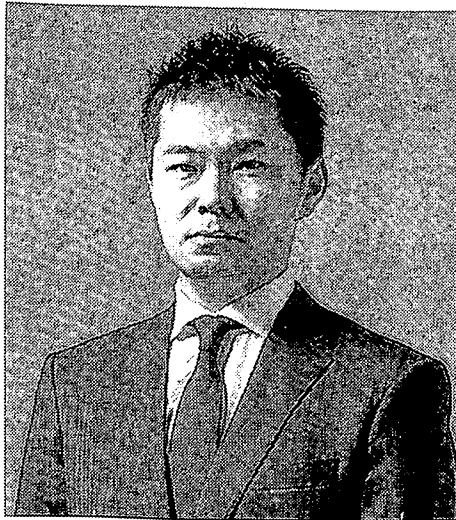


通販支援を行うファイナンドスターのグループ企業である亞星通股份有限公司(スタートアジア)本社・台湾台北市、藤原徹平(董事長)は、アジアでの通販進出をサポートしている。アジア展開に必要なサービスを一括で支援。売り上げだけでなく利益も考慮した戦略を立案し、すでに実績も出している。スタートアジアのサービスや事例などについて副総経理(執行役員)の飴澤雅則氏(写真)に聞いた。

## 通販支援の

# 仕掛人 に聞く

「スタートアジアの「アジアでの通販支援」ドスターグループとして台湾に進出し今年で6年になるが、単品リピート通販に必要なすべてのサービスを提供し、クライアントになりかわって現地での通販の実務を行う。制作、コールセンター、基幹システムの提供とい



飴澤 雅則 氏

## スタートアジア

執行役員

## フルファイルメント・周辺

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう

# アジア進出を一括支援

## 年商10億円規模で黒字化の企業も

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう

「スタートアジアの通販支援は、クライアントの通販進出をサポートする。例えば貿易輸入申請、販売設計、事業戦略立案、ウェブやテレビ、オフラインでの広告の仕入れというニーズは多い。全体として、このうち7割程度は、通販企業側は当社の企業で当社がすべての業務を請け負っている。初期費用はほとんどゼロで、その中でもマーケティングの部分を最も得意としている。どのよう