

強みを活かしてチャレンジ！

これがくにビズ流 **起業成功の秘訣**

20
年以上起業家をサポートしてきた

くにビズセンター長が教える

売れる
「商品」
「サービス」の
ポイント



Kuni-Biz センター長
小出 宗昭

2024.3.4 月 10:00 ▶ 12:00
開場 9:45 ~

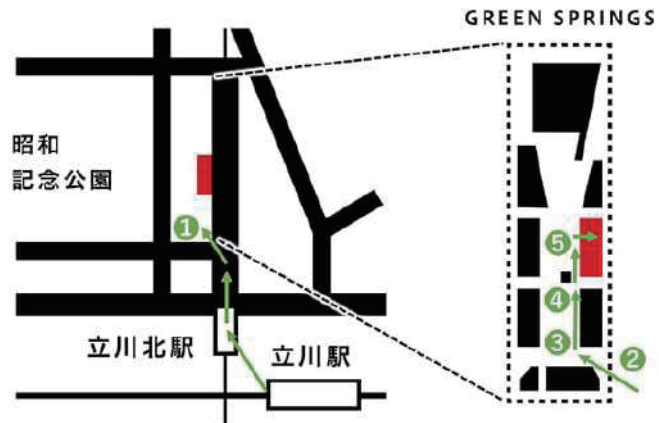
会場 TOKYO 創業ステーション TAMA スタハイイベントスペース
東京都立川市緑町3-1 GREEN SPRINGS E2 3階

対象 国立市をはじめ多摩地域で起業・創業を目指している、
あるいは起業に関心がある方、起業して間もない方

定員 50名 **参加費** 無料

締切 3月1日(金)※定員に達し次第受付を終了いたします。

参加お申し込みフォーム
(QRコード)からお申し込みください。



主催・お問い合わせ

くにたちビジネスサポートセンター Kuni-Biz

TEL: 042-505-5782

売れる
「商品」
「サービス」の
ポイント

起業後の企業生存率をみると、

創業後5年で約2割の会社が市場から退出すると言われています。
(中小企業白書 2017 より)

そんな中でお客様に支持される商品・サービスづくりは、

ビジネスを続ける上での大切なポイント。

小売・サービスなどの店舗開業・会社設立・社会起業家など

さまざまな起業を数多くサポートしてきた経験からみえてきた

売れる「商品」「サービス」をつくる秘訣や

お客様に認知してもらう方法などをお伝えします。

支援した起業家から
日経WOMANオブザイヤー
受賞者が3人も誕生！

中小企業支援のカリスマが導く 次々に生まれるヒット商品！ 成功への近道



講師

小出 宗昭

(くにたちビジネスサポートセンター Kuni-Biz センター長)

法政大学卒業後、静岡銀行入行。M&A 担当などを経て、2001年静岡市の創業支援施設「SOHO しずおか」へ出向、インキュベーションマネージャーに就任。起業家の創出と地域産業活性化に向けた支援活動が高く評価され、Japan Venture Award 2005 経済産業大臣表彰を支援者として受賞。

2008年に独立し、12年に渡りセンター長として相談対応と施設運営にあたった富士市産業支援センター f-Biz では、創業目的の相談が年間平均480件寄せられ、累計300社超が開業を果たした。