

<金融関連書ご担当者様>

新刊情報

10月10日取次配本予定！ ぜひご注文ください。

静岡県を舞台に活躍する、中小企業支援のカリスマが
県内での事例をもとに、具体的なノウハウを大公開！

取引先を“稼ぐ企業”に 変える方法教えます！

——知恵で利益を生み出す取引先支援の極意

富士市産業支援センター f-Biz センター長

小出宗昭・著

定価1,800円＋税 四六判 264ページ

<本書が必ず売れる理由>

①いま地域金融機関は、金融庁からの要請もあり、取引先の本業を積極的に
支援していくことが求められています。本書はまさに、そうした取組み
を行っていくうえでの具体的ノウハウを紹介したものであり、多くの
地域金融機関の皆さんに関心を持っていただけること間違いなしです。

②富士市産業支援センター f-Bizのセンター長である著者の小出氏は、
中小企業の経営支援や創業支援の第一人者で、カリスマ的存在。

県内各地で活躍しており、行政関係者など金融関係者以外への販売も期待できます。



●著者・小出宗昭氏の紹介

富士市産業支援センターf-Biz センター長。株式会社イドム代表取締役。
静岡銀行でM&Aなどを担当後、2001年に創業支援施設「SOHOLずおか」へ出向、インキュベーションマネージャーに就任。
2005年、起業家の創出と地域産業活性化に向けた支援活動が高い評価を受け、「Japan Venture Award 2005」(中小企業庁
主催)経済産業大臣表彰を受賞。2008年に静岡銀行を退職し、(株)イドムを創業。「富士市産業支援センターf-Biz」の運営を
受託し、センター長に就任。これまでに約6,000社の企業支援に携わり、その7割以上の経営を好転させた業界の第一人者。

注文FAX 03-3366-2706

(株)近代セールス社

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN 978-4-7650-2085-5
	月 日		取引先を“稼ぐ企業”に 変える方法教えます！
	発注者		
	様	冊	
			小出宗昭・著 定価 1,800円＋税

*了解返品承ります(弊社鈴木まで)

お問合せ:(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701