

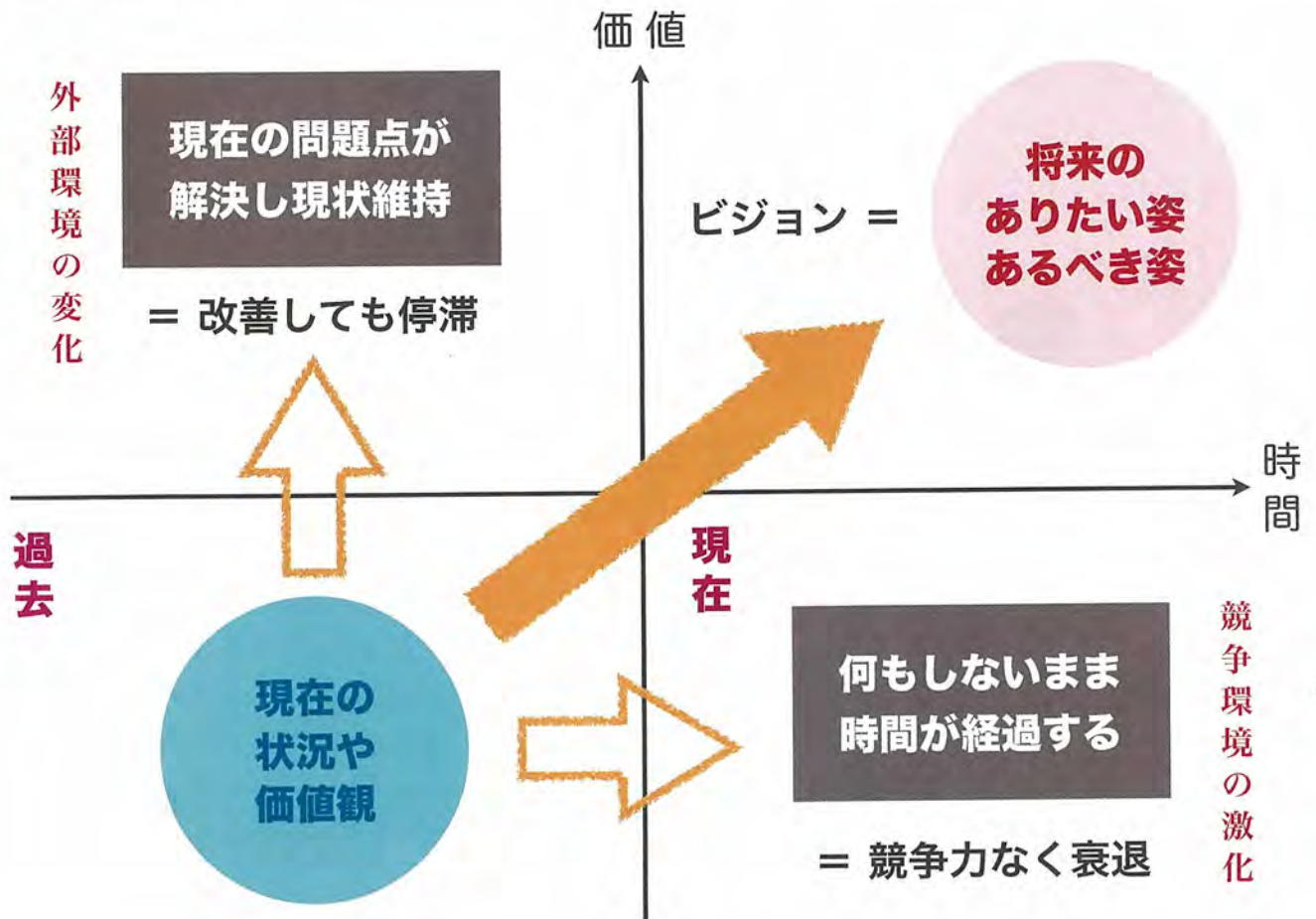
# 恵那市を豊かに 中小企業を元気に！

～ 稼ぐ産業へ向けての県内成功事例紹介 ～

岐阜県よろず支援拠点  
チーフコーディネーター 三輪知生

## 本日の内容

1. 現状課題の解決とビジョンとの違い
2. 分野別・岐阜県内の成功事例に学ぶ
3. 必要条件と制約条件を分けて考える



ビジョンを策定することとは

現状の課題を解決する = 問題解決型思考

※ 日常の活動や環境を改善していくことによって、現時点での生産性を向上する

ありたい姿  
あるべき姿を標榜する = ソリューション  
フォーカス思考

※ 将来の理想の姿を想定して、それに向かって目の前の具体的行動を変化させる

外部環境の変化

2020年東京オリンピック開催



2027年リニア中央新幹線開業



◎ 3年後の恵那市のありたい姿・あるべき姿は？



Empty rectangular box for writing the vision for 3 years after.

10年後の恵那市のありたい姿・あるべき姿は？



Empty rectangular box for writing the vision for 10 years after.

# 林業

" 地元の強み " を活かしてヒット商品を開発！



そんな中で 当社のオリジナルのうちでしか買えないものを持つことの重要さをひしひしとわかりながら

夢幸望ハヤカワ@美濃加茂市

# 工業

" 逆転の発想 " で大ピンチをチャンスに！



ミサト工業@郡上市

# 商業・観光

「新たな観光スポットで役に立ちたい」



主婦の店高山店@高山市

## 成功事例に何を学ぶべきか？

### 1. 発想の転換でピンチをチャンスに変える

- ▶ [柔軟な発想] [逆転の発想] [突き抜ける発想] [原点回帰の発想]

### 2. 足りない経営資源は他社との連携で補う

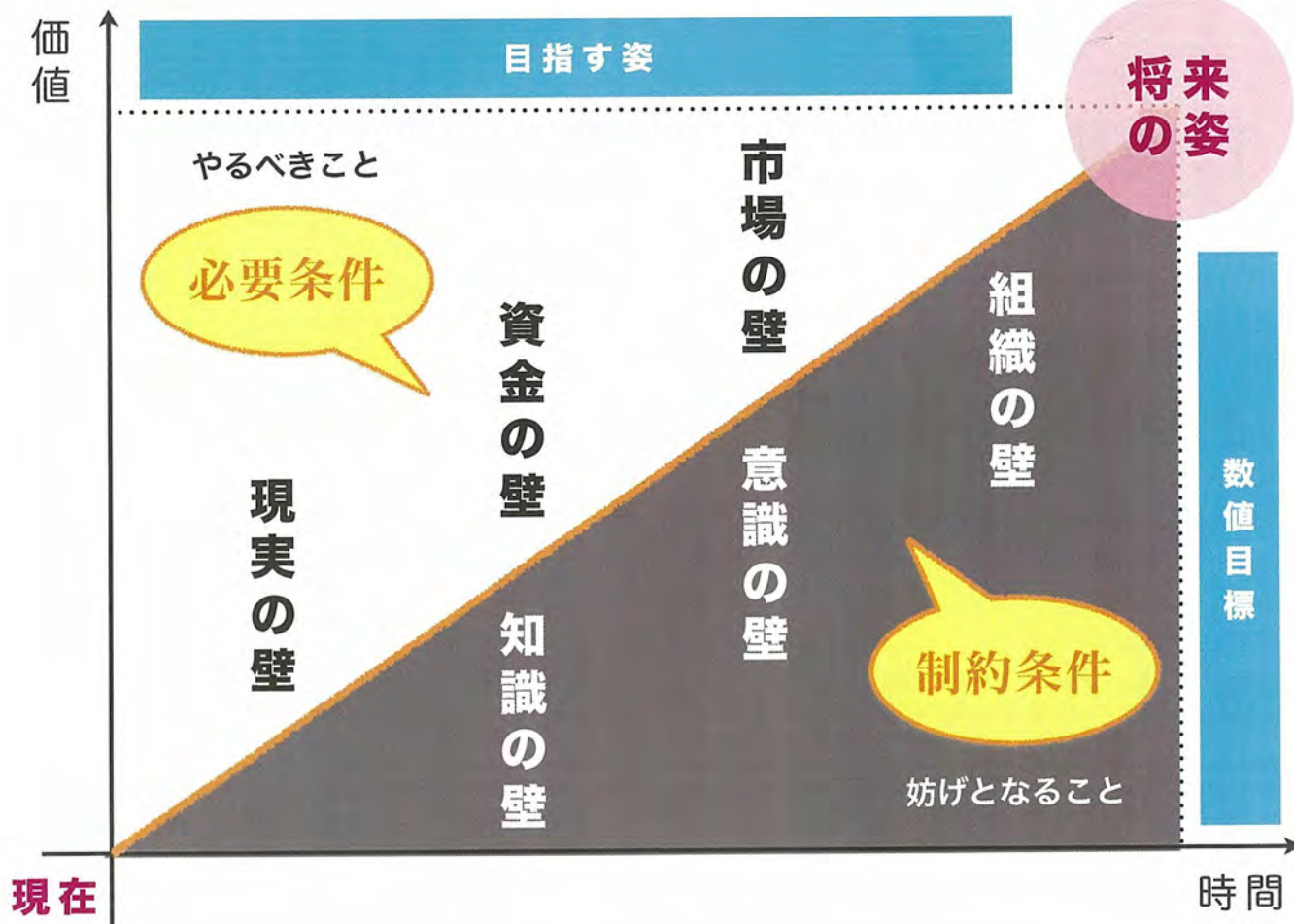
- ▶ [アイデア力] [デザイン力] [地域の天然資源] [販売展開の機会]

### 3. より付加価値の高い商品を自ら創り出す

- ▶ [新商品の開発] [ブランドの構築] [効果的なPR] [販路の開拓]

## 自分たちで何ができるか？

ピンチを チャンス	
他社と の連携	
高付加 価値	



### 強みと機会を最大限に活かそう！

外部環境

内部資源

	機会	脅威	
	強み	弱み	



## 必要条件に何が考えられるか？

<b>現実の壁</b>	外部環境への適応 競争相手との対抗 事業可能性の評価
<b>資金の壁</b>	いくら掛かるのか どう調達するのか 利益をどう出すか
<b>市場の壁</b>	適切なターゲット 明確なコンセプト 利用シーンの特定

## 制約条件に何が考えられるか？

<b>知識の壁</b>	知らないこと 未経験のこと
<b>意識の壁</b>	過去への執着 変化への抵抗
<b>組織の壁</b>	手段の目的化 組織への忠誠