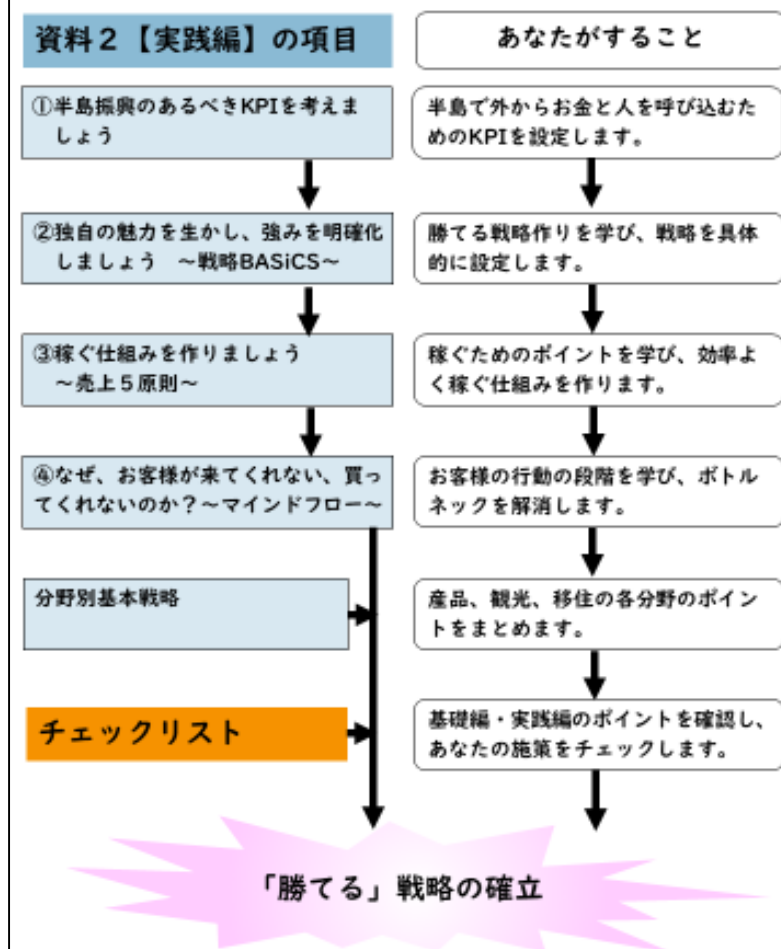


「半島地域ならではの」の交流促進、産業振興、定住促進に必要な考え方が身につく自治体職員向けのテキスト（ガイドライン・チェックリスト）を作成し、関係自治体（22道府県、194市町村）に提供。

## 『基礎編』より抜粋

「半島ならではの」の戦略作りフロー



## 『実践編』より抜粋

弱みで勝つ！

「うちの地域には弱みしかない……」そんなあなた、弱みこそ「売り」にできます！

一見「弱み」に見えるものでも、生かし方を変えることで「強み」に転換できます。通販で手軽に入手できることも有効ですが、一方で、来なければ食べられない・買えない不便さも付加価値になり、商品・サービスの強みとなる場合があります。弱みを強みに変える3ステップを意識しましょう。

### ステップ1

「弱み」ではなく「事実」として客観的に羅列

「弱み」があるということは、少なくとも他の商品と「違う点」があるということ。弱みと決めつけるのではなく、「個性」として客観的に列挙しましょう。

### ステップ2

「事実」が「強み」になるような「解釈」を探す

「個性」を事実として捉えたときに、それをどう「解釈」するか、で捉え方が変わります。たくさん作れなければ「希少価値」になりますし、車も通らないような地域は「雑音の入らない静かな環境」、流通に向かない海産物は「そこでしか食べられない物」です。見方を変えましょう。

### ステップ3

「解釈」を受け入れてくれるお客様に提案

「個性」は、解釈次第で、誰かにとっては強みになります。「個性」が強みになる人を探しましょう。弱みになるか強みになるかは、使い方や使う人次第です。



Good!

弱みを強みに変えて観光資源に！

青森県五所川原市は「地吹雪体験」を「有料」で提供しています。冬場の吹雪は強く、寒くて厳しいため、その時期は観光客が来ないと思うかもしれませんが、温暖な地域の人や吹雪を見たことがない人には、「未知の体験」「雪国の自然を体感できる」魅力的な体験になります。