

経営理念を確立する

起業を志す方は、まず経営理念をしっかりとつことが肝心です。経営理念がないとさまざまな障害に遭遇したとき、投げ出したくなり乗り切れなくなります。気張りが先に立ち経営戦略や具体的な事業展開に関心がいってしまいがちですが、そこに落とし穴が待っています。

1. 経営理念ってそんなに大切なの？

商売はお客様の存在があってこそ成り立つものです。それは、お客様が「売り手の思い」に共感ができるから来店したり、取引したりするからです。つまり、「商品が良いから」、「サービスが充実しているから」が、根底にあるからです。

経営理念とは、「なぜ商売をしているのか」といった基本精神のことです。

商売を行っているとき、なかなか売上があがらず苦しい思いをする時があります。特に創業したばかりの時期はなおさらで、「もう止めてしまおうか」と落胆する場合があります。踏ん張りどころを乗り越えられるかどうかは、明確な経営理念を有しているかどうかにかかっています。ぜひ、明確な経営理念を確立してください。

2. 明確な経営理念を確立するにはどうするの？

経営理念は、商売について漠然と考えていてもなかなか生まれません。自分が行おうとする商売について、いろいろな切り口から考えることが必要です。自分の考えが整理されると、経営理念もはっきりするようになります。考え方は人により様々ですが、以下のような切り口で捉えてみるのも一つの方法といえます。

(1) なぜ、その商売をやりたいのか

「今まで経験を積んだから」、「趣味を仕事にしたかったから」といったような動機が出てくるものです。また、今までとは無縁だった分野の商売を行うこともあるでしょう。この場合にはより多くの時間をかけて考える必要があります。ここで重要な点は、単なる「思いつき」で商売を始めはならないということ。自分で商売を行うことはそんなに甘くありません。商売に対する確固たる信念が必要です。でないと、壁にぶつかったとき挫折をしてしまいます。

(2) なぜ転職ではなく独立するのか

転職によって自分の希望する仕事に関われることもあるはずですが、でも、マイナス要素（現在の組織からの逃避）ばかり考えるようでは危険です。例えば、「今の会社では上司に怒られてばかりで胃が痛い」、「サービス残業ばかりでやってられない」といったことがあげられます。創業後は、会社に勤めていた頃では味わえなかったやり甲斐がある一方、辛いことも沢山あります。でも、創業後は、この辛い状況から逃げることはできず、真っ向から立ち向かっていかなければならないのです。

ごく自然にプラス要素が出てくるように、独立する理由をしっかりと胸に刻み込みましょう。

3. 経営理念を明文化する

明確な経営理念が確立したら、それを明文化することです。そうすると創業者自身が再確認できるほか、顧客や仕入先、または金融機関など第三者に対しても自社（自分）の思いを正確に伝えることができるからです。

だが、いきなり明文化するのは大変です。そこで、まず社会的に認知されている企業の経営理念を確認することをお勧めします。今やほとんどの企業がホームページ上に経営理念を掲載していますから、それを読み込み、実際にその企業の事業展開と照らし合わせながら、経営理念がどのように事業に反映されているかを知ることです。そうすると、自分自身が立ち上げようとする事業の経営理念の表現方法も見えてきます。

