

私が _____ を起業する理由

まず空欄に「喫茶店」「美容サロン」「食品販売」など、自分が始めたい事業を書いてから質問に答えます。

私が起業したい事業： _____

書き方例：喫茶店／移動販売／子ども向け英語教室／地元野菜を使った惣菜店 など

STEP 1 原点を思い出す

事業を始めたいと思った最初の気持ちを出します。

1. なぜ、この事業を始めたいと思ったのですか？
2. 最初に「これをやりたい」と思ったきっかけは何ですか？
3. これまでの経験の中で、この事業につながっていることは何ですか？
4. 誰かに言われた一言や、忘れられない出来事がありますか？
5. 「これは自分がやるしかない」と思った瞬間はありますか？
6. この事業を考えると、少し熱くなるテーマは何ですか？

STEP 2 違和感・もったいないを掘る

怒り・違和感・放っておけない気持ちも理念の材料です。

1. 地域や業界を見て「これはもったいない」と感じることは何ですか？
2. 「もっとこうなればいいのに」と思うことは何ですか？
3. 今ある商品・サービスに、物足りなさを感じることはありますか？
4. 困っているのに、まだ十分に助けられていない人は誰ですか？
5. 自分が過去に困った経験で、同じ思いをする人を減らしたいことはありますか？
6. 見過ごせない課題や、放っておけない人はいますか？

STEP 3 誰のためにやるのか

届けたい相手が具体的にになると、理念が強くなります。

1. 一番喜ばせたいお客様は誰ですか？
2. その人は、今どんなことで困っていますか？
3. その人は、どんな気持ちで毎日を過ごしていますか？
4. あなたの商品・サービスを使った後、その人にどうなってほしいですか？
5. お客様からどんな言葉を言われたら、一番うれしいですか？
6. 逆に、どんな人には届けたいと思いませんか？

私が _____ を起業する理由

まず空欄に「喫茶店」「美容サロン」「食品販売」など、自分が始めたい事業を書いてから質問に答えます。

STEP 4 自分らしさを見つける

同じ事業でも「あなたがやる意味」を見つけます。

1. 同じような商品・サービスがある中で、なぜあなたがやる必要がありますか？
2. あなたが自然に大切にしまうことは何ですか？
3. 周りの人から「あなたらしい」と言われることは何ですか？
4. あなたの強みや得意なことは、この事業にどう活かれますか？
5. あなたが絶対に譲りたくない価値観は何ですか？
6. 儲かるとしても、やりたくないことは何ですか？

STEP 5 未来の姿を描く

この事業でつくりたい変化を言葉にします。

1. この事業を続けた先に、どんなお客様が増えていたらうれしいですか？
2. 5年後、地域やお客様にどんな変化を起こしていただきたいですか？
3. あなたの商品・サービスが広がることで、世の中は少しどう良くなりますか？
4. お客様にとって、あなたの事業はどんな存在になってほしいですか？
5. 「この仕事をやっていてよかった」と思える場面はどんな時ですか？
6. 最後に、自分の事業を一言で表すなら、どんな役割ですか？

最後に一文にまとめる

私は、 _____ な人に、 _____ を届けることで、

_____ な状態をつくりたい。

それを私がやる理由は、 _____ だからです。

書き方のコツ：うまい言葉より、自分の経験・違和感・喜ばせたい相手が入っていることを大切にします。