

# FCオーナーMTG：4月以降について (1)

## 1. 議事録

### 1.1. 20260210

#### 1.1.1. 0. 前提共有

##### 1.1.1.1. 0-1. このMTGの位置づけ

1.1.1.1.1. 2月のテスト運用は順調に進行中（週次1on1も全店舗で実施できた）

1.1.1.1.2. 一方で「2月の先が白紙」という課題が浮上している

1.1.1.1.3. 今回は「4月以降、何をどう進めるか」の設計を3人で擦り合わせる場

##### 1.1.1.2. 0-2. ここまでの経緯（ざっくり）

1.1.1.2.1. 1月：FCオーナーと一緒にMust（最低ライン）を4つ決定

1.1.1.2.2. 2月：テスト運用開始。なーすけさんが全店舗と週次30分の1on1で伴走中

1.1.1.2.3. 3月以降：体制移行（なーすけさん→事務局へ）を予定しているが、具体が未設計

##### 1.1.1.3. 0-3. 今日決めたい3つのこと

1.1.1.3.1. ①「Mustが定着した」をどう判定するか

1.1.1.3.2. ②ななこちゃんへのバトンタッチをどう進めるか

1.1.1.3.3. ③ジムの将来ビジョンをいつ・どうオーナーに共有するか

#### 1.1.2. ①「Mustが定着した」をどう判定するか

##### 1.1.2.1. なぜこれを決める必要があるか

1.1.2.1.1. 今の1on1は「Must守れてる？」がテーマ

1.1.2.1.2. Mustが当たり前になった後もこのテーマを続けると、オーナーが飽きる・話すことがなくなる

1.1.2.1.3. 「いつテーマを切り替えるか」の判断基準がないと、ずるずる同じ話を繰り返すことになる

1.1.2.1.4. 店舗ごとに進み具合が違うので、「一律に切り替え」か「店舗別に判断」かも決めが必要

##### 1.1.2.2. 1on1テーマの段階設計（案）

1.1.2.2.1. フェーズA（2～3月）：「Mustを守る」に集中

1.1.2.2.1.1. 聞くこと：4つのMust、ちゃんとやれてる？どこが大変？

1.1.2.2.1.2. なーすけさんが全店舗を担当

1.1.2.2.2. フェーズB（4～5月）：「Mustをやってみて出てきた困りごと」を一緒に解く

1.1.2.2.2.1. 聞くこと：現場でこういう時に困る、という具体的話

1.1.2.2.2.2. Mustの「なぜこれをやるのか」をオーナー自身が体感で分かってくる時期

1.1.2.2.2.3. ここからななこちゃんが1on1に同席し始める

1.1.2.2.3. フェーズC（6～7月）：「あなたの店舗、これからどうしたい？」を話す

1.1.2.2.3.1. 聞くこと：オーナー自身がやりたいこと・目指す姿

1.1.2.2.3.2. Mustが安定している店舗から順番にこのテーマに入る

1.1.2.2.4. フェーズD（8月～）：オーナーが自分で立てた目標を追う

1.1.2.2.4.1. ななこちゃんが1on1の主担当。なーすけさんは月1で全体を見るだけ

1.1.2.3. 今日決めたい論点

1.1.2.3.1. 数字基準（例：遵守率90%以上が2週連続）をどのラインに置くか

1.1.2.3.2. 感覚基準（オーナーが自分でズレに気づいて直せている）をどう評価するか

1.1.2.3.3. 数字と感覚、どちらをどのくらい重視するか

1.1.2.3.4. 店舗ごとに進むスピードが違うことを許容するか

1.1.2.3.4.1. 全店舗一律のほうが管理はラク

1.1.2.3.4.2. でも、できている店舗を待たせるとやる気が下がる

1.1.2.3.4.3. 許容する場合、店舗ごとの「今どのフェーズか」を誰が管理するか（ななこちゃんの負荷）

1.1.2.3.5. 2月のデータを見てから最終決定する前提で、今日は「粹」だけ合意する

1.1.2.3.6. 決まったこと

1.1.2.3.6.1. 数値でしっかり判断できるようにする

1.1.2.3.6.2. ネクストアクション

1.1.2.3.6.2.1. 音声メモ・記録を確認して、数字基準の作成

1.1.2.3.6.2.1.1. 鈴木

1.1.2.3.6.2.2. ボイスメモの送信

1.1.2.3.6.2.2.1. なーすけさん

1.1.2.3.6.2.3. 守れてない場合のフェーズの設定

1.1.2.3.6.2.3.1. 鈴木

1.1.2.3.6.2.3.2. 来週のMTG

1.1.2.3.6.2.4. 育成/採用で困っている

1.1.2.3.6.2.4.1. 切り口・議論の場を考える

1.1.2.3.6.2.4.1.1. なーすけさん

1.1.2.3.6.2.4.1.2. 鈴木

1.1.2.3.6.2.4.1.3. ななこちゃん

1.1.2.3.6.2.4.2. 会議設定

1.1.2.3.6.2.4.2.1. 鈴木

1.1.2.3.6.2.4.2.2. なーすけさん

1.1.2.3.6.2.4.2.3. ななこちゃん

1.1.2.3.6.3. めも

1.1.2.3.6.3.1. どこに問題があるのか？

1.1.2.3.6.3.1.1. 優先度の問題

1.1.2.3.6.3.1.2. 納得してない感じ from 柏店

1.1.2.3.6.3.2. 抱えている問題点を考慮して店舗ごとにフェーズを分けてもいいかも

1.1.2.3.6.3.2.1. 本店

1.1.2.3.6.3.2.1.1. フェーズB

1.1.2.3.6.3.2.2. 柏店

1.1.2.3.6.3.2.2.1. 来週にできなければ、フェーズの移行

1.1.2.3.6.3.3. シート

リンク:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/18IKKPAZWwRP5C1nDpwquQ9TLXceBHJT4Ah1W0d-WI/edit?gid=0#gid=0>

1.1.3. 2. ななこちゃんへのバトンタッチ

1.1.3.1. なぜこれを決める必要があるか

1.1.3.1.1. 今はなーすけさんが全店舗の1on1を一人で担当している

1.1.3.1.2. この状態が続けると、なーすけさんの手が離れず、他の仕事（ビジョン設計・事業判断）に集中できない

1.1.3.1.3. 最終ゴールは「事務局（ななこちゃん）主導で1on1が回り、なーすけさんは月1確認だけ」の状態

1.1.3.1.4. しかし、いきなり全部渡すとオーナーとの信頼関係が切れるリスクがある

1.1.3.1.5. だから「いつ・どうやって・どこまで」を段階的に設計する必要がある

1.1.3.2. 現在の体制と目指す姿

1.1.3.2.1. 現在：なーすけさんが全店舗と週次1on1（30分）を実施

1.1.3.2.2. 4～5月（案）：ななこちゃんが1on1に同席開始。なーすけさんは横で聞く側に

1.1.3.2.3. 8月～（案）：ななこちゃんが主担当。なーすけさんは月1で全体確認のみ

1.1.3.3. 今日決めたい論点

1.1.3.3.1. いつから1on1に同席を始めるか

1.1.3.3.1.1. フェーズBの4月からが自然だが、前倒しで3月から同席だけ始めるか

1.1.3.3.2. いつから一人で担当するか

1.1.3.3.2.1. 8月～が目安だが、ななこちゃんの準備状況次第で前後する

1.1.3.3.3. ななこちゃん自身の現在の準備状況

1.1.3.3.3.1. Mustの内容・運用ルールの理解度

1.1.3.3.3.2. オーナーとの関係性（今どのくらい接点があるか）

1.1.3.3.3.3. 1on1の進め方に対する不安や懸念

1.1.3.3.4. なーすけさんからななこちゃんに渡す「判断権限」の範囲

1.1.3.3.4.1. 例：Must遵守の確認・声かけはOK、例外申請の判断はなーすけさんに残す、など

1.1.3.3.4.2. 段階的に権限を広げるイメージ

#### 1.1.3.4. 決定事項

1.1.3.4.1. 4月くらいから同席する感じ

#### 1.1.4. 3. ビジョン資料の作成方針

1.1.4.1. なぜこれを決める必要があるか

1.1.4.1.1. Make Your Shapeの方で「オフラインは教える場じゃなくて、再起動の場」という方向が見えてきている

1.1.4.1.2. これは今のShapeFitジムの営業のやり方とかなり違う

1.1.4.1.3. オーナーに共有するタイミングを間違えると問題が起きる

1.1.4.1.3.1. 早すぎる：「Mustもまだなのに、また新しい話？」と混乱。Must定着にエネルギーが分散

1.1.4.1.3.2. 遅すぎる：Mustを頑張った後に「実は方向性変わります」→裏切られた感覚

1.1.4.1.4. だから「いつ・どうやって・どのくらいの量を」伝えるかを先に設計する必要がある

1.1.4.2. 共有の順番（案）

1.1.4.2.1. 2月：ビジョンの話はしない。Must定着だけに集中

1.1.4.2.2. 3月：「オフラインの理想」をオーナーに見せられる1枚の資料にまとめる

1.1.4.2.3. 4～5月：1on1でオーナーに先に「あなたの店舗、これからどうしたい？」と聞く

1.1.4.2.3.1. オーナー自身の言葉で「こうしたい」「ここに悩んでいる」を引き出す

1.1.4.2.4. 6～7月：全体MTGで「本部としてはこういう方向を考えている」とオーナーの声に重ねる

1.1.4.2.4.1. 本部のビジョンを先にドンと出すより、オーナーの声と接続させてから出す方が納得感が高い

1.1.4.3. 今日決めたい論点

1.1.4.3.1. 3月完成目標で、2月後半から着手する方針でOKか

1.1.4.3.2. 誰がドラフトを書くか（鈴木？なーすけさん？一緒に壁打ち？）

1.1.4.3.3. 資料の粒度：方向性の一文だけで良いか、もう少し具体（店舗への影響イメージ等）が必要か

1.1.4.4. メモ

1.1.4.4.1. 懸念点

1.1.4.4.1.1. 「これからどうしていきたい？」ってというのは前もしていた

1.1.4.4.1.1.1. 直近の課題ベース

1.1.4.4.1.1.1.1. 集客

1.1.4.4.1.1.1.2. セッション数を増やしたい

1.1.4.4.1.1.2. ビジョンベースで「これからどうしていきたい？」を描けるようにするにはどうしたらいいのかな？

1.1.4.4.1.1.3. 今やっていることが今課題に思っていることの 解決につながっていると理解できてない

#### 1.1.5. 4. Mustを守れないオーナーが出た場合の対応

##### 1.1.5.1. なぜこれを決める必要があるか

1.1.5.1.1. 今の設計は「声かけして、支援して、仕組みを直す」という流れ

1.1.5.1.2. これは「やろうとしているけど、うまくいかない」人向けの対応

1.1.5.1.3. 「やろうとしていない」場合のルールがまだない

1.1.5.1.4. テスト運用中にこのケースが出てからでは遅いので、先に枠を決めておく

##### 1.1.5.2. 未達の原因を3つに分ける

1.1.5.2.1. ①仕組みが悪い：フォームが使いにくい、締め切りが非現実的 → 本部が仕組みを直す

1.1.5.2.2. ②手が足りない：トレーナー不足、オーナーが忙しすぎる → 一緒に負荷を減らす方法を考える

1.1.5.2.3. ③やる気・優先度の問題：仕組みも人も揃っているのに後回し → ここだけがエスカレーション対象

1.1.5.2.4. 2月の1on1で未達が出たら「この3つのどれ？」を毎回メモしておく

##### 1.1.5.3. エスカレーションの段階

1.1.5.3.1. ステップ1：事実を見せる（「先週のログ見ると、ここが未提出ですね」と確認。責めない）

1.1.5.3.2. ステップ2：原因を一緒に探して手を打つ（仕組み→直す、手が足りない→支援する）

1.1.5.3.3. ステップ3：期限を決める（仕組みも支援も整えたのに変わらない→「いつまでに改善するか」を一緒に決める）

1.1.5.3.4. ステップ4：条件を見直す（期限を過ぎても変わらない→FC契約の条件を話し合う）

1.1.5.3.5. 重要：各ステップ間の「何回」「何ヶ月」で次に進むかを先に決めておかないと曖昧になる

##### 1.1.5.4. オーナーへの開示範囲

1.1.5.4.1. ステップ1～2（事実の確認と支援）は2月の最初から「こうやっていきますね」と伝える

1.1.5.4.2. ステップ3～4（期限設定・条件見直し）は3月末の全体MTGで「テスト結果を踏まえて、こうします」と伝える

1.1.5.4.3. 2月のテスト期間は「学びのための記録」スタンスなので、ステップ3以降はまだ出さなくていい

##### 1.1.5.5. 今日決めたい論点

1.1.5.5.1. この4段階の枠組みで進める方針でOKか

1.1.5.5.2. 各ステップの移行条件（回数・期間）の目安を仮置きするか、2月のデータを見てから決めるか

1.1.5.5.3. 2月中に未達が出た場合の「メモの仕方」を統一するか（誰がどこに記録するか）

##### 1.1.5.6. メモ

1.1.5.6.1. 本店以外は、ステップ3くらい...

1.1.5.6.2. 今週は様子見

1.1.5.6.3. 来週の段階でできてなければ、期限を切る

1.1.5.6.3.1. 例：今週の水曜までにセッションをとってください。 とったらすぐに連絡してください

#### 1.1.5.7. ネクストアクション

##### 1.1.5.7.1. 実施できてない場合

1.1.5.7.1.1. 今日取った場合には連絡してくださいの連絡

1.1.5.7.1.2. 連絡がない場合には次の日にリマインド

1.1.5.7.1.3. なーすけさん

#### 1.1.6. 5. ネクストアクション確認

##### 1.1.6.1. 各議題で決まったことの整理

1.1.6.1.1. 音声メモ・記録を確認して、数字基準の作成

1.1.6.1.1.1. 鈴木

1.1.6.1.2. 守れていない場合のフェーズ設計（ステップ3以降の具体的な運用フロー）を用意

1.1.6.1.2.1. 鈴木

1.1.6.1.2.2. 来週のMTG

1.1.6.1.3. フェーズBの詳細設計

1.1.6.1.3.1. 守れている本店に対して、困りごとヒアリング＋フィードバック収集

1.1.6.1.3.2. 次回MTGまでに準備

1.1.6.1.3.3. 再来週の1 on 1から内容を変えられるようにしたい

1.1.6.1.4. 今週の1on1で未提出店舗に対してステップ3を実行

1.1.6.1.4.1. 「今日セッションログを取ったら連絡してください」 → 翌日連絡なければリマインド

1.1.6.1.4.2. なーすけさん

1.1.6.1.5. ボイスメモの送信

1.1.6.1.5.1. なーすけさん

1.1.6.1.5.1.1. □

##### 1.1.6.2. 要検討事項

1.1.6.2.1. 採用・育成の課題整理

1.1.6.2.1.1. FC運用ルールMTGとは別枠で議論。

1.1.6.2.1.2. 来週はこのMTGのアジェンダに入れる

1.1.6.2.1.3. 来週中に別MTGを設定したい。鈴木・なーすけ＋ななちゃんも巻き込みたい

1.1.6.2.2. ビジョンベースの対話設計

1.1.6.2.2.1. オーナーが「現状課題」にしか目が向かない問題への対処法。

1.1.6.2.2.2. ビジョンを話せなかった場合の分岐も設計が必要

1.1.6.2.3. オフライン構想について

1.1.6.2.3.1. 今週は非同期で進行

1.1.6.2.3.2. 来週から定例を開けるのが理想

1.1.6.3. 次回MTGの日程と準備事項

1.1.6.3.1. 2月 18日 (水曜日)・午前9:00～10:00