

SHAPE FIT GYMのあるべき姿思考ガイド

なーすけ様

先日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございました。
「フィットネスを通じて日本の幸福度を向上させる」というミッションの実現に向け、ネクストアクションとして設定した「ジムの理想像の言語化」について、なーすけ様の想いを形にするための思考ガイドを作成いたしました。

なぜ、「ジムの理想像」の言語化が重要なのか？

今回定義する「理想像」は、SHAPE FIT GYMが目指すミッションと、現場のオペレーションを繋ぐ「設計図」となります。

この「設計図」を明確に言語化することで、以下の効果が期待できます。

1. 社内教育の基盤となる
スタッフ全員が「SHAPE FIT GYMらしさ」とは何か、何をすべきかを具体的に理解でき、行動に迷いがなくなります。
2. 労働環境の最適化につながる
「人にしかできない価値(コア業務)」と「自動化・効率化すべき業務(ノンコア業務)」を切り分ける基準が明確になり、スタッフがやりがいを持って働ける環境を整えられます。
3. 他社との「違い」を明確にする
独自の価値が一貫して提供されることで、サービス品質が安定し、他ジムとの決定的な差別化につながります。

この資料が、なーすけ様の思考を整理し、事業の核となる「理想像」を明確にする一助となれば幸いです。

理想像を定義するための3つの思考STEP

「ミッションを実現する場として、ジムはどのような状態であるべきか」を具体的にするため、以下の3つのSTEPで思考を深めていきましょう。

STEP1: 理想の「文化・価値観」を決める ～私たちは「どうある」べきか？～

▶このSTEPの目的

ジムの「あり方」を定義します。これはスタッフの行動指針の核となり、他社との差別化の源泉となります。

▶考えるためのヒント(問い)

- ミッション(幸福度・自己肯定感の向上)を実現するために、スタッフが最も大切にすべき価値観(行動指針)は、具体的にどんな言葉で表現できますか？
 - (例:結果よりプロセスを称賛する、挑戦そのものを応援する、どんな目標も尊重する...)
- 現在の課題(SFFの目的と目標の逆転)を踏まえ、ジムの文化の中でSFFをどのように位置づけ直し、伝えるのが理想ですか？
- スタッフ同士、またはスタッフとお客様との間で、どのような関係性や雰囲気醸成されている状態が理想ですか？

STEP2: 理想の「トレーナーの役割」を定義する ～スタッフは「何に集中する」べきか？～

▶このSTEPの目的

STEP1で定義した「文化」を体現するために、トレーナーが「人にしかできない価値」として集中すべき「コア業務」を明確にします。

▶考えるためのヒント(問い)

- STEP1の「文化・価値観」を体現するために、トレーナーが絶対に時間を投下すべき業務(＝コア業務)とは何ですか？
 - (例:顧客との1on1での対話、メンタルサポート、目標設定の伴走...)
- 逆に、この理想を実現するために、トレーナーが手放すべき業務(＝ノンコア業務)とは何だと考えますか？
 - (例:単なる事務作業、マニュアル通りの指導...)
- 理想のコア業務を遂行する上で、トレーナーにはトレーニング技術以外に、どのようなスキルや姿勢が求められますか？

STEP3: 理想の「顧客体験」を描く ～お客様は「何を得られる」か？～

▶このSTEPの目的

STEP1(文化)とSTEP2(役割)が実現された結果として、お客様が(他ジムでは得られない)どのような独自の価値を得られているか、その「状態」を具体的に描きます。

▶考えるためのヒント(問い)

- 理想のトレーナーがコア業務に集中した結果、お客様はどのような独自のサービス体験を得られていますか？
 - (例:「入会から退会まで一貫して自己肯定感が高まる体験」「大会に出なくても、日々の小さな成長を称賛される体験」...)
- お客様が「SHAPE FIT GYMに来てよかった」「自信がついた」と実感するのは、具体的にどのような瞬間だと思いますか？
- ターゲット(幸福感を感じられず自信を失っている人々)が、安心して一步を踏み出し、継続できる環境とは、お客様の視点から見てどんな状態ですか？

作成した『理想像』を評価する3つの視点

上記のSTEPで「理想像」を具体化した後、その設定が事業目的に沿った「使える設計図」になっているか、以下の3つの視点でチェックしてみましょう。

✓ 視点1: スタッフの行動が目には浮かぶか？

- この理想像を読んだスタッフが、明日から「何をすべきか(何をすべきでないか)」を具体的にイメージできますか？(→ 教育の統一化)

✓ 視点2: 「集中すべきこと」が明確か？

- この理想像は、「人にしかできない業務」と「自動化できる業務」を切り分けるための判断基準として機能しますか？(→ 労働環境の最適化)

✓ 視点3: 他社との「違い」が明確か？

- それはSHAPE FIT GYMでしか提供できない、独自の価値(強み)になっていますか？(→ 差別化・品質安定)

この3つの問いに「YES」と答えられる理想像であれば、今後の戦略を考える上で、非常に強力な羅針盤となります。