

# オフラインの構想の整理

## 1. ほんちゃん整理

1.1. ここまで整理で見えていること

1.1.1. 思想（シェイプネス）は言語化できている

1.1.2. オンライン（Make Your Shape）の定義も固まっている

1.1.3. オフラインの役割=「再起動の接点」という方向性も出ている

1.1.4. チームとの壁打ちも済んでいる

1.1.5. 3つのオフライン案も具体化されている

1.1.6. あとは「完璧な設計図を作る」フェーズではなく「小さく1つ試す」フェーズ

1.1.6.1. 試した結果で設計図を修正していく方が、Shape Fitらしい進め方だと思う

1.1.6.2. 上の4つの論点と一緒に話しながら、最初の一歩を決めていきたい

1.2. 一緒に考えたい論点

1.2.1. 論点1：オンラインだけでシェイプネスは届けられるか？

1.2.1.1. もし「届けられる」なら

1.2.1.1.1. オフラインは急ぐ必要がない

1.2.1.1.2. 本当に補助だと腹落ちできる

1.2.1.2. もし「ここが届かない」があるなら

1.2.1.2.1. その"届かない部分"がオフラインの設計根拠になる

1.2.1.2.2. 何を補うかが明確になれば、3案の優先順位も決まる

1.2.2. 論点2：今一番「これが決まれば他も動く」判断ポイントはどれか？

1.2.2.1. 意思決定の軸が3つある

1.2.2.1.1. ① オフラインは必須かオプションか

1.2.2.1.2. ② 主語は「コーチに会う」か「仲間に会う」か

1.2.2.1.3. ③ Shape Fitの勝ち筋はどこか

1.2.2.2. ③はすでに結論が出ている（伴走=設計力）

1.2.2.3. ①は②が決まれば自然に決まる可能性が高い

1.2.2.4. となると、②の「主語」を固めることが突破口になるかもしれない

1.2.3. 論点3：今のチームと資金で、半年以内に小さく試せるのはどれか？

1.2.3.1. 3案が並列にあること自体が「動けない」原因になっていないか

1.2.3.2. 「どれが正解か」ではなく「どれならまず試せるか」で考える

1.2.3.2.1. 案1：承認店舗モデル → 提携先の開拓・基準設計が必要。時間がかかる

1.2.3.2.2. 案2：イベント分散モデル → 提携先の確保・企画運営が必要。中期的

1.2.3.2.3. 案3：コーチと会う拠点モデル → レンタルスペース+月1回で始められる

1.2.3.3. まず1つ試して、その結果で残り2つを判断する方が前に進めるのでは

1.2.4. 論点4：3年後、今の場所はどうなっているイメージ？

1.2.4.1. これはオフラインの「形」を考える上で大事な問い

1.2.4.2. 今のジムの事務所や設備を

1.2.4.2.1. シェイプタウン的に進化させるのか

1.2.4.2.2. それとも場所にこだわらず最適な形を選ぶのか

1.2.4.3. どちらも正解。ただ、こここの方向感が見えると3案の選び方も変わる

1.2.4.4. かおんさんが描いていたシェイプタウン構想も含めて、チームの中で一度話してみる価値がある

1.3. 今のはーすけさんの状態（僕から見えていること）

1.3.1. 整理できていること

1.3.1.1. Make Your Shapeの提供価値と構造が明確になっている

1.3.1.2. オフラインは「教える場所」ではなく「再起動の接点」という方向性

1.3.1.3. ハウツー指導ではなく伴走が勝ち筋であるという確信

1.3.1.4. コミュニティは主役ではなく、継続のための補助という位置づけ

1.3.2. まだ決めきれていないこと

1.3.2.1. オフラインの3案（承認店舗/イベント分散/コーチ拠点）のどれから手をつけるか

1.3.2.2. オフラインを「必須」にするか「オプション」にするか

1.3.2.3. 今のジムの場所・設備をこの構想の中でどう位置づけるか

1.3.3. この「決めきれなさ」の正体（僕の仮説）

1.3.3.1. 思想とオンラインの定義が固まつたからこそ、オフラインの役割が「補助的」になっていく

1.3.3.1.1. それ自体は正しいと思う

1.3.3.1.2. ただ、Shape Fitはジムから始まっている

1.3.3.1.3. 「補助」と言い切ることへの迷いがあっても自然なこと

1.3.3.1.4. 「ジムを持っている経営者」としてのアイデンティティの揺らぎ

1.3.3.1.4.1. 思想を突き詰めるほど「オフライン=補助的」という結論に

1.3.3.2. 構想が壮大になるほど、今のチームでどこまでやれるかの現実感とのギャップが出てくる

1.3.3.2.1. 3案どれも提携先の開拓・品質管理・オペ設計が必要

1.3.3.2.2. 全部やりたいけど、全部は同時にできない

1.3.3.3. 方向性は見えているからこそ「本当にこれでいいのか」を確かめたいフェーズにいる

1.3.3.3.1. これは迷いではなく、大きな舵を切る前の自然なプロセス

1.3.3.3.2. 言葉を選ばずにいうと

1.3.3.3.2.1. 「ジムを持っている経営者」としてのアイデンティティの揺らぎ

1.3.3.3.2.1.1. 自社の原点であるジムの存在意義が薄くなっていく

1.3.3.3.2.1.2. 頭では正しいと思いつつ、心理的に「ジムを手放す方向」に踏み切れない感覚

1.3.3.3.2.1.3. 「シェイプタウンに改造するのも面白いかも」という発言は、ジムという箱を"捨てない理由"を探している表れにも見える

1.3.3.4. 思想が先に行きすぎて、事業としての着地点が見えない

1.3.3.4.1. シェイプネスという哲学は美しいが、

1.3.3.4.2. それをどうマネタイズし、どの順番で形にし、どこに投資するかの経営判断が必要。

1.3.3.4.3. Shape Fit全体の事業ポートフォリオの優先順位が定まっていない

1.4. 音声メモを聞いて感じたこと

1.4.1. ここまで整理、かなり精度が高いと思った

1.4.2. 3つの論点それぞれに結論が出ている

1.4.3. オフラインの形も3案まで具体化されている

1.4.4. 「止まっている」というより「選ぶ直前」にいる状態

## 2. なーすけ構想

2.1. 1. オフラインの位置づけ

2.1.1. 定義

2.1.1.1. 「自分を一度立ち止まって振り返り、今の行動と人生の行き先がズレていないかを確認する時間」

2.1.2. 役割

2.1.2.1. 他のすべて（オンライン・日常行動・フィットネス）を機能させるための通過儀礼

2.1.2.2. サービスの主役ではない

## 2.2. 2. オフラインの仕様

### 2.2.1. 形式

2.2.1.1. 1対1

2.2.1.2. 月1回・必須

2.2.1.3. 原則：対面

2.2.1.4. オンラインは例外対応のみ

### 2.2.2. 目的

2.2.2.1. 自走状態への再起動

2.2.2.2. 目的 → 目標の再定義

2.2.2.3. 行動の理由・選択の理由を言語化

2.2.2.4. 目的の解像度が上がる

### 2.2.3. 手段

2.2.3.1. コーチング

2.2.3.2. 言語化

2.2.3.3. オートクライイン（自己言語による内的再強化）

## 2.3. 3. 主語と責任

### 2.3.1. 主語

2.3.1.1. コーチ

### 2.3.2. 影響範囲

2.3.2.1. 行動・習慣に留まらず

2.3.2.2. 人生の意思決定に影響しうる関与

### 2.3.3. 会社のスタンス

2.3.3.1. Shapeとして

2.3.3.1.1. その影響の重さを引き受ける (YES)

2.3.3.1.2. 「個人が勝手に言った」は成立しない

## 2.4. 4. コーチ設計

### 2.4.1. コーチのあり方

2.4.1.1. なーすけ依存しない

2.4.1.2. 一定基準を満たせば再現可能

### 2.4.2. 型と裁量

2.4.2.1. 思想が最上位

2.4.2.2. 型は最低限

2.4.2.3. 裁量あり

2.4.2.4. ただし

2.4.2.4.1. 行動・発言・判断は必ず言語化できなければならない

2.4.3. NG

2.4.3.1. 機械的オペレーション

2.4.3.2. マニュアル依存

2.4.3.3. 雰囲気コーチング

2.5. 5. 品質担保（ガバナンス）

2.5.1. レビュー構造

2.5.1.1. 上位者（レビュー）が存在

2.5.1.2. レビューは

2.5.1.2.1. 限られた少数（思想の番人）

2.5.1.3. 判定基準

2.5.1.3.1. 何をしたか、ではなく

2.5.1.3.2. 「なぜそう判断したか」を言語化できるか

2.5.1.3.3. 言語化できない裁量=Shapeではない

2.6. 6. 抱点設計（ハイブリッド）

2.6.1. 全体構造

2.6.1.1. 思想の核となる抱点 + 全国分散

2.6.1.2. 思想の核となる抱点の定義

2.6.1.2.1. 思想が一番濃い場所

2.6.1.2.2. オペレーションの中心ではない

2.6.1.2.3. 思想の「原器」

2.6.1.3. 抱点の特徴

2.6.1.3.1. 原則：お客様も入れる

2.6.1.3.2. 必ず案内役（Shapeメンバー）が介在

2.6.1.3.3. Shapeのメンバーが働き、その生き方に触れられる

2.6.1.3.4. 教える場所ではない

### 2.6.1.3.5. 売上・稼働率KPIは追わない

#### 2.6.1.4. 抱点のKPI

##### 2.6.1.4.1. 売上ではなく

##### 2.6.1.4.2. 思想への近接度

###### 2.6.1.4.2.1. 言語化した時間

###### 2.6.1.4.2.2. 語った時間

###### 2.6.1.4.2.3. 対話・内省の量

###### 2.6.1.4.2.4. Mission / Visionの再解釈の深さ

### 2.7. 7. 思想抱点 × 分散コーチの接続

#### 2.7.1. 初期フェーズ

##### 2.7.1.1. 月1回

##### 2.7.1.2. 3~4時間

##### 2.7.1.3. 目的：

###### 2.7.1.3.1. 思想のズレ補正

###### 2.7.1.3.2. 言語の揃え直し

###### 2.7.1.3.3. 判断理由の言語化チェック

#### 2.7.2. 浸透後フェーズ

##### 2.7.2.1. 四半期に1回

###### 2.7.2.1.1. 1日

###### 2.7.2.1.2. 目的：

###### 2.7.2.1.2.1. Mission / Visionの再解釈

###### 2.7.2.1.2.2. フェーズに応じた意味更新

### 2.8. 8. Shapeという事業の本質（最終定義）

#### 2.8.1. Shapeは

##### 2.8.1.1. フィットネス事業ではない

##### 2.8.1.2. コーチング事業でもない

##### 2.8.1.3. コミュニティ事業でもない

##### 2.8.1.4. ☺ 「人生と行動がズレない状態を、仕組みとして維持する事業」

#### 2.8.2. その中でオフラインは、

##### 2.8.2.1. 主役ではない

2.8.2.2. でも不可欠

2.8.2.3. だから必須

2.8.2.4. だから1on1

2.8.2.5. だから対面

2.8.2.6. だから責任を引き受ける

### 3. なーすけさんの構想を受けて…

3.1. 一言で言うと

3.1.1. なーすけさんの判断基準を「渡せる形」にする

3.2. やること（ネクストアクション）

3.2.1. なーすけさんの頭の中にある「こうすべき」「こうすべきでない」を、他の人に伝わる言葉にする

3.2.2. そのために、まず1件コーチングを実際にやって、自分の判断を取り出す

3.3. やる前に決めること

3.3.1. なぜやるのかをハッキリさせる

3.3.1.1. この1件は「お客様へのサービス」ではなく「自分の判断を取り出すための実験」

3.3.1.2. うまくいったかどうかの基準は「お客様が満足したか」ではなく「自分の判断をあとから言葉にできたか」

3.3.1.3. ☐ 問い：この目的のとらえ方で合っているか？

3.3.2. 誰を相手にやるか

3.3.2.1. 今いるお客様の中から選ぶのか、新しい人か、社内メンバーか

3.3.2.2. 選ぶ基準は\*\*「やりやすい人」ではなく「コーチングの中で迷いや判断が多く出そうな人」\*\*

3.3.2.3. その人に「今回は実験も兼ねている」と伝えるか、伝えないか

3.3.2.4. ☐ 問い：誰が思い浮かぶか？那人を選ぶ理由は？

3.3.3. どこでやるか

3.3.3.1. 場所そのものは重要ではない

3.3.3.2. ただし「なぜその場所にしたか」も判断基準のひとつになる

3.3.3.3. 今のジム事務所でやるか、別の場所でやるか

3.3.3.4. ☐ 問い：場所に対してこだわりや意図はあるか？

3.3.4. どうやって記録するか

3.3.4.1. セッション中の判断を後から振り返るために、何かしらの記録が必要

3.3.4.2. 選択肢：録音する／メモを取る／第三者に見てもらう

3.3.4.3. ☺ 問い：録音はOKか？第三者を入れることに抵抗はないか？

### 3.3.5. 第三者を入れるかどうか

3.3.5.1. なーすけさん自身の振り返りだけだと「無意識にやっていたこと」が抜け落ちる

3.3.5.2. 外から見ていた人がいると「あのとき、なぜああしたの？」と聞いてもらえる

3.3.5.3. この「本人が気づいていない判断」が一番大事な翻訳素材になる

3.3.5.4. ☺ 問い：誰に同席してもらうのが自然か？

### 3.4. やっている最中に意識すること

#### 3.4.1. 自分の判断の「分かれ道」に気づく

3.4.1.1. 「今、AではなくBを選んだ」という瞬間がある

3.4.1.2. 全部をその場で言葉にするのは無理。

3.4.1.2.1. だから「ここが分かれ道だった」と感じた瞬間にだけ印をつける

3.4.1.3. 例：質問を変えた、深掘りをやめた、話題を切り替えた、あえて黙った

#### 3.4.2. 「誰がやっても同じにすべきこと」と「自分だからこうした」を区別する

3.4.2.1. セッション中に自然と感じる「これは誰でもこうすべき」と「これは自分の感覚で選んだ」の違い

3.4.2.2. この区別が、あとで「型」と「裁量」を分ける材料になる

### 3.5. やった後にやること

#### 3.5.1. なーすけさん自身の振り返り

##### 3.5.1.1. 振り返りの形式

3.5.1.1.1. 基本的にご自由に

3.5.1.1.2. あえて言うなら

3.5.1.1.2.1. あの場面で、AではなくBを選んだ

3.5.1.1.2.2. 理由はこうだった

3.5.1.1.2.3. もし別の人ゴーチだったら、違う選択をするかもしれない

3.5.1.2. できるだけ早く振り返る

3.5.1.3. その違う選択は、Shapeとして許容できるか？

3.5.1.4. この「許容できるか？」の答えが品質基準の原型になる

#### 3.5.2. 第三者と突き合わせる

3.5.2.1. なーすけさんの振り返りと、第三者が見ていた内容を照らし合わせる

3.5.2.2. ズレがあるところ=なーすけさんが無意識にやっていた判断

### 3.5.2.3. ここが一番価値のある部分

#### 3.5.3. 出てきたものを3つに分ける

##### 3.5.3.1. 思想レベル：Shapeである限り、絶対に外してはいけないこと

3.5.3.1.1. 例：お客様自身の言葉を使う、答えを渡さない

##### 3.5.3.2. 型レベル：セッションの流れとして決めておくこと

3.5.3.2.1. 例：最初に前回からの変化を聞く、最後に次の行動を言葉にする

##### 3.5.3.3. 裁量レベル：コーチ個人の判断に任せること

3.5.3.3.1. 例：どこまで深掘りするか、沈黙をどのくらい待つか

3.5.3.4. ☐ 問い：今の時点で「これは絶対に外せない」と思うものはあるか？

#### 3.6. 全体を通しての確認

##### 3.6.1. この方向性について

3.6.1.1. ☐ 問い：「自分の判断基準を取り出して渡せる形にする」が次にやるべきことだという認識は合っているか？

3.6.1.2. ☐ 問い：それとも、まだその手前に決めるべきことがあると感じるか？

##### 3.6.2. 回数と期間について

3.6.2.1. 1件だけでは「渡せる形」にはならない。最低3件くらい繰り返して精度が上がる

3.6.2.2. ☐ 問い：最初の1件をいつまでにやるイメージがあるか？

3.6.2.3. ☐ 問い：何件やったら「これで渡せる」と判断するかの感覚はあるか？

##### 3.6.3. この作業の先にあるもの

3.6.3.1. ここで取り出したものが、コーチ設計の土台になる

3.6.3.2. レビュワーが「Shapeかどうか」を判断する基準になる

3.6.3.3. 思想拠点で語られる内容になる

3.6.3.4. つまり、この翻訳作業がすべての起点

##### 3.6.4. ここが決まればスケジュール・リソース・構想を設計できる