

(報道資料)

**サーキットトレーニング事業で新ビジネスプランを提案
特定健診・保健指導に対応しオフィスや工場など法人向けにパッケージで提供
店舗開発も強化し10月1日にフィッツミックロスガーデン多摩店を開業**

2008年9月29日

株式会社タニタ

健康をはかるリーディングカンパニーである株式会社タニタ(東京都板橋区前野町1-14-2、社長・谷田千里)は、女性専用のサーキットトレーニング()スタジオ「フィッツミー」事業を強化します。法人向けに特定健康診査・特定保健指導(以下特定健診・保健指導)に対応した新しいビジネスプランの提案を始めたほか、既存店舗の収益力を高めるため、順次改装を実施していくとともに、各店舗の商圈特性に合ったイベントやセールスプロモーションを行い、さらなる会員獲得活動を展開していきます。フランチャイズ・チェーン(FC)による店舗開発も強化し、10月1日に東京都多摩市にオープンする「フィッツミックロスガーデン多摩店」を皮切りに、下期に6店舗の新規出店を目指します。

タニタでは減量指導などのノウハウをベースに、独自の女性用サーキットトレーニング業態を開発し2004年7月に「フィッツミー」事業として店舗のチェーン化に着手。2007年3月には新会社「タニタフィッツミー」を設立し本格的な事業展開に乗り出しました。手軽なフィットネス・トレーニング手法として、小型の独立店舗を中心に急成長を続けてきたサーキットトレーニング市場をめぐるには、大手や中堅のスポーツクラブ、新興企業などの参入が相次ぎ、競争が激化しています。こうした情勢を踏まえタニタは、単なる多店舗展開ではなく、健康計測機器メーカーとして蓄積してきたノウハウを生かし新たなビジネスプラン提案による潜在市場の開拓、既存店舗のテコ入れによる収益基盤の強化をはかります。

具体的には従来の店舗のチェーン展開に加え、サーキットトレーニングシステムの導入支援や開業支援、トレーニングマシンのパッケージ販売を行っていきます。特に2008年4月に始まった特定健診・保健指導に対応し、オフィスや工場など法人向け需要開拓に取り組みます。省スペースで導入できることや、タニタの保有する計測システムとの連携、減量指導ノウハウなどといった特徴を生かし、個々の企業ニーズに合わせた最適な導入プランをパッケージにして提案していきます。

新しいビジネスプランの提案に加え、既存店舗の集客活動にも力を入れます。現在、FCを含め10店舗を展開していますが、その半数以上が開業後2 - 4年経過しています。このためフィットミーの特徴を出せるようなサービスの導入や店舗づくりを進めていきます。また、各店舗の商圈特性を詳細に分析し、新規会員の取り込みに向けた活動を行っていきます。

FCによる店舗開発も強化します。10月1日にオープンする「フィットミークロスガーデン多摩店」は約100㎡の規模。基本設備に加え、振動マシンやタニタの業務用体組成計「MC-190」を取り入れ、付加価値の高いサービスを提供します。商業施設内での開設といった集客効果を活用し顧客を取り込みます。さらに4つの開業プランを新たに提案します。フルサポートからサーキットマシンのみの利用まで、開業の予算・規模に応じて選択しやすくしました。タニタでは新たな開業プランの提案により、2009年3月までに首都圏を中心に6件のFC店舗開発を計画しております。

() 音楽に合わせて数種類の筋肉トレーニングマシンと有酸素運動を交互に行うフィットネス・トレーニング。一般に数台の油圧マシンとウオーキングボードで構成し、このマシンとボードを使ったショートプログラムを繰り返して行います。トレーニング時間は1回30分。買い物のついでや通勤、通学帰りなどに気軽に立ち寄れる手軽さが受け入れられ、将来の市場性を見込んで2006年頃から参入する企業が相次いでいます。

報道資料に記載されている情報は発表日現在のものです。このため、時間の経過あるいは後発的なさまざまな事象によって、内容が予告なしに変更される可能性があります。あらかじめご了承ください。