



株式会社フィット

(証券コード：1436)

成長可能性に関する説明資料

2016年3月11日

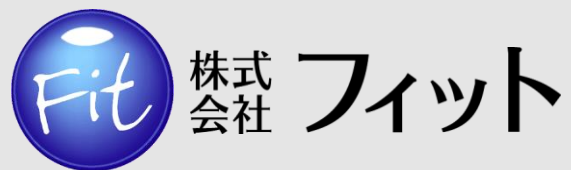


目次

1 .	会社概要	3
2 .	事業内容	10
3 .	事業の強みと特徴	18
4 .	成長戦略	24



1. 会社概要



理念とフィットの目指すもの

“第2の住宅産業を創る”の理念のもと

「**クリーンエネルギー**」と「**住宅・土地**」を主軸に全国に、住まいに関する新しいサービスを提供しております。

私たちの想いの先にあるのは、家を買っていただいた後の、**暮らしそのものを豊かに**していくという考え方です。



第2の住宅産業とは

	従来の住宅産業	第2の住宅産業
住宅購入後のライフスタイル	家を持つと 経済的な負担が生まれる	家を持つと 経済的な余裕が生まれる
住宅会社が提供するもの	家（ハード） 付加価値のある住宅	理想のライフスタイル（ソフト） 購入のハードルを下げる

会社概要

会社名	株式会社フィット
設立	2009年4月1日
代表者	代表取締役社長 鈴江 崇文
本社所在地	徳島県徳島市川内町加賀須野1069番地23
(東京本社)	東京都渋谷区渋谷 1-8-1 第3西青山ビル7階
資本金	47百619千円 (2015/3期)
従業員数	62名 (臨時雇用者を除く2015/3期)
事業内容	①再生可能エネルギー事業 ②規格型住宅・規格型賃貸住宅、不動産事業 ③フランチャイズ事業

マネジメントチーム



代表取締役社長

鈴江 崇文

Takafumi Suzue

平成9年 三井ホーム入社後、
平成13年 スズコー (現フィットスマイル) 取締役、
ゴーイングホーム (現LIXIL住宅研究所) を経て、
平成14年 スズケン工業 (現スズケン&コミュニケーション) 取締役就任、
同社の営業推進部長を経て代表取締役に就任し、
平成21年 当社設立と同時に代表取締役社長就任

取締役 管理本部長

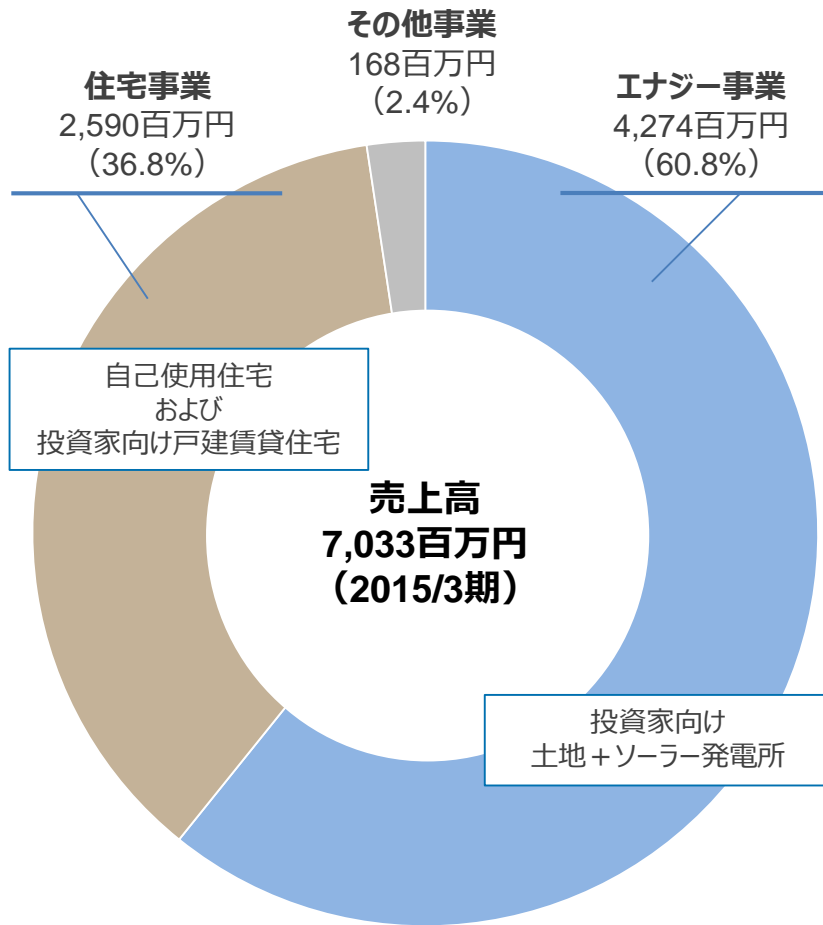
尾崎昌宏

Masahiro Ozaki

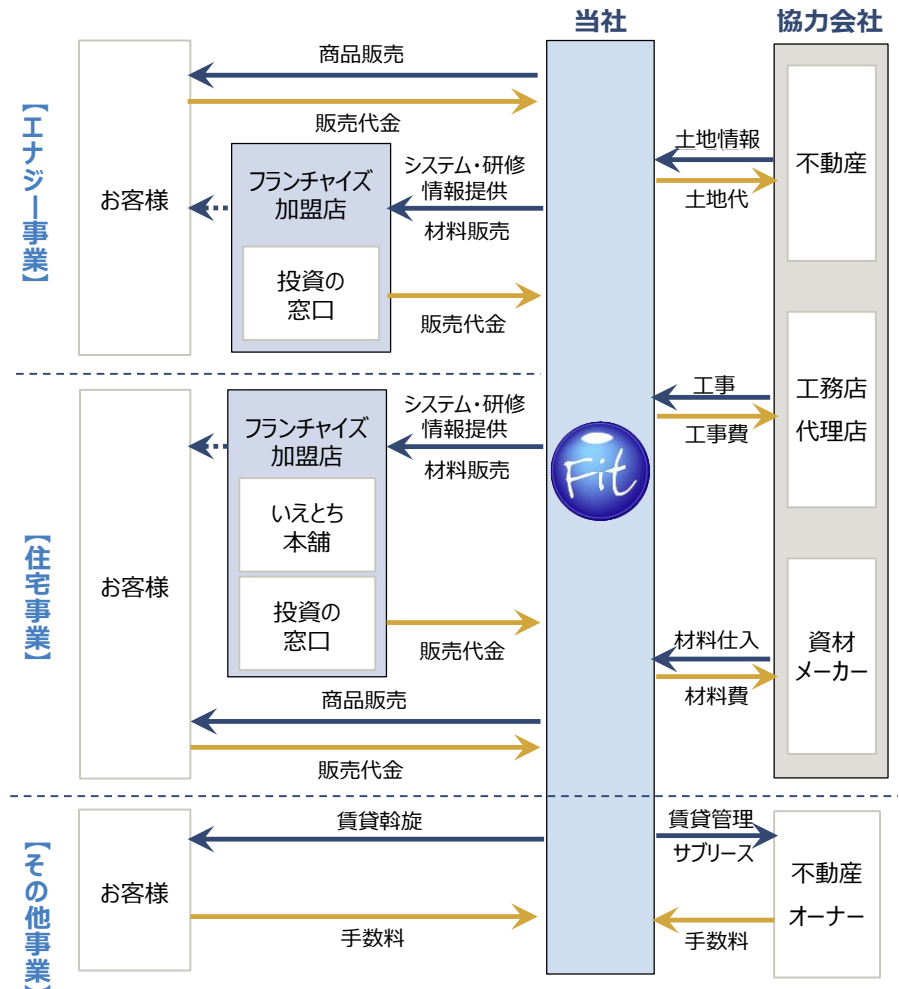
平成4年 中央新光監査法人入所、
平成9年 尾崎公認会計士事務所代表就任(現任)、
平成14年 アルファグループ取締役、平成17年 ディップ監査役、
平成19年 イオレ取締役、平成25年フロンティアインターナショナル執行役員、
平成25年 当社顧問を経て、平成26年 当社取締役管理本部長 (現任)

事業セグメント

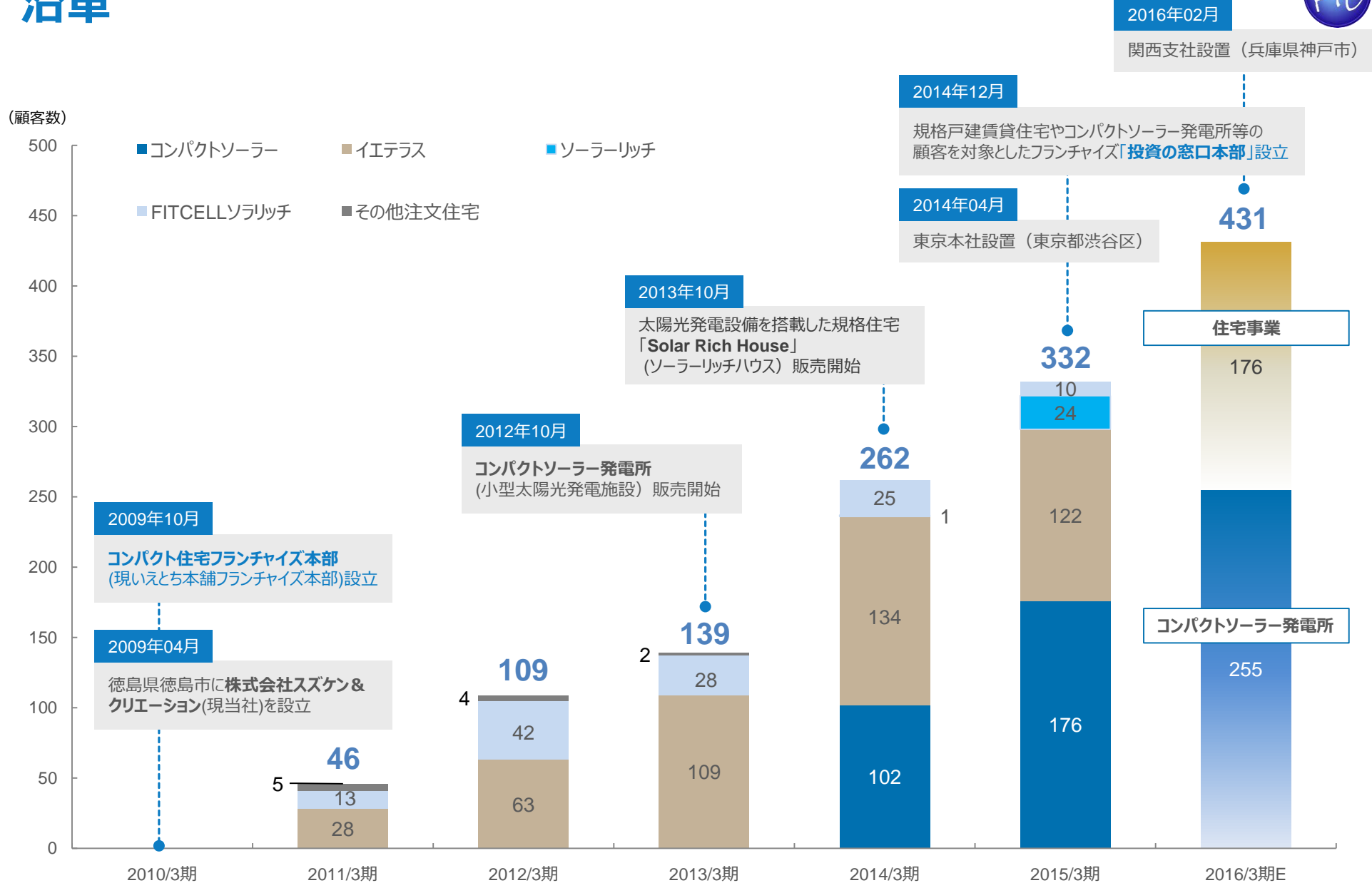
売上高構成比



セグメント別収益モデル



注：エネルギー事業では、自社保有電源（メガソーラー発電所）による売電ビジネスも行っています。

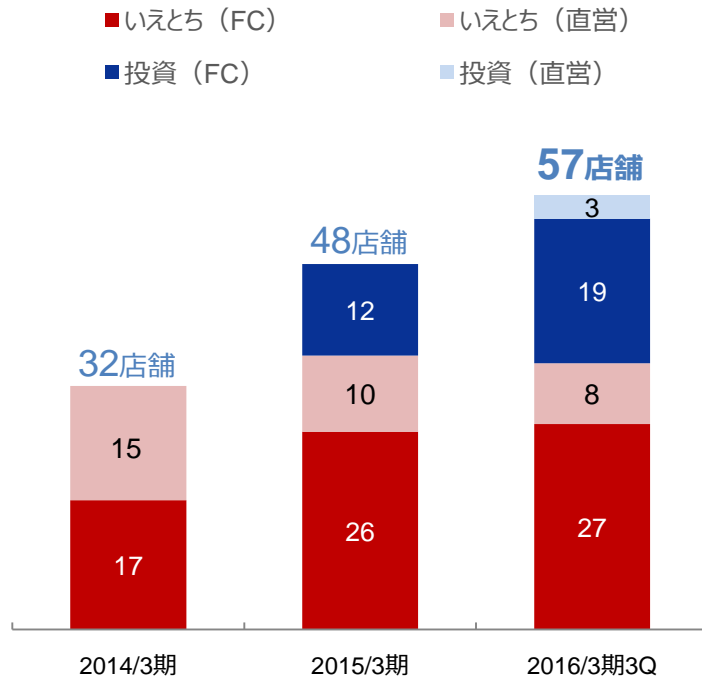


店舗展開

店舗数・社数

FCブランド	店舗数／加盟社数
	35店舗（内直営8店舗）／22社
	22店舗（内直営3店舗）／19社

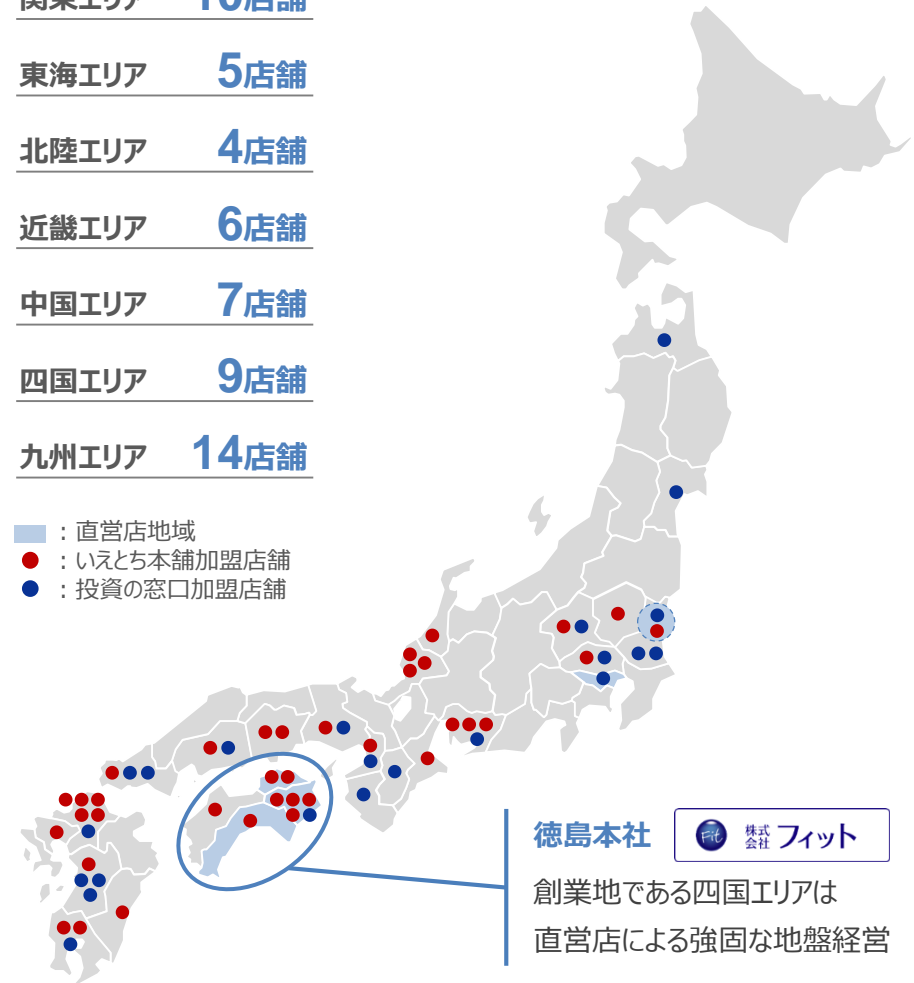
店舗数推移



店舗分布図

- 東北エリア 2店舗
- 関東エリア 10店舗
- 東海エリア 5店舗
- 北陸エリア 4店舗
- 近畿エリア 6店舗
- 中国エリア 7店舗
- 四国エリア 9店舗
- 九州エリア 14店舗

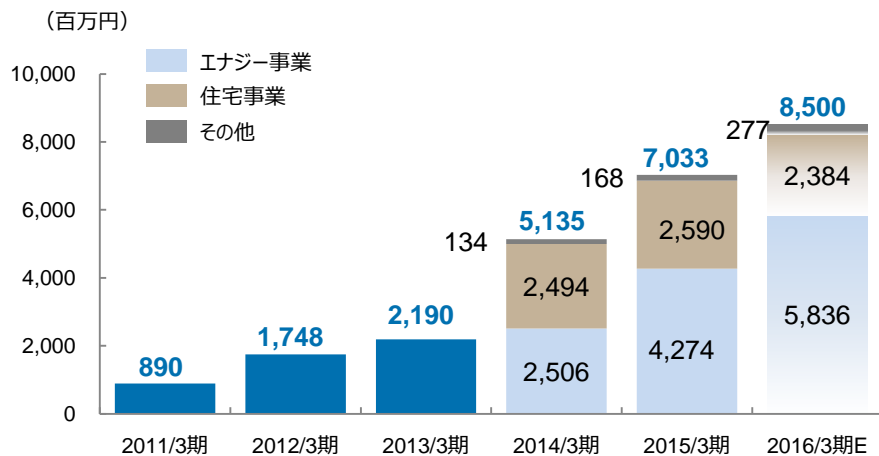
- : 直営店地域
- : いえとち本舗加盟店舗
- : 投資の窓口加盟店舗



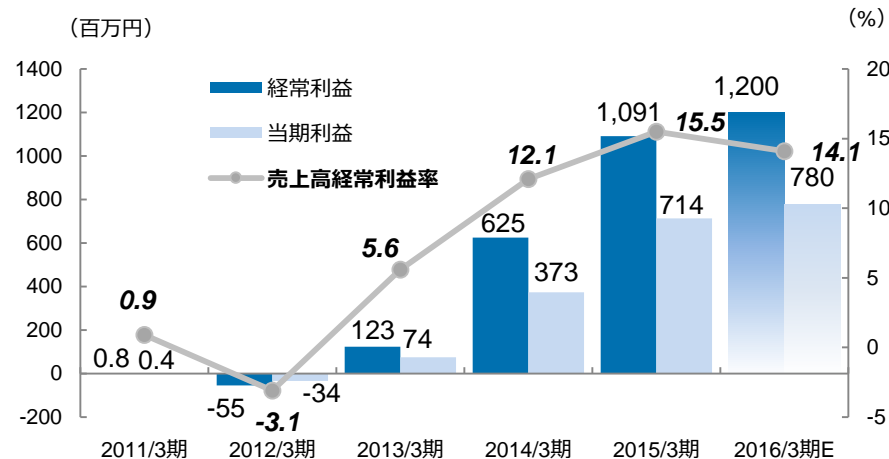
徳島本社 株式会社 フィット

創業地である四国エリアは
直営店による強固な地盤経営

売上高の推移

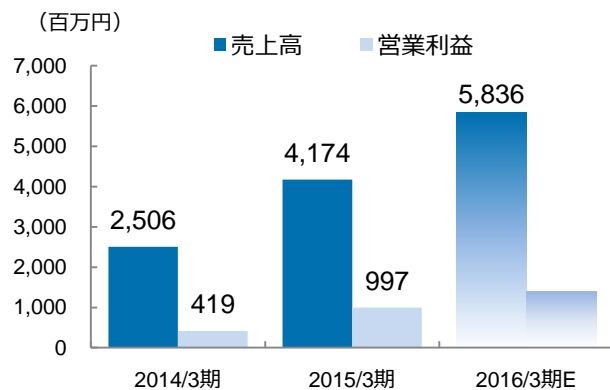


経常利益・売上高経常利益率および当期利益の推移

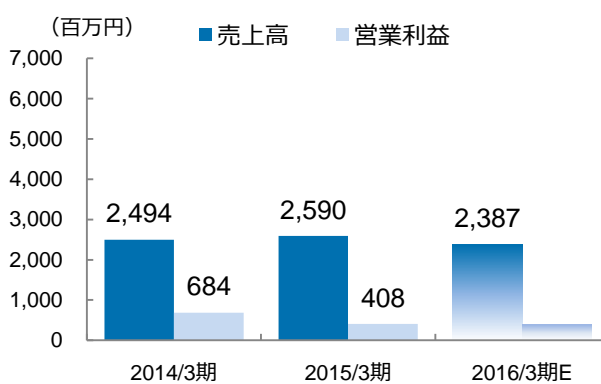


セグメント別売上高・営業利益の推移

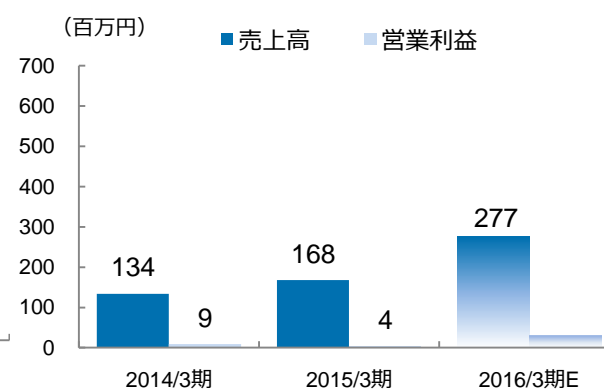
エネルギー事業



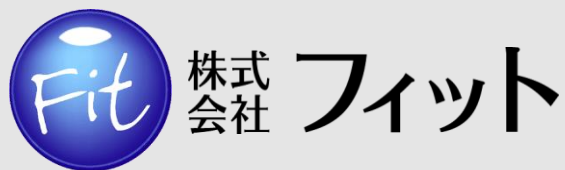
住宅事業



その他



2. 事業内容



当社は、自社開発した「FITシステム」により不動産情報の収集、土地とパッケージ商品の組み合わせ、独自のマーケティングで新しいサービスを生み出します。



フランチャイズブランド	投資用販売ブランド		自己使用向け販売ブランド	
セグメント	エナジー事業	住宅事業		
商品名・ブランド	コンパクトソーラー発電所 	FIT CELL FIT CELL Solarich 	 	
ジャンル/用途	小型太陽光発電施設/投資用	戸建賃貸住宅/投資用	規格住宅/自己使用	規格住宅/自己使用
ソーラーパネル総出力	54kw~67kw (全量買取方式・低圧)	11.6kw~19.8kw (全量買取方式)	3.3kw~6.6kw (余剰買取方式)	12.4kw~13.8kw (全量・余剰買取方式)
年間売電収入	209万円~261万円	42万円~72万円 ※2棟当たりの売電収入となります。	12万円~26万円	49万円~54万円
販売単価	1,998万円~	749万円~ ※1棟当たりの単価となります。	998万円~	1,198万円~

エネルギー事業～（投資用）コンパクトソーラー

当社太陽光発電投資商品

- 土地と小規模太陽光発電システムのセット販売
 - － 設置実績は四国350カ所
 - － 表面利回り10%以上を目標



プラン例



パッケージ	54kW	67kW
太陽光パネル数	208枚	260枚
年間売電収入	1,948,978円 (54.08kW)	2,436,222円 (67.60kW)

※売電価格は全量固定価格買取制度20年間、34.56円（32円+消費税8%、26年度全量固定価格買取権利取得済コンパクトソーラー発電所）で計算

商品例（54kwおよび67kWプラン）

物件名	FE徳島一宮発電所		
所在地	徳島県徳島市一宮町		
販売価格	2,099万円	発電容量	54.08kWシステム
年間予測発電量	60,476.49 kW	年間予測発電収入（売電単価）	2,351,326円 (38.88円/kWh)
年間予想利回り	11.21%	売電準備完了予定	H28年2月下旬頃

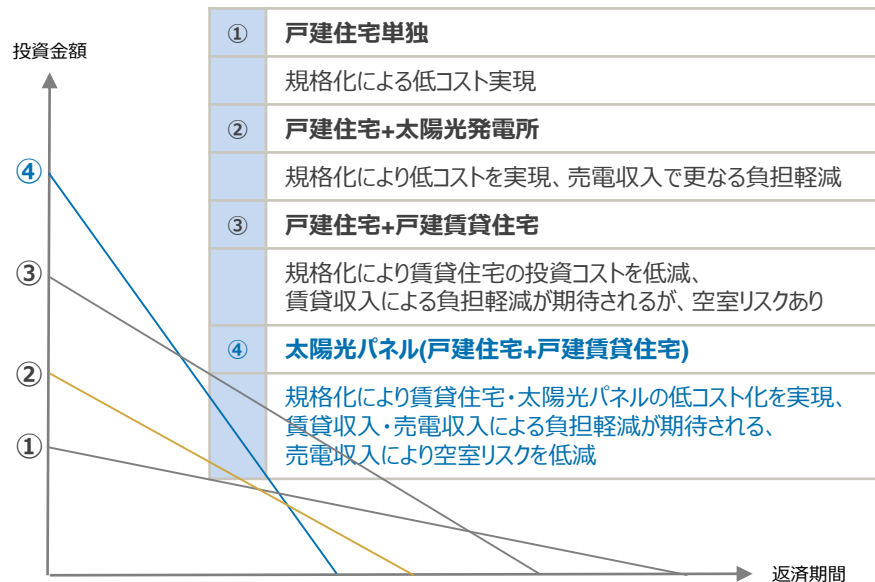
物件名	FE茨城神栖発電所		
所在地	茨城県神栖市		
販売価格	2,545万円	発電容量	67.6 kWシステム
年間予測発電量	73,643.96 kW	年間予測発電収入（売電単価）	2,545,135円 (34.56円/kWh)
年間予想利回り	10.0%	売電準備完了予定	H28年2月下旬頃

住宅事業～（投資用）フィットセル

当社投資用不動産商品概要



規格戸建賃貸住宅および太陽光発電導入による負担軽減投資イメージ



規格戸建賃貸住宅（FITCELL）の商品例

	2LDK 17坪	3LDK 25坪 張り出しタイプ
基本プラン (本体価格)	649万円	749万円
ソーラー搭載タイプ		
本体価格 (年間売電収入)	749万円 (132,851円)	949万円 (341,618円)

※売電価格は余剰固定価格買取制度10年間、35円（内税表示、H27年度余剰固定価格）で計算
※表示価格は、四国でご建築いただいた場合の建物一棟分の価格

中古マンション

50㎡ 2LDK の投資用
中古マンションを
1戸購入した場合

販売価格 **21,390,000円**
※東京都50㎡中古区分マンション平均価格 HOME4Uより2015年7月現在

月々の支払い **88,594円**

想定家賃収入 **136,000円**
※HOME'S 東京都2LDK家賃平均より

月々 **+** **63,082円**

戸建賃貸

土地+建物(3LDK)+
ソーラー発電システム(14.56kW搭載)
の戸建賃貸を2棟購入した場合

販売価格 **26,919,000円**
※茨城県つくば市建築の場合

月々の支払い **111,495円**

売電収入 ※1 **42,060円**

想定家賃収入 **176,000円**
1棟88,000円 ※周辺戸建家賃相場より

月々 **+** **106,565円**

住宅事業～（自己使用） イエテラス

当社規格住宅～IETERRACE（イエテラス）基本5タイプ

- 敷地の大きさや形状に対応する基本5タイプのサイズと価格のバリエーションを用意



本体価格 (税抜)	998万円	1,098万円	1,178万円	1,248万円	1,298万円
月々の 実質支払い	19,861円	22,910円	25,338円	27,483円	0円

<月々の支払を軽減させる売電収入イメージ：25～35坪>

$[1\text{kWh当りの年間発電量}] \times [\text{搭載量}] \times [\text{売電単価}] \div 12\text{ヶ月} - [\text{待機電力}] = \text{月間約1万円程}$

IETERRACE（イエテラス）を選ぶ7つのSTEP



大容量ソーラー搭載タイプ^o（イエテラスソーラーリッチハウス）



- 大きな屋根の全面を太陽光発電設備（10kW以上）を設置
- 「**売電収入**」を得ることにより、土地を購入しても支払を実質負担額を0円に近づけたイエテラス
 - 基本的には「**土地と建物のセット販売**」

Solar Rich House（ソーラーリッチハウス）商品例



3LDK
30坪
1階施工面積/66.24㎡(20.04坪) 奥行:8,380mm
2階施工面積/33.95㎡(10.27坪) 間口:9,100mm
合計/100.19㎡(30.31坪)

太陽光標準13.00kW搭載価格	
実質負担額	0円
本体価格	1,398万円 (税込 1,510万円)
売電シミュレーション※1	
月々のご返済	42,626円
一月々の売電収入	43,048円
実質負担額	0円 (+422円)

(ご参考) 日本におけるエネルギー事業の問題点

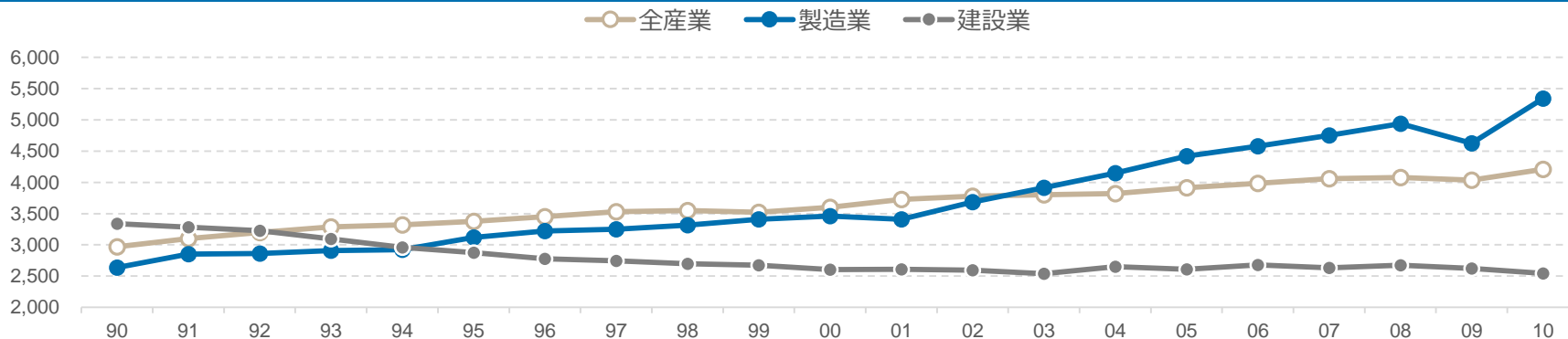


太陽光発電の発電コスト・買取価格の国際比較

国	資本費 (\$ m/MW)	運転維持費 (\$ /kW/年)	発電コスト (\$ /MWh)	FIT価格 (¢ /kWh)
日本	2.49	67	218	22.5
ドイツ	1.00	32	106	8.9(入札)
フランス	1.39	32	124	10.6(入札)
イギリス	1.22	32	141	16.5
スペイン	1.39	32	148	-(FIT廃止)
トルコ	1.99	32	196	13.3
米国	1.69	21	107	-(RPS制度)
ブラジル	2.06	26	111	7.8(入札)
豪州	1.36	19	88	-(RPS制度)
インド	1.03	18	96	6.3-10.2
中国	1.38	14	109	7.8-9.7

出所：資源エネルギー庁「再生可能エネルギーの導入状況と固定価格買取制度見直しに関する検討状況について」

労働生産性の推移



注：労働生産性=実質粗付加価値額(2005年価格)/(就業者数×年間総労働時間数)

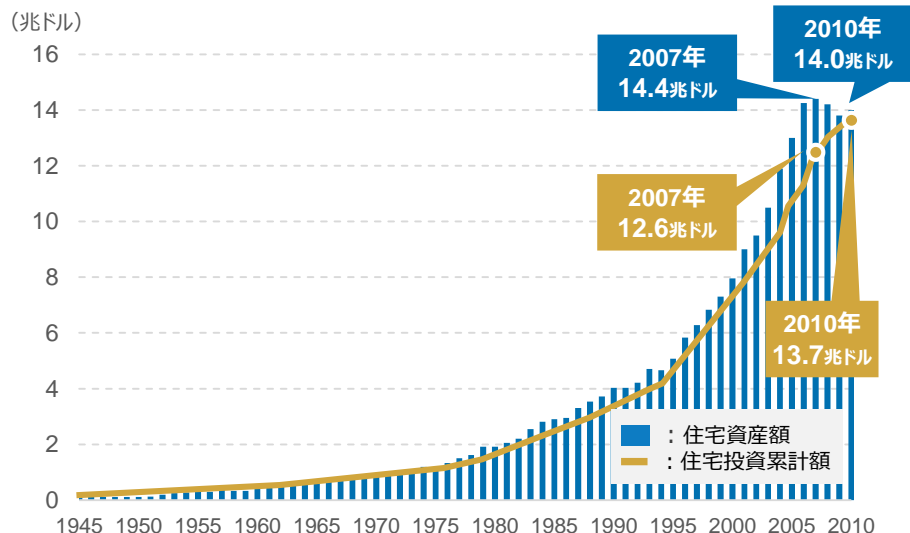
出所：内閣府「国民経済計算」、総務省「労働力調査」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」

(ご参考) 再生エネルギーの割合が環境先進国に比べて低い日本

各国の電力における再エネの目標

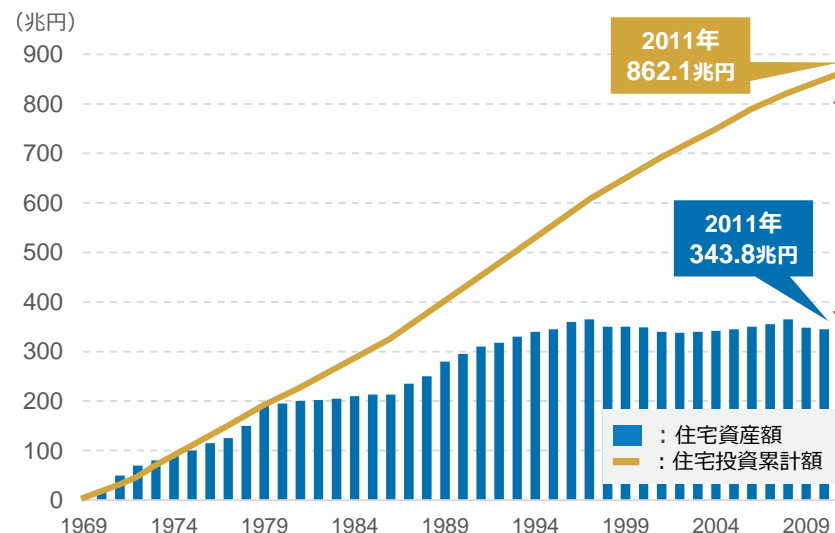
国	2013年時点での再エネ電力割合	目標値
オーストリア	68.10%	2020年までに70.6%
デンマーク	43.00%	2020年までに50%,2050年までに100%
フィンランド	31.00%	2020年までに33%
スウェーデン	61.80%	2020年までに62.9%
ドイツ	28.00% (2014年)	2025年までに40%~50%,2035年までに55%~60% 2040年までに65%,2050年までに80%
オランダ	10.00%	2020年までに37%
ニュージーランド	80.00% (2014年)	2025年までに90%
米国	19.00%	2015年までに50%
スペイン	36.40%	2020年までに38.1%
ギリシャ	21.00%	2020年までに40%
アイルランド	20.90%	2020年までに42.5%
日本	12.00%	2030年までに 22%~24%

アメリカにおける住宅投資額と資産額の推移



住宅資産額：「Financial Accounts of the United States」(米連邦準備理事会)
 住宅投資累計額：「National Income and Product Accounts Tables」(米商務省経済分析局)
 *野村資本市場研究所の「我が国の本格的なリバース・モーゲージの普及に向けて」を参考に作成

日本における住宅投資額と資産額の推移



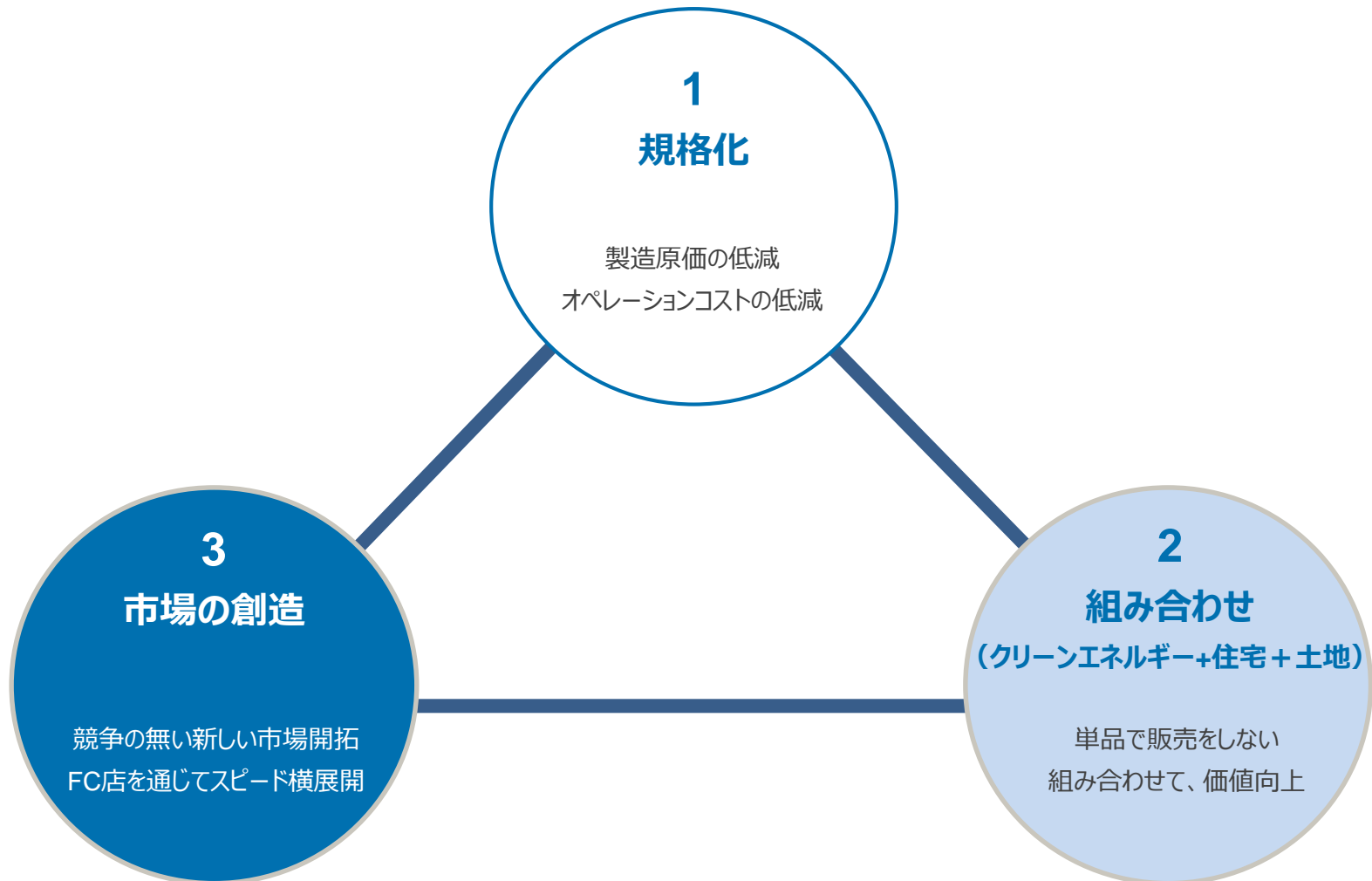
*野村資本市場研究所の「我が国の本格的なリバース・モーゲージの普及に向けて」を参考に作成
 *住宅資産学区の2000年以前のデータは平成17年基準をもとに推計
 *1969年以前は統計がないため、1969年以降の累積

3. 事業の強みと特徴



3つの強みと特徴

当社は、徹底的な規格化による低価格の実現に加え、「クリーンエネルギー・住宅・土地」の組み合わせによる商品価値の向上により、他社の進出が困難な所得層へのアプローチも可能にし、新たな市場を創造しております。



強み (1) 徹底的な規格化による低価格商品の提供

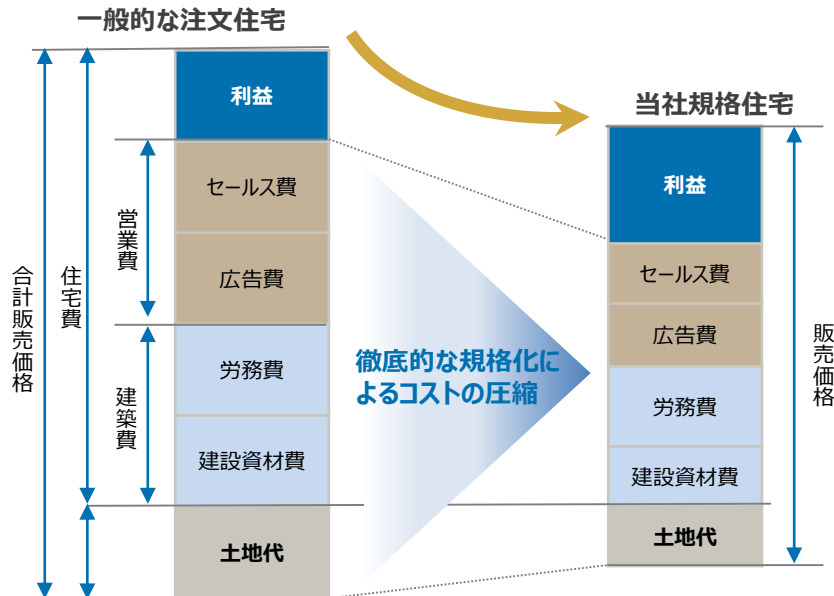
規格住宅による販売価格の差別化

- 規格住宅を扱い、パッケージ販売やネット・セミナーを駆使した営業戦略により、通常の戸建住宅の販売価格を最小限に抑制
- 顧客のニーズを汲み取った選べる規格プランを用意することによりシンプルで美しいセミオーダー住宅として通常の注文住宅に比べ安価で提供

規格化による販売価格低減イメージ

規格化

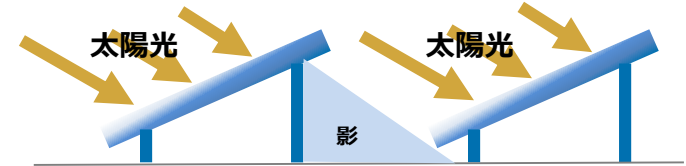
- 規格化されたパッケージ販売での負担軽減と効率化
- クチコミ紹介、インターネットでの集客による宣伝コスト圧縮
- 建築資材の共同購入システムによる材料コスト圧縮
- 土地と建物のセット販売



規格化によるシステムコストの低減

一般的な商品

- 影を考慮した設置が必要
- パネルの重さに耐える「基礎・支柱・架台」が必要

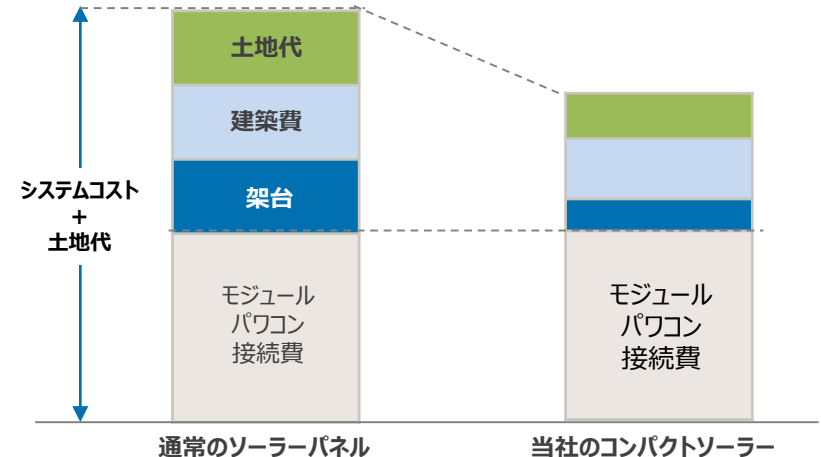


当社商品

- 影を考慮しない分、同出力分の敷地面積が少なくて済む
- ※一般的な太陽光発電所の敷地面積に比べ約20%削減可能
- 設置確度を抑制することで「架台コスト」を抑制



セット販売によるコスト比較



強み（1）徹底的な規格化による業務オペレーションの効率性を向上

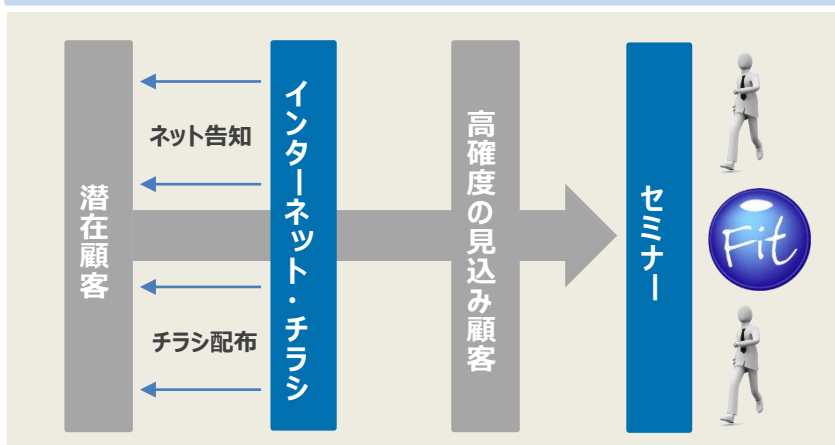


ローコストオペレーションで高収益を確保

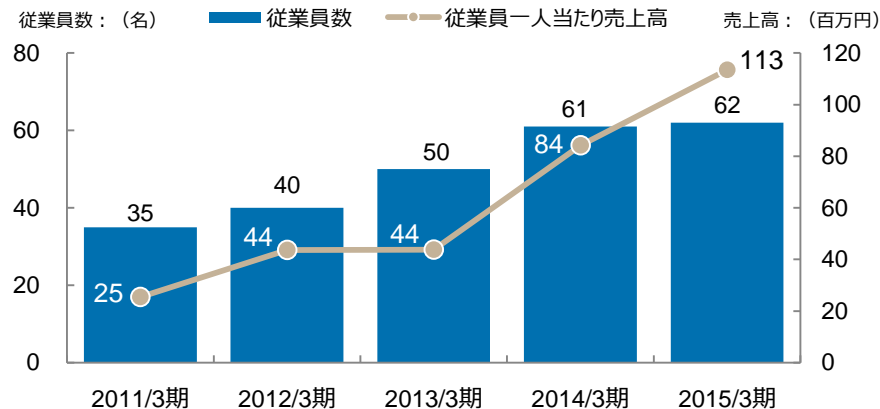
- 販売価格の引き下げと収益性の向上を実現



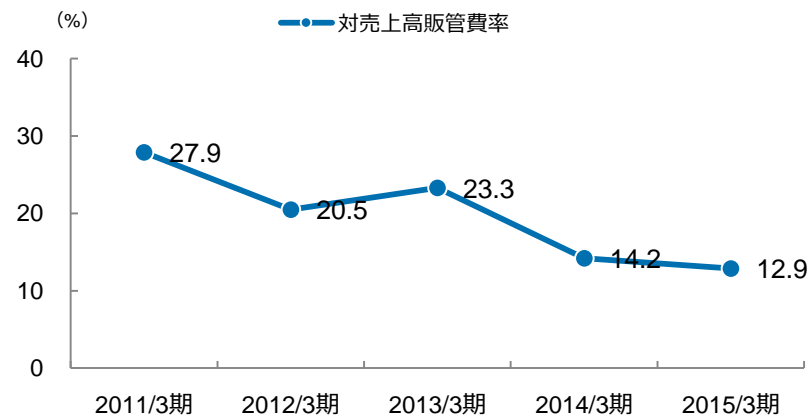
ネット集客×セミナー営業の体系図



従業員数および従業員一人当たり売上高の推移



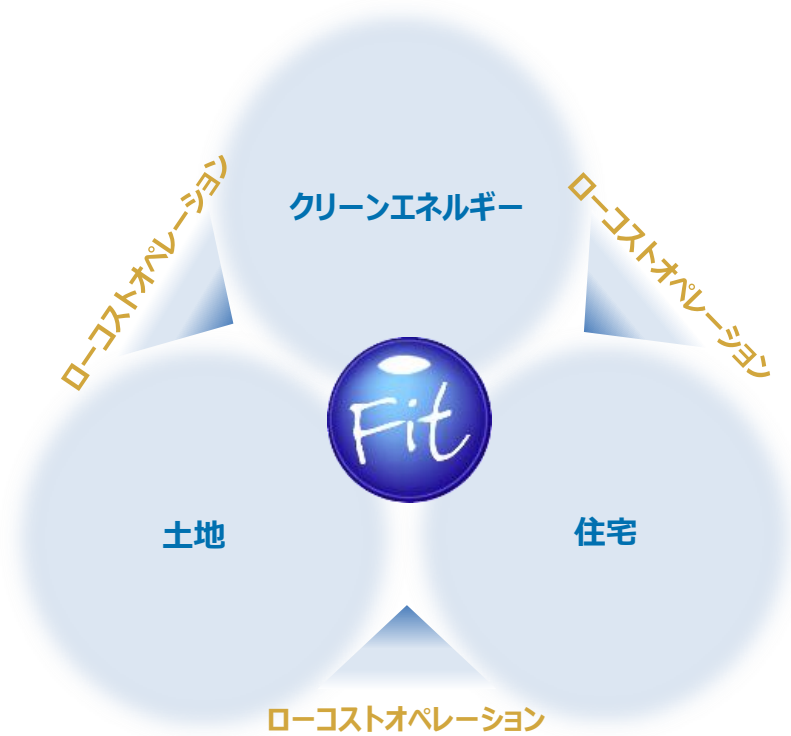
対売上高販売管理費率の推移



強み (2) 組み合わせによる高付加価値の提供

組み合わせによる高付加価値の創造

- 「3つの業態」をを組み合わせ、独自のローコストオペレーションを融合した新しいタイプの住まい提案メーカー
 - クリーンエネルギーを提供する「エネルギー企業」
 - 価格競争力を持った「住宅企業」
 - 土地加工能力を持った「不動産企業」



顧客への提案事例

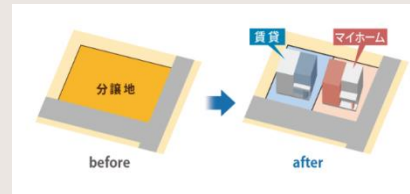
case1 : マイホームと将来の不安を解決

【顧客の状況】

- 現在、賃貸住宅に居住し、マイホーム希望も住宅ローンの返済に不安

【ご提案内容】

- 土地の購入 + コンパクトな戸建てを2棟建築（マイホームと賃貸用）



メリット

- 毎月の負担軽減
 - 賃貸住宅による家賃収入
 - 再生可能エネルギーの売電収入

case2 : 200坪の売れない土地

【顧客の状況】

- 200坪の雑種地を保有し、固定資産税を負担、売却も出来ず

【ご提案内容】

- 住宅としての土地売却金により借入金0円での戸建賃貸経営



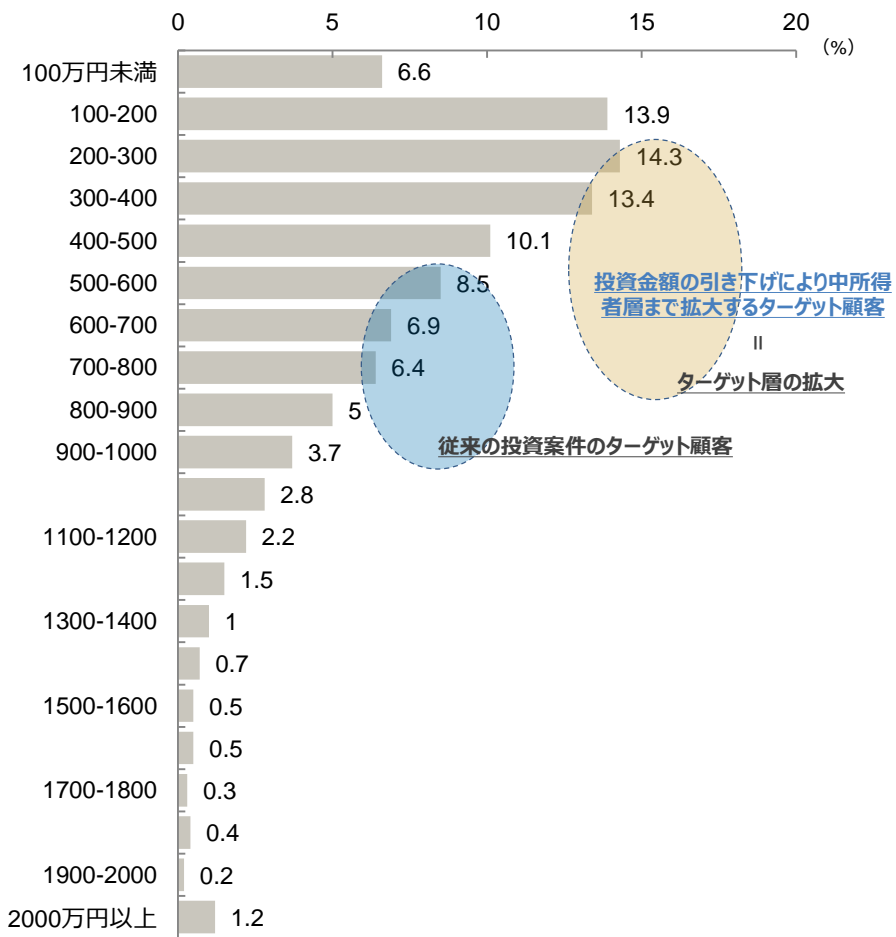
メリット

- 無借金による賃貸物件の実現
 - 賃貸住宅による家賃収入
 - 再生可能エネルギーの売電収入
 - 宅地による固定資産税の低減

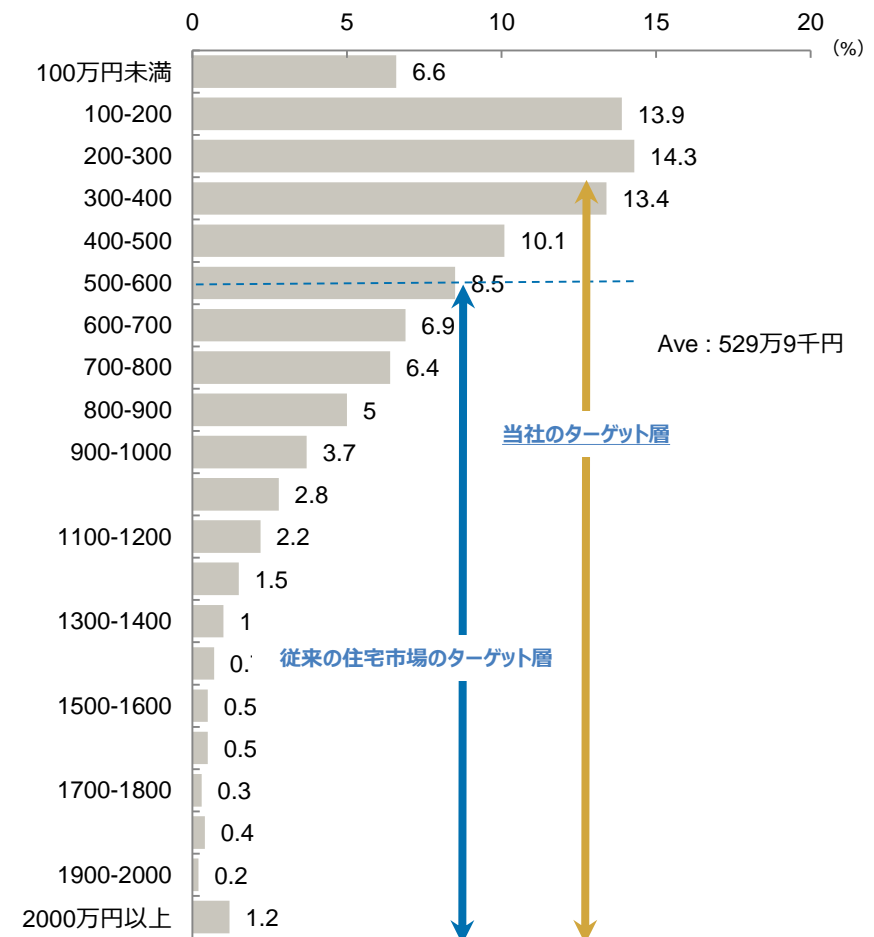
強み (3) 市場の創造～取得金額別世帯数の相対分布から見るターゲット層



投資商品～戸建賃貸（フィットセル）、コンパクトソーラー

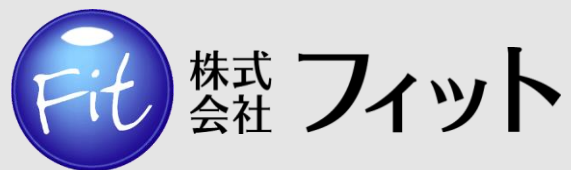


自己使用住宅商品～イエテラス、ソーラーリッチハウス



出所：厚生労働省「平成26年 国民生活基礎調査の概況」

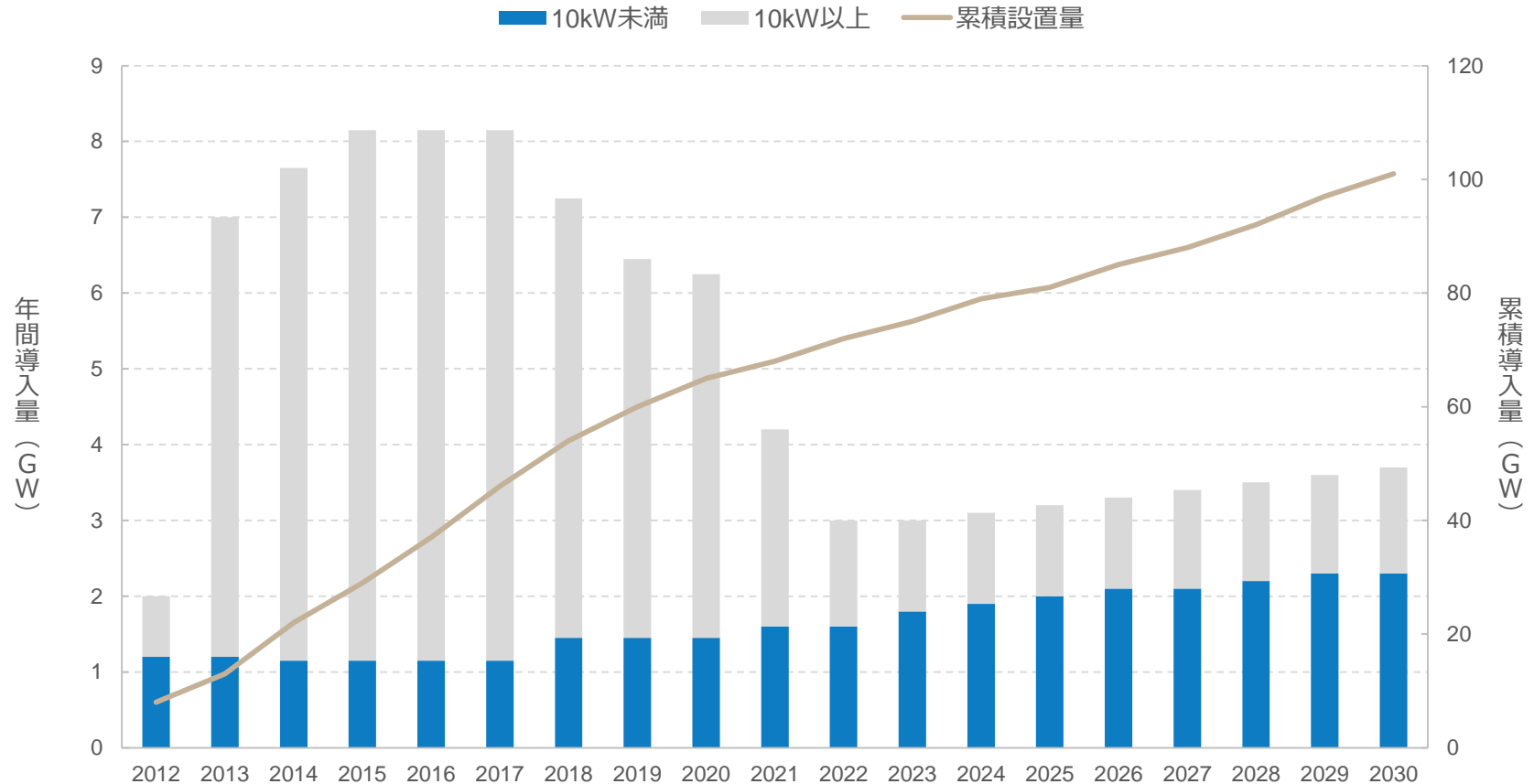
4. 成長戦略



再生エネルギービジネスの成長性

太陽光発電協会として導入量を試算した結果→「2020年・66GW／2030年・100GW」

- ① 10kw未満の市場は現在の2倍に
- ② 産業用市場も大型案件以外は安定期



<年度ごとの導入量試算の前提条件>

- ・2014年12月の第8回新エネルギー小委員会で示された7電力会社毎の再生可能エネルギー導入量限界を2020年までの導入限界量として試算
- ・上記以外の3電力会社に於いては、2012年度、2013年度の設備認定量の内、取消・断念を除いた設置想定量に基づき、年度ごとの導入想定量を試算
- ・2014年度以降は、設置の最大ネックとなる施工能力の上限値を年度の設置上限値として試算太陽光発電協会内の主な発電事業者に対して実施したヒアリング結果により、施工経験値等を踏まえて翌年度以降を試算。2013年度実績(7GW)に対して2014年度は前年比110%、2015年度以降は2014年比105%を施工能力の上限として試算

「フィット方程式」によるトップラインの拡大



1

告知力の強化による「顧客数」の増加

- インターネット告知を強化して認知向上（関西と関東の両拠点からの発信強化）
- 個人マーケット+法人マーケット開拓

2

本格的な全国展開による「店舗数」の拡大

- 関東と関西の両本部周辺への出展
- 重点エリア以外はFC展開により相乗効果

3

商品力の強化による「リピート率」の向上

- 新しいクリーンエネルギー発電所商品開発

α

安定収益システムの確立

- FC店舗全国展開
- 販売後管理事業（発電所管理、賃貸管理、住宅管理）

成長戦略（1）～告知力の強化による「顧客数」の増加

これまでの営業体制
<ul style="list-style-type: none"> 住宅展示場を持たない小型のローコスト店舗による販売
<ul style="list-style-type: none"> HP、SNS、メールマガジンでの告知による「ネット集客×セミナー営業」の独自販売システム
<ul style="list-style-type: none"> 商品使用を簡素化し、営業手順を標準化することでコストを掛けない営業手法
<ul style="list-style-type: none"> 半年から1年で営業が戦力化（注文住宅では2～3年程度）



直近のトピックス

東京本部の設置 (H26年4月)	ネット販促専門チームの内製化
関西本部を設置 (H28年2月)	IPOによる信頼性向上 (H28年3月)

今後の展開

- インターネットを利用した販売支援策の開発
- 四国中心から東京本部、関西本部エリアを拠点として本格的な全国告知
- 個人中心から法人営業部隊の設置

成長戦略（2）～本格的な全国展開による「店舗数」の拡大

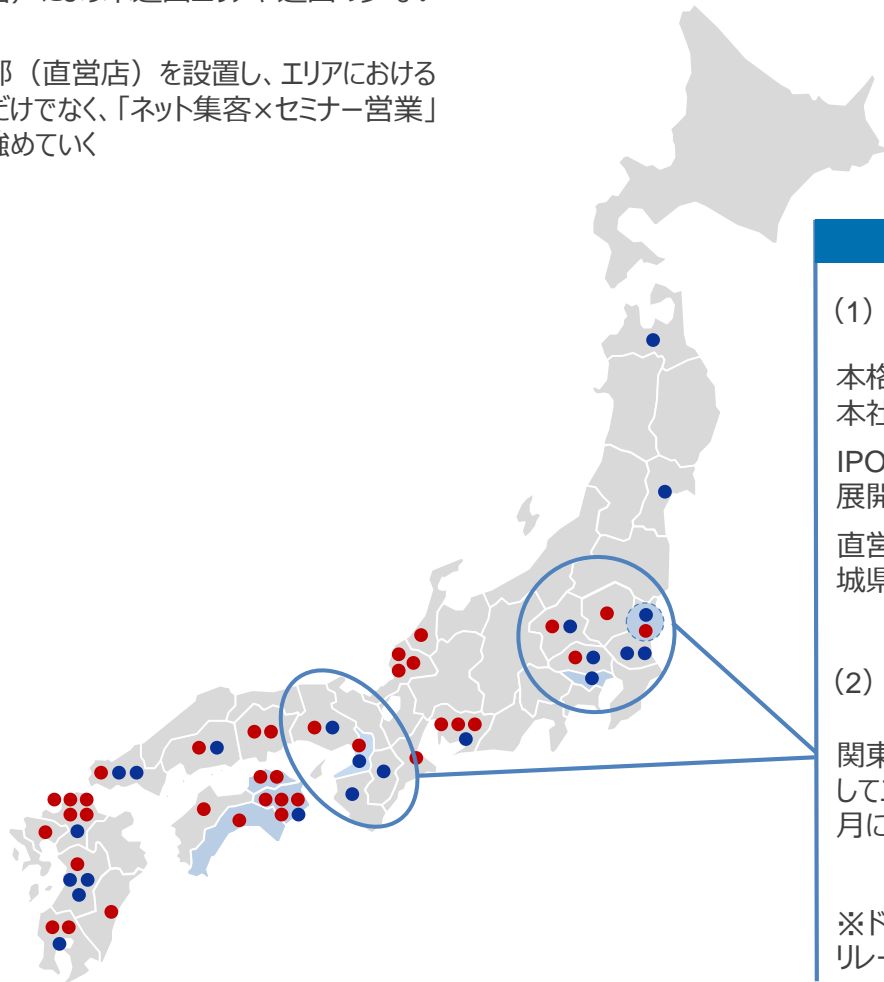
重点進出エリアへのFC本部の設置と今後の展開方針

- FC戦略（低コスト拡大戦略）により未進出エリアや進出の少ないエリアへ展開をしていく
- 重点エリアに対してはFC本部（直営店）を設置し、エリアにおける加盟店とのリレーション強化だけでなく、「ネット集客×セミナー営業」による顧客へのアプローチを強めていく

店舗展開（現在）

東北エリア	2店舗
関東エリア	10店舗
東海エリア	5店舗
北陸エリア	4店舗
近畿エリア	6店舗
中国エリア	7店舗
四国エリア	9店舗
九州エリア	14店舗

- : 直営店地域
- : いえとち本舗加盟店舗
- : 投資の窓口加盟店舗



直営重点進出エリア

(1) 関東エリア

本格的な展開に向けてFC本部として東京本社を設置(2014年4月)

IPOによる認知度向上と同時に積極的に展開を進める

直営店としては東京本社内に渋谷店、茨城県につくば店を構える

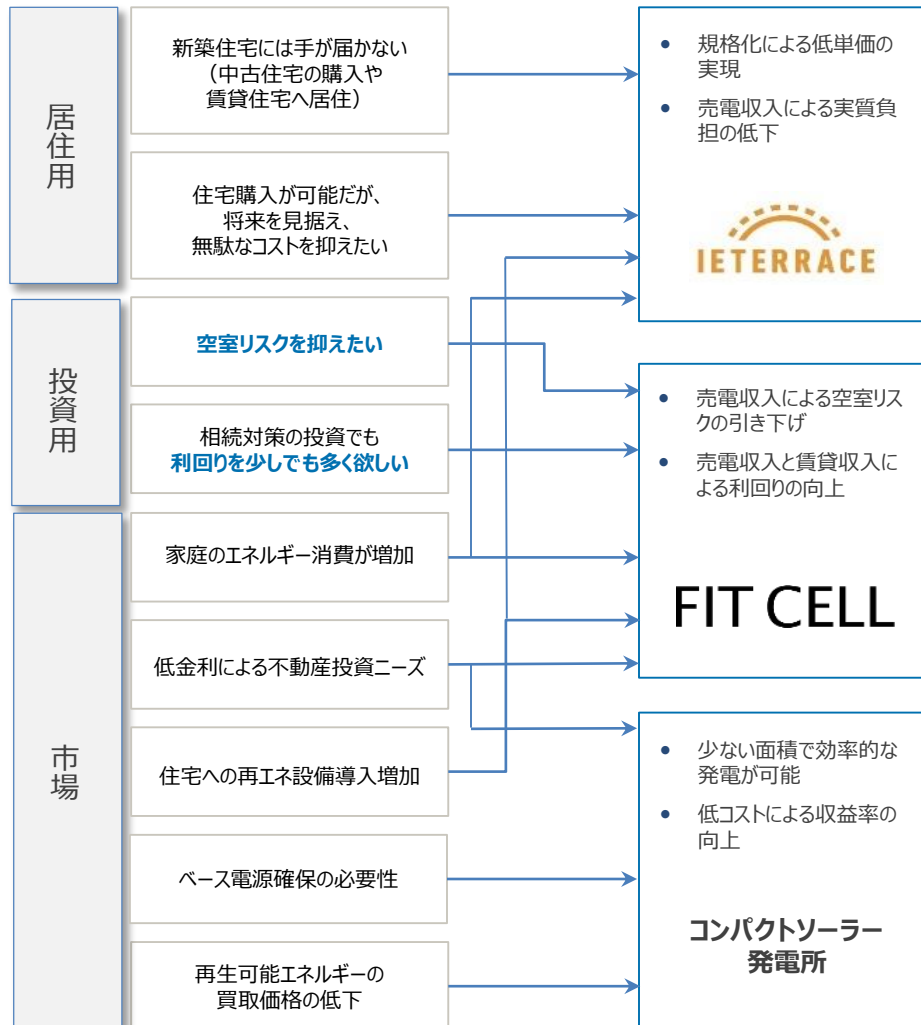
(2) 関西エリア

関東エリアに次ぐ投資家層を抱えるエリアとしてエリアのFC本部を設置予定(2016年2月に開店)

※ドミナント効果を高めるために加盟店とのリレーション強化を強めていく

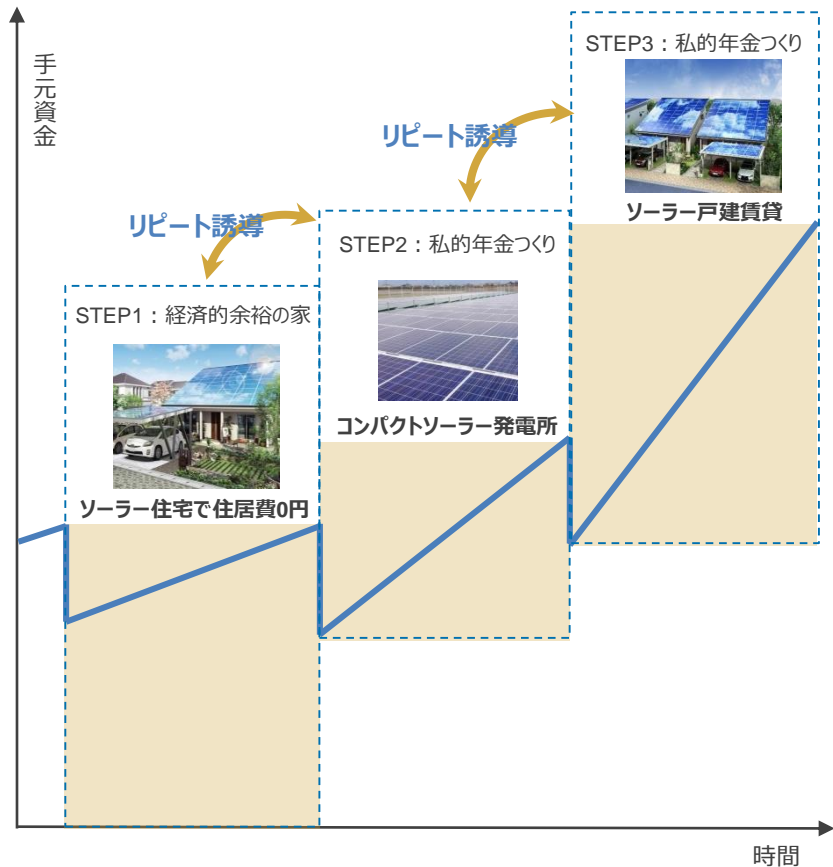
成長戦略 (3) ~商品力の強化による「リピート率」の向上

これまでの市場動向と商品開発



居住用から投資用へのクロスセルを推進

- 当社の居住用商品の購入により「生活への余裕」や「太陽光発電の売電収入」の経験により、投資用の商品へのエントリーが容易
- 購入後サポートシステム（3ステップ提案）により発電所購入率強化



VISION～フィットの提供する理想世界

クリーンエネルギー発電所として、住宅を提案すること。
私たちの「第2の住宅産業」が、暮らしを豊かにしていきます。



高い志を持てば、きっと世界と未来を変えていける。クリーンエネルギー発電所としての
これからの住宅が、私たちが掲げる「**第2の住宅産業を創る**」という想いを具現化していくのです。

将来見通しに関する注意事項

本資料は、株式会社フィットの業界動向及び事業内容について、株式会社フィットによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

株式会社フィットの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて株式会社フィットによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。