



決算説明会資料

(証券コード：1436)

2019年12月13日

FIT CORPORATE IDENTITY

「常識に捉われず、
新しい選択肢を生み出す企画集団」

FIT MISSION

「暮らしの豊かさを、新しい常識で」

1. 2020年4月期 2Q業績について

主な財務実績① 損益計算書（前期比・計画比）

(百万円)

	2019/4期 2Q [実績]		2020/4期 2Q [実績]		前期比		2020/4期 2Q [計画]		計画比	
	(売上高総利益率)		(売上高総利益率)		(増減率)		(売上高総利益率)		(増減率)	
売上高	1,586	-	1,852	-	266	16.8%	2,200	-	△ 348	-15.8%
クリーンエネルギー事業	510	-	722	-	212	41.6%	1,162	-	△ 440	-37.9%
スマートホーム事業	722	-	670	-	△ 52	-7.2%	679	-	△ 9	-1.3%
ストック事業	352	-	459	-	107	30.4%	358	-	101	28.2%
売上総利益	401	25.3%	628	33.9%	227	56.6%	630	28.6%	△ 2	-0.3%
クリーンエネルギー事業	111	21.7%	260	36.0%	149	134.2%	277	23.8%	△ 17	-6.1%
スマートホーム事業	223	30.9%	191	28.5%	△ 32	-14.3%	203	29.8%	△ 12	-5.9%
ストック事業	66	18.8%	175	38.3%	109	165.2%	148	41.3%	27	18.2%
販売管理費	698	44.0%	599	32.4%	△ 99	-14.2%	619	28.1%	△ 20	-3.2%
営業利益	△ 296	-	28	1.5%	324	-109.5%	11	0.5%	17	154.5%
クリーンエネルギー事業	△ 67	-	110	15.3%	177	-264.2%	131	11.2%	△ 21	-16.0%
スマートホーム事業	43	6.0%	△ 52	-	△ 95	-220.9%	△ 11	-1.6%	△ 41	372.7%
ストック事業	14	4.1%	131	28.7%	117	835.7%	111	31.0%	20	18.0%
管理共通費	△ 287	-	△ 161	-	126	-43.9%	△ 221	-	60	-27.1%
経常利益	△ 298	-	22	1.2%	320	-107.4%	5	0.2%	17	340.0%
四半期純利益	△ 481	-	11	0.6%	492	-102.3%	2	0.0%	9	450.0%

前期比 増収増益

主な財務実績② 貸借対照表（前期比）

（百万円）

	2019年 4月期	2020年4月期 第2四半期会 計期間	前年末比		2019年 4月期	2020年4月期 第2四半期会 計期間	前年末比
資産の部				負債の部			
流動資産				流動負債			
現金及び預金	2,039	937	-1,102	買掛金	379	358	-21
受取手形・売掛金	541	686	145	有利子負債	1,084	1,273	189
たな卸資産	2,504	3,734	1,229	その他	461	531	69
その他	1,238	1,124	-114	流動負債合計	1,925	2,163	237
流動資産合計	6,323	6,481	158	有利子負債	721	635	-85
				その他	305	387	82
固定資産				固定負債合計			
有形固定資産	373	382	8	負債合計	2,952	3,186	234
無形固定資産	21	40	18	純資産の部			
投資その他の資産	501	518	16	株主資本合計	4,266	4,235	-30
固定資産合計	896	940	44	純資産合計	4,266	4,235	-30
資産合計	7,219	7,422	203	負債純資産合計	7,219	7,422	203

来年度以降を見据えた準備フェーズ
仕入れ強化（在庫確保）

自己資本比率 57.1%

業績推移の要因等

準備期間として、「次世代のビジネスモデルの構築」に引き続き注力。来年度以降を見据えて、商品開発、新規事業開発、用地仕入れを強化。フロービジネス中心からストックビジネス拡大を推進。

クリーンエネルギー事業

- ・セカンダリー市場の拡大に備えて、仕入れ強化
- ・新規事業（自家消費発電所）の新商品開発投資
- ・継続的コストダウンにより価格競争力の維持

スマートホーム事業

- ・新規エリアの進出準備による先行投資
- ・新規事業（戸建住宅以外）立上げの先行投資

ストック事業

- ・既存顧客基盤の活用と管理プランの拡充

2. 今後の取り組み

2020年4月期業績予想について

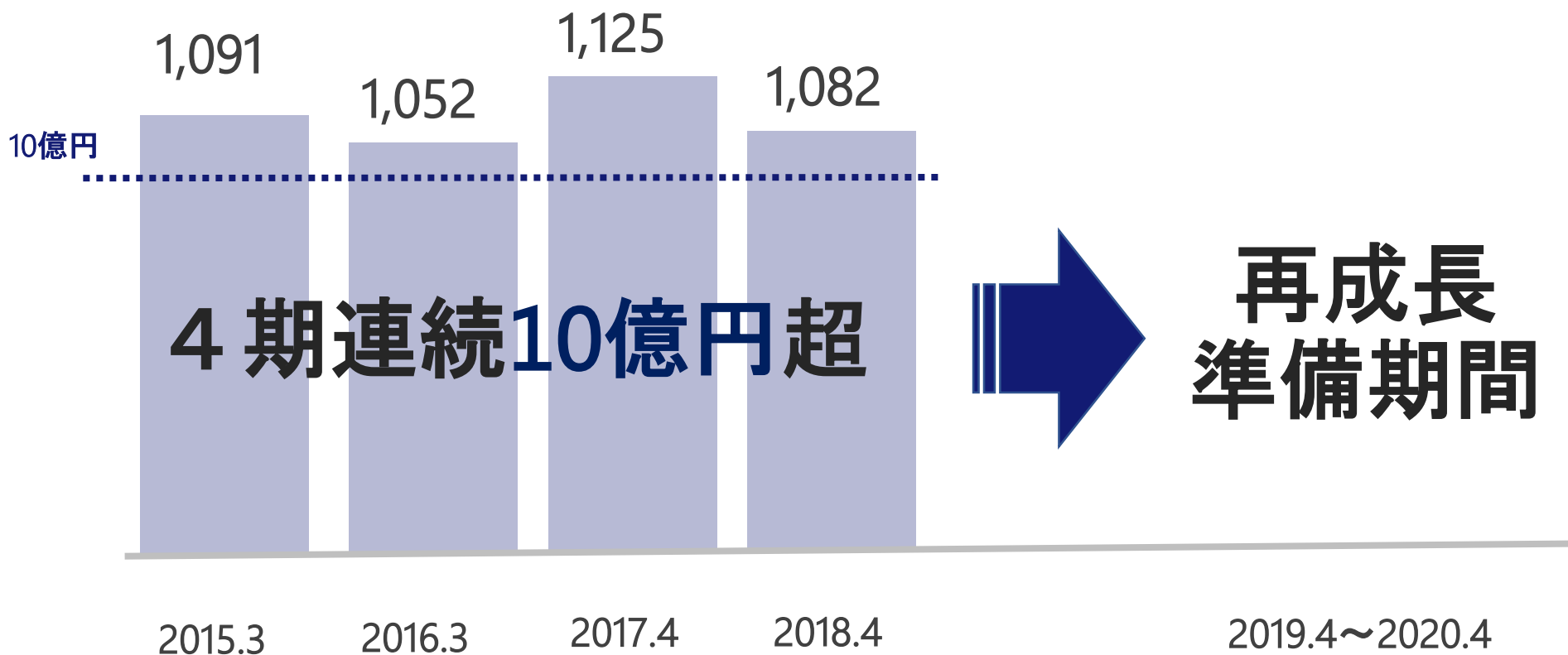
(百万円)

	2019/4期 [実績]		2020/4期 [計画]		前期比	
	(売上高総利益率)		(売上高総利益率)		(増減率)	
売上高	5,021	-	5,600	-	579	111.5%
クリーンエネルギー事業	2,238	-	2,650	-	412	118.4%
スマートホーム事業	2,061	-	2,100	-	39	101.9%
ストック事業	721	-	850	-	129	117.9%
売上総利益	1,252	24.9%	1,600	28.5%	348	127.8%
クリーンエネルギー事業	471	21.0%	712	26.8%	241	151.2%
スマートホーム事業	601	29.1%	588	28.0%	△ 13	97.8%
ストック事業	179	24.8%	300	35.2%	121	167.5%
販売管理費	1,449	28.9%	1,380	24.6%	△ 69	95.2%
営業利益	△ 197	-	220	3.9%	417	-
クリーンエネルギー事業	33	1.5%	288	10.8%	255	873.0%
スマートホーム事業	187	9.1%	305	14.5%	118	163.0%
ストック事業	89	12.3%	145	17.0%	56	163.1%
管理共通費	△ 508	-	△ 518	-	△ 10	102.0%
経常利益	△ 205	-	200	3.5%	405	-
当期純利益	△ 398	-	133	2.3%	532	-

通期業績予想の修正はありません
(前期実績数字は新セグメントに基づいております)

再成長へ向けたスケジュール①

経常利益(百万円)



再成長へ向けたスケジュール②

フェーズ	2019年4月期 ~ 2020年4月期 準備期間フェーズ		2021年4月期 再成長フェーズ
詳細	組織体制見直し	ビジネスモデル見直し	再成長路線へ
執行役員制度の導入 経営の意思決定と業務執行を分離し、責任の明確化と業務のスピードアップ	既存事業モデル改善 & 新規事業モデルの確立 既存事業の収益モデルの見直しと第3の柱となる新規事業の確立	中期経営計画推進 中期経営計画に基づく持続的成長を実現	

当社に期待されるのは、「今後の成長性」。ビジネスモデルを見直し再成長の準備をする。当社が関わる市場は、マーケットが大きく、古い業界で改革により伸びしろがある。フィット独自の「儲けの仕組み」を武器に「売上拡大余地」がある新しい市場に挑戦する。

「今期の取り組み」

① 既存事業

エリア展開による規模拡大

② 新規事業

第3の柱となる事業の立ち上げ

③ ストック収益の継続的漸増

「脱炭素」

脱炭素化を目指す動き

パリ協定	21世紀後半に温室効果ガスを実質ゼロ化
ガソリン車販売禁止	イギリス、フランスは2040年までにガソリン車販売禁止 (中国は2019年にEV車普及策)
RE100	再生可能エネルギー100%を目指す企業連合
ESG投資	環境等に配慮している企業を重視・選別して行なう投資
SDGs	持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成された2016年から2030年までの国際目標。

デジタル革命（ロボットフード）

社会トレンド	
IOT	「身の周りのあらゆるモノがインターネットにつなが」 仕組みのこと。
AI	人工知能。人間の知的ふるまいの一部をソフトウェア 用いて人工的に再現したもの。
ロボット	人の代わりに何等かの作業を自律的に行う装置、もしくは 機械。
ドローン	無人で遠隔操作や自動制御によって飛行できる航空機の 総称のこと。
ブロックチェーン	仮想通貨で採用されている情報を記録・管理するための 技術です。

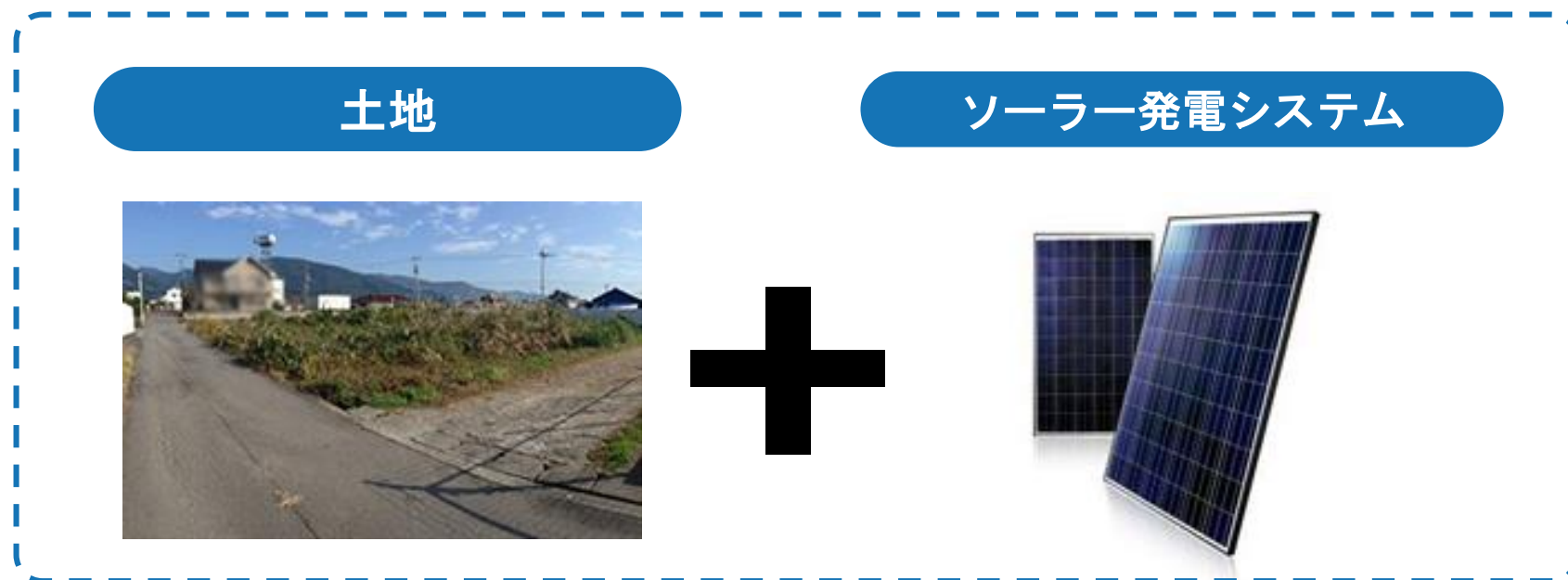
クリーンエネルギー関連（これからの社会③）

人口減少・高齢化

→耕作放棄地全農地の約1割=約40万ha

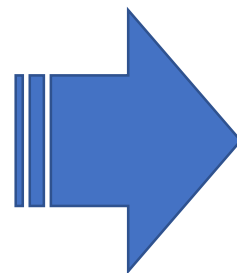


クリーンエネルギー関連（FIT制度&自家消費モデル）



2013年～2022年

FIT制度

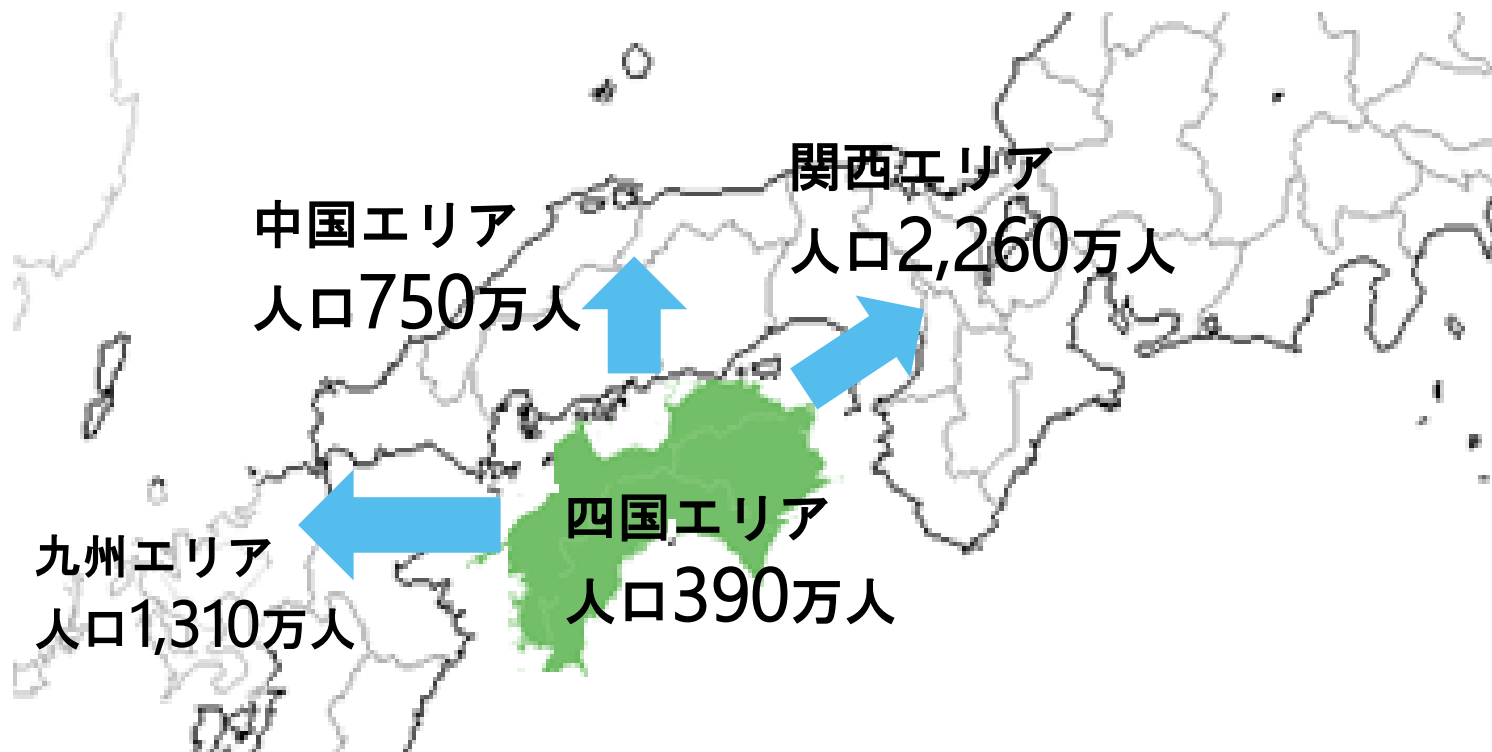


2021年～

自家消費

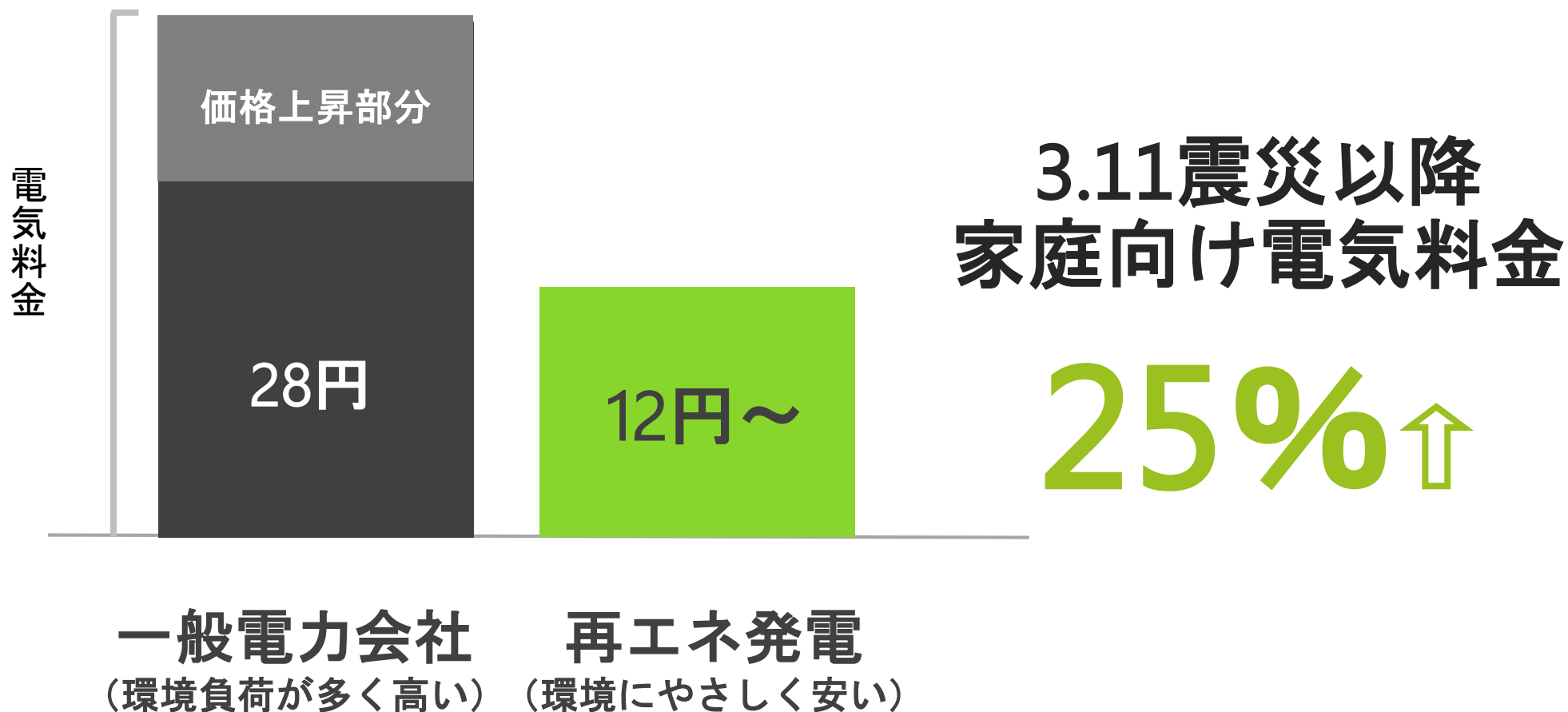
FIT制度&自家消費モデルの融合
低圧を中心とした分散型電源開発の最大化

スマートホーム関連



四国に加えて、関西エリアに直営展開
今後は、同業他社のM&Aによるエリア拡大

スマートホーム関連（電気は買うから作る時代へ）



自然災害が多い日本。

停電リスク／災害住宅ニーズ。

名称	時期	停電日数	停電世帯数
熊本地震	2016年4月	約5日	4.8万世帯
西日本豪雨	2018年6月	約5日	2.5万世帯
台風21号	2018年8月	約半月	9.6万世帯
北海道東部地震	2018年9月	約1カ月	29.5万世帯
千葉台風15号	2019年9月	—	6.3万世帯

今期トピックス①

1棟499万円(税別)から！コンパクトシティ化対応商品、 投資用戸建賃貸住宅『FITCELL-Mini』販売開始

2棟で45坪程度の小さな敷地から建設することが可能な、投資用2階建て戸建賃貸住宅『FITCELL-Mini（フィットセルミニ）』を、本体価格1棟あたり499万円（税別）から、四国で販売を開始いたします。



今期トピックス②

フィット、カナダ・ケベック州の企業と超合理化建設、工期14日プロジェクトにおけるパートナーシップ提携を目指し、12月11日に渋谷ヒカリエで調印式を開催

12月11日（水）にカナダ・ケベック州企業のNA Structures社及びAmeriCan Structures社と、ケベック州が渋谷ヒカリエ9階にて開催するイベント

「This is ケベック」と同階の主催者控室にて、日本での超合理化建設プロジェクトにおけるパートナーシップ提携を目指し、ケベック州政府経済・イノベーション省、ピエール・フィッツギボン大臣の立会いの元、了解覚書（Memorandum of Understanding、以下「MOU」）の調印式をおこないました。

このプロジェクトは、基礎工事までを含めた工期を実働14日で建築する住宅を開発する計画で、建設業界の人手不足解消や、近年増加する自然災害への復興住宅、そして世界の住宅問題への対応を目指しています。



ご留意事項

- 本資料に記載されている当社の計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料作成時において当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内での判断に基づくものです。
- しかしながら、現実には通常予測し得ないような特別な事情の発生または結果の発生等により、本資料記載の計画とは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。
- 当社は、投資家の皆さまにとって重要と考えられるような情報の積極的な開示に努めて参りますが、本資料の計画のみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられますようお願いいたします。

I Rに関する問い合わせ先： 管理本部 03-5778-9436

APPENDIX

会社概要

商号	株式会社フィット
本社	東京都渋谷区渋谷3丁目28-13 渋谷新南口ビル2階
徳島本社	徳島県徳島市川内町加賀須野1069-23
関西支社	兵庫県神戸市中央区江戸町95 井門神戸ビル3階
設立	2009年4月1日
資本金等	979百万円（2019年4月30日現在）
決算期	4月30日
従業員	79名（2019年4月30日現在）
代表者	代表取締役 鈴江崇文
営業届出	建設業者許可番号 国土交通大臣許可（特-30）第25619号 宅地建物取引業者免許番号：国土交通大臣免許（02）第008312号 不動産特定共同事業許可番号：徳島県知事第1号

沿革

- 2009年04月 徳島県徳島市に設立（資本金30,000,000円）
- 2012年10月 クリーンエネルギー事業への参入、コンパクトソーラー発電所販売
- 2013年04月 開始
- 2013年10月 フランチャイズ本部の設置（全国展開開始）
- 2013年12月 ソーラーリッチハウス販売開始
- 2014年04月 資本金47,619,000円に増資
- 2015年04月 東京本社設置（東京都渋谷区）
- 2016年03月 関西支社設置（兵庫県神戸市中央区）
- 2016年09月 東京証券取引所マザーズに株式を上場（資本金979百万円に増資）
- 2017年02月 電力小売サービス「フィットでんき」事業参入
- 2018年01月 コンパクトバイオマス発電所
（小型分散型バイオマス発電施設）事業参入
- 2018年02月 関連会社ソーシャルファイナンス株式会社設立
- 2018年09月 FIT Ventures事業開始
- 2019年02月 第二種金融商品取引業事業免許取得
不動産投資型クラウドファンディング
FIT FUNDING（フィットファンディング）事業を開始

ビジネスモデル

遊休不動産所有者より不動産をリース（又は買取）し、パッケージ化した建築商品と組み合わせる。

「賢い住まいを探す人」や「個人資本家を目指す人」に、

買いやすい価格で、暮らしを自由にするサービスを提供しています。

開発

販売

運営管理

土地再生力で
開発領域を拡げる

- ・ クリーンエネルギー発電所
- ・ スマートホーム／タウン

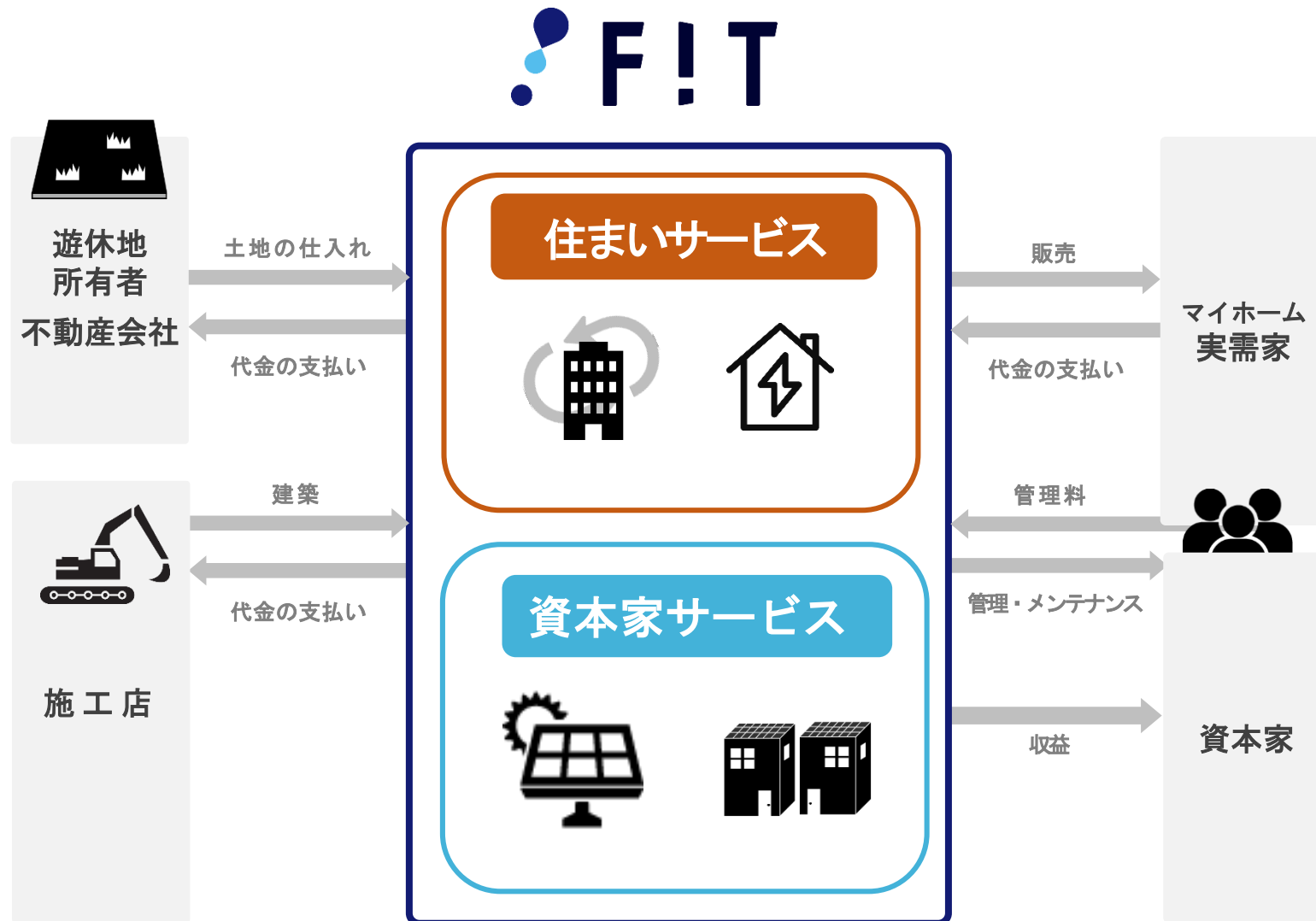
販売エリアとチャネルを
拡大し、出口を拡げる

- ・ 店舗で現物販売
（「いえとち本舗」「投資の窓口」）
- ・ ネットで小口販売
（不特法や金融二種免許）

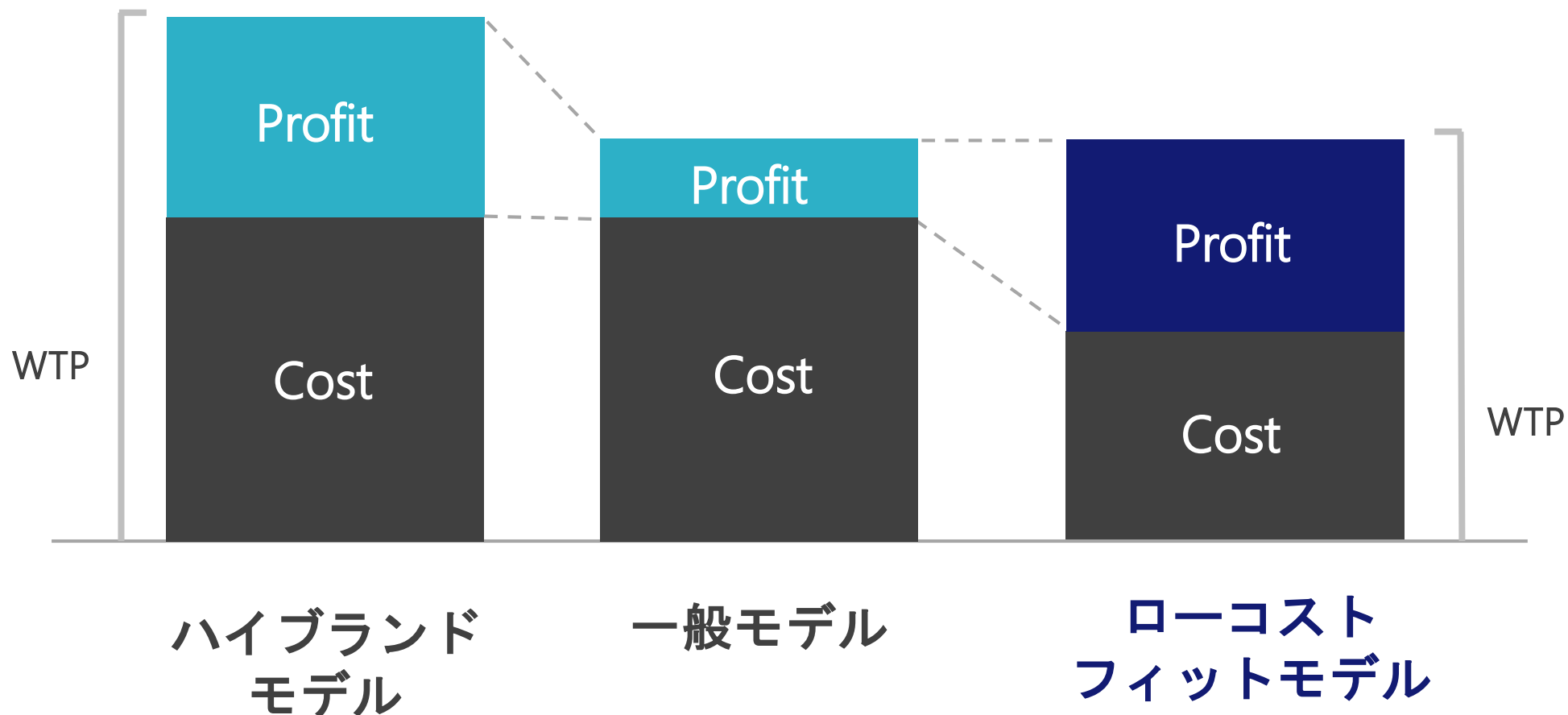
フィービジネスで
安定収益を構築

- ・ 住宅管理関連フィー
- ・ 発電所管理関連フィー

ビジネスモデル



当社の強み（コスト優位モデル）



当社の強みは、かかるコストが他社よりも継続して小さくできる仕組みがあることで、良い商品を低価格で提供できることです。