



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2021年12月24日 株式会社フィット



証券コード：1436

1. 会社概要
2. 事業内容（強みと特徴）
3. 成長戦略

1. 会社概要

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
徳島本店	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2丁目11-5 CROSS OFFICE渋谷Medio 8E
資本金	979百万円（2021年4月末現在）
従業員数	80名（2021年4月末現在） 臨時雇用者を除く
事業内容	クリーンエネルギー事業 スマートホーム事業 ストック事業

代表取締役社長

鈴江 崇文 Suzue Takafumi

1997年 三井ホーム（株）入社
2001年 ゴーイングホーム（株）入社
（現LIXIL住宅研究所）
2002年 スズケン工業 取締役就任
（現スズケン&コミュニケーション）
2003年 同社 営業推進部長就任
2008年 同社 代表取締役就任
2009年 当社設立 代表取締役社長就任（現任）



取締役

浅田 浩 Asada Hiroshi

社外取締役

飯田 花織 Iida Kaori

取締役（監査等委員）

臼杵 一実 Usuki Kazumi

社外取締役（監査等委員）

三谷 恭也 Mitani Takaya

社外取締役（監査等委員）

山田 善則 Yamada Yoshinori

沿革

- | | |
|----------|--|
| 2009年04月 | 徳島県徳島市に現当社設立 |
| 2009年10月 | コンパクト住宅フランチャイズ本部（現いえとち本舗フランチャイズ本部）設立 |
| 2010年03月 | 株式会社フィットに社名変更 |
| 2012年10月 | コンパクトソーラー発電所（小型太陽光発電施設）販売開始 |
| 2013年10月 | 太陽光発電設備を搭載した規格住宅「Solar Rich House」
（ソーラーリッチハウス）販売開始 |
| 2014年04月 | 東京本社設置（東京都渋谷区） |
| 2014年12月 | 規格戸建賃貸住宅やコンパクトソーラー発電所等の顧客を対象としたフランチャイズ
「投資の窓口本部」設立 |
| 2016年03月 | 東京証券取引所マザーズに株式を上場 |
| 2017年06月 | 電力小売サービス「フィットでんき」事業参入 |
| 2019年02月 | 不動産投資型クラウドファンディングFIT FUNDING事業を開始 |
| 2021年04月 | ヘルスケア・スマートタウン等の新事業領域への投資を目的として
株式会社FJキャピタルを設立 |
| 2021年06月 | 徳島本店 松茂オフィス開設 |
| 2021年11月 | 株式会社Plus One Percentの株式取得により子会社化 |

「サステナブルな社会の実現」

「エネルギーの供給」と「暮らし」の新しい常識をつくる

「暮らしの豊かさを新しい常識で」

本当に良い暮らし、今までにない新しいライフスタイルを創造し、
あらゆる人々に、良い暮らしをする楽しさ・人生の充実を提供します。

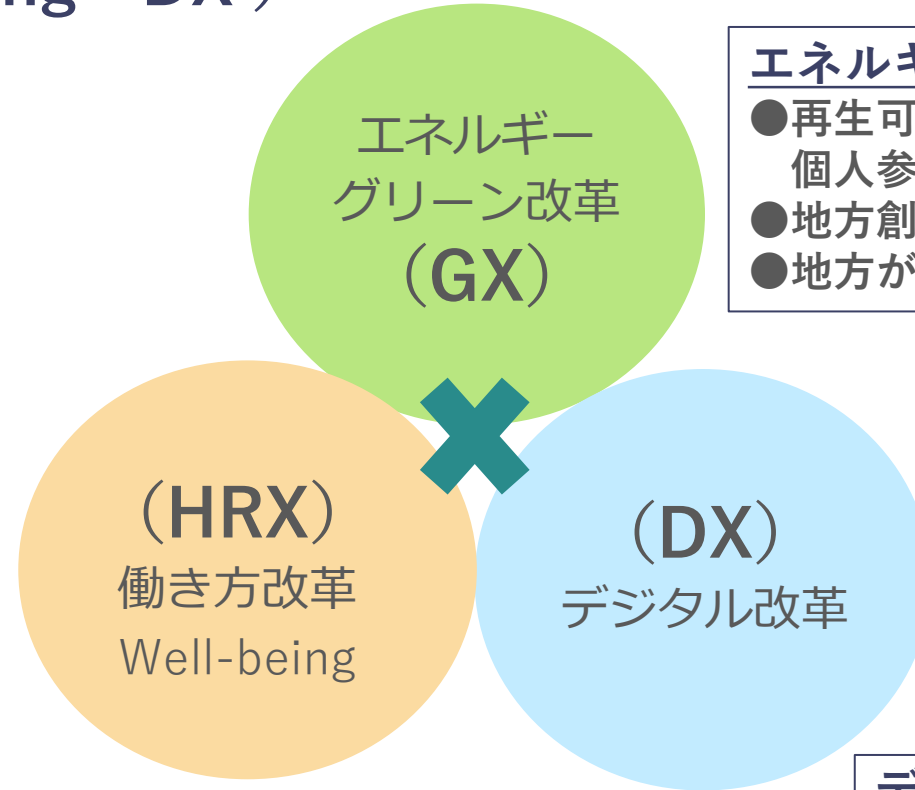
「個人参加型、 持続可能エネルギー社会の実現」

フィットは持続可能エネルギー社会への移行を加速させることで
良い未来を実現する挑戦をします。

日本の全電力供給の内、化石燃料による電力供給を
再生エネルギーに置き換えていくにあたり、
国民一人一人が参加するカタチで実現します。

FIT コーポレートマネジメント : FIT VISIONを実行するための内部マネジメント

(Green × Well-being × DX)



エネルギー（グリーン）改革

- 再生可能エネルギー社会への転換にあたり
個人参加型のしくみをつくる
- 地方創生SDGsの実現など持続可能なまちづくり
- 地方が牽引する脱炭素社会の実現

働き方（Well-being）改革

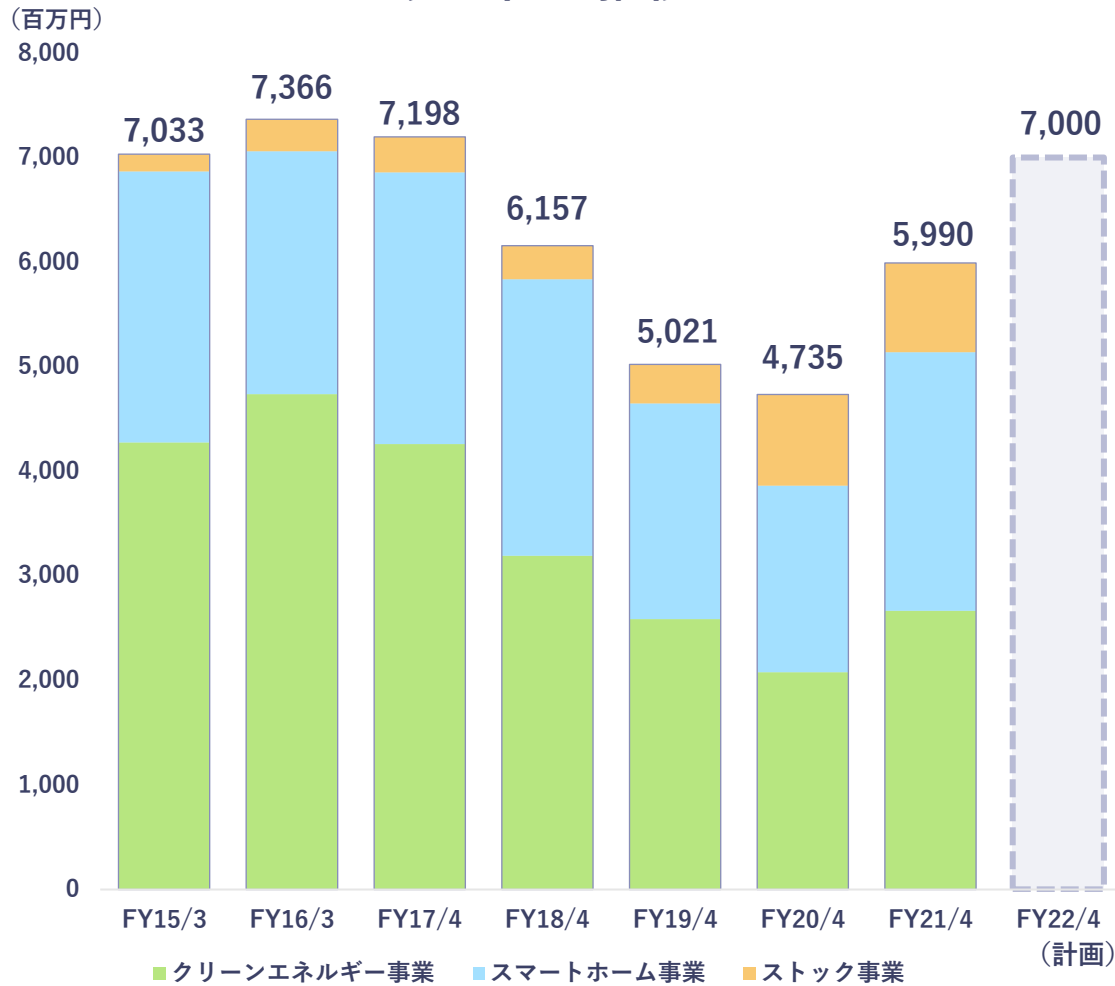
- 学び⇒成長⇒貢献の自己実現を推進
- 柔軟な働き方、リモートワークを推奨、
働く場所、時間の自由度を改善
- ワーケーション、地方への移住、定着を推奨・応援
- 社内勉強会、各種リテラシー教育を推奨

デジタル（DX）改革

- IT統括部・DX推進室を設置し、社内DX体制
の変革、推進。事業のデジタル化を強化
- 徳島本店松茂オフィス、東京本社の移転と
リモートワーク体制対応を強化支援
- デジタルリテラシー教育の推進
- DX認定の取得のため体制強化

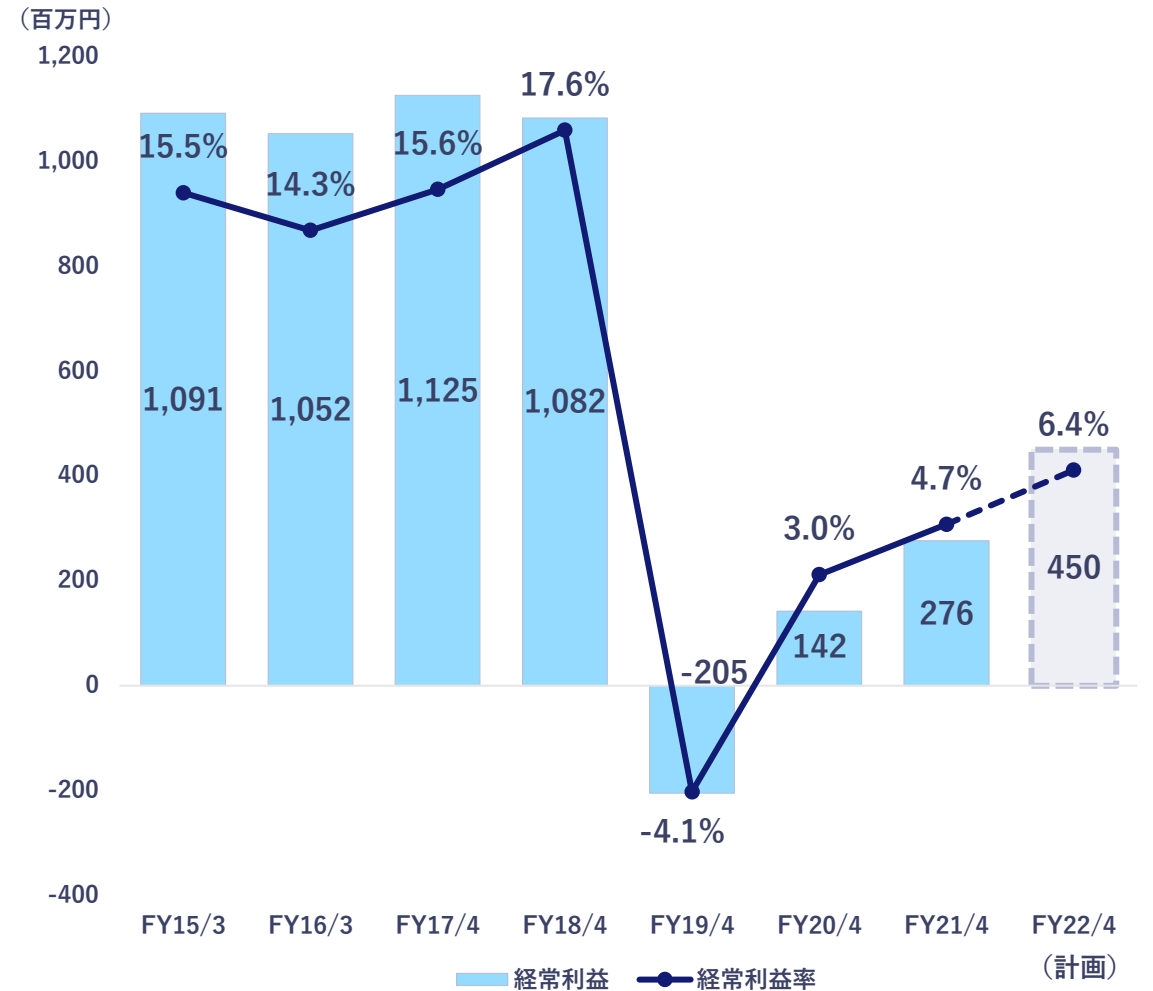
業績ハイライト

売上高の推移



2021年4月期より連結決算に移行しております。

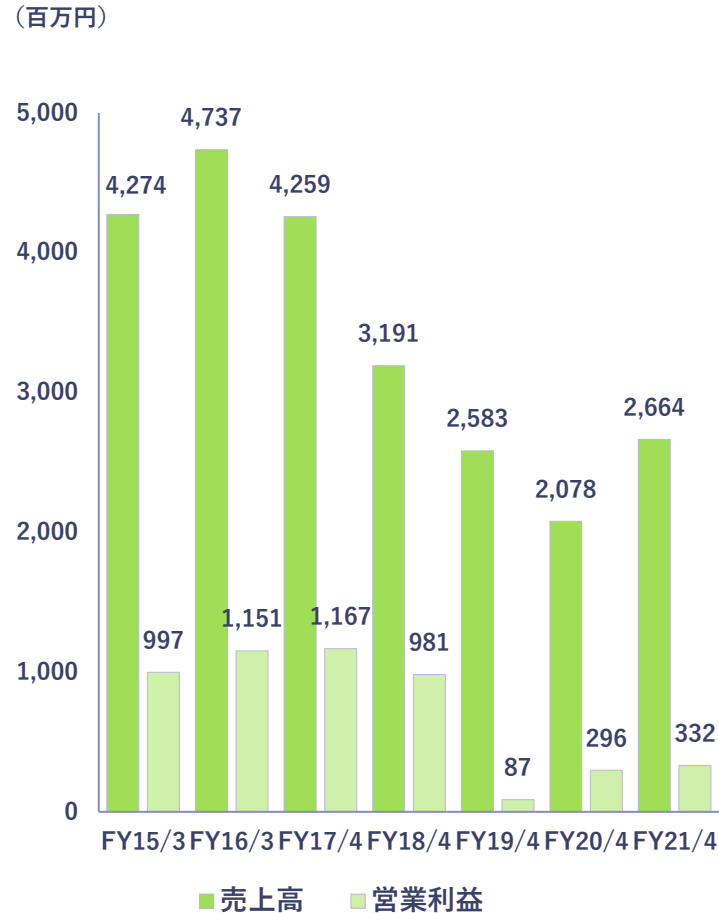
経常利益・経常利益率の推移



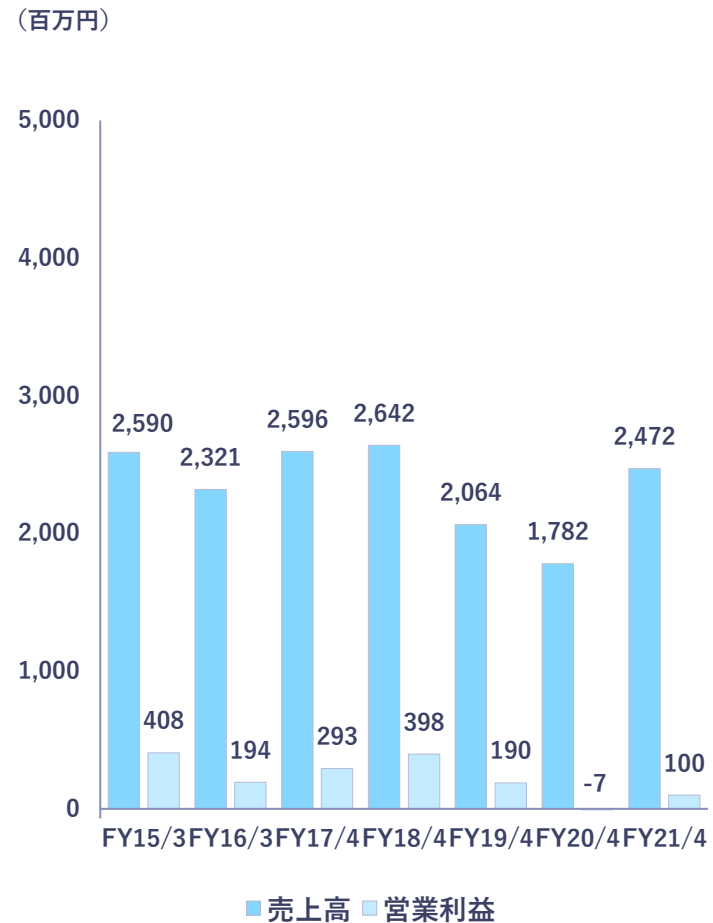
セグメント別業績ハイライト

セグメント別売上高・営業利益の推移

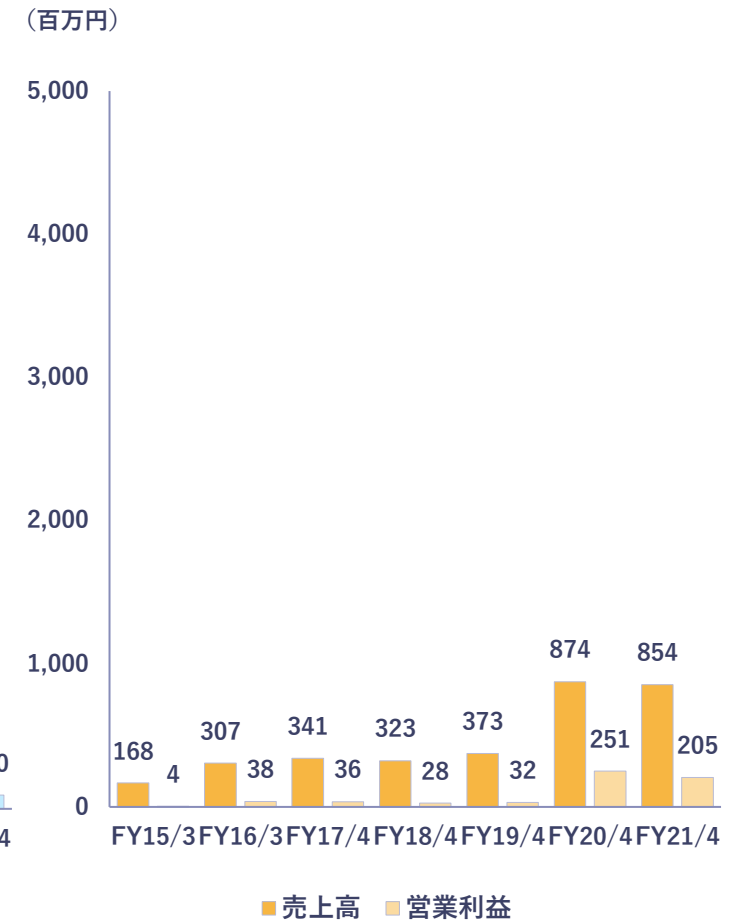
クリーンエネルギー事業



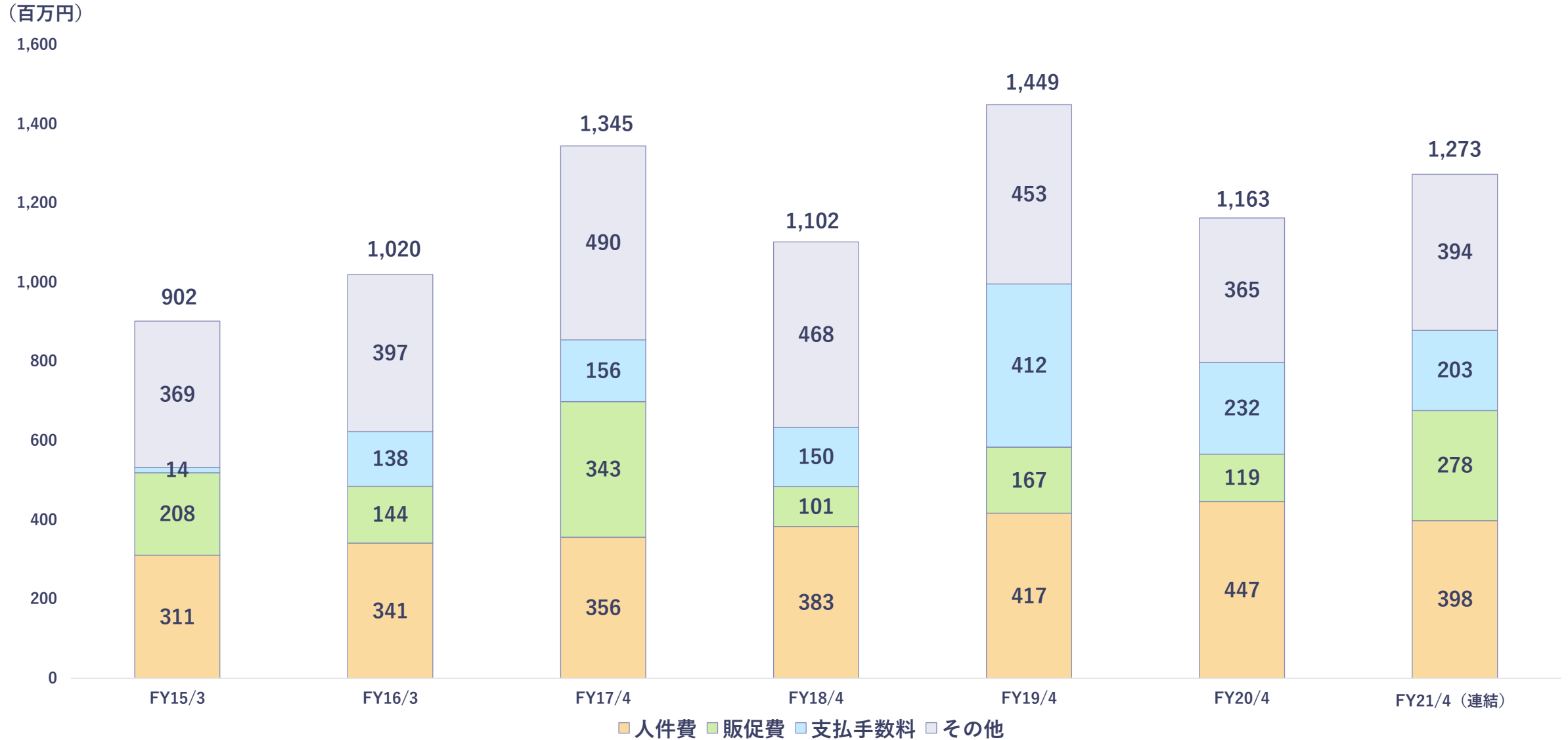
スマートホーム事業



ストック事業



販売費及び一般管理費の推移



2. 事業内容（強みと特徴）

「個人参加型、持続可能エネルギー社会の実現」

を実現するため、太陽光発電による再生可能エネルギー創出を軸とした事業を行います。

クリーンエネルギー事業



コンパクトソーラー発電所

スマートホーム事業



ソーラー発電搭載コンパクトハウス

ストック事業



販売した太陽光
発電施設のO&M※
※O&Mはオペレーション
アンドメンテナンスの
事で、太陽光発電施設の
運転管理と保守点検管理を行う



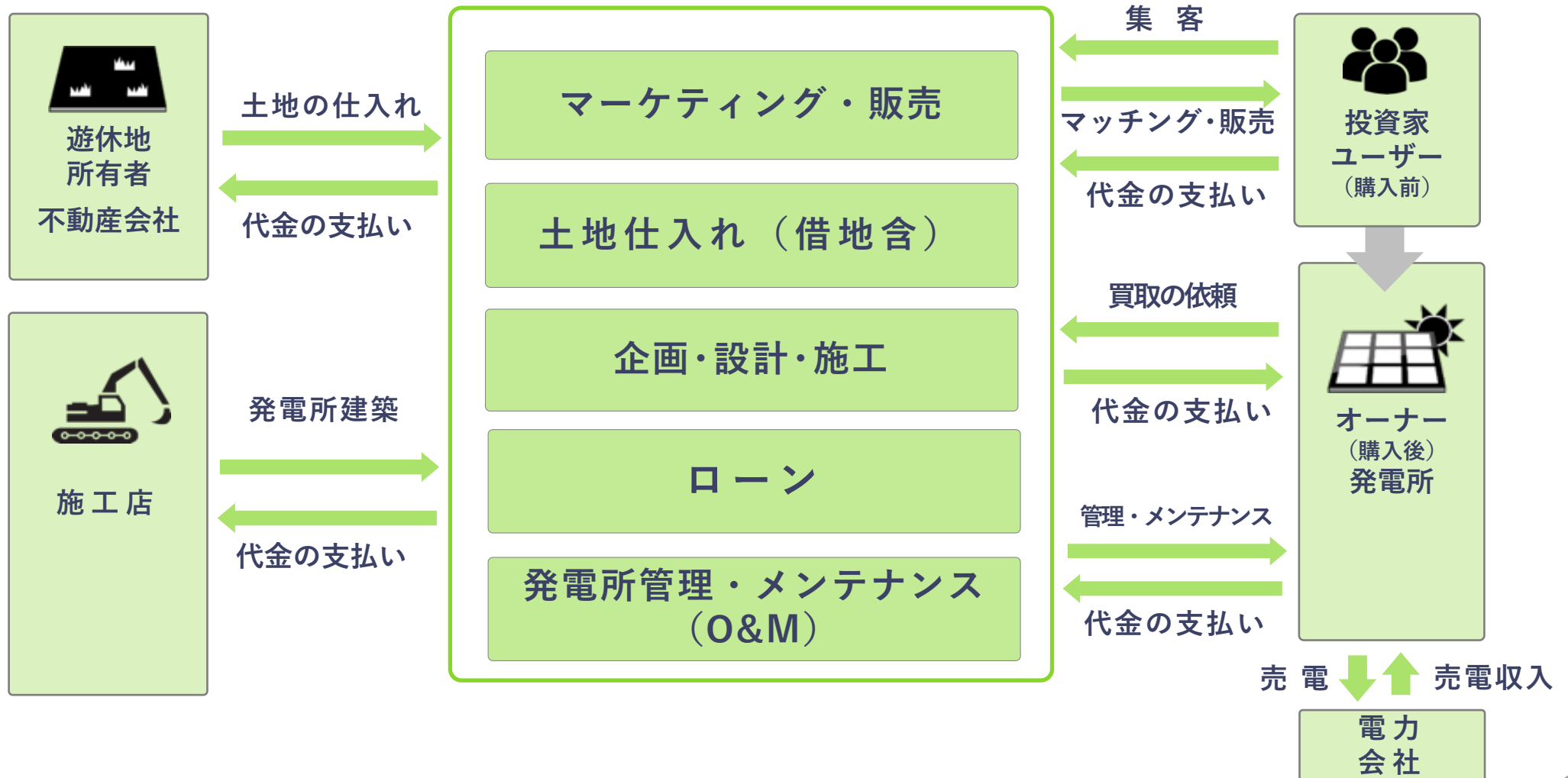
収益不動産の
賃貸管理



アセット
マネジメント

クリーンエネルギー事業

コンパクトソーラー発電所を用地から設計・施工・管理までトータルで企画開発しており、個人投資家にワンストップでサービスを提供しています。



スマートホーム事業

ソーラー発電搭載コンパクトハウスを販売。規格型によるローコストオペレーションで、低価格でありながら高品質を実現しています。

ソーラー発電搭載の家～SIMPLIE II（シンプリエ II）



ソーラーパネル総出力
5.3 kW～6.8 kW搭載

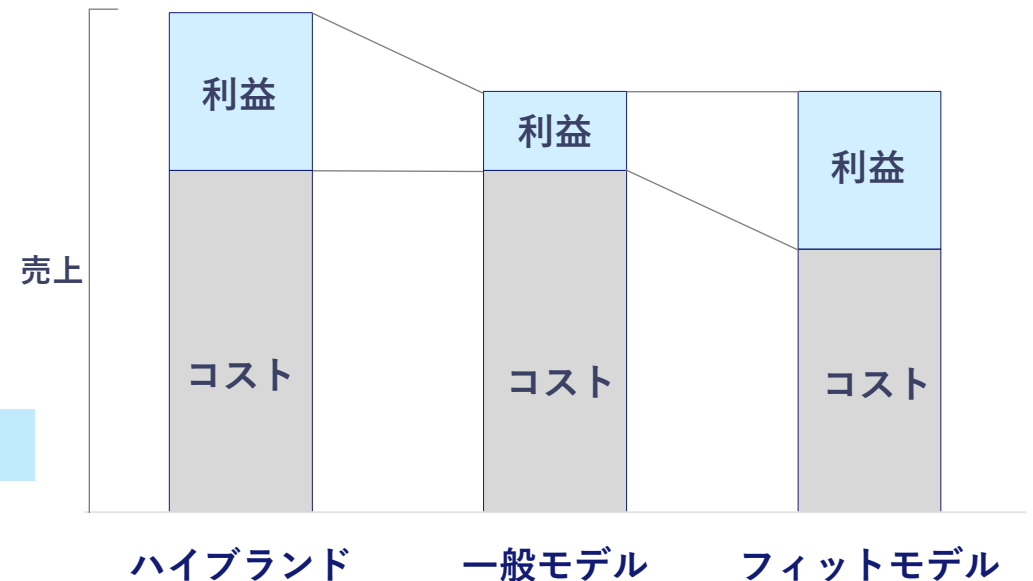
22坪 3LDK
販売単価748万円～

不動産のプロが郊外の土地に価値を見出す

郊外の土地や活用しにくい変形地をミニ分譲地とすることで土地に価値を見出し、買いやすい住まいを開発。



規格化によるローコストオペレーション



- 商品を全て規格化し、2棟同時施工、工期を短縮することで材料費・外注費等の原価削減。
- 省人化モデル（ローコストオペレーション）により、買いやすい価格での商品提供が可能。

ストック事業

販売したソーラー発電所の運転管理・保守点検や収益不動産の管理受託のフィービジネスをメインとしています。適切な管理で太陽光発電施設及び設備の性能を維持向上し、資産価値を上げます。

O&M (オペレーションアンドメンテナンス)

運転管理

- 遠隔監視システム
- 目視点検
- 電氣的点検

長く安心して 安定した売電収入をキープ!

FIT 低圧太陽光発電所

管理

目視点検+電氣的点検
セットでこの価格!

月6,500円~
(税込7,150円~)

はお任せください!

まずはお気軽にお問合せ、ご相談ください!

相談無料 お問合せはこちら

保守点検管理

- パワコン修理交換
- パネル交換
- パネル洗浄
- 発電所調査
- 保険申請
- 事故報告のサポート 等

FIT

修理中、発電が止まってしまう心配や
被害を最小限に抑えます!

FIT 低圧太陽光
発電所の

修理

はお任せください!

まずはお気軽にお問合せ、ご相談ください!

相談無料 お問合せはこちら

賃貸管理

- 賃貸管理
- 買取再販
- サブリース

音の問題や広さなど子育て世代ご家族の賃貸の悩みを解決!

戸建賃貸で実現する
豊かな暮らし

戸建賃貸
FIT CELL

賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌 2021年11月号

フィット賃貸経営通信

管理物件
入居率
97.8%

必見! 無料点検

チェックしてみませんか?
チェックしていませんか?
チェックしていませんか?

無料相談会

空室のリスク負担を解消! 安定した収入を確保しませんか?

空室対策 空室買取 はフィットにお任せください!

11/21 (日)・11/28 (日) 12/5 (日)・12/12 (日)

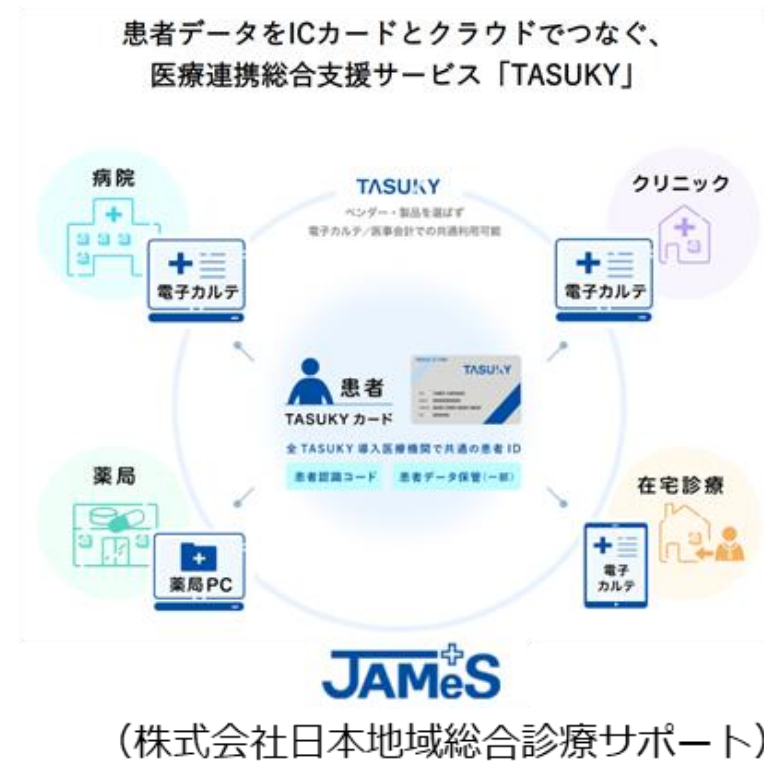
FIT TEL.088-638-0039

ストック事業 : アセットマネジメント

FJcapital 株式会社FJキャピタル (2021年4月設立)

クリーンエネルギー、スマートホーム、ヘルスケアを中心に、SDGs 視点の投資運用でサステナブルな社会の実現に貢献します。今後新事業領域として、超高齢化社会に向けたスマートシティ構想への発展を視野に、「クリーン&スマートな暮らし」に「ヘルスケア」を加え、SDGs・ESGの観点特化型のファンドの組成等、不動産金融（証券化）事業への参入を進めます。（連結業績への貢献は2023年4月期からを見込む）

株式会社フィット 51%
株式会社ジェームズパートナー49%
(株式会社日本地域総合診療サポート (通称: JAMeS (ジェームス) グループ))



ストック事業 : アセットマネジメント 不動産+金融スキームからSDGs投資マネジメント



事業スキーム

- 私募ファンドへの参画 (匿名組合出資)
- 投資アセットのESG化



- 2024年4月期目標AUM200億円
- 資産運用会社設立準備
- 小口化・クラウドファンディング
- 地方創生SDGsスマートタウンの開発 (日本版CCRCの開発)

- 2027年4月期私募リート構想
- 目標AUM500億円
- 配当収入
- キャピタルゲイン収入
- AM・PM収入

投資実績



TASKY MALL (多摩南野複合医療モール)
東京都多摩市
2022年4月竣工予定



要介護者向け介護事業施設
北海道札幌市
(サービス付き高齢者住宅)



自立シニア向け介護事業施設
北海道札幌市
(サービス付き高齢者住宅)

3. 成長戦略

カーボンニュートラルに向けた我が国の取り組み

2050年カーボンニュートラルへのコミット宣言から、様々なアクション支援が施されています。

カーボンニュートラルに向けた我が国の中長期KPI

【中期目標】

2030年度までに46%削減

(2013年度比)

【長期目標】

2050年カーボンニュートラル

(臨時国会における菅元総理の所信表明演説)

※環境省資料より、当社作成

住宅領域における、政府目標と制度設計

2050年に目指すべき住宅・建築物の姿（政府目標）

(省エネ) ストック平均でZEH※・ZEB基準の水準の省エネ性能が確保される

(再エネ) 導入が合理的な住宅・建築物における太陽光発電設備等の再生可能エネルギー導入が一般的となる

政府による様々なアクション支援

- 需要家向け太陽光発電導入にかかる補助金
- 住宅の省エネ建築物の新築に対する補助金
- 住宅の省エネ改修に対する補助金
- 地域の中小工務店が建てる高性能住宅に対する補助金 など

※ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）とは住まいの断熱性・省エネ性能を上げ、太陽光発電などでエネルギーを創ることにより、年間の一次消費エネルギー量（空調・給湯・照明・換気）の収支をプラスマイナス「ゼロ」にする住宅を指します。

課題とFIT VISION

：「個人参加型、持続可能エネルギー社会の実現」

ESG投資に関心のある主な理由は、「環境や社会への影響を考慮したいから」

- ・ 環境や社会にとって良いことをしたいから
 - ・ 自分のお金が悪いことに使われたくないから
- ：56.2%

関心がない主な理由は、「投資判断する情報が十分でないから」

- ・ 「リターンとの関連性が分からないから」：37.2%
- ・ 「金融商品のESG情報が少なく判断できないから」：25.2%

「SDGsを初めて聞いた・知らない」：18.6%

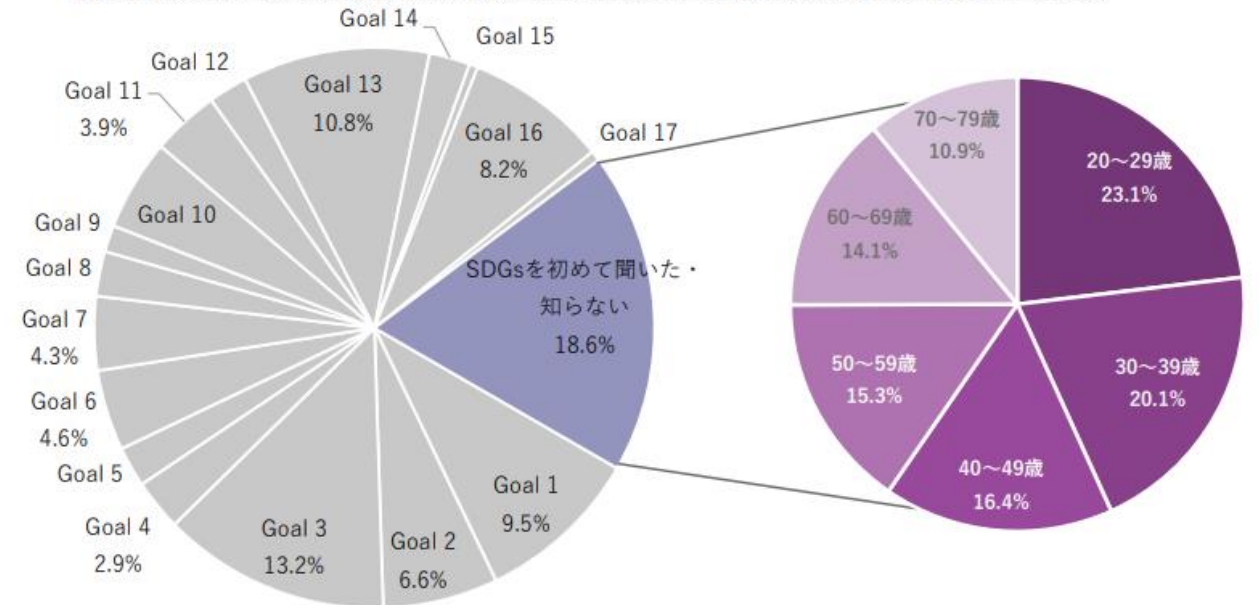
世代別では、20代が23.1%と最も割合が多い。

30代が20.1%と次に多い。

➡ 個人参加型の実現には、
これから最も影響を受ける世代に
情報が不足していることが課題と
なっています。

Q1.SDGs (持続可能な開発目標) 17の目標のうち、最も大切だと思うものを1つお答えください※)

図表1.1 SDGs (持続可能な開発目標) 17の目標のうち、最も大切と思う目標 (n=3,056)



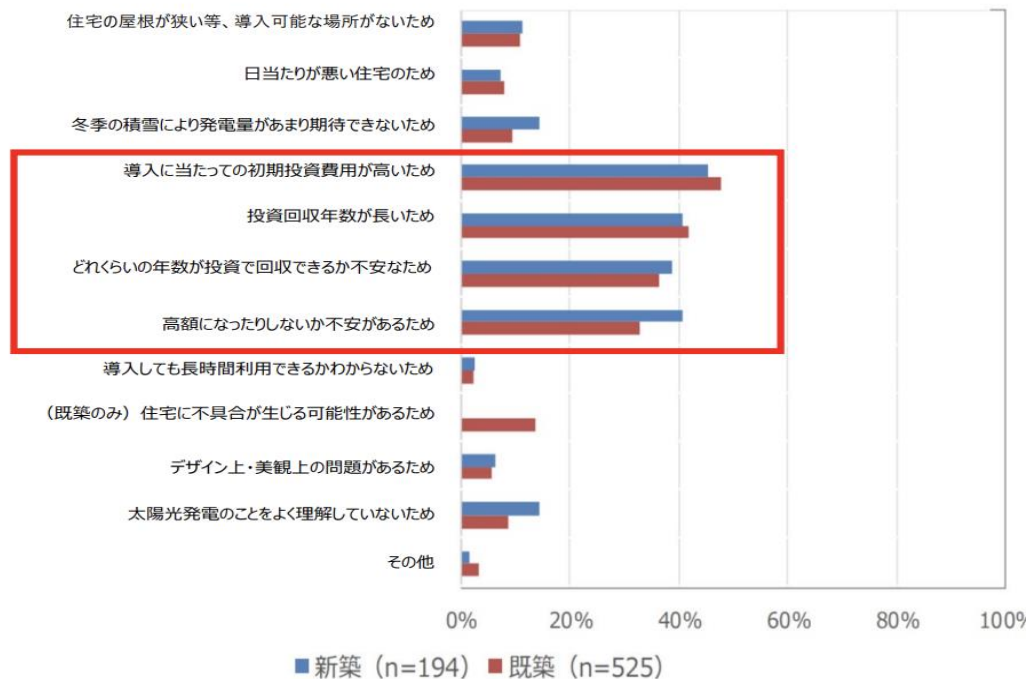
出典) 2021 QUICK ESG研究所「サステナブル意識調査」

一方で、未だアクションに至るまでのさまざまな問題を解決する必要がある

個人は、費用面での不安を感じている

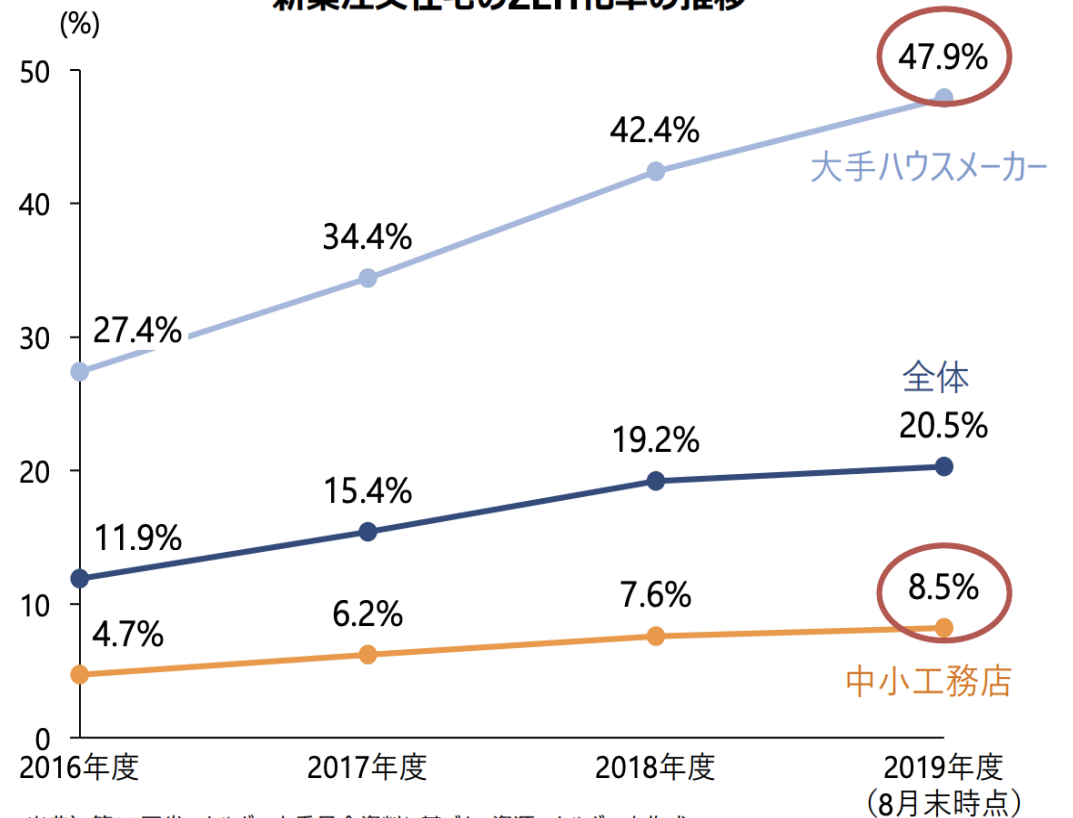
施工業者は、中小の参画が進んでいない

太陽光発電設備の導入を希望しない理由



出典) 環境省「平成30年度パリ協定等を受けた中長期的な温室効果ガス排出削減達成に向けた再生可能エネルギー導入拡大方策検討調査委託業務報告書」

新築注文住宅のZEH化率の推移



出典) 第29回省エネルギー小委員会資料に基づき、資源エネルギー庁作成

当社ができること

当社は誰でも参画しやすい規格をもって再生エネルギーを産み出し、それをより多くの人にお届けすることで、クリーンエネルギー100%社会の実現を目指します。

個人

誰でも参加しやすい
価格帯であること

- ✓ 初期投資費用が高い
- ✓ 投資回収年数が長く、不安
- ✓ 高額になる不安がある



個人・地方の力
×再生エネルギー
×DXで

クリーンエネルギー100%
社会を実現する

再生エネルギー

地域の工務店でも
参画しやすい規格が必要

- ✓ 中小工務店の参画が1割未満
- ✓ 規格にハードルがあると推測

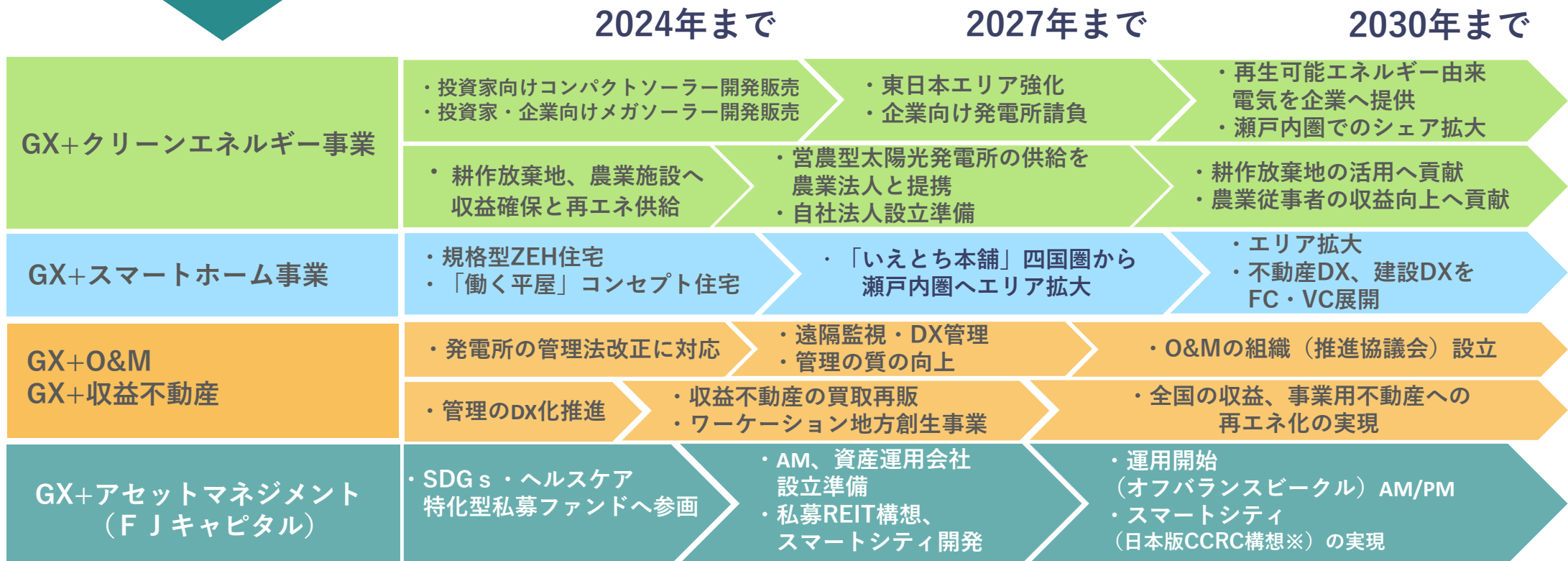
フィットの成長戦略

「個人参加型、持続可能エネルギー社会の実現」のために、
太陽光発電による再生可能エネルギー創出を軸とした事業を行います。

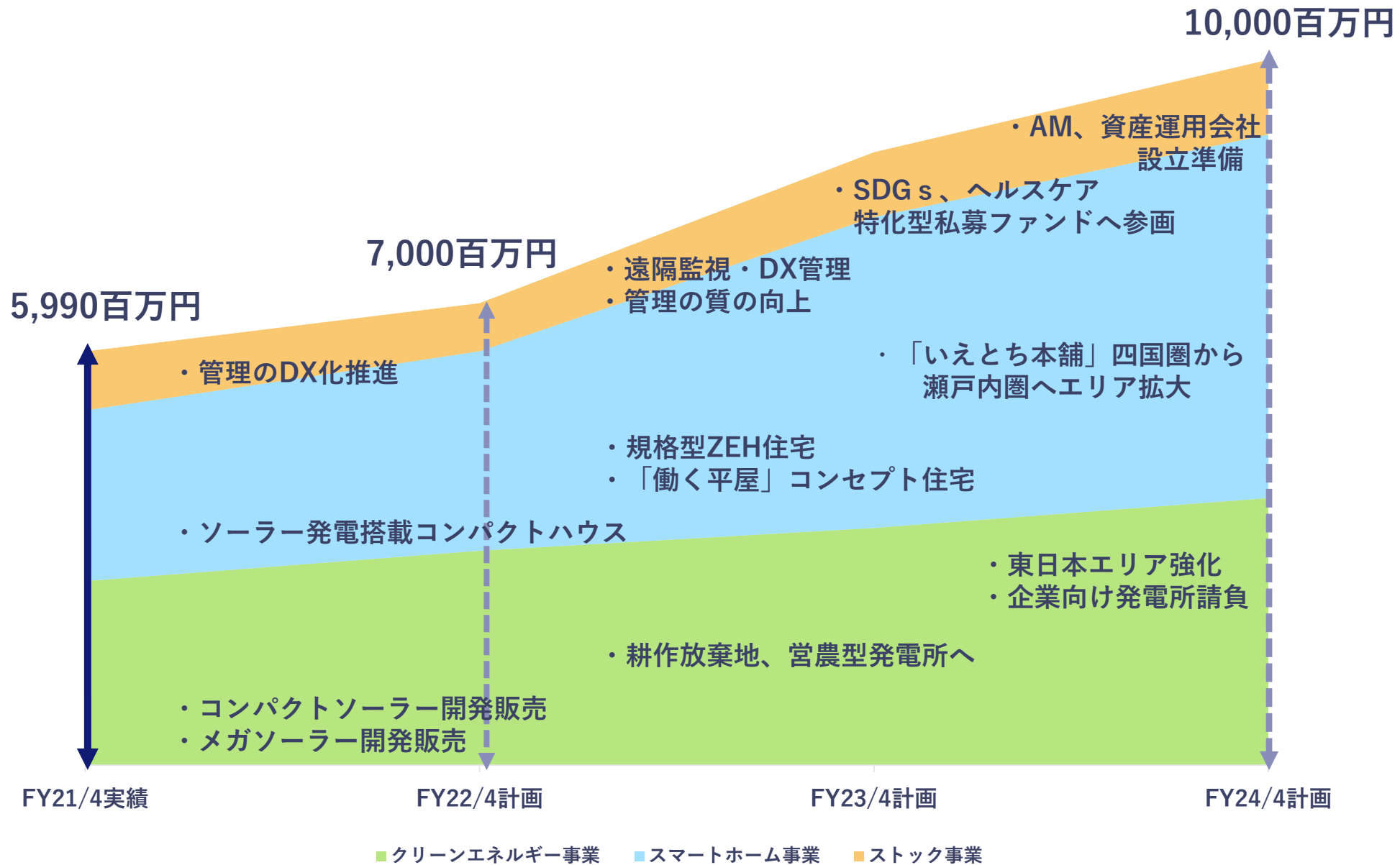
グリーンエネルギー参加の窓口



GX = クリーンエネルギー（太陽光発電） + α
グリーントランスフォーメーションは、全ての事業の基盤となる。

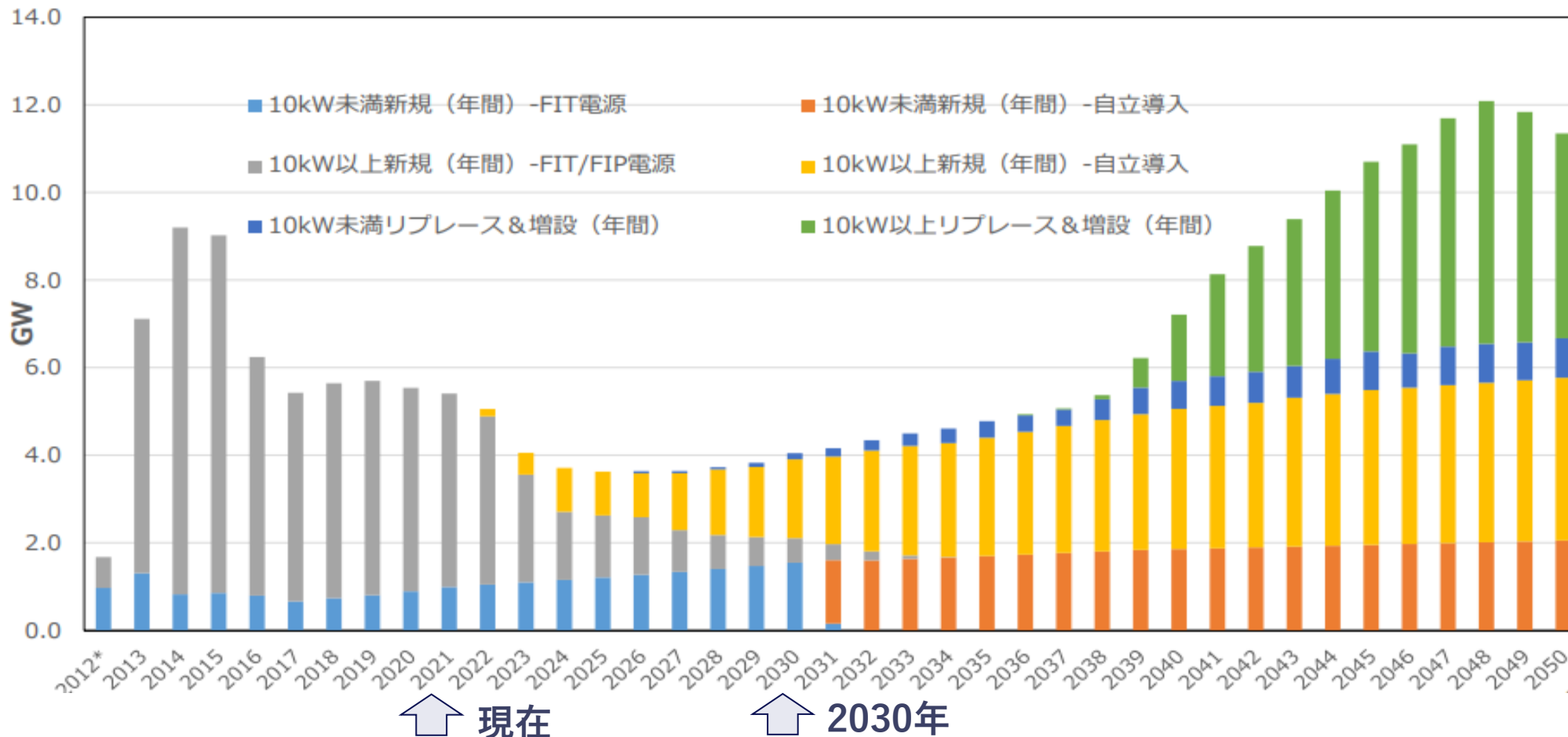


フィットの成長戦略 各セグメント成長イメージ



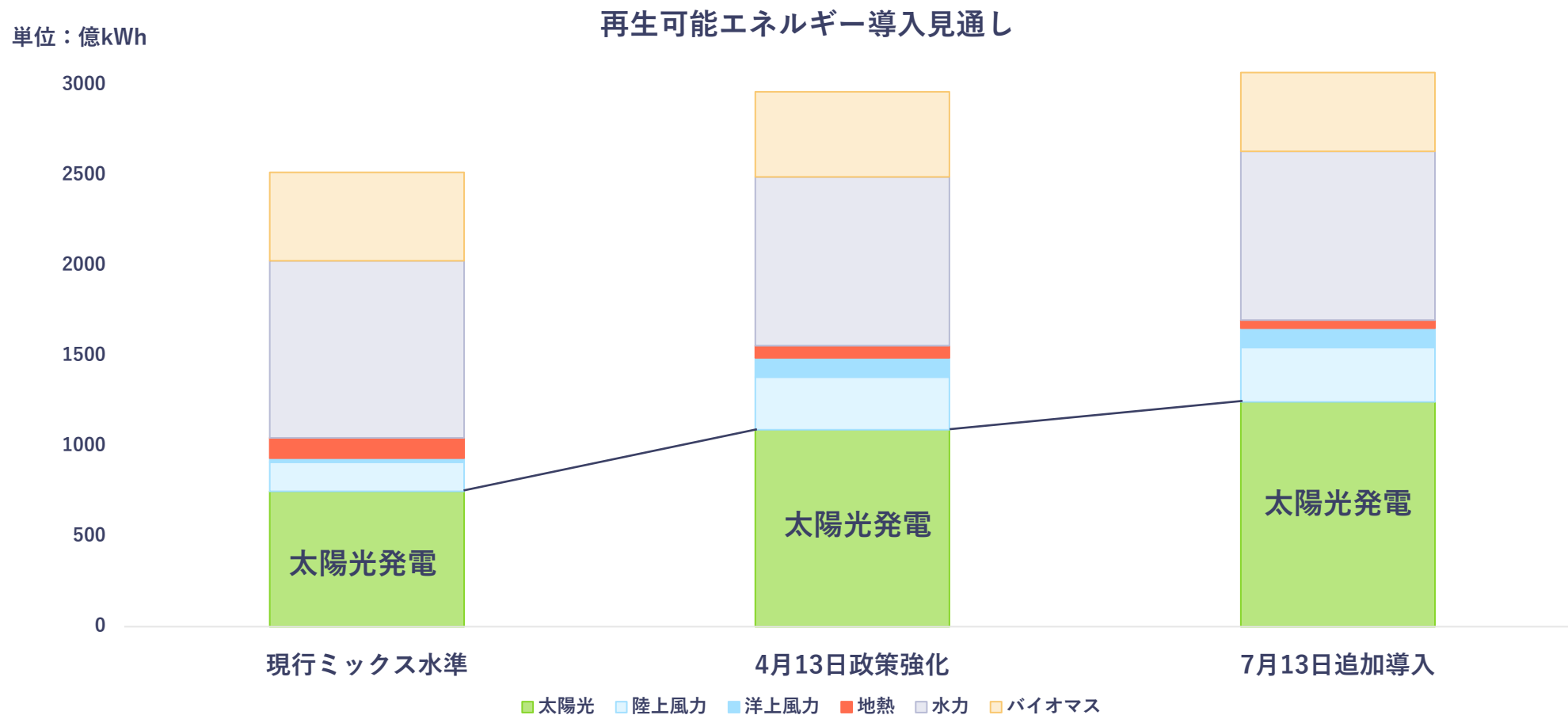
太陽光エネルギービジネスの成長性-1

JPEAが作成した2050年に至る太陽光発電想定導入量の標準ケースでは、ACベース200GW。導入量は2030年代前半まで約4GW／年となるが、2040年以降はリプレース・増設分を含め7~12GW／年の導入を想定しています。



太陽光エネルギービジネスの成長性-2

再生可能エネルギーの導入量については、7月13日に3,126億kWhが提示されています。2030年までに温室効果ガスを46%削減する目標に向けて更なる追加の見込も予定されているため、太陽光発電をはじめとする再生可能エネルギー導入は増加するものと考えられます。



成長戦略のポイント

「個人参加型、持続可能エネルギー社会の実現」のために、
太陽光発電による再生可能エネルギー創出を軸とした事業を行います。

成長戦略 1. エリア拡大戦略

成長戦略 2. 太陽光発電所及び不動産のストック収益の増大

成長戦略 3. DX戦略 プラットフォームの構築

成長戦略 1. クリーンエネルギー事業のエリア拡大戦略

より迅速な事業展開を行うため
西日本・東日本2拠点体制へ移行

緑色の箇所はO&Mで管理を
している太陽光発電所がある
都道府県を示しています。

東京本社
東日本拠点



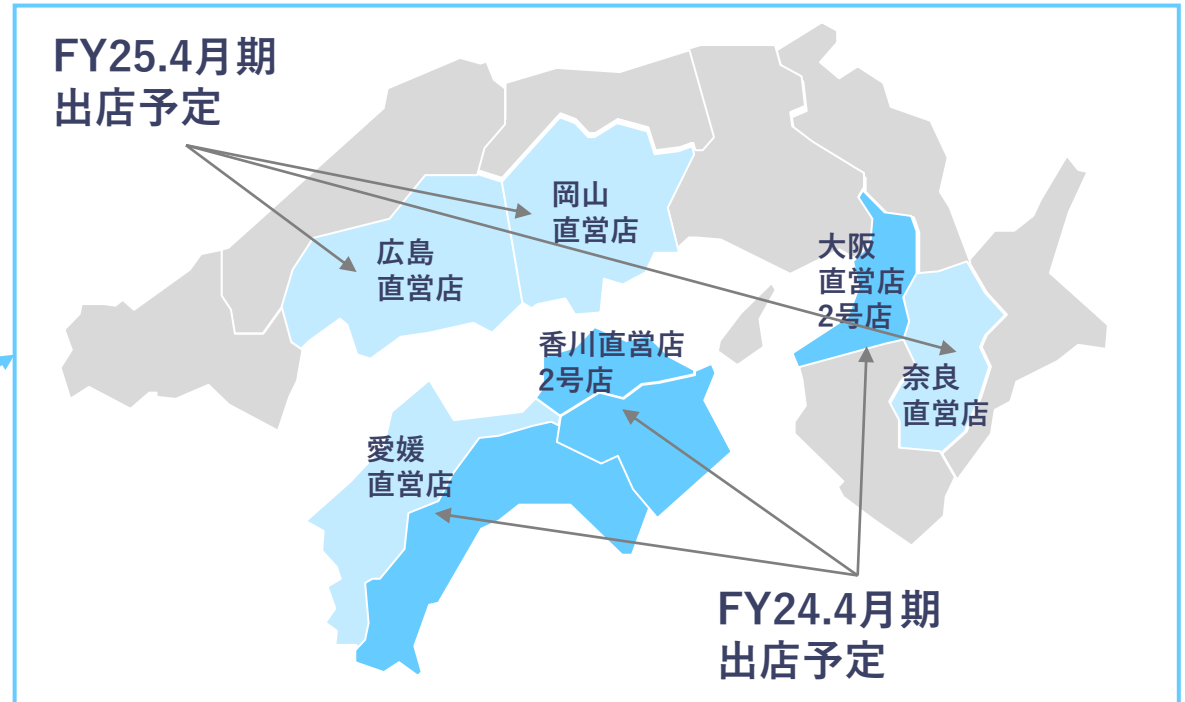
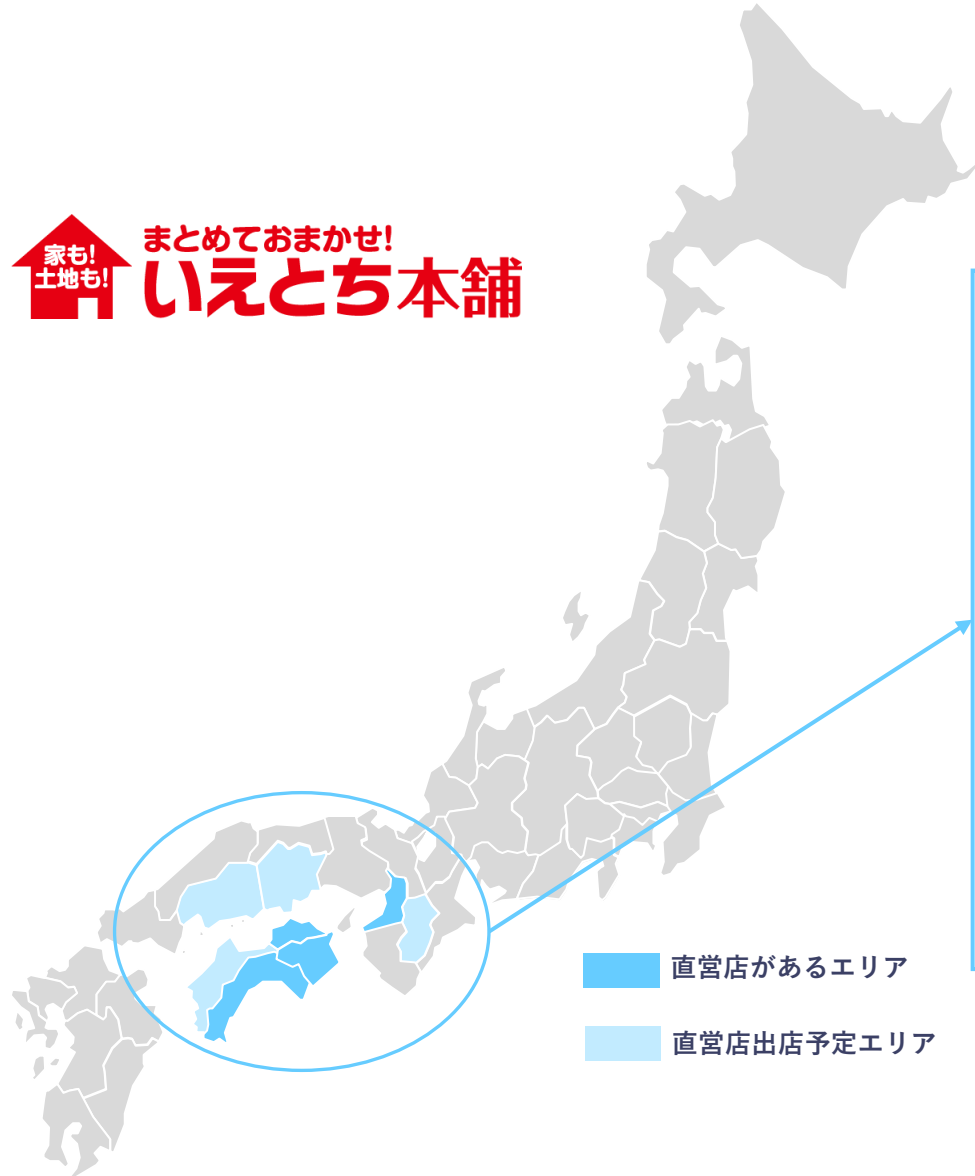
2021年11月株式会社 Plus one percent の株式取得により子会社化

徳島本店
西日本拠点

成長戦略 1. スマートホーム事業のエリア拡大戦略

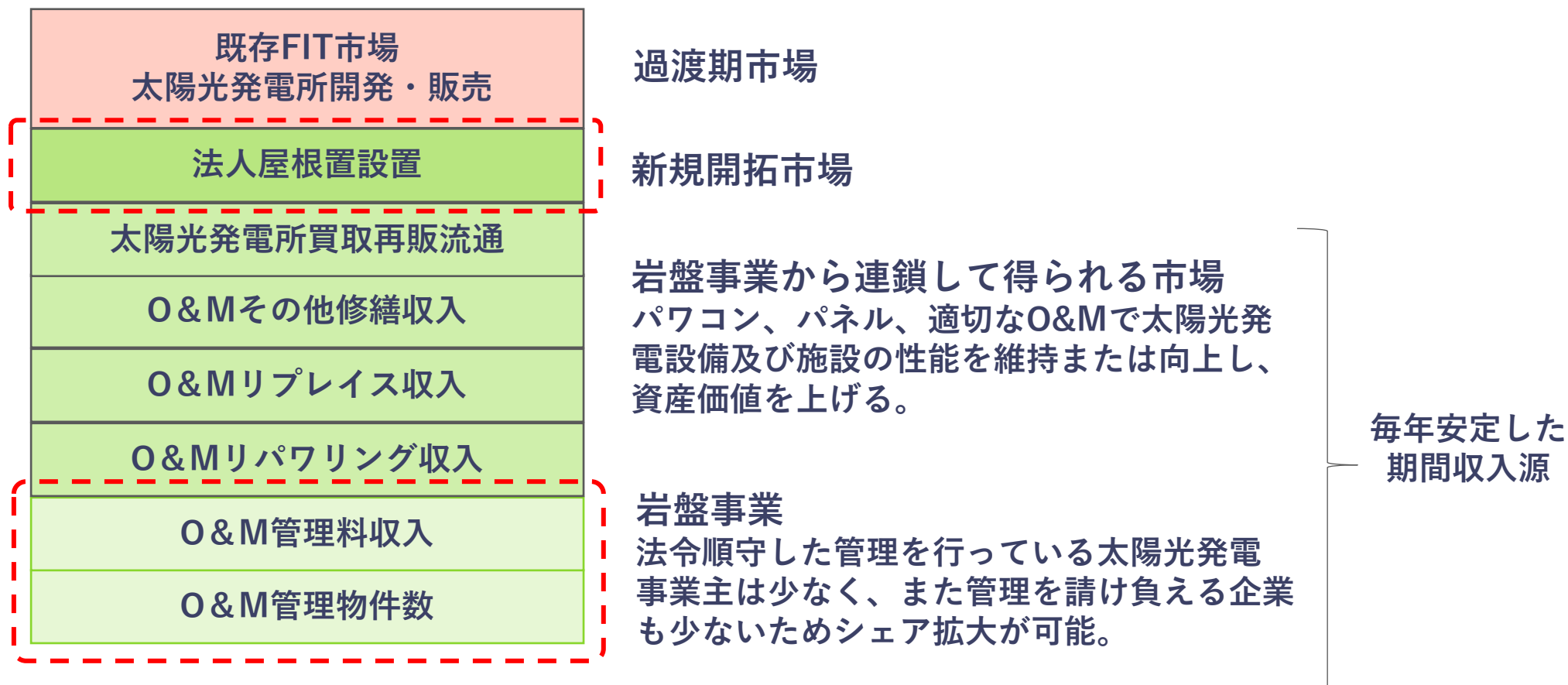


香川・大阪に直営店の2号店を出店予定
中国・四国地方、関西に拠点を置き
瀬戸内圏へエリアを拡大していく予定



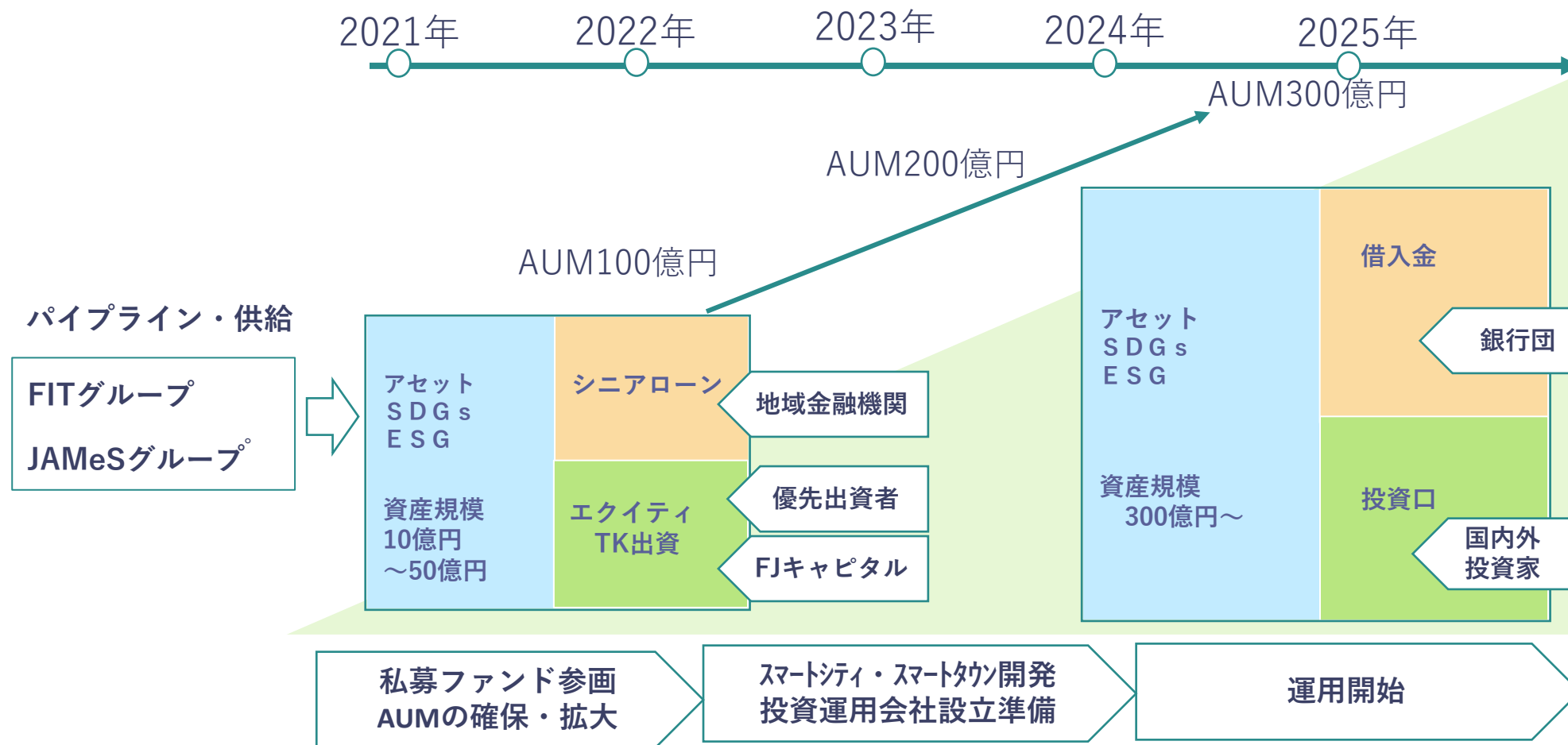
成長戦略 2. 太陽光発電所及び不動産のストック収益の増大

太陽光発電施設及び設備のO&Mを戦略的に地域展開することで、顧客のニーズに迅速に対応し、信頼のサポートでシェアを獲得、安定収入を得られるストック事業の強化と卒FITを見据えた市場開拓と事業を行います。



成長戦略 2. ストック事業 : アセットマネジメント ストラクチャーとロードマップ

- 地方創生SDGsの実現持続可能なまちづくり
- 高齢化社会の地域ヘルスケア施設にDX（デジタルトランスフォーメーション）を活用し安心して暮らせるまちづくり
- SDGsを原動力とした事業への地域金融機関のSDGs金融の支援



AUM (Assets Under Management) : 運用総資産

成長戦略2. ストック事業 : アセットマネジメント「FJキャピタルにできること」

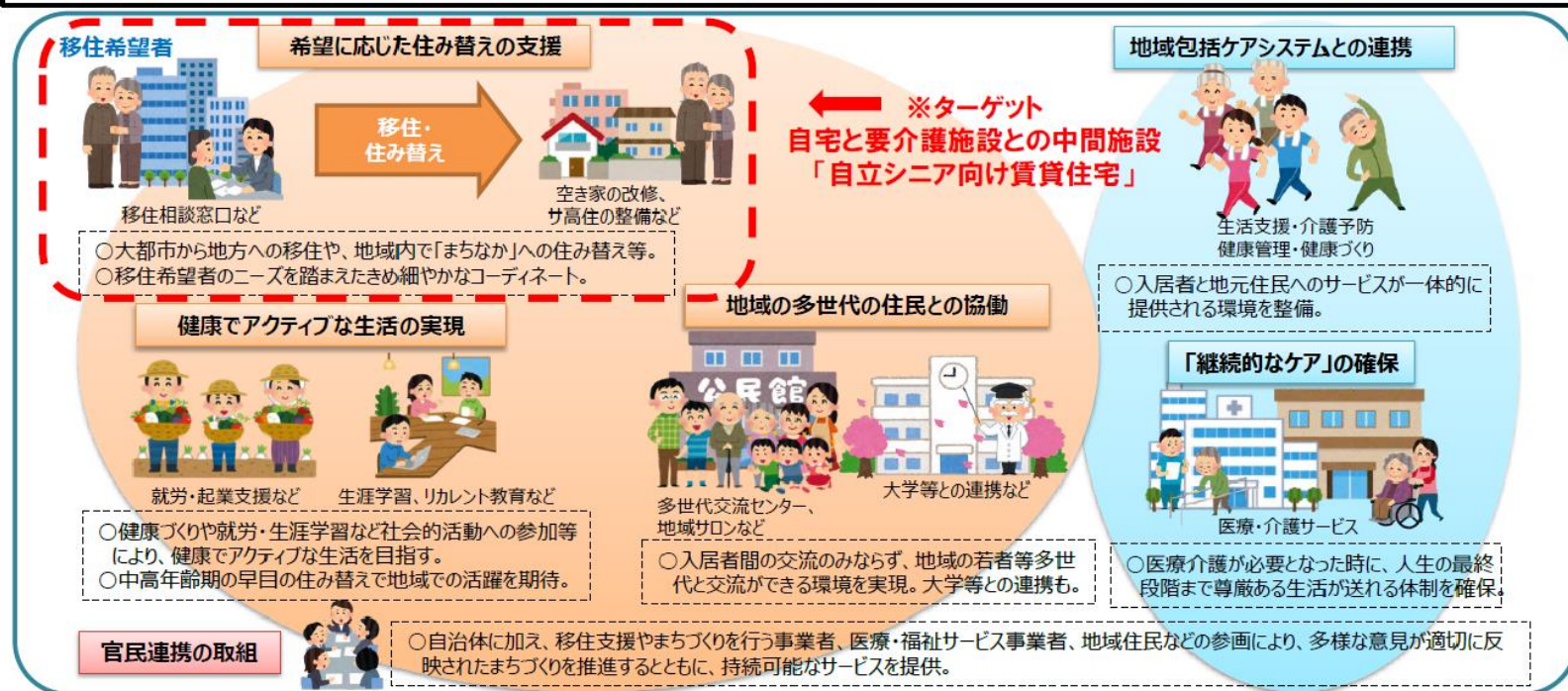
自立シニア向け「生涯活躍のまち」日本版CCRC構想の実現

— 新たな収益機会の創出 —

「生涯活躍のまち（日本版CCRC※）」の推進

※Continuing Care Retirement Communityの略

◎地方創生の観点から、中高年齢者が希望に応じて地方や「まちなか」に移り住み、地域の多世代の住民と交流しながら、健康でアクティブな生活を送り、必要に応じて医療・介護を受けることができる地域づくりを目指す。 (生涯活躍のまちHP: <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/about/ccrc/index.html>)



※自宅と要介護施設との中間施設として、
自宅に居ながらにして、必要に応じての医療法人グループや調剤薬局グループ、介護サービス事業者より、
定額での定期的な「訪問診療サービス」、「訪問看護サービス」、「訪問調剤サービス」、「定期巡回サービス」等
を必要に応じて受けられます。

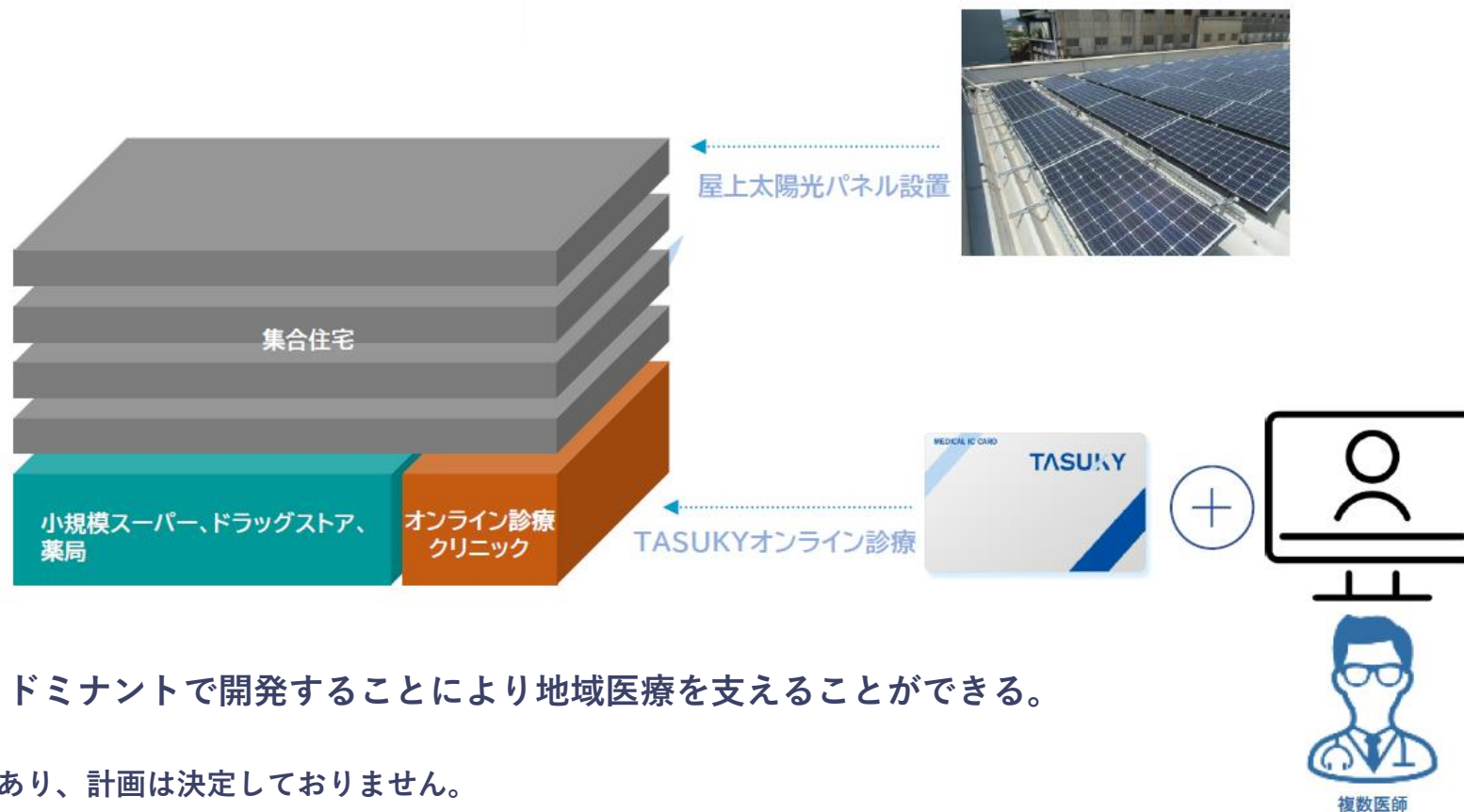
*内閣府・内閣官房HPからの資料データ

成長戦略2. ストック事業 : アセットマネジメント「FJキャピタルにできること」

【新商品開発イメージ※】

TASUKYオンライン診療クリニック付きスマートマンション

「TASUKY」は、複数の医療機関で共通使用できるICカードを、受付で提示することにより、クラウドサーバにあるデータにアクセスし、複数の医療機関・医師で患者の医療データを共有するシステム。



ドミナントで開発することにより地域医療を支えることができる。

※現時点では構想であり、計画は決定していません。

成長戦略 2. ストック事業 : アセットマネジメント「FJキャピタルにできること」

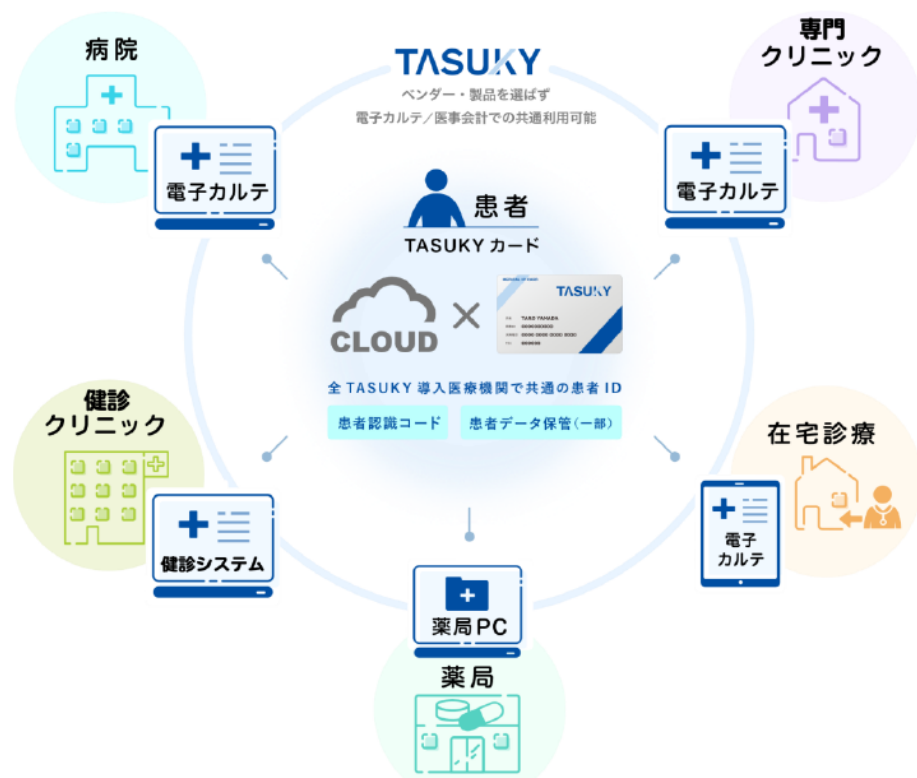
クリニック・医療サービス付き物件の開発※ : JEMeSの医療連携サービスを活用

“医療のかたちを変える医療連携システム”

TASUKY

タスキー

複数の医療従事者が
一人の患者を見守り支えるネットワーク



※現時点では構想であり、計画は決定していません。

1. カルテを持ち帰り自分の健康情報を自己保管する

「TASUKY」は、複数の医療機関で共通使用できるICカードを、受付で提示することにより、クラウドサーバにある医療データにアクセスし、複数の医療機関で患者の医療データが共有するシステムです。“患者が自身の健康情報を持ち歩く”事で、切れ目のないデータ収集と医療機関間での共有を行い、複数の医師、薬剤師が1人の患者を見守り支えます。また、検査データ共有により重複検査を削減し、医療費負担を抑制できます。

※左記イメージ

2. 初めて行く医療機関及び連携病院が“かかりつけ”になる



「TASUKY」は、患者の診療にかかわるライフレコードを医療従事者に共有し、初めて受診する医療機関でも自身の体調を理解してもらった上で診断を受ける事が可能です。

3. 罹患してからではなく未病予防に役立つ

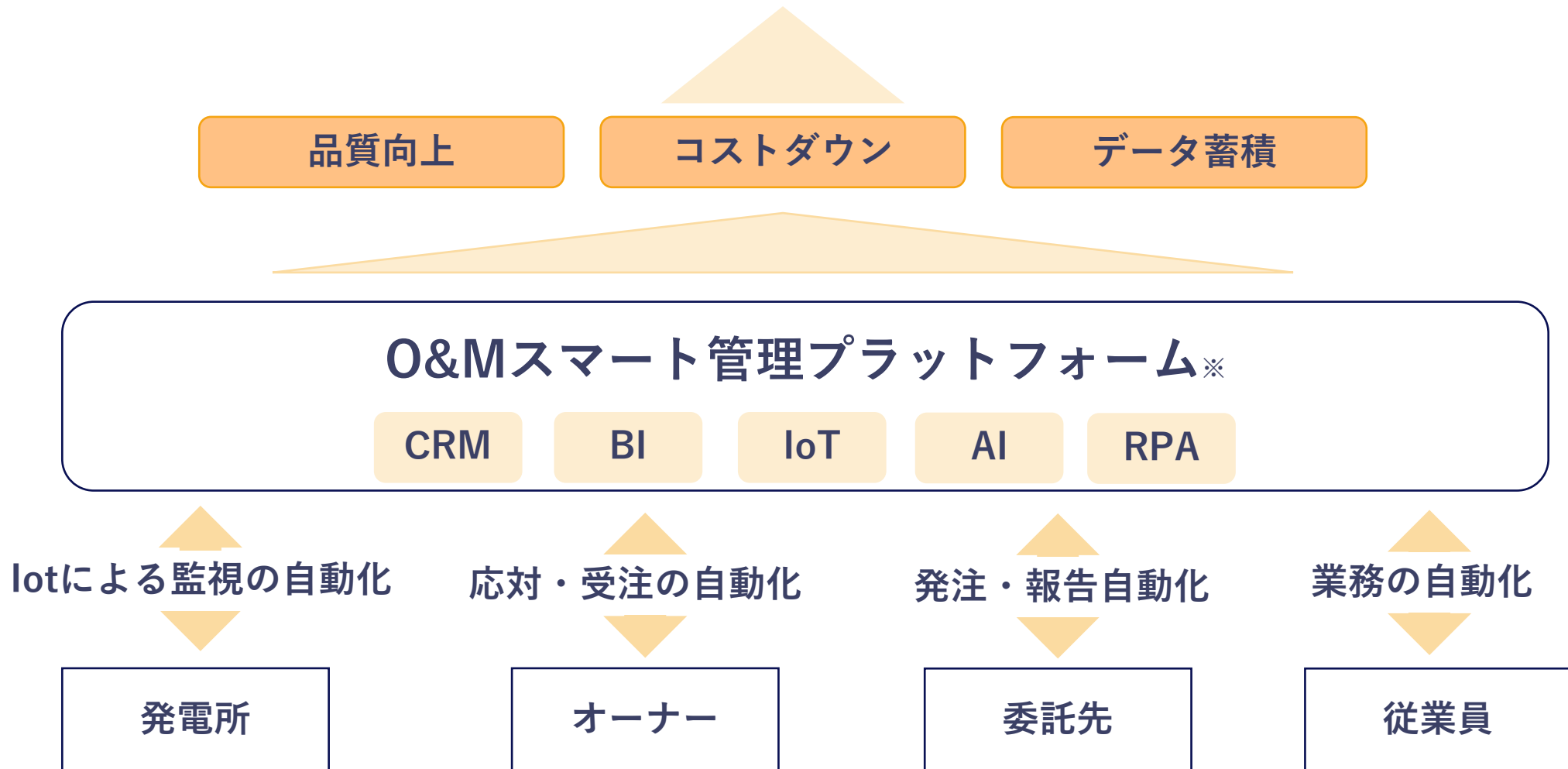
企業雇用時や定期での健康診断情報を個別に保管し、基準値での異常だけでなく、以前の測定値と比較する事で自身の健康推移から未病予防につながります。

4. 誰でも持てる健康管理カード

スマホを持っていない、日本国籍ではない、生活保護受給者、未成年など、既存の地域医療連携システムでは対応できなかった方々も「TASUKY」を利用可能です。

成長戦略3. DX戦略 O&Mスマート管理プラットフォーム

プラットフォーム構築によるDX実現で継続的な成長基盤と競争優位性の確保をします。



※プラットフォームの稼働見込時期は精査中です。

主要なリスク及びその対応策

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
<p>資材・部材の供給体制について</p> <p>何らかの事情で取引先から資材や部材、住居設備等が供給されなくなった場合、または大幅に遅延することになった場合は、価格高騰や商品引渡の遅延等、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>外部の取引先は、商品の開発段階で信用力、生産能力等を確認の上選定を行っております。取引先との密な連携で情報収集を行い、在庫数の安定確保に努めております。</p>	中	高
<p>法改正について</p> <p>当社グループの事業分野において新たな法的規制の導入や現行の法的規制の強化等の法改正が行われた場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>コンプライアンス順守のため従業員啓発の研修や顧客への周知徹底を行い、また法改正に対応できる資格技術者の確保と人材育成を行うことにより法令違反や社会規範に反した行為等の発生可能性を低減させるよう努めております。</p>	中	中

上記のリスクはいずれも、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対策です。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向が含まれますが、これらに限られるものではなく、また、事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めておりますが、上記リスクや不確実性を排除するものではありません。
- 当資料のアップデートは今後、毎年7月下旬を目途として開示を行う予定です。