

Case 2

フィット



21世紀の住まい提案と 規格型ビジネスで 10%超の地域ナンバーワンモデル で經常利益率

なぜ日本の住宅は こんなにも高いのか

フィットは2009年、「第2の住宅産業を創る」というコンセプトのもと、商業・医療・公共施設を中心に建設事業を行っていたスズケン&コミュニケーションから分社した。従来の住宅産業の常識を破る独自のビジネスモデルで事業を拡大し、四国ナンバーワンのハウビルダーに成長。2016年3月には東証マザーズへ上場を果たした。

同社の事業は「エネルギー事業」「住宅事業」「フランチャイズ事業」の3つで構成される。エネルギー事業は、投資家向けにコンパクトソーラー発電所（土地付き小型太陽光発電施設）を販売。住宅事業では、規格化によるローコスト住宅と太陽光発電システムの

売電収入で支払い負担を抑える「規格型住宅（自己使用）」「規格型賃貸住宅（投資用）」を販売する。

またフランチャイズ（FC）事業は、住宅・不動産事業を行う「いえとち本舗」、資産形成・エネルギー事業を行う「投資の窓口」を運営。いえとち本舗では自己使用の規格型住宅を、投資の窓口ではコンパクトソーラー発電所、投資用の規格型賃貸住宅を全国展開する。

同社の鈴江崇文社長は、「なぜ日本の住宅はこんなにも高いのか」というシンプルな疑問を突き詰めた。テレビや車は規格化されているのに、住宅は仕様や構造、間取りなどを各社各様で顧客の要望に合わせてつくっている非効率な“1品生産”であることが、問題の根本であると結論付けた。

そこで低価格の規格住宅と太陽光発電による売電収入を組み合わせ、「家の購入費を抑えて暮らしを豊かにする」ソリューションとして提供。これをFC店で販売する仕組みを構築し、経常利益率10%超という安定経営を実現している。

21世紀の住宅革命 新しい生き方を提言

フィットが提唱する「第2の住宅産業」とは、徹底した規格化による低価格と、住宅を“発電所”と捉えて太陽光発電をセットで提案し、支払い負担の軽減を図ることで「家を持つと経済的負担が重くなる」という社会的問題を解決していくビジネスモデルである。具体的な取り組み内容は、次の2点だ。

(1) 規格型住宅の展開

注文住宅の場合、個々の要望を反映する必要があるが、賃貸住宅はプロの視点から効率的な間取りに統一できるため、規格型住宅の展開が可能というメリットがある。

同社が本社を構える徳島県内の物件でいえば、戸建賃貸住宅の家賃は8万円前後。賃貸マンションより1、2万円ほど負担は増すが、居住面積が78㎡と2、3割広がる。少しの追加費用で戸建てに住めるという点が広く顧客に受け入れられ、徳島を中心に急速に住宅着工棟数を伸ばしていった。

(2) コンパクトハウス市場を創造

戸建賃貸住宅において、機能的ながら規格化を進めたことでローコストを実現した同

社は、このノウハウを戸建て住宅へと応用。「建売以上、注文未満」のカスタマイズ住宅である『コンパクトハウス』を開発した。

土地や間取り、設備などを7ステップで選ぶと、過剰な機能や無駄を省くことができ、ちょうどよいジャストフィットした住宅が建てられる。この仕組みによって、同社は顧客から絶大な支持を得た。

強みは「水平展開」

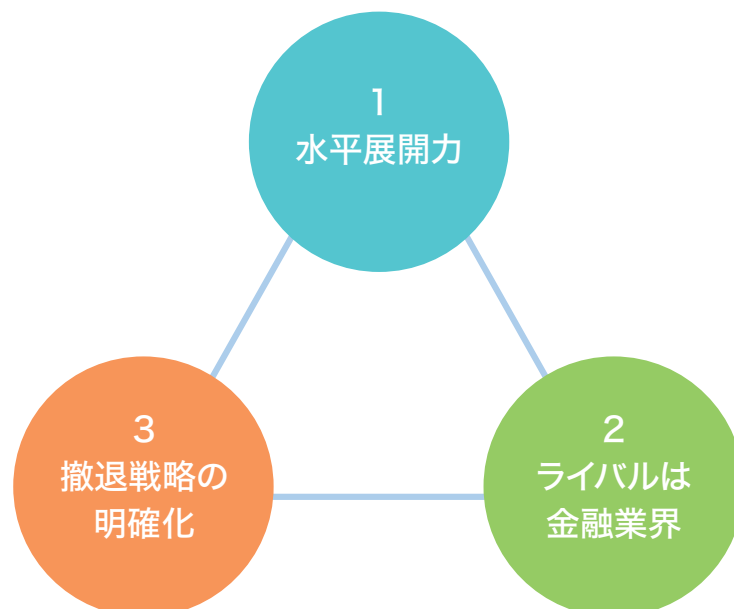
「金融提案」「撤退戦略」

フィットの強みは、次の3点である。【図表】

(1) 水平展開力

徹底的に標準化し、規格化して水平展開できる力が同社の強みである。前述したコンパクトハウスや戸建賃貸住宅

【図表】 学ぶべき3つのポイント



も、FC事業「いえとち本舗」として全国展開している。いかに生産性の高い事業モデルをつくるかに注力した結果である。

(2) ライバルは金融業界

一般的に住宅産業は、住宅を販売すると10年後のリフォームまでリピートがないことが多い。しかし同社の場合、家を購入した後の“暮らし”を重視しており、購入後にも保険や年金づくりなどを提案するスタイルである。中には年金に替わる金融商品（戸建賃貸住宅）として、4年連続で購入する顧客もいる

という。同業他社との競争軸の差別化が功を奏している。

(3) 撤退戦略の明確化

同社ではやらないことを決め、それが徹底されている。新築事業においては原則、注文住宅は施工しない。リフォーム事業においても環境商材である蓄電池と、住宅の品質保証に関わる購入後10年目の塗装関係の2つに主力商材を絞っている。それ以外の商材については注文住宅と同様、個別の設計が必要となるため、積極的な提案を行っていない。

同社は「頑張らなくても家

が買える」をスローガンに、住宅購入のハードルを下げること、他社が未参入の所得層へのアプローチに成功。新たな市場創造を実現したのである。

Data

株式会社フィット

所在地

徳島県徳島市川内町加賀須野
1069-23

事業内容

再生エネルギー事業、住宅・
不動産事業、フランチャイズ
事業

売上高

70億3300万円(2015年3月期)

従業員数

62名(2015年4月現在)



※パースはイメージです。実際の建物とは異なる場合があります。

