



本社外観・内観

- 本社所在地：東京都中央区晴海
- 事業概要：カスタマーリレーション事業、システム用蓄電池所開発事業、Non-fit太陽光開発事業、産業用太陽光事業、新電力事業 等
- 常時使用する従業員：62名（グループ全体・2026年2月時点）
- 現在の売上高：63.7億円（グループ全体・2025年11月期）
- 法人番号：4180001134833
- Web：https://fit-founder.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
八賀 晋太郎

企業理念 すべての人を熱狂に導く

「株式会社Fit Founderは『再生可能エネルギーの力で未来を切り拓く』を理念に掲げ、国内外で持続可能な社会の実現を目指しています。私たちはお客様・地域社会・社員すべての成長に貢献することを使命とし、次世代エネルギーインフラの創出を通じて産業界全体の脱炭素化を推進します。2018年の創業からわずか数年で業界内でも独自のポジションを築き、今後は2030年に売上高100億円を達成することを目標に掲げます。お客様や地域社会への価値提供、社員のスキルアップ・待遇改善を通じて、エネルギー分野のリーディングカンパニーとなることを誓います。」

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年に売上高100億円を実現し、全国・海外における再エネ事業のインフラ企業としての地位を確立。

蓄電池・太陽光発電・新電力を軸に、エネルギーソリューション事業を拡大し「エネルギー×テクノロジー企業」へ進化。

課題

大規模設備投資に必要な資金調達最適化。
蓄電池や太陽光発電の高効率化技術開発・調達力の強化。
各地での規制対応・許認可取得のスピードアップ。
営業力・施工力を支える人材確保と育成。
競争激化する市場での差別化（サービス・ブランド力）。
ESG・SDGs指標に基づいた企業価値の向上。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

設備投資・開発体制強化
大規模システム用蓄電池・産業用太陽光施設の設置拠点を全国展開
蓄電池・太陽光システムの共同開発体制を国内外メーカーと構築

事業領域拡張
VPPA（仮想電力購入契約）・PPAモデルの普及支援で法人顧客を開拓
新電力事業の地域密着型展開で市場シェアを獲得

M&A・資本提携
地方施工会社・電力関連企業とのM&Aで施工網を拡充

営業・マーケティング戦略
スポンサー活動・地域イベントを通じたブランド認知向上
デジタルマーケティングを活用した全国顧客開拓

実施体制

経営層
代表取締役を中心に、経営戦略室を新設し、中期計画と資金調達戦略を策定。

開発・施工部門
自社エンジニアと提携メーカーの共同開発チームを設置し、プロジェクトごとの施工・開発プロセスを標準化。

営業・マーケティング部門
全国営業網の拡充とデジタルマーケティング専門チームを編成。

人事・教育部門
海外市場対応人材の採用計画と社員キャリアパスを整備し、研修体系を強化。

グループ会社連携
開発・施工・営業・保守をワンストップ体制で提供。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

グループ構成図

