



2021年2月22日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 識 学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤広大
(コード番号7049 東証マザーズ)
問合わせ先 執行役員経営推進部長 佐々木大祐
(TEL : 03 - 6821 - 7560)

識学1号ファンド、第5号投資案件として “美しいクルマと共に暮らす”株式会社ホワイトシードへ投資を決定

株式会社識学(東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大)は、当社の子会社である識学1号投資事業有限責任組合(以下、「識学1号ファンド」)が洗車と磨き、コーティングのプロショップ「Beautiful Cars」をブランドとする株式会社ホワイトシード(秋田県秋田市、代表取締役 村上 篤「以下、ホワイトシード社」)が実施する第三者割当増資を引き受けることによる投資を決定したことをお知らせいたします。

【ホワイトシード社への投資背景】

日本の新車の販売台数は近年伸び悩みを見せており、新車の販売台数の市場調査では2003年には販売台数が583万台、平均車齢が6.39年に対し、2020年には販売台数は503万台、8.72年と販売台数は減少傾向、平均車齢は右肩上がりでも推移しており、長く車に乗るユーザーが増加しております。(※1)

ホワイトシード社の事業は、洗車・研磨・コーティング等の店舗事業、FC事業、通販をメインとしたEC事業を展開おり、ネットとリアルが融合したバランスの良い事業形態と当社は判断しています。同社の**洗車・研磨・コーティング技術はオリジナルでカスタマイズされており、車体に負担をかけにくい独自のサービスである**一方で、サービスのマニュアルが整備されていることから、誰がやっても高品質の洗車・研磨・コーティング技術を再現可能である汎用性が高いサービスとなっております。そのため、人員、店舗の拡大・FC店舗の拡大により事業成長が見込まれるビジネスモデルとなっております。

また、ホワイトシード社が展開する主要事業の一つである洗車事業のメイン顧客は、「洗車を行うドライバー層」のうち、「洗車を店舗に依頼するドライバー(以下、A層)」となっております。残りは、「自分で手洗いするドライバー(以下、B層)」、「洗車機を使用するドライバー(以下、C層)」となっており、このうち洗車スポンジ等の用品を使用するB層もターゲット顧客となっております。長く車に乗るユーザーが増えている環境の中で、A層とB層の顧客層を拡大する事でホワイトシード社の今後のシェアの拡大余地が高いと考えております。

同社はYoutubeチャンネルを開設(2021年2月22日時点でのチャンネル登録者数5.27万人)しており、同社が投稿した「プロが特別な道具を使わずに本気洗車! シャンプー洗車編」の動画は再生回数200万回を超えていることから(※本資料開示時点)、正しい洗車方法への潜在的な関心が高く、今後のEC事業等の拡大が想定されます。

今回、識学1号ファンドが投資及び組織力向上のための支援を行うことによって、仕組化された組織運営及びサービス提供が実現する事で、人員の拡充や、店舗事業・EC事業の拡大を加速させることができ、さらなる成長が見込まれると判断したことから今回の投資を決定いたしました。

【今後の見通し】

ホワイトシード社への投資に伴い識学 1 号ファンドが保有するホワイトシード社の持株比率は約 9%となります。本件の投資に伴い、当社の損益状況及び財政状態に及ぼす影響は軽微と見込んでおります。今後、当社の業績等に重要な影響を与える新たな支出が発生した場合は、適宜開示いたします。

※1 出所：一般社団法人日本自動車販売協会連合会及び一般財団法人自動車検査登録情報協会
(2020 年 3 月 31 日発表)

■株式会社識学：

<https://corp.shikigaku.jp/>

本社：東京都品川区 代表取締役社長：安藤広大

事業内容：識学を使った経営、組織コンサルティング、識学を使った従業員向け研修、識学をベースとした web サービスの開発、提供

以 上