

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

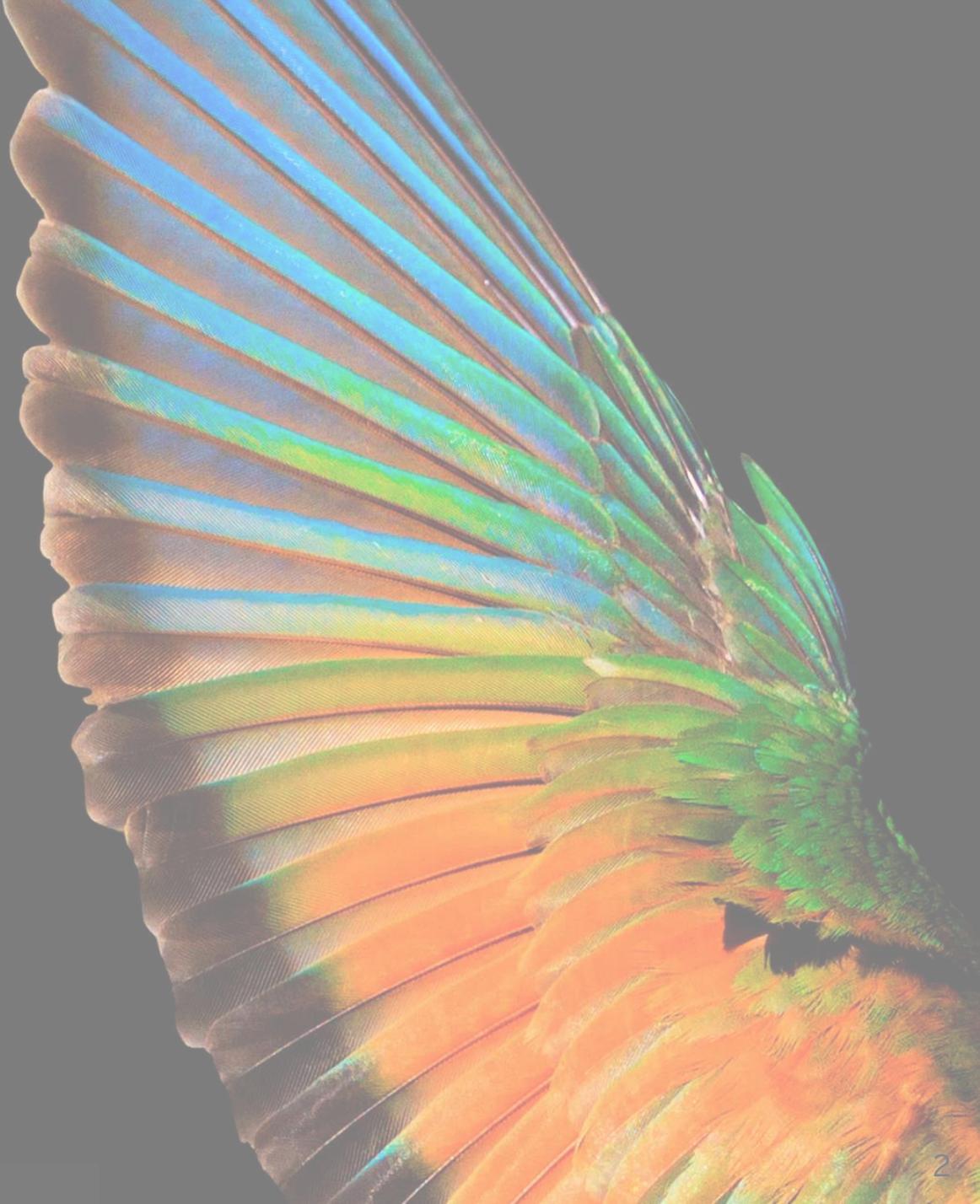
2021年12月23日

株式会社シック・ホールディングス

東証マザーズ(7365)

1. シック・グループとは

2. ビジネスモデル・市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. 財務ハイライト
6. リスク情報



BRAND STATEMENT

変えてゆく。超えてゆく。

社会はシンカする。深化し、新化し、進化する。

いつの時代も、新価(新しい価値)を探し求めて“シンカ”を遂げる。

わたしたちは、その“シンカ”を起こす存在でありたい。

人びとに新しい価値を提供しつづける会社でありたい。

だからこそ、わたしたちは変わりつづける。

自らを変化させることで、自らの限界を超えていく。

わたしたちは、CHIC:シック すなわち、粋。

時代を変えるような、粋な仕事がしたい。

古い常識を超えていくような、粋なビジネスがしたい。

粋な夢をもった、粋な会社でありたい。

C:
CHIC



● シック・グループのミッション・ビジョン・バリュー

MISSION -存在意義-



テクノロジー
人と共存する技術で、暮らしをシンカさせる

※「シンカ」深化・新化・進化・新価

VISION -目指す世界観-



10年後、暮らしのプラットフォームを創造し
ユーザー1,000万人を目指す

VALUE -共通の価値観-



シック
“粋” -CHIC

Commitment

決意
- 自ら意志を決める -

Hospitality

共創
- 共に創りあげる -

Integrity

真摯
- 真摯に取り組む -

Challenge

挑戦
- 挑戦し続ける -

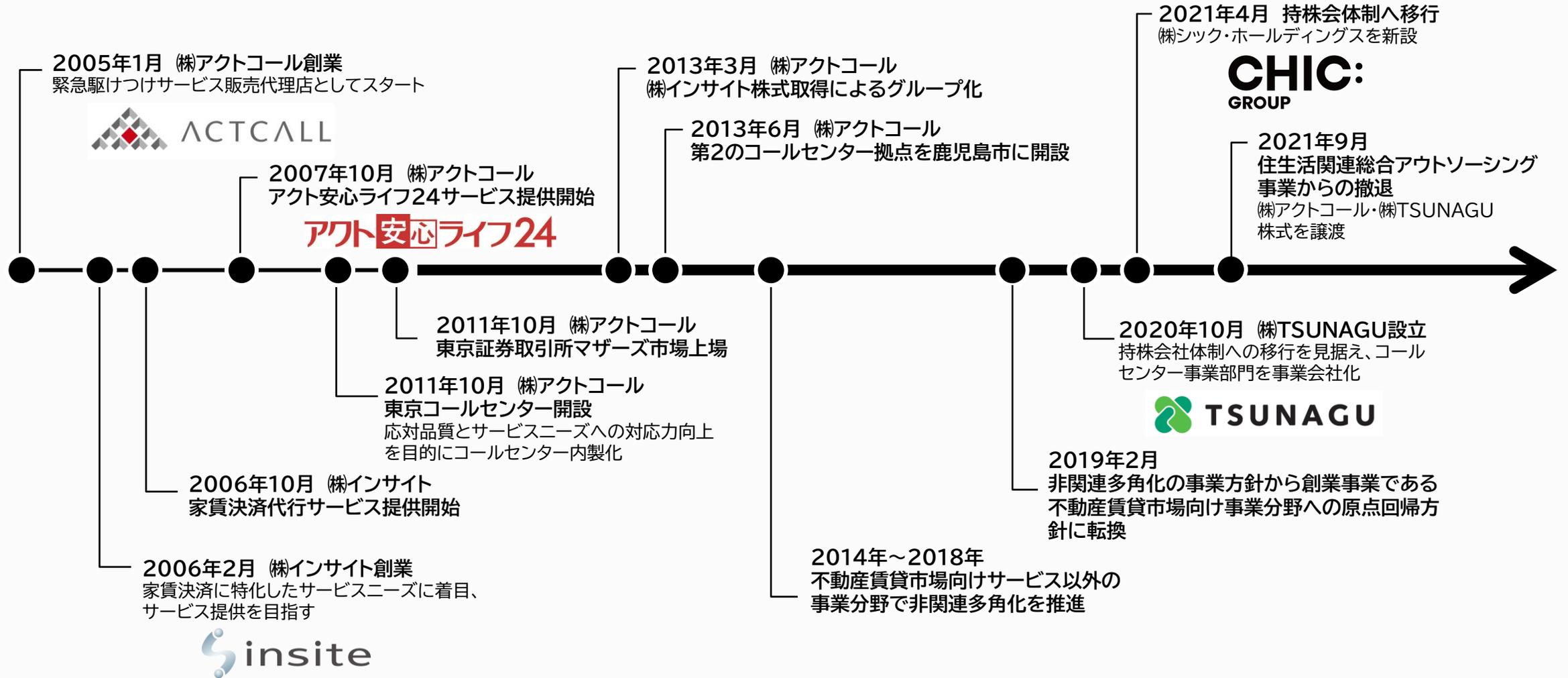
● ● 会社概要

2021年11月末日時点

会社名	株式会社シック・ホールディングス CHIC Holdings INC.
設立	2021年4月1日
代表取締役社長	福地 泰
上場市場	東京証券取引所マザーズ市場 業種・証券コード:サービス業・7365
本社	東京都新宿区四谷二丁目12番5号
連結子会社	株式会社インサイト
WEBサイト	https://chic-holdings.jp/

シック・グループの沿革

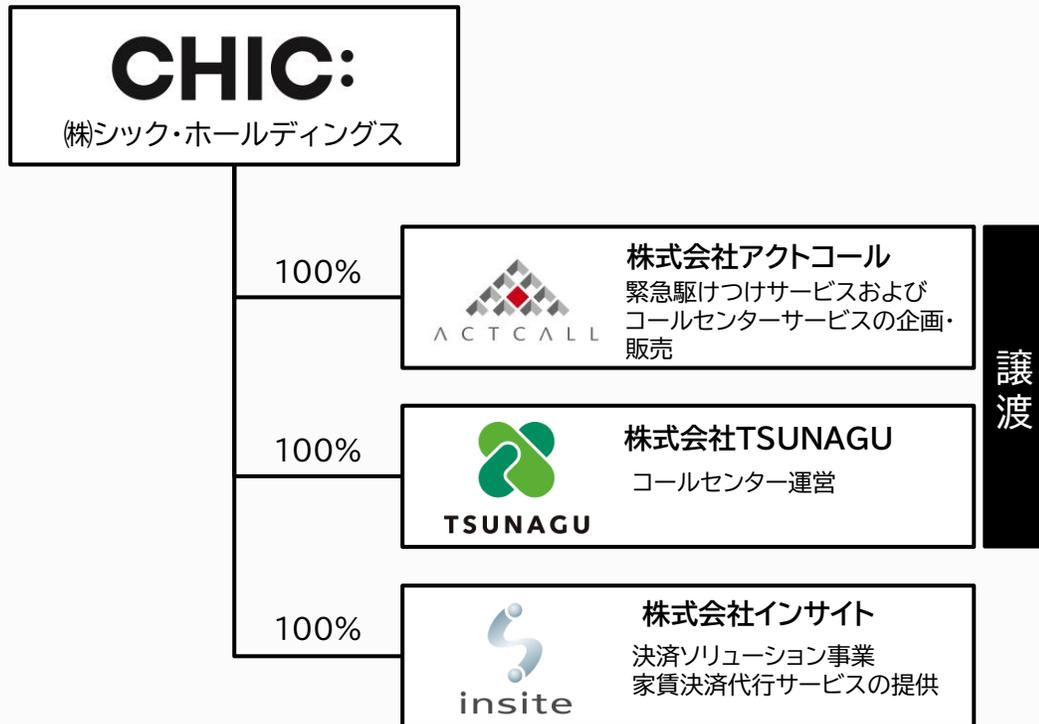
2005年の創業以来、不動産業界の総合アウトソーサーとしての実績あり。



シック・グループの概要

2021年9月30日付で株式交換により、(株)アクトコール・(株)TSUNAGUの全株式のジャパンベストレスキューシステム(JBR)社へ譲渡を実施。シック・グループとしては、決済ソリューション事業へ経営資源を集中を決定したことにより、連結子会社は現在(株)インサイト1社となる。

2021年9月29日以前



2021年9月30日以降



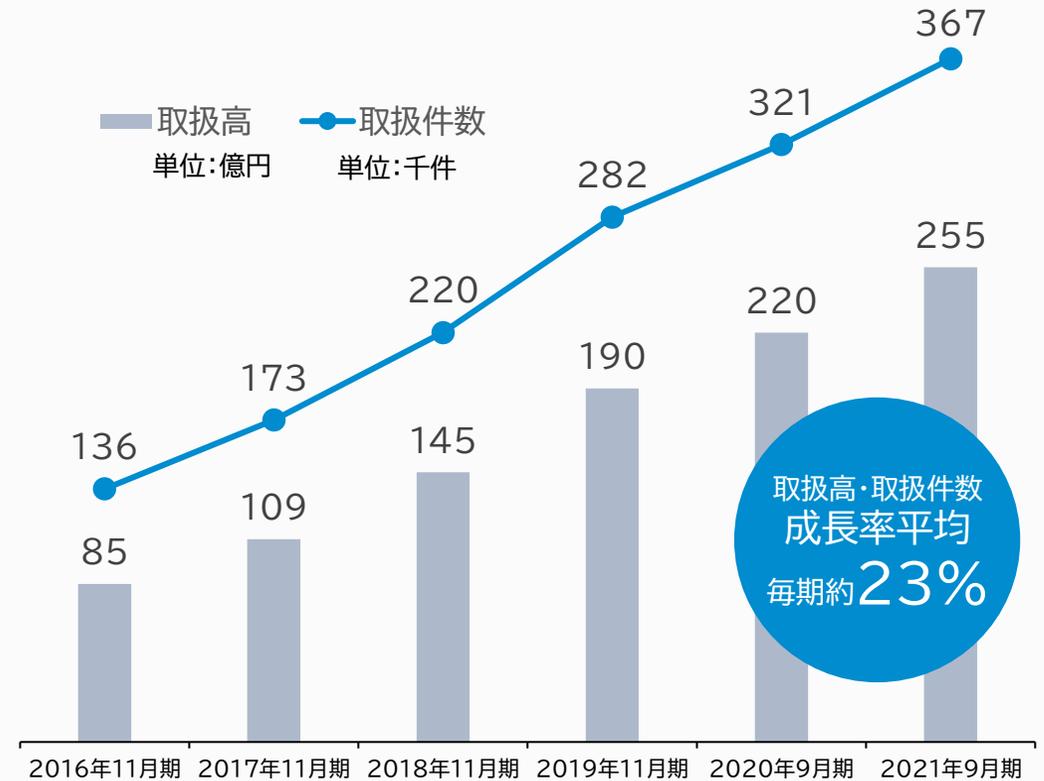
● 事業概要およびKPIの推移

家賃出納管理に特化したアウトソーシングサービス提供の先駆者として事業展開。
ストック型ビジネスモデルであり、安定的に取扱い高・件数を拡大。



決済ソリューション事業

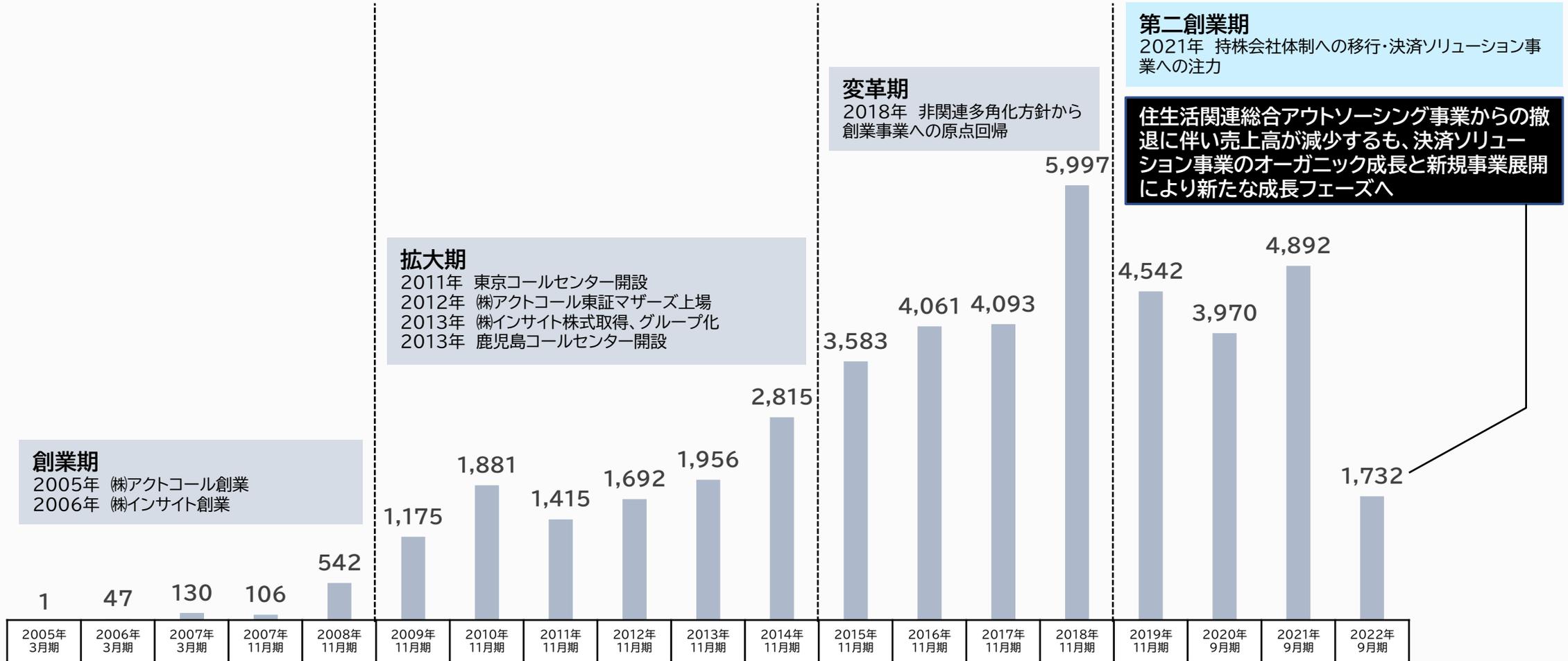
家賃の口座引き落としから、滞納発生時の対応等、不動産会社や賃貸物件オーナーへ家賃の出納管理業務のアウトソーシングサービスとして、家賃決済代行サービスを提供。



※ 2020年9月期は決算期変更のため、10か月の変則決算となります。

成長の軌跡 -連結売上高の推移-

創業事業の拡大～非関連多角化を経て、原点回帰、不動産総合アウトソーサーとして再び成長拡大フェーズへ。
2022年9月期以降は決済ソリューション事業に経営資源を集中。



創業期
2005年 (株)アクトコール創業
2006年 (株)インサイト創業

拡大期
2011年 東京コールセンター開設
2012年 (株)アクトコール東証マザーズ上場
2013年 (株)インサイト株式取得、グループ化
2013年 鹿児島コールセンター開設

変革期
2018年 非関連多角化方針から
創業事業への原点回帰

第二創業期
2021年 持株会社体制への移行・決済ソリューション事業への注力

住生活関連総合アウトソーシング事業からの撤退に伴い売上高が減少するも、決済ソリューション事業のオーガニック成長と新規事業展開により新たな成長フェーズへ

※ 2020年9月期は決算期変更のため、10か月の変則決算となります。

1. シック・グループとは

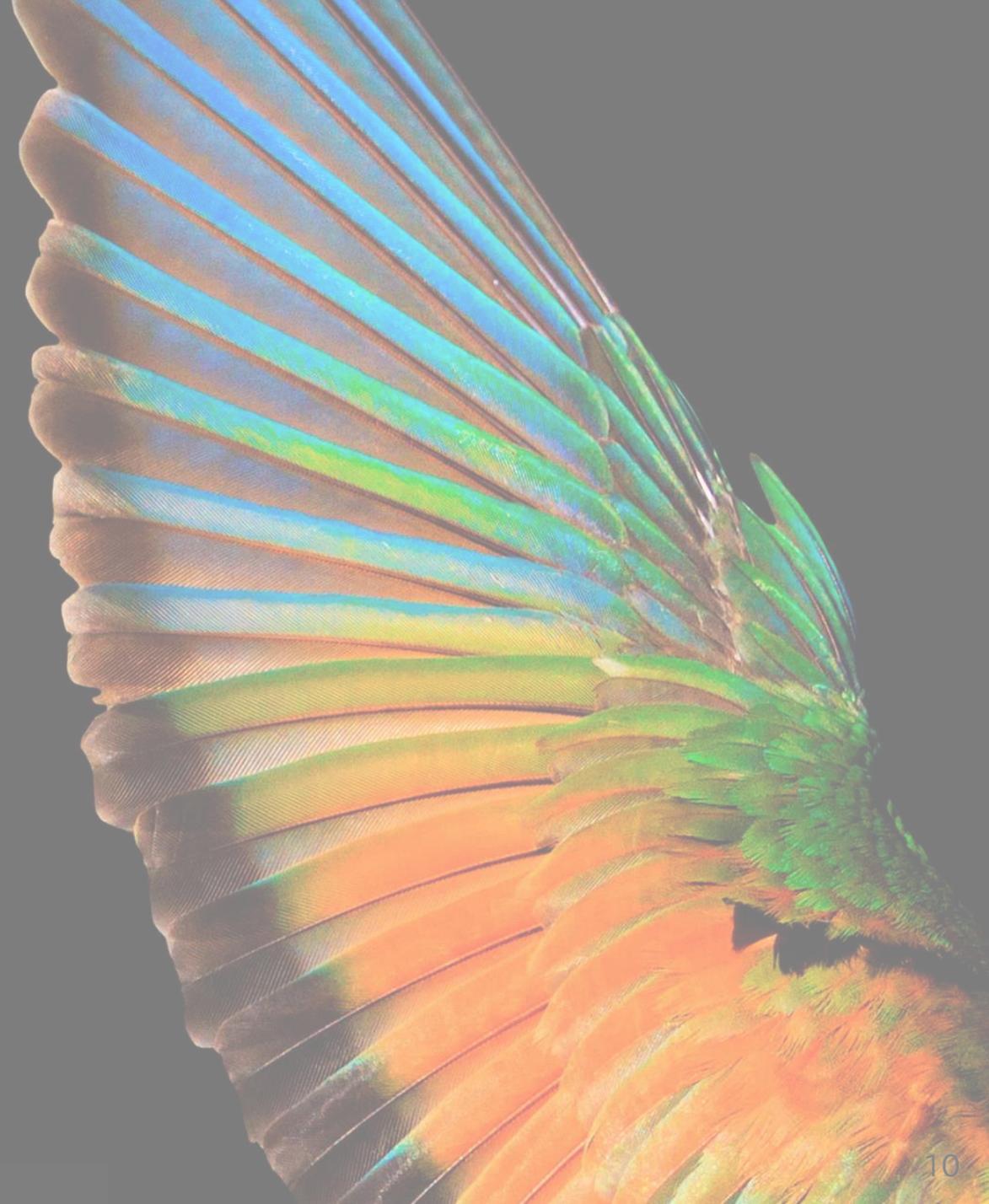
2. ビジネスモデル・市場環境

3. 競争力の源泉

4. 事業計画

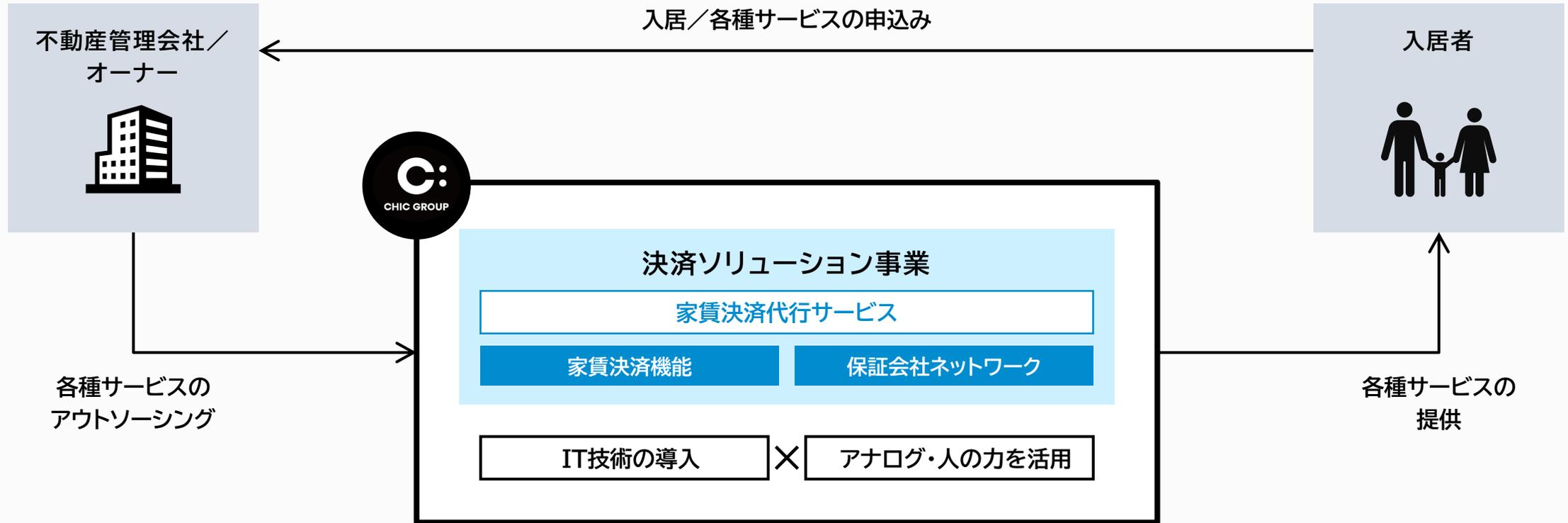
5. 財務ハイライト

6. リスク情報



● ● ビジネスモデル

家賃決済代行サービスを入居者様に提供し、
不動産管理業務の負荷軽減やサービス多様化・高度化を支援。

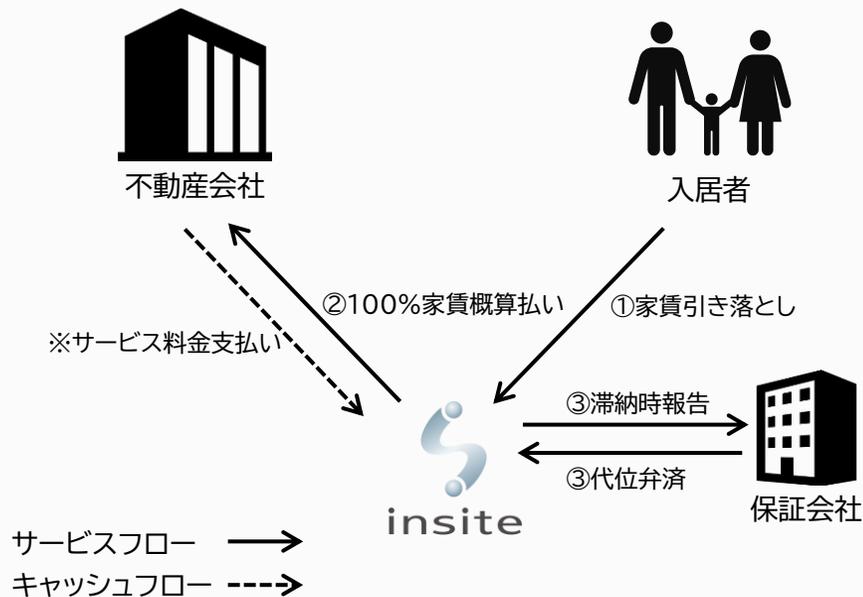


● 事業の内容・収益構造 -決済ソリューション事業-

家賃の口座引き落としから、滞納発生時の対応等、不動産会社や賃貸物件オーナーへ家賃の出納管理業務のアウトソーシングサービスとして、家賃決済代行サービスを提供。セグメント内売上高構成比の100%を占める。

家賃決済代行サービス

家賃回収～滞納対応の出納管理業務を一気通貫でサポート
取扱件数に比例し売上高が積み上がるモデル



※サービス料金は契約会社により、1件当たりのサービス料金は異なります。

家賃決済代行サービス 機能及び提供フロー

機能1

仲介会社、管理会社、家賃保証会社を結びつける事務リレーセンター

機能2

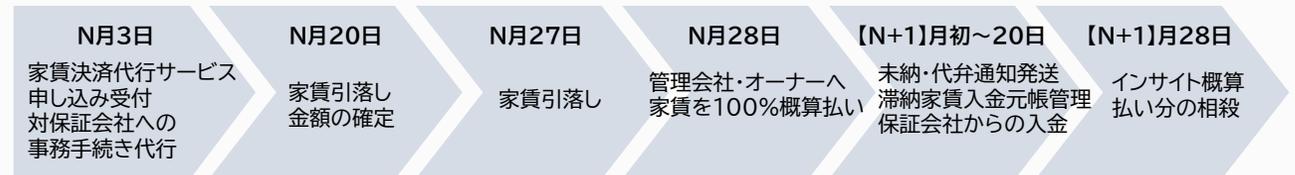
家賃引落しの有無にかかわらず、家賃の100%の金額を概算払い

機能3

Web上で入金・消しこみ状況が確認できる台帳管理機能

機能4

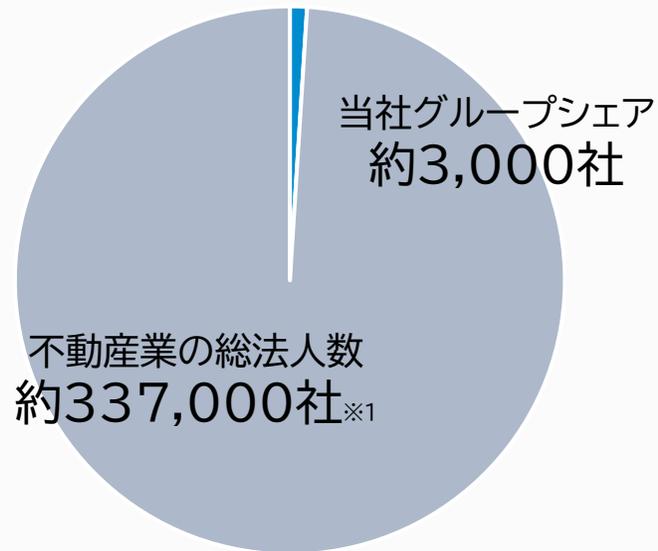
引落とし不能家賃については、保証会社の代位弁済による相殺



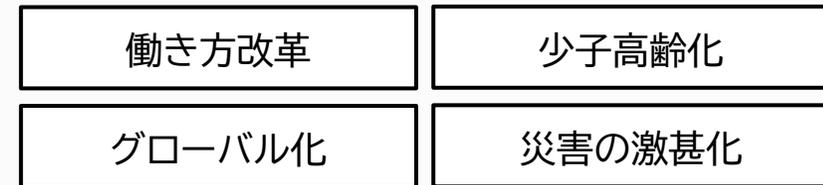
● ターゲット市場及びその規模

主に不動産会社を通じて賃貸住宅入居者へサービス提供を行う。
入居者の多様化に伴うニーズの多様化により高度なサービスを要求される社会情勢が後押し。
中小事業者が9割を占める不動産業界へのアウトソーシングサービス需要を取り込む。

- 1 ● 国内の不動産会社への
● サービス提供シェアは現時点でわずか1%程度



- 2 ● ライフスタイルの多様化等に伴い
● 多様化・高度化が求められる不動産サービス



- 3 ● 中小規模の事業者が9割を占める不動産業界※2



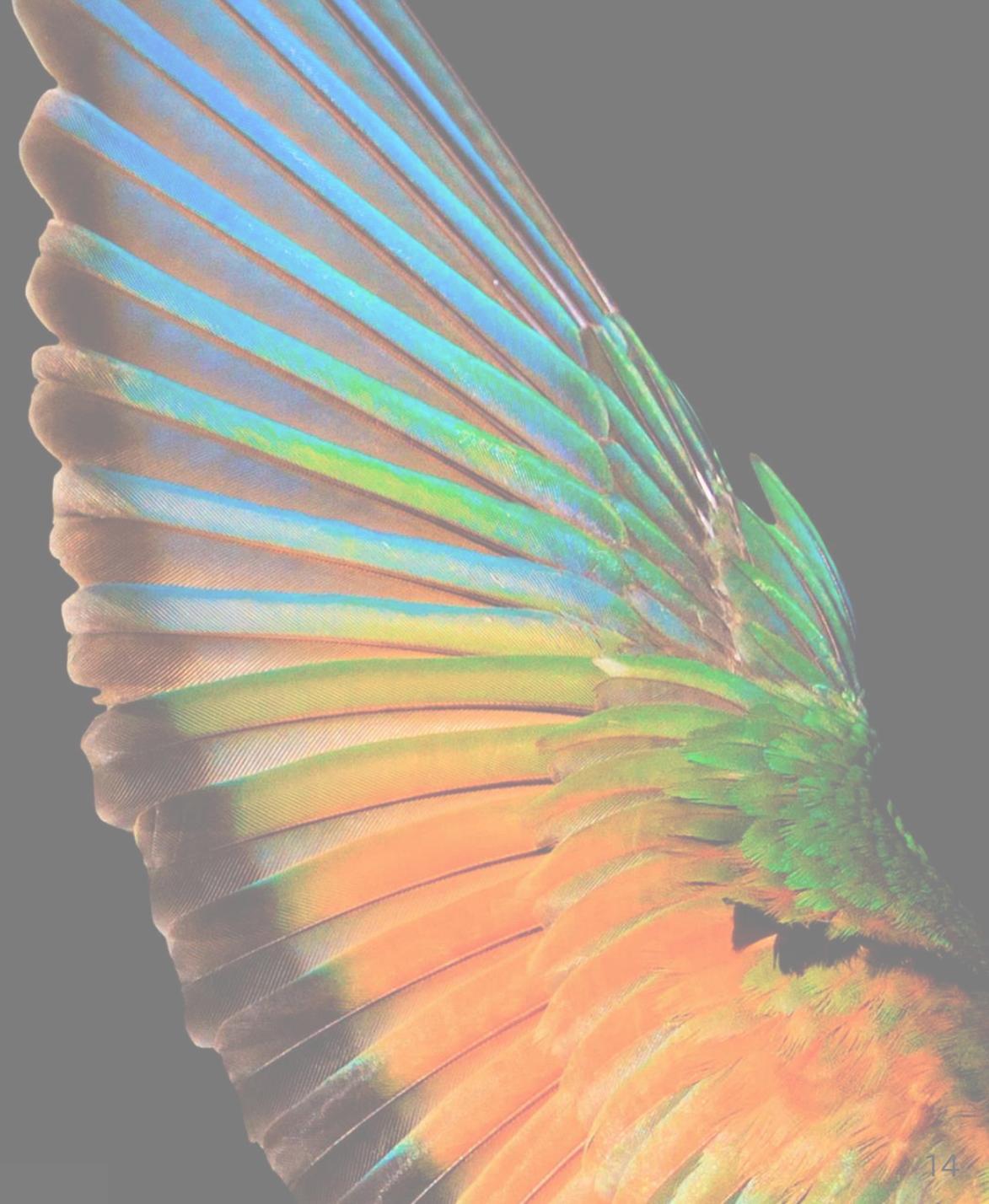
※1 出典 公益社団法人不動産流通推進センター「2021不動産業統計集(3月期改訂)」

※2 国土交通省 社会資本整備審議会産業分科会不動産部会「不動産業ビジョン2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて」参照

1. シック・グループとは
2. ビジネスモデル・市場環境

3. 競争力の源泉

4. 事業計画
5. 財務ハイライト
6. リスク情報



● 不動産業界市場における圧倒的な顧客・サービス提供基盤

サービス提供ユーザー数

36.7万人

契約不動産会社

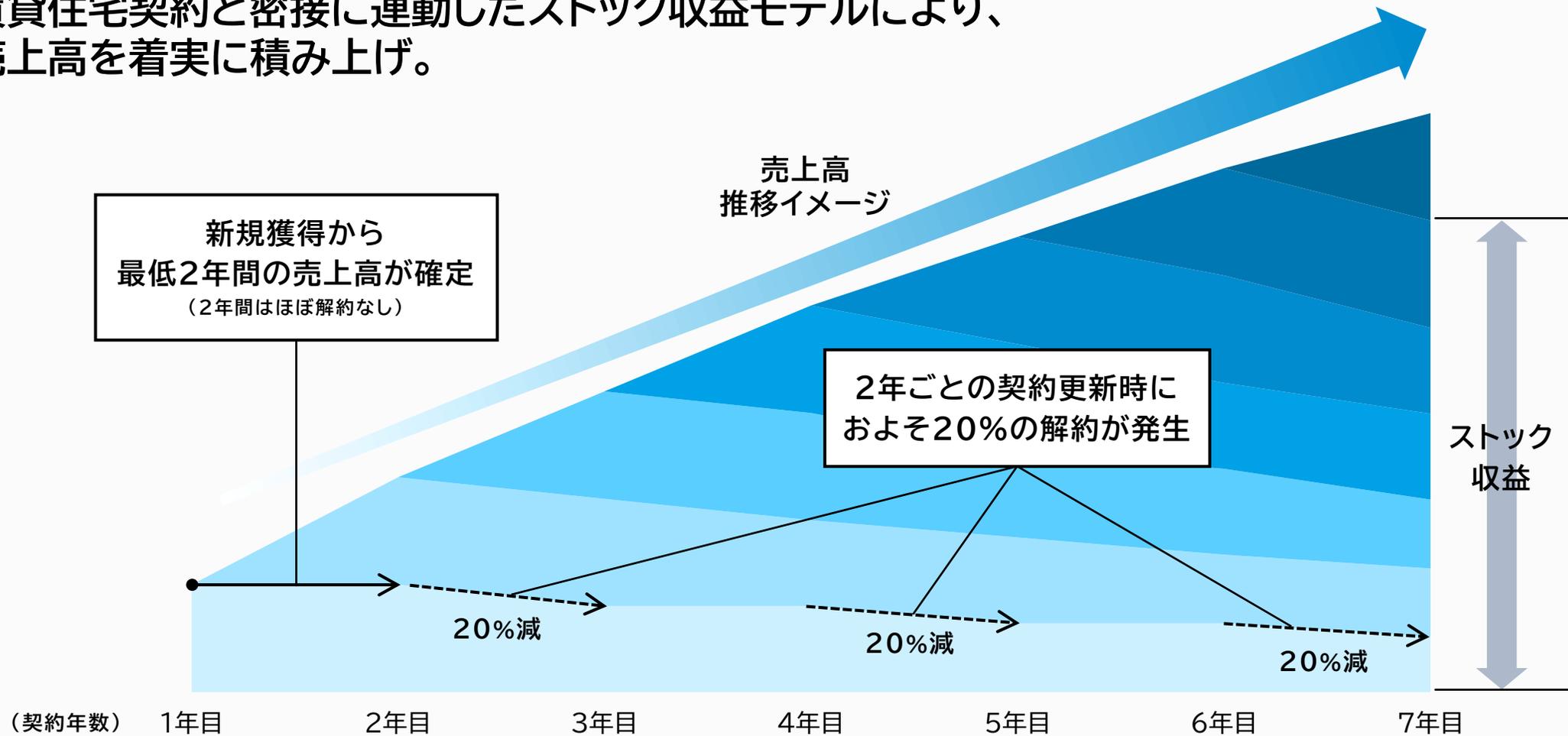
約3,000社

連携保証会社

70社

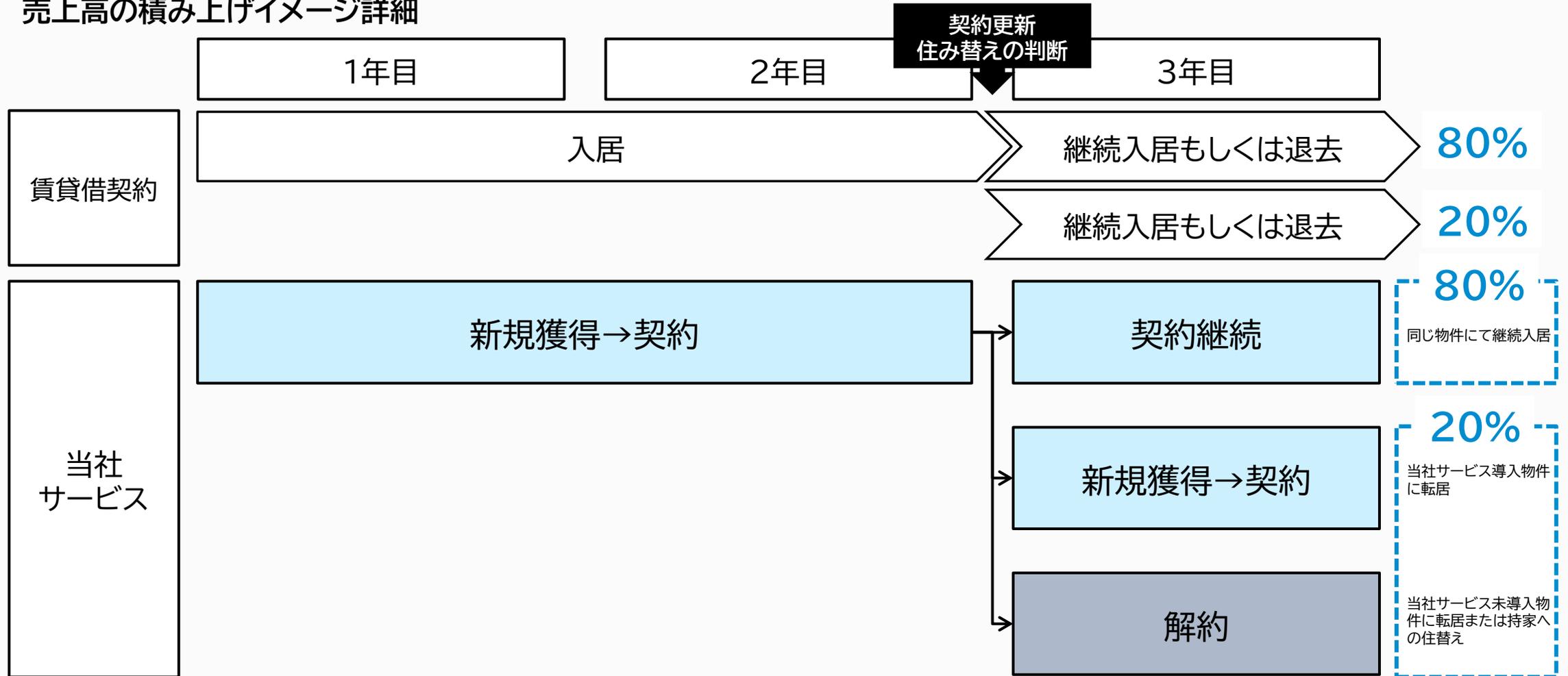
● 賃貸住宅契約と密接に連動・安定したストック収益モデル①

賃貸住宅契約と密接に連動したストック収益モデルにより、
売上高を着実に積み上げ。



● 賃貸住宅契約と密接に連動・安定したストック収益モデル②

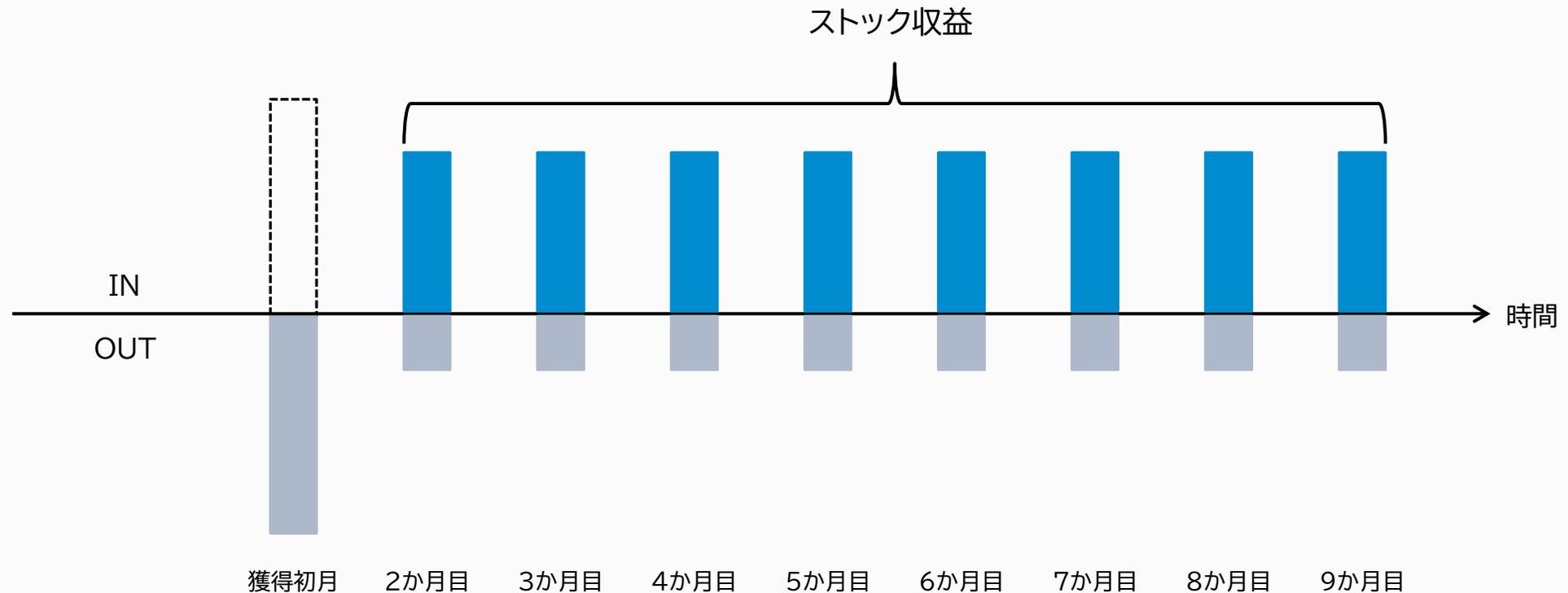
売上高の積み上げイメージ詳細



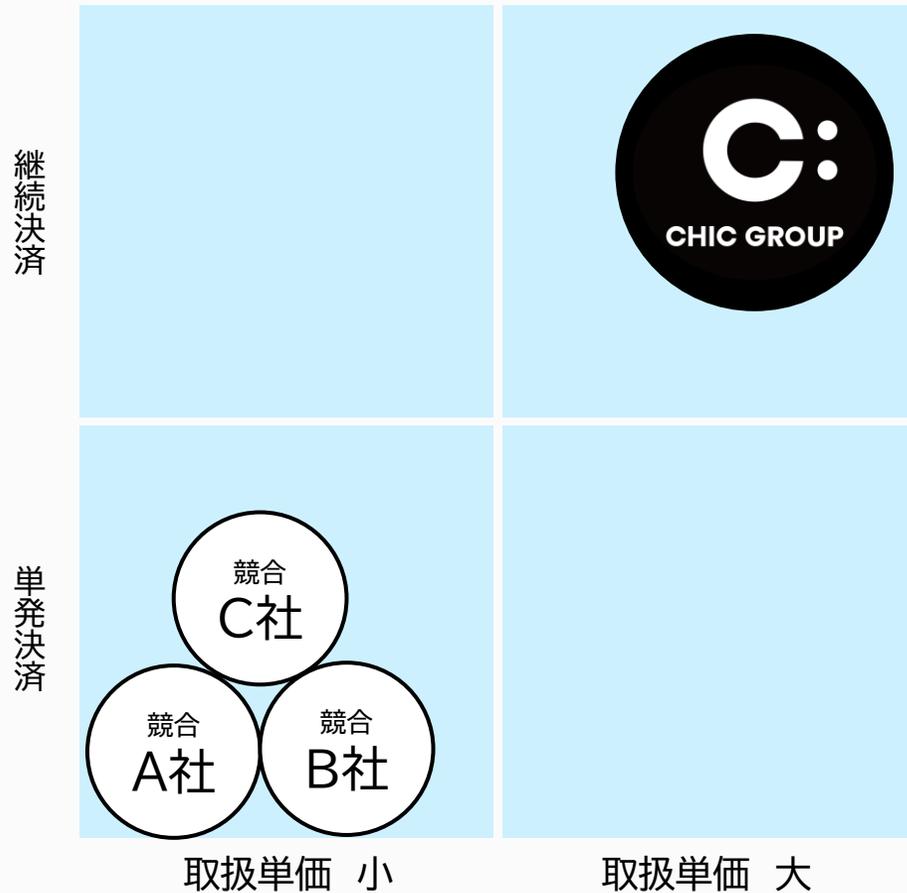
● ● 賃貸住宅契約と密接に連動・安定したストック収益モデル③

決済ソリューション事業の1件当たり利益モデル

- 新規獲得以降は原価が一定であり、ストック収益が積み上がる
- 累計件数が積み上がるほど収益性が向上



● 業界におけるポジショニングと優位性 -決済ソリューション事業-



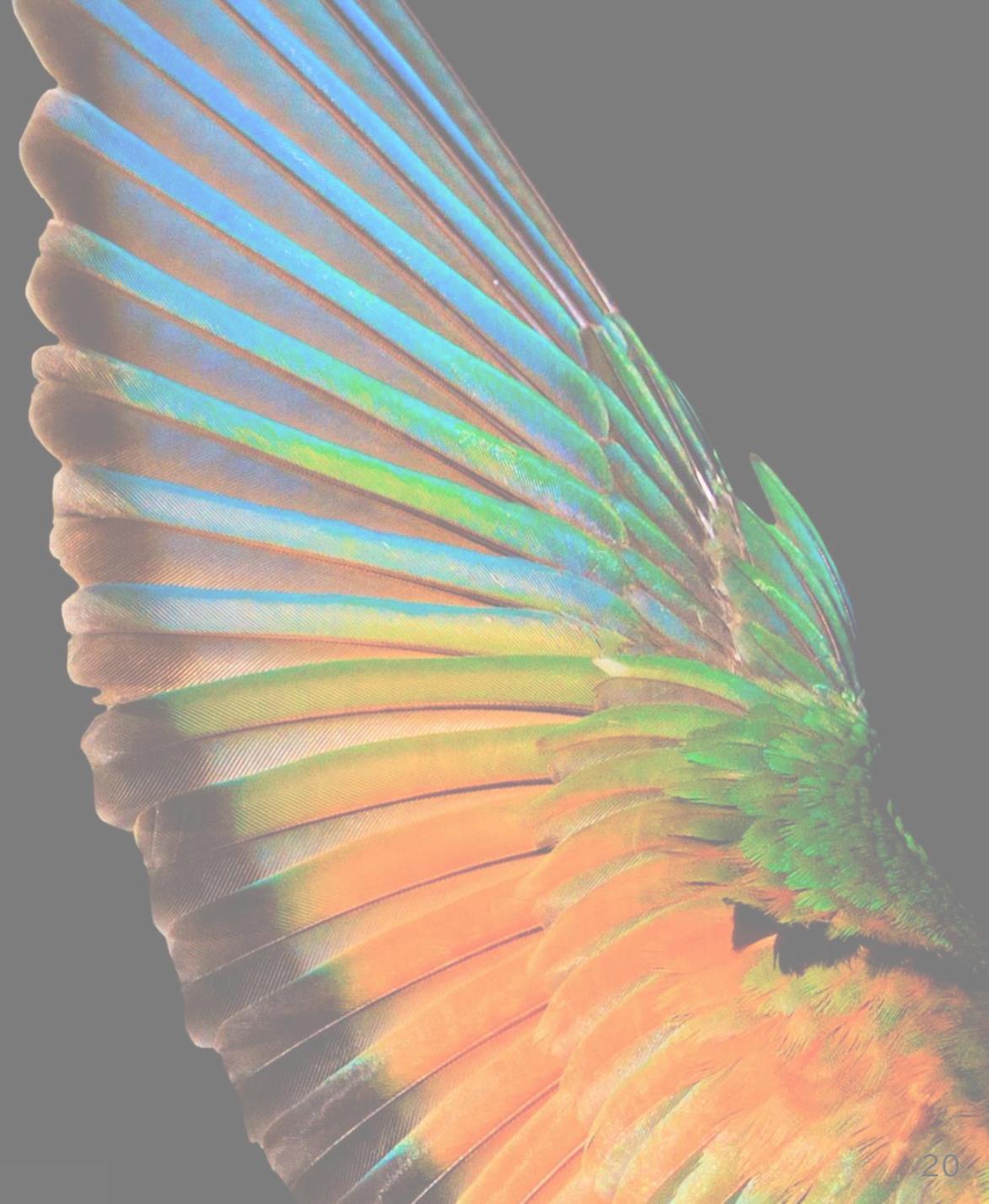
シック・グループの業界内優位性

- 決済業務を行う企業の中で唯一、「暮らし」に特化。
- 「家賃」をメインに扱うため取扱単価が高く、継続的な取扱が発生。
- 景気変動に左右されにくく、継続的な取扱が発生するため、安定収益が見込まれる。

1. シック・グループとは
2. ビジネスモデル・市場環境
3. 競争力の源泉

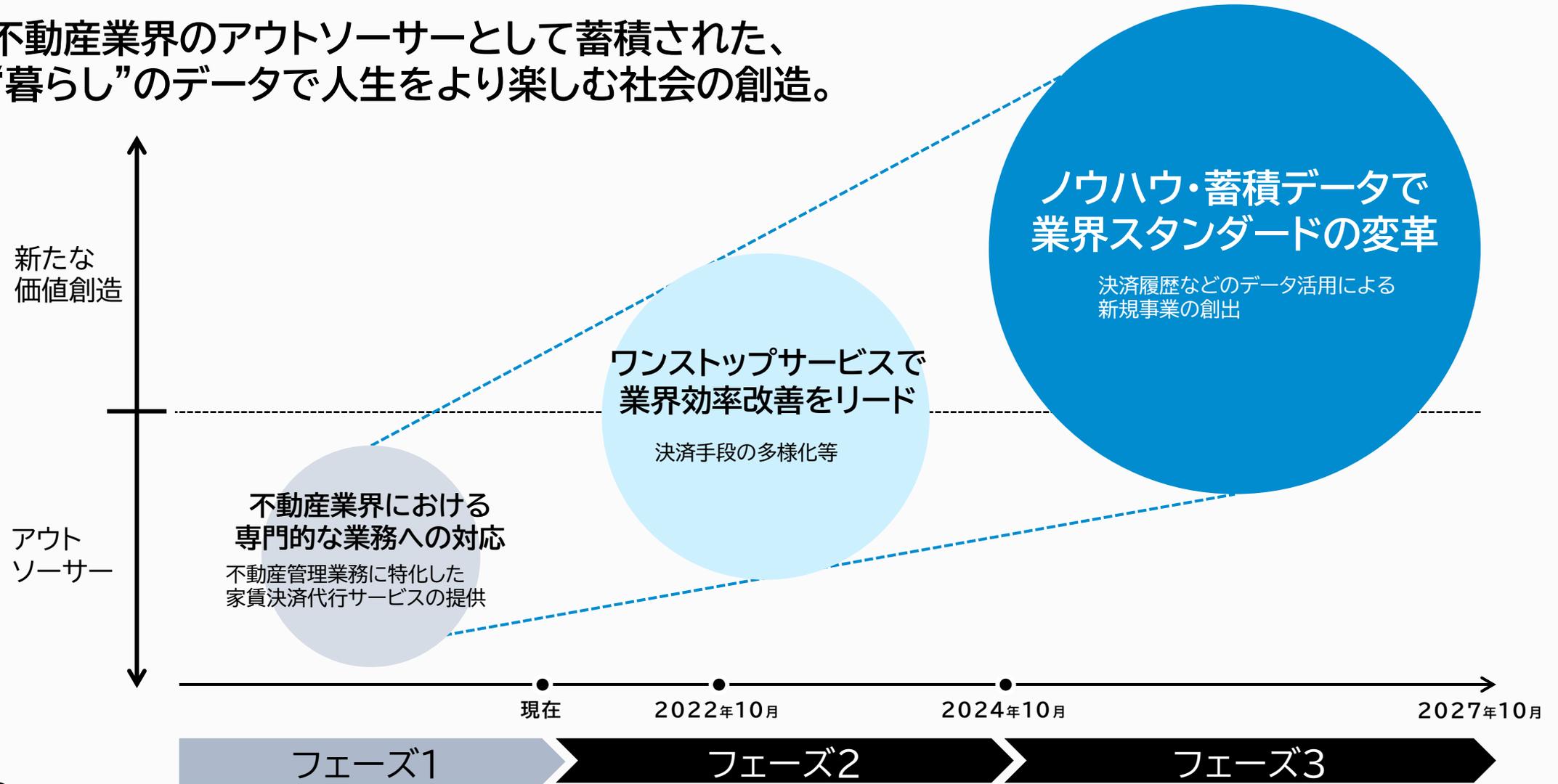
4. 事業計画

5. 財務ハイライト
6. リスク情報



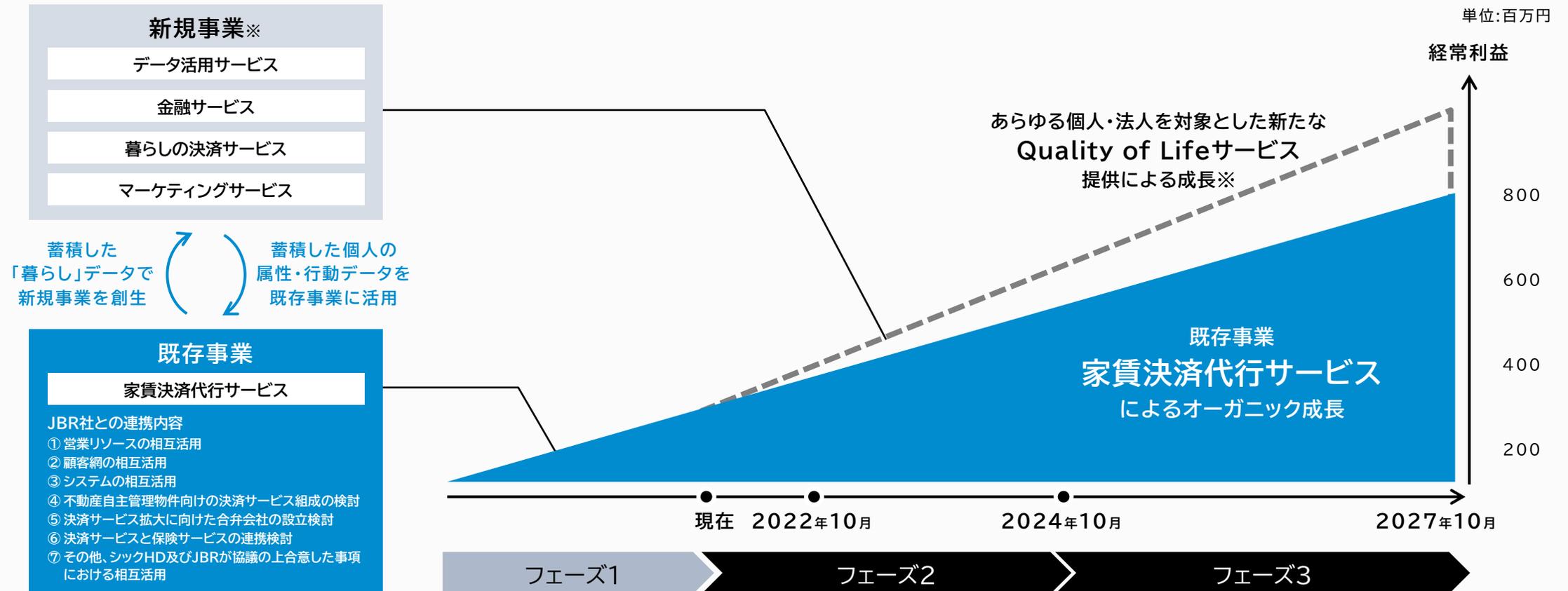
シック・グループの成長ストーリー

不動産業界のアウトソーサーとして蓄積された、“暮らし”のデータで人生をより楽しむ社会の創造。



● 目指すビジネスモデルと成長イメージ

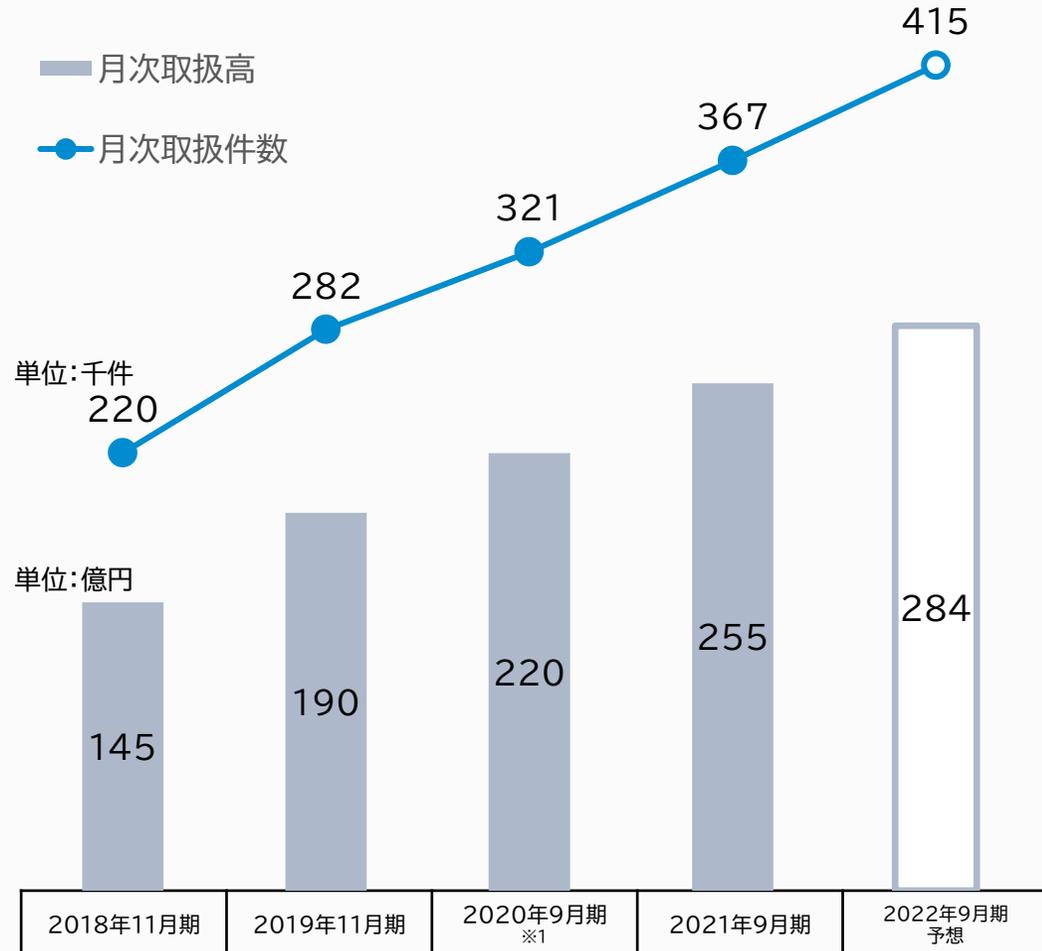
「暮らし」のデータを利活用したQOLサービス提供企業に生まれ変わり、
資本・業務提携先のJBR社との連携のもと、不動産賃貸業界を牽引。



※ 新規事業について、記載の4サービス分野にて、2022年11月期より詳細な検討を進めております。当該新規事業の立ち上げに当たって、現時点では先行投資を予定しているものはないものの、検討の過程で当社グループ連結業績に影響を与えるものが判明した場合には、速やかに開示をいたします。

● ● 経営指標 - 決済ソリューション事業 家賃決済代行サービス取扱件数・取扱高-

家賃決済代行サービスの取扱件数獲得及び取扱高の増加を目指す。



※1 2020年9月期は決算期変更に伴う10か月(4Qは6~9月の4か月間)の変則決算です
 ※2 決済ソリューション事業の実績は、経営指導料を除き、のれん償却費を含めた数値となっています。

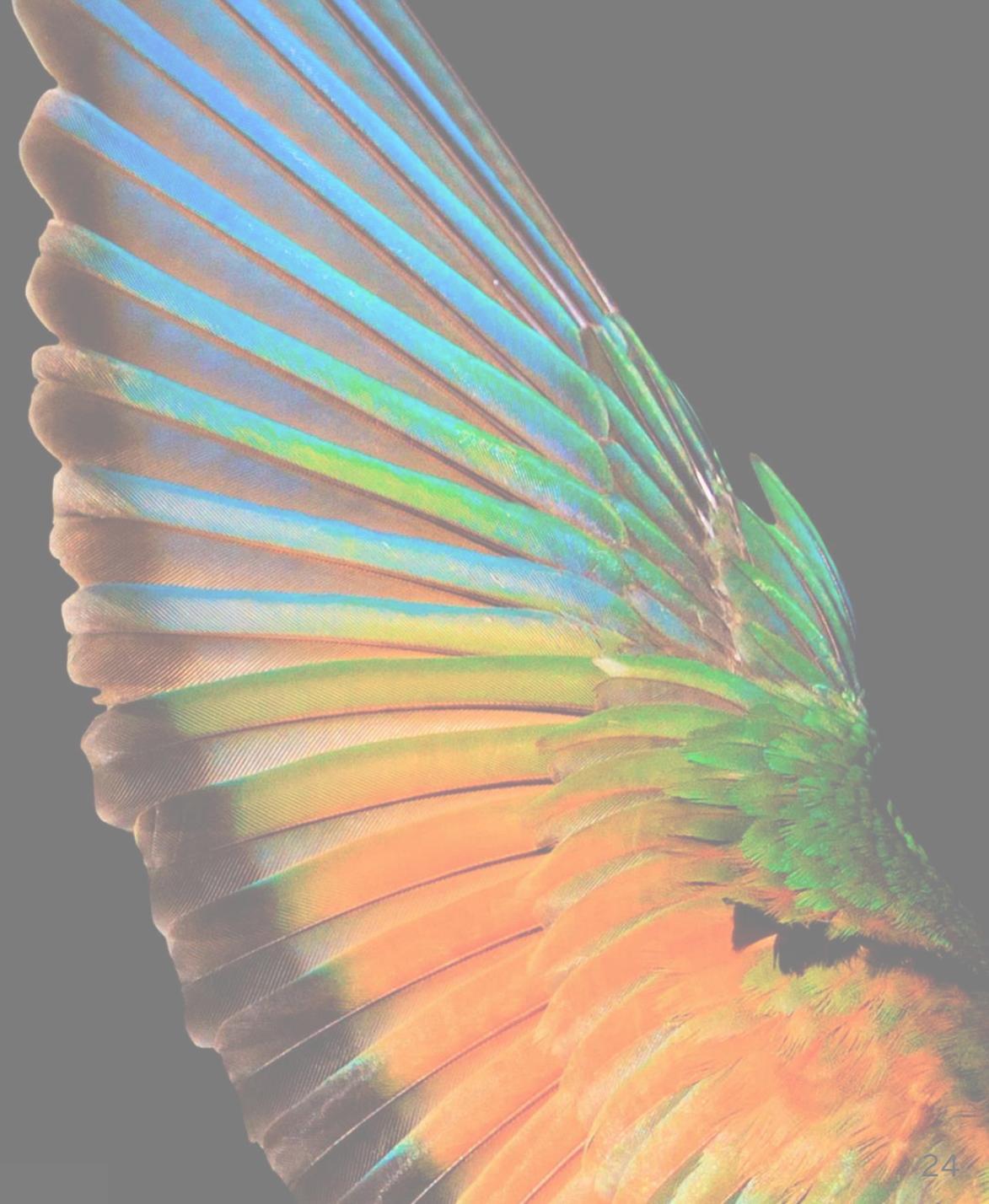
単位:百万円

	2021年9月期実績※2	2022年9月期予想	対前期増減額 対前期増減率
売上高	1,475	1,709	234 15.9%
営業利益	603	668	64 10.7%
営業利益率	41.0%	39.1%	-

1. シック・グループとは
2. ビジネスモデル・市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画

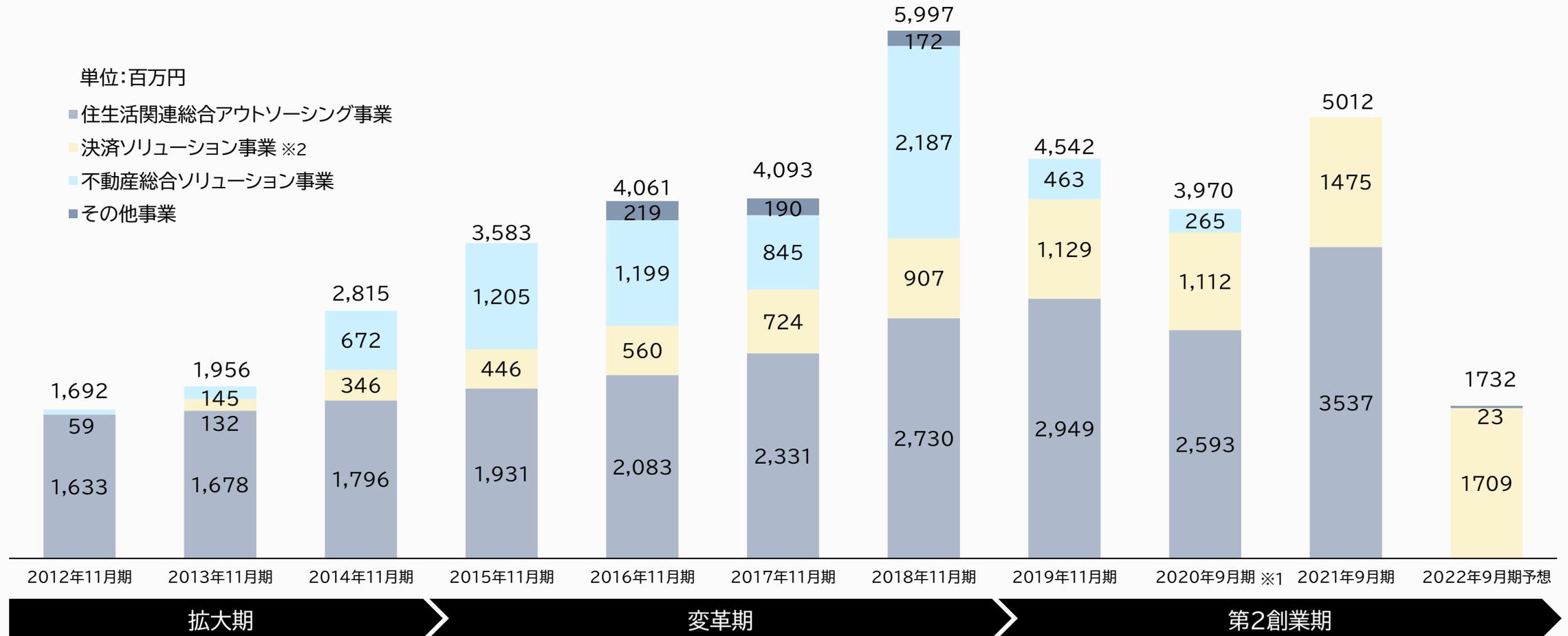
5. 財務ハイライト

6. リスク情報



● ● 連結売上高の推移

2012年の上場以降、主力の住生活関連総合アウトソーシング事業と決済ソリューション事業が売上高の伸びを牽引。2021年9月期をもって住生活事業から撤退。2022年9月期より決済事業を中核としたグループの新たな成長フェーズへ。



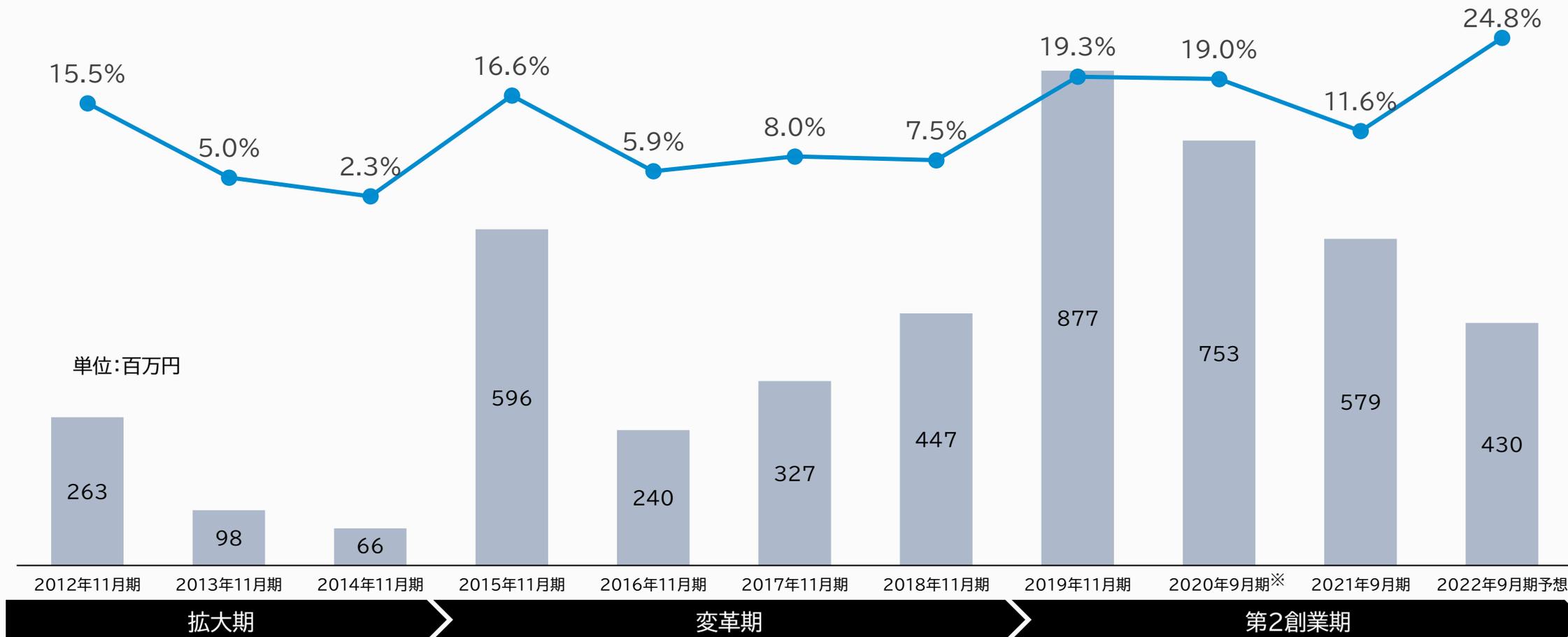
※1 2020年9月期は決算期変更のため、10か月の変則決算となります。

※2 2012年11月期～2015年11月期は「家賃収納代行事業」の数値を記載しております。

● 連結営業利益・利益率の推移

2019年11月期～ストック型ビジネスモデルへの原点回帰。

2022年9月期～住生活関連総合アウトソーシング事業からの撤退、決済ソリューション事業への経営資源集中により収益性が向上。

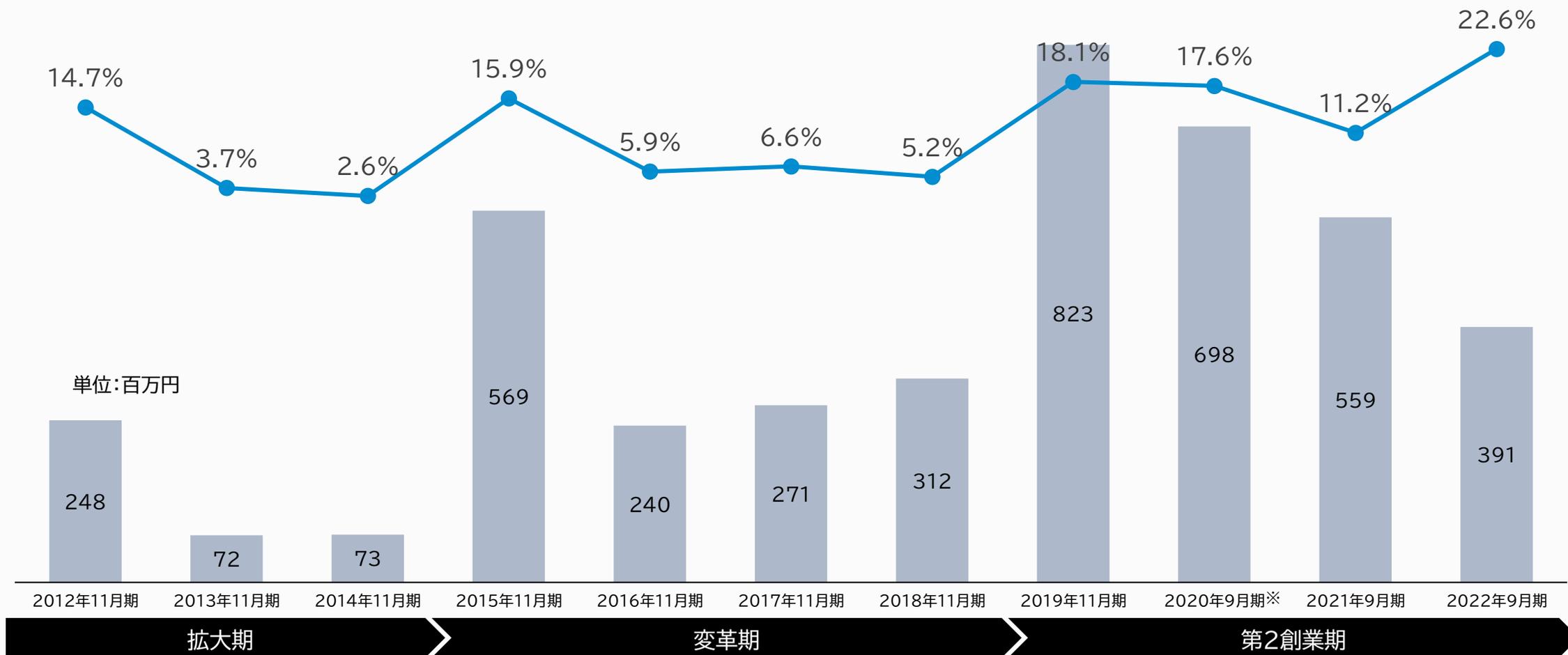


※ 2020年9月期は決算期変更のため、10か月の変則決算となります。

● 連結経常利益・利益率の推移

2019年11月期～ストック型ビジネスモデルへの原点回帰。

2022年9月期～住生活関連総合アウトソーシング事業からの撤退、決済ソリューション事業への経営資源集中により収益性が向上。



※ 2020年9月期は決算期変更のため、10か月の変則決算となります。

● 損益計算書

単位:百万円

	2017年11月期	2018年11月期	2019年11月期	2020年9月期 ※	2021年9月期
売上高	4,093	5,997	4,542	3,970	5,012
原価	1,921	3,802	2,258	2,052	3,186
売上総利益	2,171	2,195	2,283	1,917	1,826
販売管理費	1,844	1,747	1,406	1,164	1,246
営業利益	327	447	877	753	579
経常利益	217	312	823	698	559
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	△102	541	452	3,178

※ 2020年9月期は決算期変更のため、10か月の変則決算となります。

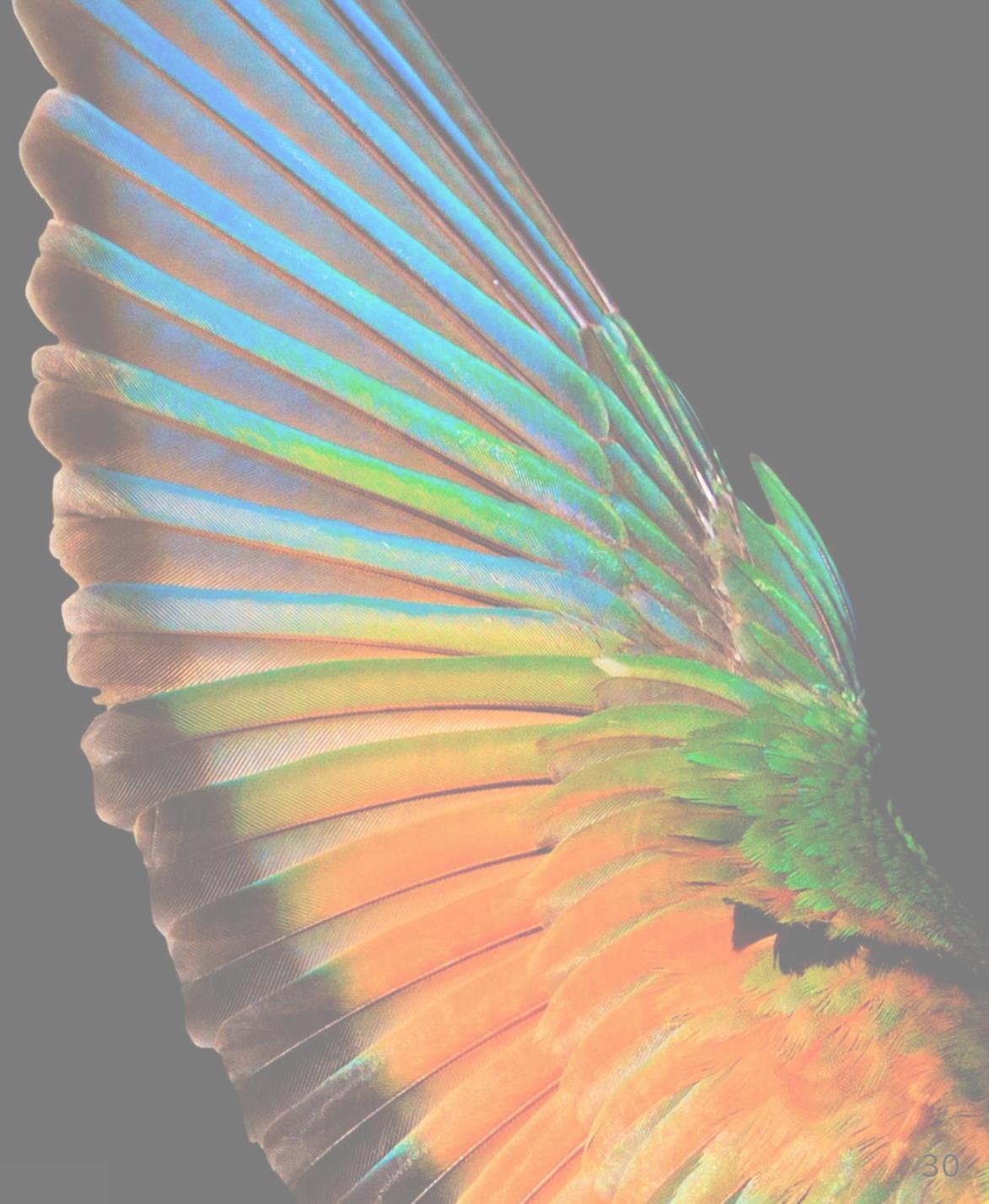
● ● 貸借対照表

単位:百万円

	2017年11月期	2018年11月期	2019年11月期	2020年9月期	2021年9月期
流動資産	3,783	3,752	4,154	8,008	5,772
固定資産	2,285	2,008	1,754	1,522	4,889
繰延資産	8	9	3	2	1
資産合計	6,078	5,770	5,912	9,533	10,662
流動負債	3,377	3,819	3,422	4,176	2,473
固定負債	1,915	1,285	1,232	461	75
負債合計	5,292	5,104	4,655	4,638	2,548
純資産合計	785	665	1,257	4,895	8,113
負債・純資産合計	6,078	5,770	5,912	9,533	

1. シック・グループとは
2. ビジネスモデル・市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. 財務ハイライト

6. リスク情報



● 認識するリスクとその対応策①

主要なリスクを抜粋。その他のリスク及び詳細は、2021年12月24日提出有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスクの概要	顕在化する可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対策
<p>特定事業への依存リスク</p> <p>当社グループは、2021年9月期にジャパンベストレスキューシステム株式会社との株式交換により、住生活関連総合アウトソーシング事業から撤退いたしましたこれにより当社グループの主たる事業は、決済ソリューション事業となります。このため、取引先である不動産賃貸業界の市場環境の変化や競争環境の激化により、家賃決済代行サービスの業績が悪化した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	低～中/常時	大	<p>家賃決済代行サービスにおいては、サービスの拡充による商品力の強化や、不動産賃貸管理会社以外へのサービス提供など、リスクの軽減に努めております。</p> <p>また、決済ソリューション事業に続くグループの中核となる新規事業の検討も進めております。</p>
<p>資金調達に関するリスク</p> <p>当社の主力事業である決済ソリューション事業においては、不動産賃貸管理会社、不動産オーナー向けに、家賃の概算払いと出納業務を組み合わせた家賃決済代行サービス等を提供しております。家賃決済代行サービス取扱件数拡大のため、金融機関との当座貸越枠及びコミットメントラインの維持増枠、債権流動化等の契約等を締結しており、借入に係る契約について、財務制限条項が付されております。今後財務制限条項に抵触する等により、十分な資金調達が行えなかった場合には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。</p>	低～中/常時	大	<p>現時点では、十分な資金調達を行える体制ではありますが、引き続き、金融機関との当座貸越枠及びコミットメントラインの維持増枠、債権流動化等の資金調達力の強化を継続的に図ることで資金調達力の強化を行い、リスクの軽減に努めてまいります。</p>

● 認識するリスクとその対応策②

主要なリスクを抜粋。その他のリスク及び詳細は、2021年12月24日提出有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスクの概要	顕在化する可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対策
<p>システム障害におけるリスク</p> <p>当社グループの事業は、顧客へのサービス提供においてコンピュータシステムを利用しているため、自然災害や事故等によって通信ネットワークが切断された場合、また設備の不備、開発運用ミス、電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因によってコンピュータシステムがダウンした場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、コンピュータウイルスやハッカーの侵入等によりシステム障害が生じた場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	低～中/常時	大	<p>通信ネットワークの切断等によるシステム障害の発生に備え、定期的なバックアップ等の手段を講じることでトラブルの防止及び回避に努めております。</p> <p>また、外部からの不正アクセスに対しては、当社グループのコンピュータシステムは、適切なセキュリティ手段を講じており、回避するよう取り組むことで、リスクの軽減に努めております。</p>
<p>優秀な人材の確保及び育成 小規模組織に伴うリスク</p> <p>当社グループが事業拡大を進める上では、優秀な人材の確保、十分な育成体制、また定着率向上を目的とした環境整備が重要な課題であると認識しております。また、当社グループの従業員数は、2021年9月末現在42名と組織規模も小さく、内部管理体制は相互牽制を中心としたものとなっており、当社グループの今後の事業拡大に応じて、従業員の採用・育成を行うとともに、業務執行体制の充実を図る必要があります。しかしながら、当社グループの求める人材が十分に確保できない場合、現在在籍している人材が流出し必要な人材が確保できなくなった場合、又は当社グループの事業の拡大に伴い適切かつ十分な人的又は組織的対応ができなくなった場合、当社グループの業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/常時	中	<p>当社グループでは、継続的な採用活動を行うとともに、研修制度の拡充、評価制度の整備をはじめ従業員のモチベーションを維持向上させる仕組みづくりに取り組むことで、リスクの軽減に努めております。</p>

● 認識するリスクとその対応策③

主要なリスクを抜粋。その他のリスク及び詳細は、2021年12月24日提出有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスクの概要	顕在化する可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対策
<p>新型コロナウイルスの蔓延リスク</p> <p>当社グループの従業員等に新型コロナウイルス感染症の罹患者が発生した場合には、代替要員や外注先の確保等による臨時費用等が発生する可能性があり、また何らかの理由で当社グループにおいて一時的に事業を継続できなくなった場合には、サービスの停止等による事業機会の損失が発生する可能性があります。</p> <p>また、決済ソリューション事業において、取引先及び貸貸人における新型コロナウイルス感染症の蔓延による影響により、立替金の回収が遅延又は困難になる可能性があります。</p>	低/短期	小	<p>当社グループにおいては、従業員による「密閉、密集、密接」環境下に対する回避の徹底、時差通勤、在宅勤務の推進、リモート会議の活用、出張の自粛等による感染症拡大リスク低減のための措置を講じております。</p> <p>また、取引先及び貸貸人における新型コロナウイルス感染症の蔓延に対しては、売上を特定の取引先へ集中しないよう分散することで、リスク軽減を図っております。</p>

● 本資料に関するお問い合わせ

株式会社シック・ホールディングス

経営企画部 広報IRユニット

Email : chic_pr@chic-holdings.jp

「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」は、今後本決算発表後に更新し、開示を行う予定です。
次回の更新は、2022年11月の本決算発表後を予定しております。

CHIC: GROUP

免責事項

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、資料作成時点において入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。

そのため実際の業績等は、経済環境の変化や提供するサービスの動向等のさまざまな要因により、記載の予想等と異なる場合があることをご承知おきください。