



2024年4月30日

各 位

会 社 名 株式会社INFORICH

代表者名 代表取締役社長兼執行役員CEO 秋山 広宣

(東証グロース市場、コード：9338)

問合せ先 取締役兼執行役員CFO 橋本 祐樹

メール： ir@inforichjapan.com

投資家の皆さまからのご質問と当社見解（2024年4月）

日頃より当社へのご関心をいただきありがとうございます。

本開示は、投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、投資家様から頂戴した主なご質問とその回答について、毎月月末を目途に行っているものです。

なお、今月については、第1四半期決算を2週間後に控えていることから、足元の数値に関わらない一般的なご質問への回答を記載させていただきます。

回答内容については、時期のずれによって齟齬が生じる可能性があります。

※本開示には、4月末時点での情報を記載しております。

Q.1 次回決算発表・決算説明会について。

第1四半期決算及び決算発表は以下の通り実施する予定です。説明会については、機関投資家さま向け、個人投資家さま向けの双方でいつも多くのご質問を頂戴していることから、質疑応答時間確保のために別での開催としております。

なお、機関投資家さま向け説明会の模様は、当日に動画を公開すると共に、後日書き起こし記事がログミーから配信されます。

■ 決算発表：5月14日 15:00

■ 機関投資家向け説明会：5月14日 18:00～19:00 オンライン（Zoomウェビナー）形式

機関投資家さま向け説明会のご参加には、事前のご登録が必要です。

みんせつに掲載中のURLをご確認いただくか、IR担当までメールでお問い合わせください。

ir@inforichjapan.com

■ 個人投資家向け説明会：5月15日 18:30～ オンライン形式

個人投資家様向け説明会については、湘南投資勉強会さまのホームページをご確認ください。

<https://www.shonan-toushi.com/>

Q.2 モバイルバッテリーシェアリング事業は参入障壁が低いのではないか。例えば、既存の店舗網を持つ大手企業が参入した場合、すぐにシェアを奪われてしまうのではないか。

当社は設置台数で国内8割以上のシェアを獲得していることから、参入障壁は低いとは言えないと考えております。モバイルバッテリーを借りるためには、返せる安心感の醸成が必要です。設置台数が多いことそのものがユーザーの利便性に繋がる上、「ユーザーがよく利用してくれる（来店頻度が増える）サービスを設置したい」という設置先にとってのインセンティブも働きます。なお、上記の観点から、先方がコンペを行なった上でChargeSPOTをお選びいただいているケースが多くあります。

また、仮に既存の店舗網を持つ大手企業が参入したとしても、すでに別事業を持っている企業にとってはその事業における競合が設置しにくいことが考えられ、設置数が伸びないと想定しております。「このチェーンでしか利用できない」となると、ユーザーにとって利用のハードルが上がります。ChargeSPOTは大手コンビニ、携帯電話キャリアなど、競合関係の「垣根を越えて」設置していますが、これは当社が中立的な立場で設置を進めてこれたことに起因していると考えています。

Q.3 サービスを利用している年齢層はどのあたりなのか。

当社では現状、アプリご利用時に年齢層などの個人情報をいただいておりません。そのため、認知度調査などを通じて利用年齢層を確認しておりますが、10代から30代がボリュームゾーンであると考えております。一方で、40代以上の方のご利用がないわけではなく、設置数と認知の拡大によって、40代以上のユーザー様も増えていくと考えております。

一定時間外出し、かつスマートフォンを利用する機会がある人にとっては年齢層関係なく充電のニーズが存在します。当社としては今後も、多くの方にご利用していただきやすい場所への設置と、アプリの使いやすさの向上を通じて、利用者及び利用年齢層の拡大を目指してまいります。

なお、当社が「中期経営計画」で、2026年末時点で我々が想定している月間アクティブユーザー数は200万人です。仮にこの200万人全員が都市部在住の20代人口と仮定したとしても、対象者の「6分の1」しか使わない計算です。日本で1億人のスマホユーザーが居る中で、3年後の将来において、2%が2週間に1回くらいしか使わない、という状態で、中期経営計画の売上と利益が達成可能です。

Q.4 フランチャイズからの収益はどのようなものがあるのか。

海外でのフランチャイズ展開における収益は以下の2点があります。

① バッテリースタンド及びモバイルバッテリーの販売

こちらはフランチャイズ運営会社の営業状況によって販売を行うタイミングが変わるものであり、当社としてタイミングのコントロールが完全にできるものではありません。去年は年末にかけて売上が上がりましたが、こちらは季節性ではなく、先方の営業状況による期ごとのばらつきであると考えております。

② ロイヤリティ収入

それぞれのエリアから売上の一部をロイヤリティとしていただいています。条件については先方と協議のうえ実施しておりますが、先方のビジネスが拡大するに連れ、増える性質があります。（個別の契約に基づく部分ですので、詳細はお答えしかねます。）

Q.5 取締役に対する業績連動型株式報酬制度について、年度内の目標時価総額1000億とあるが、年度内に達成する見込みがあると考えて設定したのか。また、目標の時価総額及び株価になった場合、株式分割も検討しているのか。

株価については、当社としても関心をもって注視しておりますが、あくまでも市場のご判断ですので、コメントする立場にはございません。当社としては、引き続き企業価値の向上を目指した経営と開示の実施を行うなど、努力を重ねてまいります。経営陣をはじめ、全社で努力を行ってまいります。

分割についても現時点でお答えできることはございませんが、市場・株価の状況や流動性などを鑑みて、必要に応じて検討を行ってまいります。