



2024年 8月 15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

(コード番号：9338 東証グロース市場)

問合せ先 取締役兼執行役員CFO 橋本 祐樹

(メール：ir@inforichjapan.com)

株式会社INFORICH 2024年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答一覧

この質疑応答一覧は、2024年12月期 第2四半期決算説明会（2024年8月13日 18:00～19:00 開催）で、アナリスト・機関投資家の方々からいただいたご質問をまとめたものです。

ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や加筆・修正を行っております。

なお、本決算説明会の動画は以下URLでご確認いただけます。

(<https://youtu.be/chiBNSsCzAU>)

2024年度の業績 / 状況について

進捗率は高いとしながら通気予想を修正されなかった理由をお教えてください。

何かしらのリスク要因を鑑みたものでしょうか？それとも、保守的な開示に努めたいという方針によるものでしょうか？

2Qまでの結果については、もともとの業績予想にほぼ沿った形で進捗しています。業績予想の策定時から、売上・営業利益ともに下期偏重と考えており、そのとおりに進捗している状況です。

料金改定やオーストラリアの株式取得などももともとの業績予想に入っていなかった事項もありますが、現時点では上方修正が必要な程度までは上振れしないと考えております。

今後、料金改定後の利用動向やオーストラリアの立ち上がりなどを見ながら、必要に応じて判断してまいります。

**設置台数・バッテリー流通数の増加ペースについてですが、3Q以降の増大ペースは2Qに比べてどのよう
になっていくのでしょうか？**

設置台数の増加ペースは、四半期ごとにほぼ安定しています。

バッテリースタンドのスロットに対してどの程度バッテリーを装填するかという点では、もう少し装填率を高めたいと考えています。そのため直近ではバッテリーの仕入を増加させていますが、今後減価償却費は落ち着いてくると想定しています。

昨年と比べて、競合の状況・参入状況は変わっているか教えて下さい。

引き続き83%近くのシェアを抑えております。日本国内において、新たな競合はあまりでてきておりません。

モバイルバッテリーのシェアリングサービスは、ネットワーク効果が重要になるビジネスです。返せる安心感があることが重要です。一度設置ができた場所をしっかりとキープすることで、今後も拡大を目指せると考えております。

また、海外の競合については、株式取得をしたオーストラリアのEzychargeのように、パートナーシップを結んでいく対象・M&Aの対象になり得ると考えています。各地のパートナーとの連携も活用して拡大を進めていきたいと思っております。

7月からの料金改定に伴う影響はどうなっていますか？

料金改定が実施されたのが7月で3Qの期間に該当しますので詳細な回答は差し控えさせていただきます。当初の想定通り、順調に推移しているとは考えております。

中長期的な成長 / 中期経営計画の達成について

中期経営計画に対して順調に進捗とのことですが、2026年12月期収益目標の達成確度はどうでしょうか。

2026年の中期経営計画の達成は可能であると考えております。

国内が順調に成長しているほか、今年のスローガンとしてAct Globalを掲げ、海外も拡大を進めています。オーストラリアの株式取得や、現在準備しているベトナムでのフランチャイズの開始、そのほかまた新たなエリアへの展開によって海外の部分についてもしっかりと達成していく所存です。

プラットフォーム事業についても、新規事業の検討を実施しているところです。今後決議できた場合には開示したいと思います。

今年はまだ種まきの年ですが、2026年、2030年に向けてしっかり準備し、拡大してまいります。

2023年度から2024年度に対しての売上成長率は約30%ですが、中期経営計画を達成するためには、2024年度から26年度の年平均成長率が約38%ほど必要となります。どのような理由からこの成長率の加速が可能だとお考えでしょうか？成長の推進要因についてお聞かせください。

日本については今回の決算でもYoY35%と、堅調に成長しています。7月に料金改定も実施しており、下期にはこの部分も寄与してきます。また、屋外型モデルや自動販売機モデル、券売機モデルのような新しいハードウェアも活用していくことで、設置台数を拡大し、売上を増加していけると考えています。

海外については、今回オーストラリアの連結を実施したように、Act Globalに向けて今年・来年で種まきをしていければと思っています。

今の業容でだいたいどれくらいの売上を見据えているのか教えてください。

連結における売上の大半が日本であるため、日本での成長という観点からお答えいたします。

現在の月間利用者数（MAU）は日本国内で95万人ほどです。2026年の12月末段階で200万人が使用しているようなイメージで計画しています。レンタル回数で見ると1ヶ月1人1.8回ほどなので、売上はそれに応じて増加するような形です。

2030年時点ではMAUは開示しておりませんが、1700万人程度が年間で1回以上使用すると考えています。2030年時点のEBITDAは100億を目指しておりますが、出来上がりのEBITDAマージンは35%-40%位を想定しております。順調に成長した場合の売上は、この100億を35%で割り返した額とお考えください。そこに+αで海外エリアの売上が加わるかたちになります。

スピード経営が会社の強みだと思いますが、連結で200名を超えていきっているなかで、そのスピードをどのように維持していく予定でしょうか。

現在日本に4万台以上を設置していますが、これは日本国内の約130人で実現できています。オーストラリアも6名程度でシェア90%を取っています。一カ国で展開する上では、多くても1チーム30名から40名くらいで十分に対応が可能です。チームで分解すると大人数ではないので、スピードを維持していけると思います。

今後M&Aをする場合も、チーム力のある企業を対象とすることで、海外にいる人材をそのまま INFORICHのメンバーに加えていくような形で、スピード感を持って進めていきたいと考えています。

投資計画 / M&Aについて

今後の販管比率についてはどのように考えればいいでしょうか？今後の投資計画と合わせてご説明ください。

日本や香港など、市場が「育った」エリアについては販管費率は下がってきています。その他のエリアについても、売上が上がることによって固定比率が下がり、少しずつ販管費率も下がると考えています。

今回のオーストラリアの株式取得のようなM&Aが発生した場合、販管費率は上がる想定です。まだ小規模な企業は利益率が低いため、そういった企業を連結した場合には販管費率は上がるというPLの変容はあり得ると考えています。また、イギリスの子会社設立後、ヨーロッパの中で直接運営する国が出た場合も販管費率の上昇は想定されます。

2026年、2030年に掲げているEBITDAを達成できるよう、コントロールしながら拡大していきたいと考えております。

中期経営計画の達成に向けた買収戦略について教えてください。将来的にはM&Aによるのれんも考慮すべきですが、減価償却費・のれん償却費についてはどのようにお考えでしょうか？

減価償却費率は売上の増加に伴って下がっていくと想定していましたが、M&Aのタイミングによって増加・減少を繰り返すようなイメージを現在は持っています。一方で有形固定資産の減価償却費率が大きく上がるとは考えておりません。

のれんを含めた償却については、タイミングによっては増えると思います。中期経営計画をEBITDAで開示したのは、M&Aを想定していたためです。

海外子会社設立について

ヨーロッパ圏への展開について、アジア圏との違いという観点から、どのようなチャレンジリスクを想定されているのかご教示ください。

日本・アジアとの違いは、まずはQRコード決済ではなくタッチ決済が主流であることです。INFORICHの強みは、広州にR&Dのチームを有していることです。R&Dチームと連携して、ローカライズにも取り組んでいきたいと考えています。オーストラリアでは既にタッチ決済に対応したバッテリースタンドが設置されていますので、オーストラリアのEzychargeから学んでいくこともできると思います。

次の違いとして、ヨーロッパにはコンビニに類する店舗がないことが挙げられます。日本であればコンビニがユーザーにとってレンタルしやすく、重要な設置場所です。これが国によってはカフェやパブなどになると思います。現地についてしっかり理解しているチームを作ることで、このような違いに対応していきたいと考えています。

どのような国であっても、充電のニーズさえあれば活躍できると考えています。

欧州での競合・パートナーはどのような企業を見えていますでしょうか？

各国に100台から1,000台設置している企業は存在しています。このような企業を競合と捉えるのではなく、パートナーとして考えてコミュニケーションを取っています。

先方企業にとっても、INFORICHとエコシステムを作ったほうが、その国で借りて日本で返すこともできるなどメリットはあります。

今後もコミュニケーションを取りながら、パートナー選びを行っていきます。

イギリスに子会社を設立されるということは、ヨーロッパはフランチャイズに加え、自社展開も視野に入れているということでしょうか？

自社展開も視野に入れております。直営・ジョイントベンチャー・M&A・フランチャイズの4つの選択肢の中で、一番スピードを取れるもので展開していきたいと考えています。