



2025年3月12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（2025年2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、毎月行っているものです。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。

なお、今月の開示には、一部「2024年12月期 決算説明会 書き起こし」との重複があります。

(<https://finance.logmi.jp/articles/381086>)

※本開示には、3月12日時点での情報を記載しております。

Q.1 第4四半期のコストが増加している理由はなにか。

各費目でのコスト増加要因は以下のとおりです。

- 広告宣伝費：国内で行ったカンファレンス / 香港でのマーケティングの実施
- 外部委託費：M&Aのデューデリジェンス費用や仲介手数料の発生
- 全社共通費（減価償却費）：のれんやPPAで配分された無形固定資産の減価償却費の組み入れ開始

Q.2 2025年度のChargeSPOT国内の計画で、設置台数が2024年度から増加している理由はなにか。

2023年、2024年は年間5,000台程度のバッテリースタンドを設置してきました。2025年度は9,000台の設置を目指して運営してまいります。

ChargeSPOT事業の成長のドライバーは設置台数とユーザー数ですが、設置台数の増加はユーザー数の増加に繋がります。ChargeSPOTのバッテリースタンドは、1台につき毎月4-5人程度の新規ユーザーを獲得しています。設置が増加することによってユーザーからの認知度と利便性が高まり、ユーザー数が拡大する流れです。

国内のChargeSPOT事業はすでにキャッシュカウな状況になっており、また1台あたりのユニットエコノミクスも十分に黒字化していることから、設置を積極的に行うことができます。また、今後2,587万人のSOMを見込んでいる中で、現在の設置ペースでは2,587万人のニーズを満たせないことが想定されます。手元資金に余裕があること、今後の中長期的なニーズを満たす必要があることから、設置スピードの加速を決定いたしました。

Q.3 2025年度のChargeSPOT国内の計画で、レンタル数の想定が2Q以降加速するのはなぜか。

5月から実施する最低料金を165円にする改定の効果と、新規ユーザーの獲得のための各種キャンペーンの影響でレンタル数の増加スピードが加速する想定です。

また、Q.3に記載した通り、設置台数の増加→ユーザー数の増加→レンタル数の増加、に繋がるため、設置台数の増加を前提に計画を策定しています。

Q.4 ヨーロッパの中でもイタリアに進出することにしたのはなぜか。

イタリアの進出に際し、THUN社と業務提携ができたことが大きな要因です。THUN社を代理店とし、設置を推進していただくことで、確実に台数を増やし・市場シェアを獲得できると考えています。

THUN社はイタリアで約75年の歴史を持つ企業で、非常に有名なブランドです。特に天使のオブジェは旅行のお土産としても一般的で、自社の店舗だけではなく様々な場所に卸していることから多数のコネクションを有しています。

2月27日に開示している通り、正式に業務提携契約を締結いたしました。今後の設置開始に向けて協働してまいります。

Q.5 中期経営計画の見直し予定はあるか。

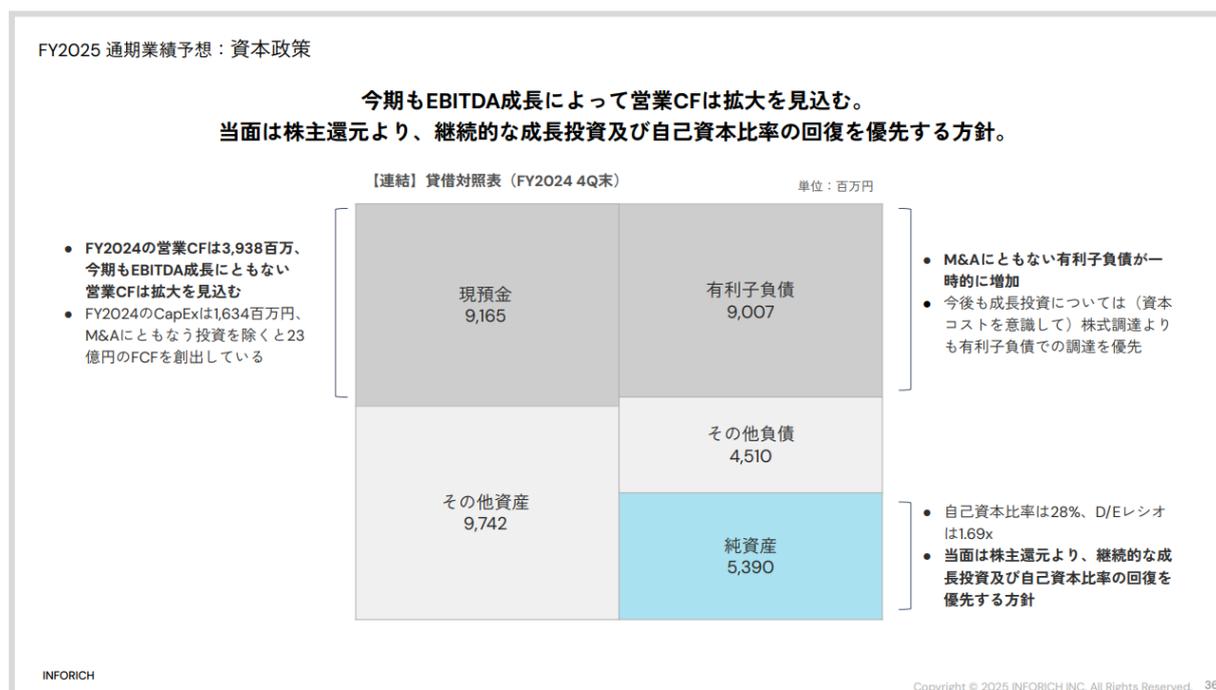
現時点では見直しは考えておりません。2023年8月の注記経営計画の発表当初から、①ChargeSPOT国内、②ChargeSPOT海外、③プラットフォームの3つに分けてご説明しており、2025年度の業績予想で示したセグメントも同様のものです。

国内は引き続き投資を続けながらキャッシュを獲得していき、それを海外展開につなげて、中長期のフリーキャッシュフローの拡大につなげてまいります。

Q.6 配当などの株主還元策を検討しているか。

決算説明資料 P.36の通り、現時点では継続的な成長投資及び自己資本比率の回復を優先する方針でございます。

一方で、優待や配当等についても上場来検討は続けており、今後開示すべき事項がありましたら然るべき方法でお伝えいたします。



Q.7 取締役の報酬について、なぜ昨年から改定するのか。

当社は、昨年度の株主総会で業績連動型株式報酬制度についてご承認いただき、導入してまいりました。この度、役員株式保有や株価・業績結果へのコミットメント、企業価値向上へ向けたインセンティブを強化することを目的として、改めて業績連動型株式報酬制度を改定するとともに、事後交付型譲渡制限付株式報酬制度の導入を決定いたしました。併せて昨年導入した業績連動賞与(金銭)の支給はしないものとします。

今回の株主総会にお諮りする議案によって実現したい報酬制度は、以下のようなものです。

- 取締役の責任と役割に見合った、国内外の専門性の高い人材獲得が可能になる報酬水準
- 金銭報酬よりも、支給に一定の条件が付せられた株式報酬の比重をあげ、取締役が株価の変動による利益・リスクを株主の皆様と共有することで、企業価値向上の意識を高めることに資する制度

- 短期的な成果に対しての評価と、中長期的な企業価値向上に対するインセンティブのバランスがとれた制度

なお、本議案が承認された場合も、当社取締役の金銭報酬が大幅に増加するものではなく、株式報酬部分の余地が広がるものです。取締役の企業価値向上に対する意識を高め、株主の皆さまと同じ目線で利益・リスクを考えることに繋がるものであると考えております。