



2025年12月29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Group CEO 秋山 広宣  
(東証グロース市場、コード：9338)  
問合せ先 執行役員Group Corporate Planning & IR担当 青木 拓也  
メール：[ir@inforichjapan.com](mailto:ir@inforichjapan.com)

## 投資家の皆さまからのご質問と当社見解（2025年12月・年度振り返り）

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。

今月は1年間のまとめとして、INFORICHの2025年を振り返ると共に、過去の回答で現時点でもご参考になるものをまとめて掲載いたします。

なお、2025年12月30日～2026年1月6日まで、IRに関するお問い合わせへのお答えを休止いたします。お問い合わせフォームにいただいた内容については7日以降順次お答えいたします。

### 目次

【CEO 秋山広宣からのご挨拶】

【2025年の主要ニュース】

【2025年の開示一覧】

【2025年の質問回答】

## 【CEO 秋山広宣からのご挨拶】

本年もINFORICHを応援いただき誠に有難うございました。

今年はロケーション×テクノロジーを掲げ、以前から申し上げてきた「CHARGESPOTは一手目である」ことを実現すべく取り組んでまいりました。中でも、サイネージやアプリ内の広告を活用したMEDIA事業を強化し、立ち上げることができました。

グローバルでは、9月にイタリアでの展開を開始しました。オーストラリアや台湾といった直近で子会社化したエリアも、順調に成長してきています。来年も引き続きグローバルでの展開を進めてまいります。

一方で、国内のCHARGESPOTの成長については、一時的に成長が鈍化したことにより、課題も明確になりました。今年見つかった課題から学び、引き続き、皆様に喜んでいただけるサービスをご提供することで成長を目指してまいります。

今年の夏以来、モバイルバッテリーの安全性に注目が集まっています。年末年始は移動のピークです。暖房器具の近くへの放置や、寒暖差による結露や低温下での急激な充電は、ショート・出火の原因になります。当社としては、引き続きモバイルバッテリーの安全な利用方法を皆様にお伝えするとともに、安心・安全な「CHARGESPOT」を実現するための取り組みを余念なく行ってまいります。

秋山広宣



## 【2025年の主要ニュース】

- 2月：イタリアでの展開準備開始を発表
- 3月：「CheerSPOT」のネイティブアプリをリリース
- 4月：大阪・関西万博のシルバーパートナーに協賛  
　　大阪・関西万博のビジョンブース内に「CHARGESPOT」を設置
- 5月：本社移転
- 7月：ギグワーカープラットフォーム「SPOTJOBS」運営開始
- 9月：イタリアでの「CHARGESPOT」運営を開始
- 11月：「CHARGESPOT」のクレジットカード決済対応モデルを国内初設置

## 【2025年の開示一覧】

2025年に実施した開示は以下のとおりです。

※ 決算関連・経過開示・月末の質問開示を除く。

※ 10月1日にブランド表記を「CHARGESPOT」に変更しました。

一般的なリリースは、当社HP・サービスページのほか、PR TIMESでも公開しています。任意開示はリリースから抜粋して行っております。リリースもあわせてご確認ください。

( [https://prtims.jp/main/html/searchlp/company\\_id/33521](https://prtims.jp/main/html/searchlp/company_id/33521) )

1/16	国内最多利用者数のJR新宿駅に「ChargeSPOT」を設置展開
1/20	大阪・関西万博の最寄り「夢洲駅」構内に「ChargeSPOT」を設置
1/20	本社移転についてのお知らせ
2/13	「ChargeSPOT」最低料金改定のお知らせ
2/13	当社子会社によるイタリアへの「ChargeSPOT」展開準備開始およびTHUN社との業務提携に関する覚書（MOU）締結のお知らせ
3/10	「CheerSPOT」のネイティブアプリをリリース～ユーザーの要望に応え より快適でスムーズなユーザー体験を提供 アプリのリリースに続き新機能も開発中～
3/18	JR目黒駅へ新たに券売機型「ChargeSPOT」を設置開始～駅券売機の空きスペースを活用し、スペースパフォーマンスを向上～
4/10	INFORICH、大阪・関西万博のシルバーパートナーとしてPR協賛

4/25	沖縄の観光名所、首里城公園内に「ChargeSPOT」を設置開始
4/25	INFORICH、ビジョンの大坂・関西万博ブースに「ChargeSPOT」を設置～通信×充電インフラで、国内外の来場者の快適な万博体験を支援～
4/28	ドン・キホーテの全国店舗に「ChargeSPOT」を設置開始
5/16	INFORICH、群馬県との防災協定を締結
5/28	INFORICH、コカ・コーラボトラーズジャパンと連携開始
5/28	株主優待制度の導入に関するお知らせ
6/3	INFORICH、ファミリーマートへの「ChargeSPOT」設置を拡大
6/3	シンガポールで「ChargeSPOT」の設置台数1000台を突破
6/16	Osaka Metroへの「ChargeSPOT」設置、累計106駅126台に拡大
6/17	名古屋地下鉄の駅に「ChargeSPOT」を増設
7/1	ギグワーカープラットフォーム「SPOTJOBS」運営開始のお知らせ
7/10	INFORICH、タイの芸能事務所 G Grand Productionとの協業を締結
7/25	JUNGLIA OKINAWAにChargeSPOTを設置
8/18	応援発信プラットフォーム「CheerSPOT」に新機能「マイデザイン」を追加
10/23	「CHARGESPOT」、防災キッチンカーに初設置
10/24	「NewDays」4店舗に「CHARGESPOT」トライアル設置開始
11/13	「CHARGESPOT」のクレジットカードタッチ決済対応モデルを国内初設置
12/4	INFORICHがモバイルバッテリーの回収促進施策を試験的に実施

## 【2025年の質問回答】

2025年1月から開始した月末の「投資家の皆さまからのご質問と当社見解」の中から、質問・回答を抜粋して記載いたします。

### (2月) 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。

### (3月) イタリアでの競合状況は。

イタリア国内には数社の競合がモバイルバッテリーのシェアリングサービスを運営していますが、全企業合わせても約1,500台にとどまっています。まだモバイルバッテリーのシェアリングサービスの市場自体が発展しておらず、生活に根付く前の状態であると言えます。

今後THUN社と協働で設置台数を増加させることで、高い市場シェアを獲得するとともに、「モバイルバッテリーを借りる」ことを当たり前の生活習慣にすることに取り組んでまいります。

### (3月) EBITDAを最重要指標とする理由は何か。

当社はフリー・キャッシュフローの最大化を中長期的な目標においております。

EBITDAは減価償却費などの現金の支出がない費用を引く前の利益指標であり、よりキャッシュフローベースに近い指標であり、当社の状況をご説明する上でよりふさわしいと考えています。

INFORICHはバッテリースタンド・バッテリーを所有していることから設備投資が多く、減価償却費用も大きくなるという特徴があります。また、2024年には3件のM&Aを行っていることから、のれん償却費や無形資産の減価償却費も発生しています。日本の会計基準ではM&Aにともなうのれんも定額償却されるため、その影響を排したほうがよりキャッシュフローに近い数値になります。

### (5月) 設置以外の成長戦略は何があり得るのか

設置以外の成長戦略として、オーガニックやペイドマーケティングの強化を通じた新規ユーザー数の増加・既存ユーザーの月間利用回数の増加を目指していきます。

取り組み例)

- 最低料金が165円に戻ったことの周知
- ユースケースを想定した外部広告の強化

- 新規ユーザー や若年層ユーザーをターゲットにしたキャンペーンの実施
- 設置パートナーと連携したキャンペーンの実施
- スマートフォンゲームなどの電池使用量が多いサービスとの連携
- 充電以外の価値の付与（コラボレーションバッテリーの展開等）

### (7月) 「CHARGESPOT」のモバイルバッテリーの安全性について。

当社サービスで利用しているモバイルバッテリーは、日本をはじめとした各国の安全基準に沿ったものであり、以下のような方法で安全性を高めています。

- 日本のPSE、欧州のCE認証など各国の安全基準をクリア
- エネルギー効率と安全性のバランスに優れたリチウムポリマー（LiPo）電池技術を採用
- 過充電、過放電保護回路を標準搭載し、発熱・火災リスクを最小化

当社のモバイルバッテリーは、どこに装填されているのか/どのような状態か/最後にどのユーザーが・どこで借りたのかが分かります。

バッテリースタンドに装填されているものについては常時監視を行い、高温になるなどの異常を検知した場合は給電の停止や回収の措置を取ることで、安全性を担保しています。

**~いつでも、どこでも安心して使える理由は？~**

**1**  **国際基準に準拠した  
高品質バッテリー**

✓エネルギー効率と安全性のバランスに優れたリチウムポリマー（LiPo）電池技術を採用。  
✓日本のPSE、欧州のCE認証など各国の安全基準をクリア。  
✓過充電、過放電保護回路を標準搭載し、発熱・火災リスクを最小化。

**2**  **耐久性の高い  
バッテリー<sup>®</sup>  
スタンドの設計**

■耐火性、耐衝撃性に優れたバッテリースタンドで、長期間の使用も安心。  
■全国の設置拠点で定期点検を実施し、常に安全な状態を維持。

**3**  **暗号化による  
セキュアな通信**

アプリとサーバー間の漏洩、窃盗情報、データベース情報などはすべてエンドツーエンドの暗号化通信。

**4**  **認証による不正  
アクセスの防止、  
適切な個人情報管理**

■すべてのアクセスに対して多段認証を導入し、不正アクセスを防止。  
■GDPR（※）および日本の個人情報保護法に準拠したデータ管理を実施。

**5**  **24時間  
サポート体制**

アプリ内の「ヘルプ・お問い合わせページ」からいつでもお問い合わせ可能。

**6**  **ギグワーカーによる  
保守ネットワーク**

現場に近いギグワーカーが日常点検・トラブル対応を迅速に実施。

**7**  **リアルタイム監視  
×即時対応**

✓すべてのステーションとバッテリーをIoTで24時間監視  
✓異常検知時はすぐに回収・交換を行い、安全を確保

「ChargeSPOT」はこれからも、見えないところまで安全・安心に利用できる環境づくりにこだわり続けます。

※GDPR (General Data Protection Regulation)  
EU (欧洲連合) が定める、個人情報保護に関する法規制。EU域内の個人データを取り扱うすべての企業に適用され、同意取得やデータの透明な管理、消去請求の権利などを定めています。

詳細はこちらの記事をご確認ください。 <https://chargespot.jp/article/7588/>

しかし、ユーザー様の利用方法によってはどのような安全なバッテリーであっても発火するリスクがあります。そのため、ユーザーの皆さまへのモバイルバッテリー全般の使用に際した注意事項の啓発活動にも取り組んでおります。



詳細はこちらの記事をご確認ください。<https://chargespot.jp/article/7602/>

モバイルバッテリーは廃棄に際しても注意が必要な製品です。

(※モバイルバッテリーのみならず、リチウムイオン電池が内蔵された製品全般が該当します。)

一般ごみに混ざって収集された場合、ゴミ収集車やゴミ処理場での処理過程でかかる圧力によって発火するリスクがあります。

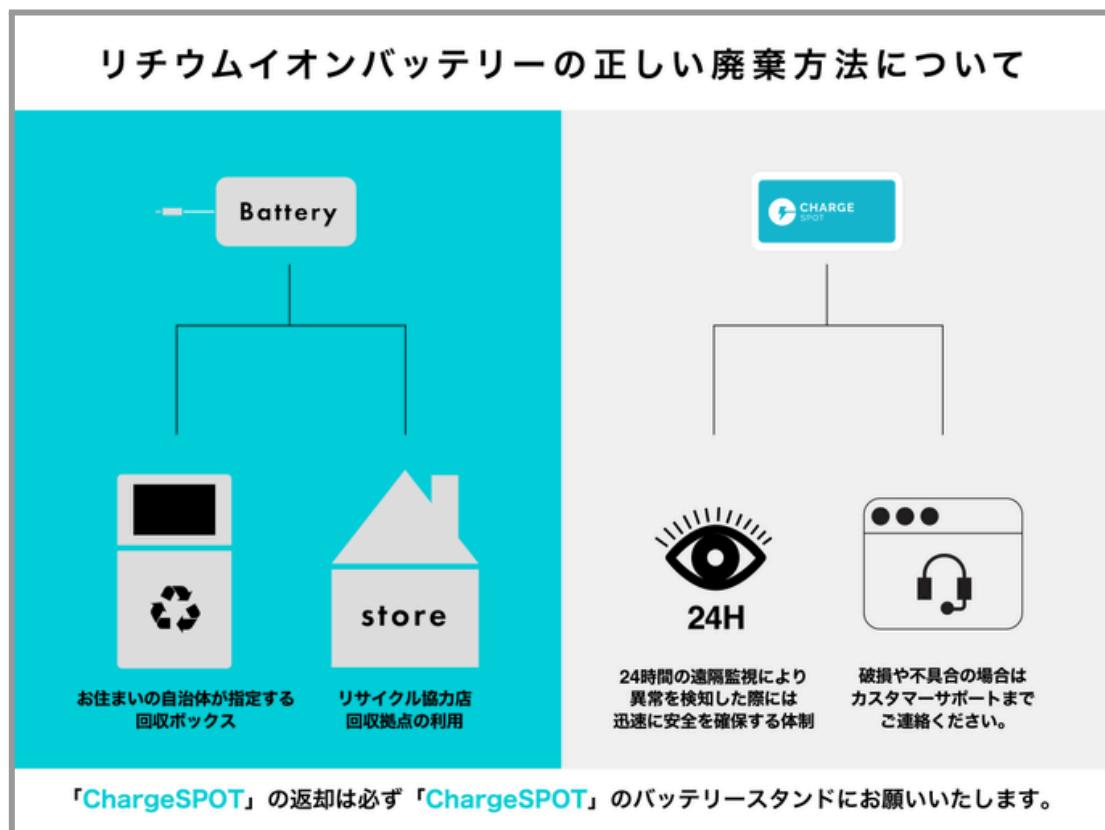
環境省によると、2023年度にごみ処理施設やごみ収集車などで起きたリチウムイオン電池に起因する火災は8,543件と、重大な社会問題になっています。

一方で、廃棄に際しての消費者の手間が大きいことも課題です。

モバイルバッテリーの廃棄ルールは自治体によって異なるため、捨てようと思っても分かりにくことがあります。また、自治体によっては廃棄場所が少なかったり、一部のバッテリーしか回収できず、捨てたくても捨てにくいという現状があります。

INFORICHでは、バッテリーの劣化状況を監視し、必要に応じて回収した後に適切な再資源化処理を実施しています。

(※モバイルバッテリーが破損している場合や不具合があった場合は、アプリからカスタマーサポートまでご連絡ください。)



「CHARGESPOT」の価値は、安心・安全なモバイルバッテリーを、保管時の不安や廃棄の際の手間などの煩わしさなく、便利にご利用いただけることにあると考えております。

当社では、今後も安全性と利便性に配慮をしながら、事業の運営に取り組んでまいります。

(8月) 天候を売上減少要因としているが、今後もこの影響は出てくるのか。また、猛暑の影響は想定しているのか。

今後も天候に左右される傾向は変わらないと考えています。

「CHARGESPOT」のレンタル数は平日よりも休日のほうが多く、その休日が雨の場合は20~30%減少します。

一方で、屋内型施設などの雨天にも利用者が多いところへの設置を増やすなどの努力はしていく必要があります。

暑さについては現時点では大きな影響は想定しておりません。

確かに、一定以上の暑さになると人流は低下しますが、過去の実績から見ると、影響の大きさとしては暑さ<寒さ<<<悪天候のように、暑さより寒さが、気温よりも天気のほうがレンタル数に関係します。

夏はイベントも多く、暑さにかかわらず外出する機会があることなどが関係していると考えています。

#### (9月) 「SPOTJOBS」を始める理由はなにか。コスト削減などに寄与するものなのか。

モバイルバッテリーのシェアリングサービスを運営するうえでは、偏在解消業務は必要不可欠なものです。「CHARGESPOT」は借りた場所と異なる場所で返せるサービスであるため、主に都心部から郊外にモバイルバッテリーが流出し、偏在します。借りたいときに借りられない、返したいときに返せない、という状況を防ぐためには、偏在解消がタイムリーに実施されなくてはなりません。

今まででは、複数の委託先の協力を得て実施してきました。しかし、重要な業務を他社に依存することは大きなリスクであると認識しています。

今回の「SPOTJOBS」の開始によって内製化を行うことで、レジリエンスの強化に繋がります。中長期的にはコストの削減につながる可能性はありますが、短期的には影響は軽微な想定です。

#### (11月) 「CHARGESPOT」のメディアとしての強みは何か。

まず、国内47都道府県に約5万7千のサイネージ画面を有していることが強みと言えます。「CHARGESPOT」は様々な業種の店舗や施設といった、多くのプラチナロケーションをおさえています。サービスの特徴として、レンタルする際と返却する際に2回のタッチポイントがあること、またその際には必ずその場にいてサイネージ画面の前に立っていることも訴求ポイントです。

サイネージ画面は遠隔で制御しているため、短いリードタイムで広告の出稿が可能です。また、広告出稿時には、特定のエリア×業種での幅広い出稿、全国の特定チェーンのみの出稿、数カ所限定の出稿など、様々なニーズにお応えすることができます。サイネージだけではなく、「CHARGESPOT」のアプリ内のバナーやモバイルバッテリーの表面広告などを組み合わせて、様々な形で訴求を行うことも可能です。