



2024年8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8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。

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、8月末時点での情報を記載しております。

Q.1 第2四半期までの営業利益の進捗が低く見えるが、業績予想は達成できるのか。また、その根拠はなにか。

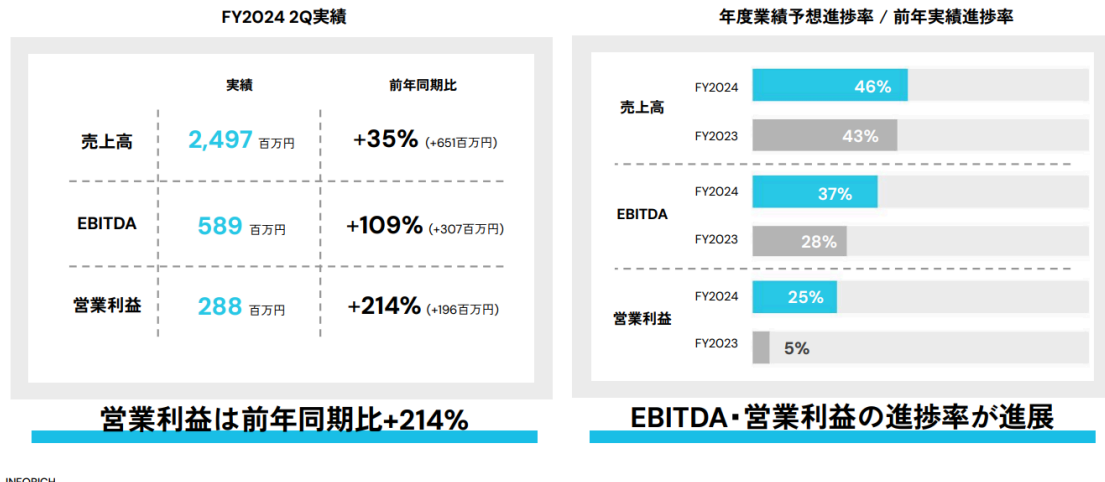
当社のビジネスモデル上、ユーザー数が積み上がっていくことで時を経るごとにレンタル数が増加します。さらに1Qはシーズナリティの影響で売上が低下する傾向があります。一方で、固定費は売上ほど増加しないため、利益率も上昇していきます。

もともとの通期業績予想も、上記をもとにした下期偏重型となっており、2Q時点ではもともとの業績予想通りの数値となっております。

昨年の実績・2Q時点進捗率と照らし合わせてご確認いただけますと幸いです。

決算説明資料サマリー：【連結】2Q業績ハイライト

売上高は前年同期比+35%と順調に成長。営業利益も+214%と大幅に増加。
業績予想に対しての進捗率も前年比を上回り、順調に進捗。



Q.2 香港でのレンタル売上が減少している要因はなにか。

香港では2Q期間の天候が悪く、特に4月は昨年比で雨が降った日が60%増と、悪天候に見舞われていました。土日もほとんど雨であったことからレンタル数が減少いたしました。

Q.3 今夏の猛暑による影響は想定されているか。何か対応はしているのか。

過去の傾向から、暑さの影響がレンタル数の減少には繋がらないことが分かっております。ChargeSPOTのレンタル需要は、充電が切れやすい夕方以降にピークを迎えます。夕方以降の方が暑さによる人流減少の影響を受けにくいことが要因と考えられます。

夏休みシーズンでイベントも多く、外出される方も多いことから需要が旺盛な時期であると想定しています。

また、暑い時期に誤った使い方をするとモバイルバッテリーの性質上危険であることから、車の中などの暑くなりやすい場所に放置しないこと・直射日光にさらさないこと、また季節を問わず加熱しないことなど、ユーザーの皆様への啓蒙活動を継続して実施しております。

Q.4 中期経営計画の達成に向けて、どのように成長スピードを加速させていくのか。

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月に実施した料金改定が下期には寄与してきます。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。8月9日からはMIYASHITA PARKに屋外型のChargeSPOTを設置し、多くの方にご利用いただいています。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9338/tdnet/2487984/00.pdf>

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のスローガンのもと、今年から種まきを実施していきます。来年度にはイギリスでの子会社を通じた事業を開始するため、ヨーロッパでの展開も進めていければと思います。

中期経営計画で「プラットフォーム事業」と表現している広告販売についても、8月中にSSPの開発が完了しています。9月からは広告枠の提供を予定しており、年内にはDSPの接続を目指しています。広告販売の効率が良くなり、広告売上の増加に繋がると考えております。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9338/tdnet/2495721/00.pdf>

Q.5 減価償却費の増加理由は何か。

レンタル需要の増加によって、エリアによってはバッテリーが足りないタイミングが発生してしまっていました。このことに対応するため、バッテリーの市場流通数を増やす施策を行っていることが要因です。

これまではバッテリースタンドのスロットに対して40%程度のバッテリー装填率（10スロットのスタンドであれば4本が刺さっている状態）を目指していましたが、現在は装填率をもう少し上昇させることを目指しています。

FY2024 2Q 業績ハイライト：【連結】費用内訳

季節性によって1Qでは低下していた売上が回復し、利益率も上昇。
Ezycharge社の連結によって、のれん償却費が今四半期から発生。

単位：百万円

	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	FY2024 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	2,290	2,087	2,497	+35%	+20%
売上原価	253	297	371	461	389	475	522	545	491	584	+23%	+19%
当期商品仕入	82	76	124	127	66	123	136	138	89	114	-7%	+28%
支払手数料（原価）	41	67	78	98	94	115	128	129	110	125	+8%	+13%
減価償却費（原価）	86	105	115	162	178	185	204	219	221	274	+48%	+24%
其他売上原価	43	47	53	71	50	50	52	58	69	69	+39%	+0%
販管費および一般管理費	946	1,113	1,148	1,194	1,118	1,278	1,347	1,400	1,470	1,624	+27%	+10%
人件費・外部委託費	336	428	368	445	375	433	465	522	565	580	+34%	+3%
設置料	225	239	253	234	283	281	284	292	294	300	+7%	+2%
レベニューシェア	63	92	101	119	149	170	199	214	210	255	+50%	+22%
ラウンダー費用・コールセンター費用	82	102	96	120	106	127	117	121	111	135	+6%	+21%
広告宣伝費	54	87	132	102	24	60	67	50	49	57	-6%	+16%
のれん償却費	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	-	-
其他販管費	183	163	196	171	178	205	213	200	239	280	+36%	+17%
営業利益	-500	-374	-376	-146	-64	91	231	344	125	288	+214%	+130%
営業利益率	-72%	-36%	-33%	-10%	-4%	5%	11%	15%	6%	12%	+7pt	+6pt

INFORICH ※ FY2022 2Q以前のデータは監査およびレビュー未実施