



2024年9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](mailto:ir@inforichjapan.com)

## 投資家の皆さまからのご質問と当社見解（2024年9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。

なお、今月の開示には、一部「ChargeSpot Digital Service Co. Ltd. の株式取得についての補足」（9月26日開示）との重複があります。

※本開示には、9月末時点での情報を記載しております。

### Q.1 イギリス子会社の設立の目的はなにか。イギリスでの展開はいつから始まるのか。

8月13日に開示したイギリスでの海外子会社の設立は、今後のヨーロッパ市場での展開の足がかりとすることを目的としたものです。今後ヨーロッパの何処かで直営運営をする場合でも、フランチャイズ契約を締結する場合でも、ヨーロッパに拠点がない状態では難しく、またEU 一般データ保護規則（GDPR）への対応も必要であることから子会社の設立を決定いたしました。

イギリスにおいて直営またはフランチャイズなどで「ChargeSPOT」の運営を開始するかどうかは未定です。ヨーロッパの他の国への展開予定とその場合の手法についても現状は未定でございます。

### Q.2 広告の配信システムの開発状況について。

デジタルサイネージ広告枠のSSP開発が完了したことを、8月26日に開示いたしました。今後、年内のDSP接続に向けて対応を進めていく予定です。SSP・DSPの開発・接続が完了することで、効率的な広告配信が可能になることを期待しています。

【参考】INFORICH、「ChargeSPOT」デジタルサイネージ広告枠のSSP開発を完了

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

### Q.3 台湾の買収金額は割高に見えるがどうか。特にオーストラリアと比べてどう考えるか。

各種バリュエーションなども参考にしながら、オーストラリアと同様にEBITDA倍率で交渉して妥結しています。

2024年6月までの半期でEBITDAが44百万 TWD、純利益が30百万 TWDと、2023年の通期の数値から大きく成長しています。2024年12月期の着地予想はEBITDAが100百万 TWD、純利益60百万 TWDとそれぞれ200%以上の成長を見込んでいます。

2025年以降も日本のサービス同様に成長する見込みであり、成長の伸びしろがあると考えています。オーストラリアと比較しても、人口は同程度ですが、設置の密度は4倍、月間レンタル回数は約20倍です。

以上のことから、今回の買収金額を割高とは考えておりません。

Q.4 台湾は今後どのくらいの設置台数になり、売上はどのくらいを見込んでいるのか。まだ拡大余地があるのか。

現在の8,700台から、15,000台まで増加したいと考えています。売上はまずは2026年に20億円（2024年12月期の着地予想は約10億円）にすることを目標にしながら、長期では30～40億円までの拡大を見込んでいます。

利用ユーザー数の目線で見ても、まだSOM対比で20%程度の進捗であり伸びしろがあり、日本と同じようなSOMに対する進捗であると考えています。

Q.5 台湾の買収に伴うのれんは、今後何年で償却するのか。

監査人と協議中ですが、7年～10年の間になるのではないかと想定しています。