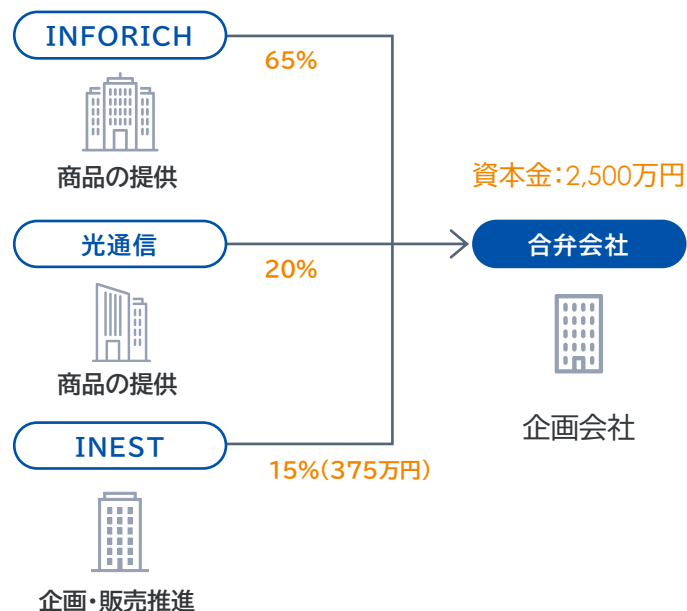




株式会社光通信および 株式会社INFORICHとの 合併会社設立のお知らせ

当社、INFORICH、光通信、それぞれが持つ強みを活かし、日本のモバイルバッテリーシェアリングサービスにおいて圧倒的No. 1の地位を確立するとともに、顧客の更なる利便性向上を目的とした合併会社を設立します。

合併会社設立の概要



(1) 名称	株式会社CHARGESPOT MARKETING
(2) 所在地	東京都渋谷区神宮前6-31-15 A-6A
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 熊谷 友秀
(4) 主な事業	モバイルバッテリーシェアリング事業の企画
(5) 資本金	250万円
(6) 設立年月日	2022年2月下旬(予定)
(7) 決算期	12月
(8) 純資産	250万円
(9) 総資産	250万円
(10) 大株主及び持ち株比率	株式会社INFORICH: 65% 株式会社光通信: 20% INEST株式会社: 15%
(11) 当社と当該会社との関係	資本関係: 当社は合併会社の発行済株式の15.0%(議決権比率15.0%)を保有する予定。 人的関係: 該当事項はなし。 取引関係: 今後取引関係が発生する予定。

ChargeSPOTは、「どこでも借りられて、どこでも返せる」がコンセプトの日本初のモバイルバッテリーシェアリングサービスです。従来のコンセントやBOX型充電器とは異なり、利用者は最寄りのChargeSPOTで持ち運び可能なモバイルバッテリーを借りて、別のChargeSPOTに返却することも可能です。また、災害時にはライフラインとしての価値も提供しています。

ChargeSPOTのサービス概要



設置数
約**30,000**ヶ所
全国の駅・空港・商業施設・飲食店・
コンビニエンスストア・公共施設等

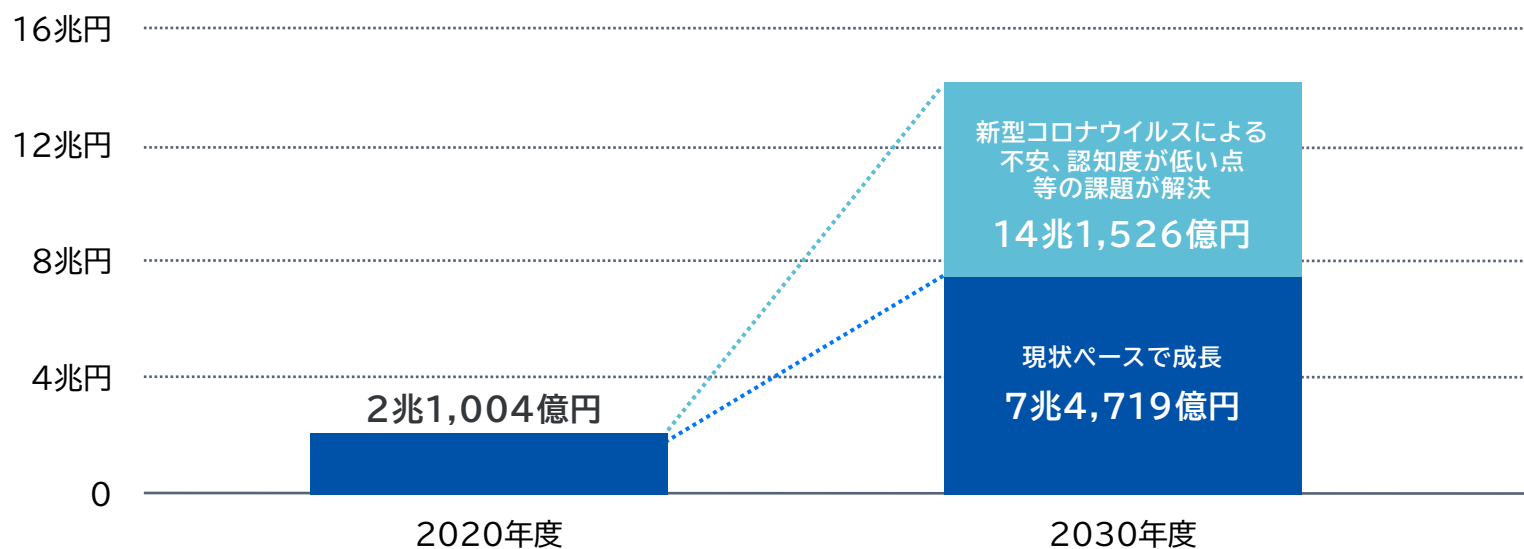


最初の30分未満 : 165円
48時間まで : 330円
そのあと1日 : 330円

バッテリースタンドにはデジタルサイネージ機能が備わっており、人が集まる場所に設置されていることで、必然的に多くの人の目にとまる「インプレッション回数が高いメディア」という価値も提供しています。

シェアリングエコノミーサービス市場は**コロナ禍にありながら堅調に推移**している状況。
 市場調査(※2)によると、2020年度日本におけるシェアリング・エコノミーの市場規模は2兆1,004億円で、新型コロナウイルスの影響で前回調査(2019年4月実施)予測を下回る見通しとなっているものの、2030年度には現状ペースで成長した場合は7兆4,719億円、新型コロナウイルスによる不安、認知度が低い点等の課題が解決した場合は**14兆1,526億円**となり、新型コロナウイルスを契機としたシェアサービス利用・利用意向拡大の動きもあり、共に前回調査予測を上回る見通しになっております。

シェアリングエコノミーの市場規模予測



(※2)一般社団法人シェアリングエコノミー協会と株式会社情報通信総合研究所が共同で行った日本のシェアリングサービスに関する市場調査

INFORICHが提供するChargeSPOTは、日本におけるモバイルバッテリーシェアリングサービスのシェアNo. 1という高いブランド力を誇るサービスです。また、光通信はお客様の利便性向上を目的としたサービスを自社で企画・開発し豊富な販売実績を有していることから、ChargeSPOTの付加価値を高めるサービスの開発をINFORICHと共同で行い、**当社グループは新たに開発されたサービスのコンサルティングや、マーケティングとセールスにおける企画を担っていきます。**

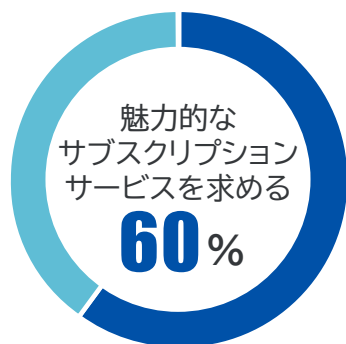
三社の役割



それぞれが持つ強みを活かし、ChargeSPOTの付加価値を高めるサービス開発を共同で行い、**当社は主に当該サービスのマーケティングとセールスの企画を行っていく予定です。**

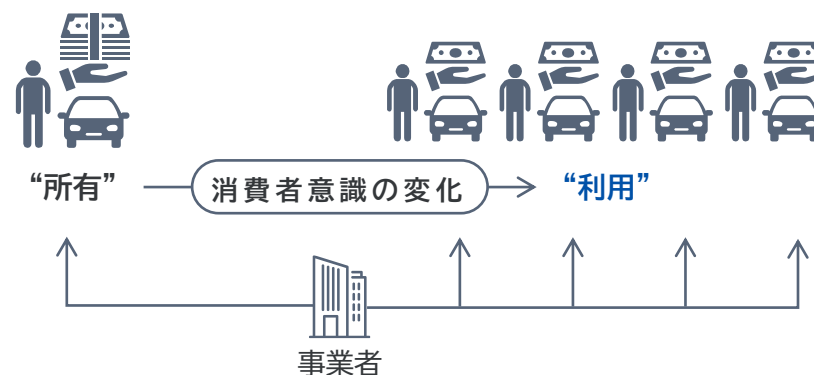
ChargeSPOT利用者に実施したアンケートで、魅力的なサブスクリプションサービスを求める声が60%にのぼり、近年ものを“所有する”のではなく“利用する”という消費者意識の変化のもと、サブスクリプションモデルの企画・販売を行うことで、利用シーンの拡大や新規利用者の取り込みが可能であると考えています。

■ 既契約者へのアンケート結果



INFORICH調べ
実施月:2021年11月

■ サブスクリプションの優位性



■ 合併会社にて取り組む商品設計例①

① サブスクリプションモデル(仮称)

サブスクリプションモデルを提供することで、

継続的な売上の実現

新規ユーザー獲得

データ活用による
サービス改善

を実現することができます。



中小企業や店舗等にChargeSPOTを導入・設置することで、**従業員への福利厚生、働き方改革、BCP対策**に貢献し、BtoBtoCモデルを確立することで利用者数の拡大、利用シーンの拡大を目指します。ChargeSPOTの専用アプリは、どこでChargeSPOTが借りられるのかが分かるようになっているため、設置している企業や店舗への来店動機につながり、充電目的の来訪者が自社商品をついでに購入するといった新たなアプローチ方法の提供も見込んでおります。

INFORICHの現状の販売戦略と今後の展開について



合併会社にて取り組む商品設計例②

2 ChargeSPOT法人モデル(仮称)

オフィス・店舗に設置することで、

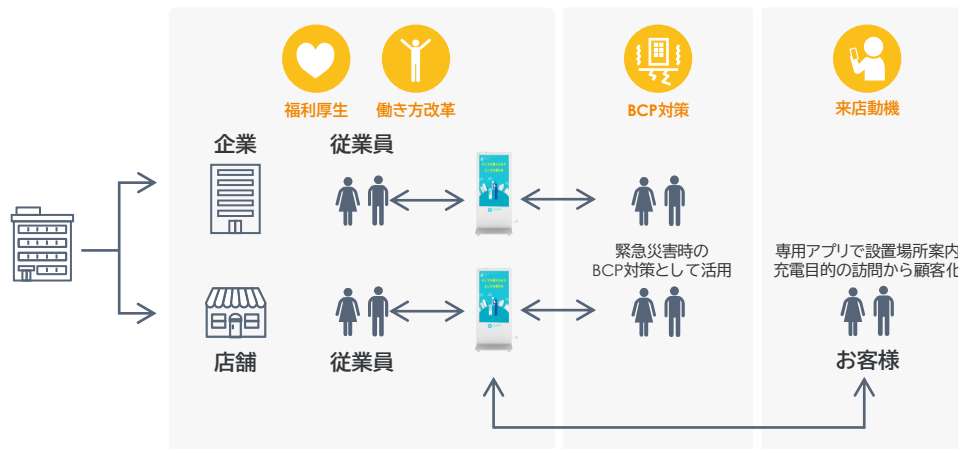
従業員への福利厚生

働き方改革

BCP対策

来店動機づくり

の実現に貢献することができます。



現時点における販売戦略の相関図です。INFORICH、光通信グループが提供するサービスを合併会社が顧客ニーズに合わせてサービスの企画を行い、当社は当該サービスに対するコンサルティングやマーケティングとセールスにおける企画を行います。当社としては、合併会社の**総販売代理店**として事業を展開することで**既存事業とのシナジー効果を含めた収益機会の拡大**を見込んでおります。

