



2024年9月26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

ChargeSpot Digital Service Co. Ltd.の株式取得についての補足

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。

9月19日に開示した「ChargeSpot Digital Service Co. Ltd.の株式取得及び資金の借入についてのお知らせ」について、ご質問いただいた内容とお答えを開示いたします。

※本開示には、9月26日時点での情報を記載しております。

Q.1 買収についての所感・サマリー

3月に取得予定を発表し第2四半期から連結組入を開始したオーストラリアのEzychargeに続く、海外M&Aの第2弾と捉えています。

今回はFC先の買収であり、従来から想定していた、「投資フェーズはFCとして拡大させ、黒字化したタイミングでグループインさせる」という構想に該当します。

台湾はFC先として2019年のサービス開始以来成長し、黒字化した成功例です。経営メンバーも非常に優秀で、今後のINFORICHのグローバルでの拡大に貢献していただけると考えています。今後については、引き続き台湾国内での拡大を目指しながら、台湾以外のマーケット拡大に関しても連携していく予定です。

Q.2 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.3 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.4 台湾の競合状況はどうか。

シェアは6割ほどで、市場1位を取れています。競合には現地のセブンイレブンが独自に運営しているものや、台湾の企業が運営しているものがあります。

Q.5 シナジーは何か。

- 営業面で連携することで、台湾で日本企業が展開している店舗などへの拡大が早く進むようになると考えられます。台湾については今までFCだったことから、直接訪問して営業するようなことをしていませんでしたが、今後直営になることによってその連携が期待できます。
- 同じバッテリースタンドを使っているため、子会社化することでグループで活用できるサイネージの面が20%増えることとなります。
- 経営メンバーには台湾を引き続きマネジメントしてもらいながら、本社でのグローバル拡大の役割も兼務してもらおう想定をしています。

Q.6 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。

Q.7 台湾の台あたり売上・レンタル数やARPRは日本に比べてどうか。

台湾の台あたりレンタル数は日本より2割ほど多く、ARPRは日本より低くなっています。（物価が日本より相対的に安いため。）

【2024年上半期の月平均実績】

	台湾	日本
台あたり売上(JPY)	8,669	14,073
台あたりレンタル数	43	37
ARPR(JPY)	200	377