

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

垣根を越えて、世界をつなぐ。各ローカルのヒト、モノ、コトにユニークな可能性を見だし、グローバルに経営を行う。

投資回収期間
20日

スマートフォン
9658万人

② 中長期の経営戦略

1. 国内CHARGESPOT事業の安定的…

新規ユーザー獲得のマーケティング。U22割やキャンパス割で若年層促進。駅や観光地中心のエリアドミナント戦略で設置拡大。

3. プラットフォーム事業の展開

CHARGESPOTの設置先とユーザーを活用。マーケティングソリューション、シェアリングエコノミープラットフォーム、ベビーケアルーム運営を展開。

2. 海外CHARGESPOT事業の積極的…

香港・中国・台湾・豪州・イタリア・タイ・シンガポール・マカオで展開。2026年1月タイを連結子会社化。スマートフォン普及率が高い大都市圏をターゲット。

4. サービス進化・ハードウェア対応

複数台同時レンタル対応。クレジットカードタッチ決済対応モデルをインバウンド需要地で設置。ニーズに合わせた継続的なアップデート実施。

③ 対処すべき課題

① スマートフォン充電インフラの社会課題

- ・5G普及による消費電力増加が内蔵バッテリー性能向上速度を上回る状況に対応
- ・シェアする分かち合うスマートフォン補完充電インフラ整備がESG観点で不可欠

② グローバル展開推進での課題

- ・各エリアのライフスタイルに合わせた決済手段の導入
- ・ハードウェアのローカライズと標準化の並行実施
- ・連携強化を目的とした経営体制強化

③ 市場拡大と利益最大化

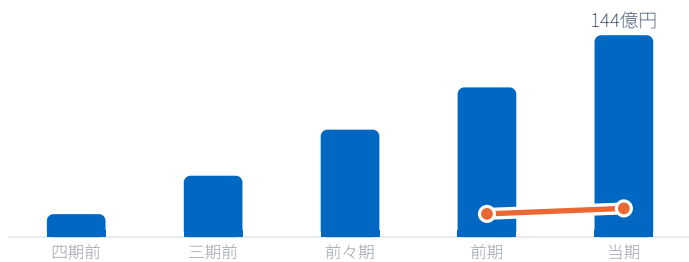
- ・設置台数とレンタル稼働率の相関関係を活かした効率的な展開
- ・大口顧客依存度が低いビジネスモデルの維持
- ・若年ユーザー獲得によるLTV拡大

面接で使えるポイント

- ・モバイルバッテリーシェアリングの投資回収期間が約20日と短く、安定した利益構造を実現している点に注目。
- ・2025年9月のイタリア進出を含む積極的なグローバル展開で、日本品質のサービスを世界に提供する成長戦略。
- ・47都道府県での設置とプラットフォーム事業展開により、CHARGESPOTのタッチポイントを活かした新規事業創造を推進中…

証券コード 9338

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
144億円営業利益率
14.2%財務健康度
53点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 55.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
780万円

サービス業内 72位/524社

平均年齢
37.7歳

サービス業内 296位/527社

平均勤続
3.3年

サービス業内 446位/527社

女性管理職
12.8%

サービス業内 252位/371社

男性育休
33.3%

サービス業内 271位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)INFORICH【9338】：決算情報

