

INFORICH

2023年12月期 第2四半期決算説明資料

FY2023 2Q 決算説明資料
目次

1. FY2023 2Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 Topics
4. 事業概要
5. Appendix
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み
 - ChargeSPOTについての追加資料

FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】2Q業績ハイライト

2Q（4月～6月）、累計（1月～6月）ともに、はじめて EBITDA・営業利益 が黒字化
 FY2023の通期業績予想も上方修正し、EBITDA・営業利益の黒字化達成を見込む

業績	実績	前年同期比
売上高	2Q 1,845 百万円	+78% (+808 百万円)
	累計 3,289 百万円	+89% (+1,553 百万円)
EBITDA	2Q 281 百万円	黒字化 (+546 百万円)
	累計 399 百万円	黒字化 (+1,077 百万円)
営業利益	2Q 91 百万円	黒字化 (+465 百万円)
	累計 27 百万円	黒字化 (+901 百万円)

2Q・上期累計ともに、黒字化

通期業績予想	修正前	修正後
売上高	6,776 百万円	➡ 7,333 百万円
EBITDA	非開示	➡ 942 百万円
営業利益	-1,073 百万円	➡ 118 百万円

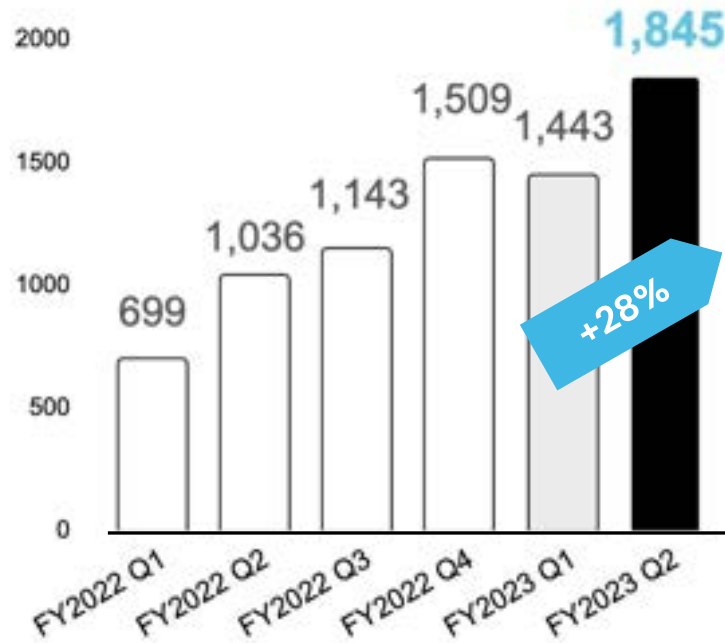
通期業績予想も黒字に上方修正

FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】売上高・EBITDA・営業利益の推移（四半期）

売上高は、レンタル売上・FC向け販売売上の増加によりQoQで上昇
EBITDAは引き続き黒字、営業利益も売上高の増加をうけて黒字化

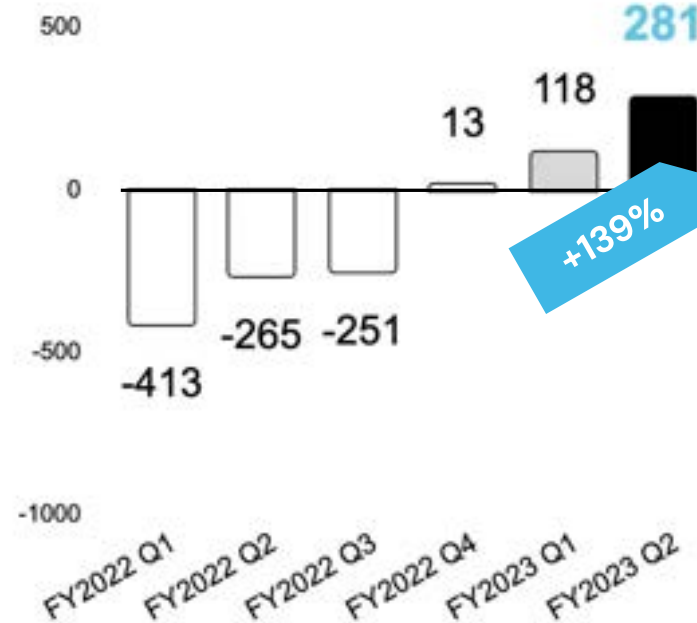
売上高

単位：百万円



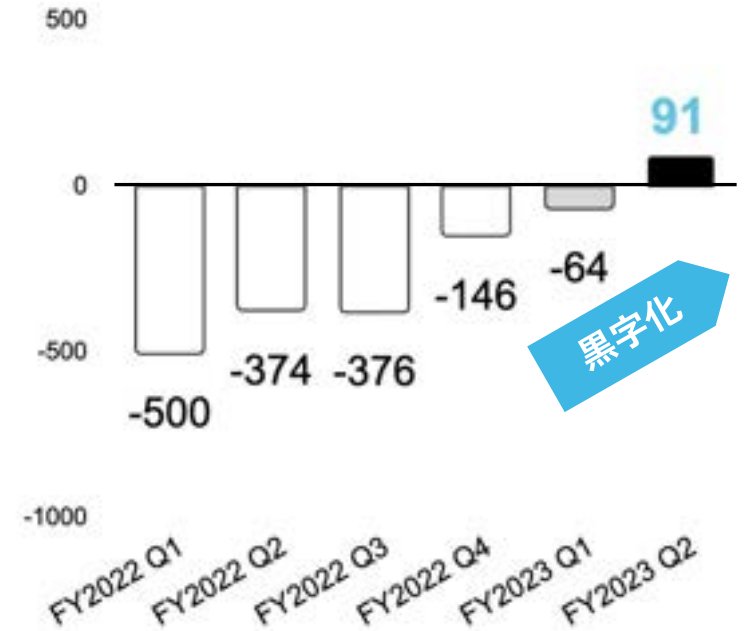
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】売上内訳（四半期）

新型コロナウイルス感染症による行動制限の解除および6月の料金改定を受けて、
レンタル売上がQoQで24%増加

単位：百万円

	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由
レンタル売上 ※1	633	957	1,079	1,298	1,337	1,665	+73 %	+24 %	- 新型コロナウイルス感染症による 行動制限の解除にともなう人流の増加 - 6月に実施した料金改定による単価上昇
広告売上	11	11	11	29	16	16	+45 %	+0 %	前四半期から横ばい
FC向け販売売上 ※2	45	63	29	77	1	70	+11 %	+6900 %	中国国内FCおよび台湾FC向けが増加
その他売上 ※3	8	3	23	104	87	92	+2966 %	+5%	国内サブスク加入者が増加
合計	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	+78%	+27%	

※1 違約金を含む

※2 バッテリースタンドやバッテリーの各国FCに対する販売（各国FCの設置タイミングに依存）

※3 主に国内サブスクサービスと各国FCからのロイヤリティ収入

※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 2Q 業績ハイライト：連結損益計算書（四半期）

売上高は前期比で上昇、EBITDAは黒字、営業利益も売上高の増加をうけて黒字化
営業利益率がプラスに転じる

連結損益計算書（4-6月）

単位：百万円

	FY2022 2Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	1,036	1,443	1,845	+78%	+28%
EBITDA	-265	118	281	-	+139%
営業利益	-374	-64	91	-	-
営業利益率	-36%	-4%	5%	-	-
経常利益	-202	-85	※1 194	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-217	-89	※2 129	-	-

※1 為替差益130百万円の影響を含む

※2 処分予定資産にかかる減損損失54百万円の影響を含む

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 として集計

※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 2Q 業績ハイライト：連結損益計算書（累計）

四半期だけでなく、累計でも営業利益が黒字化
 経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益も黒字化を達成

連結損益計算書（1-6月）

単位：百万円

	FY2022 1-2Q	FY2023 1-2Q	YoY 増減率	通期 業績予想 (修正後)	通期 進捗率 (修正後)
売上高	1,735	3,289	+78%	7,333	45%
EBITDA	-678	399	-	942	42%
営業利益	-874	27	-	118	23%
営業利益率	-50%	0.8%	-	1.6%	-
経常利益	-600	※1 108	-	142	77%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-615	※2 40	-	43	93%

※1 為替差益121百万円の影響を含む

※2 処分予定資産にかかる減損損失55百万円の影響を含む

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費として集計

※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】費用内訳

売上高の伸び（前年同期比+78%）に対して、
売上原価（前年同期比+60%）と販管費（前年同期比+15%）は抑制傾向

単位：百万円

	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	+78%	+28%
売上原価	253	297	371	461	389	475	+60%	+22%
当期商品仕入	82	76	124	127	66	123	+61%	+84%
支払手数料（原価）	41	67	78	98	94	115	+71%	+23%
減価償却費（原価）	86	105	115	162	178	185	+77%	+4%
その他売上原価	43	47	53	71	50	50	+6%	+0%
販管費および一般管理費	946	1,113	1,148	1,194	1,118	1,278	+15%	+14%
人件費・外部委託費	418	531	464	566	482	560	+6%	+16%
設置料	227	243	261	243	293	296	+22%	+1%
広告宣伝費	54	87	132	102	24	60	-31%	+146%
レベニューシェア ^{※1}	62	88	93	109	139	154	+76%	+11%
その他販管費	183	163	196	171	178	205	+26%	+15%
営業利益	-500	-374	-376	-146	-64	91	-	-

※1 前回決算では「ロイヤリティ」と表記
 ※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施
 Copyright © 2023 INFORICH. All Rights Reserved.

FY2023 2Q 業績ハイライト：各KPIの推移

月間レンタル数

(各四半期平均)

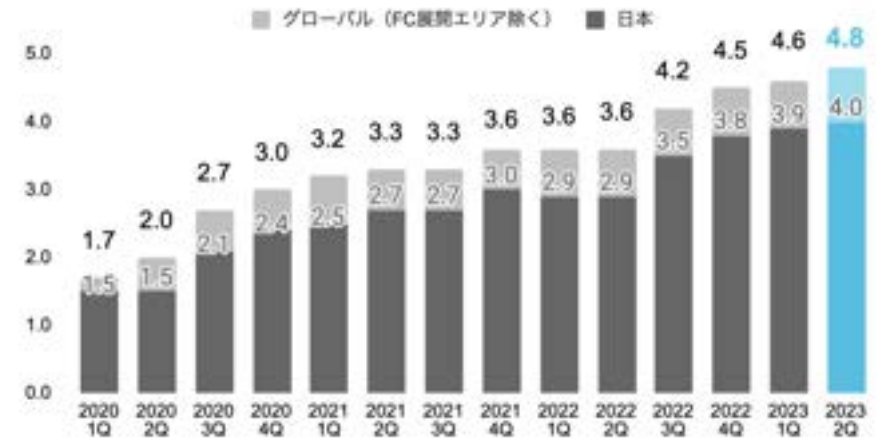
単位：万、切り捨て



累計設置台数

(各四半期末)

単位：万、切り捨て



月間アクティブユーザー

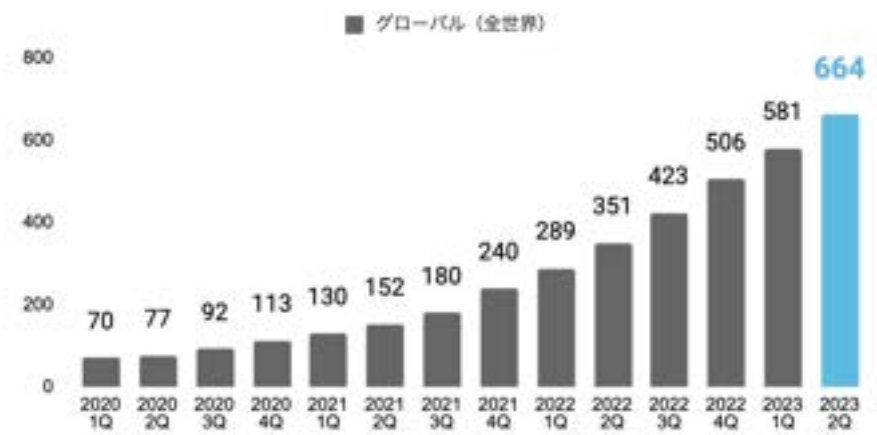
(各四半期平均)

単位：万、切り捨て



累計ダウンロード数

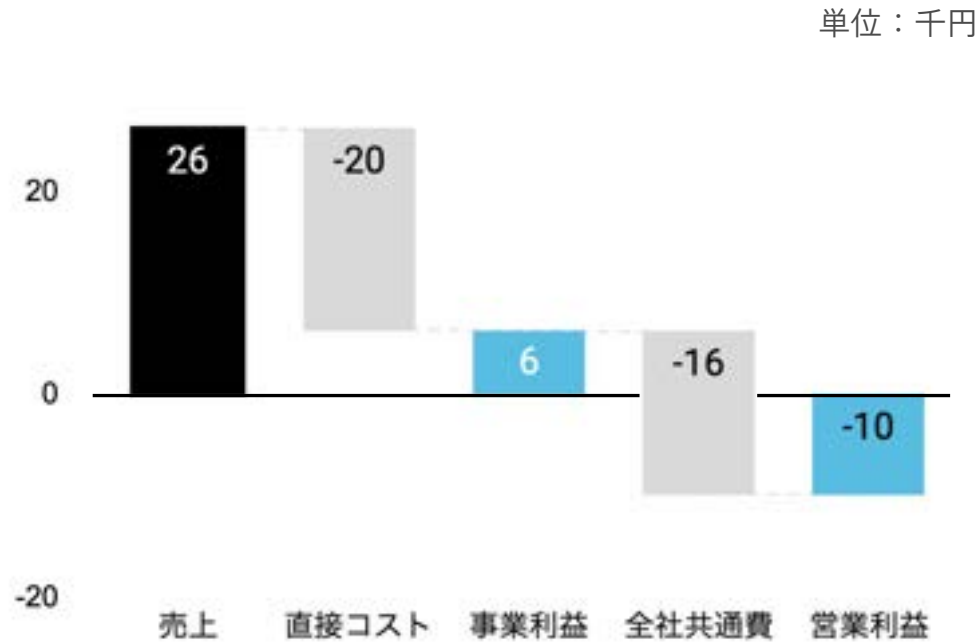
単位：万、切り捨て



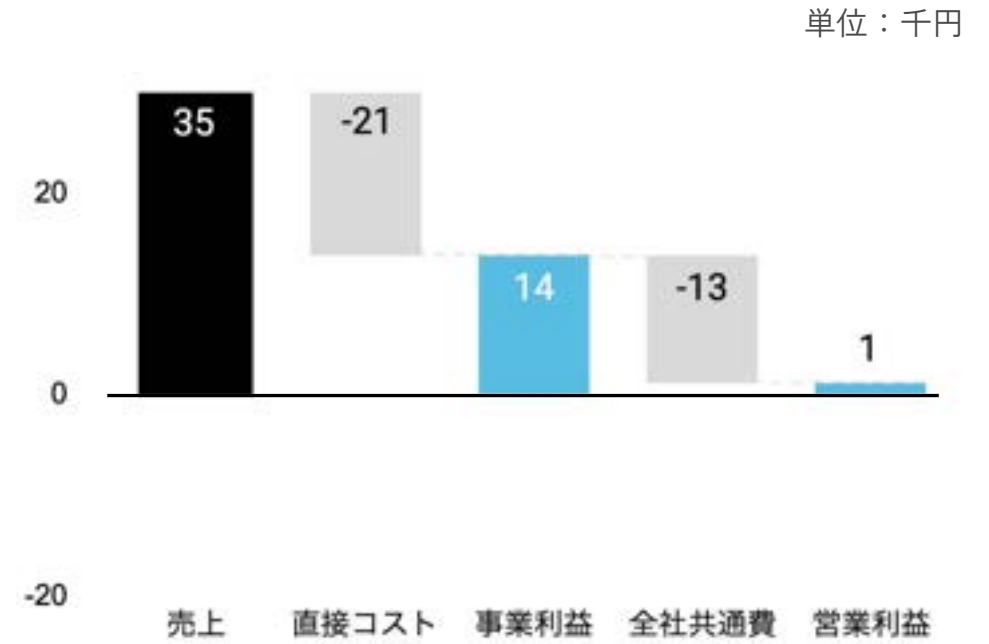
FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】台あたりエコノミクスの推移

売上の成長により、台あたりエコノミクスも黒字化
人流回復によるレンタル数の増加と、料金改定を受けてのARPR^{※1}上昇が黒字化に寄与
直接コストの伸びが売上に比べて小さいため、事業利益が増加

FY2022 2Q 台あたりエコノミクス



FY2023 2Q 台あたりエコノミクス



※1 ARPR = Average Revenue Per User
※FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】台あたりエコノミクスの内訳推移

レンタル売上の増加にともない営業利益も増加し、今期は黒字化を達成
売上に比例するコスト以外は、売上の増加に比べて抑制できている

単位：千円

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由(YoY)	
売上	レンタル売上	17.2	26.0	27.1	29.4	28.9	34.8	+34 %	+20 %	台あたりレンタル数の増加	
	広告売上	0.3	0.3	0.3	0.7	0.4	0.3	+8 %	-5 %	安定して推移	
直接 コスト	固定費	設置料	6.2	6.6	6.6	5.5	6.4	6.2	-6 %	-2 %	安定して推移
		SIMカードコスト ^{※1}	0.8	0.8	0.6	0.6	0.6	0.6	-22 %	+4 %	- 未稼働台に設置されているSIMカードの解約 - 一部、キャリアに関する利用単価の減少
		減価償却費(原価)	2.3	2.8	2.9	3.7	3.9	3.9	+36 %	+1 %	- 物価上昇に伴うバッテリースタンドの単価上昇 - 流通バッテリー数の増加
	変動費	支払手数料(原価)	1.1	1.8	2.0	2.2	2.0	2.4	+31 %	+19 %	台あたりレンタル数(売上)の増加に比例
		レベニューシェア ^{※2}	1.7	2.4	2.4	2.5	3.0	3.2	+35 %	+7 %	台あたりレンタル数(売上)の増加に比例
		広告宣伝費	1.5	2.4	3.3	2.3	0.5	1.3	-47 %	+137 %	オーガニックでの獲得が好調のため、外部広告は抑制
		コールセンター	0.9	1.2	1.7	0.7	0.6	0.6	-53 %	-8 %	コスト削減により台あたりカスタマーサポートの減少
		ラウンダー	1.3	1.6	2.3	2.0	1.7	2.3	+43 %	+37 %	台あたりレンタル数の増加にともない作業量の増加
	全社共通費		13.5	16.2	12.1	13.7	11.8	12.7	-22 %	+7 %	外部委託費の削減
	営業利益		-13.6	-10.1	-9.4	-3.3	-1.4	1.9	-	-	

※1 グレー塗りの部分は売上原価。その他は販管費

※2 前回の決算では「ロイヤリティ」と表記

※FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 2Q 業績ハイライト：【連結】台あたりエコノミクスの内訳推移（内容説明）

レンタル売上の増加にともない営業利益も増加し、今期は黒字化を達成
売上に比例するコスト以外は、売上の増加に比べて抑制できている

単位：千円

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	内容	
売上	レンタル売上	17.2	26.0	27.1	29.4	28.9	34.8	+34 %	+20 %	違約金、サブスク利用料金を含むレンタルによる売上	
	広告売上	0.3	0.3	0.3	0.7	0.4	0.3	+8 %	-5 %	サイネージやアプリ上のバナーを利用した広告収入	
直接 コスト	固定費	設置料	6.2	6.6	6.6	5.5	6.4	6.2	-6 %	-2 %	コンビニなどの設置先にお支払いしている固定費 コンビニの設置台数に比例して増加
		SIMカードコスト ^{※1}	0.8	0.8	0.6	0.6	0.6	0.6	-22 %	+4 %	バッテリースタンドに使用するSIMカード 設置に伴い発生する
		減価償却費（原価）	2.3	2.8	2.9	3.7	3.9	3.9	+36 %	+1 %	バッテリー3年、スタンド5年で計上しているもの 減価償却時期にかかわらず必要な場合はメンテナンス/交換を実施しており、3/5年後の一斉入替は発生しない
	変動費	支払手数料（原価）	1.1	1.8	2.0	2.2	2.0	2.4	+31 %	+19 %	ペイメントサービスに支払っているもの 売上に比例する
		レベニューシェア ^{※2}	1.7	2.4	2.4	2.5	3.0	3.2	+35 %	+7 %	一部代理店/設置先にお支払いしているレベニューシェア 売上に比例する
		広告宣伝費	1.5	2.4	3.3	2.3	0.5	1.3	-47 %	+137 %	ChargeSPOTのユーザー数/レンタル数拡大のための キャンペーン費用や広告費
		コールセンター	0.9	1.2	1.7	0.7	0.6	0.6	-53 %	-8 %	カスタマーサポートのための費用
		ラウンダー	1.3	1.6	2.3	2.0	1.7	2.3	+43 %	+37 %	バッテリーの偏在を解消するための人員確保などの料金 設置数や稼働状況に応じて変動
	全社共通費		13.5	16.2	12.1	13.7	11.8	12.7	-22 %	+7 %	人件費など、ChargeSPOT事業の直接コスト以外の費用
	営業利益		-13.6	-10.1	-9.4	-3.3	-1.4	1.9	-	-	

※1 グレー塗りの部分は売上原価。その他は販管費

※2 前回の決算では「ロイヤリティ」と表記

※FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 2Q 業績ハイライト：連結貸借対照表

経営状況の好転を受けて営業活動によるキャッシュインが増加
事業用設備への先行投資も継続して実施

連結貸借対照表

単位：百万円

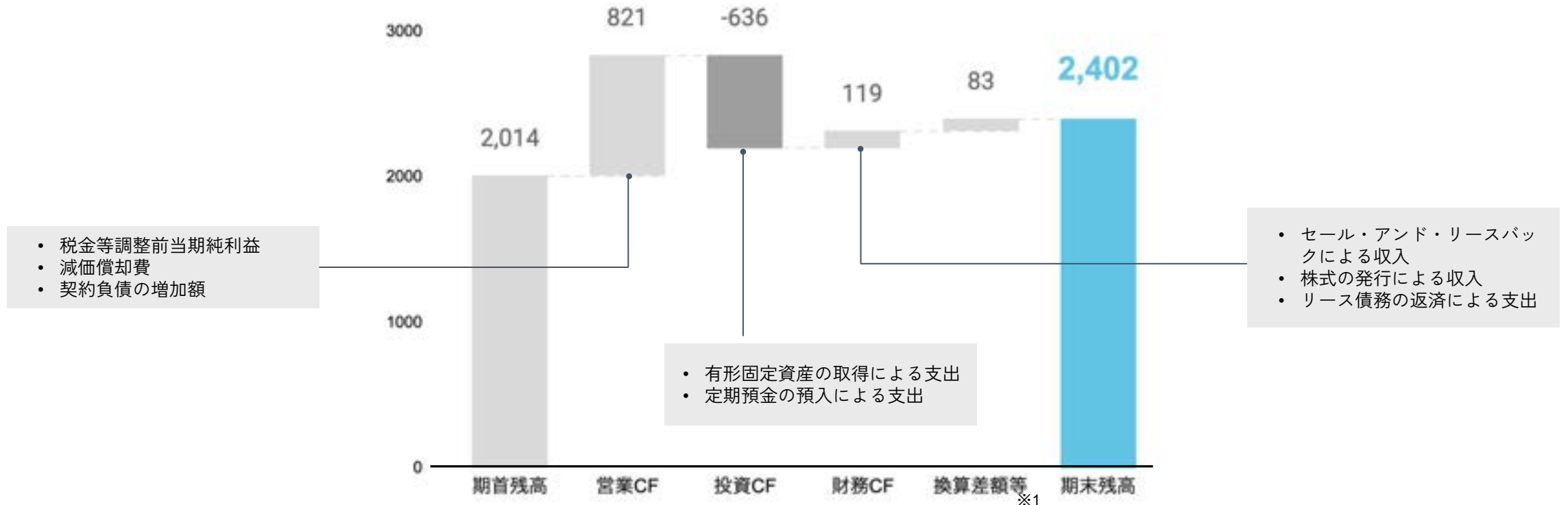
	FY2022 4Q末	FY2023 2Q末	増減	主な理由
流動資産	3,665	4,104	+438	現預金の増加
現金及び預金	2,614	3,073	+459	営業活動によるキャッシュイン増加
固定資産	2,327	2,459	+131	
総資産	5,992	6,563	+570	
流動負債	2,751	3,383	+631	契約期間満了まで1年以内のリース債務を流動固定分類変更したことによる増加。また、契約負債の増加
固定負債	803	726	-76	契約期間満了まで1年以内のリース債務を流動固定分類変更したことによる減少
純資産	2,437	2,453	+15	

FY2023 2Q 業績ハイライト：連結キャッシュ・フロー計算書

経営状況の好転の影響を受けて営業キャッシュ・フローは黒字化
また、事業用資産への継続的な投資により投資キャッシュ・フローはマイナス

キャッシュフロー推移（1-6月）

単位：百万円



※1 現金及び現金同等物に係る為替換算差額

FY2023 2Q 決算説明資料
目次

1. FY2023 2Q 業績ハイライト
- 2. FY2023 通期業績予想**
3. FY2023 Topics
4. 事業概要
5. Appendix
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み
 - ChargeSPOTについての追加資料

FY2023 2Q 通期業績予想：通期業績予想の修正

人流の回復を受けてMAUおよびレンタル数が好調に伸びていること、
また6月に実施した料金改定により単価が上昇していることから業績予想を修正

連結業績予想（1-12月）

単位：百万円

	期初予想	修正予想	増減額	増減率	FY2022 実績
売上高	6,776	7,333	+556	+8%	4,389
EBITDA	非開示	942	-	-	-915
営業利益	-959	118	+1,077	黒字転換	-1,397
経常利益	非開示	142	-	-	-1,177
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,073	43	+1,116	黒字転換	-1,241

※ 6月の料金改定については日本のみで実施（日本以外のエリアでも随時価格改定は実施）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 として集計

FY2023 2Q 通期業績予想：業績予想の前提

売上高：モバイルバッテリーシェアリングサービスのレンタル売上、デジタルサイネージの広告売上、FC向けのバッテリースタンド・バッテリーの販売売上、その他売上（国内サブスクサービスと各国FCからのロイヤリティ収入等）により構成。

- 国内モバイルバッテリーシェアリングサービス（FY2022実績で連結売上の**75%**）においては、レンタル回数がFY2022の**末月109万回**（同アクティブユーザーは**末月58万**）から、FY2023は**末月156万回**（同アクティブユーザーは**80万**）と堅調な増加を見込む。
- 高稼働が見込めるスポットへのバッテリースタンドの増加、新規ユーザーの流入によってアクティブユーザーが前年度から増加することを鑑みて算定した。
- 海外のモバイルバッテリーシェアリングサービスにおいても同様に伸びを見込んで算定を実施。
- サイネージサービスからの売上は保守的に前年度とほぼ横ばいの水準で、その他売上はフランチャイジーが作成した拡大計画をもとに、当社が販売計画を作成し算出。

売上原価：主に設置バッテリースタンド及びモバイルバッテリーに係る減価償却費、決済代行会社に対する決済手数料により構成。

販売費及び一般管理費：主にバッテリースタンド設置料、人件費、業務委託費、レベニューシェア、広告宣伝費により構成されるもの。業務委託費は、各種問い合わせ対応を行うコールセンター、バッテリーの偏在解消のための再配置を行うラウンダー、その他外注業者への外注費から構成。

営業外損益：主に金融機関等に対する支払利息。なお、為替変動の影響に伴う為替差損益については、第2四半期時点での実績計上額から変動はないものと仮定。

FY2023 2Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 2Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
- 3. FY2023 Topics**
4. 事業概要
5. Appendix
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み
 - ChargeSPOTについての追加資料

FY2023 2Q Topics : Agenda

ChargeSPOTに関するTopics

- 料金改定後の進捗
- 新規設置情報
- サステナブル★セレクション 選出

ChargeSPOT+αに関するTopics

- Centurysoft International Limitedとの連携
- Niantic, Inc.及びデザイニウム社との連携
- ゲーム会社との連携・ゲーミフィケーションの展開戦略

FY2023 2Q Topics : ChargeSPOT利用料金改定

モバイルバッテリーシェアリングサービス「ChargeSPOT」と、サブスクリプションサービス「ChargeSPOT Pass」の利用料金を2023年6月1日から改訂

利用料金内容 (全て税込) | ChargeSPOT

■ 改定前

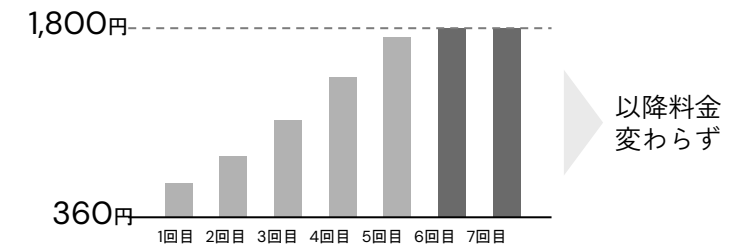


■ 改定後

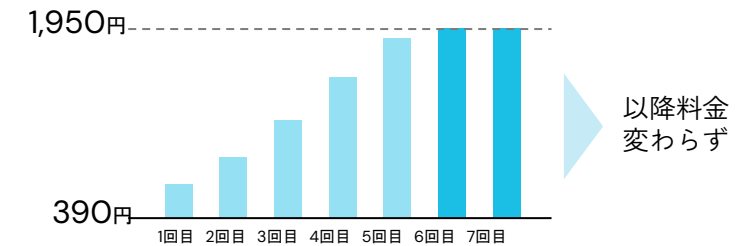


利用料金内容 (全て税込) | ChargeSPOT Pass

■ 改定前 — 何回レンタルしても月額Max 1,800円 —



■ 改定後 — 何回レンタルしても月額Max 1,950円 —



※ 今回の料金改定は日本のみが対象であり、上記料金表も日本のみを対象としたもの

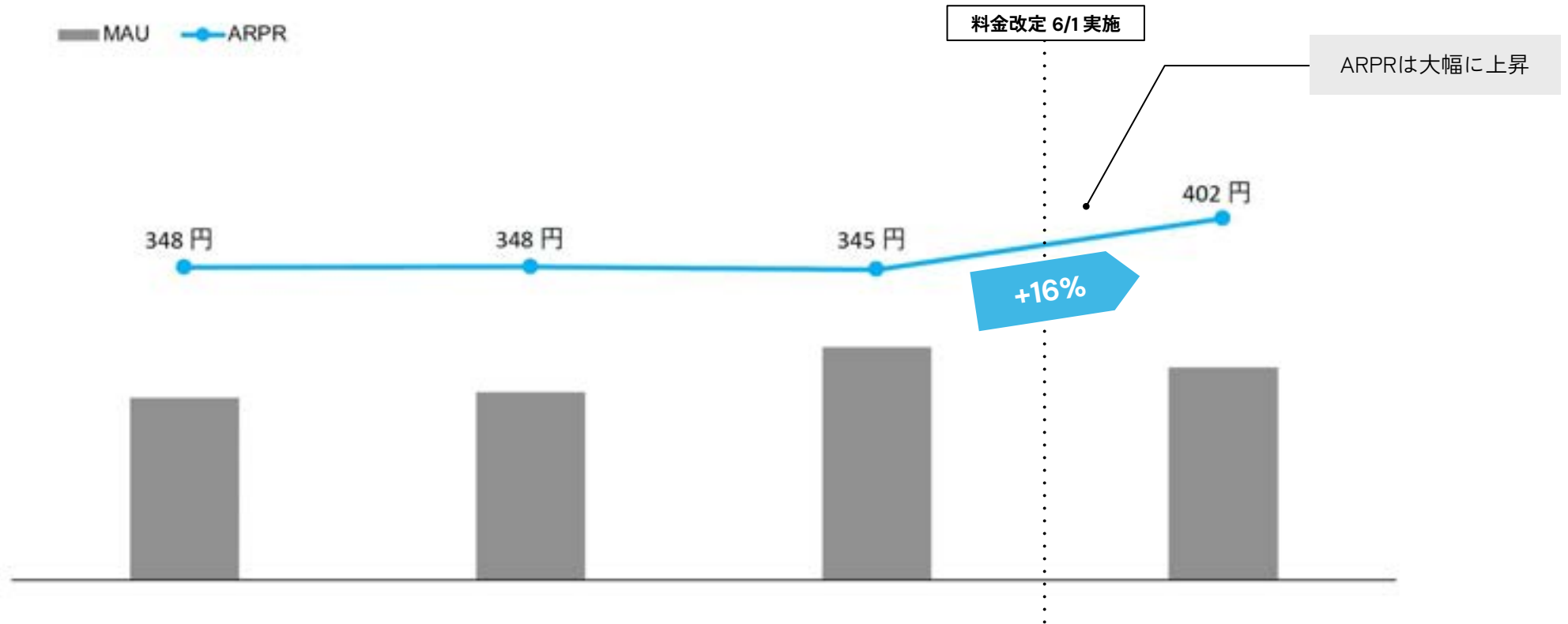
※ 一部のバッテリースタンドは対象外

※ モバイルバッテリーの紛失時・破損時は補償金(3,980円)が発生

Copyright © 2023 INFORICH. All Rights Reserved. 20

FY2023 2Q Topics : ChargeSPOT利用料金改定

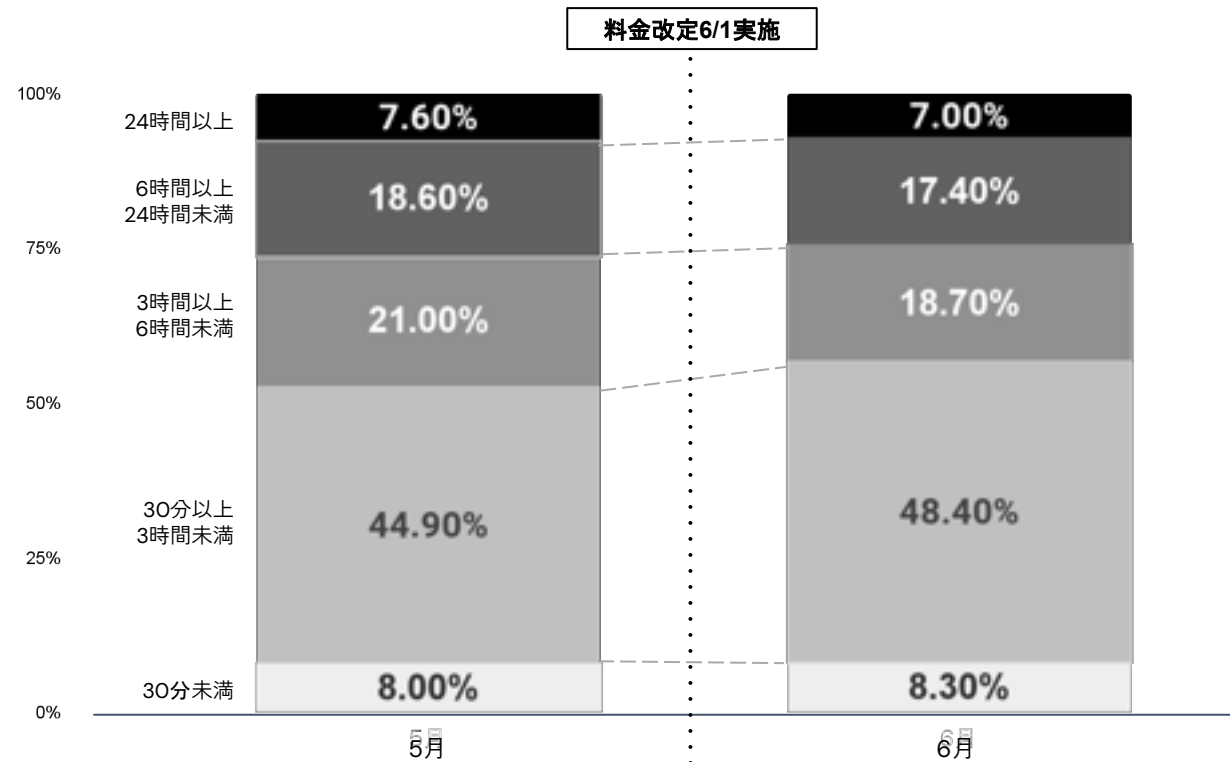
6/1に実施した料金改定により、ARPR^{※1}は大幅に上昇
料金改定によりユーザー数が減少することを想定していたが、影響はごく僅かに留まる



※1 ARPR = Average Revenue Per User
※ 今回の料金改定は日本のみが対象であり、上記データも日本のみを対象としたもの
※ ChargeSPOT Pass、テーマパークなどの特別料金のスタンド分、法人モデル分を除く

FY2023 2Q Topics : ChargeSPOT利用料金改定

30分以上6時間未満を、30分以上3時間未満・3時間以上6時間未満に分割
利用時間が短縮化し、回転率の向上に寄与



※ 5月については、30分以上3時間未満と、3時間以上6時間未満は同価格
※ 今回の料金改定は日本のみが対象であり、上記データも日本のみを対象としたもの
※ ChargeSPOT Pass、テーマパークなどの特別料金のスタンド分、法人モデル分を除く

FY2023 2Q Topics : ChargeSPOTの新規設置先

人流の多い鉄道駅や商業・オフィスビル、銀行、大規模書店などを中心にバッテリースタンドを設置
楽天モバイルパーク宮城、エスコンフィールドHOKKAIDOなどへの設置もすすむ
新規設置場所が新規ユーザーの獲得やレンタル数の向上に貢献



南海電鉄



北総鉄道



名古屋鉄道



西武鉄道



神戸新交通

人を、想う力。街を、想う力。



丸ビル・新丸ビル



りそな銀行



丸善ジュンク堂書店

※ 会社名および施設名・ロゴマークは各社の商号、商標または登録商標

FY2023 2Q Topics : サステナブル セレクション 一つ星に選定

株式会社オルタナが実施する「サステナブル★セレクション2023」で一つ星に選定
今後もサービスと自社のサステナビリティの向上を目指す



「サステナブル★セレクション（サスセレ）」とは

サステナビリティ／CSR経営やSDGs（持続可能な開発目標）、脱炭素、サーキュラーエコノミー（循環経済）、格差是正などの理念の下、サステナブル・エシカルな設計思想を反映した製品／サービス／ブランドを選定します。

特に、環境や人権、健康への悪影響を減らしたり、国内外の格差是正に資する取引手法など、生産から販売までを一貫して管理し、オルタナ編集部が社会にお勧めできると判断したサステナブルな製品／サービス／ブランドが選ばれます。

「★（一つ星）」は、製品/サービスそのものの持続可能性を評価したものです。

FY2023 2Q Topics : Centurysoft International Limitedとの連携

Centurysoft International Limitedが開発する対戦ゲームアプリとのコラボレーションを香港・台湾で開始
ChargeSPOTのバッテリースタンドにデジタル上でも価値をもたせる
充電消費の激しいスマホゲームのユーザーが快適にゲームを楽しめる環境の構築を目指す

INFORICH



ChargeSPOTのレンタルを行うと、
ゲーム内で限定アイテムを手に入れる
ことができる



ChargeSPOTがゲーム上のポイント
になっており、対戦フィールドとして
ランキングバトルが行われる

※ Centurysoft International Limited (CSOFT) : 香港、上海、ベトナムにオフィスを構える大手ゲーム開発者・パブリッシャー (本社 香港)

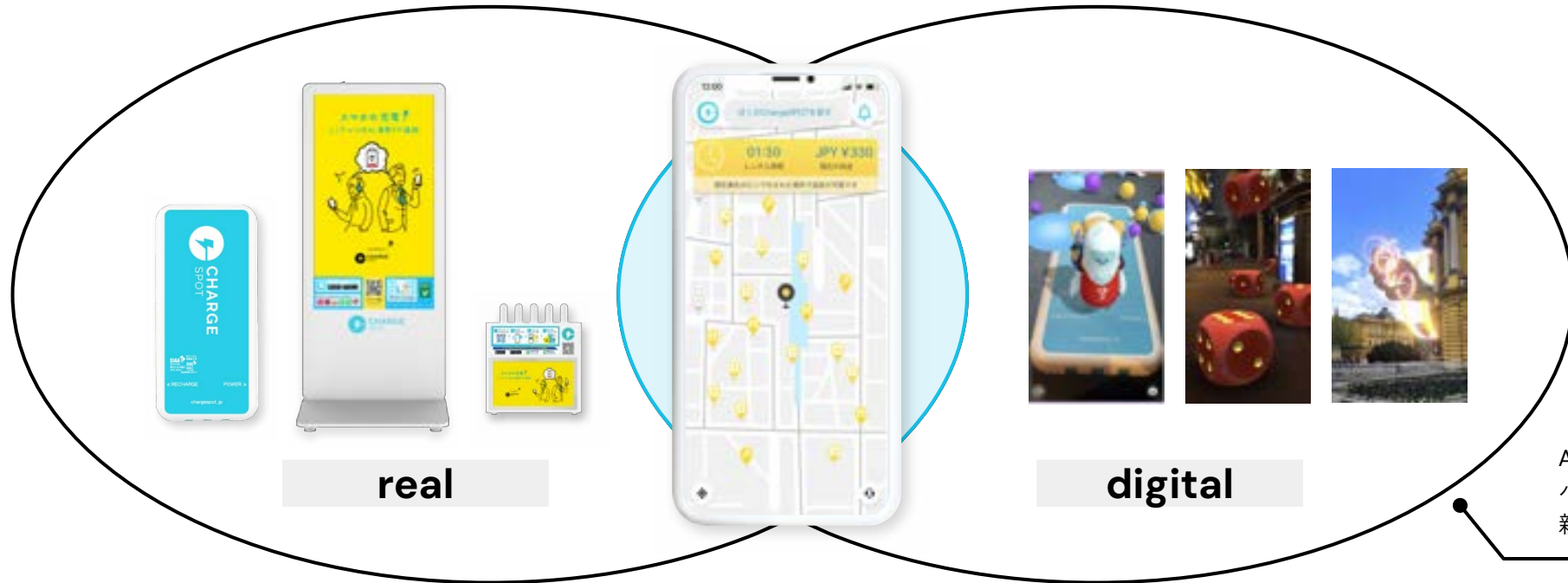
FY2023 2Q Topics : Niantic, Inc. 及び 株式会社デザイニウムとの連携

Niantic, Inc.と株式会社デザイニウムと提携し、AR※1を活用した新たな広告の可能性を探求することを発表
すでにある「リアル」のChargeSPOTを「リアル×デジタル」の世界にまで拡張することを目指す

INFORICH



NIANTIC × Designium



ARを活用し、ChargeSPOTの
バッテリーやスタンドでの
新しい広告体験を提供

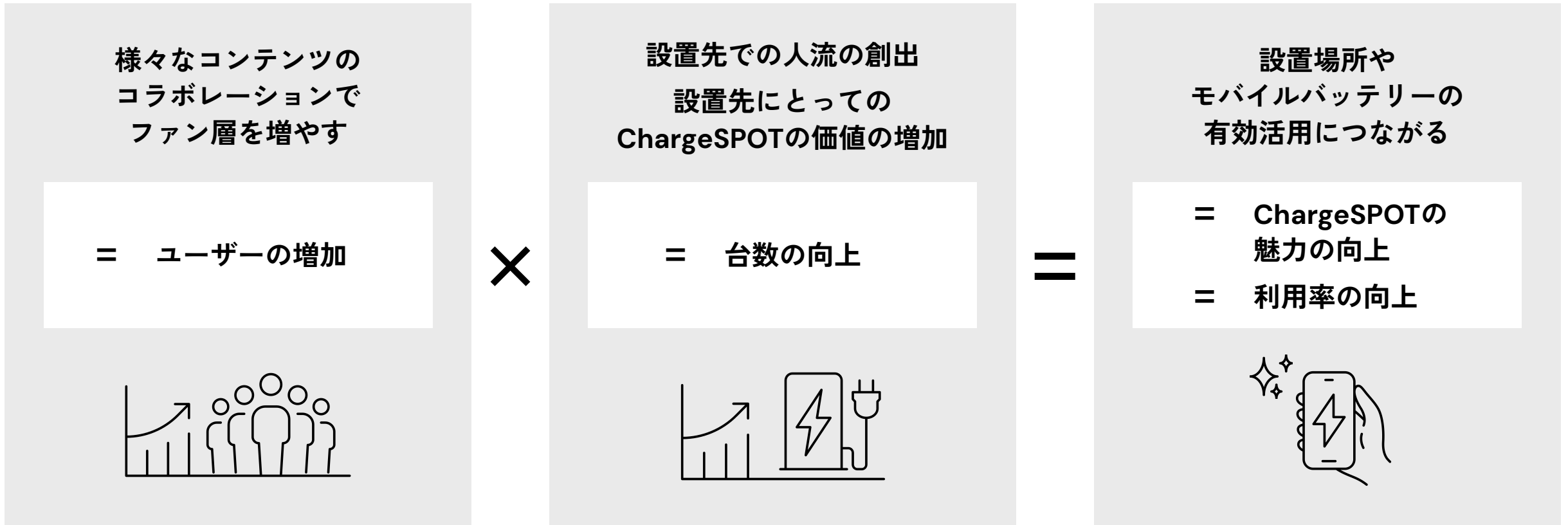
※1 Augmented Reality : 拡張現実

※ Niantic, Inc.: AR開発プラットフォーム「Lightship ARDK」および「8th Wall」を提供する企業 (本社 米国カリフォルニア州)

※ 株式会社デザイニウム : 技術とアイデアで新しい体験をつくらしている会社。AR・XR開発に力を入れている。Niantic社開発パートナー (本社 福島県会津若松市)

FY2023 2Q Topics : ゲーム会社との提携・ゲーミフィケーションの展開戦略

AR・スマホゲームとの連携といった新たな体験を加えることで、ChargeSPOTのユーザー数の増加を目指す
また、ゲーム等を目的とした来店を促すことで、設置先にとってのChargeSPOTの価値向上にもつながる
ChargeSPOTという「場所」をより有効に活用し、新たな消費体験を提供していく



本資料の取り扱いについて

本資料は、株式会社INFORICH（以下「当社」といいます。）の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の投資勧誘等を目的としたものではありません。

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としています。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

FY2023 2Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 2Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 Topics
- 4. 事業概要**
5. Appendix
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み
 - ChargeSPOTについての追加資料

CHARGE SPOT



会社概要

会社名	株式会社INFORICH
住所	東京都渋谷区神宮前6-31-15 A-6A
代表者名	秋山 広宣
設立日	2015年9月2日
上場市場	東京証券取引所 グロース市場（証券コード 9338）
資本金	資本金 6,279,164,519円（資本準備金含む、2023年6月末時点）
従業員数	単体:112人 / 連結：220人（臨時雇用者含む、2023年6月末時点）
営業拠点	営業拠点：国内7拠点、海外2社（広州、香港）
グループ会社	INFORICH ASIA HOLDINGS LIMITED / INFORICH ASIA HONG KONG LIMITED 殷富利（广州）科技有限公司 共享出行（澳門）一人有限公司 株式会社CHARGESPOT MARKETING



代表取締役社長
兼執行役員CEO
(Founder)
秋山 広宣

香港生まれ日本育ち。2007年にユニバーサルミュージックで3ヶ国語を駆使したアーティストとして活躍。2012年に香港に移り住み、福岡県香港駐在事務所顧問、2014年にマザーズ上場をした株式会社IGNIS設立時の海外事業室長など、日本企業の香港誘致、M&Aなどのクロスボーダービジネスのコンサルティング業を担う。2015年に株式会社INFORICHを創業。現在ChargeSPOTをグローバルにサービス展開。



社外取締役
岩瀬 大輔

ライフネット生命保険創業者。代表取締役社長、取締役会長を経て退任。2018年、アジア最大の生命保険である AIA Group の本社経営会議メンバー兼 Group CDOとして招聘される。退任後、香港を拠点にフィンテック・ヘルステック企業の成長支援を行うアドバイザーファーム Tiger Gate Capital を設立、Managing Partner に就任。過去にはベネッセホールディングス、YCP Holdings 社外取締役等も務めた。東京大学法学部卒、ハーバード経営大学院卒。



取締役
兼執行役員COO
高橋 朋伯

株式会社ラグザイアでのシステムエンジニア及びプロジェクトマネージャーとして、従業員のワークフローシステムを構築。2012年には、スマートフォンのアクセサリーを扱うECプラットフォームである株式会社ベロシティーに入社。その後、INFORICHを共同設立、現在に至る。



社外取締役
鈴木 絵里子

Kind Capital CEO。テック及びソーシャルインパクト分野を活躍領域とする投資家。Mistletoe、Fresco Capitalを経て、ESGを投資テーマに掲げるVC MPower Partnersの共同創業者兼マネージングディレクター。投資家に転じる前においては、モルガン・スタンレー証券・UBS証券で投資銀行業務に携わる。著作に「これからは、生き方が働き方になっていく」(大和書房)のほか、「Mission Economy: A moonshot guide to changing capitalism」の翻訳も手掛ける。



取締役
兼執行役員CFO
橋本 祐樹

公認会計士。有限責任監査法人トーマツにて小売・外食、広告、ITベンチャーなど多業種の法定監査、J-Sox対応、IPO準備支援に従事。上場企業にて決算/適時開示、子会社管理や投資先管理の責任者を経て、株式会社メルカリのキャッシュレスFinTech子会社「メルペイ」にて入社。経営企画担当として、主に予算管理、管理会計構築の立ち上げに携わる。2019年12月に入社し、国内コーポレート部門を統括。



社外取締役
角田 耕一

UC Berkeley卒業後、外資系投資銀行にてM&Aのエグゼクティブに従事。株式会社マナボにてCFOとして主に財務、資金調達、法務等のコーポレート関連業務を担当。2017年より株式会社ヤブリにてCFOに就任、2018年より同社取締役。

事業概要

日本初のデジタルサイネージ搭載モバイルバッテリーシェアリング
「ChargeSPOT」をロケーションサービス全体の入り口に

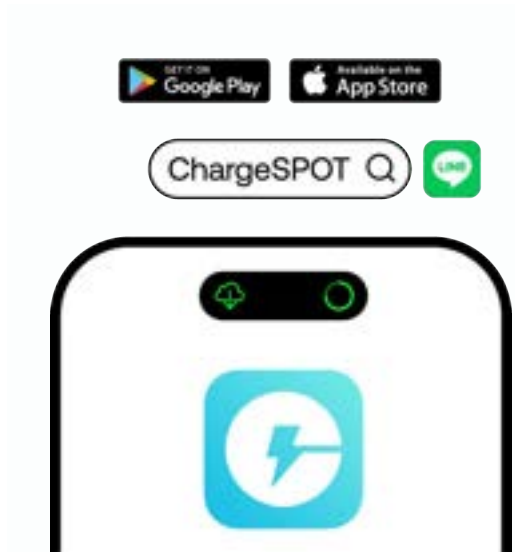
どこでも借りられて、



どこでも返せる

2018年4月のサービス開始以降、既に日本全国47都道府県にて提供実績。海外においても香港、タイ、台湾、シンガポールと続々とエリアを拡大中。使い方はアプリでデジタルサイネージを搭載したバッテリースタンドのQRをスキャンするだけ。従来のコンセントやBOX型充電器とは異なり、ユーザーは借りたモバイルバッテリーの持ち運び可能。ケーブル端子が3種類付いているので、大体のモバイル機器に対応可能。

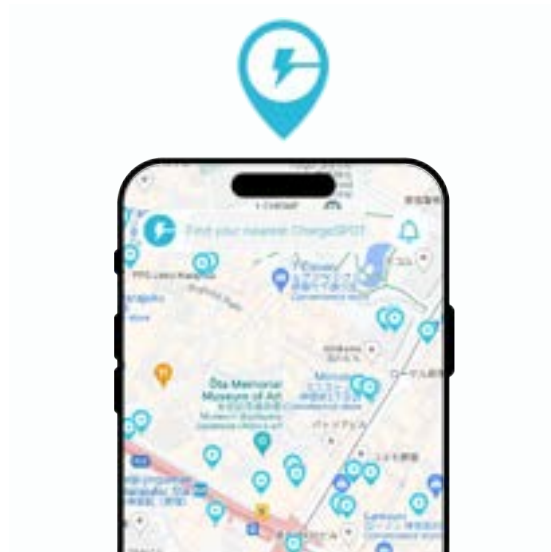




Step 1

まずはアプリをダウンロード

「ChargeSPOT」又は「チャージスポット」でアプリを検索。または、「ChargeSPOT」LINE公式アカウントと友達になると、チャージスポットのアプリをダウンロードせずに、サービスを利用できます。



Step 2

バッテリースタンドを探す

アプリ内の地図でお近くのバッテリースタンドを探せます。現在利用可能なバッテリースタンドは水色で表示されます。貸出可能なバッテリー数、空き返却スロット数もアプリで確認できます。



Step 3

アプリでQRスキャン

アプリでバッテリースタンドに表示されているQRコードをスキャンします。



Step 4

バッテリーを取り出す

バッテリースタンドのスロットから出てくるモバイルバッテリーを取り出します。内蔵された3種類のケーブルから必要なものを選んでお持ちのデバイスに充電してください。

日本で使用できる決済方法

- 各種キャリア決済 (docomo, Softbank, au)
- 各種クレジットカード
(VISA, JCB, MasterCard, American Express)
- LINE Pay
- PayPay
- d払い
- Paidy
- Wechat Pay
- Tポイント

海外で使用できる決済方法

- Apple Pay
- Alipay
- Google Pay
- Wechat Pay
- LINE Pay
- 銀聯



スマホ決済アプリ



PayPayアプリ、d払いアプリなど普段使っているアプリからモバイルバッテリーをレンタル可能。
面倒な手続きは一切なし。すぐにレンタルできます。

小売流通、交通機関、キャリア、自治体等、生活に欠かせない場所で国内**40,900**台

コンビニ	セブン-イレブン、ファミリーマート、ローソン
鉄道駅構内	JR東海、Osaka Metro、京王電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、西日本鉄道、西武鉄道、都営地下鉄、東急電鉄、東京メトロ、東武鉄道、南海電鉄、福岡市地下鉄、北総鉄道、名古屋鉄道
空港	札幌丘珠空港、仙台空港、山形空港、庄内空港、羽田空港、八丈島空港、中部国際空港、松本空港、富士山静岡空港、関西国際空港、広島空港、岡山桃太郎空港、岩国錦帯橋空港、阿蘇熊本空港、北九州空港、長崎空港
娯楽施設	RED* TOKYO、アンパンマンこどもミュージアム、キッザニア、サンリオピューロランド、ナガシマリゾート、ハウステンボス、ラウンドワン、ラグーナテンボス、レゴランド、東京国立博物館、富士急ハイランド
球場	エスコンフィールドHOKKAIDO、楽天モバイルパーク宮城、ベルーナドーム、ZOZOマリンスタジアム、明治神宮球場、バンテリンドーム ナゴヤ、福岡PayPayドーム
商業施設、オフィスビル	DAIMARU、PARCO、SHIBUYA109、アトレ、イオンモール、マルイ、ラフォーレ原宿、ルミネ、丸の内ビルディング、高島屋、三井アウトレットパーク、三越伊勢丹、新丸の内ビルディング、新宿アルタ、表参道ヒルズ、福岡タワー、六本木ヒルズ
カラオケ	JOYSOUND、カラオケコロケ倶楽部、カラオケの鉄人、カラオケレインボー、カラオケ歌屋、カラオケ館、コートダジュール、ビッグエコー、歌広場
金融機関	みずほ銀行、りそな銀行、三井住友銀行、郵便局

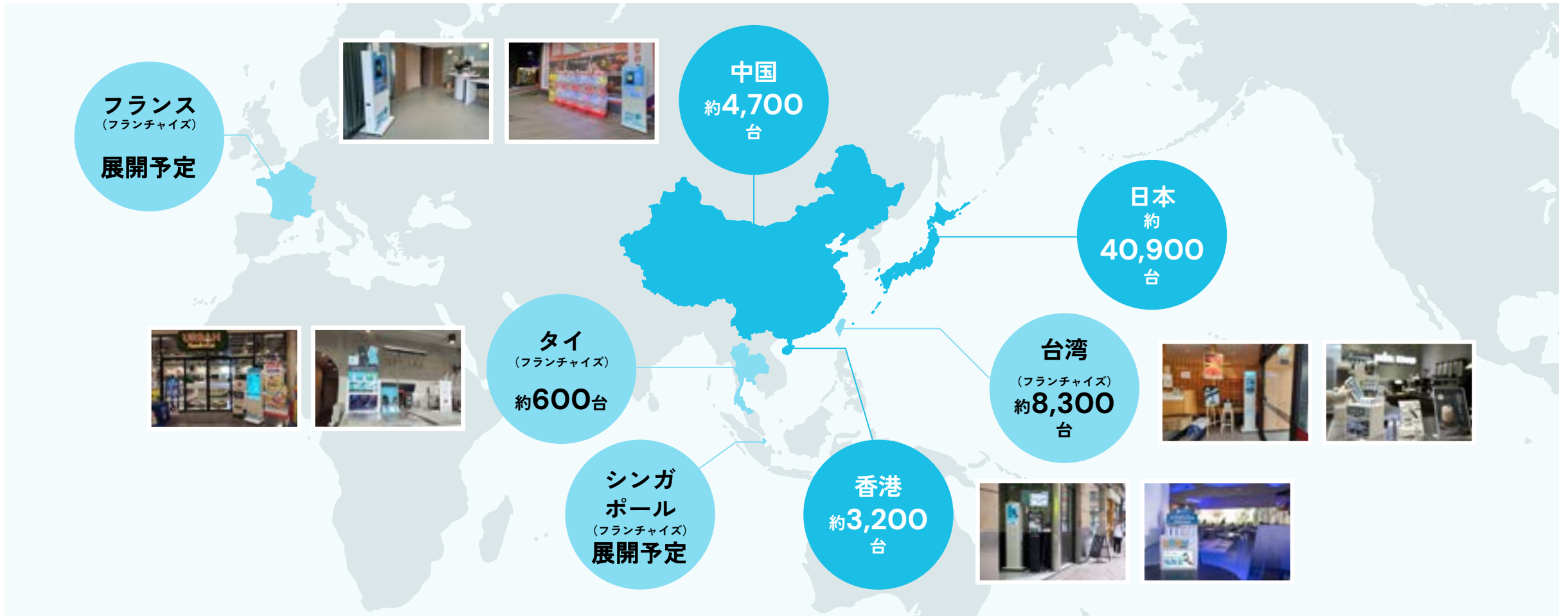
※ 台数は2023年6月時点 一部抜粋、略称、順不同
 ※ 一部の設置先の情報であり、全設置先ではありません

小売流通、交通機関、キャリア、自治体等、生活に欠かせない場所で国内**40,900**台

携帯電話ショップ	docomo、Softbank、au、UQモバイル、Ymobile、楽天モバイル
家電量販店	エディオン、コジマ、ビックカメラ、ヤマダデンキ、ヨドバシカメラ
薬局	アマノドラッグ、ウエルシア薬局、クリエイトエス・ディー、コクミンドラッグ、スギ薬局、ツルハドラッグ、ドラッグイレブン、ドラッグセイムス
小売	TSUTAYA、ROPE' PICNIC、サンキューマート、丸善ジュンク堂書店
レストラン、ファストフード店	ガスト、ポポラマーマ、焼肉坂井ホールディングス、ウェンディーズ・ファーストキッチン、モスバーガー
カフェ	ヴィ・ド・フランス、カフェ・ド・クリエ、コメダ珈琲、サンマルクカフェ、タリーズコーヒー、ドトールコーヒーショップ、春水堂、上島珈琲
ホテル	アパホテル、シェラトングランデ東京ベイ、スーパーホテル、ドリーミーイン、ホテルニューオータニ、ホテルリブマックス、東横イン、東急ステイ
自治体管理施設	山梨県、渋谷区、豊島区、熱海市、神戸市、福岡市

※ 台数は2023年6月時点 一部抜粋、略称、順不同
 ※ 一部の設置先の情報であり、全設置先ではありません

日本以外にも、子会社を通じて中国本土・香港でサービスを展開済み
さらに台湾・タイ・フランス・シンガポールでフランチャイズ展開



※ 台数は2023年6月時点

レンタルできるバッテリーについて



バッテリーの容量	5000 mAh、DC5V/2A
重量	163 g
ケーブル	USB Type-C Lightning マイクロUSB
安全性	PSE適合 CQC16001139923
環境基準	GB31241 GB/T 35590-2017
iPhone iPad iPod	MFI認定申請済み
加工	抗ウイルス・抗菌加工 SIAA適合



USB
Type-C ※1



Lightning ※2



マイクロ USB

3タイプのケーブルを内蔵、様々な使いみち

USB Type-C・Lightning・マイクロUSBの3タイプのケーブルを内蔵。ほぼ全てのスマートフォンに対応しています。



ワイヤレス
イヤフォン



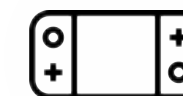
電子タバコ



ポータブル
ファン



ポケット
WiFi



ポータブル
ゲーム機

※1 USB Type-CはUSB Implementers Forumの登録商標

※2 LightningはApple Inc.の商標

その他会社名、製品名は、一般に各社の商標または登録商標

卓上型



“S5” モデル



“S10” モデル



“S10-A” モデル



“M10” モデル

自立型



“LL20-J” モデル



“LL40” モデル

	“S5” モデル	“S10” モデル	“S10-A” モデル	“M10” モデル	“LL20-J” モデル	“LL40” モデル
バッテリースロット数	5個	10個	10個	10個	20個	40個
サイズ(高×幅×厚)mm	180 x 195 x 145	246 x 350 x 149	226 x 350 x 149	631 x 346 x 300	1490x 633 x 500	1956x 660 x 610
重量	約2.7kg	約5.4kg	約5.3kg	約20kg	約60kg	約100kg
消費電力	2~60w	10~96w	9~96w	25~150w	60~320w	60~622w
電気料金の目安/月	136円/月	334円/月	316円/月	689円/月	1588円/月	2077円/月
電源コードの長さ	3m	3m	3m	3m	3m	3m

デジタルサイネージ放映イメージ



ChargeSPOTのバッテリースタンドにはサイネージがついており、サイネージ上でChargeSPOTの使い方を放映しています。初めての方にもご利用いただけるようにするとともに、サービスの広告塔としての機能も果たしています。また、サイネージは設置先は無償でご利用いただくことができるほか、広告媒体としての販売も行なっています。





災害時に発生するバッテリー問題を支える、 INFORICHのインフラ支援企業としての取り組み

災害の多い国だからこそ防災への備えが必須です。
ChargeSPOTは災害発生時に無償でバッテリーを提供する仕組みをとっています。

災害時バッテリー無料貸出

台風

大規模停電

地震

防災協定提携先

自治体

渋谷区、福岡市、神戸市、熱海市、山梨県、南あわじ市、
青梅市、豊島区

企業

日本空港ビルディング、メロコマース、セキチュー、
クオール、コクミン、クリエイトSD等

FY2023 2Q 決算説明資料 目次

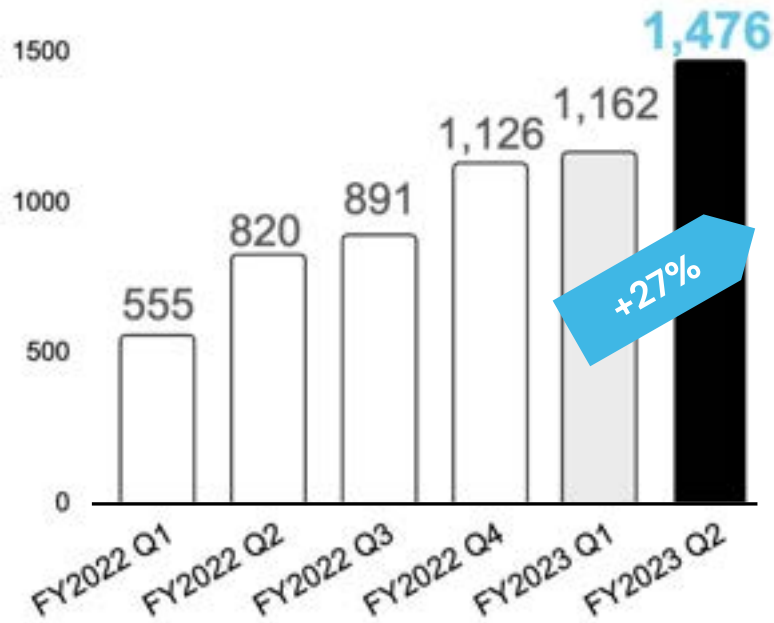
1. FY2023 2Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 Topics
4. 事業概要
- 5. Appendix**
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み
 - ChargeSPOTについての追加資料

Appendix : 【単体】 売上高・EBITDA・営業利益の推移（四半期）

売上高は、レンタル売上の増加により前期比で上昇
EBITDAは引き続き黒字、営業利益も売上高の増加をうけて黒字化

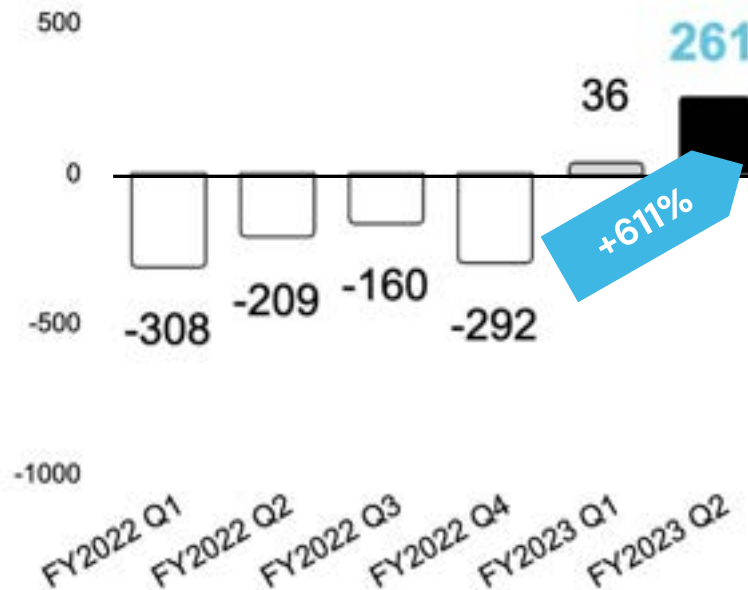
売上高

単位：百万円



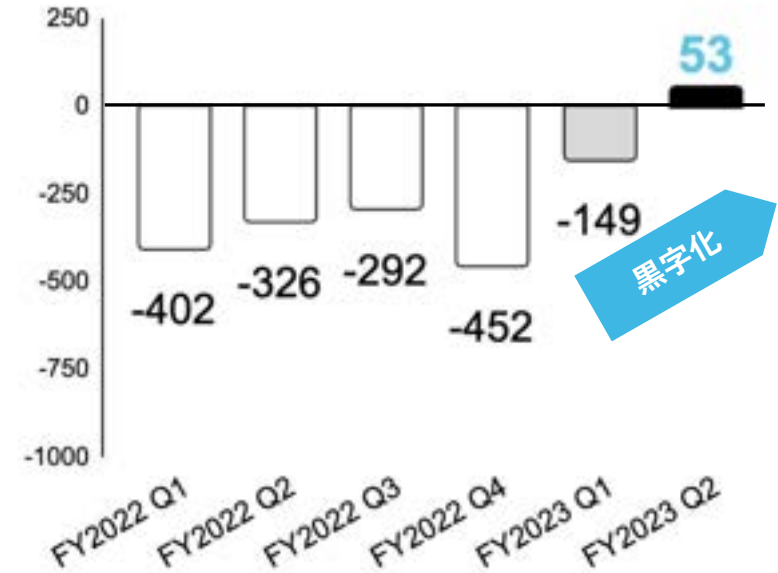
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 として集計
※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

Appendix : 【単体】 損益計算書（四半期）

売上高は、レンタル売上の増加により前期比で上昇
EBITDAは引き続き黒字、営業利益も売上高の増加をうけて黒字化

単体損益計算書（4-6月）

単位：百万円

	FY2022 2Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	820	1,162	1,476	+78%	+28%
EBITDA	-209	36	261	-	+139%
営業利益	-326	-149	53	-	-
営業利益率	-40%	-13%	4%	-	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 として集計
※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

Appendix : 重要事項（マテリアリティ）の策定 1/2

社員、設置先企業、株主などのステークホルダーの皆様のご意見を伺った上で、ESGに関わるガイドラインなどを参考にしながら重要事項（マテリアリティ：本業を通じて解決すべき最も重要な課題）を特定

01 | シェアリング文化の普及

Plan（取り組み方針）

ChargeSPOTとShareSPOTを通じて、「便利さ」と「サステナブル」が両立し得ることを広め、サステナブルな行動に対して人々が感じるハードルを取り除いていく。シェアリング文化を普及させることで、過生産から脱却したサステナブルな社会を実現する。

Strategies（戦略）

- ChargeSPOTをより使いやすく・インクルーシブなサービスにしていく
- ShareSPOTで利用できるサービスを増やし、シェアリングエコノミーを身近なものにする
- ChargeSPOTのサイネージを通じて、サステナビリティに関する情報を発信する

02 | 社内のダイバーシティ&インクルージョンの推進

Plan（取り組み方針）

多様性の中に価値があるという信念のもと、グローバルに展開する企業に相応しいDiversity&Inclusionを実現する。

Strategies（戦略）

- 多様なバックグラウンドの社員を受け入れ、それぞれの強みを活かせる環境を整える
- 互いに異なる文化、価値観、専門性といった垣根を超えて、協働・共創できる組織を作る
- 性別を問わず活躍し、重要な意思決定に関わることができる環境を整える

03 | 災害時の電源確保への協力

Plan（取り組み方針）

自治体や企業と協力して、地震や台風などの自然災害発生時においてもスマホ充電が可能な環境を整え、人々が連絡手段を失うことを回避する。

Strategies（戦略）

- 被災エリアを対象に無料でバッテリーを解放する
- 災害時の避難場所及び避難所での充電インフラを提供する
- 停電時でも利用できるスタンドの研究開発を行う

Appendix : 重要事項（マテリアリティ）の策定 2/2

社員、設置先企業、株主などのステークホルダーの皆様のご意見を伺った上で、ESGに関わるガイドラインなどを参考にしながら重要事項（マテリアリティ：本業を通じて解決すべき最も重要な課題）を特定

04 | レジリエントな サプライチェーンの実現

Plan（取り組み方針）

環境と人権に配慮するとともに、国際情勢の変化に対応できるレジリエントなサプライチェーンの実現を目指す。

Strategies（戦略）

- サプライチェーン全体で人権侵害を把握し改善する
- 児童労働やあらゆる形での強制労働に反対し、防止する
- サプライチェーンの事業継続計画（BCP）を策定する
- 廃棄物の適切な処理とリサイクルを実施する

05 | CO₂排出量の削減

Plan（取り組み方針）

ChargeSPOTを含む自社のCO₂排出量を把握して、削減に取り組みます。またユーザーや設置店舗のCO₂排出量削減に協力する。

Strategies（戦略）

- 自社のCO₂排出量（Scope1~3）を算出し、削減に向けて取り組む
- シェアリング普及によるCO₂削減効果を可視化する
- バッテリースタンドの使用電力のオフセットを実施する
- グリーン電力やカーボン・オフセットの普及に協力する

06 | リスク管理と経営基盤の強化

Plan（取り組み方針）

上場会社にふさわしいリスク管理を実施するとともに、経営基盤を強化して、中長期的に企業価値を向上させる。

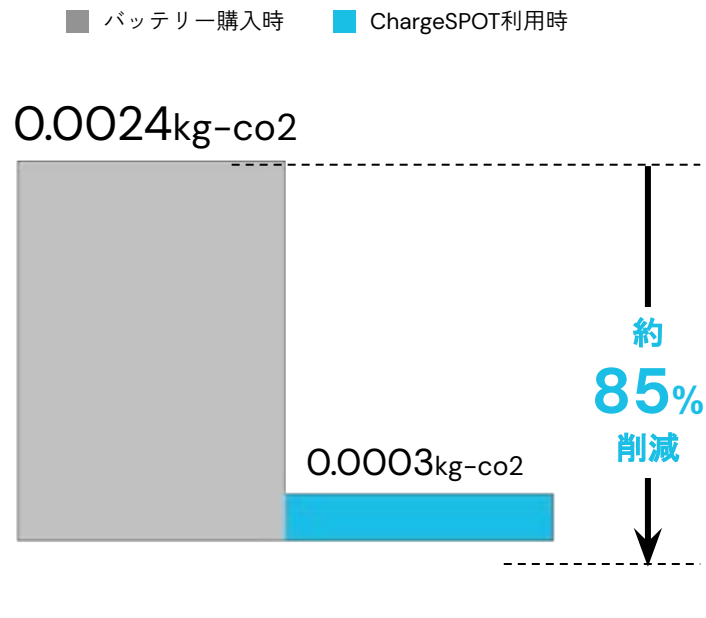
Strategies（戦略）

- 顧客・取引先情報の管理を徹底する
- 従業員のコンプライアンス意識向上のために教育を行う
- コンプライアンス・リスク管理委員会を設置し、健全な企業風土を醸成する活動の推進をする
- 社外取締役を含む取締役会で経営の基本方針などの重要事項の決定を行う

Appendix : ChargeSPOTの利用によるCO₂排出量の削減効果の算定

ChargeSPOTでバッテリーをシェアすることで、購入する場合と比べて約85%のCO₂排出量を削減可能
今後も、より環境にやさしいサービスを目指して改善を行う

バッテリーを購入して1年間使用した場合と
ChargeSPOTを利用した場合のCO₂排出量比較



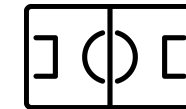
ChargeSPOTユーザー全体でのCO₂削減量

93,076kg-co₂e

森林のCO₂吸収量に変換すると...



2.3個分の



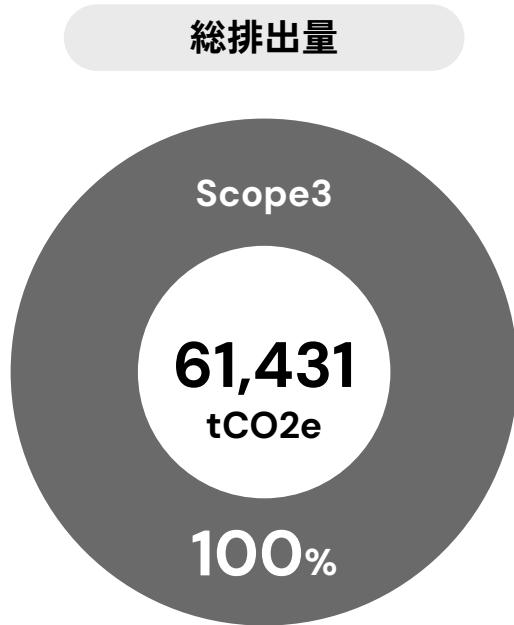
14.8面分の



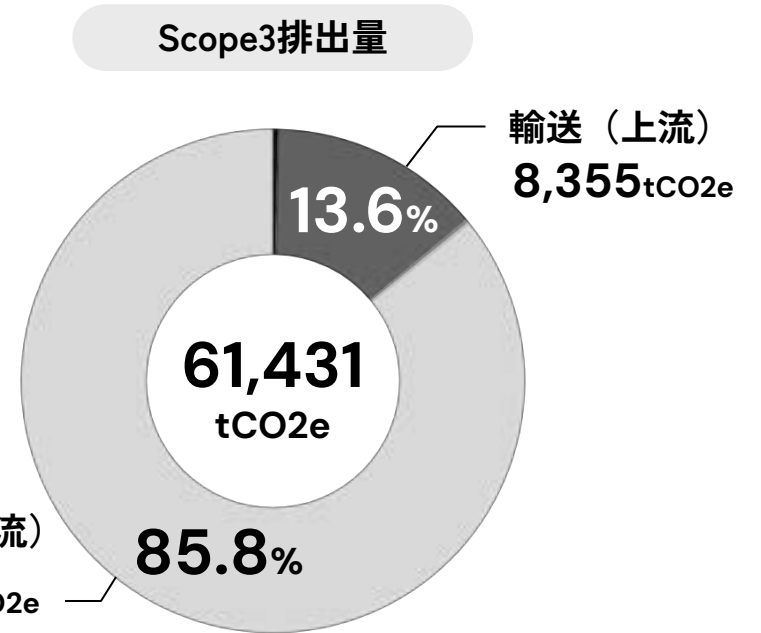
※ 毎月50万人が利用した場合の試算であり、2023年時点ではより大きな削減効果があると想定される
※ 森林1haの年間吸収量を8,800 kg-CO₂と想定して算出 (出典: 林野庁)
※ アスエネ株式会社による算定

Appendix : CO₂排出量の算定

2022年度のCO₂排出量の算定を日本法人を対象に実施
今後は算定対象を海外子会社に広げると共に、算定の精緻化と排出量の削減に取り組む



再生可能エネルギーを利用した電力を利用しており、
Scope2の排出量は0になっている



Scope3の中では、設置先でのバッテリースタンドの電力使用にあたる
「リース資産(上流)」が多くを占めている

- ※ 上記の排出量は、日本法人のみを対象としたものであり23年度以降は連結対象の海外子会社も含んだ結果を公表する予定。
- ※ 環境省、経産省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出量の算定に関するガイドライン」に基づき算出。上記に記載のないカテゴリーは、排出源が存在しない、Scope1、2に含めて算定を実施。
- ※ Scope2排出量に関しては、マーケット基準にて算定。当社オフィスでは再生可能エネルギーを利用した電力を利用しているため、該当する排出量は0。
- ※ Scope3排出量に関しては、サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース3.2を用いて算定。
- ※ Scope3の排出量は、グリーン電力証書によるオフセット後の数値。

Appendix : CO₂排出量の算定（詳細）

スコープ	カテゴリー	CO ₂ e排出量 (tCO ₂ e)	割合
スコープ1 直接排出		0	0 %
スコープ2 間接排出		0	0 %
スコープ3		61,431	100 %
	1 購入	202	0.33 %
	2 資本財	8,355	13.6 %
	3 その他燃料	-	-
	4 輸送（上流）	129	0.21 %
	5 事業廃棄物	3.84	0.01 %
	6 従業員の出張	25.7	0.04 %
	7 従業員の通勤	35	0.06 %
	8 リース資産（上流） ※バッテリースタンドの使用電力によるもの	52,685	85.8 %
	9 輸送（下流）	-	-
	10 商品の加工	-	-
	11 商品の使用	-	-
	12 商品の廃棄	-	-
	13 リース資産（下流）	-	-
	14 フランチャイズ	-	-
	15 投資	-	-
	16 その他	-	-
合計		61,431	-

※ 上記の排出量は、日本法人のみを対象としたものであり、23年度以降は連結対象の海外子会社も含んだ結果を公表する予定。

※ 環境省、経産省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出量の算定に関するガイドライン」に基づき算出。上記に記載のないカテゴリーは、排出源が存在しない、もしくはScope1、2に含めて算定を実施。

※ Scope2排出量に関しては、マーケット基準にて算定。当社オフィスでは再生可能エネルギーを利用した電力を利用しているため、該当する排出量は0。

※ Scope3排出量に関しては、サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベースVer.3.2を用いて算定。

※ Scope3の排出量は、グリーン電力証書によるオフセット後の数値。

Appendix : 適切なリサイクルと廃棄の実施

INFORICHでは、電子ゴミを生み出さないための適切なリサイクルを実施
使用できなくなったバッテリースタンドは100%リサイクルを行い、
バッテリーについても一般社団法人JBRCに加盟し、再資源化に取り組んでいる

バッテリースタンドは、大型機についてはリサイクル業者による有価買取でリサイクルを実施。小型のものも当社がリサイクル費用を負担することで、100%のリサイクルを実現。



有価買取→再資源化

リサイクル費用を負担→再資源化

リチウムイオンバッテリーに使用されているリチウム、コバルト、ニッケル、グラファイトなどの希少金属（レアメタル）を無駄にしないため、一般社団法人JBRCに排出協力事業者として登録し、再資源化に協力。



<https://www.jbrc.com/>

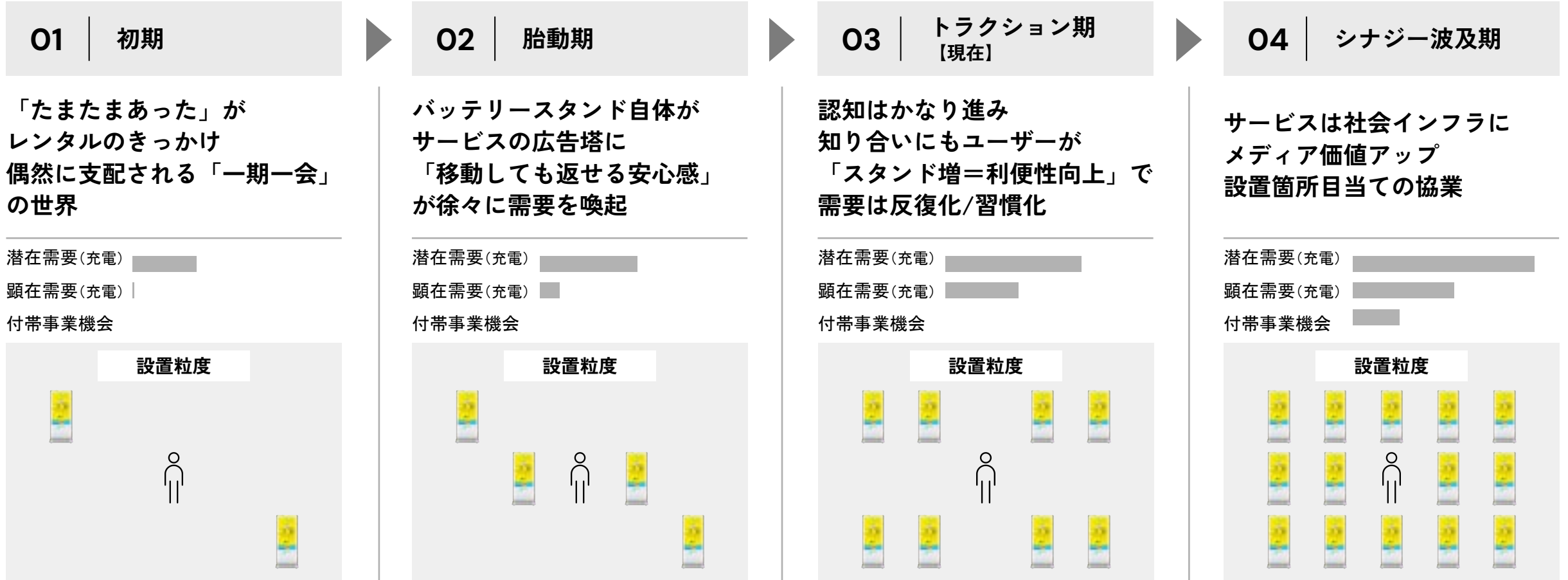
Appendix : アスエネ株式会社と連携した環境情報の発信

環境情報を基礎から解説するサステナビリティメディア「アスエネ」の情報を約23,000台のサイネージで放映
気候変動や脱炭素の情報を多くの方に知っていただき
環境にやさしい行動をする機会ときっかけを提供することを目指し、これからも両社で連携していく



Appendix : シェアリングビジネスのフライホイール効果

バッテリーシェアリングビジネス固有の「認知→利用→習慣化」のプロセスは
持続的なビジネス成長を実現するフライホイール効果が期待できる



※ 潜在需要・顕在需要・付帯事業機会及び設置粒度の絵柄は、いずれも増減感覚を視覚的に表現したイメージ

Appendix : 設置プロトコル

採算性及び認知向上、コストダウンの観点から
設置前に審査を行った上でバッテリースタンドを展開

設置プロトコルを設ける目的

採算性

よく借りられる場所に設置することで、採算性を高める

認知向上

設置エリアを集中させることで、ユーザーの認知を向上させる

コストダウン

設置エリアを集中させることで、メンテナンスコストを削減する



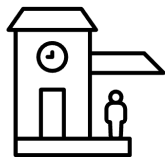
具体的な審査基準



レピュテーション
リスクがない



重点エリア



人流の多い
駅周辺



アクセスしやすい



土日祝日に営業

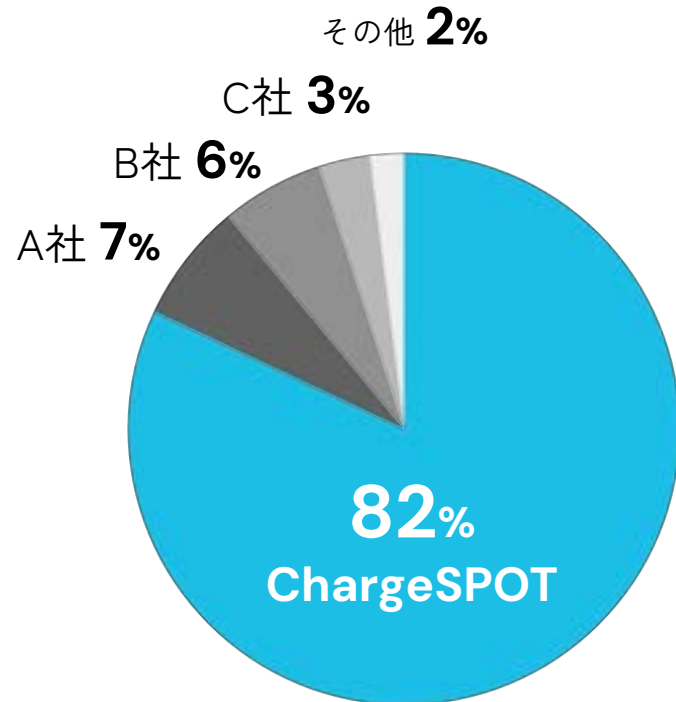


既存台の稼働

Appendix : マーケットシェア

現状8割以上の設置シェア率を1社で獲得しているため、非常に高い参入障壁になっている

バッテリースタンド設置シェア率



バッテリースタンド設置数※

(単位：台)

ChargeSPOT	40,935
A社	3,673
B社	3,134
C社	1,549
その他	826




参入障壁についての当社の見解

- ChargeSPOTは日本で初めて導入されたモバイルバッテリーシェアリングサービスであり、先行してマーケットを0から開拓した経緯がある。
- サービスの性質上、設置数が多いほどユーザーの利便性が高いため、導入先も他社サービスと比較した結果ChargeSPOTを採択していただくことが多い。
 - 先行優位性が高いビジネスモデルと言え、結果としてバッテリースタンドの設置台数は8割以上のシェアとなっている。
 - 設置数が多いとユーザーの利便性につながり、ユーザーの増加に繋がる。
 - その結果、市場が活性化して設置の必要性が増し、設置台数が増加する。
- 新規で参入しレンタル利用を高めていくためには多くのシェア率を獲得する必要があるが、現状8割以上のシェアを1社で獲得しているため、新たに市場のシェアを取ることは難しい。

※ 2023年6月時点の設置台数 自社調べ

Appendix : ハードウェア投資回収期間

バッテリーの投資回収期間は約1ヶ月、バッテリースタンドは約1ヶ月から1年の実績

種別	スロット数	減価償却期間	投資回収期間
バッテリー 	-	3年	25日
バッテリー スタンド	 LL40	40個	41日
	 LL20-J	20個	239日
	 M10	10個	397日
	 S10-A	10個	102日
	 S5	5個	106日

※ 投資回収期間：2023年6月時点のバッテリー稼働率もしくはスタンドごとの平均1日売上を基とした各ハードウェアコスト(原価にキitting・配送・設置の諸費用)のリクープにかかる期間

Appendix：事業リスク

	主要なリスク	対応策
スマホ内蔵バッテリーの技術革新に関わる事項	バッテリーの進化による持ち時間長期間化 <p>ChargeSPOTビジネスを牽引するニーズがスマホの電池消費にある以上、将来発売されるスマホの内蔵バッテリーの「持ち時間」は当社の事業に少なくない影響を与える。</p> <p>二次電池の急速な技術革新により、数日間にわたって旺盛・頻繁にスマホを利用して一切の追加充電を必要としないバッテリーを内蔵したスマホが発売され・広く普及する事態となった場合には、当然のことながら当社のシェアバッテリー事業に悪影響が及ぶことが考えられる。</p>	バッテリーの進化は端末の進化とともに変化し、また性能拡充には時間を要する <p>リチウムイオン電池の技術革新はまだ完全に尽出した状態とは言えないものの、負極材料の改良に改善余地を残す程度で、これまでは桁違いなイノベーション局面を迎えると考える専門家はあまり居ない。</p> <p>一方、リチウムイオン分野以外の電池技術には、起電力（陽極極間の電位差）、サイクル特性（耐久性）、エネルギー密度（省スペース性）、大気中での物質安定性（安全性）、量産性（価格）等の関係で、ドローンEVといった産業分野には有望でも、スマホ向けには利用がほぼ不可能。可能性があっても本格採用までに多くのハードルを残しているものが多い。少なくとも2030年までにスマホ内蔵バッテリーとしてリチウムイオン系以外の電池技術が採用されると考える専門家は非常に少数である。</p> <p>スマホそのものは4Gから5Gへの世代シフト（高容量伝送や使用周波数帯の高バンド化）や半導体ディスプレイの高度化によるアプリ機能の追加がおき、駆動に必要な消費電力はますます増加すると予想されている。今後予想される程度のバッテリー技術の革新では、その必要電力の増加分すら賄えないのではないかと懸念も出ている。</p> <p>以上のことより、スマホ内蔵バッテリー技術が当社事業において持つ一般的なリスクは十分認識しつつも、充電頻度を含めた我々のスマホ生活が、どちらかというと当社のレゾナントルを引き上げる方向に進む可能性もあると分析している。</p>

競争環境に関わる事項

リスクターム：中長期
顕在化可能性：低

競合の成長による競争の激化

当社グループの展開するモバイルバッテリーシェアリングサービスは規制業種ではない。また、モバイルバッテリーやバッテリースタンドの製造はEMが可能である。そのため、参画企業の増加による競合激化リスクが存在する。当社のモバイルバッテリーシェアリングサービスは国内におけるバッテリースタンド設置台数の覇を占めており、収益基盤は安定していると考えられる。

今後もバッテリースタンド数及びユーザー数拡大に向けて種々の施策を講じていく計画だが、競合環境の激化によりこれらの計画が想定どおり進行しない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

※2023年6月末時点の当社グループの設置台数と競合他社が公表している台数を基に当社で算出

設置面数の拡充と担保

当社グループの展開するモバイルバッテリーシェアリングサービスにおいて最も重要なことは、設置先の確保だと認識している。そのため、当社はこれまでも積極的に人流が集中する全国ナショナルブランドの商業施設や鉄道主要駅等にバッテリースタンド設置を進め、先行設置の優位の担保に努めてきた。

もとより、シェアリング事業に顕著な「規模の経済」の結果として、目を追って、マーケットリーダーの好循環、低シェア事業者の悪循環が進む傾向が強く、サービスが一定以上の認知度に達してからは新規参入によるシェア奪還の難易度は加速度的に増す。当社としては、慢心することなく、引き続き同業他社の動静に十分留意しつつ、自社サービスの向上に粛々と取り組んでいく。

感染症に関わる事項

リスクターム：短／中／長期
顕在化可能性：中

人流制限等による外出抑制

当社グループが提供するサービスは、ヒトの移動に深く連動しており、人流に影響を受ける。

感染症拡大に伴い政府による緊急事態宣言等が発令された場合、外出自粛や飲食店・サービス業の運営自粛が発生することで人流が抑制され、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性がある。

当社グループにおいては、コンビニエンスストア等の外出制限時にも往訪頻度が高い場所へバッテリースタンドの設置を進めることで当該リスクの低減を図っているが、当該リスクの発生によって、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

抗菌、抗ウイルス等による可能な対応の継続実施

当該事業リスクは、当社の一存や企業努力で対応し得る性質のものではないため、明確な対応策といえるものが例示しづらい。

ただ、これまでのコロナ禍対策の一貫として、当社のバッテリーを全て「抗菌」及び「抗ウイルス」仕様とするなど、感染症下においても外出が不可欠であるエッセンシャルワーカーなどが安心してサービスを利用して頂けるように、またレンタル事業の受ける影響を少しでも減らせよう努めてきた。今後ともできる限りの対策を打って頂けるよう、感染症時における市場ニーズの的確な把握に努めていく。

※ 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があることと認識する主要なリスクを記載
その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載

Thank you for your interest.

INFORICH