

INFORICH

東証グロース市場：9338
2023年12月期 第3四半期決算説明資料
2023年11月14日

FY2023 3Q 決算説明資料 目次

1. **FY2023 3Q 業績ハイライト**
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 3Q Topics
4. Appendix
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 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

3Q (7月～9月)・累計 (1月～9月) とともに、EBITDA・営業利益は黒字伸長。
 FY2023の通期業績予想を、売上の好調とオペレーションの効率化によるコスト抑制のため上方修正。

業績		実績	前年同期比
売上高	3Q	2,101 百万円	+84 % (+958 百万円)
	累計	5,390 百万円	+87 % (+2,511 百万円)
EBITDA	3Q	440 百万円	黒字化 (+692 百万円)
	累計	840 百万円	黒字化 (+1,769 百万円)
営業利益	3Q	231 百万円	黒字化 (+607 百万円)
	累計	259 百万円	黒字化 (+1,509 百万円)

3Q・累計ともに、黒字化

通期業績予想	期初予想	前回修正 (8月)	今回修正
売上高	6,776 百万円	7,333 百万円	7,563 百万円
EBITDA	非開示	942 百万円	1,296 百万円
営業利益	-1,073 百万円	118 百万円	482 百万円

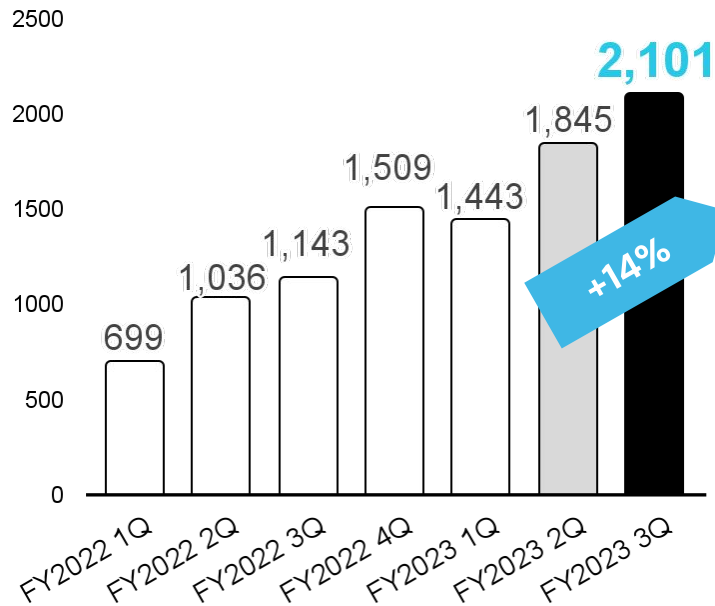
通期業績予想も上方修正

FY2023 3Q 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は引き続き伸長、営業利益は2Q比で倍以上の伸長を達成。

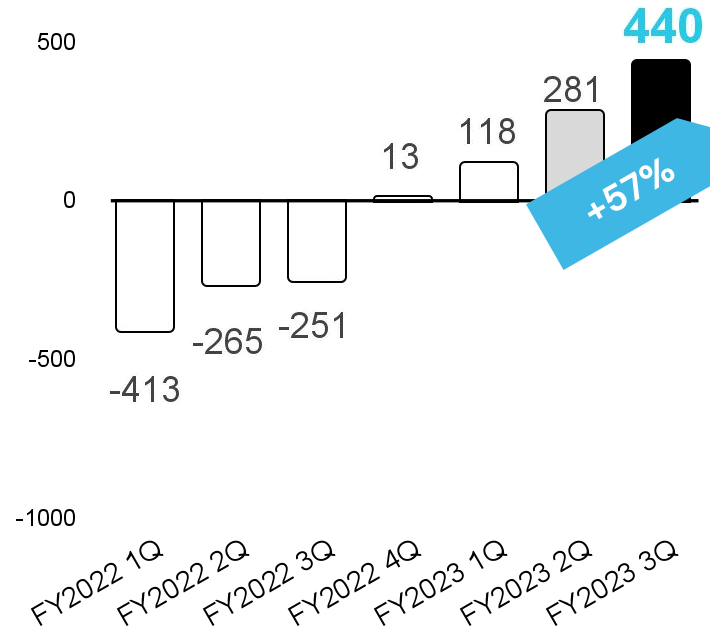
売上高

単位：百万円



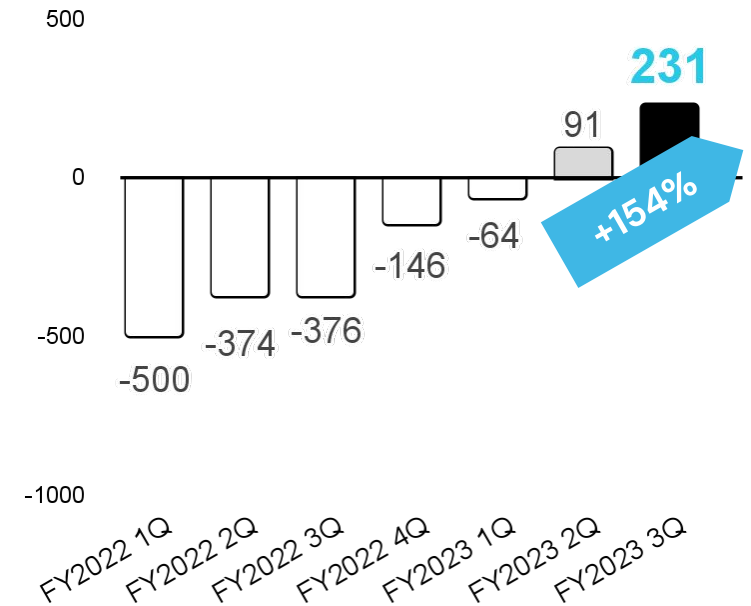
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

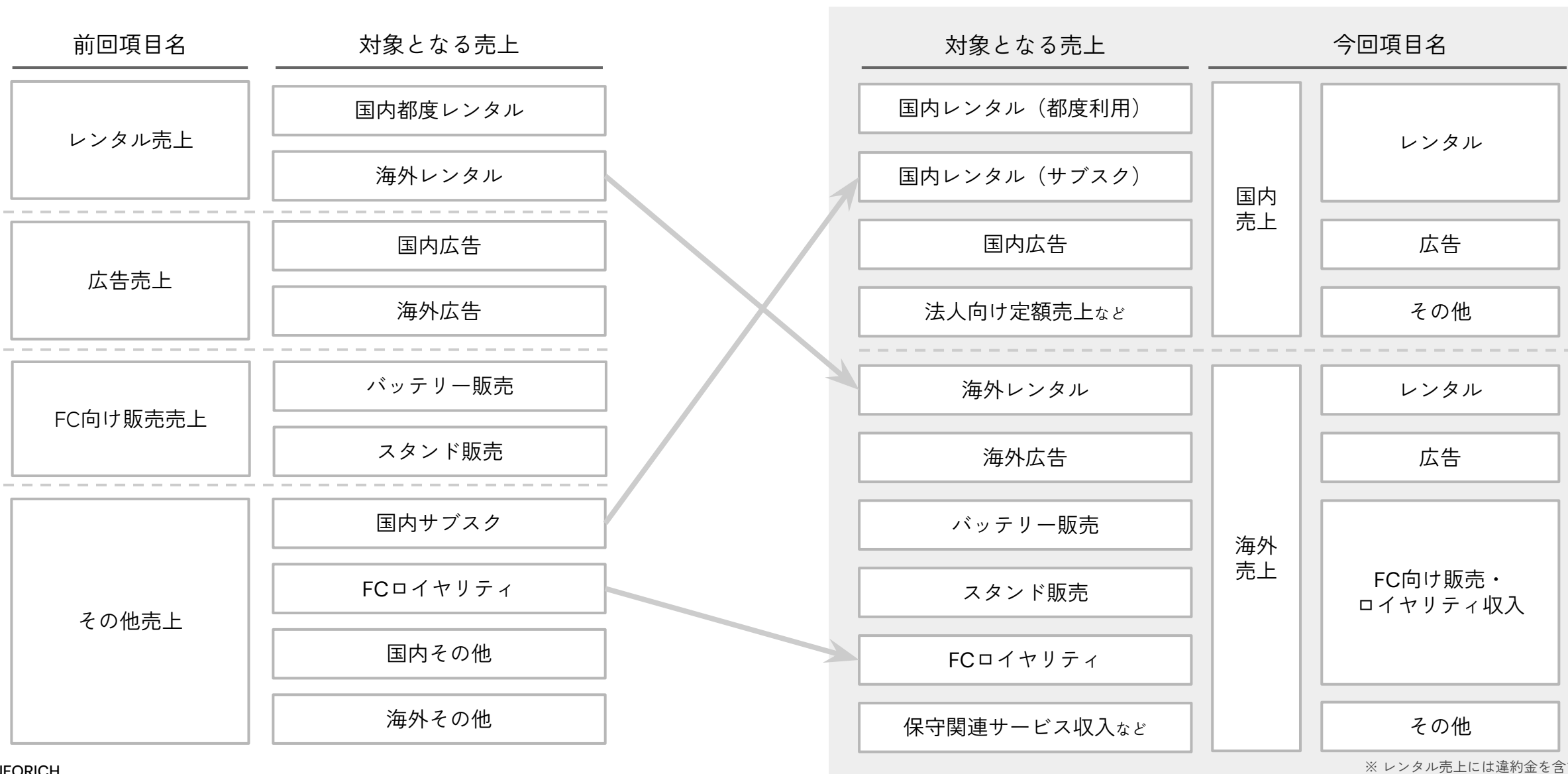


新型コロナウイルスの流行の影響が弱まり、国内・海外ともにレンタル売上がYoY/QoQで増加。
 広告売上も同様に増加。

単位：百万円

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由 (YoY)
国内 売上	レンタル ※1	545	811	878	1,093	1,142	1,456	1,654	+88 %	+14 %	- 新型コロナウイルスの流行収束による 人流の増加と新規ユーザーの継続的な流入
	広告	8	7	7	24	7	7	8	+7 %	+15 %	- 新型コロナウイルスの流行収束による 広告需要の増加 - 設置台数の拡大による広告面の増加
	その他	1	1	5	7	12	8	12	+137 %	+39 %	- 法人向けの契約数の増加
海外 売上	レンタル	90	145	214	237	245	267	314	+47 %	+17 %	- 新型コロナウイルスの流行収束による 人流の増加 - 香港でのプライムロケーションへの設置
	広告	3	4	3	5	9	9	11	+224 %	+26 %	- 新型コロナウイルスの流行収束による 広告需要の増加
	FC向け販売・ ロイヤリティ収入 ※2	48	65	34	139	26	95	100	+192 %	+5 %	- シンガポールでのFC開始に向けた バッテリースタンドの販売の加速 - 台湾FC向けのバッテリー出荷量の増加
	その他	1	0	0	0	0	0	0	-84 %	-23 %	- メンテナンスサービス等、突発的に 発生する売上のため期ごとに変動する
合計		699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	+84 %	+14 %	

売上の構造をより分かりやすく表現するため、今回から項目表現を以下の形に修正。



※ レンタル売上には違約金を含む

売上の構造をより分かりやすく表現するため、今回四半期決算から5ページの形式に表記を変更。
来期以降も5ページの形式で表現する。

単位：百万円

	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
※1 レンタル売上	635	956	1,092	1,331	1,387	1,724	1,969	+80 %	+14 %
広告売上	11	11	11	29	16	16	20	+75 %	+21 %
※2 FC向け販売売上	45	63	29	77	1	70	73	+147 %	+4 %
※3 その他売上	6	4	9	71	37	33	38	+294 %	+15 %
合計	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	+84 %	+14 %

※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 主に国内サブスクリプションサービスと各国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

全ての項目で2Qを上回る実績を達成。
3QまでのEBITDA・営業利益の累計は上期累計に引き続き黒字。

連結損益計算書

単位：百万円

	四半期(3Q)					累計(1Q-3Q)				
	FY2022 3Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	FY2022 1-3Q	FY2023 1-3Q	YoY 増減率	通期 業績予想 (修正後)	通期 進捗率 (修正後)
売上高	1,143	1,845	2,101	+84 %	+14 %	2,879	5,390	+87 %	7,563	71 %
EBITDA	-251	281	440	-	+5 %	-929	840	-	1,296	65 %
営業利益	-376	91	231	-	+154 %	-1,250	259	-	482	54 %
営業利益率	-33 %	+5 %	+11 %	-	+6 pt	-43 %	+5 %	-	+6 %	-
経常利益	-272	194	267	-	+38 %	-872	376	-	584	64 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	-275	129	210	-	+63 %	-890	251	-	495	51 %

※ 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

引き続き、売上高の伸びに対して売上原価と販管費は抑制傾向。
ビジネスモデルの特質として、売上高の増加と共にコスト効率が向上。

単位：百万円

	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	+84 %	+14 %
売上原価	253	297	371	461	389	475	522	+41 %	+10 %
当期商品仕入	82	76	124	127	66	123	136	+10 %	+11 %
支払手数料（原価）	41	67	78	98	94	115	128	+65 %	+11 %
減価償却費（原価）	86	105	115	162	178	185	204	+77 %	+10 %
その他売上原価	43	47	53	71	50	50	52	-2 %	+4 %
販管費および一般管理費	946	1,113	1,148	1,194	1,118	1,278	1,347	+17 %	+5 %
人件費・外部委託費	336	428	368	445	375	433	465	+26 %	+7 %
設置料	227	243	261	243	293	296	312	+19 %	+5 %
レベニューシェア ※1	62	88	93	109	139	154	171	+83 %	+11 %
ラウンダー費用・ コールセンター費用	82	102	96	120	106	127	117	+22 %	-8 %
広告宣伝費	54	87	132	102	24	60	67	-49 %	+12 %
その他販管費	183	163	196	171	178	205	213	+9 %	+4 %
営業利益	-500	-374	-376	-146	-64	91	231	-	+152 %

※11Q決算までは「ロイヤリティ」と表記

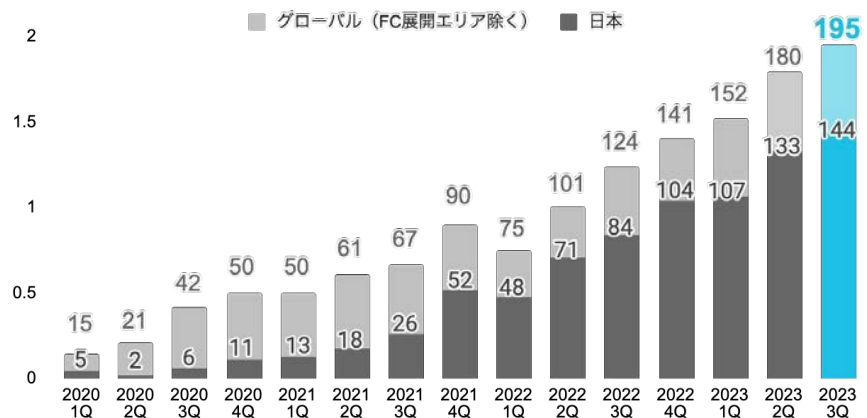
※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 3Q 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

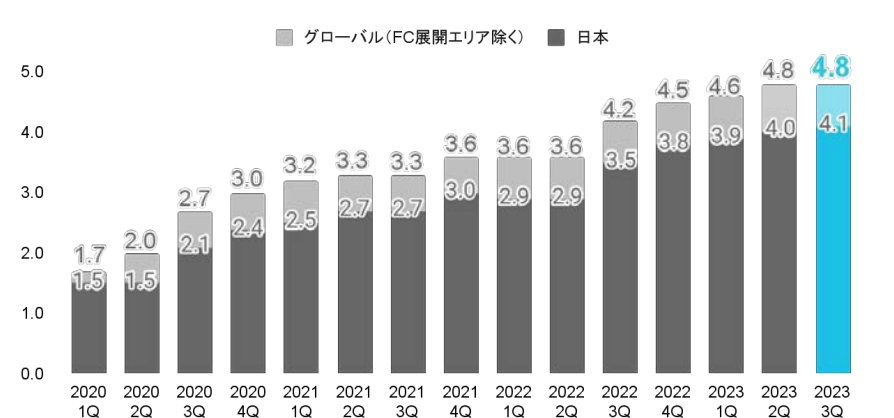


国内・海外ともに順調に増加

累計設置台数

(各四半期末)

単位：万、切り捨て

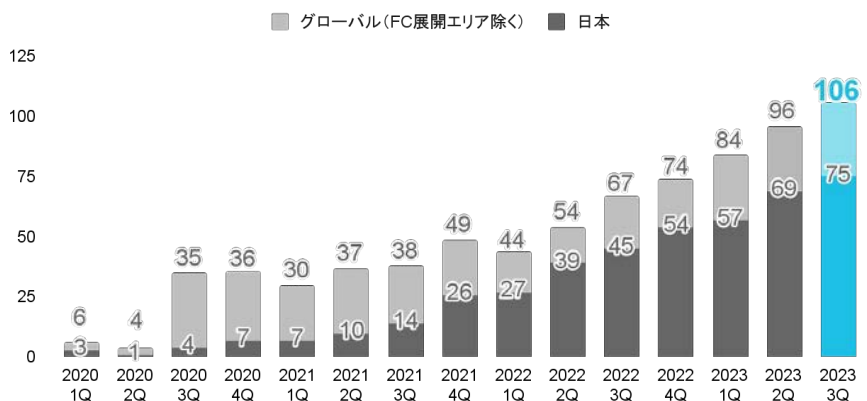


台数の伸び以上にレンタル数・ユーザー数が増加

月間アクティブユーザー

(各四半期平均)

単位：万、切り捨て

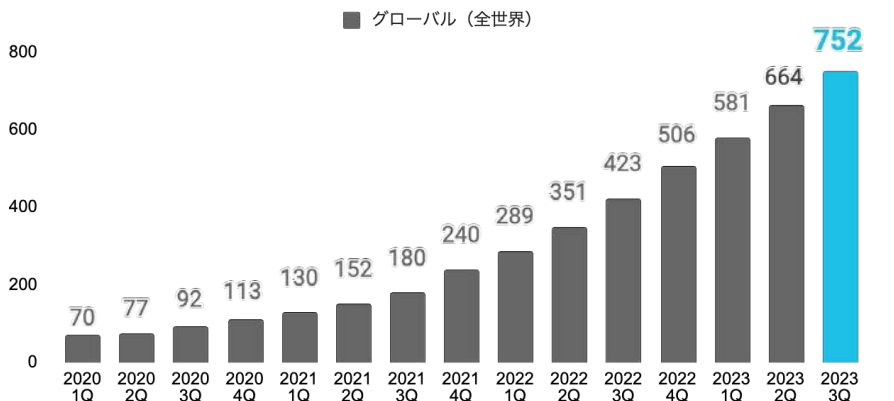


順調に増加し、グローバルで100万人を突破

累計ダウンロード数

(ネイティブアプリ)

単位：万、切り捨て

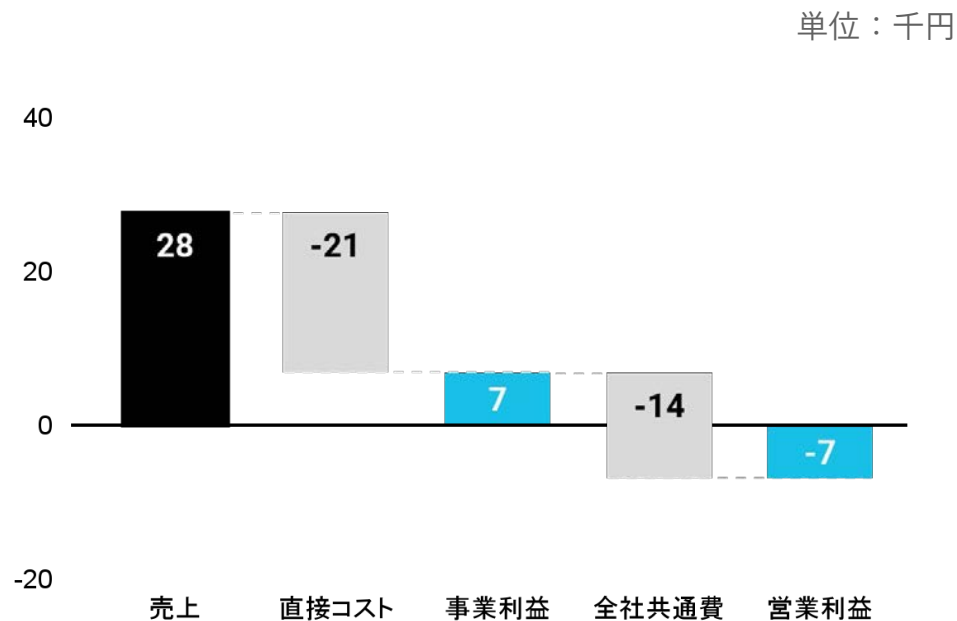


グローバルでのダウンロード数が750万を突破

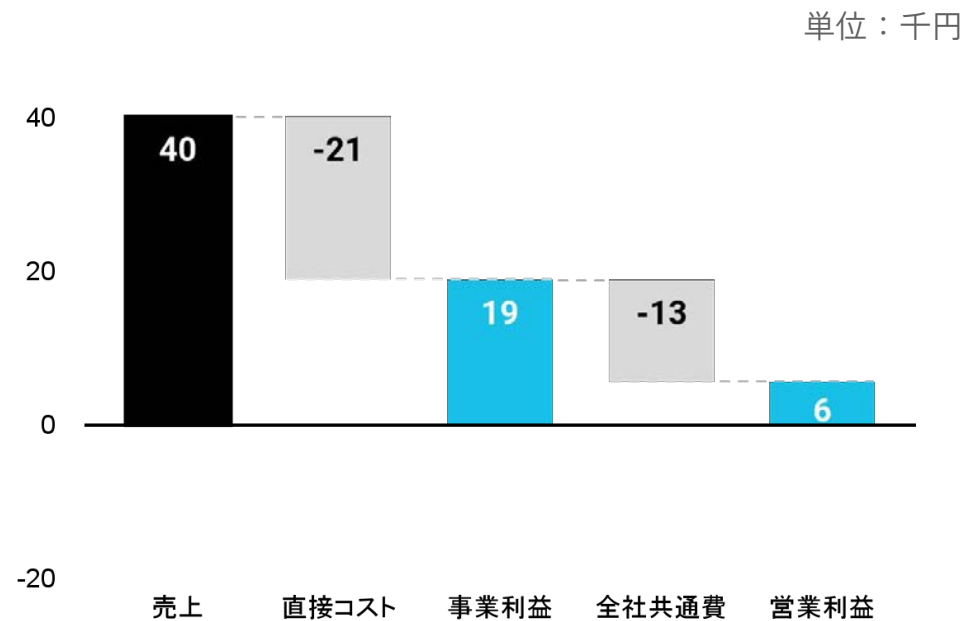
※ 月間レンタル数 / 月間アクティブユーザー：1Q資料では各四半期末月で表現。2Qから平均に変更
 ※ 月間アクティブユーザー：1ヶ月に1回以上利用のあるユーザー (FY2020 1Q,2Qは中国分のデータを含まない)

ユーザー数の継続的な増加により、売上が伸長。
売上の成長に比べて直接コスト・全社共通費の伸びが小さいことが営業利益の増加に寄与。

FY2022 3Q 台あたりエコノミクス



FY2023 3Q 台あたりエコノミクス



FY2023 3Q 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、黒字額が伸長。
コールセンターや広告宣伝費などのコストがYoYで抑制傾向。

単位：千円、切り捨て

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由 (YoY)	
売上	レンタル売上 ※1	17.2	25.9	27.4	30.1	30.0	35.9	39.8	+45 %	+11 %	- 新型コロナウイルス収束による人流の増加 - 設置台数拡大による利便性・認知の向上で需要が増加	
	広告売上	0.3	0.3	0.2	0.6	0.3	0.3	0.4	+42 %	+18 %	- 新型コロナウイルス収束による広告需要の増加 - 設置台数拡大・広告面の増加による需要増加	
直接 コスト	変動費	支払手数料 (原価)	1.1	1.8	1.9	2.2	2.0	2.4	2.6	+33 %	+8 %	台あたりレンタル数 (売上) の増加に比例
		その他変動費	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	+11 %	+10 %	レンタル数とスタンド数の増加に伴ってサーバー契約料が増加
		レベニューシェア ※2	1.6	2.3	2.3	2.4	3.0	3.2	3.4	+48 %	+8 %	台あたりレンタル数 (売上) の増加に比例
		ラウンダー	1.3	1.5	1.5	1.9	1.7	2.1	1.8	+22 %	-10 %	レンタル数の増加により偏在の発生箇所も増加
		コールセンター	0.9	1.2	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	-43 %	-11 %	カスタマーサポートの改善によるコスト削減の効果 (Topicsで詳細を説明)
	広告宣伝費	1.4	2.3	3.3	2.3	0.5	1.2	1.3	-59 %	+8 %	オーガニック・アライアンスでの新規ユーザーの獲得が好調のため、ペイドメディアの利用を抑制	
	固定費	減価償却費 (原価)	2.3	2.8	2.8	3.6	3.8	3.8	4.1	+43 %	+7 %	- 物価上昇に伴うバッテリースタンドの単価上昇 - サービス需要増加による流通バッテリー数の増加
		SIMカードコスト	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.6	0.5	-8 %	-8 %	未使用のバッテリースタンドなどに使用していた不要なSIMカードを解約
		その他固定費	0.2	0.3	0.5	0.8	0.3	0.3	0.3	-41 %	+13 %	ログイン方法の追加によってSMSの送信量が減少
		設置料	6.1	6.6	6.5	5.5	6.3	6.2	6.3	-4 %	+2 %	設置料が必要となる設置場所の割合が微減
販売手数料		0.6	0.1	0.4	0.2	0.2	0.4	0.4	+2 %	+6 %	設置先/一部代理店へのインセンティブ支払いが微増	
全社共通費		13.4	16.2	13.6	13.7	11.7	12.8	13.2	-3 %	+3 %	固定費の性質が強いため台あたりでは微減	
営業利益		-12.1	-10.1	-6.8	-3.5	-0.5	2.7	5.6	-	-	-	

※1 今回決算からレンタル売上にサブスクによるレンタルも含めて算出

※2 FY2023 1Qまでは「ロイヤリティ」と記載

※ グレー塗りの部分は売上原価。その他は販管費

※FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

レンタル売上の増加にともない営業利益も増加し、黒字額が伸長。
コールセンターや広告宣伝費などのコストがYoYで抑制傾向。

単位：千円、切り捨て

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	内容説明	
売上	レンタル売上 ※1	17.2	25.9	27.4	30.1	30.0	35.9	39.8	+45 %	+11 %	違約金、国内の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	0.2	0.6	0.3	0.3	0.4	+42 %	+18 %	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	変動費	支払手数料（原価）	1.1	1.8	1.9	2.2	2.0	2.4	2.6	+33 %	+8 %	- 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
		その他変動費	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	+11 %	+10 %	主にサーバーなどのシステム利用料
		レベニューシェア※2	1.6	2.3	2.3	2.4	3.0	3.2	3.4	+48 %	+8 %	一部代理店/設置先にお支払いしている販売手数料及びレベニューシェア
		ラウンダー	1.3	1.5	1.5	1.9	1.7	2.1	1.8	+22 %	-10 %	- バッテリーの偏在を解消するための人員確保の料金 - 設置数や稼働状況に応じて変動
		コールセンター	0.9	1.2	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	-43 %	-11 %	カスタマーサポートのための費用
	固定費	広告宣伝費	1.4	2.3	3.3	2.3	0.5	1.2	1.3	-59 %	+8 %	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
		減価償却費（原価）	2.3	2.8	2.8	3.6	3.8	3.8	4.1	+43 %	+7 %	- 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年後の一斉入替は想定しない
		SIMカードコスト	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.6	0.5	-8 %	-8 %	- 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
		その他固定費	0.2	0.3	0.5	0.8	0.3	0.3	0.3	-41 %	+13 %	- スタンド・バッテリーの配送費用 - SMSの送信にともなう費用
		設置料	6.1	6.6	6.5	5.5	6.3	6.2	6.3	-4 %	+2 %	- コンビニ・鉄道駅など一部の設置先にお支払いしている固定費 - コンビニ・鉄道の設置台数に比例して増加
	販売手数料	0.6	0.1	0.4	0.2	0.2	0.4	0.4	+2 %	+6 %	- 代理店/設置先へのインセンティブ - インセンティブが発生する設置の数によって変動	
= 全社共通費		13.4	16.2	13.6	13.7	11.7	12.8	13.2	-3 %	+3 %	人件費など、ChargeSPOT事業の直接コスト以外の費用	
= 営業利益		-12.1	-10.1	-6.8	-3.5	-0.5	2.7	5.6	-	-	-	

※1 今回決算からレンタル売上にサブスクによるレンタルも含めて算出

※2 FY2023 1Qまでは「ロイヤリティ」と記載

※ グレー塗りの部分は売上原価。その他は販管費

※FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

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。

連結貸借対照表

単位：百万円

	FY2022 4Q末	FY2023 3Q末	増減	主な理由
流動資産	3,665	4,884	+1,218	営業活動によるキャッシュインを含むフリーキャッシュ・フロー増加の影響および、借入金の増加に伴って現金預金が増加
現金及び預金	2,614	3,880	+1,266	営業活動によるキャッシュインを含むフリーキャッシュ・フロー増加の影響および借入金の増加の影響
固定資産	2,327	2,412	+84	
総資産	5,992	7,296	+1,303	
流動負債	2,751	3,941	+1,189	借入金の増加による影響および契約負債（ユーザーからのデポジット）の増加による影響
固定負債	803	708	-94	
純資産	2,437	2,646	+208	当期純損益による影響

FY2023 3Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 3Q 業績ハイライト
- 2. FY2023 通期業績予想**
3. FY2023 3Q Topics
4. Appendix
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 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

FY2023の通期業績予想を、売上の好調とオペレーションの効率化によるコスト抑制のため上方修正。
 販管費のうち業務委託費・販売促進費・ラウンダー費用・貸倒繰入額などが前回修正予算(8月)より抑制傾向。

連結業績予想（1-12月）

単位：百万円

	FY2022 実績	期初予想	前回 修正予想 (8月)	今回 修正予想	増減額	増減率	修正の理由
売上高	4,389	6,776	7,333	7,563	+230	+3 %	国内・海外レンタルおよびFC向け売上が前回修正予算から増加しているため
EBITDA	-915	非開示	942	1,296	+353	+37 %	業務委託費・販売促進費（販促物）・ラウンダー費用・貸倒繰入額などの販管費が前回修正予算より抑制傾向のため
営業利益	-1,397	-959	118	482	+364	+308 %	
経常利益	-1,177	非開示	142	584	+442	+311 %	為替差益が前回修正予算から増加しているため
親会社株主に 帰属する当期純利益	-1,241	-1,073	43	495	+452	+1047 %	減損損失が前回修正予算から増加しているため

4Qの売上は国内のレンタル売上を中心に引き続きQoQで増加の見込み。
 販管費が決算関連・成長投資費用などの影響でQoQで増加する予定のため、営業利益は減少の見込み。

連結損益計算書（四半期）

単位：百万円

	FY2022 累計	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	2023 4Q (予想)	3Q/4Q 増減率	増減理由
売上高	4,389	1,443	1,845	2,101	2,172	+3 %	国内レンタルおよび広告売上がQoQで増加見込み
EBITDA	-915	118	281	440	455	+3 %	粗利はQoQで増加見込み 決算関連・成長投資費用などの影響で販管費がQoQで増加する見込みのため、営業利益は減少の見込み
営業利益	-1,397	-64	91	231	223	-3 %	
営業利益率	-31 %	-4 %	+5 %	+11 %	+10 %	-1 pt	
経常利益	-1,177	-85	194	267	207	-22 %	為替差益がQoQで減少見込み
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-1,241	-89	129	210	244	+16 %	減損損失はQoQ減少、 4Qは繰延税金資産の計上を想定

※ 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 通期業績予想：業績予想 (4Q見込み) の前提

売上高	国内のレンタル・広告売上と、海外のレンタル・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およびロイヤリティ収入により構成。	
国内レンタル売上	<ul style="list-style-type: none"> - レンタル回数：FY2023 末月161万回（前年末月109万回、前回予想 156万回） - アクティブユーザー：FY2023 末月83万人（前年末月58万、前回予想 80万回） - QoQで5%ほどの増加を見込む。 	
国内広告売上	<ul style="list-style-type: none"> - QoQで20%ほどの増加を見込む。 - 提携の進展などにより販売拡大する見込みのため。 	
海外レンタル売上	<ul style="list-style-type: none"> - QoQでほぼ横ばいの推移を見込む。 - 3Qが海外レンタルの大半を占める香港のハイシーズンのため。 	
海外広告売上	<ul style="list-style-type: none"> - QoQで80%ほどの減少を見込む。 - 香港の広告販売が年末は鈍化する見込みのため。 	
FC向け販売およびロイヤリティ収入	<ul style="list-style-type: none"> - QoQで10%ほどの減少を見込む。 - 各FCの設置および売上計画に比例。 	
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> - QoQで横ばいの見込み。支払手数料を除いて、設置台数もしくはFC向け販売に比例。 	
販売費及び一般管理費	<ul style="list-style-type: none"> - QoQで5-10%ほど増加見込み。レンタル売上に比例するレベニューシェア・ラウンダー・コールセンター費用を含む。 - 決算関連・成長投資費用などの増加を見込む。（左記を除外した場合はほぼ横ばいとどまる見込み） 	
営業外損益	<ul style="list-style-type: none"> - 預け入れ定期預金からの受取利息 - 金融機関等に対する支払利息 	

※想定為替レート：香港ドル = 17.8円 / 中国元=19.7円

FY2023 3Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 3Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
- 3. FY2023 3Q Topics**
4. Appendix
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 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



新規設置情報



Osaka Metro 防災キャンペーン



SHIBUYA PIXEL ART



Music Charge



カスタマーサポートの
改善・コスト削減



香港ディズニーランド・リゾート
との戦略的提携 (香港グループ会社)

人流の多いコンベンション施設、商業施設、鉄道駅を中心にバッテリースタンドを設置。
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。



エスパル仙台

文化が集まる、未来が集まる。
 幕張メッセ
Makuhari Messe

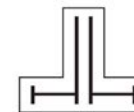
幕張メッセ

  さがみ湖リゾート プレジャーフォレスト
Pleasure Forest

相模湖プレジャーフォレスト



阪急阪神不動産



株式会社 阪急阪神百貨店

阪急阪神百貨店



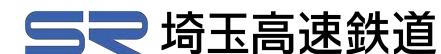
カラオケBanBan



WEGO



みなとみらい線



埼玉高速鉄道

2023年9月1日から、Osaka Metro様と共同で駅構内のChargeSPOTを災害時にも迷わず使っていただけるよう、防災キャンペーンを実施。キャンペーンにあわせて、20駅への追加設置も行った。

9月1日の防災の日にあわせてキャンペーンを実施。日常でも非常時でもご利用いただける「社会インフラ」として、今後も取り組みを続けていく。



Osaka Metroの駅構内や電車内でのキャンペーン告知にもご協力いただき、認知の向上をはかった。既存設置とあわせて、101駅に計115台を設置。



2023年9月15日から1ヶ月間、ピクセルアートの祭典「SHIBUYA PIXEL ART2023 ~HAKKO~」で
人気ピクセルアーティストBAN8KU氏のkonekoとのコラボを実施。
渋谷・原宿駅周辺のChargeSPOTサイネージに毎日異なるkonekoが登場。



「シブヤピクセルアート」は、渋谷を舞台に毎年開催される世界最大級の「ピクセルアートの祭典」であり、2023年で7回目になった。



「30日間旅するkoneko」として、毎日新しいkonekoがChargeSPOTスポットのサイネージ上を「旅する」イベントを行った。

II Studio株式会社とパートナーシップを締結し、ChargeSPOTをレンタルすると人気アーティストの楽曲を先行視聴できる「Music Charge」の第一弾を実施。



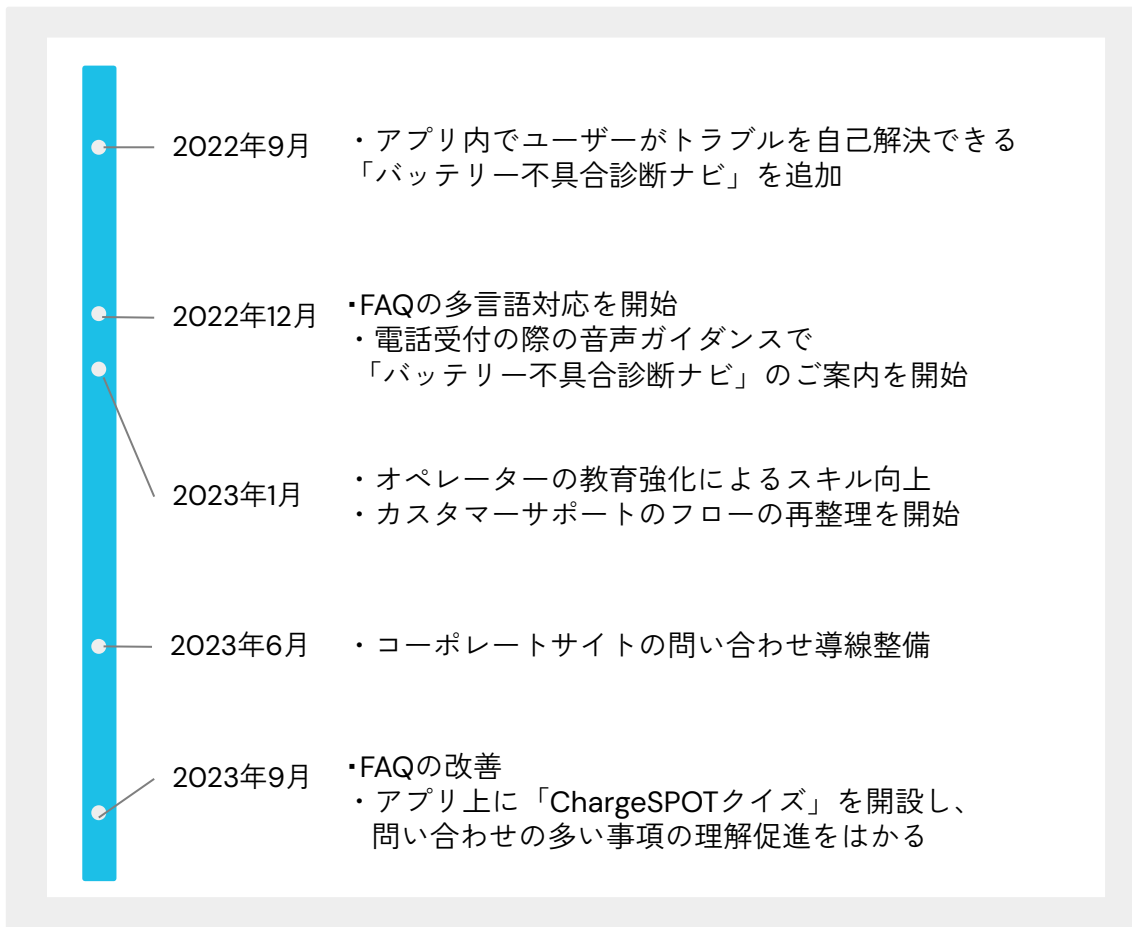
第1弾にはDa-iCE、Novelbright、CHEMISTRYのボーカリスト達が参加。



- ① Music Charge実施期間中にChargeSPOT専用アプリでバッテリーをレンタル
- ② Musicアイコンをタップ
- ③ 期間終了までChargeSPOT専用アプリで楽曲の視聴が可能

継続的なカスタマーサポートの改善により問い合わせ比率が減少し、大幅なコスト削減を達成。
さらには、レンタル数が増加する中でもサポートの満足度を高水準で維持。

カスタマーサポートについての取り組み履歴



実績

レンタル数に対する
問い合わせ比率 **1.4% → 0.4%**
2022年9月→2023年9月

1年間で大幅な減少を達成し、現在は0.4%付近で安定して推移

コスト削減率 **-43%**
(台あたり)
3Q YoY

問い合わせ比率の低下に伴ってコストが減少

チャット対応の満足度 **89.6%**
2023年9月

レンタル数が増加するなかでも、満足度は高水準をキープ

「バッテリー故障診断ナビ」のリリースによってカスタマーサポートコストが削減された。
問題が発生しているバッテリーの特定が可能になったことで、交換やメンテナンスも可能に。

The screenshot displays the 'バッテリー故障診断ナビ' (Battery Troubleshooting Guide) app interface across five sequential screens:

- Screen 1:** Introduction screen with a battery icon and the text '故障かな?' (Is it broken?). It asks for confirmation points and notes that repairs are free of charge.
- Screen 2:** Step 1: Symptom identification. The symptom is 'バッテリーを取り出せない' (Cannot remove the battery). It includes photos of the battery in the stand and a list of reasons: '排出位置はスタンドのタイプにより異なります。' and '以下の動画をご確認の上、やはり排出されていないようでしたら「排出されていない」を選んでください。'
- Screen 3:** Step 2: Troubleshooting. The symptom is 'モバイルバッテリーで充電ができない' (Cannot charge with mobile battery). It lists two causes: '複数の端末を同時に充電している' and '充電中の端末でアプリを起動している', each with a corresponding photo and a '試してください' (Try this) instruction.
- Screen 4:** Step 3: Diagnosis results. The result is 'モバイルバッテリーの電源がOFFになっていた可能性があります。' (The power of the mobile battery may be OFF). It includes a '診断結果' (Diagnosis Result) icon and a '閉じる' (Close) button.
- Screen 5:** Step 4: Contact information. It states '診断結果 モバイルバッテリーが故障している可能性があります。' (Diagnosis Result: There is a possibility that the mobile battery is broken). It asks for contact details: '名前 (*必須)', '電話番号 (*必須)', and 'メールアドレス (*必須)'. A note at the bottom says '※状況をお伺いするため、後ほど弊社から連絡を差し上げることがございます。'

「バッテリー故障診断ナビ」で得られた情報はカスタマーサポートに共有するほか、不具合の出やすいバッテリーのロットの特定などに活用している。
アプリは自社開発しているため、問い合わせ状況に応じて新規項目の追加なども随時行なっている。

Strategic partnership with the largest theme park group in the world.

HONG KONG, September 15, 2023 – Hong Kong Disneyland Resort (HKDL) is proud to announce its new, multi-year corporate alliance with ChargeSPOT, a leading shared power bank rental service company.



Strategic partnership with the largest theme park group in the world.



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 3Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 3Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 3Q Topics
4. **Appendix**
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 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

Appendix : 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 6,302,655,959円（資本準備金含む、2023年9月末時点）
従業員数	単体:121人 / 連結：231人（臨時雇用者含む、2023年9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。



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。



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
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。



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。



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のエグゼキューションに従事。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年より株式会社ヤプリにてCFOに就任、2018年より同社取締役。

INFORMATION X RICH =
INFORICH

Mission Statement

Bridging Beyond Borders

垣根を越えて、世界をつなぐ。

私たちは、多様な人、モノ、コトに可能性を見出し、
さまざまな垣根を越える価値に進化させることで、
世界と世代をブリッジしていきます。

橋を架けた先に、より便利で豊かな社会を創ることを目指して。

FY2023 3Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 3Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 3Q Topics
- 4. Appendix**
 - 会社概要
 - **ChargeSPOTについての追加資料**
 - 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

CHARGE SPOT



Appendix : 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

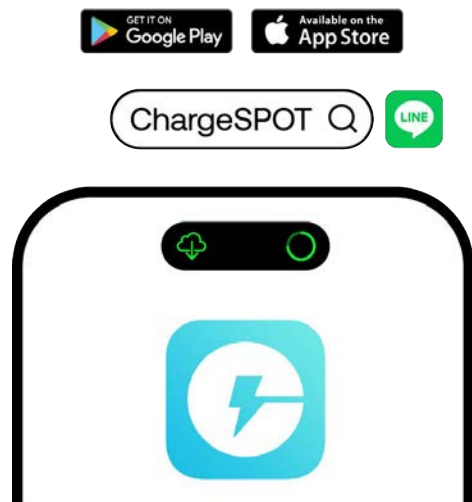
どこでも借りられて、



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

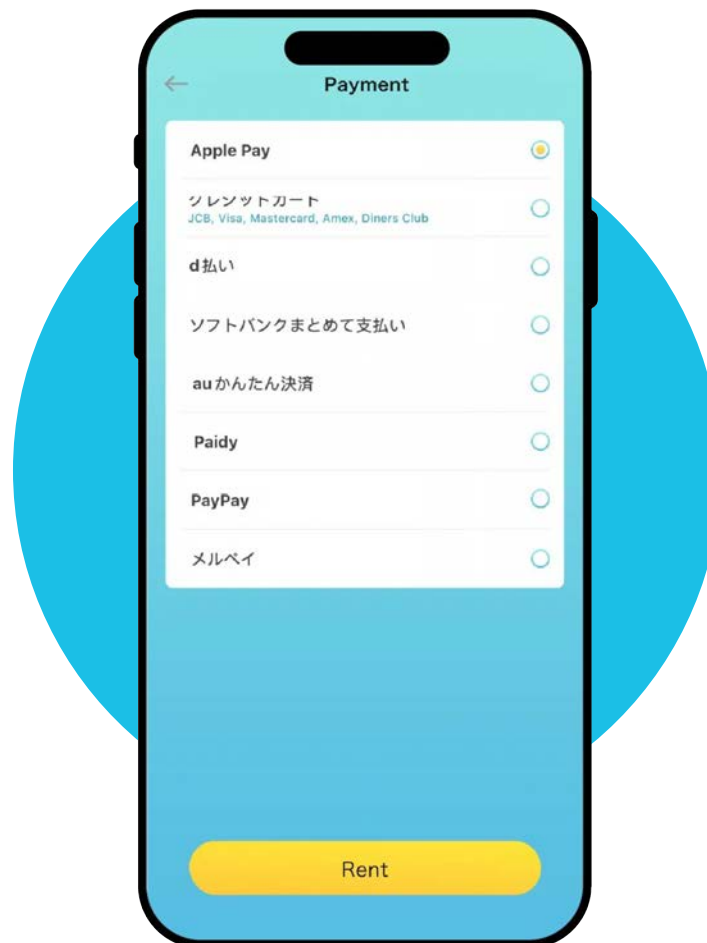
バッテリースタンドのスロットから出てくるモバイルバッテリーを取り出します。内蔵された3種類のケーブルから必要なものを選んでお持ちのデバイスに充電してください。

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**41,900**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、みなとみらい線、京王電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、埼玉高速鉄道、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、キッズニア、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、相模湖プレジャーフォレスト、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、エスパル仙台、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、阪急阪神百貨店、阪急阪神不動産、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、幕張メッセ、六本木ヒルズ
カラオケ	JOYSOUND、カラオケBanBan、カラオケコロック倶楽部、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

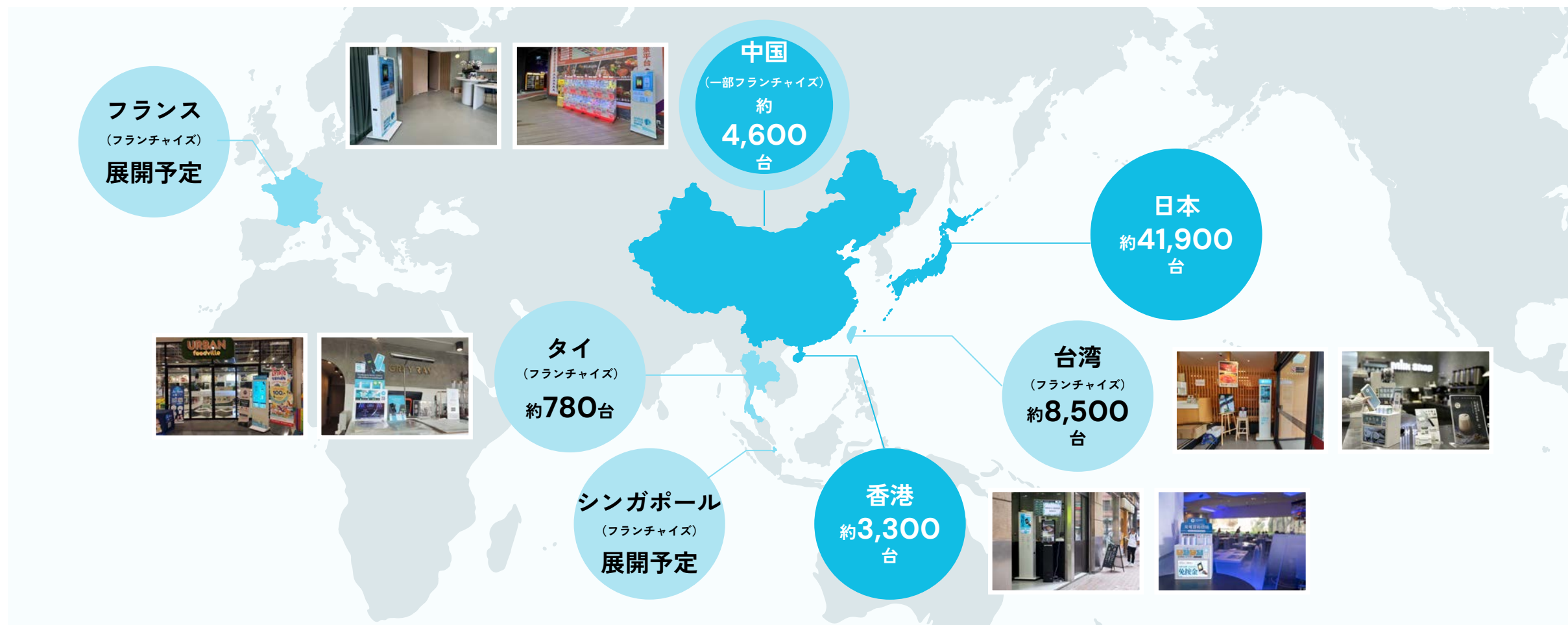
※ 台数は2023年9月時点 一部抜粋、略称、順不同
 ※ 一部の設置先の情報であり、全設置先ではありません

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**41,900**台

金融機関	みずほ銀行、りそな銀行、三井住友銀行、郵便局
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	ROPE' PICNIC、TSUTAYA、WEGO、サンキューマート、丸善ジュンク堂書店、阪急スタイルレーベルズ、不二家
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9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。
台湾・タイ・フランス・シンガポールでフランチャイズを展開。



※ 台数は2023年9月時点

Appendix : 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 ※1
Type-C



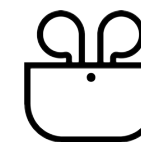
Lightning ※2



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



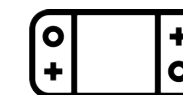
電子タバコ



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

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	1490 x 633 x 500	1956 x 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

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

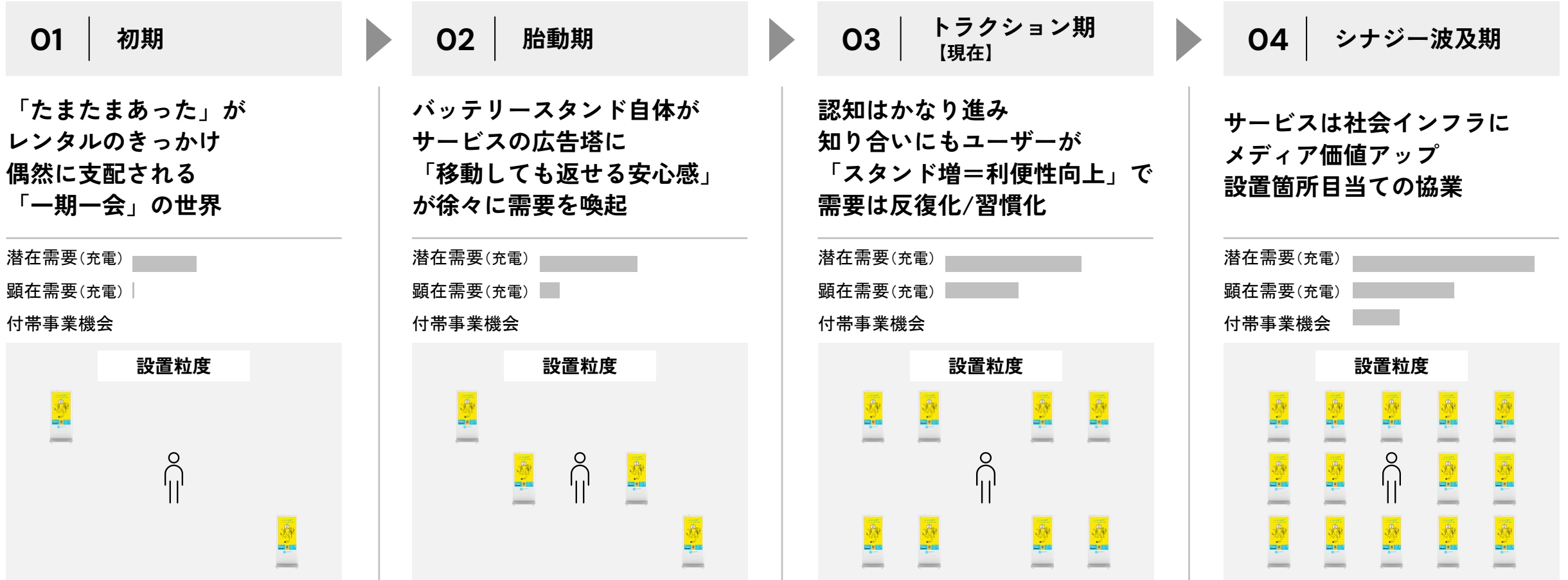
大規模停電

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、メトロコマース、セキチュー、クオール、コクミン、クリエイトSD等

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

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

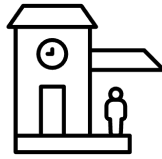
具体的な審査基準



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

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1.5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	26日
バッテリー スタンド	 LL40	40個	42日
	 LL20-J	20個	235日
	 M10	10個	404日
	 S10-A	10個	93日
	 S5	5個	111日

※ 投資回収期間：2023年9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

FY2023 3Q 決算説明資料 目次

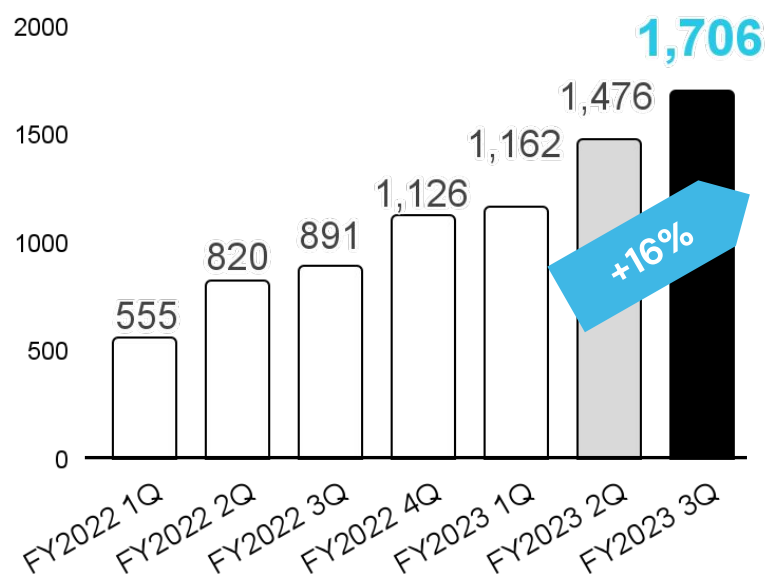
1. FY2023 3Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 3Q Topics
4. **Appendix**
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - **業績ハイライト追加資料**
 - サステナビリティ向上のための取り組み

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

レンタル売上の増加により売上高は引き続き上昇。
EBITDAは引き続き黒字、営業利益は2Q比2倍以上に成長。

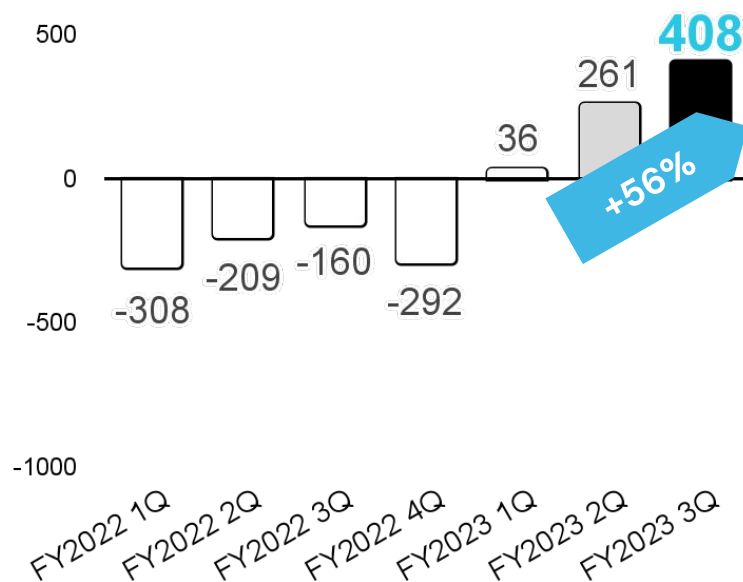
売上高

単位：百万円



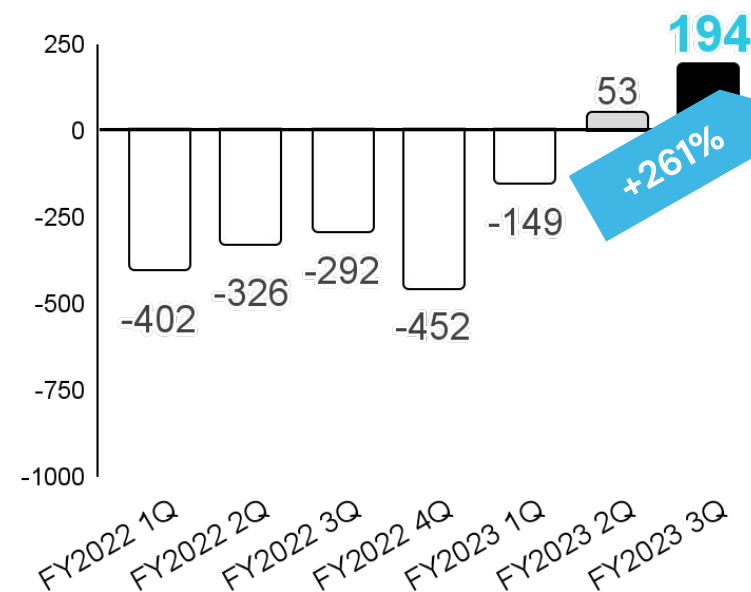
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



全ての項目で前期比を上回る実績を達成。
第3四半期までの累計は上期累計に引き続き全項目で黒字。

単体損益計算書

単位：百万円

	四半期会計期間					累計(1Q-3Q)		
	FY2022 3Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	FY2022	FY2023	YoY 増減率
売上高	891	1,476	1,706	+92 %	+16 %	2,267	4,346	+92 %
EBITDA	-160	261	408	-	+56 %	-677	707	-
営業利益	-292	53	194	-	+261 %	-1,021	98	-
営業利益率	-33 %	4 %	11 %	-	+7 pt	-45 %	+2 %	-

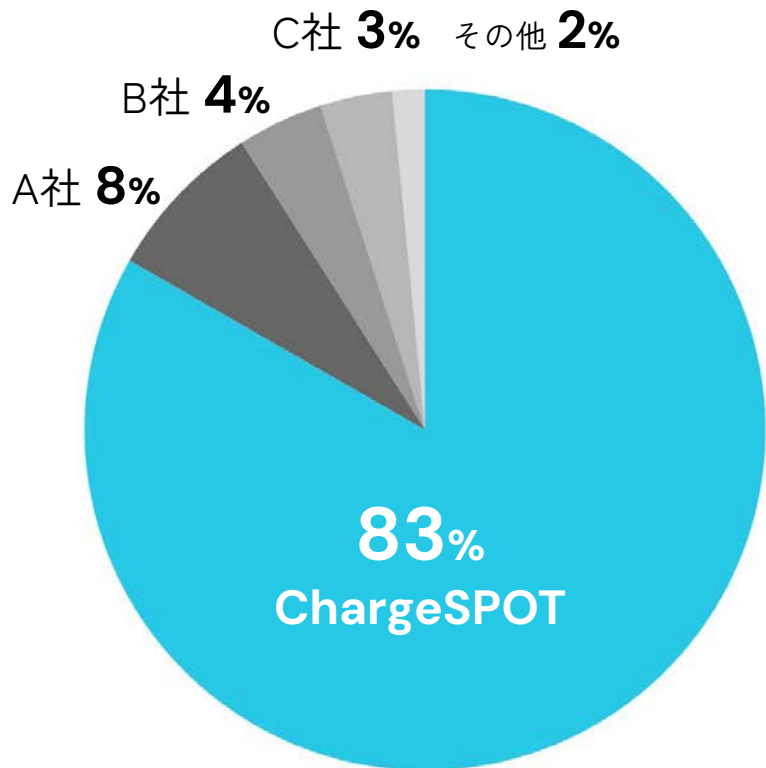
※ FY2023の単体決算については未監査

※ 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

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	41,900
A社	3,861
B社	2,051
C社	1,724
その他	777

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上で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。
- ラウンダーシステムやアプリなども自社で開発しノウハウの蓄積を行なっている点も当社の強みであり、競合企業にとっての障壁となる。

**機関投資家とのコミュニケーションに加え、個人投資家向けの説明会をはじめて実施。
公式のXアカウント・YouTubeアカウントも開設し、個人向けの情報発信も強化。**

3Q活動内容	回数	対応者	備考
アナリスト・機関投資家向け 決算説明会 (会場実施・オンライン同時配信)	1回	CEO CFO	第2四半期決算及び中期経営計画を 実施。約80名が参加。 当日中にアーカイブ動画を公開。
アナリスト・機関投資家個別面談 (対面・オンライン)	約70回	CFO IR担当者	国内外問わず実施。 初回面談にはCEOも積極的に参加。
個人投資家向け決算説明会 (オンライン)	1回	CEO CFO	約160名が同時接続。 約55問と多数の質問を頂戴した。 今後も四半期ごとの実施を目指す。
個人投資家からの問い合わせ (メール)	約50回	IR担当者	いただいたご質問をもとに決算資料 での表記方法を検討している。 (例：台あたりエコノミクスの詳細記 載、KPIを末月から平均値公開に変更)
IRページの拡充	-	-	FAQページの拡充と代表メッセージ の刷新を実施。 英語IRページを開設し、海外投資家 向けの情報発信を強化。

株主・投資家の主な関心事項
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ビジネスモデルの特色 ✓ 中長期的な成長戦略 ✓ 台あたりエコノミクスの項目の詳細 ✓ 競合への考え方や新規参入リスク ✓ 今後の国内での設置戦略 ✓ 海外でのサービス展開の方針

今後の方針
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 決算日直後に機関投資家向けの説明会と個人投資家 向けの説明会も実施する（質疑応答時間の確保のため、2回に分けて実施） ✓ PR情報での適時開示など、積極的に情報を発信 ✓ 投資家からの意見や質問内容を反映した決算資料の 作成を継続して実施 ✓ 英文開示の質の向上を目指す

主要なリスク

スマホ内蔵バッテリーの技術革新に関わる事項

リスクターム：中長期
顕在化可能性：低

バッテリーの進化による持ち時間長期間化

ChargeSPOTビジネスを牽引するニーズがスマホの電池消耗にある以上、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。

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も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。

対応策

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

リチウムイオン電池の技術革新はまだ完全に出尽く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、これまでとは桁違いなイノベーション局面を迎えると考えられる専門家はあまり居ない。

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・負極間の電位差）、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、ドローンや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。

スマホそのものは4Gから5Gへの世代シフト（大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。

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、どちらかという当社のレゾナントを引き上げる方向に進む可能性もあると分析している。

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OEM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約8割を占めており、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、日を追って、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で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いき、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

FY2023 3Q 決算説明資料 目次

1. FY2023 3Q 業績ハイライト
2. FY2023 通期業績予想
3. FY2023 3Q Topics
4. **Appendix**
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 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

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）を特定した。

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

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）を特定した。

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、削減に取り組む。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）

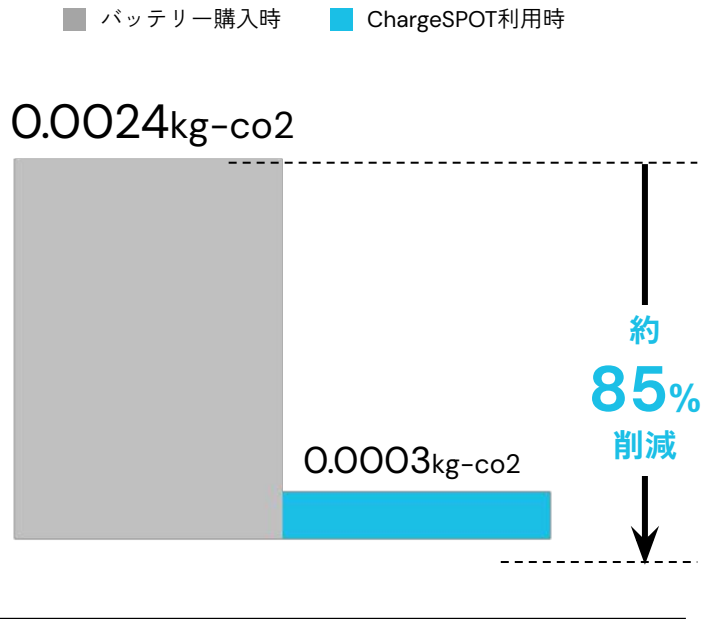
上場会社にふさわしいリスク管理を実施するとともに、経営基盤を強化して、中長期的に企業価値を向上させる。

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

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排出量の削減が可能。
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っていく。

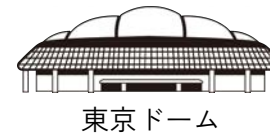
バッテリーを購入して1年間使用した場合と
ChargeSPOTを利用した場合のCO₂排出量比較



ChargeSPOTユーザー全体でのCO₂削減量

93,076kg-co₂e

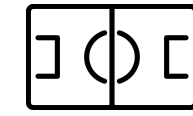
↓ 森林のCO₂吸収量に変換すると...



東京ドーム



2.3個分の



サッカーコート



14.8面分の

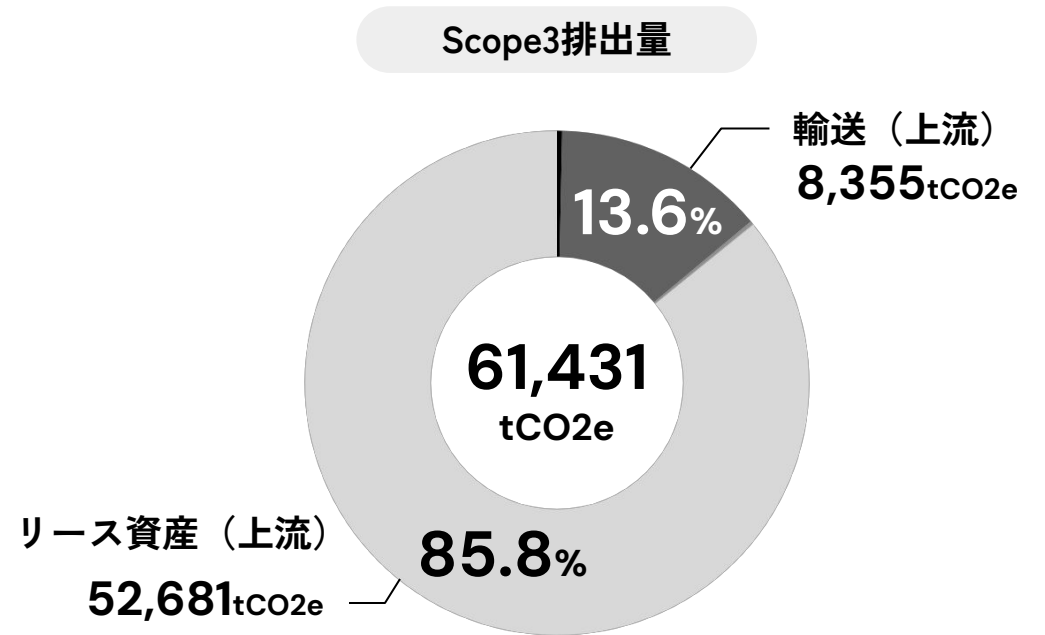


※ 毎月50万人が利用した場合の試算であり、2023年時点ではより大きな削減効果があると想定される
※ 森林1haの年間吸収量を8,800 kg-CO₂と想定して算出 (出典: 林野庁)
※ アスエネ株式会社による算定

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んでいく。



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、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 : 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。

電子ゴミを出さないための適切なリサイクルを実施している。
使用できなくなったバッテリースタンドはリサイクルを行い、
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、希少金属の再資源化に取り組んでいる。



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

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。



Thank you for your interest.

INFORICH