

INFORICH

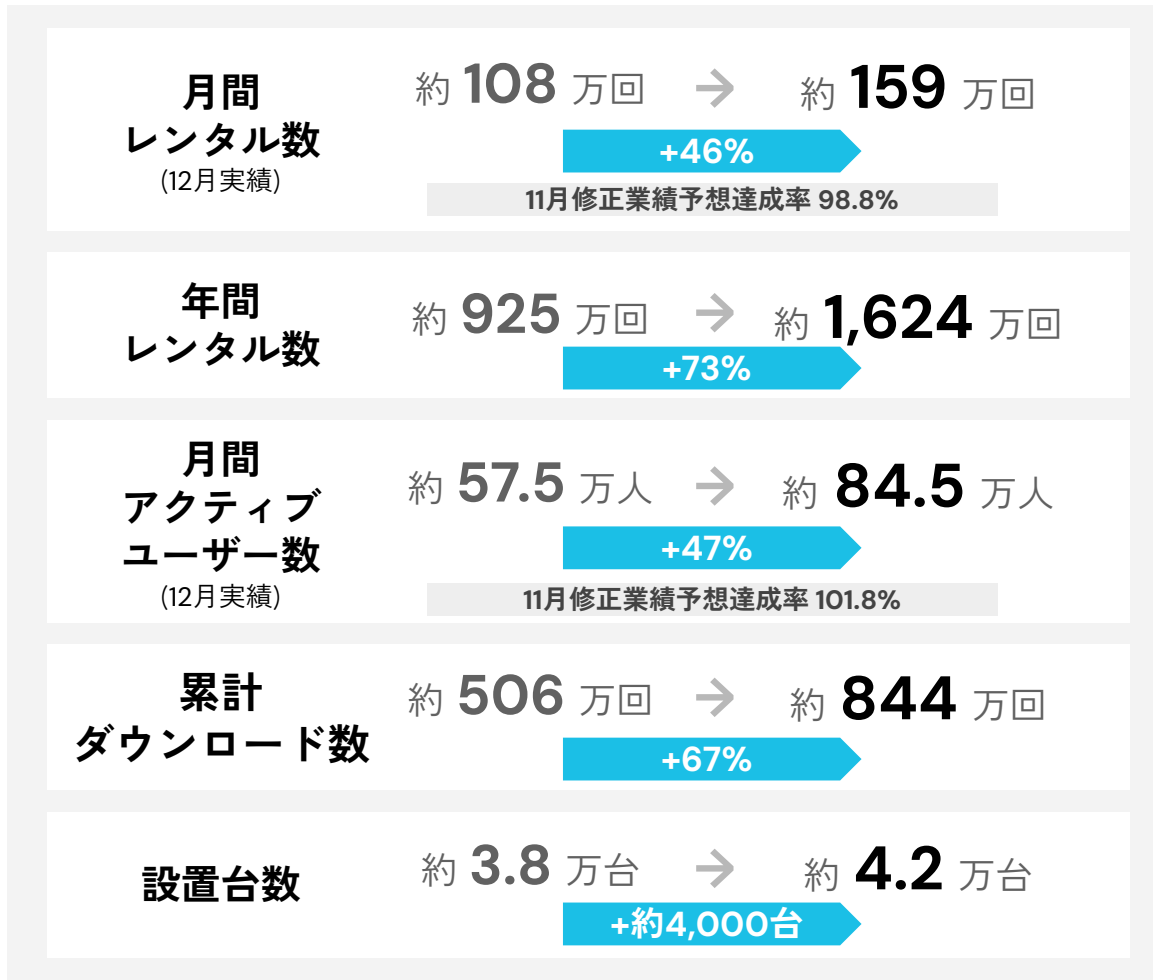
東証グロース市場：9338
2023年12月期 通期決算説明資料
2024年2月14日

FY2023 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
3. FY2024 通期業績予想
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
5. 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

「黒字化」というFY2023最大の目標を前倒しで達成。
FY2024に向けた土台作りも着実に実施することができた。

FY2022-FY2023の国内主要KPI数値の変化



FY2023の取り組みハイライト

- **黒字化の達成**
 - 営業利益・EBITDA共に4Qでの黒字化を想定していたが、2Qに達成。
 - 各部門がコスト抑制にも力を入れたことが黒字化に寄与した。
- **海外展開の加速**
 - シンガポールFCを開始。
 - 3月に契約締結を発表
 - 12月中旬に展開開始
 - JETROの支援を受け、海外での展示会に出展。FY2024以降の展開のための種まきを実施。
- **業務効率化のための取り組みを開始**
 - 社内でBPRチームを立ち上げ、検討を開始
 - 広告の募集・供給システムの開発を株式会社トリドリと連携して開始

4Q (10月～12月)・累計 (1月～12月) とともに、EBITDA・営業利益は黒字伸長。
 FY2024はFY2023比で売上高+30%、EBITDA+83%、営業利益+171%を見込む。

FY2023 業績	実績	業績予想比 (11月)	前年同期比	FY2024 業績予想	通期業績予想	前年比増減額	前年比増減率
売上高	4Q 2,290 百万円 累計 7,681 百万円	+5% (+118百万円) +2% (+118百万円)	+52% (+781百万円) +75% (+3,292百万円)	売上高	10,011 百万円	+2,330 百万円	+ 30 %
EBITDA	4Q 568 百万円 累計 1,409 百万円	+25% (+113百万円) +9% (+113百万円)	黒字化 (+555百万円) 黒字化 (+2,325百万円)	EBITDA	2,576 百万円	+1,167 百万円	+ 83 %
営業利益	4Q 344 百万円 累計 603 百万円	+54% (+121百万円) +25% (+121百万円)	黒字化 (+491百万円) 黒字化 (+2,000百万円)	営業利益	1,635 百万円	+1,031 百万円	+ 171 %

4Q・累計とともに、黒字化

「ACT GLOBAL」をスローガンに展開

FY2023 通期 決算説明資料 目次

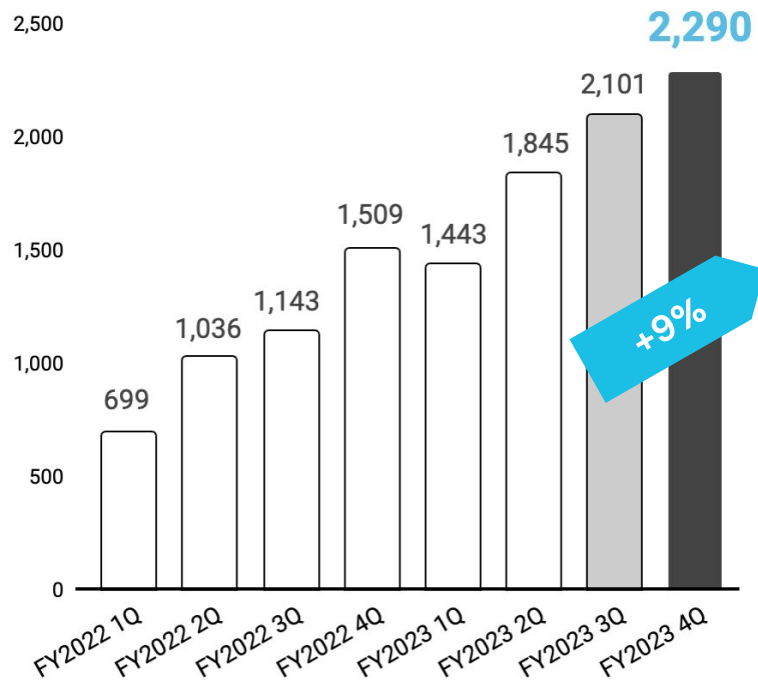
1. 決算説明資料 サマリー
- 2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト**
3. FY2024 通期業績予想
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
5. Appendix
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み

FY2023 4Q 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・国内広告売上・FC向け販売売上の増加によりQoQで上昇。
EBITDAおよび営業利益も成長が継続。

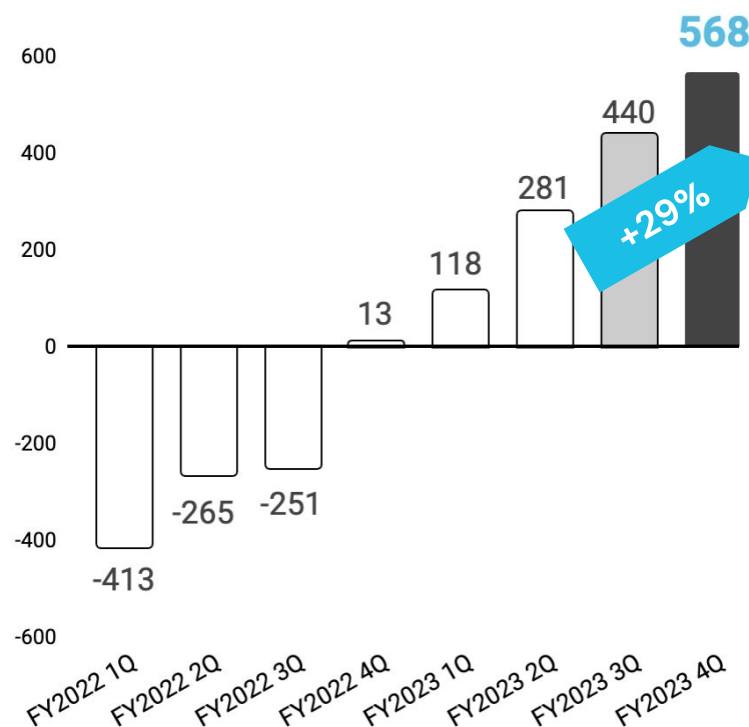
売上高

単位：百万円



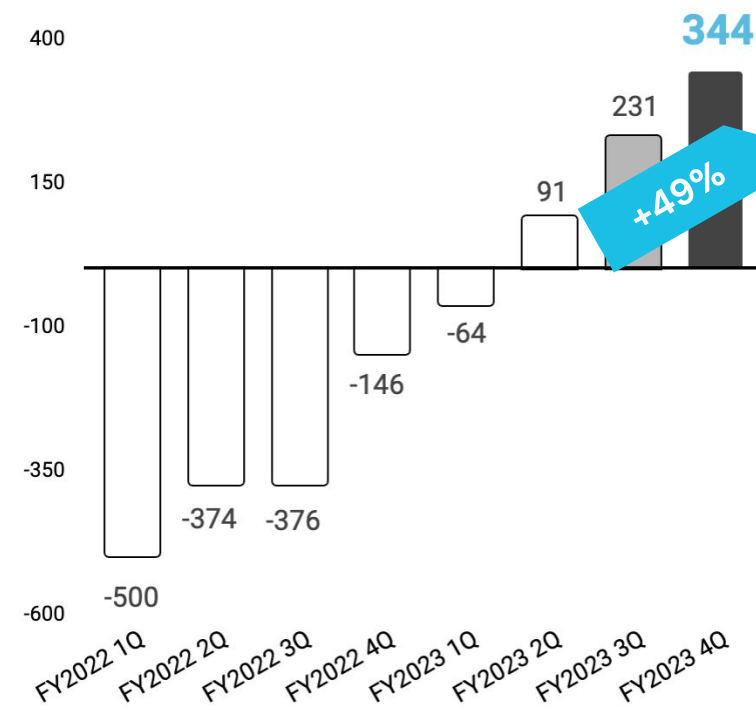
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



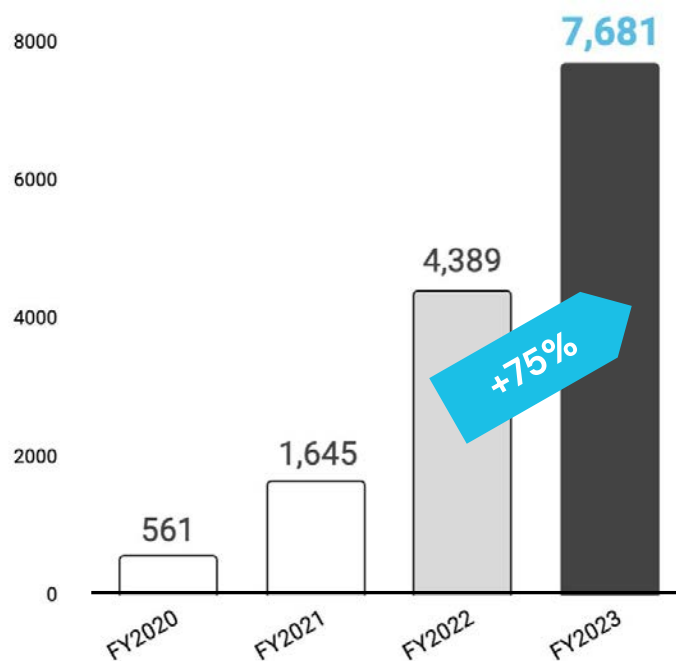
売上高が大幅に増加し、EBITDA、営業利益も黒字化を達成。

国内だけでなく、海外でのサービス成長が黒字化を牽引。

2022年度は新型コロナウイルスの影響を受けたが、2023年度はリオープンの本格化により大きく成長。

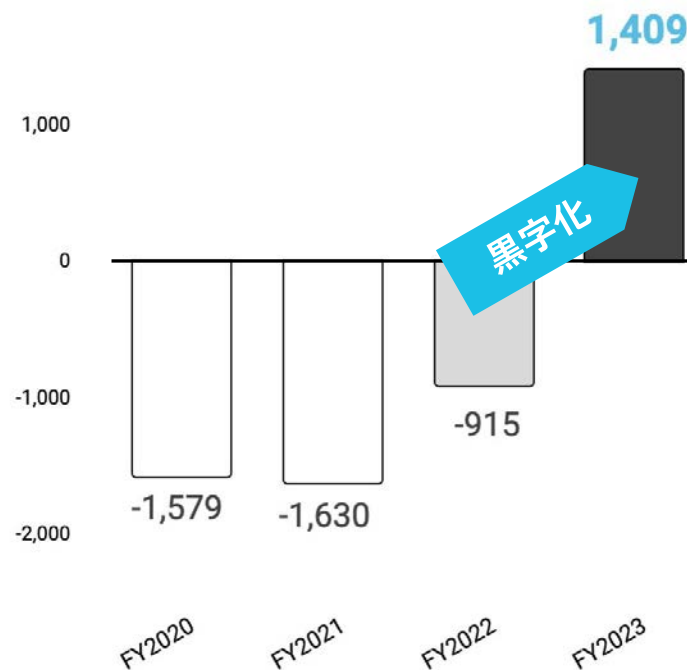
売上高

単位：百万円



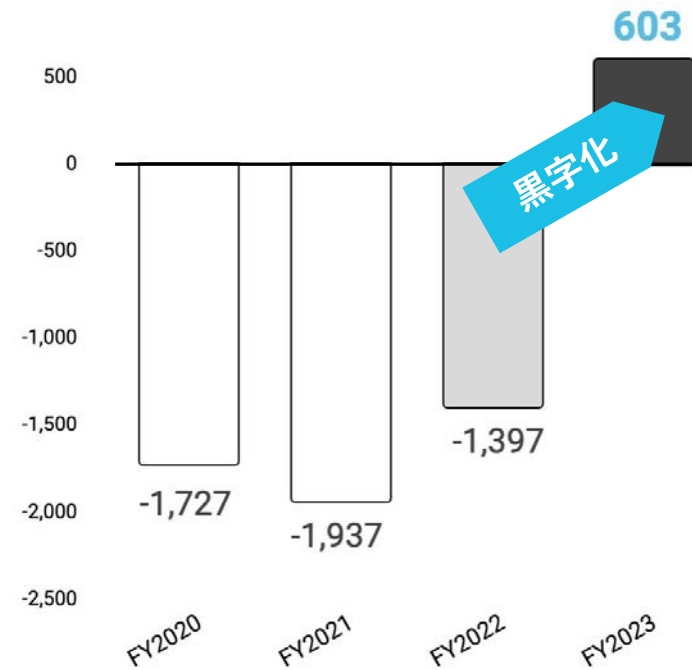
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



全ての項目で通期黒字化、売上高はYoYで75%成長。
全項目で通期業績予想の達成率が100%以上の実績。

連結損益計算書

単位：百万円

	四半期（4Q）					通期				
	FY2022 4Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	FY2022 1-4Q	FY2023 1-4Q	YoY 増減率	通期 業績予想 (11月修正後)	業績予想 達成率 (11月修正後)
売上高	1,509	2,101	2,290	+52 %	+9 %	4,389	7,681	+75 %	7,563	102 %
EBITDA	13	440	568	+4136 %	+34 %	-915	1,409	-	1,296	109 %
営業利益	-146	231	344	-	+49 %	-1,397	603	-	482	125 %
営業利益率	-10%	+11 %	+15 %	-	+4 pt	-32 %	+8 %	-	+6 %	133 %
経常利益	-304	267	257	-	-4 %	-1,177	633	-	584	108 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	-350	210	320	-	+52 %	-1,241	571	-	495	115 %

※ 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

国内広告・海外レンタル・海外FC向け売上が業績予想を上回ったため、
4Qおよび通期の営業利益は業績予想から上方に着地。

連結損益計算書

単位：百万円

	四半期(4Q)			通期			業績予想との 差異理由
	4Q 業績予想 (11月修正後)	FY2023 4Q	業績予想 達成率 (11月修正後)	通期 業績予想 (11月修正後)	FY2023 1-4Q	業績予想 達成率 (11月修正後)	
売上高	2,172	2,290	105 %	7,563	7,681	102 %	国内広告(+20)・海外レンタル(+33)・海外FC向け(+59)が業績予想から増加
EBITDA	455	568	125 %	1,296	1,409	109 %	
営業利益	223	344	154 %	482	603	125 %	主に売上増加が寄与 海外FC向けの仕入れを除くその他コストは業績予想から減少 (海外FC向け仕入れ+17・その他コスト-20)
営業利益率	+10 %	+15 %	+5 pt	+6 %	+8 %	+2 pt	
経常利益	207	257	124 %	584	633	108 %	為替差益が業績予想を下回る
親会社株主に帰属する 当期純利益	244	320	131 %	495	571	115 %	減損損失が業績予想を上回る

※ 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 4Q 業績ハイライト：【連結】売上内訳（四半期）

国内・海外ともにレンタル売上がYoY/QoQで増加。
新規ユーザーが毎月流入していることが売上の増加に寄与。

単位：百万円

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由
国内 売上	レンタル ※1	545	811	878	1,093	1,142	1,456	1,654	1,753	+60 %	+6 %	- FY2022 4Qは新型コロナウイルスによって人流が低下 - 毎月20万人以上の新規ユーザーが流入し、レンタル数が増加
	広告	8	7	7	24	7	7	8	30	+23 %	+263 %	- FY2022から安定して推移 - 年末の広告需要の増加によって、4Qは売上が高くなる傾向がある
	その他	1	1	5	7	12	8	12	14	+79 %	+19 %	- 法人向けサービスの契約数が増加
海外 売上	レンタル	90	145	214	237	245	267	314	339	+43 %	+8 %	- FY2022 4Qは新型コロナウイルスによって人流が低下 - テーマパークを含む香港でのレンタルが好調
	広告	3	4	3	5	9	9	11	5	+10 %	-52 %	- FY2022から安定して推移 - 広告受注が3Qに集中したためQoQでは減少
	FC向け販売・ロイヤリティ収入 ※2	48	65	34	139	27	95	100	144	+3 %	+44 %	- シンガポール/タイ/中国本土（FC）向けのバッテリースタンド・バッテリー販売が増加 - FC側の営業状況によるため期によって変動
	その他	1	0	0	0	0	0	0	2	+690 %	+2028 %	- ソフトウェア開発による収入が増加
合計		699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	2,290	+52 %	+9 %	

※1 違約金・サブスクを含む

※2 台湾、タイ、シンガポール、中国本土のフランチャイジー向けを指す

※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 4Q 業績ハイライト：【連結】費用内訳

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

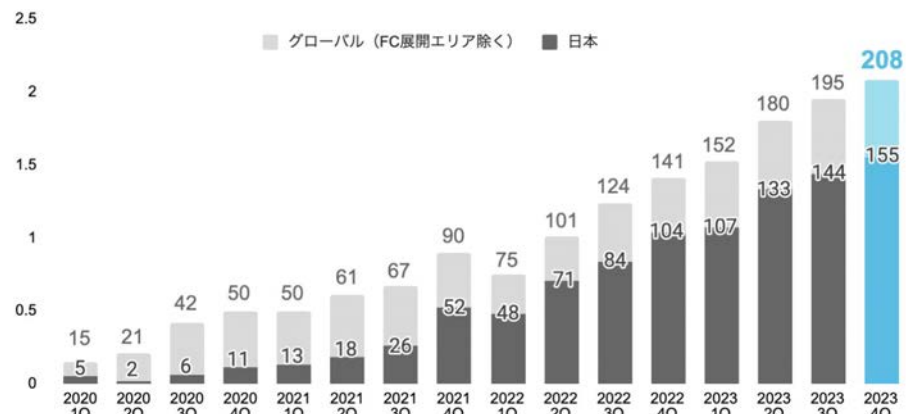
	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 Q4	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	2,290	+52 %	+9 %
売上原価	253	297	371	461	389	475	522	545	+18 %	+4 %
当期商品仕入	82	76	124	127	66	123	136	138	+8 %	+1 %
支払手数料（原価）	41	67	78	98	94	115	128	129	+30 %	+0 %
減価償却費（原価）	86	105	115	162	178	185	204	219	+35 %	+7 %
その他売上原価	43	47	53	71	50	50	52	58	-19 %	+12 %
販管費および一般管理費	946	1,113	1,148	1,194	1,118	1,278	1,347	1,400	+17 %	+4 %
人件費・外部委託費	336	428	368	445	375	433	465	522	+17 %	+12 %
設置料	225	239	253	234	283	281	284	292	+25 %	+3 %
レベニューシェア ※1	63	92	101	119	149	170	199	214	+80 %	+7 %
ラウンダー費用・ コールセンター費用	82	102	96	120	106	127	117	121	+1 %	+3 %
広告宣伝費	54	87	132	102	24	60	67	50	-51 %	-26 %
その他販管費	183	163	196	171	178	205	213	200	+16 %	-6 %
営業利益	-500	-374	-376	-146	-64	91	231	344	-	+49 %

※11Q決算までは「ロイヤリティ」と表記 / 設置料に集計されていたものをレベニューシェアに一部組入変更
 ※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

FY2023 4Q 業績ハイライト：【連結】各KPIの推移

月間レンタル数

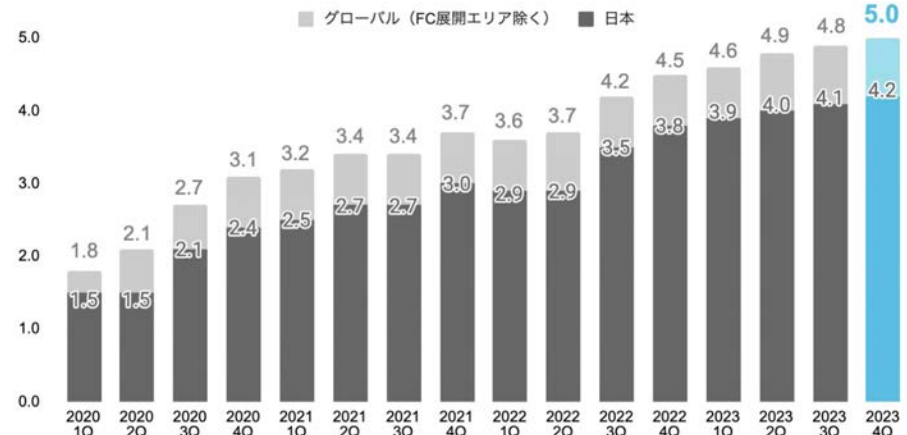
(各四半期平均) 単位：万（回）、切り捨て



グローバルでの月間レンタル数が200万を突破

累計設置台数

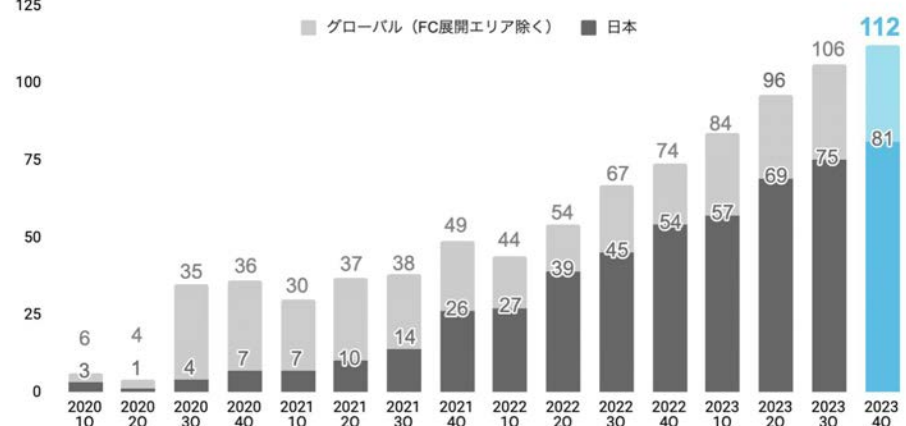
(各四半期末) 単位：万（台）、切り捨て



国内外合わせて5万台を突破 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

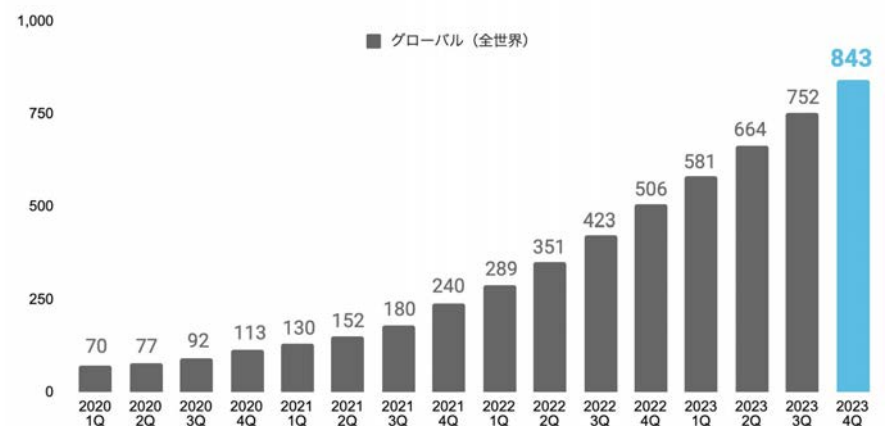
(各四半期平均) 単位：万（人）、切り捨て



引き続き堅調に増加し、昨年比では40万人近く増加

累計ダウンロード数

(ネイティブアプリ) 単位：万（回）、切り捨て



グローバルでのダウンロード数が840万を突破

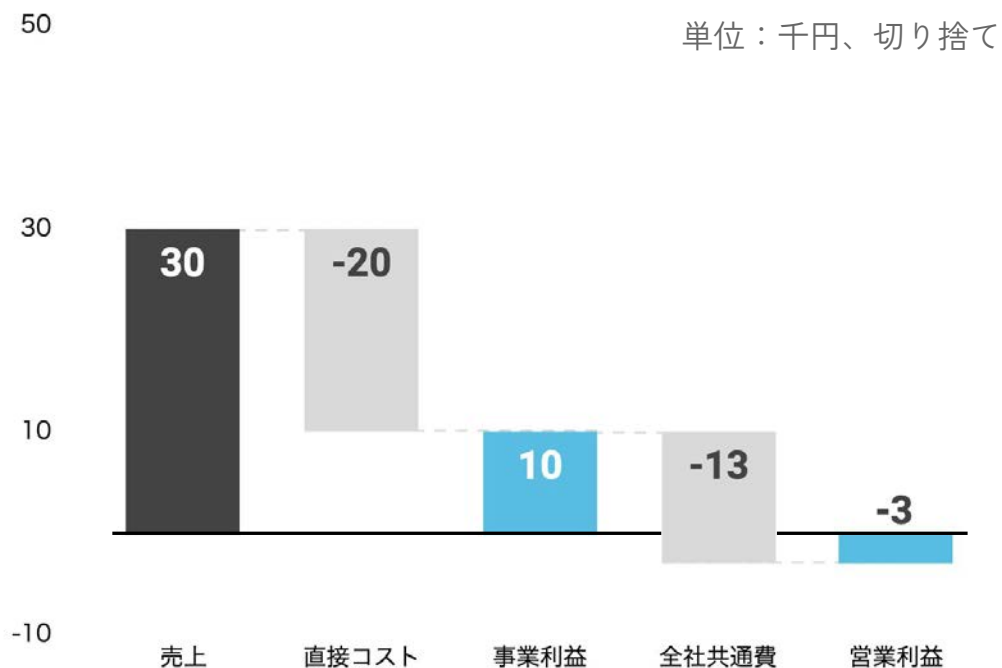
※ 月間レンタル数 / 月間アクティブユーザー：1Q資料では各四半期末月で表現。2Qから平均に変更

※ 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)

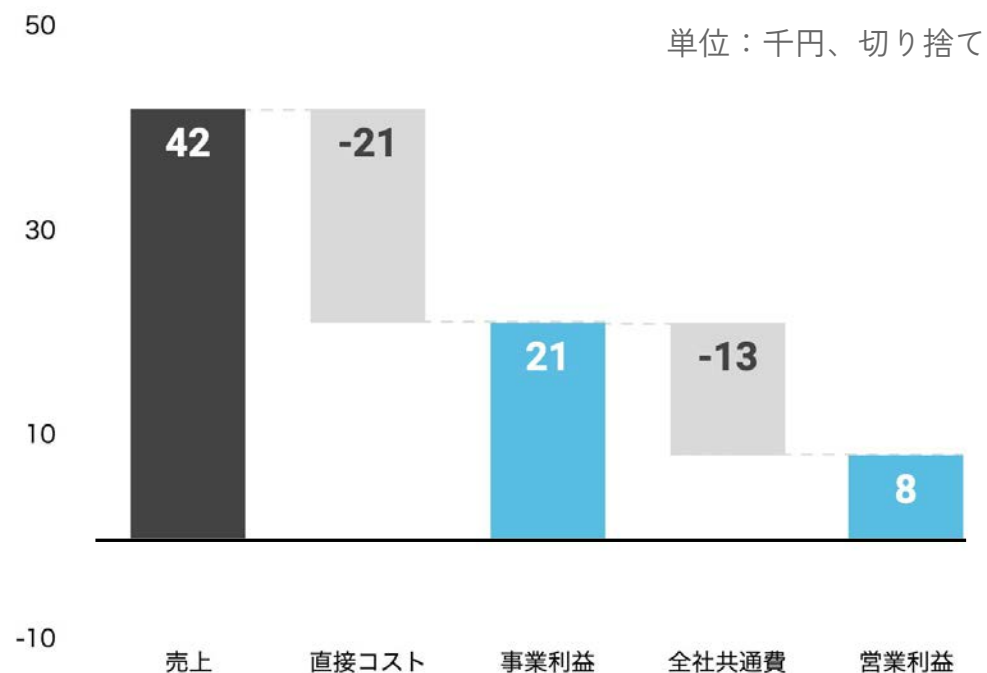
Copyright © 2024 INFORICH INC. All Rights Reserved.

ユーザー数の継続的な増加により、売上高が伸長。
直接コスト・全社共通費は昨年比でほぼ横ばいであることが営業利益の向上に寄与。

FY2022 4Q 台あたりエコノミクス



FY2023 4Q 台あたりエコノミクス



※ 売上=レンタル売上(サブスク含む) + 広告売上

FY2023 4Q 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とコスト管理の実施により、台あたり営業利益は引き続き増加。
プラチナロケーションの設置が増加し、レベニューシェアや設置料はYoYでは増加。

単位：千円、切り捨て

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由	
売上	レンタル売上 ※1	17.2	25.9	27.4	30.1	30.0	35.9	39.8	41.6	+38 %	+5 %	- 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	0.7	+6 %	+77 %	- 安定して推移 - 今後の拡大のため、トリドリと共同でシステム開発を実施中	
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	2.5	+15 %	-1 %	- レンタル数の増加に比例 - QoQでは決済業者との交渉が可能になり、手数料削減が実現
		その他変動費	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	-21 %	+21 %	広告原価の減少
		レベニューシェア※2	1.7	2.5	2.5	2.7	3.2	3.5	4.0	4.2	+58 %	+6 %	レベニューシェアの対象になる大型の設置が増加
	ラウンダー	1.3	1.5	1.5	1.9	1.7	2.1	1.8	1.9	-2 %	+4 %	- 効率的な偏在解消のためラウンダー対応エリアの見直しを実施 - 需要増加によって作業量は増加	
	コールセンター	0.9	1.2	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.4	-36 %	-6 %	- カスタマーサポートの改善によるコスト削減の効果 - レンタル数比での問い合わせ数が減少	
	固定費	減価償却費 (原価)	2.3	2.8	2.8	3.6	3.8	3.8	4.1	4.3	+18 %	+5 %	- 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	0.5	-6 %	-3 %	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	0.4	-46 %	+27 %	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	6.5	6.3	5.3	6.1	5.8	5.7	5.8	+9 %	+1 %	設置料が必要となる設置場所（コンビニ、鉄道）の割合が微増
		広告宣伝費	1.4	2.3	3.3	2.3	0.5	1.2	1.3	1.0	-57 %	-27 %	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、引き続きペイドメディアの利用を抑制
販売手数料	0.6	0.0	0.4	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	+49 %	-16 %	設置先/一部代理店へのインセンティブ支払い対象になる設置数 が期によって変動	
全社共通費		13.4	16.2	13.6	13.7	11.7	12.8	13.2	13.9	+2 %	+5 %		
営業利益		-12.7	-9.9	-7.3	-3.7	-0.8	2.3	5.1	6.4	-	-	-	

※1 レンタル売上=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 / 設置料に集計されていたものをレベニューシェアに一部組入変更

※ 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とコスト管理の実施により、台あたり営業利益は引き続き増加。
 プラチナロケーションの設置が増加し、レベニューシェアや設置料はYoYでは増加。

単位：千円、切り捨て

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	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	41.6	+38 %	+5 %	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	0.7	+6 %	+77 %	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	2.5	+15 %	-1 %	- 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	0.1	-21 %	+21 %	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	1.7	2.5	2.5	2.7	3.2	3.5	4.0	4.2	+58 %	+6 %	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
		ラウンダー	1.3	1.5	1.5	1.9	1.7	2.1	1.8	1.9	-2 %	+4 %	- 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	0.4	-36 %	-6 %	カスタマーサポートのための費用
		減価償却費（原価）	2.3	2.8	2.8	3.6	3.8	3.8	4.1	4.3	+18 %	+5 %	- 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
	固定費	SIMカードコスト	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	-6 %	-3 %	- 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	0.4	-46 %	+27 %	- 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	6.5	6.3	5.3	6.1	5.8	5.7	5.8	+9 %	+1 %	設置料が必要となる設置場所（コンビニ、鉄道）の割合が微増
		広告宣伝費	1.4	2.3	3.3	2.3	0.5	1.2	1.3	1.0	-57 %	-27 %	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
		販売手数料	0.6	0.0	0.4	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	+49 %	-16 %	- 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
		全社共通費	13.4	16.2	13.6	13.7	11.7	12.8	13.2	13.9	+2 %	+5 %	人件費など、ChargeSPOT事業の直接コスト以外の費用
	営業利益		-12.7	-9.9	-7.3	-3.7	-0.8	2.3	5.1	6.4	-	-	-

※1 レンタル売上=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 / 設置料に集計されていたものをレベニューシェアに一部組入変更

※ 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

営業活動によるキャッシュイン、事業用資産が増加。
海外での事業拡大によってデポジットが増加し、流動負債も増加。

連結貸借対照表

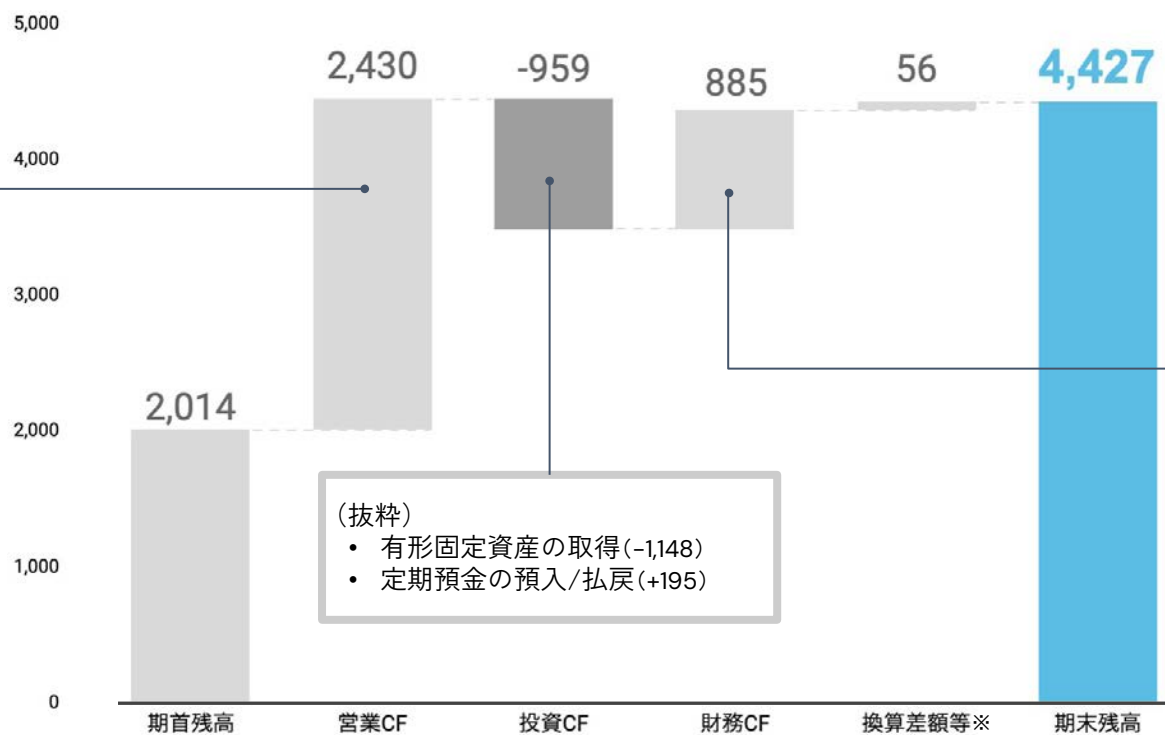
単位：百万円

	FY2022 4Q末	FY2023 4Q末	増減	主な理由
流動資産	3,665	5,931	+2,265	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、事業用資産購入のための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	4,831	+2,217	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	2,822	+495	事業用資産（バッテリースタンド/バッテリー）の増加
総資産	5,992	8,753	+2,760	
流動負債	2,751	4,898	+2,146	海外における事業拡大に伴う契約負債（主に香港でのWeChatを通じた決済時に発生するデポジット）の増加
固定負債	803	773	-29	
純資産	2,437	3,081	+643	当期純損益（当期業績の黒字化に伴う）による影響

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（1-12月）

単位：百万円



- (抜粋)
- 税金等調整前当期純利益(+473)
 - 減価償却費(+805)
 - 減損損失(+148)
 - 未収入金の増加(+220)
 - 契約負債の増加(+735)

- (抜粋)
- 有形固定資産の取得(-1,148)
 - 定期預金の預入/払戻(+195)

- (抜粋)
- 短期借入金の増加/返済(+975)
 - 長期借入金の増加/返済(-11)
 - セール・アンド・リースバック(+1,140)
 - 新株予約権の行使による株式の発行(+109)
 - リース債務の返済(-1,359)

※ 現金及び現金同等物に係る為替換算差額

FY2023 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
- 3. FY2024 通期業績予想**
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
5. 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

FY2024は「ACT GLOBAL」をスローガンに、国内の堅調な成長とともに、グローバルでのシナジーの最大化と展開エリアの拡大を目指す。

FY2024 スローガン

The logo consists of the words "ACT" and "GLOBAL" in a bold, blue, sans-serif font. Each word is underlined with a thick yellow horizontal bar. The text is centered within a white rectangular area that is framed by a light gray border.

FY2024 事業方針

- グローバル企業としての基盤強化/グループ間での連携強化
- 国内ChargeSPOT事業の成長の最大化
 - 自動販売機モデルなどの新モデルの設置拡大
 - 観光地エリアへの設置強化
(インバウンド客の取り込み)
- 新たな国・エリアへの展開
- ShareSPOTの加盟事業者拡大
- BPRによる国内業務の効率化を実現

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。
台湾・タイ・シンガポールでフランチャイズを展開済み。



展開検討エリア

※ 台数は2023年12月時点

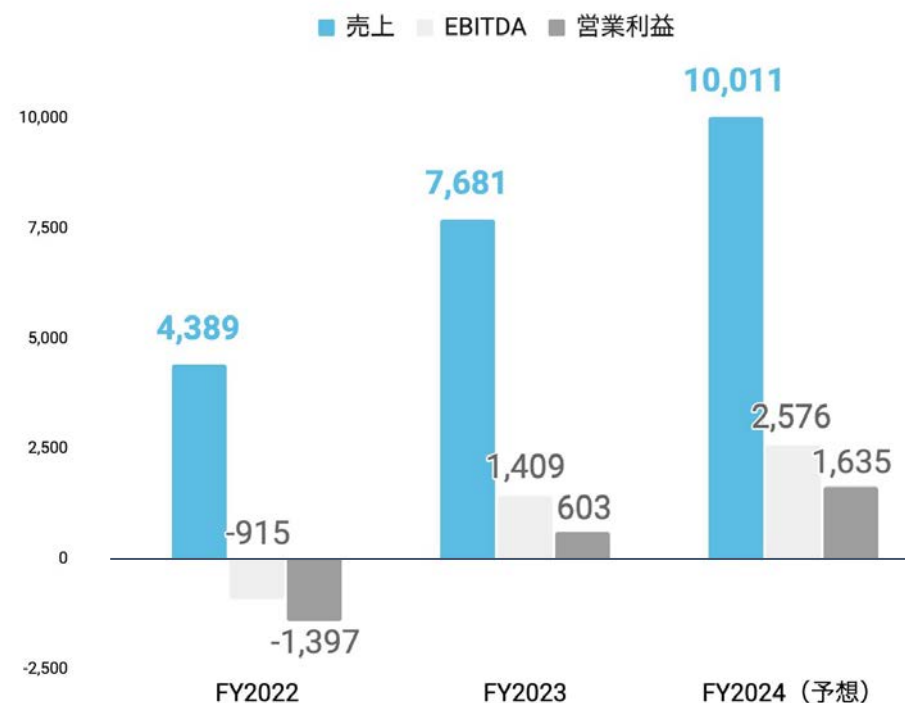
アクティブユーザーおよびレンタル数の増加により、
FY2024売上高は100.1億円（YoY+30%）、営業利益は16.3億円（YoY+171%）と予想。

連結業績予想（1-12月）

単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 業績予想	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	7,681	10,011	+2,330	+ 30 %
EBITDA	1,409	2,576	+1,167	+ 83 %
営業利益	603	1,635	+1,031	+ 171 %
経常利益	633	1,515	+881	+ 139 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	571	1,514	+942	+ 165 %

単位：百万円



FY2024 通期業績予想：業績予想の前提

売上高	国内売上（レンタル・広告・その他）および 海外売上（レンタル・広告・FC向け販売およびロイヤリティ収入・その他）から構成	
国内	レンタル 売上	- 台数の増加ペースは前年度と同様の見込み（通常モデル以外の自動販売機モデルなどを含む） - レンタル回数：FY2024 12月 209万回 （前年12月 159万回）、アクティブユーザー：FY2024 12月 108万人 （前年12月 84万）を見込む - 1Qは季節性（人流低下）で前年4Q対比約 5% レンタル回数および売上が下がる見込み
	広告売上	- 入稿システムの開発と、新システムを介した広告配信について設置先からの規約改定の許諾取得に時間を要しているため、 YoY-15百万円 の減少を見込む
	レンタル 売上	- レンタル回数：FY2024 12月 69万回 （前年12月 54万回）、アクティブユーザー：FY2024 12月 42万人 （前年12月 32万）を見込む
	広告売上	- 昨年同様の販売を見込む
	FC向け 販売	- YoY+136百万円 の増加を見込む - FC側の営業状況によるため、四半期によって変動する見込み
売上原価	- 支払手数料はレンタル売上、減価償却費は設置台数および流通バッテリー数、SIMカードコストは設置台数に比例	
販売費及び一般管理費	- レベニューシェア・ラウンダー・コールセンターはレンタル売上、設置料は累計設置台数に比例 - 広告宣伝費は海外PRやSNS発信強化などを実施するため、 YoY+70百万円 の増加を見込む - 人件費は、既存アカウント対応やグローバル強化のための人員を強化するため、 YoY+336百万円 の増加を見込む	
営業外損益	- 金融機関等に対する支払利息を見込む（前年と比べて為替差益は減少を見込む）	

※想定為替レート：香港ドル = 18.0円 / 中国元 = 19.8円

FY2023で黒字化は達成したものの、未だ事業は発展途上のため、成長に向けたChargeSPOT事業+α強化/新規エリア開拓のための投資を優先。

資本政策の方針

- FY2023で黒字化は達成したものの、未だ事業は発展途上と認識
- 成長に向けた**ChargeSPOT事業+α強化/新規エリア開拓のための投資**が優先
 - 非連続成長に向けた新規エリア開拓のための投資を優先項目とすることで株主価値の向上を図る
- 上記の投資を実施したうえでも余剰資金を有する場合、株価動向等も鑑みて株主還元を実施
- 資本政策の柔軟性・機動性を確保するため、2024年3月28日の株主総会に、**資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金処分**について付議予定。
(株式数および純資産額に変動はなく、1株あたり純資産額への変更も生じません)

ChargeSPOT事業+αの強化のための投資

- 新たな設置方法となる券売機モデルや自動販売機モデルなどの新しいバッテリースタンドの開発・製造
- 広告や「ShareSPOT」などプラットフォーム事業展開のための開発

新規エリア開拓のための投資

- 海外展開エリアの拡大を目指してのFC開拓
- 高収益が期待できて早期に開拓すべき市場に対しての直接投資
(JV/M&A/現地法人立ち上げ)

FY2023 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
3. FY2024 通期業績予想
- 4. FY2023 4Q / FY2023 Topics**
5. 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/設置拡大



自動販売機モデルの設置



シンガポールFCの開始



バッテリー排出ロジック/
アプリ機能の整備



インサイドセールス体制の強化



国内累計3,000万レンタルを達成

人流が多く・滞在時間も長い施設や観光地への設置が進み、新規ユーザーを多く獲得。
既存の設置先での大規模な設置拡大も実施。4Q内では新規・拡大などを合わせて1,504台設置。

新規設置/設置拡大実績（抜粋）



東京ドームシティ



横浜アリーナ



横浜赤レンガ倉庫



チネチッタ



フジテレビ

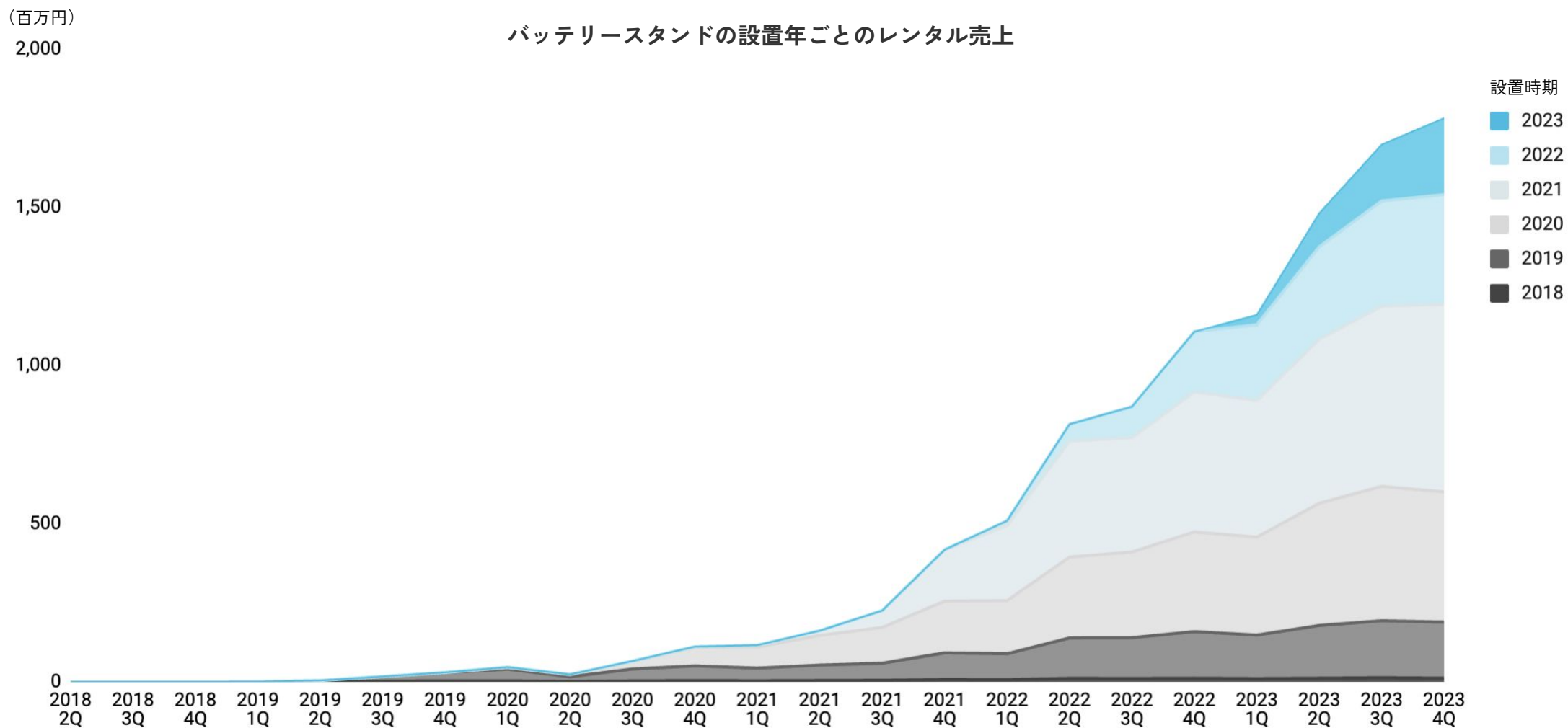


エプロント



ラウンドワン

過去に設置したスタンドも含め、認知が高まるにつれて台あたりのレンタル売上は拡大。
新規設置だけではなく既存設置台のレンタル数上昇が全体の成長に貢献。



2023年11月27日から、富士電機株式会社と共同でダイドードリンコ株式会社の自動販売機に「ChargeSPOT」を搭載した「自動販売機モデル」の設置を開始。今後も駅構内などを中心に設置を進めていく。



8駅への設置を開始。

【京急電鉄】雑色駅、八丁畷駅、神武寺駅、羽田空港第3ターミナル駅
【西武鉄道】東長崎駅、江古田駅、富士見台駅、高田馬場駅



自動販売機に搭載することで、バッテリースタンドの電源を個別に用意する必要がなくなったほか、設置のための台の確保が難しい場所にも設置ができるようになった。

2023年12月13日から「ChargeSPOT」のシンガポールでのフランチャイズ展開が開始した。
今後も設置数を増やし、シンガポールでの利便性の向上を目指す。



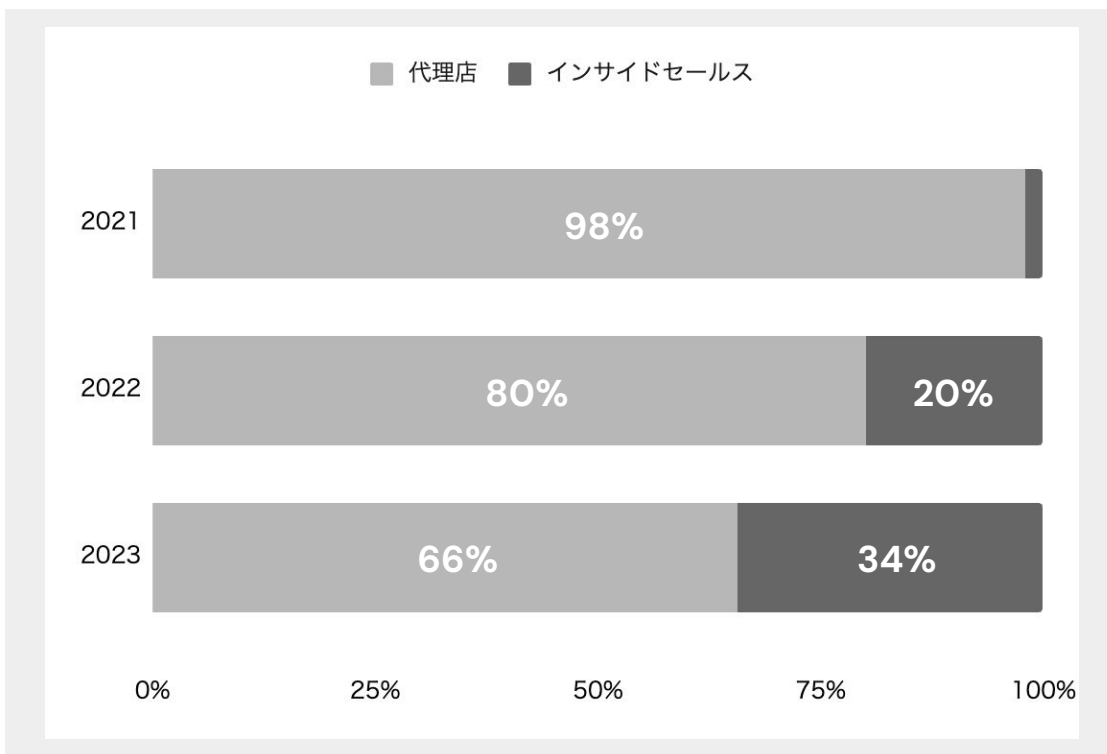
シンガポールでの展開状況 (2024年2月14日時点)
同一のアプリで日本以外でのレンタル・返却も可能。



シンガポールでのFC展開は株式会社ティーガイアの外国子会社である
T-Gaia Asia Pacific Pte.Ltd.とのマスターフランチャイズ契約に基づく。
(2023年3月16日のプレスリリースより)

サービス開始時点から注力していた代理店を通じての設置営業に加え、自社によるインサイドセールスを開始。
設置時のコスト[※]の削減を実現するとともに、年間で1,000台以上の設置につながった。

設置台数における代理店営業-インサイドセールスの比率



インサイドセールスも実施することで、代理店チームが自社では営業が難しい高難度のアカウントの営業に注力できるようにもなった。

今後の方針

- 設置のみではなく、広告案件なども幅広く獲得できる窓口としてチームを強化
- 営業の過程で、業界動向やマーケットの情報を収集していく
- 設置の検討に資するコンテンツの提供にも注力

あらゆる業界の企業様に導入いただいています！
ChargeSPOT導入事例

飲食店/カフェ

充電可能席の代わりにChargeSPOTを導入し、店舗の回転率向上に。

カフェにて従来コンセント付きの充電可能席を確保したものの、充電を目的としたお客様の滞在時間が長くなり回転率の悪化が目立っていました。
そこで訪問者の充電ニーズにはモバイルバッテリーにて対応するべくChargeSPOTを導入。お客様が充電中に店内に留まる必要がなくなり、結果として回転率の向上を実現しました。

充電ニーズには応えたいけど、回転率が悪化しがち...
来店 → 充電開始 → 充電完了 → 退店

CHARGE SPOT 導入
別のChargeSPOTへ
来店 → 充電開始 → 退店 → 充電完了

充電ニーズには応えつつ回転率の向上に！

設置事例のご紹介ページ
(<https://chargespot.jp/business/case>)

※ 代理店にお支払いする手数料など

レンタルの際、状態の良いバッテリーから優先して排出されるように仕組みを変更。
また、充電中のバッテリーをレンタルできる機能を追加。

バッテリー排出ロジックの整備

優先順位が高いバッテリー

- ・累計レンタル回数が少ないもの
- ・正常にレンタルされた実績があるもの

優先順位が低くなるバッテリー

- ・短時間で返却されているもの
- ・レンタル時間が長い、電池残量の変化がないもの
- ・「故障診断ナビ」で故障と判断された履歴があるもの



優先順位が低くなったものはレンタルを停止、回収を実施



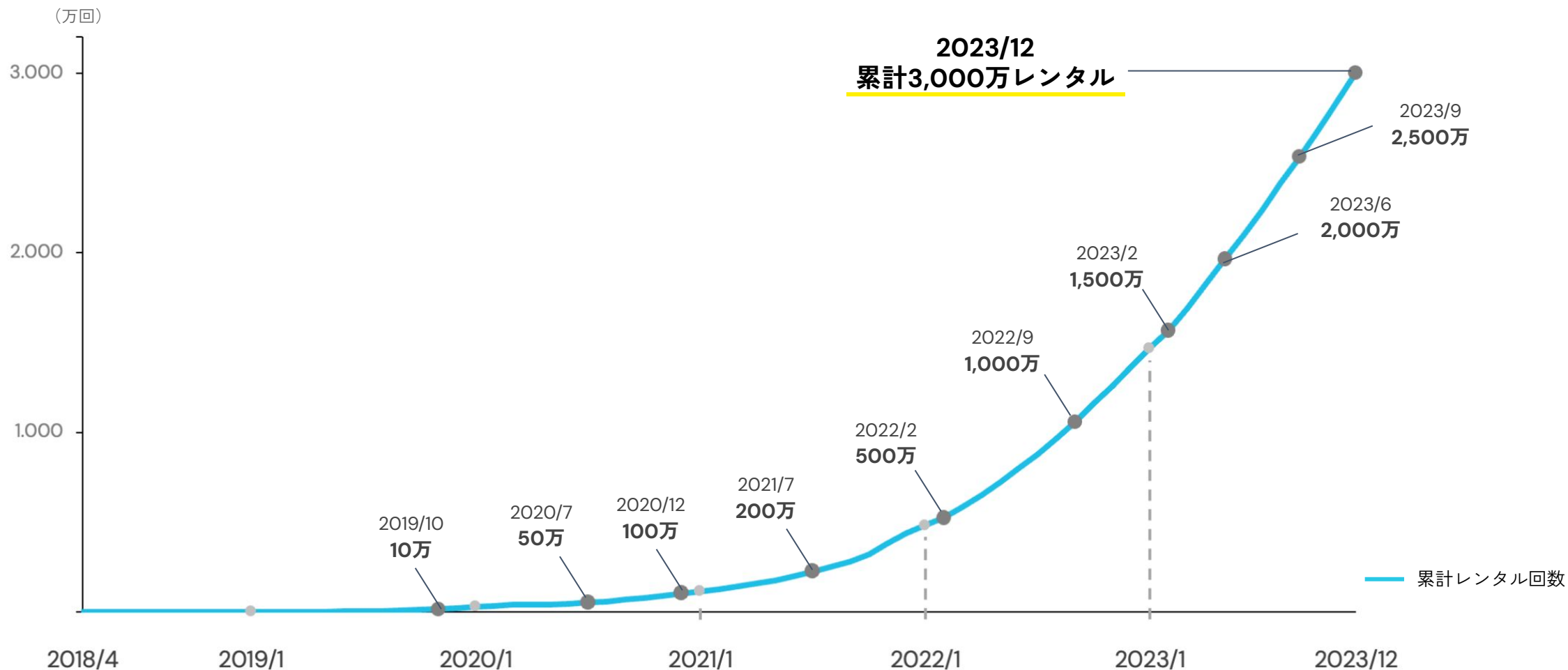
バッテリーの状態を多面的に判断し、スコアリングを実施。
状態の良いバッテリーを優先して排出するように仕組みを変更した。

低充電バッテリーレンタルの開始



「少しでもいいから充電したい」というニーズに応えるため、
充電中のバッテリーをレンタルできるスタンドを地図上に表示し
レンタルできるようにする機能を実装。

2018年4月のサービスローンチから3年8ヶ月が経過し、
累計レンタル回数が加速度的に増加。2023年12月には3,000万回を突破。



※ 2分以内に返却されたものを除く

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 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
3. FY2024 通期業績予想
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
- 5. 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 6,369,682,565円（資本準備金含む、2023年12月末時点）
従業員数	単体:128人 / 連結：238人（臨時雇用者含む、2023年12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 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や資金調達のアドバイザリー業務に従事。その後、教育系のスタートアップにCFOとして参画。2017年より株式会社アプリのCFOに就任、2018年より同社取締役を経て、2023年末まで同社専門役員。2022年よりC Channel株式会社および株式会社INFORICHで社外取締役。

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 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
3. FY2024 通期業績予想
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
- 5. 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

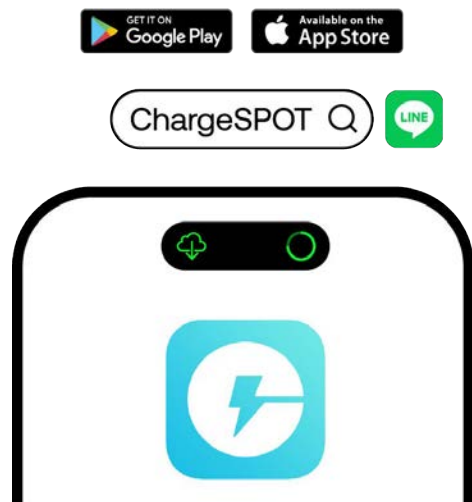
どこでも借りられて、



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

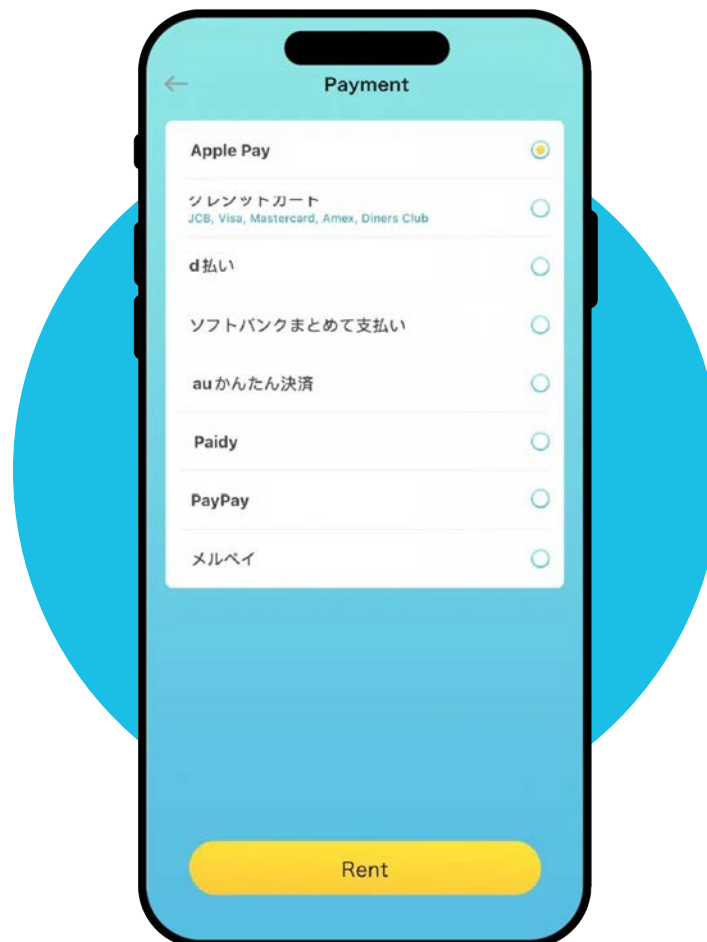
バッテリースタンドのスロットから出てくるモバイルバッテリーを取り出します。内蔵された3種類のケーブルから必要なものを選んでお持ちのデバイスに充電してください。

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**42,400**台

コンビニ	セブン-イレブン、デイリーヤマザキ、ファミリーマート、ローソン、生活彩家
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	CLUBチッタ、RED°TOKYO、アプレシオ、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、フジテレビ、ラウンドワン、ラグーナテンボス、レゴランド、旭山動物園、横浜アリーナ、相模湖プレジャーフォレスト、東京ドームシティ、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、東京ドーム、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 コンベンション施設	DAIMARU、LA CITTADELLA、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、横浜赤レンガ倉庫、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、藤崎、表参道ヒルズ、福岡タワー、福岡大名ガーデンシティ、幕張メッセ、六本木ヒルズ

※ 台数は2023年12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42,400台

カラオケ	JOYSOUND、カラオケBanBan、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
携帯電話ショップ	au、docomo、Softbank、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、文教堂
レストラン、ファストフード店	ウェンディーズ・ファーストキッチン、ガスト、ポポラマーマ、モスバーガー、牛カツ京都勝牛、焼肉坂井ホールディングス、銚子丸
カフェ	ヴィ・ド・フランス、エプロント、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、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12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

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
バッテリーの出力	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



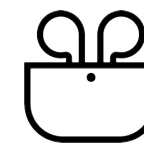
Lightning ※2



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。



ワイヤレスイヤフォン



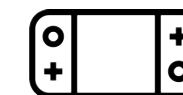
電子タバコ



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。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る。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う。





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。
ChargeSPOTは災害発生時には無償でバッテリーを提供。

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

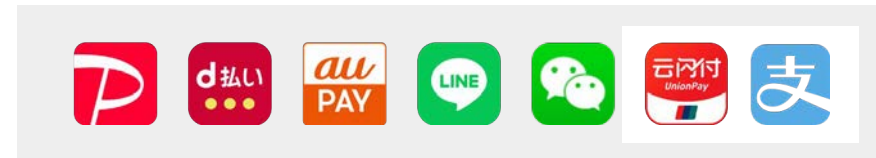
2023年12月段階では、月間利用者数の3%程度が訪日観光客だと想定され、今後も増加を見込んでいる。
 サイネージで多言語のご案内を表示するとともに、一部のスタンドにPOPを追加で掲示し利用を促している。



サイネージ画面に、英語、中国語、韓国語での案内を表示

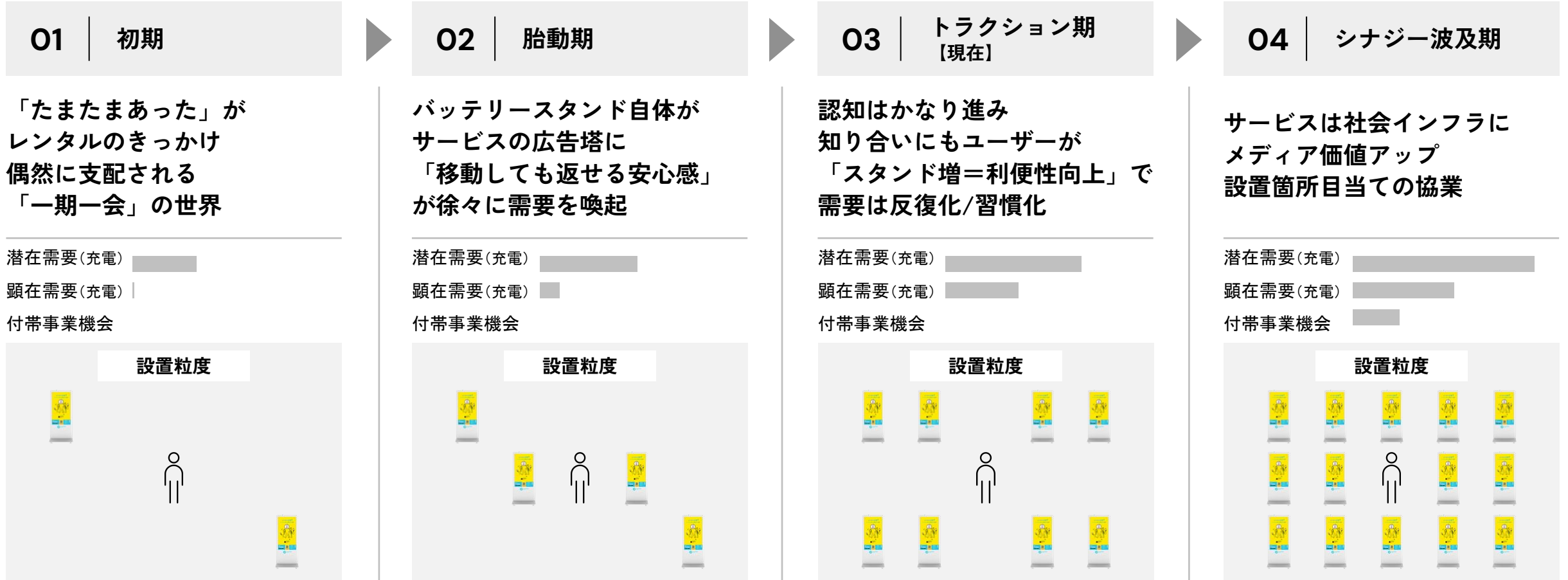


空港など、訪日観光客が多く立ち寄るところには多言語でのPOPを掲示。
 旅行者は短期滞在が多いため、
 基本的には日本語のPOPを優先して掲示していく。



WeChatPay、Alipayにミニアプリとして組み込まれているため、
 日常的に使用している支払いでお使いいただける。

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



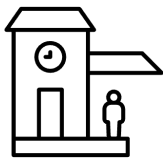
具体的な審査基準



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ヶ月から1年の実績。
レンタル数の増加に伴い、投資回収期間の短縮化が進む。

種別		スロット数	構成割合	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	0.4%	5年	32日
	 LL20-J	20個	9%		218日
	 M10	10個	4%		376日
	 S10 S10-A	10個	25% 17%	111日 96日	
	 S5	5個	44%	109日	

※ 投資回収期間：2023年12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

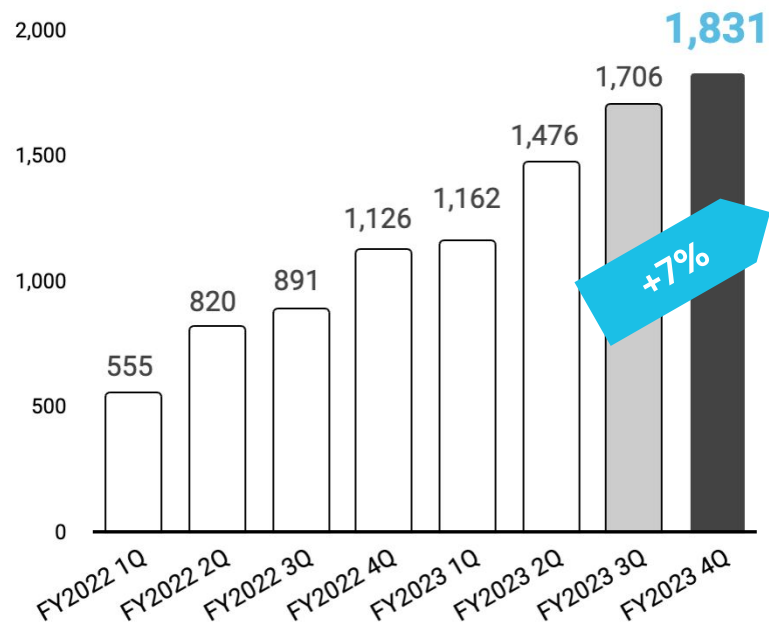
FY2023 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
3. FY2024 通期業績予想
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
- 5. 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

国内のレンタル売上と広告売上が増加し、先期比で売上高は+7%
ユーザー数増加が続いていることが売上拡大に寄与。

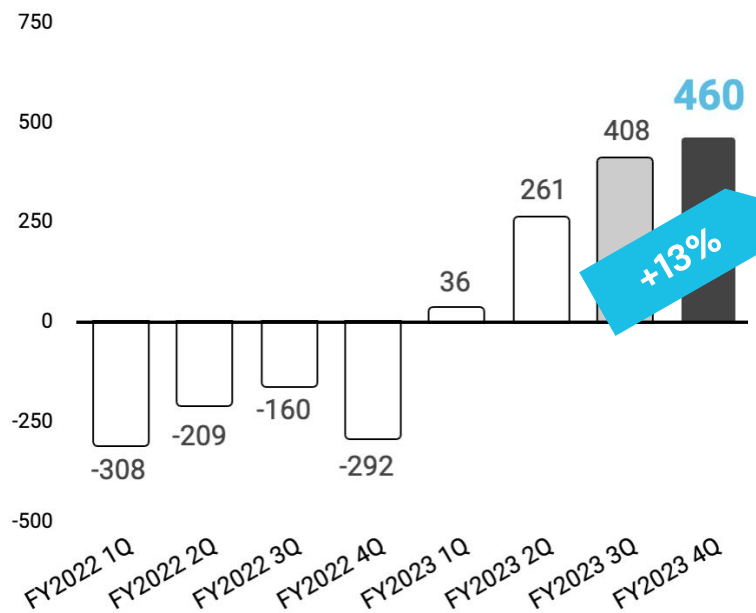
売上高

単位：百万円



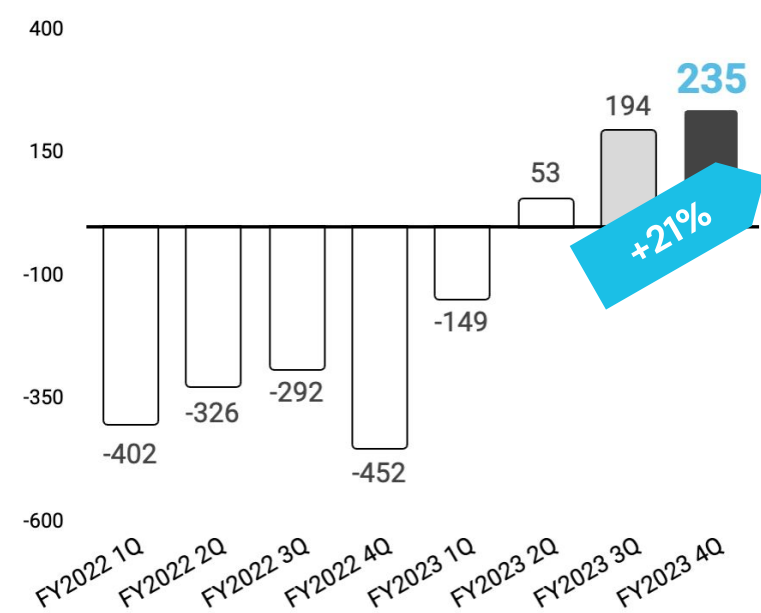
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

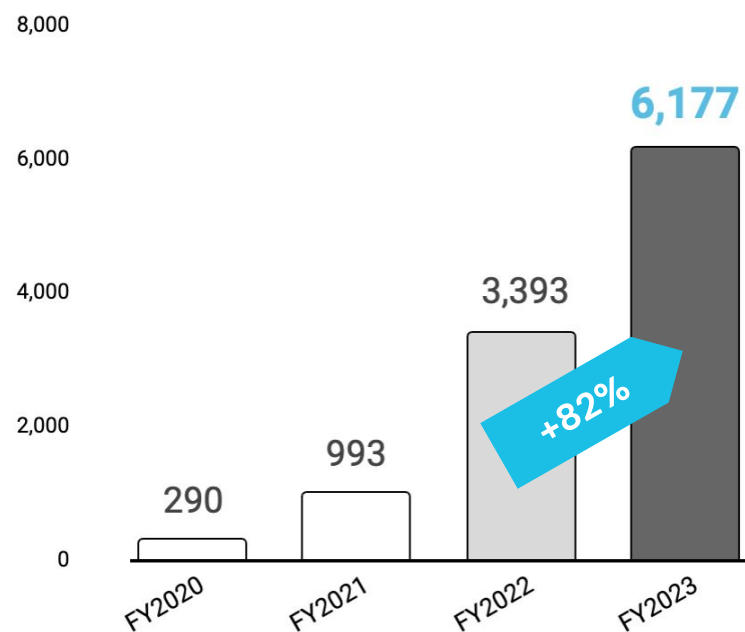


Appendix：【単体】売上高・EBITDA・営業利益の推移（通期）

新型コロナウイルス感染症の影響がおさまったこと/料金改定の実施によって、国内のレンタル売上が増加。
売上高が大幅に増加し、通期のEBITDA、営業利益の黒字化を達成。

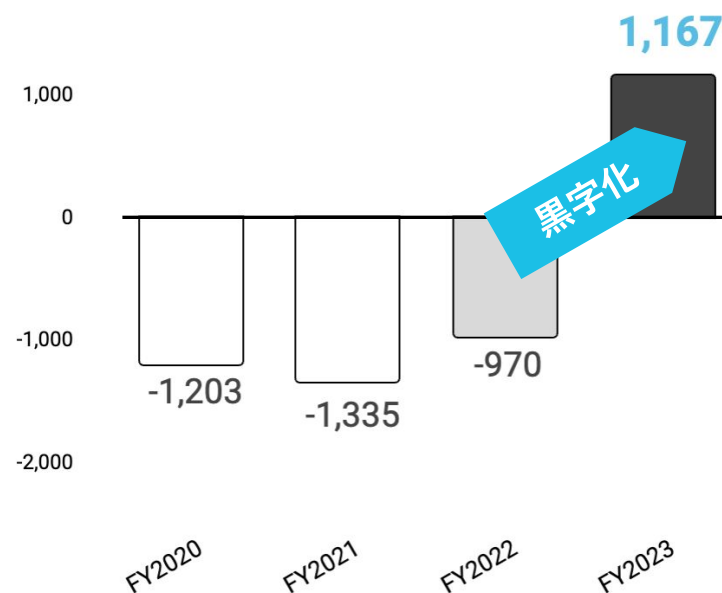
売上高

単位：百万円



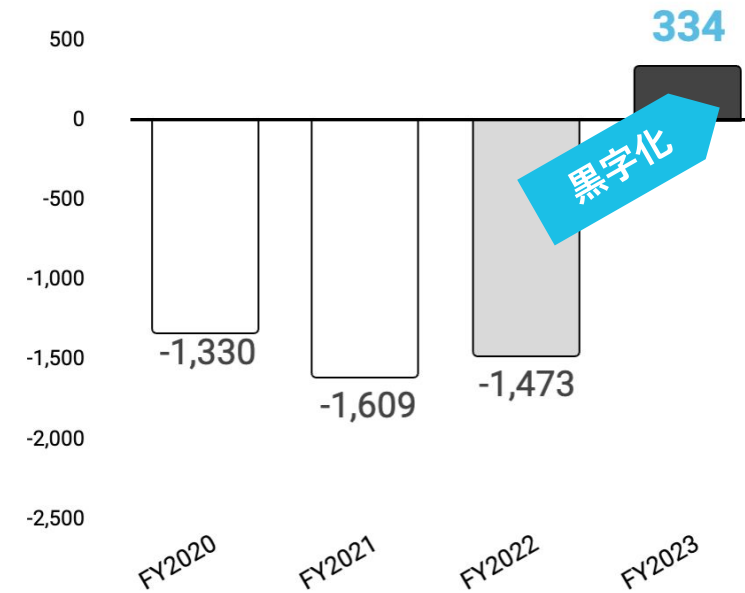
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



全ての項目で前期比を上回る実績を達成。
通期で見ても全項目で黒字化。売上高はYoYで+82%と大幅に伸長。

単体損益計算書

単位：百万円

	四半期会計期間					累計(1Q-4Q)		
	FY2022 4Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	FY2022	FY2023	YoY 増減率
売上高	1,126	1,706	1,831	+63 %	+7 %	3,393	6,177	+82 %
EBITDA	-292	408	460	-	+13 %	-970	1,167	-
営業利益	-452	194	235	-	+21 %	-1,473	334	-
営業利益率	-40 %	11 %	13 %	-	+2 pt	-43 %	+5 %	-

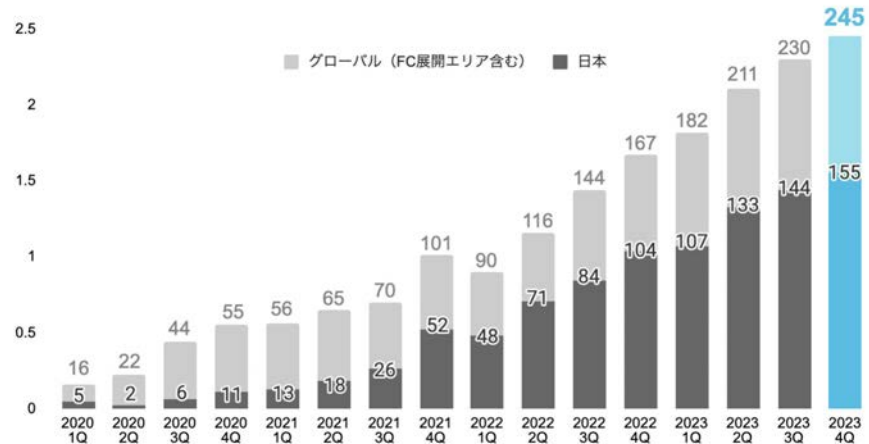
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 として集計

※ FY2022 2Q以前の数値は監査およびレビュー未実施

Appendix：【FC展開エリア含む】各KPIの推移

月間レンタル数 (各四半期平均)

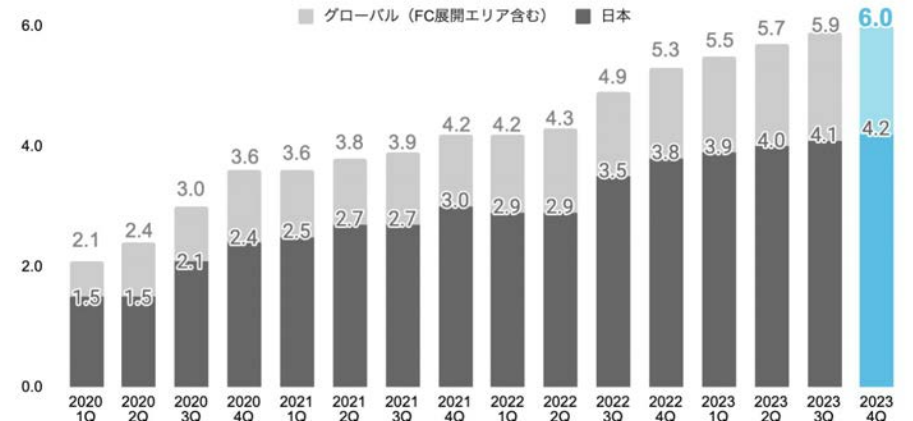
単位：万、切り捨て



グローバルでの月間レンタル数が245万を突破

累計設置台数 (各四半期末)

単位：万、切り捨て



FC展開エリアでの設置も順調に増加

月間アクティブユーザー (各四半期平均)

単位：万、切り捨て



FC展開エリアでも10万人以上のアクティブユーザーを獲得

累計ダウンロード数 (ネイティブアプリ)

単位：万、切り捨て

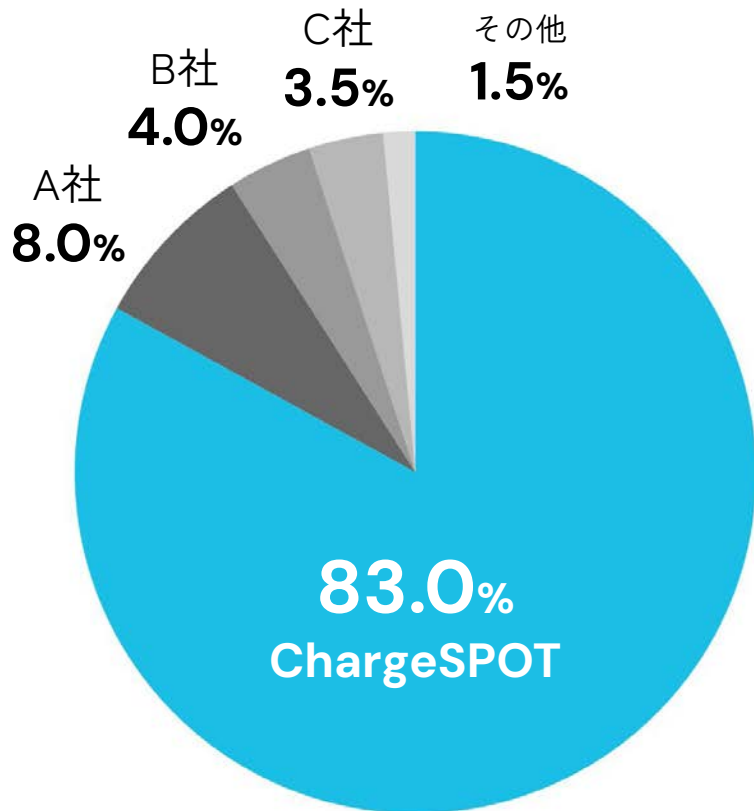


グローバルでのダウンロード数が840万を突破

※ 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）

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	42,439
A社	4,068
B社	2,047
C社	1,809
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/個人投資家とのコミュニケーションの充実を図ると共に、
自社情報の提供を強化することで理解の促進を目指す。**

4Q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 (オンライン配信)	1回	CEO CFO	第3四半期決算説明会をオンラインで実施。約60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50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150名が同時接続。
スポンサードレポートの発行	-	-	シェアードリサーチによりレポートを発行。
IRページの拡充	-	IR担当者	トップページスポンサードレポート/中期経営計画へのバナーを設置など、細かな修正を継続実施。
SNSの活用	-	IR担当者	IR公式Xアカウントを運用し、PR情報や開示情報のリアルタイムでの発信を実施。

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 ✓ 4Qの業績予想について ✓ 中期経営計画に向けた進捗状況 ✓ 今後の国内での設置拡大戦略/拡大余地 ✓ 海外でのサービス展開の方針/FC展開エリアの現状

今後の方針
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 機関投資家向けの説明会を決算発表と同日に実施 ✓ 個人投資家向けの説明会も近い時期に実施 (質疑応答時間の確保のため、2回に分けて実施) ✓ プレスリリースよりもより投資家目線でのPR情報での適時開示の実施 ✓ 毎月末に投資家からの質問への回答を開示 ✓ 英文開示の質の向上を目指す

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

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

リスクターム：中長期
顕在化可能性：低

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。

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。

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。

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。

競争環境に関わる事項

競合の成長による競争の激化

設置面数の拡充と担保

リスクターム：中長期
顕在化可能性：低

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。

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。

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。

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。

※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

感染症に関わる事項

人流制限等による外出抑制

抗菌、抗ウイルス等による可能な対応の継続実施

リスクターム：短／中／長期
顕在化可能性：低

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。

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。

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。

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。

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。

※ 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 通期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2023 4Q / 通期 業績ハイライト
3. FY2024 通期業績予想
4. FY2023 4Q / FY2023 Topics
- 5. 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）

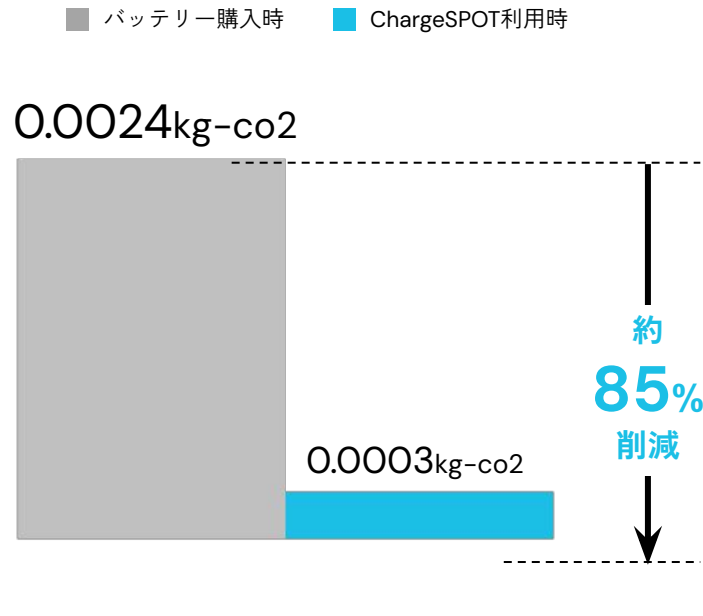
上場会社にふさわしいリスク管理を実施するとともに、経営基盤を強化して、中長期的に企業価値を向上させる。

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。

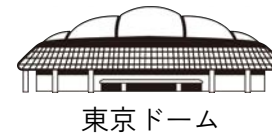
バッテリーを購入して1年間使用した場合と
ChargeSPOTを利用した場合のCO₂排出量比較



ChargeSPOTユーザー全体でのCO₂削減量

93,076kg-co₂e

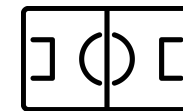
↓ 森林のCO₂吸収量に変換すると...



東京ドーム



2.3個分の



サッカーコート



14.8面分の

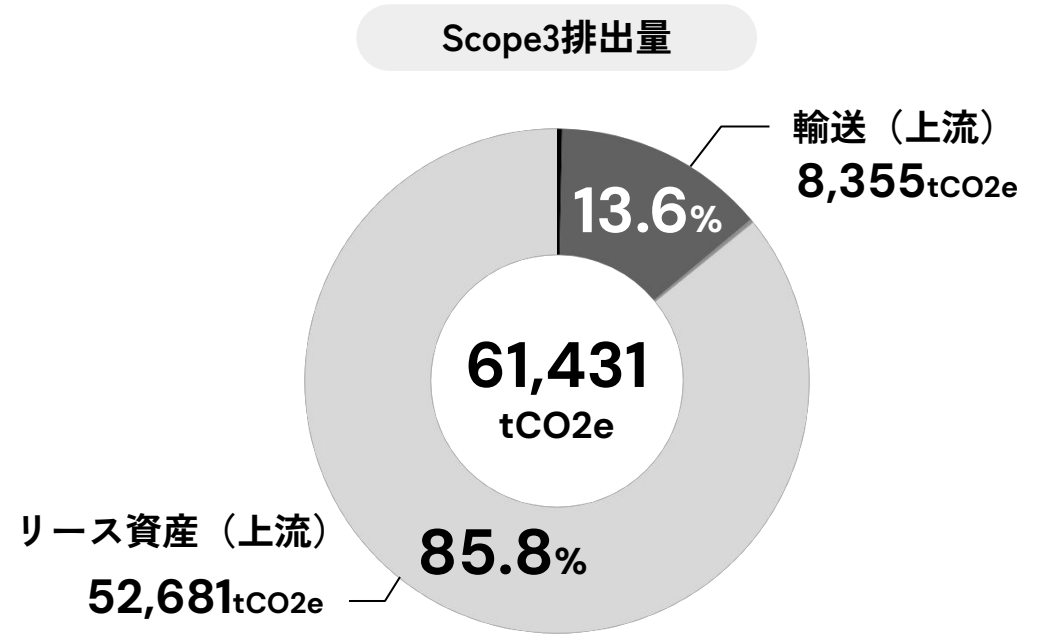


※ 毎月50万人が利用した場合の試算であり、2023年時点ではより大きな削減効果があると想定される
※ 森林1haの年間吸収量を8,800 kg-CO₂と想定して算出 (出典: 林野庁)
※ アスエネ株式会社による算定

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・FY2022実績)

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