

A nighttime cityscape featuring a dense cluster of skyscrapers, with Mount Fuji visible in the background under a twilight sky. Overlaid on the scene are several glowing green lines that form a network, connecting various points across the city. The overall color palette is dominated by blues and greens, with the city lights providing a warm contrast.

INFORICH INC.

事業計画および成長可能性に関する事項

01 会社概要

02 事業内容

03 成長戦略

04 市場をとりまく環境

05 業績について

06 事業リスク

07 Appendix

INFORICH INC.

— 01 会社概要

INFORICH INC.

INFORICHはChargeSPOTの運営を中心にシェアリングエコノミーを実現する企業です。

ChargeSPOT

月間レンタル件数^{※1}

2022年12月期

147万回

+59% (前年同月比)

累計設置台数^{※1}

2022年12月期

4.6万台

+22% (前年同月比)

月間アクティブユーザー^{※1※2}

2022年12月期

77万人

+49% (前年同月比)

累計ダウンロード数

2022年12月期

506万回

+111% (前年同月比)

※1 直接的に収益が発生する国内及びグループ会社(香港・中国本土)が対象

※2 月間アクティブユーザー：一ヶ月に一回以上利用のあるユーザー

財務諸表

売上高

2021年12月期

1,645 百万円

+193% (前年同期比)

2022年12月期

4,389 百万円

+167% (前年同期比)

会社名： 株式会社INFORICH

設立： 2015年9月

本社住所： 東京都渋谷区神宮前6-31-15 A-6A

従業員数： 単体116人、連結214人
(臨時雇用者含む、2022年12月時点)

事業内容： ChargeSPOT モバイルバッテリーシェアリングサービス/デジタルサイネージ/広告/ハードウェア・ソフトウェア開発

関係会社： INFORICH ASIA HOLDINGS LIMITED(100%)、INFORICH ASIA HONG KONG LIMITED(100%)、殷富利(广州) 科技有限公司(100%)、(株) CHARGESPOT MARKETING(65%)、その他

拠点数： 国内6拠点、海外2拠点



代表取締役社長
最高経営責任者
(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。

常勤社外監査役 小倉 和宣



取締役
最高財務責任者
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
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。

社外監査役 阿南 剛



取締役
最高執行責任者
高橋 朋伯

株式会社ラグザリ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 を秋山と共同設立、国内 ChargeSPOT 事業部門を統括。



社外取締役
富本 耕一
(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ーにて CFO に就任、2018年より同社取締役。

社外監査役 波多野 佐知子

INFORMATION × RICH = INFORICH^{INC.}

MISSION

次の人、次の世代を想い、行動する社会の循環を創る

VISION

多様な可能性を見いだし、ボーダレスな価値を育み世界をつなぐ

私たちは、各ローカルのヒト、モノ、コトにユニークな可能性を見出し、カルチャーやビジネスの垣根を越えて展開できるような存在に進化させることで、世界をブリッジしていきます。

年月	事業の変遷
2015年 9月	東京都目黒区に株式会社INFORICH（当社）を設立
2015年 9月	SNSマーケティング連動型プリンターサービスのFOTOofwd事業を開始
2016年10月	FOTOofwd事業をPICSPOT事業にサービス名変更
2018年 4月	Cha Cha Station (Global) Holdings Limited（現INFORICH ASIA HOLDINGS LIMITED）と事業提携
	モバイルバッテリーシェアリングサービスのChargeSPOT事業を開始
2018年 5月	防犯カメラ機能付きデジタルサイネージサービスのLiftSPOT事業を開始
	東京都渋谷区に本社を移転
2019年 3月	当社がINFORICH ASIA HOLDINGS LIMITED（現連結子会社）を子会社化
2019年 3月	ChargeSPOT事業へのリソースの集中を目的としてLiftSPOT事業を売却
2022年 1月	ChargeSPOT事業へのリソースの集中を目的としてPICSPOT事業を廃止
2022年 2月	法人向けの販売網及び売上の拡大を目的として、東京都渋谷区に株式会社CHARGESPOT MARKETING（現連結子会社）を設立
2022年12月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

INFORICHの成り立ち

当社は、当社代表取締役社長兼執行役員CEOの秋山広宣によりSNSマーケティング連動型プリンターサービスの運営を目的として2015年9月に設立されました。その後、秋山は、シェアリングサービス先進国である中国において、人々が街中に点在する自動販売機のようなバッテリースタンドからスマートフォン用のモバイルバッテリーをレンタルし、使用後は身近のバッテリースタンドに返却している光景を目の当たりにしました。この経験から所有から共有へ変化している時代のニーズは、日本でも同様に存在すると考え、同様のサービスの日本への導入方法を模索いたしました。その後、2018年4月に香港でモバイルバッテリーシェアリングサービスを展開するCha Cha Station (Global) Holdings Limited（現INFORICH ASIA HOLDINGS LIMITED）と業務提携が成立し、モバイルバッテリーシェアリングサービスのChargeSPOT事業を開始いたしました。

「ChargeSPOT」は「どこでも借りられて、どこでも返せる」をコンセプトに展開するスマートフォンのモバイルバッテリーシェアリングサービスです。ChargeSPOT事業は、2018年4月のサービス開始から順調に成長しており、2022年12月現在、国内のバッテリースタンド設置台数は38,032台、月間レンタル回数109万回、月間アクティブユーザー数※1 58万人となりました。また、海外のバッテリースタンド設置台数は、香港3,380台、台湾7,166台※2、中国本土4,130台※3、タイ573台※2、ネイティブアプリ※4の累計アプリダウンロード数※5は全世界で506万回となりました。今後も各ローカルのヒト、モノ、コトにユニークな可能性を見だし、カルチャーやビジネスの垣根を越えて展開できるような存在に進化させることで、世界をブリッジしてまいります。

※1 月に1回以上「ChargeSPOT」を利用したユニークユーザー数

※2 フランチャイズにより展開しております。

※3 一部はフランチャイズにより展開しております。

※4 ネイティブアプリとは、スマートフォンやタブレットのホーム画面に、App StoreやGoogle Playなどのアプリケーションストア経由でインストールして使用するアプリをいいます。

※5 累計ダウンロード数には、他社のプラットフォーム上で使えるミニアプリ等は含んでおりません。

— 02 事業内容

INFORICH INC.

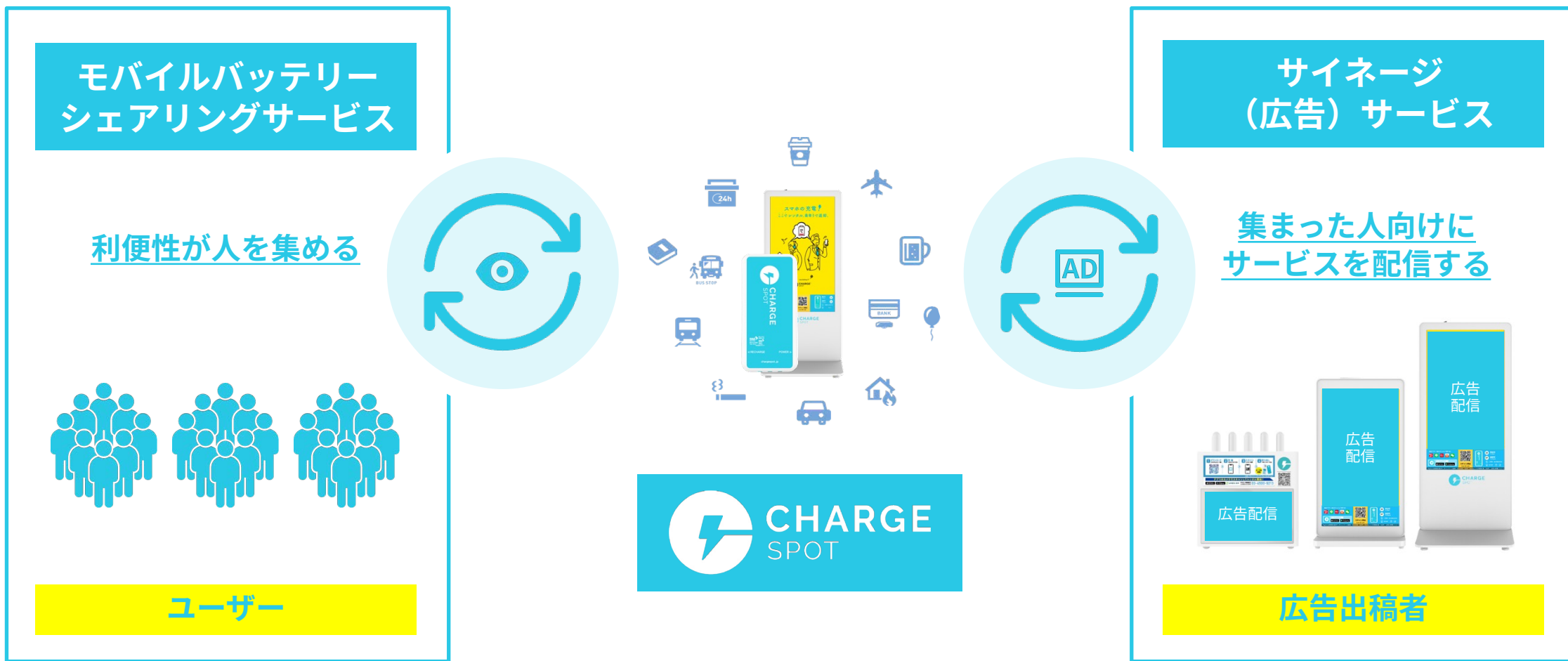


日本初のデジタルサイネージ搭載 モバイルバッテリーシェアリング 「ChargeSPOT」をロケーション サービス全体の入り口に

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、中国本土、台湾、タイ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。

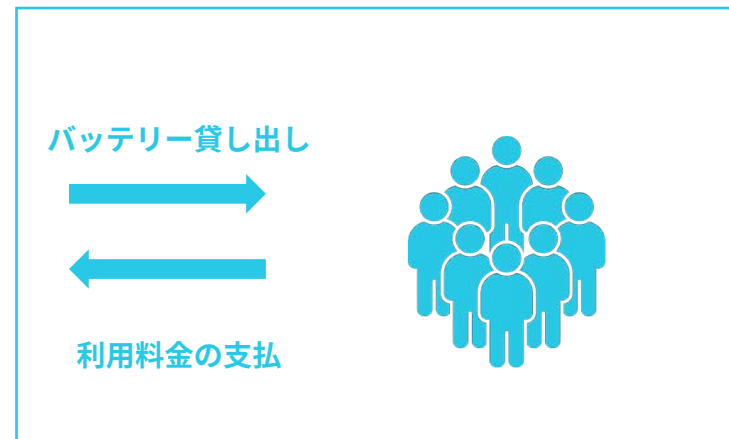
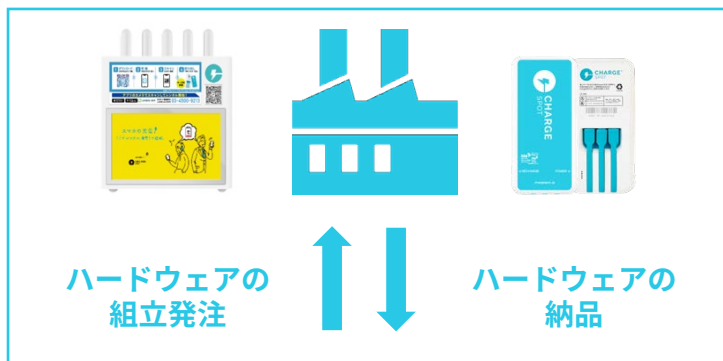
チャージスポットの事業は、バッテリーレンタルを媒介としたシェアリングサービスとリアルなタッチポイントであるスタンドを活用したサイネージ（広告）サービスから構成されております。



外部委託工場

ユーザー

設置店舗等



INFORICH

ChargeSPOT事業運営



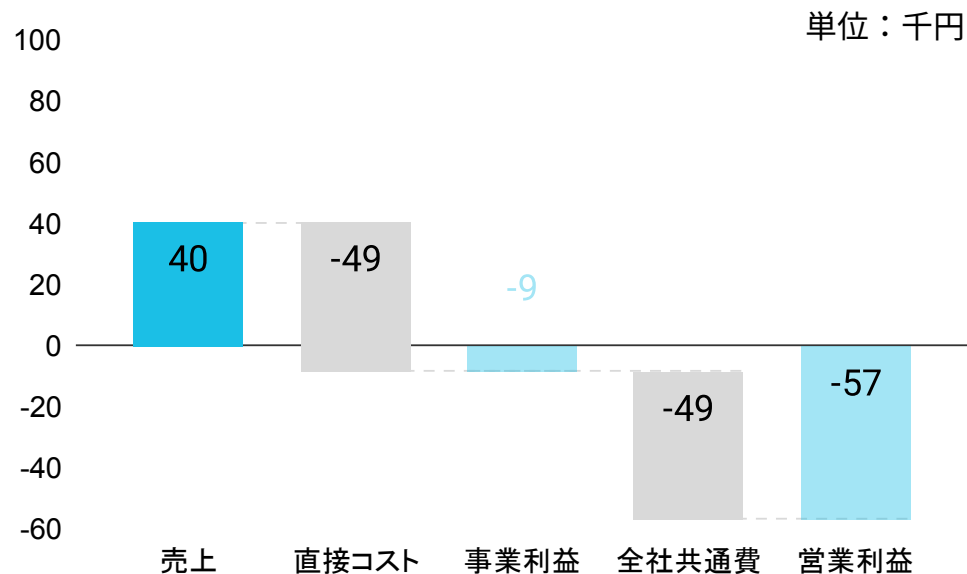
設置代理店

広告出稿者

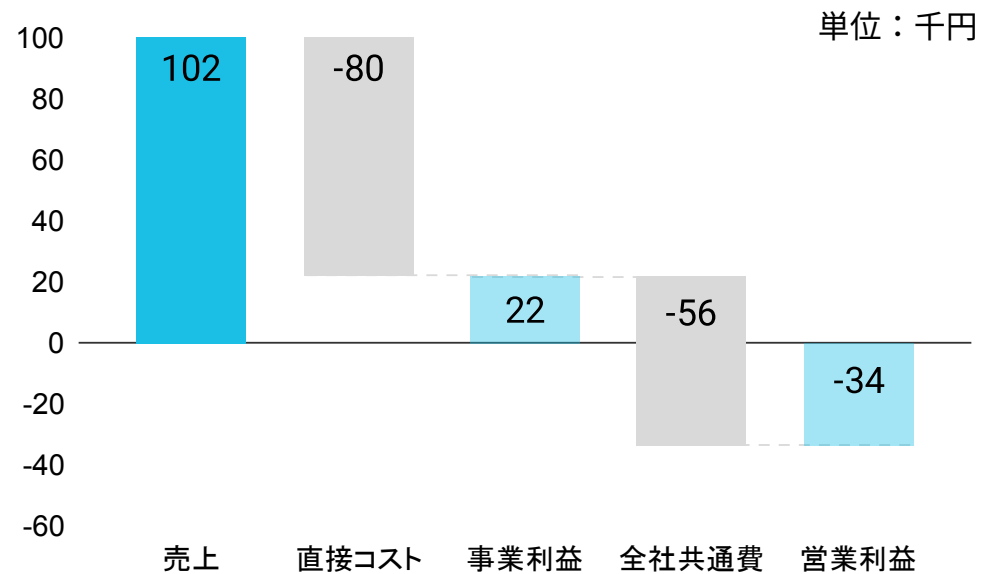
フランチャイジー

ハードウェアの先行投資が重く、設置してからユーザーが利用するまで時間を要するビジネスですが、フライホイール効果により台の効率性は高まり、収益性が高まっていくものと考えております。

FY2021 台あたりエコノミクス

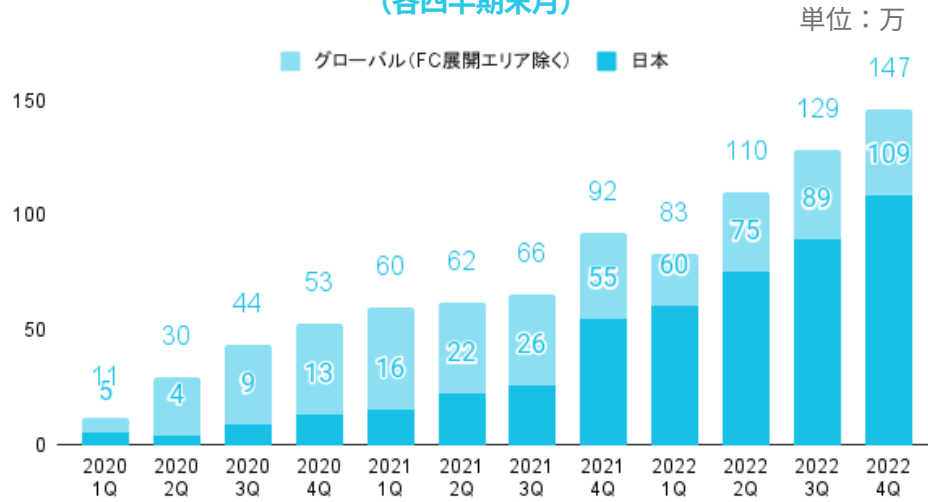


FY2022 台あたりエコノミクス

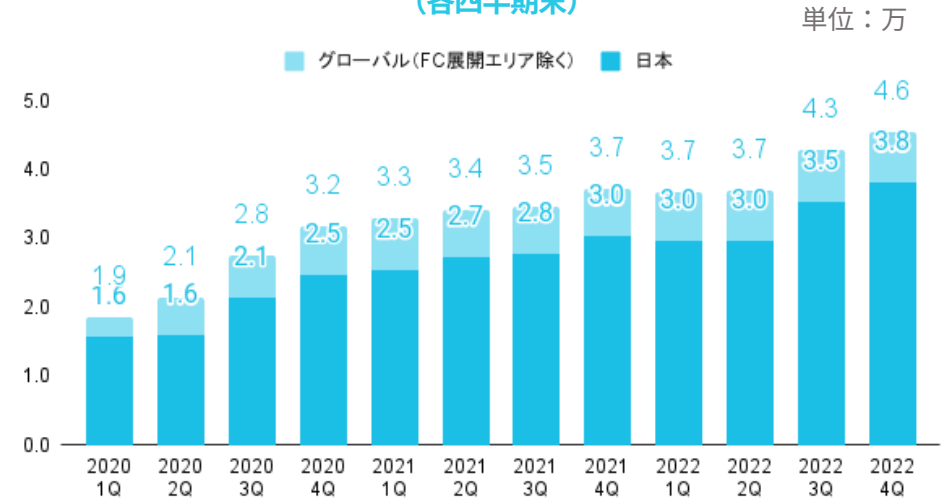


- 台あたり売上の伸び (+153%) に対して台あたり直接コスト及び全社共通費は抑制傾向 (+63%/+15%)
- 引き続き台あたり売上の伸びとコスト抑制を通じて、黒字化をはかっていきます

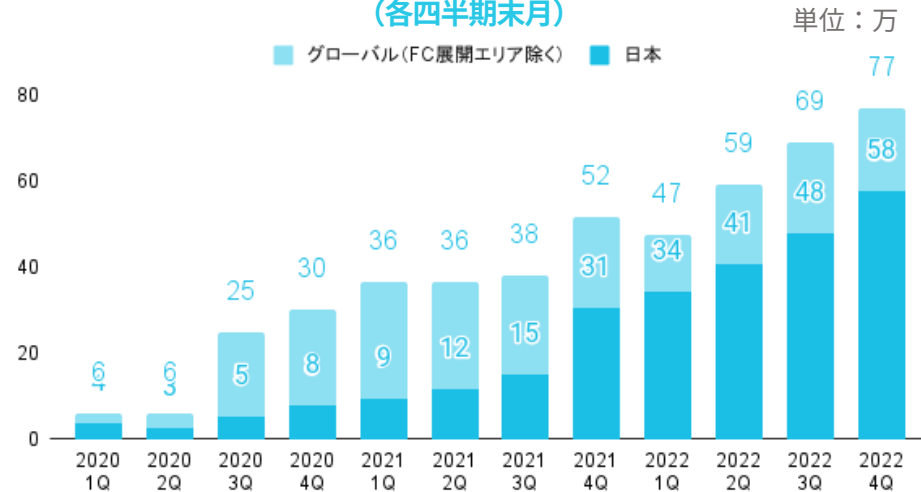
月間レンタル数 (各四半期末)



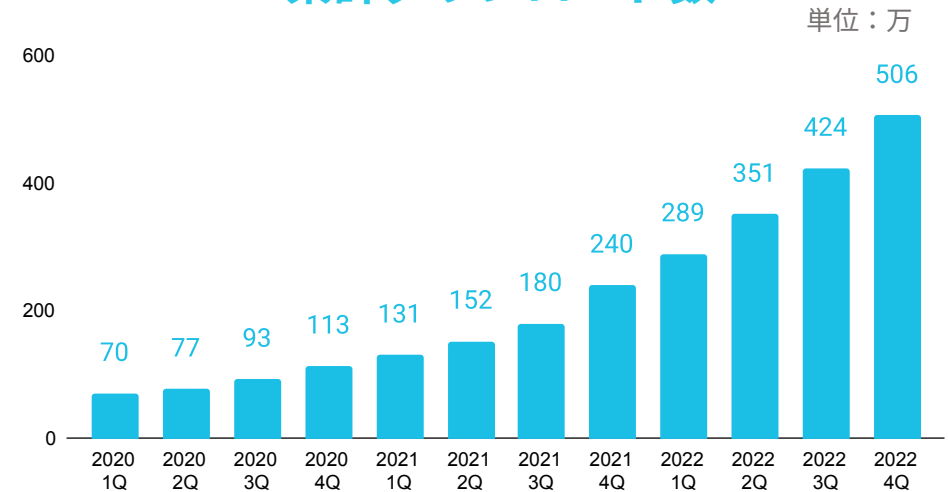
累計設置台数 (各四半期末)



月間アクティブユーザー (各四半期末)



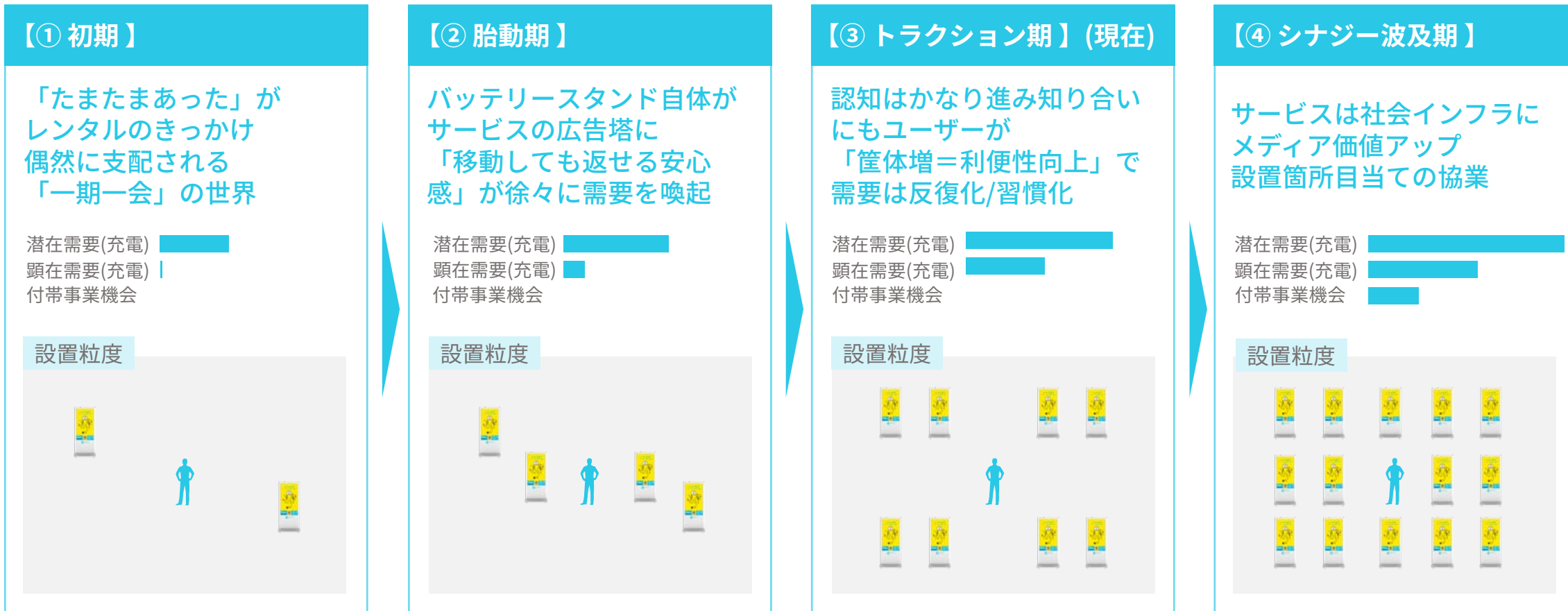
累計ダウンロード数



※月間アクティブユーザー：一ヶ月に一回以上利用のあるユーザー

※FC展開エリアを含む全世界ダウンロード数

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ます。



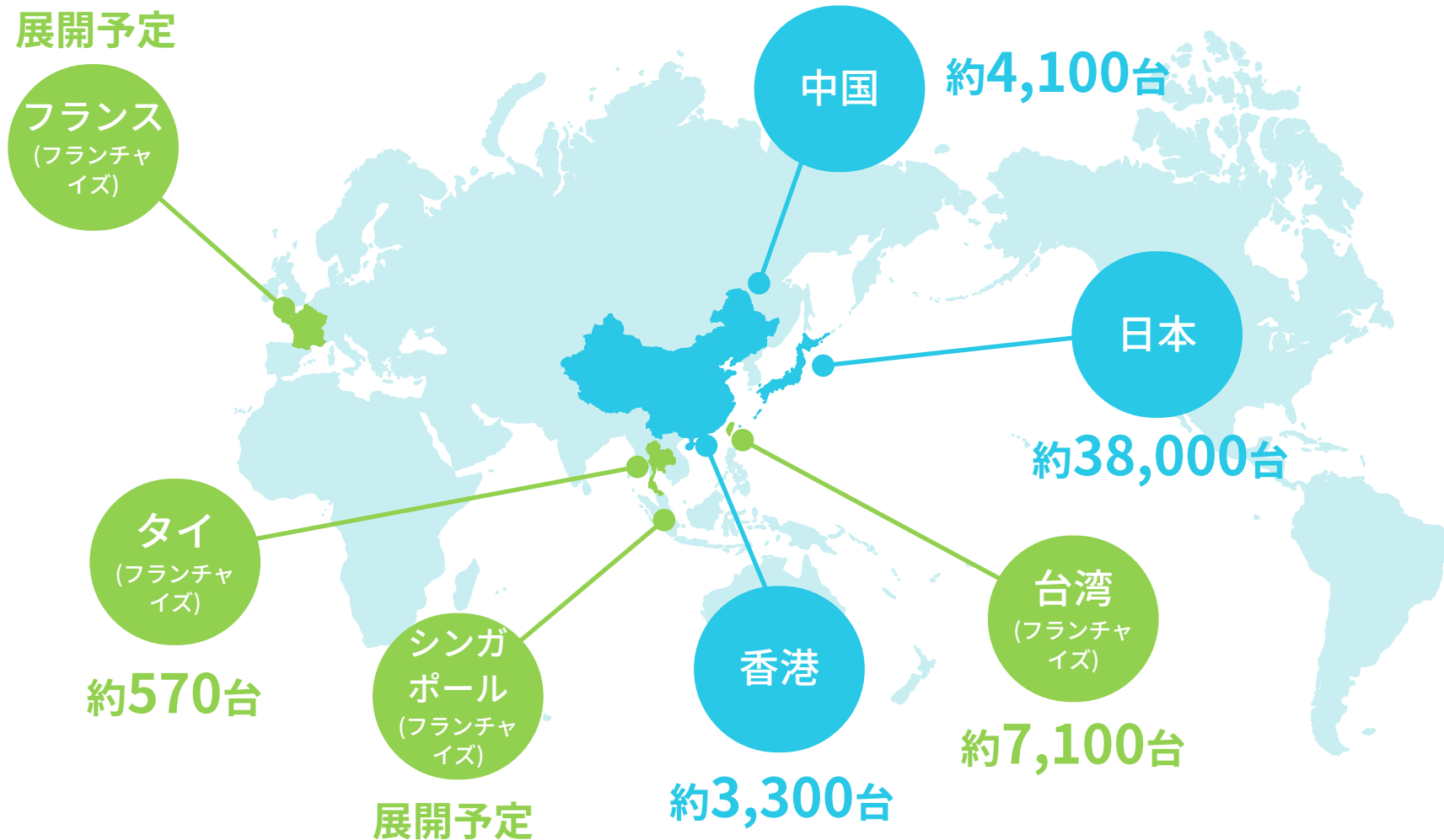
※潜在需要/顕在需要/付帯事業機会及び設置粒度の絵柄は、いずれも増減感覚を視覚的に表現したイメージです。

駅、娯楽施設、コンビニエンスストア等、生活に欠かせない場所で**国内38,000台**

コンビニ	セブン-イレブン、ファミリーマート、LAWSON
鉄道駅構内	東京メトロ、大阪メトロ、都営地下鉄、JR東海、東急電鉄、京王電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、東武鉄道
空港	羽田空港、関西国際空港、中部国際空港
カラオケ	カラオケ館、カラオケの鉄人、JOYSOUND、ビッグエコー、歌広場
携帯電話ショップ	docomo、Softbank、au、楽天モバイル
カフェ	タリーズコーヒー、ドトール、カフェ・ド・クリエ、上島珈琲、WIRED CAFE、ヴィ・ド・フランス
薬局	スギ薬局、ウエルシア、コクミンドラッグ、クリエイトエス・ディー、ツルハドラッグ
家電量販店	ヤマダデンキ、ヨドバシカメラ、ビックカメラ、エディオン
商業施設	三越伊勢丹、DAIMARU、高島屋、ルミネ、アトレ、イオン、三井アウトレットパーク、六本木ヒルズ、マルイ
遊園地・テーマパーク	レゴランド、富士急ハイランド、ハウステンボス、サンリオピューロランド
自治体管理施設	渋谷区、福岡市、神戸市、山梨県、熱海市
その他	TSUTAYA、郵便局、アパホテル、東京国立博物館、ラウンドワン、明治神宮球場、モスバーガー、ガスト

※一部抜粋、略称

日本以外にも子会社を通じて中国本土・香港でサービス展開をしています。
さらに台湾・タイなどフランチャイズ展開をしており、合計5地域で展開中です。



※台数は2022年12月時点



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あり、ChargeSPOTは有事の際や、大規模停電時に無償でバッテリーを提供する仕組みをとっております。また、積極的に自治体や企業と防災協定を結び、バッテリーの備蓄や、有事の際に要請に応じて無料貸出などを行っております。

防災協定提携先

自治体	渋谷区、豊島区、福岡市、神戸市、熱海市、山梨県、南あわじ市、青梅市
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

※一部抜粋、略称

新規上場時の調達資金（手取り額）237,415千円は
バッテリースタンド及びバッテリーの購入に2023年度中に充当予定です。

ChargeSPOTのフライホイール効果は、バッテリースタンドを設置することから始まります。

設置してからユーザーが利用するまで時間を要するため、先行投資が重く結果として赤字を計上してまいりました。設置台数が増加することによるフライホイール効果により、台の効率性が高まり収益性が高まっていくものと考えております。



その結果、中期的に黒字化を見込んでおります。

— 03 成長戦略

INFORICH INC.

ロケーションベースのリアルなタッチポイントを押さえ、展開していくことが、ユーザーにとっての利便性に繋がり、当事業の高い参入障壁の源泉にもなっていると考えております。

素早くかつ確実な展開を可能としている要素



原則無償設置

稼働が見込める店舗に対しては、無償でスタンドを貸与する座組のため、導入ハードルが低いサービスです。



短い投資回収期間

バッテリーとバッテリースタンドは高頻度の繰り返し利用により、短期間での投資金額の回収が実現しています。

(Appendix 「ハードウェア投資回収」 参照)



設置代理店制度

直営での営業部隊の他、全国にネットワークワークを持つ代理店と連携することで素早い展開を可能としています。

ロケーションベースのリアルなタッチポイントを素早く、かつ確実に押さえ、展開していくことにこそ事業の本質があります。

① サービスの進化

② ソフトウェアの進化

③ ハードウェアの進化

これまで

- 設置数の増加
- サブスクサービス (FY2022リリース済み)

- ChargeSPOTアプリの開発

- ChargeSPOT機器の開発

FY2023以降

- 設置数のさらなる増加
- 広告プラットフォームの確立
- 法人向けサービス
- 自治体案件 (スマートシティ)

- シェアリングのプラットフォーム化
- アプリの機能拡充
- ゲーミフィケーション

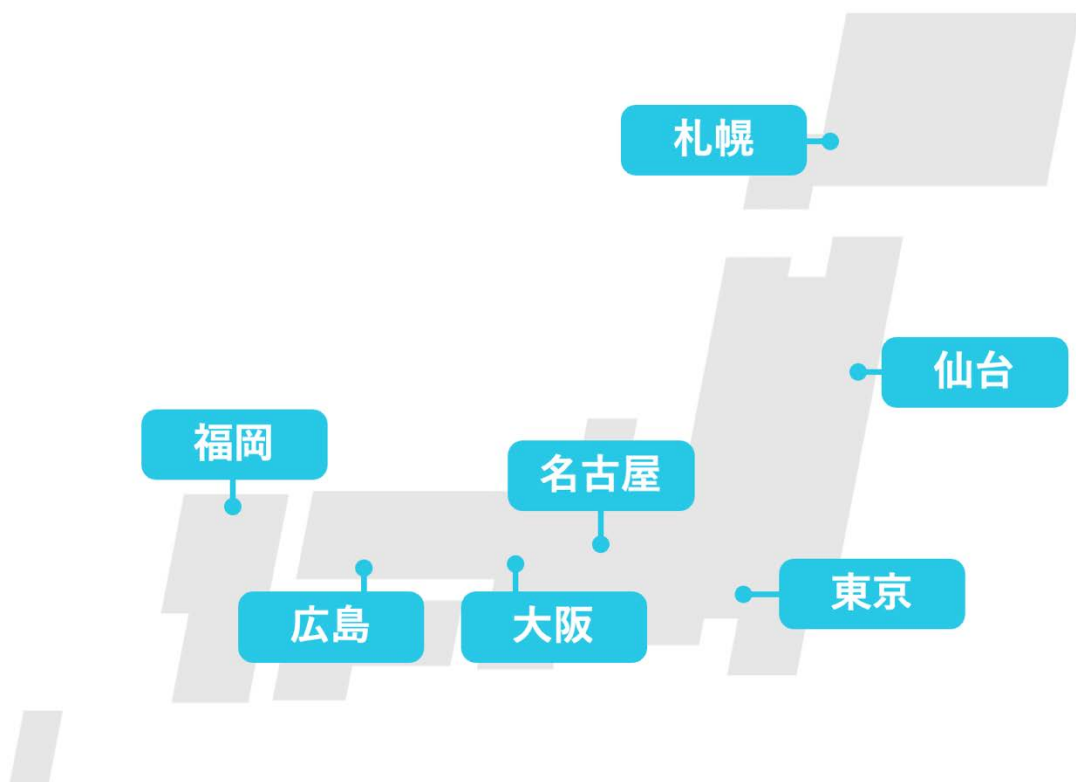
- ビーコン連携
- 併設モデルの拡充
- 屋外機の開発



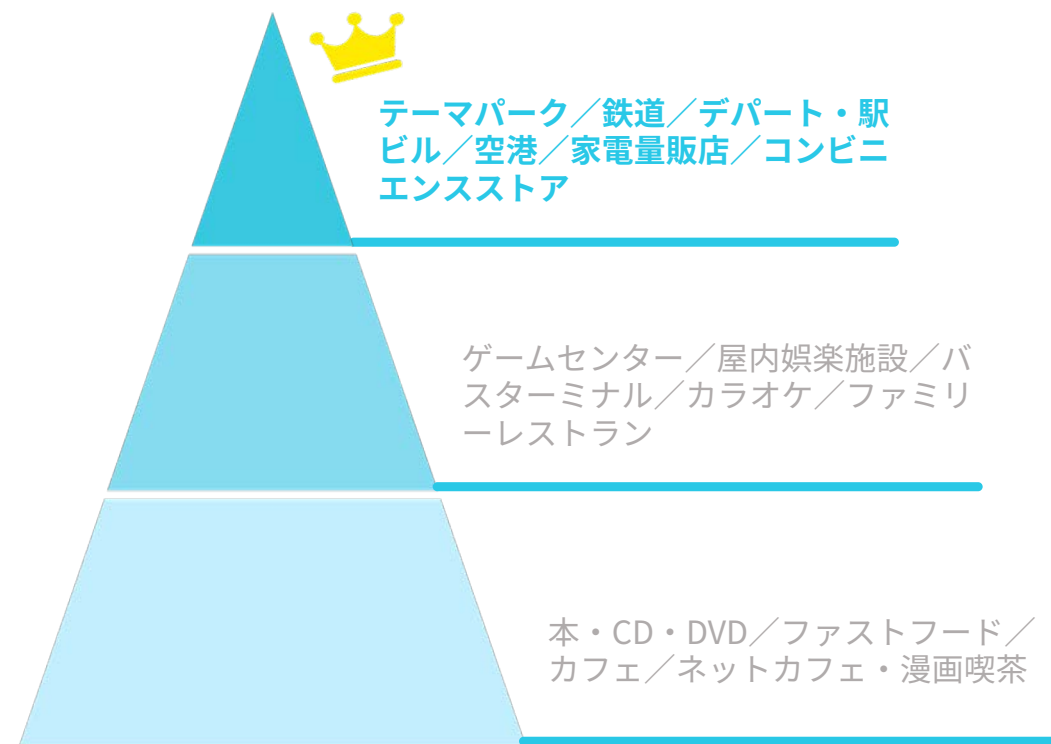
④ グローバル展開

これまで展開した国内38,000台の稼働実績データを活用して、よりユーザーの利便性につながる立地を中心に設置を進めていきます。

重点エリア



高稼働業種



株式会社トリドリとの業務提携を通じて、広告の募集や供給システムの開発及び運用を実施予定です。
ChargeSPOTのサイネージ面を活かした新しい広告プラットフォームを確立します。



株式会社INFORICHと、PR実績30万件のインフルエンサーマーケティングプラットフォーム『toridori marketing』など各種インフルエンサー・プラットフォーム事業を展開する株式会社トリドリは、サイネージサービス事業に関する業務提携を行うことを2023年2月14日付で決議しました。

ChargeSPOTだけではなく、多様なシェアリングサービスが利用できるプラットフォームをリリース済み。
プラットフォームで利用可能なサービスは順次拡大予定です。



プラットフォーム化でできること

- 1 様々なサービスをワンアプリでシームレスな体験を提供
- 2 ユーザーの近くにあるシェアリングサービスをおすすめ
- 3 ユーザー利用履歴や傾向を分析し、サービスをレコメンド

バッテリースタンドにビーコンを搭載することにより、近くを通る人の来訪を検知し、広告主が求めるターゲットに合わせた広告配信や、設置場所での来店計測を可能にします。

広告

来店計測データを基にした広告設計

- SNS広告
- 来店時プッシュ通知
- サイネージ広告



分析・可視化

来店計測が可能



新たな併設モデルの展開により、駅ナカや商業地域などプライムロケーションでの ChargeSPOT 設置をさらに拡充していきます。

自動販売機 モデル



自動販売機業界最大手の富士電機株式会社と共同で、ChargeSPOTを搭載した自動販売機の展開を開始しました。

新橋駅構内に昨年自動販売機モデルを設置しました。今後も飲料メーカーなどと連携して、全国で展開していく予定です。

券売機 モデル



券売機の空きスペースを有効活用し、駅の利便性向上を狙うために、券売機モデルを開始しました。

券売機の一部を他社サービスに貸し出す国内初の取り組みとして、京王電鉄沿線の32駅に順次設置します。他の鉄道企業でも展開していく予定です。

東アジアを中心に、ChargeSPOTを展開中。今後、東南アジア、欧米圏および中東に関しては成功事例のあるフランチャイズモデルを軸に中長期的に展開を検討しています。



成功事例のあるフランチャイズモデルを軸に展開予定

ターゲット国

スマホや電子決済の人口あたり普及率が高く、公共交通機関が発達した大都市圏を持つ国がターゲットです。

展開方法

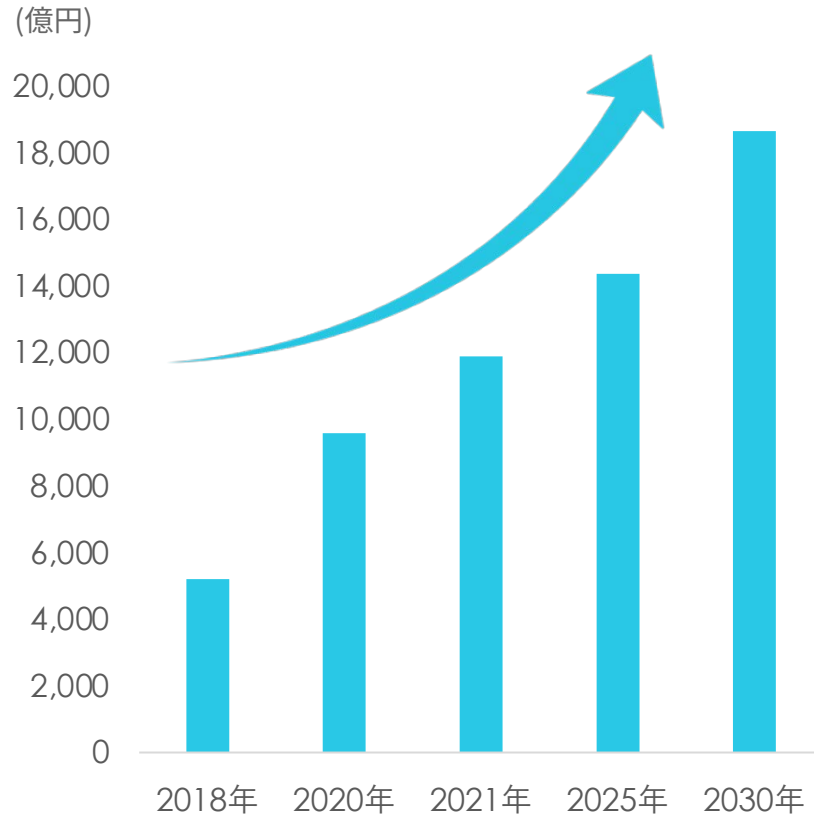
現地の設置店舗及びユーザーを素早く押さえるために、資金力がありかつネットワークを保持する企業とフランチャイズ契約を結び、展開していきます。

— 04 市場をとりまく環境

INFORICH INC.

モノのシェアリング市場規模（国内）

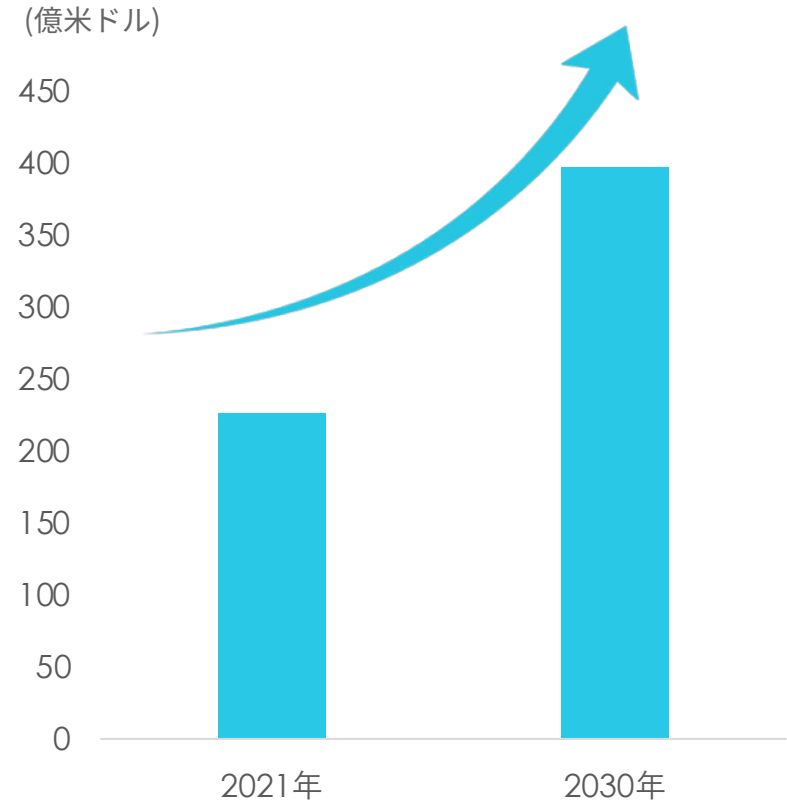
ChargeSPOTはシェアリング業界の中で、バックや洋服、カメラなどの「モノ」のシェアリングに分類され、今後も順調な成長が見込まれます。



出所：株式会社 情報通信総合研究所
シェアリングエコノミー関連調査 2021年度調査結果

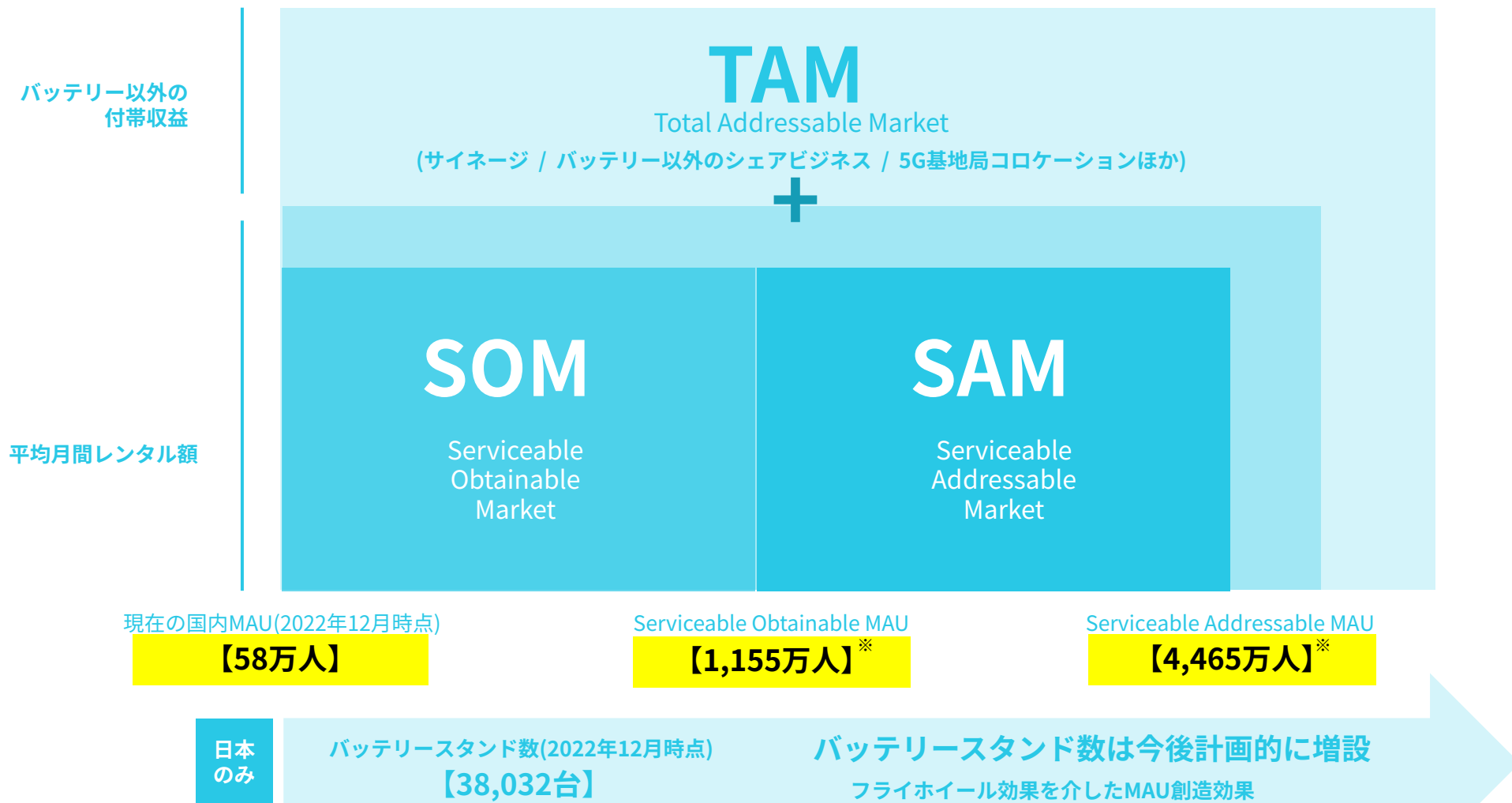
モバイルバッテリーの市場規模（世界）

モバイルバッテリー市場は、2022年から2030年にかけて年平均成長率（CAGR）6.5%以上の成長率が見込まれます。



出所：Report Ocean社
MOBILE BATTERY MARKET SIZE, SHARE & TRENDS ANALYSIS - GLOBAL
OPPORTUNITY ANALYSIS AND INDUSTRY FORECAST 2030

「設置プロトコル」に基づいて設置が進められるバッテリースタンドの計画的なMAUの捕捉がSAM/SOMの刈り取りへ寄与します。



※当社が国内事業のターゲットとして設定するSAMは、スマートフォンのユーザー数（総務省の人口推計（2022年（令和4年）10月1日現在）及び令和3年通信利用動向調査に基づき9,283万人と推計しております（注））のうち、外出時間中に1回以上充電を行うであろうユーザーの割合（当社推計値）を乗じることで算出される規模に設定しております。なお、当該対象者の割合は今後5Gの普及によるバッテリー消費量の増加により拡大していくものと考えております。

SAM = スマホユーザー数（注） × 外出時間中に1回以上充電を行うであろうユーザーの割合（当社推計値）

次に販売ターゲットとなるSOMについては、SAMのうち、モバイルバッテリーシェアリングサービスの潜在的利用者（モバイルバッテリーシェアリングサービスの利用に関心があるユーザー）の割合（当社推計値）を乗じることで算出される規模に設定しております。

SOM = SAM × モバイルバッテリーシェアリングサービスの潜在的利用者（モバイルバッテリーシェアリングサービスの利用に関心があるユーザー）の割合（当社推計値）

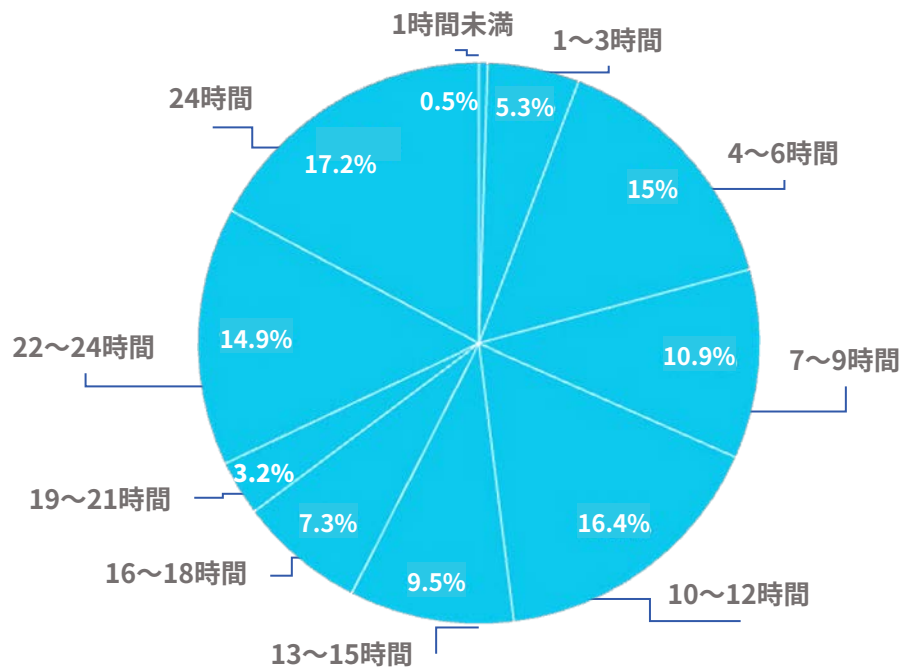
当社では、ChargeSPOTの設置台数の拡充によりSOMの拡大を図っております。

さらには、これらのモバイルバッテリーシェアリングに直結するマーケットに加えて、ChargeSPOTを活用したデジタルサイネージの活用機会の拡大やモバイルバッテリー以外のデバイスの充電利用等を進め収益機会拡大を図ることで、SAMを上回るTAMを拡大していくことを目指しております。

（注）2022年10月1日時点における日本の総人口（総務省統計局による人口推計）に2021年におけるスマートフォン保有者割合（個人）（総務省「令和3年通信利用動向調査」）を乗じて、当社にて算出した推計値

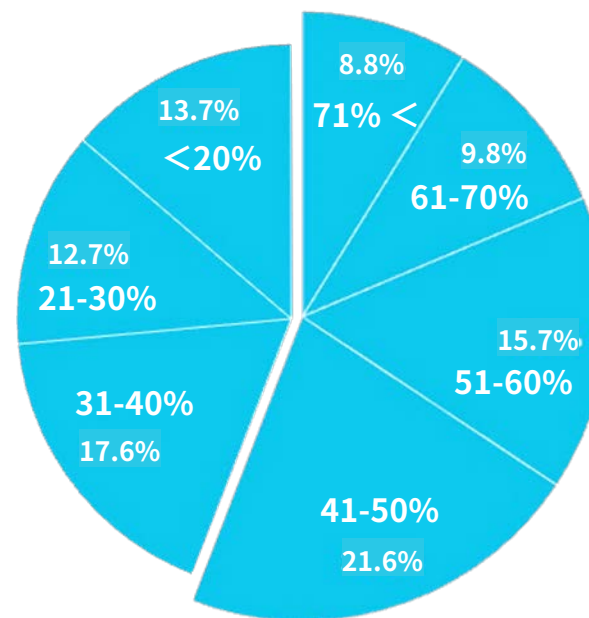
回答者のスマホの平均充電持ち時間は平均14時間で、
半数以上がバッテリー残量が40%を切る前に充電の必要性を認識しています。

Q：あなたのスマホは1回の充電でどのくらい持ちますか？



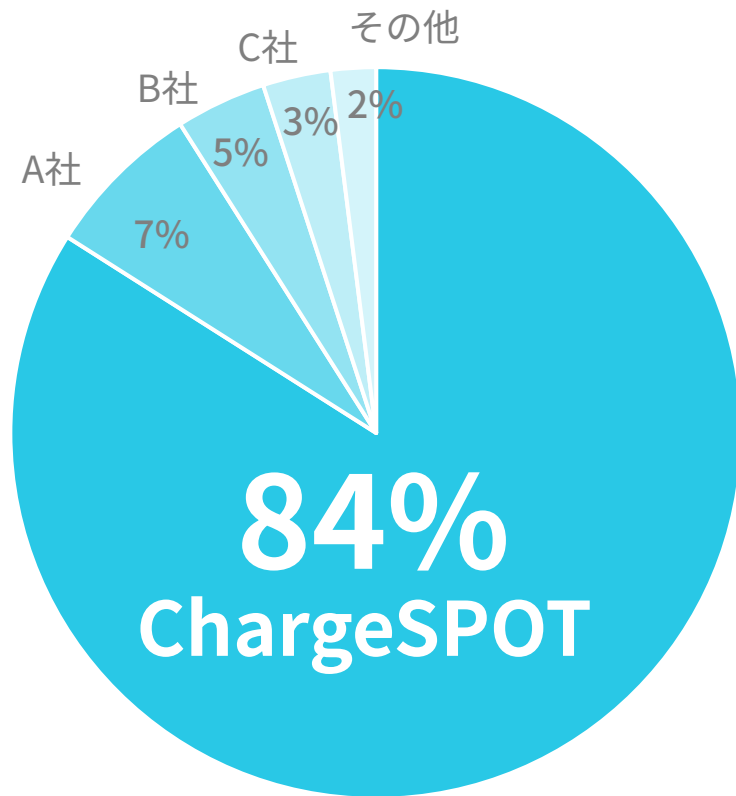
出所：dentsu 「モバイルバッテリーに関する調査」
(2019年12月実施調査 (日本)、調査対象者：スマートフォン所有者500人)

Q：バッテリー残量が何パーセントになったら充電の必要性を感じますか？



出所：SoftBank SELECTION 「スマートフォンユーザーの電池の持ち・充電に関する意識・実態調査」
(2013年8月調査、調査対象人数800人) における、「バッテリー残量について、
「不安を感じ始める」と思う残量」に係る調査結果

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となっております。



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

ChargeSPOT	38,032
A社	3,110
B社	2,522
C社	1,420
その他	826

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、先行して市場を0から開拓いたしました。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を採択いただく理由となっています。その意味では、先行優位性が高いビジネスモデルとなっており、結果としてバッテリースタンドの設置台数は8割を超える市場占有率となっております。

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ります。その結果、市場が活性化し設置の必要性が増し、設置台数が増加していきます。

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りますが、現状8割以上のシェアを1社で獲得しているため、今後市場のシェアを取ることは難しく、非常に高い参入障壁となっております。

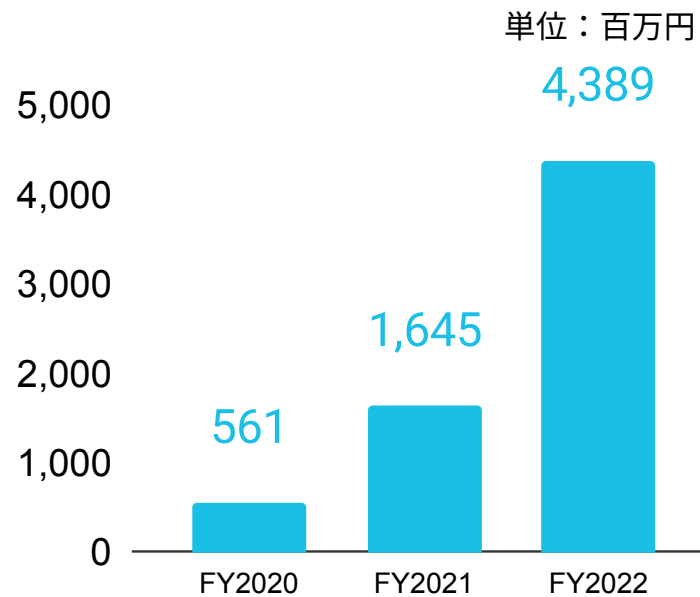
※2022年12月時点の設置台数 自社調べ

— 05 業績について

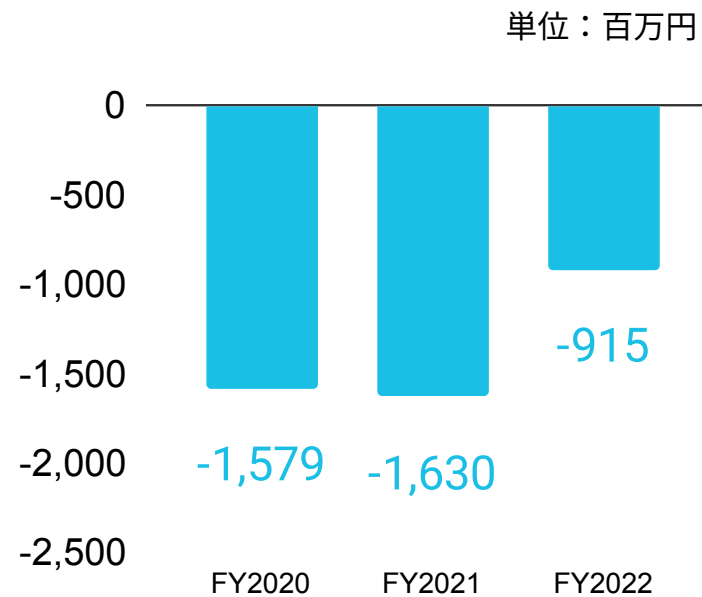
INFORICH INC.

売上高は、引き続き拡大傾向を維持し、43億円を達成しました。
EBITDAは-9億円、営業利益は-13億円と赤字縮小を実現しました。

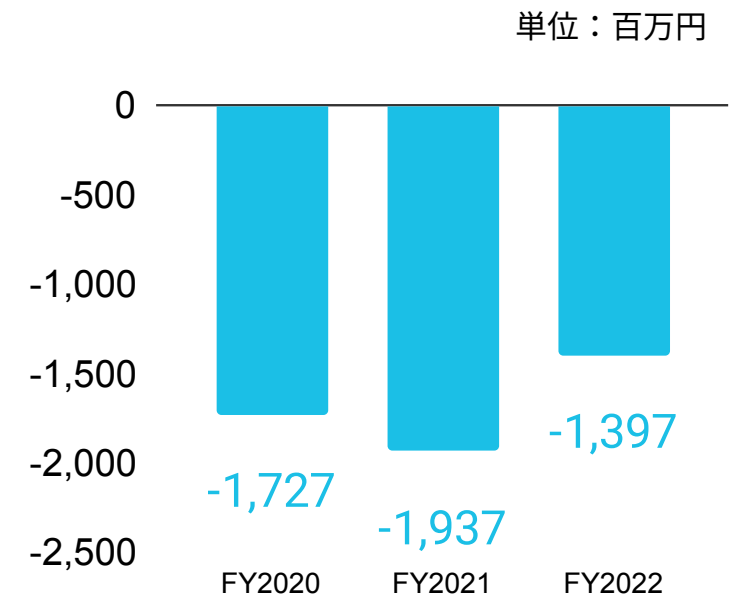
売上高



EBITDA



営業利益



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費として集計

月間アクティブユーザー数ならびにレンタル数の増加により、売上は前年比54%増加を予想しています。営業損失は前年比31%縮小することを予想しています。

売上高

6,776百万円

前期比（増減）
+54%

営業利益

-959百万円

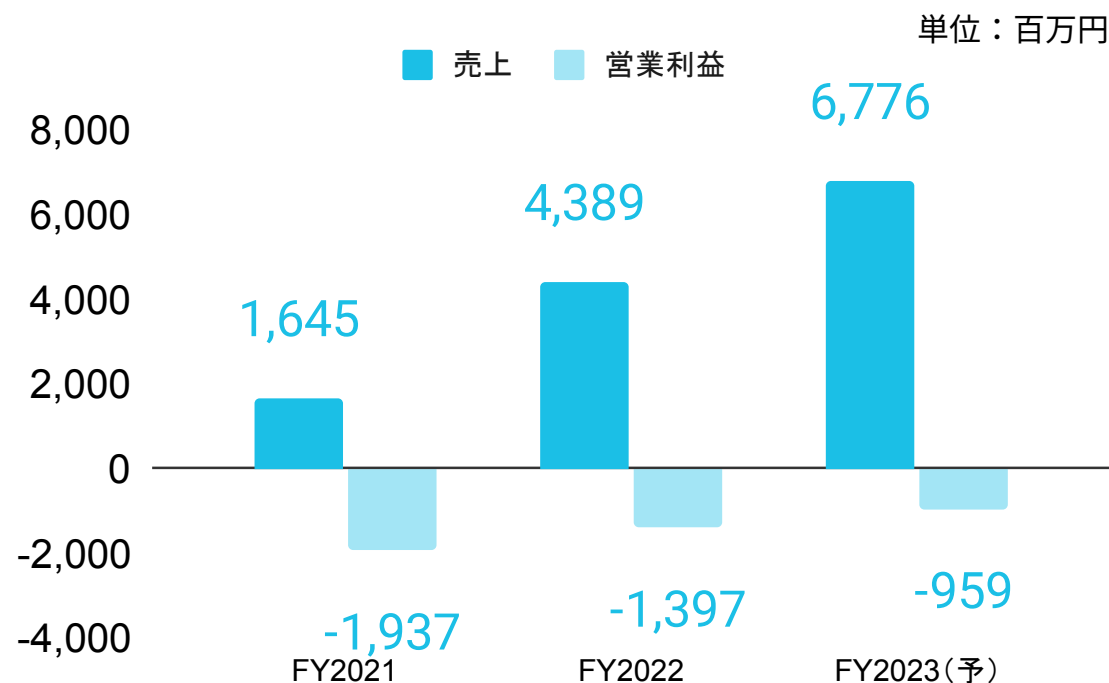
前期比（赤字改善）
-31%

親会社株主に帰属する当期純利益

-1,073百万円

前期比（赤字改善）
-14%

FY2023連結業績予想



- 売上高は、モバイルバッテリーシェアリングサービスからの売上、サイネージサービスからの売上、及び法人向けのレンタルサービスやフライチャイズ向けのバッテリースタンドおよびバッテリーの販売による売上等を含むその他売上により構成されております。連結売上の75%（FY2022実績）を占める国内のモバイルバッテリーシェアリングサービスにおいては、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160万回（同アクティブユーザーは80万）と堅調な増加を見込んでおります。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、及びアクティブユーザーが新規ユーザーの流入によって前年度から増加することを鑑みて算定しております。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います。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しております。
- 売上原価は、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されております。
- 販売費及び一般管理費は、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ております。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されます。
- 営業外損益は、主に金融機関等に対する支払利息となります。

— 06 事業リスク

INFORICH INC.

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

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ます。仮に、二次電池における急速な技術革新により、いかなる旺盛・重度なスマホ利用にもかかわらず、数日間に亘って一切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ます。

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

実際問題として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、大宗において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ている専門家はあまり居ないのが実情です。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、もしくは可能性があっても本格採用までに幾多ものハードルを残しているものが多く、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ようと考えている専門家も非常に少ないのが現状です。片や、スマホそのものに目を転じますと、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これまでになかったアプリ機能等の追加で、移動機自体の駆動に必要とされる消費電力はますます増加することが予想されており、今後予定されてい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すら賄えないのではないかと懸念も出てきています。以上、総合して、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を十分認識しつつも、実際には、充電頻度を含めた我々のスマホ生活が、産業潮流としては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ものと分析しております。

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く、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が可能のため、同サービスへの参画企業の増加による競合激化リスクが存在します。モバイルバッテリーシェアリングサービスのマーケットシェアは、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ております。当社グループは、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ですが、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ります。
*2022年12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、設置先の確保です。これを念頭に、当社はこれまで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筐体設置を進めることで、先行設置の優位の担保にも努めて参りました。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は、新規参入によるシェア奪還の難易度は加速度的に増します。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肅々と取り組んでいく所存です。

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影響を受けます。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により人流が抑制され、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。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おりますが、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ります。

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ところです。ただ、これまでのコロナ禍対策の一貫としまして、当社のバッテリーを全て「抗菌」及び「抗ウイルス」仕様とすることで、感染症下においてもスマホ充電を必要とされます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努めるなど、レンタル事業の受ける影響を少しでも減らす対策を採ってきました。今後ともできる限りの対策を打っていきけるよう、感染症時における市場ニーズの的確な把握に努めて参ります。

※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として認識する主要なリスクを記載しております。

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。

本資料に記載されている会社名および製品名・ロゴマークは各社の商号、商標または登録商標です。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、次回は2024年3月を目途として開示を行う予定です。

— 07 Appendix

INFORICH INC.

“S5” モデル

7” デジタルサイネージ



バッテリースロット数
5 個

“S10-A” モデル

10.1” デジタルサイネージ



バッテリースロット数
10 個

“S10” モデル

14.1” デジタルサイネージ



バッテリースロット数
10 個

“M10” モデル

24” デジタルサイネージ



バッテリースロット数
10 個

“LL20-J” モデル

42” デジタルサイネージ



バッテリースロット数
20 個

“LL40” モデル

42” デジタルサイネージ



バッテリースロット数
40 個



USB Type-C※1



Lightning※2



マイクロUSB

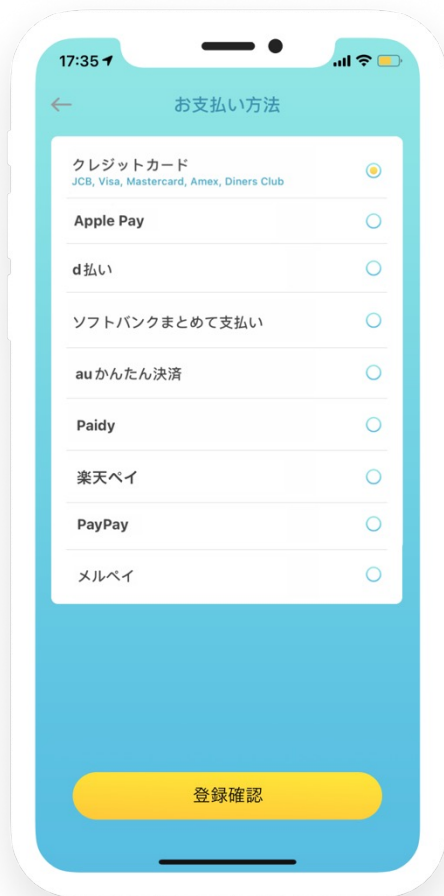
※1 USB Type-CはUSB Implementers Forumの登録商標です。
 ※2 LightningはApple Inc.の商標です。
 その他会社名、製品名は、一般に各社の商標または登録商標です。

3タイプのケーブルが内蔵

USB Type-C※1・Lightning※2・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。

ChargeSPOTで使用できる決済方法



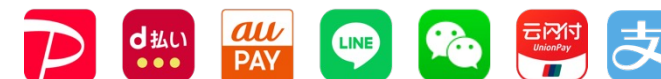
国内で使用できる決済方法

- クレジットカード
- キャリア決済 (docomo,Softbank,au)
- Apple Pay
- PayPay
- メルペイ
- WeChat Pay
- Paidy
- 楽天ペイ
- LINE Pay (LINEアプリのみ)
- Union pay (UnionPayアプリのみ)

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。



ChargeSPOTのサービス利用料金

30分未満165円～、その後6時間未満まで330円でご利用いただけます。



(税込)

最初の30分が165円(税込)、6時間までは330円(税込)、6時間以降から24時間までは480円(税込)の利用料金でサービスを使用することができます。

通常利用とは別に月額制サブスクリプションプランの「ChargeSPOT Pass」を展開しています。登録すると120時間まで定額でレンタル可能になり、ご利用料金が月額360円(税込)からの定期請求に変わります。

※2022年12月時点の国内の利用料金です。2023年6月に利用料金の改定を予定しています。

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しています。

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、スタンドは約1ヶ月から1年の実績です。

種別		スロット数	法定耐用年数	投資回収期間
バッテリー		-	3年	29日
バッテリー スタンド	 LL40	40個	5年	35日
	 LL20-J	20個		246日
	 M10	10個		366日
	 S10/S10-A	10個		116日/230日
	 S5	5個		106日

※投資回収期間：2022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)のリクーブにかかる期間

充電という重要な社会インフラを担っている自覚を持ち、様々なパートナーと連携しながら
自社と社会全体のサステナビリティを向上するための活動を行っていきます。

現在の取り組み

今後の展開

	現在の取り組み	今後の展開	
環境	グリーン電力証書の 購入	2023年1月1日時点の設置筐体について、グリーン電力 証書を1年間の消費電力の10%分購入しています。	サインージへのグリーンパワーマークの表示など、 グリーン電力の普及促進にも取り組んでいきます。
	CO2排出量の 算定を実施	2022年度のCO2排出量をScope1からScope3まで算定 しており、今後開示する予定です。	事業を行う中で排出するCO2を削減するとともに、 有効なカーボンオフセットの実施も検討していきます。
	ChargeSPOTの CO2削減効果を算定	バッテリーを購入する場合と比較してChargeSPOTを 利用するとどのくらいCO2排出量を削減できるのか、 アスエネ株式会社の協力のもと算定を実施しました。 直近での公開を予定しています。	「環境に優しい選択としてのChargeSPOT」を訴求し、 設置先企業様や利用ユーザー様のサステナビリティへの関 心向上に貢献していきます。
防災	災害時のバッテリー 無料貸出や 防災協定の締結	地震や大規模停電の際は対象地域のバッテリーを無料 でレンタルできるようにしています。 自治体や企業と防災協定を締結し、災害被害軽減のため の取り組みを行なっています。	スマートフォンを災害時も安心して利用できる社会を目指 し、今後も自治体や企業との連携を強化するとともに、ユー ザーの皆様の防災意識の向上に努めてまいります。



INFORICH INC.