

INFORICH

東証グロース市場：9338
2024年12月期 第1四半期 決算説明資料
2024年5月14日

FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2024 1Q 業績ハイライト
3. FY2024 1Q 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

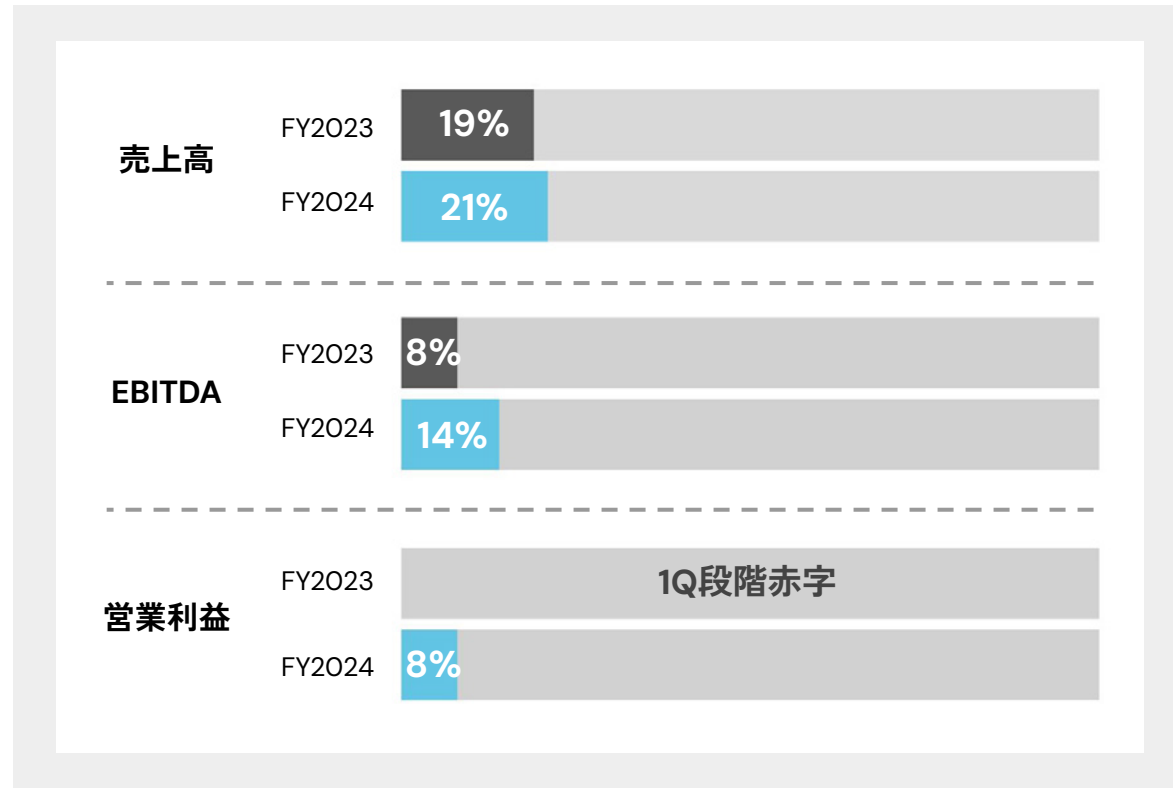
売上高は前年同期比+45%と順調に成長。
前年度の1Q時点の実績進捗率に比べ、業績予想に対しての進捗率も上昇。

FY2024 1Q実績

	実績	前年同期比
売上高	2,087 百万円	+45% (+644百万円)
EBITDA	353 百万円	+199% (+235百万円)
営業利益	125 百万円	黒字化 (+189百万円)

売上高は前年同期比+45%

業績予想進捗率 / 前年実績進捗率の比較



前年に比べ、1Q時点進捗率は上昇

FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

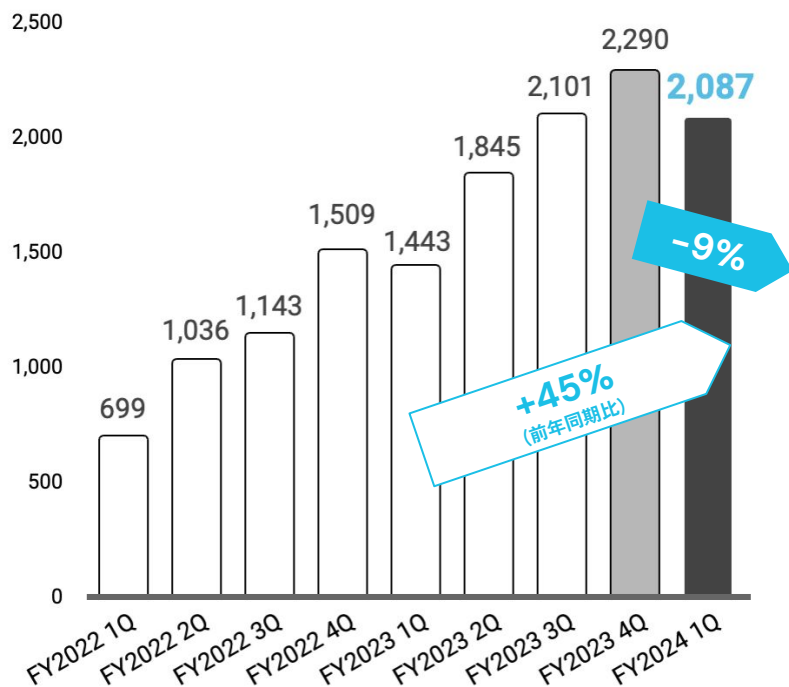
1. 決算説明資料 サマリー
2. **FY2024 1Q 業績ハイライト**
3. FY2024 1Q Topics
4. Appendix
 - 会社概要
 - ChargeSPOTについての追加資料
 - 業績ハイライト追加資料
 - サステナビリティ向上のための取り組み

FY2024 1Q 業績ハイライト：【連結】売上高・EBITDA・営業利益の推移（四半期）

1Qは当初予定通り、季節性（イベントが少なく、寒さにより人流が減る）が顕在化。
業績予想進捗率は昨年を上回り、今後のレンタル数の伸びにより業績予想は達成見込み。

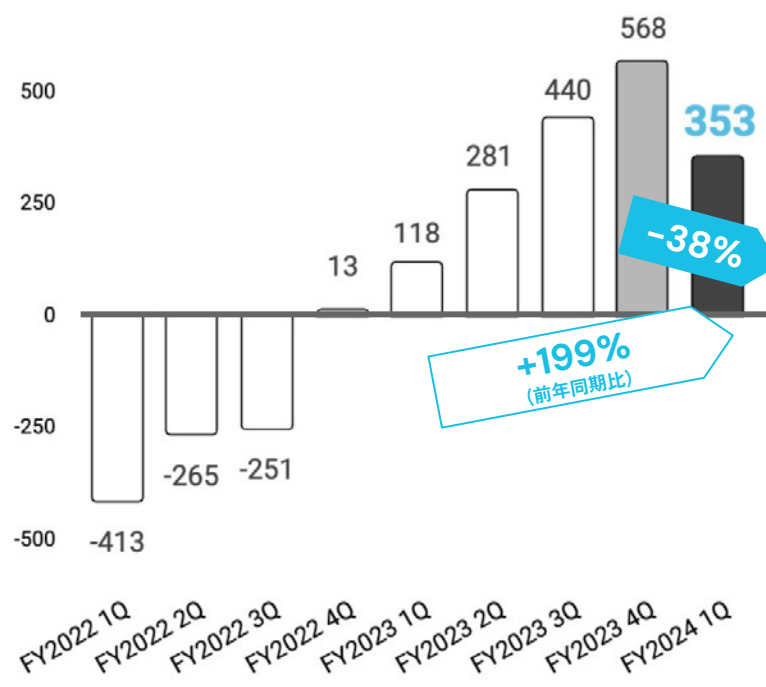
売上高

単位：百万円



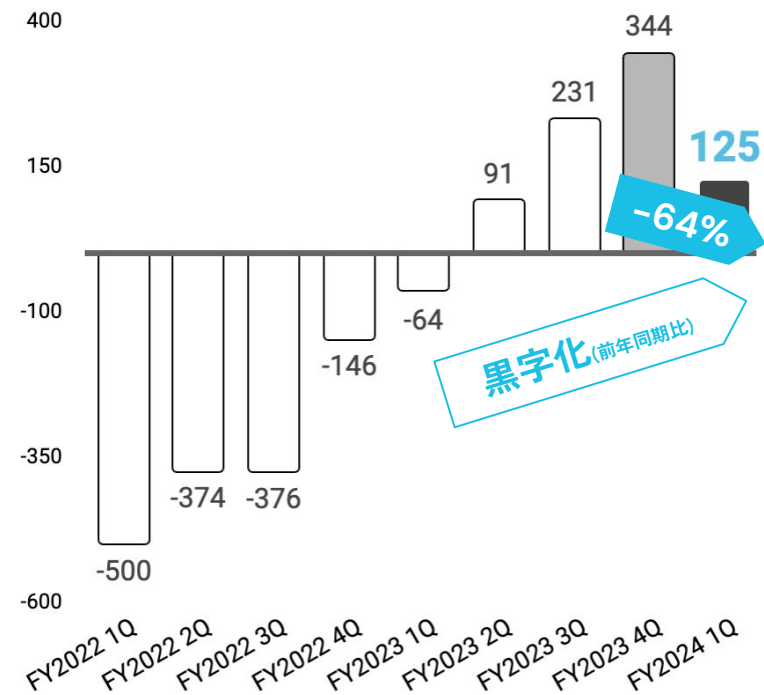
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



季節性によりQoQでは売上高が減少。
一方、YoYでは売上高+45%と着実に成長し、2Q以降も成長を見込む。

連結損益計算書

単位：百万円

	四半期（1Q）					業績予想（昨年度実績）進捗率		
	FY2023 1Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	通期 業績予想	業績予想 進捗率	昨年度 1Q進捗率
売上高	1,443	2,290	2,087	+45 %	-9 %	10,011	21 %	19 %
EBITDA	118	568	353	+199 %	-38 %	2,576	14 %	8 %
営業利益	-64	344	125	-	-64 %	1,635	8 %	- 営業利益以下、 赤字のため非記載
営業利益率	-4%	+15 %	+6 %	-	-9 pt	-	-	-
経常利益	-85	257	194	-	-24 %	1,515	13 %	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-89	320	99	-	-69 %	1,514	7 %	-

※ 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

FY2024 1Q 業績ハイライト：【連結】売上内訳（四半期）

国内のレンタル売上は人流低下の影響でQoQで減少するも、3月からは回復。
 海外のレンタル売上も同じく人流低下（春節中の国外旅行や帰省）でQoQで減少。

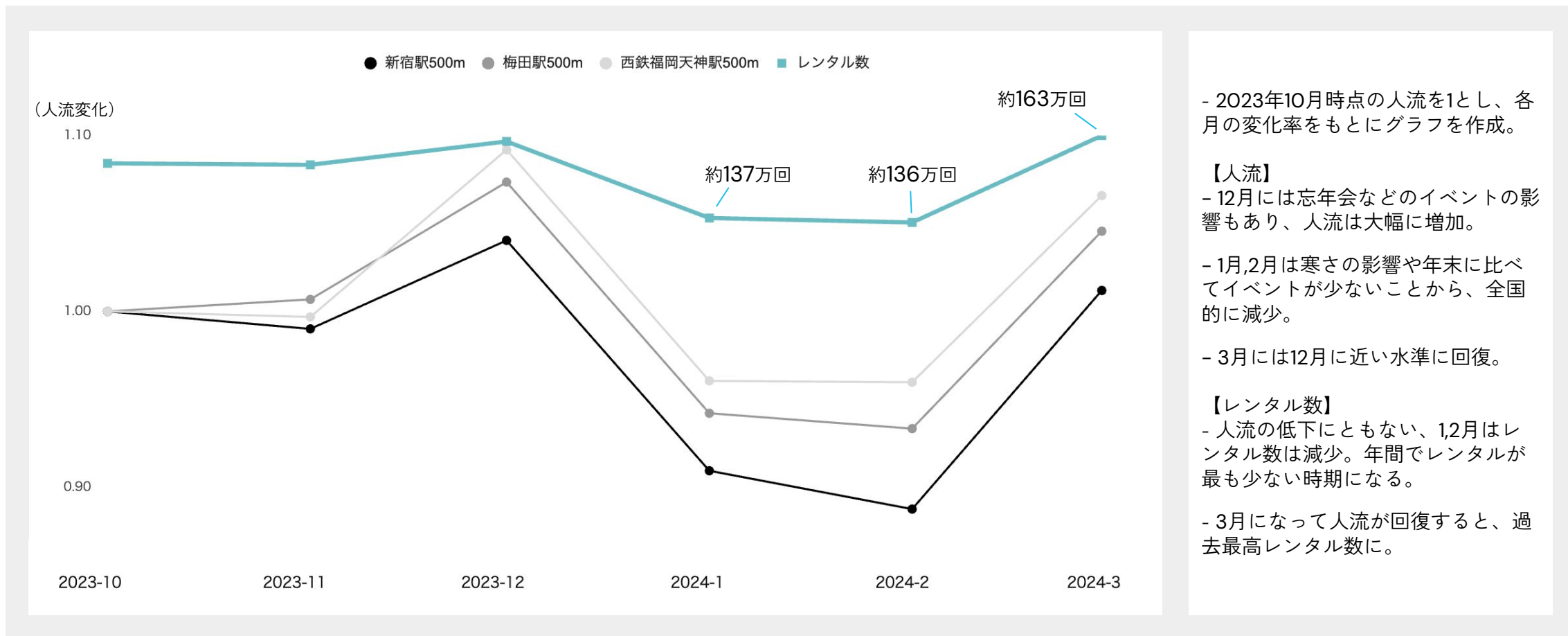
単位：百万円

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由
国内 売上	レンタル <small>(違約金・サブスクを含む)</small>	545	811	878	1,093	1,142	1,456	1,654	1,753	1,651	+45 %	-6 %	- YoY：コロナ禍後のユーザー数の継続的な増加によって増加傾向が継続 - QoQ：12月に人流が低下する季節性によって、レンタル数が減少
	広告	8	7	7	24	7	7	8	30	8	+18 %	-71 %	- QoQ：自動入稿システムの開発・運営のための許諾取得を優先して対応 / 4Qは年末の広告需要により上振れしていた
	その他	1	1	5	7	12	8	12	14	20	+67 %	+43 %	- クーポン売上の増加
海外 売上	レンタル	90	145	214	237	245	267	314	339	323	+32 %	-5 %	- QoQ：香港・中国での春節中の国外旅行や帰省の影響で都市部の人流が低下
	広告	3	4	3	5	9	9	11	5	5	-38 %	+1 %	- 香港での広告枠権販売を4/1からXGD社へ包括的に委託する（23年9/21開示）にあたっての移行期間があったため
	FC向け販売・ ロイヤリティ収入 ※1	48	65	34	139	27	95	100	144	77	+186 %	-47 %	- YoY：台湾へのバッテリースタンドの販売料の増加及び、台湾からのロイヤリティ収入の増加 - QoQ：4Qに台湾・シンガポール向けの販売量が多かった
	その他	1	0	0	0	-	-	0	2	0	-	-77 %	- 保守関連サービス収入の減少
合計		699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	2,290	2,087	+45 %	-9 %	

※1 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

1月から2月にかけて、新宿・梅田・福岡天神では大幅に人流が減少。レンタル数も人流とほぼ比例。
1月及び2月は昨年年末に比べて減少したものの3月からは回復し、過去最高レンタル数を記録。

人流とレンタル数の関係性



- 2023年10月時点の人流を1とし、各月の変化率をもとにグラフを作成。

【人流】
- 12月には忘年会などのイベントの影響もあり、人流は大幅に増加。

- 1月,2月は寒さの影響や年末に比べてイベントが少ないことから、全国的に減少。

- 3月には12月に近い水準に回復。

【レンタル数】
- 人流の低下にともない、1,2月はレンタル数は減少。年間でレンタルが最も少ない時期になる。

- 3月になって人流が回復すると、過去最高レンタル数に。

※ データ提供：KDDI・技研商事インターナショナル「KDDI Location Analyzer」。2023年10月時点の人流を1とし、各月の変化率をもとにグラフを作成。
※auスマートフォンユーザーのうち個別同意を得たユーザーを対象に、個人を特定できない処理を行って集計。

業容拡大によって固定費が増加しており、季節性による売上低下によって利益率は一時的に低下。
2Q以降の人流・レンタル数回復によってコスト効率は再度良くなる想定。

単位：百万円

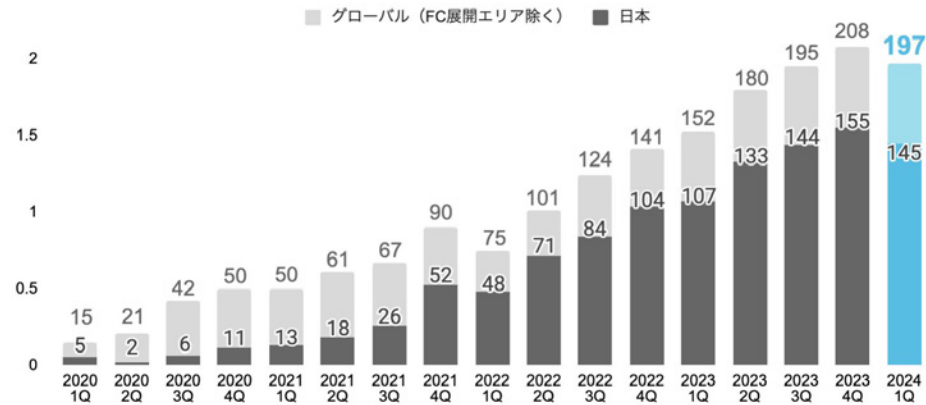
	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	699	1,036	1,143	1,509	1,443	1,845	2,101	2,290	2,087	+45 %	-9 %
売上原価	253	297	371	461	389	475	522	545	491	-2 %	-10 %
当期商品仕入	82	76	124	127	66	123	136	138	89	+34 %	-35 %
支払手数料（原価）	41	67	78	98	94	115	128	129	110	+13 %	-14 %
減価償却費（原価）	86	105	115	162	178	185	204	219	221	+6 %	+1 %
その他売上原価	43	47	53	71	50	50	52	58	69	+22 %	+19 %
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	1,470	+13 %	+5 %
人件費・外部委託費	336	428	368	445	375	433	465	522	565	+12 %	+8 %
設置料	225	239	253	234	283	281	284	292	294	+11 %	+1 %
レベニューシェア	63	92	101	119	149	170	199	214	210	+18 %	-2 %
ラウンダー費用・ コールセンター費用	82	102	96	120	106	127	117	121	111	+23 %	-8 %
広告宣伝費	54	87	132	102	24	60	67	50	49	-25 %	-2 %
その他販管費	183	163	196	171	178	205	213	200	239	+15 %	+20 %
営業利益	-500	-374	-376	-146	-64	91	231	344	125	-	-64 %

FY2024 1Q 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



1Qの季節性により平均利用回数が減り、レンタル数も減少

累計設置台数

(各四半期末)

単位：万（台）、切り捨て

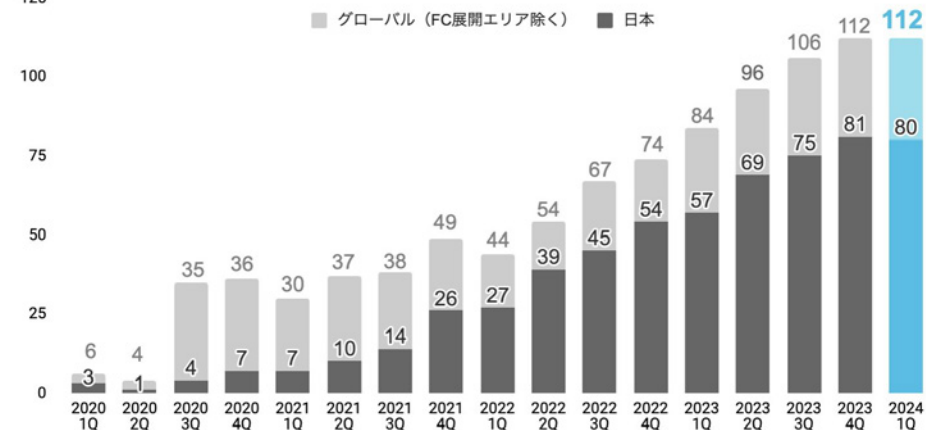


設置を進めるとともに、エコノミクスが合わないスタンドの撤去も実施

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



既存ユーザーの習慣化が加速し、アクティブユーザー数は堅調に推移

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

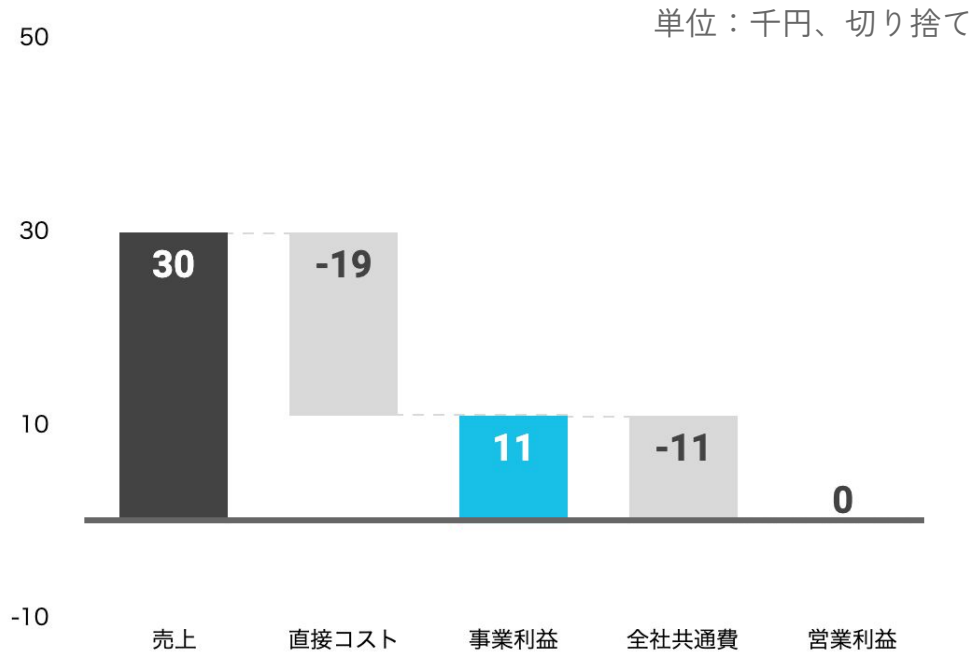


グローバルでのダウンロード数が900万を突破

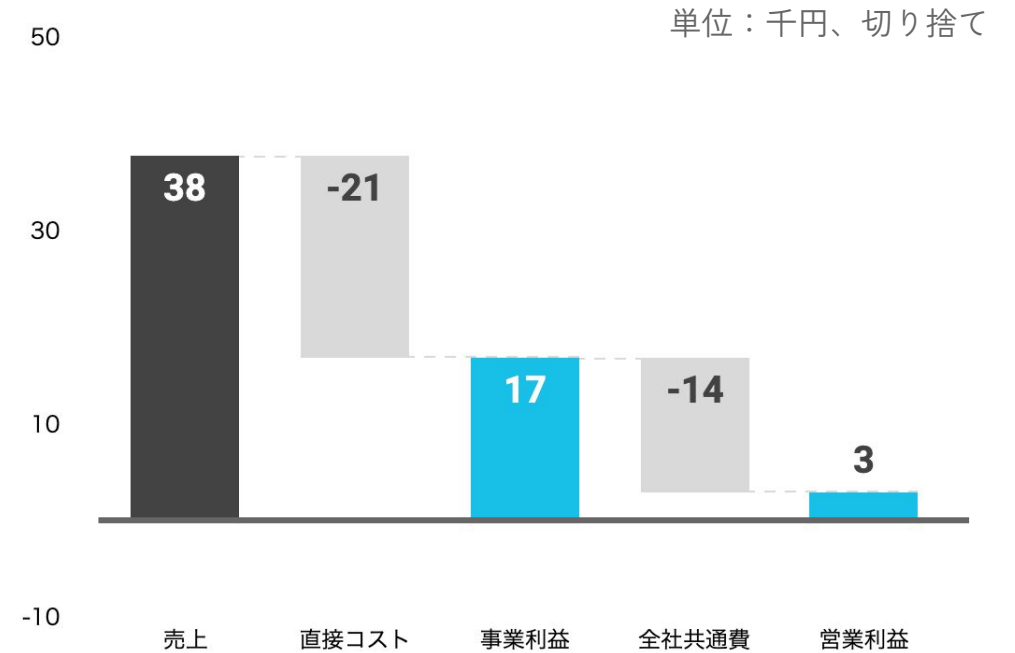
YoYで台あたり売上が着実に増加。

社員採用や業務効率化のための外部委託費などによって全社共通費が増加するものの、台あたりでの黒字化は継続。

FY2023 1Q 台あたりエコノミクス



FY2024 1Q 台あたりエコノミクス



FY2024 1Q 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YoYで引き続き増加。

QoQでは季節性による1-2月の売上減少とBPRなどに関わる費用増加により利益率は悪化するも、3月には売上は回復。

2Q以降は売上とともに利益率も改善する予定。

単位：千円、切り捨て

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	増減理由(QoQ)	
売上	レンタル売上	17.2	25.9	27.4	30.1	30.0	35.9	39.8	41.6	38.6	+29%	-7%	- 季節性により人流が低下し、レンタル需要も低下	
	広告売上	0.3	0.3	0.2	0.6	0.3	0.3	0.4	0.7	0.2	-21%	-60%	- 年末の広告需要によって上振れ - 自動入稿システムの開発のために人員を割いて対応中	
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	2.1	+6%	-16%	- トランザクション数の増加によって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	0.1	-10%	-35%	- システム利用料が減額
		レベニューシェア	1.7	2.5	2.5	2.7	3.2	3.5	4.0	4.2	4.1	+27%	-3%	- レンタル売上に変動して増減
		ラウンダー	1.3	1.5	1.5	1.9	1.7	2.1	1.8	1.9	1.7	+4%	-10%	- レンタル数の減少により、対応件数が減少
		コールセンター	0.9	1.2	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	-30%	-9%	- コストの最適化の実施 - FAQの拡充などによるサポート件数の増加の抑制効果
	変動費合計	5.2	7.2	7.0	7.9	7.7	8.7	9.1	9.4	8.6	+11%	-9%		
	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	4.3	+13%	-0%	- 仕入れコストが減額
		SIMカードコスト	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.6	+9%	+17%	- 冗長性確保のため、複数のタイプのSIMを購入する運用に変更
		その他固定費	0.2	0.3	0.5	0.8	0.3	0.3	0.3	0.4	0.6	+63%	+40%	- バッテリースタンドの修繕を実施 - バッテリー及びスタンドの配送量が増加
		設置料	6.1	6.5	6.3	5.3	6.1	5.8	5.7	5.8	5.7	-6%	-1%	- 設置料が必要な場所（コンビニ、鉄道）への割合が低下
広告宣伝費		1.4	2.3	3.3	2.3	0.5	1.2	1.3	1.0	0.9	+81%	-4%	- 昨年1Qが抑制傾向 - 引き続きオーガニックでの拡大が順調	
販売手数料	0.6	0.0	0.4	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.3	+54%	-19%	- 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		
固定費合計	11.6	12.6	14.2	12.9	11.6	12.3	12.6	12.5	12.6	+8%	+1%			
● 全社共通費		13.4	16.2	13.6	13.7	11.7	12.8	13.2	13.9	14.6	+24%	+4%	- 業務効率化(BPR)のための外部委託費が増加	
● 営業利益		-12.8	-9.9	-7.3	-3.7	-0.8	2.3	5.1	6.4	3.1	-	-51%		

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YoYで引き続き増加。
 QoQでは季節性による1-2月の売上減少とBPRなどに関わる費用増加により利益率は悪化するも、3月には売上は回復。
 2Q以降は売上とともに利益率も改善する予定。

単位：千円、切り捨て

		FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率	内容説明	
売上	レンタル売上	17.2	25.9	27.4	30.1	30.0	35.9	39.8	41.6	38.6	+29%	-7%	- 違約金、国内のサブスク利用料金を含むレンタル売上	
	広告売上	0.3	0.3	0.2	0.6	0.3	0.3	0.4	0.7	0.2	-21%	-60%	- 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	2.1	+6%	-16%	- ペイメントサービスに支払っているもの - 基本的には売上に比例する
		その他変動費	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	-10%	-35%	- 主にサーバーなどのシステム利用料
		レベニューシェア	1.7	2.5	2.5	2.7	3.2	3.5	4.0	4.2	4.1	+27%	-3%	- 一部代理店/設置先にお支払いしているレベニューシェア - 売上に比例する
		ラウンダー	1.3	1.5	1.5	1.9	1.7	2.1	1.8	1.9	1.7	+4%	-10%	- バッテリーの偏在を解消するための人員の料金 - 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	0.4	-30%	-9%	- カスタマーサポートのための費用
		変動費合計	5.2	7.2	7.0	7.9	7.7	8.7	9.1	9.4	8.6	+11%	-9%	
	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	4.3	+13%	-0%	- 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	0.5	0.6	+9%	+17%	- バッテリースタンドに使用するSIMカード - 設置に伴って発生
		その他固定費	0.2	0.3	0.5	0.8	0.3	0.3	0.3	0.4	0.6	+63%	+40%	- スタンド・バッテリーの配送費用 - SMSの送信費用
		設置料	6.1	6.5	6.3	5.3	6.1	5.8	5.7	5.8	5.7	-6%	-1%	- レンタル数に関わらず月額定額で設置先にお支払しているもの （主にコンビニ・鉄道駅）
		広告宣伝費	1.4	2.3	3.3	2.3	0.5	1.2	1.3	1.0	0.9	+81%	-4%	- 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	0.3	+54%	-19%	- インセンティブが発生する設置の数によって変動 - 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
固定費合計	11.6	12.6	14.2	12.9	11.6	12.3	12.6	12.5	12.6	+8%	+1%			
● 全社共通費		13.4	16.2	13.6	13.7	11.7	12.8	13.2	13.9	14.6	+24%	+4%	人件費など、ChargeSPOT事業の直接コスト以外の費用	
● 営業利益		-12.8	-9.9	-7.3	-3.7	-0.8	2.3	5.1	6.4	3.1	-	-51%		

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

	FY2023 4Q末	FY2024 1Q末	増減	主な理由
流動資産	5,931	6,800	+869	- 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	4,831	5,801	+970	- 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	2,822	2,822	+0	
総資産	8,753	9,623	+889	
流動負債	4,898	5,561	+663	- 事業用資産購入のための借入金の増加 - 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	773	824	+50	
純資産	3,081	3,237	+155	- 当期純損益による影響

FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2024 1Q 業績ハイライト
- 3. FY2024 1Q 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



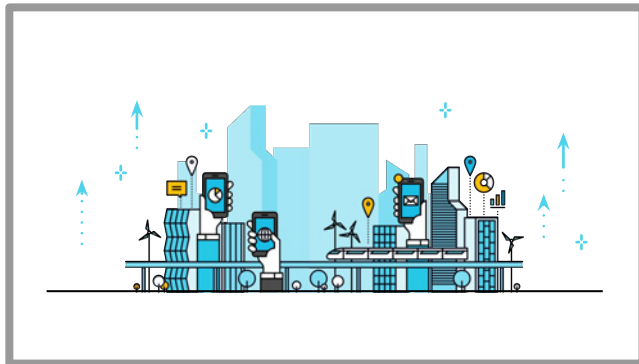
新規設置/設置拡大



オーストラリア Ezycharge 株式取得



ベトナムFC契約/マカオFCの開始



観光地と協力した設置



ガバナンス強化の取り組み



スマートシティの取り組み

人流が多い施設や駅直結施設への設置が進み、新規ユーザーを多く獲得。
引き続き既存設置先での増設も実施し、1Q内では新規・拡大などを合わせて1,588台を設置。

新規設置/設置拡大実績（抜粋）



セイコーマート



ホテルメトロポリタン



JR東日本ホテルメッツ



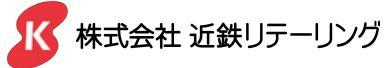
JR東日本都市開発



バンテリンドーム ナゴヤ



山陽電車



近鉄リテーリング



近畿日本鉄道



グランフロント大阪

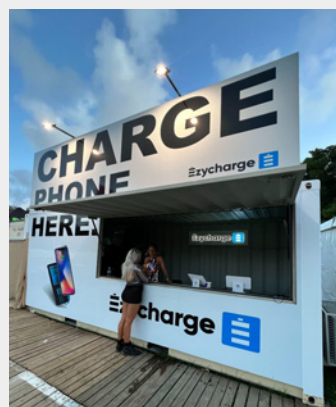


東横イン

2024年3月21日に、オーストラリアのモバイルバッテリーシェアリング事業者「Ezycharge」の株式取得を発表。
51%の株式を取得し、第2四半期以降の連結組み入れを予定。

「Ezycharge」について

オーストラリア市場の特徴



「Ezycharge」はオーストラリア国内で約2,000台を展開。市場シェア90%を獲得し、すでに黒字化している。

AtoAでのレンタルが中心であり、ChargeSPOTの知見を活かして設置密度を増加させることで、AtoBでの使用が可能な状況を作っていく。

国内ではタッチ決済が主流なため、端末にタッチ決済パネルを搭載している事が特徴。当面はEzycharge端末で運営を継続しながら、将来的な統合を検討していく。

音楽イベントなどでのレンタル運営に強みがあり、年に約30回以上出展。今後日本でのイベント出展でもEzychargeの知見を活かす。

- 多くの若年層と移民がおり、人口増加が予想される
= **成長市場**
- モバイルバッテリーシェアリング市場がまだ未発展
= INFORICHとEzychargeによる **市場形成余地あり**
- キャッシュレス決済が主流
= スマートフォンのインフラ化が進んでいる
= **外出中の充電ニーズが高い**
- 環境保全意識が高い
= **シェアリングサービスとの相性が良い**
- オセアニアにありながら、欧米文化が主流
= INFORICHにとって初めての欧米圏進出
= **今後のヨーロッパ/アメリカでの展開に向けたローカライズの検証を実施可能**

2024年1月25日にベトナムでの展開を目的に、CSoftとフランチャイズ契約を締結。本年中のサービス展開を目指す。
2月1日にはマカオでのフランチャイズ契約を締結し、すでにサービス展開を開始。

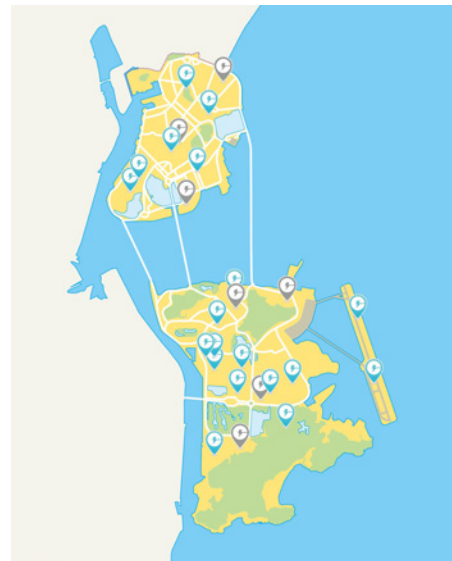
ベトナムでのフランチャイズ展開に向けた契約を締結



Centurysoft International Limited :
香港、上海、ベトナムにオフィスを構える大手ゲーム開発者/パブリッシャー。
2006年に設立され、現在は3つのオフィスに50人を超える専門家を擁し、中国、香港、台湾、マカオ、ベトナムを含むアジア全域のさまざまなプラットフォームとの協力で豊富な経験を持っている。

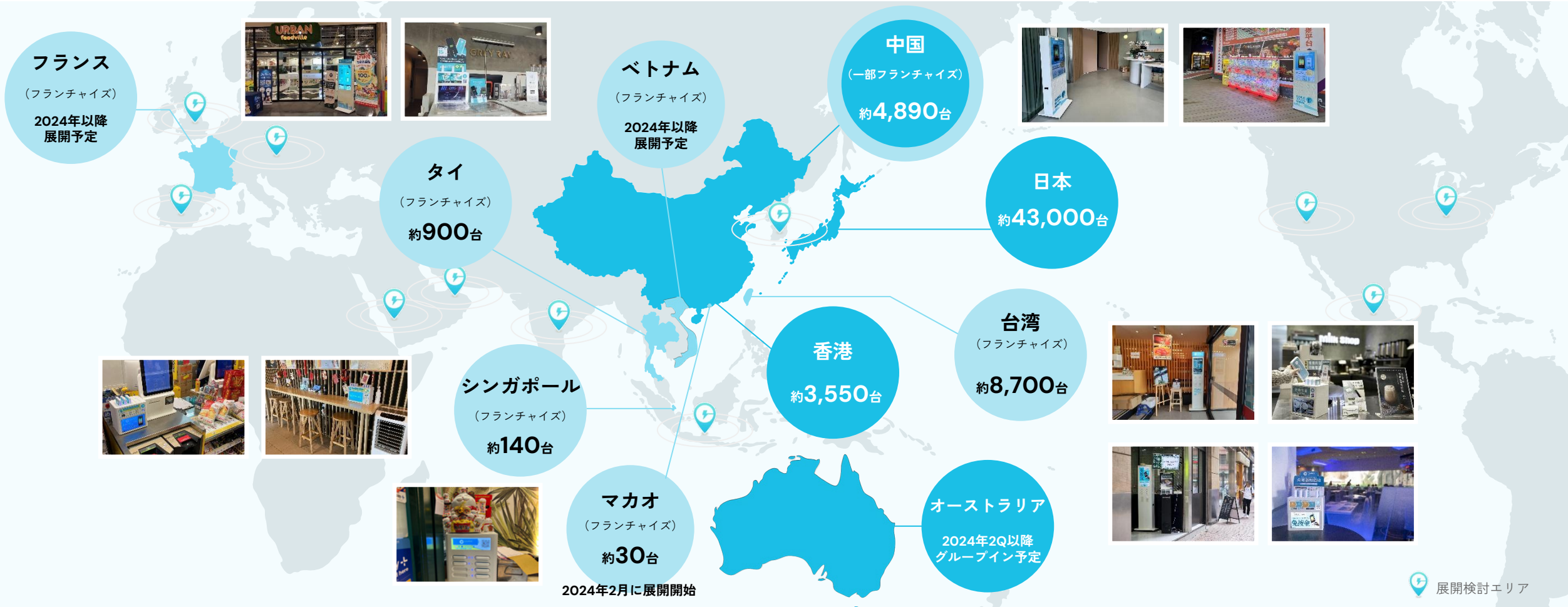
2024年中のサービス展開開始を目指して準備中。
ベトナムはスマートフォンの普及率が日本に次ぐ世界第10位であり、バッテリーシェアリング事業との親和性が高いと想定される。

マカオでのフランチャイズ展開の開始



マカオでの展開は2月から開始し、現在約30台を設置。
マカオは人口が約68万人でありながら年間約3,000万人の観光客が訪れる。
観光客にとっても利便性の高い立地への設置を行い、需要を開拓していく。

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



展開検討エリア

**2024年3月28日に株主総会を実施し、全議案が可決。
取締役に対する業績連動型株式報酬制度を導入することを決定。
社外取締役として、新たに星健一氏が就任。**

取締役に対する業績連動型株式報酬制度の導入

新社外取締役 星健一氏 就任

評価指標 具体的な目標金額	時価総額 1,000億円
基準株式数 (ユニット数)	基準株式数 = 対象取締役の役位別報酬基準額 / 基準株価
基準株価 算定方法	目標時価総額 / 2023年12月末日現在の発行済株式の総数 = 1,000億円 / 9,379,775株 ≒ 10,661円
目標達成度の判定	時価総額 = 判定月における当社株式の時価 × 2024年12月末日現在の発行済株式の総数
判定月	2025年2月 (2024事業年度の決算が確定する予定の月)
当社株式の時価の 評価方法	判定月の最終5営業日における 東京証券取引所の当社普通株式の終値の平均株価

中長期的な企業価値向上に向けた取組みをより強化し、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として制度を導入。



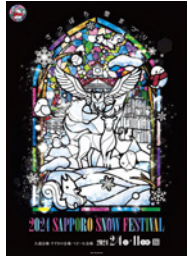
-経歴-

1989年 JUKI株式会社に入社。2005年から株式会社ミスミのタイ法人の社長を経て、2008年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、経営メンバーとして小売り、マーケットプレイス、B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオイシックス・ラ・大地株式会社COO 執行役員、株式会社Popsicle社外取締役、2021年に株式会社メドレー 社外取締役、2023年に東海大学非常勤講師に就任。現在はAI inside株式会社、Social Good株式会社及び GROOVE株式会社の社外取締役、kenhoshi&Company 代表、静岡県アドバイザーボードを務める。2024年3月当社社外取締役就任。

-代表取締役社長（CEO）秋山のコメント-

アマゾンジャパンを始めとするグローバルな経営、およびオペレーションの豊富なお経験と知見が、弊社の今後の拡大に大きく影響を与えることを非常に楽しみにしております。
星さんと共に、INFORICHが描く中期的な経営計画をしっかりと実現し、その先の未来を築いてまいります。

観光協会や自治体とも連携し、観光地への設置を積極的に実施。
利便性向上などによる観光振興にご活用いただいている。



札幌 **1Q実績**

- 札幌観光協会、北海道新聞社、STV札幌テレビ放送、北海道コカ・コーラご協力のもと、雪まつり会場内に設置
- 会場内の利便性向上と人流の活性化を目指して設置
- 特設ステージでのChargeSPOTのPR活動も実施

京都

- 嵐山商店街組合と代理店契約を締結
- 商店街組合を經由して25箇所を設置
- 設置台の売上の一部をレベニューシェアとしてお支払し、組合運営費用としてご活用いただいている



福岡

- 福岡タワーなどの観光地に設置済み
- 太宰府駅など、観光地近辺の駅の稼働が好調



松島

- 松島町役場および松島観光協会を窓口に、松島離宮・松島離宮海の駅に設置
- サイネージでの遊覧船時刻表の放映など、日本三景松島のPRにご活用いただいている。



藤沢

- 藤沢市観光課を窓口として、江の島サムエル・コッキング苑でのイベントを見据えて設置
- 藤沢市観光センターや片瀬江の島観光案内所、江の島シーキャンドルに設置



伊勢

- 伊勢市観光協会を窓口に、伊勢市内各所に設置
- おかげ横丁や伊勢神宮周辺に10箇所を設置
- 近郊の近鉄の駅にも設置を実施 **1Q実績**
- ChargeSPOTのサイネージを使用した周遊企画も実施



株式会社unerryと「ChargeSPOT」のサイネージを活用して行動変容を促し、効果を計測する実験を実施。
サイネージを活用した際の回遊率の向上が実証された。今後もスマートシティなどに活用していく。

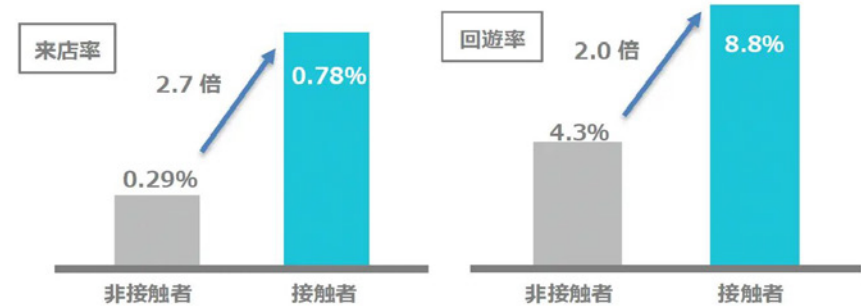
実施概要



株式会社unerryのリリースから引用
(<https://www.unerry.co.jp/news/be-smart-tokyo-r5/>)

unerryが採択されている「東京都スマートサービス実装促進プロジェクト『Be Smart Tokyo』」のうち、街の魅力やサービスの認知および行動変容を促す街のメディアサービス「街のメディア」分野でのサービス実装に参加。豊島園エリアの回遊性向上を目指し、駅や駅周辺施設のサイネージで街巡りコンテンツを配信。

実施結果



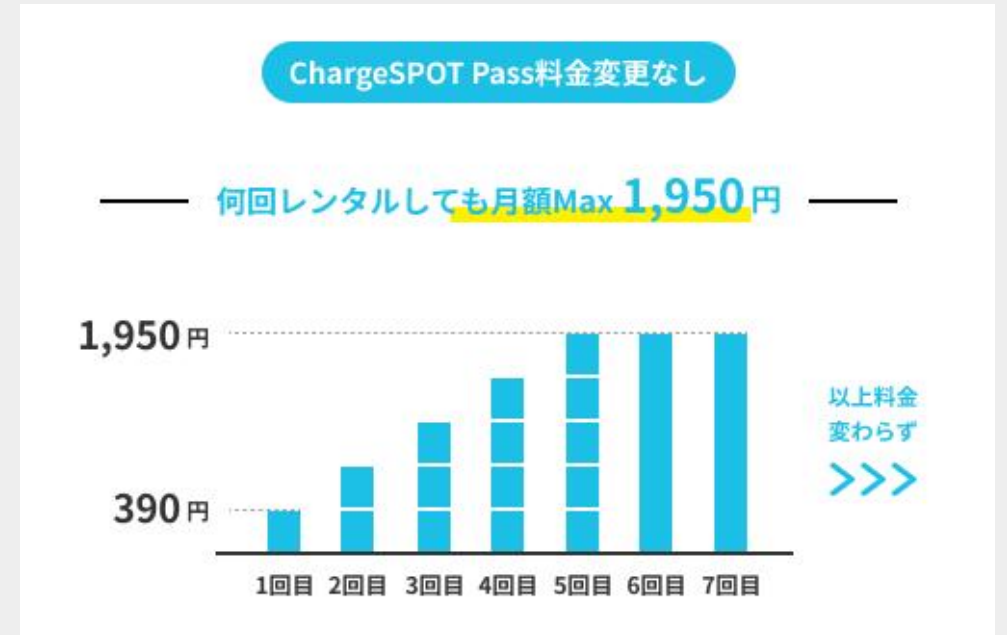
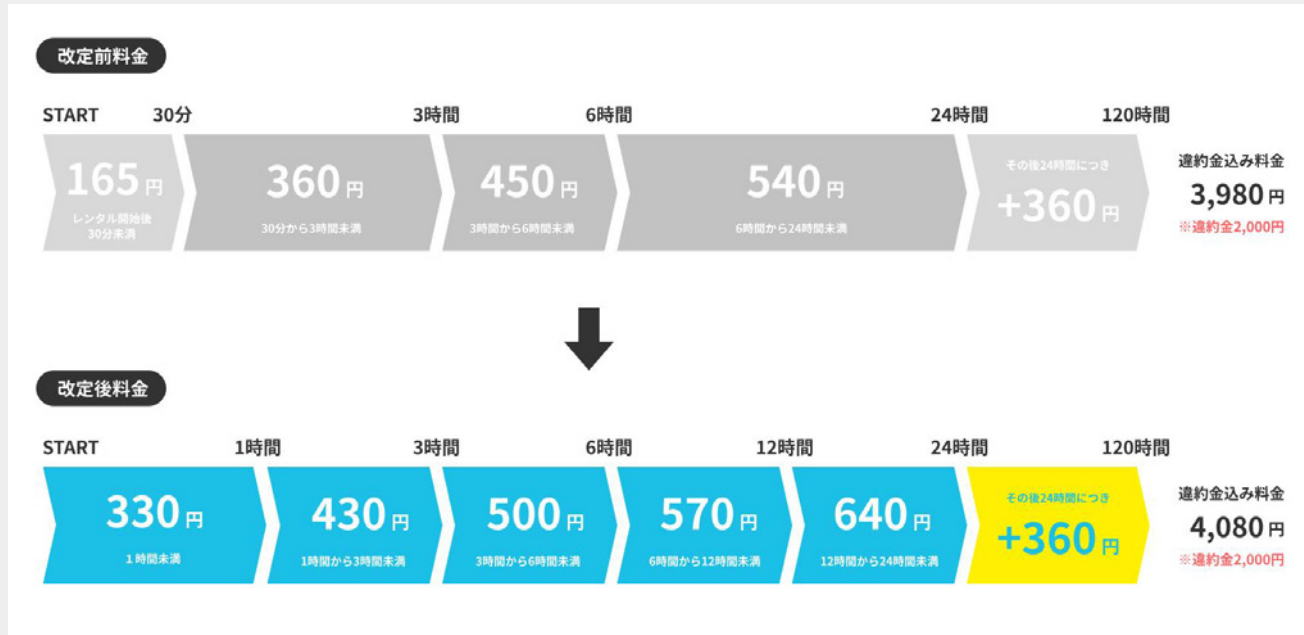
計測期間：2024年1月24日～2月25日
対象：練馬駅含む30駅に1分以上滞在した人
データ提供：株式会社unerry

駅構内のデジタルサイネージ広告接触者の対象店舗来店率は0.78%で、非接触者（0.29%）と比較すると、2.7倍に。対象店舗の回遊率は接触者が8.8%、非接触者が4.3%と、接触者の回遊率が2倍になった。「ChargeSPOT」のサイネージの広告宣伝効果が実証された。

今後も、街の回遊性の向上による観光振興やスマートシティの取り組みなどへのサイネージ活用を模索し、サイネージの価値向上を目指す。

レンタル数増加によるバッテリー不足に対応するため、7月1日から料金改定を実施予定。
30分以上1時間未満でご返却いただく場合の料金が360円から330円に。

2024年7月1日 9:00からの料金体系



利用ユーザーが少なかった30分未満の料金を廃止。
1時間未満の短期返却の場合、今までより料金は安くなる。
短時間返却にご協力いただくことで、バッテリーの回転数向上を目指す。

ChargeSPOT Passの料金は変更せず、
日常的な利用がしやすい状態を目指す。
ご加入により、1時間以上120時間まで390円で利用可能。

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。

FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2024 1Q 業績ハイライト
3. FY2024 1Q 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 2,774,944,085 円（資本準備金含む、2024年3月末時点）
従業員数	単体:128人 / 連結：242人（臨時雇用者含む、2024年3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
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を扱うECプラットフォームである株式会社ベロシティに入社。その後、INFORICHを共同設立、現在に至る。



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や資金調達のアドバイザー業務に従事。その後、教育系のスタートアップにCFOとして参画。2017年より株式会社ヤプリの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。



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
星 健一

1989年 JUKI株式会社に入社。2005年から株式会社ミスミのタイ法人の社長を経て、2008年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、経営メンバーとして小売り、マーケットプレイス、B2B部門の統括事業本部長を歴任。2020年にオアシックス・ラ・大地株式会社COO 執行役員、株式会社Popsicle社外取締役、2021年に株式会社メドレー 社外取締役、2023年に東海大学非常勤講師に就任。現在はAI inside株式会社、Social Good株式会社及び GROOVE株式会社の社外取締役、kenhoshi&Company 代表、静岡県アドバイザーボードを務める。2024年3月当社社外取締役就任。

Mission Statement

Bridging Beyond Borders

垣根を越えて、世界をつなぐ。

超越界限，连接全求。

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。

INFORMATION X RICH =

INFORICH

FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2024 1Q 業績ハイライト
3. FY2024 1Q 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

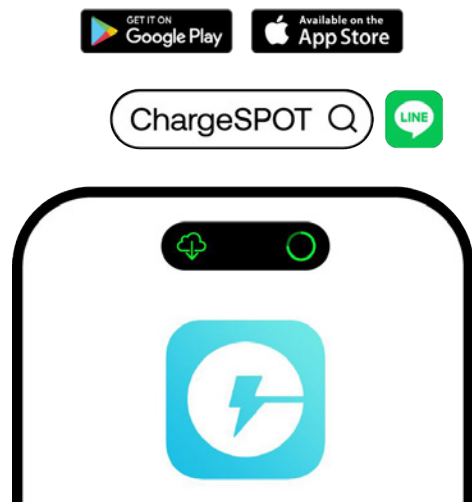
どこでも借りられて、



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、マカオ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、LINEやPayPayなどの各種対応アプリ内の機能を通じて、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

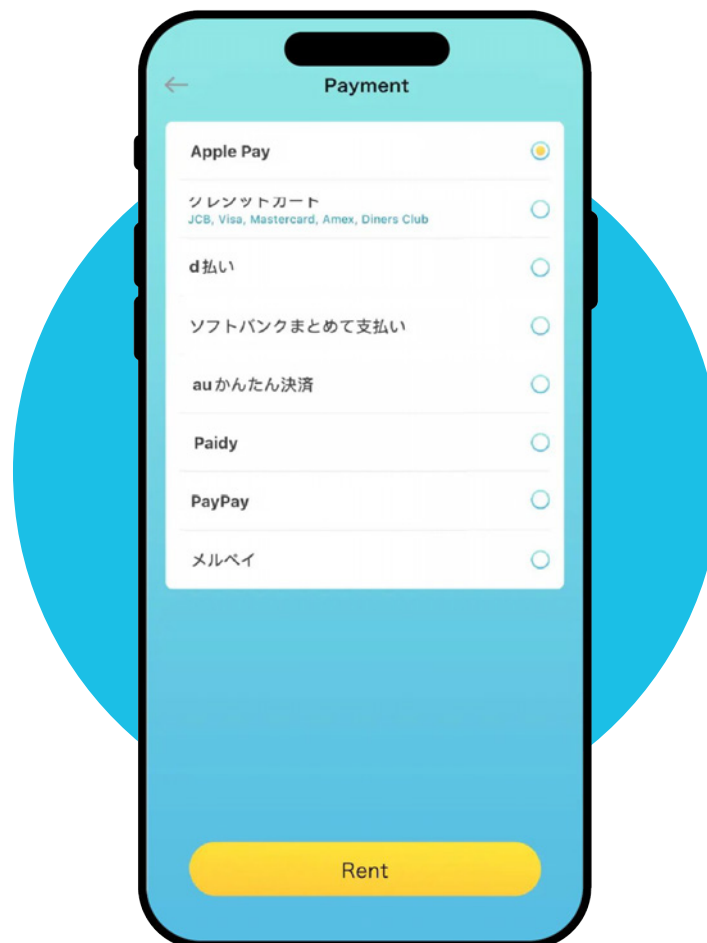
バッテリースタンドのスロットから出てくるモバイルバッテリーを取り出します。内蔵された3種類のケーブルから必要なものを選んでお持ちのデバイスに充電してください。

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)
- Apple Pay
- LINE Pay
- PayPay
- AEON Pay
- 楽天ペイ
- メルペイ
- Paidy
- WeChat Pay
- Alipay
- Union Pay
- Tポイント
- d払い

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**43,000**台

コンビニ	セイコーマート、セブン-イレブン、デイリーヤマザキ、ファミリーマート、ポプラ、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、近畿日本鉄道、近鉄リテーリング、埼玉高速鉄道、西日本鉄道、山陽電車、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、イマーシブフォート、キッズニア、サンリオピューロランド、スモールワールズ、ナガシマリゾート、ハウステンボス、フジテレビ、よみうりランド、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、ペルーナドーム、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、みずほPayPayドーム福岡
商業施設、オフィスビル コンベンション施設	A-FACTORY、DAIMARU、LA CITTADELLA、PARCO、SHIBUYA109、あおもり旬味館、アトレ、イオンモール、エスパル仙台、グランフロント大阪、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、弘前駅ビルアブリーズ、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、青森駅ビルラビナ、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2024年3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43,000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、モリバコーヒー、上島珈琲
ホテル	JR東日本ホテルメッツ、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、ドリーマーイン、ホテルニューオータニ、ホテルメトロポリタン、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2024年3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



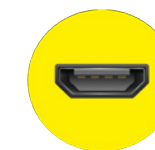
バッテリーの容量	5000 mAh
バッテリーの出力	DC5V/2A
重量	163 g
ケーブル	USB Type-C Lightning マイクロUSB
安全性	PSE適合 CQC16001139923
環境基準	GB31241 GB/T 35590-2017
iPhone iPad iPod	MFI認定済み
加工	抗ウイルス・抗菌加工 SIAA適合



USB ※1
Type-C



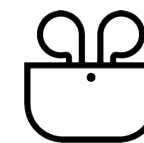
Lightning ※2



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



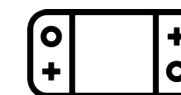
電子タバコ



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



“LL20-J” モデル



“LL40” モデル

自立型

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

自動販売機や券売機と一体化したモデルの開発・設置を実施。
生活導線上のあらゆるサービスと一緒に利用できる社会インフラの一部としての展開を進める。

自動販売機モデル

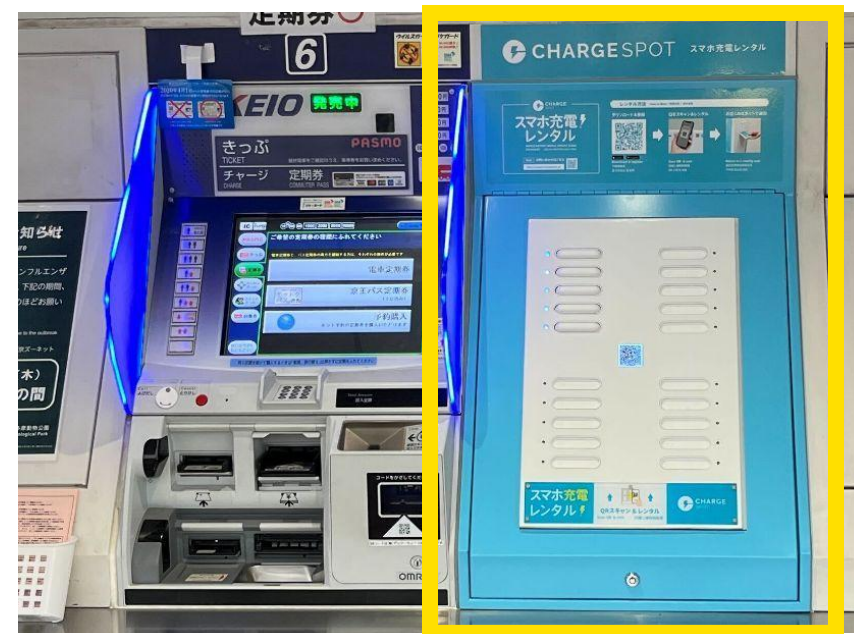


京急電鉄、西武鉄道を中心に15台設置

【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

券売機モデル



京王電鉄で32駅（34台）、京急電鉄で14駅（15台）設置

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

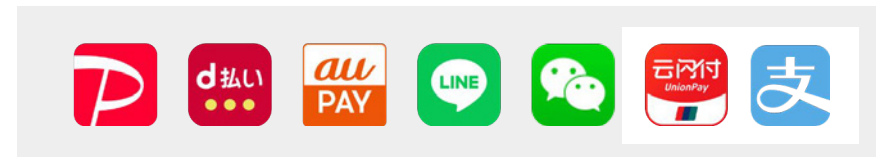
2024年3月段階では、月間利用者数の4%程度が訪日観光客だと想定され、今後も増加を見込んでいる。
 サイネージで多言語のご案内を表示するとともに、一部のスタンドにPOPを追加で掲示し利用を促している。



サイネージ画面に、英語、中国語、韓国語での案内を表示

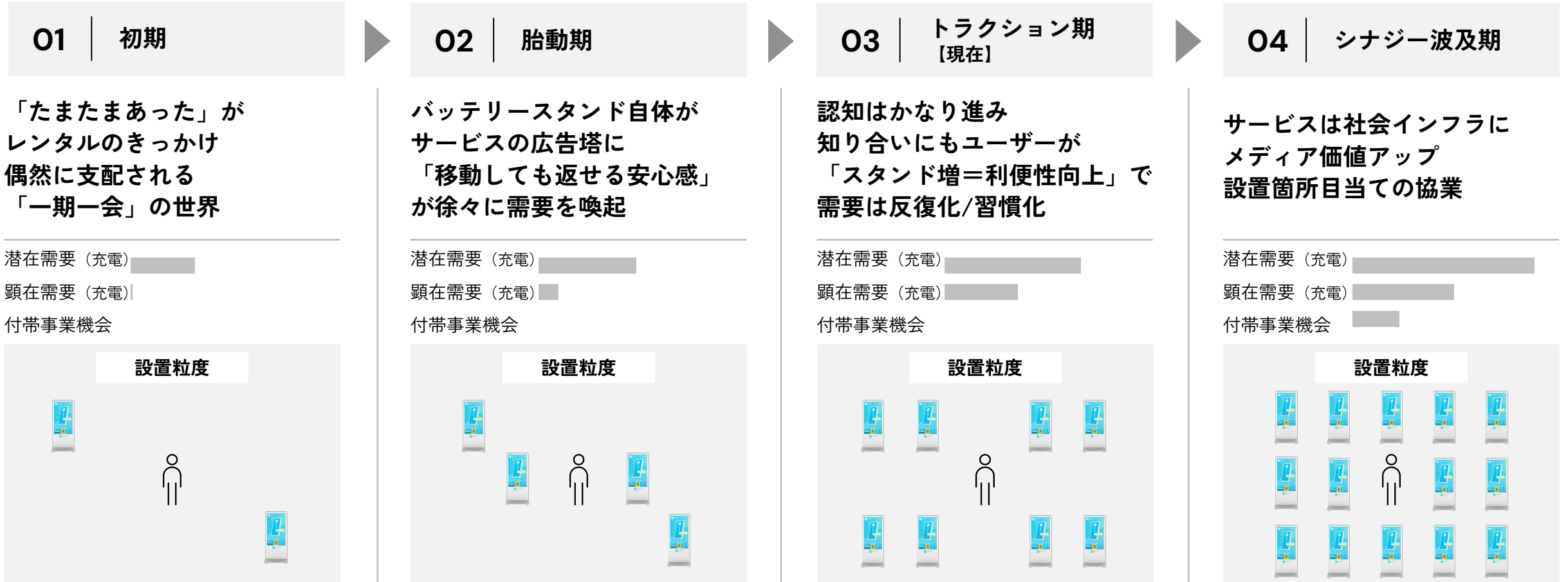


空港など、訪日観光客が多く立ち寄るところには多言語でのPOPを掲示。
 旅行者は短期滞在が多いため、
 基本的には日本語のPOPを優先して掲示していく。



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

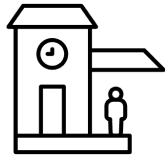
具体的な審査基準



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



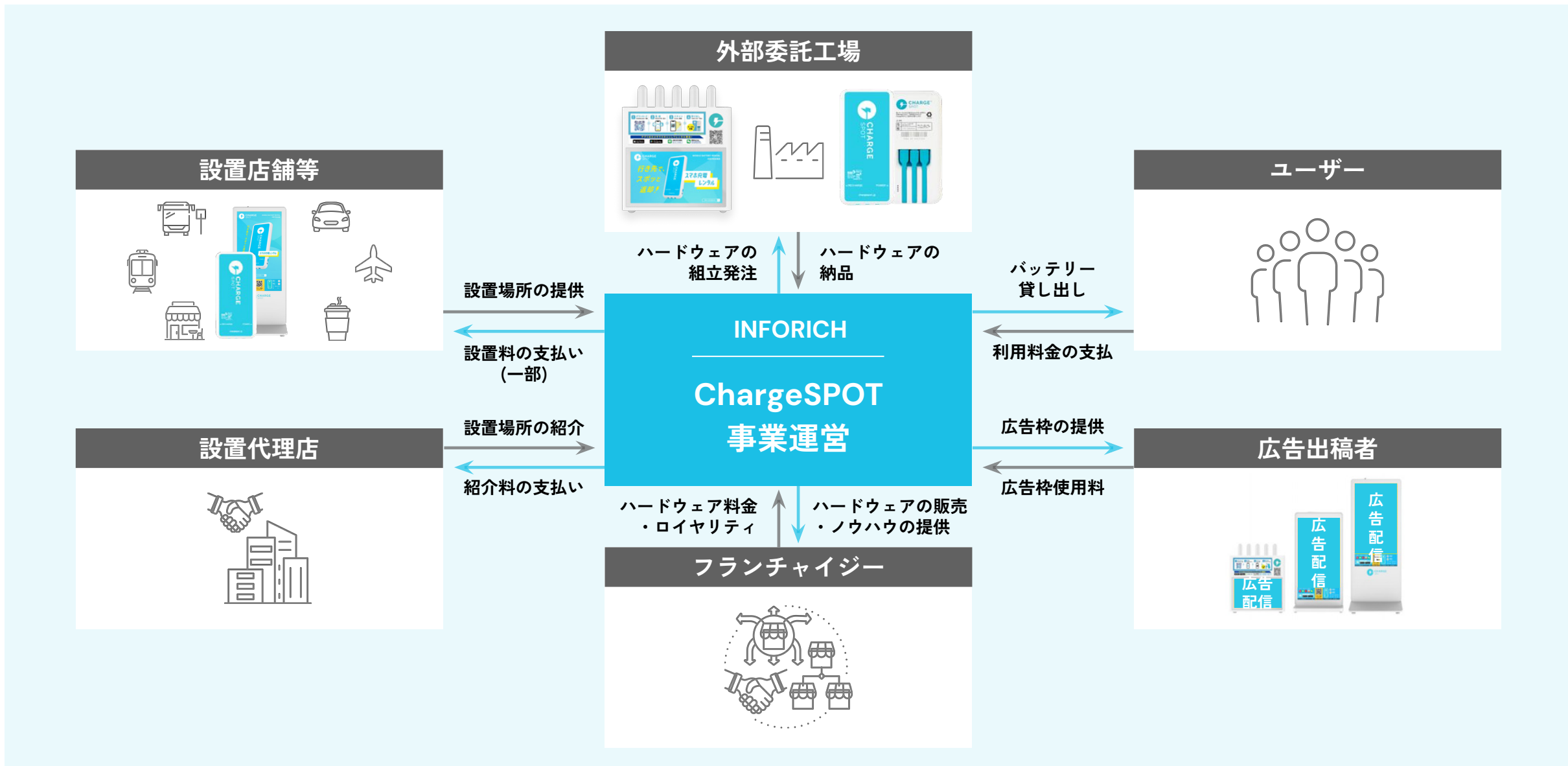
既存台の稼働

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。
原価の抑制も実施したことから、投資回収期間の短縮化がさらに進む。

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	20日	
バッテリー スタンド		LL40	40個	0.4%	32日	
		LL20-J	20個	9.4%	199日	
		M10	10個	3.9%	5年	347日
		S10 S10-A	10個	24.1% 19.2%		104日 101日
		S5	5個	42.7%		101日

※ 投資回収期間：2024年3月時点の日本でのバッテリー稼働率もしくはスタンドごとの平均1日売上を基とした
※ 各ハードウェアコスト(原価にキitting・配送・設置の諸費用)のリクープにかかる期間

Appendix : ChargeSPOTの収益構造



FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2024 1Q 業績ハイライト
3. FY2024 1Q 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

デロイト トーマツ グループが発表したテクノロジー・メディア・通信（以下、TMT）業界の収益（売上高）に基づく成長率のランキング「Technology Fast 50 2023 Japan」において、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率681.1%を記録し、ノミネートされた50社中4位を受賞。

50

Technology Fast 50
2023 Japan WINNER

Technology Fast 50 2023 Japanは、デロイトが世界規模で開催しているTMT業界における成長企業を表彰する国毎のランキングプログラムの日本版。TMT業界での成長性や成功のベンチマークであり、今回で21回目の開催になる。上場・未上場企業を問わずTMT業界に含まれる企業からの応募をもとに、過去3決算期の収益（売上高）成長率の上位50社がランキングされる。

プログラムの詳細 (<http://www.deloitte.com/jp/fast50>)

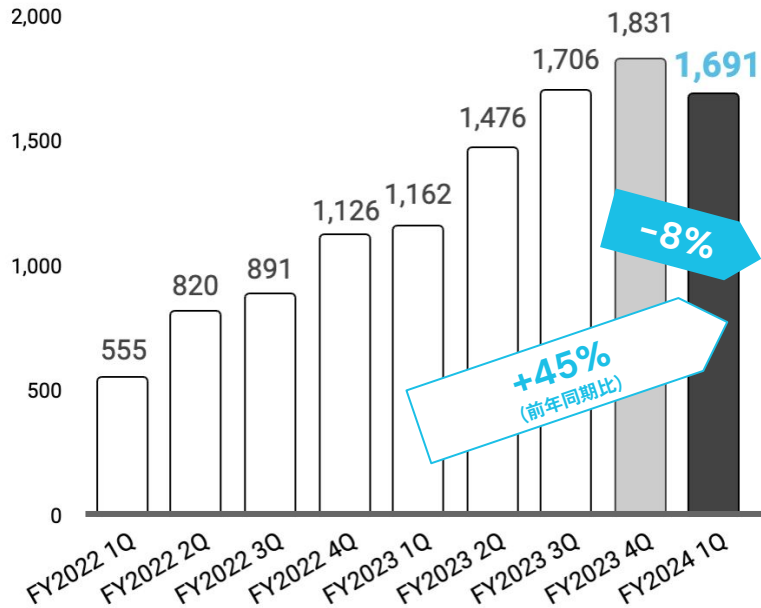


季節性の影響で売上高が減少するも予算通り。

BPR実施や株式取得のための調査などによる費用の増加によりQoQで営業利益も減少したが、2Q以降改善見込み。

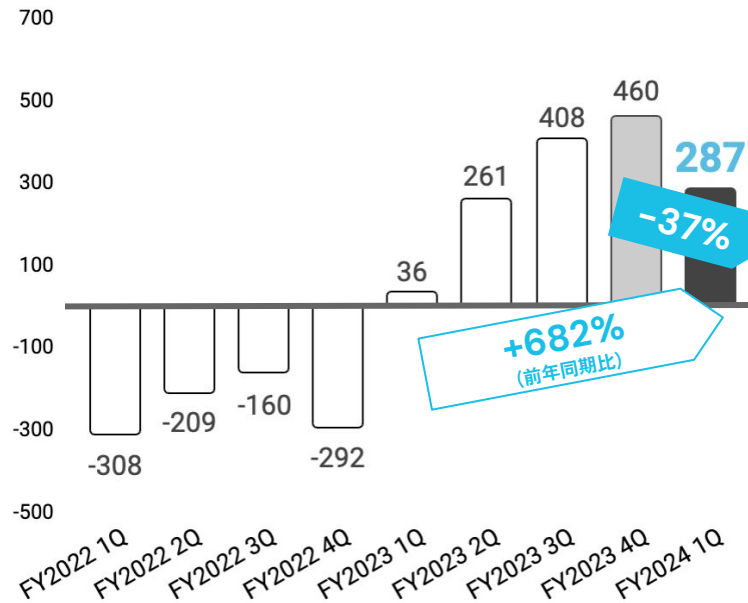
売上高

単位：百万円



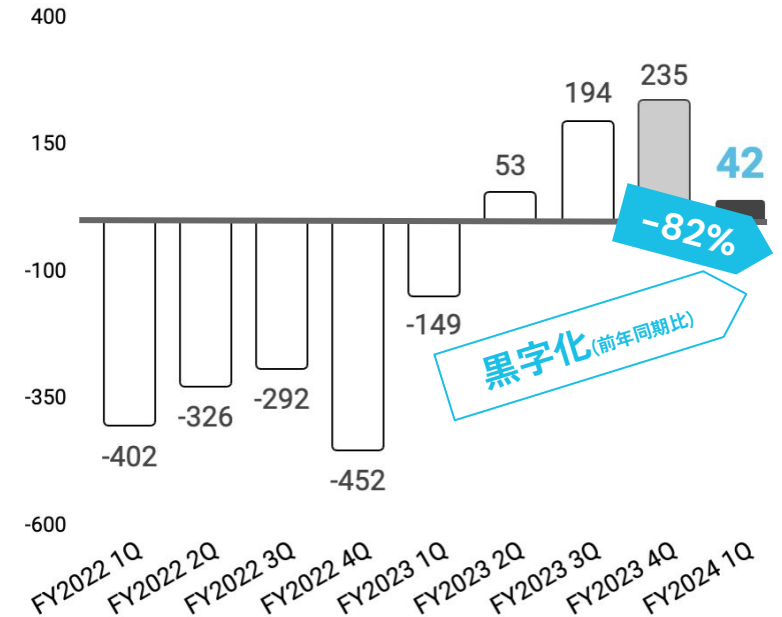
EBITDA

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



全ての項目で昨年比を上回る実績を達成。
季節性により売上高が減少したものの、営業利益は黒字。

単体損益計算書

単位：百万円

	四半期会計期間				
	FY2023 1Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	1,162	1,831	1,691	+45 %	-8 %
EBITDA	36	460	287	+682 %	-37 %
営業利益	-149	235	42	-	-82 %
営業利益率	-13 %	13 %	2 %	-	-11 pt

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



展開エリアが増加し、グローバルエリアでのレンタル数が90万回を突破

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)

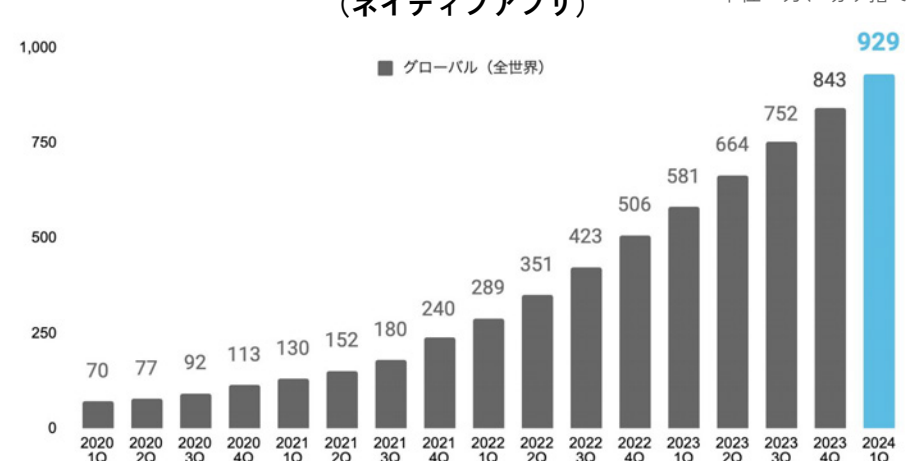
単位：万、切り捨て



FC展開エリアでも20万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)

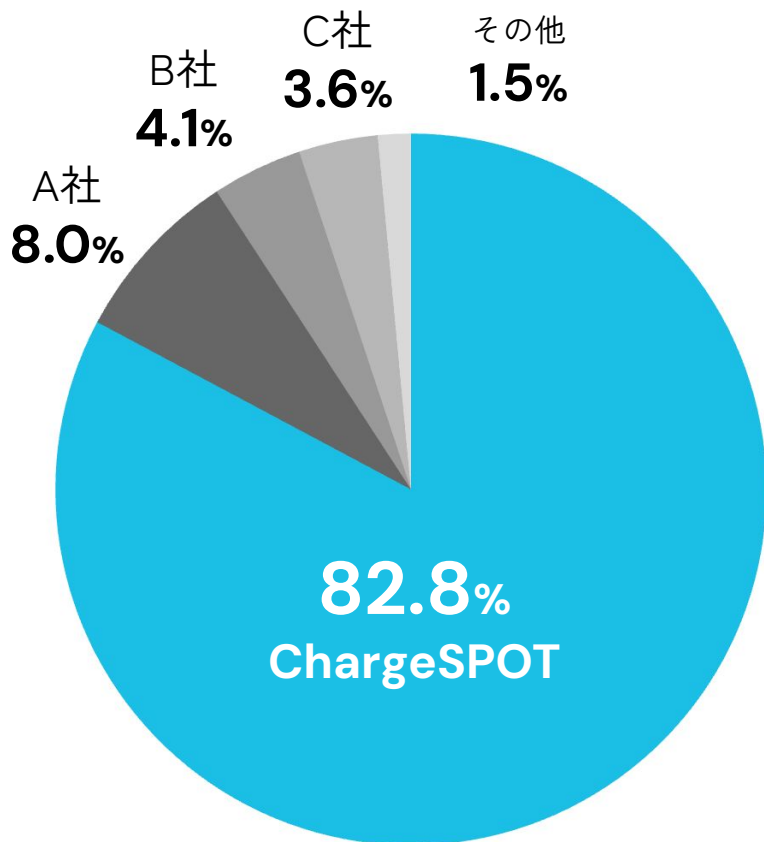
単位：万、切り捨て



グローバルでのダウンロード数が920万回を突破

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	43,070
A社	4,163
B社	2,139
C社	1,874
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。**

1Q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 (対面開催・オンライン配信)	1回	CEO CFO	通期決算説明会をハイブリッド形式で実施。あわせて約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60回	CFO IR担当者	国内外問わず実施。新規投資家及びIPOロードショー以来の取材も増加。
個人投資家向け決算説明会 (オンライン)	1回	CEO CFO	湘南投資勉強会主催で、オンライン開催。約180名が同時接続。
地方での説明会の実施	3回	CEO CFO	証券会社のご協力のもと、地方都市での説明会を実施し、約100名が参加。
毎月末の質問開示の開始	-	IR担当者	毎月末、直近で多かったご質問と当社の見解をまとめ、任意開示として公表。
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 ✓ 1Qの季節性について ✓ 業績予想から上振が発生する要因で考えられるもの ✓ 今後の国内での設置拡大戦略/拡大余地 ✓ オーストラリア「Ezycharge」の取得について

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) ✓ IRイベントへの参加など、投資家との接点の増加を目指す ✓ 毎月末の投資家からの質問への回答開示を継続 ✓ 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

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。

設置先に関わる事項

リスクターム：中長期
顕在化可能性：低

大規模な設置を行っているアカウントでの設置停止

当社グループでは、ユーザーにとって利便性が高いという理由から、コンビニエンスストアへの設置が相対的に多くなっている。

複数のコンビニエンスストアチェーンへの設置を実施しているほか、コンビニエンスストア以外の鉄道駅、携帯電話ショップ、飲食店、小売店などの幅広い業種への設置を行っているが、何らかの理由で大手コンビニエンスストアへの設置契約が継続的に行われない場合、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。

多様な設置場所の確保と、設置先との連携の強化を実施

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。当社では設置数が多い業種に対しては社内担当部署を設け、設置先の担当者との連携を密に行っている。日々のレンタル数の推移などからバッテリースタンドの不具合を早く検知しているほか、設置場所の改善や販促物設置の提案を行うなど、設置後のフォローにも取り組んでいる。

今後も幅広い業種の様々な場所に設置を行うことで、リスクの低減を行うとともに、より使いやすいサービスにすることを目指していく。

※ 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、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

FY2024 第1四半期 決算説明資料 目次

1. 決算説明資料 サマリー
2. FY2024 1Q 業績ハイライト
3. FY2024 1Q 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）

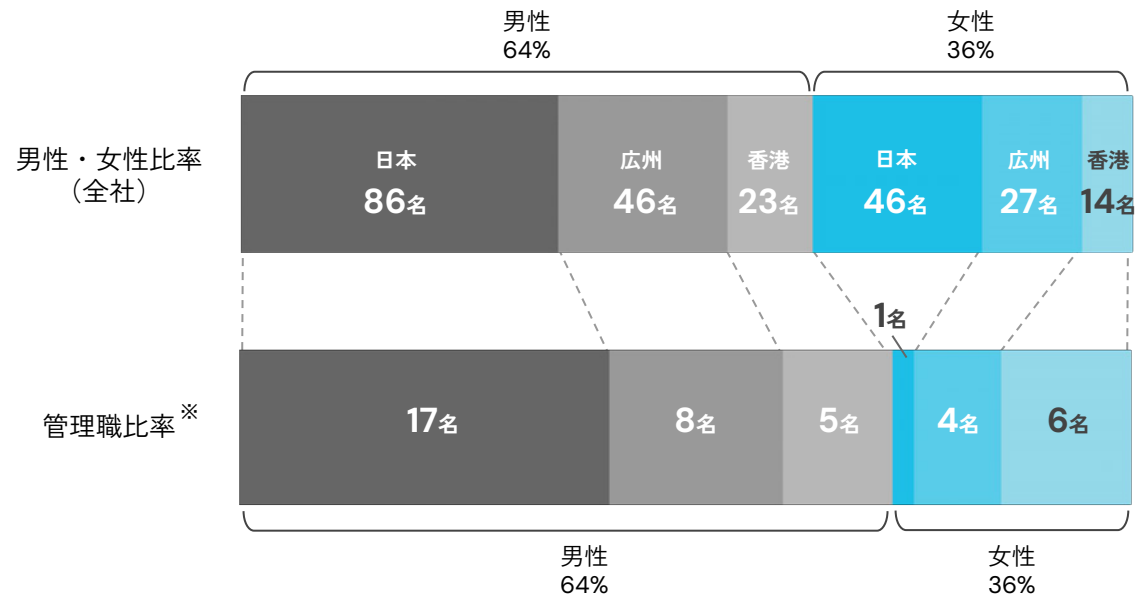
上場会社にふさわしいリスク管理を実施するとともに、経営基盤を強化して、中長期的に企業価値を向上させる。

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

今後も「ChargeSPOT」の展開を国内外で加速させると共に、新たなビジネスを見つけ・展開していくためには多様な人材による視点と多彩な能力が必要であると認識し、採用と働く環境づくりを行ってきた。

【連結】従業員および管理職における男女比率



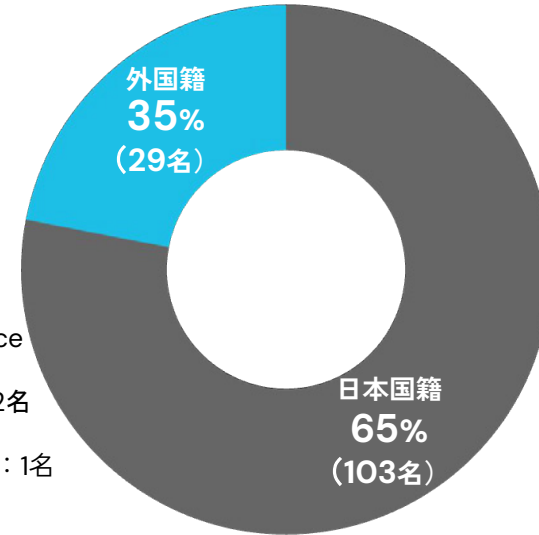
【女性管理職比率】 日本：5.6% / 広州:33.3% / 香港:54.5%

全社的には単体、連結ともに女性比率は低いとは言えないが、日本における女性管理職比率が5.6%と低い点が課題。

【単体】外国籍社員比率

外国籍社員 所属部署

- Internal Audit:1名
- Business Intelligence (データ分析):1名
- Overseas:2名
- Product:9名
- Engineering:9名
- Operational Excellence (知財):1名
- Corporate Planning:2名
- HR&GA:2名
- Finance&Accounting:1名



社内に対応可能な言語

- 日本語
- 中国語
- 北京語
- 広東語
- 台湾語
- 長沙語
- 合肥語
- 韓国語
- インドネシア語
- 英語
- フランス語
- イタリア語
- スペイン語
- ポルトガル語

日本法人内の外国籍比率は35%で、様々な部署で外国籍社員が活躍。日本国籍者にも多言語が話せる人が多く、社内に対応できる言語は8以上。

INFORICHの経営の中核には「多様なものが混在する中にこそ、多くの可能性がある」という信念がある。多様な人材が活躍できる組織にするため、カルチャーサーベイの中に重点領域を設定し、向上を目指す。日本法人の女性管理職比率の向上にも重点的に取り組んでいく。

【単体】カルチャーサーベイの結果

多様性を活かすための施策

	全体	男性	女性	2024年11月目標 (全体)	他社平均 (全体)
多様性の尊重と理解	4.0/5.0	4.0/5.0	4.0/5.0	4.2/5.0	3.8/5.0
心理的安全性の担保	3.6/5.0	3.5/5.0	3.7/5.0	3.8/5.0	3.7/5.0
個別環境の理解と尊重	3.9/5.0	3.9/5.0	4.0/5.0	4.1/5.0	4.2/5.0

働きやすい環境を整えるとともに、社員同士のコミュニケーションの活性化を促す施策を実施。今後もさらなる拡充を行い、より良い環境づくりに取り組む。

- コアタイムなしのスーパーフレックスタイム
- 定期的な、全社での対面会議「CONNECT」の実施（香港・広州からはオンラインで参加）
- 他部署の人を含む3人以上でランチに行く場合はランチ代に補助を出す「コミュニケーションランチ制度」
- 外国籍社員への日本語講座の提供
- 社内コミュニケーションツールのプロフィールへの、資格・趣味の記載を推奨

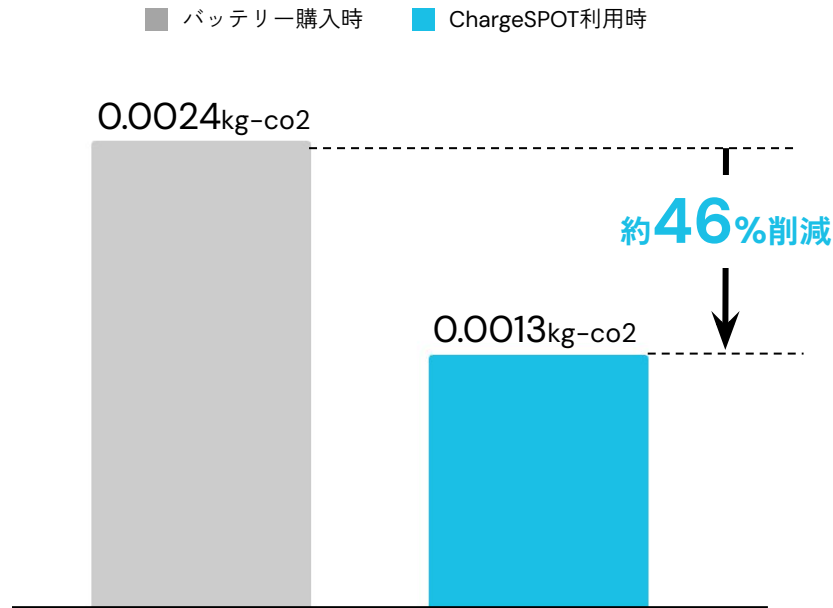
「多様性尊重と理解」については、現状でも他社より高いスコアを記録。「心理的安全性の担保」「個別環境の理解と尊重」も全体として高いが、他社と比べると改善の余地がある。

FY2024の目標

- カルチャーサーベイ：重点領域3つについて、それぞれ0.2%の向上を目指す。
- 女性管理職比率：日本法人において、現在5.6%→2024年中に10%に上げるため、採用と育成に取り組む。

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46%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



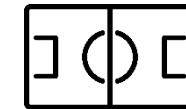
ChargeSPOTユーザー全体でのCO₂削減量(国内)

160,651kg-co₂e

↓ 森林のCO₂吸収量に変換すると...



4 個分の



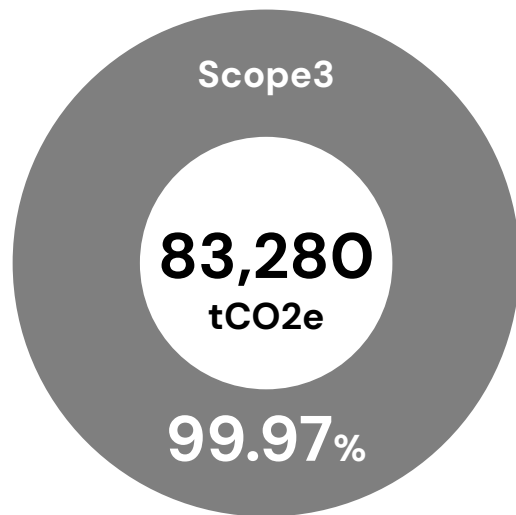
26 面分の



※ 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

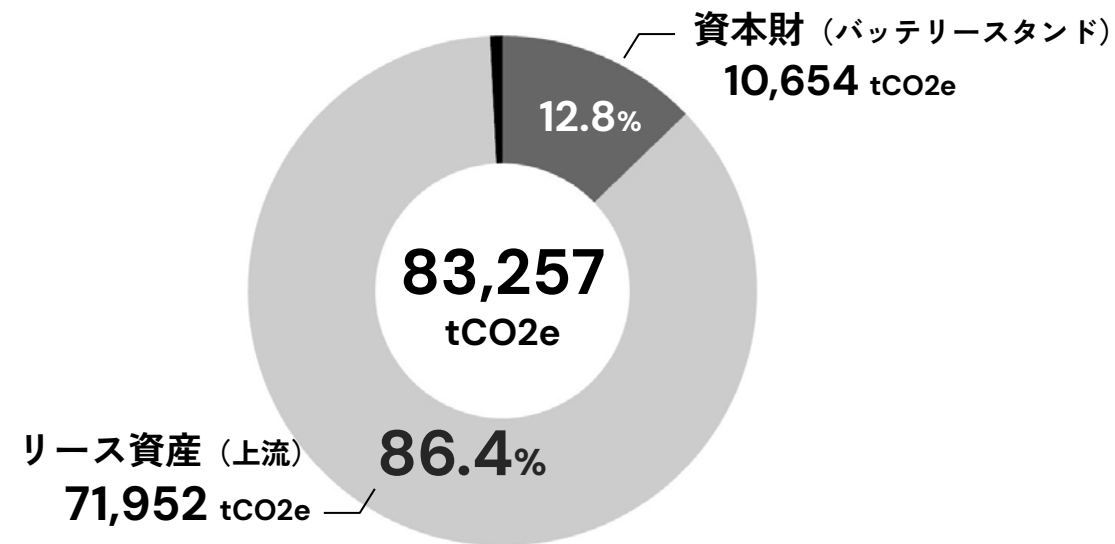
2023年度のCO₂排出量の算定を日本・香港子会社・中国子会社を対象に実施。
子会社数値の組入と共に、算定した数字の精緻化も行なった。

総排出量 (連結)



オフィスでは基本的に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0.03%にとどまる

Scope3排出量 (連結)



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、中国、香港のグループ会社の排出量を含む。
※ 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。
※ 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・FY2023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	22.6	0.03%
スコープ3		83,257	99.7%
	1 購入 ※バッテリーの購入によるもの	308	0.37%
	2 資本財 ※バッテリースタンドの購入によるもの	10,654	12.8%
	3 その他燃料	-	-
	4 輸送(上流)	192	0.04%
	5 事業廃棄物	32.4	0.04%
	6 従業員の出張	14.8	0.02%
	7 従業員の通勤	104	0.13%
	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	71,952	86.4%
	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		83,280	-

※ 上記の排出量は、日本法人、中国、香港のグループ会社の排出量を含む。

※ 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。

※ 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再資源化を実施している。
使用できなくなったバッテリースタンドおよびバッテリーについては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再資源化を実施。
小型のものも当社が費用を負担することで、100%の再資源化を実現。



有価買取→再資源化

当社が費用を負担→再資源化

資源有効利用促進法にもとづき、自治体により産業廃棄物処分業および特別管理産業廃棄物処分業の許可を受けた企業に再資源化を依頼、モバイルバッテリーの安全かつ適切な再資源化を実施。



環境情報を基礎から解説するメディア「アスエネメディア」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。

ASUENE

×



Thank you for your interest.

INFORICH