

Rebase

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社Rebase

(東証グロース: 5138)

2023年6月

- ① 会社概要
- ② 事業概要
- ③ 成長戦略
- ④ 2023年3月期 通期決算
- ⑤ 2024年3月期 業績予想

Appendix

① 会社概要

② 事業概要

③ 成長戦略

④ 2023年3月期 通期決算

⑤ 2024年3月期 業績予想

Appendix

会社概要

会社情報

会社名	株式会社Rebase
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 4-26-18 原宿ピアザビル 5階
代表取締役	佐藤 海
設立日	2014年 4月 8日
資本金	1億6,739万円 (2023年 3月末時点)
従業員数	30 名 (2023年 3月末時点)
事業内容	レンタルスペースの 予約プラットフォーム「インスタベース」の運営





Vision

一人ひとりの「らしさ」であふれる世界

あらゆる場所で様々な人たちが思いのまま自分らしく活動している
いつだって気軽に集える場があり 自らを表現できる機会があり
そこでしか得られない体験がある

一人ひとりの想いで満ち溢れ 至るところで交流が生まれ
次第に活気が帯びてくる

一つの「場」から生まれた活気は
「街」にそして「国」全体へと広がっていく

一人ひとりの「らしさ」であふれる世界へ

Mission

「できる」をあたりまえに



佐藤 海 | 代表取締役CEO

Kai Sato

法政大学キャリアデザイン学部に入學後、
大學を休學しシリコンバレーへ渡米。

De Anza Collegeにてビジネスの勉強をする傍ら、
様々なスタートアップにインターンとして参加し、
約3年間の留學生活で経営や起業の知見を得る。

留學中に法政大學を卒業し、帰國後の2014年4月に
株式会社Rebaseを設立。



取締役CTO

高島 裕二

Yuji Takabatake

東京工業大学工学部を卒業。
在学中、自然言語処理の研究を応用した技術を活かし、
2008年に東京工業大学発ベンチャーを共同創業。
CTOとして自然言語処理システムやウェブサービスの開発に携わる。
シリコンバレーに渡り、研究者向けコミュニティサービスの開発・運営を経験。
帰国後創業期のスタートアップ数社に参画した後、
2014年4月に株式会社Rebaseを共同創業し、取締役CTOに就任。



取締役COO

石田 アレックス

Alex Ishida

San Jose State Universityを卒業後、Ernst&Young、FlyData株式会社や
Uber Japan株式会社などの企業勤務を経て、グロース・マーケティングや
事業戦略立案、組織づくりを担当。
Uber Japanでは「Uber Eats」の企画、立ち上げに携わり、
「新しい食のあり方」を提案。
2017年5月に株式会社Rebaseに参画、取締役COOに就任。



取締役

大辻 琢磨

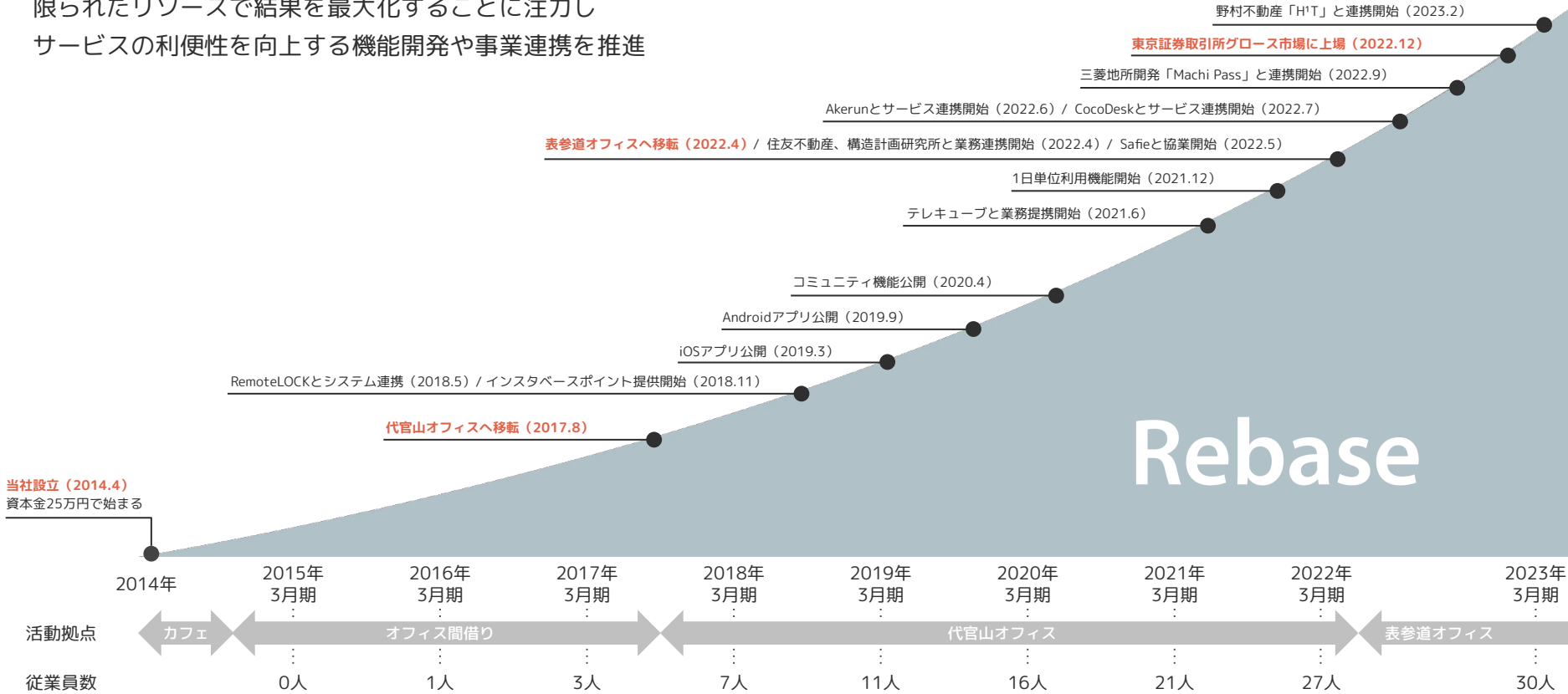
Takuma Otsuji

早稲田大学社会科学部卒業後、ヤフー株式会社にてEコマース事業や
情報提供サービス事業を担当し、営業・ビジネス開発・営業企画に携わる。
その傍ら、ソフトバンクアカデミア第1期生として経営や戦略を学ぶ。
その後、2016年にサイジニア株式会社にて社長室シニアマネージャーとして
営業・事業開発・マーケティングを担当。
2017年8月に株式会社Rebaseに参画、2021年7月に取締役に就任。

会社概要

成長の軌跡 (1)

限られたリソースで結果を最大化することに注力し
サービスの利便性を向上する機能開発や事業連携を推進



(1) イメージ図。横軸は事業年度を表し、当社の年度別の活動拠点と当時の年度末時点における従業員数を記載しています。

① 会社概要

② 事業概要

③ 成長戦略

④ 2023年3月期 通期決算

⑤ 2024年3月期 業績予想

Appendix

事業概要

インスタベースのビジネスモデル

インスタベース上で成立した予約に対する手数料のみ
初期登録料や月額掲載料など一切ない「完全成果報酬モデル」



当社の売上はスペース利用料から控除する手数料のみ
残りの大半の金額を月末締め・翌月末払いでスペース掲載者へお支払い

事業概要

ユーザーに寄り添った料金体系

わかりやすくシンプルな料金体系で利便性の高いサービスを提供
使いたい時に使いたい分だけ。予約を受け付けた時だけ。だから安心。

スペース利用者



スペース利用料のみ

その他に発生する料金は一切なし

登録料 0 円

月額会員費用 0 円

その他手数料 0 円

スペース掲載者



成約手数料のみ

スペース利用料に対して最大35%の手数料率

初期費用 0 円

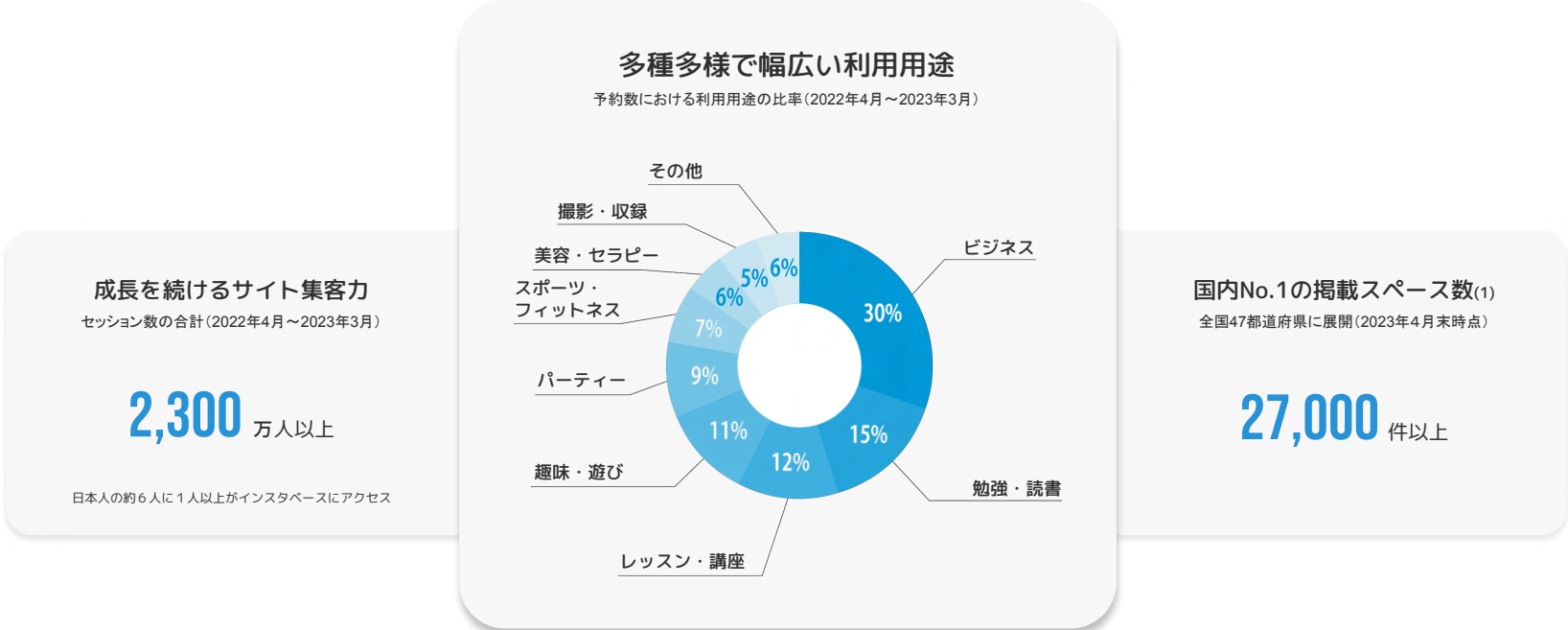
月額掲載料 0 円

システム利用料 0 円

事業概要

幅広い利用用途でマッチング効率を追求したプラットフォーム

ウェブマーケティングを中心とした効率的な集客で、幅広い利用用途で予約数を最大化
利用目的に応じて選べる多種多様なスペースを全国で27,000件以上掲載



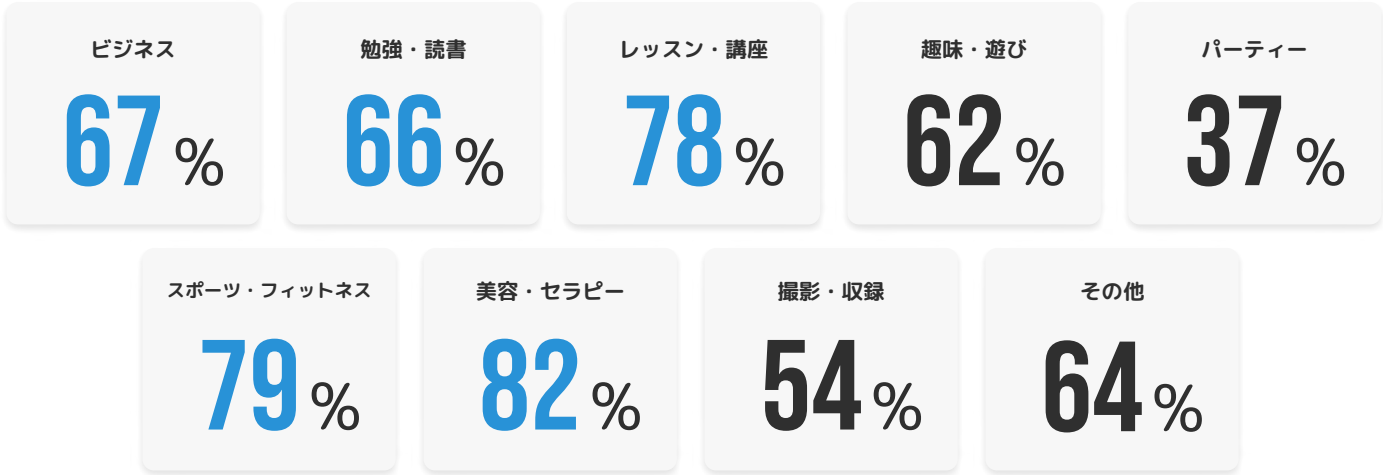
(1)「スペースシェアリングサービス カオスマップ2022年版」(モノオク株式会社による調査)に記載された日本国内のレンタルスペース領域に属するシェアリングサービス各社における掲載スペース数を調査 (2023年3月29日時点)

事業概要

リピート率⁽¹⁾の高い利用用途でストック型の成長を実現

創業時より日常的に場所を必要とする利用用途の開拓に注力

既存ユーザーによるリピート利用がストックされていくことで安定的な成長基盤を構築



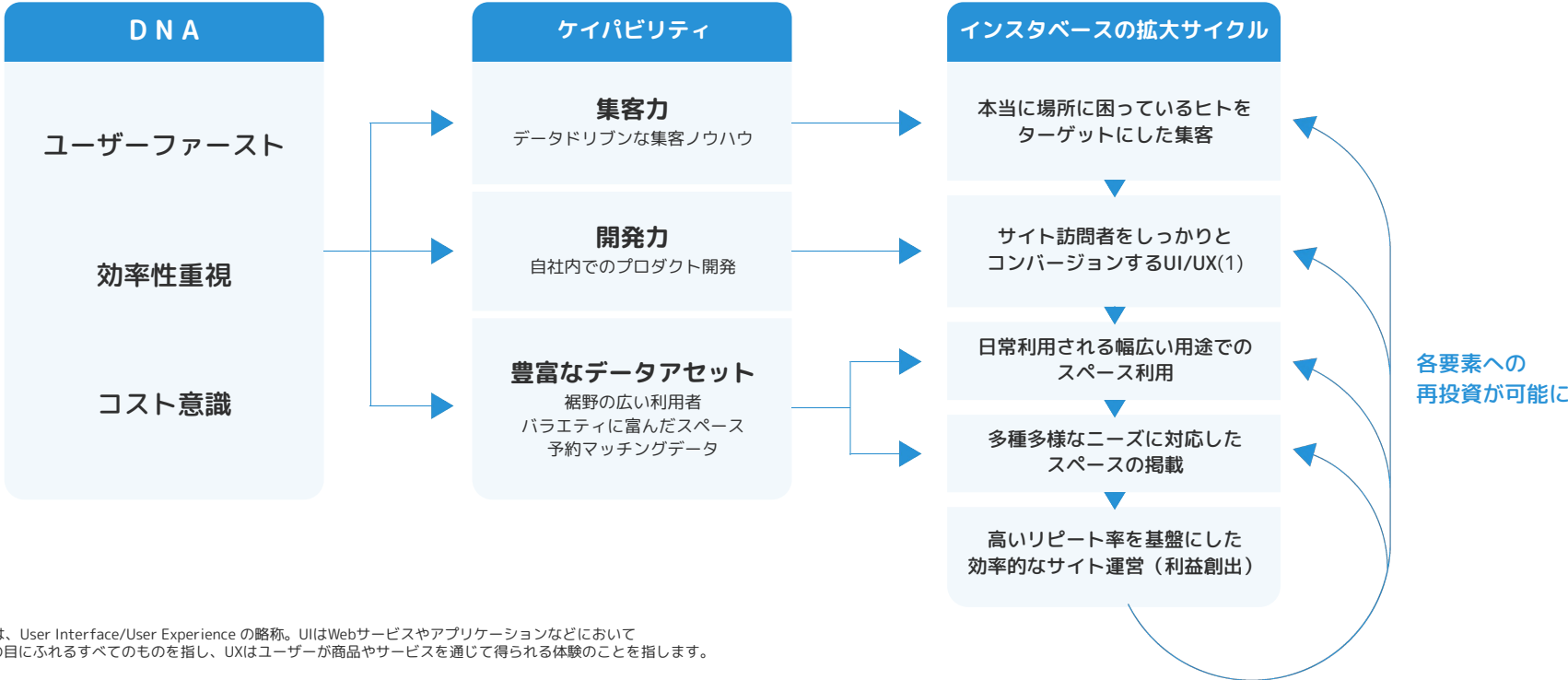
全体平均リピート率 **66%**

(1) 同一用途で2回以上予約している方による予約数の割合。2023年3月期実績。

事業概要

インスタベースの成長を支える当社の強み

ビジョンとミッションの実現のため、創業時の原体験を強みに生産性の高い経営体制を構築
強みを生かした事業拡大サイクルを循環させることで持続的な成長が可能に

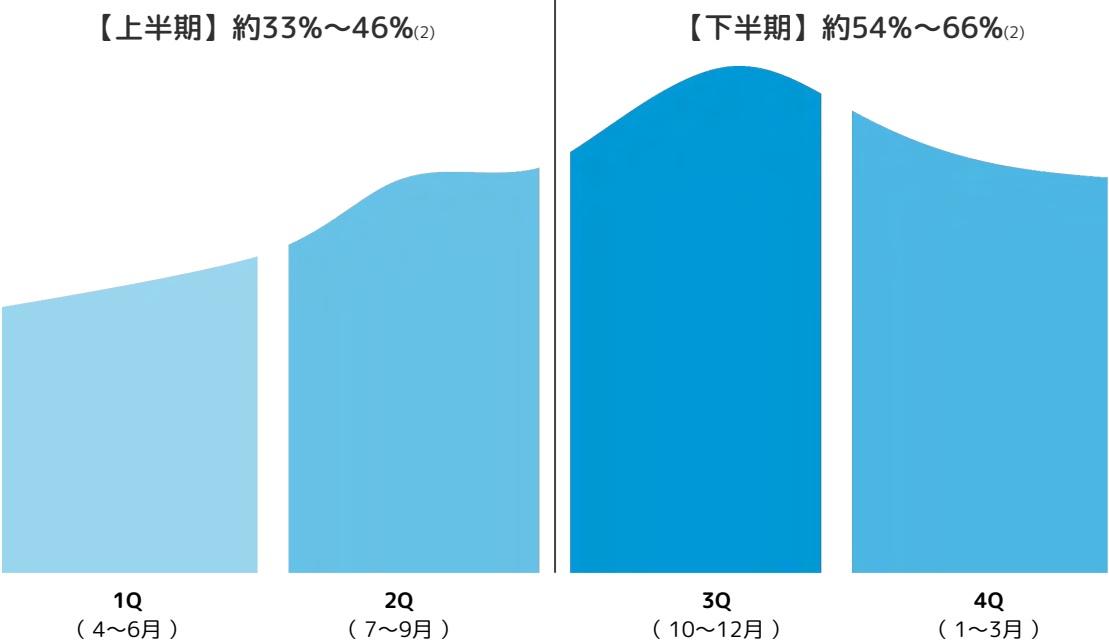


(1) UI/UXとは、User Interface/User Experience の略称。UIはWebサービスやアプリケーションなどにおいてユーザーの目にふれるすべてのものを指し、UXはユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験のことを指します。

事業概要

レンタルスペース領域におけるシーズナリティ⁽¹⁾

インスタベースへの認知とニーズが最も高まる時期は、当社第3四半期である「10月～12月」
利用総額等の各種重要指標は下半期に偏重して大きくなる傾向がある



(1) シーズナリティを表したイメージ図となります。
(2) 過去5期分の実績を元にレンジで記載しています。

① 会社概要

② 事業概要

③ 成長戦略

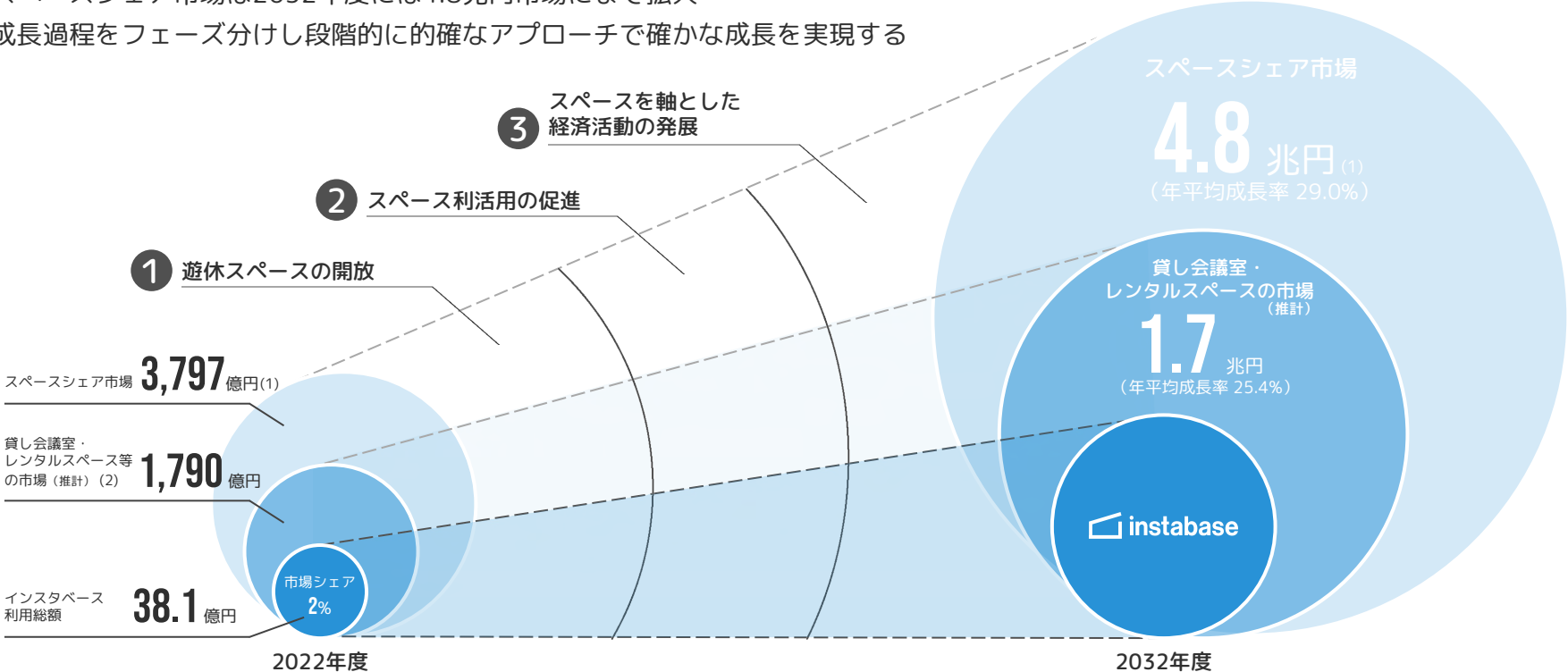
④ 2024年3月期 業績予想

⑤ 2023年3月期 通期決算

Appendix

市場規模

スペースシェア市場は2032年度には4.8兆円市場にまで拡大
成長過程をフェーズ分けし段階的に的確なアプローチで確かな成長を実現する



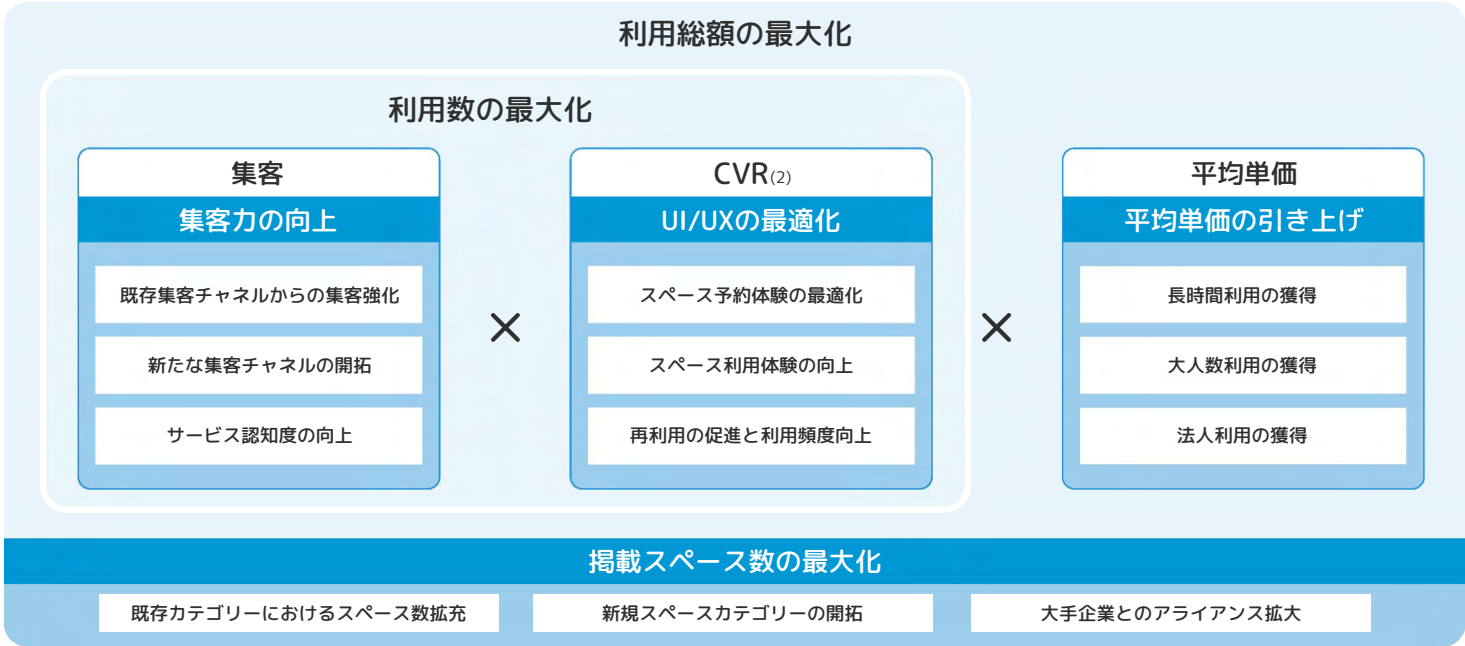
(1) 株式会社情報通信総合研究所「シェアリングエコノミー関連調査 2022年度調査結果」(2023年1月 発表) より引用

(2) 「2018年版 サービス産業要覧」(株式会社富士経済ネットワークス)、「自動車関連インフラシステム/パーキング&シェアサービスの市場予測 2019」(株式会社富士経済)、「貸会議室市場に関する調査(2019年)」(矢野経済研究所によるプレスリリース) から当社にて推計

成長戦略

インスタベースの成長戦略

各重要指標を向上させるための施策を着実に実行し利用総額を最大化
 サービス体験の向上を図りリピート率およびLTV⁽¹⁾を最大化することで事業拡大へ

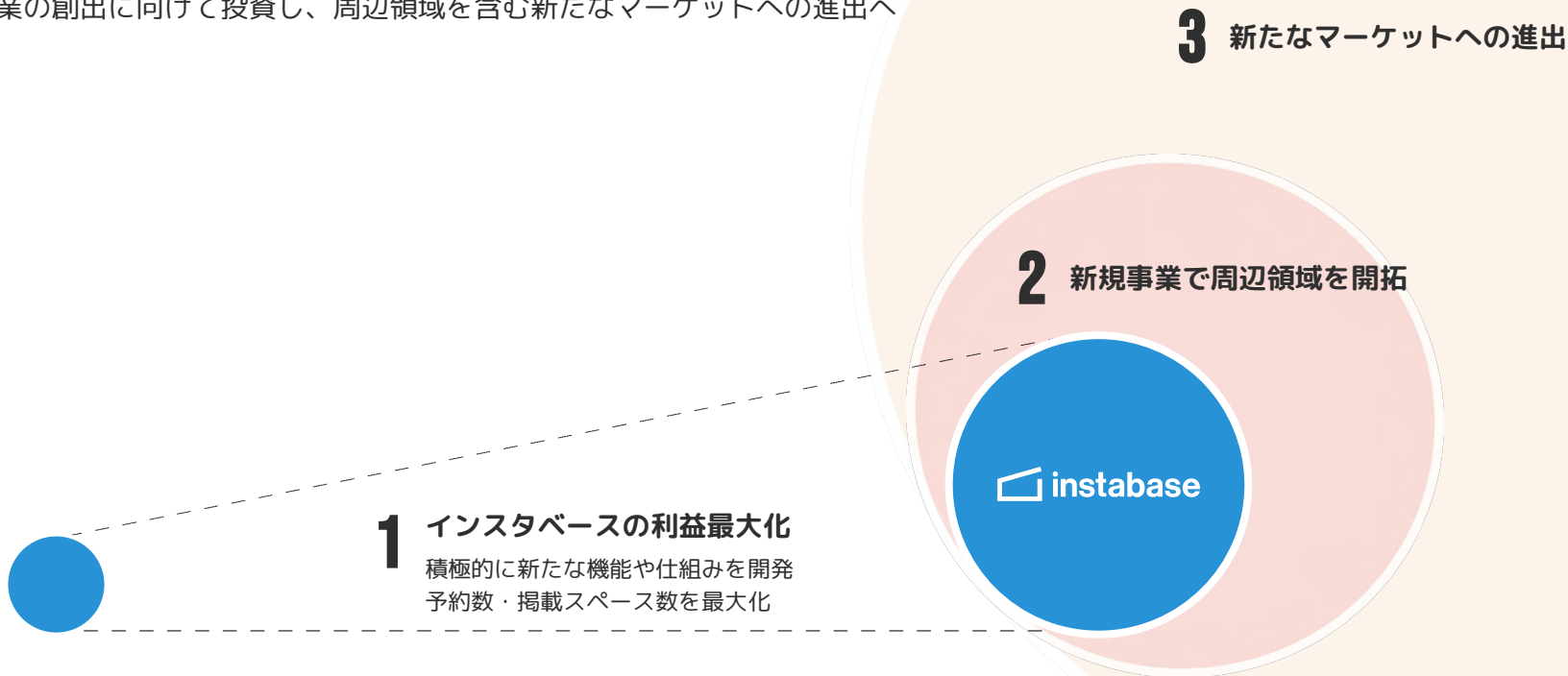


(1) LTVとは、Life Time Value (ライフタイムバリュー) の略称。「顧客生涯価値」を指し、「一人のユーザーが、その取引期間を通じて企業にもたらす価値の合計」を意味します。
 (2) CVRとは、コンバージョンレートのことで、集客に対する予約転換率を意味します。

成長戦略

既存事業の成長を主軸においた新規事業の展開

既存事業である「インスタベース」によって生み出される利益を最大化
 新規事業の創出に向けて投資し、周辺領域を含む新たなマーケットへの進出へ



① 会社概要

② 事業概要

③ 成長戦略

④ 2023年3月期 通期決算

⑤ 2024年3月期 業績予想

Appendix

2023年3月期 通期決算

重要指標の構成

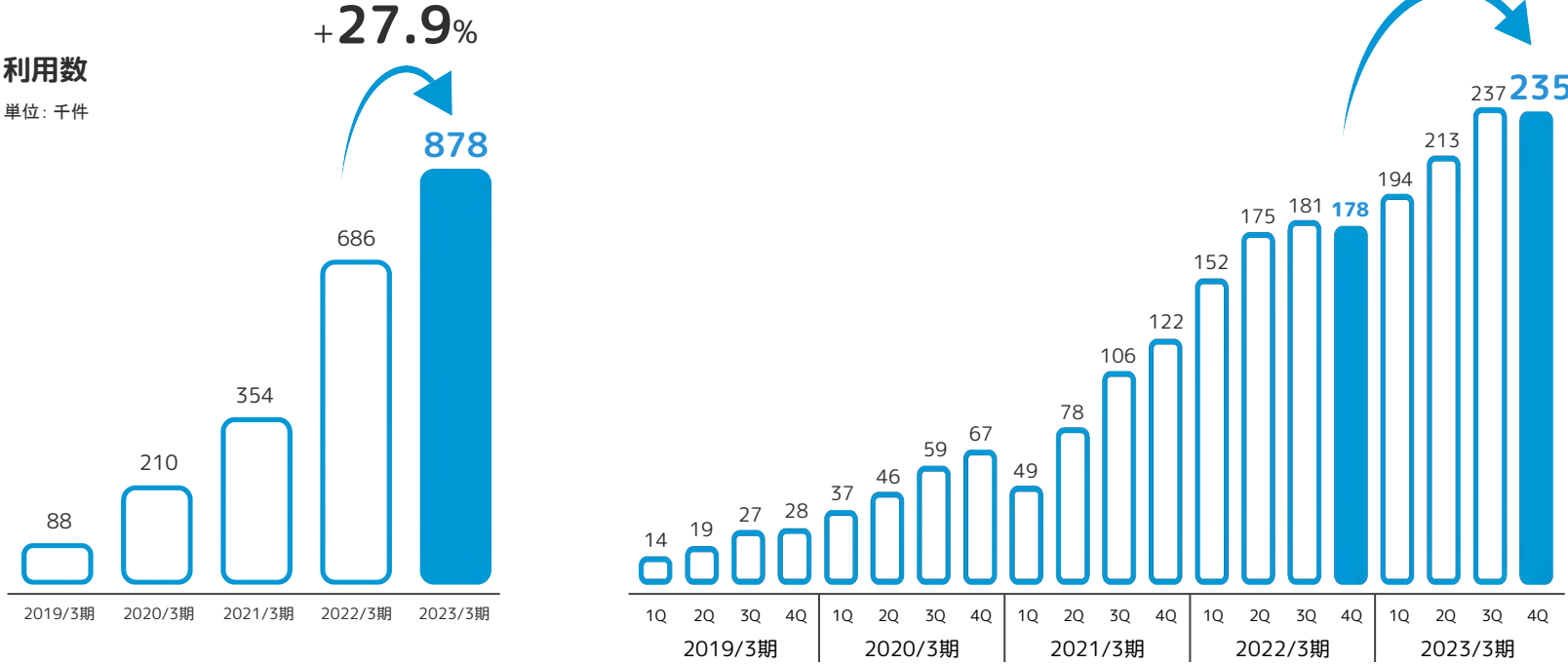
インスタベースにおける最重要指標は「利用総額」
「利用数」と「平均単価」の成長が「利用総額」の大きな成長に



2023年3月期 通期決算

重要指標の成長推移：利用数

マーケティング施策やUI/UX⁽¹⁾改善によってリピート率の高い用途で利用数を拡大
 期末に向けて成長率を堅調に伸ばし、第4四半期は前年同期比32.1%増



(1) UI/UXとは、User Interface/User Experience の略称。UIはWebサービスやアプリケーションなどにおいてユーザーの目にふれるすべてのものを指し、UXはユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験のことを指します。

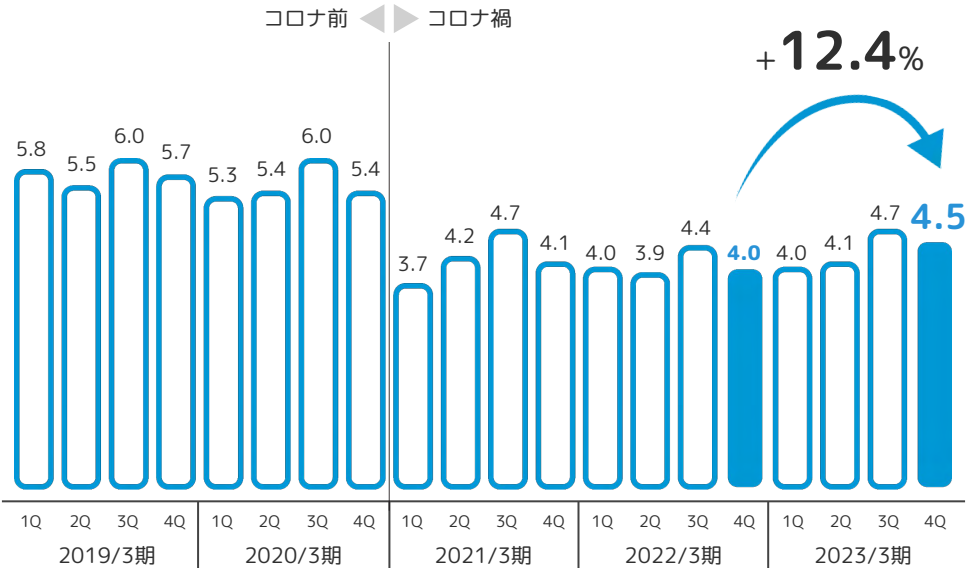
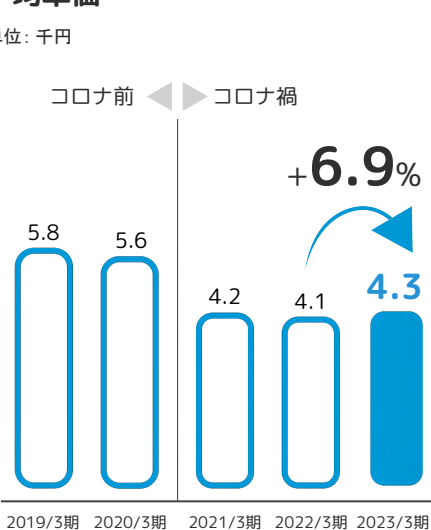
2023年3月期 通期決算

重要指標の成長推移：平均単価

予約あたり利用人数の増加や長時間利用の増加が単価の成長に寄与
コロナの収束に向けて対面での活動が戻り始めたことにより通期での平均単価は前期比6.9%増

平均単価

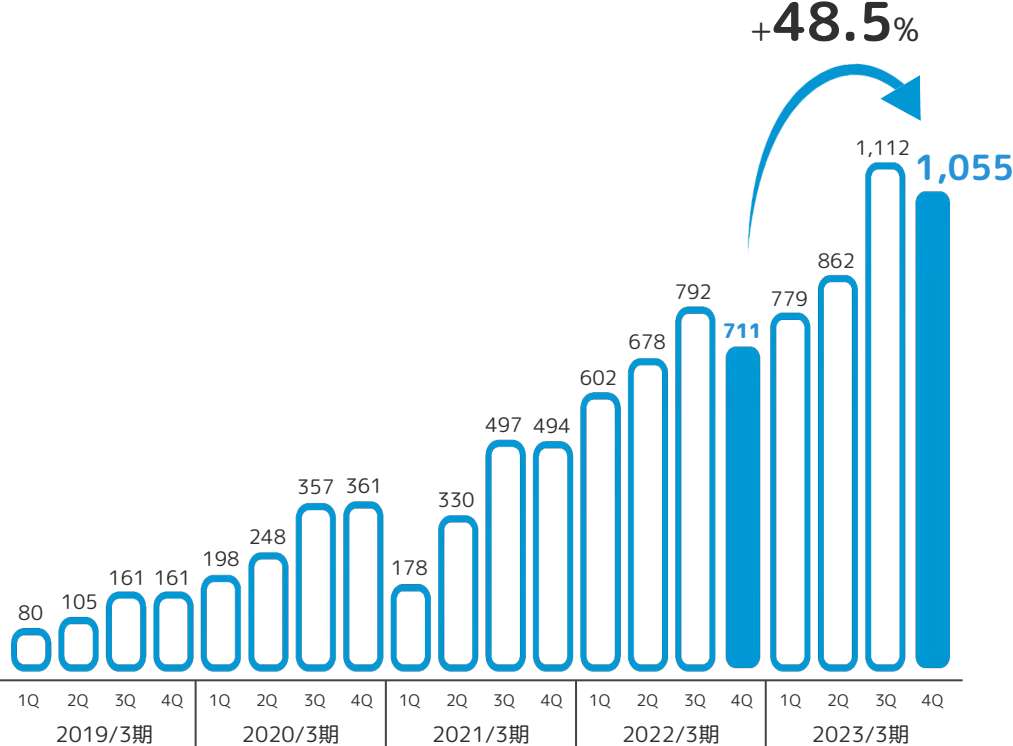
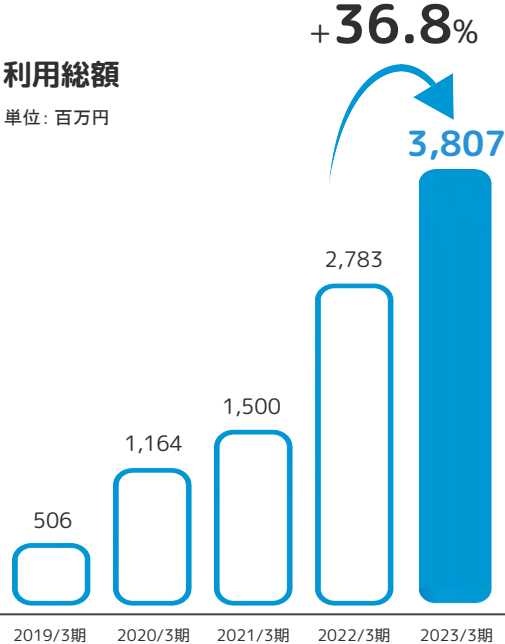
単位：千円



2023年3月期 通期決算

重要指標の成長推移：利用総額

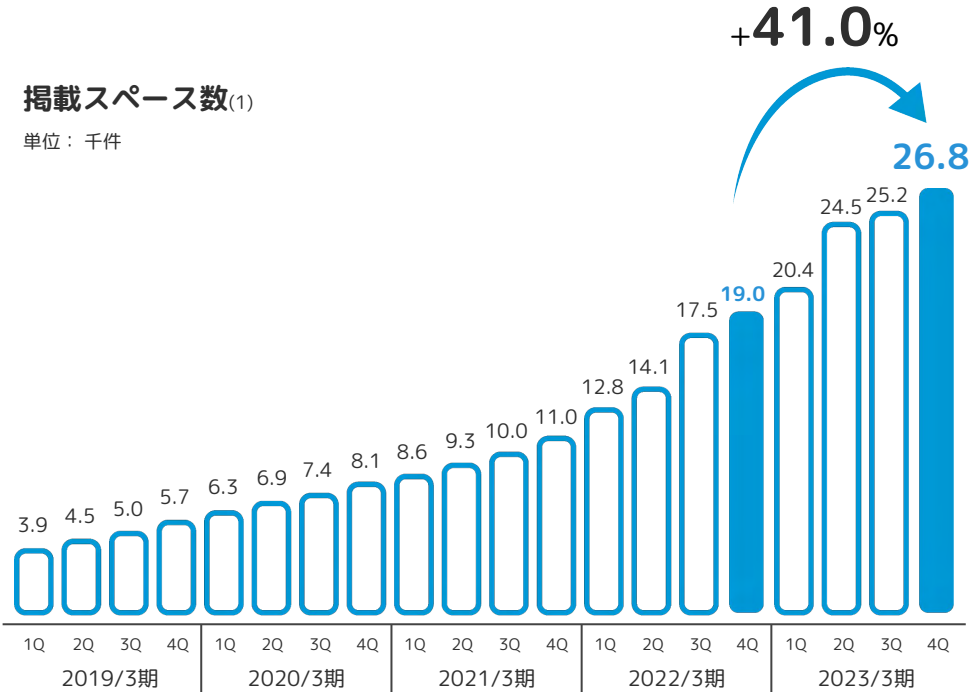
第4四半期はコロナによって縮小していた利用用途が回復を見せ始め、前年同期比で48.5%増と大きく成長
通期においても利用数と平均単価を向上させたことにより過去最高の利用総額を実現



2023年3月期 通期決算

重要指標の成長推移：掲載スペース数

自然流入に加えて大手企業とのアライアンスにより掲載スペース数は大きく拡大
 今後もオンラインでの自然流入と大手企業とのアライアンスにより掲載スペース数の最大化を目指す



(1) 掲載スペース数は、各期末の末日の掲載スペース数となります。

2023年3月期 通期決算

2023年3月期 通期業績

売上高から当期純利益までのすべての指標で過去最高を更新

修正後の業績予想を上回り、営業利益率20%を確保した上で増収増益で着地

(単位：百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	2023年3月期 業績予想 (2023年2月修正)	修正後業績予想 達成率
売上高	890	1,160	+ 30%	1,156	100%
営業利益	211	255 (22%)	+ 21%	235	108%
経常利益	211	248 (21%)	+ 18%	228	109%
当期純利益	139	158 (14%)	+ 13%	146	108%

※ () 内は対売上高比率

2023年3月期 通期決算

通期トピックスサマリ：掲載スペース数の増加

マンションの共用スペース

(連携開始時期：2022年4月)

マンション付帯の共用施設を入居者限定のレンタルスペースとして予約・利用が可能



住友不動産

店舗スペース

(連携開始時期：2023年1月)

車移動をメインに業務をされている方向けのワークスペース
国道沿いやICから車で数分で、無料の駐車場付きという好条件



京都トヨタ

サテライト型シェアオフィス

(連携開始時期：2023年2月)

野村不動産株式会社が手掛ける法人会員向け
時間貸しワークスペース「H1T」が予約可能に



H1T
HUMAN FIRST TIME

ホテル

(連携開始時期：2022年7月)

デユースで使えるホテルの客室スペース
全国の駅前・空港や新幹線駅など交通の要衝に立地



ワークブース

(連携開始時期：2022年7月)

リモートワーク等に使える個室型ワークブース
主に全国各地の駅構内やオフィスビル・商業施設等に設置



カラオケルーム

(連携開始時期：2022年8月)

ビジネスやパーティーでも使えるインターネットカフェや
防音性の高い環境が整備されたカラオケの個室スペースを掲載



店舗スペース

(連携開始時期：2023年1月)

移動可能でくり返し使えるエコプロダクト
「モバイルスペース」を「レンタルスペース」として活用

U-SPACE by 三協フロンテア

2023年3月期 通期決算

通期トピックスサマリ：UI/UX⁽¹⁾の改善

スペース画像

(連携開始時期：2022年12月)

RICOH360 Toursで撮影したスペースの360度画像をインスタベースに掲載できる機能の提供を開始
360度画像によって見学する必要なく安心して予約が可能に

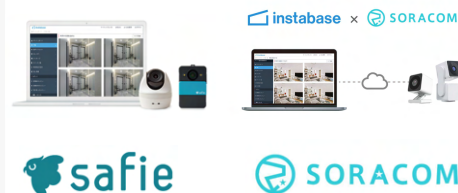


RICOH360 Tours

クラウド録画カメラ

(連携開始時期：2022年5月、2023年3月)

スペース掲載者はインスタベースの管理画面から、遠隔で取得した映像の確認が可能
防犯対策の強化や運営業務の効率化を実現



AI自動生成機能

(連携開始時期：2023年3月)

ChatGPTを活用したスペースページ作成を簡易化する「AI自動生成機能」の提供を開始



スマートロック

(連携開始時期：2022年6月)

インスタベース経由での予約に対し、暗証番号や解錠用URLを自動発行および予約者に自動送信
カギの受け渡しの自動化を実現



在庫機能

(連携開始時期：2022年7月)

同じ施設内に同じタイプのスペースが複数ある場合、1スペースで複数の在庫を管理できる機能の提供を開始

アプリリニューアル

(連携開始時期：2022年6月、2022年8月)

マップや利用料金・キーワードなど、検索に必要な機能を追加
またレンタルスペースをさまざまな切り口で紹介する「instabase Meet」の提供を開始

トップページリニューアル

(連携開始時期：2022年12月)

インスタベースのトップページをリニューアルし、レンタルスペースの魅力を伝えるコンテンツを充実

(1) UI/UXとは、User Interface/User Experience の略称。UIはWebサービスやアプリケーションなどにおいてユーザーの目にふれるすべてのものを指し、UXはユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験のことを指します。

2023年3月期 通期決算

通期トピックスサマリ：集客力の向上

インフルエンサー コラボ企画

YouTuberやインスタグラマーとコラボ
掲載スペースを利用してもらい、様々なテーマで撮影



家電製品のお試し利用

(連携開始時期：2023年1月)

アイリスオーヤマ株式会社と新たな体験を目的とした連携を開始
レンタルスペース内で、アイリスオーヤマ製品の利用が可能に



各種クーポン・ポイント施策

インスタベースの利用促進のため、季節やテーマに合わせて
クーポンやポイントを活用した販促施策を実施



オンライン決済

(連携開始時期：2022年11月)

予約時に、自分に適した手段を選択することができるよう
新たな決済方法を追加



「Machi Pass」連携

(連携開始時期：2022年9月)

街での体験・活動の活性化を目的に、
インスタベースとMachi Passを連携した利用者が
レンタルスペースをお得に利用できる連携を開始



ネットワークプリント連携

(連携開始時期：2022年11月)

コンビニのマルチコピー機を活用したプリント支援サービスで連携開始
掲載者向けにスペース利用ガイドや利用促進用の広告掲示物などの
プリントサービスを提供



2023年3月期 通期決算

通期トピックスサマリ：その他

本社オフィス移転

(2022年4月)

社内の「結束力」をより一層生み出すことを目的とし、「糸を編む」をデザインコンセプトとした本社オフィスを表参道に移転



東京証券取引所グロース市場に株式上場

(2022年12月)

2022年12月16日に東京証券取引所グロース市場に株式上場
資本金を8,275万円から1億6,739万円に変更



調達資金使途

サービスに対する認知拡大や新規ユーザーの獲得による事業拡大を目的に、広告宣伝および採用強化に資金を投下
上場時の調達資金は計画通りかつ効果的に充当できており、計画した資金使途に変更なし

資金使途の内容		2023年3月期		2024年3月期	2025年3月期	想定充当額 (累計)
		想定充当額	充当実績額	想定充当額	想定充当額	
広告宣伝費	パフォーマンス広告やオンライン・オフライン含めた認知広告など、様々な広告チャネルを活用し、サービスの認知度向上及びスペース利用者の獲得	3百万円	3百万円	100百万円	40百万円	143百万円
採用費	今後の業容拡大及び持続的な事業成長のため、開発部門や営業部門をはじめとした優秀な人材の確保を目的に採用活動の促進	1百万円	1百万円	10百万円	—	12百万円

- ① 会社概要
 - ② 事業概要
 - ③ 成長戦略
 - ④ 2023年3月期 通期決算
 - ⑤ 2024年3月期 業績予想
-

Appendix

2024年3月期 業績予想

2024年3月期 業績予想

インスタベースの事業拡大を基盤に前期比27%増の売上高を目指す
 営業利益率20%を確保しながらも中長期的成長への投資も積極的に実行する

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	前期比	
			増減率	増減額
売上高	1,160	1,476	+27%	+316
営業利益	255 (22%)	302 (21%)	+19%	+47
経常利益	248 (21%)	302 (21%)	+22%	+54
当期純利益	158 (14%)	193 (13%)	+22%	+34

※ ()内は対売上高比率

2024年3月期 業績予想

2024年3月期 各重要指標における目標

新たな利用用途やスペースカテゴリの拡充により新規ユーザーを獲得
法人利用の獲得により単価を底上げすると共にリピート利用を促進



- ① 会社概要
- ② 事業概要
- ③ 2023年3月期 通期決算
- ④ 2024年3月期 業績予想
- ⑤ 成長戦略

Appendix

ガバナンス 経営体制



代表取締役CEO

佐藤 海

Kai Sato

(管掌部門および業務)
社長室
経営統括および経営戦略
2014年4月 当社創業、取締役就任
2016年4月 当社代表取締役就任



取締役CTO

高島 裕二

Yuji Takabatake

(管掌部門および業務)
CTO室、プロダクトグループ
開発統括および開発戦略
2014年4月 当社創業、取締役就任



取締役COO

石田 アレックス

Alex Ishida

(管掌部門および業務)
ビジネスグループ
事業統括および事業戦略
2017年6月 当社取締役就任



取締役

大辻 琢磨

Takuma Otsuji

(管掌部門および業務)
コーポレートグループ
2021年7月 当社取締役就任

社外取締役

平垣内 久隆

Hisataka Hiragochi

公益財団法人日本海事センター
業務執行理事（理事長）
2022年6月 当社社外取締役就任

常勤監査役（社外）

渡辺 永二

Eiji Watanabe

2021年6月 当社監査役就任

非常勤監査役（社外）

岩館 徹

Toru Iwadate

株式会社KENKEY 代表取締役社長
株式会社ファブリカコミュニケーションズ 取締役
LINE証券株式会社 取締役
2021年6月 当社監査役就任

非常勤監査役（社外）

小山 嘉信

Yoshinobu Koyama

弁護士
長島・大野・常松法律事務所 パートナー
東京大学法学部非常勤講師（民法）
2022年6月 当社監査役就任

主要リスクへの対策

主な項目	リスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	影響度	対応策
システム障害及び情報セキュリティについて	当社のサービスは、通信事業者が提供する公衆回線、専用回線及びインターネット回線等の利用を前提としたものであるため、自然災害または事故・外部からの不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃等により、通信ネットワークの切断やアプリケーションの動作不良が発生する可能性があります。また、予期せぬシステム障害や当社のシステムの欠陥により当社サービスが停止する可能性もあります。このような事象が発生した場合は、当社への損害賠償請求や障害事後対応等により、営業活動に支障をきたし、機会損失が発生し、さらに当社サービスへの信用が失墜することにより、当社の事業及び業績に影響が及び可能性があります。	小	短期	大	外部・内部からの不正侵入に対するセキュリティ対策、24時間のシステム監視、システム構成の冗長化、保険への加入等により然るべき対応を図っております
データセンターにおける障害について	当社が提供するサービスは、「Amazon Web Services」や「Google Cloud Platform」などのクラウドサービスに各種データが格納されております。当社は外部のクラウドサービスを活用し、一定の安全性を確保しておりますが、大地震、火災、その他の自然災害及び設備の不具合、運用ミス等が発生した場合、外部のクラウドサービスの障害等によりサービスの提供や格納された情報に重大な支障が生じ、当社サービスへの信用が失墜することにより、当社の事業及び業績に影響が及び可能性があります。	小	短期	大	それぞれのクラウドサービスが提供する最新のセキュリティ対策サービスを積極的に活用し、常時セキュリティチェックを稼働させ、セキュリティ改善を続けることで、安全性を確保しております。自然災害に対する対策として、本番環境を物理的に冗長化させて運用する Multi-AZ (Available Zone) を採用し対策をおこなっております。また、極力ベンダーに依存しないインフラ設計をしており、特定のクラウドサービスが恒久的にサービス停止に陥った場合でも他のクラウドサービスで運用を引き継ぐことが可能な対応を行っております。
個人情報の取り扱いについて	当社の各サービスにおいて取得した個人情報及び機密情報について、コンピュータウイルスの感染、不正アクセスや盗難、その他不測の事態により個人情報または機密情報が消失、または社外に漏洩した場合には、企業としての社会的信用力が低下することにより、当社の事業及び業績に影響が及び可能性があります。	小	短期	大	個人情報保護方針に基づき適切に管理するとともに、社内規程として「個人情報保護規程」を定め、さらに2021年12月に「プライバシーマーク」を取得しており、社内教育の徹底と適切な個人情報の取扱いをおこなえる管理体制の構築に努めております。

※上記は、第9期有価証券報告書に記載する「事業等のリスク」から一部抜粋したものであります。詳細は第9期有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

ディスクレイマー

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性を含むものであります。当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズおよび嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

「事業計画及び成長可能性に関する説明事項」は今後、本決算発表の時期（6月頃）を目途として開示する予定です。本資料の次回の開示は、2024年6月頃を予定しております。

Rebase