

# Rebase

## 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Rebase（東証グロース:5138）

2024年2月13日



- 01 事業概要
- 02 2024年3月期 第3四半期 業績
- 03 成長戦略
- α Appendix（会社概要/経営体制/BSサマリ）

# 事業概要



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

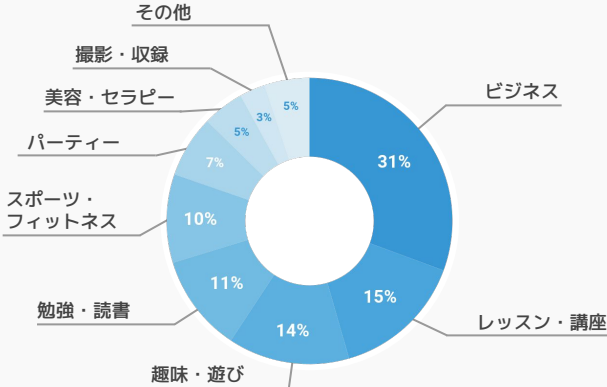
## 事業概要

### 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32,000件以上掲載

#### 多種多様で幅広い利用用途

利用数における利用用途の比率（2022年10月～2023年9月）



#### 成長を続けるサイト集客力

セッション数の合計（2022年10月～2023年9月）

**2,500** 万人以上

日本人の約5人に1人以上がインスタベースにアクセス

#### 国内No.1の掲載スペース数

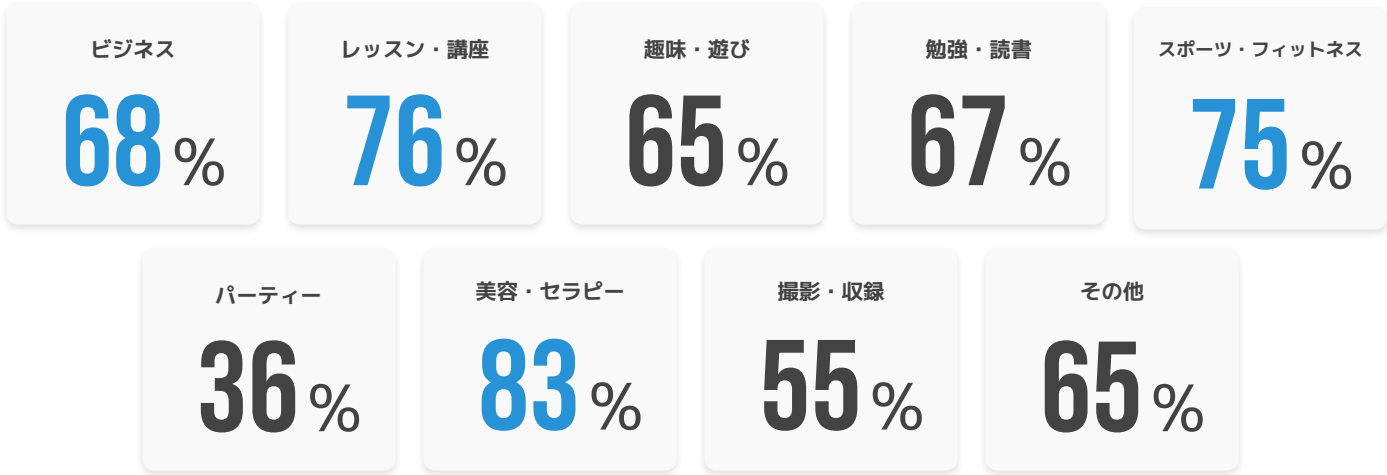
全国47都道府県に展開（2023年12月時点）

**32,000** 件以上

## 事業概要

### リピート率<sup>(※1)</sup>の高い利用用途で安定的な成長を実現

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で安定的な成長基盤を構築



全体平均リピート率 **68%**

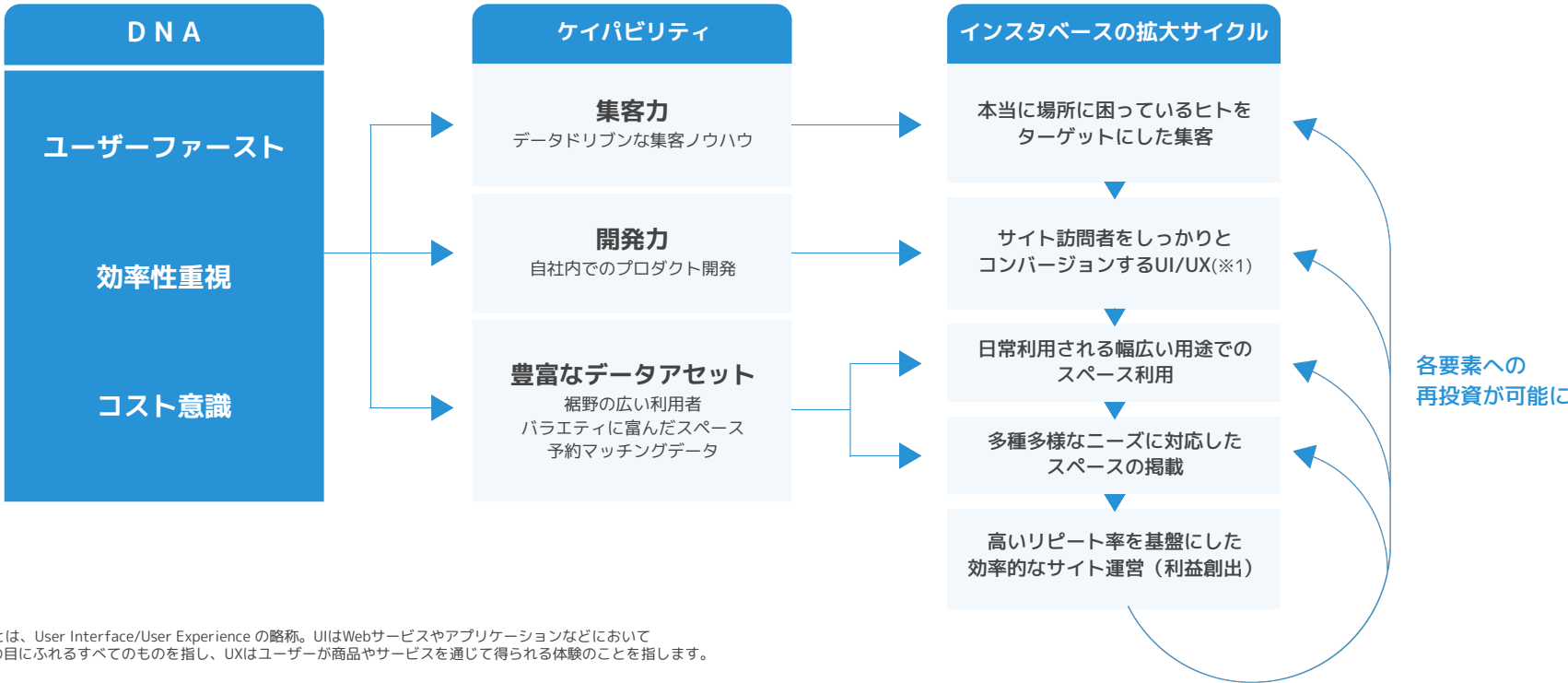
(※1) 同一用途で2回以上予約している方による予約数の割合。2022年10月から2023年9月の実績。



## 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



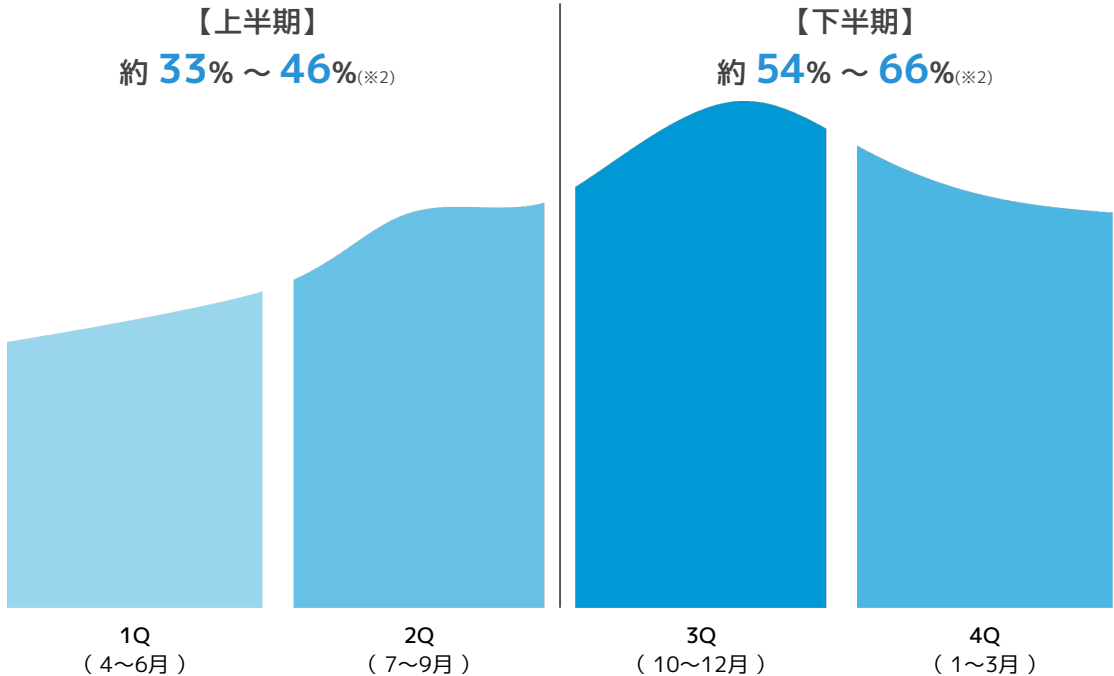
(※1) UI/UXとは、User Interface/User Experience の略称。UIはWebサービスやアプリケーションなどにおいてユーザーの目にふれるすべてのものを指し、UXはユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験のことを指します。

2024年3月期 第3四半期 業績

2024年3月期 第3四半期 業績

## 【前提】 レンタルスペース領域におけるシーズナリティ<sup>(※1)</sup>

インスタベースへの認知とニーズが最も高まる時期は、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する傾向がある



(※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。

2024年3月期 第3四半期 業績

## 重要指標における成長率は堅調に推移

「利用総額」も「利用数」も過去最高を更新

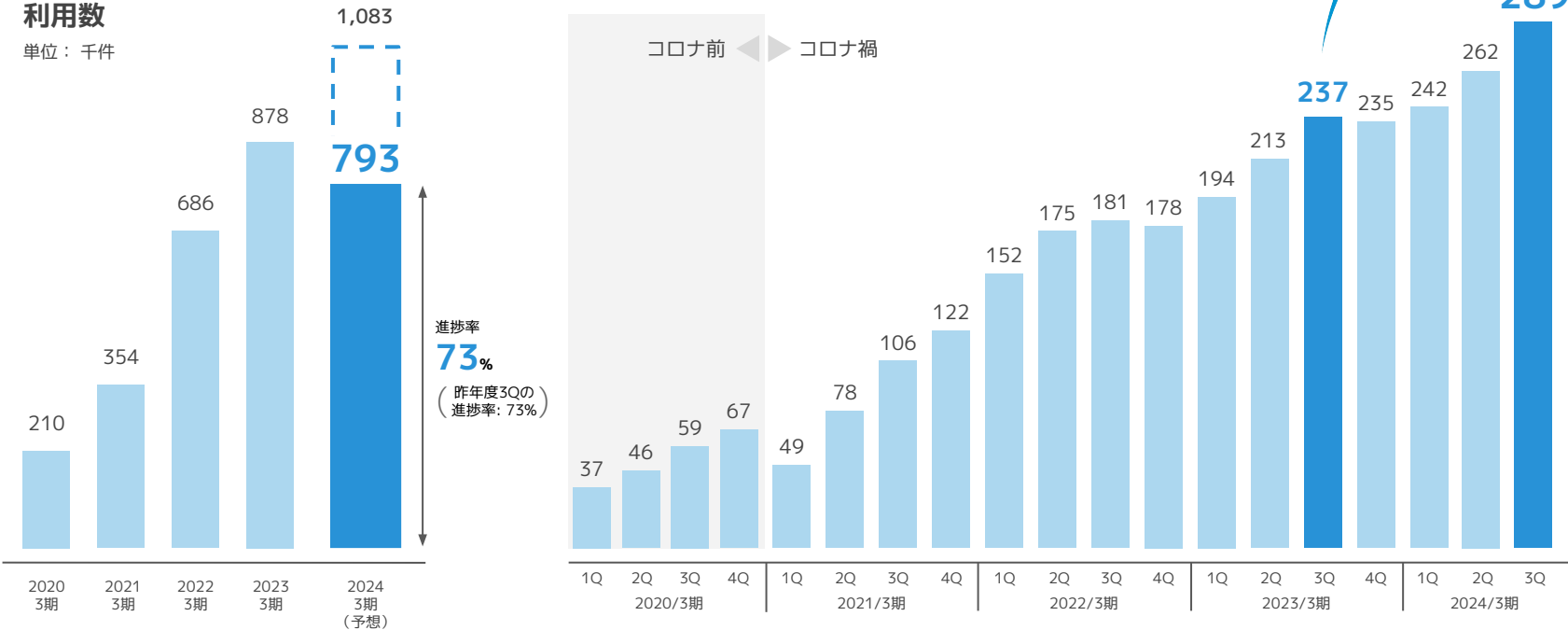
最もレンタルスペースのニーズが高まる第3四半期において大きく業績を拡大



2024年3月期 第3四半期 業績

## 重要指標の成長推移：利用数

通期業績予想に対する進捗は昨年と同水準で順調に推移  
第3四半期は前期比22%増となり**過去最高**の利用数を更新

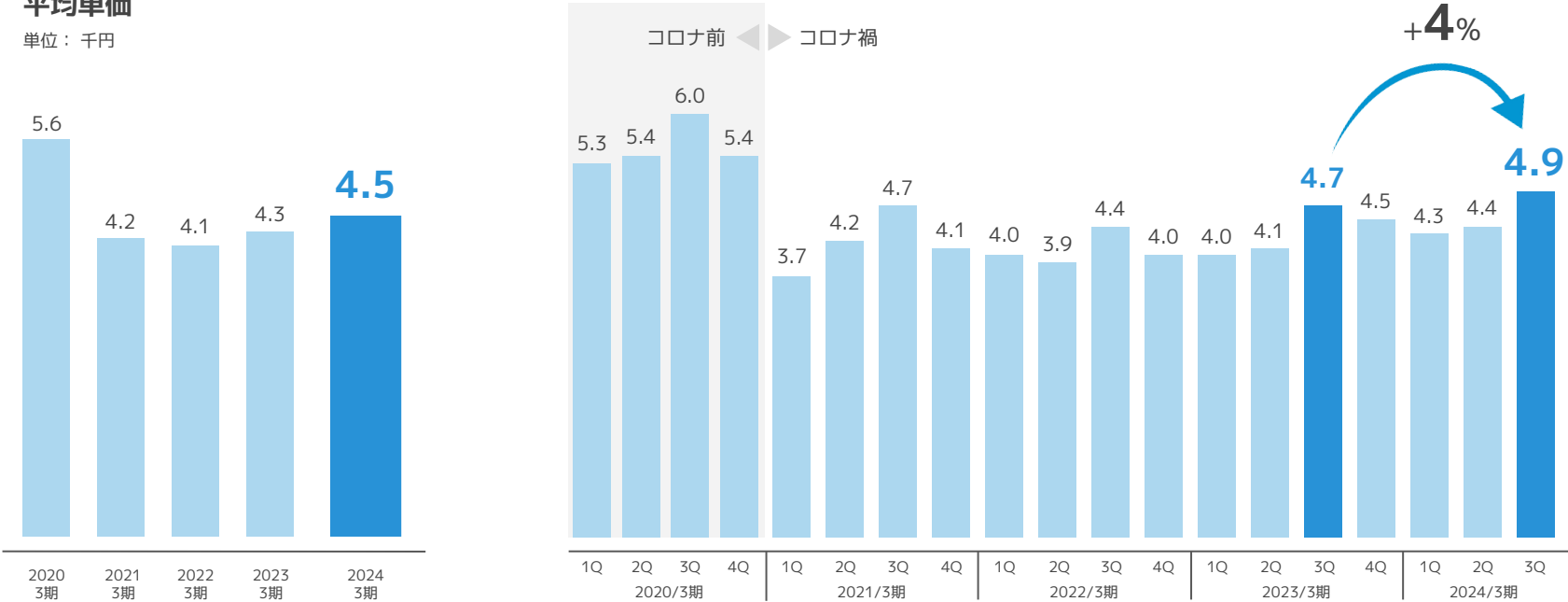


### 重要指標の成長推移：平均単価

予約あたり利用人数の増加等により平均単価は前期比で増加  
依然として少人数利用も拡大していることに伴い単価の戻りは緩やかに

平均単価

単位：千円



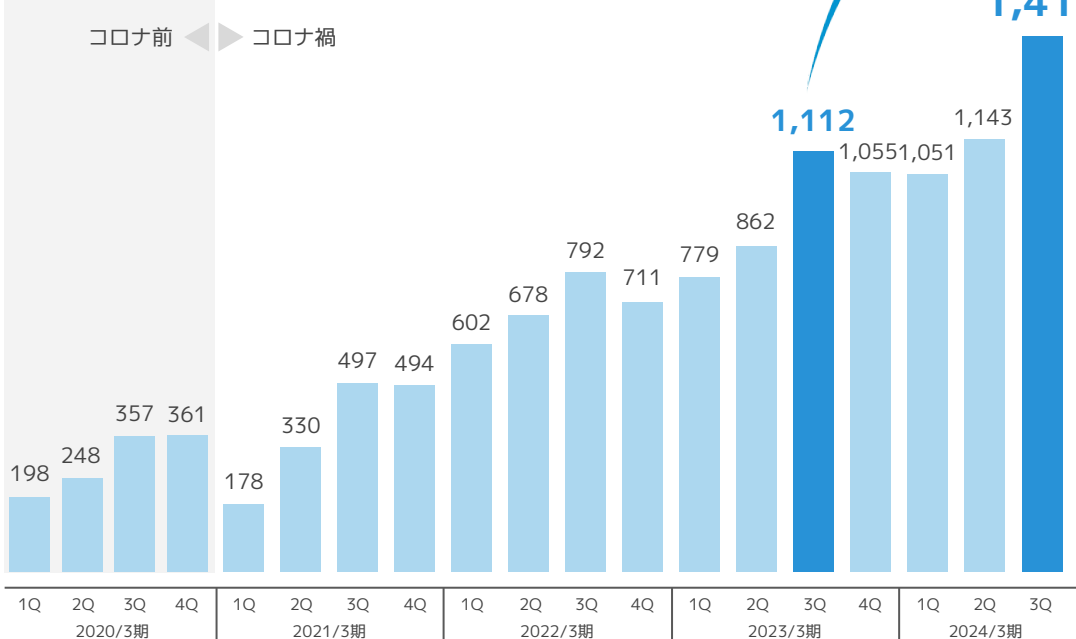
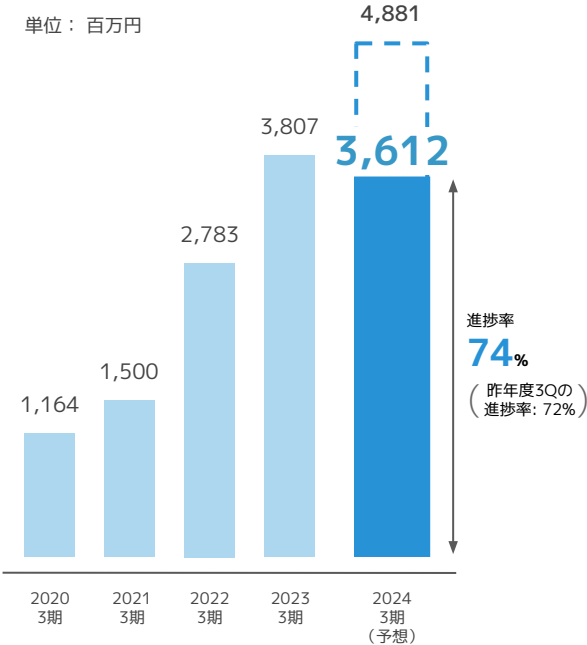
2024年3月期 第3四半期 業績

## 重要指標の成長推移：利用総額

利用数と平均単価を成長できた結果、利用総額は前期比28%増で**過去最高**を更新  
シーザリティを踏まえると通期予想に対して順調に推移

### 利用総額

単位：百万円



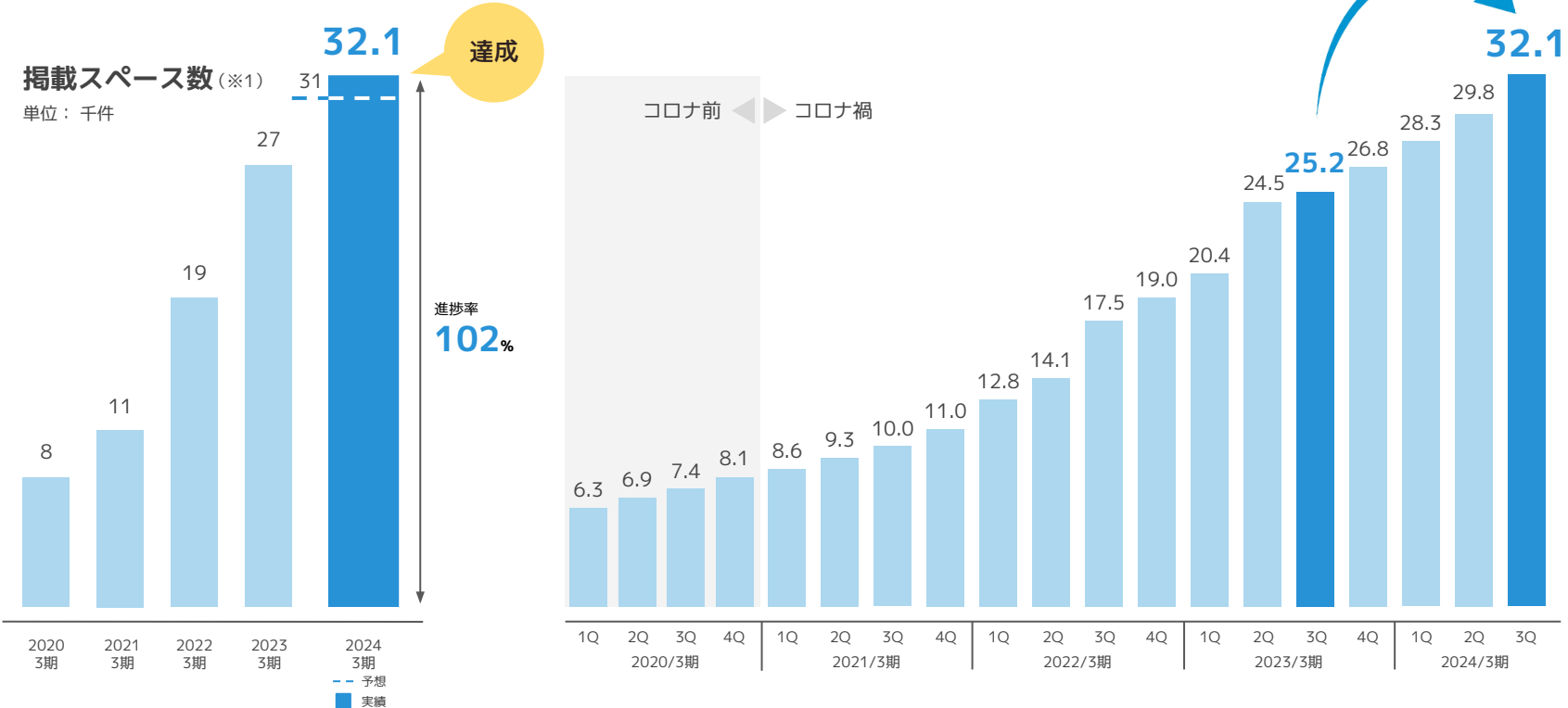
過去最高

+28%

2024年3月期 第3四半期 業績

## 重要指標の成長推移：掲載スペース数

業績予想である3.1万件を突破し、掲載スペース数は3.2万件に  
オンラインでの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。



2024年3月期 第3四半期 業績

## 2024年3月期 第3四半期 業績

会計期間において、売上高・営業利益ともに前年同期比30%超の成長  
累計期間における営業利益は業績予想に対して堅調に推移

単位：百万円

	会計期間 (10~12月)			累計期間 (4~12月)			2024年3月期 業績予想	前期比	業績予想 進捗率
	2023年3月期 3Q 実績	2024年3月期 3Q 実績	前年 同期比	2023年3月期 3Q 実績	2024年3月期 3Q 実績	前年 同期比			
売上高	328	<b>425</b>	+30%	844	<b>1,085</b>	+29%	1,476	+27%	74%
販管費	231 (71%)	<b>290</b> (68%)	+25%	622 (74%)	<b>787</b> (73%)	+27%	1,101 (75%)	+25%	71%
営業利益	90 (28%)	<b>121</b> (29%)	+35%	204 (24%)	<b>256</b> (24%)	+25%	302 (21%)	+19%	85%
経常利益	84 (26%)	<b>121</b> (29%)	+44%	197 (23%)	<b>256</b> (24%)	+30%	302 (21%)	+22%	85%
当期純利益	54 (17%)	<b>77</b> (18%)	+43%	128 (15%)	<b>162</b> (15%)	+27%	193 (13%)	+22%	84%

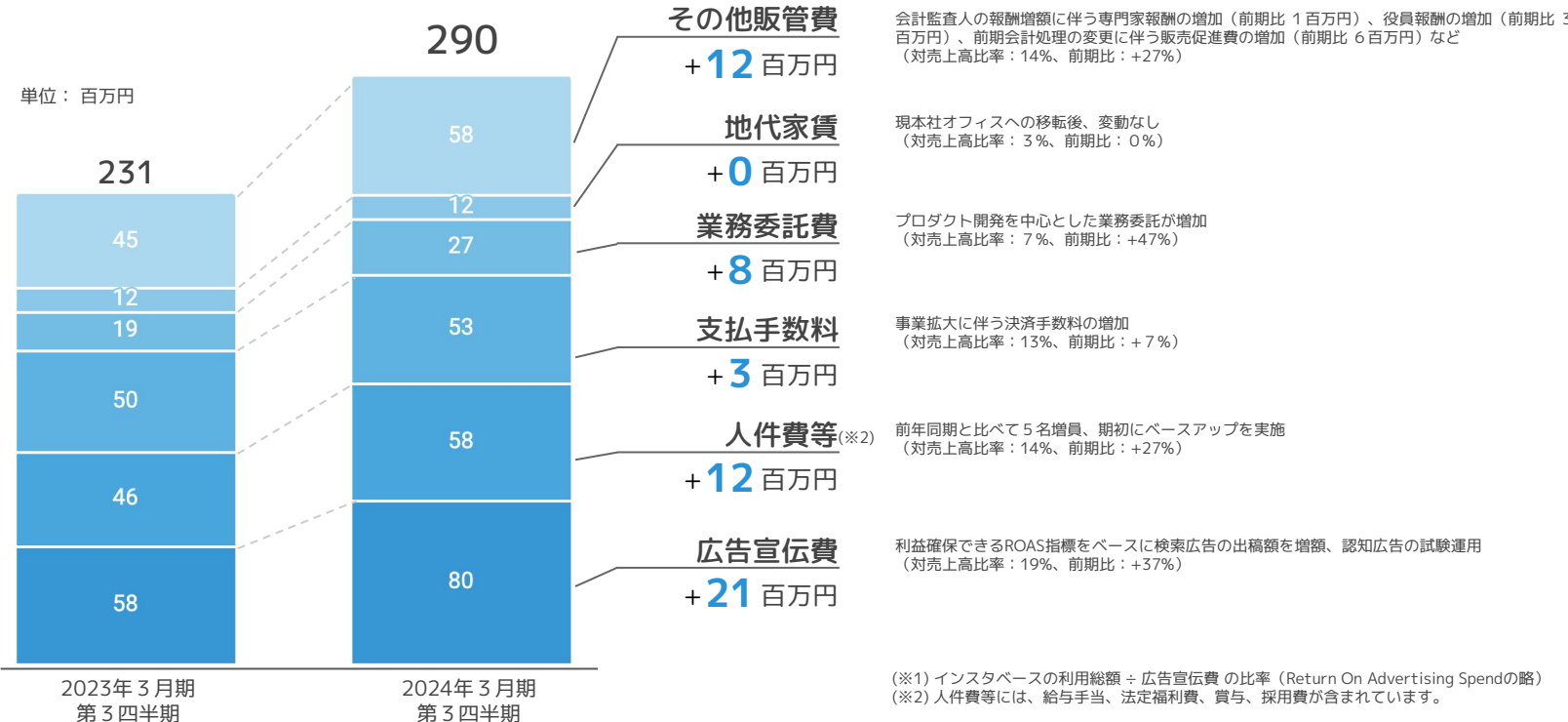
※ ( )内は対売上高比率

※ 2023年3月期第2四半期以前は監査法人の四半期レビューを受けておりません。

2024年3月期 第3四半期 業績

## 販管費の内訳（前年同期比較）

予約数拡大を目的とし、利益確保できるROAS指標<sup>(※1)</sup>をベースに広告宣伝費を積極的に投下  
 給与のベースアップおよび増員に伴う人件費等の増加を主な要因として販管費が増加



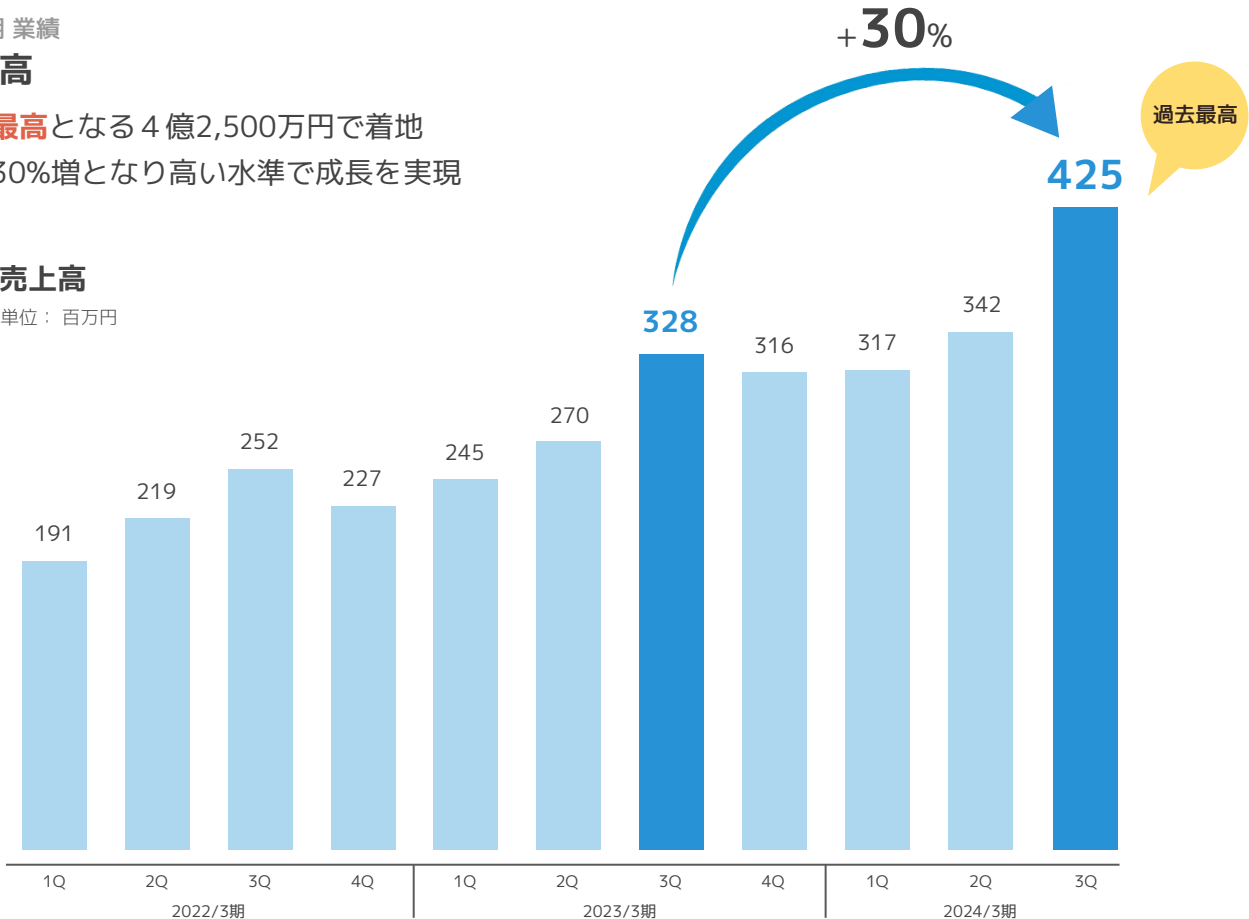
2024年3月期 第3四半期 業績

## 四半期推移：売上高

四半期売上高は**過去最高**となる4億2,500万円で着地  
前年同期比成長率は30%増となり高い水準で成長を実現

### 売上高

単位：百万円

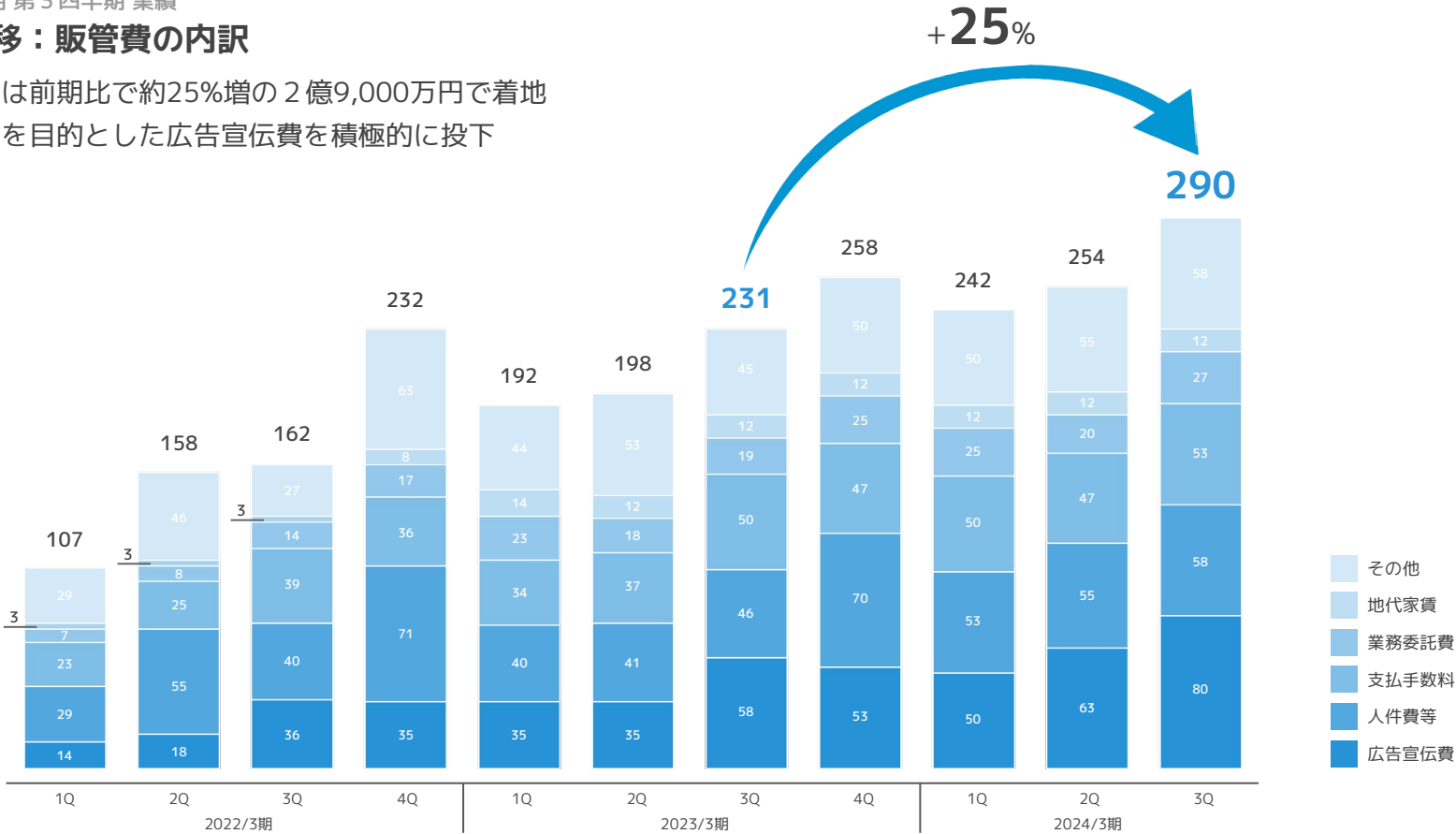


※ 2023年3月期第2四半期以前は監査法人のレビューを受けておりません。

2024年3月期 第3四半期 業績

四半期推移：販管費の内訳

第3四半期は前期比で約25%増の2億9,000万円で着地  
 予約数拡大を目的とした広告宣伝費を積極的に投下



※ 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与、採用費が含まれています。  
 ※ 2023年3月期第2四半期以前は監査法人のレビューを受けておりません。

2024年3月期 第3四半期 業績

## トピックスサマリ：掲載スペース数の増加

大手企業とのアライアンスにより新たな体験を生む多種多様なスペースの掲載が増加  
掲載スペース数を拡大していくことでより多くの利用者ニーズに対応

### 「SHARE LOUNGE」

(連携開始時期：2023年10月)

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社が運営する「SHARE LOUNGE」の一部施設の掲載を開始



### 「賃貸レジデンスの共用施設」

(連携開始時期：2023年10月)

東急不動産株式会社の賃貸レジデンス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



### 「福井県アンテナショップ」

(連携開始時期：2023年11月)

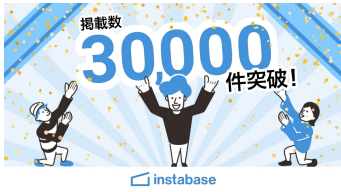
オウム株式会社と福井県内の企業4社によるコンソーシアム「ALL FUKUI」が運営する福井県アンテナショップ「ふくい南青山291」の一部施設の掲載を開始



### 「掲載スペース数30,000件突破」

(連携開始時期：2023年11月)

インスタベースの掲載スペース数が30,000件を突破



2024年3月期 第3四半期 業績

## トピックスサマリ：集客力の向上

1,000人規模のダンスイベントや地方創生プロジェクトの実施によりユーザー獲得を促進  
レンタルスペースの利用を促進する各種特集やキャンペーン施策を積極的に実施

### ダンスイベントの開催

(連携開始時期：2023年12月)

7月に協業を開始した**ダンス協会と連携し**、  
全国のキッズダンサーの活動を支援することを目的とした、  
**来場者数1,000人規模のダンスイベントを開催**



### 地方創生プロジェクト

(連携開始時期：2023年12月)

**地域活性化を目指す**ことを目的として、  
株式会社micro developmentと連携し、  
**東伊豆の多種多様な施設をレンタルスペースとして活用した**  
まち体験を提供



### 各種特集・キャンペーン施策



2024年3月期 第3四半期 業績

## トピックスサマリ：IR

当社代表の佐藤が各種メディアに出演  
継続的な成長を目指し、当社の事業や業績、成長戦略について積極的にアピール

### 藤沢久美の社長Talk (Voicy)

(連携開始時期：2023年11月)



配信先：Voicy ([Part1](#)/[Part2](#)/[Part3](#))

### マネーサテライト「社長に聞く」

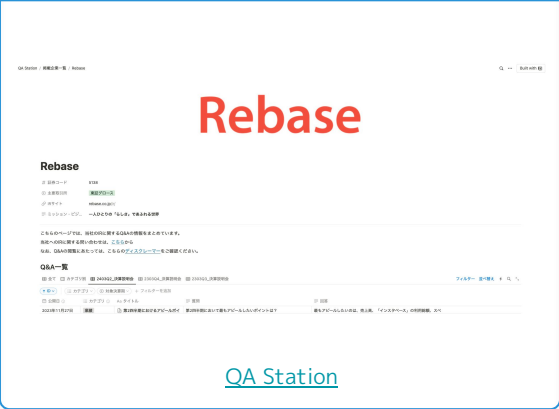
(連携開始時期：2023年12月)



配信先：[社長に聞く「株式会社Rebase」](#)

### IR特化型Q&Aプラットフォームへの掲載

(連携開始時期：2023年12月)



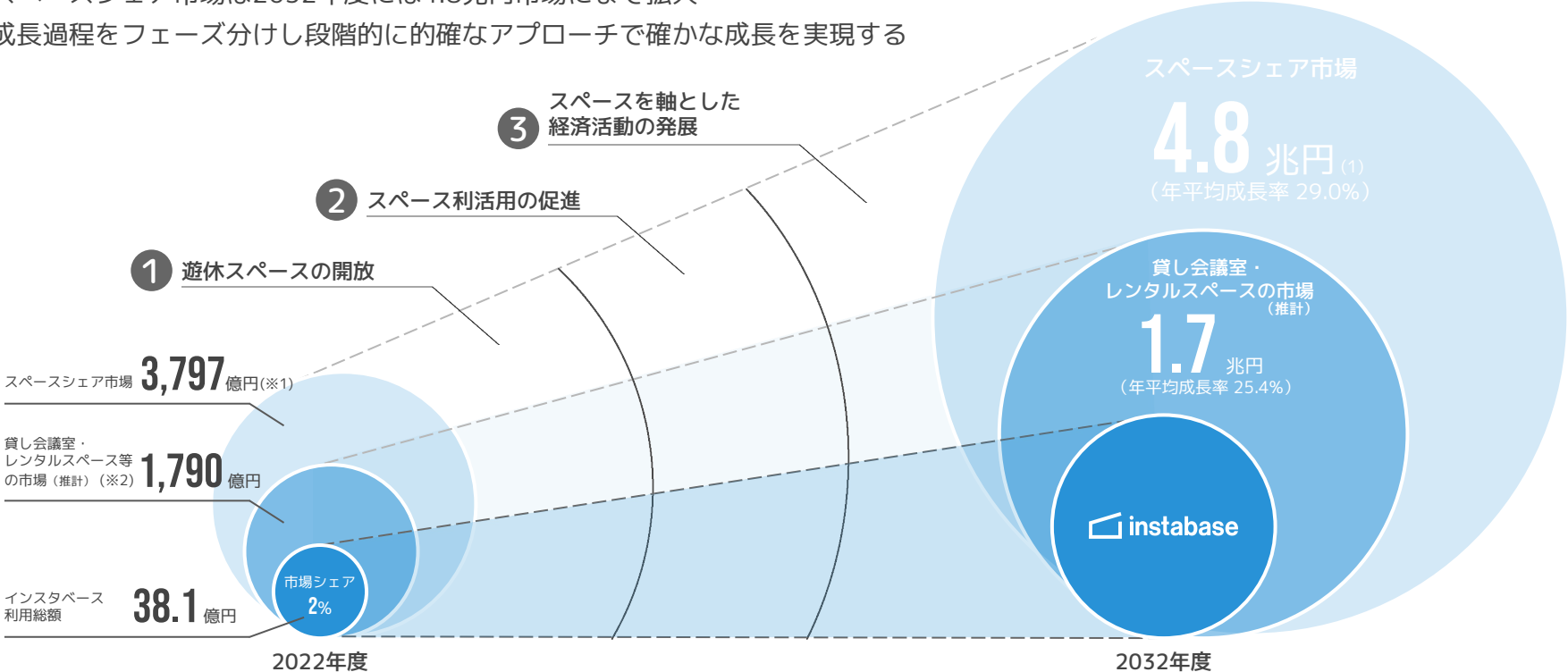
[QA Station](#)

# 成長戦略



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



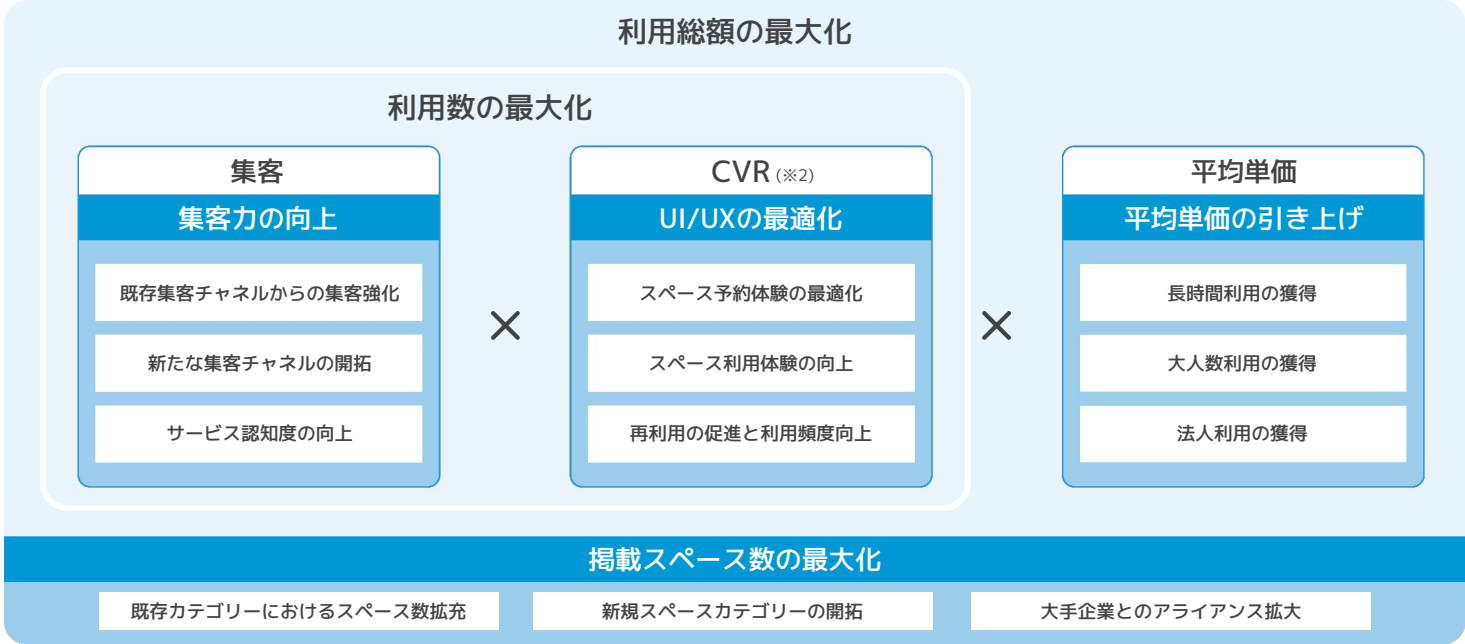
(※1) 株式会社情報通信総合研究所「シェアリングエコノミー関連調査 2022年度調査結果」(2023年1月発表)より引用

(※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)、「貸し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<sup>(※1)</sup>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

**3** 新たなマーケットへの進出

**2** 新規事業で周辺領域を開拓

 instabase

**1** インスタベースの利益最大化

積極的に新たな機能や仕組みを開発  
予約数・掲載スペース数を最大化



成長戦略

## 新たなサービス展開

既存サービス「インスタベース」を主軸に周辺領域へ新規サービスを展開  
各サービスが相乗効果を生み、さらなる成長を促進



参加者

NEW! 新規サービス

# TOIRO



スペース利用者

主催者



スペース掲載者

「人」と「コト」  
をマッチングする仕組み

「コト」と「場」  
をマッチングする仕組み

成長戦略

## 新サービス「TOIRO」のご紹介

「TOIRO」は、これまでにない新たなイベント体験を提供するコミュニティイベントサービスです  
イベントを主催する方々にとって便利な機能を順次開発し実装していく予定



## できること

- ・ イベントの日程調整
- ・ イベントの作成および出欠管理
- ・ オープンチャット (TOIROG)

今後さらにイベント主催者にとって、  
かゆいところに手が届くような便利な機能を順次リリース予定!

TOIRO <https://toiro.com/>

## 決算説明動画および質疑応答について

本四半期決算に関する説明会は、録画動画の配信となります。  
動画と合わせて、書き起こし記事も公開予定です。

決算発表日	2024年2月13日
説明会動画配信日	2024年2月13日
書き起こし記事公開日	2024年2月下旬予定

決算に関するご質問等がございましたら、  
オンライン説明会当日もしくは弊社IRサイトのお問い合わせフォームからご質問をいただけますと幸いです。

IRサイト お問い合わせフォーム

<https://www.rebase.co.jp/ir-inquiry/>

なお、これまでいただいている決算に関するFAQにつきましては、以下URL先にまとめておりますので、  
合わせてご参照いただけますと幸いです。

<https://qastation.notion.site/Rebase-8b8fbccbf1441b5948e8d96603d2ee4>

# Appendix

(会社概要/経営体制/BSサマリ)

## 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	1億6,796万円 (2023年12月末時点)
従業員数	34 名 (2023年12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 コミュニティイベントサービス「TOIRO」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



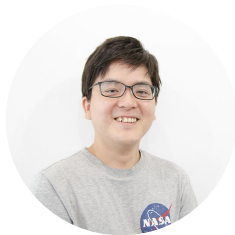
## 佐藤 海 | 代表取締役CEO

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

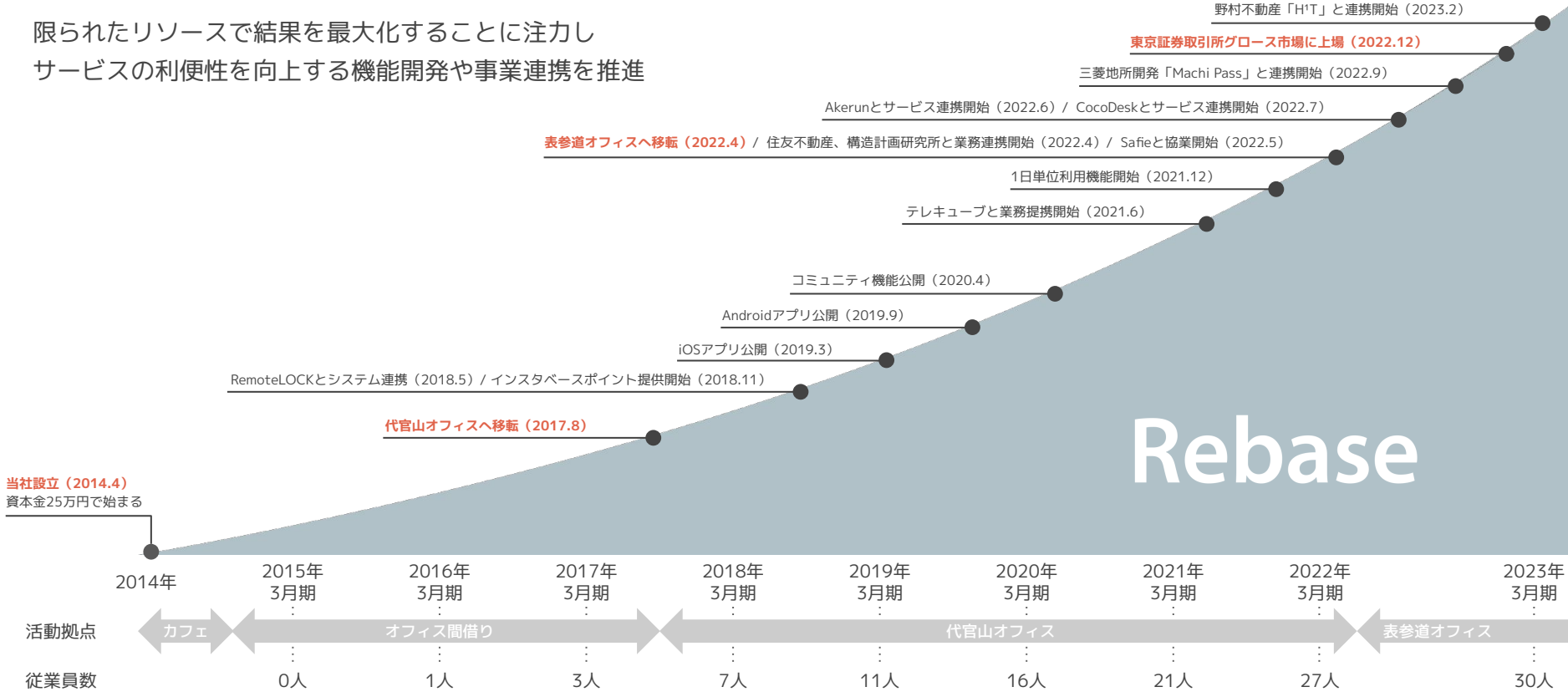
Takuma Otsuji

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  
情報掲載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



# Rebase

(※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。

## 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

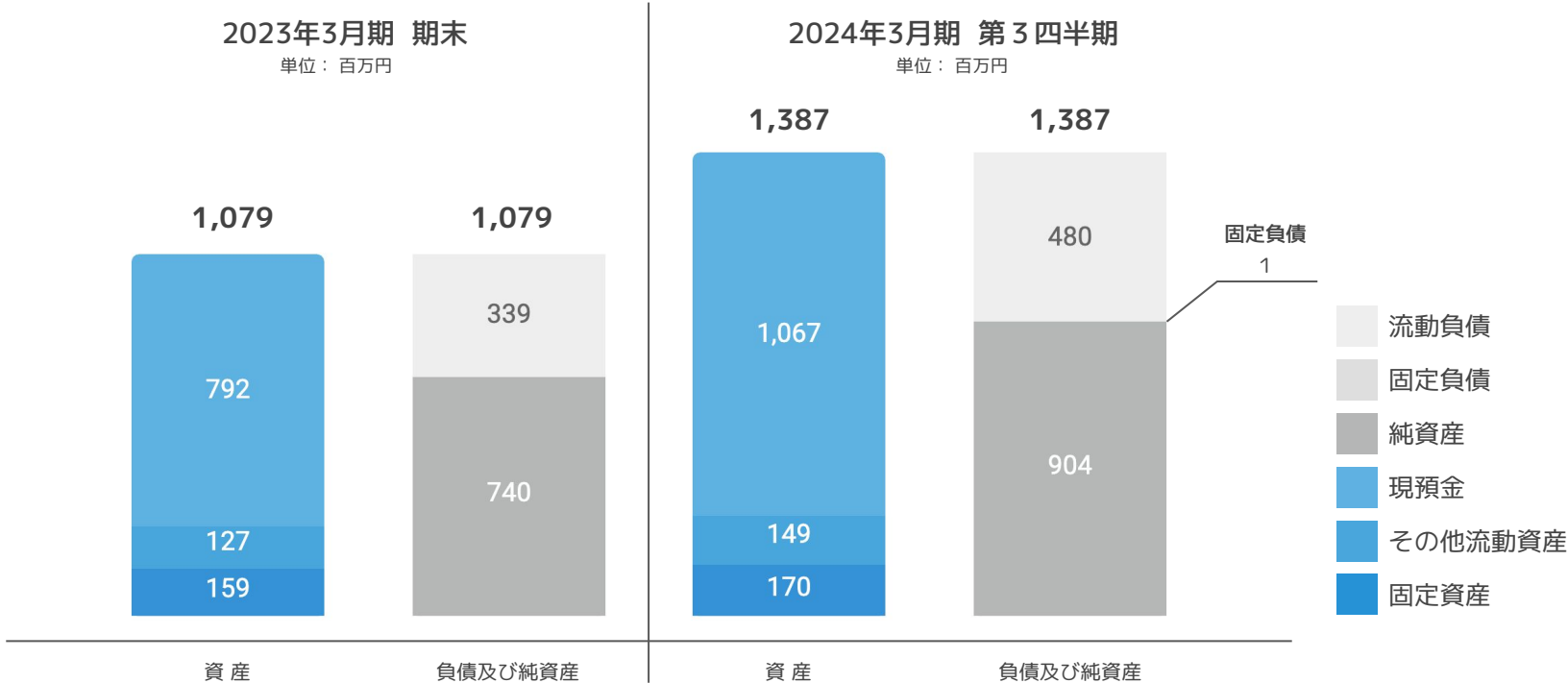
弁護士  
長島・大野・常松法律事務所 パートナー  
東京大学法学部非常勤講師（民法）  
2022年6月 当社監査役就任

2024年3月期 第3四半期 業績

BSサマリ

良好な業績を背景に、前期末と比べて現預金が増加 (+275百万円)

当期純利益の増加により利益剰余金が増加 (+162百万円)



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。

# Rebase