

Rebase

2023年3月期 通期決算説明資料

株式会社Rebase

(東証グロース: 5138)

2023年5月12日

- 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

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

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学後、
大学を休学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年間の留学生活で経営や起業の知見を得る。

留学中に法政大学を卒業し、帰国後の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

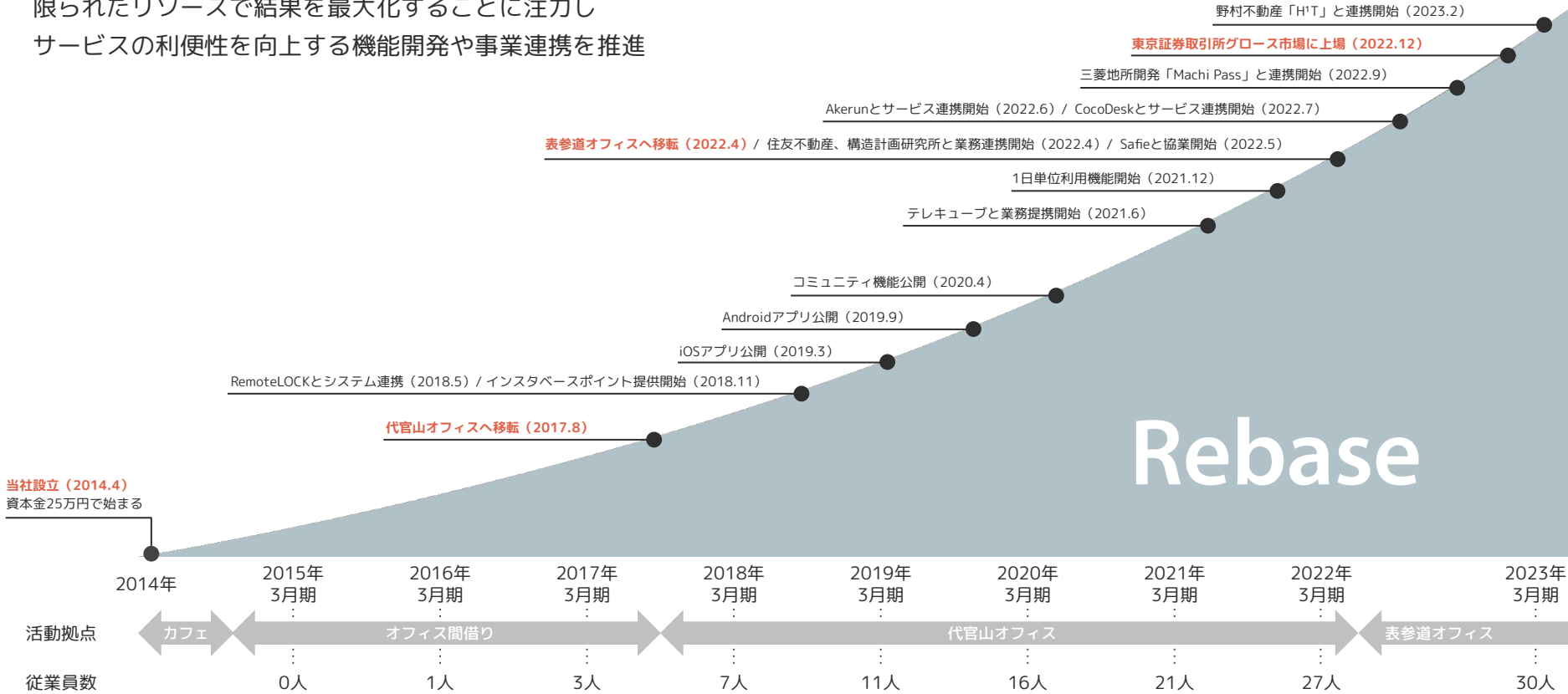
Takuma Otsuji

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 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

事業概要

インスタベースとは

日本最大級のレンタルスペースの予約マッチングプラットフォーム

時間単位や1日単位でフレキシブルに使えるレンタルスペースが全国で予約可能



掲載スペース数
27,000件超
日本国内 No.1



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

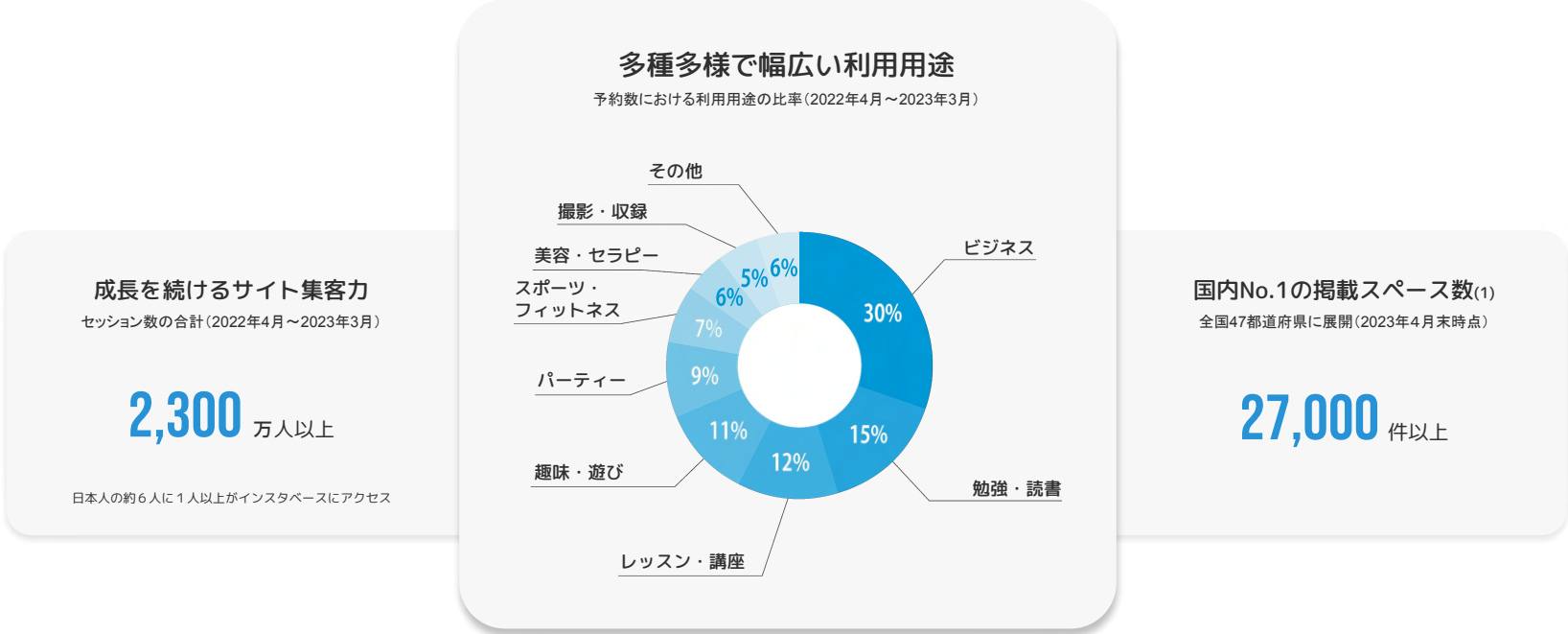
月額掲載料 0 円

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



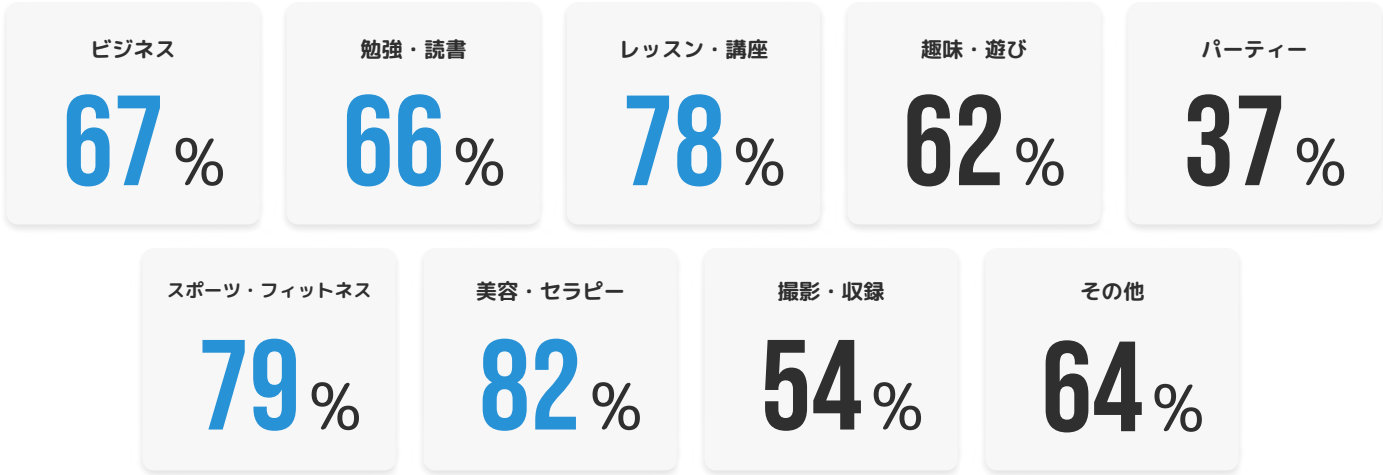
(1)「スペースシェアリングサービス カオスマップ2022年版」(モノオク株式会社による調査)に記載された日本国内のレンタルスペース領域に属するシェアリングサービス各社における掲載スペース数を調査 (2023年3月29日時点)

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



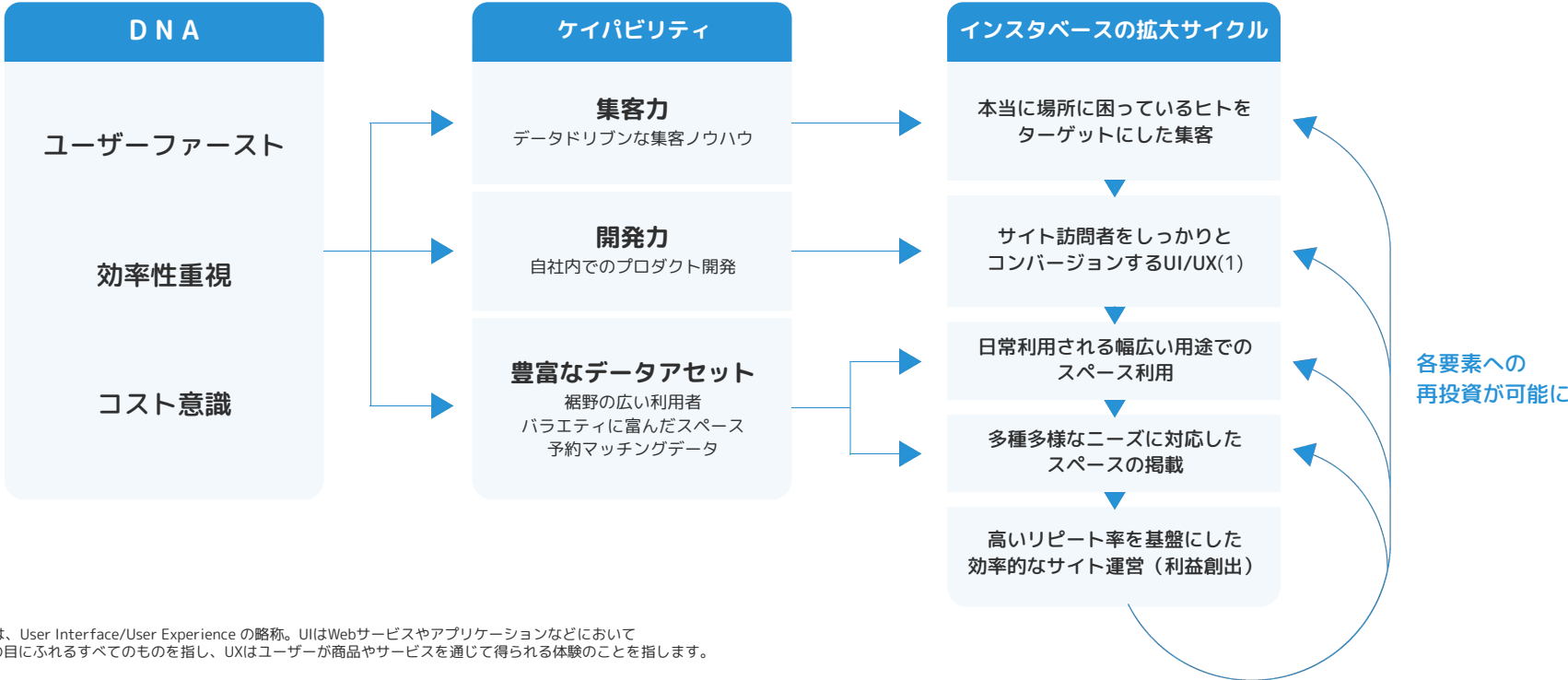
全体平均リピート率 **66%**

(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。

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

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

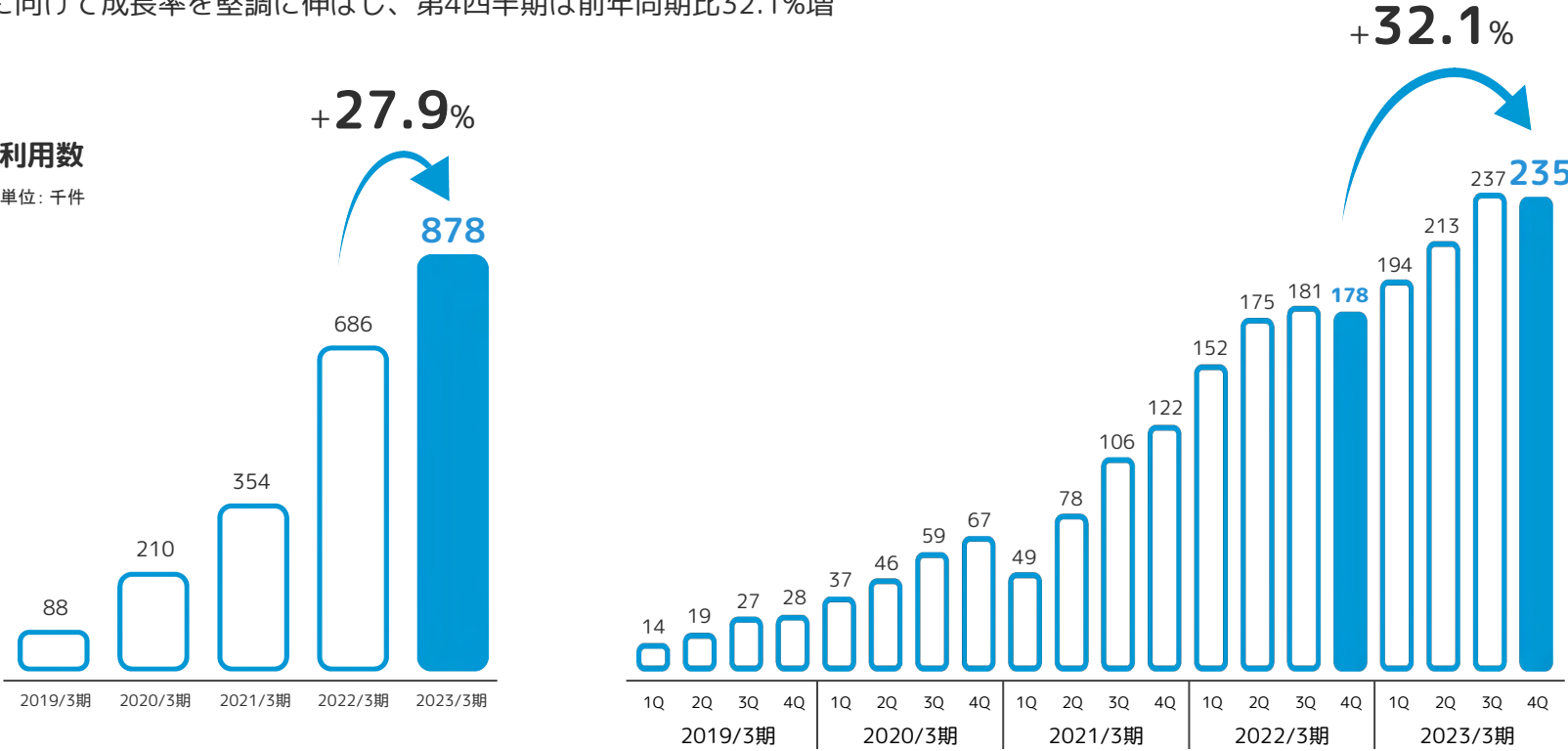


2023年3月期 通期決算

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

利用数
単位：千件



(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。

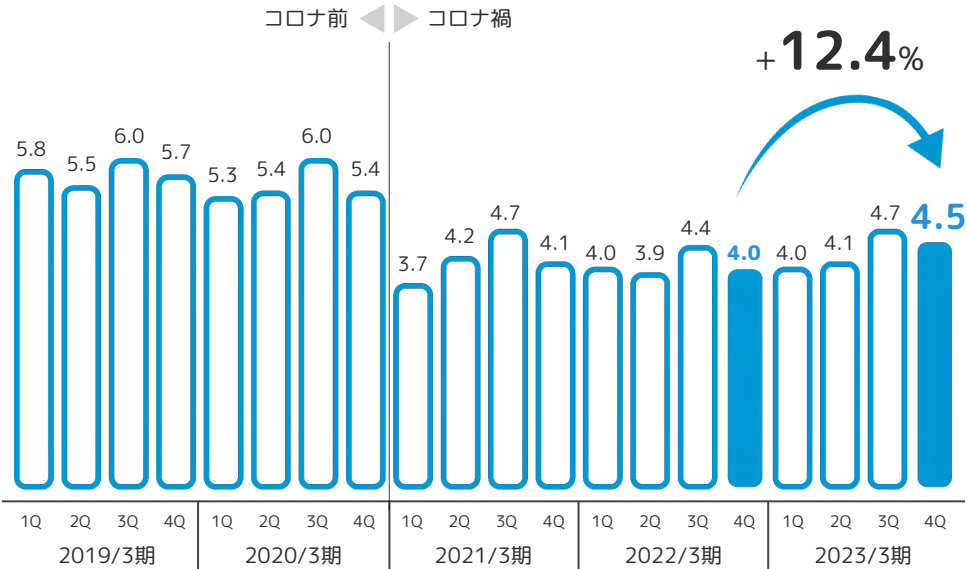
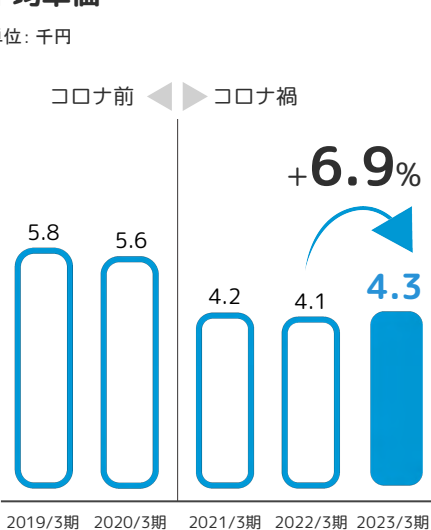
2023年3月期 通期決算

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



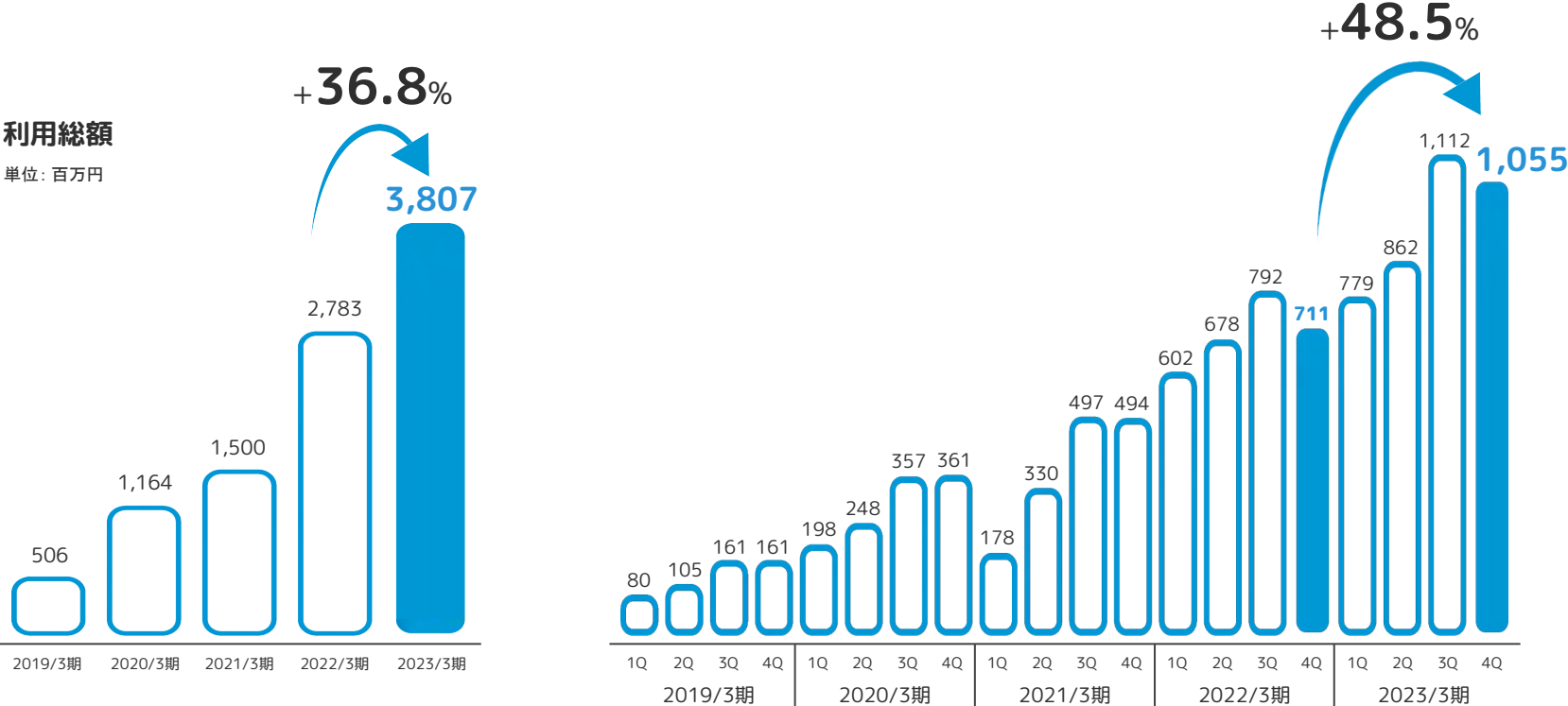
2023年3月期 通期決算

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

利用総額

単位：百万円

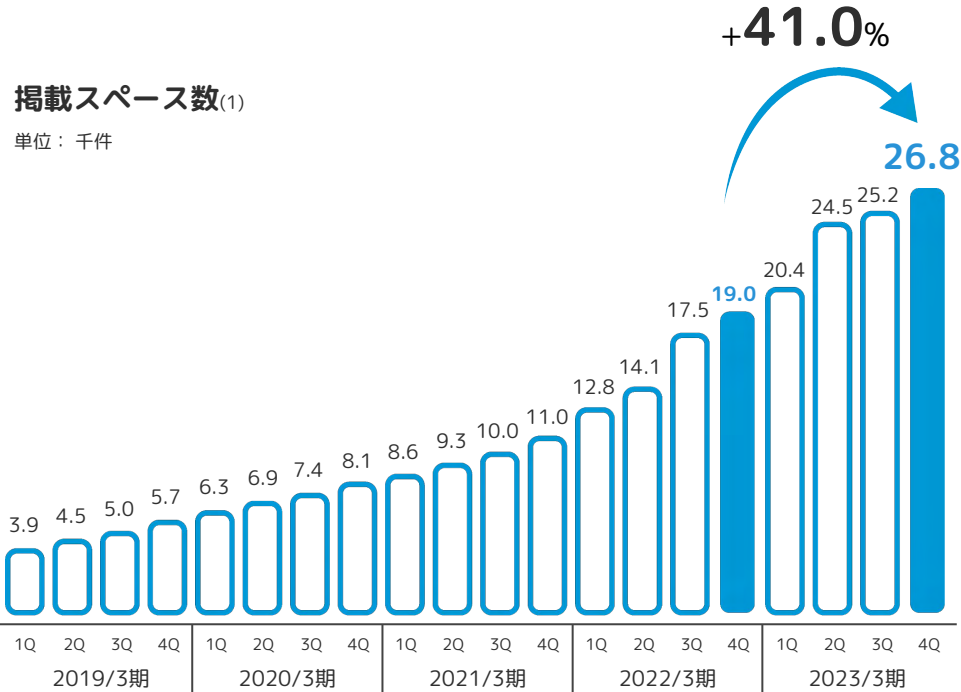


2023年3月期 通期決算

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

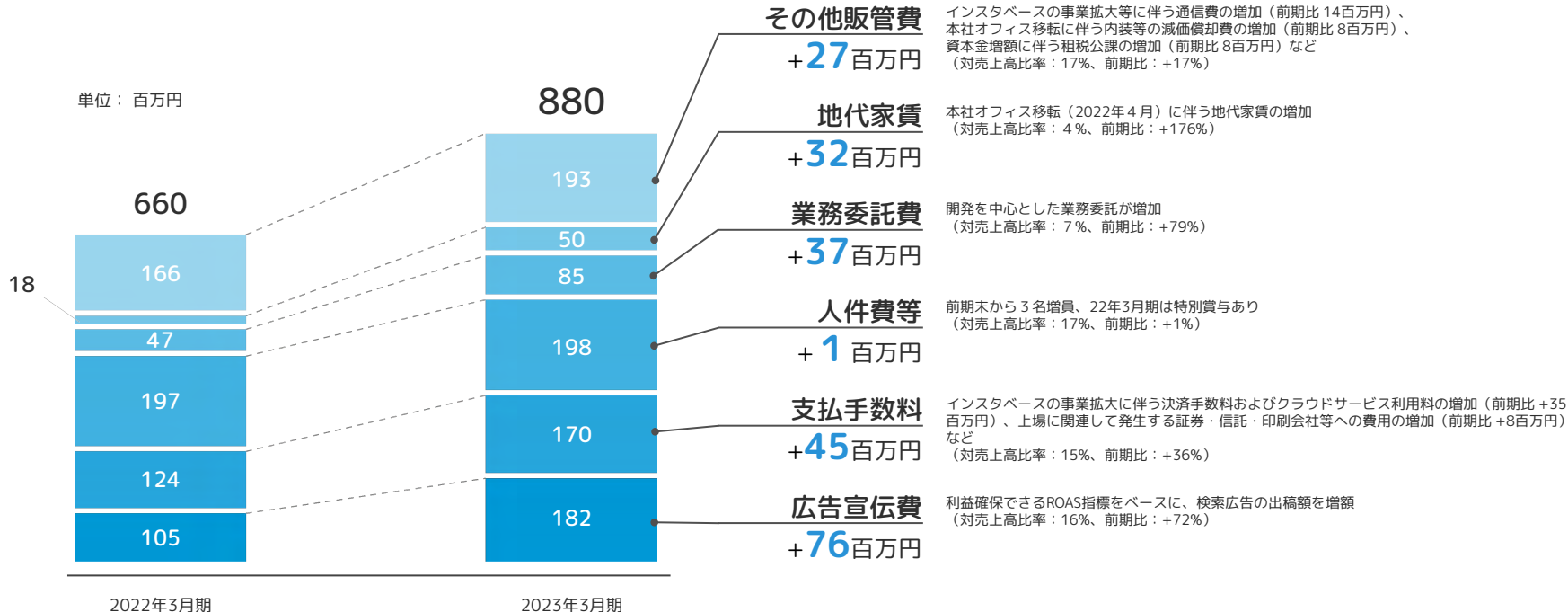
(単位：百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	2023年3月期 業績予想 (2023年2月修正)	修正後業績予想 達成率
売上高	890	1,160	+ 30%	1,156	100%
営業利益	211	255 (22%)	+ 21%	235	108%
経常利益	211	248 (21%)	+ 18%	228	109%
当期純利益	139	158 (14%)	+ 13%	146	108%

※ () 内は対売上高比率

2023年3月期 通期決算

販管費の内訳（前期比較）

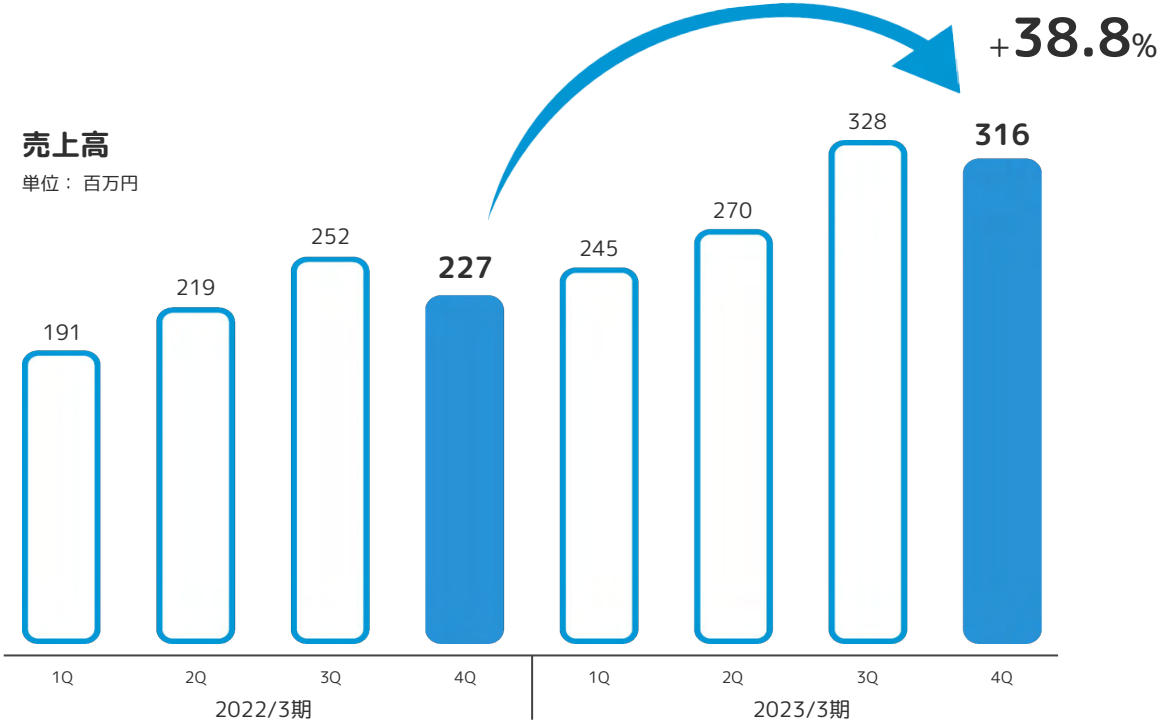
予約数拡大を目的とした広告宣伝費の投下や事業拡大に伴う支払手数料の増加、
そして開発体制の強化を目的とした業務委託費用の増加を主な要因として販管費が増加



2023年3月期 通期決算

四半期推移：売上高

第1四半期から第4四半期にかけて前年同期比成長率は右肩上がりに推移
前年同期比で第4四半期は38.8%増にあたる3億1,600万円で着地

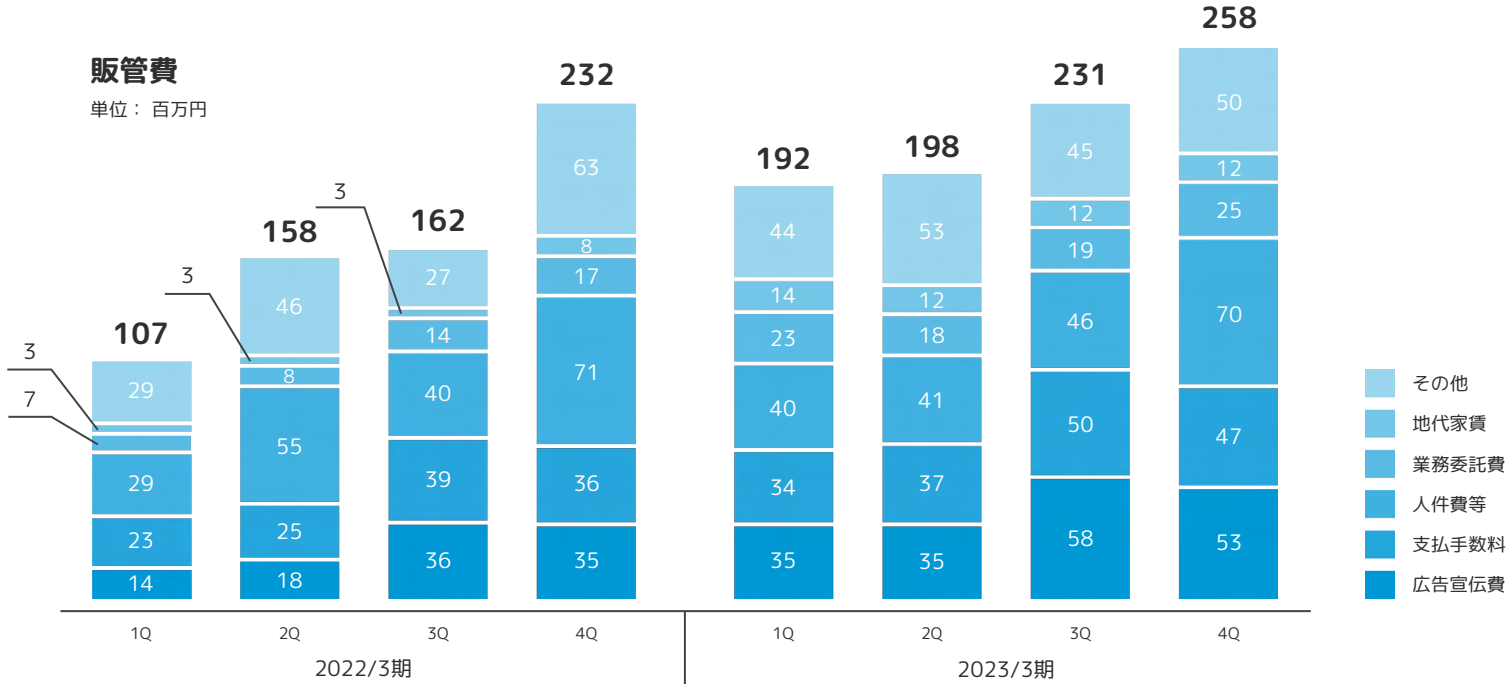


※10月～12月までの第3四半期が最もレンタルスペースに対する認知とニーズが高まる

2023年3月期 通期決算

四半期推移：販管費の内訳

2023年第4四半期においては前年同期比で約11%増の2億5,800万円で着地
 販管費の増加率を売上高成長率より低く抑えながら事業成長を実現



※ 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。
 ※ 2022年3月期は監査法人の四半期レビューを受けておりません。

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

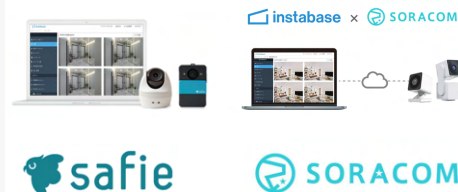


RICOH360 Tours

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



- 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

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

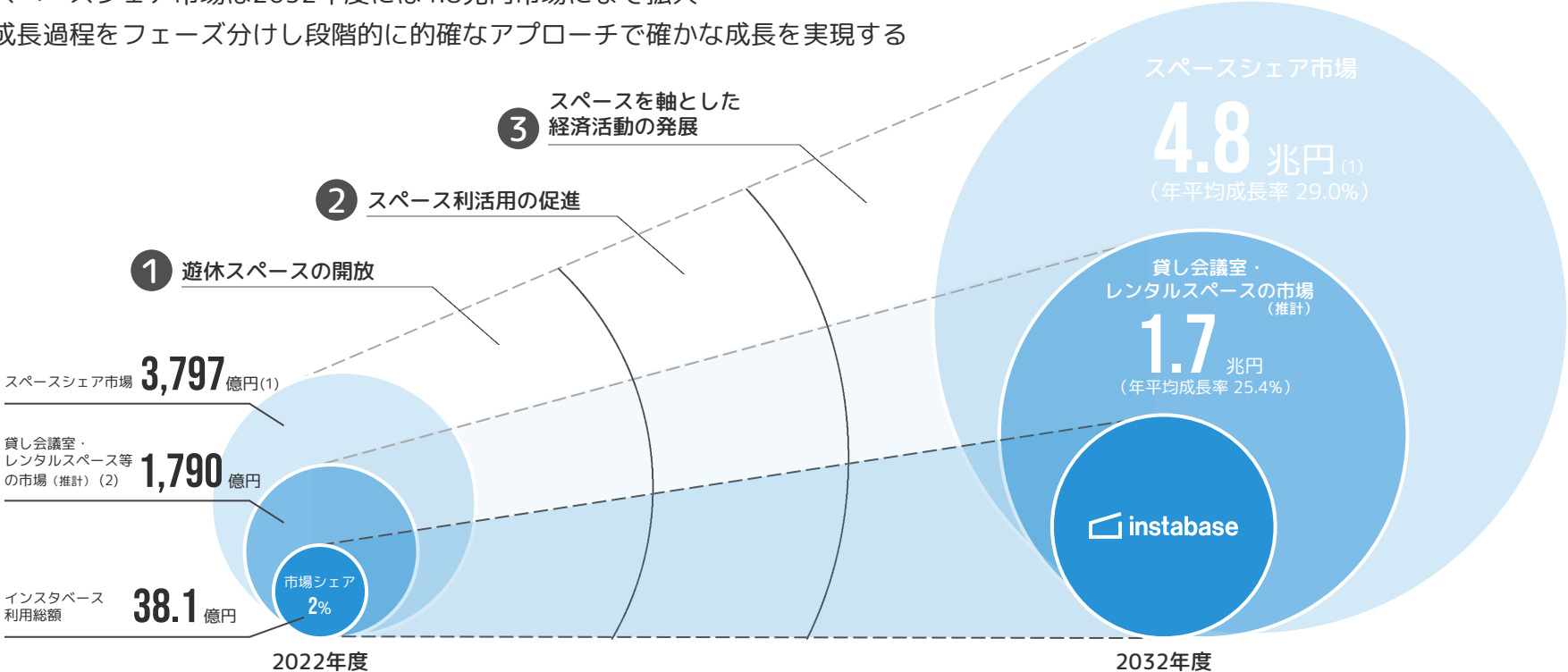


- ① 会社概要
 - ② 事業概要
 - ③ 2023年3月期 通期決算
 - ④ 2024年3月期 業績予想
 - ⑤ 成長戦略
-

Appendix

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



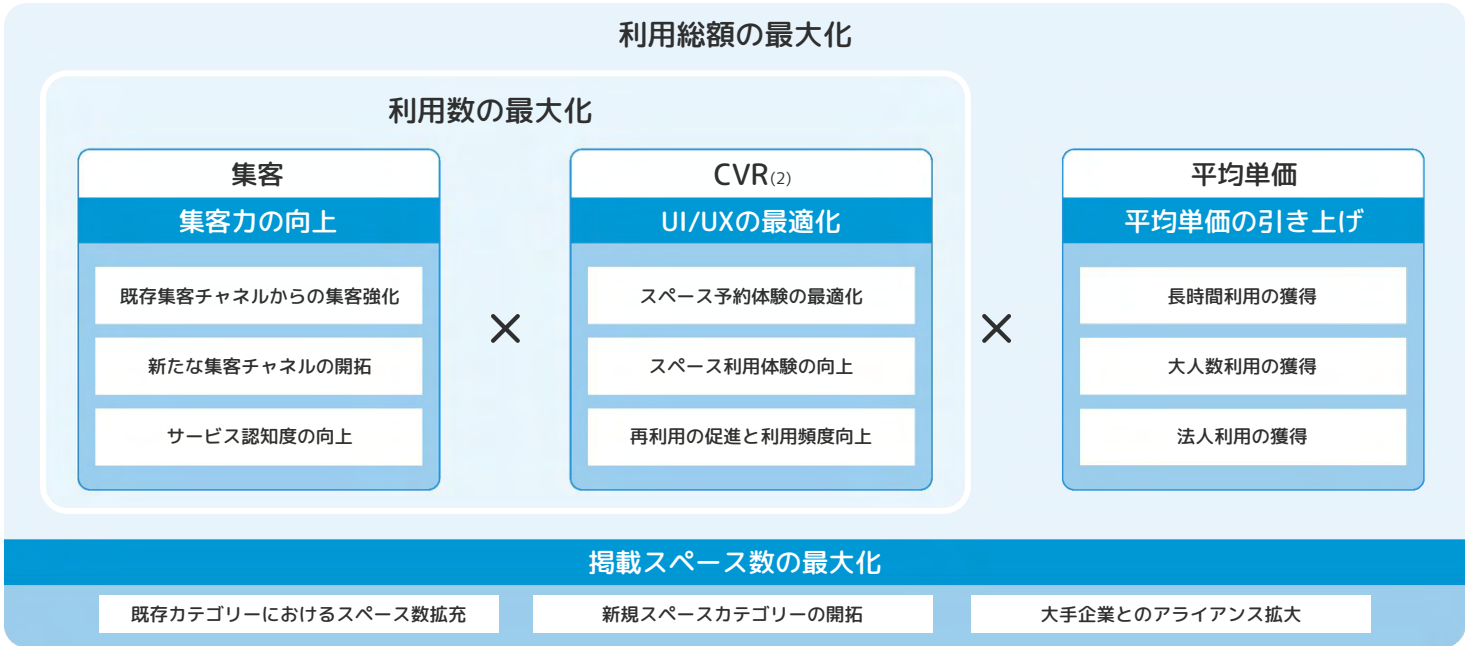
(1) 株式会社情報通信総合研究所「シェアリングエコノミー関連調査 2022年度調査結果」(2023年1月 発表) より引用

(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。

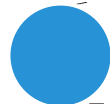
成長戦略

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

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



- 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

高畠 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

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