

Rebase

2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社Rebase

(東証グロース: 5138)

2023年8月10日

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	2023年8月10日
説明会動画配信日	2023年8月14日
書き起こし記事公開日	2023年8月中旬予定

なお、決算に関するご質問等ございましたら、
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/>

① 事業概要

② 2024年3月期 第1四半期 業績

③ 成長戦略

Appendix

- 会社概要
- 経営体制
- BSサマリ

① 事業概要

② 2024年3月期 第1四半期 業績

③ 成長戦略

Appendix

- 会社概要
- 経営体制
- BSサマリ

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

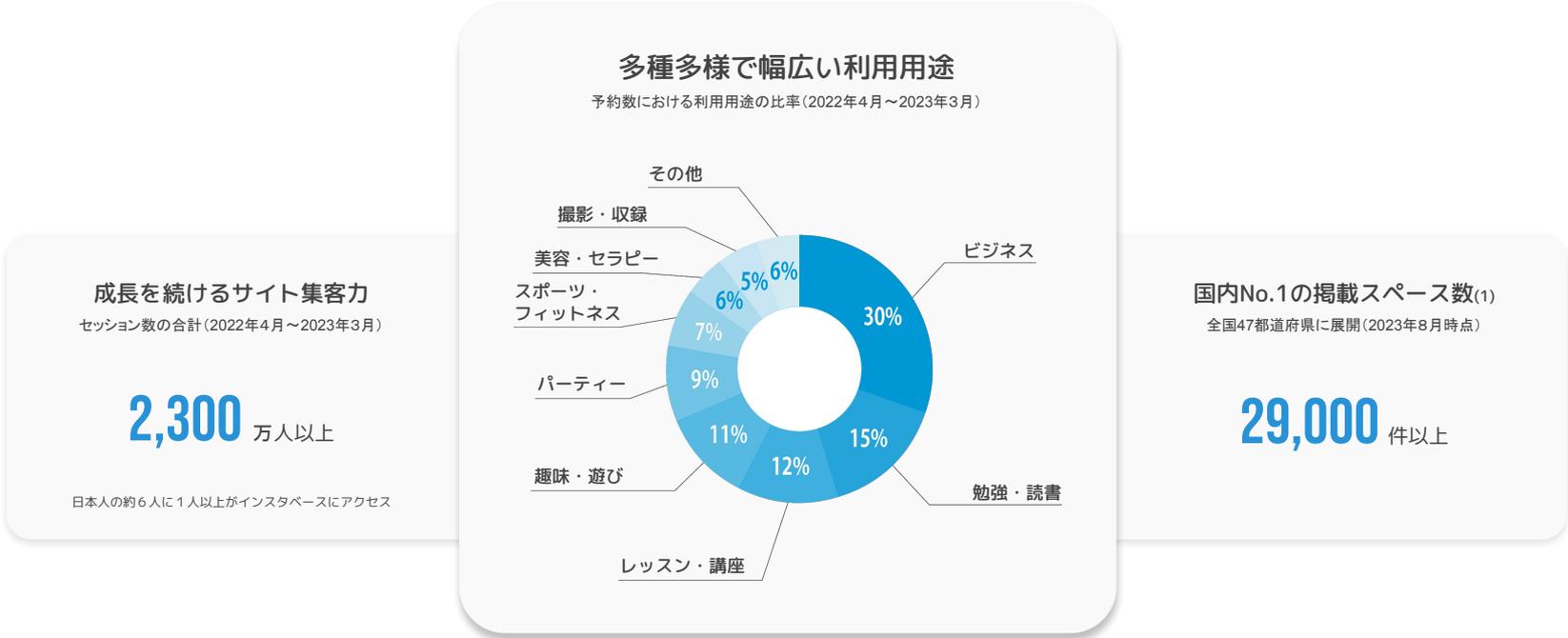
月額掲載料 0 円

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29,000件以上掲載

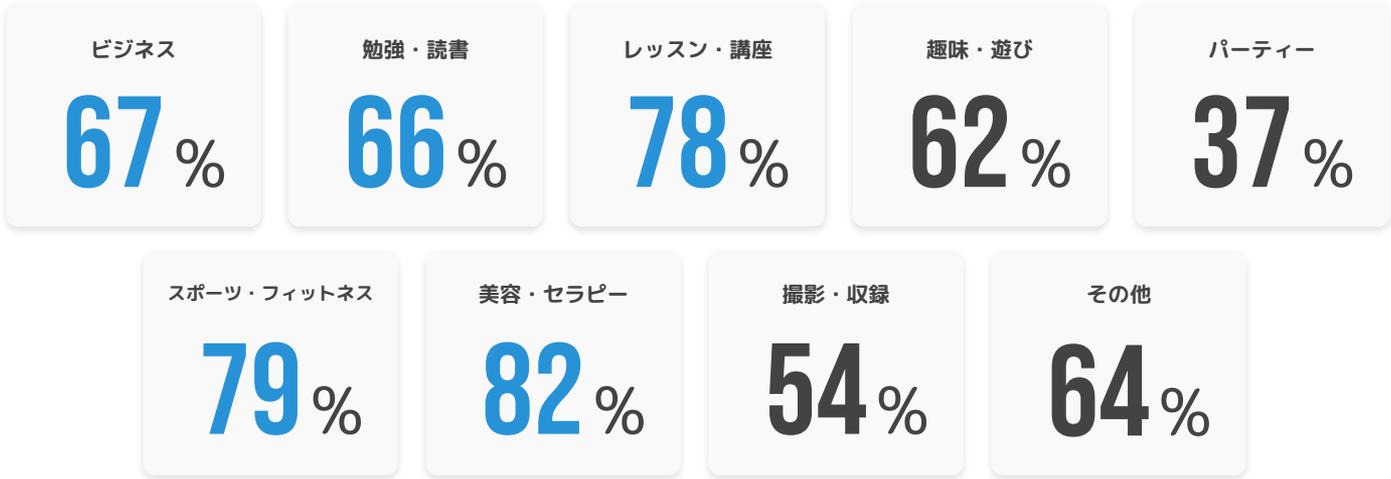


(1)「スペースシェアリングサービス カオスマップ2022年版」(モノオク株式会社による調査)に記載された日本国内のレンタルスペース領域に属するシェアリングサービス各社における掲載スペース数を調査 (2023年8月1日時点)

事業概要

リピート率⁽¹⁾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



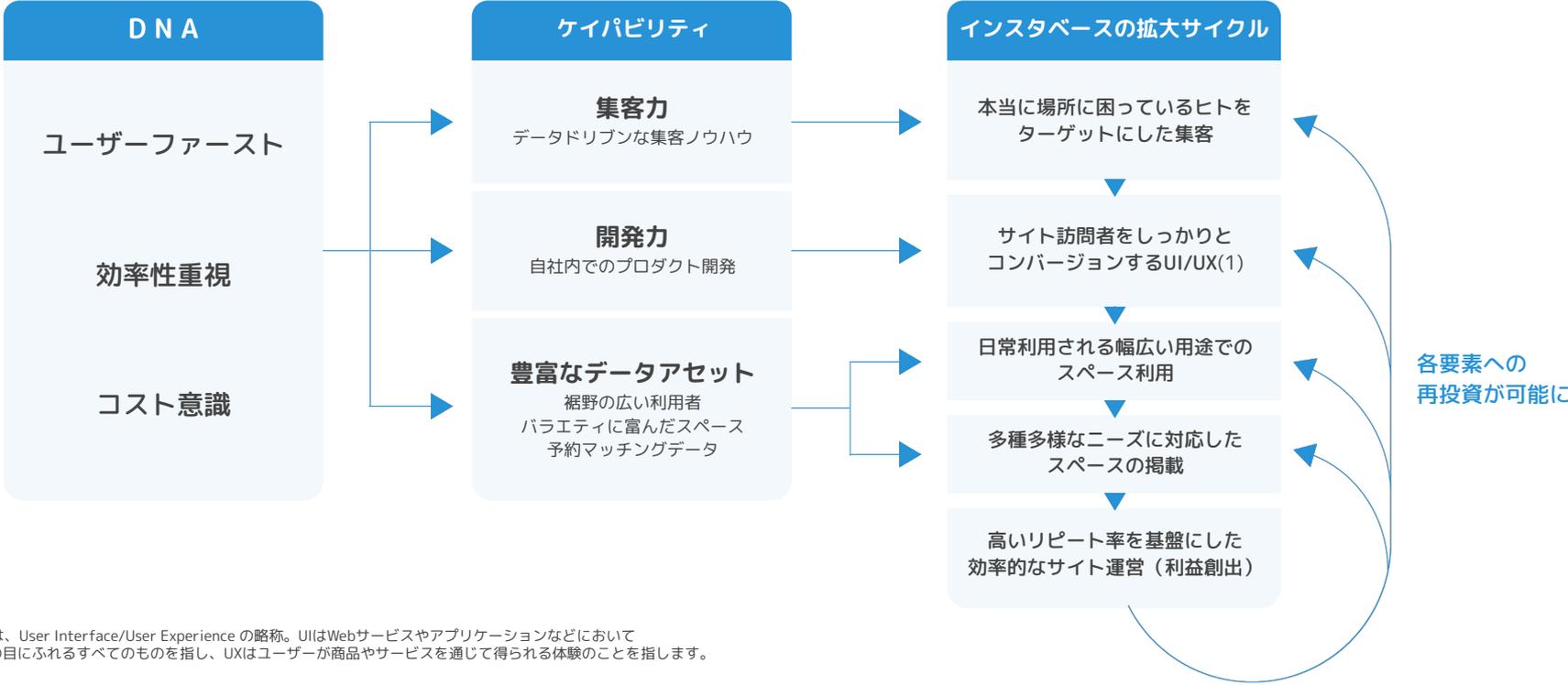
全体平均リピート率 **66%**

(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 事業概要

② 2024年3月期 第1四半期 業績

③ 成長戦略

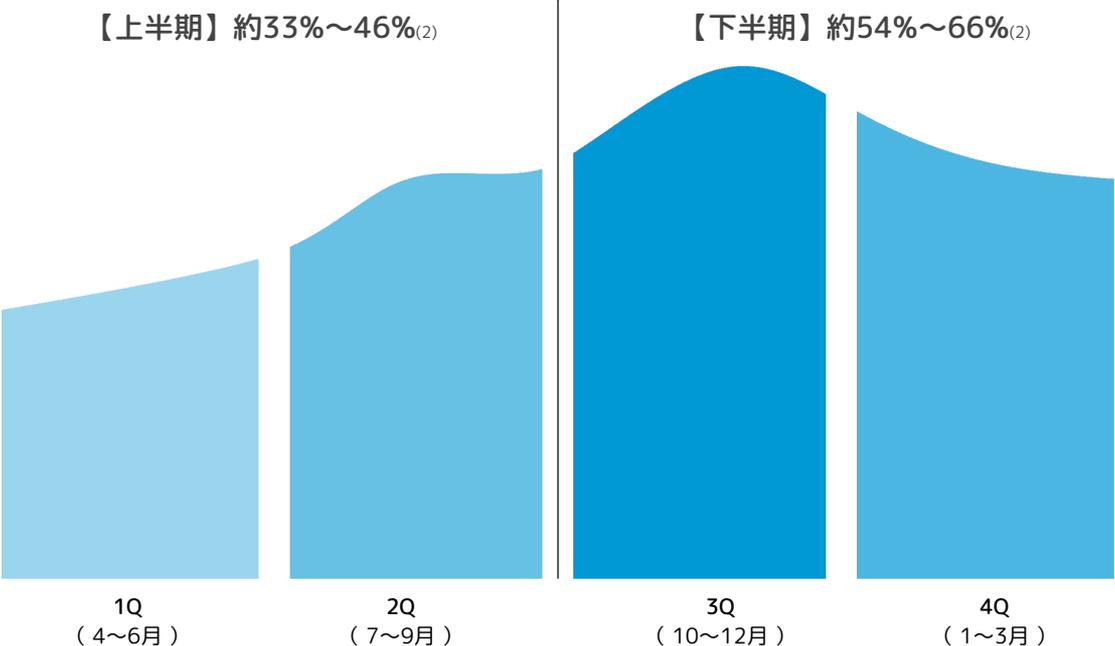
Appendix

- 会社概要
- 経営体制
- BSサマリ

2024年3月期 第1四半期 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⁽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1四半期 業績

重要指標における成長率は堅調に推移

インスタベースにおける最重要指標は「利用総額」

シーズンリティを踏まえても、いずれの指標も想定通り堅調に推移

利用総額

利用数

平均単価

1Q実績

10.5 億円
(前期比 +35%)

=

242 千件
(前期比 +25%)

×

4.3 千円
(前期比 +8%)

通期予想

48.8 億円
(前期比 +28%)

=

1,083 千件
(前期比 +23%)

×

4.5 千円
(前期比 +4%)

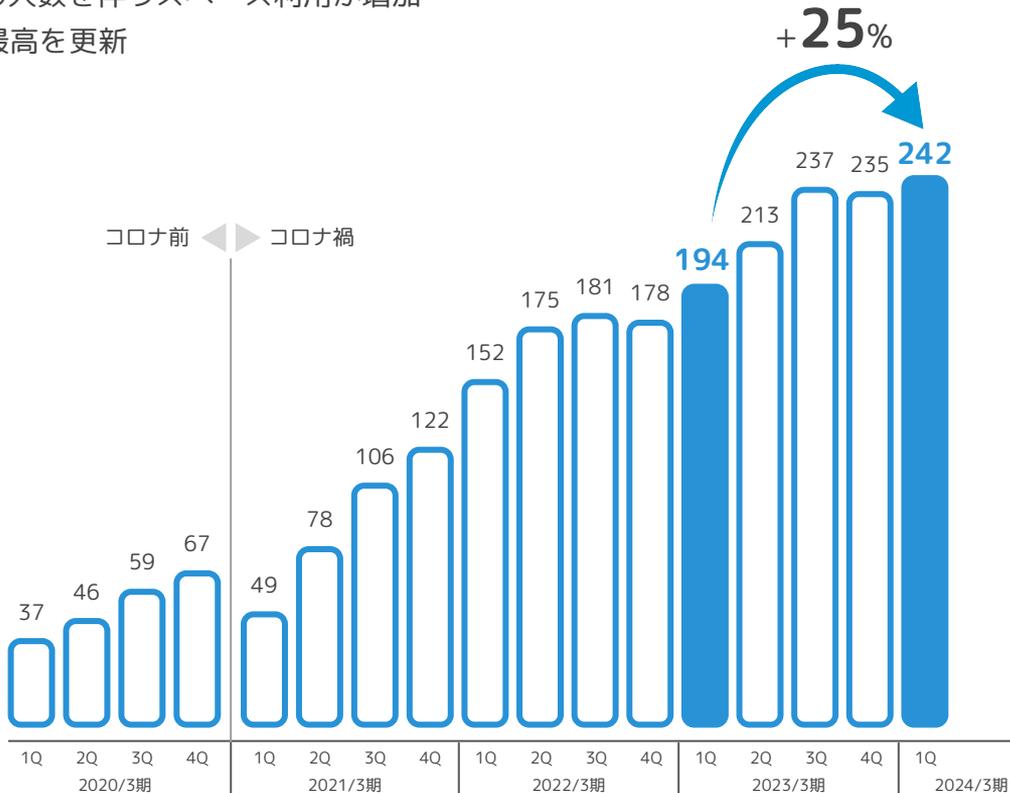
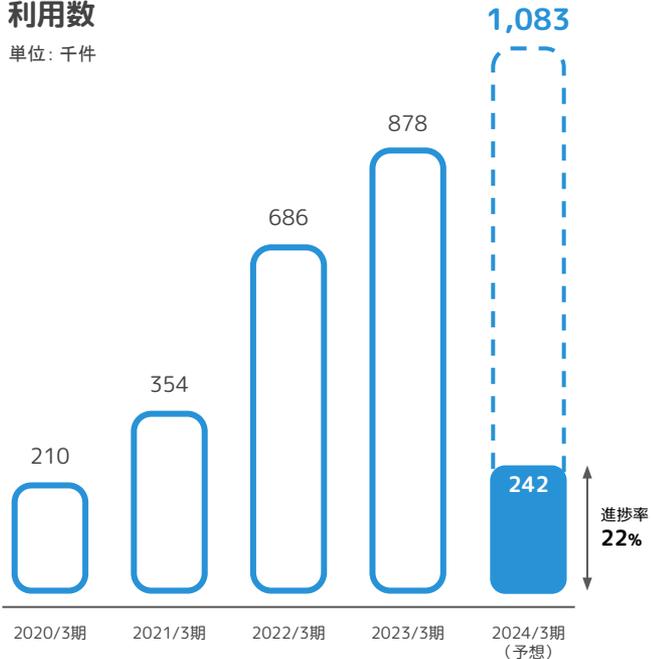
2024年3月期 第1四半期 業績

重要指標の成長推移：利用数

少人数利用の継続的な拡大に加えて、各用途でより多くの人数を伴うスペース利用が増加結果として、第1四半期は前期比25%増で着地し、過去最高を更新

利用数

単位：千件



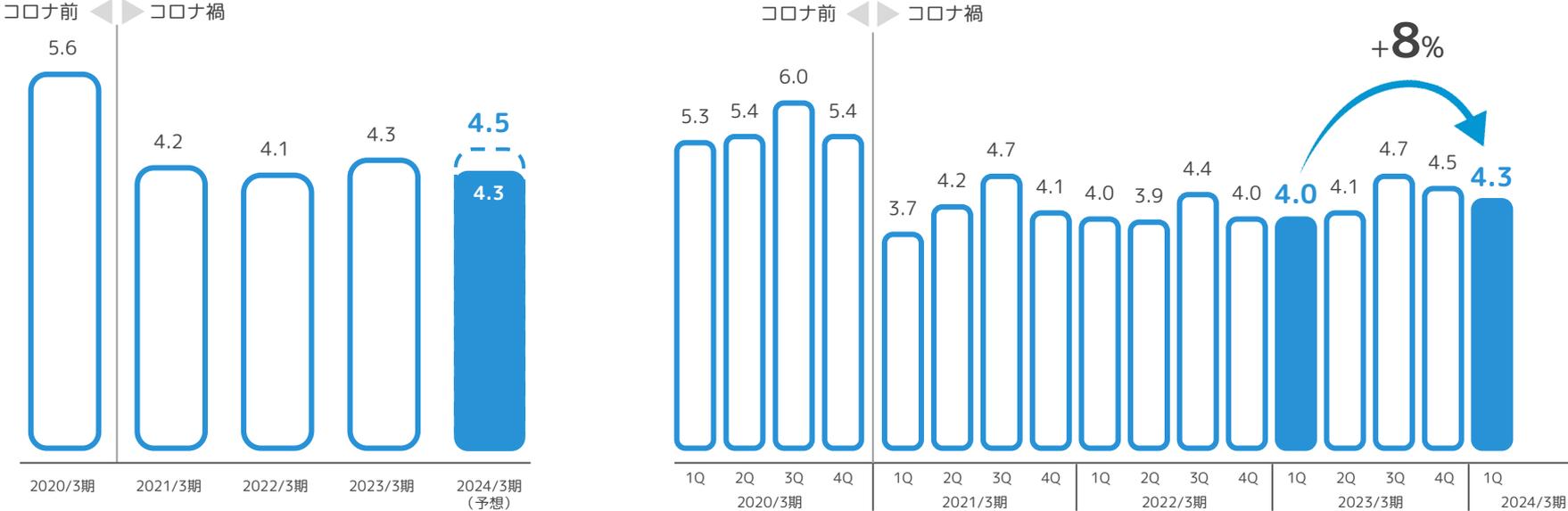
(1) UI/UXとは、User Interface/User Experience の略称。UIはWebサービスやアプリケーションなどにおいてユーザーの目にふれるすべてのものを指し、UXはユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験のことを指します。

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
依然として少人数利用が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



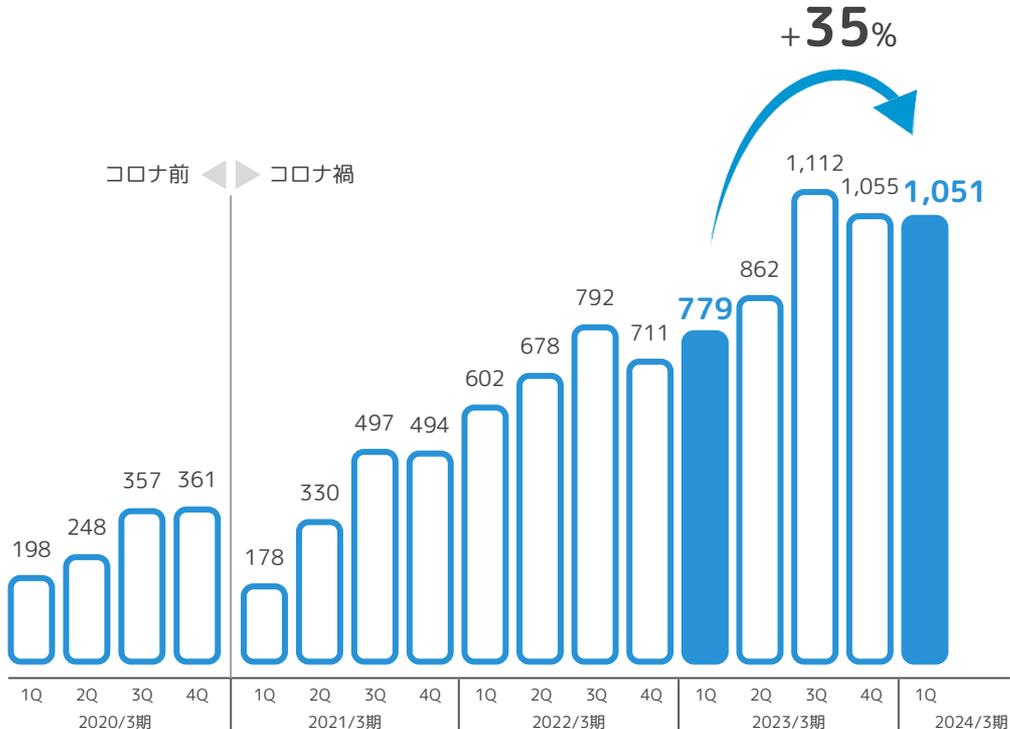
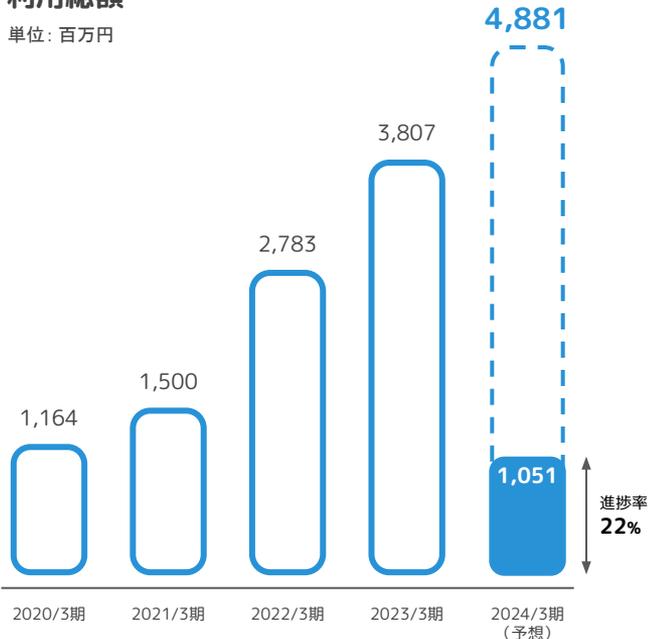
2024年3月期 第1四半期 業績

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35%増で着地
シーズナリティを踏まえると通期予想に対して順調な進捗率で推移

利用総額

単位：百万円



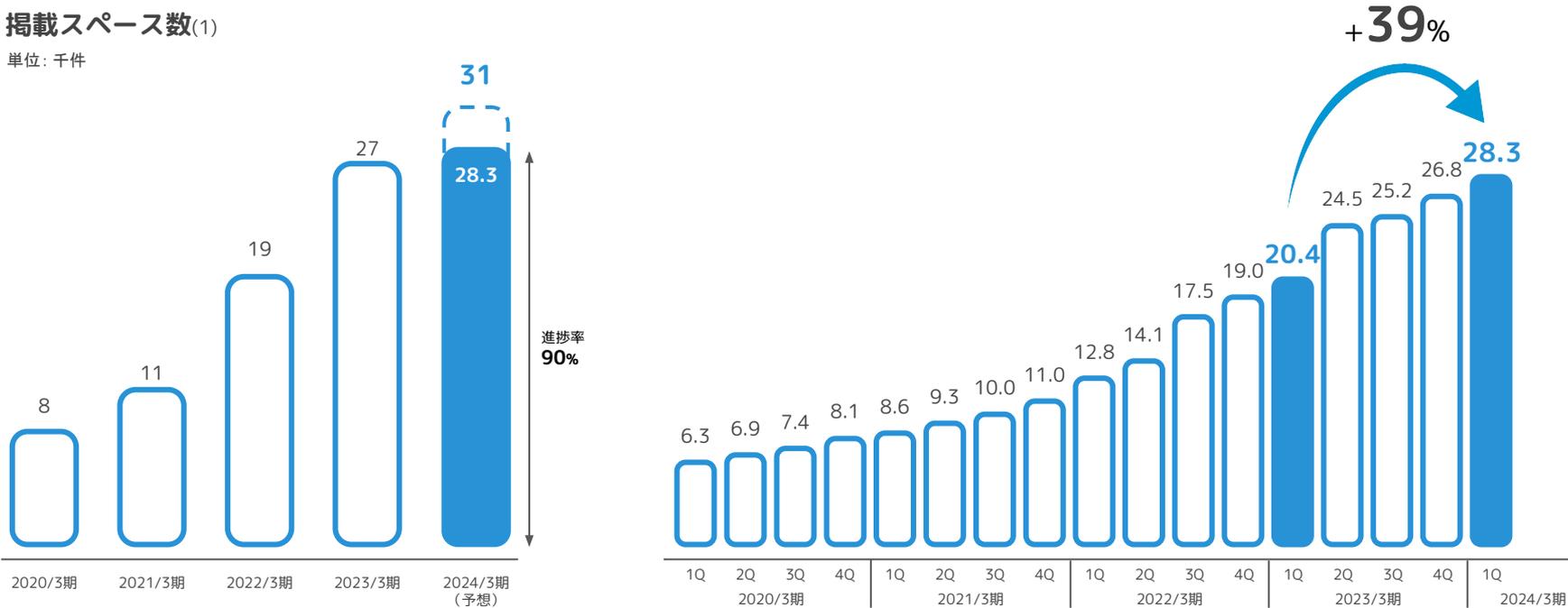
2024年3月期 第1四半期 業績

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前期比で大きく拡大
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

掲載スペース数(1)

単位：千件



(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1四半期 業績

2024年3月期 第1四半期 業績

インスタベースの堅調な事業成長により着実に利益を拡大

すべての指標の前期比成長率が業績予想を上回る実績となり、順調な進捗率で推移

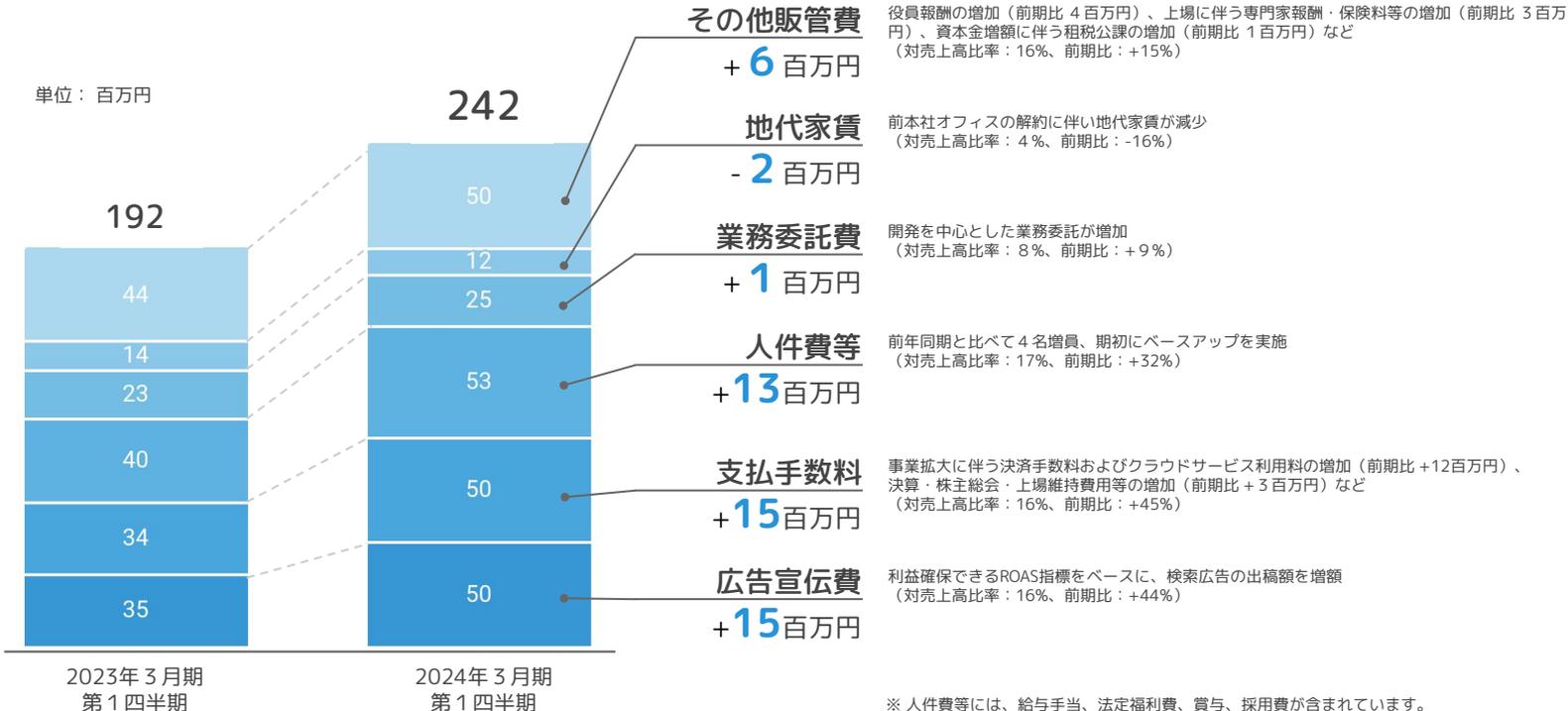
(単位：百万円)	2023年3月期 1Q 実績	2024年3月期 1Q 実績	前期比	2024年3月期 業績予想	前期比	業績予想 進捗率
売上高	245	317	+29%	1,476	+27%	22%
販管費	192 (78%)	242 (76%)	+26%	1,101 (75%)	+25%	22%
営業利益	47 (19%)	61 (19%)	+28%	302 (21%)	+19%	20%
経常利益	47 (19%)	61 (19%)	+29%	302 (21%)	+22%	20%
当期純利益	31 (13%)	39 (13%)	+29%	193 (13%)	+22%	21%

※ () 内は対売上高比率
 ※ 2023年3月期第1四半期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1四半期 業績

販管費の内訳（前年同期比較）

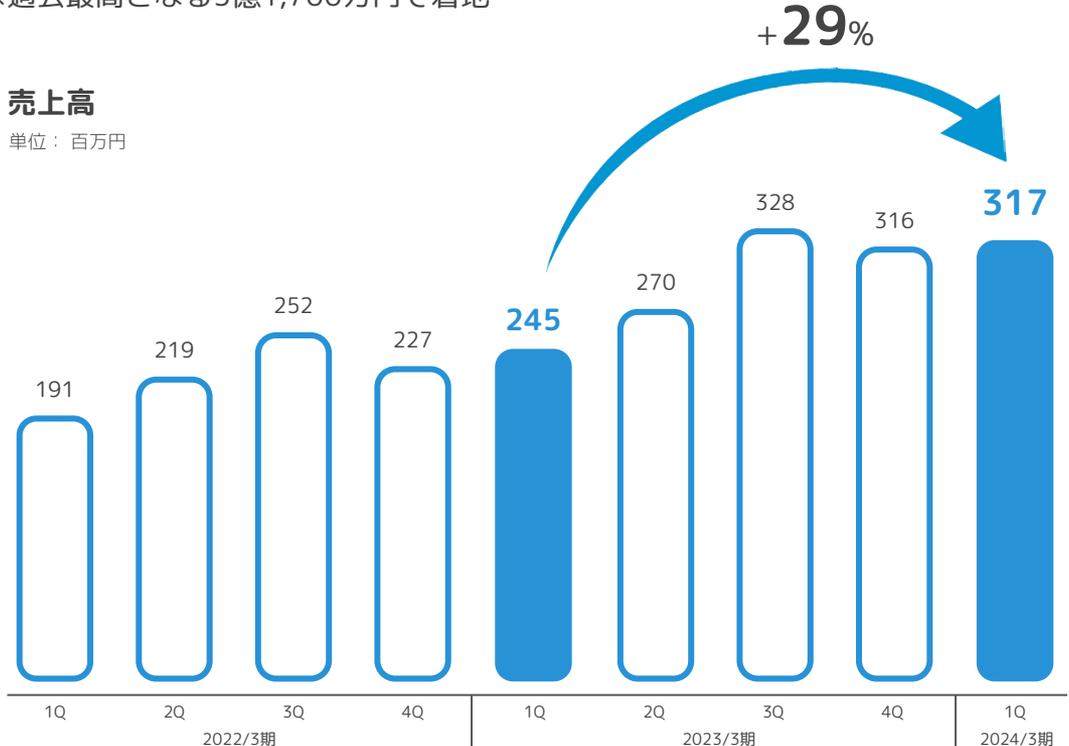
予約数拡大を目的とした広告宣伝費の投下や事業拡大に伴う支払手数料の増加、給与のベースアップおよび増員に伴う人件費等の増加を主な要因として販管費が増加



2024年3月期 第1四半期 業績

四半期推移：売上高

業績予想における前年比成長率を上回る29%増の成長
第1四半期売上高としては過去最高となる3億1,700万円で着地



※ 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。

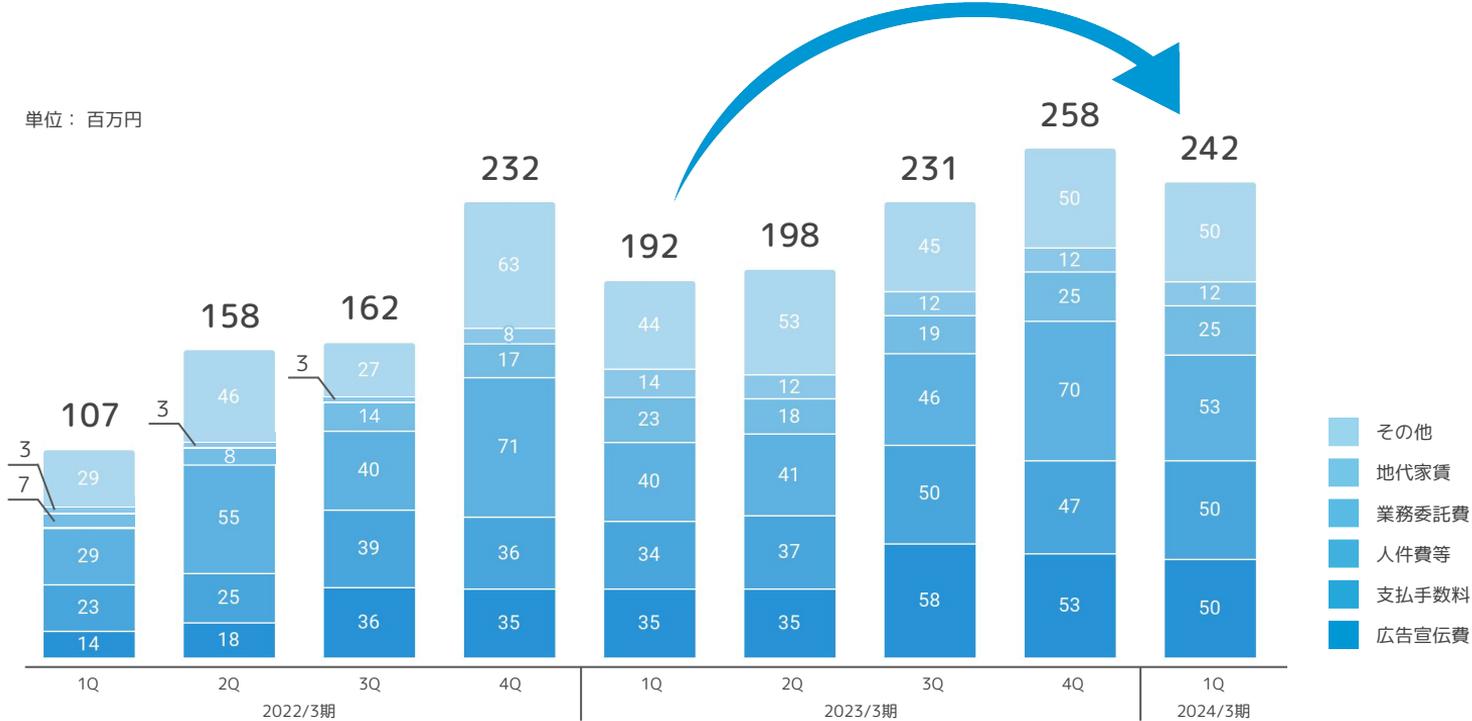
2024年3月期 第1四半期 業績

四半期推移：販管費の内訳

第1四半期は前期比で約26%増の2億4,200万円で着地
 売上高成長率が販管費成長率を上回り、効率的な事業成長を継続して実現

+26%

単位：百万円



※ 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1四半期 業績

トピックスサマリ「AIの活用」

AIを活用した機能やサービスを積極的に提供することでサービスの利便性を向上
自社開発したAI画像判定システムは特許取得し、サービスの独自性をより一層強化

NEW!

-UI/UXの改善-

国内レンタルスペース業界初「インスタベースChatGPTプラグイン」の提供を開始

(開始時期：2023年6月)

ChatGPTに使用したいスペースの条件を入力するだけで、条件に合った最適なスペースを見つけることができる機能を提供

国内レンタルスペース業界初!

ChatGPT プラグイン提供開始

building on  OpenAI

 instabase



-UI/UXの改善-

検索結果の最適化機能

(特許第7317408号)

AI画像判定を活用したインスタベース内でのスペース検索結果の最適化により、マッチング精度を向上



(目論見書より)

-UI/UXの改善-

AI自動生成機能

(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

スペース紹介文を1クリックで作成可能

「AI自動生成機能」
をリリースしました

 instabase



(2023年3月期 第4四半期トピックスより)

2024年3月期 第1四半期 業績

トピックスサマリ「IoT機器との連携」

スマートロックや防犯カメラ、その他各種IoT機器との連携を推進
 スペース運営の効率化やスペース利用時の体験向上に貢献

NEW!

-UI/UXの改善-

多種多様なスマートロックとの連携で、レンタルスペース運営の効率化を加速

(開始時期：2023年6月)

新たにスマートロック「SADIOT ROOM」とAPI連携することで、多種多様な4サービスのスマートロック連携を実現



-UI/UXの改善-

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



(2023年3月期 通期トピックスより)

-UI/UXの改善-

スマートロック

(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



(2023年3月期 通期トピックスより)

2024年3月期 第1四半期 業績

トピックスサマリ

神戸エリアにて街や地域の活性化につながる取り組みを実証事業として開始
その他にもレンタルスペースの利用を促進する各種キャンペーン施策を積極的に実施

NEW!

-掲載スペース数の増加-

鉄道高架下スペース

(連携開始時期：2023年6月)

神戸電鉄沿線のテナントスペースの流動性を高め、駅前の活性化を図るための実証事業を開始
神戸市と神戸電鉄沿線の魅力や価値の向上と、沿線に関わる人々の暮らしをより豊かに



NEW!

-集客力の向上-

各種キャンペーン施策



① 事業概要

② 2024年3月期 第1四半期 業績

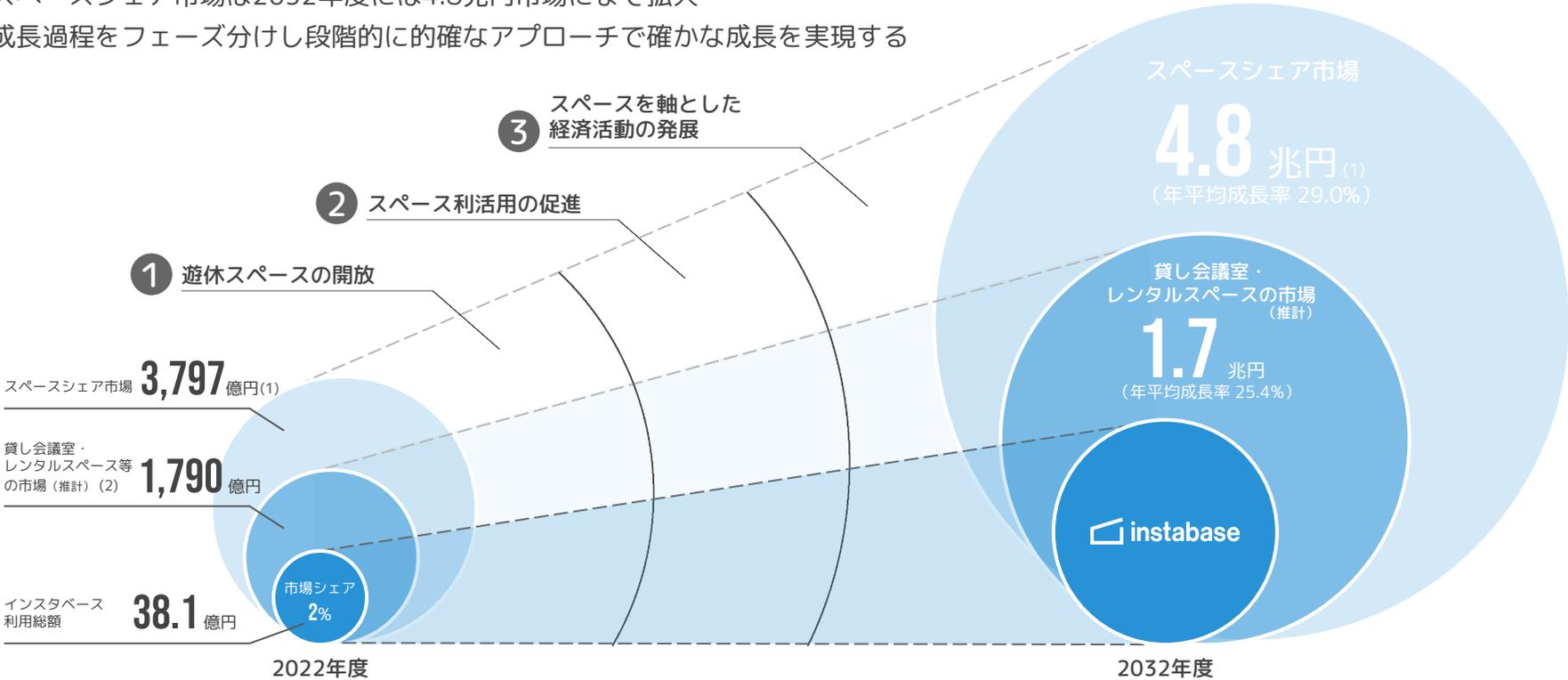
③ 成長戦略

Appendix

- 会社概要
- 経営体制
- BSサマリ

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

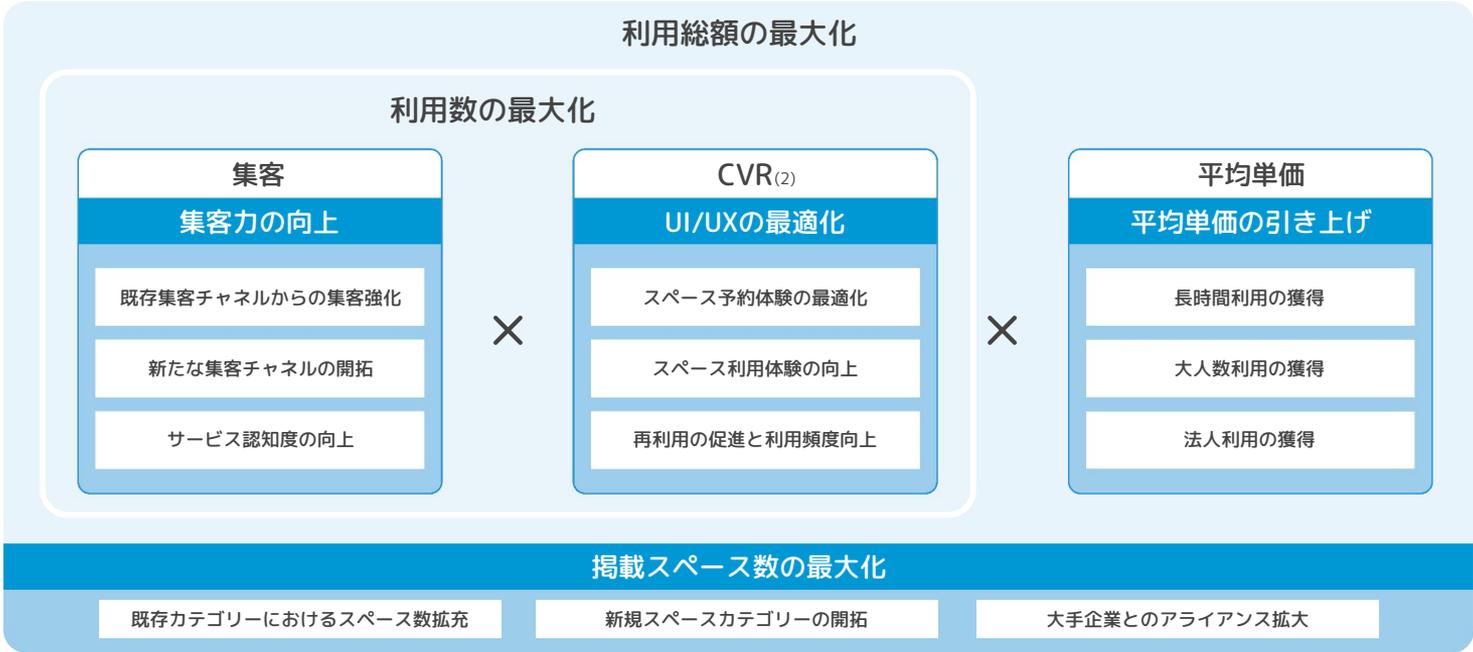
(2) 「2018年版 サービス産業要覧」(株式会社富士経済ネットワークス)、「自動車関連インフラシステム/パーキング&シェアサービスの市場予測 2019」(株式会社富士経済)、「貸会議室市場に関する調査(2019年)」(矢野経済研究所によるプレスリリース)から当社にて推計

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



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	2023年8月10日
説明会動画配信日	2023年8月14日
書き起こし記事公開日	2023年8月中旬予定

なお、決算に関するご質問等ございましたら、
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/>

① 事業概要

② 2024年3月期 第1四半期 業績

③ 成長戦略

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	1億6,763万円 (2023年 6月末時点)
従業員数	31 名 (2023年 6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。

会社概要
役員紹介



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

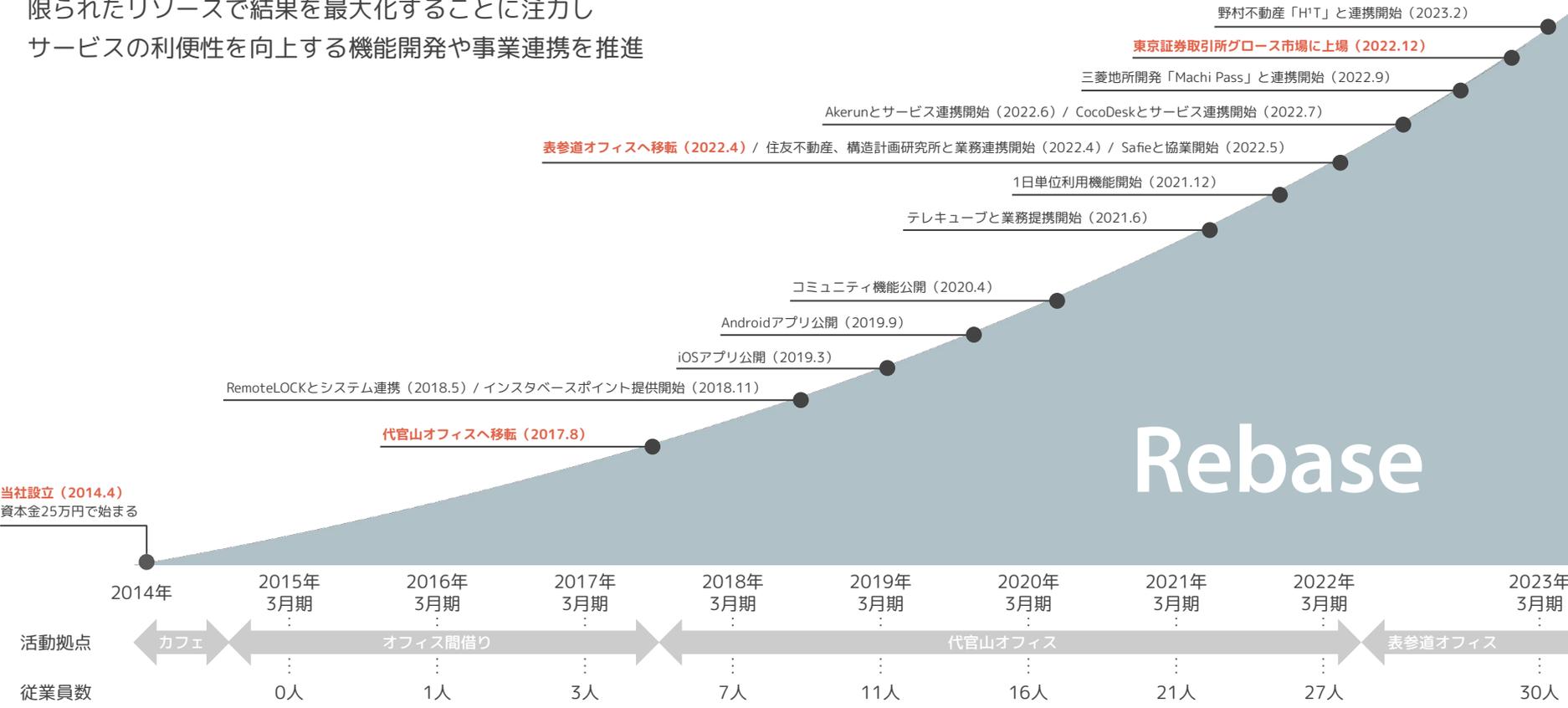
Takuma Otsuji

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）

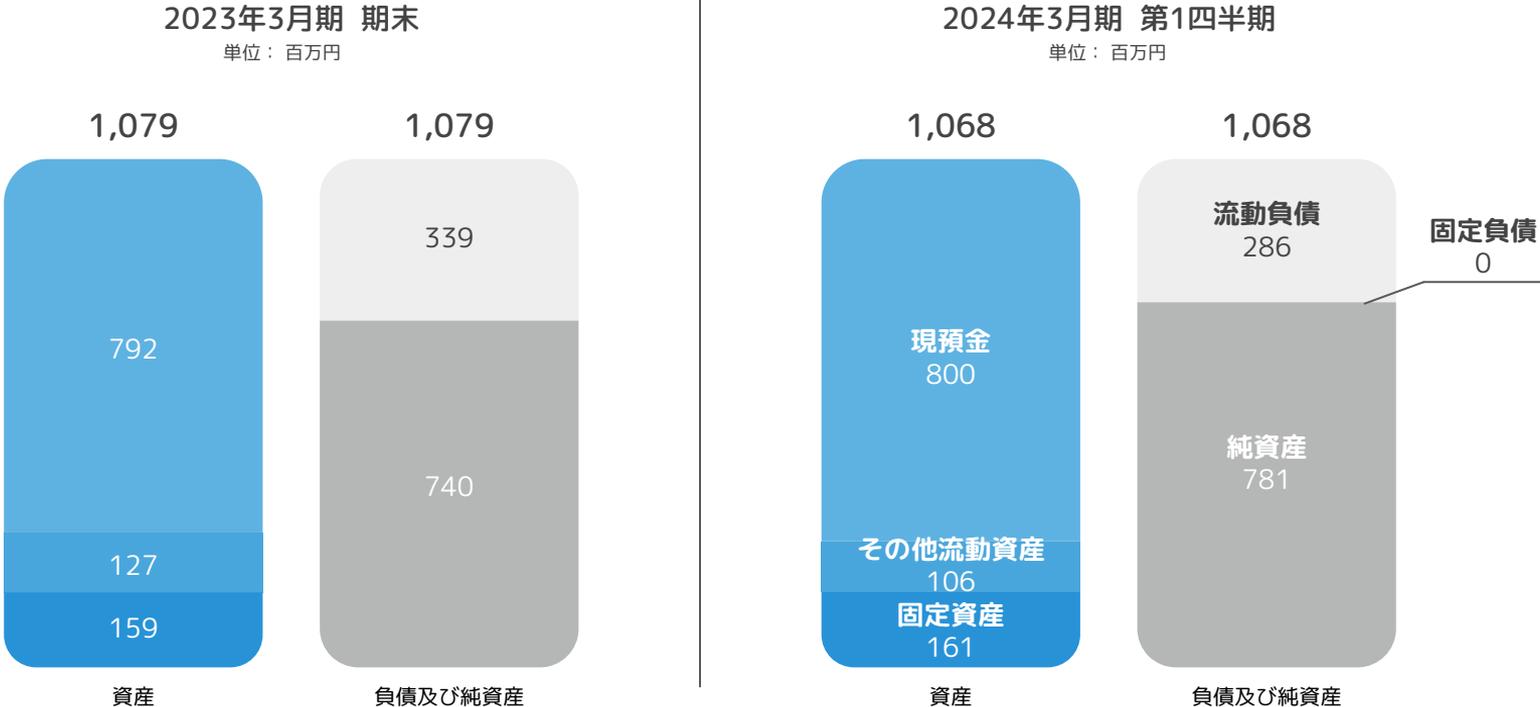
小山 嘉信

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

BSサマリ

2023年6月の利用総額が同年3月と比較し減少したことで売掛金が減少(△18百万円)
納税により未払法人税等が減少(△40百万円)、当期純利益の増加により利益剰余金が増加(+39百万円)



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