

# Rebase

## 2025年3月期 第1四半期期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2024年8月13日



01 2025年3月期 第1四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

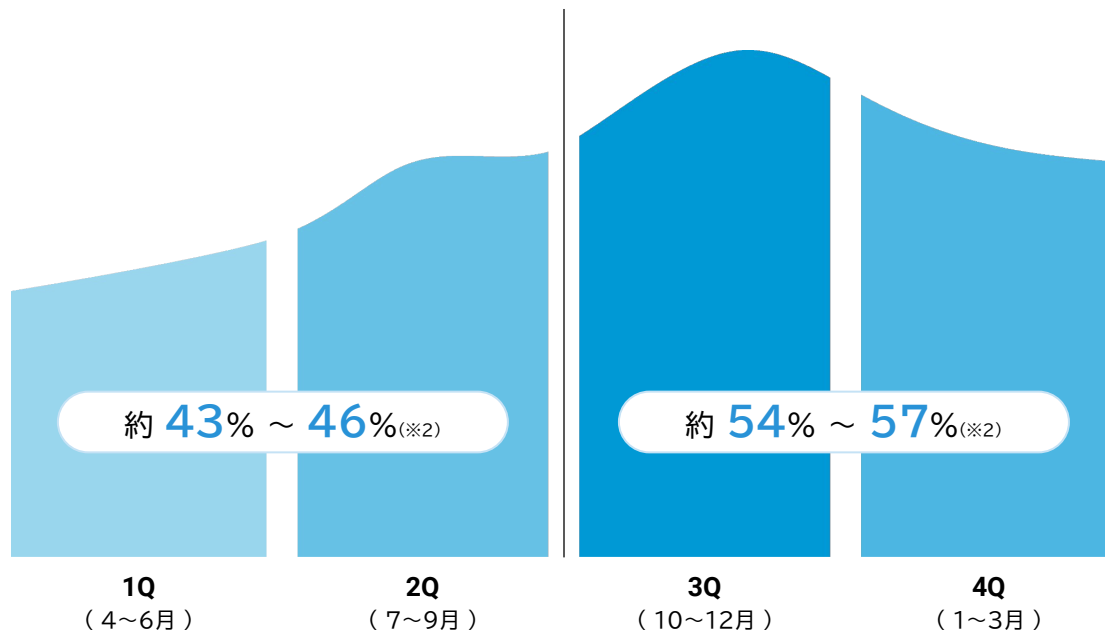
01 2025年3月期 第1四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

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

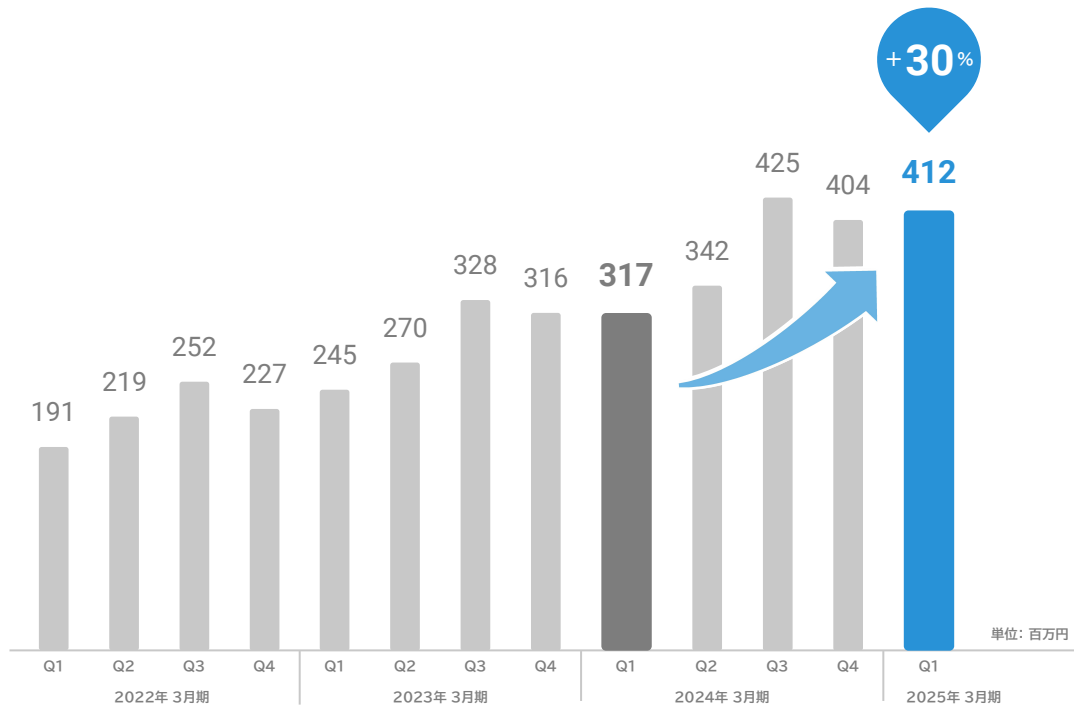
インスタベースへの認知とニーズが最も高まる時期は、当社第3四半期である「10月～12月」  
利用総額等の各種重要指標は下半期に偏重する傾向がある



※1 シーズナリティを表したイメージ図となります

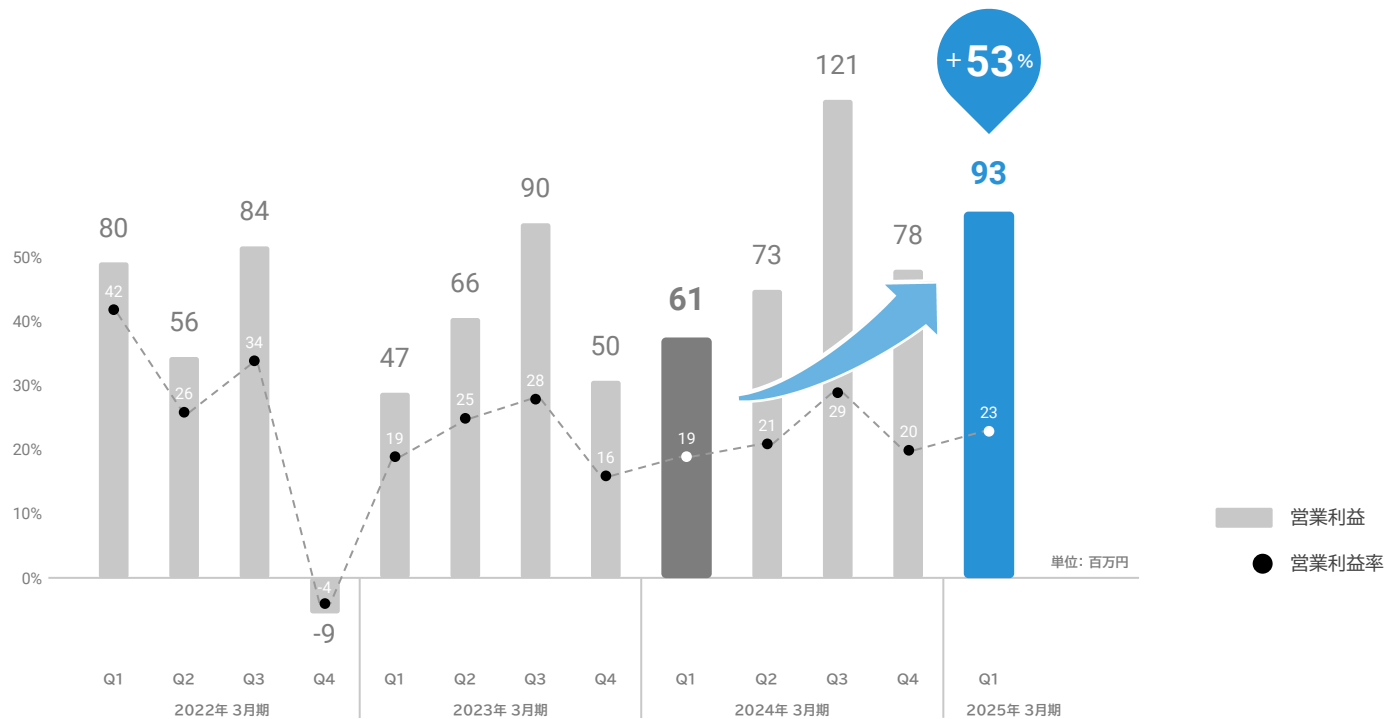
※2 過去3期分の実績を元にレンジで記載しています

成長戦略に基づいた取組が実を結び、**前期比30%増**と大きく成長



## 四半期推移：営業利益および営業利益率

効率的な成長を背景に、売上高の増加が**営業利益に大きく寄与**  
 営業利益率は前年同期19%に対して**23%で着地**



利用数

315 千件

(前期比 +30%)  
(業績予想進捗率 24%)

平均単価

4.4 千円

(前期比 +1%)

利用総額

13.8 億円

(前期比 +31%)  
(業績予想進捗率 24%)

掲載スペース数

36.3 千件

(前期比 +28%)

第1四半期  
掲載スペース増加数

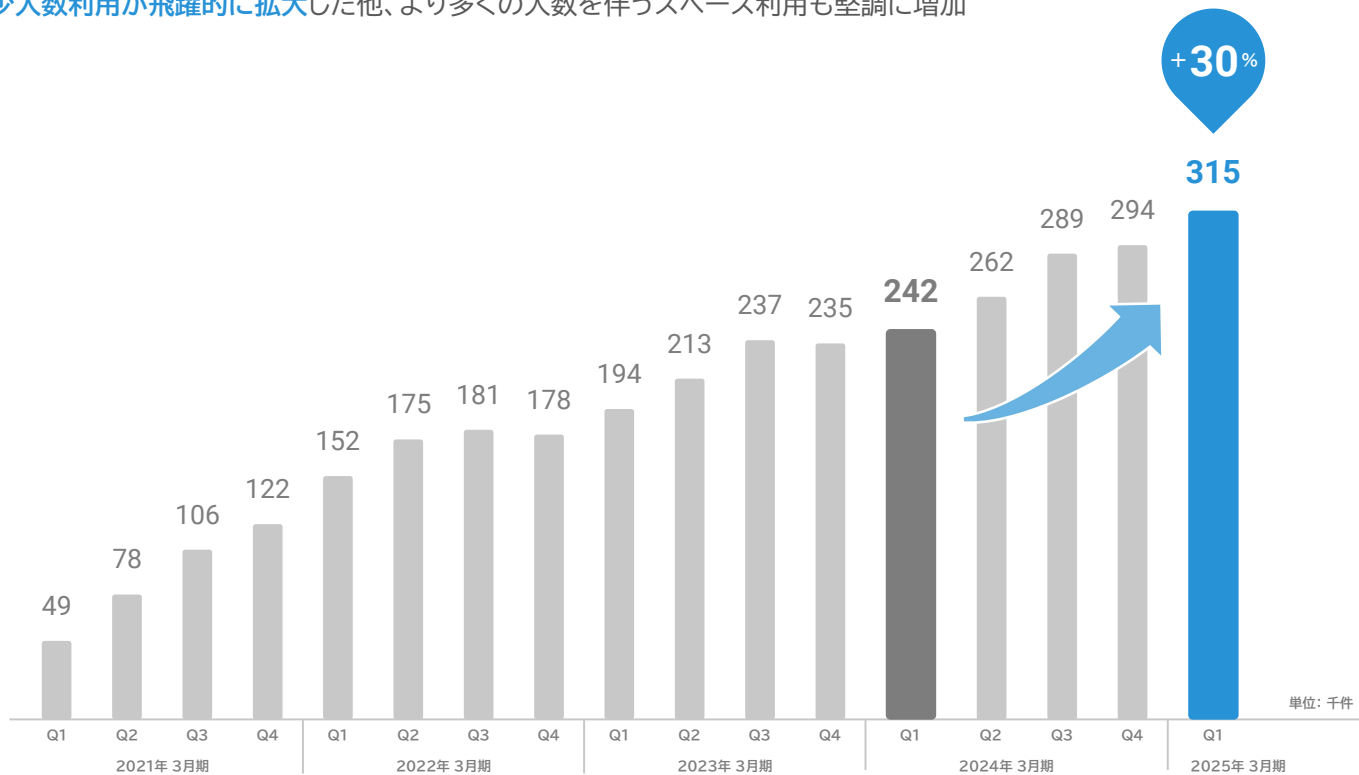
2.1 千件

(前期比 +33%)  
(業績予想進捗率 39%)

## 重要指標の成長推移：利用数

効果的なオンライン集客により、**全体の流入数が増加**

特に、**少人数利用が飛躍的に拡大**した他、より多くの人数を伴うスペース利用も堅調に増加

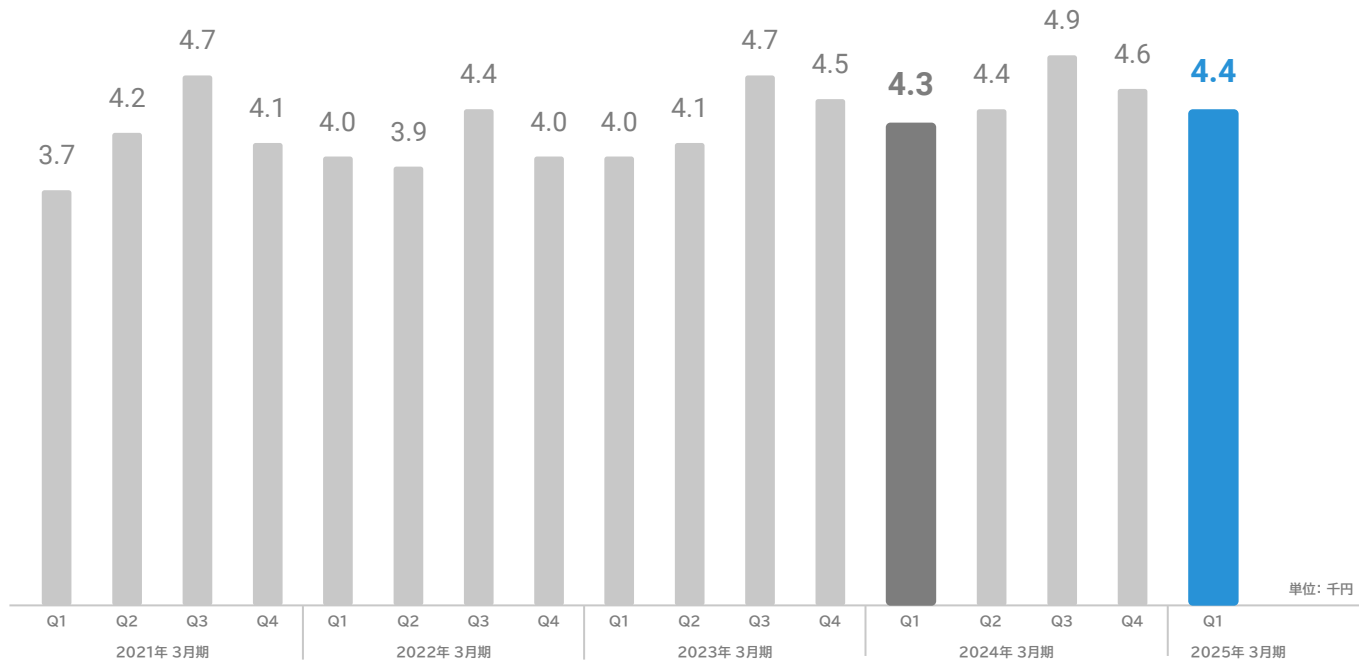




## 01

## 重要指標の成長推移：平均単価

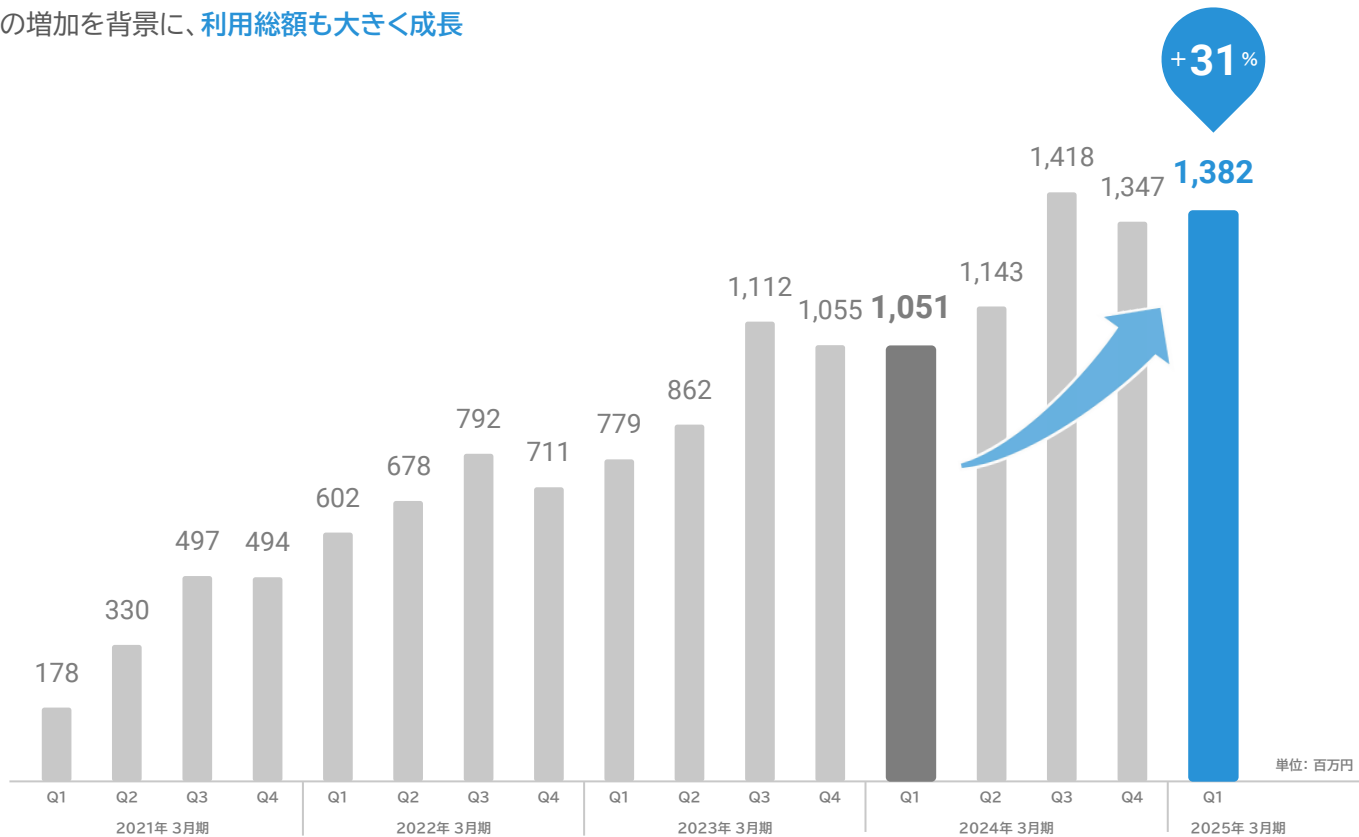
全ての価格帯において利用数が増加しており、特に少人数利用が拡大した結果、平均単価は微増



# 01

## 重要指標の成長推移：利用総額

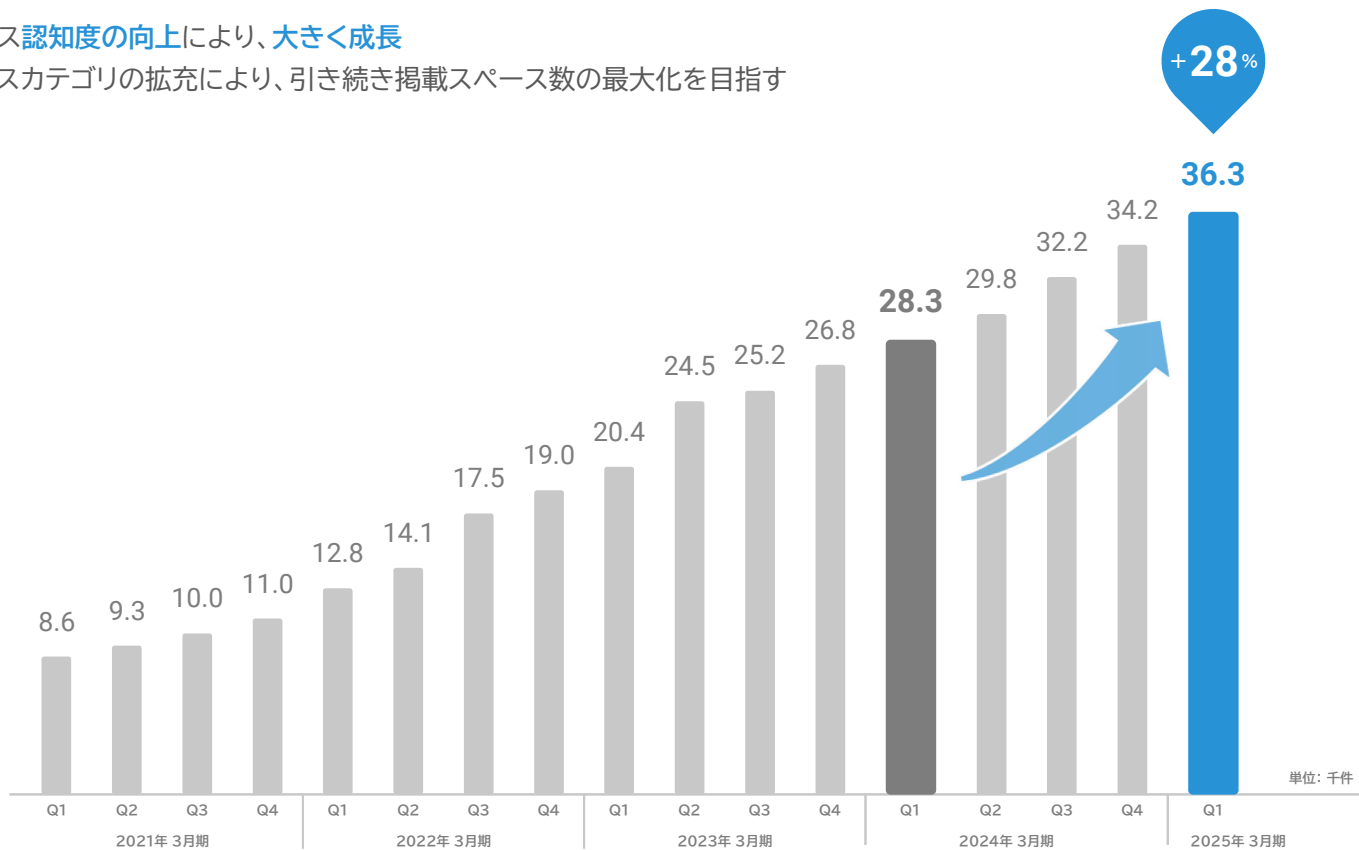
利用数の増加を背景に、**利用総額も大きく成長**



## 01 | 重要指標の成長推移：掲載スペース数

サービス認知度の向上により、大きく成長

スペースカテゴリの拡充により、引き続き掲載スペース数の最大化を目指す



※ 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。

# 01 | 重要指標における成長率は順調に推移

## 第1四半期

F Y	利用数(千件)			×	平均単価(千円)			=	利用総額(百万円)			掲載スペース数(千件)		
	前年比	増減件数			前年比	増減額			前年比	増減額		前年比	増減件数	
2020年3月期														
2021年3月期	49	+31%	+11	×	3.7	-31%	-1.7	=	178	-10%	-20	8.6	+37%	+2.3
2022年3月期	152	+212%	+103	×	4.0	+8%	+0.3	=	602	+238%	+423	12.8	+49%	+4.2
2023年3月期	194	+27%	+42	×	4.0	+2%	+0.1	=	779	+29%	+177	20.4	+59%	+7.6
2024年3月期	242	+25%	+48	×	4.3	+8%	+0.3	=	1,051	+35%	+273	28.3	+39%	+7.9
2025年3月期	315	+30%	+73	×	4.4	+1%	+0.0	=	1,382	+31%	+331	36.3	+28%	+7.9

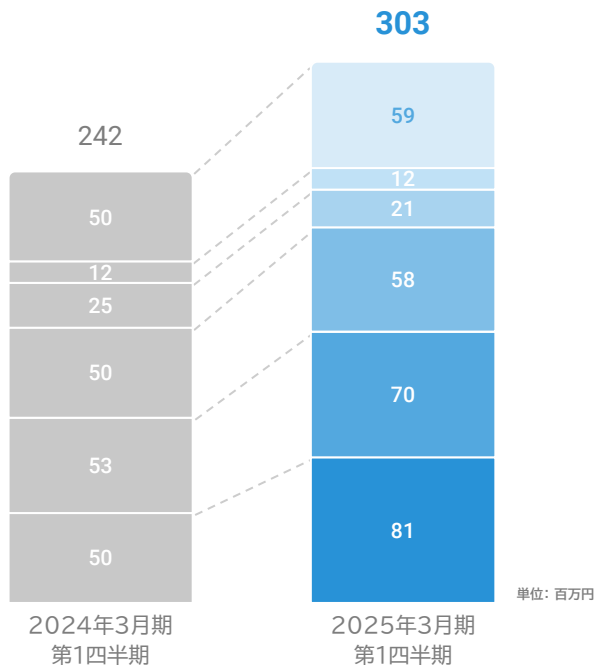
## 通期

F Y	利用数(千件)			×	平均単価(千円)			=	利用総額(百万円)			掲載スペース数(千件)			
	前年比	増減件数			前年比	増減額			前年比	増減額		前年比	増減件数		
2020年3月期															
	<b>210</b>				<b>5.6</b>				<b>1,164</b>				<b>8.1</b>		
2021年3月期	<b>354</b>	+69%	+144		<b>4.2</b>	-24%	-1.3		<b>1,500</b>	+29%	+335		<b>11.0</b>	+36%	+2.9
2022年3月期	<b>686</b>	+94%	+332		<b>4.1</b>	-4%	-0.2		<b>2,783</b>	+86%	+1,283		<b>19.0</b>	+72%	+8.0
2023年3月期	<b>878</b>	+28%	+192		<b>4.3</b>	+7%	+0.3		<b>3,807</b>	+37%	+1,024		<b>26.8</b>	+41%	+7.8
2024年3月期	<b>1,086</b>	+24%	+209		<b>4.6</b>	+5%	+0.2		<b>4,959</b>	+30%	+1,152		<b>34.2</b>	+28%	+7.4

単位：百万円  
 ( )内は対売上高比率

	会計期間 2024.04-06			2025年3月期 業績予想	前期比	業績予想 進捗率
	2024年3月期 1Q 実績	2025年3月期 1Q 実績	前年同期比			
売上高	317	<b>412</b>	+30%	1,806	+21%	23%
販管費	242 (76%)	<b>303</b> (74%)	+25%	1,346 (75%)	+23%	23%
営業利益	61 (19%)	<b>93</b> (23%)	+53%	380 (21%)	+14%	25%
経常利益	61 (19%)	<b>94</b> (23%)	+53%	380 (21%)	+13%	25%
当期純利益	39 (13%)	<b>61</b> (15%)	+54%	255 (14%)	+12%	24%

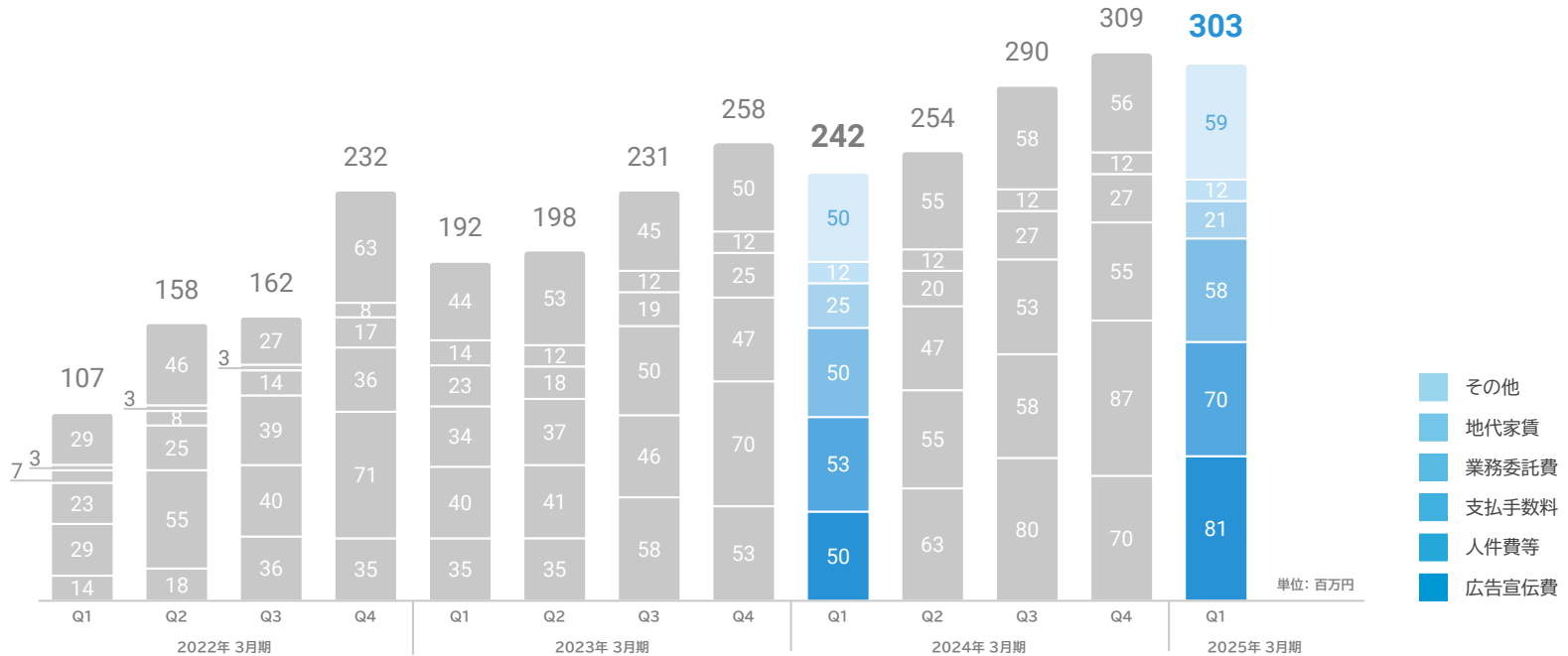
# 01 | 販管費の内訳(前年同期比較)



- + **9** 百万円
 役員報酬の増加(前期比 3百万円)など  
(対売上高比率:15%、前期比:+18%)
- 百万円
 現本社オフィスへの移転後、変動なし  
(対売上高比率:3%、前期比:0%)
- **3** 百万円
 委託業務の内製化などにより業務委託費が減少  
(対売上高比率:5%、前期比:-14%)
- + **7** 百万円
 事業拡大に伴う決済手数料の増加  
(対売上高比率:14%、前期比:+16%)
- + **17** 百万円
 前年同期と比べて7名増員、今期より賞与引当金を計上  
(対売上高比率:18%、前期比:+32%)
- + **30** 百万円
 利益確保できるROAS指標(※2)をベースに検索広告の出稿額を増額、認知広告の試験運用  
(対売上高比率:20%、前期比:+59%)

※1 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与引当金繰入、採用費が含まれています。

※2 インスタベースの利用総額 ÷ 広告宣伝費 の比率(Return On Advertising Spendの略)



※ 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費が含まれています。

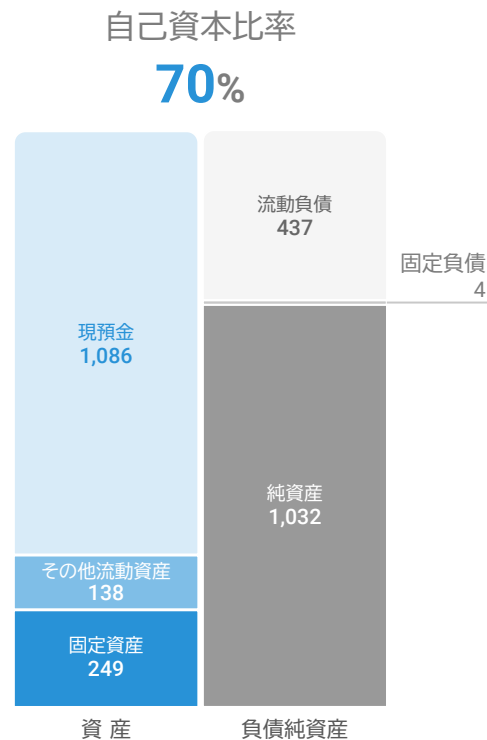


# 01 | BSサマリ

M&Aを含む投資活動等により現預金が減少し、固定資産が増加

単位: 百万円

	2024年3月期 期末	2025年3月期 1Q	前年同期比
現預金	1,124	1,086	- 3%
その他流動資産	153	138	- 10%
固定資産	187	249	+ 33%
資産合計	1,466	1,474	+ 1%
流動負債	491	437	- 11%
固定負債	4	4	+ 0%
負債合計	495	442	- 11%
純資産合計	970	1,032	+ 6%
負債純資産合計	1,466	1,474	+ 1%



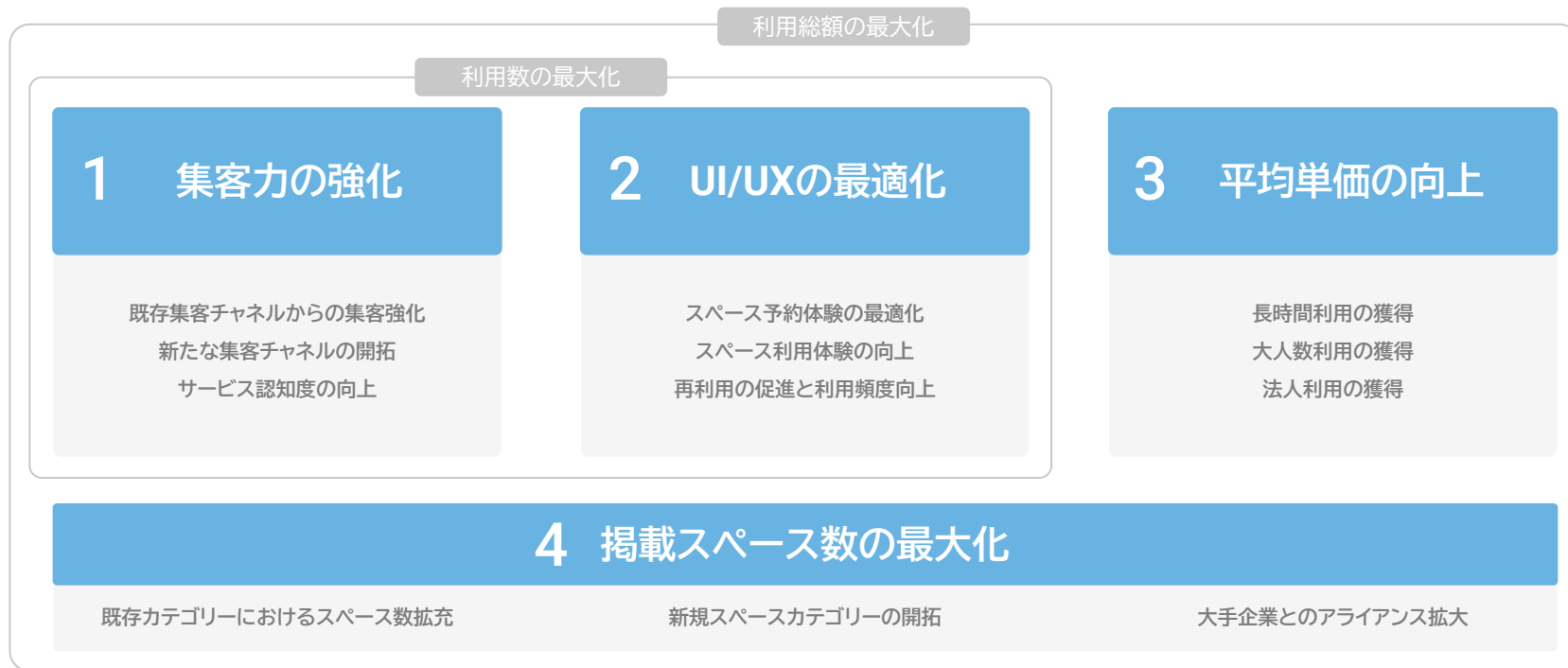
01 2025年3月期 第1四半期 業績

**02** 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

各重要指標の向上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。

成長戦略に基づき各種取組を実施

集客力およびサービス認知度の向上が業績に寄与

取組	概要	1 集客力の強化	2 UI/UXの最適化	3 平均単価の向上	4 獲得スペース数の最大化
神戸電鉄沿線 活性化プロジェクト	官・民・学6者で連携し、 神戸電鉄「鈴蘭台駅」周辺に レンタルスペースをオープン	○			○
「& LOCAL」第二弾 湯河原施策	神奈川県湯河原の施設掲載と キャンペーン施策により、 地域活性化および地方創生を目指す	○			○
ミカン下北イベント	インスタベースおよび TOIROを活用したイベントを実施 サービス認知度向上に寄与	○			
ヤマハミュージックジャパン クーポン施策	ヤマハミュージックジャパンが運営するスペースが 常時10%オフになるクーポンを提供	○			
LINEログイン機能の実装	ログイン方法の拡充 ID連携により、パーソナライズされた メッセージの配信が可能に		○		
法人アカウント機能の拡充	「利用金額の上限設定機能」 「会場タイプの制限機能」をリリース 予約体験価値向上と共に、法人利用の増加を狙う	○	○	○	

社員一人ひとりの利用も、法人単位で**予約から支払いまで一括管理**が可能に  
**法人利用の利便性が飛躍的に向上**する新機能によって、**ビジネス拡大に貢献**

経費精算が多くて大変…

まとめて請求書で支払いたい…

利用上限額を設定したい…

法人アカウントの **豊富な機能** で解決！

New

利用制限



利用可能な会場タイプの指定  
一人あたりの利用上限額の設定

予約の一括管理



予約に関する通知受取り  
予約詳細確認  
領収書発行

支払い方法の一括管理



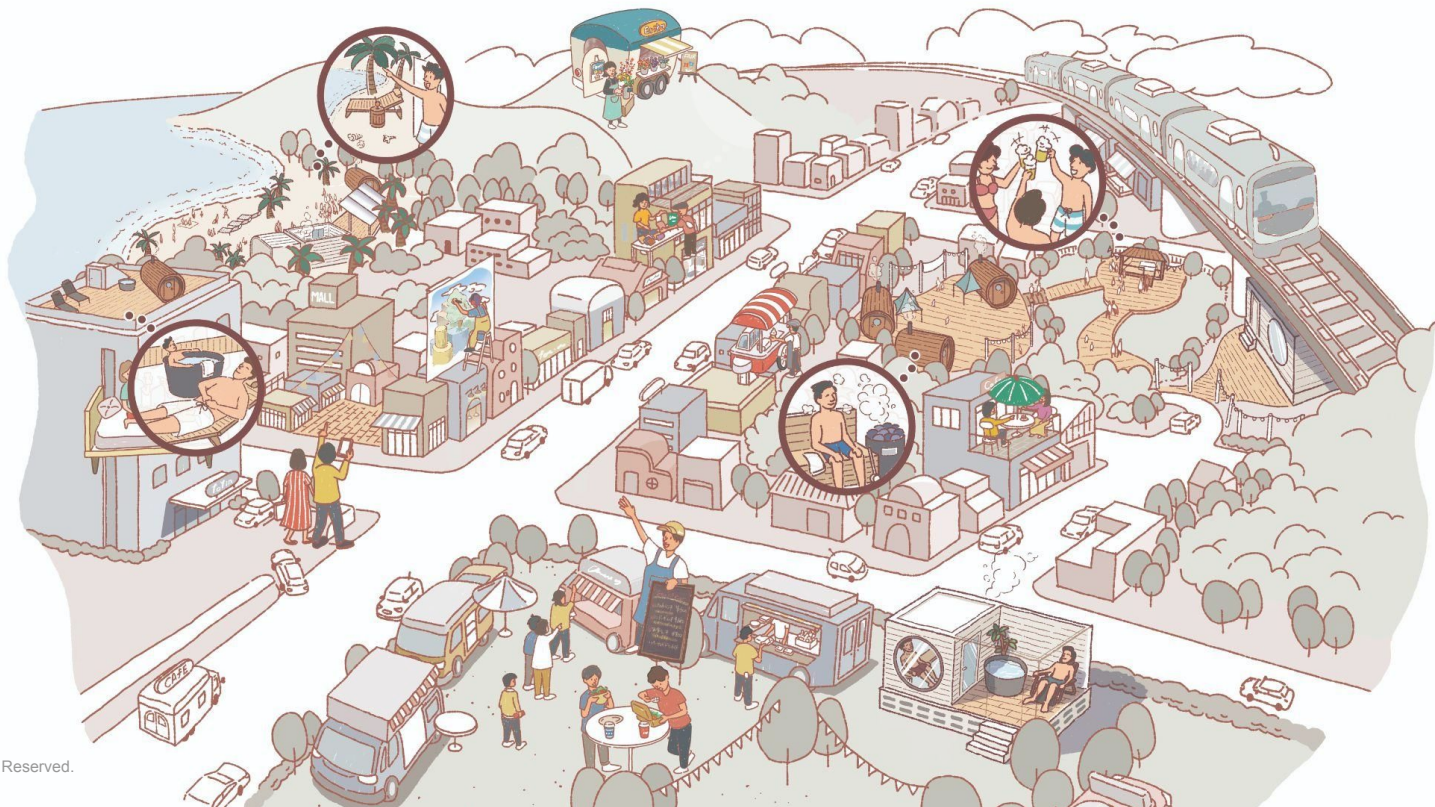
請求書払い(Paid)のアカウント、  
クレジットカード情報、  
などの共有

10%OFFクーポン



特典として登録社員全員に  
10%OFFクーポンを付与

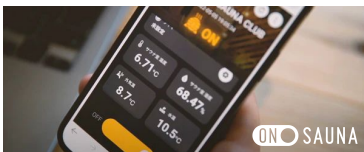
両社の強みを活かし、**新たな価値を創出**することで**ビジョン・ミッションの実現を加速**  
「きっかけ」となる場を広げていく



宮崎県青島にてエリア開発、施設運営に加え、バレルサウナの販売などの事業を展開

## Sauna technology

国産木材を活用したサウナブランドや  
IoTを活用したサウナユニットなど  
サウナを通じた豊かな暮らしづくりを提案。



## Produce

ONLINE/OFFLINEを問わず、各業界のプロが  
プロジェクトに応じたチームを創り  
プロダクトの価値および認知の拡大に寄与。

### Online produce



### Offline produce



## Lifestyle design

青島エリアのプロデュース。  
飲食店や各種アクティビティ、コンテンツ  
を通じ、豊かなライフスタイルを提供。

### Coffee stand

**uminoie**  
COFFEE STAND

**BYRON BAY**  
· coffee ·  
COMPANY  
EST. 2011

### AOSHIMA PICNIC CLUB

**BAKERY RESTAURANT & BUNGE**  
**JUICE STAND & BAR**  
**GRILL GARDEN**  
**MARCHE**  
**PICNIC GOODS RENTAL**

**E-BIKE RENTAL**  
**CAR RENTAL**  
**SAUNA PARK**  
**RV PARK**  
**FOREST CAMP AREA**

### SAUNA 施設運営

kodomonokuni  
**SAUNA PARK**

**SAUNA PARKING**  
AEON MALL HIRAZAKI

## 02 | 株式会社Libertyship「SAUNA PARKING」

IoTサウナシステムを搭載したSAUNA PARKINGは、既存のサウナ事業者が抱えている課題を解決  
さらに「インスタベース」と連携することで、集客から予約、利用までを一貫して提供することが可能





両社の強みを活かし、新たなプロダクトを創出 市場拡大を目指す

## Rebase

インスタベースによる集客

インスタベースのデータアセット

大手企業との販売チャネル



コンテンツの企画&開発

施設開発&運営

アクティビティ開発

## 02 | 株式会社Libertyshipとの協業で狙う市場の拡大

スペース単位のみならず、エリア単位での展開を行い、活性化に繋げていく

Rebase

×



短期

バレルサウナ、およびサウナパーキングの展開

宿泊領域への参入

大型遊休不動産の  
プロデュース

TOIROの活用

新スペースの開発&拡大

中長期

郊外&地方特化型スペースの展開

地方エリアプロデュース（青島モデルの展開）

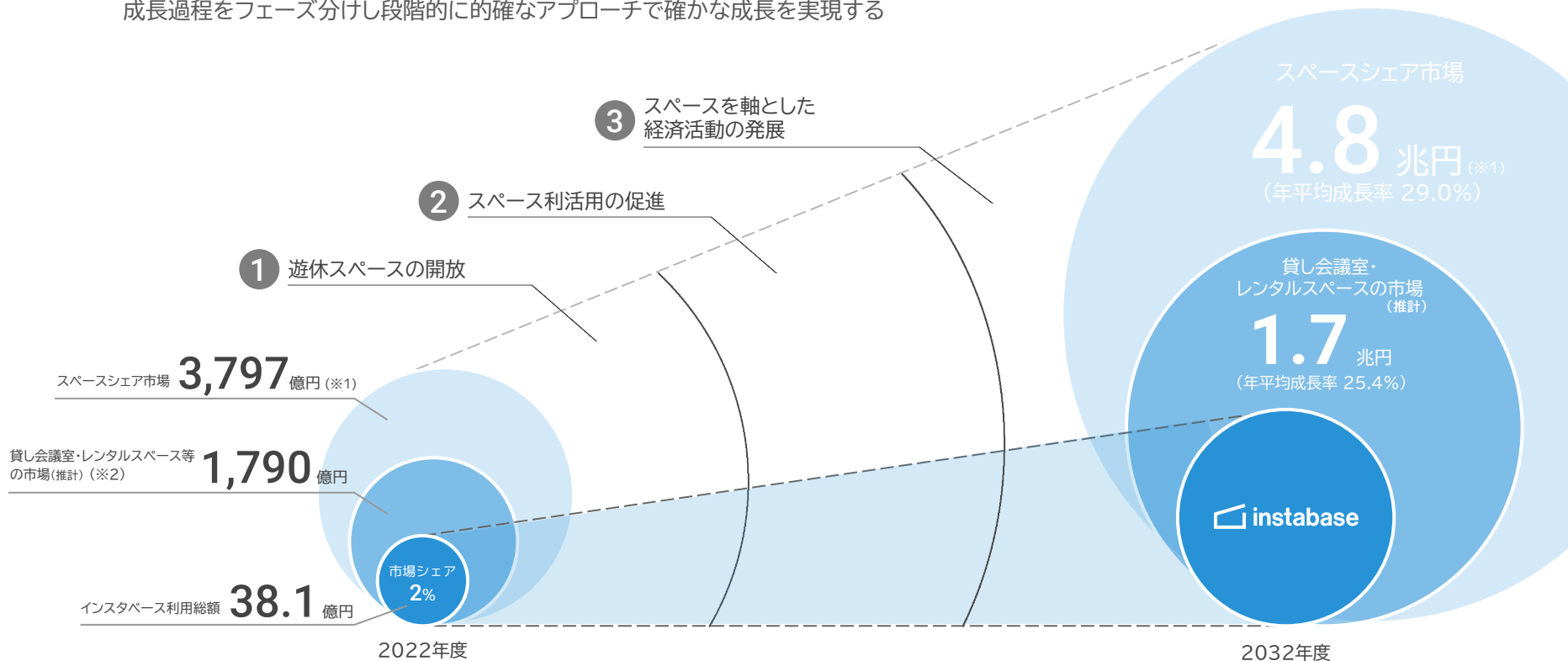
市場拡大（都心 → 郊外や地方）  
（時間貸し → 宿泊）  
（スペース → エリア）

インスタベースの成長戦略に寄与する投資により、利益を最大化  
 既存事業の周辺領域への拡大も目指す



## 02 | 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10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

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

## 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、録画動画にて配信  
動画と合わせて、書き起こし記事も公開予定

決算発表日	2024年8月13日
説明会動画配信日	2024年8月13日 <a href="https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html">https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html</a>
書き起こし記事公開日	2024年8月下旬予定 <a href="https://finance.logmi.jp/companies/4110">https://finance.logmi.jp/companies/4110</a>

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当社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、あわせてご参照いただけますと幸いです。

<https://www.qastation.jp/Rebase-8b8fbccbf1441b5948e8d96603d2ee4>

01 2025年3月期 第1四半期 業績

02 成長戦略

**03** Appendix (会社概要 / 事業概要)

## 03 | Rebaseについて

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 1億6,805万円(2024年6月末時点)

従業員数 38 名(2024年6月末時点)

事業内容 レンタルスペースのマッチングプラットフォーム  
「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





## 佐藤 海 | 代表取締役

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 Collegel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。





代表取締役

佐藤 海

Kai Sato

プロダクトマネジメントディレクター  
兼 デザインディレクター  
兼 ピーブル&カルチャーディレクター  
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

高島 裕二

Yuji Takabatake

エンジニアリングディレクター  
2014年4月 当社創業、取締役就任



取締役

石田 アレックス

Alex Ishida

グロースディレクター  
2017年6月 当社取締役就任



取締役

大辻 琢磨

Takuma Otsuji

ビジネスディレクター  
兼 コーポレートディレクター  
2017年8月 当社入社  
2021年7月 取締役就任



ディレクター

高橋 隆太

Ryuta Takahashi

ファイナンスディレクター  
2020年7月 当社入社  
2024年4月 ディレクター就任

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

ビルボックスジャパン株式会社 取締役  
株式会社インサイトテクノロジー 取締役  
2021年6月 当社監査役就任

非常勤監査役(社外)

岩館 徹

Toru Iwadate

株式会社ファブリカコミュニケーションズ 取締役  
株式会社メディア4U 取締役  
Sparkle AI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

01 2025年3月期 第1四半期 業績

02 成長戦略

**03** Appendix (会社概要 / 事業概要)



### 03 | instabase(インスタベース)とは

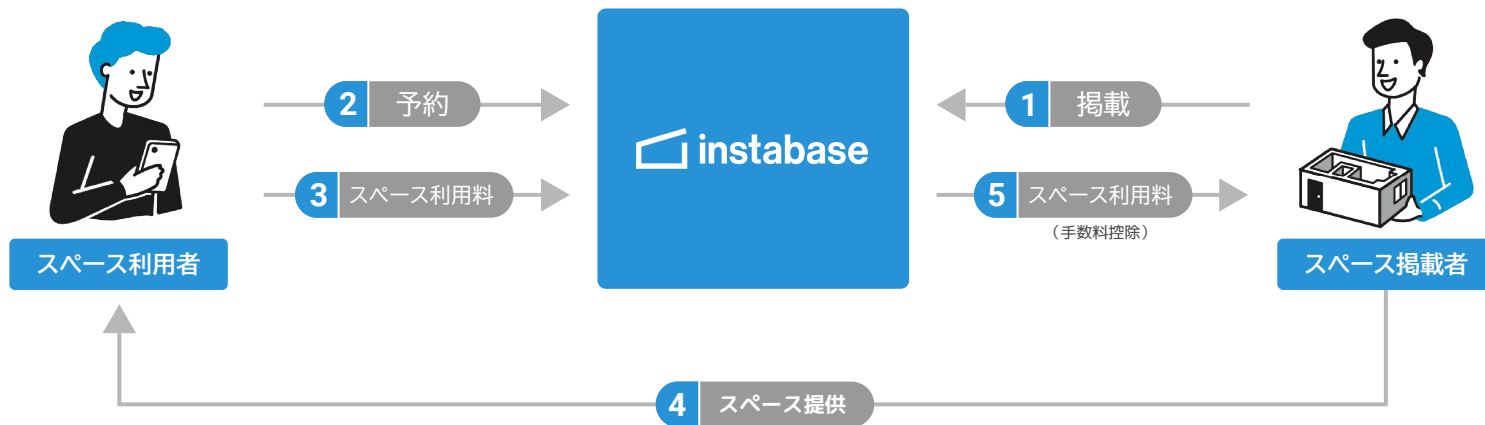
日本最大級のレンタルスペースのマッチングプラットフォーム  
時間単位や1日単位でフレキシブルに使えるレンタルスペースが全国で予約可能

掲載スペース数  
**37,000**件超  
日本国内 No.1



※ 掲載スペース数は2024年8月13日時点の実績となります。

当社の売上は、インスタベース上で成立した予約に対する手数料のみ  
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



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」  
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



スペース利用者

### スペース利用料のみ

登録料	0 円
月額会員費用	0 円
その他手数料	0 円

その他に発生する料金は一切なし



スペース掲載者

### 成約手数料のみ

初期費用	0 円
月額掲載料	0 円
システム利用料	0 円

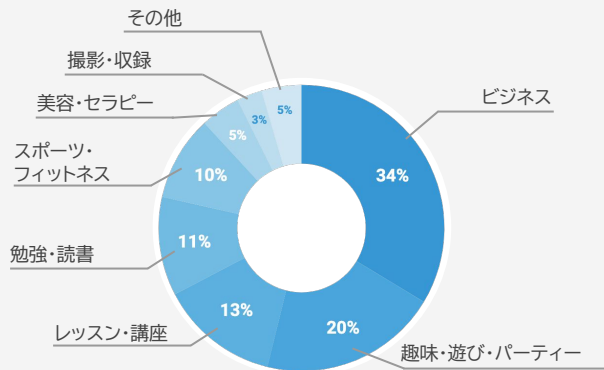
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

## 03 | 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37,000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(2023年4月~2024年3月)



### 成長を続けるサイト集客力

セッション数の合計(2023年4月~2024年3月)

**2,800** 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

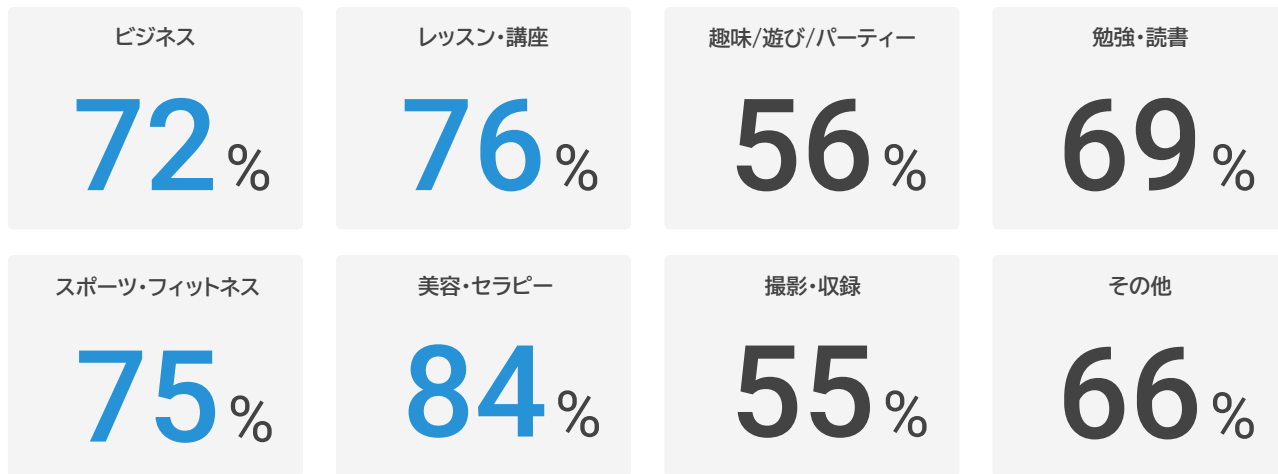
### 国内No.1の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2024年8月13日時点)

**37,000** 件以上

### 03 | 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

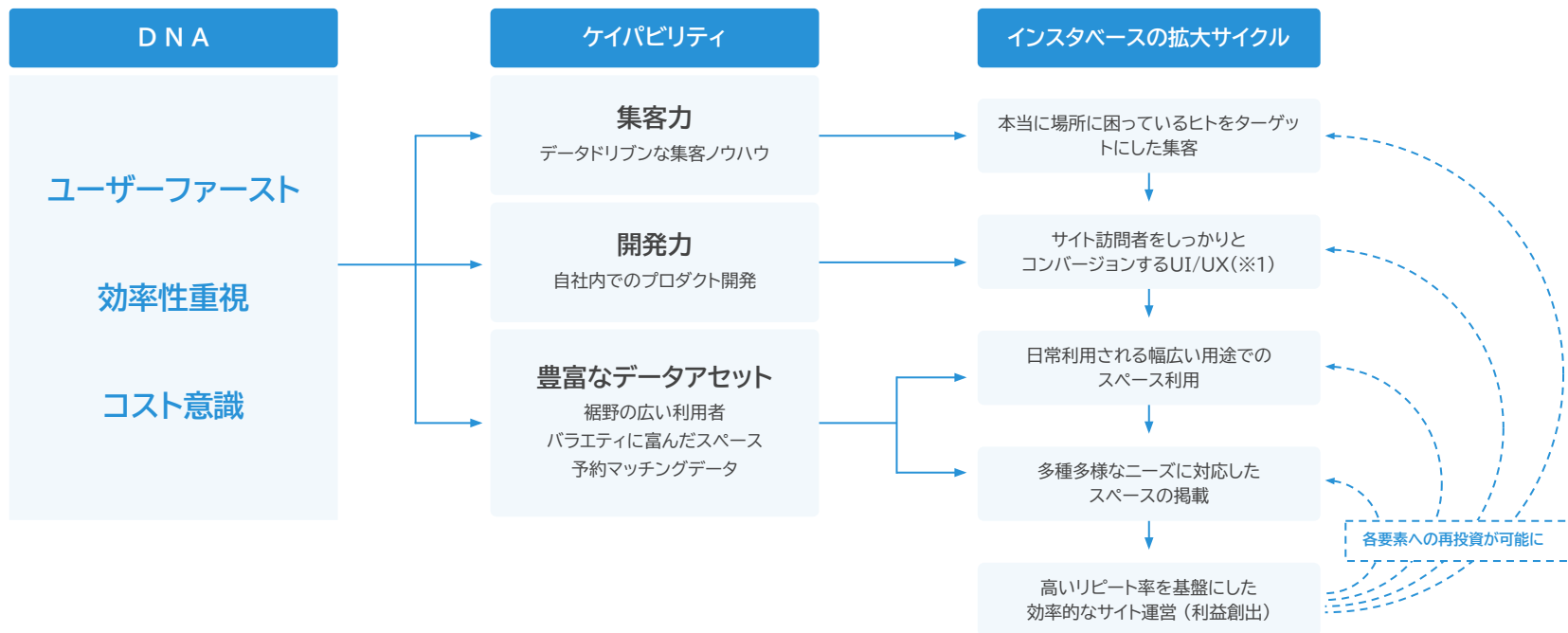


全体平均リピート率 **69%**

※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4月から2024年3月の実績



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

TOIRO

トイロは、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  
 身近なところで開かれている様々な催し物がトイロひとつで確認できるように「コト(体験)」のシェアを加速

The collage features several photographs of people enjoying social activities: a band performing on a stage, two women drinking beer and eating, a group of friends at a picnic by a lake, a band playing drums at night, a group of friends taking a selfie with social media icons, a food truck, a group of people in costumes, and a group of people in a classroom setting.

The central smartphone screen displays the TOIRO app interface with the following details:

- TOIRO イベント作成
- ビール飲むぞ
- 9.4(水) - 9.6(金)
- 運営 イベントオーナー
- 長野・森のホテル
- 毎年恒例の経営合宿
- 最終日はライブと花火で盛りあがろう〜!!
- 朝8:00に大学の正門前に集合で
- 現在 12 人が参加予定

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  
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)

TOIRO (<https://toiro.com/>)

既存サービス「Instabase」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



新規サービス

TOIRO

「人」と「コト」  
をマッチングする仕組み



スペース利用者

主催者

instabase

「コト」と「場」  
をマッチングする仕組み



スペース掲載者

## 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