

Rebase

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社Rebase

2022年12月



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

①会社概要

②事業概要

③業績ハイライト

④成長戦略

⑤リスク情報

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	8,275万円 (2022年 9月末時点)
従業員数	27 名 (2022年 9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





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

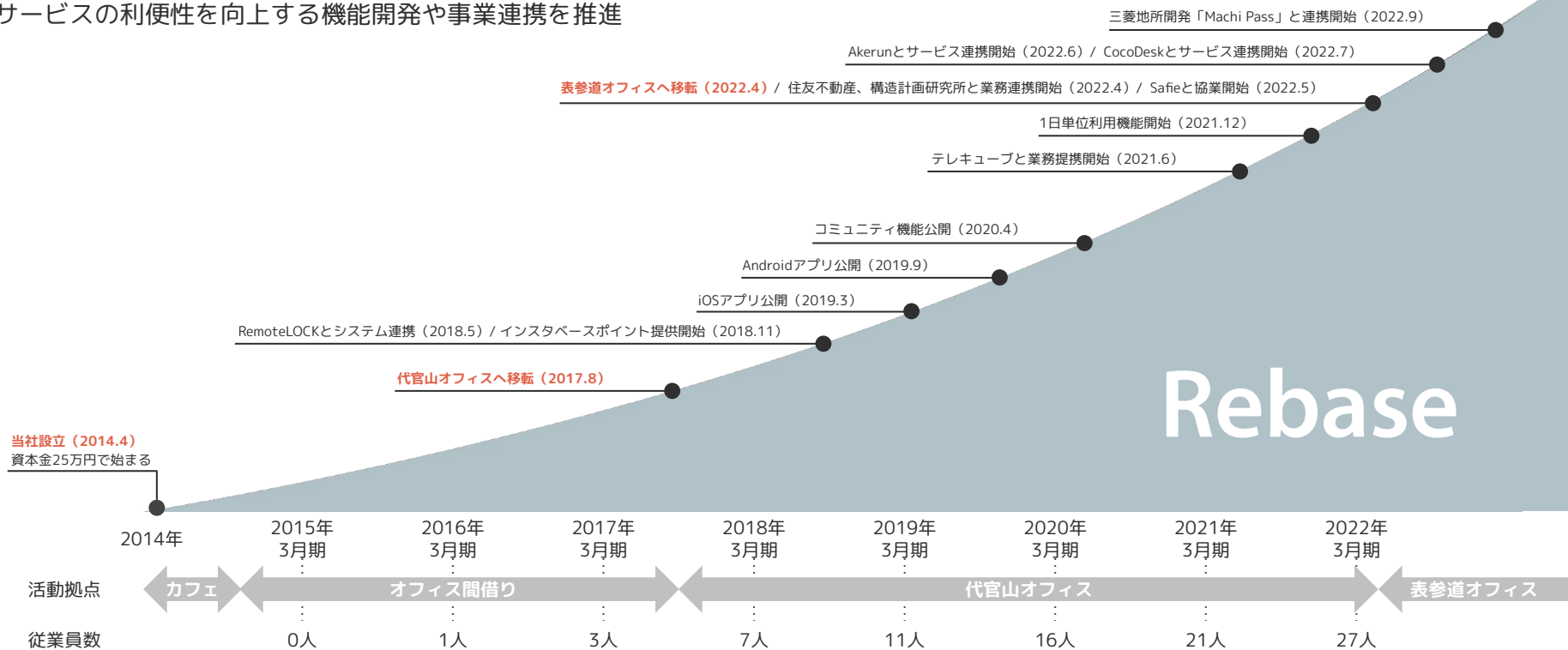
早稲田大学社会科学部卒業後、ヤフー株式会社にてEコマース事業や
情報提供サービス事業を担当し、営業・ビジネス開発・営業企画に携わる。
その傍ら、ソフトバンクアカデミア第1期生として経営や戦略を学ぶ。
その後、2016年にサイジニア株式会社にて社長室シニアマネージャーとして
営業・事業開発・マーケティングを担当。
2017年8月に株式会社Rebaseに参画、2021年7月に取締役に就任。

会社概要：これまでの歩み

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業績ハイライト

④成長戦略

⑤リスク情報

事業概要

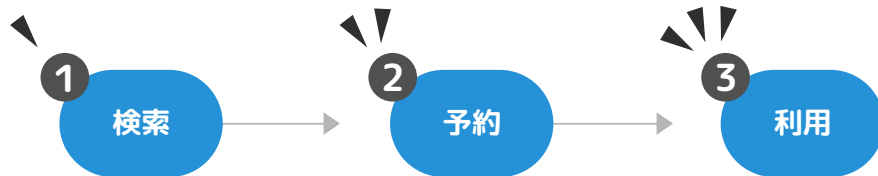
いつでもどこでも手軽に使えるサービス

スペースの利用や提供までは簡単なステップですぐに完了

PCやスマートフォンのブラウザ、iOS・Androidアプリで利用可能



スペース利用者



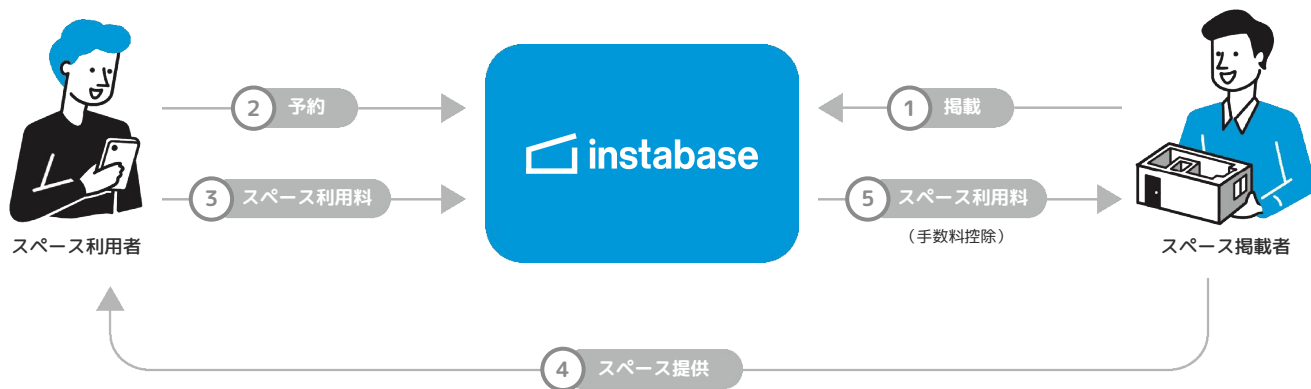
スペース掲載者



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

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

あらゆるシーンに対応した豊富な支払方法

ユーザーが安心して取引できるエスクロー決済⁽¹⁾

法人や個人を問わずニーズに合わせて選べる充実した決済方法を提供



充実した支払方法で機会損失なく予約数の最大化を実現

(1) 売り手と買い手の間に第三者が介在することで取引の信頼性を担保する決済。当社の場合、売り手であるスペース掲載者と買い手であるスペース利用者の間に中立的な第三者である当社が介在し、取引の信頼性を確保しています。

安心のサポート体制：補償サービス

万が一に備えた補償サービス「インスタベース安心補償」
最大1億円の補償でユーザーが安心できる環境を提供

対象の予約

全て

対象のスペース

全て

補償金額最大

1億円⁽¹⁾

免責金額

なし⁽²⁾

施設管理者賠償責任保険

スペース利用者・スペース掲載者の過失により、財物の損壊やスペースの汚損、身体の障害が発生した場合、賠償責任を補償

- (1) 財物賠償事故：修理費、交換費用（時価額限度）など
- (2) 身体賠償事故：治療費、休業損失、慰謝料など

保険金額：1事故あたり最大1億円

業務過誤賠償責任保険

スペース掲載者の過失により、スペース利用者が予約したスペースを利用できなかった場合に生じた直接的な経済的損害（交通費、宿泊費、他スペース利用した場合の差額などの実損害⁽³⁾）を補償

保険金額：1事故あたり最大1,000万円（縮小してん補割合90%⁽⁴⁾）

(1) 施設管理者賠償責任保険における保険金額

(2) 免責金額は、保険事故（保険会社が保険金の支払いをする事故）が起きた際に、お客様が自己負担しなければならない金額のことです。補償範囲内であれば、自己負担額はありません。

(3) 喪失利益などの間接損害は補償対象外

(4) 直接損害額の90%が補償されます。

安心のサポート体制：審査フロー

スペース利用者とスペース掲載者の二者間に安心と信頼を提供する審査体制
自動検知システムと目視による審査体制により未然にトラブルを防止



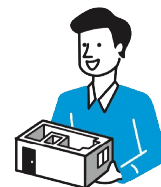
スペース利用者



電話番号認証



通報機能⁽¹⁾



スペース掲載者



本人確認



スペースページの審査

(新規作成時・登録情報の更新時)

(1) 通報機能は、スペース利用者がインスタベースに通報できる機能です。利用したスペースに何か問題があった際に報告できます。

事業概要

安心のサポート体制：相互レビュー

スペース利用者とスペース掲載者の二者間における相互レビューの仕組みを提供
安心してスペースを貸し借りできる環境を用意することで最適なマッチングを実現

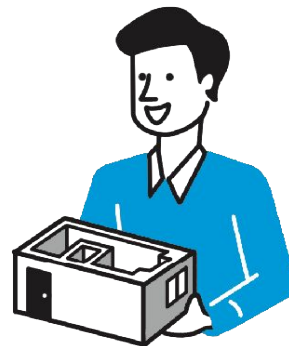


スペース利用者

4.41

累計レビュー数における
5段階評価の平均評価点

4.98



スペース掲載者

事業概要

安心のサポート体制：カスタマーサポート

少しでも安心してサービスをご利用いただくために丁寧なサポート体制を構築
問い合わせの必要なく予約・利用できるサービスへ

99.0%

問い合わせすることなくスペース利用に至った実利用数の割合⁽¹⁾

(1) 2021年10月～2022年9月の1年間における実績

事業概要

拡大を続けるレンタルスペースの予約プラットフォーム

SEO⁽¹⁾や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拡大
利用目的に応じて選べる多種多様なスペースを全国で2.4万件以上掲載

成長を続けるサイト集客力

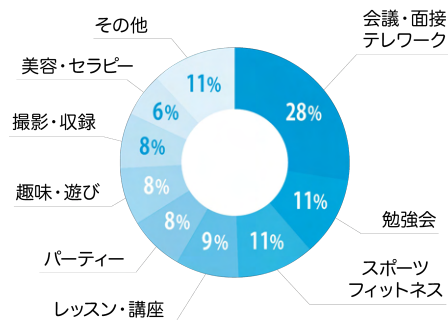
セッション数の合計(2021年4月～2022年3月)

19,000,000 人以上

日本人の7人に1人以上がインスタベースにアクセス

多種多様で幅広い利用用途

予約件数における利用用途の比率(2021年1月～2021年12月)



日本最大級の掲載スペース数⁽²⁾

全国47都道府県に展開(2022年9月末時点)

24,500 件以上

(1) Search Engine Optimization (サーチ・エンジン・最適化)の略。Google等の検索エンジンにおいて検索順位を上位に表示させるための施策。

(2)「スペースシェアリングサービス カオスマップ2022年版」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(モノオク株式会社による調査 2022年10月14日時点)

インスタベースの成長を支える当社の強み

最小限のリソースで最大限の結果を生み出す仕組みの構築に注力

高いコスト意識と生産性を伴った組織体制で付加価値あるサービス提供へ積極投資

1 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

会社設立時からあらゆるリソースが欠如していたことがきっかけとなり、1期目から**極力人的リソースに依存しない体制や仕組みづくり**に注力。営業リストを自動作成するツールの自社開発や各種IoTデバイス等の他社サービスとのシステム連携など、**最小限のリソースで最大限の結果を生む取り組み**を継続して実行。

2 掲載スペースに対する集客力

サイト改善や付加機能の実装など、ユーザー体験の向上に改善を重ねてきたことで**検索エンジンからの流入を最大化**。あらゆる検索ワードで**網羅的にインスタベースが上位表示される状況**を構築。結果として、リピーターの増加や年数を重ねるごとに**予約スペース数⁽¹⁾が右肩上がりに増加**していく状況を実現。

3 ユーザーファーストなプロダクト開発力

すべて社内での企画および開発をしていることにより、柔軟かつ迅速な開発が実行できる体制を構築。ユーザーの希望条件に応じて最適なスペースをリスト表示できる**AI (人工知能) 画像判定の仕組み (特許出願中) も実装**しマッチング精度の向上を図ることで、結果としてマッチング率の効率的な向上を実現。

(1) インスタベースを通じて予約が発生したスペースの数

事業概要

他社サービスとの連携 ①

システム開発によって他社サービスとの連携を可能にし掲載スペース数の獲得を促進
旅行業登録によって宿泊施設の客室もレンタルスペースとして掲載可能に

ワークブース

(連携開始時期：2021年6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



“I'm@”
CocoDesk
プライベートオフィス・サービス ココデesk

TELECUBE®

ホテル

(連携開始時期：2022年6月)

デイク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



東横
tokyohill

事業概要

他社サービスとの連携 ②

様々な業界の大手企業もインスタベースへのスペース掲載を開始
種類豊富なスペースが増え、より幅広い利用シーンで対応可能に

エンターテインメント

(連携開始時期：2021年12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



大型施設

(連携開始時期：2022年3月)

企業向けのカンファレンスや研修に使えるスペースや
ポップアップなどの出店に使えるスペースを掲載



他社サービスとの連携 ③

効率的なスペース運営を実現するDXソリューション機能⁽¹⁾を提供

各種IoT⁽²⁾デバイスとの連携を充実させることで集客力に留まらない利便性の高いサービスに

スマートロック

(連携開始時期：2018年5月)

インスタベース経由での予約に対し、予約ごとに暗証番号や解錠用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



Remote**LOCK**

akerun

クラウド録画カメラ

(連携開始時期：2022年5月)

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



safie

(1) 予約や顧客管理、Googleカレンダー連携、各種IoT機器連携など

(2) Internet of Thingsの略。あらゆるモノをインターネットと接続する技術のことで、モノ同士が相互に通信することにより実現するサービスや仕組みのこと。

事業概要

他社サービスとの連携 ④

インスタベースのコミュニティ機能⁽¹⁾により利用者を限定したスペース提供
マンション等の集合住宅内の共用スペースに付加価値をつけて活用が可能に

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
IoTデバイスと連携することで、従来管理人を介して行っていた予約受付や決済業務が不要に
安全性を担保しながら省人化とコスト削減を両立



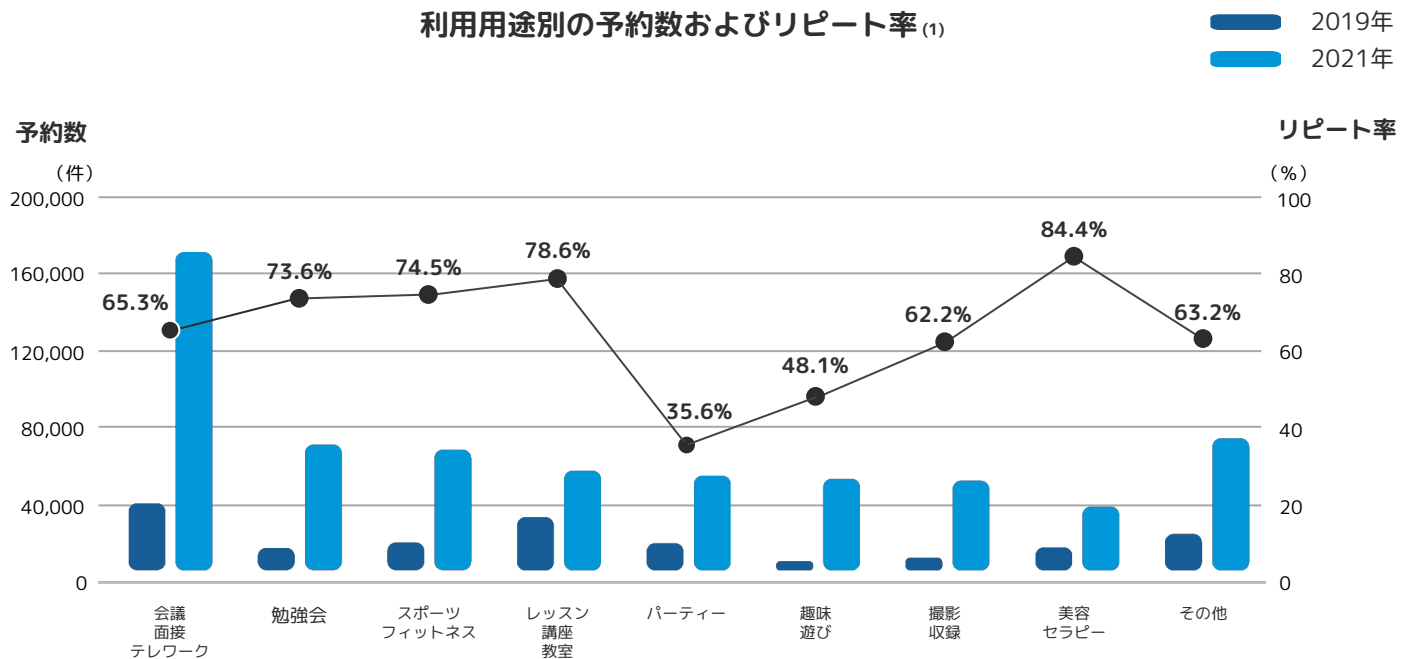
新築分譲マンション：「シティハウス堤通南宮町」「シティテラス上杉」等

住友不動産

(1) コミュニティ機能は、スペース掲載者が承認している方からのみ予約を受け付けられる機能です。スペースページが公開されることなくクローズドに予約受付できます。

コロナ禍における成長背景

創業期より日々実用的に使えるサービスを目指しリピート率の高い利用用途に対する集客に注力
 行動制限を余儀なくされたコロナ禍においても業績を落とすことなく確かな成長を実現




(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。2021年実績。

同業他社サービスとの比較

同業他社と比較して掲載スペース数が最も多く、多種多様なスペースが利用可能

充実した決済方法や万が一に備えた補償サービスなど、安心して利用できる機能やサービスが充実

	 instabase	A 社	B 社
掲載スペース数 <small>(2022年9月末時点)</small>	約 24,500 件	約21,700件	約7,600件
成約手数料 <small>(スペース掲載者負担)</small>	~ 35% <small>掲載するスペース数に応じて低減</small>	30%	30%
サービス手数料 <small>(スペース利用者負担)</small>	なし	5%	10%
施設維持管理費 <small>(スペース利用者負担)</small>	なし	○	なし
支払方法			
クレジットカード	○	○	○
コンビニ払い	○	—	—
銀行振込 <small>(銀行ATM・ネットバンキング)</small>	○	—	○
後払い <small>(請求書払い)</small>	○	○	△ <small>(個人のみ)</small>
ID決済	○	○	—
補償サービス	○ <small>(免責金額なし)</small>	○ <small>(免責金額あり)</small>	—
IoTデバイスとの連携	○	—	—

- ① 会社概要
- ② 事業概要
- ③ 業績ハイライト

- ④ 成長戦略
- ⑤ リスク情報

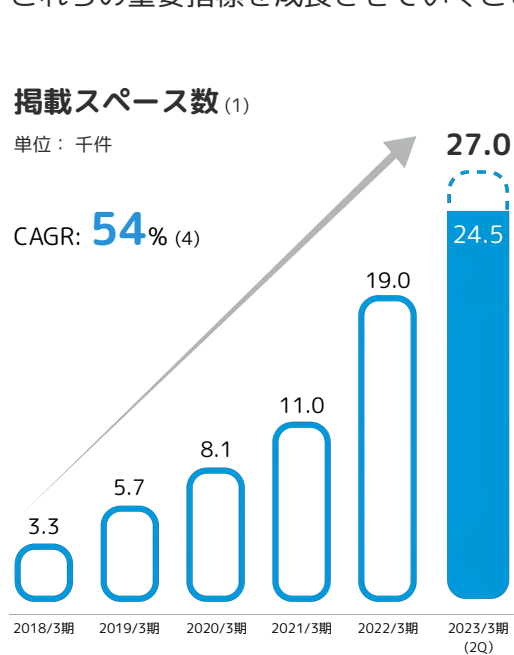
重要指標の成長推移

過去5年間に於いて各重要指標は高い年平均成長率で推移
これらの重要指標を成長させていくことで更なる事業拡大の実現

掲載スペース数 (1)

単位：千件

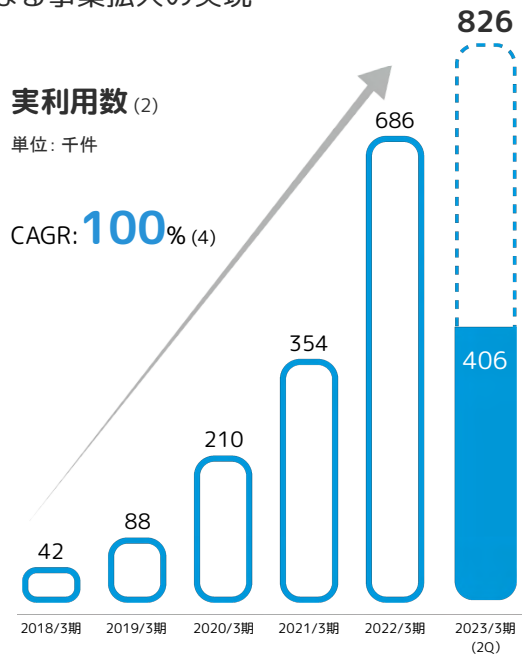
CAGR: **54%** (4)



実利用数 (2)

単位：千件

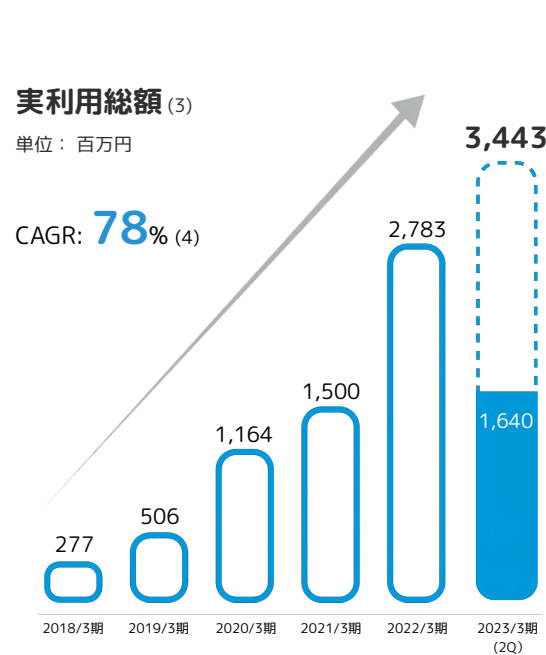
CAGR: **100%** (4)



実利用総額 (3)

単位：百万円

CAGR: **78%** (4)



※「インスタベース」の売上高は、スペース掲載者からいただくスペース利用料に対する手数料収益であるため、実利用総額を増加させることが売上高拡大に直結すると考え、「実利用総額」を重要指標と考えております。

また「実利用総額」の最大化のために、「実利用数」と「掲載スペース数」の最大化を中心とした取り組みを行っております。

(1)「インスタベース」において、スペース掲載者によって掲載登録及び公開されたスペースページ数の合計。

(2)「インスタベース」においてスペース利用者がスペースを利用した件数

(3)「インスタベース」においてスペース利用者がスペースを利用したスペース利用料の総額(税抜)。

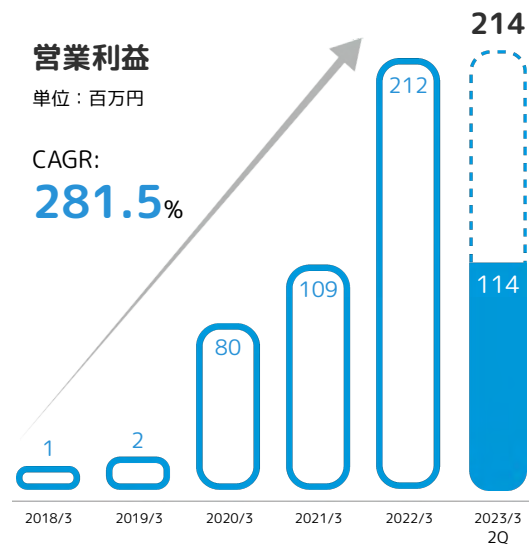
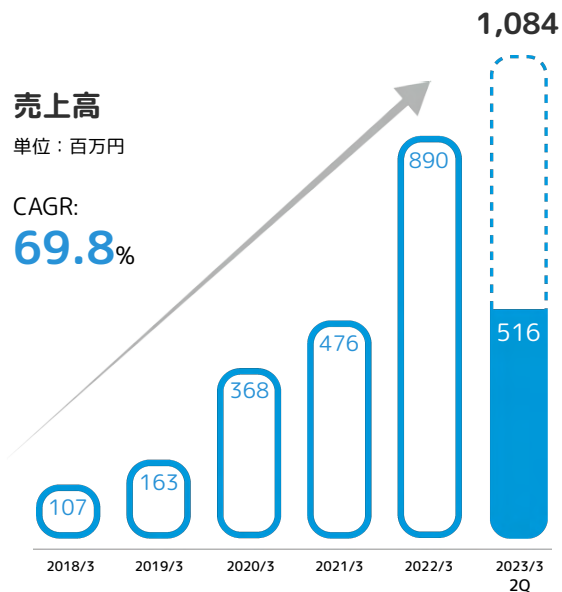
(4) Compound Annual Growth Rateの略称であり、年平均成長率を表す。なお、本スライドにおけるCAGRの数値は2018年3月期から2022年3月期の実績における5年間の年平均成長率を記載しております。

業績ハイライト

売上高・営業利益ともに右肩上がりの成長を実現

効率的かつ効果的な人的リソース配分と費用投下により

売上高を大きく伸ばしながら利益も堅実に出していく経営体制を構築



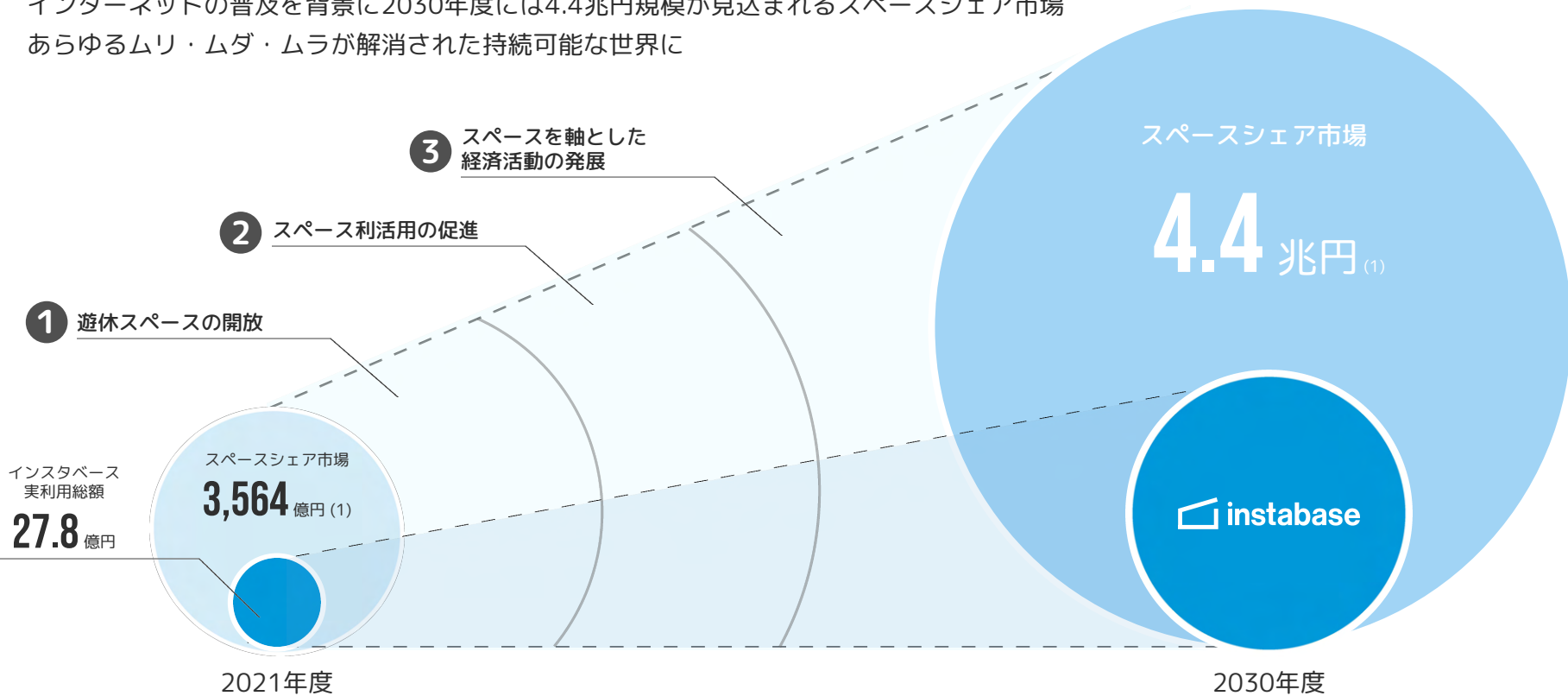
※ 本スライドにおけるCAGRの数値は2018年3月期から2022年3月期の実績における5年間の年平均成長率を記載しております。

- ①会社概要
- ②事業概要
- ③業績ハイライト
- ④成長戦略**

- ⑤リスク情報

市場規模

インターネットの普及を背景に2030年度には4.4兆円規模が見込まれるスペースシェア市場
あらゆるムリ・ムダ・ムラが解消された持続可能な世界に

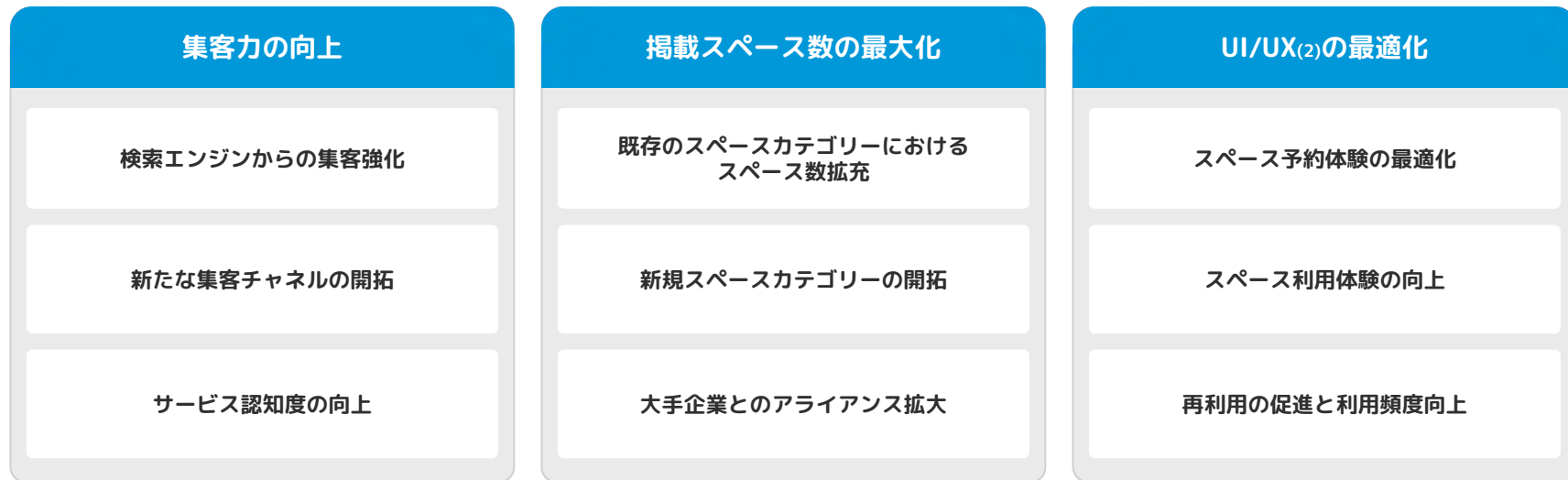


(1) 株式会社情報通信総合研究所「シェアリングエコノミー関連調査 2021年度調査結果」(2022年1月18日 発表)より引用

インスタベースの成長戦略

主に採用費と広告宣伝費に対して調達資金を投入

ユーザーの利便性を向上していくことでLTV⁽¹⁾最大化を通じた事業規模拡大を実現



(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) 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。

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 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



- 2 新規事業で周辺領域を開拓**

- 3 新たなマーケットへの進出**

調達資金使途

当社のビジョンである「一人ひとりの『らしさ』であふれる世界」の実現のため、ユーザー獲得および認知拡大のための広告宣伝および優秀な人材の採用強化に投下していく予定

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)
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	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	10百万円	—	12百万円

- ①会社概要
 - ②事業概要
 - ③業績ハイライト
 - ④成長戦略
 - ⑤リスク情報
-

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、有価証券届出書に記載する「事業等のリスク」から一部抜粋したものであります。詳細は有価証券届出書の「事業等のリスク」を参照してください。

免責事項

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、2023年6月頃を予定しております。

Rebase