

Rebase

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社Rebase（東証グロース:5138）

2024年6月



- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 成長戦略
- 04 2024年3月期 通期 業績
- 05 2025年3月期 業績予想
- α Appendix

会社概要

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 (2024年 3月末時点)
従業員数	36 名 (2024年 3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



会社概要

次なる10年「新たなステージ」へ

設立から10年を迎えるにあたり、次のステージに向けてより飛躍的な成長を遂げるべく、ビジョン・ミッション・バリューおよび組織・制度などを抜本的に刷新

New Mission

Get Together / 和をひろげる

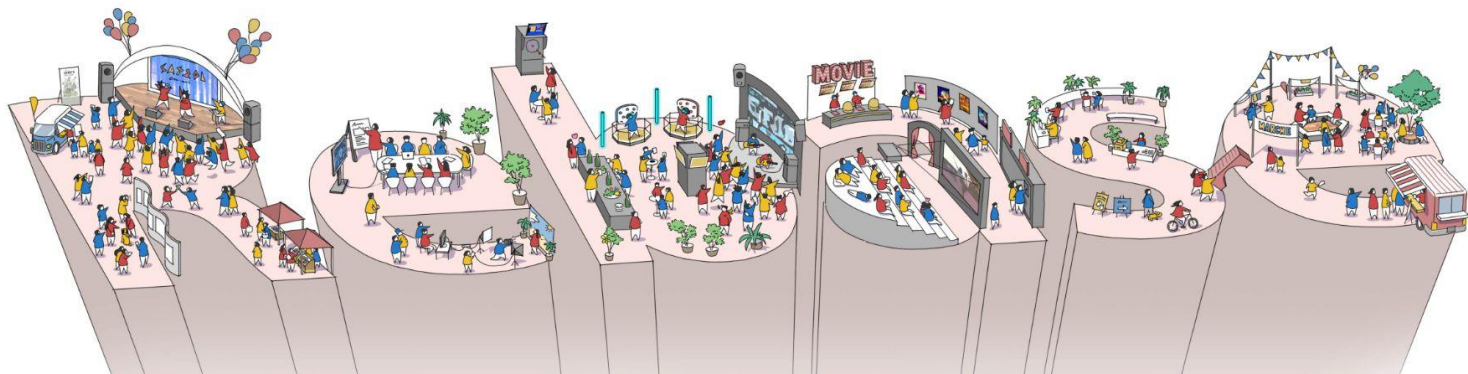
私たちは集まる「きっかけ」をたくさんつくっていきます。
今ある「和」をさらにひろげることはもちろん、新しい「和」も生み出していきます。

それが「ことのはじまり」になるから。

New Vision

Where It Starts / ことのはじまり

私たちが思い描くのは、たくさんの「はじまり」に満ち溢れた世界です。
「あれが『ことのはじまり』だったよね」と言われる様々な「きっかけ」を生み出す企業でありたいと考えています。



次なる10年「新たなステージ」へ

ミッション達成のために、Rebase全員が意識する行動指針であるバリューも刷新
チームで成果を出すため、主語は「わたし / I」ではなく「わたしたち / We」

New Value

We Are Mission Driven. — 私たちはMissionドリブンです。

Rebaseの全員がミッションを常に意識し、ミッション達成のために行動します。

We Are Passionate. — 私たちは情熱的です。

いつまでもベンチャースピリット・熱量を忘れず、自分たちが取り組んでいることの意義を見出し、誰よりも楽しみ、責任と誇りをもって結果にコミットすることで、ミッションの達成を目指します。

We Exceed Expectations. — 私たちは期待を超えます。

ミッションを成し遂げるためには、ひとり一人が高い目標を自らに課し、日々チャレンジをしつづけることが大切だと考えています。全員で協力することでより高いハードルをクリアし、ミッションの達成を目指します。

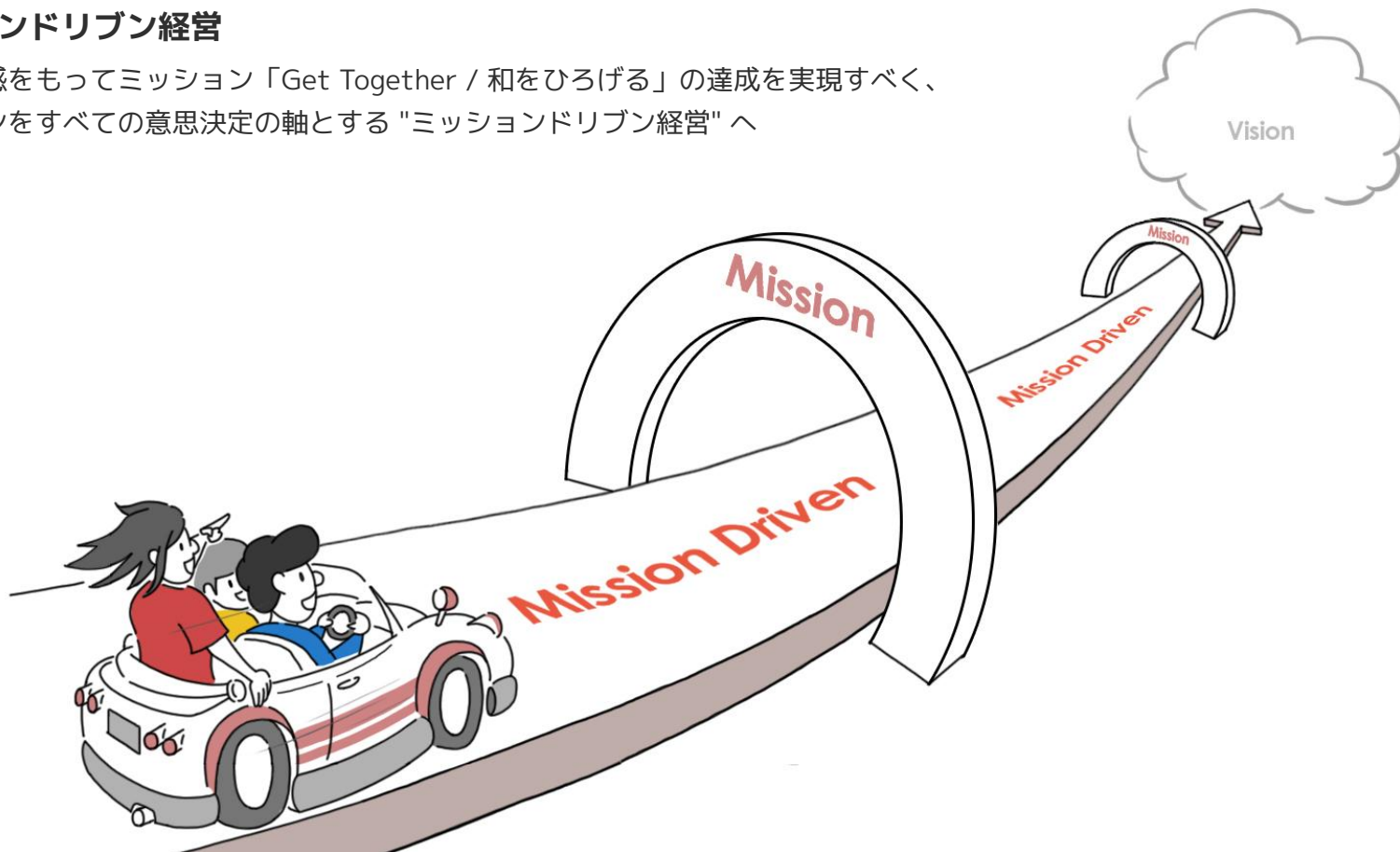
We Scale. — 私たちはスケールします。

より早くミッションを達成するためには、目の前の業務ばかりを追うのではなく、中長期的な目線をもって行動することが必要だと考えています。テクノロジーを駆使し、ひとり一人が広い視野と柔軟な発想で、事業をより推進していくことで、ミッションの達成を目指します。

会社概要

ミッションドリブン経営

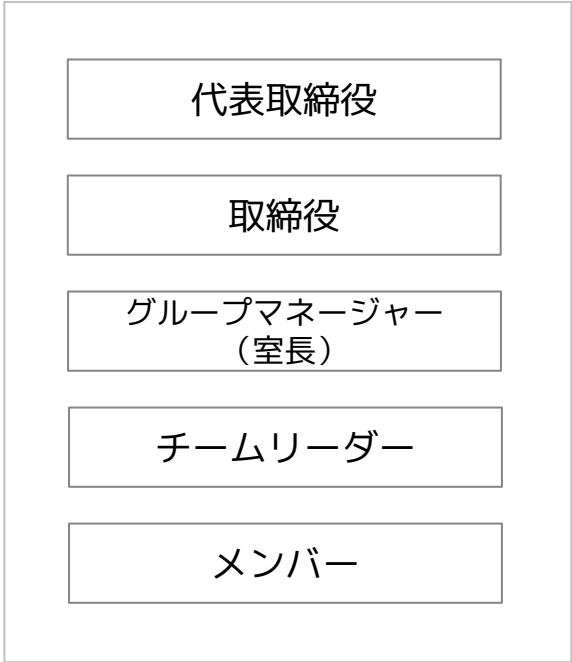
スピード感をもってミッション「Get Together / 和をひろげる」の達成を実現すべく、
ミッションをすべての意思決定の軸とする "ミッションドリブン経営" へ



新組織体制

組織の階層をシンプルにし、役割を明確にすることで拡張性を持った組織へと刷新
今後の組織規模の拡大にも柔軟に対応可能な体制に

これまで



New



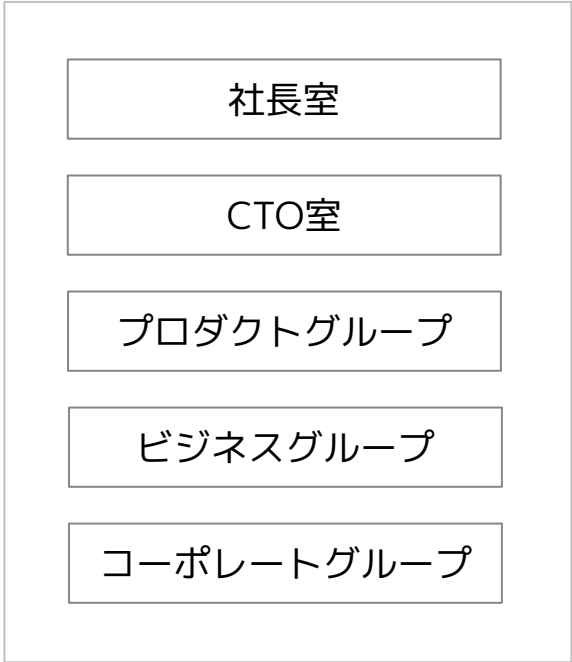
※ 2024年4月1日より変更

会社概要

新組織体制

組織をシンプルな体制にするべく、階層を減らし部門も再編・新設
これまでの5部門から8部門へと変更し、部門の役割をより明確に

これまで



New



※ 2024年4月1日より変更



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 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

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、取締役に就任。



取締役

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。

経営体制

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

事業概要



事業概要

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
35,000件超
 日本国内 No.1(1)



(1)「スペースシェアリングサービス カオスマップ2023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(2024年6月14日時点)

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

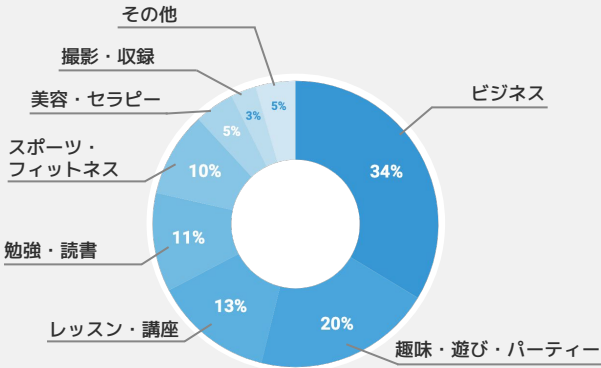
事業概要

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35,000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

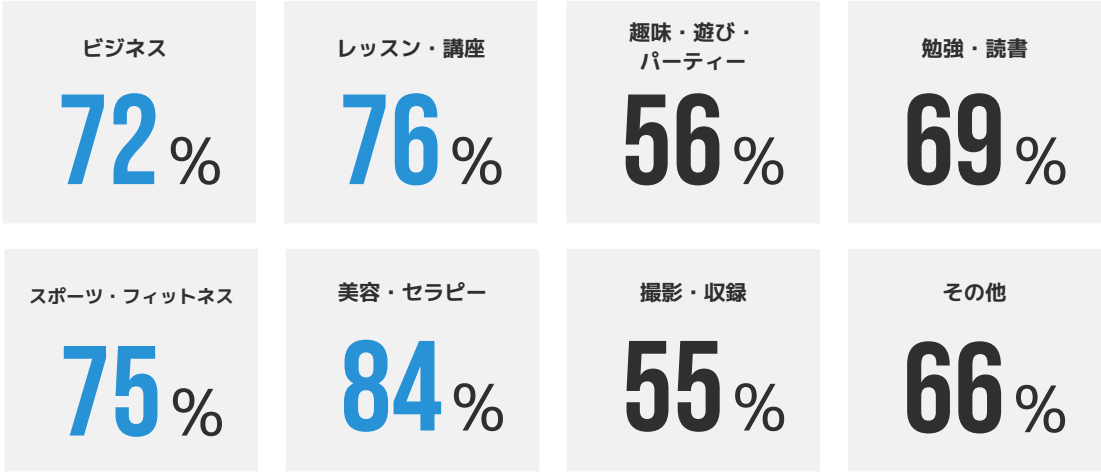
全国47都道府県に展開（2024年4月時点）

35,000 件以上

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



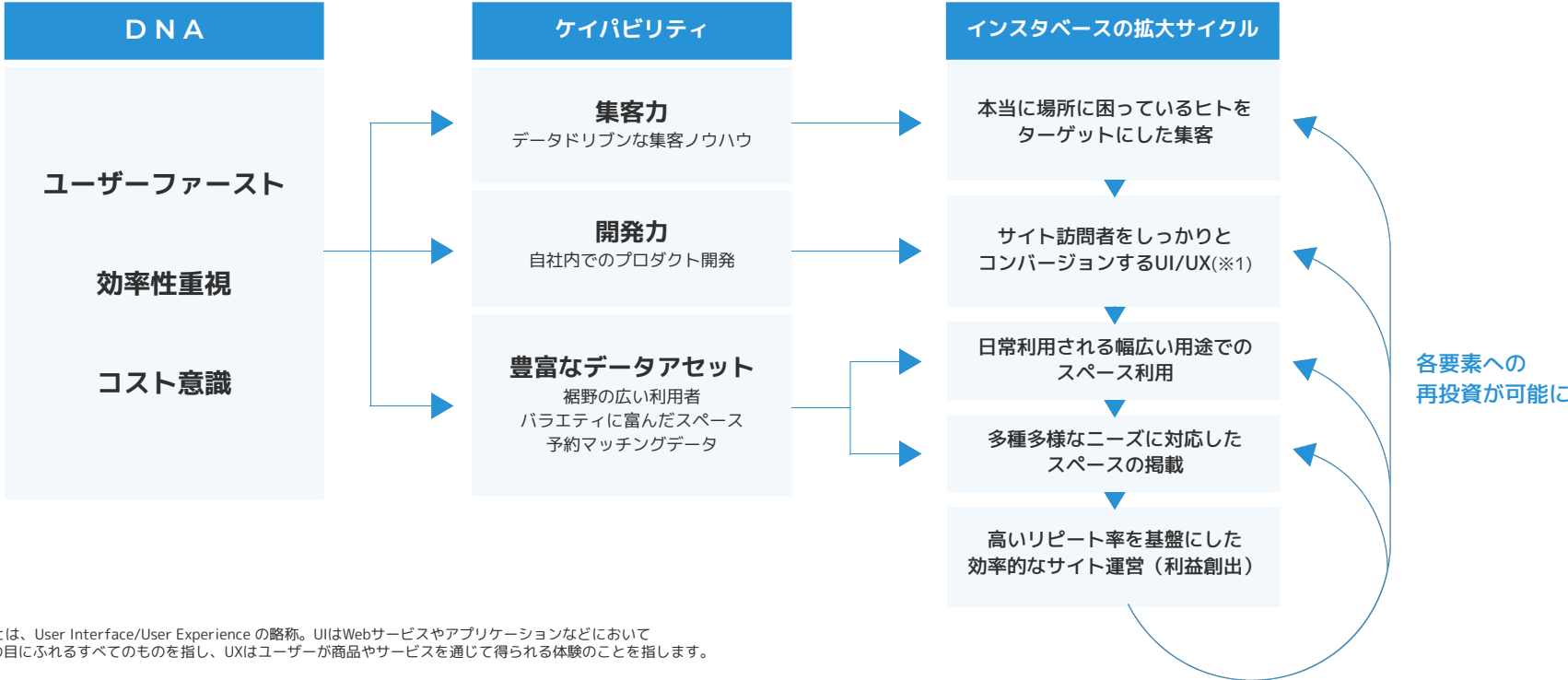
全体平均リピート率 **69%**

(※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。

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。

TOIRO

事業概要

TOIRO (トイロ) とは

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です
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）」のシェアを加速していきます



事業概要

TOIRO (トイロ) とは

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/>)

事業概要

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

instabase



スペース掲載者



「人」と「コト」
をマッチングする仕組み

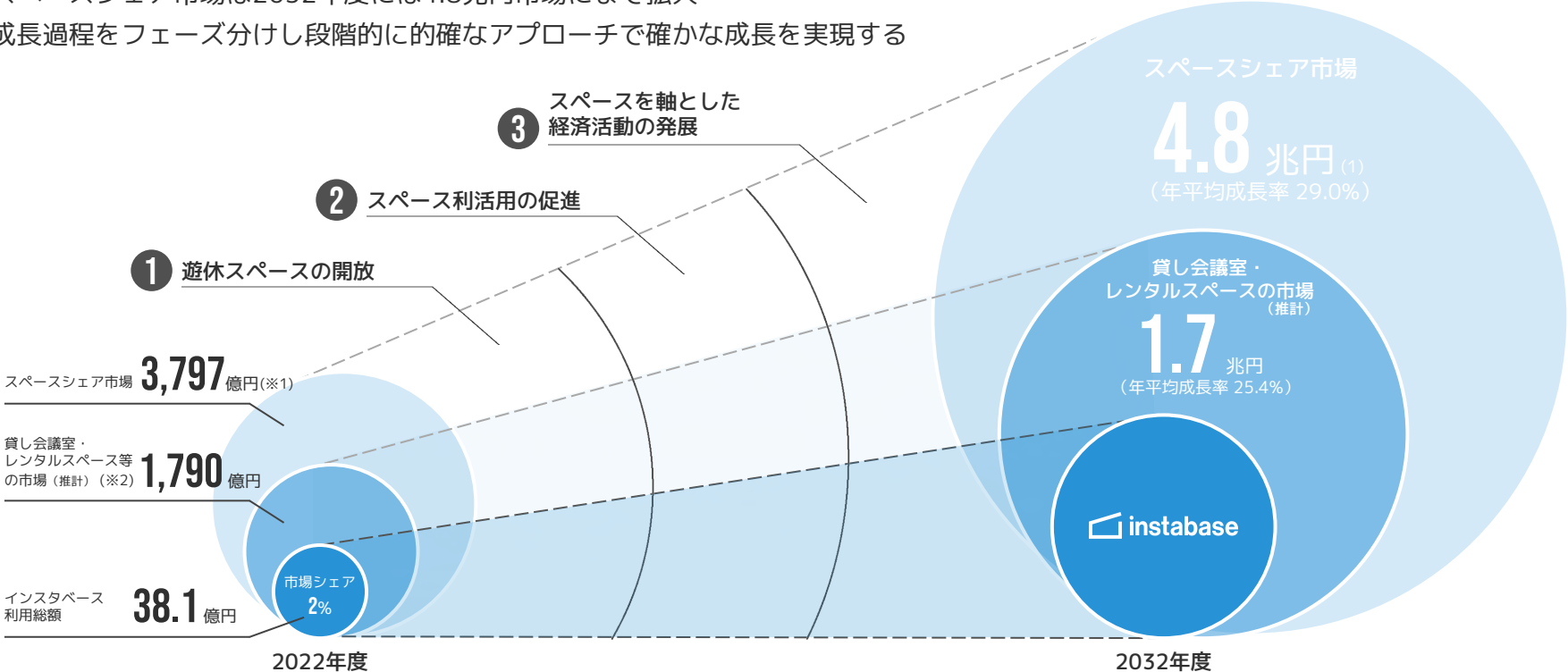


「コト」と「場」
をマッチングする仕組み

成長戦略

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

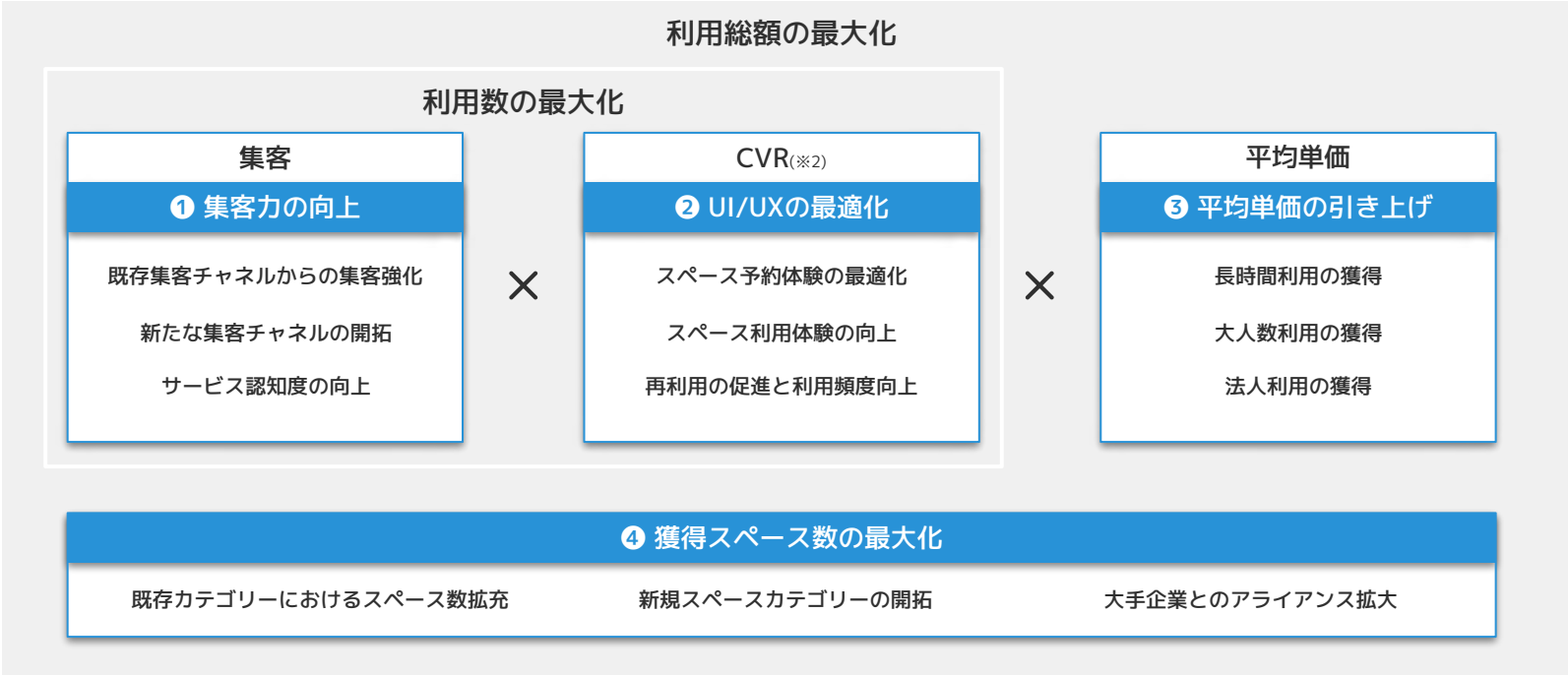


(※1) 株式会社情報通信総合研究所「シェアリングエコノミー関連調査 2022年度調査結果」(2023年1月発表)より引用

(※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

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

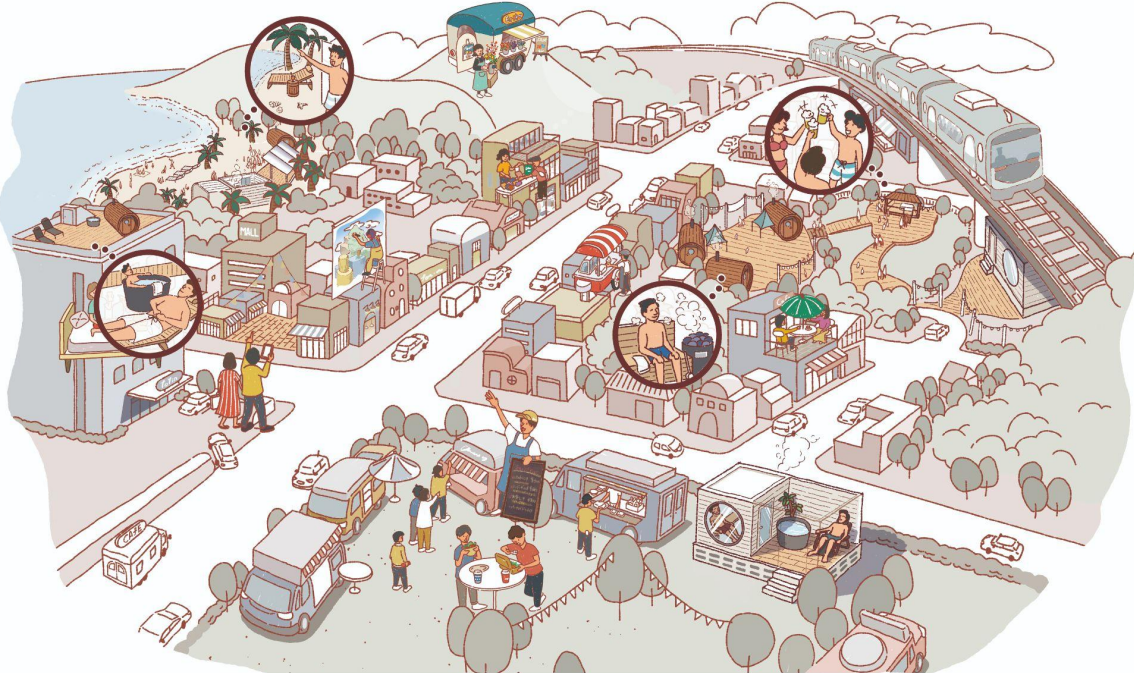
積極的に新たな機能や仕組みを開発
予約数・掲載スペース数を最大化



成長戦略

株式会社Libertyshipを持分法適用関連会社化

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



成長戦略

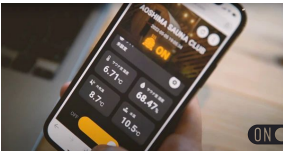
株式会社Libertyshipの事業内容と当社との取り組み

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
中長期的には、Libertyship社の全事業と連携し、市場の拡大を目指す

短期

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。



中長期

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及び認知の拡大に寄与。

Online produce

Afternoon Tea

Numéro TOKYO

Offline produce

AOSHIMA BEACH PARK

AOSHIMA PICNIC CLUB

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.1989

AOSHIMA PICNIC CLUB

BAKERY RESTAURANT & BUNGE
JUICE STAND & BAR
GRILL GARDEN
HARBOUR
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 HALL MIYAZAKI

株式会社Libertyshipの「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諸問題を解決
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



既存サウナの課題	
光熱費	昨今の光熱費高騰による 営業利益の圧迫
人件費	人件費高騰 採用難度の上昇
家賃	既存の施設に 設置することによる 費用の高騰
広告 宣伝費	集客手段がない 閑雲に広告が打てない

解決方法

IoT技術で最適化

無人運営システム

遊休地を活用



インスタベースによる集客

セッション数2800万超
成果報酬モデルの
インスタベースで集客が可能



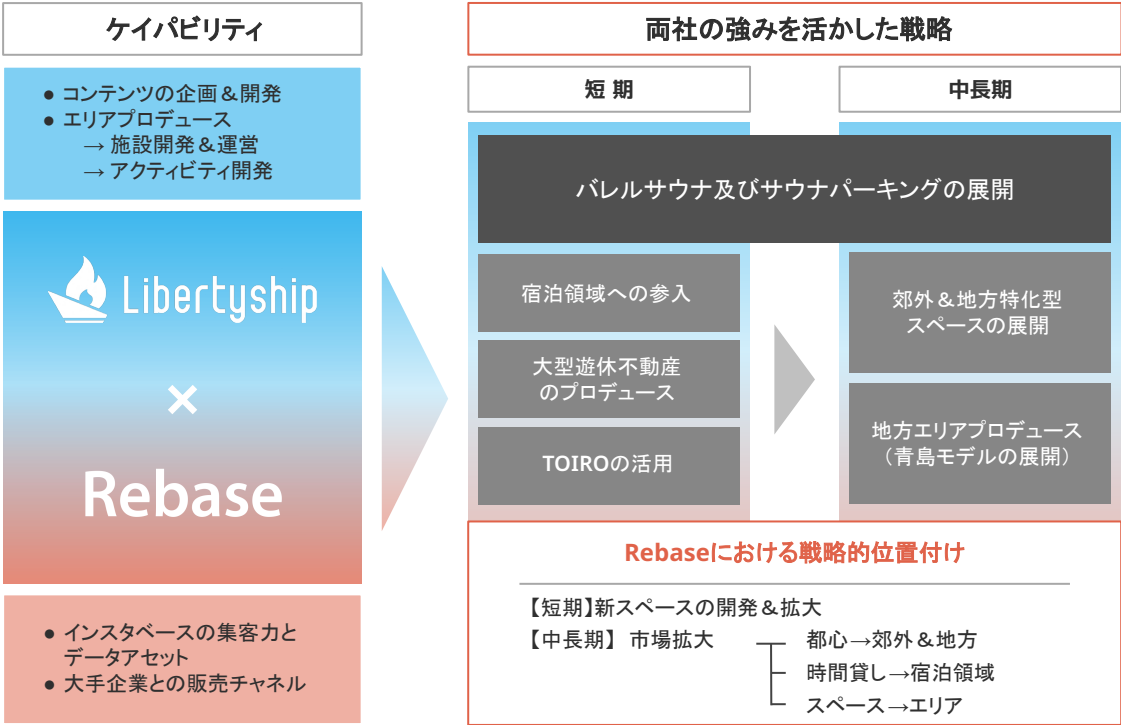
利用者



株式会社Libertyshipとの協業で狙う市場の拡大

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

郊外及び地方特化型スペースの展開や、青島モデルを成功事例とした地方の遊休エリアのプロデュース、活性化に繋げていく

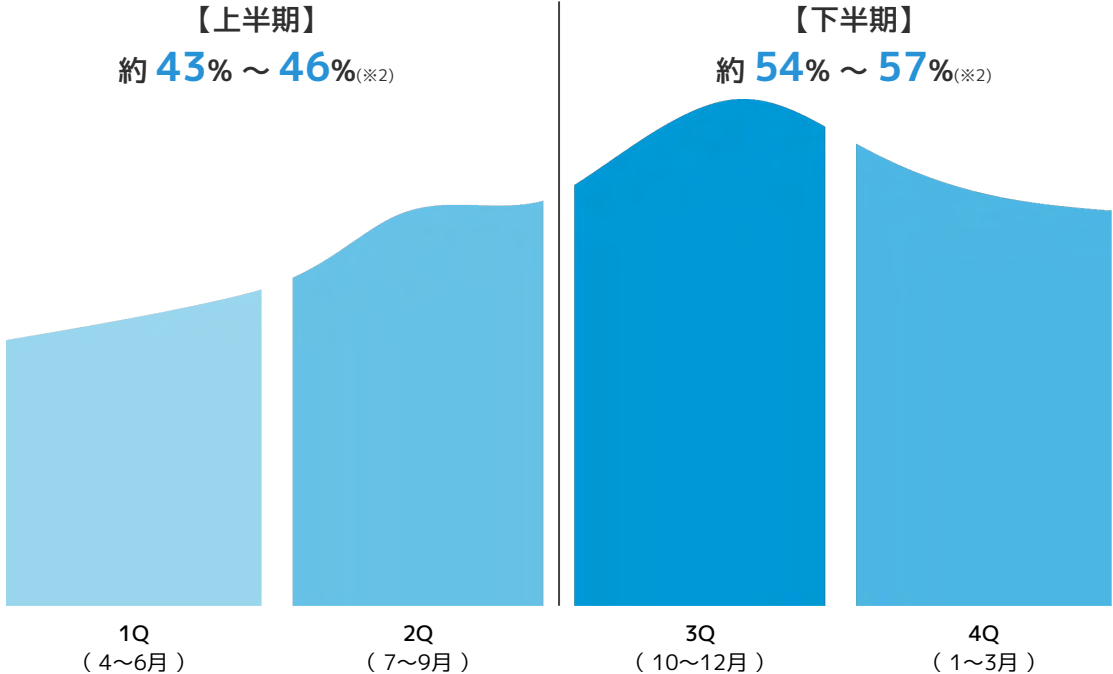


2024年3月期 通期 業績

2024年3月期 通期 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

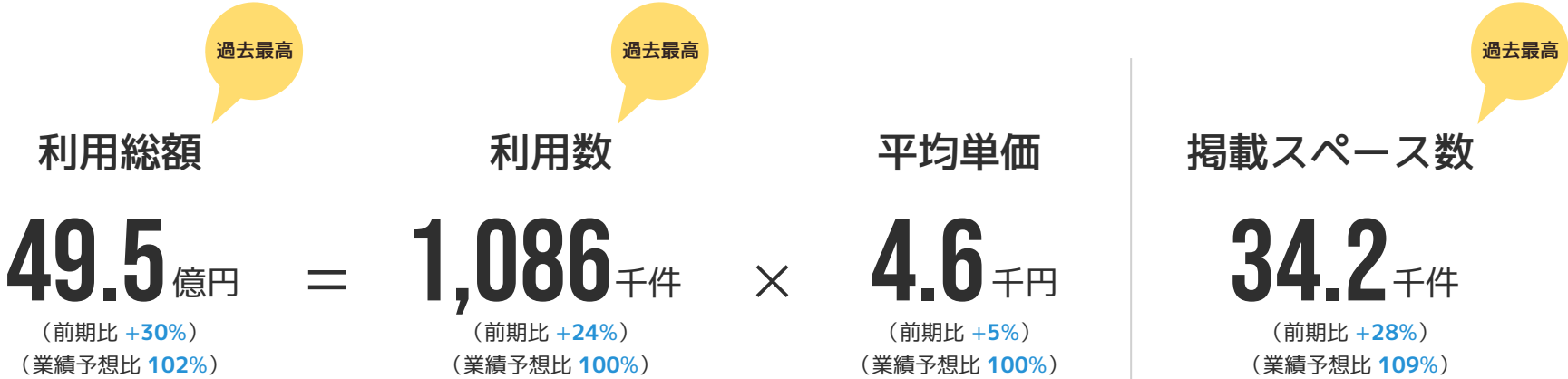


(※1) シーズナリティを表したイメージ図となります。
(※2) 過去3期分の実績を元にレンジで記載しています。

2024年3月期 通期 業績

重要指標における成長率は順調に推移

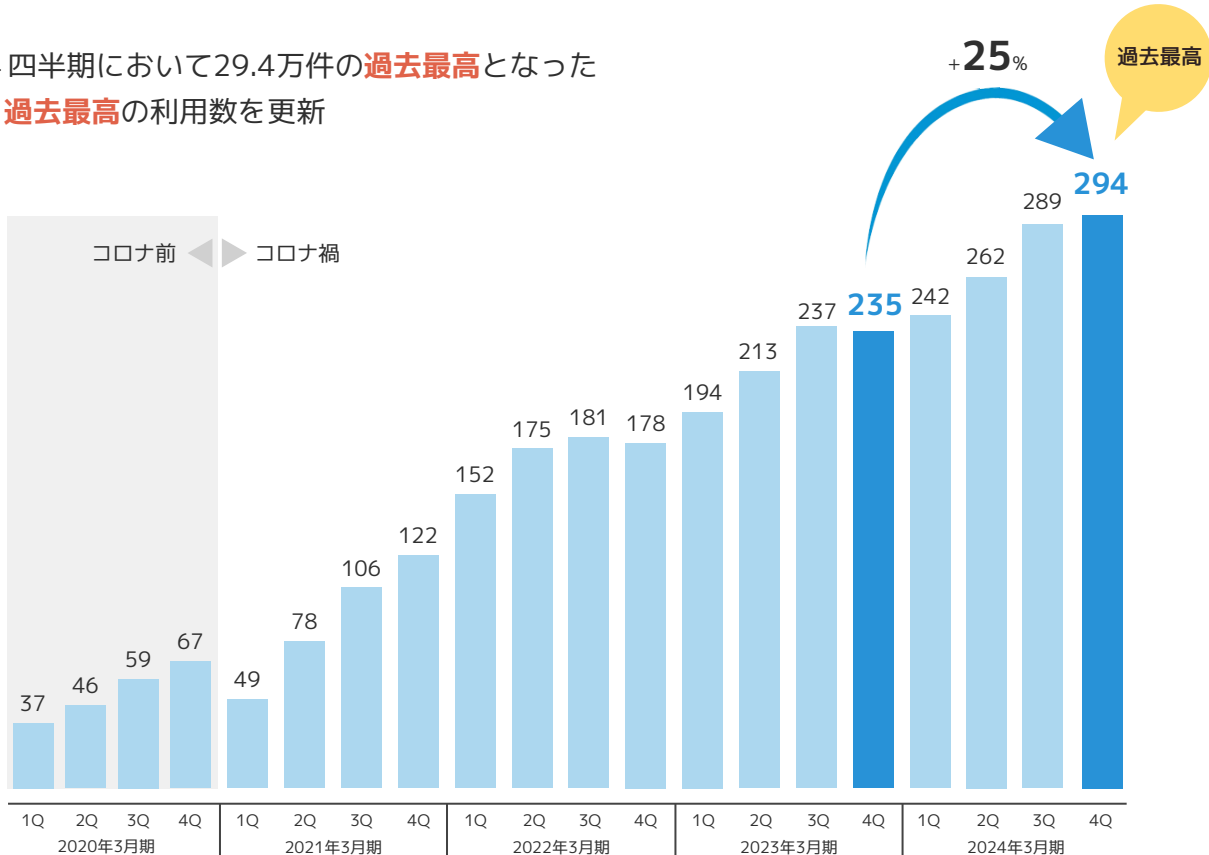
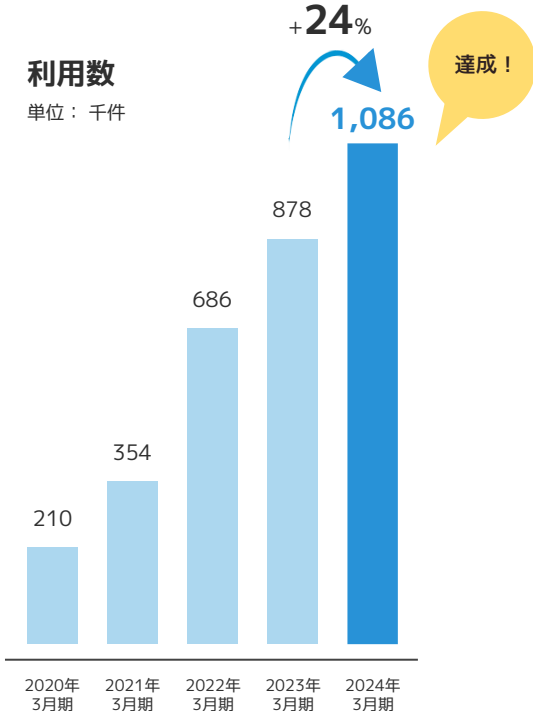
利用総額・利用数・掲載スペース数が**過去最高**を更新
平均単価も着実に前期比増を継続し業績は大きく伸長



2024年3月期 通期 業績

重要指標の成長推移：利用数

ビジネス用途を中心に各利用用途が伸び、第4四半期において29.4万件の**過去最高**となった結果として、通期においては100万件を超え、**過去最高**の利用数を更新



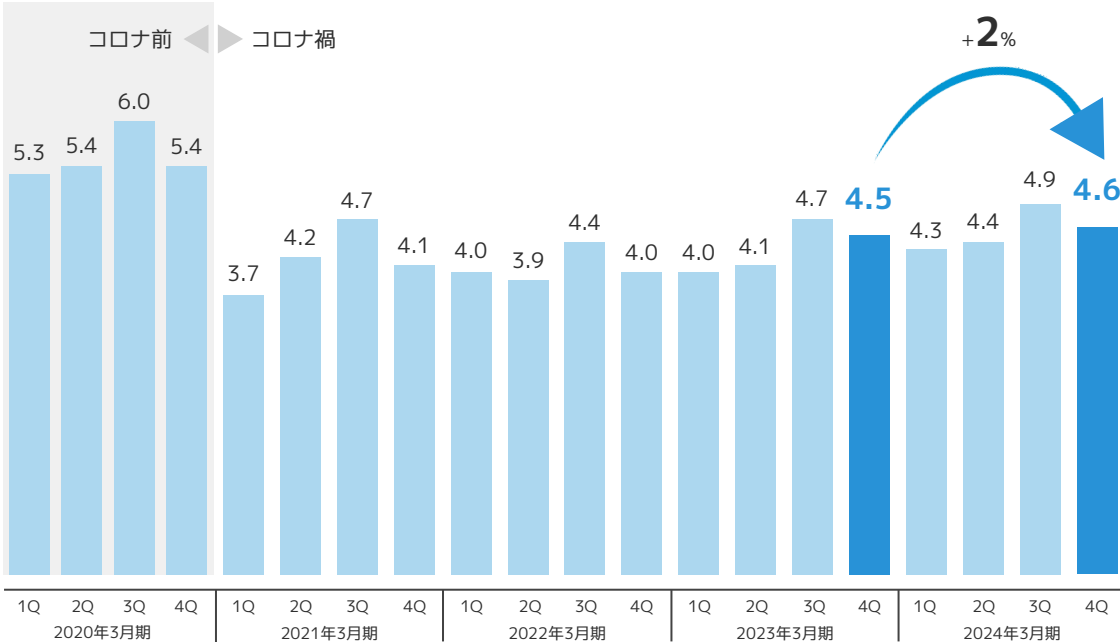
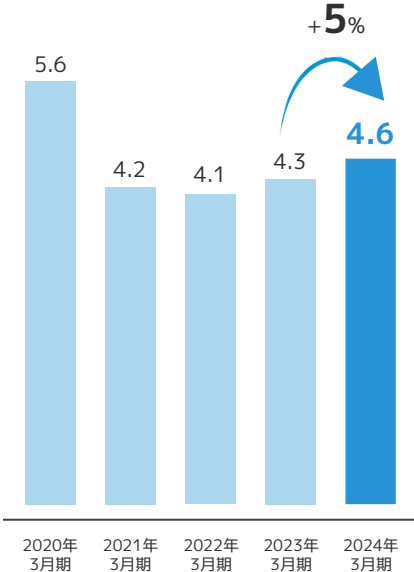
2024年3月期 通期 業績

重要指標の成長推移：平均単価

ビジネス用途における予約あたり利用人数の増加が単価増に寄与
通期における平均単価を前年比5%向上させることができ、業績予想通りに着地

平均単価

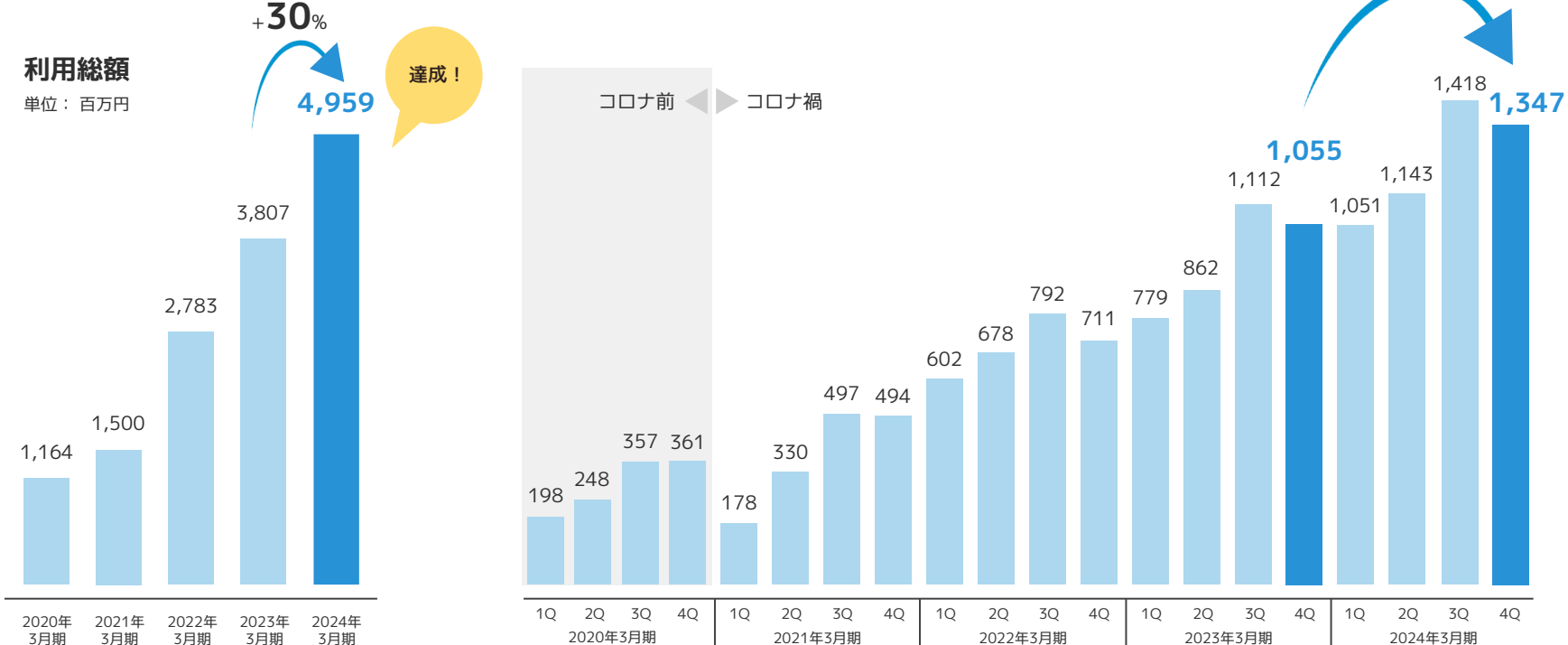
単位：千円



2024年3月期 通期 業績

重要指標の成長推移：利用総額

第4四半期においても、第3四半期同様に各種KPIを成長できた結果、利用総額は前期比28%増
通期では、前期比11.5億円増(30%増)となり、**過去最高**の利用総額を実現

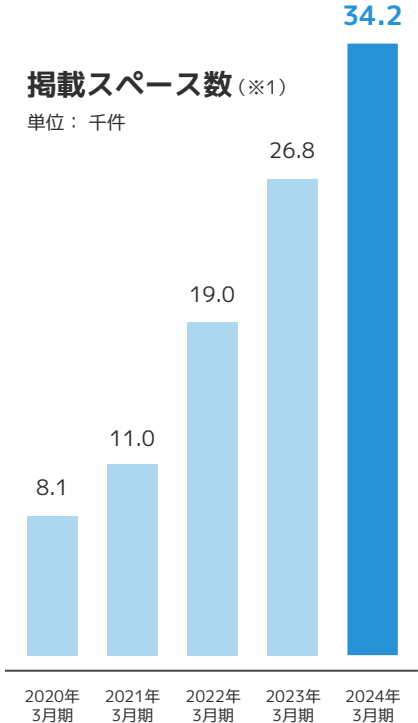


2024年3月期 通期 業績

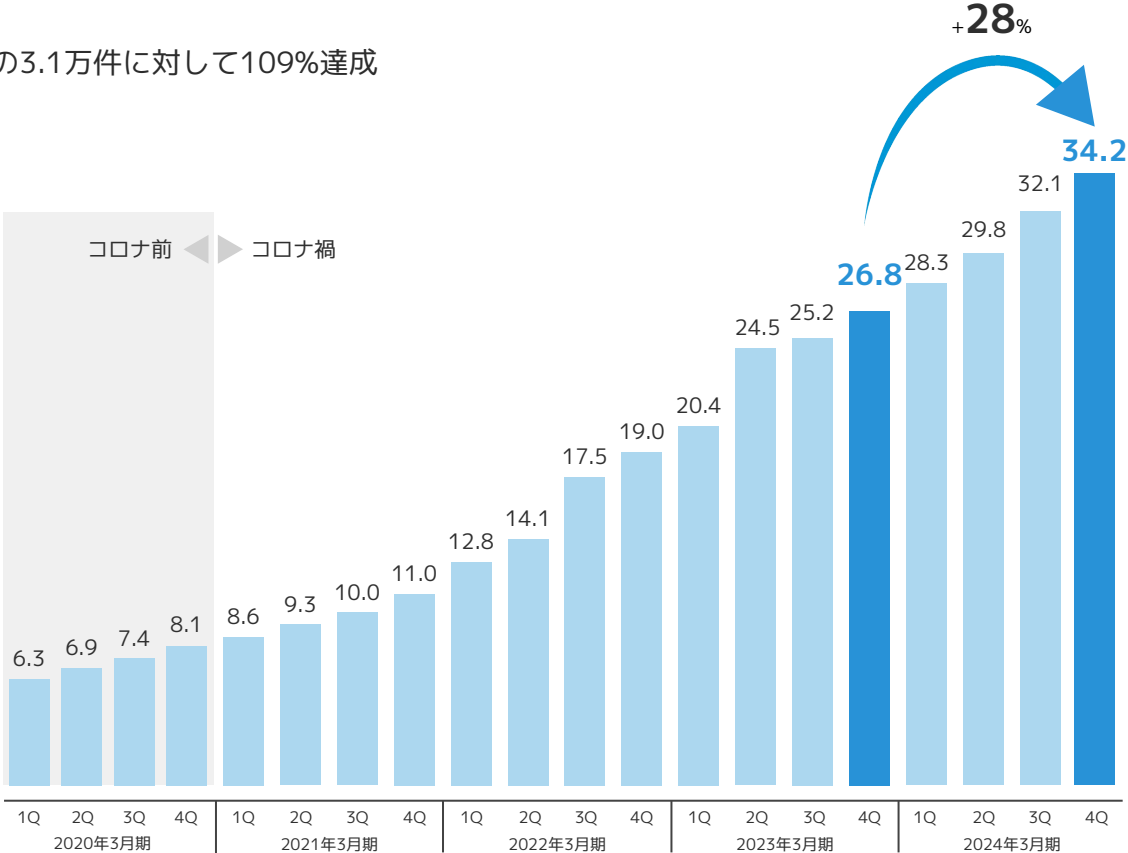
重要指標の成長推移：掲載スペース数

掲載スペース数は3.4万件を突破し、業績予想の3.1万件に対して109%達成

過去最高の掲載スペース数となった



達成!



(※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 通期 業績

第10期（2024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

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)

	第9期 2023年3月期	第10期 2024年3月期	前期比	2024年3月期 業績予想	業績予想 達成率
売上高	1,160	1,490	+28%	1,476	101%
営業利益	255 (22%)	335 (22%)	+31%	302 (21%)	111%
経常利益	248 (21%)	336 (23%)	+35%	302 (21%)	111%
当期純利益	158 (14%)	228 (15%)	+44%	193 (13%)	118%

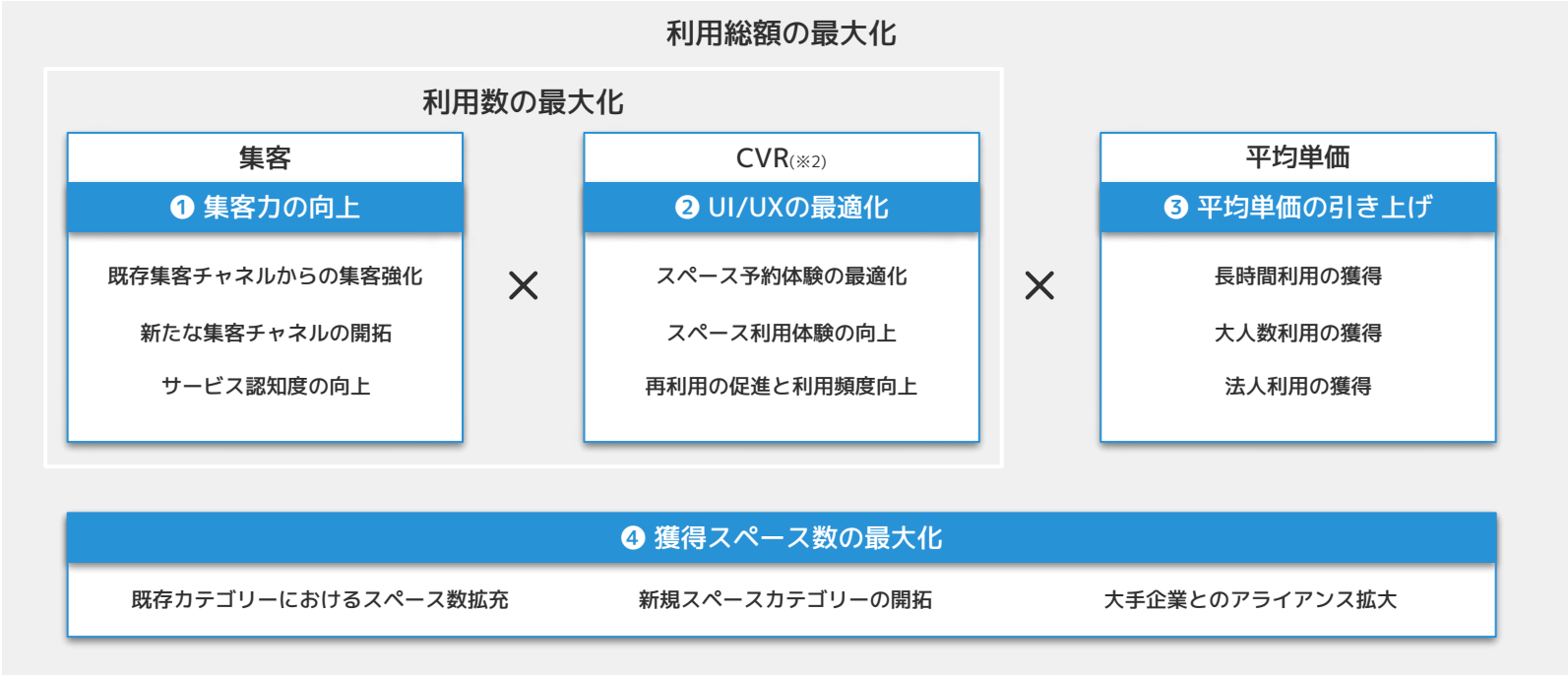
※ () 内は対売上高比率

2024年3月期 通期 業績

(再掲) インスタベースの成長戦略

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^(※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。

2024年3月期 通期 業績

通期トピックスサマリ：掲載スペース数の増加

「WORKxation Site」

(連携開始時期：2023年7月)

三菱地所株式会社が運営するワーケーションに特化したスペースの掲載を開始



人を、想う力。街を、想う力。

三菱地所

「HUBHUB」

(連携開始時期：2023年7月)

三井不動産グループの株式会社ShareTomorrowが運営する移動式ユニットを活用したサウナやBBQスペースの掲載を開始



「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

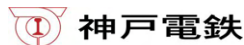


東急不動産

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



「音楽教室」

(連携開始時期：2023年8月)

株式会社ヤマハミュージックリテイリングが運営する音楽教室の掲載を開始



「福井県アンテナショップ」

(連携開始時期：2023年11月)

オウテ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



通期トピックスサマリ：UI/UX⁽¹⁾の改善

ChatGPTの活用

ChatGPTにしたいスペースの条件を入力するだけで、最適なスペースを見つけることができる機能

「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)

インスタベースによる新しいChatGPTの技術を活用した「インスタベースAI予約サポートβ版」の提供を開始
(連携開始時期：2023年7月)



場所探しをもっと簡単・快適に！
インスタベース
AI予約サポートβ版
提供開始
powered by @OpenAI
instabase

検索結果の最適化機能

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**
(特許第7317408号・2023年7月取得)

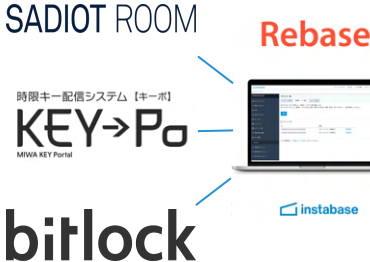


多種多様なスマートロックとの連携

「SADIOT ROOM」とのAPI連携
(連携開始時期：2023年6月)

「KEY→Po」とのサービス連携
(連携開始時期：2023年8月)

「bitlock」とのサービス連携
(連携開始時期：2024年3月)



ロボット自動清掃サービス

ブルーイノベーション株式会社とシステム連携し、**ロボット掃除機によるレンタルスペースの自動清掃が可能に**
(連携開始時期：2023年9月)



(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 通期 業績

通期トピックスサマリ：集客力の向上・メディア出演・登壇

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



藤沢久美の社長Talk (Voicy)

(2023年11月)



「クロスコ株式会社」との協業開始

(連携開始時期：2024年1月)

メタバース空間により、リアルな場所に縛られない新たな「場所」の利用機会を提供
将来的にはメタバースイベントのEコマースなど新たなマネタイスポイントの創出を狙う

24年2月には、リアル・メタバース融合イベントを開催



日経CNBC

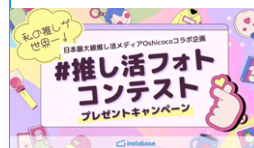
「～攻めのIR～Market Breakthrough」

(2024年1月)



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

各種特集・キャンペーン施策



全国空き家対策コンソーシアム

「すまいの終活フェスティバル」

(2024年3月)



2024年3月期 通期 業績

トピックスサマリ：空き家に対する取り組み

社会課題である空き家に対する取り組みにも着手

掲載スペース数の最大化だけでなく、日本全国で住みやすい・働きやすい環境の創出を目指す


深刻化する空き家問題への弊社のアプローチ

人口減少の一途を辿る現状において、居住目的以外での場所の利活用を見出す必要がある



レンタルスペースとしての 空き家利活用ソリューションの構築

「ラボたま」
埼玉りそな銀行・埼玉県内自治体との密な連携による具体的な空き家対策に活用できる官民連携の事業モデル開発



Rebase



「全国空き家対策コンソーシアム」
(産学官で空き家問題の解決にむけて活動する団体。弊社は2024年1月に参画)
全国規模での空き家対策事業モデル開発と成功事例の水平展開



2024年3月期 通期 業績

調達資金使途

サービスに対する認知拡大や新規ユーザーの獲得による事業拡大を目的に、広告宣伝および採用強化に資金を投下
 上場時の調達資金は計画通りかつ効果的に充当できており、計画した資金使途に変更なし

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)
		想定充当額	想定充当額	想定充当額	
広告宣伝費	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	3百万円	100百万円	40百万円	143百万円
採用費	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	1百万円	10百万円	—	12百万円

2025年3月期 業績予想

2025年3月期 業績予想

2025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21%増の売上高を目指す
引き続き、営業利益率20%を確保しながら、中長期的成長への投資を積極的に実行する

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前期比	
売上高	1,490	1,806	+21%	+316
営業利益	335 (22%)	380 (21%)	+14%	+45
経常利益	336 (23%)	380 (21%)	+13%	+44
当期純利益	228 (15%)	255 (14%)	+12%	+26

※ () 内は対売上高比率

2025年3月期 業績予想

2025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

利用総額

60.6 億円

(前期比: +22%)

利用単価

4.7 千円

(前期比: +3%)

利用数

1,294 千件

(前期比: +19%)

掲載スペース数

41,000 件

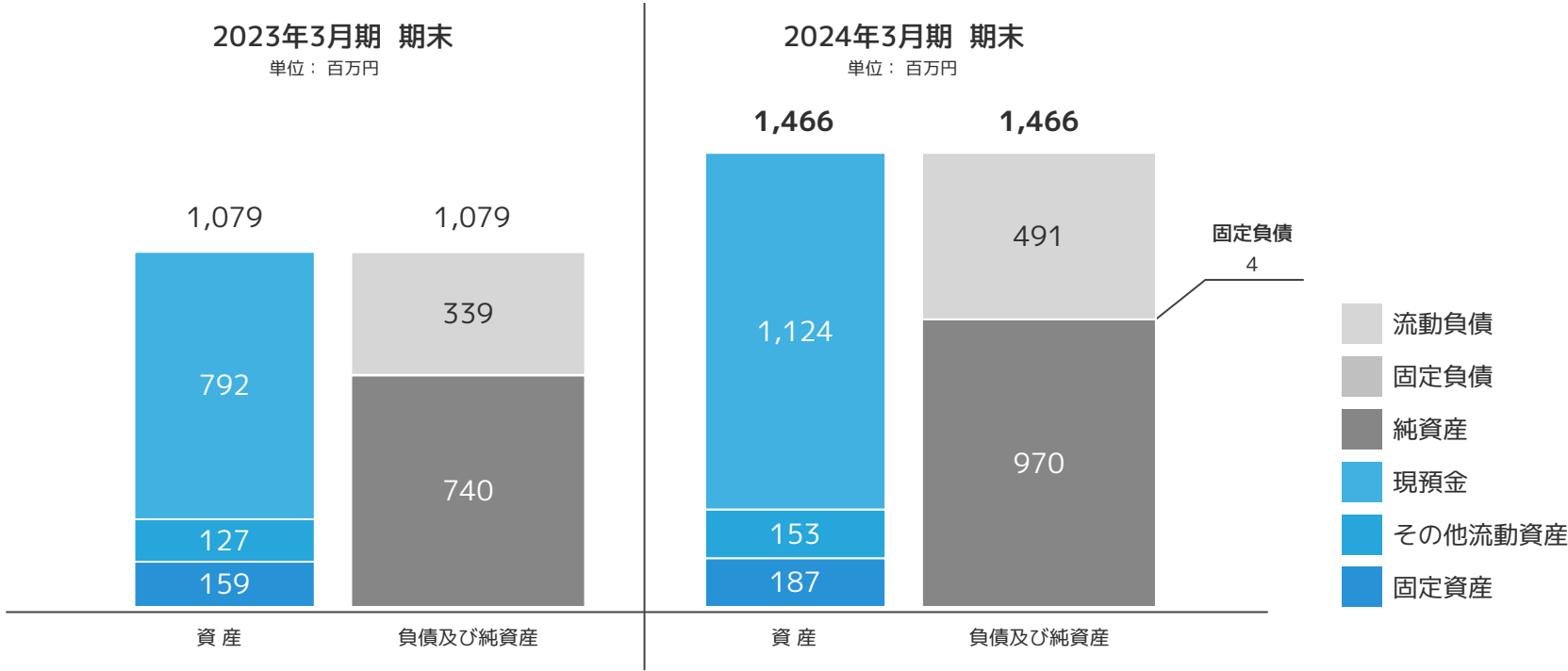
(前期比: +20%)

Appendix

2024年3月期 通期 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332百万円増加
成長戦略に沿って戦略的な投資を実行予定



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、第10期有価証券報告書に記載する「事業等のリスク」から一部抜粋したものであります。詳細は第10期有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

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。

「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、2025年6月頃を予定しております。

Rebase