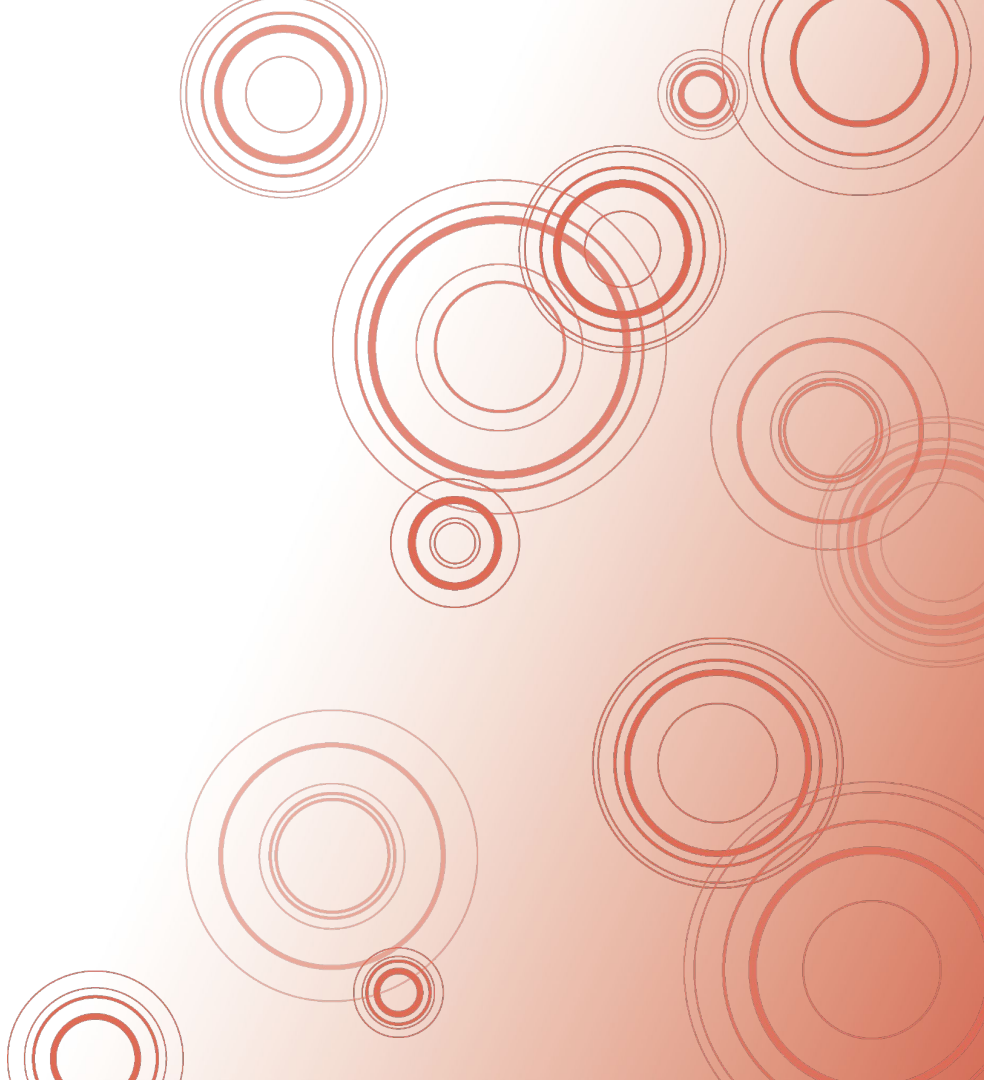


Rebase

2025年3月期 通期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2025年5月14日



決算ハイライト：通期

売上高

1,926百万円

(前期比 +29%)

営業利益

487百万円

(前期比 +45%)

当期純利益

362百万円

(前期比 +59%)

- 売上高は前期比**29%増**。各段階利益と共に、修正後の通期業績予想を上回る着地
- **留保金課税の対象外**となったことで、当期純利益が大きく上振れ

トピックス：オフィス移転について

Rebase史上かつてないほどの飛躍を実現するために移転を決定

潤沢な内部留保を活用した、戦略的投資としての位置づけ

青山オーバルビル 3F

住 所：東京都渋谷区神宮前5-52-2

竣 工：1988年10月

面 積：499.69坪(最大座席数 200席)

移転時期：2026年4月(予定)



※ 画像提供：東急株式会社

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

01 2025年3月期 通期 業績

02 2026年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

01 2025年3月期 通期 業績

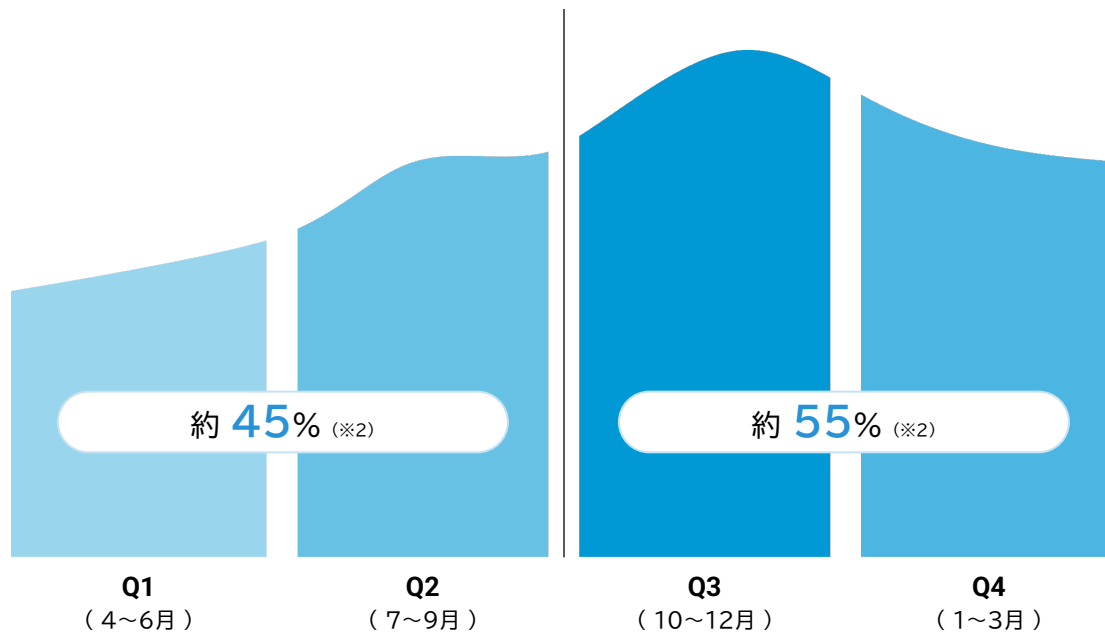
02 2026年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 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^(※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



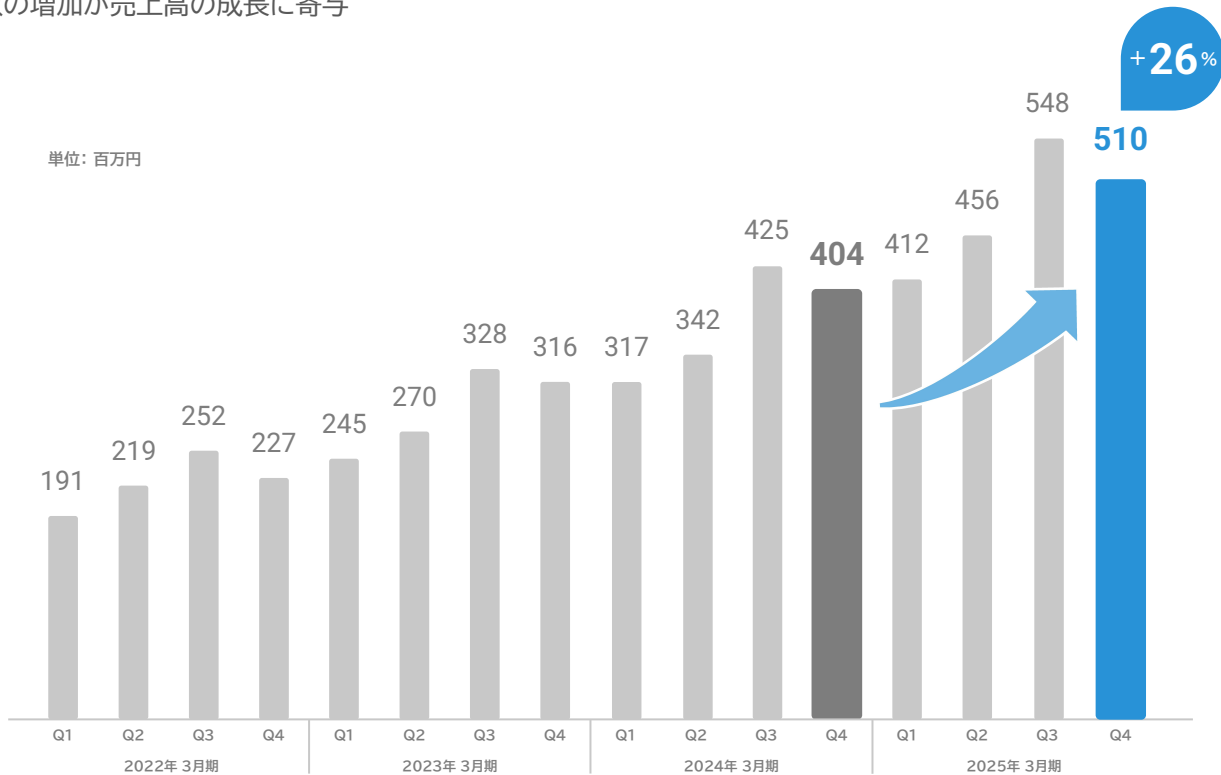
※1 シーズナリティを表したイメージ図となります

※2 2025年3月期の実績を元に記載しています

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

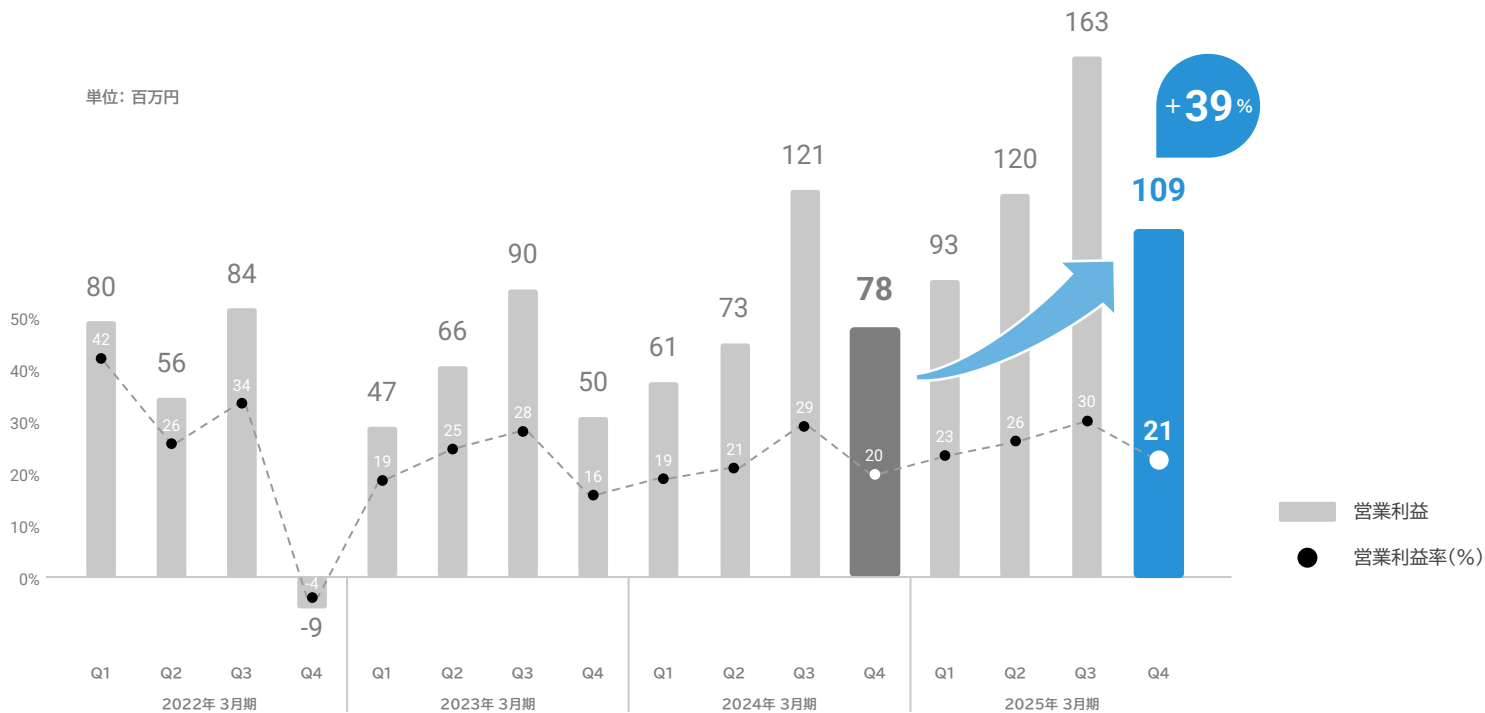
四半期推移：売上高

第4四半期売上高は前年同期比**26%増**の5億1,000万円で着地
着実な利用数の増加が売上高の成長に寄与



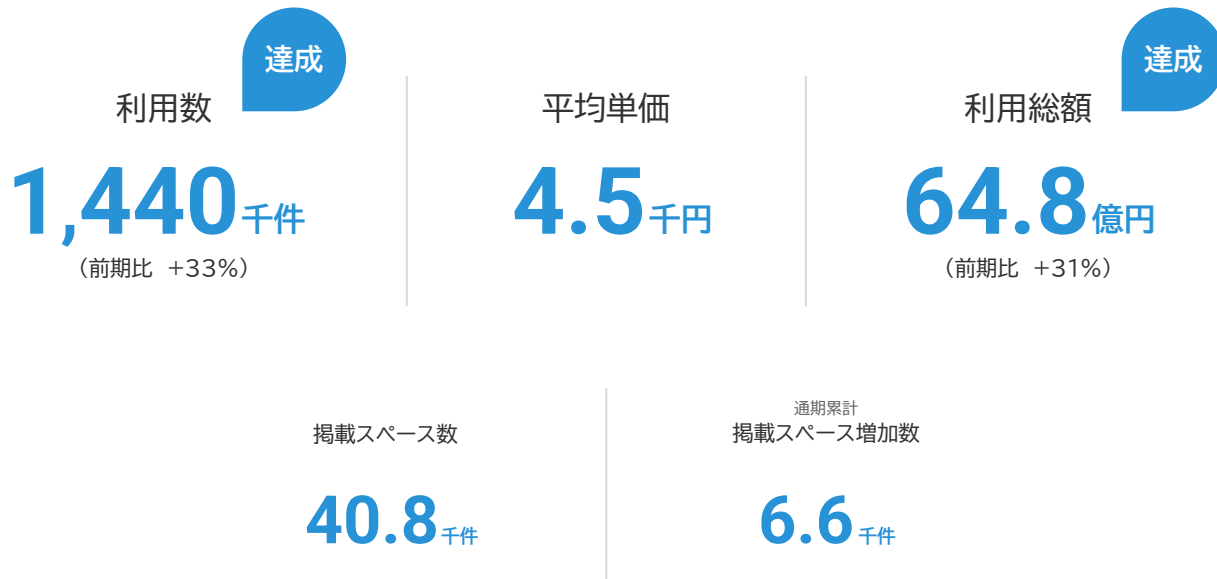
四半期推移：営業利益および営業利益率

売上高の増加が営業利益に大きく寄与し、前年同期比**39%増**と大きく成長
営業利益率は前年同期の20%に対して**21%**で着地



重要指標の進捗(累計)

利用数は前期比**33%増**、利用総額は前期比**31%増**といずれも大きく成長
掲載スペース数は**6,600件増加**し、40,800件で着地



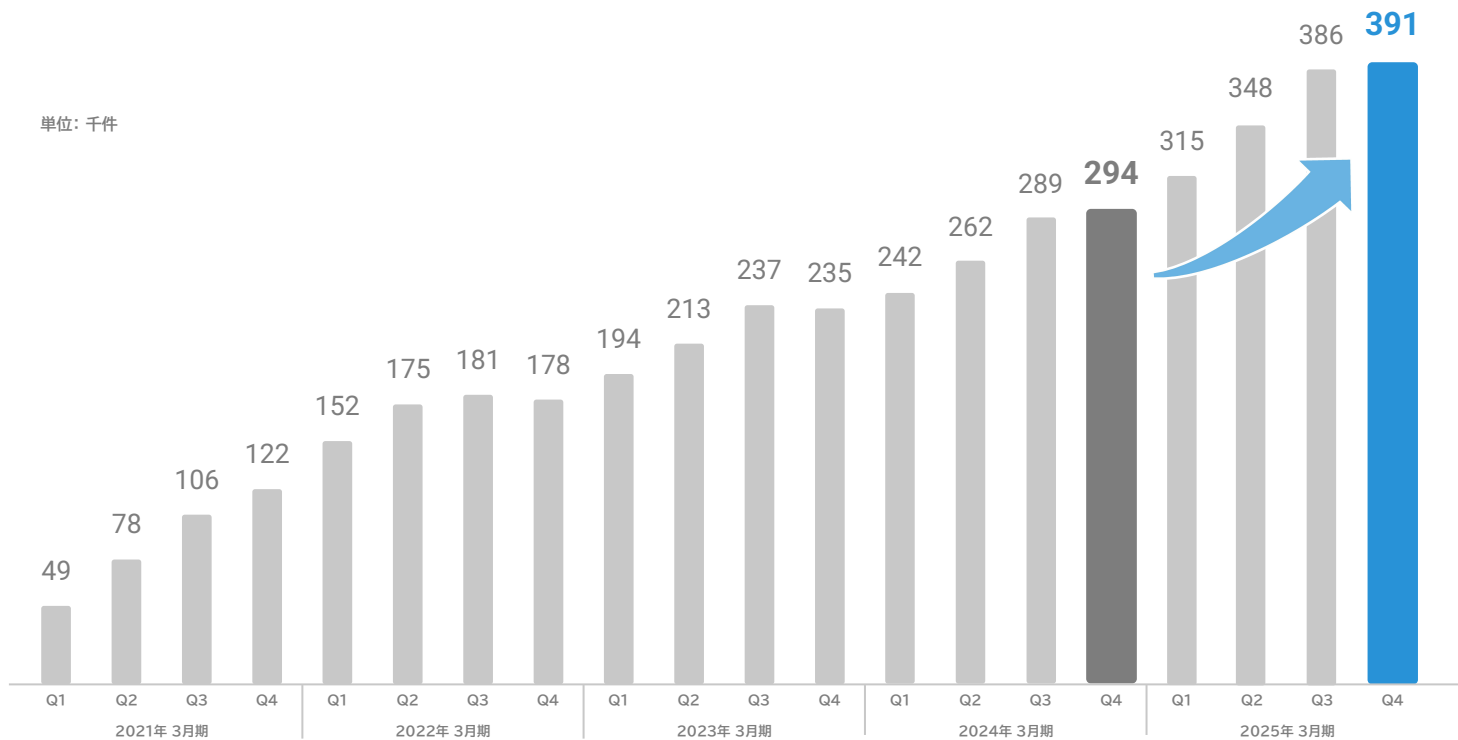
※ 本スライドにおける業績予想達成率は、期初に設定したKPI目標に対する達成率を指しています。

重要指標の成長推移：利用数

ビジネス利用の獲得に注力したことより、利用数は前年同期比**33%増**で着地
期初に設定したKPI目標に対する達成率は**111%**で着地

+33%

単位：千件



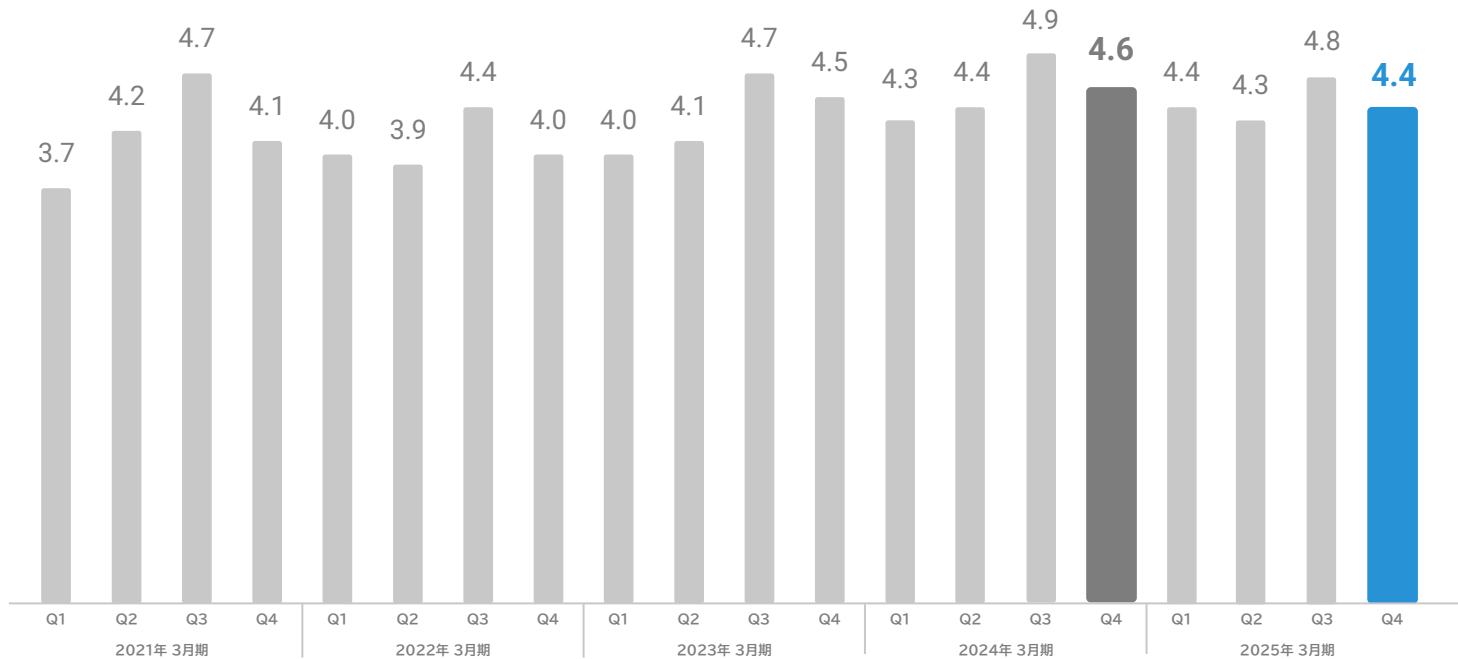
01

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

特に少人数でのビジネス利用が継続的に成長しているため、前年同期比での平均単価は横ばい

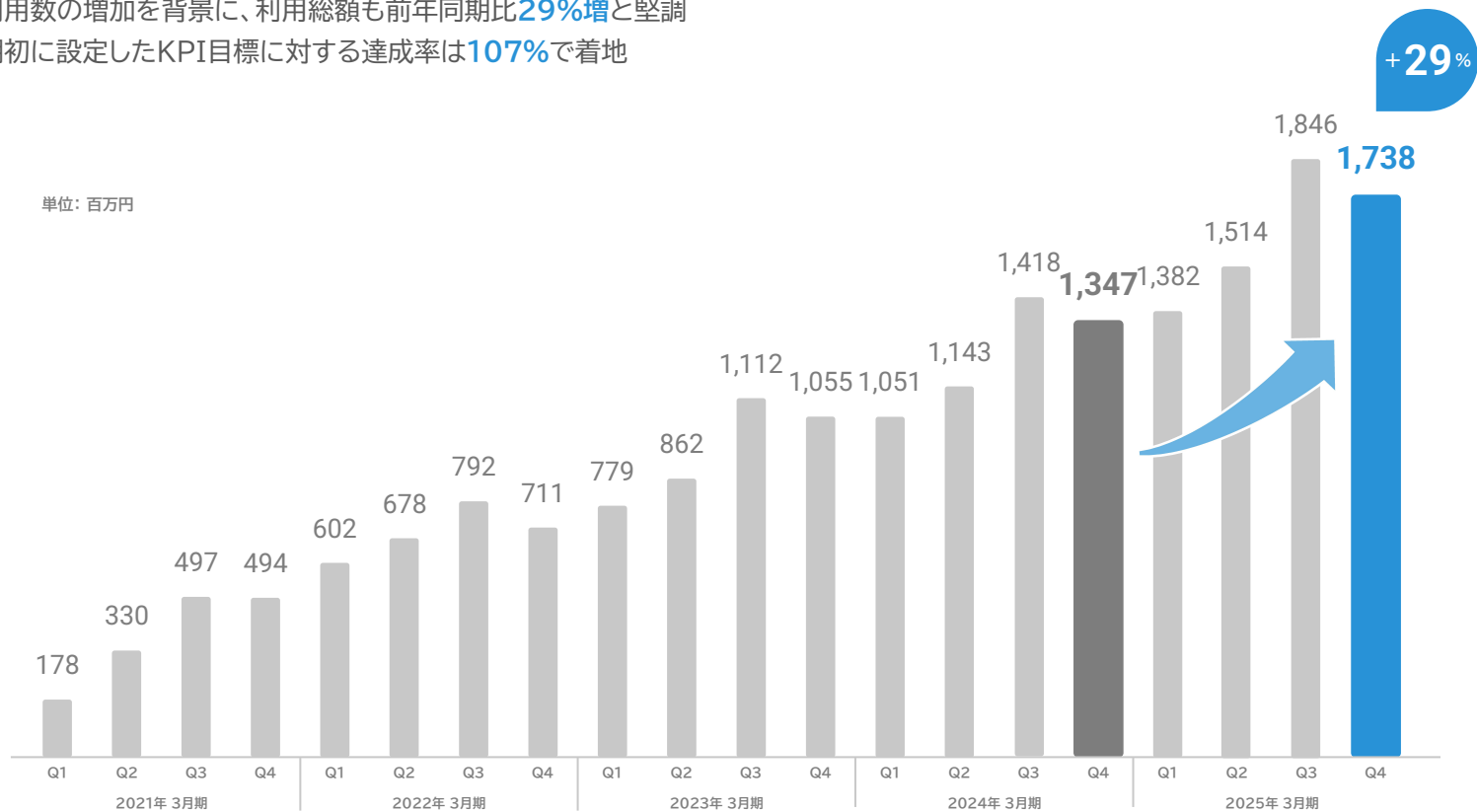
単位：千円



01

重要指標の成長推移：利用総額

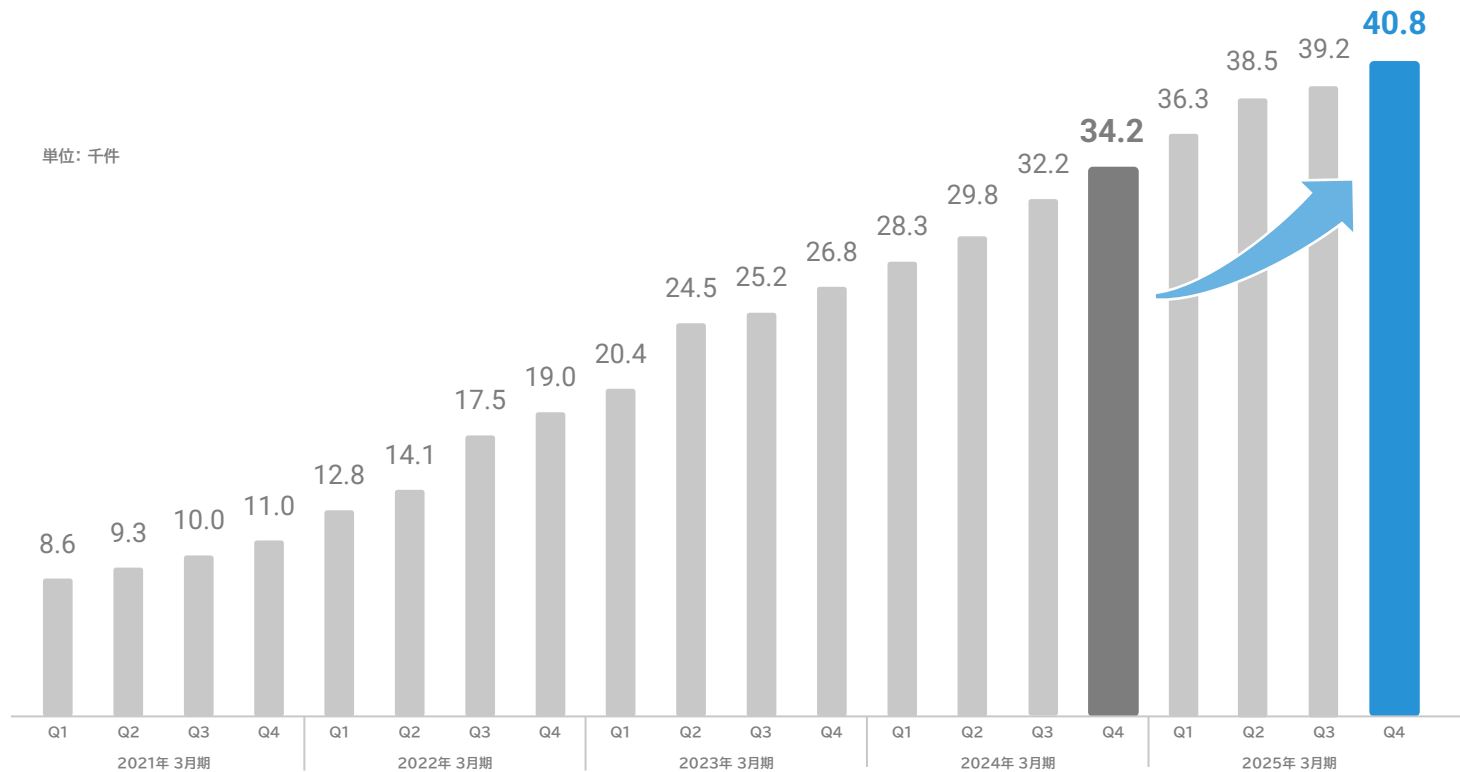
利用数の増加を背景に、利用総額も前年同期比**29%増**と堅調
期初に設定したKPI目標に対する達成率は**107%**で着地



重要指標の成長推移：掲載スペース数

人数料金設定機能により掲載スペース数の成長は一時的に鈍化したものの**40,000件**を突破

+19%



01 | 重要指標における成長率は順調に推移

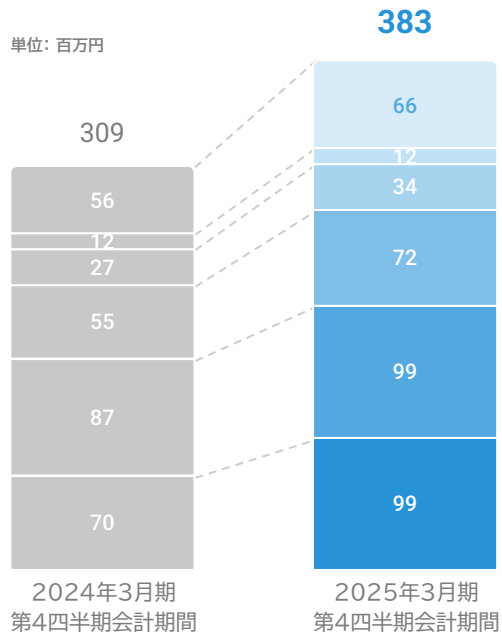
利用数および利用総額において過去最高を記録
 掲載スペース数も40,000件を突破し過去最大の掲載数に

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	210			×	5.6			=	1,164			8.1		
2021年3月期	354	+69%	+144	×	4.2	-24%	-1.3	=	1,500	+29%	+335	11.0	+36%	+2.9
2022年3月期	686	+94%	+332	×	4.1	-4%	-0.2	=	2,783	+86%	+1,283	19.0	+72%	+8.0
2023年3月期	878	+28%	+192	×	4.3	+7%	+0.3	=	3,807	+37%	+1,024	26.8	+41%	+7.8
2024年3月期	1,086	+24%	+209	×	4.6	+5%	+0.2	=	4,959	+30%	+1,152	34.2	+28%	+7.4
2025年3月期	1,440	+33%	+354	×	4.5	-1%	-0.1	=	6,480	+31%	+1,521	40.8	+19%	+6.6

単位：百万円
 ()内は対売上高比率

	会計期間 (2025.01-03)			累計期間 (2024.4-2025.03)			2025年3月期 業績予想 (2025年2月修正)	前期比	修正後 業績予想 達成率
	2024年3月期 Q4 実績	2025年3月期 Q4 実績	前年同期比	2024年3月期 通期 実績	2025年3月期 通期 実績	前期比			
売上高	404	510	+26%	1,490	1,926	+29%	1,920	+29%	100%
販管費	309 (77%)	383 (75%)	+24%	1,097 (74%)	1,377 (71%)	+26%	1,406 (73%)	+28%	98%
営業利益	78 (20%)	109 (21%)	+39%	335 (22%)	487 (25%)	+45%	450 (23%)	+34%	108%
経常利益	80 (20%)	112 (22%)	+40%	336 (23%)	491 (26%)	+46%	452 (24%)	+35%	109%
当期純利益	65 (16%)	121 (24%)	+85%	228 (15%)	362 (19%)	+59%	306 (16%)	+34%	119%

01 販管費の内訳(前年同期比較)



その他販管費 + **10** 百万円

役員報酬の増加(前年同期比 3百万円)など
(対売上高比率:13%、前年同期比:+18%)

地代家賃 - 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:2%、前年同期比:0%)

業務委託費 + **6** 百万円

事業の成長に伴い業務委託費が微増
(対売上高比率:7%、前年同期比:+23%)

支払手数料 + **17** 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%、前年同期比:+31%)

人件費等 + **12** 百万円

前年同期と比べて9名増員、第1四半期より賞与引当金を計上
(対売上高比率:19%、前年同期比:+14%)

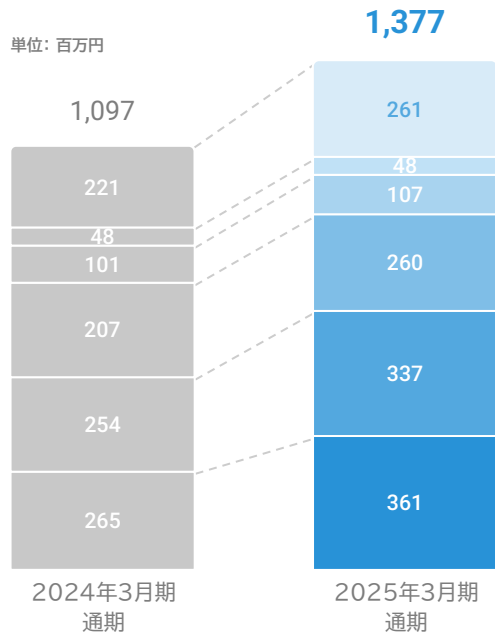
広告宣伝費 + **28** 百万円

利益確保できるROAS指標をベースに検索広告への出稿額を増額
(対売上高比率:19%、前年同期比:+41%)

※ 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。

※ ROAS指標とは、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)

01 | 販管費の内訳(通期比較)



その他販管費 + **39** 百万円

役員報酬の増加(前期比 12百万円)など
(対売上高比率:14%、前期比:+18%)

地代家賃 - 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:2%、前期比:0%)

業務委託費 + **6** 百万円

事業の成長に伴い業務委託費が微増
(対売上高比率:6%、前期比:+6%)

支払手数料 + **53** 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:+26%)

人件費等 + **83** 百万円

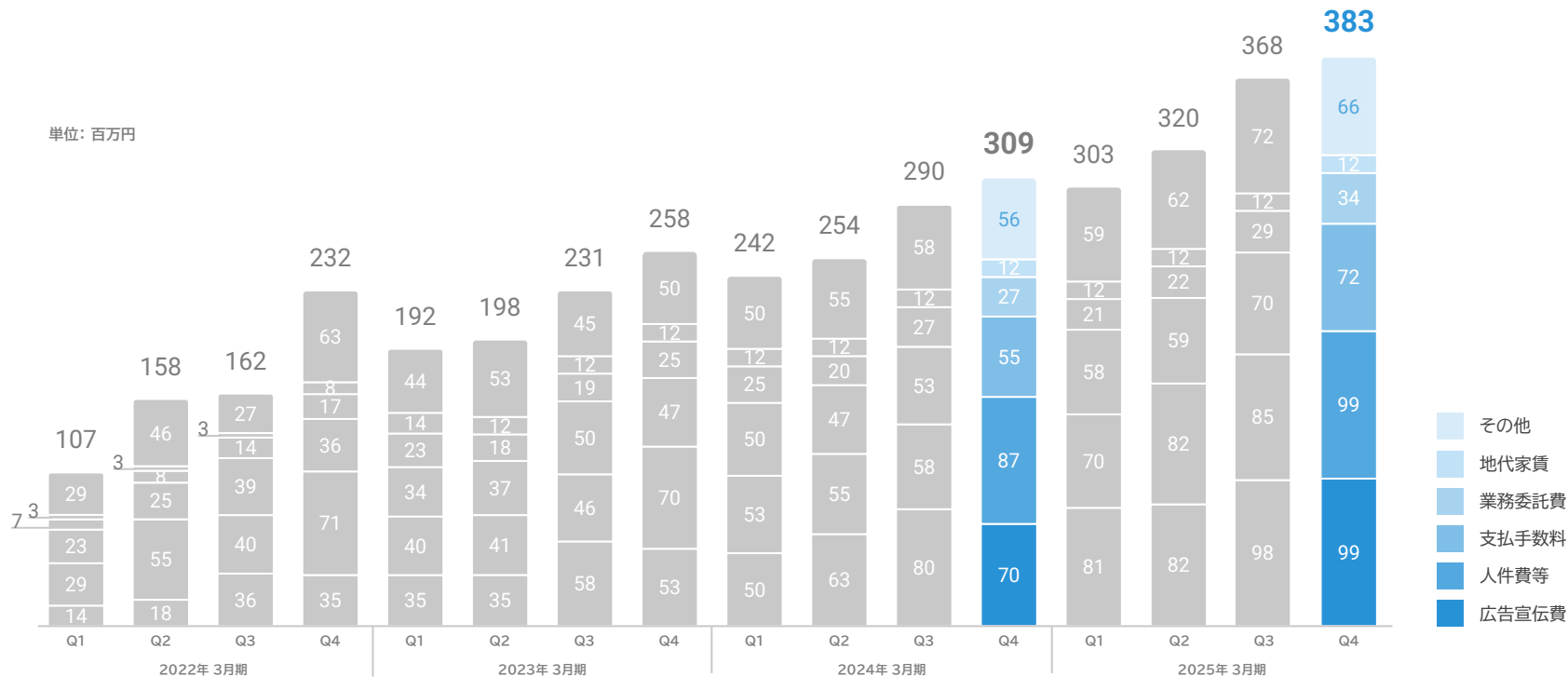
前期末と比べて9名増員、第1四半期より賞与引当金を計上
(対売上高比率:18%、前期比:+33%)

広告宣伝費 + **96** 百万円

利益確保できるROAS指標をベースに検索広告への出稿額を増額
(対売上高比率:19%、前期比:+36%)

※ 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。

※ ROAS指標とは、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)



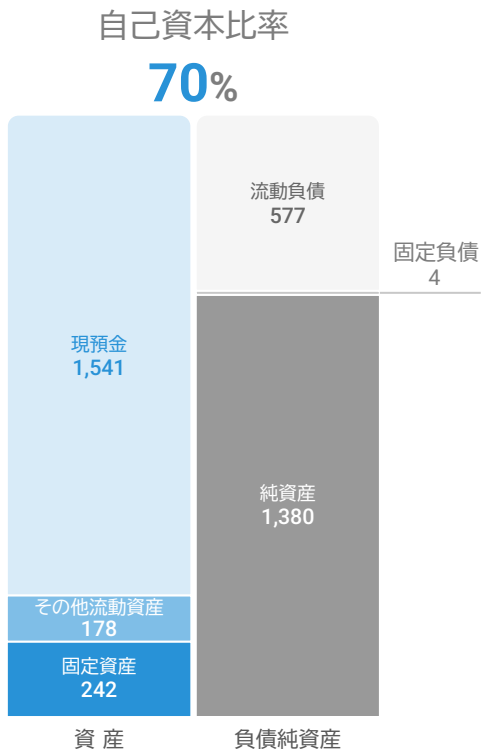
※ 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費が含まれています。

01 | BSサマリ

M&Aを含む投資活動等により、前期末比で固定資産が増加

単位: 百万円

	2024年3月期 期末	2025年3月期 期末	前期末比
現預金	1,124	1,541	+ 37%
その他流動資産	153	178	+ 16%
固定資産	187	242	+ 29%
資産合計	1,466	1,962	+ 34%
流動負債	491	577	+ 18%
固定負債	4	4	+ 1%
負債合計	495	581	+ 17%
純資産合計	970	1,380	+ 42%
負債純資産合計	1,466	1,962	+ 34%



01 2025年3月期 通期 業績

02 2026年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

将来の成長を加速するための戦略的な投資を実行しながらも
 インスタベースを効率的に成長させることで**売上高20%増**、**営業利益率20%以上**を実現

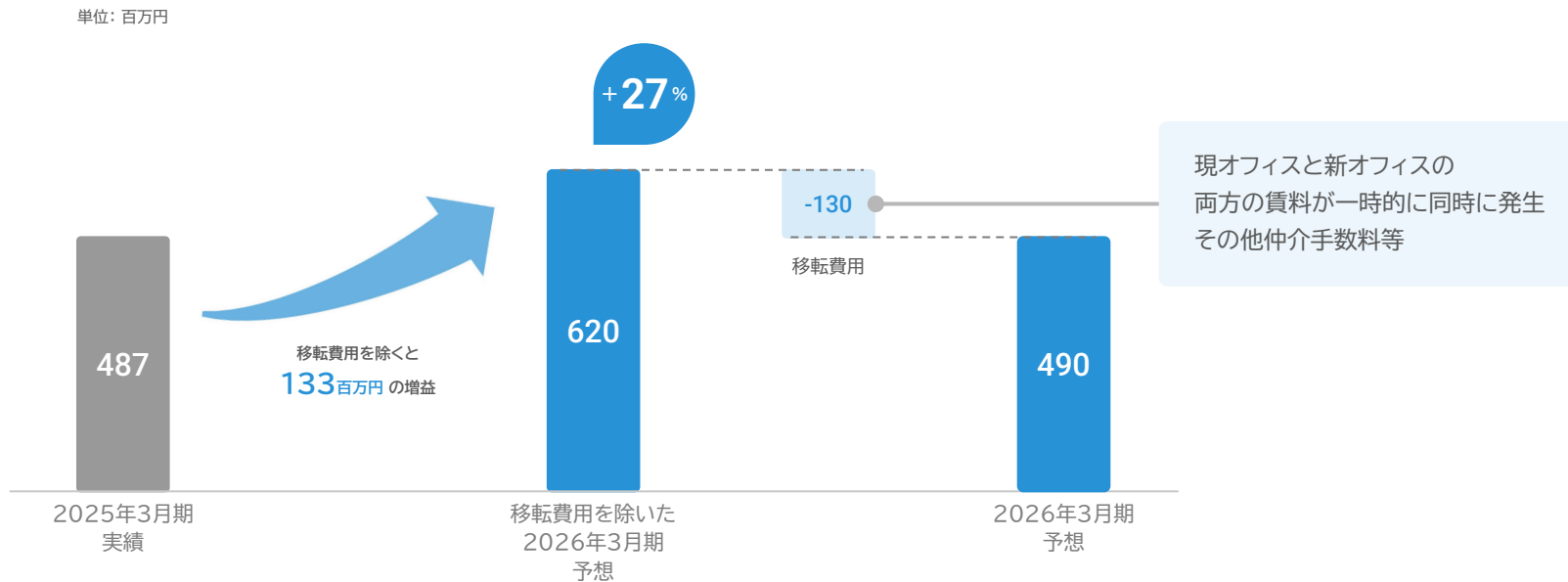
単位：百万円
 ()内は対売上高比率

	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	前期比	増減額
売上高	1,926	2,313	+20%	+386
営業利益	487 (25%)	490 (21%)	+1%	+3
経常利益	491 (26%)	490 (21%)	-0%	-1
当期純利益	362 (19%)	339 (15%)	-6%	-23

2026年3月期 業績予想：営業利益の見込み

移転費用を除くと、営業利益は大幅に増益する見込み

移転費用を踏まえた上でも増益



2026年3月期 各重要指標における目標

ビジネス利用やリピート利用などスペース利用を促進する各種施策を重点的に実施
掲載スペース数を増加させながらもスペースの稼働を向上させることでより満足度の高いサービスへ

利用数

1,774千件

(前期比 +23%)

平均単価

4.4千円

利用総額

77.4億円

(前期比 +20%)

掲載スペース数

45.4千件

掲載スペース増加数

4.6千件

01 2025年3月期 通期 業績

02 2026年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

03 | 成長戦略において重要なオフィス

Rebase史上かつてないほどの飛躍を実現するために移転を決定
当社のミッションである「Get Together / 和をひろげる」を加速させるための戦略的投資

理想の条件

昨今のオフィス市場の動向を踏まえ
ベストなタイミングで移転を決断

再移転や増床に伴う未来のコストも勘案
将来キャッシュフローを最大化

Get Together

新たな仲間やパートナーを募り
まだ見ぬ大きな成長の実現へ

熱量と活気に溢れたオフィス環境を構築
組織力を高め飛躍的な成長を目指す

既存・新規事業の加速

一時的な余剰スペースを活用し
既存・新規事業の研究開発を実施

研究開発の成果を各事業に速やかに反映
効率的な事業成長を実現

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を最大化することで事業拡大へ

利用総額の最大化

利用数の最大化

1 集客力の強化

既存集客チャンネルからの集客強化
新たな集客チャンネルの開拓
サービス認知度の向上

2 UI/UXの最適化

スペース予約体験の最適化
スペース利用体験の向上
再利用の促進と利用頻度向上

3 平均単価の向上

長時間利用の獲得
大人数利用の獲得
法人利用の獲得

4 掲載スペース数の最大化

既存カテゴリにおけるスペース数拡充

新規スペースカテゴリの開拓

大手企業とのアライアンス拡大

※ 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。

継続的なUI/UXの最適化により予約体験を向上

アライアンスや各種キャンペーンによりサービス接点を拡充し、集客力を強化

取組名	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 掲載スペース数の最大化
PayPay決済の導入	新たな支払方法として、「PayPay」が利用可能に 決済に応じて「PayPayポイント」が貯まる キャンペーンも実施し、訴求力を向上	○	○		
ゴルフ練習スペース掲載数の拡充	マイゴル、ワймシェアリングをはじめとした、 ゴルフ練習スペースを継続的に掲載 相対的に高単価の利用が見込めるため、 平均単価の向上にも寄与			○	○
未来屋書店とのサービス連携	未来屋書店が運営するコワーキングスペース 「MIRAIYA Bookmark Lounge」を掲載 書店併設スペースならではの特徴として、 店内の書籍を3冊まで自由に閲覧できる無料オプション				○
出前館「配達応援プログラム」 への参加	全国の配達員の休憩所として レンタルスペースをお得に提供できる取り組みを実施 個人事業主や副業ワーカーに対する訴求力を強化	○			
新規スペースカテゴリー 「パウダールーム」	新規スペースカテゴリーの生成により、 キーワード検索におけるSEOの効率化 およびサイト内検索の容易性に寄与	○	○		



「& LOCAL」第二弾 湯河原施策

(2024.5.17)

日本中にもう一つ「日常」になるまちをつくる
地方活性化プロジェクト 第2弾
「&湯河原 (AND YUGAWARA)」キャンペーン



Rebase



1 集客力の強化

4 掲載スペース数の最大化



ドミノ・ピザとのコラボ施策

(2024.10.11)

「ドミノ・ピザ」との
ハロウィン特別コラボ

渋谷の街にはアドトラックが走行し、
パーティー利用を想起させるとともに、
サービス認知度向上に寄与

1 集客力の強化



PayPay決済の導入

(2025.2.4)

新たな支払方法として、
「PayPay」が利用可能に
決済に応じて「PayPayポイント」が貯まる
キャンペーンも実施し、訴求力を向上

1 集客力の強化

2 UI/UXの最適化



会社説明動画の作成

(2025.2.13)

当社の魅力をより多くの投資家様に
知っていただく動画を公開
私たちが描く未来を7分に凝縮してご紹介



こちらをクリック





ゴールドジムとのサービス連携

(2024.8.21)

THINKフィットネスが運営する「ゴールドジム」およびスタジオを掲載

相対的に高単価の利用が見込めるため、平均単価の向上にも寄与

3 平均単価の向上

4 掲載スペース数の最大化



ゴルフ練習スペース掲載数の拡充

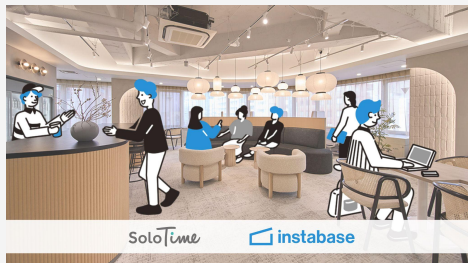
(2025.2.28)

マイゴル、ワイムシェアリングをはじめ、ゴルフ練習スペースを継続的に掲載

相対的に高単価の利用が見込めるため、平均単価の向上にも寄与

3 平均単価の向上

4 掲載スペース数の最大化



東京電力HD「SoloTime」とのサービス連携

(2024.9.3)

生活圏内である郊外にも拠点のある「Solotime」の直営店730スペースを掲載

ライフスタイルに合わせた働き方をデザイン可能に

4 掲載スペース数の最大化



全国のコインスペースの掲載開始

(2024.8.1)

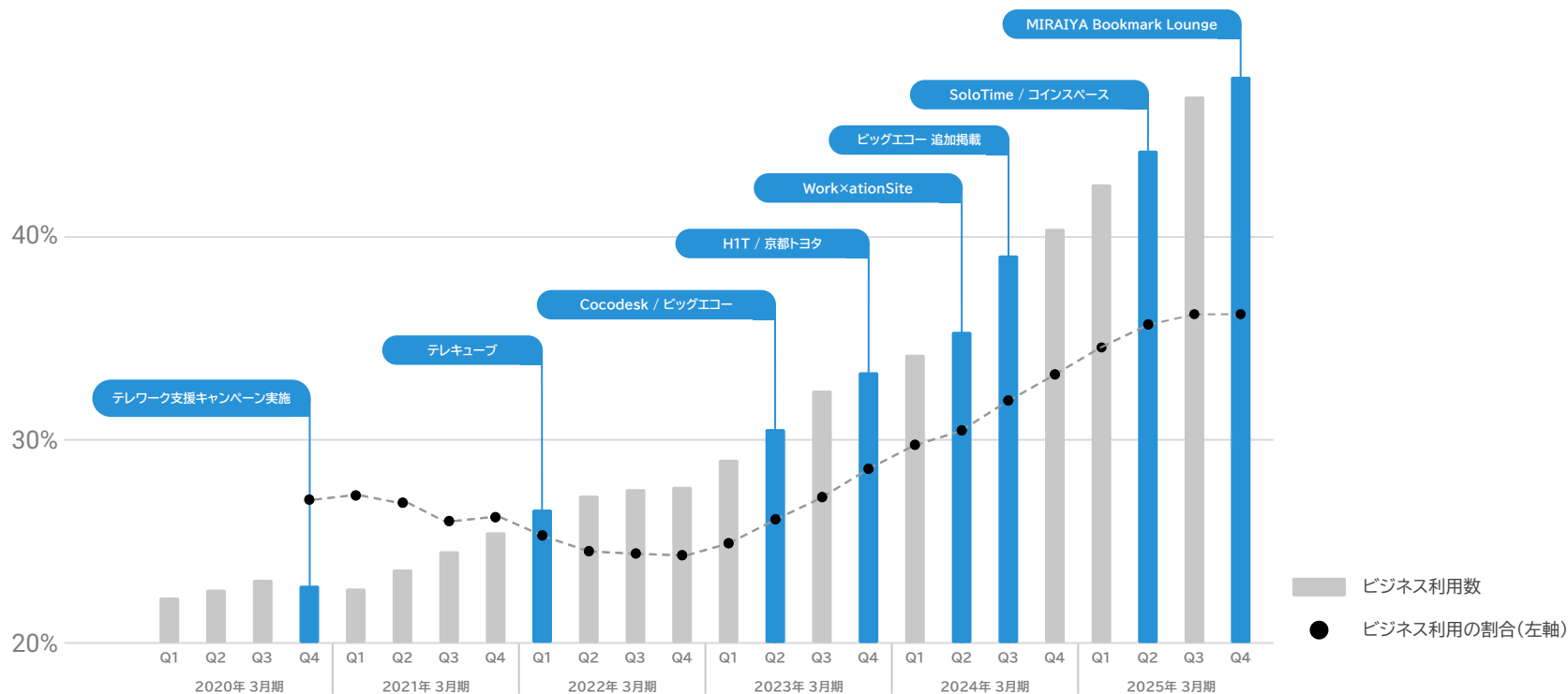
全国の商業施設にワークスペースを展開する「コインスペース」の56店舗、603席を掲載

4 掲載スペース数の最大化

ビジネス関連施設との戦略的提携

コロナ禍を契機に、ビジネス関連施設と戦略的に提携を開始

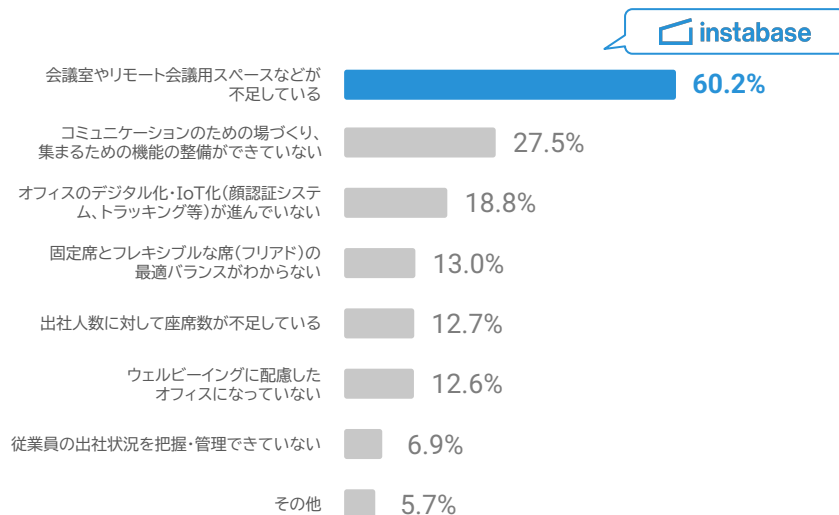
コロナ収束後もビジネス需要は拡大し、インスタベースの成長を牽引



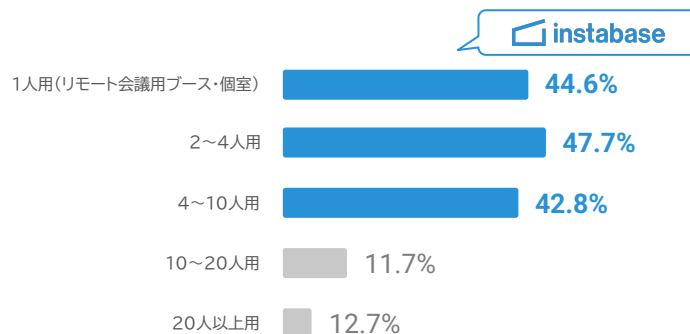
インスタベースで会議室不足を解決

出社回帰する企業が増えている中で会議室不足が喫緊の課題に
インスタベースでは幅広い会議スペースを数多く提供

メインオフィスに関して困ったことや課題



不足している会議室のタイプ



※出典:「大都市圏オフィス需要調査 2024 秋」(ザイマックス不動産総合研究所)を基に当社にて作成

ビジネス利用に便利な機能を拡充

様々なビジネスシーンで見えてきたニーズを柔軟にプロダクトへ反映
企業規模にかかわらず便利にご利用いただけるサービスへ

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…

豊富な機能で解決！

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

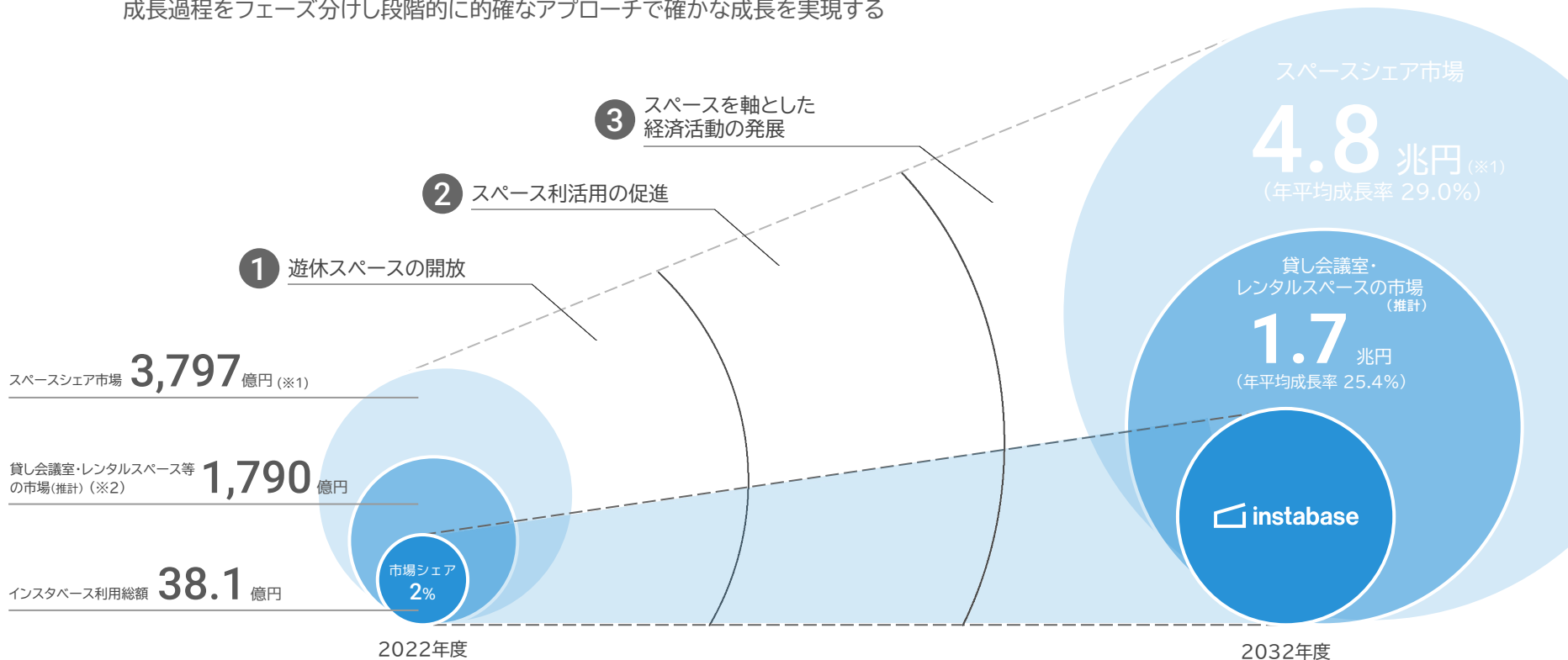
当社におけるM&Aの方針

インスタベースの**成長戦略に寄与する投資**を優先的に実行
 既存事業の**周辺領域**も投資対象とする



03 | 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

決算説明動画および質疑応答について

通期決算に関する説明会は、リアルタイムでのオンライン配信
後日、動画と合わせて書き起こし記事も公開予定

決算発表日	2025年5月14日
決算説明会	2025年5月15日 https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2025年5月下旬予定 https://finance.logmi.jp/companies/4110

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 通期 業績

02 2026年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

04 | 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 1億9,127万円(2025年3月末時点)

従業員数 45名(2025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





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

デザインディレクター
兼 ピープル&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

高畠 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

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

非常勤監査役

岩館 徹

Toru Iwadate

株式会社ファブリカホールディングス 取締役
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



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



ディレクター

林田 遼

Ryo Hayashida

プロダクト推進ディレクター
2017年10月 当社入社
2024年10月 ディレクター就任

常勤監査役

渡辺 永二

Eiji Watanabe

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

非常勤監査役

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 通期 業績

02 2026年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)



04 | 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

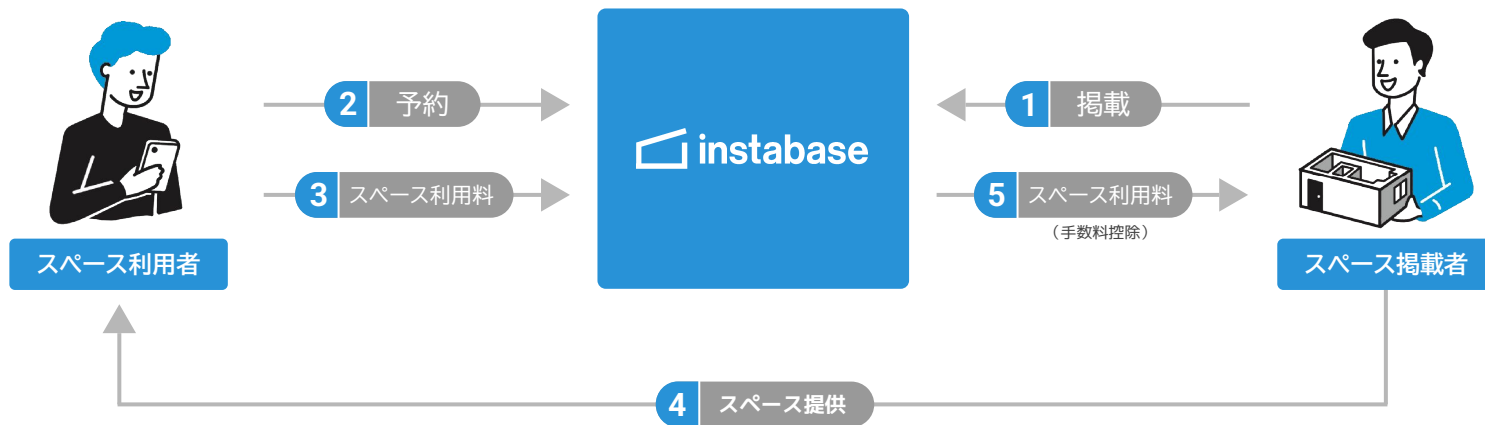


掲載スペース数
41,000件超
日本国内 No.1



※ 掲載スペース数は2025年5月14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

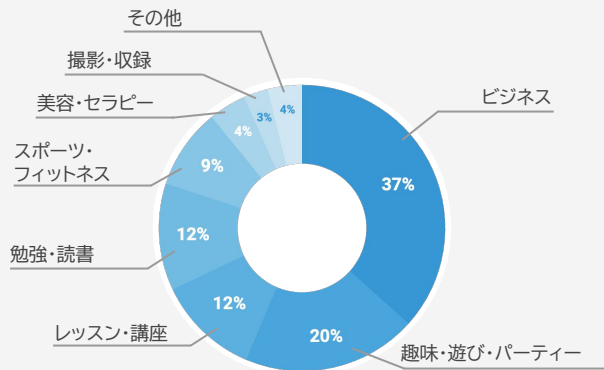
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

04 | 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41,000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(2024年4月~2025年3月)



成長を続けるサイト集客力

セッション数の合計(2024年4月~2025年3月)

3,100 万人以上

日本人の約4人に1人以上がインスタベースにアクセス

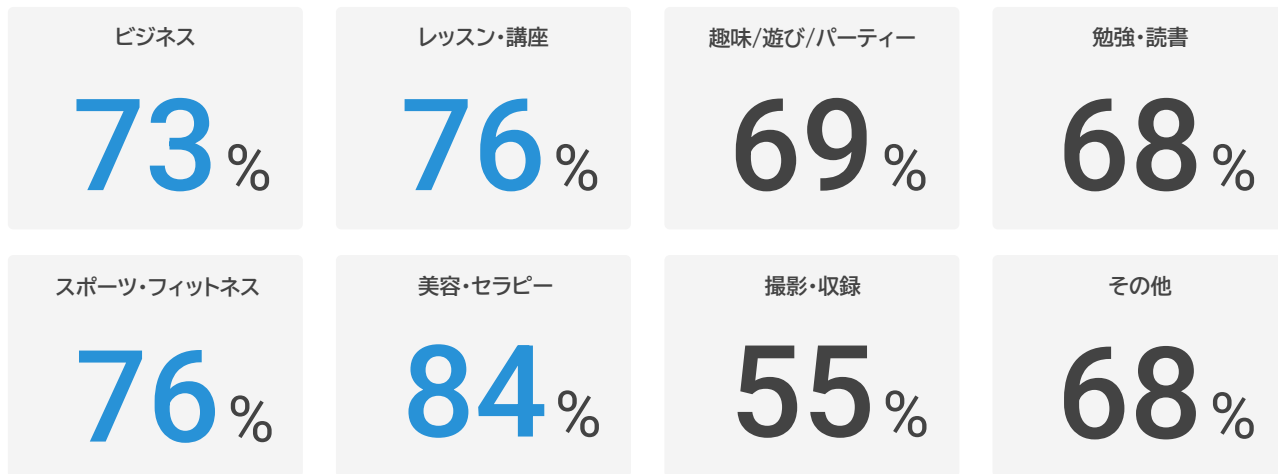
国内No.1の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2025年5月14日時点)

41,000 件以上

04 | リピート率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

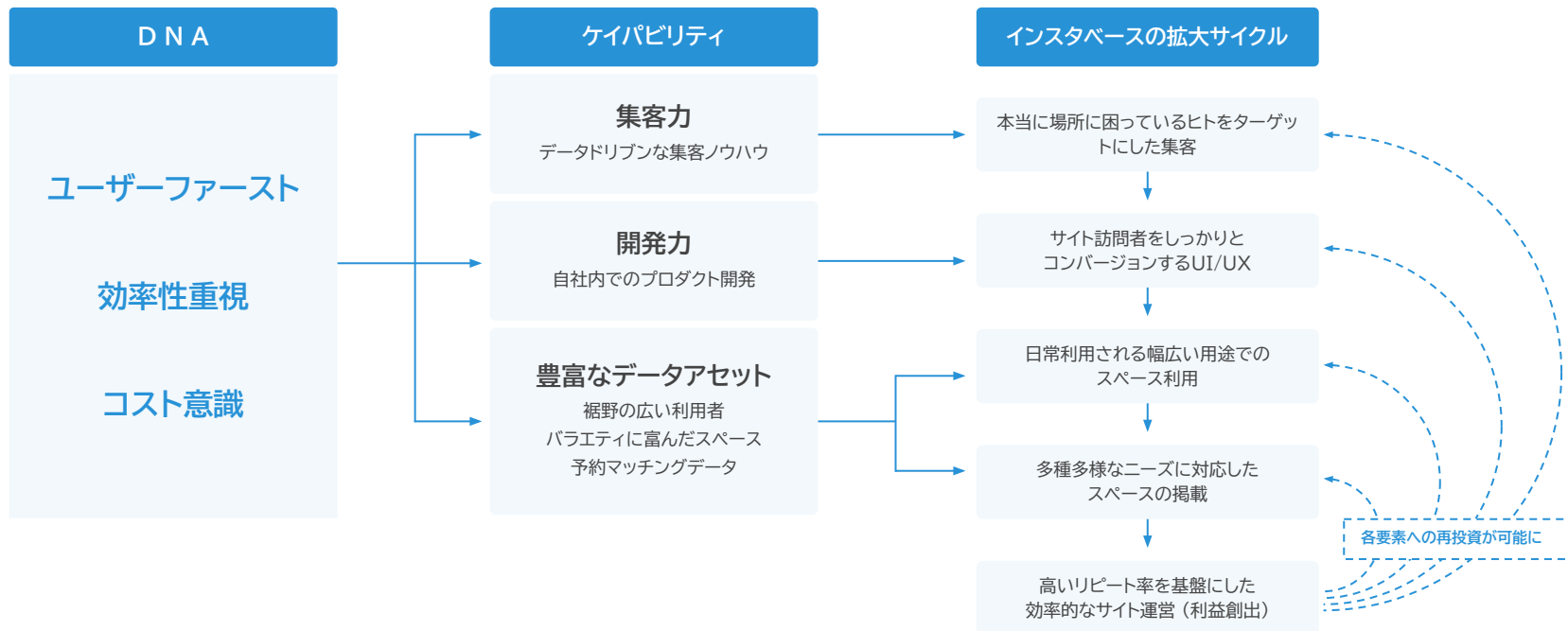


全体平均リピート率 **72%**

※ リピート率とは、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。2024年4月から2025年3月の実績

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



※ 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 scenes of community events: a band performing on a rooftop at night, two women drinking beer and eating, a group of people at a sunset picnic, a band playing drums at night, a group of people celebrating with social media icons, a food truck, a group of people in costumes, and a group of people in a classroom setting.

TOIRO

9:41

TOIRO

#春の彩りレシピレッスン

食卓をより鮮やかに🍴

2025.9.26 (金) 19:00~22:00

👤 rinko イベントオーナー

📍 Kitchen /color_

🌐 www.k-color.jp

👥 残り 20人 / 30人定員

💰 2,500 円

👍 イベントをシェア

📱 Google/Apple/Line等に出品

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



イベント参加者

TOIRO

「人」と「コト」
をマッチングする仕組み



スペース利用者

イベント主催者

instabase

「コト」と「場」
をマッチングする仕組み



スペース掲載者

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

- ・ イベントの作成
- ・ 集客
- ・ クレジットカード決済
- ・ QRコード受付
- ・ オープンチャット(TOIROG)
- ・ イベントの日程調整

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

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	<p>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。</p> <p>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ぶ可能性があります。</p>	小	短期	大	<p>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。</p>
データセンターにおける障害について	<p>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ぶ可能性があります。</p>	小	短期	大	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
個人情報の取り扱いについて	<p>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ぶ可能性があります。</p>	小	短期	大	<p>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り扱いをおこなえる管理体制の構築に努めております。</p>

※上記は、第10期有価証券報告書に記載の「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。

※現時点において、新たな事業等のリスクの発生、又は、全事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。

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