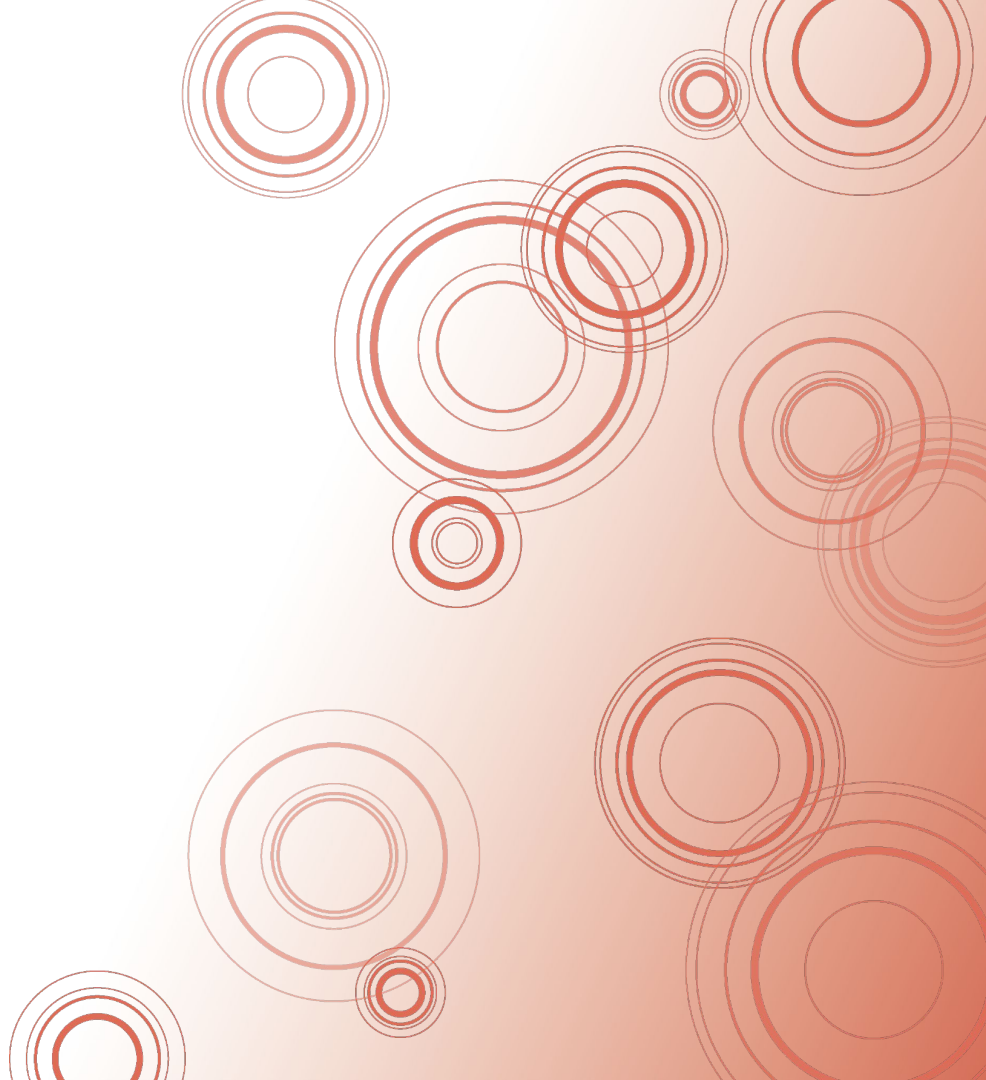


Rebase

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)

2025年6月



01 会社概要

02 事業概要

03 2025年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2026年3月期 業績 予想

01 | 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學後、
大学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

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



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



取締役

高畠 裕二

Yuji Takabatake

2014年4月 当社創業、取締役就任



ディレクター

林田 遼

Ryo Hayashida

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
2017年10月 当社入社
2024年10月 ディレクター就任



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



ディレクター

向田 英雄

Hideo Mukaida

エンジニアリングディレクター
2025年3月 当社入社
2025年4月 ディレクター就任



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

01 | 経営体制

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

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

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

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 会社概要

02 事業概要

03 2025年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2026年3月期 業績 予想



02

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

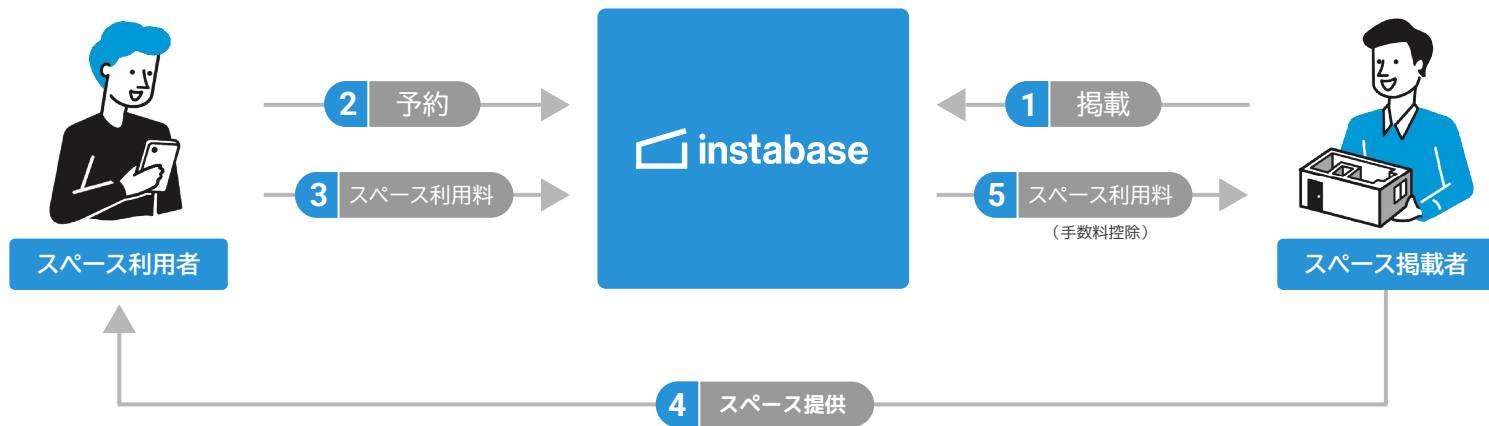
日本国内 No.1



※ 掲載スペース数は2025年6月23日時点の実績となります。

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

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

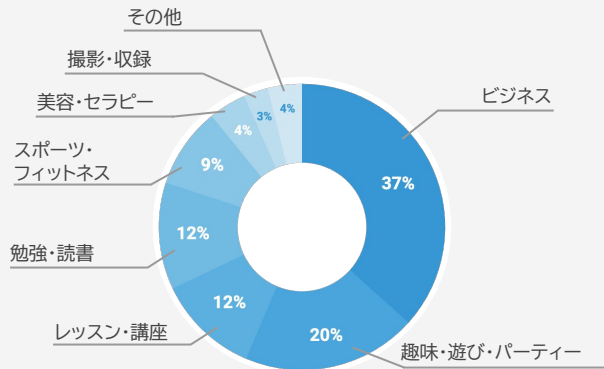
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

02 | 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

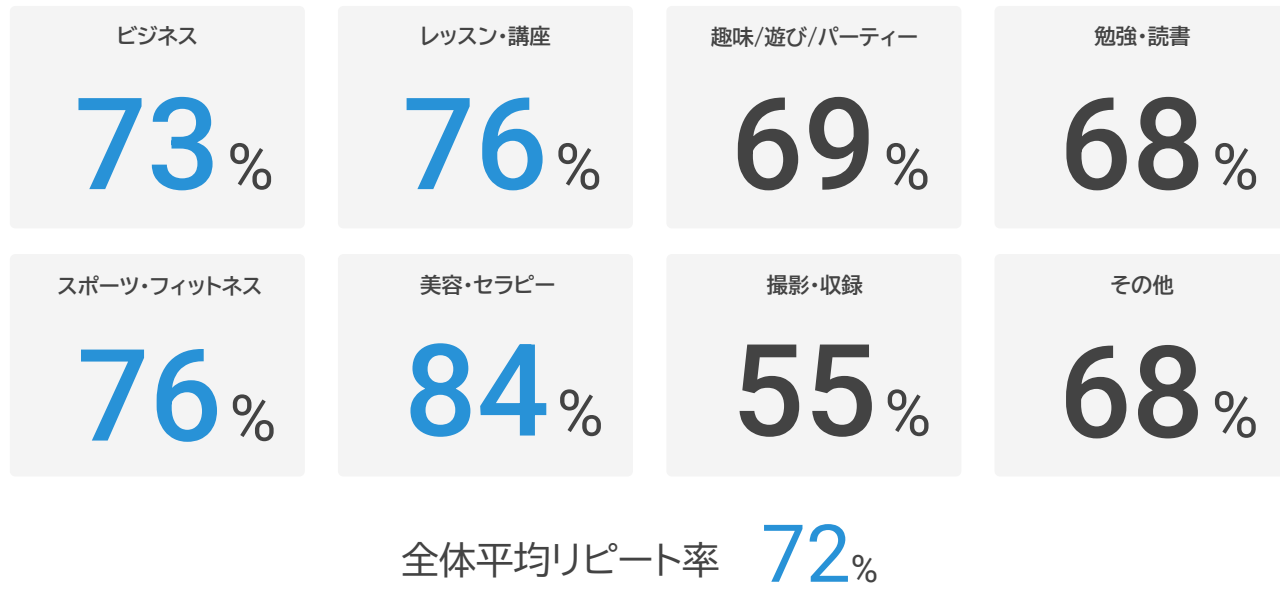
国内No.1の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2025年6月23日時点)

41,000 件以上

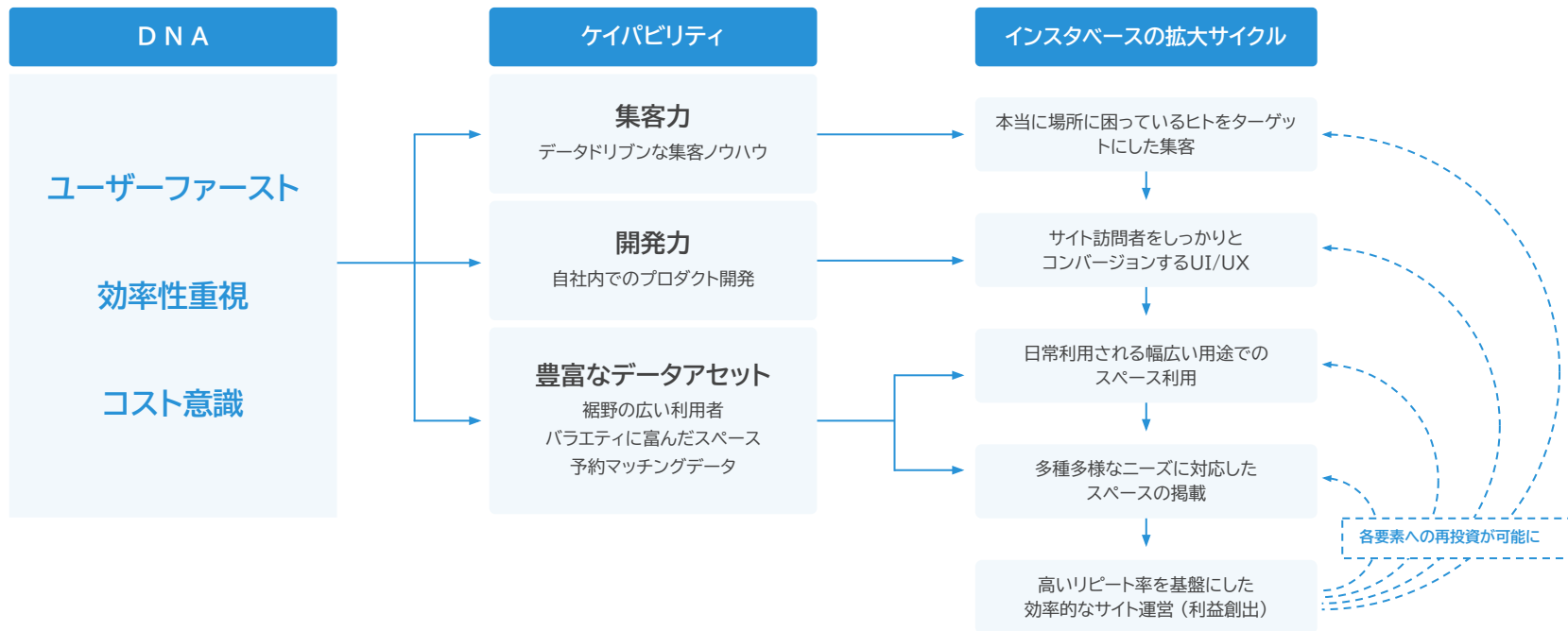
リピート率の高い利用用途で安定的な成長を実現

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



※ 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

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



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



イベント作成



受付管理



集客



チャット



決済



アンケート

TOIRO <https://toiro.com/>

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



スペース掲載者

「コト」と「場」
をマッチングする仕組み

01 会社概要

02 事業概要

03 2025年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2026年3月期 業績 予想

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

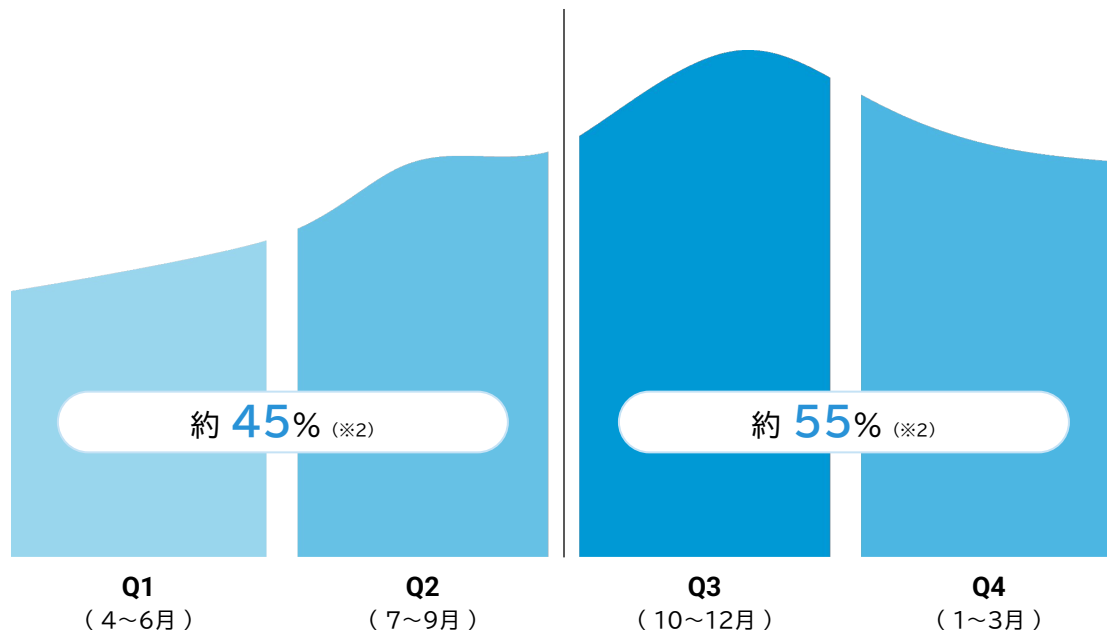
(前期比 +59%)

- ・ 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

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」

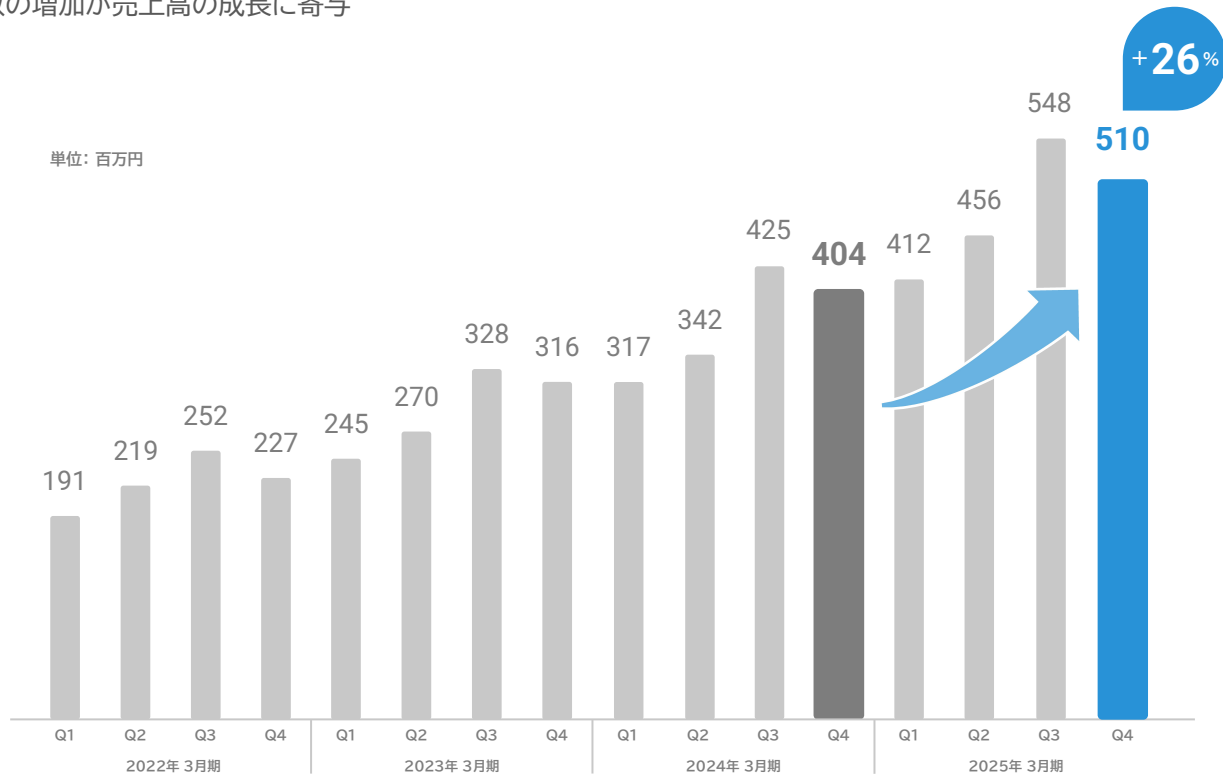
利用総額等の各種重要指標は下半期に偏重する傾向がある



※1 シーズナリティを表したイメージ図となります

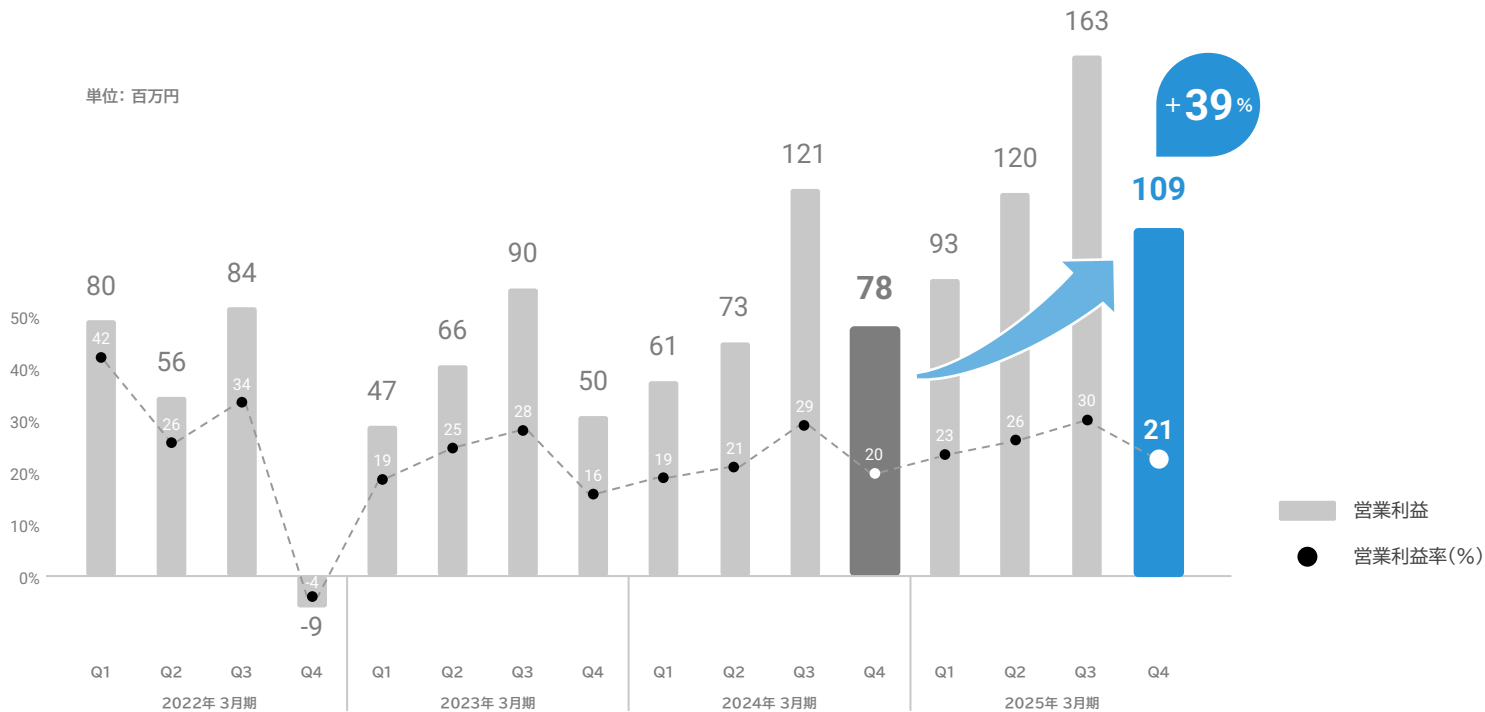
※2 2025年3月期の実績を元に記載しています

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



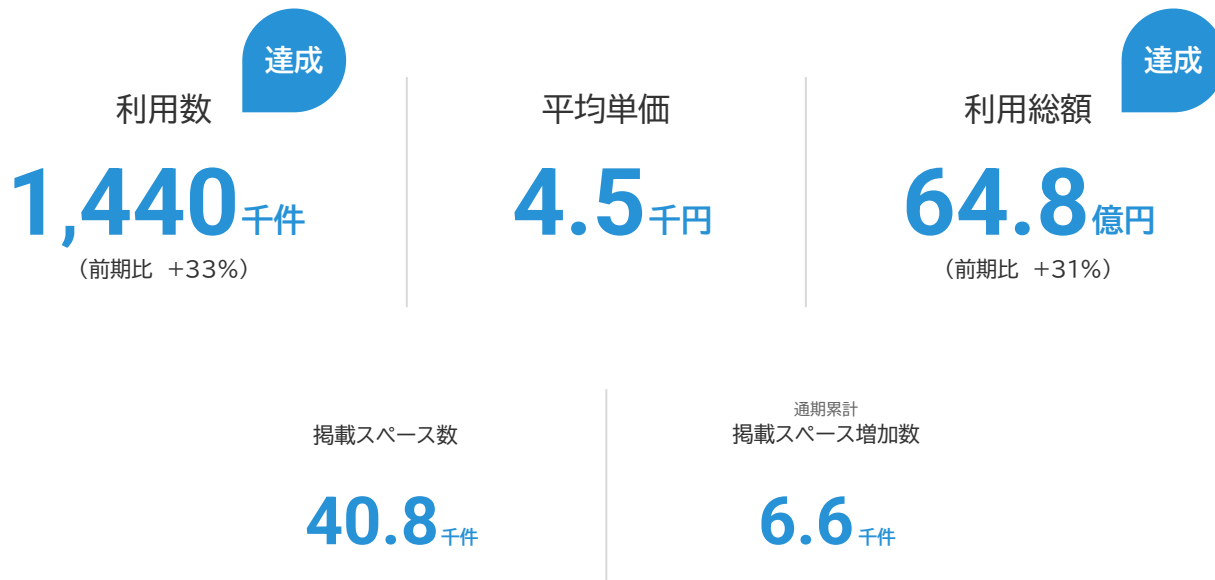
四半期推移：営業利益および営業利益率

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

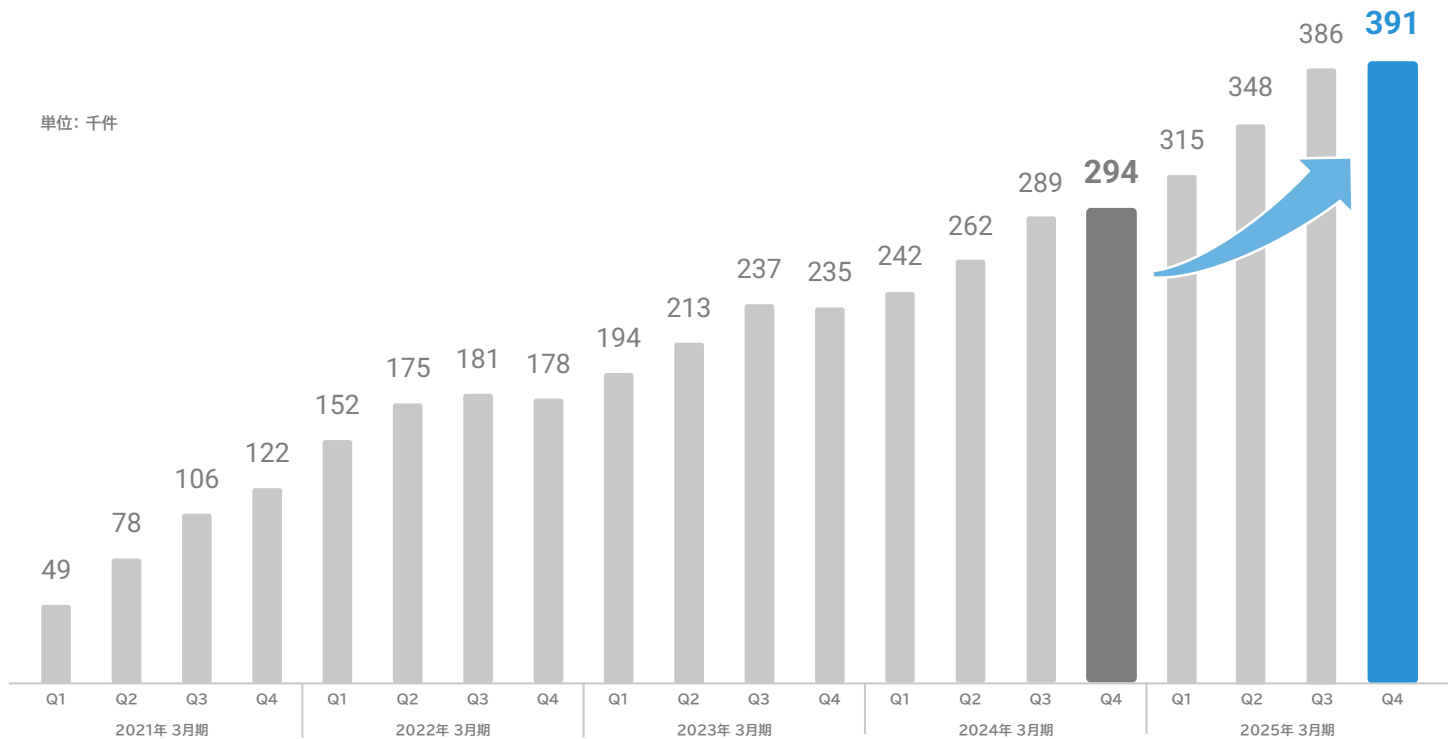


※ 本スライドにおける業績予想達成率は、期初に設定したKPI目標に対する達成率を指しています。

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

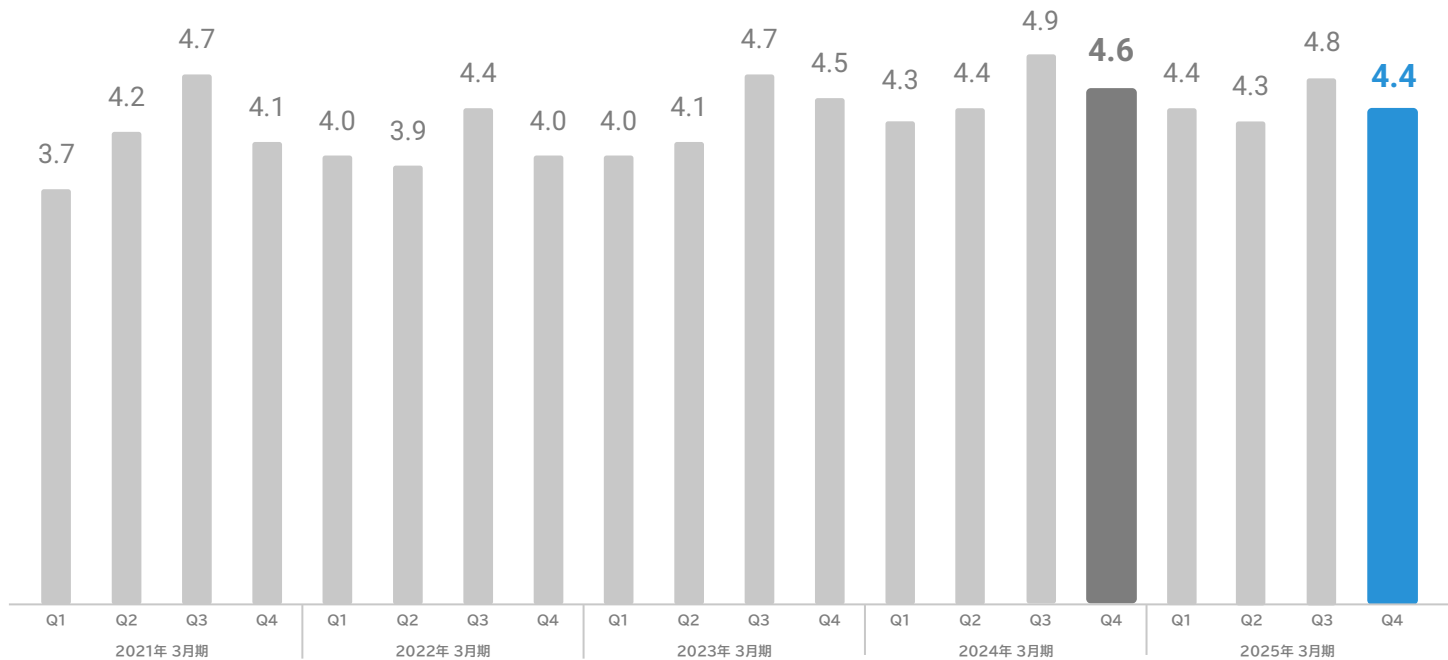


重要指標の成長推移：平均単価

全ての価格帯において利用数が増加

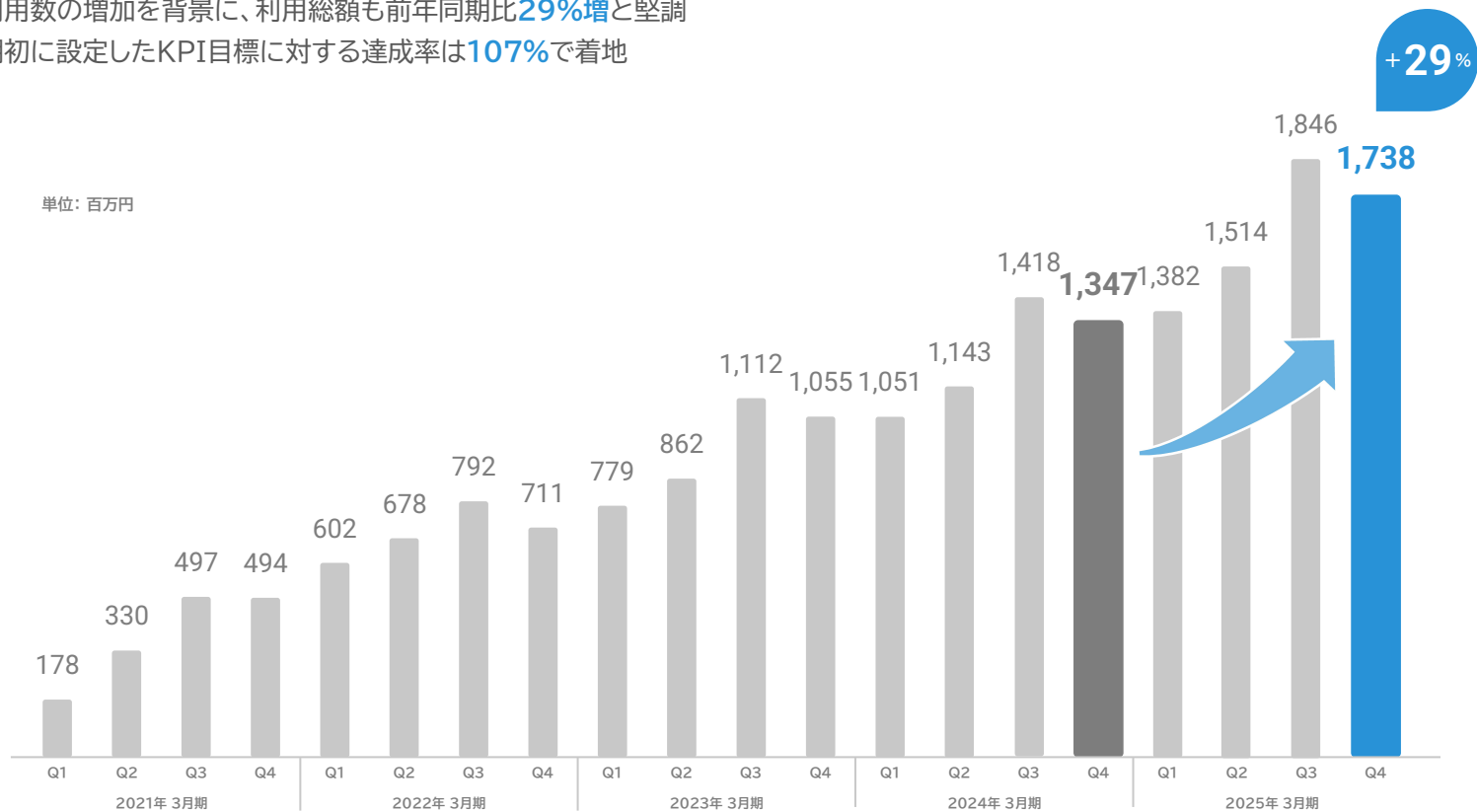
特に少人数でのビジネス利用が継続的に成長しているため、前年同期比での平均単価は横ばい

単位：千円



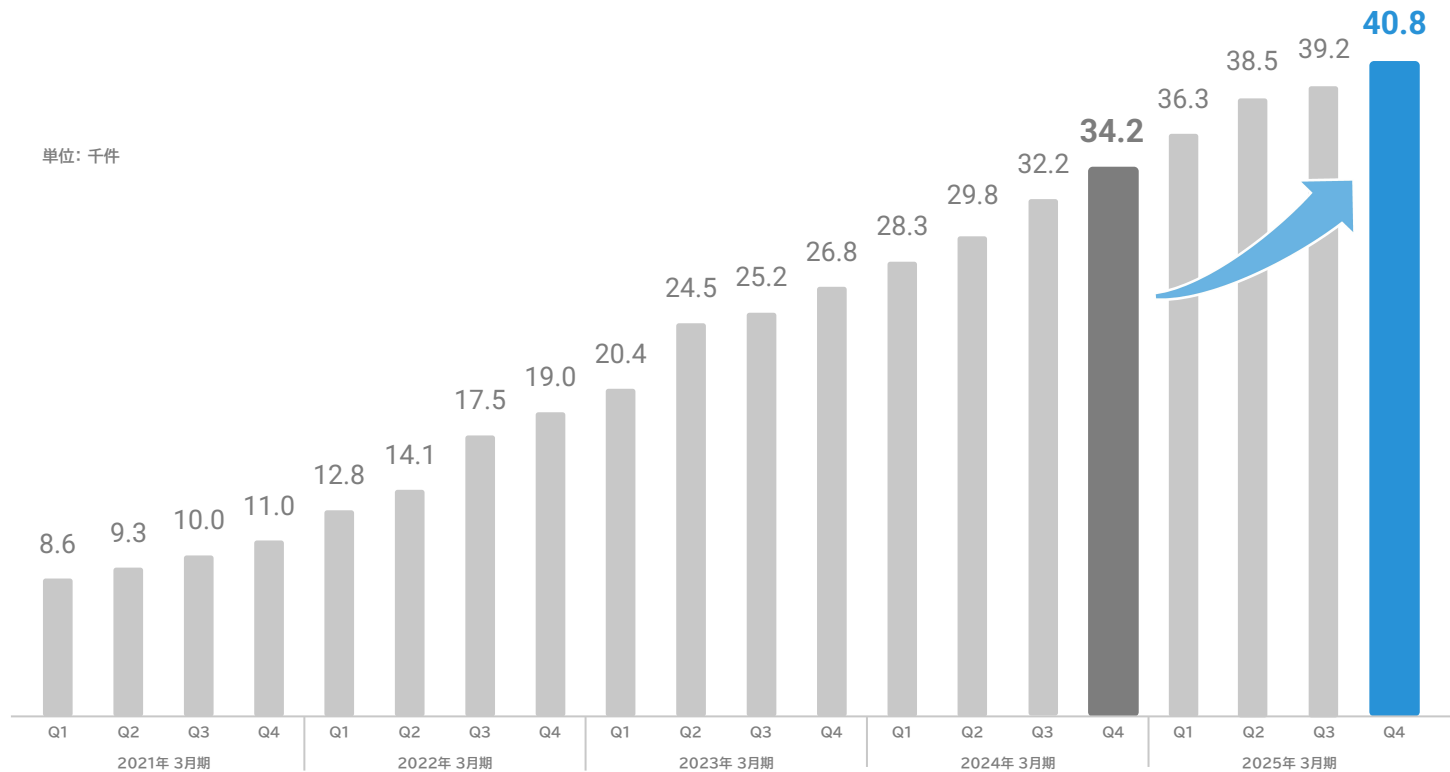
重要指標の成長推移：利用総額

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



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%



03 | 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

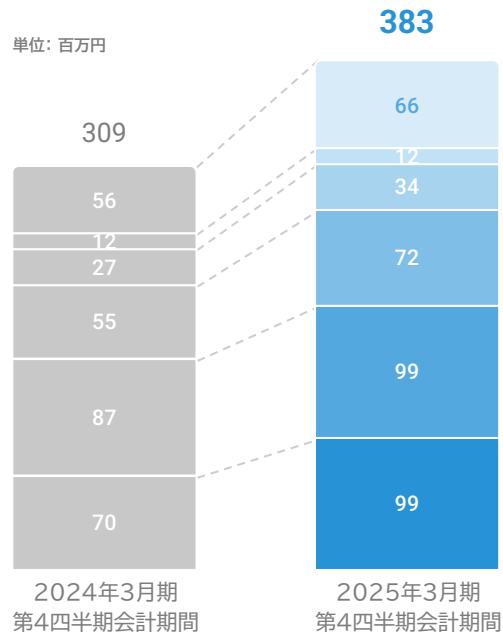
F Y	利用数(千件)			×	平均単価(千円)			=	利用総額(百万円)			掲載スペース数(千件)		
	前年比	増減件数			前年比	増減額			前年比	増減額		前年比	増減件数	
2020年3月期				×				=						
2021年3月期				×				=						
2022年3月期				×				=						
2023年3月期				×				=						
2024年3月期				×				=						
2025年3月期				×				=						

03

2025年3月期 通期 業績

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%



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

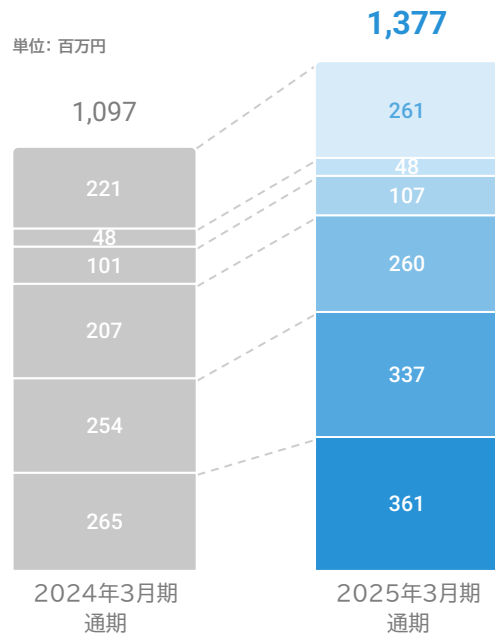
前年同期と比べて9名増員、第1四半期より賞与引当金を計上
(対売上高比率:19%、前年同期比:+14%)

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)



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

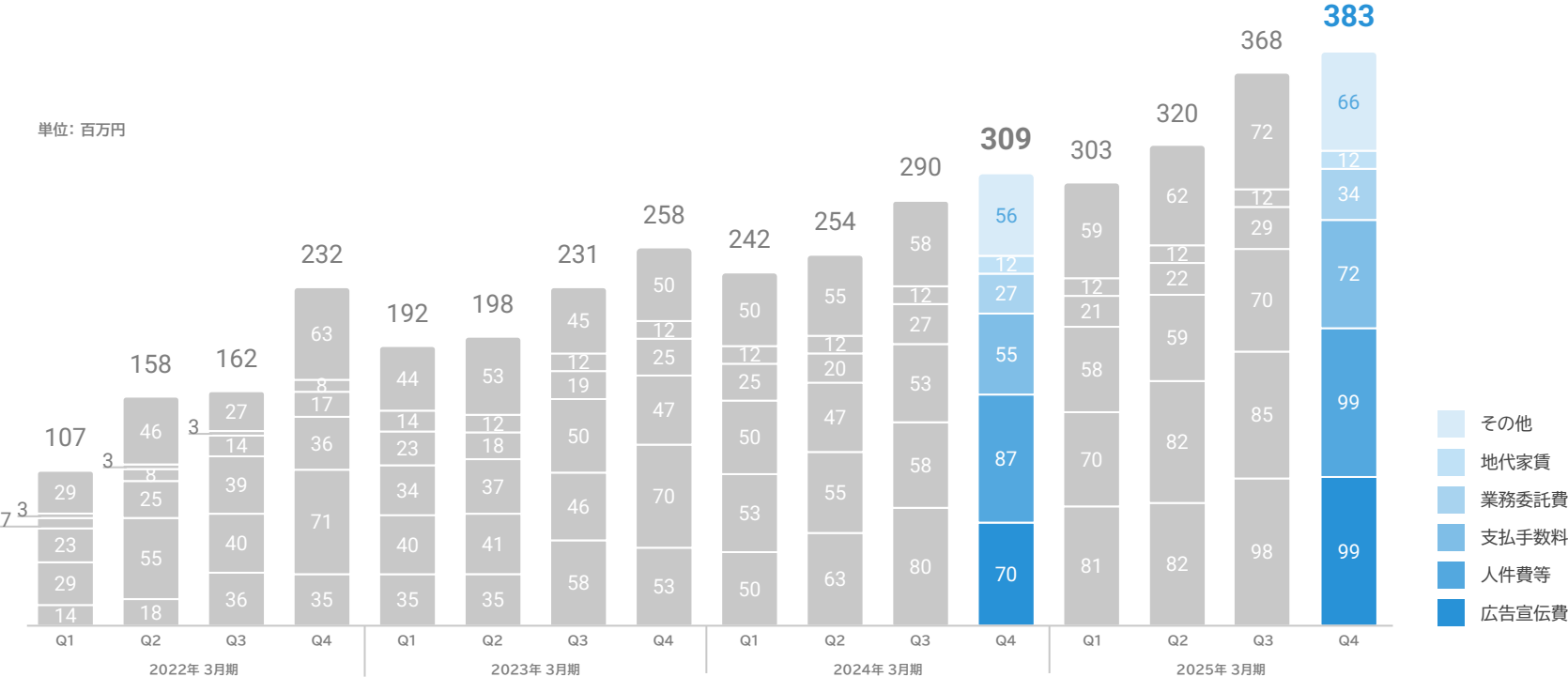
利益確保できるROAS指標をベースに検索広告への出稿額を増額
(対売上高比率:19%、前期比:+36%)

※ 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)

03

販管費の内訳(四半期推移)



※ 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。

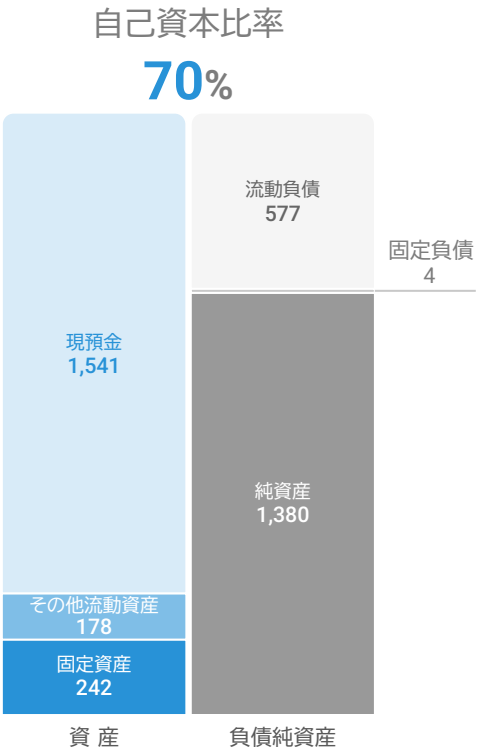
03

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%



03

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

資金使途の内容		想定充当額			想定充当額 (累計)
		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	
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

01 会社概要

02 事業概要

03 2025年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2026年3月期 業績 予想

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

既存集客チャネルからの集客強化
新たな集客チャネルの開拓
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

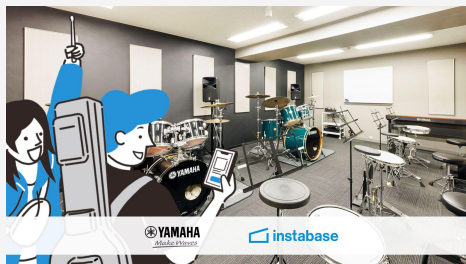
4 掲載スペース数の最大化

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。



ヤマハミュージックジャパン とのコラボ施策

(2024.4.26)

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

1 集客力の強化



「& LOCAL」第二弾 湯河原施策

(2024.5.17)

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

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



ワンキャリアとのコラボ施策

(2025.06.20)

「面接」「転職」活動を目的とした利用が
伸長している中で、より認知を広げるべく
株式会社ワンキャリアと共同で
「転職応援キャンペーン」の実施を開始

1 集客力の強化

新規スペースカテゴリー

5つのスペースカテゴリーが誕生

手軽なサイト内検索を実現するとともに、
キーワード検索におけるSEOを効率化

- ## 2 UI/UXの最適化



LINEログイン機能

(2024.6.20)

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

- ## 2 UI/UXの最適化



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

- ## 2 UI/UXの最適化



instabase with Akerun

(2025.5.29)

入退室管理システム「Akerun」を、
スペース掲載者の費用負担なく導入可能な
専用プランを提供開始

- ## 2 UI/UXの最適化





coin space

instabase

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



GOLD'S GYM

instabase

ゴールドジムとの サービス連携

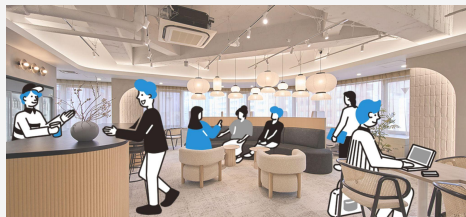
(2024.8.21)

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



SoloTime

instabase

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



instabase

ゴルフ練習スペース 掲載数の拡充

(2025.2.28)

マイゴルフ、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

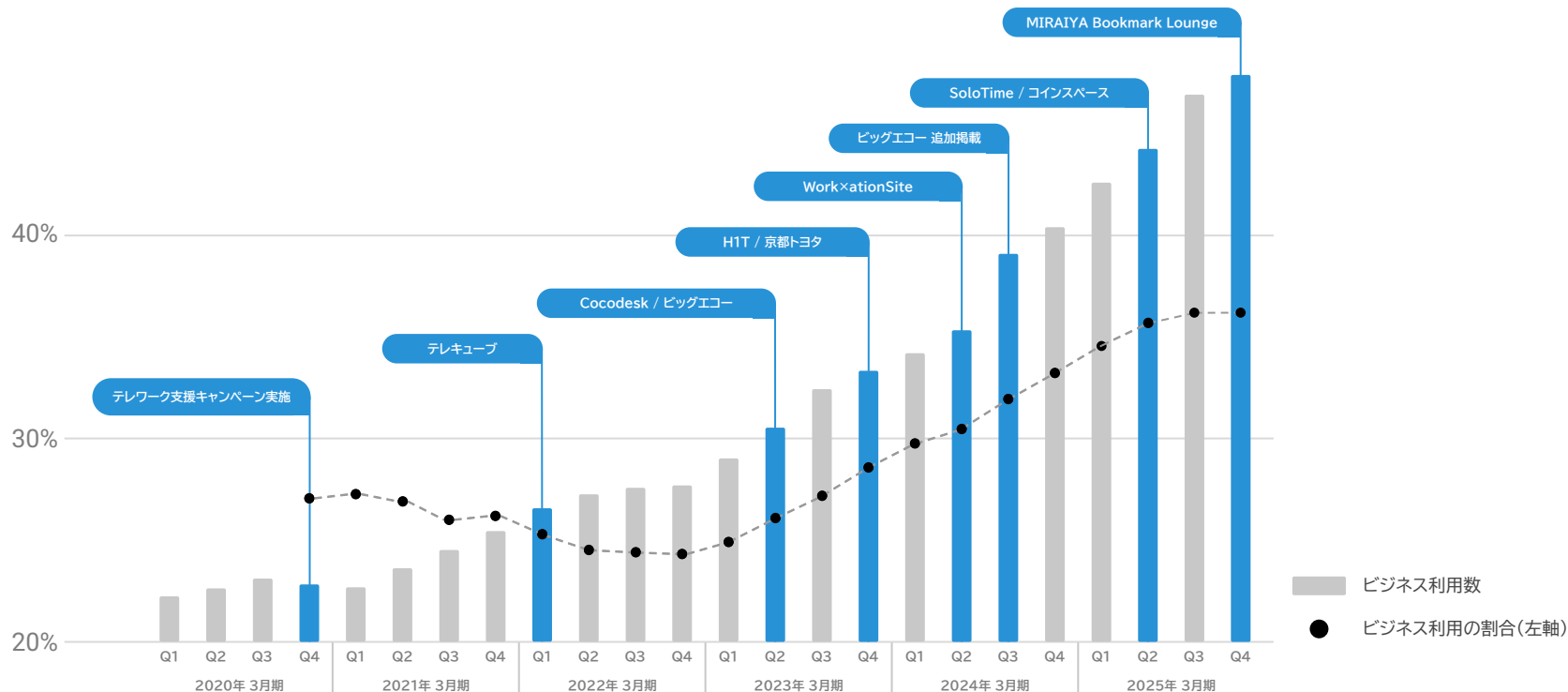
相対的に高単価の利用が見込めるため、平均単価の向上にも寄与

3 平均単価の向上

4 掲載スペース数の最大化

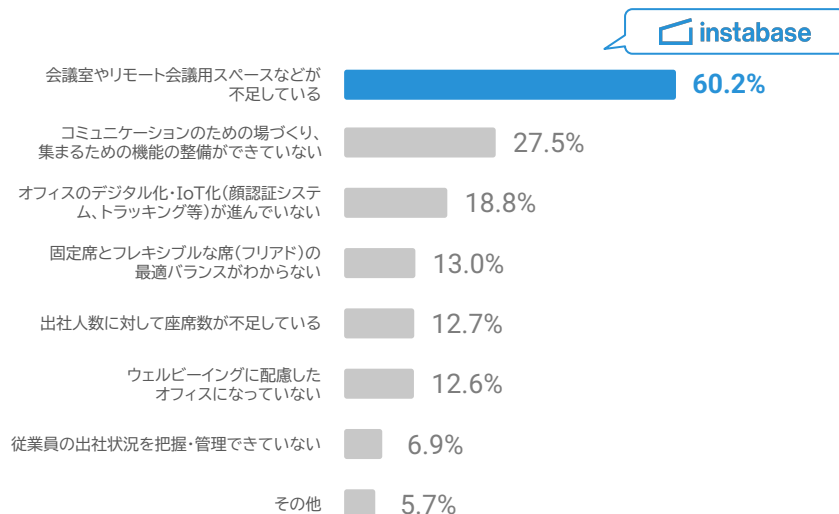
コロナ禍を契機に、ビジネス関連施設と戦略的に提携を開始

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

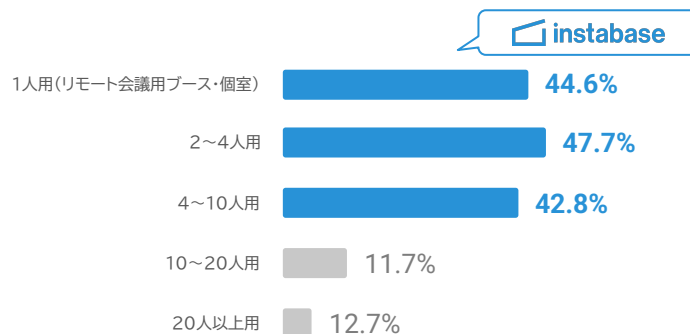


出社回帰する企業が増えている中で会議室不足が喫緊の課題に
 インスタベースでは幅広い会議スペースを数多く提供

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

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)



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

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

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

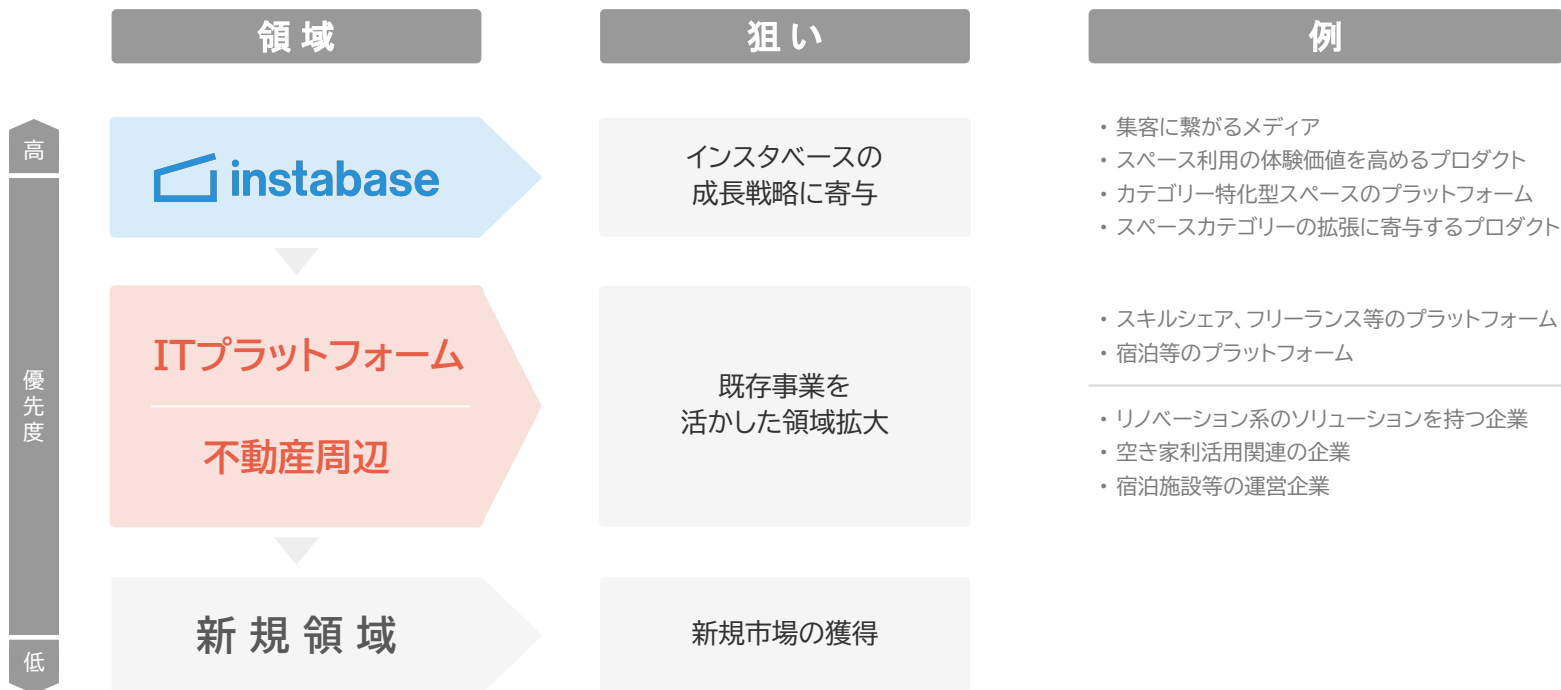
再移転や増床に伴う未来のコストも勘案
将来キャッシュフローを最大化

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

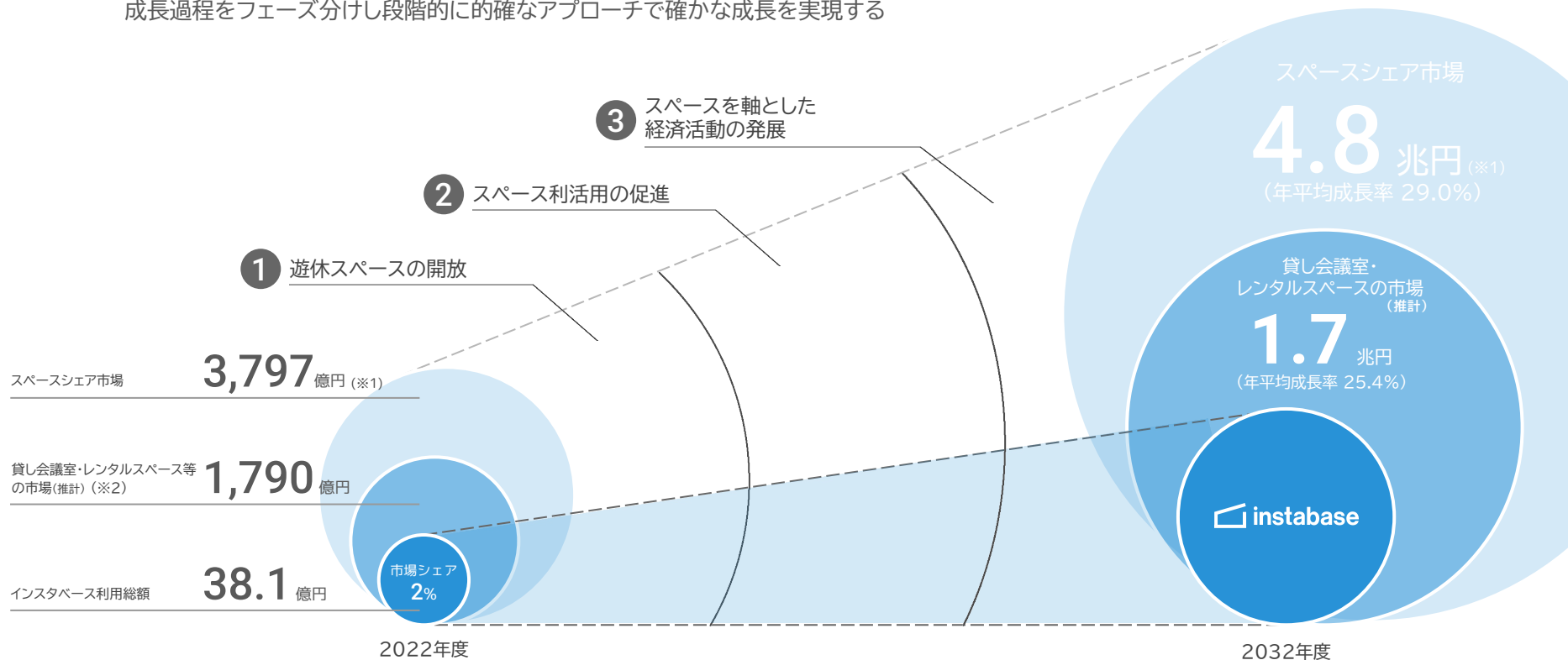
研究開発の成果を各事業に速やかに反映
効率的な事業成長を実現

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



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

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.



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



個人投資家向け会社説明会
2025年3月7日in大阪

Rebase

(5138・東証グロース)



こちらをクリック



湘南投資勉強会

(2025.3.29)

湘南投資勉強会の個人投資家向けセミナー
に登壇

湘南投資勉強会は、個人投資家同士の勉強
会(2024年は114社のIR説明会を実施)



こちらをクリック



神戸投資勉強会

5138 Rebase
5892 yutori
196A MFS

2025.6.14(土)13:00~17:00



こちらをクリック



日本証券新聞

(2025.3.7)

日本証券新聞主催の個人投資家向け会社
説明会に登壇。

日本証券新聞は、日本で最も歴史があり、唯
一の「証券・金融の総合専門全国紙」。

神戸投資勉強会

(2025.6.14)

神戸投資勉強会主催の個人投資家向け会社
説明会に登壇。

神戸投資勉強会は、神戸/東京を中心とする
対面での個人投資家向け勉強会

01 会社概要

02 事業概要

03 2025年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2026年3月期 業績 予想

05

2026年3月期 業績予想

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

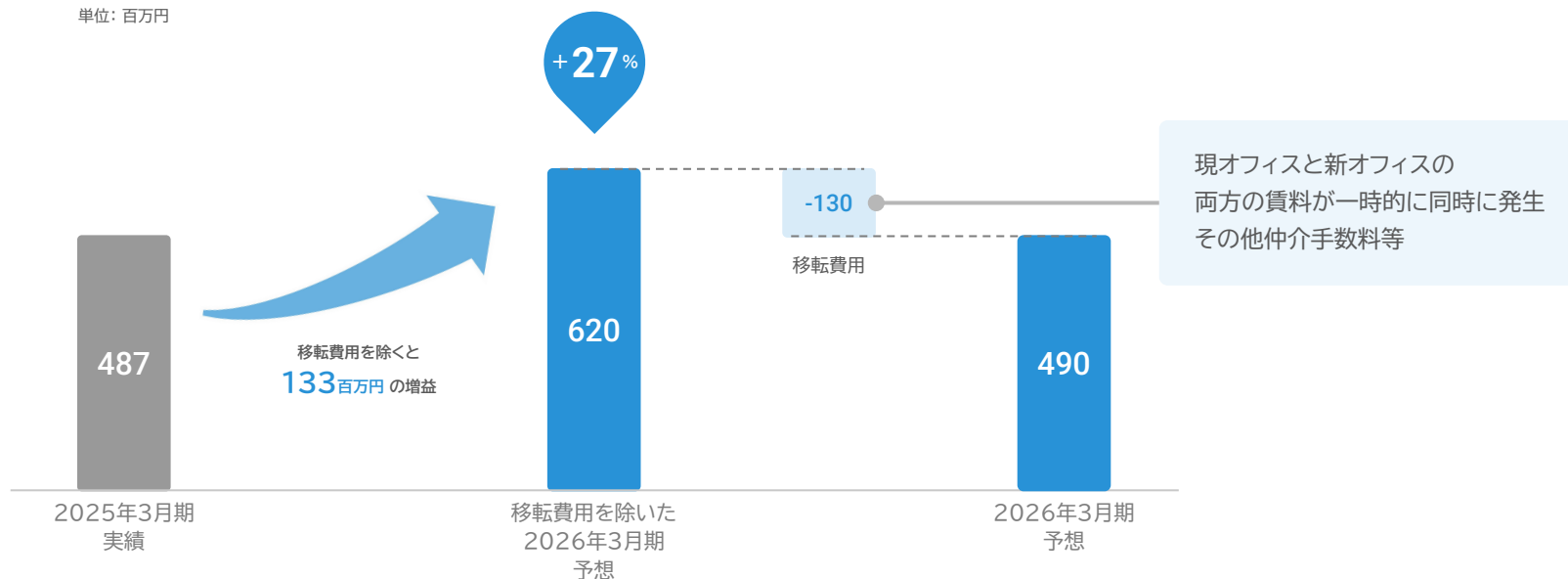
単位：百万円
()内は対売上高比率

	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



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

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11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11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。

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、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、2026年6月頃を予定しております。

Rebase