

Rebase

2024年3月期 通期 決算説明資料

株式会社Rebase（東証グロース:5138）

2024年5月14日



- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 2024年3月期 通期 業績
- 04 2025年3月期 業績予想
- 05 成長戦略
- 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予約プラットフォーム 「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

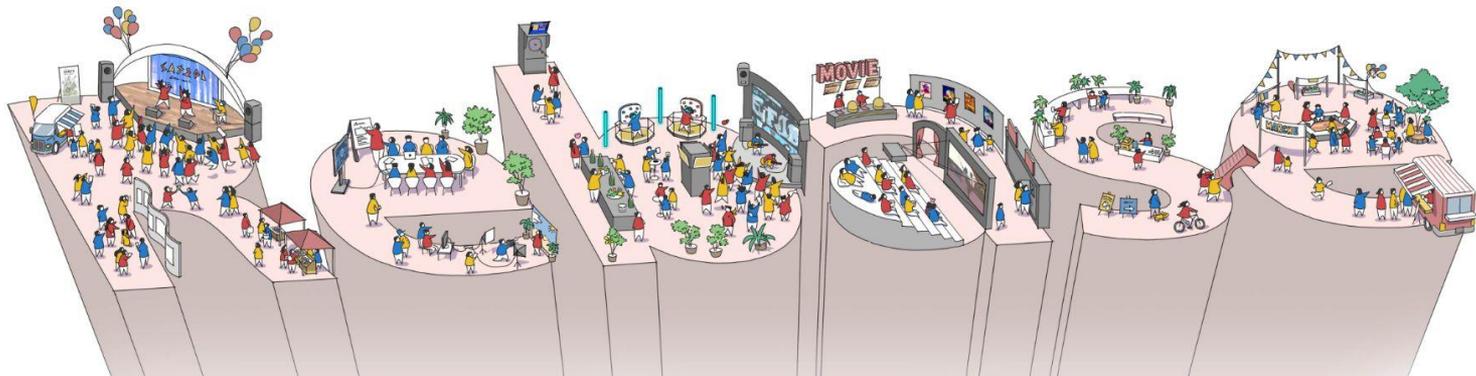
私たちは集まる「きっかけ」をたくさんつくっていきます。
今ある「和」をさらにひろげることはもちろん、新しい「和」も生み出していきます。

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。

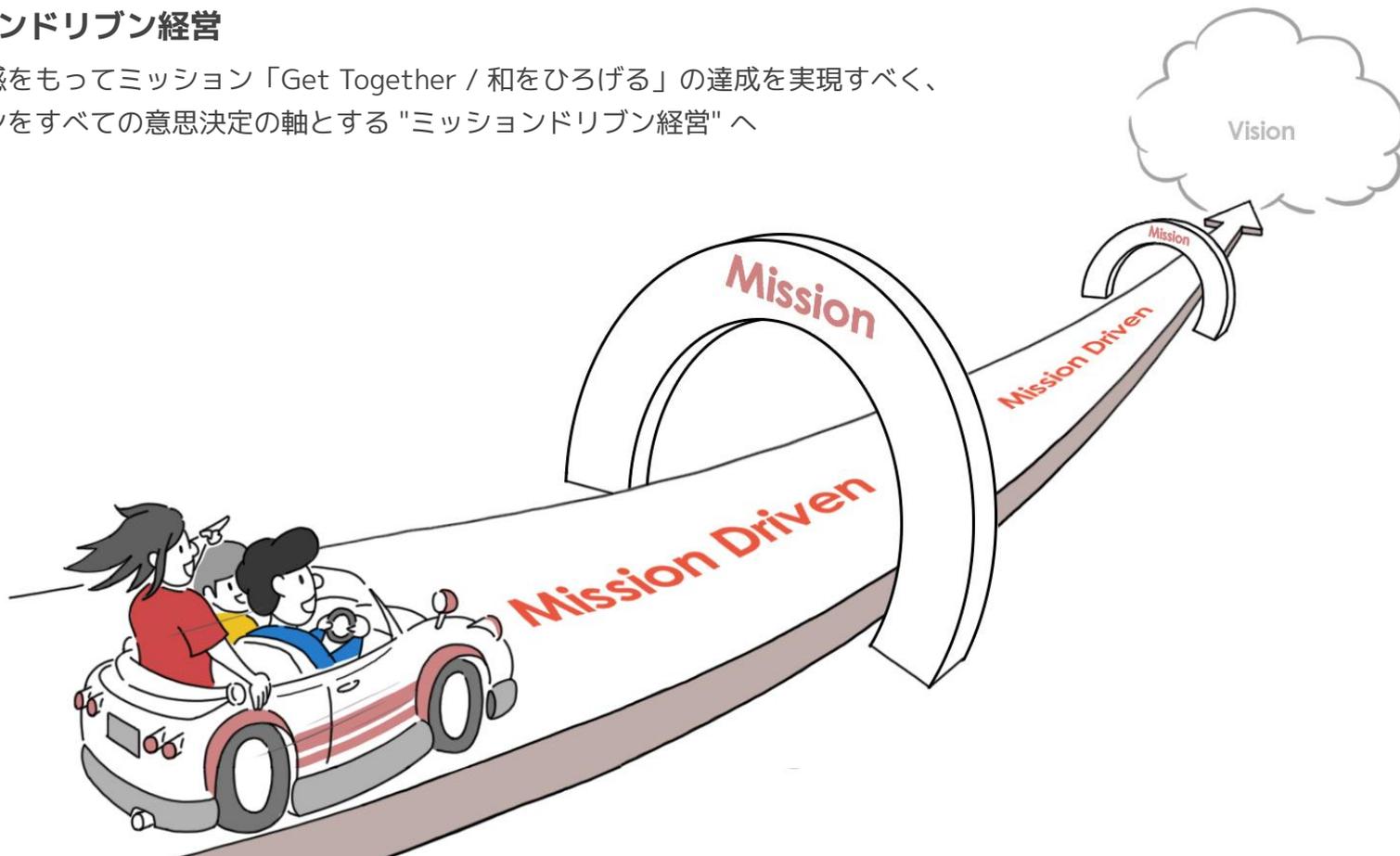
We Scale. — 私たちはスケールします。

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

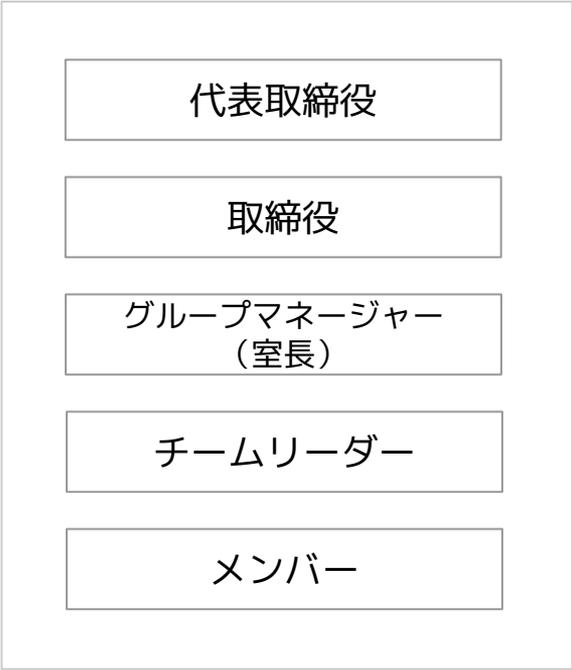


会社概要

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



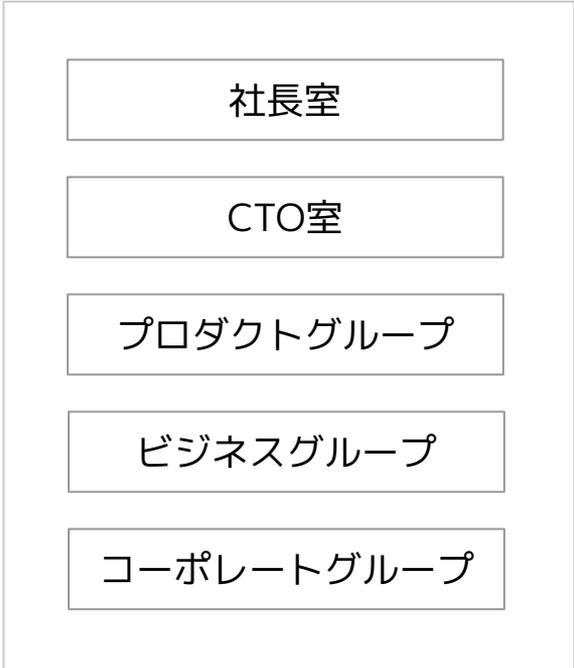
※GM (室長)、チームリーダー、メンバーを廃止
※Director、IC、Managerを新設

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





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、
大學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。

留學中に法政大學を卒業し、帰國後の2014年4月に
株式会社Rebaseを設立。

会社概要
役員紹介



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予約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



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

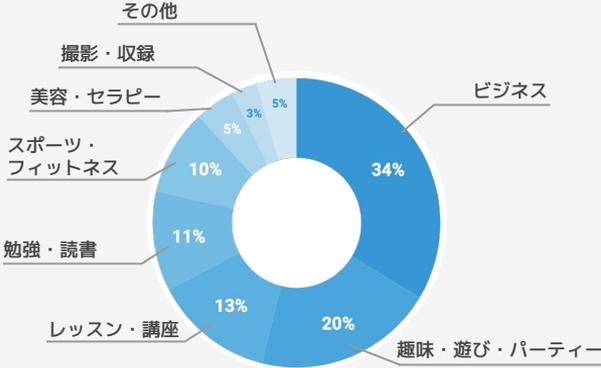
事業概要

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

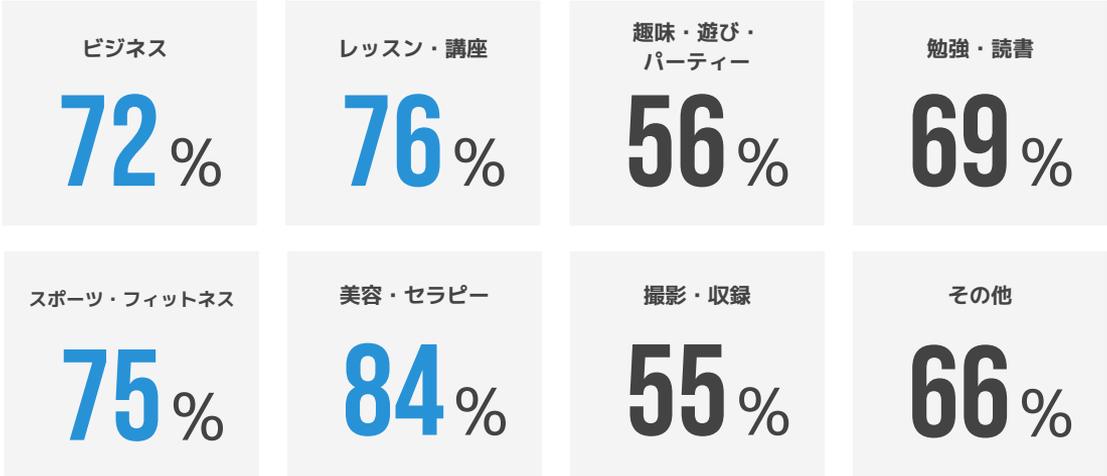
全国47都道府県に展開 (2024年4月時点)

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



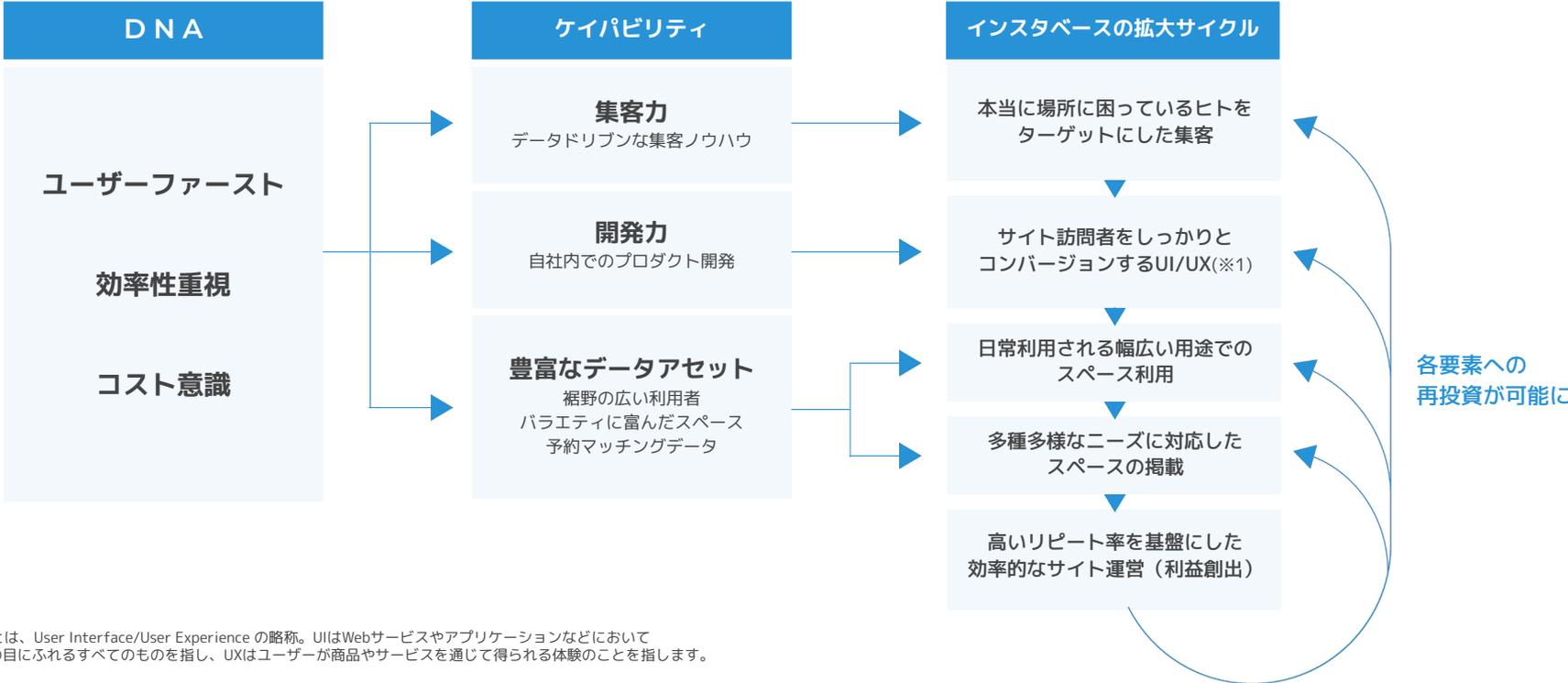
全体平均リピート率 **69%**

(※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



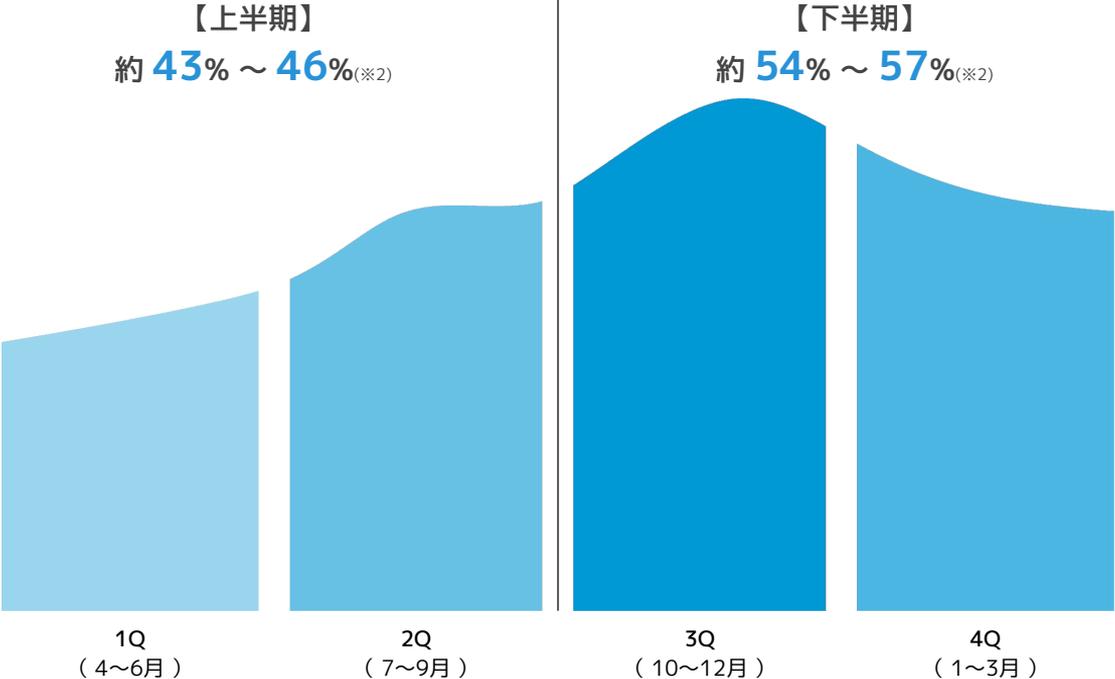
「コト」と「場」
をマッチングする仕組み

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

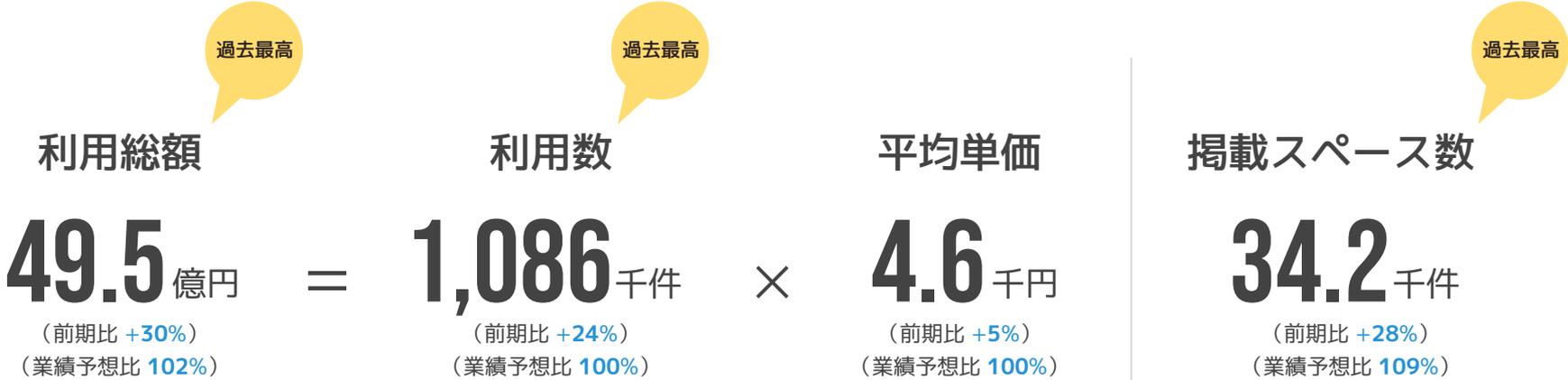


(※1) シーズナリティを表したイメージ図となります。
(※2) 過去3期分の実績を元にレンジで記載しています。

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

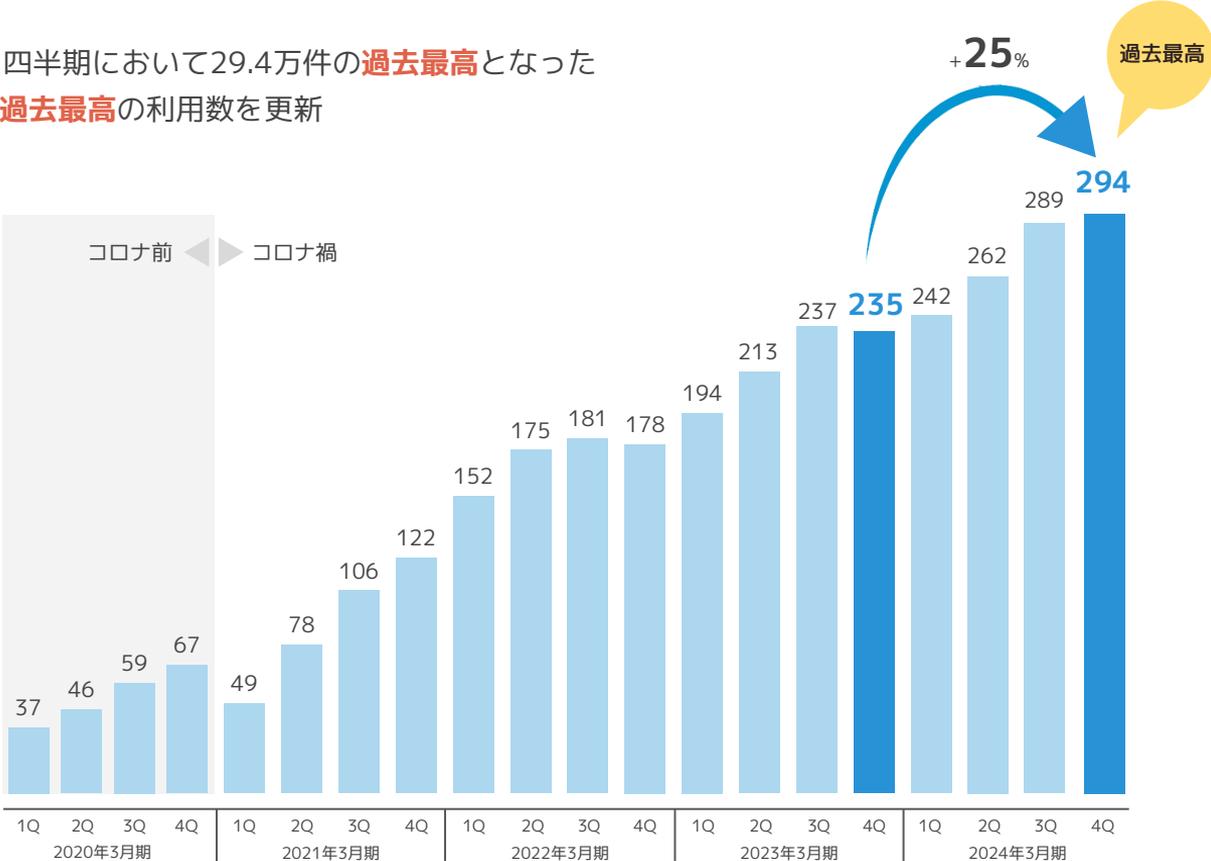
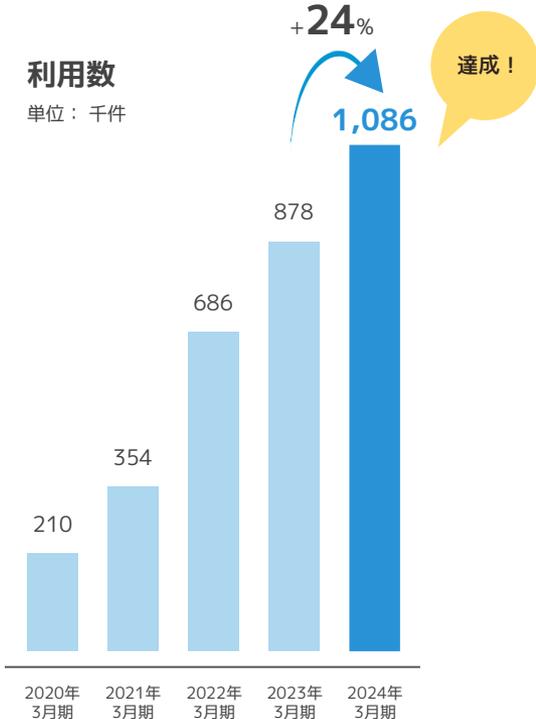
利用総額・利用数・掲載スペース数が**過去最高**を更新
平均単価も着実に前期比増を継続し業績は大きく伸長



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



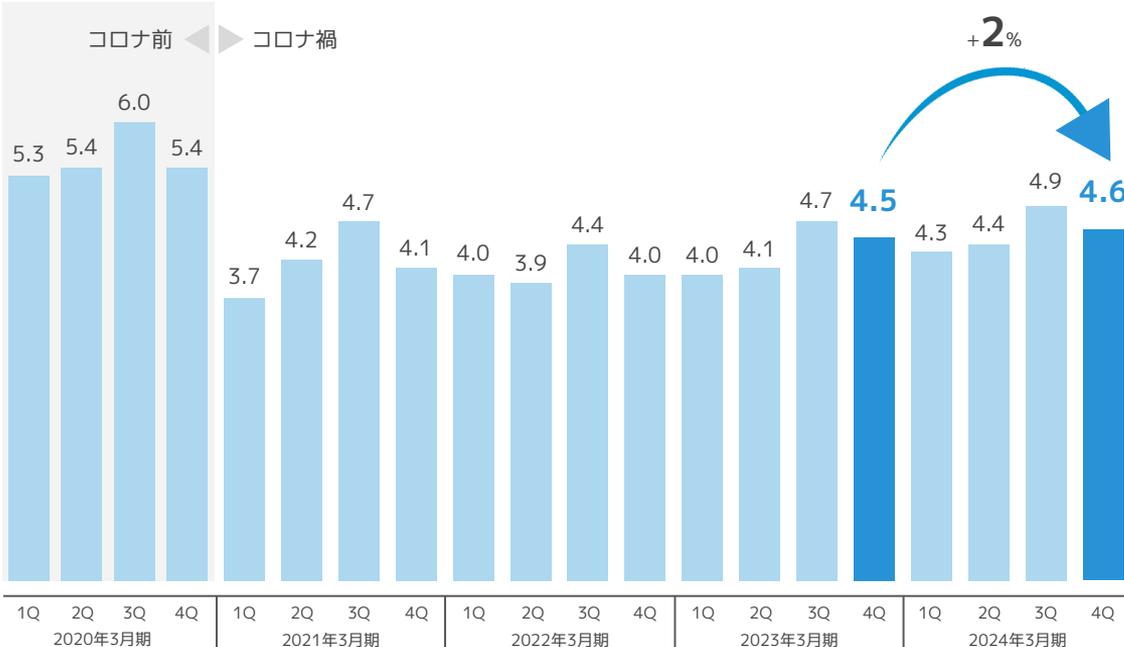
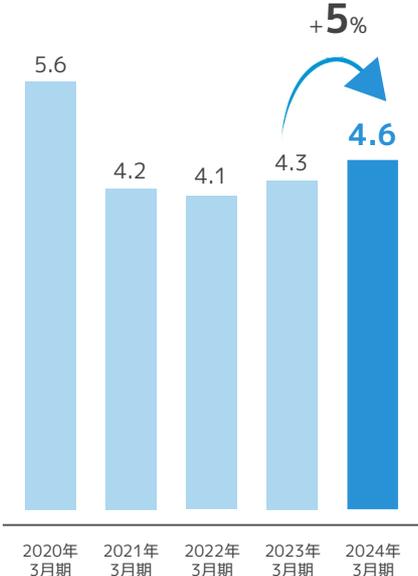
2024年3月期 通期 業績

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

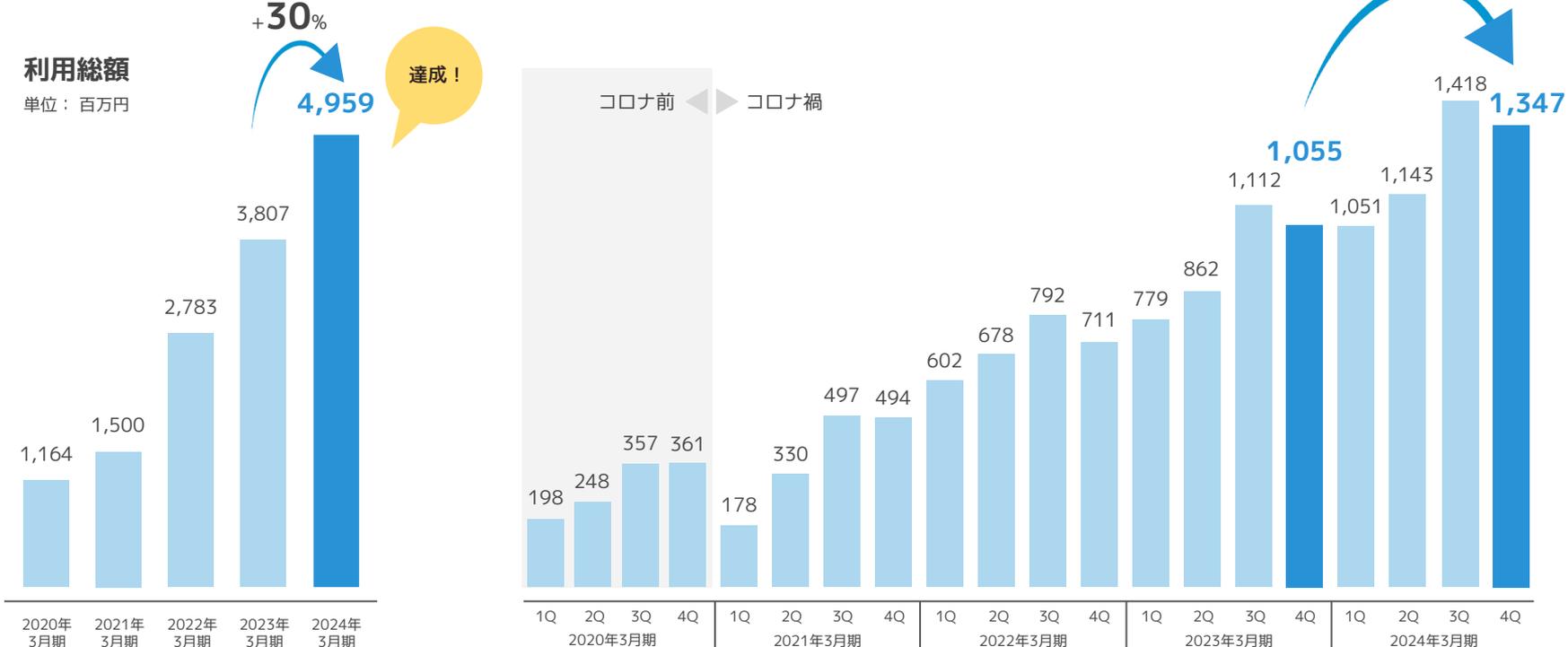
単位：千円



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

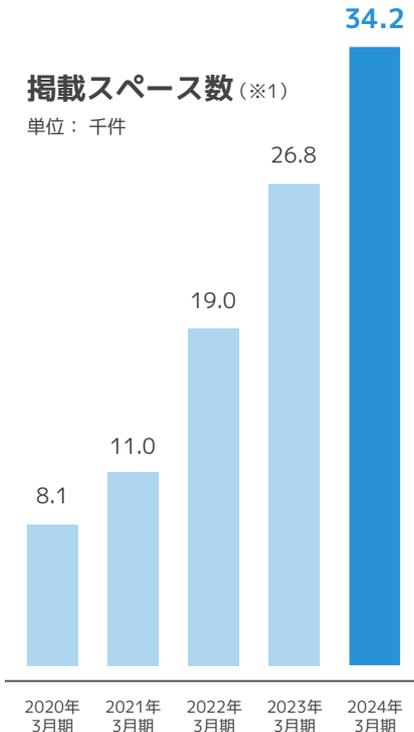


2024年3月期 通期 業績

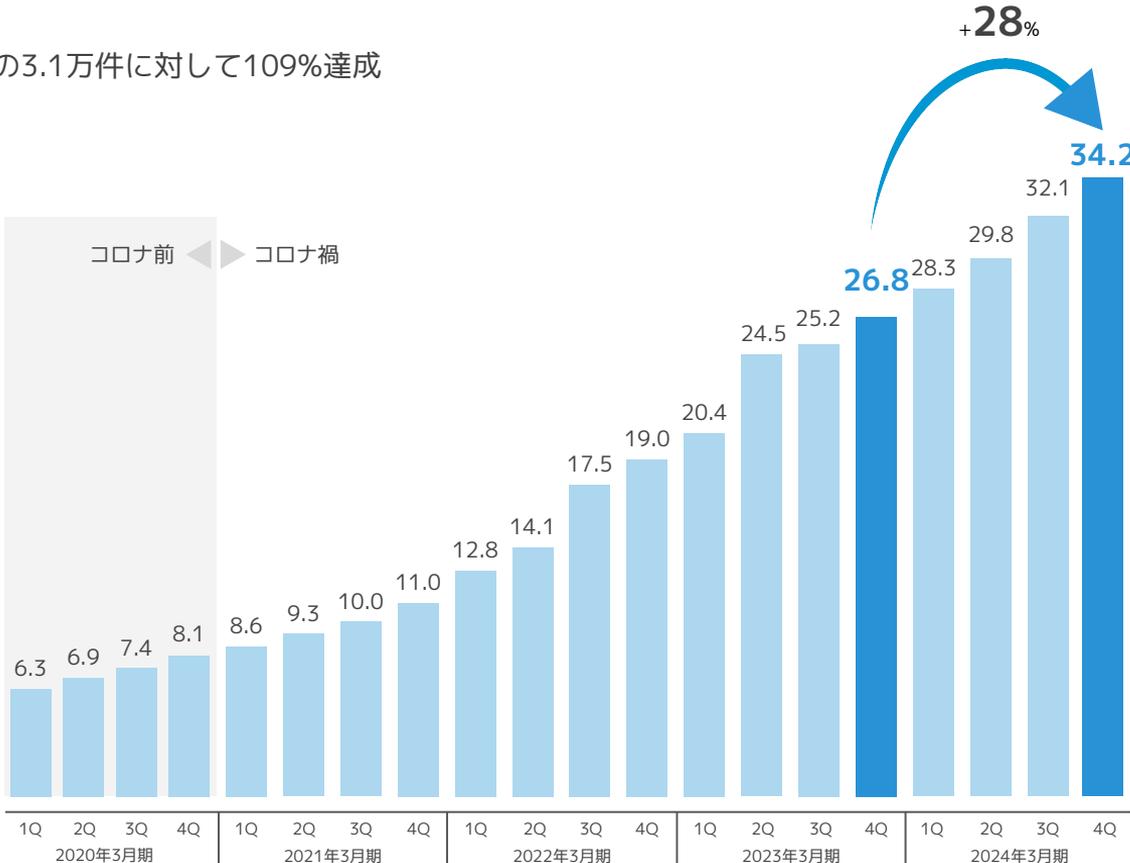
重要指標の成長推移：掲載スペース数

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

2024年3月期 通期 業績

第4四半期会計期間において、売上高は前年同期比28%増、各段階利益はいずれも50%以上で拡大
 通期においてはすべての指標において業績予想を達成、当期純利益は賃上げ促進税制の適用等により18%増で着地

単位：百万円

	会計期間 (2024年1月～3月)			累計期間 (2023年4月～2024年3月)			2024年3月期 業績予想	前期比	業績予想 達成率
	2023年3月期 4Q 実績	2024年3月期 4Q 実績	前年 同期比	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 実績	前年 同期比			
売上高	316	404	+28%	1,160	1,490	+28%	1,476	+27%	101%
販管費	258 (82%)	309 (77%)	+20%	880 (76%)	1,097 (74%)	+25%	1,101 (75%)	+25%	100%
営業利益	50 (16%)	78 (20%)	+55%	255 (22%)	335 (22%)	+31%	302 (21%)	+19%	111%
経常利益	50 (16%)	80 (20%)	+58%	248 (21%)	336 (23%)	+35%	302 (21%)	+22%	111%
当期純利益	30 (10%)	65 (16%)	+116%	158 (14%)	228 (15%)	+44%	193 (13%)	+22%	118%

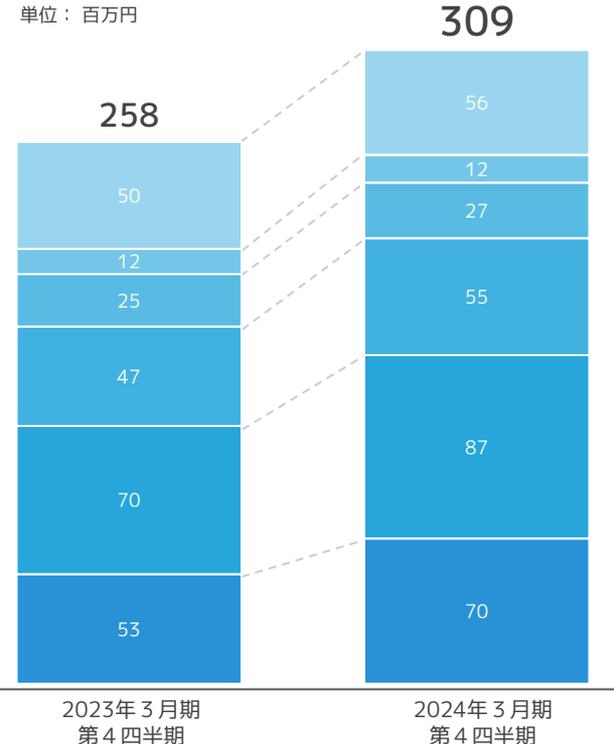
※ ()内は対売上高比率

2024年3月期 通期 業績

販管費の内訳（四半期比較）

第3四半期と比較して、決算賞与の支給により人件費等における対売上構成比率が22%に増加一方で、効率的な広告配信により、広告宣伝費の対売上構成比率は17%に減少

単位：百万円



■ **その他販管費**

+ **6**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：14%、前期比：+13%）

■ **地代家賃**

- **1**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%）

■ **業務委託費**

+ **2**百万円

プロダクト開発を中心とした業務委託が増加
（対売上高比率：7%、前期比：+11%）

■ **支払手数料**

+ **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%）

■ **人件費等**(※2)

+ **17**百万円

前年同期と比べて6名増員、期初にベースアップを実施
（対売上高比率：22%、前期比：+24%）

■ **広告宣伝費**

+ **17**百万円

利益確保できるROAS指標(※1)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：17%、前期比：+32%）

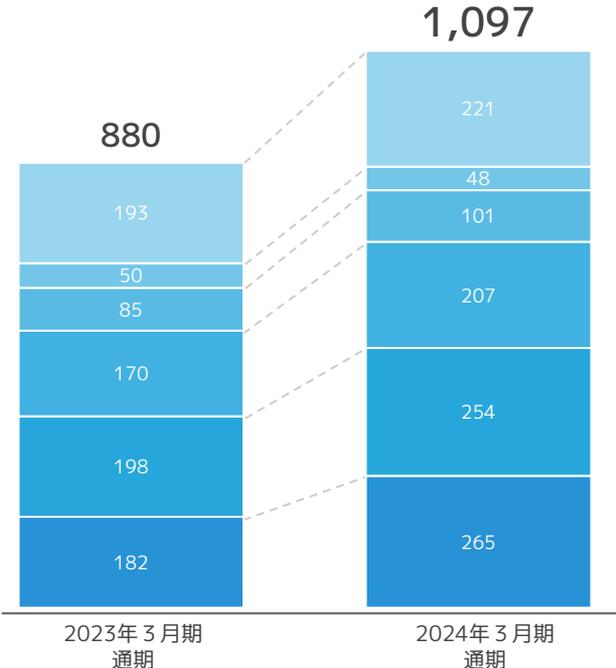
(※1) インスタベースの利用総額 ÷ 広告宣伝費 の比率 (Return On Advertising Spendの略)
(※2) 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与、採用費が含まれています。

2024年3月期 通期 業績

販管費の内訳（通期比較）

予約数拡大を目的とし、利益確保できるROAS指標^(※1)をベースに広告宣伝費を積極的に投下
 給与のベースアップや増員、決算賞与の支給に伴う人件費等の増加を主な要因として販管費が増加

単位：百万円



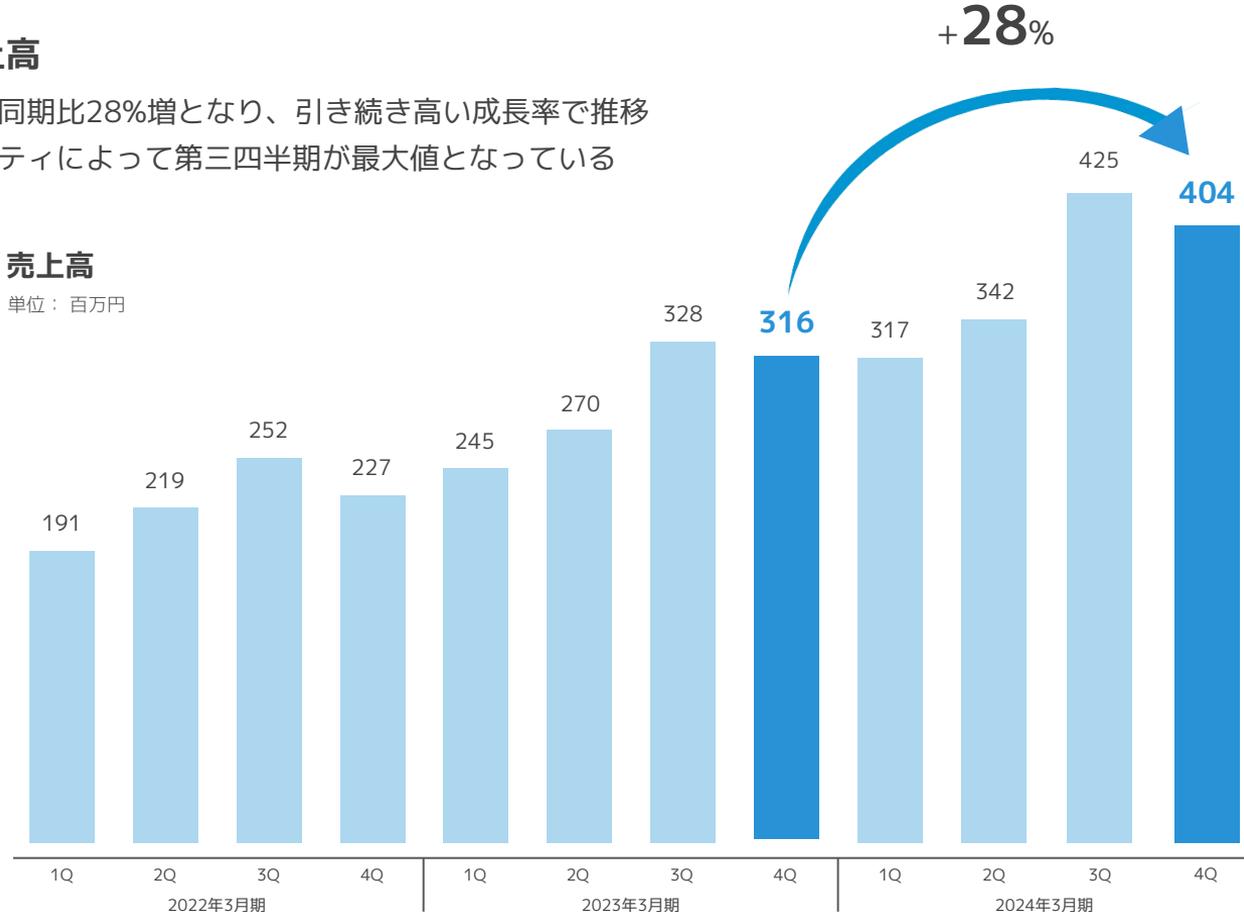
- **その他販管費**
 + **27**百万円
役員報酬の増加（前期比 15百万円）、会計監査人の報酬増額に伴う専門家報酬の増加（前期比 1百万円）など
 （対売上高比率：15%、前期比：+14%）
- **地代家賃**
 - **2**百万円
現本社オフィスへの移転後、変動なし
 （対売上高比率：3%、前期比：-4%）
- **業務委託費**
 + **15**百万円
プロダクト開発を中心とした業務委託が増加
 （対売上高比率：7%、前期比：+18%）
- **支払手数料**
 + **36**百万円
事業拡大に伴う決済手数料の増加
 （対売上高比率：14%、前期比：+22%）
- **人件費等^(※2)**
 + **55**百万円
前年同期と比べて6名増員、期初にベースアップを実施
 （対売上高比率：17%、前期比：+28%）
- **広告宣伝費**
 + **83**百万円
利益確保できるROAS指標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：18%、前期比：+46%）

(※1) 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）
 (※2) 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与、採用費が含まれています。

2024年3月期 通期 業績

四半期推移：売上高

四半期売上高は前年同期比28%増となり、引き続き高い成長率で推移
例年通りシーズンリティによって第三四半期が最大値となっている

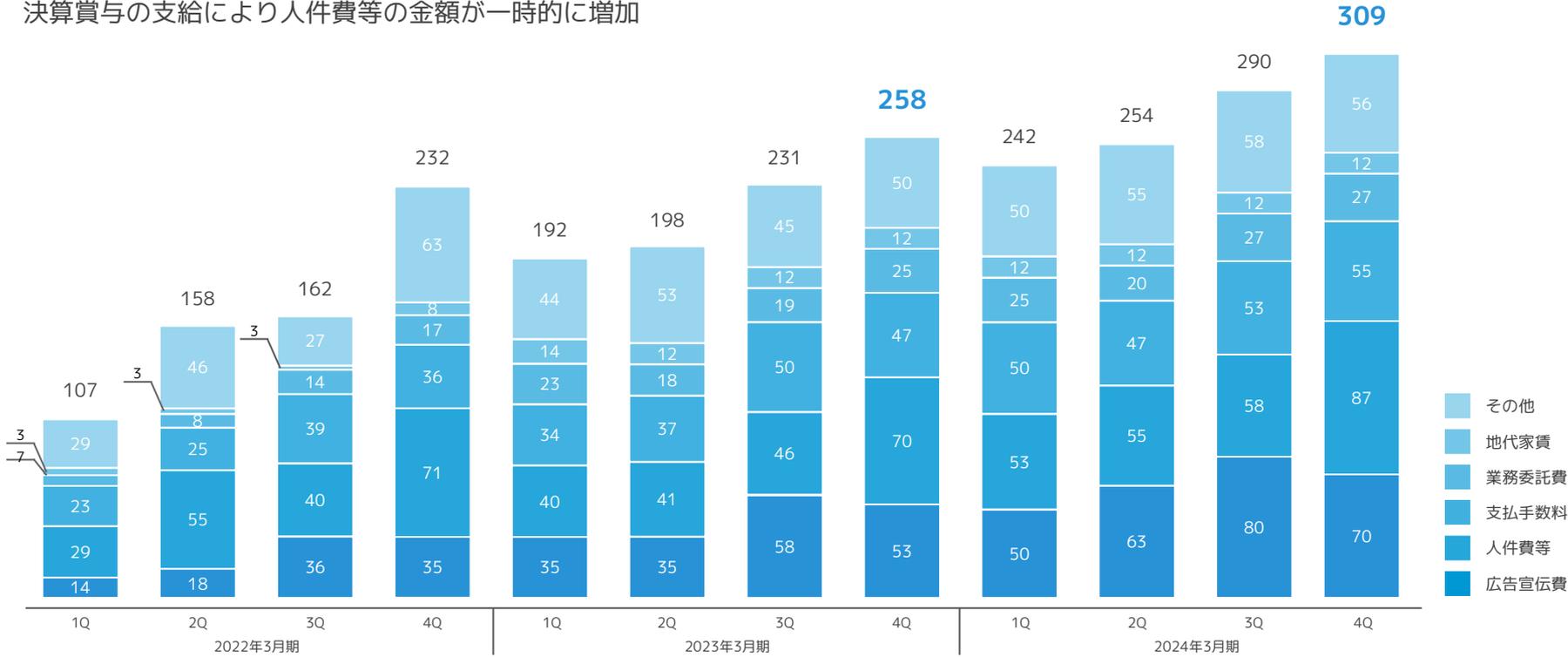


※ 2023年3月期第2四半期以前は監査法人のレビューを受けておりません。

2024年3月期 通期 業績

四半期推移：販管費の内訳

第4四半期の販管費は前期比で約20%増の3億900万円で着地
 決算賞与の支給により人件費等の金額が一時的に増加



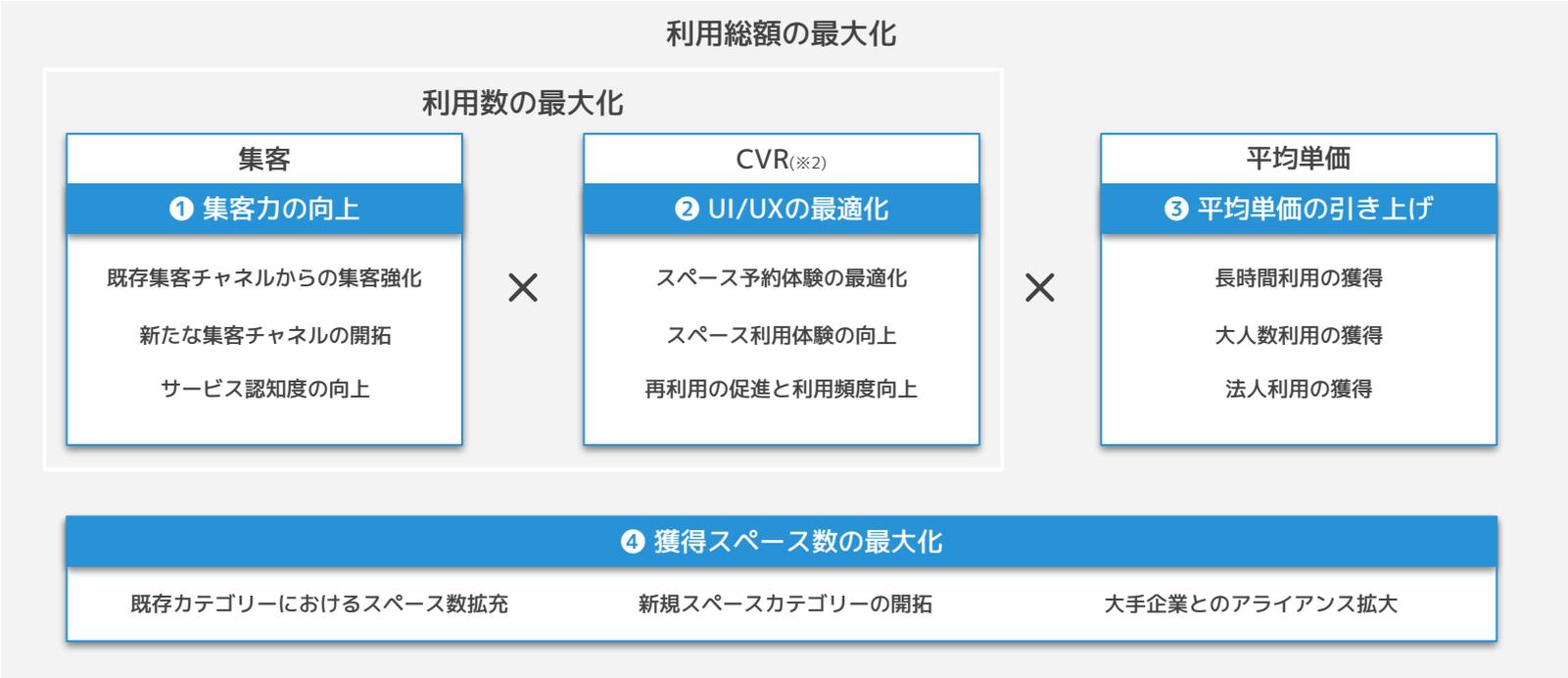
※ 人件費等には、給与手当、法定福利費、賞与、採用費が含まれています。
 ※ 2023年3月期第2四半期以前は監査法人のレビューを受けておりません。

2024年3月期 通期 業績

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

トピックスサマリ：集客力の向上

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ズポイントの創出を狙う

① 環境構築

メタバース空間を提供する
「クロスコ株式会社」との協業開始
(連携開始時期：2024年1月)



メタバース空間のレンタルが可能に

METAGO. instabase



② イベント開催

リアル・メタバース融合イベントの開催
(2024年2月)



リアル×メタバースで展示会を同時開催
デジタルツイン空間で全国どこからでも
イベント参加が可能に

Sunshine City CROSSCO Laflowa Rebase

2024年3月期 通期 業績

トピックスサマリ：掲載スペース数の最大化

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、住居以外での利活用も見出す必要がある



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



全国空き家対策コンソーシアム

2024年3月期 通期 業績

トピックスサマリ：メディア出演・登壇

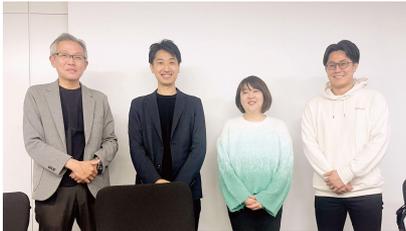
当社代表の佐藤が各種メディアおよび説明会・講演会に出演

当社の認知向上およびインスタベースの潜在的ユーザーへのリーチを目指す

日経CNBC
「～攻めのIR～Market Breakthrough」
(2024年1月)



日本ファシリティマネジメント協会
「ファシリティマネジメント フォーラム2024」
(2024年2月)



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)



湘南投資勉強会
「4社合同 IR説明会」
(2024年3月)



2024年3月期 通期 業績

トピックスサマリ：集客力の向上・UI/UXの改善

スペース利用を促進する各種特集やキャンペーン施策を積極的に実施
IoT機器との連携を広げることで、サービスの利便性向上を図る

各種特集・キャンペーン施策

研修・セミナールーム特集
大規模な講演会・セミナーから小規模な研修まで

推し活
スペース特集
本人不在でも生活日会・観覧会じり

貸切! ママ会パパ会に最適
子連れスペース特集

Go to Workcation!
ワークेशन
スペース特集
休みながら、働く。

「bitlock Starter Kit instabase Pack」 の提供開始

(連携開始時期：2024年3月)

スマートロック連携の対象として「bitlock」を追加。
手軽に導入できる「bitlock Starter Kit instabase Pack」を
インスタベースのスペース掲載者限定で提供。

bitlock Starter Kit instabase Pack × instabase

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	
			増減率	増減額
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

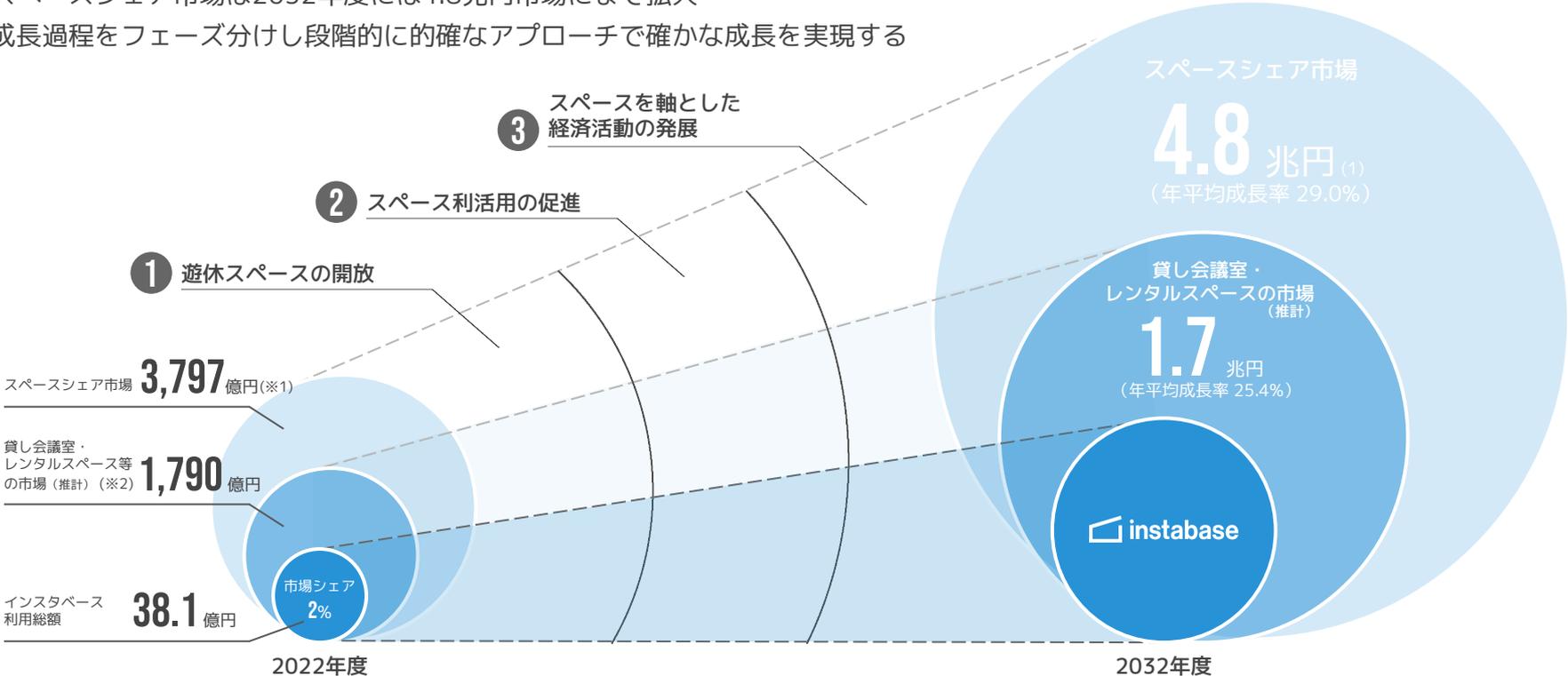
41,000 件

(前期比: +20%)

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

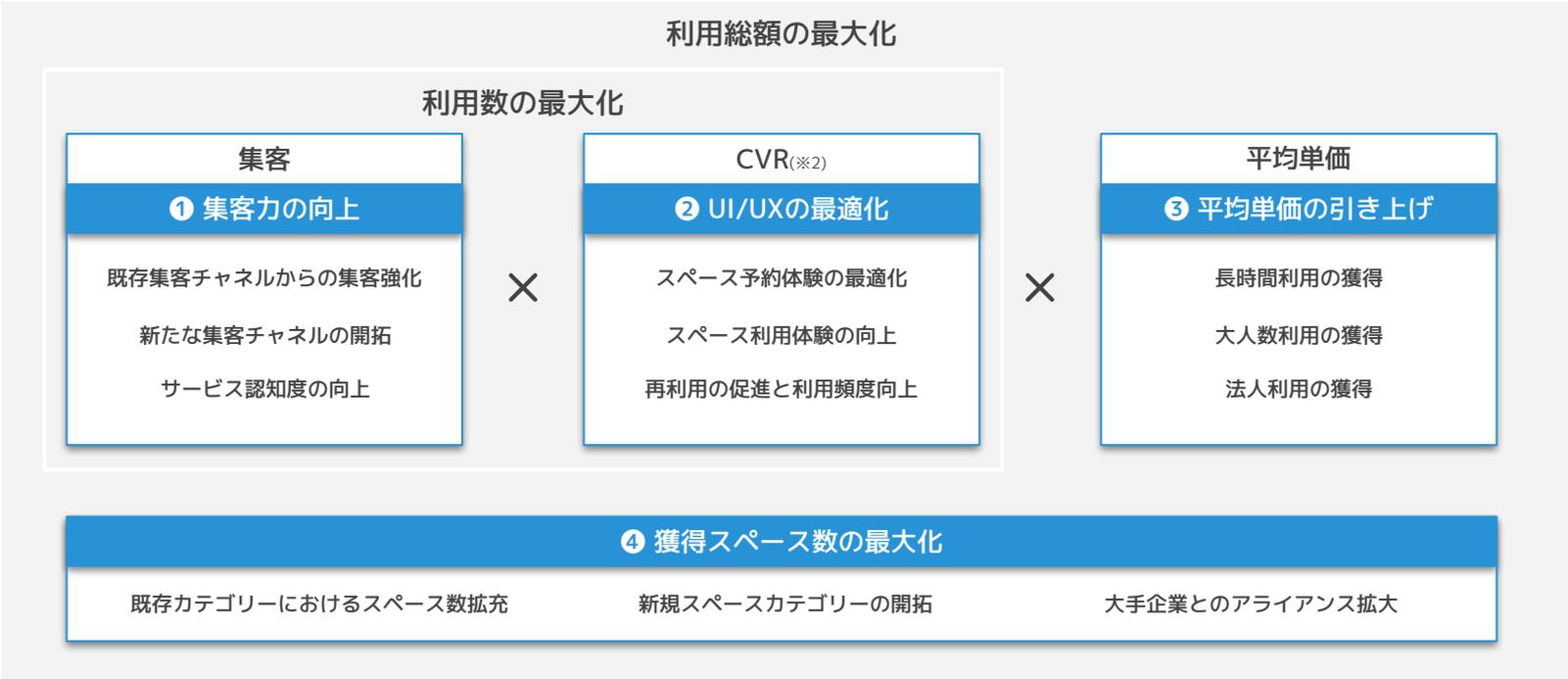
(※2) 「2018年版 サービス産業要覧」(株式会社富士経済ネットワークス)、「自動車関連インフラシステム/パーキング&シェアサービスの市場予測 2019」(株式会社富士経済)、「貸し会議室市場に関する調査(2019年)」(矢野経済研究所によるプレスリリース)から当社にて推計

成長戦略

(再掲) 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



決算説明動画および質疑応答について

本決算に関する説明会は、下記の日程で実施いたします。
説明会后、質疑応答を含めた書き起こし記事も公開予定です。

決算発表日	2024年5月14日
決算説明会	2024年5月15日 19:00 https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2024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弊社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。

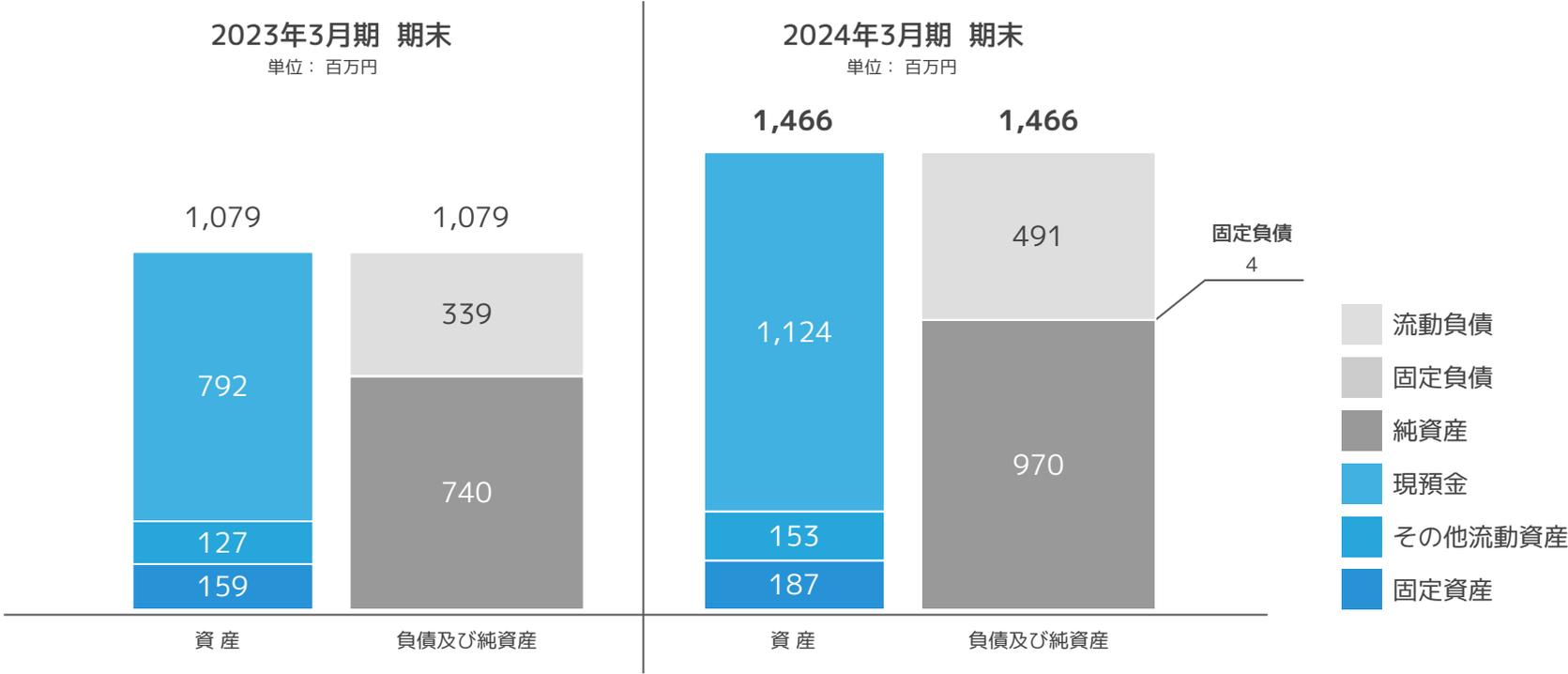
<https://qastation.notion.site/Rebase-8b8fbccbfa1441b5948e8d96603d2ee4>

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



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。

Rebase