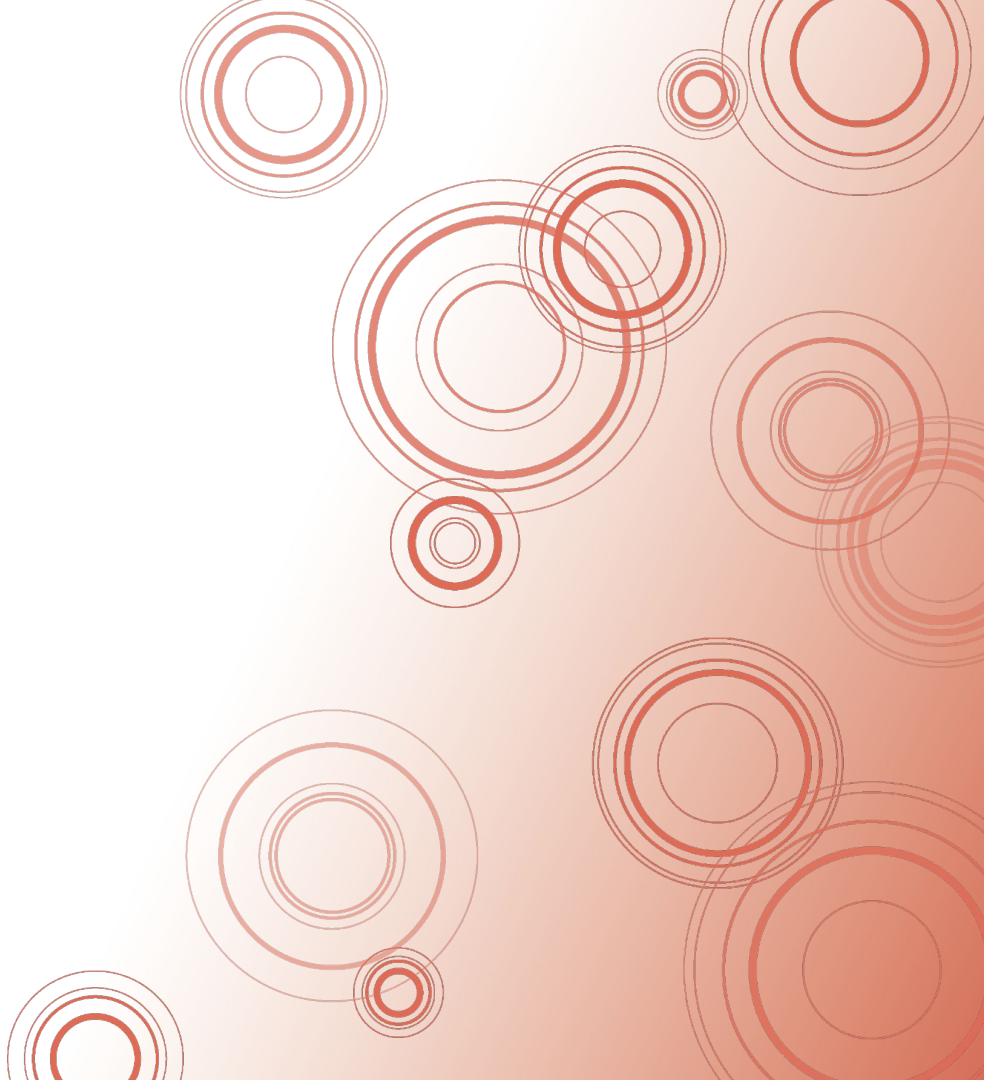


Rebase

2026年3月期 通期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2026年5月14日



決算ハイライト：通期

売上高

2,181 百万円

(前期比 +13%)

営業利益

97 百万円

(前期比 - 80%)

当期純利益

74 百万円

(前期比 - 79%)

- 修正後の業績予想を上回る水準で着地し、5月8日に上方修正を開示
- 費用面における効率化を進めたことが各段階利益の上振れに寄与



Rebase

トピックス：オフィス移転について

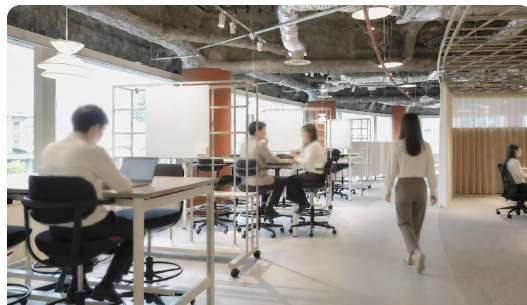
3つの「en(縁)」を促進する様々な機能や設計
日常のコミュニケーションを起点とし、飛躍的な成長の実現へ

engage チームの一体感を育む



ペクトルを揃えて組織を結束

enquire 自然な会話が生まれる



偶発的なコミュニケーションを創出

encounter 社内外の人が交わる



社内外の交流を促進

01 2026年3月期 通期 業績

02 2027年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

01 2026年3月期 通期 業績

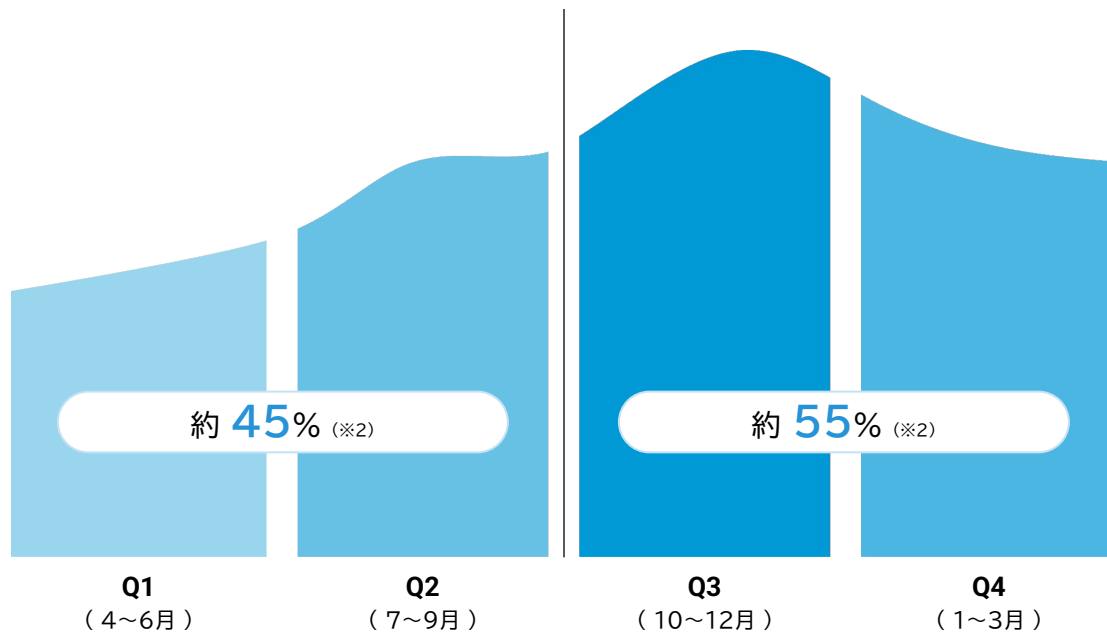
02 2027年3月期 業績予想

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

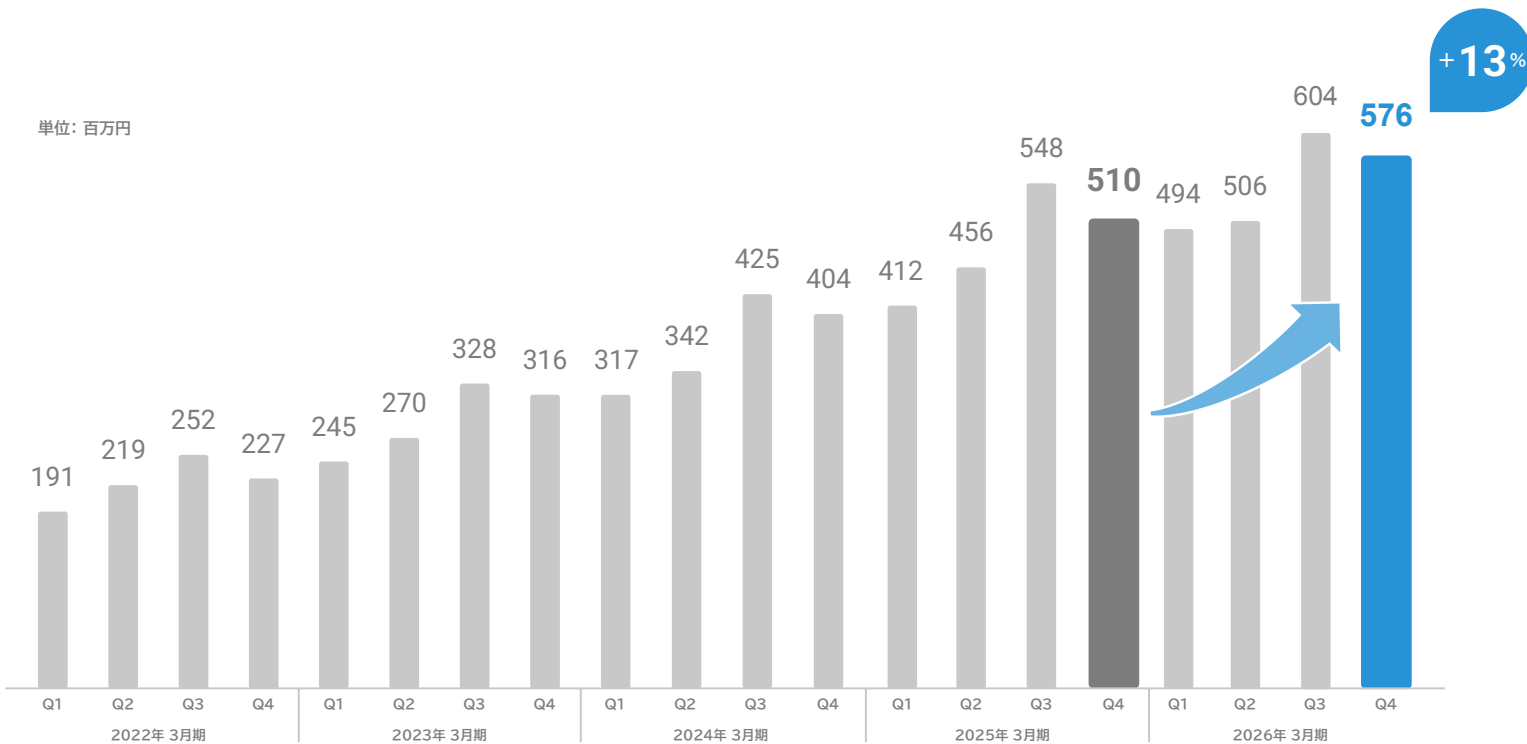
※2 2025年3月期の実績を元に記載

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

四半期推移：売上高

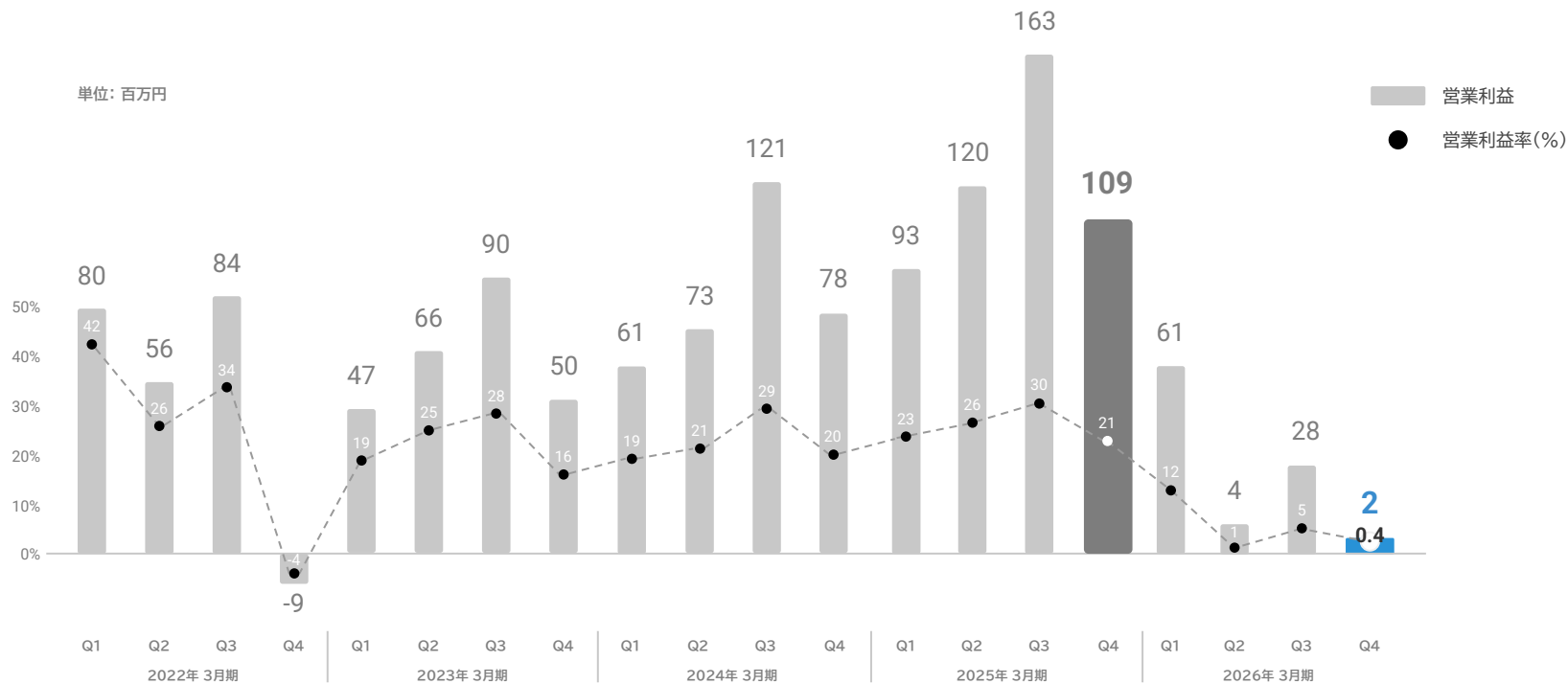
売上高は前年同期比13%増の5億76百万円で着地

引き続き新規集客チャネルの開拓に向けて、各種施策の実行・検証に注力



四半期推移：営業利益および営業利益率

積極的に新たなマーケティング施策に注力しながらも黒字は継続
ソフトウェア開発の効率化をはじめとした各種施策の推進が主な要因



利用数
1,692千件
(前期比 +17%)

平均単価
4.4千円

利用総額
74.4億円
(前期比 +15%)

達成

掲載スペース数
46.4千件

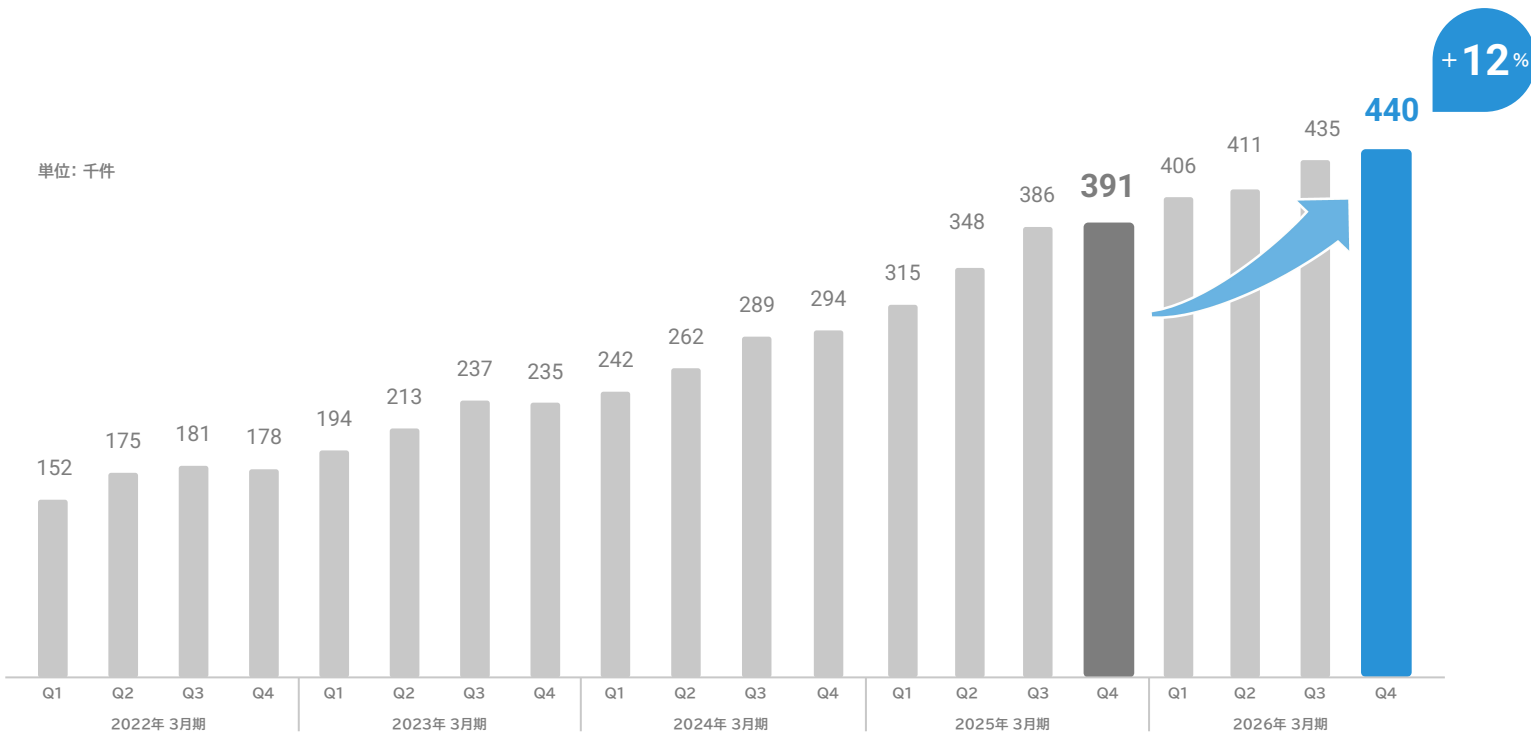
通期累計
掲載スペース増加数
5.6千件

達成

重要指標の成長推移：利用数

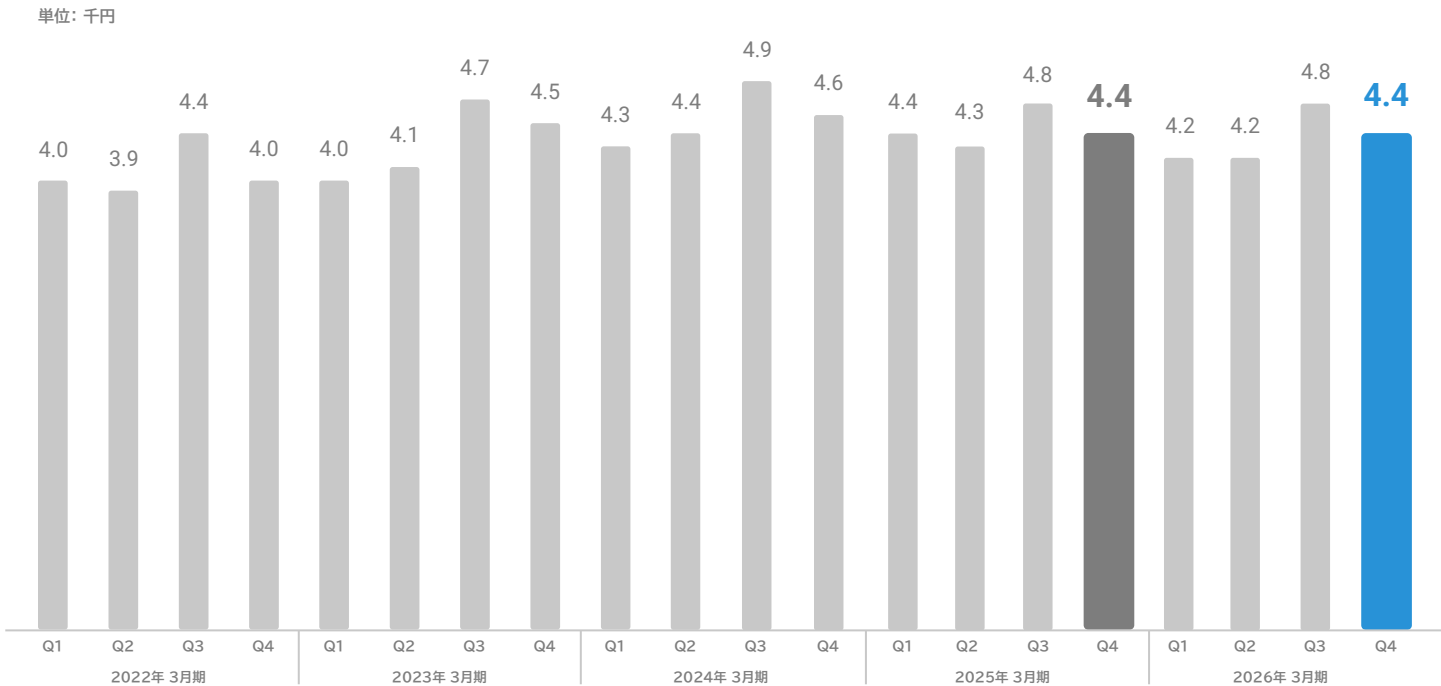
スペース利用数は44万件となり、過去最高を記録

既存の集客チャネルの強化および新規集客チャネルの開拓により、更なる成長を目指す



重要指標の成長推移：平均単価

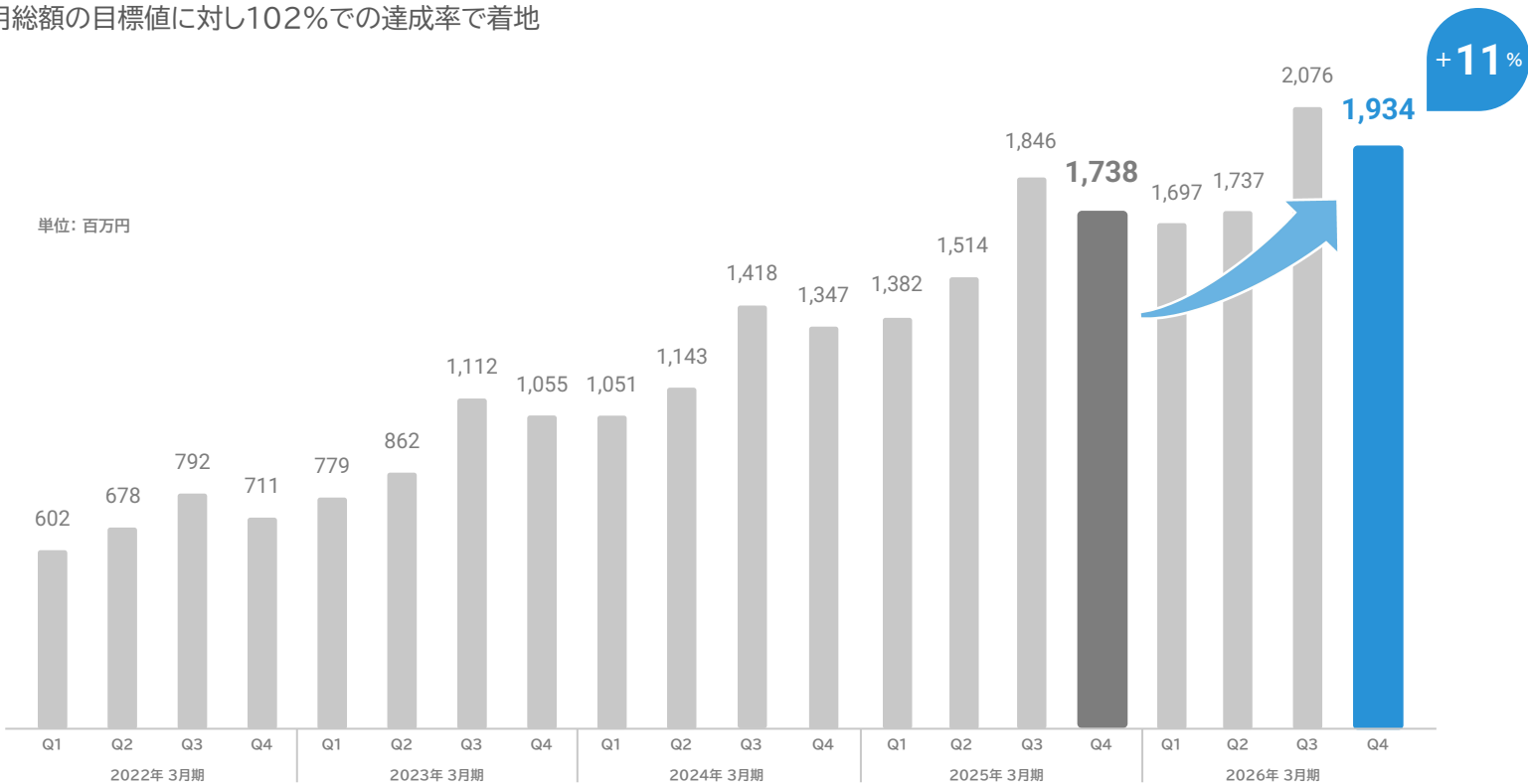
全ての価格帯において利用数が増加
特に平均単価に近い価格帯での利用数が堅調



重要指標の成長推移：利用総額

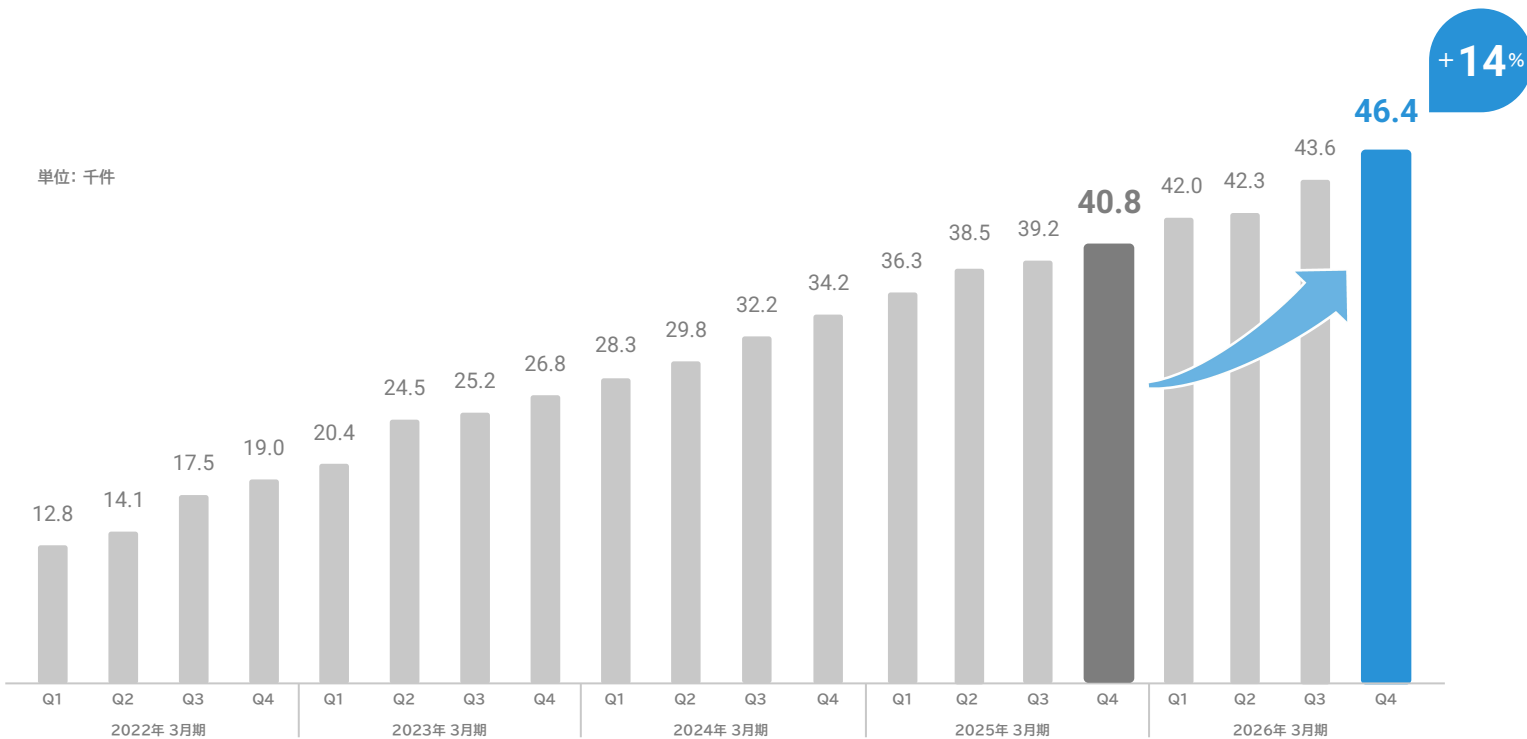
利用数・平均単価ともに堅調に推移

利用総額の目標値に対し102%での達成率で着地



重要指標の成長推移：掲載スペース数

四半期別としては上場以来最高の2,900件増加
スペースの獲得を継続し、利用数の拡大に繋げる



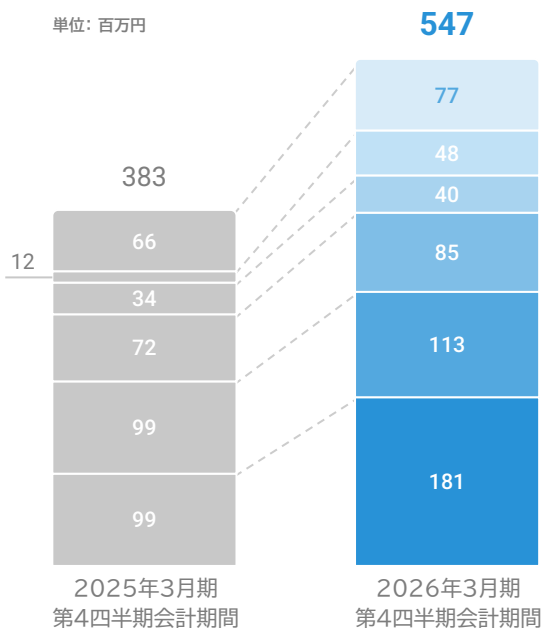
01 | 重要指標の実績一覧（通期）

FY	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
2026年3月期	1,692	+17%	+251	×	4.4	-2%	-0.1	=	7,444	+15%	+964	46.4	+14%	+5.6

単位: 百万円
 ()内は対売上高比率

	会計期間 (2026.01-03)			累計期間 (2025.04-2026.03)			2026年3月期 業績予想 (2025年11月修正)	前期比	修正後 業績予想 達成率
	2025年3月期 Q4 実績	2026年3月期 Q4 実績	前年同期比	2025年3月期 通期 実績	2026年3月期 通期 実績	前期比			
売上高	510	576	+13%	1,926	2,181	+13%	2,177	+13%	100%
販管費	383 (75%)	547 (95%)	+43%	1,377 (71%)	2,000 (92%)	+45%	2,025 (93%)	+47%	99%
営業利益	109 (21%)	2 (0%)	-98%	487 (25%)	97 (4%)	-80%	70 (3%)	-86%	139%
経常利益	112 (22%)	3 (1%)	-97%	491 (26%)	99 (5%)	-80%	71 (3%)	-86%	140%
当期純利益	121 (24%)	8 (1%)	-93%	362 (19%)	74 (3%)	-79%	49 (2%)	-86%	151%

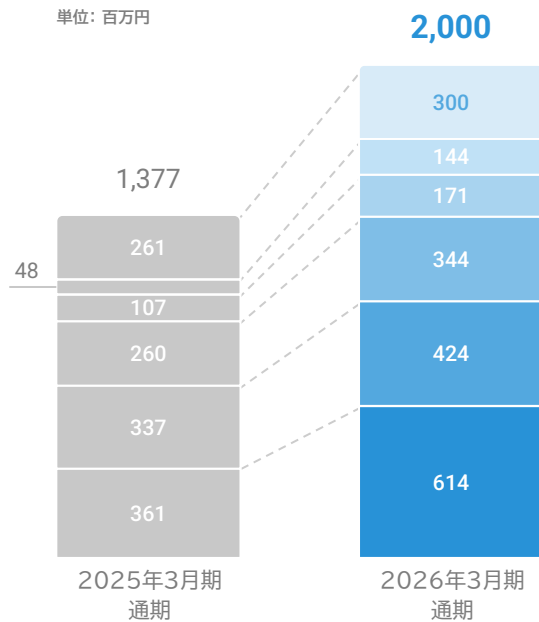
01 | 販管費の内訳（前年同期比較）



- その他販管費 + 11 百万円**
 オフィス移転に伴う既存設備の任意償却(5百万円)など
 (対売上高比率:14%、前年同期比:+17%)
- 地代家賃 + 36 百万円**
 8月より新規オフィスの家賃を計上開始
 (対売上高比率:8%、前年同期比:+303%)
- 業務委託費等 + 6 百万円**
 プロダクト開発を中心とした業務委託費が増加、一部は研究開発費に振替
 (対売上高比率:7%、前年同期比:+19%)
- 支払手数料 + 12 百万円**
 事業拡大に伴う決済手数料の増加、マーケティングツール導入の影響
 (対売上高比率:15%、前年同期比:+18%)
- 人件費等 + 14 百万円**
 前年同期と比べて5名増員、一部は研究開発費に振替
 (対売上高比率:20%、前年同期比:+15%)
- 広告宣伝費 + 82 百万円**
 検索広告に加え、新規集客チャネル開拓のためマーケティング施策を実施
 (対売上高比率:31%、前年同期比:+83%)

※ 人件費等：給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費等
 ※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費

01 | 販管費の内訳（通期比較）



その他販管費 + **38** 百万円
 オフィス移転に伴う既存設備の任意償却(12百万円)、研究開発費の振替(12百万円)など
 (対売上高比率:14%、前期比:+15%)

地代家賃 + **96** 百万円
 8月より新規オフィスの家賃を計上開始
 (対売上高比率:7%、前期比:+202%)

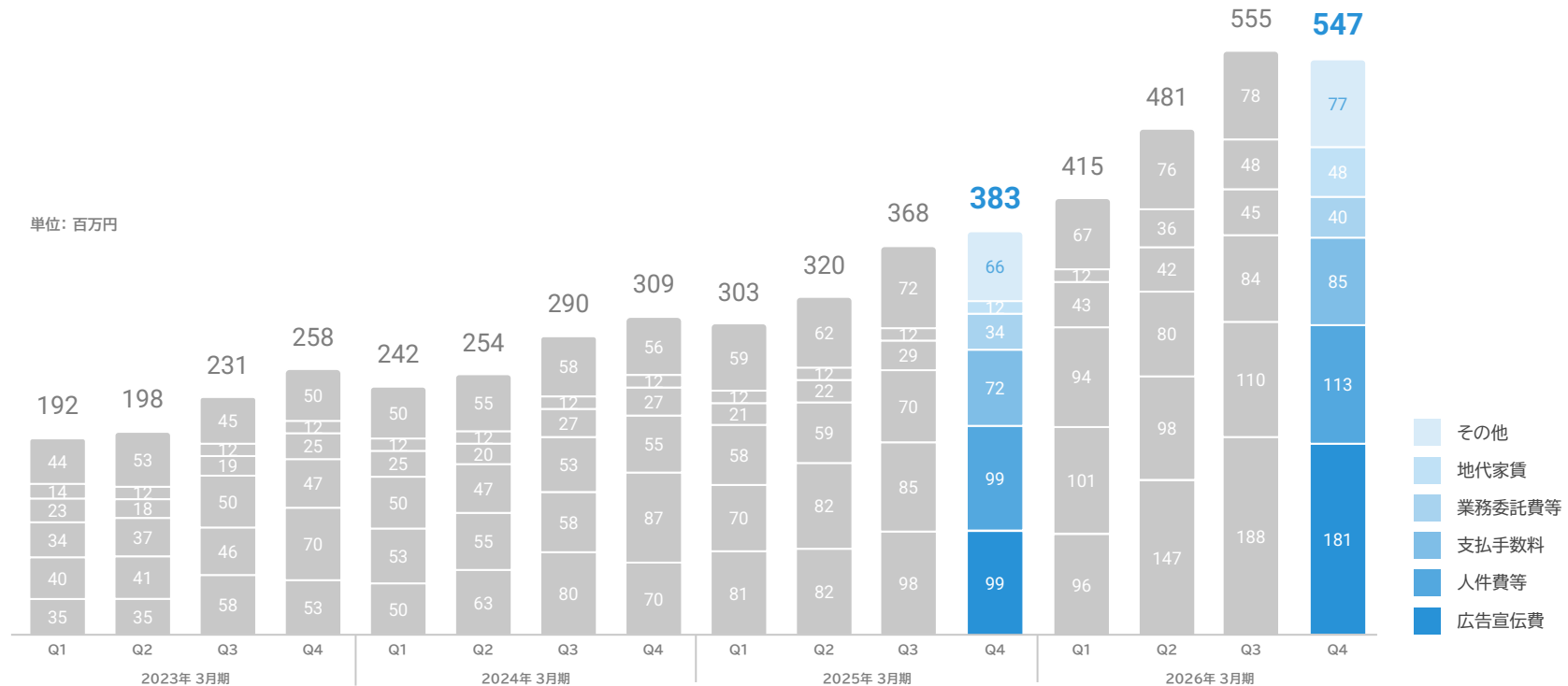
業務委託費等 + **64** 百万円
 プロダクト開発を中心とした業務委託費が増加、一部は研究開発費に振替
 (対売上高比率:8%、前期比:+60%)

支払手数料 + **83** 百万円
 事業拡大に伴う決済手数料の増加、マーケティングツール導入の影響
 (対売上高比率:16%、前期比:+32%)

人件費等 + **86** 百万円
 前期末と比べて5名増員、一部は研究開発費に振替
 (対売上高比率:19%、前期比:+26%)

広告宣伝費 + **252** 百万円
 検索広告に加え、新規集客チャネル開拓のためマーケティング施策を実施
 (対売上高比率:28%、前期比:+70%)

※ 人件費等：給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費等
 ※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費



※ 人件費等：給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費等

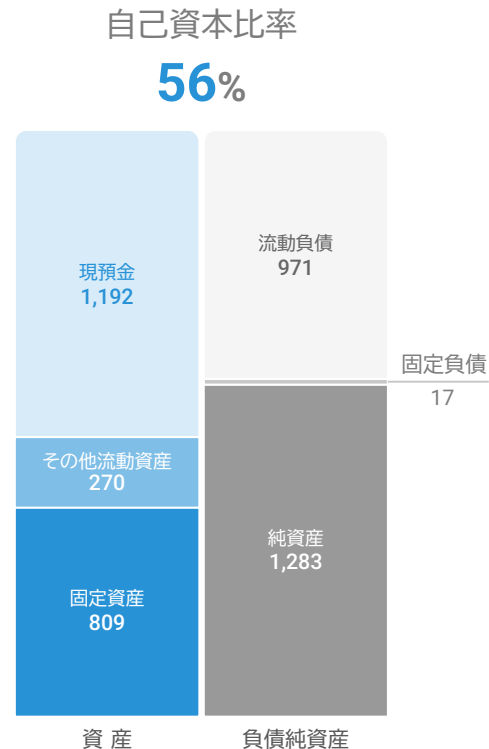
※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費

01 | BSサマリ

主に、株主還元(設立10周年記念配当)の実施により、現預金が減少
移転準備に伴う建設仮勘定、敷金及び保証金等の計上により、前期末比で固定資産が増加

単位: 百万円

	2025年3月期 期末	2026年3月期 期末	前期末比
現預金	1,541	1,192	- 23%
その他流動資産	178	270	+ 51%
固定資産	242	809	+ 235%
資産合計	1,962	2,272	+ 16%
流動負債	577	971	+ 68%
固定負債	4	17	+ 302%
負債合計	581	988	+ 70%
純資産合計	1,380	1,283	- 7%
負債純資産合計	1,962	2,272	+ 16%



01 2026年3月期 通期 業績

02 2027年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

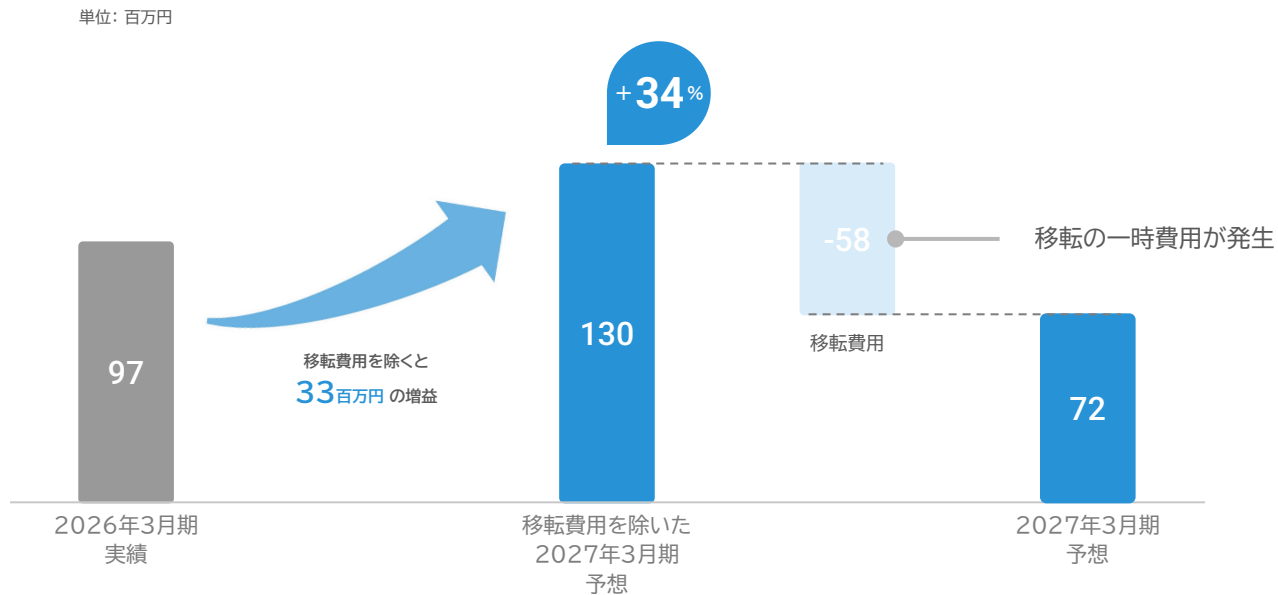
黒字は維持しながらも、中長期的に飛躍していくための積極的な投資は継続
インスタベースを着実に成長させると共に、新規領域に対する研究開発にも注力

単位：百万円
()内は対売上高比率

	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	前期比	増減額
売上高	2,181	2,400	+10%	+219
営業利益	97 (4%)	72 (3%)	-26%	-25
経常利益	99 (5%)	67 (3%)	-32%	-32
当期純利益	74 (3%)	55 (2%)	-26%	-19

2027年3月期 業績予想：営業利益の見込み

移転に伴う一時費用を除くと、営業利益は大幅に増益する見込み



2027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

1,904千件

(前期比 +12%)

平均単価

4.2千円

利用総額

81.6億円

(前期比 +10%)

掲載スペース数

51.4千件

掲載スペース増加数

5千件

01 2026年3月期 通期 業績

02 2027年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

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

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

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

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

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



シェフコレとのサービス連携 (2026.02)

スペース予約からケータリング手配までをスムーズにつなぐ仕組みを提供

1 集客力の強化



ピザハットとのコラボ施策 (2026.03)

スペース体験の価値向上に寄与するためピザハットとのコラボキャンペーンを実施

1 集客力の強化



instabase with Akerun (2025.05)

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

4 掲載スペース数の最大化



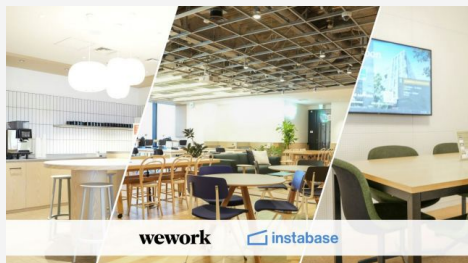
instabase for Business 提供開始 (2025.08)

法人でご利用いただく際に求められる便利な機能を集約した新プラン

法人利用者が抱える様々なニーズに応え、法人利用の課題をスムーズに解決

1 集客力の強化

2 UI/UXの最適化



WeWorkとのサービス連携

(2025.06)

日本国内で展開するフレキシブルオフィス「WeWork」から、東京4拠点・大阪1拠点のスペースを掲載開始

4 掲載スペース数の最大化



三菱地所グループ 日本リージャスと提携

(2026.02)

全国展開のフレキシブルオフィス「リージャス」を含む4ブランド国内全拠点のスペースを掲載開始

4 掲載スペース数の最大化



株式会社アップナウを 持分法適用関連会社化

(2025.07)

レンタルスペース特化型自社予約システム「upnow」を開発運営する(株)アップナウの株式を取得し、持分法適用関連会社化

より多様なニーズに応え、社会に新たな「きっかけ」を創出



埼玉県熊谷市と 包括連携協定を締結

(2026.03)

活用されていない空間を
新たな交流や挑戦が生まれる場へ

熊谷市における関係人口の創出
および持続可能な活性化を促進

2026年 GMO顧客満足度ランキング 総合1位
レンタルスペース検索予約サービスにて高い評価を獲得



2026年 GMO顧客満足度ランキング
レンタルスペース検索予約サービス **第1位**

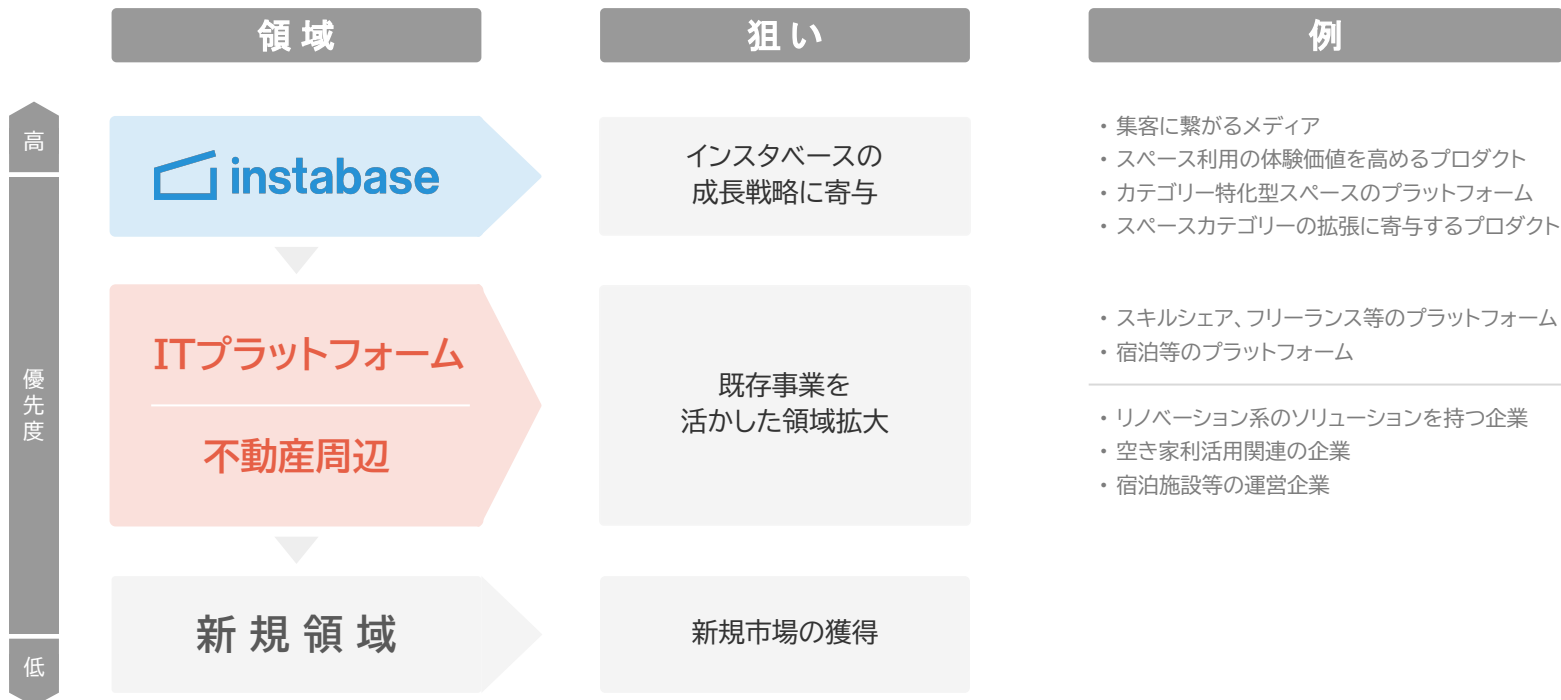


顧客満足度
No.1



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中長期で4.8兆円規模にまで拡大
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

スペースシェア市場

4.8兆円^(※1)
(年平均成長率 31.3%)

貸し会議室・
レンタルスペースの市場
(推計)

1.7兆円^(※2)
(年平均成長率 24.7%)

 instabase

インスタベース利用総額^(※3)

81.6億円

※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

※3 2027年3月期における利用総額の目標値

決算説明動画および質疑応答について

本四半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	2026年5月14日
決算説明会	2026年5月14日 https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2026年5月下旬予定 https://www.rebase.co.jp/ir/news/

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 2026年3月期 通期 業績

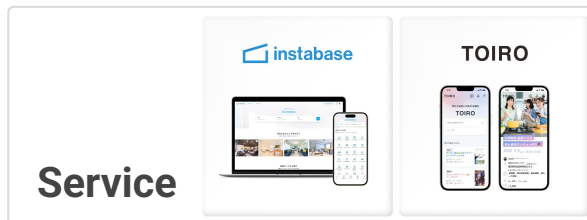
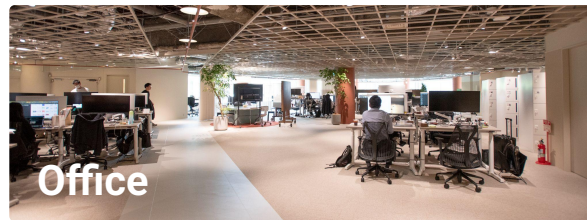
02 2027年3月期 業績予想

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5-52-2 青山オーバルビル3F
代表取締役	佐藤 海
設立	2014年 4月
資本金	1億9,173万円(2026年3月時点)
従業員数	50名(2026年3月時点)
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 「instabase」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、帰國後の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



取締役

高島 裕二

Yuji Takabatake

2014年4月 当社創業、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



ディレクター

林田 遼

Ryo Hayashida

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



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

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 代表取締役
2021年6月 当社監査役就任

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
株式会社かぶらやグループ 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
2022年6月 当社監査役就任

01 2026年3月期 通期 業績

02 2027年3月期 業績予想

03 成長戦略

04 Appendix (会社概要 / 事業概要)



<https://www.instabase.jp>

04 | instabase(インスタベース)とは

国内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
47,000件超
国内最大級

instabase

あなたならここで何する？
1時間から数える、多彩なレンタルスペース

instabase

5:25 instabase

検索

あなたならここで何する？
1時間から数える、多彩なレンタルスペース

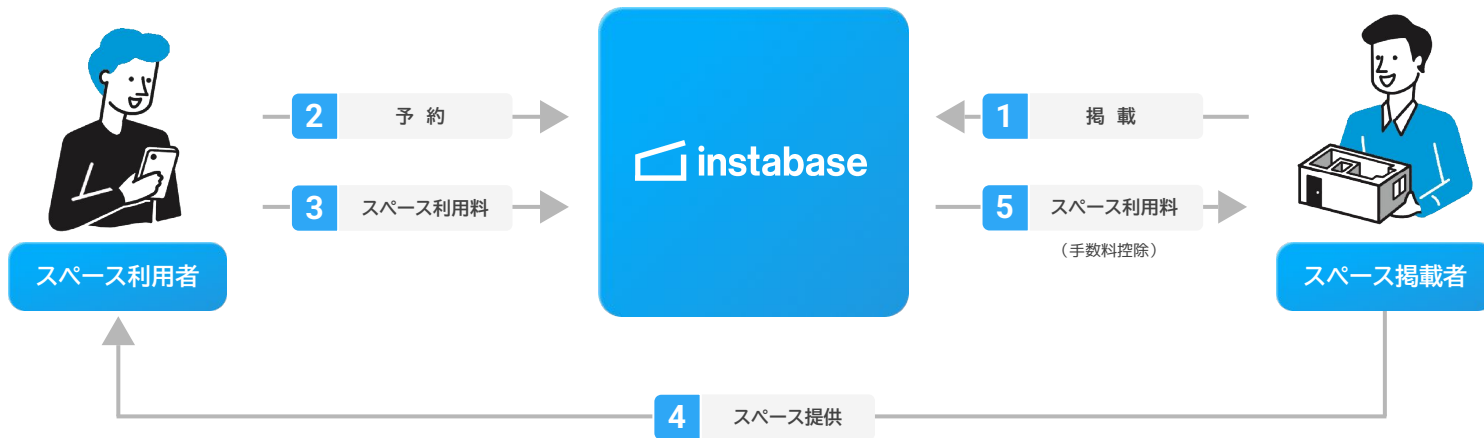
instabase

検索

あなたならここで何する？
1時間から数える、多彩なレンタルスペース

※ 掲載スペース数は2026年5月14日時点の実績

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

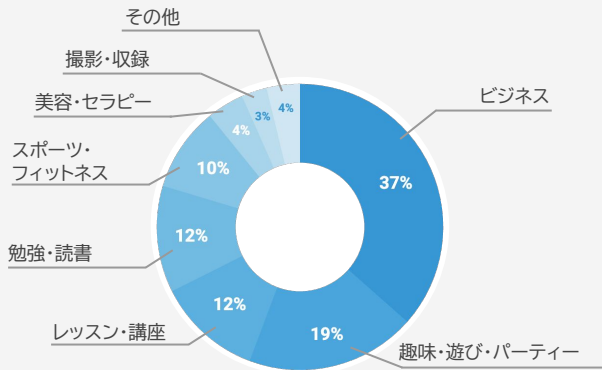
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

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47,000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10月~2025年9月)



成長を続けるサイト集客力

セッション数の合計(2025年4月~2026年3月)

3,200 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

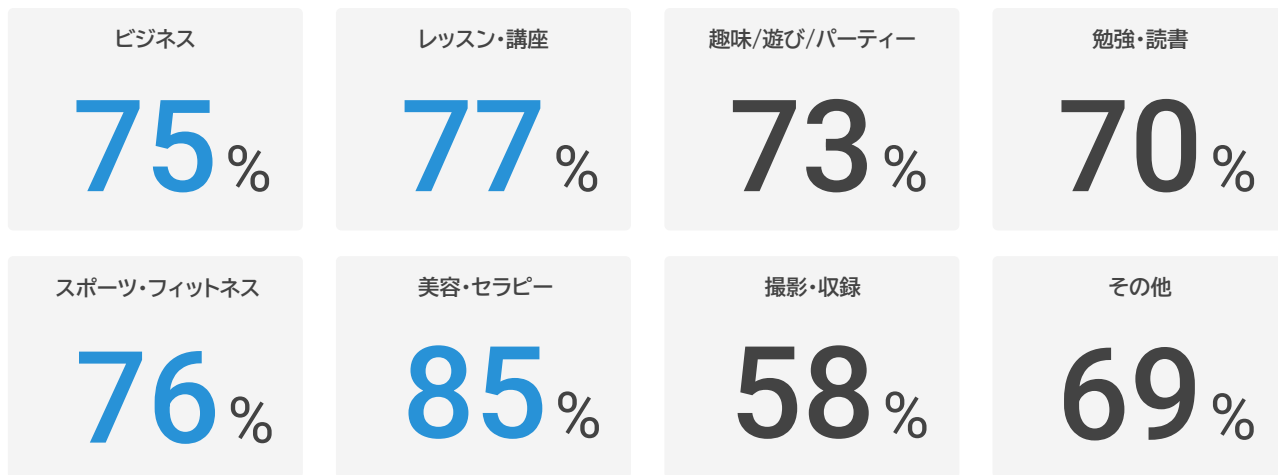
国内最大級の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2026年5月14日時点)

47,000 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

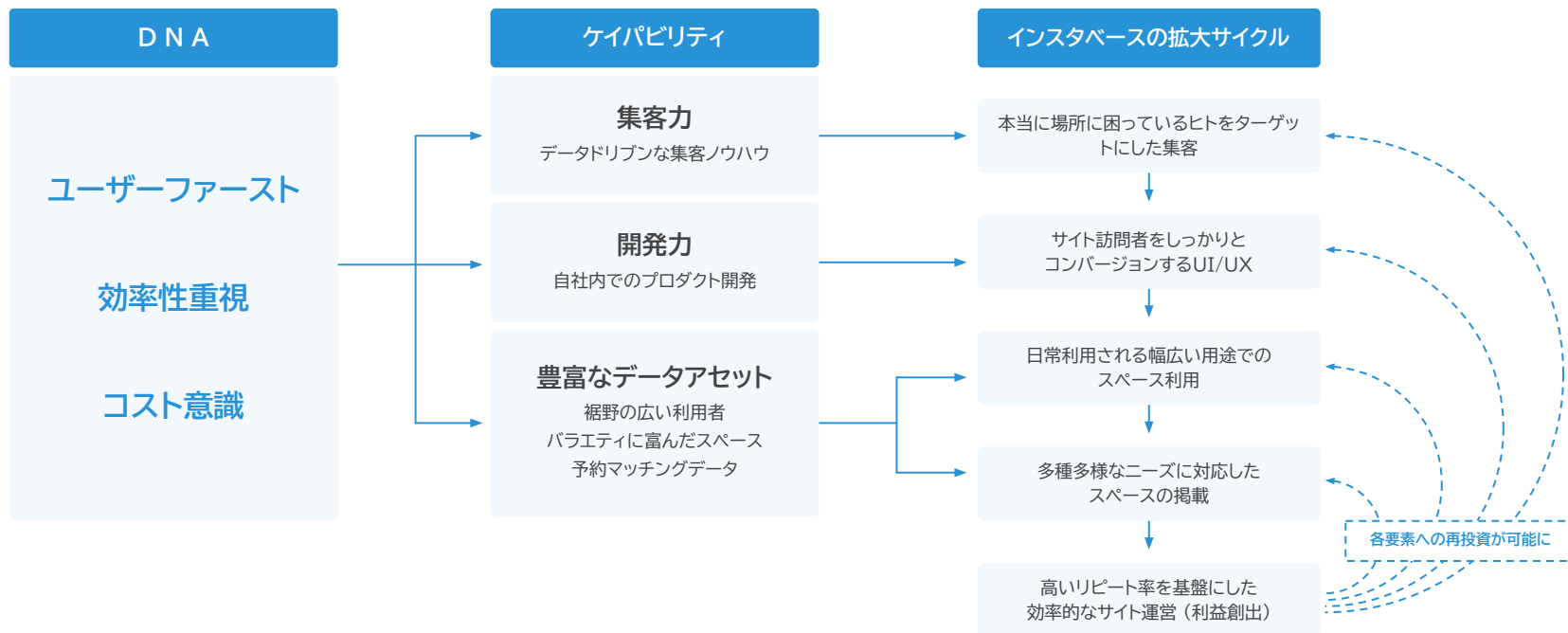
創業時より日常的に場所を必要とする利用用途の開拓に注力
既存ユーザーによるリピート利用で安定的な成長基盤を構築



全体平均リピート率 **74%**

※ 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。2025年4月から2026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



TOIRO

<https://go.toiro.com/>

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

イベントの予約ページの作成が 1分で完了



イベントページ作成は
最短1分!

複雑な設定なし、必要情報
を入力するだけで完成!



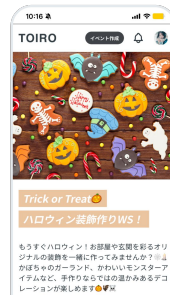
告知&予約受付ページ
を即公開

作ったその場でURL発行、
SNS・LINE・メールでか
んたん告知!



スマホで、即シェア・
即受付

その場でページ確認・編集
も可能。出先でもラクラク
操作!



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

イベント主催者が抱える様々な課題に向き合い、必要とされる便利な機能を実装
今後はイベント参加者にとっても使い勝手の良い機能も実装していく予定

イベントページ作成

入力フォームに沿って、写真、
イベントタイトルと説明文、開催日程を
設定するだけ！



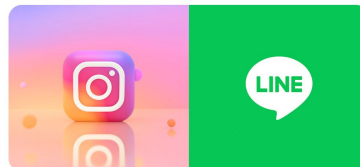
出欠管理・自動リマインド

イベントが近づくと、
あなたの代わりに参加者へ自動で
リマインドします。



集客用URL作成&SNS連携

Instagram/LINEなど



決済機能

TOIRO上でのクレジットカード決済を
選択すると、当日のお金のやり取りを
省けます。※現地払い設定も可能



<https://go.toiro.com/>

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