

Rebase

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2026年2月13日



決算ハイライト：第3四半期 累計

売上高

1,604 百万円

(前年同期比 +13%)

営業利益

94 百万円

(前年同期比 -75%)

当期純利益

66 百万円

(前年同期比 -73%)

- 修正後の業績予想に対し、売上・各段階利益ともに計画通りに進捗
- 積極的に新たなマーケティング施策に注力することで、新規集客チャネルの開拓へ

01 2026年3月期 第3四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

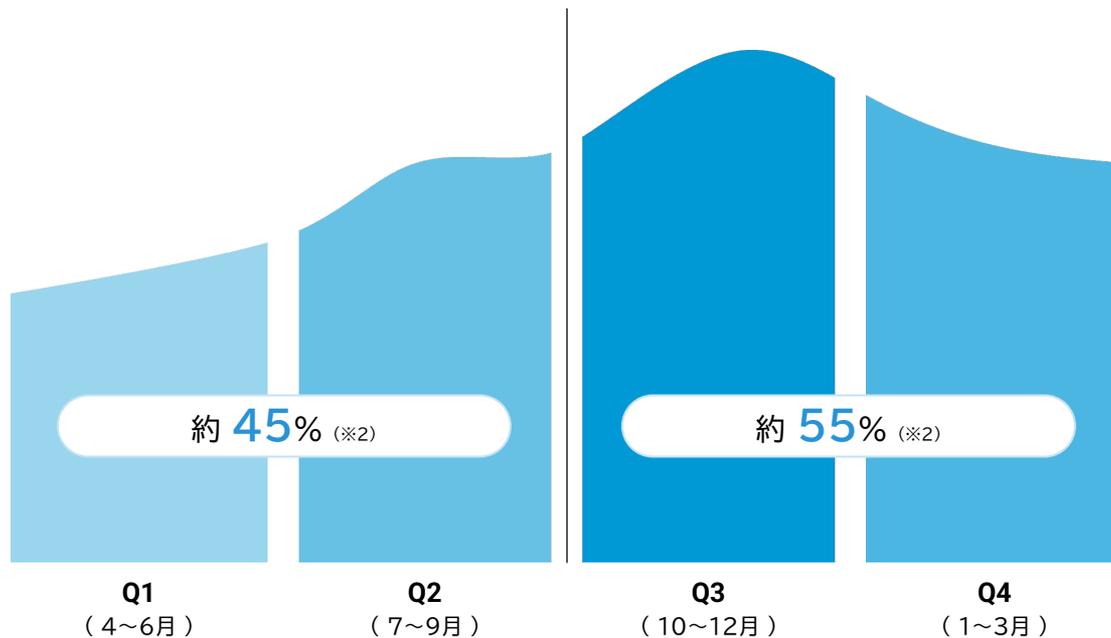
01 2026年3月期 第3四半期 業績

02 成長戦略

03 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



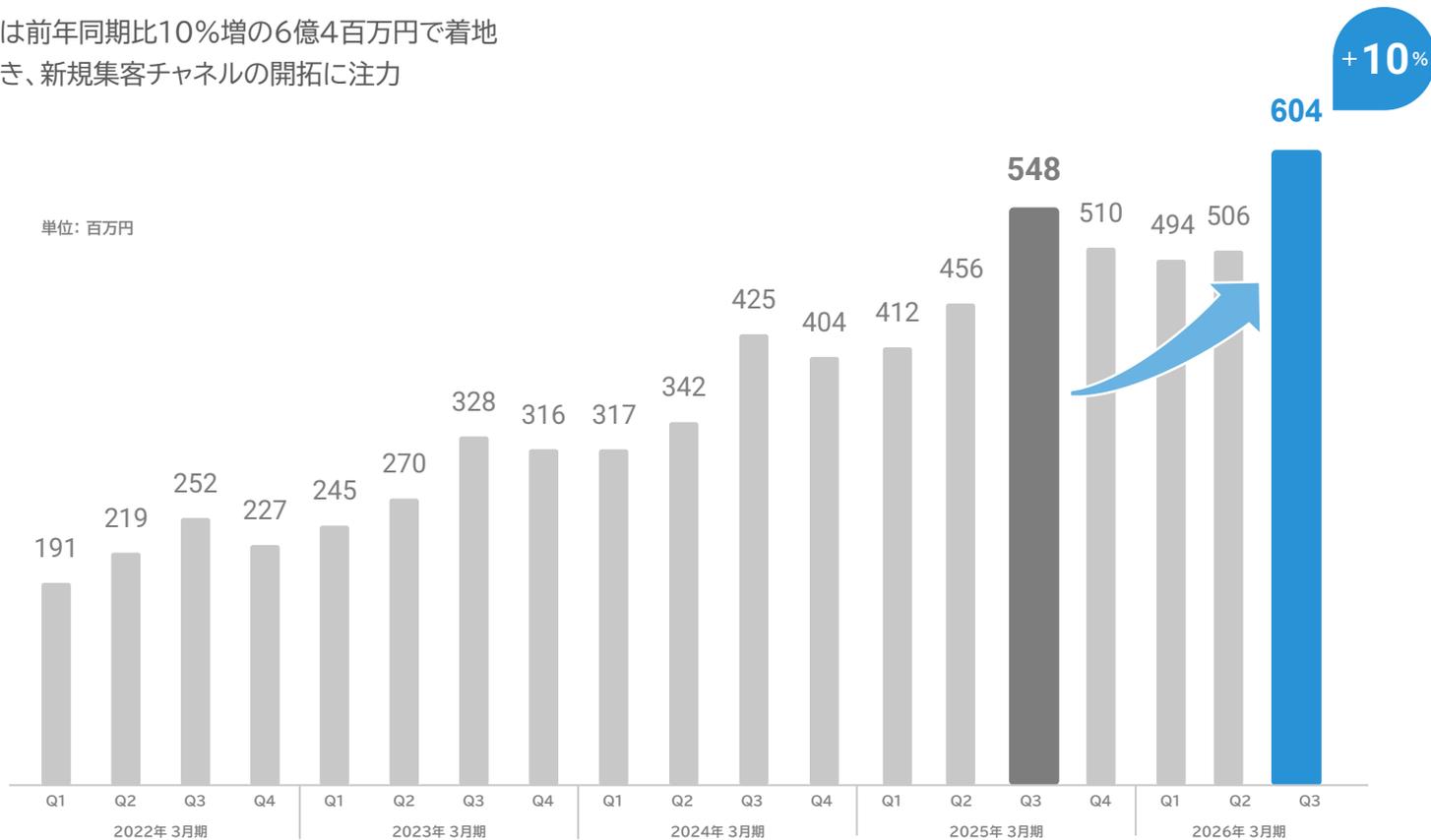
※1 シーズナリティを表したイメージ図

※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

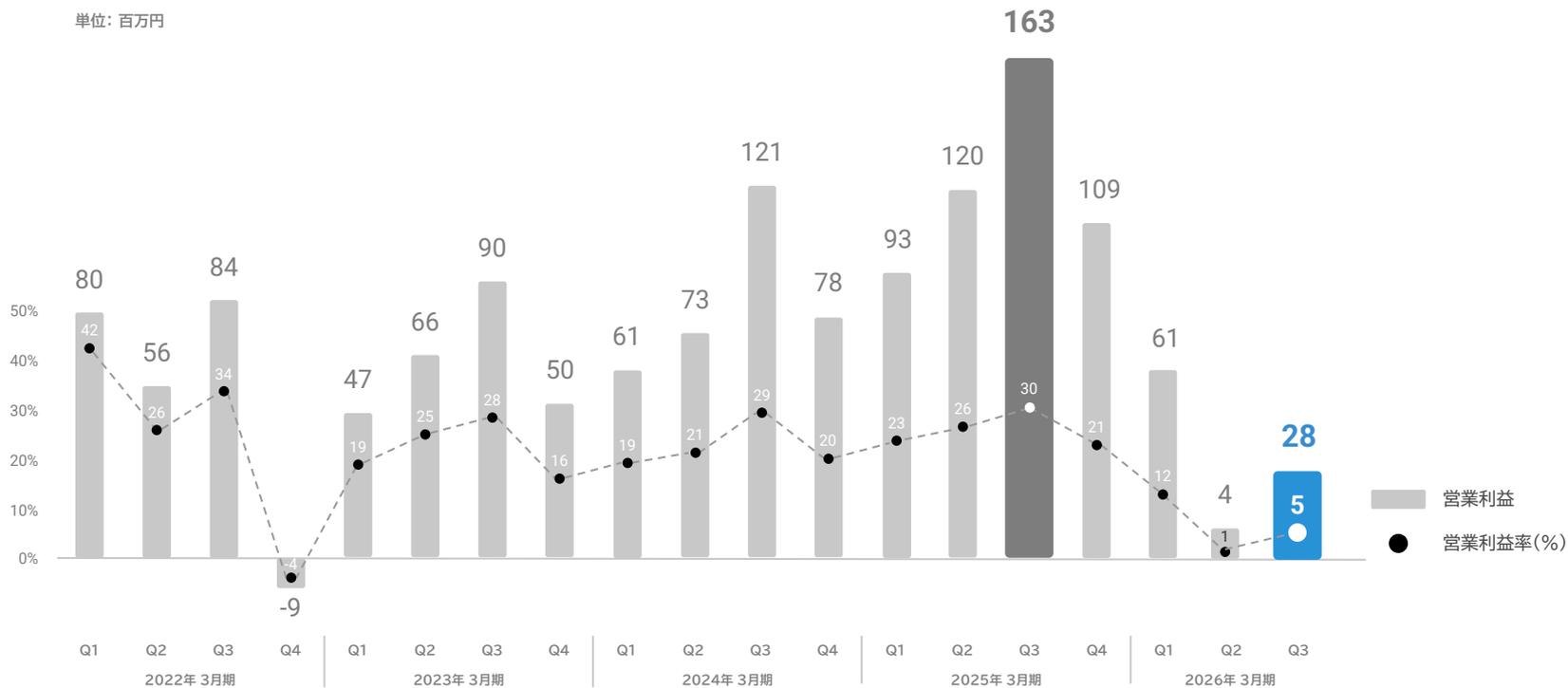
売上高は前年同期比10%増の6億4百万円で着地
引き続き、新規集客チャネルの開拓に注力



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つつも、営業利益は28百万円で着地
修正後の業績予想に対し、計画通りに進捗

単位：百万円



利用数
1,252千件
(修正後業績予想進捗率 73%)

平均単価
4.4千円

利用総額
55.1億円
(修正後業績予想進捗率 76%)

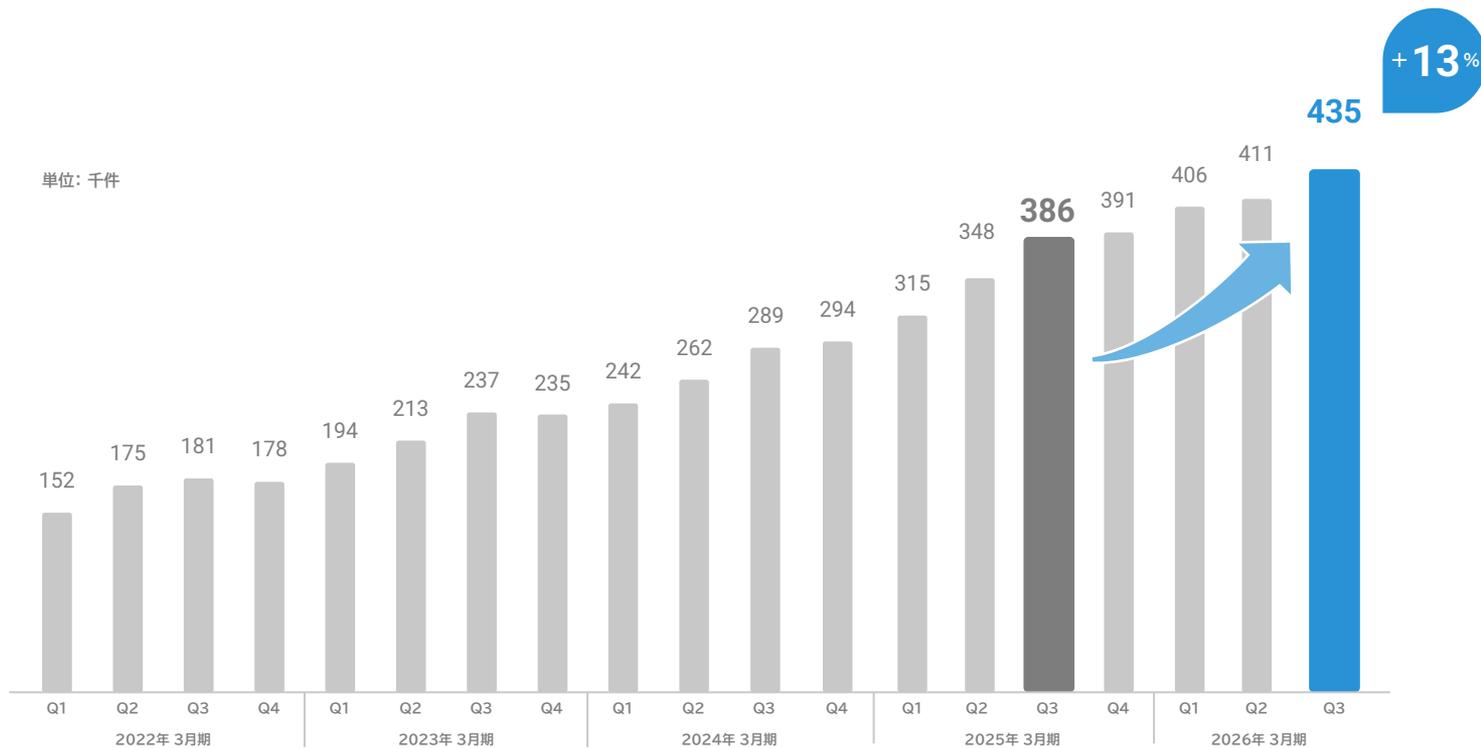
掲載スペース数
43.6千件

第3四半期累計
掲載スペース増加数
2.8千件
(修正後業績予想進捗率 63%)

重要指標の成長推移：利用数

スペースの利用数は43万件を突破し、過去最高を記録

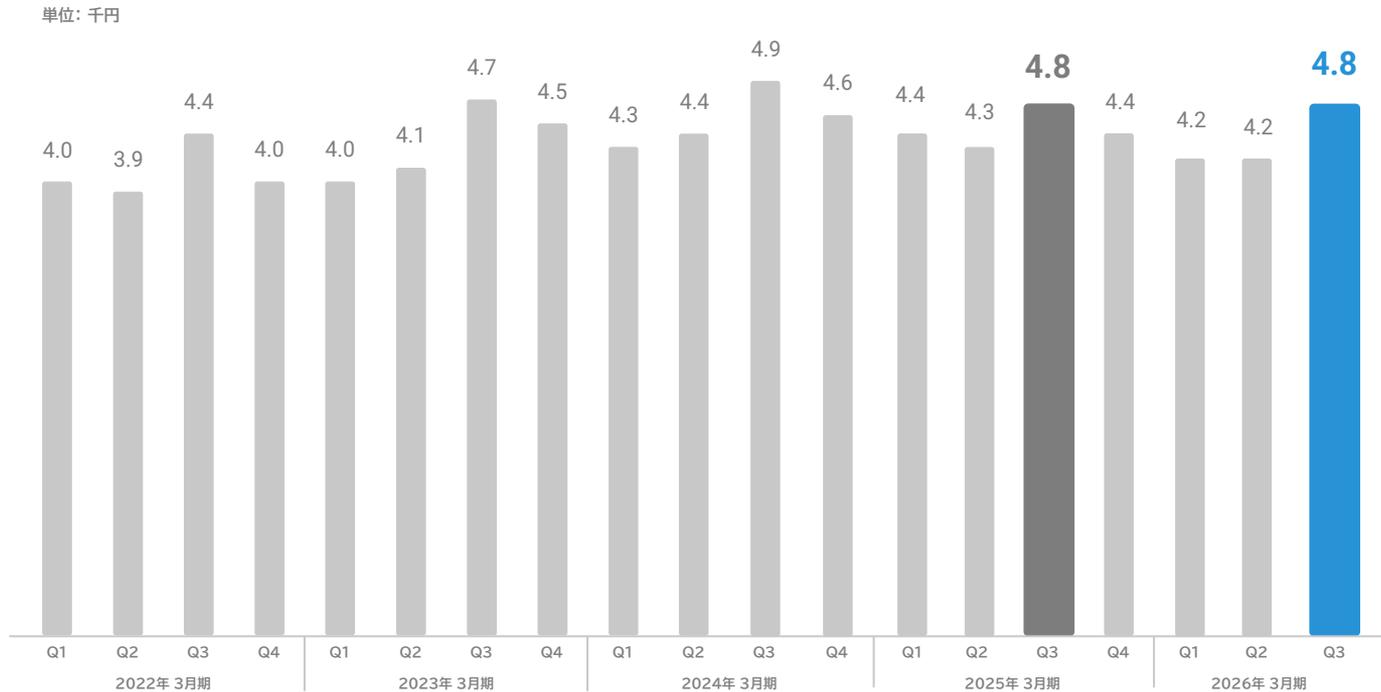
既存の集客チャネルの強化および新規集客チャネルの開拓により、更なる成長を目指す



01

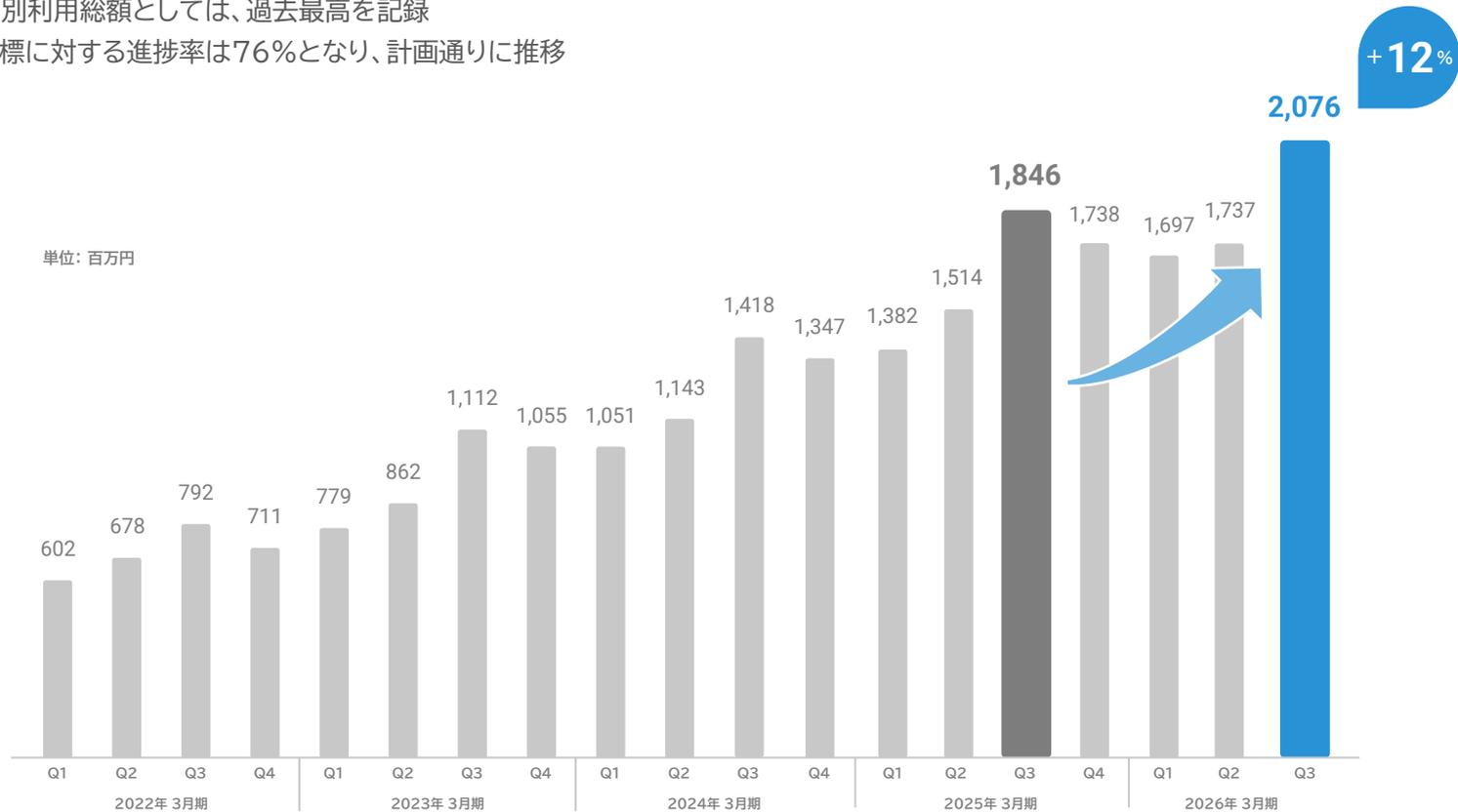
重要指標の成長推移：平均単価

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



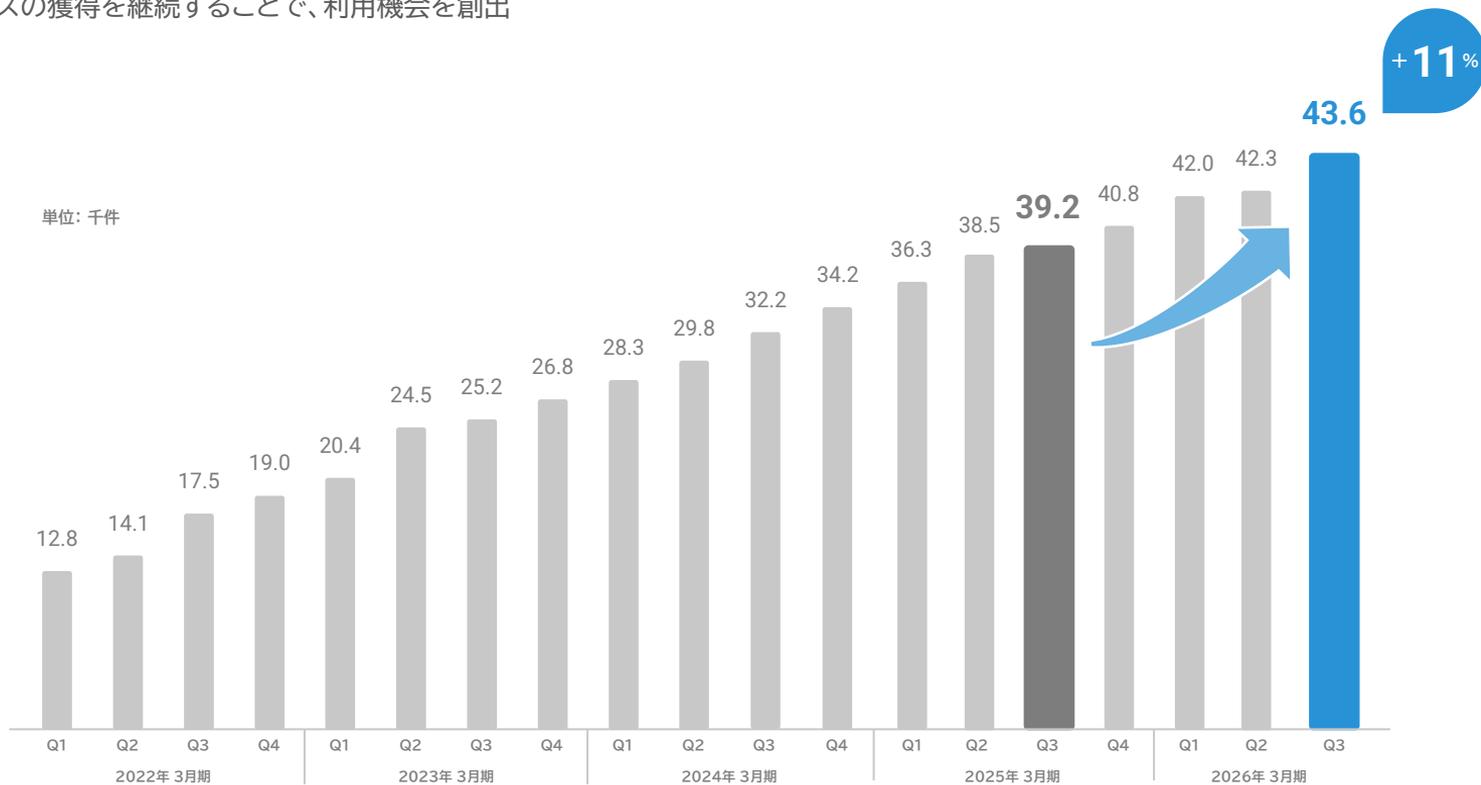
重要指標の成長推移：利用総額

四半期別利用総額としては、過去最高を記録
KPI目標に対する進捗率は76%となり、計画通りに推移



重要指標の成長推移：掲載スペース数

第3四半期より、掲載スペース数の獲得に注力したことで1,300件増加スペースの獲得を継続することで、利用機会を創出



01 | 重要指標の実績一覧（第3四半期 累計）

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	142			×	5.6			=	803				7.4		
2021年3月期	232	+63%	+90	×	4.3	-23%	-1.3	=	1,005	+25%	+202		10.0	+35%	+2.6
2022年3月期	508	+119%	+276	×	4.1	-6%	-0.3	=	2,072	+106%	+1,067		17.5	+75%	+7.5
2023年3月期	643	+26%	+135	×	4.3	+5%	+0.2	=	2,752	+33%	+680		25.2	+44%	+7.7
2024年3月期	793	+23%	+150	×	4.6	+6%	+0.3	=	3,612	+31%	+860		32.2	+28%	+7.0
2025年3月期	1,049	+32%	+257	×	4.5	-1%	-0.0	=	4,743	+31%	+1,130		39.2	+22%	+7.0
2026年3月期	1,252	+19%	+203	×	4.4	-3%	-0.1	=	5,510	+16%	+768		43.6	+11%	+4.4

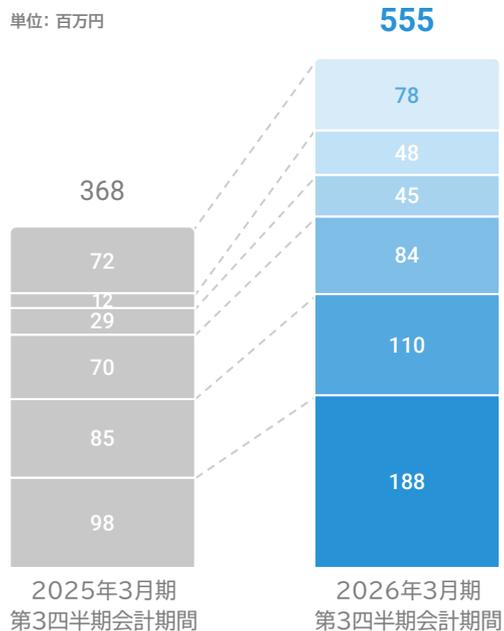
01 | 重要指標の実績一覧（通期）

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														

単位: 百万円
 ()内は対売上高比率

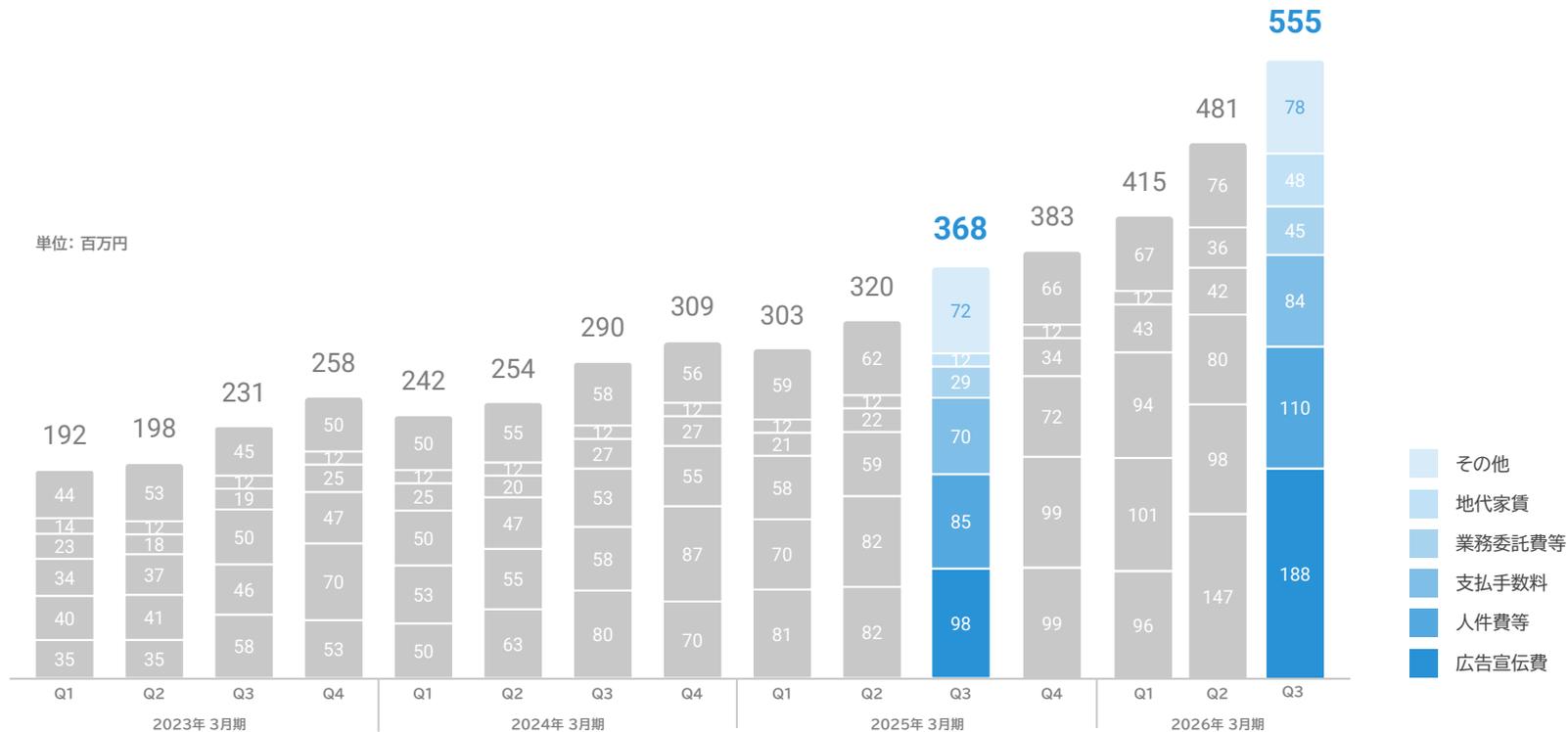
	会計期間 (2025.10-12)			累計期間 (2025.04-12)			2026年3月期 業績予想 (2025年11月修正)	前期比	修正後 業績予想 進捗率
	2025年3月期 Q3 実績	2026年3月期 Q3 実績	前年同期比	2025年3月期 Q3 実績	2026年3月期 Q3 実績	前年同期比			
売上高	548	604	+10%	1,416	1,604	+13%	2,177	+13%	74%
販管費	368 (67%)	555 (92%)	+51%	993 (70%)	1,452 (91%)	+46%	2,025 (93%)	+47%	72%
営業利益	163 (30%)	28 (5%)	-83%	377 (27%)	94 (6%)	-75%	70 (3%)	-86%	135%
経常利益	165 (30%)	28 (5%)	-83%	379 (27%)	96 (6%)	-75%	71 (3%)	-86%	135%
当期純利益	104 (19%)	19 (3%)	-81%	241 (17%)	66 (4%)	-73%	49 (2%)	-86%	134%

01 | 販管費の内訳（前年同期比較）



- その他販管費** + **6**百万円
 研究開発費の振替(3百万円)など
 (対売上高比率:13%、前年同期比:+9%)
- 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** + **15**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%、前年同期比:+54%)
- 支払手数料** + **13**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:14%、前年同期比:+19%)
- 人件費等** + **25**百万円
 前年同期と比べて7名増員、一部は研究開発費に振替
 (対売上高比率:18%、前年同期比:+29%)
- 広告宣伝費** + **89**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:+91%)

※ 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

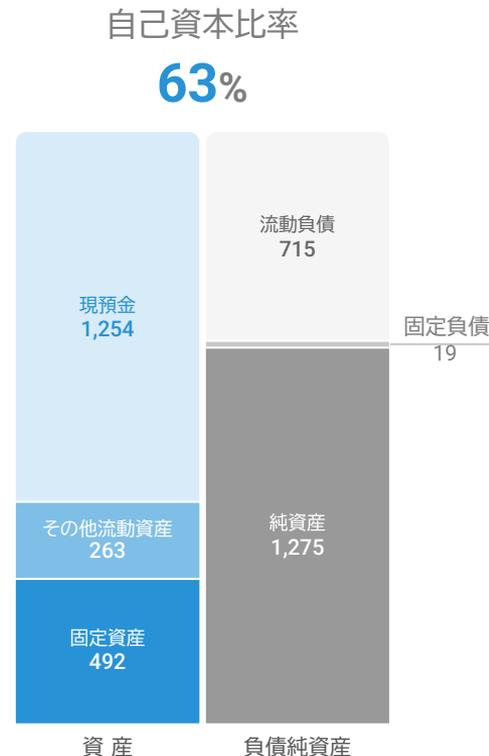
※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費

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 第3四半期末	前期末比
現預金	1,541	1,254	- 19%
その他流動資産	178	263	+ 48%
固定資産	242	492	+ 103%
資産合計	1,962	2,010	+ 2%
流動負債	577	715	+ 24%
固定負債	4	19	+ 363%
負債合計	581	735	+ 26%
純資産合計	1,380	1,275	- 8%
負債純資産合計	1,962	2,010	+ 2%



01 2026年3月期 第3四半期 業績

02 成長戦略

03 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

02 | トピックスサマリ

取組	概要	集客力の強化	UI/UXの最適化	平均単価の向上	掲載スペース数の最大化
FEEEPとのサービス連携	打ち合わせ・テレワーク・勉強などの様々な用途に対応するはかどり空間「FEEEP」				○
イオンカルチャークラブとのサービス連携	イオングループのショッピングセンター内で運営されるダンススタジオや貸し会議室				○
野村不動産「H1T」の追加掲載	野村不動産株式会社が運営する法人向けのサテライト型シェアオフィス「H1T」				○
MY GOLF RANGEの追加掲載	マイゴルの運営するゴルフ練習スペース			○	○
三菱地所グループ日本リージャスと提携(2026年2月)	三菱地所グループの日本リージャスが運営する全国展開のフレキシブルオフィス「リージャス」				○

三菱地所グループの日本リージャスと提携

全国展開のフレキシブルオフィス「リージャス」を含む4ブランドを掲載開始
検証を重ねながら、今後は全施設・全スペースへの拡大を予定



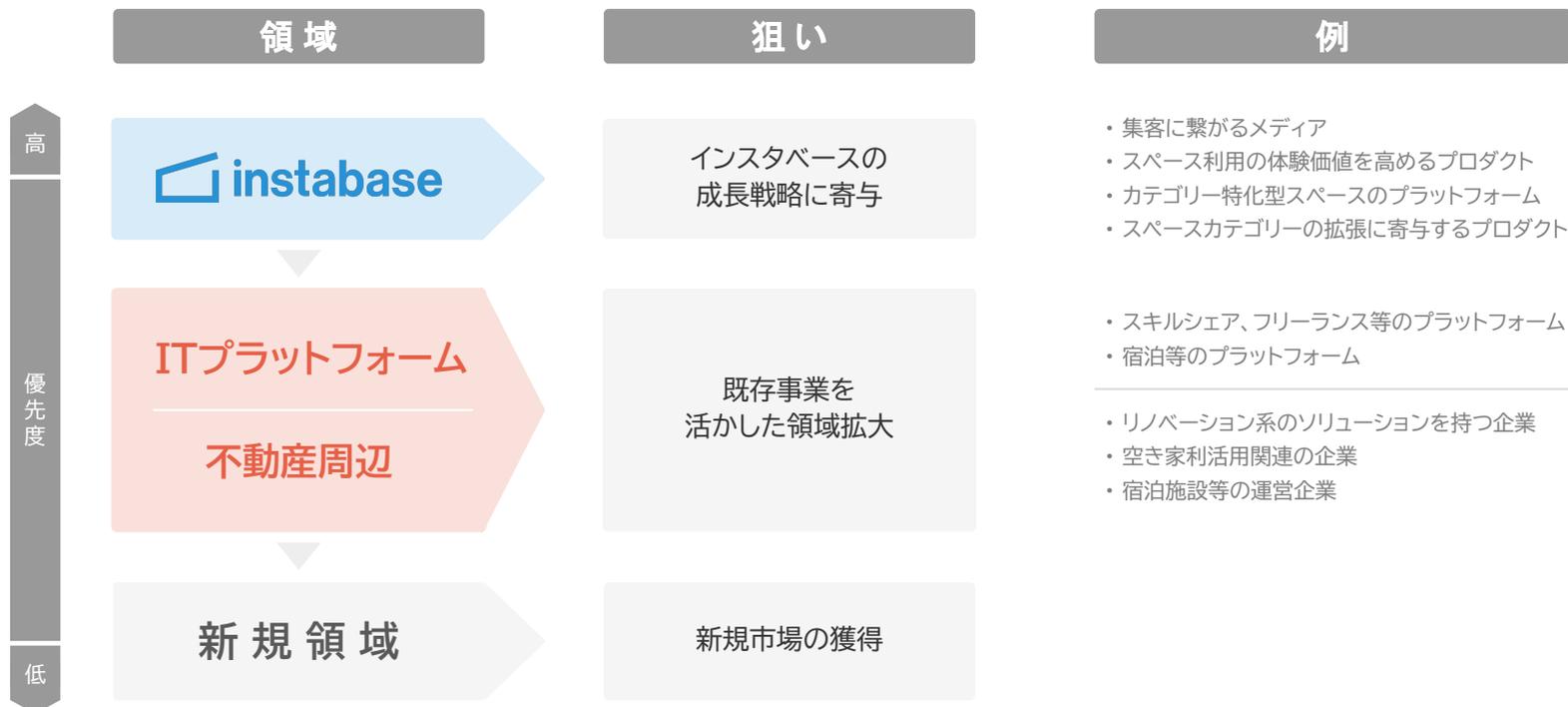
Signature



Regus™

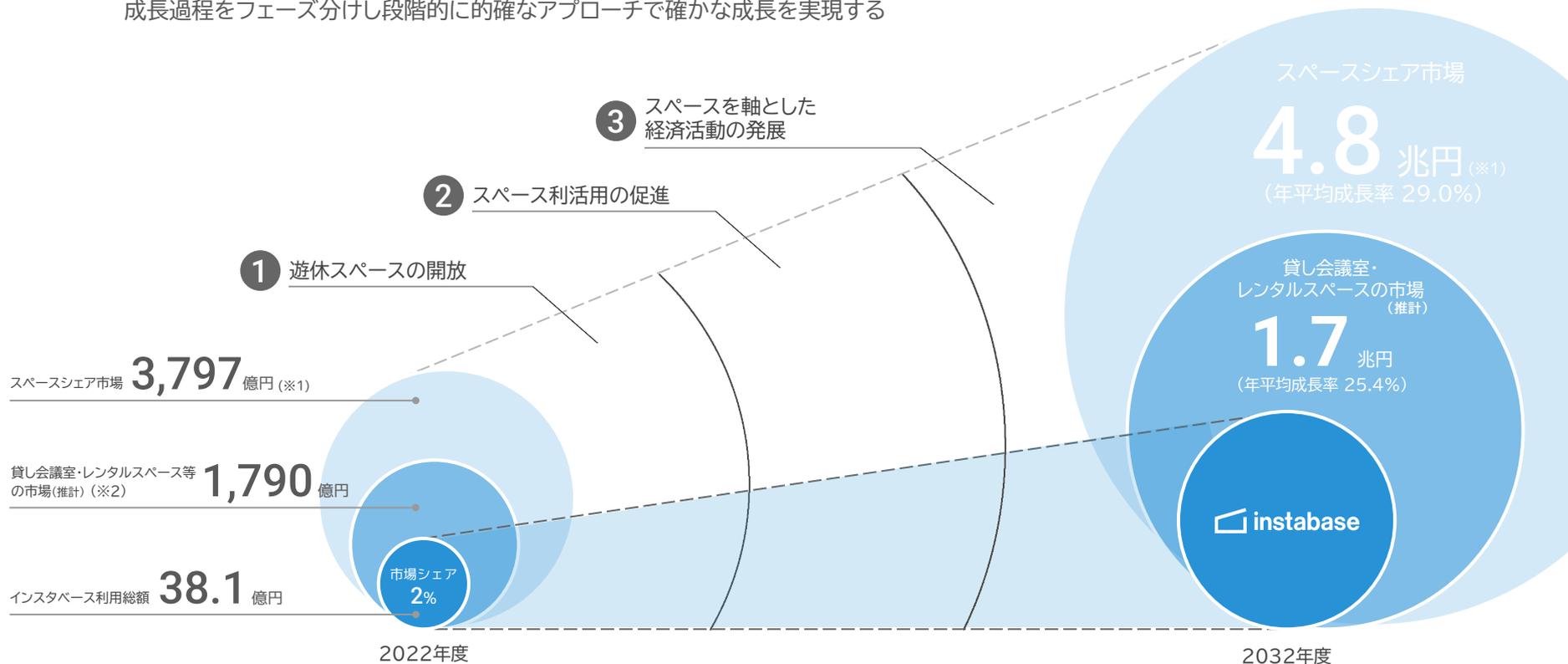


インスタベースの成長戦略に寄与する投資を優先的に実行
 既存事業の周辺領域も投資対象とする



02 | 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

本四半期決算に関する説明会は、録画動画にて配信
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2月13日
決算説明会	2026年2月13日 https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2026年2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、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-8b8fbccbfa1441b5948e8d96603d2ee4>

01 2026年3月期 第2四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

03 | 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 1億9,173万円(2025年12月末時点)

従業員数 49名(2025年12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 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。



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

ビ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 第2四半期 業績

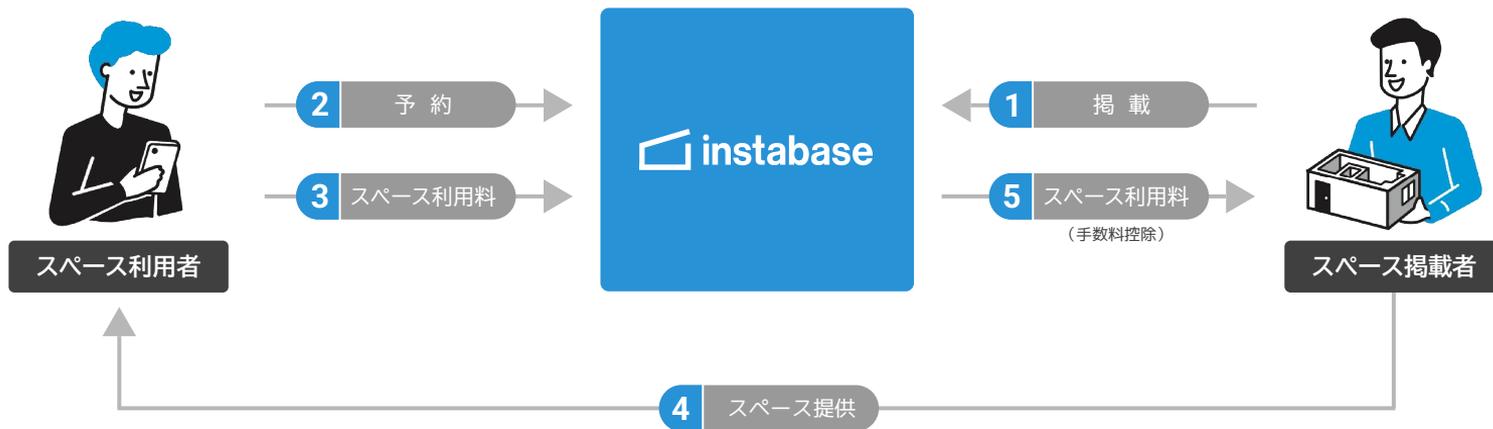
02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)



<https://www.instabase.jp>

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

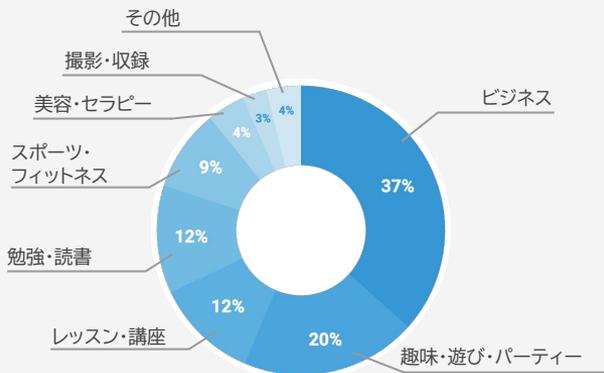
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

03 | 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42,000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(2024年10月~2025年9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

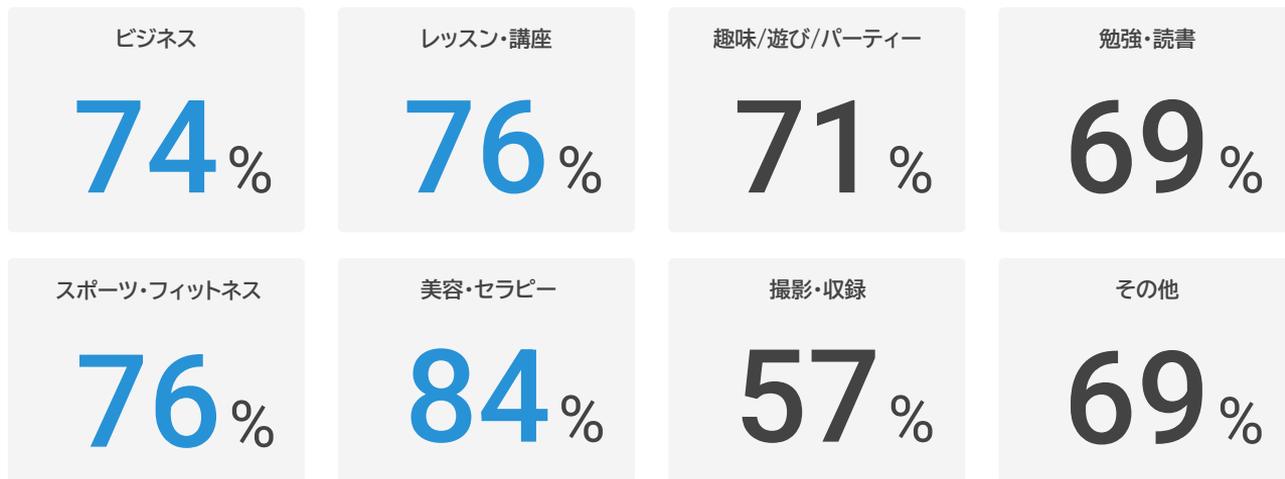
国内最大級の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2026年2月13日時点)

45,000 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

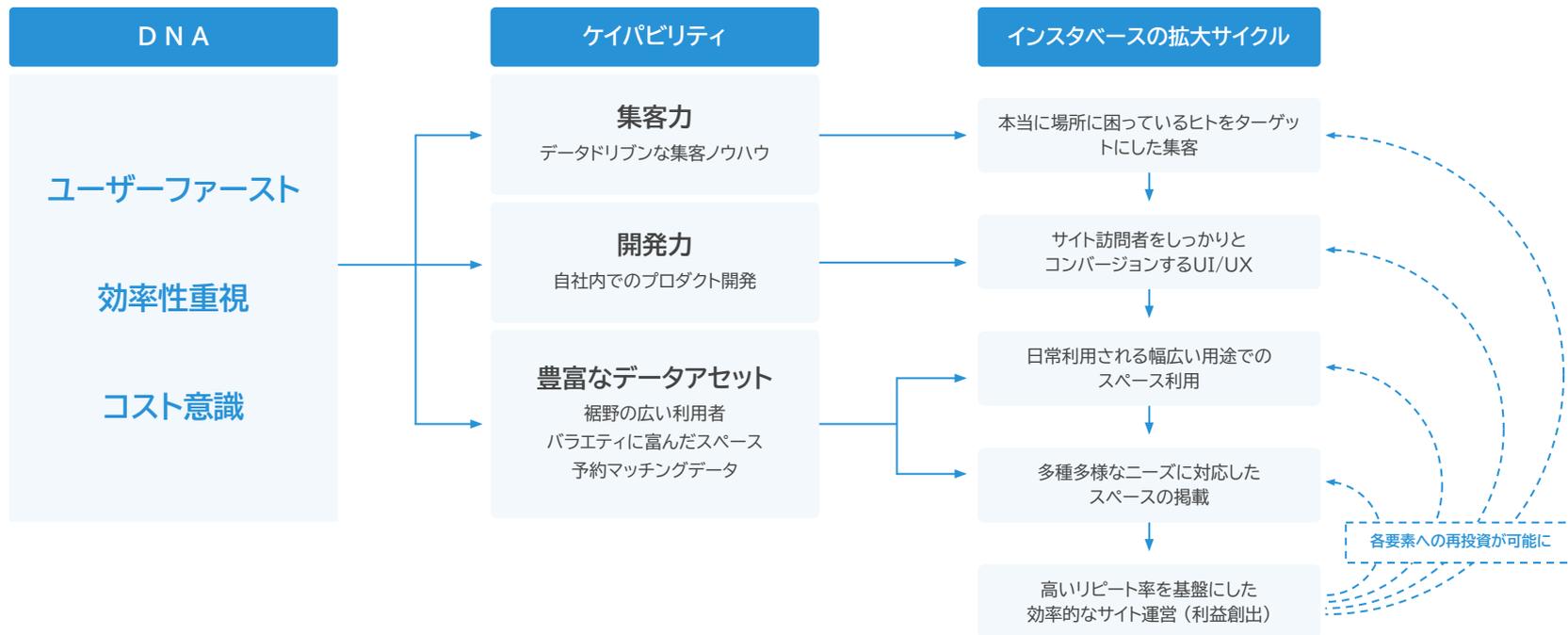


全体平均リピート率 **73%**

※ 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10月から2025年9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



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

集客から決済まで全自動で管理できる
 イベントツール

TOIRO

告知・申込・決済・リマインドはTORIOで完結。
 すべて無料で使えます。



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

The logo for instabase, featuring a blue square icon with a white outline of a house or building, followed by the word "instabase" in a blue sans-serif font.

「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