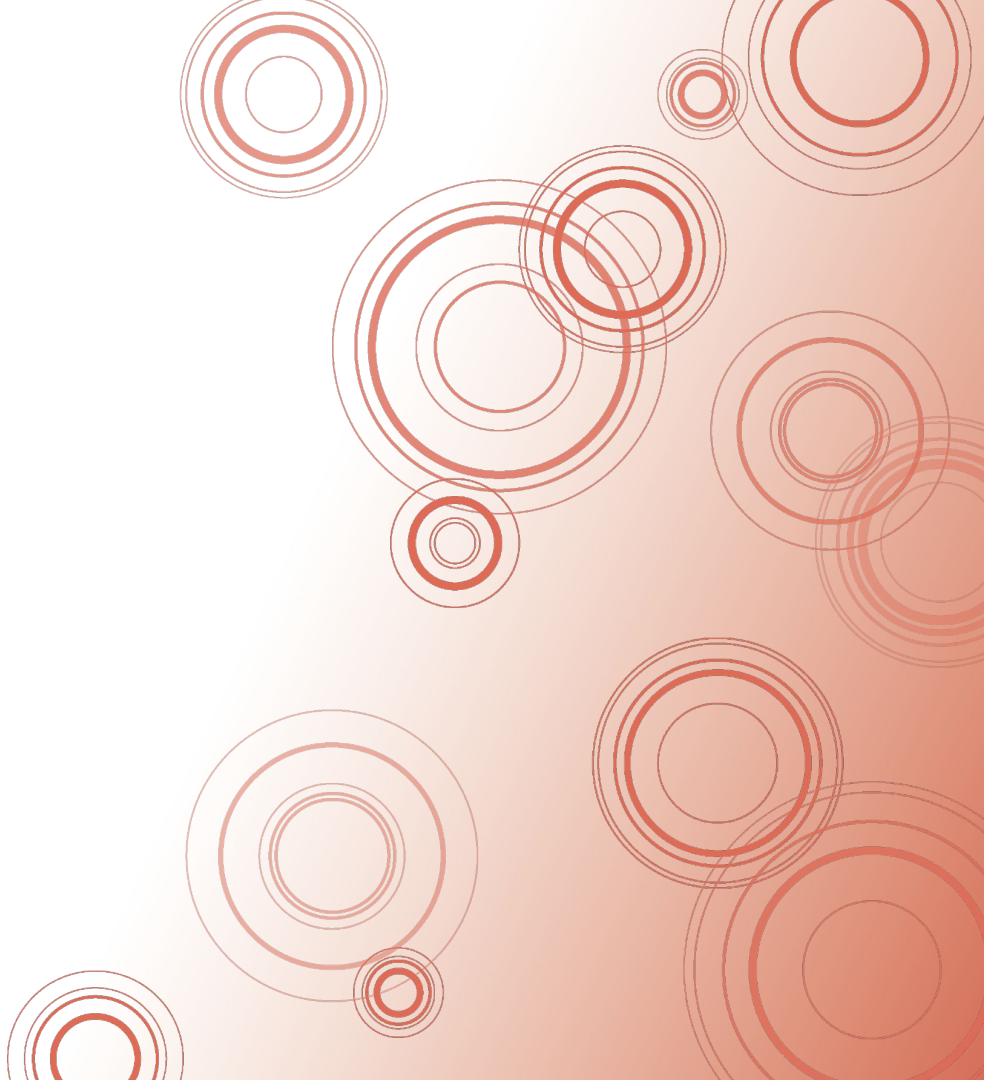


Rebase

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)

2026年6月



01 会社概要

02 事業概要

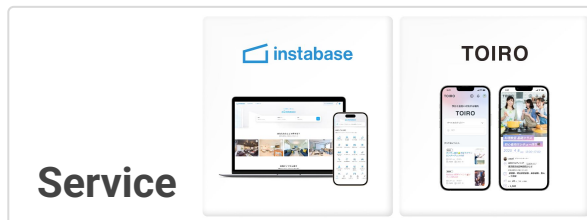
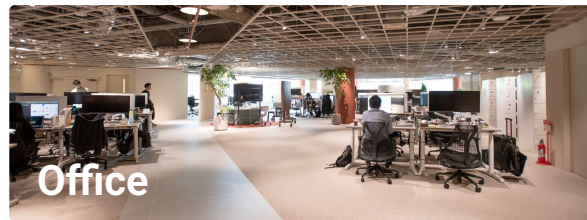
03 2026年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2027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 会社概要

02 事業概要

03 2026年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2027年3月期 業績 予想



<https://www.instabase.jp>

02 | 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時間から使える、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時間から使える、多彩なレンタルスペース

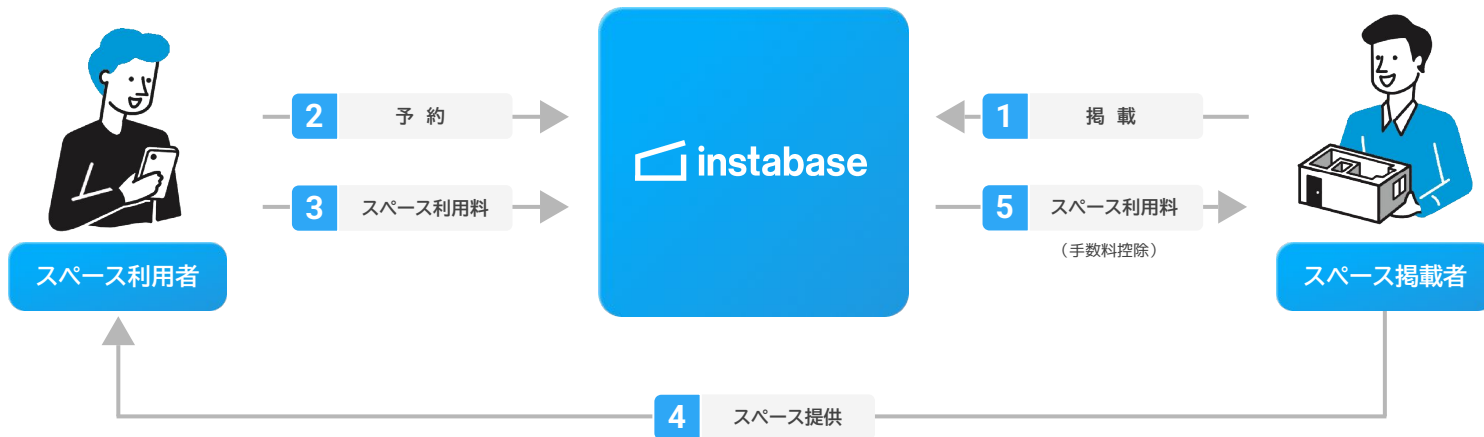
instabase

検索

あなたならここで何する？
1時間から使える、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

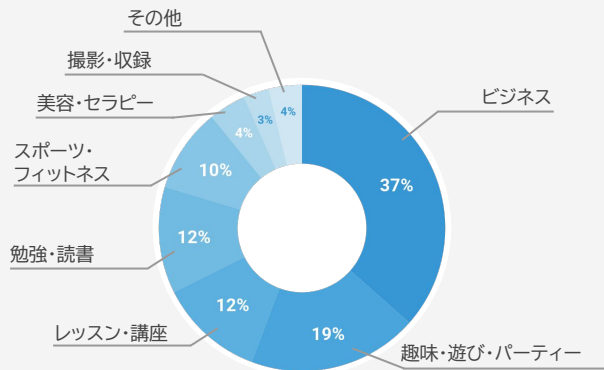
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

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(2025年4月~2026年3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

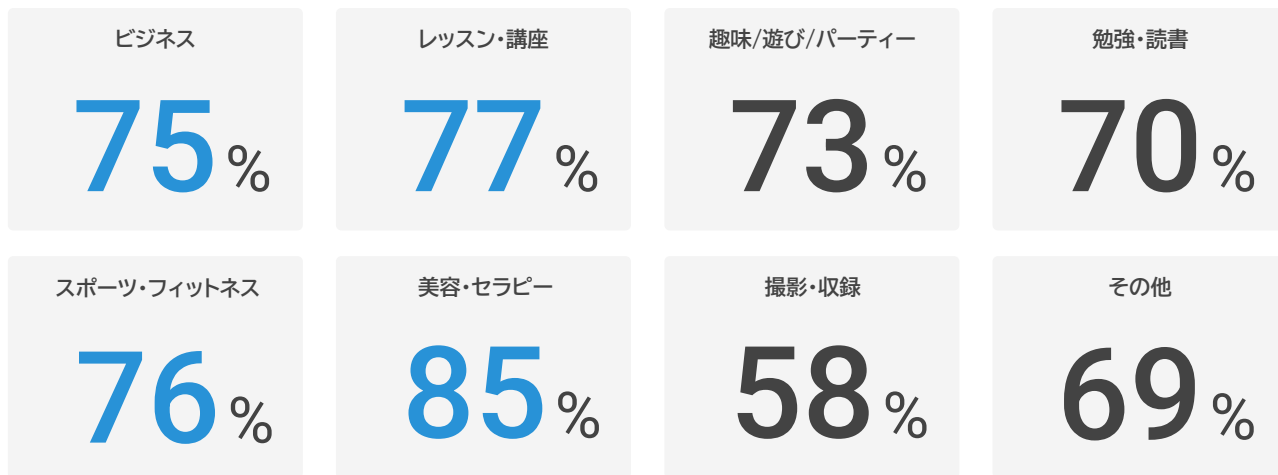
国内最大級の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2026年5月14日時点)

47,000 件以上

リピート率の高い利用用途で安定的な成長を実現

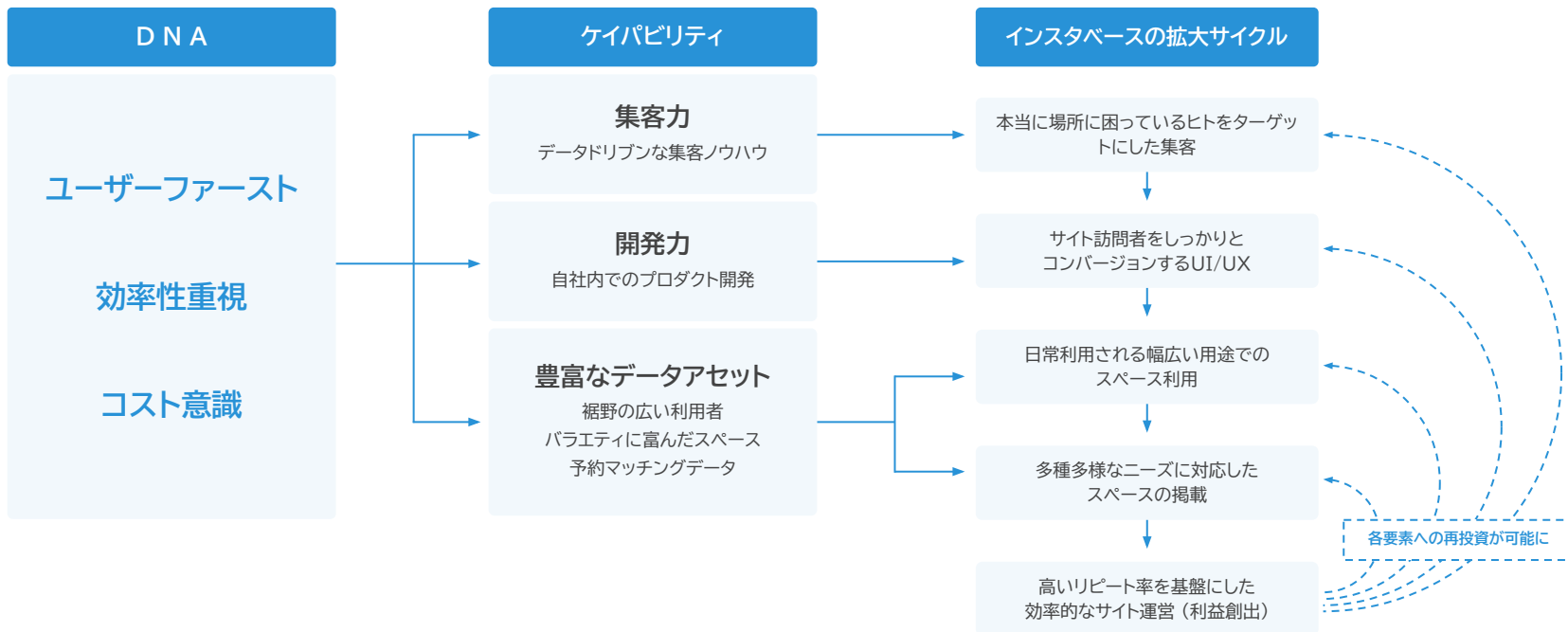
創業時より日常的に場所を必要とする利用用途の開拓に注力
既存ユーザーによるリピート利用で安定的な成長基盤を構築



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!



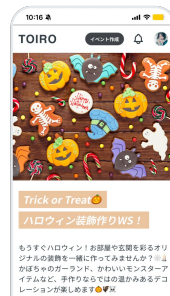
告知&予約受付ページ
を即公開

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

The logo for instabase, featuring a blue square icon with a white outline and 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！



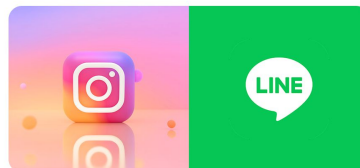
出欠管理・自動リマインド

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/>

01 会社概要

02 事業概要

03 2026年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2027年3月期 業績 予想

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

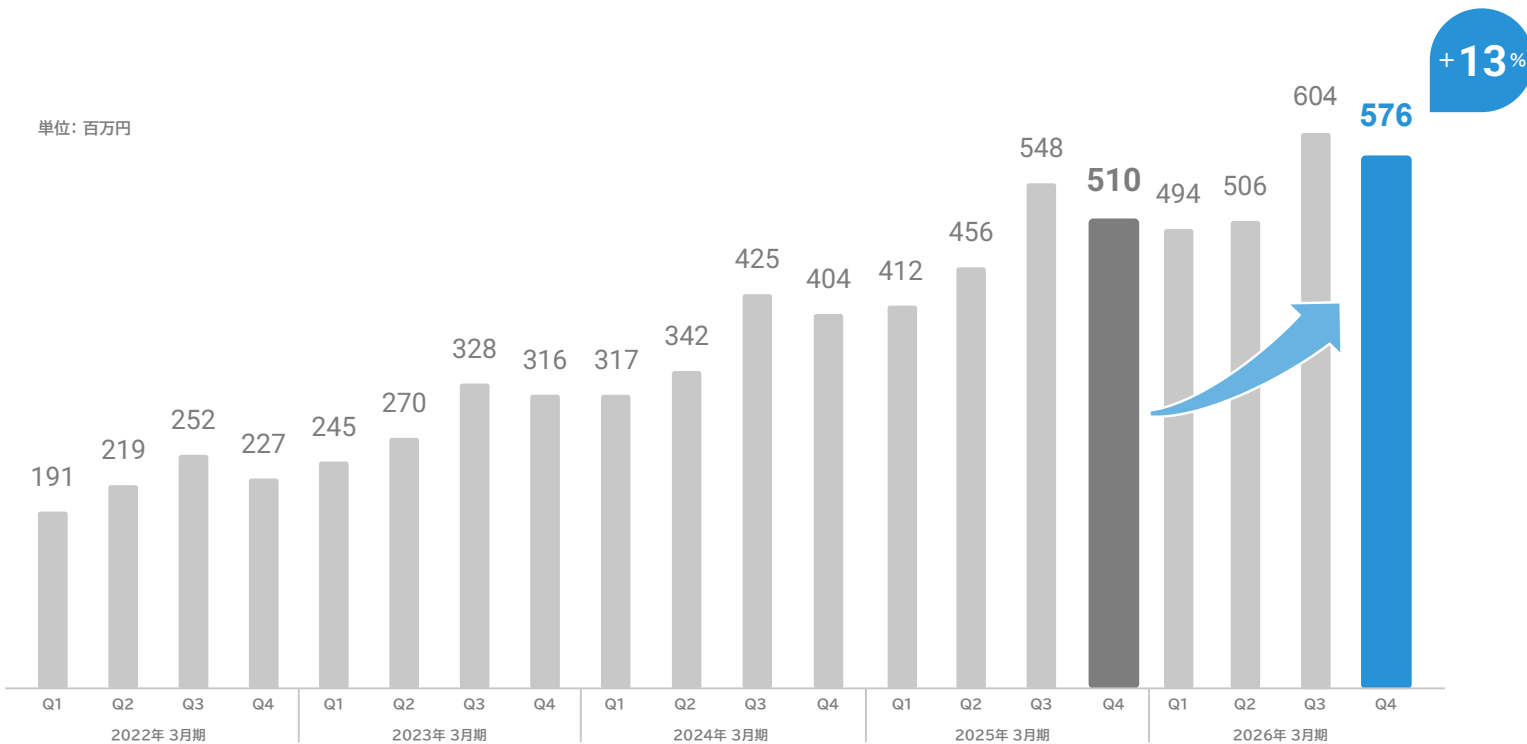
(前期比 - 79%)

- 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

四半期推移：売上高

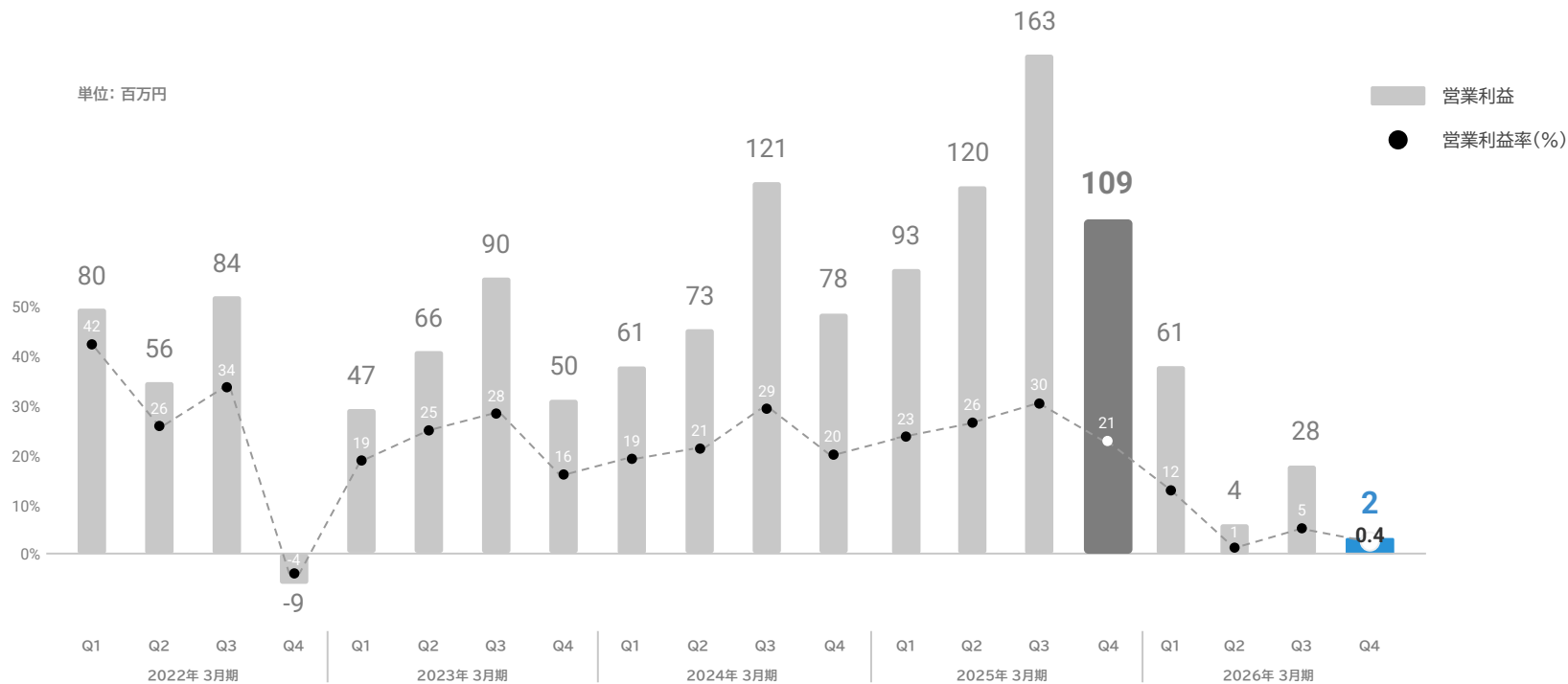
売上高は前年同期比13%増の5億76百万円で着地

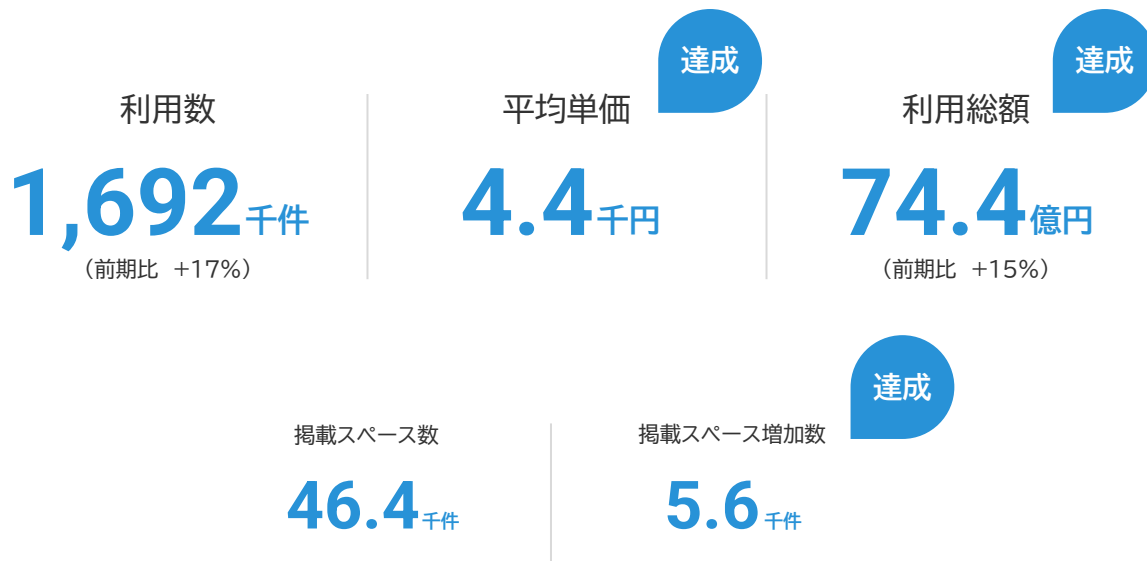
引き続き新規集客チャネルの開拓に向けて、各種施策の実行・検証に注力



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



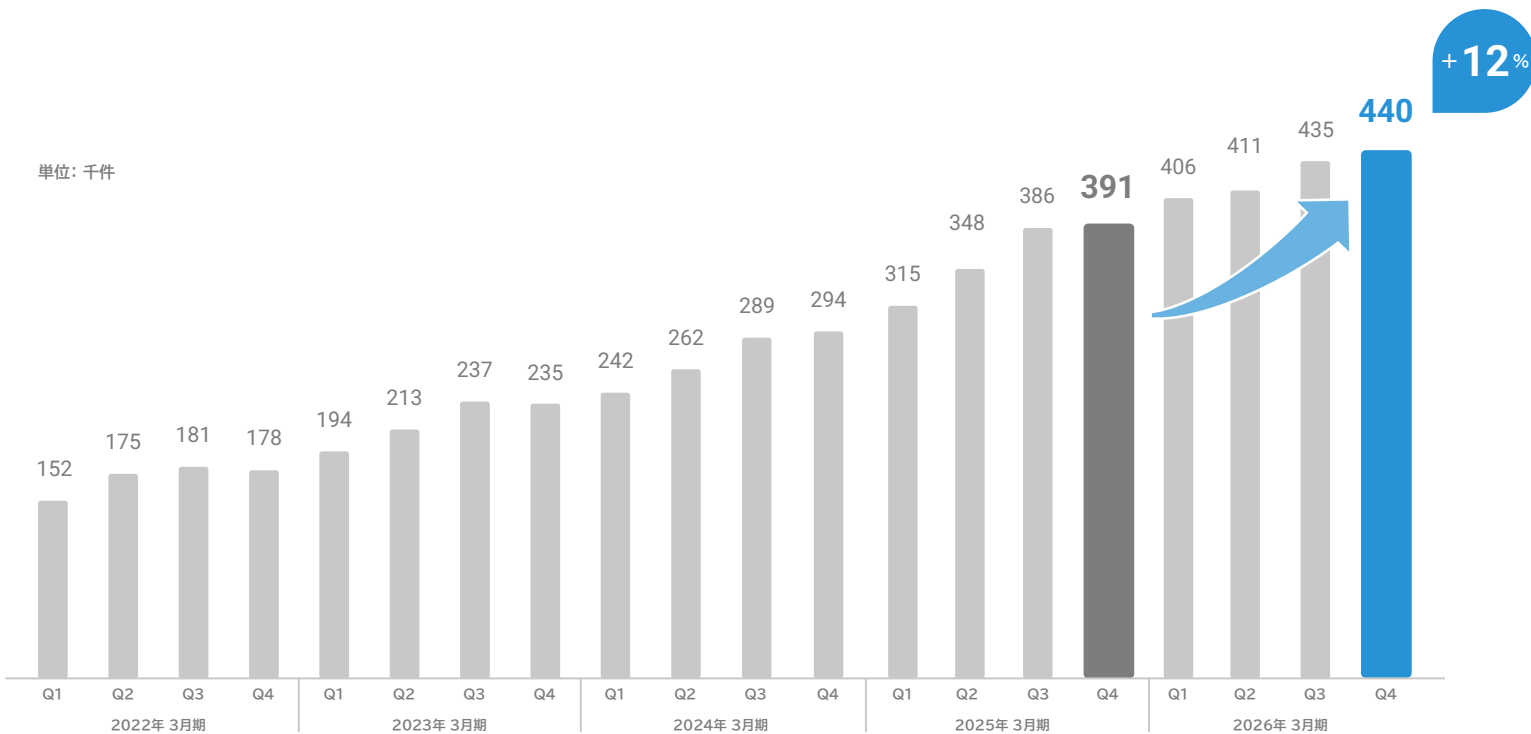


※ 2025年11月13日に開示した「2026年3月期 第3四半期 決算説明資料」にて、重要指標の目標を修正

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

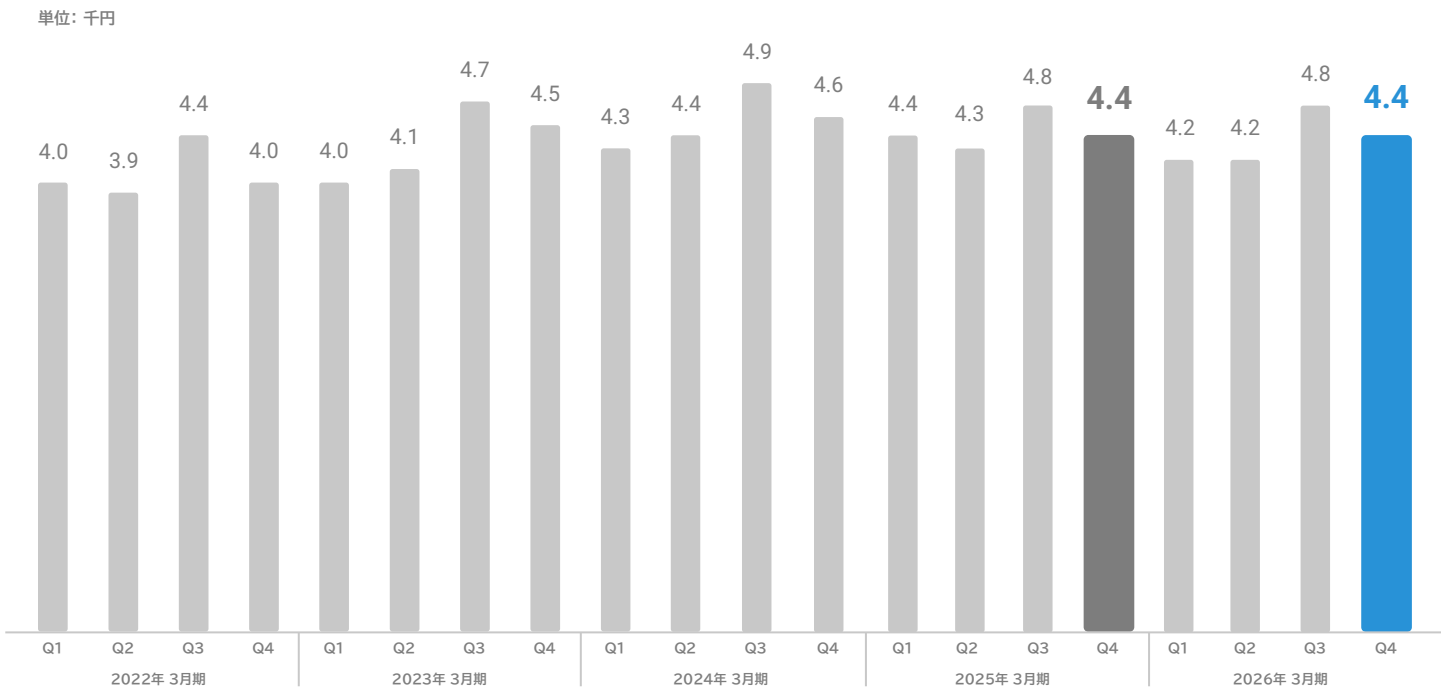
既存の集客チャネルの強化および新規集客チャネルの開拓により、更なる成長を目指す



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

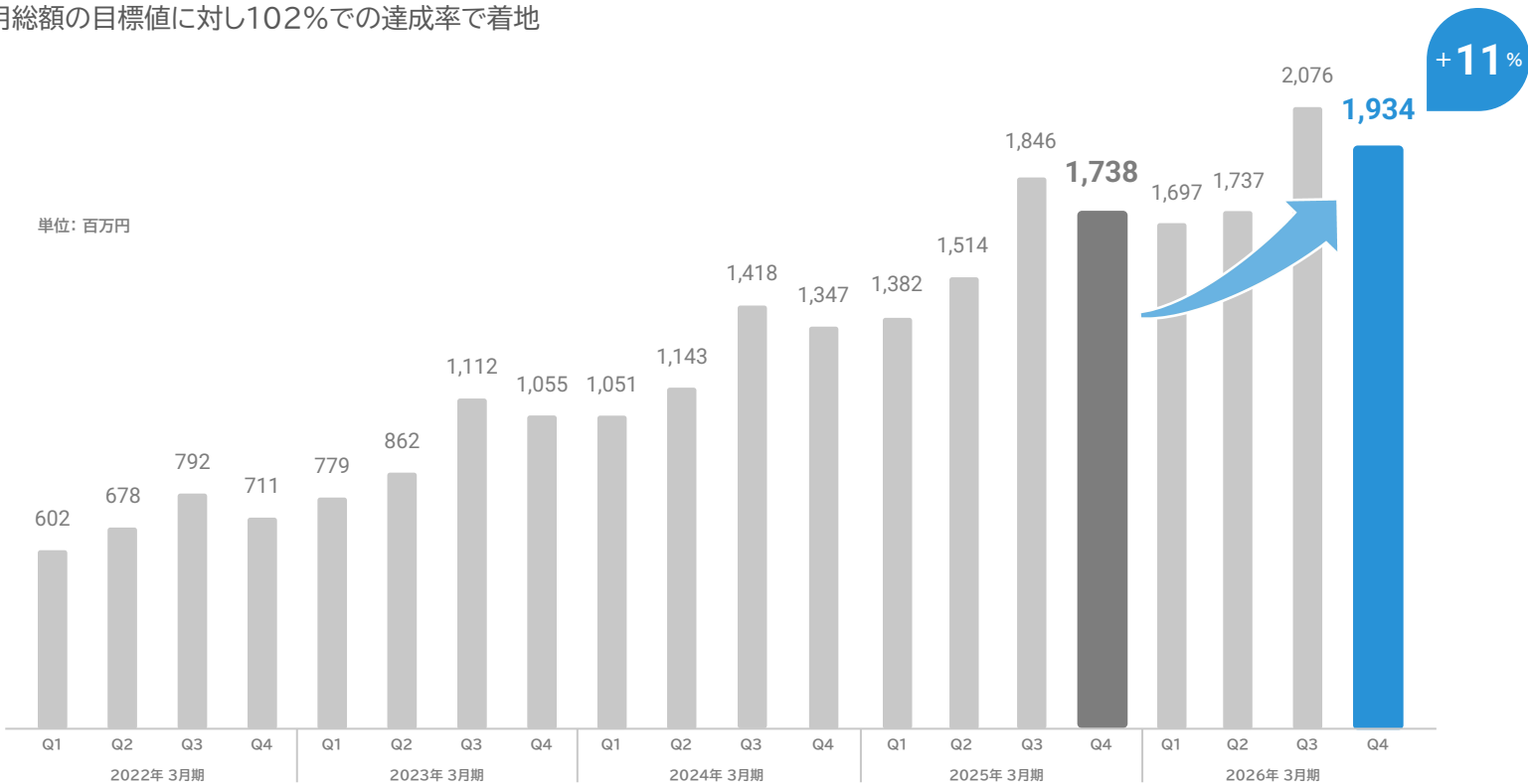
特に平均単価に近い価格帯での利用数が堅調



重要指標の成長推移：利用総額

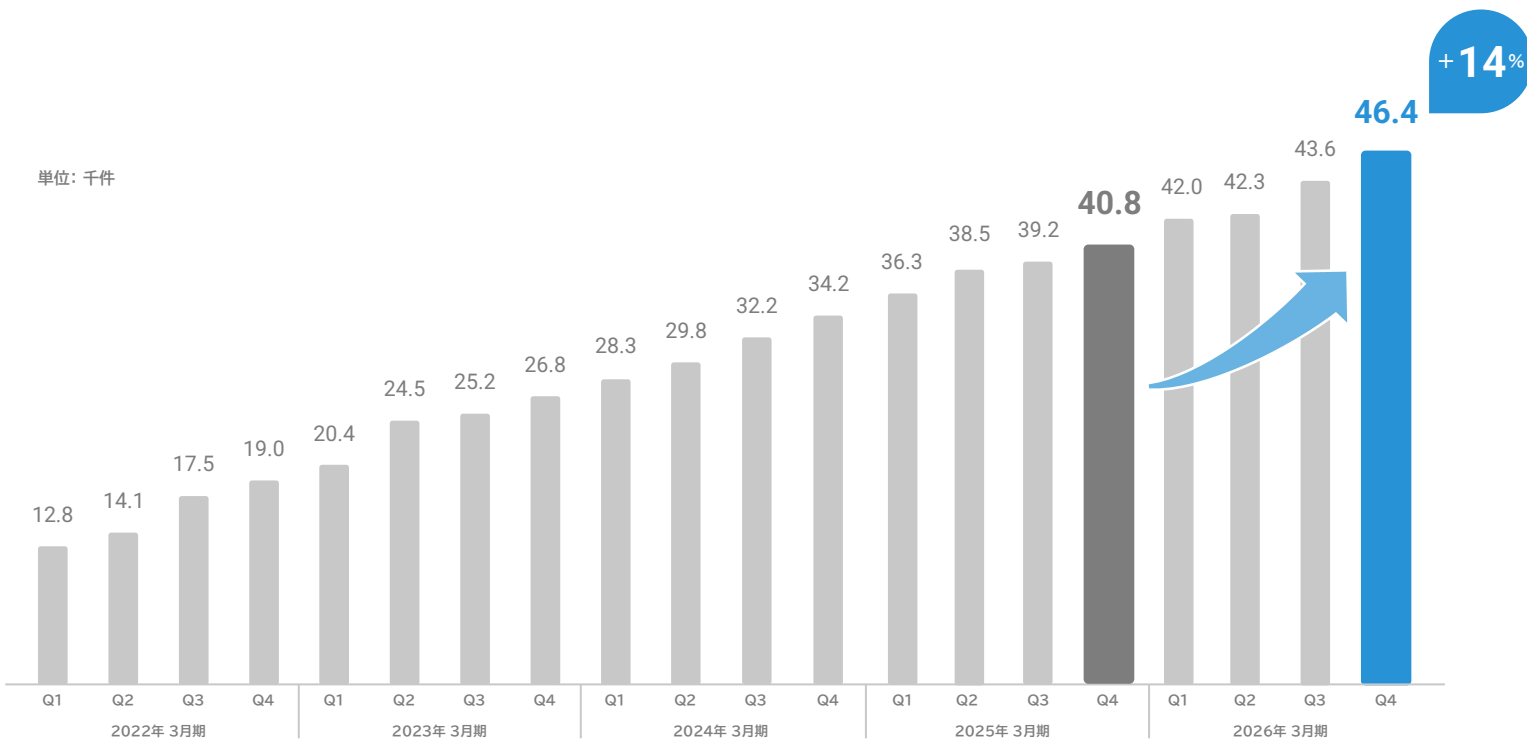
利用数・平均単価ともに堅調に推移

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

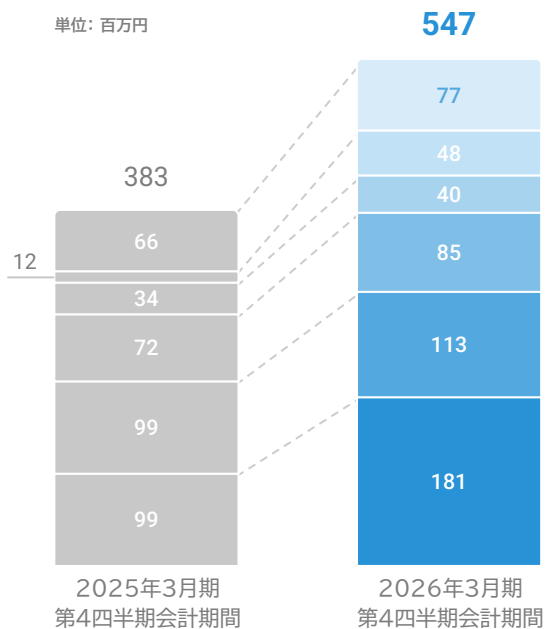
四半期別としては上場以来最高の2,900件増加
スペースの獲得を継続し、利用数の拡大に繋げる



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%



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

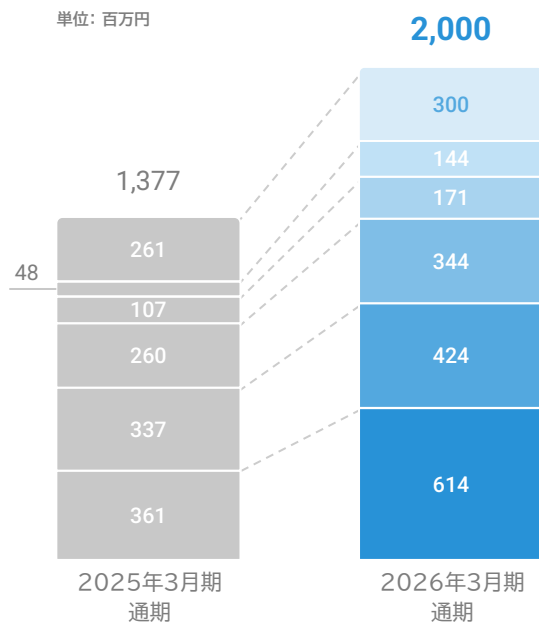
前年同期と比べて5名増員、一部は研究開発費に振替
(対売上高比率:20%、前年同期比:+15%)

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



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

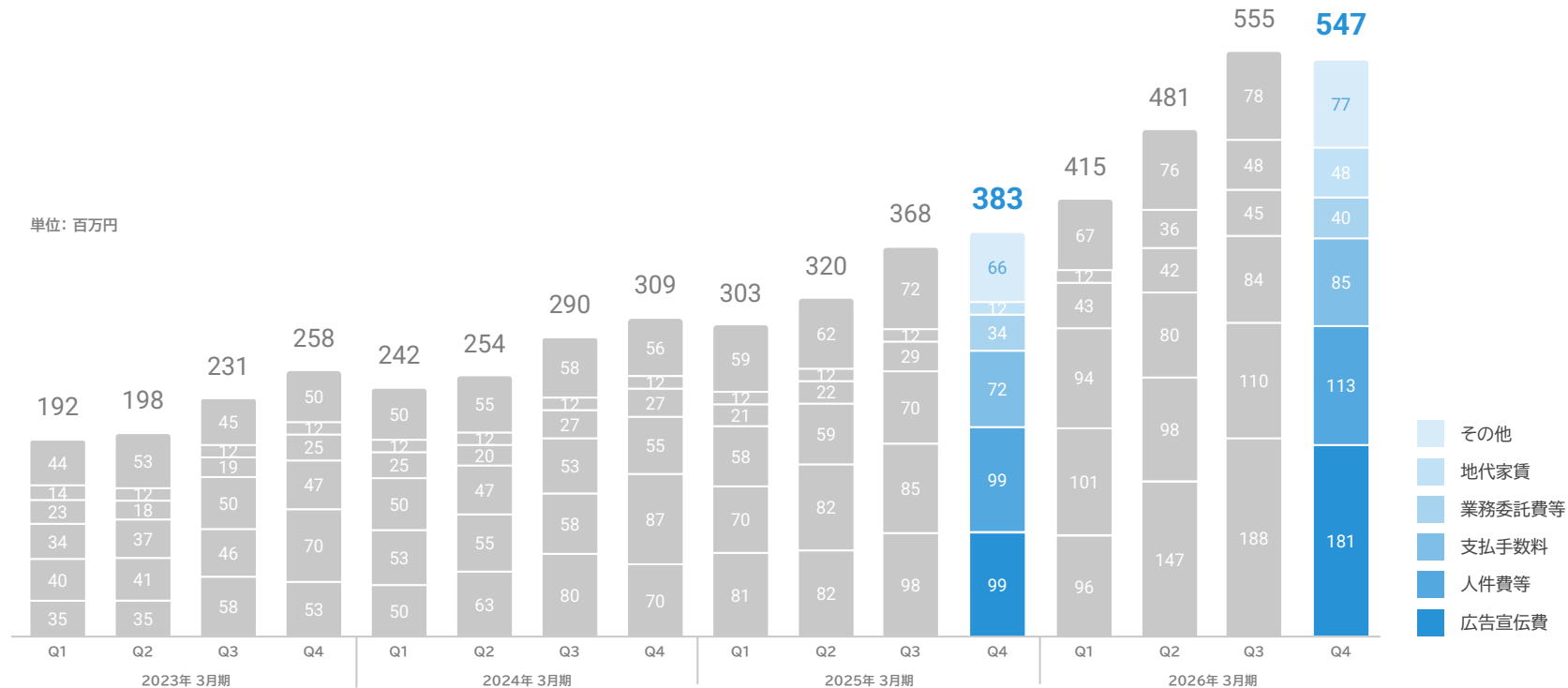
前期末と比べて5名増員、一部は研究開発費に振替
(対売上高比率:19%、前期比:+26%)

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



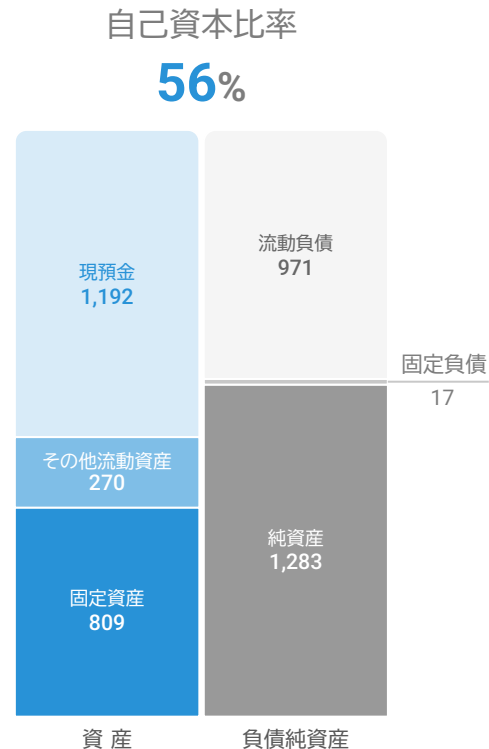
※ 人件費等：給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費等

※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費

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 会社概要

02 事業概要

03 2026年3月期 通期 業績

04 成長戦略

05 2027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

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

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



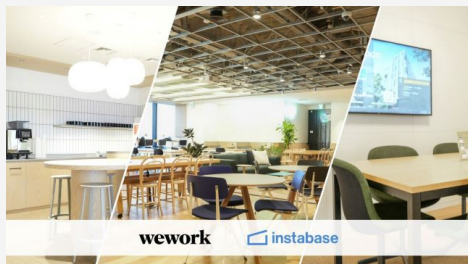
instabase for Business 提供開始 (2025.08)

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

04 | トピックスサマリ：直近の取り組み



Reserve with Google 対応開始

(2026.04)

Google検索やGoogle Map上に表示される
スペース情報から予約ページに直接アクセス

1 集客力の強化

2 UI/UXの最適化



ローソン・ユナイテッド・シネマ とのサービス連携

(2026.04)

全国38劇場・約300スクリーンを掲載開始

映画館スペースの検索体験向上のため、
スペースカテゴリ「映画館・シアター」を新設

4 掲載スペース数の最大化



ビジョンセンターとの サービス連携

(2026.06)

東京都中心部・横浜エリアの主要駅を中心に
大人数での催しにも幅広く対応可能な
スペースを掲載開始

4 掲載スペース数の最大化



THE HUBとのサービス連携

(2026.06)

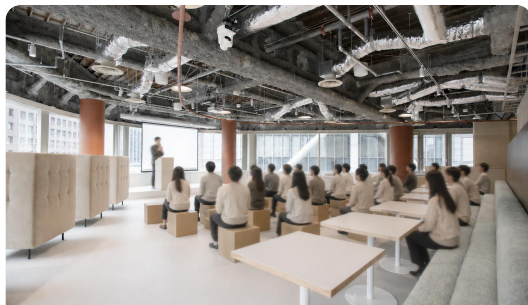
全国の主要都市に展開する
フレキシブルワークスペース「THE HUB」
228スペースを掲載開始

4 掲載スペース数の最大化

04 | トピックス：オフィス移転について

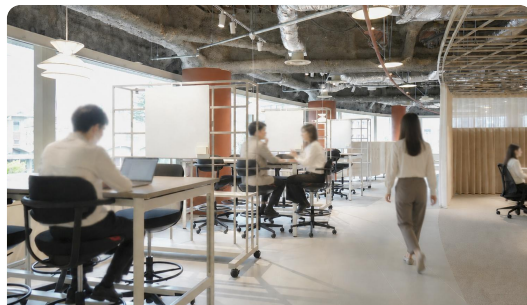
3つの「en(縁)」を促進する様々な機能や設計
日常のコミュニケーションを起点とし、飛躍的な成長の実現へ

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



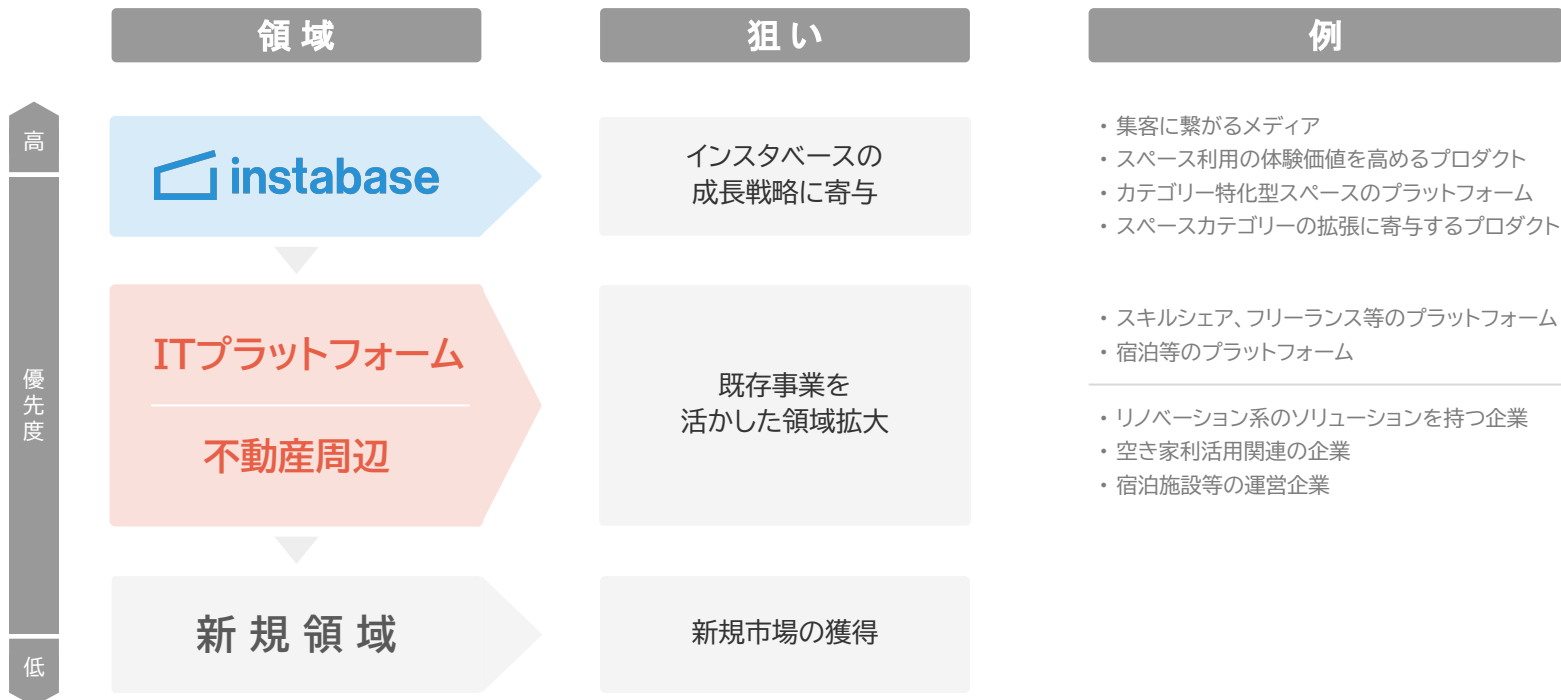
偶発的なコミュニケーションを創出

encounter 社内外の人が交わる



社内外の交流を促進

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



04 | 市場規模

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

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 2026年3月期 通期 業績
- 04 成長戦略
- 05** 2027年3月期 業績 予想

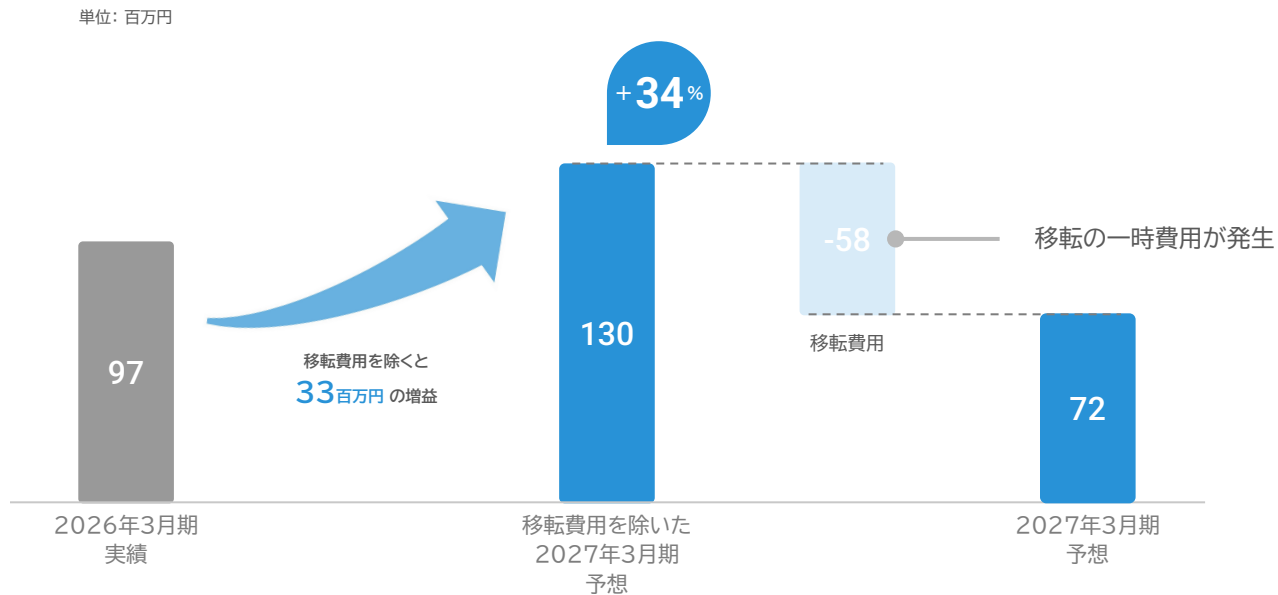
黒字は維持しながらも、中長期的に飛躍していくための積極的な投資は継続
 インスタベースを着実に成長させるとともに、新規領域に対する研究開発にも注力

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

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び可能性があります。</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> <p>また、当社が利用するオープンソースソフトウェアや外部SaaSを経由したサプライチェーン攻撃、および生成AIを悪用した高度なフィッシング攻撃やAPIへの不正アクセス等、新たな脅威への対応として、依存ライブラリの脆弱性管理の強化やAI利用に関するセキュリティガイドラインの整備を進めております。</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び可能性があります。</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。また、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>さらに、極力バ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び可能性があります。</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12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12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、2027年6月頃を予定しております。

Rebase