

株式会社Rebase

東証グロース:5138

2027年 3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月13日



Highlight

決算ハイライト：第1四半期

 売上高

568 百万円

(前期比 +15%)

 営業利益

-47 百万円

(前年同期 61百万円)

 当期純利益

-18 百万円

(前年同期 42百万円)

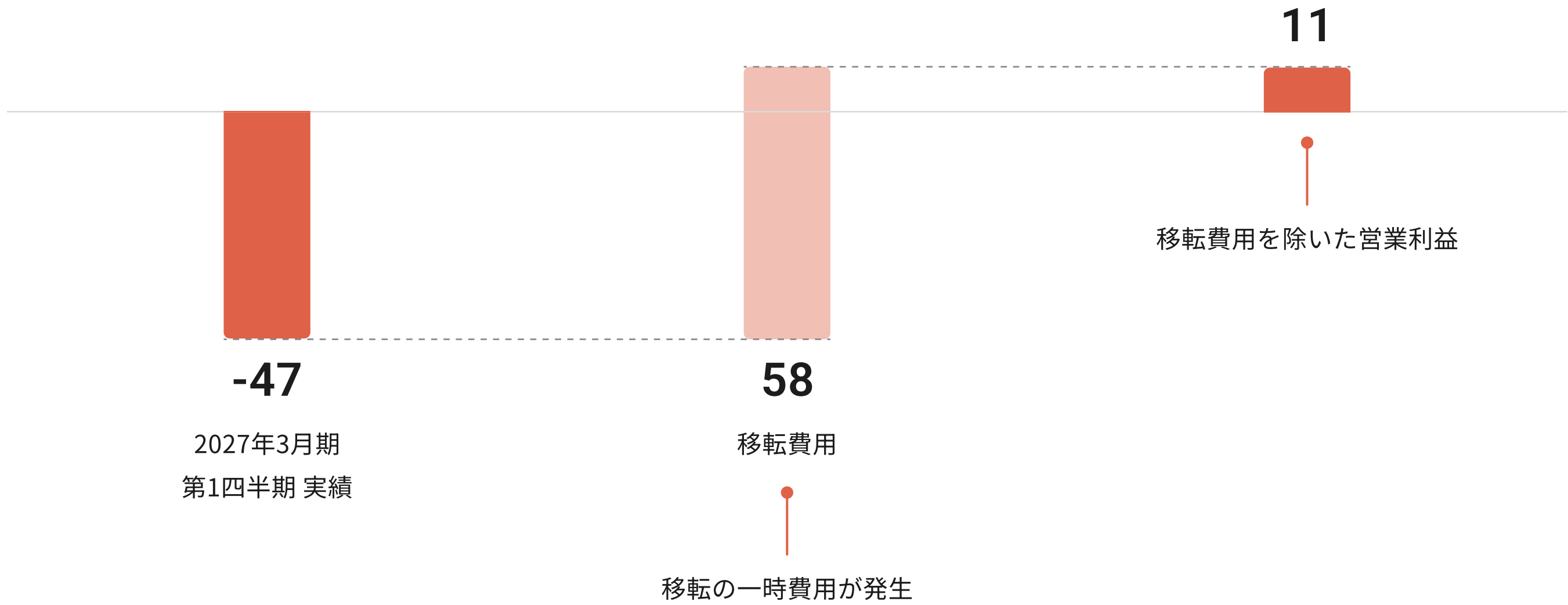
- 売上高の業績予想進捗率は24%（前年は21%）となり好調に推移
- 売上高広告宣伝費比率は25%となり、前期第4四半期の31%に対して効率的な運用を実現
- オフィス移転に伴う一時費用の計上は第1四半期で完了しており、営業利益は想定通りの着地

Highlight

決算ハイライト：第1四半期

オフィス移転に伴う一時費用を除くと、営業利益は黒字水準
一時費用の計上は第1四半期で完了しており、営業利益は想定通りの着地

単位：百万円



Contents

01. 2027年3月期 第1四半期 業績

02. 成長戦略

03. 会社概要 Appendix 01

04. 事業概要 Appendix 02

Contents #01

01. **2027年3月期 第1四半期 業績**

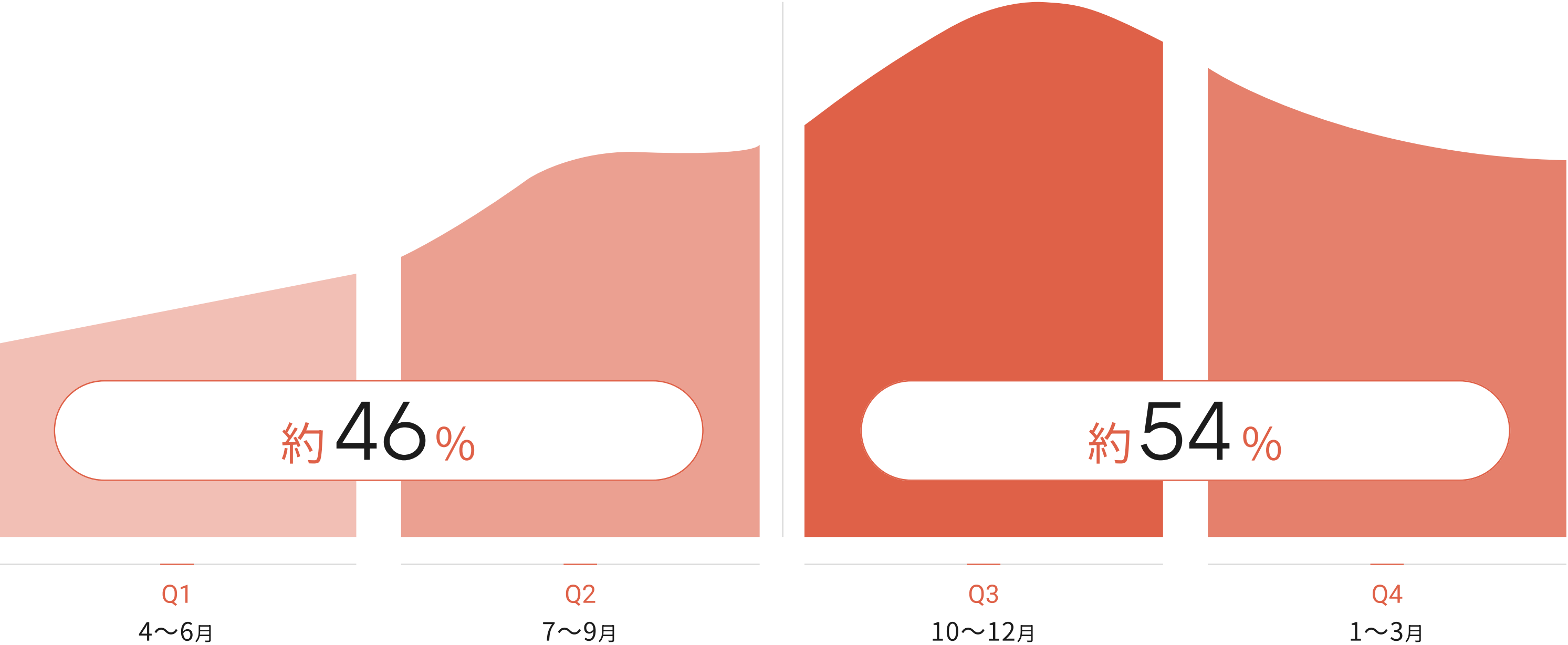
02. **成長戦略**

03. **会社概要** Appendix 01

04. **事業概要** Appendix 02

レンタルスペース領域におけるシーズナリティ

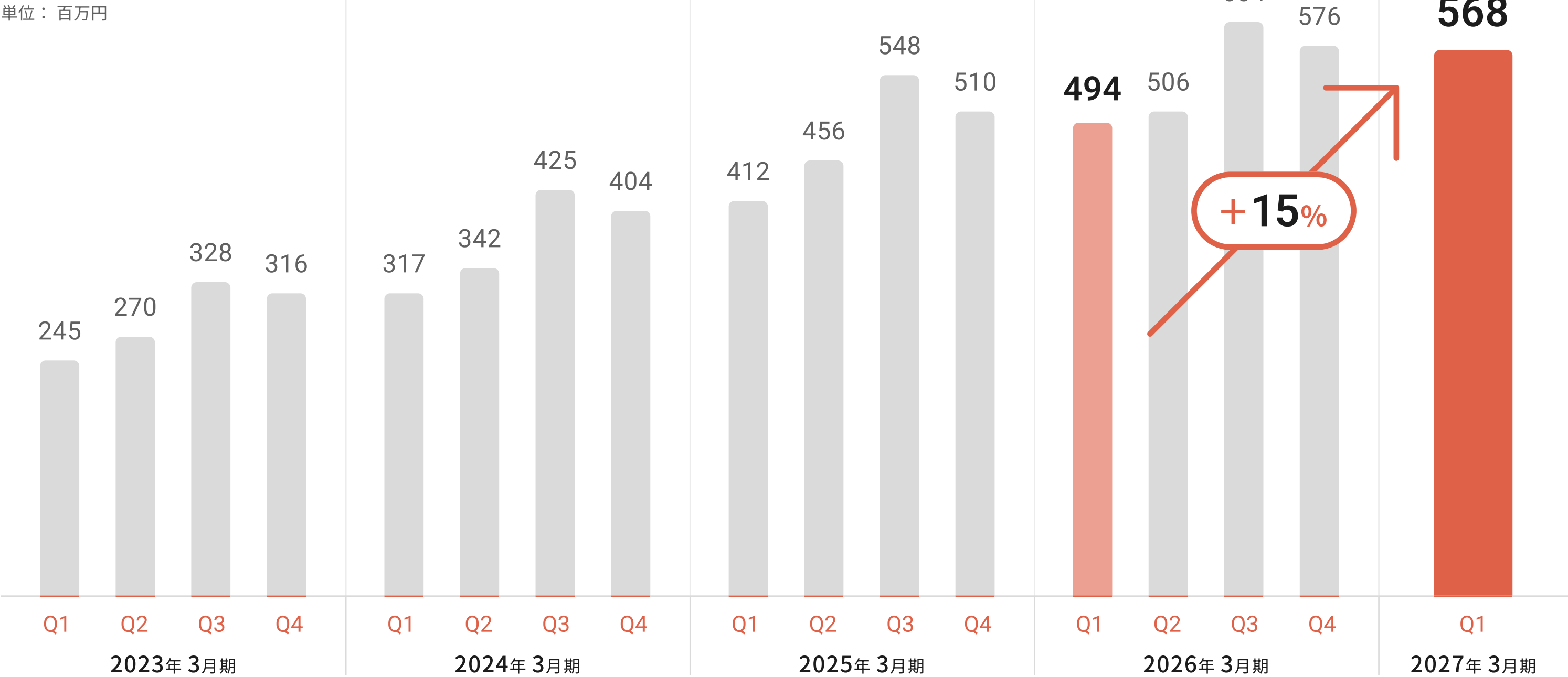
インスタベースへの認知とニーズが最も高まる時期は、当社第3四半期である「10月～12月」
利用総額等の各種重要指標は下半期に偏重する傾向がある



※ 2026年3月期の実績を元にシーズナリティを表したイメージ図

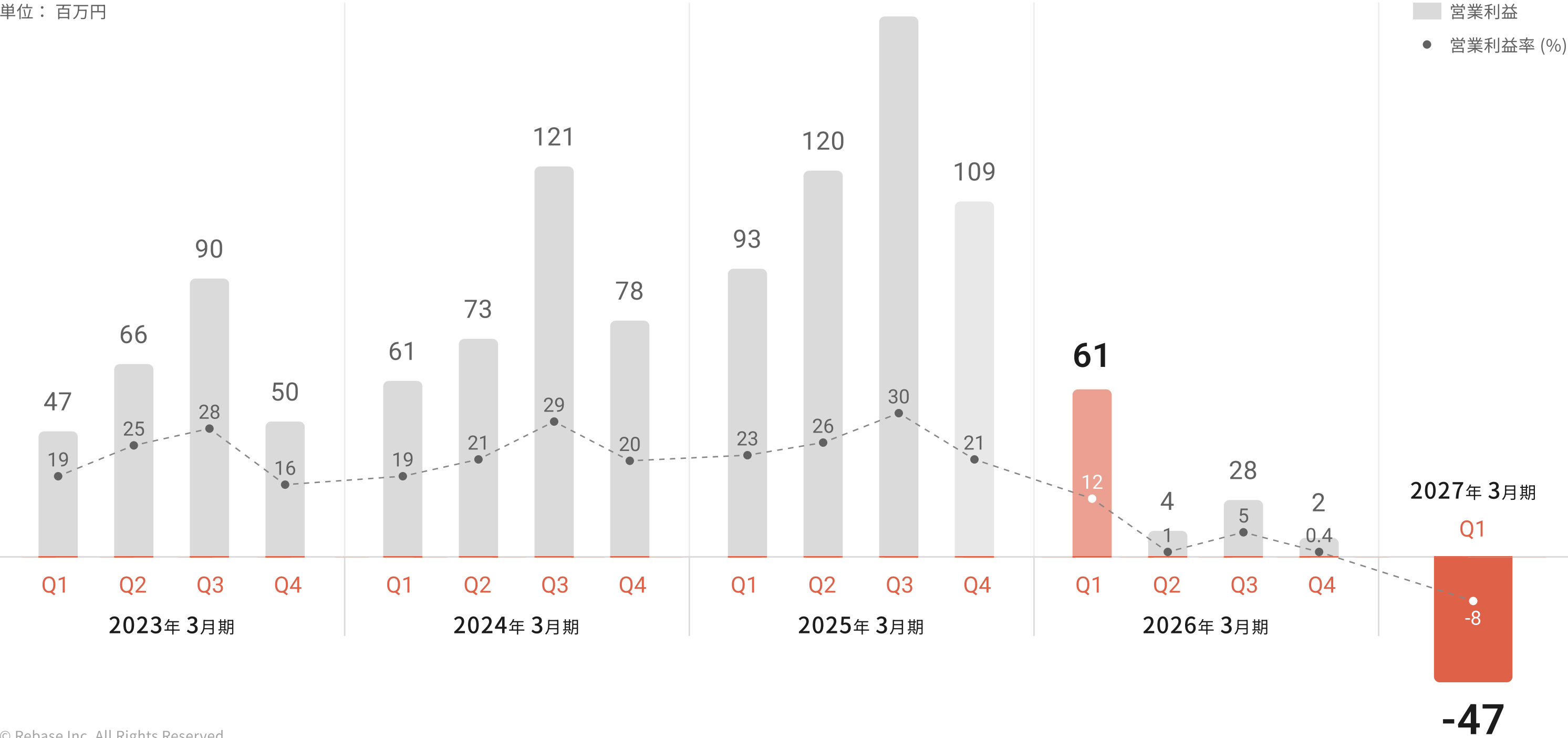
四半期推移：売上高

売上高の業績予想進捗率は24%（前年は21%）となり好調に推移
売上高広告宣伝費比率は25%であり、効率的な運用と売上の最大化を実現



四半期推移：営業利益および営業利益率

オフィス移転に伴う一時費用の計上により、営業利益は-47百万円
一時費用の計上は第1四半期で完了しており、営業利益は想定通りの着地



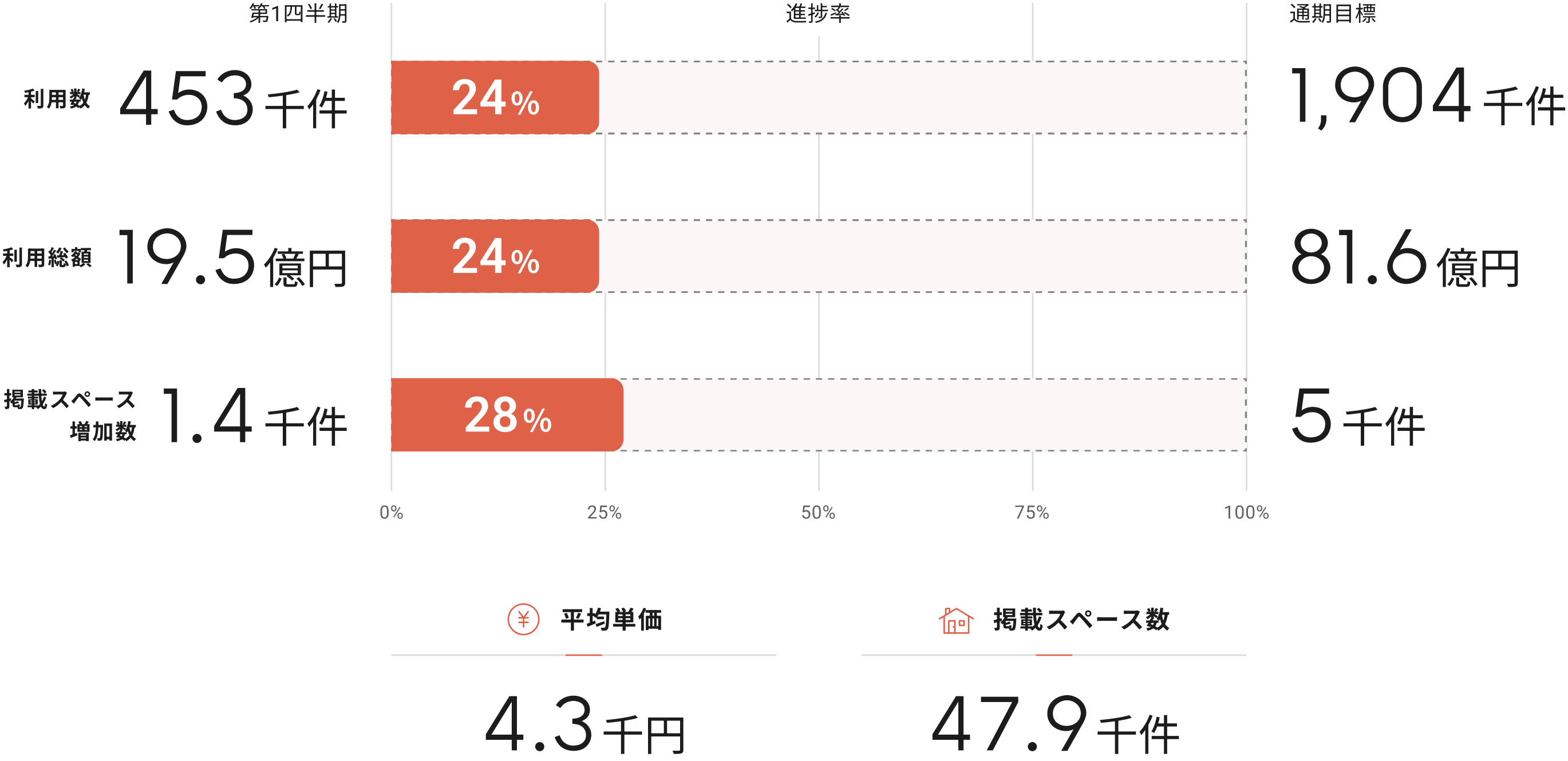
01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

重要指標の進捗



01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

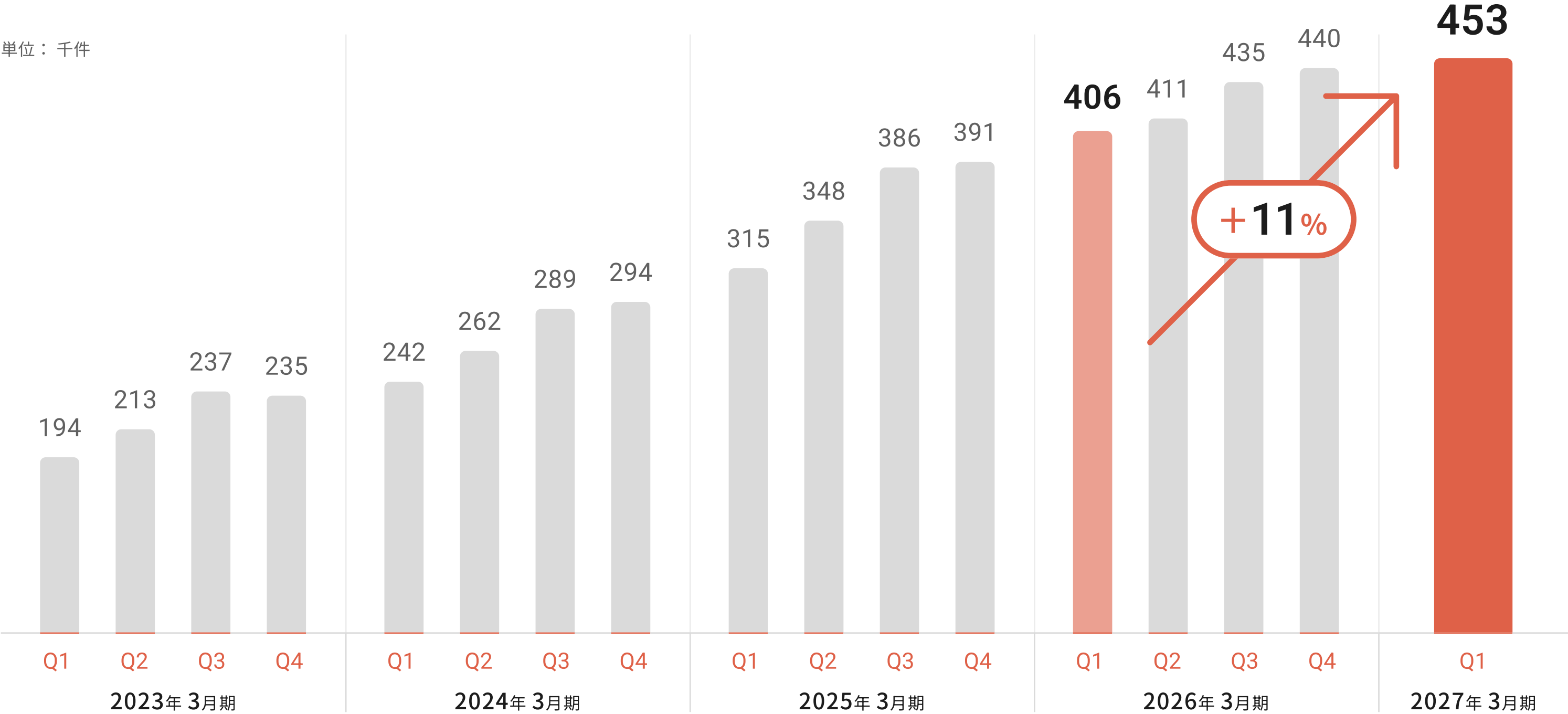
03
会社概要

04
事業概要

重要指標の成長推移：利用数

スペース利用数は45万件超となり、引き続き過去最高を記録
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

単位：千件



01
2027年
3月期業績

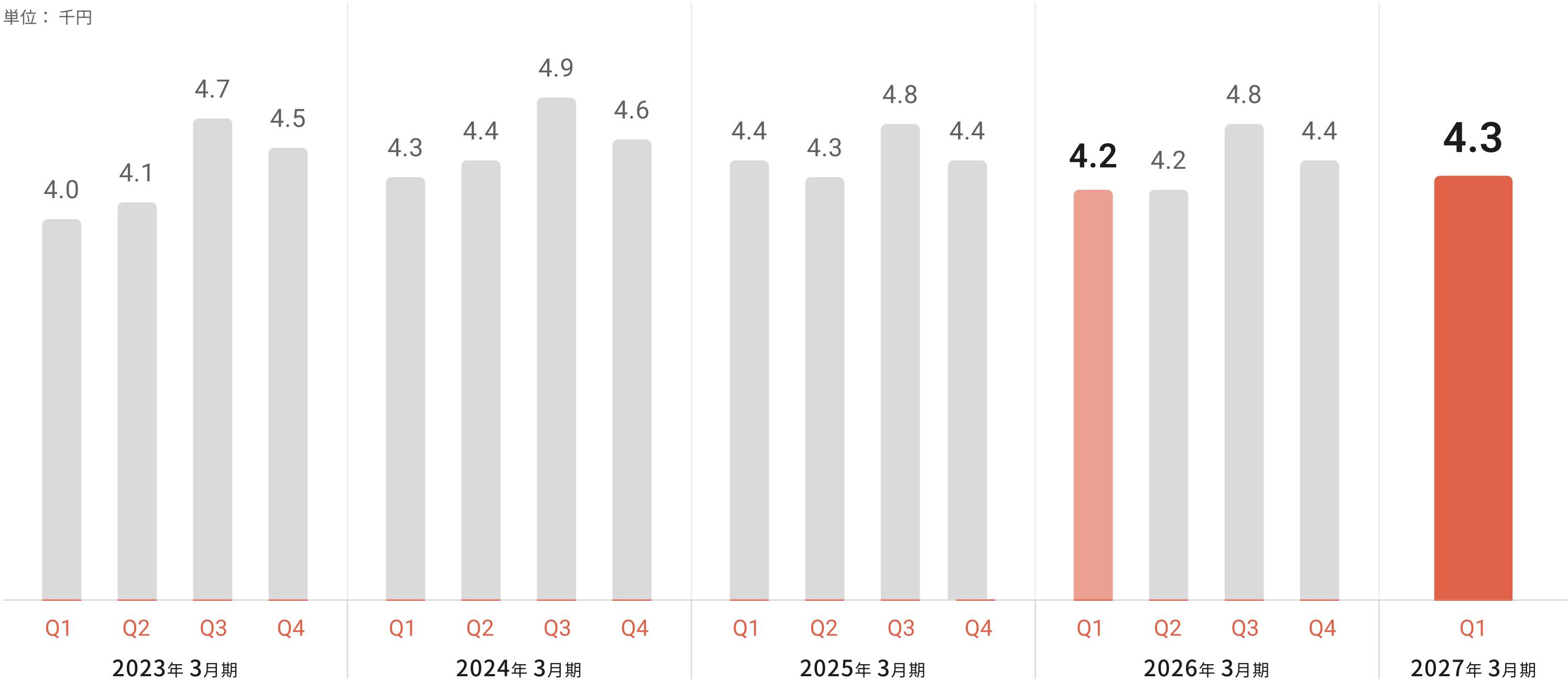
02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

重要指標の成長推移：平均単価

レンタルスペースでライブビューイングを楽しむ文化が広がり、長時間利用や高単価スペースの利用が増加
特に「趣味・遊び・パーティー」用途での単価が向上し、全体の平均単価も前年同期比3%増



01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

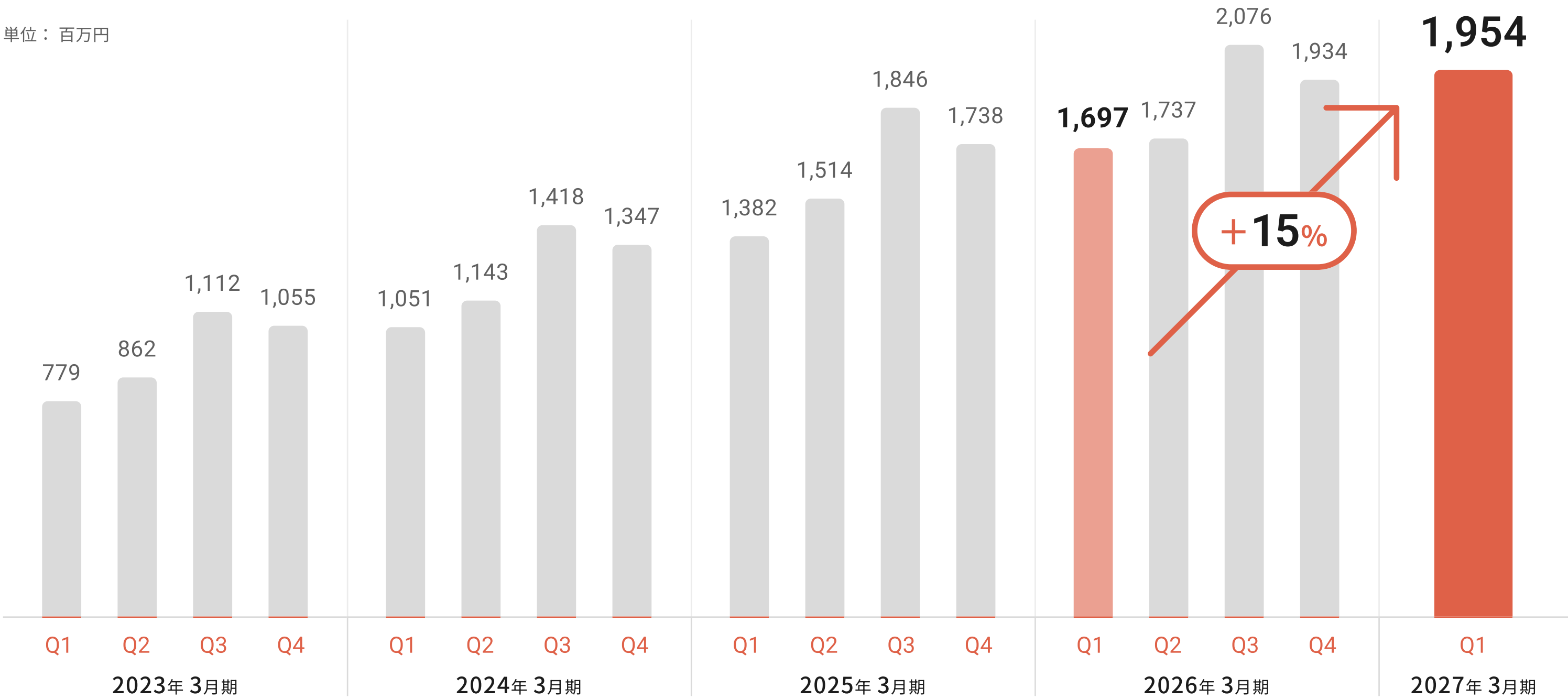
04

事業概要

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した結果、前年同期比15%増で着地
通期目標に対しても24%の進捗率で好調な走り出し

単位：百万円



01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

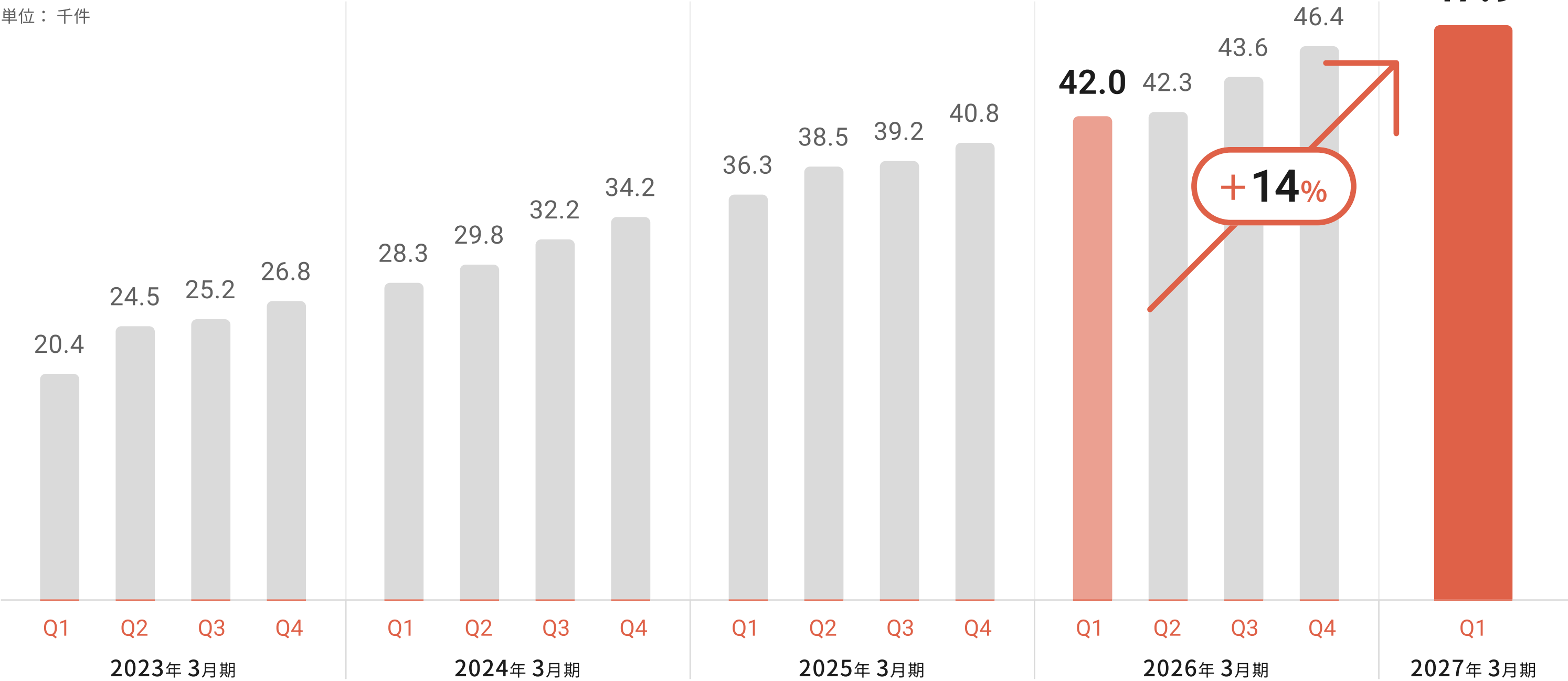
03
会社概要

04
事業概要

重要指標の成長推移：掲載スペース数

アライアンスによる新規スペースの獲得を含め、掲載スペース数は堅調に増加
掲載スペース増加数の観点では、通期目標に対し28%と好調に進捗

単位：千件



01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

重要指標の実績一覧（第1四半期）

 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	37			5.3			198			6.3		
2021年3月期	49	+31%	+11	3.7	-31%	-1.7	178	-10%	-20	8.6	+37%	+2.3
2022年3月期	152	+212%	+103	4.0	+8%	+0.3	602	+238%	+423	12.8	+49%	+4.2
2023年3月期	194	+27%	+42	4.0	+2%	+0.1	779	+29%	+177	20.4	+59%	+7.6
2024年3月期	242	+25%	+48	4.3	+8%	+0.3	1,051	+35%	+273	28.3	+39%	+7.9
2025年3月期	315	+30%	+73	4.4	+1%	+0.0	1,382	+31%	+331	36.3	+28%	+7.9
2026年3月期	406	+29%	+91	4.2	-5%	-0.2	1,697	+23%	+314	42.0	+16%	+5.7
2027年3月期	453	+11%	+46	4.3	+3%	+0.1	1,954	+15%	+257	47.9	+14%	+5.9

01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

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
2027年3月期															

01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

2027年3月期 第1四半期 業績

単位：百万円
() 内は対売上高比率

会計期間  (2026.04 - 06)					
2026年3月期 Q1実績	2027年3月期 Q1実績	前年同期比	2027年3月期 業績予想	前期比	業績予想 進捗率
売上高	494	+15%	2,400	+10%	24%
販管費 (84%)	594 (105%)	+43%	2,241 (93%)	+12%	27%
営業利益 (12%)	-47 (-8%)	—	72 (3%)	-26%	—
経常利益 (12%)	-48 (-9%)	—	67 (3%)	-32%	—
当期純利益 (9%)	-18 (-3%)	—	55 (2%)	-25%	—

01
2027年
3月期業績

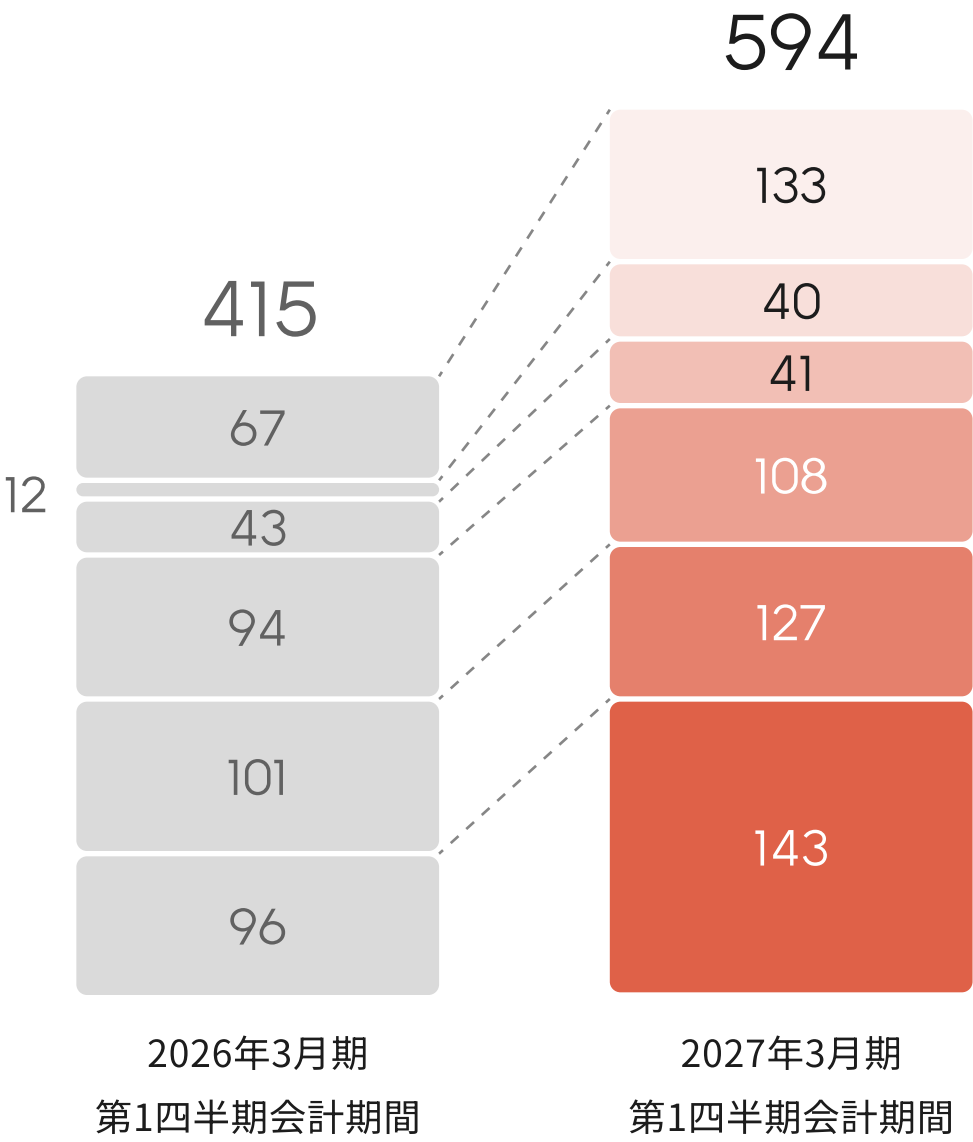
02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

販管費の内訳（前年同期比較）

単位：百万円

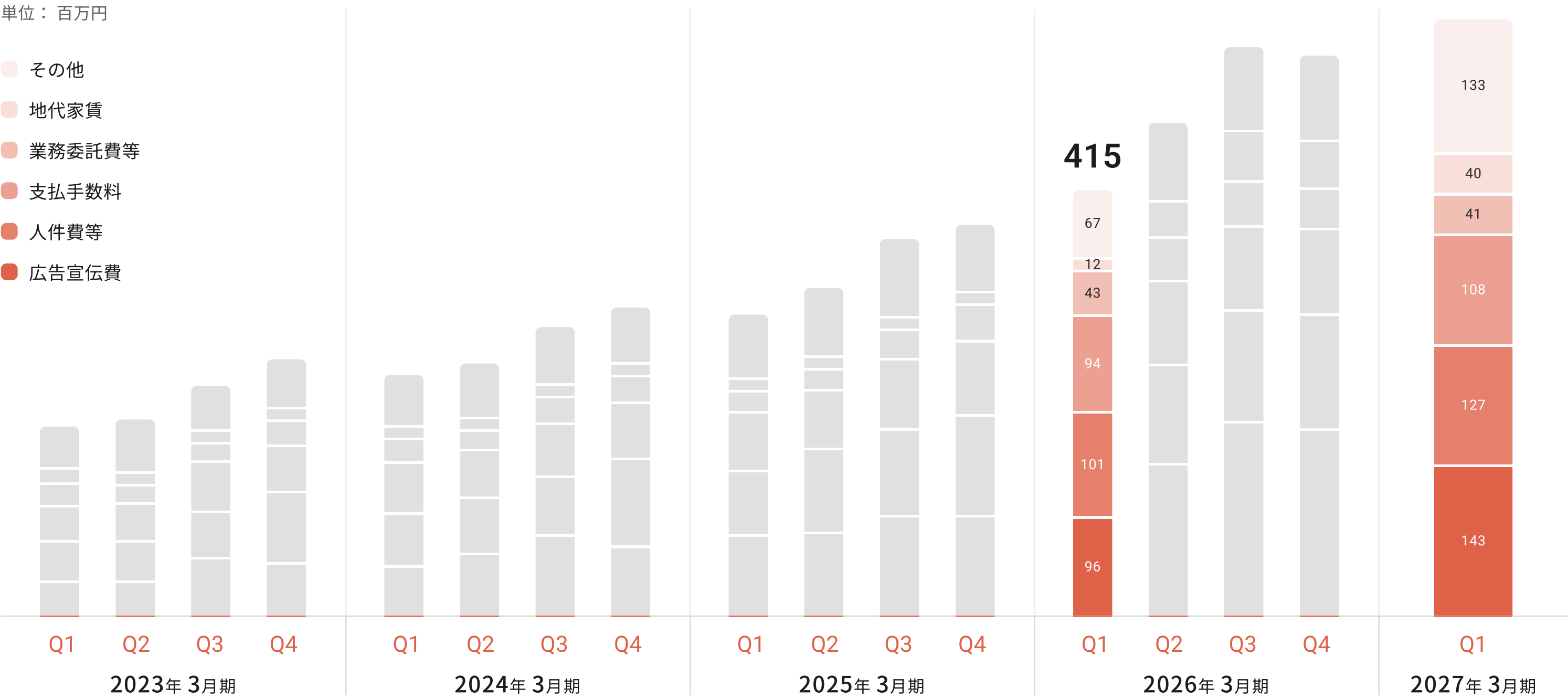


その他販管費	+65 百万円	オフィス移転に伴う消耗品、一括償却資産の計上など (対売上高比率：23%、前年同期比：+98%)
地代家賃	+28 百万円	昨年8月より新オフィスの家賃計上を開始。 旧オフィスの家賃計上は2026年4月まで (対売上高比率：7%、前年同期比：+236%)
業務委託費等	- 2 百万円	開発効率化とソフトウェア資産化が進み、業務委託費等は減少 (対売上高比率：7%、前年同期比：-6%)
支払手数料	+13 百万円	事業拡大に伴う決済手数料の増加 (対売上高比率：19%、前年同期比：+15%)
人件費等	+26 百万円	前年同期と比べて9名増員（対売上高比率：22%、前年同期比：+26%）
広告宣伝費	+47 百万円	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：25%、前年同期比：+49%)

※ 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	2027年 3月期業績
02	成長戦略
03	会社概要
04	事業概要

販管費の内訳（四半期推移）



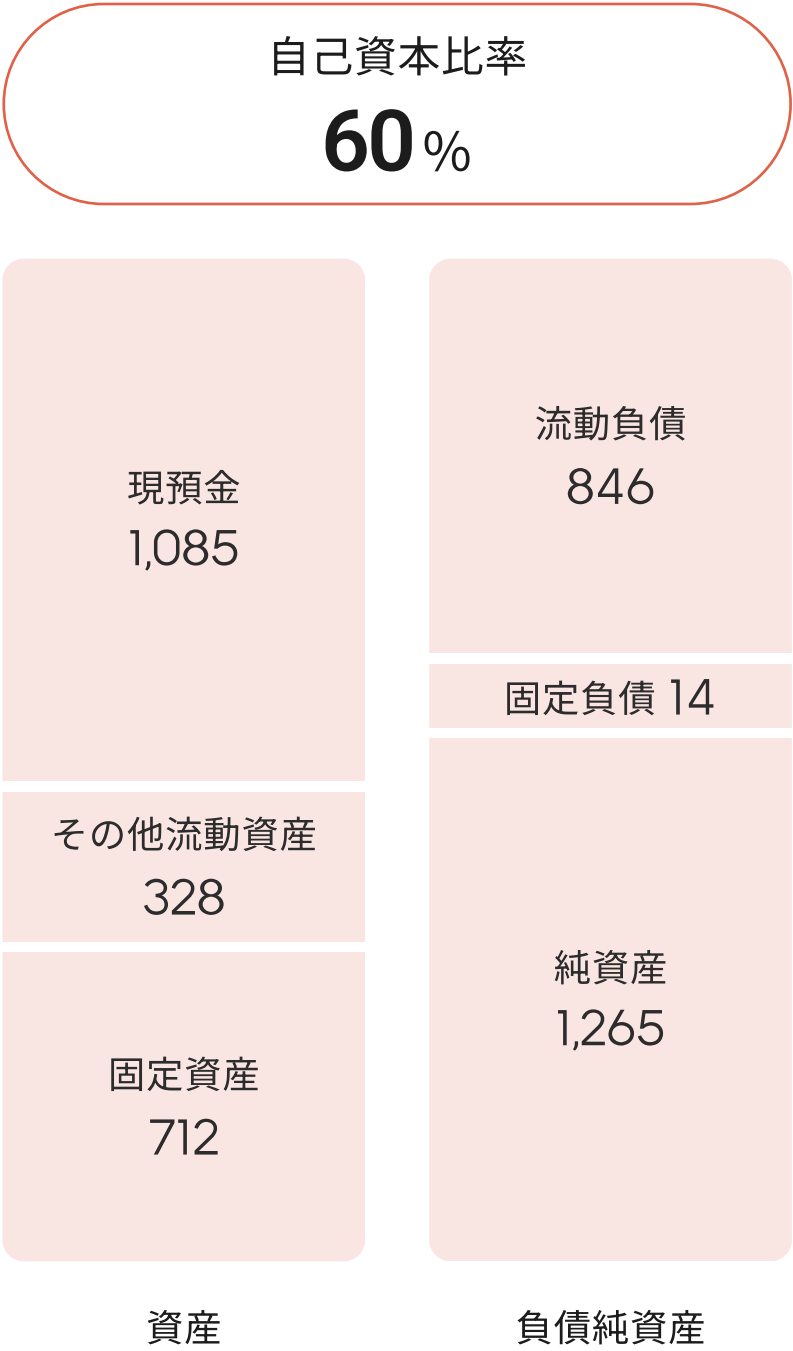
※ 人件費等：給与手当、法定福利費、賞与、賞与引当金繰入、採用費等

※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費

BSサマリ

オフィス移転に伴う支払等により、現預金および未払金が減少
旧オフィスの退去に伴う敷金及び保証金の減少により、固定資産が減少

単位：百万円	2026年3月期 期末	2027年3月期 第1四半期末	前期末比
現預金	1,192	1,085	- 9 %
その他流動資産	270	328	+ 22 %
固定資産	809	712	- 12 %
資産合計	2,272	2,126	- 6 %
流動負債	971	846	- 13 %
固定負債	17	14	- 15 %
負債合計	988	861	- 13 %
純資産合計	1,283	1,265	- 1 %
負債純資産合計	2,272	2,126	- 6 %



01	2027年 3月期業績
02	成長戦略
03	会社概要
04	事業概要

Contents #02

01. 2027年3月期 第1四半期 業績

02. 成長戦略

03. 会社概要 Appendix 01

04. 事業概要 Appendix 02

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

既存カテゴリーにおけるスペース数拡充

新規スペースカテゴリーの開拓

大手企業とのアライアンス拡大

01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

トピックスサマリ：第1四半期

Reserve with Google対応開始



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

- 👤 集客力の強化
- ☀️ UI/UXの最適化

ビジョンセンターとのサービス連携



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

- 📏 掲載スペース数の最大化

ローソン・ユナイテッド・シネマとのサービス連携



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

- 📏 掲載スペース数の最大化

THE HUBとのサービス連携



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

- 📏 掲載スペース数の最大化

01
2027年 3月期業績
02
成長戦略
03
会社概要
04
事業概要

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



01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

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^(※1)兆円

(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^(※2)兆円

(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

決算発表日	2026年8月13日
決算説明会	2026年8月13日 https://go.sbisec.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2026年8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-8b8fbccbf1441b5948e8d96603d2ee4>

Contents #03

01. 2027年3月期 第1四半期 業績

02. 成長戦略

03. 会社概要 Appendix 01

04. 事業概要 Appendix 02

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6月時点）
	従業員数	51名（2026年6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



01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

代表紹介



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、帰国後の2014年4月に
株式会社Rebaseを設立。

01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

経営体制



代表取締役

佐藤 海 Kai Sato



取締役

高畠 裕二 Yuji Takabatake



取締役

大辻 琢磨 Takuma Otsuji

01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

経営体制



シニアディレクター

矢動丸 和典 Kazunori Yodomaru

プロダクト本部 シニアディレクター



シニアディレクター

高橋 隆太 Ryuta Takahashi

コーポレート本部 シニアディレクター



ディレクター

林田 遼 Ryo Hayashida

デザインディレクター



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



ディレクター

泉 憲悟 Kengo Izumi

ビジネスディレクター

01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

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）
一般財団法人日本産業芸術財団 理事
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
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

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

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

Contents #04

01. **2027年3月期 第1四半期 業績**

02. **成長戦略**

03. **会社概要** Appendix 01

04. **事業概要** Appendix 02

もう場所に、困らない。

 instabase

<https://www.instabase.jp>



01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

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

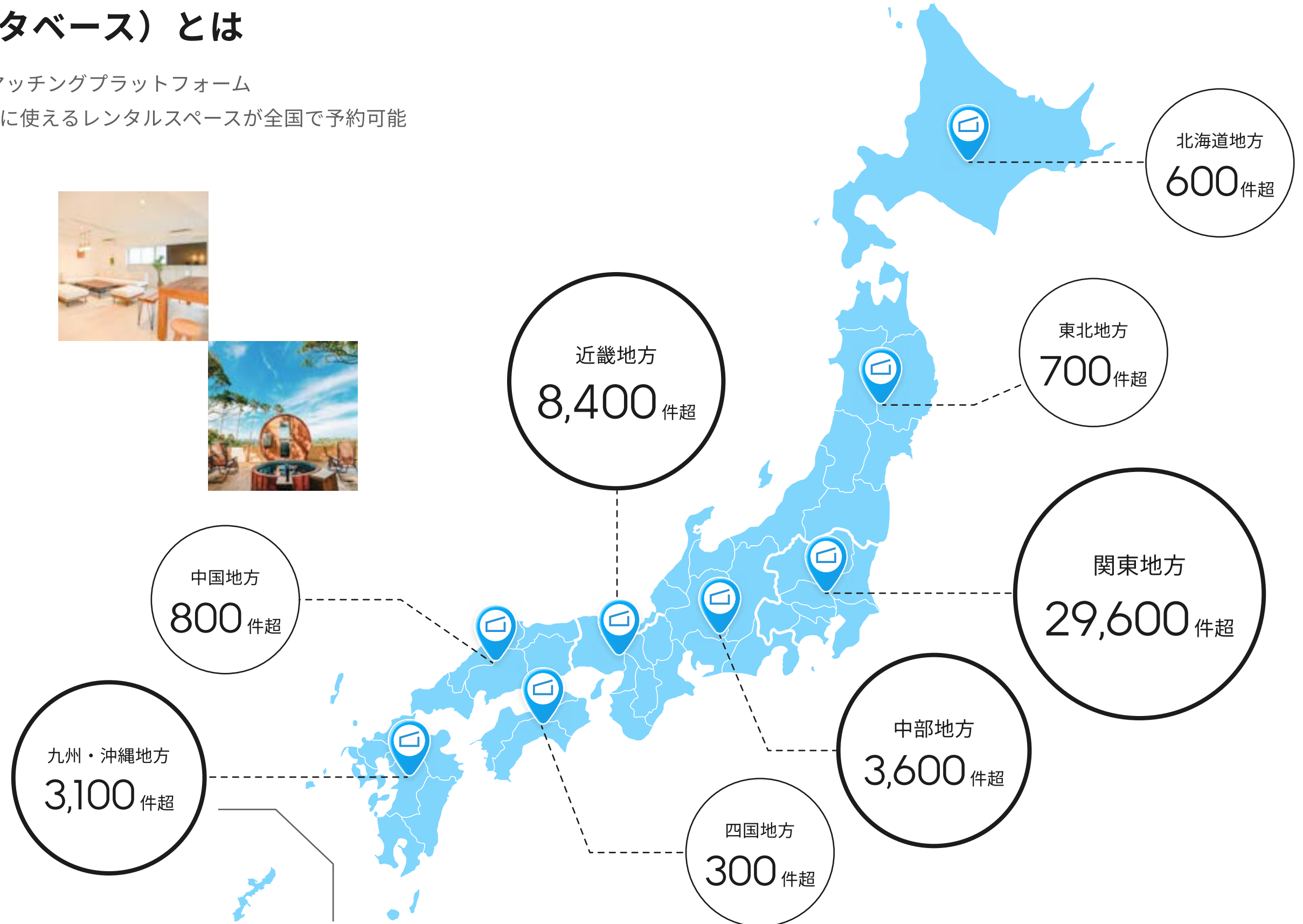
時間単位や1日単位でフレキシブルに使えるレンタルスペースが全国で予約可能



掲載スペース数

48,000件超

国内最大級



01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

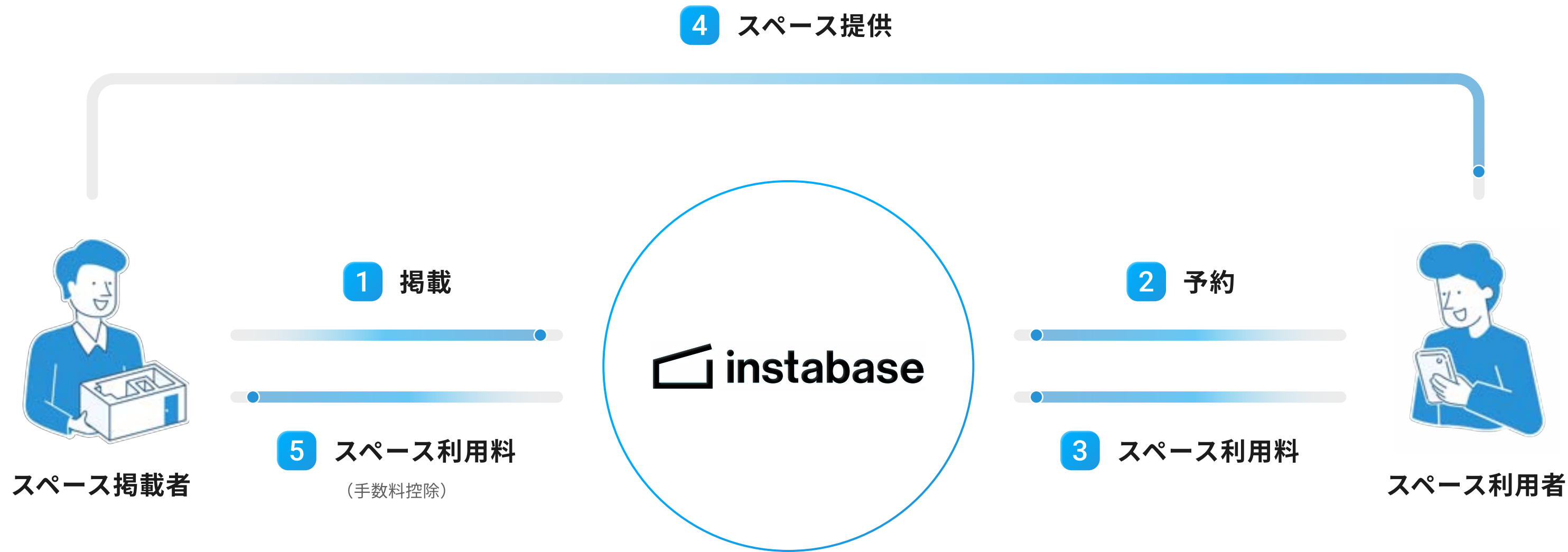
会社概要

04

事業概要

インスタベースのビジネスモデル

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



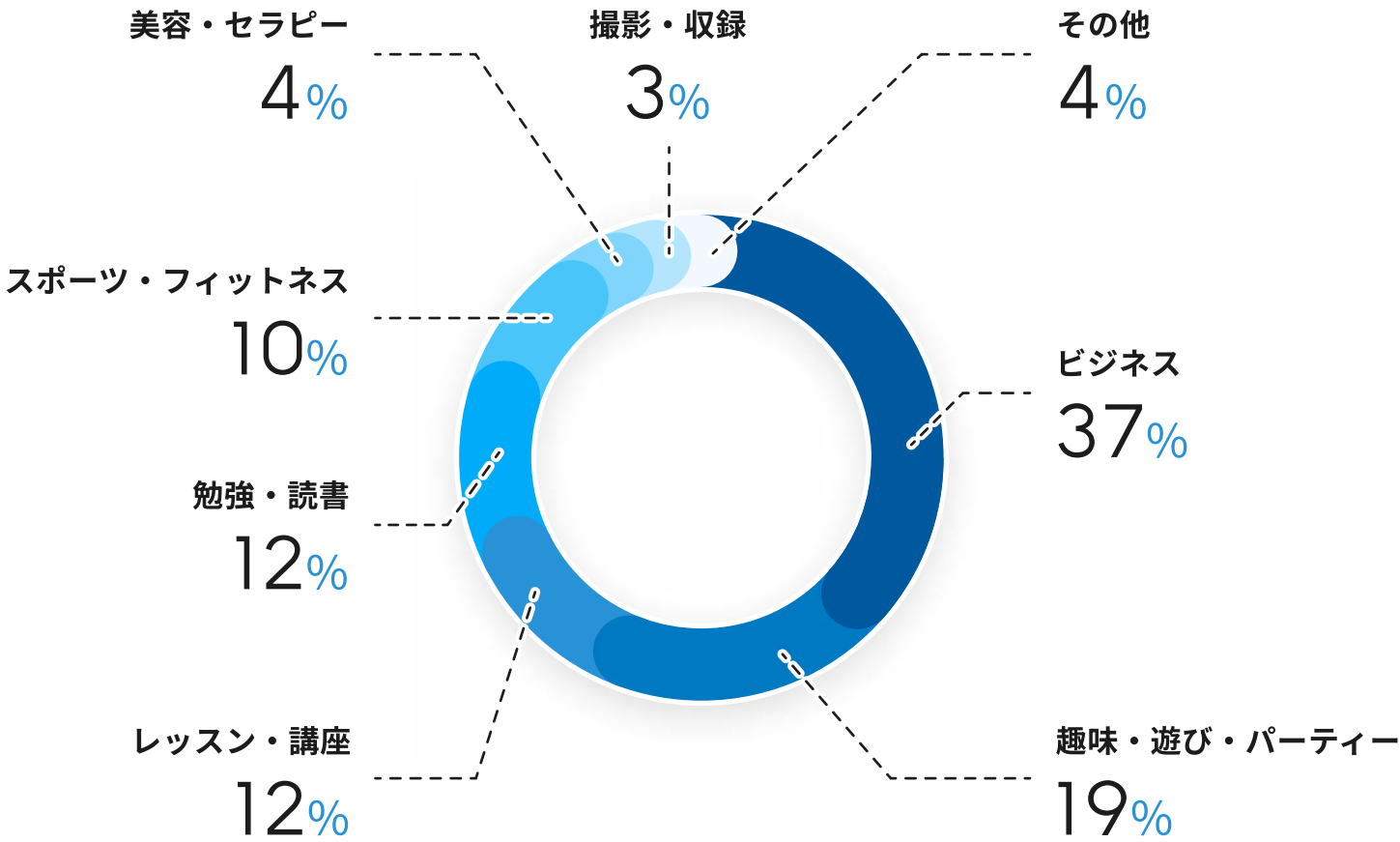
- 01 2027年3月期業績
- 02 成長戦略
- 03 会社概要
- 04 事業概要

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48,000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8月13日時点）

48,000件以上

01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

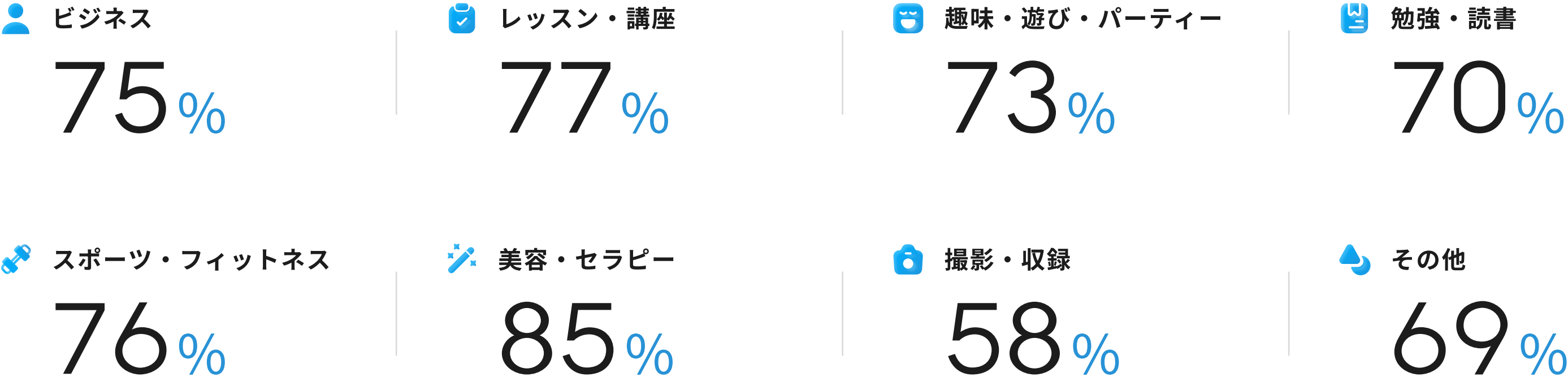
会社概要

04

事業概要

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



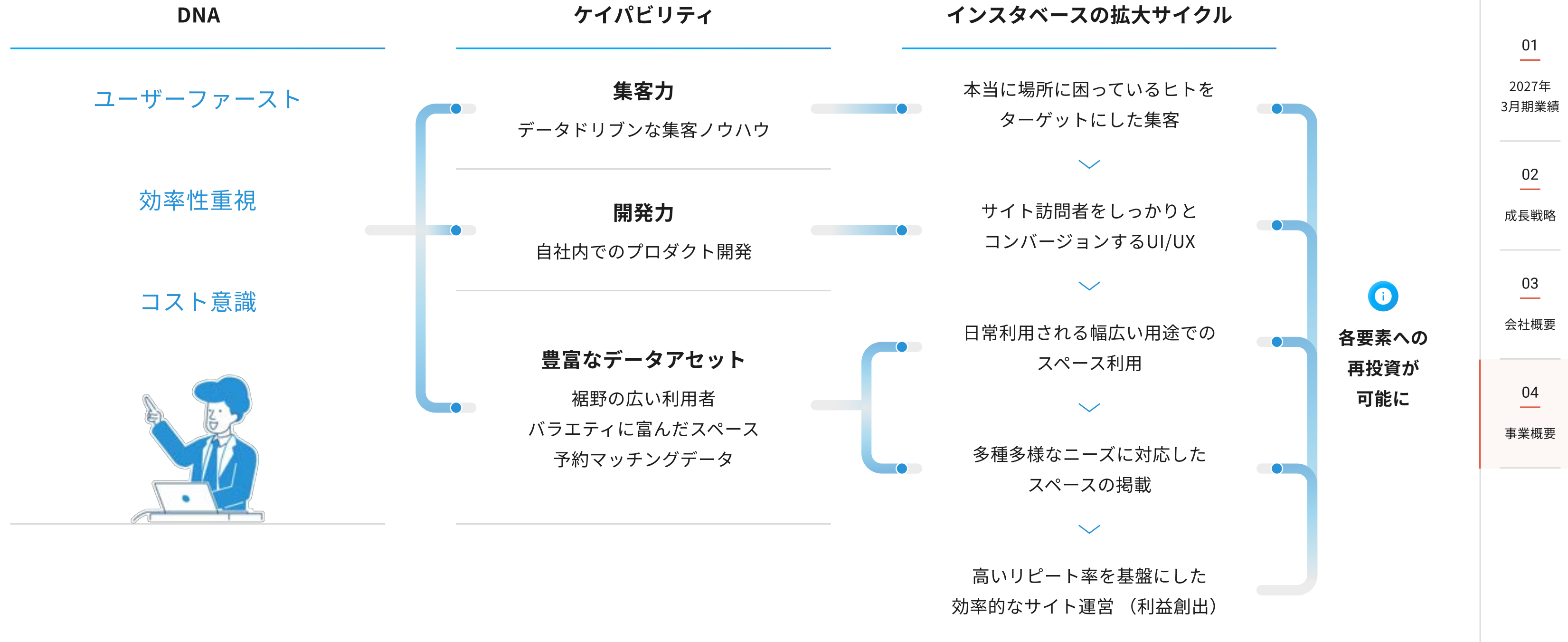
全体平均リピート率 74%

※ 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

- 01 2027年3月期業績
- 02 成長戦略
- 03 会社概要
- 04 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



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TOIROで完結
すべて無料で使えます。

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



01

2027年
3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

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
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！

複雑な設定ナシ、
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！



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



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

TOIROの機能紹介

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を実装していく予定

01

事前アンケート機能

カスタマイズ可能な申込フォームで、
 イベントに合わせた参加者情報を収集
 可能



02

決済機能

クレジットカード決済を活用し、当日
 のお金のやり取りを省略。
 ※現地払い設定も可能



03

参加者の管理・当日受付

参加者を一元管理し、開催前には自動
 でリマインド。当日はQRコードでス
 ムーズな受付が可能



04

TOIROG機能

イベント毎に専用チャットを自動生
 成。開催前の質問対応から開催後の継
 続的な交流まで、参加者とのつながり
 が続く



01

2027年
 3月期業績

02

成長戦略

03

会社概要

04

事業概要

最後に

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