

Rebase

2026年3月期

第2四半期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2025年11月13日

決算ハイライト：第2四半期 累計

飛躍的な成長の実現に向け積極的に先行投資を実行
一方で、インスタベースの短期的な成長に寄与する施策は成果に結びつかず

売上高	営業利益	当期純利益
1,000 百万円	66 百万円	46 百万円
(前年同期比 +15%)	(前年同期比 - 69%)	(前年同期比 - 66%)

- ・現状の結果を踏まえ、通期業績予想を修正（詳細は19ページ）
- ・インスタベースに対するリソース配分を再調整することで、業績の回復に尽力

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)

01 2026年3月期 第2四半期 業績

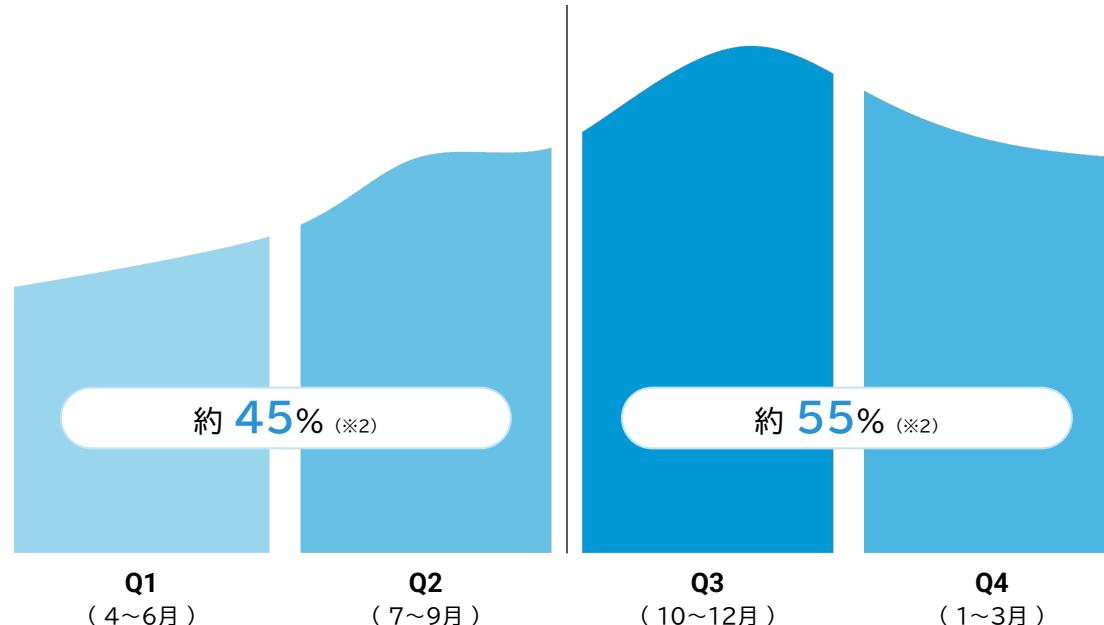
02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

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

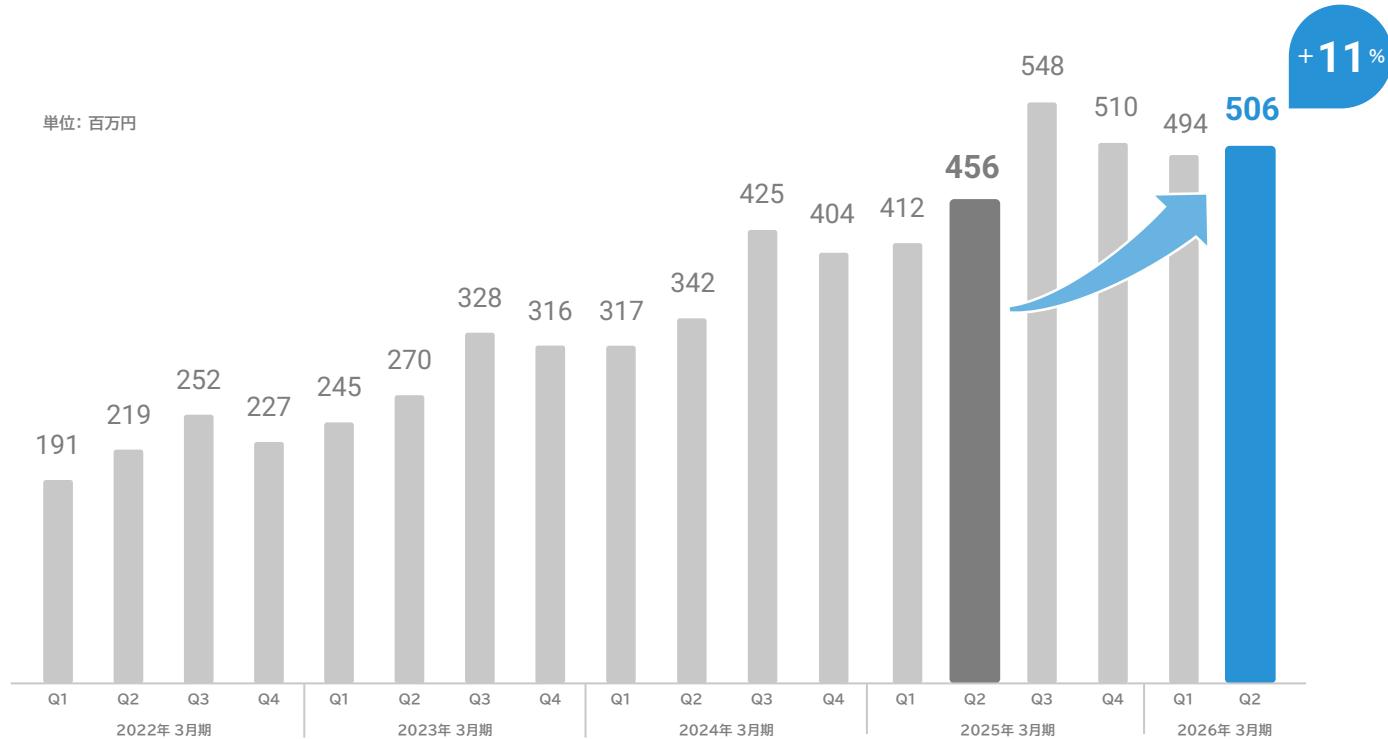


※1 シーズナリティを表したイメージ図

※2 2025年3月期の実績を元に記載

四半期推移：売上高

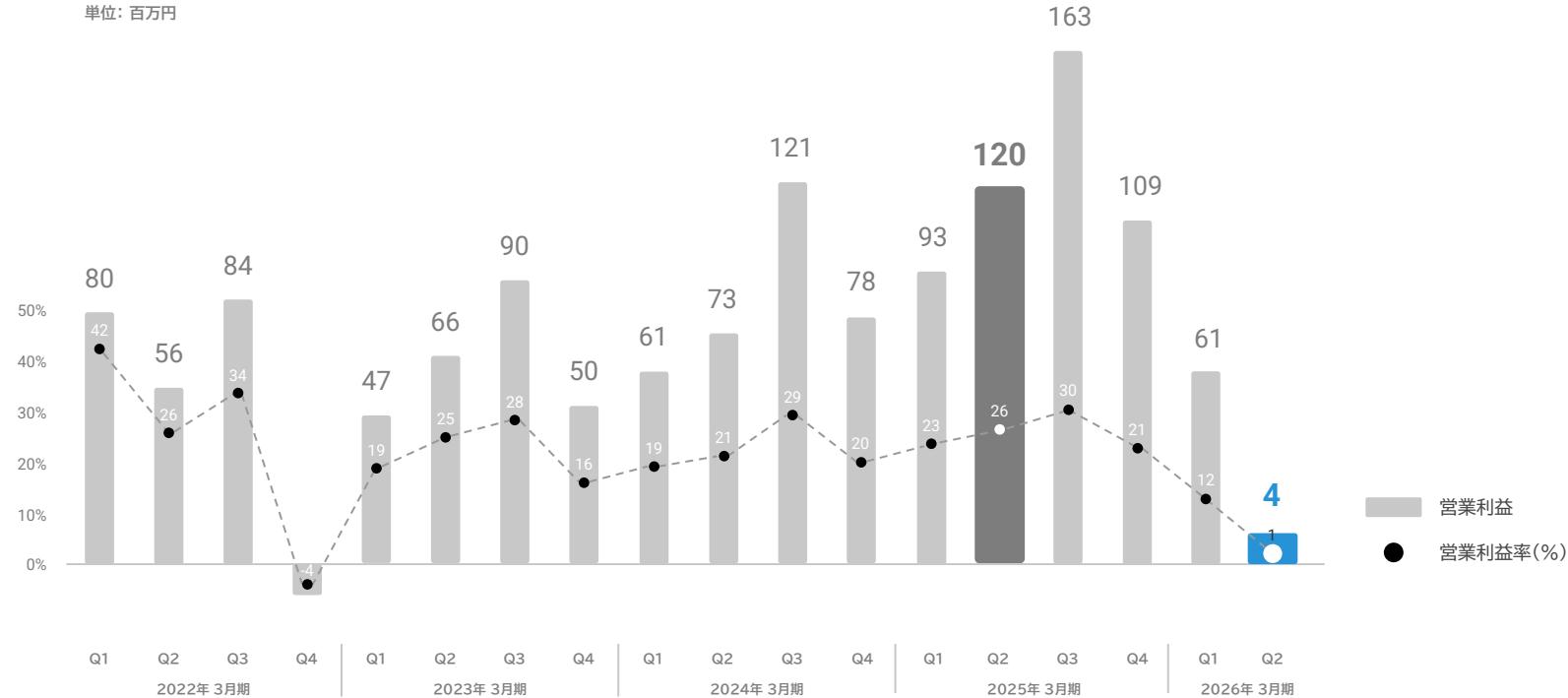
集客力強化に注力したが、短期的な成果には結びつかず
売上高は前年同期比11%増の5億6百万円で着地



四半期推移：営業利益および営業利益率

積極的にマーケティング施策等に費用投下したことにより、営業利益は4百万円で着地
組織強化を含め、飛躍的な成長の実現に向けた取り組みに注力

単位：百万円



利用数

817 千件

(業績予想進捗率 46%)

平均単価

4.2 千円

利用総額

34.3 億円

(業績予想進捗率 44%)

掲載スペース数

42.3 千件

第2四半期累計
掲載スペース増加数

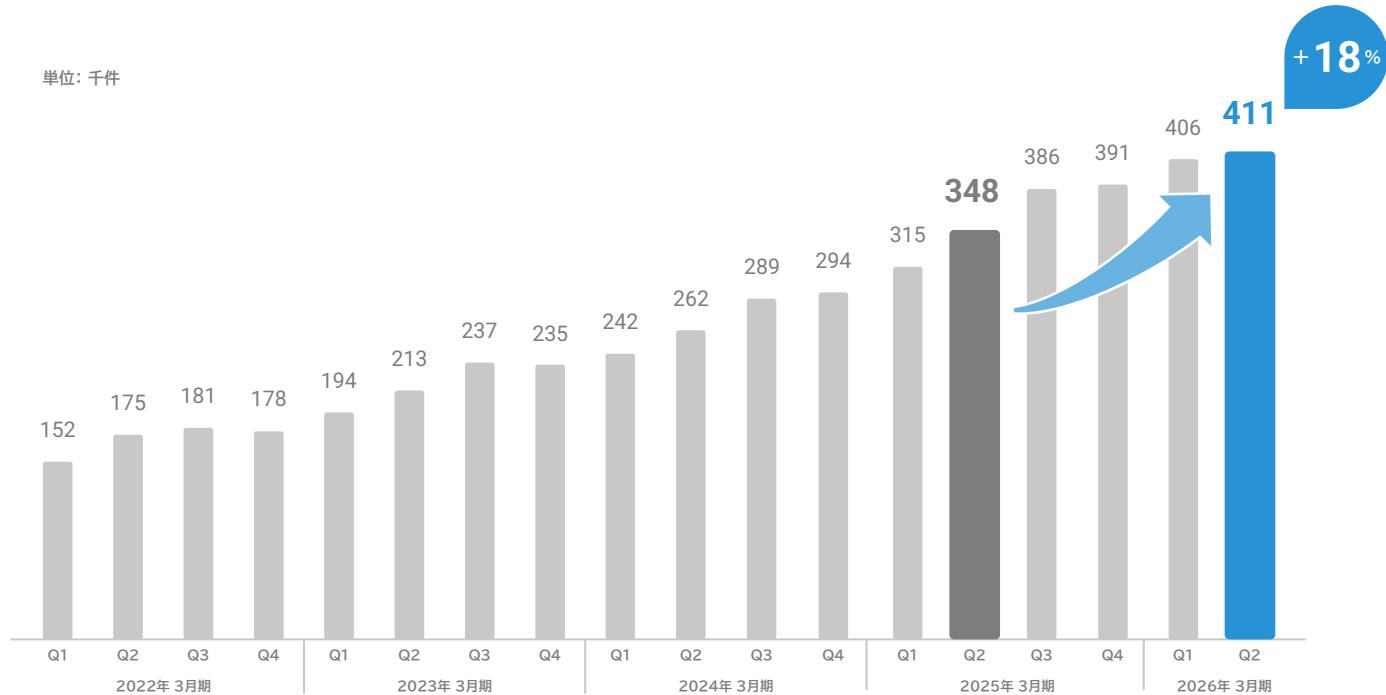
1.4 千件

(業績予想進捗率 32%)

重要指標の成長推移：利用数

スペースの利用数は、過去最高の41万件を突破

既存チャネルの集客力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

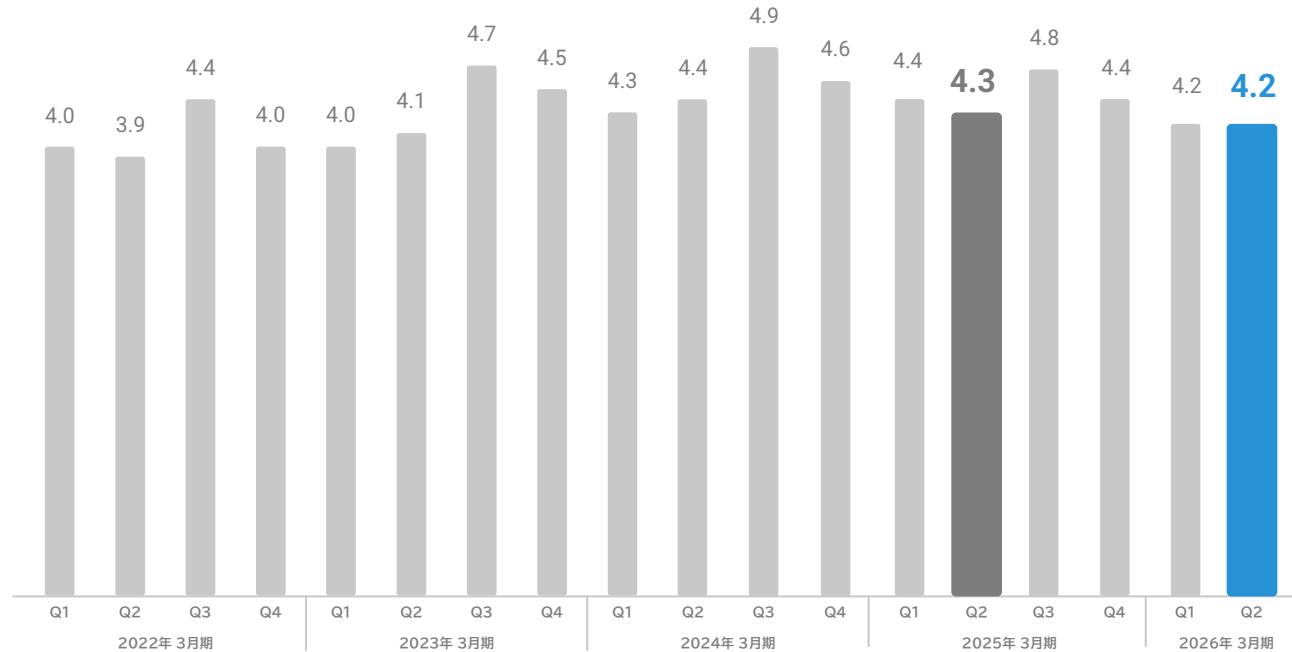


重要指標の成長推移：平均単価

全ての価格帯において利用数が増加

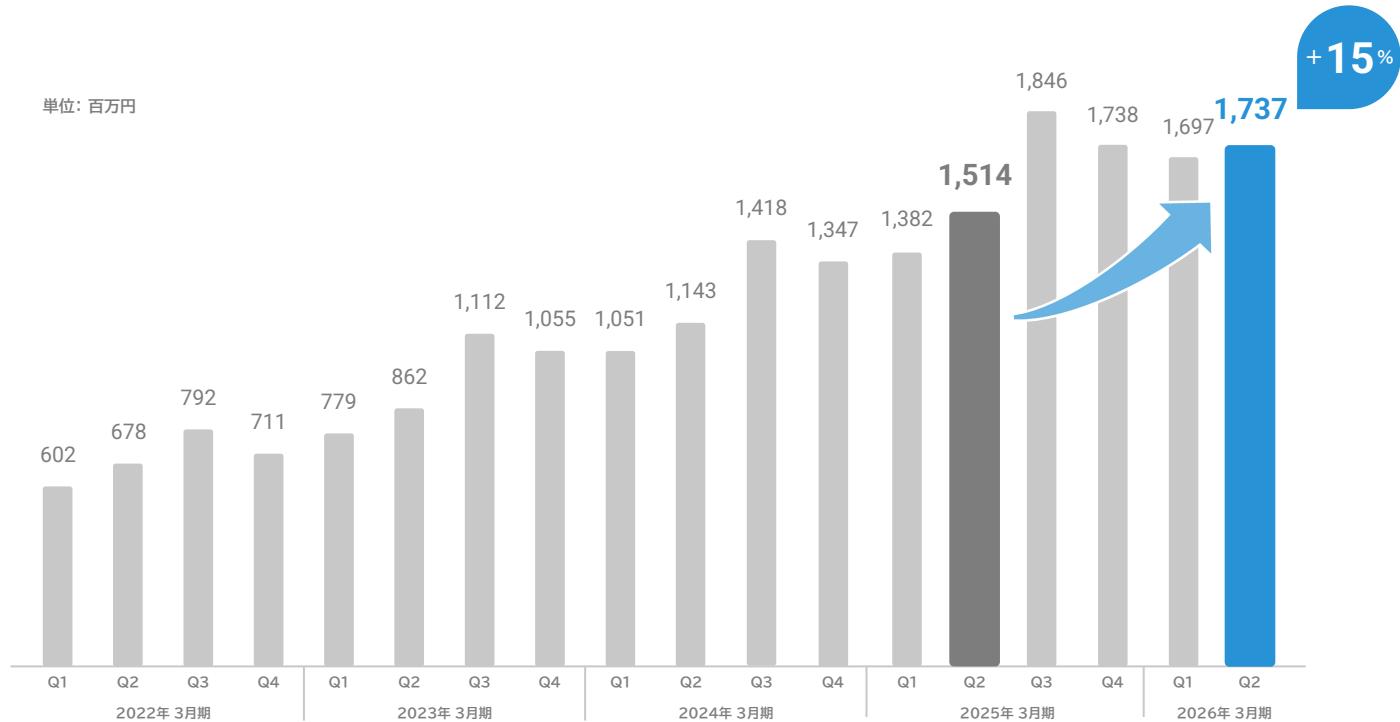
特に平均単価に近しい価格帯での利用数が堅調に増加

単位：千円



重要指標の成長推移：利用総額

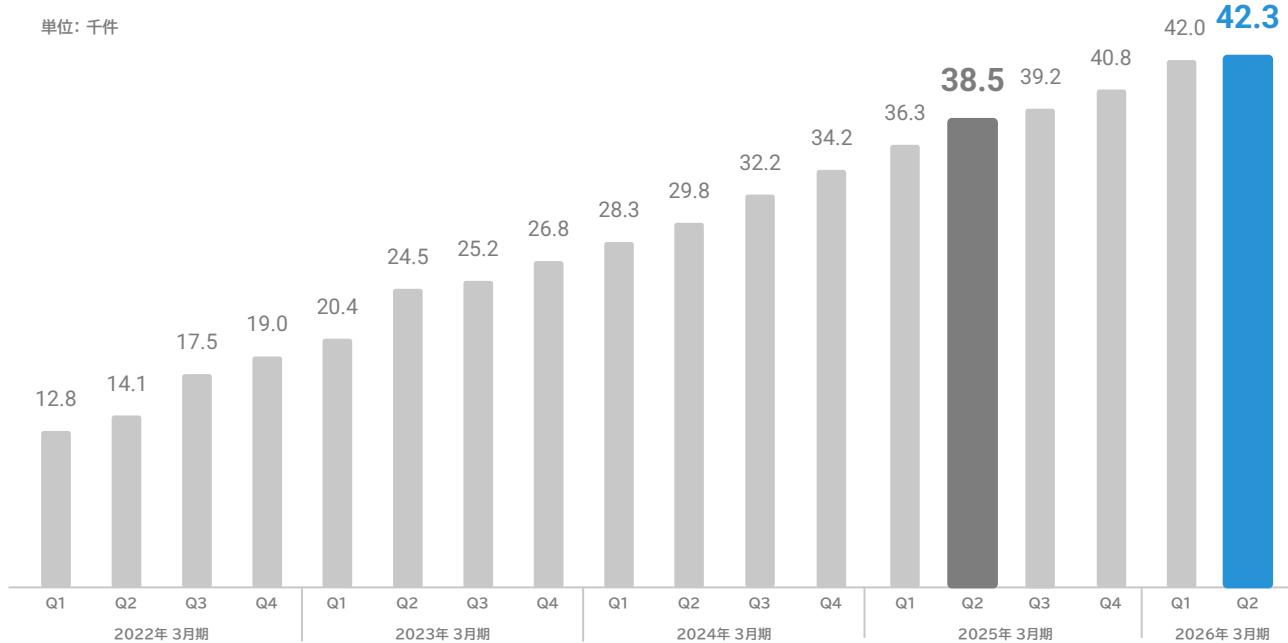
期首に設定したKPI目標に対する進捗率は44%
利用数が伸び悩み、前年同期比15%増で着地



重要指標の成長推移：掲載スペース数

自然流入による掲載スペースの増加は引き続き好調

予約受付停止スペースの整理や人数課金機能の導入等により、成長率自体は前年同期比10%増で着地



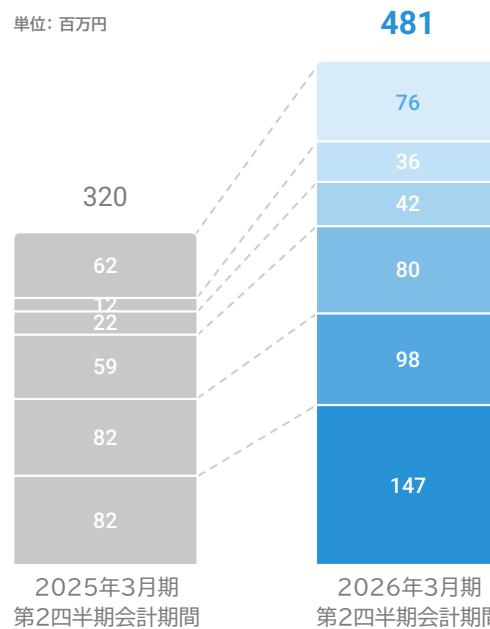
F Y	利用数(千件)		×	平均単価(千円)		=	利用総額(百万円)		掲載スペース数(千件)	前年比 増減件数
	前年比	増減件数		前年比	増減額		前年比	増減額		
2020年3月期	83		×	5.4		=	446		6.9	
2021年3月期	126	+52% +43	×	4.0	-25% -1.4	=	508	+14% +62	9.3	+35% +2.4
2022年3月期	327	+158% +200	×	3.9	-3% -0.1	=	1,280	+152% +772	14.1	+51% +4.8
2023年3月期	406	+24% +79	×	4.0	+3% +0.1	=	1,640	+28% +360	24.5	+74% +10.4
2024年3月期	503	+24% +97	×	4.4	+8% +0.3	=	2,194	+34% +554	29.8	+22% +5.3
2025年3月期	663	+32% +160	×	4.4	+0% +0.0	=	2,897	+32% +702	38.5	+29% +8.7
2026年3月期	817	+23% +154	×	4.2	-4% -0.2	=	3,434	+19% +537	42.3	+10% +3.7

F Y	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	増減件数		前年比	増減額		前年比	増減額		
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 (2025.07-09)			累計期間 (2025.04-09)			2026年3月期 業績予想	前期比	業績予想 進捗率
	2025年3月期 Q2 実績	2026年3月期 Q2 実績	前年同期比	2025年3月期 Q2 実績	2026年3月期 Q2 実績	前年同期比			
売上高	456	506	+11%	868	1,000	+15%	2,313	+20%	43%
販管費	320 (70%)	481 (95%)	+50%	624 (72%)	897 (90%)	+44%	1,748 (76%)	+27%	51%
営業利益	120 (26%)	4 (1%)	- 96%	213 (25%)	66 (7%)	- 69%	490 (21%)	+1%	14%
経常利益	120 (26%)	5 (1%)	- 95%	214 (25%)	67 (7%)	- 68%	490 (21%)	- 0%	14%
当期純利益	75 (16%)	3 (1%)	- 95%	136 (16%)	46 (5%)	- 66%	339 (15%)	- 6%	14%

単位：百万円



その他販管費 + **13** 百万円

研究開発費の振替(8百万円)など
(対売上高比率:15%、前年同期比:+22%)

地代家賃 + **24** 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%、前年同期比:+202%)

業務委託費等 + **19** 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:+89%)

支払手数料 + **21** 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%、前年同期比:+36%)

人件費等 + **16** 百万円

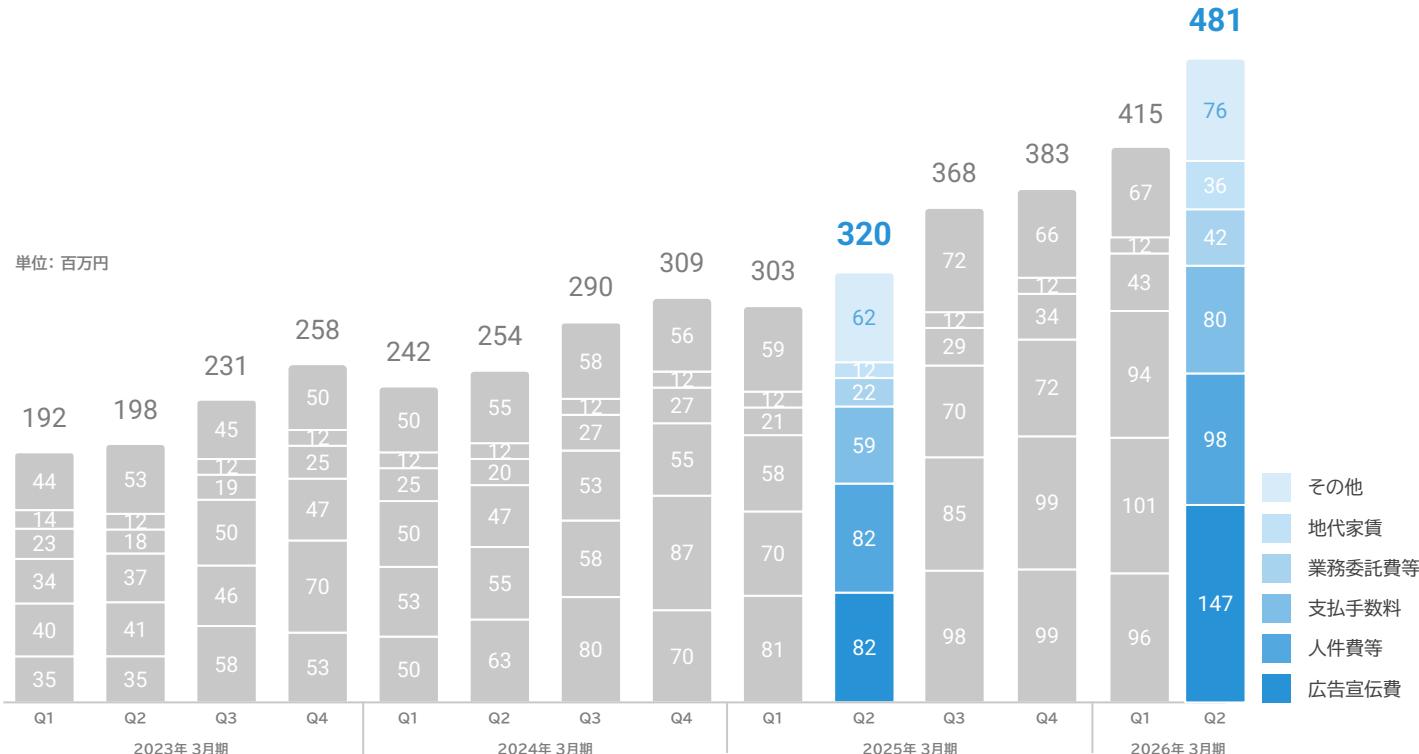
前年同期と比べて10名増員、一部は研究開発費に振替
(対売上高比率:19%、前年同期比:+20%)

広告宣伝費 + **65** 百万円

検索広告に加え、認知広告のテスト運用を開始
(対売上高比率:29%、前年同期比:+79%)

※ 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

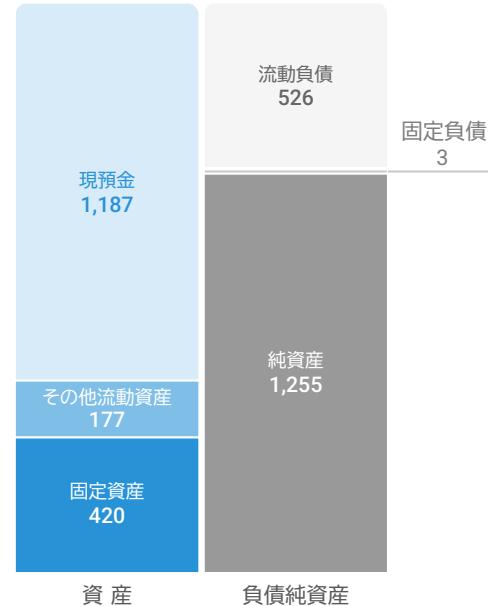
株主還元(設立10周年記念配当)の実施等により、現預金が減少
移転準備に伴う敷金及び保証金の計上により、前期末比で固定資産が増加

単位: 百万円

	2025年3月期 期末	2026年3月期 第2四半期末	前期末比
現預金	1,541	1,187	- 23%
その他流動資産	178	177	- 1%
固定資産	242	420	+ 74%
資産合計	1,962	1,785	- 9%
流動負債	577	526	- 9%
固定負債	4	3	- 25%
負債合計	581	530	- 9%
純資産合計	1,380	1,255	- 9%
負債純資産合計	1,962	1,785	- 9%

自己資本比率

70%



2026年3月期 修正後通期業績予想

利用総額が期首予想を下回ったことにより売上高が減少

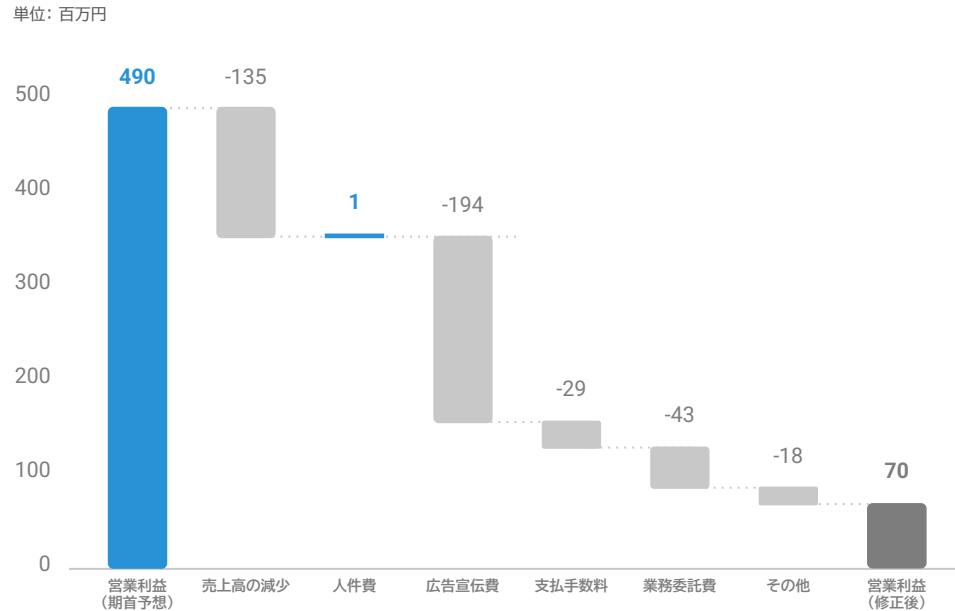
加えて、売上高の回復と更なる成長に向けた先行投資を行うため、各段階利益は期首予想を下回る見込み

単位: 百万円
()内は対売上高比率

	2025年3月期 実績	修正前業績予想	前期比	修正後業績予想	前期比	増減額
売上高	1,926	2,313	+20%	2,177	+13%	- 135
営業利益	487 (25%)	490 (21%)	+1%	70 (3%)	- 86%	- 420
経常利益	491 (26%)	490 (21%)	- 0%	71 (3%)	- 86%	- 418
当期純利益	362 (19%)	339 (15%)	- 6%	49 (2%)	- 86%	- 290

利用総額が期首予想を下回ったことにより売上高が減少

加えて、売上高の回復と更なる成長に向けた先行投資を行うため、各段階利益は期首予想を下回る見込み



※ 人件費、業務委託費の一部は研究開発費としてその他に振替

利用数

1,723 千件

(期首予想比 - 3%)

平均単価

4.2 千円

(期首予想比 - 3%)

利用総額

72.7 億円

(期首予想比 - 6%)

掲載スペース数

45.3 千件

掲載スペース増加数

4.4 千件

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)

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

1 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

2 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

3 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

4 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



ピティナとのコラボ施策

一般社団法人全日本ピアノ指導者協会と連携し、協会会員向けにinstabaseの利用特典の提供を開始

協会会員が保有するスペースを掲載する取り組みも推進

1 集客力の強化

4 掲載スペース数の最大化



instabase for Business 提供開始

法人向け新プラン 提供開始

instabase for Business

初期・固定費
0 円

掲載件数
42,000
件以上

大手貸し会議室
プランも
利用可能

1 集客力の強化

2 UI/UXの最適化



掲載者向けAndroidアプリ 提供開始

iOS版に加えて、
スペース掲載者向けAndroidアプリ「instabase for 掲載者」を提供開始

2 UI/UXの最適化

4 掲載スペース数の最大化



ビジネス利用者に向けた動画広告を発信

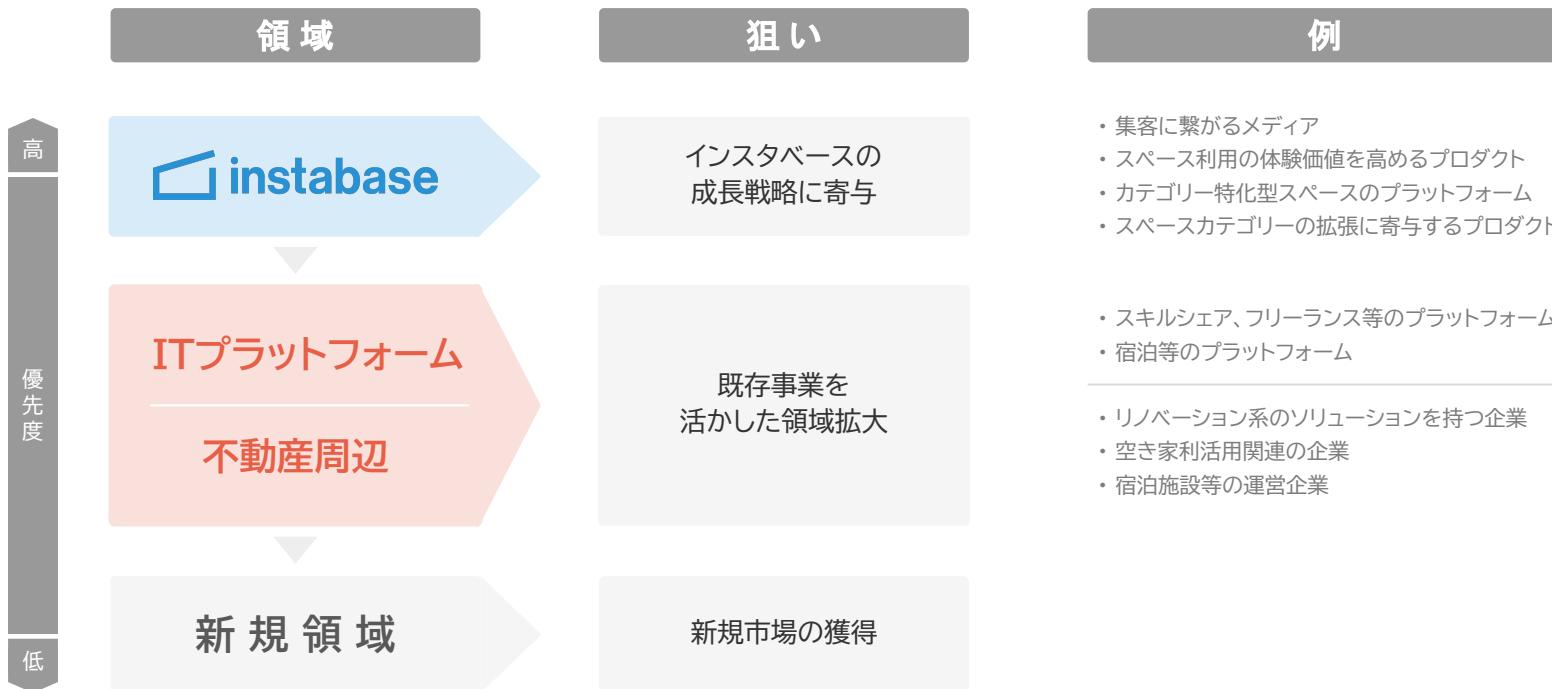
「カフェでの仕事に対する不安」
「会議室不足への不満」など、
誰もが共感する“仕事のあるある問題”を
テーマにしたCMを制作

1 集客力の強化

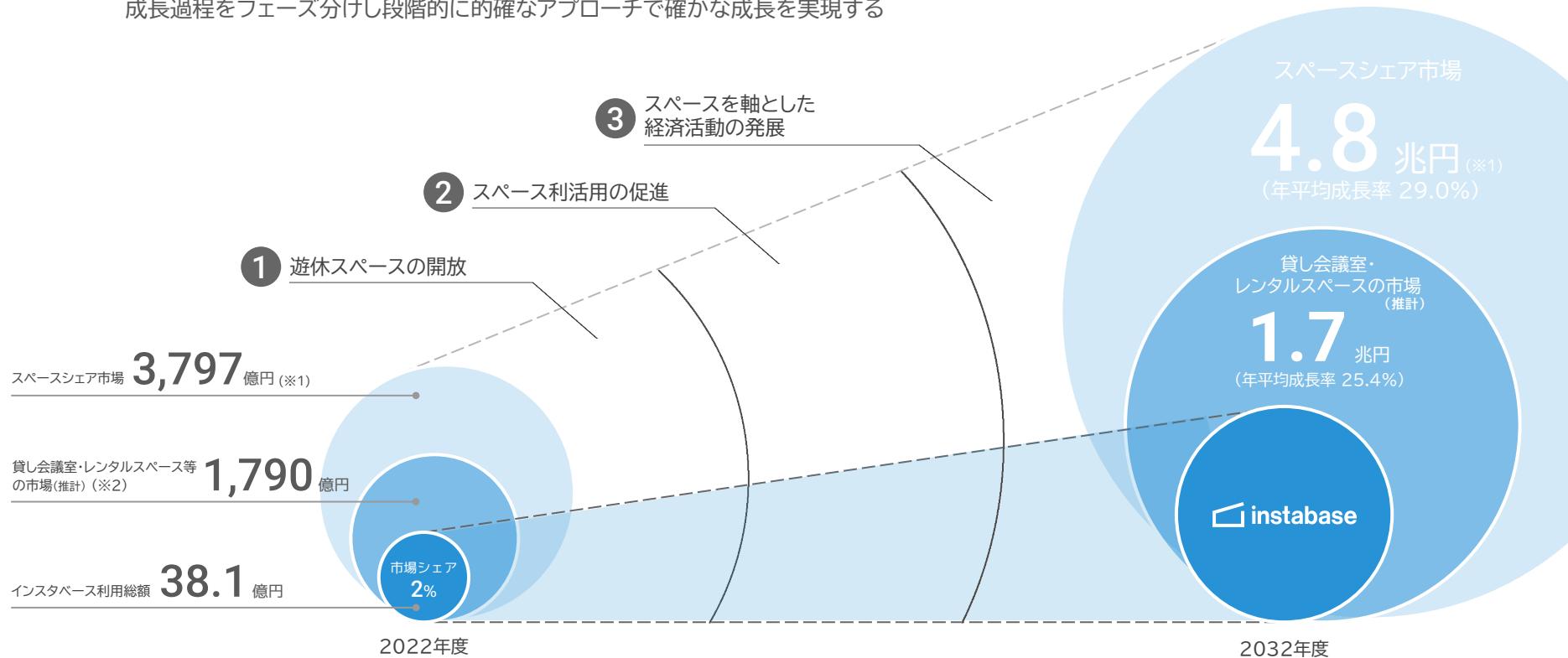
当社におけるM&Aの方針

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、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	2025年11月13日
決算説明会	2025年11月13日 https://go.sbisec.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2025年11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)

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 1億9,157万円(2025年9月末時点)

従業員数 49名(2025年9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



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



取締役
高畠 裕二
Yuji Takabatake

2014年4月 当社創業、取締役就任



ディレクター
林田 遼
Ryo Hayashida

プロダクト推進ディレクター
兼 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



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
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 Hiraguchi

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 取締役
Sparkle AI株式会社 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
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
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

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)



instabase

<https://www.instabase.jp>

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

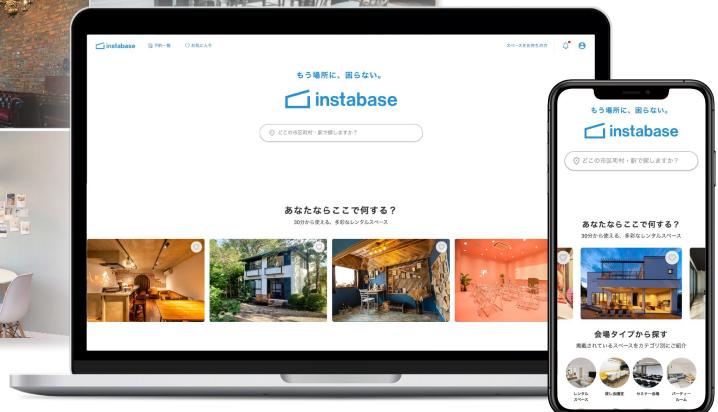
時間単位や1日単位でフレキシブルに使えるレンタルスペースが全国で予約可能



掲載スペース数

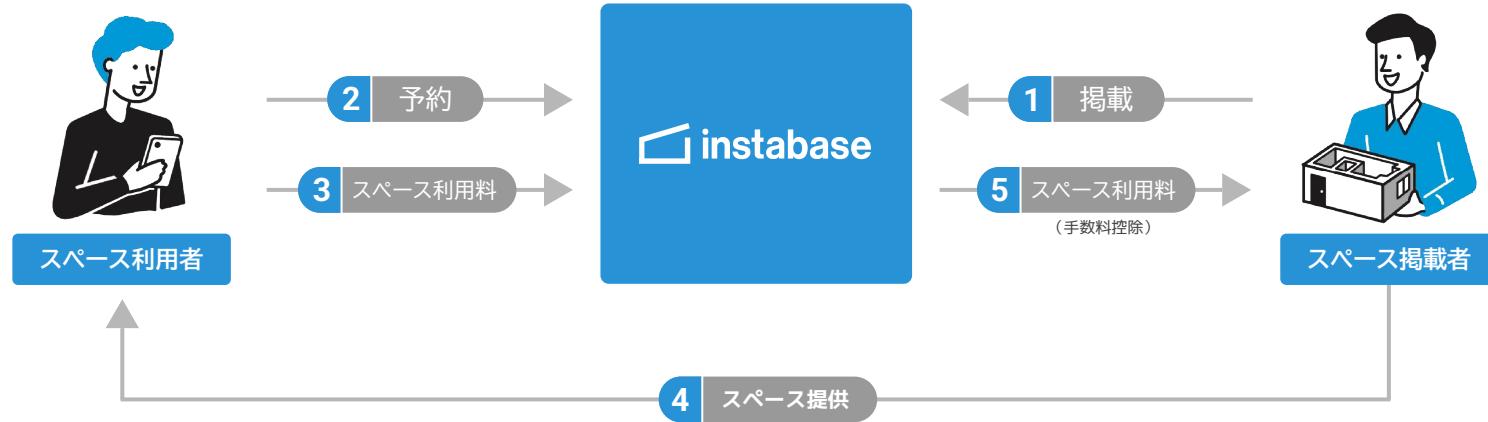
42,000 件超

国内最大級



※ 掲載スペース数は2025年9月30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

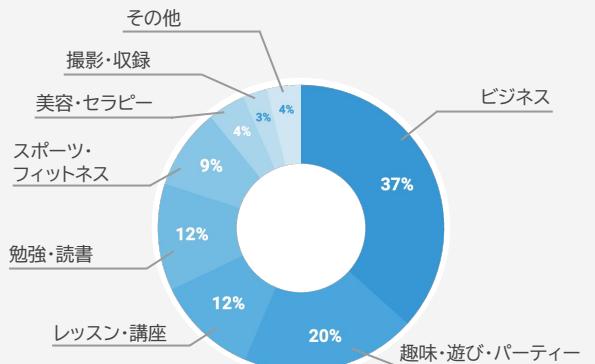
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

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

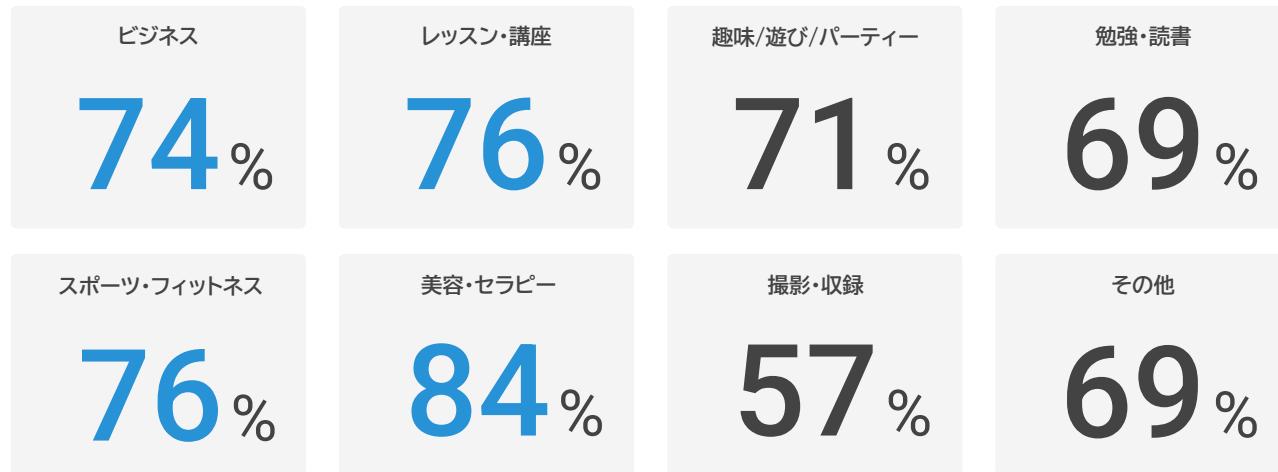
国内最大級の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2025年9月30日時点)

42,000 件以上

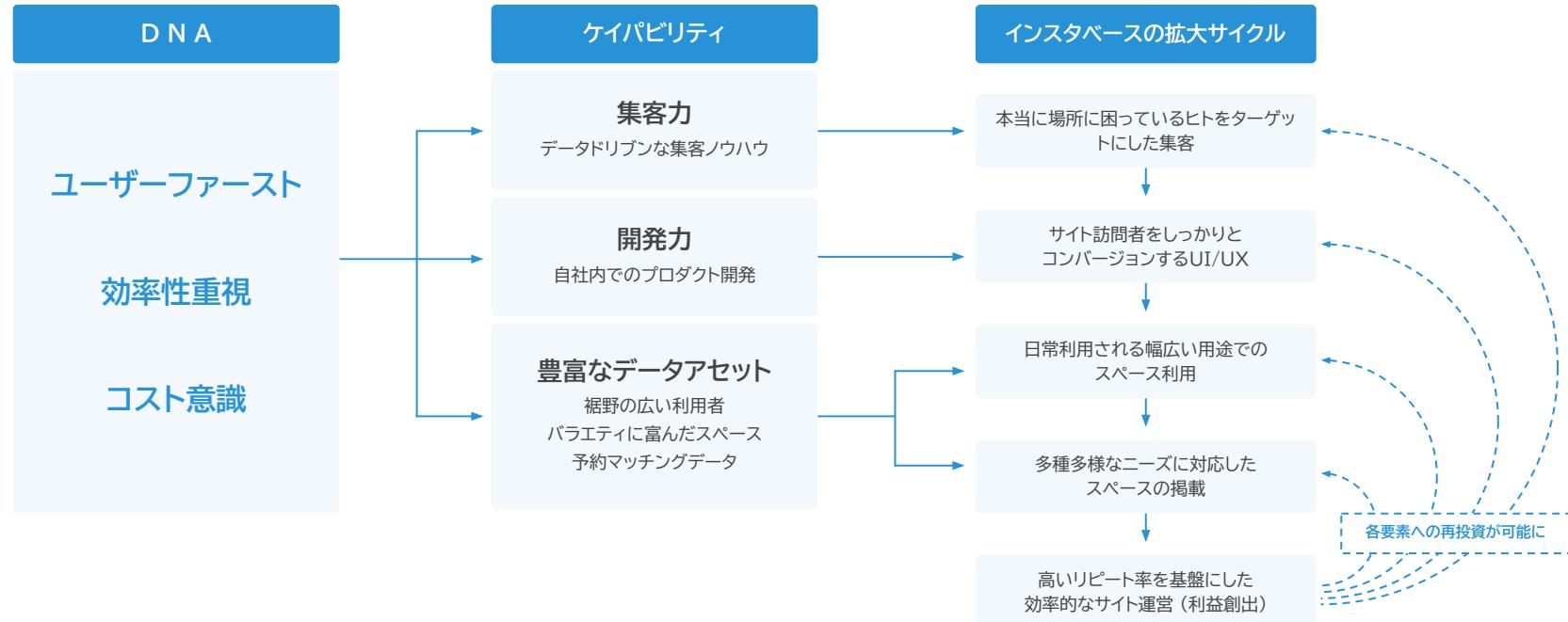
リピート率の高い利用用途で安定的な成長を実現

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



※ 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

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/>

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

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。



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



スペース掲載者

「コト」と「場」
をマッチングする仕組み

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