株式会社Rebase　東証グロース:5138

2027年 3月期

第2四半期　決算説明資料

2026年11月13日



Highlight

決算ハイライト ： 第2四半期

単位： 百万円

	会計期間	前年同期比	累計期間	前年同期比
売上高	604	+19%	1,172	+17%
営業利益	56	+1,140%	9	-86%
当期純利益	39	+897%	21	-55%

- 利用数の増加およびサポート料の導入により、売上高が伸長。 業績予想進捗率49%と堅調に推移
- 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
- 売上高および各段階利益において期初の予想を上回る見込みのため、通期業績予想を上方修正（詳細は19ページ）

※サポート料は2026年8月25日以降の新規予約に適用。利用料金の5%、1回の予約につき税込1,000円が上限

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

Contents

01. **2027年3月期 第2四半期 業績**

02. **成長戦略**

03. **会社概要** Appendix 01

04. **事業概要** Appendix 02

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

Contents #01

01. **2027年3月期 第2四半期 業績**

02. **成長戦略**

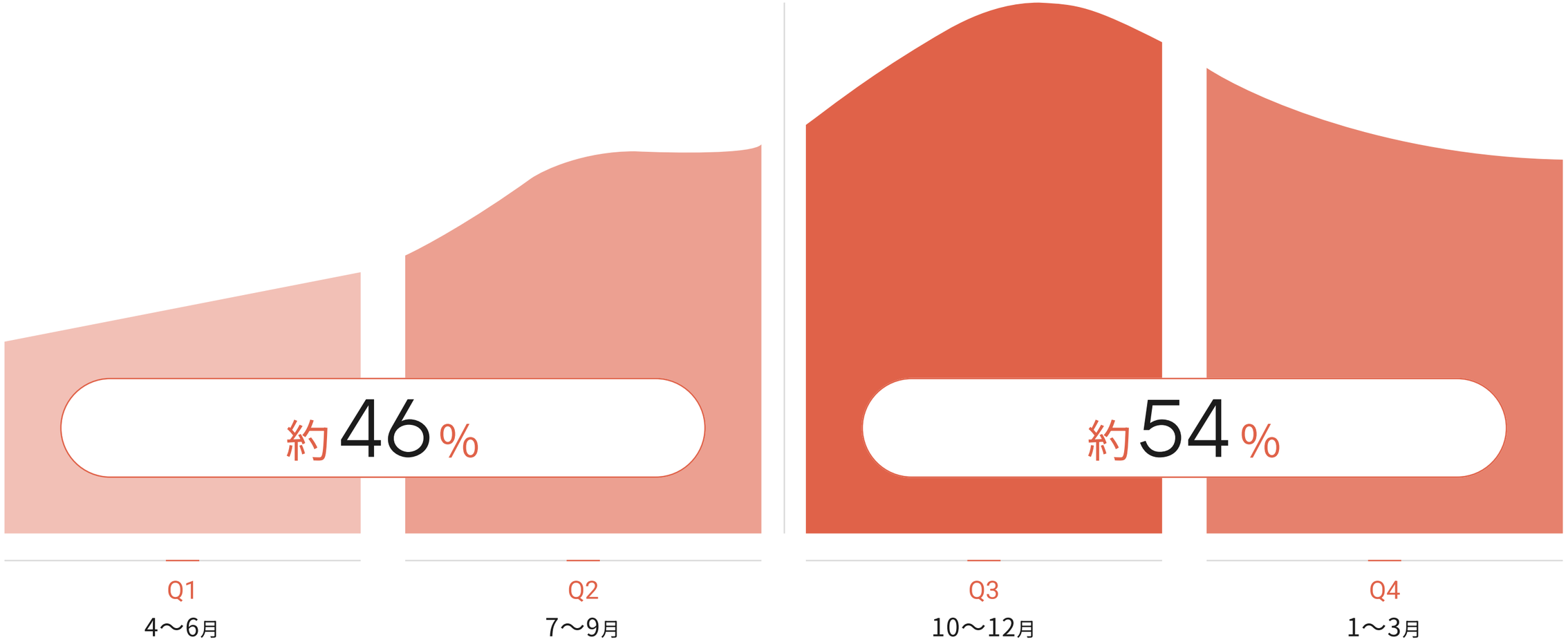
03. **会社概要** Appendix 01

04. **事業概要** Appendix 02

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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



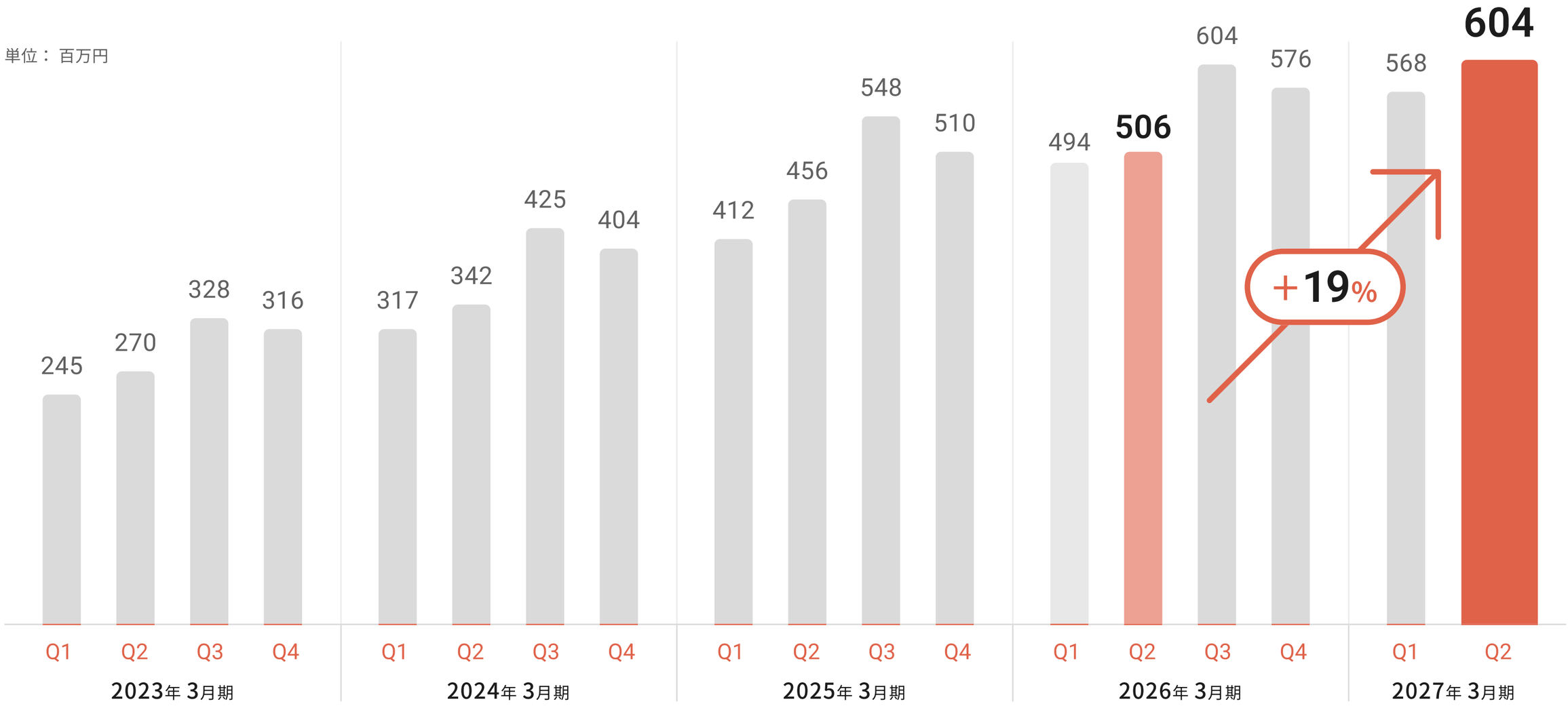
※ 2026年3月期の実績を元にシーズナリティを表したイメージ図

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

四半期推移 ： 売上高

売上高の業績予想進捗率は49%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

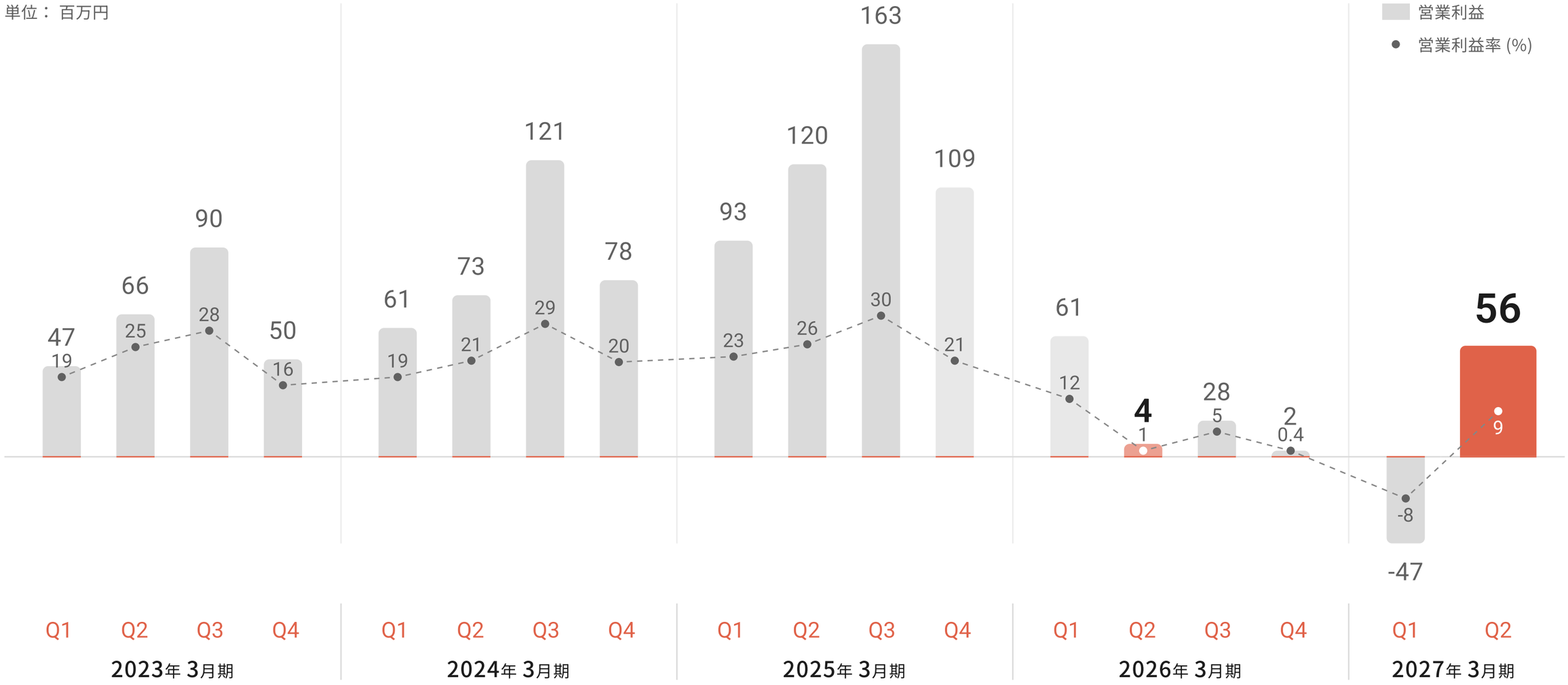
単位： 百万円



© Rebase Inc. All Rights Reserved.

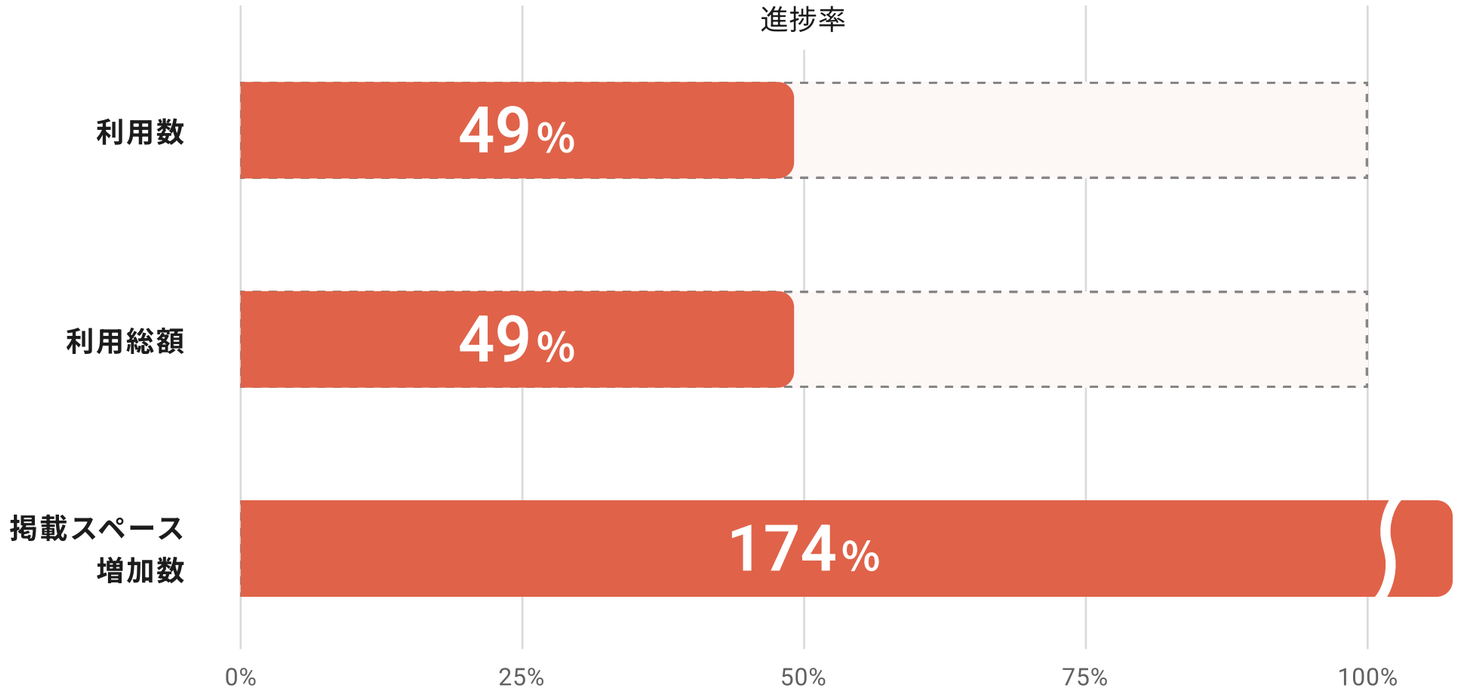
四半期推移 ： 営業利益および営業利益率

売上高の増加および広告宣伝費の効率化が営業利益に大きく寄与
営業利益率は前年同期の1%に対して9%で着地



© Rebase Inc. All Rights Reserved.

重要指標の進捗



	第2四半期 累計	通期目標
利用数	933千件	1,904千件
利用総額	39.9億円	81.6億円
掲載スペース増加数	8.7千件	5千件

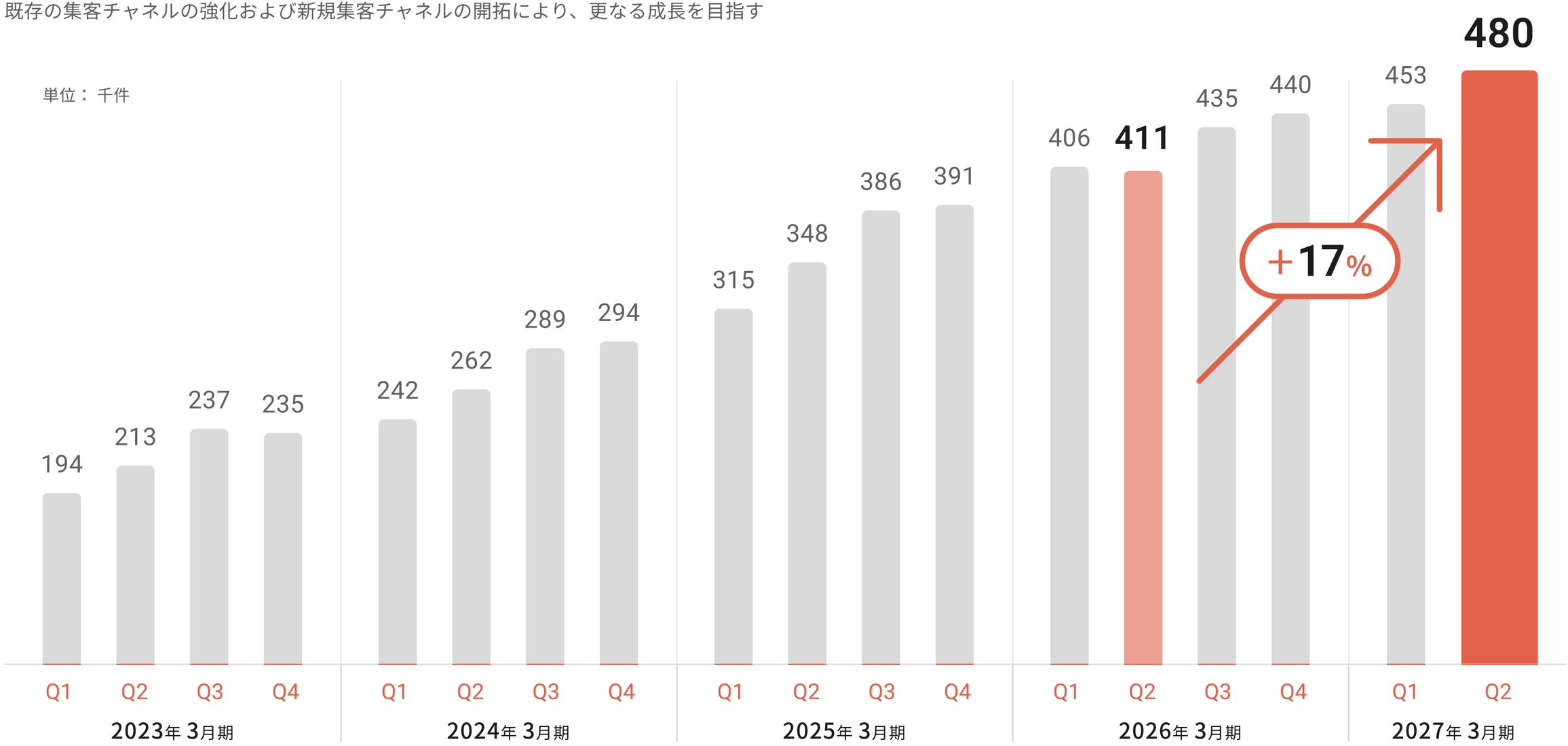
平均単価	掲載スペース数
4.2千円	55.2千件

※ 利用総額にはサポート料を含む

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

重要指標の成長推移 ： 利用数

スペース利用数は48万件超となり、引き続き過去最高を更新
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

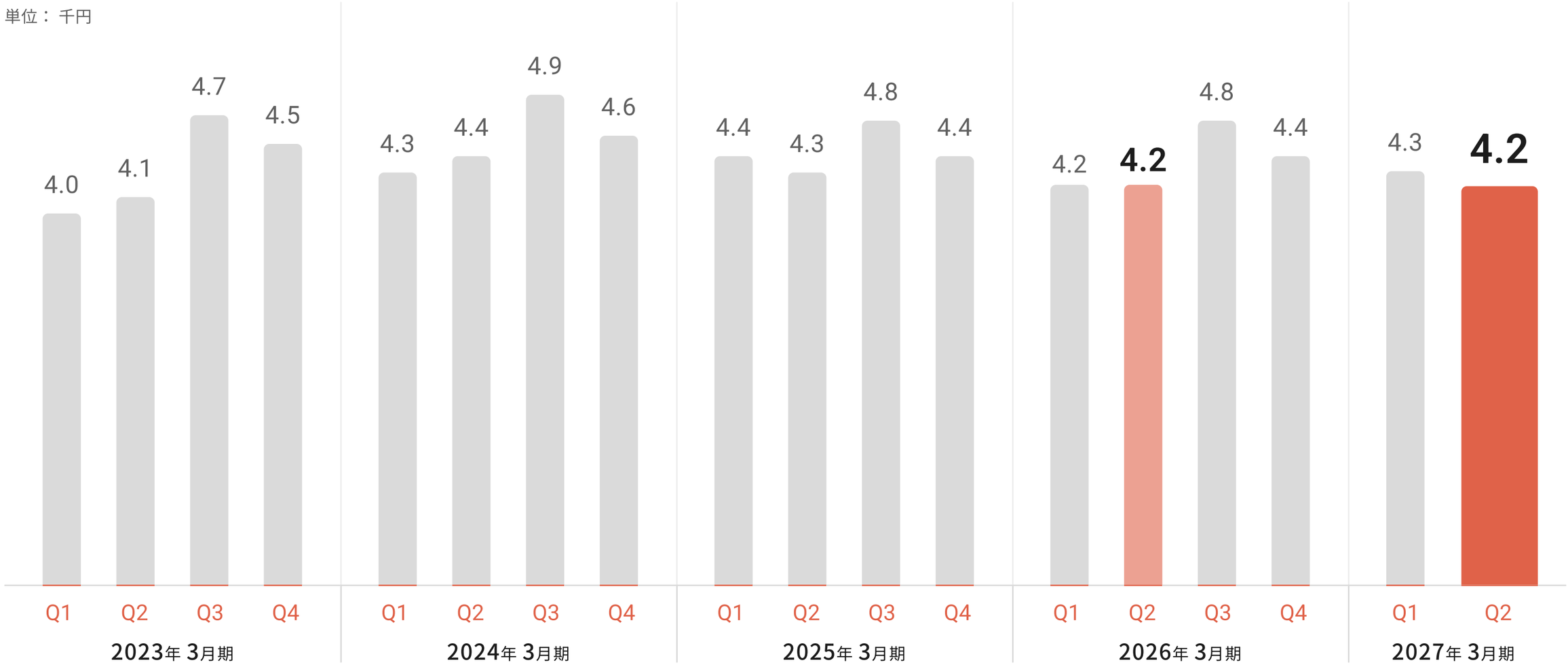


© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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ある「レッスン・講座」関連の利用数が堅調

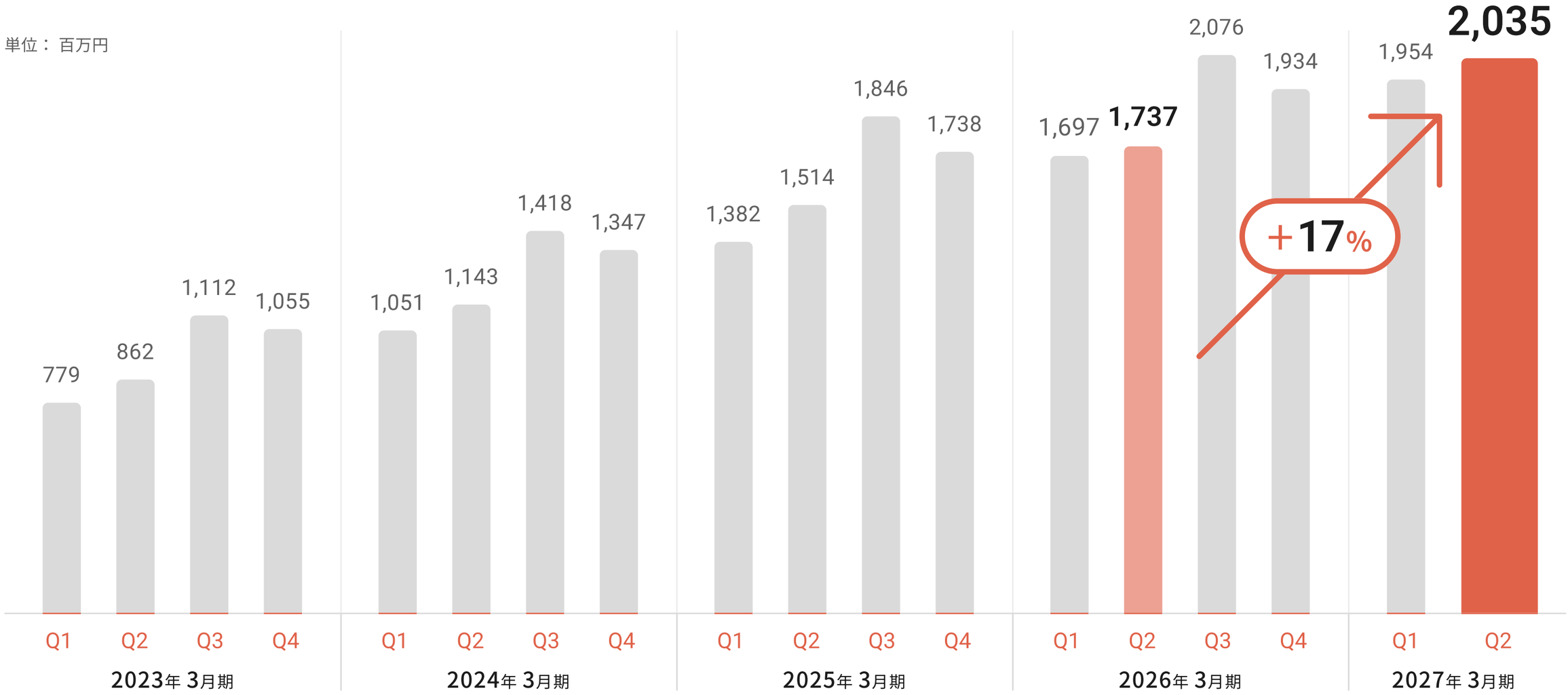
単位： 千円



© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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17%増で着地
通期目標に対する進捗率も49%と好調



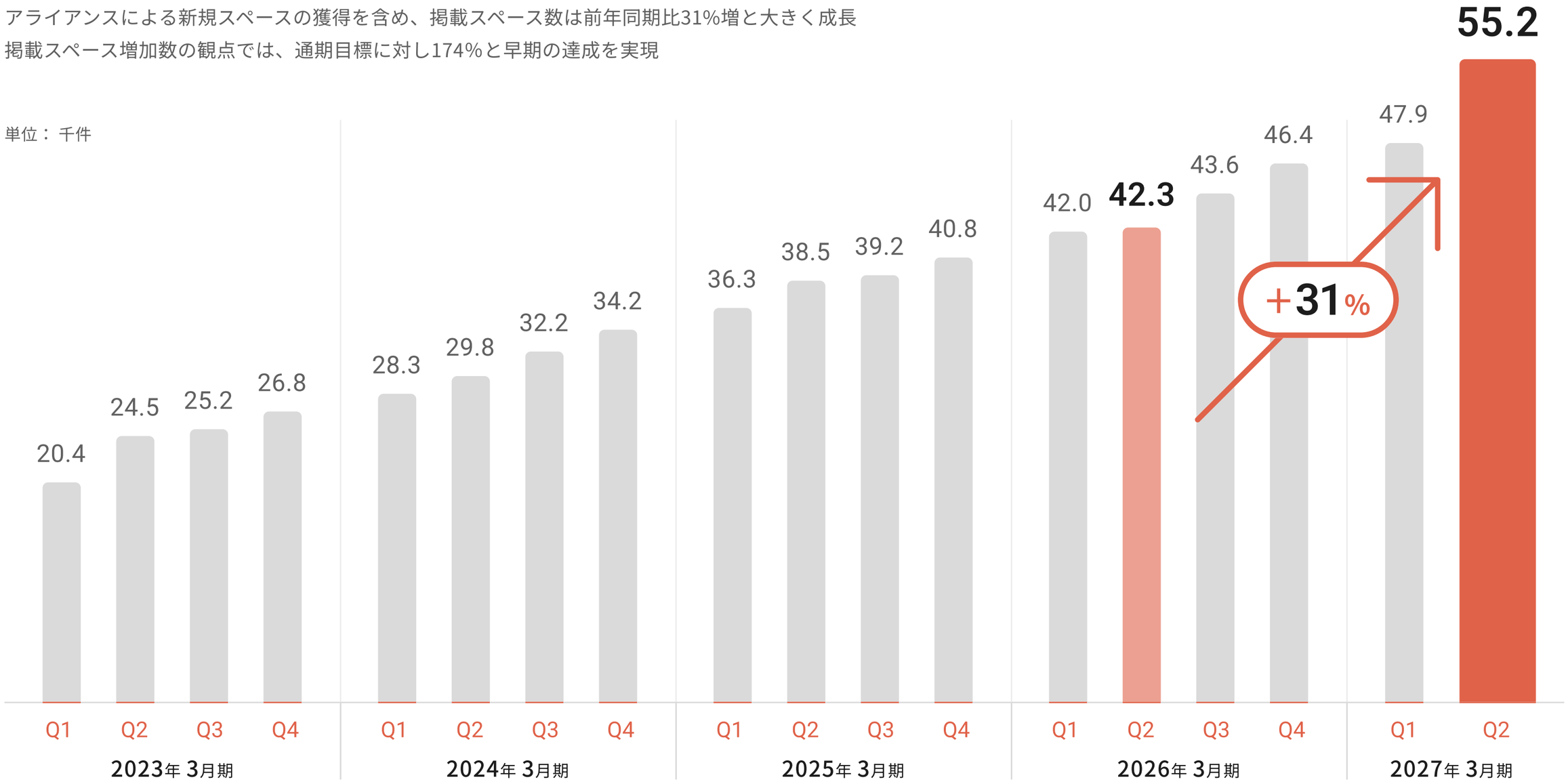
※ 利用総額にはサポート料を含む

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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、掲載スペース数は前年同期比31%増と大きく成長
掲載スペース増加数の観点では、通期目標に対し174%と早期の達成を実現



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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

重要指標の実績一覧（第2四半期 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	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
2027年3月期	933	+14%	+116	4.2	+1%	+0.0	3,989	+16%	+555	55.2	+31%	+12.9

※2027年3月期より、利用総額にはサポート料を含む

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期 業績

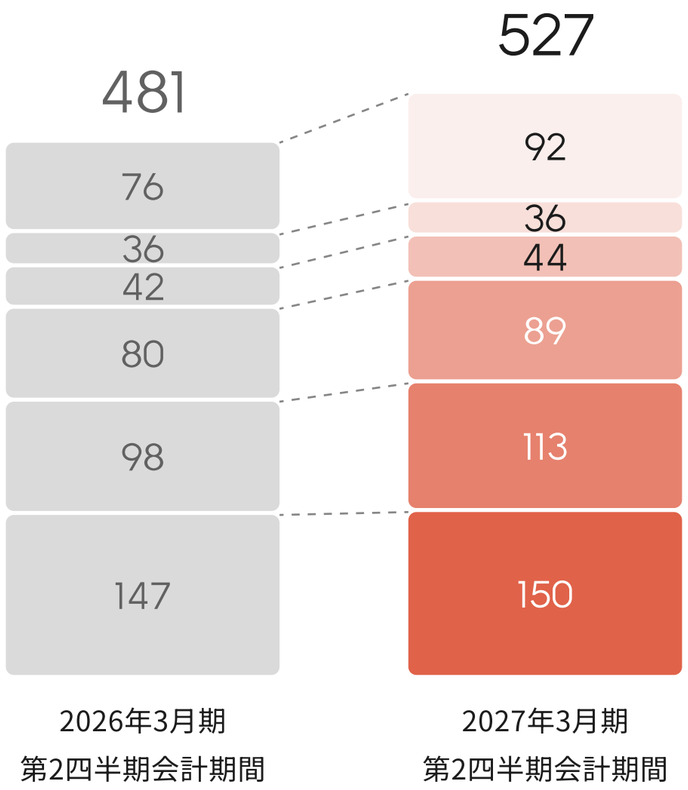
単位： 百万円
（）内は対売上高比率

	会計期間（2026.07 - 09）			累計期間（2026.04 - 2026.09）					
	2026年3月期 Q2実績	**2027年3月期 Q2実績**	前年同期比	2026年3月期 Q2実績	**2027年3月期 Q2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	506	604	+19%	1,000	1,172	+17%	2,400	+10%	49%
販管費	481 (95%)	527 (87%)	+9%	897 (90%)	1,121 (96%)	+25%	2,241 (93%)	+12%	50%
営業利益	4 (1%)	56 (9%)	+1,140%	66 (7%)	9 (1%)	-86%	72 (3%)	-26%	13%
経常利益	5 (1%)	57 (10%)	+894%	67 (7%)	9 (1%)	-86%	67 (3%)	-32%	14%
当期純利益	3 (1%)	39 (7%)	+897%	46 (5%)	21 (2%)	-55%	55 (2%)	-25%	38%

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

販管費の内訳 （前年同期比較）

単位： 百万円



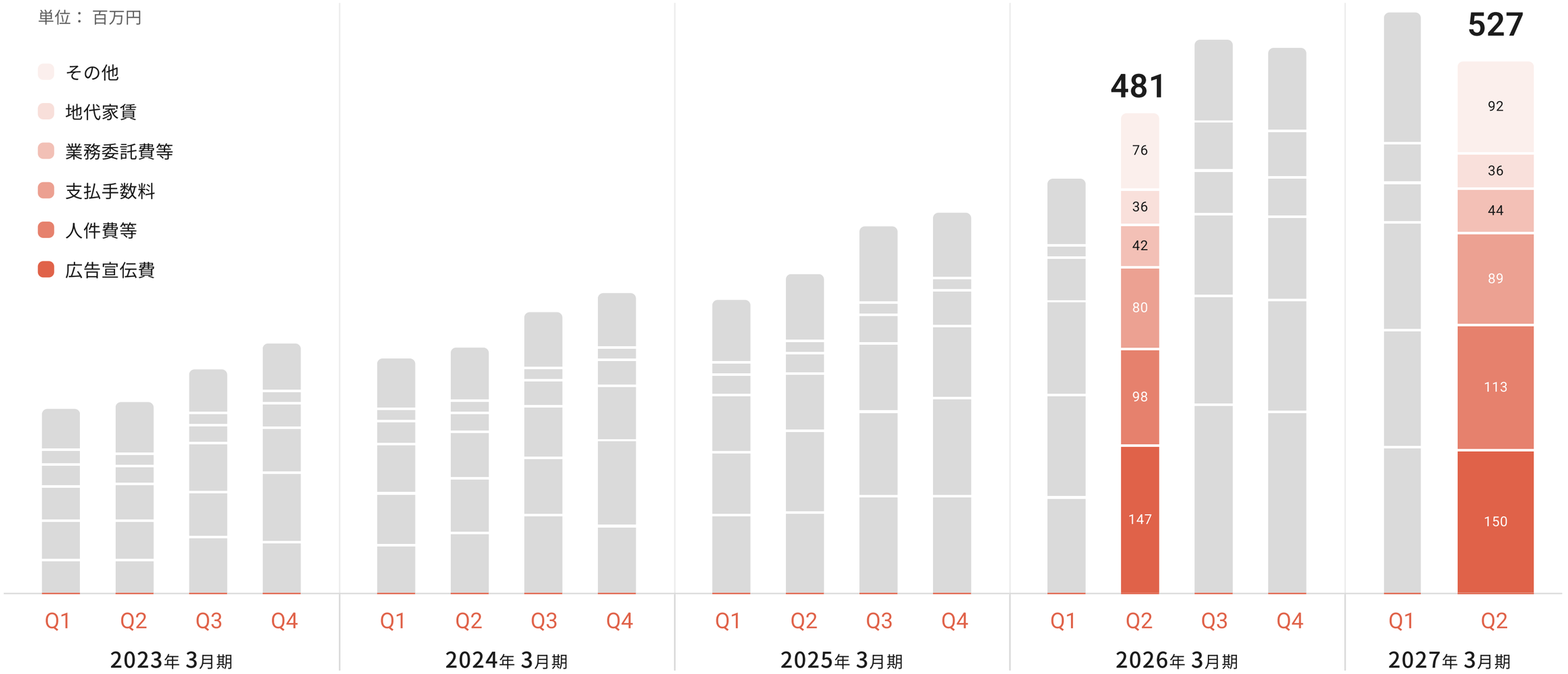
その他販管費	＋16 百万円	新オフィスの減価償却開始による増加 （対売上高比率：15%、前年同期比：+21%）
地代家賃	＋ 0 百万円	二重家賃の計上は終了しており、以降変動なし （対売上高比率：6%、前年同期比：+0%）
業務委託費等	＋ 2 百万円	プロダクト開発を中心とした業務委託費が増加 （対売上高比率：7%、前年同期比：+6%）
支払手数料	＋ 8 百万円	事業拡大に伴う決済手数料の増加 （対売上高比率：15%、前年同期比：+11%）
人件費等	＋15 百万円	採用による人件費の増加 （対売上高比率：19%、前年同期比：+15%）
広告宣伝費	＋ 2 百万円	検索広告に加え、新規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：25%、前年同期比：+2%）

※ 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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

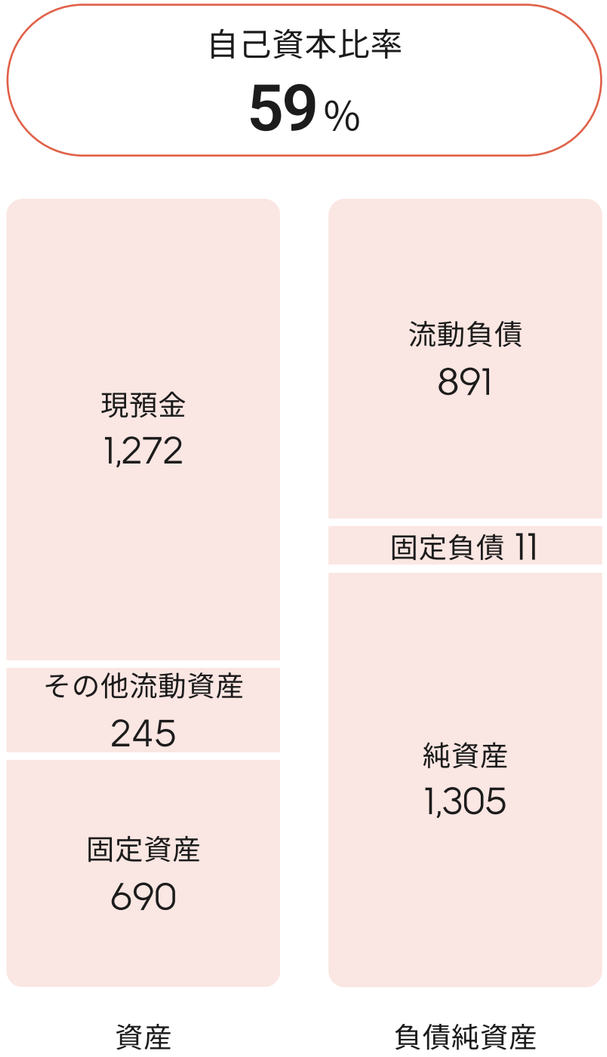
※ 業務委託費等 ： 業務委託費、人材派遣費

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

BSサマリ

オフィス移転に伴う支払等により、流動負債（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、新オフィスの減価償却開始により、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2四半期末	前期末比
現預金	1,192	1,272	+7%
その他流動資産	270	245	-9%
固定資産	809	690	-15%
資産合計	2,272	2,208	-3%
流動負債	971	891	-8%
固定負債	17	11	-30%
負債合計	988	903	-9%
純資産合計	1,283	1,305	+2%
負債純資産合計	2,272	2,208	-3%



© Rebase Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 通期業績予想 上方修正

単位： 百万円
（）内は対売上高比率

	2026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	2,181	2,400	+10%	2,600	+19%	+200
営業利益	97 (4%)	72 (3%)	-26%	180 (7%)	+85%	+108
経常利益	99 (5%)	67 (3%)	-32%	178 (7%)	+79%	+110
当期純利益	74 (3%)	55 (2%)	-25%	137 (5%)	+84%	+81

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

【業績予想修正後】 各重要指標の目標

利用数

1,916千件

（期首予想比 +1%）

平均単価

4.4千円

（期首予想比 +2%）

利用総額

85.4億円

（期首予想比 +5%）

掲載スペース数

61.2千件

掲載スペース増加数

14.8千件

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

Contents #02

01. 2027年3月期 第2四半期 業績

02. 成長戦略

03. 会社概要 Appendix 01

04. 事業概要 Appendix 02

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

トピックスサマリ：第2四半期

instabase Rightsの提供開始



インスタベースで利用可能なポイントを
会社単位で一括購入し、従業員に配布可能な
仕組みを提供開始

- 集客力の強化
- UI/UXの最適化

インスタベースギフトコードの販売開始



「giftee」および「giftee for Business」にて、
インスタベースギフトコードの販売を開始

個人法人を問わず、インスタベースで利用可能な
ポイントをギフトとして贈る体験を提供

- 集客力の強化

イーフローラとのコラボキャンペーン実施



レンタルスペースにおける推し活促進のため
対象スペースに直接お花を届けるサービスを提供

- 集客力の強化

LUUPとのコラボキャンペーン実施



駅から離れたスペースの利便性を高めるため、
マイクロモビリティシェア「LUUP」との
相互送客を実施

- 集客力の強化

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

	領域	狙い	例
高 ↑	instabase	インスタベースの成長戦略に寄与	・集客に繋がるメディア ・スペース利用の体験価値を高めるプロダクト ・カテゴリー特化型スペースのプラットフォーム ・スペースカテゴリーの拡張に寄与するプロダクト
優先度	ITプラットフォーム 不動産周辺	既存事業を活かした領域拡大	・スキルシェア、フリーランス等のプラットフォーム ・宿泊等のプラットフォーム ・リノベーション系のソリューションを持つ企業 ・空き家利活用関連の企業 ・宿泊施設等の運営企業
低 ↓	新規領域	新規市場の獲得	

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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）

85.4億円

※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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

決算説明動画および質疑応答について

決算発表日	2026年11月13日
決算説明会	2026年11月13日 https://info.monex.co.jp/feature/ir-session/
書き起こし記事公開日	2026年11月中予定 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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

Contents #03

01. 2027年3月期 第2四半期 業績

02. 成長戦略

03. 会社概要 Appendix 01

04. 事業概要 Appendix 02

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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9月末時点）
従業員数	48名（2026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「instabase」の運営 コミュニティイベントサービス「TOIRO」の運営





instabase

TOIRO

01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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。

01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

経営体制



代表取締役

佐藤 海 Kai Sato



取締役

髙畠 裕二 Yuji Takabatake



取締役

大辻 琢磨 Takuma Otsuji

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

経営体制



シニアディレクター

矢動丸 和典 Kazunori Yadomaru



シニアディレクター

高橋 隆太 Ryuta Takahashi



ディレクター

林田 遼 Ryo Hayashida



ディレクター

向田 英雄 Hideo Mukaida



ディレクター

泉 憲悟 Kengo Izumi

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

経営体制

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

Contents #04

01. 2027年3月期 第2四半期 業績

02. 成長戦略

03. 会社概要 Appendix 01

04. 事業概要 Appendix 02

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

instabase

掲載スペース数

58,000件超

国内最大級



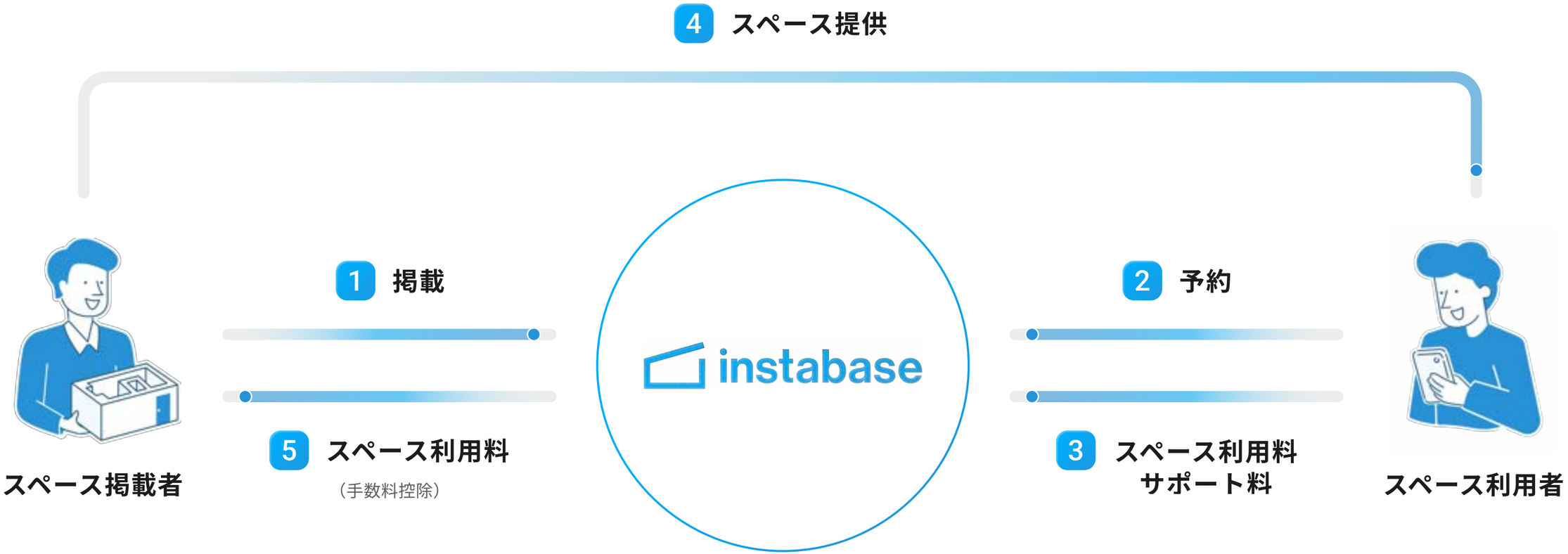






© Rebase Inc. All Rights Reserved.

インスタベースのビジネスモデル



01 2027年3月期業績
02 成長戦略
03 会社概要
04 事業概要

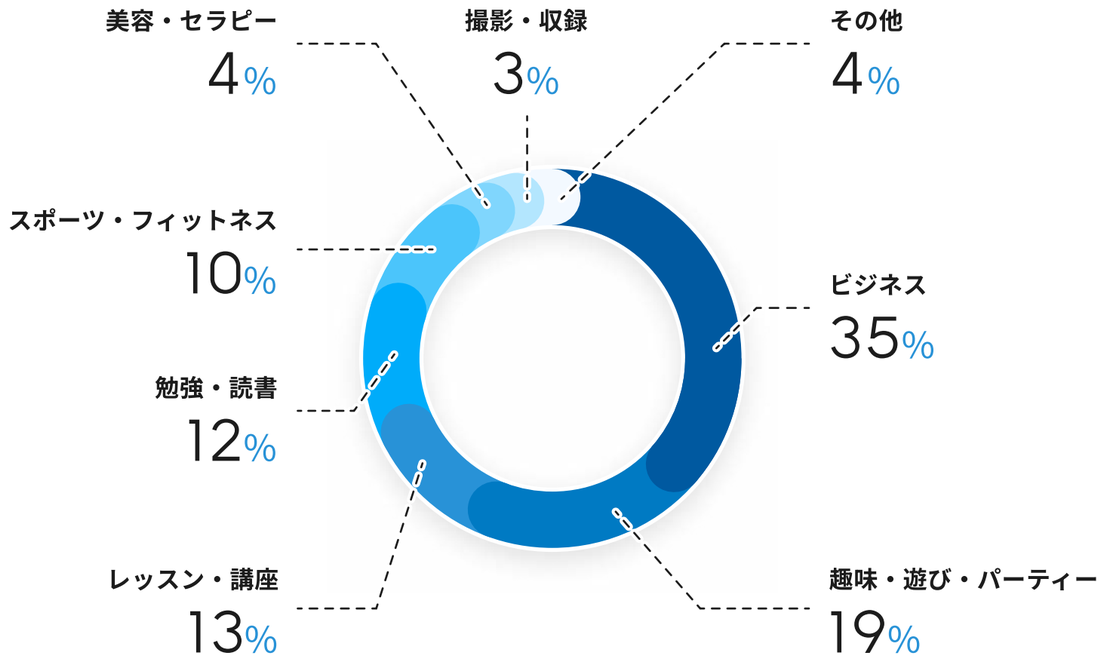
© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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58,000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10月～2026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10月～2026年9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11月13日時点）

58,000件以上

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

ビジネス
75%

レッスン・講座
77%

趣味・遊び・パーティー
73%

勉強・読書
70%

スポーツ・フィットネス
77%

美容・セラピー
85%

撮影・収録
60%

その他
68%

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10月～2026年9月の実績

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

DNA

ユーザーファースト

効率性重視

コスト意識



ケイパビリティ

集客力
データドリブンな集客ノウハウ

開発力
自社内でのプロダクト開発

豊富なデータアセット
裾野の広い利用者
バラエティに富んだスペース
予約マッチングデータ

インスタベースの拡大サイクル

本当に場所に困っているヒトを
ターゲットにした集客

サイト訪問者をしっかりと
コンバージョンするUI/UX

日常利用される幅広い用途での
スペース利用

多種多様なニーズに対応した
スペースの掲載

高いリピート率を基盤にした
効率的なサイト運営 （利益創出）

**各要素への
再投資が
可能に**

01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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！

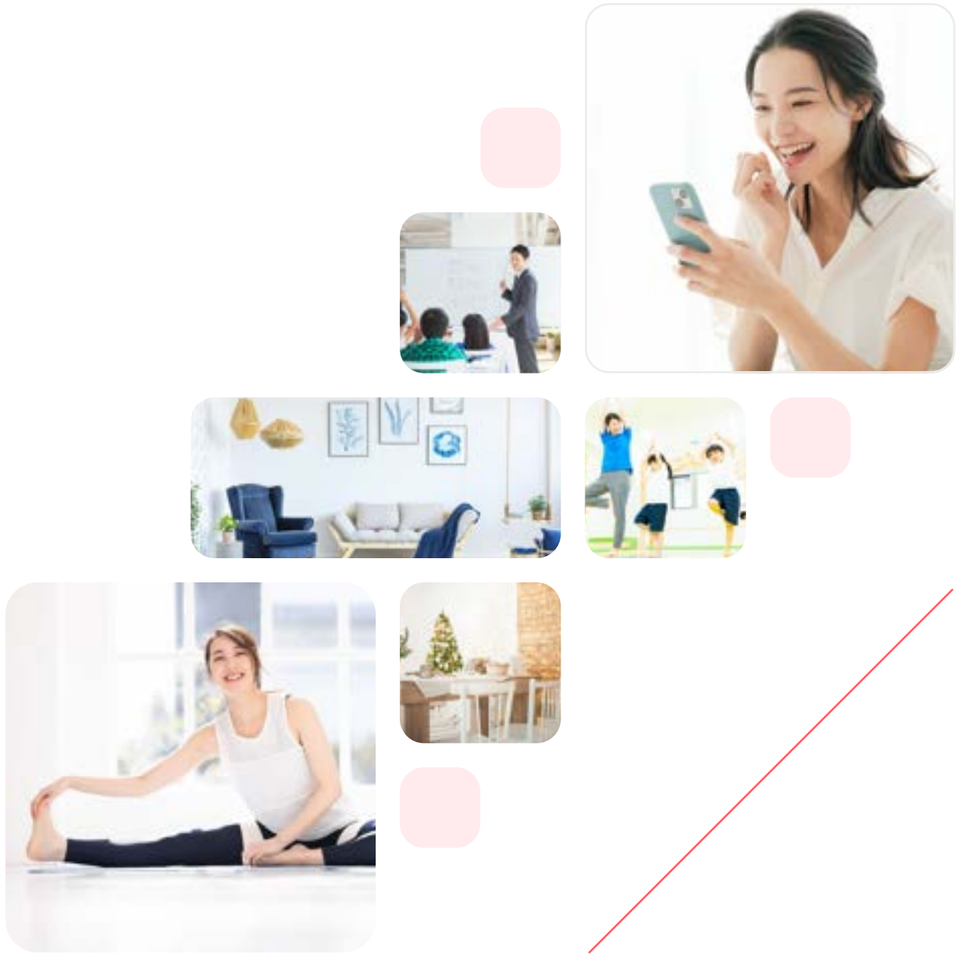
複雑な設定ナシ、
必要情報を入力するだけで完成！

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！



01
2027年
3月期業績

02
成長戦略

03
会社概要

04
事業概要

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

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

© Rebase Inc. All Rights Reserved.

最後に

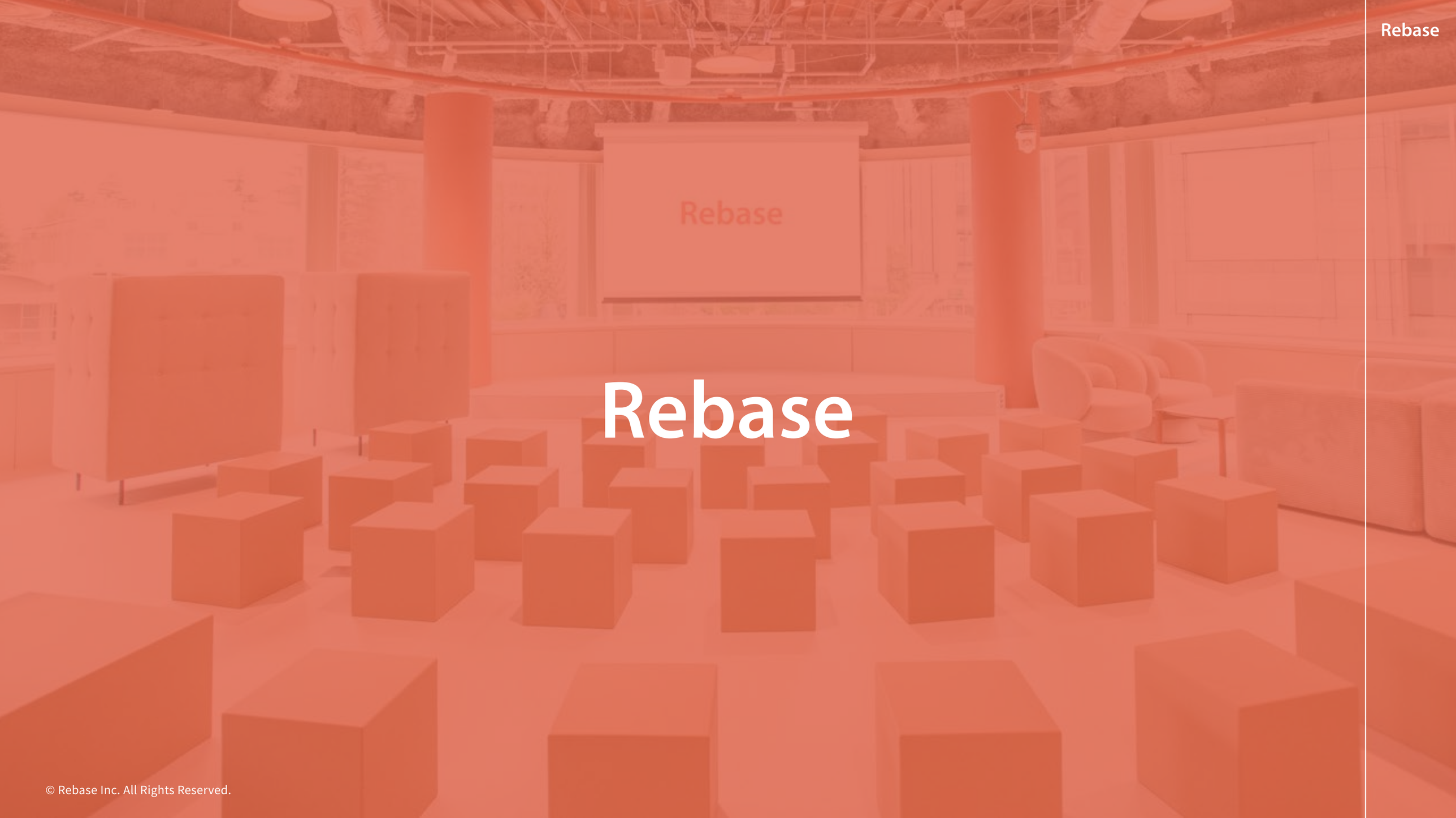
本資料の取り扱いについて

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 Inc. All Rights Reserved.



Rebase

© Rebase Inc. All Rights Reserved.