

Rebase

2026年3月期

第1四半期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2025年8月13日



決算ハイライト：第1四半期

売上高

494 百万円

(前年同期比 +20%)

営業利益

61 百万円

(前年同期比 -34%)

当期純利益

42 百万円

(前年同期比 -31%)

- ・売上高は前年同期比+20%の成長
- ・プロダクトの開発体制強化及び移転費用の影響により、営業利益は前年同期比-34%で着地

01 2026年3月期 第1四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

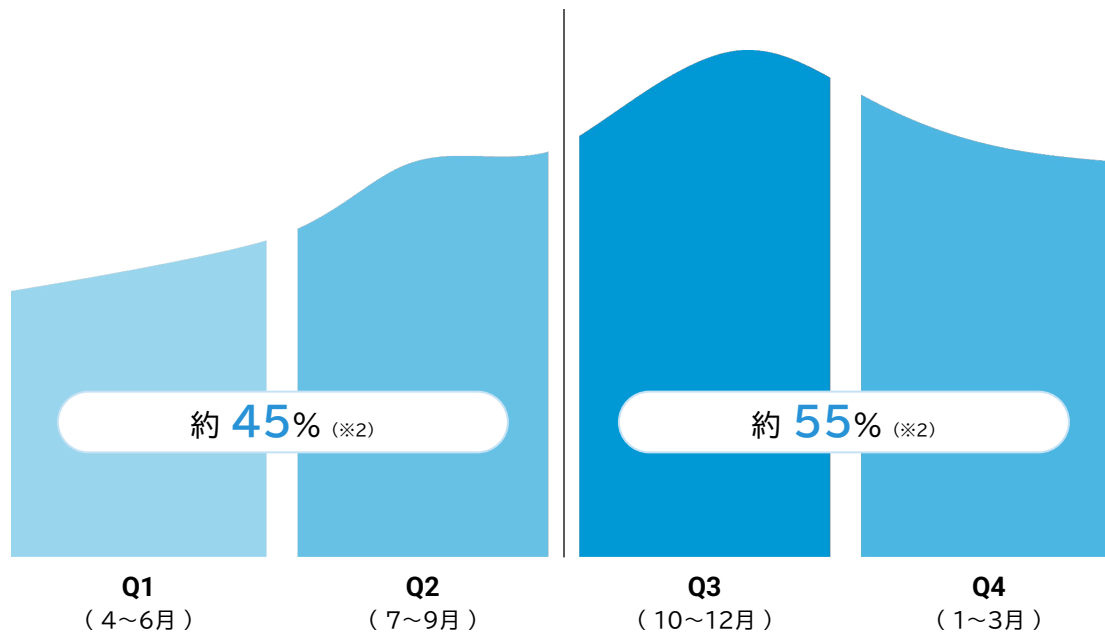
01 2026年3月期 第1四半期 業績

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



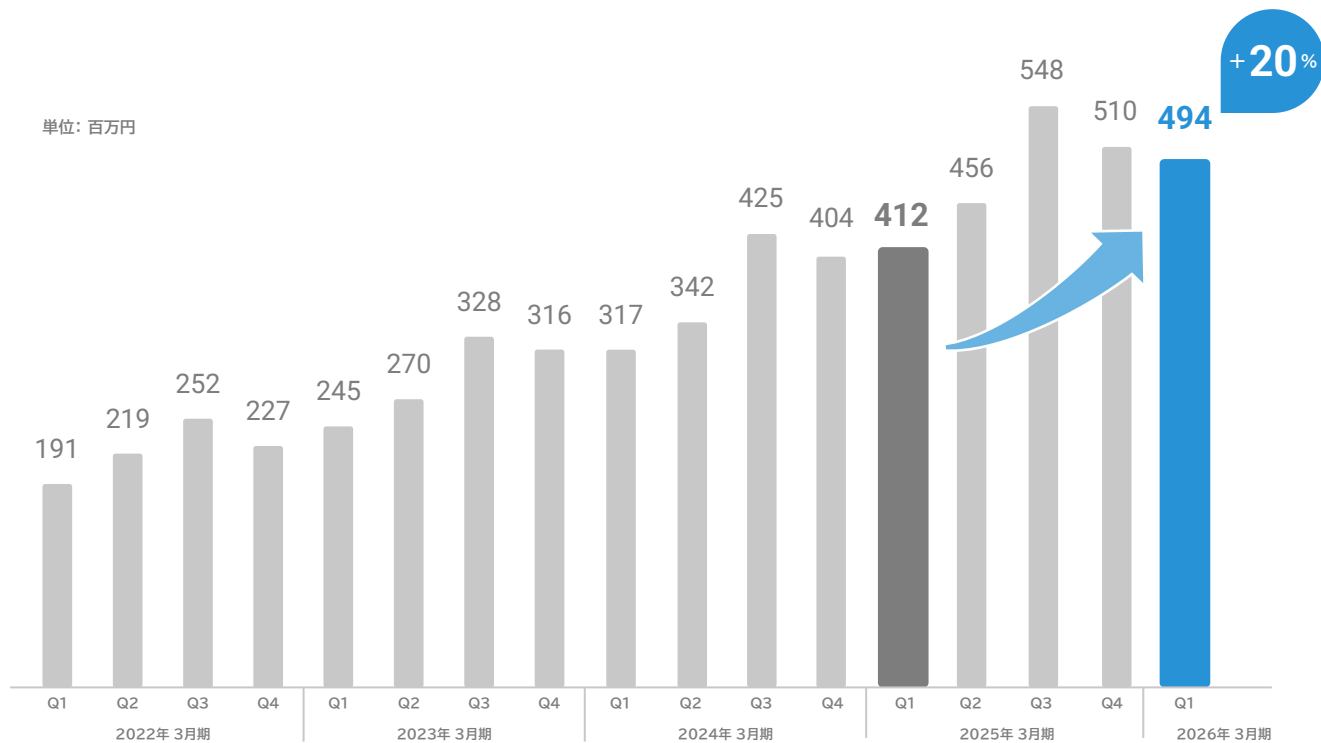
※1 シーズナリティを表したイメージ図

※2 2025年3月期の実績を元に記載

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

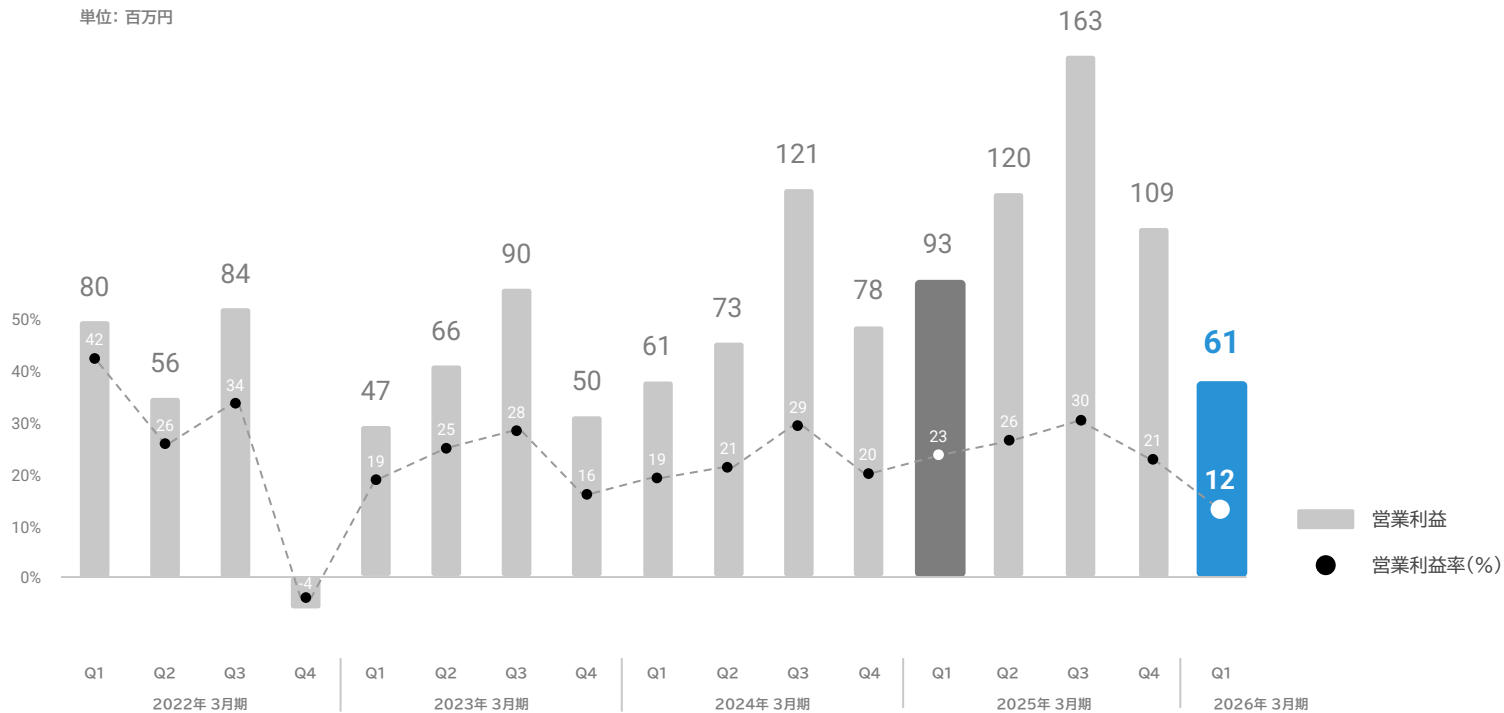
四半期推移：売上高

売上高は前年同期比**20%増**の4億94百万円で着地
着実な利用数の増加が売上高の成長に寄与



四半期推移：営業利益および営業利益率

プロダクトの開発体制強化及び移転費用の影響により、前年同期比-34%
営業利益率は前年同期の23%に対して12%で着地



重要指標の進捗

利用数は前年同期比**29%増**、利用総額は前年同期比**23%増**と堅調に推移
掲載スペース数は**1.2千件増加**

利用数

406千件

(業績予想進捗率 23%)

平均単価

4.2千円

利用総額

17.0億円

(業績予想進捗率 22%)

掲載スペース数

42.0千件

第1四半期

掲載スペース増加数

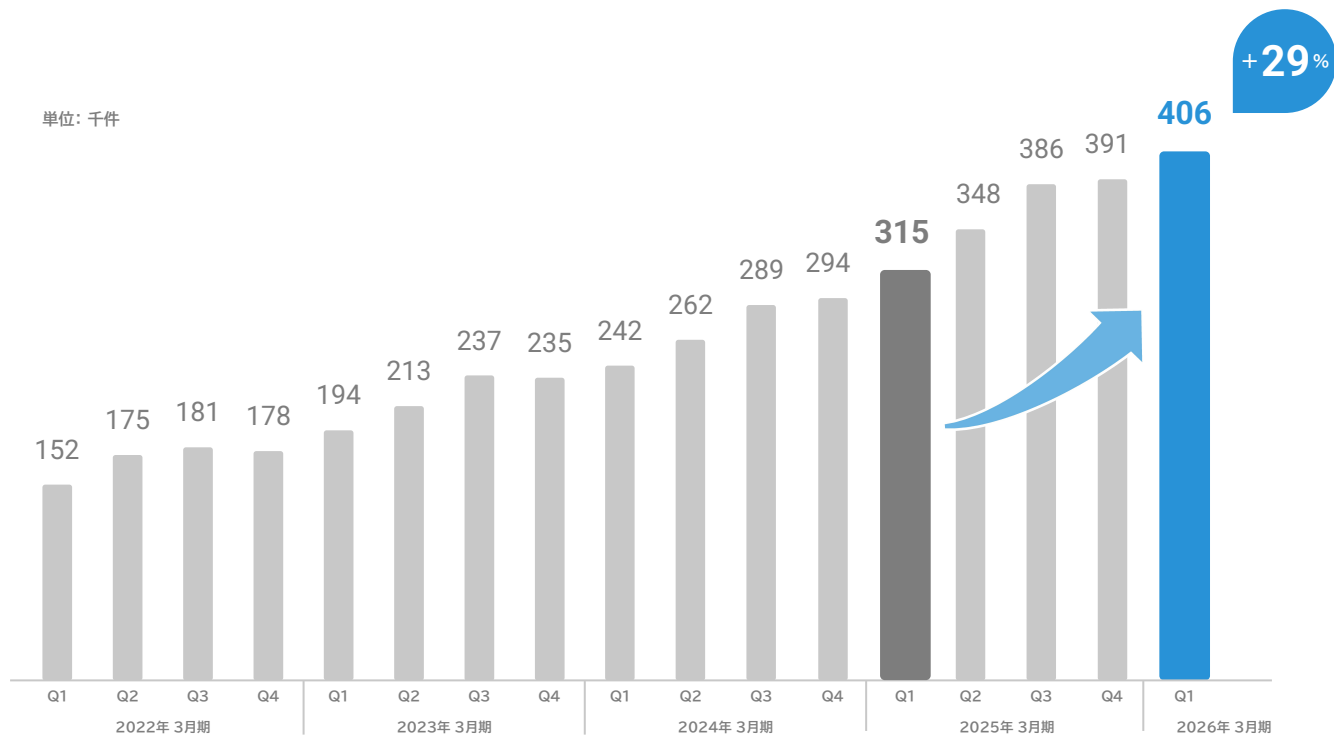
1.2千件

(業績予想進捗率 25%)

01 | 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40万6千件を突破

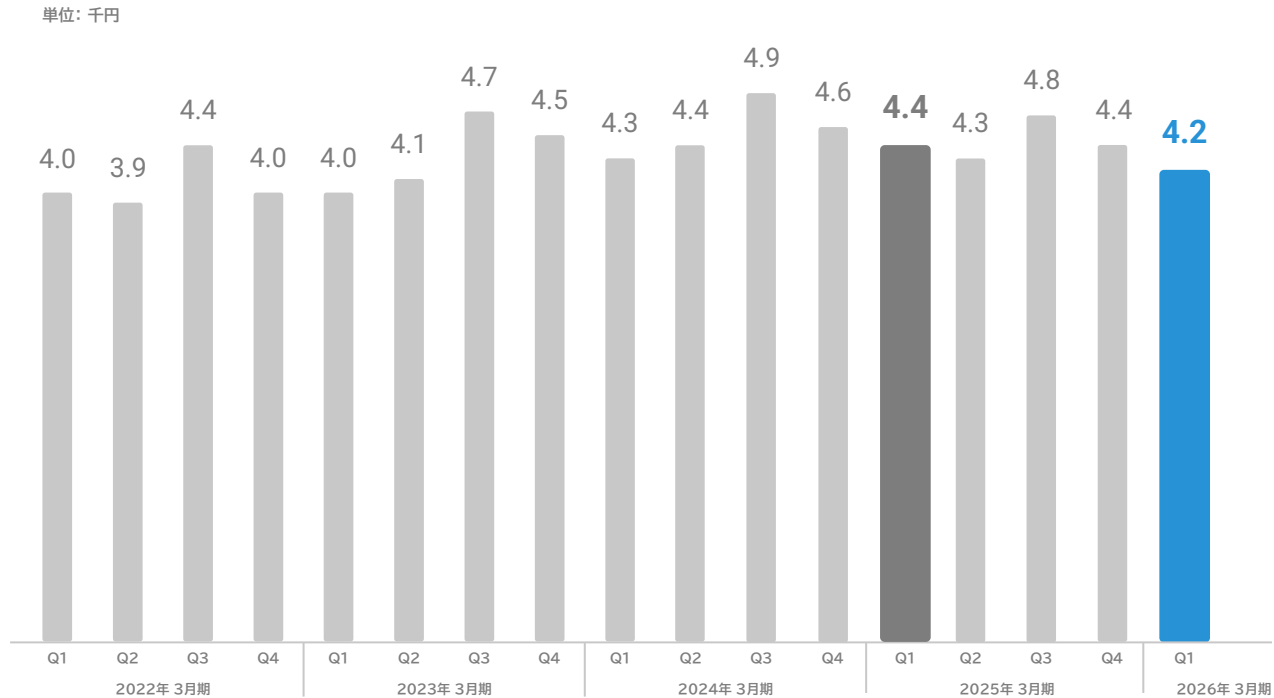
ビジネス関連に加えてレッスン・講座関連の利用が増加し、利用数は前年同期比**29%増**で着地



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

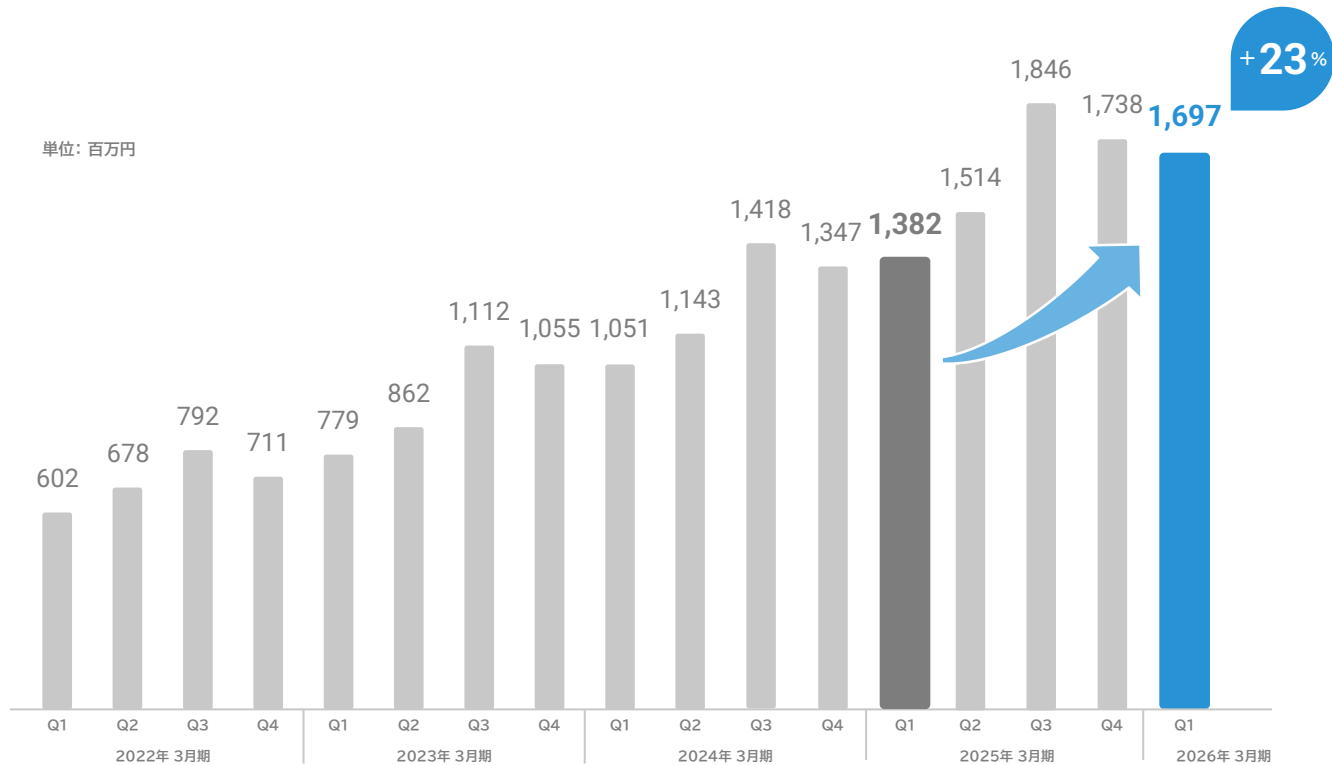
特に低価格帯の利用が継続的に増加しているため、前年同期比での平均単価は減少



01

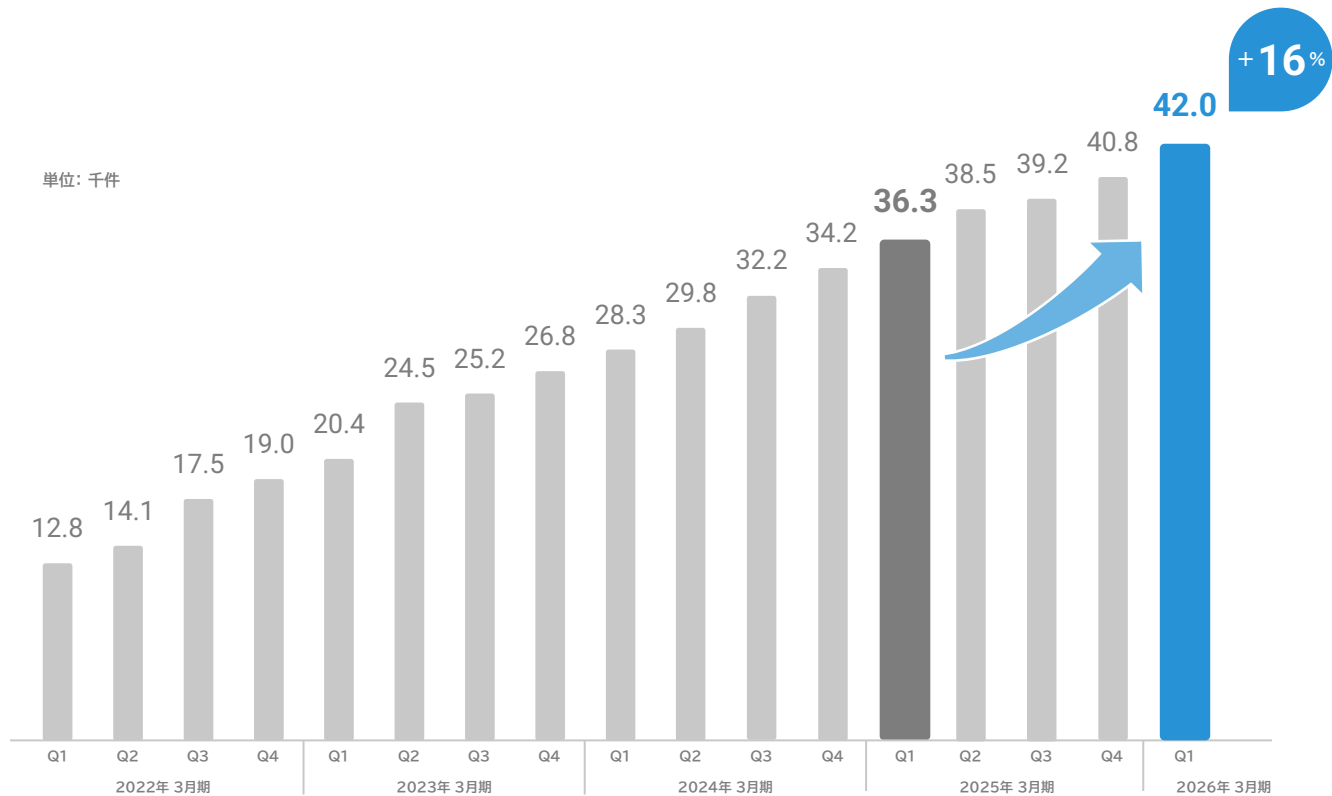
重要指標の成長推移：利用総額

利用数の増加を背景に、利用総額も前年同期比**23%増**と堅調



重要指標の成長推移：掲載スペース数

自然流入をベースとしたスペース登録が増加し、結果的に掲載スペース数は前年同期比16%増と堅調に推移



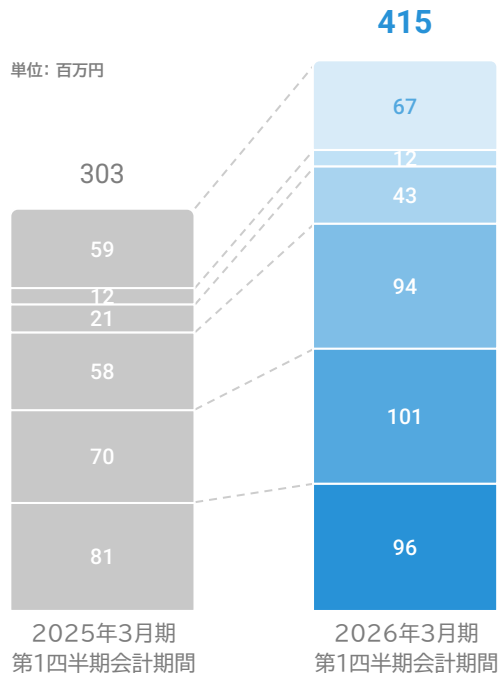
01 | 重要指標の実績一覧(第1四半期)

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	増減額			前年比	増減額		前年比	増減件数	
2020年3月期														
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

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 (2025.04-06)			2026年3月期 業績予想	前期比	業績予想 進捗率
	2025年3月期 Q1 実績	2026年3月期 Q1 実績	前年同期比			
売上高	412	494	+20%	2,313	+20%	21%
販管費	303 (74%)	415 (84%)	+37%	1,748 (76%)	+27%	24%
営業利益	93 (23%)	61 (12%)	-34%	490 (21%)	+1%	13%
経常利益	94 (23%)	61 (12%)	-34%	490 (21%)	-0%	13%
当期純利益	61 (15%)	42 (9%)	-31%	339 (15%)	-6%	13%



その他販管費 + 7 百万円

役員報酬の増加(前年同期比 2百万円増)など
(対売上高比率: 14%、前年同期比: +13%)

地代家賃 - 百万円

現本社オフィスへの移転後、変動なし
(対売上高比率: 2%、前年同期比: 0%)

業務委託費等 + 22 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: 9%、前年同期比: +103%)

支払手数料 + 35 百万円

事業拡大に伴う決済手数料の増加、移転に伴う仲介手数料の影響
(対売上高比率: 19%、前年同期比: +61%)

人件費等 + 30 百万円

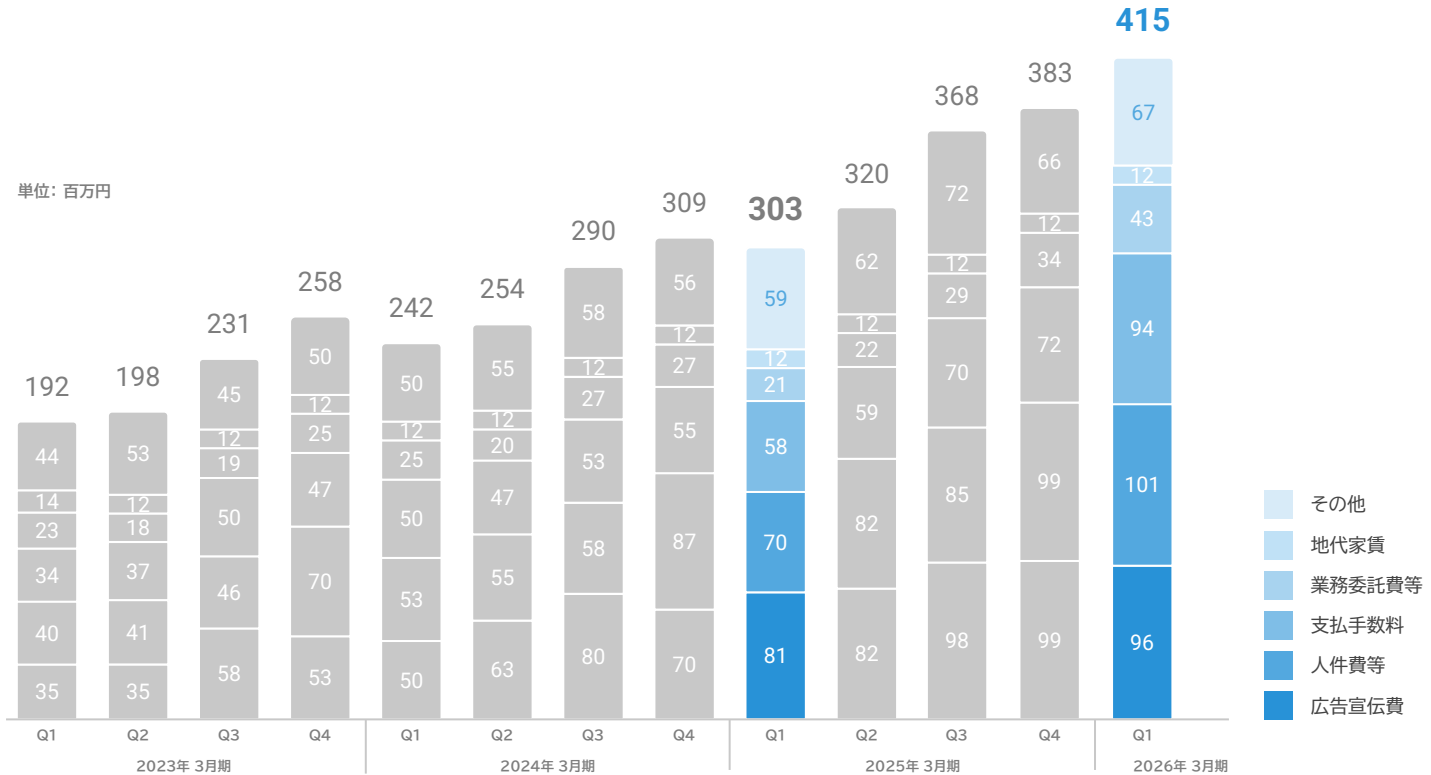
前年同期と比べて4名増員
(対売上高比率: 20%、前年同期比: +43%)

広告宣伝費 + 15 百万円

利益確保できるROAS指標をベースに検索広告への出稿額を増額
(対売上高比率: 20%、前年同期比: +19%)

※ 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

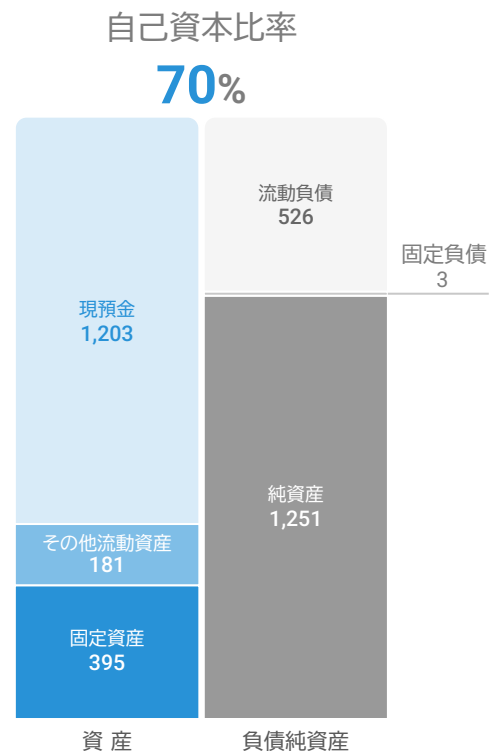
※ 業務委託費等：業務委託費、人材派遣費

01 | BSサマリ

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1四半期末	前期末比
現預金	1,541	1,203	- 22%
その他流動資産	178	181	+ 2%
固定資産	242	395	+ 63%
資産合計	1,962	1,780	- 9%
流動負債	577	526	- 9%
固定負債	4	3	- 26%
負債合計	581	529	- 9%
純資産合計	1,380	1,251	- 9%
負債純資産合計	1,962	1,780	- 9%



01 2026年3月期 第1四半期 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

instabase

無料で
設置可能!

instabase with Akerun

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

転職活動をもっとスムーズに!

転職応援キャンペーン実施中



オンライン面接

身なりを整える

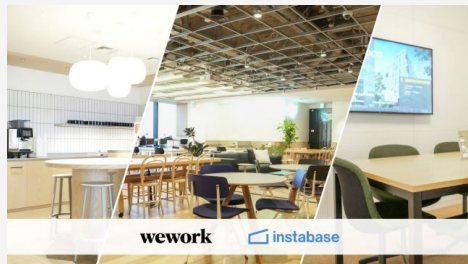
企業研究・勉強

ONE CAREER instabase

ワンキャリアとのコラボ施策

「面接」「転職」活動を目的とした利用が
伸びている中で、より認知を広げるべく
株式会社ワンキャリアと共同で
「転職応援キャンペーン」を実施

1 集客力の強化

WeWorkとの
サービス連携

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

利用金額に応じて、総額1,000万円分の
Amazonギフトプレゼントキャンペーンを
実施

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

(2025.7.31)

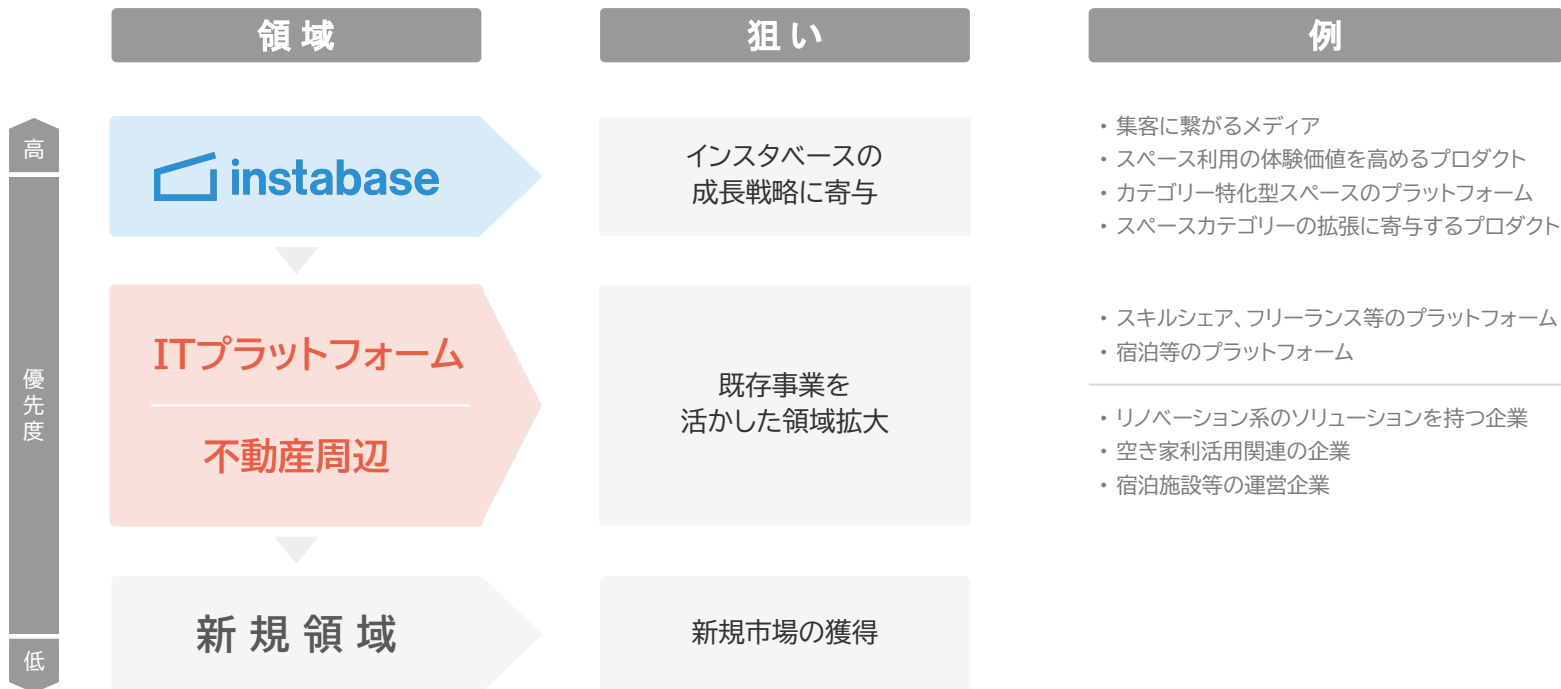
レンタルスペース特化型自社予約システム
「upnow」を開発運営する
(株)アップナウの株式を取得し、
持分法適用関連会社化

より多様なニーズに応え、
社会に新たな「きっかけ」を創出



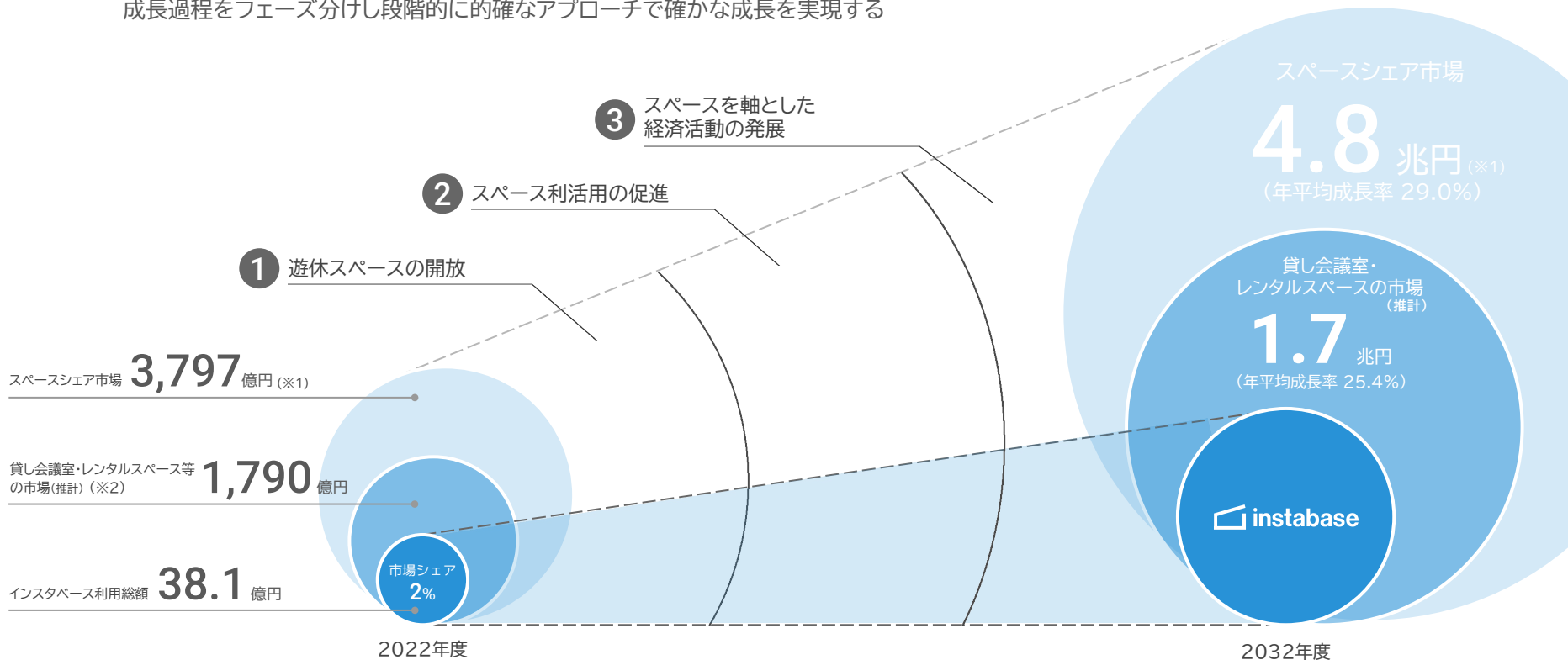
当社におけるM&Aの方針

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



03 | 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
後日、書き起こし記事も公開予定

決算発表日	2025年8月13日
決算説明会動画配信日	2025年8月13日 https://go.sbisecc.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2025年8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-8b8fbccbf1441b5948e8d96603d2ee4>

01 2026年3月期 第1四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

04 | 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 1億9,127万円(2025年6月末時点)

従業員数 42名(2025年6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



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

石田 アレックス

Alex Ishida

グロースディレクター
2017年6月 当社取締役就任



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



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

※ 石田 アレックスは、一身上の都合により、2025年7月31日付で取締役を辞任

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

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

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

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1四半期 業績

02 成長戦略

03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

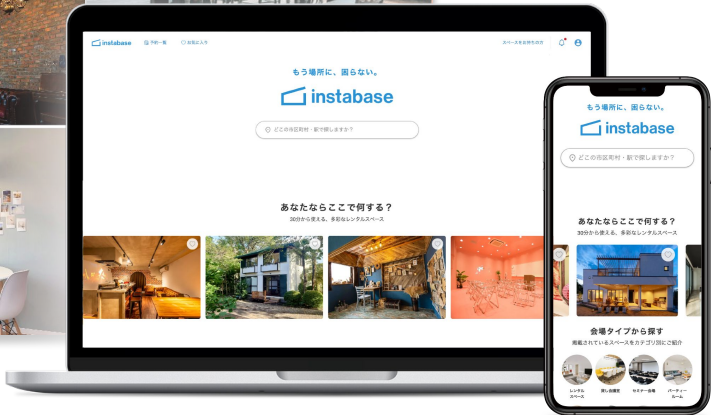


<https://www.instabase.jp>

04 | instabase(インスタベース)とは

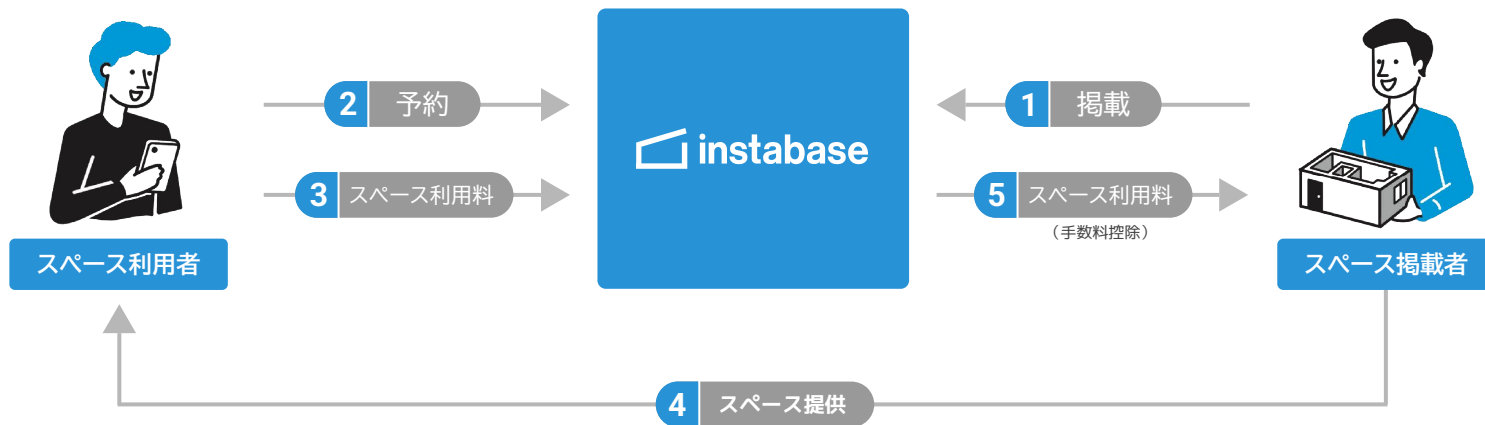
国内最大級のレンタルスペースのマッチングプラットフォーム
時間単位や1日単位でフレキシブルに使えるレンタルスペースが全国で予約可能

掲載スペース数
41,000件超
国内最大級



※ 掲載スペース数は2025年6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

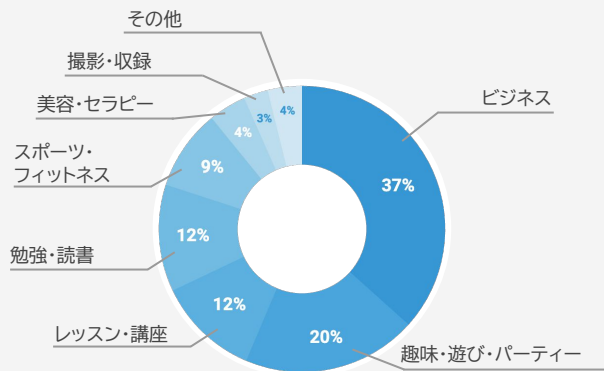
スペース利用料に対して最大35%の手数料率

04 | 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41,000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4月～2025年3月)



成長を続けるサイト集客力

セッション数の合計(2024年4月～2025年3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

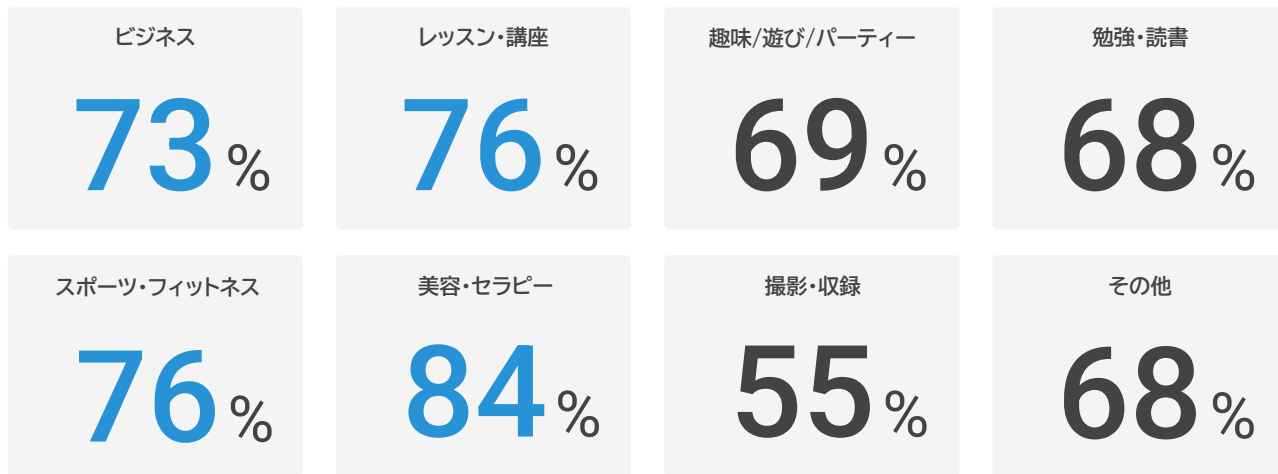
国内最大級の掲載スペース数

全国47都道府県に展開(2025年6月30日時点)

41,000 件以上

04 | リピート率の高い利用用途で安定的な成長を実現

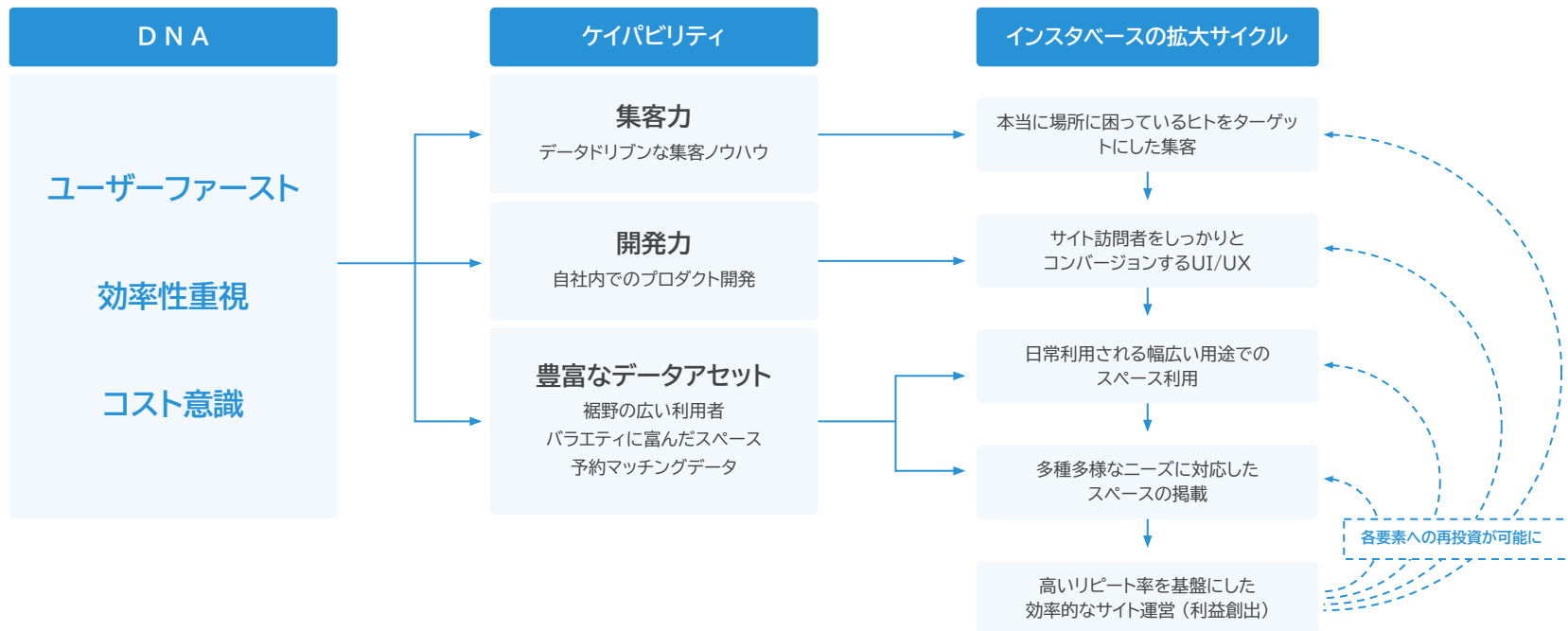
創業時より日常的に場所を必要とする利用用途の開拓に注力
既存ユーザーによるリピート利用で安定的な成長基盤を構築



全体平均リピート率 **72%**

※ 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4月から2025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://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



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.

スペース掲載者

「コト」と「場」
をマッチングする仕組み

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
イベントを主催する方々にとって便利な機能を順次開発し実装していく予定



現在提供している機能



イベント作成



受付管理



集客



チャット



決済



アンケート

<https://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