

Briefing Transcription

|| 2026年3月期 第3四半期決算説明文字起こし ||

株式会社 Rebase

5138 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら>>>](#)

2026年2月27日(金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.io>

■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	-----	1
■ 出演者	-----	2
■ 決算説明	-----	3

■ 決算説明を受けての

F I S C Oアナリストコメント

・最盛期となる10-12月期（第3四半期）は、最重要指標である利用者数が前年同期比13%増の43.5万件、平均単価が同変わずの4.8千円、掲載スペース数が同11%増の43.6千件となり、売上高で前年同期比10%増の604百万円と2桁成長を維持。2月10日には三菱地所グループの日本リージャスから、「リージャス」を含む約200施設・400超のスペースを新たに掲載開始するとも発表している。

・既存事業と新規事業のリソース配分、組織強化を含めて飛躍的な成長の実現に向けた取り組みへの投資が影響し、2026年3月通期予想は売上高で前期比13.0%増の2,177百万円、営業利益で同85.6%減の70百万円と増収ながら減益となっている。

・ただし、既存事業の成長が止まった訳でもなく、粗利が大きく悪化している訳でもない。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などITプラットフォーム化を推進すること、オフィス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との連携による不動産周辺事業の拡張など、既存事業とのシナジーが期待される分野は多くあり、同社もその拡大を志向してきた。今回の業績予想の下方修正は、成長へのリソース配分のバランスが崩れた結果であろう。今一度力点を既存事業に戻すことで、成長軌道への回帰は想定され得る状況にある。

・2029年3月期に売上高3,000百万円、営業利益700~800百万円とした場合、2029年3月期におけるPER15倍は、時価総額で約70億円となる（現在36億円）。無論、既存事業のみが線形で成長した場合の無理のない試算となるので、将来的な投資の状況で利益は振れる。成長期待から株価が買われていこともあり、その反動が大きかったことは容易に想定できるが、現状の株価は売られ過ぎであるように見える。

■ 出演者

株式会社Rebase

代表取締役社長

佐藤 海 様

■ 決算説明

Rebase

2026年3月期
第3四半期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2026年2月13日



■ Rebase佐藤

株式会社Rebase代表の佐藤海です。

本日は、当社の2026年3月期第3四半期決算説明をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

本日のご説明を通じて、当社に対するご理解を一層深めていただければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

決算ハイライト：第3四半期 累計

売上高	営業利益	当期純利益
1,604 百万円	94 百万円	66 百万円
(前年同期比 +13%)	(前年同期比 -75%)	(前年同期比 -73%)

- ・ 修正後の業績予想に対し、売上・各段階利益ともに計画通りに進捗
- ・ 積極的に新たなマーケティング施策に注力することで、新規集客チャネルの開拓へ

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

2

本編に先立ち、2026年3月期第3四半期の決算ハイライトをご説明いたします。

第3四半期累計の売上高は、前年同期比13%増の16億400万円となりました。

営業利益は、前年同期比75%減の9,400万円で着地しております。

修正後の業績予想に対しては、売上高及び各段階利益ともに計画どおりの進捗となっております。

引き続き、新たなマーケティング施策に積極的に取り組み、新規集客チャネルの開拓を進めてまいります。

以上を踏まえ、本編のご説明に移ります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

- 01 2026年3月期 第3四半期 業績
- 02 成長戦略
- 03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

本日の流れとしては、まず2026年3月期第3四半期の業績、続いて当社の成長戦略についてご説明いたします。

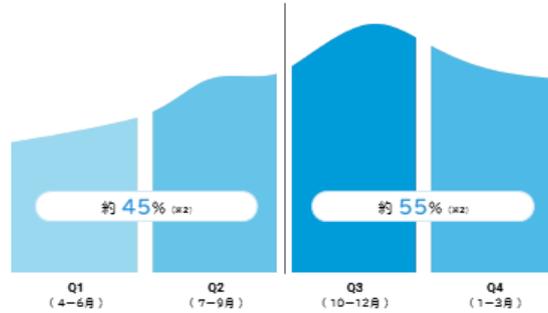
- 01 2026年3月期 第3四半期 業績
- 02 成長戦略
- 03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

それでは、第3四半期の業績についてご説明いたします。

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 シーズナリティは季節ごとの変動
※2 2025年度決算の集計データに即応
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

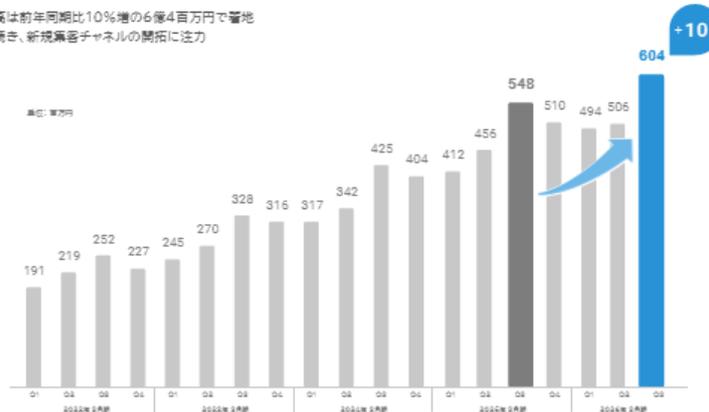
5

業績予想に対する進捗状況をご説明するにあたり、まずは当社サービス「インスタベース」のシーズナリティについて触れます。

レンタルスペース市場は成長市場であることに加え、10月から12月にあたる第3四半期は、レンタルスペースの認知及びニーズが年間で最も高まる繁忙期となります。そのため、当社の売上は上半期よりも下半期に偏重する傾向があります。これらを踏まえ、業績の詳細をご報告いたします。

01 | 四半期推移：売上高

売上高は前年同期比10%増の6億4千万円で着地
引き続き、新規集客チャネルの開拓に注力



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

6

まず、四半期別売上高の推移です。2026年3月期第3四半期の売上高は、前年同期比10%増の6億4千万円で着地いたしました。

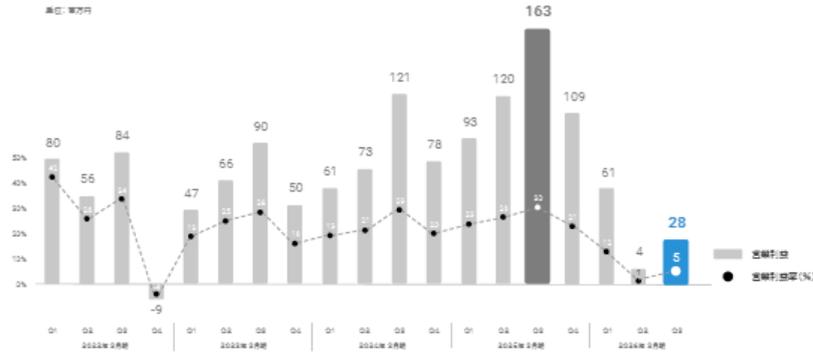
今後も引き続き、新規集客チャネルの開拓に注力し、さらなる成長を目指してまいります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

01 | 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つつも、営業利益は2,800万円で着地
修正後の業績予想に対し、計画通りに進捗



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

7

こちらのスライドは、四半期別の営業利益及び営業利益率の推移を示したものです。
新たなマーケティング施策に積極的に取り組んだ結果、第3四半期の営業利益は2,800万円で着地いたしました。
なお、修正後の業績予想に対しては、計画どおりに進捗しております。

01 | 重要指標の進捗(第3四半期 累計)



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

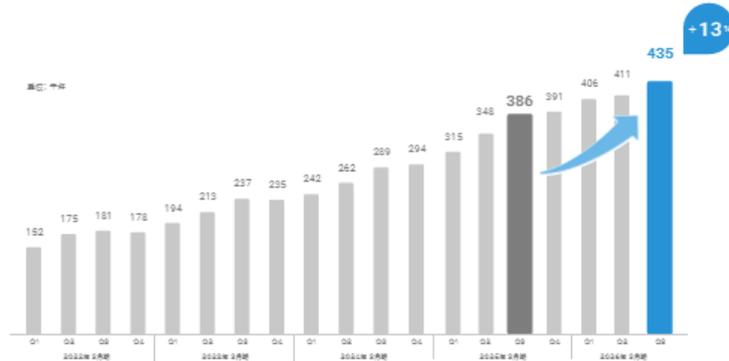
8

続いて、「インスタベース」における重要指標についてご説明いたします。
インスタベースの最重要指標は「利用総額」です。これは、スペースの利用数と予約の平均単価の掛け合わせによって構成されています。そのため、いずれの指標も成長すれば、利用総額は着実に拡大していきます。
当社では、利用総額の成長を実現するため、特に利用数の拡大に重点を置いて取り組んでおります。
第3四半期累計の実績としては、利用数が前年同期比19%増、利用総額が前年同期比16%増となりました。
また、掲載スペース数は4万3,600件で着地しております。
次のスライドより、各指標の詳細についてご説明いたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

01 | 重要指標の成長推移：利用数

スペースの利用数は43万件を突破し、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



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

9

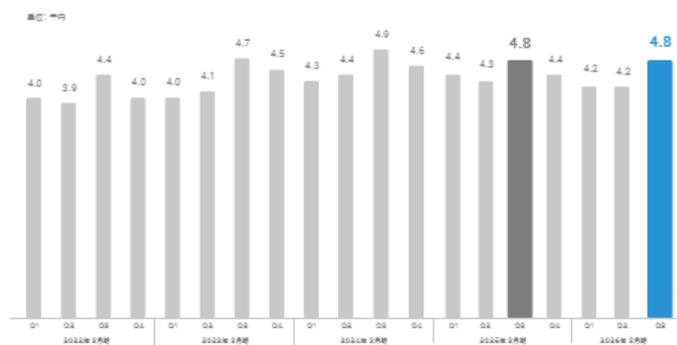
まず、利用数についてご説明いたします。

第3四半期におけるスペース利用数は43万5,000件となりました。引き続き過去最高を更新しております。

既存集客チャネルの強化に加え、新規集客チャネルの開拓にも継続して取り組むことで、さらなる成長を目指してまいります。

01 | 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



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

10

続いて、平均単価についてです。

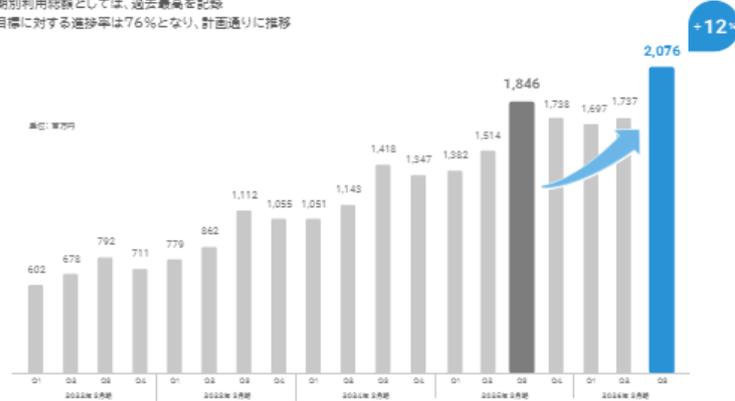
すべての価格帯において利用数は増加しておりますが、特に平均単価に近い価格帯での利用が堅調に推移した結果、前年同期比では横ばいとなりました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

01 | 重要指標の成長推移：利用総額

四半期別利用総額としては、過去最高を記録
KPI目標に対する進捗率は76%となり、計画通りに推移



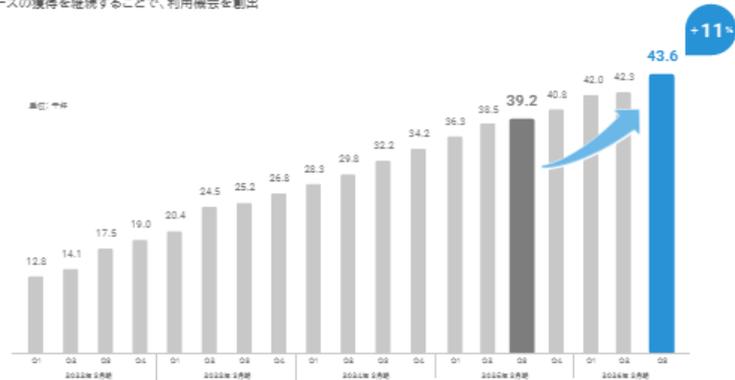
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

11

続いて、最重要指標である利用総額についてご説明いたします。
利用総額は前年同期比12%増となり、四半期ベースでは過去最高を記録いたしました。
また、KPI目標に対する進捗率は76%となっており、計画どおりに推移しております。

01 | 重要指標の成長推移：掲載スペース数

第3四半期より、掲載スペース数の獲得に注力したことで1,300件増加
スペースの獲得を継続することで、利用機会を創出



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

12

続いて、掲載スペース数についてご説明いたします。
自然流入による掲載スペースの増加に加え、新規アライアンスの推進や既存スペースの追加掲載などにより、第3四半期は1,300件の純増となりました。
なお、本日（2月13日）時点では掲載スペース数は4万5,000件を突破しております。
今後も継続的にスペースの獲得を進めることで、利用機会のさらなる創出につなげてまいります。

01 | 重要指標の実績一覧 (第3四半期 累計)

FY	利用数 (千台)		×	平均単価 (円)		=	利用総額 (百万円)		掲載スペース数 (千枚)	
	前年比	増減点数		前年比	増減円		前年比	増減円	前年比	増減千枚
2020年3月期	142			5.6			803		7.4	
2021年3月期	232	+63% +90		4.3	-23% -1.3		1,005	+25% +202	10.0	+35% +2.6
2022年3月期	508	+119% +276		4.1	-6% -0.3		2,072	+106% +1,067	17.5	+75% +7.5
2023年3月期	643	+26% +135		4.3	+5% +0.2		2,752	+33% +680	25.2	+44% +7.7
2024年3月期	793	+23% +150		4.6	+6% +0.3		3,612	+31% +860	32.2	+28% +7.0
2025年3月期	1,049	+32% +257		4.5	-1% -0.0		4,743	+31% +1,130	39.2	+22% +7.0
2026年3月期	1,252	+19% +203		4.4	-3% -0.1		5,510	+16% +768	43.6	+11% +4.4

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

13

こちらのスライドは、これまでご説明した各KPIについて、各事業年度の第3四半期累計の数値を一覧でまとめたものです。

01 | 重要指標の実績一覧 (通期)

FY	利用数 (千台)		×	平均単価 (円)		=	利用総額 (百万円)		掲載スペース数 (千枚)	
	前年比	増減点数		前年比	増減円		前年比	増減円	前年比	増減千枚
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										

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

14

こちらは、昨年度までの通期の実績をまとめたものです。

2026年3月期につきましては、通期決算発表のタイミングで改めてアップデートいたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

01 | 2026年3月期 第3四半期 業績

単位：百万円
(1円未満は四捨五入)

	会計期間 (2025.10-12)			累計期間 (2025.04-12)			2025年3月期 業績予想 (2025年11月修正)	前年比	修正後 業績予想 達成率
	2025年3月期 Q3 実績	2026年3月期 Q3 実績	前年同期比	2025年3月期 Q3 実績	2026年3月期 Q3 実績	前年同期比			
売上高	548	604	+10%	1,416	1,604	+13%	2,177	+13%	74%
販管費	368 (67%)	555 (92%)	+51%	993 (70%)	1,452 (91%)	+46%	2,025 (93%)	+47%	72%
営業利益	163 (30%)	28 (5%)	-83%	377 (27%)	94 (6%)	-75%	70 (3%)	-86%	135%
経常利益	165 (30%)	28 (5%)	-83%	379 (27%)	96 (6%)	-75%	71 (3%)	-86%	135%
当期純利益	104 (19%)	19 (3%)	-81%	241 (17%)	66 (4%)	-73%	49 (2%)	-86%	134%

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

15

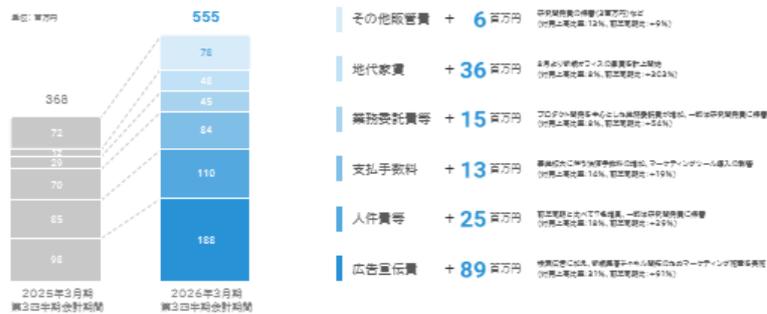
以上の結果、第3四半期会計期間の業績は、売上高が前年同期比10%増の6億400万円、販管費が前年同期比51%増の5億5,500万円、営業利益が前年同期比83%減の2,800万円となりました。

また、第3四半期累計期間の業績は、売上高が前年同期比13%増の16億400万円、販管費が前年同期比46%増の14億5,200万円、営業利益が前年同期比75%減の9,400万円となっております。

冒頭でも申し上げたとおり、現状の業績は修正後の業績予想に対して計画どおりに進捗しております。

今後も新たなマーケティング施策に積極的に取り組み、新規集客チャネルの開拓を進めることで、さらなる成長を図ってまいります。

01 | 販管費の内訳（前年同期比較）



※ 人件費等：給与手当、固定給付金、賞与、賞与未払金等、退職金等
※ 業務委託費等：顧問料、人材派遣費
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

16

こちらは、第3四半期における販管費の内訳比較です。

主に広告宣伝費及び地代家賃の増加により、販管費全体では前年同期比1億8,600万円の増加となりました。

広告宣伝費の増加については、検索広告の効率化を図りながらも、新規集客チャネルの開拓に向けたマーケティング施策へ積極的に先行投資を行っていることが主な要因です。

また、地代家賃の増加は、昨年8月より新オフィスの賃料計上を開始したことによるものです。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

- 01 2026年3月期 第3四半期 業績
- 02 成長戦略**
- 03 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

続いて、当社の成長戦略についてご説明いたします。

02 | インスタベースの成長戦略

各重要指標の向上施策を蓄積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業績拡大へ



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

20

こちらは「インスタベース」の成長戦略です。さらなる成長の実現に向けて、(1) 集客力の強化、(2) UI/UXの最適化、(3) 平均単価の向上、(4) 掲載スペース数の最大化、の4点に引き続き注力してまいります。

02 | トピックスサマリ

取組	概要	集客力の強化	UI/UXの最適化	平均単価の向上	掲載スペース数の最大化
FEEEPとのサービス連携	打ち合わせ・サレワーク・勉強などの様々な用途に対応するはかどり空間「FEEEP」				○
イオンカルチャークラブとのサービス連携	イオングループのショッピングセンター内で運営されるモダンスタジオや貸し会議室				○
野村不動産「HIT」の追加掲載	野村不動産株式会社が運営する法人向けのサササイト型シェアオフィス「HIT」				○
MY GOLF RANGEの追加掲載	マイゴルの運営するゴルフ練習スペース			○	○
三菱地所グループ 日本リージャスと提携 (2026年2月)	三菱地所グループの日本リージャスが運営する全国展開のフレキシブルオフィス「リージャス」				○

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

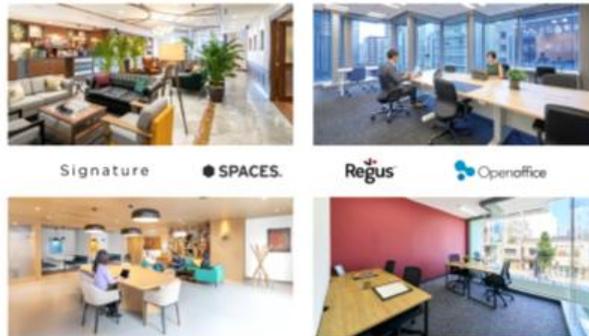
21

当社では、これらの成長戦略に基づいた各種施策を継続的に実行しております。第3四半期においては、スライドに記載のとおり、特に掲載スペース数の最大化に寄与する取り組みに重点を置きました。

新規アライアンスの推進に加え、既存アライアンス先からの追加掲載を進めることでスペースの獲得を強化した結果、足元での掲載スペース数は4万5,000件を突破しております。

02 | 三菱地所グループの日本リージャスと提携

全国展開のフレキシブルオフィス「リージャス」を含む4ブランドを掲載開始
検証を重ねながら、今後は全施設・全スペースへの拡大を予定



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

直近の取り組みとして、三菱地所グループの一員である日本リージャスと提携し、全国展開するフレキシブルオフィス「リージャス」を含む4ブランドの掲載を開始いたしました。

これにより、インスタベースの利用者は、日本リージャスとの法人契約や会員登録を個別に行うことなく、高品質なスペースを時間単位で利用できるようになります。

全国各地で掲載スペースを拡充することで、働く方々の選択肢を広げ、働く場所や働き方の可能性をより自由に豊かなものにしていきたいと考えております。

本取り組みは段階的に展開し、検証を重ねながら、今後は全施設・全スペースへの拡大を予定しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

02 | 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



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

23

続いて、当社の投資戦略についてご説明いたします。

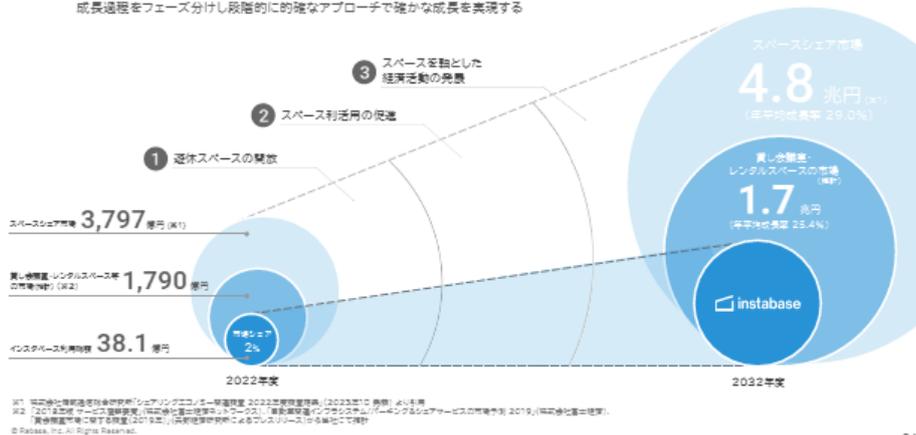
当社の投資戦略においては、インスタベースとのシナジーが見込める企業を最優先の投資対象としております。

加えて、当社の事業領域拡大を可能にする企業も投資対象に含めることで、その先にある新規領域への進出可能性を高めてまいります。

今後も、既存事業との相乗効果を重視しながら、中長期的な成長につながる投資活動を推進してまいります。

02 | 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表現する



24

最後に、市場規模についてご説明いたします。

インスタベースが属するスペースシェア市場は、需要と供給の両面から、今後も飛躍的な成長が見込まれています。

まず需要面では、働き方や趣味の多様化を背景に、レンタルスペースの利用ニーズがさまざまな用途へと広がっています。インスタベースは、こうした現代のライフスタイルの変化を的確に捉え、利用者の多様なニーズに応えることで、今後も成長を続けてまいります。

次に供給面です。遊休スペースの増加も、市場拡大を後押しする要因となっています。少子高齢化や人口減少を背景とし

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

た空き家問題に加え、都心部では新規オフィスの供給が継続していること、さらに退去後の空室が埋まりにくい「二次空室」の増加などが見られます。

こうした環境変化を踏まえると、従来の賃貸借契約のみではスペースの有効活用が難しくなるケースが増えていくと想定されます。その中で、スペースをシェアするという新たな活用モデルは、今後さらに求められていくものと考えております。

現在ご覧いただいているスライドの図は、各種調査データをもとに当社が推計した市場規模を示したものです。

2022年時点における当社の市場シェアは約2%と認識しておりますが、今後は市場の拡大に貢献しながら、成長軌道にある本市場において着実にシェアを高めてまいります。

その取り組みを通じて、当社のビジョン及びミッションの実現を目指してまいります。

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
動画と合わせて、書き起こし記事も公開予定

決算発表日	2026年2月13日
決算説明会	2026年2月13日 https://go.sbisec.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2026年2月下旬予定 https://www.rebase.co.jp/ir/news/

決算に関するご質問等ございましたら、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>

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

25

以上をもちまして、2026年3月期第3四半期の決算説明を終了いたします。

当社の決算説明会の開催方針として、第1四半期及び第3四半期は、今回と同様に説明動画の録画配信形式としております。第2四半期及び通期決算については、リアルタイムでのオンライン配信を実施しております。

いずれの決算説明会においても、後日、書き起こし記事を公開する予定です。

また、決算に関するご質問は、本スライドに記載の当社IRサイト内お問い合わせフォームよりお寄せください。

なお、これまでいただいた決算関連のFAQについては、「QAステーション」にまとめております。スライド下部に記載のリンク先もあわせてご参照いただけますと幸いです。

本日はご視聴いただき、誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報及び指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為及び行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容及び当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート及び本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文及びデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポート及びその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコ及び関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IRコンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp