2027年3月期第2四半期決算説明会文字起こし

株式会社Rebase

5138 東証グロース 情報・通信業

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2026年11月27日（金）

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

目次

■決算を受けてのFISCOアナリストコメント —— 01
■出演者 —— 02
■決算説明 —— 03
■質疑応答 —— 17

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

決算を受けてのFISCOアナリストコメント

・2027年3月期第2四半期累計決算は、売上高が前年同期比17.1%増の1,172百万円、営業利益が同85.7%減の9百万円となった。第1四半期に計上したオフィス移転にともなう一時費用58百万円を除くと、営業利益は67百万円となり、前年同期の66百万円を上回る。第2四半期単体では、売上高が前年同期比19%増の604百万円、営業利益が56百万円（前年同期は4百万円）と大幅増益になり、営業利益率は9%（前年同期は1%）まで回復した。広告宣伝費は前年同期比2%増に抑えられ、売上高広告宣伝費比率は25%と、前年同期の29%、前期第4四半期の31%から低下した。前期に業績を圧迫した広告宣伝費と地代家賃の増加が一巡し、販管費は同9%増と売上高の伸びを大きく下回る。利用数は前年同期比17%増の480千件と過去最高を更新した。平均単価は4.2千円（前年同期は4.2千円）、利用総額は同17%増の2,035百万円となった。掲載スペース数はアライアンスによる新規スペースの獲得もあって同31%増の55.2千件に伸びた。前期は広告宣伝費の増加（前期比70%増）に見合う売上高の伸び（同13%増）が得られなかったが、今期は費用の効率的な運用により、売上高の伸びを保ちつつ売上高に対する費用の比率を抑制できている。

・会社側は通期業績予想を上方修正した。売上高は従来予想の2,400百万円から2,600百万円（前期比19.2%増）に、営業利益は72百万円から180百万円（同85.5%増）に引き上げた。期初予想に対する売上高の進捗率は49%と堅調で、オフィス移転にともなう一時費用の計上は第1四半期で完了している。重要指標の通期目標も、利用総額を81.6億円から85.4億円へ、掲載スペース数を61.2千件へ引き上げた。インスタベースへの認知とニーズが最も高まる第3四半期（10～12月）を迎え、売上高が下期に偏る季節性を踏まえると、修正後計画の達成が視野に入る。中長期的に飛躍していくための積極的な投資は継続しつつ、利益も回復する局面が見込まれる。

・販管費の変動が利益の振れとなってきたが、既存事業の成長が止まった訳でもなく、粗利が悪化していた訳でもない。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、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。既存事業と新規事業のバランスを遠からず取り戻すことで、成長軌道への回帰が想定され得る状況にあるという見方に変化はない。

・2029年3月期に売上高3,300百万円、投資を除いた実力ベースの営業利益800～850百万円とした場合、2029年3月期におけるPER15倍は、時価総額で約80億円となる（現在36億円）。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。過去において成長期待から株価が買われていたこともあり、その反動が大きかったことは容易に想定できるが、上方修正でやや戻りを試した現状の株価でも、依然として売られ過ぎであるように見える。

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

出演者

株式会社Rebase
代表取締役　佐藤 海様

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

決算説明



株式会社Rebase代表の佐藤海と申します。
当社の2027年3月期第2四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。
この時間を通じて当社についてのご認識とご理解をいただけたらと思っておりますので、よろしくお願いいたします。



本編に先立ちまして、2027年3月期第2四半期の決算ハイライトをご説明します。
第2四半期累計の売上高は11億7,200万円で着地しました。
利用数の増加およびサポート料の導入により、前年同期比17%増、業績予想進捗率は49%と、好調に推移しております。
営業利益に関しては、第1四半期で計上した、オフィス移転に伴う一時費用等の影響により、累計期間においては900万円で着地いたしました。
以上の結果、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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明

上方修正の詳細につきましては、19ページにてご説明させていただきます。
続いて、8月に導入した「サポート料」についてご説明いたします。
サポート料は、インスタベースにおける予約・決済システムや、カスタマーサポートなどの対価として、スペース利用者から当社が頂戴する料金です。
2026年8月25日以降の新規予約に適用し、利用料金の5%、1回の予約につき税込1,000円を上限としています。
いただいたサポート料は、レンタルスペースの利用体験をより一層高めると共に、インスタベースをより安心してご利用いただくための投資として、皆様へ還元していきます。
以上を踏まえた上で、本編へと移らせていただきます。



本日の流れとしましては、2027年3月期第2四半期業績、当社の成長戦略の順でご説明いたします。
なお、会社概要等につきましては、Appendixにスライドを追加しておりますので、ご参照いただけますと幸いです。



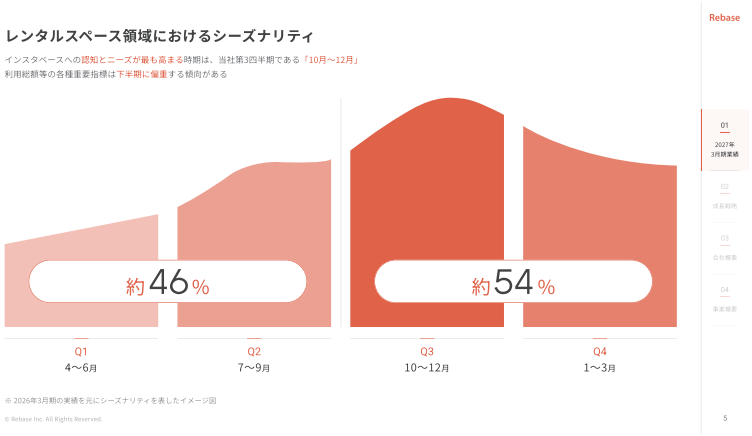
それでは、当社の第2四半期の業績についてご説明いたします。

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

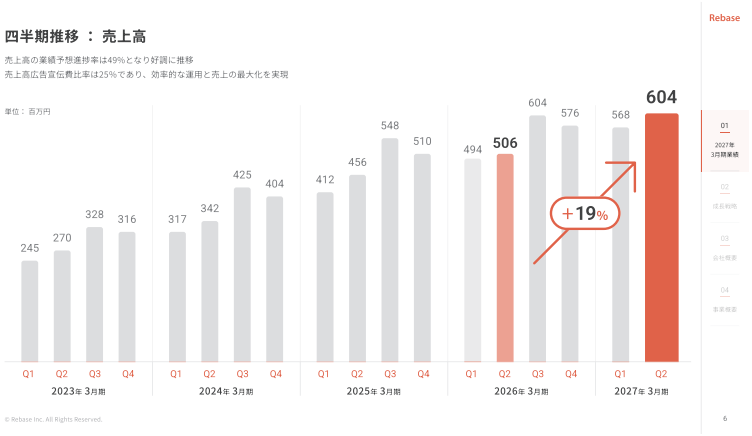
株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



業績予想に対する進捗状況をご説明するにあたり、まずはインスタベースのシーズナリティについて触れさせていただきます。
レンタルスペース市場は、成長市場であることに加えて、10月から12月の第3四半期がレンタルスペースに対する認知とニーズが1年で最も高まる繁忙期となるため、上半期よりも下半期に売上が偏重する傾向があります。
以上を踏まえ、次のスライドより業績をご報告させていただきます。



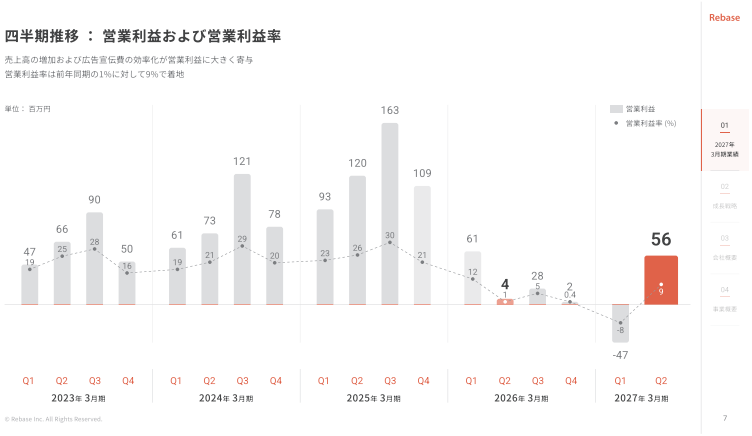
こちらは四半期別売上高の推移となります。
2027年3月期第2四半期においては、前年同期比19%増の6億400万円での着地となりました。
冒頭にもご説明しましたとおり、通期業績予想に対する進捗率は49%となっており、シーズナリティの影響を踏まえると、好調に推移しております。
また、広告宣伝費の対売上高比率は第1四半期と同様に25%であり、引き続き効率的な運用と売上の最大化を実現しております。

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

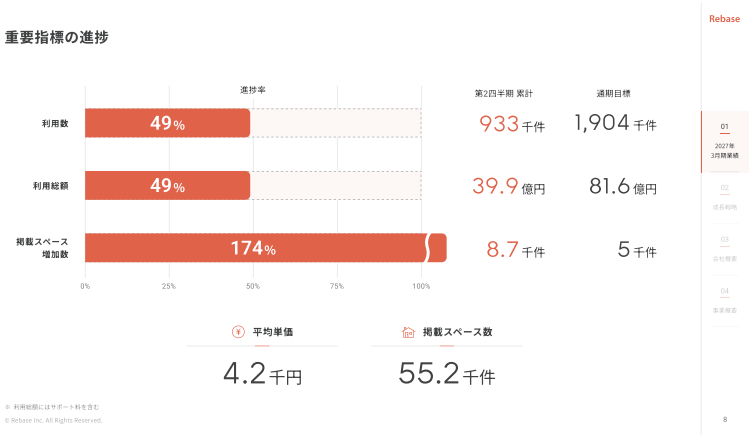
株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明

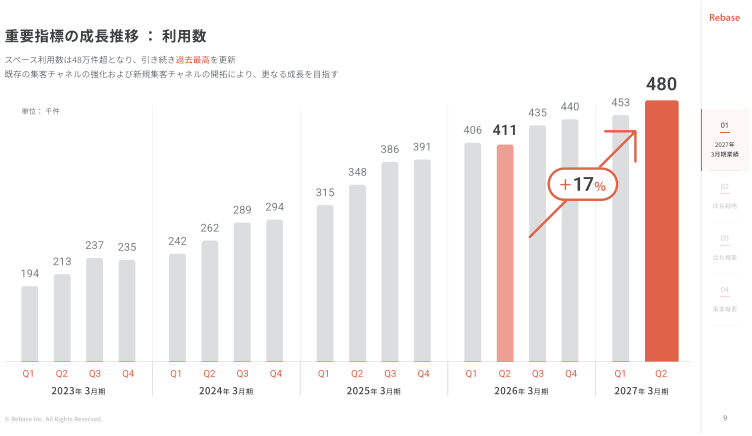


こちらは四半期別営業利益と営業利益率の推移となります。
効率的な運用と売上の最大化を実現した結果、営業利益率が9%まで改善しております。

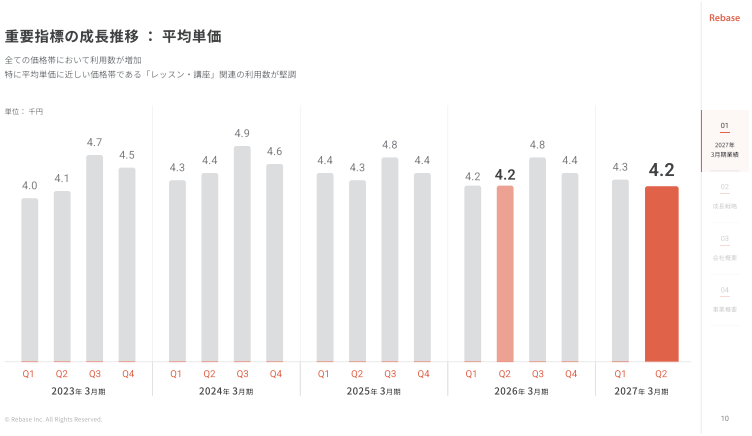


続いて、インスタベースにおける重要指標のご説明をいたします。
インスタベースにおける最重要指標は「利用総額」となりますが、この「利用総額」の成長のために、当社では特に「利用数」の成長に重きを置いて取り組んでおります。
第2四半期の結果としましては、利用数、利用総額ともに通期目標に対する進捗率が49%となり、好調に推移しております。
また、掲載スペース増加数は通期目標に対する進捗率が174%となり、早い段階で目標を達成することができました。
次のスライドから各指標について詳しくご説明いたします。

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



まずは「利用数」ですが、第2四半期は48万件超のスペース利用があり、引き続き過去最高を更新することができました。
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引き続き注力し、更なる成長を目指してまいります。



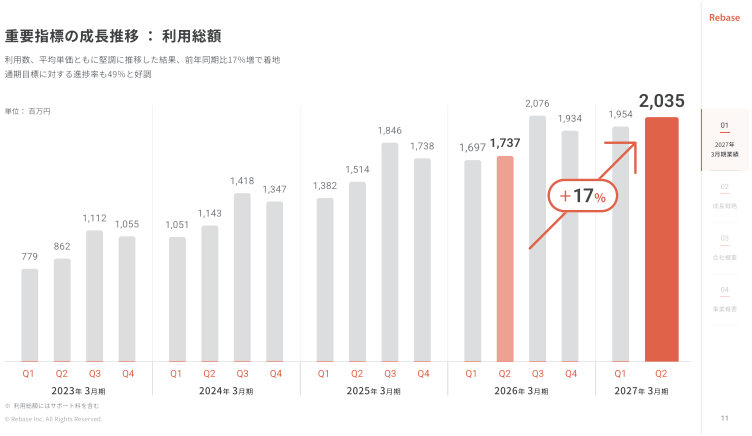
続きまして「平均単価」ですが、第2四半期の平均単価は4,200円で着地しました。
全ての価格帯において利用数が増加しておりますが、特に平均単価に近しい価格帯である、「レッスン・講座」関連の利用が堅調に増加していることで、前年同期比での平均単価は横ばいとなっております。

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

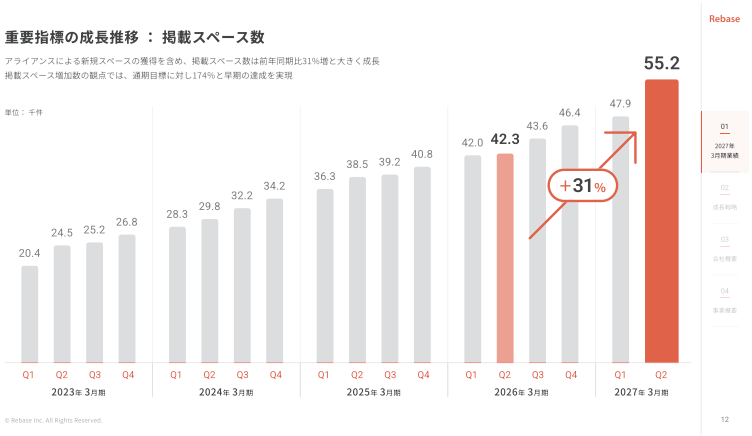
株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



最重要指標である利用総額は、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%増での着地となりました。通期目標に対する進捗率も49%となり、好調に推移しています。



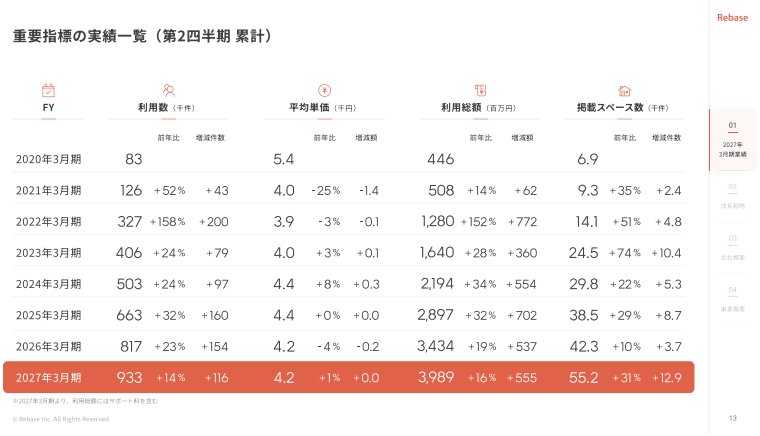
掲載スペース数については、アライアンスによる新規スペースの獲得を含め、前年同期比31%増と大きく成長させることができました。
掲載スペース増加数の観点では、通期目標に対する進捗率が174%となり、本日時点では、5万8,000件のスペースを突破しております。
今後も、スペースの獲得を継続することで、利用機会の創出に努めてまいります。

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

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明

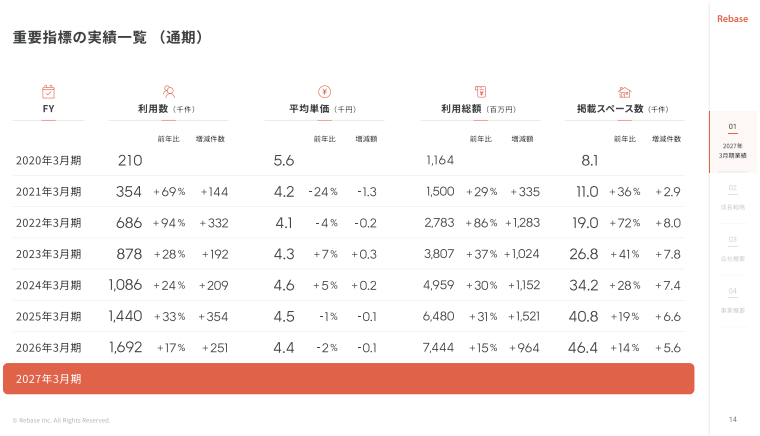

重要指標の実績一覧（第2四半期 累計）

FY	利用数（千件）	前年比	増減件数	平均単価（千円）	前年比	増減額	利用総額（百万円）	前年比	増減額	掲載スペース数（千件）	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.

こちらは、これまでご覧いただいたKPIを、各事業年度の第2四半期の数値だけでまとめたものです。
順調に成長していることをご確認いただけるかと思います。


重要指標の実績一覧（通期）

FY	利用数（千件）	前年比	増減件数	平均単価（千円）	前年比	増減額	利用総額（百万円）	前年比	増減額	掲載スペース数（千件）	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.

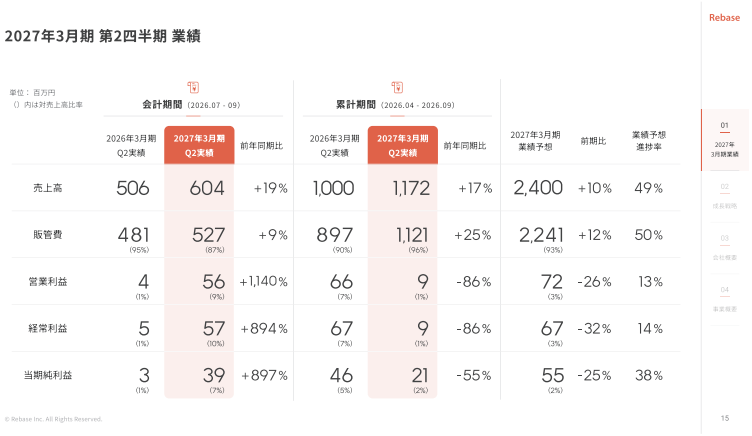
こちらは、通期の各KPIにおける実績を、事業年度別にまとめたものです。
2027年3月期に関しましては、通期の業績発表のタイミングでアップデートさせていただきます。

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

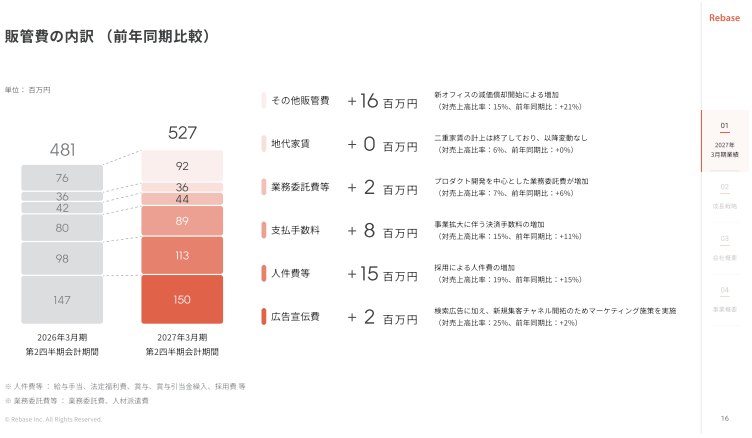
株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



以上の結果、第2四半期会計期間の業績としましては、売上高は、前年同期比19%増の6億400万円、販管費は、前年同期比9%増の5億2,700万円、営業利益は、前年同期比1,140%増の5,600万円となりました。
累計期間の業績としましては、売上高は、前年同期比17%増の11億7,200万円、販管費は、前年同期比25%増の11億2,100万円、営業利益は、前年同期比86%減の900万円となりました。



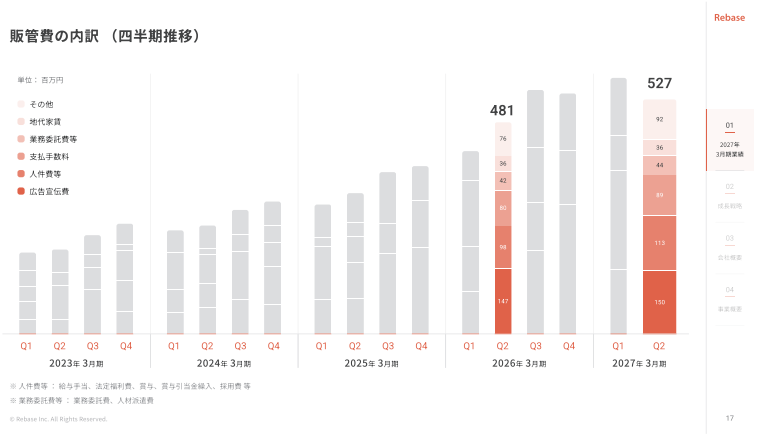
こちらは、第2四半期における販管費の内訳比較となります。
主には新オフィスの減価償却を開始したことによる「その他販管費」の増加、「人件費等」の増加によって、販管費全体としては前年同期比で4,500万円増加しております。

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

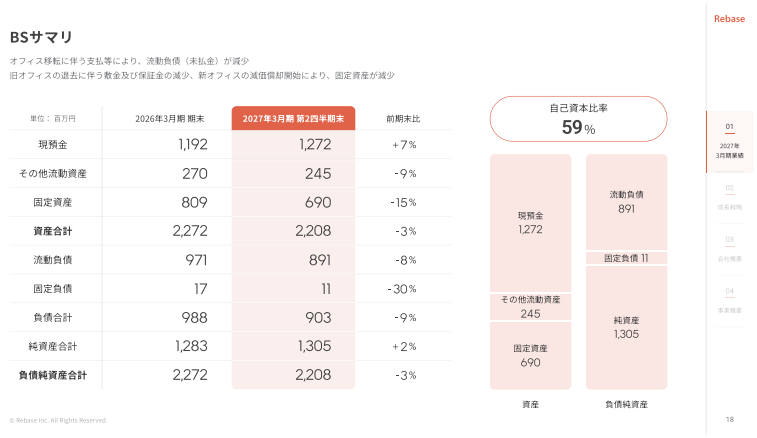
株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



こちらは四半期別販管費の内訳と推移になります。
この第2四半期は、前年同期比で9%増となっております。



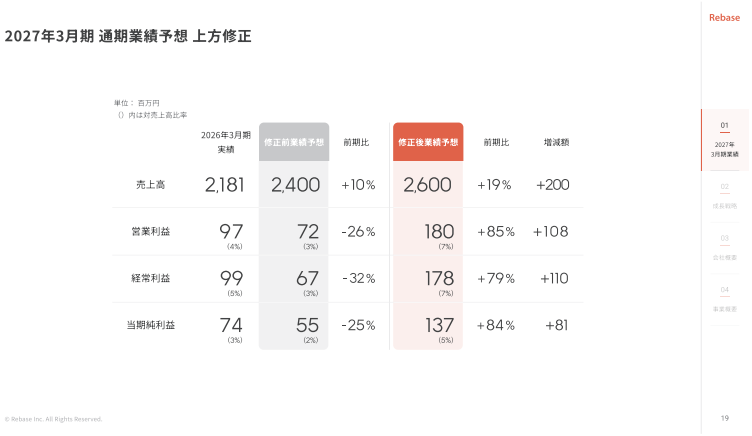
こちらはBSサマリとなりますが、4月8日にオフィスを移転し、新オフィスの減価償却を開始したことにより、固定資産が減少しております。

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

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



続いて、2027年3月期の通期業績予想についてご説明します。
冒頭でもお伝えしました通り、第2四半期までの取り組みの結果、各指標が好調に推移したため、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となりました。
よって、通期業績予想を上方修正いたします。
修正後の業績予想といたしましては、売上高は前期比19%増の26億円となる見込みです。
営業利益は、当初は前期比26%減を見込んでおりましたが、今回の修正により前期比85%増の1億8,000万円となる見込みです。



こちらは、業績予想の修正後における、各重要指標の目標数値となります。
ビジネス利用やリピート利用を促進する各種施策を重点的に実施することで、利用数、利用総額における高い成長を実現させて参ります。

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



最後のパートとなりますが、当社の成長戦略についてご説明いたします。



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、
・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
これら4つに注力していきます。

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

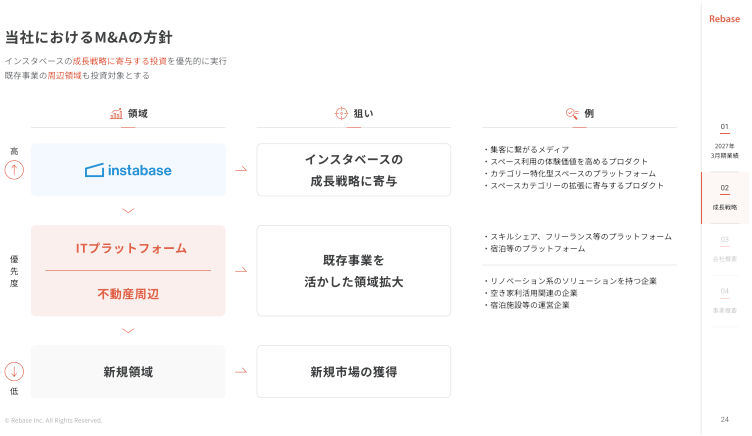
株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



当社では、インスタベースの成長戦略に基づいた取り組みを実施しています。
第2四半期においては、「集客力の強化」と「UI/UXの最適化」双方の観点から、instabase Rightsの提供を開始しました。
これにより、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、従業員に配布することが可能になりました。
また、アライアンスによるコラボキャンペーンを実施し、ユーザーとの接点を拡充するとともに、体験価値の向上に寄与する仕組みを提供しております。



続きまして、当社の投資戦略についてご説明いたします。
当社の投資戦略としましては、インスタベースとのシナジーを見込める企業を第一優先としております。
また、事業領域の拡大を可能にする企業もスコープに入れて投資活動を行うことで、さらにその先にある新規領域への進出可能性も高めて参ります。

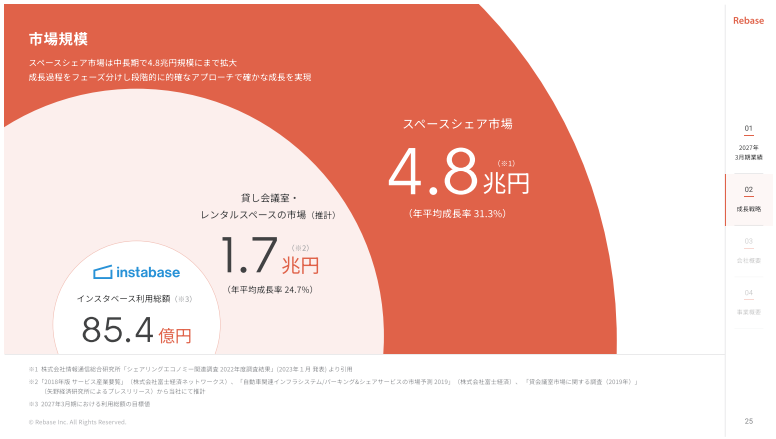
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社Rebase

5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



最後になりましたが、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では、場所の需要と供給、両方の側面から今後も飛躍的な成長が見込まれます。
第一に需要、つまり利用者のニーズにおいては、働き方や趣味の多様化により、レンタルスペースの利用ニーズが様々な用途において拡大しております。
インスタベースは、現代のライフスタイルの変化を捉え、利用者の多様なニーズに応える形で成長を続けていきます。
第二に供給、つまり遊休スペースの増加についてです。
・少子高齢化や人口減少などを背景とした空き家問題
・都心において変わらず供給され続ける新規オフィス
・入居者が抜けた後の空室がなかなか埋まらない二次空室問題
こういった諸問題から想定される未来として、今までの賃貸借契約という商習慣だけでは利活用が難しくなっていくと想定しております。
スペースのシェアという新しい場所のあり方は、今後より一層求められていくと考えております。
スライドの図は各調査データを元に当社にて推計した市場規模となります。
市場の拡大に貢献しながらも成長軌道にある市場でシェアを高めていくことで、ビジョンそしてミッションの実現を目指して参ります。

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

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

決算説明



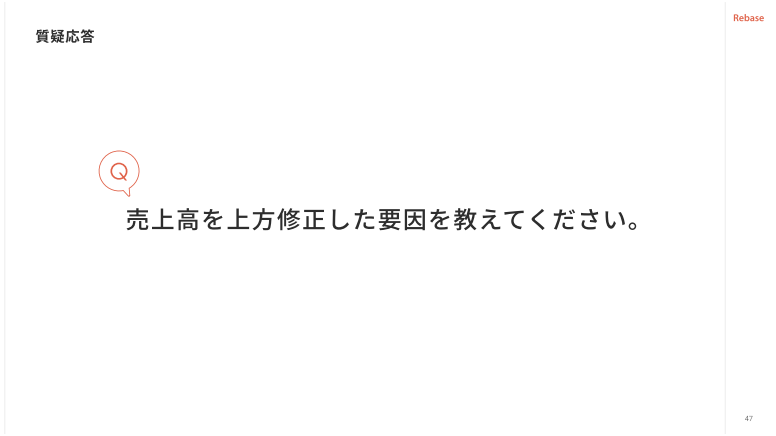
以上で2027年3月期第2四半期の決算説明を終了させていただきます。
当社の決算説明会の開催方針としまして、第1四半期と第3四半期につきましては、説明動画の録画配信とし、第2四半期と通期につきましては、今回のようにリアルタイムでのオンライン配信とさせていただきます。
いずれの決算説明会においても、書き起こし記事は公開させていただく予定です。
また、決算に関するご質問につきましては、本スライドに記載された当社IRサイトのお問い合わせフォームからご質問をお願いいたします。
ご質問いただき次第、順次回答をさせていただきます。
なお、これまでいただいている決算に関するFAQにつきましては、QA Stationというサイトにまとめておりますので、本スライド下部にあるリンク先もご参照いただけますと幸いです。
それでは、以上となります。
ご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

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

質疑応答



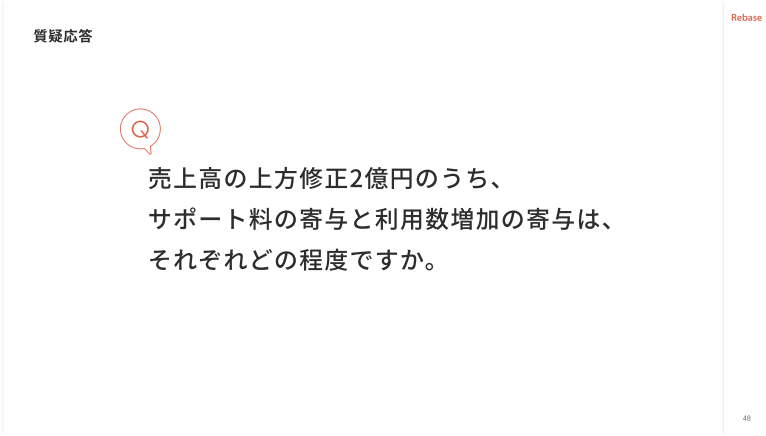
ここからは、決算説明会当日にいただいた質問に関して、順に回答させていただきます。



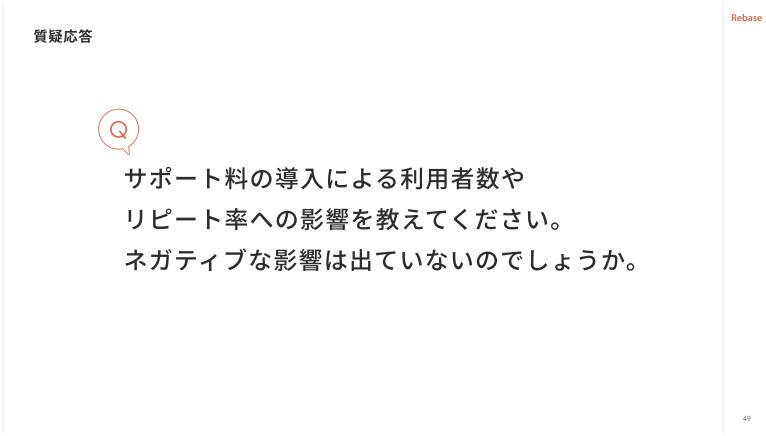
Q. 売上高を上方修正した要因を教えてください。

A. 売上高につきましては、2026年8月25日に「インスタベース」においてサポート料を導入したことに加えて、大手施設運営事業者との提携などによって、掲載スペース数や利用数が想定を上回って推移していることから、前回予想を2億円上回る26億円に修正させていただきました。以上が背景となっております。

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

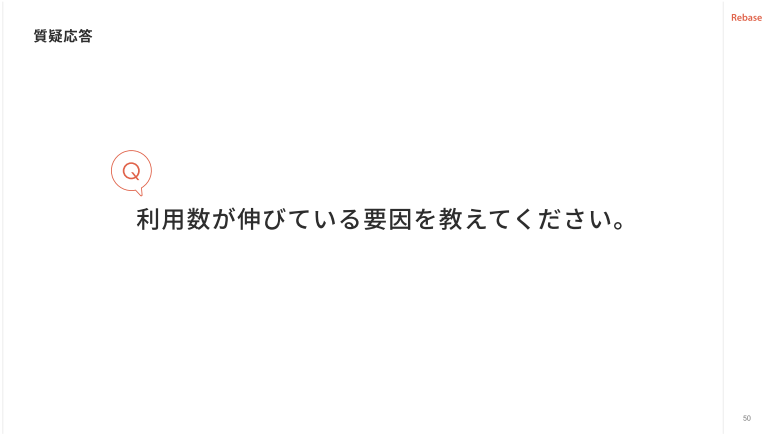


Q. 売上高の上方修正2億円のうち、サポート料の寄与と利用数増加の寄与は、それぞれどの程度ですか。
A. 通期業績予想に対しての観点で申し上げますと、大まかな数字にはなりますが、売上高の上方修正である2億円増のうち、約8割がサポート料の導入による増加、残りの2割が純粋な利用数の上振れによるものとなっております。



Q. サポート料の導入による利用者数やリピート率への影響を教えてください。ネガティブな影響は出ていないのでしょうか。
A. サポート料の導入後は、利用者様の離脱や、ご予約のキャンセル数の推移を最も注視してまいりました。導入後50日間の実績においても、キャンセル率などの指標はいずれも導入前と比べて悪化は見られておりません。また、すべての予約にサポート料が正しく適用されており、導入後のシステムエラーも発生しておりません。リピート利用への影響につきましては、今後もしっかりとモニタリングしてまいりたいと考えております。

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



Q. 利用数が伸びている要因を教えてください。

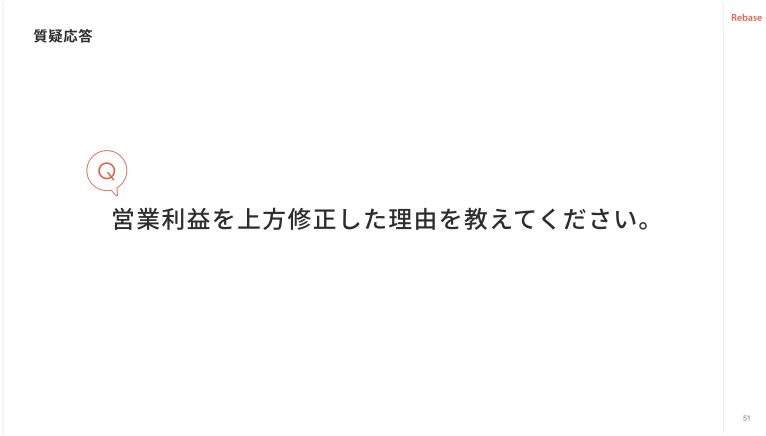
A. 利用数を伸ばすことができている要因は、主に2点あると考えております。

1点目は、本日ご説明させていただいた掲載スペース数をしっかりと拡充できていることです。大手施設運営事業者との提携を進め、第2四半期だけで約7,300件のスペースが増加いたしました。参考までに、このスペース増加数は四半期別で過去最高の数値となっております。

2点目は、各種施策の効果によるものと考えております。上期は、アプリ、ダイレクトメール、指名検索を強化する各種施策を愚直に実行してまいりました。その効果もあり、利用数をしっかりと増加させることができたと感じております。

これらにより、第2四半期の利用数は前年同期比17%増の約48万件となり、こちらも過去最高を更新することができております。

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

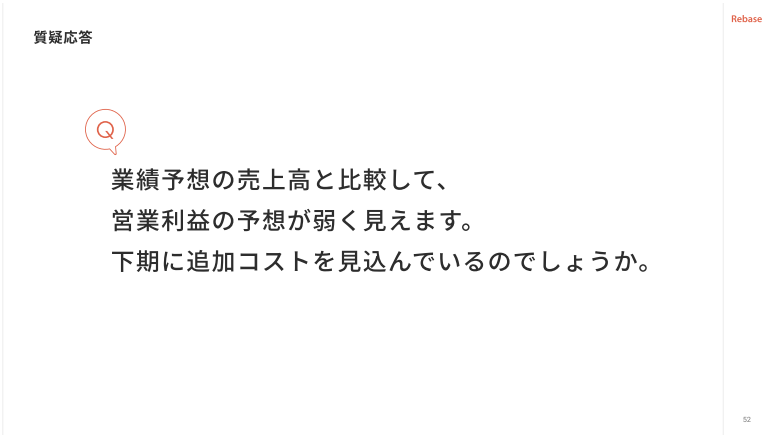


Q. 営業利益を上方修正した理由を教えてください。

A. 営業利益の上方修正は、売上高の上振れに加えまして、広告宣伝費の効率化によるものです。昨年度は、広告宣伝費のかけ方を工夫しながら、テストも兼ねて新しい試みをしてまいりました。今期はそこで学んだことを踏まえて広告宣伝費を効率的に運用しており、その効率化が第1四半期、第2四半期と着実に進んできていることによるものと考えております。

売上高に対する広告宣伝費の比率は、前期下期の約31%から、当事業年度の上期は約25%まで低減できており、売上高を伸ばしながら広告効率を高めることができております。

これにより、営業利益を当初の7,200万円から、1億8,000万円に修正させていただいた次第でございます。

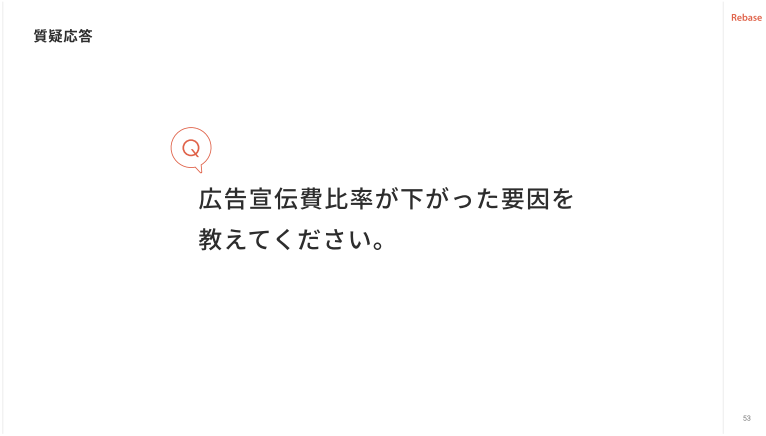


Q. 業績予想の売上高と比較して、営業利益の予想が弱く見えます。下期に追加コストを見込んでいるのでしょうか。

A. 下期の追加コストとしては、開発体制の強化を目的とした採用の強化に加え、AIを活用した開発体制の構築に重きを置いて注力していく予定でございます。より強固な開発体制を構築し、既存事業のさらなる成長や新たな事業の創出に努めていきたいと考えております。

これらの取り組みにかかる費用を新たに織り込んだうえで、今回の業績予想の修正を発表させていただいております。

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



Q. 広告宣伝費比率が下がった要因を教えてください。

A. 広告宣伝費率が下がった主な要因は3点でございます。

1点目は、広告宣伝費をかけない集客を実現できたことです。アプリやダイレクトメールを強化することで、広告宣伝費を抑えながら利用数を伸ばすことができました。

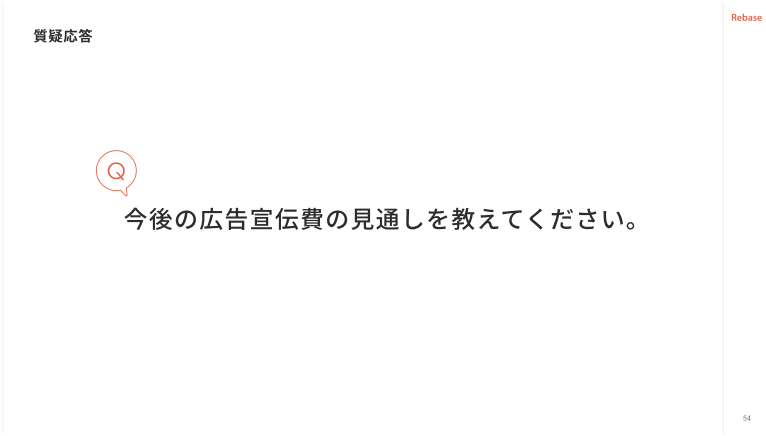
また、先ほどスライドの中でご説明させていただいたとおり、検索エンジンによる指名検索数を向上できたことが、今回の結果につながったと考えております。

2点目は、オーガニック経由での利用者数の増加によるものです。検索エンジンにおけるロングテールキーワードの改善などにより、広告宣伝費をかけずにオーガニック経由での利用数をしっかりと伸ばすことができました。

3点目は、検索広告の出稿を効率化できてきている点にございます。より効率のよいキーワードの出稿に絞り込んで広告宣伝費を抑制することができており、その効率化が結果として現れていると考えております。

これらの取り組みの結果、売上高に対する広告宣伝費の比率は、前期下期の約31%から、当期は約25%となっております。

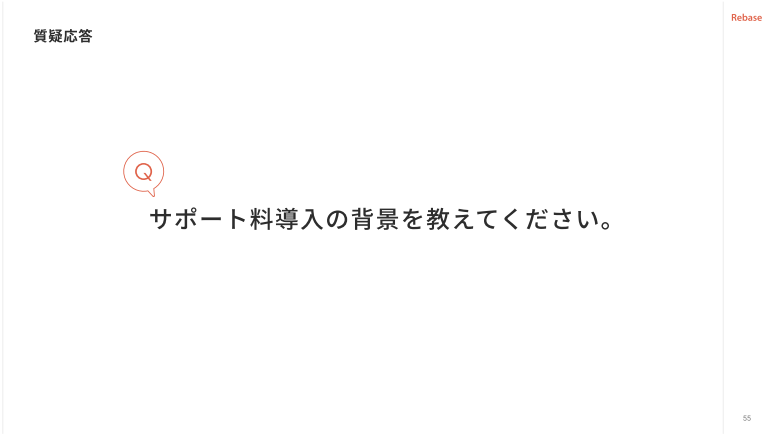
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



Q. 今後の広告宣伝費の見通しを教えてください。

A. 検索広告は、引き続きROASの基準に沿って、効率を重視して実施していく方針でございます。
あわせて、アプリ経由の利用、指名検索、ダイレクトメールといった広告宣伝費をかけない集客手法をしっかりと強化し、広告への依存度を下げながら成長を続ける方針でございます。
売上高に対する広告宣伝費比率の目標値は設けておりませんが、費用対効果をしっかりと管理して運用してまいります。

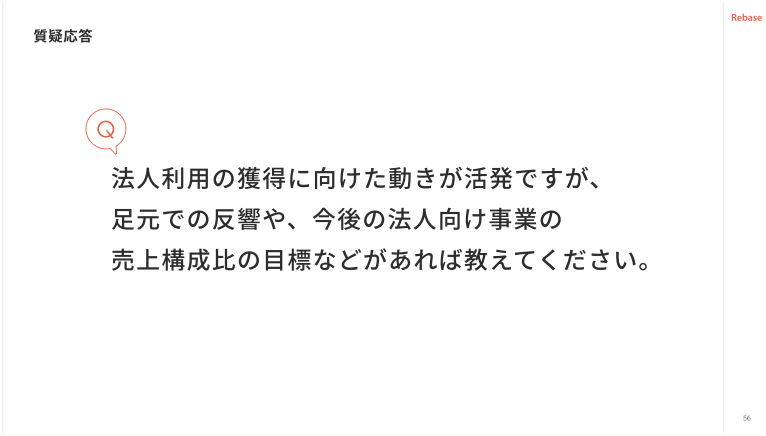
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



Q. サポート料導入の背景を教えてください。

A. サポート料は、インスタベースをより安心してご利用いただけるよう、予約・決済システムやカスタマーサポートの品質向上を目的として導入させていただきました。
また、サポート料の導入とあわせて、月に1回、キャンセル料の全額をポイントでお戻しする特典の提供も開始しております。スペースをご予約いただいた後にキャンセルされる方もいらっしゃいますが、その際に月に1回、キャンセル料の全額がポイントで戻る仕組みです。これにより、予約後に急な予定変更があった場合でも、安心してインスタベースをご利用いただけるようになったと考えております。
例えば、小さなお子様がいらっしゃるご家庭の場合、お子様の体調はしょっちゅう変化があるかと思います。そうしたご家庭の方々にも安心してご予約いただけるように、という思いを込めて、サポート料という仕組みを構築した次第でございます。
今後も、インスタベースを今以上に安心してご利用いただけるよう、品質の向上を目指して邁進してまいります。

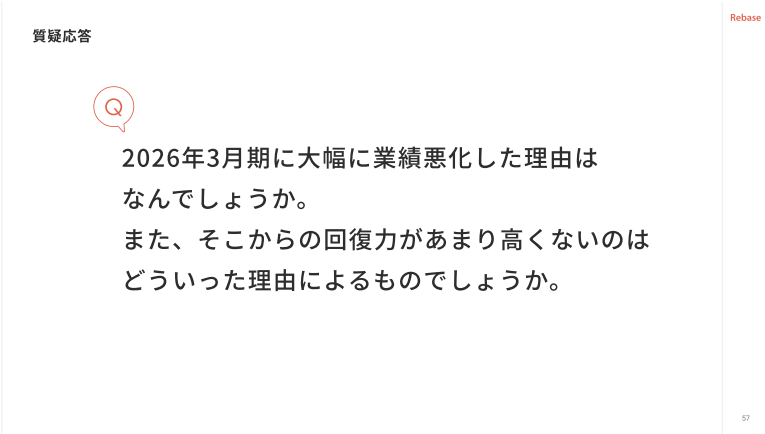
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



Q. 法人利用の獲得に向けた動きが活発ですが、足元での反響や、今後の法人向け事業の売上構成比の目標などがあれば教えてください。

A. 法人利用の売上構成比については開示しておらず、目標値についてもお示ししておりません。
足元の取り組みとしましては、第2四半期に「instabase Rights」の提供を開始しております。インスタベースで使えるポイントを企業が一括で購入し、その企業にお勤めの従業員の皆様に配布できる仕組みとなっております。
あわせて、「giftee for Business」などでインスタベースのギフトコードの販売も始めております。法人の皆様にインスタベースを使っていただく入り口を広げるための取り組みを、この第2四半期も行ってまいりましたし、実際に広がってきてもおります。
いずれもまだ始まったばかりの取り組みでございますので、具体的な数値での成果は、現段階では控えさせていただきます。進捗につきましては、お示しできる段階になりましたら、適切なタイミングでご説明させていただければと考えております。

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



Q. 2026年3月期に大幅に業績悪化した理由はなんでしょうか。また、そこからの回復力があまり高くないのはどういった理由によるものでしょうか。

A. 先ずは、2026年3月期における業績の背景に関してご説明します。

当社は、将来の飛躍的な成長の実現に向けて、新規事業などに積極的に先行投資を実行してまいりました。しかしながら、特に2026年3月期、昨年度においては、インスタベースの短期的な成長に寄与する施策や、昨年度の実績に寄与するような新規事業の成果を生み出すことができませんでした。

具体的には、新規ユーザーの獲得や、検索エンジン以外の集客チャネルの開拓が、進んでいないわけではないものの、我々自身が思ったとおりには十分に進まなかったことがございます。また、スペースの獲得よりも他の取り組みの優先度を高め、逆に言えばスペース獲得の優先度を下げて取り組んでいたところもあり、実際に掲載スペースの増加は緩やかになっておりました。

そのうえで、昨年度の下半期を中心に、集客手法の検証として様々な新しい取り組みを実施いたしましたが、その結果、広告宣伝費が先行し、利益を圧迫することにつながったと考えております。

続きまして、進行期の業績回復に関してご説明します。

当期の第2四半期累計における営業利益は900万円にとどまっておりますが、これは、第1四半期に新しいオフィスへ移転し、その移転に伴う一時費用等を計上したためであり、その計上は第1四半期をもって完了しております。

第2四半期単独では営業利益が5,600万円出ており、営業利益率は前年同期の1%から9%に改善しております。加えて、売上高に対する広告宣伝費の比率も約25%まで低減できておりますので、これらを踏まえ、今回、通期業績予想を上方修正させていただいた次第でございます。

一方で、売上の成長率をさらに高めていくことは、引き続き課題であり、挑戦していかなければならないと認識しております。掲載いただくスペース数の拡充はもちろん、広告に頼らない集客力の強化、つまり新しい集客チャネルの開拓にしっかりと取り組んでいく必要があると考えております。

しかしながら、短期的な売上高の向上だけを見るのではなく、中長期的に、これまでの成長率とは全く異なる、飛躍していると言えるような成長率の実現に向けて、Rebase一同、この第2四半期も、いま足元で進めている第3四半期も、その意識を持って取り組んでおります。

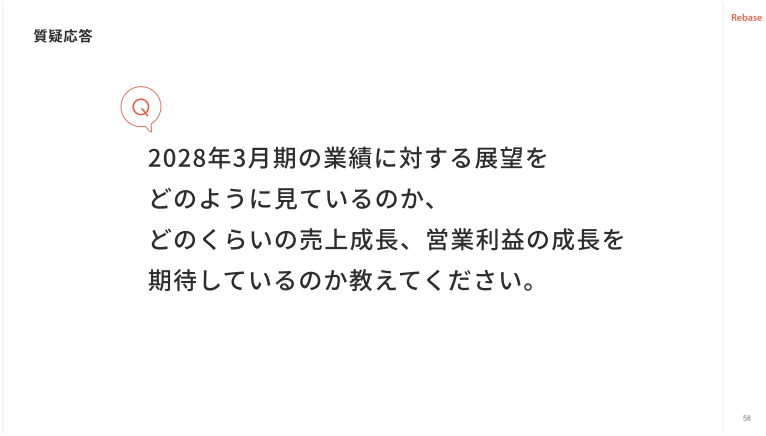
もちろん短期的な目標値にしっかりとコミットしていくことは大切だと考えております。そのうえで、中長期的に飛躍した業績にたどり着けるよう、何をすべきかをしっかりと意識し、やるべきことを明確にして取り組んでまいります。

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

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

質疑応答



Q. 2028年3月期の業績に対する展望をどのように見ているのか、どのくらいの売上成長、営業利益の成長を期待しているのか教えてください。

A. 2028年3月期の業績予想や具体的な成長率の目標につきましては、通期決算のタイミングで改めてご説明させていただければと考えております。

中長期的には、以前からお伝えしている水準として、売上高成長率は前期比プラス20%、つまり120%の水準、そして営業利益率は20%でございます。このラインは、今後どのような成長をしていくとしても、超えていかなければならないという意識を持って、我々Rebase一同取り組んでおりますので、しっかりと視野に入れながら動いております。

そのうえで、現在の当社の状況を申し上げますと、当期は売上高26億円、営業利益1億8,000万円へと、通期業績予想を上方修正させていただいております。オフィス移転費用につきましては、繰り返しになりますが第1四半期で計上を完了しておりますので、今後オフィス移転に伴う費用の計上はなく、この第2四半期も計上はございません。

広告宣伝費に関しましては、第1四半期、第2四半期ともに効率を重視して運用してまいりました。一方で、開発体制の強化に向けた採用やアプリ開発など、プロダクトと人材の2つに対しては投資を続けておりますし、今後も続けていく考えでございます。

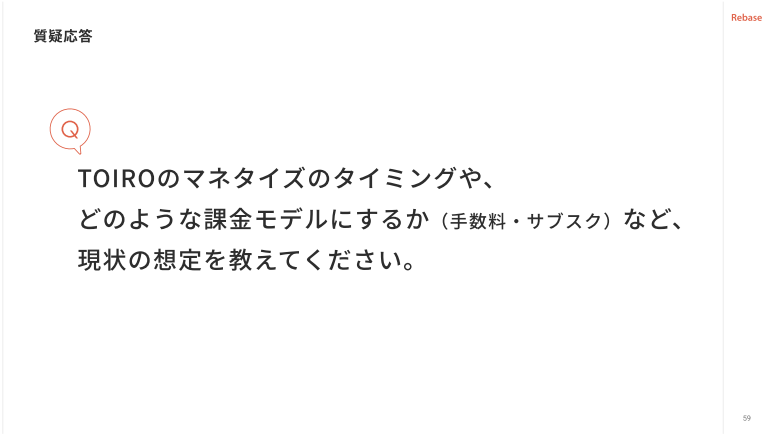
利益と成長の両立、つまり利益をしっかり出すことと、今とは異なるような成長を実現していくこと、その両立を図りながら事業を伸ばしていきたいと考えております。まずは、今回開示させていただいた修正後の業績予想に到達すること、さらには超えていくことを目標に、足元に注力してまいります。

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

株式会社Rebase
5138 東証グロース 情報・通信業

2026年11月27日（金）

質疑応答



Q. TOIROのマネタイズのタイミングや、どのような課金モデルにするか（手数料・サブスク）など、現状の想定を教えてください。

A. まず、TOIROのサービス概要についてご説明いたします。お教室や講座、勉強会など、人が集うことで成立する催し物を、ここでは一言で「イベント」と呼んでおります。TOIROは、このイベントのページを本当に数分で作成できるサービスです。クレジットカード決済はもちろん、参加申し込みをされた方の管理、QRコードによる当日の受付管理といった、現時点においても付加価値のある機能を兼ね備えたコミュニティイベントサービスという立ち位置で展開しているのが、TOIROでございます。

現在は、初期段階で備えるべき機能の開発は一段落していると考えております。もちろん、より付加価値の高い機能の実装は今後も進めてまいりますが、これからは提携やマーケティングをしっかりと行い、利用者の獲得に注力していきたいと考えております。

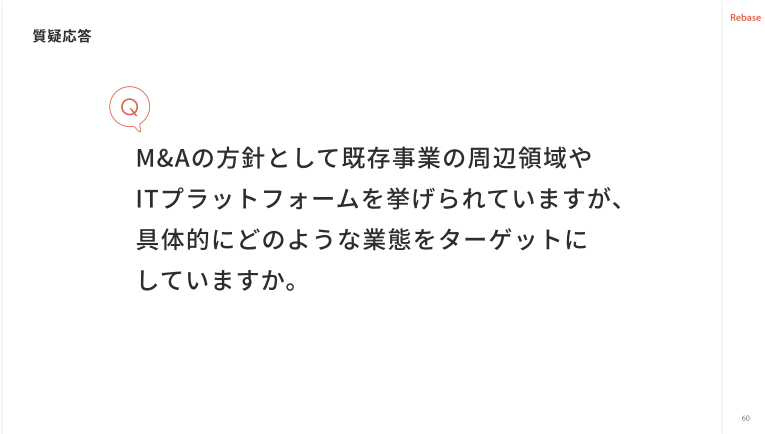
インスタベースとの相性も非常によいプロダクトでございますので、インスタベースとの連携により、場所を探して押さえるところから、予約したスペースで開きたいイベントの運営までという一つの流れを、インスタベースとTOIROで担っていけるよう、足元でも取り組んでおりますし、今後も取り組んでまいります。

ご質問いただいた「マネタイズ」の観点に関しましては、イベントの予約・決済にかかる決済手数料を現時点では頂戴しております。今後の収益化の方針や具体的な指標につきましては、TOIROという新しいプロダクトの事業の進捗を踏まえ、適切なタイミングでご説明させていただきたいと考えております。

TOIROは、インスタベースと比べるとまだまだユーザー数が限られている段階にございます。そのため現時点では、マネタイズよりも、イベントを開催される方々の課題を解決する過程で、ユーザー数を増やしていくことを優先してまいります。

TOIROのユーザーが増えることは、場所探しからイベント運営までを一貫してご利用いただくことにつながり、インスタベースの成長にも寄与するものと考えております。マネタイズの具体的な方法につきましては、ユーザー数の推移や事業の進捗を踏まえて検討してまいります。

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



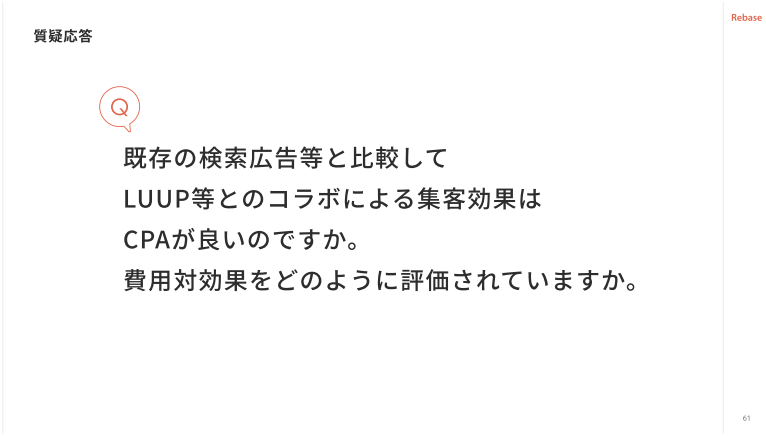
Q. M&Aの方針として既存事業の周辺領域やITプラットフォームを挙げられていますが、具体的にどのような業態をターゲットにしていますか。

A. 当社のM&Aは、インスタベースの成長戦略に寄与する投資を最優先としておりまして、そのうえで既存事業の周辺領域も対象としております。

最も優先度が高いのは、我々の主力事業であるインスタベースの成長に直接的につながる領域でございます。例えば、集客につながるメディア、スペース利用の体験価値を高めるようなプロダクト、特定のスペースカテゴリーに特化したプラットフォームなどです。また、スペースのカテゴリーそのものを拡張していくようなプロダクトを展開している企業なども想定しております。

次に、既存事業を活かした領域の拡大として、ITプラットフォームと不動産周辺領域を対象としております。ITプラットフォームでは、例えばスキルシェアやフリーランスなどのプラットフォーム、宿泊などのプラットフォームを想定しております。不動産周辺領域では、リノベーション系のソリューション企業、空き家の利活用に関連する企業、宿泊施設などの運営企業が一例になるかと考えております。

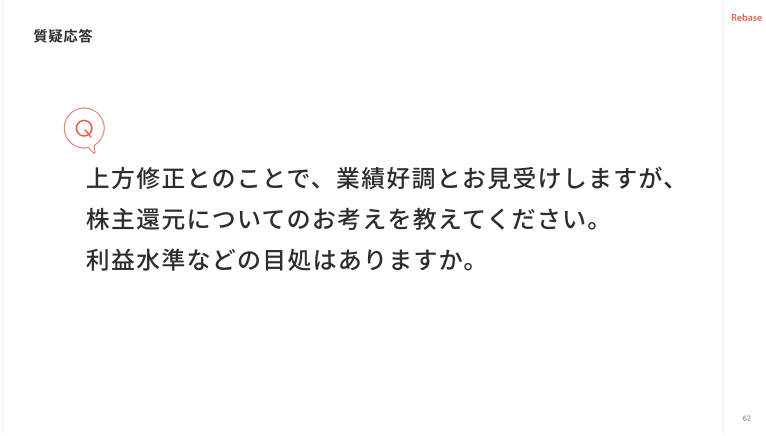
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



Q. 既存の検索広告等と比較してLUUP等とのコラボによる集客効果はCPAが良いのですか。費用対効果をどのように評価されていますか。

A. 個別のコラボ施策のCPAや、検索広告との比較の数値は開示しておりません。
LUUPとのコラボは、駅から離れたスペースの利便性を高めることを目的に、相互送客の形で実施したものでございます。インスタベースの利用者にはLUUPのライド無料クーポンを、LUUPの利用者にはレンタルスペースの割引クーポンをお届けいたしました。
費用対効果の考え方としましては、検索広告はROASの基準に沿って評価しております。クーポンを使った販促施策は、初回のご利用だけでなく、その後のリピート利用も含めて費用対効果を確認しております。
こうしたコラボ案件は、サービスそのものの認知を高めることにもつながりますし、検索広告に依存しすぎない集客チャネルを広げる取り組みの一つにもなります。今後も効果を検証しながら、このような取り組みをしっかりと実施してまいります。

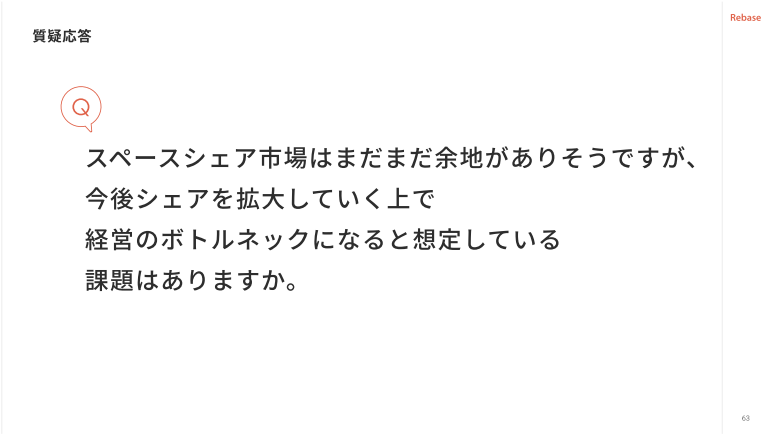
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



Q. 上方修正とのことで、業績好調とお見受けしますが、株主還元についてのお考えを教えてください。利益水準などの目処はありますか。

A. 当社はまだまだ成長段階にあると考えておりますので、利益剰余金は、まず事業への投資、そして新規事業やM&Aに優先して充てていく方針でございます。
前々期に実施した配当は、当社設立10周年の記念配当として、スポットで実施したものでございます。今回の上方修正後も、この方針に変更はございません。
株主還元を行う利益水準につきましては、具体的な数値はお示ししておりません。中長期的には、利益水準の安定や投資機会とのバランスをしっかりと見ながら、株主の皆様への還元のタイミングを検討してまいりたいと考えております。
まずは何よりも、事業の成長を通じて事業規模の拡大と企業価値の向上に努め、株主の皆様のご期待にお応えしてまいりたいと考えております。

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



Q. スペースシェア市場はまだまだ余地がありそうですが、今後シェアを拡大していく上で経営のボトルネックになると想定している課題はありますか。

A. 課題はもちろんたくさんございますが、主に2つあると考えております。

1つ目は、開発やAI活用を中心とした人材の確保です。当社はプロダクトを自社で開発しており、その開発力がインスタベースの成長を支える強みの一つとなっております。そのため、優秀な人材を計画どおり採用できるかどうかは、当然ながら事業の進捗に大きく影響いたします。開発体制の強化に向けた採用や、AIを活用した開発体制の構築には引き続き注力してまいります。

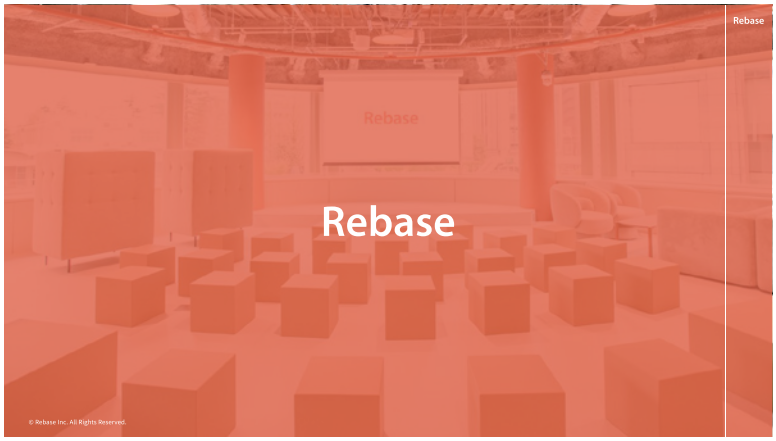
2つ目は、新規利用者の獲得と、検索環境の変化への対応です。現時点で当社の集客に大きな影響は出ておりませんが、生成AIによって検索のあり方が変わりつつある中、影響に関しては注視しておりますし、適宜対応を行なっている状況でございます。

また、アプリ、指名検索、ダイレクトメール、LINEなど、検索エンジンだけに頼らない集客手法を強化するとともに、AIに参照されやすいようなスペースページの情報整備なども進めております。

あわせて、レンタルスペースに関わる規制や法改正の動向についても、しっかりと注視してまいります。

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

質疑応答



いただいた質問には全て回答させていただきましたので、本決算説明会は以上とさせていただければと存じます。
長時間にわたりご清聴いただき、ありがとうございました。
今後ともRebaseをご支援のほど、何卒よろしくお願いいたします。

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

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報およ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、投資その他の行為およ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・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容およ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およ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。

本文およ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およびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよ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