

Briefing Transcription

|| 2026年3月期通期決算説明会文字起こし ||

株式会社 Rebase

5138 東証グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年5月29日(金)



FISCO Ltd.

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

■ 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	20

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2026年3月期は事前予想を上振れての着地となった。売上高は前期比13.2%増の2,182百万円（事前予想2,177百万円）、営業利益は97百万円（同70百万円）となる。利用者数は前期比14%増の1,692千件、平均単価は4.4千円、利用総額は前期比15%増の74.4億円、掲載スペース数は前期比5.6千件増の46.4千件と順調に伸びており、利益面では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の時期となった。
- ・ 2027年3月期は、売上高で前期比10.0%増の2,400百万円、営業利益で同25.8%減の72百万円が予想されている。移転に伴う一時費用（58百万円）を除くと、営業利益は前期比34%増の130百万円となるが、中長期的に飛躍していくための積極的な投資は継続する。
- ・ 今期も減益となるものの、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。今回の減益予想も、既存事業と新規事業のバランスを取る最中の数値となる。遠からずバランスを取り戻すことで、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、投資を除いた実力ベースの営業利益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22億円）。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。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

佐藤 海様

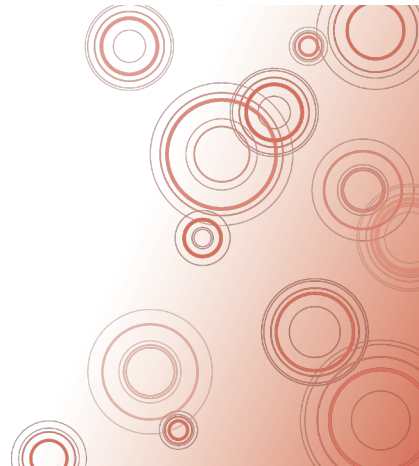
決算説明

Rebase

2026年3月期
通期 決算説明資料

株式会社Rebase(東証グロース:5138)

2026年5月14日



■ Rebase 佐藤様

株式会社 Rebase 代表の佐藤と申します。当社の 2026 年 3 月期通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。この時間を通じまして、当社へのご認識とご理解を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：通期

売上高	営業利益	当期純利益
2,181 百万円 (前期比 +13%)	97 百万円 (前期比 -80%)	74 百万円 (前期比 -79%)

- ・ 修正後の業績予想を上回る水準で着地し、5月8日に上方修正を開示
- ・ 費用面における効率化を進めたことが各段階利益の上振れに寄与

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

2

本編に先立ちまして、まずは 2026 年 3 月期通期の決算ハイライトをご説明します。当期の通期売上高は前年同期比 13% 増の 21 億 8,100 万円、営業利益は前年同期比 80% 減の 9,700 万円での着地となりました。2025 年 11 月に公表いたしました業績予想の修正時にお伝えしました通り、当社は将来の飛躍的な成長を実現するため、積極的に先行投資を実行してきました。しかしながら、上半期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が成果に結びつかず、11 月に業績予想の修正を行いました。下半期においては、中長期の成長につながる成果は積み上がってきているものの、インスタベースの短期的な売上成長への寄与という観点では、2026 年 3 月期における成果は限定的となっています。

決算説明

一方で、インスタベースにおける各種施策の実行や検証、および新規事業へのリソースを適切に調整したことによって、ソフトウェア開発をはじめとした費用面での効率化が進みました。その結果、修正後の業績予想に対しては各段階利益が上回る着地となっています。この結果を受け、5月8日に上方修正の開示を行いました。



続きまして、2026年4月8日に移転しました私たちの新オフィスについてご説明します。当社は設立から12年、そして上場から約3年半を迎えました。これまで多くの方々の支援とご縁に支えられて成長してきましたが、ここから目指していくのは、これまでの延長線上ではない飛躍的な成長です。その第1歩として、多くの時間を過ごすことになる働く場所をアップデートしました。新オフィスのコンセプトは「縁(en)を紡ぐ」です。ビジョンである「ことのはじまり」、つまり新しい出会いや挑戦のきっかけが日常に自然と満ち溢れるオフィスを目指しました。

トピックス：オフィス移転について

3つの「en(縁)」を促進する様々な機能や設計
日常のコミュニケーションを起点とし、飛躍的な成長の実現へ



4

新たなオフィスには、コンセプトに基づいた「engage」「enquire」「encounter」という3つの「en(縁)」を促進するため、様々な機能や設計をオフィスの隅々に施しました。当社は、このオフィス移転を組織および事業の成長を支えるための戦略的投資と位置づけています。新たなオフィスで発生する様々なコミュニケーションを起点として、飛躍的な成長を実現していきます。以上を踏まえた上で、本編へと移ります。

決算説明

- 01 2026年3月期 通期 業績
- 02 2027年3月期 業績予想
- 03 成長戦略
- 04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

本日の流れとしては、2026年3月期通期業績、2027年3月期業績予想、そして当社の成長戦略の順でご説明します。なお、会社概要などについてはAppendixにスライドを追加していますので、そちらをご参照いただけますと幸いです。

- 01 2026年3月期 通期 業績
- 02 2027年3月期 業績予想
- 03 成長戦略
- 04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

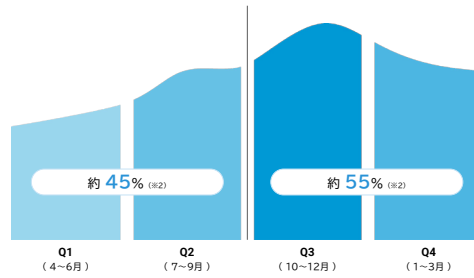
それでは、当社の通期業績についてご説明します。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

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



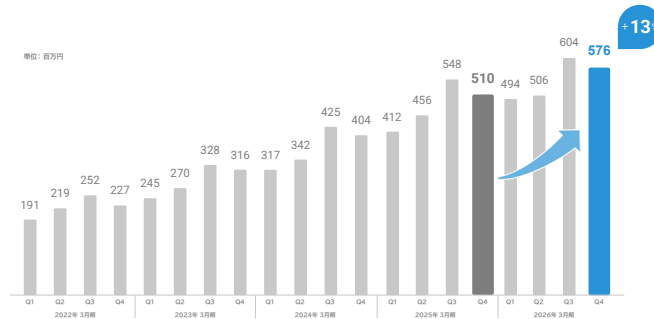
※1 シーズナリティを裏付したイメージ図
※2 2025年第3四半期実績値に基き
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

7

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、10月から12月の3ヶ月間は、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ります。そのため、上半期よりも下半期の方が売上高が偏重する傾向があります。以上を踏まえ、次のスライドから業績をご報告します。

01 | 四半期推移：売上高

売上高は前年同期比13%増の5億76百万円で着地
引き続き新規集客チャネルの開拓に向けて、各種施策の実行・検証に注力



単位：百万円
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

8

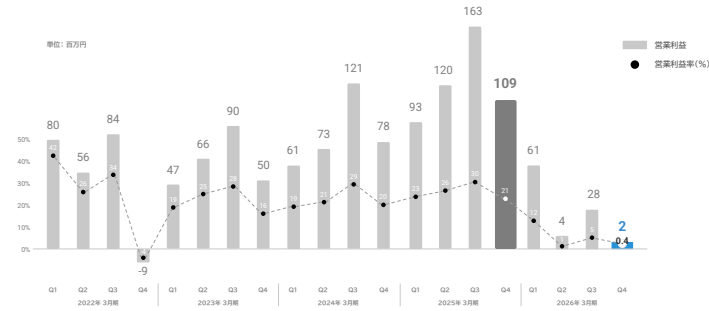
こちらのスライドは、四半期別売上高の推移となっています。2026年3月期第4四半期においては、前年同期比13%増の5億7,600万円での着地となりました。引き続き、各種施策の実行と検証を推進しながら、新規集客チャネルの開拓に注力していきます。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

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ながらも黒字は継続
ソフトウェア開発の効率化をはじめとした各種施策の推進が主な要因



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

9

こちらは、四半期別営業利益と営業利益率の推移のスライドとなっています。新たなマーケティング施策に積極的に注力しながらも、営業利益は200万円での着地となりました。新規集客チャネルの開拓に向けたマーケティングの継続だけでなく、第4四半期においてもオフィス移転に伴う一時的な費用が発生していました。しかし、費用面の効率化を図ることで、通期での上方修正につなげることができました。

01 | 重要指標の進捗(通期 累計)



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

10

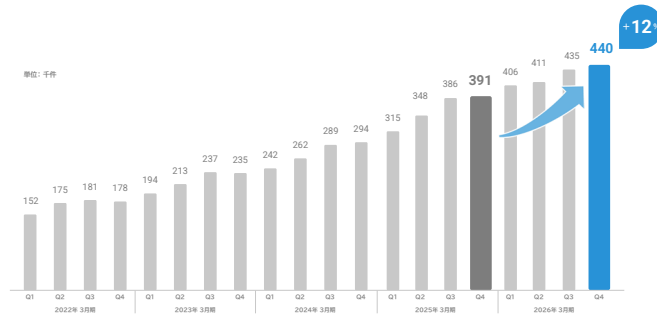
続きまして、インスタベースにおける重要指標のご説明をします。インスタベースにおける最重要指標は利用総額となっています。この利用総額は、スペースの利用数と予約の平均単価の掛け合わせで構成されています。そのため、いずれの指標も成長していれば、当然ながら利用総額は大きく成長します。この利用総額の成長のために、当社では特に利用数の成長に重きを置いて取り組んでいます。2026年3月期の結果としては、利用数は前期比17%増、利用総額は前期比15%増となりました。11月の業績修正時に定めたKPIの目標を達成するとともに、過去最高を更新することができました。また、掲載スペース数は5,600件増加し、4万6,400件で着地しています。

次のスライドから、各指標について詳細にご説明します。

決算説明

01 | 重要指標の成長推移：利用数

スペース利用数は44万件となり、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



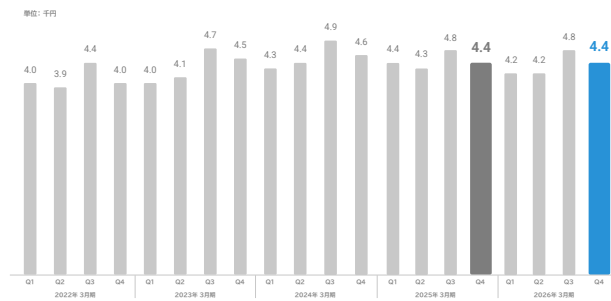
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

11

まずは利用数となりますが、第4四半期は44万件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ています。既存チャネルの集客力の強化、そして新規集客チャネルの開拓に引き続き注力し、さらなる成長を目指していきます。

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.

12

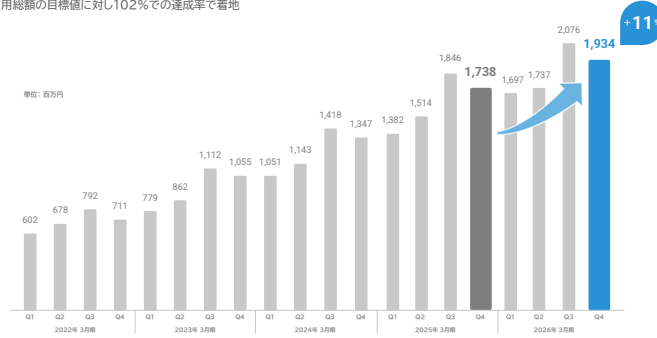
続きまして平均単価ですが、前期に引き続き、第4四半期の平均単価は4,400円での着地となりました。すべての価格帯において利用数は増加していますが、特に平均単価に近い価格帯での利用が堅調に増加しているため、前年同期比での平均単価は横ばいとなっています。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

01 | 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
利用総額の目標値に対し102%での達成率で着地



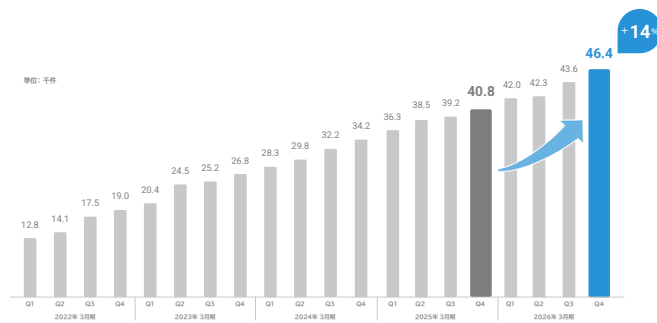
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

13

最重要指標である利用総額は、前年同期比11%増での着地となりました。利用数、平均単価ともに堅調に推移した結果、KPI 目標に対して102%となり、目標を達成しています。

01 | 重要指標の成長推移：掲載スペース数

四半期別としては上場以来最高の2,900件増加
スペースの獲得を継続し、利用数の拡大に繋げる



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

14

掲載スペース数については、自然流入による増加に加え、新規のアライアンスや追加掲載などによって、第4四半期では2,900件の増加となりました。これは、四半期別の増加数としては上場以来過去最高となっています。本日時点では4万7,000件のスペースを突破していますが、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、この上場以来最高となる掲載スペースの増加から、さらなる高みを目指して努力していきます。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

01 | 重要指標の実績一覧(通期)

FY	利用数(千冊)		×	平均単価(円)		=	利用総額(百万円)		=	掲載スペース数(千冊)			
	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	+69%	+144		4.2	-24%	-1.3	=	1,500	+29%	+335	11.0	+36%	+2.9
2022年3月期	+94%	+332		4.1	-4%	-0.2	=	2,783	+86%	+1,283	19.0	+72%	+8.0
2023年3月期	+28%	+192		4.3	+7%	+0.3	=	3,807	+37%	+1,024	26.8	+41%	+7.8
2024年3月期	+24%	+209		4.6	+5%	+0.2	=	4,959	+30%	+1,152	34.2	+28%	+7.4
2025年3月期	+33%	+354		4.5	-1%	-0.1	=	6,480	+31%	+1,521	40.8	+19%	+6.6
2026年3月期	+17%	+251		4.4	-2%	-0.1	=	7,444	+15%	+964	46.4	+14%	+5.6

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

15

こちらのスライドは、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。2026年3月期においては、利用数および利用総額が過去最高となりました。

01 | 2026年3月期 通期 業績

単位: 百万円
(内は売上比率)

	会計期間 (2026.01-03)			累計期間 (2025.04-2026.03)			2026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 Q4 実績	2026年3月期 Q4 実績	前年同期比	2025年3月期 通期 実績	2026年3月期 通期 実績	前期比			
売上高	510	576	+13%	1,926	2,181	+13%	2,177	+13%	100%
販管費	383 (75%)	547 (95%)	+43%	1,377 (71%)	2,000 (92%)	+45%	2,025 (93%)	+47%	99%
営業利益	109 (21%)	2 (0%)	-98%	487 (25%)	97 (4%)	-80%	70 (3%)	-86%	139%
経常利益	112 (22%)	3 (1%)	-97%	491 (26%)	99 (5%)	-80%	71 (3%)	-86%	140%
当期純利益	121 (24%)	8 (1%)	-93%	362 (19%)	74 (3%)	-79%	49 (2%)	-86%	151%

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

16

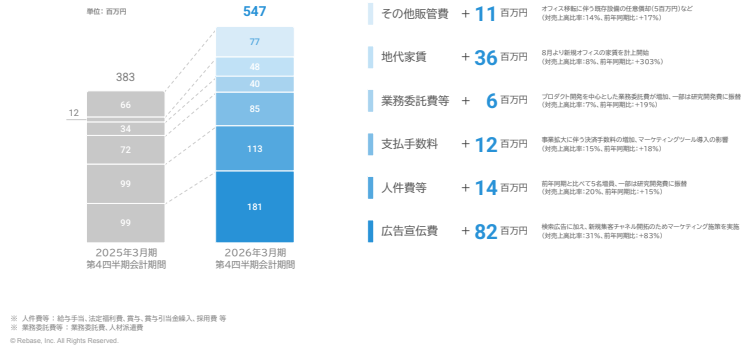
以上の結果、第4四半期会計期間の業績としては、売上高は前年同期比13%増の5億7,600万円、販管費は前年同期比43%増の5億4,700万円、営業利益は前年同期比98%減の200万円となりました。通期累計期間の業績としては、売上高は前期比13%増の21億8,100万円、販管費は前期比45%増の20億円、営業利益は前期比80%減の9,700万円となります。

冒頭でもお伝えした通り、修正後の業績予想に対しては売上高、および各段階利益ともに上回る着地となりました。特に営業利益については、ソフトウェア開発をはじめとした費用面での効率化が進められた結果、修正後の業績予想を39%上回る水準での着地となっています。この結果を受け、5月8日に上方修正を行いました。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

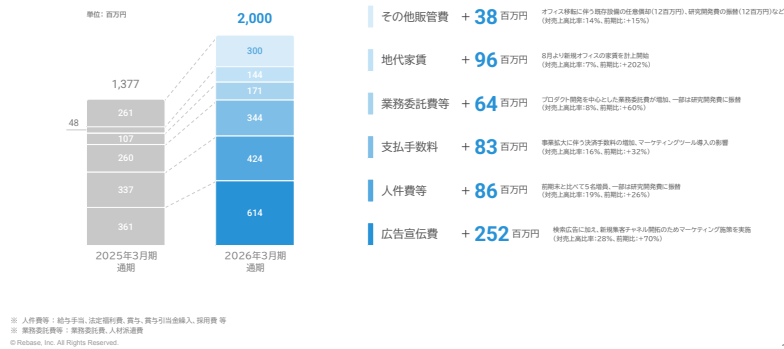
決算説明

01 | 販管費の内訳 (前年同期比較)



第4四半期における販管費の内訳比較のスライドとなります。主には広告宣伝費、地代家賃が増加したことによって、販管費全体としては前年同期比で1億6,300万円増加しました。

01 | 販管費の内訳 (通期比較)

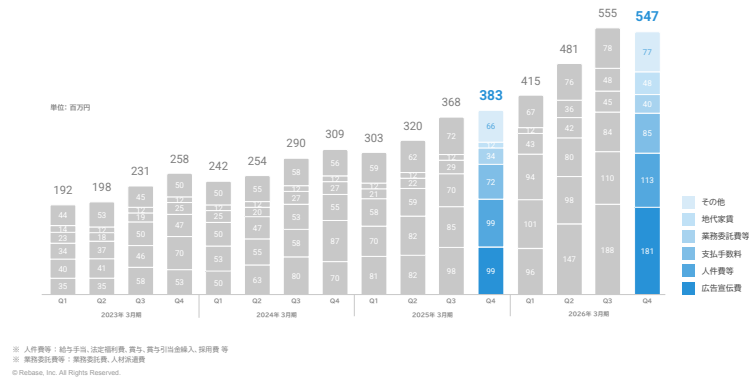


こちらは通期における販管費の内訳比較となっています。主には広告宣伝費、地代家賃が増加したことによって、販管費全体としては前年同期比で6億2,300万円増加しています。広告宣伝費の増加に関しては、検索広告の効率化を図りながらも、新規集客チャネルの開拓のためにマーケティング施策へ積極的に先行投資を行っていることによるものです。地代家賃の増加に関しては、昨年8月より新オフィスの家賃計上を開始したことによるものです。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

01 | 販管費の内訳 (四半期推移)



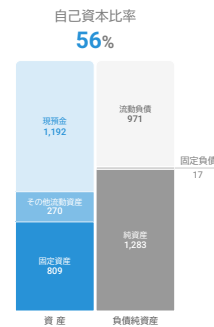
19

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4四半期は、前年同期比で45%増となっています。

01 | BSサマリ

主に、株主還元(設立10周年記念配当)の実施により、現預金が減少
移転準備に伴う建設仮勘定、敷金及び保証金等の計上により、前期末比で固定資産が増加

	2025年3月期 期末	2026年3月期 期末	前期末比
現預金	1,541	1,192	-23%
その他流動資産	178	270	+51%
固定資産	242	809	+235%
資産合計	1,962	2,272	+16%
流動負債	577	971	+68%
固定負債	4	17	+302%
負債合計	581	988	+70%
純資産合計	1,380	1,283	-7%
負債純資産合計	1,962	2,272	+16%



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

20

こちらはBSサマリーとなります。株主還元の実施などによって、前期末比で現預金が減少しています。固定資産については、移転準備に伴う建設仮勘定、および敷金や保証金などの計上によって増加しています。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

- 01 2026年3月期 通期 業績
- 02 2027年3月期 業績予想**
- 03 成長戦略
- 04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

続きまして、2027年3月期の業績予想についてご説明します。

02 | 2027年3月期 業績予想

黒字は維持しながらも、中長期的に飛躍していくための積極的な投資は継続
インスタベースを著実に成長させるとともに、新規領域に対する研究開発にも注力

単位: 百万円
0内は対売上比率

	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	前期比	増減額
売上高	2,181	2,400	+10%	+219
営業利益	97 (4%)	72 (3%)	-26%	-25
経常利益	99 (5%)	67 (3%)	-32%	-32
当期純利益	74 (3%)	55 (2%)	-26%	-19

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

22

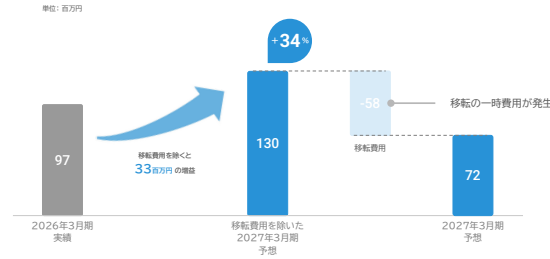
2027年3月期の業績予想としては、売上高は前期比10%増の24億円、営業利益は前期比26%減の7,200万円としています。通期での黒字は維持しながらも、中長期的に飛躍的な成長を実現するべく積極的な投資を継続する方針です。インスタベースを着実に成長させるとともに、新規領域に対する研究開発にも注力していきます。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

02 | 2027年3月期 業績予想：営業利益の見込み

移転に伴う一時費用を除くと、営業利益は大幅に増益する見込み



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

23

こちらは営業利益の見込みを表したスライドになります。営業利益は前期を下回る見通しですが、これは移転に伴うオフィスの備品などによる一時費用が5,800万円発生することによるものです。この移転に伴う一時費用を除きますと、営業利益は前期比で34%増と大幅に増益する見込みです。

02 | 2027年3月期 各重要指標における目標

ビジネス利用やリピーター利用などスペース利用を促進する各種施策を重点的に実施
掲載スペース数を増加させながらもスペースの稼働を向上させることでより満足度の高いサービスへ



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

24

業績予想の達成に向けた主要 KPI の目安となる数値を表すスライドとなっています。ビジネス利用やリピーター利用をはじめとしたスペース利用を促進する各種施策を重点的に実施していくことで、利用数および利用総額の高い成長をこれからも実現していきます。

決算説明

- 01 2026年3月期 通期 業績
- 02 2027年3月期 業績予想
- 03 成長戦略**
- 04 Appendix (会社概要 / 事業概要)

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

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します。

03 | 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



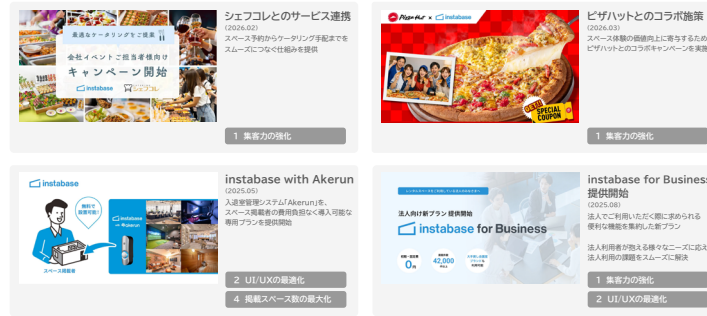
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

26

こちらは既存事業であるインスタベースの成長戦略となっています。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という4つの項目に注力していきます。

決算説明

03 | 通期トピックスサマリ



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

27

当社では、これら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。こちらのスライドは、通期での取り組みにおいて、特に集客力の強化、UI・UXの最適化にフォーカスした内容となっています。集客力の強化の観点では、アライアンスによるコラボレーション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、ユーザー体験の向上に寄与する仕組みを提供してきました。UI・UXの最適化の観点では、利用者およびスペース掲載者の双方のサービス利用体験が向上するプランの提供を行っています。

03 | 通期トピックスサマリ



© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

28

同じく掲載スペースの最大化にフォーカスした取り組みについてもご紹介します。2026年3月期においては、WeWorkや日本リージャスといった大手企業とのアライアンスを推進してきたことによって、第4四半期において大きく掲載スペース数を増加することができました。また、将来の飛躍的な成長につなげる取り組みとしては、株式会社アップナウの株式を取得して持分法適用関連会社としたほか、埼玉県熊谷市と包括連携協定を締結しています。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

03 | 通期トピックス

2026年 GMO顧客満足度ランキング 総合1位
レンタルスペース検索予約サービスにて高い評価を獲得



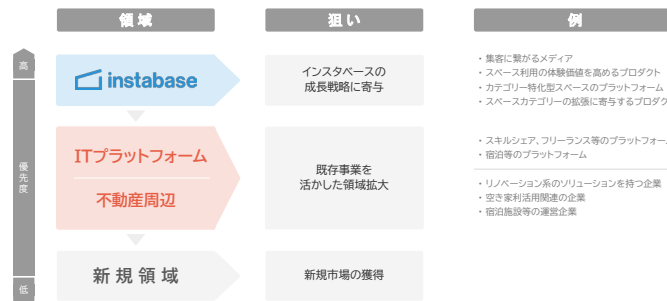
© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

29

これらの取り組みを行ってプロダクトの価値向上に努めてきた結果、2026年 GMO 顧客満足度ランキングにおいて、レンタルスペース検索予約サービスで総合1位を獲得しました。今回の受賞を励みに、インスタベースはこれからも新たな価値の創出に挑戦し続けたいと考えています。

03 | 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

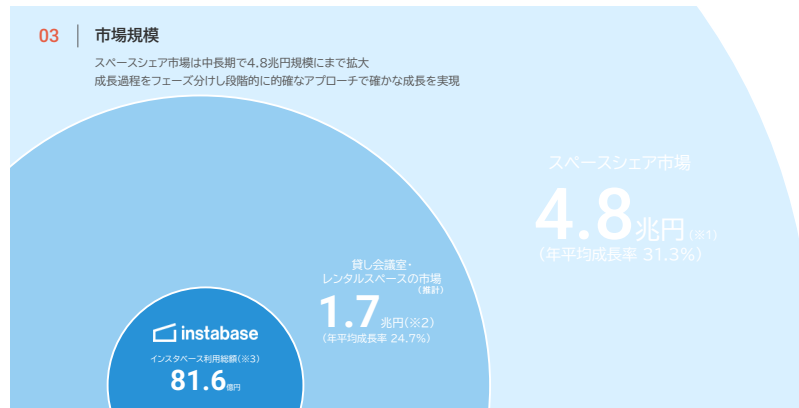


© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

30

続きまして、当社の投資戦略についてのご説明となります。当社の投資戦略としては、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います。そして、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によって、そのさらに先にある新規領域への進出可能性も高めていきます。

決算説明



最後になりましたが、市場規模についてご説明します。インスタベースが属するスペースシェア市場は、場所の需要と供給の両方の側面から、今後も飛躍的な成長が見込まれます。

第1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って、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います。インスタベースは、これらの様々なニーズに応える形で今後も成長し続けていきます。

第2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、都市において供給され続ける新規オフィス、そして入居者が退去した後の空室が埋まらない2次空室問題などがあります。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、場所の活用が難しくなっていくと考えています。そのため、スペースのシェアという新しい場所のあり方は、今後より一層世の中から求められていくと確信しています。こちらのスライドの図は、各調査データをもとに当社にて推計した市場規模になります。市場の拡大に貢献しながら、成長軌道にある市場でしっかりと当社のプロダクトのシェアを高めていくことで、ビジョンやミッションで掲げている世界観や環境の実現を目指していきます。

株式会社 Rebase | 2026年5月29日(金)
5138 東証グロース

決算説明

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	2026年5月14日
決算説明会	2026年5月14日 https://go.sbisec.co.jp/ir/ir_top.html
書き起こし記事公開日	2026年5月下旬予定 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、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>

© Rebase, Inc. All Rights Reserved.

32

以上をもちまして、2026年3月期通期の決算説明を終了します。当社の決算説明会の開催方針としては、第1四半期および第3四半期については説明動画の録画配信としています。そして、第2四半期と通期については、今回のようにリアルタイムでのオンライン配信としています。いずれの決算説明会においても、書き起こし記事は公開する予定です。

また、決算に関するご質問については、この後の質疑応答の時間、もしくは本スライドに記載された当社のIRサイトのお問い合わせフォームからご連絡をいただければと思います。いただいたご質問に対しては、順次回答します。なお、これまでいただいている決算に関するFAQについては、「QAステーション」というサイトにまとめていますので、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。

質疑応答

質問

Rebase 佐藤様

それでは、質疑応答に移ります。

【質問】

売上高の伸長が以前と比較して鈍化した2026年3月期について、御社としてはどのように振り返っているのでしょうか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。こちらについては、マーケティング面において検索エンジンにおける検索順位が高い位置で安定している一方で、検索順位が上昇傾向にあった時期と比較すると、前期比での成長率は緩やかな状況になっています。また、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確立が、まだ十分にできていない点も一側面としてあると考えています。

これらを受け、下半期からは新規事業から既存事業へリソースの再配分を行い、リスティング広告の効率改善や、SNSなどでの潜在ユーザーの開拓といった取り組みに注力してきました。

スペースの獲得面においては、上半期は法人利用によるスペース利用数の獲得に重きを置いて優先して取り組んでいたため、掲載スペースの獲得に対する優先順位を相対的に下げていました。

その一方で、下半期はその動きを反転させ、掲載スペースの獲得へ注力しました。その結果、広告も含めた費用面での効率化や、潜在ユーザーに向けたマーケティングも効率的に実行できたと考えています。掲載スペース数についても、日本リージャスをはじめとした多数のスペース獲得を実現してきた結果、上場以来、過去最高の四半期別増加数を達成できました。下半期に実施した軌道修正はしっかりと機能したと認識しています。

【質問】

業績が厳しい状況の中、これまでの規模に対して広いオフィスへの移転を実行されていますが、その判断の背景についてお聞かせください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。まず、今回のオフィス移転についてご説明しますと、結論としてはコスト、および将来性の両面において合理的な経営判断であると考えています。今回のオフィス移転は多数の物件を比較検討した中で、坪単価において当社の身の丈に合った水準であると判断して決定したものです。広いオフィス面積を有していますので、このスペースを活かすのはもちろんのことですが、将来の事業拡大や、現在の建築資材・人件費の高騰などを踏まえ、近い将来に再移転を繰り返すよりも、今回の1度で広い物件に移転の方が中長期的な目線で有利であると判断しました。

なお、私たちがオフィス移転を意思決定してから1年以上が経過した現在も、オフィス移転にかかるコストのトレンドは上昇の一途をたどっています。コストという側面においては、1年以上前にこのオフィスへの移転を決断した判断自体は適切であったと認識しています。

質疑応答

【質問】

2026年3月期は広告宣伝費を大きく投下されましたが、2027年3月期以降の広告宣伝費の考え方を教えてください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。2026年3月期は、新たなマーケティング手法を積極的に検証してきた1年でした。その検証結果を踏まえ、足元では効率的な広告運用を実施できています。広告宣伝費については、効果が高いものに積極的に投下していく一方で、営業利益率とのバランスもしっかりと見極めながら最適化を図っていきます。

【質問】

生成AIやAIエージェントの普及によって、メディアやコンテンツ系のビジネスは大きな影響を受けていると言われています。御社のビジネスへの影響と対応状況についてお聞かせください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。メディアやコンテンツマーケティング中心のビジネスは、特に大きな影響を受けていると認識しています。しかし、インスタベースそのものは予約手続きを要するプラットフォームであるため、現時点で明確なマイナス面の影響はないと考えています。

その一方で、中長期的には当然ながら影響するかと認識しています。ただ、それをリスクと捉えて対策を講じるというよりも、AIをいかに活用していくかが重要です。その点においては、すでに開発や運用への組み込みに着手しており、足元では一定の効果を確認できています。

【質問】

昨今、上場企業で不正送金や不正アクセスの事案が相次いでおりますが、御社の対策状況についてお聞かせください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。ご指摘の通り、昨今、上場企業において第三者による不正な送金指示や、開発・運用環境への不正アクセスを起因とする資金流出、情報漏洩などの事案が複数公表されており、当社としても重要なリスクの1つであると認識しています。当社ではこうした事案の発生を踏まえ、改めて送金にかかる承認フローの厳格化や、複数チャネルによる送金指示の真偽確認、さらには開発・運用環境へのアクセス管理について、同様の事案を発生させないよう点検と対策に努めています。また、従業員に対するセキュリティ教育や、不審な指示を受けた場合のエスカレーションルールについても、継続的な見直しや徹底を行っている状況です。

【質問】

グロース市場における新たな上場維持基準について、今後どのように企業価値の向上を実現されるお考えか、お聞かせください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。なすべきことは明確であると考えています。今後もしっかりと業績を伸ばし、株主の皆様をはじめとした様々なステークホルダーの皆様からの期待にしっかりと応えられるよう、邁進・精進していただくと考えています。

質疑応答

【質問】

業績成長の鈍化は市場自体の成長が頭打ちになっていることのためではないでしょうか。マーケットの成長性についてのお考えをお聞かせください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。まず、当社の業績も市場全体も、継続して成長を続けています。シェアリング市場全体についてお話ししますと、例えばカーシェアなどは、今では日常の中で目にする機会が非常に増えているかと思えます。スペースの領域においても同様に、このシェアリングという仕組みは今後さらに広がっていくと考えています。個人でわざわざアセットを保有する必要がなく、使いたい時に使いたいだけ使えることこそが、シェアリングの最大のメリットであり、時間単位で柔軟にアセットへアクセスできることに対するニーズは、今後も十分に拡大していくと確信しています。

【質問】

売上高は前期比13%増の21億8,100万円となった一方、営業利益は前期比80%減の9,700万円となっておりますが、今回の利益水準低下はどこまでが一過性投資で、どこまでが今後も継続する費用構造の変化と見れば良いでしょうか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。移転に伴う一時費用のほかに、家賃やオフィスの減価償却費などの固定費の増加は一過性であると考えています。広告宣伝費の効率化と合わせて、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確立をどれだけ早期に実現できるかが、今後の費用構造やトップラインに大きく影響してきます。

そのほかにも、インスタベースにおける新しい施策を進めており、これらが売上高にどこまでしっかりと寄与できるかという点も重要です。当然、これらが寄与していけば売上高の向上とともに、利益率の改善にもつながっていくと考えています。

【質問】

投資フェーズを継続する中で、利益率を再び引き上げるタイミングはどのように考えていますか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。2026年3月期と2027年3月期については、積極的な投資フェーズであると考えています。2028年3月期以降は、2025年3月期までと同等の利益率水準を目指しています。しかし現在は、AIをはじめとして世の中で様々な変化が起きている時代です。このような不確実性の高い時代だからこそ、しっかりと守るべきところを守る準備を怠らないことは当然としつつ、様々なリスクと同時に多くのチャンスも存在していると捉えています。そのため、消極的になることなく、積極的にチャンスを見出していく動きが必要不可欠であると考えています。足元ではそのようなスタンスを大切にしながら、しっかりと事業を成長させていく所存です。

質疑応答

【質問】

広告宣伝費は、通期で前期比2億5,200万円増え、対売上高比率28%と大きく増加していますが、投下したマーケティング施策のうち、すでに費用対効果が見えているチャンネルと検証段階のチャンネルを分けて教えてください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。SNSなどを活用した潜在層向けのマーケティングについては、すでに費用対効果が見えています。その一方で、より広範囲に向けた、いわゆる「認知の獲得」を目的とした認知広告については、まだまだ検証段階にあると考えています。

【質問】

法人利用向けの「instabase for Business」を開始していますが、法人利用の獲得によって、利用頻度、平均単価、リピート率のどの指標に最もインパクトを期待していますか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。法人利用の獲得は、利用頻度に最も大きなインパクトがあるのではないかと期待しています。ビジネス利用は日々日常的に行われるものであるため、ここをしっかりと獲得できることは利用頻度の向上に直結しているからです。外出先でのワークボックスの利用や、その他のレンタルスペースの活用、さらにはテレワークの一環として自宅近くのワークスペースを利用してもらうなど、法人利用が増えることによって日常的な利用頻度が高まっていくと考えています。

その一方で、現時点では全体から見ればまだ多くはありませんが、高単価の利用も以前に比べて確実に増えてきています。ここをしっかりと伸ばしていくことで、平均単価の向上にも当然貢献するものと考えています。また、法人利用をさらに増やしていくことは、ビジネス利用をきっかけにインスタベースを認知して下さる方々の増加にもつながります。これは認知度の向上だけでなく、より多くのマジョリティの方々が日常的にインスタベースを使っているという、私たちが目指す世界観の実現にも寄与する重要な取り組みであるとと考えています。

【質問】

掲載者と利用者のどちらの獲得に課題があると感じていますか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。どちらに課題があるか、あるいはどちらが重要かという二者択一の話ではないのですが、あえて焦点を当てるのであれば、私たちはスペース利用者の獲得に最も注力しています。というのも、スペースを掲載して下さっている掲載者の皆様にとっても、しっかりと利用者が集まり、スペースが稼働して送客につながることをまさに望まれています。そこに応えることで喜んでいただけるビジネスです。その意味でも利用者の獲得は極めて重要であり、これまでずっと注力してきた領域です。

決して簡単なことではありませんが、幅広い利用用途・利用者層の獲得を徹底的に追求し続けてきました。そして、それが一定以上実現できていることこそが、私たち自身の大きな強みの1つであると考えています。これまで多くの事業者が同様のプラットフォームサービスとしてこの領域に参入してきました。私たちのサービスを参考にしながらスペースを集めること自体は、比較的多くの事業者が取り組まれます。しかし結局のところ、仮に同じスペースを取り扱ったとしても、実際にそこを使って下さる利用者を集めることは容易ではありません。ここに苦労した結果、参入したものの最終的にサービスを終了していった事業者を、これまで数多く見てきました。それほど利用者の獲得は非常に難易度が高く、だからこそ私たちが最も注力し続けなければならない部分であると認識しています。

質疑応答

【質問】

株主還元策はどのようにお考えですか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。剰余金の使い道については、現状においてはM&Aも含めた積極的な投資を第一に考えています。投資を行うことによってしっかりと事業を発展させていくことが、株価の向上にも当然つながると考えていますし、株主の皆様にも望まれていることだと認識しています。何よりも事業をこれまで以上の成長角度で拡大させていくことが重要であると考えていますので、まずは投資を優先する方針です。

【質問】

レンタルスペース領域の季節性として第3四半期に偏重する傾向があるとのことでしたが、2027年3月期につきましても、売上高・利益ともにこの傾向は続きそうでしょうか。また、移転に伴う一時費用は上半期・下半期のどちらに計上される予定でしょうか。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。まず、シーズンリティの傾向についてですが、こちらは今後も引き続き続いていくものと考えています。当社の業績は上半期よりも下半期に偏重する特性があり、この傾向は2027年3月期も同様に見込まれます。また、オフィスの移転に伴う一時費用(5,800万円)につきましても、上半期に計上される想定となっています。

【質問】

スペースシェア市場4.8兆円、貸し会議室・レンタルスペース市場1.7兆円という市場規模に対して、中長期的にどの程度のシェア獲得を目指しているのかお聞かせください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。直接的なシェアの数値としての回答にはならないかもしれませんが、まずは年平均成長率20%~30%増の成長軌道に戻すことで、しっかりとシェアを拡大させていきたいと考えています。もちろん、今申し上げた20%~30%の成長軌道に甘んじることなく、それ以上の事業成長、ひいては会社の成長を当然目指していますし、今後もそこへ向けて突き進んでいきたいと考えています。

【質問】

株式会社アップナウを持分法適用関連会社としていますが、単なる投資先という位置づけなのか、将来的なプロダクト連携、PMIや追加取得も視野に入れているのかを教えてください。

【回答】

ご質問いただきありがとうございます。こちらについては、単なる投資先ではございません。株式会社アップナウは、当社の事業にとって戦略的に非常に重要な位置付けであると認識しています。すでに、インスタベースに掲載いただいているスペース掲載者に対して、アップナウの予約システムを導入する事例も出てきています。将来的には、より密なプロダクト間の連携を行う予定です。それぞれの領域を、お互いの強みを活かしてしっかりと大きく伸ばしていくことができると考えています。

お時間も過ぎておりますので大変恐縮ではございますが、本決算説明会は以上とさせていただきます。長時間にわたりご清聴いただき、本当にありがとうございました。今後ともリベースへのご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

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、理由のいかなを問わず、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