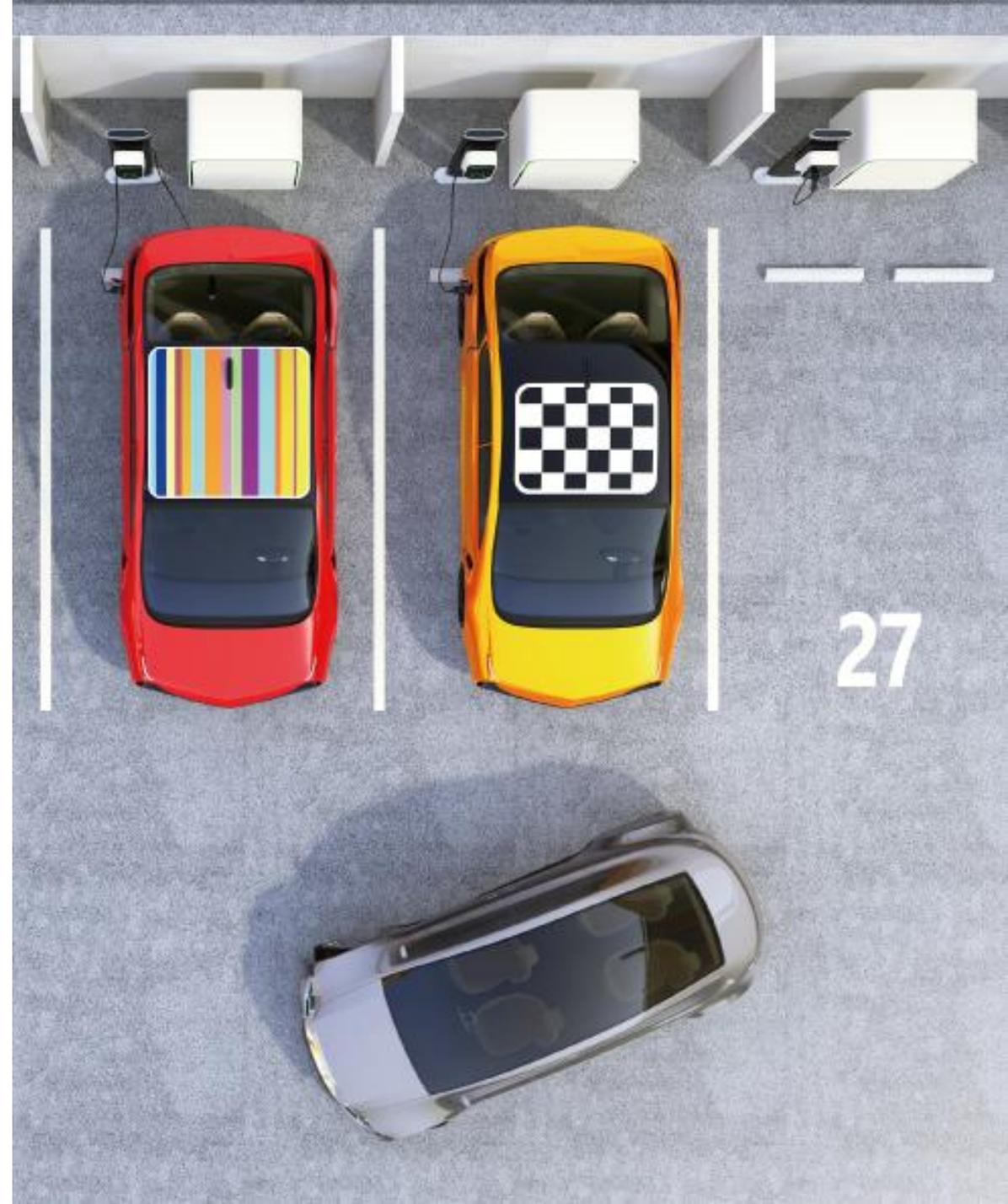


HATCHWORK

2025年12月期1Q  
決算説明資料

2025年5月13日

株式会社ハッチ・ワーク  
東証グロース:148A



- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2025年12月期1Q 全社業績概況
- 03 セグメント別業績概況
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

HATCHWORK

エグゼクティブサマリー

01

全社業績はAPクラウドサービスの高伸長により引き続き好調

## 全社業績

(単位:百万円)

	2024年 12月期1Q	2025年 12月期1Q	増減額
売上高	548	643	+95
経常利益	2	92	+89
四半期純利益	1	60	+58

## 月極イノベーション事業

(単位:百万円)

	2024年 12月期1Q	2025年 12月期1Q	増減率
売上高	327	406	+24.2%
セグメント利益	84	133	+58.9%

## ビルディングイノベーション事業

(単位:百万円)

	2024年 12月期1Q	2025年 12月期1Q	増減率
売上高	221	233	+5.5%
セグメント利益	44	48	+9.3%

HATCHWORK

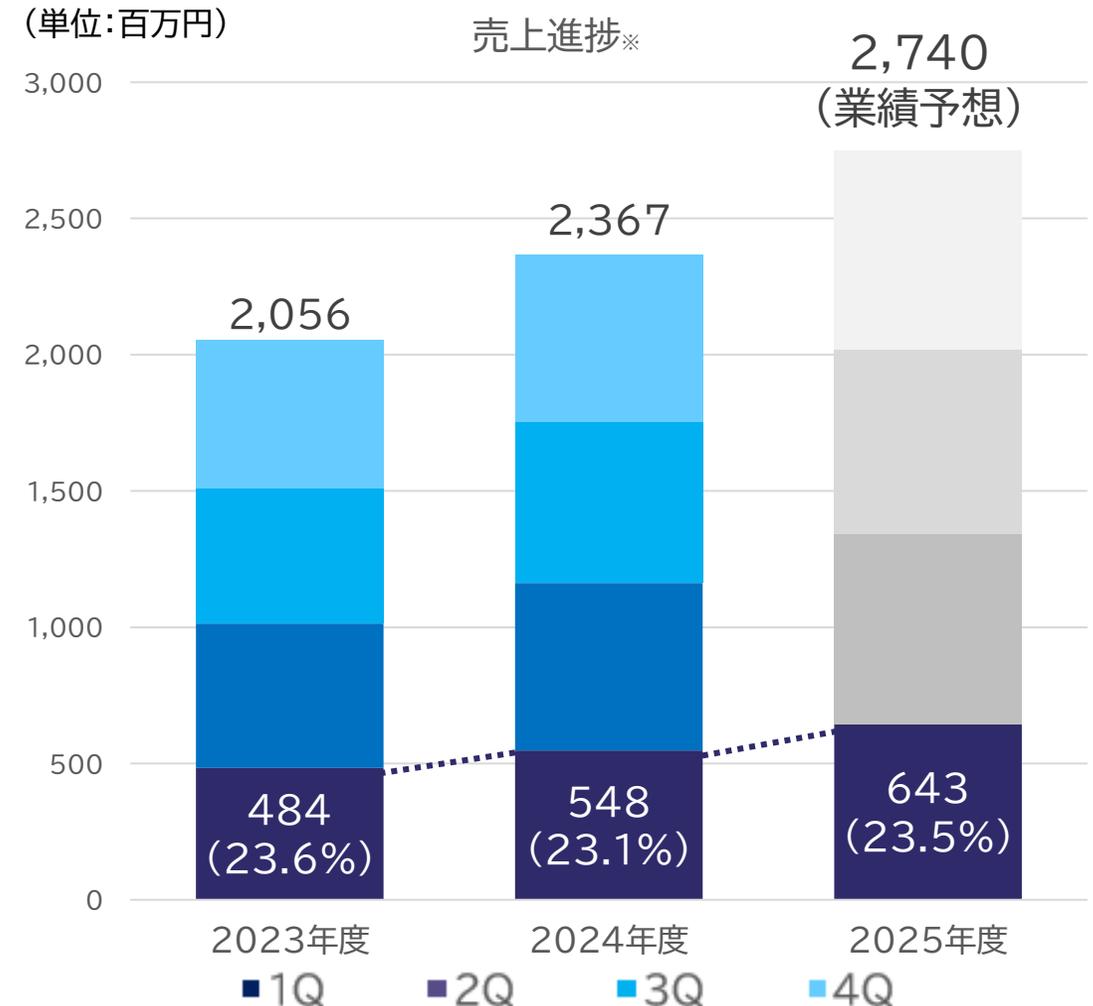
# 2025年12月期1Q 全社業績概況

# 1. 全社業績概況 ー損益計算書・売上進捗ー

1Qの前期比増減は、売上高が95百万円増、四半期純利益は58百万円増  
 四半期進捗率は順調で23.5%

全社業績 (単位:百万円)

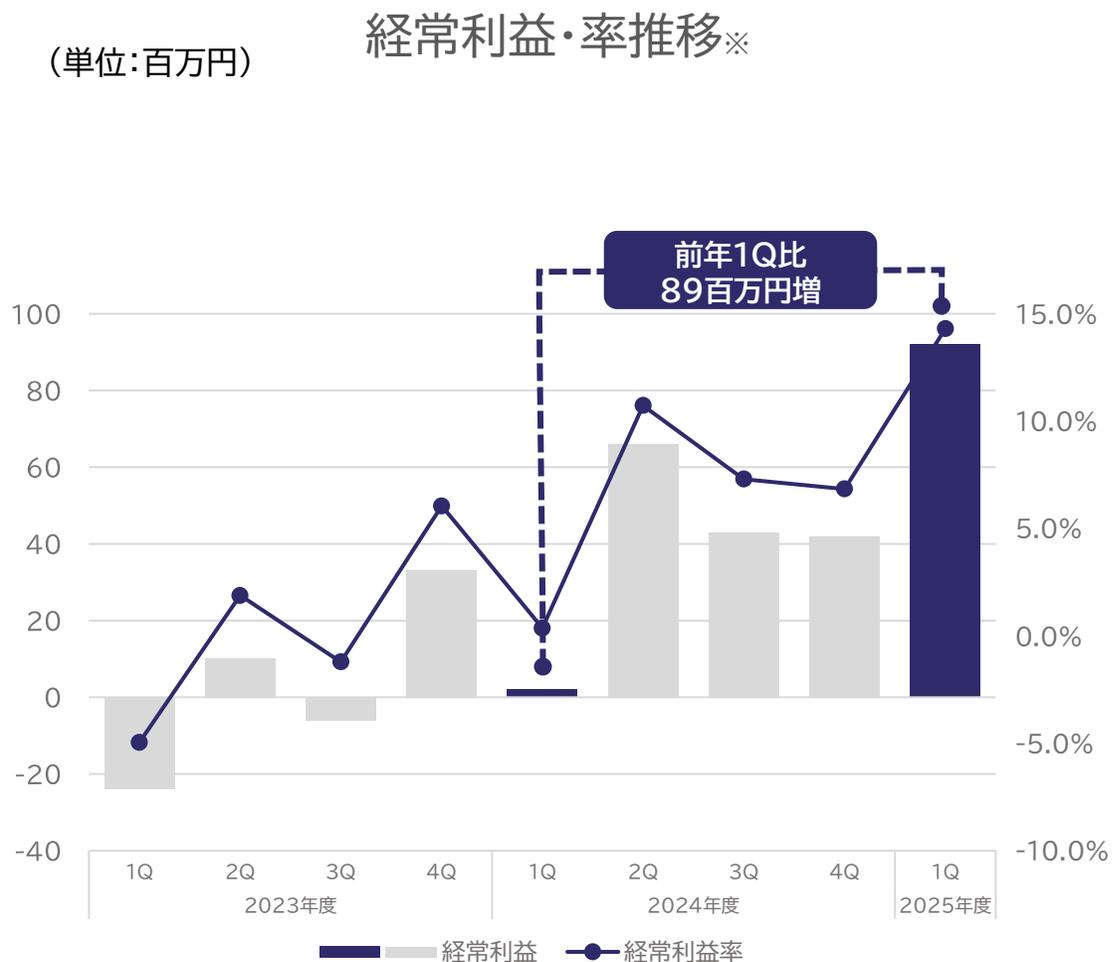
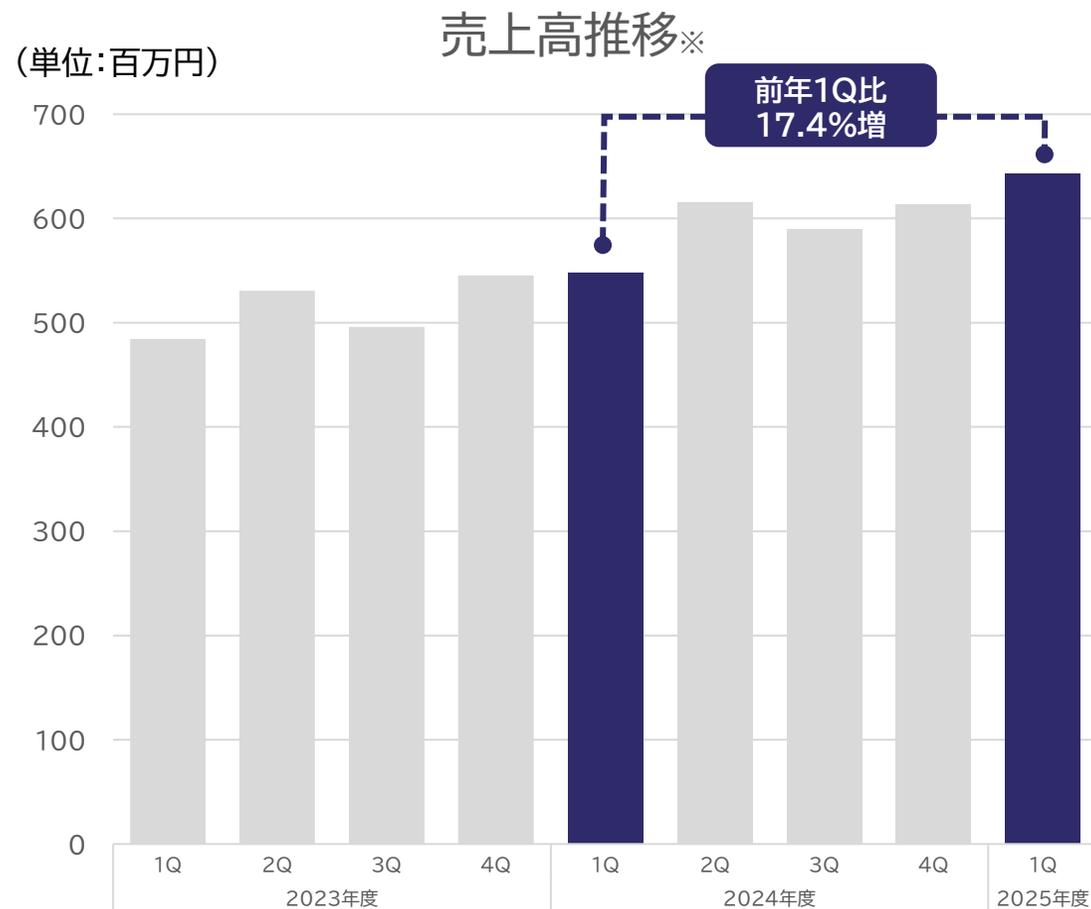
	2024年 12月期1Q	2025年 12月期1Q	増減額
売上高	548	643	+95
経常利益	2	92	+89
税引前四半期純利益	2	92	+89
四半期純利益	1	60	+58



※ 2023年12月期 第1、第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値であり、その数値を元にグラフを作成している

## 2. 全社業績概況 – 売上、経常利益・率の推移 –

1Q売上は前年同期比17.4%増と本年度も順調に推移  
 経常利益は黒字幅が伸長し、前年同期比では89百万円増



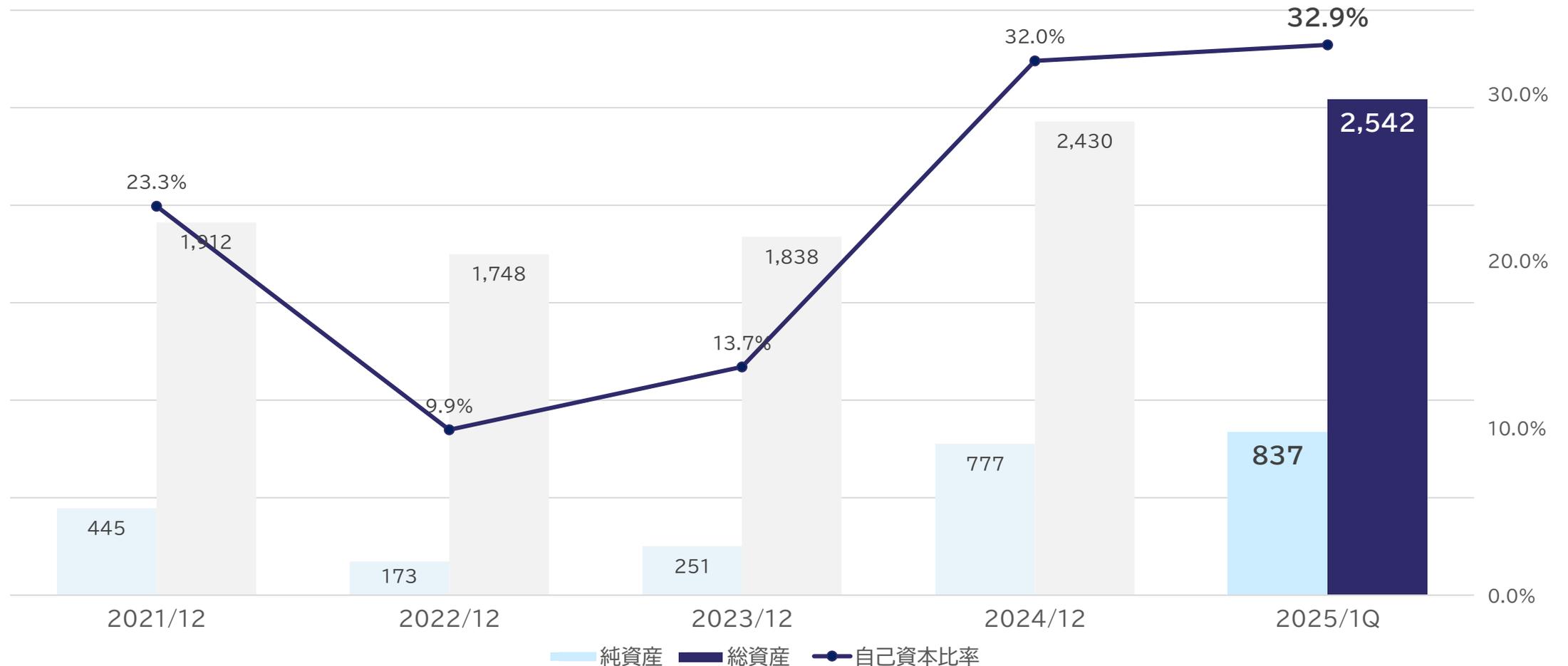
※ 2023年12月期 第1、第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値であり、グラフはその数値を元に作成している

### 3. 全社業績概況 一財政状態一

黒字継続と内部留保により、財務安全性を確保

(単位: 百万円)

財政状態の推移



HATCHWORK

# セグメント別業績概況

03

# 1. 月極イノベーション事業概況 —セグメント損益—

売上高、利益ともに前年に引き続き高い伸長率を継続

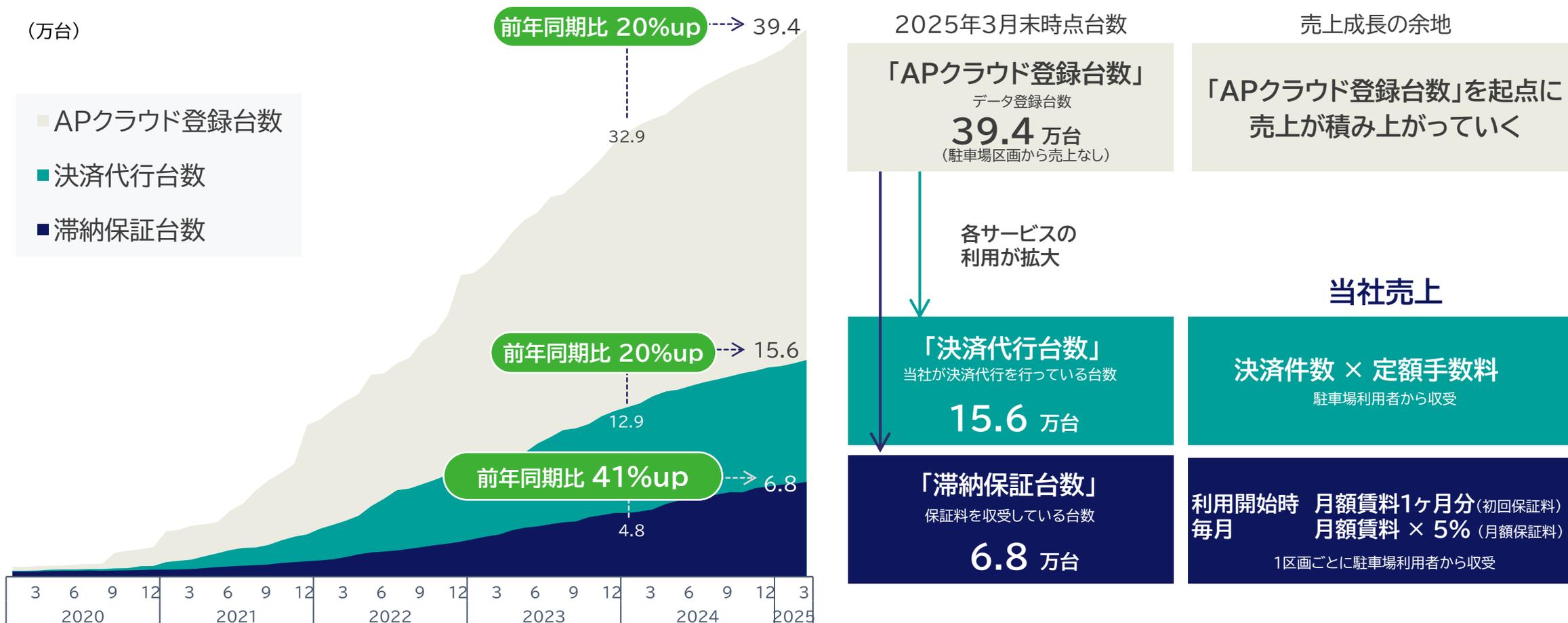
## 月極イノベーション事業

(単位:百万円)

	2024年 12月期1Q	2025年 12月期1Q	増減率
売上高	327	406	+24.2%
売上総利益	248	319	+28.9%
セグメント利益	84	133	+58.9%

## 2. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2025年3月末の「APクラウド登録台数」は39.4万台で、前年同期比で20%伸長と高成長を継続  
 「APクラウド登録台数」の増加に伴い、当社売上につながる「決済代行台数」「滞納保証台数」も増加  
「APクラウド登録台数」の成長分が今後の大きな売上成長の余地となる



### 3. ビルディングイノベーション事業概況 ーセグメント損益ー

2025年は新規出店を手控え、既存店の売上・利益は堅調

#### ビルディングイノベーション事業

(単位:百万円)

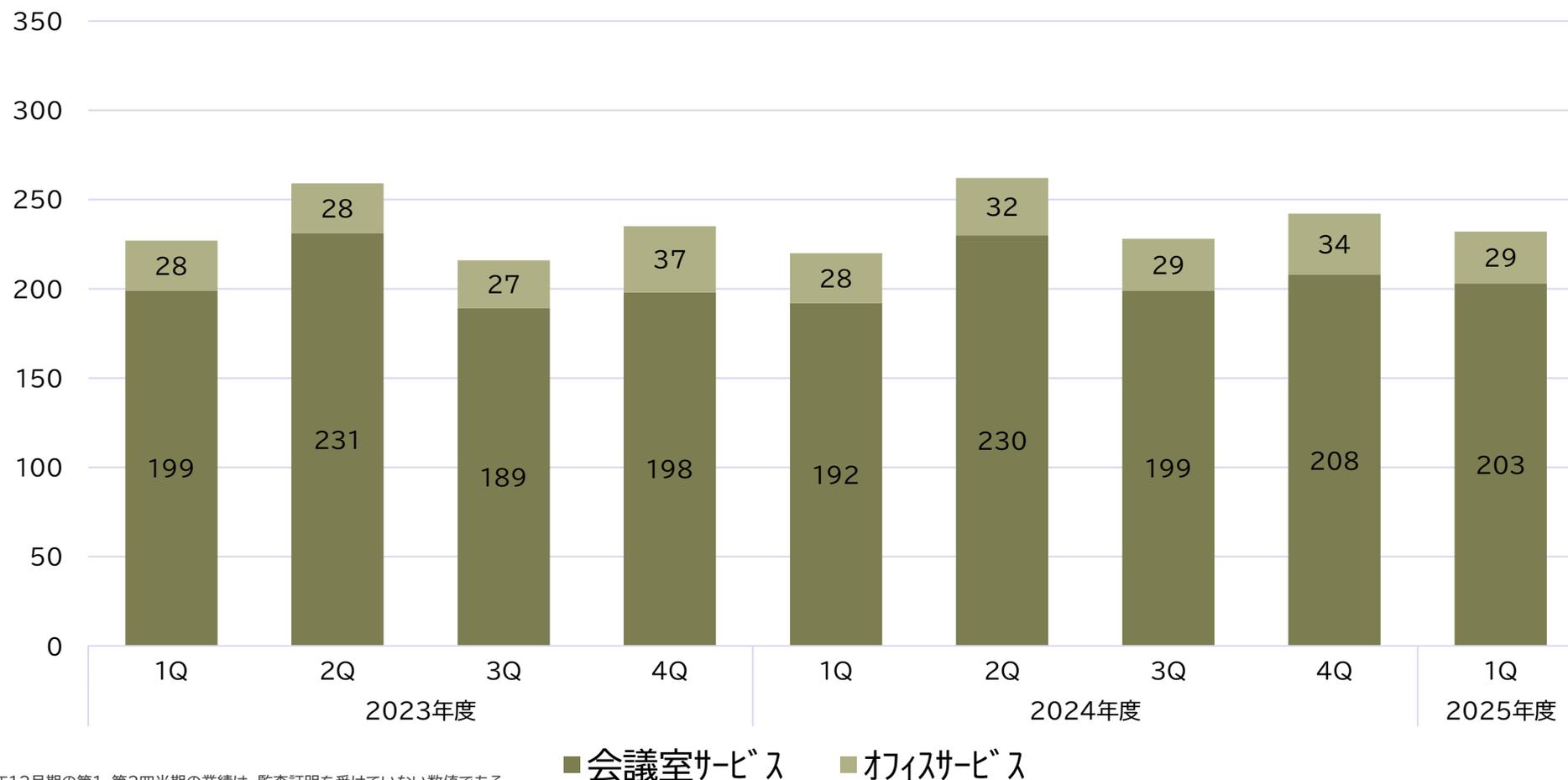
	2024年 12月期1Q	2025年 12月期1Q	増減率
売上高	221	233	+5.5%
売上総利益	53	59	+9.6%
セグメント利益	44	48	+9.3%

## 4. ビルディングイノベーション事業 一売上高推移

東京、神奈川、大阪で合計17カ所の貸会議室、シェア会議室、レンタルオフィスなどのサービスを提供  
2025年は新規会場の開発を抑制するとともに収益性向上に注力

— サービス別売上高推移 — ※

(単位:百万円)



※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

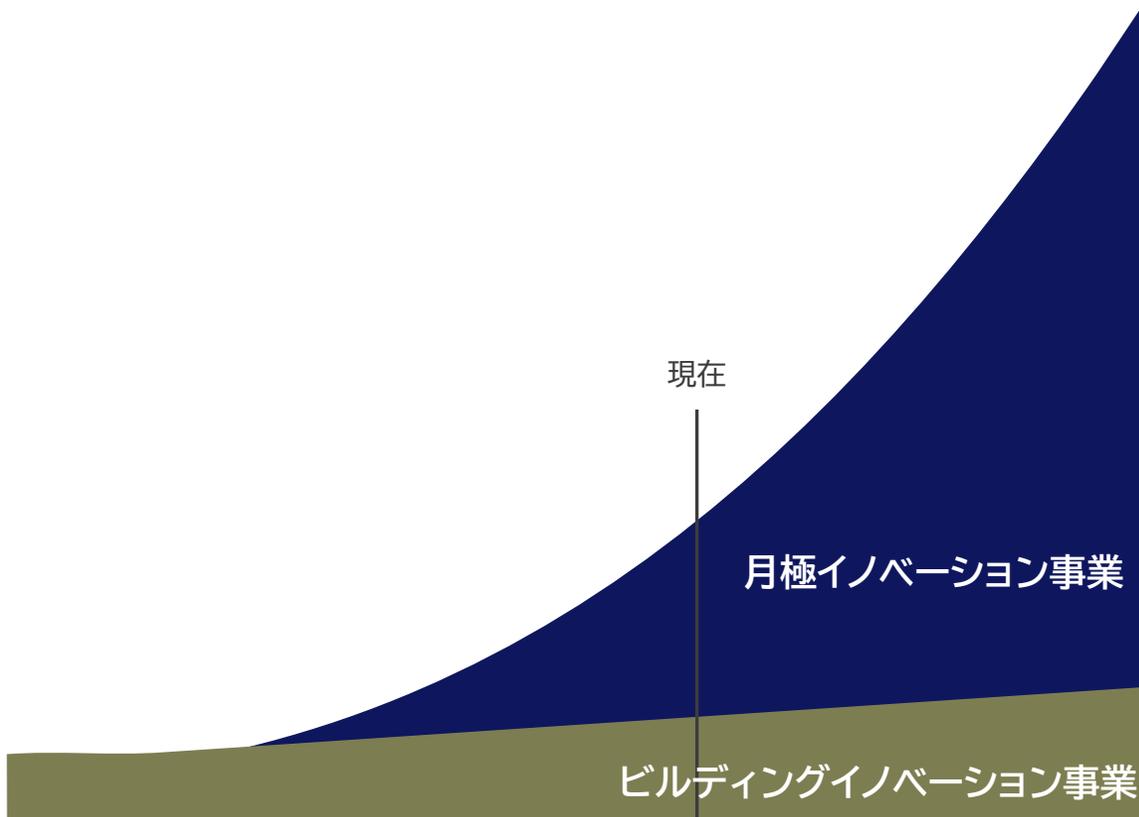
HATCHWORK

# 成長戦略

# 04

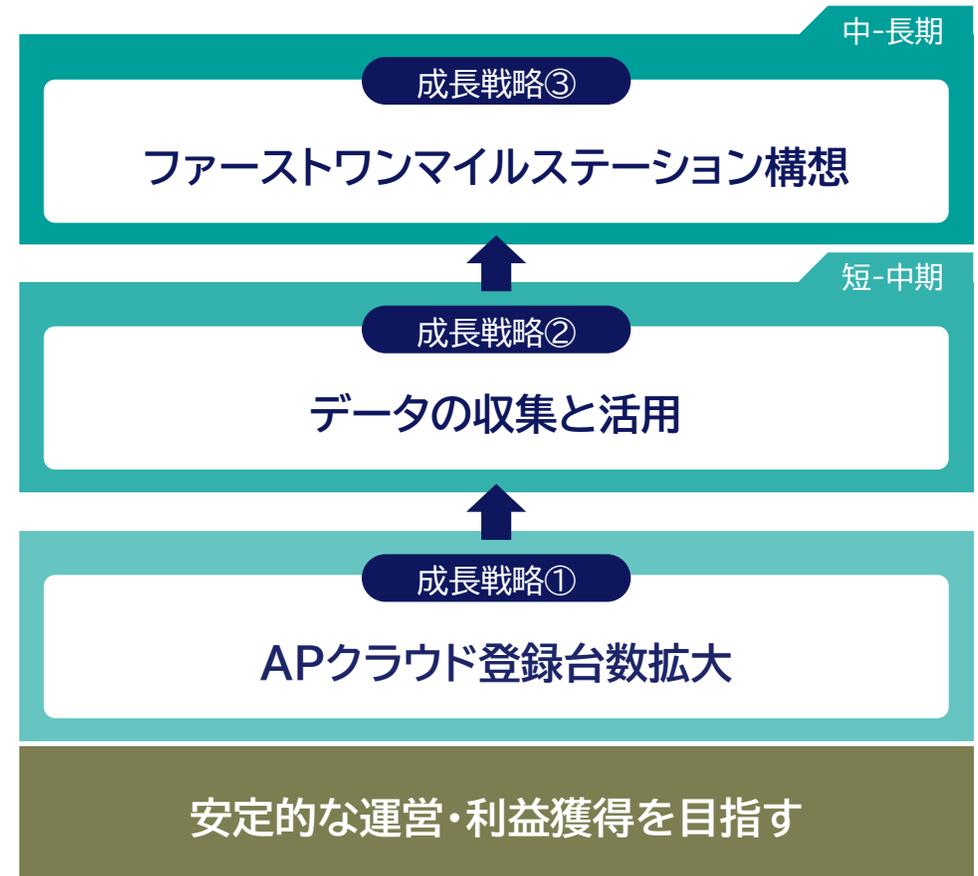
# 1. 中長期的な成長イメージ

## 売上高成長イメージ



## 今後の方向性

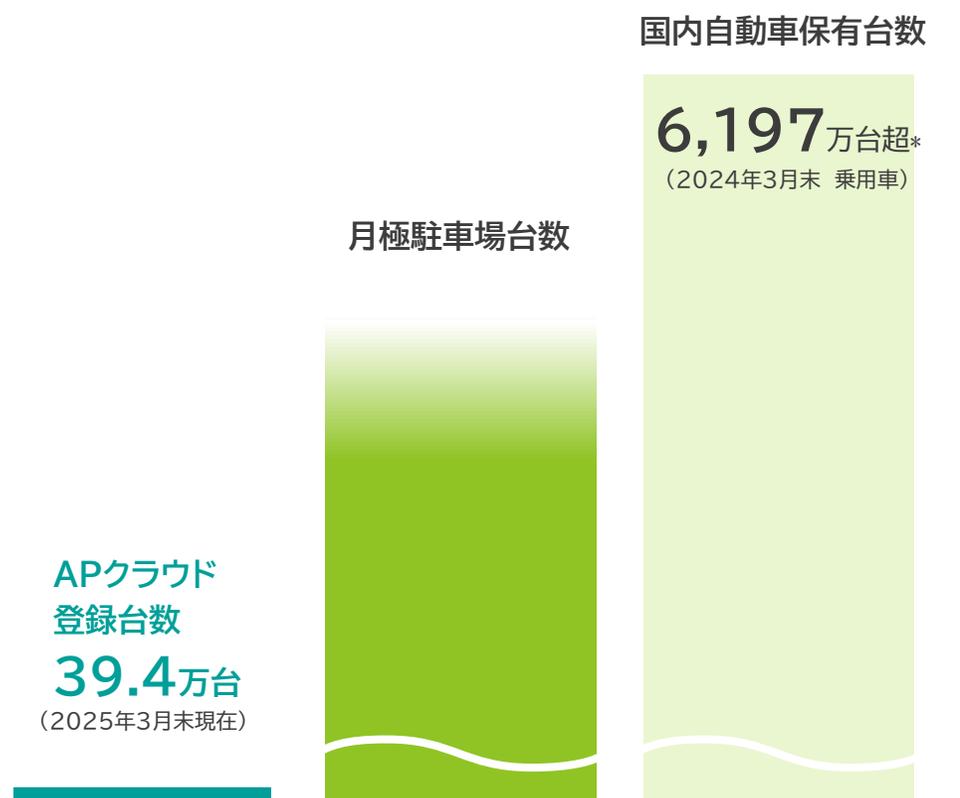
「月極駐車場」が、モビリティ社会のインフラとしての役割を担う



## 2. 成長戦略1 –APクラウド登録台数拡大–

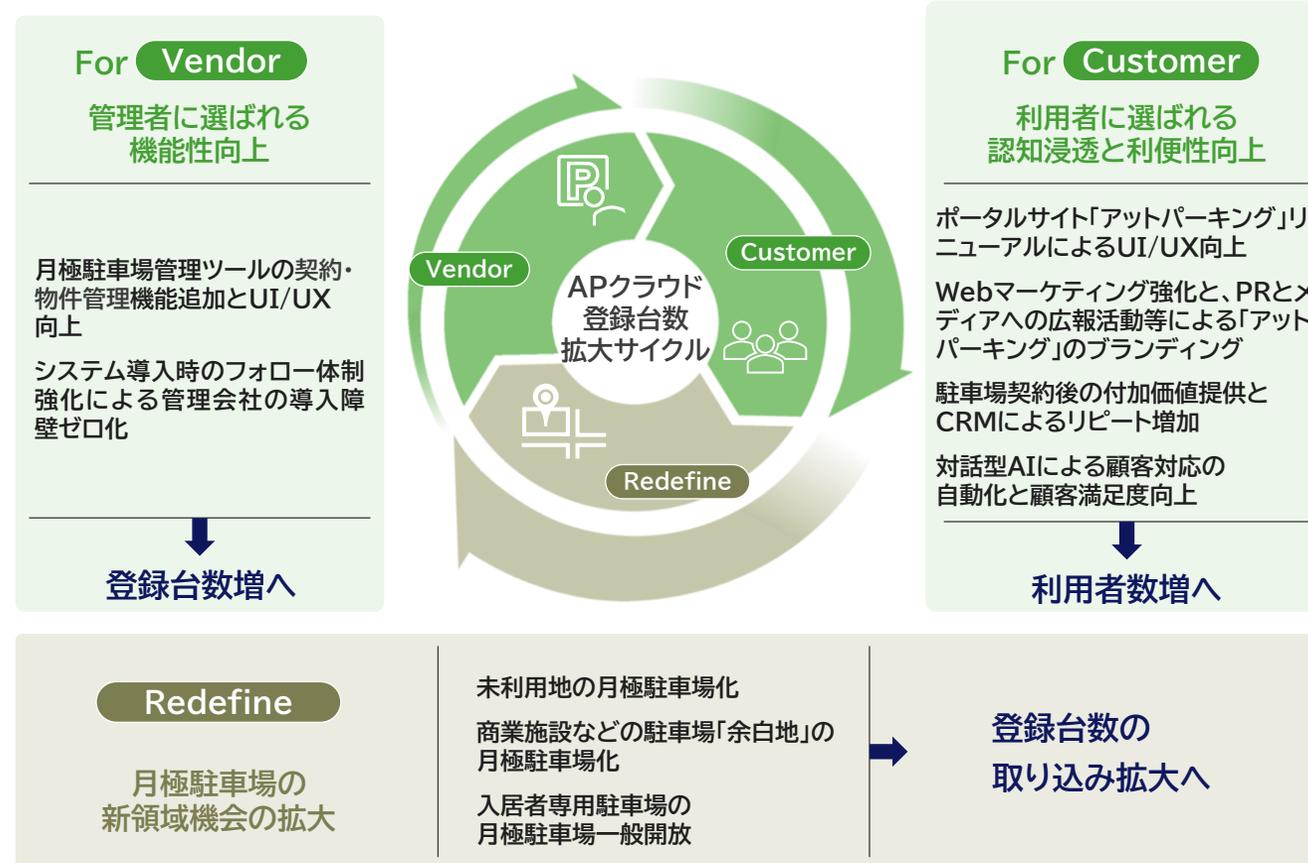
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい  
APクラウド登録台数の拡大は最優先課題。スピード重視で3つのアクションプランを展開

### 台数拡大余地



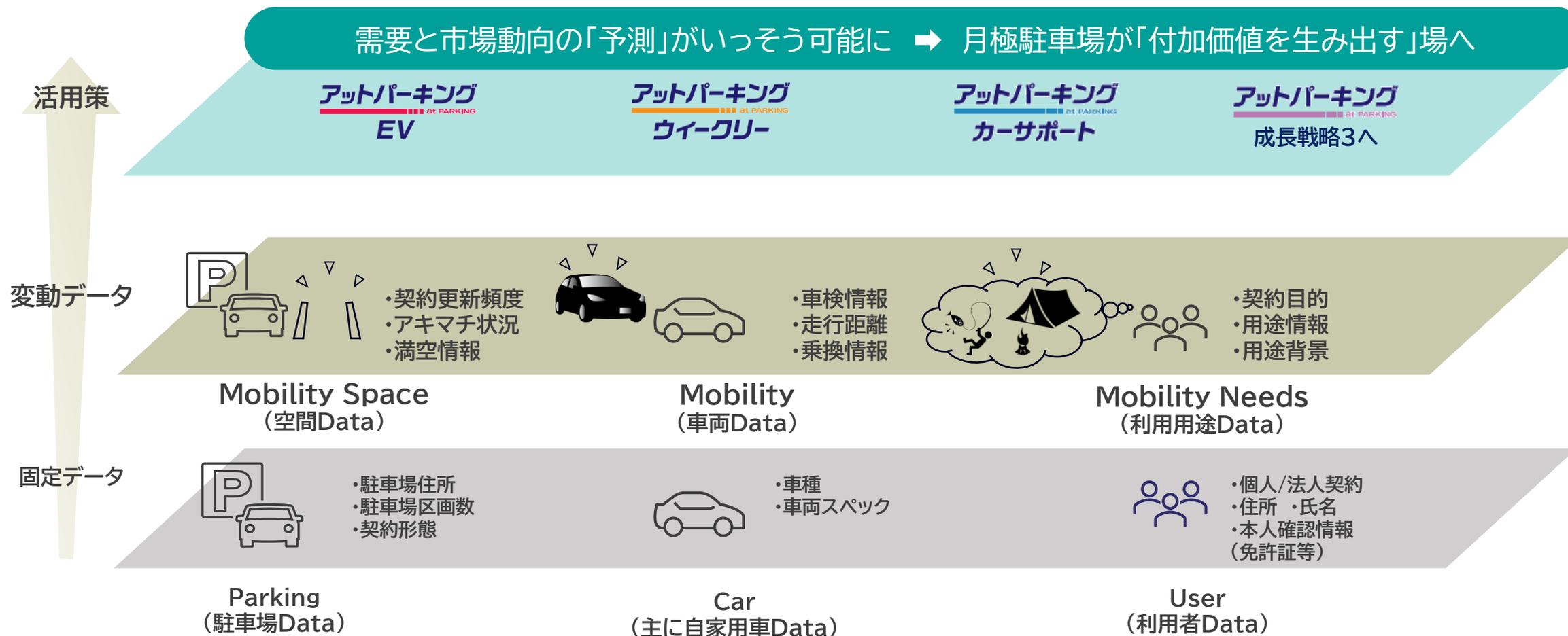
\* 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 61,978,954台:2024年3月末時点)

### アクションプラン



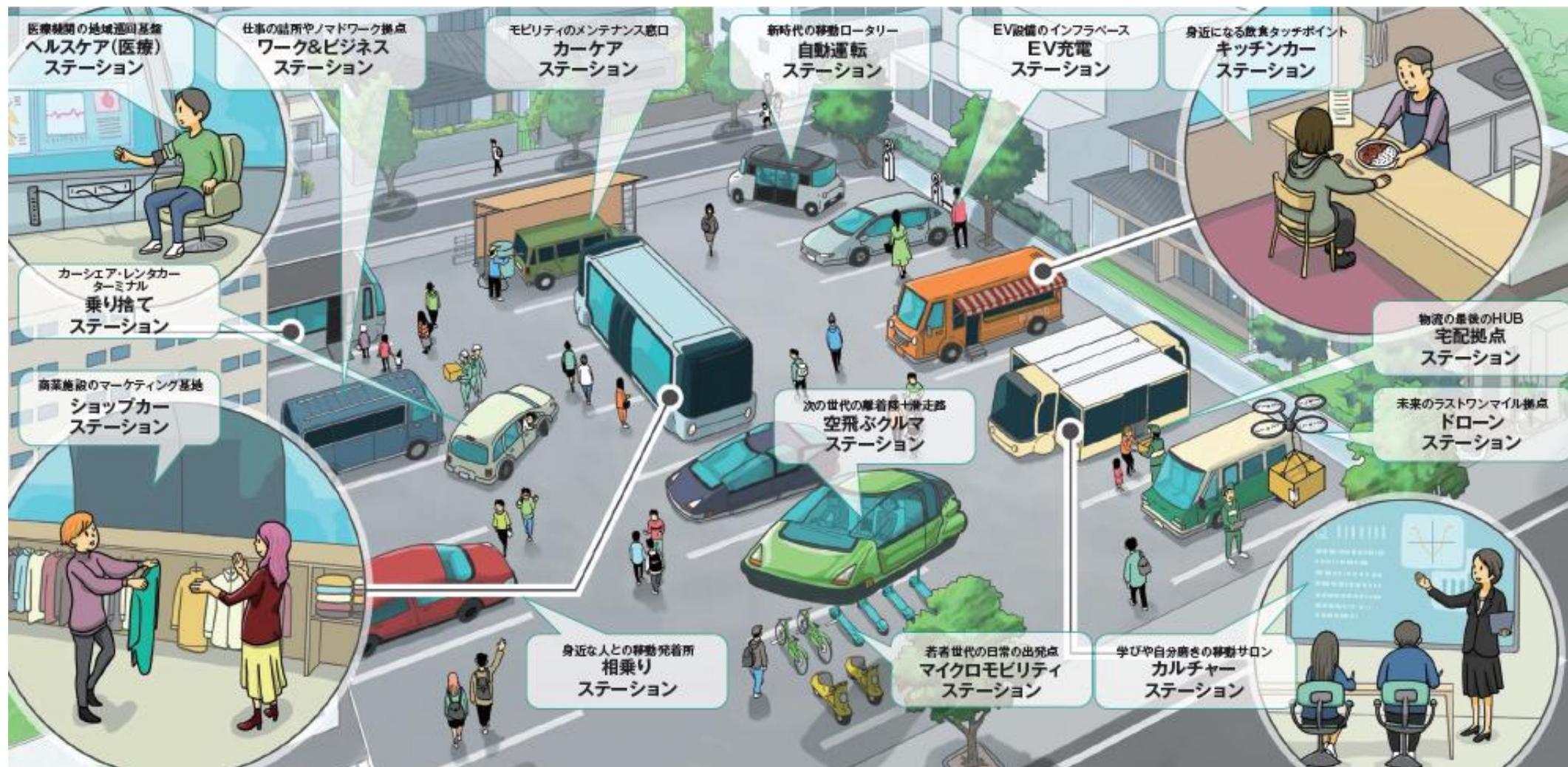
### 3. 成長戦略2 ーデータの収集と活用ー

月極駐車場を管理することで得られる駐車場(不動産)・利用者・車両データを収集することで多様な需要予測分析などの活用が可能に。これに基づく推奨・提案などが実現できる  
他企業が「求める」データ蓄積が、いっそう他サービス提供事業者との連携にもつながっていく見通し



## 4. 成長戦略3 ーファーストワンマイルステーション構想ー

生活に隣接するエリア「ファーストワンマイル」にある月極駐車場を再定義することで、各種モビリティサービスの拠点「ステーション」となりえる全国ネットワークを構築。ここに、モビリティを活用したサービスプロバイダが集まり、新たな経済圏を創るプラットフォームの確立を目指す



# 未開拓の 巨大市場に挑む

**アットパーキング**  
at PARKING  
**クラウド**

登録台数  
'25/3月末現在  
**39.4万台**



国内車両保有数  
**6,197万台**



ハッチ・ワークがターゲットとする  
月極駐車場市場想定

**3,000万台**

**HATCHWORK**

# Appendix

05

# 1. 駐車場市場概要

車両保有台数およそ6,197万台\*1分だけ保管場所(≒駐車場)が必要であり、自己敷地とそれ以外(月極駐車場含む)に大別される

月極駐車場数の公的データは存在せず、総務省統計局 令和5年住宅・土地統計調査にある「建て方別住宅数\*2」を参考とし、保管場所のうち共同住宅と同程度の比率で月極駐車場が存在すると想定

土地の有効活用の観点から月極駐車場が新たに創設されるケースもあり、国内自動車保有台数の増減とは必ずしも連動しない

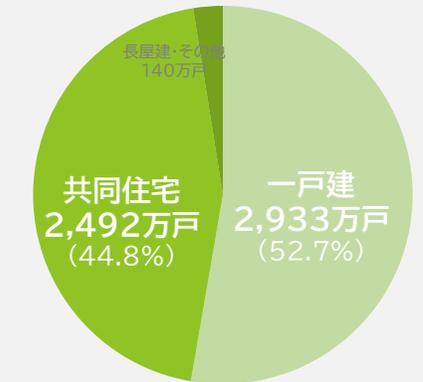
保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))

6,197万台超 \*1

「月極駐車場」  
= 当社のターゲット領域

■形態は問わず(屋外・屋内/機械式・自走式等)

<参考> \*2  
月極駐車場数想定の参考データ  
建て方別住宅数



<参考> \*3  
コインパーキング

164万車室

\*1 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 61,978,954台:2024年3月末時点)

\*2 総務省統計局公表「令和5年住宅・土地統計調査 住宅数概数集計(速報集計 調査年月 2023年10月)」

\*3 日本パーキングビジネス協会登録企業管理車室(164万車室:2021年4月時点)

## 2.月極イノベーション事業 サービスの概要

月極イノベーション事業は、「APクラウドサービス」と「APソリューションサービス」で構成

サービス」で構成

事業売上の構成比は、APクラウドサービスの需要獲得が軌道に乗り、2022年度より貢献度が逆転、2025年3月末時点で70%超が同サービスで構成される

### APクラウドサービス



管理会社向け、  
月極駐車場オンライン管理支援サービス

### APソリューションサービス

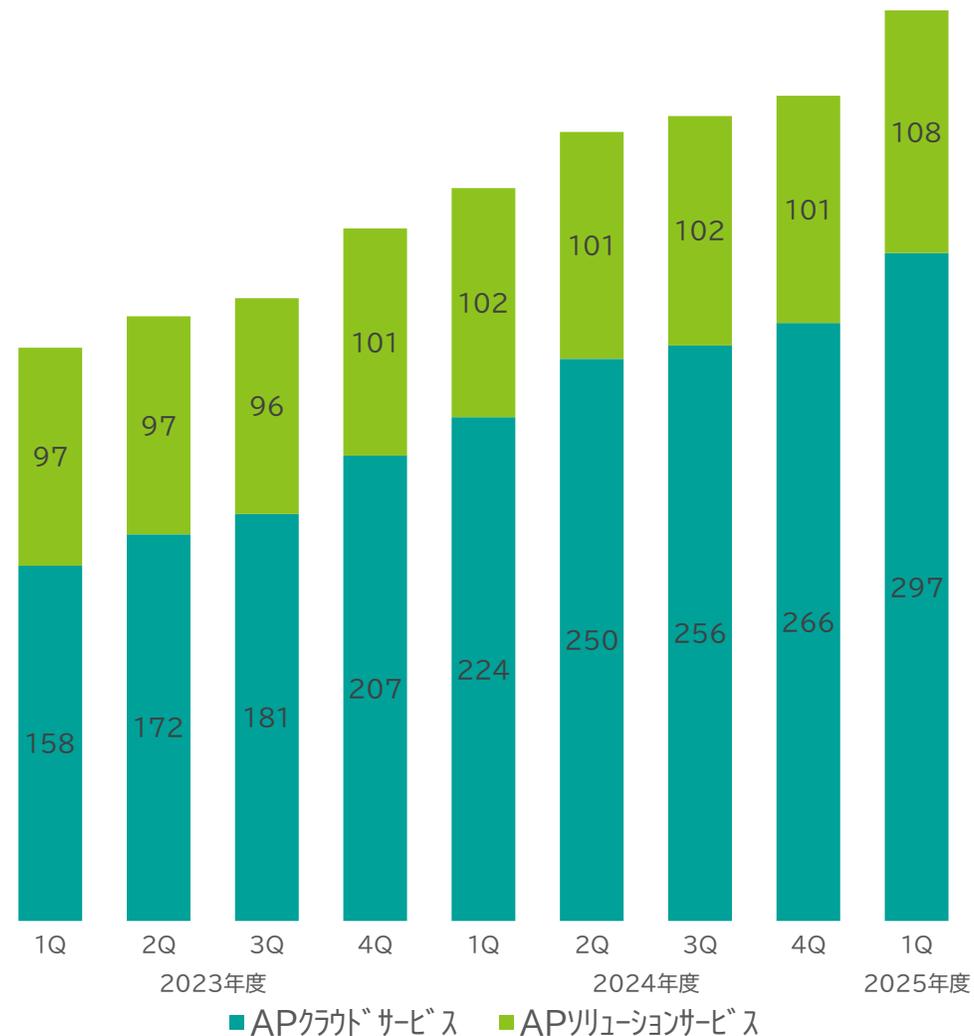


月極駐車場  
検索・契約ポータルサイト

自社運営駐車場

(単位:百万円)

サービス別売上高推移 ※



※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

### 3.月極イノベーション事業 ービジネスモデルー

当事業は管理会社向けに月極駐車場オンライン管理支援サービス「アットパーキングクラウド」を提供

月極駐車場のポータルサイト「アットパーキング」を通じて、駐車場利用者はリアルタイムな駐車場情報の検索・契約が可能に

なお当社は一部、「自社運営駐車場」もサブリースモデルで展開中



## 4. 月極イノベーション事業 —サービス内容・ストック性の高い収益モデル— HATCHWORK

収益基盤は、システム利用料・決済手数料・月額保証料といった毎月継続的に発生する収益(MRR\*)から構成される

サービス	サービス費用負担者	収益モデル
<b>APクラウドサービス</b> 	月極駐車場管理システム <b>オーナー 管理会社</b>	システム利用料: <b>MRR*</b> 1社当たり月額1.5万円 または 無料
	フィナンシャルサービス 決済・滞納保証 <b>駐車場利用者</b>	決済手数料: <b>MRR*</b> 決済件数×定額手数料 再請求手数料: 滞納保証料: <b>MRR*</b> 滞納件数×定額手数料 月額賃料×5% 初回保証料: 賃料1ヶ月分
<b>APソリューションサービス</b> 	駐車場情報の検索・閲覧 <b>駐車場利用者</b>	無料
	駐車場の契約 <b>駐車場利用者</b>	仲介手数料: 原則 賃料1ヶ月分
<b>自社運営駐車場</b>	駐車場利用 <b>駐車場利用者</b>	利用料: <b>MRR*</b> 月額賃料

\*MRR…Monthly Recurring Revenue:一般的には月次経常収益の意味だが、当社では管理会社及び利用者から毎月得る収益を意味している

# 5. 月極イノベーション事業 –DX(オーナー・管理会社)–

	解約	満空情報更新	募集・広告	契約	利用中
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オンライン手続き</li> </ul>	<p>DX</p> <p>業務効率化・コスト削減</p> <p>収益改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 空車期間短縮</li> <li>- 稼働率向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ポータルサイト「アットパーキング」への掲載&amp;「LIFULL HOME'S」「at home」等と連携</li> <li>● 空き待ち予約</li> <li>● QRコード※付き看板</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オンライン手続き</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 収納代行</li> <li>● 管理代行</li> <li>● 滞納保証</li> <li>● 報告レポート</li> </ul>
	<p>従来(例)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 対面・郵送</li> <li>● 書類</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 担当者の対応・情報連携にタイムラグ</li> <li>● オーナーに確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 問合せ対応</li> <li>● 募集看板設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 対面・郵送</li> <li>● 書面契約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 賃料回収</li> <li>● 滞納督促</li> <li>● オーナー報告</li> </ul>

※「QRコード」は株式会社デンソーウェブの登録商標です

# 6. 月極イノベーション事業 –DX(ユーザー)–

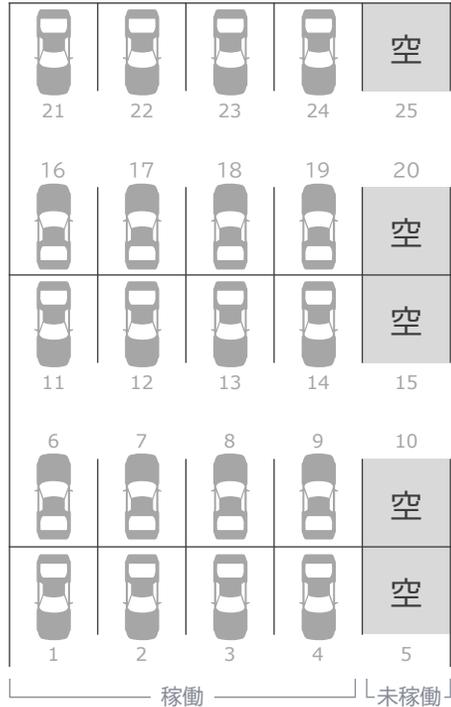
	駐車場を探す	空き状況を確認	契約	月極駐車場利用	解約
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全国の月極駐車場</li> <li>● 掲載数5万カ所以上</li> </ul>	<p>DX</p> <p>UX向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● リアルタイムの空き状況</li> <li>● オンラインで確認可</li> <li>● QRコード※付き看板から確認可</li> <li>● 空き待ち予約可</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オンライン契約 (来店不要)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 振込・引落・クレジット</li> <li>● 滞納保証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オンラインで解約 (来店不要)</li> </ul>
<p>従来 (例)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現地を歩く</li> <li>● 店舗訪問</li> </ul> <p>↑ 空きが見つかるまで繰り返し</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 募集看板の電話番号に問い合わせ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 対面・郵送</li> <li>● 書面契約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 毎月振込</li> <li>● 現金持参</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 対面・郵送</li> <li>● 書類</li> </ul>

※「QRコード」は株式会社デンソーウェブの登録商標です

# 7. 月極イノベーション事業 一滞納保証台数・保証料の積み上がりイメージ

管理会社A社がAPクラウド導入

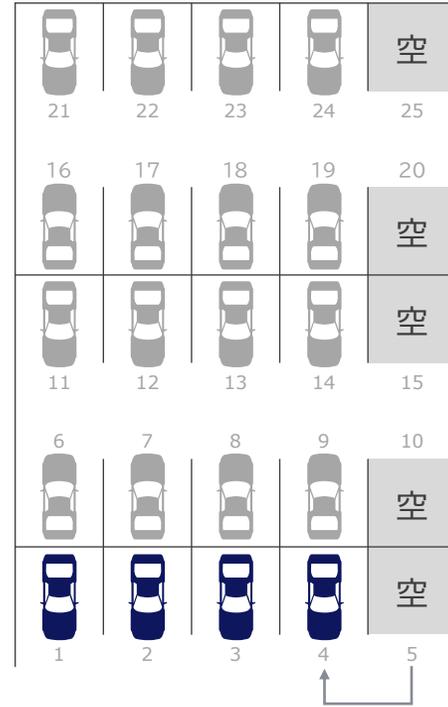
A社がAPクラウドに登録している区画



APクラウド導入時点の稼働区画は、既存利用者から保証料は収受しない  
(利用者にとって、実質的な値上げにならない)  
→ 決済引継ぎ後から**決済手数料**が発生  
(定額)

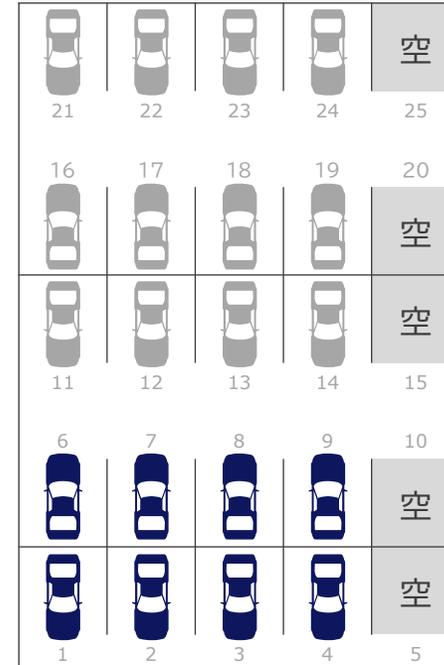
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生



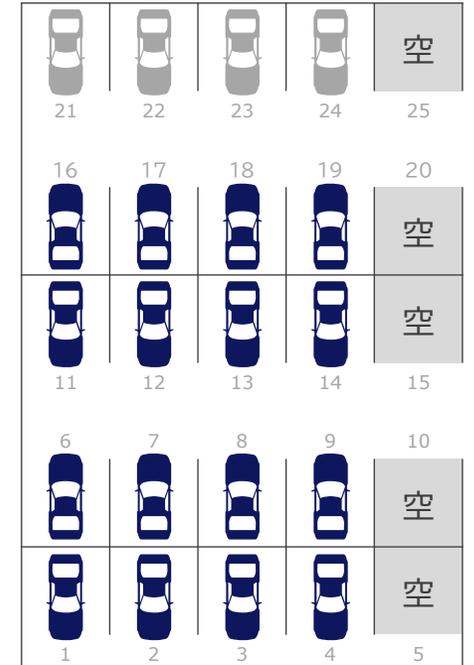
新規利用開始の際、利用者は当社と保証契約を締結  
→ **初回保証料**と**月額保証料**が発生  
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

Y年後



APクラウド導入以降に新規利用開始された区画が  
増加するにつれて、滞納保証台数が積み上がり

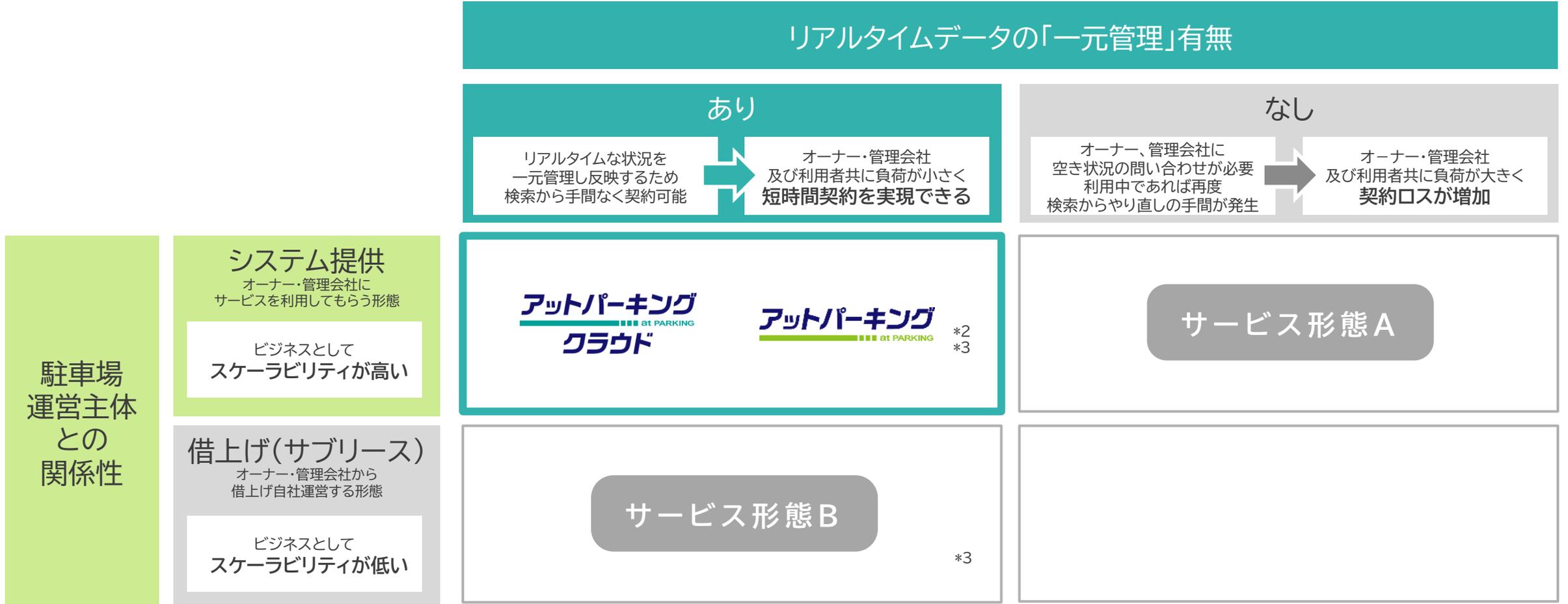
Z年後



- : 利用者が駐車場を月極契約・利用している区画・台数(稼働区画・台数)
- : 月極契約・利用されていない区画・台数(未稼働区画・台数)
- : 利用者が駐車場を月極契約・利用しており、月額保証料が発生している区画・台数(滞納保証対象区画・台数)

# 8. 競合するサービスとの比較

月極駐車場オンライン管理支援サービス及び月極駐車場検索ポータルサイトのサービス提供形態(例)\*1



\*1 当社調べ。尚、全ての類型を網羅的に記載しているわけではありません  
 \*2 一部サブリースによる自社運営の車室も存在します  
 \*3 一部データ連携されていない車室も存在します

# 9. ビルディングイノベーション事業 —サービスの概要—

主として貸会議室、シェア会議室、レンタルオフィスなどを提供  
 運営拠点は東京、神奈川、大阪で合計17カ所  
 特に東京は池袋、渋谷等、新興企業や一時利用需要が多いエリアに展開  
 貸会議室大手他社は全国展開を強みとし、一方当社は地域を絞って不動産市況への対応力や競合企業とのすみ分けをする出店戦略を強みとしている

## 会議室サービス アットビジネスセンター

貸会議室 **12**カ所

東京、横浜、大阪で大小レンタル会議室を運営

シェア会議室 **3**カ所

東京で同ビル内企業群による共有会議室を運営



## オフィスサービス in Square

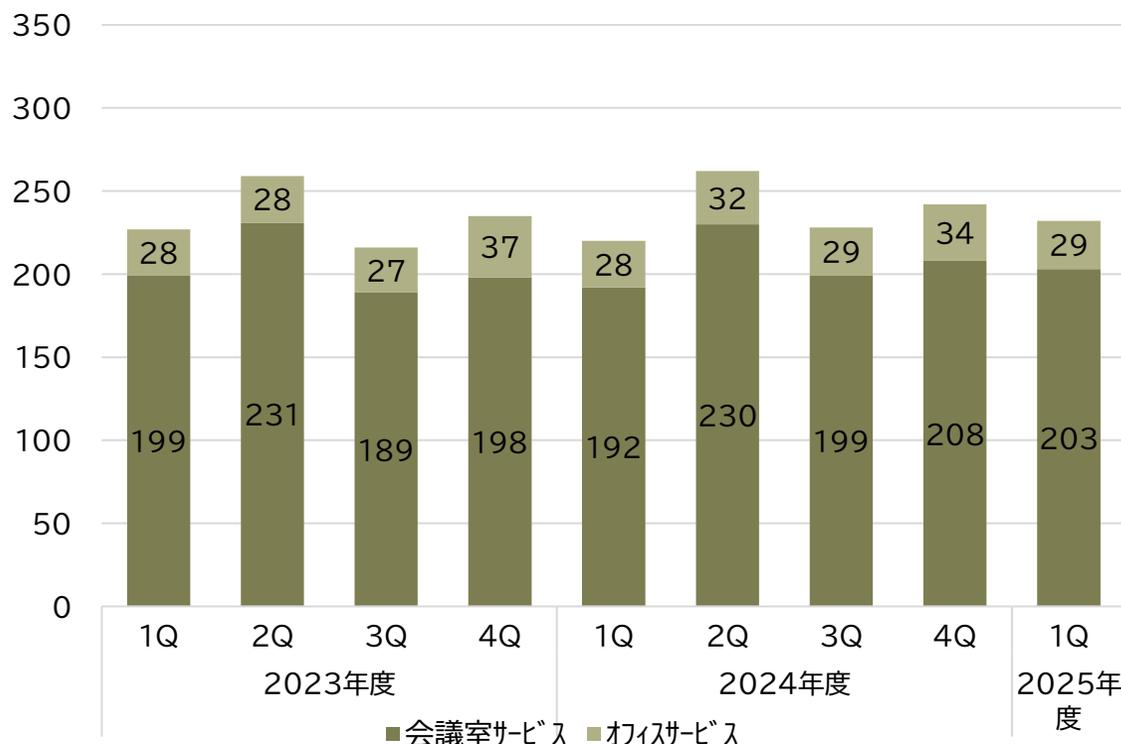
レンタルオフィス **2**カ所

東京にてレンタルオフィスを提供



売上の8割超を会議室サービス(含シェア会議室)収入が占める  
 会議室の利用には需要や用途などに季節変動が発生  
 オフィスサービスはレンタルオフィス及び不動産の管理収入など  
 会場の開発は不動産市況の影響を受けることから、新規出店については慎重な対応を行い、むやみに数を追わず利益重視の確実な出店戦略とする

(単位:百万円) サービス別売上高推移 ※

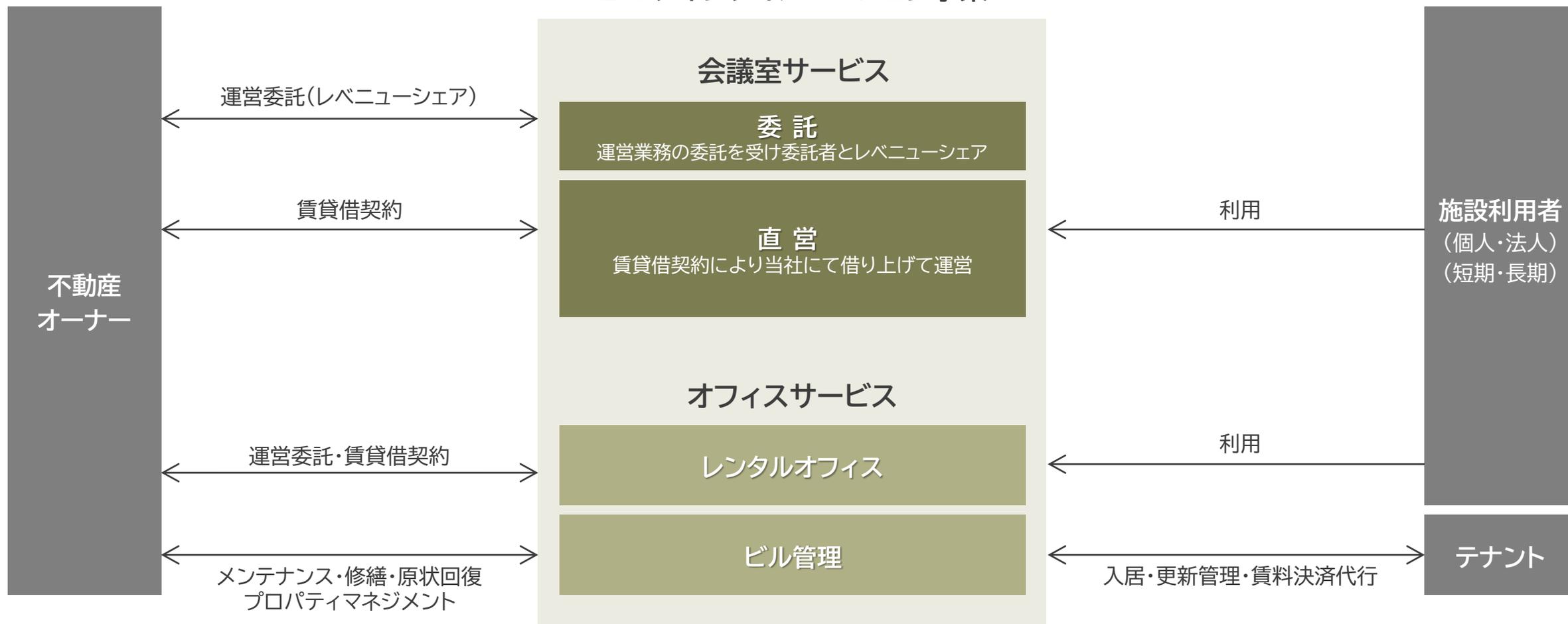


※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

# 10. ビルディングイノベーション事業 —ビジネスモデル—

当事業はビルオーナー向けに会議室サービス「アットビジネスセンター」やレンタルオフィス「インスクエア」を提供  
利用者を獲得し収益を得る

## HATCHWORK ビルディングイノベーション事業



当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買付けや売付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいていますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。

この資料には、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

## 【お問合せ先】

株式会社ハッチ・ワーク 管理部 IR担当

E-mail [hw\\_ir@hatchwork.co.jp](mailto:hw_ir@hatchwork.co.jp)

ホームページ <https://hatchwork.co.jp>