

HATCHWORK

2025年12月期2Q
決算説明資料

2025年8月12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2Q 業績概況
- 03 成長戦略
- 04 Q&A
- 05 Appendix

HATCHWORK

エグゼクティブサマリー

01

1. 売上は順調でガイダンス達成の見込み

成長ドライバーであるAPクラウドサービスの高伸長率維持

ARRは前年同期比29.8%増の1,272百万円

2. 大幅増益

月極イノベーション事業の高い成長率が全体を牽引し、営業利益は前年同期比96.5%増

3. 下半期における戦略的投資原資の確保

上半期から遅れた投資を確実に実行するとともに、余力を持って将来の企業価値向上に向けた戦略的投資原資を確保

4. KPIの継続的成長

売上の先行指標であるAPクラウド登録台数は前年同期比20%増の41.7万台

5. 自治体連携の取組み

神戸市との業務提携、東京都からのシステム受託など、自治体連携の取組みが進む

'25年度上期 プレスリリース

市場拡大、自治体連携、短期貸し(APウィークリー)の取組みを全国に展開

2/14

神戸市とハッチ・ワークが災害時における月極駐車場の利活用に関する協定を締結



4/28

水島臨海鉄道が管理する月極駐車場で短期貸しを本格開始

水島臨海鉄道が管理する月極駐車場の空き区画が短期で利用できる！

月極駐車場のシェアリングサービス アットパーキングウィークリー

- 1日単位 1泊から利用可能
- スマホで申し込み
- 即日利用可能

高架下の駐車場が1日から使える！

連日でも同じ区画を利用できる！

月極を借りるより安い！

水島臨海鉄道株式会社 × HATCHWORK

3/21

サーラ不動産、浜松市の市営住宅駐車場の一部を短期貸し出し開始

市営住宅駐車場の空き区画が1日単位で利用できる！

(駐車当日の24時まで)

- 2日連続申し込みで1泊利用可！
- 複数日予約すると連泊もできる！
- 月極/時間貸しを借りるより安い！

月極駐車場のシェアリングサービス アットパーキングウィークリー

スマホで申し込み 即日利用可能

市営住宅 P

sara サーラ不動産株式会社 × HATCHWORK

7/11

駐車場業界大手のエコロシティに「アットパーキングクラウド」を提供開始 ー全国展開ー

ハッチ・ワーク、駐車場業界大手のエコロシティ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」を提供開始

～利用者の利便性向上と業務効率化、収益アップを同時に実現～

Ecolocity × アットパーキングクラウド

利便性向上 業務効率化 収益アップ

6/2

東京都道路整備保全公社、駐車場契約のオンライン化を実現

東京都道路整備保全公社、駐車場契約のオンライン化を実現

～ハッチ・ワークが開発したオンライン契約システムにより、契約手続きを大幅効率化～

公益財団法人 Tokyo Metropolitan Public Corporation for Road Improvement and Management 東京都道路整備保全公社

HATCHWORK

業務効率化 利便性向上

全社業績はAPクラウドサービスの高伸長が牽引し引き続き好調

全社業績 (単位:百万円)

	2024年 12月期2Q	2025年 12月期2Q	増減率
売上高	1,163	1,338	+15.0%
経常利益	69	187	+169.7%
中間純利益	45	122	+169.7%

月極イノベーション事業 (単位:百万円)

	2024年 12月期2Q	2025年 12月期2Q	増減率
売上高	678	836	+23.2%
セグメント利益	173	268	+55.1%

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2Q	2025年 12月期2Q	増減率
売上高	484	497	+2.5%
セグメント利益	137	128	-5.9%

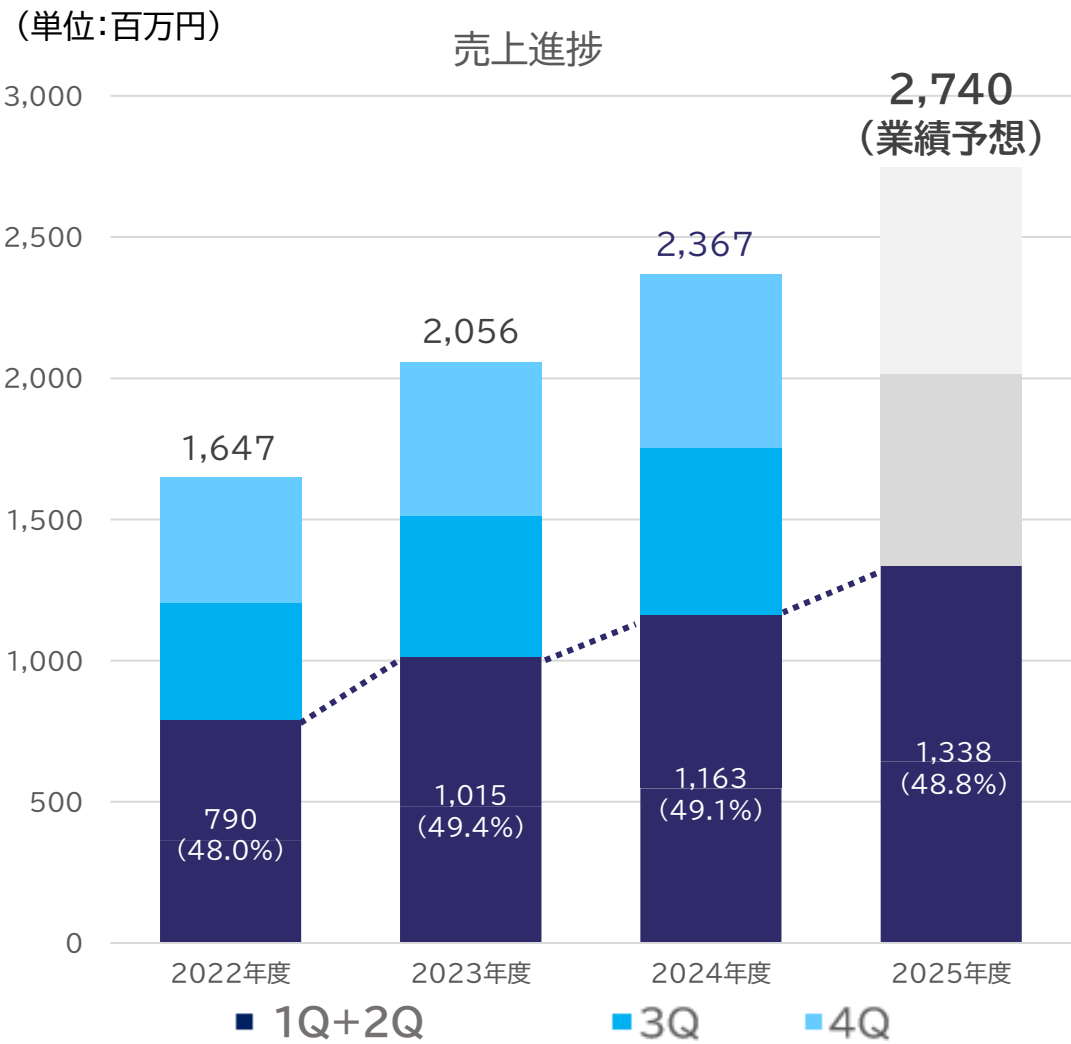
HATCHWORK

2025年12月期2Q 業績概況

1. 全社業績概況 ー損益計算書・売上進捗ー

2Qの累計前期比は、売上高は15%増、中間純利益は169.7%増
売上進捗率は48.8%と順調で年度目標達成の見込

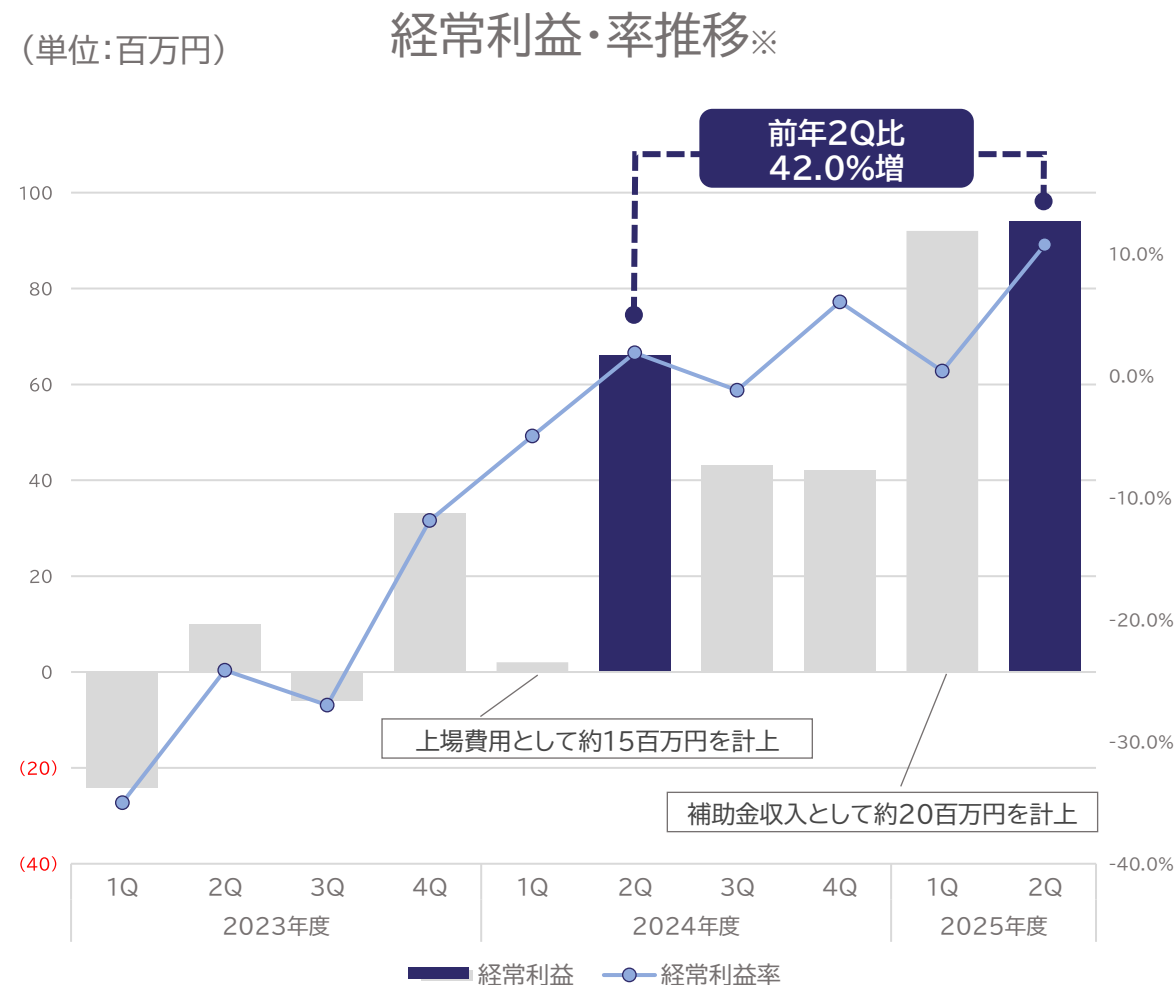
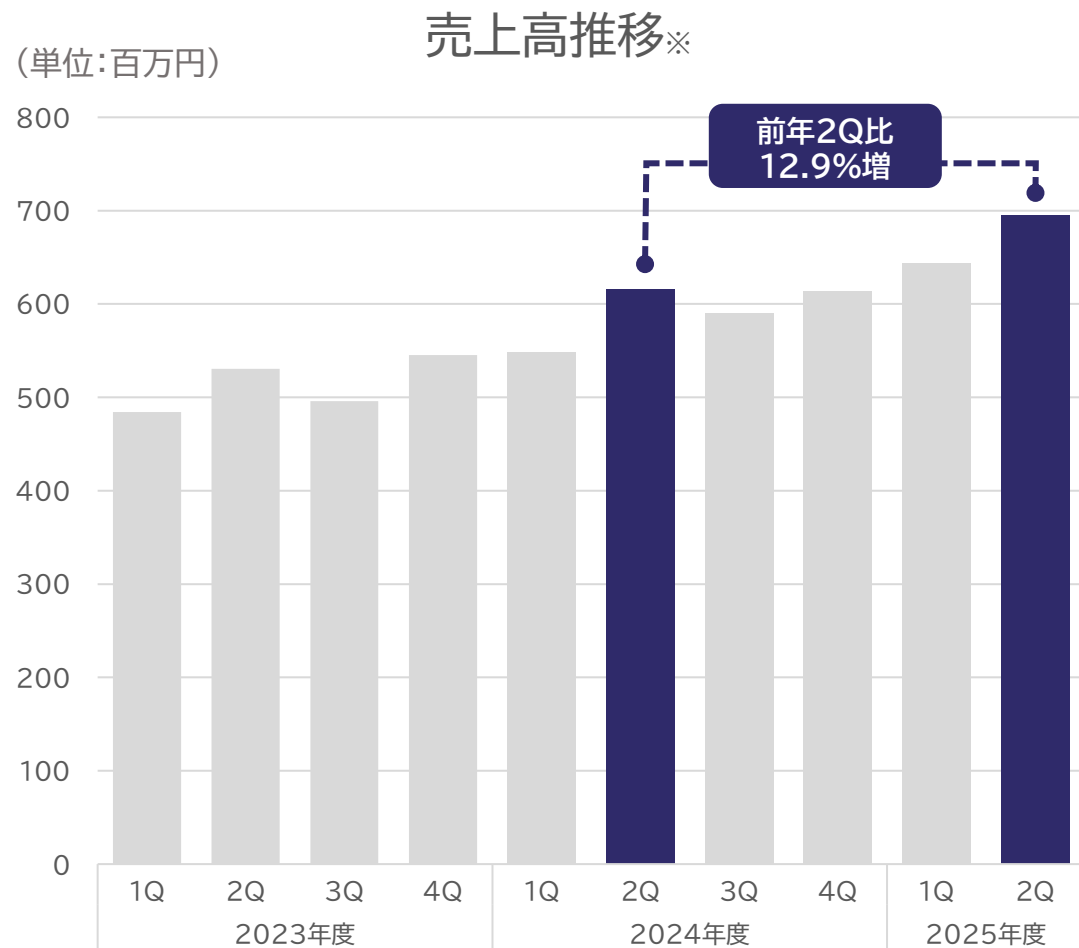
全社業績 (単位:百万円)			
	2024年 12月期2Q	2025年 12月期2Q	増減率
売上高	1,163	1,338	+15.0%
営業利益	87	171	+96.5%
経常利益	69	187	+169.7%
中間純利益	45	122	+169.7%



※ 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―

2Q売上は前年同Q比12.9%増と本年度も順調に推移
経常利益の前年同Q比は42.0%増



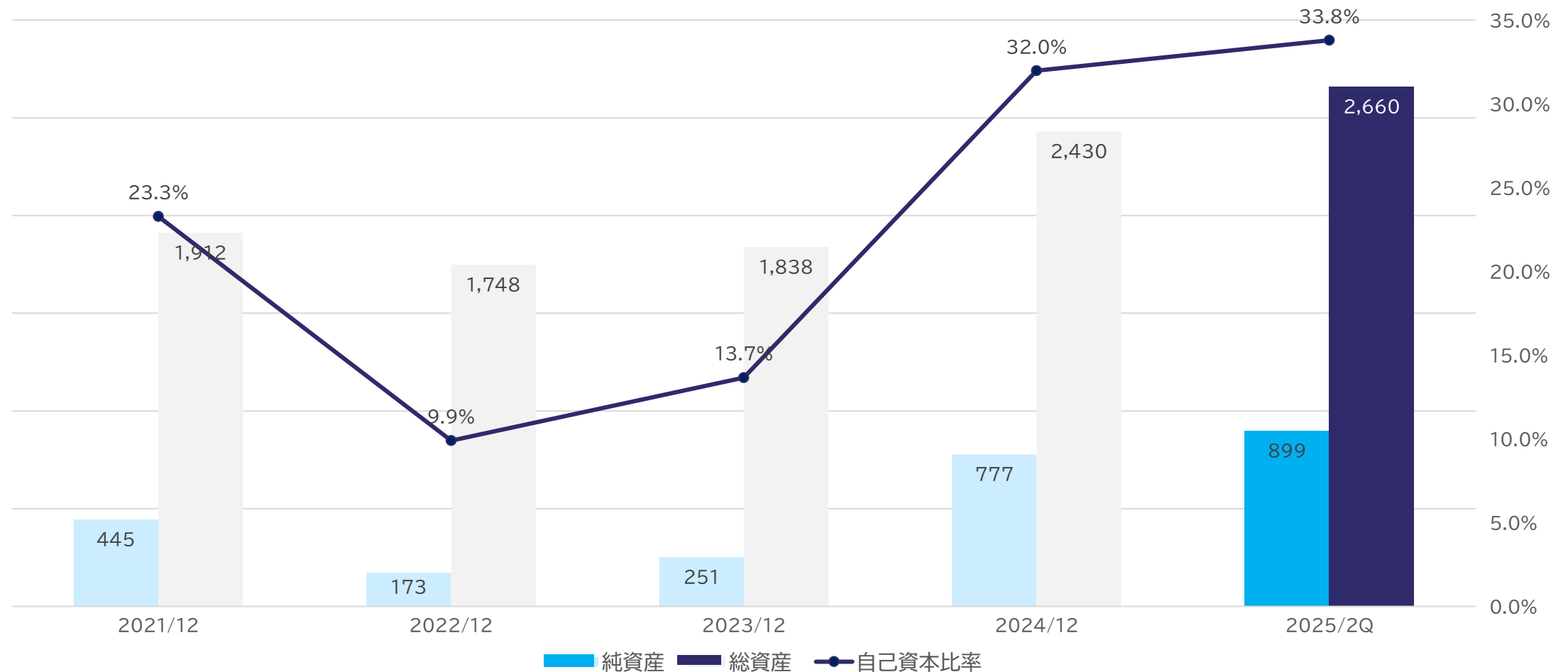
※ 2023年12月期 第1、第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値であり、グラフはその数値を元に作成している

3. 全社業績概況 ー財政状態ー

黒字継続と内部留保により、財務安全性は向上

(単位: 百万円)

財政状態の推移



4. 月極イノベーション事業概況 ーセグメント損益ー

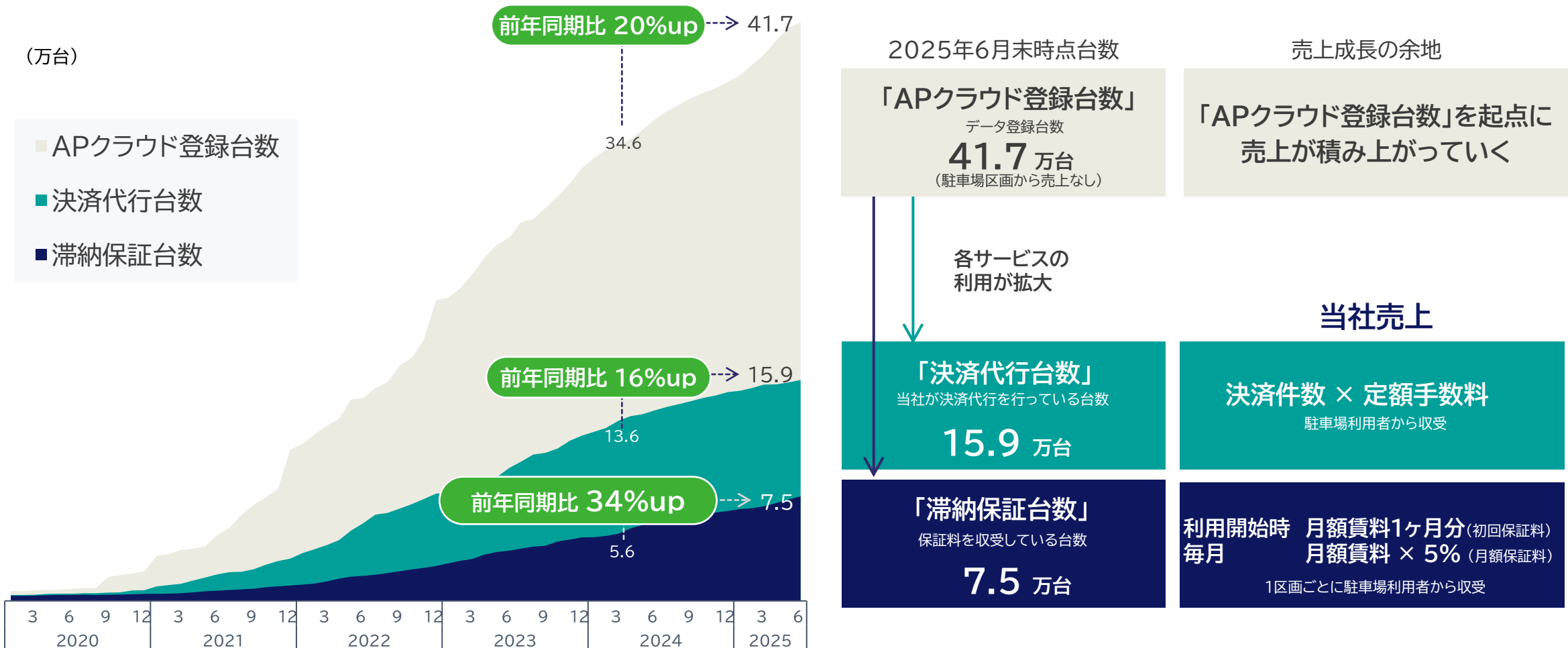
売上高は前年同期比23.2%増、セグメント利益は同55.1%と高い伸長率を継続

月極イノベーション事業 (単位:百万円)

	2024年 12月期2Q	2025年 12月期2Q	増減率
売上高	678	836	+23.2%
売上総利益	517	658	+27.2%
セグメント利益	173	268	+55.1%

5. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2025年6月末の「APクラウド登録台数」は41.7万台で、前年同期比でプラス20%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



6. 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年上期は新規出店を手控え既存店の売上は微増

セグメント利益は、原価項目である地代家賃および人件費等の増加を主因として前年比マイナスも黒字は継続

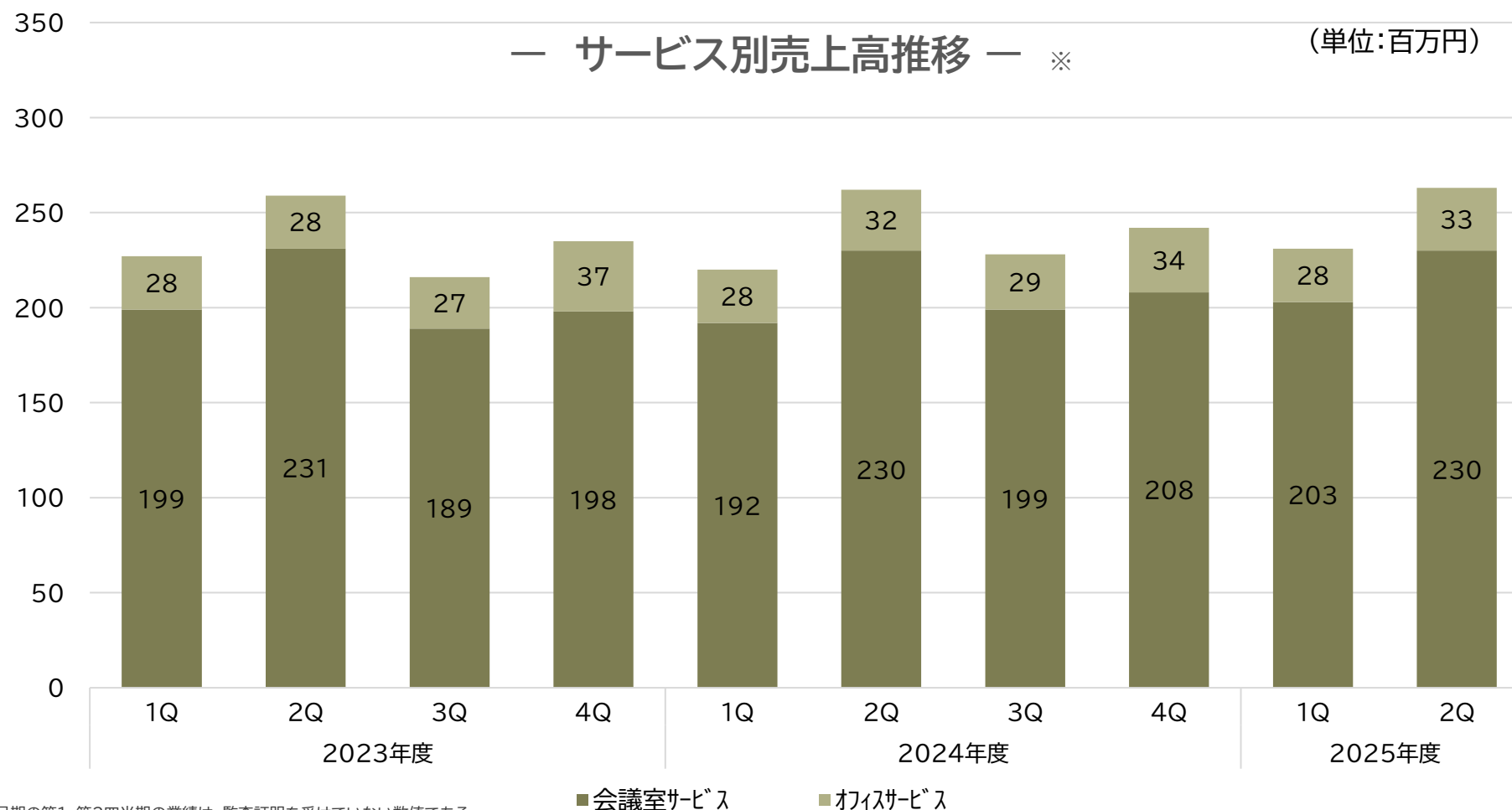
ビルディングイノベーション事業

(単位:百万円)

	2024年 12月期2Q	2025年 12月期2Q	増減率
売上高	484	497	+2.5%
売上総利益	154	149	-3.5%
セグメント利益	137	128	-5.9%

7. 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
不動産市況を考慮した慎重な出店方針に変更はないが、将来の企業価値向上に資する新規出店については
短期的な損益にとらわれず、戦略的に実行する



※ 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

8. 下期の投資計画について

上期投資の一部を下期に繰延べて実施する他、下記追加投資を計画

月極イノベーション事業

- ①営業・エンジニアを積極採用
 - ②SaaS基盤強化等の投資を実施
 - ③アットパーキングサイトのUI/UXの改善リニューアルに着手し、CVRの向上を実現
 - ④アットパーキングサイトの集客関連費用としてWEBマーケティング、人件費等の投資を推進
- これらの投資により、中期的目標としてARR成長率20%以上の継続を見込む



ビルディングイノベーション事業

新規貸会議室開発について南青山の出店が決定している他、五反田の物件の最終調整段階
2025年度中に運営開始の場合は当期中の損益にはマイナスとなるものの、来期以降の業績に貢献
※会議室の事業特性として、出店初年度は投資先行となり損益マイナス、翌期から継続的に利益プラスに寄与する



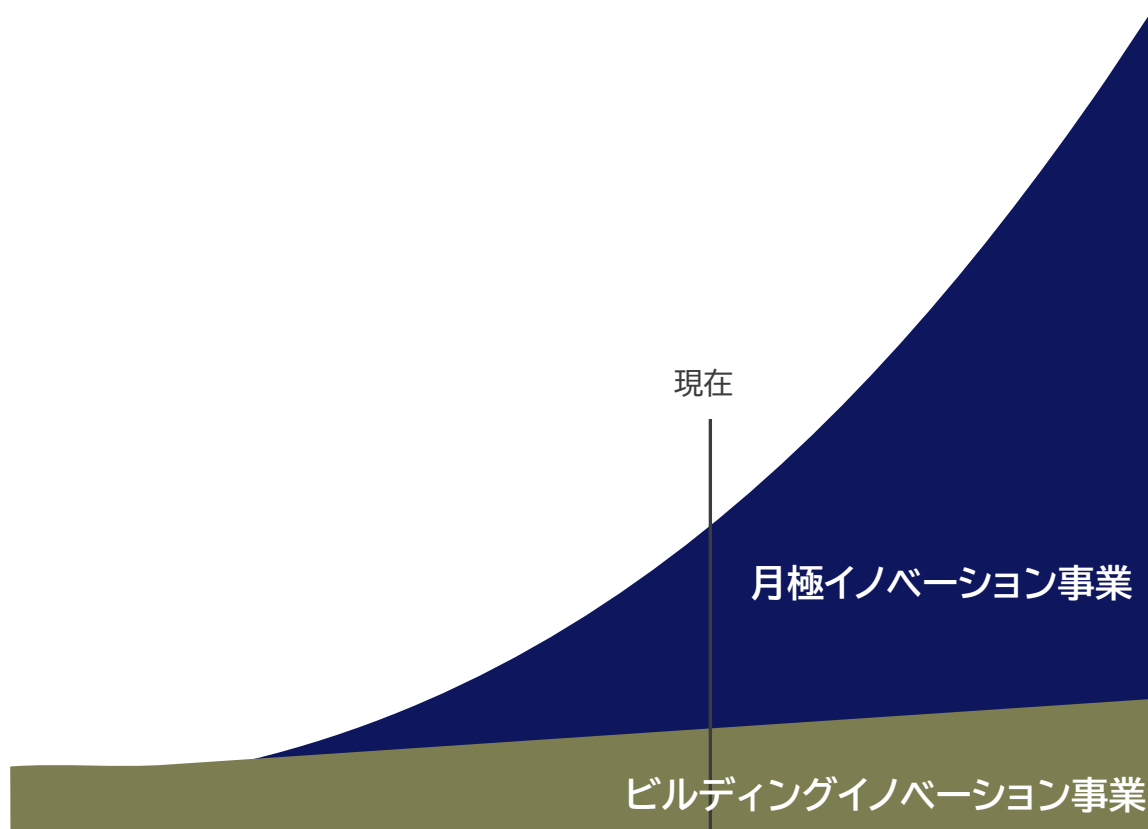
HATCHWORK

成長戦略

03

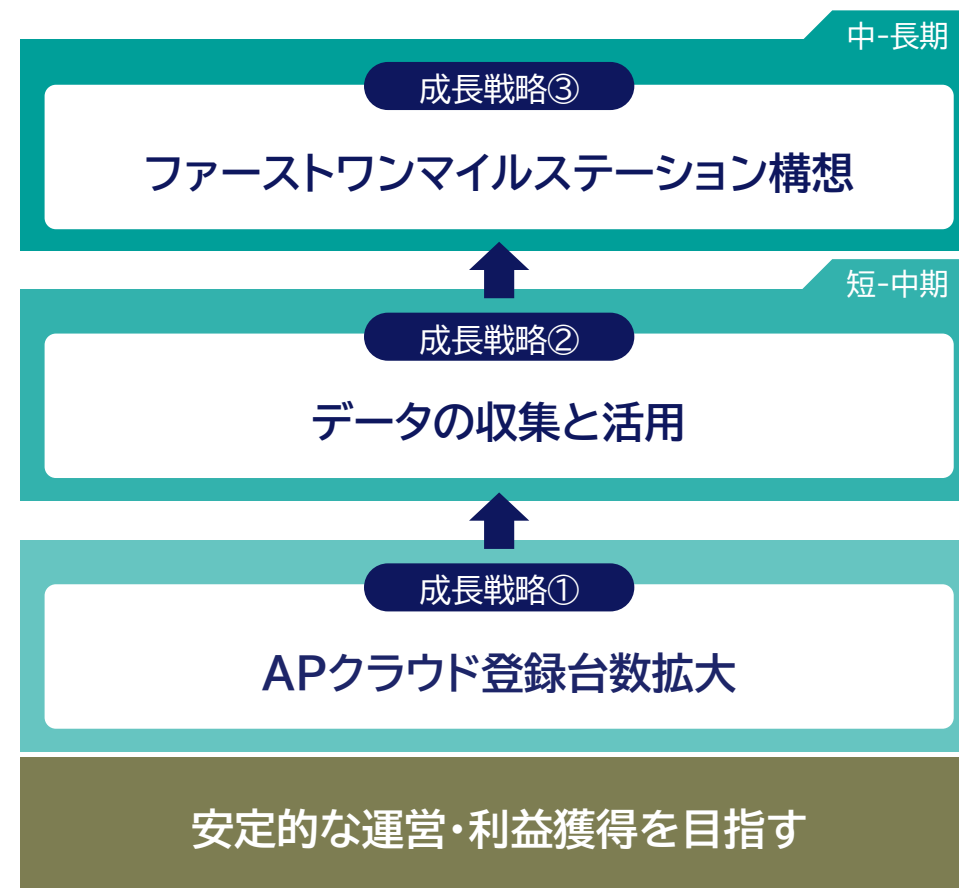
1. 中長期的な成長イメージ

売上高成長イメージ



今後の方向性

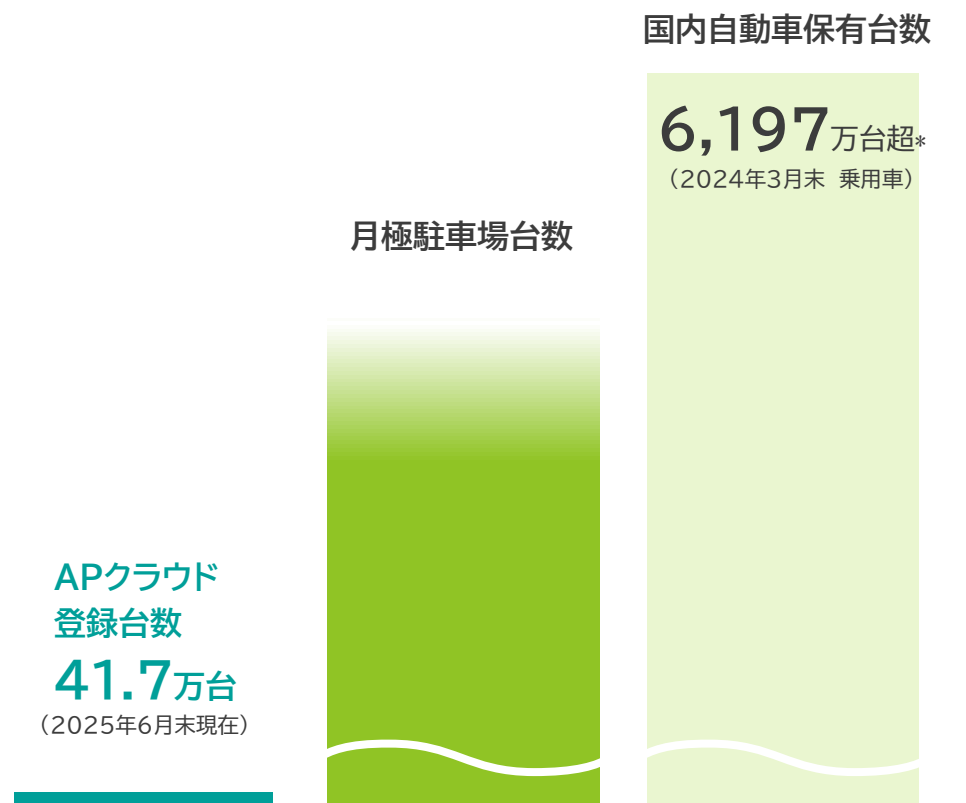
「月極駐車場」が、モビリティ社会のインフラとしての役割を担う



2. 成長戦略1 ―APクラウド登録台数拡大―

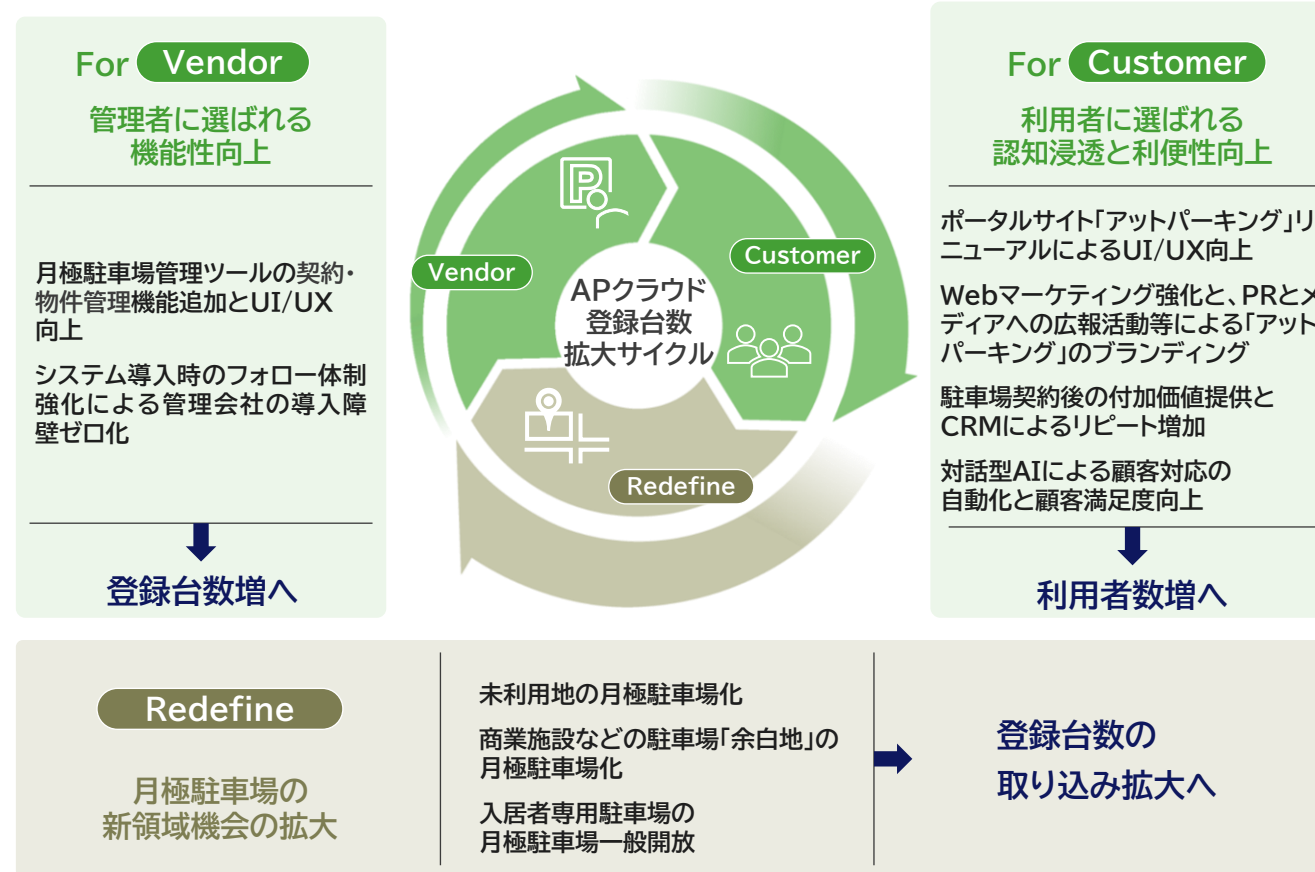
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい
APクラウド登録台数の拡大は最優先課題。スピード重視で3つのアクションプランを展開

台数拡大余地



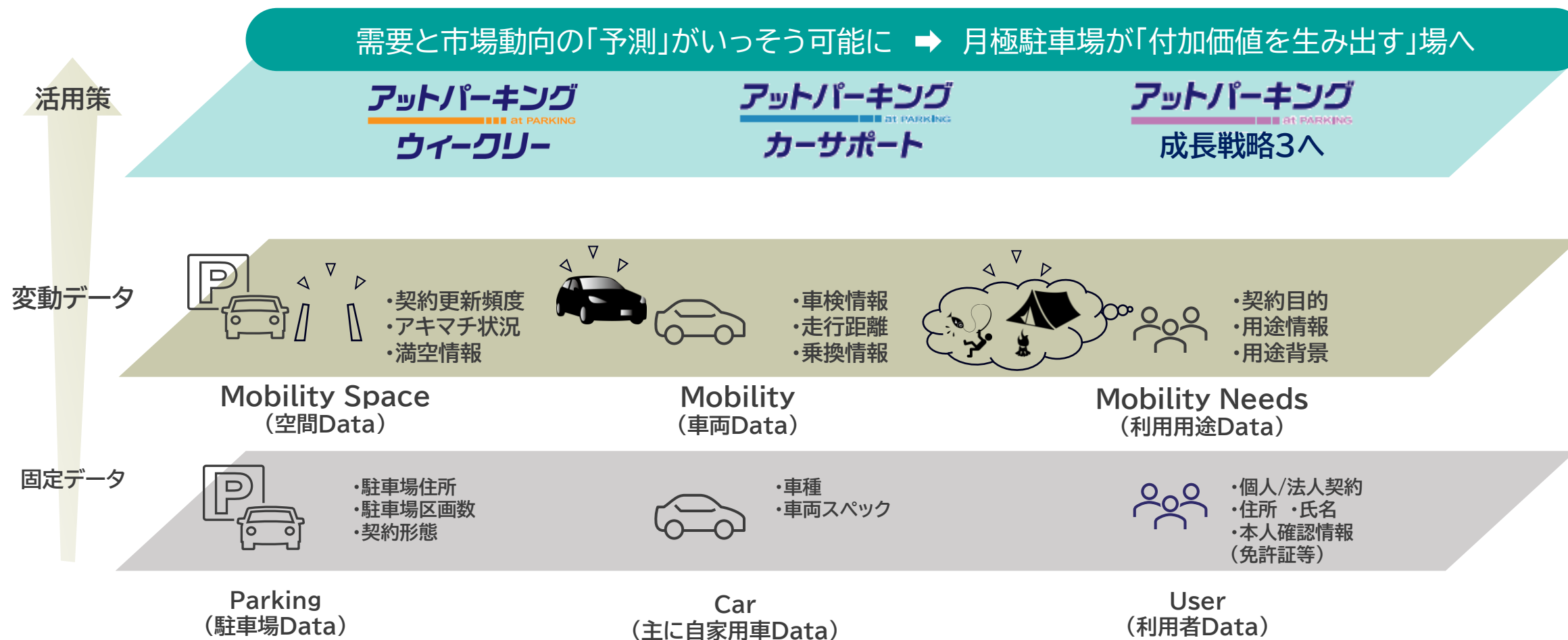
* 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 61,978,954台:2024年3月末時点)

アクションプラン



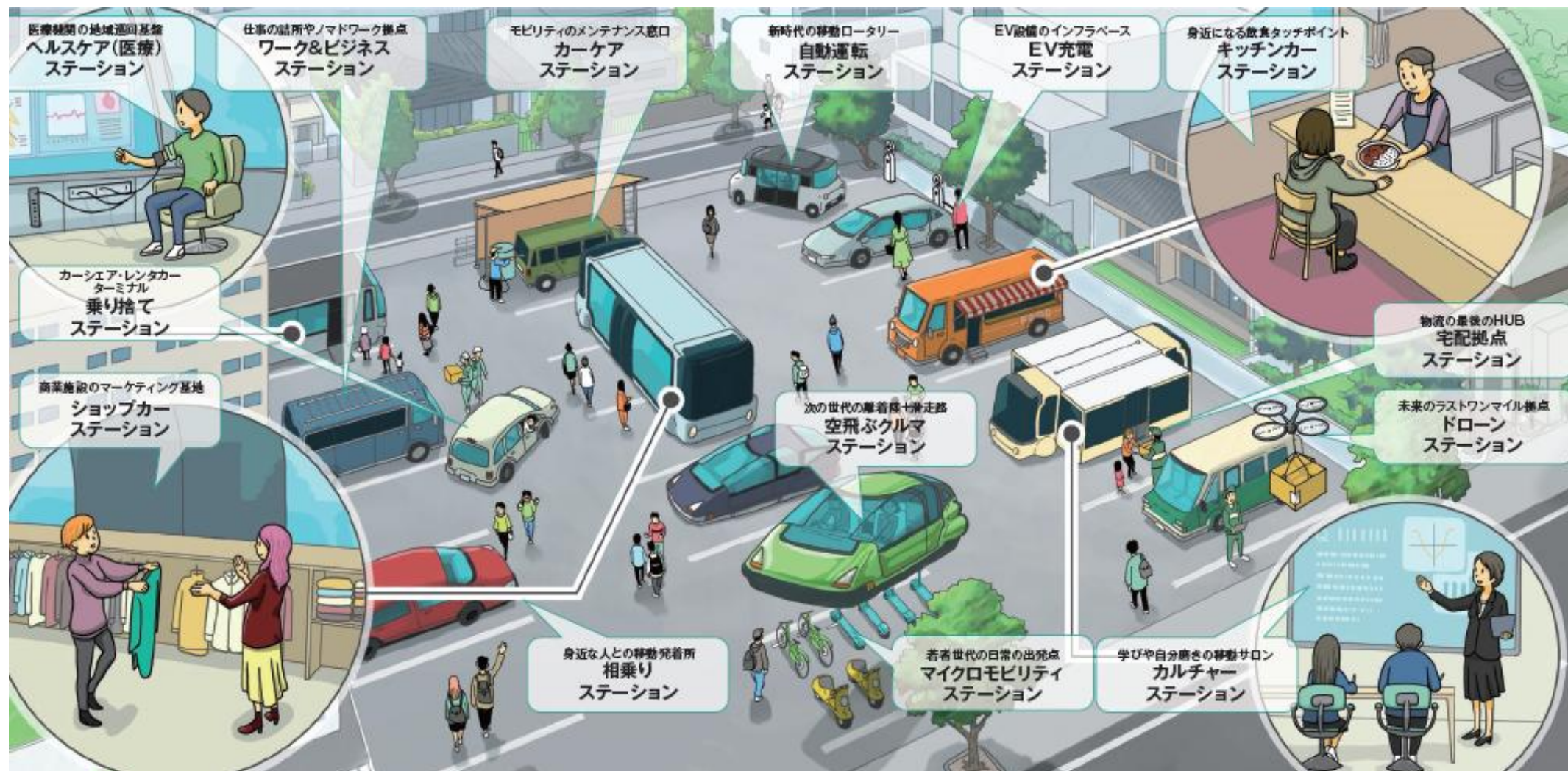
3. 成長戦略2 ーデータの収集と活用ー

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・団体が「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

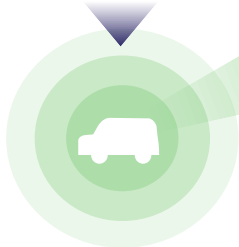
生活に隣接するエリア「ファーストワンマイル」にある月極駐車場を再定義することで、各種モビリティサービスの拠点「ステーション」となりえる全国ネットワークを構築。ここに、モビリティを活用したサービスプロバイダが集まり、新たな経済圏を創るプラットフォームの確立を目指す



未開拓の 巨大市場に挑む

アットパーキング クラウド

登録台数
'25/6月末現在
41.7万台



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

Q & A

04

■損益について

Q1 全体経常利益が1Qから横這いの理由となった理由は？

A1 当期1Qには営業外収入として約20百万円の補助金収入があったことが主な要因です。
1Qの昨対比では、前期1Qに上場費用約15百万円を計上しており、当1Qの前期比伸長率が高くなっております。

Q2 ビルディングイノベーション事業のセグメント利益が減少した理由は？

A2 貸会議室サービスの原価項目である地代家賃および人件費等の増加によるものです。

■業績好調要因について

Q3 上期を通して業績が好調、特に利益が伸長しているようだが、一過性のものではないか。

A3 売上の構成のうち、中心となるAPクラウドサービスはストック型のビジネスモデルであり、売上が伸長するにつれて利益率が拡大していく特性となっております。

■ガイダンスについて

Q4 上期ではほぼ年度利益達成が見えているが、ガイダンスを修正しないということは、下期利益が出ないということであればその理由を、投資するのであればその内容を教えて欲しい。

A4 「下期の投資計画について」に記載のとおり、下期において来期以降の企業価値向上に向けた投資を実施していくため、現時点では通期業績予想の修正は行わない方針です。

■オフィス移転について

Q5 オフィス移転の予定が開示されているが、'25年度の損益への影響はどの程度を想定しているか。

A5 既に賃貸借契約は決定しておりますが、内装工事等を経て、実際の移転は2026年2月を予定しております。そのため当期の損益への影響は軽微なものになると想定しておりますが、従業員の就業環境向上のために必要な施策は、この移転に合わせて下期にも随時実施してまいります。PLへの影響度が大きい場合は適切に開示してまいります。

■投資・株主還元について

Q6 中核事業の伸長が著しく、自己資本比率などの財務指標も安定してきたが、今後の株主還元や投資方針を教えてください。

A6 当社の成長ドライバーであるAPクラウドサービスの成長率が高く、ストック収入の比率が高いことで利益率の向上も伴い、事業利益は伸長し、財務安全性は向上してまいりました。
今後は、内部留保からの投資を前提として、積極投資をしていく方針です。
特に人材およびシステムへの投資を積極的に実施することにより、管理会社様、ご利用者様の利便性を追求し、より競争優位性の高いサービスを拡充してまいります。

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

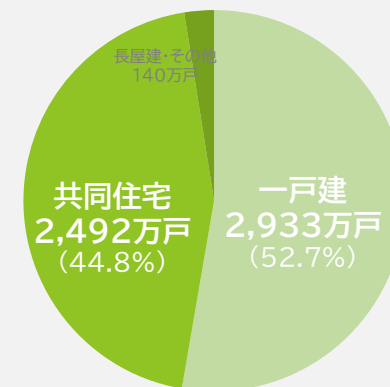
保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))

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

168万車室

*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(168万車室:2024年4月時点)

2.月極イノベーション事業 サービスの概要ー

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

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、2025年6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

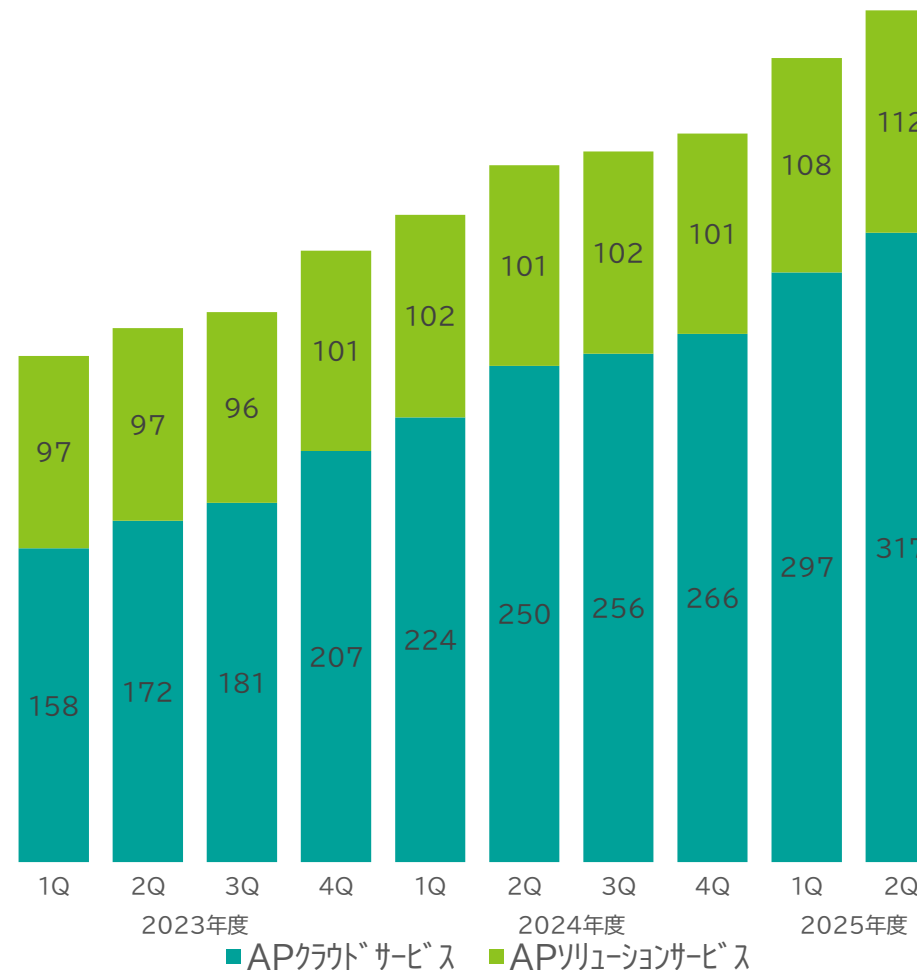
APソリューションサービス



月極駐車場
検索・契約ポータルサイト

自社運営駐車場

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

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



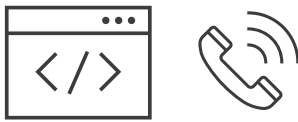
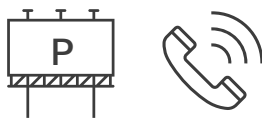
4. 月極イノベーション事業 サービス内容・ストック性の高い収益モデルーHATCHWORK

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

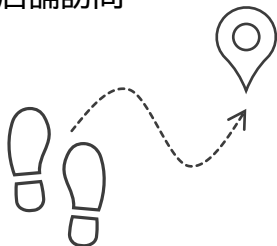
サービス	サービス費用負担者	収益モデル
APクラウドサービス	オーナー 管理会社	システム利用料: MRR* 1社当たり月額1.5万円 または 無料
アットパーキング クラウド	駐車場利用者	決済手数料: MRR* 決済件数×定額手数料 再請求手数料: 滞納件数×定額手数料 滞納保証料: MRR* 月額賃料×5% 初回保証料: 賃料1ヶ月分
APソリューションサービス	駐車場利用者	無料
アットパーキング	駐車場利用者	仲介手数料: 原則 賃料1ヶ月分
自社運営駐車場	駐車場利用者	利用料: MRR* 月額賃料

*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
アットパーキング クラウド	 ● オンライン手続き	DX 業務効率化・コスト削減 収益改善 ● リアルタイム更新	収益改善 ● ポータルサイト「アットパーキング」への掲載&「LIFULL HOME'S」「at home」等と連携 ● 空き待ち予約 ● QRコード※付き看板	収益改善 ● オンライン手続き	収益改善 ● 収納代行 ● 管理代行 ● 滞納保証 ● 報告レポート
従来(例)	● 対面・郵送 ● 書類 	● 担当者の対応・情報連携にタイムラグ ● オーナーに確認 	● 問合せ対応 ● 募集看板設置 	● 対面・郵送 ● 書面契約 	● 賃料回収 ● 滞納督促 ● オーナー報告 

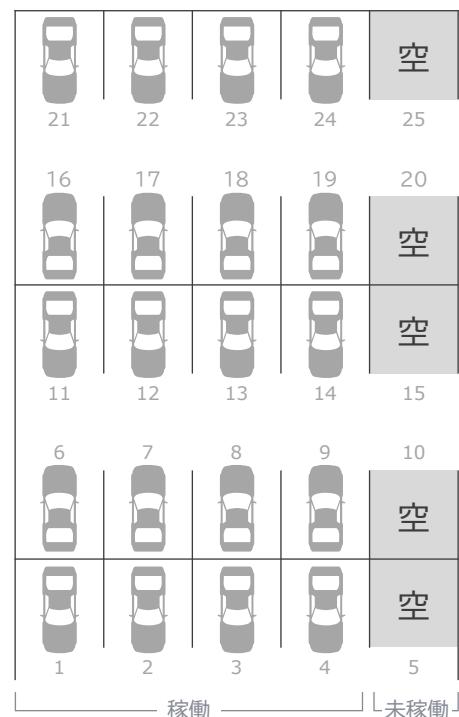
6. 月極イノベーション事業 –DX(ユーザー)–

	駐車場を探す	空き状況を確認	契約	月極駐車場利用	解約
アットパーキング 	 ● 全国の月極駐車場 ● 掲載数5万カ所以上	DX UX向上 ● リアルタイムの空き状況 ● オンラインで確認可 ● QRコード※付き看板から確認可 ● 空き待ち予約可	● オンライン契約 (来店不要)	● 振込・引落・クレジット ● 滞納保証	● オンラインで解約 (来店不要)
従来 (例)	● 現地を歩く ● 店舗訪問  ↑ 空きが見つかるまで繰り返し	● 募集看板の電話番号に問い合わせ 	● 対面・郵送 ● 書面契約 	● 毎月振込 ● 現金持参 	● 対面・郵送 ● 書類 

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ー

管理会社A社がAPクラウド導入

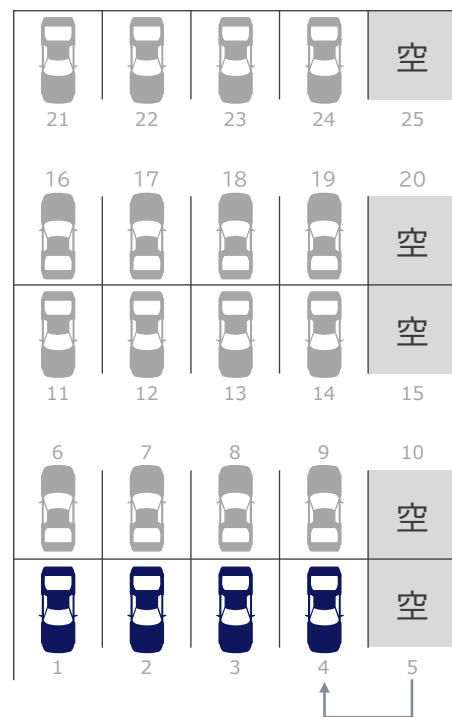
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

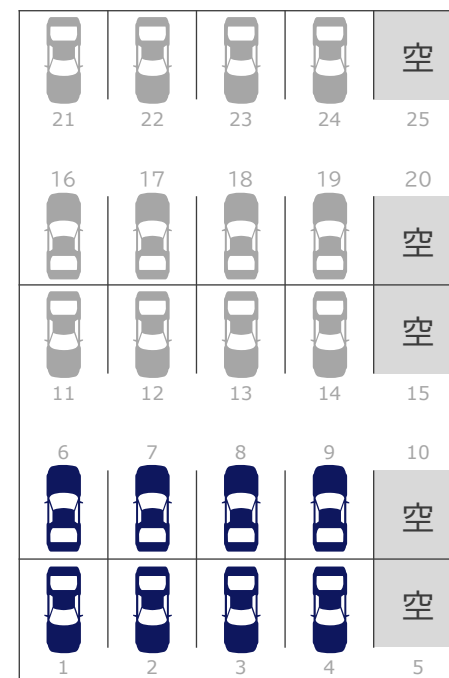
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生



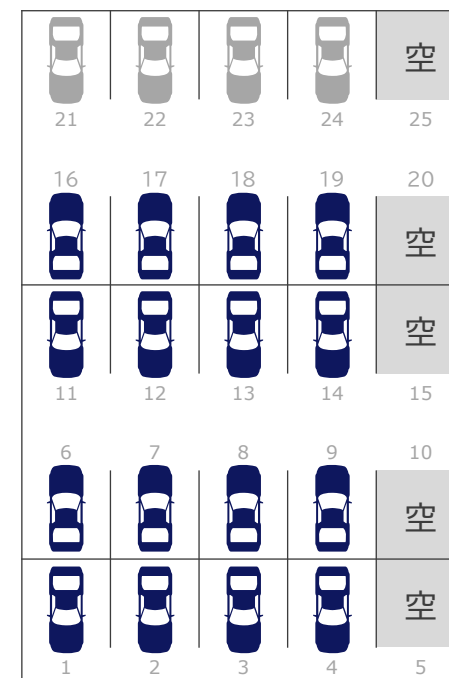
新規利用開始の際、
利用者は当社と保証契約を締結
→ 初回保証料と月額保証料が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

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

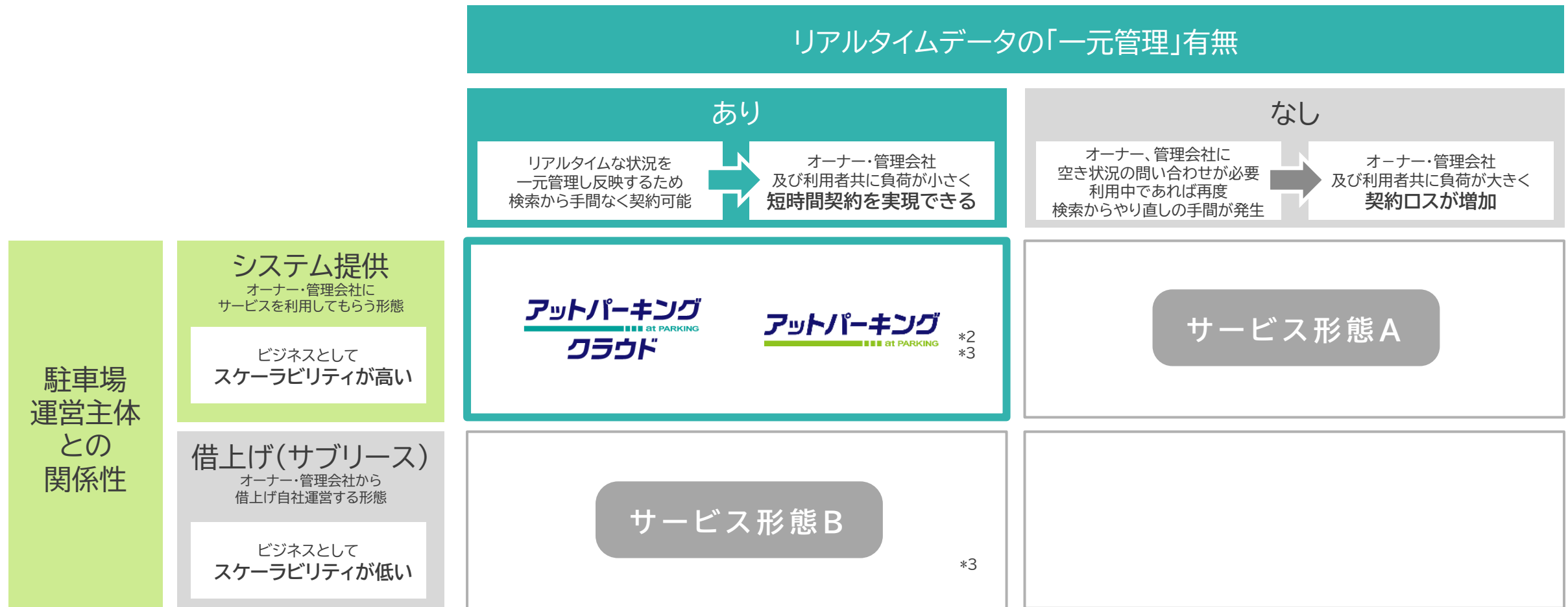
Z年後



- : 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

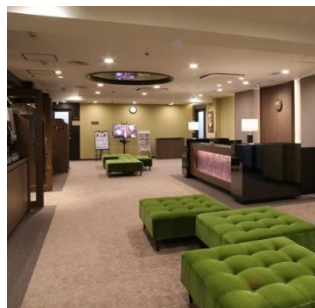
12カ所

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

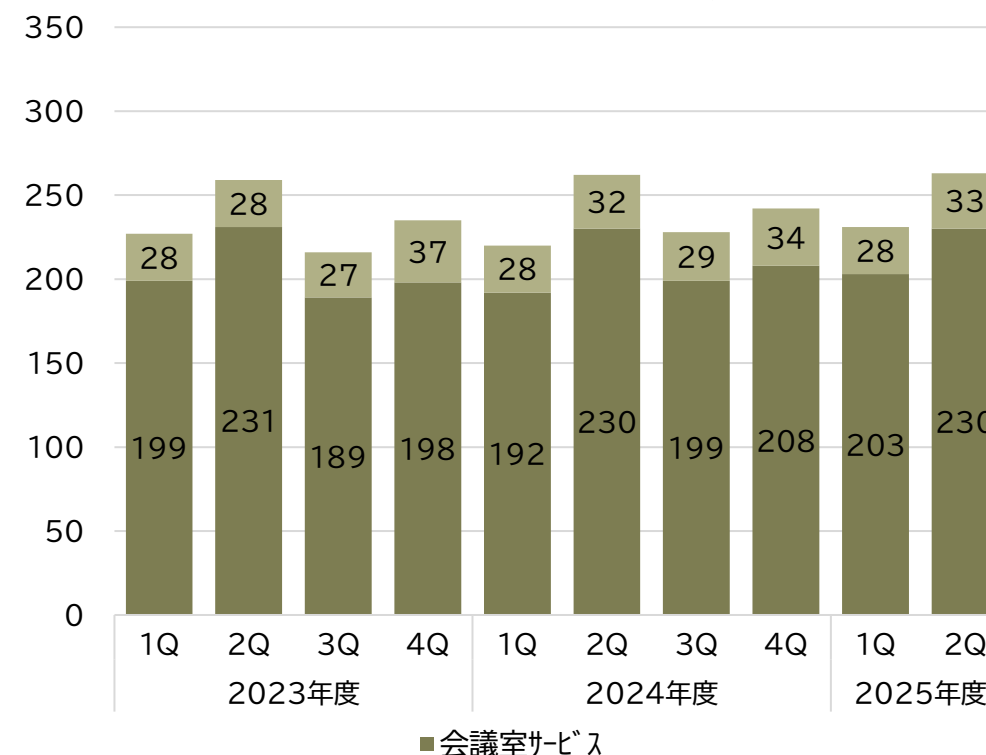
会議室の利用には需要や用途などに季節変動が発生

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、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 ※

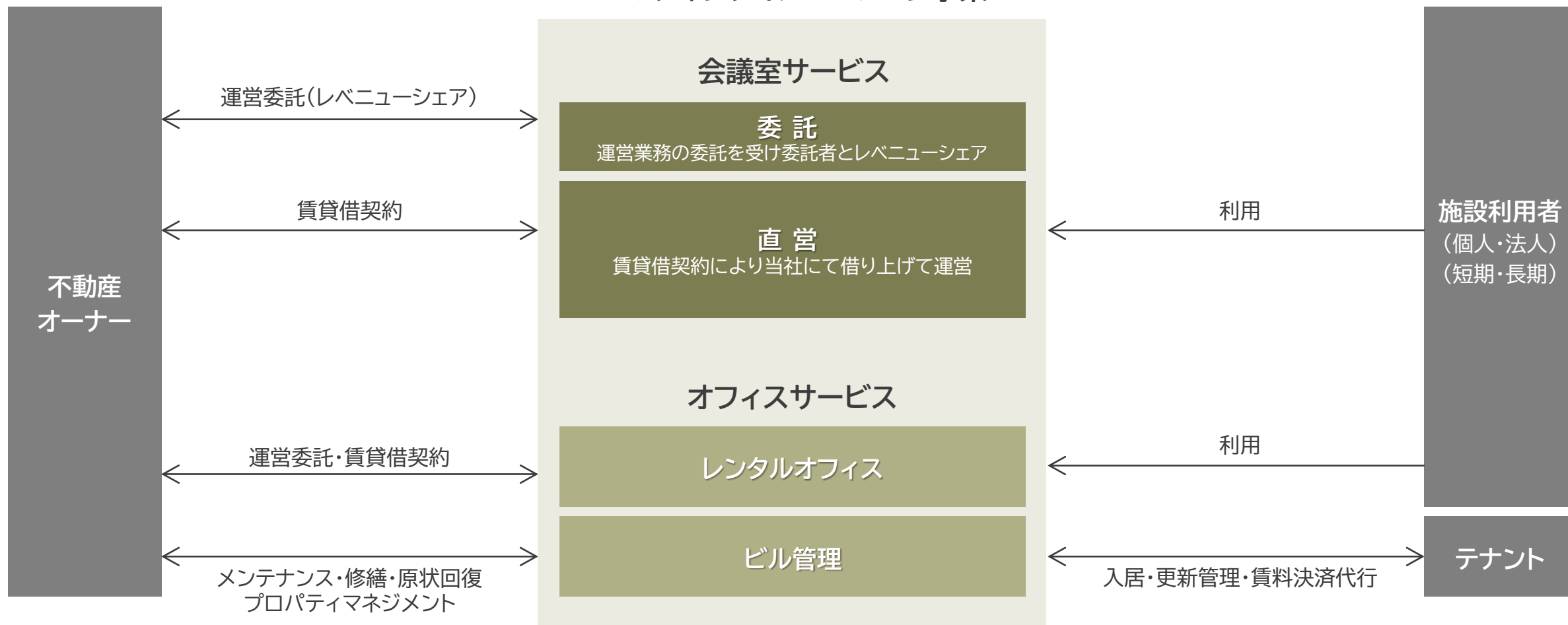


※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

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にお願いいたします。

【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

ホームページ <https://hatchwork.co.jp>