

HATCHWORK

2025年12月期3Q
決算説明資料

2025年11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3Q 業績概況
- 03 成長戦略
- 04 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33.4%増の1,369百万円

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69.1%増

3. 企業価値向上に向けた戦略的投資の実施

上半期末実施分及び当期に獲得した利益を原資に、将来に向けた戦略的投資を実施
五反田に貸会議室を新規出店(2025年10月1日)

4. KPIの継続的向上

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23%増の44.5万台

5. 自治体連携の取り組み

神戸市の災害ステーションが本格稼働、自治体連携の取り組みが進む

2025年度 プレスリリース

HATCHWORK

APクラウドサービスは更なる市場拡大と自治体連携を進めると共に、貸会議室サービスは新店舗をオープン

3/21

サラ不動産、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 クラウド

スマホで申し込み 即日利用可能

1日単位 当日24時まで

市営住宅 P

170円 24時間利用可能

サラ不動産株式会社 × HATCHWORK

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！

- 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！

月極駐車場のシェアリングサービス アットパーキング クラウド

スマホで申し込み 即日利用可能

1日・1時間 1泊利用可能

水島臨海鉄道株式会社 × HATCHWORK

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

東京都道路整備保全公社の施設写真とHATCHWORKのロゴが並ぶ。

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

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

エコロシティのロゴとアットパーキングクラウドのロゴが並ぶ。

8/27

【神戸市発】月極駐車場を災害支援に活用する「災害ステーション」が本格始動

【神戸市発】月極駐車場を災害支援に活用する「災害ステーション」が本格始動！

神戸電鉄、こうべ未来都市機構、J R 西日本不動産マネジメントがプロジェクト参画

神戸電鉄 株式会社こうべ未来都市機構 JR西日本不動産マネジメント株式会社

KOBE CITY OF DESIGN HATCHWORK

神戸電鉄、こうべ未来都市機構、JR西日本不動産マネジメントのロゴが並ぶ。

10/1

貸会議室「アットビジネスセンターサテライト品川・五反田」をオープン

アットビジネスセンターサテライト品川・五反田 2025年10月1日にオープン！

JR五反田駅西口から徒歩3分の好立地！

アットビジネスセンターサテライト品川・五反田の建物写真と地図が並ぶ。

エグゼクティブサマリー – 2025/3Q 決算概要一



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
ビルディングイノベーション事業のセグメント利益は昨対マイナスだが、売上総利益・セグメント利益ともに計画を上回り順調に推移

全社業績 (単位:百万円)

	2024年 12月期3Q	2025年 12月期3Q	増減率
売上高	1,753	2,023	+15.4%
営業利益	132	223	+69.1%
経常利益	112	237	+110.9%
四半期純利益	73	155	+110.9%

月極イノベーション事業 (単位:百万円)

	2024年 12月期3Q	2025年 12月期3Q	増減率
売上高	1,039	1,279	+23.1%
セグメント利益	275	385	+40.1%

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3Q	2025年 12月期3Q	増減率
売上高	714	735	+3.0%
セグメント利益	193	176	-8.6%

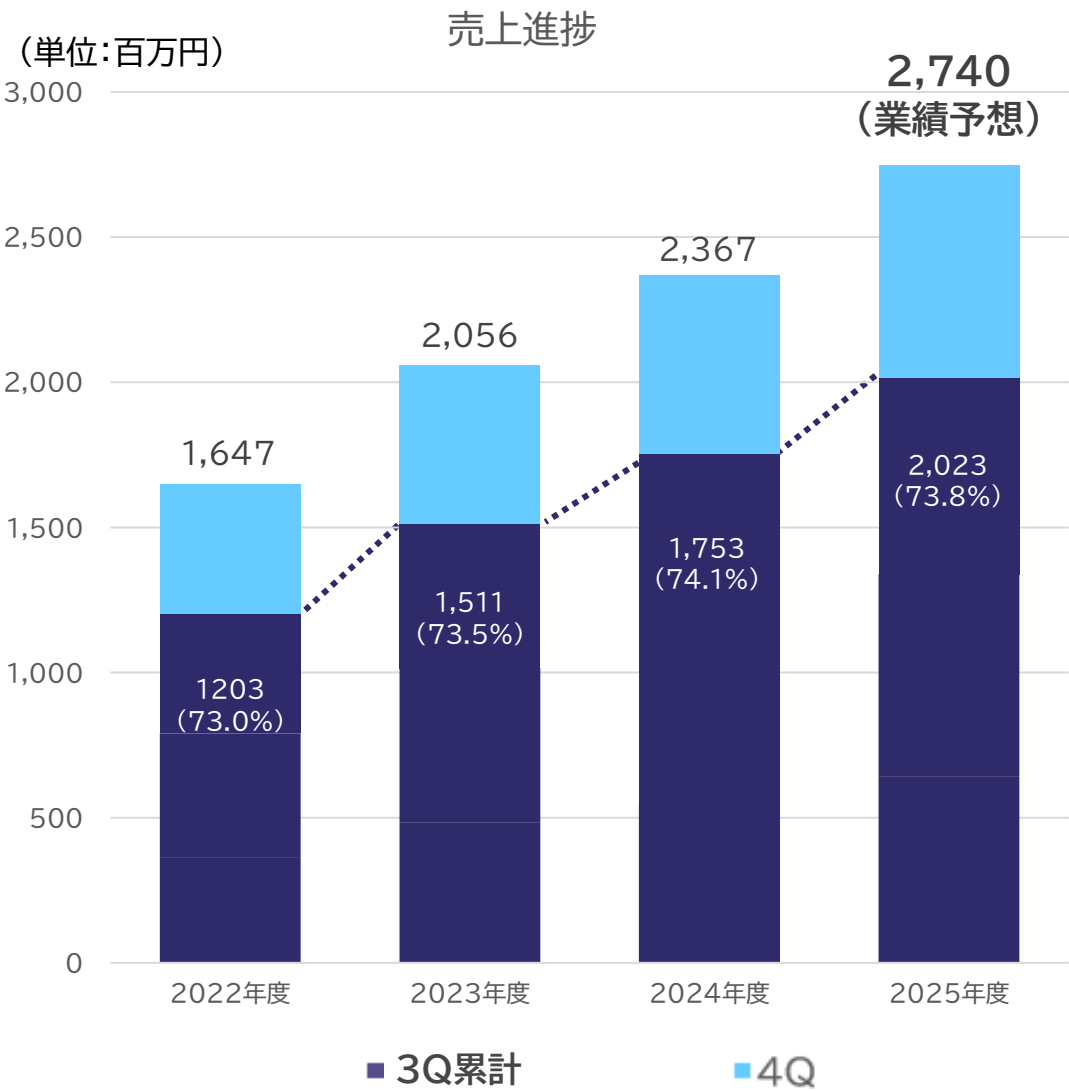
HATCHWORK

2025年12月期3Q 業績概況

1. 全社業績概況 ー損益計算書・売上進捗ー

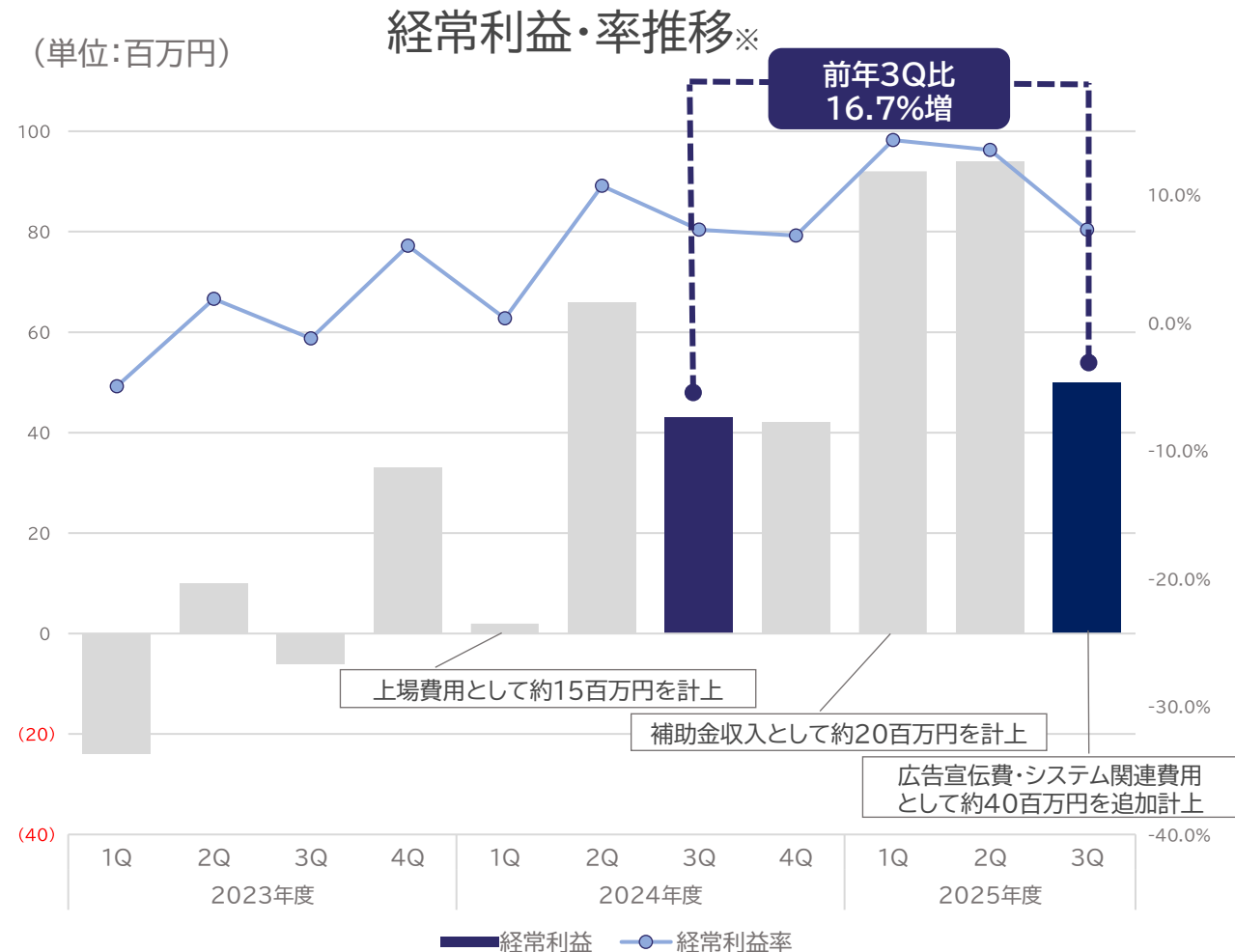
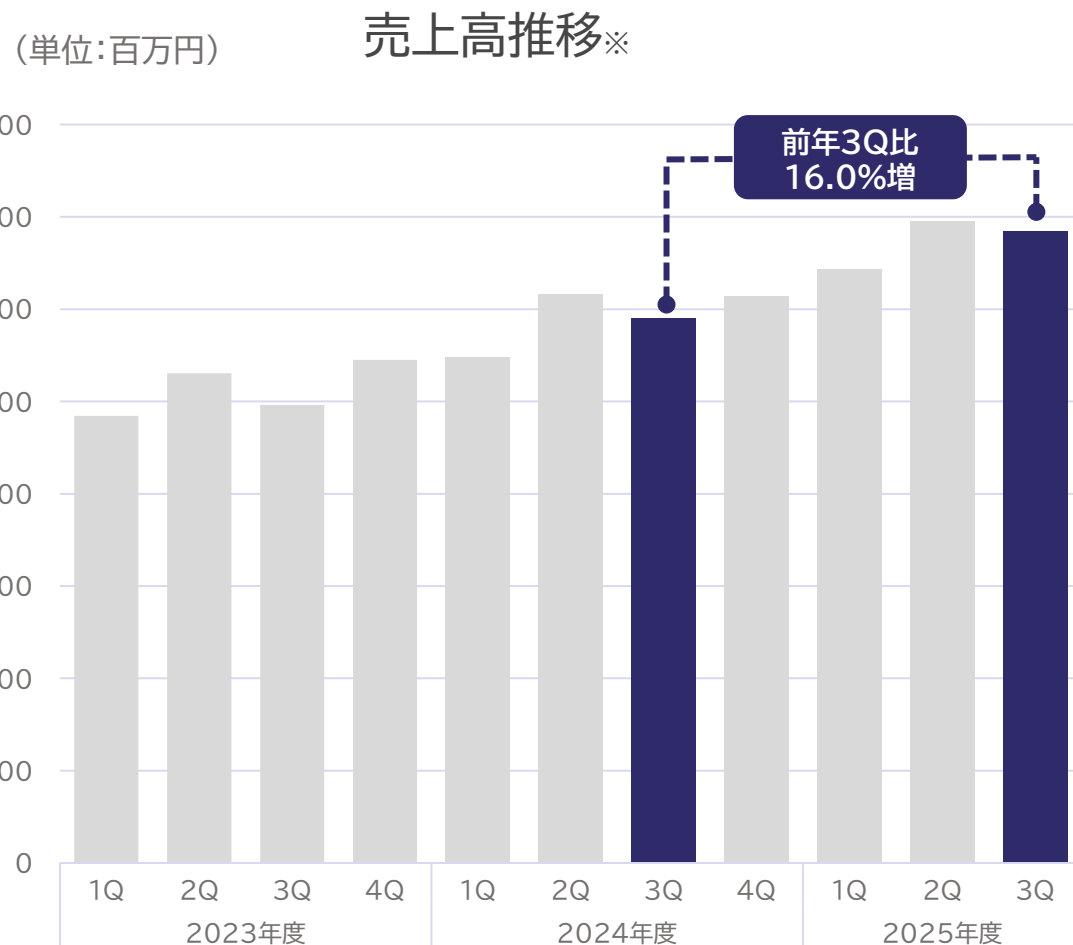
3Q累計の前年同期比は、売上高は15.4%増、四半期純利益は110.9%増
売上進捗率は73.8%と順調で年度目標達成の見込

全社業績 (単位:百万円)			
	2024年 12月期3Q	2025年 12月期3Q	増減率
売上高	1,753	2,023	+15.4%
営業利益	132	223	+69.1%
経常利益	112	237	+110.9%
四半期純利益	73	155	+110.9%



2. 全社業績概況 ―売上、経常利益・率の推移―

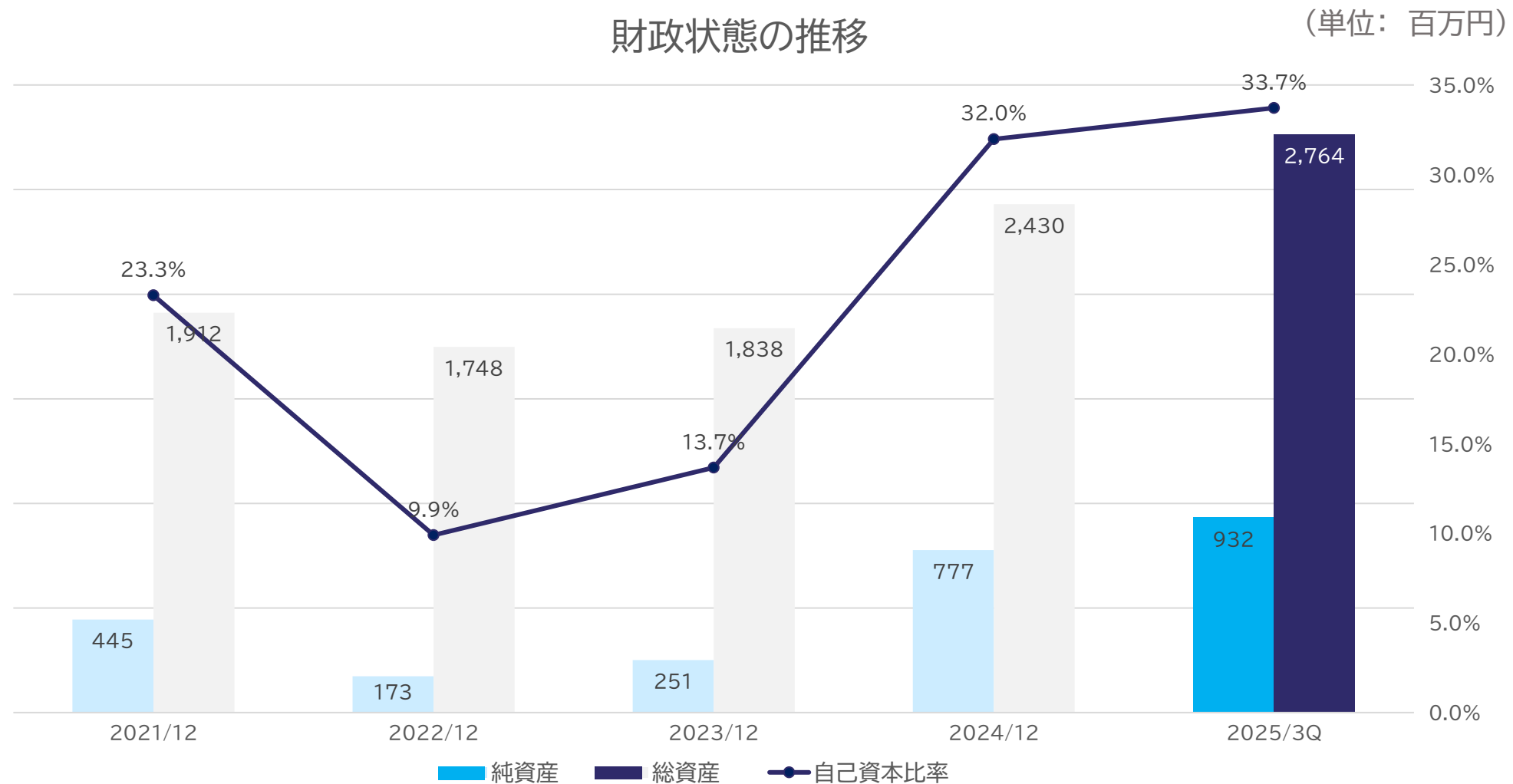
3Q売上は前年同Q比16.0%増
経常利益の前年同Q比は16.7%増と順調に推移



※ 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



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23.1%増、セグメント利益は同40.1%と高い伸長率を継続

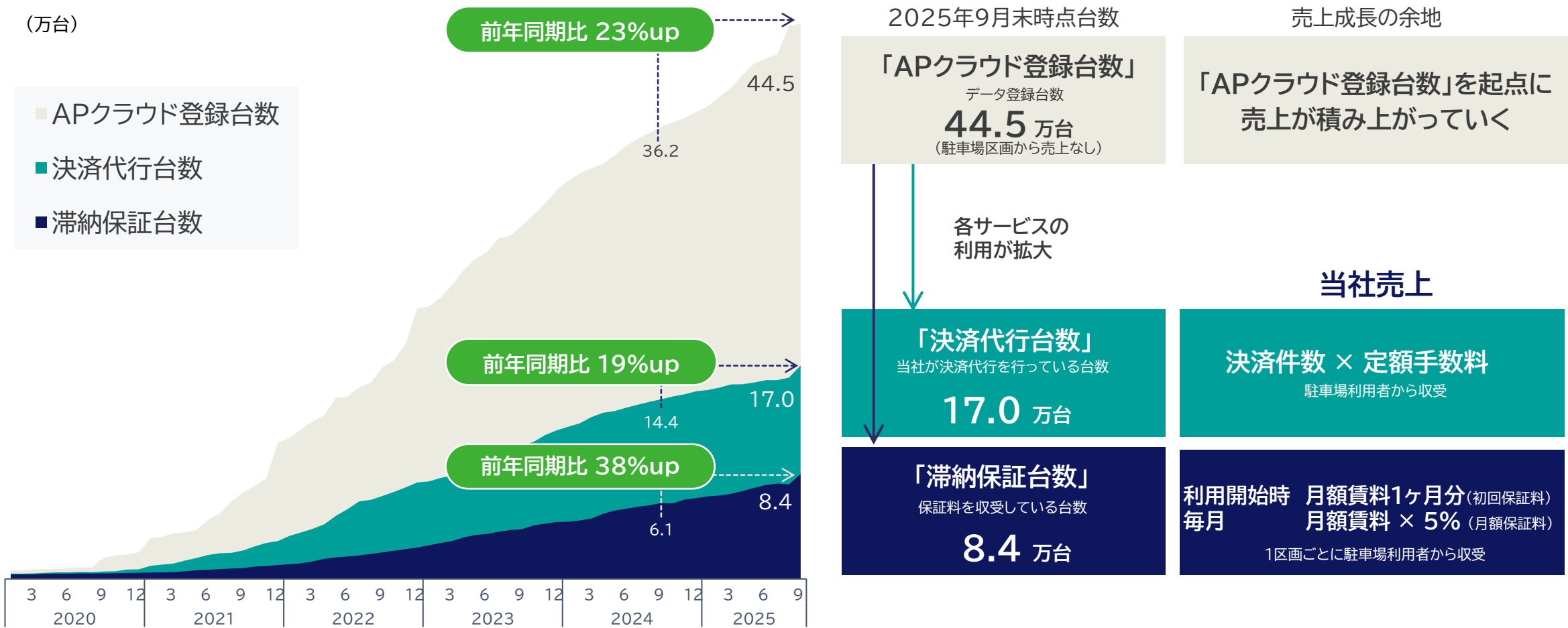
月極イノベーション事業

(単位:百万円)

	2024年 12月期3Q	2025年 12月期3Q	増減率
売上高	1,039	1,279	+23.1%
売上総利益	793	990	+24.7%
セグメント利益	275	385	+40.1%

5. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2025年9月末の「APクラウド登録台数」は44.5万台で、前年同期比でプラス23%と高成長を継続
当社売上につながる「決済代行台数」「滞納保証台数」も、大型案件の受託により大幅に増加
「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 ―セグメント損益―

2025年3Q末時点で売上はプラス3.0%

セグメント利益は、原価項目である地代家賃及び人件費等の増加、販売管理費では10月の新店舗オープンに向けた広告宣伝費の増加を主因として前年比マイナス8.6%だが、業績予想のセグメント利益208百万円に対する進捗率は84.6%と順調に進捗

ビルディングイノベーション事業

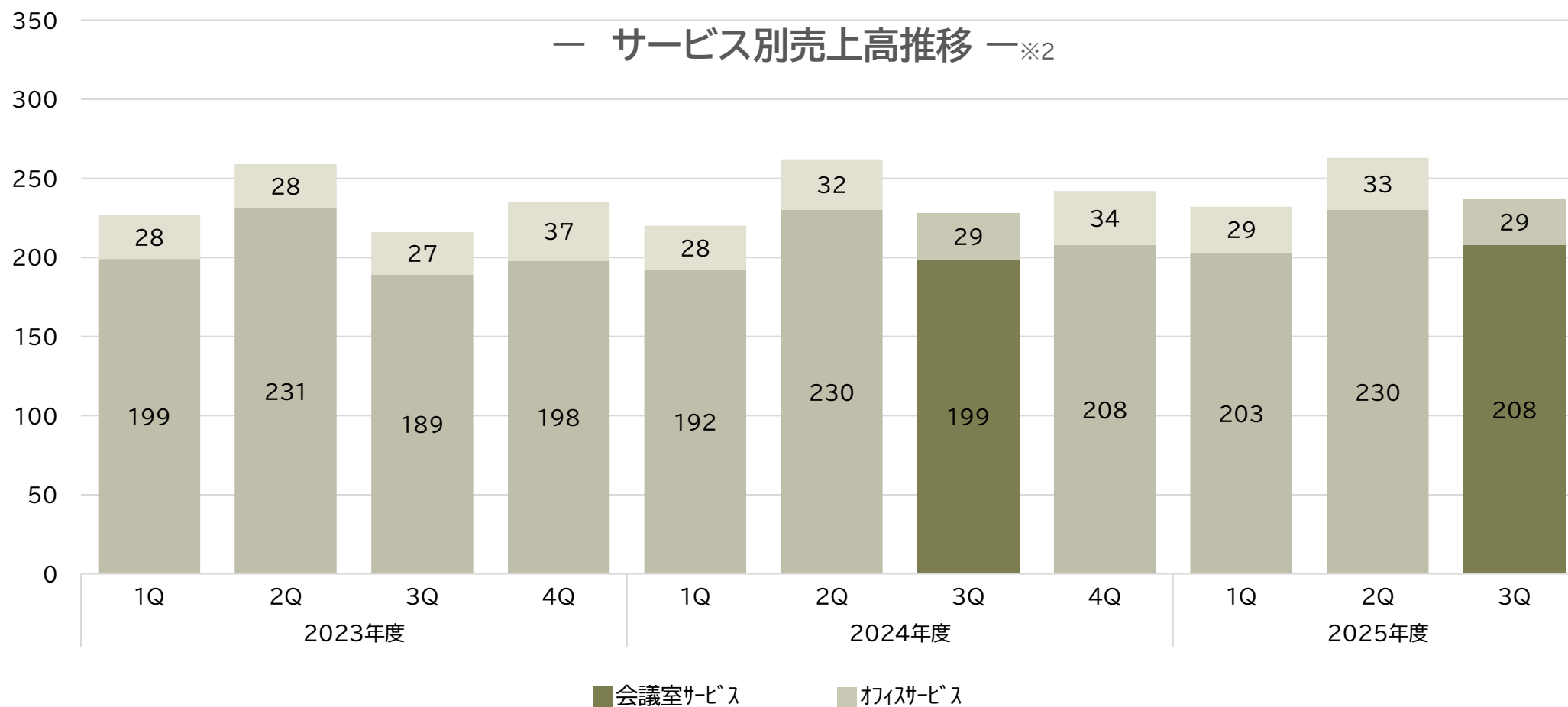
(単位:百万円)

	2024年 12月期3Q	2025年 12月期3Q	増減率
売上高	714	735	+3.0%
売上総利益	218	208	-4.6%
セグメント利益	193	176	-8.6%

7. ビルディングイノベーション事業 ―売上高推移―

東京、神奈川、大阪で合計18カ所※1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

(単位:百万円)



※1 2025年10月1日(リリース済)アットビジネスセンターサテライト品川・五反田がオープンした為、合計18カ所として記載

※2 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. 当期の投資計画について

両事業において下記の投資計画を実施している

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

10/1に貸会議室を五反田にオープンした他、南青山の出店が決定しており、更に新橋の物件も最終調整段階
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



9. 業績予想の上方修正について

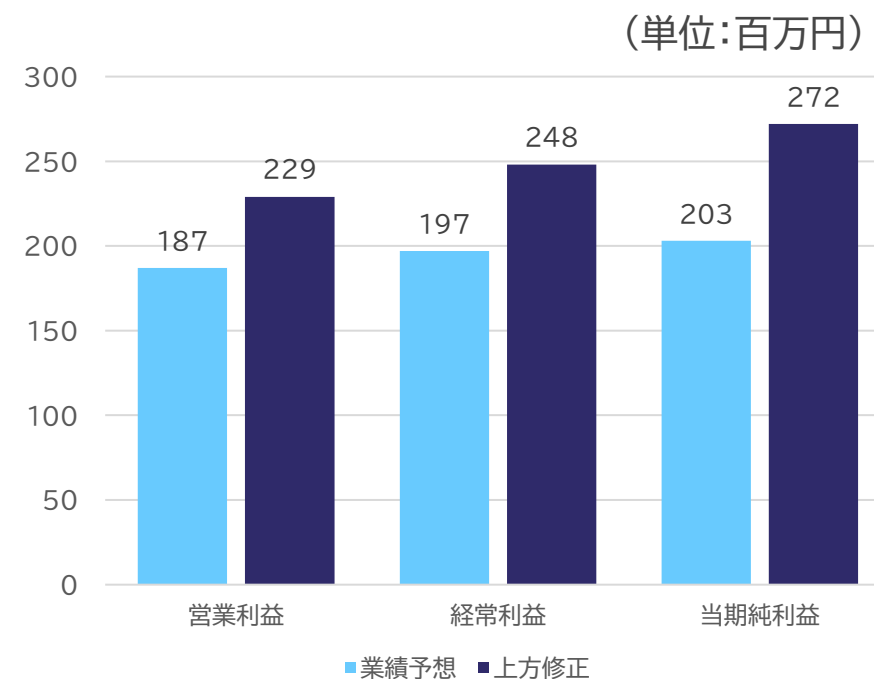
売上高は堅調に推移しており、主力事業である月極イノベーション事業、特にAPクラウドサービスの伸長率も継続して高く、前回発表予想の修正はありません。

利益面では、業務プロセスの見直しやシステム化の推進等により生産性が向上し、当初計画していた増員を一部行わなかったことから利益率が向上し、営業利益が当初計画から22.3%増と大幅な増益となる見込みとなりました。また、それに伴って経常利益及び当期純利益につきましても、期初計画から増益となる見通しとなりました。

今後の取り組みとして、APクラウドサービスの導入促進と、さらなる収益性の向上を目指して社内活動の効率化を図ることで、引き続き業績向上に努めてまいります。

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回	2,740	187	197	203
今回	2,740	229	248	272
増減額	0	41	50	69
増減率	0.0%	22.3%	25.7%	34.1%
前期	2,367	183	155	130



※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります

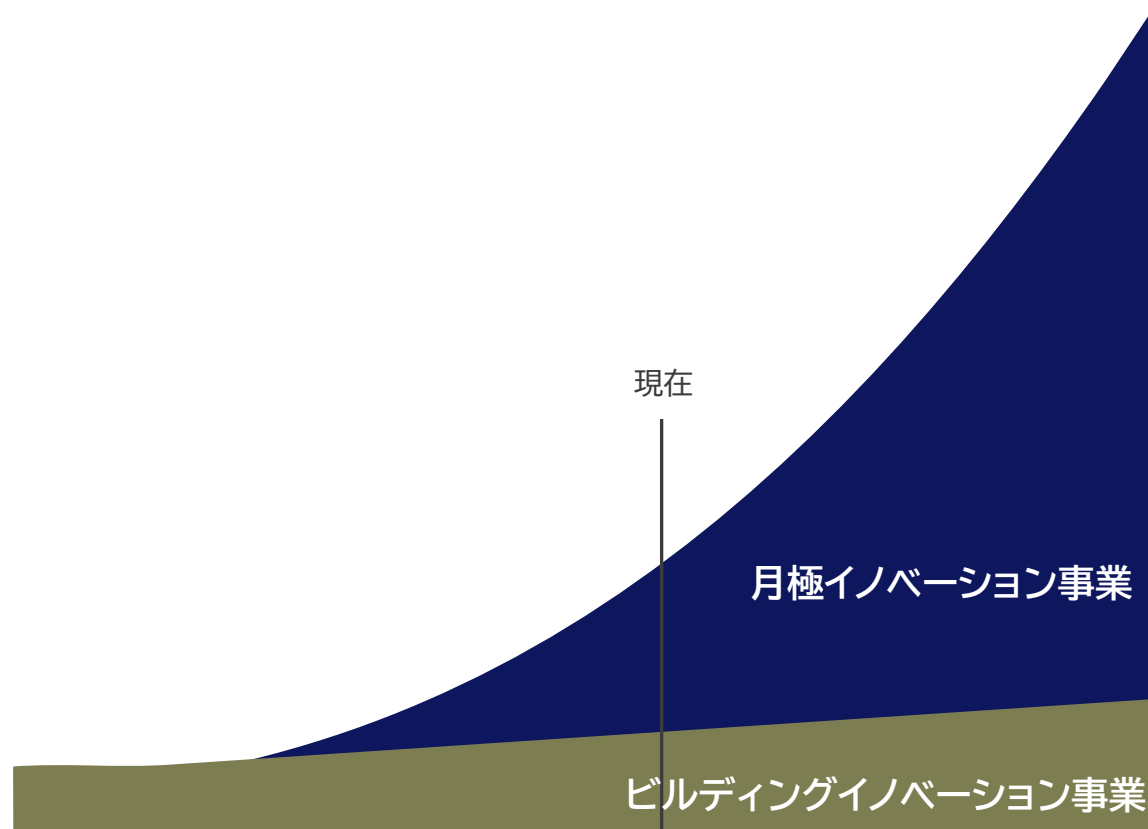
HATCHWORK

成長戦略

03

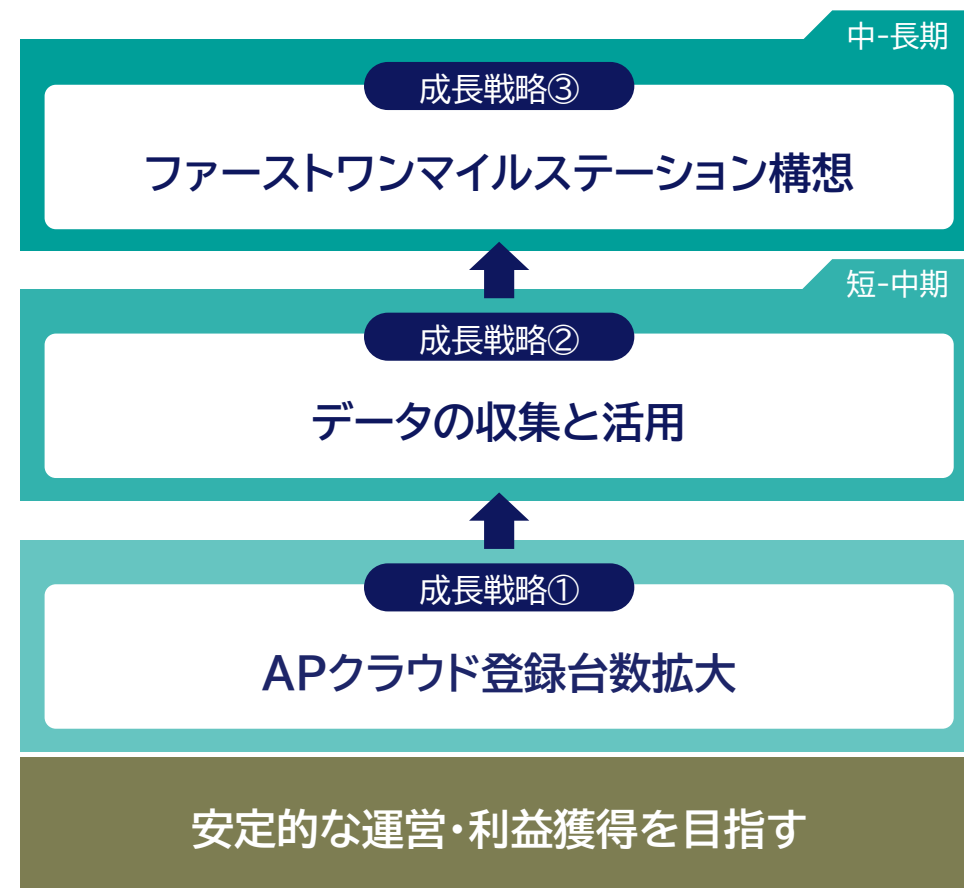
1. 中長期的な成長イメージ

売上高成長イメージ



今後の方向性

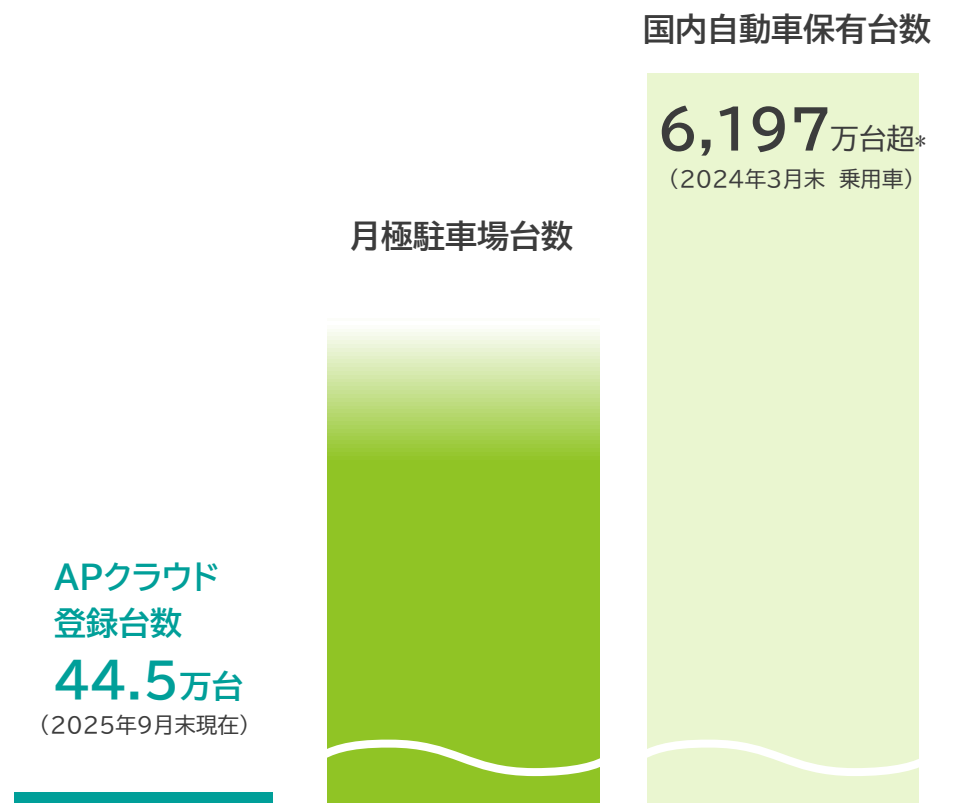
「月極駐車場」が、モビリティ社会のインフラとしての役割を担う



2. 成長戦略1 ―APクラウド登録台数拡大―

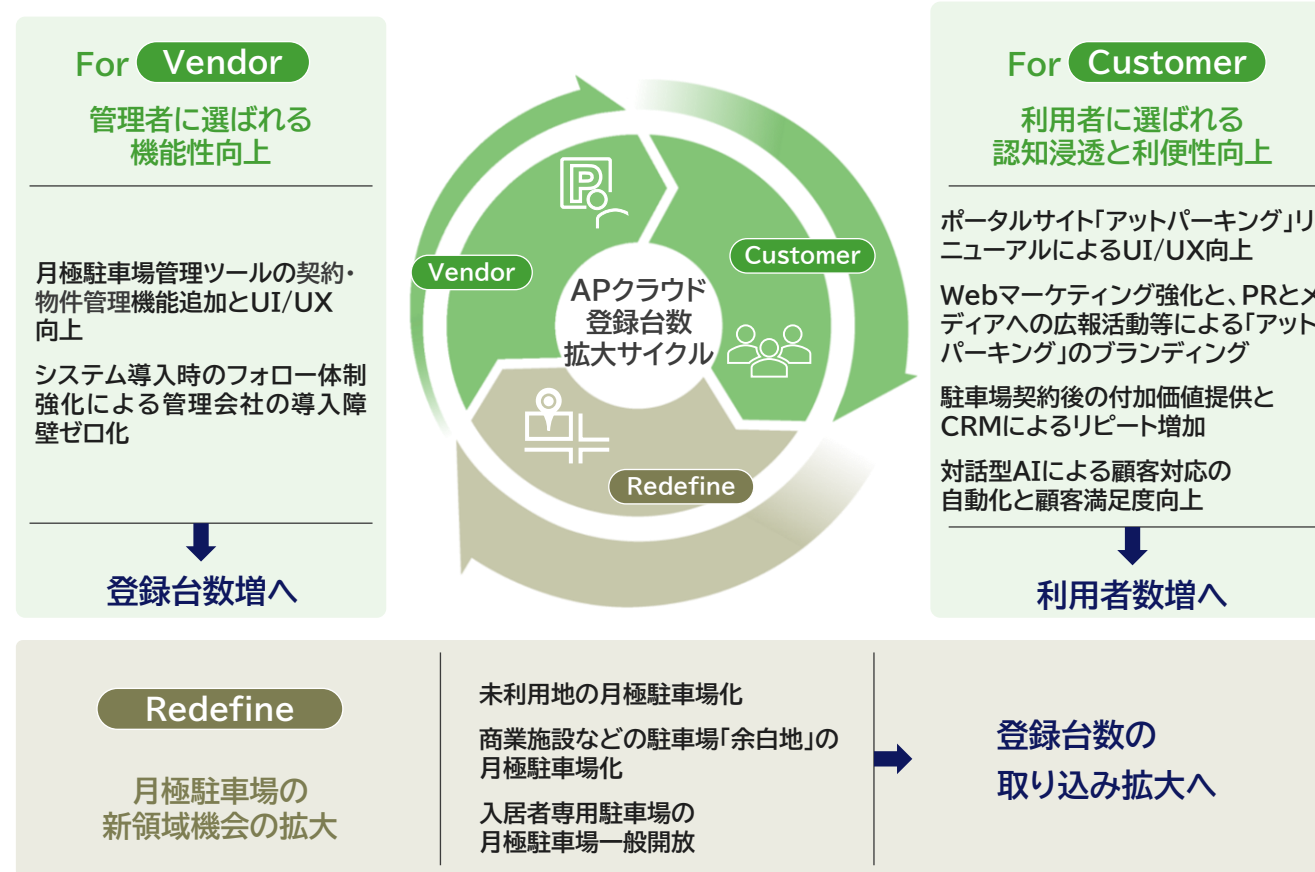
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい
APクラウド登録台数の拡大は最優先課題。スピード重視で3つのアクションプランを展開

台数拡大余地



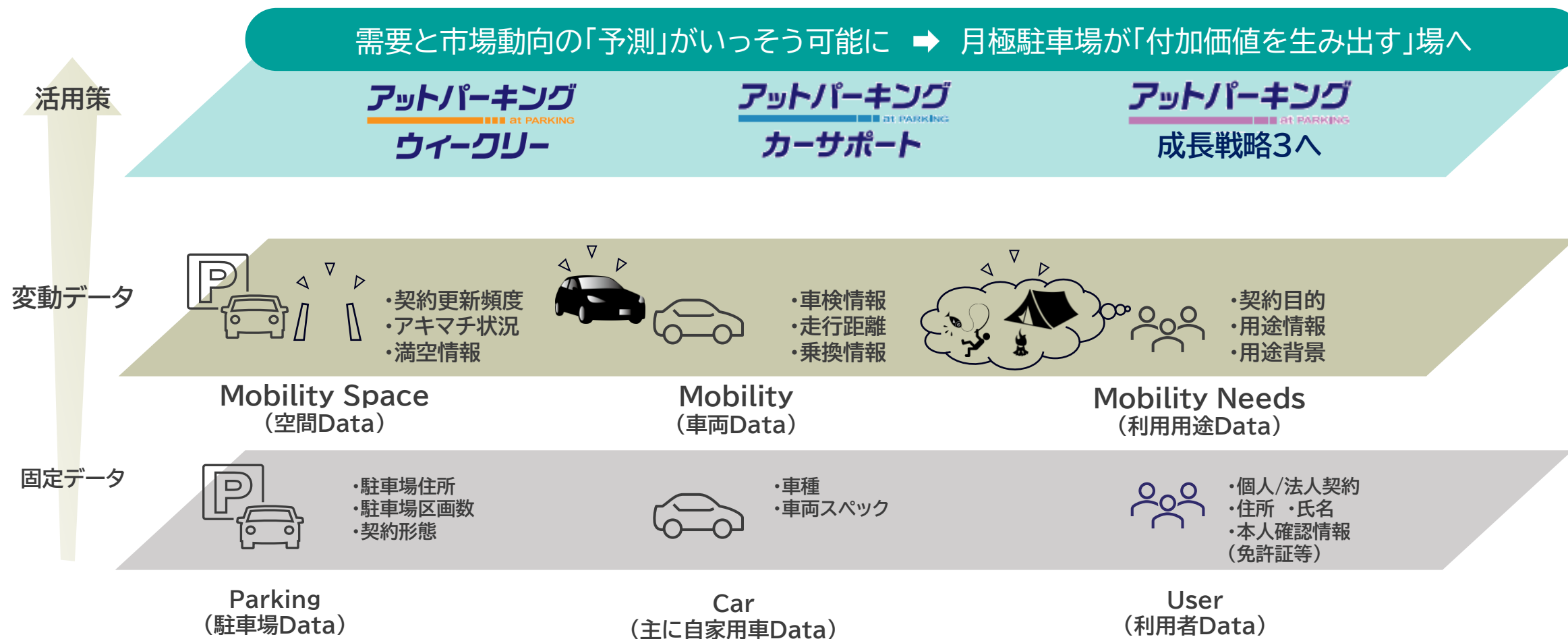
* 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 61,978,954台:2024年3月末時点)

アクションプラン



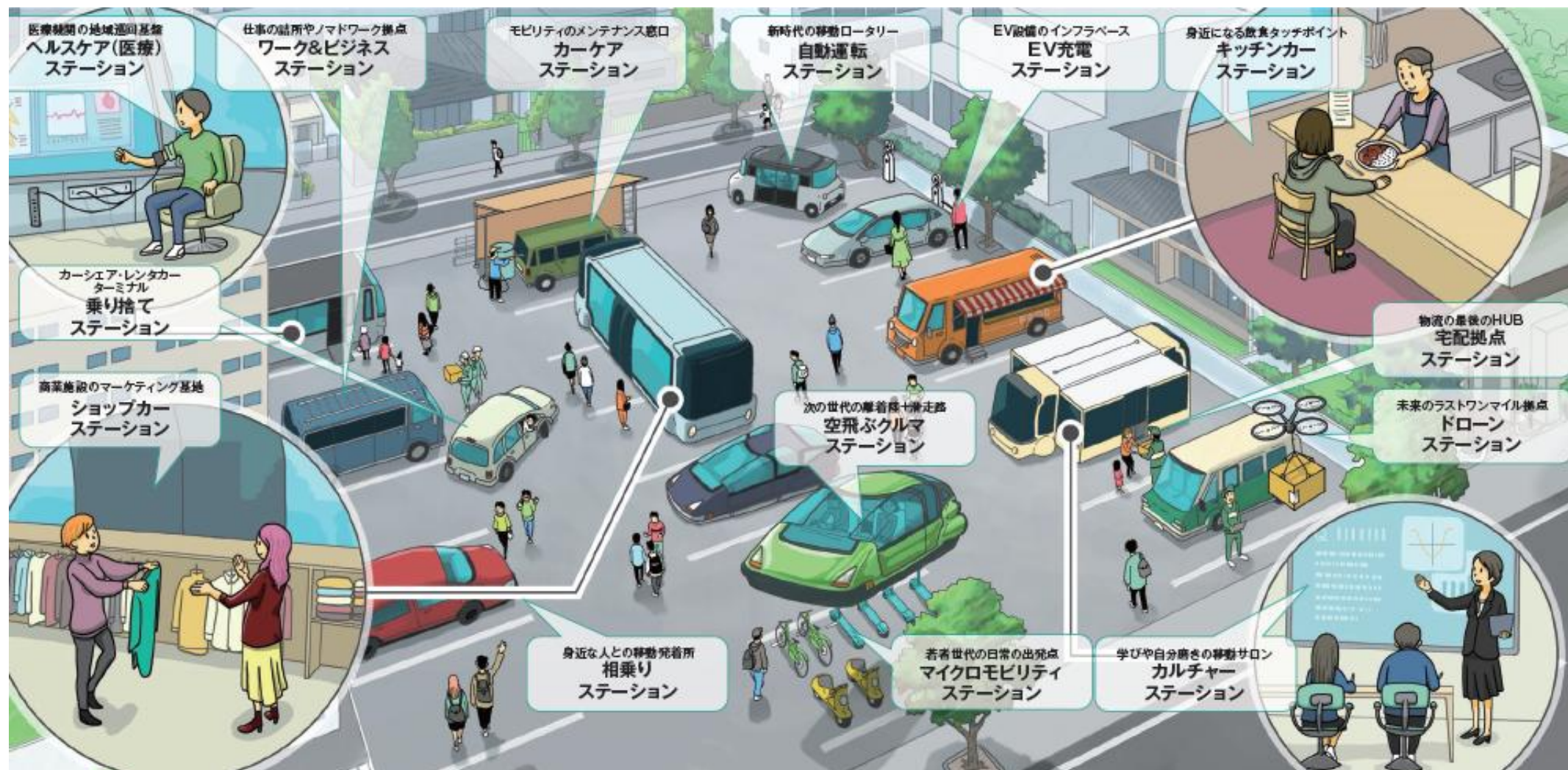
3. 成長戦略2 ーデータの収集と活用ー

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

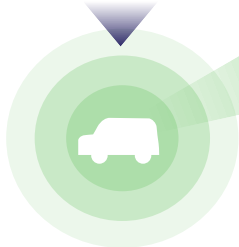
生活に隣接するエリア「ファーストワンマイル」にある月極駐車場を再定義することで、各種モビリティサービスの拠点「ステーション」となりえる全国ネットワークを構築。ここに、モビリティを活用したサービスプロバイダが集まり、新たな経済圏を創るプラットフォームの確立を目指す



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
'25/9月末現在
44.5万台



国内車両保有台数
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

04

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

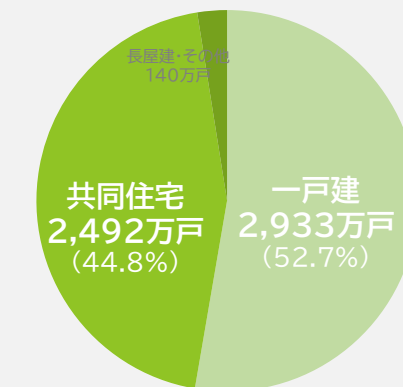
保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))

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9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

アットパーキング
at PARKING
クラウド

管理会社向け、
月極駐車場オンライン管理支援サービス

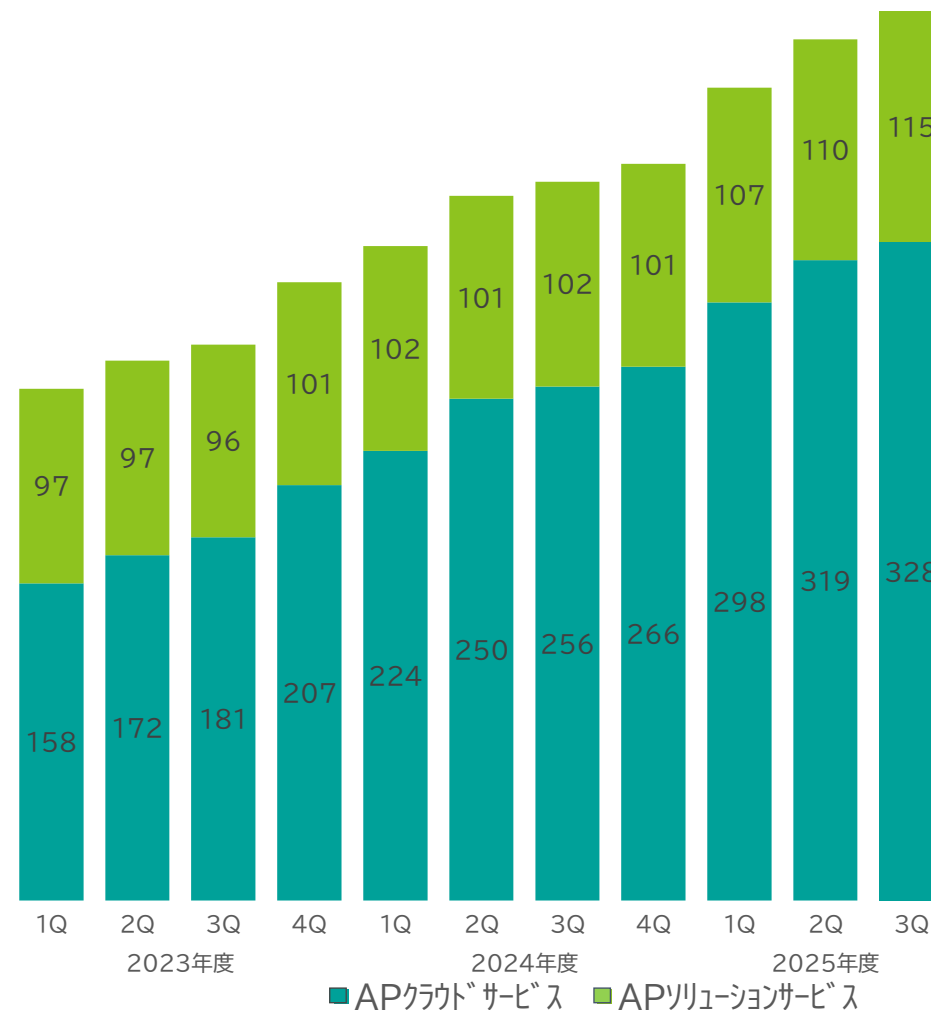
APソリューションサービス

アットパーキング
at PARKING

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



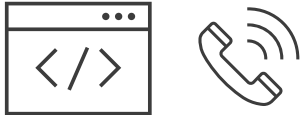
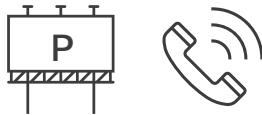
4. 月極イノベーション事業 —サービス内容・ストック性の高い収益モデル—HATCHWORK

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

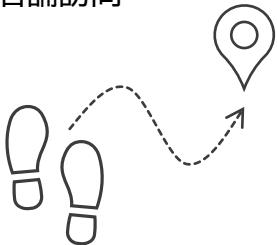
サービス		サービス費用負担者	収益モデル	
APクラウドサービス アットパーキング at PARKING クラウド	月極駐車場管理システム	オーナー 管理会社	システム利用料:	MRR* 1社当たり月額1.5万円 または 無料
	フィナンシャルサービス 決済・滞納保証	駐車場利用者	決済手数料: 再請求手数料: 滞納保証料: 初回保証料:	MRR* 決済件数×定額手数料 MRR* 滞納件数×定額手数料 月額賃料×5% 賃料1ヶ月分
APソリューションサービス アットパーキング at PARKING	駐車場情報の検索・閲覧	駐車場利用者		無料
	駐車場の契約	駐車場利用者	仲介手数料:	原則 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 – 空車期間短縮 – 稼働率向上			
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 

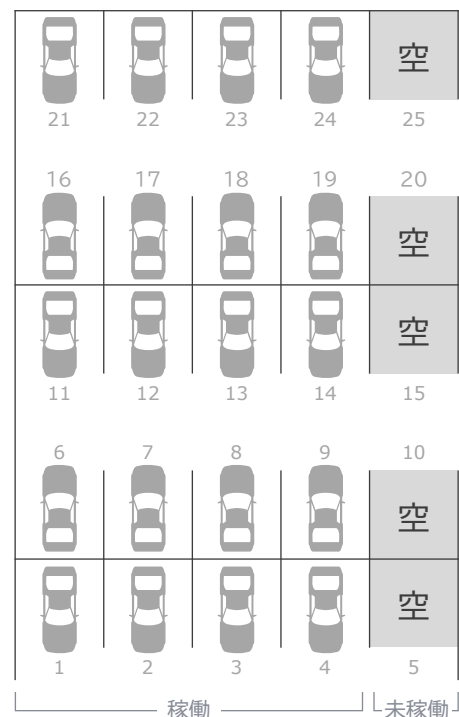
6. 月極イノベーション事業 –DX(ユーザー)–

	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

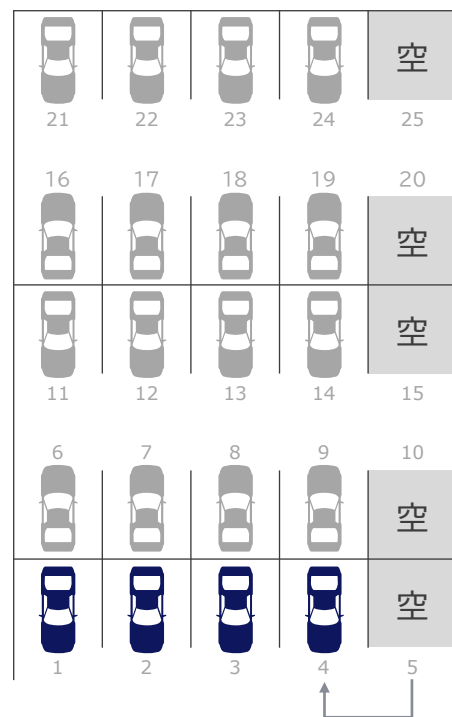
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

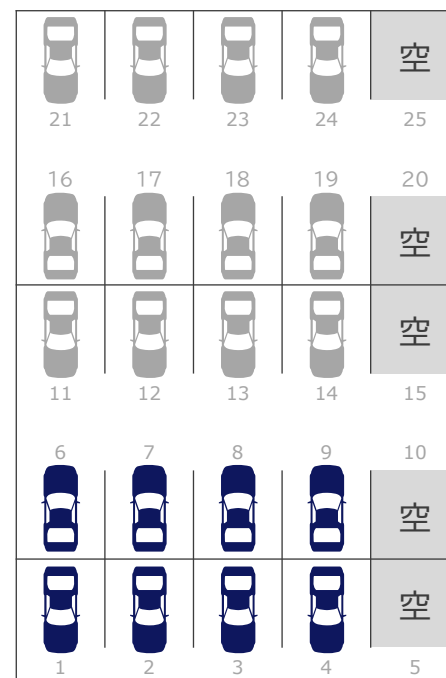
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生

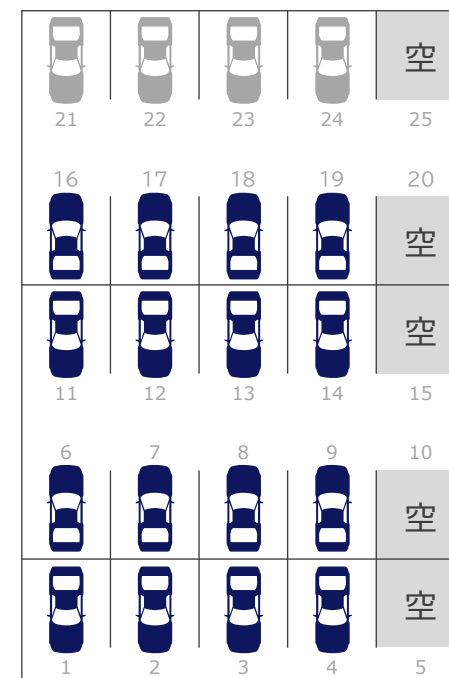


新規利用開始の際、
利用者は当社と保証契約を締結
→ 初回保証料と月額保証料が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

Y年後



Z年後

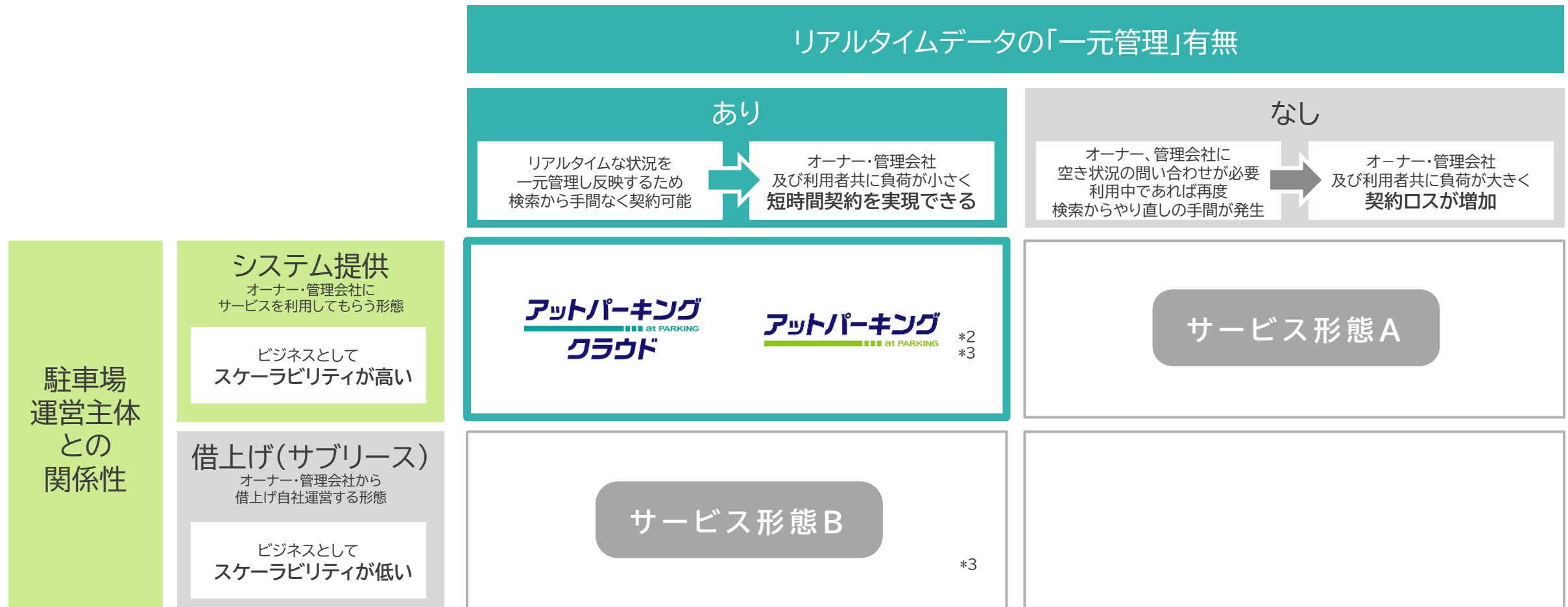


APクラウド導入以降に新規利用開始された区画が
増加するにつれて、滞納保証台数が積み上がり

- : 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18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

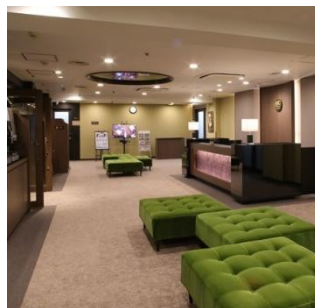
13カ所

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

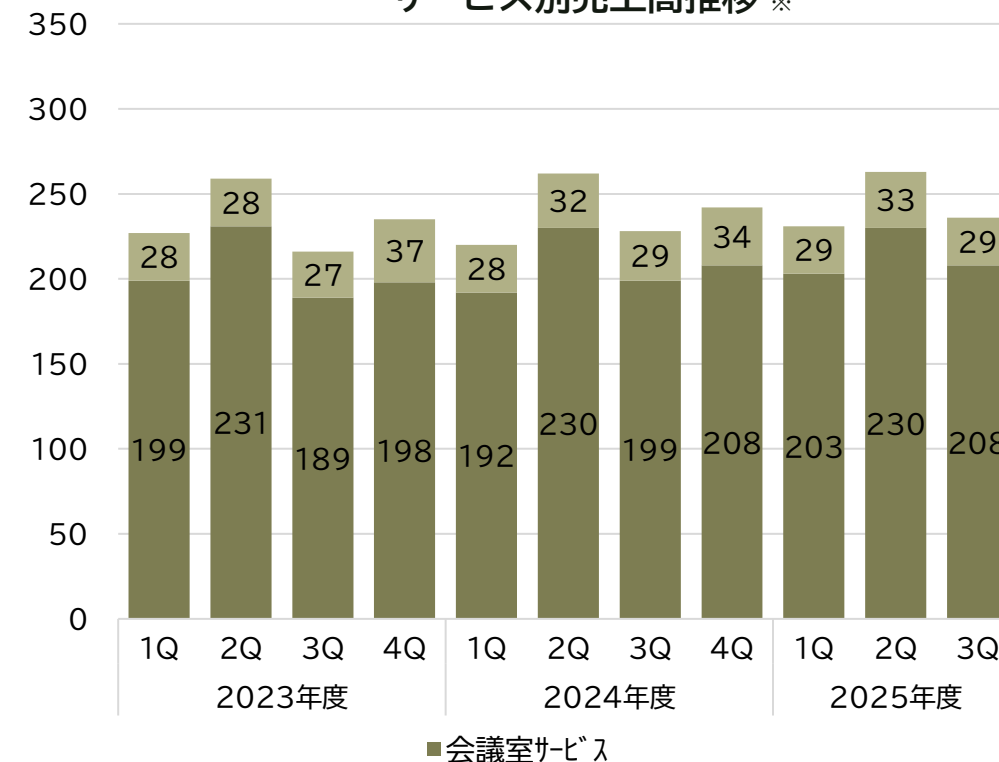
会議室の利用には需要や用途などに季節変動が発生

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 ※



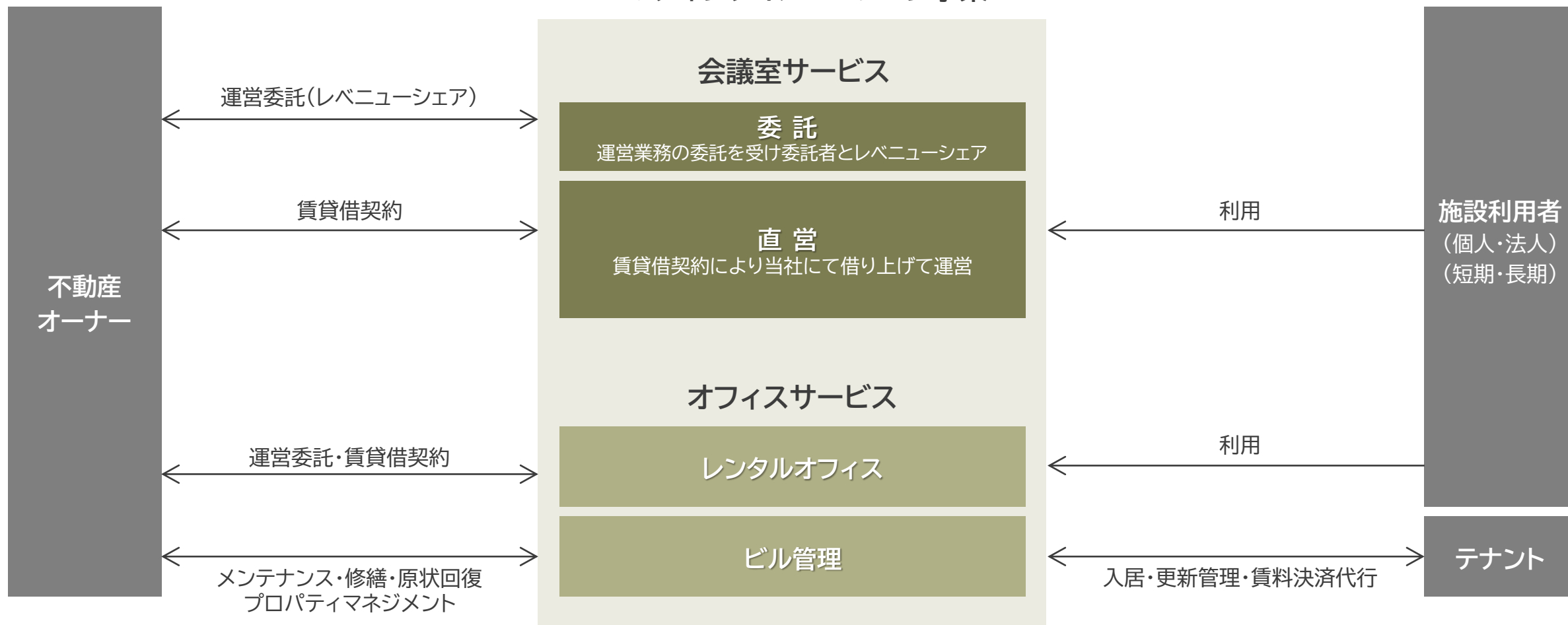
※ 2025年10月1日(リリース済)アットビジネスセンターサテライト品川・五反田がオープンした為、貸会議室合計数は13カ所として記載

※ 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

ホームページ <https://hatchwork.co.jp>