

HATCHWORK

2025年12月期
決算説明資料

2026年2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 セグメント概況
- 03 2026年12月期 業績予想
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

HATCHWORK

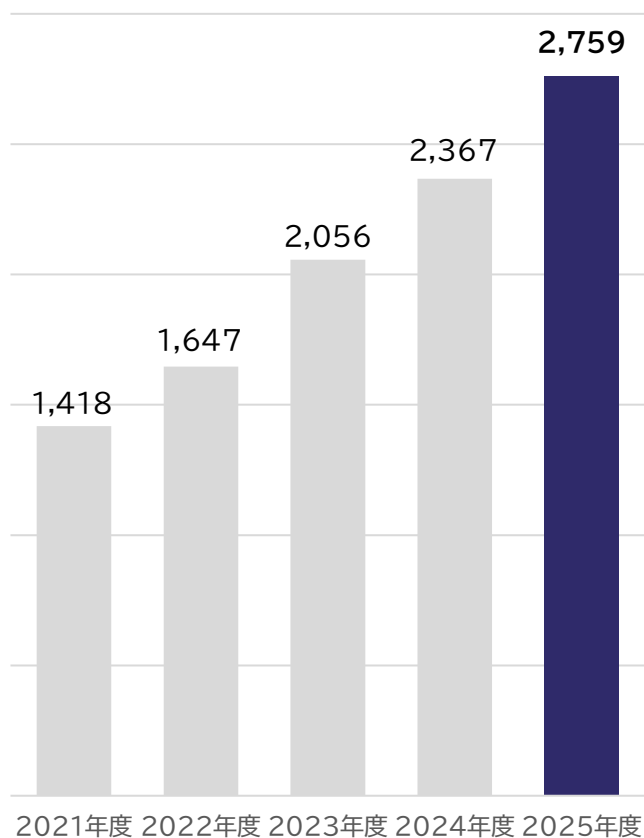
エグゼクティブサマリー

01

1. 全社業績概況

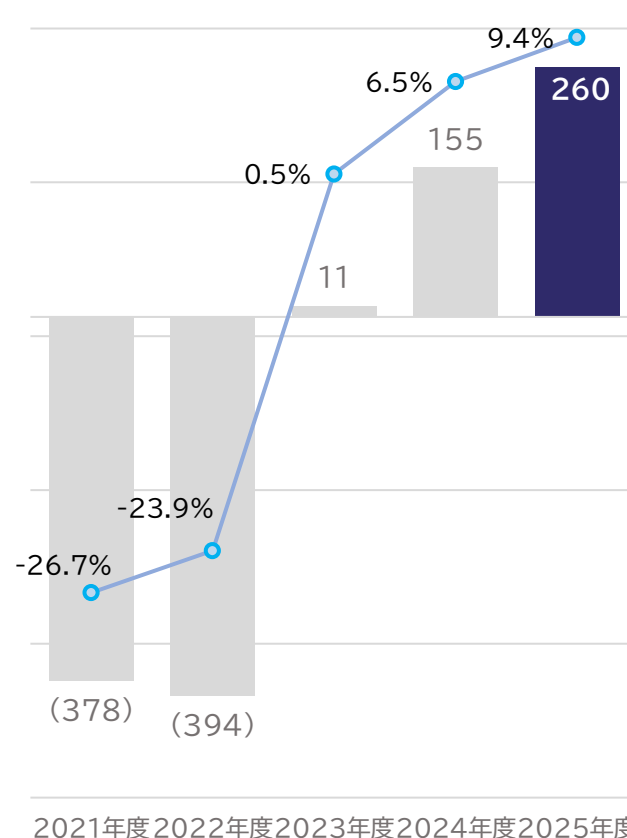
5期連続の増収、営業利益は前年度比で32.1%増
黒字継続と内部留保により、財務安全性は向上

売上進捗



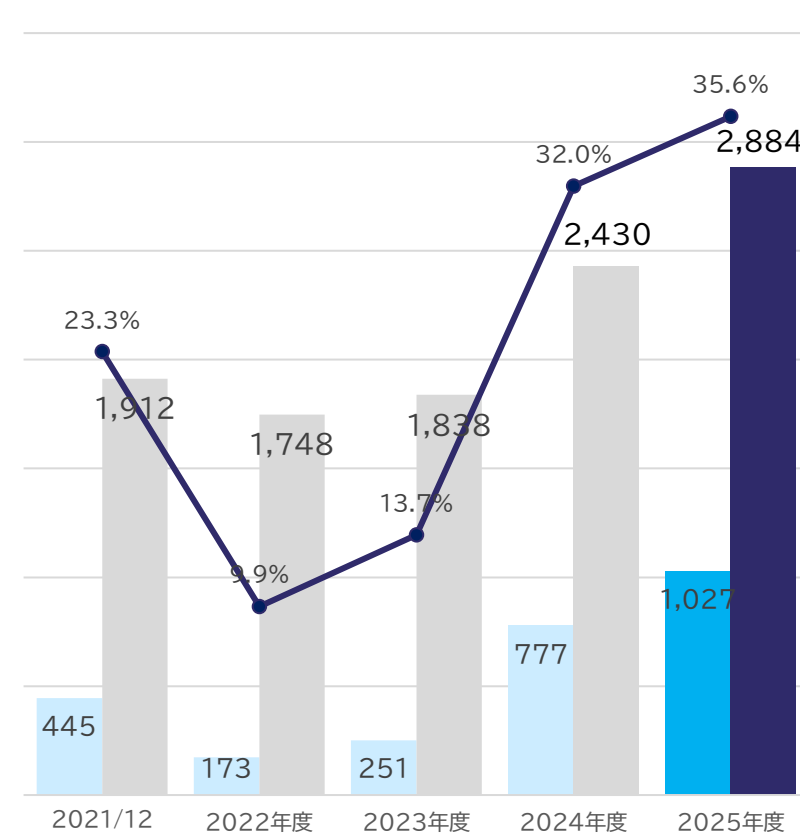
(単位:百万円)

経常利益・率推移



(単位:百万円)

財政状態の推移



(単位:百万円)

2. 2025年度12月期 ハイライト

1. 売上高は前年度比で16.5%増

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は前年度比39.3%増の1,471百万円

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、営業利益は前年度比32.1%増

3. 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度比26%増の47.3万台

4. 将来の持続的成長に向けた戦略的投資の実施

月極イノベーション事業では、LLMO対策・システム関連の投資を実施

ビルディングイノベーション事業では、新モデル貸会議室の出店を開始
(五反田2025年10月、青山一丁目2026年4月、新橋2026年4月)

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、2026年1月には松山市と協定を締結

3. 2025年12月期 業績概要

全社売上高は5期連続の増収となり、前年度比は16.5%増

全社業績 (単位:百万円)

	24/12月期 実績	25/12月期 実績	前年度比
売上高	2,367	2,759	+16.5%
営業利益	183	242	+32.1%
経常利益	155	260	+67.9%
当期純利益	130	246	+88.6%

月極イノベーション事業 (単位:百万円) ビルディングイノベーション事業 (単位:百万円)

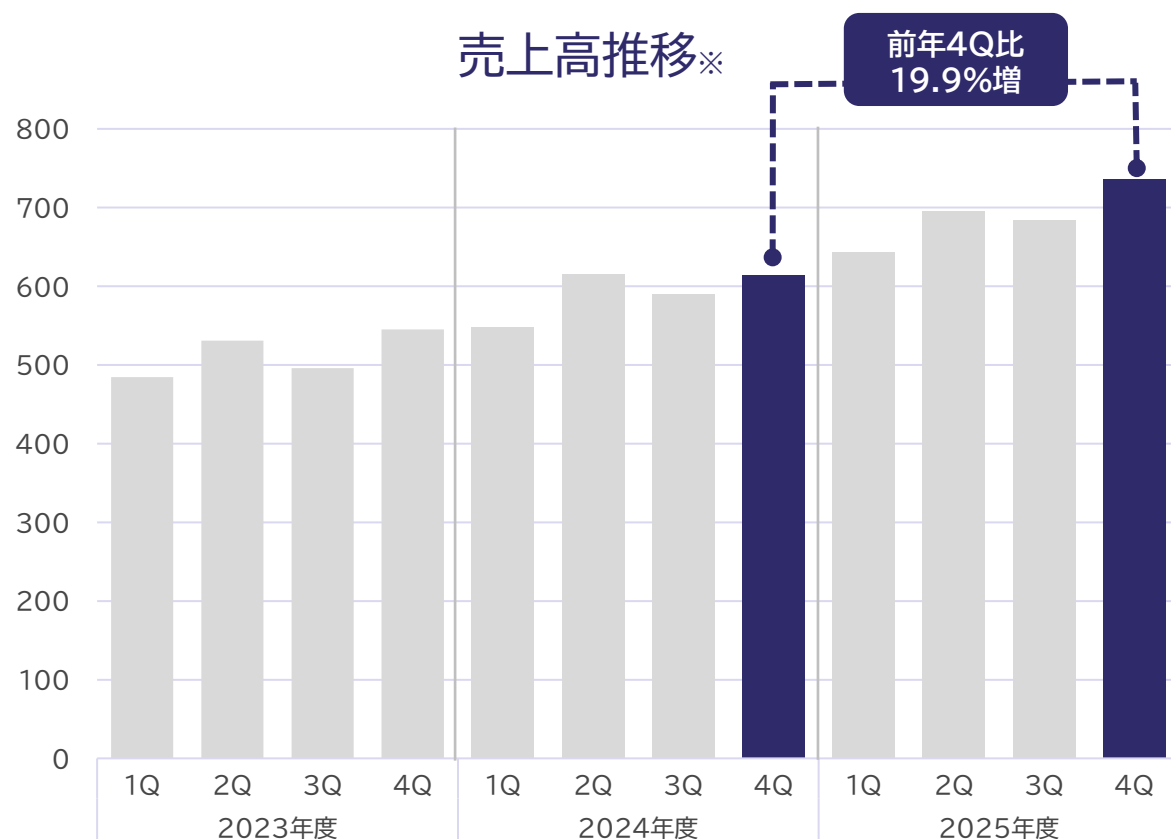
	24/12月期 実績	25/12月期 実績	前年度比
売上高	1,405	1,760	+25.2%
セグメント利益	366	512	+39.7%

	24/12月期 実績	25/12月期 実績	前年度比
売上高	956	989	+3.4%
セグメント利益	261	216	-17.4%

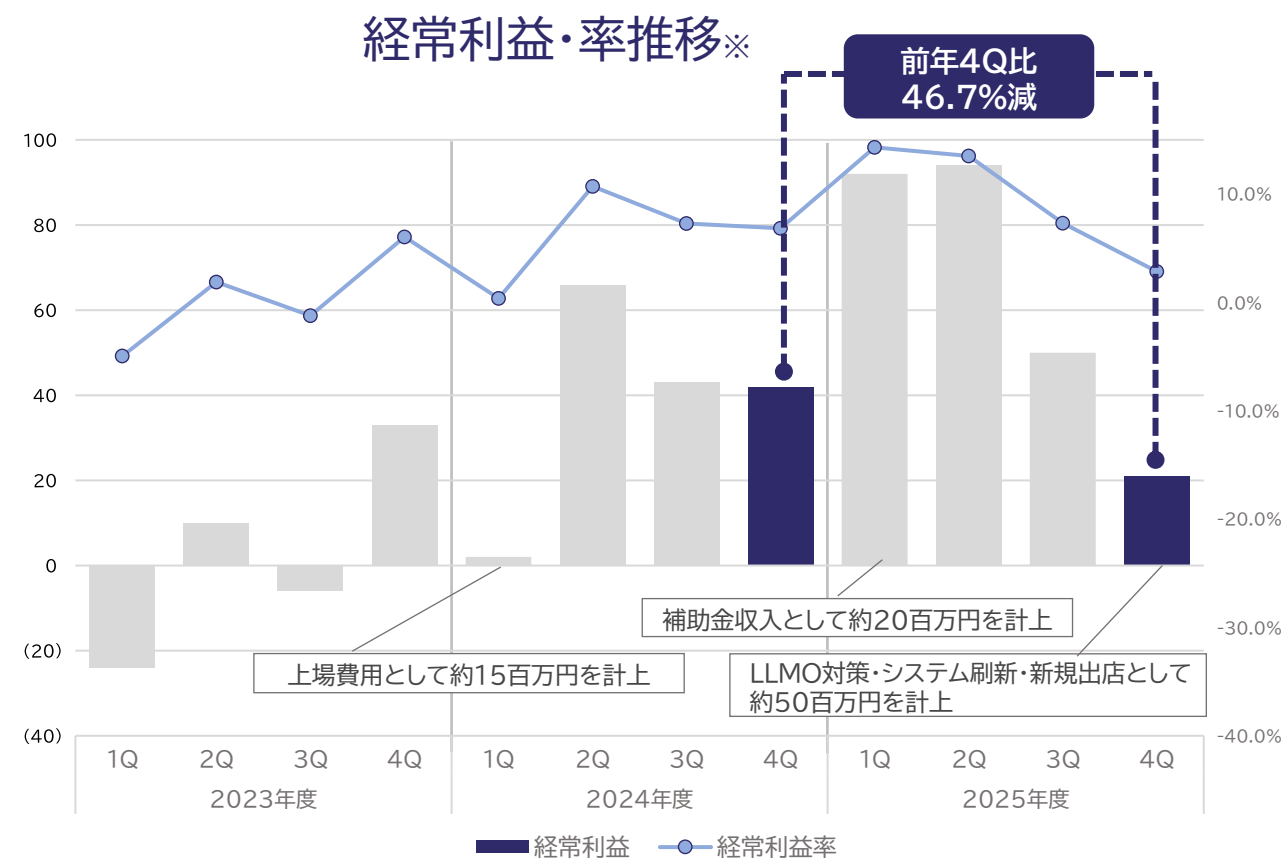
4. 全社業績概況 ―売上、経常利益・率の四半期推移―

4Q売上は前年同Q比19.9%増、経常利益の前年同Q比は46.7%減となった
 経常利益減少の主因は、将来の持続的成長に向けた戦略的投資(LLMO対策・システム刷新・新規出店)
 を計画通り実施したことによるもの

(単位:百万円)



(単位:百万円)



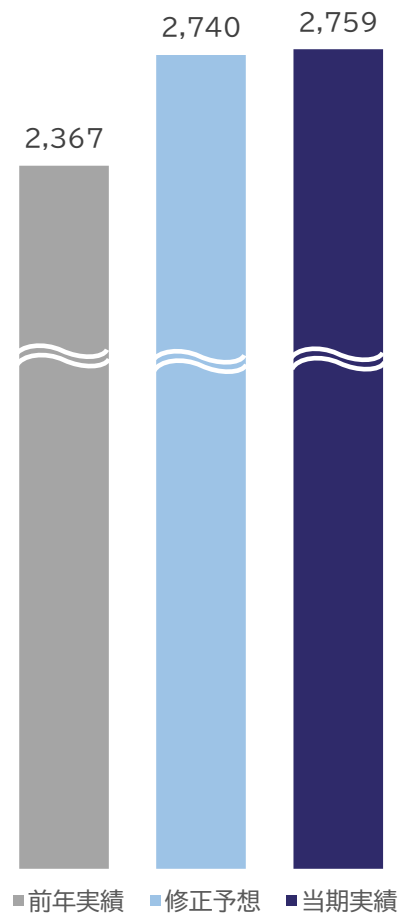
※ 2023年12月期 第1、第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値であり、グラフはその数値を元に作成している

5. 2025年12月期 業績予想に対する結果

当期の業績は売上・利益ともに前期から伸長し、期中に業績予想を上方修正

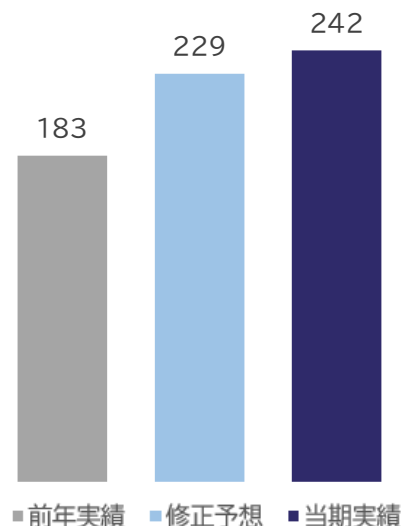
売上高

業績予想比 100.7%



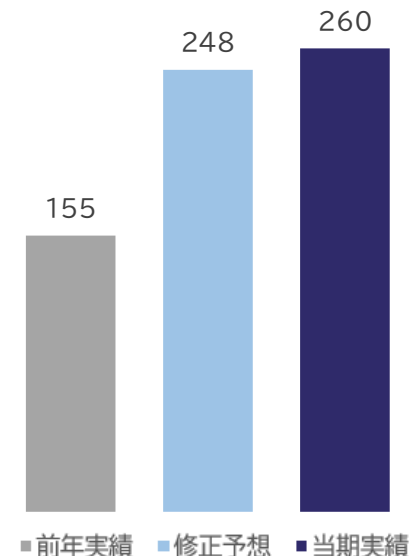
営業利益

業績予想比 105.6%



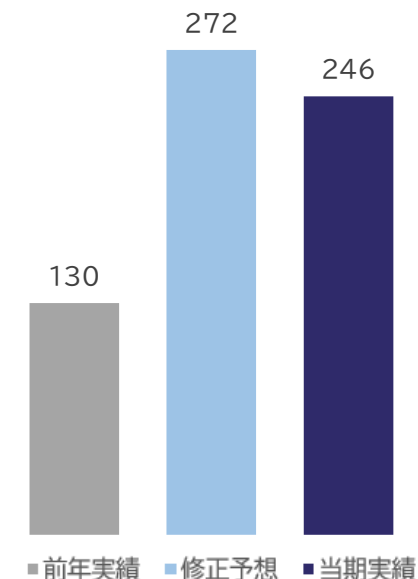
経常利益

業績予想比 104.8%



当期純利益

業績予想比 90.7%



(単位:百万円)

HATCHWORK

2025年12月期 セグメント概況

1. 月極イノベーション事業概況 ―セグメント損益―

売上高は前年度比25.2%増、セグメント利益は同39.7%増と高い伸長率を継続

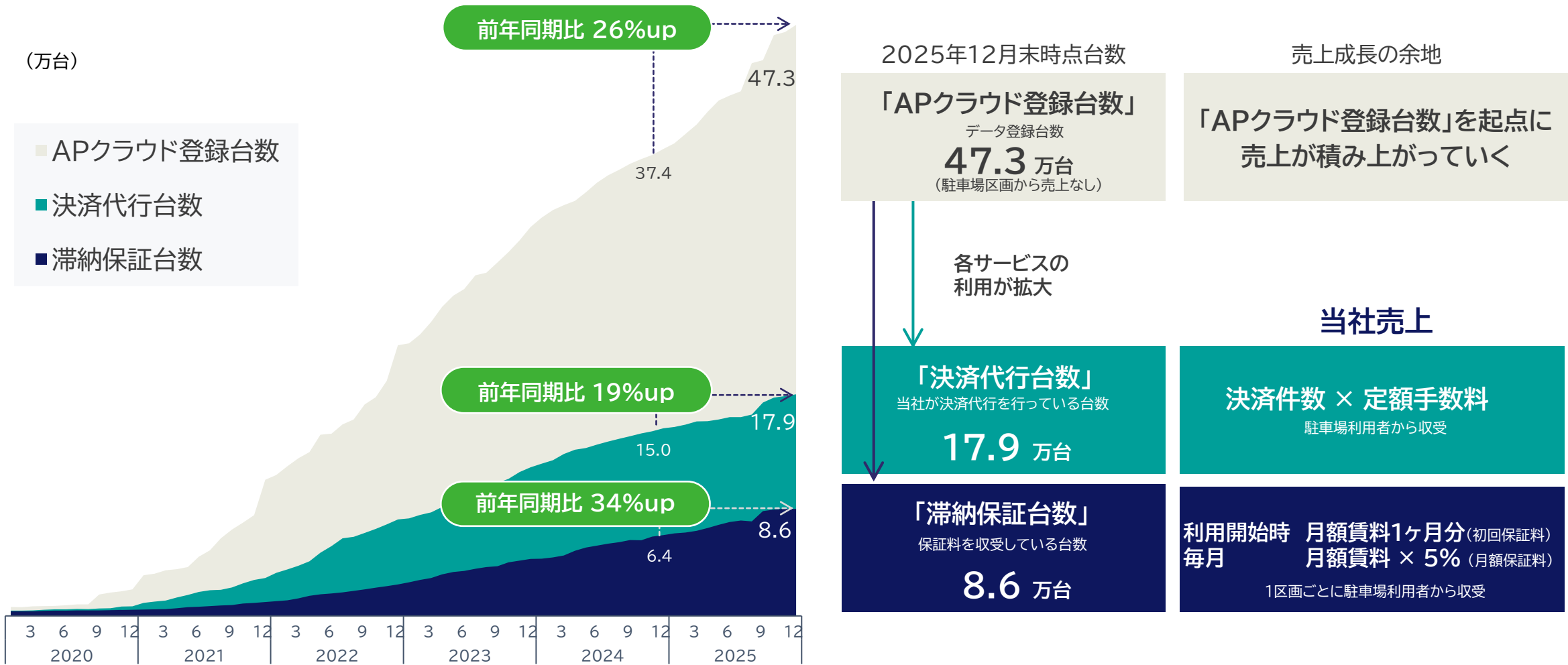
- ・SaaS基盤強化等の投資を実施
- ・主要システムのリファクタリングを実施
- ・WEBマーケティングに投資

(単位:百万円)

	24/12月期 実績	25/12月期 実績	前年度比
売上高	1,405	1,760	+25.2%
売上総利益	1,082	1,361	+26.1%
セグメント利益	366	512	+39.7%

2. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2025年12月末の「APクラウド登録台数」は47.3万台で、前年度比で26%増と高成長を継続
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



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12月期の売上は前年度比3.4%増、セグメント利益の前年度比は17.4%減(予算比はプラス3.5%)

- ・原価項目で地代家賃及び人件費等の増加
- ・新モデル貸会議室の出店を開始し、広告宣伝費等の販管費が増加
(五反田2025年10月、青山一丁目2026年4月、新橋2026年4月)

(単位:百万円)

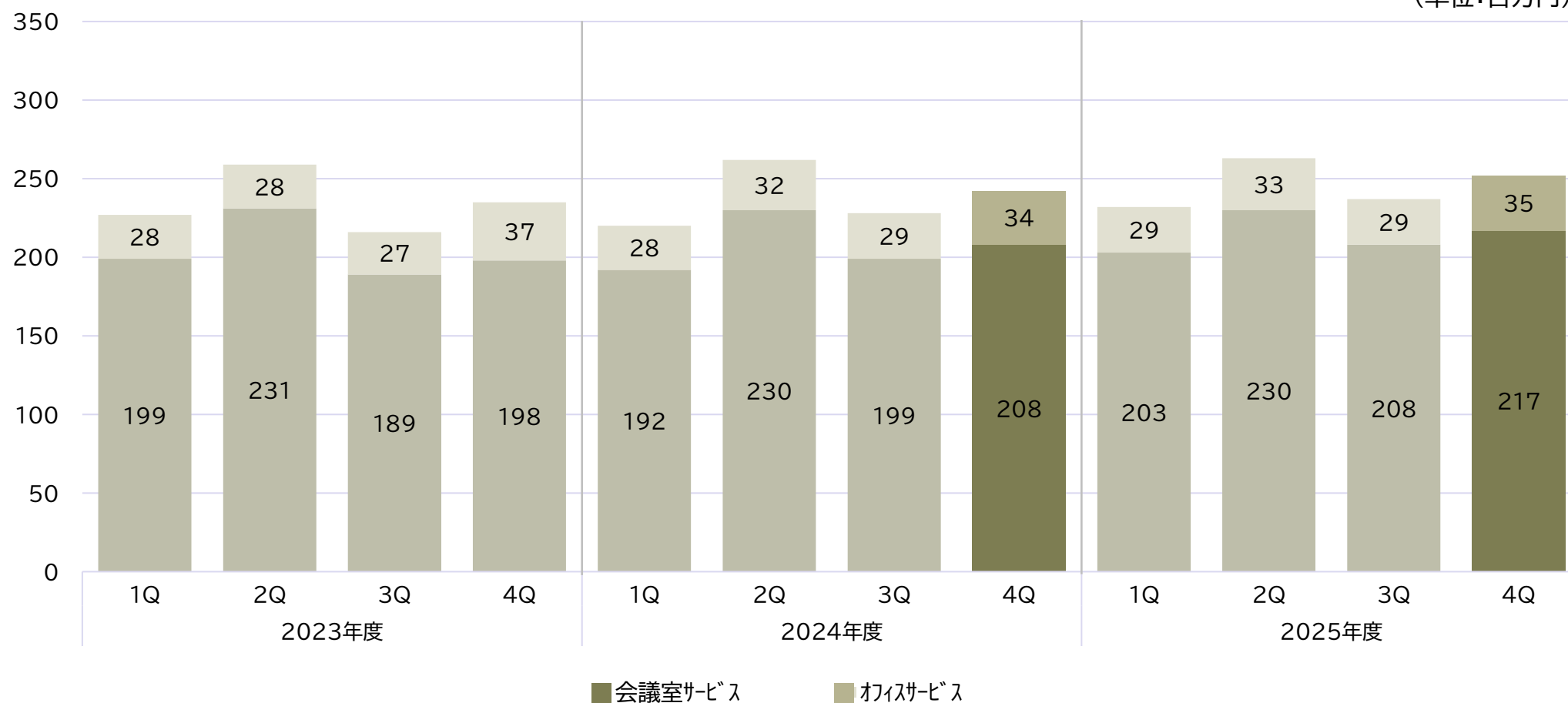
	24/12月期 実績	25/12月期 実績	前年度比
売上高	956	989	+3.4%
売上総利益	295	265	-10.4%
セグメント利益	261	216	-17.4%

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18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
五反田店を皮切りに、今後は継続的な新規出店を計画しており、来期以降の売上・利益の伸長に寄与

― 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

2026年12月期 業績予想

03

両事業ともに将来の収益基盤増大化に向けた投資を実施

業績予想

売上高	3,385 百万円	前年度比	+22.7%
経常利益	200 百万円	前年度比	▲23.0%
当期純利益	216 百万円	前年度比	▲12.2%

月極 イノベーション事業

APクラウド登録台数増を主軸としてさらなるMRR拡大を目指し、売上高、利益面での成長を牽引する。
AI導入への先行投資と営業強化を推進し、継続的な収益性向上と台数増を実現。

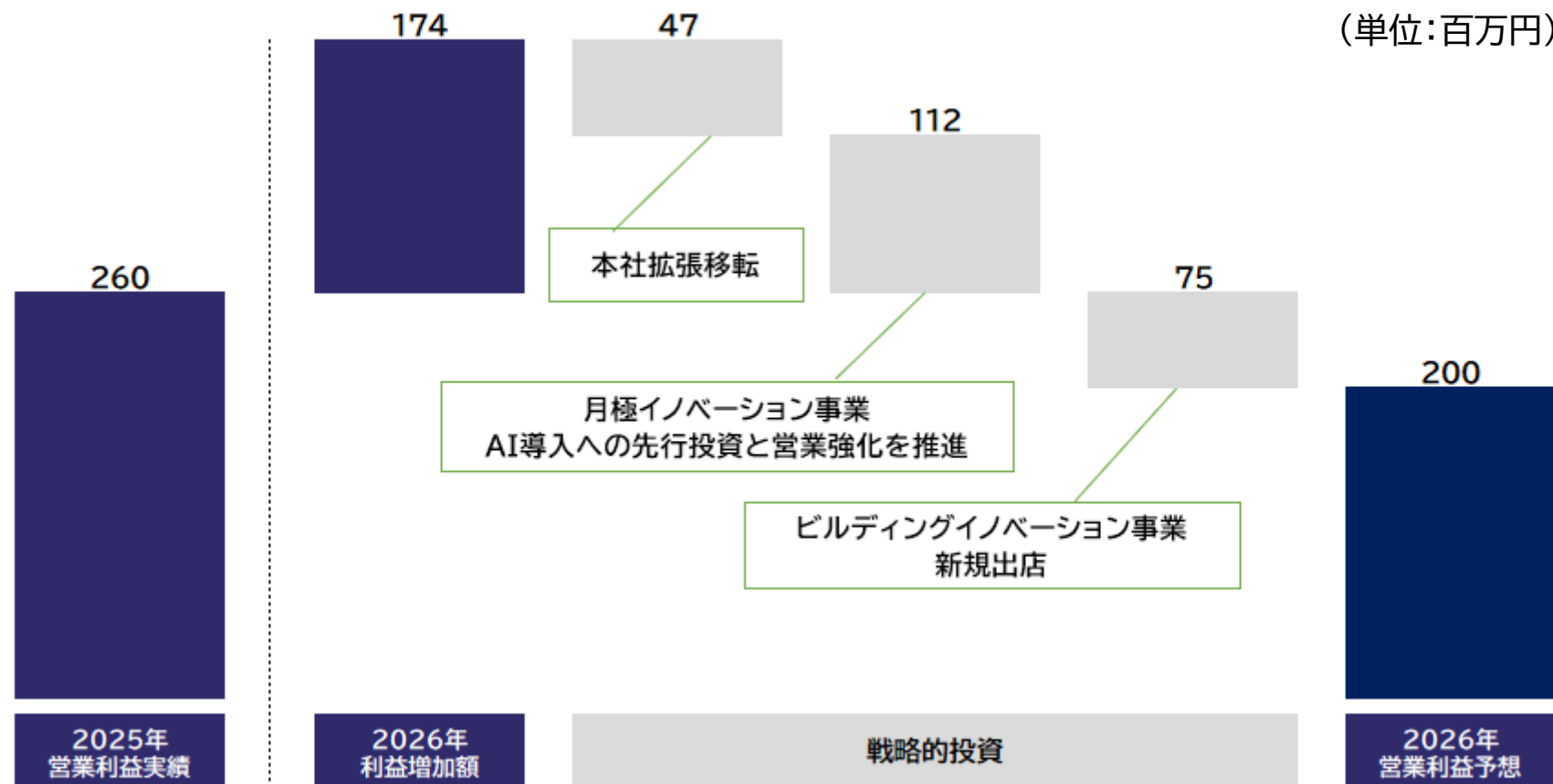
ビルディング イノベーション事業

先進テクノロジー(AI×IoT)の活用による収益向上と運営コスト低減を両立する新モデル貸会議室を出店開始。
建築費・人件費高騰によりビルが建て替えられない社会課題は、貸会議室新規出店に追い風であることから開発を推進。

全社管理・運営

事業の成長を支える強固で柔軟な経営基盤の構築を目指す。本社拡張移転等の投資により、個と組織の成長を促し、企業価値を高める人材採用と育成の土壌を作る。

2. 2026年12月期 事業戦略方針と業績予測

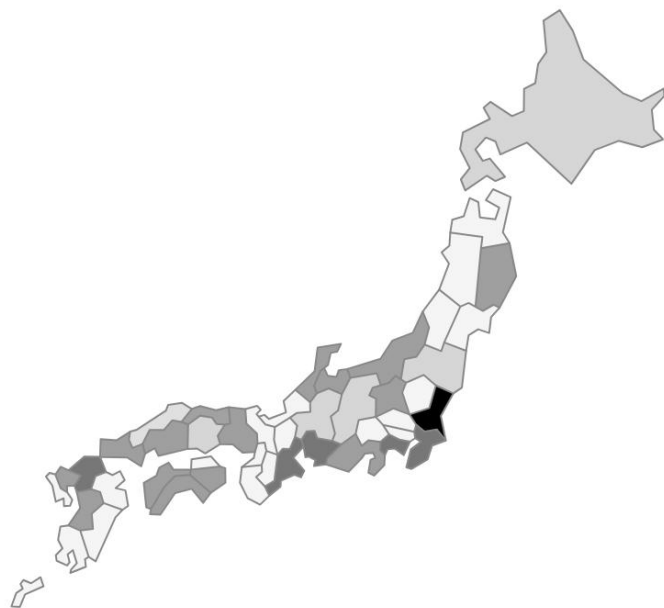


- ・ 売上高は過去最高33.8億円、前年度比22.7%増を見込む
- ・ 2026年は、月極イノベーション事業を中心としたAI導入への先行投資及び営業強化、ビルディングイノベーション事業の新規出店推進、本社拡張移転等を実施し、「時価総額100億円の早期達成に向けた助走期間」と位置付ける

3. 月極イノベーション事業 —認知向上と拡大戦略—

①最大市場開拓(ハトマーク提携)

全国宅建業社の80%が加盟する
ハトマーク加盟企業対象に営業展開し
ており、26道県への導入が進む



全国の加盟企業へ営業を展開

全国に点在する不動産管理会社へ効率的に
アプローチする

②社会課題対応(災害ステーション)

自治体との協定締結

2025/2/14

神戸市と協定を締結



2026/1/22

松山市と協定を締結



「災害ステーションプロジェクト」への参画

2025/8/27

2月に締結した神戸市との協定に基づき、
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がプロジェクト参画

災害ステーション協定の締結先増加

締結先エリアでの認知度が上がり、APクラ
ウドサービス導入が促進される

③新領域創造(APウィークリー)

2025/3/21

市営住宅の一部を短期貸し開始
浜松市



2025/4/28

「パークアンドライド」利用の拡大
岡山県



2025/12/16

工事、帰省など中期利用ニーズの浸透
山陰・中国地方



法人・個人の多様な用途に対応可能なサー
ビスを展開

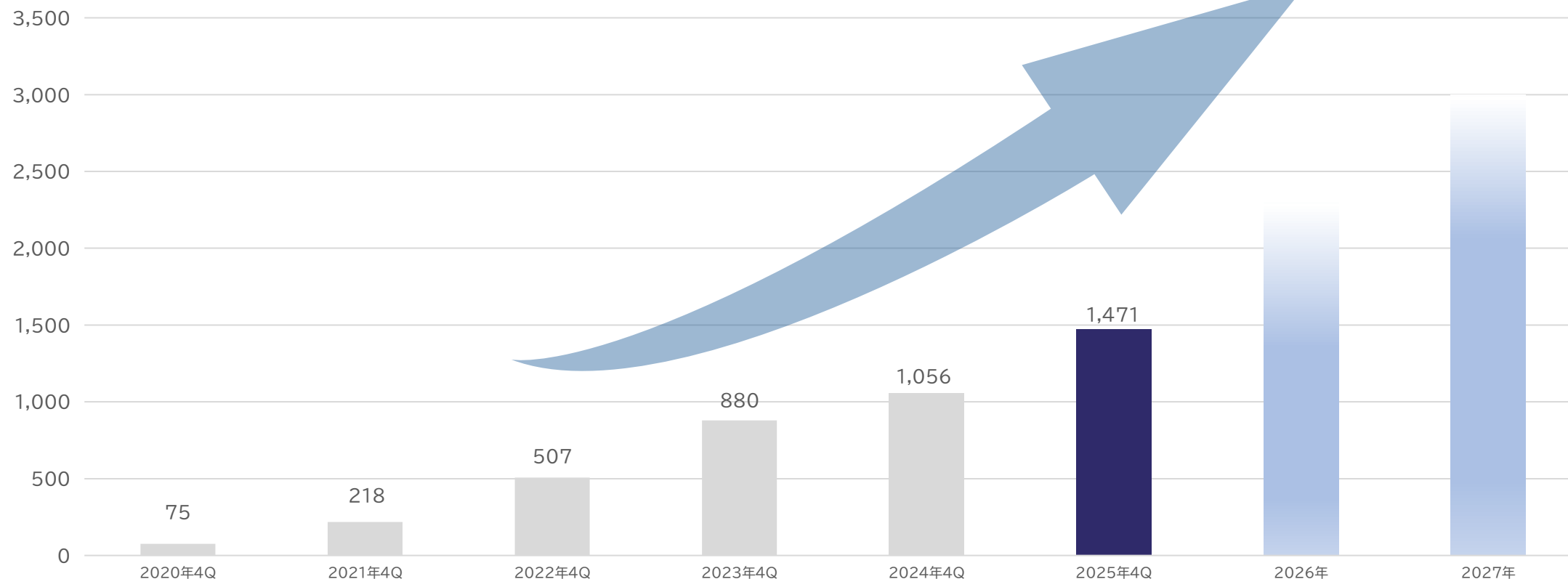
APウィークリーをきっかけとし、APクラ
ウドサービス導入を拡大する

4. APクラウドサービスのARR

ARRは前年度比39.3%増となり成長が加速
拡大する顧客基盤と新領域サービス拡充により更なる伸長を目指す

(単位:百万円)

APクラウドサービス ARRの推移 ※1※2



※1 APクラウドサービスには初回保証料を集計している

※2 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

AI・IoTと空間デザインの革新によるユーザー満足度と収益性の両立

①先進テクノロジー(AI×IoT)の活用による省人化・高収益化

- ・無人運営でも「有人を超える」ユーザー満足度
- ・「見えないコンシェルジュ」体験



ユーザー体験(UX) : 「迷う・待つ」時間をゼロに

②多目的用途に対応する空間デザイン

- ・多目的イノベーションハブ:会議室の枠を超え、コワーキング・イベント利用へ用途拡大(TAM拡大)
- ・スタイリッシュなデザイン:創造性を刺激する空間
- ・レイアウトフリー:利用者の自由度が高まるとともに原状回復が容易



新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に4月1日同時オープン予定

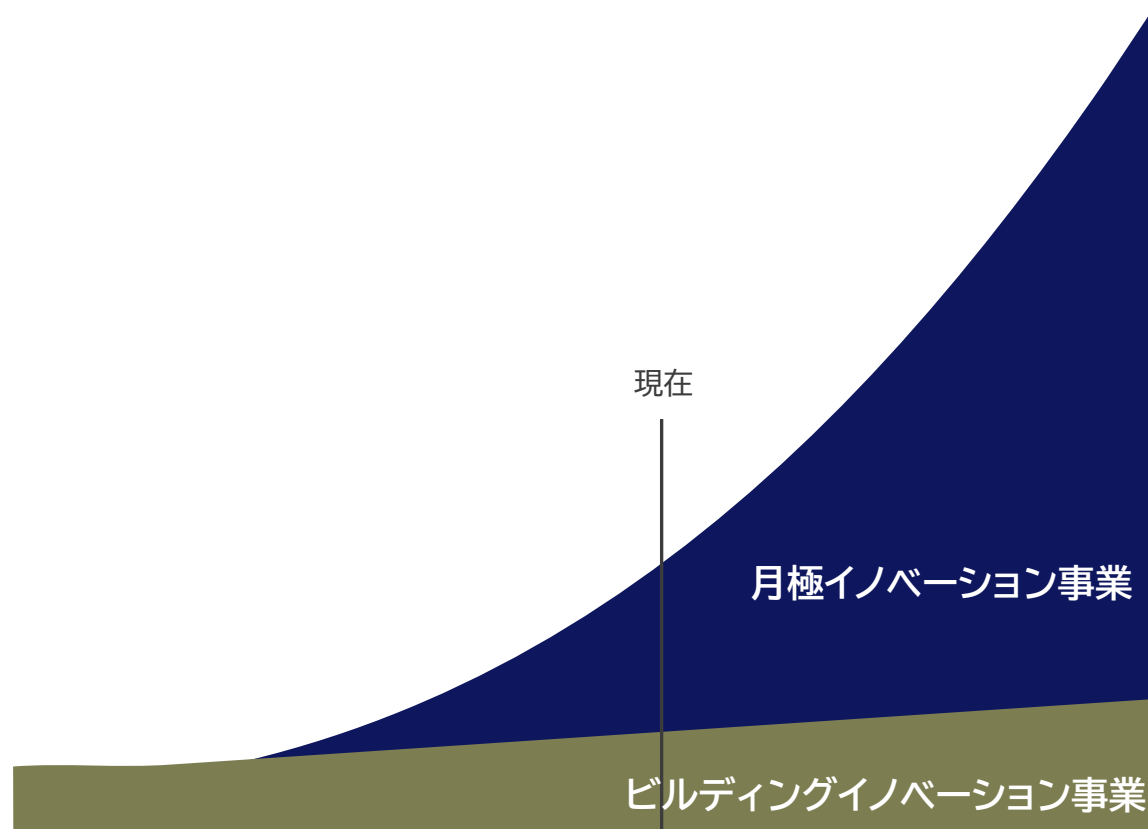
HATCHWORK

成長戦略

04

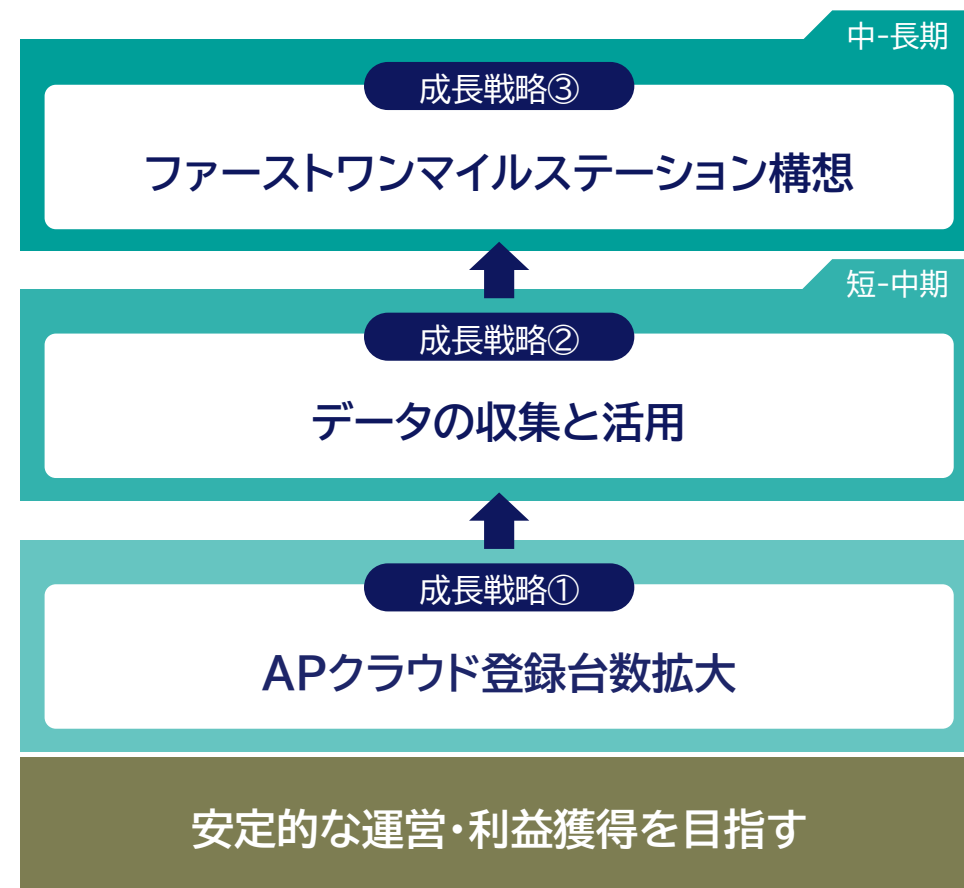
1. 中長期的な成長イメージ

売上高成長イメージ



今後の方向性

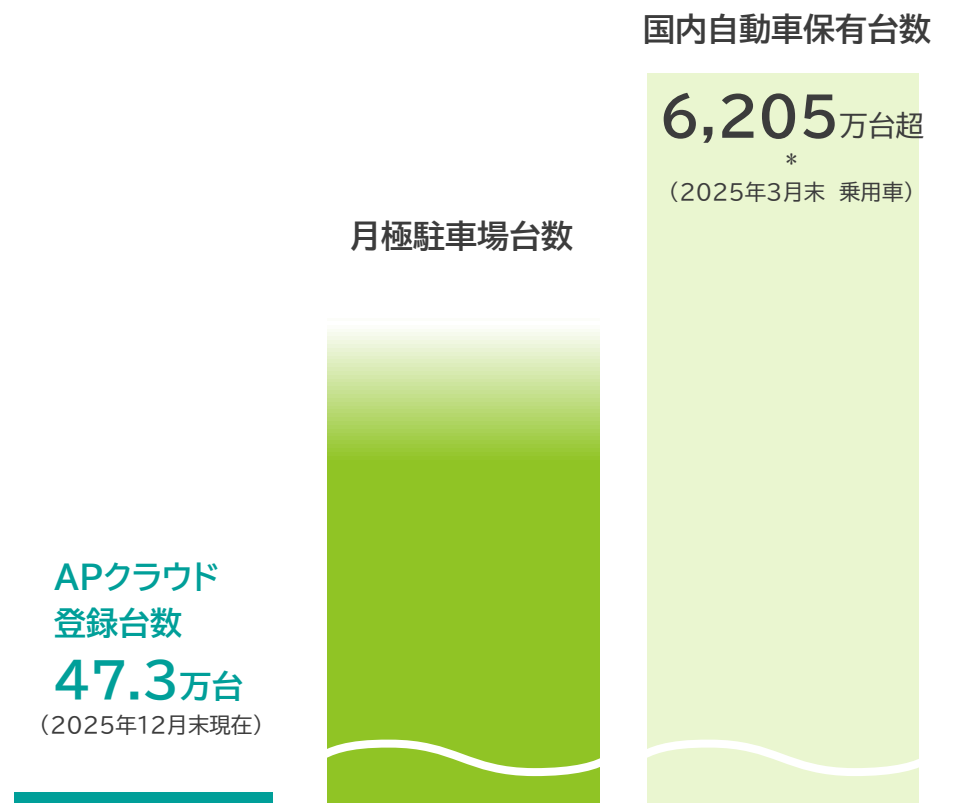
「月極駐車場」が、モビリティ社会のインフラとしての役割を担う



2. 成長戦略1 ―APクラウド登録台数拡大―

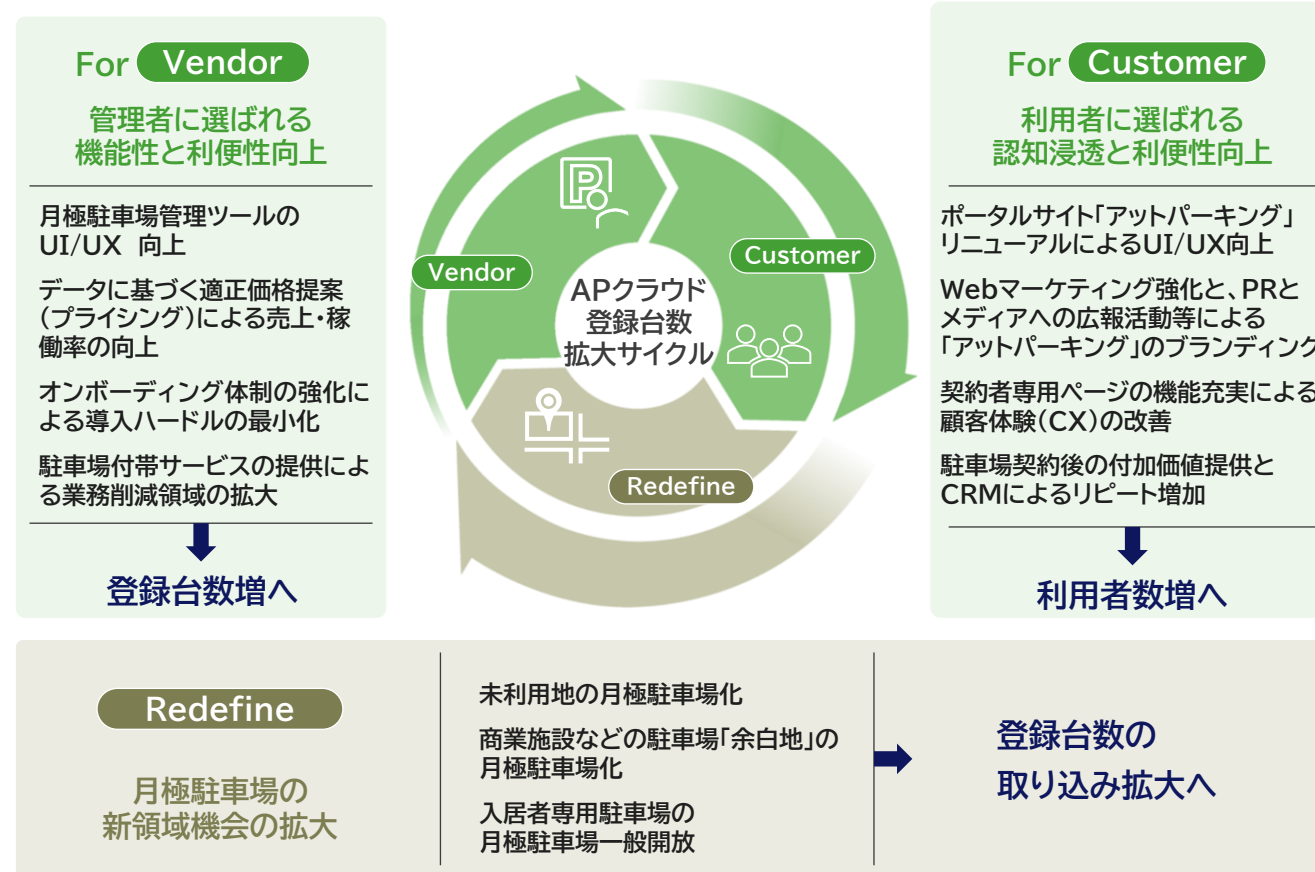
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい
APクラウド登録台数の拡大は最優先課題。スピード重視で3つのアクションプランを展開

台数拡大余地



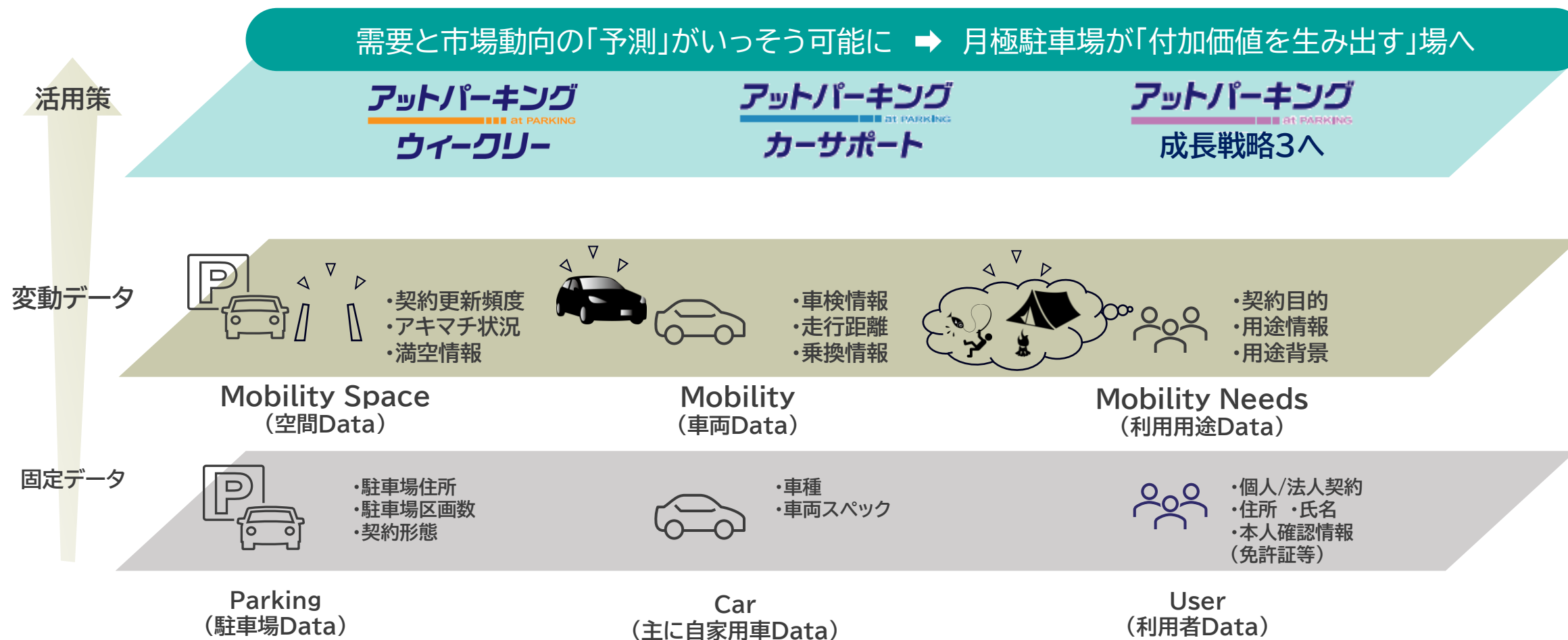
* 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 62,056,197台:2025年3月末時点)

アクションプラン



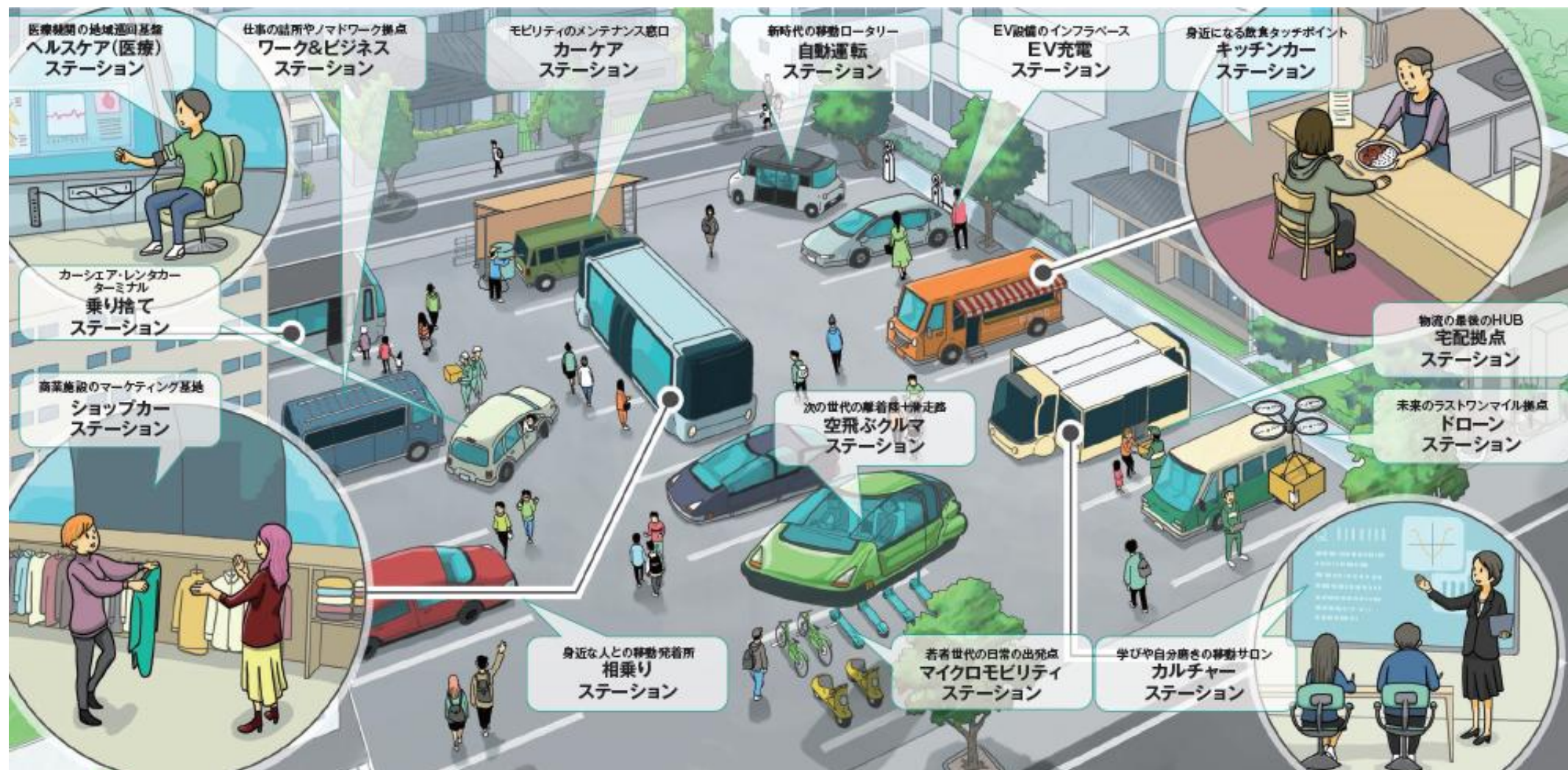
3. 成長戦略2 ーデータの収集と活用ー

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

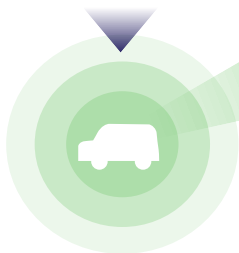
生活に隣接するエリア「ファーストワンマイル」にある月極駐車場を再定義することで、各種モビリティサービスの拠点「ステーション」となりえる全国ネットワークを構築。ここに、モビリティを活用したサービスプロバイダが集まり、新たな経済圏を創るプラットフォームの確立を目指す



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
'25/12月末現在
47.3万台



国内車両保有台数
6,205万台*



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6,205万台*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

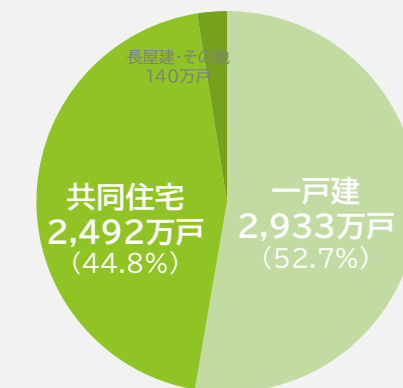
保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))

6,205万台超 *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 62,056,197台:2025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

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12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

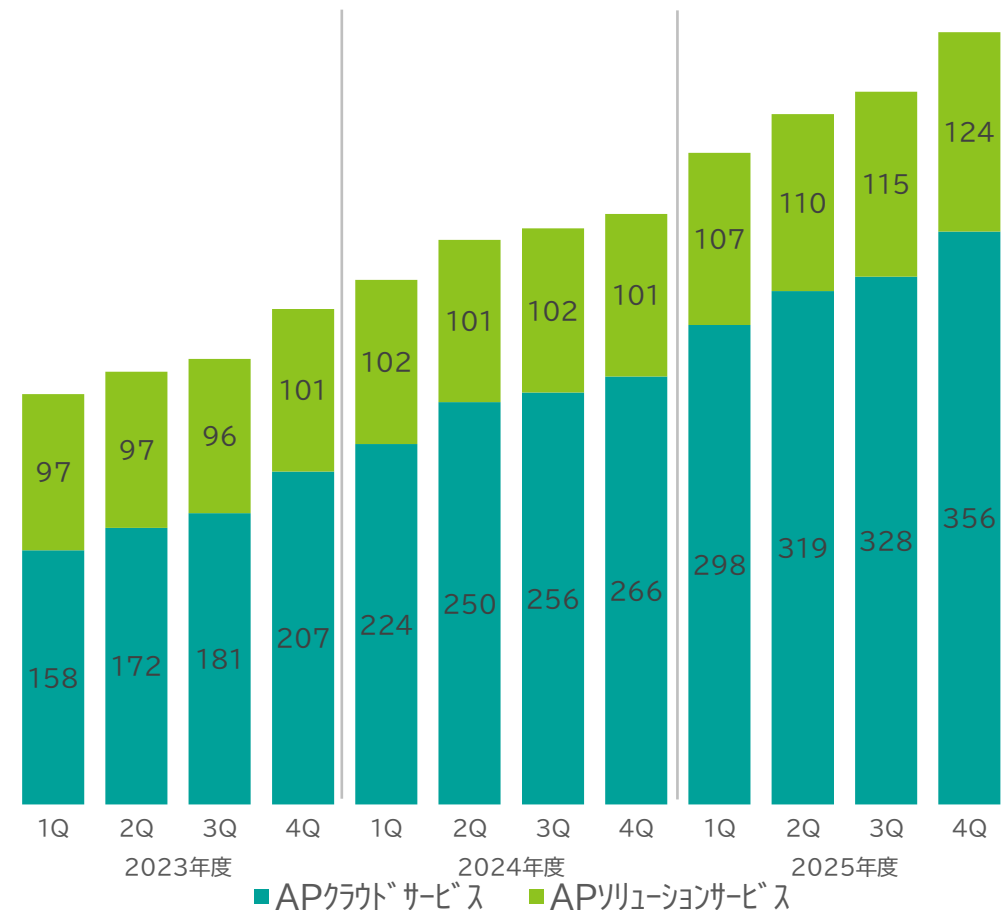


月極駐車場
検索・契約ポータルサイト

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





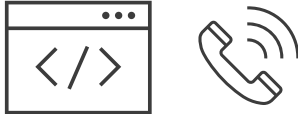
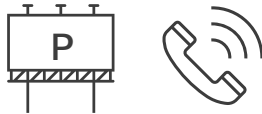


4. 月極イノベーション事業 —サービス内容・ストック性の高い収益モデル—HATCHWORK

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	 <ul style="list-style-type: none"> ● オンライン手続き 	<div>DX</div> <div>業務効率化・コスト削減</div> <div>収益改善</div> <ul style="list-style-type: none"> – 空車期間短縮 – 稼働率向上 			
従来 (例)	<ul style="list-style-type: none"> ● 対面・郵送 ● 書類 	<ul style="list-style-type: none"> ● 担当者の対応・情報連携にタイムラグ ● オーナーに確認 	<ul style="list-style-type: none"> ● 問合せ対応 ● 募集看板設置 	<ul style="list-style-type: none"> ● 対面・郵送 ● 書面契約 	<ul style="list-style-type: none"> ● 賃料回収 ● 滞納督促 ● オーナー報告 

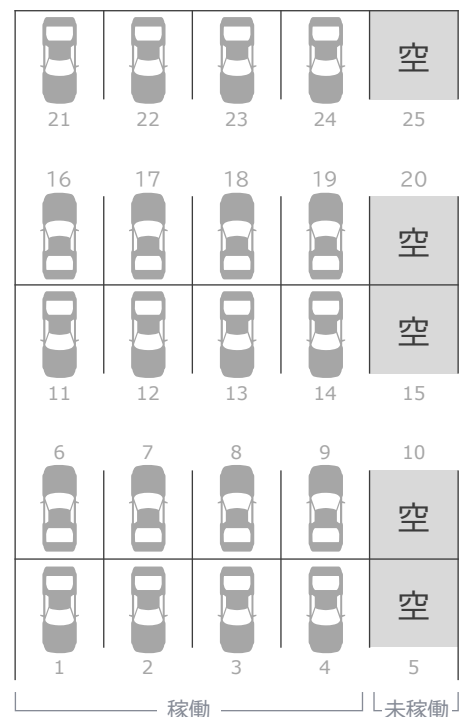
6. 月極イノベーション事業 –DX(ユーザー)–

	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 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 全国の月極駐車場 ● 掲載数6万カ所以上 	<div>DX</div> <div>UX向上</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン契約(来店不要) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 振込・引落・クレジット ● 滞納保証 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンラインで解約(来店不要)
従来(例)	<ul style="list-style-type: none"> ● 現地を歩く ● 店舗訪問  <p>↑ 空きが見つかるまで繰り返し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 募集看板の電話番号に問い合わせ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 対面・郵送 ● 書面契約 	<ul style="list-style-type: none"> ● 毎月振込 ● 現金持参 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

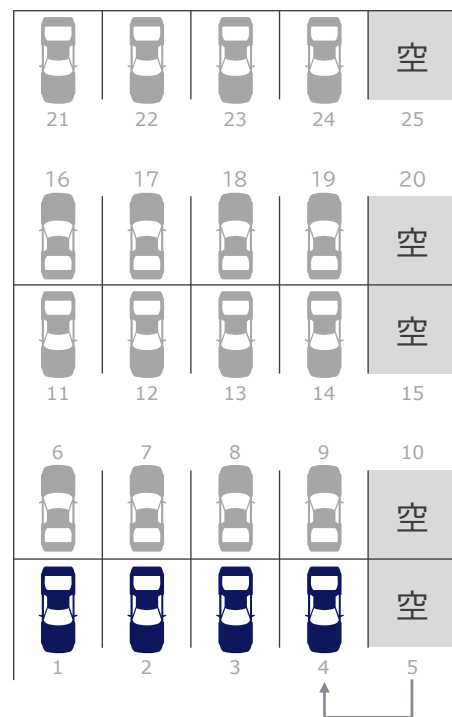
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

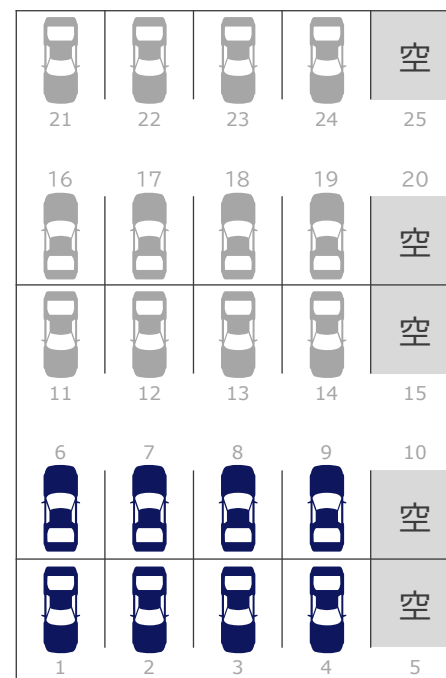
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生

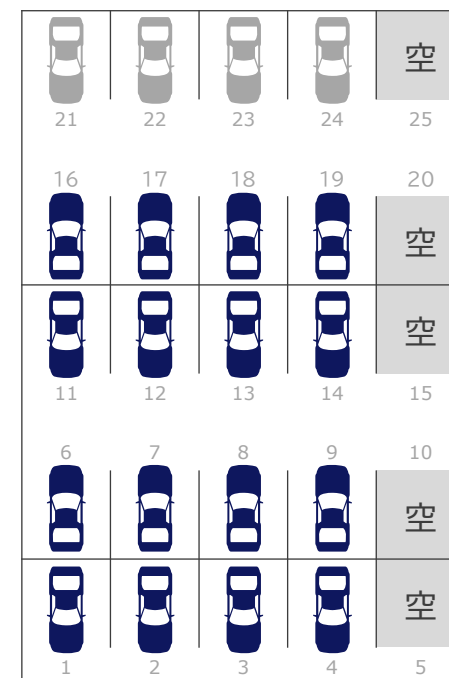


新規利用開始の際、
利用者は当社と保証契約を締結
→ 初回保証料と月額保証料が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

Y年後



Z年後

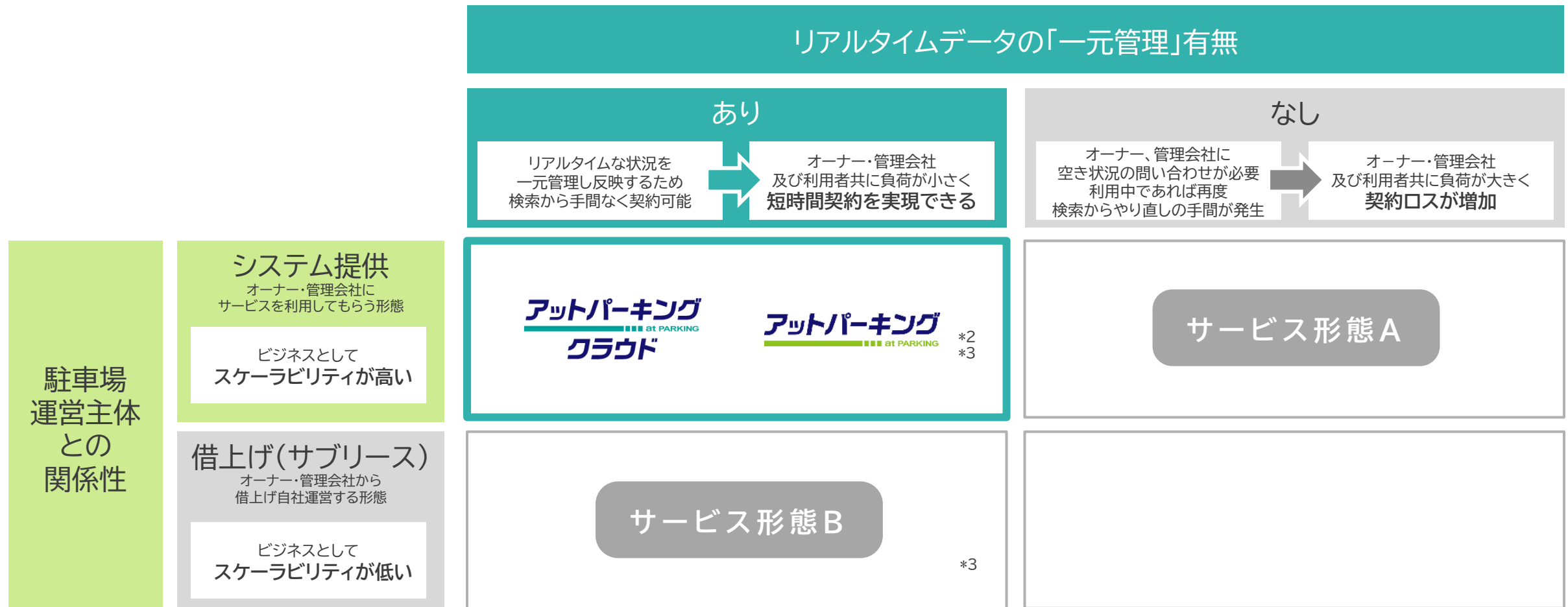


APクラウド導入以降に新規利用開始された区画が
増加するにつれて、滞納保証台数が積み上がり

- : 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

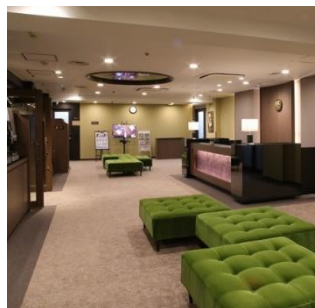
13カ所

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 inSquare

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

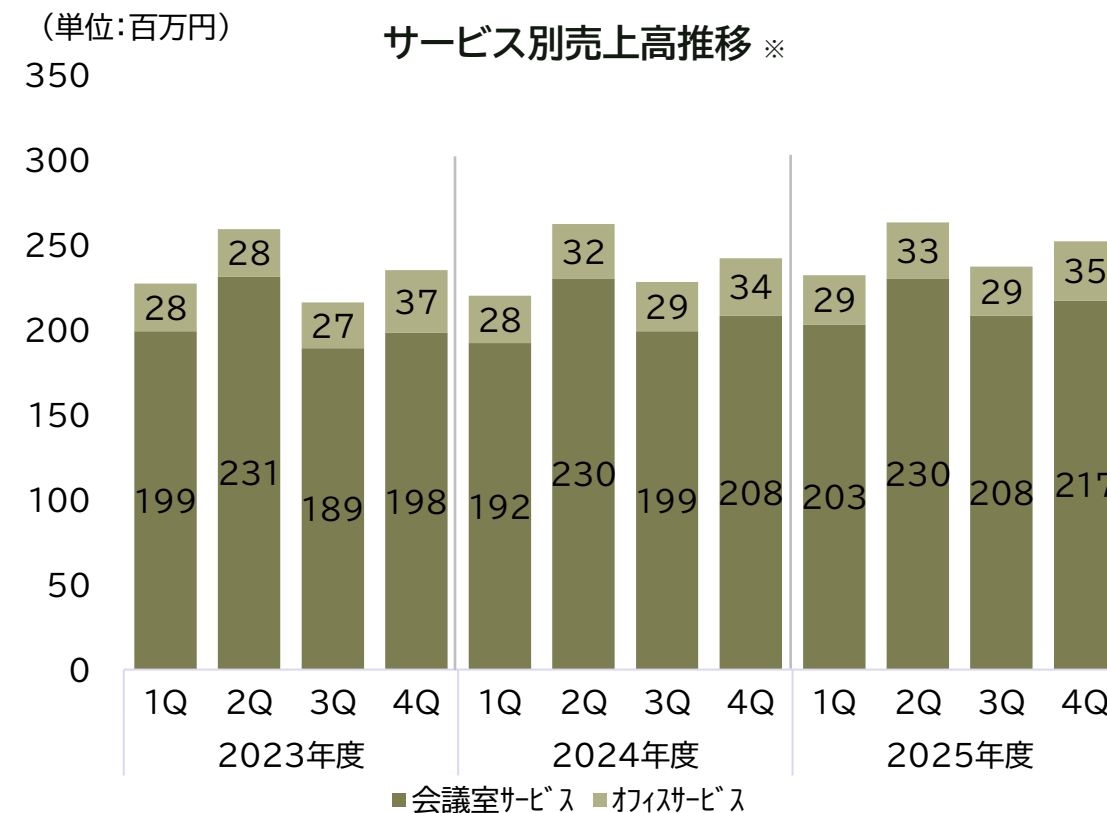


売上の8割超を会議室サービス(含シェア会議室)収入が占める

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

不動産市況を考慮し戦略的に実行する

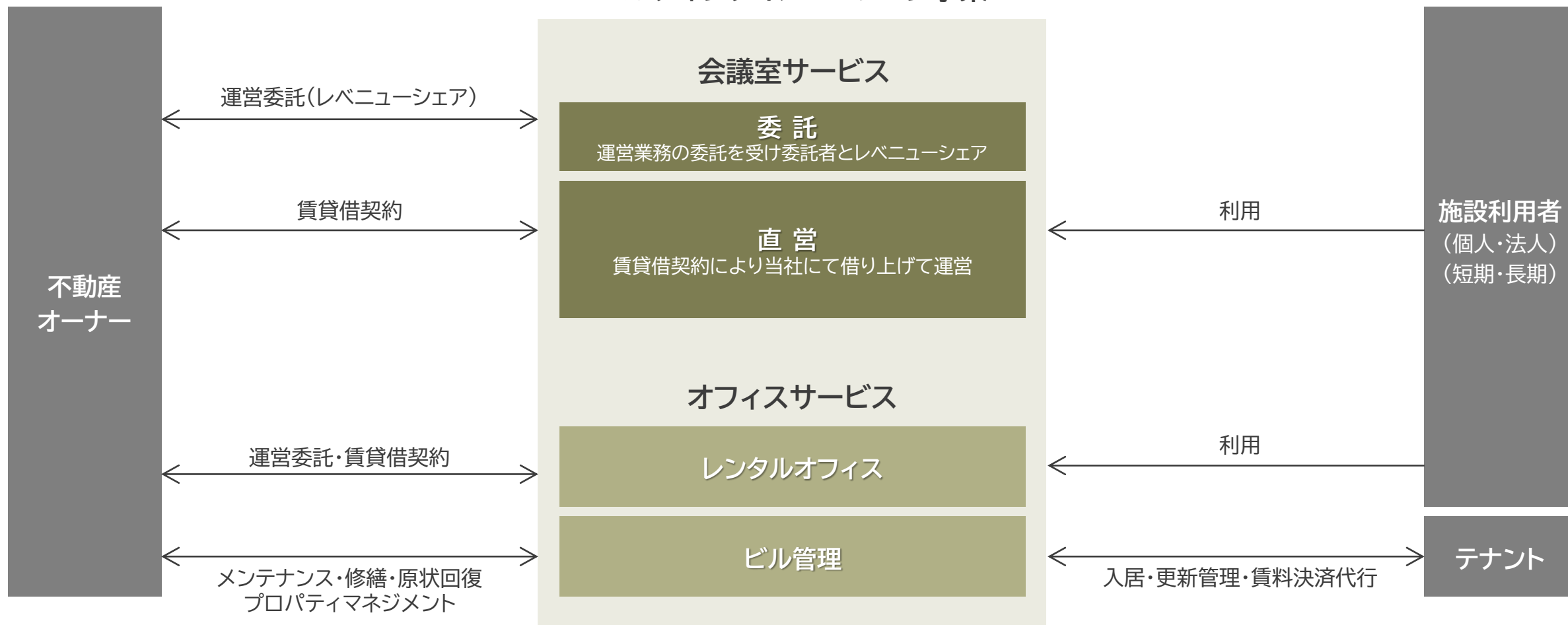


※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

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>