

HATCHWORK

事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

2026年3月26日

株式会社ハッチ・ワーク

東証グロース:148A



- 01 会社概要
- 02 エグゼクティブサマリー
- 03 市場環境とビジネスモデル
- 04 成長戦略
- 05 全社戦略
- 06 リスク情報
- 07 Appendix

HATCHWORK

会社概要

01

会社概要

HATCHWORK

社名	株式会社ハッチ・ワーク	
本社所在地	東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル 西館5階	
役員構成	代表取締役社長	増田 知平
	取締役会長	大竹 弘
	取締役CFO	竹内 聡
	取締役(独立役員)	高野 茂久
	監査役(常勤/独立役員)	富岡 正典
	監査役(独立役員)	大原 豊幸
	監査役(独立役員)	竹本 如洋
主要株主	(株)大竹アンドパートナーズ	24.2%
	(株)ダイナエッグ	14.4%
	大竹 弘	8.2%
	株式会社SBI証券	6.6%
	増田 知平	3.1%
	楽天証券株式会社	3.1%
	IEファスト&エクセレント投資事業有限責任組合	2.6%
	五味 大輔	2.3%
	マーキュリア・ビズテック投資事業有限責任組合	1.7%
	イノベーション・エンジンPOC第2号投資事業有限責任組合	1.7%

設立

2000年6月

事業内容

月極イノベーション事業
ビルディングイノベーション事業

資本金

58百万円

売上規模

2,759百万円

従業員数

190名

総資産

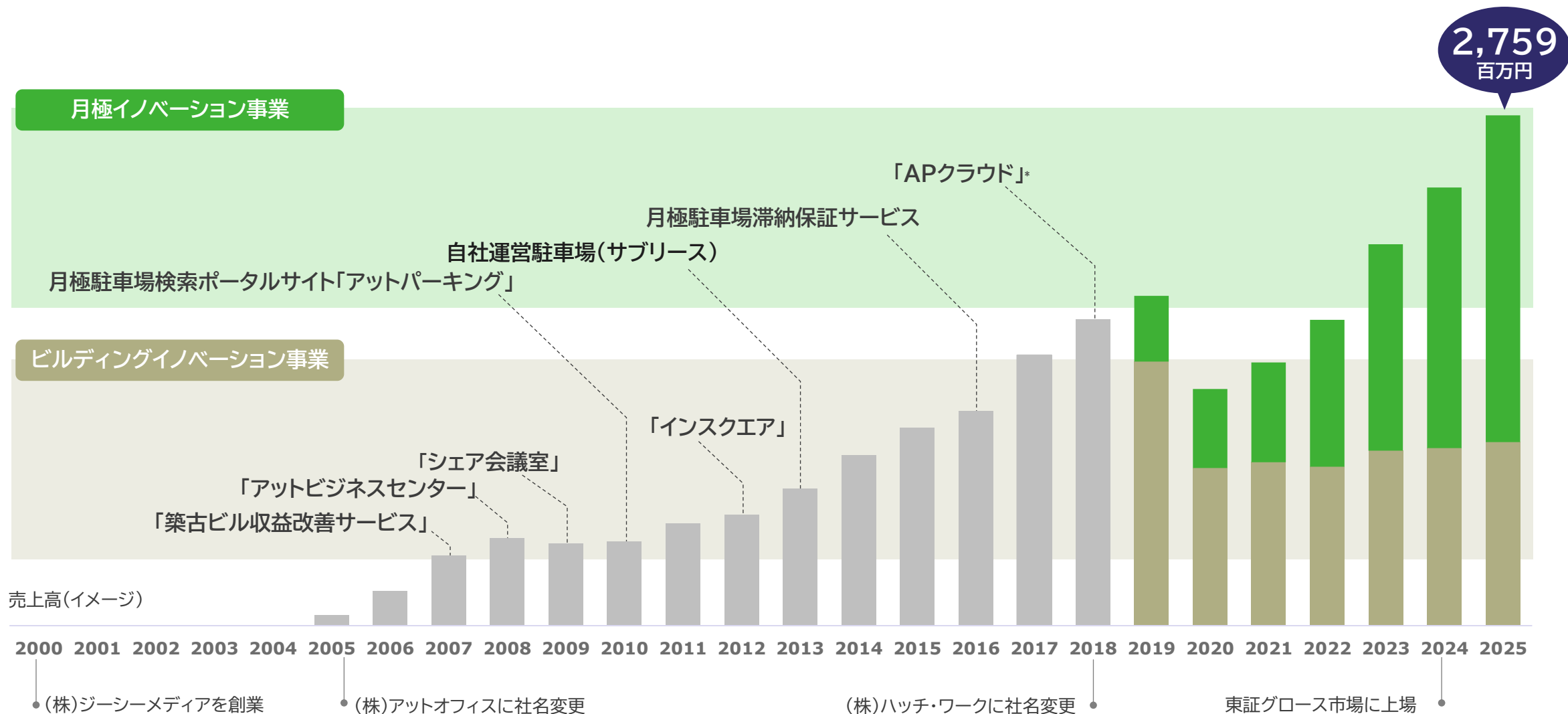
2,884百万円

* 役員構成は2025年12月31日時点の情報となります。

* 主要株主、資本金、売上規模、従業員数、総資産は、2025年12月末時点の情報となります。

* 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数(契約社員、パートタイマー、アルバイトを含む。)は最近1年間の平均人員を含んでおります。

月極イノベーション事業の伸長により、2025年度は過去最高売上を更新



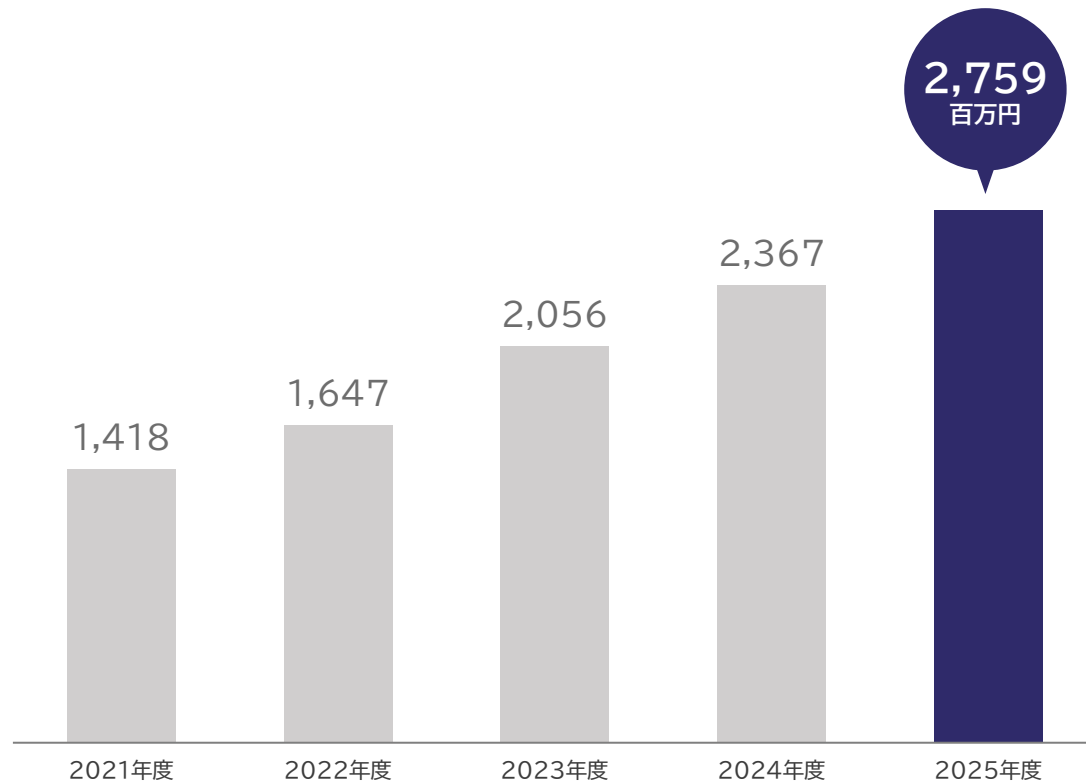
* 2018年サービス提供時は「at PARKING 月極パートナーシステム」、2021年に名称変更

業績推移(1/2):全社の売上高・経常利益

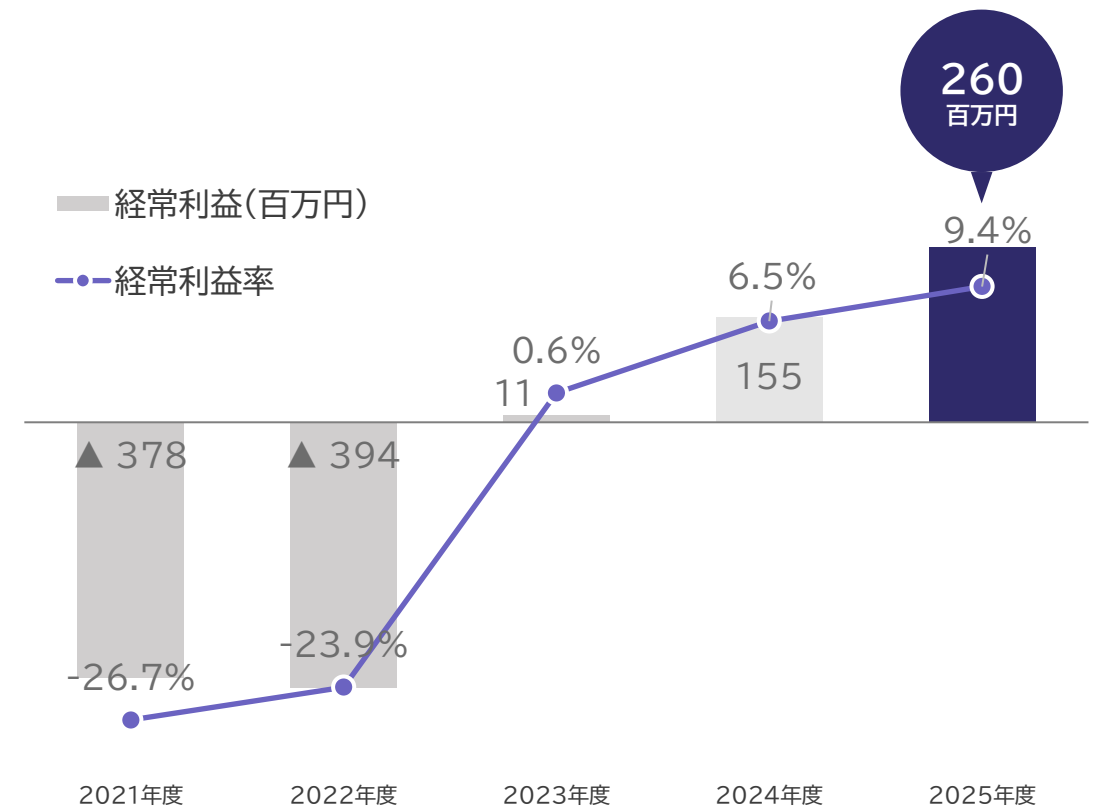
HATCHWORK

5期連続増収で過去最高を更新、2023年度の黒字転換以降、着実に黒字幅を拡大

売上高



経常利益・経常利益率

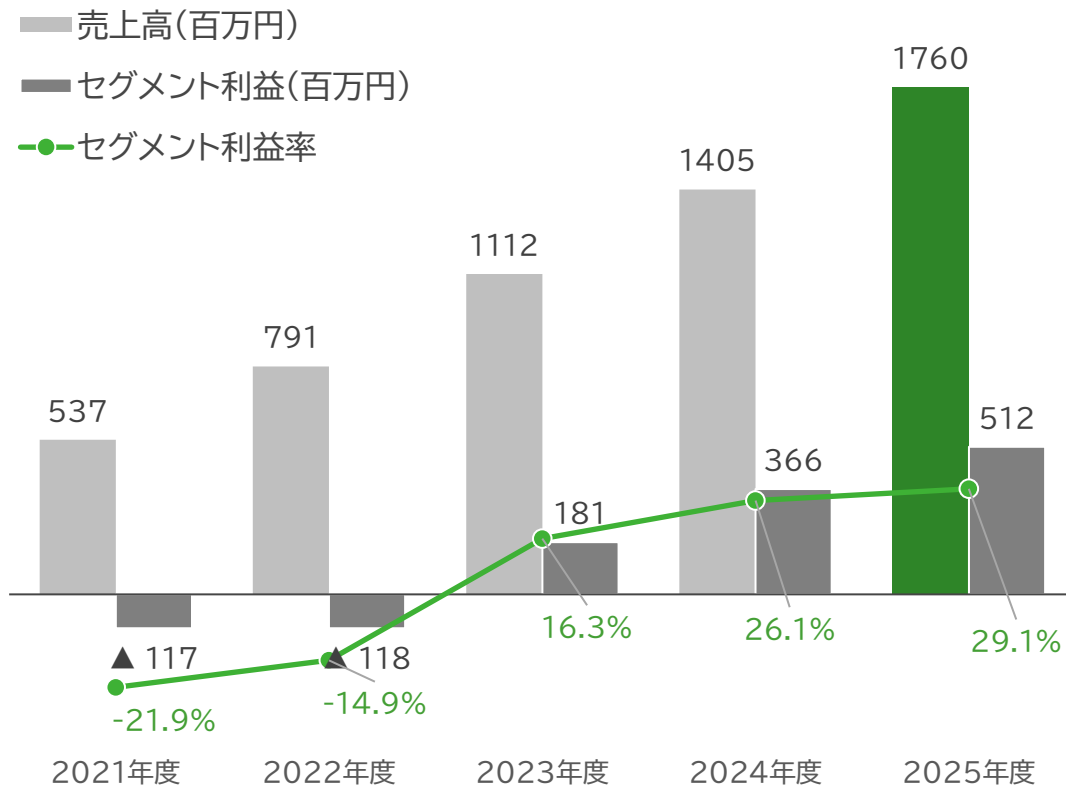


業績推移(2/2):セグメント別の売上・利益

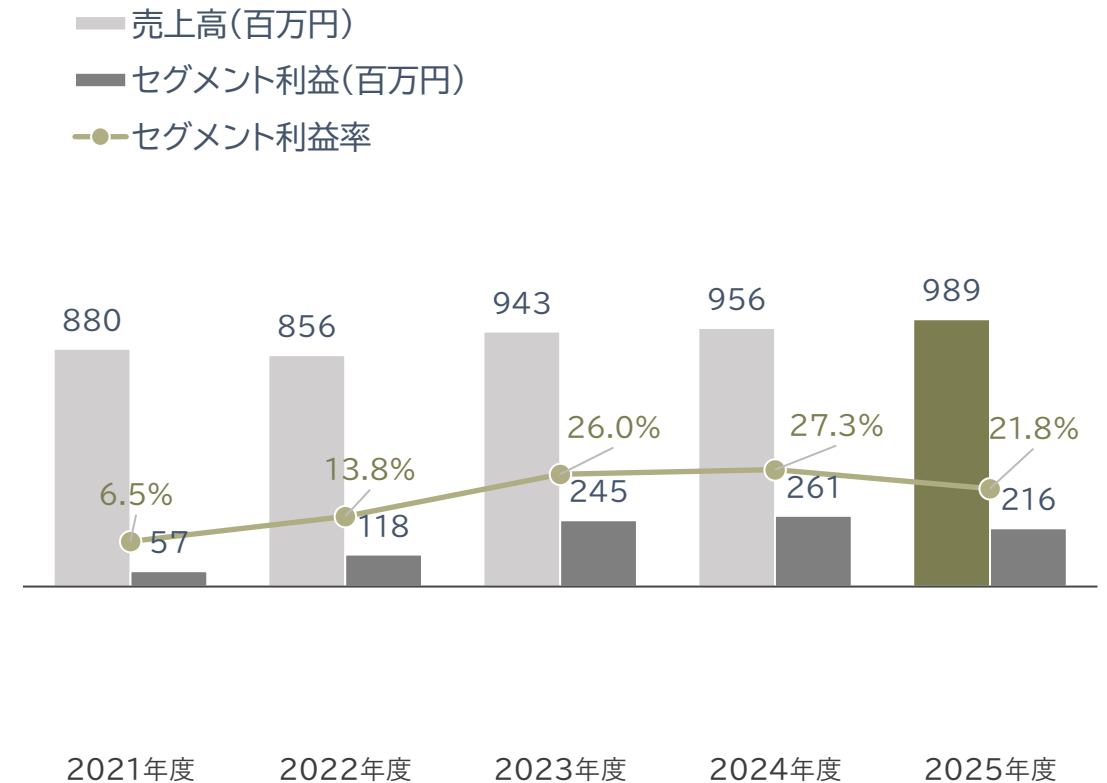
HATCHWORK

月極イノベーション事業は過去最高の増益、ビルディングイノベーション事業は安定推移

月極イノベーション事業の売上・セグメント利益



ビルディングイノベーション事業の売上・セグメント利益

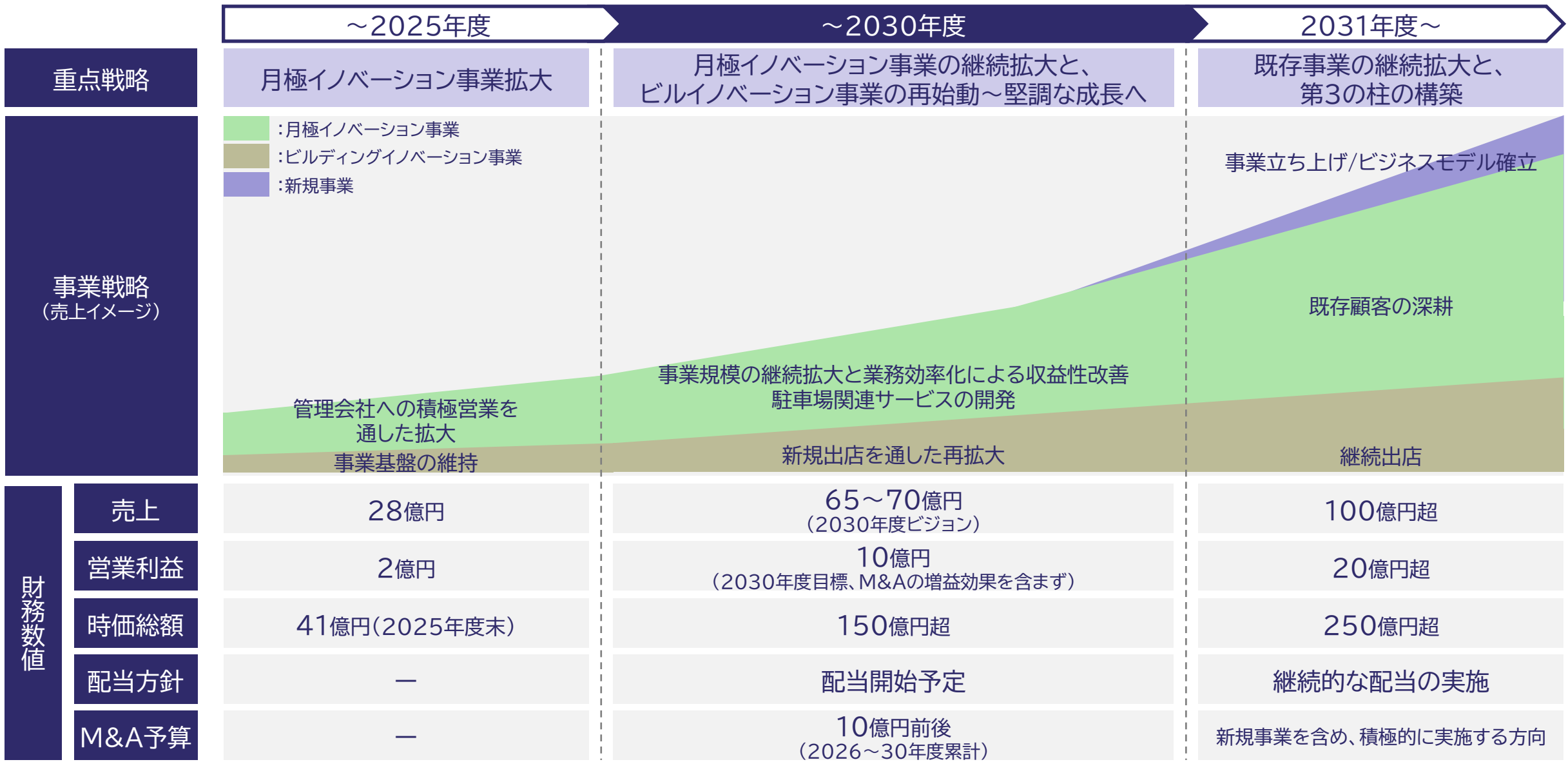


HATCHWORK

エグゼクティブサマリー

02

成長ビジョン

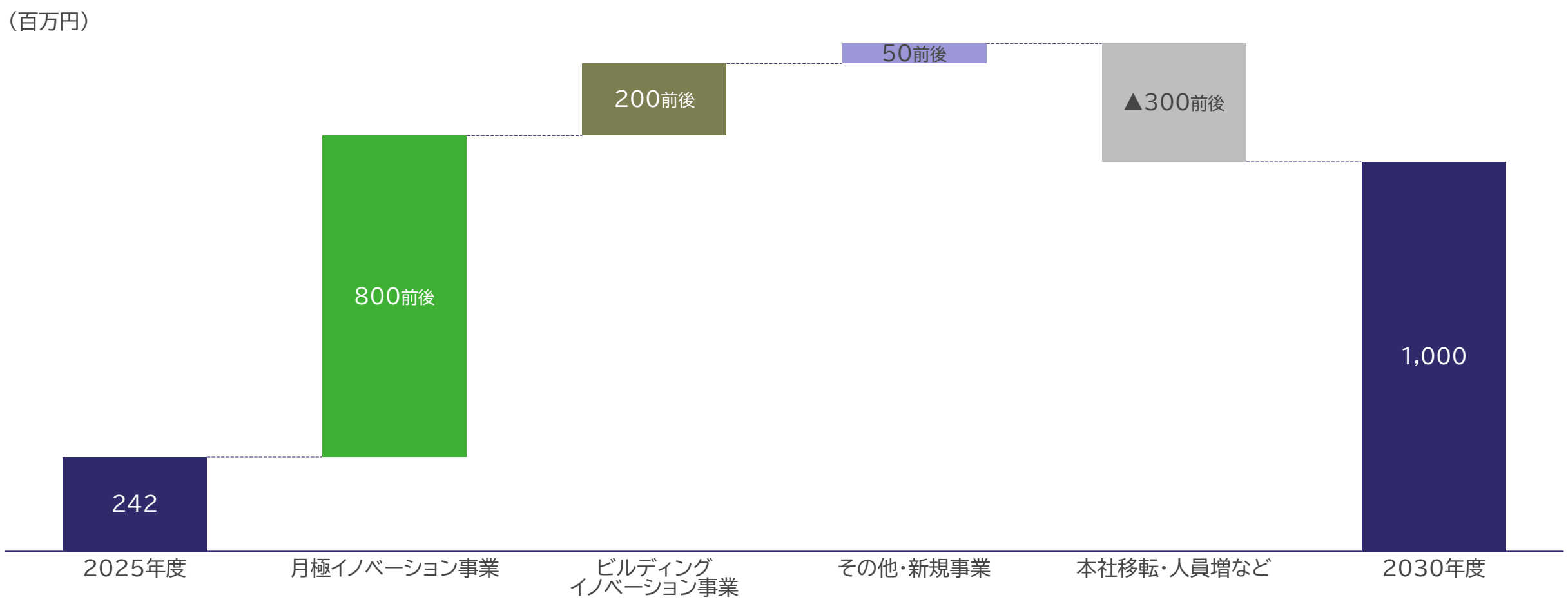


営業増益の内訳



月極イノベーション事業を牽引役に、2030年度の営業利益10億円を目指す

2030年度までの営業増益の内訳



2026年12月期 事業戦略方針と業績予想



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。

セグメント別業績予想

HATCHWORK

月極イノベーション事業

売上高	2,296百万円	対前年比	130.5%
セグメント利益	632百万円	対前年比	123.4%

ビルディングイノベーション事業

売上高	1,061百万円	対前年比	107.3%
セグメント利益	184百万円	対前年比	85.4%

HATCHWORK

市場環境とビジネスモデル

03

事業の特徴



オーナー・管理会社、利用者の手間・非効率を解消する「月極駐車場DX」を推進し、月極駐車場の利用価値を最大化する

従来の月極駐車場

- オフライン・紙での契約
- 分散した契約・車両データ
- 満空情報の電話問合せ・煩雑さ



月極駐車場DX

- オンライン化
- データ集約
- リアルタイム化



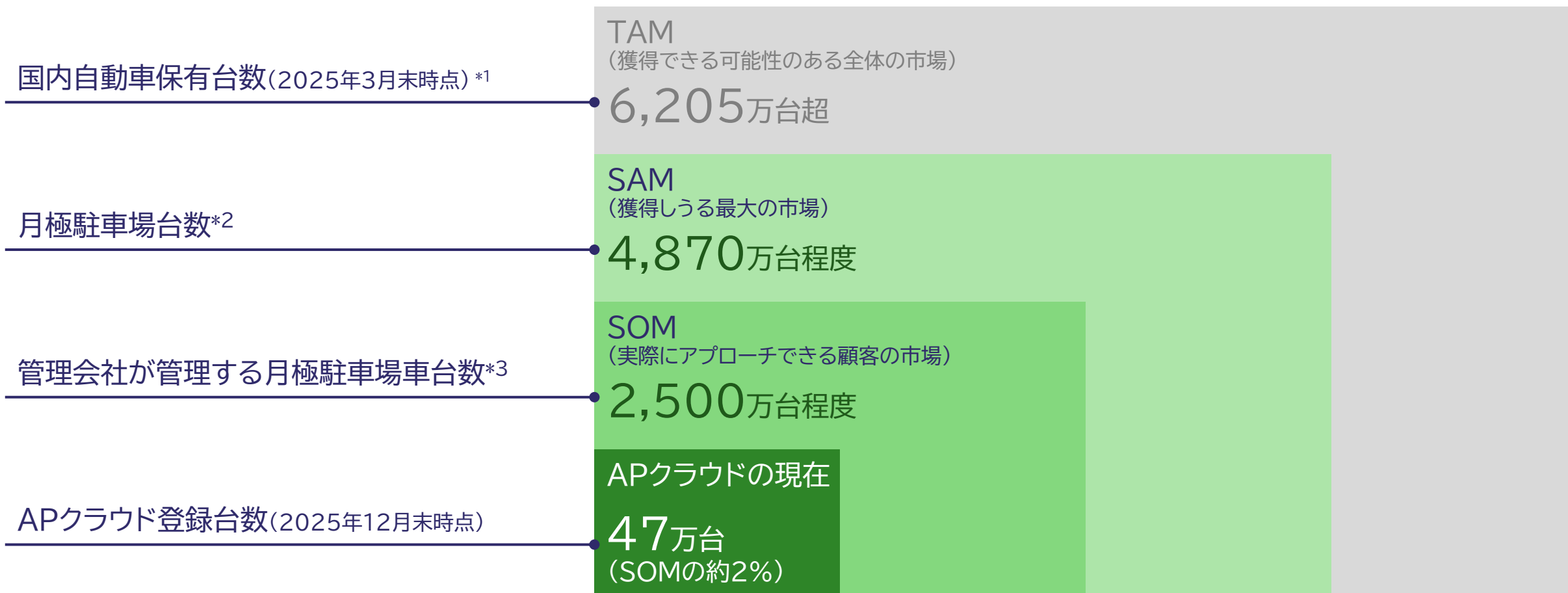
月極駐車場 利用価値の最大化

- ビジネスモデルの革新
- データ利用・サービス拡充
- 空スペースの利用促進

市場環境: 月極イノベーション事業が見据えるマーケット

HATCHWORK

APクラウド登録台数はSOMの2%程度で、事業の拡大余地は大きい



*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 株式会社日本政策投資銀行、株式会社価値総合研究所

*3 月極駐車場車室数のうち、約半数を管理会社が管理、約半数をオーナーが直接管理していると仮定


ビジネスモデル(1/8):事業概要



管理会社向けAPクラウドと、駐車場利用者向けAPソリューションの2事業を展開


提供サービス

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

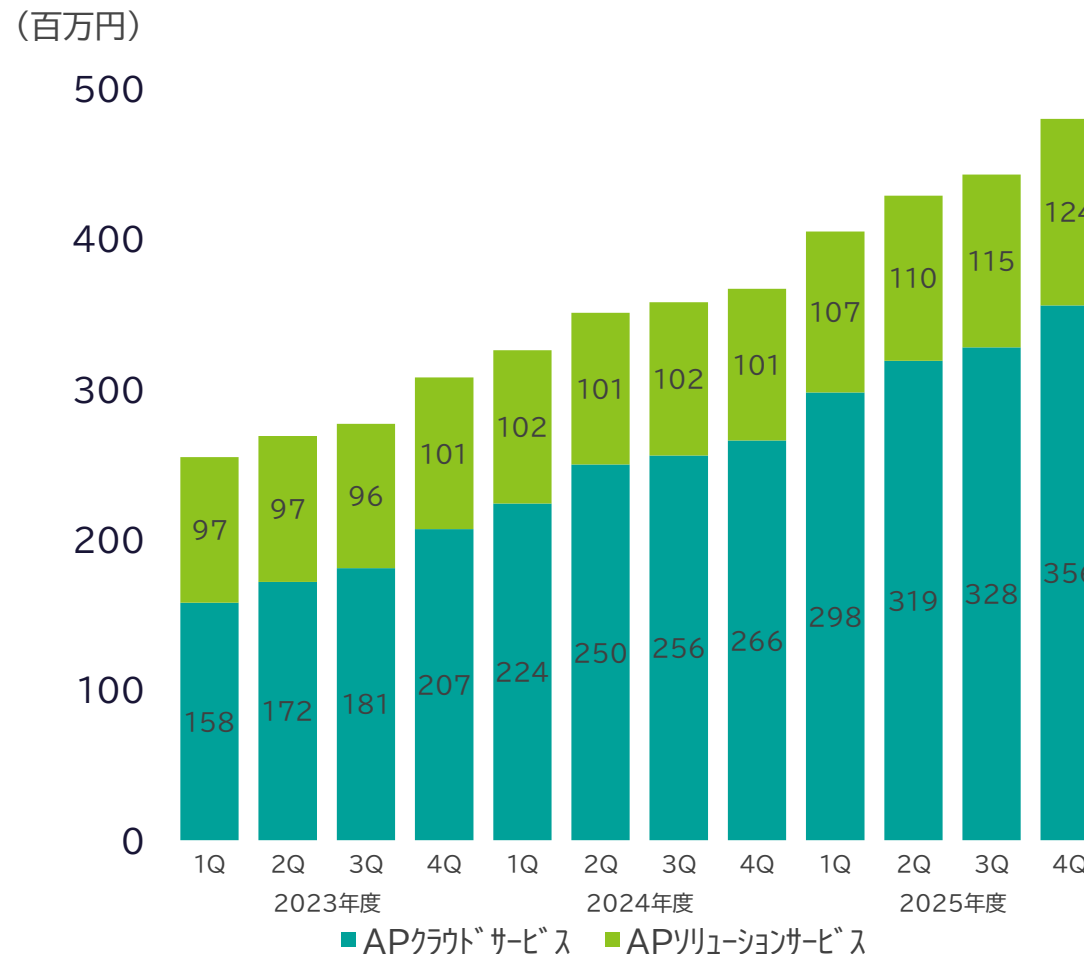
APソリューションサービス



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*



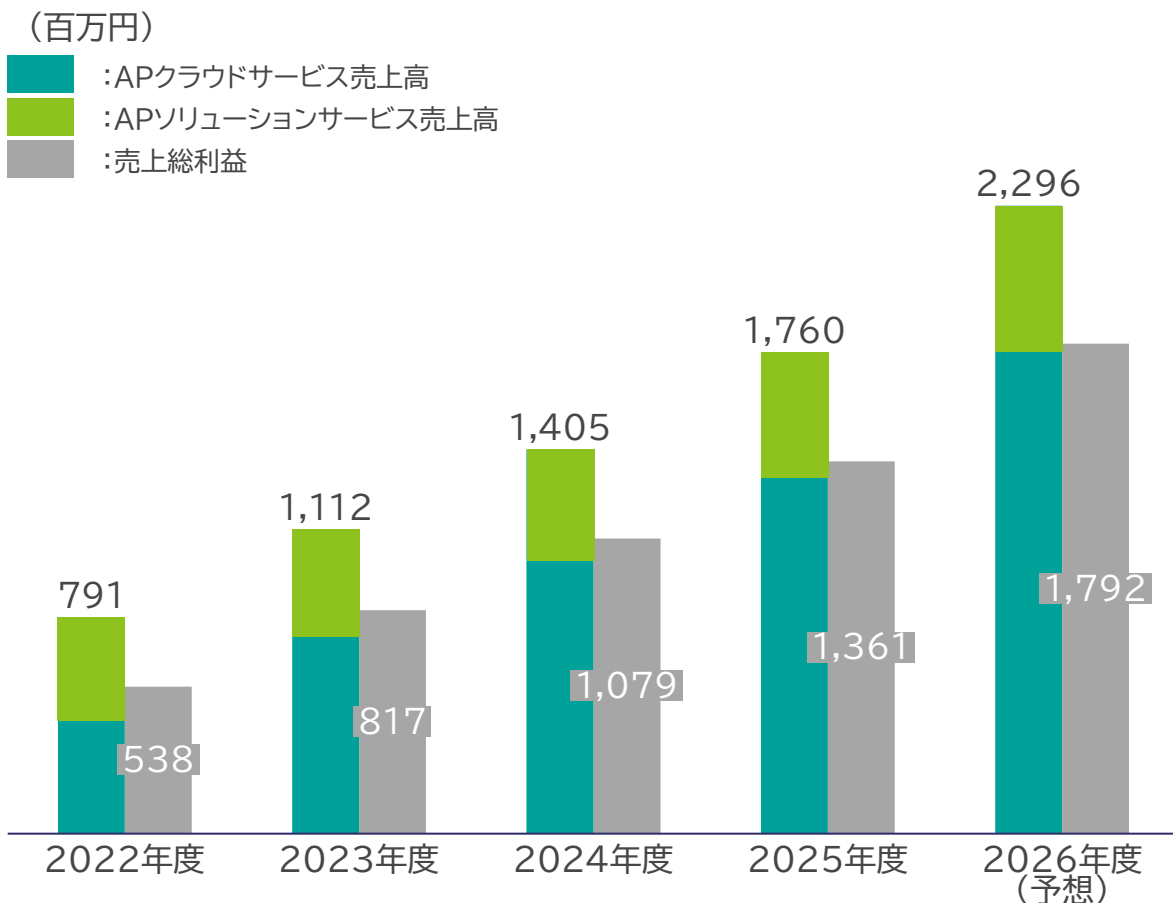
※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

ビジネスモデル(2/8) : 売上・費用の推移

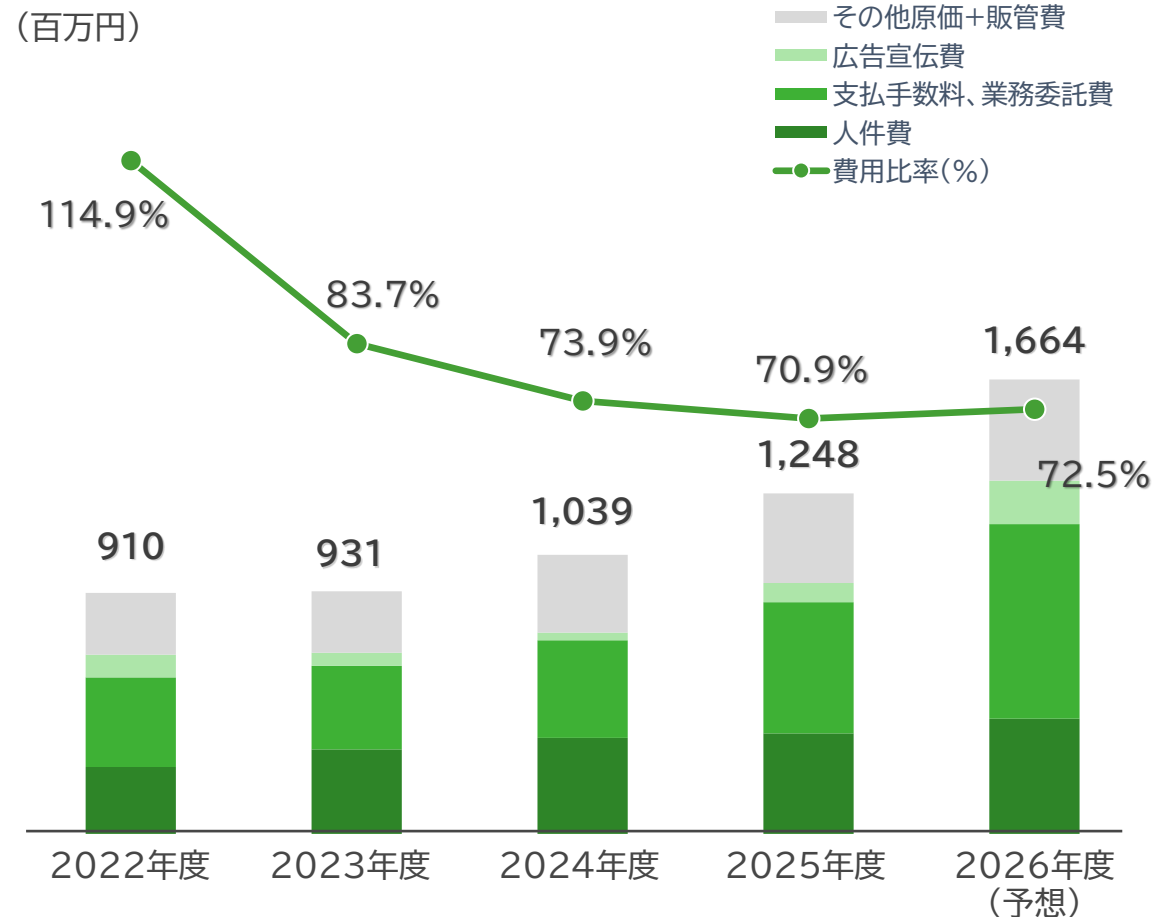


2026年度はシステム更新に伴う業務委託費等が先行

売上推移



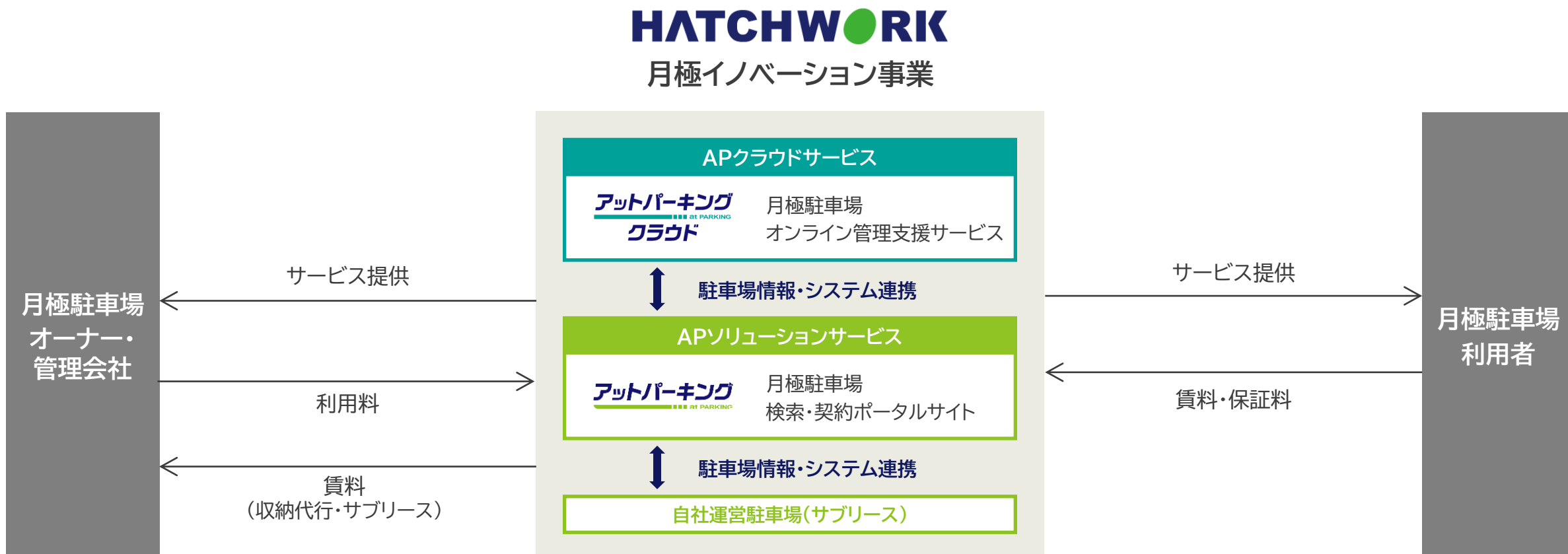
費用推移



ビジネスモデル(3/8) : サービスと収益の流れ



駐車場オーナー・管理会社と、月極駐車場利用者双方にサービスを提供



ビジネスモデル(4/8):収益モデルと構成比



駐車場利用者からの収益が全体の95%超(MRR*が中心)

サービス	サービス費用 負担者	収益モデル	売上構成 (2025年度)
APクラウドサービス 	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	約5%
	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: 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	約95%
APソリューションサービス 	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 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

ビジネスモデル(5/8): 駐車場DXの利用フロー(オーナー・管理会社視点)



	解約	満空情報更新	募集・広告	契約	利用中
	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン手続き 	<p>DX</p> <p>業務効率化・コスト削減</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リアルタイム更新 	<p>収益改善</p> <ul style="list-style-type: none"> - 空車期間短縮 - 稼働率向上 <ul style="list-style-type: none"> ● ポータルサイト「アットパーキング」への掲載&「LIFULL HOME'S」「at home」と連携 ● 空き待ち予約 ● QRコード付き看板 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン手続き 	<ul style="list-style-type: none"> ● 収納代行 ● 管理代行 ● 滞納保証 ● 報告レポート
	<p>従来(例)</p> <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

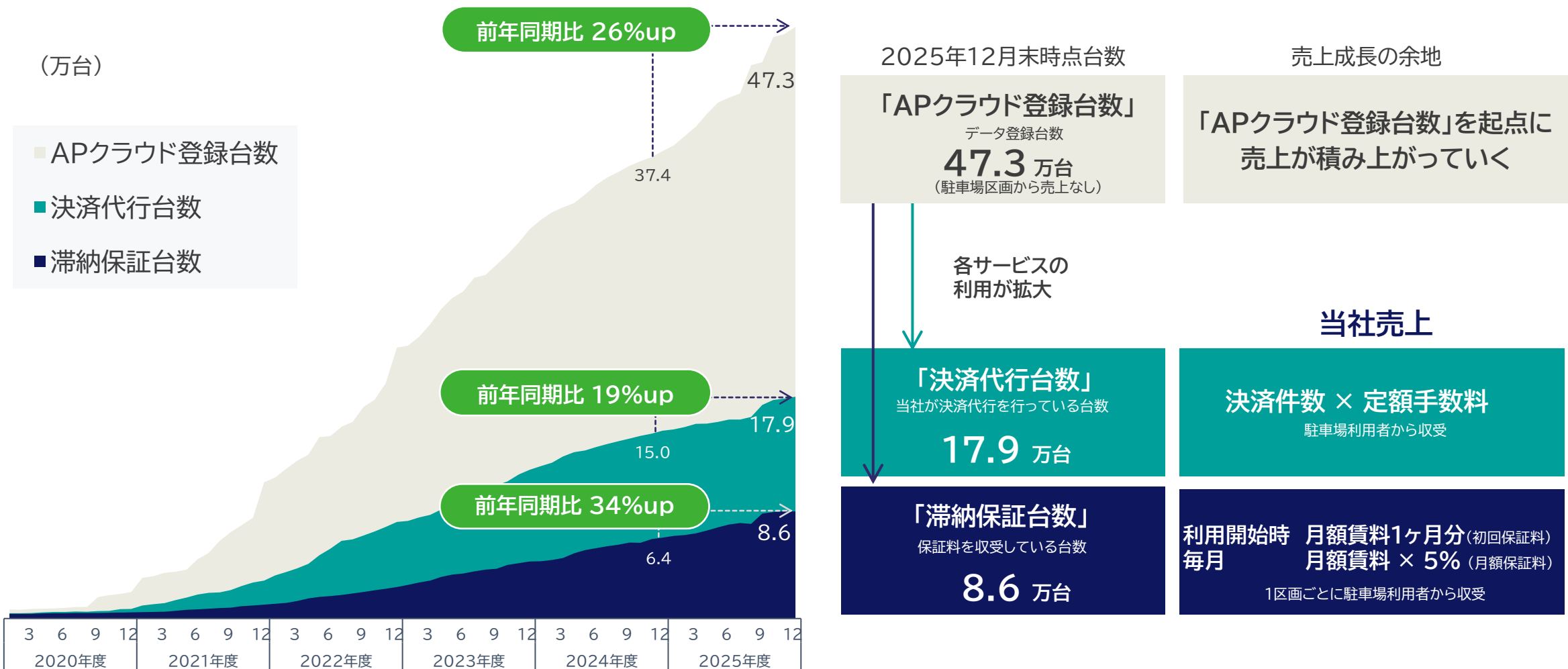
ビジネスモデル(6/8): 駐車場DXの利用フロー(駐車場利用者視点)



	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"> ● 全国の月極駐車場 ● 掲載数6.5万カ所以上 	<p>DX</p> <p>UX向上</p> <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)
<p>従来(例)</p> <p>↑ 空きが見つかるまで繰り返し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 現地を歩く ● 店舗訪問 	<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

ビジネスモデル(7/8): APクラウドサービス各種台数の推移・定義 HATCHWORK

登録台数は26%増、売上に直結する滞納保証台数は、直近3カ年で約3.4倍

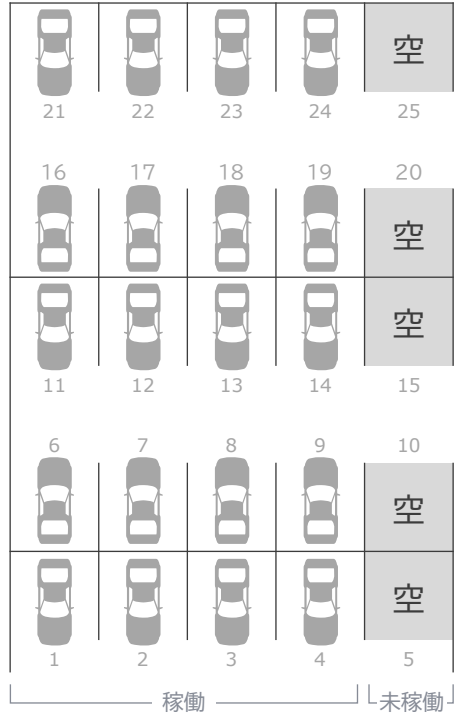


ビジネスモデル(8/8): 滞納保証台数・保証料の積み上げイメージ



管理会社A社がAPクラウド導入

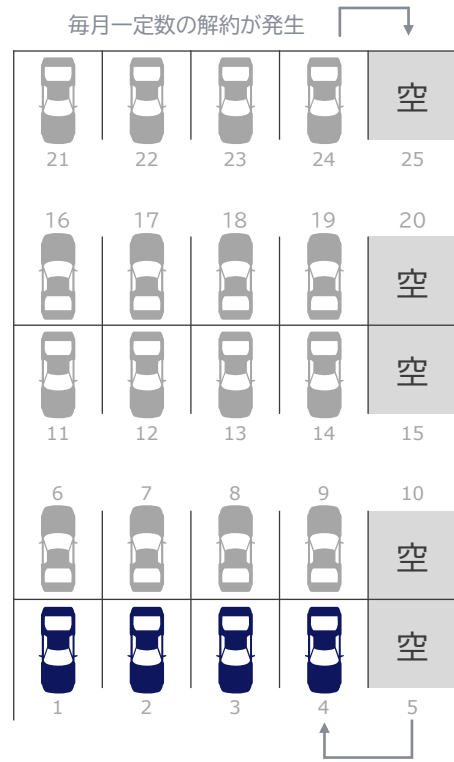
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

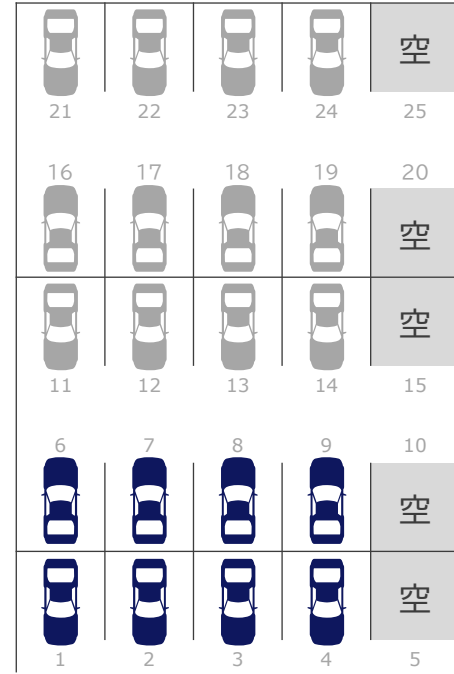
- : 利用者が駐車場を月極契約・利用している区画・台数(稼働区画・台数)
- : 月極契約・利用されていない区画・台数(未稼働区画・台数)
- : 利用者が駐車場を月極契約・利用しており、月額保証料が発生している区画・台数(滞納保証対象区画・台数)

Xヶ月後



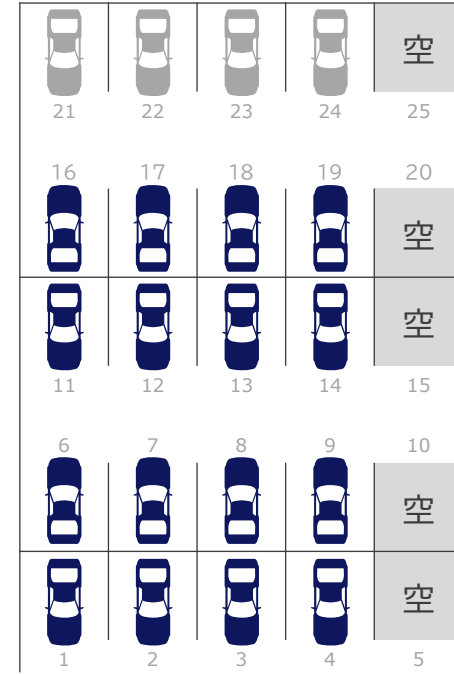
新規利用開始の際、利用者は当社と保証契約を締結
→ **初回保証料**と**月額保証料**が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

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る

Z年後



事業の強み(1/3):リアルタイムに月極駐車場データを掌握



オーナー・管理会社の駐車場管理の工数を最小限に



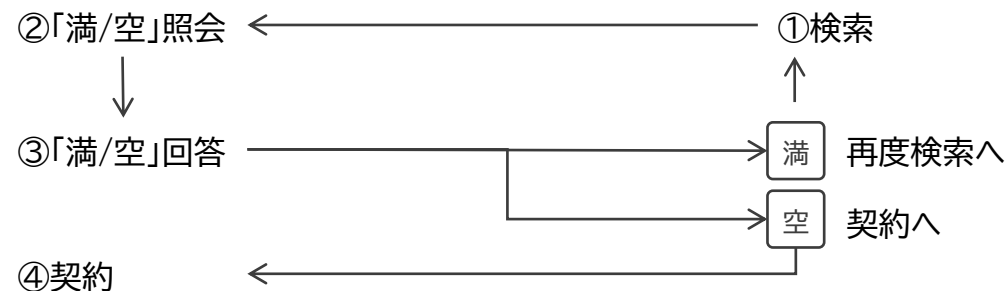
一般的なポータルサイト

契約/解約発生時に即座にシステム反映
リアルタイム月極駐車場情報データベース

管理台帳はオーナー/管理会社が個々で所有・管理



- ① 実際に空車の区画を検索可能
空車期間短縮 検索手戻りの回避
- ② APクラウド/AP上で契約手続き可能
解約/契約手続き簡素化



契約できるまで①～③のプロセスを繰り返す

リアルタイムデータの掌握により
駐車場台帳のクラウド管理化を実現

リアルタイム管理が不可能なため、
解約/契約は、確認しながらのプロセスが不可避

事業の強み(2/3):「アットパーキング」の集客力



サイトの集客力と利便性により、APクラウド導入済みの駐車場稼働率を向上

アットパーキングサービス概要

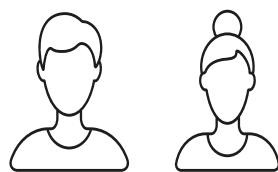
アットパーキング at PARKING



*2025年12月末時点



オーナー/管理会社



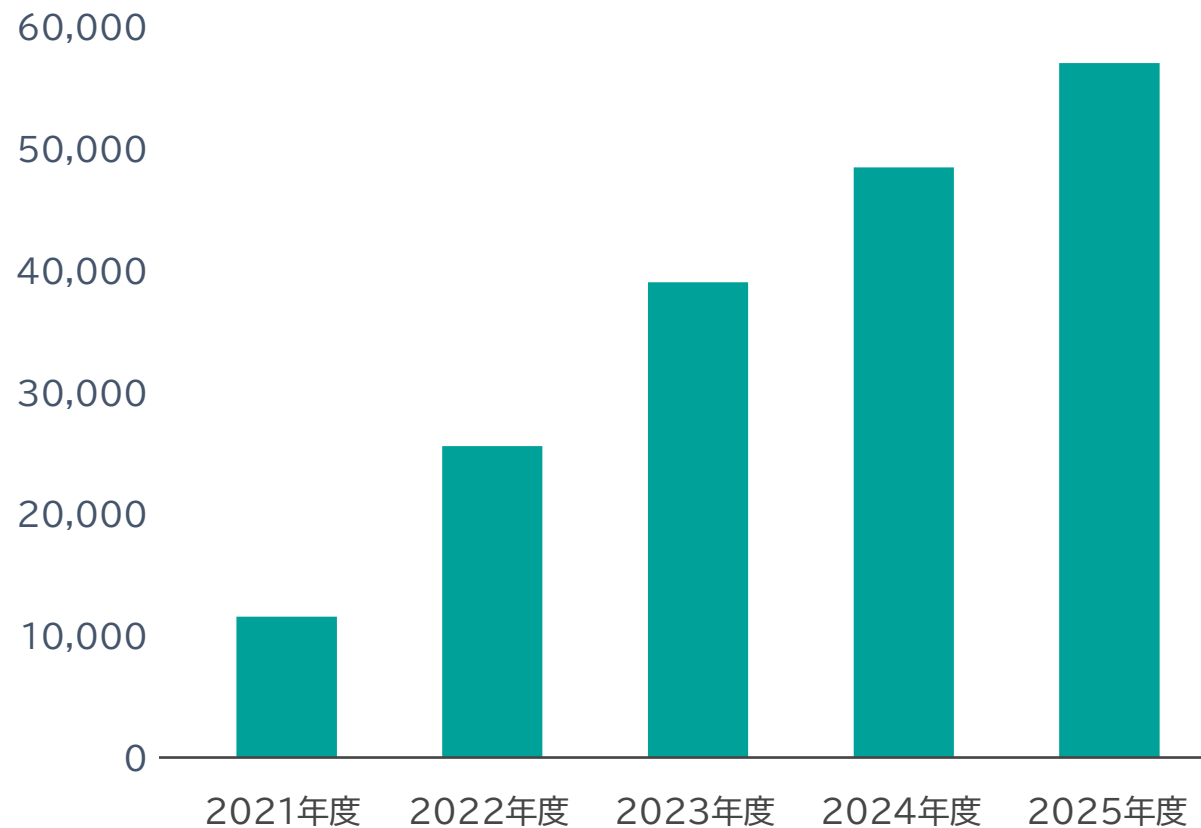
利用者

高い集客力により誘引
(稼働率の向上、空車期間の短縮)

豊富な掲載数・満空情報・アキマチ
予約機能により誘引

アットパーキングからの契約件数推移

(件)



事業の強み(3/3):顧客基盤の積み上がりと売上増加の仕組み

HATCHWORK

オーナー・管理会社の導入費用を下げたうえで、将来収益をシェアするビジネスモデル

施策・背景

『管理会社の導入ハードル最小化とサービス拡大』

- ・月額料金 無料or1.5万円/社
- ・オーナー・管理会社がAPクラウドを導入した時点で稼働していた区画では、既存利用者から保証料は収受しない(導入時の価格改定交渉・手続が不要)
- ・OEM提供(各管理会社のHP内に各社インターフェースで、「アットパーキング」を提供)により、集客力の向上と業務効率化を低コストで実現

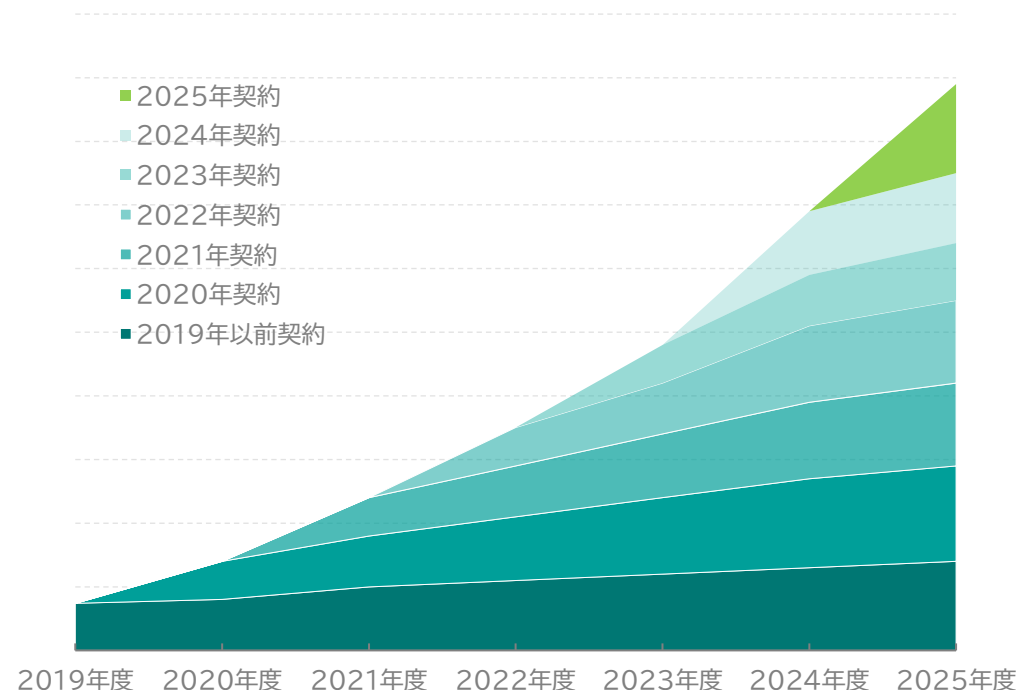
→ オーナー・管理会社には低いエントリーハードルを設定

『管理会社の成功体験が売上増加につながる』

- ・住宅に比べ賃料の低い月極駐車場管理は収益性が低く営業活動には消極的
- ・APクラウド導入駐車場にて管理工数削減、稼働率向上の成功を体験
- ・未導入の月極駐車場へAPクラウドを順次導入拡大

→ APクラウド登録台数が増加し、当社の売上増加につながる

APクラウドサービスの売上伸長イメージ



ビジネスモデル(1/6): 事業概要



貸会議室・シェア会議室・レンタルオフィスなどを、都市部に絞って提供

提供サービス

会議室サービス

貸会議室

15カ所

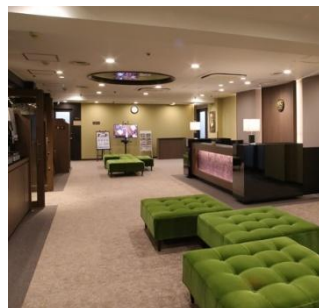
東京、横浜、大阪で大小レンタル会議室を運営

シェア会議室

2カ所

東京で同ビル内企業群による共有会議室を運営
新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に2026年4月1日同時オープン予定

ABC アットビジネスセンター



オフィスサービス

レンタルオフィス

2カ所

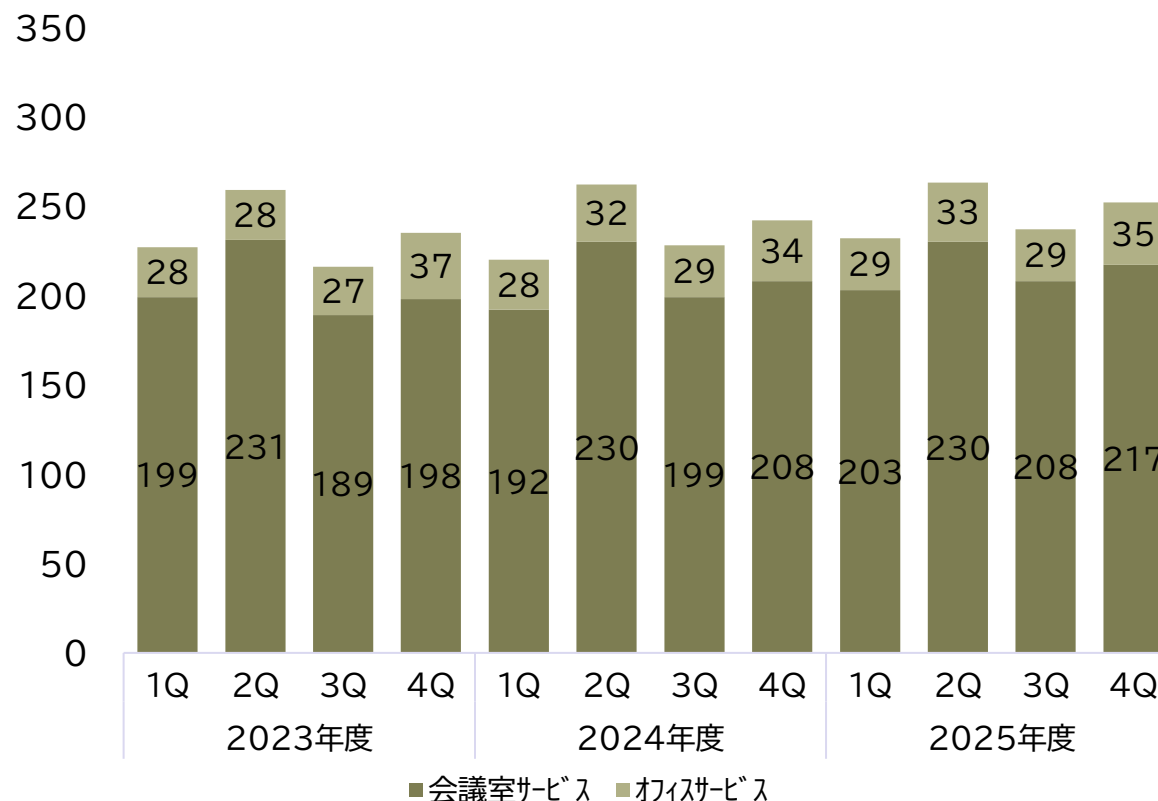
東京にてレンタルオフィスを提供

i in Square



サービス別売上高推移*

(百万円)



* 各拠点数は2026年4月オープンを含む

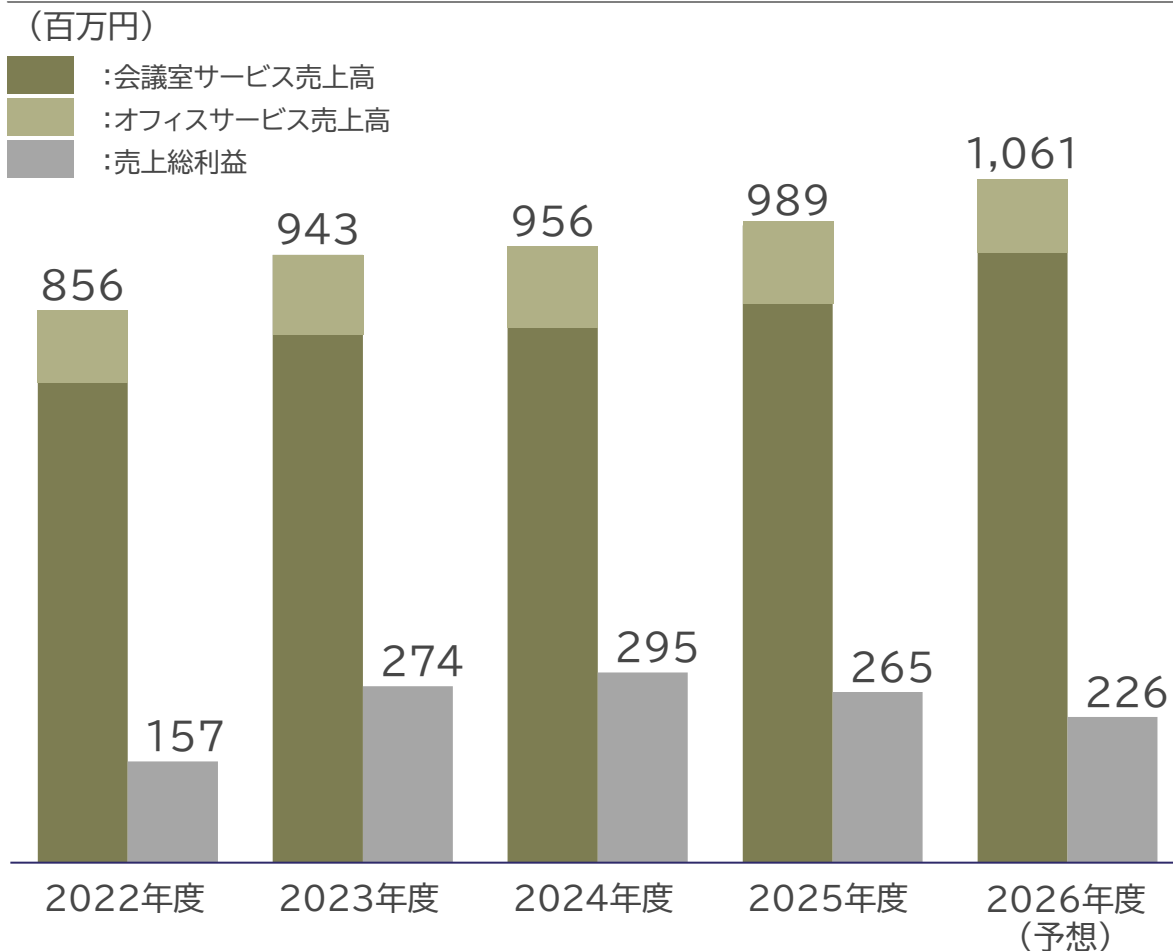
* 2023年度の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

ビジネスモデル(2/6):売上・費用の推移

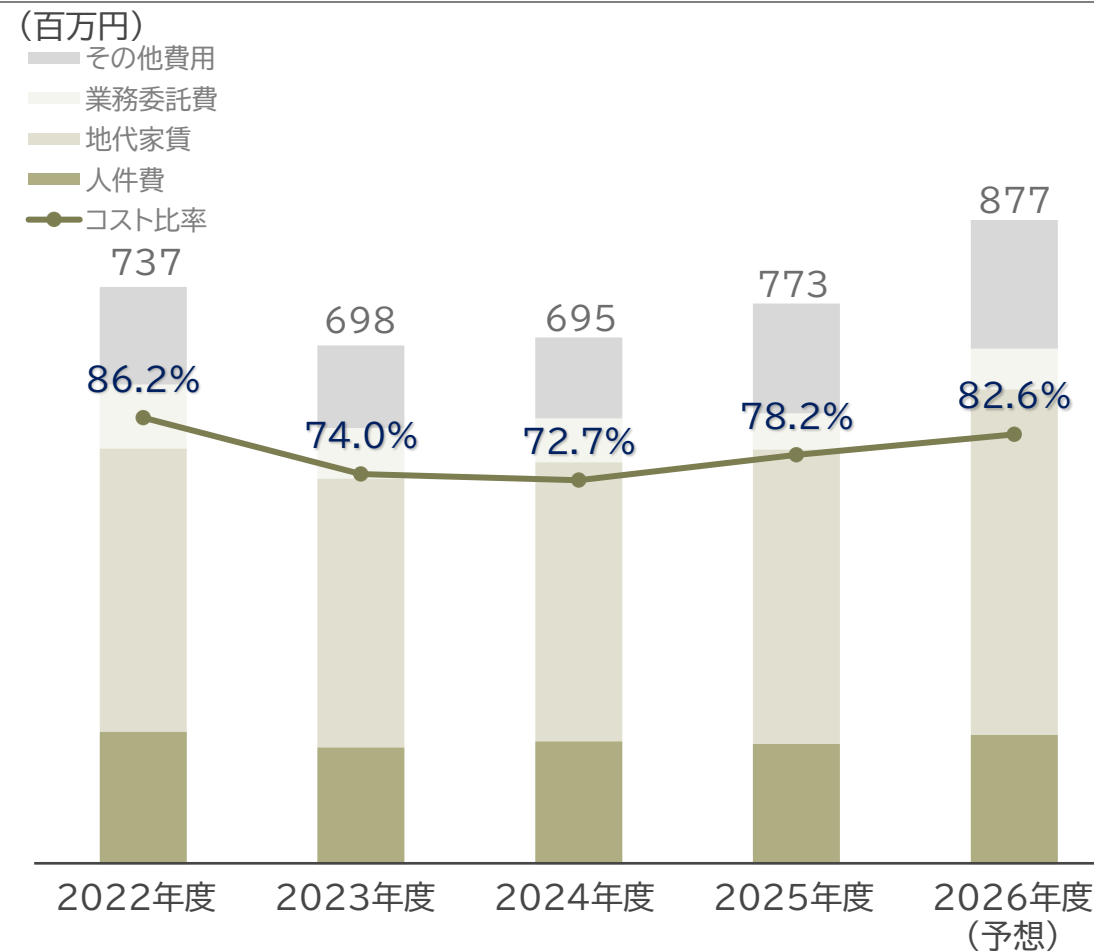
HATCHWORK

新規出店の再始動に伴い費用が先行するも、2027年度以降に収益化へ

売上推移



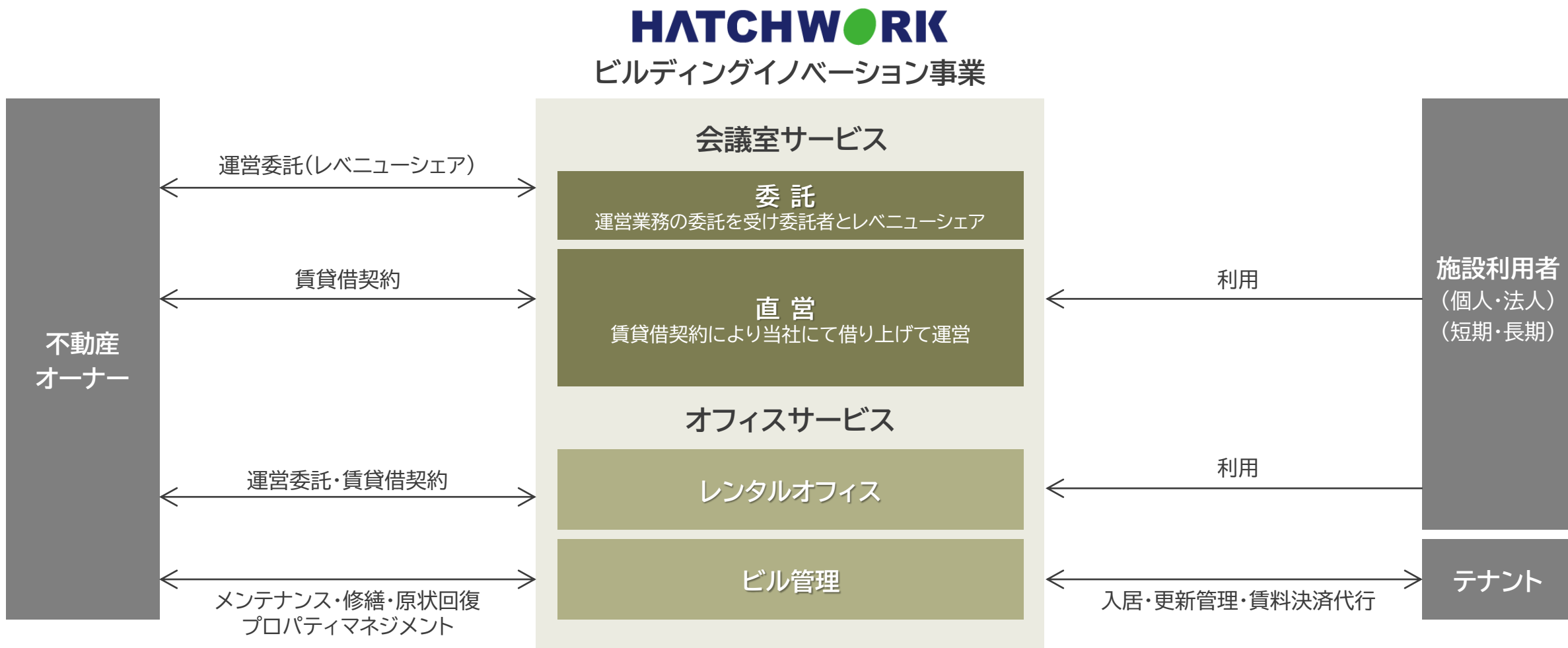
営業費用(原価+販管費)の推移



ビジネスモデル(3/6): サービスと収益の流れ



ビルオーナー向けに会議室・レンタルオフィスサービスを提供し、施設利用者を獲得することで収益を得る



ビジネスモデル(4/6):新モデル出店戦略

HATCHWORK

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

ビジネスモデル(5/6):新モデル出店戦略

HATCHWORK

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
- ・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

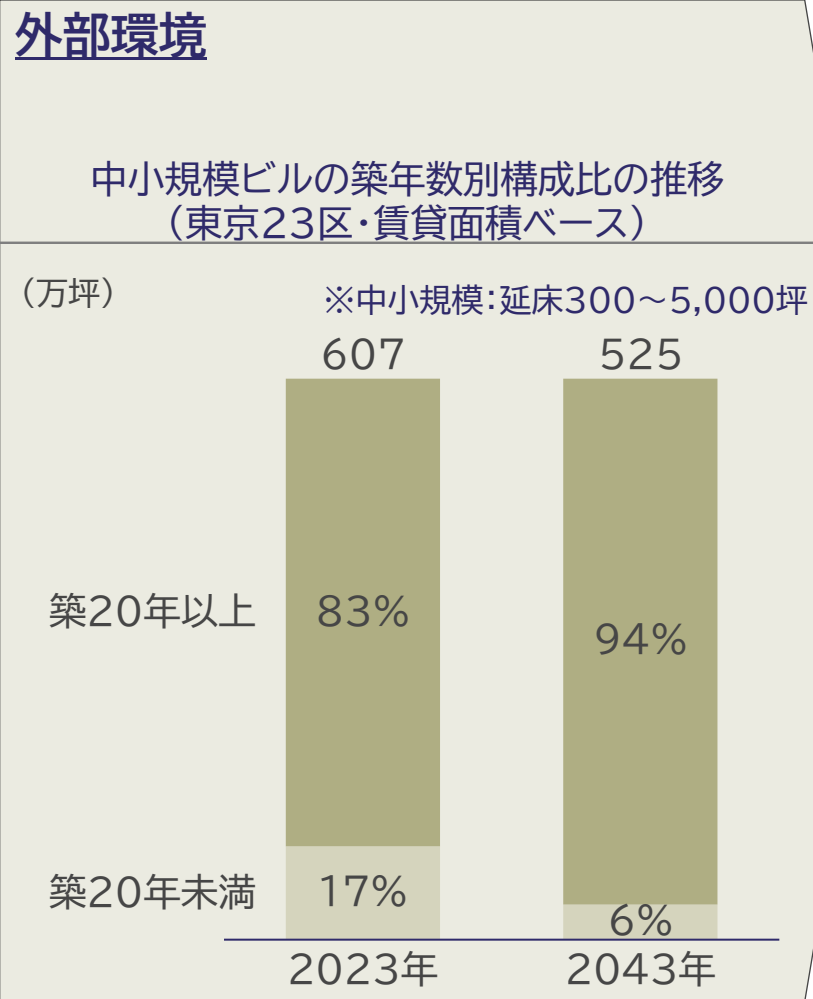


新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に2026年4月1日同時オープン予定

ビジネスモデル(6/6): 中小築古ビル向け支援と市場の見通し



増加傾向にある”築古ビル”への収益向上支援をフックに、マネタイズへと繋げる



フック

築古ビルの収益性向上に向けたコンサルティングを実施

累計実績
17棟 76,000㎡超

マネタイズ

売上構成比 (2025年度)

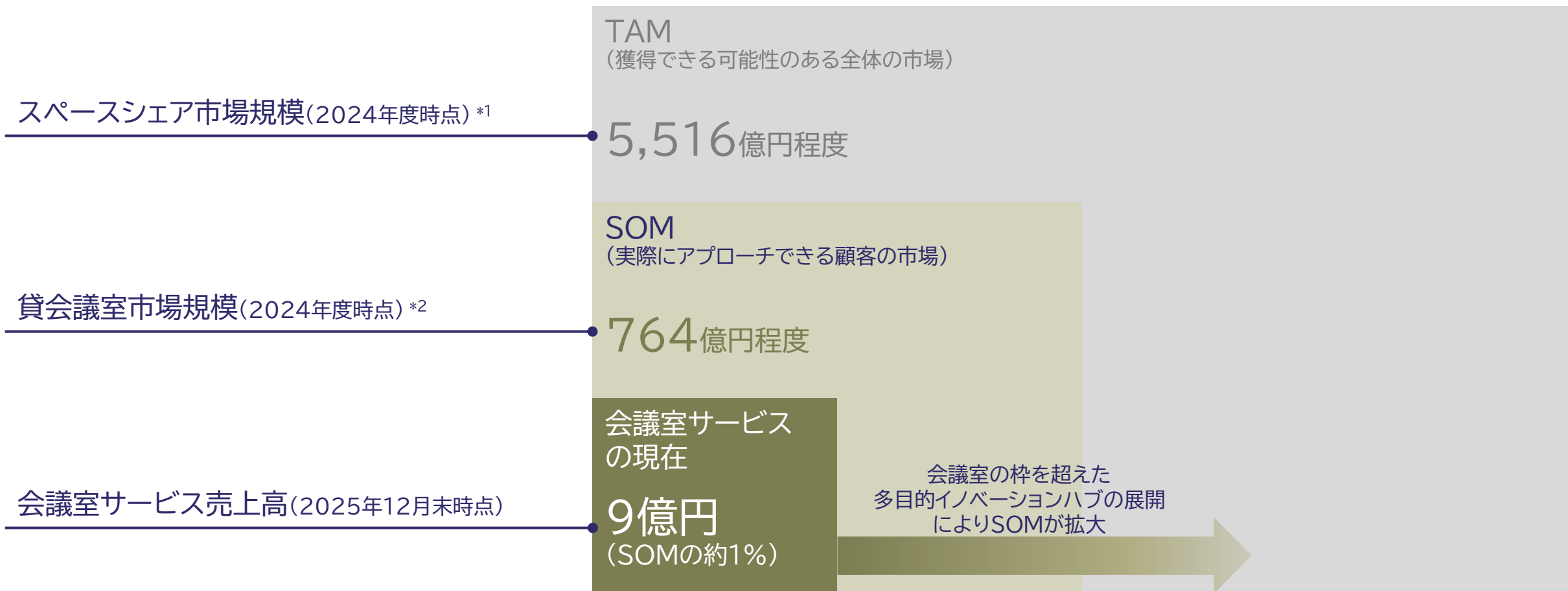
サービス	実績
貸会議室事業	- アクセス良好な築古ビルで貸会議室サービスを提供 - 登録会員数3.5万人 - リピート率87%
レンタルオフィス・ビル管理事業	- オフィス需要が低下したエリアのビルで、レンタルオフィス・ビル管理サービスを提供 - 平均稼働率97%

出所: ザイマックス不動産総合研究所レポート「オフィスの未来」

市場環境:ビルディングイノベーション事業が見据えるマーケット



会議室の枠を超えた展開により、アプローチ可能な市場がさらに拡大



*1 株式会社情報通信総合研究所、一般社団法人シェアリングエコノミー協会

*2 株式会社矢野経済研究所データより、2018年のTAMIに占めるSOMの割合が変わらないものと仮定して2024年度を推計

HATCHWORK

成長戦略

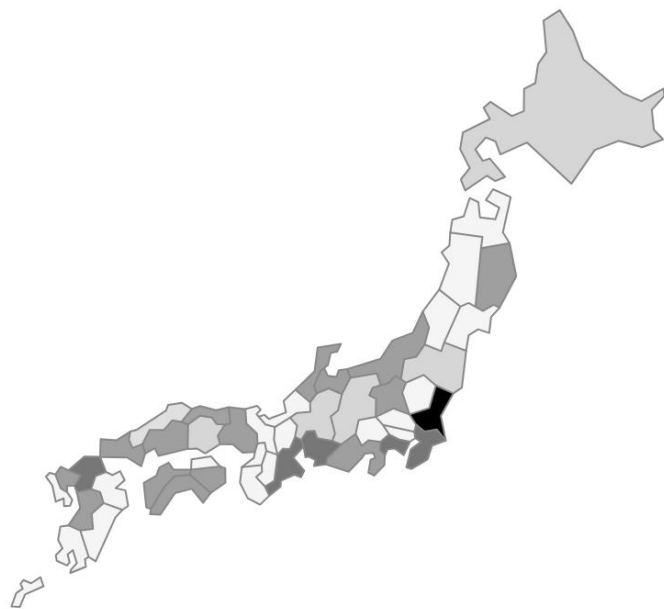
04

成長戦略:2025年度の実績と2026年度の方針



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



25

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

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



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

26

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

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

成長戦略①-1:APクラウド登録台数拡大



APクラウド登録台数の拡大を最優先課題として、3つのアクションプランを展開

1

For Vendor

管理者に選ばれる機能性と利便性向上

- 月極駐車場管理ツールのUI/UX 向上
- データに基づく適正価格提案 (プライシング)による売上・稼働率の向上
- オンボーディング体制の強化による導入ハードルの最小化
- 駐車場付帯サービスの提供による業務削減領域の拡大

↓
登録台数増へ

2

For Customer

利用者に選ばれる認知浸透と利便性向上

- ポータルサイト「アットパーキング」リニューアルによるUI/UX向上
- Webマーケティング強化と、PRとメディアへの広報活動等による「アットパーキング」のブランディング
- 契約者専用ページの機能充実による顧客体験(CX)の改善
- 駐車場契約後の付加価値提供とCRMによるリピート増加

↓
利用者数増へ



3

Redefine

月極駐車場の新領域機会の拡大

- 未利用地の月極駐車場化
- 商業施設などの駐車場「余白地」の月極駐車場化
- 入居者専用駐車場の月極駐車場一般開放

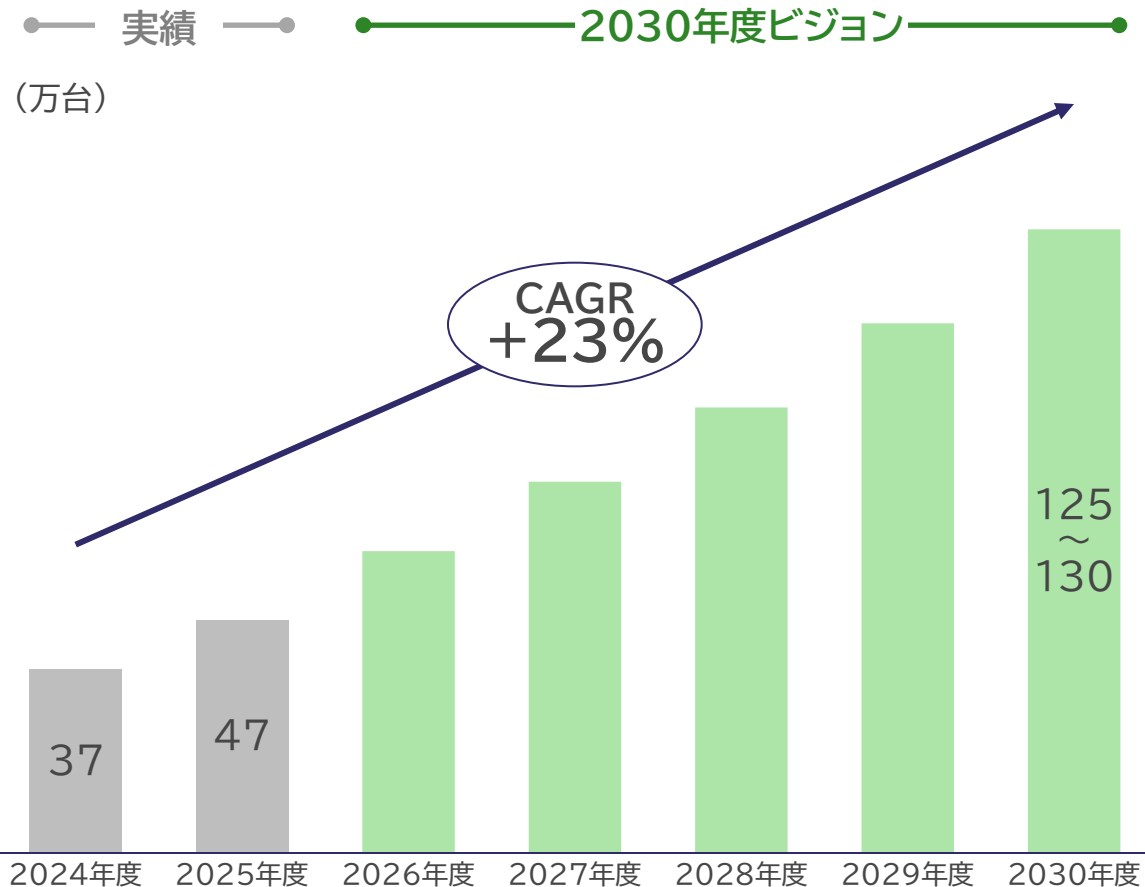
➡ 登録台数の
取り込み拡大へ

成長戦略①-2:アクションプランの具体施策



今後の拡大に備えて、人員やハード面の強化と、業務効率化を進める

APクラウド登録台数推移



今後5か年の取り組み

- | | |
|-----------------|--|
| ポータルサイト・システムの改修 | <ul style="list-style-type: none"> - 申込率の向上を狙い、スマートフォン表示の最適化・ユーザー体験の向上を行う - 今後の事業拡大に伴う顧客情報の増加と、セキュリティリスクに備えて、アットパーキングクラウドの基幹システムを改修 - システムをフルリニューアル・内製化することにより、最適なUI/UXへの変更とシステム改修の柔軟性を獲得する |
| 人員体制強化 | <ul style="list-style-type: none"> - 新規開拓を加速するべく、営業人員を増員。併せて、今後の事業拡大に備えてオペレーション人員も増員 |
| 業務効率化 | <ul style="list-style-type: none"> - 業務効率化を企図して、業務フローの見直しと、DX・AI導入を実施 - 15%の業務工数削減を見込む |

成長戦略①-3:業務の効率化による台数拡大の能力底上げ



業務システム・フローを刷新し、利益率の向上も実現へ

駐車場管理業務の状況と財務インパクトイメージ

従来

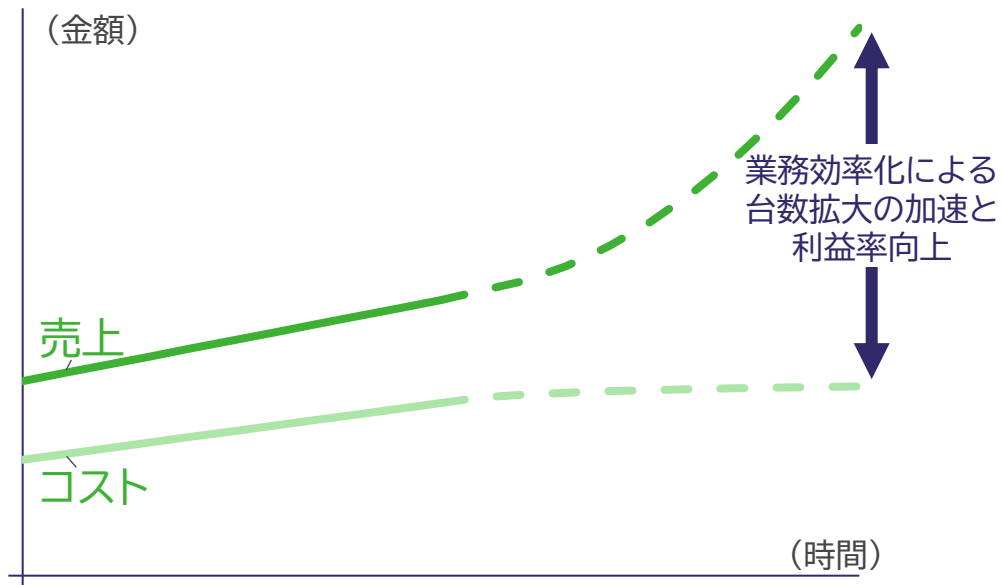
今後

駐車場管理
業務の状態

部分的に人モデルのため
業務フロー・システムが
非効率

業務フローの再設計と
AI・システム活用により、
高い生産性を実現

売上・コスト
のイメージ



業務効率化に向けた取り組み

2026年度

- ✓ 業務フローの棚卸・可視化
- ✓ 課題特定・整理
- ✓ 業務再設計
- ✓ AI導入ポイント抽出

2027年度

- ✓ AI・自動化ツールの本格導入
- ✓ KPIモニタリングによる可視化
- ✓ 人員配置の最適化と専門教育

2028年度

- ✓ BPO業務の工数最小化
- ✓ 業務品質指標の設定
- ✓ 継続的改善

成長戦略②: データの収集と活用

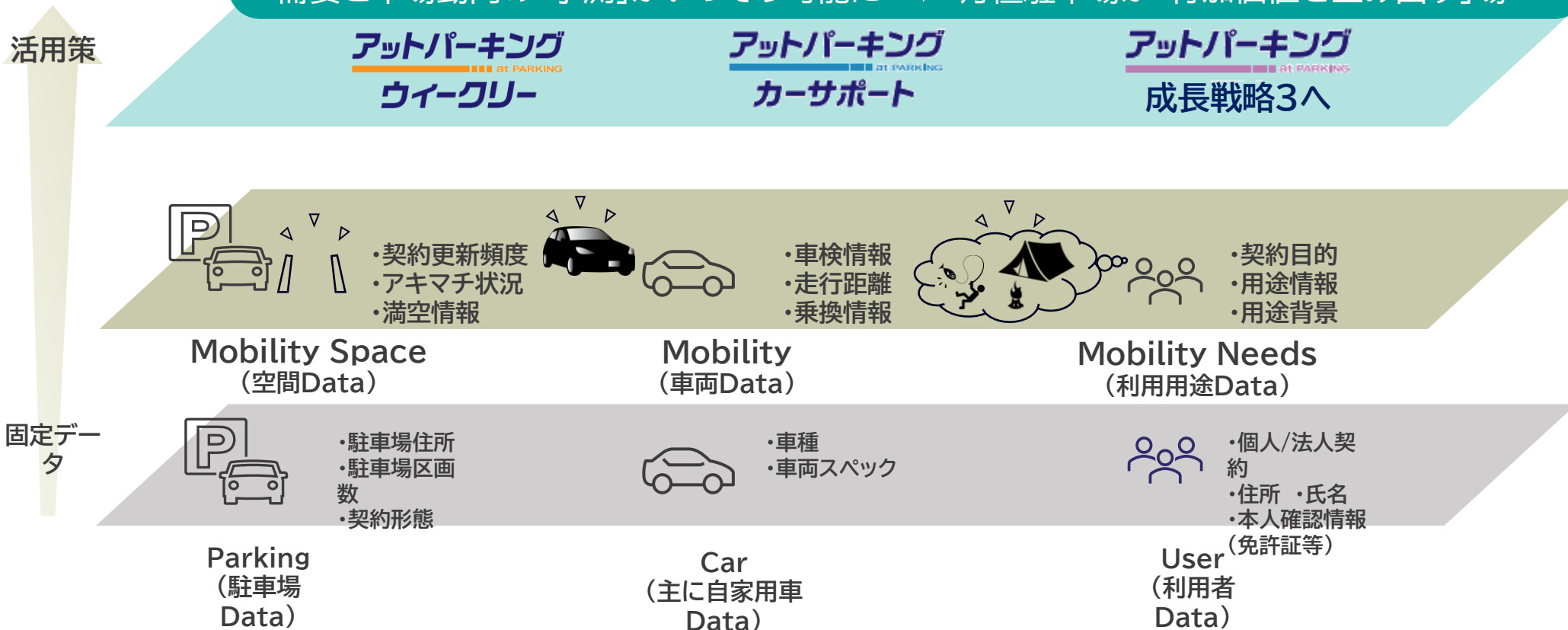


月極駐車場を管理することで得られる各種データは、需要予測などでの活用が可能に

2025年度
取り組み

月極駐車場のデータや満空情報、利用者及びその保有する自動車に関するデータを利用し、短期貸し「アットパーキングウィークリー」やカーシェアリング会社との協業による拠点開発を実施

需要と市場動向の「予測」がいっそう可能に → 月極駐車場が「付加価値を生み出す」場へ



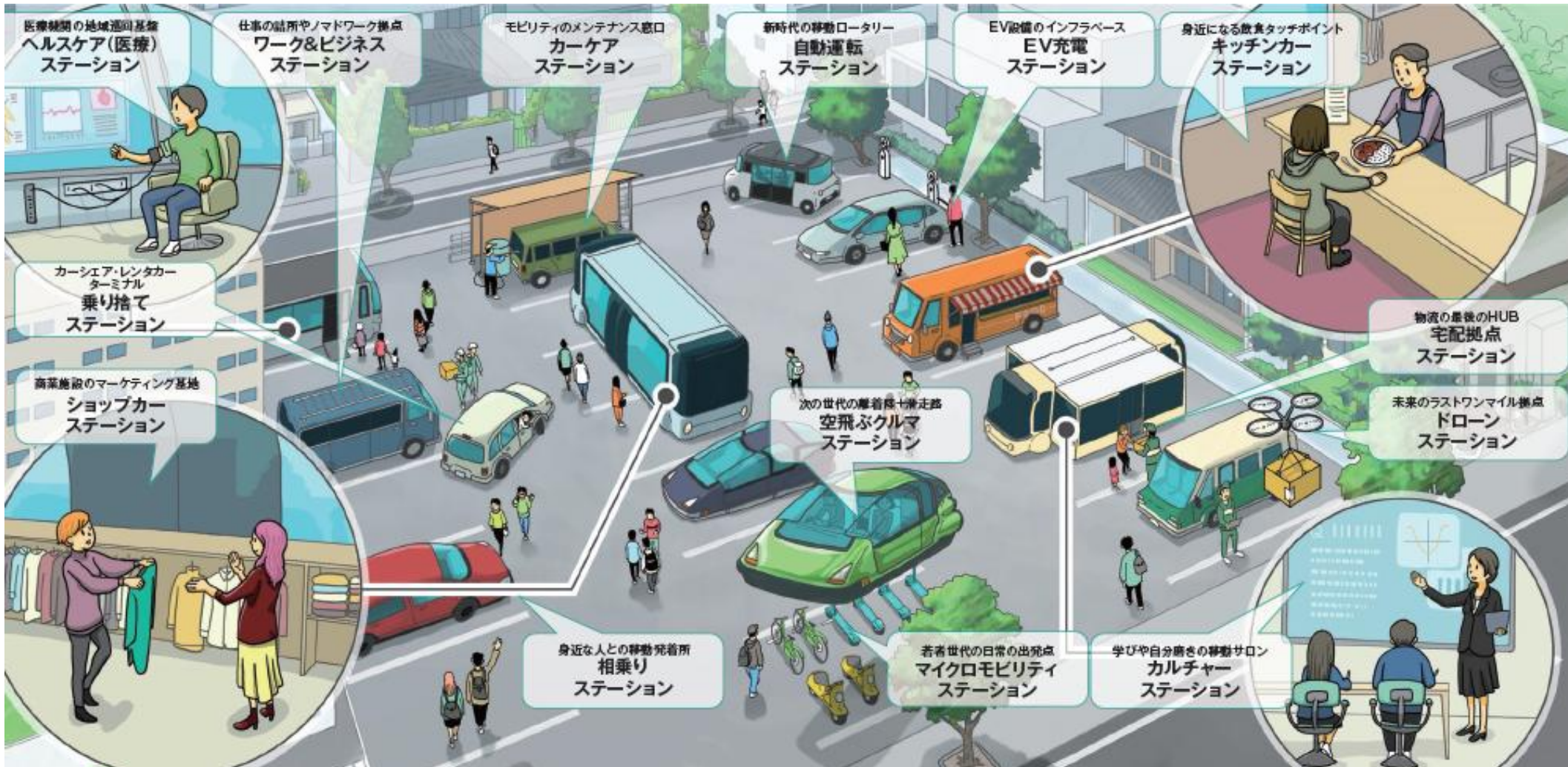
成長戦略③:ファーストワンマイルステーション構想



月極駐車場が各種モビリティサービスの拠点となるプラットフォームを構想

2025年度
取り組み

空き埋まりのリアルタイム情報を活用し、地方自治体(神戸市や松山市)と連携した「災害ステーション」を拡大する取り組みを推進

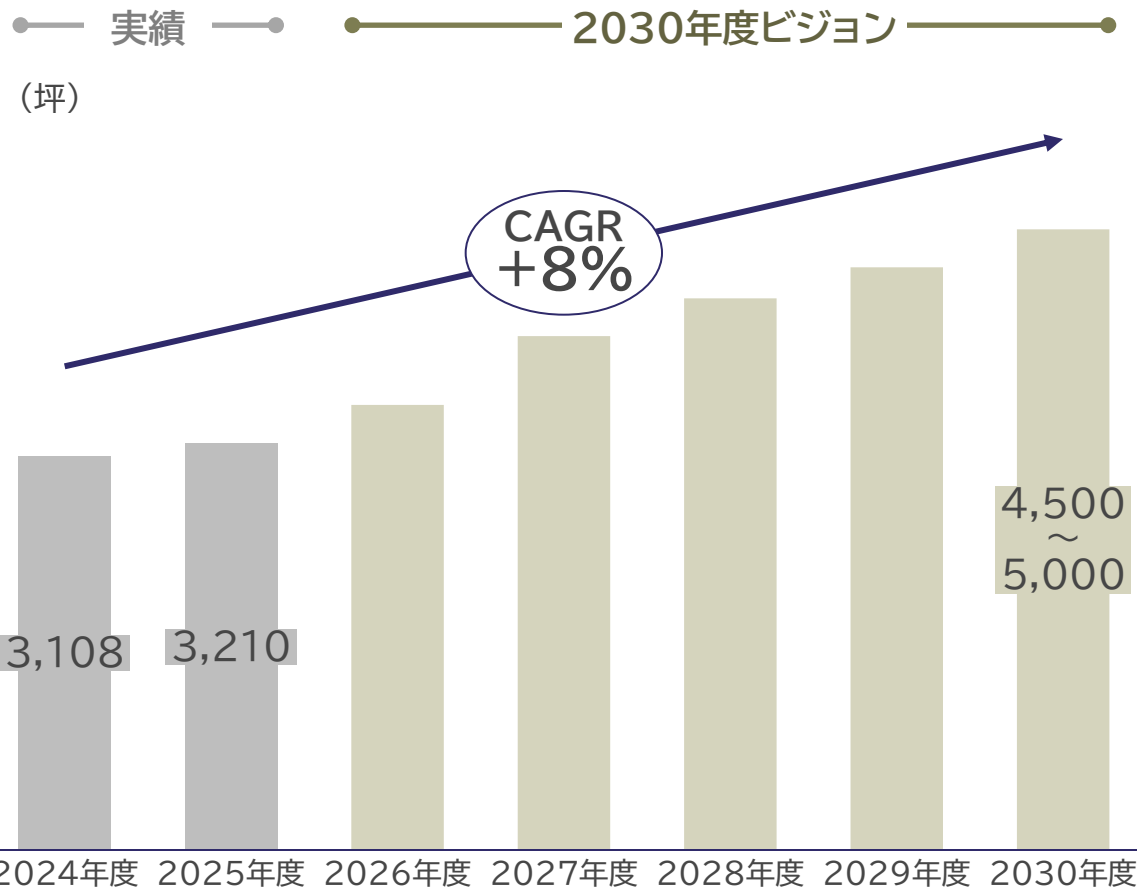


成長戦略①-1:省人化モデル貸会議室による出店の再始動



既存店の収益性を高めつつ、新規出店による上積み

坪数推移



今後5か年の取り組み

投資再開による成長加速

- 専任の開発チームを組成し、坪数にして年平均+8%程度の出店を予定
- 営業体制を強化し、会議室利用者数を引き上げ(リピーターへの営業や、内見時の営業など)

提供価値拡大

- 各拠点間の送客を通して、顧客が利用する会議室を最適化
- 自由レイアウト型スペースの導入により、顧客への提供価値を多様化

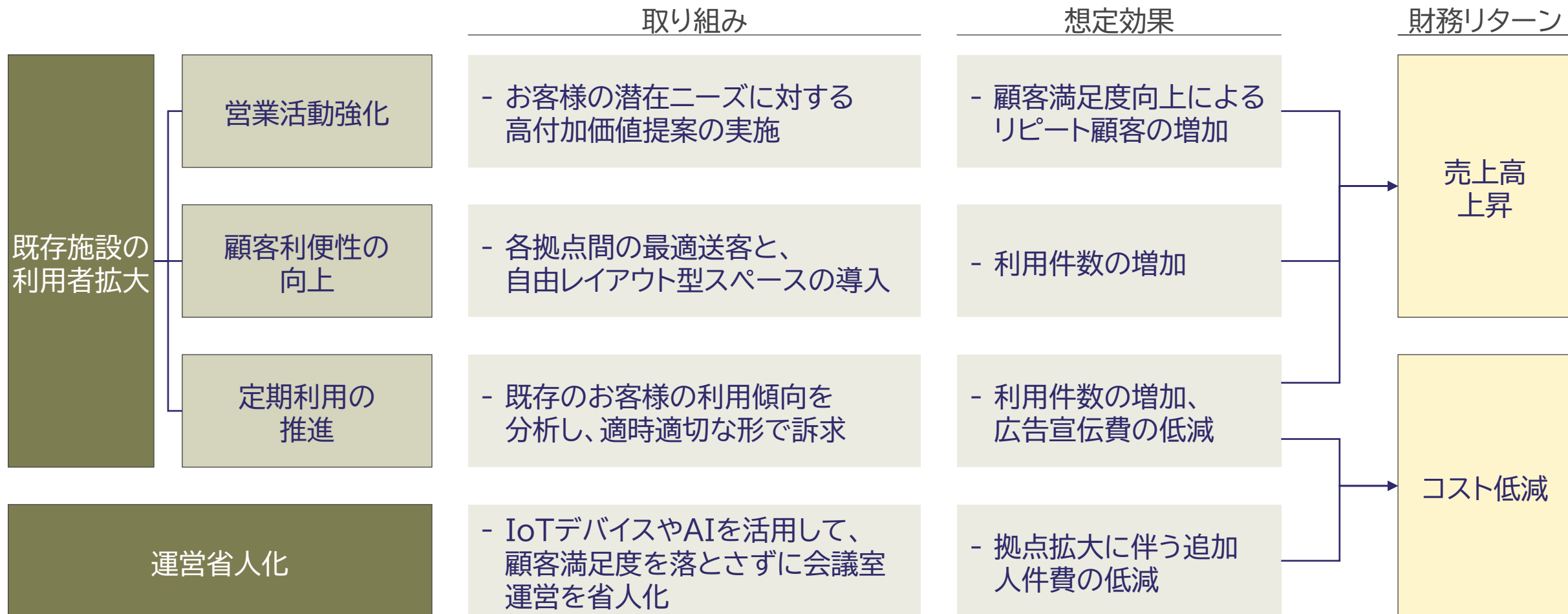
運営の省人化

- IoTデバイスやAIを活用し、検討・予約～受付～利用の一連の流れを、満足度を落とさず省人対応

成長戦略①-2: 既存施設における利用者拡大と運営省人化



利用者の拡大と運営省人化により、売上/コスト両面を改善



HATCHWORK

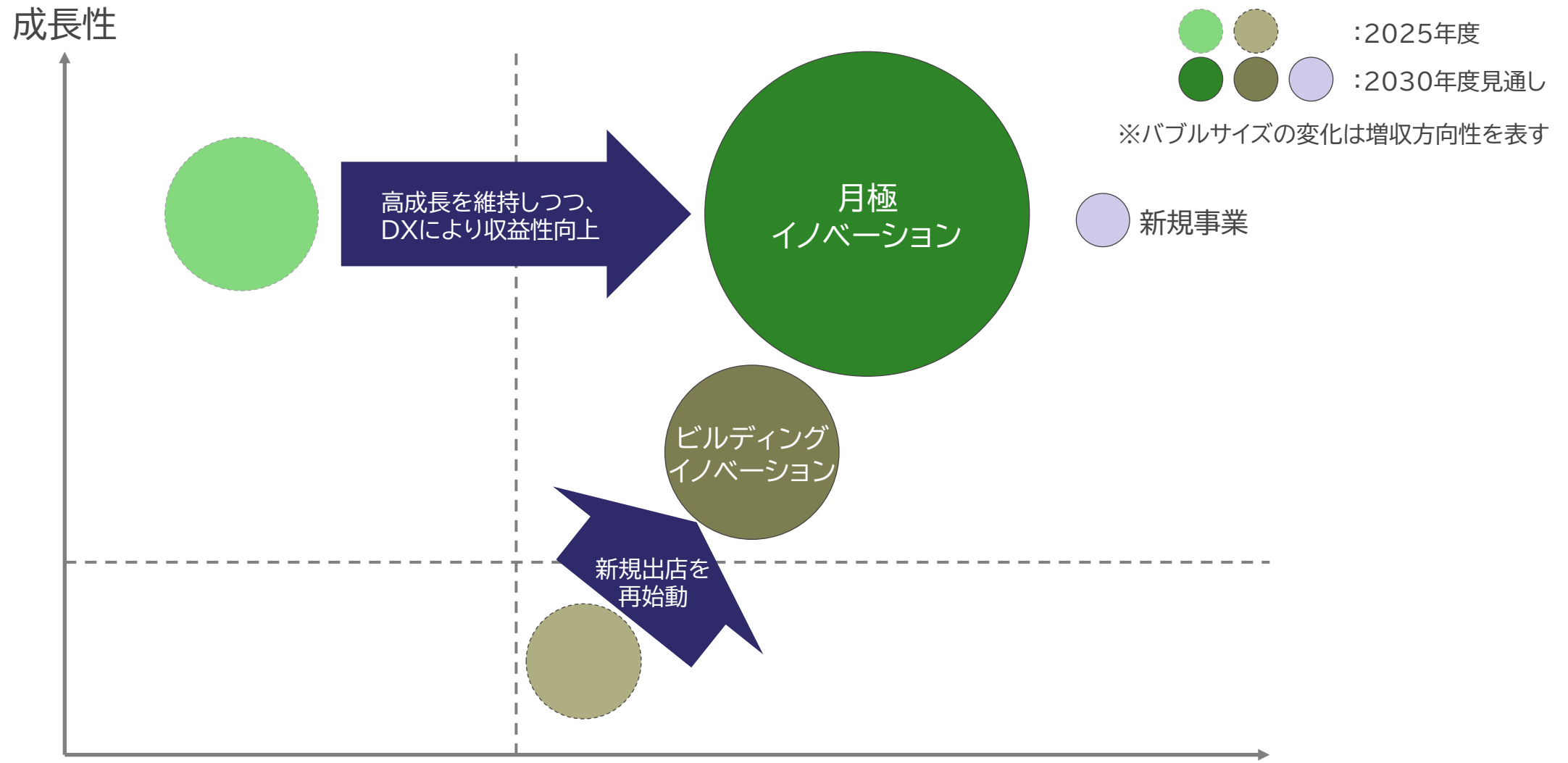
全社戦略

05

事業ポートフォリオ戦略



DXによる業務効率化と貸会議室の新規出店により、事業ポートフォリオを強化



* ROIC :月極イノベーション事業≒ビルディングイノベーション事業
WACC:月極イノベーション事業>ビルディングイノベーション事業

DX戦略の基本方針



部署横断的な専門チームを新設し、DXを推進

AX*・DX組織の新設



組織再編の狙い

全社方針に基づく一元管理

- 全社で一貫性のあるデジタル基盤を構築し、標準化を徹底する
- リソースを全社的にインパクトの大きい課題へ戦略的に配分する

現場への継続的な運用支援

- 特定の部署での成功事例や失敗の教訓を、組織の知恵として集約し、他部署へスムーズに転用する
- 毎期の予算や目先の忙しさに流されず、中長期を見据えた抜本的な業務変革を粘り強く実行する

外部連携とリスクの一括管理

- ベンダーとの交渉を一手に引き受け、自社に最適なツールやサービスの選定・コスト管理を行う
- AI利用による情報漏洩や著作権侵害を防ぐため、全社共通の安全利用ルールの策定・運用を行う

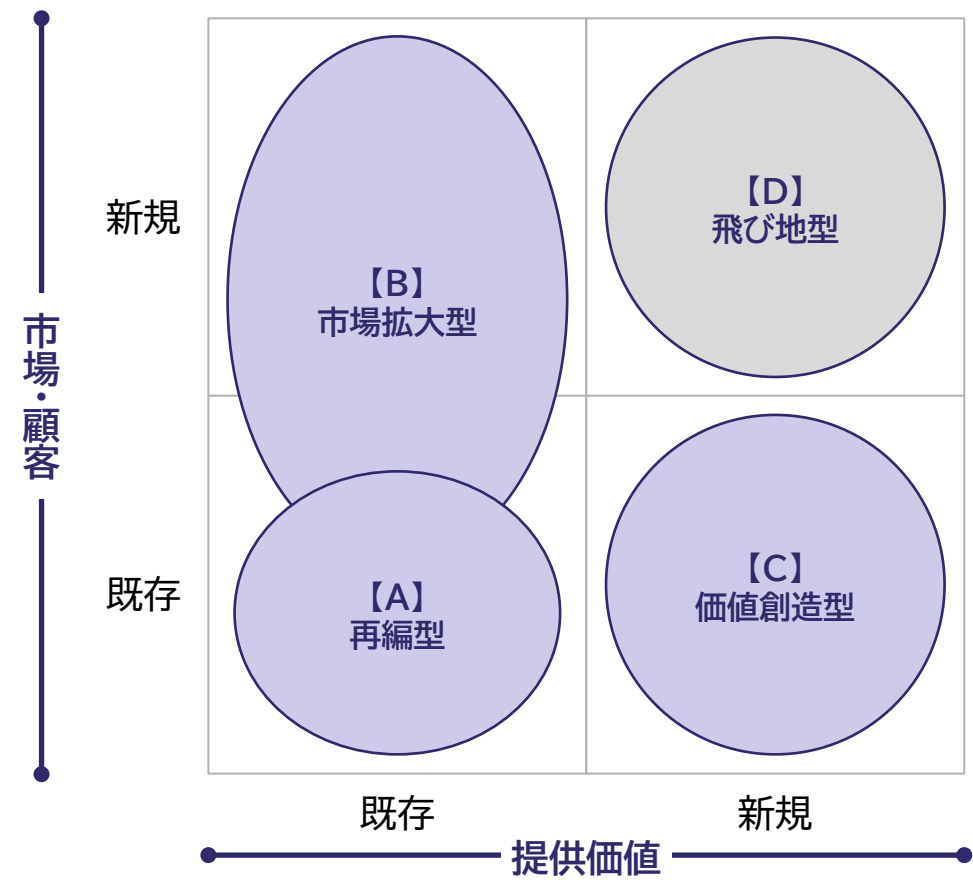
*AX…AI Transformation: AIを活用して業務プロセス、ビジネスモデル、組織文化を根本的に変革し、企業の競争力と生産性を向上させる取り組み

M&Aの基本方針



市場/提供価値の2軸で整理し、10億円程度の投資枠を設定

M&A戦略マップ



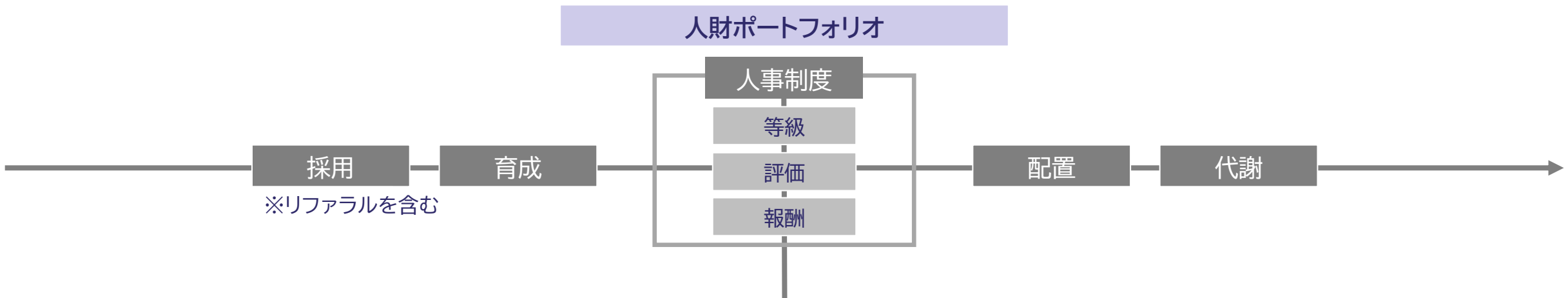
基本方針

投資目標枠	10億円程度
投資基準	対象会社の資本コスト/価値算定を厳格に実行
重点投資領域	【A】再編型、【B】市場拡大型、【C】価値創造型でのM&Aを検討
資金調達	原則として、内部留保の活用及び負債調達
推進体制	専任者と検討会議体を新設

人的資本経営(1/2):全体像



従業員同士が切磋琢磨できる環境の実現

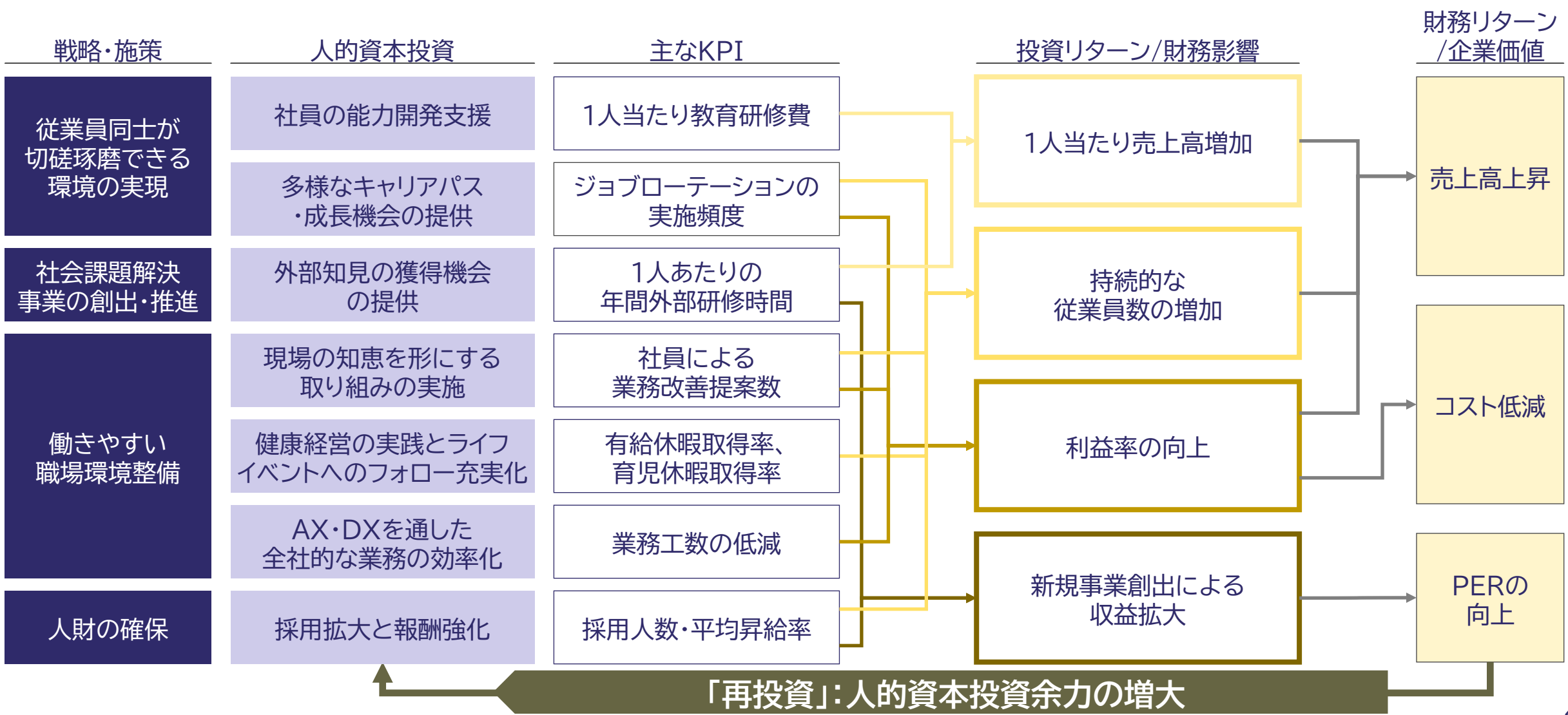


8Valuesの体現

- ①まず、寛容であれ
- ③多様な価値観に触れ自分を磨こう
- ⑤教えるより、寄り添う。争うより、競い合う
- ⑦全ては成功のためのプロセスに過ぎない
- ②知らないなら知ればいい
- ④変化し進化することで強くなり、大きくなる
- ⑥セカンドチョイス、セカンドチャンス
- ⑧「好きな人」より、「人を好きに」なろう

人的資本経営(2/2): 価値創造モデル

人的資本への投資を企業価値向上のサイクルにつなげる



資本政策:株主価値向上に関する方針

成長投資を最優先としつつ、2030年度までに配当を開始

基本方針

資本コストを上回るEPS成長率を通して、株主利益と企業価値向上を実現する

配当開始時期

2030年度までに配当開始
(M&A投資枠を確保した上で、事業運営に必要な現預金水準を安定的に維持できると判断した段階)*1

単元取得単価

5,000円/株(≒50万円)*2を安定的に超えたタイミングで株式分割も検討

自己株式取得

株価ボラティリティの過度な上昇時において、機動的に検討

株主還元方針

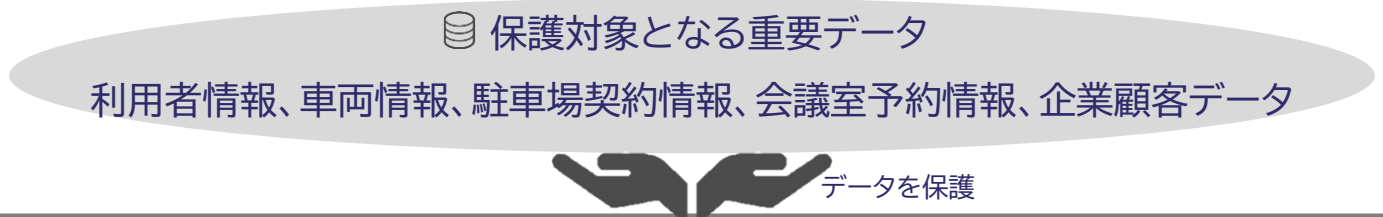
*1 売上高の3~4か月相当分を目安とする



*2 東京証券取引所のガイドラインを参照

ガバナンス:情報セキュリティと事業継続体制



第三者認証に基づく情報管理体制とBCP体制により 安定したサービス提供を実現



🛡️ 情報セキュリティ体制	📄 事業継続体制(BCP)	🏢 新オフィス
<p>第三者認証取得</p> <ul style="list-style-type: none"> - ISO/IEC27001(ISMS) 認証取得 - プライバシーマーク取得 <p>→ 組織的な情報セキュリティ管理体制を構築し、継続的な運用改善を実施</p> <p>セキュアオフィス環境</p> <ul style="list-style-type: none"> - 新耐震基準適合ビルへ本社移転 - ICカードによる入退室管理 - 重要エリアのアクセス制御 <p>→ 物理セキュリティ体制を整備</p>	<p>サービス継続性</p> <ul style="list-style-type: none"> - 災害時でもサービス継続可能な体制を整備 <p>データ保護</p> <ul style="list-style-type: none"> - 重要データのバックアップ管理 <p>運用手順</p> <ul style="list-style-type: none"> - 業務継続手順の整備 <p>運用基盤</p> <ul style="list-style-type: none"> - システム運用体制の強化 <p>→ サービス安定稼働を支える体制を構築</p>	  <p>HATCH WORK本社オフィス (新耐震基準適合ビル)</p> <p>物理セキュリティ対策の強化へ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ICカード入退室管理 - セキュリティカメラ - 来客管理

社会インフラとしての駐車場・スペースサービスを安全かつ安定的に提供する経営基盤を構築

サステナビリティ:地域共助「災害ステーション」の展開



APクラウド導入駐車場の空き区画を自治体に提供することで、災害復興を支援


災害時に深刻化する「駐車場不足」



支援活動や避難を妨げる駐車場所の欠如

職員、応援職員、ボランティア、自動車避難者、災害対応車両の拠点となる駐車場が圧倒的に不足します。

周辺の管理会社に対し個別で協力を要請することは現実的ではありません。



課題解決のため自治体と連携協定締結

当社提案に対し、実効性と有効性を自治体が評価



神戸市 (2025/2/14)



松山市 (2026/1/22)

駐車場DXで実現する「災害ステーション」




リアルタイムデータによる即時確保

APクラウドサービスを通じた導入駐車場の空き情報を即時把握。管理会社と連携して提供します。



30日間の無償提供ハッチ・ワークが事務局に

提供から30日間、自治体は無償で駐車場を利用することができます。ハッチ・ワークが事務局を立ち上げ窓口として対応します。



地域の防災力向上

防災ネットワークの広がり

地域パートナーの拡大

HATCHWORK

リスク情報

06

リスクと対応策

認識するリスク	顕在化する可能性と時期		影響度とその内容	対応策		
法的規制等の変更 (月極イノベーション事業)	長期	低	将来における法律、政策、解釈、実務慣行等の変更により、当社の業務遂行や業績等にマイナスの影響を及ぼす可能性がある	大	都市部の自動車利用の制限につながるような法改正等がなされ、駐車場需要が減少した場合には、事業に影響がでることが想定される	関連する法制度の改正や行政の動向等に係る情報収集等・主な関連法規:「駐車場法」、「道路交通法」、「自動車の保管場所の確保等に関する法律(車庫法)」等
新規参入と競合 (月極イノベーション事業)	中期	中	他業種大手企業から高度に専門化した新興企業に至るまで、様々な事業者が新規に参入する可能性がある	大	他社が優位性を活用してサービス開発に取り組んだ場合、当社が期待どおりにサービスを提供できない、または顧客を獲得・維持できないことが想定される	これまで培ってきたIT技術・知見を活かして顧客ニーズに合致したサービスの開発を継続し、さらなる顧客満足度を高めていく
市場環境の急激な変化 (月極イノベーション事業)	長期	低	外的要因により駐車場需給が急激に緩和し、業績にマイナスの影響を及ぼす可能性がある	大	ガソリン価格の急騰等により、国内の自動車保有台数が急激に減少した場合、駐車場関連ビジネスが成長しないことが想定される	市場動向に係る情報を収集し、ニーズのあるサービスの提供を継続し、既存事業をコアに事業の多角化や新事業への展開を実施
滞納・回収不能 (月極イノベーション事業)	中期	高	経済状況や雇用環境の著しい悪化等により、業績にマイナスの影響を及ぼす可能性がある	中	利用者の支払能力が低下し、回収の長期化や回収不能債権の増加につながるものが想定される	過去の滞納実績に基づく引当金の計上と、社内ルールに基づく適切な回収努力を実施
人材獲得と育成	中期	中	少子高齢化や労働人口の減少等、海外においても雇用環境の変化から人材獲得や育成が計画どおりに進まない可能性がある	中	長期的視点から、事業展開、業績及び成長見通しに影響を及ぼすことが想定される	新卒や経験者の採用を積極的に展開し、公平な評価・処遇制度の充実、各種教育制度の拡充、社員のモチベーションを向上する仕組みを構築し定着と育成に努力

* 本ページ記載以外のその他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

HATCHWORK

Appendix

07

社名の由来とパーパス

HATCHWORK

— 社名の由来 —

スタートアップ等で使われる「孵化する」(HATCH)という言葉と、単に労働という概念を超えた、世の中の仕組みや経済活動全体の「はたらき」(WORK)が相互に作用することで、世の中に価値を生み出し続ける個と組織であり続けたいと考え、命名しました。

— PURPOSE —

社会に、可能性の卵を。

まだ誰も成し得ていないことを見出し、
社会に価値を改めて創り上げ世に問う組織であり続ける

卵が、先だ。



コロンブスは皆に卵を立てるよう言いました。
誰も立てることはできない中、
彼は卵の尻を潰して立てて見せ
人々に示唆したのです。
「誰かがやった後ならば、
どう実現すればよいのかは誰にでもわかる」と。

できないことの多くは、誰もが行わなかったこと。
中にはそれが当たり前になり
気づかないこともあるでしょう。

ハッチ・ワークの新・パーパス。
「社会に、可能性の卵を。」
まだ誰も成し得ていないことを見出し
価値をあらためて創り上げ、
世に問う組織であり続けるために。

鶏が先か、卵が先か？卵が先です。
テクノロジーと共創で、世界を変える。
わたしたちは、ハッチ・ワークです。

社会に、可能性の卵を。
Incubate Possibility

HATCHWORK

財務ハイライト

HATCHWORK

回次		第22期	第23期	第24期	第25期	第26期
決算年月		2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月
売上高	千円	1,418,948	1,647,992	2,056,408	2,367,523	2,759,255
経常利益	千円	△378,559	△394,634	11,710	155,063	260,423
当期純利益	千円	△368,439	△371,891	77,869	130,952	246,937
資本金	千円	50,000	100,000	100,000	56,900	58,500
発行済株式総数	千円	16,690	17,079	1,707,900	1,912,200	1,918,600
純資産額	千円	445,569	173,651	251,520	777,136	1,027,586
総資産額	千円	1,912,303	1,748,655	1,838,204	2,430,572	2,884,716
1株当たり純資産額	千円	△318.05*	△535.15*	151.88	406.41	535.59
1株当たり当期純利益	千円	△266.57*	△225.78*	47.02	72.7	129.04
自己資本比率	%	23.3	9.9	13.7	32.0	35.6
自己資本利益率	%	—	—	36.6	25.5	27.4
営業キャッシュ・フロー	千円	△187,214	△190,104	72,078	21,132	295,080
投資キャッシュ・フロー	千円	15,630	△14,481	12,445	△56,496	△167,470
財務キャッシュ・フロー	千円	502,028	△23,890	△185,312	375,062	△80,745
現金及び現金同等物の期末残高	千円	1,333,745	1,105,268	1,004,479	1,344,177	1,391,041
従業員数 (外、平均臨時雇用人員)	名	44(128)	59(119)	67(123)	67(116)	73(117)

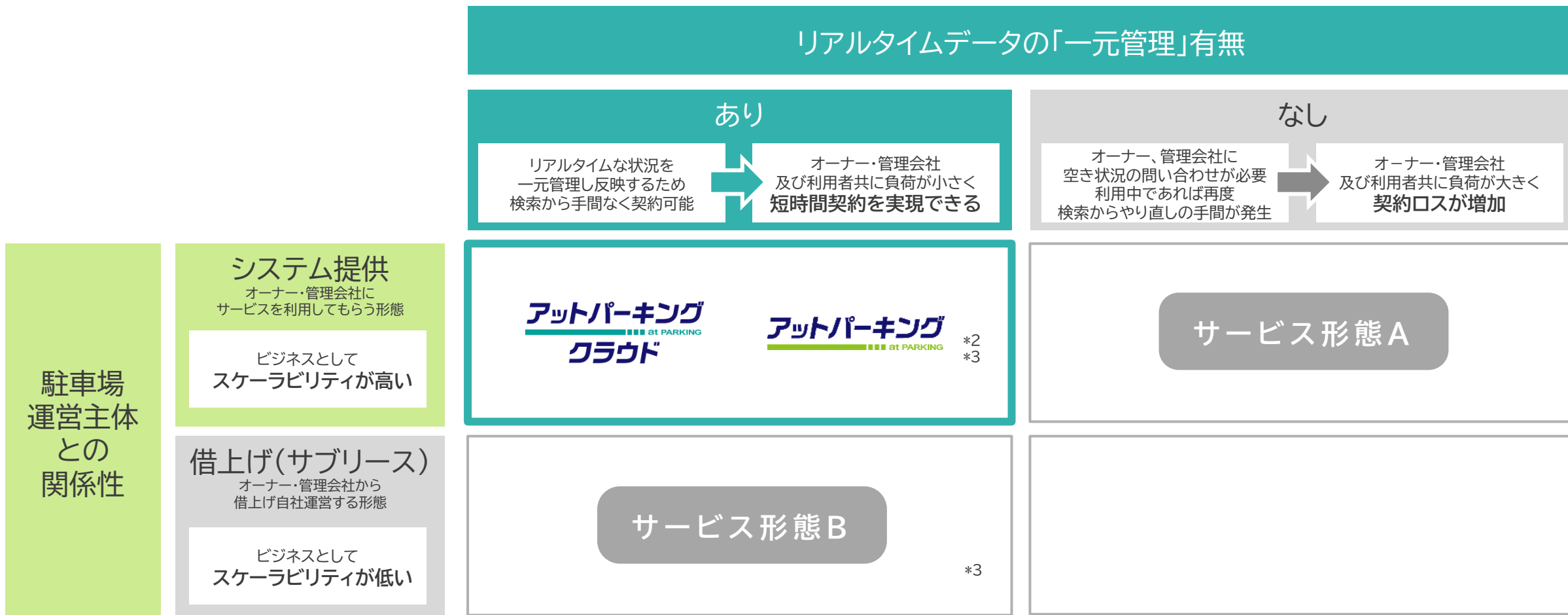
* 当社は、2023年12月6日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。第22期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純損失を算定しております。

	事業KPIs	財務KPIs
指標1	APクラウド登録台数 47.3万台 (2025年12月末時点)	売上高成長率 16.5%(2025年12月期実績)
指標2	決済代行台数 17.9万台 (2025年12月末時点)	営業利益率 32.1%(2025年12月期実績)
指標3	滞納保証台数 8.6万台 (2025年12月末時点)	営業キャッシュ・フロー 295,080千円 (2025年12月期実績)

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。

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。

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。

なお、当資料のアップデートは2027年3月に開示を行う予定です。

【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>