

HATCHWORK

事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

2024年 3月26日

株式会社ハッチ・ワーク



目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 月極イノベーション事業
- 03 | ビルディングイノベーション事業
- 04 | 事業計画
- 05 | リスク情報
- 06 | APPENDIX

HATCHWORK

会社概要

01

会社概要

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2-2-8 DFビル3階	
役員構成	代表取締役会長	大竹 弘
	代表取締役社長	増田 知平
	取締役管理部長 兼 CFO	竹内 聡
	取締役(独立役員)	小島 圭介
	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	25.2%
	(株)ダイナエッグ	15.0%
	大竹 弘	11.4%
	増田 知平	10.0%
	ENEOSイノベーションパートナーズ合同会社	6.3%
	EEI4号イノベーション&インパクト投資事業有限責任組合	3.2%
	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	2.9%
	IEファスト&エクセレント投資事業有限責任組合	2.7%
	谷 正男	2.4%
	マーキュリア・ビズテック投資事業有限責任組合	2.1%

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

100百万円

売上規模

2,056百万円

従業員数

190名

総資産

1,838百万円

* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

* 資本金、売上規模、従業員数、総資産は、2023年12月末時点の情報となります。

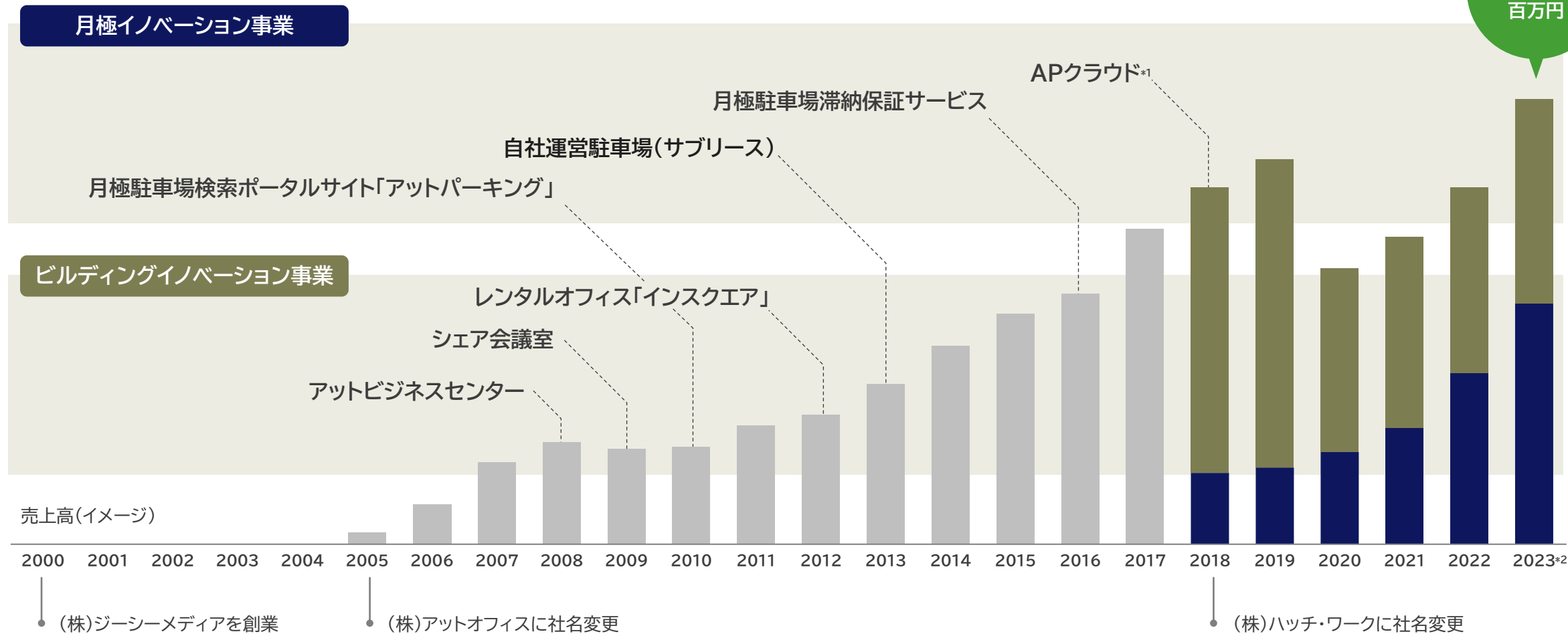
* 従業員数は、契約社員、アルバイト従業員を含んでおります。

沿革

創業以来、売上は順調に拡大。コロナ禍までは10期連続で増収を達成

2020/12期はコロナ禍の影響により大きく売上は減少も、直近は回復基調

アットパーキングクラウド(以下、APクラウド)の伸長により最高売上を達成



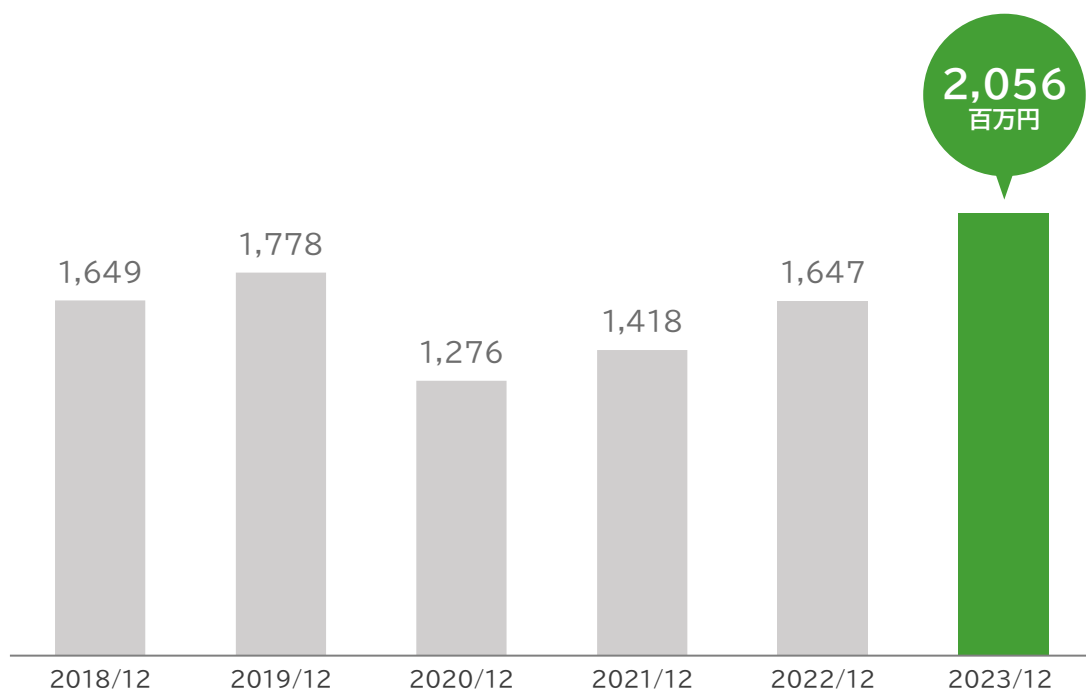
*1 2018年サービス提供時は「at PARKING 月極パートナーシステム」、2021年に名称変更

*2 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

業績推移

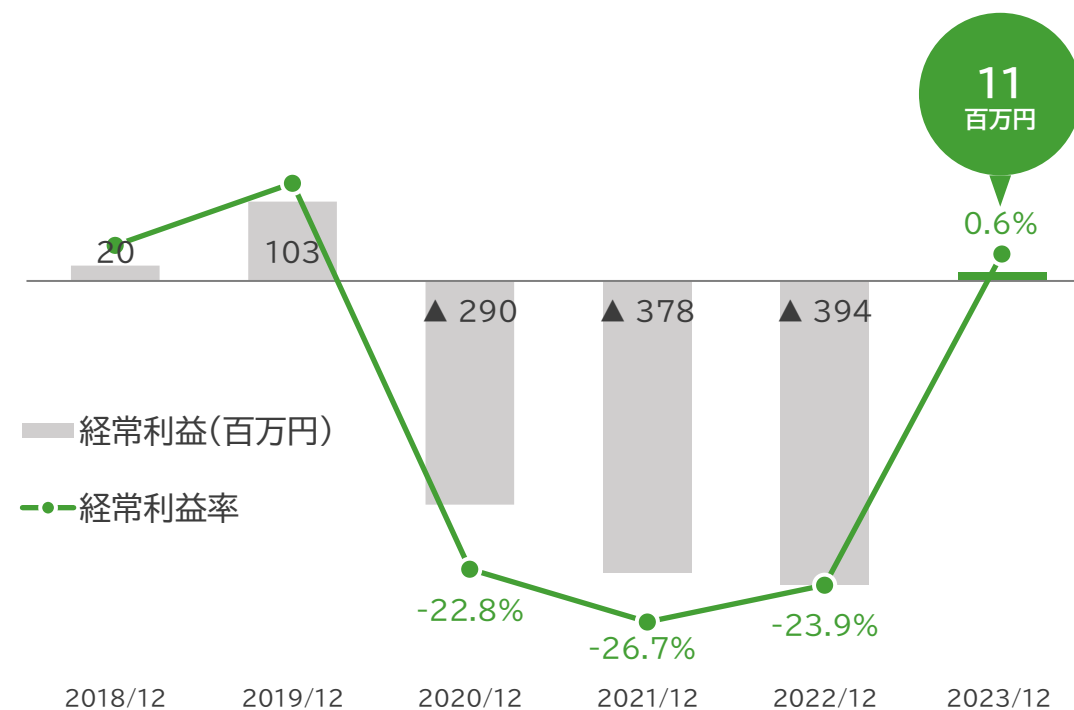
売上高

売上高成長ピッチは2020/12期にコロナ禍から一旦調整
ただし、その後は売上構成改革を進め、APクラウドの成長により
拡大基調を回復し最高売上を達成



経常利益・経常利益率

経常利益も、2020/12期の売上急減から赤字継続となる
売上回復によるプラス要因はあるものの、成長投資負担増で相殺
貸会議室のコロナ後の回復とAPクラウドの成長により黒字化達成



* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

事業内容

「月極イノベーション事業」と「ビルディングイノベーション事業」の2セグメント体制

「月極イノベーション事業」は、2020年から事業拡大に向けた積極展開を開始したことで、コスト増加・赤字拡大となったものの、売上高は着実に成長
貸会議室サービス等を提供する「ビルディングイノベーション事業」は、2020年以降、コロナ禍による外出控えを受け、利用率が低下

2023年は回復基調となり、直近は2セグメントともに営業黒字化

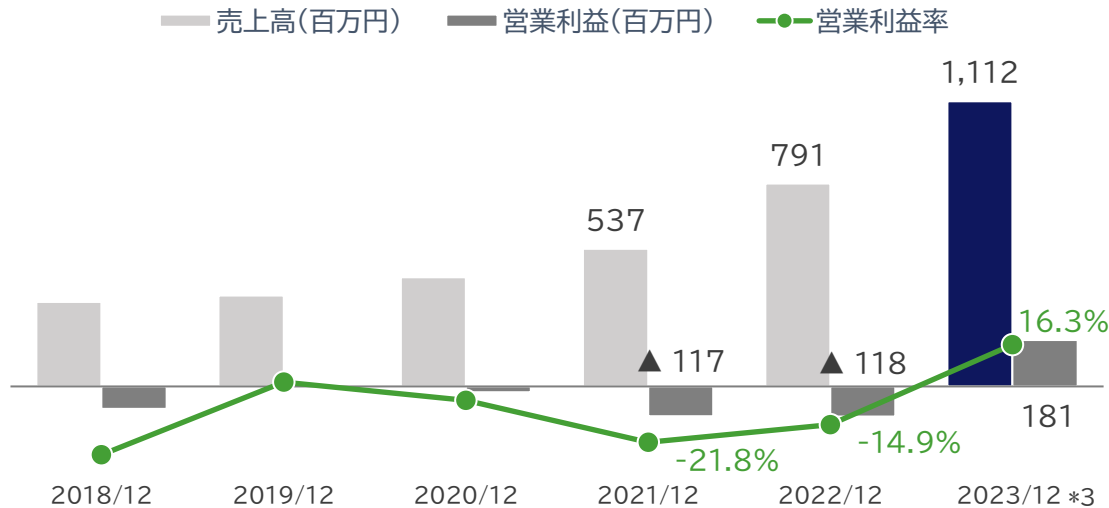
月極イノベーション事業

「アットパーキングクラウドサービス」*1
管理会社向け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

「アットパーキングソリューションサービス」*2
月極駐車場ポータルサイト運営、駐車場の自社運営

アットパーキング
クラウド



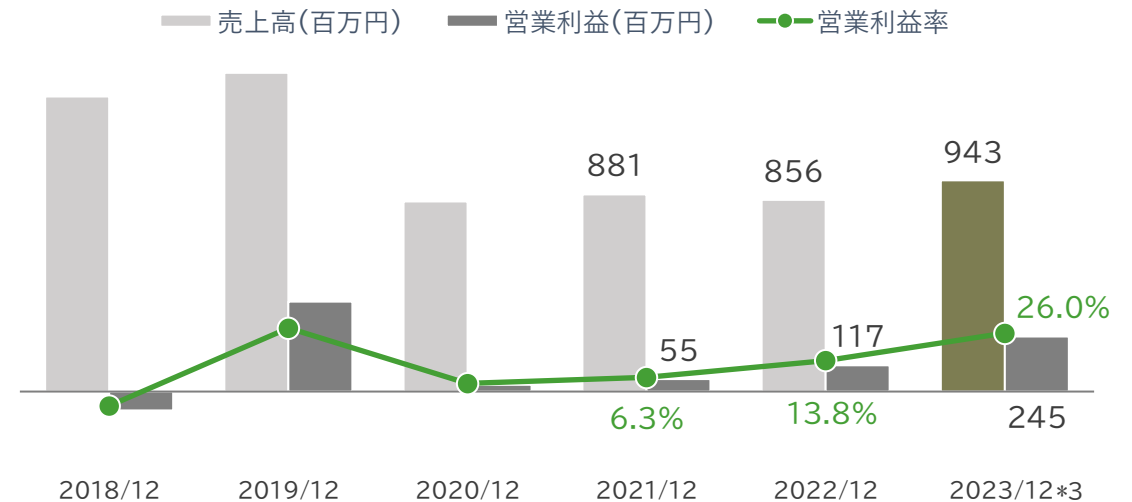
ビルディングイノベーション事業

会議室サービス

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、ビル管理

i in Square



*1 アットパーキングクラウドサービス=以下「APクラウドサービス」

*2 アットパーキングソリューションサービス=以下「APソリューションサービス」

*3 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

HATCHWORK

月極イノベーション事業

02

© HATCH WORK CO.,LTD.

事業の特徴

月極イノベーション事業は、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」推進による利用価値最大化を目論む事業

月極駐車場のポータルサイト運営と、管理会社向けの月極駐車場オンライン管理支援サービスを提供

管理会社との契約を起点に、駐車場利用者からも月額保証料や決済手数料を受取るストック型ビジネスであり従来契約とは一線を画す

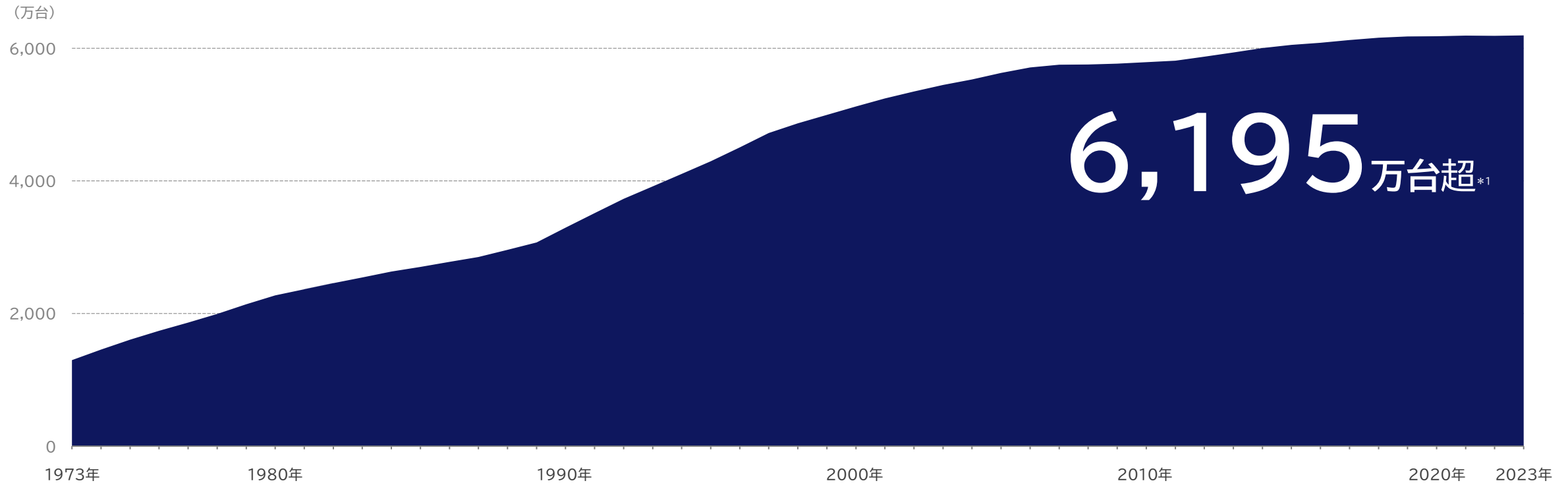


国内自動車保有台数の現状

「車離れ」の指摘もあるが、国内自動車保有台数は依然として増加傾向にある

保管場所の需要も急激に減少することは考えづらいため、市場としては保管場所の需要は大きい

国内自動車保有台数



*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 61,953,135台:2023年3月時点）

駐車場市場概要

車両保有台数およそ6,195万台*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 平成30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))

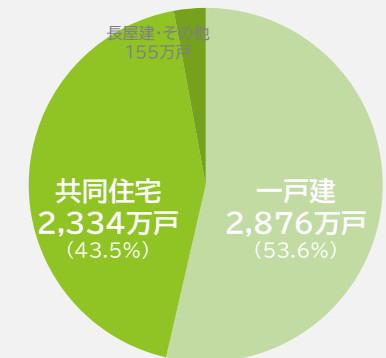
6,195万台超 *1

「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 61,953,135台:2023年3月時点)

*2 総務省統計局 平成30年住宅・土地統計調査

*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)

【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、貢献度が逆転

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

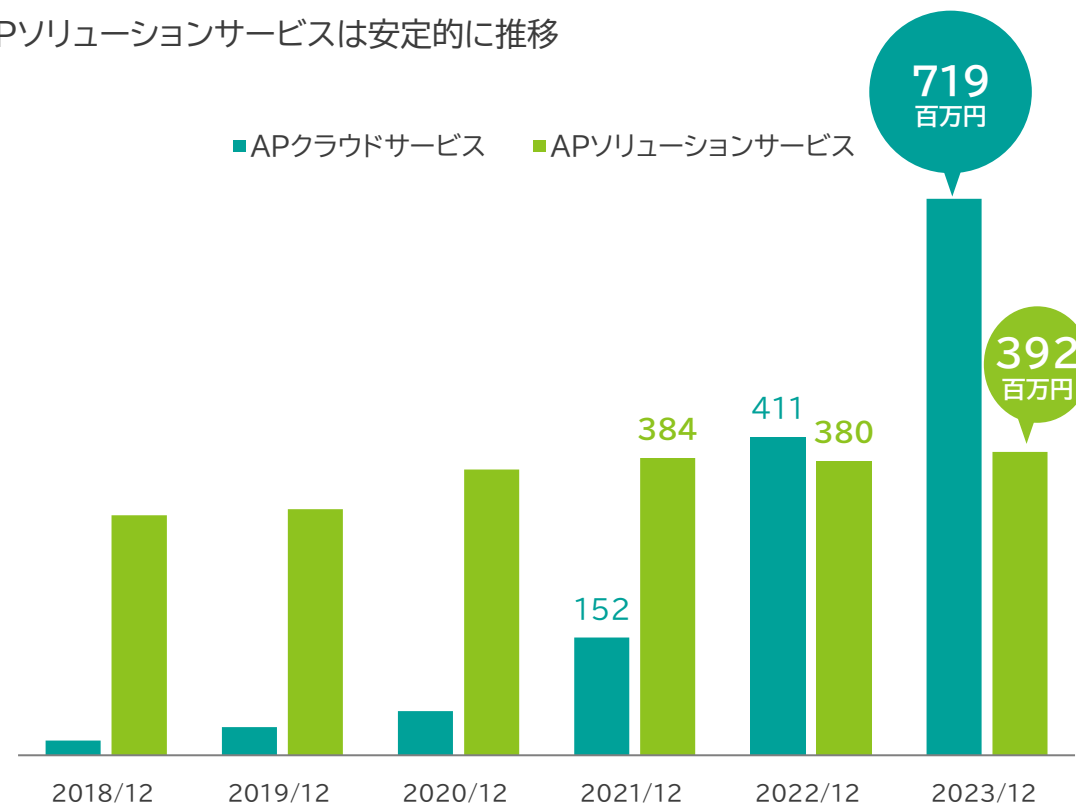
自社運営駐車場

サービス別売上高推移

直近はAPクラウドサービスの伸長が鮮明

直近2年で4倍以上に伸長

APソリューションサービスは安定的に推移



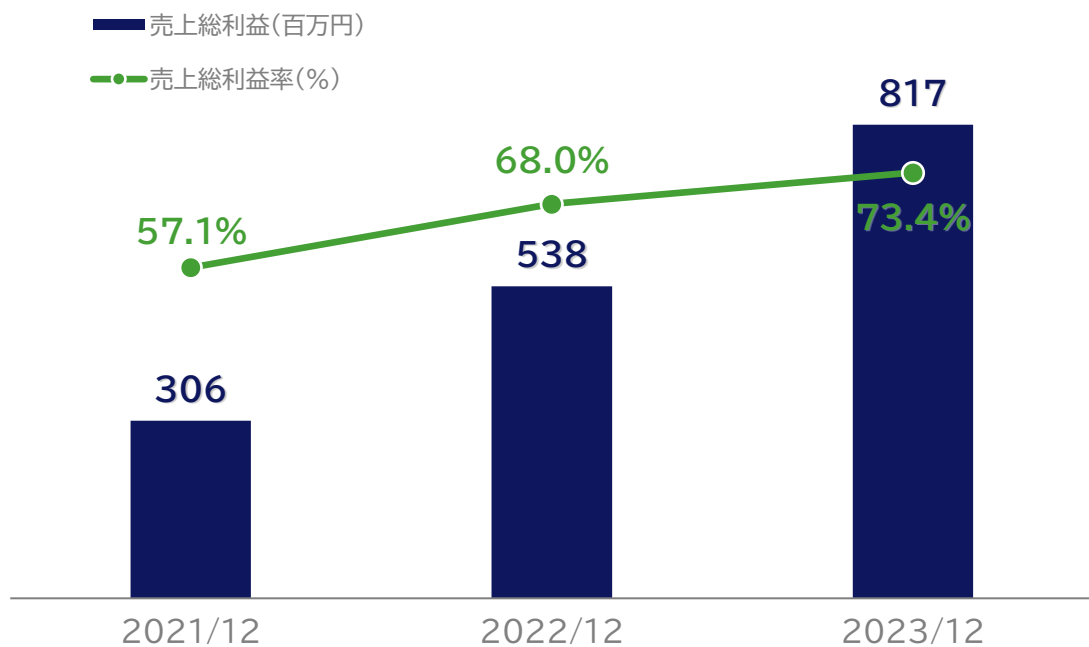
* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

【月極イノベーション事業】売上総利益・販管費の推移

売上総利益推移

売上総利益率の大きいAPクラウドサービスが成長の中心

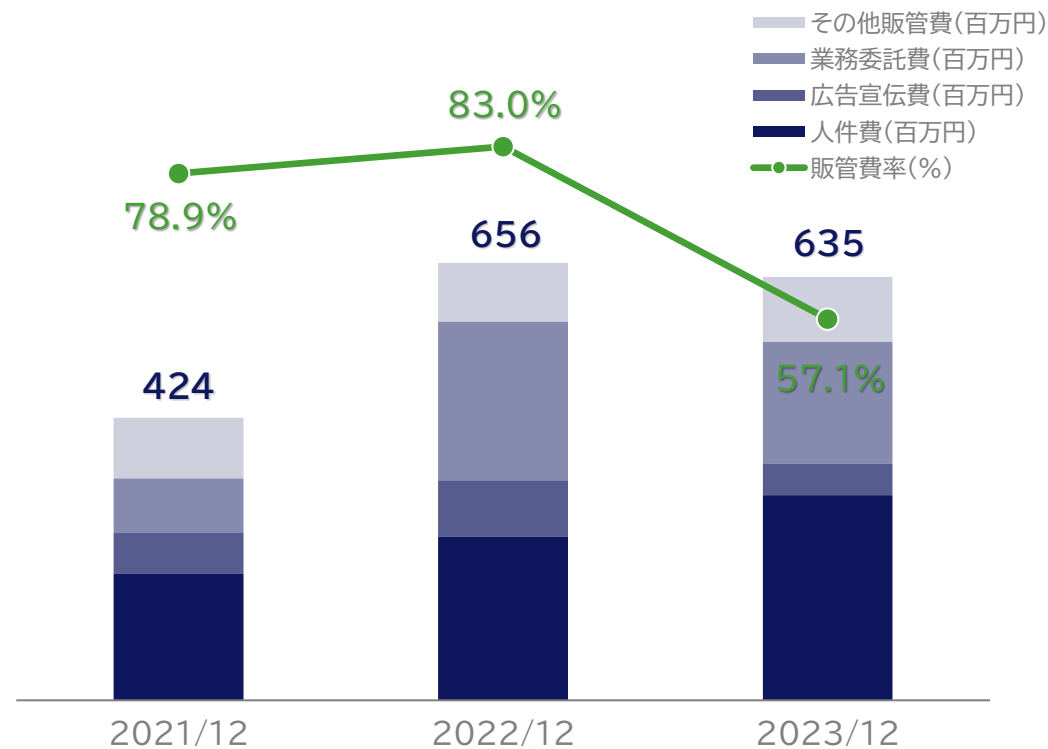
APクラウドサービスの成長により、売上総利益の絶対額の成長と売上総利益率が向上



販管費推移

2022/12期は契約社数の急増に対応するとともに、将来の内製化のため、派遣社員や営業代行等、業務委託費が増加し、販管費率が上昇

2023/12期は内製化の進展により、人件費が増加する一方、業務委託費は低下し、販管費率を大幅に抑制



* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

【月極イノベーション事業】 ビジネスモデル

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「AP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








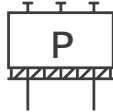



【月極イノベーション事業】サービス内容・ストック性の高い収益モデル

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 	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: 1社当たり月額1.5万円 または 無料 MRR*
	決済代行	駐車場利用者 決済手数料: 決済件数×定額手数料(円) MRR*
	滞納保証	駐車場利用者 初回保証料: 賃料1ヶ月分(円) 月額保証料: 月額賃料(円)×5% MRR*
APソリューションサービス  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin-top: 10px;"> 自社運営駐車場 </div>	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(円)
	駐車場利用	駐車場利用者 利用料: 月額賃料(円) MRR*


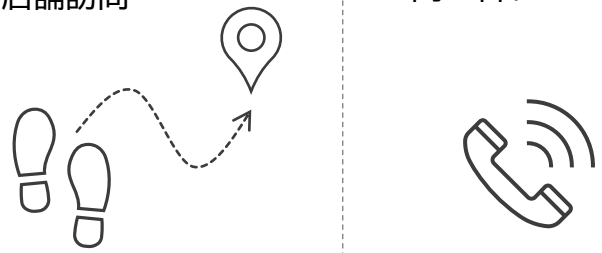
* MRR…Monthly Recurring Revenue:一般的には月次経常収益の意味ですが、当社では管理会社及び利用者から毎月得る収益を意味しております。

月極駐車場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"> ● 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*1 ● 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  

*1 P22参照

月極駐車場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)
従来(例)  <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

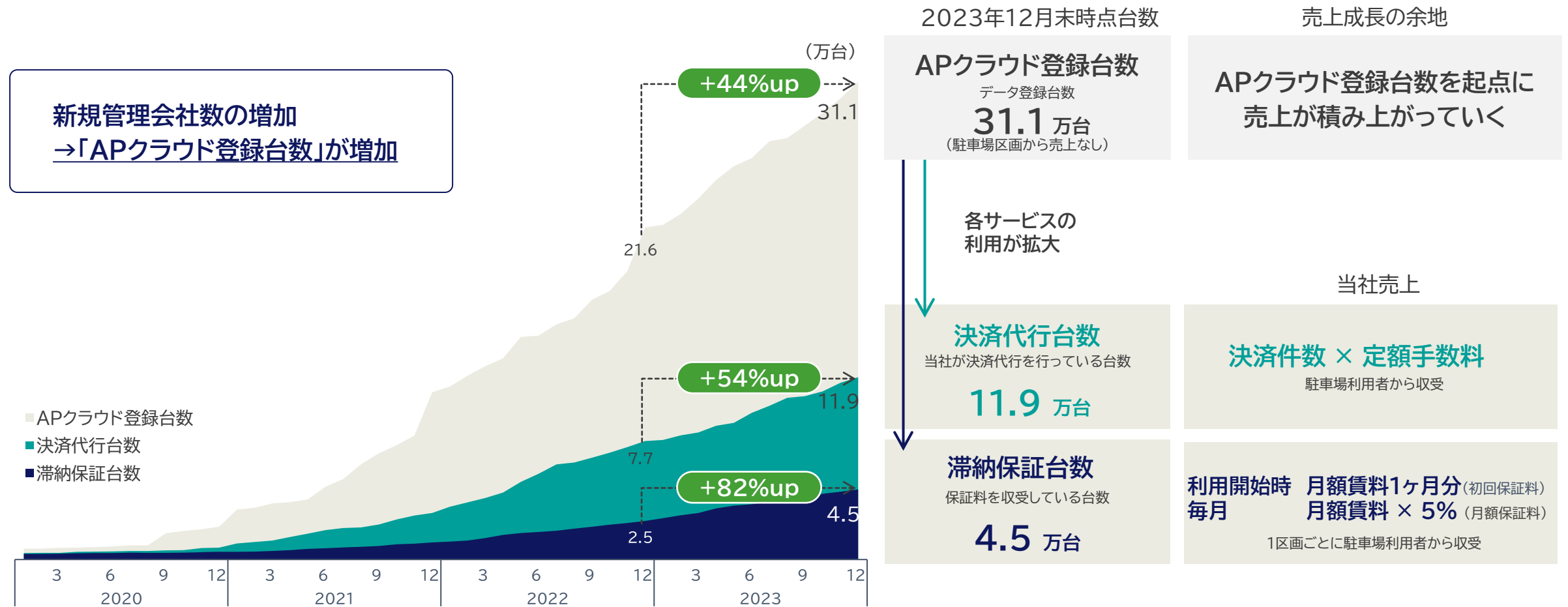
* UX(ユーザーエクスペリエンス)…ユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験を指します。

APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2023年12月末の「APクラウド登録台数」は31.1万台と、YoY 44%成長(21.6万台→31.1万台)

「APクラウド登録台数」の増加に伴い、当社売上(決済代行手数料、初回保証料・月額保証料)につながる「決済代行台数」「滞納保証台数」も増加

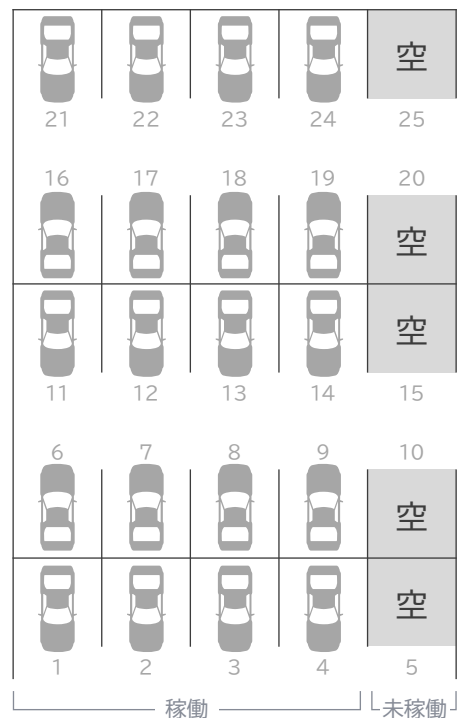
「APクラウド登録台数」の成長が今後の大きな売上成長の余地となる



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

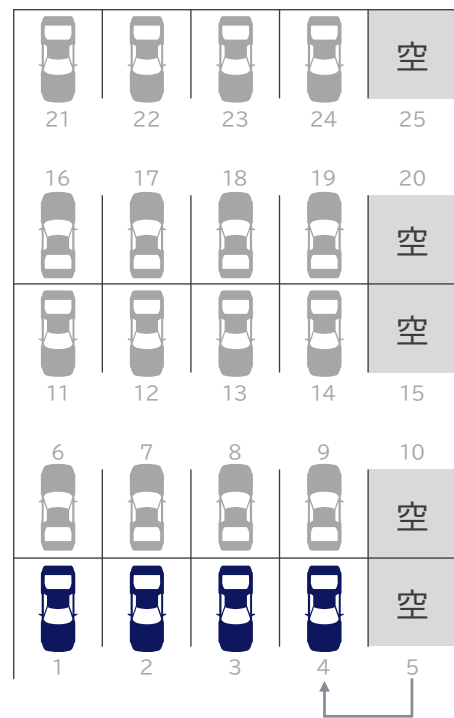
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

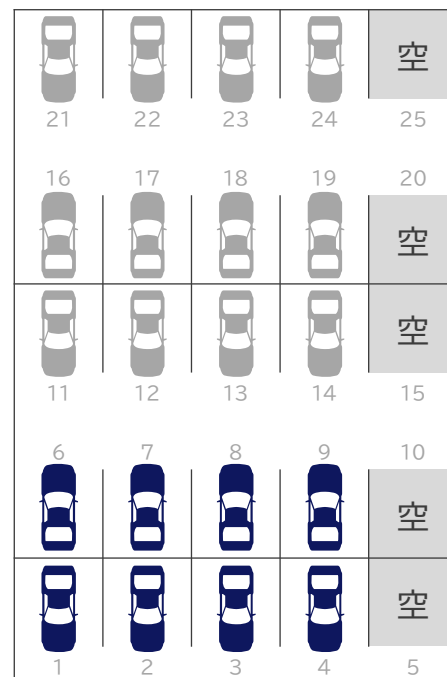
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生



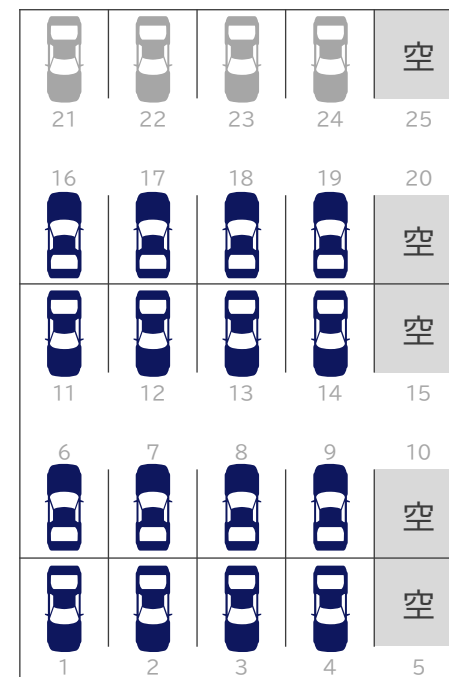
新規利用開始の際、
利用者は当社と保証契約を締結
→ **初回保証料**と**月額保証料**が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

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)

APクラウドサービス 導入企業例

管理台数の規模や地域に関わらず導入が進んでいる

森 ジェイアール東日本都市開発



いき、街、暮らしのとなりに
JR西日本不動産開発株式会社

ジェイアール東海不動産株式会社

JR solutions
株式会社 JR北海道ソリューションズ

LIVIT
JR東日本東北総合サービス株式会社

首都高速道路サービス株式会社

odakyu REAL ESTATE
小田急不動産

京王不動産

東武不動産

人と街の可能性を拓く。
近鉄不動産

遠州鉄道株式会社

メトロ開発株式会社
東京メトログループ

House Mate
ハウスメイト

D-Parking
土地活用は大和ハウスグループへ

エイブル
株式会社エイブルパーキング

TRUST PARK

三菱地所パークス

ジーエスパーク
GS Park

APAMAN
Apaman Property株式会社

CENTURY 21

日住サービス

hinoken
GROUP

JOG
常口アトム

sala
中部ガス不動産株式会社

株式会社 いるま野サービス

JAさいたま

JAさいかつ

JAマインズ

青山商事株式会社

第一興商

APクラウドサービス 導入効果



強み1 リアルタイムに月極駐車場データを掌握



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



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

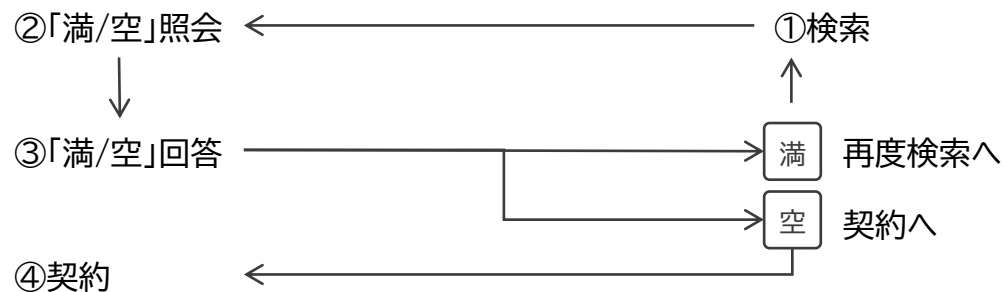
② APクラウド/AP上で契約手続き可能

解約/契約手続き簡素化

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

一般的なポータルサイト

管理台帳はオーナー/管理会社が個々で所有・管理



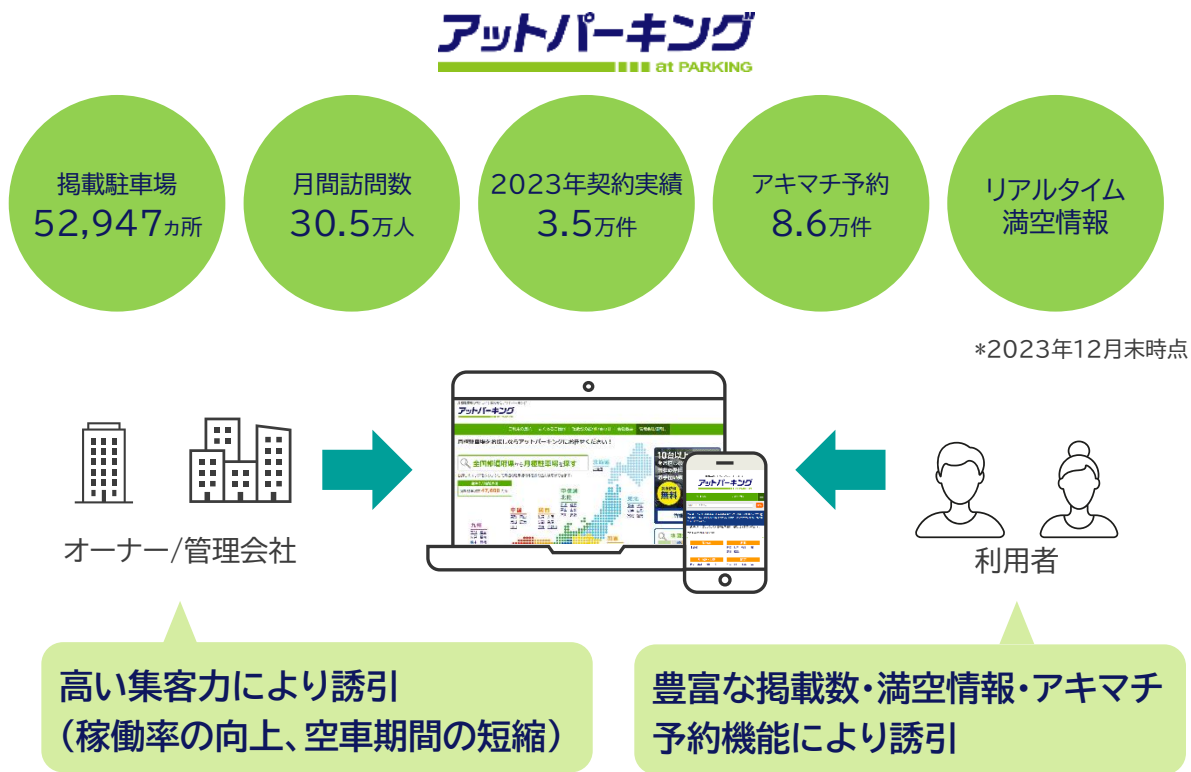
契約できるまで①～③のプロセスを繰り返す

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

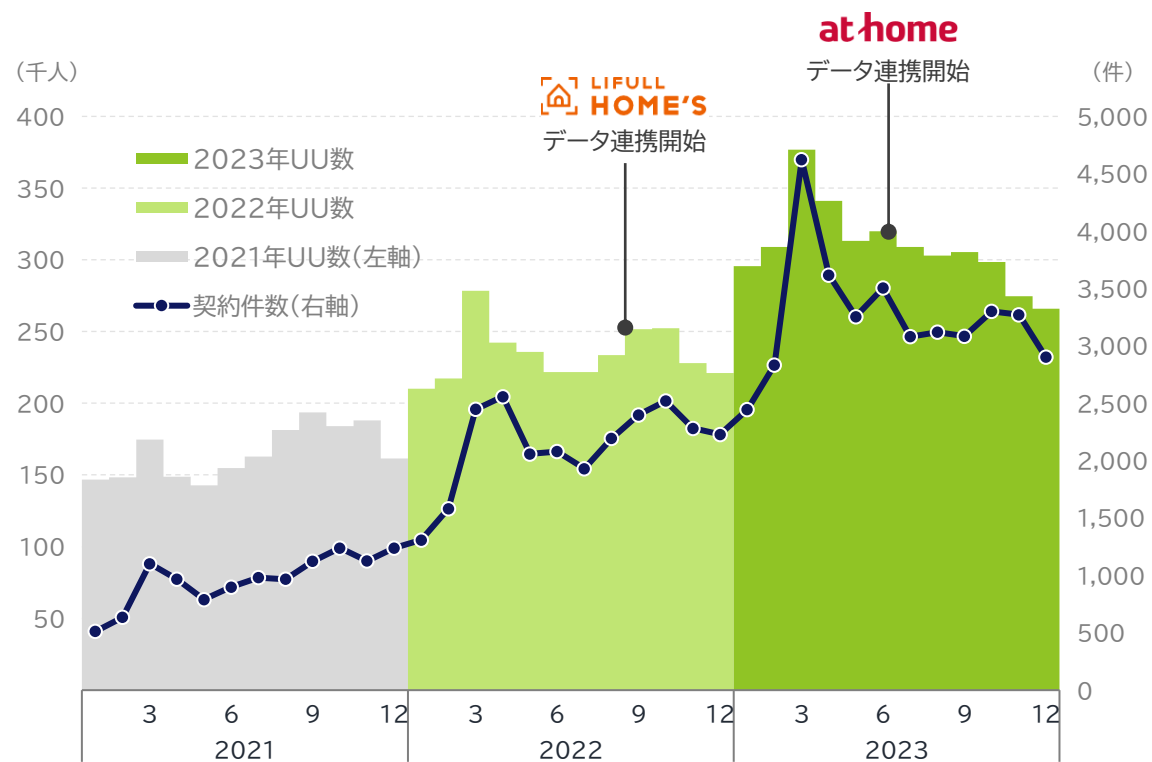
強み2 「アットパーキング」の集客力

アットパーキング掲載の駐車場数は全国5万2,000カ所以上あり、駐車場情報を随時アップデート

APクラウドに登録されている約31万台については、アットパーキングとデータ連携されるため、リアルタイムに満空情報が更新される
不動産住宅サイト「LIFULL HOME'S」、「at home」ともデータ連携をスタート。利用者への訴求チャネルを拡大



アットパーキング訪問者数 (UU数*) と契約件数



* UU数(ユニークユーザー数)・・・計測期間内にアットパーキングを訪問したユーザー数

強み3 顧客基盤の積み上がりと売上増加の仕組み

「面」を取りに行く戦略的アプローチを優先

導入メリットと低水準のエントリーハードルにより、オーナー・管理会社への導入促進

オーナー・管理会社の成功体験がAPクラウド登録を促進。APクラウド導入済み管理会社から発生する売上は順調に拡大

施策・背景

『管理会社を取り込むための施策』

- ・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

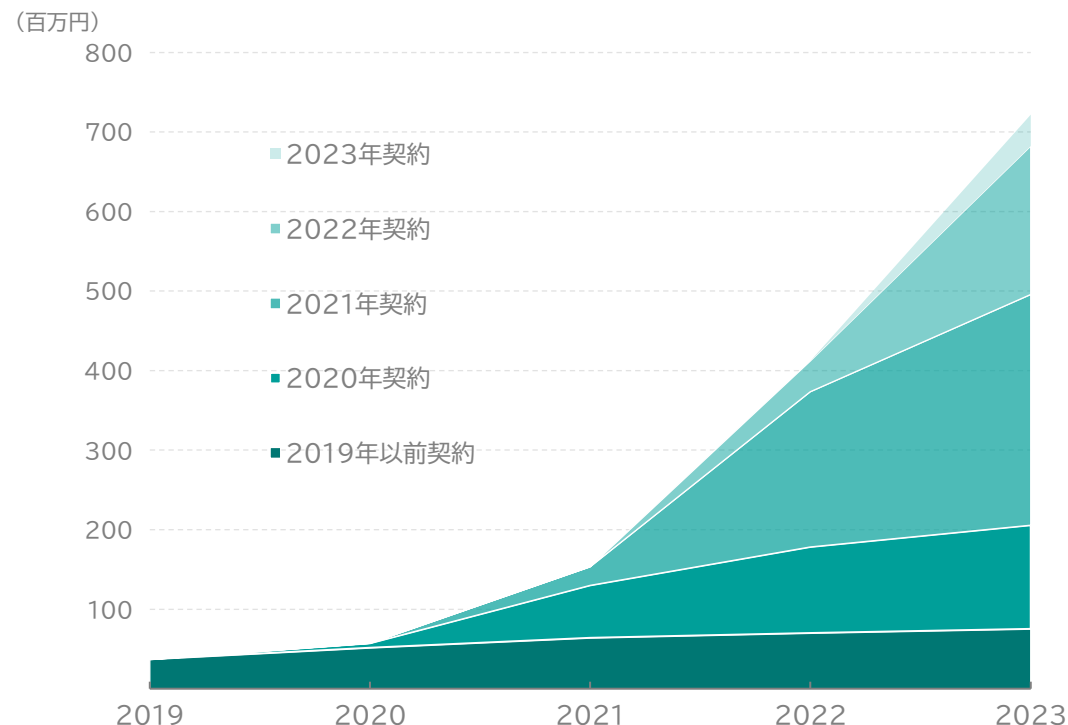
→ オーナー・管理会社には低いエントリーハードルを設定

『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

管理会社がAPクラウドを契約した時期別の売上



HATCHWORK

ビルディングイノベーション事業

03

【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、新宿、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

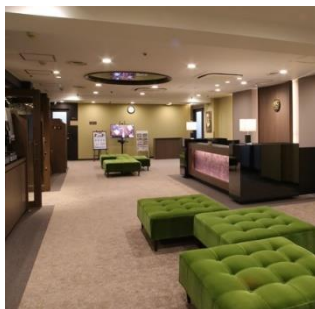
12カ所

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

4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



サービス別売上高推移

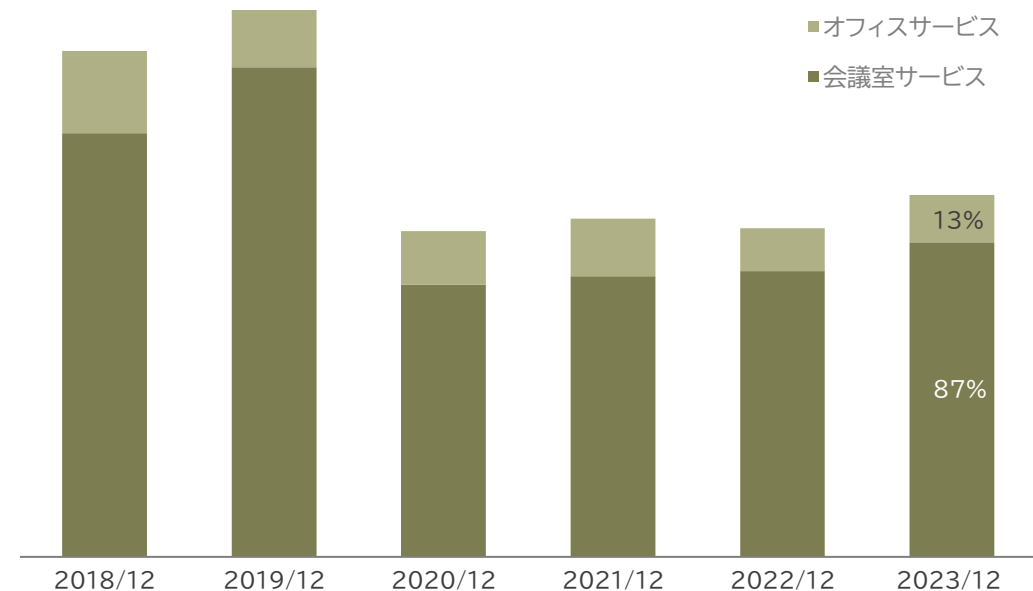
売上の8割超が会議室サービス(含シェア会議室)収入が占める

コロナ禍による対面会議減少が大きく影響

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、新規案件の開発については

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

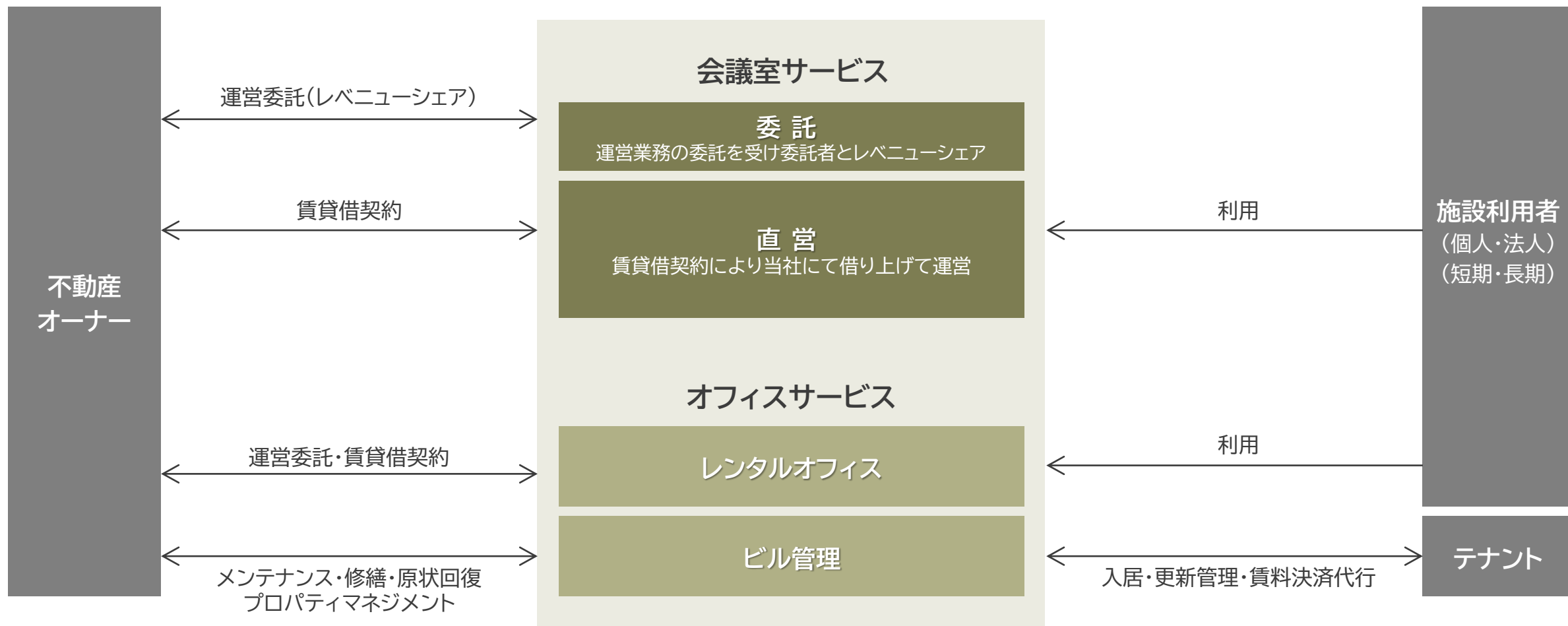


* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

【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貸会議室サービス「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」を提供し、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



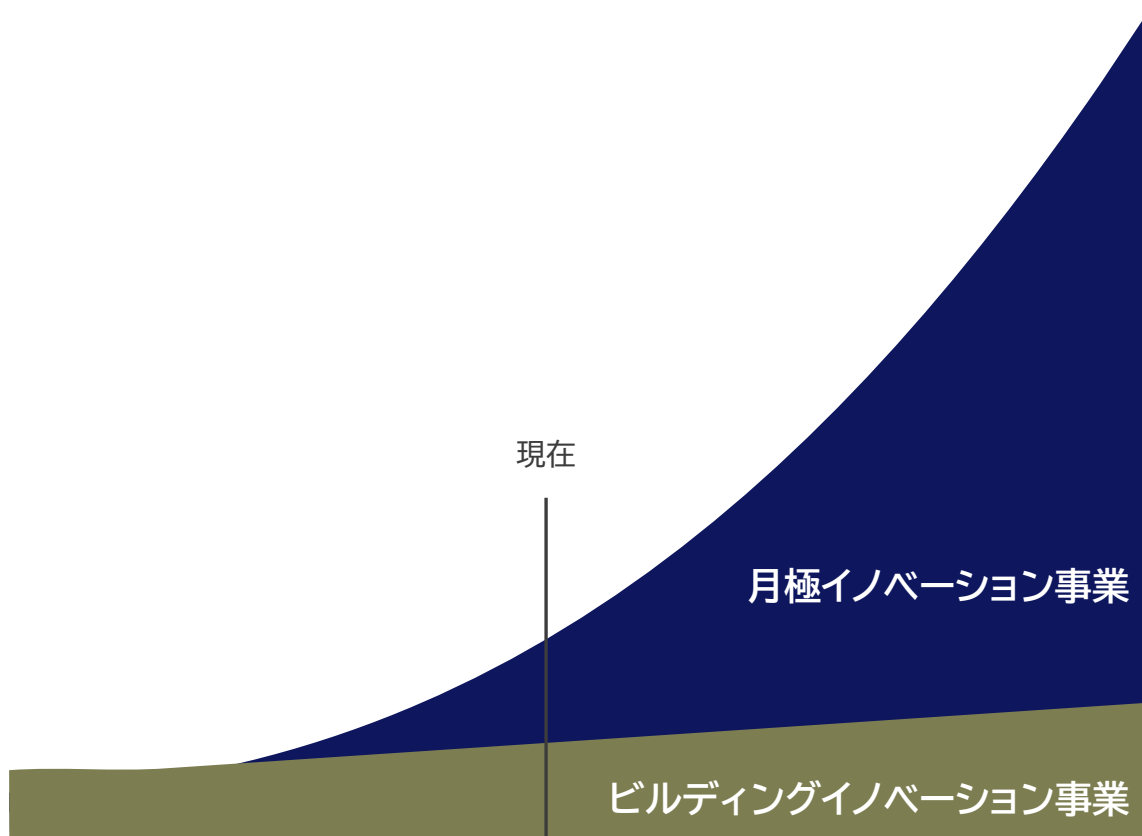
HATCHWORK

事業計画

04

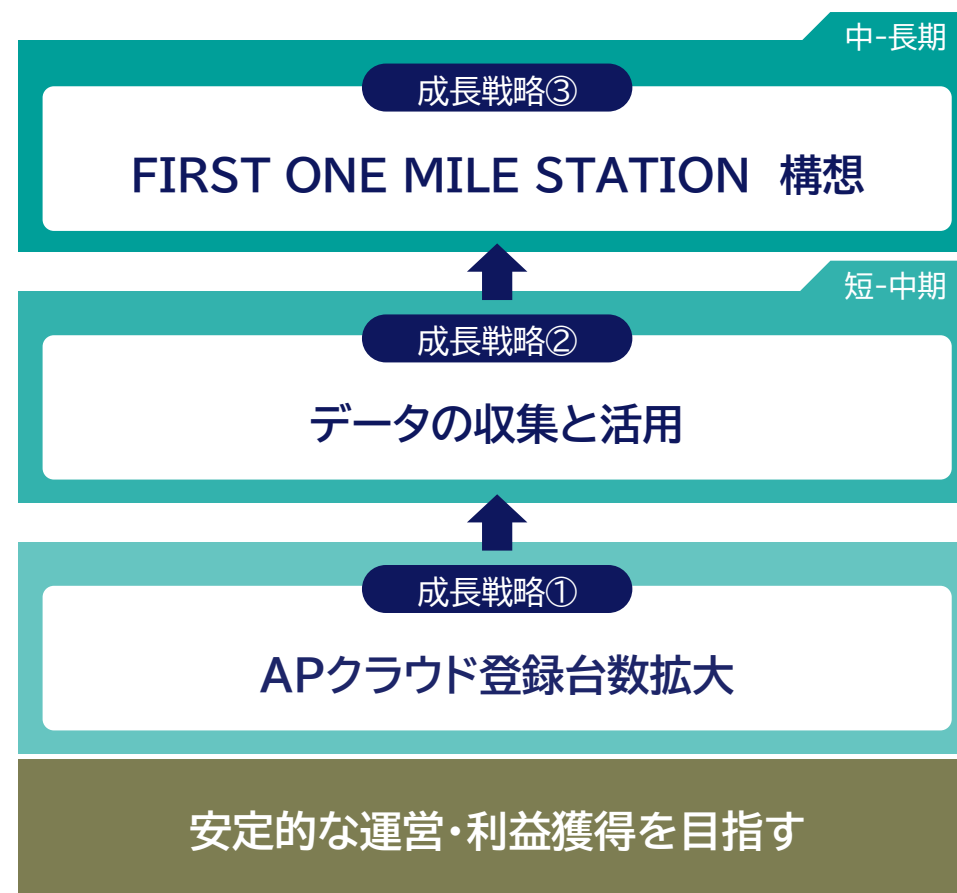
中長期的な成長イメージ

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



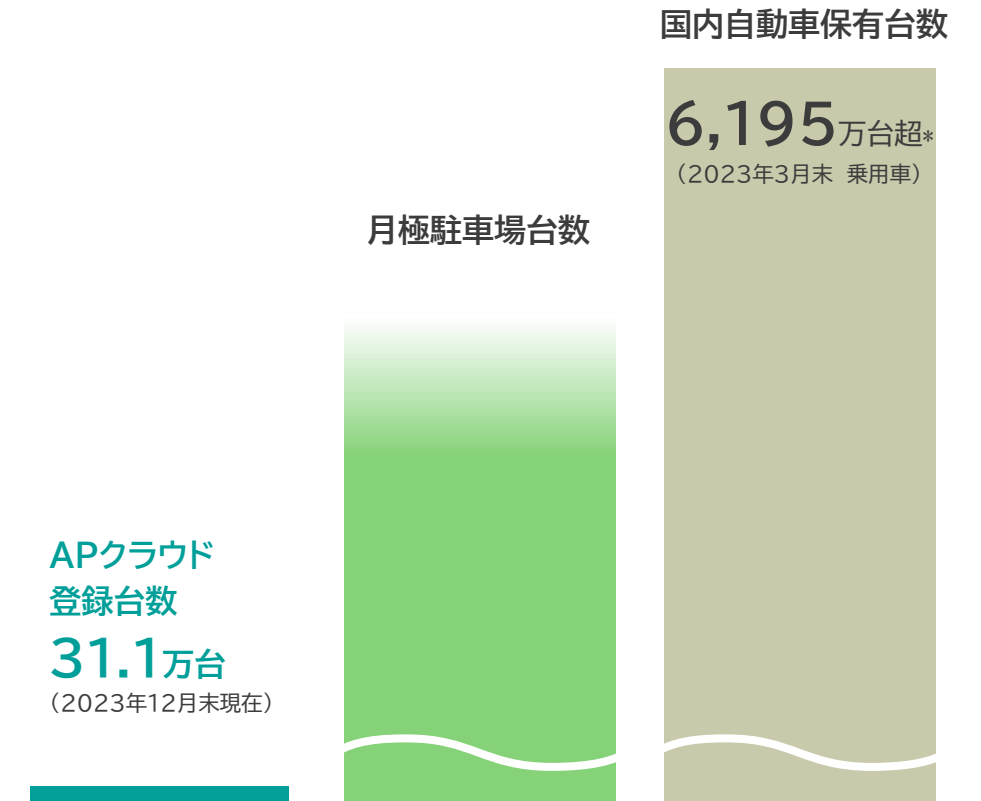
成長戦略1 APクラウド登録台数拡大

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

上場による調達資金は、基幹業務システムの機能向上とIT人材増員等に重点投資

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 61,953,135台:2023年3月時点)

アクションプラン



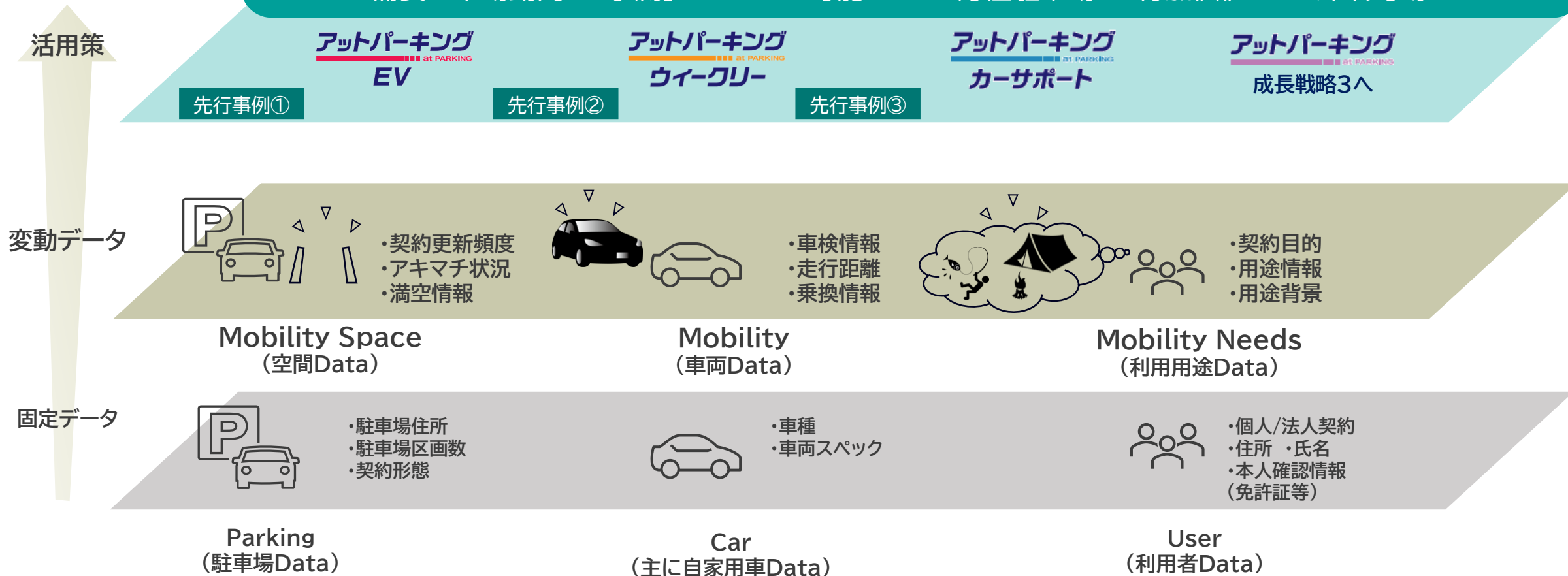
成長戦略2 データの収集と活用

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(既に需要予測に基づいた新たな企画を展開中)

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

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



先行事例 データ活用と他企業連携による新たな市場創造

月極駐車場を運営する企業などと連携し、需要データと予測に基づいたEVポート等の設置を推進

さらにリアルタイムな満空情報を活用し、月極駐車場の収益化をさらに促進する短期契約の実現にも着手

一方、月極駐車場利用者の需要拡大に対しては、自動車関連サービス商材の連携がスタート

先行事例① EV充電器設置の推奨



アットパーキング
EV



ENEOS社とのアライアンスによりランドプリンスホテル
新高輪 国際館パミール(東京都港区)月極駐車場にてEV
充電サービス付月極駐車場の運営実証実験中

先行事例② 短期契約の実現

スマホで簡単、即日利用なら
アットパーキング

1日
単位で駐車場をご利用
デユース

1週間
単位で駐車場をご利用
ウィークリース

1ヶ月
単位で駐車場をご利用
マンスリース

探したい場所・地域などを入力

短期利用できる駐車場がいっぱい。レジャー、お引越、短期出張、工事など様々なご利用用途にお応えします。

アットパーキング
ウィークリー

空 短期利用申込する	
11/17(金)	8,800円
11/20(日)	11,000円
11/21(月)	11,000円
11/22(火)	11,000円
11/23(水)	11,000円
11/24(木)	11,000円
11/25(金)	11,000円
11/26(土)	11,000円
11/27(日)	11,000円
11/28(月)	11,000円
11/29(火)	11,000円
11/30(水)	11,000円

一部月極駐車場ではリアルタイムな満空情報を活用し、近隣の
工事関係車両入庫者や一時利用者などに向けて「短期契約」が
できる「アットパーキング ウィークリー」を展開

先行事例③ 車両サービス企業との連携

アットパーキング
カーサポート

いつもの駐車場を
カーライフステーションに

HATCHWORK

スマートカーライフ
カーライフをもっと楽しく!

オイル交換
コーティング
メンテナンス
タイヤ・ホイール

カーライフサービス提供各社と連携した「アットパーキング カー
サポート」も展開。カーケアなどのサービスを月極駐車場で「駐
車中に」受けられることで利用者拡大を見込む

HATCHWORK

リスク情報

05

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)	中長期	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)	短中期	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)	中長期	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の成長が拡大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)	中長期	大	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	大	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	短中期	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、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

HATCHWORK

APPENDIX



APクラウド サービス概要

管理業務の大幅削減



収納代行・滞納保証

- みずほ信託銀行にて、**信託保全・分別管理**
- 賃料収納および未納利用者への**督促業務**を代行
- 滞納保証(最大3ヶ月)にて賃料滞納を**100%立替払い**

利用料金(当社売上)

駐車場管理会社	初期費用	無料
	月額利用料	15,000円(税別)※フリープラン有
利用者(借主)	初回保証料	賃料1ヶ月分
	月額保証料	月額賃料の5%
	決済手数料	決済件数×定額手数料

社名の由来とパーパス

— 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

経営メンバー



代表取締役会長
大竹 弘

1985 トーソー(株)

1986 セコム(株)

1988 (株)ビルディング不動産

1998 グロービート・ジャパン(株)
取締役

2018 (株)ハッチ・ワーク
代表取締役会長(現任)



代表取締役社長
増田 知平

2002 (株)セブン-イレブン・ジャパン

2003 (株)グラントコーポレーション

2018 (株)ハッチ・ワーク
代表取締役社長(現任)



取締役管理部長 兼 CFO
竹内 聡

1993 アメリカン・エクスプレス・インターナショナル Inc.

2000 新村貢一税理士事務所

2003 (株)グラントコーポレーション
取締役管理部長兼CFO

2009 (株)ピーカチ
取締役管理部長兼CFO

2018 (株)ハッチ・ワーク
取締役管理部長兼CFO

取締役(独立役員)
小島 圭介

常勤監査役(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

経営指標

	事業KPIs*	財務KPIs
指標1	APクラウド登録台数 31.1万台 (2023/4Q実績)	売上高成長率 124.8%(2023/4Q実績)
指標2	決済代行台数 11.9万台 (2023/4Q実績)	営業利益率 1.0%(2023/4Q実績)
指標3	滞納保証台数 4.5万台 (2023/4Q実績)	営業キャッシュフロー 72,078千円 (2023/4Q実績)

* 月極イノベーション事業

* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

財務ハイライト

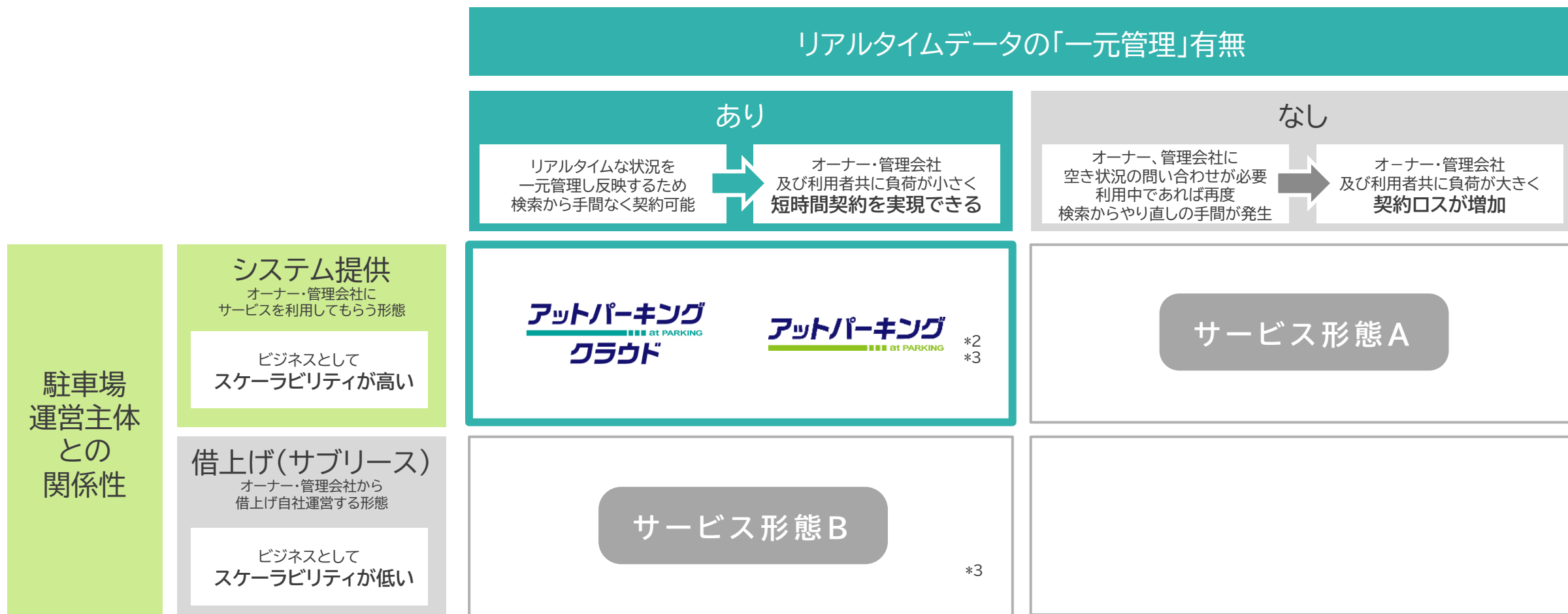
回次		第19期	第20期	第21期	第22期	第23期	第24期
決算年月		2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月
売上高	千円	1,649,012	1,778,692	1,276,004	1,418,948	1,647,992	2,056,408
経常利益	千円	20,069	103,290	△290,636	△378,559	△394,634	11,710
当期純利益	千円	△139,852	50,461	△337,098	△368,439	△371,891	77,869
資本金	千円	100,000	100,000	230,009	50,000	100,000	100,000
発行済株式総数	株	12,200	12,200	14,276	16,690	17,079	17,079
純資産額	千円	110,696	161,157	114,138	445,569	173,651	251,520
総資産額	千円	1,301,999	1,240,044	1,604,231	1,912,303	1,748,655	1,838,204
1株当たり純資産額	円	9,624.96	14,012.50	△11,019.86	△318.05*	△535.15*	151.88
1株当たり当期純利益	円	△20,242.08	4,387.55	△29,231.36	△266.57*	△225.78*	47.02
自己資本比率	%	8.5	13.0	7.1	23.3	9.9	13.7
自己資本利益率	%	—	37.1	—	—	—	36.6
営業キャッシュフロー	千円	—	—	—	△187,214	△190,104	72,078
投資キャッシュフロー	千円	—	—	—	15,630	△14,481	12,445
財務キャッシュフロー	千円	—	—	—	502,028	△23,890	△185,312
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
従業員数 (ほか、平均臨時雇用人員)	名	41(139)	42(140)	42(127)	44(128)	59(119)	67(123)

* 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。

* 2023年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

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。

本資料の取り扱いについて

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。

なお、本資料の日付以降に事象や状況が変化した場合でも、本資料の内容を更新または改訂する予定はありません。

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。

なお、当資料のアップデートは2025年3月に開示を行う予定です。