

HATCHWORK

2024年12月期
決算説明資料

2025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 2024年12月期 全社業績概況
- 03 セグメント別業績概況
- 04 成長戦略
- 05 2025年12月期 業績予想
- 06 Appendix

HATCHWORK

エグゼクティブサマリー

01

事業トピックス

月極イノベーション事業

APクラウドサービスを中心に概ね予算通り着地。
市場の大きさを背景に順調に成長を継続。

ビルディング イノベーション事業

貸会議室サービスにて、上半期の採用用途の利用減少が影響し、予算未達。
下半期はコロナ禍前の水準へ回復、2025年はガイダンス達成を見込む。

2024年12月期 決算概要

売上高・営業損益

月極イノベーション事業は概ね予算通り着地したが、ビルディングイノベーション事業の貸会議室サービスにおける上半期採用用途の利用減少が影響し、売上および営業利益は業績予想に対し若干の未達。

経常損益

2024年12月期に予定していた補助金の確定が遅れ、
2025年12月期に期ズレとなり、▲18百万円の影響。
当該補助金は2025年に確定見込み。

税引前当期純損益

貸会議室サービスにて保有する資産に対して減損損失を計上し、
▲21百万円の影響。来期以降の償却費負担が減少。

当期純損益

2025年の投資計画を増額したことにより繰延税金資産の計上額を減額し、
▲75百万円の影響。

全社業績は会議室サービスが微増となるもAPクラウドサービスの高伸長により拡大

APクラウドサービスKPI

APクラウド登録台数

37.4万台

前年同期比 +20.0%

決済代行台数

15.0万台

前年同期比 +26.4%

滞納保証台数

6.5万台

前年同期比 +41.6%

全社業績

売上高

2,367百万円

前年同期比 +15.1%

経常利益

155百万円

前年同期比+1,180.1%

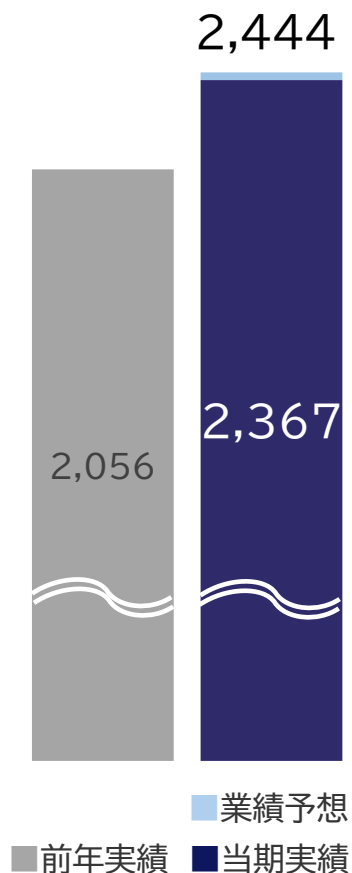
当期純利益

130百万円

前年同期比 +68.2%

2024年12月期 業績予想に対する結果

売上高 達成率 96.8%



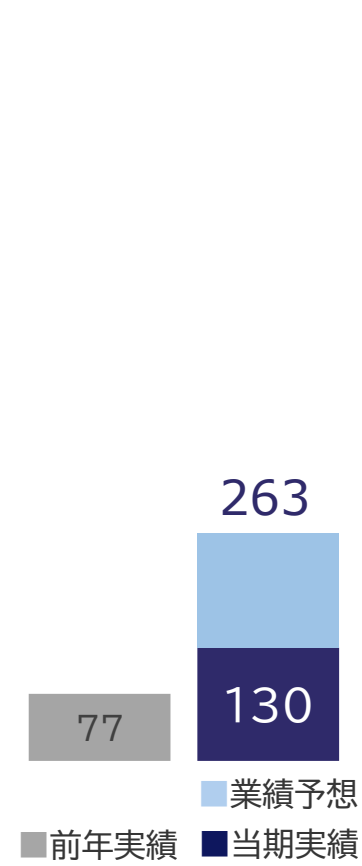
営業利益 達成率 94.2%



経常利益 達成率 81.3%



当期純利益 達成率 49.7%



(単位:百万円)

HATCHWORK

2024年12月期 全社業績概況

02

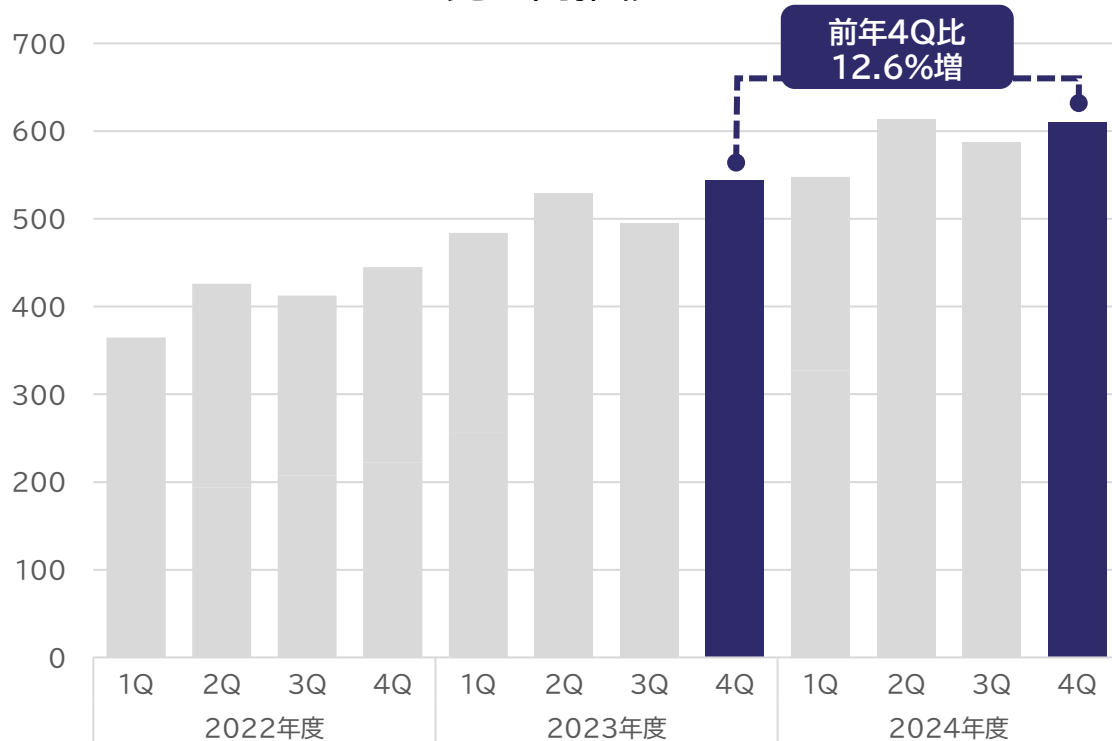
1. 全社業績概況 一売上・経常利益推移

売上は前年4Q比12.6%増と堅調に推移

経常利益は2023年度に黒字転換して以降2024年度は四半期黒字を維持し、前年4Q比では27.8%増

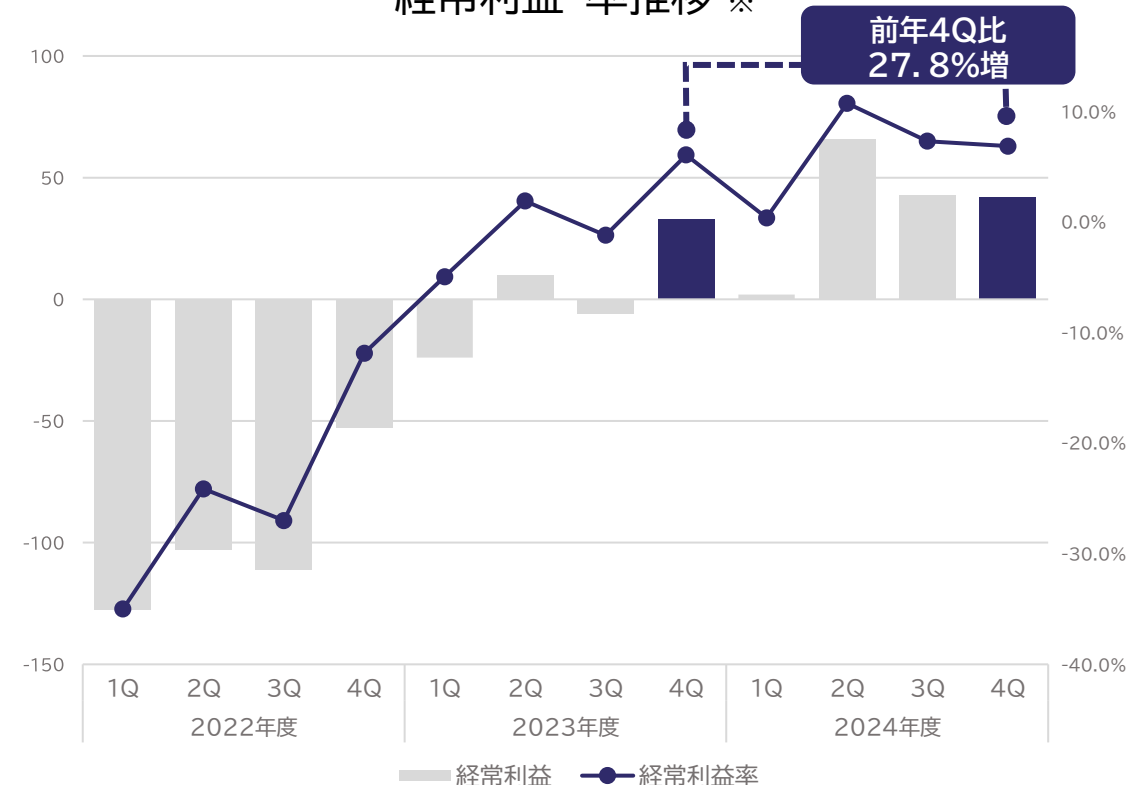
(単位:百万円)

売上高推移 ※



(単位:百万円)

経常利益・率推移 ※



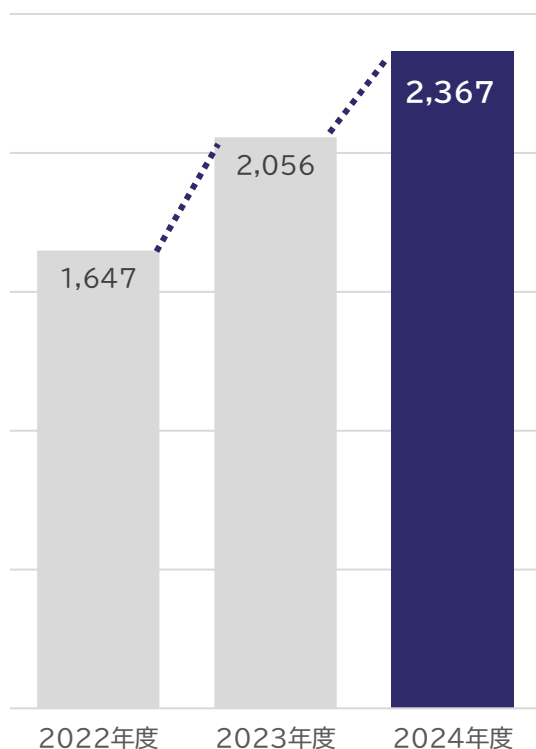
※ 2023年12月期 第1、第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値であり、グラフはその数値を元に作成している

2. 全社業績概況

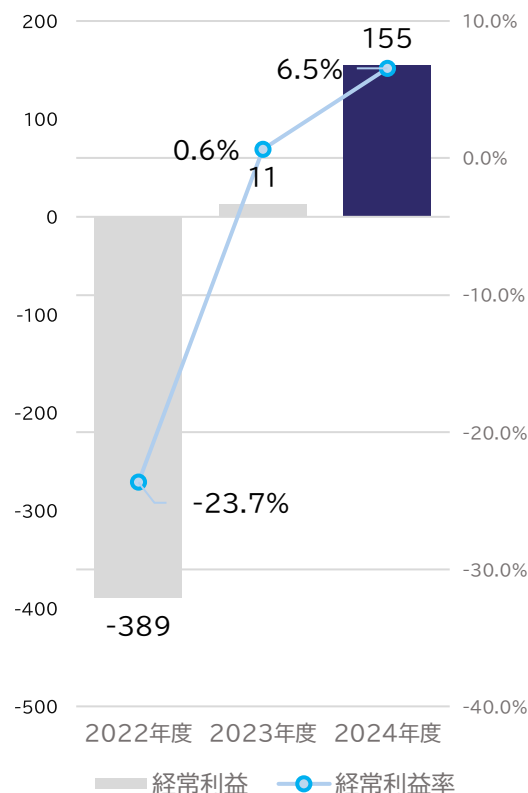
前期比増減率は、売上高が15.1%増、当期純利益は68.2%増となった

(単位:百万円)

売上高推移



経常利益・率推移 ※

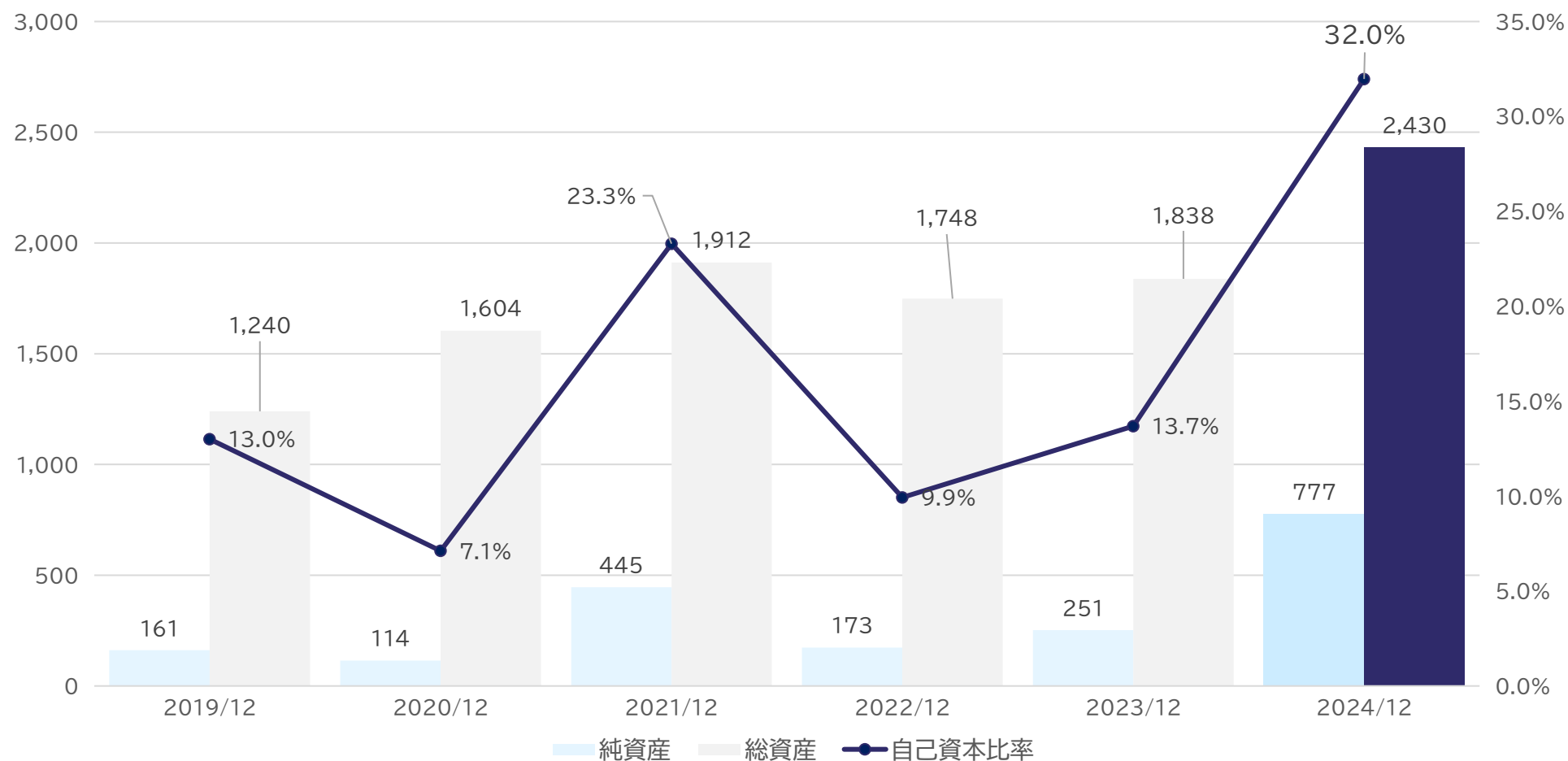


(単位:百万円)

	2023年 12月期	2024年 12月期	増減額	増減率
売上高	2,056	2,367	+311	+15.1%
経常利益	11	155	+142	+1180.1%
税引前当期純利益	27	133	+105	+380.1%
当期純利益	77	130	+53	+68.2%

IPOによる資金調達と黒字化により、純資産と自己資本比率が増加、財務安全性や将来の成長投資余力が向上
 (単位: 百万円)

財政状態の推移



※ 2020年12月期以前の業績は監査証明を受けていない数値である

HATCHWORK

セグメント別業績概況

03

1. セグメント別業績概況

月極イノベーション事業はAPクラウドサービスが順調に成長し、売上及びセグメント利益が前年比で大幅に伸長
ビルディングイノベーション事業は貸会議室サービスの施設増床に留まり、前年比で微増

月極イノベーション事業

売上高	1,405百万円	増減率	+26.3%
セグメント利益	366百万円	増減率	+102.0%

ビルディングイノベーション事業

売上高	956百万円	増減率	+1.4%
セグメント利益	261百万円	増減率	+6.6%

2. 月極イノベーション事業概況 —セグメント損益—

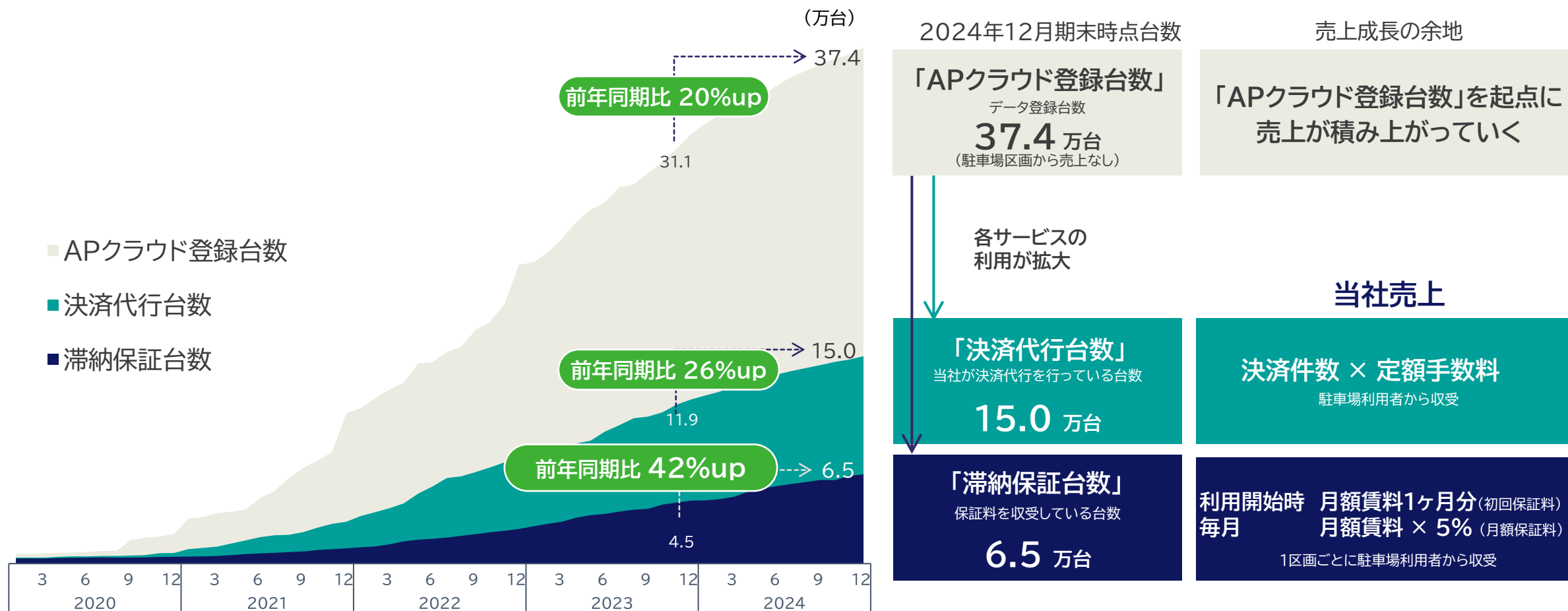
売上高は前年に引き続き高い伸長を継続し、利益も伸長

(単位:百万円)

	2023年 12月期	2024年 12月期	増減額	増減率
売上高	1,112	1,405	+293	+26.3%
売上総利益	817	1,079	+262	+32.1%
セグメント利益	181	366	+185	+102.0%

3. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2024年12期末の「APクラウド登録台数」は37.4万台と伸長しており、売上貢献度の高い滞納保証台数が高成長を継続
 「APクラウド登録台数」の増加に伴い、当社売上(決済代行手数料、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」の成長分が今後の大きな売上成長の余地となる



2024/5/10
神戸市内の月極駐車場にて社会実験開始



2024/7/29
月極駐車場のカーシェアリング拠点開発支援が累計400カ所を突破



2024/9/10
JR四国が管理する月極駐車場で短期の貸し出しを本格開始



2024/11/8
「ファーストワンマイルステーション構想」の実現に向け「HELLO MOBILITY」を運営するOpenStreetと連携を開始



2024/11/19
「アットパーキング」のオンライン契約者数が累計20万人を突破



2024/12/4
埼玉新都市交通が管理する月極駐車場で短期の貸し出しを本格開始



5. ビルディングイノベーション事業概況 ―セグメント損益―

ビルディングイノベーション事業は貸会議室サービスの施設増床に留まり、前年比で微増
利用料の値上げ施策の実施などにより利益改善を行った

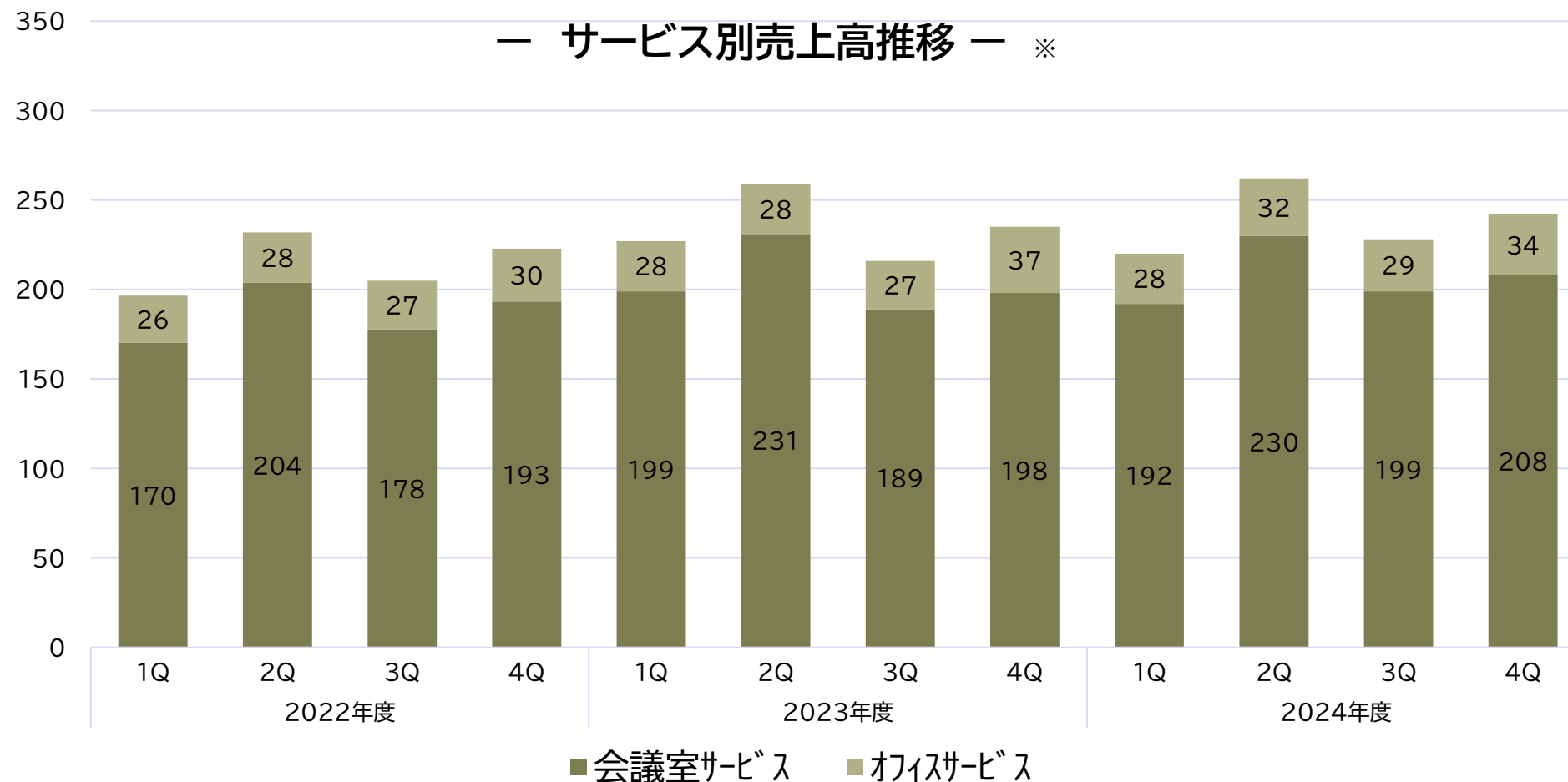
(単位:百万円)

	2023年 12月期	2024年 12月期	増減額	増減率
売上高	943	956	+13	+1.4%
売上総利益	274	295	+21	+7.7%
セグメント利益	245	261	+16	+6.6%

6. 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
2024年および2025年は新規会場の開発を抑制するとともに収益性向上に注力

(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

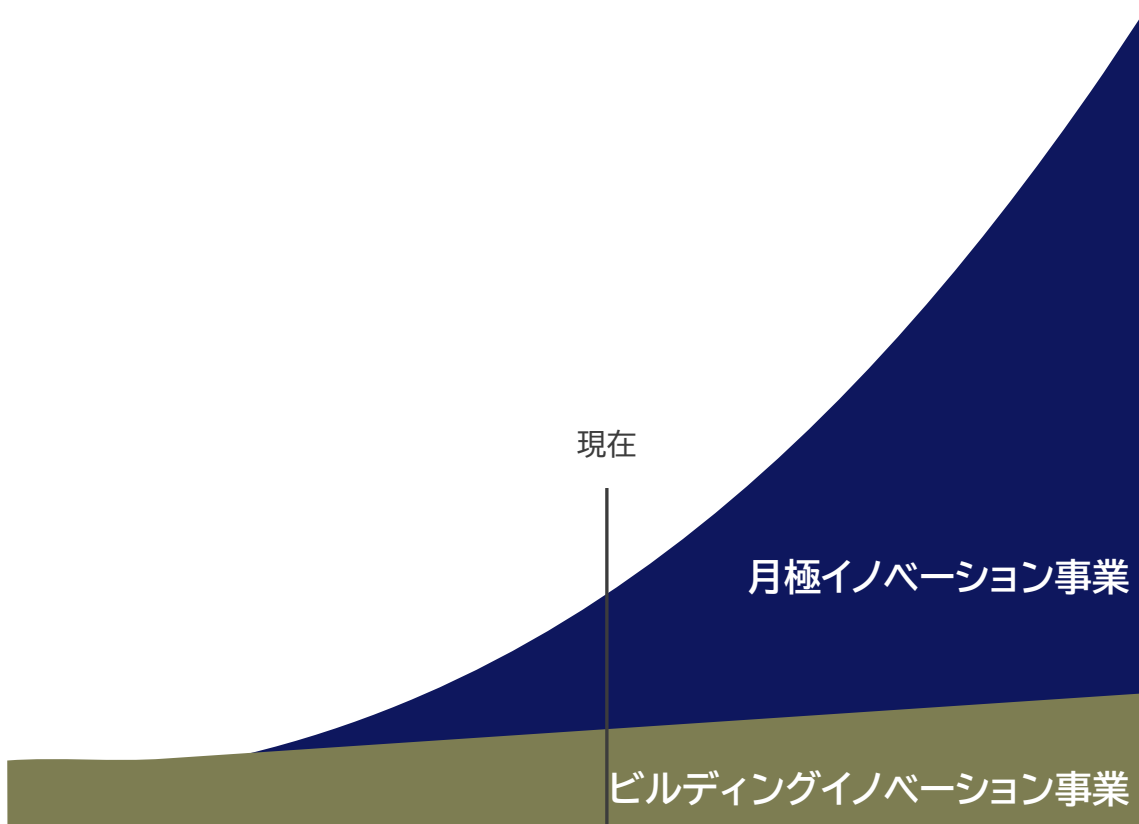
HATCHWORK

成長戦略

04

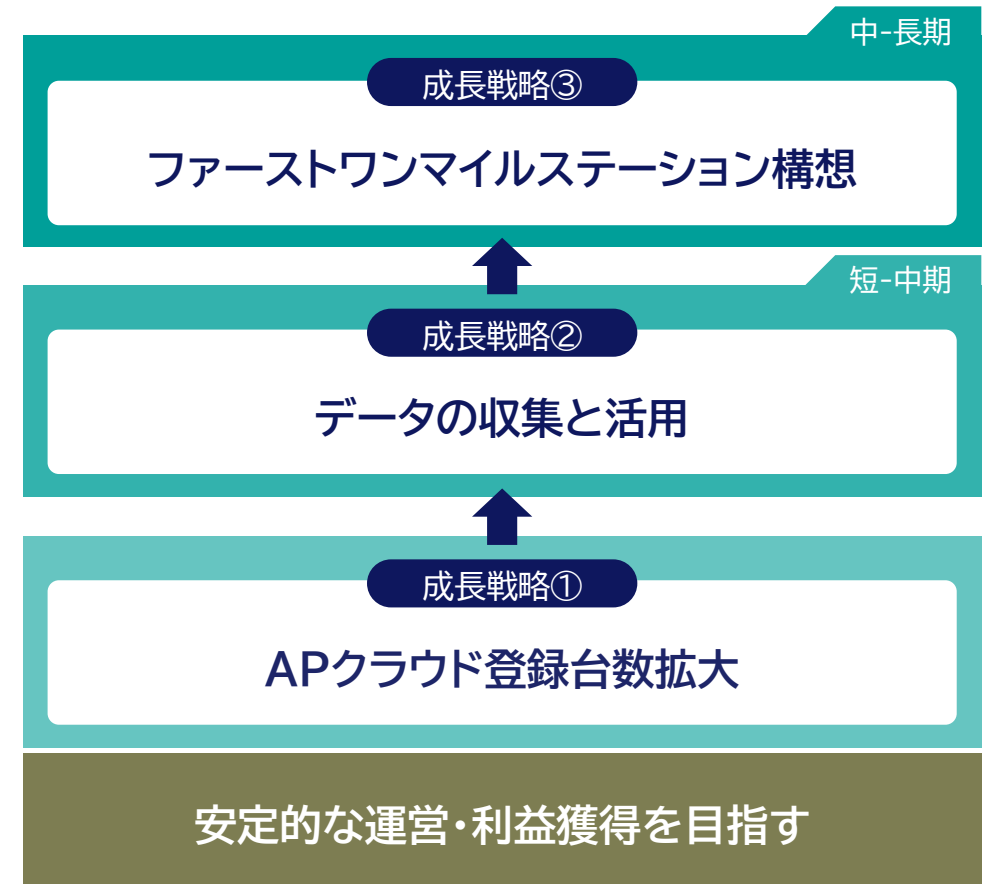
1. 中長期的な成長イメージ

売上高成長イメージ



今後の方向性

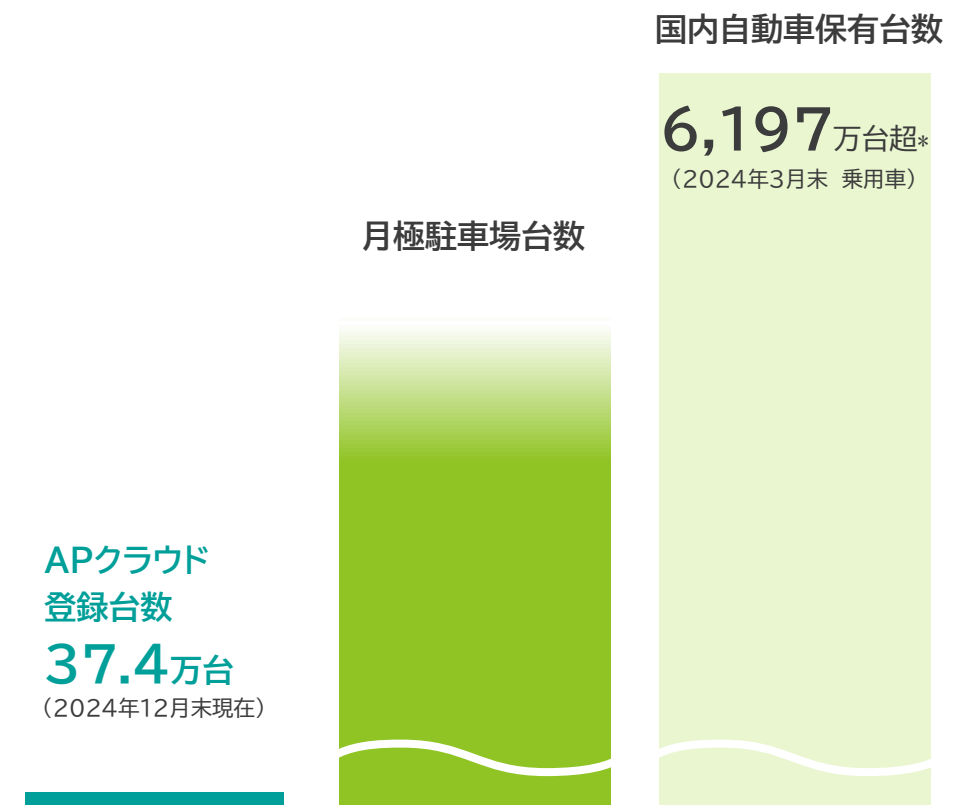
「月極駐車場」が、モビリティ社会のインフラとしての役割を担う



2. 成長戦略1 –APクラウド登録台数拡大–

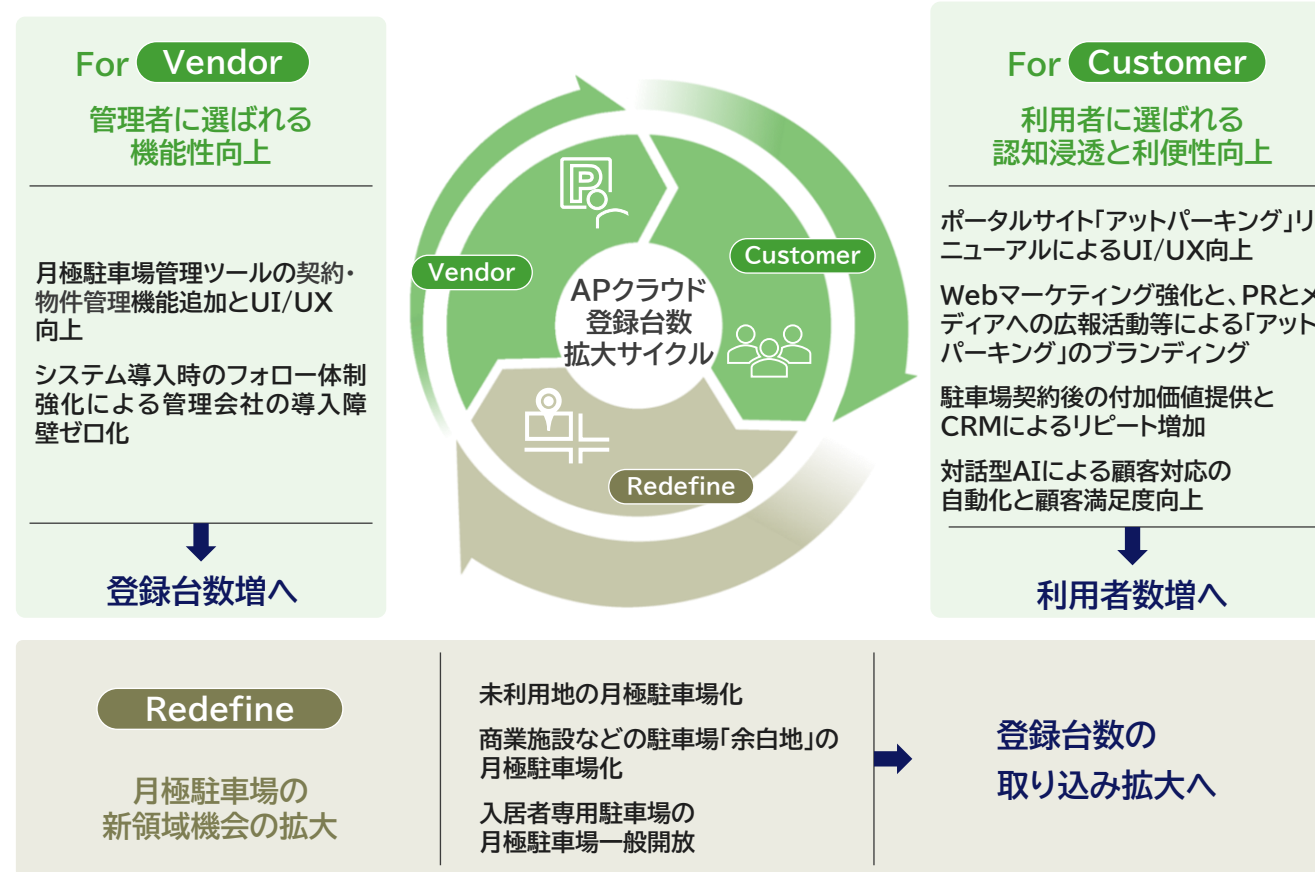
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい
APクラウド登録台数の拡大は最優先課題。スピード重視で3つのアクションプランを展開

台数拡大余地



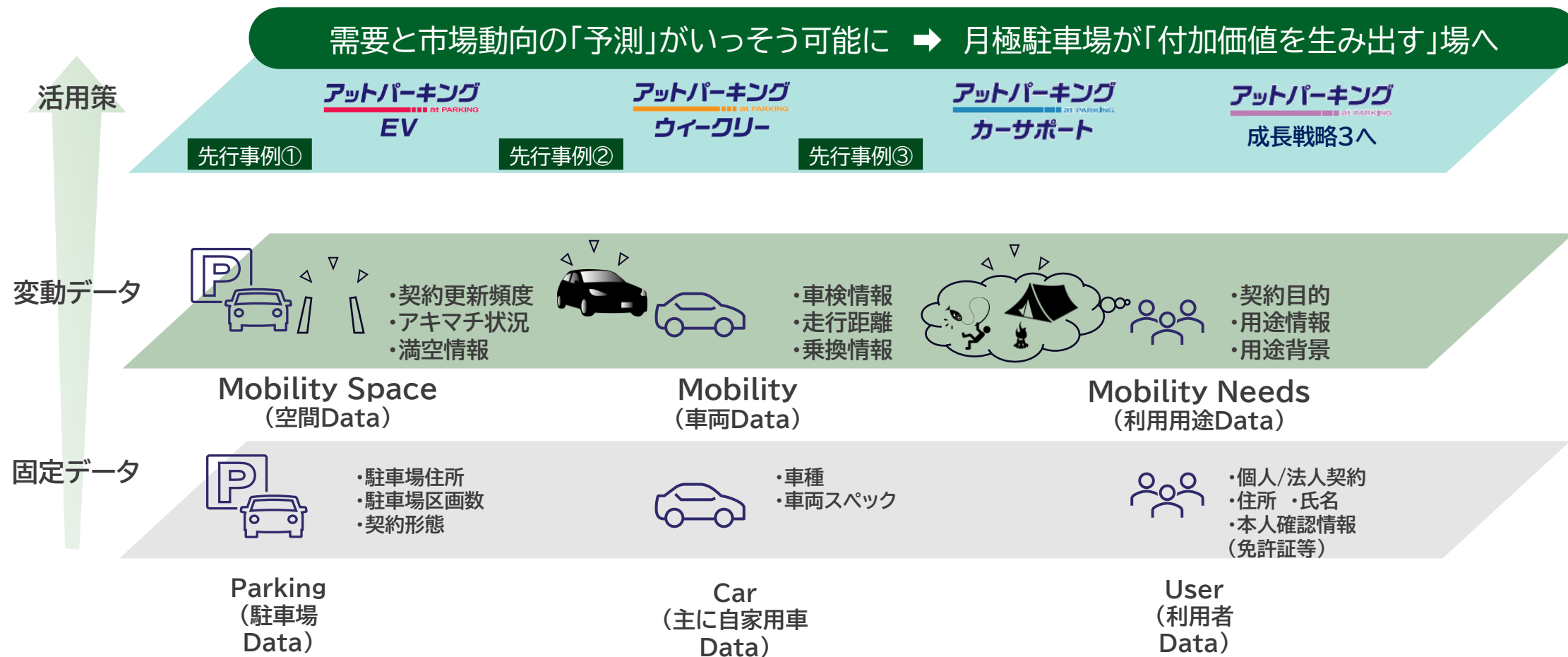
* 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 61,978,954台:2024年3月時点)

アクションプラン



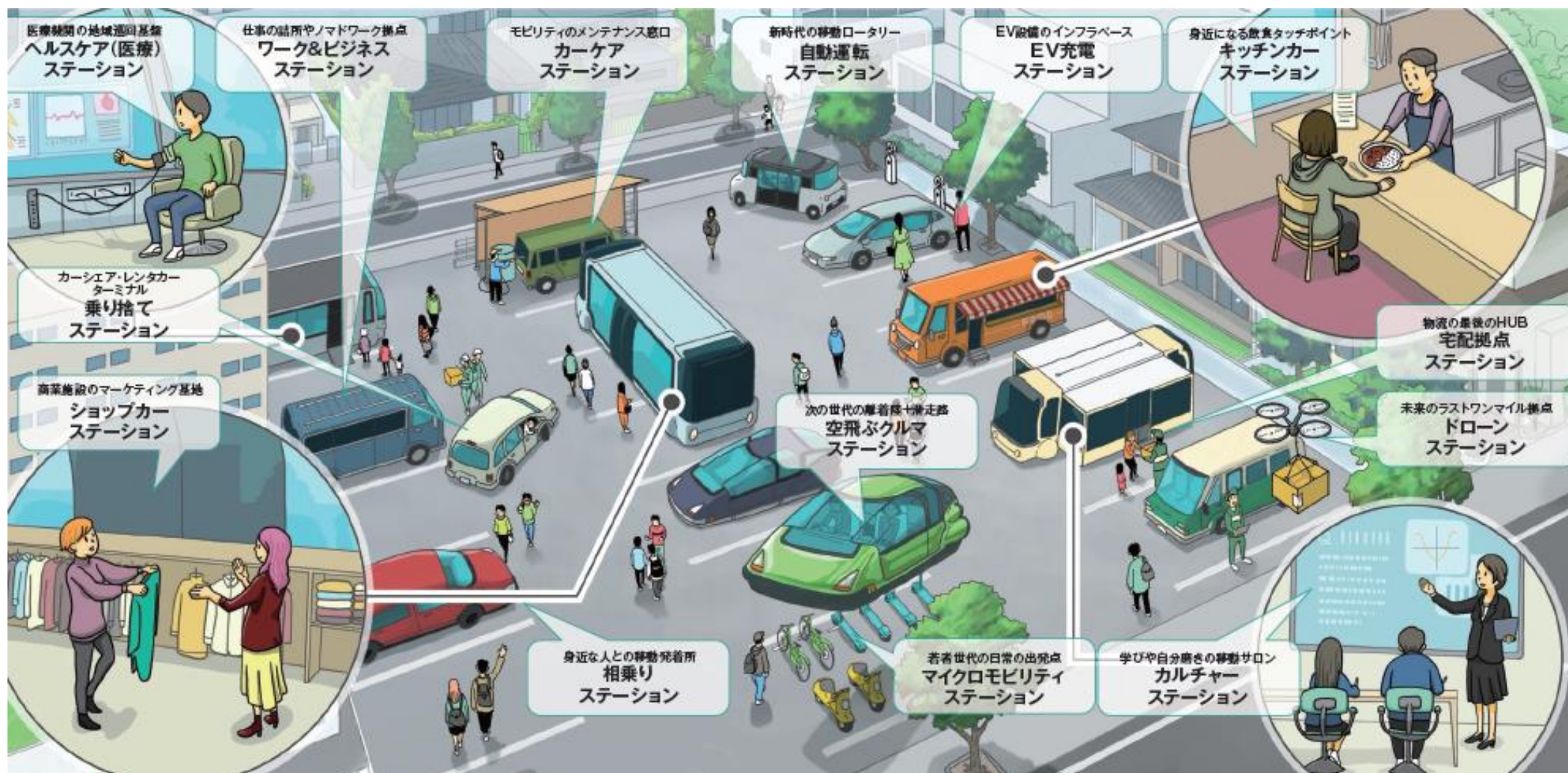
3. 成長戦略2 ーデータの収集と活用ー

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



HATCHWORK

2025年12月期 業績予想

05

APクラウドサービス拡大に注力することで将来の収益基盤を増大化

業績予想

売上高	2,740 百万円	対前年比	115.8%
経常利益	197 百万円	対前年比	127.5%
当期純利益	203 百万円	対前年比	155.1%

①最大市場開拓

全国宅建業者の約80%、約10万会員が加入する最大の不動産業界団体の推薦を受け、一社単独契約を獲得し、業務提携を開始

②社会課題対応

神戸市の実施事例をもとに、月極駐車場を災害発生時の「災害ステーション」に転用できるAPクラウドサービスを提供し、地方自治体の月極駐車場を開拓

③新領域創造

月極駐車場の空車期間を短期・専有利用で予約できるアットパーキングウィークリーの導入拡大により、将来の月極駐車場の価値の多様化を行う

2025年注力市場

①最大市場開拓
中小・地場不動産

一般財団法人
ハトマーク支援機構 × **アットパーキング**
at PARKING

全国宅建業者の約80%、約10万会員が加入する
不動産業界最大団体と提携

②社会課題対応
地方自治体

神戸市他1,741の自治体と外郭団体等

営業市場
継続的

コインパーキング系

全国電鉄系

JA・大手フランチャイズ不動産

大手中堅不動産

国内エリア



都市部周辺



地方郊外全国

3.①最大市場開拓

2025年2月1日 ハトマーク支援機構と業務提携

不動産業界最大団体ハトマークグループのハトマーク支援機構と↓

ハッチ・ワークが業務提携し月極駐車場のDXを推進↓

～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」を特典付きで提供～←

ハトマークグループの一般財団法人ハトマーク支援機構(所在地:東京都千代田区、理事長:津村 義康)と株式会社ハッチ・ワークは、全国の宅地建物取引業協会に加盟する会員(以下ハトマーク会員)の不動産事業者における月極駐車場管理業務の効率化、ならびに利用者の利便性向上を目的とし、2025年2月1日に業務提携いたしました。

これにより、10万社を超えるハトマーク会員はハッチ・ワークの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」を特典付きで導入することができ、月極駐車場管理業務のDX化が進むことで、利用者は月極駐車場をオンラインで簡単に検索、申し込み、契約することができます。

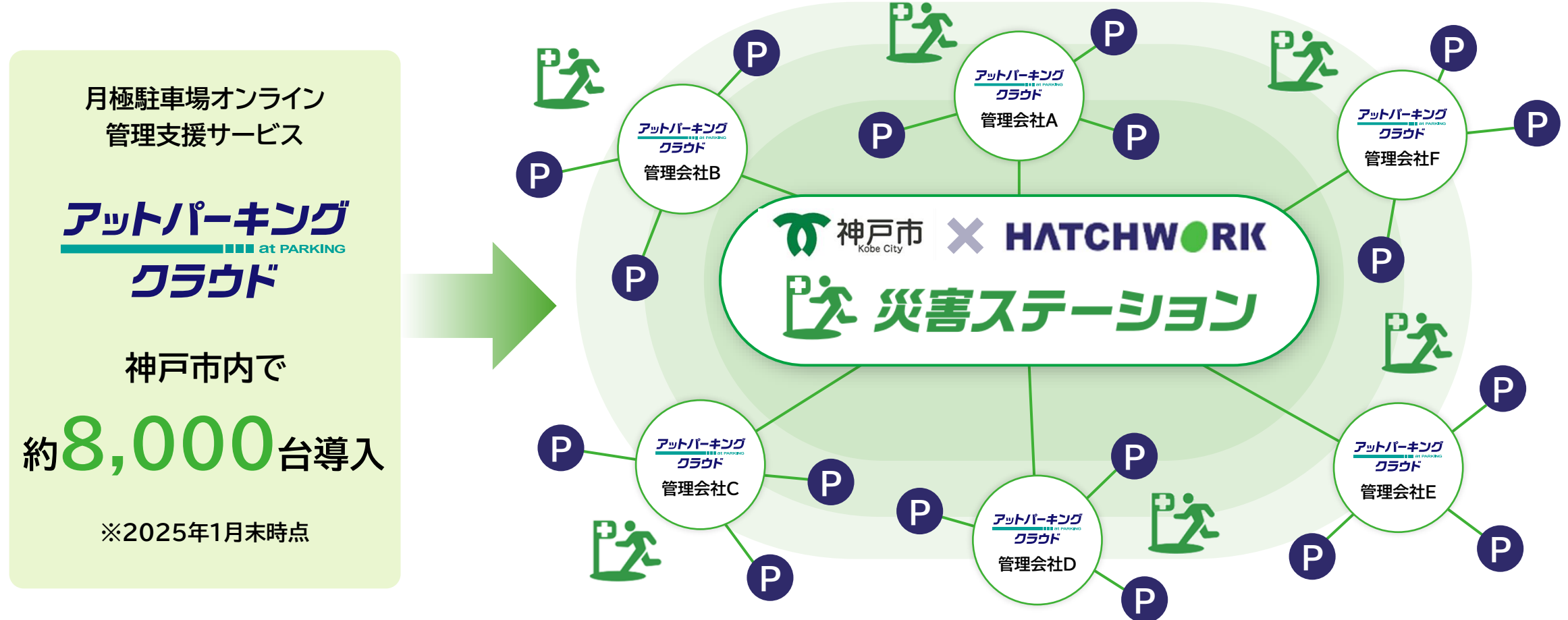


左から ハトマーク支援機構:理事長 津村 義康、ハッチ・ワーク:代表取締役社長 増田 知平

4.②社会課題対応－地方自治体連携の取組み－

2025年2月10日 災害時連携協定締結

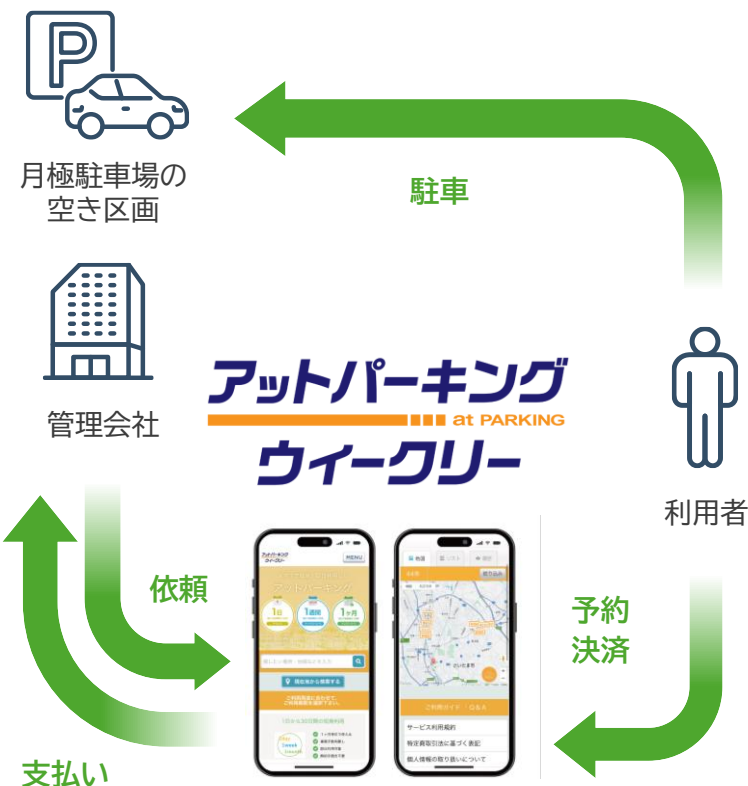
神戸市を皮切りに、駐車場DXを全国自治体に拡大、APクラウドサービスを活かした災害時の応援車両支援サービス「災害ステーション」を展開



月極駐車場のシェアリングサービス

アットパーキング at PARKING ウィークリー

1日／1週間／1ヶ月単位で駐車場を利用できるサービス
利用期間中は同じ区画を占有で使用できる



管理会社メリット

自動的に空きの期間を有効活用

- 手間なく収益アップ



利用者メリット

住宅地周辺で短期・即日利用可能

- スマホで予約・キャッシュレス決済
- 同じ区画を連続利用可能
- 月極へ切り替えOK



短期利用という新ニーズに対応

- 通勤や通学、工事、友人訪問、帰省など
コインパーキングが未実現の短期連日
利用のニーズを割安で利用可能

プレスリリース・掲載

2024/9/10 JR四国が管理する月極駐車場で
短期の貸し出しを本格開始



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000121.000005153.html>

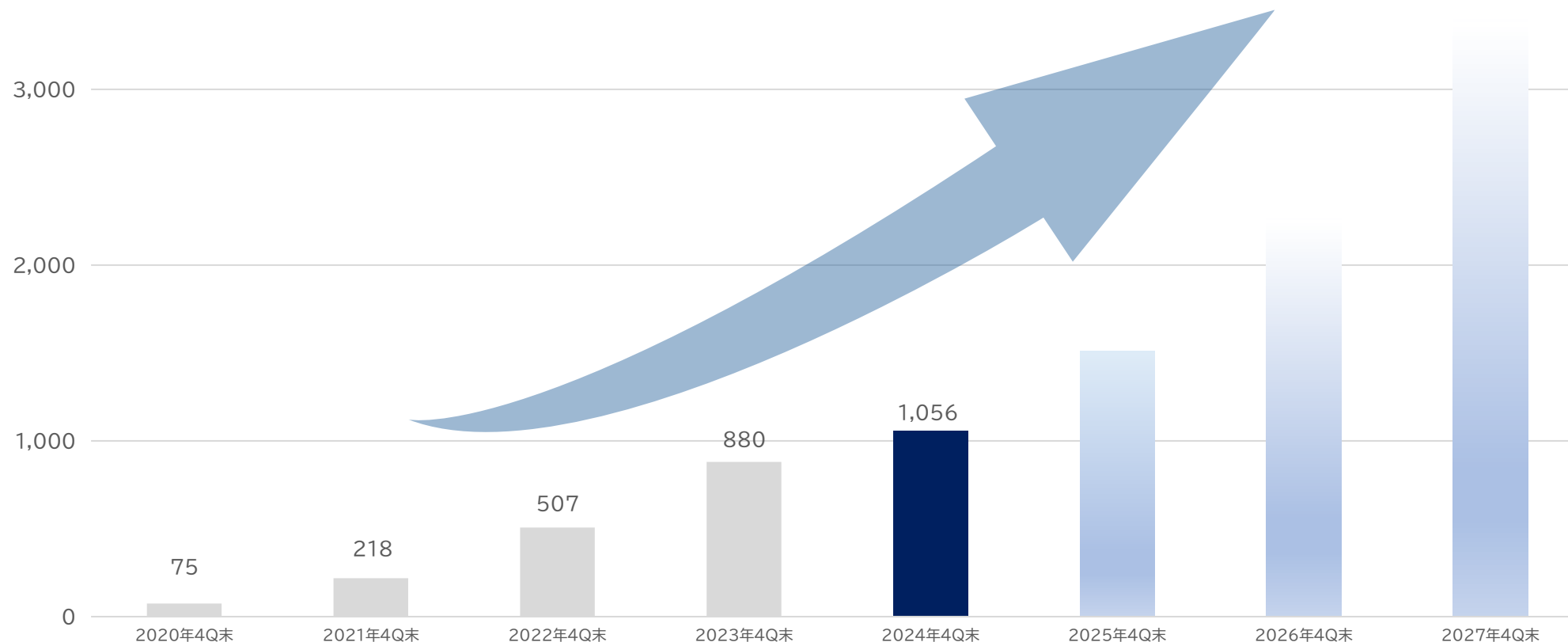
2024/9/10 日経新聞電子版
日経新聞朝刊四国エリア面掲載
「駐車場デジタル管理、香川の鉄
道で拡大 ハッチ・ワーク」

6. APクラウドサービスのARR

ストック型の売上比率が高く、ARRは10億円を通過
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



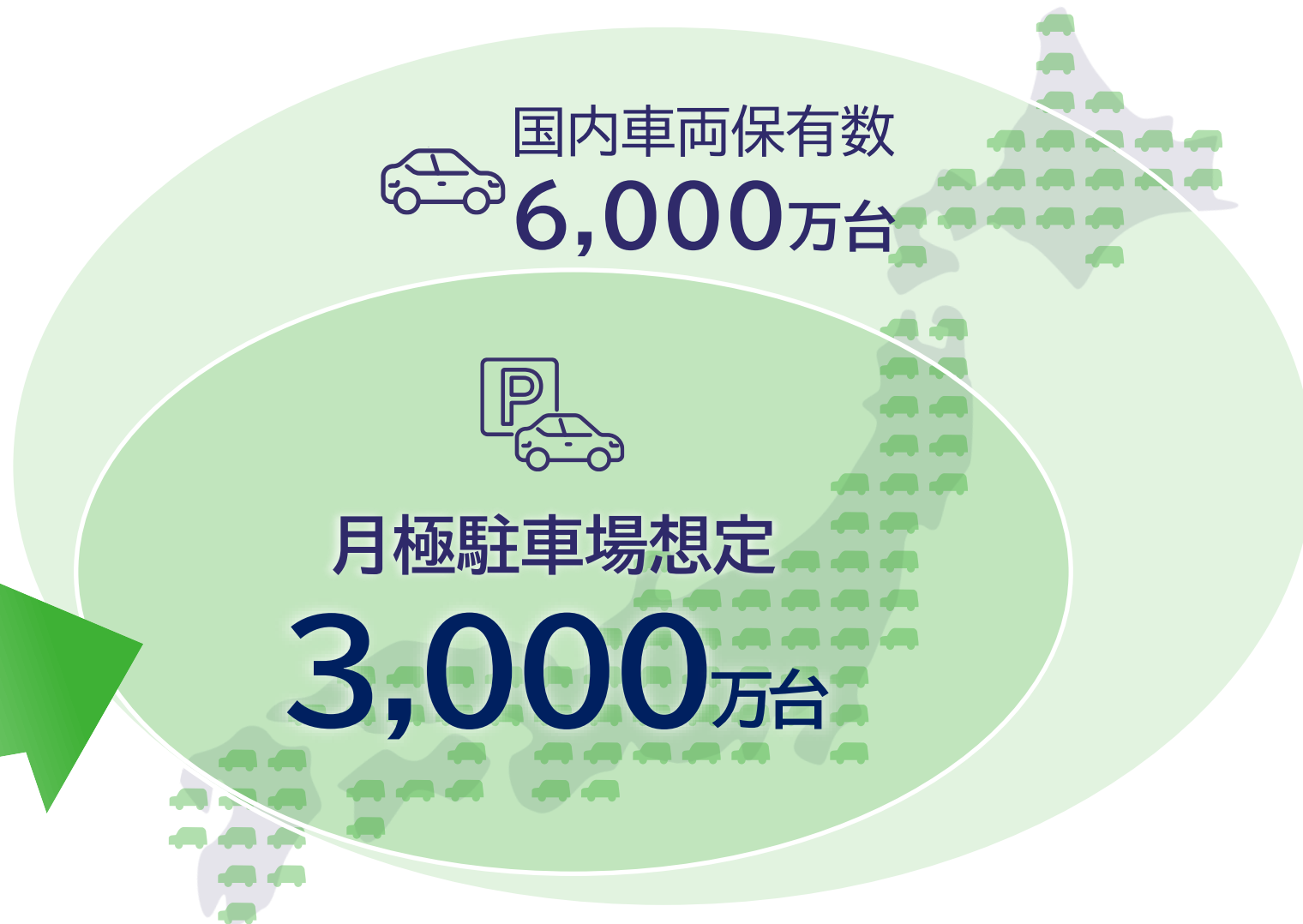
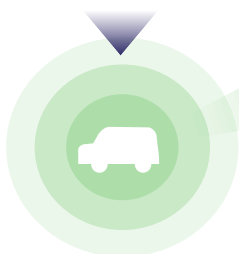
※1 APクラウドサービスには初回保証料を集計している

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

未開拓の 巨大市場に挑む

アットパーキング
at PARKING
クラウド

登録台数
現在**37.4万台**



HATCHWORK

Appendix

06

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

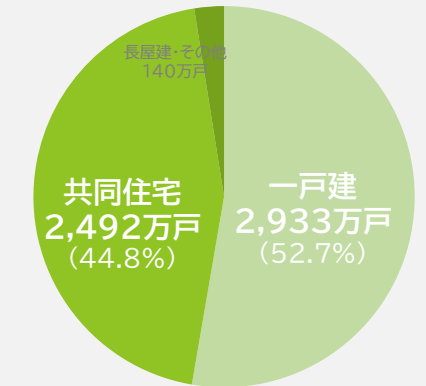
保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))

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

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 61,978,954台:2024年3月時点)

*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(164万車室:2021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、2022年度より貢献度が逆転、2024年12月期末時点で約70%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

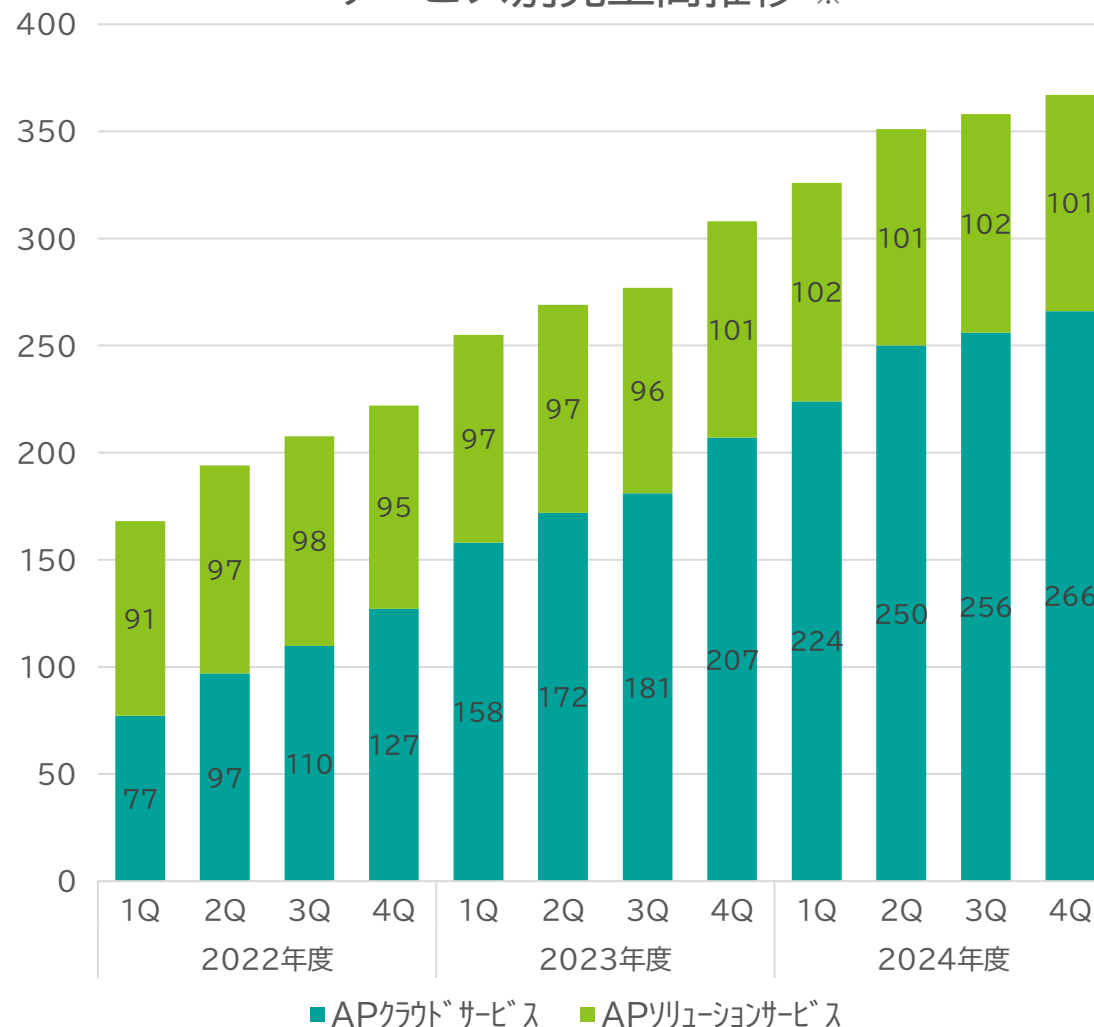


月極駐車場
検索・契約ポータルサイト

自社運営駐車場

(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

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 	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 	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
	<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"> ● 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 <p>– 空車期間短縮 – 稼働率向上</p>	<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

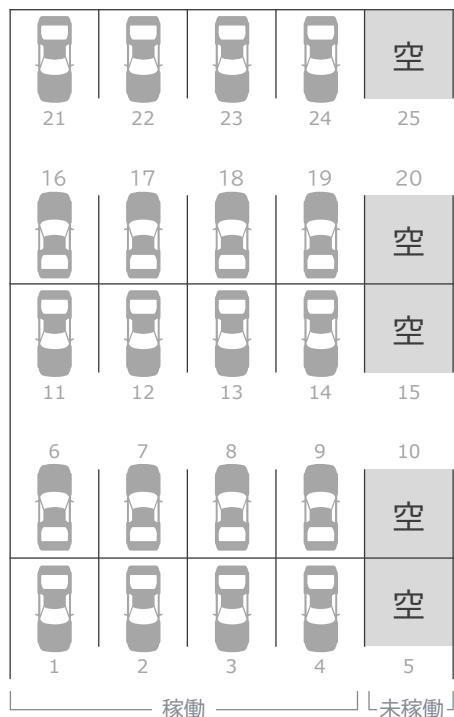
6. 月極イノベーション事業 -DX(ユーザー) -

	駐車場を探す	空き状況を確認	契約	月極駐車場利用	解約
	<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)
<p>従来 (例)</p>	<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

管理会社A社がAPクラウド導入

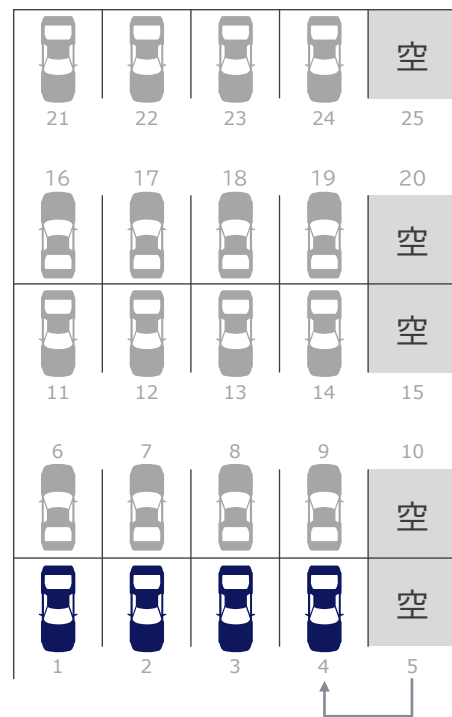
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

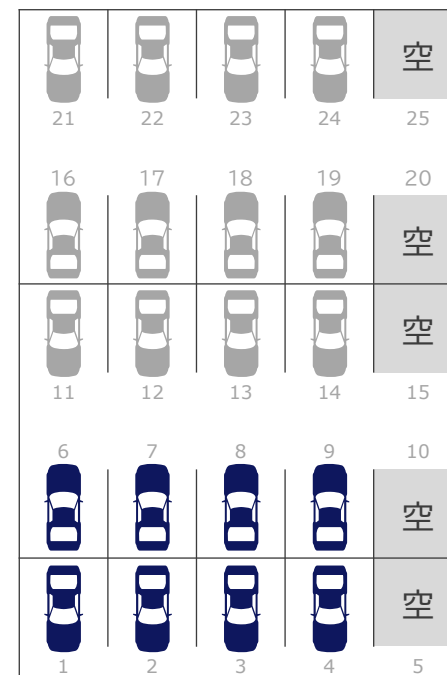
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生



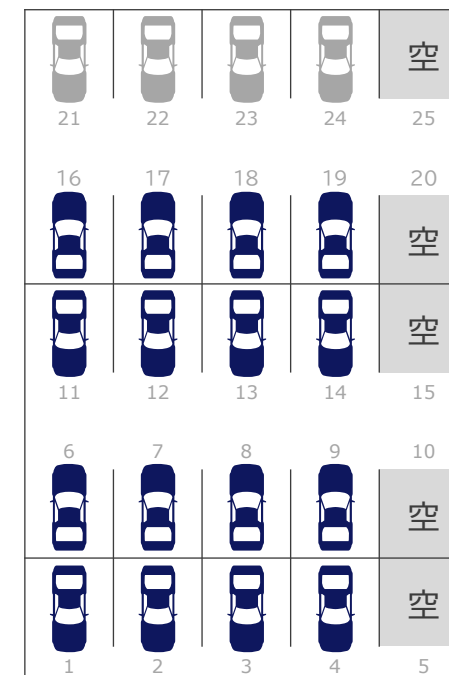
新規利用開始の際、利用者は当社と保証契約を締結
→ **初回保証料**と**月額保証料**が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

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. 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— HATCHWORK

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



ENEOS社とのアライアンスによりグ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



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



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

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、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

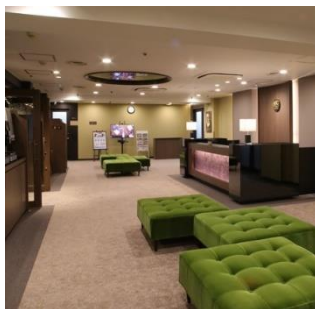
会議室サービス アットビジネスセンター

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

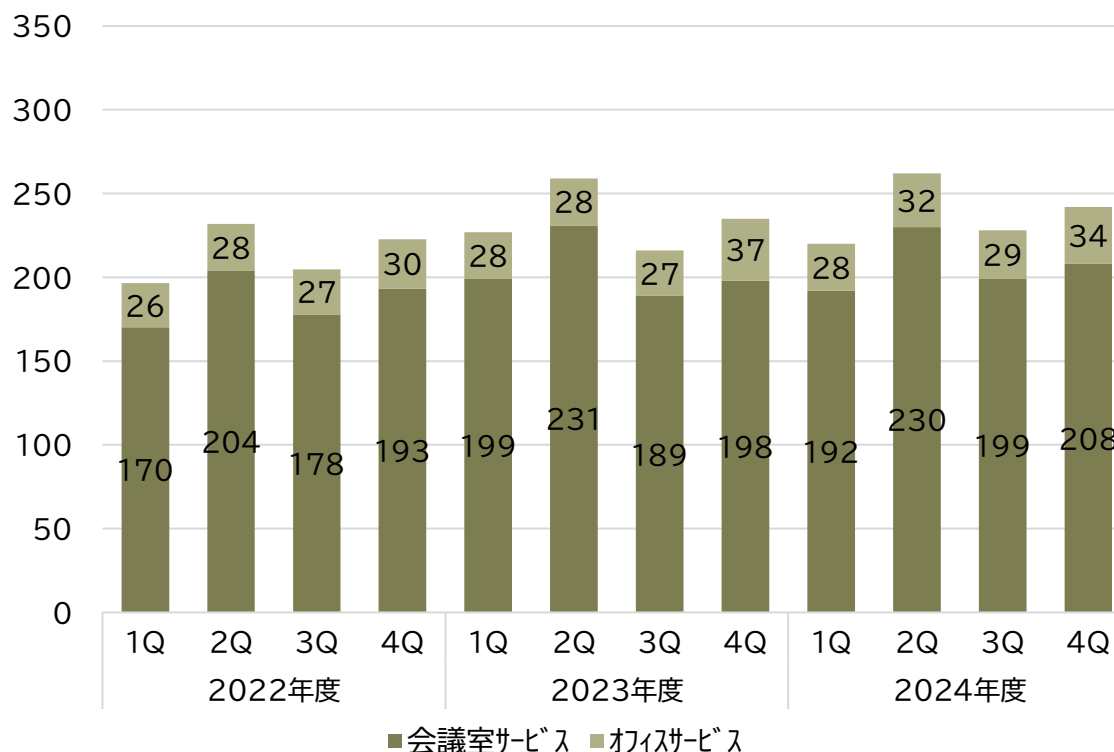
レンタルオフィス **2**カ所

東京にてレンタルオフィスを提供



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、むやみに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 ※

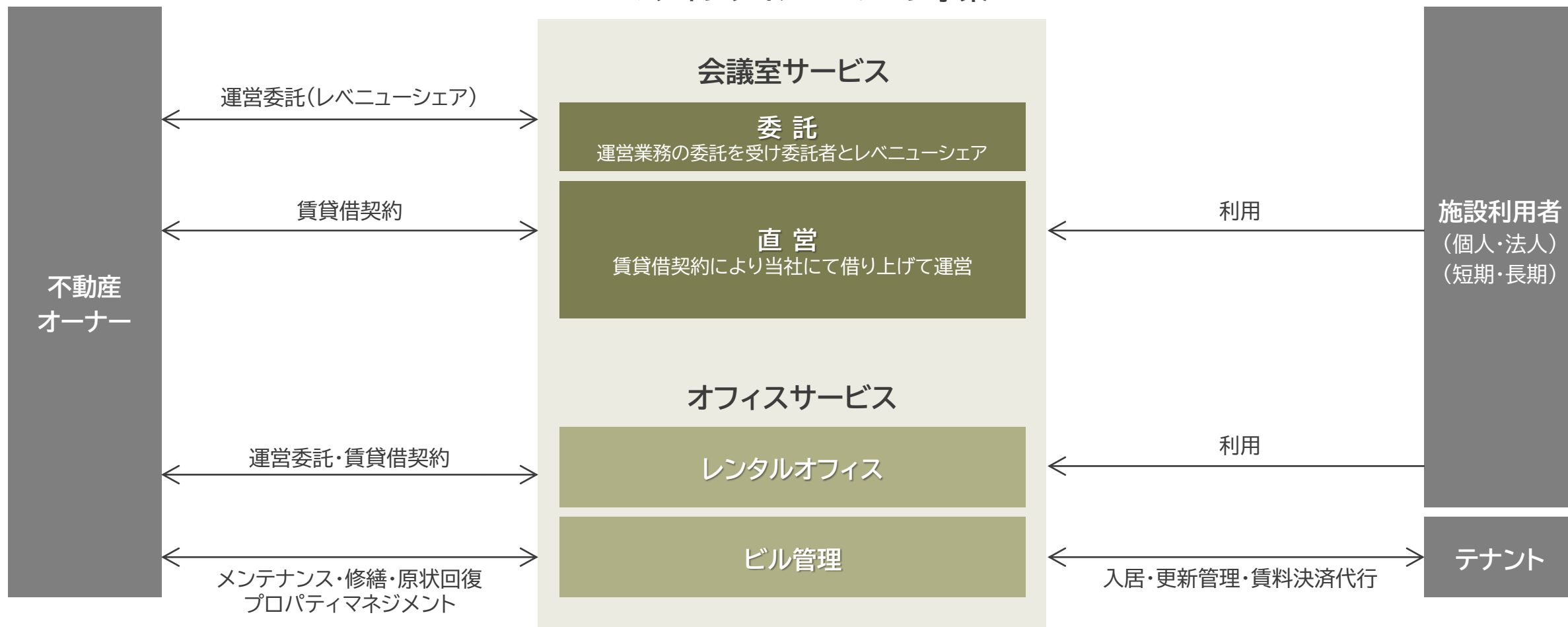


※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

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>