

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ハッチ・ワーク

148A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 8 日 (月)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 月極イノベーション事業	05
2. ビルディングイノベーション事業	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
● 2025 年 12 月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
1. 成長戦略 1 ～ AP クラウド登録台数拡大～	17
2. 成長戦略 2 ～データの収集と活用～	18
3. 成長戦略 3 ～「ファーストワンマイルステーション構想」～	19
■ 他社比較	20

■ 要約

月極イノベーション事業の成長が続き、着実な増収増益を堅持。 ハトマーク支援機構との提携で AP クラウドサービスの全国展開加速

ハッチ・ワーク <148A> は、パーパスに「社会に、可能性の卵を。」、ミッションに「CREATE FUTURE BASE」を掲げ、遊休資産に新たな価値を生み出す DX サービスを提供する。月極駐車場検索ポータルサイト「アットパーキング」の運営と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」を提供する月極イノベーション事業を主軸として、貸会議室、レンタルオフィスなどを提供するビルディングイノベーション事業も展開する。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高 1,338 百万円（前年同期比 15.0% 増）、営業利益 171 百万円（同 96.5% 増）、経常利益 187 百万円（同 169.7% 増）、中間純利益 122 百万円（同 169.7% 増）と増収及び大幅な増益となった。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「アットパーキングクラウド」の契約者数は増加し、「アットパーキングクラウド」登録台数（月極駐車場区画数。以下、「AP クラウド登録台数」）は 2025 年 6 月末で 417 千台（同 20.5% 増）と前期末の伸び率と同水準の伸びを確保した。その結果、月極イノベーション事業の売上高は 836 百万円（同 23.2% 増）と引き続き高い成長を堅持した。ビルディングイノベーション事業の売上高は、新規出店を抑制したものの利用料の引き上げなどにより 497 百万円（同 2.5% 増）と微増で推移した。損益面においては、2020 年から先行投資を続けてきた「アットパーキングクラウド」のコストが落ち着くとともに、ストック型収益が限界利益として積み上がり、月極イノベーション事業のセグメント利益は 268 百万円と前年同期の 1.6 倍に伸長した。ビルディングイノベーション事業のセグメント利益は、地代家賃、人件費の増加を主因に 128 百万円（同 5.9% 減）と減益となったが、事業全体の経常利益は前年同期の 2.7 倍と伸長した。

2. 2025 年 12 月期業績見通し

2025 年 12 月期通期の業績は、売上高 2,740 百万円（前期比 15.8% 増）、営業利益 187 百万円（同 2.3% 増）、経常利益 197 百万円（同 27.5% 増）、当期純利益 203 百万円（同 55.1% 増）と増収増益を見込む。2025 年 2 月に（公社）全国宅地建物取引業協会連合会（都道府県宅建協会の全国団体。以下、「ハトマーク」）に加盟する全国の宅地建物取引業者 10 万会員（事業者全体の約 8 割が加盟）に対して業務支援や IT ツール提供を行う（一財）ハトマーク支援機構との業務提携が追い風となっている。ハトマーク及びハトマーク支援機構から「アットパーキングクラウド」の単独推奨を得たことで、全国津々浦々で月極駐車場を管理するハトマーク会員の地場不動産管理会社への「アットパーキングクラウド」の導入が進んでいる。また、1 日・1 週間・1 ヶ月単位で利用期間が自由に選べ、空き区画の稼働率を上げる新しいタイプの駐車場シェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」がユーザーの拡大と駐車場利用者の増加を後押ししている。損益面においては、中間期営業利益の通期業績予想に対する進捗率が 91.4% だが、中間期の利益を下期に戦略的成長投資に充当するため、期初の業績予想は変更していない。特に主力の月極イノベーション事業においては、事業の拡大に伴う営業・エンジニアの人員増強、SaaS のシステム基盤強化、システム改善などの成長戦略に投資する計画であり、これによって中期的に ARR※成長率 20% 以上を継続していく方針だ。

※ ARR：Annual Recurring Revenue の略称。各期末月の MRR を 12 倍して算出。
MRR：Monthly Recurring Revenue = 月次経常収益の略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業及び月極駐車場利用者に係る月額料金の合計額（一時収益を含む）。

3. 中長期の成長戦略

中長期の成長戦略としてはビルディングイノベーション事業の安定的な運営と利益獲得をベースに、「アットパーキングクラウド」を成長エンジンとして月極イノベーション事業の成長を加速する方針だ。成長戦略を 3 段階に設定し、AP クラウド登録台数の拡大、データの収集と活用、「ファーストワンマイルステーション構想」へとステップアップする。月極駐車場の市場規模は、国内自動車保有台数 6,197 万台超の 50% 弱と推定され、現在の AP クラウド登録台数 417 千台と比較すると開拓余地は相当に大きい。競合他社も増えているため、同社は AP クラウド登録台数の拡大を最優先課題としている。月極駐車場を管理することで収集される利用者・駐車場などの属性データを活用した取り組みも積極的に進めており、他企業と連携した EV 充電サービス付月極駐車場やリアルタイムの満空情報を活用した空き区画の短期契約サービス（「アットパーキングウィークリー」）、カーサポートサービス、カーシェアリング拠点の提供など、月極駐車場を再定義した新たな市場を次々と創造している。また、2025 年 2 月には神戸市と「アットパーキングクラウド」駐車場の「災害ステーション」としての利活用に関する協定を締結した。今後は、各自治体やその外郭団体と「災害ステーション」を全国ネットワークへと拡充を図るなど、社会課題も解決する「ファーストワンマイルステーション構想」を目指す。

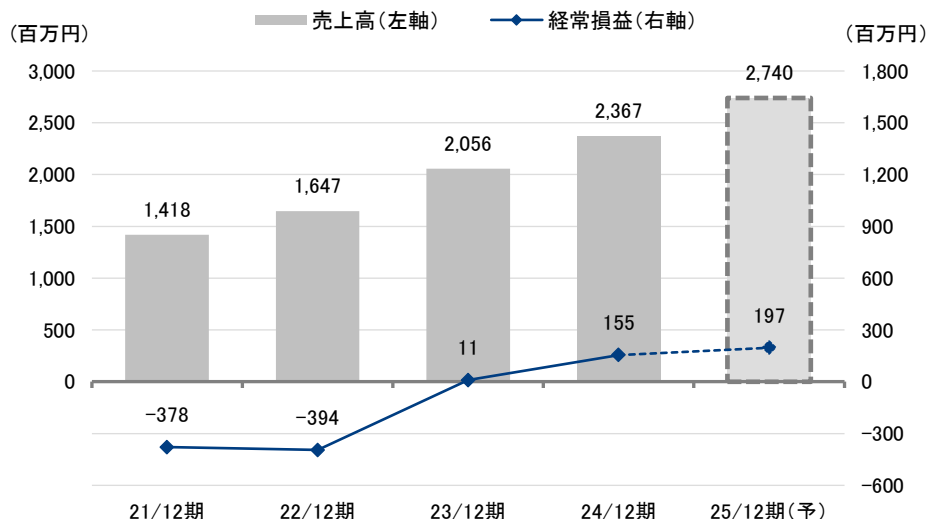
Key Points

- ・ 2025 年 12 月期中間期は月極イノベーション事業が高い成長を堅持し、増収及び大幅な増益
- ・ 2025 年 12 月期も月極イノベーション事業の成長により増収増益見込み
- ・ ハトマーク支援機構との事業提携により「アットパーキングクラウド」の全国展開が加速
- ・ 「災害ステーション」の全国拡充など、「ファーストワンマイルステーション構想」の確立を目指す

ハッチ・ワーク | 2025 年 9 月 8 日 (月)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

要約

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

月極駐車場から新たな価値を生み出し、 月極駐車場のナンバーワン・カンパニーを目指す

1. 会社概要

同社は、月極駐車場検索ポータルサイト「アットパーキング」の運営と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」を展開する月極イノベーション事業、並びに貸会議室ビジネスを展開するビルディングイノベーション事業により、遊休資産に新たな価値を生み出すサービスを提供する。

現在の成長エンジンである月極イノベーション事業は、2018 年 4 月に「アットパーキングクラウド」をリリースしてから本格的に事業展開している。このとき、月極駐車場管理会社のオンライン管理支援サービスの提供とともに、従来遊休不動産のつなぎ活用であった月極駐車場に新たな価値を吹き込むビジネスモデルの展開を目指し、商号を(株)アットオフィスから(株)ハッチ・ワークに変更した。スタートアップなどで使われる「孵化する(HATCH:ハッチ)」という言葉と、労働の概念を超えた、世の中の仕組みや経済活動全体の「はたらき(WORK:ワーク)」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たいという想いから命名された。また、コロンブスの卵を例にとり、まだ誰もなし得ていないことを見出し、資産の新たな価値を創り上げ、世に問う組織であり続けたいと考え、「社会に、可能性の卵を。」をパーパスに、「温故×創新」を企業哲学に、「CREATE FUTURE BASE」をミッションに掲げた。そして、月極駐車場のナンバーワン・カンパニーになることでモビリティ革命の一翼を担い、日本そして世界へ価値を提供することを目指して、「TSUKIGIME”INNOVATION(月極イノベーション)」をビジョンとして掲げている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2. 沿革

2000 年 6 月に創業した同社は、賃貸オフィスデータのマーケティング事業からスタートした。その後、2006 年よりオフィス仲介事業、オフィスビルのプロパティマネジメント、2008 年より貸会議室サービス事業「アットビジネスセンター」、2009 年より企業内の会議室シェアリング事業、2012 年よりレンタルオフィス事業「インスクエア」を展開し、現在のビルディングイノベーション事業の形を作り上げながら成長してきた。なお、オフィス仲介関連事業は 2018 年に事業譲渡している。

一方、月極イノベーション事業については、「アットパーキング」をリリースし、月極駐車場の仲介事業に参入した。2013 年には月極駐車場のサブリース事業、2016 年 4 月には月極駐車場の滞納保証サービスを開始する。そして、2018 年 4 月に自ら月極駐車場を展開するのではなく、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「at PARKING 月極パートナーシステム」（2021 年 9 月に現在の「アットパーキングクラウド」にサービス名変更）をリリースし、全国の月極駐車場のネットワーク化に本格的に乗り出す。同年、社名をアットオフィスから現在のハッチ・ワークに変更した。

2019 年 12 月期まではビルディングイノベーション事業が主業であり、その成長により 10 期連続で増収を達成していた。しかし、同事業は 2020 年 12 月期にコロナ禍の影響により売上高を大きく落とし、以降もコロナ禍による外出控えを受けて利用率が低下した。一方、月極イノベーション事業は 2020 年 12 月期から事業拡大に向けた積極的な事業展開を行い、利用者対応のコールセンターや新規営業代行などの業務委託費、派遣社員などの人件費といったコスト増加により損失は拡大したものの、売上高は着実に成長した。2023 年 12 月期には、月極イノベーション事業の売上高が 1,112 百万円（前期比 40.6% 増）と全体の売上高 2,056 百万円の 54.1% を占め、ビルディングイノベーション事業の売上高 943 百万円（同 10.2% 増）を上回った。月極イノベーション事業では、「アットパーキングクラウド」の契約数が伸長し、その売上高が 719 百万円と 2021 年 12 月期の約 4.7 倍に成長したことが寄与した。

2024 年 3 月には東京証券取引所グロース市場に上場し、月極駐車場のシェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」、EV 充電サービス付の月極駐車場「アットパーキング EV」、契約者向けの便利サービス「アットパーキングカーサポート」、カーシェアリング拠点開発支援などのサービス展開により、月極駐車場の再定義及び新たな市場領域の創造を推進している。2024 年 10 月には「アットパーキング」のオンライン契約者数が累計 20 万人を突破した。2025 年 2 月にはハトマークに加盟する全国 10 万人の会員不動産事業者の業務支援や IT ツール提供を行うハトマーク支援機構と不動産 DX 推進のための駐車場賃貸システムとして「アットパーキングクラウド」を単独推奨する業務提携を行った。今後は、ハトマーク支援機構を通じて全国津々浦々の管理会社への展開が加速することが期待される。また、2025 年 2 月には神戸市と月極駐車場の「災害ステーション」としての利活用に関する協定を締結し、同社の提唱する「ファーストワンマイルステーション構想」による社会課題解決にも積極的に取り組んでいる。

事業概要

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で DX 推進

同社の報告セグメントは、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である。同社が主軸事業と位置付けている月極イノベーション事業においては、同社が運営する月極駐車場検索ポータルサイト「アットパーキング」において駐車場利用希望者と駐車場管理会社をオンラインで仲介するほか、オーナー・管理会社に対しては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」を提供し、契約のオンライン化や駐車場の契約・解約、満空情報などのリアルタイム運用、収納代行、滞納保証までの支援を行い、「月極駐車場の DX」を推進している。ビルディングイノベーション事業は、東京・神奈川・大阪で貸会議室「アットビジネスセンター」を運営する。また、東京でレンタルオフィスを提供するサービス「in Square（インスクエア）」を運営するほか、オフィスビルの PM（プロパティマネジメント）・BM（ビルメンテナンス）サービスも提供する。

1. 月極イノベーション事業

(1) 特徴

月極駐車場ビジネスは、不動産所有者にとって遊休不動産の用途が決まるまでのつなぎとして活用されることが多く、不動産管理会社にとっても単価が安く管理が相対的に煩雑であるため、双方にとって事業のメインストリームになり難い。

また、賃貸住宅などと異なり、月極駐車場管理会社はクローズな台帳・システムで管理していることが多く、利用希望者は現地の不動産店舗、管理会社に個別訪問や電話で問い合わせ、対面で交渉のうえ、紙で契約手続きを進めるなど手間がかかるのが実情だ。しかし、同社の「アットパーキングクラウド」を導入すれば、近隣の駐車場の検索から契約手続きまでをオンラインで進めることができ、駐車場利用希望者だけでなく、オーナー・管理会社側においても時間と工数を大幅に削減することが可能となる。同社のシミュレーションによれば、管理台数が 1,000 台で毎月 20 台が入れ替わると仮定した場合、管理会社は物件情報の掲載、募集、審査、契約手続き、賃料回収といった契約・管理業務の最大 95% を削減できるという。加えて、契約・解約や満空情報などのデータをリアルタイムで更新するほか、「アキマチ®」※（以下、「アキマチ」）予約機能があるため、空きスペースの稼働率向上など月極駐車場の利用価値を最大化できる。実際に、同社が全国の「アットパーキングクラウド」導入駐車場約 10 万区画の稼働率の推移を追ったところ、2021 年 12 月末には 81.7% だった稼働率が、2023 年 12 月末には 87.3% に向上したという。

※ 駐車スペースが満車であっても予約ができ、空車になると連絡が届く。「アキマチ®」は同社の登録商標。

「アットパーキング」掲載の駐車場は、2024 年 12 月末時点で全国 54,000 件以上あり国内最大規模を誇る。また、利用者への訴求チャネルを拡大するため、大手住宅ポータルサイト「LIFULL HOME'S」「at home」など計 8 媒体ともデータ連携を行っているほか、「アットパーキングクラウド」に登録している駐車スペースはデータ連携によりリアルタイムで満空情報が更新されるなど、利便性が高く、「アットパーキング」の訪問者は月間で 30 万人を超し、契約件数は 2024 年 10 月末で累計 20 万人を突破し年々増加傾向にある。

事業概要

また、月極駐車場は時間貸し駐車場と異なり競合は激しくなく、一度契約すると転居などがあるまで一定期間の利用が安定的に確保される。管理会社からのシステム利用料、駐車場利用者からの月額保証料がリカーリング収益として発生するストック型ビジネスであり、「アットパーキングクラウド」の導入の進展、登録台数の拡大に伴い累積的に売上が増加するビジネスモデルとなっている。サブリースなどで月極駐車場を運営する企業や月極駐車場の仲介ポータルサイトを運営する企業、月極駐車場の管理システムを販売する企業などが競合他社と認識されるが、オーナー・管理会社向けの「アットパーキングクラウド」は、同社で運営するポータルサイト「アットパーキング」とリアルタイムでデータ連携しながらサービス提供を行い、管理会社と駐車場利用者双方にメリットをもたらす点がユニークであり、他社にはない強みとなっている。

(2) 市場規模

国内の乗用車販売台数（新車・中古乗用車の新規・移転・変更登録台数）は 2023 年（暦年）累計 8,340 千台（2019 年比 7.7% 減）と頭打ちの状況にあるが、国内乗用車保有台数（乗用車の登録台数）は 2024 年 3 月末 61,978 千台（2019 年比 0.3% 増）と依然として緩やかな増加傾向にある。保有台数分だけ保管場所（駐車場）が必要となるが、スペースは自己敷地かそれ以外（月極駐車場を含む）に大別される。月極駐車場の公式データは存在しないため、同社では「建て方別住宅数」における共同住宅数の割合 44.8%（出所：総務省統計局 令和 5 年住宅・土地統計調査）と同程度の比率で月極駐車場が少なくとも約 25 百万台分存在すると推定している。また、土地有効活用の観点から月極駐車場が新たに設置されるケースもあり、月極駐車場の市場は国内自動車保有台数の増減とは必ずしも連動しない。一方、同社の AP クラウド登録台数は 417 千台（2025 年 6 月末現在）であり、市場の開拓余地は大きいと考えられる。

(3) サービス内容と収益モデル

月極イノベーション事業は、「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」）及び「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」）から構成される。

(a) AP ソリューションサービス

ア) 「アットパーキング」

全国 54,000 件（2024 年 12 月末時点）を超える駐車場を掲載する月極駐車場検索ポータルサイト「アットパーキング」を運営し、駐車場利用者と駐車場管理会社の利用契約を仲介するマッチングサービスを提供する。同社は、契約が成立した場合に、駐車場利用者から駐車場利用料の 1 ヶ月分を仲介手数料として収受する。

イ) 「月極駐車場サブリース」

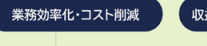
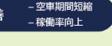
月極駐車場オーナーや管理会社から一括して駐車場を借り上げ、自社運営駐車場として同社が主体となって駐車場利用者を集客、利用契約を締結しサブリース（転賃）する。同社の収益は毎月の駐車場利用料となる。

事業概要

(b) AP クラウドサービス

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」を提供する。駐車場契約希望者は検索から申し込み、契約、決済までをすべてオンラインで完結することができ、管理会社は物件情報の募集、審査、契約手続き、収納代行、滞納督促といった多くの管理業務を削減することができる。「アットパーキングクラウド」に登録された管理物件は「アットパーキング」に掲載され、満空情報もリアルタイムで更新されるため、利用希望者は空いている駐車場を簡単に検索でき、さらに「アキマチ」予約もできるため、管理会社は手間なく集客力と駐車場の稼働率を高めることができる。また、「アットパーキングクラウド」を導入している駐車場の利用者には契約中にマイページが発行され、契約情報の閲覧や更新、解約もオンライン上で可能となるなど、利用者にとって利便性の高いサービスとなっている。

「アットパーキングクラウド」のオーナー・管理会社の管理業務 DX

	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	 ● リアルタイム更新	 ● 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	 ● オンライン手続き - 空室期間短縮 - 稼働率向上	 ● 収納代行 ● 管理代行 ● 滞納保証 ● 報告レポート
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 

出所：決算説明資料より掲載

同社は、管理会社からはシステム利用料、駐車場利用者からは初回保証料・月額保証料・決済手数料を収受する。システム利用料は、管理会社との契約に基づき月額利用料を収受する。月額利用料は 15,000 円の基本プランと、基本プランからコールセンター及び既存の駐車場利用者の決済代行を対象外としたフリープランがある。

AP クラウドサービスを導入する管理会社には、契約する駐車場区画をシステム登録してもらい、これが AP クラウド登録台数となる。そして、決済引継ぎ後にすべての駐車場利用者から決済手数料を収受する。ただし、管理会社では多数の地主の駐車場を管理しているため、賃料支払先の変更には地主の承諾が必要であること、すべての駐車場利用者へ手数料などの変更を通知し承諾を得る必要があることから、決済引継ぎには相応の時間を要するため、AP クラウド登録台数の 8 ～ 9 割を占める稼働台数と決済代行台数との間に差が生じる。

滞納保証は、駐車場利用者が利用料を滞納した場合に同社が管理会社に立替払いする。保証契約を新規利用者と締結してから、利用料の 1 ヶ月分を初回保証料として、毎月月額利用料の 5% を月額保証料として収受する。AP クラウドサービス導入前から利用していた既存の駐車場利用者とは保証契約を締結しない。したがって、AP クラウドサービス導入以降に新規の利用区画が増加するにつれて滞納保証台数が積み上がる仕組みである。しかし、月極駐車場の平均的な契約期間は約 4 年であり、月間約 2% の入れ替えが発生することから、理論的には 4 年程度をかけて保証料が積み上がるというビジネスの特徴を押さえておきたい。

事業概要

2. ビルディングイノベーション事業

「会議室サービス」と「オフィスサービス」を提供する。「会議室サービス」は、貸会議室サービス「アットビジネスセンター」及び企業内会議室シェアサービス「シェア会議室」を展開する。「オフィスサービス」は、ミドル世代コミュニティオフィス「インスクエア」の運営、オフィスビルの「プロパティマネジメント」・「ビルメンテナンス」サービスを展開する。貸会議室大手他社が全国展開を強みにする一方で、同社は東京の中でも池袋・新宿・渋谷など新興企業や一時利用需要が多いエリアに絞って展開しており、不動産市況への対応力のある物件に限定して開発するなど、むやみに数を追わない利益重視の確実な出店戦略が強みである。

(1) 会議室サービス

a) 「アットビジネスセンター」

同社が賃貸借契約によりオーナーからフロアを借り上げたうえで設備機器・備品などを設置し、貸会議室などとしてサービスを提供する。東京・神奈川・大阪で12ヶ所の大小貸会議室を運営しており、セミナー会場、多目的ホールなども確保している。会議室の利用料がすべて同社の収益となる「直営方式」と、同社は貸会議室の運営業務のみを委託され、収益はレベニューシェアにより一定割合を配分する「委託方式」とがある。

b) 「シェア会議室」

企業内の使われていない時間帯の会議室をシェアするサービスで、東京で同ビル内企業群による共有会議室を3ヶ所運営する。余剰空間を最大限に生かし、オフィス内の埋もれた資産である「ワークスペースの空き時間」から利益を生み出す。「アットビジネスセンター」のブランドとノウハウで、集客・予約・集金・問い合わせ電話対応などを同社が対応する。運営方式は、「アットビジネスセンター」と同様に「直営方式」と「委託方式」がある。

(2) オフィスサービス

a) 「インスクエア」

40代以上のミドル世代をメイン利用者と捉え、起業家や士業向けのインキュベーション型コミュニティレンタルオフィスを東京で2ヶ所提供する。働き方にあわせて、バーチャルオフィス、コワーキングスペース(フリーデスク)、レンタルオフィス(個室)を用意し、各々法人登記も可能である。また、フロント対応、郵便物の受け取り、テレアシスタント(電話受付)、ITサポート(IT機器の導入支援やトラブルシューティングなど)といった各種サービスを提供する。運営方式は、会議室サービスと同様に「直営方式」と「委託方式」がある。

b) 「プロパティマネジメント」・「ビルメンテナンス」

オフィスビルのプロパティマネジメントは、同社のネットワークを活用したテナント募集から、契約書作成・締結、資本金管理などビル経営を総合的にサポートし、ビルオーナーの収益最大化に貢献する。ビルメンテナンスは、ビルを優良な資産として維持するために建物や各種設備の管理から衛生・清掃管理、警備管理までのメンテナンス業務を提供する。いずれのサービスも、同社は委託料を収受する。

業績動向

2025 年 12 月期中間期も月極イノベーション事業が成長を堅持

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高 1,338 百万円（前年同期比 15.0% 増）、営業利益 171 百万円（同 96.5% 増）、経常利益 187 百万円（同 169.7% 増）、中間純利益 122 百万円（同 169.7% 増）と増収及び大幅な増益となった。月極イノベーション事業においては、ハトマーク支援機構との事業提携や神戸市との月極駐車場の「災害ステーション」としての利活用に関する協定締結などを背景にした営業活動により、「アットパーキング」及び「アットパーキングクラウド」の全国規模での認知度が向上した。また、新たなシェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」、カーシェアリング拠点開発支援などのサービス拡充により、AP クラウドサービスの契約管理会社数は増加し、AP クラウド登録台数は 2025 年 6 月末時点で同 20.5% 増と伸長した。その結果、管理会社から収受するシステム利用料、駐車場利用者から収受する決済手数料、滞納保証料といったストック型収益が着実に積み上がり、月極イノベーション事業の売上高は 836 百万円（同 23.2% 増）、ARR も 1,272 百万円（同 29.8% 増）と引き続き高い成長を堅持した。ビルディングイノベーション事業は、新規出店の抑制に加えてシェア会議室の一部閉鎖もあったが、料金改定や稼働率の上昇により売上高は 497 百万円（同 2.5% 増）と微増となった。損益面においては、先行投資を続けてきた「アットパーキングクラウド」のコストが落ち着くとともに、ストック型収益が限界利益として積み上がったため、売上総利益率は 60.5% と前年同期を 2.7 ポイント上回り、売上総利益は同 20.5% 増加した。事業の拡大に伴い、人件費、宣伝広告やカスタマーサービスの業務委託費などの増加により販管費も同 9.2% 増加したが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益は前年同期の約 2.0 倍に成長した。また、前期に入金予定だった東京都の補助金 20 百万円を期ずれで営業外収益に計上したため、経常利益は前年同期の約 2.7 倍となった。

2025 年 12 月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比		業績予想比 進捗率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,163	100.0%	1,338	100.0%	175	15.0%	48.8%
月極イノベーション事業	678	58.3%	836	62.5%	157	23.2%	—
ビルディングイノベーション事業	484	41.7%	497	37.1%	12	2.5%	—
その他	—	—	5	0.4%	5	—	—
売上総利益	672	57.8%	810	60.5%	138	20.5%	—
月極イノベーション事業	517	76.3%	658	78.7%	141	27.2%	—
ビルディングイノベーション事業	154	31.8%	149	30.0%	-5	-3.5%	—
営業利益	87	7.5%	171	12.8%	84	96.5%	91.4%
経常利益	69	6.0%	187	14.0%	117	169.7%	94.9%
中間純利益	45	3.9%	122	9.2%	77	169.7%	60.1%

注 1：「その他」の区分は、報告セグメントに含まれないスポットのシステム受託開発を含む

注 2：セグメント売上総利益の売上比は各々の売上高に対する売上総利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) 月極イノベーション事業

月極イノベーション事業の 2025 年 12 月期中間期の売上高は 836 百万円 (前年同期比 23.2% 増) と成長した。そのうち、AP クラウドサービスの売上高は 617 百万円 (同 29.9% 増) と伸長した。2025 年 6 月末時点の AP クラウド登録台数は 417 千台 (同 20.5% 増)、決済代行台数は 159 千台 (同 16.9% 増)、滞納保証台数は 75 千台 (同 33.9% 増) と順調に推移し、システム利用料、決済手数料、滞納保証料といったストック型収益が積み上がった。AP ソリューションサービスも、売上高は前年同期比 7.6% 増と順調に推移した。ハトマーク支援機構の発行する加盟店向け会報誌への広告出稿などで全国津々浦々の地場管理会社にまで同社の事業が認知され、「アットパーキング」への物件掲載数は 2024 年 12 月末時点で約 54,000 件だったが足元では 58,000 件を超え、エリアの全国拡大が進んだ。訪問者数、契約件数も増加しており、契約数は年間で 5 万件に迫ろうとしている。AP クラウドサービスにおいても、ハトマーク支援機構との業務提携を背景に営業が円滑に進み、加えて「アットパーキングクラウド」の機能の改善・充実を図るなど同社の経営資源を同サービスに集中した結果、全国において「アットパーキングクラウド」を導入する駐車場が拡大するとともに、導入後の高評価が「アットパーキングクラウド」の導入をさらに加速させるという好循環が生じている。特に、1 日・1 週間・1 ヶ月単位で利用期間が自由に選べる新しいタイプの駐車場シェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」を「アットパーキングクラウド」に標準装備し、満空車情報を活用した空き区画の有効利用の提案を推進していることが、ユーザーの拡大とともに駐車場利用者の増加につながっている。昨年より全国の電鉄系や自治体の交通セクターへの導入が進んでいるが、この中間期は新たに水島臨海鉄道 (株) の月極駐車場、浜松市の市営住宅駐車場 (ソーラ不動産 (株) が管理業務を受託) などに導入されている。近隣の工事関係者、家族の帰省、一時的な来訪者などのニーズに合致しており、駐車場の現地募集看板に二次元コードを記載しておけば、スマートフォンで読み取り簡単に契約手続きに進むことができ、最短 30 分で契約を完結できる機能なども管理会社から好評のようだ。そのほか、カーシェアリング事業者と連携したカーシェアリング拠点開発も 2025 年 6 月末には累計 600 ヶ所 (前年同月末の 1.5 倍) を突破した。この取り組みは、カーシェアリング事業者だけでなくマイクロモビリティ事業者まで拡大しており、同事業者へのサービス提供にとどまらず、空き区画を有効利用できる管理会社への強力なサービス提供となっており、ユーザーの拡大と駐車場利用者の増加に大きく貢献している。また、この中間期にはスポットで (公財) 東京都道路整備保全公社が管理する駐車場に同社の設計・開発したオンライン契約システムを導入し、2025 年 6 月から稼働を開始している。このシステムは「アットパーキングクラウド」と同様に契約手続きをオンライン化する契約システムだが、同公社が示す仕様に基づいて落札した案件であり、同社の月極駐車場オンライン契約システムの開発における豊富な実績と課題解決に向けた提案力、並びに長年にわたる利用者対応などが高く評価されたといえる。開発費用は中間期の売上高に含まれるほか、稼働後は保守・管理費用を定期的に収受する形となる。損益面においては、開発コストの負担が小さくなるなかでストック収益が積み上がっているため、売上総利益率は 78.7% と前年同期を 2.4 ポイント上回った。セグメント利益率も 32.1% と前年同期を 6.6 ポイント上回り、268 百万円 (同 55.1% 増) と伸長した。

ハッチ・ワーク | 2025 年 9 月 8 日 (月)

148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

業績動向

月極イノベーション事業のサービス別売上高推移

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
月極イノベーション事業	678	100.0%	836	100.0%	157	23.2%
AP クラウドサービス	475	70.1%	617	73.9%	142	29.9%
AP ソリューションサービス	202	29.9%	218	26.1%	15	7.6%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

「アットパーキングクラウド」KPI の推移

(単位：万台)

	2022年 12月末	2023年 6月末	2023年 12月末	2024年 6月末	2024年 12月末	2025年 6月末	前年 同期比
AP クラウド登録台数	21.6	26.2	31.1	34.5	37.4	41.7	20.5%
決済代行台数	7.7	9.6	11.9	13.6	15.0	15.9	16.9%
滞納保証台数	2.5	3.6	4.5	5.6	6.5	7.5	33.9%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) ビルディングイノベーション事業

ビルディングイノベーション事業の 2025 年 12 月期中間期の売上高は 497 百万円（前年同期比 2.5% 増）となった。オフィス賃料が上昇するなかで新規出店を抑制し、また 2025 年 2 月には日本橋小伝馬町のシェア会議室を閉鎖しているが、東京のオフィスの空室率が低位で推移しているため貸会議室の稼働率が少しずつ上昇してきているようだ。利用時間単位の料金改定もあり売上高は微増となった。一方、地代家賃、人件費などの原価の上昇により粗利率は 30.0% と前年同期を 1.8 ポイント下回り、セグメント利益は 128 百万円（同 5.9% 減）と減益となった。

ビルディングイノベーション事業のサービス別売上高推移

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
ビルディングイノベーション事業	484	100.0%	497	100.0%	12	2.5%
会議室サービス	422	87.2%	433	87.1%	11	2.6%
オフィスサービス	60	12.4%	61	12.3%	1	1.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ハッチ・ワーク | 2025 年 9 月 8 日 (月)

148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2025 年 12 月期中間期末の資産合計は、前期末比で 229 百万円増加し 2,660 百万円となった。流動資産は同 193 百万円増加したが、現金及び預金の増加 49 百万円、月極イノベーション事業の拡大に伴う信託銀行への預け金の増加 111 百万円、売掛金の増加 23 百万円が主な要因である。税引前中間純利益が 187 百万円に増加したため、フリーキャッシュ・フロー（営業活動と投資活動によるキャッシュ・フローの合計）は 136 百万円の収入となり、借入金の返済、社債の償還など財務活動によるキャッシュ・フローによる 87 百万円の支出を差し引いて、現金及び預金と同 49 百万円増加した。また、固定資産は同 36 百万円増加となったが、来年 2 月に移転を予定している新本社オフィス（東京都港区南青山）の敷金 40 百万円の差入が主な要因である。負債合計は同 107 百万円増加し 1,760 百万円となった。長短借入金及び社債が同 86 百万円減少する一方、月極イノベーション事業の拡大による預り金の増加 61 百万円、前受金などその他負債の増加 80 百万円、未払法人税等の増加 57 百万円が主な要因である。純資産合計は同 122 百万円増加し、899 百万円となった。中間純利益の計上により利益剰余金と同 122 百万円増加し、自己資本比率は 33.8% と前期末を 1.8 ポイント上回った。

貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	24/12 期末	25/12 期中間期末	増減
流動資産	2,102	2,295	193
現金及び預金	1,474	1,523	49
売掛金	61	84	23
預け金	386	497	111
固定資産	327	364	36
有形固定資産	41	38	-2
無形固定資産	29	25	-3
投資その他の資産	256	299	43
資産合計	2,430	2,660	229
流動負債	1,420	1,564	144
短期借入金	200	200	0
1 年以内償還予定の社債	60	10	-50
1 年以内返済予定の長期借入金	50	50	0
預り金	742	803	61
固定負債	232	195	-37
社債	30	20	-10
長期借入金	181	155	-26
負債合計	1,653	1,760	107
資本金	56	57	0
資本剰余金	588	589	0
利益剰余金	130	253	122
自己株式	-	-	-
純資産	777	899	122
自己資本比率	32.0%	33.8%	1.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

ハッチ・ワーク | 2025 年 9 月 8 日 (月)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12 期中間期	25/12 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	11	185
投資活動によるキャッシュ・フロー	-21	-48
財務活動によるキャッシュ・フロー	387	-87
現金及び現金同等物の増減額	377	49
現金及び現金同等物の期首残高	1,004	1,344
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,381	1,393

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 12 月期は AP クラウドサービス拡大が増収増益をけん引

● 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の業績見通しは、売上高 2,740 百万円(前期比 15.8% 増)、営業利益 187 百万円(同 2.3% 増)、経常利益 197 百万円(同 27.5% 増)、当期純利益 203 百万円(同 55.1% 増)であり、期初の業績予想を据え置いている。月極イノベーション事業の売上高は 1,753 百万円(同 24.7% 増)と引き続き 20% 超の伸び率を確保し、成長をけん引する見込みである。月極イノベーション事業の期初の業績予想に対する中間期実績の進捗率は 47.7% だが、ハトマーク及びハトマーク支援機構から単独推奨を得た「アットパーキングクラウド」の全国津々浦々の地場不動産管理会社への展開、「アットパーキングウィークリー」、カーシェアリング事業者との拠点開発など空き区画の有効利用サービスなどの提供を通じた「アットパーキングクラウド」の大手中堅不動産会社、全国電鉄系不動産会社、JA、全国展開するコインパーキングやフランチャイズ不動産会社への導入進展と駐車場利用者の増加により、業績予想を着実に達成するであろうと弊社では判断している。また、神戸市以外の自治体との「災害ステーション」ネットワークの構築検討も水面下で進んでおり、社会課題も解決する「ファーストワンマイルステーション構想」に賛同・協力する自治体の関係団体などにも「アットパーキングクラウド」の普及が進むであろう。ビルディングイノベーション事業の売上高は 972 百万円(同 1.6% 増)と微増を見込む。業績予想に対する中間期実績の進捗率は 51.1% であり、貸会議室の需要が回復し稼働率が上昇傾向にあることから、業績予想は着実に達成するであろうと弊社では判断している。

ハッチ・ワーク | 2025 年 9 月 8 日 (月)

148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

今後の見通し

損益面においては、営業利益と経常利益の期初の業績予想に対する中間期実績の進捗率は 91.4% と 94.9% と、ほぼ 100% 達成が見えている状況だ。ただし、今期に見込んでいた成長投資の一部を下期中心に繰り延べており、中間期に確保した利益をあてていく方針だ。そのため期初予想どおりの着地を見込む。月極イノベーション事業においては、事業の拡大に伴い営業を中心にエンジニアも含めて積極的に採用していく。中間期にも新卒を含めて数名程度採用しており、下期も退職者の状況を見ながら中間期程度の採用を進める計画だ。また、「アットパーキングクラウド」の登録台数、契約者数の増加に伴い、そうした規模の拡大にあわせたシステムやサーバーの増強、セキュリティ強化などの SaaS 基盤強化を進めていく計画だ。加えて、「アットパーキング」サイトの MEO (Map Engine Optimization : Google マップや検索エンジンの地図機能での表示順位を上げたり、見つけやすくしたりするための施策) などに向けた UI/UX※の改善リニューアル、「アットパーキング」サイトの集客のための Web マーケティング強化などへ投資を推進する計画だ。ビルディングイノベーション事業においては、基本的には新規出店を抑制しているが、2026 年 2 月に本社を新オフィスに移転することに伴い、現在本社として利用している南青山のオフィスを貸会議室に転用するほか、五反田に新規貸会議室の開設を検討している。両物件とも今期は先行投資となり、来期以降の業績に貢献する予定だ。セグメント利益は、月極イノベーション事業で 462 百万円 (前期比 26.0% 増) と増益を見込むが、ビルディングイノベーション事業では 208 百万円 (同 20.2% 減) と地代家賃、人件費の上昇や新規会議室開設の諸経費増により減益を見込む。

※ UI/UX : User Interface (ユーザーインターフェース) / User Experience (ユーザーエクスペリエンス) の略。ユーザーインターフェースは、ユーザーがシステムを操作する際の画面のデザイン、ボタンの配置などを指す。ユーザーエクスペリエンスは、ユーザーがシステムを通じて得る使いやすさ、満足度など全体的な体験を指す。

2025 年 12 月期業績見通し

(単位 : 百万円)

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	2,367	100.0%	2,740	100.0%	373	15.8%
月極イノベーション事業	1,405	59.4%	1,753	64.0%	348	24.7%
ビルディングイノベーション事業	956	40.4%	972	35.5%	16	1.6%
その他	4	0.2%	15	0.5%	11	275.0%
営業利益	183	7.7%	187	6.8%	4	2.3%
月極イノベーション事業	366	26.1%	462	26.4%	96	26.0%
ビルディングイノベーション事業	261	27.3%	208	21.4%	-53	-20.2%
その他・調整額	-445	—	-483	—	-38	—
経常利益	155	6.5%	197	7.2%	42	27.5%
当期純利益	130	5.5%	203	7.4%	73	55.1%

注 : セグメント利益の売上比は各々の売上高に対するセグメント利益率

出所 : 決算短信、事業計画及び成長可能性に関する説明資料よりフィスコ作成

ハッチ・ワーク
148A 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://hatchwork.co.jp/ir>

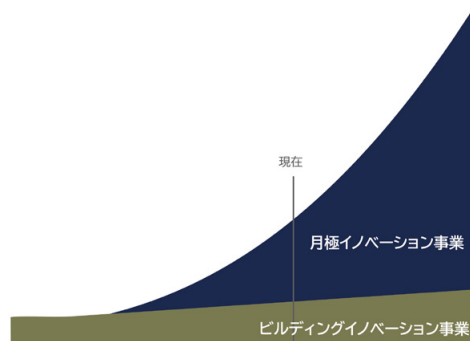
■ 中長期の成長戦略

月極駐車場を拠点とした 「ファーストワンマイルステーション構想」実現を目指す

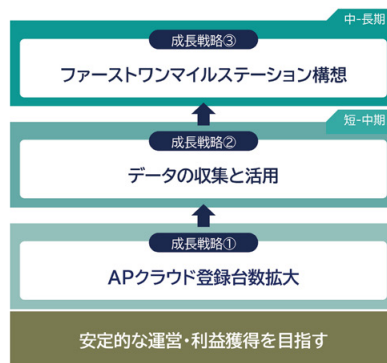
ビルディングイノベーション事業の安定的な運営と利益獲得をベースに、AP クラウドサービスを成長エンジンとして月極イノベーション事業の成長を加速する方針だ。成長戦略を 3 段階に設定し、AP クラウド登録台数の拡大、データの収集と活用、「ファーストワンマイルステーション構想」へとステップアップする。

中長期の成長イメージ

「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



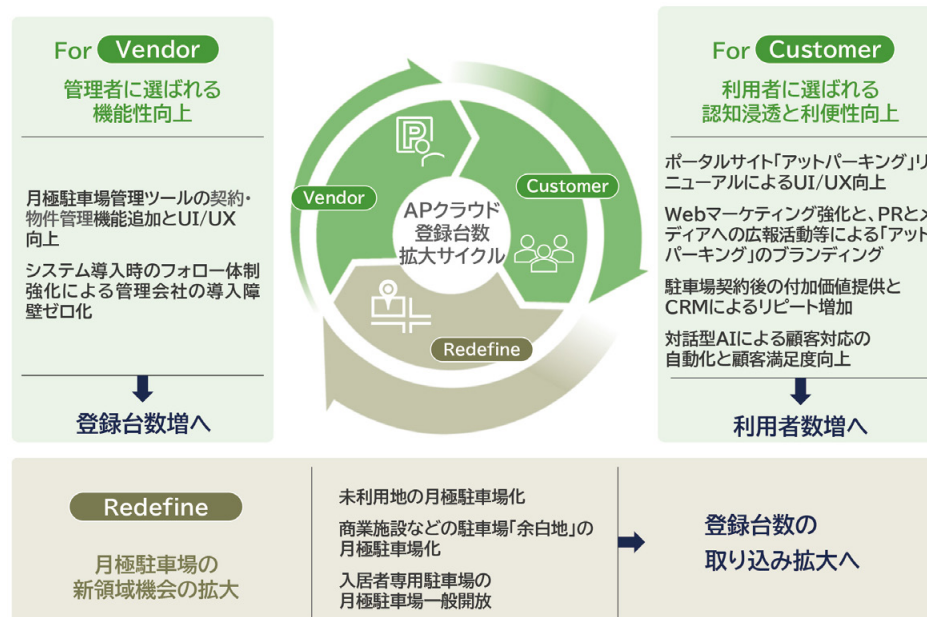
出所：決算説明資料より掲載



1. 成長戦略 1 ～ AP クラウド登録台数拡大～

月極駐車場の市場規模は、国内乗用車保有台数 6,197 万台超の 50% 弱と推定され、現在の AP クラウド登録台数 417 千台と比較すると開拓余地は相当大きい。しかし、競合他社も増えてきているため、同社としては早急に市場の面を、AP クラウド登録台数拡大により埋めることを最優先課題としている。同社では、ポータルサイト「アットパーキング」の認知浸透と利便性向上による利用者数増加、「アットパーキングクラウド」の機能性向上と高評価による契約者数増加、そして月極駐車場を再定義して創り出す新たな市場領域・機会への利用者・登録台数の取り込みを、AP クラウド登録台数拡大のためのサイクルとして回す計画だ。「アットパーキング」が利用者に選択されるために、改善リニューアルによる UI/UX の向上、Web マーケティングの強化、PR とメディアへの広報活動強化などによる「アットパーキング」のブランディング、駐車場契約後の付加価値提供と CRM によるリピート増加、対話型 AI による顧客対応の自動化による顧客満足度向上などの施策を実行する。また、「アットパーキングクラウド」が管理会社に選択されるために、システムの管理機能の追加と UI/UX の向上、IT 人材増員、システム導入時のフォロー体制強化による管理会社の導入障壁ゼロ化などの施策を実行する。そして、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などにより、新しい月極駐車場の市場創造を目指す。

AP クラウド登録台数拡大のアクションプラン

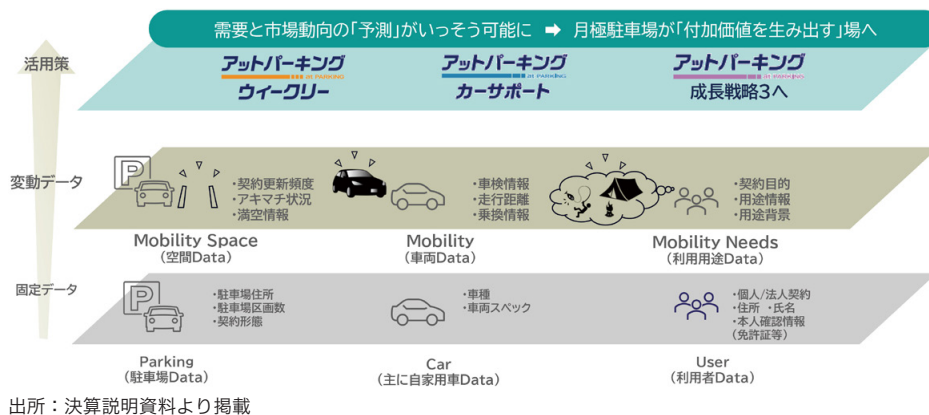


出所：決算説明資料より掲載

2. 成長戦略 2 ～データの収集と活用～

月極駐車場を管理し収集される駐車場・利用者・車両データなどの属性データを活用することで、多様な需要予測分析などが可能となるため、他企業と連携しながら、それに基づいた推奨・提案などの実現を目指す。既に需要予測に基づいた新しい企画をいくつか展開中である。車両データから EV 充電器設置を推奨しており、2023 年 3 月に ENEOS ホールディングス <5020> 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の月極駐車場にて EV 充電サービス付月極駐車場「アットパーキング EV」の運営を開始した。同年 11 月には EV 充電インフラ事業を展開する Terra Motors(株)(テラモーターズ)と協業し、賃貸マンションに付帯する月極駐車場で同サービスの運営を開始した。アキマチ予約やリアルタイムな満空情報といった変動データを活用し、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」も展開している。1 日単位や 1 ヶ月単位での契約も可能だ。また、車検情報や走行情報などの変動データを活用して、カーライフサービス提供各社と連携する「アットパーキングカーサポート」を展開しており、カーケアなどのサービスを駐車中に受けられることで利用者拡大を目指している。さらに、満空情報などを活用して、月極駐車場の「空白地」をカーシェアリング拠点としてカーシェアリング事業者と連携して開発した案件が累計で 600 ヶ所を突破するなど、月極駐車場を再定義し、新たな価値を生み出す新たな市場領域・機会を次々と創造する取り組みを進めている。

データ活用と他企業との連携による新たな市場創造事例



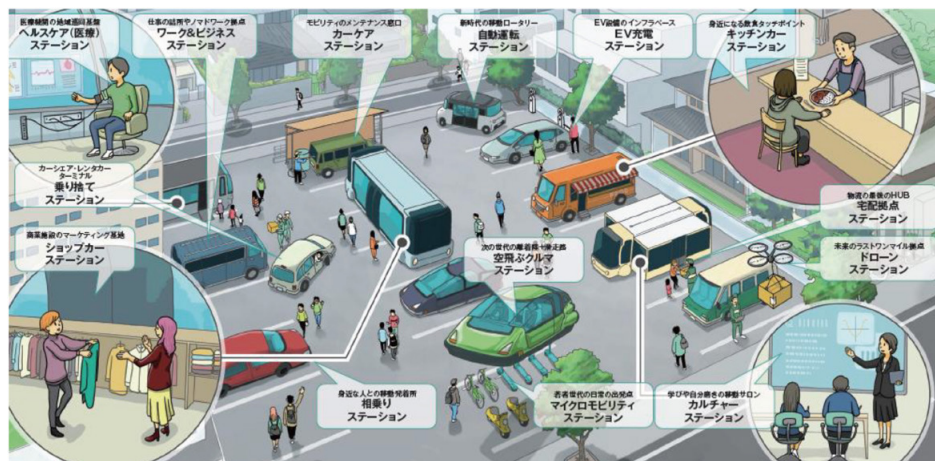
ハッチ・ワーク | 2025 年 9 月 8 日 (月)
148A 東証グロス市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

中長期の成長戦略

3. 成長戦略 3 ～「ファーストワンマイルステーション構想」～

成長戦略の最終ステップとして「ファーストワンマイルステーション構想」を提唱する。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し、各種モビリティサービスの拠点(ステーション)となる全国ネットワークの構築を目指す。これにより、駐車場としての利用はもとより、地域住民などの利便性向上を図る。EV 充電ステーション、カーケアステーション、カーシェアリングステーション、移動販売・宅配などのステーション、ドローンステーションなど、数多くのモビリティ活用サービスの拠点となることが想定され、ここにモビリティ関連の様々なサービスプロバイダが集まり、新たな経済圏を創ることを目指す。2024 年 5 月には神戸市の第三セクターである(株)こうべ未来都市機構と協力した社会実験をスタートさせたほか、2024 年 6 月には空間ソリューション事業を手掛けるフィル・カンパニー<3267>と業務提携し、地方自治体が管理する駐車場や空き地を利用した行政の課題解決となるようなサービスの提供を目指す。フィル・カンパニーは、これまで 250 ヶ所以上の空間ソリューションを手掛けており、空間ソリューション事業として「空中店舗フィル・パーク」、ガレージ付賃貸住宅「プレミアムガレージハウス」など独自のサービスを展開している。「空中店舗フィル・パーク」または「プレミアムガレージハウス」併設の月極駐車場に「アットパーキングクラウド」を掛け合わせることで、オールイン型駐車場の価値向上に資するサービスの開発を進めている。また、こうべ未来都市機構と協力した社会実験を進めるなかで、2025 年 2 月に神戸市と「アットパーキングクラウド」月極駐車場の「災害ステーション」としての利活用に関する協定を締結し、全国の自治体やその外郭団体にまで「災害ステーション」のネットワークを拡充し、社会課題も解決する「ファーストワンマイルステーション構想」の実現を目指す。

「ファーストワンマイルステーション構想」の概念図



出所：決算説明資料より掲載

他社比較

厳密な意味で同社に類似した上場企業はないが、駐車場運営に関わる企業群や、時価総額 100 億円以下のプラットフォームなどと参考までに比較する。駐車場運営に関わる企業群としては、日本駐車場開発<2353>、アズーム<3496>、パーク 2 4<4666>、パラカ<4809>などが挙げられる。負債先行のビジネスモデルでないこと、利益成長率、資本効率の観点を加味すると、アズームが同社に近いと言える。また、時価総額 100 億円以下のプラットフォームという観点では、不動産に絡むことと利益成長率の観点から、ツクルバ<2978>などは比較対象となり得るだろう。アズーム、ツクルバと同社とは高い ROE、高い利益率でも共通項がある。アズームの PER は 32.88 倍、ツクルバは同 46.47 倍であり、同社のそれは 24.53 倍。PER の切り上がりで利益成長がかわれば、株価は数倍の上昇が期待できる。

駐車場関連及び時価総額 100 億円以下のプラットフォーム関連との比較

社名	市場	PER (倍)	PBR (倍)	配当利回り (%)	時価総額 (百万円)	ネット・ キャッシュ	売上高	前期比	経常 利益	前期比	ROA	ROE
ハッチ・ワーク	グロース	24.76	5.59	-	5,028	1,088	2,740	15.8	197	27.5	7.0	20.7
日本駐車場開発<2353>	プライム	19.80	4.78	2.68	103,822	5,889	36,650	12.1	7,500	15.2	15.9	27.5
アズーム<3496>	グロース	32.22	9.52	2.20	58,663	4,868	13,360	26.7	2,490	36.3	35.4	41.9
パーク 2 4<4666>	プライム	19.15	4.03	1.48	345,517	-92	406,000	9.5	35,500	0.2	11.0	19.8
パラカ<4809>	プライム	10.20	1.02	3.37	20,766	-22	17,500	6.8	2,900	4.4	6.1	9.6
ツクルバ<2978>	グロース	55.68	3.94	-	7,177	-157	8,000	45.9	165	44.6	2.7	7.0

注：PER、PBR、時価総額は各社公開資料（2025 年 8 月 25 日時点）を基に弊社が算出。

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp