

|| 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 >>>](#)

2026年3月27日(金)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
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
● 2026年12月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 成長戦略1～APクラウド登録台数拡大～	15
2. 成長戦略2～データの収集と活用～	16
3. 成長戦略3～「ファーストワンマイルステーション構想」～	17
■ 他社比較	18

■ 要約

月極イノベーション事業の高成長ポテンシャルをさらに強化へ

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月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高2,759百万円（前期比16.5%増）、営業利益242百万円（同32.1%増）、経常利益260百万円（同67.9%増）、当期純利益246百万円（同88.6%増）と大幅な増収増益となった。期初計画に対して全項目で上振れ、2025年11月に公表した上方修正値も当期純利益を除き超過達成している。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」の契約社数は引き続き拡大し、「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12月末で47.3万台（同26%増）と高い伸びを確保した。その結果、月極イノベーション事業の売上高は1,760百万円（同25.2%増）、ARR※も1,471百万円（同39.3%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、2025年10月に五反田で貸会議室を新規出店したことなどにより989百万円（同3.4%増）と堅調に推移した。損益面においては、新規出店に伴う費用や地代家賃等の増加によりビルディングイノベーション事業のセグメント利益が216百万円（同17.4%減）となった反面、月極イノベーション事業のセグメント利益が512百万円（同39.7%増）と大きく伸ばし全社業績をけん引した。

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

2. 2026年12月期業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高3,385百万円（前期比22.7%増）、営業利益204百万円（同15.6%減）、経常利益200百万円（同23.0%減）、当期純利益216百万円（同12.2%減）と、本社の移転拡張に加え、各事業での戦略的投資が重なることで、大幅増収ながら減益を見込む。本社の移転拡張コスト（47百万円）を除けば、戦略的投資を織り込んで前年に近い利益水準である。これまで市況を睨みつつ慎重に運営をしていたビルディングイノベーション事業の再動的な期という側面もあるが、最大のポイントはやはり主力の月極イノベーション事業の一段の強化（＝「時価総額100億円の早期達成」に必要な高成長エンジンとしてのポテンシャル強化）に置かれていると弊社では理解している。実際、月極イノベーション事業に関するAI導入への先行投資や営業体制の強化（112百万円）を進めることが最大の費用投下項目として計画されている。

要約

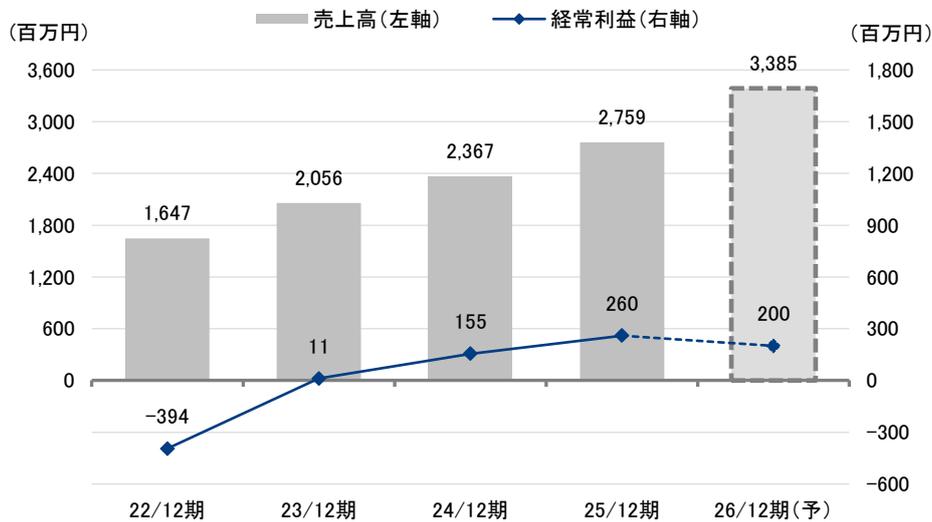
3. 中長期の成長戦略

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。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」の実現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6,205万台超の50%弱と推定され、現在のAPクラウド登録台数47.3万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。2026年1月には早くも松山市と新たに協定を締結しており、連携の枠組み拡大を続ける。

Key Points

- ・ 2025年12月期は上方修正値も当期純利益を除き超過達成する好決算
- ・ 2026年12月期は本社移転に加え、各事業で戦略的投資を実施
- ・ 「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」確立

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

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、コロンプスの卵を例にとり、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。

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。

会社概要

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(一財)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、2026年1月には松山市とも協定を締結しており、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とビルディングイノベーションで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。

事業概要

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、2026年3月末時点で全国65,000ヶ所以上あり国内最大規模を誇る。また、利用者への訴求チャン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30万人を越し、契約件数は2024年10月末で累計20万人、2025年9月には累計25万人を突破するなど年々増加傾向にある。「アキマチ」についても2025年9月には累計予約者数20万人を突破（2024年3月末に10万人突破）するなど、昔ながらの不動産会社への状況の都度確認というアナログな形から、自動通知へと変わりつつある。つまり契約前の情報収集の段階から各種手続きまで、オンライン完結する形へとようやく利用者・不動産会社双方が変化してきていることを示唆している。

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。

事業概要

(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2025年3月末で62,056千台と依然として緩やかな増加傾向にある。当然、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27百万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47.3万台(2025年12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」

2026年3月末時点で全国65,000ヶ所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(転貸)する。同社の収益は毎月の駐車場利用料となる。

(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。

事業概要

「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



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。

ハッチ・ワーク | 2026年3月27日 (金)
 148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

事業概要

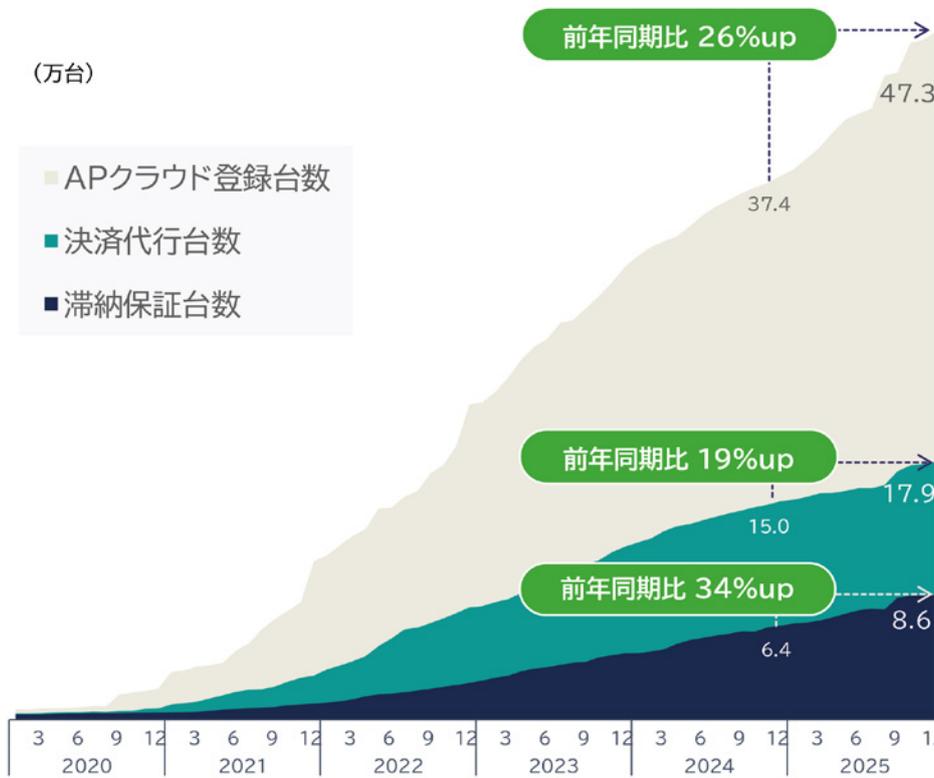
月極イノベーション事業のサービス内容と収益モデル

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: MRR 1社当たり月額1.5万円 または 無料
アットパーキング クラウド 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
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
アットパーキング 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

注：MRR：同社では管理会社及び駐車場利用者から毎月得る収益
 出所：決算説明資料より掲載

同社ではAPクラウド登録台数、決済代行台数、滞納保証台数をKPIとしている。APクラウド登録台数が収益の発生源となり、決済手数料、初回保証料・月額保証料が積み上がる構図である。APクラウド登録台数の拡大が今後の大きな売上成長のカギとなる。

APクラウドサービスの各種台数推移



事業概要

また、APクラウドサービスの契約管理会社は、全国規模で展開する大手不動産会社から、地域で展開する中小不動産会社やJAグループまで様々な規模の企業であるが、同社ではシステム利用料を会社の規模や駐車台数などにかかわらず定額かつ低めに設定しており、同様のビジネスモデルが出てくる前に市場の面を押さえる戦略だ。

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・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。2025年10月にオープンした貸会議室「アットビジネスセンターサテライト品川・五反田」を皮切りに、今後は先進テクノロジー（AI×IoT）の活用による新モデル形態での出店を進める。

(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13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、収益はレバ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。

事業概要

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

主力事業の高成長を柱に上方修正値をほぼ全項目で超過達成

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高2,759百万円(前期比16.5%増)、営業利益242百万円(同32.1%増)、経常利益260百万円(同67.9%増)、当期純利益246百万円(同88.6%増)と大幅な増収増益となった。期初計画に対して全項目で上振れ、2025年11月に公表した上方修正値も当期純利益を除き超過達成している。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」の契約社数は引き続き拡大し、「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12月末で47.3万台(同26%増)と高い伸びを確保した。その結果、月極イノベーション事業の売上高は1,760百万円(同25.2%増)、ARRも1,471百万円(同39.3%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、2025年10月に五反田で貸会議室を新規出店したことなどにより989百万円(同3.4%増)と堅調に推移した。損益面においては、新規出店に伴う費用や地代家賃等の増加により、ビルディングイノベーション事業のセグメント利益が216百万円(同17.4%減)となった反面、月極イノベーション事業のセグメント利益が512百万円(同39.7%増)と大きく伸長し全社業績をけん引した。

業績動向

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			前期比		期初計画比
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額
売上高	2,367	100.0%	2,740	2,759	100.0%	391	16.5%	19
月極イノベーション事業	1,405	59.4%	1,753	1,760	63.8%	354	25.2%	7
ビルディングイノベーション事業	956	40.4%	972	989	35.8%	32	3.4%	17
その他	4	0.2%	15	9	0.4%	4	103.2%	-6
売上総利益	1,377	58.2%	-	1,630	59.1%	253	18.4%	-
販管費	1,194	50.5%	-	1,388	50.3%	194	16.3%	-
営業利益	183	7.7%	187	242	8.8%	58	32.1%	55
月極イノベーション事業	366	26.1%	462	512	29.1%	145	39.7%	50
ビルディングイノベーション事業	261	27.3%	208	216	21.8%	-45	-17.4%	8
調整額	-447	-	-483	-491	-	-44	-	-8
経常利益	155	6.5%	197	260	9.4%	105	67.9%	63
当期純利益	130	5.5%	203	246	8.9%	115	88.6%	43

注1：「その他」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：セグメント毎の営業利益の売上比は各々の売上高に対する利益率

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月期の売上高は1,760百万円（前期比25.2%増）と大幅に成長した。そのうち、APクラウドサービスの売上高は1,295百万円（同29.8%増）と伸長し、同サービスの売上構成比は70%を超えている。2025年12月末時点のAPクラウド登録台数は47.3万台（同26%増）、決済代行台数は17.9万台（同19%増）、滞納保証台数は8.6万台（同34%増）といずれも高伸長を続け、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順調に積み上がった。APソリューションサービスの売上高は464百万円（前期比13.9%増）とこちらも2ケタ成長を見せた。ハトマーク支援機構との業務提携を背景とした営業活動により、同社の事業認知が拡大し、「アットパーキング」への物件掲載数やエリアの全国拡大が進んだ。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連携強化により、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、集客数増加による評価向上がさらなる導入を加速させるという好循環が継続している。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」の導入が進み、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。

損益面においては、SaaS基盤強化や主要システムのリファクタリング等を実施した。各種サービスにおける取扱い台数の好調な積み上がりに対応して処理能力自体の強化のほか、システムの機能強化を進めたものである。さらに、昨今必須となりつつある、LLMO (Large Language Model Optimization)、端的に言えばAI検索への対応としてのWebサイト最適化等をはじめとしたWebマーケティング周りへの投資も実行している。一方、ストック収益の積み上がりが寄与し、セグメント利益は512百万円（同39.7%増）と大幅に伸長した。

ハッチ・ワーク | 2026年3月27日 (金)
 148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

業績動向

事業動向としては、水島臨海鉄道(株)や四国旅客鉄道(JR四国)が管理する月極駐車場での短期貸し出し開始に加え、浜松市の市営住宅駐車場(サーラ不動産(株)が管理業務を受託)など、全国の電鉄系や自治体関連の駐車場への導入が加速した。また、駐車場業界大手のエコロシティへのサービス提供も開始しているほか、ピットデザイン(株)のカメラ式AIナンバープレート認識システムと「アットパーキングクラウド」をAPI連携し、車両情報を自動登録・認証できる仕組みを構築するなど、同業界の業務効率化と稼働率向上を支援する動きも広がっている。

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		25/12期		前期比	
	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	1,405	100.0%	1,760	100.0%	354	25.2%
APクラウドサービス	998	71.0%	1,295	73.6%	297	29.8%
APソリューションサービス	407	29.0%	464	26.4%	56	13.9%

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

「アットパーキングクラウド」KPIの推移

(単位：万台)

	2022年	2023年		2024年		2025年		前年同期比
	12月末	6月末	12月末	6月末	12月末	6月末	12月末	
APクラウド登録台数	21.6	26.2	31.1	34.5	37.4	41.7	47.3	26%
決済代行台数	7.7	9.6	11.9	13.6	15.0	15.9	17.9	19%
滞納保証台数	2.5	3.6	4.5	5.6	6.5	7.5	8.6	34%

出所：決算説明資料、有価証券届出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月期の売上高は989百万円(前期比3.4%増)となった。貸会議室・シェアオフィスの両サービスともに堅調に推移しているが、2025年10月1日には五反田で新モデルとなる貸会議室「アットビジネスセンターサテライト品川・五反田」を新規出店したことが寄与した結果、会議室サービスの売上高が全体の増収をけん引した格好となっている。同出店により、東京、神奈川、大阪で合計18ヶ所の貸会議室・シェア会議室・レンタルオフィスなどのサービスを提供している状態となる。一方、地代家賃や人件費等の原価及び、2026年12月期における青山一丁目と新橋への新規出店に伴う広告宣伝費等の販管費が増加したことにより、セグメント利益は216百万円(同17.4%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		25/12期		前期比	
	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	956	100.0%	989	100.0%	32	3.4%
会議室サービス	830	86.8%	861	87.0%	30	3.7%
オフィスサービス	126	13.2%	128	13.0%	1	1.3%

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2025年12月期末の資産合計は、前期末比で454百万円増加し2,884百万円となった。流動資産は同322百万円増加したが、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232百万円、現金及び預金の増加46百万円、未収入金の増加38百万円が主な要因である。税引前当期純利益が253百万円に増加したことなどから、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128百万円の収入となり、長期借入金の返済など財務活動によるキャッシュ・フローによる80百万円の支出を差し引いて、現金及び預金が増加した。また、固定資産は同131百万円増加となったが、貸会議室の新規出店等に伴う敷金121百万円の差入などが主な要因である。負債合計は同203百万円増加し1,857百万円となった。長期借入金などの有利子負債が減少する一方、月極イノベーション事業の拡大による預り金の増加175百万円などが主な要因である。純資産合計は同250百万円増加し、1,027百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が同246百万円増加し、自己資本比率は35.6%と同3.6ポイント上昇した。

貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	前期末比
流動資産	2,102	2,425	322
現金及び預金	1,474	1,521	46
売掛金	61	60	0
預け金	386	618	232
固定資産	327	459	131
有形固定資産	41	51	9
無形固定資産	29	22	-6
投資その他の資産	256	385	128
資産合計	2,430	2,884	454
流動負債	1,420	1,712	292
短期借入金	200	81	-118
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	233	183
預り金	742	917	175
固定負債	232	144	-88
社債	30	20	-10
長期借入金	181	95	-86
負債合計	1,653	1,857	203
資本金	56	58	1
資本剰余金	588	590	1
利益剰余金	130	377	246
純資産合計	777	1,027	250
自己資本比率	32.0%	35.6%	3.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「時価総額100億円の早期達成に向けた助走期間」との位置付け

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期通期の業績は、売上高3,385百万円（前期比22.7%増）、営業利益204百万円（同15.6%減）、経常利益200百万円（同23.0%減）、当期純利益216百万円（同12.2%減）と、本社の移転拡張に加え、各事業での戦略的投資が重なることで、大幅増収ながら減益を見込む。本社の移転拡張コスト（47百万円）を除けば、戦略的投資を織り込んで前月に近い利益水準である。これまで市況を睨みつつ慎重に運営をしていたビルディングイノベーション事業の再動意的な期という側面もあるが、最大のポイントはやはり主力の月極イノベーション事業の一段の強化（＝「時価総額100億円の早期達成」に必要な高成長エンジンとしてのポテンシャル強化）に置かれていると弊社では理解している。

実際、月極イノベーション事業に関するAI導入への先行投資や営業体制の強化（112百万円）を進めることが最大の費用投下項目として計画されている。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」の登録台数は実績推移からも明らかだが、高成長を継続している状況だ。2025年12月期末時点で26道県への導入が進んでいる非常に順調な進捗とはいえ、早々に全国展開を達成するためにも、体制を強化して不動産管理会社へのアプローチを加速することを目指す。また、現在、審査・契約・解約・督促などの不動産管理会社が手掛ける一連の駐車場管理業務を、BPO（Business Process Outsourcing）的に同社が取り込んでいる。AIを用いてこれら内部業務を一挙に効率化することで、収益性を高めることが先行投資の狙いである。APクラウド登録台数が大幅に伸びたことで母数が拡大したにもかかわらず、2025年12月期末時点の滞納保証付帯率は18.2%（8.6万台/47.3万台）となっており、2024年12月期末時点の17.1%（6.4万台/37.4万台）からやや上昇した。APクラウド導入時点の既存利用者の入れ替えが順調に進捗していることを示唆しており、営業加速による登録台数の積み上がりも相まって、着実に収益力強化につながっていくだろう。また、ビルディングイノベーション事業においては、2026年4月1日に青山一丁目、新橋に貸会議室の新規同時出店を計画している（75百万円）。建築費・人件費の高騰に加え人口減少影響もあって新築着工が停滞する一方、既存建物では賃料相場の高騰が続いていることで空室も限られていた。こうした近年の環境下で、慎重に事業運営をしていたが、今回はバーチャル内覧や受付のAI対応、スマートロック、クラウドカメラ連携による遠隔サポート等、先進テクノロジー（AI×IoT）活用による運営の省人化・効率化を実現した築古ビルを念頭に置いた新モデルでの出店となる。「見えないコンシェルジュ」体験と銘打って、「有人を超える」ユーザー満足度を実現しつつ、従来モデルよりも収益性を高めている。

また、中長期的な成長に資する動向としては、自治体との「災害ステーション」ネットワークの構築進展が挙げられる。2025年2月の神戸市に続き、期が変わった2026年1月には早くも松山市と新たに協定を締結した。自治体連携については民間で期待されるようなスピード感で進んでいくわけではないものの、地方主要都市との実績を積み重ねていくことで、必然的に横展開も徐々に加速していくだろう。締結先エリアでの認知度向上が信頼性を高め、「アットパーキングクラウド」の普及にも効いてくることが期待される。

今後の見通し

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	2,759	100.0%	3,385	100.0%	626	22.7%
月極イノベーション事業	1,760	63.8%	2,296	67.8%	536	30.5%
ビルディングイノベーション事業	989	35.8%	1,061	31.3%	72	7.3%
その他	9	0.4%	26	0.8%	17	188.9%
営業利益	242	8.8%	204	6.0%	-38	-15.6%
月極イノベーション事業	512	29.1%	632	27.5%	120	23.4%
ビルディングイノベーション事業	216	21.8%	184	17.3%	-32	-14.8%
その他	4	50.3%	14	53.8%	10	250.0%
調整額	-491	-	-627	-	-136	-
経常利益	260	9.4%	200	5.9%	-60	-23.0%
当期純利益	246	8.9%	216	6.4%	-30	-12.2%

出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

■ 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」実現へ

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。

1. 成長戦略1～APクラウド登録台数拡大～

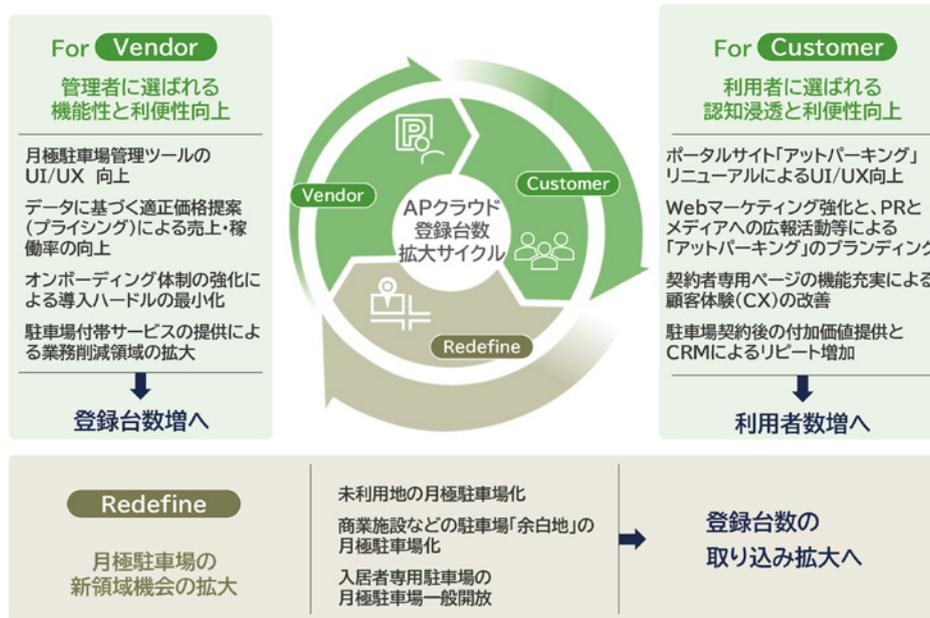
月極駐車場の市場規模は、国内乗用車保有台数6,205万台超の50%弱と推定され、現在のAPクラウド登録台数47.3万台と比較すると開拓余地は相当大きい。しかし、競合他社も増えてきているため、同社としては早急に市場の面を、APクラウド登録台数拡大により埋めることを最優先課題としている。同社では、ポータルサイト「アットパーキング」の認知浸透と利便性向上による利用者数増加、「アットパーキングクラウド」の機能性向上と高評価による契約者数増加、そして月極駐車場を再定義して創り出す新たな市場領域・機会への利用者・登録台数の取り込みを、APクラウド登録台数拡大のためのサイクルとして回す計画だ。「アットパーキング」が利用者へ選択されるために、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。

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

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

中長期の成長戦略

APクラウド登録台数拡大のアクションプラン



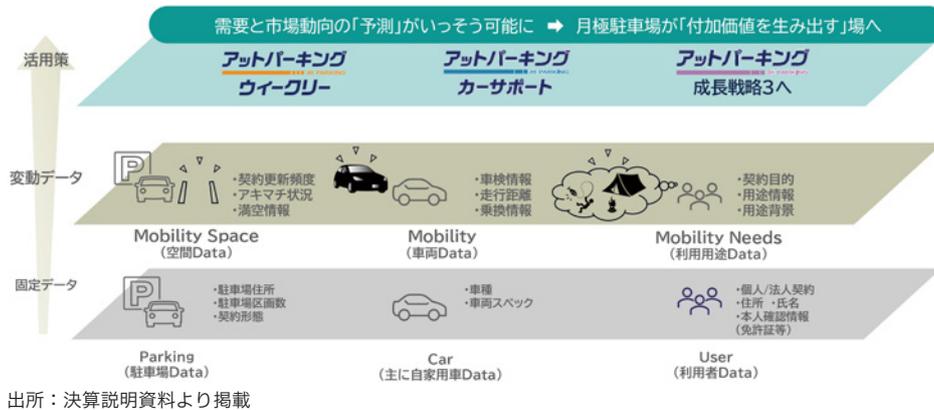
出所：決算説明資料より掲載

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・1週間・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。

中長期の成長戦略

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

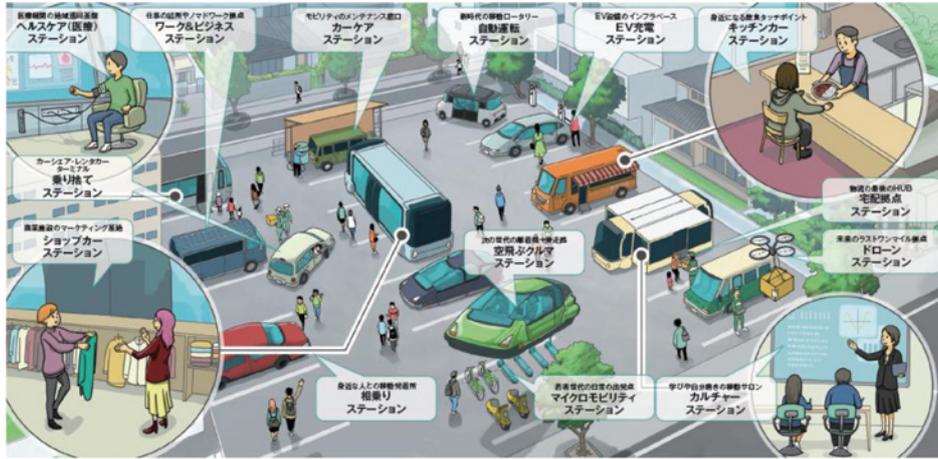


3. 成長戦略3～「ファーストワンマイルステーション構想」～

成長戦略の最終的な姿として「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、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た。同「災害ステーション」プロジェクトに、さらに神戸電鉄(株)、こうべ未来都市機構、JR西日本不動産マネジメント(株)の3社が参画したことを2025年8月に明らかにしている。大規模災害を経験した神戸での取り組みをロールモデルとし、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」を実現・普及していくことを目指す。

中長期の成長戦略

「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24<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26.3倍、ツクルバは同24.5倍であり、マーケット平均と比較しても高い評価を得ている。同社の今期は投資の時期となるが、足もとまでも含めて、売上高の成長、売上高総利益の確保は確認できている。投資が一巡した際の利益水準は、グロース市場の1つの目標となる時価総額100億円を見据えたものとなるであろうし、その際のPER評価が高い場合は、さらに上が見えてくる。利益成長はもちろん、PERの切り上がりが確認できるかにも注目しておきたい。

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

(単位：百万円)

社名	市場	PER (倍)	PBR (倍)	配当利回り (%)	時価総額	ネット・キャッシュ	売上高 (予)	前期比	経常利益 (予)	前期比	ROA	ROE
ハッチ・ワーク	グロース	17.1	3.6	-	3,702	948	3,385	22.7%	200	-23.0%	9.8%	27.4%
日本駐車場開発<2353>	プライム	15.1	4.9	3.33	94,067	5,019	40,800	10.8%	8,500	8.5%	17.0%	27.7%
アズーム<3496>	プライム	26.3	9.7	2.67	57,864	5,626	17,000	26.1%	3,140	20.4%	36.1%	34.7%
パーク24<4666>	プライム	14.2	4.8	3.26	341,498	-76,861	445,000	9.6%	38,500	12.7%	10.5%	18.1%
パラカ<4809>	プライム	9.9	1.0	3.41	21,424	-18,512	18,600	5.5%	3,040	3.1%	6.3%	10.2%
ツクルバ<2978>	グロース	24.5	2.7	-	4,928	-300	12,000	48.1%	240	20.1	3.9%	6.2%

注：PER、PBR、配当利回り、時価総額、ネット・キャッシュの数値は各社公開資料より弊社が算出。
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

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.

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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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