

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 >>>

2026年9月25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>

ハッチ・ワーク
148A 東証グロース市場

2026年9月25日 (金)
<https://hatchwork.co.jp/ir>

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	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. 2026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
● 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～	16
2. 成長戦略2～データの収集と活用～	17
3. 成長戦略3～「ファーストワンマイルステーション構想」～	18
■ 他社比較	19

要約

通期計画は据え置き、ポテンシャル強化のための投資も順調

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. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高1,581百万円（前年同期比18.1%増）、営業利益67百万円（同60.7%減）、経常利益75百万円（同59.9%減）、中間純利益49百万円（同59.9%減）と増収減益となった。主力事業である月極イノベーション事業が引き続き成長を維持した一方、中長期の成長に向けた新モデル貸会議室出店、LLMO対策※、広告宣伝やシステム関連等の戦略的投資を計画どおり実行したことで利益は前年同期を下回った。なお、売上総利益ベースでは943百万円（同16.4%増）と増益を確保している。通期業績予想に対する進捗はおおむね計画どおりである。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2026年6月末で50.8万台（同21.8%増）と着実に増加した。

※ LLMO：Large Language Model Optimizationの略称。大規模言語モデル（生成AI）が回答や検索結果を生成する際に、当社のサービスの情報が適切かつ優先的に参照・提示されるようにするための最適化施策

2. 2026年12月期業績見通し

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期初計画を据え置いている。中間期までの進捗を見ると、売上高は通期計画の過半に若干届いておらず、利益面は下振れているように見える。ただ、月極イノベーション事業の収益貢献は下期の方が大きいこと、新規出店を実施したビルディングイノベーション事業においても稼働率が下期から向上する公算であり、大きな懸念は不要だと弊社では考えている。2026年12月期は、これまで市況環境を注視し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始動という側面もあるが、最大のポイントはやはり主力事業である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。

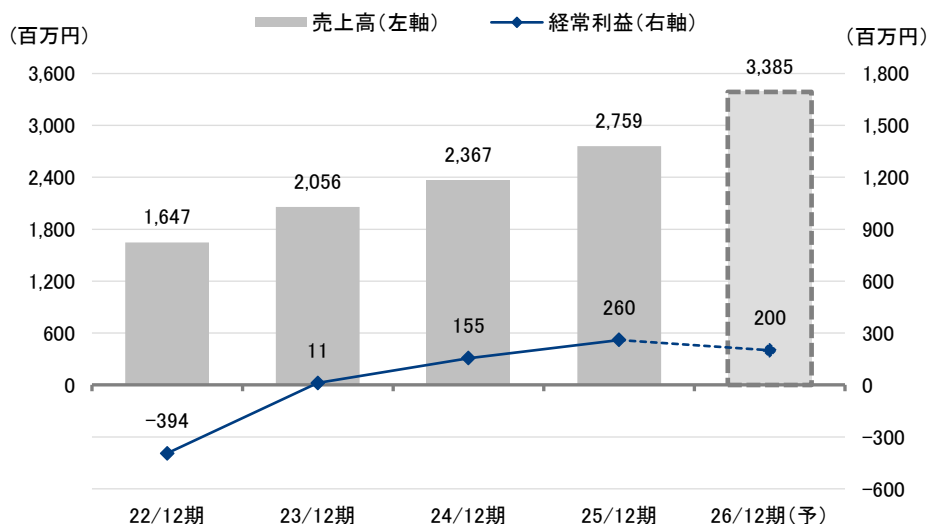
3. 中長期の成長戦略

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6,222万台超の50%弱と推定され、現在のAPクラウド登録台数50.8万台と比較すると開拓余地は相当に大きい。競合他社も営業を強化しているため、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月には松山市とも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

- ・ 2026年12月期中間期は投資面、事業面ともに計画どおりの進捗
- ・ 2026年12月期は成長ポテンシャル強化のための戦略的投資を実施
- ・ 「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」進展

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「はたらく(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。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である。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34万人を越し、オンライン契約件数は、2025年6月には累計24万人、2026年6月には累計32万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2026年6月には累計予約者数29万人を突破（2025年6月末に18万人突破）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、オンラインで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

国内乗用車保有台数(乗用車の登録台数)は2026年5月末で62,228千台(出所:一般財団法人自動車検査登録情報協会)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50.8万台(2026年6月末時点)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。

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

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9月25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

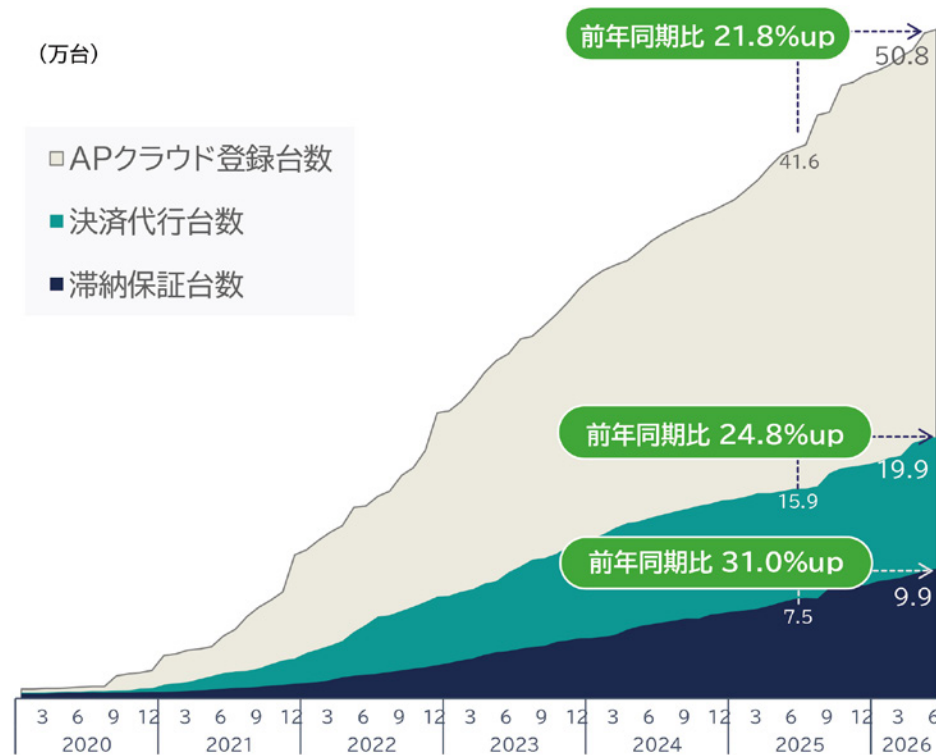
サービス	サービス費用 負担者	収益モデル	売上構成 (2025年度)
APクラウドサービス			
月極駐車場管理システム	オーナー 管理会社	システム利用料: MRR 1社当たり月額1.5万円 または 無料	約5%
アットパーキング クラウド			
フィナンシャルサービス 決済・滞納保証	駐車場利用者	決済手数料: MRR 決済件数×定額手数料 再請求手数料: 滞納件数×定額手数料 滞納保証料: MRR 月額賃料×5% 初回保証料: 賃料1ヶ月分	約95%
APソリューションサービス			
アットパーキング BASE OF FISCOS			
駐車場情報の検索・閲覧	駐車場利用者	無料	
駐車場の契約	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源泉となり、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



出所：決算説明資料より掲載

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

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場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である。

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・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月に開業した貸会議室「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、2026年4月には青山一丁目、新橋に先進テクノロジー (AI×IoT) の活用による新モデル形態での出店を実施しており、コロナ禍を経て、新規出店を再始動するフェーズに移行している。

(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19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」

企業内で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2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

月極イノベーション事業がけん引、戦略投資を積極化

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高1,581百万円（前年同期比18.1%増）、営業利益67百万円（同60.7%減）、経常利益75百万円（同59.9%減）、中間純利益49百万円（同59.9%減）と増収減益となった。月極イノベーション事業が引き続き高い成長を維持した一方、中長期の成長に向けた新モデル貸会議室出店、LLMO対策、広告宣伝やシステム関連等の戦略的投資を計画どおり実行したことで利益は前年同期を下回った。なお、売上総利益ベースでは943百万円（同16.4%増）と増益を確保している。通期業績予想に対する進捗はおおむね計画どおりである。

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2026年6月末で50.8万台（前年同期比21.8%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1,063百万円（同27.2%増）、ARR※も1,674百万円（同31.5%増）と引き続き高い成長を堅持している。ビルディングイノベーション事業の売上高は、2026年4月に青山一丁目及び新橋で貸会議室を新規出店したことなどにより515百万円（同3.8%増）と堅調に推移した。AIによる業務改善、具体的にはインサイドセールスから成約に至るまでの営業全体における各プロセスの分析、そして同分析に基づいた効率及び精度を引き上げる改善も売上高の拡大に寄与した。損益面においては、新規出店に伴う先行費用等により、ビルディングイノベーション事業のセグメント利益が89百万円（同30.9%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は302百万円（同12.6%増）と伸長した。

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

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

業績動向

2026年12月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/12月中間期		26/12月中間期		前年同期比		業績予想比 進捗率
	実績	構成比・ 利益率	実績	構成比・ 利益率	増減額	増減率	
売上高	1,338	-	1,581	-	243	18.1%	46.7%
月極イノベーション事業	836	62.5%	1,063	67.3%	227	27.2%	46.3%
ビルディングイノベーション事業	497	37.1%	515	32.6%	18	3.8%	48.6%
売上総利益	810	60.5%	943	59.7%	133	16.4%	46.4%
月極イノベーション事業	658	-	828	-	170	25.9%	46.2%
ビルディングイノベーション事業	149	-	113	-	-36	-23.9%	50.0%
営業利益	171	12.8%	67	4.3%	-104	-60.7%	33.1%
経常利益	187	14.0%	75	4.8%	-112	-59.9%	37.6%
中間純利益	122	9.2%	49	3.1%	-73	-59.9%	22.8%

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2026年12月期中間期累計の売上高は1,063百万円（前年同期比27.2%増）と大幅な成長を続けた。同事業のAPクラウドサービスが引き続き順調に拡大しており、2026年6月末時点のAPクラウド登録台数は50.8万台（同21.8%増）、決済代行台数は19.9万台（同24.8%増）、滞納保証台数は9.9万台（同31.0%増）といずれも高伸長を続けている。APクラウド登録台数の増加に伴い、売上に直結する決済代行及び滞納保証への転換も進んでおり、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。この結果、APクラウドサービスのARRは1,674百万円（同31.5%増）まで拡大している。引き続きAPクラウド登録台数の伸び率を上回る、好調なARRの伸び率を維持する公算である。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も継続しており、全国宅建業者の約80%が加盟するハトマークグループの加盟企業への営業展開を進め、全国導入の動きが進展している。損益面においては、LLMO (Large Language Model Optimization) 対策やシステム関連投資、採用強化など、中長期の成長に向けた先行投資を計画どおり実施した。一方、決済代行、滞納保証といった各種KPIの伸長に伴うストック収益の積み上がり がこれを吸収し、セグメント利益は302百万円（同12.6%増）と増益を確保した。売上総利益も828百万円（同25.9%増）まで拡大しており、先行投資を進めながら増収増益を継続している。

事業動向としては、APクラウド登録台数の拡大に加え、既存の駐車場利用者基盤や月極駐車場の空き区画を活用した新たなサービス展開を進めている。「アットパーキングウィークリー」では、月極駐車場の空き区画を1日単位で提供するパーク＆ライド支援サービス「駅チカライド」を開始し、従来の工事や帰省などの中期利用に加えて利用シーンの拡大を図っている。第1弾として、四国旅客鉄道(株)（以下、JR四国）と連携し、同社沿線の約240ヶ所・5,800台規模の駐車場で展開する。また、松山市と「災害時における月極駐車場の利活用に関する協定」を締結するなど、分散する月極駐車場を地域・災害インフラとして活用する取り組みも推進している。こうした自治体との連携による地域での認知度向上をAPクラウドサービスの導入拡大につなげるほか、「アットパーキング」利用者向けにドライブレコーダー出張取り付け優待を提供するなど、利用者への付加価値拡大の観点から、駐車場利用者基盤を活用したカーライフ支援領域への展開も随時拡充している。

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
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)

	25/12期中間期		26/12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	836	-	1,063	-	227	27.2%
APクラウドサービス	617	73.9%	809	76.1%	192	31.1%
APソリューションサービス	218	26.1%	254	23.9%	36	16.5%

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)

	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	2025年 12月末	2026年 6月末	前年 同期比
APクラウド登録台数	26.2	31.1	34.5	37.4	41.7	47.3	50.8	21.8%
決済代行台数	9.6	11.9	13.6	15.0	15.9	17.9	19.9	24.8%
滞納保証台数	3.6	4.5	5.6	6.5	7.5	8.6	9.9	31.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(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2026年12月期中間期累計の売上高は515百万円（前年同期比3.8%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売上高は堅調に推移しているほか、2026年4月1日には青山一丁目及び新橋に新モデルとなる貸会議室を同時開業し、新規出店を再始動した。これにより、東京、神奈川、大阪で合計19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。中間期単体でも会議室サービスの売上高が259百万円まで拡大しており、新規拠点の稼働開始も寄与して中間期での売上高は453百万円（同4.6%増）と伸長した。

一方、貸会議室は新規出店時に初期費用が先行して発生し、翌年以降に拠点損益がプラスへ転じる収益構造となっている。今上期は青山一丁目及び新橋への新規出店に伴い約68百万円の出店投資を実施したことから、セグメント利益は89百万円（前年同期比30.9%減）と減益となった。ただし、下期以降の新規拠点の本格稼働による収益寄与を見込んでおり、通期業績予想に対する進捗はおおむね計画どおりとしている。短期的には出店関連費用が利益の押し下げ要因となるものの、来期以降の売上高及び利益の再成長に向けた投資フェーズと位置付けられる。

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)

	25/12期中間期		26/12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	497	-	515	-	18	3.8%
会議室サービス	433	87.1%	453	87.8%	20	4.6%
オフィスサービス	61	12.3%	62	12.0%	1	1.6%

出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)

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

2026年12月期中間期末の資産合計は、前期末比で127百万円増加し3,012百万円となった。流動資産は同10百万円増加したが、月極イノベーション事業の拡大に伴う預け金の増加167百万円、未収入金等の増加47百万円、売掛金の増加21百万円があった一方、現金及び預金が223百万円減少したことが主な要因である。営業活動によるキャッシュ・フローは25百万円の支出、投資活動によるキャッシュ・フローは130百万円の支出となり、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156百万円の支出となった。さらに、長期借入金の返済や短期借入金の返済などにより財務活動によるキャッシュ・フローも66百万円の支出となった結果、現金及び現金同等物は前期末比223百万円減少し1,167百万円となった。また、固定資産は同117百万円増加したが、本社オフィスの移転及び貸会議室の新規出店等に伴う設備投資により、有形固定資産が115百万円増加したことが主な要因である。負債合計は同74百万円増加し1,931百万円となった。短期借入金81百万円、1年内返済予定の長期借入金46百万円減少した一方、月極イノベーション事業の拡大に伴い未払費用等が71百万円、預り金が56百万円増加したほか、長期借入金が70百万円増加したことなどが主な要因である。純資産合計は同53百万円増加し1,080百万円となった。中間純利益の計上により利益剰余金が同49百万円増加し、自己資本比率は35.8%と同0.2ポイント上昇した。事業拡大に伴う運転資金負担と積極的な投資により、上期はフリーキャッシュ・フローがマイナスとなったものの、総じて財務健全性は維持しており問題はないだろう。

貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	25/12期末	26/12期中間期末	増減額
流動資産	2,425	2,435	10
現金及び預金	1,521	1,297	-223
売掛金	60	82	21
預け金	618	785	167
固定資産	459	576	117
有形固定資産	51	167	115
無形固定資産	22	19	-3
投資その他の資産	385	390	5
資産合計	2,884	3,012	127
流動負債	1,712	1,721	9
短期借入金	81	-	-81
1年内償還予定の社債	10	10	0
1年内返済予定の長期借入金	233	187	-46
預り金	917	974	56
固定負債	144	210	65
社債	20	10	-10
長期借入金	95	166	70
負債合計	1,857	1,931	74
資本金	58	59	
資本剰余金	590	590	
利益剰余金	377	427	49
純資産合計	1,027	1,080	53
自己資本比率	35.6%	35.8%	0.2pp

出所：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.

■ 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期初計画を据え置いている。中間期までの進捗を見ると、売上高は通期計画の過半に若干届いておらず、利益面は下振れているように見える。ただ、主力事業である月極イノベーション事業の収益貢献は下期の方が大きいこと、新規出店を実施したビルディングイノベーション事業においても稼働率が下期から向上する公算であり、大きな懸念は不要だと弊社では考えている。2026年12月期は、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始動という側面もあるが、最大のポイントはやはり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。

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	構成比・利益率	計画	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	2,759	-	3,385	-	625	22.7%
月極イノベーション事業	1,760	63.8%	2,296	67.8%	535	30.4%
ビルディングイノベーション事業	989	35.8%	1,061	31.3%	71	7.3%
その他	9	0.4%	26	0.8%	16	168.2%
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%	119	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%	9	187.3%
調整額	-491	-	-627	-	-135	-
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

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

今後の見通し

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期初段階で計画されている。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である。体制を強化して不動産管理会社へのアプローチを更に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も先行投資のねらいである。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実施した。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・効率化を実現した新モデルでの出店となった。「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。新形式は利用者にも自然に受容されているようであり、下期にはリスティングをはじめとして集客加速策をうち、稼働率を引き上げていく計画である。

加えて、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。8月には、松山市との同協定に伊予鉄グループ、三福グループ、JR四国が参画したと発表しているとおり、地域全体での発災時の駐車スペース確保体制の強化に向け官民ネットワークを順次拡充している。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。

■ 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である。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」へとステップアップする。

ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

中長期の成長戦略

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6,222万台超（2026年5月末時点）の50%弱と推定され、現在のAPクラウド登録台数50.8万台と比較すると開拓余地は相当に大きい。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である。「アットパーキング」が利用者を選択されるために、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を活用した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。2026年3月には（一社）日本カスタマーサクセス協会（JCSA）に正会員として参画したが、不動産管理会社に寄り添った運用支援の一段の強化を示唆しているほか、カスタマーサクセス領域での一段の知見蓄積を図った動きであろう。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

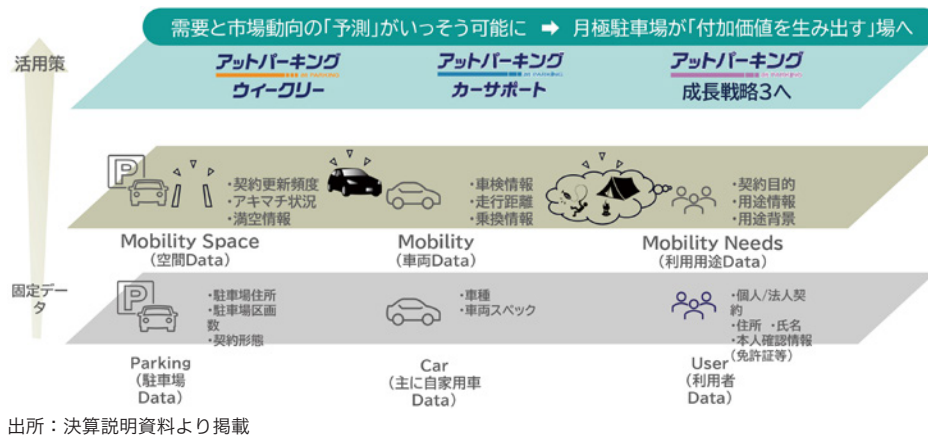


出所：決算説明資料より掲載

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・1週間・1ヶ月単位での契約も可能である。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



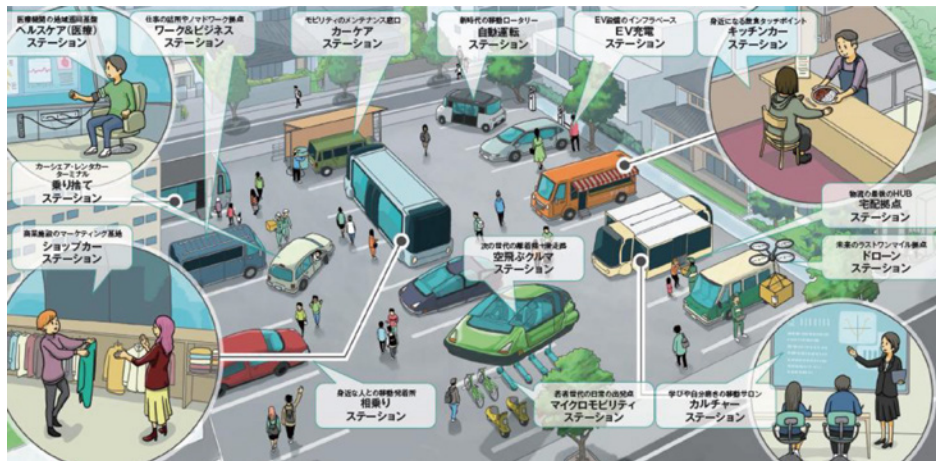
ハッチ・ワーク | 2026年9月25日 (金)
148A 東証グロース市場 | https://hatchwork.co.jp/ir

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<9046>、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。

「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

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.

■ 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100億円以上のプラットフォームフォーマー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、利益率、資本効率の観点を加味すると、アズームのPERは27.4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。利益成長の再加速にともなって、PERの切り上がりが確認できるかにも注目しておきたい。

重要事項 (ディスクレーマー)

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