

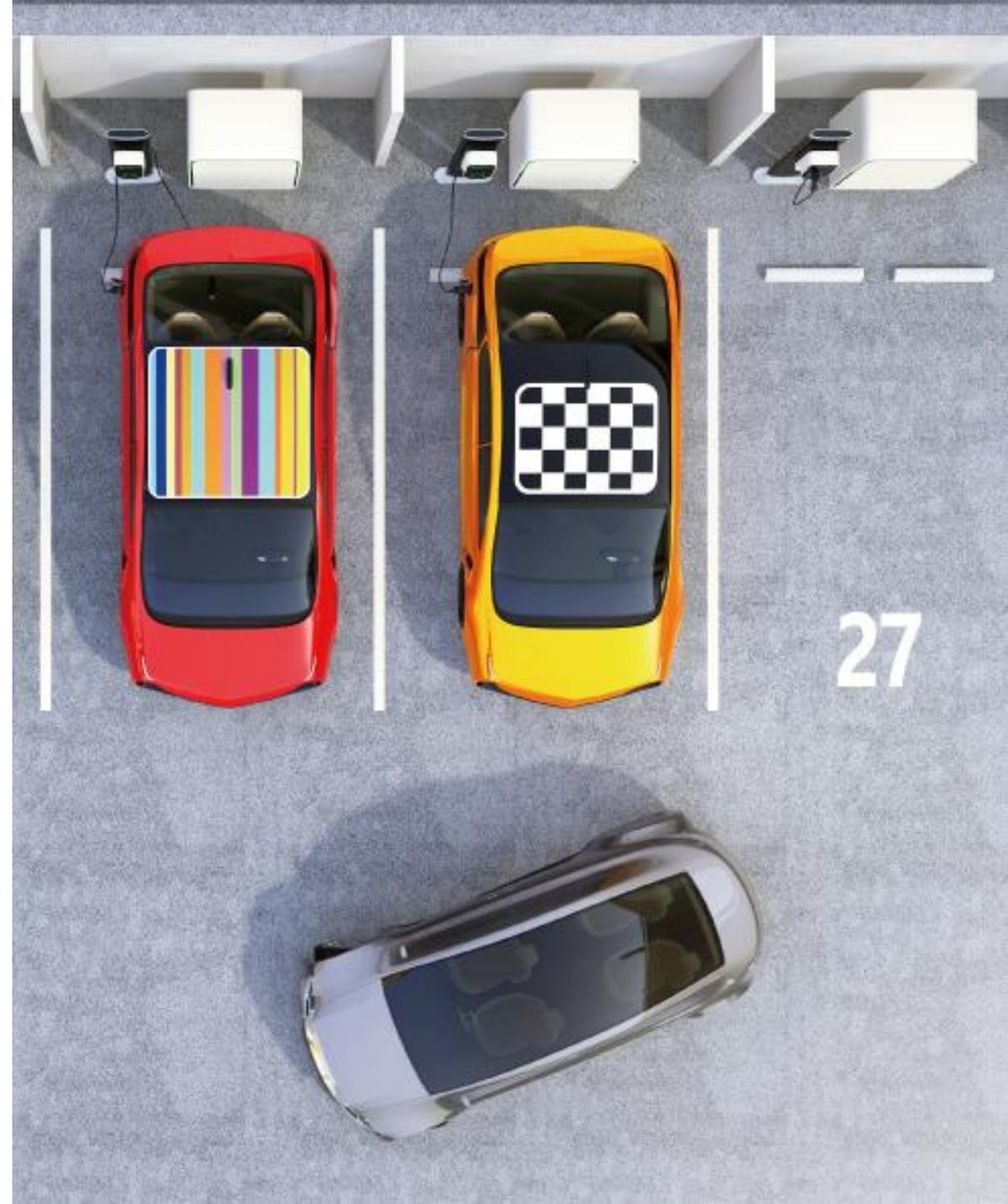
HATCHWORK

事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

2025年3月28日

株式会社ハッチ・ワーク

東証グロース:148A



- 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 成長戦略
- 05 事業計画
- 06 リスク情報
- 07 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(2026年2月に本社移転を予定)	
役員構成	代表取締役社長	増田 知平
	取締役会長	大竹 弘
	取締役CFO	竹内 聡
	取締役(独立役員)	高野 茂久
	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	24.3%
	(株)ダイナエッグ	14.5%
	大竹 弘	8.2%
	ENEOSイノベーションパートナーズ合同会社	5.6%
	増田 知平	3.1%
	株式会社SBI証券	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%
	田中 幸夫	2.0%
	マーキュリア・ビズテック投資事業有限責任組合	1.8%

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

56百万円

売上規模

2,367百万円

従業員数

183名

総資産

2,430百万円

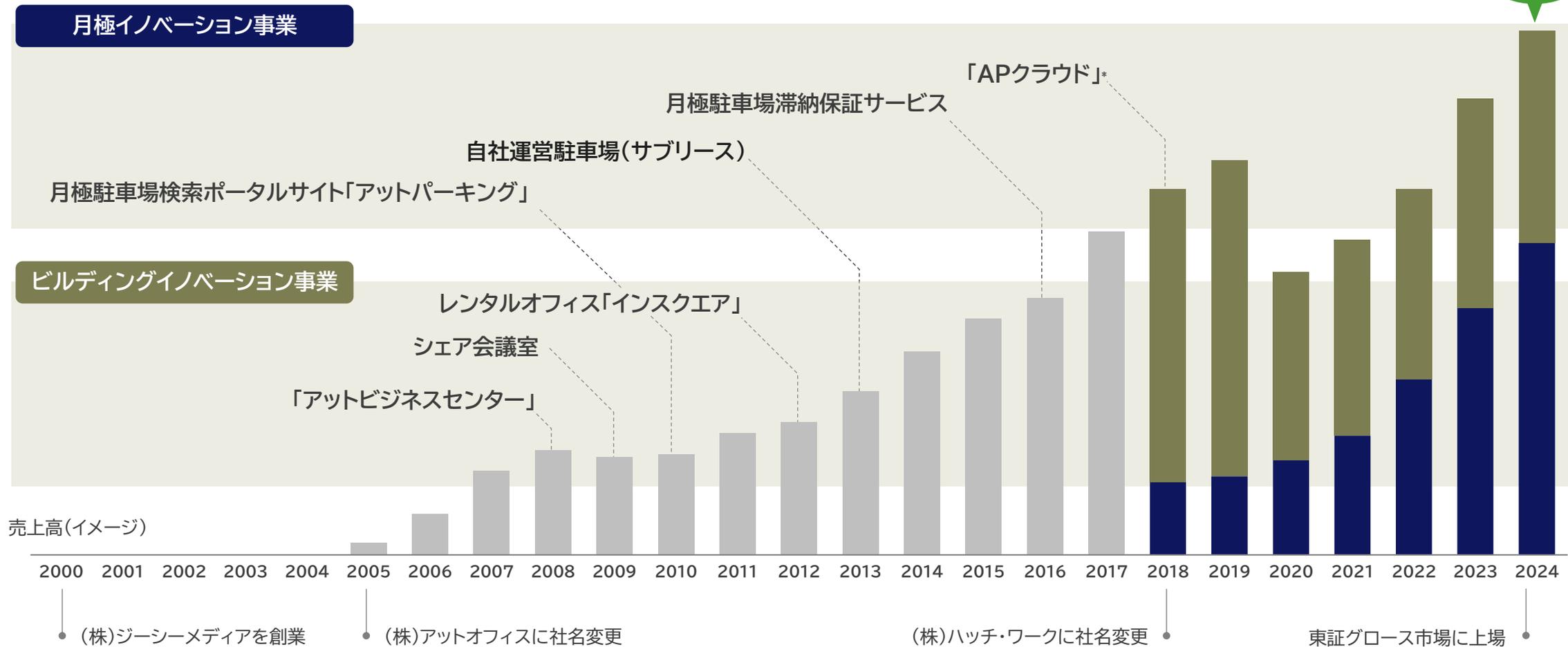
* 役員構成は2025年4月1日時点の情報となります。
* 主要株主、資本金、売上規模、従業員数、総資産は、2024年12月末時点の情報となります。
* 従業員数は、契約社員、アルバイト従業員を含んでおります。

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

2024/12期は、APクラウドサービスの伸長により過去最高売上を更新

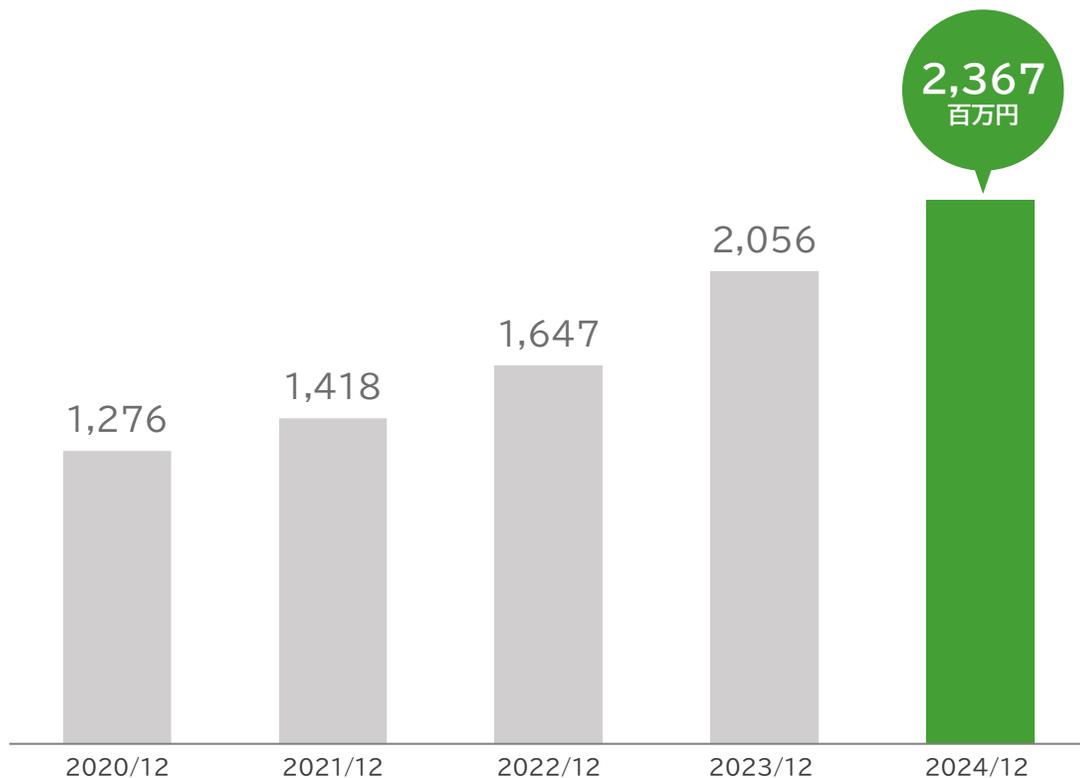
2,367
百万円



* 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

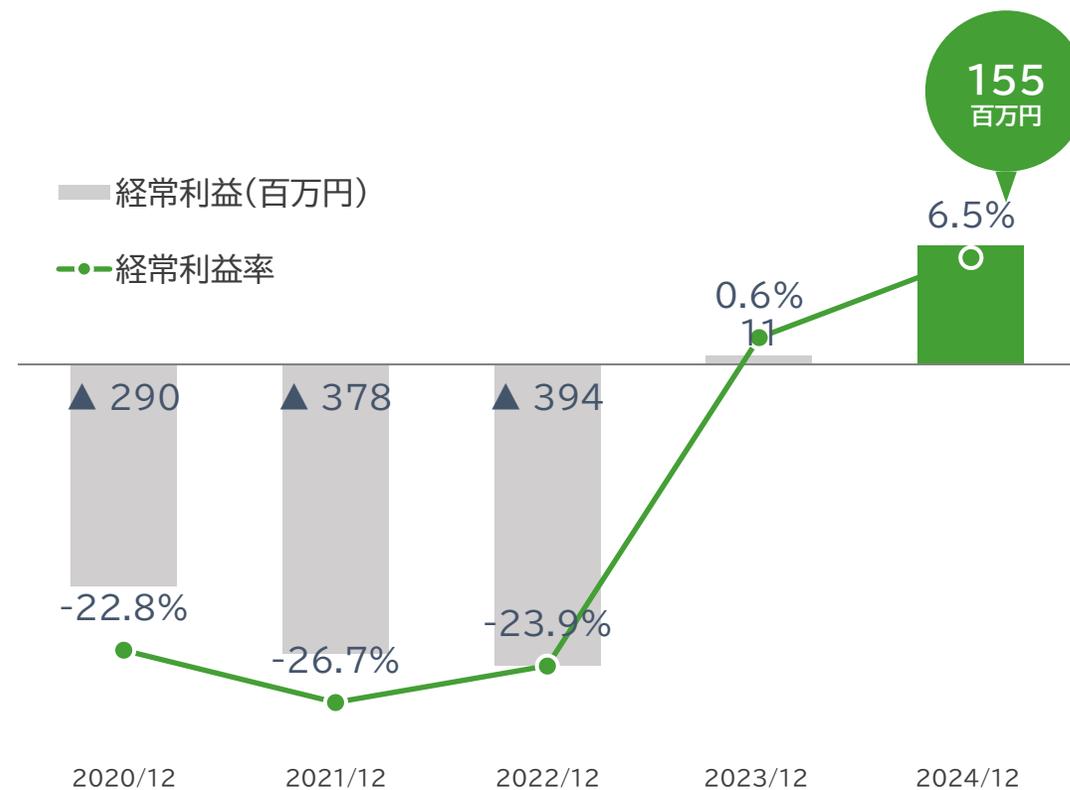
売上高

売上高はコロナ禍の落ち込みを脱却し、再び成長基調へ
収益性の高いAPクラウドサービスの成長により拡大基調が加速
2024/12期も過去最高売上を達成



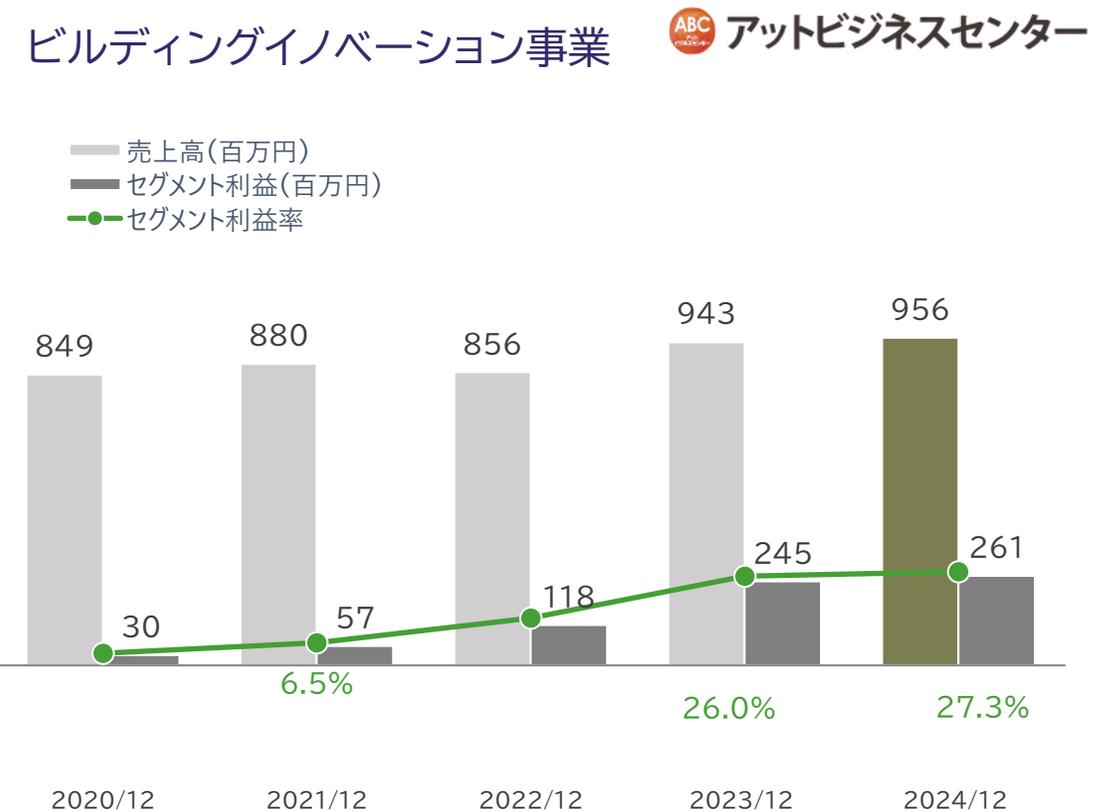
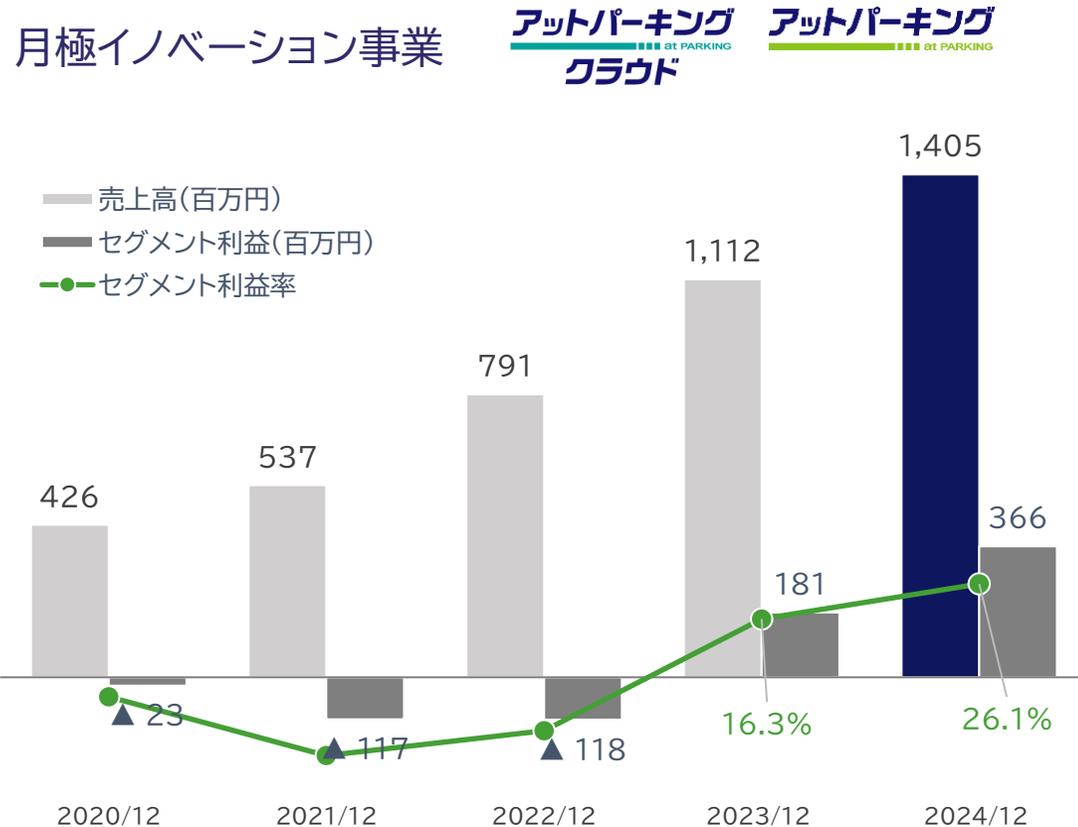
経常利益・経常利益率

経常利益は、2020/12期から2022/12期まで赤字継続となる
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を拡大



「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、売上高は急拡大
 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したが
 2023年から回復基調となり、直近は2セグメントともに営業黒字を継続



HATCHWORK

月極イノベーション事業

02

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

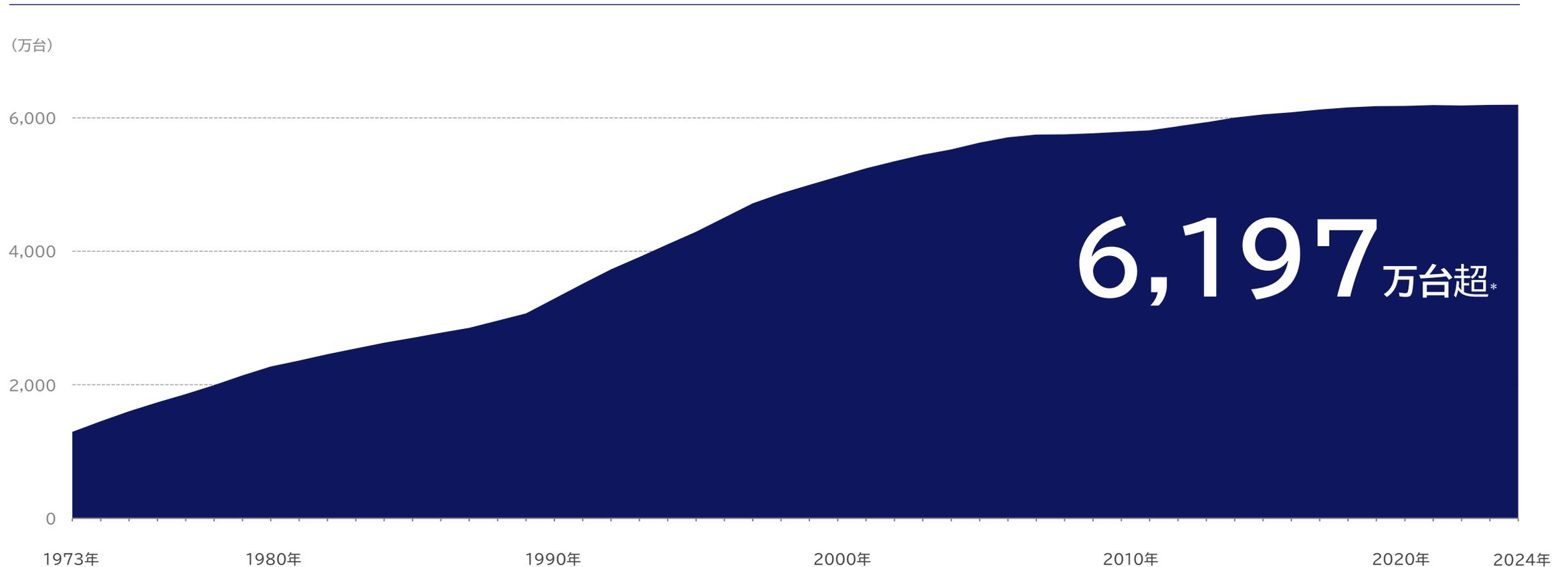


国内自動車保有台数の現状

「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



* 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 2024年3月時点）

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

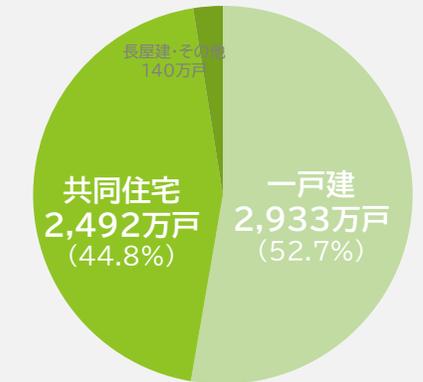
保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))

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)

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

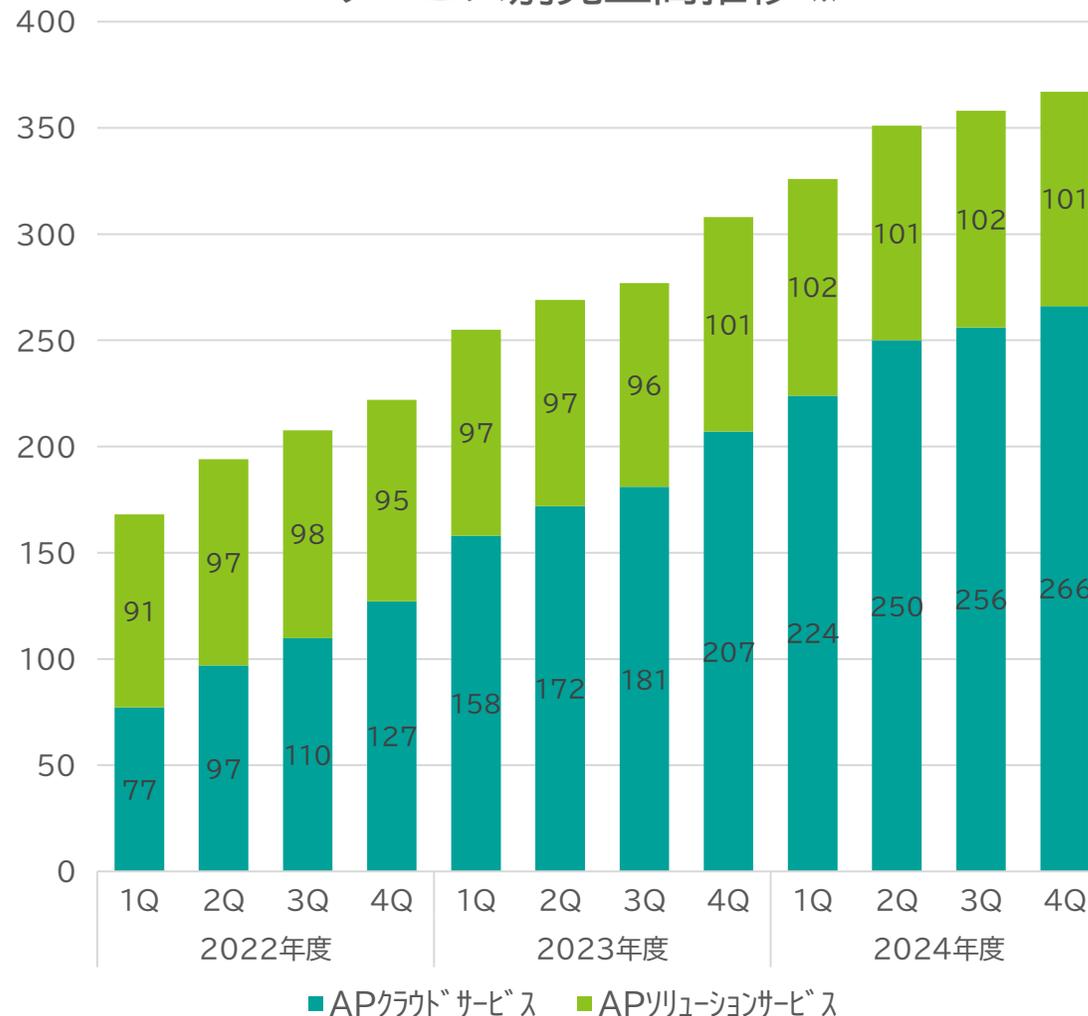


月極駐車場
検索・契約ポータルサイト

自社運営駐車場

(単位:百万円)

サービス別売上高推移 ※

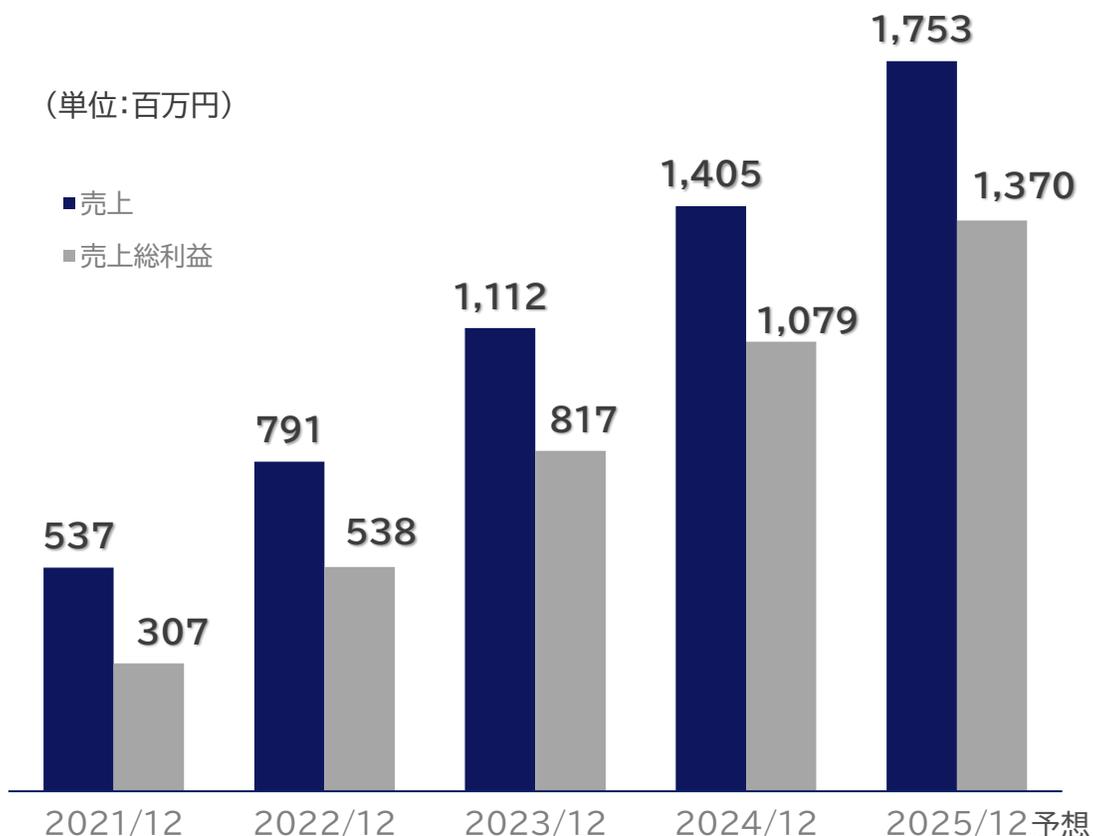


※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

売上推移

売上総利益率の高い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占有率が高まり、全体の売上高、売上総利益の伸長に貢献

(単位:百万円)

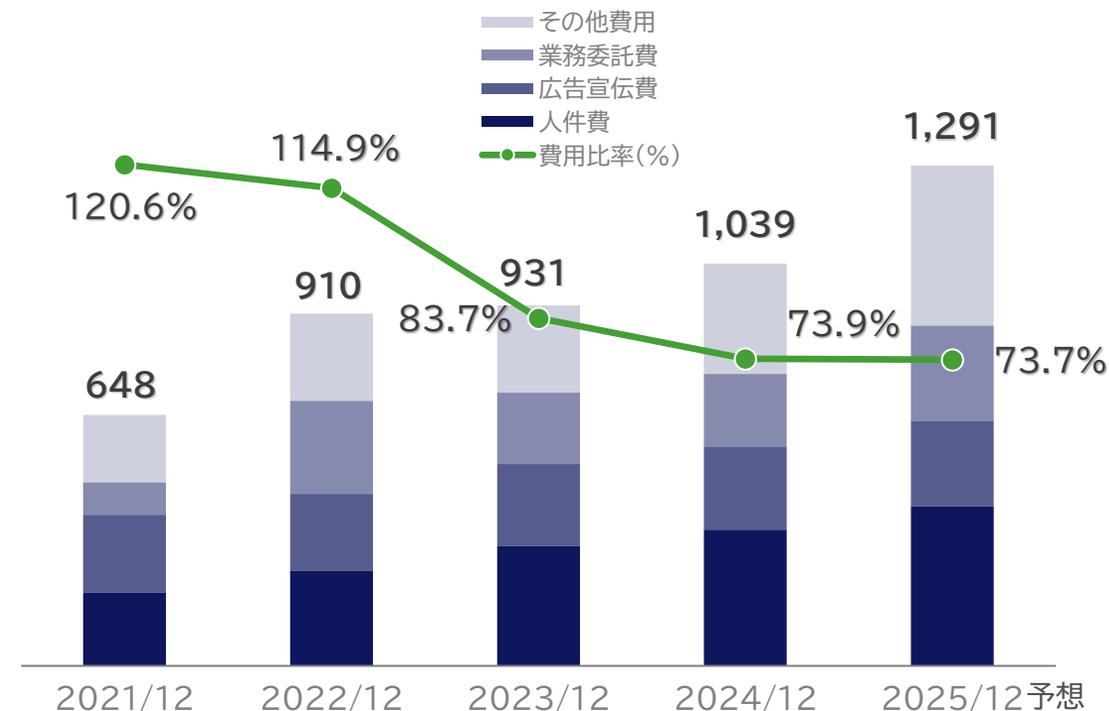


費用推移

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、費用比率が上昇

2023/12期の内製化進展により、人件費が増加する一方で業務委託費は低下し、費用比率を大幅に抑制

(単位:百万円)



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

HATCHWORK 月極イノベーション事業



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・滞納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:	MRR* 1社当たり月額1.5万円 または 無料
	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: 再請求手数料: 滞納保証料: 初回保証料:	MRR* 決済件数×定額手数料 MRR* 滞納件数×定額手数料 MRR* 月額賃料×5% 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
	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
	駐車場利用	駐車場利用者	利用料:	MRR* 月額賃料

*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

	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>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

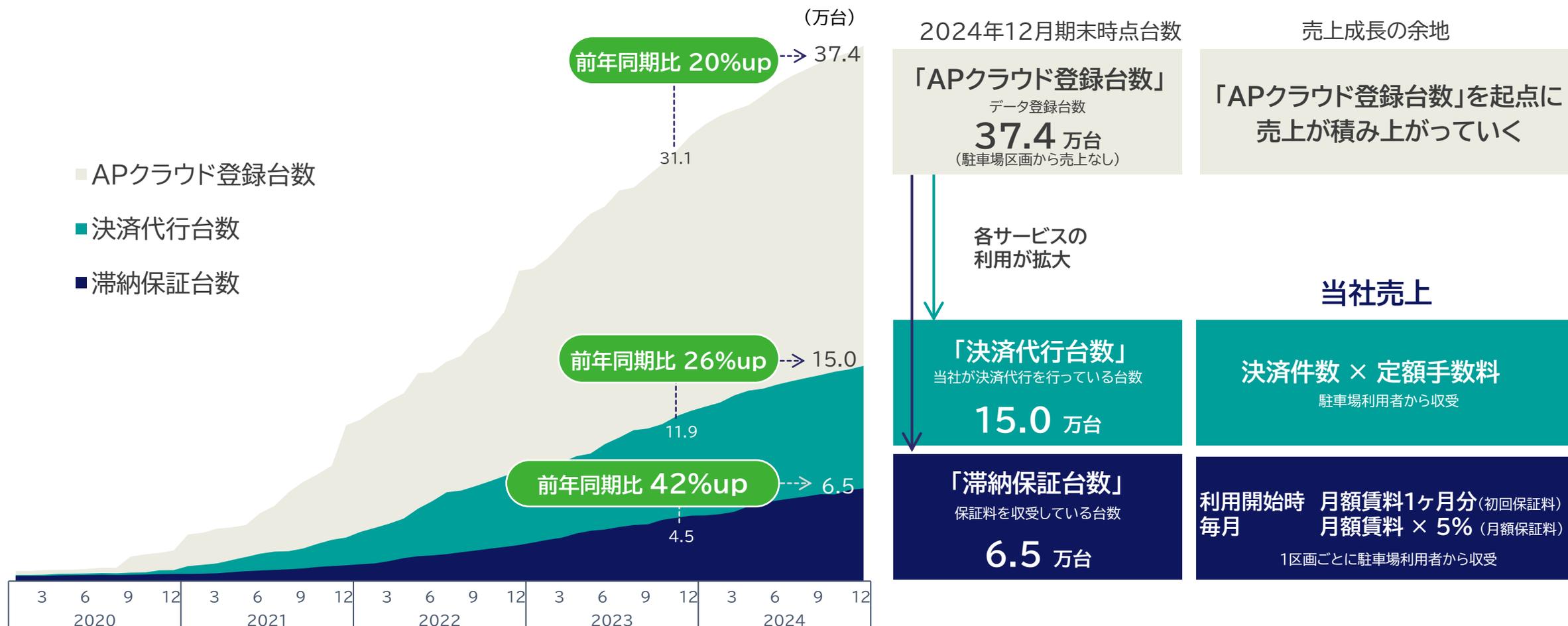
	駐車場を探す	空き状況を確認	契約	月極駐車場利用	解約
	<ul style="list-style-type: none"> ● 全国の月極駐車場 ● 掲載数5万カ所以上 	<p>DX</p> <p>UX向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リアルタイムの空き状況 ● オンラインで確認可 ● QRコード付き看板から確認可 ● 空き待ち予約可 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン契約 (来店不要) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 振込・引落・クレジット ● 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

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、滞納保証料)につながる「決済代行台数」「滞納保証台数」も増加

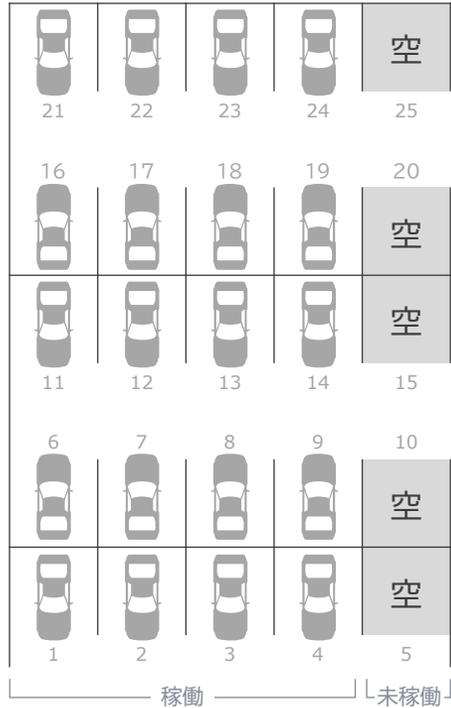
「APクラウド登録台数」の成長分が今後の大きな売上成長の余地となる



月極イノベーション事業 — 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

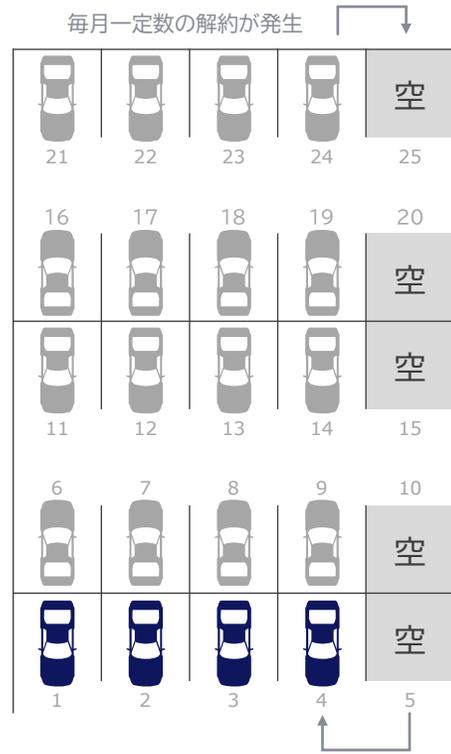
A社がAPクラウドに登録している区画



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)

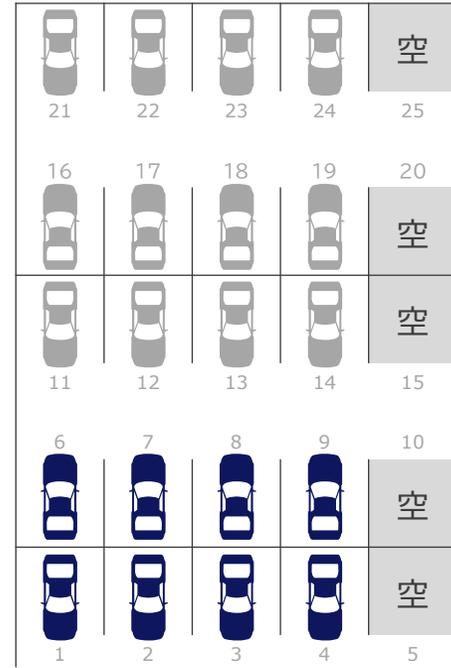
- : 利用者が駐車場を月極契約・利用している区画・台数(稼働区画・台数)
- : 月極契約・利用されていない区画・台数(未稼働区画・台数)
- : 利用者が駐車場を月極契約・利用しており、月額保証料が発生している区画・台数(滞納保証対象区画・台数)

Xヶ月後



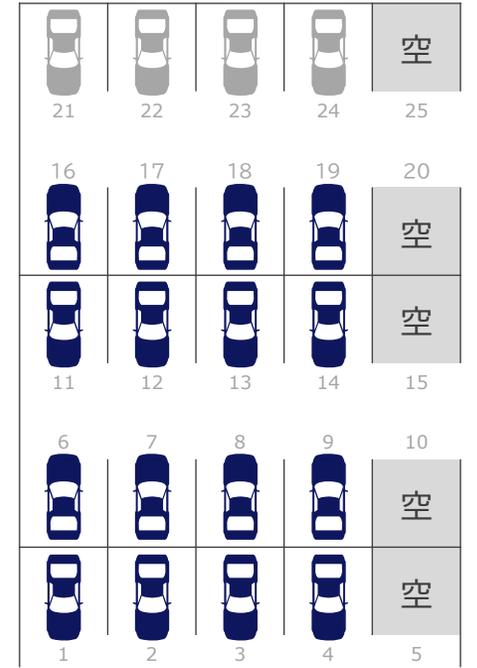
新規利用開始の際、
利用者は当社と保証契約を締結
→ **初回保証料**と**月額保証料**が発生
(賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

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



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

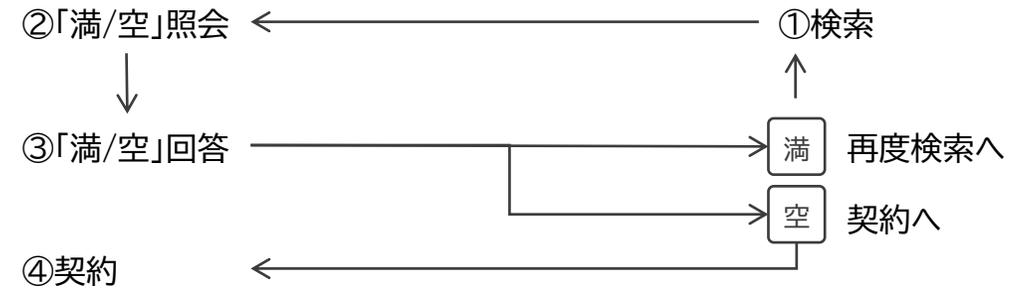


- ① 実際に空車の区画を検索可能
空車期間短縮 検索手戻りの回避
- ② APクラウド/AP上で契約手続き可能
解約/契約手続き簡素化

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

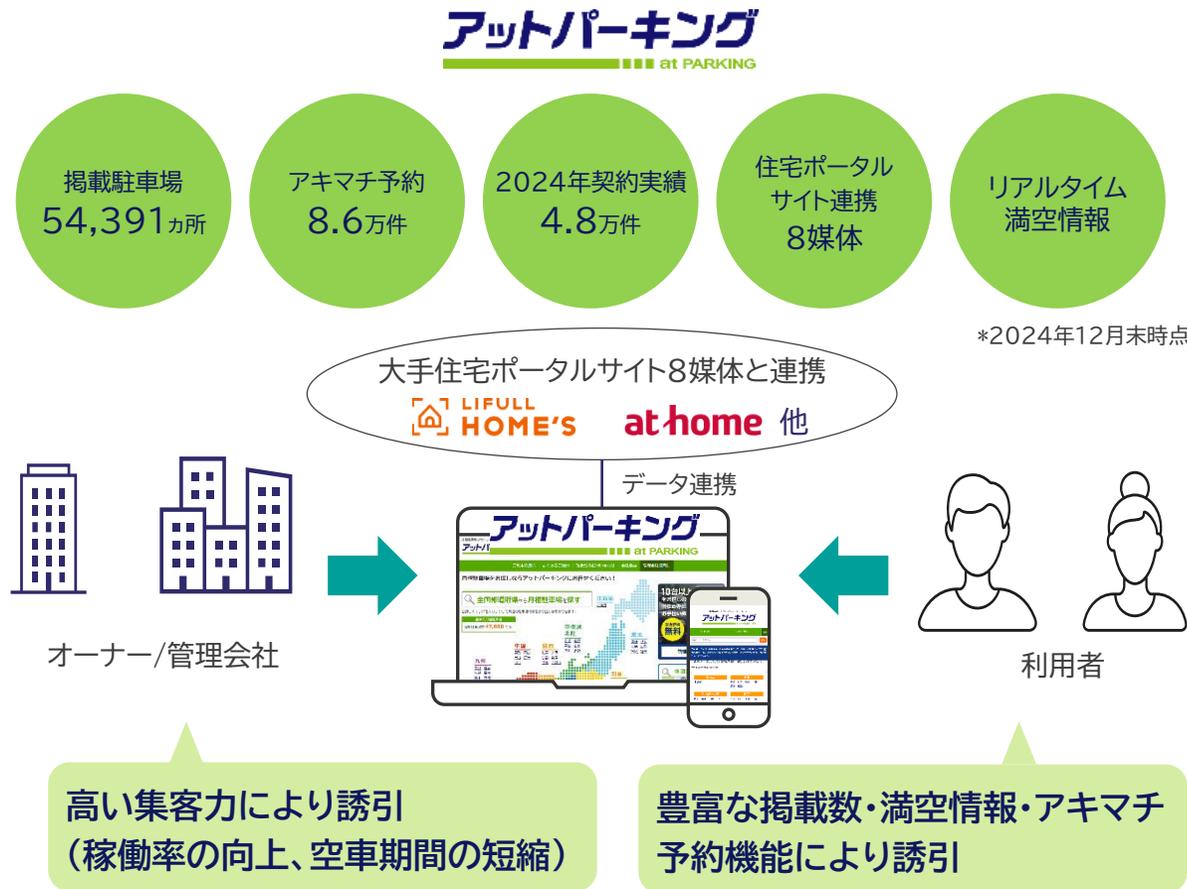
リアルタイム管理が不可能なため、
解約/契約は確認しながらのプロセスが不可避

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5万4,000カ所以上あり、駐車場情報を随時アップデート

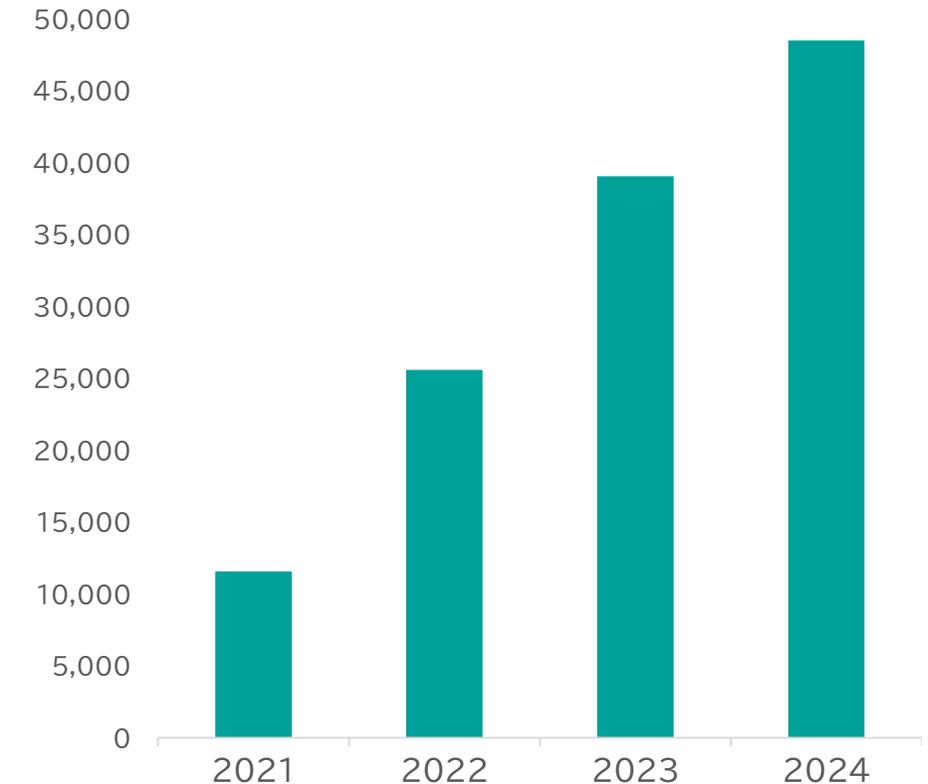
APクラウドに登録されている約37.4万台については、アットパーキングとデータ連携されるため、リアルタイムに満空情報が更新される

大手住宅ポータルサイト「LIFULL HOME'S」、「at home」など計8媒体とデータ連携が増え、利用者への訴求チャネルを拡大



(単位:件)

アットパーキングからの契約件数推移



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

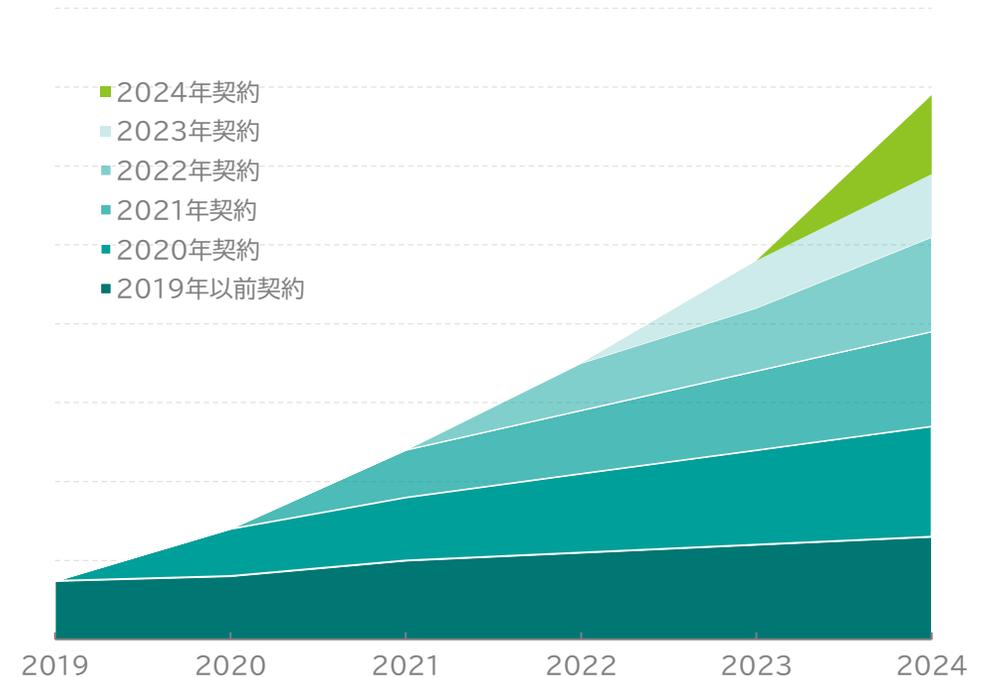
→ オーナー・管理会社には低いエントリーハードルを設定

『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

APクラウドサービスの売上伸長イメージ



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

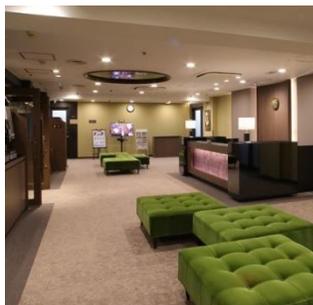
会議室サービス アットビジネスセンター

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 inSquare

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



各拠点数は2024年12月期末時点

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

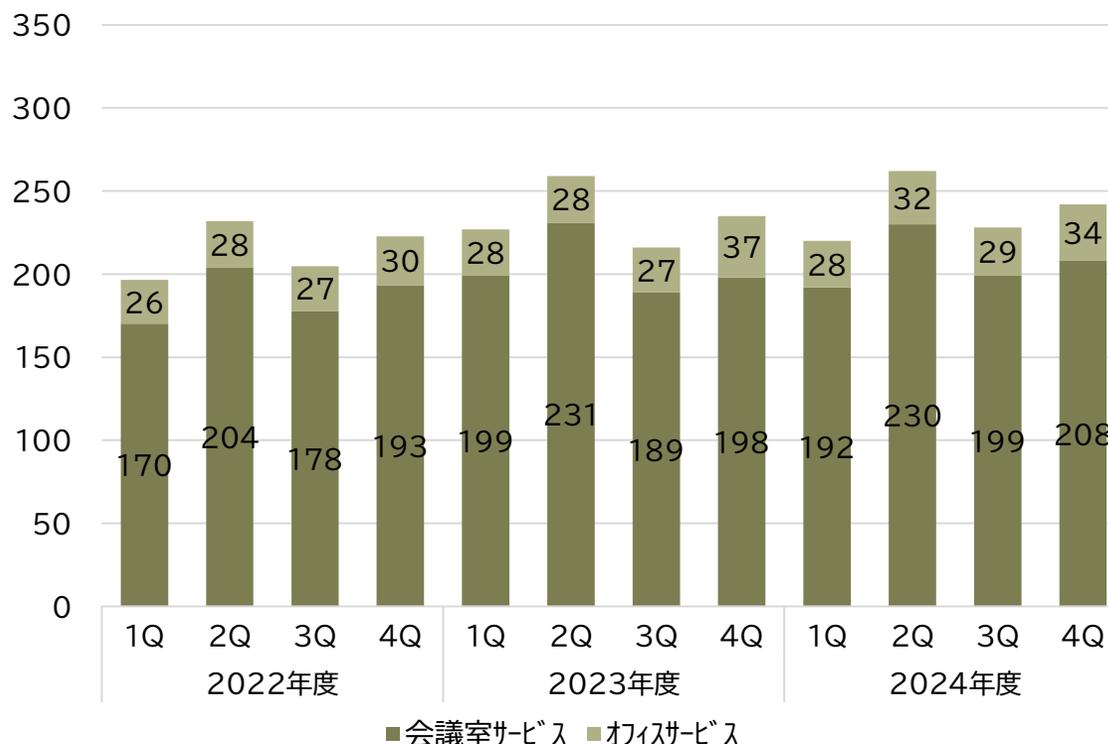
会議室の利用には需要や用途などに季節変動が発生

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

売上推移

売上高は堅調だが、2025年12月期は出店を抑制

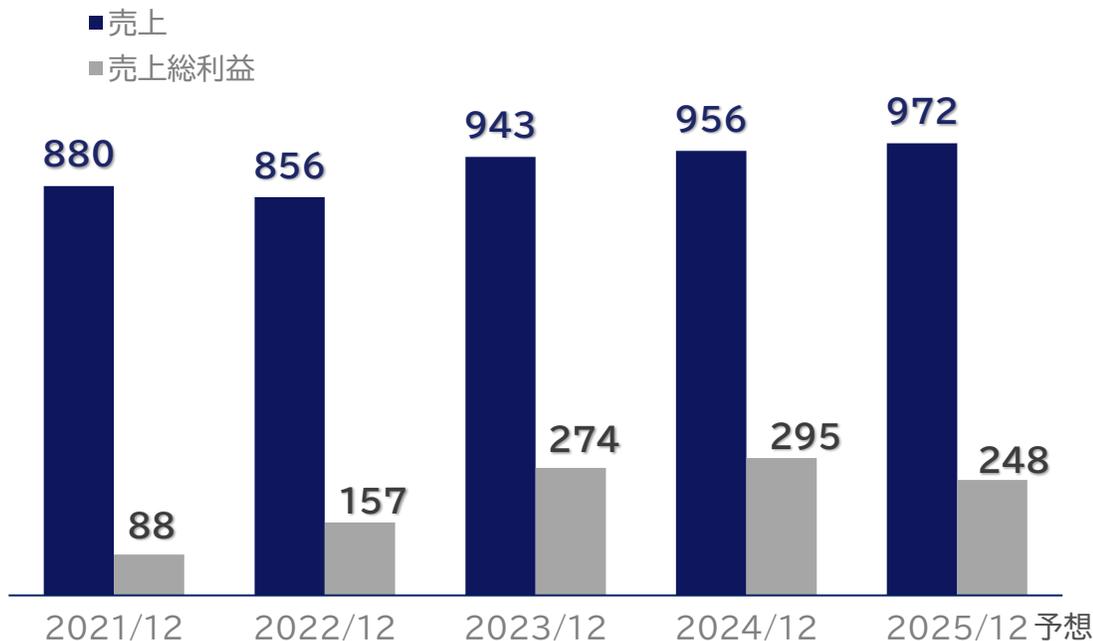
地代家賃原価が発生するため、売上総利益率は月極イノベーション事業と比較して低い

費用推移

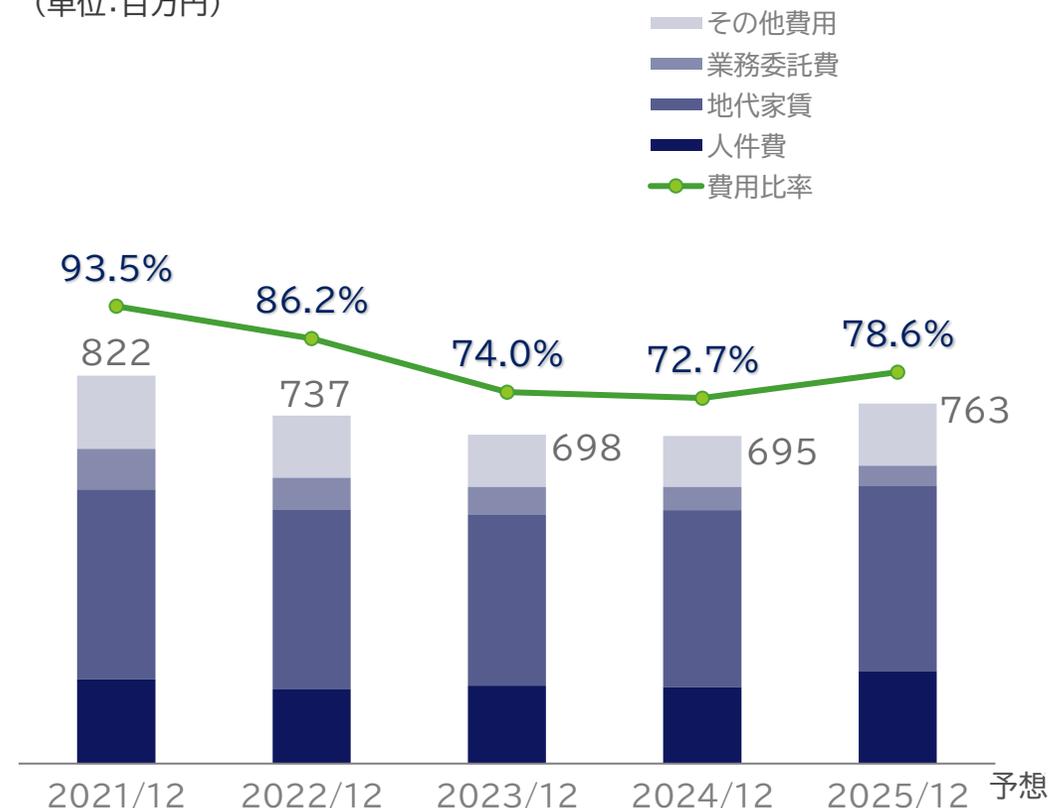
コロナ禍での運営効率化により、売上に対する費用比率は低減

一方で空室率はここコロナ後に低下傾向が続いており、2025年12月期には賃料値上の影響を主因として売上に対する費用比率上昇

(単位:百万円)



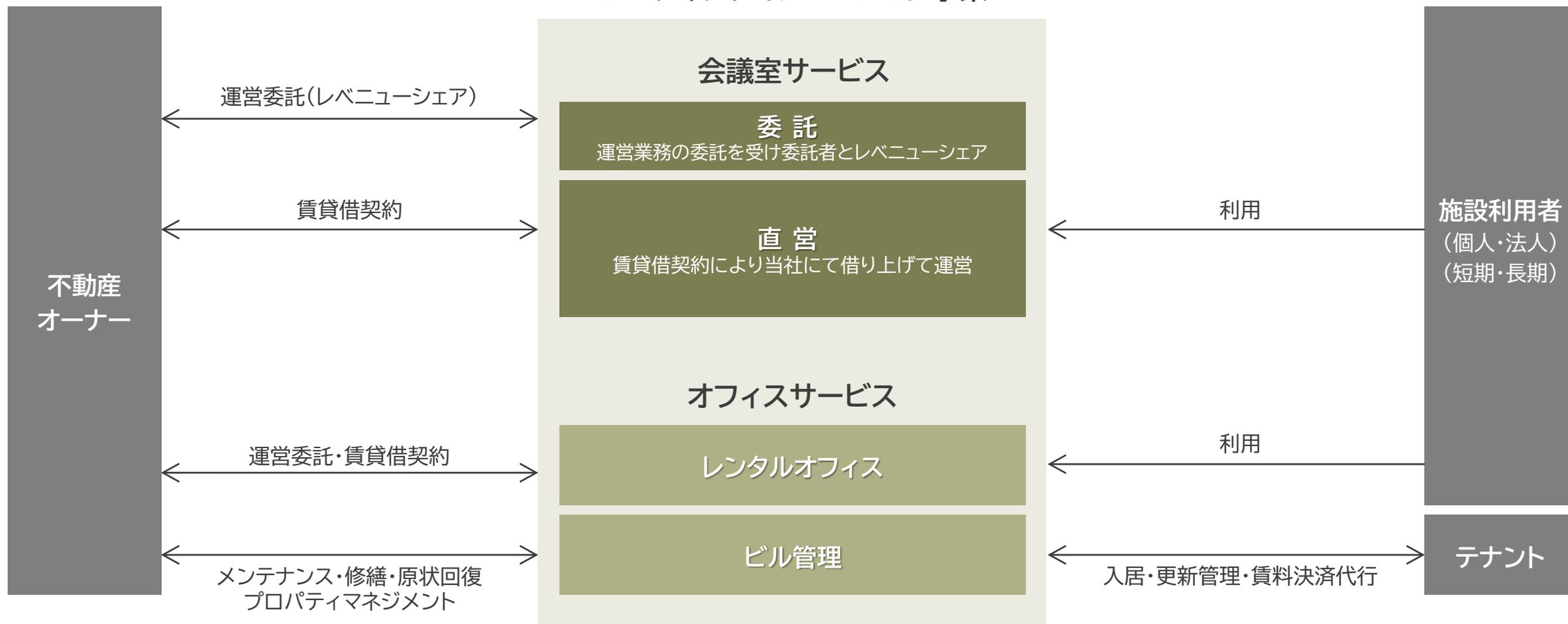
(単位:百万円)



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

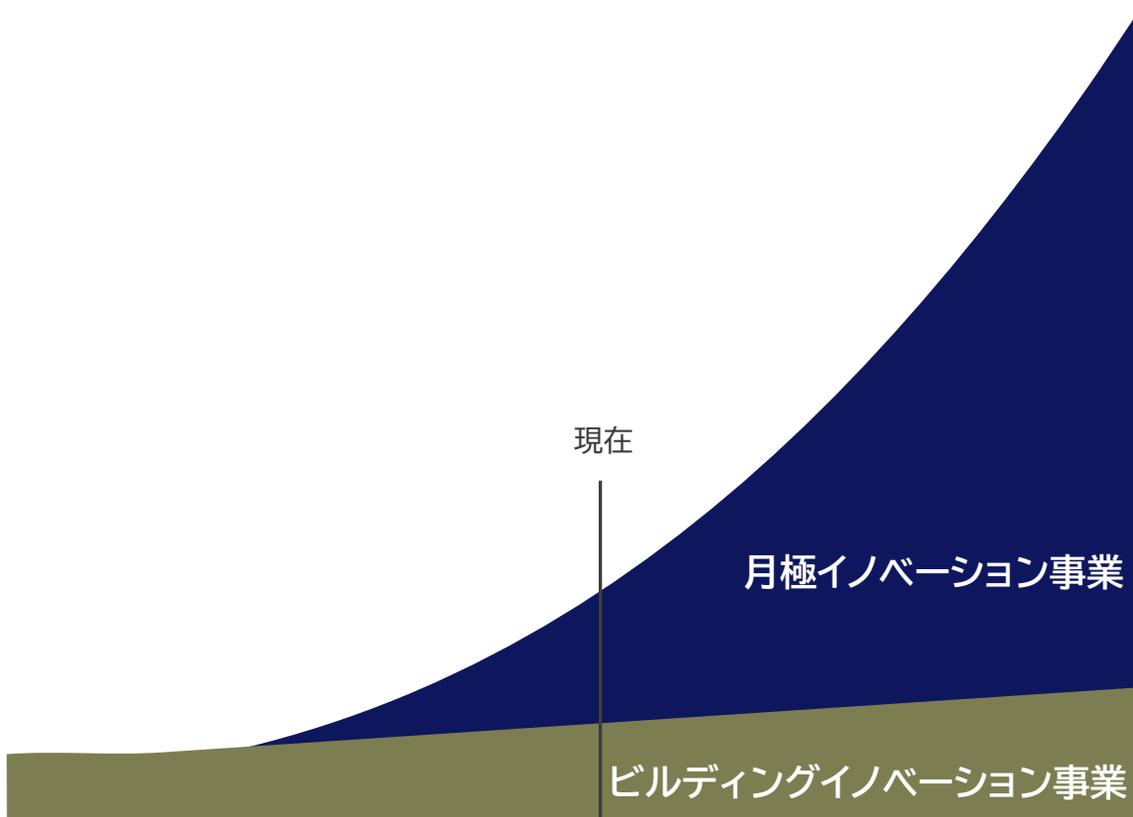


HATCHWORK

成長戦略

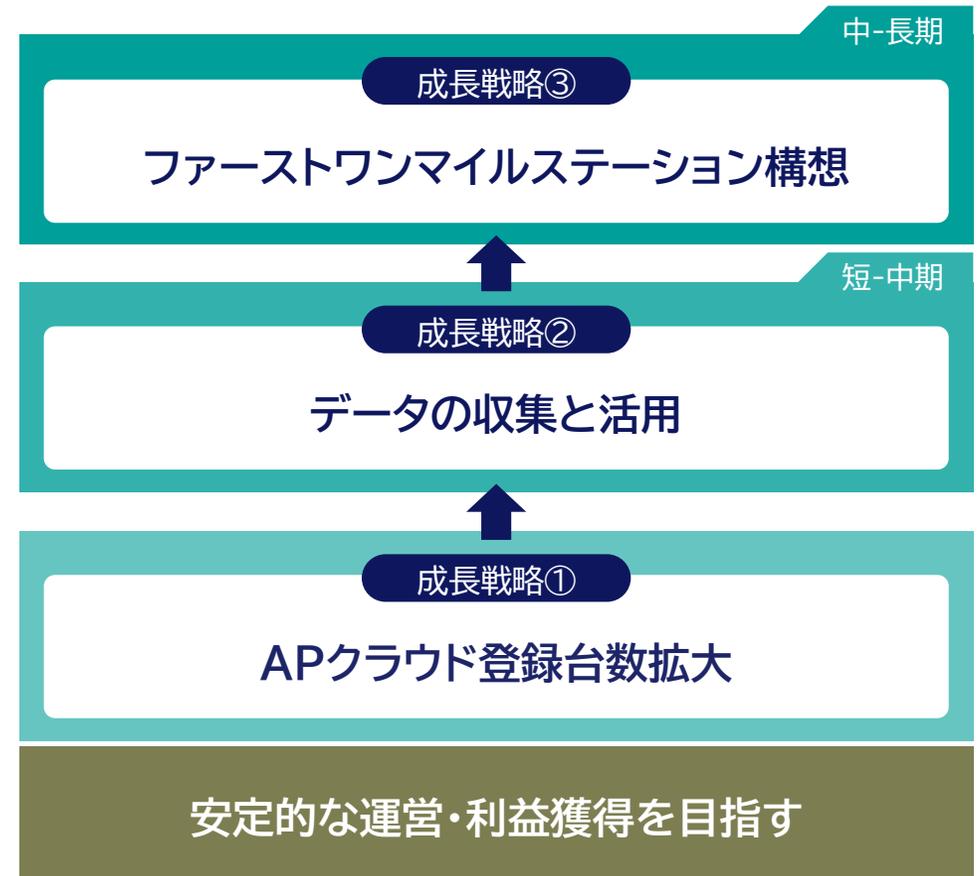
04

売上高成長イメージ



今後の方向性

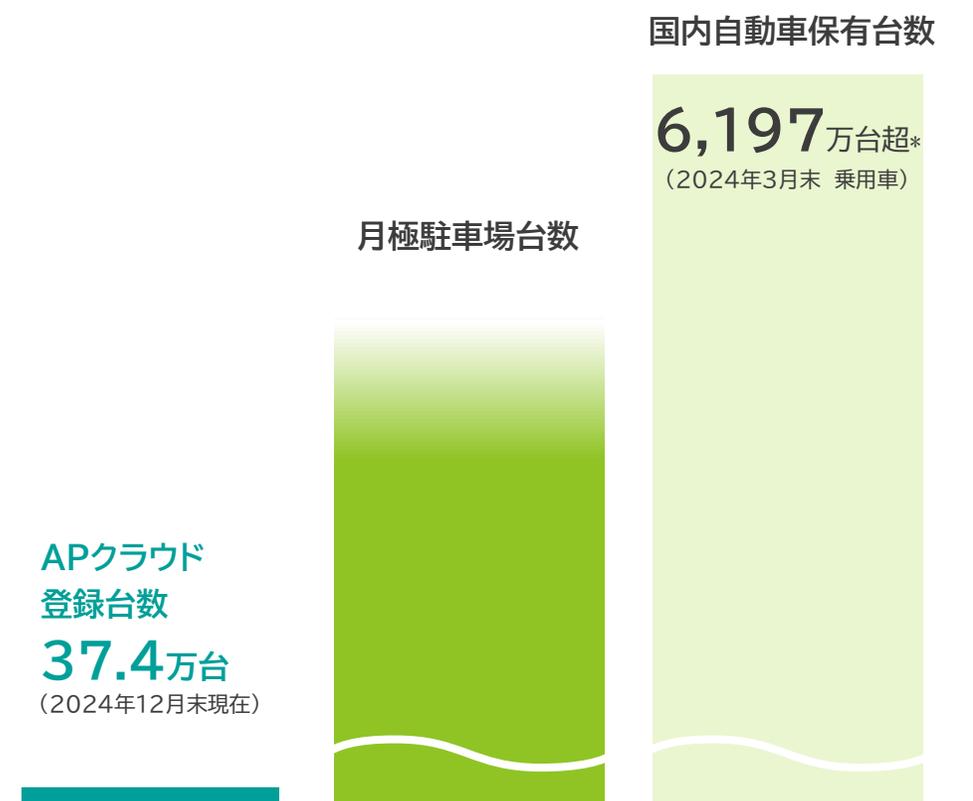
「月極駐車場」が、モビリティ社会のインフラとしての役割を担う



成長戦略1 —APクラウド登録台数拡大—

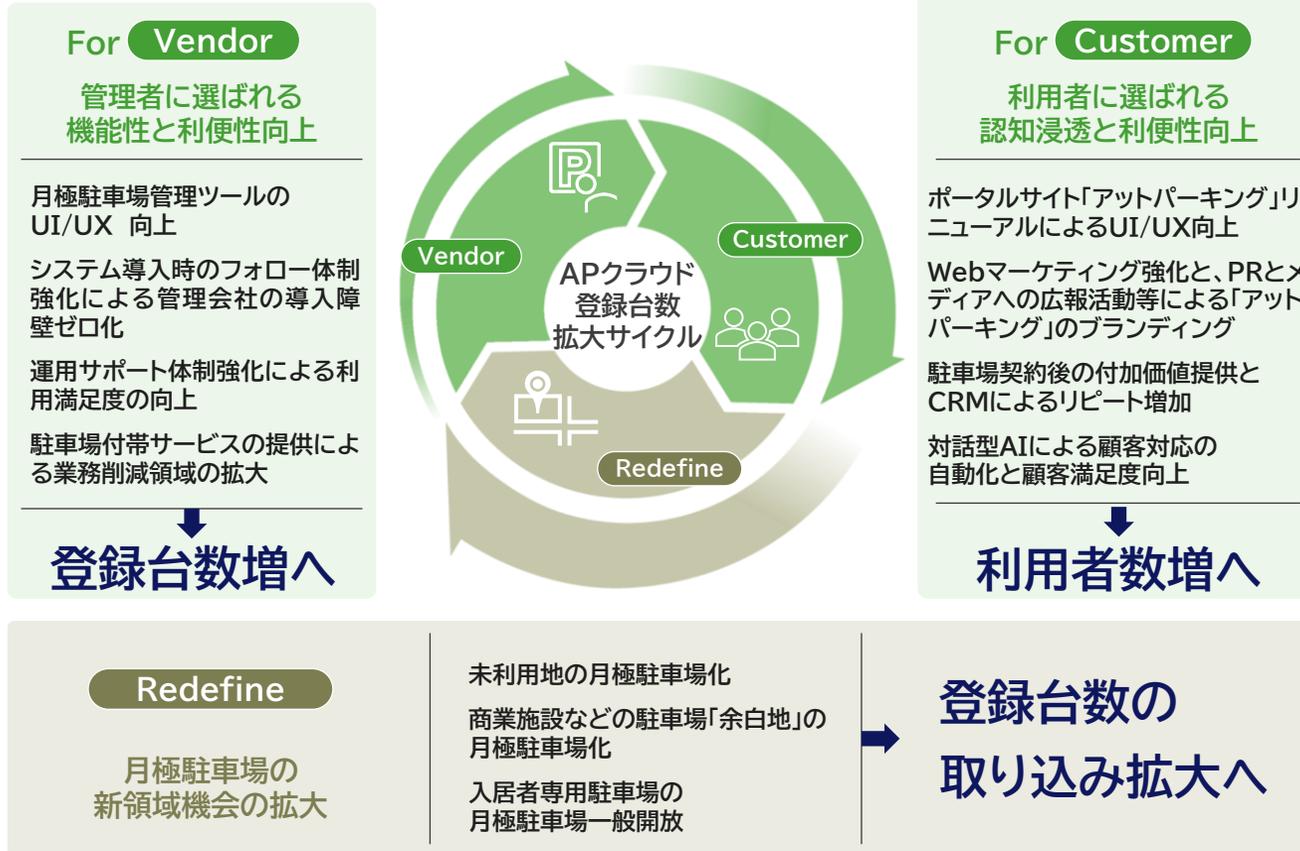
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい
APクラウド登録台数の拡大は最優先課題。スピード重視で3つのアクションプランを展開

台数拡大余地

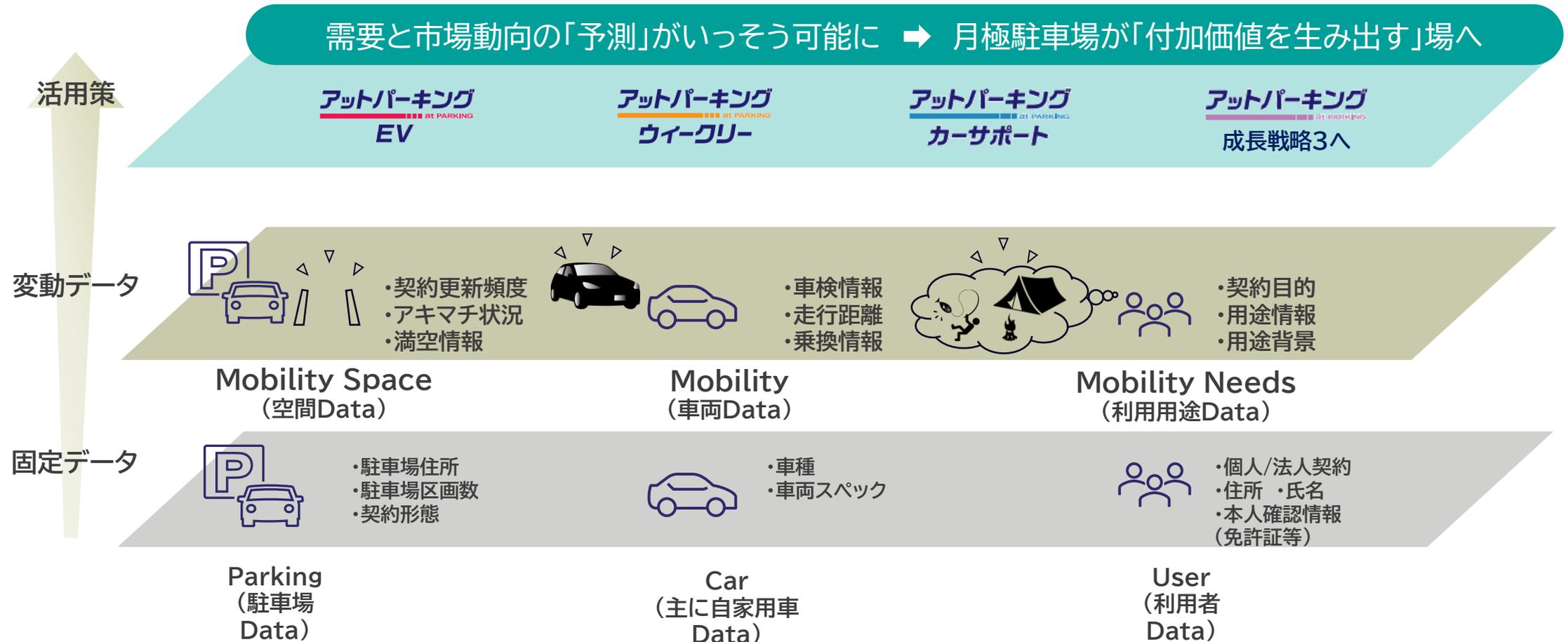


* 一般財団法人 自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 :2024年3月時点)

アクションプラン

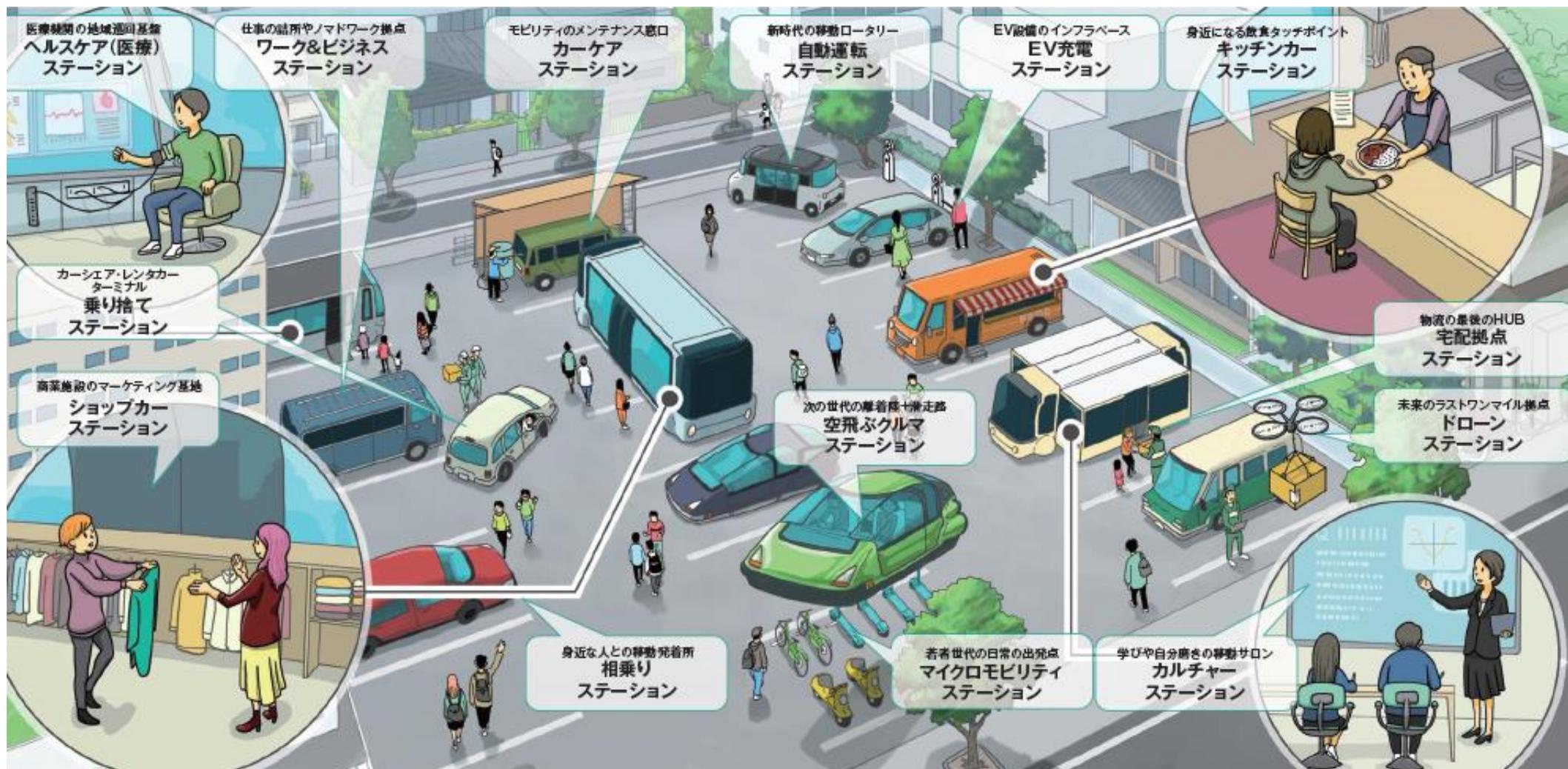


月極駐車場を管理することで得られる駐車場(不動産)・利用者・車両データを収集することで多様な需要予測分析などの活用が可能に。これに基づく推奨・提案などが実現できる
他企業が「求める」データ蓄積が、いっそう他サービス提供事業者との連携にもつながっていく見通し



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

事業計画

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

月極イノベーション事業は、APクラウドサービスが成長に寄与し、売上及びセグメント利益が前年比で大幅に伸長する計画
ビルディングイノベーション事業は、空室率低下と家賃高騰のため当期の新店開発は手控える。セグメント利益減少の主因は
契約改定時の家賃上昇によるもの

月極イノベーション事業

売上高	1,753百万円	対前年比	124.7%
セグメント利益	462百万円	対前年比	126.0%

ビルディングイノベーション事業

売上高	972百万円	対前年比	101.6%
セグメント利益	208百万円	対前年比	79.8%

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 × HATCHWORK

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



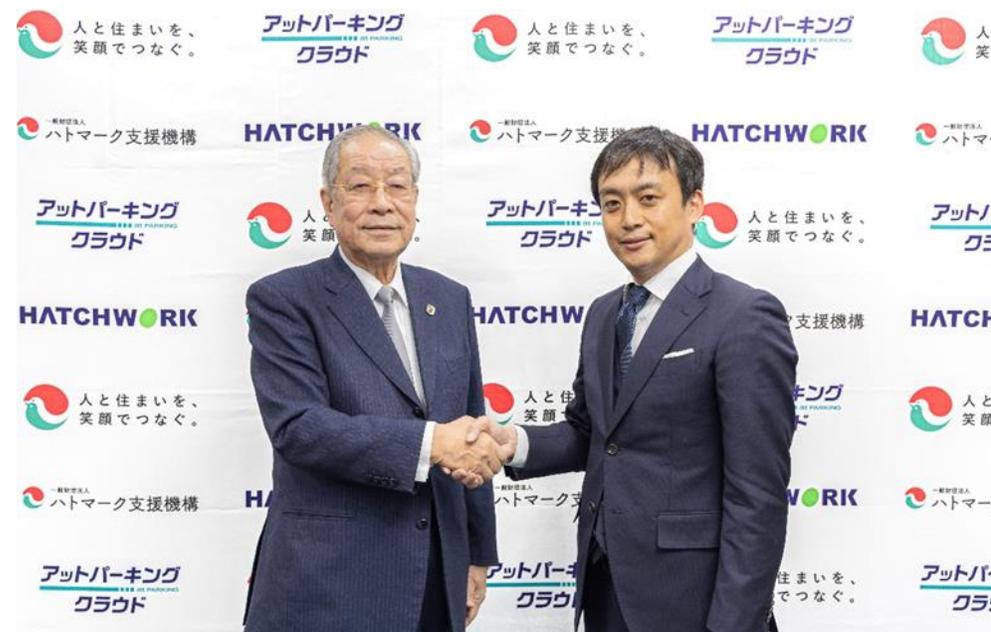
地方郊外全国

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↓

全国約10万社の会員が「アットパーキングクラウド」を特典付きで導入可能になる

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※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10万社の月極駐車場管理業務の効率化と利用者の利便性向上を目的として、2025年2月1日に業務提携をしました。



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

※ハトマーク支援機構とは、宅建業者の約80%、約10万会員が加入する全宅連を支援する団体

②社会課題対応－地方自治体連携の取組み－

2025年2月に提携した神戸市を皮切りに、APクラウドサービスを活かした月極駐車場の空き区画を災害支援に活用する取組み「災害ステーション」を全国自治体・外郭団体に拡大する



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



工事・リフォーム



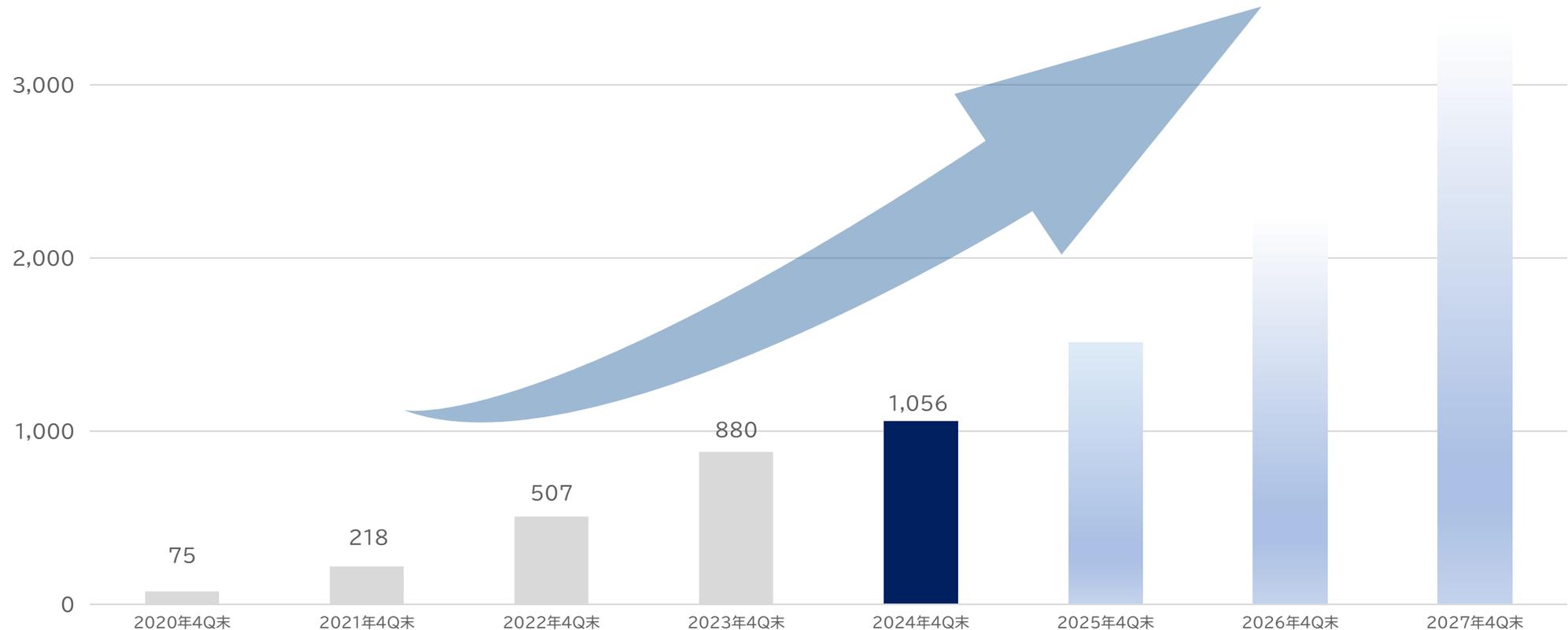
帰省・家族の利用



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**



国内車両保有数
6,197万台^{※1}



月極駐車場想定
3,000万台以上^{※2}

*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 *1に、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)の共同住宅率および当社の空き率データより推算

HATCHWORK

リスク情報

06

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)	長期	低	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)	中期	中	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)	長期	低	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が成長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)	中期	高	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	中期	中	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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

HATCHWORK

Appendix

07

— 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

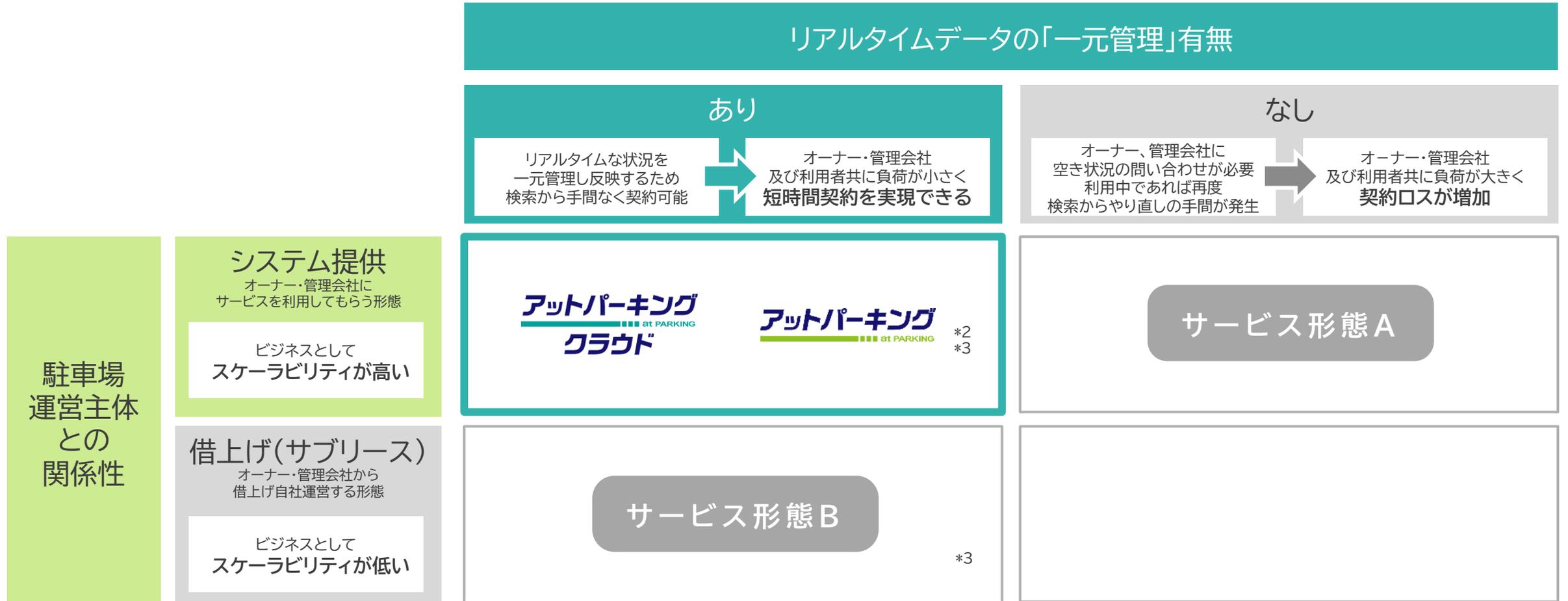
HATCHWORK

回次 決算年月		第21期 2020年12月	第22期 2021年12月	第23期 2022年12月	第24期 2023年12月	第25期 2024年12月
売上高	千円	1,276,004	1,418,948	1,647,992	2,056,408	2,367,523
経常利益	千円	△290,636	△378,559	△394,634	11,710	155,063
当期純利益	千円	△337,098	△368,439	△371,891	77,869	130,952
資本金	千円	230,009	50,000	100,000	100,000	56,900
発行済株式総数	株	13,757	16,690	17,079	1,707,900	1,912,200
純資産額	千円	114,138	445,569	173,651	251,520	777,136
総資産額	千円	1,604,231	1,912,303	1,748,655	1,838,204	2,430,572
1株当たり純資産額	円	△11,019.86	△318.05*	△535.15*	151.88	406.41
1株当たり当期純利益	円	△29,231.36	△266.57*	△225.78*	47.02	72.70
自己資本比率	%	7.1	23.3	9.9	13.7	32.0
自己資本利益率	%	—	—	—	36.6	25.5
営業キャッシュ・フロー	千円	—	△187,214	△190,104	72,078	21,132
投資キャッシュ・フロー	千円	—	15,630	△14,481	12,445	△56,496
財務キャッシュ・フロー	千円	—	502,028	△23,890	△185,312	375,062
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	1,344,177
従業員数 (外、平均臨時雇用人員)	名	42(127)	44(128)	59(119)	67(123)	67(116)

* 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。

	事業KPIs	財務KPIs
指標1	<p>APクラウド登録台数</p> <p>37.4万台 (2024年12月末時点)</p>	<p>売上高成長率</p> <p>15.1% (2024年12月期実績)</p>
指標2	<p>決済代行台数</p> <p>15.0万台 (2024年12月末時点)</p>	<p>営業利益率</p> <p>7.7% (2024年12月期実績)</p>
指標3	<p>滞納保証台数</p> <p>6.5万台 (2024年12月末時点)</p>	<p>営業キャッシュ・フロー</p> <p>21,132千円 (2024年12月期実績)</p>

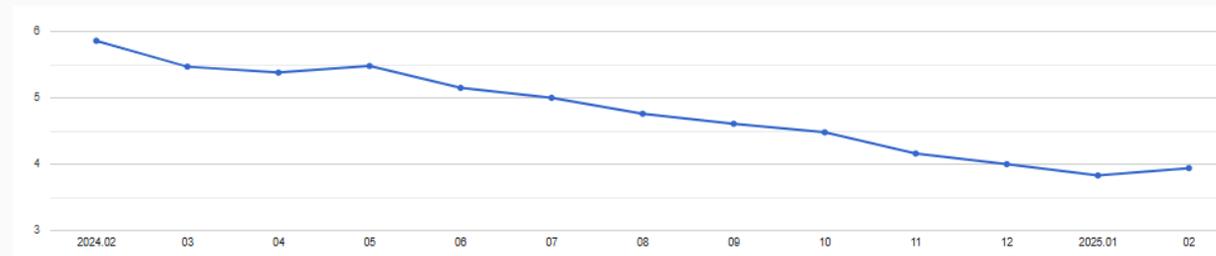
月極駐車場オンライン管理支援サービス及び月極駐車場検索ポータルサイトのサービス提供形態(例)*1



*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。

東京の平均空室率

※1

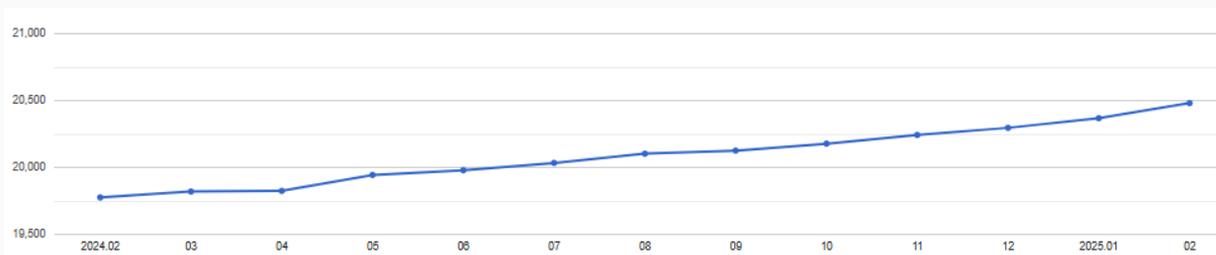


(単位:%)

	2024.02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	2025.01	02	前月比
平均空室率	5.86	5.47	5.38	5.48	5.15	5.00	4.76	4.61	4.48	4.16	4.00	3.83	3.94	▲0.11
新築ビル	24.44	23.68	22.64	25.83	19.77	20.18	21.51	21.99	22.63	27.76	23.90	28.99	32.42	▲3.43
既存ビル	5.43	5.06	4.99	4.97	4.89	4.79	4.53	4.37	4.23	3.92	3.80	3.57	3.48	▼0.09

東京の平均賃料

※2



(単位:円/坪)

	2024.02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	2025.01	02	前月比
平均賃料	19,776	19,820	19,825	19,944	19,979	20,034	20,103	20,126	20,178	20,243	20,296	20,368	20,481	▲113

※1、2 三鬼商事(株)東京ビジネス地区/2025年2月時点<https://www.e-miki.com/rent/tokyo.html>

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。

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。

なお、当資料のアップデートは2026年3月に開示を行う予定です。

【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>