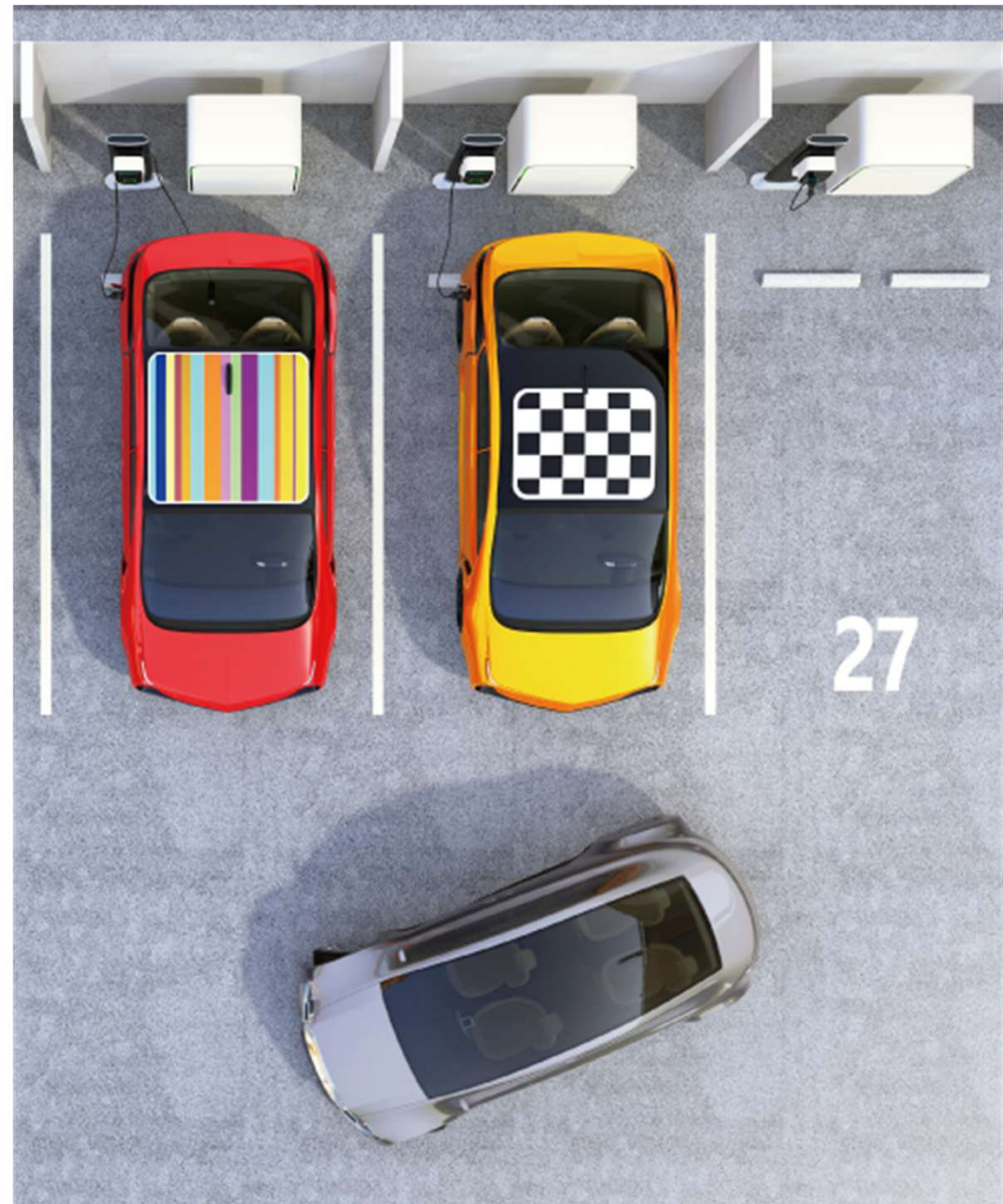


HATCHWORK

2026年12月期
決算説明資料

2026年5月14日

株式会社ハッチ・ワーク
東証グロース:148A



- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2026年12月期1Q 全社業績概況
- 03 セグメント別業績概況
- 04 Appendix

HATCHWORK

エグゼクティブサマリー

01

1. 全社1Q売上高は前年同期比15.6%増、主力事業の成長により計画通り進捗
月極イノベーション事業の拡大が全社成長を牽引し、全社1Q売上高は744百万円となった

2. 月極イノベーション事業は前年同期比28.0%増、セグメント利益15.2%増と成長を継続
APクラウドサービスの拡大により、ARRは前年同期比31.5%増の1,765百万円、
APクラウド登録台数は48.7万台まで増加

3. 中長期成長に向けた戦略的投資を計画通り実行
 - ・月極イノベーション事業では、LLMO対策・システム関連投資、採用強化を推進
 - ・ビルディングイノベーション事業では、新モデル貸会議室の出店関連先行投資を実施
(青山一丁目2026年4月、新橋2026年4月)
 - ・2026年2月、本社移転実施を通じた経営基盤・人的資本投資を実施

2. 2026年度12月期 1Q決算概要

月極イノベーション事業の拡大により、全社売上は前年同期比15.6%増と計画通り進捗
2030年に向けた成長投資を1Qから計画通り実行したことにより、営業利益・四半期純利益は前年同期比で減少
するも、通期業績予想に対する進捗は概ね想定通り

全社業績

(単位:百万円)

	2025年 12月期1Q	2026年 12月期1Q	増減率
売上高	643	744	+15.6%
営業利益	74	13	-82.4%
四半期純利益	60	9	-84.3%

月極イノベーション事業

(単位:百万円)

	2025年 12月期1Q	2026年 12月期1Q	増減率
売上高	406	520	+28.0%
セグメント利益	133	154	+15.2%

ビルディングイノベーション事業

(単位:百万円)

	2025年 12月期1Q	2026年 12月期1Q	増減率
売上高	233	223	-4.4%
セグメント利益	48	27	-43.1%

HATCHWORK

2026年12月期1Q 全社業績概況

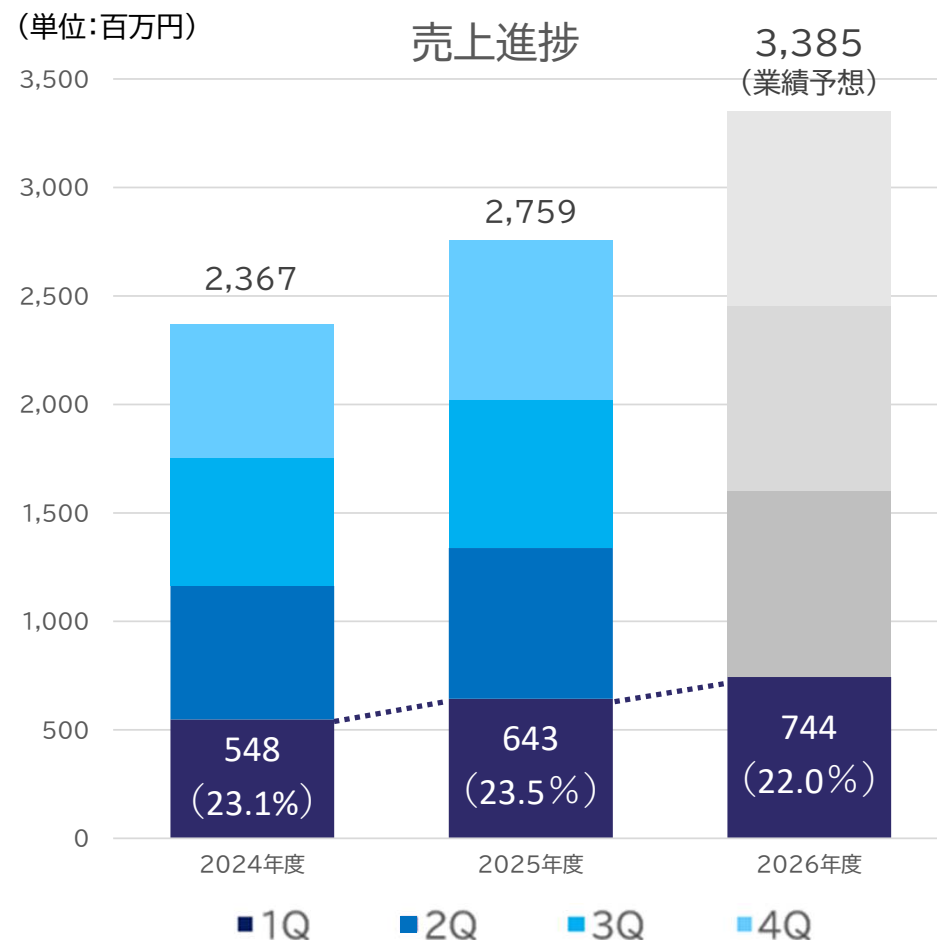
02

1. 全社業績概況 ー損益計算書・売上進捗ー

全社売上・利益ともに月極イノベーション事業の拡大により
 通期業績予想に対する進捗は計画通り

全社業績 (単位:百万円)

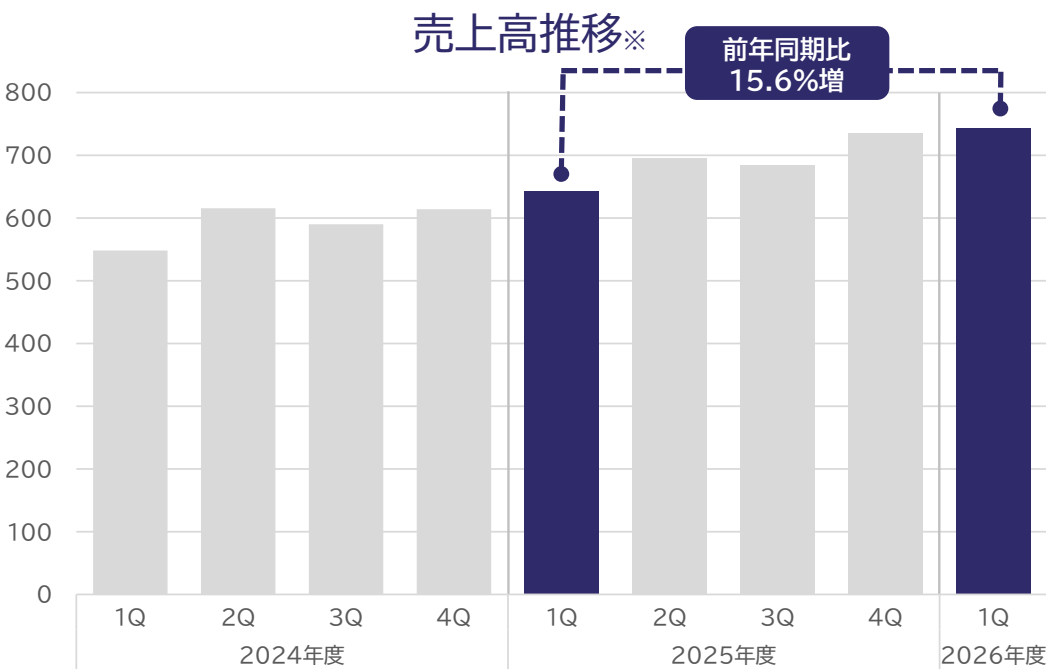
	2025年 12月期1Q	2026年 12月期1Q	増減率
売上高	643	744	+15.6%
経常利益	92	14	-84.3%
四半期純利益	60	9	-84.3%



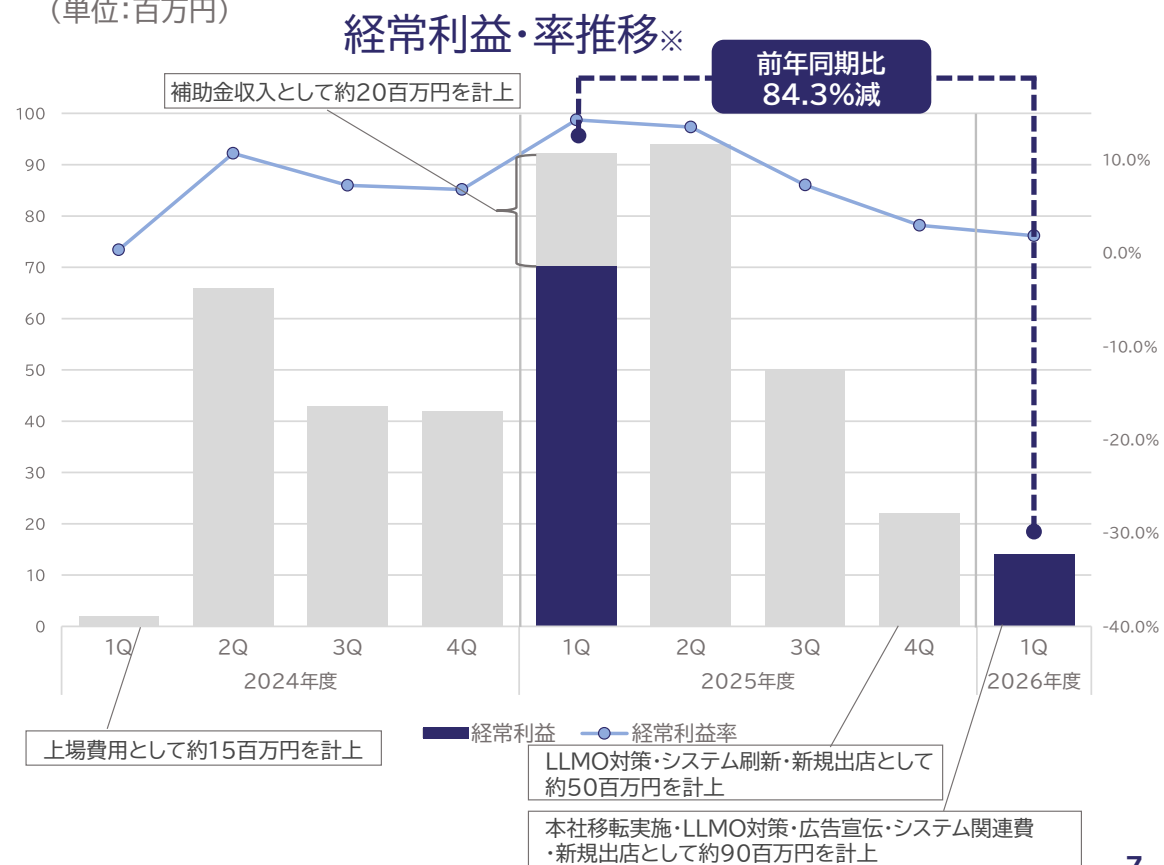
2. 全社業績概況 一売上、経常利益・率の四半期推移

1Q売上は前年同期比15.6%増、経常利益の前年同期比は84.3%減となった
 経常利益減少の主因は、将来の持続的成長に向けた戦略的投資(本社移転・LLMO対策・新規出店)を
 実施したことによるもの。これらは通期業績予想に織り込み済みであり、進捗は計画通り

(単位:百万円)



(単位:百万円)



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

3. 全社業績概況 一財政状態一

黒字継続と内部留保により、財務安全性を確保

財政状態の推移

(単位：百万円)



HATCHWORK

セグメント別業績概況

03

1. 月極イノベーション事業概況 –セグメント損益–

売上高は前年同期比28.0%増、セグメント利益は同15.2%増と増収増益を継続

月極イノベーション事業

(単位:百万円)

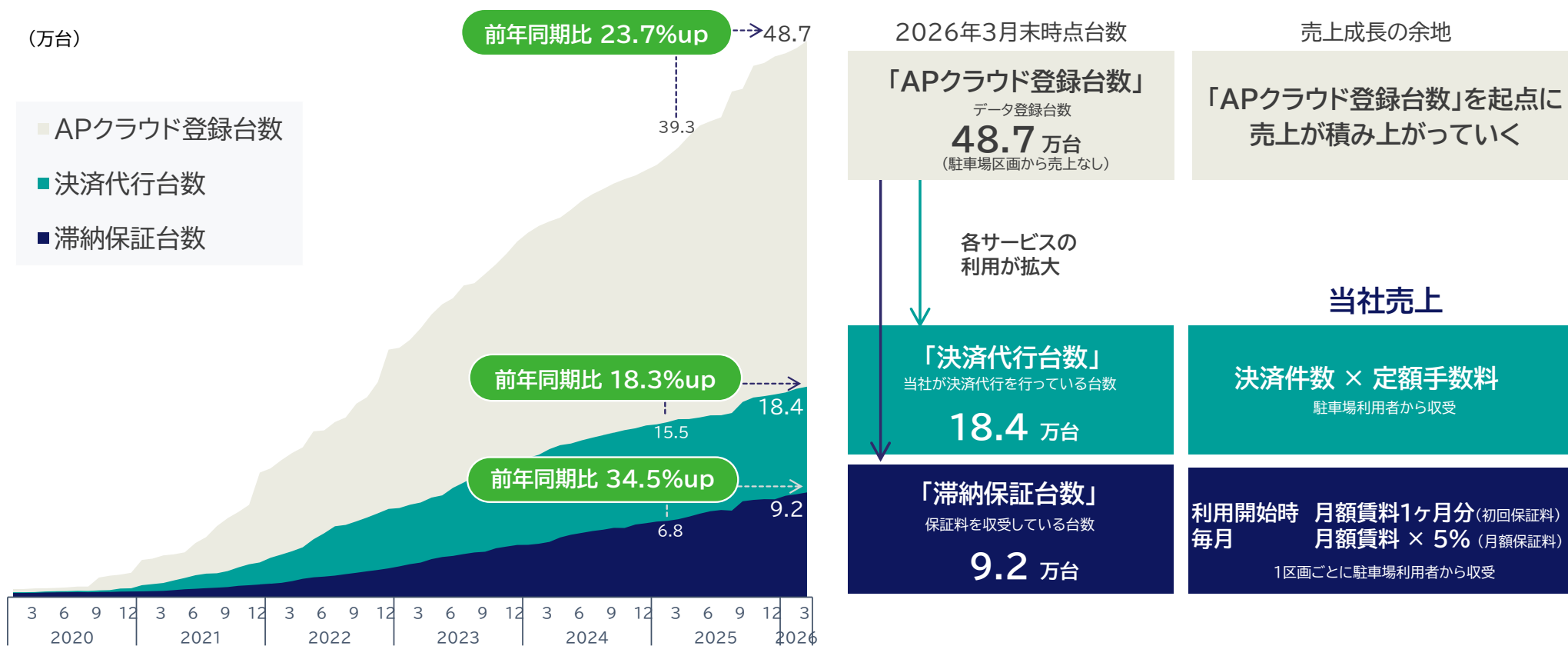
	2025年 12月期1Q	2026年 12月期1Q	増減率
売上高	406	520	+28.0%
売上総利益	319	406	+27.1%
セグメント利益	133	154	+15.2%

3. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2026年3月末の「APクラウド登録台数」は48.7万台で、前年同期比で23.7%増と成長を継続

当社売上につながる「決済代行台数」「滞納保証台数」も着実に増加

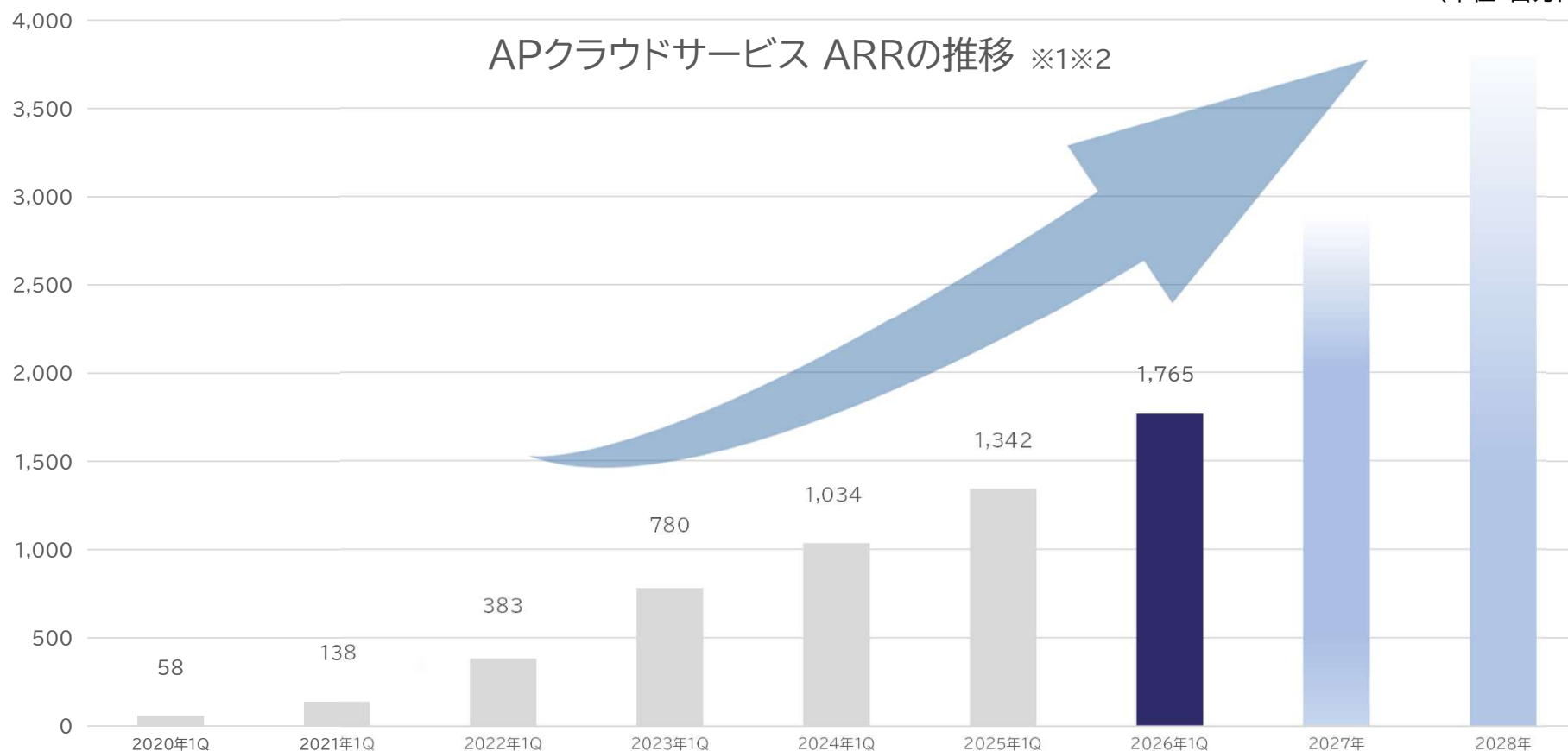
「APクラウド登録台数」の増加は、決済代行・滞納保証への転換を示す先行指標であり、今後の売上成長の基盤となる



4. APクラウドサービス－ARRの推移－

ARRは1,765百万円となり、前年同期比31.5%増。各種KPIの増加により、継続収益基盤は着実に拡大
顧客基盤と新領域サービスの拡充により、ARRの更なる伸長を目指す

(単位:百万円)



※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

5. ビルディングイノベーション事業概況 –セグメント損益–

2026年12月期1Qの売上高は、一部案件の計上が2Qへ移行したものの、既存拠点は概ね前年並みに推移
一方、新モデル貸会議室の出店関連先行投資により、セグメント利益の前年同期比は43.1%減
再成長に向けた投資フェーズとして通期業績予想に対する進捗は計画通り

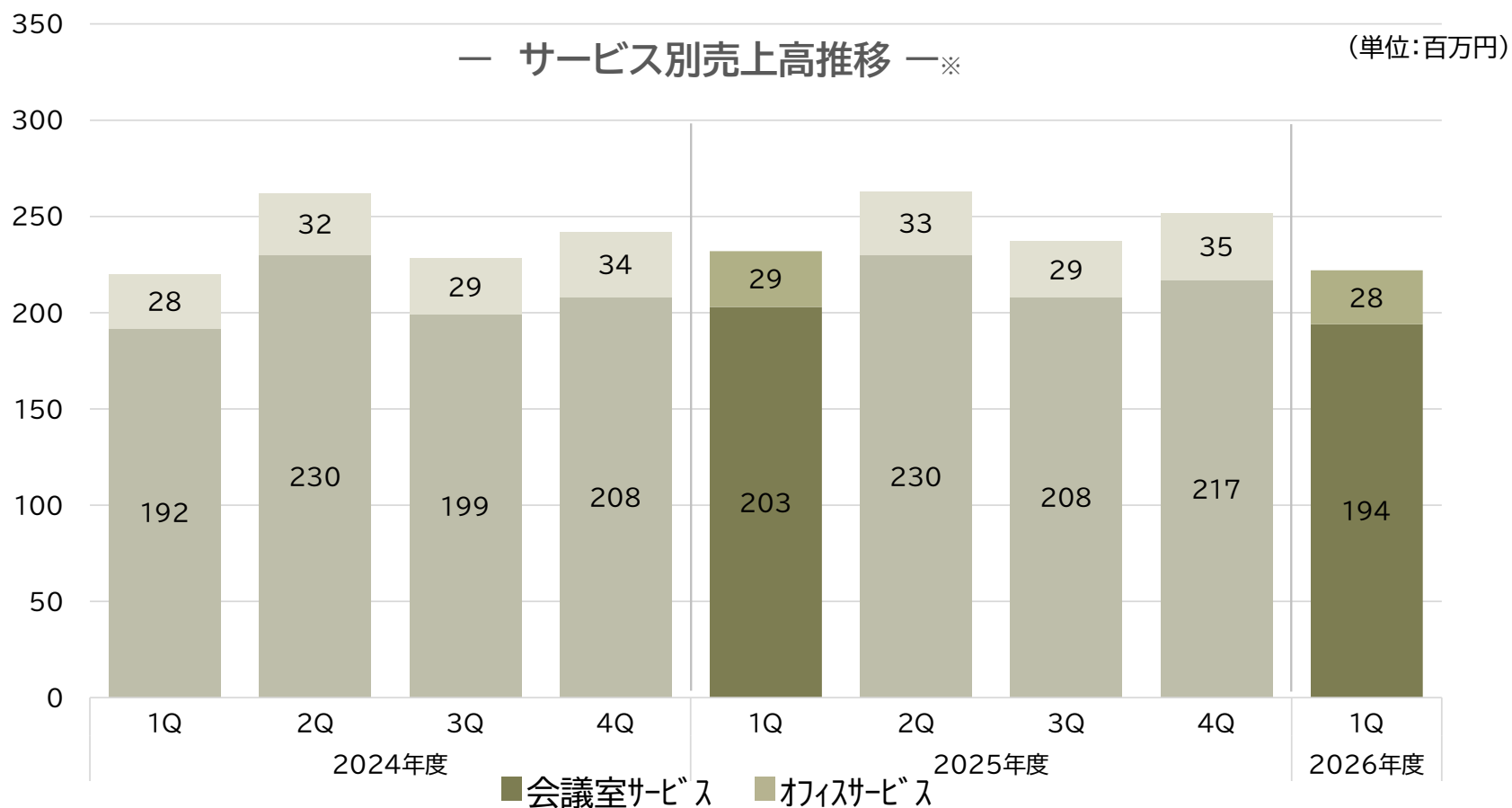
ビルディングイノベーション事業

(単位:百万円)

	2025年 12月期1Q	2026年 12月期1Q	増減率
売上高	233	223	-4.4%
売上総利益	59	38	-34.9%
セグメント利益	48	27	-43.1%

6. ビルディングイノベーション事業 ー売上高推移ー

東京、神奈川、大阪で合計19カ所の貸会議室、シェア会議室、レンタルオフィス等を展開。2026年4月には青山一丁目、新橋に新モデル貸会議室をオープンし、新規出店を再始動。短期的には出店関連費用が先行するものの来期以降の売上・利益成長への貢献を目指す



HATCHWORK

Appendix

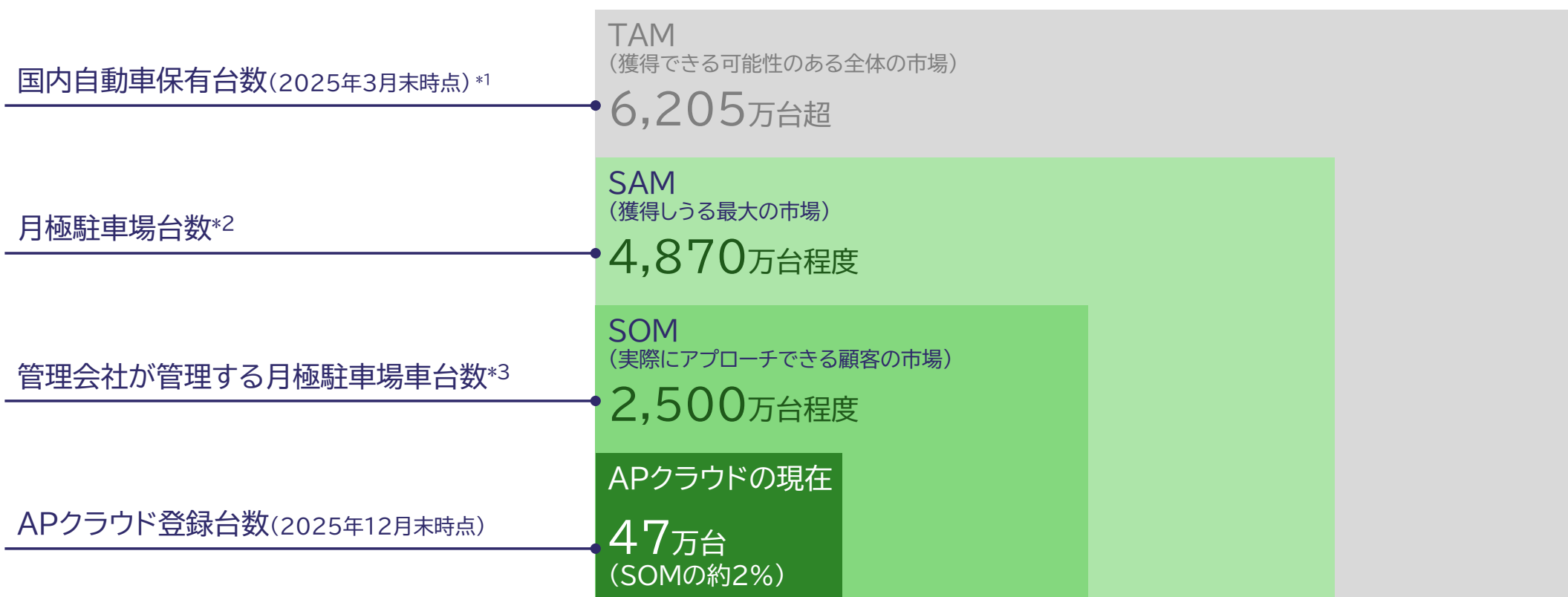
(2026年3月26日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より一部抜粋)

04

市場環境: 月極イノベーション事業が見据えるマーケット



APクラウド登録台数はSOMの2%程度で、事業の拡大余地は大きい



*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 62,056,197台:2025年3月末時点)
 *2 株式会社日本政策投資銀行、株式会社価値総合研究所
 *3 月極駐車場車室数のうち、約半数を管理会社が管理、約半数をオーナーが直接管理していると仮定


ビジネスモデル(1/8):事業概要



管理会社向けAPクラウドと、駐車場利用者向けAPソリューションの2事業を展開


提供サービス

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

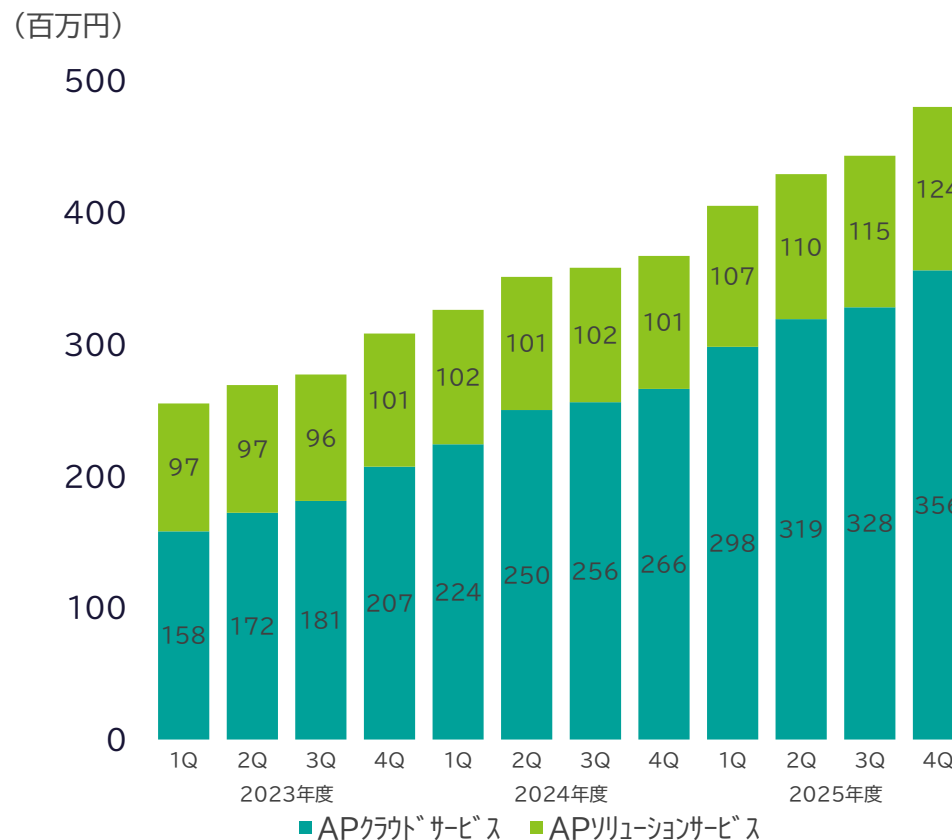
APソリューションサービス



月極駐車場
検索・契約ポータルサイト

自社運営駐車場

サービス別売上高推移*



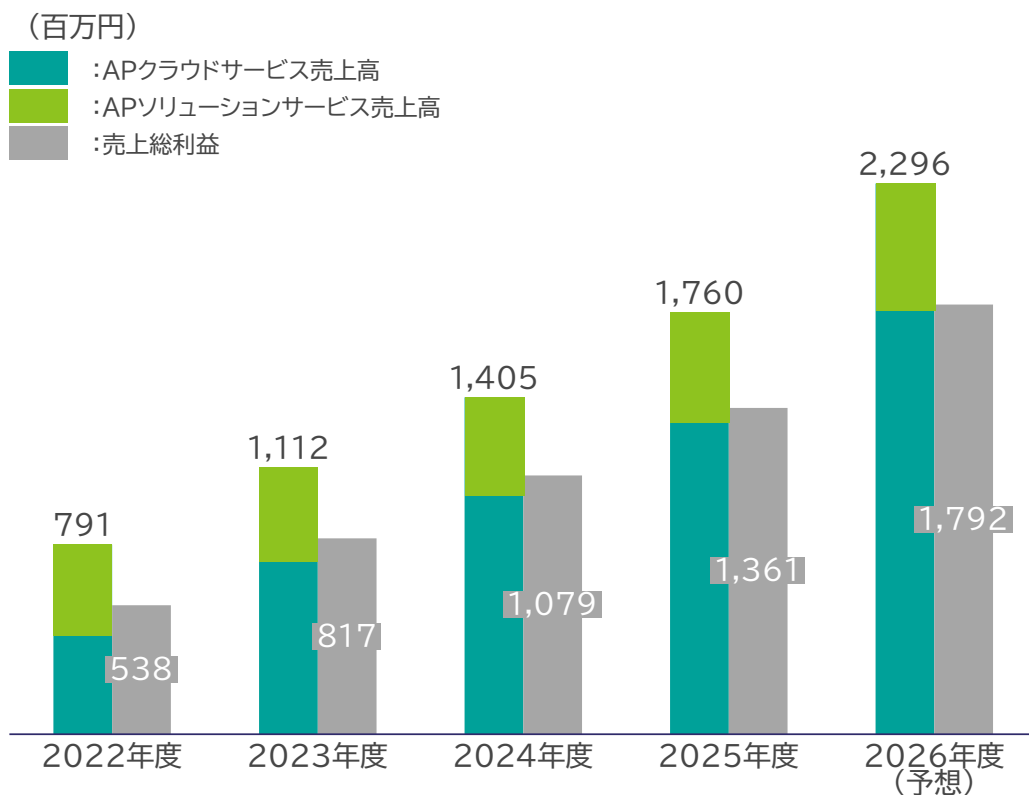
※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

ビジネスモデル(2/8) : 売上・費用の推移

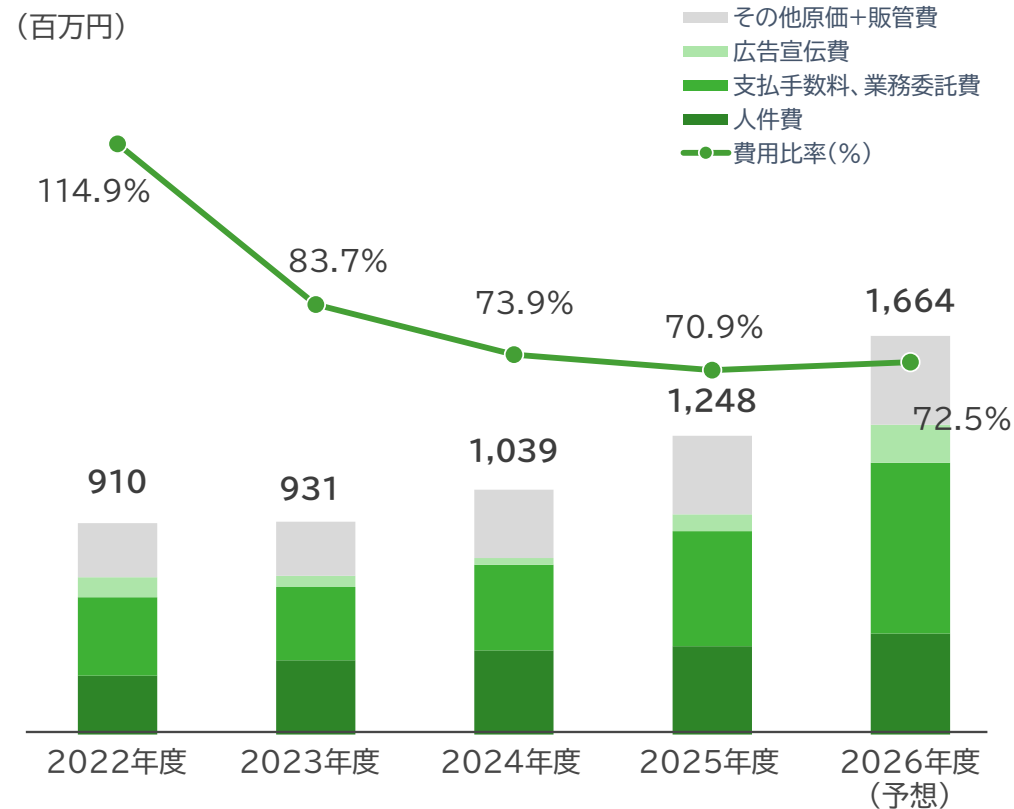


2026年度はシステム更新に伴う業務委託費等が先行

売上推移



費用推移



ビジネスモデル(3/8) : サービスと収益の流れ



駐車場オーナー・管理会社と、月極駐車場利用者双方にサービスを提供



ビジネスモデル(4/8):収益モデルと構成比



駐車場利用者からの収益が全体の95%超(MRR*が中心)

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	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%
	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 	駐車場情報の検索・閲覧	無料	
	駐車場の契約	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	

*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

ビジネスモデル(5/8): 駐車場DXの利用フロー(オーナー・管理会社視点)



	解約	満空情報更新	募集・広告	契約	利用中
	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン手続き 	<p>DX</p> <p>業務効率化・コスト削減</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リアルタイム更新 	<p>収益改善</p> <p>— 空車期間短縮 — 稼働率向上</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 	<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

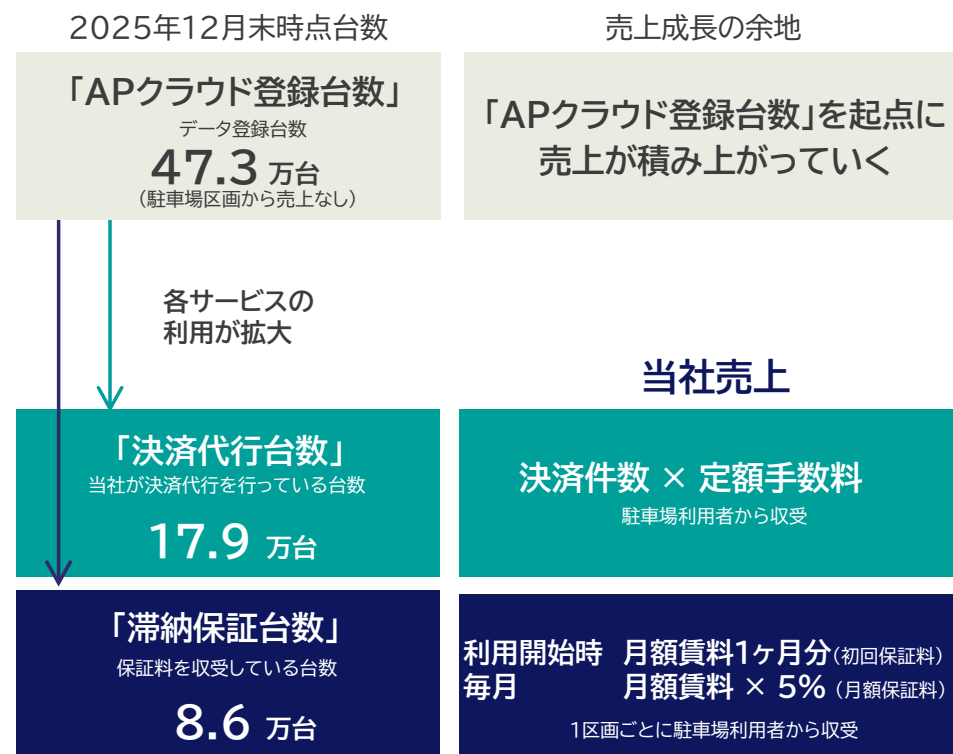
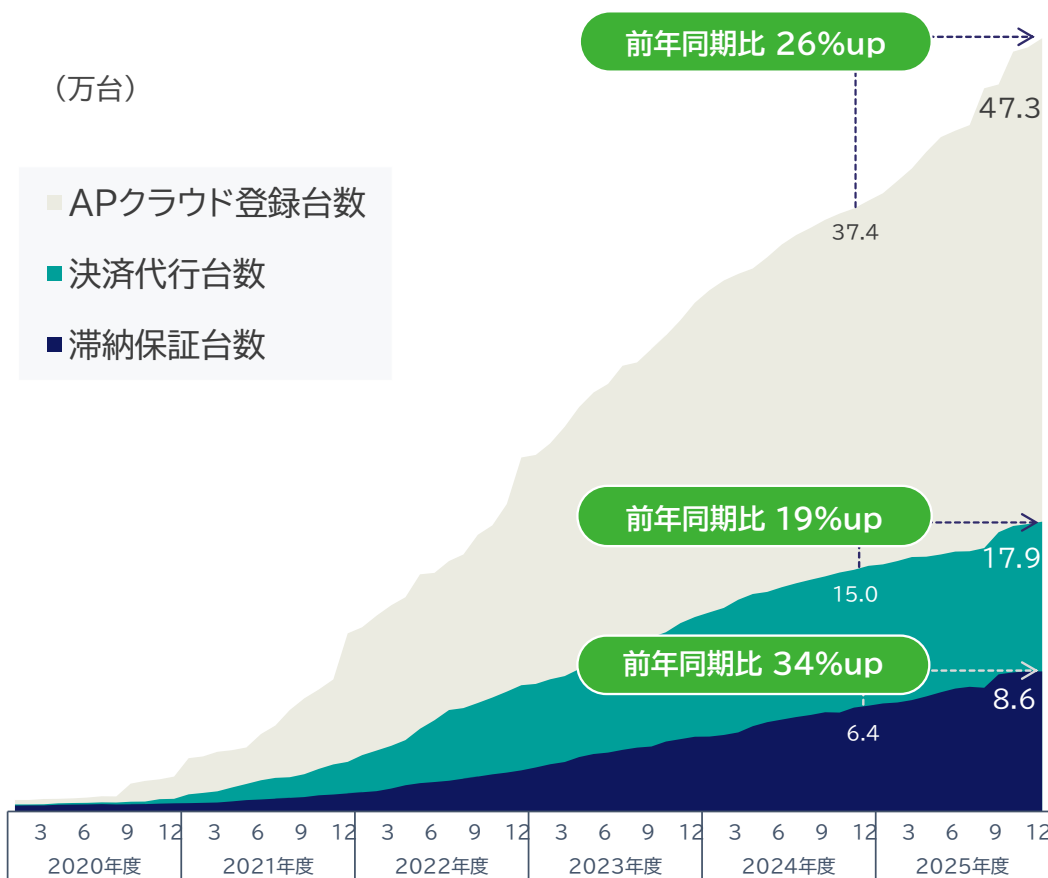
ビジネスモデル(6/8): 駐車場DXの利用フロー(駐車場利用者視点)



	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6.5万カ所以上 	<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> <p>↑ 空きが見つかるまで繰り返し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 現地を歩く ● 店舗訪問 	<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

ビジネスモデル(7/8): APクラウドサービス各種台数の推移・定義 **HATCHWORK**

登録台数は26%増、売上に直結する滞納保証台数は、直近3カ年で約3.4倍

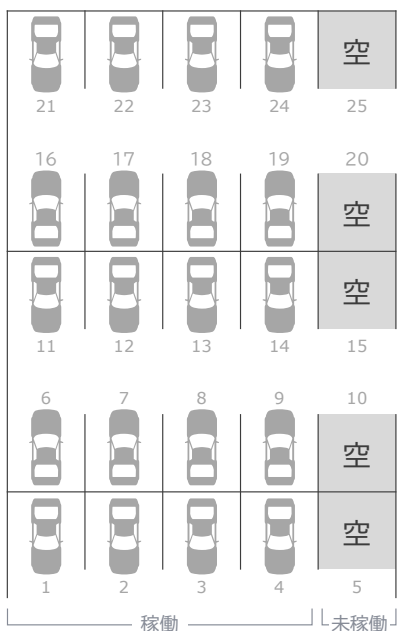


ビジネスモデル(8/8): 滞納保証台数・保証料の積み上げイメージ



管理会社A社がAPクラウド導入

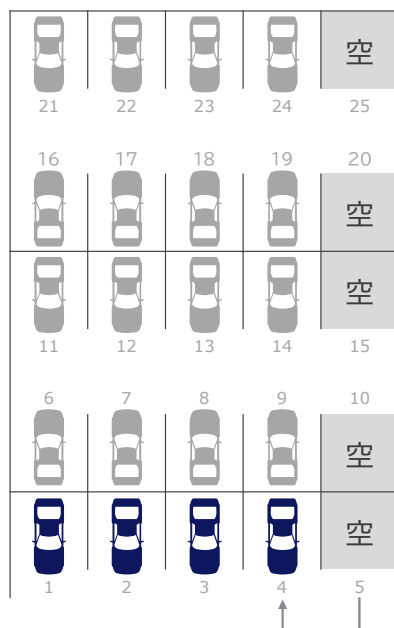
A社がAPクラウドに登録している区画



APクラウド導入時点の稼働区画は、既存利用者から保証料は収受しない (利用者にとって、実質的な値上げにならない)
→ 決済引継ぎ後から決済手数料が発生 (定額)

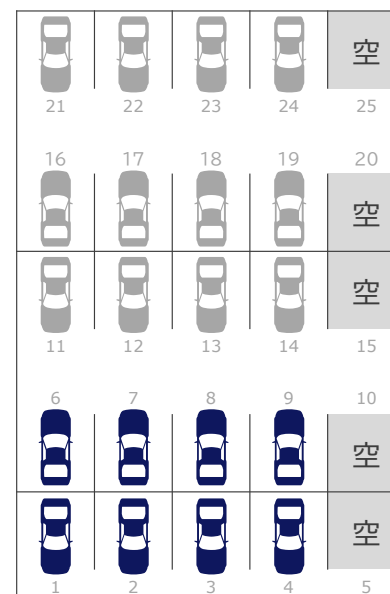
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生



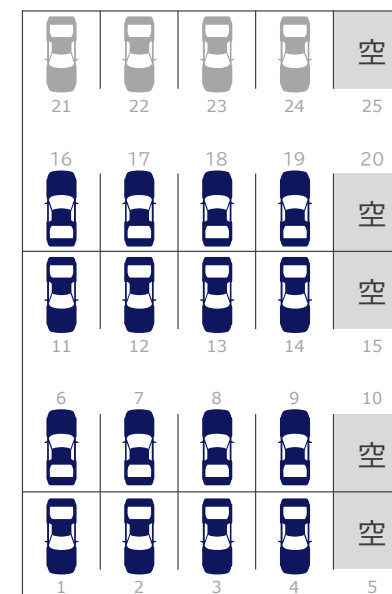
新規利用開始の際、利用者は当社と保証契約を締結
→ 初回保証料と月額保証料が発生 (賃料1ヶ月分) (月額賃料×5%)

Y年後



APクラウド導入以降に新規利用開始された区画が増加するにつれて、滞納保証台数が積み上がる

Z年後



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

事業の強み(1/3):リアルタイムに月極駐車場データを掌握



オーナー・管理会社の駐車場管理の工数を最小限に



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



- ① 検索
 - ② 「満/空」照会
 - ③ 「満/空」回答
 - ④ 契約
- 満 → 再度検索へ
空 → 契約へ

契約できるまで①～③のプロセスを繰り返す

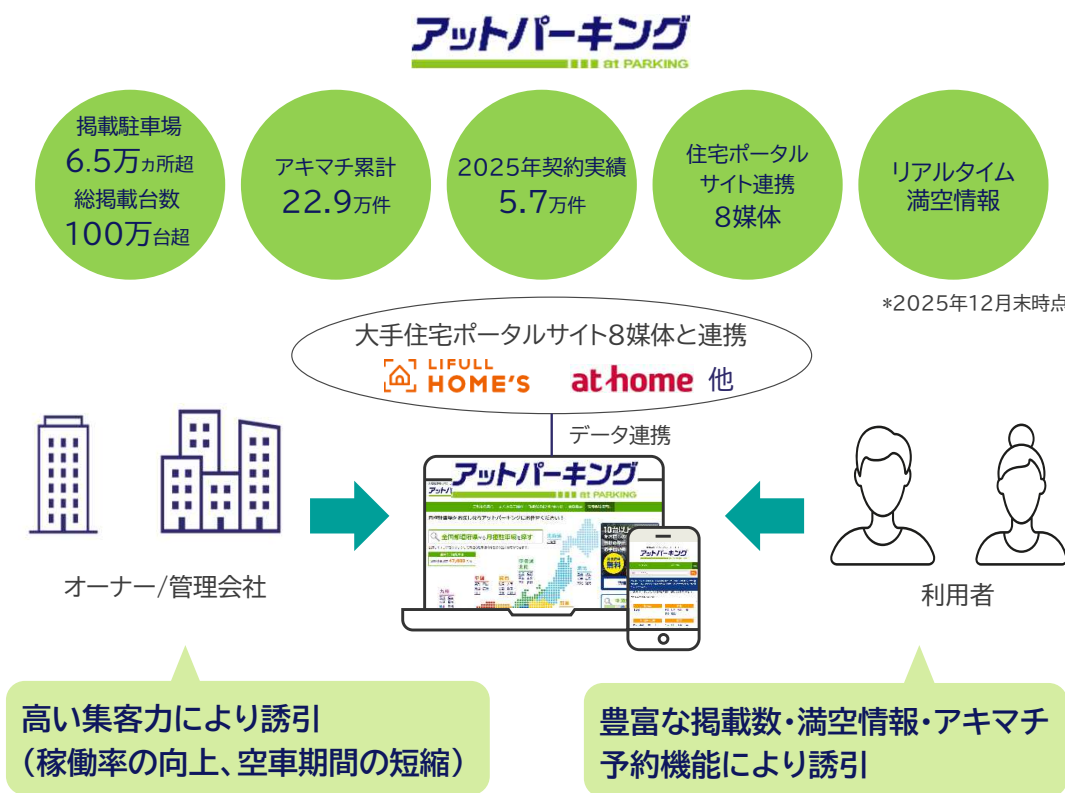
リアルタイム管理が不可能なため、
解約/契約は、確認しながらのプロセスが不可避

事業の強み(2/3):「アットパーキング」の集客力

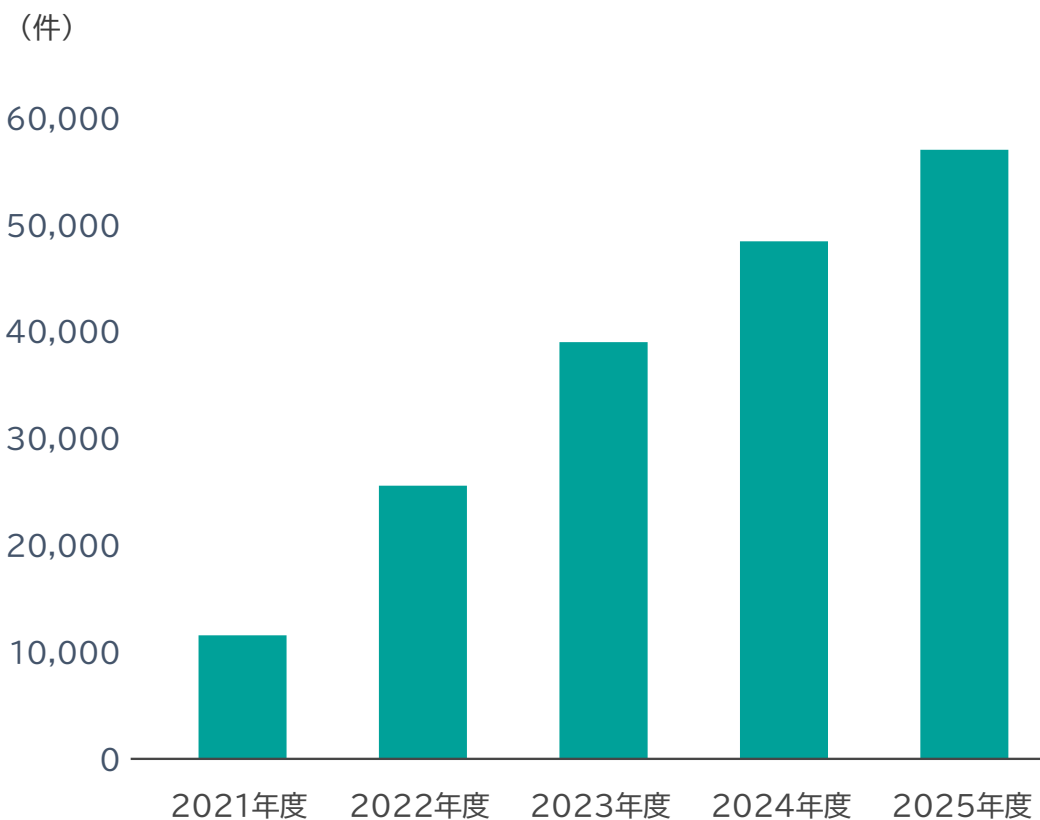


サイトの集客力と利便性により、APクラウド導入済みの駐車場稼働率を向上

アットパーキングサービス概要



アットパーキングからの契約件数推移



事業の強み(3/3):顧客基盤の積み上がりと売上増加の仕組み



オーナー・管理会社の導入費用を下げたうえで、将来収益をシェアするビジネスモデル

施策・背景

『管理会社の導入ハードル最小化とサービス拡大』

- ・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

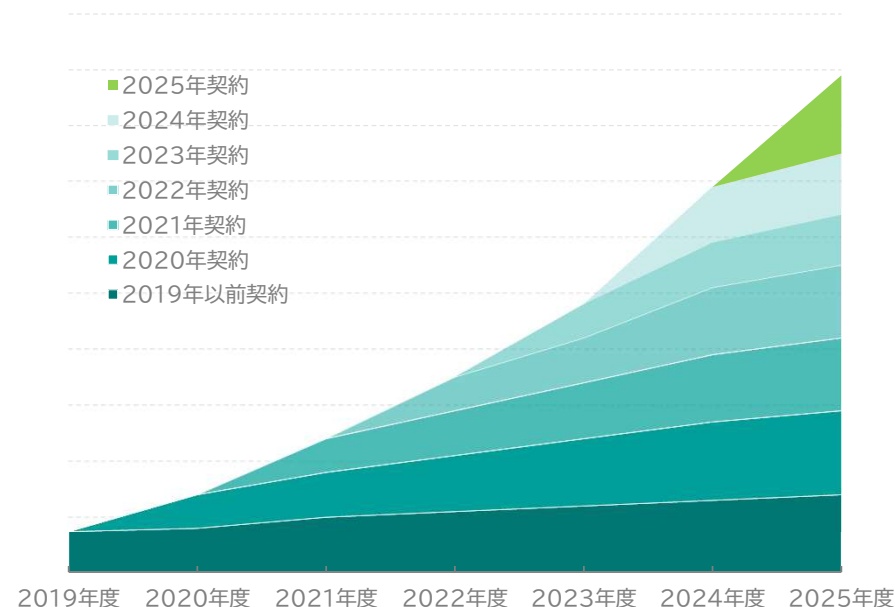
→ オーナー・管理会社には低いエントリーハードルを設定

『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



ビジネスモデル(1/6):事業概要



貸会議室・シェア会議室・レンタルオフィスなどを、都市部に絞って提供

提供サービス

会議室サービス

貸会議室

15カ所

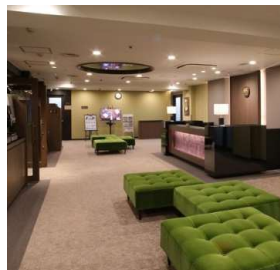
東京、横浜、大阪で大小レンタル会議室を運営

シェア会議室

2カ所

東京で同ビル内企業群による共有会議室を運営
新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に2026年4月1日同時オープン予定

ABC アットビジネスセンター



オフィスサービス

レンタルオフィス

2カ所

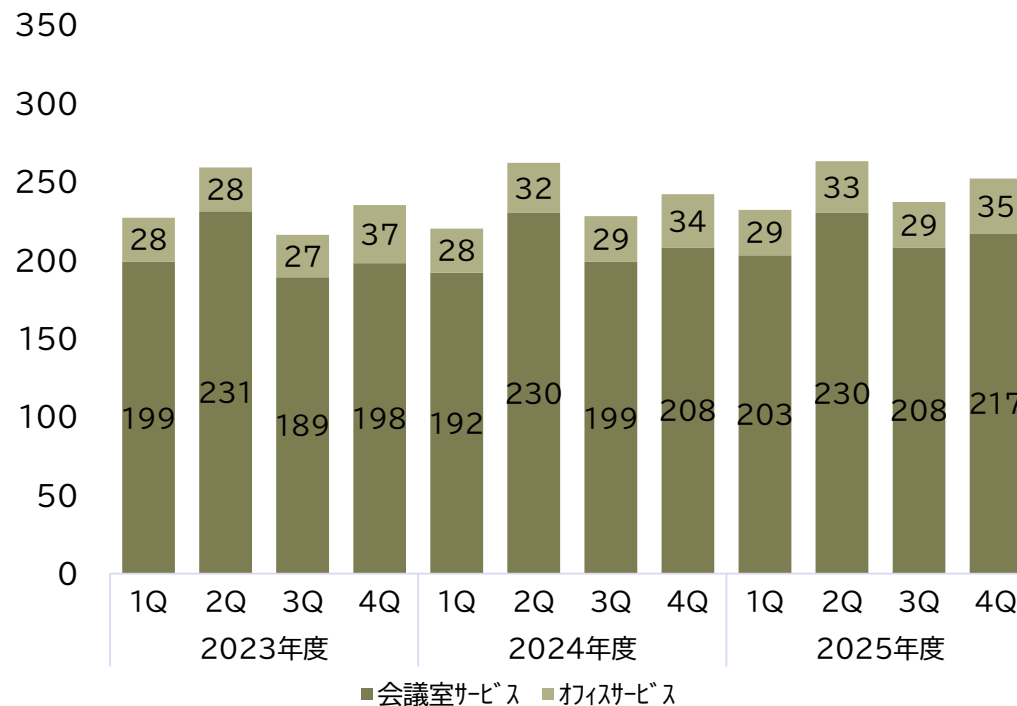
東京にてレンタルオフィスを提供

i inSquare



サービス別売上高推移*

(百万円)



* 各拠点数は2026年4月オープンを含む

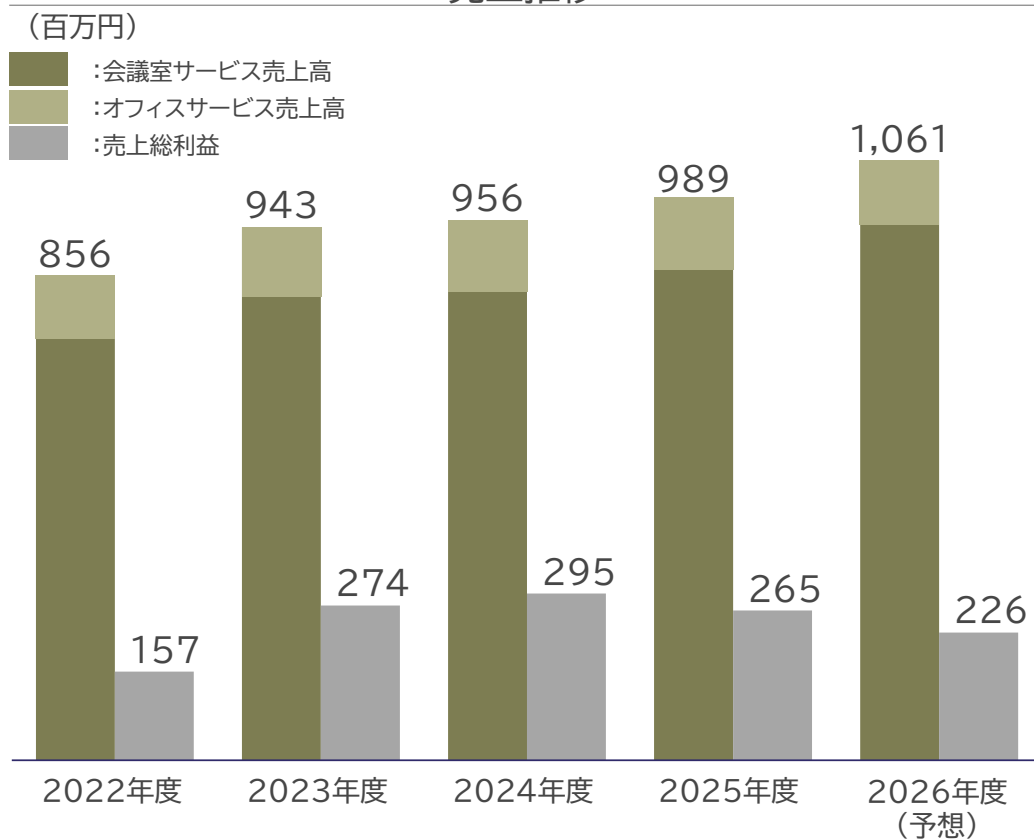
* 2023年度の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

ビジネスモデル(2/6):売上・費用の推移

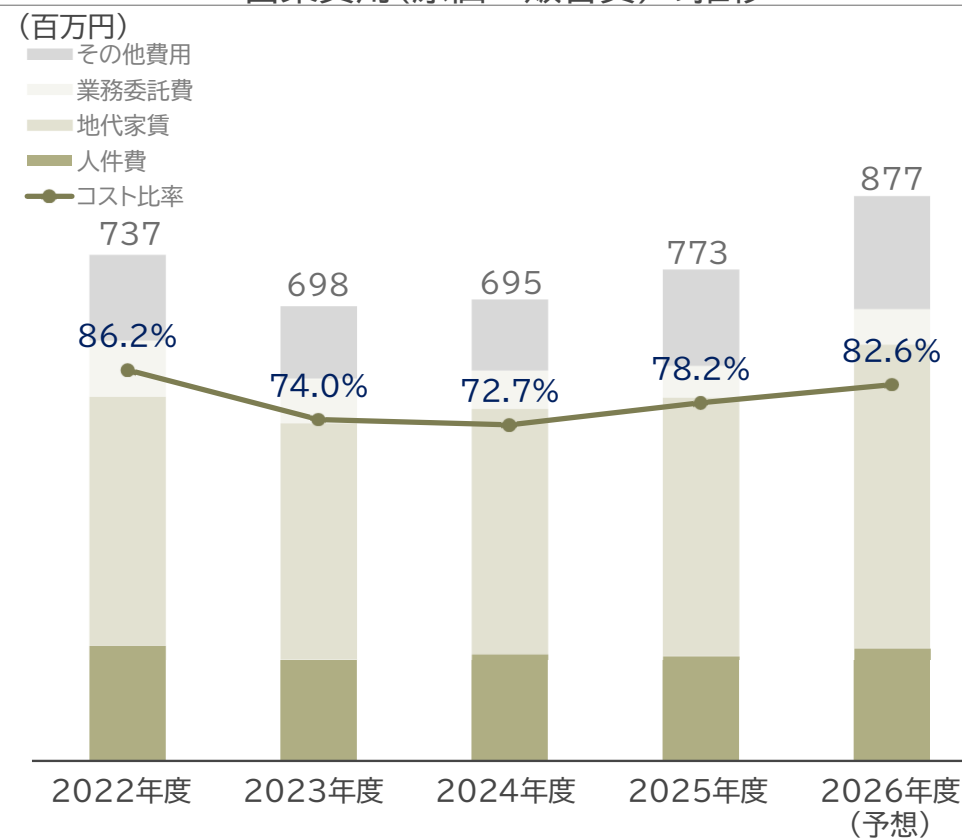


新規出店の再始動に伴い費用が先行するも、2027年度以降に収益化へ

売上推移



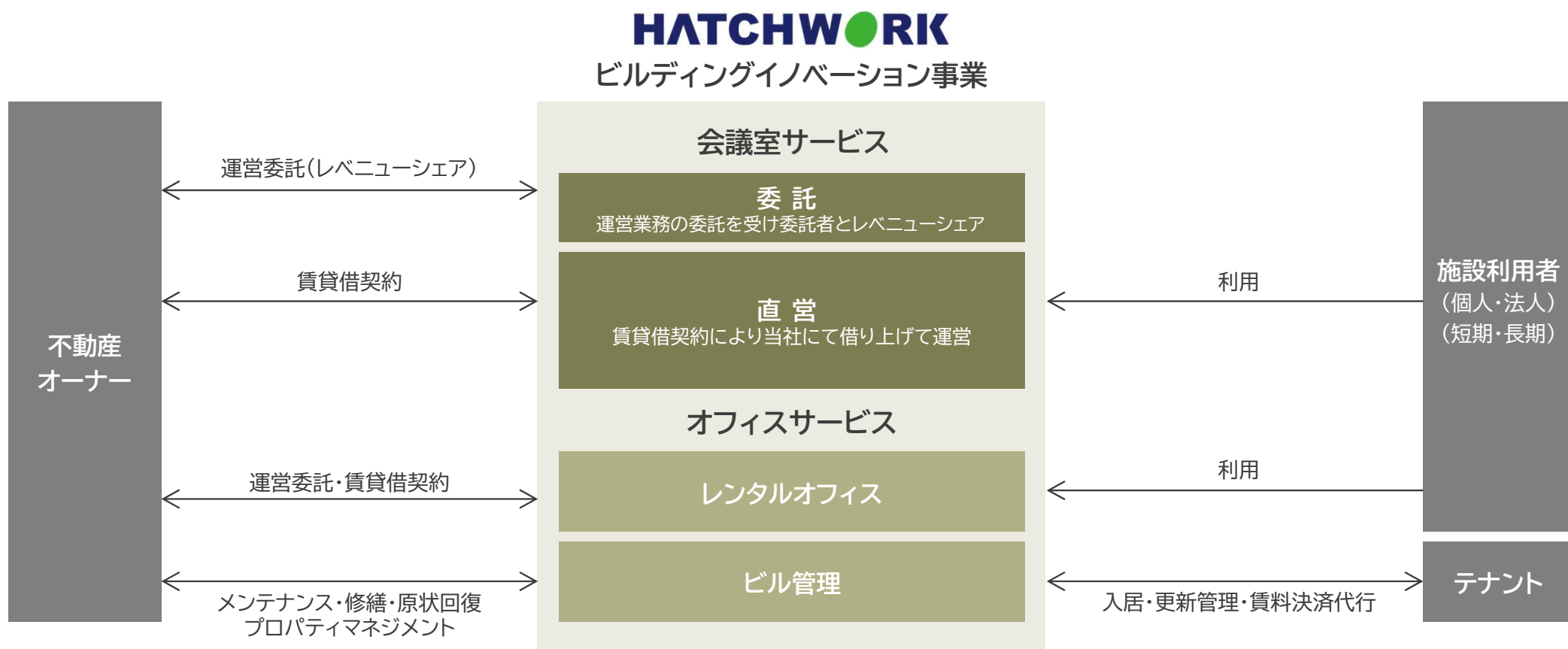
営業費用(原価+販管費)の推移



ビジネスモデル(3/6): サービスと収益の流れ



ビルオーナー向けに会議室・レンタルオフィスサービスを提供し、
施設利用者を獲得することで収益を得る



ビジネスモデル(4/6):新モデル出店戦略



AI・IoTと空間デザインの革新によるユーザー満足度と収益性の両立

①先進テクノロジー(AI×IoT)の活用による省人化・高収益化

- ・無人運営でも「有人を超える」ユーザー満足度
- ・「見えないコンシェルジュ」体験



ユーザー体験(UX) : 「迷う・待つ」時間をゼロに

ビジネスモデル(5/6):新モデル出店戦略

HATCHWORK

②多目的用途に対応する空間デザイン

- ・多目的イノベーションハブ:会議室の枠を超え、コワーキング・イベント利用へ用途拡大
- ・スタイリッシュなデザイン:創造性を刺激する空間
- ・レイアウトフリー:利用者の自由度が高まるとともに原状回復が容易



新モデル貸会議室を青山一丁目と新橋に2026年4月1日同時オープン予定

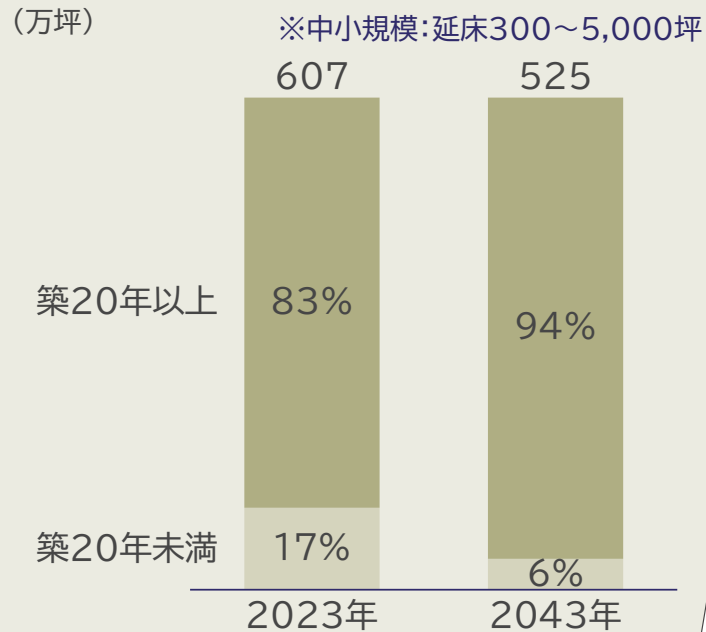
ビジネスモデル(6/6): 中小築古ビル向け支援と市場の見通し



増加傾向にある”築古ビル”への収益向上支援をフックに、マネタイズへと繋げる

外部環境

中小規模ビルの築年数別構成比の推移
(東京23区・賃貸面積ベース)



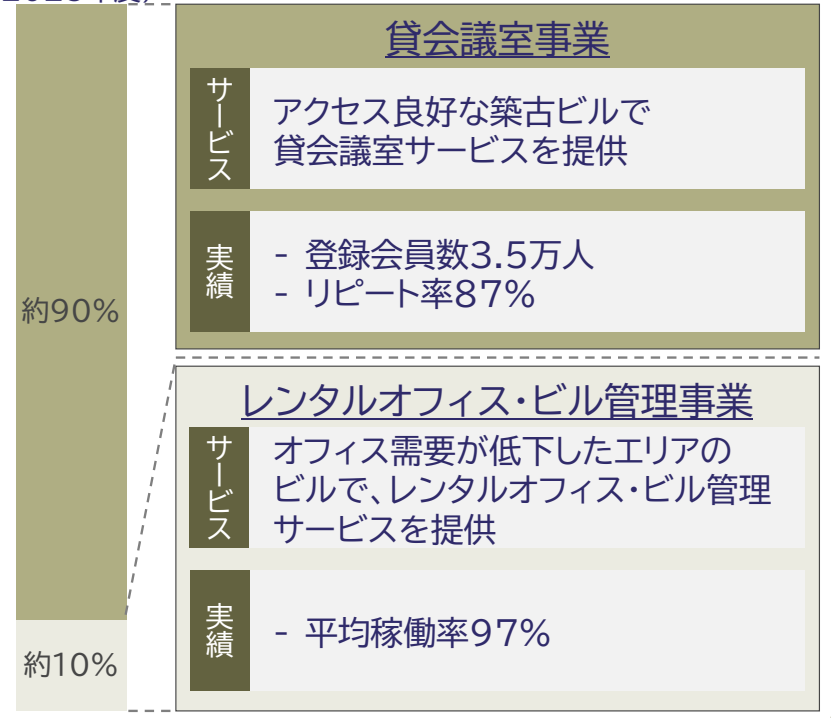
フック

築古ビルの収益性向上に向けたコンサルティングを実施

累計実績
17棟 76,000㎡超

マネタイズ

売上構成比
(2025年度)

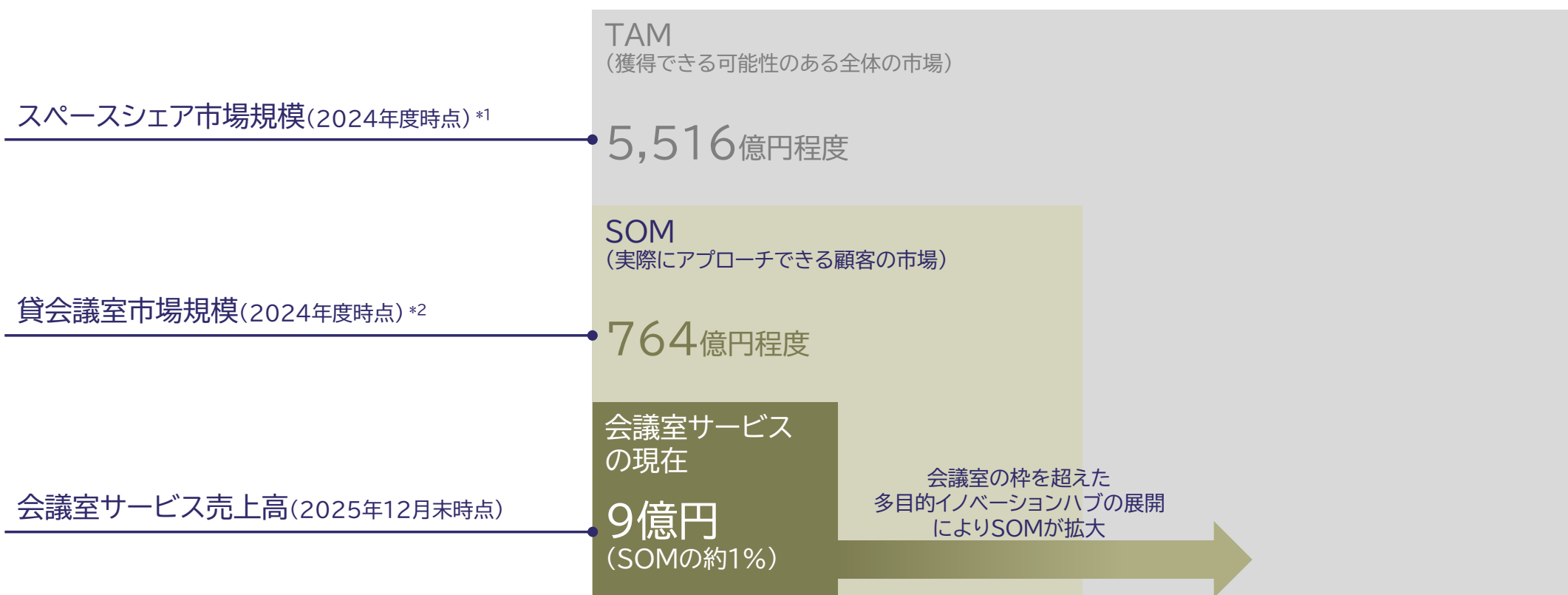


出所: ザイマックス不動産総合研究所レポート「オフィスの未来」

市場環境:ビルディングイノベーション事業が見据えるマーケット



会議室の枠を超えた展開により、アプローチ可能な市場がさらに拡大



*1 株式会社情報通信総合研究所、一般社団法人シェアリングエコノミー協会

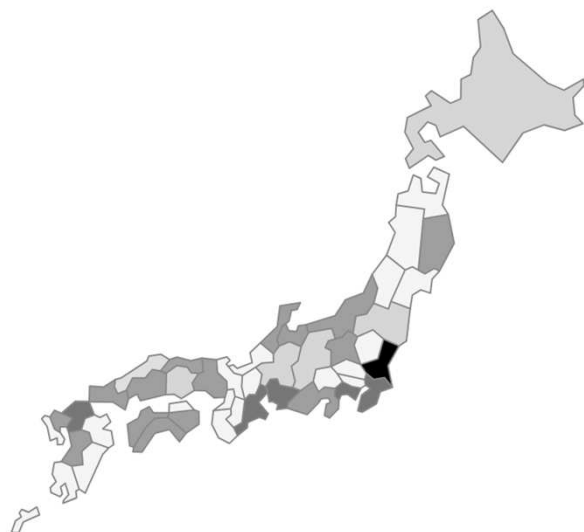
*2 株式会社矢野経済研究所データより、2018年のTAMに占めるSOMの割合が変わらないものと仮定して2024年度を推計

成長戦略:2025年度の実績と2026年度の方針



最大市場開拓(ハトマーク提携)

全国宅建業社の80%が加盟するハトマーク加盟企業対象に営業展開しており、26道県への導入が進む



25

社会課題対応(災害ステーション)

自治体との協定締結

2025/2/14

神戸市と協定を締結



2026/1/22

松山市と協定を締結



「災害ステーションプロジェクト」への参画

2025/8/27

2月に締結した神戸市との協定に基づき、神戸電鉄、こうべ未来都市機構、JR西日本不動産マネジメントがプロジェクト参画

新領域創造(APウィークリー)

2025/3/21

市営住宅の一部を短期貸し開始
浜松市



2025/4/28

「パークアンドライド」利用の拡大
岡山県



2025/12/16

工事、帰省など中期利用ニーズの浸透
山陰・中国地方



全国の加盟企業へ営業を展開

全国に点在する不動産管理会社へ効率的にアプローチする

26

災害ステーション協定の締結先増加

締結先エリアでの認知度が上がり、APクラウドサービス導入が促進される

法人・個人の多様な用途に対応可能なサービスを展開

APウィークリーをきっかけとし、APクラウドサービス導入を拡大する

成長戦略①-1:APクラウド登録台数拡大



APクラウド登録台数の拡大を最優先課題として、3つのアクションプランを展開

1

For Vendor

管理者に選ばれる機能性と利便性向上

- 月極駐車場管理ツールのUI/UX 向上
- データに基づく適正価格提案 (プライシング)による売上・稼働率の向上
- オンボーディング体制の強化による 導入ハードルの最小化
- 駐車場付帯サービスの提供による 業務削減領域の拡大

↓
登録台数増へ



2

For Customer

利用者に選ばれる認知浸透と利便性向上

- ポータルサイト「アットパーキング」リニューアルによるUI/UX向上
- Webマーケティング強化と、PRとメディアへの広報活動等による「アットパーキング」のブランディング
- 契約者専用ページの機能充実による顧客体験(CX)の改善
- 駐車場契約後の付加価値提供とCRMによるリピート増加

↓
利用者数増へ

3

Redefine

月極駐車場の新領域機会の拡大

- 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

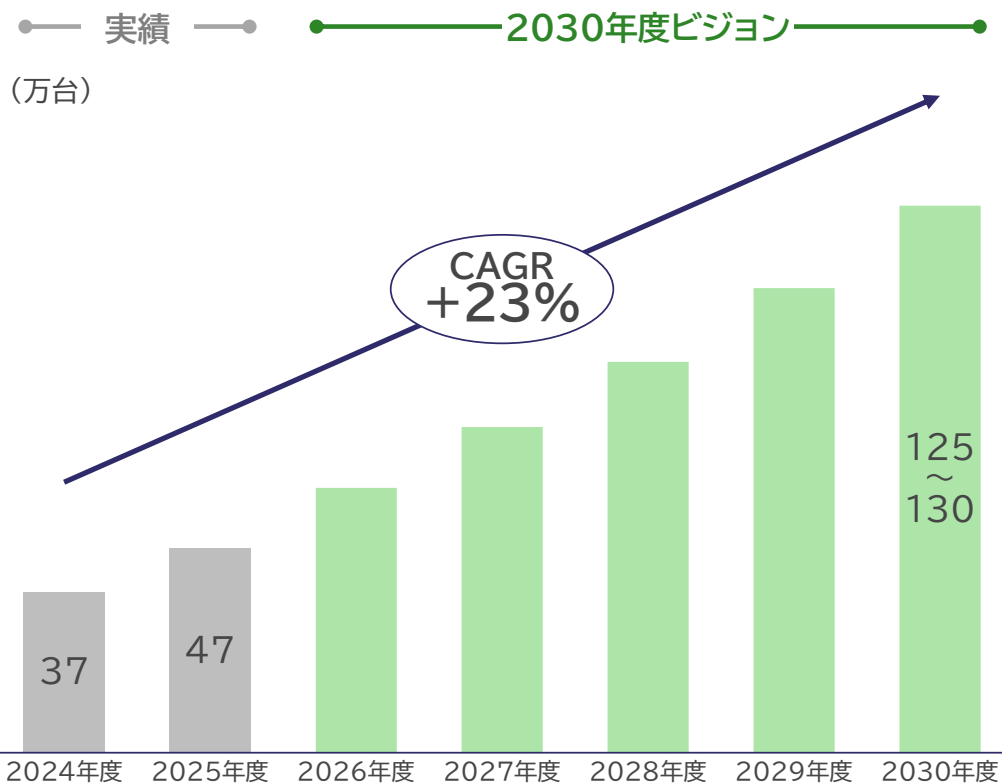
➡ 登録台数の
取り込み拡大へ

成長戦略①-2:アクションプランの具体施策



今後の拡大に備えて、人員やハード面の強化と、業務効率化を進める

APクラウド登録台数推移



今後5か年の取り組み

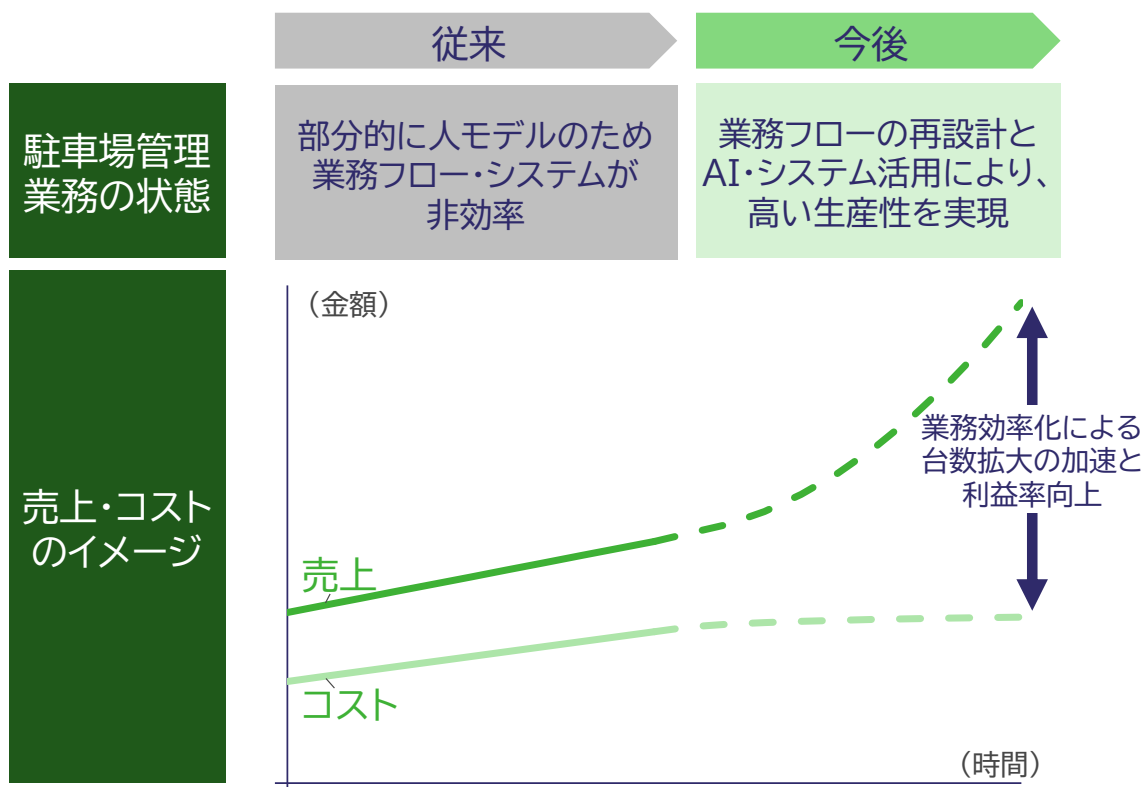
ポータルサイト・システムの改修	<ul style="list-style-type: none"> - 申込率の向上を狙い、スマートフォン表示の最適化・ユーザー体験の向上を行う - 今後の事業拡大に伴う顧客情報の増加と、セキュリティリスクに備えて、アットパーキングクラウドの基幹システムを改修 - システムをフルリニューアル・内製化することにより、最適なUI/UXへの変更とシステム改修の柔軟性を獲得する
人員体制強化	<ul style="list-style-type: none"> - 新規開拓を加速するべく、営業人員を増員。併せて、今後の事業拡大に備えてオペレーション人員も増員
業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> - 業務効率化を企図して、業務フローの見直しと、DX・AI導入を実施 - 15%の業務工数削減を見込む

成長戦略①-3:業務の効率化による台数拡大の能力底上げ



業務システム・フローを刷新し、利益率の向上も実現へ

駐車場管理業務の状況と財務インパクトイメージ



業務効率化に向けた取り組み

- 2026年度**
 - ✓ 業務フローの棚卸・可視化
 - ✓ 課題特定・整理
 - ✓ 業務再設計
 - ✓ AI導入ポイント抽出
- 2027年度**
 - ✓ AI・自動化ツールの本格導入
 - ✓ KPIモニタリングによる可視化
 - ✓ 人員配置の最適化と専門教育
- 2028年度**
 - ✓ BPO業務の工数最小化
 - ✓ 業務品質指標の設定
 - ✓ 継続的改善

成長戦略②: データの収集と活用



月極駐車場を管理することで得られる各種データは、需要予測などでの活用が可能に

2025年度
取り組み

月極駐車場のデータや満空情報、利用者及びその保有する自動車に関するデータを利用し、短期貸し「アットパーキングウィークリー」やカーシェアリング会社との協業による拠点開発を実施

需要と市場動向の「予測」がいっそう可能に → 月極駐車場が「付加価値を生み出す」場へ

活用策

アットパーキング
ウィークリー

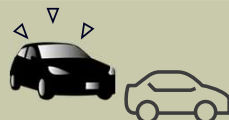
アットパーキング
カーサポート

アットパーキング
成長戦略3へ



- ・契約更新頻度
- ・アキマチ状況
- ・満空情報

Mobility Space
(空間Data)



- ・車検情報
- ・走行距離
- ・乗換情報

Mobility
(車両Data)



- ・契約目的
- ・用途情報
- ・用途背景

Mobility Needs
(利用用途Data)

固定データ



- ・駐車場住所
- ・駐車場区画数
- ・契約形態

Parking
(駐車場Data)



- ・車種
- ・車両スペック

Car
(主に自家用車Data)



- ・個人/法人契約
- ・住所・氏名
- ・本人確認情報
(免許証等)

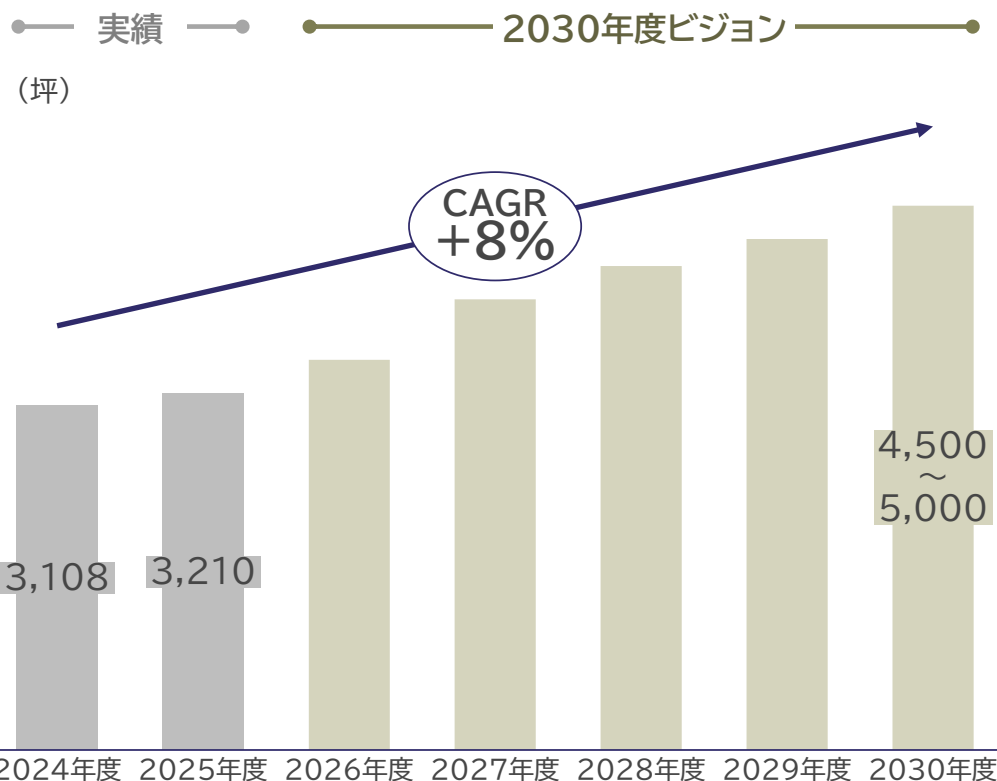
User
(利用者Data)

成長戦略①-1:省人化モデル貸会議室による出店の再始動



既存店の収益性を高めつつ、新規出店による上積み

坪数推移



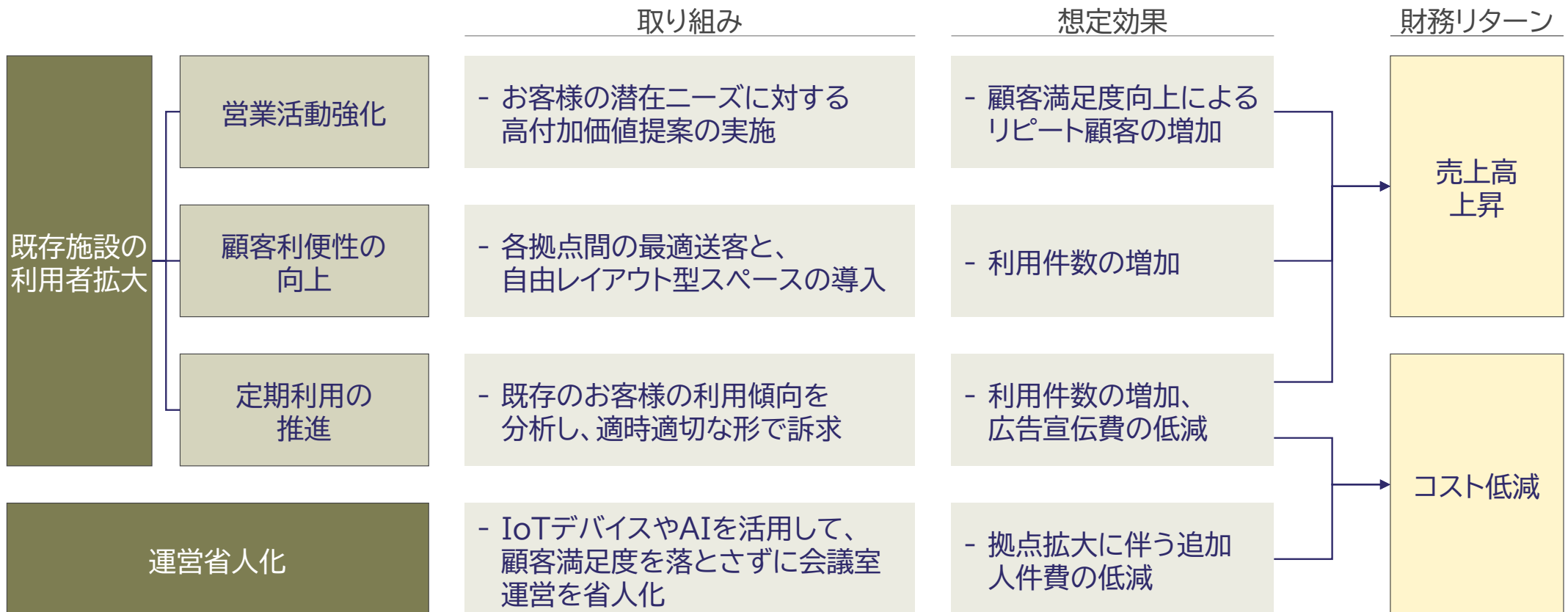
今後5か年の取り組み

投資再開による成長加速	<ul style="list-style-type: none"> - 専任の開発チームを組成し、坪数にして年平均+8%程度の出店を予定 - 営業体制を強化し、会議室利用者数を引き上げ(リピーターへの営業や、内見時の営業など)
提供価値拡大	<ul style="list-style-type: none"> - 各拠点間の送客を通して、顧客が利用する会議室を最適化 - 自由レイアウト型スペースの導入により、顧客への提供価値を多様化
運営の省人化	<ul style="list-style-type: none"> - IoTデバイスやAIを活用し、検討・予約～受付～利用の一連の流れを、満足度を落とさず省人対応

成長戦略①-2:既存施設における利用者拡大と運営省人化



利用者の拡大と運営省人化により、売上/コスト両面を改善



当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買付けや売付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいていますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。

この資料には、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようにお願いいたします。

【お問合せ先】

株式会社ハッチ・ワーク 管理部 IR担当

E-mail hw_ir@hatchwork.co.jp

ホームページ <https://hatchwork.co.jp>