

HATCHWORK

2024年12月期 2Q
決算説明資料

2024年 8月9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 全社業績概況
- 03 事業の概要
- 04 事業別業績概況
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

HATCHWORK

エグゼクティブサマリー 01

APクラウドサービスの重要な事業KPIは高伸長を継続
会議室サービスが伸び悩むも全社業績は順調に推移

APクラウドサービスKPI ※	全社業績KPI ※
APクラウド登録台数 34.5万台 前年同期比 +32.1%	売上高 1,163百万円 前年同期比 +14.6%
決済代行台数 13.6万台 前年同期比 +42.9%	経常利益 69百万円 前年同期差 +83百万円
滞納保証台数 5.6万台 前年同期比 +56.0%	中間純利益 45百万円 前年同期差 +44百万円

※ 監査証明を受けていない2023年12月期 第1四半期、第2四半期業績を元に前年同期比・差を算出している

目標達成に向け、KPI・業績指標共に2Qまで順調に進捗

HATCHWORK

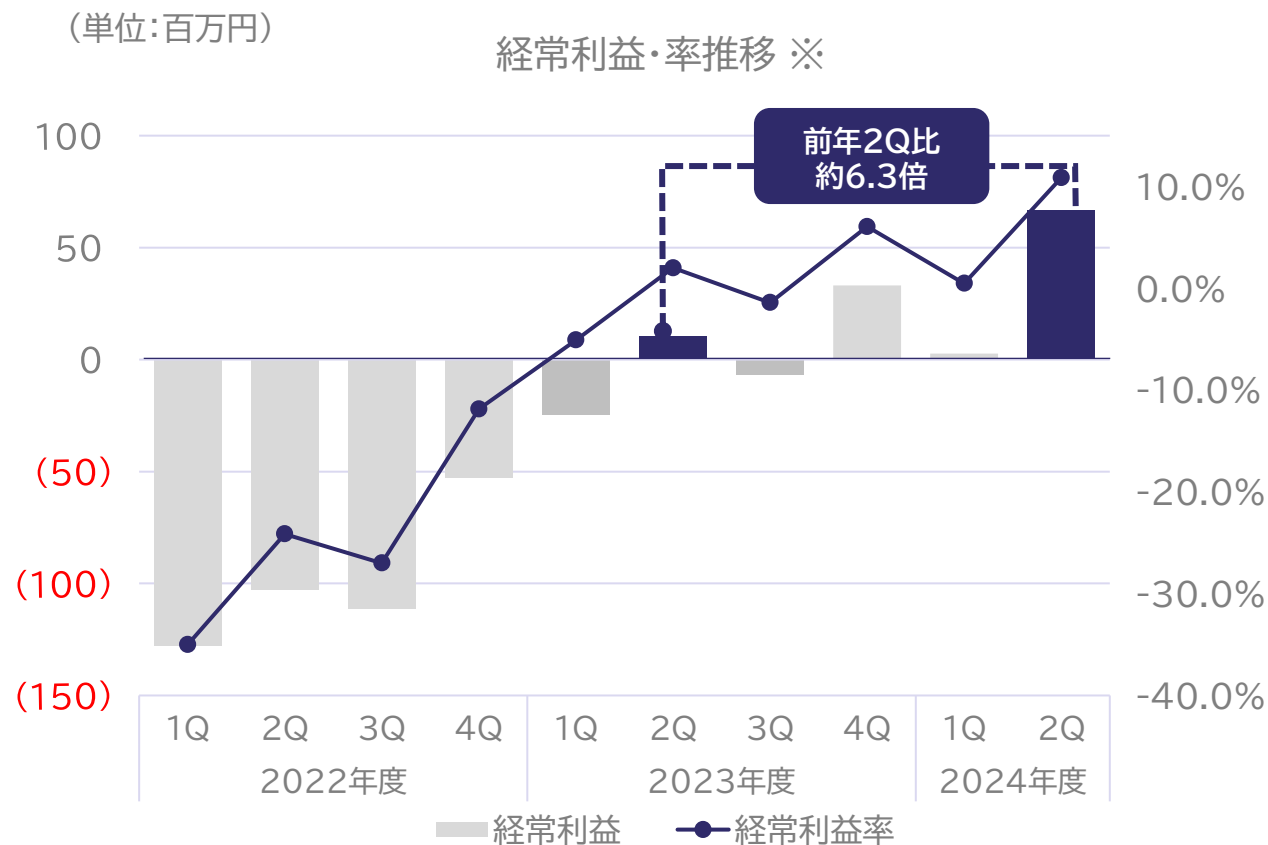
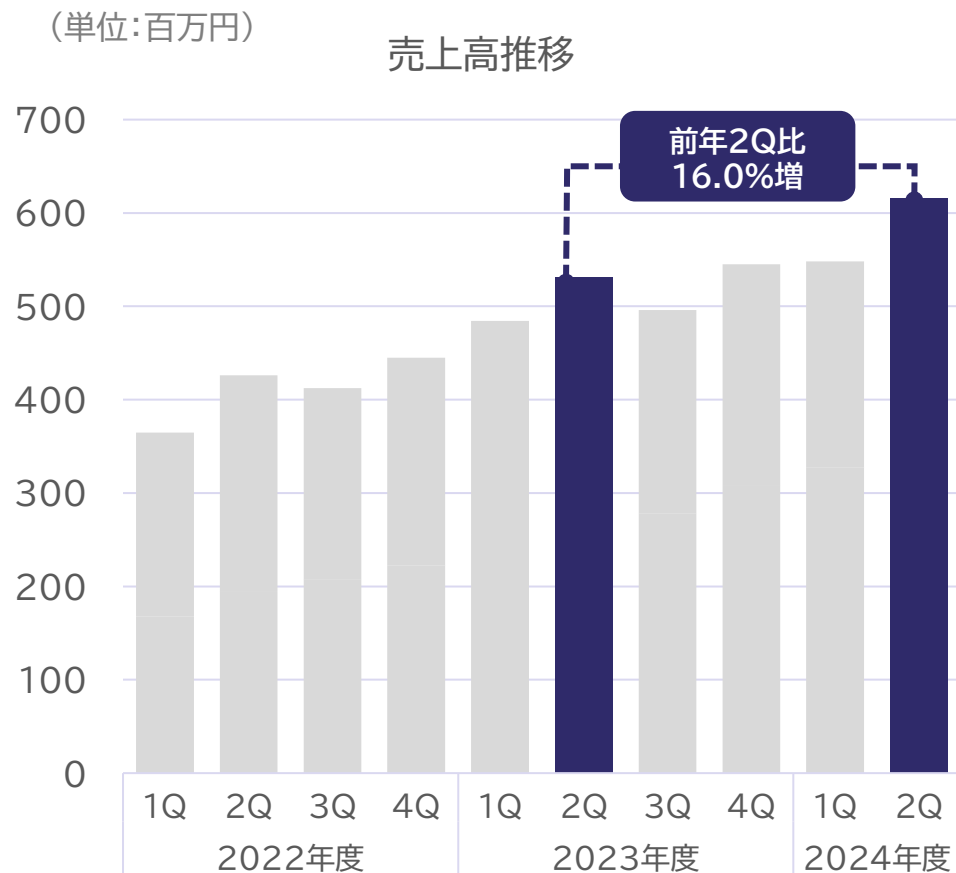
全社業績概況

02

1. 全社業績概況 一売上・経常利益推移

売上は前年2Q比16.0%増と堅調に推移

経常利益は2023年度に黒字転換して以降2024年度は四半期黒字を維持し、前年2Q比では約6.3倍

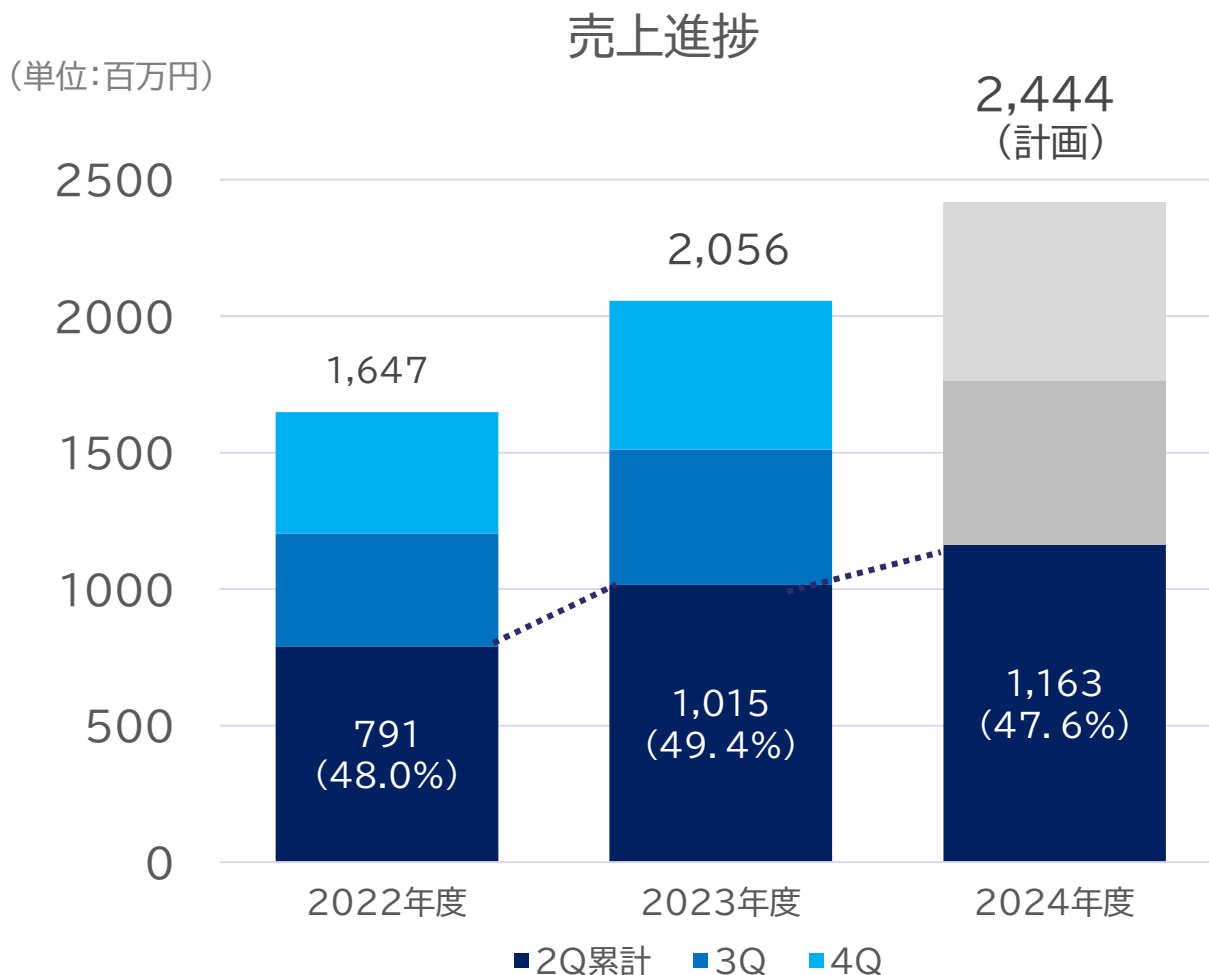


※ 2023年12月期 第1、第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値であり、グラフはその数値を元に作成している

2. 全社業績概況 一売上進捗・損益計算書一

2Q累計の通期比進捗率47.6%は直近2年と近似値、堅調に進捗

月極イノベーション事業の好調持続により、売上高は伸長
2023年度に黒字転換し、黒字を維持



(単位:百万円)

	2023年 12月期2Q※2	2024年 12月期2Q	増減額	前年 同期比
売上高	1,015	1,163	148	114.6%
経常利益	-13	69	83	-
税引前中間純利益	2	69	67	3,450.0%
中間純利益	1	45	44	4,500.0%

※1 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、その数値を元にグラフを作成している

※2 2023年12月期 第1四半期、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

3. 財政状態

IPOによる資金調達と黒字化により、純資産と自己資本比率が増加、財務安全性や将来の成長投資余力が向上

(単位: 百万円)

財政状態の推移



キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	2023年 12月期	2024年 12月期2Q
営業CF	72	11
投資CF	12	▲21
財務CF	▲185	387
増減額	▲100	377
期首残高	1,105	1,004
期末残高	1,004	1,381

※ 2020年12月期以前の業績は監査証明を受けていない数値である

HATCHWORK

事業の概要

03

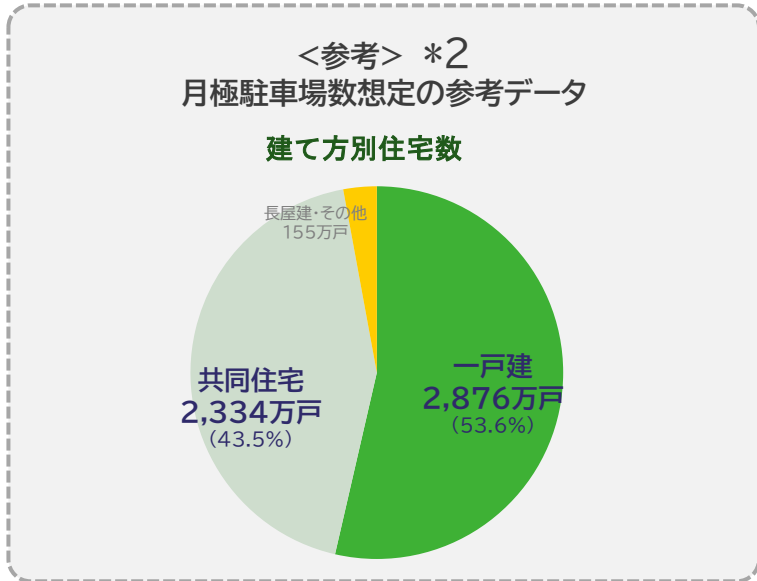
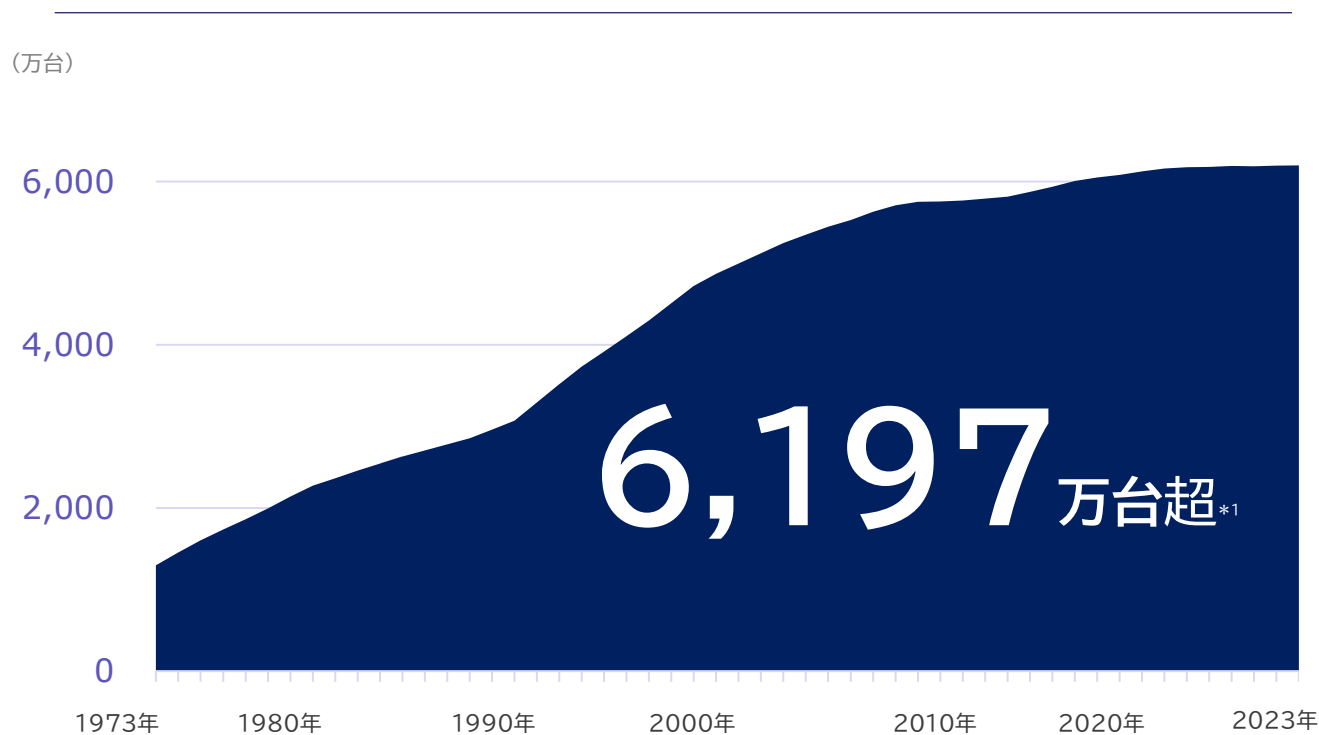
1. 駐車場市場概要

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 平成30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

国内自動車保有台数 保管場所(自己敷地+それ以外(月極駐車場含む))



<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 総務省統計局平成30年住宅・土地統計調査

*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)

1.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2Qでは70%超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

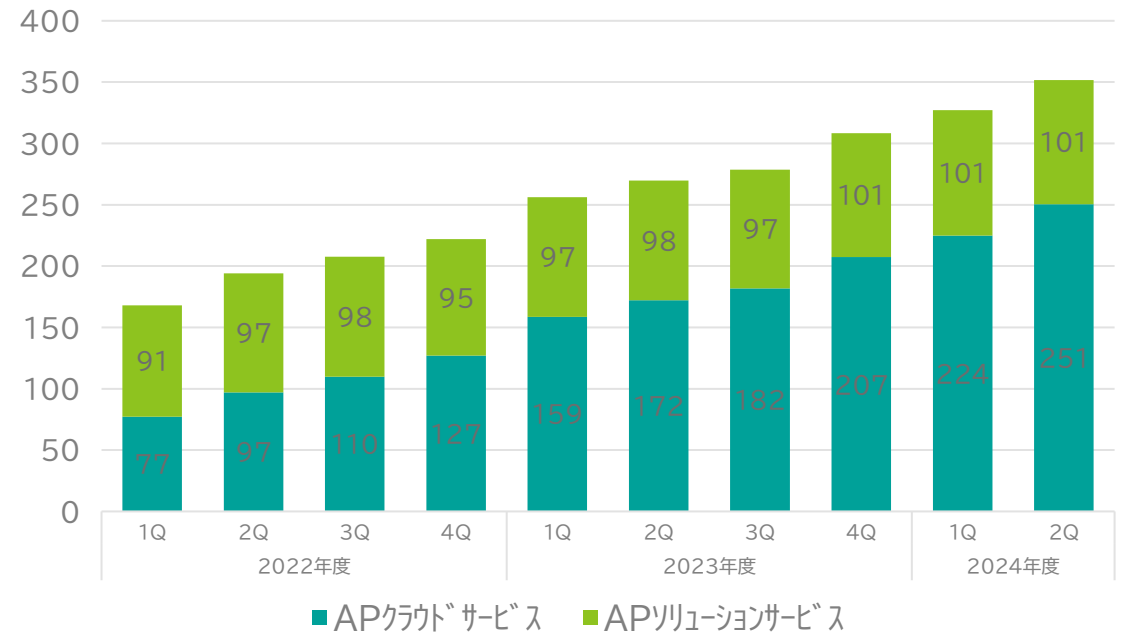
直近はAPクラウドサービスの伸長が鮮明

2期前2Q比で約2.5倍に伸長

APソリューションサービスは安定的に推移

(単位:百万円)

サービス別売上高推移



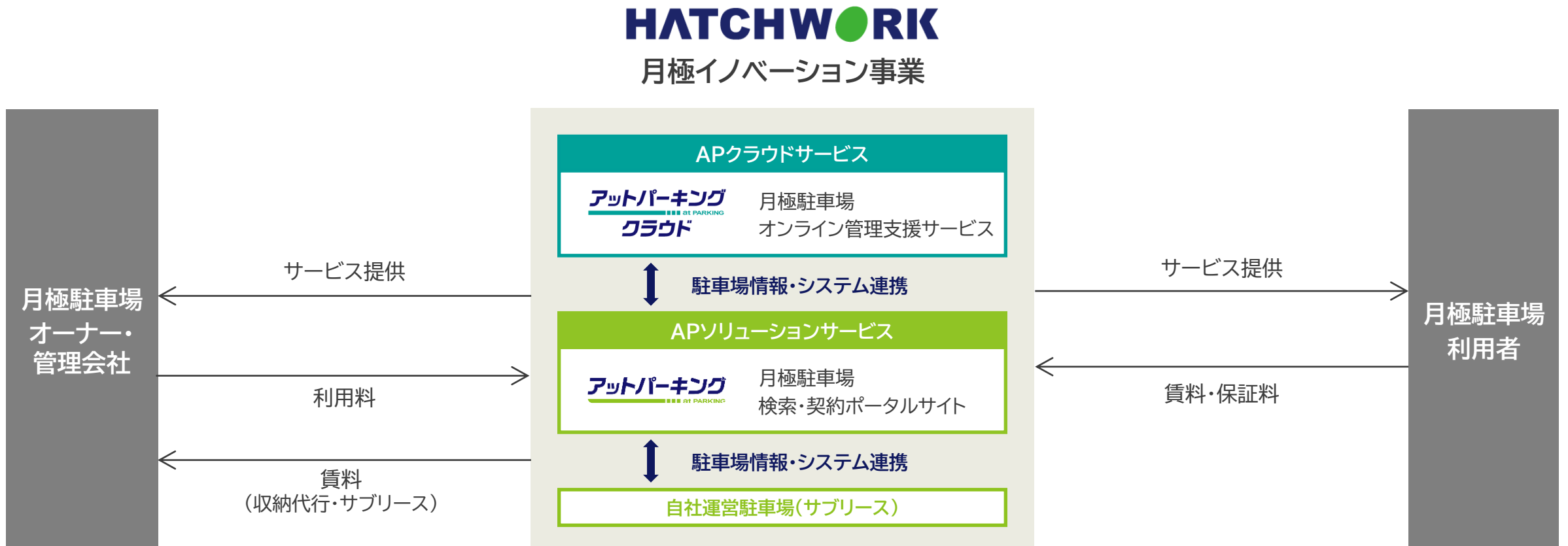
※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

2.月極イノベーション事業 –ビジネスモデル–

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「AP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



3.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 in Square

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



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

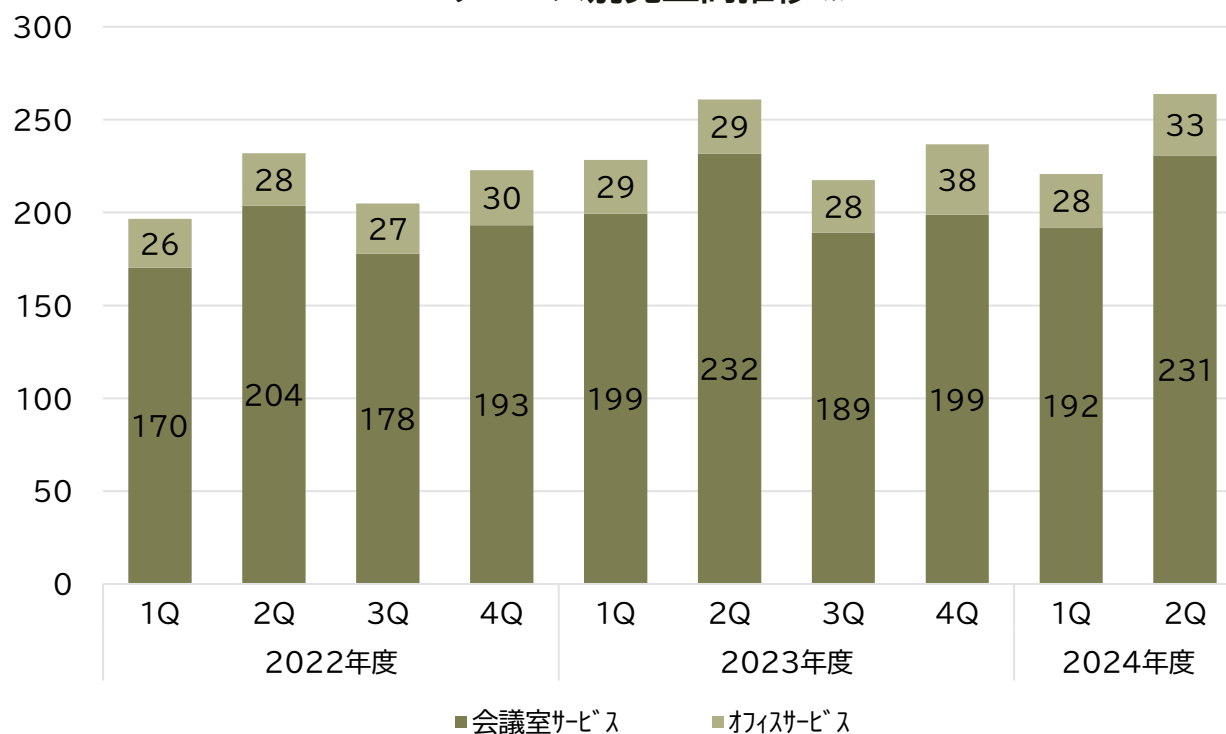
会議室の利用には需要や用途などに季節変動が発生

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 ※

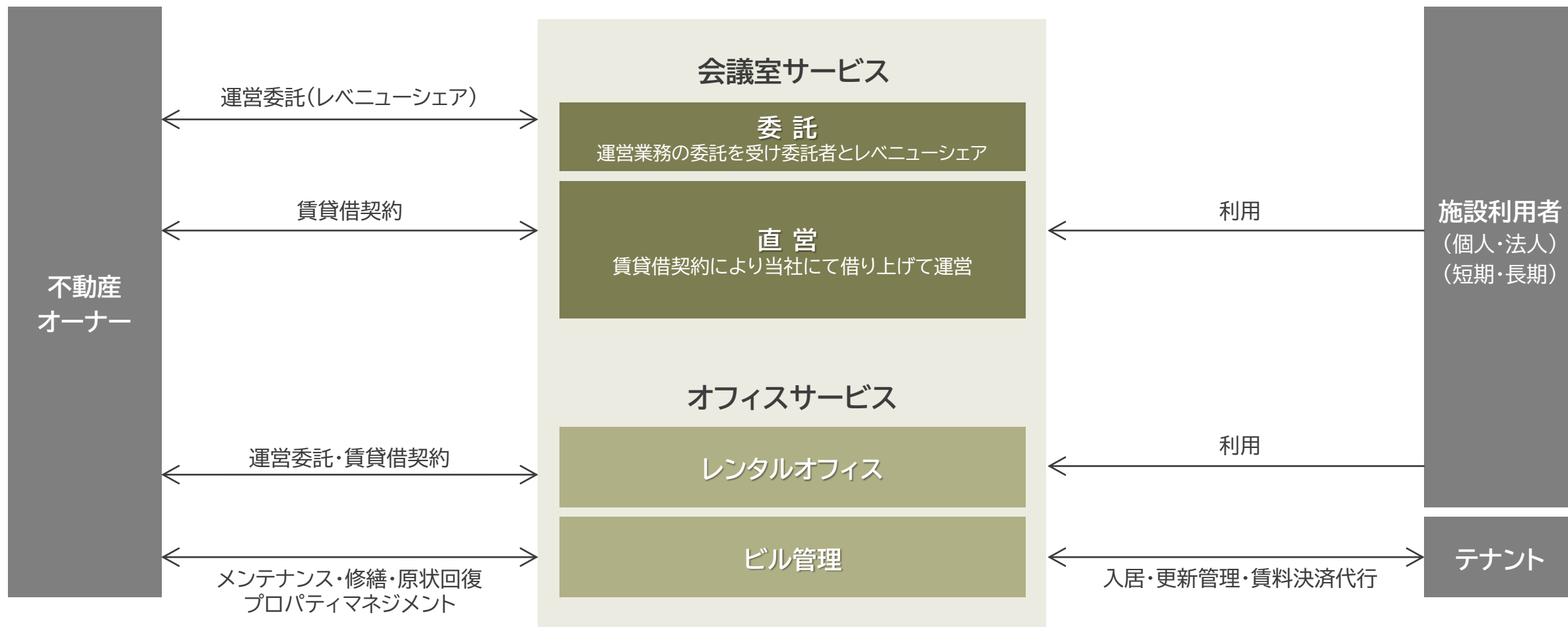


※ 2023年12月期の第1、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

4. 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

事業別業績概況

04

1. 事業別概況 —セグメント別 業績概要—

月極イノベーション事業はAPクラウドが順調に成長、売上及びセグメント利益が前年同期比で大幅に伸長
ビルディングイノベーション事業は会議室サービスの採用用途の利用が伸びず、前年同期比でややマイナス

月極イノベーション事業

売上高	678百万円※	前年同期比 +29.0%
セグメント利益	173百万円※	前年同期比 +213.9%

ビルディングイノベーション事業

売上高	484百万円※	前年同期比 ▲1.0%
セグメント利益	137百万円※	前年同期比 +3.0%

※ 監査証明を受けていない2023年12月期 第1四半期、第2四半期の業績を元に前年同期比を算出している

2. 月極イノベーション事業概況 ーセグメント損益ー

ストック型売上の占有率が上がり、売上高は高伸長を継続

(単位:百万円)

	2023年 12月期2Q※	2024年 12月期2Q	増減額	前年 同期比
売上高	526	678	152	129.0%
売上総利益	385	517	132	134.3%
セグメント利益	55	173	118	313.9%

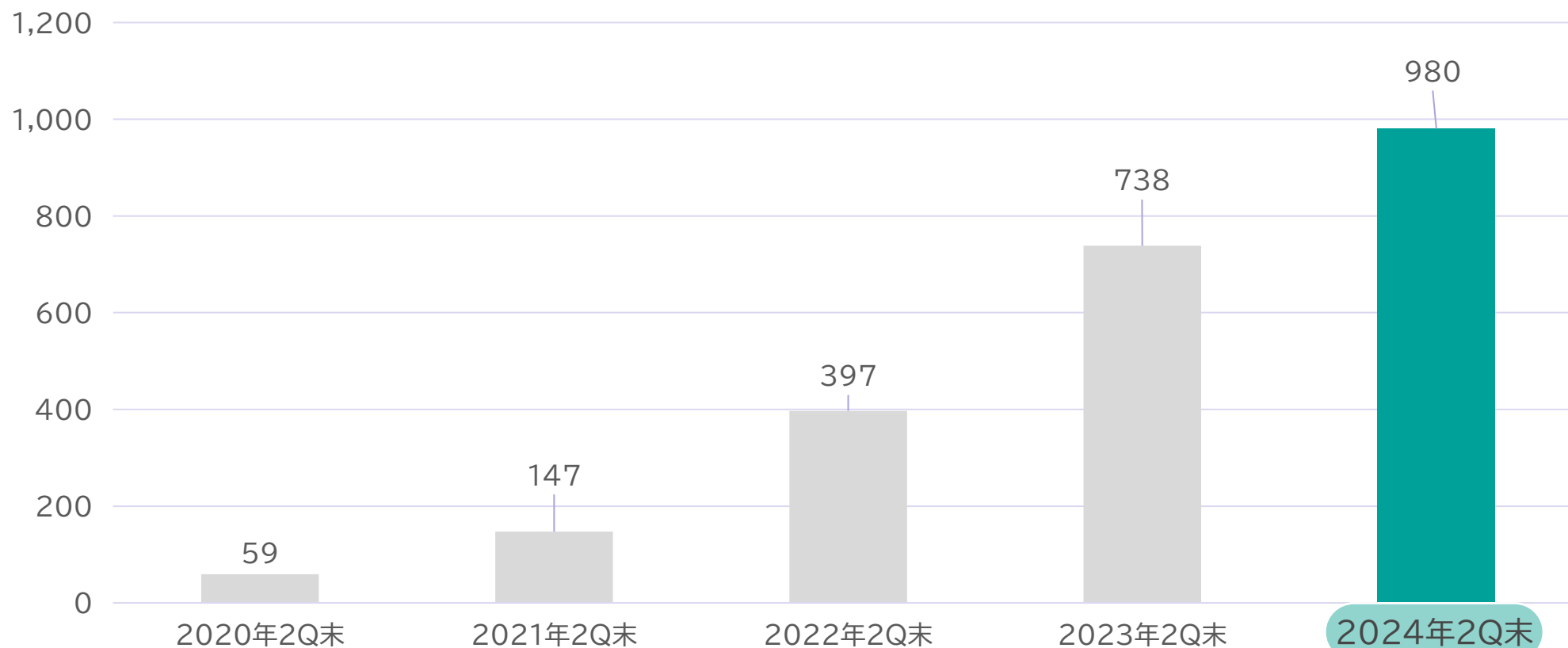
※ 2023年12月期 第1四半期、第2四半期の業績は、監査証明を受けていない数値である

3. 月極イノベーション事業はストック型のビジネスモデル

ストック型の売上比率が高く、ARRは高成長を継続

(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

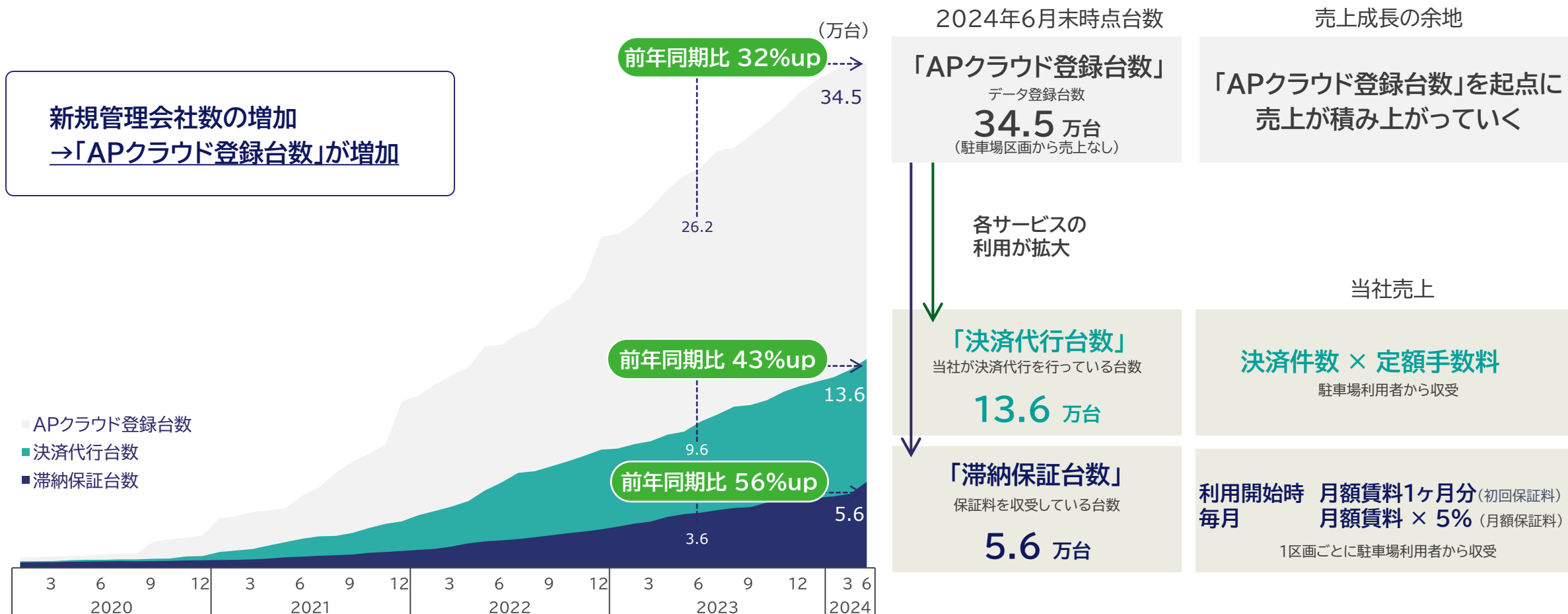
※2 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

4. APクラウドサービス – 各種台数の定義・推移 –

2024年6月末の「APクラウド登録台数」は34.5万台と、前年同期比 32%成長(26.2万台→34.5万台)

「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、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」の成長が今後の大きな売上成長の余地となる



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—

ビルディングイノベーション事業は会議室サービスの採用用途の利用が伸びず売上高は前年並み

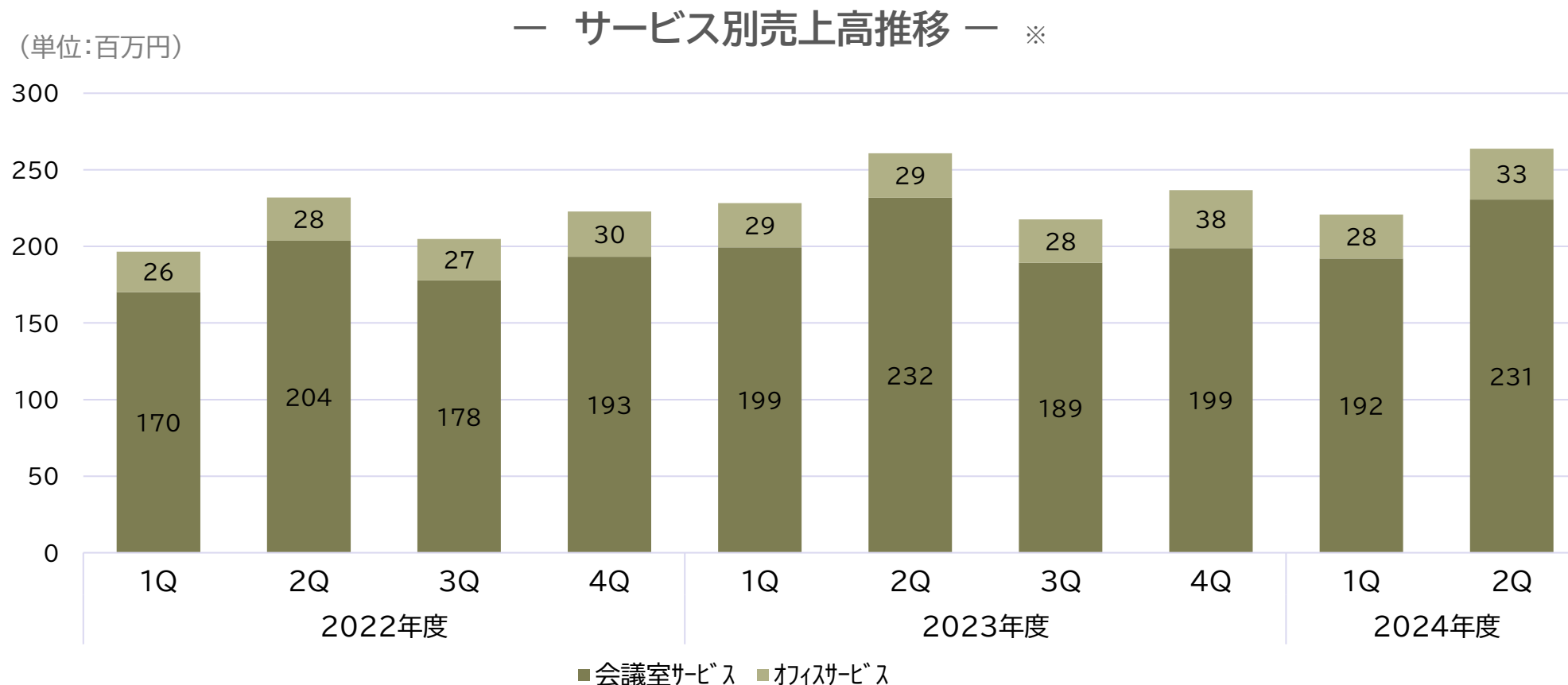
(単位:百万円)

	2023年 12月期2Q※	2024年 12月期2Q	増減額	前年 同期比
売上高	489	484	-5	99.0%
売上総利益	152	154	2	101.3%
セグメント利益	133	137	4	103.0%

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

6. ビルディングイノベーション事業 一売上高推移

東京、神奈川、大阪で合計18カ所の貸会議室、シェア会議室、レンタルオフィスなどのサービスを提供
新型コロナウイルス感染症の影響を受け、2023年まで新規会場の開発を抑制するとともに収益性向上に注力
2024年以降は不動産市況を見つつ新規会場開発を推進



※ 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

7. 月極イノベーション事業 –2Qトピックス–



ハッチ・ワークとフィル・カンパニーは、両社の強みを掛け合わせ、地方自治体を対象に駐車場や低未利用地などまちの治安や賑わい作りに作用しにくい空間を開発することで、全国に存在する駐車場及び未利用空間の有効活用を通じた地域・社会の活性化を実現してまいります。

- ①地方自治体が管理する月極駐車場や低未利用地の活性化を図るため、両社が協業してソリューションを提供いたします。
- ②地方自治体における低未利用地や交通・物流における地域課題を、両社が協業してその解決を図ります。
- ③ハッチ・ワークが取り組む「ファーストワンマイルステーション構想」とフィル・カンパニーがこれまで手掛けてきた 250 箇所以上の空間ソリューションの連携により、地域特性を加味した新たな駐車場活用に取り組んでいきます。
- ④「空中店舗フィル・パーク」又は「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、オールイン型の駐車場の価値向上に資するサービスの開発に共同で取り組みます。



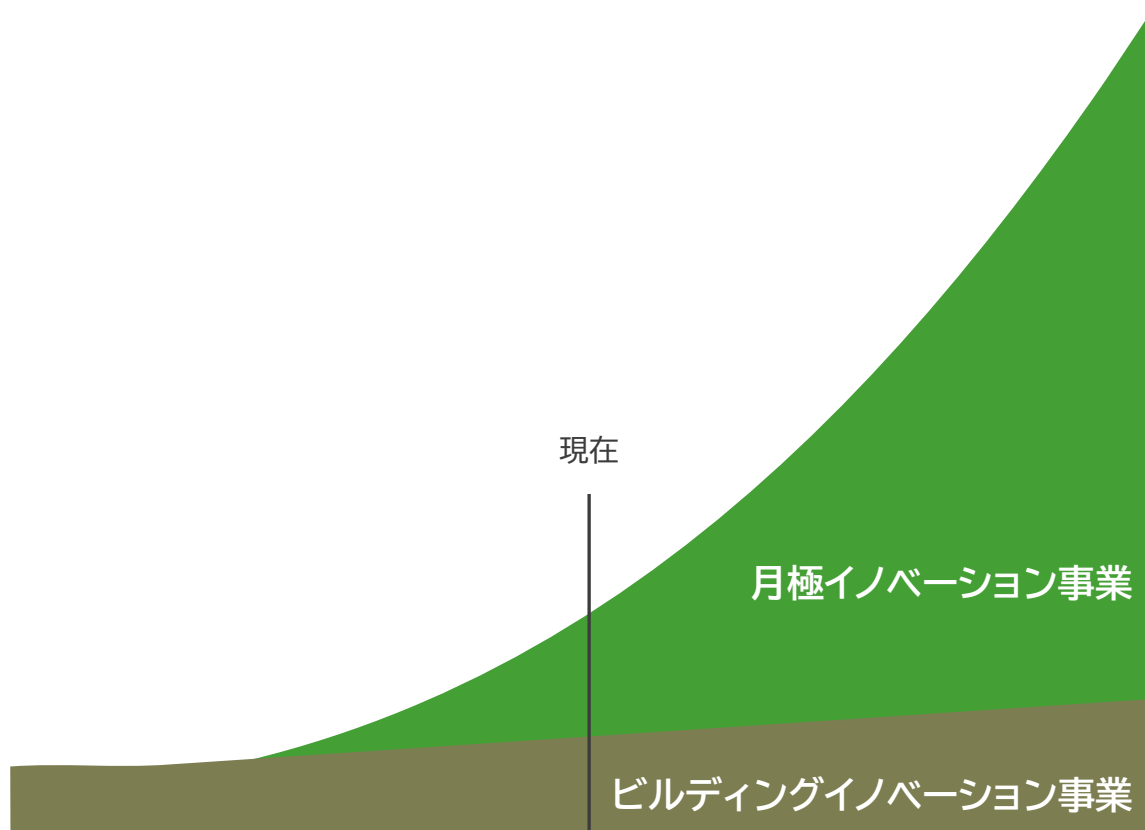
HATCHWORK

成長戦略

05

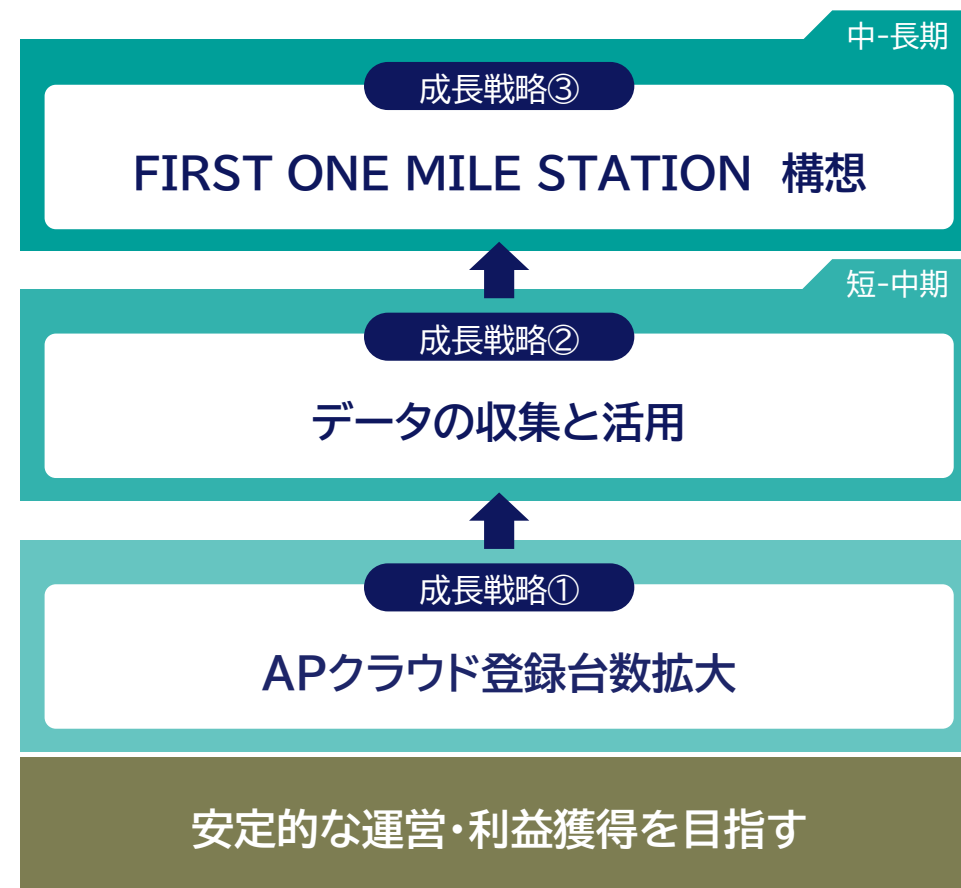
1. 中長期的な成長イメージ

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



2. 成長戦略1 –APクラウド登録台数拡大–

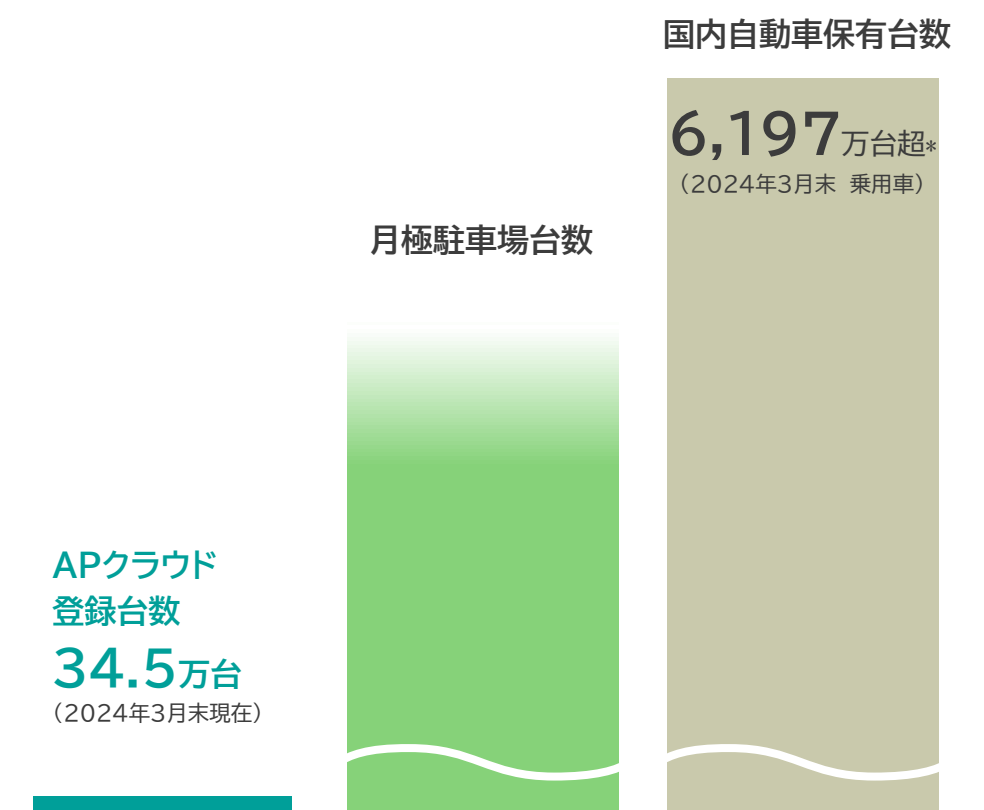
国内自動車保有台数の成長余力は限定的ながら、既存の月極駐車場台数に比してまだまだ開拓余地は大きい

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

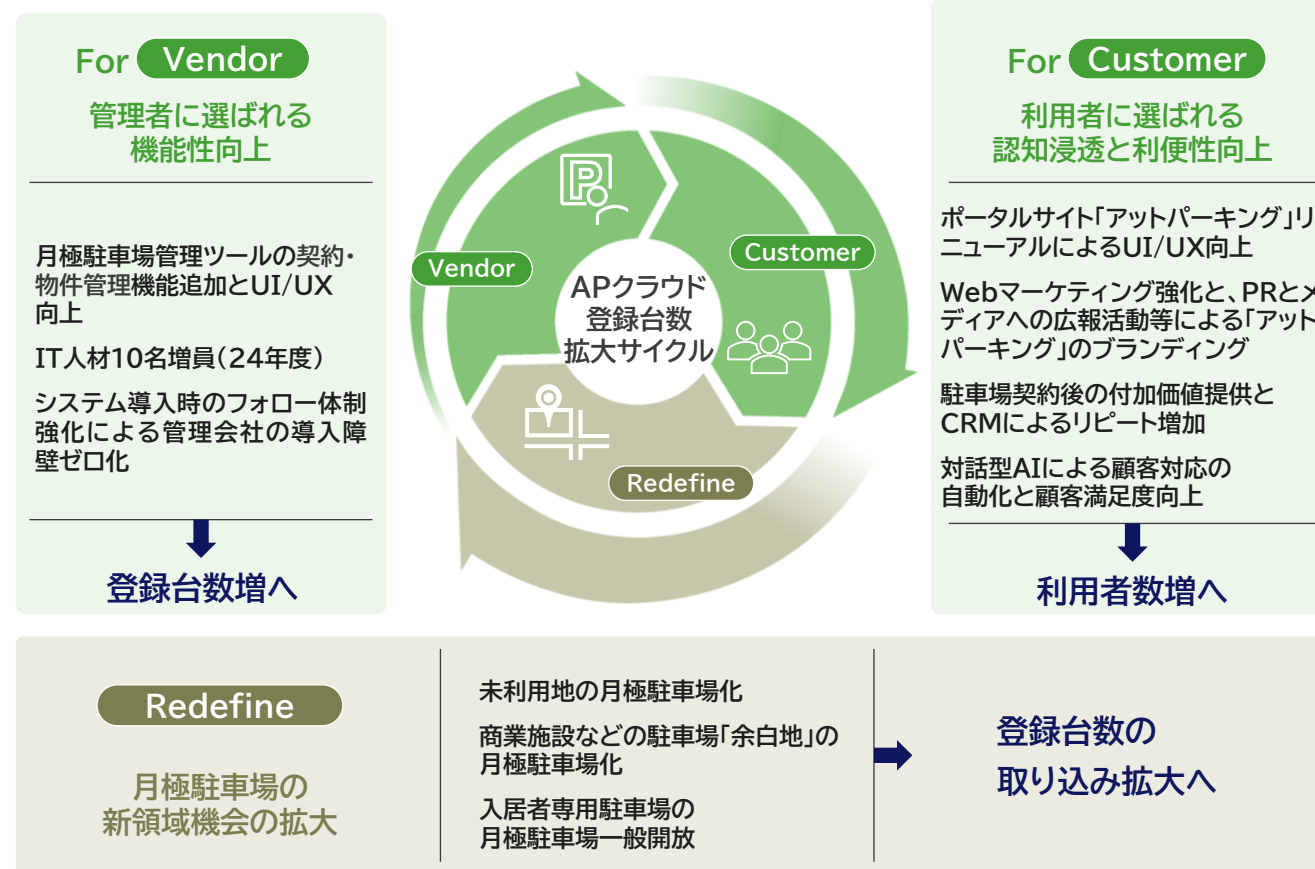
上場による調達資金は、基幹業務システムの機能向上とIT人材増員等に重点投資

台数拡大余地

アクションプラン



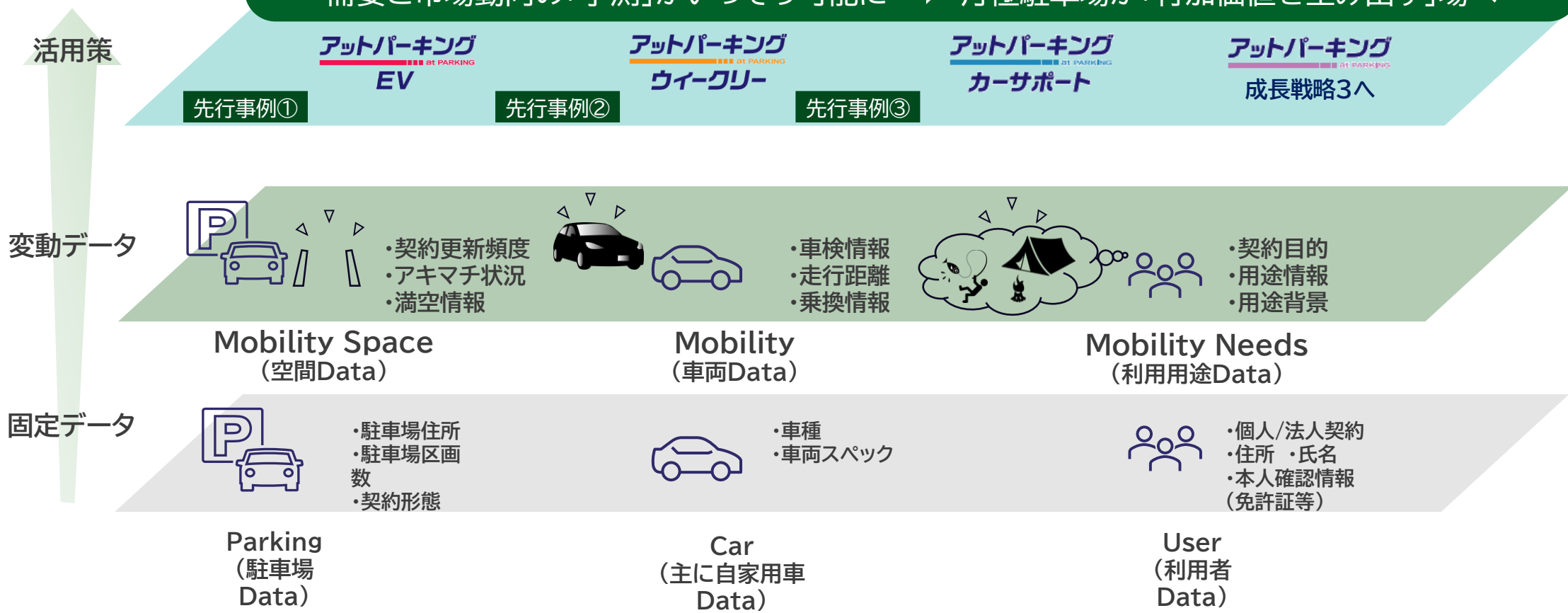
* 一般財団法人自動車検査登録情報協会 (車両保有台数 自家用車 61,978,954台:2024年3月時点)



3. 成長戦略2 ーデータの収集と活用ー

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(既に需要予測に基づいた新たな企画を展開中)
 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

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



© HATCH WORK CO.,LTD.

4. 先行事例 ーデータ活用と他企業連携による新たな市場創造ー HATCHWORK

月極駐車場を運営する企業などと連携し、需要データと予測に基づいたEVポート等の設置を推進
 さらにリアルタイムな満空情報を活用し、月極駐車場の収益化をさらに促進する短期契約の実現にも着手
 一方、月極駐車場利用者の需要拡大に対しては、自動車関連サービス商材の連携がスタート

先行事例① EV充電器設置の推奨



ENEOS社とのアライアンスによりランドプリンスホテル新高輪 国際館パミール(東京都港区)月極駐車場にてEV充電サービス付月極駐車場の運営実証実験中

先行事例② 短期契約の実現



一部月極駐車場ではリアルタイムな満空情報を活用し、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」を展開

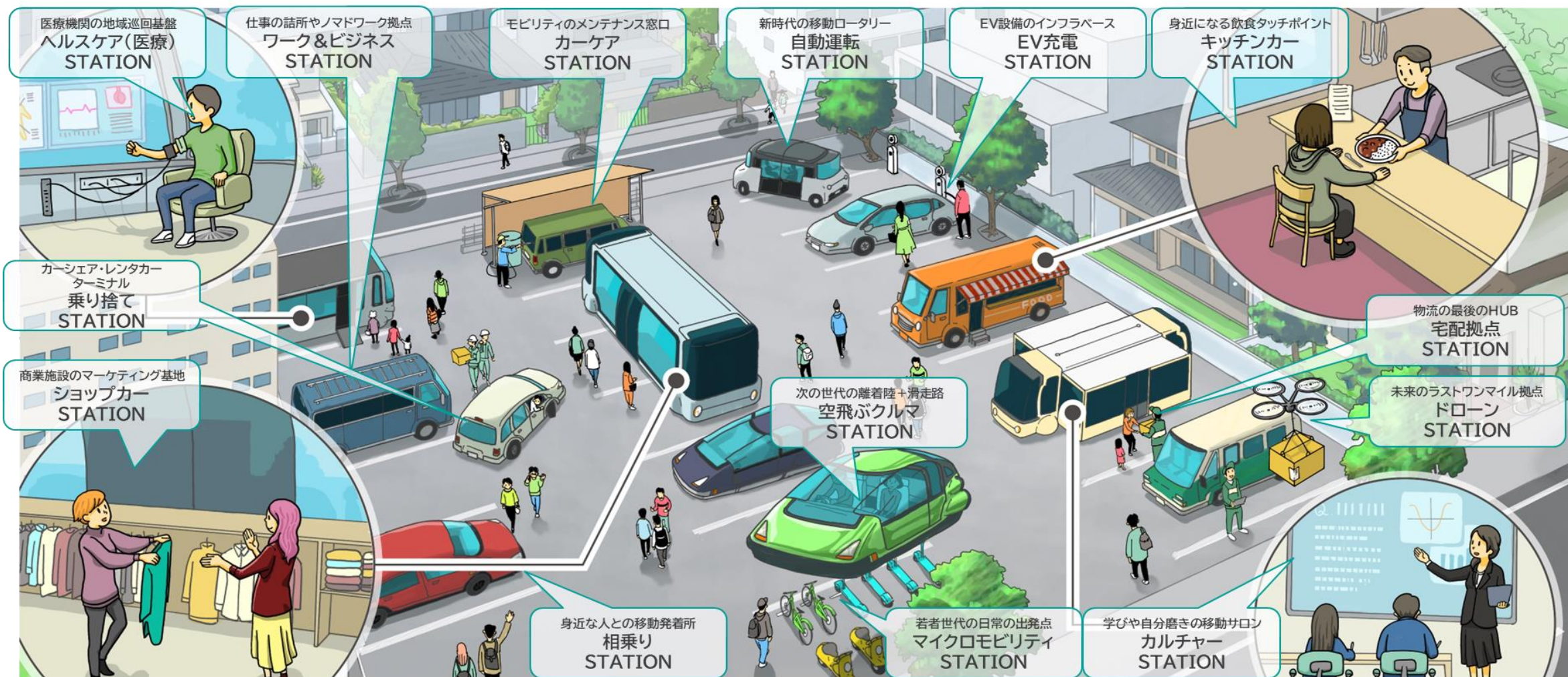
先行事例③ 車両サービス企業との連携



カーライフサービス提供各社と連携した「アットパーキングカーサポート」も展開。カーケアなどのサービスを月極駐車場で「駐車中に」受けられることで利用者拡大を見込む

5. 成長戦略3 —FIRST ONE MILE STATION構想—

生活に隣接するエリア「FIRST ONE MILE」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「STATION」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

Appendix








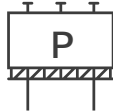




1. 月極イノベーション事業 —サービス内容・ストック性の高い収益モデル— HATCHWORK

収益基盤は、システム利用料・決済手数料・月額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



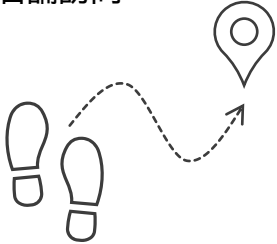




サービス	サービス費用負担者	収益モデル
APクラウドサービス 	月極駐車場管理システム オーナー・管理会社	システム利用料: 1社当たり月額1.5万円 または 無料 MRR*
	決済代行 駐車場利用者	決済手数料: 決済件数×定額手数料(円) MRR*
	滞納保証 駐車場利用者	初回保証料: 賃料1ヶ月分(円) 月額保証料: 月額賃料(円)×5% MRR*
APソリューションサービス 	駐車場情報の検索・閲覧 駐車場利用者	無料
	駐車場の契約 駐車場利用者	仲介手数料: 原則 賃料1ヶ月分(円)
	駐車場利用 駐車場利用者	利用料: 月額賃料(円) MRR*

*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

2. 月極イノベーション事業 –DX(オーナー・管理会社)–

	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> <ul style="list-style-type: none"> – 空車期間短縮 – 稼働率向上 <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  

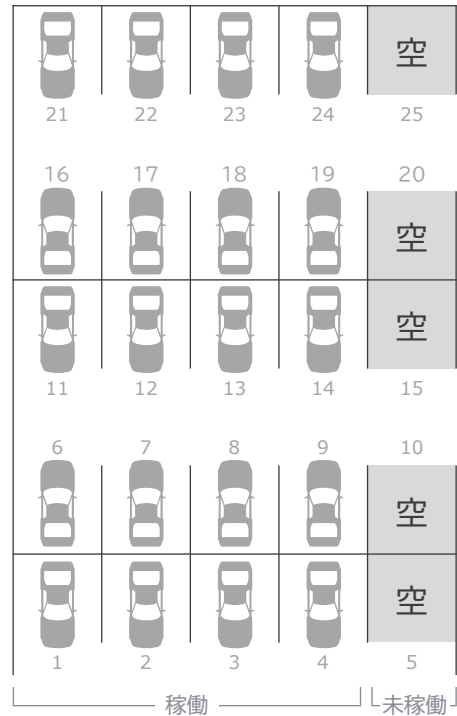
3. 月極イノベーション事業 –DX(ユーザー)–

	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>  <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 	

4. 月極イノベーション事業 一滞納保証台数・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

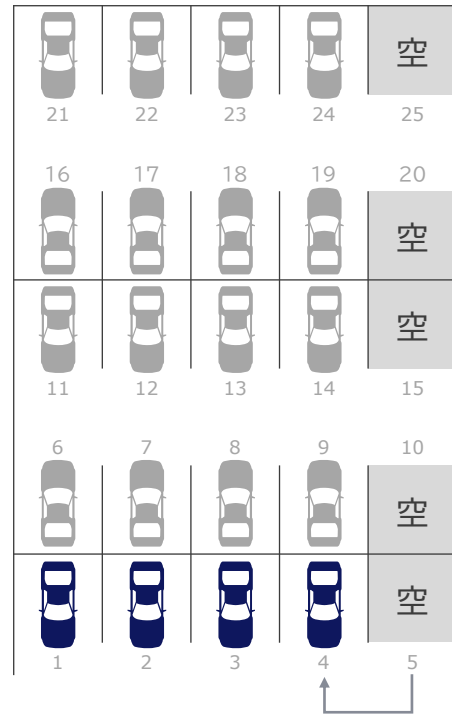


APクラウド導入時点の稼働区画は、既存利用者から保証料は収受しない
(利用者にとって、実質的な値上げにならない)
→ 決済引継ぎ後から**決済手数料**が発生
(定額)

- : 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)

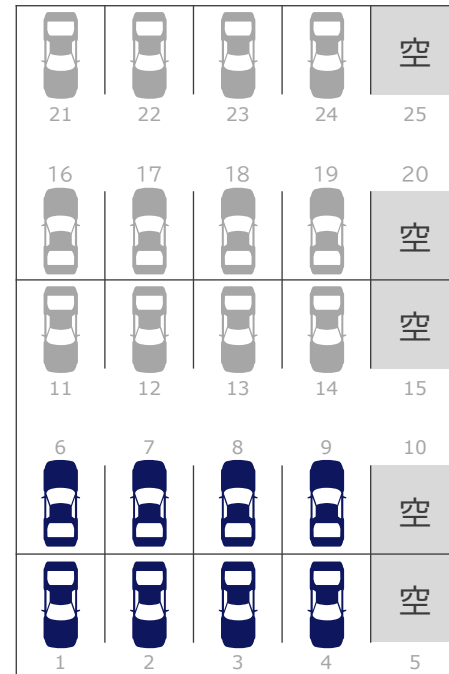
Xヶ月後

毎月一定数の解約が発生



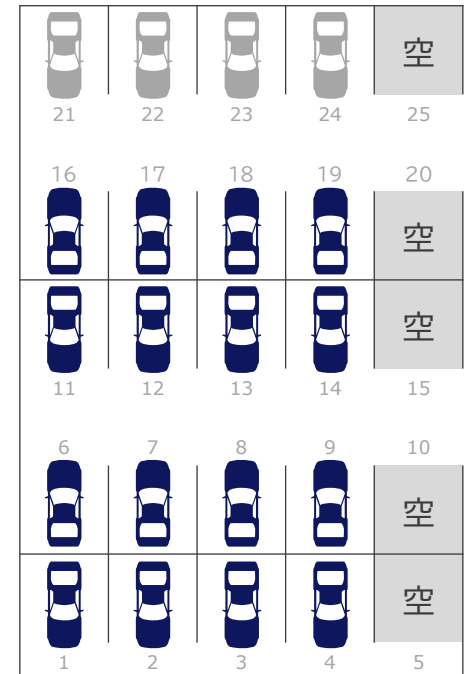
新規利用開始の際、利用者は当社と保証契約を締結
→ **初回保証料**と**月額保証料**が発生
(賃料1ヶ月分)(月額賃料×5%)

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り

Z年後



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>