

|| 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 >>>](#)

[会社説明会動画はこちら >>>](#)

2024年9月13日(金)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024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	06
1. 月極イノベーション事業	06
2. ビルディングイノベーション事業	12
■ 業績動向	13
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	13
2. 事業セグメント別動向	14
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	17
● 2024年12月期の業績見通し	17
■ 中長期の成長戦略	18
1. 成長戦略1～APクラウド登録台数拡大～	19
2. 成長戦略2～データの収集と活用～	20
3. 成長戦略3～「FIRST ONE MILE STATION 構想」～	21
■ 株主還元策	22

■ 要約

2024年12月期第2四半期はストック型収益が積み上がり黒字転換「FIRST ONE MILE STATION 構想」の実現を目指す

ハッチ・ワーク<148A>は、「社会に、可能性の卵を。」をパーパスに、「CREATE FUTURE BASE」をミッションに掲げ、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. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の業績は、売上高1,163百万円（前年同期比14.6%増）、経常利益69百万円（前年同期は13百万円の損失）、中間純利益45百万円（前年同期は1百万円の利益）と増収増益となった。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」の契約者数が拡大し、登録台数（「アットパーキングクラウド」登録台数＝月極駐車場区画数）は2024年6月末で345千台（前年同期末比32.1%増）と伸長した。その結果、管理会社から収受するシステム利用料、駐車場利用者から収受する決済手数料、滞納保証料といったストック型収益が着実に積み上がり、月極イノベーション事業の売上高は678百万円（前年同期比29.0%増）と順調に推移した。ビルディングイノベーション事業は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けて2023年まで新規会場の開発を抑制していたため売上高は484百万円（同1.0%減）とほぼ横ばいで推移した。損益面においては、2020年から先行投資を続けてきた「アットパーキングクラウド」のコストが落ち着くとともに、ストック型収益が限界利益として積み上がり、月極イノベーション事業のセグメント利益が前年同期の約3倍となる173百万円に伸長した。ビルディングイノベーション事業のセグメント利益は前年同期比3.0%増と堅調に推移しており、事業全体の経常利益は黒字転換した。

2. 2024年12月期業績見通し

2024年12月期通期の業績は、売上高2,444百万円（前期比18.9%増）、経常利益190百万円（前期の利益は11百万円）、当期純利益263百万円（前期比238.3%増）と増収、大幅な増益の見通しだ。上半期の実績は、通期予想に対して売上高が47.6%、経常利益が36.3%の進捗率であるが、下半期も「アットパーキングクラウド」のストック型収益が、売上高、利益として順調に積み上がる見込みであり、計画達成の蓋然性は高いと弊社では判断している。同サービスでは、契約者数、全国の取り扱い駐車場の増加が高評価をもたらし、導入契約者の増加へとつながっていく競争優位のスパイラルが生まれており、成長を確実なものにしている。また、成長エンジンと位置付ける同サービスに経営資源を集中させており、営業人員の強化、管理会社との関係強化、サービス内容の拡充などの施策により、導入契約者、登録台数は上半期を上回るペースで増加する想定だ。加えて、カーシェアリング拠点開発が累計で400ヶ所を突破するなど、月極駐車場に新たな価値を生み出す取り組みも進めており、月極駐車場を拠点とした事業成長が期待される。

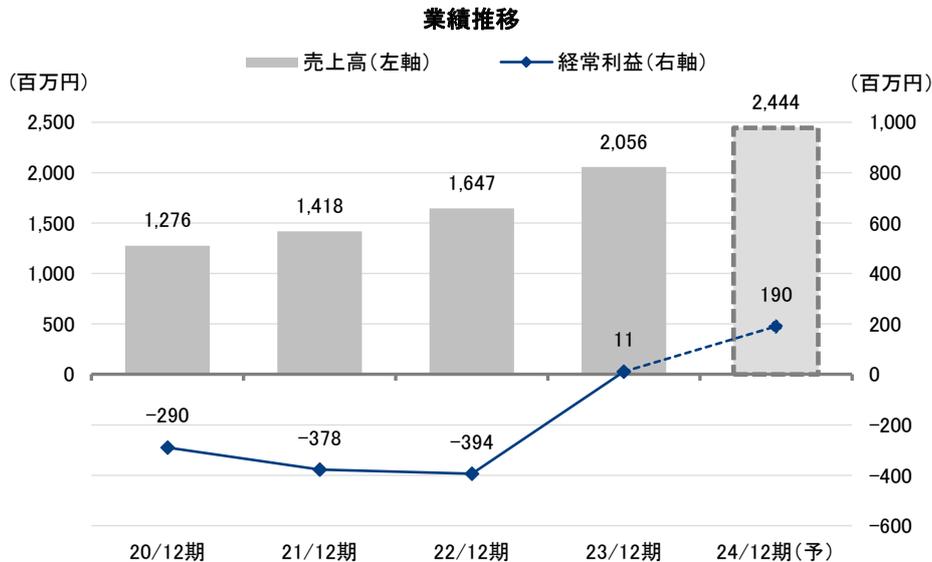
要約

3. 中長期の成長戦略

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させる方針だ。成長戦略を3段階に設定し、「アットパーキングクラウド」登録台数（以下、APクラウド登録台数）の拡大、データの収集と活用、「FIRST ONE MILE STATION 構想」へとステップアップしていく。月極駐車場の市場規模は、国内自動車保有台数6,197万台超の50%弱と推定され、現在のAPクラウド登録台数345千台と比較すると開拓余地は相当大きい。競合他社も増えてきているため、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。月極駐車場で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未稼働区画の短期契約サービス、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。「FIRST ONE MILE STATION 構想」の実現に向けては、神戸市の第三セクター（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、空間ソリューション事業を手がけるフィル・カンパニー<3267>（本社：東京都中央区）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している。

Key Points

- ・2024年12月期第2四半期はストック型収益が積み上がり、増収、黒字転換
- ・2024年12月期は「アットパーキングクラウド」の成長により増収増益見込み
- ・月極駐車場を拠点とした「FIRST ONE MILE STATION 構想」実現を目指す



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

月極駐車場から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。この時、月極駐車場のオーナー・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、コロナブスの卵を例にとり、まだ誰も成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。同時に社名を(株)アットオフィスから現在の(株)ハッチ・ワークに変更した。

会社概要

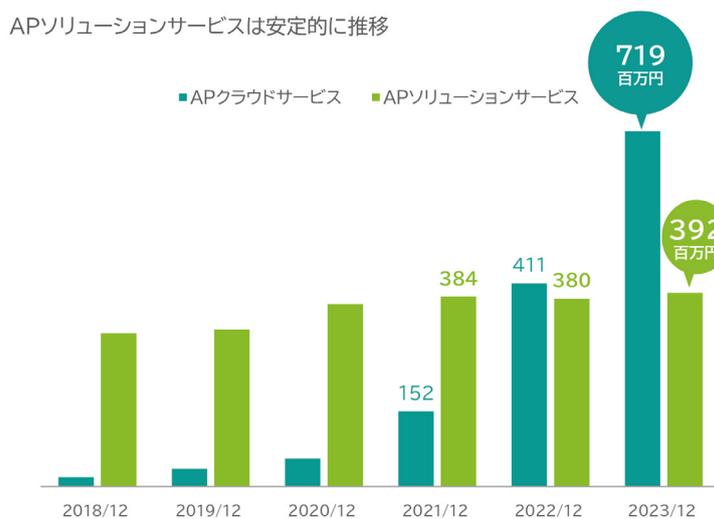
2019年12月期まではビルディングイノベーション事業が主業であり、その成長により10期連続で増収を達成していた。しかし、同事業は2020年12月期にコロナ禍の影響により売上高を大きく落とし、以降もコロナ禍による外出控えを受けて利用率が低下した。一方、月極イノベーション事業は2020年12月期から事業拡大に向けた積極的な事業展開を行い、利用者対応のコールセンターや新規営業代行などの業務委託費、派遣社員などの人件費といったコスト増加により損失は拡大したものの、売上高は着実に成長した。2023年12月期には、月極イノベーション事業の売上高が1,112百万円（前期比40.6%増）と全体の売上高2,056百万円の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倍と成長したことが寄与した。

APクラウドサービスとAPソリューションサービスの売上高推移

直近はAPクラウドサービスの伸長が鮮明

直近2年で4倍以上に伸長

APソリューションサービスは安定的に推移



出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料より掲載

ハッチ・ワーク | 2024年9月13日(金)
 148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

会社概要

沿革

年月	概要
2000年 6月	東京都世田谷区において、賃貸オフィスデータのマーケティング事業として(株)ジーシーメディアを創業
2005年 9月	(株)アットオフィスに商号変更
2006年 2月	オフィス仲介事業及びオフィス仲介のFC(フランチャイズ)事業を開始 オフィスビルのPM(プロパティマネジメント)事業を開始
2007年 4月	滞納賃料を保証する「テナント安心保証」をリリース
2007年 7月	(株)アットオフィスコンサルティングを吸収合併
2008年 4月	貸会議室サービス事業「アットビジネスセンター」を開始
2008年 9月	オフィス仲介のFC(フランチャイズ)事業を終了
2009年 4月	オフィスビルのサブリース事業である池袋パークビルを開業 企業内の会議室シェアリング事業「シェア会議室」の運営を開始
2010年 4月	月極駐車場検索ポータルサイト「アットパーキング」をリリースし、月極駐車場の仲介事業を開始
2012年 4月	レンタルオフィス事業である「インスクエア」の取り扱いを開始
2013年 4月	月極駐車場のサブリース事業を開始
2013年 7月	滞納賃料保証サービス「テナント安心保証」を終了
2015年 5月	機械式駐車場ソリューションサービス「駐車場リエンジニアリング」をリリース
2016年 4月	月極駐車場滞納保証サービスを開始 「アットビジネスセンター」が大阪に進出 カフェの運営である「コミュニティカフェインスクエア」をリリース
2018年 4月	株式会社ハッチ・ワークに商号変更、オフィス仲介関連事業を事業譲渡 管理会社向け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」をリリース
2019年12月	プライバシーマークの認証を取得
2020年 7月	オンライン配信のプロがサポートするウェビナー支援サービス「まるごとオンラインセミナーサポート」をリリース
2021年 9月	「at PARKING 月極パートナーシステム」から「アットパーキングクラウド」にサービス名を変更
2021年11月	ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)の国際規格「ISO/IEC27001:2013」と国内規格「JIS Q27001:2014」の認証を取得
2023年 3月	EV充電サービス付月極駐車場の運営実証を開始
2024年 3月	東京証券取引所グロース市場に上場
2024年 5月	(株)こうべ未来都市機構が管理する、神戸市所有地の月極駐車場に「アットパーキングクラウド」導入し、「FIRST ONE MILE STATION 構想」の社会実験を開始
2024年 6月	フィル・カンパニー <3267> と地方自治体を対象とした次世代型駐車場開発のための業務提携を締結
2024年 7月	月極駐車場のカーシェアリング拠点開発支援が累計 400 ヶ所を突破

出所：有価証券報告書、本社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

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 DX サービスを推進

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オーナー・管理会社をオンラインで仲介するとともに、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。

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、賃貸住宅など異なり、月極駐車場のオーナー・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®」※予約機能があるため、空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®」は同社の商標登録。

ハッチ・ワーク | 2024年9月13日(金)
148A 東証グロース市場 | https://hatchwork.co.jp/ir

事業概要

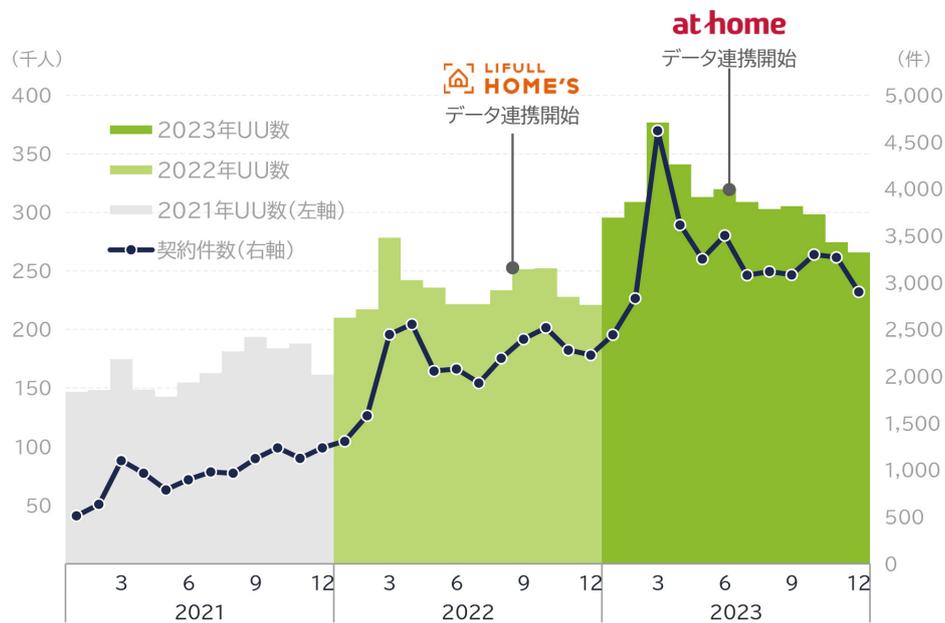
月極イノベーション事業の特徴



出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料より掲載

「アットパーキング」掲載の駐車場は、2023年12月末時点で全国52,000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に、大手不動産ポータルサイト「LIFULL HOME'S」「at home」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、利用者にとっても利便性が高く、「アットパーキング」の訪問者は月間で30万人を越し、契約件数とともに年々増加傾向にある。

アットパーキング訪問者数（UU数）と契約件数



注：UU数：ユニークユーザーの略。一定の計測期間内にアットパーキングを訪問したユーザー数。
 出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料より掲載

事業概要

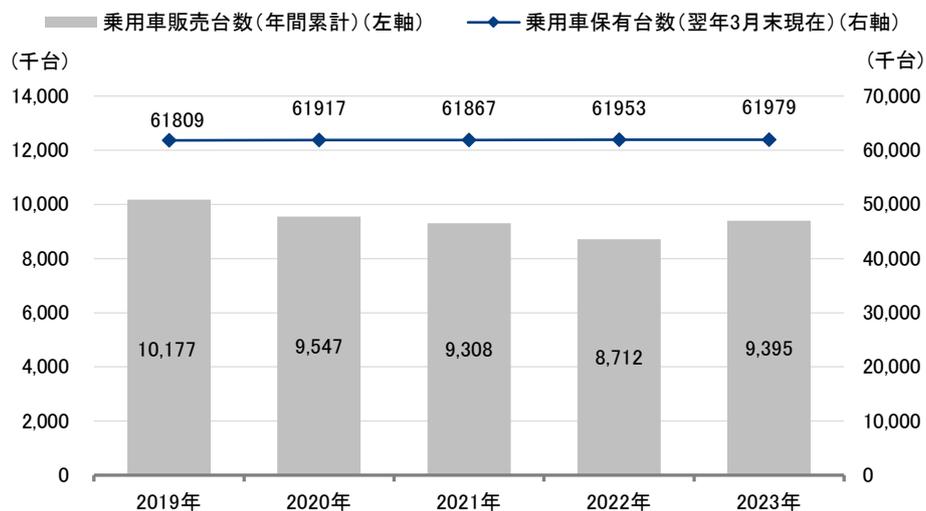
また、月極駐車場は時間貸し駐車場と異なり競合は激しくなく、一度契約すると転居などがあるまで一定期間の利用が安定的に確保される。オーナー・管理会社からのシステム利用料、駐車場利用者からの月額保証料がリカーリング収益として発生するストック型ビジネスであり、「アットパーキングクラウド」の導入の進展、登録台数の拡大に伴い累積的に売上が増加するビジネスモデルとなっている。

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、オーナー・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。

(2) 市場規模

国内自動車販売台数は2023年で累計5,755千台(2019年比7.1%減)と頭打ちの状況にあるが、国内自動車保有台数は2024年3月末で61,979千台(2019年比0.3%増)と依然として緩やかな増加傾向にある。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43.5%(出所:総務省統計局平成30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345千台(2024年6月末現在)であり、市場の開拓余地は相当大きいと考えられる。

乗用車の販売・保有台数推移



注:乗用車販売台数は、新車、中古乗用車の新規・移転、変更登録台数、乗用車保有台数は、乗用車の登録台数
 出所:自動車販売台数は(一社)日本自動車販売協会連合会、(一社)全国軽自動車協会連合会、自動車保有台数は(財)自動車検査登録情報協会の統計資料よりフィスコ作成

事業概要

(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」

全国 52,000 ヶ所 (2023 年 12 月末時点) 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 (転賃) する。同社は、利用者との契約が成立した場合に、オーナーや管理会社に契約事務手数料、駐車場利用者から毎月の賃料及び決済手数料を収受する。

(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込、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、利用者にとっては利便性の高いサービスとなっている。

「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

	解約	満空情報更新	募集・広告	契約	利用中
アットパーキングクラウド	<ul style="list-style-type: none"> オンライン手続き 	<ul style="list-style-type: none"> リアルタイム更新 	<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
従来(例)	<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

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

同社は、管理会社からはシステム利用料、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、基本プランのサービス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。すべての駐車場利用者へ手数料などの変更通知を行い、承諾を得るまでに一定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。

月額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: 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

注：MRR：Monthly Recurring Revenue= 月次経常収益の略。同社では管理会社及び利用者から毎月得る収益を指す。

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。

事業概要

APクラウドサービスの各種台数推移



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拘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に行く戦略だ。

事業概要

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している一方で、同社は東京の中でも池袋、新宿、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。

(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12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4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。働き方に合わせて、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。

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

2024年12月期第2四半期はストック型収益が積み上がり増収、黒字転換

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期の業績は、売上高1,163百万円（前年同期比14.6%増）、経常利益69百万円（前年同期は13百万円の損失）、中間純利益45百万円（前年同期は1百万円の利益）と増収増益で、経常利益が黒字転換した。積極的な営業活動や広告宣伝・広報活動の強化により、APクラウドサービスの契約社数が拡大し、APクラウド登録台数も伸長した。その結果、管理会社から収受するシステム利用料、駐車場利用者から収受する決済手数料、滞納保証料といったストック型収益が着実に積み上がり、月極イノベーション事業の売上高は678百万円（前年同期比29.0%増）と順調に推移した。ビルディングイノベーション事業は、コロナ禍の影響を受けて2023年まで新規会場の開発を抑制していたため売上高は484百万円（同1.0%減）とほぼ横ばいで推移した。損益面においては、2020年から先行投資を続けてきたAPクラウドサービスのコストが落ち着くとともに、ストック型収益が限界利益として積み上がり、月極イノベーション事業のセグメント利益が前年同期の約3倍に伸長し経常利益の黒字化に大きく寄与した。

2024年12月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	23/12期2Q		24/12期2Q		前年同期比		計画 進捗率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,015	100.0%	1,163	100.0%	148	14.6%	47.6%
月極イノベーション事業	526	51.8%	678	58.3%	152	29.0%	-
ビルディングイノベーション事業	489	48.2%	484	41.6%	-5	-1.0%	-
売上総利益	537	52.9%	672	57.8%	135	25.1%	48.2%
月極イノベーション事業	385	73.2%	517	76.3%	132	34.3%	-
ビルディングイノベーション事業	152	31.1%	154	31.8%	2	1.3%	-
経常利益	-13	-	69	5.9%	83	-	36.3%
中間純利益	1	0.1%	45	3.9%	44	-	17.1%

注：2023年12月期第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値。

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向

2024年12月期第2四半期事業セグメント別利益

(単位：百万円)

	23/12 期 2Q		24/12 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
セグメント利益	188	18.5%	310	26.7%	122	64.9%
月極イノベーション事業	55	10.5%	173	25.5%	118	213.9%
ビルディングイノベーション事業	133	27.2%	137	28.3%	4	3.0%

注：2023年12月期第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値。

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

(1) 月極イノベーション事業

月極イノベーション事業の2024年12月期第2四半期の売上高は678百万円（前年同期比29.0%増）と成長した。そのうち、APクラウドサービスの売上高は475百万円（同43.5%増）と伸長した。APクラウド登録台数が345千台（前年同期末比32.1%増）、決済代行台数が136千台（同42.9%増）、滞納保証台数が56千台（同56.0%増）と順調に推移し、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積み上がった。APソリューションサービスも、訪問者数、契約件数が増加しており、売上高は同3.6%増と微増ながら堅調に推移した。APクラウドサービスのインサイドセールスを強化したほか、「アットパーキングクラウド」の機能の改善、充実を図るなど、同社の経営資源を同サービスに集中した結果、全国において導入する駐車場が拡大、評価がさらに上がり、「アットパーキングクラウド」の導入が進むという好循環が生じている。損益面では、APクラウドサービスの売上総利益率が76.3%と前年同期を3.1ポイント上回り、セグメント利益は173百万円と前年同期の約3倍に伸長した。

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)

	23/12 期 2Q		24/12 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
月極イノベーション事業	526	100.0%	678	100.0%	152	29.0%
APクラウドサービス	331	62.9%	475	70.1%	144	43.5%
APソリューションサービス	195	37.1%	202	29.8%	7	3.6%

注：2023年12月期第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値。

出所：決算説明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3月末	2023年6月末	2023年12月末	2024年3月末	2024年6月末	前年同期末比
APクラウド登録台数	23.5	26.2	31.1	32.9	34.5	32.1%
決済代行台数	8.2	9.6	11.9	12.9	13.6	42.9%
滞納保証台数	3	3.6	4.5	4.8	5.6	56.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(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2024年12月期第2四半期の売上高は484百万円と前年同期比1.0%減少した。2023年4月に新宿南口駅前会議室を閉鎖した影響などで、会議室サービスが前年同期比1.9%減収となった。会議やセミナー、研修などを対面で実施する需要がコロナ禍から回復し、貸会議室の稼働は順調に推移したが、3月の会社説明会、面接などの採用関連の利用が計画よりも伸びなかった。損益面では、貸会議室の需要回復に伴い利用時間が増加し、利用時間単価の値上げを実施したほか、遠隔操作で会議室会場の扉を開閉し省人化を図るなど会議室運営の効率化を進めた結果、セグメント利益は137百万円と前年同期比3.0%増と堅調に推移した。

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)

	23/12期2Q		24/12期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
ビルディングイノベーション事業	489	100.0%	484	100.0%	-5	-1.0%
会議室サービス	431	88.1%	423	87.4%	-8	-1.9%
オフィスサービス	58	11.9%	61	12.6%	3	5.2%

注：2023年12月期第2四半期の業績は監査証明を受けていない数値。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2024年12月期第2四半期末の資産合計は、前期末比で525百万円増加し2,363百万円となった。現金及び預金の増加377百万円、預け金の増加106百万円が主な要因である。財務活動によるキャッシュ・フローが、2024年3月の東証グロース市場への上場に伴う新株発行、自己株式売却などにより387百万円の収入となったことが現金及び預金の増加につながった。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10百万円の支出となった。税引前中間純利益が69百万円増加、賃料の収納代行の拡大に伴い預り金が61百万円増加した一方で、賃料の信託銀行への預け金が106百万円増加し資金の減少につながった。正常な運転資金が生じたことが要因であり、今後は利益が積み上がりキャッシュ・フローは改善していくであろう。

負債合計は前期末比で99百万円増加し1,685百万円となった。長短借入金及び社債の増加14百万円、預り金の増加61百万円が主な要因である。純資産合計は同425百万円増加し、自己資本比率は28.7%と前期末を15.0ポイント上回った。資本金は新株発行により138百万円増加、資本剰余金（資本準備金＋その他資本剰余金）は新株発行と自己株式売却により234百万円増加した。

なお、同社は第2四半期末では繰越利益剰余金の欠損910百万円を抱えているが、2024年9月に開催される臨時株主総会において「資本金の額の減少並びに剰余金の処分の件」を付議し、欠損補填を行う。前期末の繰越利益剰余金の欠損956百万円を補填できるように、資本金を188百万円減資し、その他資本剰余金に振り替えた上で、その他資本剰余金956百万円を繰越利益剰余金に振り替える。会計上の振替処理であり、株主への影響はない。資本金は50百万円となる。

業績動向

貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期 2Q 末	増減
流動資産	1,522	2,039	516
現金及び預金	1,134	1,511	377
売掛金	49	71	21
預け金	173	279	106
固定資産	315	323	8
有形固定資産	67	62	-5
無形固定資産	31	34	3
投資その他の資産	216	226	10
資産合計	1,838	2,363	525
流動負債	1,240	1,427	187
短期借入金	100	200	100
1年内償還予定の社債	60	60	0
1年内返済予定の長期借入金	50	51	1
預り金	649	711	61
固定負債	345	258	-87
社債	90	30	-60
長期借入金	231	205	-26
負債合計	1,586	1,685	99
資本金	100	238	138
資本剰余金	1,115	1,349	234
利益剰余金	-956	-910	45
自己株式	-7	-	7
純資産合計	251	677	425
自己資本比率	13.7%	28.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	72	11
投資活動によるキャッシュ・フロー	12	-21
財務活動によるキャッシュ・フロー	-185	387
現金及び現金同等物の増減額	-100	377
現金及び現金同等物の期首残高	1,105	1,004
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,004	1,381

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期はAPクラウドサービスが伸び増収、 大幅な増益見込み

● 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期通期の業績は、売上高 2,444 百万円（前期比 18.9% 増）、営業利益 194 百万円（同 834.0% 増）、経常利益 190 百万円（前期は 11 百万円の利益）、当期純利益 263 百万円（前期比 238.3% 増）と増収、大幅な増益の見通しだ。特別損益は見込んでいないが、2024年12月期末は課税所得の増加により回収可能と判断される繰延税金資産が前期末から増加し、法人税等調整額がマイナスの金額で計上されるため、当期純利益が経常利益を上回る見込みだ。通期予想に対する上半期の進捗率は、売上高 47.6%、営業利益 45.1%、経常利益 36.3% であるが、上半期末の AP クラウドサービスの ARR※は 980 百万円と前年同期末比で 32.8% 増と伸長しており、下半期も確実に積み上がるのは確実だ。上半期は、営業外費用に上場関連費用・株式交付費が 15 百万円計上されたため経常利益の進捗率が低いが、売上総利益率は上半期で 57.8% と通期予想の 57.0% を超えている。ストック型収益が限界利益として積み上がり、上半期の進捗の遅れをカバーする見通しだ。APソリューションサービスも、「アットパーキング」への訪問者の増加により契約数が順調に伸びている。加えてビルディングイノベーション事業も、2024年4月に増床した渋谷宇田川の「アットビジネスセンター」が下半期の収益に寄与し堅調に推移する見込みであるため、計画達成の蓋然性は高いと弊社では判断している。

※ ARR：Annual Recurring Revenue の略。各期末月の月末時点における継続課金ユーザー企業及び月極駐車場利用者に係る月額料金の合計額である MRR（Monthly Recurring Revenue）を 12 倍して算出。

AP クラウドサービスでは、契約社数、全国の取り扱い駐車場数の増加が高評価をもたらし、導入契約者の増加へとつながっていく競争優位のスパイラルが生まれており、成長を確実なものにしている。また、同社の成長エンジンと位置付ける同サービスに優先的に経営資源を集中させており、営業人員の強化、管理会社との関係強化、サービス内容の拡充などの施策により、導入契約者、登録台数は上半期を上回るペースで増加する想定だ。加えて、カーシェアリング拠点開発が累計で 400 ヶ所を突破するなど、月極駐車場に新たな価値を生み出す取り組みも進めており、月極駐車場を拠点とした事業成長が期待される。

今後の見通し

2024年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	2,056	100.0%	2,444	100.0%	388	18.9%
月極イノベーション事業	1,112	54.1%	1,420	58.1%	308	27.7%
ビルディングイノベーション事業	943	45.9%	1,024	41.9%	81	8.5%
売上総利益	1,091	53.1%	1,394	57.0%	303	27.7%
営業利益	20	1.0%	194	7.9%	174	834.0%
経常利益	11	0.5%	190	7.8%	179	-
当期純利益	77	3.7%	263	10.8%	186	238.3%

出所：決算短信、東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせよりフィスコ作成

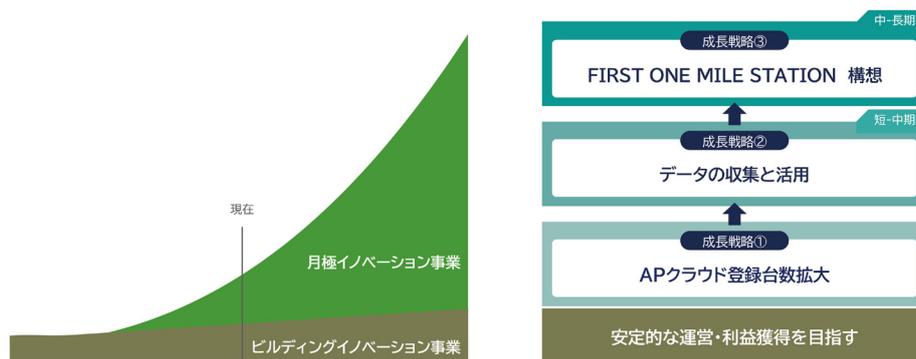
■ 中長期の成長戦略

月極駐車場を拠点とした「FIRST ONE MILE STATION 構想」実現を目指す

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させる方針だ。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、「FIRST ONE MILE STATION 構想」へとステップアップしていく。

中長期の成長イメージ

「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



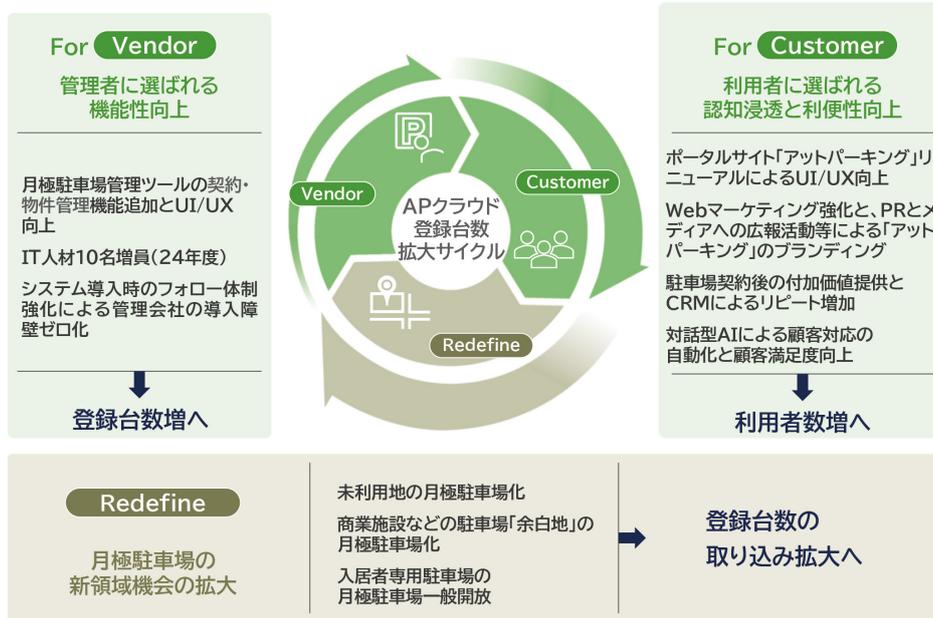
出所：決算説明資料より掲載

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、国内自動車保有台数 6,197 万台超の 50% 弱と推定され、現在の AP クラウド登録台数 345 千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ていく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社数増加、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」が利用者に選択されるために、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（2024 年度 10 名増）、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。

* UI/UX : User Interface (ユーザーインターフェース) /User Experience (ユーザーエクスペリエンス) の略。ユーザーインターフェースは、ユーザーがシステムを操作する際の画面のデザイン、ボタンの配置などを指す。ユーザーエクスペリエンスは、ユーザーがシステムを通じて得る使い易さ、満足度など全体的な体験を指す。

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

中長期の成長戦略

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<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と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ヶ月単位での契約も可能だ。また、車検情報、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し「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400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

先行事例① EV充電器設置の推奨	先行事例② 短期契約の実現	先行事例③ 車両サービス企業との連携
 <p>アットパーキングEV</p> <p>ENEOS社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 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</p>	 <p>アットパーキングウィークリー</p> <p>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</p>	 <p>アットパーキングカーサポート</p> <p>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</p>

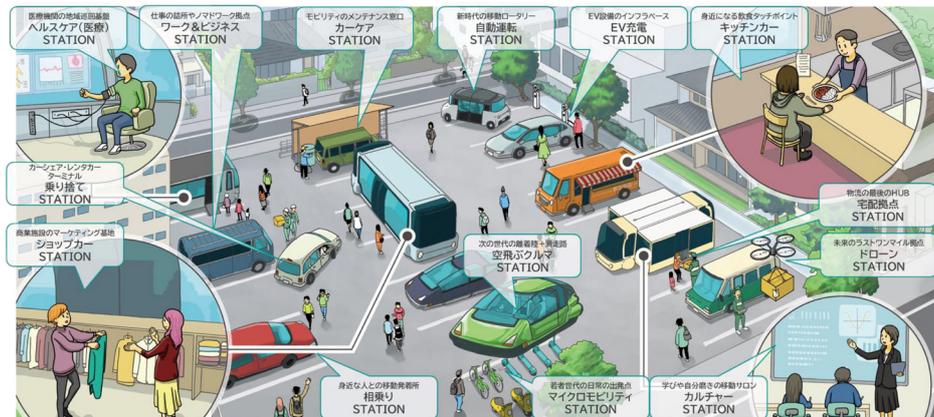
出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

3. 成長戦略3 ～「FIRST ONE MILE STATION 構想」～

成長戦略の最終ステップとして「FIRST ONE MILE STATION 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したものだ。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している。実際、2024年5月より神戸市の第三セクター、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がけるフィル・カンパニーと業務提携し、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している。フィル・カンパニーは、これまで250ヶ所以上の空間ソリューションを手がけており、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。

「FIRST ONE MILE STATION 構想」の概念図



出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料より掲載

■ 株主還元策

成長基盤を強化し、将来の利益還元にも備える

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しているが、現時点では利益還元は実施していない。同社の月極イノベーション事業が成長過程にあるため、当面は、成長エンジンである「アットパーキングクラウド」への成長投資が優先されよう。新規上場に伴う新株発行などによる資本増強時には、調達資金を「アットパーキングクラウド」システムの更新投資、ビルディングイノベーション事業への設備投資、職場環境の改善などの成長投資に振り向けることを公言している。成長投資により経営基盤を強化し、企業価値を増大させることで将来の利益還元にも備える方針だ。

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・表示したのですが、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て作成されていますが、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、配布等することは堅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