

|| 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 >>>](#)

2025年3月21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月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2025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 | 10 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2024年12月期の業績概要 | 11 |
| 2. 事業セグメント別動向 | 12 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 13 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| ● 2025年12月期の業績見通し | 15 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 16 |
| 1. 成長戦略1～APクラウド登録台数拡大～ | 17 |
| 2. 成長戦略2～データの収集と活用～ | 18 |
| 3. 成長戦略3～「ファーストワンマイルステーション構想」～ | 19 |
| ■ 株主還元策 | 20 |
| ■ 他社比較 | 20 |

■ 要約

月極イノベーション事業の高成長が続く。 ハトマーク支援機構との提携で全国の不動産管理会社への営業加速

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月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高2,367百万円（前期比15.1%増）、経常利益155百万円（前期は11百万円の利益）、当期純利益130百万円（前期比68.2%増）と増収及び大幅な増益となった。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」の契約者数は増加し、「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2024年12月期末で374千台（前期末比20.0%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1,405百万円（前期比26.3%増）と引き続き高い成長を堅持した。ビルディングイノベーション事業の売上高は、会社説明会・面接などの採用関係の利用が想定よりも伸びず956百万円（同1.4%増）と微増で推移した。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は366百万円と前期の2倍に伸長した。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期比6.6%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前期から143百万円増益となった。

2. 2025年12月期業績見通し

2025年12月期通期の業績は、売上高2,740百万円（前期比15.8%増）、経常利益197百万円（同27.5%増）、当期純利益203百万円（同55.1%増）と引き続き成長を見込む。事業別の計画は未公表であるが、ビルディングイノベーション事業は新規投資を抑制しているため売上高は前期並みに留まるであろう。一方、月極イノベーション事業の売上高は前期並みの高い伸び率を見込む。1日～30日以内で利用期間が自由に選べる新しいタイプの駐車場シェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」がユーザーの拡大を後押しする。また、2025年2月に（公社）全国宅地建物取引業協会連合会（都道府県宅建協会の全国団体・以下、「ハトマーク」）に加盟する全国の宅地建物取引業者10万会員（事業者全体の約8割が加盟）に対して業務支援やITツール提供を行う（一財）ハトマーク支援機構と業務提携したことが大きな追い風となる。ハトマーク及びハトマーク支援機構から「アットパーキングクラウド」の単独推奨を得たことで、全国津々浦々で月極駐車場を管理するハトマーク会員の不動産事業者への「アットパーキングクラウド」の営業が加速することが期待される。損益面では、増収分を事業の拡大に伴う営業人員やオペレーション人員の増強、システム改修費用の増加などの成長投資拡充に投下する計画としているが、期ズレで入金となる補助金18百万円を除いても前期並みの経常利益率の確保は見込み、増益となる見通しだ。

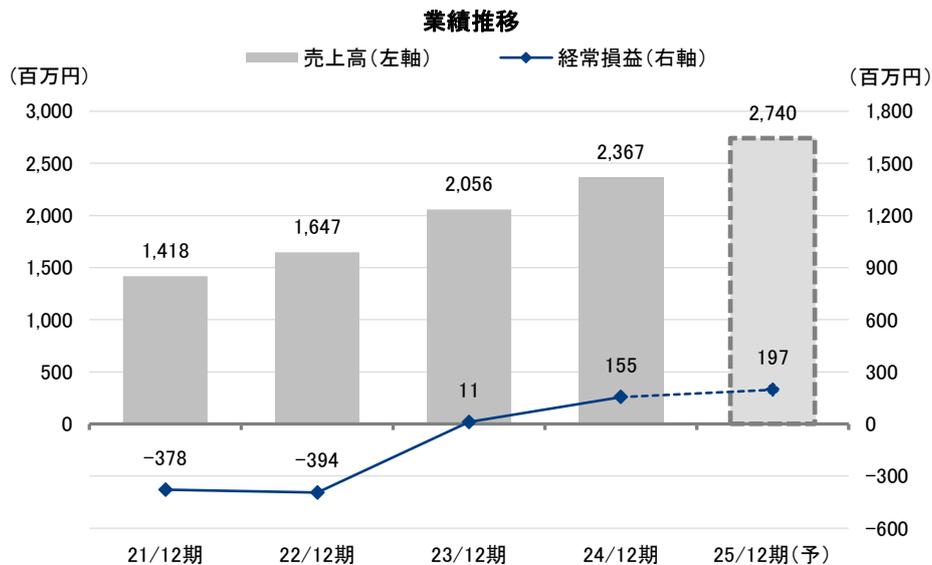
要約

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、「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。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 374 千台と比較すると開拓余地は相当に大きい。競合他社も増えているため、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未稼働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。今後は、各自治体やその外郭団体と「災害ステーション」を全国ネットワークへと拡充を図るなど、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」を目指す。

Key Points

- ・ 2024年12月期は月極イノベーション事業の高い成長を堅持し、増収及び大幅な増益
- ・ 2025年12月期も月極イノベーション事業の成長により増収増益見込み
- ・ ハトマーク支援機構との事業提携により「アットパーキングクラウド」の全国展開を加速
- ・ 「災害ステーション」の全国ネットワーク拡充など、「ファーストワンマイルステーション構想」の確立を目指す



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。同年、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。

2024年3月には東京証券取引所（以下、東証）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充電設備付の月極駐車場「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。今後は、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営業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し、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ほか、オーナー・管理会社に対して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。

月極イノベーション事業の特徴



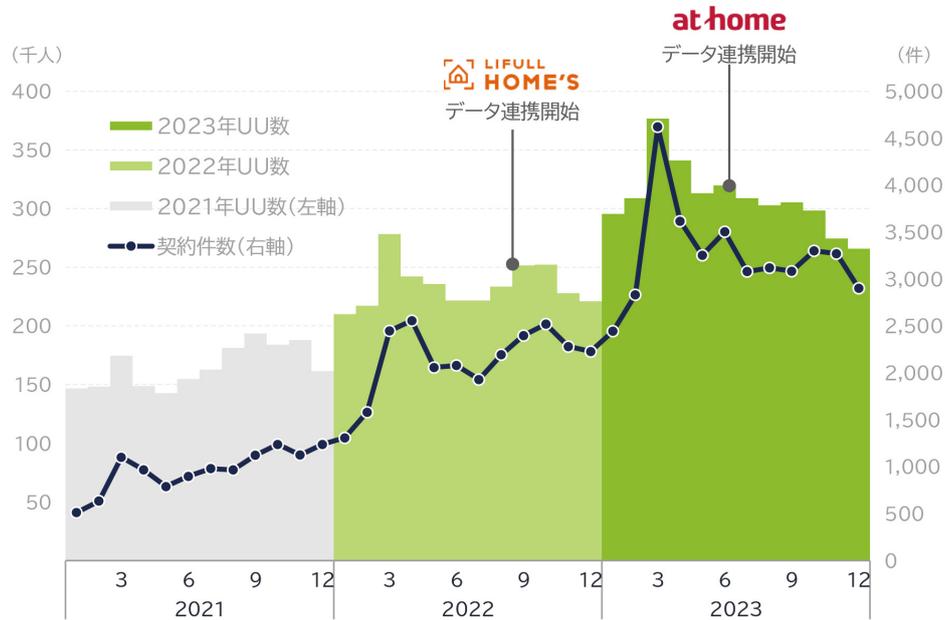
出所：事業計画及び成長可能性に関する説明資料より掲載

「アットパーキング」掲載の駐車場は、2024年12月末時点で全国54,000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30万人を超し、契約件数とともに年々増加傾向にある。

ハッチ・ワーク | 2025年3月21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

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げが増加するビジネスモデルとなっている。

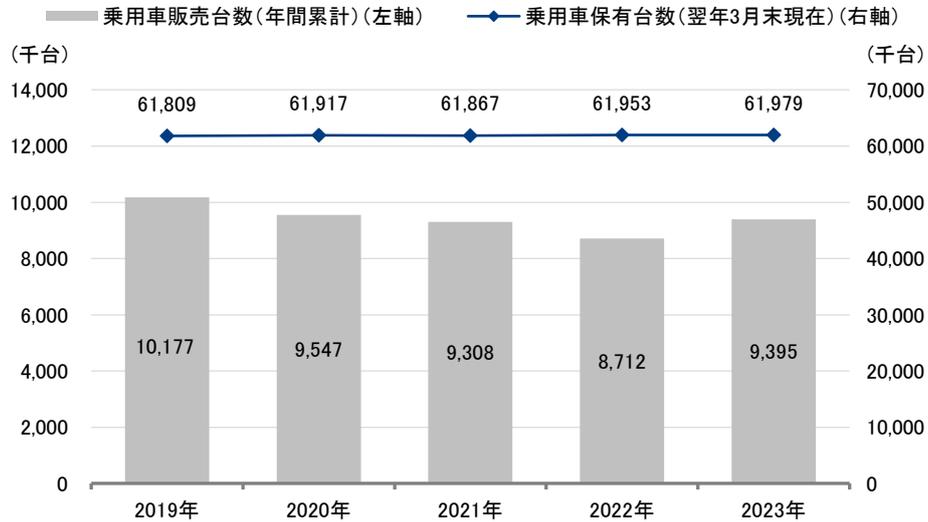
サブリースなどで月極駐車場を運営する企業や月極駐車場の仲介ポータルサイトを運営する企業、月極駐車場の管理システムを販売する企業などが競合他社と認識されるが、オーナー・管理会社向けの「アットパーキングクラウド」は、同社で運営するポータルサイト「アットパーキング」とリアルタイムでデータ連携しながらサービス提供を行い、オーナー・管理会社と駐車場利用者双方にメリットをもたらす点がユニークであり、他社にはない強みとなっている。

(2) 市場規模

国内の乗用車販売台数（新車・中古乗用車の新規・移転・変更登録台数）は2023年（暦年）累計9,395千台（2019年比7.7%減）と頭打ちの状況にあるが、国内乗用車保有台数（乗用車の登録台数）は2024年3月末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374千台（2024年12月末現在）であり、市場の開拓余地は大きいと考えられる。

事業概要

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：乗用車販売台数は（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、乗用車保有台数は（一財）自動車検査登録情報協会の統計資料よりフィスコ作成

(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 54,000 ヶ所（2024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。

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

| | 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 | <p>DX</p> <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

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。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% の入替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。

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

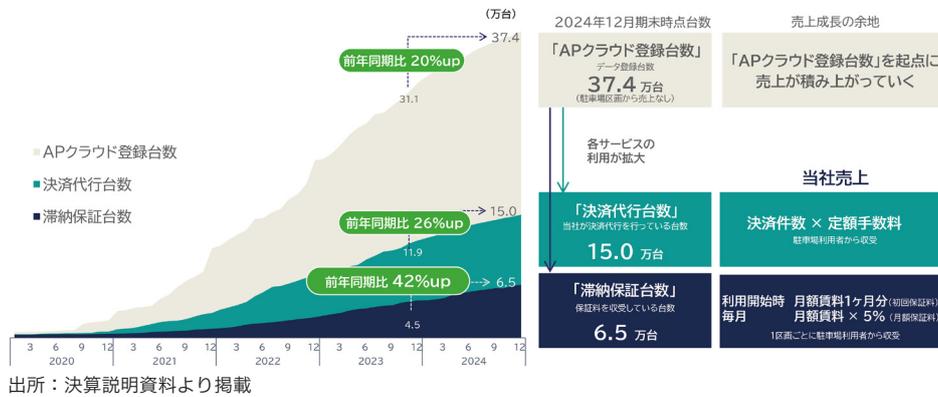
| サービス | サービス費用負担者 | 収益モデル |
|---------------|-----------|----------------------------------------------|
| APクラウドサービス | | |
| 月極駐車場管理システム | オーナー・管理会社 | システム利用料: 1社当たり月額1.5万円 または 無料 MRR |
| アットパーキングクラウド | | |
| 決済代行 | 駐車場利用者 | 決済手数料: 決済件数×定額手数料(円) MRR |
| 滞納保証 | 駐車場利用者 | 初回保証料: 賃料1ヶ月分(円) 月額保証料: 月額賃料(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 |
| アットパーキング | | |
| 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) |
| 自社運営駐車場 | | |
| 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げ成長のカギとなる。

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る戦略だ。

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する一方で、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月期は月極イノベーション事業の成長で大幅な増収増益

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月の業績は、売上高2,367百万円（前期比15.1%増）、経常利益155百万円（前期は11百万円の利益）、当期純利益130百万円（前期比68.2%増）と増収及び大幅な増益となった。営業人員強化による不動産会社などの獲得を進めることでAPクラウドサービスの契約者数は増加し、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1,405百万円（同26.3%増）と引き続き高い成長を堅持した。ビルディングイノベーション事業の売上高は、会社説明会・面接などの採用関係の利用が想定よりも伸びなかったこともあり、956百万円（同1.4%増）と微増に留まった。足元では空室率が低下し賃料も高止まりしているため、新規会場の開発は抑制している。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、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期比6.6%増と堅調に推移し事業全体の経常利益は黒字転換した前期から143百万円増益となった。ただし、計画に対してはビルディングイノベーション事業の売上高が68百万円下回り、販管費の増加もあり経常利益は35百万円下回った。経常利益は東京都の補助金18百万円の確定時期が2025年12月期に期ズレとなったため、実質的には計画を17百万円下回る。当期純利益は、経常利益が計画を下回ったほか、特別損失に計上した貸会議室サービスの保有する資産の減損21百万円、2025年12月期の投資計画増額などにより課税所得の増加に伴う繰延税金資産の繰入額が想定より減少した影響額75百万円などにより、計画を133百万円下回った。

2024年12月期業績

(単位：百万円)

| | 23/12期 | | | 24/12期 | | 前期比 | | 計画比 |
|-----------------|--------|--------|-------|--------|--------|-----|---------|------|
| | 実績 | 売上比 | 計画 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | 増減額 |
| 売上高 | 2,056 | 100.0% | 2,444 | 2,367 | 100.0% | 311 | 15.1% | -77 |
| 月極イノベーション事業 | 1,112 | 54.1% | 1,420 | 1,405 | 59.4% | 293 | 26.3% | -15 |
| ビルディングイノベーション事業 | 943 | 45.9% | 1,024 | 956 | 40.4% | 13 | 1.4% | -68 |
| その他 | - | - | - | 4 | 0.2% | 4 | - | 4 |
| 売上総利益 | 1,091 | 53.1% | 1,394 | 1,377 | 58.2% | 286 | 26.2% | -17 |
| 月極イノベーション事業 | 817 | 73.5% | - | 1,079 | 76.8% | 262 | 32.1% | - |
| ビルディングイノベーション事業 | 274 | 29.1% | - | 295 | 30.9% | 21 | 7.7% | - |
| 経常利益 | 11 | 0.6% | 190 | 155 | 6.5% | 143 | 1224.2% | -35 |
| 税引前当期純利益 | 27 | 1.4% | - | 133 | 5.6% | 105 | 380.1% | - |
| 当期純利益 | 77 | 3.8% | 263 | 130 | 5.5% | 53 | 68.2% | -133 |

注：「その他」の区分は、報告セグメントに含まれないスポットのシステム受託開発を含む。

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月期事業セグメント別利益

(単位：百万円)

| | 23/12期 | | 24/12期 | | 前期比 | |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|-----|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| セグメント利益 | 426 | 20.8% | 630 | 26.6% | 203 | 47.6% |
| 月極イノベーション事業 | 181 | 16.3% | 366 | 26.1% | 185 | 102.0% |
| ビルディングイノベーション事業 | 245 | 26.0% | 261 | 27.3% | 16 | 6.6% |

出所：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月期の売上高は1,405百万円(前期比26.3%増)と成長した。そのうち、APクラウドサービスの売上高は996百万円(同38.7%増)と伸長した。APクラウド登録台数が374千台(前年同期比20.0%増)、決済代行台数が150千台(同26.4%増)、滞納保証台数が65千台(同41.6%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、売上高は同3.8%増と堅調に推移した。訪問者数、契約件数は増加しており、2024年10月末には累計契約数が20万人を突破した。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。1日～30日以内で利用期間が自由に選べる新しいタイプの駐車場シェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」を「アットパーキングクラウド」に標準装備し、駅前や高架下に6,000台を超える月極駐車場を管理する四国旅客鉄道(株)(JR四国)、高架下に900台の月極駐車場を管理する埼玉新都市交通(株)などへの導入が進んだ。近隣の工事関係者、家族の帰省、一時的な来訪者などのニーズに合致したようだ。また、駐車場の現地募集看板にQRコードを記載しておけば、スマートフォンで読み取り簡単に契約手続きに進むことができ、最短で30分で契約を完結できる機能なども管理会社から好評のようだ。そのほか、カーシェアリング事業者と連携したカーシェアリング拠点開発も2024年7月には累計400ヶ所を突破した。2024年10月には小型EVやEVスクーターのモビリティシェアサービス「HELLO MOBILITY」を展開するOpenStreet(株)と連携したシェアステーションの設置を開始するなど、全国ネットのサービスプロバイダとの駐車場シェアリングも着実に進めている。損益面では、開発コストの負担が小さくなるなかでストック収益が積み上がっているため、粗利率は76.8%と前期を3.3ポイント上回り、セグメント利益は366百万円と前期の2倍に伸長した。コスト面では、広告宣伝費・営業代行費用、カスタマーサービスに係る費用を抑制し、営業人員の強化により全国電鉄系、JA、大手フランチャイズ不動産、大手中堅不動産会社などの獲得を積極的に進めている。

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 | | 24/12期 | | 前期比 | |
|---------------|--------|--------|--------|--------|-----|-------|
| | 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 | 1,112 | 100.0% | 1,405 | 100.0% | 293 | 26.3% |
| APクラウドサービス | 718 | 64.6% | 996 | 70.9% | 278 | 38.7% |
| APソリューションサービス | 391 | 35.2% | 406 | 28.9% | 15 | 3.8% |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

「アットパーキングクラウド」KPIの推移

(単位：万台)

| | 2022年12月末 | 2023年6月末 | 2023年12月末 | 2024年6月末 | 2024年12月末 | 前年同期比 |
|------------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|-------|
| APクラウド登録台数 | 21.6 | 26.2 | 31.1 | 34.5 | 37.4 | 20.0% |
| 決済代行台数 | 7.7 | 9.6 | 11.9 | 13.6 | 15.0 | 26.4% |
| 滞納保証台数 | 2.5 | 3.6 | 4.5 | 5.6 | 6.5 | 41.6% |

出所：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2024年12月期の売上高は前期比1.4%増の956百万円となった。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月の会社説明会や面接などの採用関連の利用が想定よりも伸びず、2024年4月に増床した「アットビジネスセンターサテライト渋谷宇田川」が下半期の収益に寄与したものの前期比微増収となった。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、粗利率は30.9%と前期を1.8ポイント上回り、セグメント利益は261百万円(前期比6.6%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 | | 24/12期 | | 前期比 | |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|-----|------|
| | 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 | 943 | 100.0% | 956 | 100.0% | 13 | 1.4% |
| 会議室サービス | 817 | 86.6% | 829 | 86.7% | 12 | 1.5% |
| オフィスサービス | 120 | 12.7% | 123 | 12.9% | 3 | 2.5% |

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月期末の資産合計は、前期末比で592百万円増加し2,430百万円となった。現金及び預金の増加339百万円、預け金の増加212百万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375百万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35百万円の支出となった。税引前当期純利益133百万円の収入があったが、信託銀行への預け金が212百万円増加したことなどで運転資金が生じ、営業活動によるキャッシュ・フローが21百万円の収入に留まる一方で、投資有価証券の取得に30百万円、敷金の差入に9百万円、無形固定資産の取得に8百万円など、投資活動による支出が56百万円生じた結果である。

ハッチ・ワーク | 2025年3月21日(金)
 148A 東証グロース市場 | <https://hatchwork.co.jp/ir>

業績動向

負債合計は前期末比で66百万円増加し1,653百万円となった。長短借入金及び社債の減少10百万円、預り金の増加92百万円などが主な要因である。純資産合計は同525百万円増加した。資本金は新株発行により138百万円増加したが、欠損補填を目的に2024年9月の臨時総会で188百万円の減資を決議し、ストックオプションの行使6百万円を含めて期中に43百万円減少し56百万円となった。資本剰余金（資本準備金＋その他資本剰余金）は、新株発行により資本金と同額の138百万円、減資の振替により188百万円、ストックオプションの行使と自己株式の売却により430百万円増加したが、同臨時総会の決議により前期末の欠損金956百万円を補填した結果、期中に526百万円減少し588百万円となった。利益剰余金は、繰越欠損金を補填したうえで当期純利益130百万円が加わり130百万円となった。自己資本比率は32.0%と前期末を18.3ポイント上回った。

貸借対照表の推移

(単位：百万円)

| | 23/12 期末 | 24/12 期末 | 増減 |
|---------------|----------|----------|--------|
| 流動資産 | 1,522 | 2,102 | 579 |
| 現金及び預金 | 1,134 | 1,474 | 339 |
| 売掛金 | 49 | 61 | 11 |
| 預け金 | 173 | 386 | 212 |
| 固定資産 | 315 | 327 | 12 |
| 有形固定資産 | 67 | 41 | -26 |
| 無形固定資産 | 31 | 29 | -1 |
| 投資その他 | 216 | 256 | 40 |
| 資産合計 | 1,838 | 2,430 | 592 |
| 流動負債 | 1,240 | 1,420 | 179 |
| 短期借入金 | 100 | 200 | 100 |
| 1年内償還予定の社債 | 60 | 60 | - |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 50 | 50 | - |
| 預り金 | 649 | 742 | 92 |
| 固定負債 | 345 | 232 | -113 |
| 社債 | 90 | 30 | -60 |
| 長期借入金 | 231 | 181 | -50 |
| 負債合計 | 1,586 | 1,653 | 66 |
| 資本金 | 100 | 56 | -43 |
| 資本剰余金 | 1,115 | 588 | -526 |
| 利益剰余金 | -956 | 130 | 1,087 |
| 自己株式 | -7 | - | 7 |
| 純資産 | 251 | 777 | 525 |
| 自己資本比率 | 13.7% | 32.0% | 18.3pp |

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 |
|------------------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 72 | 21 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 12 | -56 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -185 | 375 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | -100 | 339 |
| 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期末残高 | 1,004 | 1,344 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025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

● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期通期の業績は、売上高2,740百万円（前期比15.8%増）、経常利益197百万円（同27.5%増）、当期純利益203百万円（同55.1%増）と引き続き成長を堅持する見通しだ。事業別の計画は未公表であるが、ビルディングイノベーション事業は足元の空室率の低下や賃料の高止まりから新規投資を抑制しているため、売上高は前期並みに留まるであろう。一方、月極イノベーション事業の売上高は前期並みの高い伸び率を見込む。駐車場シェアリングサービス「アットパーキングウィークリー」がユーザーの拡大を後押しするであろう。また、2025年2月にハトマーク支援機構と業務提携したことが大きな追い風となる。ハトマーク及びハトマーク支援機構から「アットパーキングクラウド」の単独推奨を得たことで、ハトマーク会員の不動産事業者への「アットパーキングクラウド」の営業が加速することが期待される。従来はAPクラウド登録台数を確保するため多くの駐車場を管理する大手中堅不動産会社、大手電鉄系不動産会社、全国展開するコインパーキングやフランチャイズ不動産会社を中心に開拓していたが、月極駐車場の大半は地元の中小不動産管理会社が管理しているのが現状であり、この提携により全国津々浦々までの「アットパーキングクラウド」の宣伝・開拓が期待できる。

損益面では、増収見込みの373百万円を使い、事業の拡大に伴う営業人員やオペレーション人員の増強、システム改修費用の増加などの成長投資拡充を計画しており、経常利益の増益幅は42百万円に留まる。前期の期ズレで確定となる補助金18百万円を経常利益から除くと、経常利益率は6.5%と前期並みを見込む。一方、当期純利益は、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すると予想し、経常利益を上回る見込みだ。

同社は2025年2月、「アットパーキングクラウド」導入月極駐車場を災害時には被災者支援のための「災害ステーション」として提供する協定を神戸市と締結した。「アットパーキングクラウド」を導入する管理会社と連携し、事前に同意を得た駐車場の空き区画を被災支援車両などの駐車可能な区画や被災支援活動の拠点として提供する。「アットパーキングクラウド」を導入する月極駐車場は神戸市内で8,000台を超えており、協定の締結は注目されている。今後は、「アットパーキングクラウド」を導入する管理会社と連携し、全国各自治体に「災害ステーション」のネットワークを拡大する方針である。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」に各自治体の賛同・協力の輪が広がることは確実であり、各自治体関係団体などにも「アットパーキングクラウド」の普及が進むであろう。

今後の見通し

2025年12月期業績見通し

(単位：百万円)

| | 24/12期 | | 25/12期 | | 前期比 | |
|-------|--------|--------|--------|--------|-----|-------|
| | 実績 | 売上比 | 計画 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 2,367 | 100.0% | 2,740 | 100.0% | 373 | 15.8% |
| 経常利益 | 155 | 6.5% | 197 | 7.2% | 42 | 27.5% |
| 当期純利益 | 130 | 5.5% | 203 | 7.4% | 73 | 55.1% |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

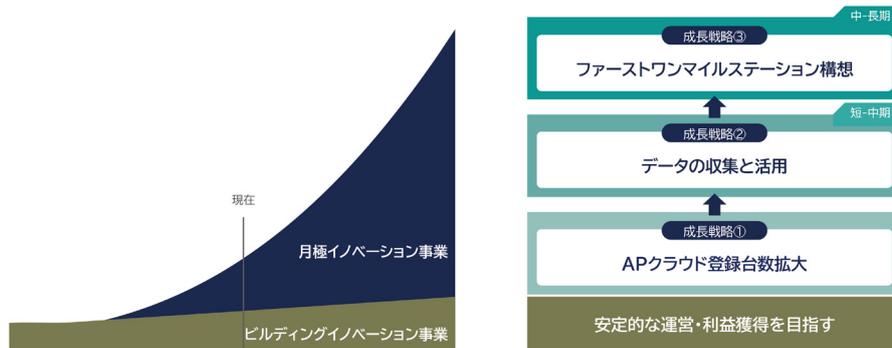
■ 中長期の成長戦略

月極駐車場を拠点とした「ファーストワンマイルステーション構想」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する方針だ。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、「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。

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、国内乗用車保有台数 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 374 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、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やすさ、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日単位や1ヶ月単位での契約も可能だ。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

アットパーキング EV

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

先行事例② 短期契約の実現

アットパーキング ウィークリー

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

アットパーキング カーサポート

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

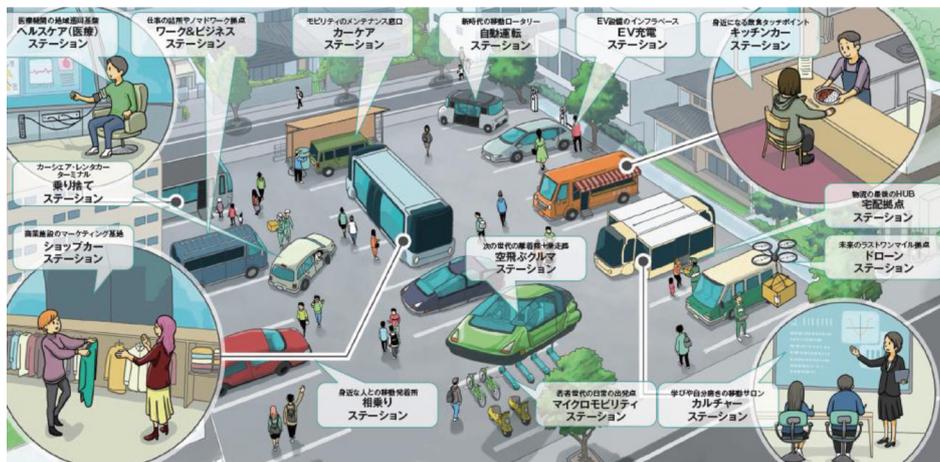
出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

3. 成長戦略3～「ファーストワンマイルステーション構想」～

成長戦略の最終ステップとして「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、これまで250ヶ所以上の空間ソリューションを手掛けており、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。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、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」の実現を目指す。

「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

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、企業価値を増大することで将来の利益還元にも備える方針だ。

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の中で、時価総額 100 億円以下のプラットフォーマーなどと参考までに比較する。これらの企業群としては、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、資本効率の観点を加味すると、アズームが同社に近いと言えるように見える。また、100 億円以下のプラットフォーマーという観点では、不動産に絡むことと利益成長率の観点から、ツクルバ<2978>などは比較対象となり得るだろう。

駐車場関連及び時価総額 100 億円以下のプラットフォーム関連との比較

| 社名 | 市場 | PER (倍) | PBR (倍) | 配当利回り (%) | 時価総額 (百万円) | ネット・キャッシュ | 売上高 | 前期比 | 経常利益 | 前期比 | ROA | ROE |
|---------------|------|---------|---------|-----------|------------|-----------|---------|------|--------|------|------|------|
| ハッチ・ワーク | グロース | 14.95 | 3.90 | - | 3,035 | 819 | 2,740 | 15.8 | 197 | 27.5 | 7.3 | 25.5 |
| 日本駐車場開発<2353> | プライム | 16.27 | 4.61 | 3.18 | 83,616 | 8,558 | 36,400 | 11.3 | 7,000 | 7.5 | 18.3 | 38.0 |
| アズーム<3496> | グロース | 24.71 | 10.19 | 0.60 | 40,826 | 2,969 | 12,500 | 18.6 | 2,490 | 36.3 | 38.3 | 41.0 |
| パーク24<4666> | プライム | 16.26 | 4.18 | 1.47 | 350,564 | -62,316 | 404,000 | 8.9 | 35,500 | 0.2 | 11.7 | 27.3 |
| パラカ<4809> | プライム | 9.38 | 0.96 | 3.52 | 19,018 | -15,671 | 17,500 | 6.8 | 2,900 | 4.4 | 6.6 | 9.7 |
| ツクルバ<2978> | グロース | 69.09 | 5.22 | - | 8,897 | -250 | 8,000 | 45.9 | 165 | 44.6 | 2.7 | 13.0 |

注：PER、PBR、時価総額は各社公開資料（2025年3月18日時点）を基に弊社が算出
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

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