akippa株式会社

(東証スタンダード:627A)

2026年12月期第３四半期

決算説明資料

2026.11.10



© akippa Inc. All Rights Reserved.

最初に
CEOよりメッセージ



© akippa Inc. All Rights Reserved.

Purpose & Story

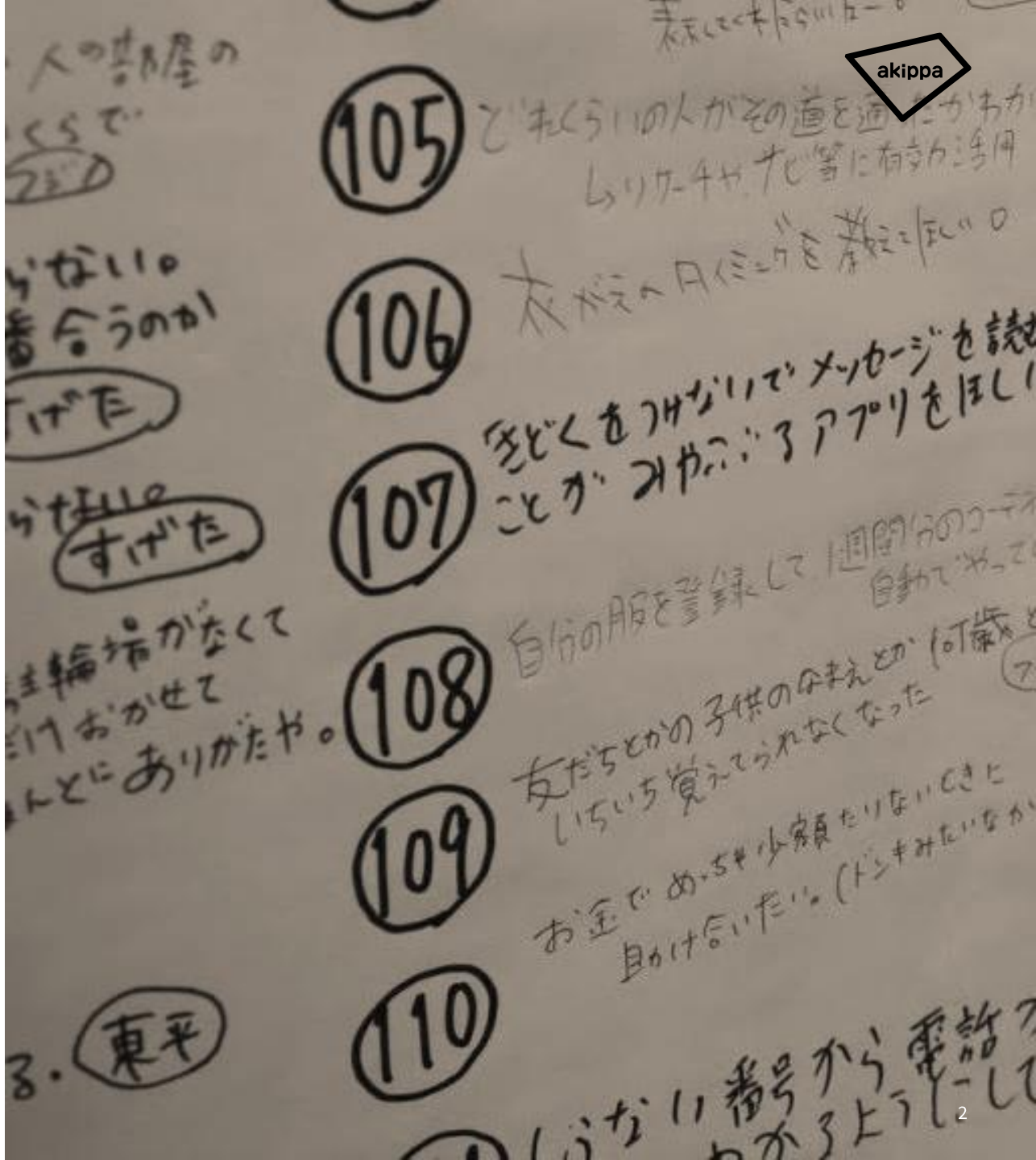
存在意義と創業秘話

“なくてはならぬ”サービスをつくり、
みんなの「こまった！」をなくす。
その積み重ねで世界をよりよくする。

営業会社として開始した当社は日々の事業運営の中で、「何のために会社をやっているのか？」という問いに直面していました。

ある日、金谷が偶然電気が使えなくなった経験から**「自分たちも電気のように必要不可欠なサービスを提供したい」**と考えるようになりました。

“なくてはならぬ”サービスを模索する中、社員全員で日常の困りごとを200個挙げました。その1つが**「駐車場は現地に行ってはじめて満車だとわかる」**でした。この困りごとを解決するべく“アキッパ”は 誕生しました。



© akippa Inc. All Rights Reserved.















© akippa Inc. All Rights Reserved.

akippa

Mission

ミッション

人々がリアルで会うときの困りごとを、世界中で解決する。

会いたい人に会いに行く。その当たり前の体験には、まだ多くの移動の課題が残されています。アキッパは駐車場マーケットプレイスから始まり、人々がリアルで会うときの困りごとを世界中で解決していきます。

Vision

ビジョン

世界一のモビリティプラットフォームをつくる。

事業概要

使っていない空きスペースをアプリで簡単に貸し借りできる

駐車場マーケットプレイス「アキッパ」



1.無料掲載

3.手数料を除いて
報酬支払



2.駐車場を15分/1日単位
でネット予約&決済



遊休地を持つ
オーナー

掲載駐車場数 **6.7万台**
（2026年9月平均）

車で外出する
ユーザー

会員登録 累計**570万人以上**
（2026年9月末）

© akippa Inc. All Rights Reserved.

サービスの価値提供



オーナー視点

初期費用無料で、
すぐに簡単に貸し出せる

0円

初期費用無料で

精算機等の設備投資や登録料・月額固定費は不要
マッチング成立時の手数料のみ



すぐに

オーナー自身がアプリから駐車場の貸出登録ができ、
最短即日でオーナー審査が完了＆貸し出しを開始できます



簡単に

アプリのカレンダーより貸出日や価格を
簡単に設定や変更ができます



ユーザー視点

豊富な駐車場を事前予約、
キャッシュレスで決済



事前予約

駐車場を事前に予約。15分単位や１日単位で利用可能
イベントやビジネス等の様々なシーンで駐車場を確保



キャッシュレス

アプリで事前に支払完了
PayPayやクレジットカード決済で現地での精算は不要



様々な利用ニーズに対応

ユーザーニーズに合わせて機能を拡充。今後はウィークリーや
マンスリー単位の予約等、様々なニーズに対応していきます

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Strength　多様な手段で積み上げた参入障壁

突出した「駐車場数」による持続的なユーザーグロース

当社は予約可能な駐車場掲載数でNo.1を誇り、
2番手プレイヤーに対して1.5倍超の差をつけています。
ユーザーにとって**「駐車場の多さ＝サービスの利便性」そのもの**であるため、この圧倒的な駐車場台数がユーザー数の増加に直結します。

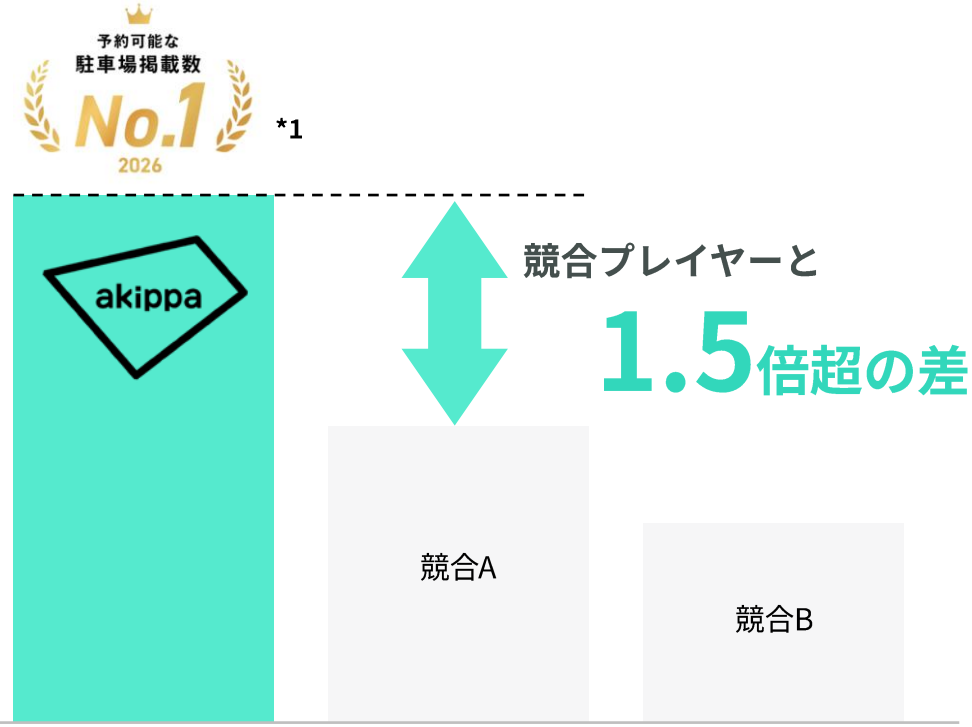
ネットワーク効果による強固な参入障壁

マーケットプレイスでは「駐車場が多いからユーザーが集まり、ユーザーが多いからオーナーが集まる」という強いネットワーク効果が働きます。すでに当社が確立したこの供給シェアの循環構造は、競合他社が容易には追いつけない強固な参入障壁となっています。

*1.2026年7月期_駐車場予約（シェアリング）サービスにおける市場調査（調査機関：日本マーケティングリサーチ機構、調査期間：2026年2月11日～2026年7月29日、調査方法：主要5社への個別聞き取り調査等）
*2.同社から他社への駐車場シェアリング事業の事業譲渡の日付を記載

© akippa Inc. All Rights Reserved.

■競合プレイヤーとの駐車場数比較



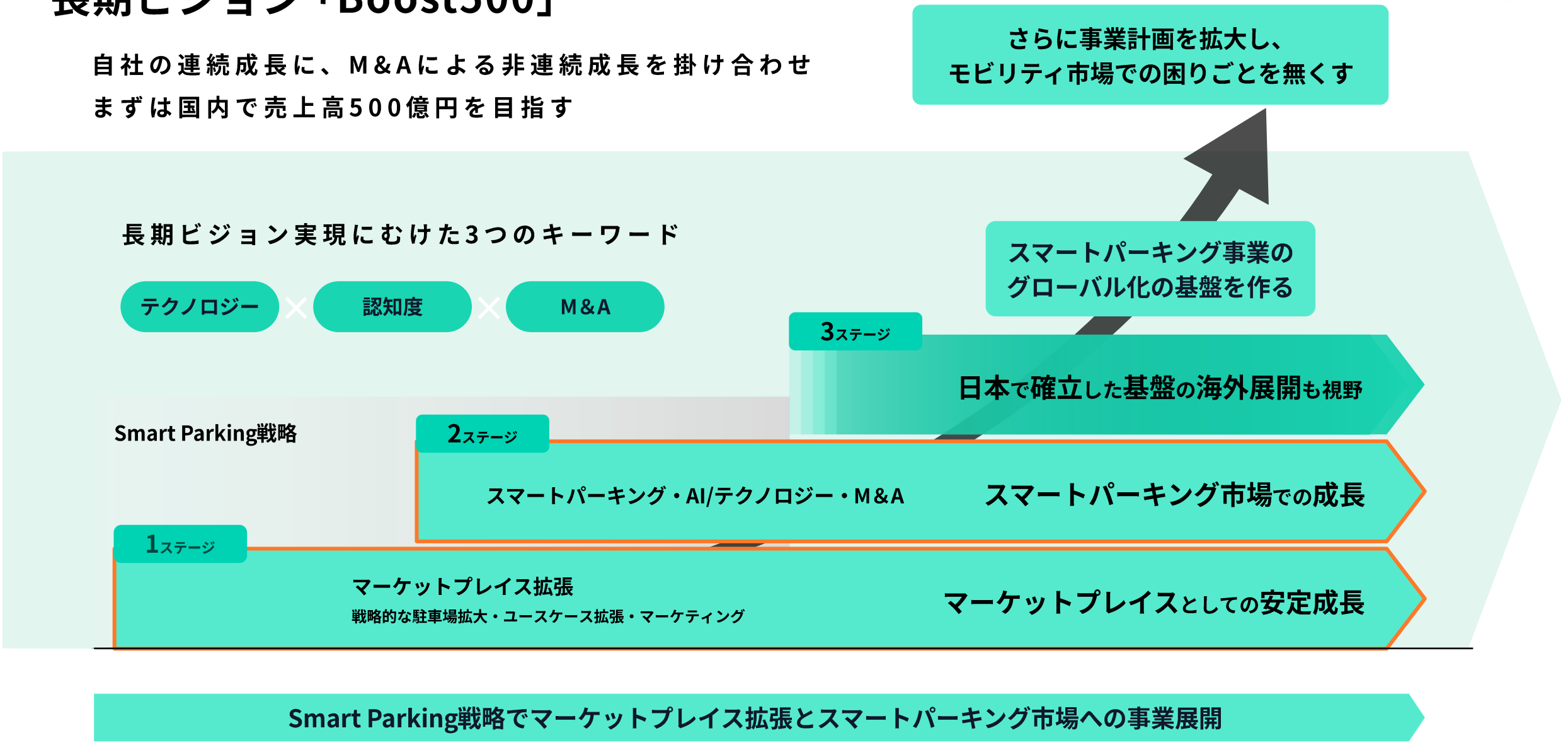
■大手資本による参入と撤退

大手上場企業A	2017/2 ~ 2018/5
大手上場企業B	2017/5 ~ 2018/6
大手上場企業C	2018/10 ~ 2020/10*2

後発参入した大手上場企業は
駐車場獲得に苦戦し撤退

長期ビジョン「Boost500」

自社の連続成長に、M&Aによる非連続成長を掛け合わせ
まずは国内で売上高500億円を目指す



© akippa Inc. All Rights Reserved.

業績レビュー



© akippa Inc. All Rights Reserved.

業績ハイライト

業績

売上高

3Q累計

3,279百万円

YoY **+14.8%**　　進捗率 **76%**

3Q会計期間

1,363百万円

YoY **+13.7%**

売上総利益／売上総利益率

3Q累計

1,673百万円　　**51.0%**

YoY **+15.4%**　　YoY **+0.3pt**

3Q会計期間

672百万円　　**49.3%**

YoY **+13.2%**　　YoY **△0.2pt**

営業利益／営業利益率

3Q累計

281百万円　　**8.6%**

YoY **+46.0%**　　YoY **+1.8pt**

3Q会計期間

162百万円　　**11.9%**

YoY **+21.2%**　　YoY **+0.7pt**

主要KPI

予約数

3Q累計

2,921千回

YoY **+11.0%**

利用UU

3Q累計

909千人

YoY **+12.3%**

掲載駐車場台数

3Q末

67,076台

YoY **+20.9%**

© akippa Inc. All Rights Reserved.

損益計算書（P/L）実績（累計期間）

売上高は３Q累計で計画比＋3%、YoY＋15%で着地。
2025年下期より注力した東京を中心とする都心エリアの開拓駐車場が期初より本格稼働したことで、１駐車場当たりの売上高が計画想定を上回った。

営業利益は３Q累計で計画比＋17%、YoY＋46%で着地。経常利益ベースでも計画比及び対前年比で堅調な結果となった。

単位：百万円

項目	FY2026/ 3Q実績	FY2026/ 3Q計画	対計画比 増減率	FY2025/ 3Q実績	YoY比 増減率
売上高	**3,279**	**3,179**	**＋3.1%**	**2,856**	**＋14.8%**
売上総利益	1,673	1,613	＋3.7%	1,449	＋15.4%
売上総利益率	**51.0%**	**50.7%**	**+0.3pt**	**50.8%**	**+0.3pt**
販売費及び一般管理費	1,391	1,373	＋1.4%	1,256	＋10.7%
営業利益	**281**	**239**	**＋17.4%**	**192**	**＋46.0%**
営業利益率	8.6%	7.5%	＋1.1pt	6.8%	＋1.8pt
経常利益	**288**	**240**	**＋19.6%**	**195**	**＋47.5%**
経常利益率	8.8%	7.6%	＋1.2pt	6.8%	＋1.9pt
税引前当期利益	**288**	**—**	**—**	**195**	**＋47.5%**
法人税等	43	—	—	0	＋7,421.4%
当期利益	**244**	**—**	**—**	**194**	**＋25.7%**

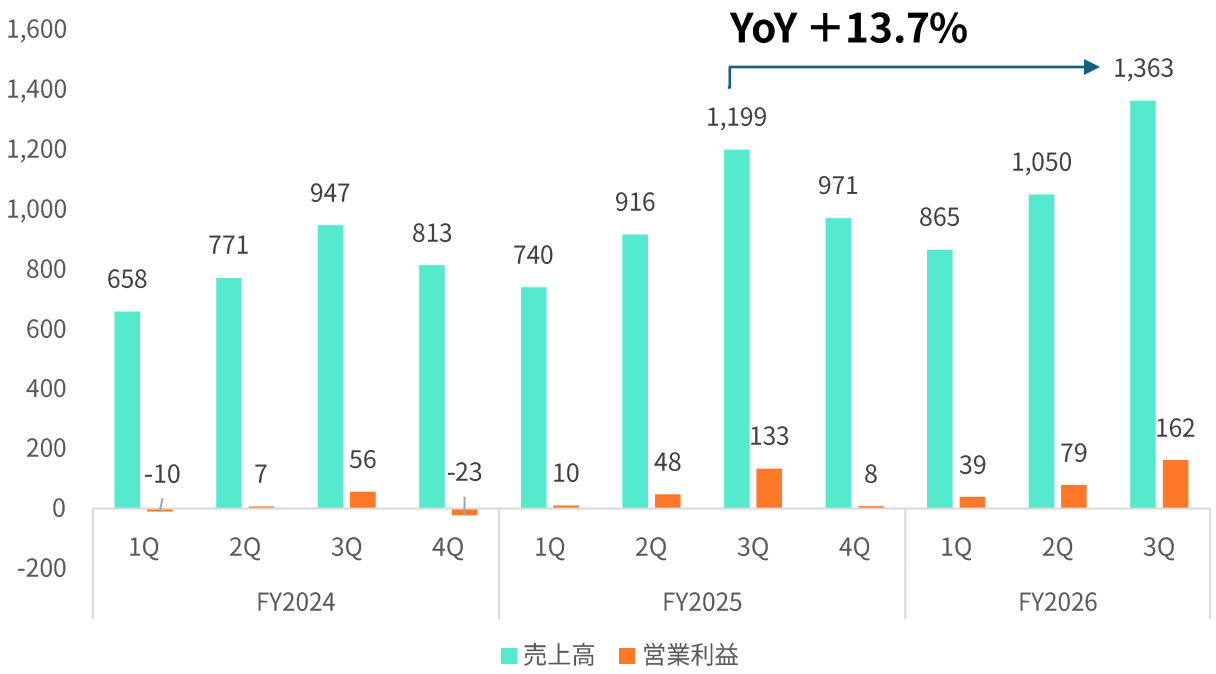
© akippa Inc. All Rights Reserved.

業績推移（四半期）

当３Ｑ（会計期間）の売上高は、台風や豪雨による悪天候が続き、大型イベント等が中止することによる売上影響（約22百万円）が一部発生したものの、YoYでは＋13.7%と増収となった。

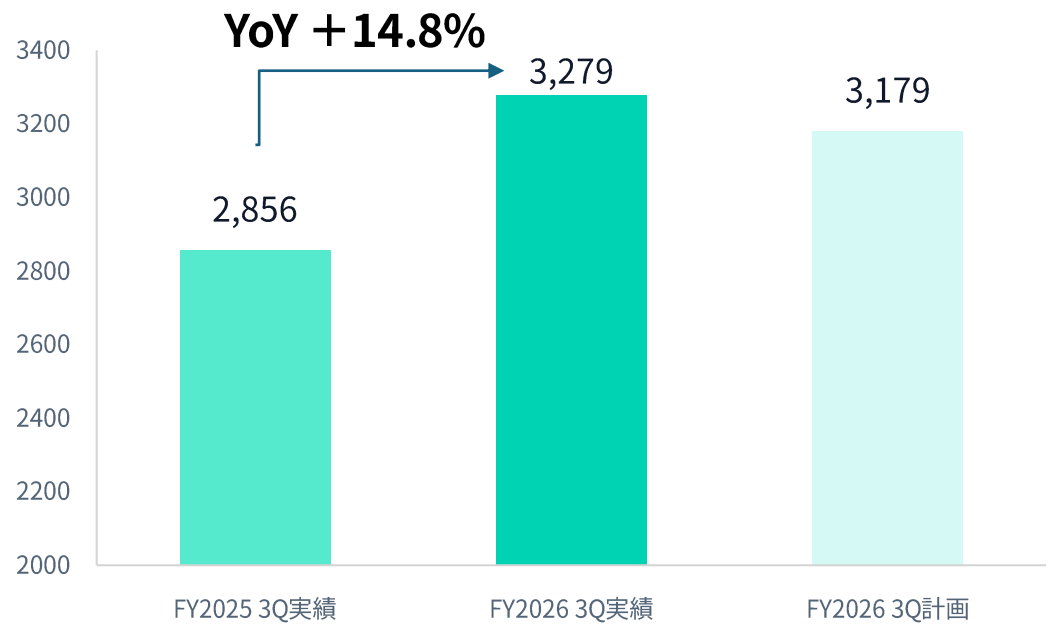
■売上高・営業利益の四半期推移

四半期会計期間・単位：百万円



■売上高比較（3Q累計実績・計画）

第3四半期累計・単位：百万円

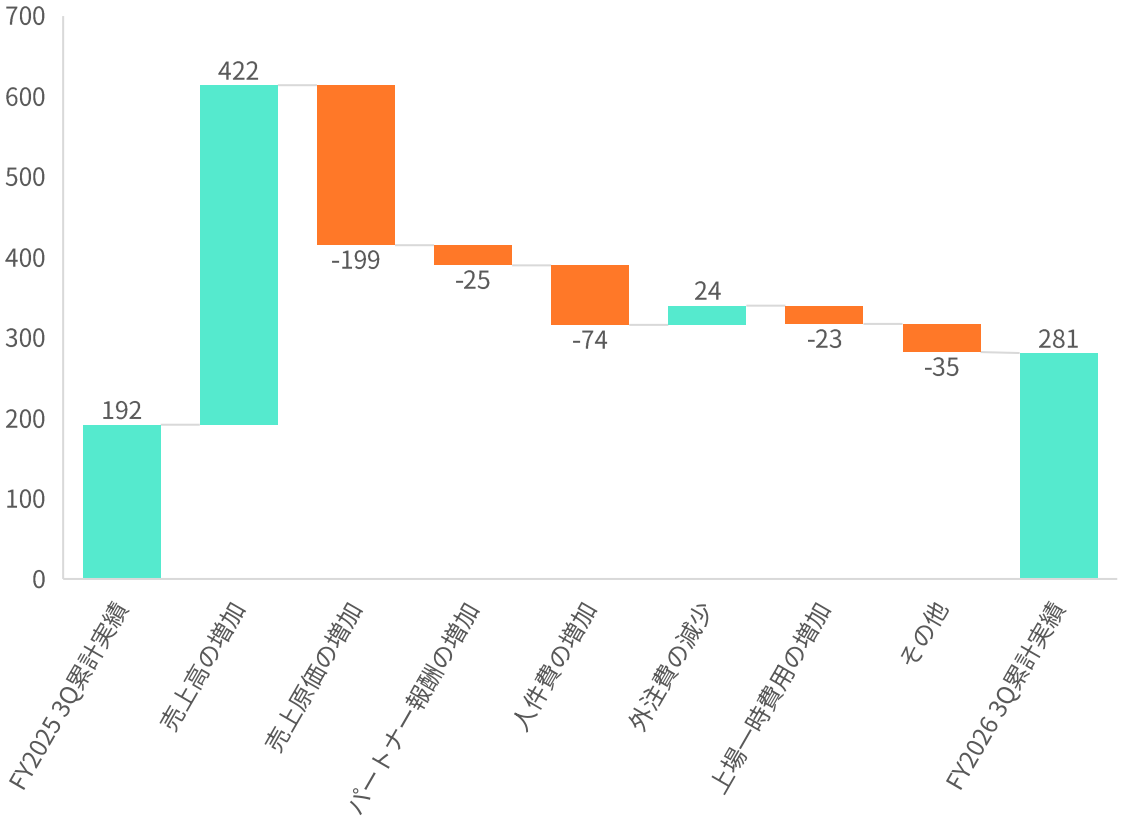


© akippa Inc. All Rights Reserved.

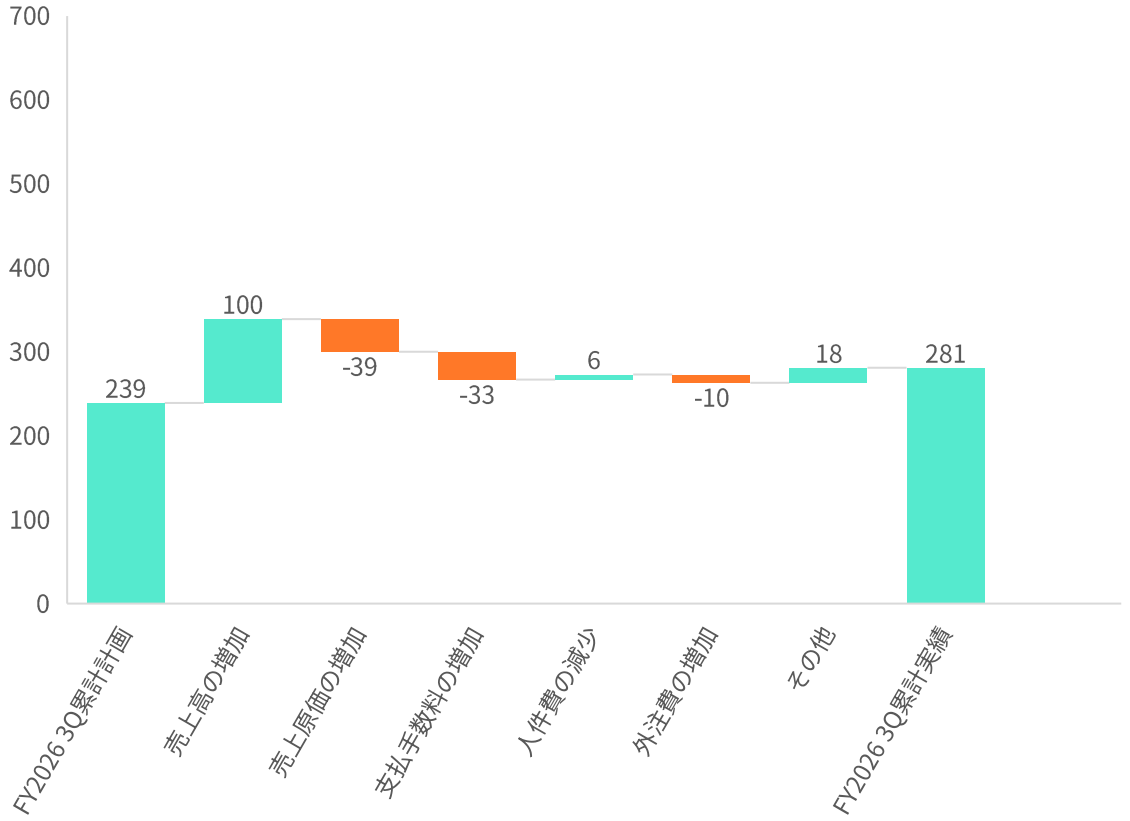
営業利益分析（前期比・計画比）

YoYにおいては、今期は一時コストとして上場費用が発生したが、売上増加や厳格なコストコントロールにより増益で着地。
計画対比でも、売上高が計画を上回り売上総利益が計画超過したことで、計画比+41百万円となった。

■ YoY（FY2025–2026）



■ 期初計画比



© akippa Inc. All Rights Reserved.

貸借対照表（B/S）実績

公募増資等により、３Q末時点で現金及び預金は12.2億円、純資産は9.7億円となった。
借入金は約定返済が進み、自己資本比率は57.5%（前期末比＋7.5pt）と安定的な財政状態を維持している。

単位：百万円

資産

項目	3Q末	百分比	前期末	百分比	増減差
流動資産					
現金及び預金	1,220	72.5%	679	64.7%	+540
売掛金	222	13.2%	188	18.0%	+33
前払費用	53	3.2%	31	3.0%	+22
その他流動資産	3	0.2%	6	0.6%	△2
貸倒引当金	-10	-0.6%	-8	-0.8%	△2
流動資産合計	**1,488**	**88.5%**	**897**	**85.5%**	**+591**
固定資産					
有形固定資産	8	0.5%	10	1.0%	△1
無形固定資産	61	3.7%	22	2.1%	+39
投資その他の資産	123	7.4%	119	11.4%	+4
固定資産合計	**193**	**11.5%**	**152**	**14.5%**	**+41**
資産合計	**1,682**	**100.0%**	**1,050**	**100.0%**	**+632**

負債・純資産

項目	3Q末	百分比	前期末	百分比	増減差
流動負債					
未払金	399	23.7%	344	32.8%	+55
1年内返済予定の長期借入金	18	1.1%	20	2.0%	△1
その他流動負債	248	14.7%	98	9.4%	+150
流動負債合計	**667**	**39.6%**	**463**	**44.1%**	**+204**
固定負債					
長期借入金	34	2.1%	49	4.7%	△14
その他固定負債	13	0.8%	13	1.3%	-
固定負債合計	**48**	**2.9%**	**62**	**5.9%**	**△14**
負債合計	**715**	**42.5%**	**525**	**50.1%**	**+189**
株主資本					
資本金	199	11.8%	100	9.5%	+99
資本剰余金	1,999	118.8%	1,900	180.9%	+99
利益剰余金	-1,230	-73.1%	-1,475	-140.5%	+244
株主資本合計	**967**	**57.5%**	**524**	**49.9%**	**+442**
純資産合計	**967**	**57.5%**	**524**	**49.9%**	**+442**
負債純資産合計	**1,682**	**100.0%**	**1,050**	**100.0%**	**+632**

© akippa Inc. All Rights Reserved.

成長性・収益性・健全性における指標

収益性はROEと株主コスト、健全性は自己資本比率で確認する。各指標の実績・目標値は、今後設定する。

管理指標		成長性の指標	実績
成長性	売上高成長率	売上高成長率	14.8%
収益性	ROE 株主資本コスト	収益性の指標	実績
		修正ROE　※予想利益ベース （当期純利益÷(資本金＋資本剰余金)）	14.4%
		株主資本コスト ※自社調べ	8.1%
健全性	自己資本比率	健全性の指標	実績
		自己資本比率	57.5%

連続成長と非連続成長

アキッパを起点とするオーガニック成長と、M&A戦略による非連続成長の進捗を区分して確認していく。

ROEと株主コストの比較

ROEと株主コストを比較し、資本に対する収益性を確認する。

※ROEの算定にあたり、過去の先行投資の結果、利益剰余金が現時点でマイナスであるため、計算上除外している。

自己資本比率の確認

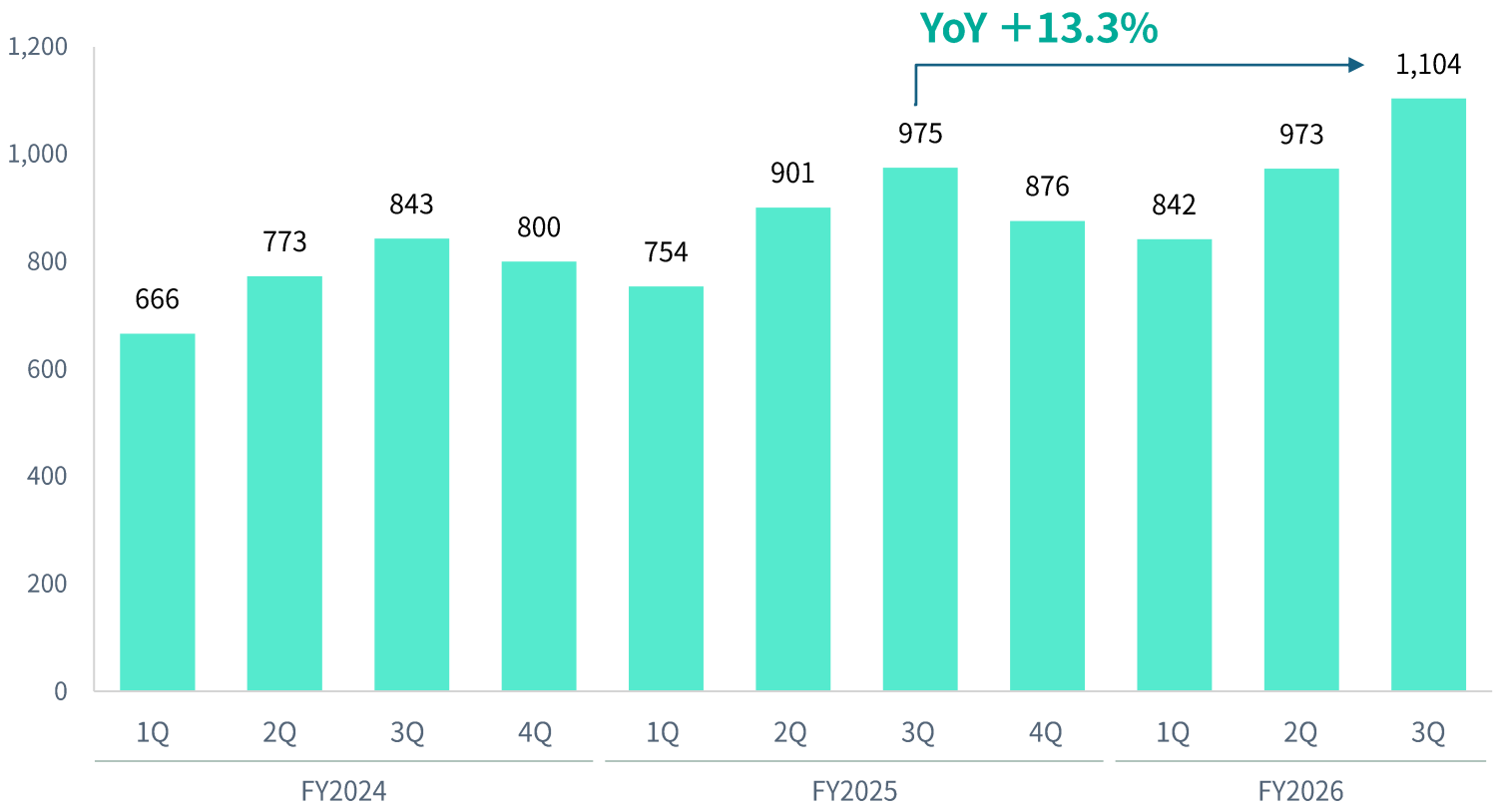
自己資本比率を通じて、財務基盤の安定性を確認する。

© akippa Inc. All Rights Reserved.

予約数（主要KPIレビュー）

予約数の推移と利用目的別の構成

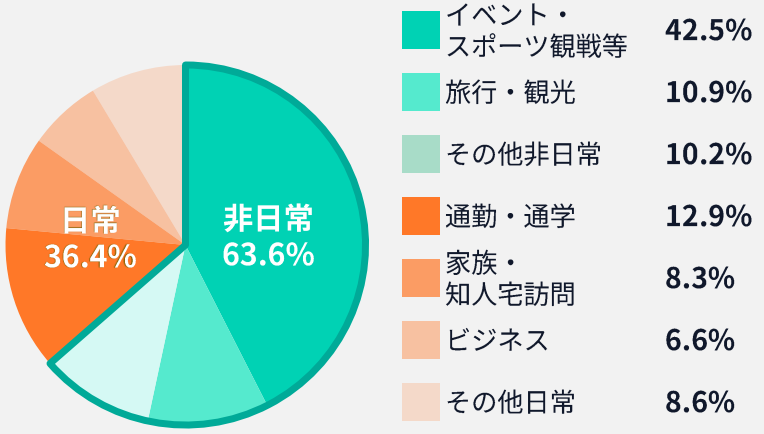
■ 予約数の推移（四半期毎・千回）



前年同期比

YoY ＋13.3%

利用目的別の売上構成（2026/7-9月）



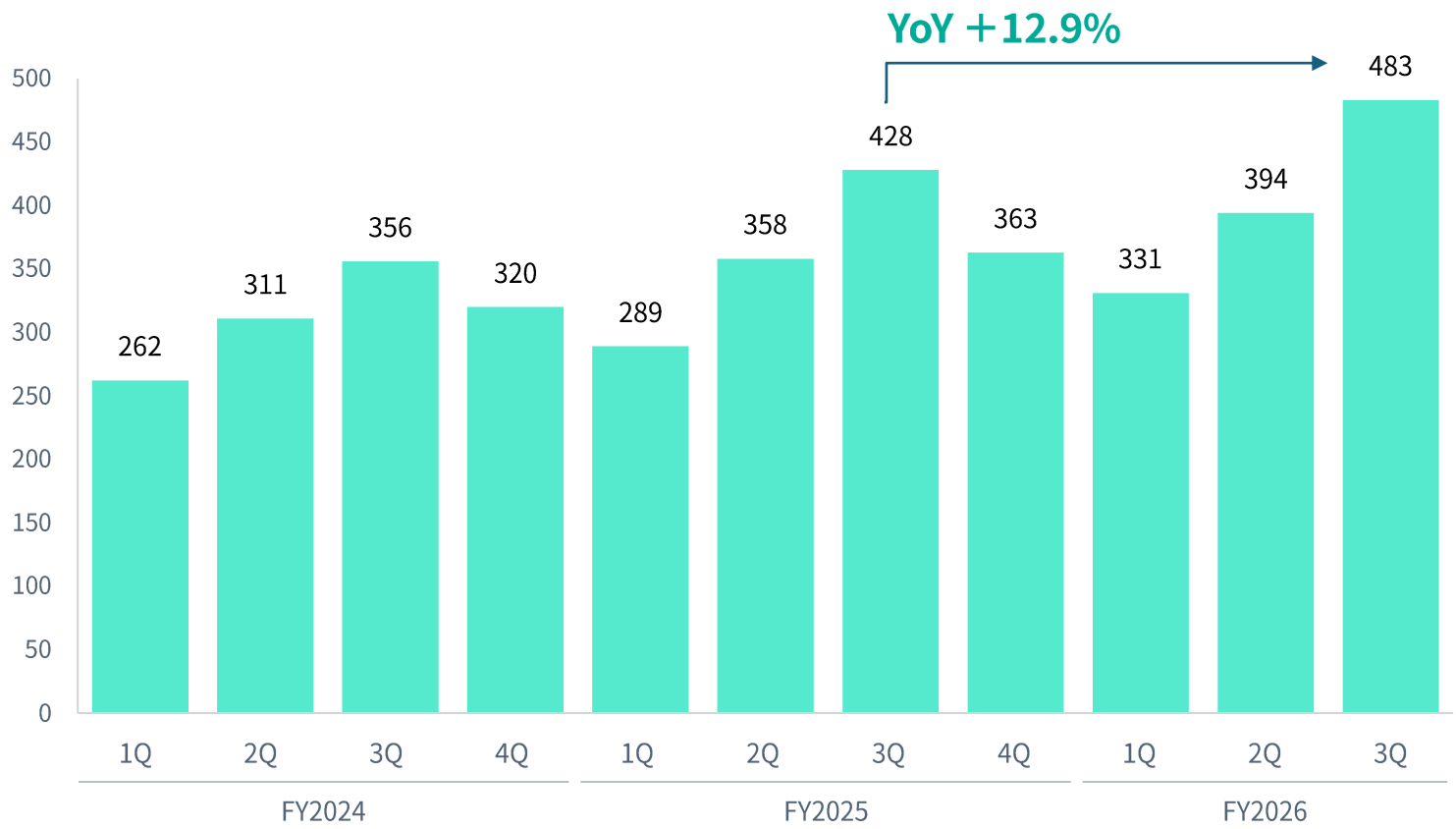
非日常：緑系　日常：黄色系

© akippa Inc. All Rights Reserved.

利用UU数推移（主要KPIレビュー）

利用UU数と成長ポイント

■ 利用UU数の推移（四半期毎・千人）*1



前年同期比

YoY ＋12.9%

利用UU数と成長ポイント

483千人

2026年3Q

3Qの利用UUは483千人となり、前年同期比12.9%増加

今後は需要の高いエリアの駐車場開拓、検索・予約体験の改善、認知拡大と継続利用の促進に取り組む

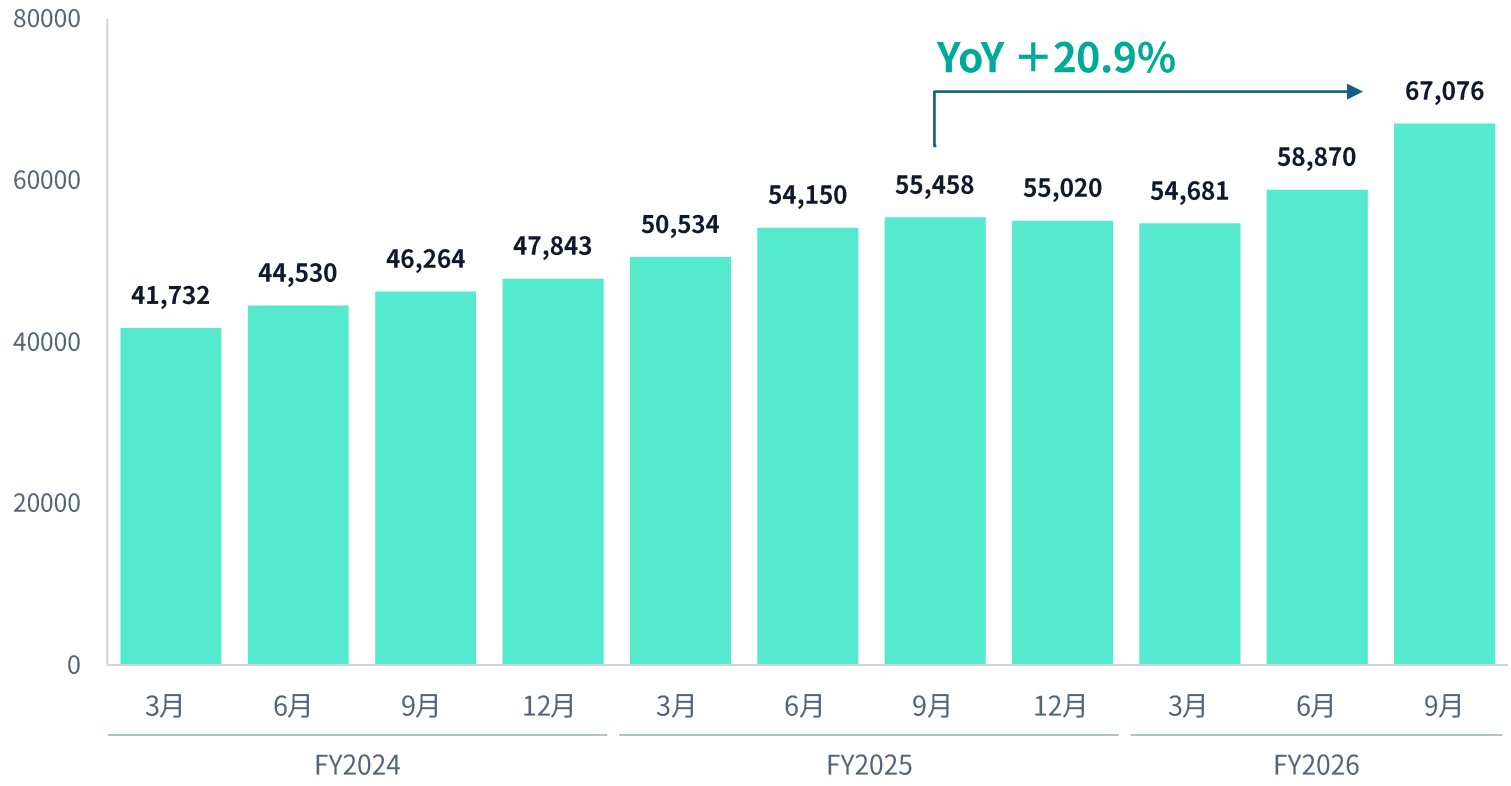
*1. 3Q累計の利用UU（909千人）は1月～9月の期間でユニークな利用UUであり、四半期毎の利用UUの単純合計とは一致しない。

© akippa Inc. All Rights Reserved.

駐車場掲載台数（主要KPIレビュー）

掲載駐車場数の推移と成長ポイント

■ 掲載駐車場数の推移（四半期最終月の月平均・台）



前年同期比

YoY ＋20.9%

掲載駐車場数と成長ポイント

67,076台

QoQ ＋8,206台

過去最高の増加数

大手とのAPIシステム連携が本格稼働し大幅増。

地方エリアも含め、今後の稼働率向上が課題。

詳細はP.21

© akippa Inc. All Rights Reserved.

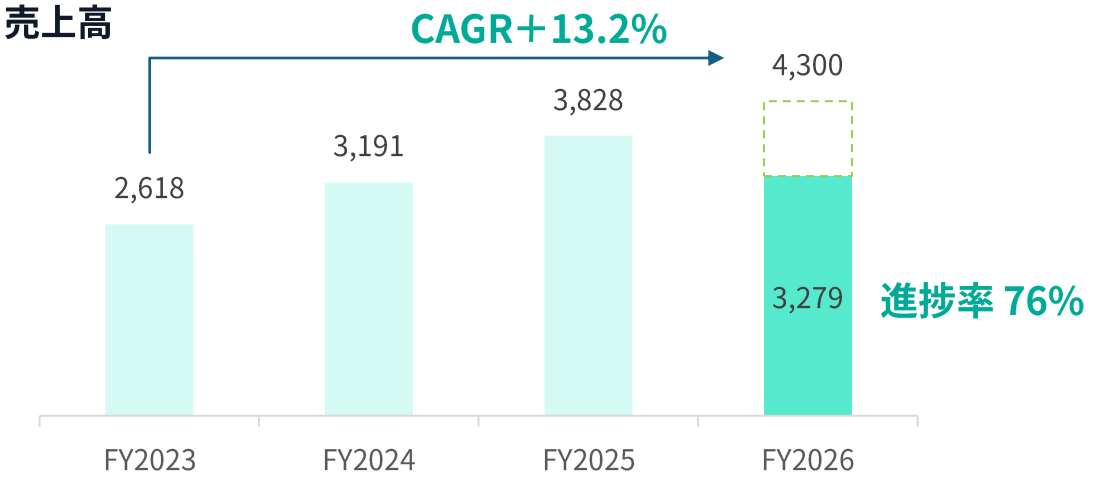
通期業績予想（変更なし）

３Q実績は計画通りに推移し、通期業績予想の達成に向けて順調に進捗。
４Qにおいても事業環境の大きな変化は認識しておらず、業績予想開示を据え置き。

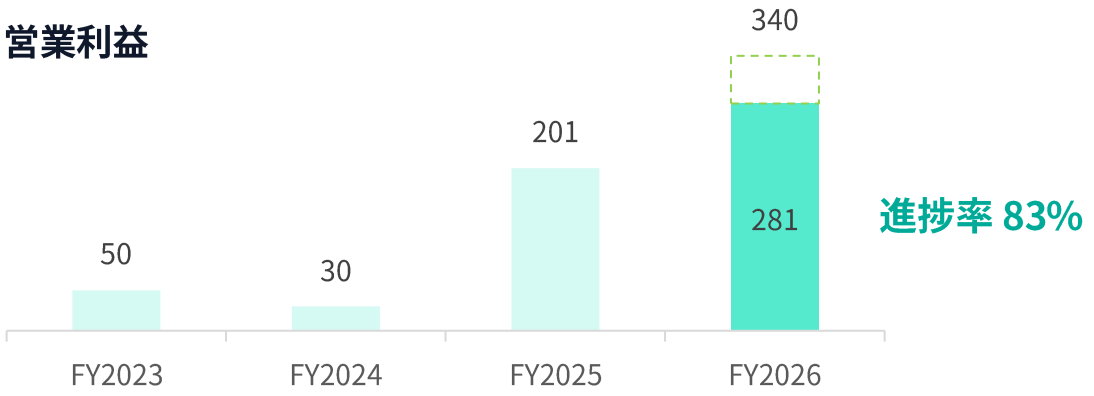
単位：百万円

	３Q累計	通期予想	進捗率
売上高	3,279	4,300	76.3%
売上総利益	1,673	2,192	76.3%
売上総利益率	51.0%	51.0%	—
営業利益	281	340	82.6%
営業利益率	8.6%	7.9%	—
当期純利益	244	302	80.8%

■ 売上高



■ 営業利益



© akippa Inc. All Rights Reserved.

Smart Parking戦略

戦略レビュー



© akippa Inc. All Rights Reserved.

Smart Parking戦略　駐車場直接領域における進化・拡大

駐車場直接領域での事業領域拡大へ注力。プロダクトの機能拡充やハードウェアとの連携によるユースケース拡張、
戦略的な駐車場拡大、AI・テクノロジーによる進化、積極的なM&Aによる「Smart Parking戦略」を遂行する。

市場カテゴリー	短期・計画利用	長期・計画利用	即時利用	駐車場自社運営
機能	15分/日単位の予約利用 （現状）	月/週単位の予約利用 （マンスリー）	ドロップイン	コインパーキング
駐車場運営者	オーナー	オーナー	オーナー／弊社(サブリース)	弊社(サブリース)
現状の展開	○	―	―	―
今後の展開	○	○	○	○



ビジネスフェーズ	開発フェーズ	非連続成長
戦略的な駐車場開拓　P21 オーナーモード　P22	ドロップイン　P23 マンスリー(サブスク)　P24 AI・テクノロジー　P25	M&A　P26

© akippa Inc. All Rights Reserved.

戦略的な駐車場開拓

人とテクノロジーによる開拓を組み合わせ、自治体・法人との連携で駐車場の活用を拡大

駐車場を増やす4つの開拓手段

自社営業
創業期～

社内人材による直接営業で先行者優位を構築
営業人員数に比例した着実な成長

営業パートナー
2017年～

社内・社外の複数チャネルで開拓
駐車場料金連動の報酬（原則15%）でコストを変動費化

オーナーモード
2025年4月～

アプリからオーナー自身が駐車場を登録
AI審査で最短当日掲載し、営業リソースに依存せず成長

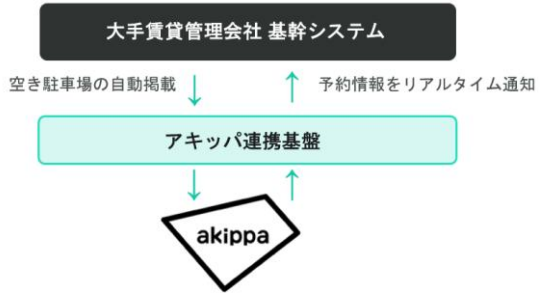
大手法人とのシステム連携
2026年6月～

大手管理会社と双方向APIで接続
空き駐車場の自動掲載と予約情報のリアルタイム通知

第3Qレビュー

大手法人とのシステム連携

API連携で空き駐車場を効率的に収益化
9月末で約1万台を掲載
今後の稼働がカギ



その他の取り組み

福岡市とのフリンジパーキング実証

同市のフリンジパーキングの取り組みにおけるアキッパ活用の実証実験

駐車場機器連携（三菱地所パークス社とのCREPE連携）

ゲート式駐車場とAPI連携し予約情報を共有
カメラによるナンバー認識で、チケットレス・タッチレスの入出庫

3Q進捗

概ね計画通りの駐車場開拓
大手法人や自治体との様々な取り組みが拡大

課題・今後の展開

各種連携の更なる拡大や横展開
営業人材の採用による営業体制強化

© akippa Inc. All Rights Reserved.

オーナーモード

個人オーナーがアプリから空き駐車場を自主登録し、貸出管理や収益確認まで完結。
UI/UX改善と審査自動化により登録ハードルを下げ、幅広いエリアで駐車場の供給を拡大する。

オーナーモード（個人オーナー向け）

提供価値	個人の空き駐車場を手軽に収益化 自主登録により、営業に依存しない供給拡大
利用シーン	個人宅の空き駐車場を、空いている日時だけ貸し出す
提供形態	個人向けアプリ機能（利用料無料） 登録・貸出日時／料金設定・予約／報酬確認を スマホで完結。AI審査で最短当日掲載
３Q進捗	2026年9月の掲載台数5,624台 オーナーモード経由の掲載は計画を上回り堅調
課題	来期以降の拡大に向けたオーナー集客 UI/UXの更なる改善
今後の展開	オーナモード掲載割合：26年末10%(計画) オーナー向けのマーケティング施策の検証・実施

スマホひとつで、貸出から運営まで

個人オーナーが駐車場を自主登録
貸出の準備から日々の管理・収益確認までアプリで完結



日々の運営もアプリで管理

貸出管理：日時・料金設定、公開／停止・再開
予約対応：予約確認、ドライバーへのメッセージ
収益確認：月次レポート、報酬・利用実績

© akippa Inc. All Rights Reserved.

ドロップイン

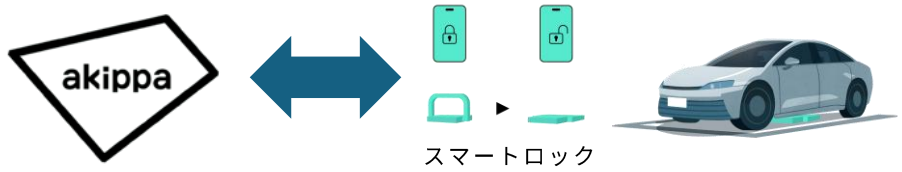
予約なしの現地利用ニーズに対応するドロップインを推進。
実証を通じて収益性を検証し、予約利用と現地利用を両立する仕組みを具体化する。

ドロップイン（即時利用）

提供価値	即時利用を拡張し、稼働率・LTVの向上を目指す
利用シーン	「今すぐ、その場で使いたい」
提供形態	ハードウェア型：簡易スマートロック・QR等で 設備投資を抑え、システムとリアルタイム連動 ソフトウェア型：アプリ上の「今すぐ利用」から操作を簡略化
３Q進捗	ハードウェア型は17施設・20台で実証を継続 ソフトウェア型のMVPを8月に公開
課題	ハードウェア型の施設・立地・運営条件ごとの収益性検証 ソフトウェア型のプロダクトの初期検証
今後の展開	予約×即時利用の併用で収益性を改善 M&A先へスマート駐車場化の技術を横展開

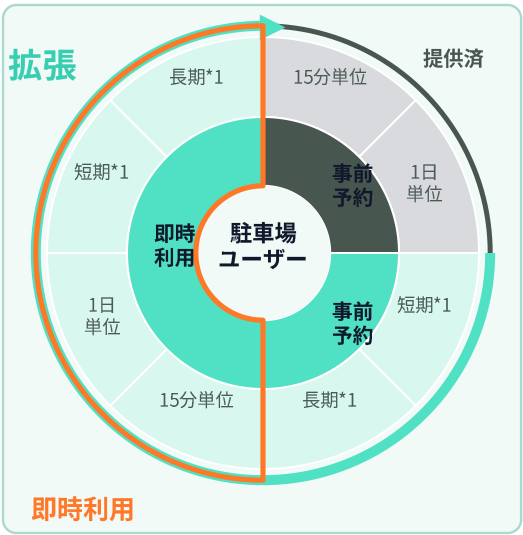
予約せず、その場で使える駐車体験へ

完全キャッシュレスで、現金精算機を省き、
盗難リスク・管理コストを削減





ドロップイン用スマートロック（イメージ）



© akippa Inc. All Rights Reserved.

*1.「短期」は1ヶ月以内、「長期」は1ヶ月超の期間中、継続的に同一ユーザーに駐車場を貸し出すことを指す。

マンスリー（サブスク）

月単位の継続利用により、日常的な駐車ニーズへの対応を推進。
個人宅向けサービスの設計を進め、提供開始に向けた開発・運用と供給準備を具体化する。

マンスリー（サブスク）

提供価値	月単位の継続利用で、日常的な駐車ニーズに対応
利用シーン	「いつもの場所を継続して使いたい」
提供形態	初期対象はオーナーモードの個人宅駐車場 月額固定・1か月単位。設定曜日は都度予約不要 利用期間は今後拡充する可能性あり
３Q進捗	個人宅向けサービスの論点整理と設計を実施
課題	プロダクト開発と運用の具体化、供給準備 提供開始後の利用・継続状況の検証を設計
今後の展開	2027年2Qリリースを計画（年内から変更） 段階的なサービス展開を目指す

いつもの場所を、月単位で使う

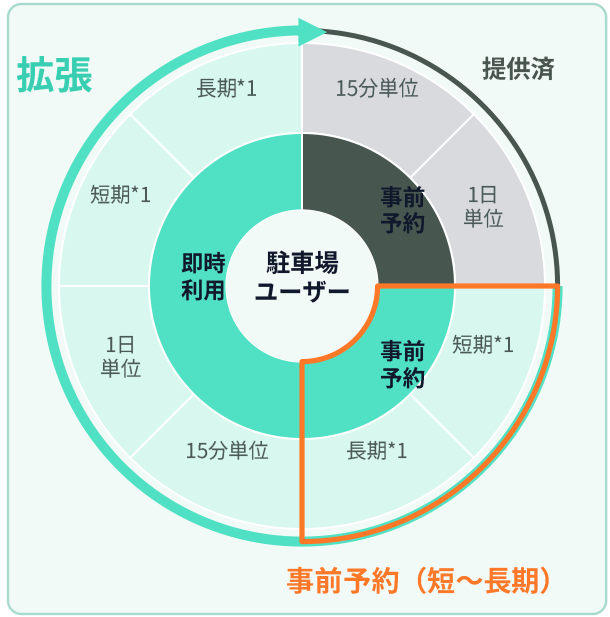
月額固定で、設定した曜日に継続利用
日々の都度予約を省き、使いやすさを高める

短期に加えて、長期の継続利用にも対応予定

① 駐車場を選択 › ② 利用開始日や曜日の設定 › ③ 内容を確認して申込 › ④ 設定曜日に継続利用



マンスリーでの貸し出し駐車場（イメージ）



*1.「短期」は1ヶ月以内、「長期」は1ヶ月超の期間中、継続的に同一ユーザーに駐車場を貸し出すことを指す。

© akippa Inc. All Rights Reserved.

AI・テクノロジーを駆使した進化

データとAIで利用体験を改善し、提供価値と収益力を高める

データ活用サイクル × 生成AI

A　大量のデータ分析

業界トップクラスを誇る駐車場数の利用に関する大量のデータをAIに投入し、分析



B　AIの精度向上

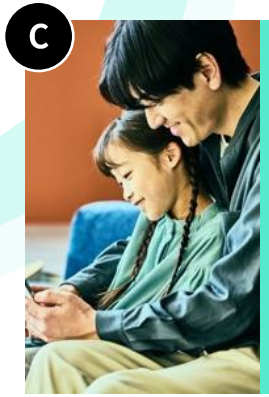
分析したデータに基づき、ユーザー・オーナーに対してパーソナライズされた利用体験を提供



データ活用サイクル × 生成AI

C　利便性向上

ユーザー：利用履歴に基づく駐車場の検索体験の向上
オーナー：AIによってパーソナライズされた駐車場運営体験の向上



D　利用者増加

利便性が向上することで、ユーザー・オーナーともにアキッパの利用者数が増加



AI活用実績（2026年９月）

有人チャット対応件数 89%減

外注対応コスト 80%減

今後の取組み

オーナー向け

- 需要予測に基づく料金最適化
- 掲載審査・駐車場運営の自動化

ドライバー向け

- 利用履歴に応じた検索・レコメンド
- 最適な駐車場を提案する案内機能

社内業務・経営基盤

- 開発・CS・営業・管理業務の省力化
- データに基づく意思決定の高度化

© akippa Inc. All Rights Reserved.

M&A戦略の具体化

自社アセットを活用したDX・コスト削減と、厳格な投資・PMI規律により、リスクを抑えた非連続な成長を実現する。

1 市場の大きさ
十分な母集団

全国
2.3万 *1

8都府県（52.9%）
1.2万 *1

絞り込み後も
十分な母集団

業界ネットワークを活用

2 優位性
売り手の課題を解決

売却ニーズの高まり（**当社仮説**）

売り手の課題		アキッパが提供できること
設備更新	→	**DX機器に置換**
新紙幣・現金	→	**キャッシュレス化**
集客	→	**570万人** *2 **の会員基盤**
問い合わせ	→	**AI顧客対応の水平展開**
事業承継	→	**雇用継続・続投**

3 ガバナンス
規律と体制

- **買収基準**：戦略の適合性・収益性・シナジーを確認
- **価格規律**：事業価値と投資回収を踏まえ、取得価格の妥当性を検証
- **健全な調達**：自己資本と借入のバランスを保ち、財務健全性を確保



主要メンバーが持つM&A・PMI経験を活かし
組織的戦略として実行力を高める

*1. 令和3年経済センサス-活動調査（2021年6月）駐車場業の民営事業所数（企業数ではない）。8都府県：埼玉・東京・神奈川・愛知・京都・大阪・兵庫・福岡
*2. 2026年9月時点の累計会員登録数

© akippa Inc. All Rights Reserved.

ガバナンス
/サステナビリティ



© akippa Inc. All Rights Reserved.

ボードメンバー（CEO・COO・CFO）



金谷 元気

Genki Kanaya

代表取締役 社長　CEO

主な経歴

プロサッカー選手を志し活動
引退後は上場企業で約2年間、営業を経験

2009年2月、24歳で当社を創業
2011年、株式会社化に伴い代表取締役に就任
2022年4月、代表取締役社長CEOに就任

一般社団法人シェアリングエコノミー
協会理事



小林 寛之

Hiroyuki Kobayashi

取締役 副社長　COO

主な経歴

2005年3月、監査法人トーマツ入所
2007年10月、パレス・キャピタル入社
バイアウト投資と投資先の経営改革を経験
2013年9月、トリドール入社
2019年7月、同社常務取締役兼CFO
2020年7月、当社入社
2023年12月、取締役副社長COO就任



西野 将規

Masaki Nishino

取締役　CFO

主な経歴

公認会計士
2008年12月、監査法人トーマツ入所
2012年4月、エス・オー・ダブリュー入社
ファンド運営、投資先ベンチャー支援を経験
2016年5月、当社入社
2019年11月、執行役員管理部長
2025年3月、取締役CFO就任

© akippa Inc. All Rights Reserved.

執行役員



井上 直登

Naoto Inoue

執行役員 CPO

Chief Product Officer

主な経歴

新卒で株式会社ドリコムに入社
サービス企画職として新規事業立ち上げ、推進を担当
2016年に当社参画
プロダクト開発を担う



柿本 雅淳

Masatoshi Kakimoto

執行役員 CPDO

Chief Parking Development Officer

主な経歴

東京海上日動で代理店新設、
マネジメントを経験し、2016年に当社参画
サプライサイドの責任者として
駐車場開拓を担当



松井 建吾

Kengo Matsui

執行役員 Co-founder

主な経歴

当社の株式会社化前から金谷と協働
2011年の当社株式会社化と同時に執行役員に就任し、
akippa事業の創出や各事業チーム、
HRの立ち上げを歴任



平賀 晶雄

Akio Hiraga

執行役員 CHRO

Chief Human Resources Officer

主な経歴

複数の企業にてHR分野の役員や責任者を歴任
2024年当社参画
組織戦略と人事戦略の設計・推進を担当

© akippa Inc. All Rights Reserved.

ガバナンス体制（社外取締役・監査役）



杉山 全功　社外取締役

Masanori Sugiyama

主な経歴

2004年　株式会社ザッパラス 代表取締役社長
2011年　株式会社enish 代表取締役社長
両社の東証一部上場を牽引
退任後、複数企業の社外取締役として活動

専門性・役割

上場企業の経営経験とガバナンスの知見を活かし、経営全般への助言・提案を行う。
独立した立場から取締役の職務執行を監督する。



橋本 舜　社外取締役

Shun Hashimoto

主な経歴

株式会社ディー・エヌ・エー入社
akippaへ出向し、創業期の立ち上げを支援
2016年　ベースフード株式会社を創業
2022年　同社が東証グロース市場に上場

専門性・役割

akippaへの深い事業理解とサービス開発・マーケティングの知見を活かし、経営・事業戦略に助言する。
独立した立場から取締役の職務執行を監督する。

清水 保彰　常勤監査役

Yasuaki Shimizu

主な経歴

公認会計士として新日本有限責任監査法人で監査業務に従事
上場企業で内部監査・内部統制を経験
2019年　akippa入社、常勤監査役に就任

専門性・役割

会計監査・内部監査・内部統制の知見
監査役会の立ち上げと運営、監査業務全般を推進

村田 雅幸　社外監査役

Masayuki Murata

主な経歴

1991年　大阪証券取引所入社
2003年　同社執行役員に就任
ヘラクレス市場の立ち上げと上場審査部門を担当
2013年　東京証券取引所の上場推進部門で執行役員
2018年6月　akippa社外監査役に就任

専門性・役割

証券市場・上場審査・上場推進の知見
独立した立場から経営執行状況を監査

山口 要介　社外監査役

Yosuke Yamaguchi

主な経歴

2007年　弁護士として北浜法律事務所入所
大阪証券取引所へ出向し、上場管理・審査業務を経験
2016年　岩谷・村本・山口法律事務所を開設
2020年3月　akippa社外監査役に就任

専門性・役割

M&Aなど企業法務全般の専門性
独立した立場から経営執行状況を監査

© akippa Inc. All Rights Reserved.

安心され信頼される健全なプラットフォーム

24時間365日の安心なサポート体制

24時間365日のコールセンター

緊急ダイヤルを常備し、現地のトラブルや規約違反に即座に対応

手軽なAIチャットサポート

AIチャット窓口で疑問に即座に回答し、素早く簡単な問い合わせを実現

オーナーが安心して貸し出せる環境

駐車場シェア専用保険

ドライバーの自動車保険だけではカバーされない物損等に、2次的な補償を提供

駐車場掲載ガイドライン

安全で各種法令要件を満たす駐車場を貸し出せるよう、掲載要件を公開

ユーザーが安心して利用できる環境

レビュー機能による自浄作用

利用者の評価が駐車場選びと不安解消に役立ち、高評価の駐車場が選ばれる循環を創出

不適切な駐車場の通報機能

掲載駐車場に不審な点がある場合、ユーザーが当社に通報できる専用機能を設置

健全性

健全なプラットフォームの基礎

フェアな利用規約設計

公正かつ明瞭な規約で、すべての参加者が安心して取引できる環境を整備

掲載審査・モニタリング

リスク兆候を検知・監視し、不適切な状態を未然に是正・排除

健全性分科会による監督

リスク・コンプライアンス委員会内

リーダー：金谷（CEO）　メンバー：杉山（社外取締役）、西野（CFO）
オブザーバー：清水（常勤監査役）、山口（社外監査役／弁護士）

方針立案・計画の議論／事業部門への実行指示／進捗モニタリング

健全性ポリシーの5原則

信頼	誠実で透明性のある市場を維持
安心・安全	身体・財産・権利へのリスクを軽減
法令・ルール遵守	法令・条例・規約に沿った仕組み
公正	すべての参加者に公正な設計・運用
相互尊重	差別・ハラスメントを許容しない

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Trust＆Safetyの運営と安心・安全への取組み

経営と現場が一体となり、安心・安全なサービスを実現

リスクコンプライアンス委員会内

CEO（リーダー）

COO	CPO	VPoP
CS MGR	CSリーダー	CPDO

現場中心に安心・安全な状態を目指す
課題の吸い上げ→解決方針・担当者の決定
→各部門で具体化して実行

非会員の不正駐車への対応

日本パーキングビジネス協会のナンバー照会サービスを活用し、車両所有者情報の照会申請・警告文書の送付を実施。状況に応じて、損害額の請求を含む措置を検討

9月14日リリース：T&Sから誕生した3つの新機能

「ドライバーの信頼情報バッジ」の表示機能



違反ドライバーの一時利用制限機能



ドライバー本人への違反アラート機能



信頼情報バッジ

優良：3回以上利用・365日無違反
初心者：2回以下利用・365日無違反
本人確認済み：SMS・メール認証

違反時の一時利用制限

違約金の支払い完了まで新規予約を停止。違反ドライバーが使い続けられない環境を整備。

本人への違反アラート

違反者への警告・退会措置を徹底。トラブルを未然に防ぎ、安全に貸し出せる環境を整備。

© akippa Inc. All Rights Reserved.

情報管理体制の再点検と予防的ガバナンスの強化

昨今のサイバー攻撃増加やPHP言語の脆弱性等を起因とする外部脅威が拡大。
安心・安全なサービス基盤を維持するため、プロダクトや各業務プロセスの情報管理体制の総点検と見直しを推進。

01 情報の保有極小化

- 不要データの再点検と消去
- 利用終了後の情報保持ルール厳格化
- データ保護の強化

02 アクセス統制・多層防御

- 認証とアクセス制限の強化
- 不正通信・アクセスの遮断
- 管理アカウント権限の最小化

03 システム基盤の構造的堅牢化

- アーキテクチャの継続的なアップデート
- クラウド基盤の定期総点検
- 外部専門家による診断等の客観的評価の強化

04 有事体制・統制

- 初動・エスカレーションプロセスの確立
- 開発・法務・CS・広報の連携プロトコル
- 経営によるモニタリング

事業・財務への影響

プロダクト開発・事業進捗への影響：限定的

基盤刷新の一環として計画的にリソースを配分済
主要な事業計画や機能開発ロードマップへの影響は現時点で限定的
来期計画においてセキュリティ投資の拡大是非を検討

財務・業績予想への影響：軽微

既存の運用体制・予算で優先順位を調整
追加の大型投資は発生せず、現時点で業績予想への影響は限定的

© akippa Inc. All Rights Reserved.

キャピタルアロケーションに関する考え方

財務基盤の安定性を高め、事業拡大に向けた成長投資を進める

内部留保の方針

① 純資産比率を高め、財務の安定性を向上

獲得した利益を社内に蓄積し、総資産に占める純資産の割合を高める。業績変動や一時的な損失に対応できる財務基盤を整え、事業運営と成長投資の継続に必要な余力を確保する。

② 将来の分配に向けた純資産の積み上げ

成長段階では利益を社内に蓄積し、事業拡大後の配当につなげる基盤を整える。中長期の事業成長を通じて将来の株主還元につなげることを重視する。

内部留保は利益の蓄積であり、現預金残高そのものではない。
純資産の充実と、日々の運営や投資に必要な手元資金の確保を併せて考える。

キャピタルアロケーション

① 開発（システム・AI・アプリケーション）

予約・検索の使いやすさ、アプリの利便性、システムの安定稼働を高める開発に投資する。AIの活用やオーナー向け機能の改善を通じサービス品質と業務効率の向上につなげる。

② マーケティング

サービスの認知拡大、新規利用者の獲得、継続利用の促進に投資する。広告、販売促進、利用者への案内などを通じて利用機会を増やし、施策の効果を確認しながら投資を進める。

③ M＆A資金

事業拡大につながる買収や事業取得に資金を配分する。取得代金だけでなく、取得後のシステム・業務の統合や運営体制の整備に必要な資金も考慮し、買収後の成長につなげる。

配当方針

財務基盤の充実と成長投資を進め、事業拡大の後に配当を実施する方針。

配当の開始時期や金額は、事業の成長状況、投資需要、財務状況を踏まえて判断する。

© akippa Inc. All Rights Reserved.

人的資本投資：競争優位を実装する組織能力

Smart Parking戦略と連動した組織能力へ資本配分し、成長性・収益性・参入障壁を高める。

人的資本投資の設計思想　成長戦略を「誰が・どの組織能力で・どの再現性をもって実行するか」を明確にする

01　ネットワーク外部性

人的資本として強化する能力

市場形成・供給開拓力

高需要エリア・大型イベント・
自治体/パートナーを開拓し、
供給密度を継続的に高める
組織能力

企業価値への接続

**戦略的駐車場拡大
ユースケース拡張**

02　データの規模の経済

人的資本として強化する能力

Data / AI運営力

需給・価格・在庫・CS・品質を
データで改善し、
運営ワークフローを高度化する
組織能力

企業価値への接続

**AI・テクノロジーを
駆使した進化**

03　フィジカル・ドミナンス

人的資本として強化する能力

事業開発・PMI力

個人宅・店舗・レガシー資産を
面で獲得/統合し、
物理ネットワークを
不可逆化する組織能力

企業価値への接続

M&Aによる非連続成長

人的資本
＝
成長エンジンの実行力

支える組織OS　動的人材ポートフォリオ × 採用・配置・育成・報酬・組織健全性を、事業計画 ・ P/L・未来組織図と連動して更新

**戦略を“実装”する
組織能力への投資**

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix



© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

事業系統図

オーナーが登録・掲載した駐車場をユーザーが事前予約・オンライン決済で利用できる仕組みを提供する。
営業パートナー経由で獲得した駐車場の収益は成果に応じた報酬支払いが発生する。



1 駐車場登録 / 駐車場掲載（自主登録）

ネットで簡単登録

2 駐車場予約

3 駐車場利用

6 報酬の支払い

駐車場料金×原則46.3%
（＝テイクレート 53.7%）

0 駐車場営業

1 駐車場登録 / 掲載

無料登録

営業パートナー

6 パートナー登録/紹介料支払い

akippa

5 利用料金の支払い

駐車場料金
+
サービス料15% *1

決済代行会社

4 利用料金の支払い

駐車場料金
+
サービス料15% *1

事前オンライン決済



*1.一部駐車場では、異なるサービス料率が適用される場合があります。

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

対象となる市場規模

Smart Parking戦略により広大な市場を獲得可能







TAM **全国の駐車場**	**7,264** 万台以上	=	月極駐車場*1 **3,225** 万台以上	+	コインパーキング*2 約 **164** 万台	+ 全国の遊休地（一軒家・店舗）*3 約 **3,875** 万台
SAM **地方都市の駐車場** 東京都＋政令指定都市のある都道府県	**2,273** 万台以上	=	月極駐車場*4 **2,163** 万台以上	+	コインパーキング*2 約 **110** 万台	
SOM **3大都市圏の駐車場** 東京都、大阪府、愛知県	**1,239** 万台以上	=	月極駐車場*4 **1,179** 万台以上	+	コインパーキング*2 約 **60** 万台	

*1.全国の自家用車保有台数61,839,584台（国土交通省自動車保有車両数2026年3月）に推定して算出した一軒家の駐車場台数を減算して算出　*2.一時利用有料駐車場（コインパーキング）市場に関する実態分析調査・2021年　*3.一軒家の駐車場数は一戸建てに住居する世帯数2,932万世帯（住宅・土地統計調査 令和５年）に世帯当たり自家用車保有台数1.009（一般財団法人自動車検査登録情報協会公表令和7年自家用乗用車の世帯当たり普及台数）を乗算して算出。店舗の駐車場数はショッピングセンターの総数3,013店舗（SC白書2025）にイオンモールの店舗あたり駐車場台数の平均3,045台（イオンモール株式会社 サステナビリティデータブック2024）を乗算して算出。　*4.月極駐車場とコインパーキングの都道府県ごとの分布は同様であると仮定し、全国の月極駐車場台数をコインパーキング台数で案分して算出

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

事業上のリスク等（1/2）

主要なリスク	リスクへの対応	発生可能性	発生時期
①競合他社の動向について 現状の主な事業領域である駐車場予約サービス市場では複数の競合企業が存在するほか、市場拡大に伴い新規参入の可能性もあります。当社は営業力とテクノロジー開発力を両輪としたビジネスモデルや、先行者として蓄積した運営ノウハウにより競争優位性を有していると考えております。しかしながら、優れたビジネスモデルや競争力のある条件でサービスを提供する競合企業が現れた場合には、競争激化により当社の事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、営業力とプロダクト開発力の両面を継続的に強化するとともに、掲載駐車場数の拡大、ユーザー利便性の向上及びデータ活用によるサービス品質の改善を推進しております。また、既存サービスの競争力向上に加え、新たなサービス開発を通じて競争優位性の維持・強化に努めております。	高	特定時期なし
②パートナーに関するリスクについて 当社は、事業運営においてパートナー企業との連携を行っております。しかしながら、パートナーとの契約解除、サービス品質の低下、期待どおりの協力が得られない場合や、パートナーにおいて法令違反その他の問題が発生した場合には、サービス提供やブランドイメージに影響を及ぼし、当社の事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、パートナー選定時の審査を実施するとともに、契約内容の明確化、定期的な情報共有及びサービス品質のモニタリングを行っております。また、複数のパートナーとの連携体制を構築することで、特定先への依存低減に努めております。	中	特定時期なし
③業績の季節変動及び天候による影響について 当社の事業は外出需要に支えられており、業績には季節変動の傾向が見られます。具体的には、夏休みやお盆休み等の長期休暇が集中する第３四半期(７月から９月)は、旅行やレジャー目的での駐車場利用が増加するため、他の期間に比べて売上が高くなる傾向があります。一方で、プロスポーツのオフシーズンと重なる第１四半期(１月から３月)は、大規模イベント目的の利用が減少するため、相対的に売上が低くなる傾向があります。 また、当社の業績は天候の影響を受ける可能性があります。特に、週末や長期休暇といった需要のピーク時に、台風や豪雨、大雪等の悪天候が発生した場合には、イベントの中止や外出の手控えによる予約キャンセルが増加し、当社の事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、利用動向の分析を通じた需要予測の高度化を進めるとともに、多様な利用シーンへの対応や新たなサービス展開を推進することで、季節変動等の影響の平準化に努めております。	高	毎年

© akippa Inc. All Rights Reserved.

事業上のリスク等（2/2）

主要なリスク	リスクへの対応	発生可能性	発生時期
④サービスの健全性の維持について 当社が展開するサービスは、取引の場であるプラットフォームを提供することをその基本的性質としております。 このため当社では、マーケットプレイスの健全性確保のため、利用規約における禁止事項の明記に加え、当社が能動的に健全性を阻害するリスクの兆候をモニタリングし、必要に応じて是正、排除等を図っております。しかしながら、当社のサービスが公序良俗に反する目的や法令違反行為に悪用されたり、不適切な掲載物件が混入したりするリスクを完全に排除することは困難であります。万が一これらの事態が発生し、当社がプラットフォーム提供者としての責任を問われた場合には、社会的信用の毀損やユーザーの減少等につながり、当社の事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、駐車場オーナーに対する本人確認や掲載情報の審査体制の運用とともに、各種基準やマニュアルの整備、社内外への関係法令等の周知・啓蒙を実施しております。さらに、取締役会やリスク・コンプライアンス委員会等を通じた健全性確保に向けた職務執行状況のモニタリング体制を構築しております。	低	特定時期なし
⑤優秀な人材の獲得・育成について 当社は、今後の事業拡大に伴い、当社のパーパス・ミッション・ビジョンに共感し、バリュー及びホスピタリティ・カルチャーに適合した優秀な人材を継続的に確保・育成することが重要であると認識しております。しかしながら、人材の確保・育成が計画どおり進まない場合や、人材流出、人材市場の競争激化による人件費の上昇等が生じた場合には、当社の事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、採用活動の強化に加え、人材育成制度や評価制度の充実を図ることで、優秀な人材の確保及び定着に努めております。また、組織カルチャーの浸透やエンゲージメント向上施策を推進し、持続的な組織基盤の構築を進めております。	中	特定時期なし
⑥新株予約権の行使による株式価値の希薄化について 当社は、役職員に対し、長期的な企業価値向上に対するインセンティブ制度として新株予約権を付与しております。今後、新株予約権が行使された場合には、発行済株式数が増加し、既存株主の持株比率及び１株当たりの株式価値が希薄化する可能性があります。	当社は、新株予約権の付与及び行使条件を適切に管理するとともに、中長期的な企業価値向上を通じて株主価値の向上を図ることで、希薄化の影響を最小限に抑えるよう努めることとしております。	高	新株予約権行使時

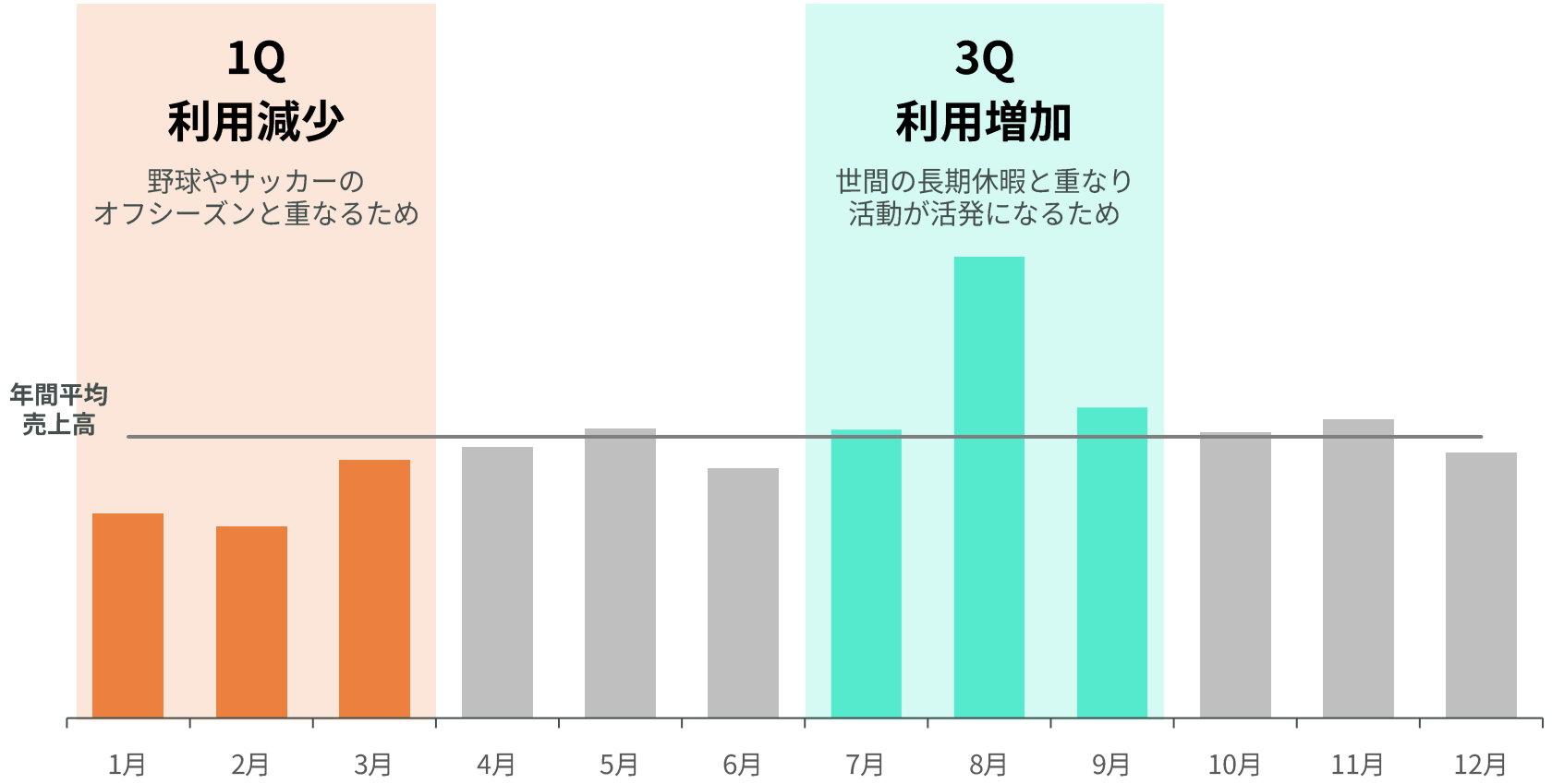
© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

売上高の季節性について

当社の売上には季節性が存在し1Qは売上が比較的低くなり、3Qは売上が比較的高くなる傾向にある。

■月次売上と年間平均売上高（2025/12期）



© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

今後のガバナンスの取組み

成長を支える統治の高度化と、プラットフォームの安心・健全性の維持

重点テーマ	今後の取組みの方向性	推進・確認の仕組み
取締役会の 実効性向上	評価と改善課題の明確化を継続 戦略・M&A・人材など重要テーマの審議を充実	年次評価と改善計画 資料の事前共有の充実
監査・社外役員の 連携強化	監査役・内部監査・会計監査人の連携を深める 重要リスクと是正進捗を社外役員へ共有	定期的な情報交換 指摘事項のフォロー
成長投資・M&Aの 管理高度化	審査基準・意思決定権限を明確化 投資成果と買収後の統合状況を継続検証	投資前審査・投資後検証 成果とリスクを確認
リスク管理・ 情報開示の充実	AI・個人情報・情報セキュリティの管理を強化 事業進捗を開示し、投資家の意見を経営に還元	リスクのモニタリング IRでの対話・開示の充実
プラットフォームの 健全性維持	Trust & Safetyと健全性分科会による改善・監督 人による全件目視＋AI補助を用いた掲載審査・監視	健全性分科会の進捗管理 人の責任とAIの補助を併用

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

ディスクロージャーポリシー

IRに関する5つの行動指針

株主・投資家との長期的な信頼関係を築くために

01 公平・誠実な姿勢	業績の良し悪しにかかわらず、リスクや課題も開示 すべての株主・投資家に公平に情報を届ける
02 迅速で分かりやすい伝達	事業の進捗や環境の変化をタイムリーに説明 平易な言葉や図表を用い、理解しやすく伝える
03 成長ストーリーと戦略の共有	社会課題の解決に向けた中長期の戦略を共有 一貫したビジョンの下、環境変化への対応も説明する
04 客観的・定量的な根拠	財務指標と事業上の重要なKPIを具体的な数値で開示 データに基づき、客観的に説明する
05 対話を通じた継続的な進化	株主・投資家を事業成長のパートナーと捉える 対話を重ね、企業価値の向上とIRの改善につなげる

開示の基本：法令・適時開示規則の遵守、公平な情報開示、TDnet・IRサイトを通じた発信

出典：akippaIRサイト https://akippa.co.jp/ir/policy/（要約）

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

IRスケジュールとファンミーティング

機関投資家様にはラージミーティング・1on1を通じ、個人投資家様には決算説明会・IR Meetup等を通して、
事業と成長戦略への理解を深めて頂くための発信を積極的におこなう。

IRスケジュール（予定）

2026年11月中旬
2026年12月期 第3四半期決算発表

2027年2月中旬
2026年12月期 通期決算発表

2027年3月下旬
定時株主総会

2027年5月中旬
2027年12月期 第1四半期決算発表

2027年8月中旬
2027年12月期 第2四半期決算発表

ファンミーティング（IR Meetup）

東京｜11月10日（火）

19:00–20:30（18:30開場予定）

KANDA SQUARE HALL（SQUARE ROOM）

IR Meetup ゲスト

橋本 舜 氏／ちょる子 氏



ゼロからの市場創造
新たなサービスづくりの苦悩と楽しみ

大阪｜11月12日（木）

19:00–20:30（18:30開場予定）

アキッパ大阪本社／なんばパークスタワー14F

IR Meetup ゲスト

矢野 燿大 氏



伸びる人材の見極め
矢野流マネジメント × 組織づくり

開催内容・参加方法

前半19:00–19:40 決算・事業説明／後半19:50–20:30 特別トークセッション
対象：株主・個人投資家・アキッパ会員など、関心のある個人（参加無料）
申込：10月31日（土）23:59締切、応募多数の場合は抽選
東京の決算説明会（前半）のみ、ライブ配信予定

© akippa Inc. All Rights Reserved.

Appendix

用語集

一般的なビジネス・IR用語と、アキッパの事業・サービス用語

指標・財務

KPI	目標の達成度を把握するための重要な業績指標
UU	一定期間に利用した重複を除く利用者数
YoY	前年の同じ期間に対する増減率や比較
QoQ	直前の四半期に対する増減率や比較
LTV	顧客との取引全体で得られると見込む価値
ROE	期首・期末平均の自己資本に対する当期純利益の割合
TSR	株価の変化と配当を合わせた株主の収益率
自己資本比率	総資産に占める自己資本の割合
株主資本コスト	株主が投資のリスクに応じて期待する収益率
キャピタルアロケーション	成長投資や株主還元などへの資金配分

事業・技術

AI	学習・推論などの知的な処理を行う人工知能
API	異なるソフトウェアの機能やデータをつなぐ仕組み
DX	デジタル技術を用いて事業や業務を変革すること
MVP	仮説検証に必要な最小限の機能を備えた製品
M&A	企業の合併や買収
サブスクリプション	継続料金を支払い、一定期間サービスを利用する方式
サブリース	借りた物件や区画を、別の利用者に転貸すること
レベニューシェア	売上などの収益を、契約に基づき関係者で分配する方式
ガバナンス	経営の意思決定や監督を適切に行うための仕組み
サステナビリティ	環境・社会・経済の持続可能性を重視する考え方

アキッパの事業・サービス用語

Smart Parking戦略	予約・継続・即時利用と駐車場運営へ広げる成長戦略	Boost500	国内売上高500億円を目指す長期ビジョン
オーナーモード	個人オーナーがアプリで駐車場を登録・運営する機能	Trust & Safety	安心・安全と健全性の課題を部門横断で改善する取組み
ドロップイン	事前予約せず、現地で駐車場を即時利用する仕組み	健全性分科会	プラットフォームの健全性を確認し、改善を監督する会議体
マンスリー（サブスク）	月単位の継続利用に対応する駐車場サービス	掲載駐車場数	掲載中の駐車場台数を日ごとに集計し、月平均した指標

© akippa Inc. All Rights Reserved.

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき策定しており、当社がその達成を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、経済状況や競合環境の変化、提供するサービスの動向等の様々な要因により、将来の見通し等と異なる場合があります。
また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。

akippa株式会社　証券コード：627A

© akippa Inc. All Rights Reserved.