2026年11月18日

各位

会　社　名　akippa株式会社
代 表 者 名　代表取締役社長CEO　金谷　元気
（コード番号：627A　東証スタンダード）
問 合 せ 先　取締役CFO 西野　将規、IR担当 沖　聡志
電 話 番 号　06-4393-8425

2026年12月期第3四半期　決算説明会の質疑応答要旨公開のお知らせ

平素は格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

2026年11月10日（火）及び11月12日（木）に開催いたしました当社の「第3四半期決算説明会」、及びマネックス証券株式会社のオンライン生配信におきまして、皆様から寄せられた質疑応答の要旨を取りまとめいたしました。

内容につきましては、添付の別紙にてご確認くださいますようお願い申し上げます。

記

１．実施日： 2026年11月10日（火）及び2026年11月12日（木）

２．要旨について：　別紙をご参照ください。

以上

別紙

akippa株式会社（証券コード：627A）
2026年12月期 第3四半期 決算説明会質疑応答要旨

開催日：2026年11月10日（火）
機関投資家・アナリスト向け説明会 16:00～
個人投資家向け説明会19:00～
登壇者：代表取締役社長CEO　金谷 元気／取締役副社長COO 小林 寛之
取締役CFO 西野 将規

2026年11月12日（木）
個人投資家向け説明会 19:00～
登壇者：代表取締役社長CEO　金谷 元気／取締役副社長COO 小林 寛之
取締役CFO 西野 将規

・本要旨は、両説明会の質疑応答の内容をご理解いただきやすいよう、当社の責任において要約・整理したものです。発言の趣旨を変えない範囲で加筆・修正しています。
・本要旨に含まれる業績見通し等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づく当社の判断であり、その達成を約束するものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。また、株価等に関するご質問にはお答えできませんので、あらかじめご了承ください。
・当日のオンライン生配信におきまして、時間の都合上お答えできなかったご質問につきましても回答しております。
・数値は、2026年12月期第３四半期決算説明資料に基づきます。

別紙

1.中長期ビジョンについて

Q1. 中長期ビジョン「Boost500」の具体像や達成期間、M&Aの活用方針について教えてください。

A.（代表取締役社長CEO 金谷 元気）

国内のターゲット市場は全国7,264万台以上が存在します。まずは国内の駐車場直接領域を中心に、数年での売上高500億円達成を目指します。「Boost500」の目標数値は国内の駐車場直接領域で試算しており、既存マーケットプレイスの安定成長と、コインパーキング・月極駐車場事業者等のM&Aによる非連続な成長の両軸で推進してまいります。

Q2. 注力していく新規領域や、自動運転時代を見据えた将来ビジョンについて教えてください。

A.（代表取締役社長CEO 金谷 元気）

570万人を超える会員と6.7万台超の駐車場アセットを活用してまいります。自動運転時代に向け、デジタル接続された駐車場を増やし、車両待機・乗合・EV充電などのモビリティハブ機能を担うことで、世界一のモビリティプラットフォームを目指します。
海外市場への展開につきましては、まずは国内市場において十分な事業基盤を築き、その後然るべきタイミングで国外展開への挑戦を検討してまいります。

Q3. 今後の具体的な成長ステップについて教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

主に以下の3ステップで成長を実現してまいります。

1. 予約体験の一般化：プロモーションや看板設置を通じ「駐車場を事前予約する」文化を定着させます。
2. 利用シーンの拡大：短期予約に加え、月単位等の継続利用ニーズに対応する「マンスリー」や、事前予約が不要な現地利用ニーズに対応する「ドロップイン」などプロダクトを拡充します。
3. M&Aによるロールアップ：設備更新や後継者不在等の課題をもつ既存のコインパーキング事業者等をグループ化し、当社技術やAIを導入して事業を拡大します。

利益を伴った売上成長である「クオリティグロース」を重視し、持続的な成長を図ってまいります。

2.業績・KPIについて

Q4. 当期見通し及び来期の業績予想公表タイミングについて教えてください。

A.（取締役CFO 西野 将規）

第4四半期も順調に進捗しており、通期予想を据え置いております。次年度（2027年12月期）の見通しは2027年2月中旬予定の通期決算発表時に公表いたします。

Q5. 掲載台数の増加施策（オーナーモード及び大手API連携）の進捗と手応えを教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

オーナーモードは高成長を続けており、全体の約8%を占める規模となっております。また、今年6月より開始した大手賃貸管理会社との双方向API連携が本格稼働し、9月末時点で約1万台が自動掲載されるなど、今後もシステム連携拡大に注力してまいります。

Q6. 固定費抑制と増収の構造、オーナーモードと通常契約の利益率の違いを教えてください。

A.（取締役CFO 西野 将規）

プラットフォーム型のビジネスモデルであるため、損益分岐点の突破後は限界利益が積み上がる収益構造となっております。オーナーモードにおきましてはパートナー（代理店）へのレベニューシェアが発生しないため、通常契約と比較すると利益率は高くなる傾向となります。

Q7. AI活用・ツール導入によるコスト削減効果について教えてください。

A.（取締役CFO 西野 将規）

AIチャットやAIコーディングツール等の活用により外注費や人件費を効果的に抑え、コスト削減を実現しております。

3.事業、成長戦略について

Q8. 競合他社に対する本質的な強みや参入障壁は何ですか。

A.（代表取締役社長CEO 金谷 元気）

泥臭く1軒ずつ現地を開拓する営業推進力と、オーナーモードや大手API連携といったテクノロジー基盤の2段構えが大きな優位性となっております。

Q9. 掲載駐車場の地域分布（都心・地方）及び都心と地方の利用目的の違いについて教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

駐車場の台数ベースでは、東京周辺及び大阪を中心とする京都・兵庫周辺が多く、合わせて全体の約4割を占めております。売上金額ベースにおきましては、東京周辺と大阪周辺で全体の約8割から9割に達しており、都市部への売上の集中が顕著に見られます。そのほかでは、北海道・札幌、名古屋・愛知、福岡といった主要都市が台数を占めている状況です。

ご利用の目的は、大きく2つに分けられます。1つはイベントやコンサート、旅行などの非日常的なニーズであり、もう1つは通勤・通学やビジネスといった日常的なご利用ニーズです。

前者の非日常的なニーズにつきましては、比較的全国的な広がりを見せており、東京や大阪のみならず、地方の観光地やスタジアム周辺などにも需要がございます。対して後者の日常的なご利用は、特に東京での割合が高く、東京と大阪に集中している傾向がございます。

Q10. 新機能「ドロップイン」の収益構造とM&A先への適用方針について教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

- 【ドロップインの収益構造】
  予約なしで現地利用するニーズに応える仕組みです。収益構造は既存予約と同様に駐車料金を駐車場オーナーとakippaで分配し、空き枠の稼働向上により双方の収益増加につながります。現在17施設でハードウェア検証中です。
- 【M&A後のシステム更新】
  ドロップインを含む当社の技術を買収先駐車場にも活用する方針ですが、立地や採算を踏まえて最適な形を選定します。検証結果を踏まえて判断いたします。

Q11. EV充電スタンドやイベントチケット販売など周辺領域の進捗はいかがですか。

A.（代表取締役社長CEO 金谷 元気）

アキッパ駐車場へのEV充電スタンドの設置は実証実験中です。花火大会等の有料席チケットと駐車場のセット販売は成果が出ており、今後も強化してまいります。

Q12. 今後のプロモーション施策や認知向上策について教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

現在の知名度は10数%にとどまっており、これまではSEO対策や、Googleマップ・Yahoo!カーナビ等の地図アプリとのAPI連携を中心に集客を行ってまいりました。広告宣伝費につきましては、これまで売上の2〜3%程度に抑制してきておりますが、今後は投資対効果を見極めつつ、従来のWeb広告に加え、認知拡大に向けたプロモーション等のテストマーケティングなどを開始する予定でございます。また、オーナー様からの口コミによる広がりも大きいことから、視認性の高い「akippa」の看板を駐車場オーナー様へ配布し、設置いただく地道な取り組みも進めております。

Q13. 行政との取り組みや国の補助金・政策動向との関わりについて教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

- 【行政連携】
  イベント時の予約制導入や福岡市様でのパークアンドライド実証実験など自治体課題の解決に参加しております。
- 【補助金・政策】
  EV充電スタンドの設置等で補助金を一部活用しておりますが依存度は低く、当社の成長は自社開拓と利用者拡大を軸としております。

別紙

4.ガバナンス、組織について

Q14. 駐車場トラブル対策や防止策として現在行っている取り組みを教えてください。

A.（代表取締役社長CEO 金谷 元気）

リスク・コンプライアンス委員会内に、代表取締役CEOをリーダーとし、取締役CFO・社外取締役・常勤監査役・社外監査役（弁護士）から構成される「健全性分科会」を設置し、経営層主導でプラットフォームの健全化を推進しております。各種法令の遵守や健全化方針の運用を現場のみに委ねることなく、経営陣がモニタリングする体制を構築しております。

Q15. サイバー攻撃リスクに対する当社の対策と現状の被害有無を教えてください。

A.（代表取締役社長CEO　金谷 元気）

当社では、サイバー攻撃リスクを重要な経営課題と認識し、情報セキュリティの強化に取り組んでおります。直近で公表されたPHPの脆弱性についても、修正プログラムの適用やシステムの改修など、必要な対策を進めてまいりました。本件による情報漏えい等の被害は、現時点で確認されておりません。

Q16. 今後の採用方針について教えてください。

A.（取締役副社長COO 小林 寛之）

今後は、①駐車場を開拓する営業人材、②プロダクト開発を担う人材、③事業や経営を担う中核人材の3領域を中心に採用を強化し、業績の向上につなげていく予定でございます。

1. 駐車場を開拓する営業人材：需要データに基づき開拓先を絞り込み、型化した営業手法を実行できる人材を採用することで、売上に直結する駐車場の獲得を一層加速いたします。
2. プロダクト開発人材：AIを組み込んだ開発体制へと移行し、少人数体制であっても開発の速度と量を高めることで、さらなる利用拡大につなげてまいります。
3. 中核人材：経営陣も採用活動に直接関与して即戦力を確保するとともに、新卒採用を通じても将来の経営人材を育成してまいります。

5.資本政策、株主還元、IRについて

Q17. 今後のファイナンス戦略と成長投資の原資について教えてください。

A.（取締役CFO 西野 将規）

既存事業（プロダクト開発やマーケティング等）及びM&Aへの投資を優先しつつ、財務の健全性と資本効率を両立させてまいります。投資原資は営業キャッシュ・フローを基本としつつ、財務規律を備えたうえでの借入の積極活用や、必要に応じて株式交換なども柔軟に検討いたします。

Q18. 配当方針や株主還元についての考え方を教えてください。

A.（取締役CFO 西野 将規）

Smart Parking戦略等による事業拡大と利益再投資による企業価値向上を優先し、安定的なキャッシュ・フローを創出できる段階で配当を具体的に検討してまいります。株主優待につきましてはサービス利用促進とファン化を目的に前向きに検討中です。

Q19. 今後どのように株主層を拡大していく方針ですか。

A.（取締役CFO 西野 将規）

機関投資家・個人投資家の皆様への丁寧な対話と公平な情報開示に努めてまいります。また、業績拡大と資本効率向上により企業価値と株式の流動性を高め、幅広い投資家層に参入いただける規模への成長を図ります。

Q20. DeNAや日本駐車場開発との協業関係及び今後の株式売却方針について教えてください。

A.（取締役CFO 西野 将規）

日本駐車場開発株式会社には、駐車場オーナーとしてアキッパへ駐車場を掲載いただいているほか、業務提携を締結しており、提携関係をより強固なものとするため当社の上場時に親引けによる一部株式の割当てを実施いたしました。また、株式会社ディー・エヌ・エーは創業期からの株主であり、これまでの事業立ち上げや拡大において様々な側面でご支援をいただきました。

なお、両社の今後の株式売却方針につきましては、先方の経営判断に関わる事項であるため、当社からの回答は差し控えさせていただきます。