

Kuradashi

2026年6月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社クラダシ
(証券コード：5884)

目次

1. 事業概要
2. 26年6月期 第3四半期 連結業績報告
3. 中期経営計画 -成長戦略実行状況-
4. サステナビリティ
5. Appendix

目次

1. 事業概要
2. 26年6月期 第3四半期 連結業績報告
3. 中期経営計画 -成長戦略実行状況-
4. サステナビリティ
5. Appendix

会社概要

会社名	株式会社クラダシ
代表取締役	関藤 竜也 代表取締役会長 河村 晃平 代表取締役社長 CEO
創立	2014年7月7日
所在地	東京都品川区上大崎三丁目2番1号
事業内容	食品プラットフォーム運営事業



クラダシは、日本で13番目に
B Corp 認証^{注1}を取得しました。

Kuradashi

Mission

**善いビジネスで未来に実りを。
Good Business. Grows Tomorrow.**

私たちの使命は、善いビジネスをつくり、育てつづけること。
仲間を増やし、経済圏を広げながら、
より明るい未来をともに切り開いていく。

新たなビジネスの可能性の“種”を蒔き、
社会・環境・経済へ確かなインパクトをもたらすことで、
実り豊かな未来を実現してまいります。

**日本一のインパクト企業グループへ。
The Group for Impact.**

私たちは、“善いビジネス”が生み出す価値で、
日本一を目指します。

課題が生まれたときに、「クラダシならできると」思ってもらえる実行力。
志をともにしたくなる揺るぎない信頼。
地域や行政、生活者にとって“なくてはならない”インフラのような安定感。

善いビジネスをつくりつづけ、
社会・環境・経済の三つの領域で真に必要とされる、
インパクト企業グループへと成長していきます。


Vision

Kuradashi の特徴的なビジネスモデル

世の中に山積する社会課題解決を目的に設立したソーシャルグッドカンパニー。
フードロス削減に特化した食品プラットフォームの運営を中心に、
サプライヤー良し、消費者良し、社会良しの三方良しのソーシャルグッドを実現



社会貢献団体への寄付 & クラダシ基金の活動原資

売り上げの一部を環境保護や動物愛護などのさまざまな社会貢献団体へ寄付
もしくはクラダシ基金の活動に充当し、SDGsの17の目標を横断して支援

ソーシャルグッドマーケット「Kuradashi」

楽しいお買い物で、
みんなトクする
ソーシャルグッドマーケット

Kuradashi

フードロス削減を目指し、まだ食べられるにもかかわらず捨てられてしまう可能性のある食品などを、おトクに販売しています。

さらに、売上の一部を環境保護・災害支援などに取り組むさまざまな社会貢献団体への寄付やクラダシ基金として活用し、SDGs17の目標を横断して支援しています。

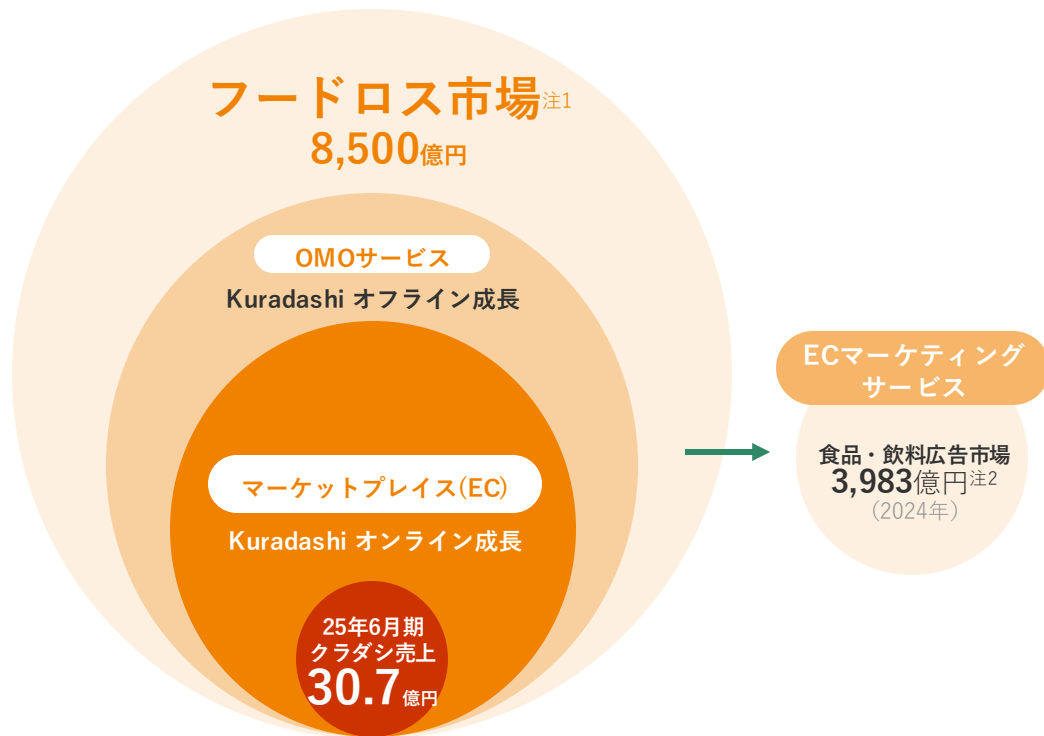
楽しくておトクなお買い物が、社会に良いことにつながる。そんな、全く新しいソーシャルグッドマーケットを創出しています。



成長機会

フードロス市場は約8,500億円

国を挙げて解決すべき社会課題であり、周辺市場も含めて大きなポテンシャルを有する



注1：環境省実証実験「令和3年度デジタル技術を活用した脱炭素型2Rビジネス構築等促進に関する実証・検証委託業務報告書」及び経済産業省「令和3年度 デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」を基にクラダシ試算
注2：電通「2024年 日本の広告費」

提供価値と強み

事業コンセプトと社会貢献の取り組みに賛同いただき、
多くのパートナー企業からの商品出品を継続実現

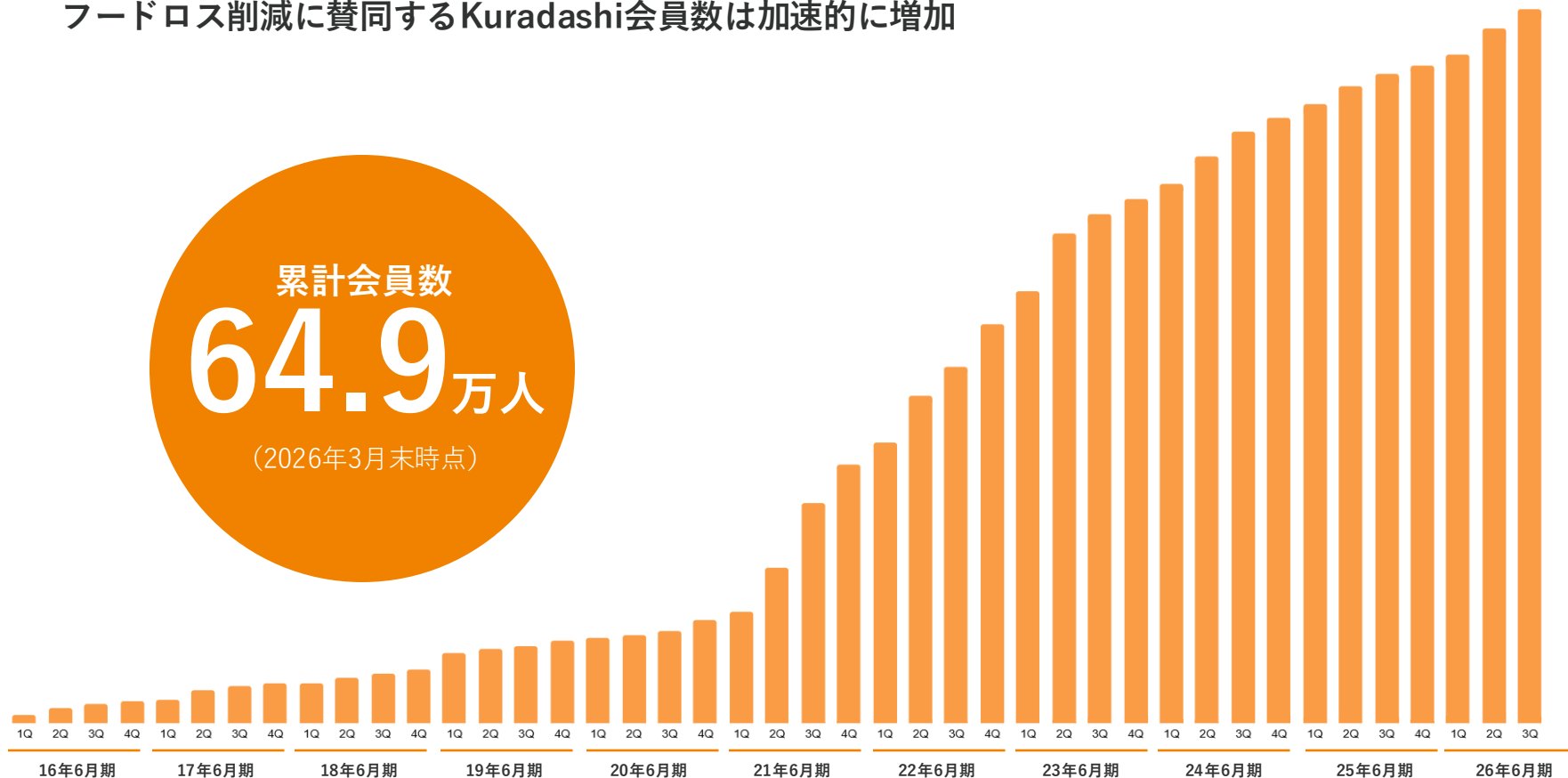
代表的なパートナー企業例：



ソーシャルグッドマーケット「Kuradashi」

フードロス削減に賛同するKuradashi会員数は加速的に増加

累計会員数
64.9万人
(2026年3月末時点)



サステナビリティへの貢献

クラダシのユニークな事業モデルである社会貢献活動への支援

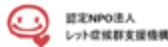
累計支援金額

2026年3月末時点

1.8億円

社会貢献団体への寄付

さまざまな支援先



クラダシ基金の活動原資

代表的な活動

地方創生



フードバンク支援



食のサステナビリティ研究会



SDGs教育



目次

1. 事業概要
2. 26年6月期 第3四半期 連結業績報告
3. 中期経営計画 -成長戦略実行状況-
4. サステナビリティ
5. Appendix

売上高（前年同期比）

9.2 億円

+18.9%

限界利益（前年同期比）

3.1 億円

+39.4%

EBITDA^{注1}（前年同期比）

115 百万円

+79百万円

当期純利益（前年同期比）

67 百万円

+60百万円

26年6月期 第3四半期 連結ハイライト

業容拡大と高利益率を両立し、**前年同期比売上高+18.9%、限界利益+39.4%成長。3Q累計で当期純利益の黒字転換を達成**

【連結決算ハイライト】

売上高

921 百万円

+18.9%

EC事業^{注1}の着実な成長に加え、蓄電所の稼働（12月開始）がフル寄与したことで、売上高は**前年同期比+18.9%と二桁成長**を達成。

限界利益^{注2}

311 百万円

+39.4%

前年同期比+39.4%、限界利益率33.8% (+5.0pts) を達成。
EC事業の利益コントロールと蓄電所本格運用の両輪で収益性の大幅改善。

EBITDA^{注3}

115 百万円

+79百万円

事業成長（+87百万円：売上高影響+49百万円、利益率影響+38百万円）により大幅増加し、前年同期比+79百万円と大きく成長。

当期純利益

67 百万円

+60百万円

1QEBITDA黒字転換・2Q当期純利益黒字転換に続き、**3Q累計で当期純利益も黒字転換を達成(+46百万円)**。トップラインの成長と収益性の改善を同時実現。

【ビジネスハイライト】

系統用蓄電所に係る匿名組合出資

単独投資では成し得ないスピードで運用規模を拡大し、国内の再生可能エネルギー導入拡大という社会課題の解決を加速

空き家再生事業への参入決定

『もったいない』を食から住へ。
Integrity社と合併でNestia設立、空き家再生事業に参入決定

コーポレートアイデンティティの刷新

フード・エネルギーのみならず、多様な社会課題を「善いビジネス」で価値へ変え、日本一のインパクト企業グループを目指す。

ビジネスハイライト 系統用蓄電所に係る匿名組合出資

自社での直接運営による「蓄電所運営のノウハウの蓄積」に加え、ファンド形式による「資本効率を重視した取り扱い電力量の拡大」を組み合わせ、単独投資では成し得ないスピードで運用規模を拡大し、国内の再生可能エネルギー導入拡大という社会課題の解決を加速させることを目的に、本ファンドへの出資を決定。

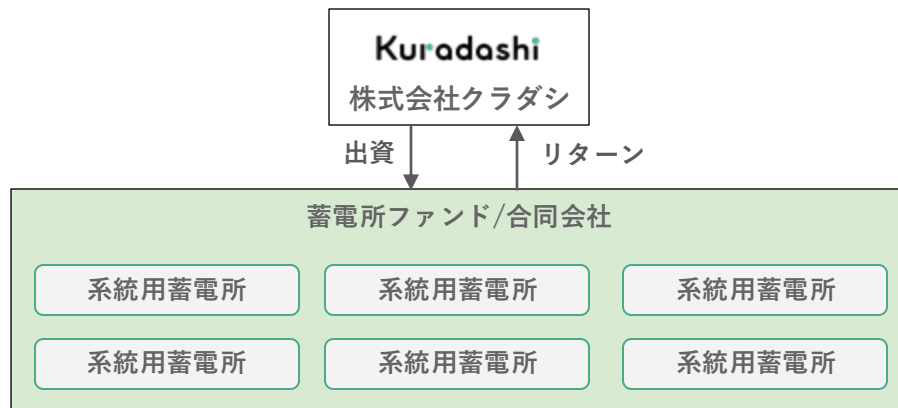
本ファンドにおいては、6案件の系統用蓄電所の開発を予定しており、投資案件のリスクを分散しながら、早期に系統用蓄電所案件へ出資を行うことが、社会課題の解決を加速させ、企業価値の向上を目指す。

本匿名組合出資の概要

(1) 名称	合同会社ジャパンパワーストレージ1
(2) 所在地	東京都中央区
(3) 営業者の代表者の役職・氏名	代表社員 一般社団法人ジャパンパワーストレージ1 職務執行者 出澤 貴人
(4) 事業内容	系統用蓄電池の取得、開発、保有、運営等
(5) 出資の総額	6億円(当社の匿名組合出資金総額)
(6) 出資比率	当社の匿名組合出資比率 13.37%

- ・取締役会決議：2026年2月12日
- ・出資契約締結日：2026年2月13日
- ・匿名組合出資日：2026年2月23日

出資目的



リターンとリスク分散を考慮しながら、
取り扱い電力量の拡大を目指す

ビジネスハイライト 空き家再生事業への参入決定

「もったいないを価値へ」を、食から住へ。

創業以来取り組んできた、フードロス削減の取り組みは、エネルギーロスの削減、住宅ロスの削減へ展開。

空き家問題：住の「もったいない」

900万戸

全国の空き家数（2023年）*1

30年間で約2倍に増加

13.8%*2

空き家率（過去最高）

7戸に1戸が空き家

9兆円*3

推定される潜在市場規模

成長を続ける巨大市場

200万戸*4

首都圏だけの空き家数

都市部でも深刻化

放置された空き家は「住のロス」であり、
倒壊・治安・景観の悪化を招き、自治体の財政を圧迫している
社会課題であり、クラダシの介在により経済価値創出。

クラダシだからこそ、やる意義がある

- 1 同じDNA：社会課題 × テクノロジー × もったいない
フードロスも空き家も「まだ使えるのに捨てられる」
課題であり高い親和性
- 2 上場企業の信用力とブランド
訳あり不動産に不可欠な「信頼」を、
ソーシャルグッドカンパニーとして提供
- 3 60万人の会員基盤 × 30自治体ネットワーク
空き家情報の仕入・買い手への直接リーチ・自治体連携
を有効活用
- 4 フードロス × 空き家のクロスセル
社会課題に関心の高い層への複合提案で、顧客LTVとブ
ランド価値の両方を最大化。

出典 ※1※2※4総務省「令和5年住宅・土地統計調査」（2023年10月1日時点）

※3リフォーム産業新聞社「空き家市場データブック2016」注：「2023年は900万戸に増加しており、実際の潜在市場はさらに大きい」 Rights Reserved.

Kuradashi Estate

クラダシが取り組む空き家再生事業「Kuradashi Estate」を展開すべく、
社会課題解決のプロフェッショナルIntegrity社と合併で **株式会社Nestia** 設立



Kuradashi

- もったいないを価値への理念の下、培ったインパクトブランディング（B Corp取得企業）
- 食品メーカー2000社以上のパートナーシップやユーザー60万人以上のネットワーク



- 住友不動産出身の代表による強固な業界ネットワーク
- 豊富な事業支援実績を兼ね備えたプロフェッショナル集団
- ぎらぼしグループとのパートナーシップを通じた多角的なソリューション提供

Integrity社は、「働く投資家®として社会に資する100の事業を創り出す」をミッションに社会課題解決を実現する事業を挑戦者と共に創造するプロフェッショナルファームであり、クラダシのコーポレートアイデンティティとも深く共鳴。

ビジネスハイライト 空き家再生事業 ビジネスモデル

売買から賃貸管理・施設運営までを一気通貫で展開。
アセットライトなファンドモデルを掛け合わせ、資本効率を極限まで高めた高角度な成長軌道を描きます。



売買事業 (リパーパス)

放置された不動産を仕入れ、現代のニーズに合わせてリパーパスし、市場へと循環させる。

賃貸管理事業 (シェアリング)

「所有」の壁に阻まれて眠っている空間を、安価で良質な住まいとして社会へ開放する。

施設事業 (アップサイクル)

単なる「箱」に、地域のストーリーや体験を乗せて提供する。宿泊施設やカフェ、アクティビティなどの価値創造。

ファンド事業 (インパクト投資)

クラダシの信用力をレバレッジに、ESG投資家からの資金を呼び込み、自己資本に頼らないスケラブルな成長モデルを構築

26年6月期 第3四半期 連結業績

3Q累計サマリー

売上高

利益

厳しい市場環境下においても、業容の拡大により前年同期比**+11.8%**

EC事業の利益コントロール、蓄電所の運用取引開始により、**限界利益**は前年同期比**+31.9%**の高成長。

適切な固定費コントロールにより、**EBITDA大幅増加、当期純利益黒字化。前年同期比で大幅改善**

(百万円)	25年6月期 3Q (25年1月-3月)	26年6月期 3Q (26年1月-3月)	前年同期比	25年6月期 3Q累計 (24年7月-25年3月)	26年6月期 3Q累計 (25年7月-26年3月)	前年同期比
売上高	775	921	+18.9%	2,329	2,605	+11.8%
売上総利益	355	476	+34.0%	1,031	1,267	+22.8%
売上総利益率(%)	45.9	51.7	+5.8pts	44.3	48.6	+4.3pts
限界利益 ^{注1}	223	311	+39.4%	492	781	+31.9%
限界利益率(%)	28.8	33.8	+5.0pts	25.4	30.0	+4.6pts
EBITDA ^{注2}	36	115	+79百万円	▲12	200	+213百万円
営業利益	10	79	+69百万円	▲79	99	+179百万円
経常利益	8	72	+63百万円	▲82	66	+148百万円
当期純利益	7	67	+60百万円	▲85	46	+132百万円

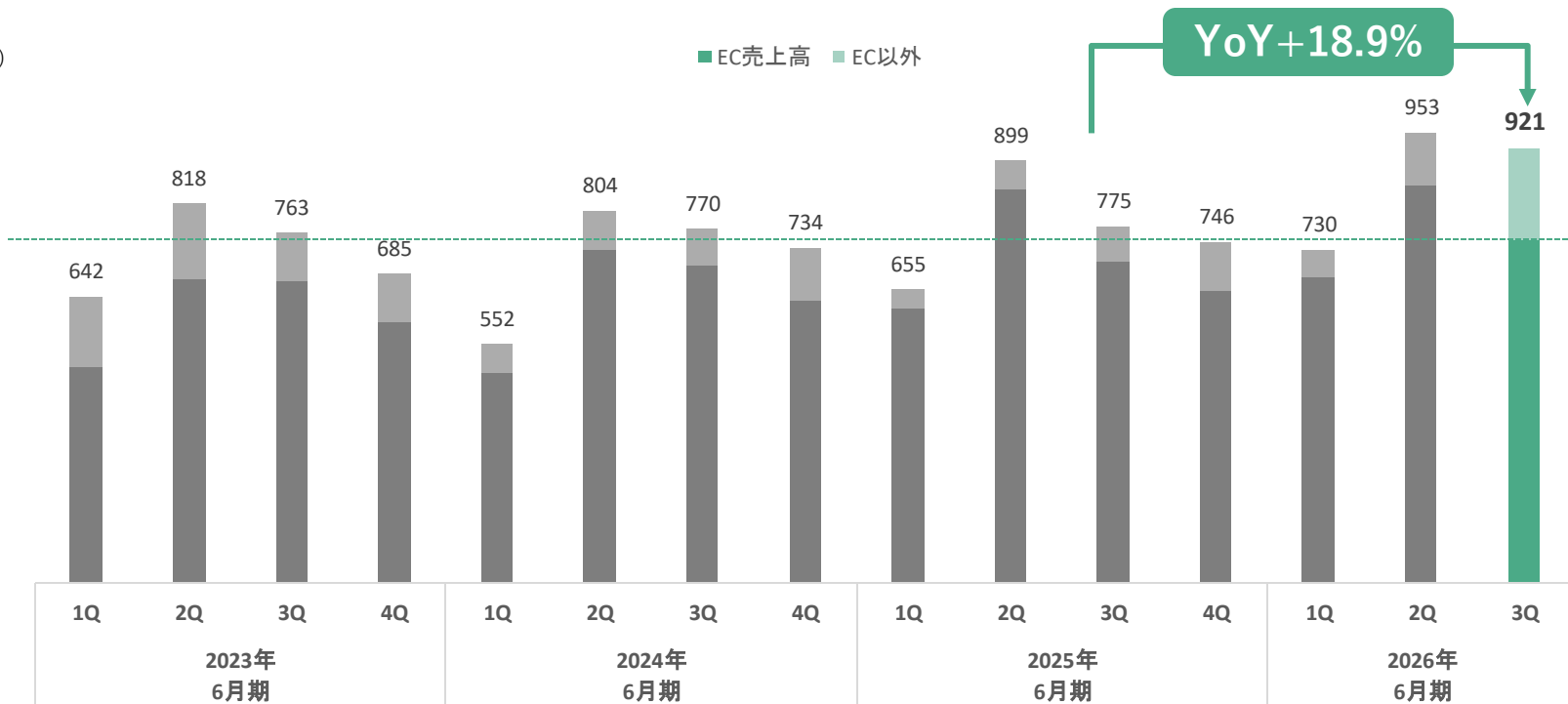
注1：売上高から売上原価及び配送料等の変動費を控除した金額

注2：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+敷金償却費

売上高の四半期別推移

主力のEC事業の着実な成長に加え、系統用蓄電所の寄与により前年同期比+18.9%と成長。

(百万円)



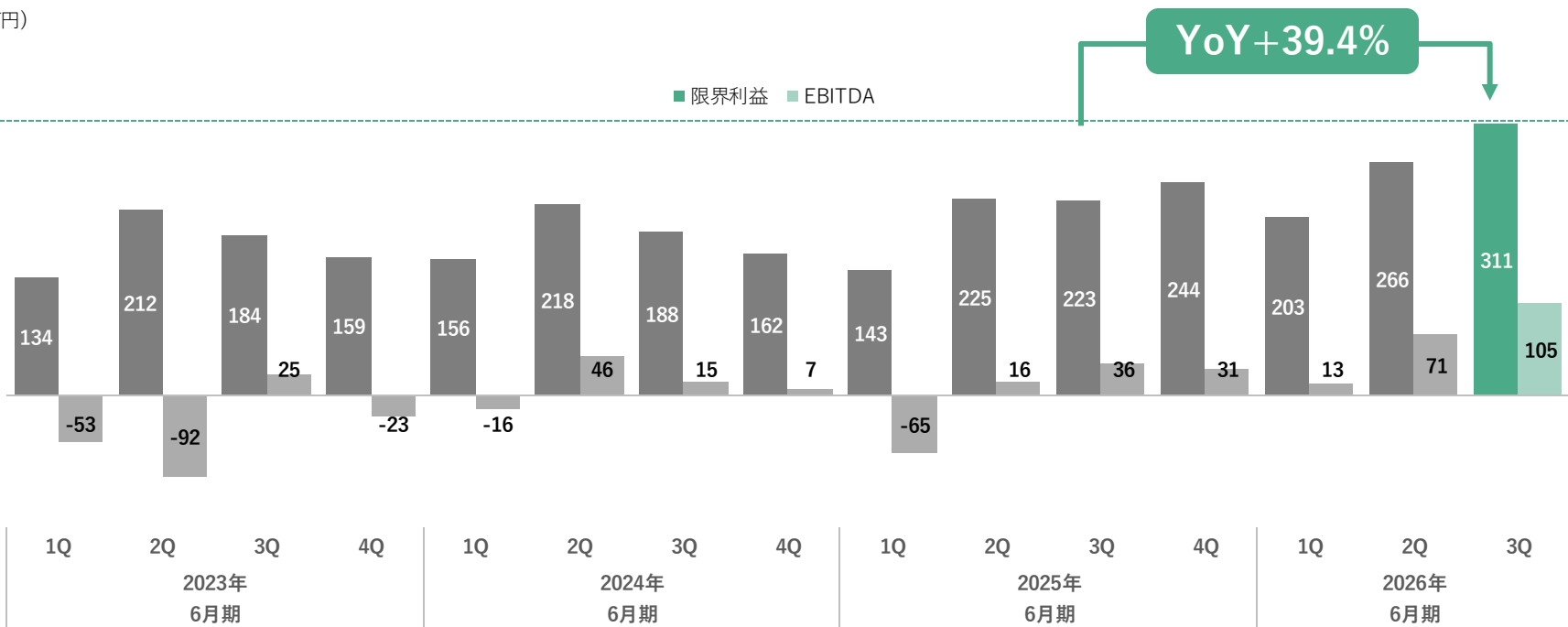
YoY+18.9%

各利益の四半期別推移

- EC事業の徹底した利益コントロール、12月から蓄電所本格運用開始により、限界利益は前年同期比+39.4%。
- EBITDAは限界利益成長に加え適切な固定費コントロールにより大幅増加。

(百万円)

■ 限界利益 ■ EBITDA

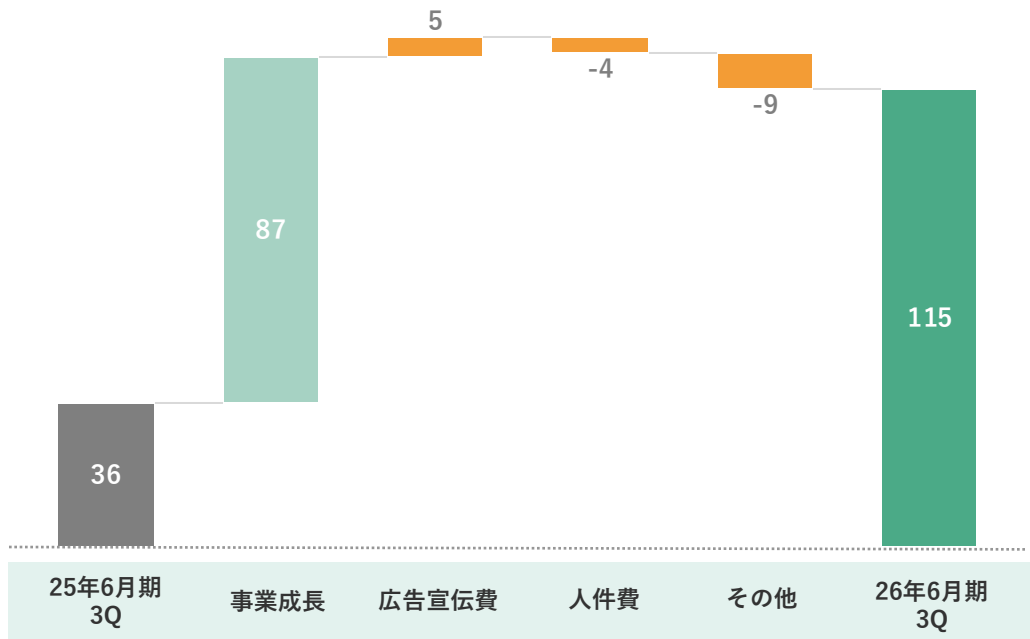


YoY+39.4%

26年6月期 3Q EBITDA増減（会計期間）

- 事業成長の牽引によりEBITDA**115百万円**と大幅成長（前年同期比**+79百万円**）

（百万円）



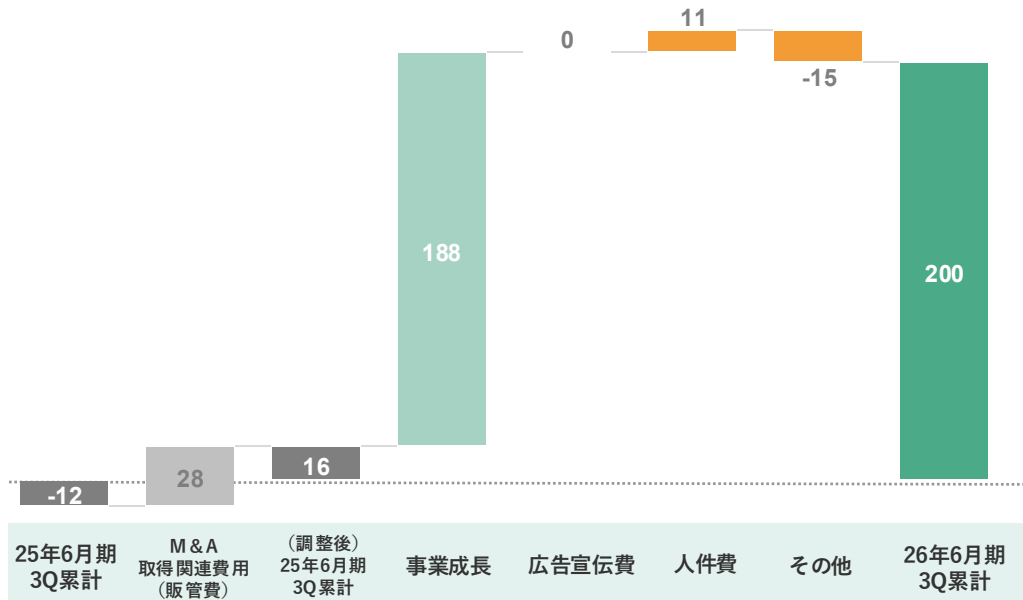
< EBITDA 増減要因 >

- ▶ **事業成長による増加 (+87百万円)**
売上高影響：+49百万円
利益率影響：+38百万円
- ▶ **広告宣伝費の減少 (+5百万円)**
効率性を重視したマーケティング活動を実施
前年比削減も事業成長を達成
- ▶ **人件費及びその他固定費の増加 (▲13百万円)**
規律ある固定費コントロールの実施

26年6月期 3Q EBITDA増減（累計期間）

- 事業成長の牽引によりEBITDA**200百万円(前年同期比+212百万円)**と大幅成長
- 前1QのM&A取得費用を除いた**実力値比較でも+184百万円**

(百万円)



< EBITDA 増減要因 >

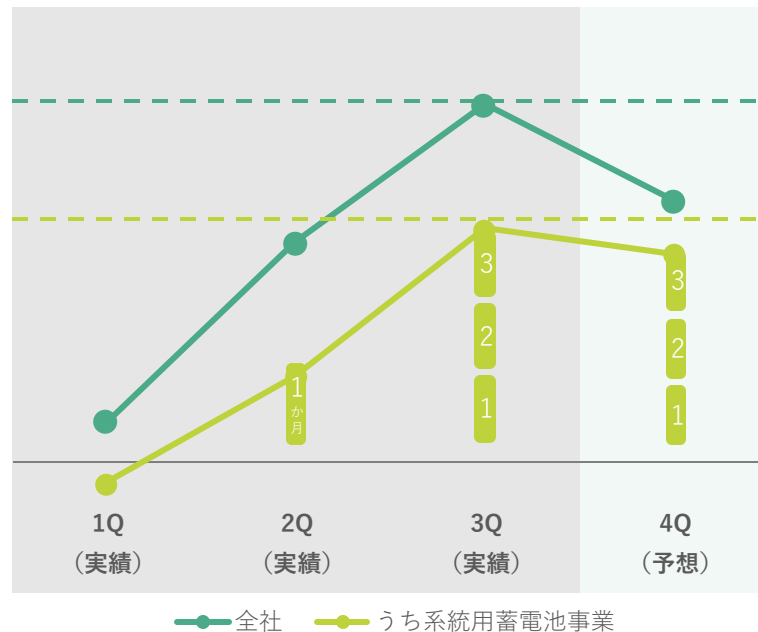
- ▶ **事業成長による増加 (+188百万円)**
売上高影響：+85百万円
利益率影響：+103百万円
- ▶ **人件費及びその他固定費の増加 (▲4百万円)**
規律ある固定費コントロールの実施

26年6月期 業績予想の進捗

- 3Q累計で売上・利益ともに想定通りの進捗
- 4Qは当初予想通り保守的に予想

(百万円)	26年6月期		
	3Q累計実績	業績予想	進捗率
売上高	2,605	3,607	72.2%
営業利益	99	168	59.1%
EBITDA ^注	200	298	67.1%
経常利益	66	137	47.9%
当期純利益	46	124	37.7%

<EBITDA推移イメージ>



目次

1. 事業概要
2. 26年6月期 第3四半期 連結業績報告
3. 中期経営計画 -成長戦略実行状況-
4. サステナビリティ
5. Appendix

中期経営計画テーマ

「フードロス削減のインフラに」

中期経営計画テーマ

フードロス削減のインフラに

業績目標

売上高 (2027年6月期)

100 億円

EBITDA^注 (2027年6月期)

5 億円

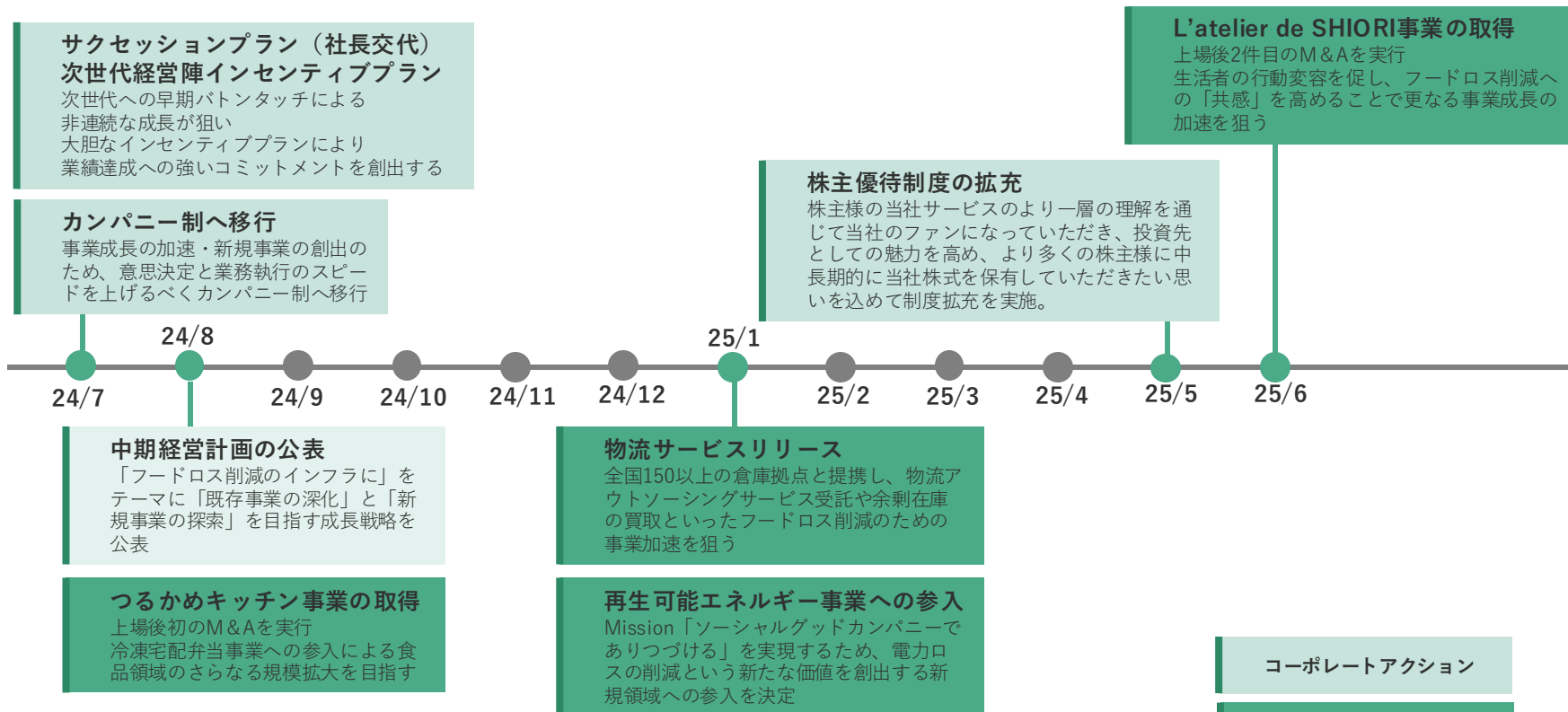
成長戦略

基幹事業であるフードロス品取引と親和性の高い周辺領域で事業を創造
フードロス削減へのシナジー効果によるインフラ化と共に、ポテンシャルの
大きい領域で単体事業としての収益化を図る

1. EC事業の拡大
2. サプライチェーンにおける機能拡張
3. M&A含む新規事業による非連続の成長

25年6月期 成長戦略アクション

非連続の成長に向けたアクションを実行、中期経営計画の実現に向けた種まきの1年



26年6月期 成長戦略アクション

非連続の成長に向けた継続したアクションに加え、前期の種まきが事業インパクト

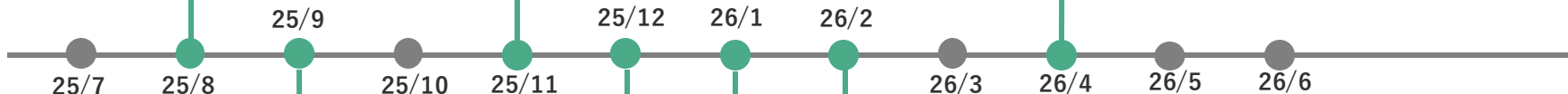
日本郵便株式会社と資本業務提携の締結
クラダシと日本郵便のアセット提供・相互シナジーを創出し、「日本一のEC事業者」を目指す

辻・本郷スマートアセット株式会社と合併事業の基本合意

国内の系統用蓄電池の普及・拡大を目的とした合併事業の実施について基本合意。蓄電所投資ファンドの組成検討を含め、2年以内に5案件以上の共同開発および運営を目指す

空き家再生事業への参入決定

『もったいない』を食から住へ。Integrity社と合併でNestia設立、空き家再生事業に参入決定



系統用蓄電池の市場取引開始

1号案件の栃木小山蓄電所が運転開始。
9月JEPX市場、12月需給調整市場において取引開始

系統用蓄電池ファンドへの匿名組合出資

自社運営でノウハウを蓄積しつつ、単独では難しい規模・スピードで事業拡大。6案件分散でリスクを抑え、再エネ普及と企業価値向上を実現。

コーポレート・アイデンティティの刷新

フード・エネルギーのみならず、多様な社会課題を「善いビジネス」で価値へ変え、日本一のインパクト企業グループを目指す。

コーポレートアクション

事業アクション

成長戦略の実行 EC事業の拡大

基幹事業であるフードロス削減への取り組みを、日本郵便の保有するアセットを活用しシナジー創出ポテンシャルの高い領域において、収益力を更に強め「日本一のEC事業者」を目指す

フードロス削減のインフラに

既存事業の深化

1

EC事業の拡大
日本郵便のアセットを活用
仕入・配送・顧客層

新規事業の探索

2

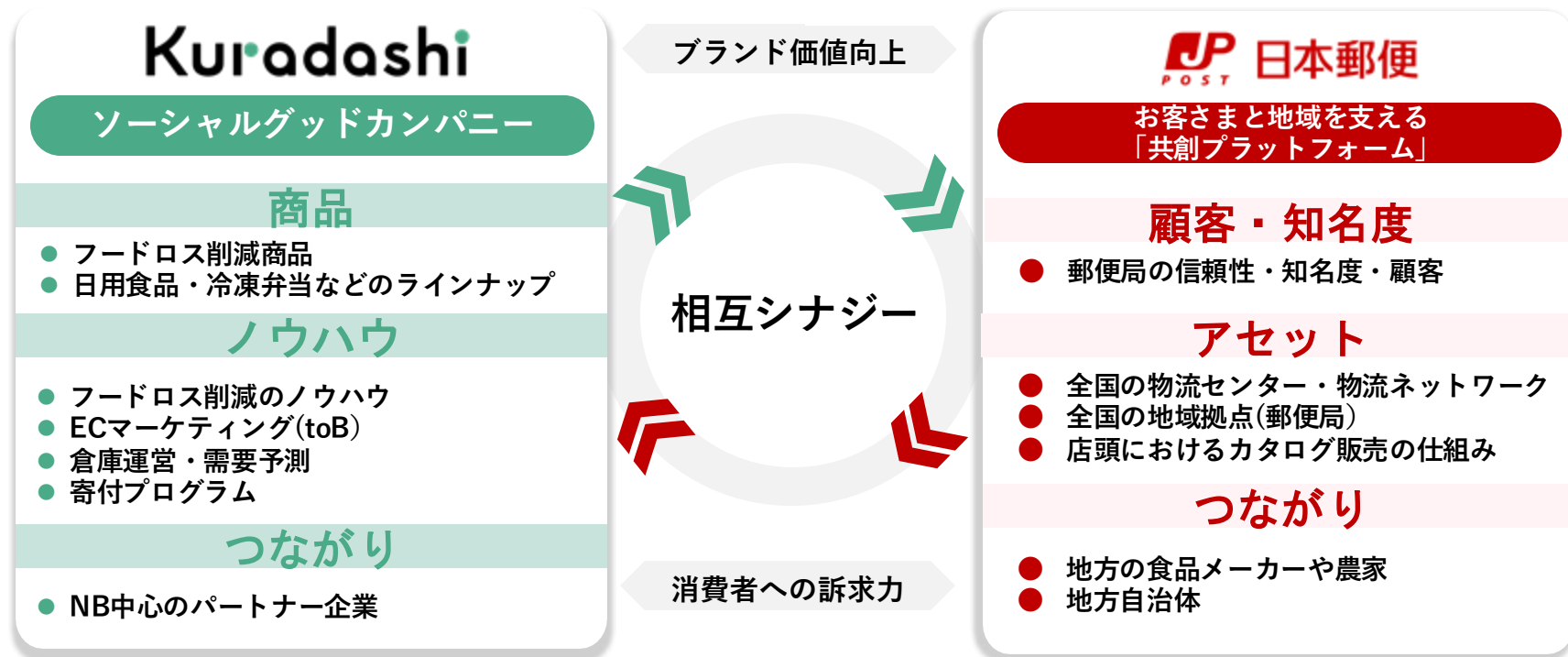
サプライチェーンにおける機能拡張

3

新規事業(M&A含む)による非連続の成長

日本郵便との資本業務提携

クラダシと日本郵便のアセット提供・相互シナジーを創出し、
「**日本一のEC事業者**」を目指す



日本郵便との業務提携

業務提携の概要

A ソーシャルグッドな「食」の提供

ECサイト等にてクラダシ商品を掲載

- ・郵便局ネットワークと連携し、ECサイトでフードロス削減を推進
- ・高齢者向けに「フードロス削減」の啓発を盛り込んだ特集ページを展開

B 冷凍宅食サービスの開発

郵便局ネットワークを活用し、冷凍宅食サービスの開始

- ・高齢化社会の進展、単身・共働き世帯の増加に対応
- ・「健康に配慮したお弁当」をお届けするサービスを通じた健康支援

C 物流・ロジスティクス分野での協業

日本郵便の物流インフラを活用

- ・日本郵便のインフラの活用によるコストメリットと配送品質の向上
- ・新規地域での配送ネットワーク構築による効率的物流網構築

D 新しい社会価値の提示

フードロス削減のための商品拡充

- ・日本郵便のネットワークを活用した、フードロス商品調達

事業進捗

日本郵便が運営する「郵便局のネットショップ」に「Kuradashi」商品の出品を開始

日本郵便のネットワークを活かし、フードロス削減を促進させつつ生活者の暮らしの豊かさをサポート



成長戦略の実行 機能拡張

基幹事業であるフードロス品取引と親和性の高い周辺領域で事業を創造
フードロス削減へのシナジー効果によるインフラ化と共に、
ポテンシャルの大きい領域で単体事業としての収益化も図る

フードロス削減のインフラに

既存事業の深化

1

EC事業の拡大

新規事業の探索

2

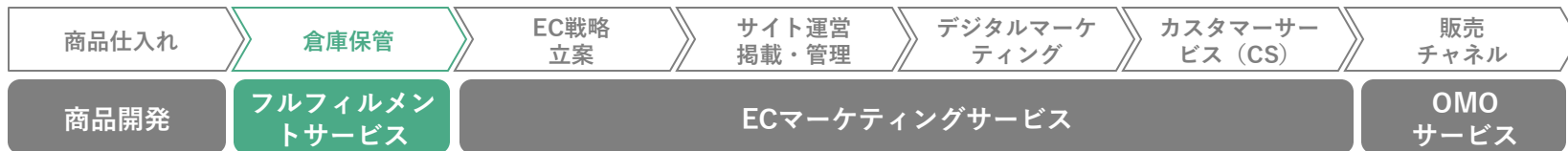
サプライチェーンにおける機能拡張
物流サービスをリリース

3

新規事業(M&A含む)による非連続の成長

物流サービスリリース

【物流サービス】発足後、全国150以上の倉庫拠点と提携
物流アウトソーシングサービス受託や倉庫の余剰在庫買い取りの実現など、事業加速中



Kuradashi Base



食品EC運用ノウハウ及び食品メーカーとのリレーションを活かして、
難易度の高い食品（3温度帯）のEC物流サービスを提供
食品流通の課題を解消しつつ、Kuradashi出品への導線を創出、他モールとの差別化を図る

物流業務を丸ごとお任せ
Kuradashiが運営する食品ECプラットフォーム「Kuradashi」のノウハウを活かし、物流代行サービスです。
~Kuradashiがお客様の物流業務を「完全代行型」支援~

物流アウトソーシング
取引業務の経験と実績が豊富に備わっており、お客様の物流を「丸ごと」担当いたします。サービス内容、倉庫のネットワークを御検討いただき、課題と業務を話し、物流業務をトータルでサポートいたします。特に、食品流通の難易度の高い食品流通に強みがあります。備わっている150以上の拠点をから選定も可能で、ご提案いたします。また、3温度帯の対応が可能です。複数温度帯も対応可能なECプラットフォーム構築も、様々な課題にも柔軟に対応いたします。

サービス案内

物流アウトソーシング

- ✓ 取引業務に強みがあり、お客様が希望される内容が得意です。
- ✓ 倉庫敷地を多く、「やりくり」が得意です。
- ✓ 専門的だけでなく、豊富な流通加工やコスト削減に強みがあります。

物流コンサルティング

- ✓ 取引業務やサービス上の課題を御提案させていただきます。
- ✓ 物流業務上や物流現場の課題を一緒に考えさせていただきます。
- ✓ お客様の課題を解決するための最適なソリューションを提案します。

物流コラム

- 経路EC**
ECプラットフォームとEC店舗
- 食品EC物流のアウトソーシングが得意**
冷蔵・冷凍・常温
- 食品EC物流のアウトソーシングが得意**
品切れから在庫切れ
- 倉庫内作業のすべて**
在庫管理から出荷まで
- 物流在庫の効率化**
AI/MLの活用
- EC物流の要！OMSの選定と導入ガイド**
- 物流倉庫の選定管理**
候補・選定・評価
- EC物流を効率化するWMS導入のポイント**
- EC物流の基本と実践**
- 共同配送とは？**
- 国内物流とは？**
- 3PLとは？**

成長戦略の実行 新規事業

基幹事業であるフードロス品取引と親和性の高い周辺領域で事業を創造
フードロス削減へのシナジー効果によるインフラ化と共に、
ポテンシャルの大きい領域で単体事業としての収益化も図る

フードロス削減のインフラに

既存事業の深化

1

EC事業の拡大

新規事業の探索

2

サプライチェーンにおける機能拡張

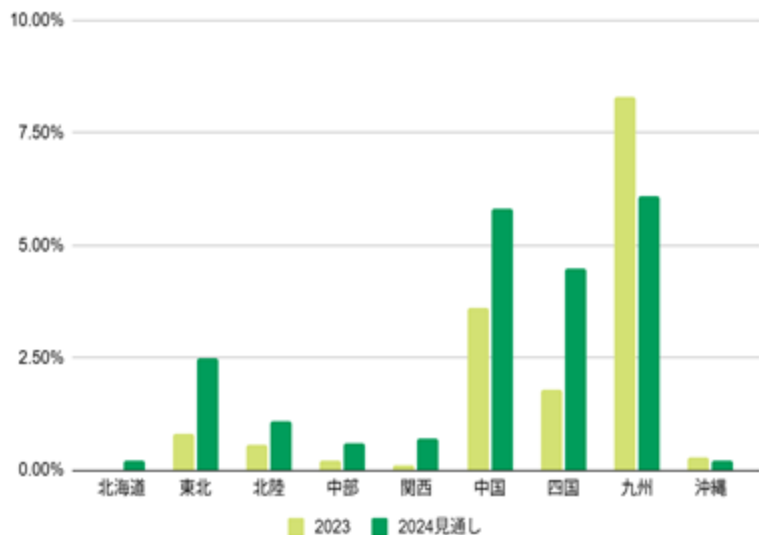
3

新規事業(M&A含む)による非連続成長
再生可能エネルギー事業への参入
系統用蓄電所を取得

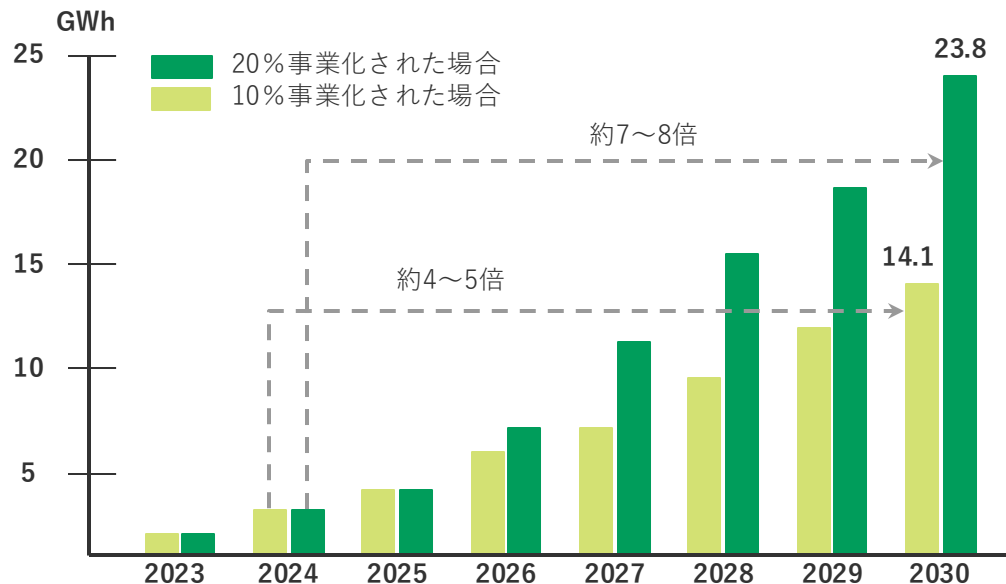
ビジネスモデル_系統用蓄電池

再生可能エネルギーの普及に伴い、全国各地で出力制御が発生
今後の再生可能エネルギーの発電容量の増加に伴い、調整力となる系統用蓄電池の導入は拡大する見通し

エリア毎の出力抑制の実績^{注1}

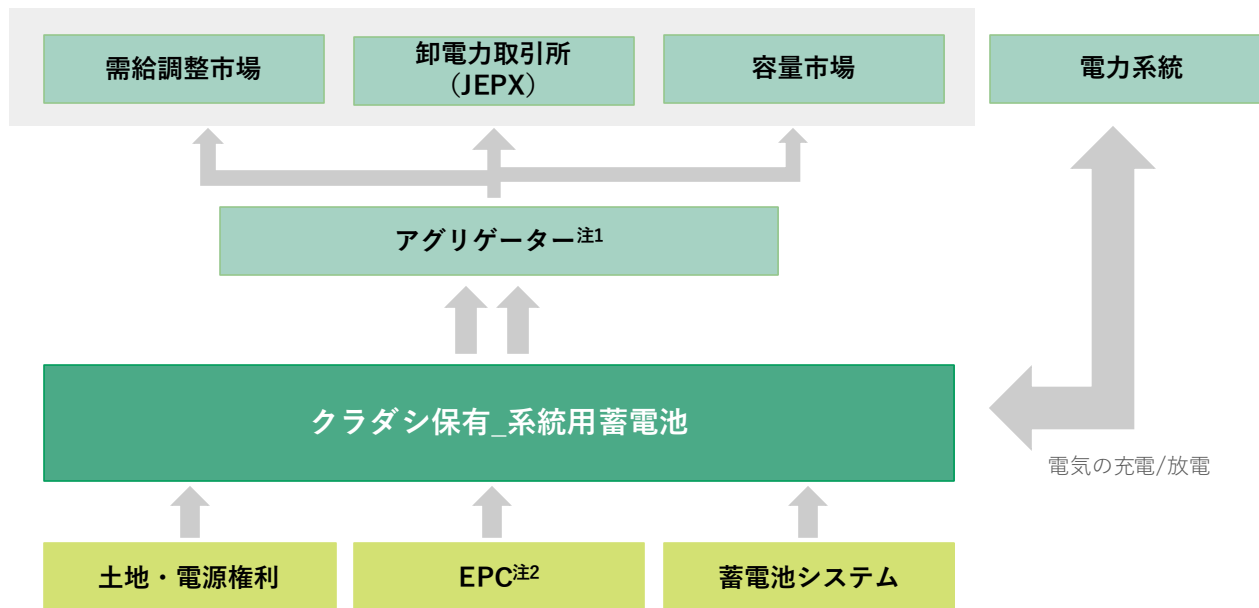


系統用蓄電池の導入見通し^{注2}



ビジネスモデル_系統用蓄電池

早期に系統用蓄電池を自社保有することで、市場取引による収益化の実現のみならず
開発・運用ノウハウを蓄積

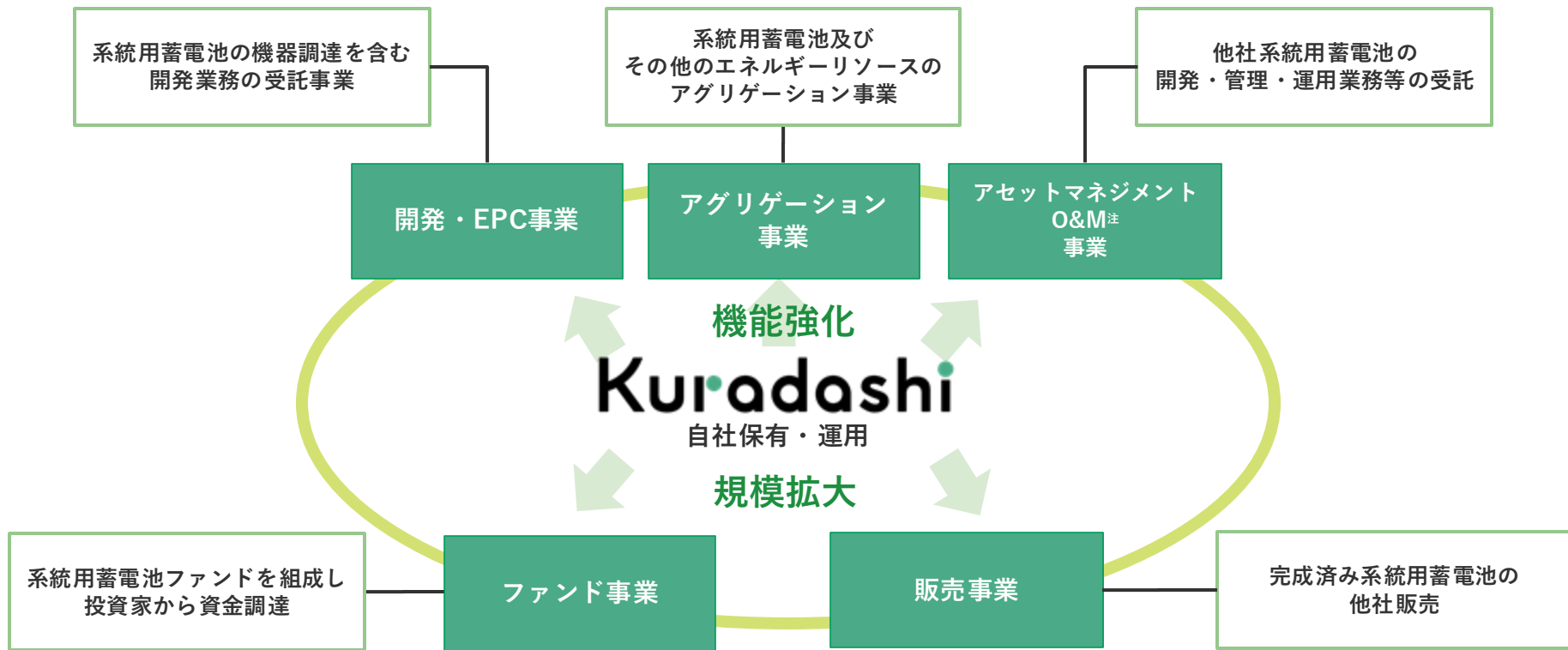


注1：複数のエネルギーリソースを活用して電力需給のバランスコントロール等を行う事業者。

注2：設計(Engineering)、調達(Procurement)、施工(Construction)を一括で行う事業者。

成長戦略_系統用蓄電池

自社保有により培った開発・運用ノウハウをもとに、系統用蓄電池領域全般に事業を展開



ビジネスモデル_系統用蓄電池

2025年9月に栃木県小山市にて第一号案件となる高圧系統用蓄電池の市場取引を開始
上記に加えて、2025年度中に最大4案件の投資を計画

< 栃木小山蓄電所の概要 >

名称	栃木小山蓄電所
所在地	栃木県小山市
事業用地面積	1,457㎡
設備所元	リチウムイオン蓄電池
蓄電システム出力	1,990kW
蓄電容量	8.14MWh
事業用地取得日	2025年1月(済)
着工	2025年2月(済)
完成	2025年4月(済)
系統連携	2025年6月(済)
JEPX取引開始	2025年9月(済)
需給調整市場取引開始	2025年12月(済)

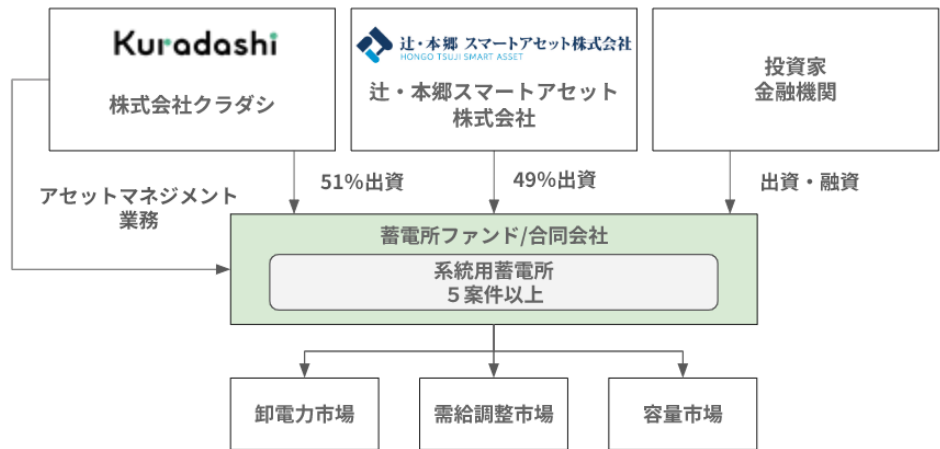


ビジネスハイライト_系統用蓄電池

< 辻・本郷スマートアセットと合併事業について >

辻・本郷スマートアセットと合併事業（蓄電所投資ファンドの組成の検討を含む）の実施に向けた基本合意の成立。辻・本郷スマートアセットが有する太陽光発電および蓄電池事業における豊富なノウハウと実績を生かし、蓄電池を中心とした再生可能エネルギー領域での事業拡大を一層加速させ、今後2年以内に、5案件以上の共同開発を目指す

本事業の想定スキーム



ビジネスハイライト 系統用蓄電所に係る匿名組合出資

自社での直接運営による「蓄電所運営のノウハウの蓄積」に加え、ファンド形式による「資本効率を重視した取り扱い電力量の拡大」を組み合わせ、単独投資では成し得ないスピードで運用規模を拡大し、国内の再生可能エネルギー導入拡大という社会課題の解決を加速させることを目的に、本ファンドへの出資を決定。

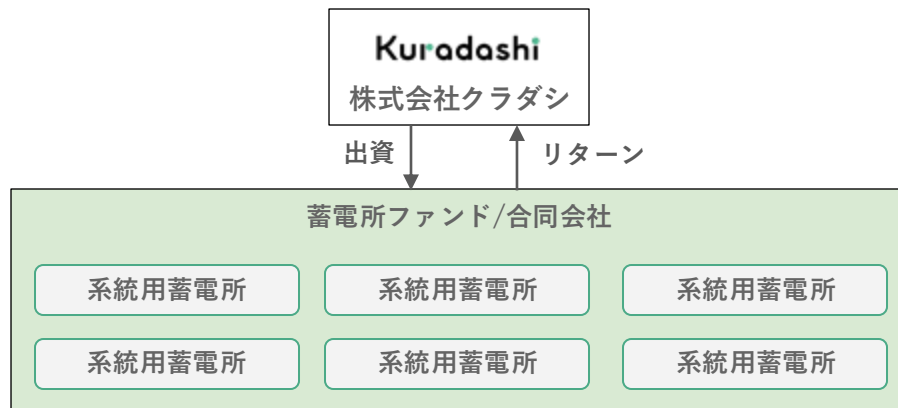
本ファンドにおいては、6案件の系統用蓄電所の開発を予定しており、投資案件のリスクを分散しながら、早期に系統用蓄電所案件へ出資を行うことが、社会課題の解決を加速させ、企業価値の向上を目指す。

本匿名組合出資の概要

(1) 名称	合同会社ジャパンパワーストレージ1
(2) 所在地	東京都中央区
(3) 営業者の代表者の役職・氏名	代表社員 一般社団法人ジャパンパワーストレージ1 職務執行者 出澤 貴人
(4) 事業内容	系統用蓄電池の取得、開発、保有、運営等
(5) 出資の総額	6億円(当社の匿名組合出資金総額)
(6) 出資比率	当社の匿名組合出資比率 13.37%

- ・取締役会決議：2026年2月12日
- ・出資契約締結日：2026年2月13日
- ・匿名組合出資日：2026年2月23日

出資目的



リターンとリスク分散を考慮しながら、
取り扱い電力量の拡大を目指す

成長投資の実績と今後の投資枠

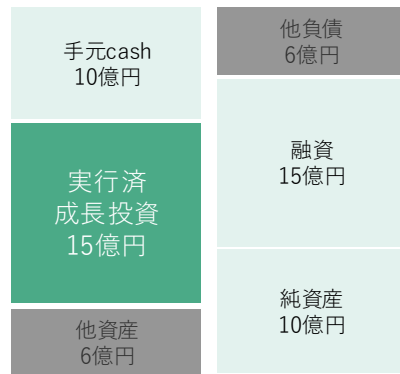
第三者割当増資及び積極融資により成長投資資金を確保し、
積極投資を志向

※資本負債比率30%以上を目安



24年6月末 BS

資本負債比率
253%



25年6月末 BS

資本負債比率
49%

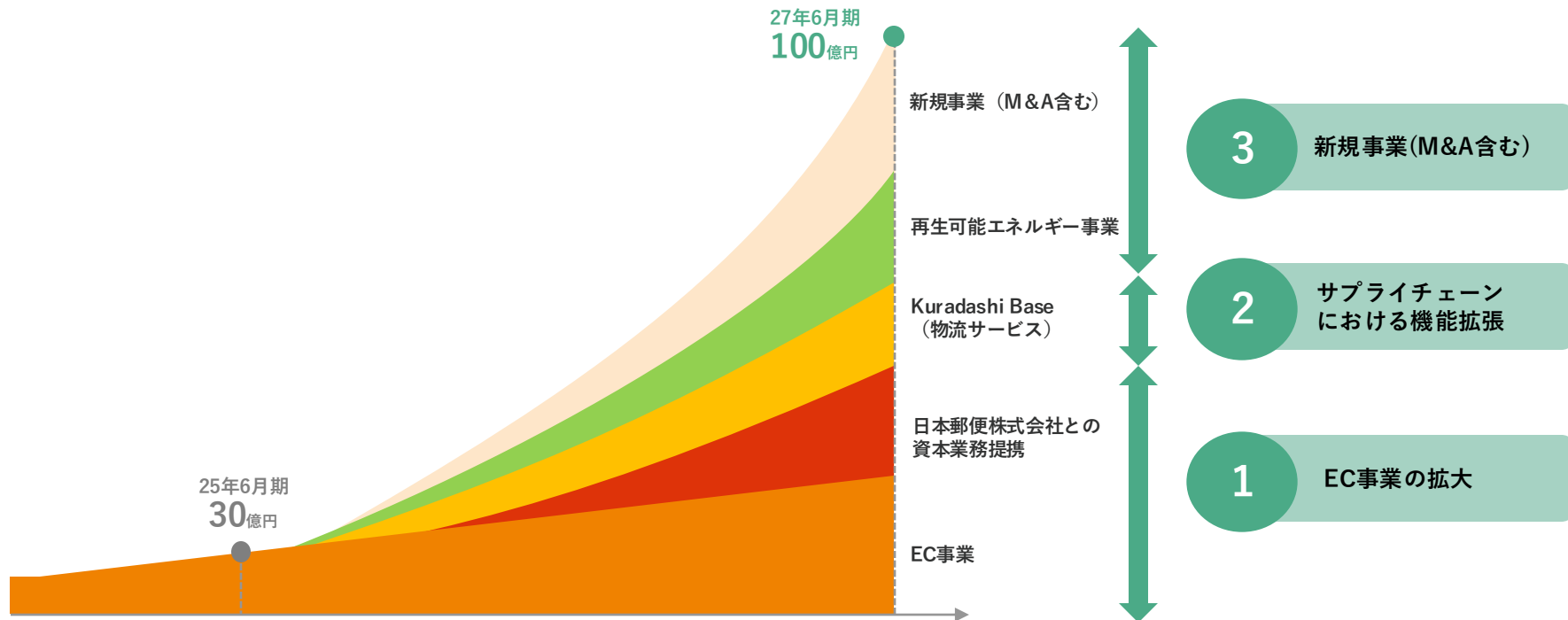


25年8月の第三者割当後
成長投資枠イメージ

資本負債比率
30%目安

中期経営計画 成長イメージ

日本郵便株式会社との業務提携で拡大成長を実現し、同時に親和性の高い周辺領域で事業を創造
再生可能エネルギー事業およびM&Aによりさらなる非連続成長を図る



目次

1. 事業概要
2. 26年6月期 第3四半期 連結業績報告
3. 中期経営計画 -成長戦略実行状況-
4. サステナビリティ
5. Appendix

クラダシの事業を通じて社会に残したインパクト



(2026年3月末時点)

サステナビリティ取り組み

クラダシ基金を通じたソーシャルインパクトの創出・食の課題解決への貢献

第7回「食のサステナビリティ研究会」 Kuradashi Labo 2026

- 第7回「食のサステナビリティ研究会」にて、社内新規事業コンテスト「Kuradashi Labo 2026」最終プレゼン大会を開催。
- 社会課題解決を目指す5案が競い、最優秀賞には「Tsurukame BCP」が選出。同事業はエッセンシャルワーカーの高齢化と生活習慣病リスクに着目し、専門医監修の冷凍弁当・IoT冷凍庫・健康管理アプリを組み合わせた現場特化型健康インフラを構築するもの。
- 開催レポート (<https://corp.kuradashi.jp/news/2026-04-07/>)

事業プラン	事業内容
【最優秀賞】 Tsurukame BCP	IoT冷凍庫を活用した高齢者の食事管理と安否確認を自動化する置き薬型インフラ事業
【優秀賞】 飼料をつくりたいんです。	再生飼料で育った肉を自社ECで販売する出口戦略まで一気通貫でつなぐ食料安保の新インフラ事業
【特別賞】 Kuradashi Re:Birth	空き家を企業のサテライトオフィス等へ転換する不動産1.5次流通事業
金融事業カンパニー設立&事業型ファンド	新規就農者等にクラダシ実績を信頼スコア化し低金利融資を行うファンド
Uccha-Loop By Kuradashi	IoTゴミ箱とアプリを活用したポイ捨て等の都市課題を解決する資源循環事業



目次

1. 事業概要
2. 26年6月期 第3四半期 連結業績報告
3. 中期経営計画 -成長戦略実行状況-
4. サステナビリティ
5. Appendix

中期経営計画テーマ

「フードロス削減のインフラに」

中期経営計画テーマ

フードロス削減のインフラに

業績目標

売上高 (2027年6月期)

100 億円

EBITDA^注 (2027年6月期)

5 億円

成長戦略

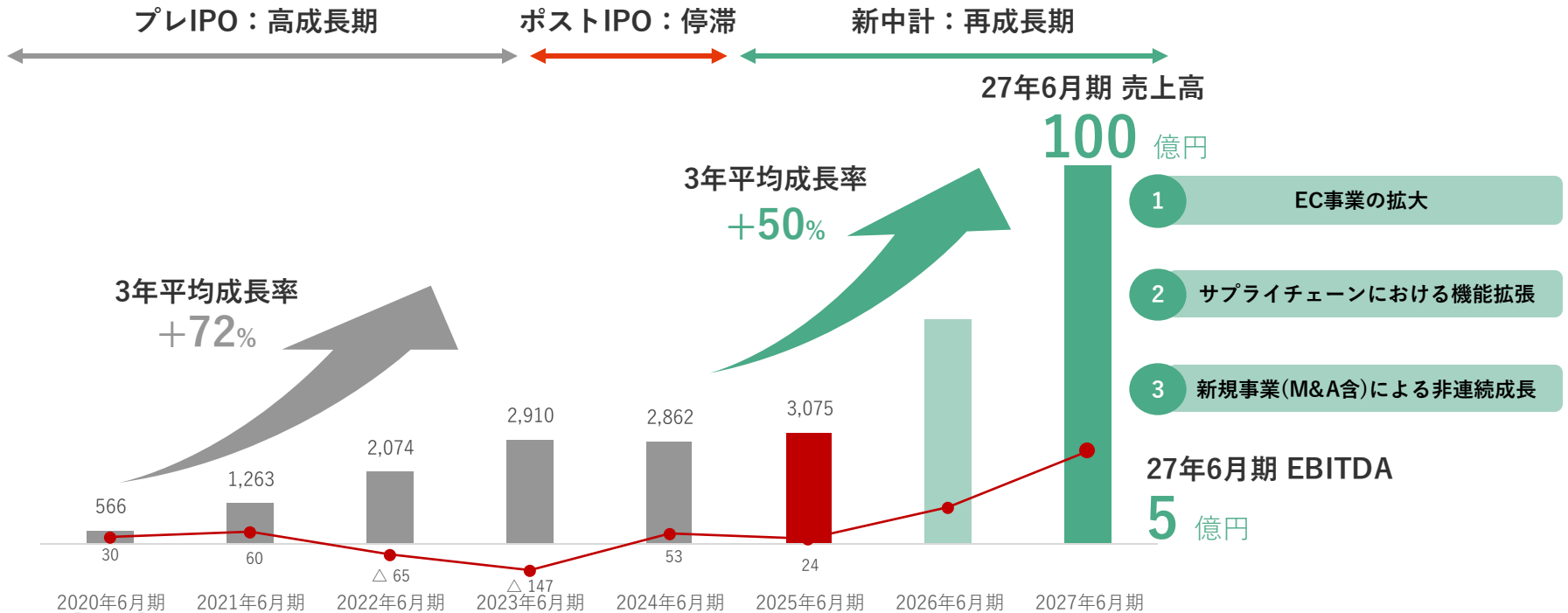
基幹事業であるフードロス品取引と親和性の高い周辺領域で事業を創造
フードロス削減へのシナジー効果によるインフラ化と共に、ポテンシャルの
大きい領域で単体事業としての収益化を図る

1. EC事業の拡大
2. サプライチェーンにおける機能拡張
3. M&A含む新規事業による非連続の成長

業績目標と成長イメージ

27年6月期通期売上高は100億円、EBITDAは5億円と高成長を目指す

①EC事業の成長 ②サプライチェーンにおける機能拡張 ③新規事業(M&A含む)による非連続成長を実行しIPO前の高成長軌道に再突入する



中期経営計画における成長戦略

基幹事業であるフードロス品取引と親和性の高い周辺領域で事業を創造
フードロス削減へのシナジー効果によるインフラ化と共に、
ポテンシャルの大きい領域で単体事業としての収益化も図る

フードロス削減のインフラに

既存事業の深化

1

EC事業の拡大

新規事業の探索

2

サプライチェーンにおける機能拡張

3

新規事業(M&A含む)による非連続の成長

1.EC事業の拡大

パートナー/ユーザーの双方向拡大、オペレーション強化によりフードロス削減の輪を拡大



グロース戦略

パートナーサイド

ロス品の情報を早期にキャッチ

- ・ マーケットプレイスモデル/卸機能を強化し取引の裾野を拡大
- ・ ストック型商材の拡充

商品
ラインナップ

Ops体制

パートナー・ユーザー双方の利便性向上

- ・ Ops DXによるリードタイム短縮
- ・ Base事業によるUX改善

配送力
リードタイム短縮

ユーザーサイド

CRMによる新規会員・コアファン創出

- ・ 広告費、販促費の効率的投下
- ・ SKU充実によるF2転換/コアファン化
- ・ UI/UX投資によるユーザビリティ改善

新規会員獲得
コアファン化

注1：経済産業省「2022年経済構造実態調査」

注2：創業から2025年6月末時点までに取引実績のあるパートナー企業数

注3：創業から2025年6月末時点までの累計会員登録者数

2. サプライチェーンにおける機能拡張



Kuradashi Stores



Kuradashi Hub



オンライン販売・ブランディングノウハウを食品メーカー等に提供
クライアント企業のブランド価値を高めつつ、自社のメディア効果も最大化



Kuradashi

サステナビリティ特化型ブランディング支援 **Brand Studio**

累計70案件突破



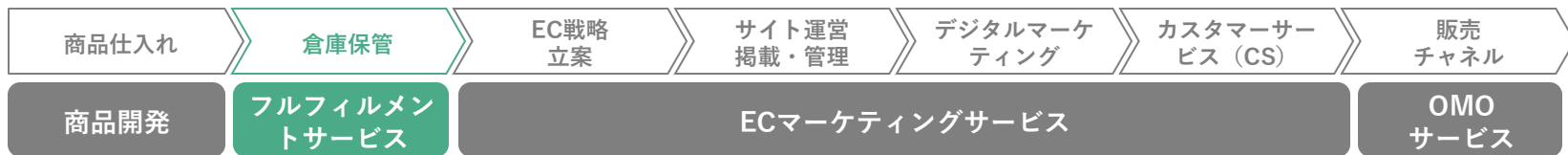
OGAWA



全農 パルテイズ 株式会社



2. サプライチェーンにおける機能拡張

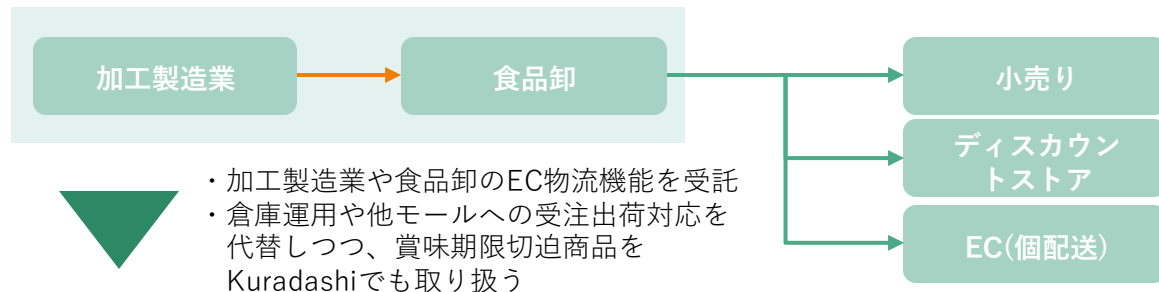


Kuradashi
Base



食品EC運用ノウハウ及び食品メーカーとのリレーションを活かして、
難易度の高い食品（3温度帯）のEC物流サービスを提供
食品流通の課題を解消しつつ、Kuradashi出品への導線を創出、他モールとの差別化を図る

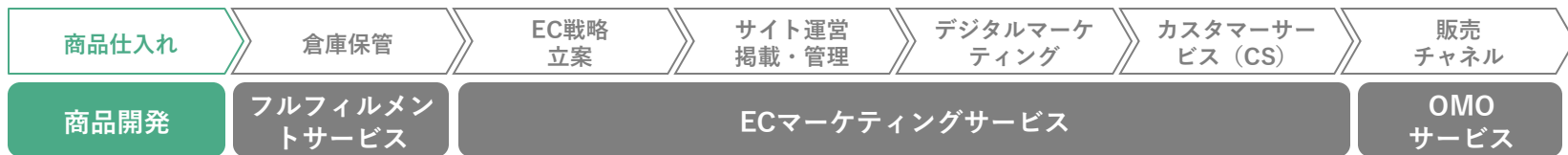
1次流通



1.5次流通



2. サプライチェーンにおける機能拡張



Kuradashi Forecast

Kuradashiの蓄積データやサプライヤーとのリレーションを活用し、サステナブルなPB商品開発や定期便といったサプライチェーン上流でフードロスが出ない仕組みを構築

事例：プライベートブランド「つくってKuradashi」の開発

ロスになりそうな食材を、調理加工・冷凍した総菜を開発し販売。購買データを商品開発・改善に活用



3.非連続な成長のためのM&A

既存事業の拡大・新規事業の立ち上げに加え、M&A活用により事業成長加速・非連続成長を目指す

M&Aの考え方

- 既存事業領域/新規事業領域を中心に、シナジーのある**同種あるいは注力領域**を優先対象
- **黒字企業/事業を合理的なEBITDA倍率**で取得し投資効率を追求
- **デット**資金を基本とした資金調達方法により、**資本コスト最小化**を企図
- 経営支援/シナジー追求により**獲得事業の成長**を支援

領域

展開の方向性

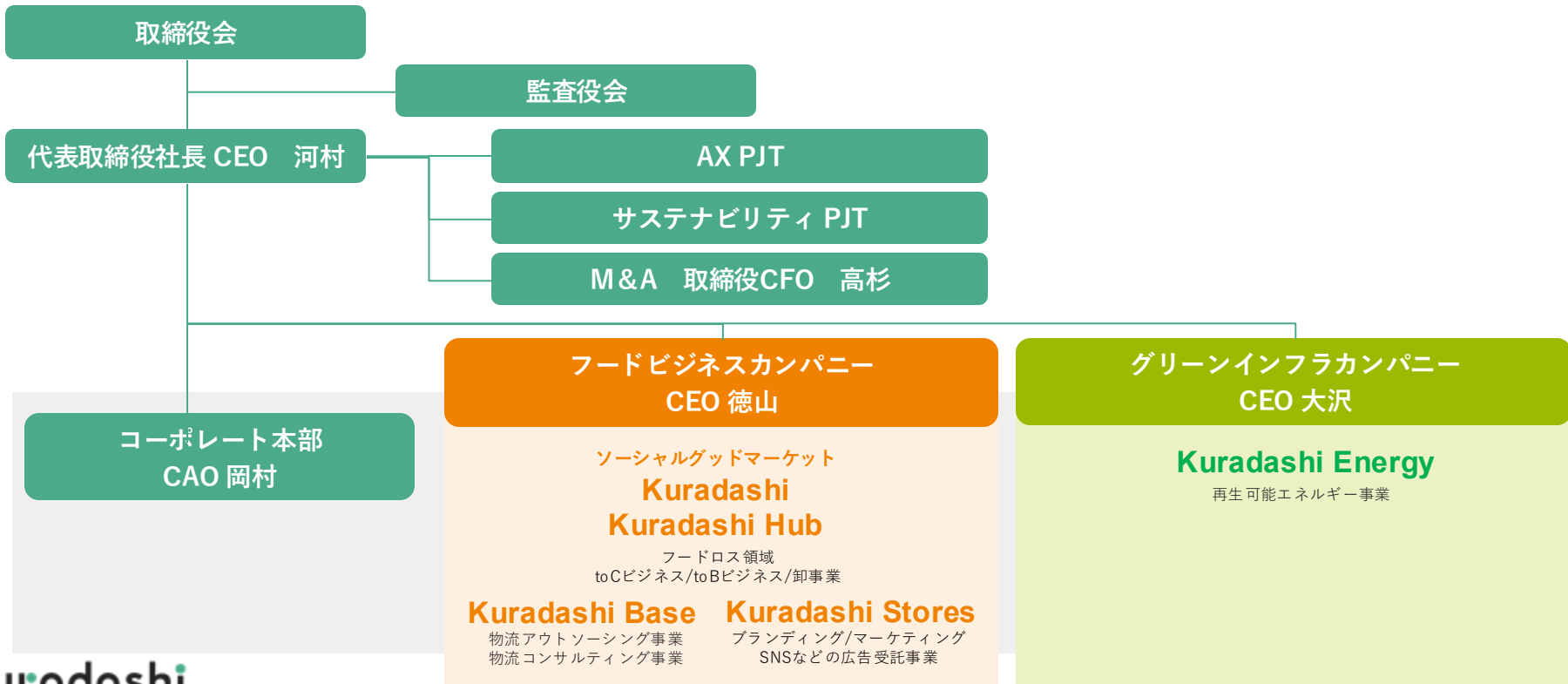
【既存事業領域】 EC事業の拡大	<ul style="list-style-type: none">・商品製造企業・商品設計/PB（プライベートブランド）・食品EC事業
【新規事業領域】 サプライチェーン 機能拡張	<ul style="list-style-type: none">【Stores】<ul style="list-style-type: none">・ECサイト運営企業のカテゴリ領域拡充・EC戦略/マーケティングコンサルティング・ブランドソリューション（広告事業）【Hub】<ul style="list-style-type: none">・販売チャネルの拡充（オンライン・オフライン両軸）【Base】<ul style="list-style-type: none">・倉庫事業/運送事業・倉庫管理WMS及びサイト販売システムOMS
新規領域	<ul style="list-style-type: none">・サステナビリティ分野への投資

インセンティブプランとの連動

目的	次世代経営者向けインセンティブ設計 キャリアコミットメントとインセンティブの一体化パッケージで 当社の非連続な成長と中長期の企業価値・株主価値の向上を目指す経営体制を構築する		
スキーム	概要	関藤 ^{注1} を付与者、次世代経営者を予約権者とする譲渡予約権(※)の締結 (※行使条件付きの相対コールオプション契約)	
	対象株式	関藤 ^{注1} との相対取引：2,906,000株 (1段階 1,453,000株 + 2段階 1,453,000株) ※発行済株式総数の約27%に相当	
	行使条件	1段階	25/6期 - 27/6期の3か年において、AかつBの達成 A. 上記期間の継続在籍 B. 年度決算にて 売上高 50 億円 & EBITDA^{注2} 2 億円 の達成
		2段階	25/6期 - 27/6期の3か年において、AかつBの達成 A. 上記期間の継続在籍 B. 年度決算にて 売上高 100 億円 & EBITDA^{注2} 5 億円 の達成
	希薄化率	0%	
PL影響	なし		
対象者 (付与比率)	・ 新代表取締役社長CEO 河村 (約8割) ・ 経営幹部 数名 (約2割)		

組織体制 カンパニー制

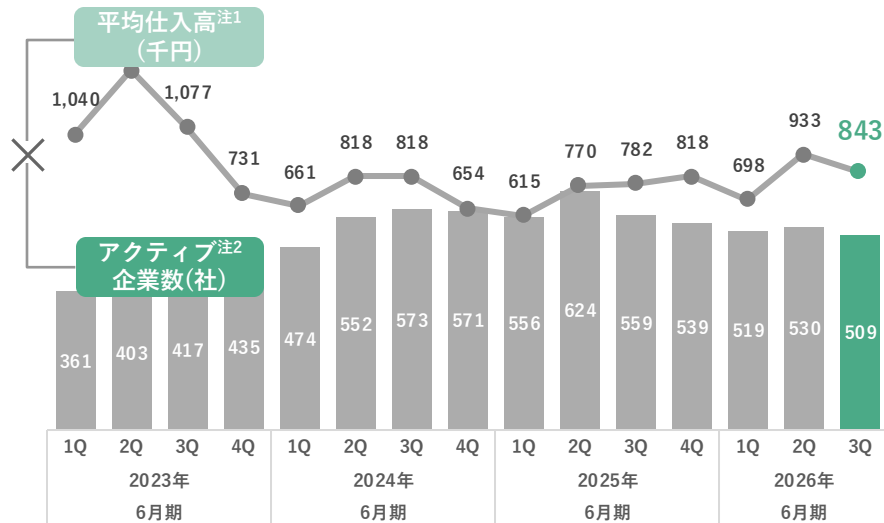
再生可能エネルギー事業の立ち上げとともに、カンパニー編成を見直し
また、AX・サステナビリティ・M&Aを注力領域として
意思決定と業務執行のスピード向上による非連続な成長を狙う



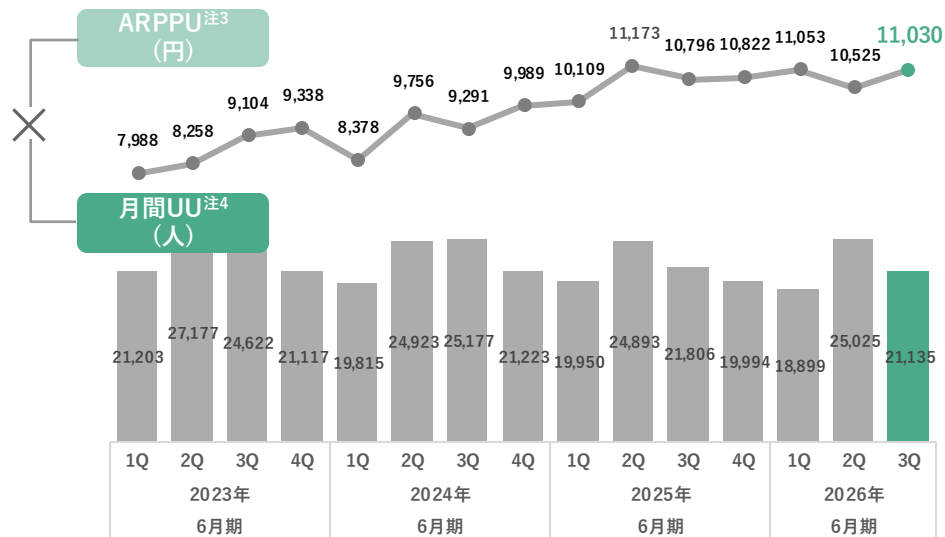
KPI推移 (パートナー企業・会員)

- 販売側：年末商戦の反動減あるも、「平均仕入高」は高水準を維持
- 購入側：同様に年末商戦の反動減により「月間UU」は減少も、平均購入回数の伸長により「ARPPU」は高水準維持

パートナー企業：販売側のKPI^{注5}



会員：購入側のKPI^{注5}



注1：四半期(3か月間)の仕入額をアクティブパートナー企業数で除して算出

注2：四半期中に取引が発生したパートナー企業数

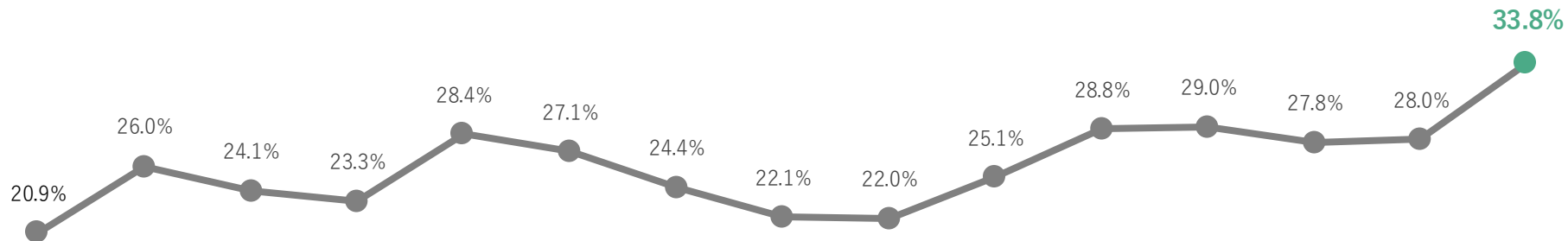
注3：Average Revenue per Paid User(UU一人当たり平均購入金額)

注4：月次UU数(購入会員ID数)の四半期(3か月)平均数

注5：2025年6月期1Qから連結ベースの数値

KPI推移（限界利益率）

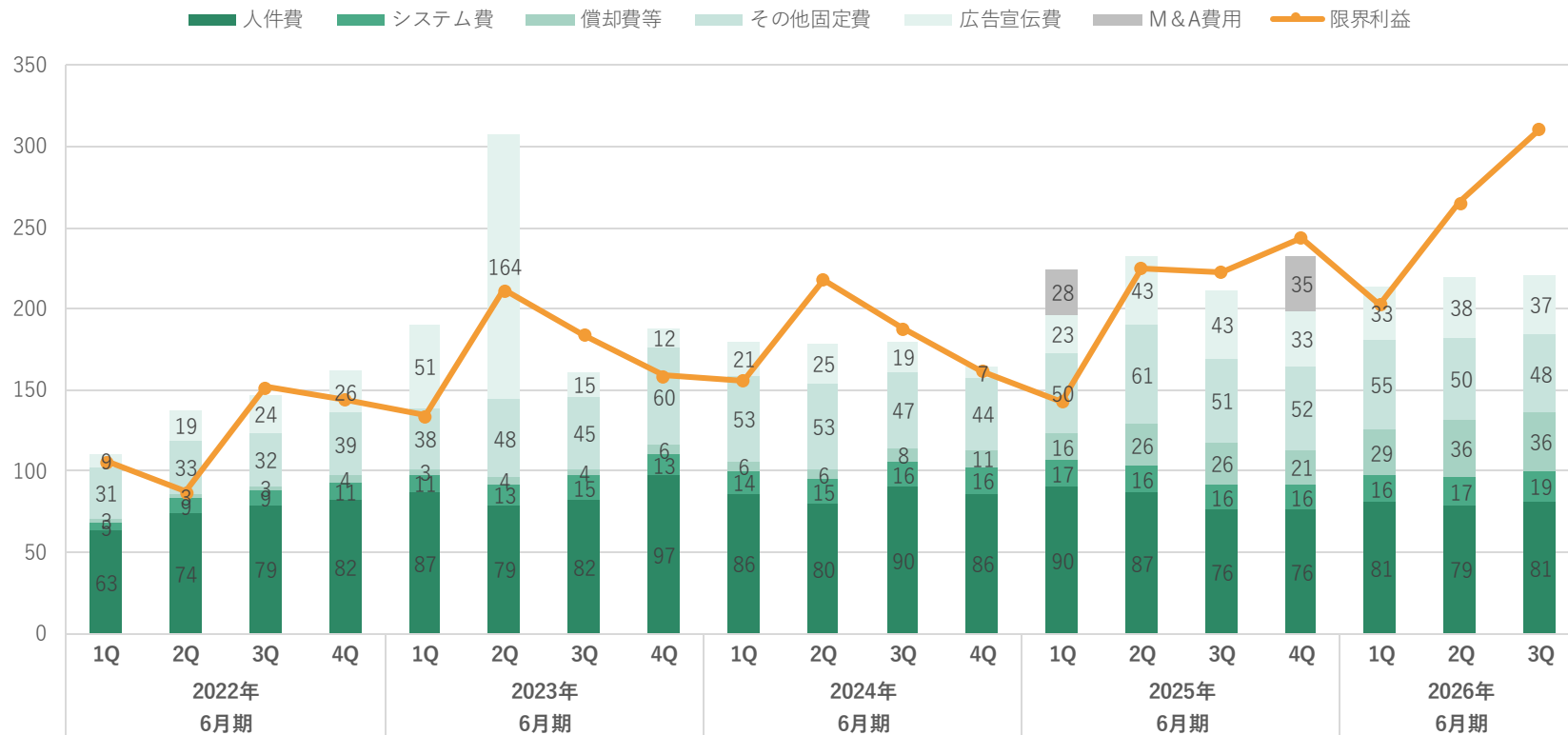
■ 高水準な限界利益率を維持



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
2023年 6月期				2024年 6月期				2025年 6月期				2026年 6月期		

固定費の推移と限界利益

(百万円、売上高比率%)



連結貸借対照表

前年度末比

- 日本郵便との資本業務提携により自己資本比率が上昇
- ポジティブインパクトファイナンスの実行に伴う短期ブリッジローンの返済により、流動比率も改善

(百万円)	26年6月期 3Q実績	26年6月期 2Q実績	前Q比	25年6月期 4Q実績	前年度末比
流動資産	1,750	1,890	92.6%	1,449	120.8%
現金及び預金	1,300	1,392	93.4%	1,029	126.4%
固定資産	2,267	1,674	135.4%	1,646	137.7%
資産合計	4,018	3,565	112.7%	3,096	129.8%
流動負債	1,264	1,060	119.3%	1,684	75.1%
借入金	856	546	156.6%	1,149	74.5%
固定負債	1,158	978	118.4%	382	302.5%
借入金	1,158	978	118.4%	382	302.5%
負債合計	2,422	2,038	118.9%	2,066	117.2%
純資産合計	1,595	1,527	104.5%	1,029	155.1%
負債純資産合計	4,018	3,565	112.7%	3,096	129.8%
自己資本比率	39.6%	42.7%	-3.1pts	33.1%	+6.5pts

財務データシート

株式会社クラダシ KURADASHI Co., Ltd (証券コード: 5884)
2025年6月期 決算補足資料 (データシート)

From : To :	2022年6月期				2023年6月期				2024年6月期				2025年6月期				2026年6月期		
	1Q 7/1/2021 9/30/2021	2Q 10/1/2021 12/31/2021	3Q 1/1/2022 3/31/2022	4Q 4/1/2022 6/30/2022	1Q 7/1/2022 9/30/2022	2Q 10/1/2022 12/31/2022	3Q 1/1/2023 3/31/2023	4Q 4/1/2023 6/30/2023	1Q 7/1/2023 9/30/2023	2Q 10/1/2023 12/31/2023	3Q 1/1/2024 3/31/2024	4Q 4/1/2024 6/30/2024	1Q 7/1/2024 9/30/2024	2Q 10/1/2024 12/31/2024	3Q 1/1/2025 3/31/2025	4Q 4/1/2025 6/30/2025	1Q 7/1/2025 9/30/2025	2Q 10/1/2025 12/31/2025	3Q 1/1/2026 3/31/2026
<主要財務指標> (百万円)																			
売上高	429	473	616	554	642	818	763	695	552	804	770	734	655	899	775	746	730	953	921
売上高成長率	296.2%	190.2%	143.7%	125.8%	149.6%	172.9%	123.9%	123.7%	85.9%	98.3%	101.0%	95.3%	118.7%	111.8%	100.5%	101.6%	111.4%	106.0%	118.9%
売上総利益	213	223	292	284	272	370	352	303	281	385	350	313	280	395	355	378	353	436	476
売上総利益率	49.7%	47.1%	47.4%	51.3%	42.4%	45.2%	46.1%	44.2%	50.9%	47.9%	45.5%	42.7%	42.8%	44.0%	45.9%	50.7%	48.4%	45.8%	51.8%
販売費及び一般管理費	219	275	289	303	329	467	331	333	303	345	344	316	361	404	345	367	369	401	396
変動費	106	135	140	139	137	157	168	143	124	167	162	151	136	170	132	133	153	178	174
限界利益	106	87	152	144	134	212	184	159	156	218	188	162	143	225	223	244	203	266	311
限界利益率	24.8%	18.5%	24.8%	26.1%	20.9%	26.0%	24.1%	23.3%	28.4%	27.1%	24.4%	22.1%	22.0%	25.1%	28.8%	32.8%	27.8%	28.0%	33.8%
固定費	112	140	149	163	191	309	163	189	178	178	181	165	225	234	212	234	216	222	222
人件費	63	74	79	82	87	79	82	97	86	80	90	86	90	87	76	76	81	79	81
売上高人件費率	14.9%	15.7%	12.9%	14.8%	13.5%	9.7%	10.8%	14.2%	15.6%	10.0%	11.7%	11.8%	13.8%	9.7%	9.9%	10.3%	11.2%	8.4%	8.8%
広告宣伝費	9	19	24	26	51	164	15	12	21	25	19	7	23	43	43	33	33	38	37
EBITDA	-2	-49	6	-14	-53	-92	25	-23	-16	46	15	7	-65	16	36	31	13	71	115
営業利益	-6	-52	3	-19	-57	-97	20	-30	-22	39	6	-3	-81	-9	10	10	-15	35	79
経常利益	-5	-52	4	-21	-56	-91	22	-45	-20	40	6	-3	-81	-9	8	6	-34	28	72
当期純利益	-3	-31	2	-47	-56	-92	22	-40	-17	31	4	-5	-83	-10	7	48	-41	20	67
<その他財務指標>																			
固定費	112	140	149	163	191	309	163	189	178	178	181	165	225	234	212	234	216	222	222
人件費	63	74	79	82	87	79	82	97	86	80	90	86	90	87	76	76	81	79	81
システム費	5	9	9	11	11	13	15	13	14	15	16	16	17	16	16	16	17	19	19
償却費等	3	3	3	4	3	4	4	6	6	6	8	11	16	26	21	29	36	36	36
その他固定費	31	33	32	39	38	48	45	42	53	53	47	44	50	61	51	52	55	50	48
広告宣伝費	9	19	24	26	51	164	15	12	21	25	19	7	23	43	43	33	33	38	37
M&A費用													28			35			
<主要KPI>																			
月間UU (人) *1	16,434	19,451	20,968	20,719	21,203	27,177	24,622	21,117	19,815	24,923	25,177	21,223	19,950	24,893	21,806	19,994	18,899	25,025	21,135
ARPPU (円) *2	8,249	7,791	7,747	7,973	7,988	8,258	9,104	9,338	8,378	9,756	9,291	9,989	10,109	11,173	10,796	10,822	11,053	10,525	11,030
アクティブ企業数 (社) *3	329	323	286	348	361	403	417	435	474	552	573	571	556	624	559	539	519	530	509
平均仕入高 (千円) *4	789	809	935	824	1,040	1,373	1,077	731	661	818	818	654	615	770	782	818	698	933	843
限界利益率 (%) *5	24.8%	18.5%	24.8%	26.1%	20.9%	26.0%	24.1%	23.3%	28.4%	27.1%	24.4%	22.1%	22.0%	25.1%	28.8%	32.8%	27.8%	28.0%	33.8%

*2025年6月期1Qより連続ベース

*1 月間UU (Unique Userの購入ID数) の四半期 (3ヶ月) の平均数

*2 Average Revenue per Paid User (月間UU1人当たり平均購入金額)

*3 四半期会計期間内に取引が発生したパートナー企業

*4 四半期会計期間の仕入高をアクティブ企業数で除して算出

*5 限界利益 (売上高から売上原価及び配送料等の変動費を控除した金額) を売上高で除して算出

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。また当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、当社の有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。