

Kuradashi

2026年6月期 通期 決算説明資料

株式会社クラダシ
(証券コード：5884)

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。

Vision

**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。

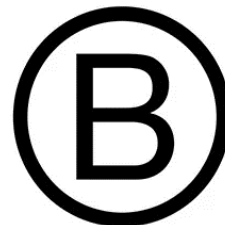
課題が生まれたときに、「クラダシならできる」と思ってもらえる実行力。
志をともにしたくなる揺るぎない信頼。
地域や行政、生活者にとって“なくてはならない”インフラのような安定感。

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。

会社概要

会社名	株式会社クラdash
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	Kuradashi Food 事業 Kuradashi Energy 事業

Certified



Corporation

クラdashは、日本で13番目に
B Corp 認証^{注1}を取得しまし
た。

フードロス削減の大きな輪をつくる。

日本のフードロスをもっと削減し、最適化する仕組みをつくれないか。

そのために私たちはより濃く関わっていく。食品の開発・生産・販売・流通・食シーン。

食にまつわるあらゆる企業の課題解決を通じてフードロス削減が循環する善い食産業をつくっていく。



未来を動かす電力。

電力の「もったいない」を削減し、もっと最適化できないか。そのために私たちは動きだす。
再生可能エネルギーに宿る可能性を模索する。時を超えて未来を動かす善いエネルギー産業をつくっていく。



エグゼクティブサマリー

01

【2026年6月期 通期 業績ハイライト】

Food、Energyの両輪始動。

売上高の二桁成長（YoY+22.4%） 収益構造の大幅な転換により黒字化達成。

02

【2027年6月期 通期 業績予想】

売上高9,533百万円（YoY+153.2%）・EBITDA892百万円（YoY+630百万円）

日本郵便との協業事業開始を含むFood事業の成行成長に加え、M & Aによる新規連結、系統用蓄電所の順次運転開始を見込む。

03

【中期経営計画の結実】

- ・ 成長投資総額**66.7億円**を実行（うち43.5億円実行済み）
- ・ 追加の調達手段は案件紐付き融資および匿名組合出資。新株発行せず既存株主の希薄化は生じない。
- ・ 投資案件通期寄与後の全社**実力ROE^注は28.9%**

目次

1. 2026年6月期 通期 連結業績報告
2. 2026年6月期 第4四半期 連結業績報告
3. 2027年6月期 通期 業績予想
4. 中期経営計画 –結実
5. Appendix

売上高

3,764 百万円

+22.4%

- 売上高は前年同期比+22.4%の大幅増収。
売上高・各段階損益は過去最高を更新。

EBITDA^{注1}

262 百万円

+239百万円

- 既存事業成長と大胆な成長投資を両輪で実行し、
収益構造の転換を達成。

親会社株主に帰属する
当期純利益

67 百万円

+18百万円

- 4QにおけるM&A取得関連費用の計上があるも、
最終利益までの黒字転換及び過去最高益を更新

Kuradashi
Food

3,258 百万円

—

- 主力となるEC事業は堅調に成長
- 物流事業等の周辺事業の立ち上がりが見込まれる

Kuradashi
Energy

506 百万円

—

- 蓄電所の稼働開始により収益貢献開始

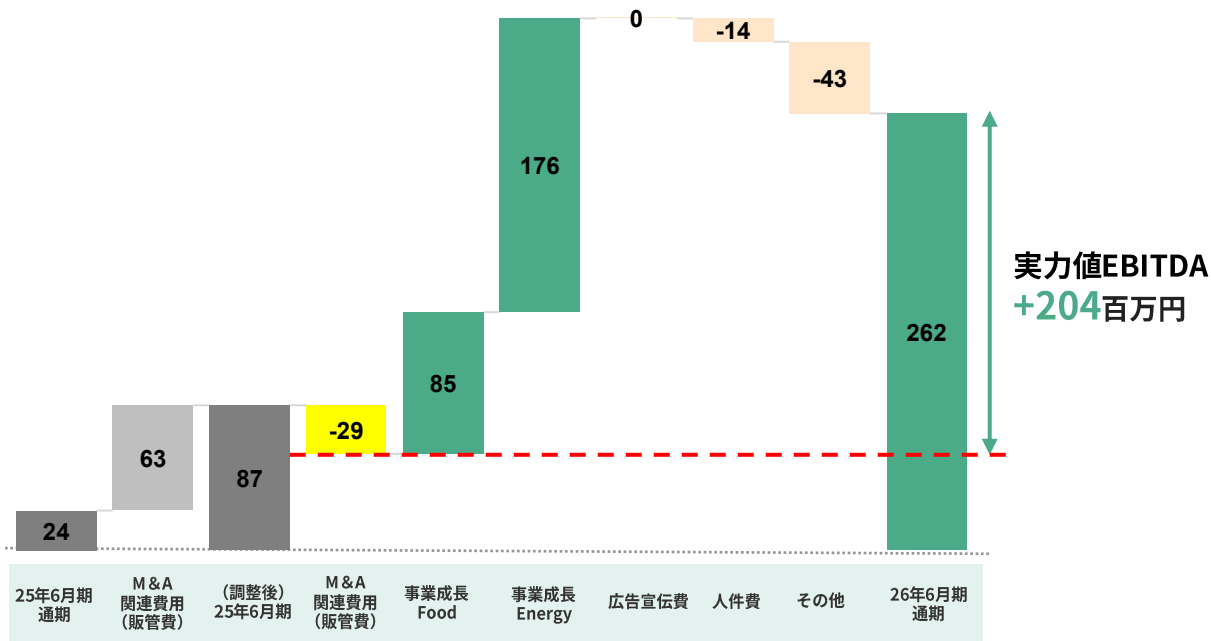
- 前年比+22.4%の大幅増収により成長トレンドに回帰
- すべての段階損益の黒字化達成及び創業以来過去最高益の達成

(百万円)	2025年6月期 通期	2026年6月期 通期	前年比
売上高	3,075	3,764	+22.4%
売上総利益	1,409	1,742	+23.6%
限界利益 ^{注1}	837	1,099	+31.3%
EBITDA ^{注2}	24	262	+239百万円
営業利益	▲63	100	+165百万円
経常利益	▲70	56	+127百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	49	67	+18百万円

2026年6月期 通期 EBITDA増減

- 事業成長の牽引によりEBITDA**262百万円**と大幅成長（前年同期比+239百万円）
- M & A関連費用を除いた実力値EBITDAも**前年同期比+204百万円**と成長

(百万円)



<EBITDA 増減要因>

- ▶ 事業成長による増加 (+261百万円)
 - Food：+85百万円
—主力のEC成長およびL'atelier SHIORI連結開始
 - Energy：+176百万円
—蓄電所の収益寄与開始
- ▶ 人件費及びその他固定費の増加 (▲57百万円)
 - 規律ある固定費コントロールの実施
 - 人件費：子会社の連結開始影響
 - その他：主に租税公課(外形標準課税開始)

目次

1. 2026年6月期 通期 連結業績報告
2. 2026年6月期 第4四半期 連結業績報告
3. 2027年6月期 通期 業績予想
4. 中期経営計画 –結実
5. Appendix

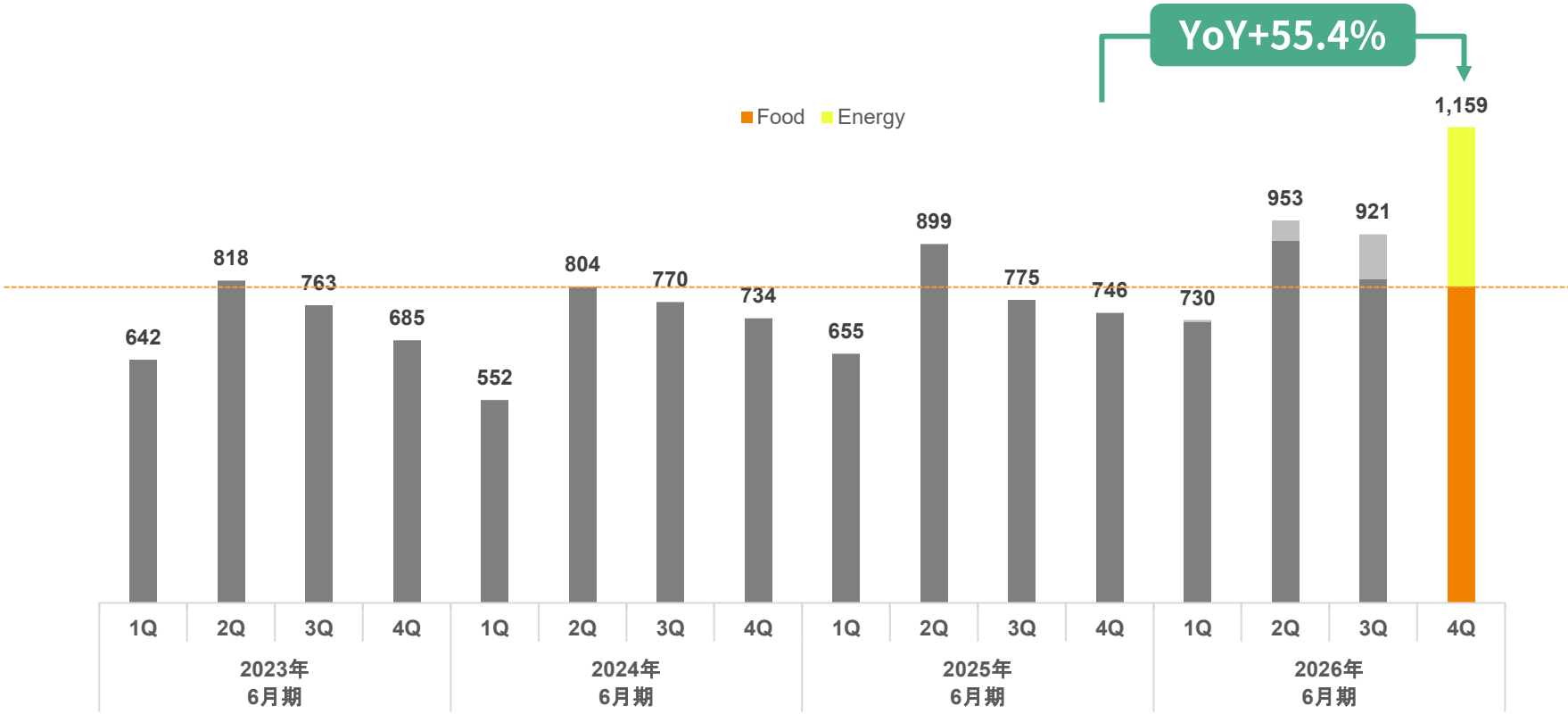
2026年6月期 4Q 連結業績

- 売上高はEC事業の成長と蓄電所市場取引が寄与。中京電力のM&A影響を加え、**前年同期比+55.4%の大幅増収**
- 前期4Q取得のL'atelier SHIORIの無形資産計上額が確定し、前期に特別利益”負ののれん”を99百万円遡及計上

(百万円)	2025年6月期 4Q	2026年6月期 4Q	前年比
売上高	746	1,159	+55.4%
売上総利益	378	474	+25.6%
限界利益 ^{注1}	244	317	+29.7%
EBITDA ^{注2}	36	62	+26百万円
営業利益	15	9	▲6百万円
経常利益	11	▲0	▲12百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	135	26	▲109百万円

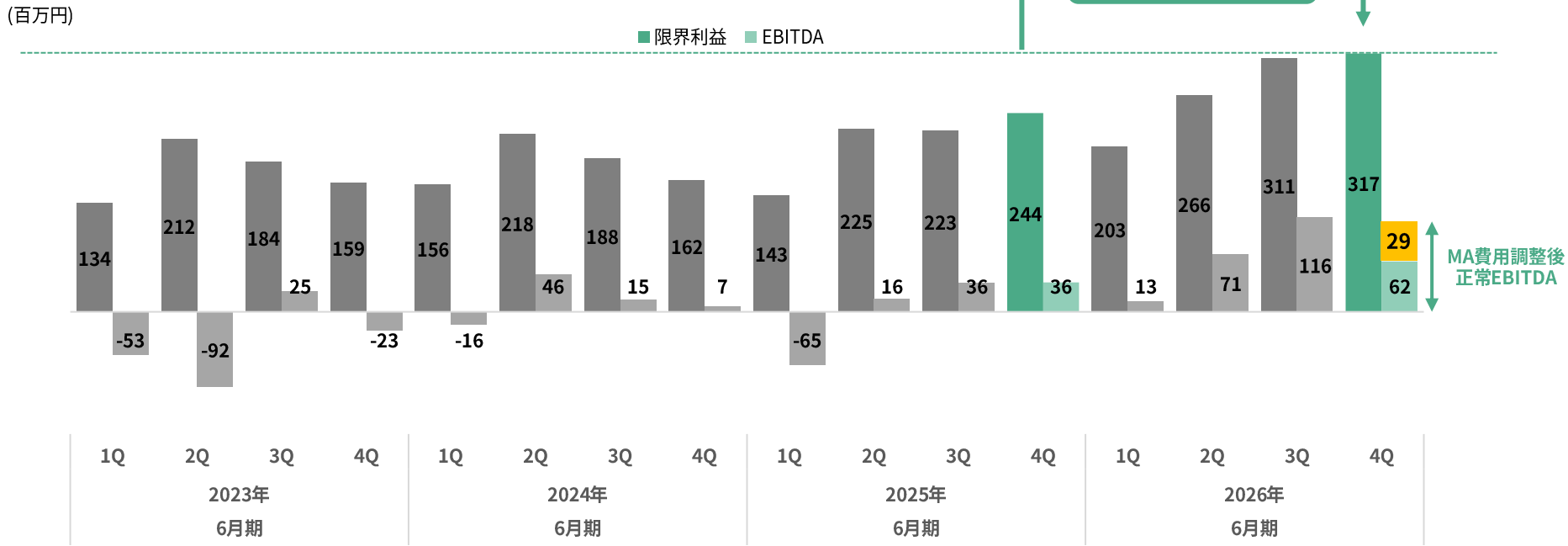
売上高の四半期別推移

■ 4QはFood事業は主力となるEC事業の堅調な推移、Energy事業は中京電力の連結影響あり、**過去最高の売上高**



各利益の四半期別推移

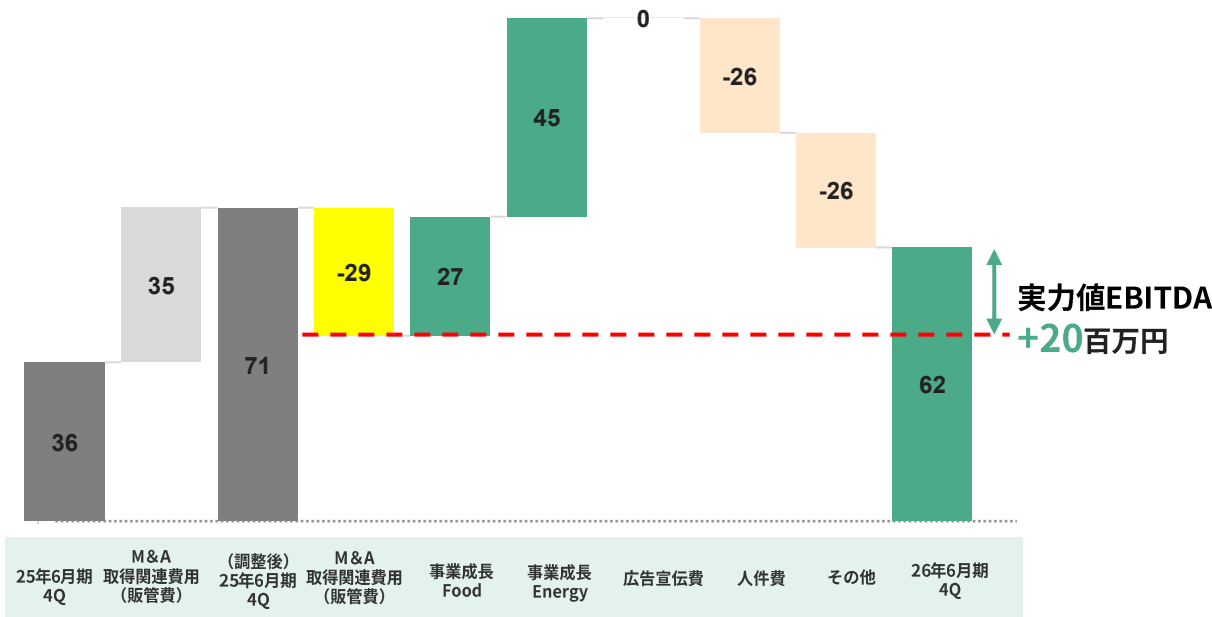
- EC事業の徹底した利益コントロール、蓄電所の稼働により、限界利益は前年同期比+29.7%。
- **EBITDA**は限界利益成長に加え適切な固定費コントロールにより大幅増加(実力値**91百万円**)



2026年6月期 4Q EBITDA増減

- 事業成長の牽引によりEBITDA**62百万円**と成長（前年同期比+26百万円）
- M & A関連費用を除いた実力値EBITDAも **前年同期比+20百万円**と成長

(百万円)



<EBITDA 増減要因>

- ▶ **事業成長による増加 (+72百万円)**
 - Food：+27百万円
ー主力のEC成長およびL’atelier SHIORI連結開始
 - Energy：+45百万円
蓄電所の収益寄与と前期スポット収入の差額
- ▶ **人件費及びその他固定費の増加 (▲52百万円)**
 - 規律ある固定費コントロールの実施
 - 人件費：子会社の連結開始影響
 - その他：主に租税公課(外形標準課税開始)

目次

1. 2026年6月期 通期 連結業績報告
2. 2026年6月期 第4四半期 連結業績報告
3. 2027年6月期 通期 業績予想
4. 中期経営計画 –結実
5. Appendix

2027年6月期 通期 連結業績予想

- **売上高は2.5倍**（前年比+153.2%）の非連続成長を見込む
- **EBITDA9億円、営業利益5億円、最終利益3億円**を見込む

(百万円)	2026年6月期 実績	2027年6月期 業績予想	前年比	前年比 (%)
売上高	3,764	9,533	+5,768	+153.2%
EBITDA ^{注1}	262	892	+630	+239.6%
EBITDAマージン (%)	7.0%	9.4%	+2.4pts	-
営業利益	100	503	+402	+400.0%
経常利益	56	357	+300	+529.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	67	303	+236	+350.3%

業績予想の前提に以下は含んでおりません。

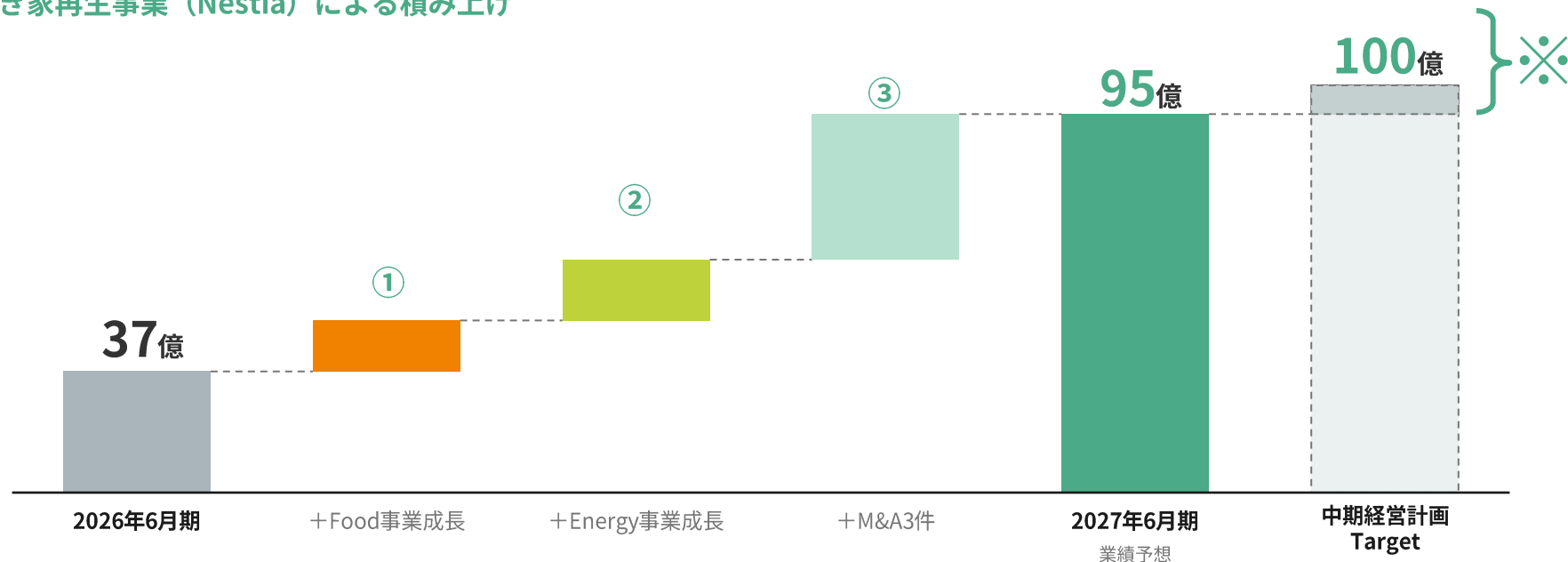
- ・空き家再生事業（Nestia）
- ・経済産業省「中小企業成長加速化補助金」に採択

※「中小企業成長加速化補助金」は、経済産業省・中小企業庁が実施する制度で、賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい、売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援します。補助上限額は最大5億円、補助率は1/2以内です。

2027年6月期 通期 連結業績予想 – 前提条件 売上高

- 売上高は**前年比+5,768百万円 (+153.2%)**を見込む
 - ①既存事業の成行成長及び日本郵便との協業事業影響
 - ②系統用蓄電所の1号案件通期寄与・2号以降案件の順次運転開始による影響
 - ③M&A（中京電力・中村商事・みとわ）の新規連結

※空き家再生事業（Nestia）による積み上げ



2027年6月期 通期 連結業績予想 – ③M & Aの新規連結影響

3社合計の金額的影響 売上高 約43億円

株式会社中京電力

取得日：2026年6月→通期連結

事業内容

小売電気事業（高圧・低圧）

登録小売電気事業者。高圧79地点／低圧564地点の顧客基盤

売上高

7億円規模

EBITDAマージン

15%程度

取得の意義

- 1 電力小売の事業基盤を即時獲得（登録・顧客基盤を一括取得）
- 2 系統用蓄電池（卸）と組み合わせ「発電×小売」へバリューチェーン拡張

株式会社中村商事

取得日：2026年7月→通期連結

事業内容

酒類等の販売事業

有限会社中村商事の分割新設会社。酒類・飲料の卸／小売

売上高

26億円規模

EBITDAマージン

10%程度

取得の意義

- 1 酒類・飲料メーカー／卸との取引に基づく調達網を獲得
- 2 北関東の「地域×リアル店舗」チャンネルをフードロス商品の出口に活用

株式会社みとわ

取得日：2026年8月→通期連結

事業内容

オリジナルギフトの企画・製造・卸売

群馬県名産品カタログ販売、法人向け販促ノベルティ等

売上高

10億円規模

EBITDAマージン

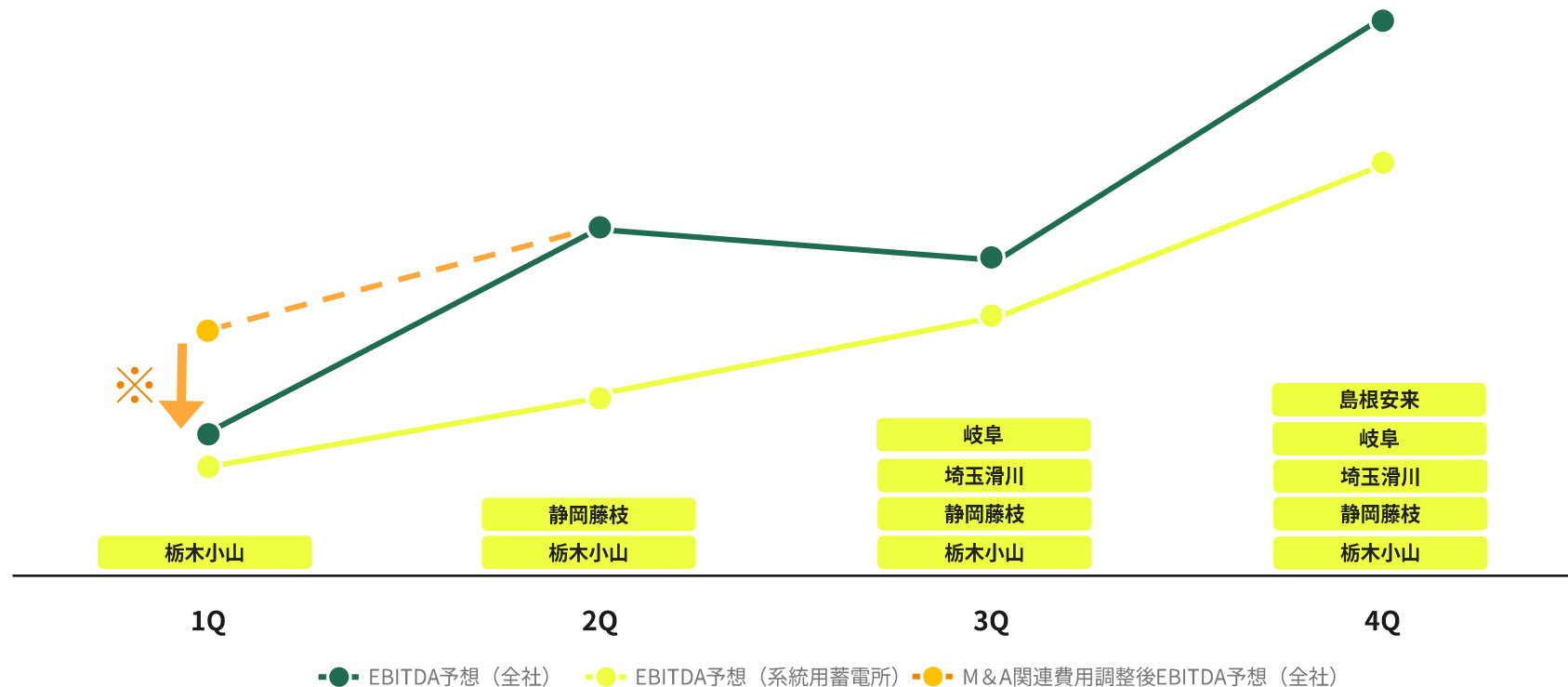
9%程度

取得の意義

- 1 ギフト企画・OEM製造機能を獲得し法人ギフト事業への参入基盤を確立
- 2 規格外品等を組み込んだ「サステナブルギフト」事業を創出

2027年6月期 四半期別EBITDAの発生イメージ

- 1Qは2件分(中村商事・みとわ)のM&A取得関連費用(※)により押し下がり、1Q→4Qでの強い右肩上がりのトレンドを見込む
- 系統用蓄電所の順次稼働開始により、ストック収益の積み上げを見込む



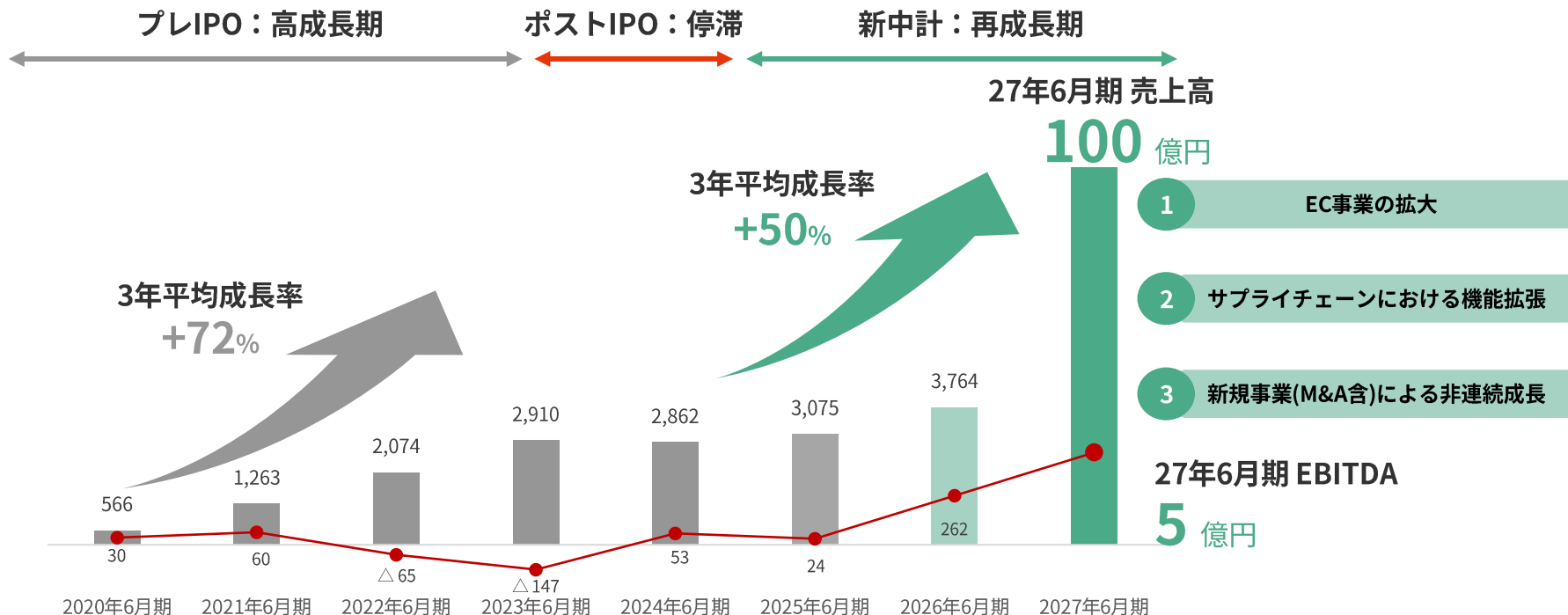
目次

1. 2026年6月期 通期 連結業績報告
2. 2026年6月期 第4四半期 連結業績報告
3. 2027年6月期 通期 業績予想
4. 中期経営計画－結実
5. Appendix

業績目標と成長イメージ（当初公表資料）

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



中期経営計画期間で積極的に成長投資を実施

- ・ 5件のM&Aを実行
- ・ 再エネ事業へ参入し系統用蓄電所へ投資（辻本郷SA・GE&Cとの提携含む）
日本郵便との資本業務提携を含むFoodの周辺新規事業創出も並行して実行中

冷凍宅配弁当事業 へ参入

「Dr.つるかめキッチン」
運営のクロスエッジ
を完全子会社化。

2024/8

2025/1

再エネ事業へ参入

系統用蓄電池で
KuradashiEnergyを始
動。栃木小山蓄電所を
取得。

オンライン料理教室 を子会社化

料理家SHIORI氏の
L'ATELIER de SHIORI
を完全子会社化。

2025/6

日本郵便と資本業 務提携

第三者割当増資で5億円
を調達（約10%）。物
流・冷凍宅配食で協業
。

2025/8

2025/9

初の蓄電所が稼働

栃木小山蓄電所の稼働
開始。

2026/6

辻・本郷SAと蓄電 所JV始動

国内3案件をGK-TK方式
で共同開発。

2026/6

中京電力を子会社 化

電力小売事業者を取得
し、電気小売業の基盤
を獲得。

2026/7

中村商事を子会社 化

北関東「酒の中村」の
酒類販売事業を承継。

2026/8

みとわを子会社化

ギフト企画・製造・卸
売のみとわ株式70%を
取得。法人ギフト事業
へ参入。

GE&Cと蓄電所JV 始動

クラダシ・インベス
トメント2号を連結子会社
化。

中期経営計画における成果の結実

総投資額

66.7 億円

大胆な成長投資
資金効率と財務安全性を両立

1

実力値ROE

28.9%

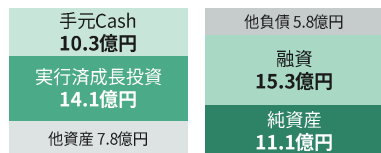
投資済案件が年間を通して
寄与した場合のROE

2

大胆な成長投資と資金効率・財務安全性の確保

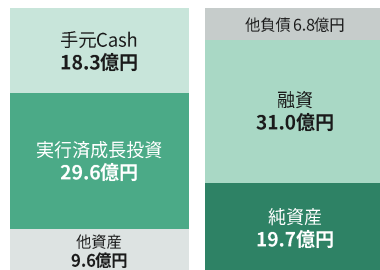
1

- 26年8月時点で**43.5億円**を投資実行済
- 残りの**成長投資枠23.2億円**は公表済系統用蓄電所への投資を予定
 - 調達手段は案件紐付き融資およびJVへの匿名組合出資。新株発行を伴わず既存株主の希薄化は生じない
- 資本負債比率38.4%、株主資本は約20億円**



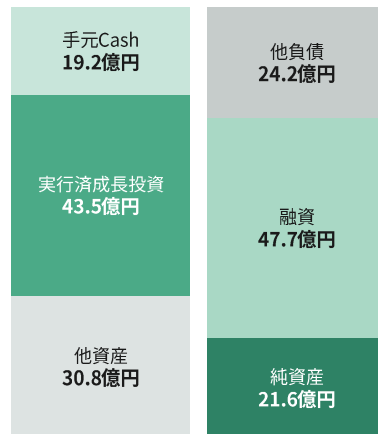
25年6月末 BS

資本負債比率 52.6%



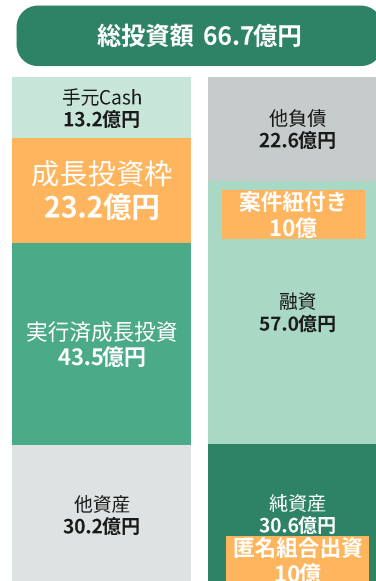
26年6月末 BS

資本負債比率 52.1%



26年8月末 想定BS

資本負債比率 30.1%



27年6月末 BS (イメージ)

資本負債比率 38.4%

1号案件の栃木小山蓄電所は稼働済み。他案件は2027年6月期中に投資及び順次運転開始予定。

蓄電所名称	出力/容量	電力エリア	ステータス	系統連系	スキーム	持分比率	連結 子会社
栃木小山蓄電所	2MW/8MWh	東京電力	稼働中	2025年6月	自社保有	100.0%	—
埼玉滑川蓄電所	2MW/8MWh	東京電力	準備中	2026年10月 (予定)	辻・本郷スマートアセット JV	51.0%	○
岐阜蓄電所	2MW/8MWh	中部電力	準備中	2026年11月 (予定)			
熊本相良蓄電所	2MW/8MWh	九州電力	準備中	2027年5月 (予定)			
静岡藤枝蓄電所	2MW/8MWh	東京電力	系統連系済	2026年6月	グリーンエナジー & カンパニー JV	50.0%	○
島根安来蓄電所	2MW/8MWh	中国電力	準備中	2027年1月 (予定)			
合同会社ジャパンパワ ーストレージ1	12MW/48MWh (6基)	非公開	一部稼働中	非公開	匿名組合出資	13.37%	—

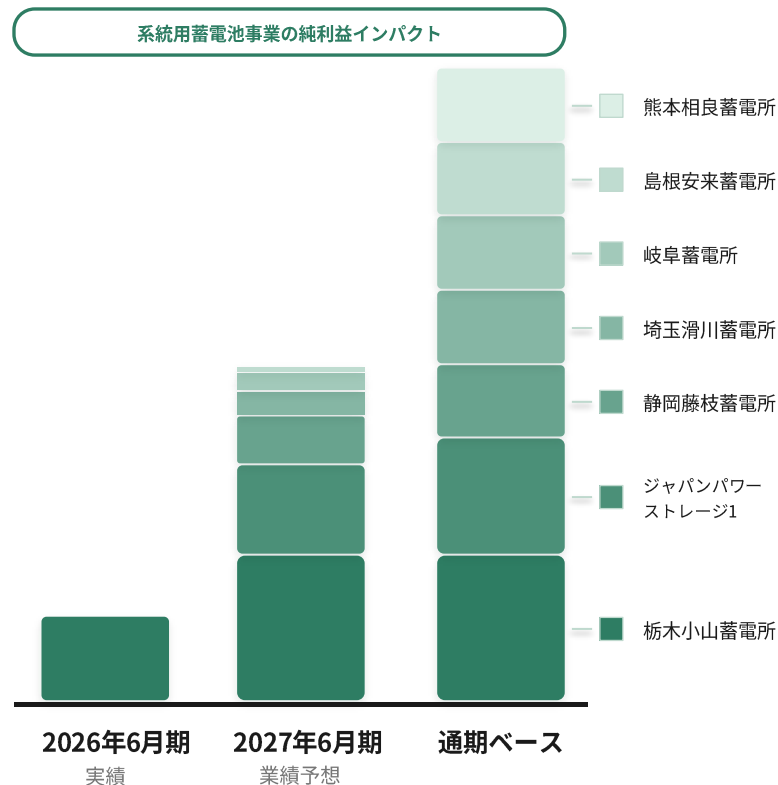
実力ROE（系統用蓄電所の通期寄与前提）

2

系統用蓄電所の保有案件が通期で寄与した場合の全社**実力ROE※は28.9%**を想定。

	2026年6月期 実績	2027年6月期 業績予想	蓄電池 通期寄与前提
親会社株主に帰属する 当期純利益	0.6億	3.0億	5.9億
			÷
株主資本	16.9億	20.6億	20.6億
		実力ROE※	28.9%

※ 実力ROE：系統用蓄電所の保有案件が通期で寄与した場合のROE
(親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 株主資本)



目次

1. 2026年6月期 通期 連結業績報告
2. 2026年6月期 第4四半期 連結業績報告
3. 2027年6月期 通期 業績予想
4. 中期経営計画 –結実
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

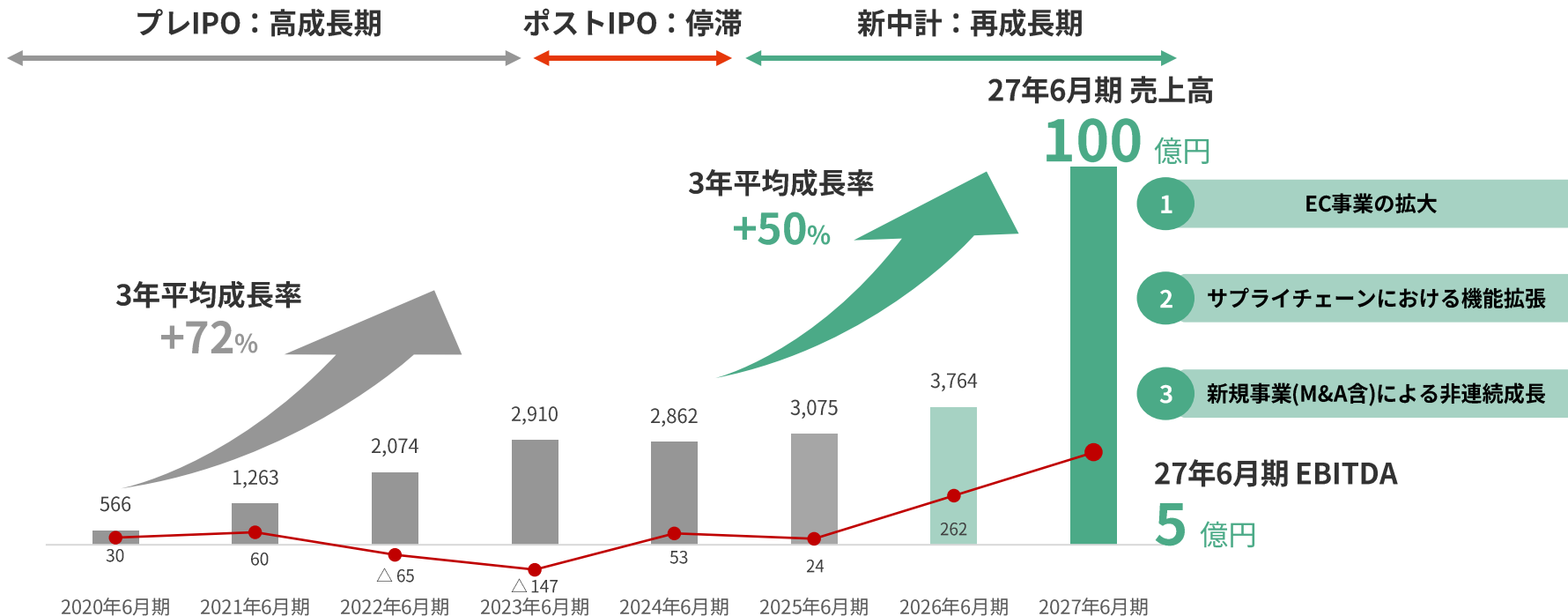
基幹事業であるフードロス品取引と親和性の高い周辺領域で事業を創造
フードロス削減へのシナジー効果によるインフラ化と共に、ポテンシャルの
大きい領域で単体事業としての収益化を図る

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

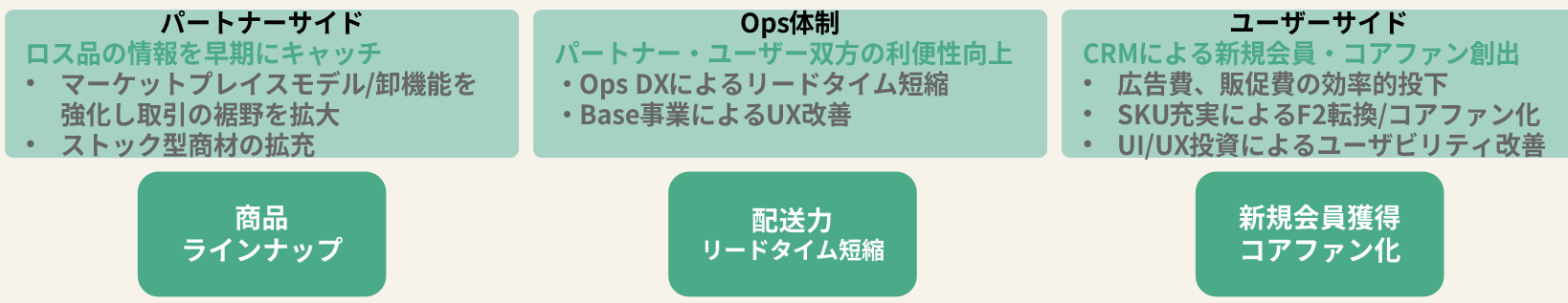
新規事業(M&A含む)による非連続の成長

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



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



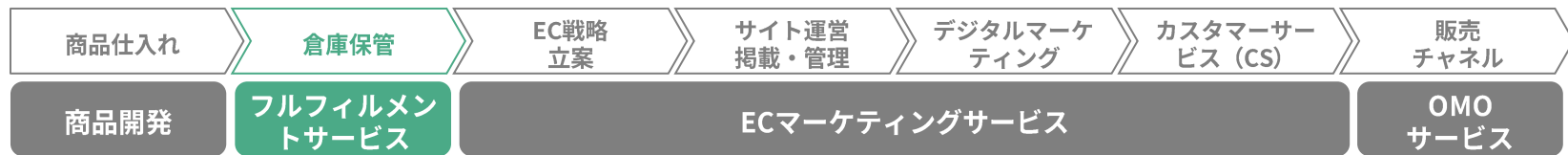
OGAWA



全農 パルティズ 株式会社



2. サプライチェーンにおける機能拡張

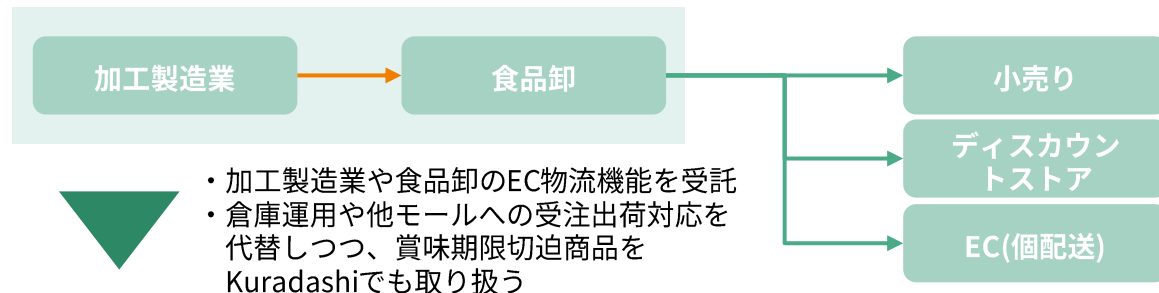


**Kuradashi
Base**



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

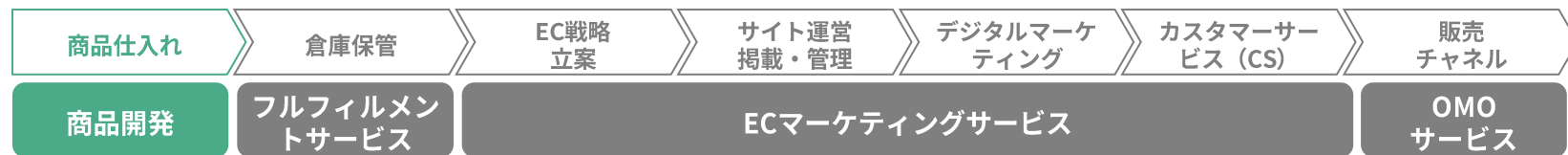
1次流通



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

- ・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

- 【Stores】
- ・ECサイト運営企業のカテゴリー領域拡充
 - ・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】
- ・販売チャネルの拡充
（オンライン・オフライン両軸）

- 【Base】
- ・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

- ・サステナビリティ分野への投資

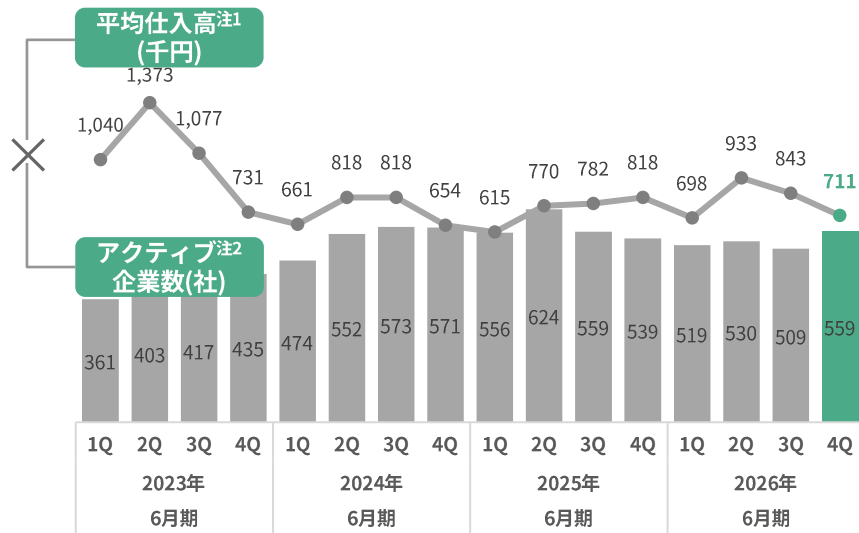
インセンティブプランとの連動

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)		

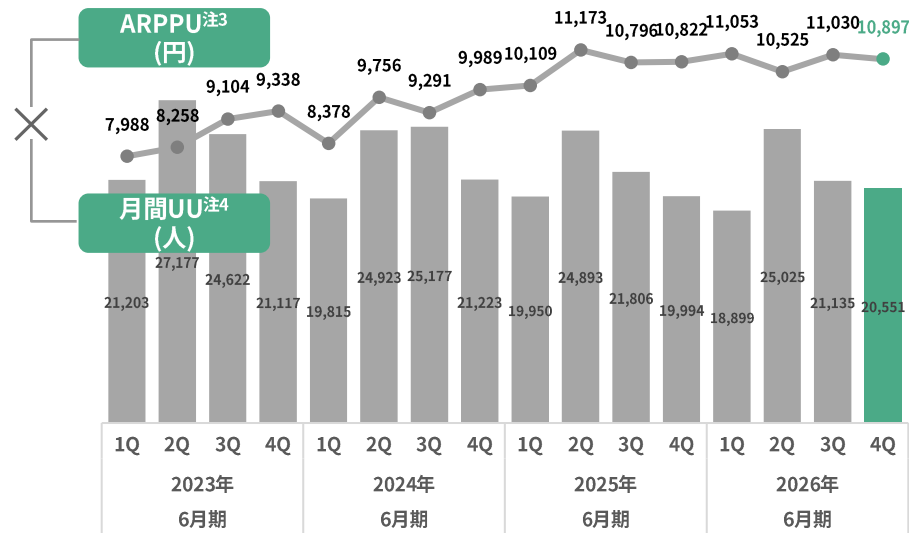
KPI推移（パートナー企業・会員）

- 販売側：新規パートナー企業との取引増加により、アクティブ企業数が増加
- 購入側：「月間UU」は微減も、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

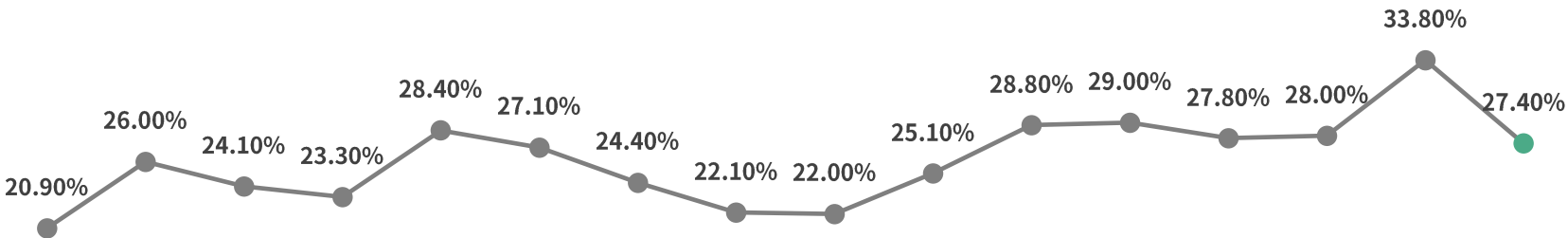
注3：Average Revenue per Paid User(UU一人当たり平均購入金額)

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）

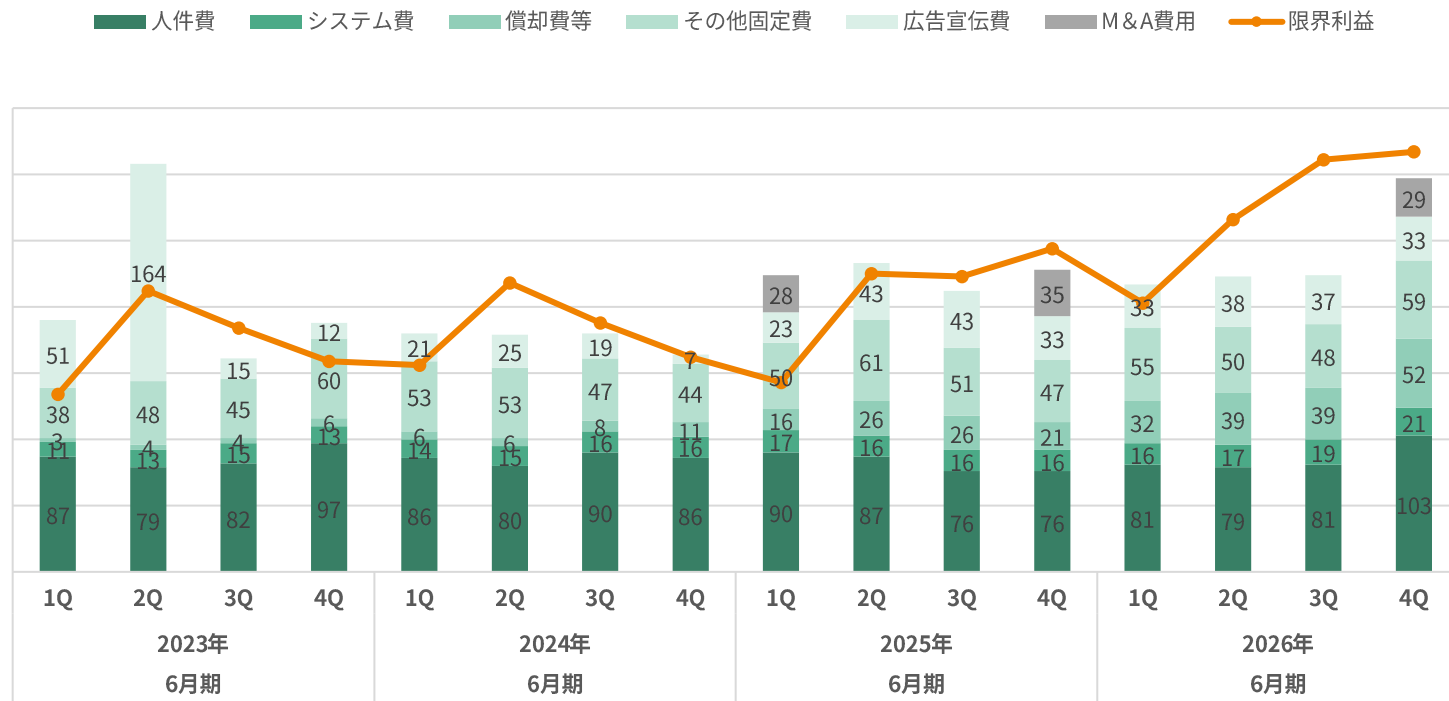
■ 高水準な限界利益率を維持



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

(百万円)	26年6月期 4Q実績	26年6月期 3Q実績	前Q比	25年6月期 4Q実績	前年度末比
流動資産	2,431	1,750	138.8%	1,449	167.7%
現金及び預金	1,825	1,300	140.3%	1,029	177.3%
固定資産	3,313	2,383	139.0%	1,772	186.9%
資産合計	5,744	4,134	138.9%	3,221	178.3%
流動負債	2,176	1,264	172.2%	1,684	129.3%
借入金	1,687	856	197.0%	1,149	146.8%
固定負債	1,600	1,199	133.4%	427	374.4%
借入金	1,408	1,158	121.6%	382	367.9%
負債合計	3,777	2,463	153.3%	2,111	178.9%
純資産合計	1,967	1,671	117.7%	1,110	177.2%
負債純資産合計	5,744	4,134	138.9%	3,221	178.3%
自己資本比率	29.4%	40.3%	-10.8pts	34.3%	-4.9pts

財務データシート

株式会社クラdashi KURADASHI Co., Ltd. (証券コード: 5884)
2026年6月期 決算補足資料 (データシート)

	2023年6月期				2024年6月期				2025年6月期				2026年6月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
	From : To : 7/1/2022 9/30/2022	10/1/2022 12/31/2022	1/1/2023 3/31/2023	4/1/2023 6/30/2023	7/1/2023 9/30/2023	10/1/2023 12/31/2023	1/1/2024 3/31/2024	4/1/2024 6/30/2024	7/1/2024 9/30/2024	10/1/2024 12/31/2024	1/1/2025 3/31/2025	4/1/2025 6/30/2025	7/1/2025 9/30/2025	10/1/2025 12/31/2025	1/1/2026 3/31/2026	4/1/2026 6/30/2026
<主要財務指標> (百万円)																
売上高	642	818	763	685	552	804	770	734	655	899	775	746	730	953	921	1159
売上高成長率	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%	155.4%
売上総利益	272	370	352	303	281	385	350	313	280	395	355	378	353	436	477	474
売上総利益率	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%	41.0%
販売費及び一般管理費	329	467	331	333	303	345	344	316	361	404	345	362	372	404	400	464
変動費	137	157	168	143	124	167	162	151	136	170	132	133	153	178	174	166
限界利益	134	212	184	159	156	218	188	162	143	225	223	244	203	266	311	317
限界利益率	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%	27.4%
固定費	191	309	163	189	178	178	181	165	225	234	212	229	219	225	225	298
人件費	87	79	82	97	86	80	90	86	90	87	76	76	81	79	81	103
売上高人件費率	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%	8.9%
広告宣伝費	51	164	15	12	21	25	19	7	23	43	43	33	33	38	37	33
EBITDA	-53	-82	25	-23	-16	46	15	7	-65	16	36	36	13	71	116	62
営業利益	-57	-87	20	-30	-22	39	6	-3	-81	-8	10	15	-18	32	77	9
経常利益	-56	-81	22	-45	-20	40	6	-3	-81	-8	8	11	-38	25	69	0
親会社株主に帰属する当期純利益	-56	-82	22	-40	-17	31	4	-5	-83	-10	7	135	-43	18	66	26
<その他財務指標>																
固定費	191	309	163	189	178	178	181	165	225	234	212	229	219	225	225	298
人件費	87	79	82	97	86	80	90	86	90	87	76	76	81	79	81	103
システム費	11	13	15	13	14	15	16	16	17	16	16	16	16	17	19	21
償却費等	3	4	4	6	6	6	8	11	16	26	26	21	32	39	39	52
その他固定費	38	48	45	42	53	53	47	44	50	61	51	47	55	50	48	59
広告宣伝費	51	164	15	12	21	25	19	7	23	43	43	33	33	38	37	33
M&A費用									28			35				29
<主要KPI>																
月間UU (人) *1	21,203	27,177	24,622	21,117	19,815	24,923	25,177	21,223	19,950	24,893	21,806	19,994	18,999	25,025	21,135	20,551
ARPPU (円) *2	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	11,630	10,897
アクティブ企業数 (社) *3	361	403	417	435	474	552	573	571	556	624	559	519	539	530	509	559
平均仕入高 (千円) *4	1,040	1,373	1,077	731	661	818	818	654	615	770	782	818	698	933	843	711
限界利益率 (%) *5	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%	27.4%

※ 2025年6月期1Qより連結ベース

*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UU 1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 四半期会計期間内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

ディスクレームー

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。