Kuradashi

2027年6月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社クラダシ
（証券コード：5884）

2026年11月12日

エグゼクティブサマリー

2027年6月期 第1四半期のポイント

1 1Q連結業績

- 連結売上高は前年同期比**2.8倍**の**20.4億円**
- M&A費用を除く**実力値EBITDA**は**1.1億円**

売上高 2,039百万円
EBITDA 38百万円

2 セグメントの状況

- Food：中村商事・みとわの連結開始で売上高**2.3倍**
- Energy：蓄電所と電力小売でEBITDA **72百万円**

Food・Energy
両セグメントで成長

3 通期業績予想の進捗

- 1Qは**業績予想通りの進捗**（M&A費用を1Qに計上）
- 2Q以降は蓄電所の順次稼働を見込む

業績予想通り
の進捗

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

目次

1. 2027年6月期 第1四半期 連結業績報告
2. セグメント別の状況
3. 2027年6月期 通期業績予想
4. 中期経営計画

Appendix

1.2027年6月期 第1四半期
連結業績報告

Financial Results for Q1 FY2027

2027年6月期 第1四半期 ハイライト

売上高	2,039 百万円	+179.1%	・売上高は前年同期比+179.1%の非連続成長。 M&A3社の新規連結と蓄電所稼働が寄与。
EBITDA注1	38 百万円	+25百万円	・EBITDAは前年同期比+25百万円。 M&A費用を除く実力値EBITDAは113百万円
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲100 百万円	△57百万円	・1Qは取得関連費用・のれん償却費により四半期純損失を計上 （業績予想に織り込み済み）
Food 売上高	1,679 百万円	+131.2%	・中村商事・みとわの新規連結により売上高2.3倍
Energy 売上高	359 百万円	+355百万円	・蓄電所の稼働と中京電力の通期連結により EBITDA黒字化に大きく寄与

注1：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

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年6月期 第1四半期 連結業績

- **売上高は前年同期比+179.1%の2,039百万円、限界利益は2倍超に拡大**
- **EBITDAは+25百万円の増益。最終損益は取得関連費用等により損失計上**

(百万円)	2026年6月期 1Q実績	2027年6月期 1Q実績	前年同期比	前年同期比（%）
売上高	730	**2,039**	+1,308	+179.1%
売上総利益	353	**618**	+265	+75.3%
売上総利益率（%）	48.4%	**30.4%**	△18.0pts	-
限界利益	203	**460**	+257	+126.8%
限界利益率（%）	27.8%	**22.6%**	△5.2pts	-
EBITDA[注1]	13	**38**	+25	+193.8%
EBITDAマージン（%）	1.8%	**1.9%**	+0.1pts	-
営業利益	△18	**△29**	△10	―
経常利益	△38	**△73**	△35	―
親会社株主に帰属する四半期純利益	△43	**△100**	△57	―

前年同期比の主な増減要因

- 売上高：M&A3社（中京電力・中村商事・みとわ）の新規連結、系統用蓄電所の稼働
- 利益　：M&A3社と蓄電所の利益が寄与する一方、M&A費用（74百万円）・のれん償却費の計上、および、金融機関からの借入増加による支払利息の増加

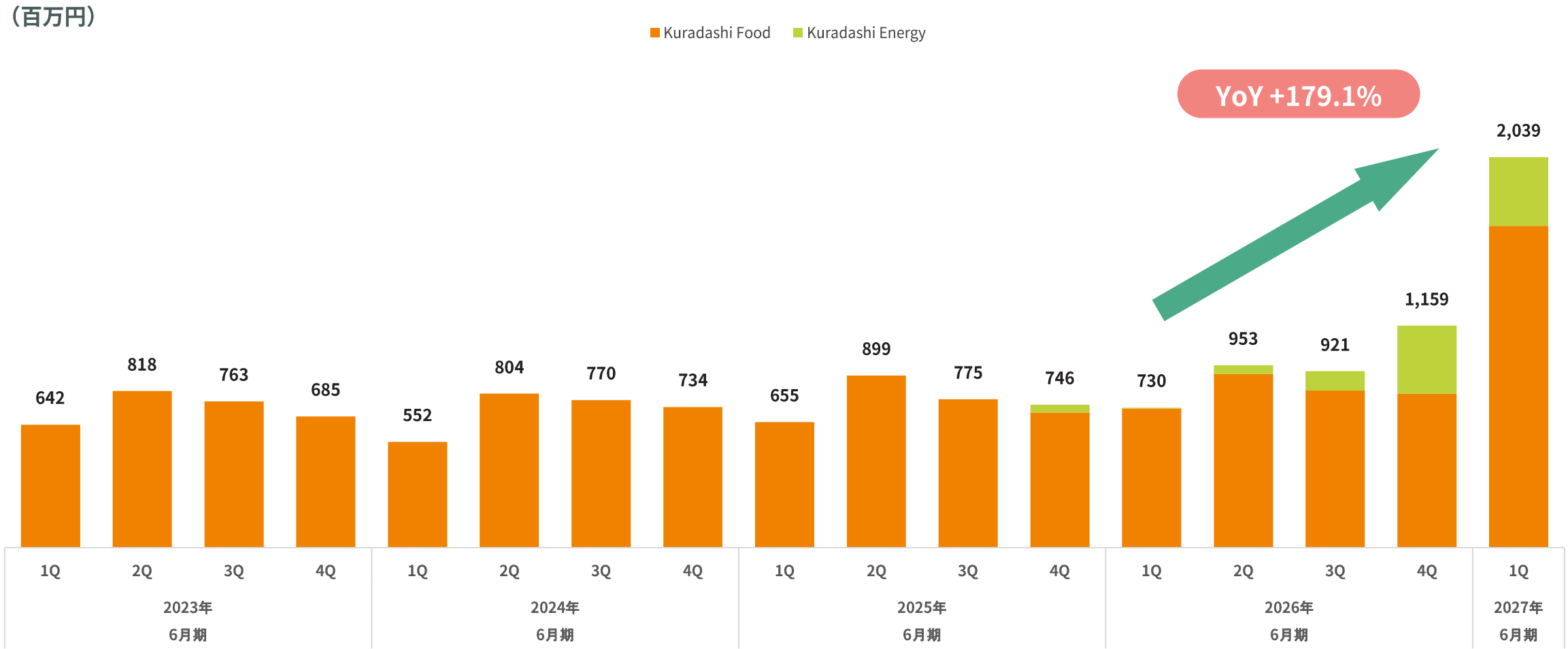
Kuradashi

注1：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

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高の四半期別推移

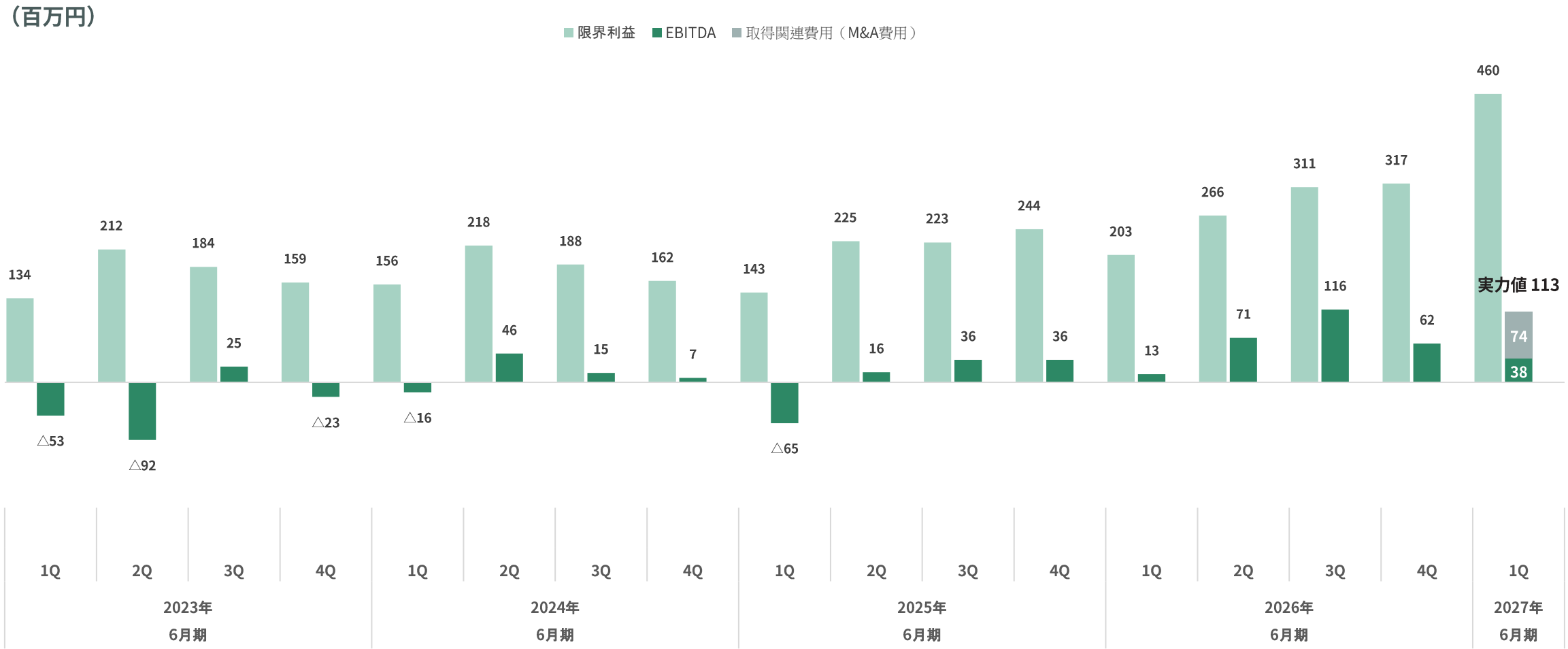
- 1Q売上高は**四半期ベースで過去最高の2,039百万円**（前年同期比+179.1%）
- Foodは新規連結2社が加わり1,679百万円、Energyは中京電力と蓄電所稼働で359百万円



© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

各利益の四半期別推移

- 限界利益は**460百万円と前年同期の2.3倍**に拡大
- EBITDAは38百万円。取得関連費用（M&A費用）74百万円を除く**実力値は113百万円**

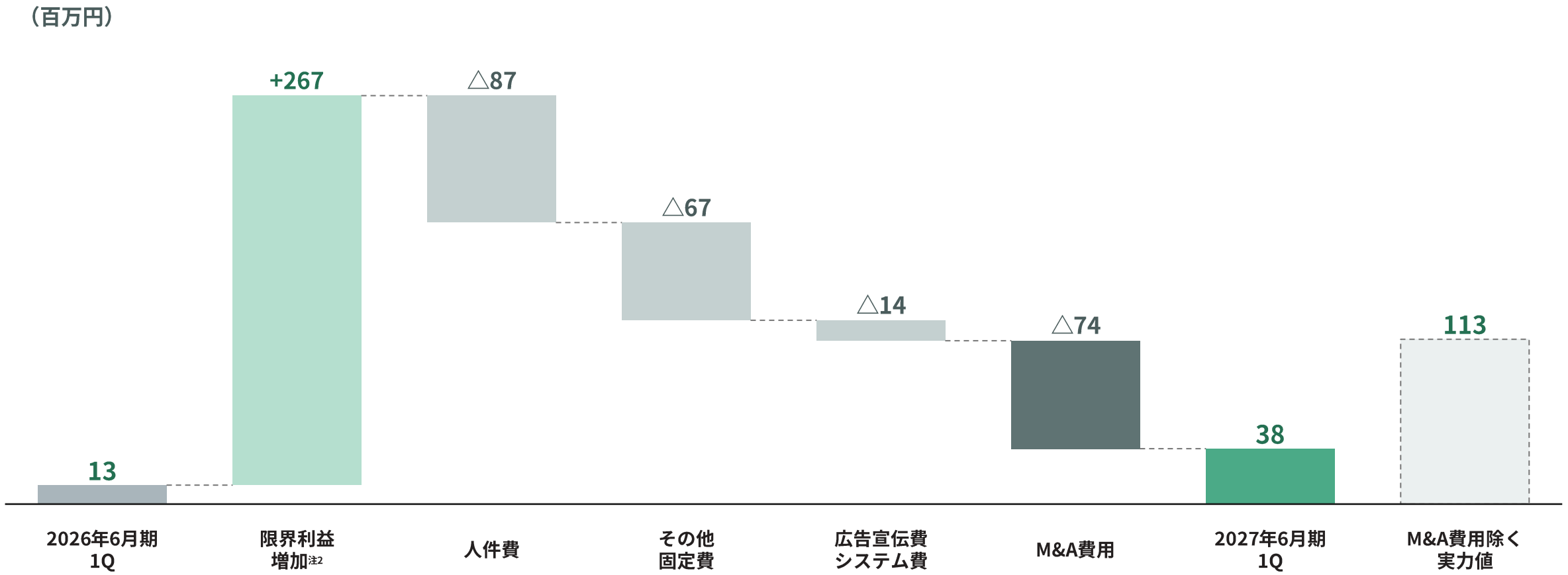


注1：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋敷金償却費
注2：実力値＝EBITDA＋取得関連費用（M&A費用）。当期1QのみEBITDAに積み上げて表示

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年6月期 第1四半期 EBITDA増減

- **M&A3社・蓄電所等による限界利益の増加（+267百万円）**が固定費の増加を上回り増益
- M&A費用（74百万円）を除く実力値EBITDAは113百万円



注1：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
注2：売上原価に含まれる減価償却費（系統用蓄電所等）を控除する前の限界利益の増加額

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

2.セグメント別の状況

Segment Results

セグメント別業績

- **Foodは新規連結2社により売上高2.3倍、EnergyはEBITDA72百万円で黒字化**

2027年6月期 第1四半期 前年同期比較（百万円）

（百万円）	売上高			EBITDA[注1]		
	2026年6月期 1Q実績	2027年6月期 1Q実績	前年同期比	2026年6月期 1Q実績	2027年6月期 1Q実績	前年同期比
Kuradashi Food	726	**1,679**	+131.2%	98	**52**	△46
Kuradashi Energy	4	**359**	+8,730.0%	△6	**72**	+78
調整額[注2]	—	**—**	—	△79	**△86**	△7
連結	**730**	**2,039**	**+179.1%**	**13**	**38**	**+25**

注1：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
注2：各セグメントに配分していない全社費用等

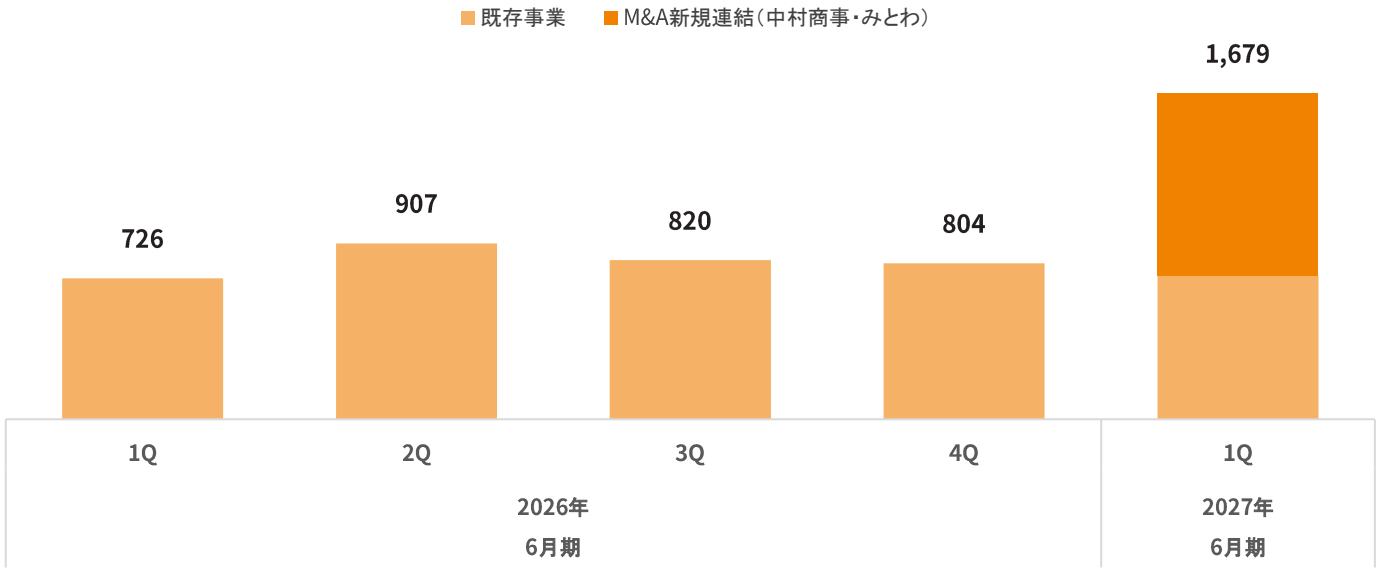
© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

Kuradashi Food ― 第1四半期の状況

- 売上高は**前年同期比2.3倍の1,679百万円**。中村商事・みとわの新規連結が寄与
- EBITDAは52百万円。M&A費用を除く**実力値EBITDAは127百万円（前年同期比+28百万円）**

売上高（前年同期比 +953百万円）	EBITDA（前年同期比 △46百万円）	営業利益（前年同期比 △66百万円）
1,679 百万円	**52** 百万円	**4** 百万円

売上高の推移



ポイント

- 新規連結：中村商事・みとわの連結で売上高が大きく拡大。取得関連費用（M&A費用）74百万円はFoodで計上
- 既存事業：例年1Qは売上が落ち込む時期だが、周辺事業の立ち上げ含み、**前年同期比+2.1%**の増収

注1：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　※売上高の推移はイメージ（既存事業＝Foodセグメントから中村商事・みとわを除いたもの）

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

Kuradashi Energy ― 第1四半期の状況

- 売上高359百万円、EBITDA72百万円。系統用蓄電所と電力小売の両輪で黒字化
- 栃木小山蓄電所の需給調整市場の通期稼働に加え、中京電力が通期で連結

売上高（前年同期比 +355百万円）

359 百万円

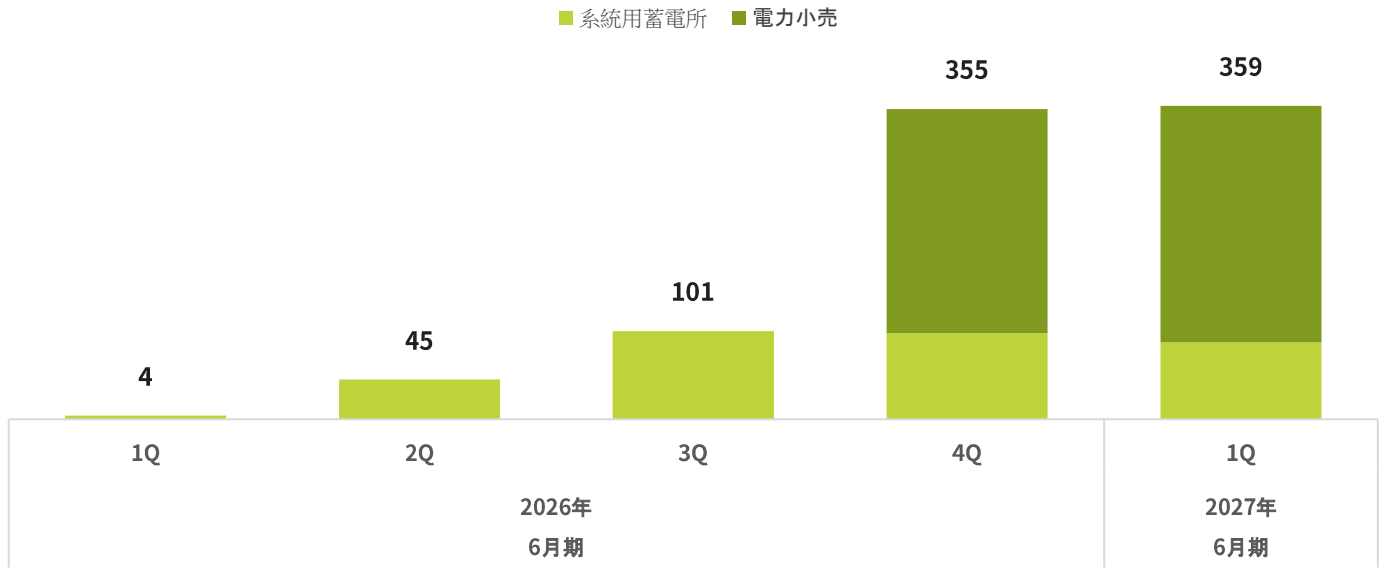
EBITDA（前年同期比 +78百万円）

72 百万円

営業利益（前年同期比 +63百万円）

54 百万円

売上高の推移（イメージ）



ポイント

- 系統用蓄電所：栃木小山蓄電所が安定稼働し、高い収益性を維持
- 電力小売：中京電力の連結により、安定した売上基盤が加わる

注1：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　※売上高の推移はイメージ

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

3.2027年6月期 通期業績予想

Full-year Forecast for FY2027

2027年6月期 通期業績予想

再掲

- **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。

Kuradashi

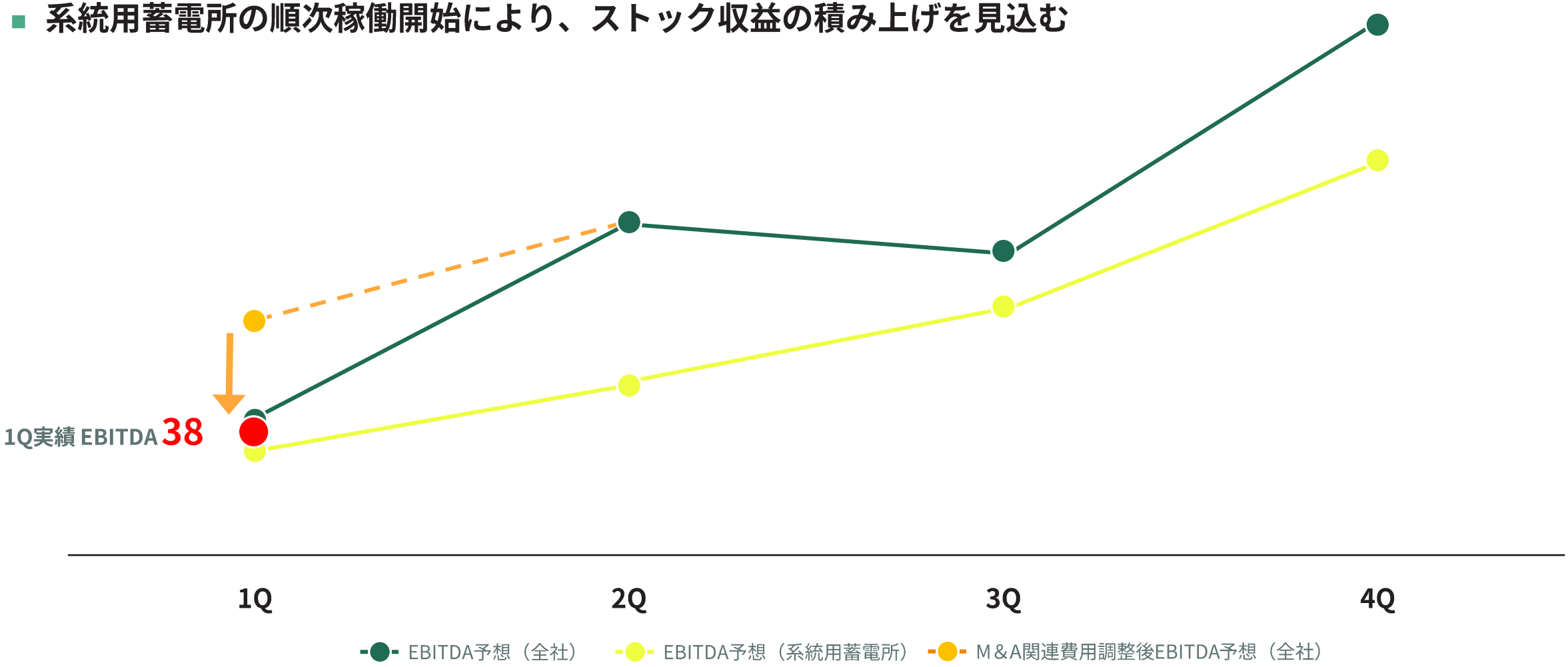
注1：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋敷金償却費

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年6月期 四半期別EBITDAの発生イメージ

再掲

- **業績予想の想定通りの進捗**。 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



Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

第1四半期および直近のトピックス

Kuradashi Food　Kuradashi Energy

- **M&A 2件の実行、蓄電所JVの始動、日本郵便との協業稼働で成長投資が収益化フェーズへ**

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。酒類・飲料の調達網と店舗チャネルを獲得。

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%を取得し、法人ギフト事業へ参入。

2026/8 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。

2026/10 日本郵便との協業が稼働

資本業務提携に基づく冷凍宅配食の協業が10月より稼働。

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

冷凍宅配食「post chef（ポストシェフ）」販売開始

- 日本郵便と共同開発の冷凍宅配食**「post chef」を10月8日に販売開始**。全国約24,000の郵便局が販路に

post chef
ポストシェフ

10/8 販売開始



全国約24,000局を「食の窓口」に

郵便局窓口	ネットショップ	電話
タブレットで注文	郵便局のEC	お問合せセンター



ワンプレート弁当

主菜1品＋副菜2〜3品

管理栄養士監修

バランスの取れた食事



おかずパウチ

野菜3種以上のメインおかず

パウチのまま温めるだけ

ごはん・汁物と自由に組み合わせ

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

4.中期経営計画

Mid-term Management Plan

エグゼクティブ・サマリー

中期経営計画テーマ

フードロス削減のインフラに

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

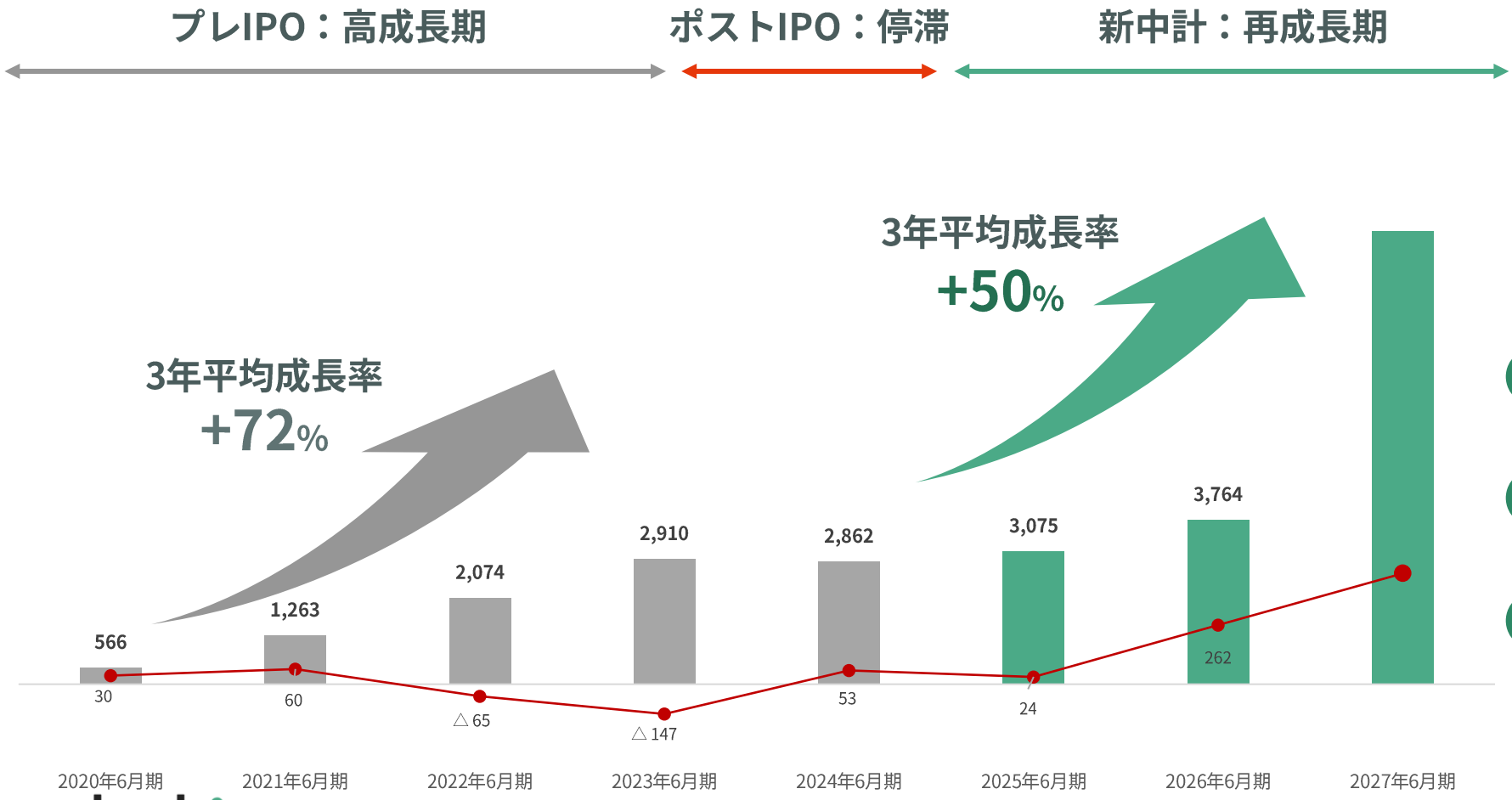
注：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋敷金償却費

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



27年6月期 売上高
100億円

27年6月期 EBITDA
5億円

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. 新規事業(M&A含)による非連続成長

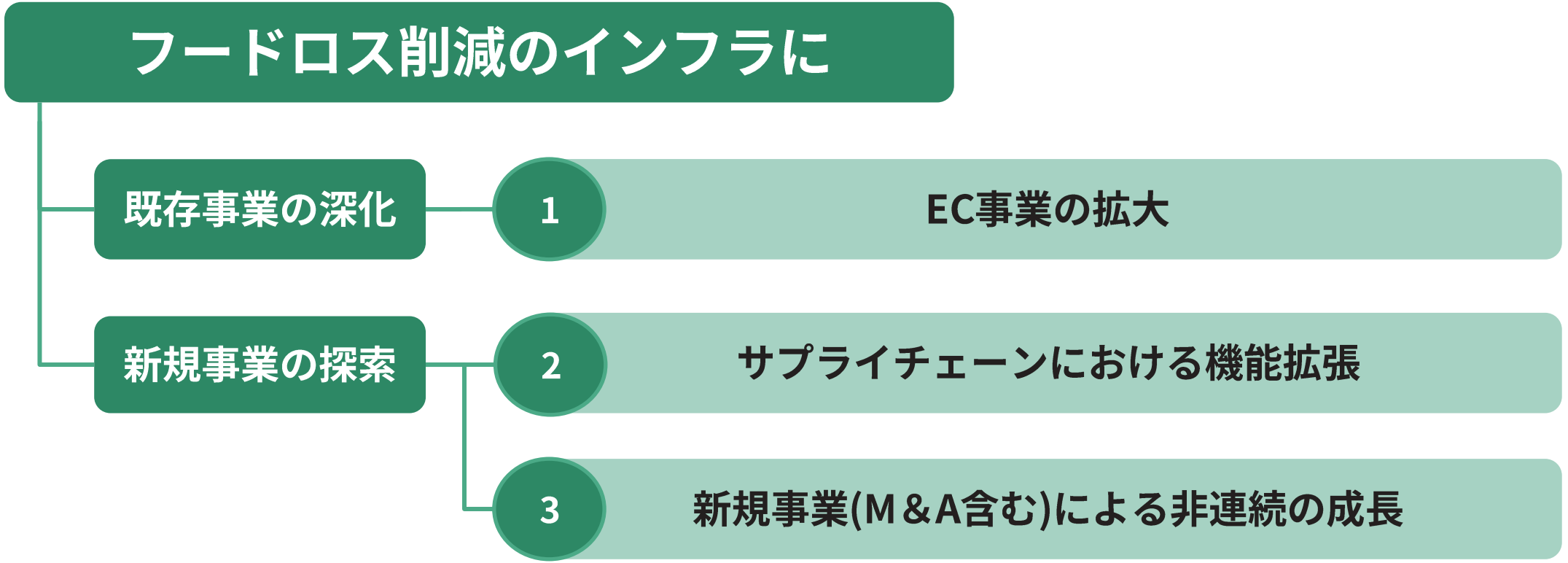
Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

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

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

商品
ラインナップ

配送力
リードタイム短縮

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2026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2026年6月末時点までの累計会員登録者数

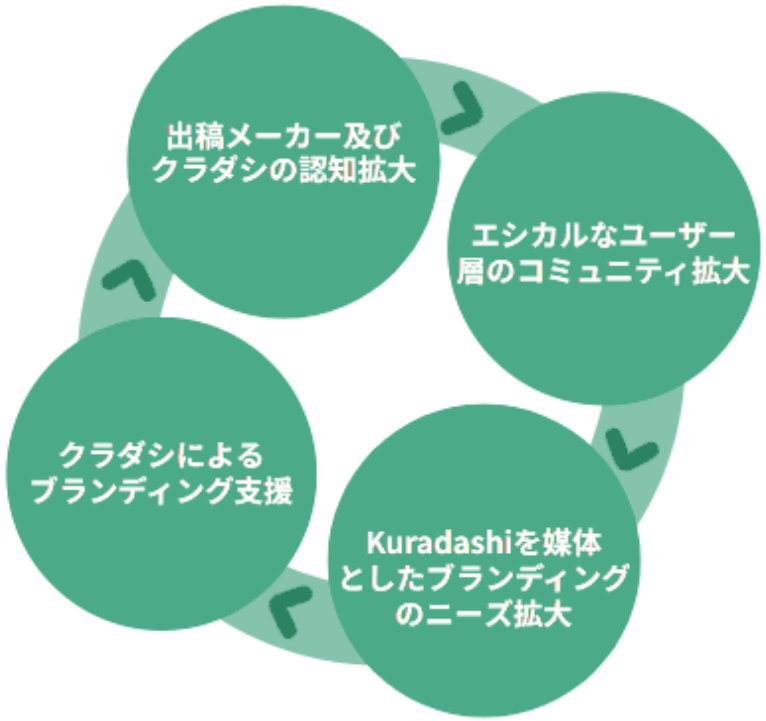
© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

2.サプライチェーンにおける機能拡張

商品仕入れ	倉庫保管	EC戦略立案	サイト運営掲載・管理	デジタルマーケティング	カスタマーサービス（CS）	販売チャネル
商品開発	フルフィルメントサービス	ECマーケティングサービス				OMOサービス

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

IRIS FOODS / OGAWA / キョクヨー / Coca-Cola BOTTLERS JAPAN INC. / ケンミン食品株式会社 / JOYL Joy for Life
SEKISUI HOUSE / 全農パールライス株式会社 / Tarami / DyDo / ZWILLING / TOKYO MIDTOWN YAESU
Tolona Japan / NISSHIN oillio "植物のチカラ" / 白鶴 / 森永乳業 / NEVER SAY NEVER ロート製薬

Kuradashi

2.サプライチェーンにおける機能拡張

商品仕入れ | 倉庫保管 | EC戦略立案 | サイト運営掲載・管理 | デジタルマーケティング | カスタマーサービス（CS） | 販売チャネル

商品開発	フルフィルメントサービス	ECマーケティングサービス	OMOサービス

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

加工製造業 → 食品卸 → 小売り / ディスカウントストア / EC(個配送)

・加工製造業や食品卸のEC物流機能を受託
・倉庫運用や他モールへの受注出荷対応を代替しつつ、賞味期限切迫商品をKuradashiでも取り扱う

1.5次流通

Kuradashi Base → EC(他モール) / EC(Kuradashi)

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

2.サプライチェーンにおける機能拡張

商品仕入れ	倉庫保管	EC戦略立案	サイト運営掲載・管理	デジタルマーケティング	カスタマーサービス（CS）	販売チャネル
商品開発	フルフィルメントサービス	ECマーケティングサービス				OMOサービス

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





Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

1. 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
2. **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
3. **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
4. 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

Kuradashi

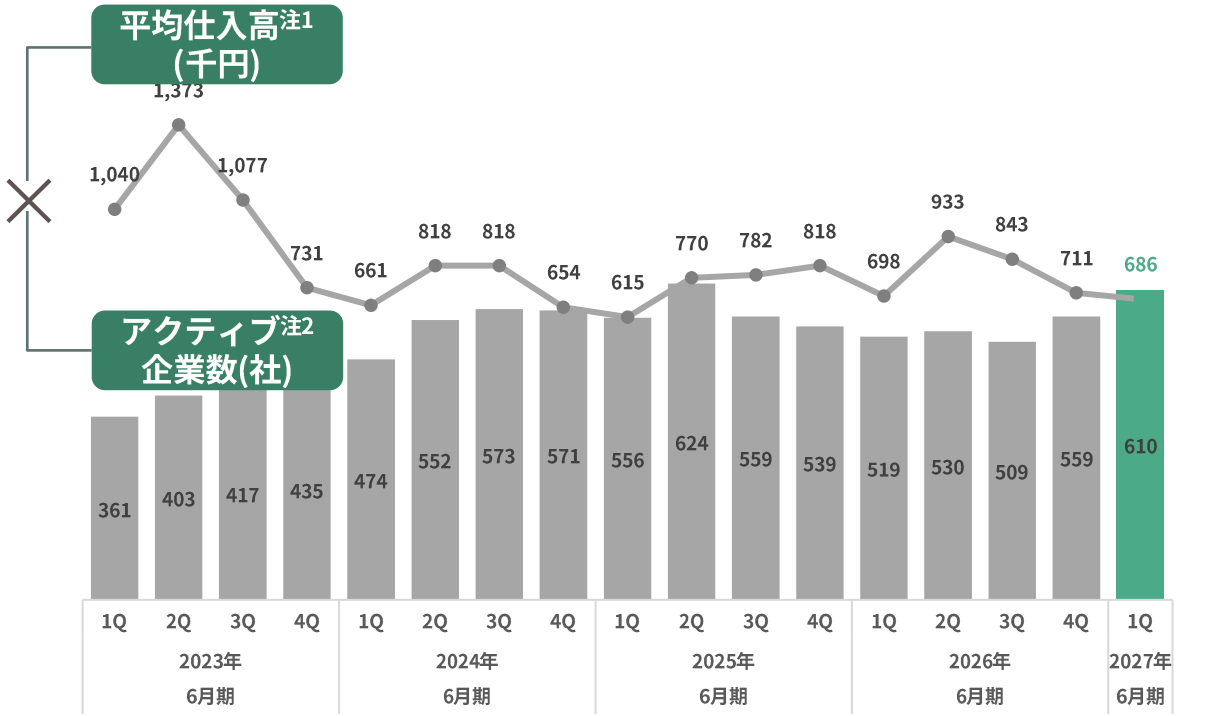
© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

Appendix

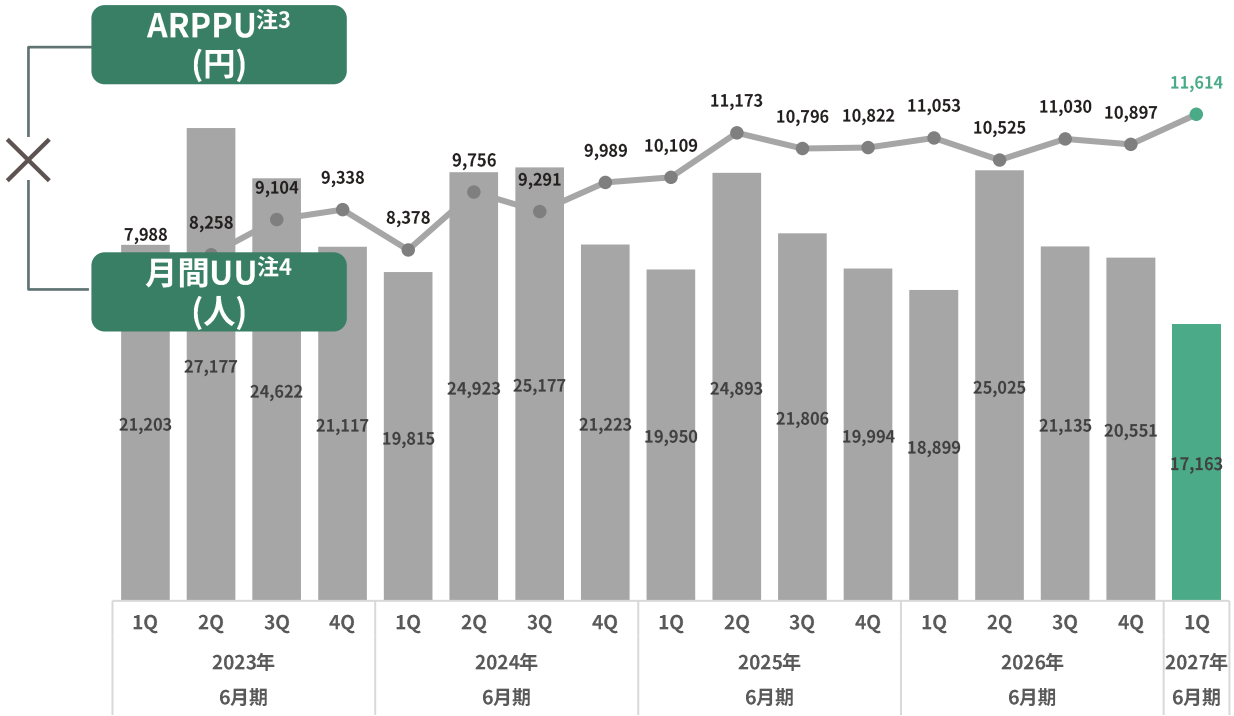
KPI推移（パートナー企業・会員）

- 販売側：アクティブ企業数は**610社（前年同期比+17.5%）**に増加、平均仕入高は前年同期並み
- 購入側：「ARPPU」は**11,614円（前年同期比+5.1%）**に上昇、「月間UU」は17,163人

パートナー企業：販売側のKPI[注5]



会員：購入側のKPI[注5]

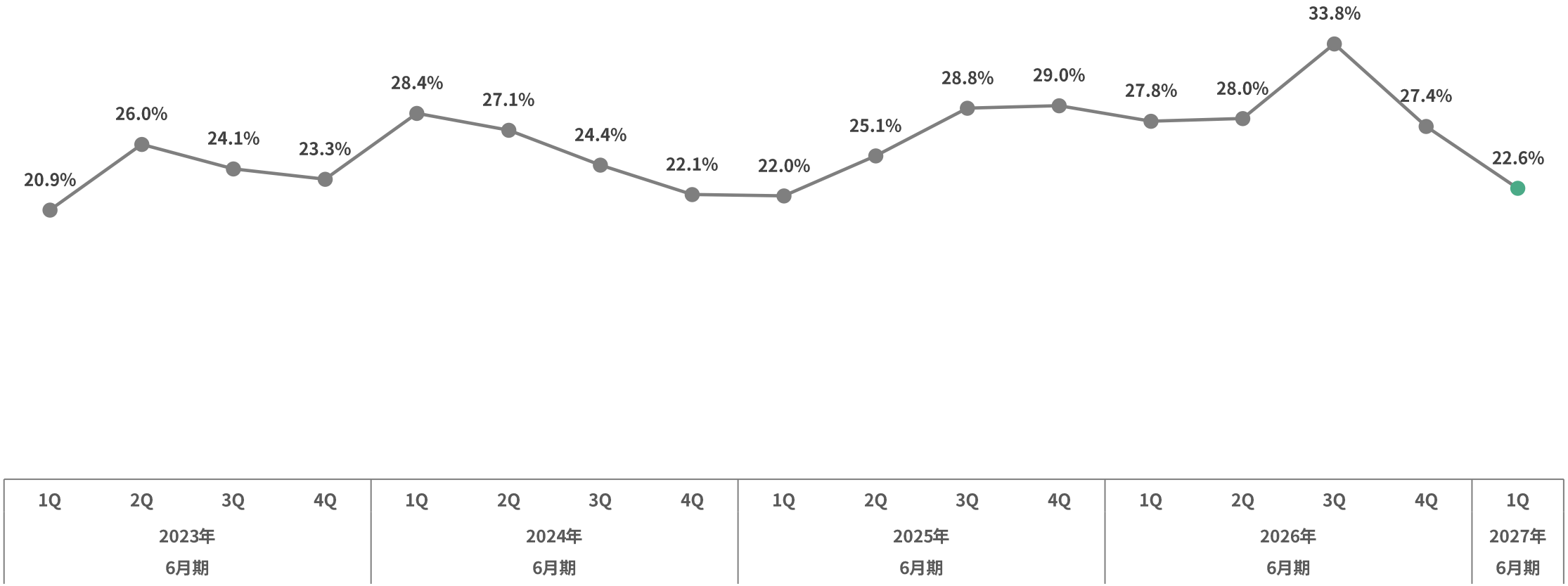


注1：四半期(3か月間)の仕入額をアクティブパートナー企業数で除して算出
注2：四半期中に取引が発生したパートナー企業数
注3：Average Revenue per Paid User(UU一人当たり平均購入金額)
注4：月次UU数(購入会員ID数)の四半期(3か月)平均数
注5：2025年6月期1Qから連結ベースの数値

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

KPI推移（限界利益率）

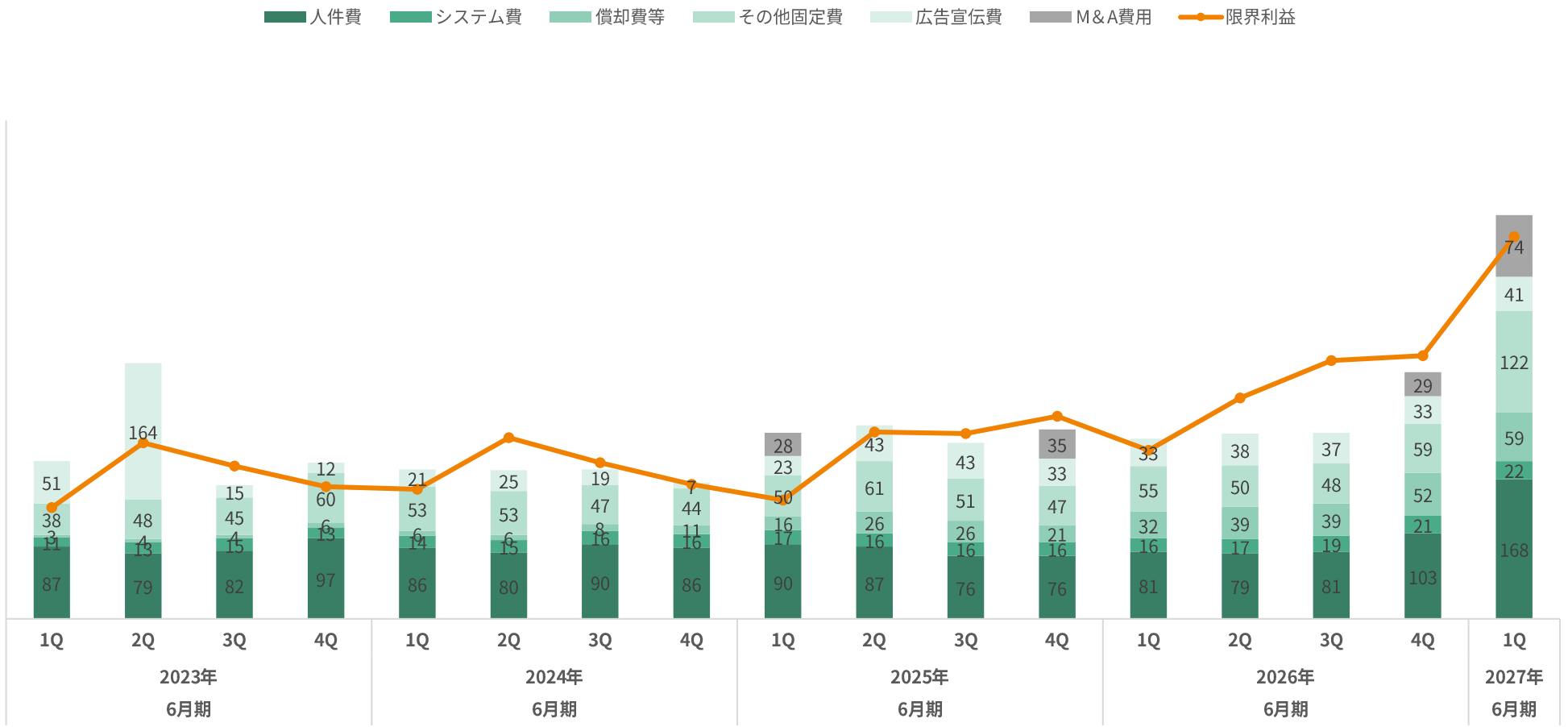
- 1QはM&A3社（卸・小売・電力小売）の連結により、限界利益率は22.6%に低下



© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

固定費の推移と限界利益

(百万円、売上高比率%)



※人件費：役員報酬、給料手当、法定福利費、福利厚生費、採用教育費、研修費

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

連結貸借対照表

- 中村商事・みとわ・KI2号の連結により、総資産は8,359百万円（前期末比+2,615百万円）
- M&A・蓄電所投資に伴う借入金の増加により、自己資本比率は19.1%

(百万円)	27年6月期 1Q末	26年6月期 期末	増減額	前期末比
流動資産	3,832	2,431	+1,401	157.6%
現金及び預金	2,031	1,825	+206	111.3%
固定資産	4,527	3,313	+1,214	136.6%
資産合計	**8,359**	**5,744**	**+2,615**	**145.5%**
流動負債	3,558	2,176	+1,381	163.5%
借入金	1,974	1,687	+287	117.0%
固定負債	2,722	1,600	+1,122	170.1%
借入金	2,428	1,408	+1,019	172.4%
負債合計	**6,280**	**3,777**	**+2,503**	**166.3%**
純資産合計	**2,078**	**1,967**	**+111**	**105.7%**
負債純資産合計	**8,359**	**5,744**	**+2,615**	**145.5%**
自己資本比率	19.1%	29.4%	△10.4pts	―

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

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）
2027年6月期 決算補足資料（データシート）

	2024年6月期				2025年6月期				2026年6月期				2027年6月期
From : To :	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	4Q 4/1/2026 6/30/2026	1Q 7/1/2026 9/30/2026
<主要財務指標>（百万円）													
売上高	552	804	770	734	655	899	775	746	730	953	921	1,159	2,039
売上高成長率	85.9%	98.3%	101.0%	95.3%	118.7%	111.8%	100.5%	101.6%	111.4%	106.0%	118.9%	155.4%	279.1%
売上総利益	281	385	350	313	280	395	355	378	353	436	477	474	618
売上総利益率	50.9%	47.9%	45.5%	42.7%	42.8%	44.0%	45.9%	50.7%	48.4%	45.8%	51.8%	41.0%	30.4%
販売費及び一般管理費	303	345	344	316	361	404	345	362	372	404	400	464	648
変動費	124	167	162	151	136	170	132	133	153	178	174	166	158
限界利益	156	218	188	162	143	225	223	244	203	266	311	317	460
限界利益率	28.4%	27.1%	24.4%	22.1%	22.0%	25.1%	28.8%	32.8%	27.8%	28.0%	33.8%	27.4%	22.6%
固定費	178	178	181	165	225	234	212	229	219	225	225	298	489
人件費	86	80	90	86	90	87	76	76	81	79	81	103	168
売上高人件費率	15.6%	10.0%	11.7%	11.8%	13.8%	9.7%	9.9%	10.3%	11.2%	8.4%	8.8%	8.9%	8.3%
広告宣伝費	21	25	19	7	23	43	43	33	33	38	37	33	41
EBITDA	-16	46	15	7	-65	16	36	36	13	71	116	62	38
営業利益	-22	39	6	-3	-81	-9	10	15	-18	32	77	9	-29
経常利益	-20	40	6	-3	-81	-9	8	11	-38	25	69	0	-73
当期純利益	-17	31	4	-5	-83	-10	7	135	-43	18	66	26	-100
<その他財務指標>													
固定費	178	178	181	165	225	234	212	229	219	225	225	298	489
人件費	86	80	90	86	90	87	76	76	81	79	81	103	168
システム費	14	15	16	16	17	16	16	16	16	17	19	21	22
償却費等	6	6	8	11	16	26	26	21	32	39	39	52	59
その他固定費	53	53	47	44	50	61	51	47	55	50	48	59	122
広告宣伝費	21	25	19	7	23	43	43	33	33	38	37	33	41
M&A費用					28			35				29	74
<主要KPI>													
月間UU（人） *1	19,815	24,923	25,177	21,223	19,950	24,893	21,806	19,994	18,899	25,025	21,135	20,551	17,163
ARPPU（円） *2	8,378	9,756	9,291	9,989	10,109	11,173	10,796	10,822	11,053	10,525	11,030	10,897	11,614
アクティブ企業数（社） *3	474	552	573	571	556	624	559	539	519	530	509	559	610
平均仕入高（千円） *4	661	818	818	654	615	770	782	818	698	933	843	711	686
限界利益率（%） *5	28.4%	27.1%	24.4%	22.1%	22.0%	25.1%	28.8%	32.8%	27.8%	28.0%	33.8%	27.4%	22.6%

※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

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.

Kuradashi

© 2026 KURADASHI Co., Ltd. All Rights Reserved.