

適時開示情報 補足説明資料
合併会社設立による空き家再生事業への参入に関するお知らせ

2026.04.17

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

空き家再生事業への参入意義

ミッション実現のため、社会課題解決の対象を「食」から「再生可能エネルギー（脱炭素）」へと展開していく中で、今回新たに新規事業として、「住（空き家）」へと拡張し、公益性と経済性の両立を図る事業領域の多角化を図る。

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

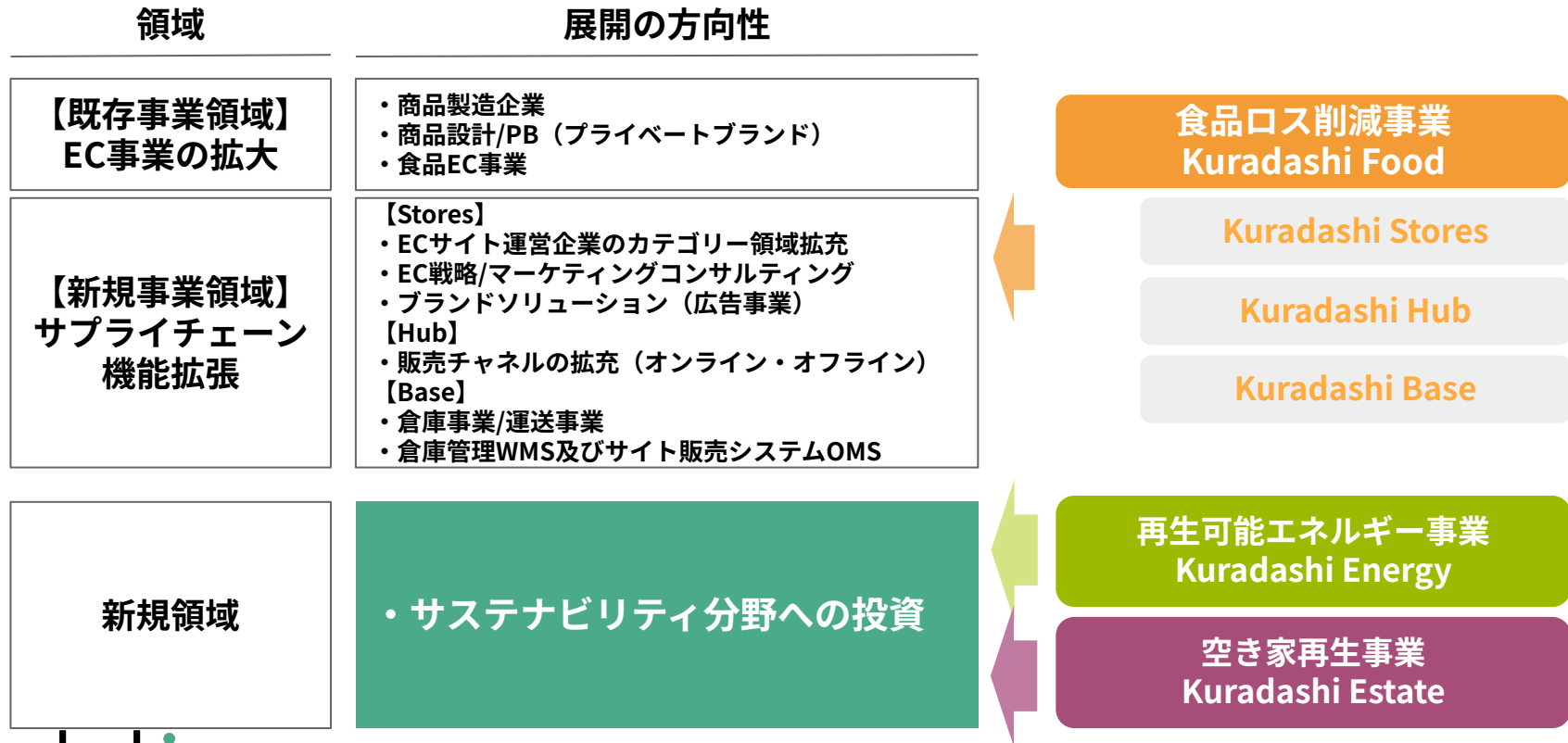
Kuradashi
Food

Kuradashi
Estate

Kuradashi
Energy

成長戦略に対する位置づけ

新規領域におけるサステナビリティ分野への投資として再生可能エネルギー事業に次いで、
空き家再生事業としてKuradashi Estateの事業参入



空き家再生事業への参入意義

「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」

空き家再生事業への取り組み（合併企業設立）

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



Nestia

Kuradashi

- もったいないを価値への理念の元、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



 Integrity
働く投資家

- 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
- き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。

空き家再生事業への取り組み（合併企業設立）



Kuradashi



Kuradashi
Estate

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

合併企業概要

| | |
|--------------|--|
| (1) 名称 | 株式会社Nestia |
| (2)本店所在地 | 東京都品川区上大崎3-2-1 目黒センタービル5F |
| (3)代表者の役職・氏名 | 代表取締役 河村 晃平 (予定) |
| (4)主な事業内容 | 空き家再生・不動産利活用コンサルティングをはじめとした、売買事業、賃貸事業及び宿泊施設事業。 また、社会課題解決を金融商品化し、ESG投資による持続的な成長を加速ファンド事業 |
| (5)資本金 | 30百万円 (予定) |
| (6)設立年月日 | 2026年4月22日 (善い夫婦の日) (予定) |
| (7)大株主・出資比率 | 株式会社クラダシ51% 株式会社Integrity49% |

ディスクレイマー

本資料の取り扱いについて

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、保証していません。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。