



cotta

## 決算補足説明資料 (2024年9月期)

M&A実行の背景と今期計画のご報告

株式会社 c o t t a

証券コード3359 (東証グロース・福証Q-Board)

皆様へ

この度は、私たちの2024年9月期の決算補足説明およびM&Aに関する資料をお届けします。

市場環境が変化する中、私たちは成長を続けるための戦略を明確にし、次のステップに向けて準備を進めています。

本資料では、当社事業の概要、前期の決算状況、M&Aの背景、そして2025年9月期の業績予想に至るまで、重要な情報をまとめています。

これを基に、今後の成長戦略を皆様と共有できればと考えております。

引き続き、私たちの取り組みにご期待いただけますようお願い申し上げます。



cotta

代表取締役社長 黒須綾希子 Kurosu Akiko

## 2024年9月期 実績

売上は伸長するも来期に向けた**先行投資・物流費の高騰・価格競争戦略**により経常利益は減少

売上高	8,951百万円	+3.9% (前期比)
経常利益	534百万円	△35.7% (前期比)
EBITDA	625百万円	△33.3% (前期比)

## 2025年9月期 業績予想

M&Aを含め売上・EBITDAともに**過去最高**を見込む

売上高	13,611百万円	+52.0% (前期比)
経常利益	709百万円	+32.7% (前期比)
EBITDA	1,019百万円	+63.0% (前期比)

## Topics

- **M&Aを実施**し今後の**成長戦略**を発表 -

2件のM&Aを実施。これまでのcottaの強みを生かして、新たな成長の機会を獲得。



# 目次

1. 当社事業の概要
2. 2024年9月期 決算補足説明
3. 今後の成長戦略
4. 2025年9月期 業績予想

Purpose

つくる喜びと 食べる幸せを 世界にめぐらせる

Vision

たくさんのつくりたいをかなえる

Value

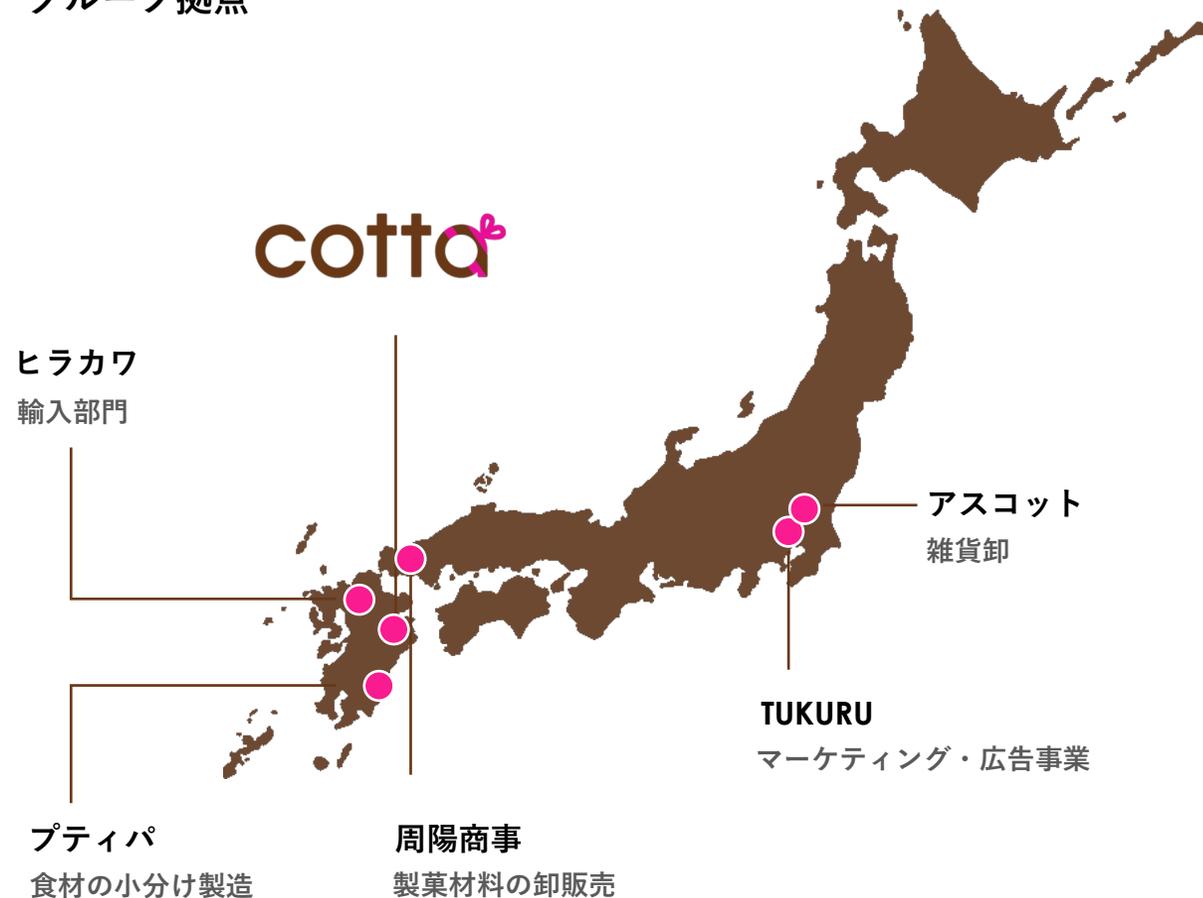
わくわくしよう      プロであらう      前に進もう



## 九州エリアと首都圏を中心に、お菓子・パン資材の販売事業を展開

会社名	株式会社cotta
代表者	黒須 綾希子
本社所在地	大分県津久見市上青江4478番地8
設立年月	1998年12月
従業員数 (連結)	111名 (2024年9月末) ※パートタイマーを除く
事業内容	菓子・パン資材および雑貨等の販売
子会社	株式会社プティパ 株式会社TUKURU 株式会社ヒラカワ 周陽商事株式会社 アスコット株式会社

### グループ拠点



## BtoB・BtoCの主力事業に加えて、広告事業まで幅広く展開

1

### 製菓・製パンの仕入れサイト

## cotta business



食材から包装資材まで  
必要なものがすべてワンストップ  
かつ小ロットで仕入れが可能

2

### お菓子・パン作りの EC×メディア

## cotta



お菓子・パン作りに必要な  
食材ほかお役立ちコンテンツを  
多数提供

3

### 広告事業

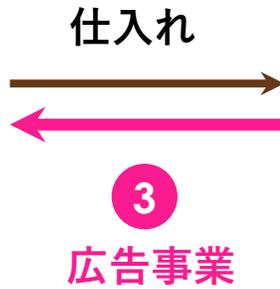
## ブランドコンサルティング サービス



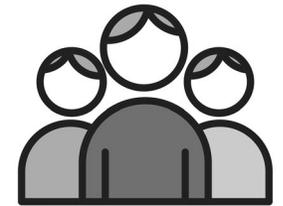
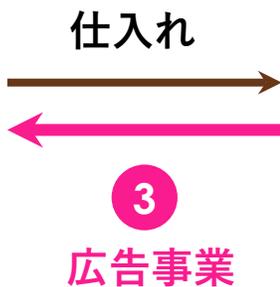
クライアントの課題を共に考え  
自社ECをもつ当社ならではの  
解決策の提案・推進

BtoB事業 ・ BtoC事業それぞれの媒体を軸に、各付加価値を提供

cotta business



cotta



製菓製パンに必要なアイテムを業界トップクラスのラインナップで用意

## 包装資材

ケーキ箱



ガス袋

(脱酸素剤対応)



鮮度保持剤



ケーキ用品



etc

## 製菓材料

粉類



チョコレート



ナッツ



フルーツ



乳製品油脂



etc

## 調理道具

製菓型



製パン型



厨房機器



厨房消耗品



etc

製菓製パン業界の課題を解決する、当社ならではの強みを提供

小ロットの対応力



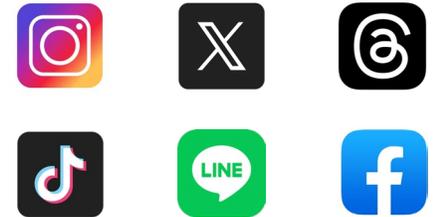
お客さまが欲しい単位で出荷

約3万点の品揃え



お菓子店で必要な  
包材・食材・道具が  
すべてワンストップで揃う

情報発信力



月間300万PV / 総フォロワー151万人

レシピや経営ノウハウなどの  
情報発信メディアとしても  
業界トップ

\* 2024年10月時点



# 目次

1. 当社事業の概要
2. 2024年9月期 決算補足説明
3. 今後の成長戦略
4. 2025年9月期 業績予想

売上は伸長するも、来期に向けた**先行投資**、**物流費の高騰**・**価格競争戦略**により経常利益は減少

決算  
ハイライト

売上高	8,951百万円	+3.9% (前期比)
経常利益	534百万円	△35.7% (前期比)
EBITDA	625百万円	△33.3% (前期比)

BtoB

- ・洋菓子店のDX改善ツール「Urico」の開発に着手
- ・メーカー、問屋との提携で商品数約4,000点増加
- ・cotta businessのサイトリニューアル

BtoC

- ・cotta公式アプリのDL数12万人を突破
- ・SNSフォロワー数151万人を突破
- ・cotta×ローソン コラボスイーツを共同開発し、関東甲信越のローソン店頭で発売

メディア

- ・日本初の米粉に特化した展示会「cotta ビジネスフェア」に約1,350名の法人客が来場

ト  
ピ  
ッ  
ク  
ス

BtoCはオンライン・オフラインでの顧客接点強化により、**購入件数は増加**  
**原価の高騰や猛暑の影響**により、業界全体が厳しい状態の中でも**BtoBは伸長**

(単位：百万円)

	2023年9月期 通期 (2022年10月-2023年9月)	2024年9月期 通期 (2023年10月-2024年9月)	増減額	前期比
売上高	8,615	8,951	+336	+3.9%
BtoB事業 (その他グループ会社含む)	5,914	① 6,320	+406	+6.9%
BtoC事業	2,570	② 2,491	△79	△3.1%
メディア事業	131	③ 140	+9	+6.9%
売上総利益	2,928	2,823	△105	△3.6%
売上総利益率	34.0%	④ 31.5%		△2.5%
販売管理費	2,130	⑤ 2,345	+215	+10.1%
営業利益	797	477	△320	△40.1%
経常利益	830	534	△296	△35.7%
当期純利益	570	341	△229	△40.2%

① 既存BtoB事業の成長による**売上増**  
 アスコット株式会社(子会社化)による**売上増**

② 自社サイトの売上は**増加**  
 モールの売上が**減少**

③ 展示会などの新商品の販売による**売上増**

④ 運賃コスト増加と、  
 価格競争戦略によって**粗利が低下**

⑤ 人材や、M&Aにかかる費用の**先行投資**、  
 販促を強化したことで**販管費増加**

原価の高騰や猛暑の影響により業界トレンドが厳しい中、販促を強化  
 人材投資や、M&Aに伴う先行投資もあり業績予想に対し利益面が届かず  
 27期は客単価向上・価格改定等で利益面の改善を図る

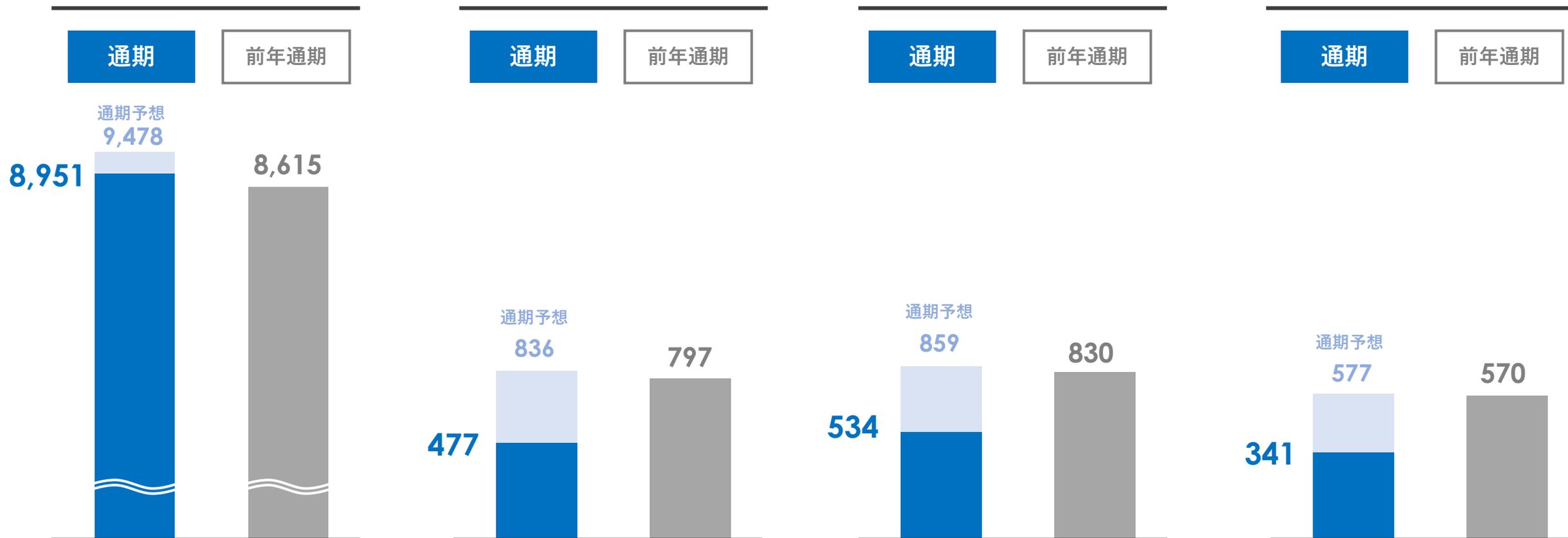
(単位：百万円)

## 売上高

## 営業利益

## 経常利益

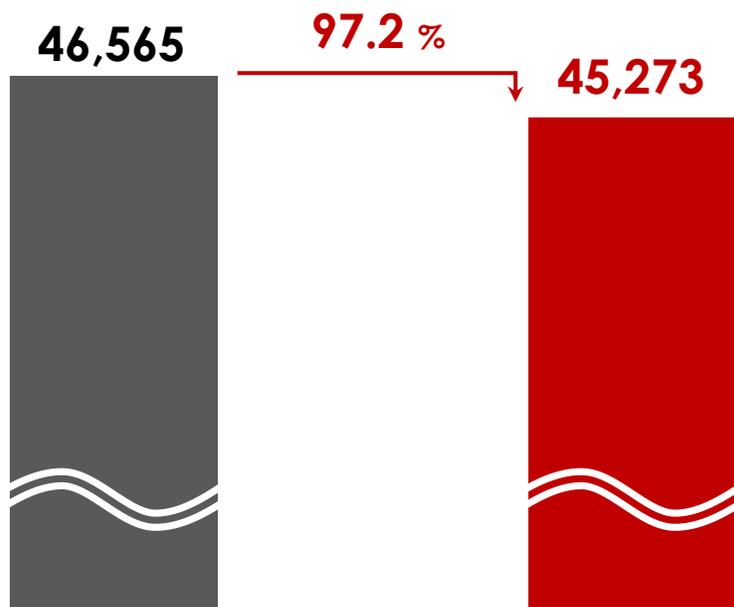
## 当期純利益



原材料高騰、猛暑等により小規模顧客が減少したが、  
クロスセル施策により、1軒あたり購入金額は上昇

### お客様数 (軒)

▲1,292軒 (前期比)

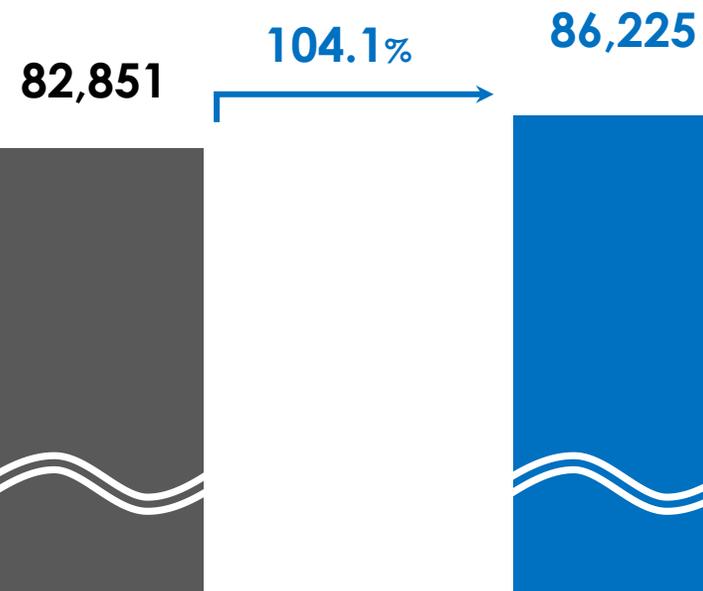


2023.9

2024.9

### お客様あたり年間購入金額 (円)

+3,374円 (前期比)

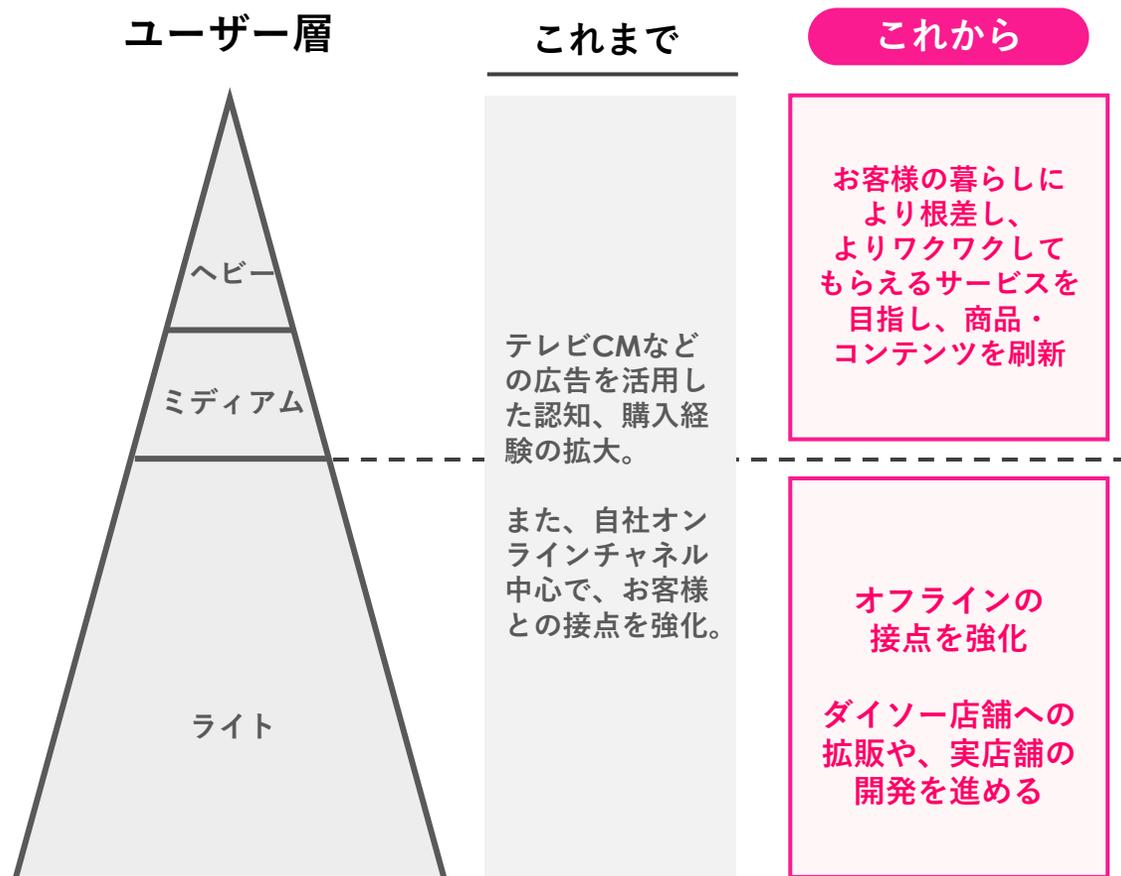


2023.9

2024.9

\* (売上÷軒数)

2024年9月期 成長方針



結果

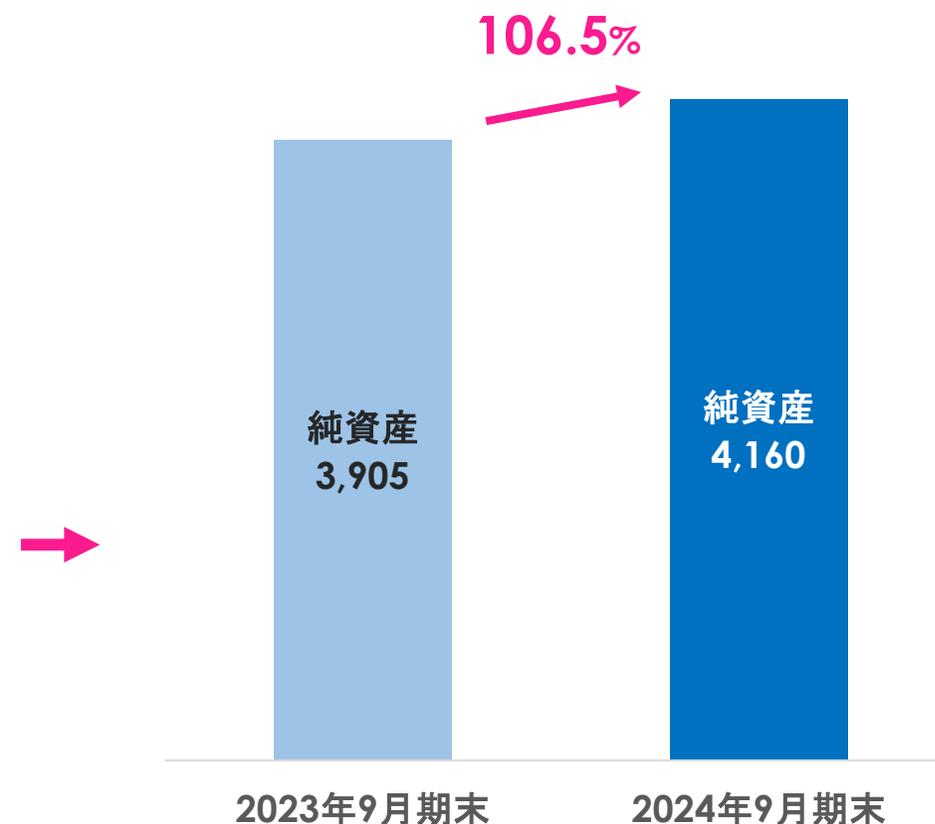
オンライン・オフラインで顧客接点を強化し  
アプリによる顧客化を進めてきたことで  
購入件数の向上と客単価の維持が両立できた  
粗利改善は引き続き課題

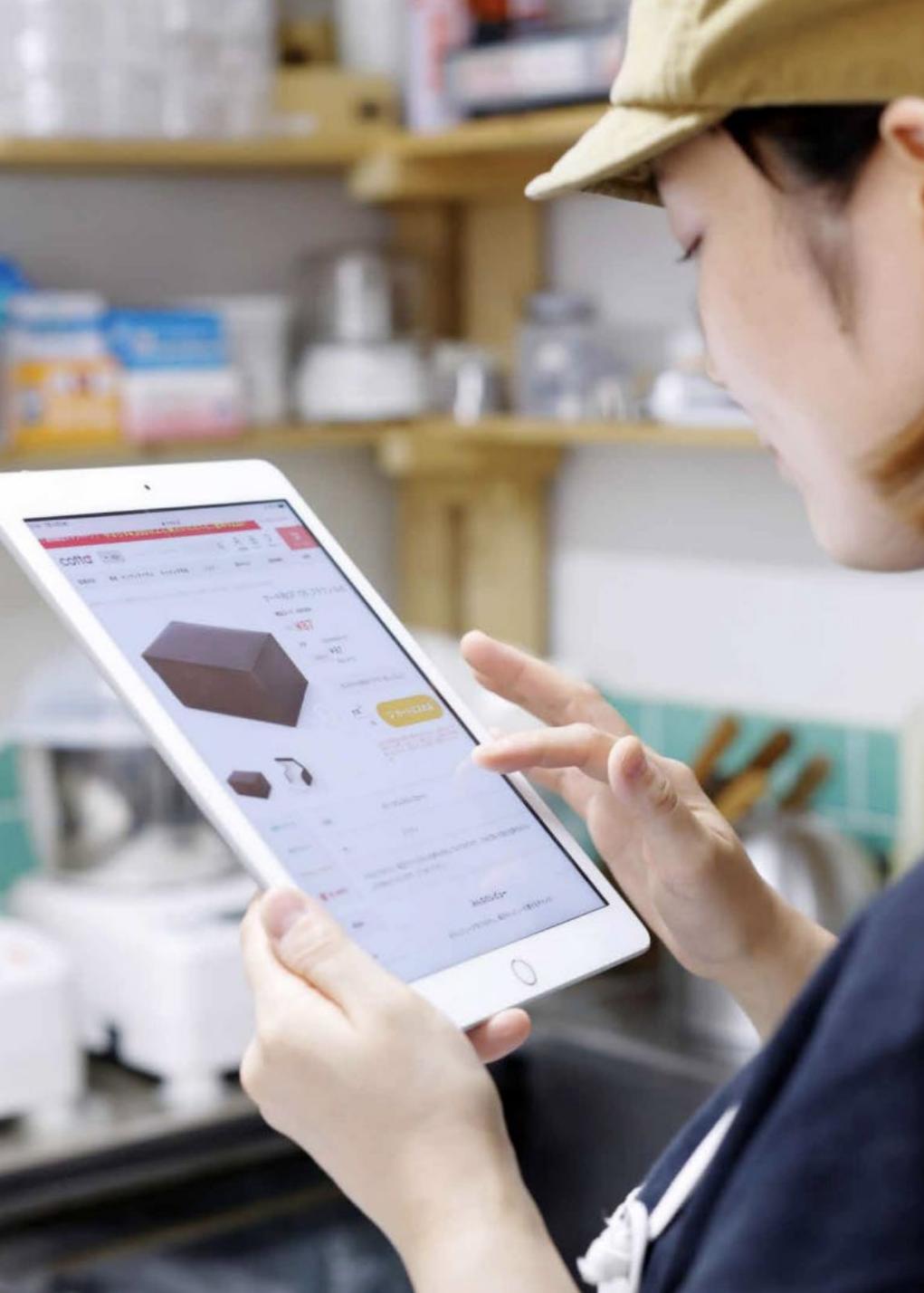
	21.10 ~ 22.9	22.10 ~ 23.9	23.10 ~ 24.9
購入件数	488,985	334,950	343,146
客単価	5,953	6,558	6,460
粗利	36.8%	40.7%	36.3%

純利益の積み上げにより、純資産額は初めて**40億円を突破**  
 前期比で**自己資本比率・流動比率共に改善し**、  
 より健全な財務内容となってきたため、更なる**成長のための投資を**

(単位：百万円)

	2023年9月期末	2024年9月期末	前期比	
<b>資産</b>	<b>6,419</b>	<b>6,394</b>	<b>99.6%</b>	
流動資産	4,576	4,662	101.9%	✓棚卸資産の増加 77百万円 ✓売掛金の増加 74百万円
固定資産	1,843	1,732	94.0%	✓減価償却による減少 ▲121百万円
<b>負債</b>	<b>2,514</b>	<b>2,234</b>	<b>88.9%</b>	
流動負債	2,165	1,981	91.5%	✓未払法人税等の減少 ▲126百万円
固定負債	349	252	72.4%	✓長期借入金の減少 ▲246百万円
<b>純資産</b>	<b>3,905</b>	<b>4,160</b>	<b>106.5%</b>	✓当期純利益 341百万円 ✓配当金の支払 ▲86百万円
<b>自己資本比率</b>	<b>60.8%</b>	<b>65.1%</b>	-	
<b>流動比率</b>	<b>211.4%</b>	<b>235.3%</b>	-	





# 目次

1. 当社事業の概要
2. 2024年9月期 決算補足説明
- 3. 今後の成長戦略**
4. 2025年9月期 業績予想

## 製菓製パン事業の成長戦略



法人のターゲット拡大とメディア事業により  
**更なる成長**を目指す

## 製菓製パン事業**以外**の成長戦略 = M&Aによる成長戦略



マーケットの縮小を見越して  
**新しい業界における事業展開**を目指す

## 製菓製パン事業の成長戦略



法人のターゲット拡大とメディア事業により  
**更なる成長**を目指す

## 製菓製パン事業**以外**の成長戦略 = M&Aによる成長戦略



マーケットの縮小を見越して  
**新しい業界における事業展開**を目指す

27期の  
重点取り組み

- 1 BtoB事業 : ターゲットの顧客層の拡大により売上増
- 2 広告事業 : 新しいサービス展開により売上増
- 3 新規事業 : 販売支援ツール「Urico」の販売開始

中期事業方針

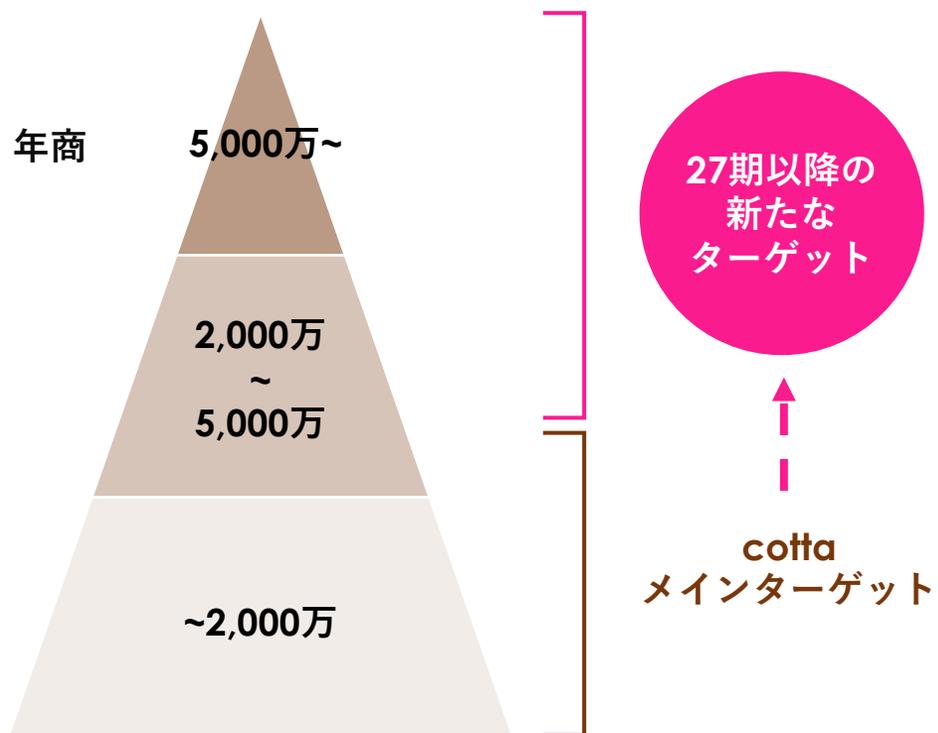
BtoB 事業	お店の仕入れ需要の獲得強化
	お店のお悩み解決サービスへ進化（新規事業）
BtoC 事業	独自の価値を多方面に届ける
	新しい需要の創造
広告事業	

現状評価と27期の取り組み

評価 ×	顧客数の伸長に課題あり 27期は、 <b>ターゲット顧客層を拡大</b> させ、顧客数の増加とLTV向上に注力	1
評価 ○	洋菓子店向けの販売支援ツール「Urico」が27期リリース予定で進行中	3
評価 ○	ロイヤル客をアプリに誘導。27期以降も引き続きこの導線を強化し <b>収益性を高める</b> 。 店舗出店の準備も順調に進行中。	
評価 △	cotta tomorrowの利用者数は伸長しているが、全体売上への影響はまだ軽微。引き続き先行投資が続く見通し。	
評価 ○	展示会事業が成功し、オフライン含めクライアントを支援できる基盤ができた。 27期は展示会事業をさらに強化し <b>売上を拡大</b>	2

1 BtoB事業

これまでは小規模事業主がメインターゲットだったが、  
**中堅以上のターゲットに対してリサーチを実施。**  
 当社の従来の便益で顧客化できる可能性を確認し、  
 サイトリニューアル等を実施済。またオフライン営業チームも組成。



2 広告事業

26期に米粉に特化した展示会を初めて開催し、  
**33社が出店し大反響。**  
 27期はさらに規模を拡大し実施予定。  
 4500万円の売上を見込む。



3 洋菓子店向け 販促 & 予約ツール



誕生日前にLINEでお知らせ  
ケーキ予約を逃さない

サービス名/概要

Urico (ウリコ)  
洋菓子店向けのSaaS 販促 & 予約ツール

メインターゲット

全国の誕生日ケーキを取り扱う菓子店

提供価値

- 誕生日や季節商品の予約メッセージをダイレクトにお客様に届け、ケーキ予約数の最大化をサポート
- オンラインでテイクアウト予約を完結し、従業員の工数削減

プラットフォーム

LINE公式アカウント

料金

月額課金(基本利用料)+従量課金(売上手数料)から成る

①ベーシックプラン	基本料	¥19,800
	売上手数料	3.5%
②プレミアムプラン	基本料	¥33,000
	売上手数料	1.5%

\* 別途、カード/PayPay決済手数料3.2~3.6%が発生

スケジュール

27期\_2025年1月 商談開始  
2025年3月 リリース

※LINEは、LINEヤフー株式会社の商標または登録商標です

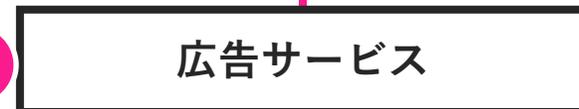
※ PayPayは、PayPay株式会社の商標または登録商標です。

これまでは「仕入れ」での課題解決のみ  
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、ソリューションを拡大

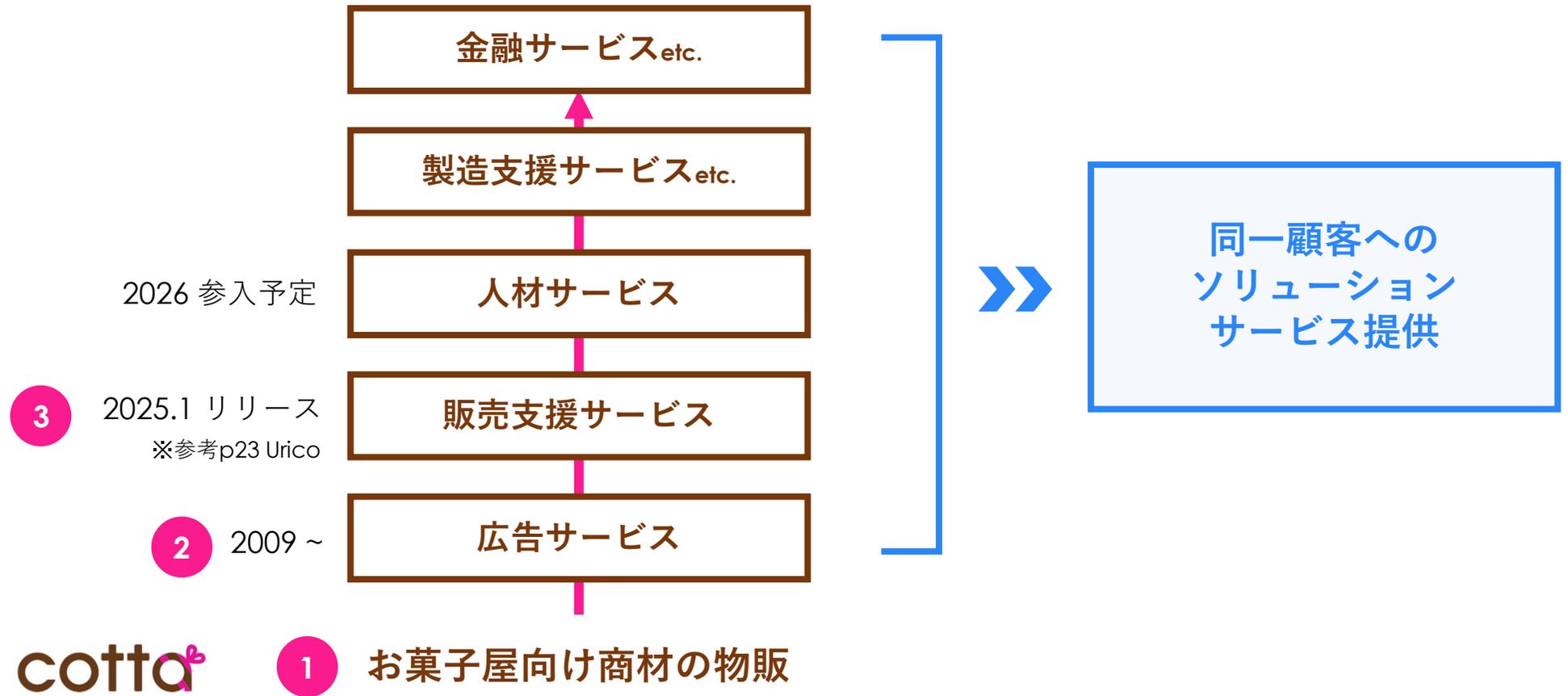
<顧客のバリューチェーン>



cotta のソリューション



既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり  
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



# 今後の成長戦略の大きな方針

## 製菓製パン事業の成長戦略



法人のターゲット拡大とメディア事業により  
更なる成長を目指す

## 製菓製パン事業以外の成長戦略 = M&Aによる成長戦略



これまで培ったノウハウを活かし  
新しい業界における事業展開を目指す

製菓における“仕入れの課題”を、cottaの商品力・デジタルの力で解決

製菓業界の“仕入れ”課題

- 1 1ロットが大きすぎる
- 2 欲しいタイミングで手に入れられない
- 3 多くの問屋からバラバラに仕入れなければいけない
- 4 欲しい商品が見つからない  
(情報が人に依存している)



cotta



小ロットの対応力



ロングテールの品揃え



情報発信力

## 製菓業界の課題

旧態依然の商流により  
非効率な仕入れが常態化

1

1ロットが大きすぎる

2

欲しいタイミングで手に入れない

3

多くの問屋からバラバラに  
仕入れなければいけない

4

欲しい商品が見つからない  
(情報が人に依存している)

同じ課題を  
抱えている  
業界はないか？

## 事業拡張可能性の調査軸

“魅力度”と“実現性”で業界を整理し  
提携先をリサーチ

実現性

・ 飲食  
・ 消費財  
etc.

・ 理美容  
・ 包装資材  
・ 厨房機器 etc.

・ オフィス用品  
・ インテリア  
etc.

・ 医療/ヘルスケア  
・ AI/テクノロジー  
etc.

魅力度  
(規模×成長性)

## 理美容室向け通販の業界2位である

ワークス・グループの株式100%取得によりスピーディーに事業拡大を実現

当社との提携で、ワークス・グループの事業拡大を後押し

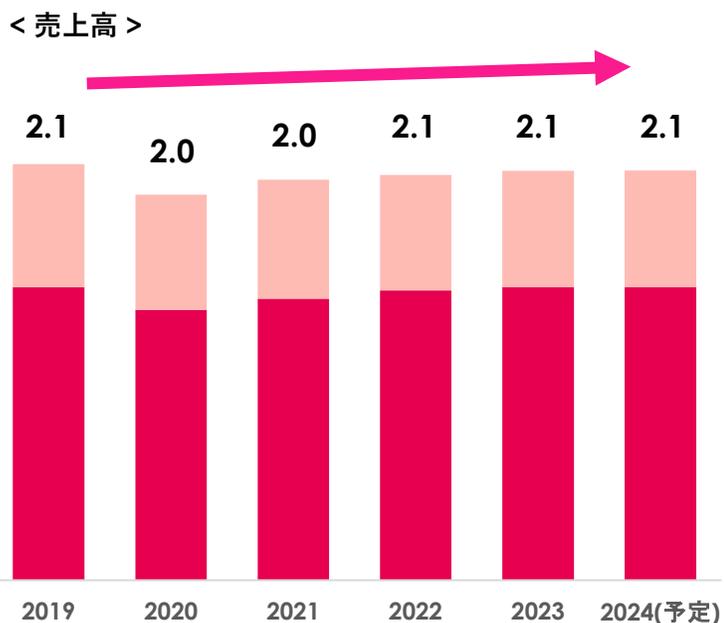


名称	ワークス・グループ
事業内容	全国の理美容室を主要顧客とした美容商材の通信販売
本社所在地	東京都千代田区
設立	1987年4月
代表者	坂登 一豊
直近期売上	4,529百万円
直近期経常利益	300百万円
取得株式	100%



## 市場の大きさ

理美容業界は  
概ね2兆円の規模で**安定して推移**

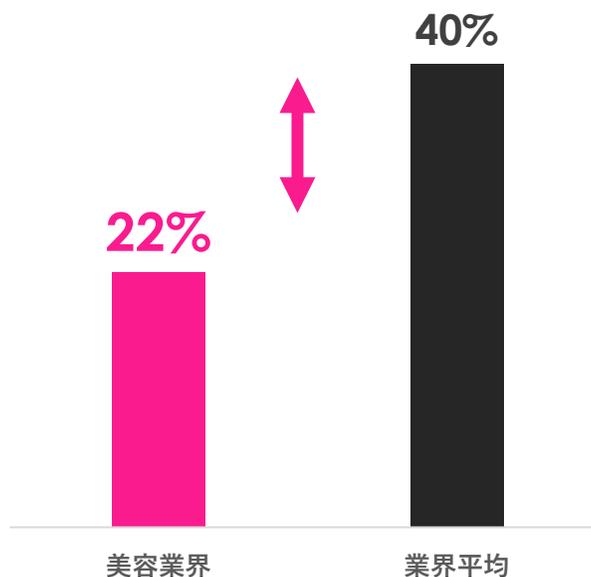


参考：矢野経済研究所 理美容サロン市場に関する調査（2024年）  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3562](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3562)



## EC化率の低さ

BtoBマーケットに対し  
美容業界の**EC化率は低い**



参考：令和5年 電子商取引に関する市場調査  
<https://www.mefi.go.jp/press/2024/09/20240925001/20240925001-1.pdf>



## 実現可能性の高さ

製菓業界と**同一の課題あり**

- 1ロットが大きすぎる
- 欲しいタイミングで手に入れない
- 多くの問屋からバラバラに仕入れなければいけない
- 欲しい商品が見つからない  
(情報が人に依存している)

物流・EC・情報発信におけるcottaの実績をもって、ワークス・グループの成長を後押し



現状

1 物流の業務改善の余地あり

2 EC化率の余地あり

3 SNSを活用したマーケティングの余地あり



強みと実績

業務改善により  
物流コスト比率12%→8%に



小ロットの対応力

UIUXの改善により  
20%→80%に引き上げ



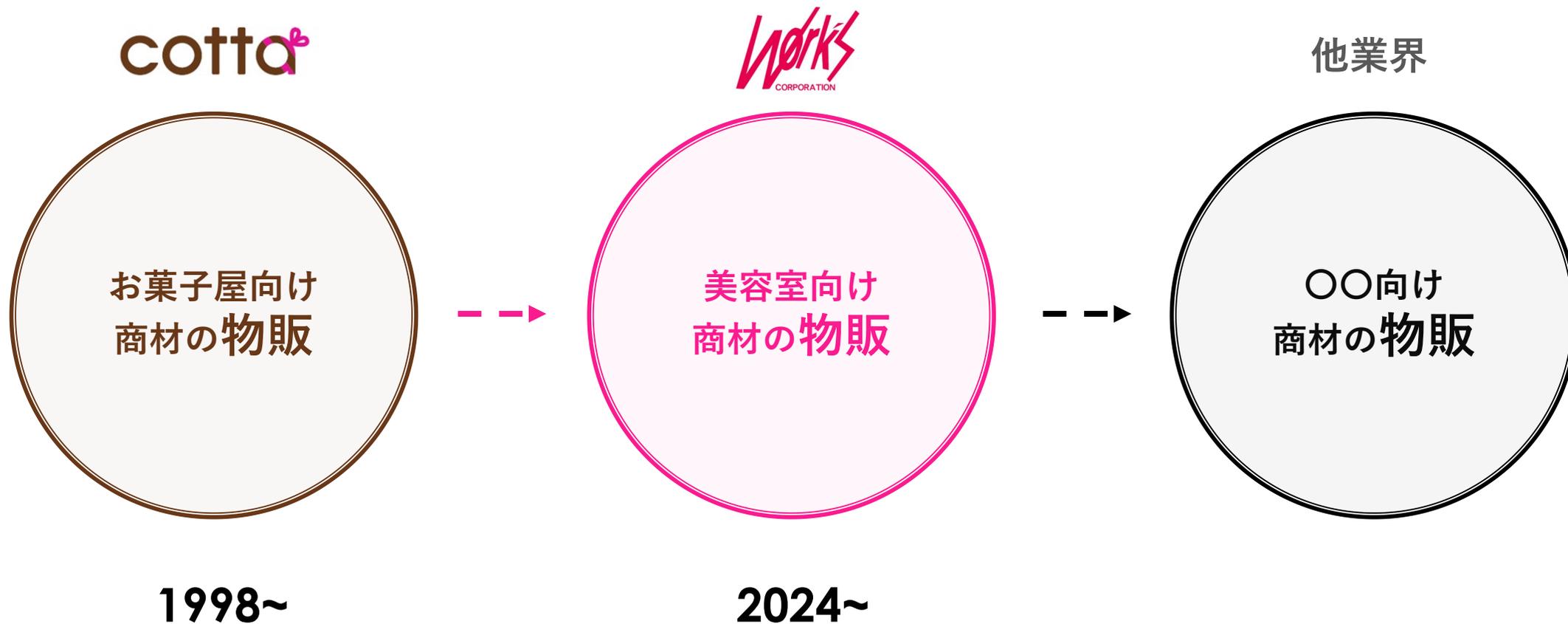
ロングテールの品揃え

内製組織で  
SNSフォロワー160万人に



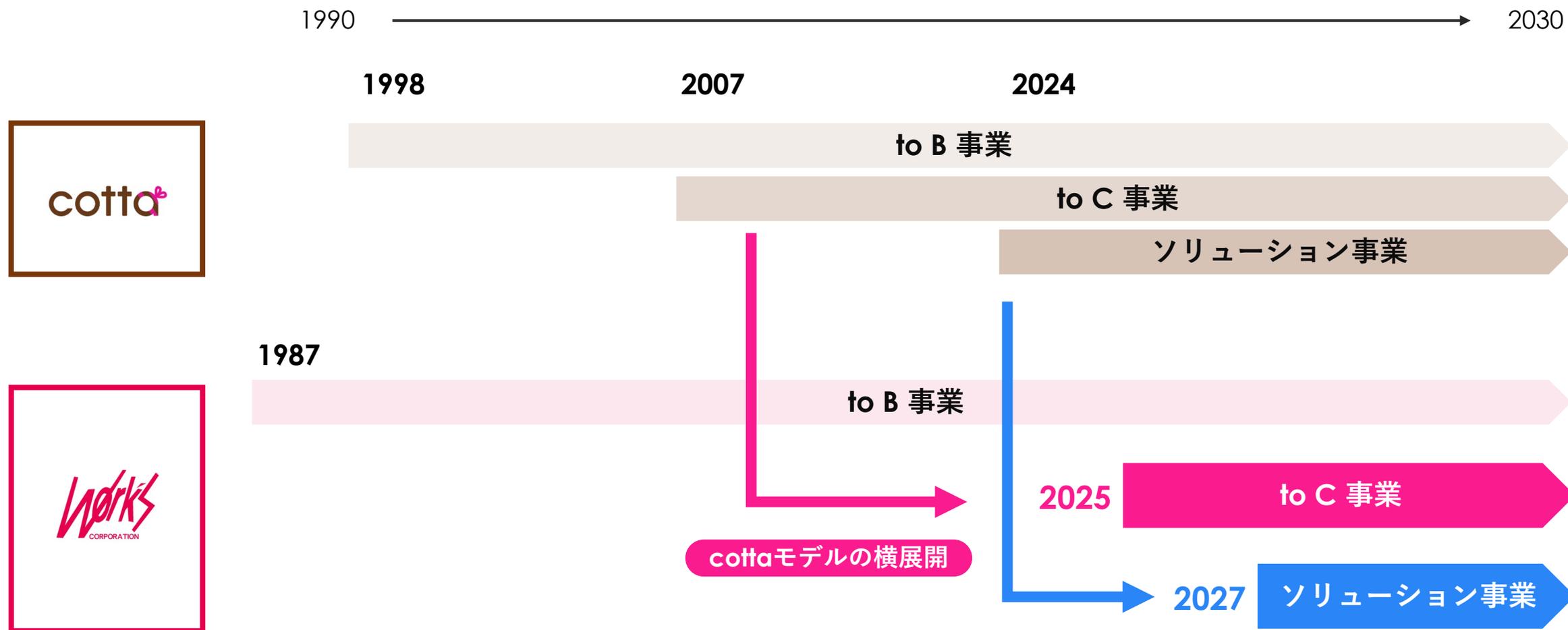
情報発信力

同じ課題を抱える他業界へと、まずは物販の分野で横展開



# ワークスの事業展開構想

cottaにて先行している事業展開の経験・ノウハウを、ワークスへ

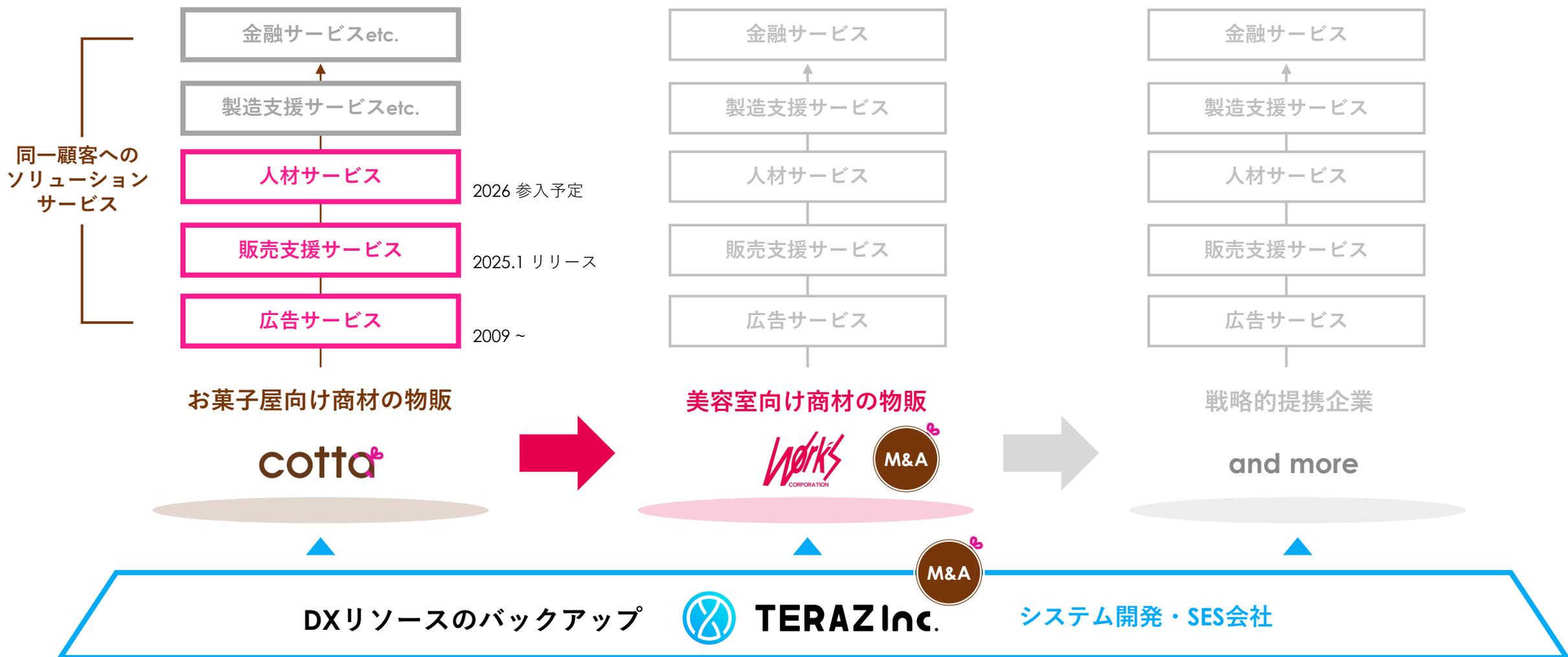


# ワークスの事業展開構想

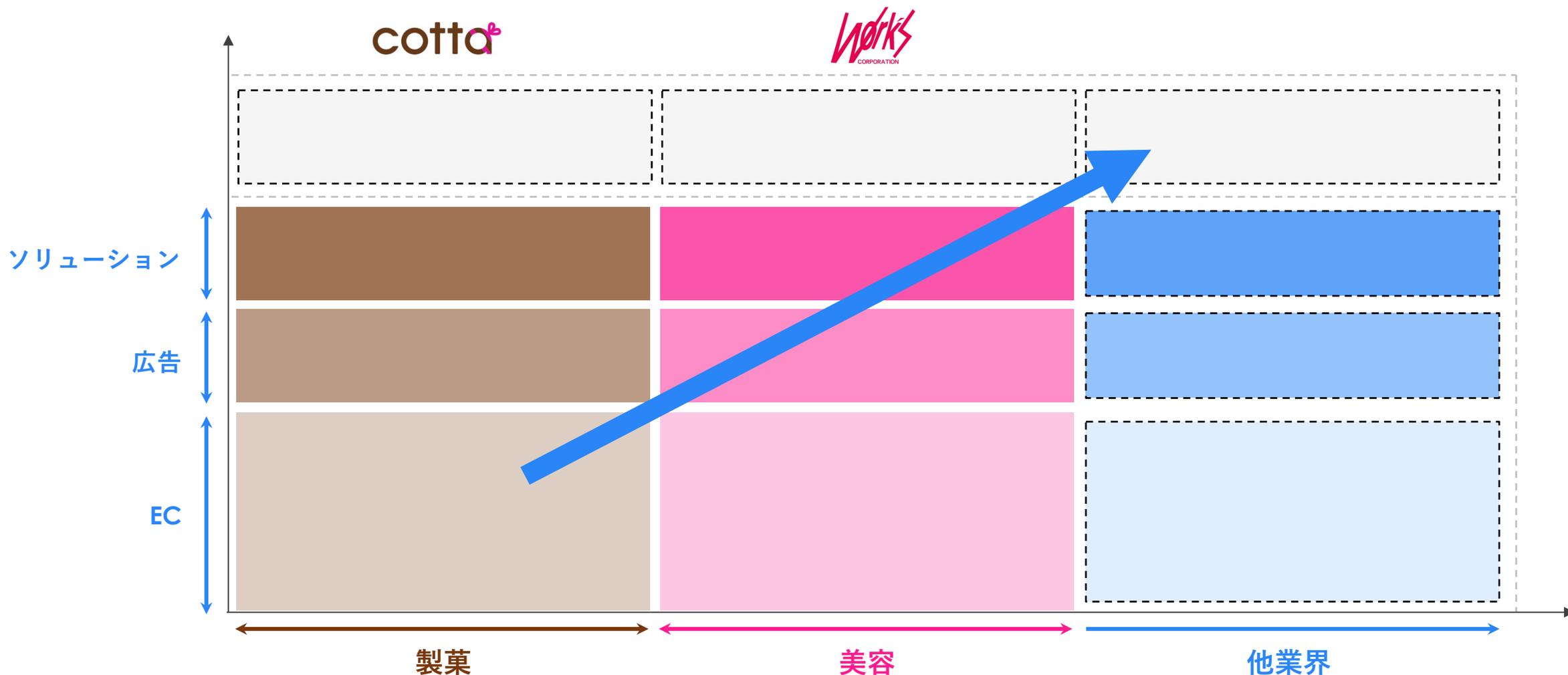
ECの改善・ソリューション事業を牽引するDXリソースの確保のために  
株式会社TERAZがグループイン



## cottaの垂直展開モデルを、M&A企業へ横展開



業界と事業の横展開の掛け合わせで、**ビジネスを大きく拡大**





名称	ワークス・グループ
事業内容	全国の理美容室を主要顧客とした美容商材の通信販売
本社所在地	東京都千代田区
設立	1987年4月
代表者	坂登 一豊
直近期売上	4,529百万円
直近期経常利益	300百万円
取得株式	100%
取得日	2024年11月15日

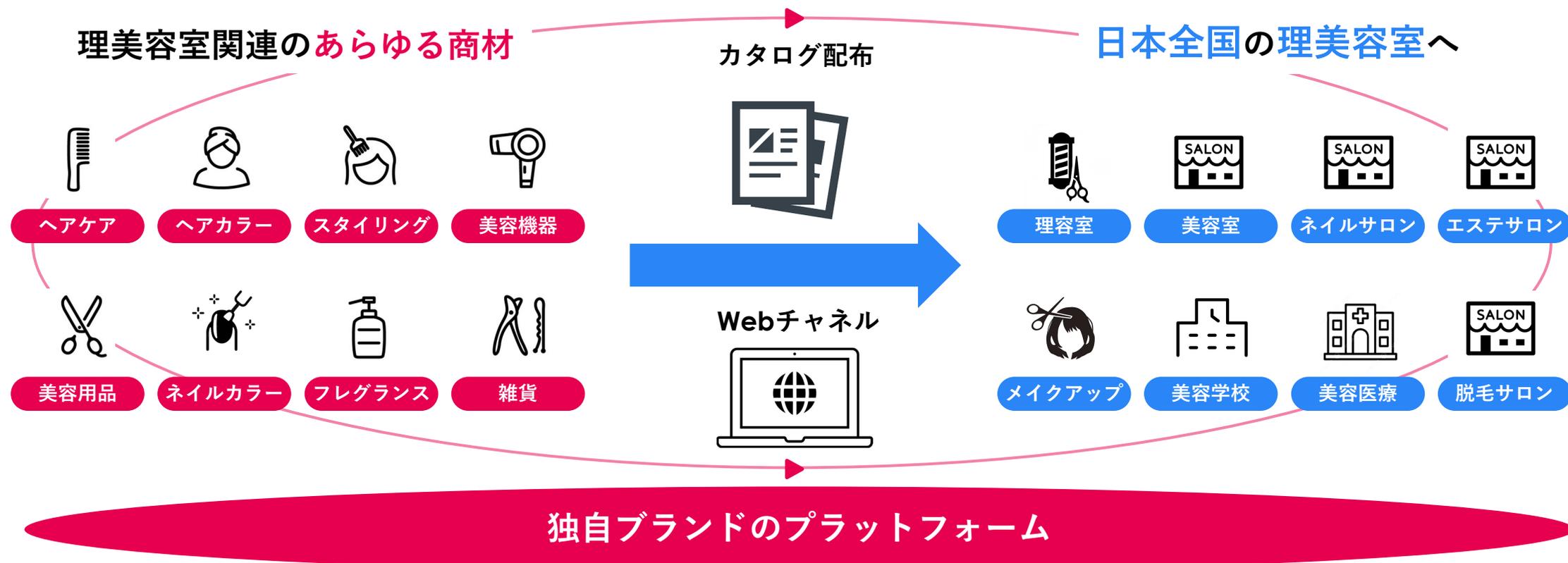


TERAZ Inc.

名称	株式会社TERAZ
事業内容	SES事業 / システム受託開発 / ITコンサルティング事業
本社所在地	東京都渋谷区
設立	2020年12月
代表者	今中 更
直近期売上	900百万円（予定）
直近期経常利益	58百万円（予定）
取得株式	66.7%
取得日	2024年10月1日



全国の美容業者の業務運営に必要なあらゆる資材 / 機材を、  
自社カタログ（紙+Web）経由で商品提供する理美容室業界特化型のビジネスを展開





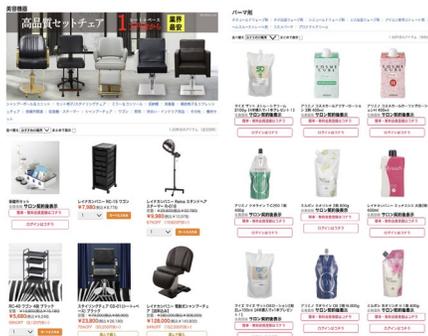
業界をリードする様々な強みで、競合優位性を保持

自社通販カタログ

豊富なラインナップ

業界トップクラスの  
仕入量

スピーディな納品体制



- ・ 日本全国の理美容室に配布
- ・ 紙/Web両チャネルからの受注
- ・ 総顧客数：20万超

- ・ 競合の倍以上のラインナップ
- ・ 1社で開業できる取り扱い数
- ・ 多種多様なニーズを解決

- ・ 大量仕入れで仕入価格を低減
- ・ 価格優位性と高利益率

- ・ 発注から発送までシステム化
- ・ 在庫があれば、即日納品
- ・ エリア限定で、自転車配送 (試験中)  
→ 1時間程度で配送可能



TERAZは「社会に新しい価値を創り出す」をミッションに、  
リモート案件特化型の「Remoters Freelance」と「Remoters Career」を運営。  
優秀なIT人材に雇用機会を提供し、オーダーメイドのシステム構築も手がけています。



登録いただいたフリーランスの方が  
弊社や顧客のリモート案件に参画。  
沖縄から北海道まで様々な地域の  
プロジェクトに関わっています



家庭の事情や住環境により  
出社が困難な方々がリモートで  
能力発揮できるよう転職支援サービスを提供

## 受託開発

お客様のニーズに応じた  
オーダーメイドのシステム・サービスを開発  
最短で無駄のない提案を行い、  
モバイル・Webアプリの成功を支援



# 目次

1. 当社事業の概要
2. 2024年9月期 決算補足説明
3. 今後の成長戦略
- 4. 2025年9月期 業績予想**

2件のM&Aを含めた予測。売上高、EBITDAともに過去最高を目指す

決算 ハイライト		売上高	13,611百万円	+52.0% (前期比)
		経常利益	709百万円	+32.7% (前期比)
		EBITDA	1,019百万円	+63.0% (前期比)
成長方針	製菓 製パン	売上高 8,980百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓cotta business顧客のターゲットを拡大</li> <li>✓洋菓子店のDX改善ツール「urico」の発売開始</li> <li>✓広告事業では最大規模の展示会を開催</li> </ul>	
	理美容	売上高 3,654百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓サイトリニューアルにより新たな顧客の獲得</li> <li>✓PB商品の開発により粗利率の改善</li> </ul>	
	その他	売上高 977百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>※SES事業・システム受託事業であるTERAZの売上</li> <li>✓大手クライアントの新規開拓を強化</li> <li>✓サポートする職種をエンジニア以外にも拡大</li> </ul>	

※2Qからの連結取り込み

※1Qからの連結取り込み

# APPENDIX

## 安定的な配当・優待割引の維持継続

## 配当

1株配当	8円
配当利回り	2.26%
総合利回り	2.26%

## 優待割引制度

- 1) 通販サイト「cotta」で利用できる優待割引制度
- 2) オリジナル菓子の詰め合わせ

100株	(1) 15%割引
1,500株	(1) 15%割引 + (2) 3,000円相当

株式継続保有期間 3年以上

100株	(1) 25%割引
1,500株	(1) 25%割引 + (2) 6,000円相当

- ※ (1) 優待割引制度は、期間内であれば何度でも利用できます（他キャンペーンとの併用を除く）  
 ※ (2) 3,000円相当を年2回贈呈（「11月」と「翌年5月」）

## 免責事項

---

本資料において提供される情報は、現時点における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因により変動する可能性があります。従いまして、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等とは異なる結果を招くリスクや不確実性を含んでいます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料において提供される情報を更新・修正する義務を負うものではありません。

## お問い合わせ先

---

本資料に関するお問い合わせは、以下ホームページからお願いいたします。

<https://www.cotta.co.jp/>

cotta

だれかを想う。またつくりたくなる。