



cotta

**2025年9月期
第2四半期
決算補足説明資料**

2025年5月15日

株式会社cotta

証券コード3359(東証グロース・福証Q-Board)

目次

1. 2025年9月期 第2四半期決算概要

2. 製菓製パン事業の報告

3. 理美容事業の報告

4. 今後の成長戦略

5. 2025年9月期 業績予想

6. 補足：当社事業の概要



製菓製パン事業の堅調な推移とM&A効果により、**大幅な増収**を実現。
理美容事業では、販促による先行投資で**成長基盤を強化**しつつ、営業利益も**増益**を達成。

決算
ハイライト

売上高	6,884 百万円	+33.2 %	(前期比)
営業利益	558 百万円	+10.5 %	(前期比)
経常利益	551 百万円	+2.2 %	(前期比)
EBITDA	659 百万円	+19.7 %	(前期比)

ト
ピ
ッ
ク
ス

製菓製パン

- ・ cotta businessの**サイトリニューアル**が成功し良いトレンドに
- ・ バレンタイン需要回復とPB商品のヒットで**新規獲得好調**
- ・ 洋菓子店のDX改善ツール「Urico」の**テスト運用スタート**

理美容

- ・ ワークスグループのPMIが**順調に進行中** ※第2四半期からの業績連結

その他

- ・ SES事業を手がけるTERAZのPMIが**順調に進行中**

製菓製パン事業の**堅調な推移**と理美容事業の連結により**増収**を実現。

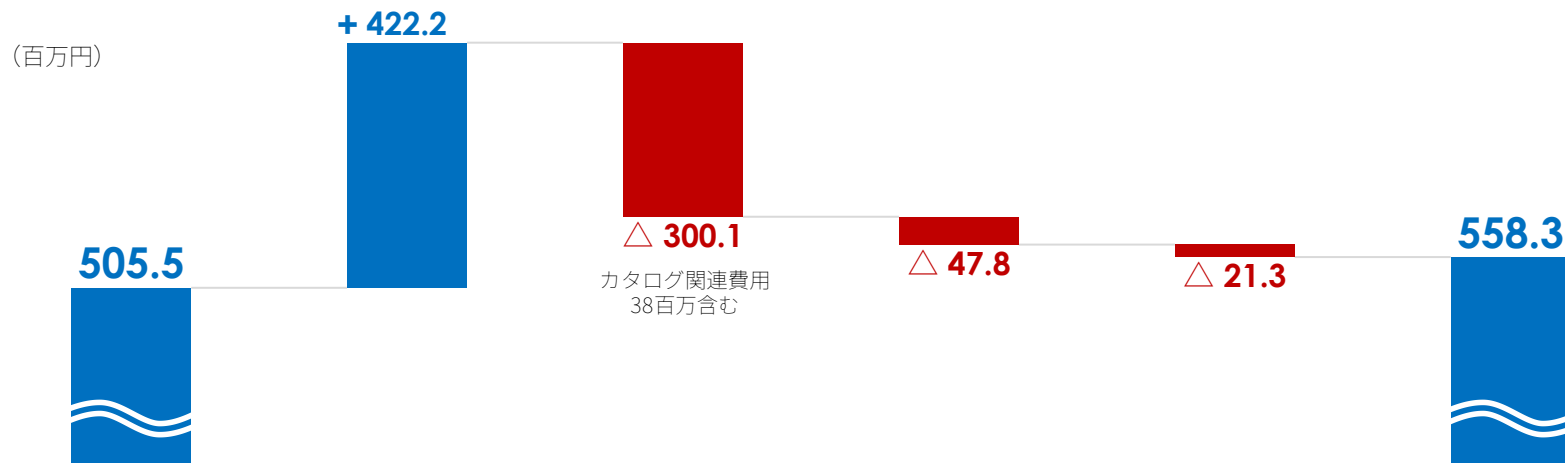
一方、理美容事業はのれん償却やカタログ費用の影響で**一時的に利益が減少**したものの、計画通りの進捗。

全社としては**営業利益の増加**を確保。

	前年 2024年9月期 第2四半期 (2023年10月 - 2024年3月)	2025年9月期 第2四半期 (2024年10月 - 2025年3月)	増減額	前年同期比
(単位：百万円)				
売上高	5,170	6,884	+1,714	+33.2%
製菓製パン	5,101	① 5,152	+51	+1.0%
理美容	-	② 1,104	+1,104	-
その他	68	③ 627	+559	+822.1%
売上総利益	1,688	2,111	+422	+25.0%
売上総利益率	32.7%	④ 30.7%	-	△2.0%
販売管理費	1,183	1,552	+369	+31.2%
営業利益	505	558	+52	+10.5%
製菓製パン	506	⑤ 559	+53	+10.5%
理美容	-	⑥ △8	△8	-
その他	-	7	7	-
経常利益	539	551	+11	+2.2%
中間純利益	365	351	△14	△3.9%

- cotta事業は**堅調**に推移
- 第2四半期からワークスグループが**連結対象**に
- 株式会社TERAZ(子会社化)による**売上増**
- 製菓製パンは**堅調**も、新規連結子会社の総利益率が低く、**全社では減少**したものの計画通り。
- 広告宣伝費や物流費の抑制により**増益**
- カタログ発刊等の**先行投資**により営業利益減
(カタログ発刊は年1回)

製菓製パン事業が牽引し、理美容事業ののれん償却や先行投資を吸収して増益に。



2024.03 営業利益	売上総利益増加	販管費増加 (のれん償却額・株式取得関連費用以外)	のれん償却額	株式取得関連費用	2025.03 営業利益
	+422,239,868	△ 300,179,388	△ 47,888,405	△ 21,333,765	
505,530,871	927,770,739	627,591,351	579,702,946	558,369,181	558,369,181

売上は計画通りに推移し、**営業利益は既に前年通期を上回る**水準に到達。
ただし、酷暑による消費動向の不透明感や、バター等の主原料価格高騰を踏まえ、現時点では計画を据え置き。

(単位：百万円)

売上高

通期

前年通期

通期予想

13,611

2Q

6,884

8,951

営業利益

通期

前年通期

通期予想

662

2Q

558

477

経常利益

通期

前年通期

通期予想

709

2Q

551

534

当期純利益

通期

前年通期

通期予想

456

2Q

351

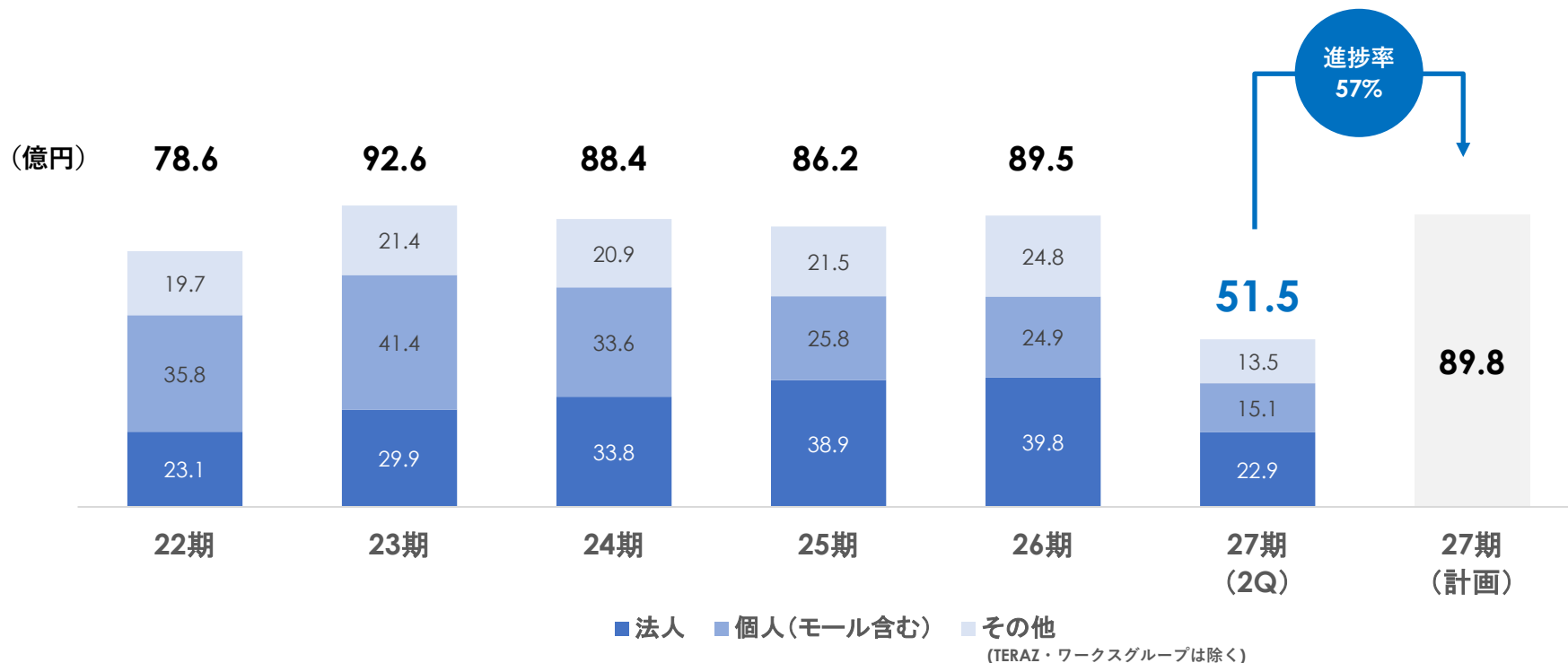
341



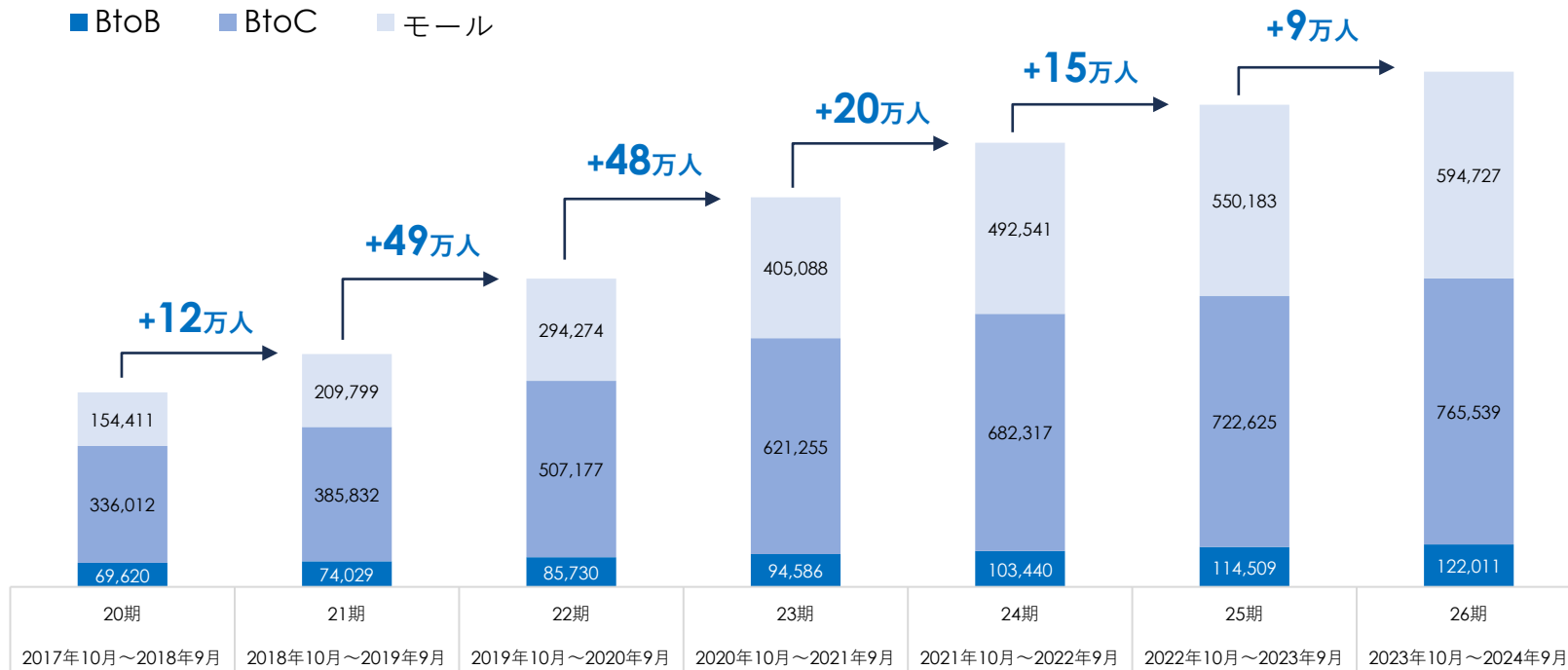
目次

1. 2025年9月期 第2四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
4. 今後の成長戦略
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

既存事業である「製菓製パン事業」は市場環境の変化が続く中でも、
底堅く推移し、業績の基盤を着実に構築



市場環境の変化はあるものの、**新規顧客の積み上げ**が進んでおり、
既存事業の安定性を確保。**今後も堅実な成長**が見込める状況に。



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 新規事業 : 販売支援ツール「Urico」の販売開始
- 3 広告事業 : 新しいサービス展開により売上増

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 ○	1Qに実施したサイト改善による ユーザーの定着 と、 商品の クロスセルに成功 し、WEBチャネルの売上が YOY106%成長 。	1
評価 ○	洋菓子店向けの販売支援ツール「 Urico 」が3Qリリース予定で進行中	2
評価 ○	バレンタインの手作り需要の回復とPB商品のヒットで 新規獲得が好調 。 アプリDLが20万人突破し、 売上比率52% に成長。	
評価 △	cotta tomorrowの利用者数は順調に伸長しているが、 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 △	大手製粉メーカー様より新しく 大型のプロジェクトを受託 。 採用の遅れにより、売上計画に対し遅れが出ている。	3

サイトリニューアル効果により、好トレンドを創出

ロイヤルティプログラムの導入により
購入客数・単価が向上

ロイヤルティプログラム 会員ランク				
BRONZE ブロンズ	SILVER シルバー	GOLD ゴールド	PLATINUM プラチナ	DIAMOND ダイヤモンド
—	基本送料 無料	2%OFF + 基本送料 無料	3%OFF + 基本送料 無料	5%OFF + 基本送料 無料
直近6ヶ月の 購入金額が 6万円以下	直近6ヶ月の 購入金額が 6万円以上	直近6ヶ月の 購入金額が 12万円以上	直近6ヶ月の 購入金額が 30万円以上	直近6ヶ月の 購入金額が 60万円以上

※「基本送料無料」は、月1回好きなタイミングで適用できます。

サイトのオープン化により、
来訪数・アクティブユーザー共に増加中



トップページの「cotta business」ボタンや、価格の切り替えボタンでコッタビジネスの会員登録なしで簡単にアクセス可能に！（ご購入には会員登録が必要です）

数量	¥781	SALE
1個以上	¥625	20%OFF
5個以上	¥401	¥625
		11%OFF

ビジネス価格に切り替える

カートに入れる

配送情報
送料 600円

5,000円以上で送料無料
※数量・一部商品は追加送料がかかる場合があります。送料・配送について

洋菓子店のDXを後方支援し、オンライン予約の増加を図る。

urico by コッタ



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

Urigo (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洋菓子店

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（基本料） + 従量課金（予約手数料）から成る

①ライト	基本料	¥ 9,800	予約手数料	15.0%
②ベーシック	基本料	¥19,300	予約手数料	3.25%
③プレミアム	基本料	¥29,500	予約手数料	0.8%

*別途、決済手数料(カード3.25%/PayPay3.5%)が発生

スケジュール

27期3Q リリース予定

※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。

日清製粉様より大型プロジェクトを受託 日本初の高食物繊維小麦粉アムリヤを使用した製品の販売をスタート

健康と信頼をお届けする



NEWS RELEASE

2025年1月15日

日清製粉「アムリヤ」特設ECサイトをcottaに開設
～日本初の高食物繊維小麦粉「アムリヤ」を使用した商品を購入可能に～

日清製粉グループの日清製粉株式会社（取締役社長：山田 貴夫）は、日本最大級のお菓子・パン作りのための総合サイト「cotta」に日本初の高食物繊維小麦粉「アムリヤ」を使用した商品を販売する特設ECサイトを開設しました。



※cotta特設ECサイトイメージ

高食物繊維小麦粉「アムリヤ」アンバサダー藤本美貴さん

現代人は食物繊維が不足しがちで、厚生労働省の調査によると、男性で約6g、女性で約3g不足しています。WHO（世界保健機関）は1日25gの摂取を推奨しており、食物繊維不足は深刻な課題となっています。こうした背景を踏まえ、日清製粉は日本初となる高食物繊維小麦粉「アムリヤ」を開発。そのPRプロジェクトを、当社が受託いたしました。

特設サイト：<https://www.cotta.jp/special/ingredients/amuleia.php>

取り組みの狙い

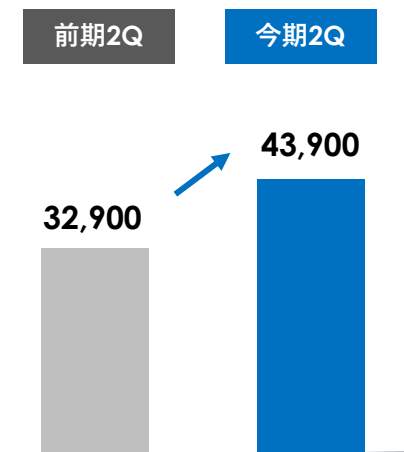
- ①健康意識の高い層への認知拡大と体験機会創出
→特に注目度の高い「腸活」を軸にPR
- ②加工食品メーカーへの売場創出
→業務用の拡大を目的に売場を確保し製造意欲を高める狙い

販促キャンペーン お客様反響

実施時期 : 3月10日～3月23日
内容 : 6商品詰め合わせプレゼントキャンペーン
目的 : 腸活関心層への認知と体験機会創出
目標応募者数 : 5,000件
結果 : 1万1,148件 → 大反響！

バレンタイン需要回復とPB商品のヒットで新規獲得好調。
アプリDL20万人超、売上比率52%に成長し、プッシュ通知でLINE等の広告費を効率化。

手作り需要の復調により
新規会員登録が好調



2Qの会員登録者数は
昨年比**133%**に伸長

PB強化により
新商品が大ヒット



新商品の蓋つきキューブ型は
発売開始から累計 8,000枚を販売

アプリ20万DLを達成
ユーザー囲い込みに成功



20万DL
達成

アプリ売上比率は52%に。
接触回数増、リピート購入に効果大。

2026年春、初の実店舗をオープン。
多店舗展開を視野に、160万人の顧客とのオフライン接点を強化し、新たな価値を提供。



現在、JRが再開発中の大井町周辺エリアに実店舗をオープン。
これによりブランド認知の大幅拡大と新規顧客の創出を行います。

EC一店舗間は顧客情報、購入情報、ポイント情報の連携でシームレスな購入体験を提供。

自社PB食材・厨房用品はもちろん、
あらたにプラントベースやグルテンフリーのオリジナルスイーツをラインナップ。
ときめくような「つくる喜び」と「食べる幸せ」の体験を提供します。

メインターゲット

- ①大井町エリアの生活者・通勤者
- ②お菓子・パン作り趣味層（コッタ既存客）

店舗概要

所在地	： 東京都品川区大井
広さ	： 約51平米
取り扱い商品数	： 1,000～1,500 SKU
主な取扱商品	： オリジナル食材・厨房用品 シェフ監修スイーツ（完成品）
売上目標	： 年間1億円（初年度 7,800万円）
客数目標	： 年間3万人

スケジュール

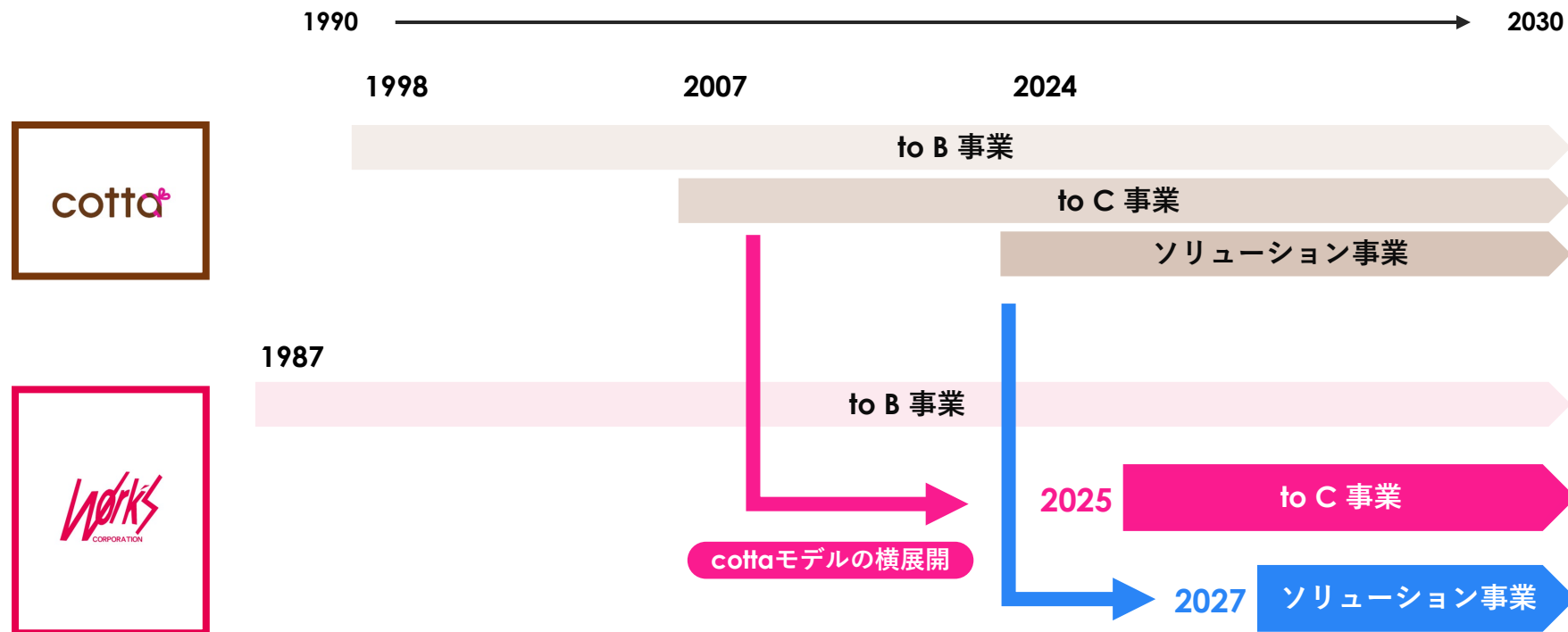
28期 オープン予定



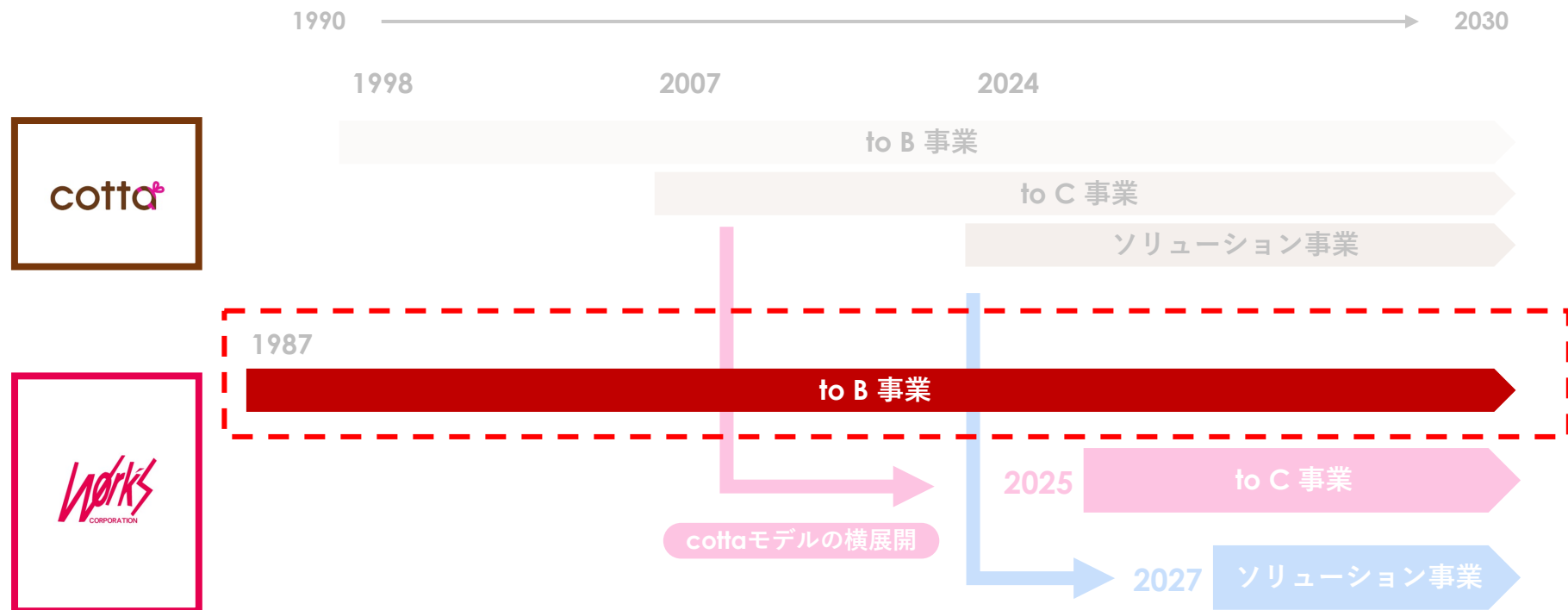
目次

1. 2025年9月期 第2四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
- 3. 理美容事業の報告**
4. 今後の成長戦略
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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



今期はワークスの既存事業であるtoB事業に集中し、基盤を強化中



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



cotta

強みと実績

業務改善により
物流コスト比率12%→8%に



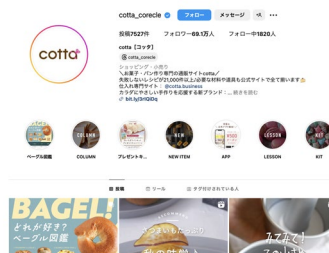
小ロットの対応力

UI/UX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

今期は成長基盤の構築、来期以降は拡大フェーズへ

1

物流の業務改善

2

EC化率

3

マーケティング

2025年9月期~

準備期

在庫管理システムの導入・改善
物流KPIの設定とモニタリング
輸入コストの効率化

ECサイト・受注管理システムのリニューアル
モール運用開始
MAツールの導入

ポジショニングの見直し
ブランド戦略の再構築
SEO対策

2026年9月期~

拡大期

cotta物流との統合検証
配送コスト削減施策
輸入コストの効率化
DX化推進

ロイヤリティプログラムの導入
定期購買の導入
B to B to Cモデルの導入
海外市場の開拓

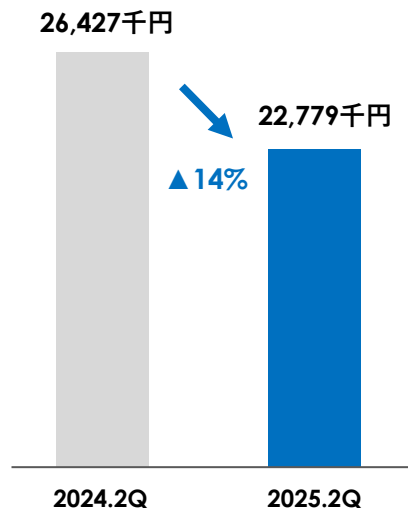
SEO対策
SNSの活用
インフルエンサーマーケティングの実施
AIを活用したパーソナライズマーケティング

cottaの運営ノウハウを活用した各領域の基盤強化、着実に進行中

1

物流の業務改善

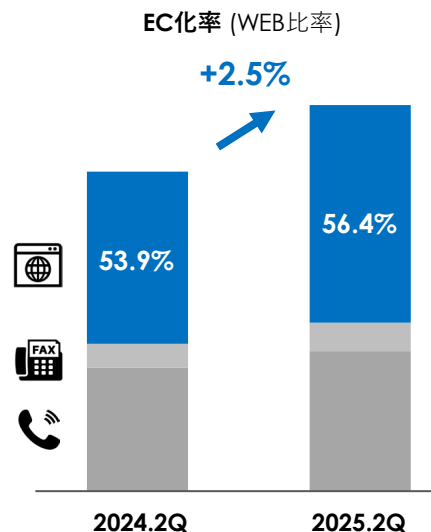
効率的な倉庫運営と、スタッフ配置の見直しにより、**物流人件費を14%削減**



2

EC化率

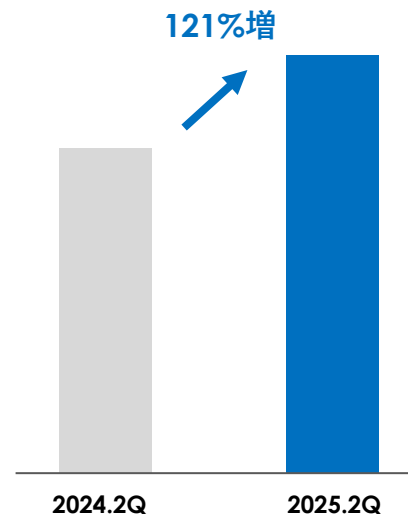
効果的なデジタル施策とメルマガ活用により、**EC化率を2.5%向上**



3

マーケティング

送料規定の見直しや効果的なプロモーション施策により、**受注件数が121%増加**

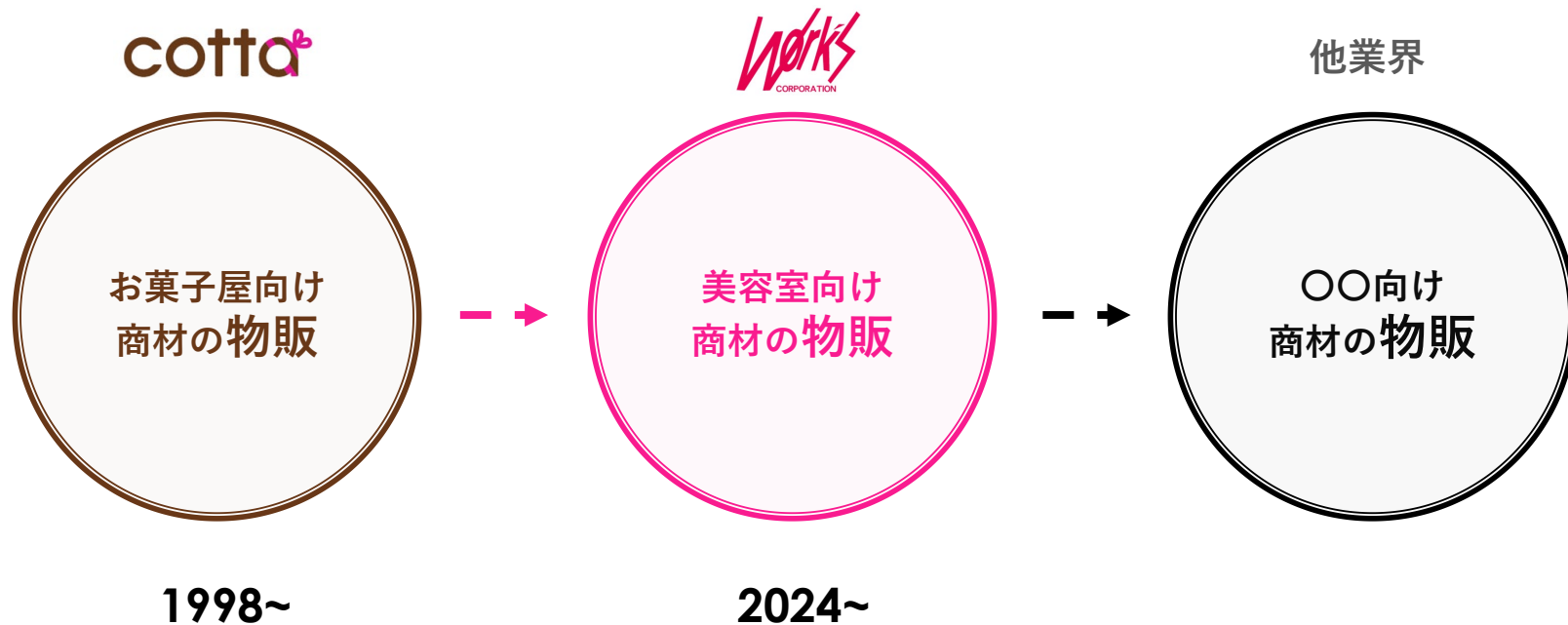




目次

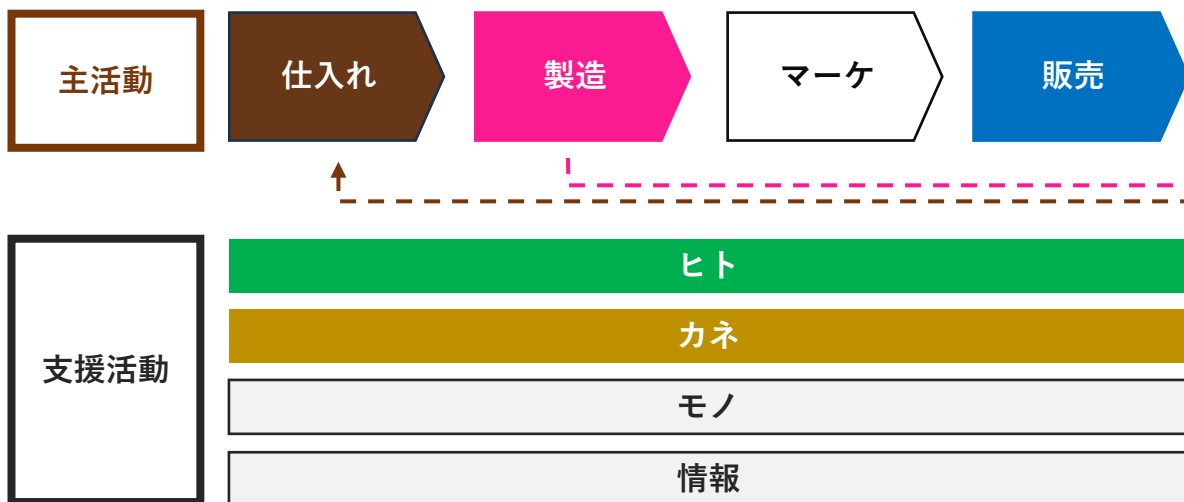
1. 2025年9月期 第2四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
4. 今後の成長戦略
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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

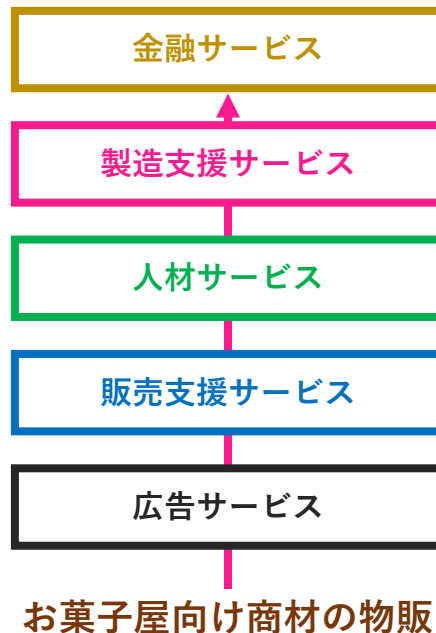


これまでは「仕入れ」での課題解決のみ
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、**ソリューションを拡大**

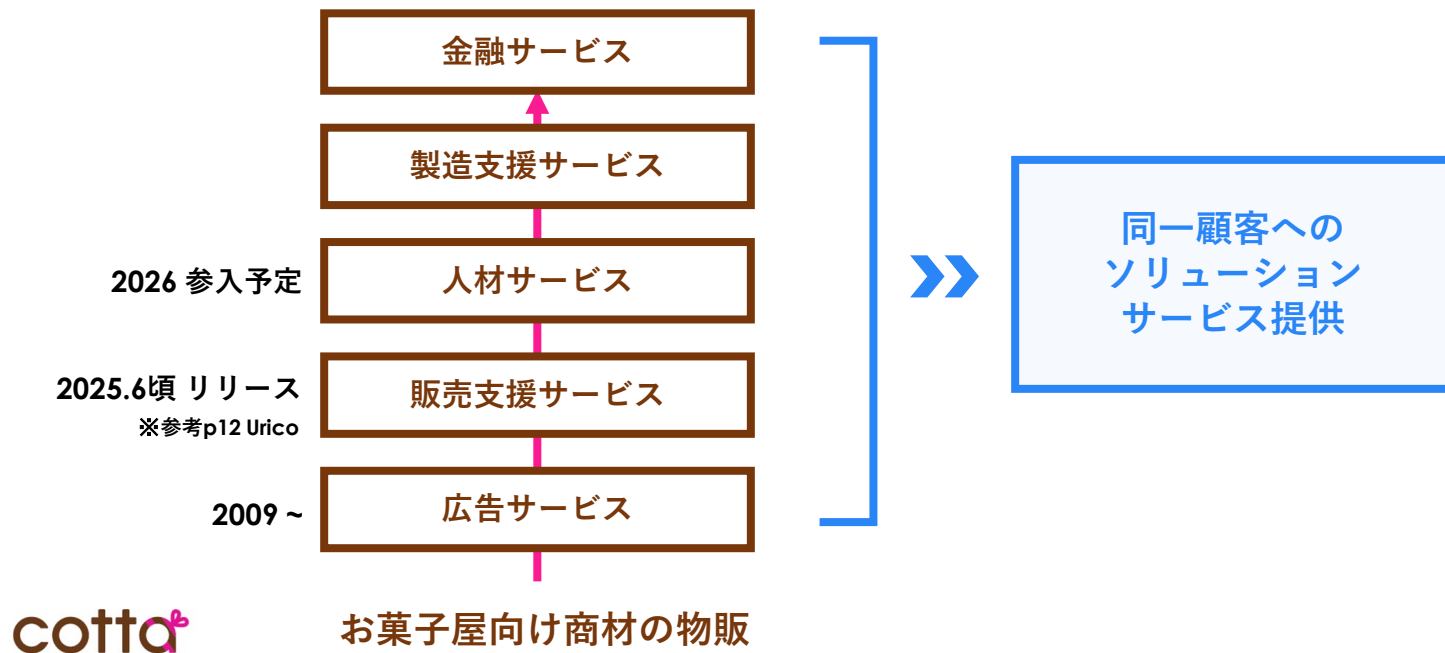
<顧客のバリューチェーン>



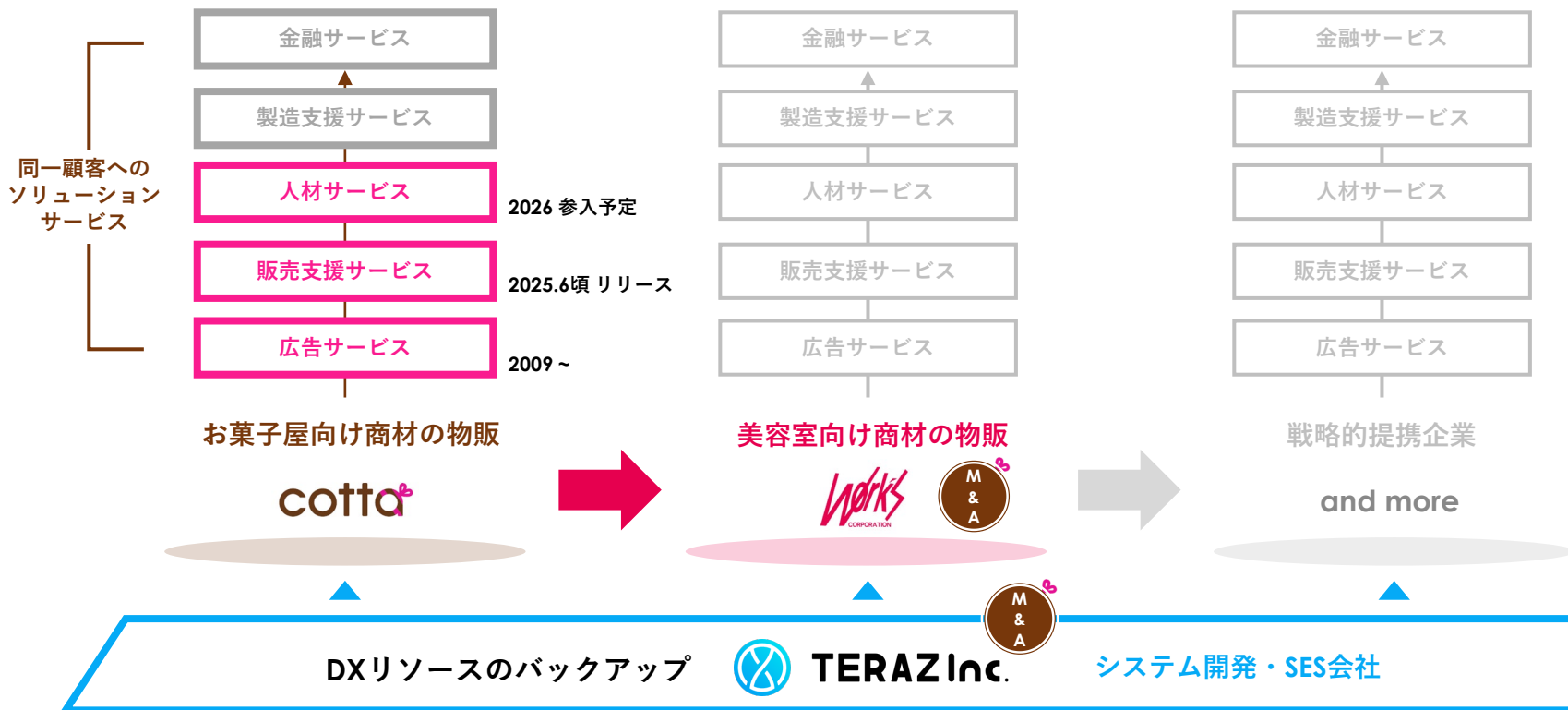
cotta[®] のソリューション



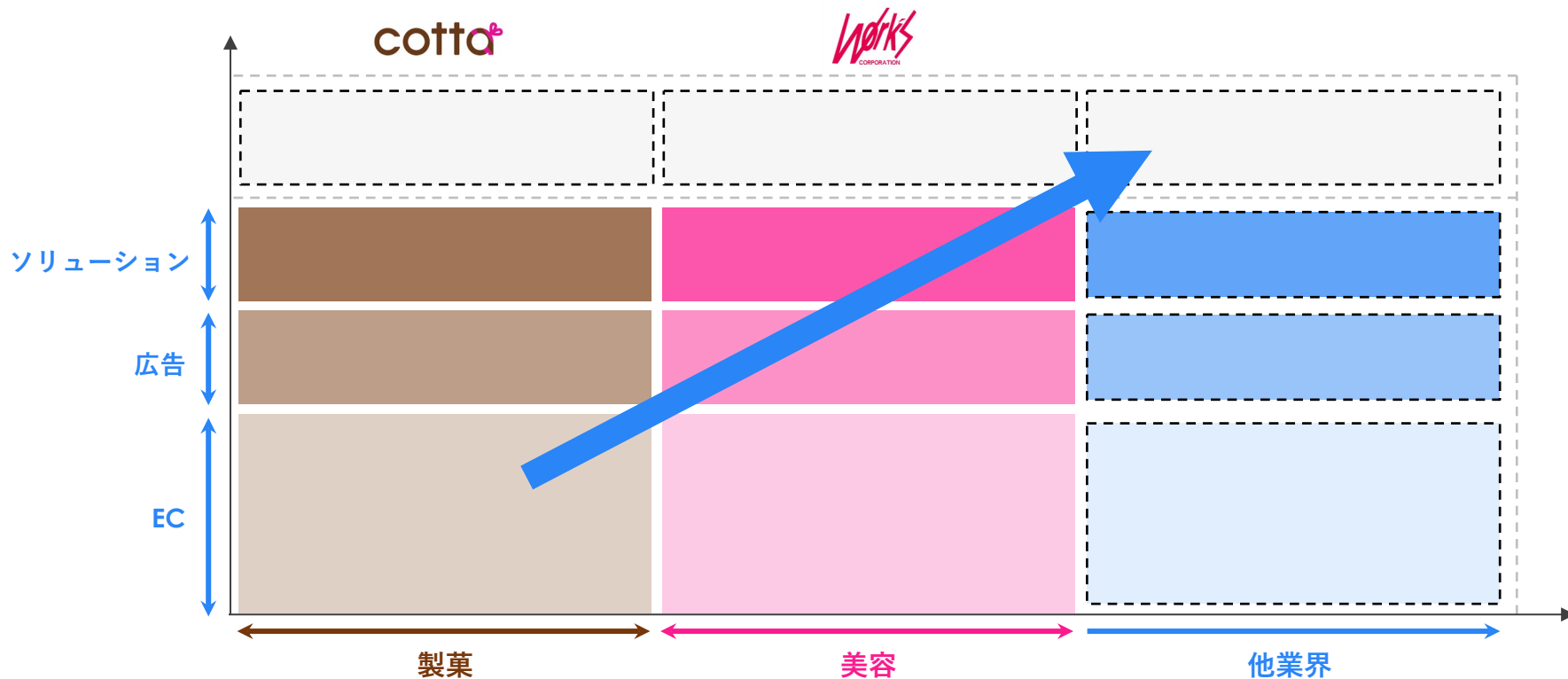
既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



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**





目次

1. 2025年9月期 第2四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
4. 今後の成長戦略
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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

理美容

その他

売上高
8,980 百万円

- ・ cotta business顧客のターゲットを拡大
- ・ 洋菓子店のDX改善ツール「Urigo」の発売開始
- ・ 広告事業では最大規模の展示会を開催

売上高
3,654 百万円

- ・ ※1 ワークスグループのサイトリニューアルにより新たな顧客の獲得
- ・ PB商品の開発により粗利率の改善

売上高
977 百万円

- ・ ※2 SES事業・システム受託事業であるTERAZの売上
- ・ 大手クライアントの新規開拓を強化
- ・ サポートする職種をエンジニア以外にも拡大

※1 2Qからの連結取り込み

※2 1Qからの連結取り込み



目次

1. 2025年9月期 第2四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
4. 今後の成長戦略
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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

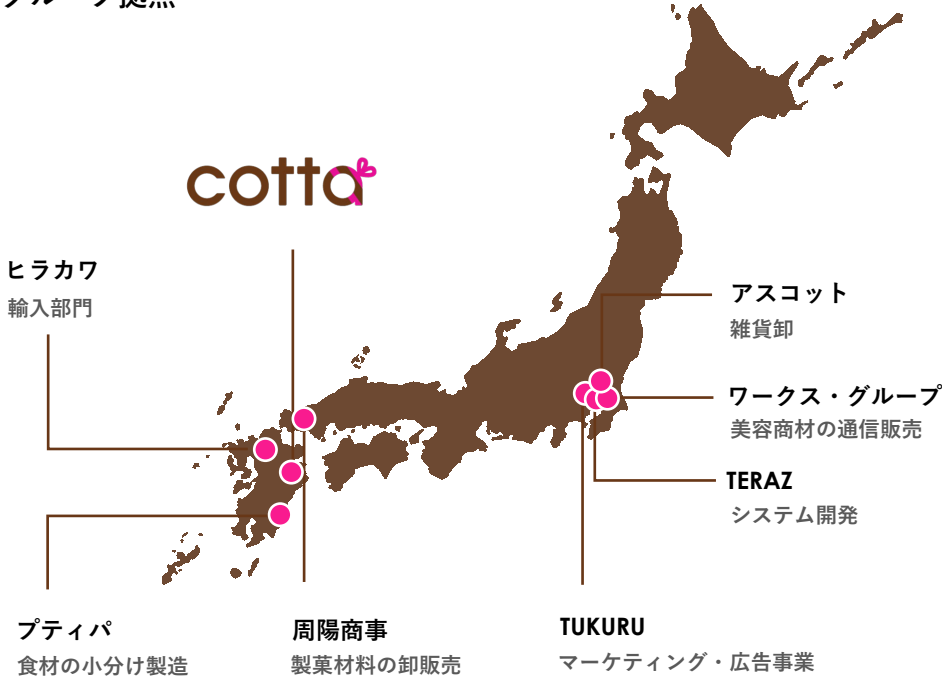
わくわくしよう プロであらう 前に進もう



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。
2025年9月期よりM&Aにより理美容業界にも参入。

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
	株式会社TERAZ
	ワークス・グループ

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

BtoB 事業



1

商品販売



仕入れ

3

広告事業

メーカー

cotta

BtoC 事業



2

商品販売



仕入れ

3

広告事業

2

メディア
(レシピなど)

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



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	4,458 百万円
直近期営業利益	304 百万円
取得株式	100%



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	988 百万円
直近期営業利益	51 百万円
取得株式	66.7%

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



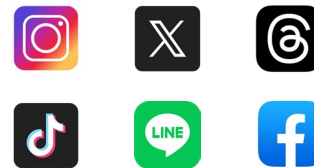
お客さまが欲しい単位で出荷

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



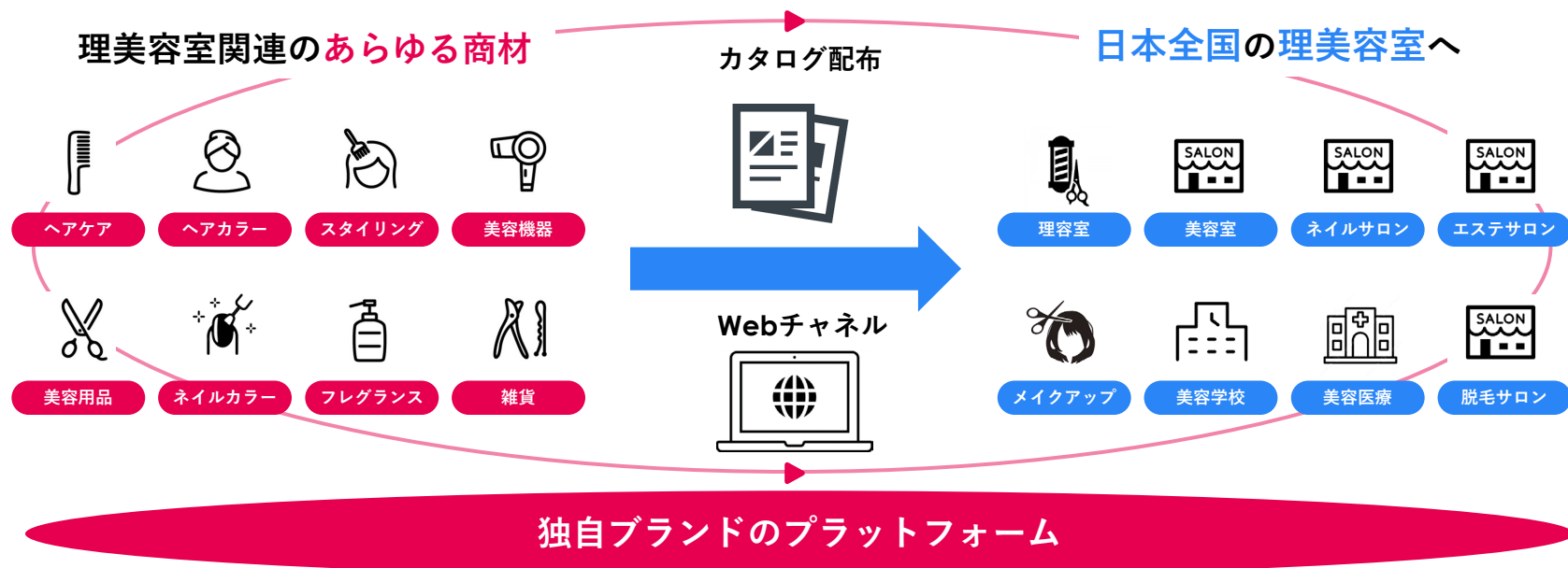
月間300万PV / 総フォロワー151万人

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



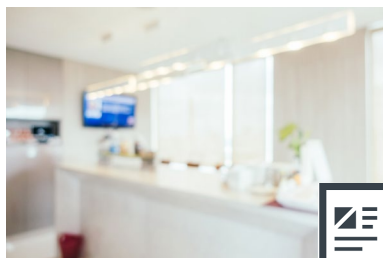
全国的美容業者の業務運営に必要なあらゆる資材 / 機材を、
自社カタログ（紙+Web）経由で商品提供する理美容室業界特化型のビジネスを展開



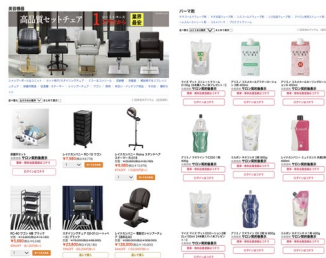


業界をリードする様々な強みで、競争優位性を保持

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

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/>



だれかを想う。またつくりたくなる。