



cotta

2025年9月期 決算補足説明資料

2025年11月14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. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

堅実な本業の成長を基盤に、M&Aによる事業拡大が加わり、**売上は過去最高を更新**
利益体質も強化され、EBITDAは初の10億円を突破

		前期比	修正後予想比	※ 2025年5月に上方修正済
決算 ハイライト	売上高	13,675 百万円	+52.8 %	+0.4 %
	営業利益	772 百万円	+61.6 %	+5.0 %
	EBITDA	1,023 百万円	+78.9 %	+3.8 %
ト ピ ッ ク ス	製菓製パン	・ cotta businessではユーザー定着とCVR向上に成功し、粗利率+0.5%・売上昨対+8%を達成 ・ 70社出展・来場者2,000名を集めた cottaビジネスフェアで、広告・商談機会創出による新収益モデルを確立 ・ 個人チャネルではアプリ経由売上が6割超で広告依存を低減し、費用構造を改善し利益貢献		
	理美容	・ PMIが順調に進み、マーケティング施策効果で受注件数が昨対+30.9%に増加		
	その他	・ SES事業を手がけるTERAZのPMIが順調に進行し売上・利益ともに大幅伸長		

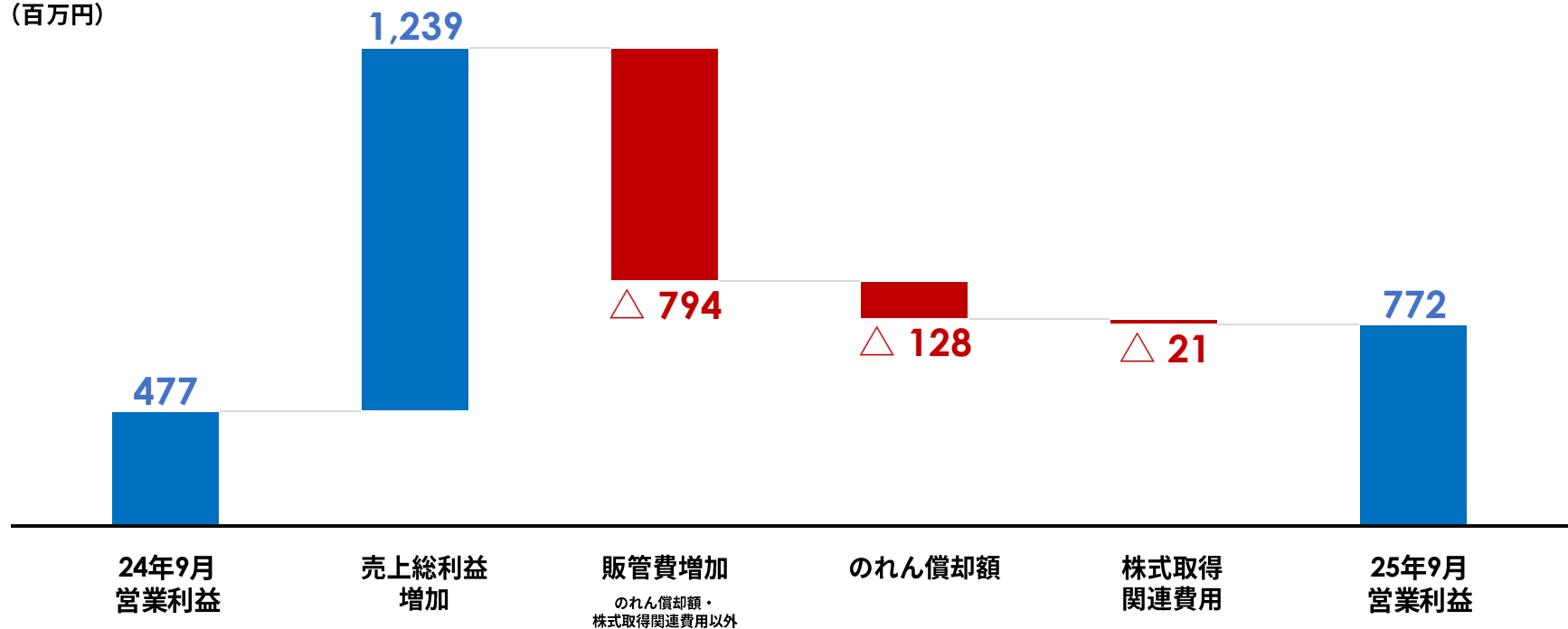
製菓製パン事業の堅調な推移に加え、理美容事業の連結により大幅な増収を実現
コスト最適化が進み、製菓製パン事業の収益性がさらに向上

(単位：百万円)	前年 24年9月期 (23年10月-24年9月)	25年9月期 (24年10月-25年9月)	増減額	前期比
売上高	8,951	13,675	4,723	+52.8%
製菓製パン	8,814	① 8,931	117	+1.33%
理美容	-	② 3,401	3,401	-
その他	137	③ 1,342	1,205	+879.6%
売上総利益	2,823	4,062	1,239	+43.9%
売上総利益率	31.5%	④ 29.7%	▲1.8pt	
販売管理費	2,345	3,290	944	+40.3%
営業利益	477	772	294	+61.6%
製菓製パン	477	⑤ 678	200	+42.0%
理美容	-	⑥ 70	70	-
その他	-	23	23	-
経常利益	534	771	237	+44.4%
当期純利益	341	437	95	+28.1%

- 1 製菓製パン事業は堅調に推移
- 2 第2四半期からワークスグループが連結対象に
- 3 株式会社TERAZ(子会社化)による売上増
- 4 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
- 5 広告宣伝費や物流費の適正化により大幅増益
- 6 のれんを吸収して、利益貢献

製菓製パン事業の利益成長がグループ全体を牽引
M&A関連費用やのれん償却額を吸収し、**営業利益は着実に増加**

(百万円)



売上拡大に伴い販管費は増加したものの、販管費率は▲2.1pt改善。
スケールメリットの発現により、コスト効率は前年を上回る水準で推移。

(単位：百万円)	24年9月期	売上比	25年9月期	売上比	増減	YoY
売上高	8,951	-	13,675	-	4,723	+52.8%
人件費	1,030	11.5%	1,390	10.1%	356	+35.0%
広告及び販売費	270	3.0%	335	2.5%	62	+24.1%
旅費交通費	48	0.5%	59	0.4%	10	+21.7%
運賃	112	1.3%	108	0.8%	▲4	▲3.8%
地代家賃	113	1.3%	196	1.4%	81	+73.2%
消耗品費	26	0.3%	35	0.3%	11	+34.8%
業務委託料	81	0.9%	86	0.6%	5	+6.2%
減価償却費	92	1.0%	122	0.9%	29	+32.8%
のれん償却額	2	0.0%	128	0.9%	128	+6250.7%
その他	569	6.4%	827	6.0%	258	+45.5%
合計	2,345	26.1%	3,290	24.1%	944	+40.3%

増減要因

人件費

- ・2社の連結による増加

広告及び
販管費

- ・2社の連結による増加
- ・cottaでは費用対象を効率化し、減少傾向

運賃

- ・ECに関する配送費は売上原価に計上しているため、販管費では横ばい推移

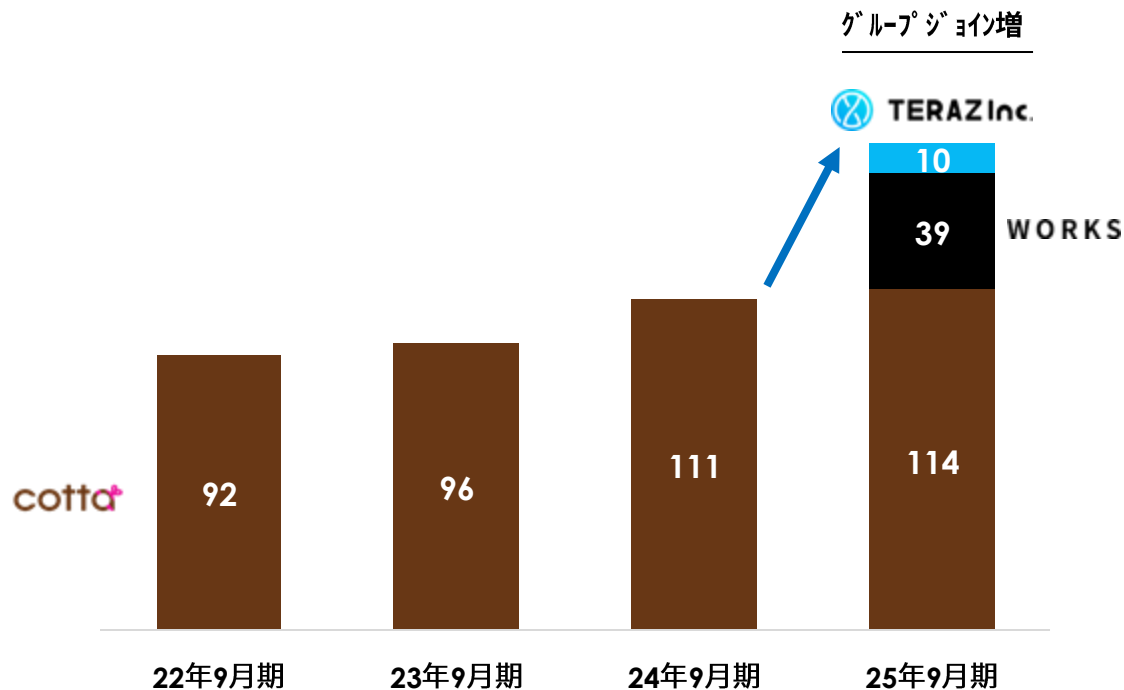
地代家賃

- ・2社の連結による増加
- ・cotta東京オフィス増床

その他

- ・株式取得関連費用等の一時費用を計上

ワークスおよびTERAZのグループジョインにより従業員数は大幅増
グループシナジーを通じて、さらなる生産性向上と収益拡大を見込む



従業員数 **163** 名 **+46.9 %**

一人あたり
売上高 **83** 百万円 **+4.0 %**

一人あたり
営業利益 **4.7** 百万円 **+10.0 %**

本業の利益成長と2社M&Aにより、事業・資産ともに大きく拡大
デット活用による積極投資で負債は増加するも、健全な財務バランスを維持

区分	科目	24年9月期	25年9月期	増減
資産合計	流動資産	4,662	6,225	1,563
	うち 現金及び預金	1,826	2,539	713
	うち 棚卸資産	2,088	2,596	508
	固定資産	1,732	4,061	2,329
	うち 有形固定資産	1,382	1,393	10
	うち 無形固定資産	120	2,270	2,149
	資産合計	6,394	10,287	3,892
負債合計	流動負債	1,981	3,501	1,519
	うち 買掛金	570	1,088	517
	うち 短期借入金	966	1,694	728
	固定負債	252	2,301	2,048
	うち 長期借入金	157	2,200	2,042
負債合計		2,234	5,802	3,567
純資産合計		4,160	4,484	324
負債純資産合計		6,394	10,287	3,892

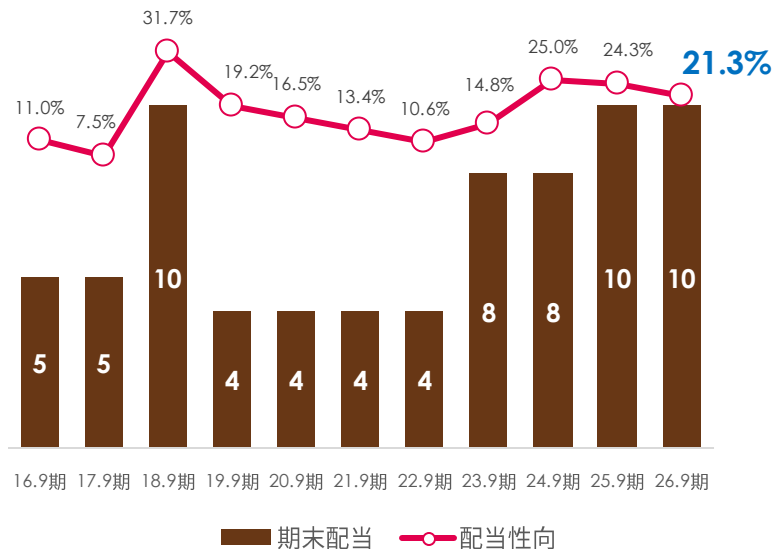
(百万円)

M&Aによる投資CFの増加をデット調達でカバーし、**資金基盤を強化**
 営業CFは過去最高水準に伸長し、**成長投資と安定経営を両立**

項目		24年9月期	25年9月期	増減	(百万円)
	営業活動によるキャッシュ・フロー	280	868	588	
	うち 棚卸資産	▲45	▲48	▲2	
	うち 減価償却費	119	147	28	
	うち のれん償却額	2	128	126	
	投資活動によるキャッシュ・フロー	7	▲2,595	▲2,602	
	財務活動によるキャッシュ・フロー	▲387	2,436	2,824	
	その他	▲0.9	0.8	1	
現金及び現金同等物の増減額		▲100	711	811	
現金及び現金同等物の期末残高		1,686	2,397	711	
フリーキャッシュ・フロー		287	▲1,726	▲2,013	

DOE (純資産配当率) 2.0～2.5%を目安に、安定配当を実施へ

1株あたり年間配当金と配当性向の推移



26年9月期の配当

年間配当金 10円

純資産配当率 2.5%

配当利回り 1.85%

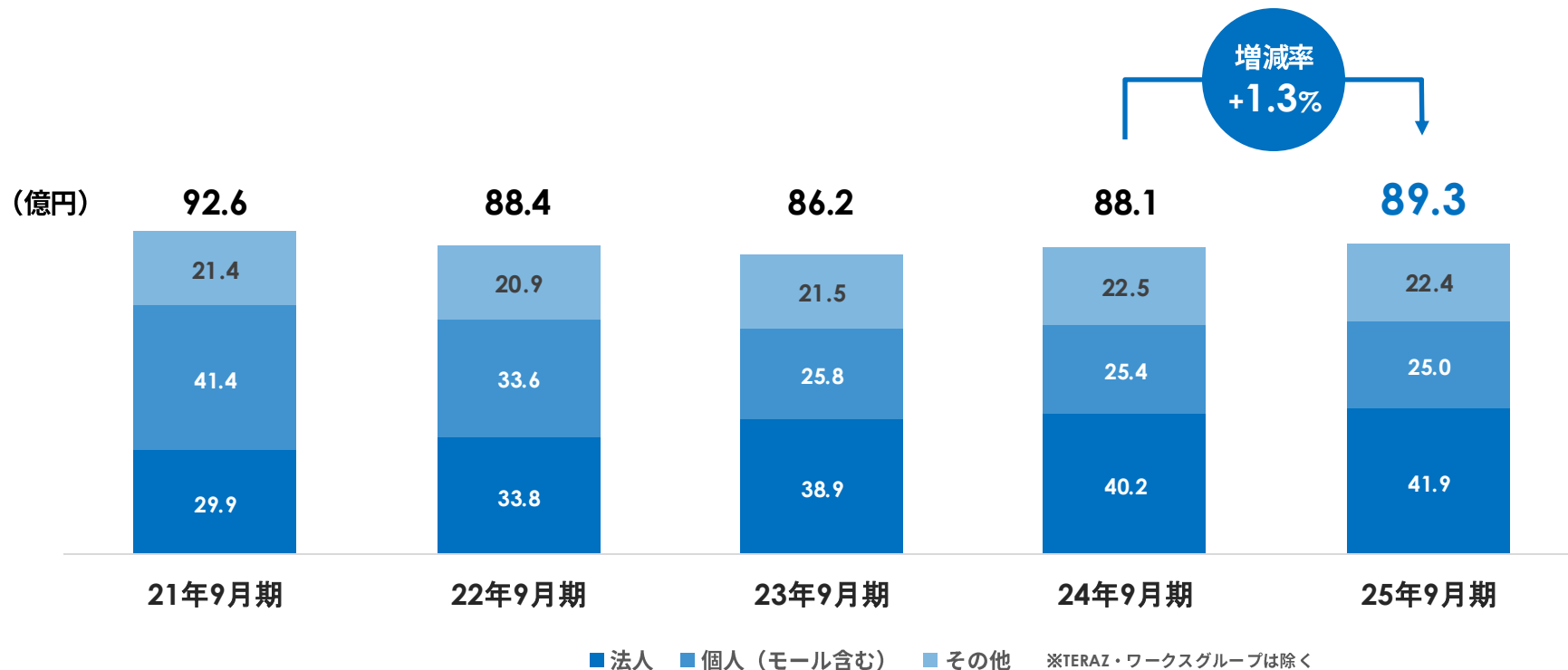
(11月11日終値で算出)



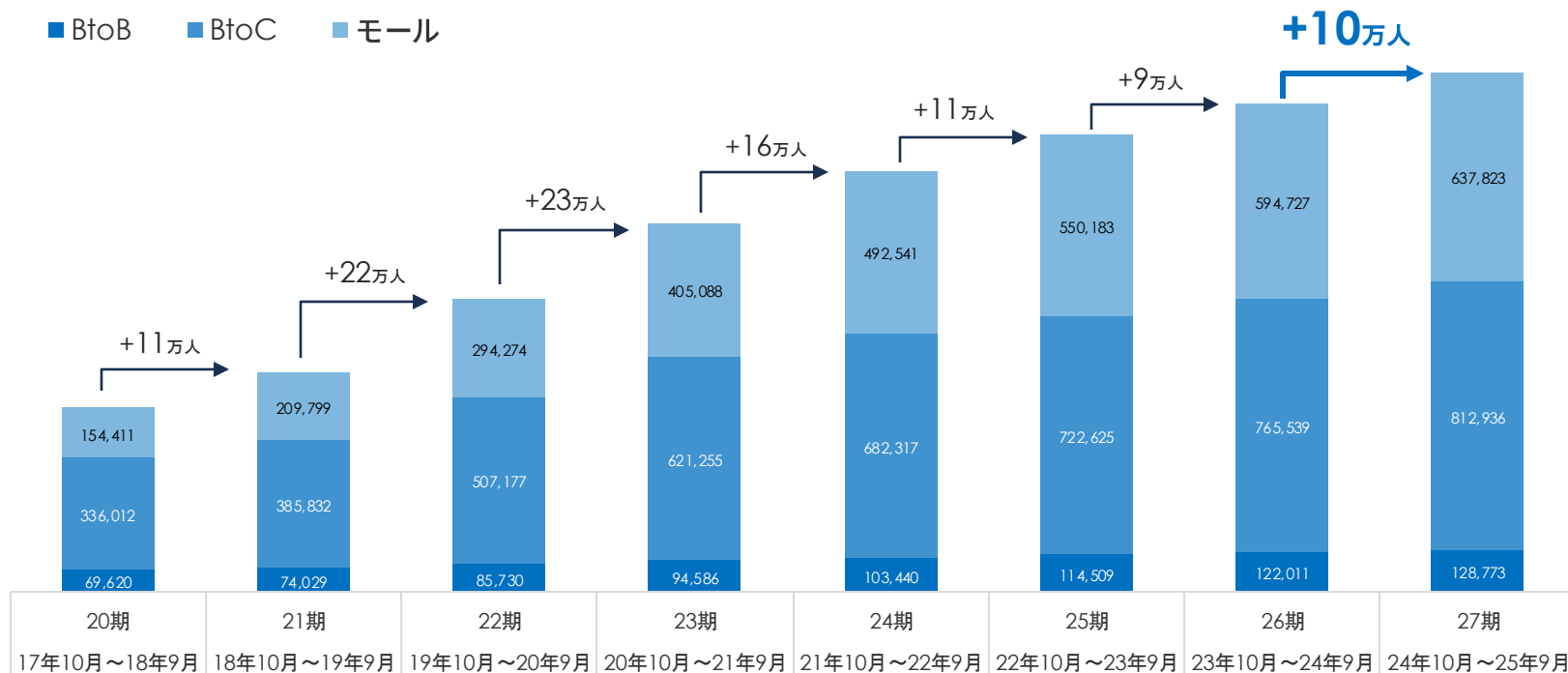
目次

1. 2025年9月期決算概要
- 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. 2026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

現状評価と27期の取り組み

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	

評価
○WEBチャネルでの商品開発とプロモーション改善でユーザー定着とCVR向上に成功し、**粗利率+0.5%・売上YOY+8%を達成**。(全チャネル合計ではYOY+4%)

①

評価
△

洋菓子店向けの販売支援ツール「Urico」をリリース。テスト運用開始。

②

評価
○SEO・アプリ成功で**会員登録9.4万人 (YOY+22%) 新規 5.8万人 (YOY+15%)**と、コロナ禍以降最大の伸び。2026年3月オープンの実店舗準備を本格化。評価
△

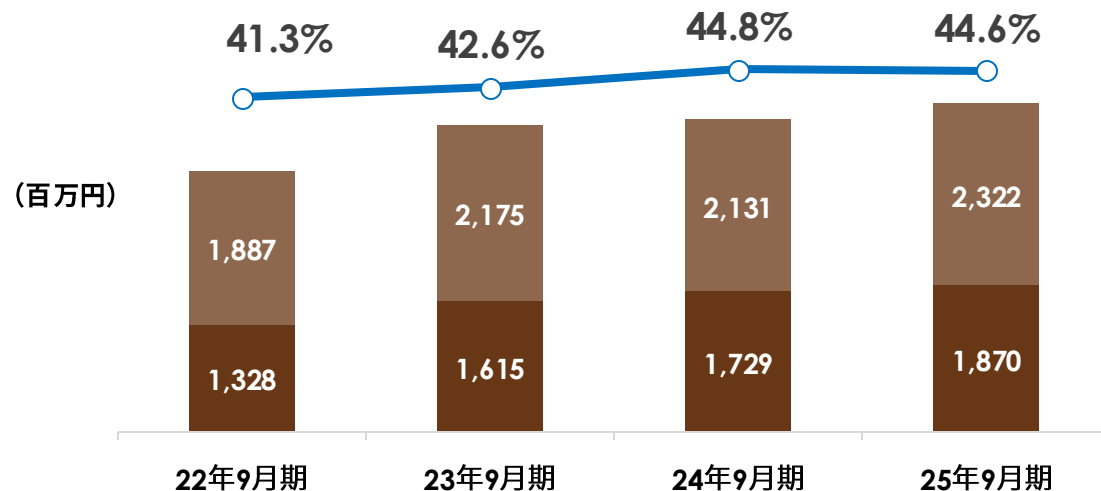
cotta tomorrowは月間100万PVを突破。SNSフォロワーは27万人に到達し、順調に拡大中。一方で、現時点で全体売上への寄与は限定的であり、今後も先行投資フェーズが続く見込み。

評価
○**cottaビジネスフェア（展示会）の成功**により、新たな収益モデルを確立

③

BtoB事業は堅調に成長し、PB比率は45%前後で安定推移
PB商品の浸透・定着により、利益構造の安定化が進行

■ PB売上高 ■ NB売上高 — PB比率



BtoB売上高

4,192百万円 (YoY +4.6%)

PB比率

44.6% (YoY -0.2pt)

主力の菓子・ベーカリー資材カテゴリーが安定推移し、食材カテゴリーの拡大がPB全体の成長を牽引

平均粗利率**39.3%**と高収益構造を維持

PB商品カテゴリー別販売実績

(百万円)

カテゴリー	売上高	売上高YoY	粗利益率	構成比
菓子・ベーカリー資材	860	+ 0.8%	高	47.6%
食材	626	+ 13.6%	低	34.6%
鮮度保持剤	201	+ 2.3%	高	11.1%
弁当資材	0.1	+ 25.1%	低	0.01%
その他	120	- 6.3%	高	6.7%
PB合計	1,808	+ 4.5%	中*	100%

* 粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」



顧客数は高水準を維持しつつ、注文単価の上昇により増収を確保
PB商材の浸透とロイヤリティの高い顧客層の拡大が購買単価を押し上げ、収益改善に寄与

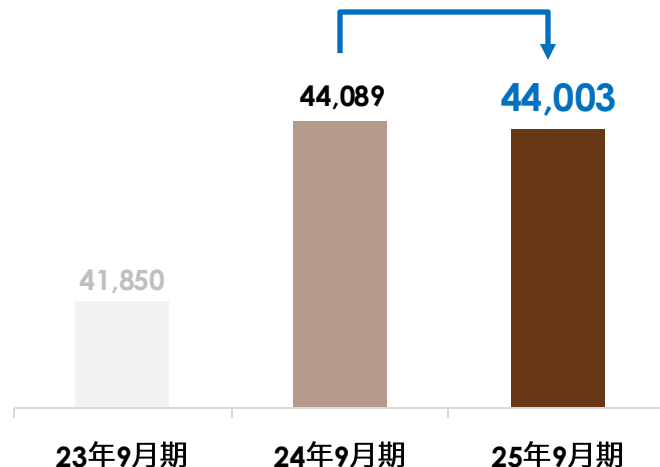
注文者UU

2025年9月通期

44,003件 (YoY -0.2%)

※該当期間に1回以上の購入履歴のあるユニークユーザー数

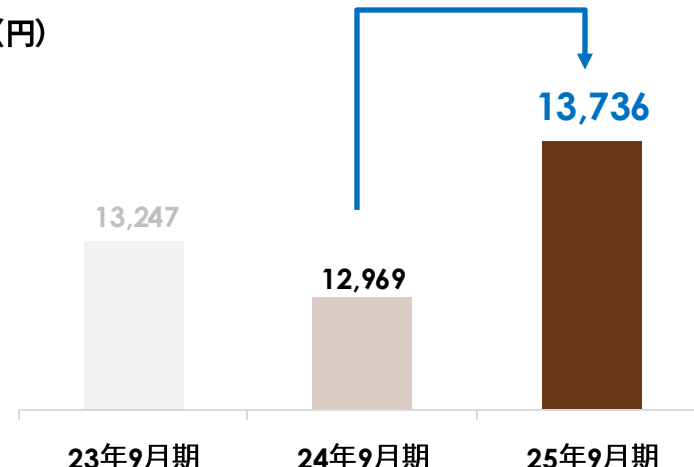
(件)



注文単価

13,736円 (YoY +5.9%)

(円)

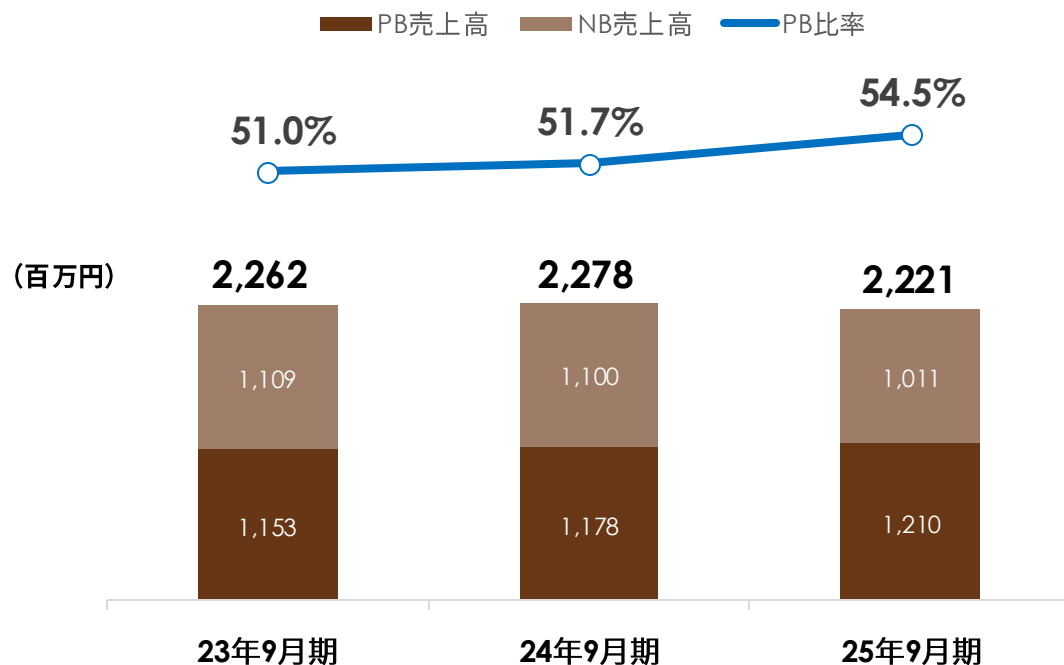


導入から1年未満の段階でも、
上位ランク（ダイヤモンド／プラチナ）顧客で**顧客数・売上ともに2桁成長を実現**。
段階的なロイヤル顧客層の拡大により、**BtoB売上の安定基盤化が進行**。

会員ランク	25年9月期末時点		顧客数伸長率	コメント
	顧客数	1顧客あたり 購入件数 (購買件数／顧客数)		
ダイヤモンド	136	5.1	+14%	最高ランク層で 高い継続率と 購買頻度維持
プラチナ	610	3.2	+29%	成長層として顧客数・ 件数ともに 拡大傾向
ゴールド	2,726	1.9	+11%	安定推移 。 次期プラチナ昇格が鍵



BtoC売上はわずかに減少したものの、**PB比率は上昇**
収益性の高いPB商材の構成拡大により、**利益基盤を強化**



BtoC売上高

2,221百万円 (YoY **-2.5%**)

PB比率

54.5% (YoY **+2.8pt**)

※モールの売上は除く数字

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4Q リリース済 テスト導入中

大好評につき次回開催決定！

cottaビジネスフェア 2026年1月 第3回目開催
全国の小規模事業者とメーカーをつなぐ「食の共創プラットフォーム」へ。

2025年5月に開催した第2回「cottaビジネスフェア」では、
出展70社・来場2,000名を記録し、製菓・製パン業界を中心に大きな反響を獲得。
第3回となる2026年1月開催では、「資材・包材・食品素材・DX」をさらに強化し、
小規模事業者の経営課題解決とメーカーの販路拡大を同時に実現する実践型イベントへ進化します。

食の創り手の皆さまへ

欲しかった情報・商品・チャンスが見つかる！

cottaビジネスフェア
2026 春
開催決定！



2026.1.27 火 - 28 水
10:00-17:00
@東京都立産業貿易センター 浜松町館

事前申し込みで
無料な
ご来場特典あり

「出展・来場ともに最大規模へ cottaビジネスフェア2026年1月」
～小規模事業者の挑戦を共に育む展示会へ～

来場者数

2024年

1,300名

2025年

2,000名

2026年

2,500名予定

出展数

2024年

30社

2025年

70社

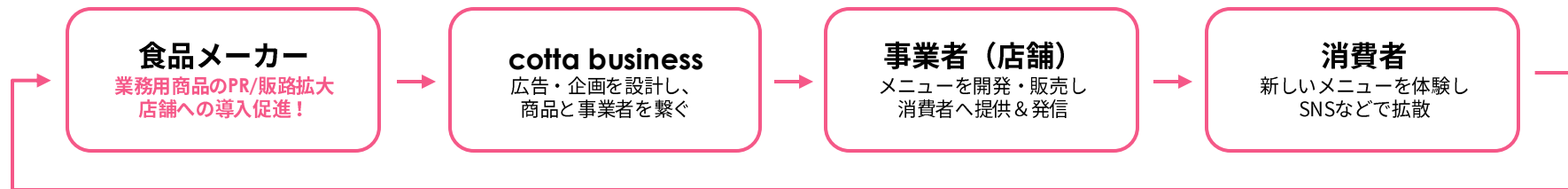
2026年

80社予定

特設サイト：https://www.cotta.jp/business/campaign/businessfair2026_spring.php

業務用メーカーの販路拡大を支援する新ソリューション始動！

～cottaビジネス連動型「飲食店メニューフェア」施策を開始～



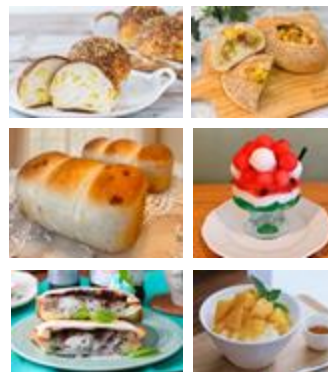
MONIN



おいしいって、生きること。
QBB



北海道から鹿児島まで
全国のお店から応募が殺到！



SNSで多数取り上げられています！



2026年3月28日（土）東京・大井町「OIMACHI TRACKS」に初の実店舗を出店。
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。



※ OIMACHI TRACKSロゴマークは、JR東日本の登録商標です

2026年3月28日（土）グランドオープン予定の「OIMACHI TRACKS」内に、初のフラッグシップストアをオープンします。

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-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食材やオリジナルスイーツ、雑貨などラインナップ。ライブ配信やイベントも多数企画。
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 : 東京都品川区広町二丁目1番3号
大井町トラックス ショップ&レストラン2階
広さ : 約51平米
取り扱い商品数 : 1,200 SKU
主な取扱商品 : オリジナル食材、厨房用品・菓子・パン
売上目標 : 年間1億円（初年度 5,650万円）
客数目標 : 年間3万人

スケジュール

2026年3月28日（土）グランドオープン



目次

1. 2025年9月期決算概要
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. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

戦略的な送料規定の見直しにより、売上総利益は減少。
のれん償却を吸収しつつ営業利益を確保し、**事業基盤は安定推移**。

WORKS

(単位：百万円)	24年9月期 (3Q)	25年9月期 (3Q)	増減	YoY
売上高	3,350	3,401	51	+1.5%
売上総利益	914	840	▲70	▲7.6%
販売費及び 一般管理費	636	769	133	+20.9%
営業利益	278	70	▲208	▲74.8%
営業利益率	8.2%	2.1%	▲6.1pt	-

増減要因

売上高

- ・前年同期比と**同水準に推移**

売上総利益

- ・送料規定の引き下げにより、
送料収入が減少しマイナス影響
- ・値上げ効果により**商品粗利率は上昇**

販管費
及び
一般管理費

- ・のれん償却および内部統制対応に伴う
外注費の増加が影響

のれん償却や一時的な統制対応費の発生により販管費は増加
物流人件費の効率化により、実質コストは前年並みを維持

WORKS

(単位: 百万円)	24年9月期 (3Q)	売上比	25年9月期 (3Q)	売上比	増減	YoY
売上高	3,350	-	3,401	-	51	+1.5%
人件費	270	8.0%	257	7.6%	▲13	▲4.8%
広告及び販売費	86	2.5%	93	2.7%	7	+8.1%
支払手数料	92	2.7%	94	2.7%	2	+2.1%
通信費	32	0.9%	35	1.0%	3	+9.3%
地代家賃	65	1.9%	61	1.8%	▲4	▲6.1%
消耗品費	14	0.4%	11	0.3%	▲3	▲21.4%
のれん償却額	-	-	100	2.9%	100	+100%
減価償却費	26	0.7%	27	0.8%	1	+3.8%
その他	51	1.5%	91	2.7%	40	+78.4%
合計	636	18.9%	769	22.6%	133	+20.9%

増減要因

人件費

- ・物流人件費の効率化により稼働人員を削減

広告及び販売費

- ・基盤整備の目的で抑制していたが、適正水準まで引き上げたことによる影響

のれん償却額

- ・当期よりののれん償却を開始

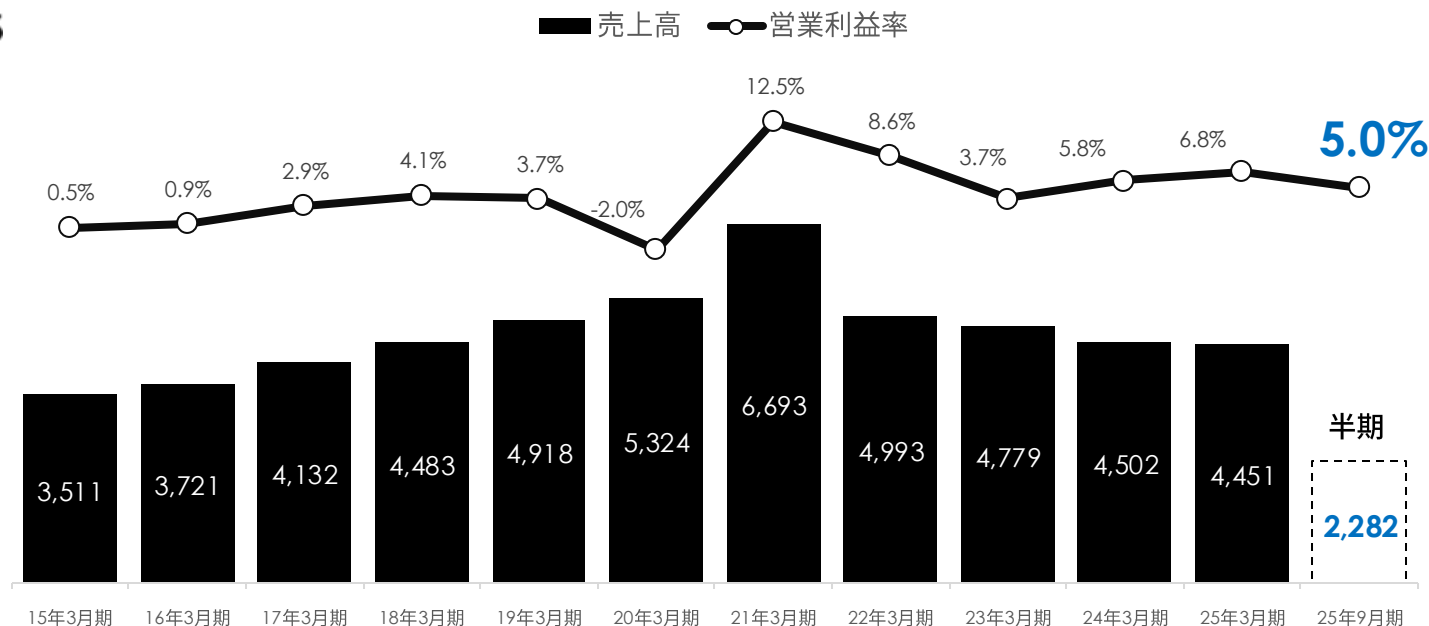
その他

- ・M&A後の内部統制対応に伴う外注費の発生による影響

コロナ特需の反動を経て、事業は安定フェーズへ移行
決算期変更の影響を含めても、**売上・利益率は堅調に推移**

WORKS

(百万円)

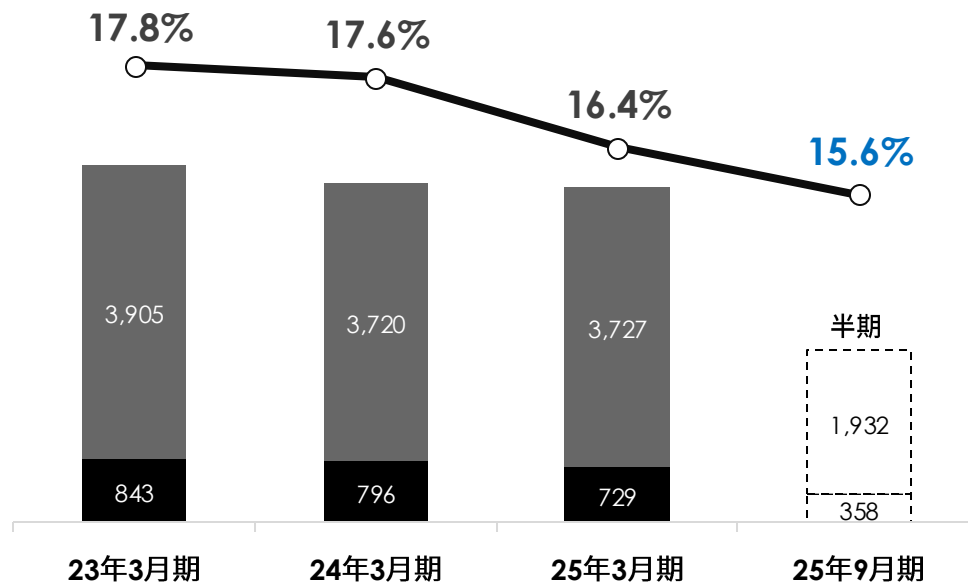


経営方針の転換期にPB商品のテコ入れが遅れ比率は下降傾向
方針を再整理し、重点施策で立て直しと挽回を図る

WORKS

(百万円)

■ PB売上高 ■ NB売上高 — PB比率



PB比率

15.6% (YoY **-0.8pt**)

粗利率・構成費ともに高い薬剤・技術剤カテゴリを重点強化 ミナスシリーズのリブランディングを軸に、収益構成の改善を図る

PB商品カテゴリー別販売実績

(百万円)

カテゴリー	売上高	売上高YoY	粗利益率	構成比
薬剤・技術剤	197	-2.1%	高	36.8%
ヘアケア・ スタイリング	58	-12.6%	高	10.9%
美容機器・ サロン用品	128	-13.5%	高	24.0%
トレーニング・ 教育関連	126	2.6%	中	23.7%
その他美容関連商材	23	-3.4%	高	4.4%
その他	3	-69.4%	低	0.1%
PB売上高合計	535	-5.5%	高	100%

* 粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」



送料無料ラインの引き下げにより平均注文単価は低下したものの、
購買障壁の緩和により**注文者数は増加**。
今後は新規顧客の定着化を進め、売上総量の拡大を見込む。

注文者UU

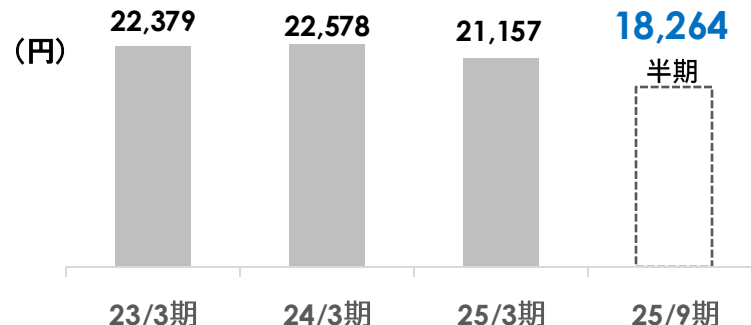
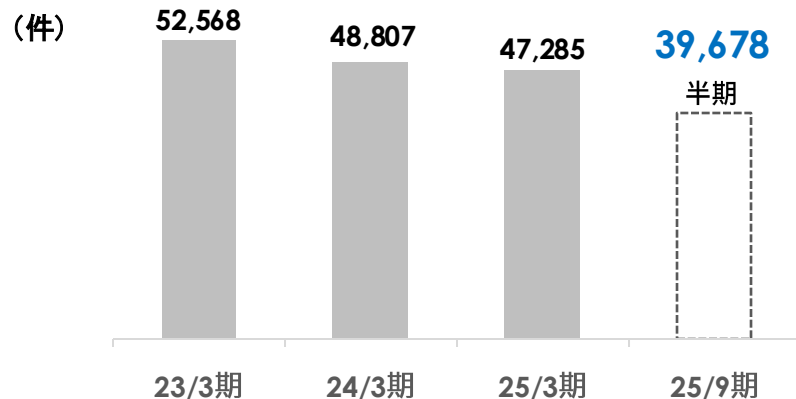
注文単価

25年4月～9月
の半年間の実績

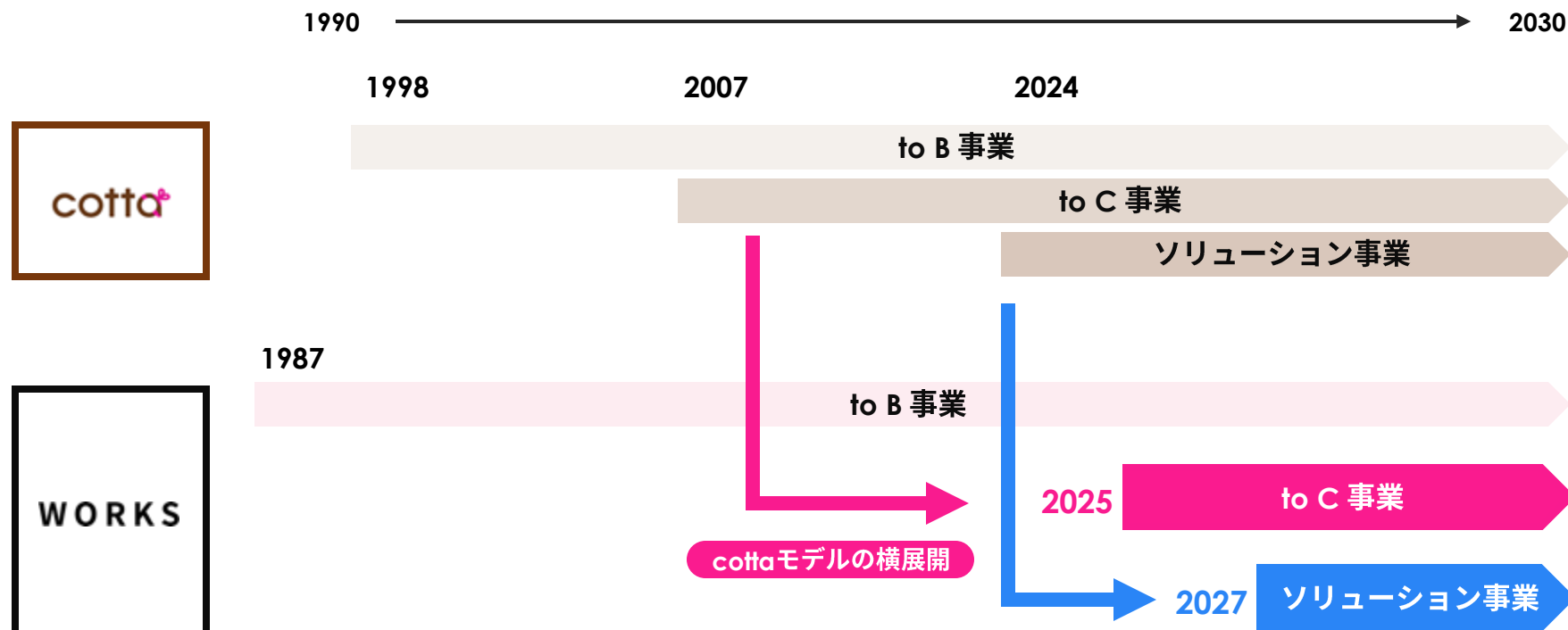
39,678件

18,264円

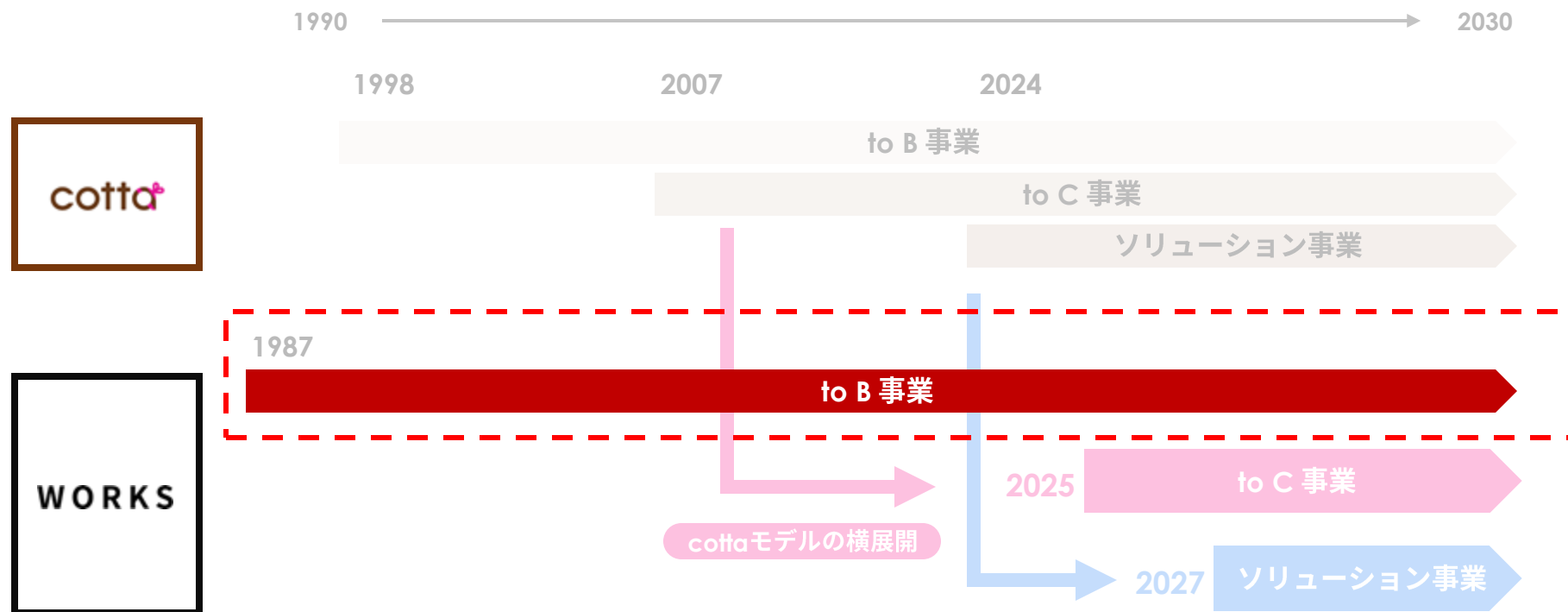
※該当期間に1回以上の購入履歴のあるユニークユーザー数



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

WORKS
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

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



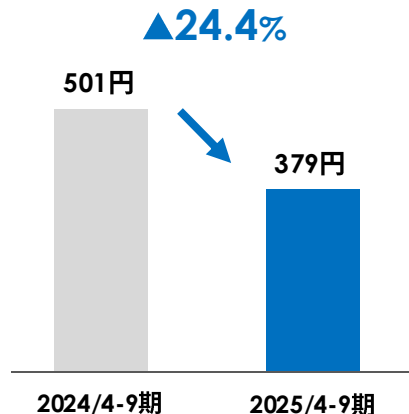
情報発信力

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

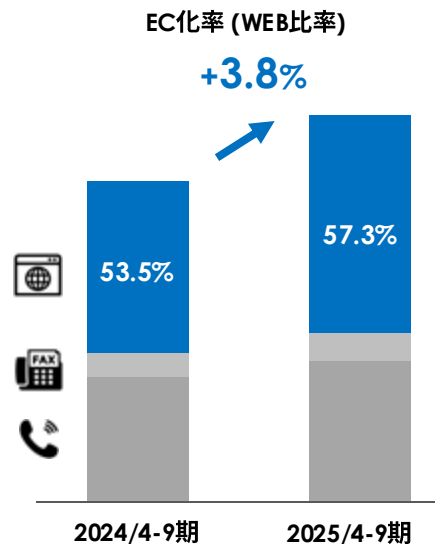
効率的な倉庫運営と、
スタッフ配置の見直しにより、
1受注当たり物流人件費を24.4%削減



2

EC化率

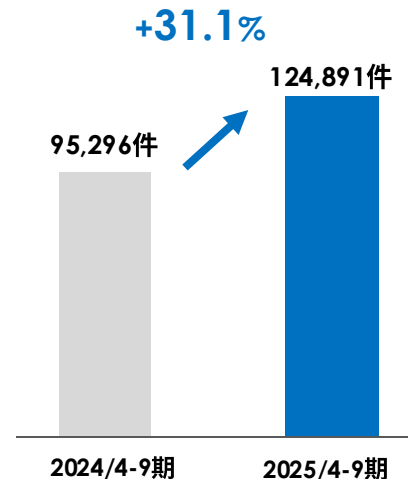
効果的なデジタル施策と
メルマガ活用により、**EC化率を3.8%向上**



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31.1%増加**

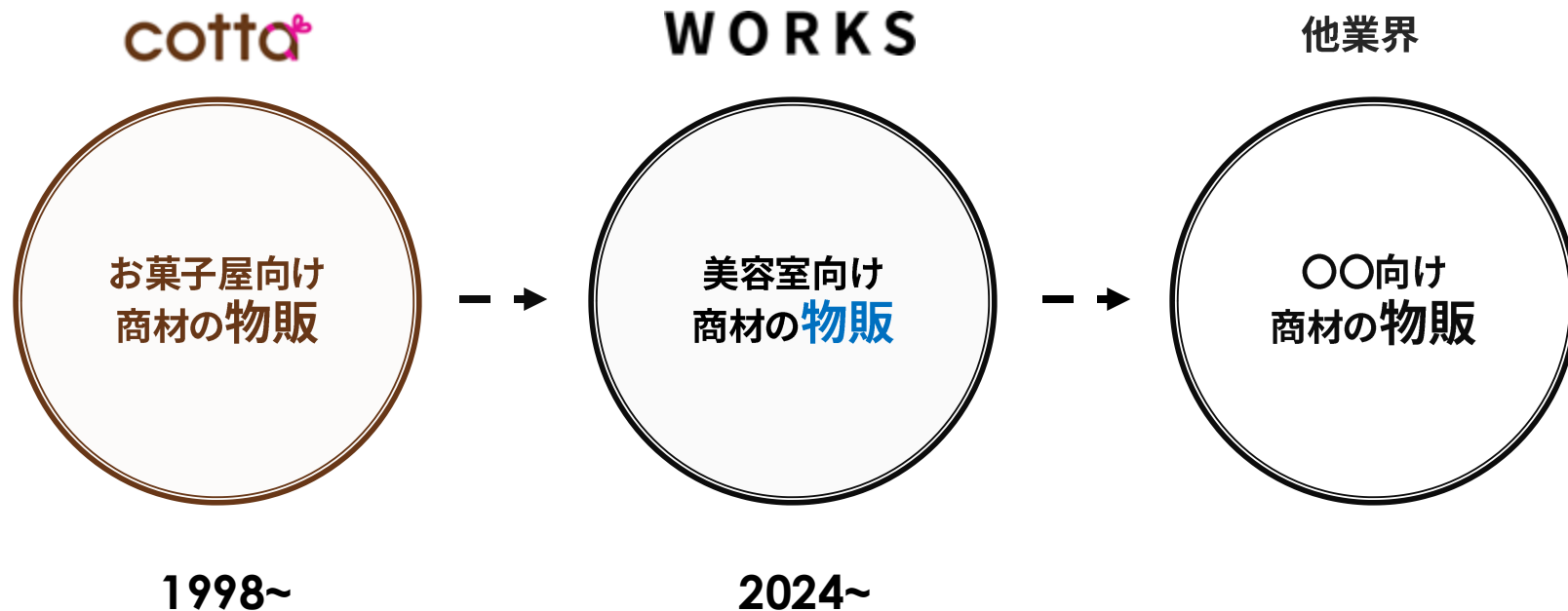




目次

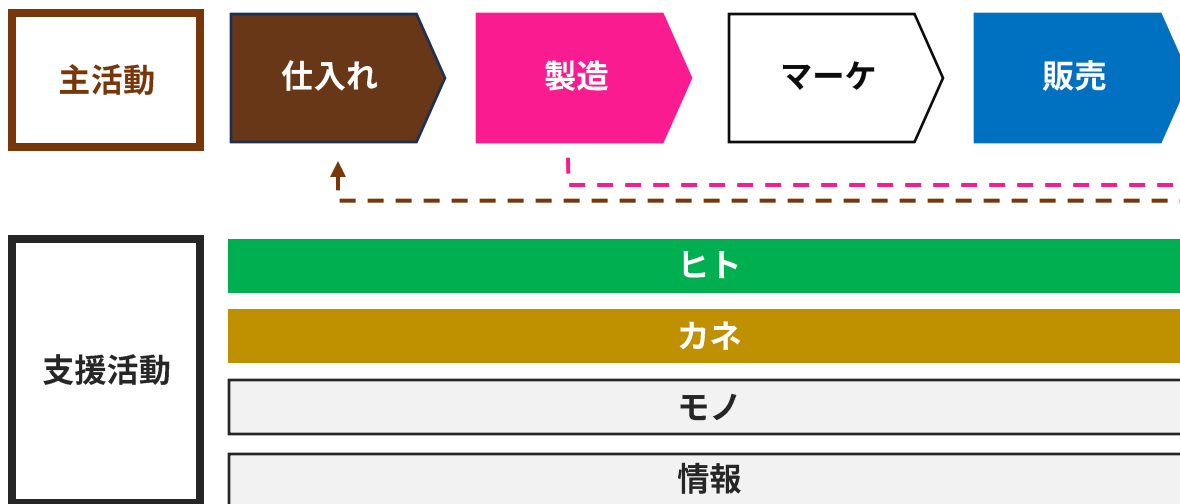
1. 2025年9月期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
- 4. 今後の成長戦略**
5. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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

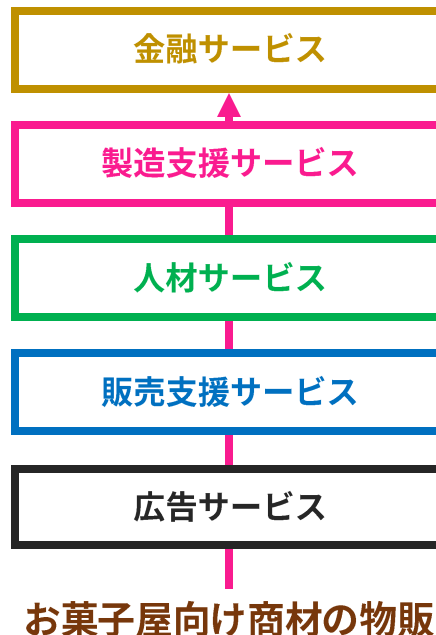


これまでは「仕入れ」での課題解決のみ
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、**ソリューションを拡大**

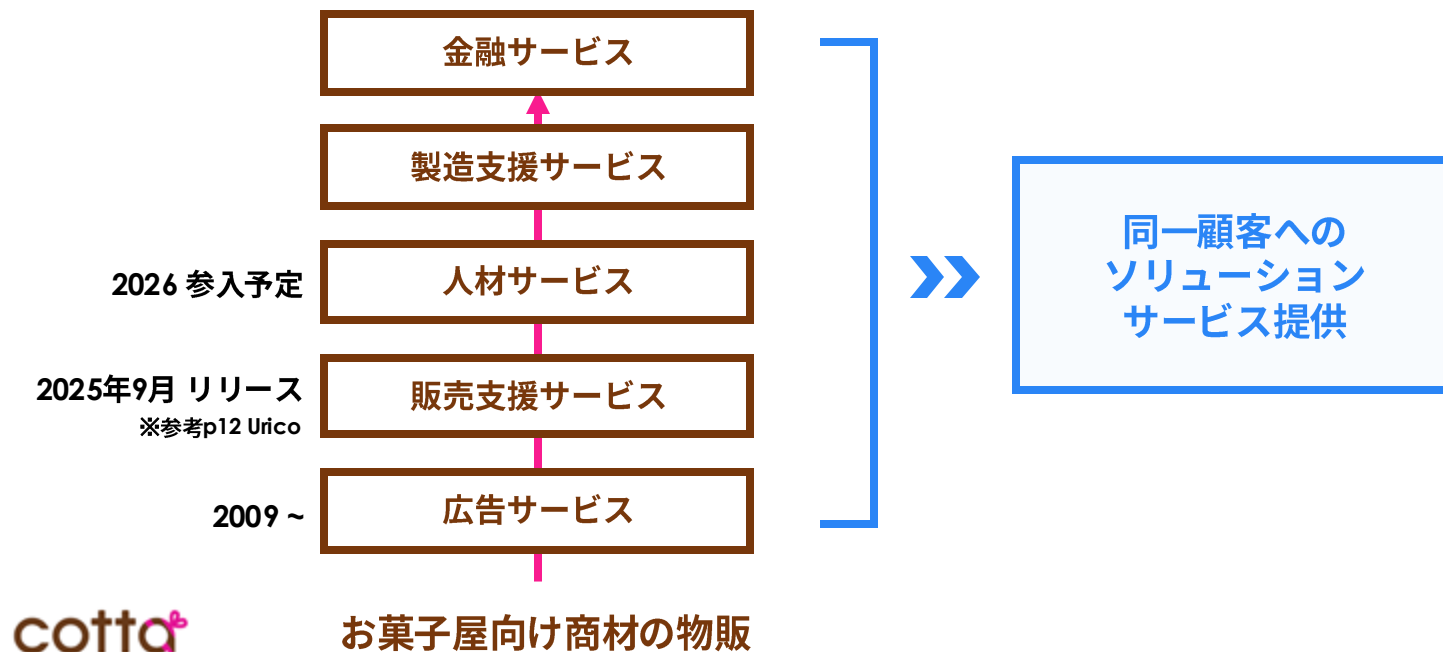
<顧客のバリューチェーン>



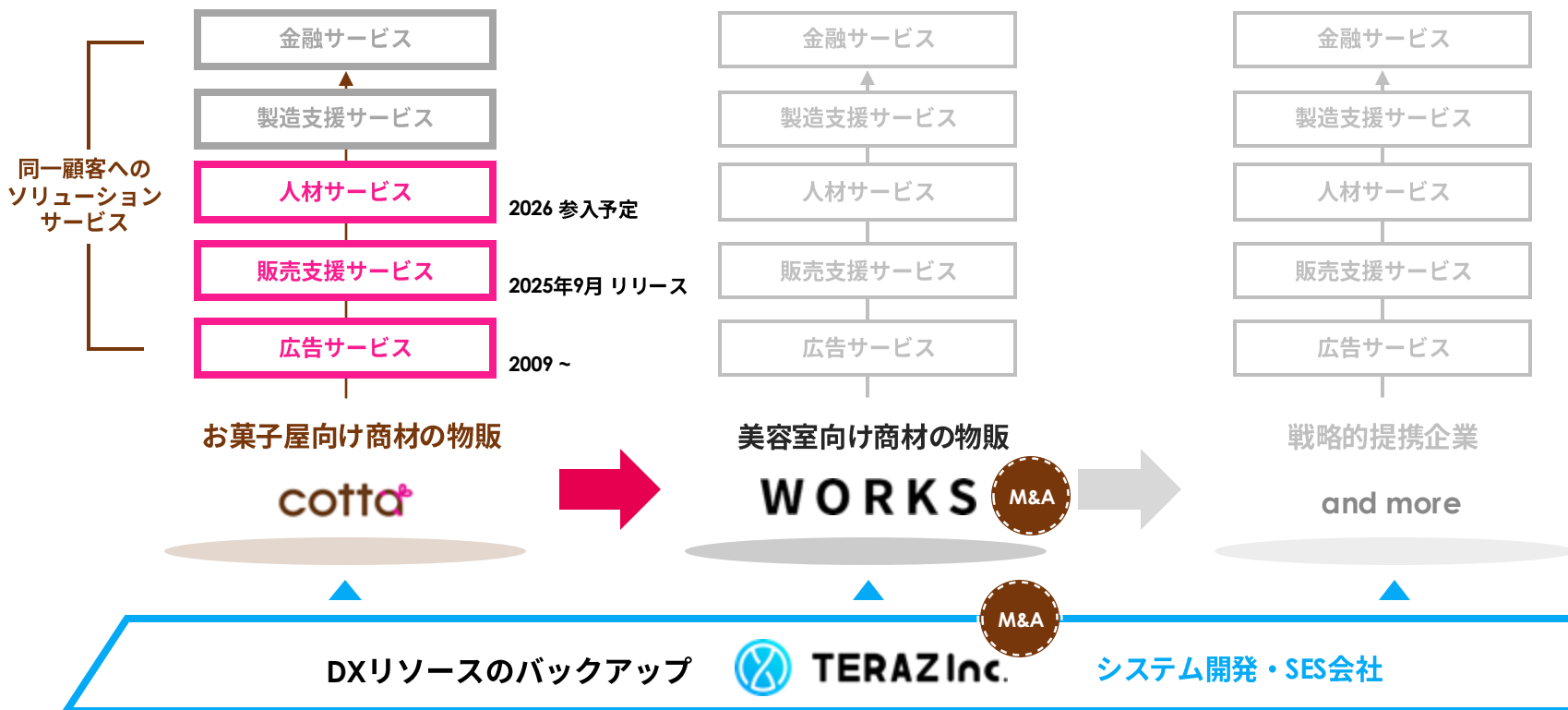
cotta のソリューション



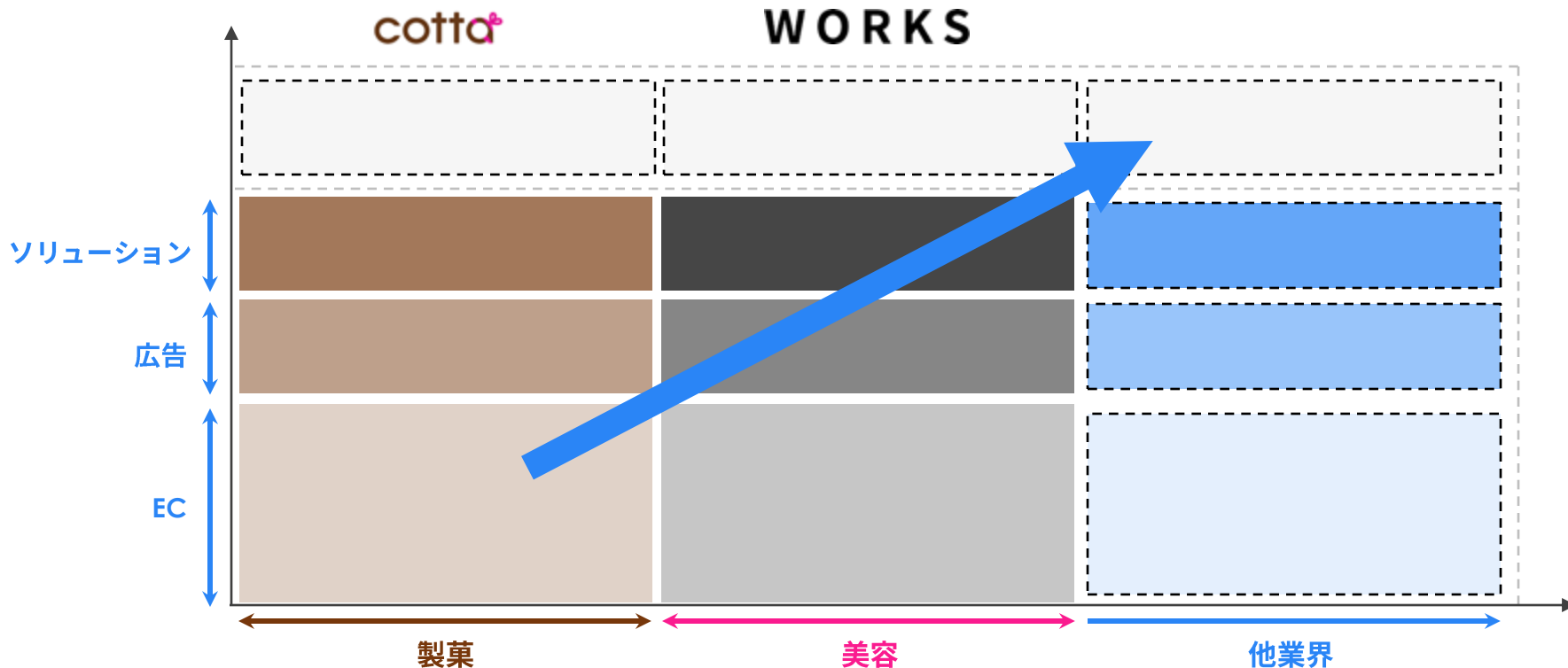
既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



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**



cottaの
M&A方針

当社は、持続的な企業成長と事業ポートフォリオの拡大を目的に、戦略的なM&Aを推進しています。その実施にあたっては、以下の方針・基準に基づき、シナジー効果と資本効率の最大化を目指します。

M&A候補先の
選定基準

- ・ BtoBの商材を提供しており、当社が対象としている市場の拡大が見込まれる企業
（例：グループ会社ワークスが属する美容業界など）
- ・ 物流やマーケティング領域など、既存事業で培った経営ノウハウを活用できる企業
- ・ 既存事業や顧客層が近く、領域間でのクロスセルが期待できる企業

M&Aの
実施判断基準

- ・ EV/EBITDAが6倍以下、またはのれん償却後も営業利益貢献が見込まれること
- ・ シナジー及び利益成長を加味し、投下資本（買収金額）を5年以内に回収が可能であること
- ・ 物流・マーケティングなど、即効性の高いシナジー創出が期待できること

資金調達方針

株主価値および資本効率を重視し、エクイティによる調達は抑制。
銀行借入を中心としたデットファイナンスを基本方針とする。



目次

1. 2025年9月期決算概要
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. 2026年9月期 業績予想**
6. 補足：当社事業の概要

売上・EBITDAともに過去最高を更新予定
理美容事業・新規事業への投資を継続し、持続的な成長と収益基盤の強化へ

(単位：百万円)	25年9月期	売上比	26年9月期 計画	売上比	YoY
売上高	13,675	100.0%	15,109	100.0%	+10.5%
売上総利益	4,062	29.7%	4,600	30.4%	+13.2%
販売費及び一般管理費	3,290	24.1%	3,787	25.1%	+15.1%
営業利益	772	5.6%	812	5.4%	+5.2%
経常利益	771	5.6%	830	5.5%	+7.6%
当期純利益	437	3.2%	477	3.2%	+9.1%
EBITDA	1,023	7.5%	1,034	6.8%	+1.1%

理美容事業・その他事業（TERAZ）が成長を牽引し、連結売上は過去最高を見込む。

製菓製パン事業は、収益性を重視。

全事業で中長期的な成長基盤の確立を目指す。

(単位：百万円)		25年9月期	26年9月期 計画	前期差	YoY (%)
	製菓製パン事業	8,931	8,836	▲95	▲1.1%
	理美容事業	3,401	4,637	1,236	+36.4%
	その他事業	1,342	1,635	292	+21.8%
売上高 連結合計		13,675	15,109	1,434	+10.5%

製菓製パン事業 方針



- ・ 事業の高付加価値化とコスト効率の改善による**利益性向上**
- ・ 新しい利益源泉の探索への**投資の実行**

BtoB事業

- ・ **PB商品予算YoY170%強化**、コッタビジネスの**リブランディング**を進めることで、**唯一無二のポジションニング**を形成し、より選ばれるサービスへと進化する
- ・ **DX支援サービス（urico）**を推進し、お店の販売支援まで提案ができるサービスへと進化し**既存客のLTV向上、新規客獲得増を実現**する

BtoC事業

- ・ PB商品予算YoY100%で昨年同等だが、**高単価・高付加価値の商品を増やし、利益性向上を目指す。**
- ・ **初の旗艦店を成功軌道に載せ、新たな収益源を構築する。**

理美容事業 方針

WORKS

基幹システム再構築などの基盤整備を進めつつ、既存事業の収益維持・改善を
並行して実行。中長期的な**収益構造の安定化と成長基盤の確立**を図る。

BtoB事業

- ・ ロイヤリティプログラムの導入により、**既存顧客のリピート率・LTVを向上**。
- ・ PB開発強化によって売上を拡大し、**PB比率を16%→18%**へ引き上げ。
- ・ マーケティング機能の実装により、顧客獲得から購買転換までを効率化。
初回購入率を25%→30%（+5pt）へ引き上げ。
- ・ 物流効率化・在庫管理精度の向上により、**原価率および在庫回転率を改善**。

BtoC事業

今期は、EC基幹システムおよび物流システムのリプレイスを中心に、
「**次の成長に向けた基盤整備フェーズ**」と位置づけ、
BtoB・BtoC両事業における**構造改善**と中長期的な**利益率向上**を見据えた投資を実行。

その他事業 方針



- ・ 提案方針を「量」から「質」へ転換し、対応人材を「エンジニア」から「デジタル人材」へシフト
- ・ SES事業の拡大と人材紹介事業の立ち上げにより、利益源泉である売上トップラインを前年同期比+24%拡大

SES事業

- ・ 既存メンバーのスキル強化および新規メンバーの早期戦力化により、既存顧客からの案件最大化を実現。
- ・ 提案方針を質へシフトし、高ランク人材の獲得パターンを構築。
- ・ 組織拡大に向けた権限移譲を進め、組織基盤を整備した上で、売上は前年同期比+23%増。

人材紹介事業

- ・ 既存アセットを活用し、事業の型化と再現性構築を推進。
- ・ 既存エンジニア領域に加え、新規ビジネス職領域での収益化を実現。
- ・ 顧客・人材データのクロスセルにより、SES事業とのシナジーを発揮し、ゼロベースから期中12百万円の新規売上を創出。

中期経営計画の見直しに関して



2023年5月15日に適時開示させて頂きました中期経営計画を見直し、新たな計画を策定する見込みです。

当初、2030年9月期を最終年度とし、売上高203.4億円、営業利益19.6億円を目標とさせて頂きました。

2025年9月期の実績(売上高136億円、営業利益7.72億円)も期初計画以上の進捗となり、堅調に事業拡大出来ていると考えています。

その一方で、ワークスの買収に伴う理美容業界への参入や、BtoB事業のキャッシュカウ化、さらなるM&Aの可能性など、中期経営計画策定段階と比較すると、前提となる事業環境が大きく変化しています。

これらの状況を踏まえ、従来の中期経営計画を見直し、新中期経営計画(2027年9月期～2029年9月期の3ヵ年)を策定し、改めてcottaの成長戦略を投資家の皆様にお伝えさせて頂ければと考えています。

なお、当初の計画を見直すものの、従来掲げてきた業績目標以上の成長を実現したいと考えています。
そのための戦略を再度練り直し、投資家の皆様にご報告させて頂ければと思います。



目次

1. 2025年9月期決算概要
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. 2026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

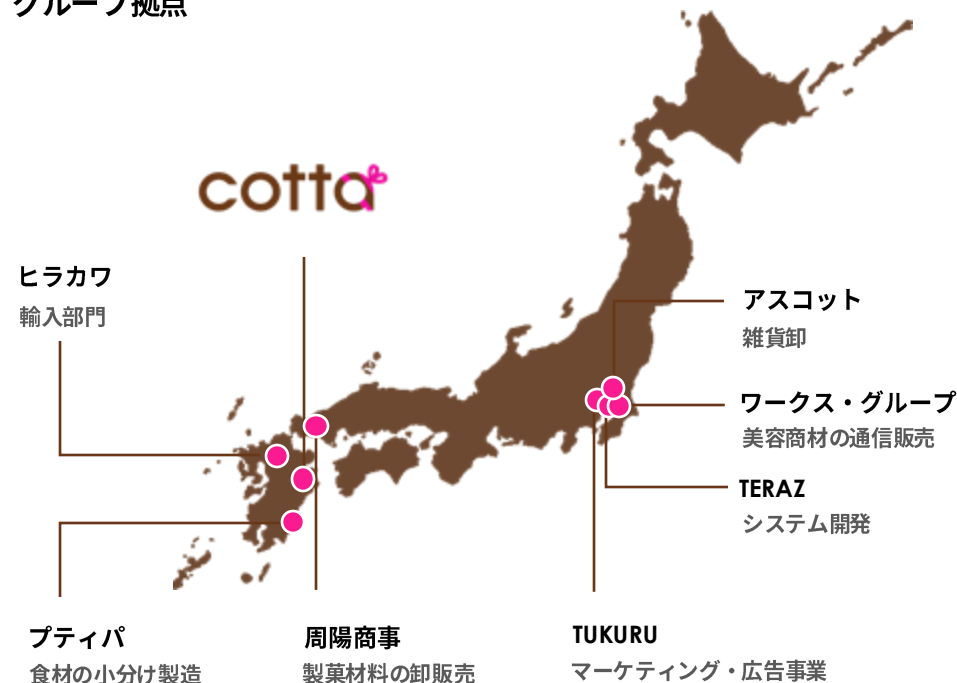
わくわくしよう プロであらう 前に進もう



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）	163名（2025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 ※10/1吸収合併
	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



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

WORKS

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	東京都目黒区
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%



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



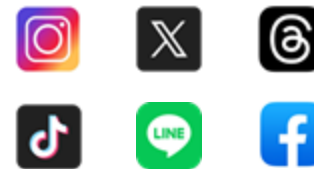
お客さまが欲しい単位で出荷

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



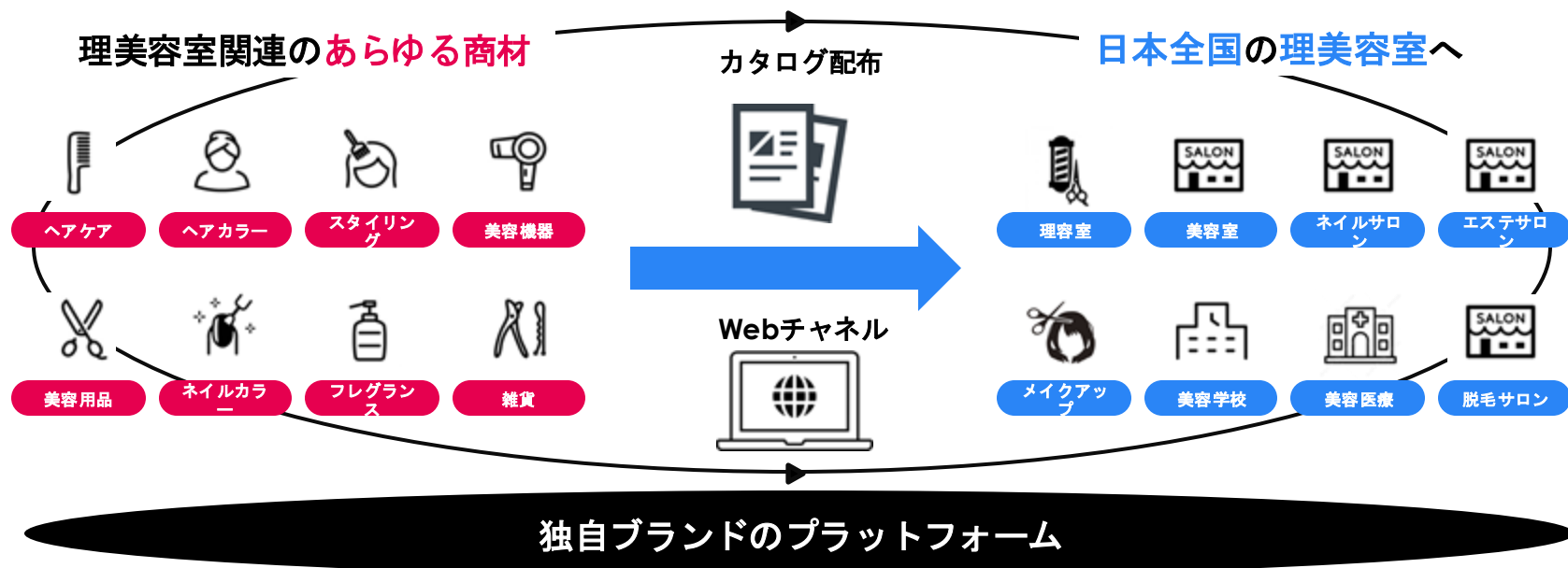
月間300万PV / 総フォロワー151万人

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

WORKS

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



WORKS

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**



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

9月末の権利確定を踏まえ、株主優待制度の抜本的な見直しを検討

現在の優待割引制度

- (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

見直しを検討する理由

- 割引率による株主優待の場合、利用頻度によって得られる割引額が大きく異なってしまうため
- 優待利回りとして、特定株主に対するリターンが算出される優待施策のほうが株価対策として有効であると考えするため

※ (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。