



cotta

2025年9月期
第3四半期
決算補足説明資料

2025年8月12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3四半期決算概要
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

本業とM&Aが牽引し、**売上は過去最高に**
PMIが順調に進み、のれん償却を吸収しつつ利益成長も実現

| | |
|-------------|--|
| 決算 ハイライト | |
|-------------|--|

| | | | |
|--------|-------------------|----------------|-------|
| 売上高 | 10,366 百万円 | +45.4 % | (前期比) |
| 営業利益 | 734 百万円 | +38.1 % | (前期比) |
| 経常利益 | 725 百万円 | +26.4 % | (前期比) |
| EBITDA | 909 百万円 | +51.4 % | (前期比) |

| | |
|-----------------------|-------|
| ト ピ ッ ク ス | 製菓製パン |
| | 理美容 |
| | その他 |

- cotta businessの商品開発が順調で、PB商品の売上が**昨対135%に**
- 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**
- 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**

- 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130%に増加**

- SES事業を手がけるTERAZのPMIが**順調に進行中**

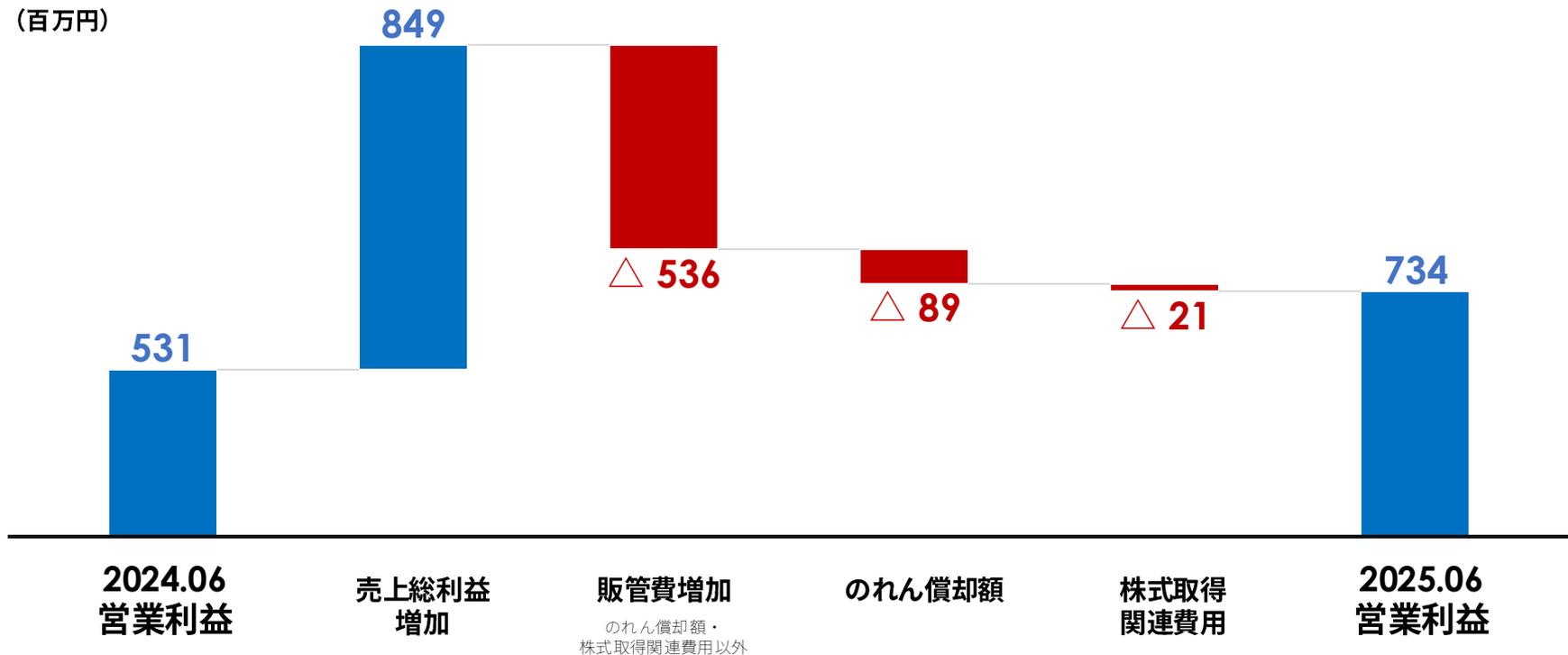
製菓製パン事業の**堅調な推移**と理美容事業の連結により、大幅な**増収**を実現。
 コスト最適化が進み、製菓製パン事業の収益性が向上。**過去最高を更新**。

| (単位: 百万円) | 前年 2024年9月期 第3四半期 (2023年10月-2024年6月) | 2025年9月期 第3四半期 (2024年10月-2025年6月) | 増減額 | 前年同期比 |
|-----------|--|---|--------|--------|
| 売上高 | 7,131 | 10,366 | +3,234 | +45.4% |
| 製菓製パン | 7,045 | 7,131 | +86 | +1.2% |
| 理美容 | - | 2,260 | +2,260 | - |
| その他 | 85 | 975 | +890 | - |
| 売上総利益 | 2,276 | 3,126 | +849 | +37.3% |
| 売上総利益率 | 31.9% | 30.2% | - | △1.7% |
| 販売管理費 | 1,745 | 2,392 | +646 | +37.1% |
| 営業利益 | 531 | 734 | +202 | +38.1% |
| 製菓製パン | 531 | 671 | +140 | +26.3% |
| 理美容 | - | 46 | +46 | - |
| その他 | - | 16 | +16 | - |
| 経常利益 | 573 | 725 | +151 | +26.4% |
| 当期純利益 | 376 | 461 | +85 | +22.7% |

- 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適正化により**増益**
- のれんを吸収して、利益貢献

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

(百万円)



利益面は堅調に推移し、3Q時点で**上方修正後予算のほぼ全額を達成**。
 来期以降を見据えた先行投資を4Qに前倒しで実施する計画のため、現段階では据え置きとし、
 費用が確定次第、必要に応じて開示を予定。

(単位：百万円)

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益

通期

前年通期

通期予想 13,611 → **上方修正 13,620**

通期

前年通期

通期予想 662 → **上方修正 735**

通期

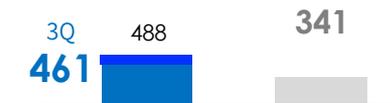
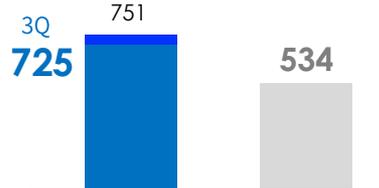
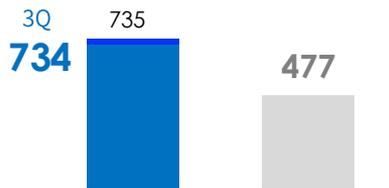
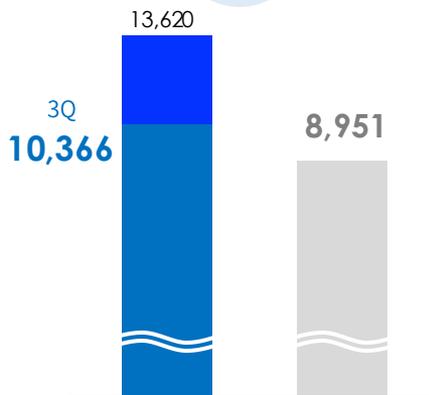
前年通期

通期予想 709 → **上方修正 751**

通期

前年通期

通期予想 456 → **上方修正 488**

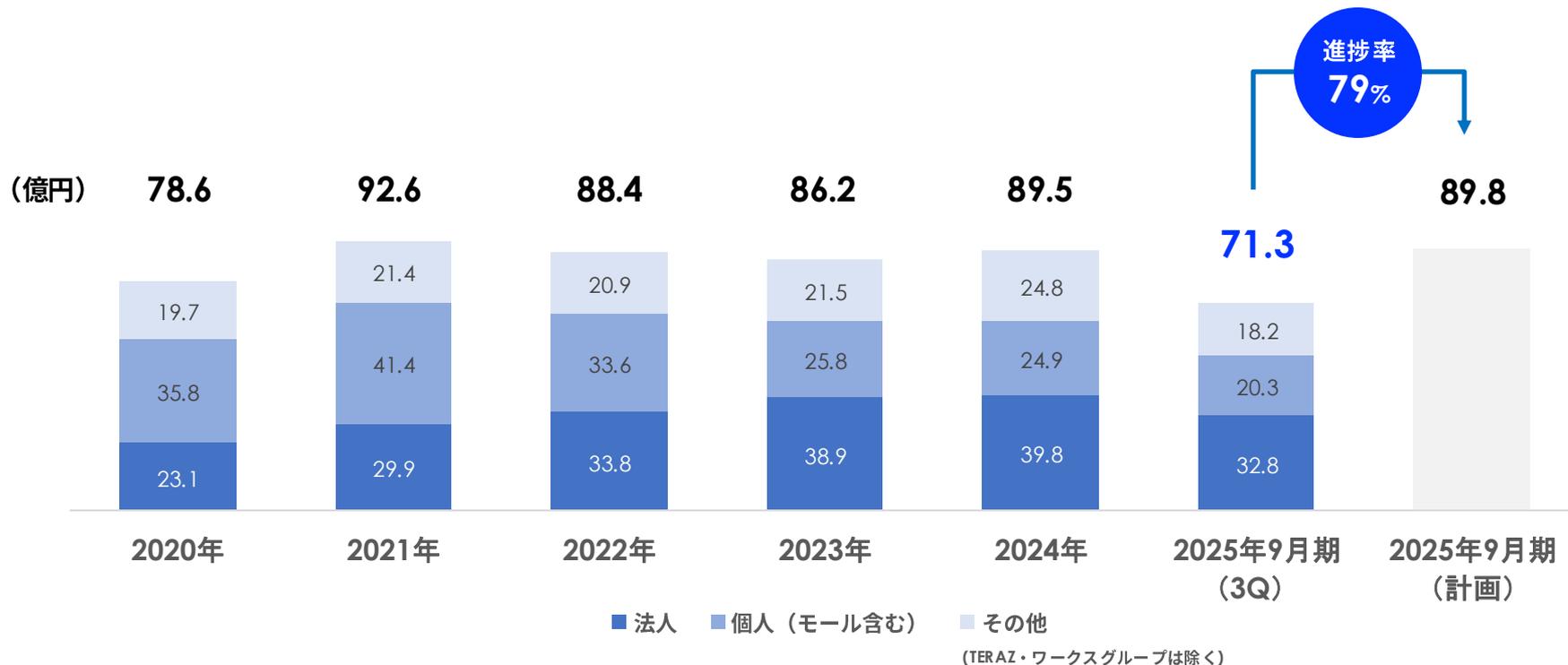




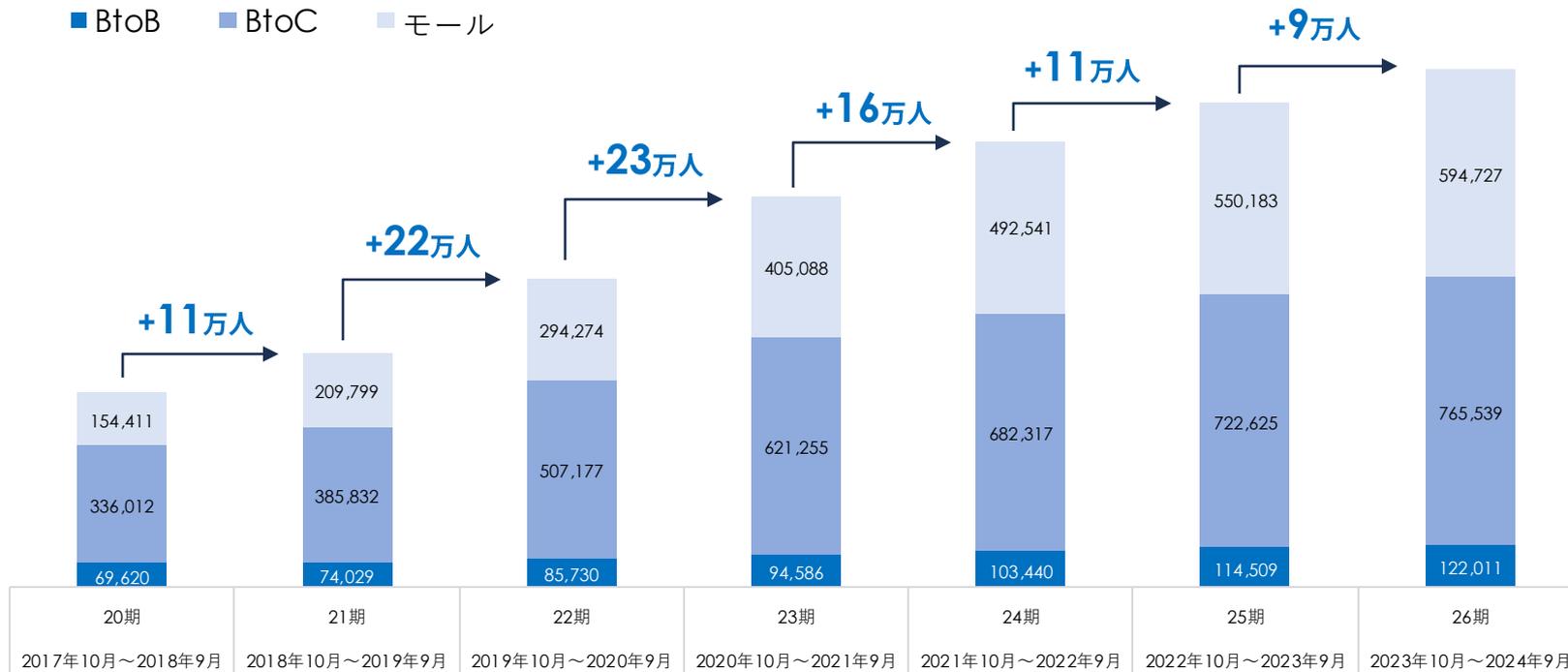
目次

1. 2025年9月期 第3四半期決算概要
- 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」のリリース時期を見直し | ② |
| 評価 ○ | SEOによる流入好調とCRM施策により、前期につづき新規獲得が好調。アプリDLは23万人突破、売上比率60%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た軽微。引き続き先行投資が続く見通し。 | |
| 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 |

店舗の仕入れ需要に合わせた商品力・提案力の強化

ターゲット拡大に合わせ商品開発強化
PB商品 売上YOY135%



サイト内外での提案プロモーション強化
セッションYOY110%の好トレンド創出



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



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洋菓子店 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 提供価値 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>月額課金（基本料） + 従量課金（予約手数料）から成る</p> <table border="1"> <tr> <td>①ライト</td> <td>基本料</td> <td>¥ 9,800</td> <td>予約手数料</td> <td>15.0%</td> </tr> <tr> <td>②ベーシック</td> <td>基本料</td> <td>¥19,300</td> <td>予約手数料</td> <td>3.25%</td> </tr> <tr> <td>③プレミアム</td> <td>基本料</td> <td>¥29,500</td> <td>予約手数料</td> <td>0.8%</td> </tr> </table> <p>*別途、決済手数料(カード3.25%/PayPay3.5%)が発生</p> | 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% |
| 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% | | | | | | | | | | | | |
| スケジュール | 27期4Q 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。

2024年実施の米粉展示会を発展！ cottaビジネスフェアを2025年5月に開催！ 製菓製パンを中心とした小規模事業者約2,000名が2日間に渡って来場！



2024年9月に米粉に特化した展示会を開催し、1,350名の来場者を迎え大きな反響を頂きました。この経験を通じて、cottaビジネスがメーカーと小規模事業者をつなぐ架け橋として機能していることを改めて実感しました。その成果を踏まえ、2025年5月には対象領域を広げた総合型の「cottaビジネスフェア」を初開催。2日間で出展70社・来場2,000名と、前回は上回る規模と熱量の商談機会を創出し、多くのご評価をいただきました。今後も、業界ニーズに応える場づくりを進めてまいります！

来場者
反響

2025年
来場者数

2,000名 前回比 148%増

来場者
アンケート

約7割の方が仕入れたい商品があったと回答

出展企業
反響

2025年
出展企業数

70社 前回比 2倍

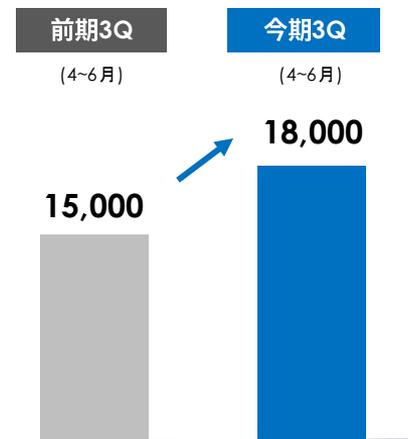
出展企業
アンケート

約9割の企業が期待通りの商談ができたと回答

特設サイト：<https://www.cotta.jp/business/campaign/businessfair2025.php>

前期に続き、新規会員獲得が好調。ユーザーの積み上げが続く。
 売上微減ながら、PB強化で粗利額は昨年比100%。アプリによるユーザー囲い込みも一段と進む。

前期に続き、SEO・CRM効果で
 新規会員登録が◎



会員登録者数は
 前期比 **+20%** 伸長

高客単価・高粗利戦略による
 PB強化を実施



客単価 **+8%**、利益額 **+0.4%**
 PB新商品売上 **+19%** (前期比)

アプリ23万DL、MAU12万
 アプリ売上比率は約6割に上昇



平均接触回数 5.8回/月
 非アプリユーザーの**約3倍**に伸長

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

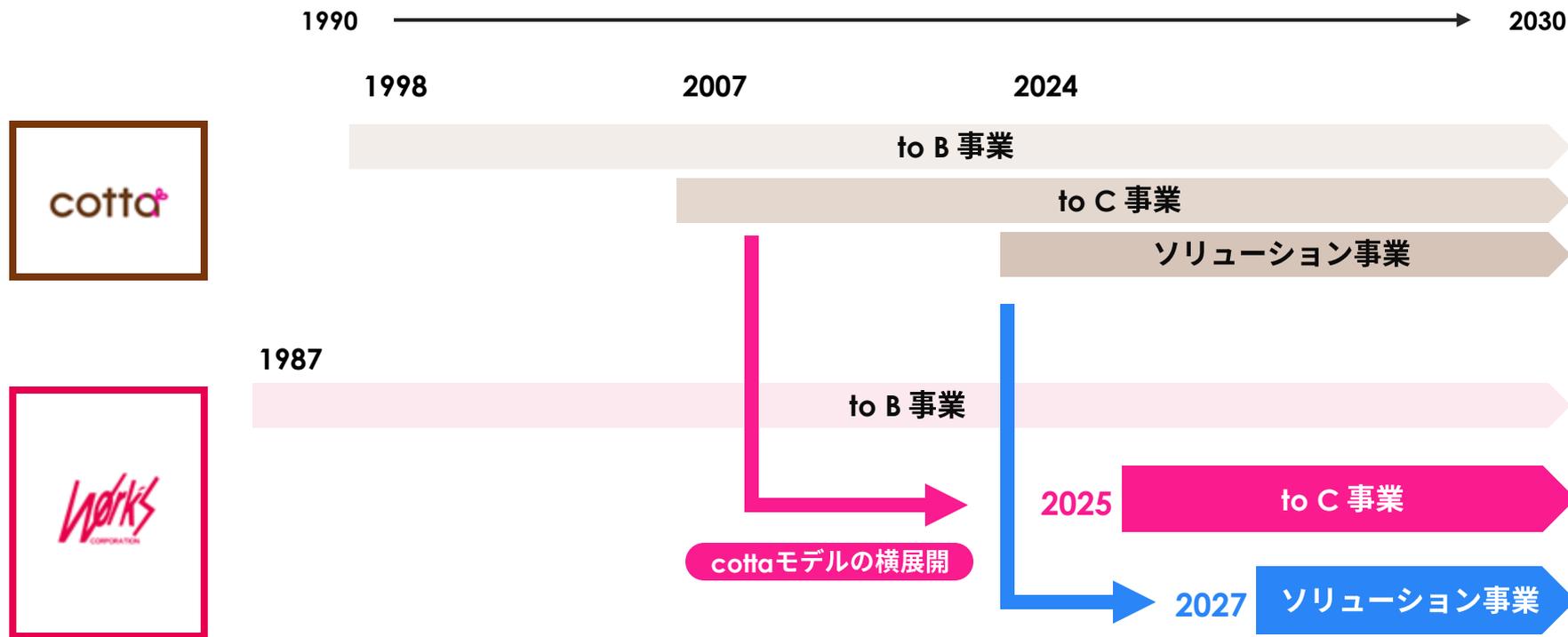
28期 オープン予定

目次

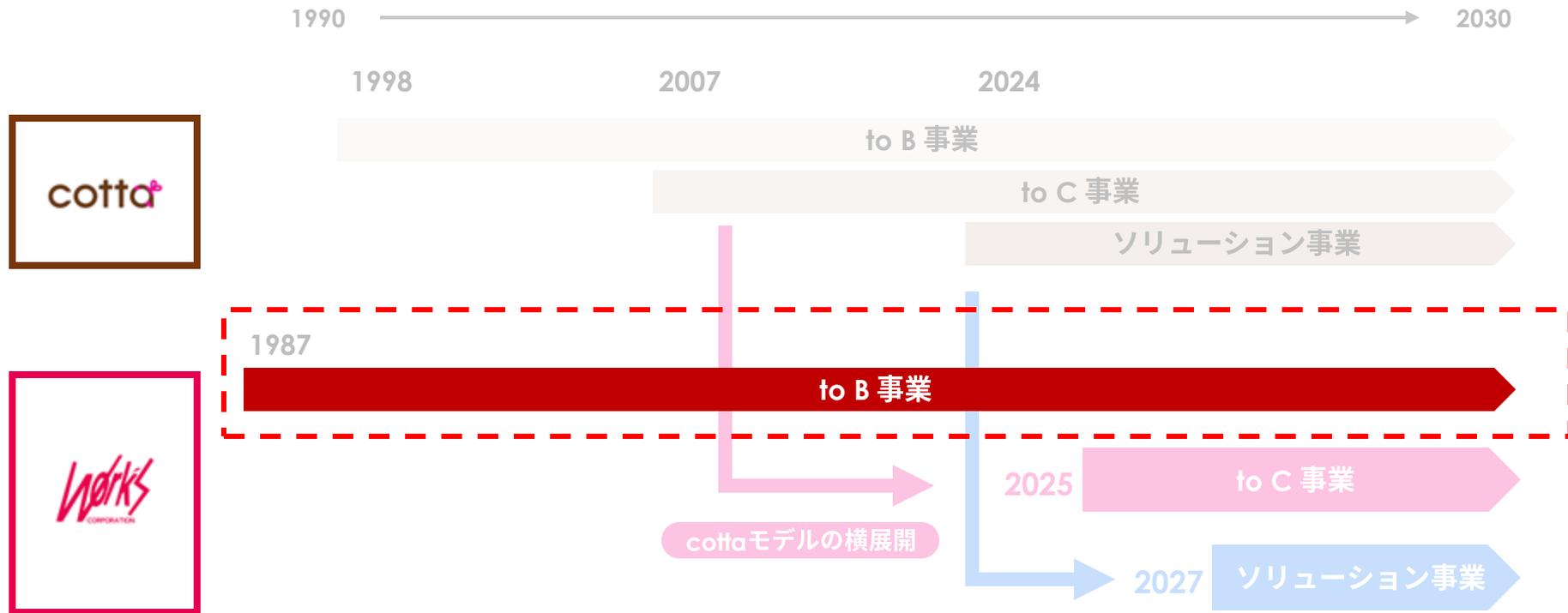
1. 2025年9月期 第3四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
- 3. 理美容事業の報告**
4. 今後の成長戦略
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要



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

Works
CORPORATION
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



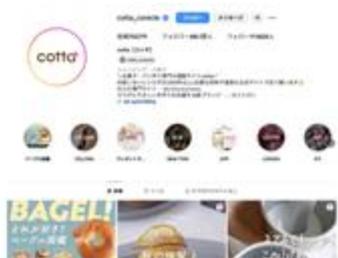
小ロットの対応力

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

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

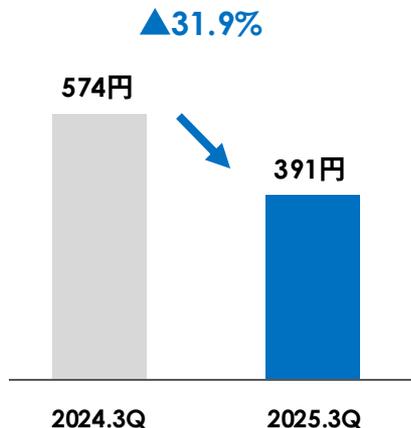
SEO対策
SNSの活用
インフルエンサーマーケティングの実施
AIを活用したパーソナライズマーケティング

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

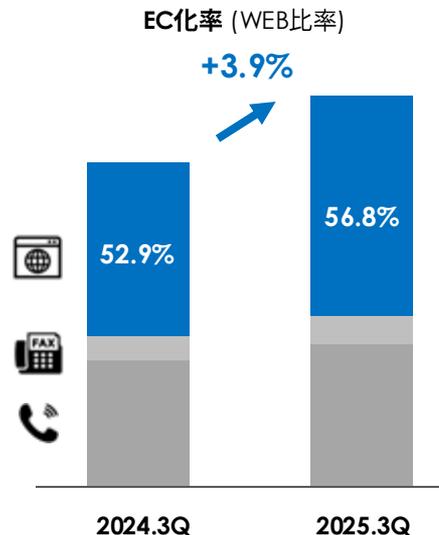
効率的な倉庫運営と、
スタッフ配置の見直しにより、
1受注当たり物流人件費を31.9%削減



2

EC化率

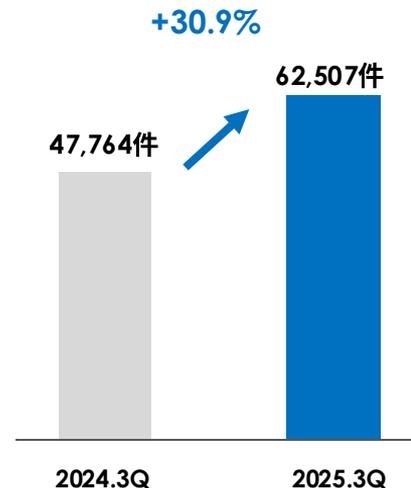
効果的なデジタル施策と
メルマガ活用により、EC化率を3.9%向上



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30.9%増加

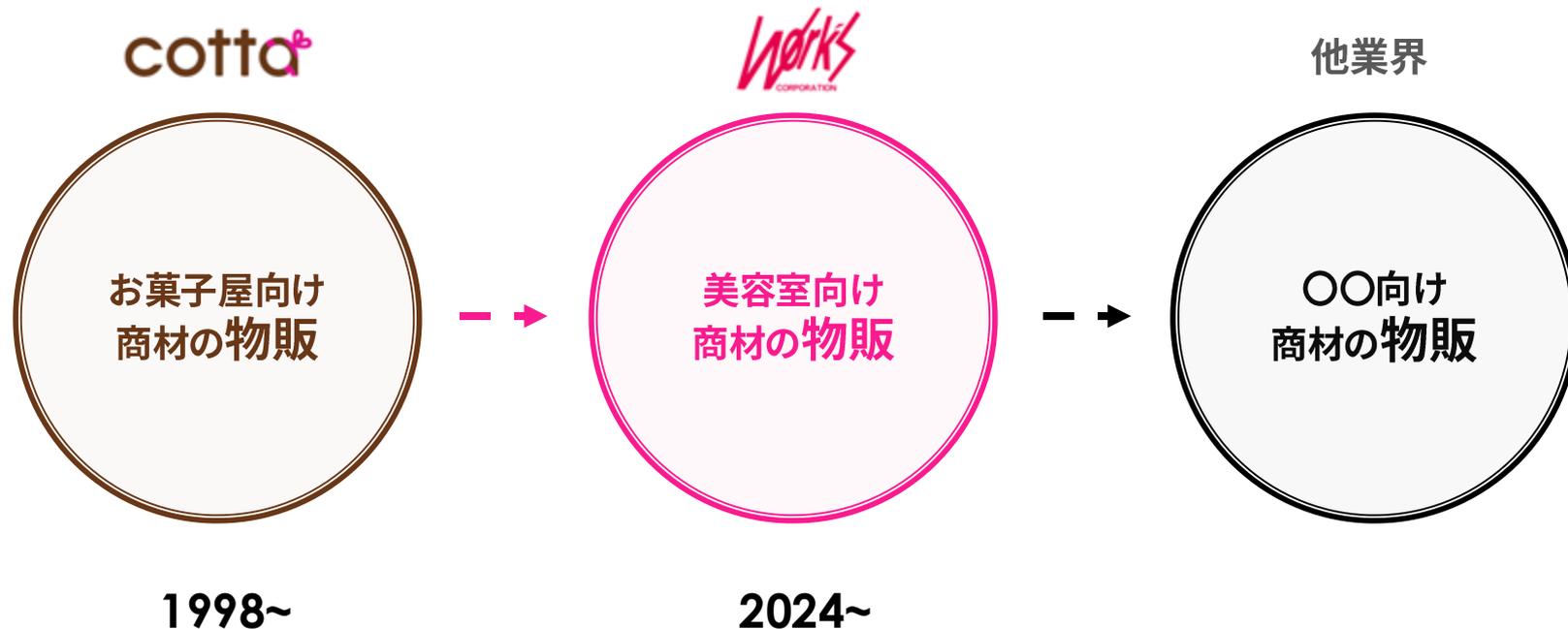




目次

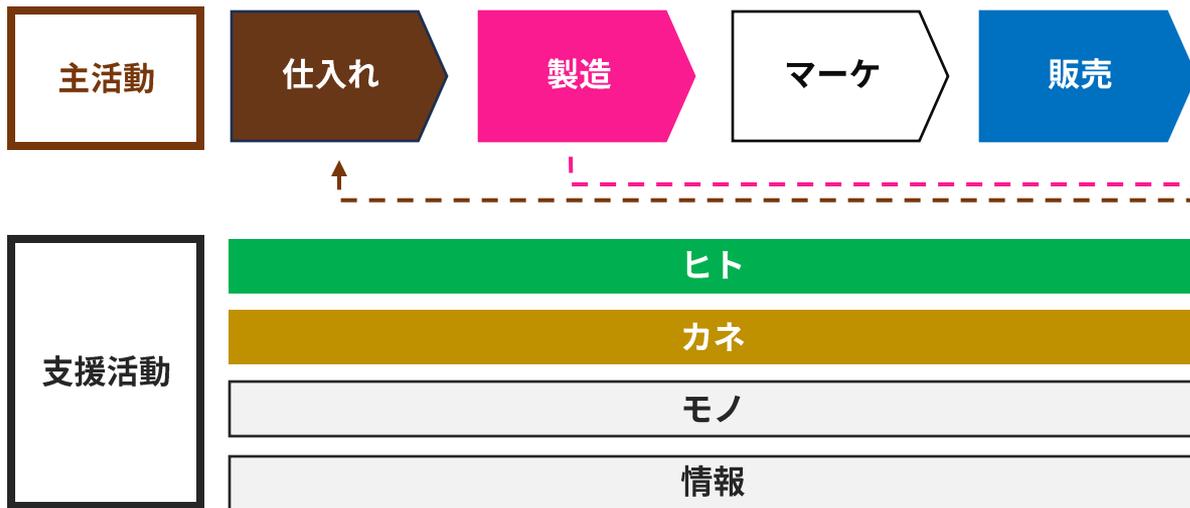
1. 2025年9月期 第3四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
- 4. 今後の成長戦略**
5. 2025年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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

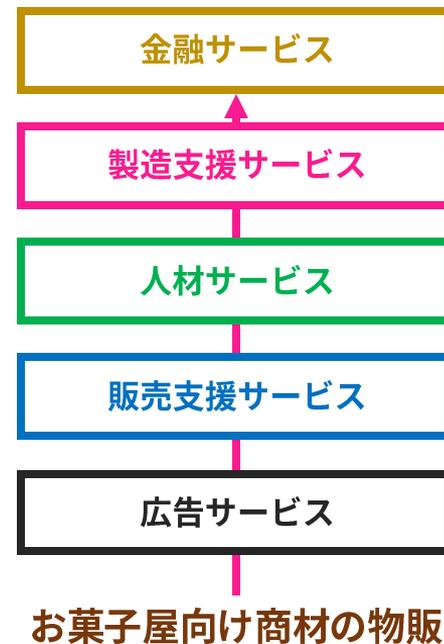


これまでは「仕入れ」での課題解決のみ
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、**ソリューションを拡大**

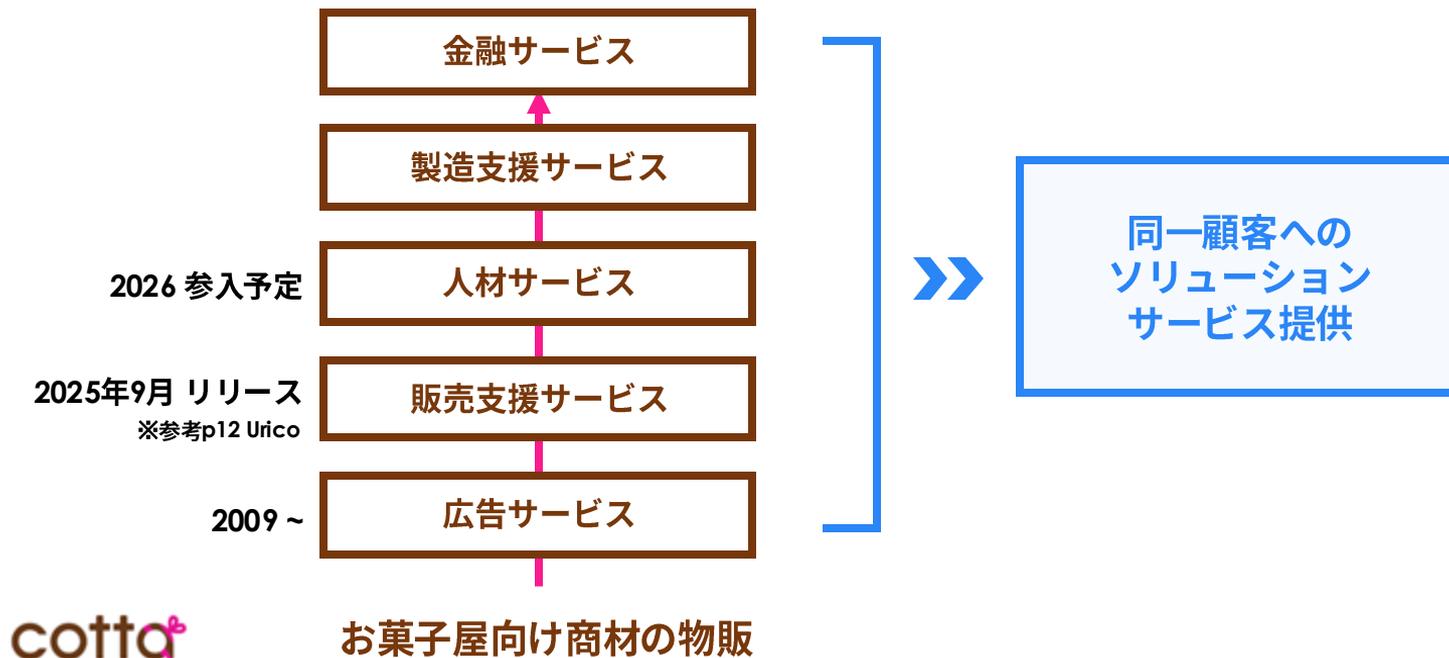
<顧客のバリューチェーン>



cotta のソリューション



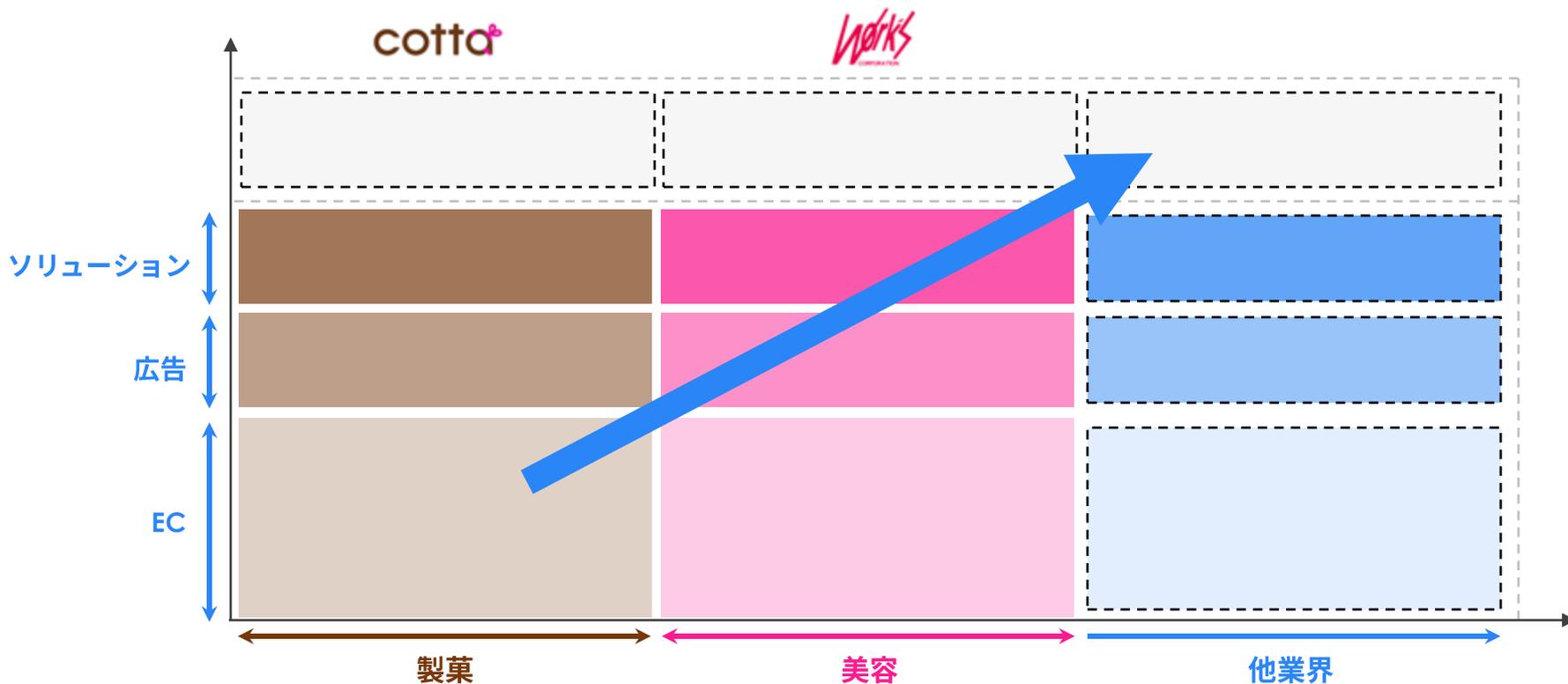
既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



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3四半期決算概要
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 | 13,620百万円 | +52.2% (前期比) |
| 経常利益 | 751百万円 | +40.6% (前期比) |
| EBITDA | 985百万円 | +57.6% (前期比) |

成長方針

製菓
製パン売上高
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「urico」の発売開始
- 広告事業では最大規模の展示会を開催

理美容

売上高
3,654 百万円

- ワーク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 ※1
- PB商品の開発により粗利率の改善

その他

売上高
977 百万円

- SES事業・システム受託事業であるTERAZの売上 ※2
- 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3四半期決算概要
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

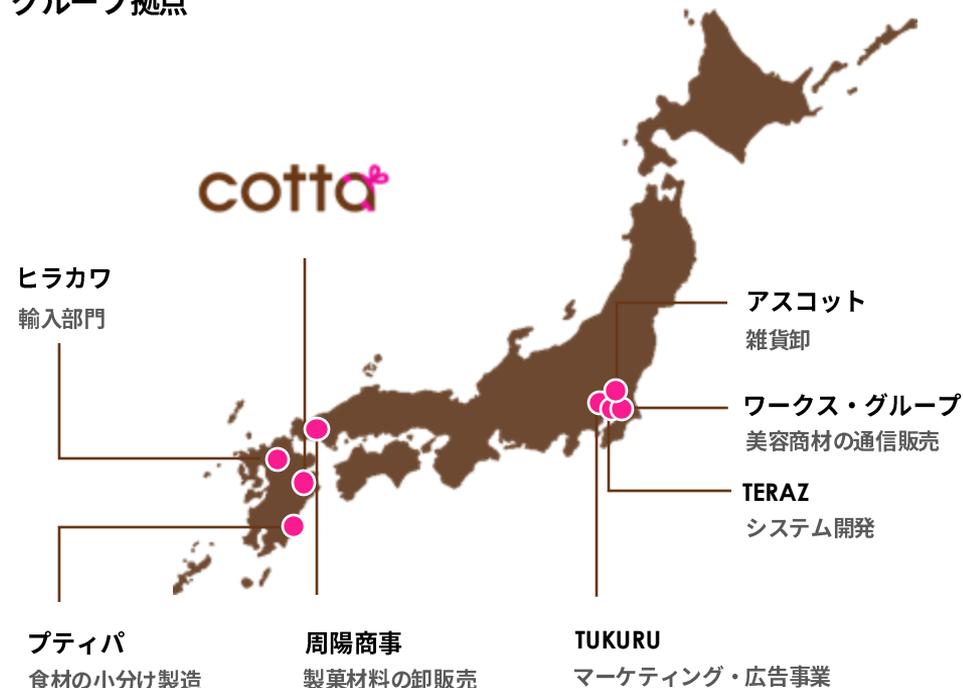
わくわくしよう プロであろう 前に進もう



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) | 164名 (2025年3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



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



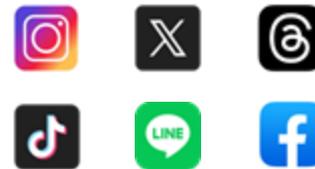
お客さまが欲しい単位で出荷

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



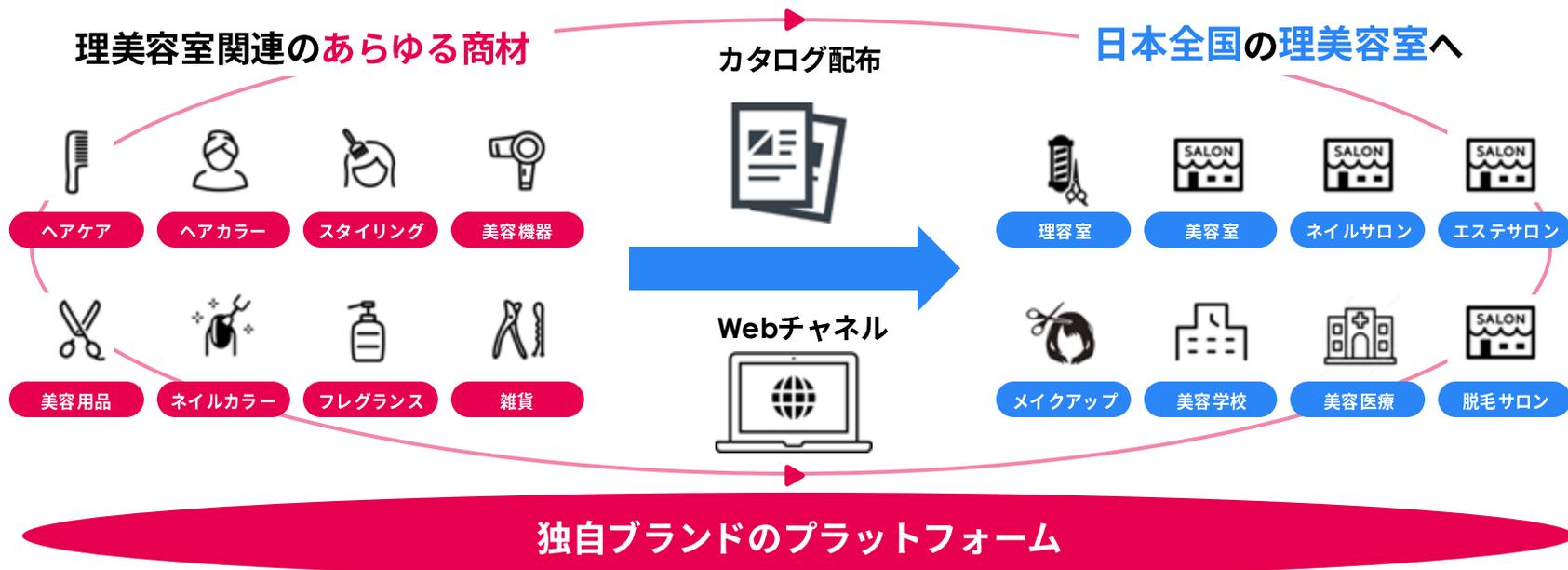
月間300万PV / 総フォロワー151万人

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



全国の美容業者の業務運営に必要となるあらゆる資材 / 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



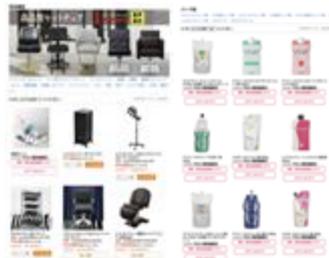


業界をリードする様々な強みで、競合優位性を保持

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両チャンネルからの受注
- 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

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 2.28%
(年間8円/株)総合利回り 3.42%
(配当8円+優待4円/株換算)

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 |

※優待は「1500株保有で年6,000円分」の場合を1株あたり4円換算

- ※ (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。