



cotta[®]

2026年9月期
第1四半期
補足説明資料

2026年2月13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. 2026年9月期第1四半期決算概要
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. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

堅調に推移する製菓製パン事業を基盤に、理美容のM&A効果が加わり、
売上高は第1四半期として過去最高を更新。利益体質も着実に強化され、安定した収益基盤を確立。

				前期比	予算進捗率
決算 ハイライト		売上高	4,340 百万円	+44.3 %	28.7 %
		営業利益	339 百万円	+30.7 %	41.8 %
		EBITDA	427 百万円	+47.9 %	36.7 %

ト ピ ッ ク ス	製菓製パン
	理美容
	その他

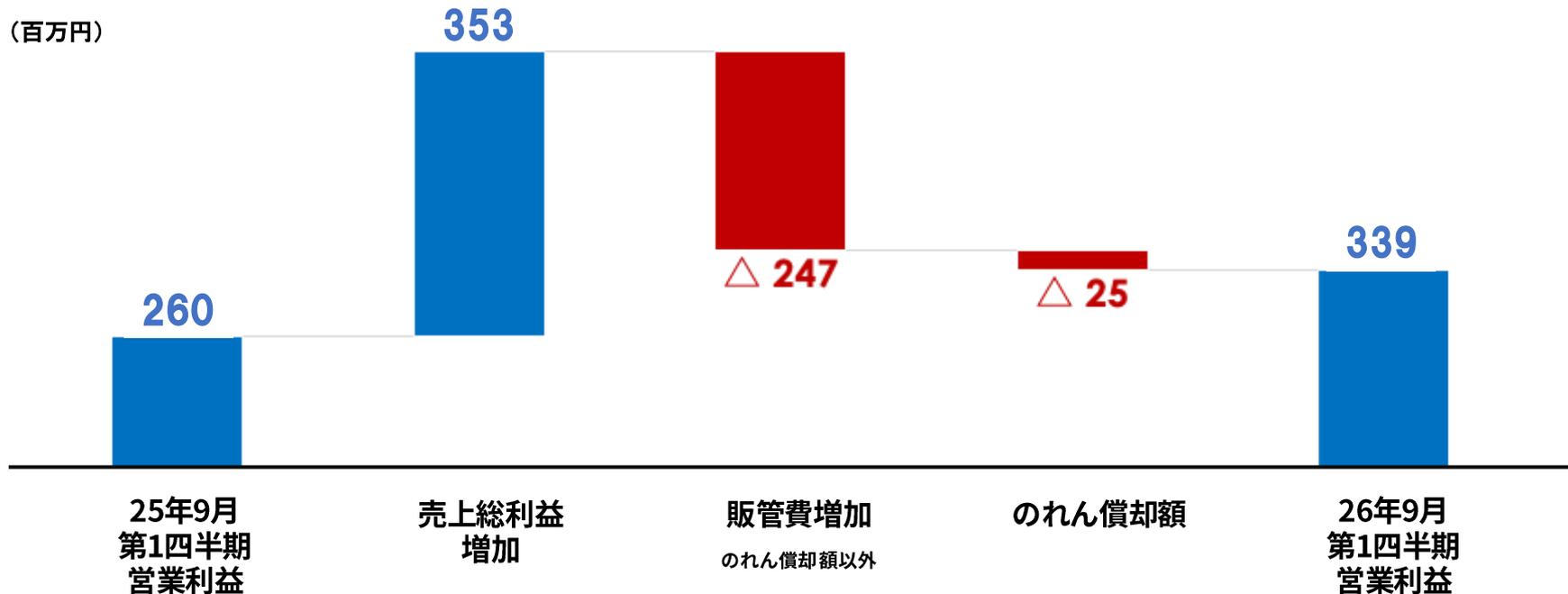
- ・ cotta businessでは、UUおよび客単価がともに過去最高を更新
- ・ 80社が出展、来場者2,200名を集めたcottaビジネスフェアにより、
広告・商談機会創出を通じた新たな収益モデルを確立
- ・ 個人チャンネルではPB比率が52%まで向上し、費用構造の改善を通じて利益に貢献
- ・ PMIの一環としてサイトリニューアルが完了し、成長に向けた事業基盤整備完了
- ・ SES事業を手がけるTERAZはPMIが一巡し、計画に沿って売上・利益ともに着実に進捗

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)	前年同四半期 25年9月期第1四半期 (24年10月-12月)	26年9月期 第1四半期 (25年10月-12月)	前四半期比	予算	予算進捗率
売上高	3,008	4,340	+44.3%	15,109	28.7%
製菓製パン	2,707	2,834	+4.7%	8,836	32.1%
理美容	-	1,146	-	4,637	24.7%
その他	300	359	+19.6%	1,635	22.0%
売上総利益	920	1,273	+38.4%	-	-
売上総利益率	30.6%	29.3%	-	-	-
販売管理費	660	933	+41.4%	-	-
営業利益	260	339	+30.7%	812	41.8%
製菓製パン	276	310	+12.2%	-	-
理美容	-	37	-	-	-
その他	-16	-7	+117.0%	-	-
経常利益	250	334	+33.7%	830	40.3%
四半期純利益	156	181	+16.0%	477	38.0%

- 1 製菓製パン事業は堅調に推移
- 2 ワークスグループが連結対象に
- 3 株式会社TERAZの売上増
- 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に加え、M&Aしたワークスも利益貢献し
のれん償却を吸収しながら、**営業利益は着実に増加**



売上拡大およびM&Aによる連結範囲拡大に伴い販管費は増加したものの、
スケールメリットの発現により、販管費率は改善

(単位：百万円)	25年9月期 第1四半期	売上比	26年9月期 第1四半期	売上比	増減	YoY
売上高	3,008	-	4,340	-	1,332	+44.3%
人件費	274	9.1%	392	9.0%	117	+42.7%
広告及び販売費	58	1.9%	83	1.9%	24	+42.6%
旅費交通費	12	0.4%	15	0.3%	2	+18.3%
運賃	34	1.2%	32	0.7%	▲2	▲6.9%
地代家賃	34	1.2%	54	1.2%	19	+56.0%
消耗品費	5	0.2%	6	0.2%	1	+32.1%
業務委託料	25	0.8%	27	0.6%	2	+11.1%
減価償却費	21	0.7%	61	1.4%	39	+180.1%
のれん償却額	6	0.2%	25	0.6%	18	+268.4%
その他	185	6.2%	235	5.4%	49	+26.7%
合計	660	21.9%	933	21.5%	273	+41.4%

増減要因

1 人件費

- ・理美容事業の連結による増加

2 広告及び販売費

- ・連結による増加
- ・cottaでは費用対象を効率化し、減少傾向

3 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

4 地代家賃

- ・連結による増加
- ・cotta東京オフィス増床

5 その他

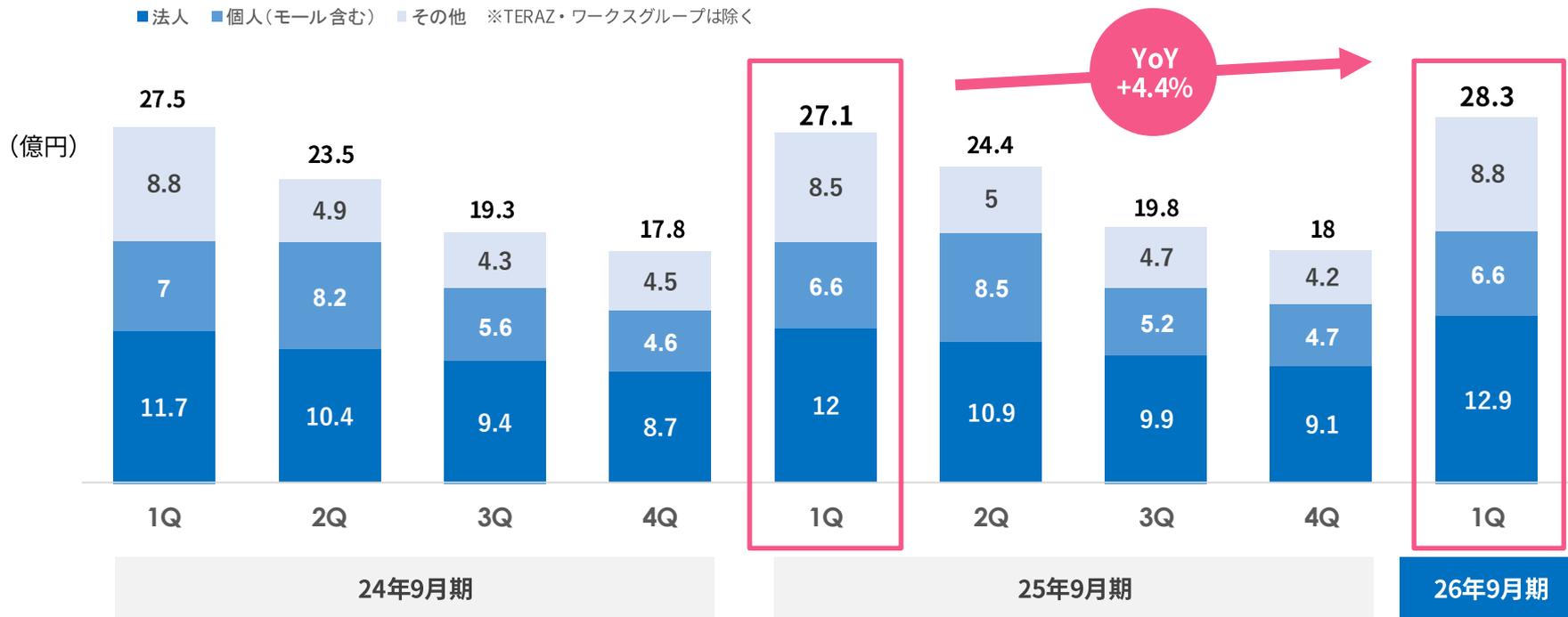
- ・連結による増加



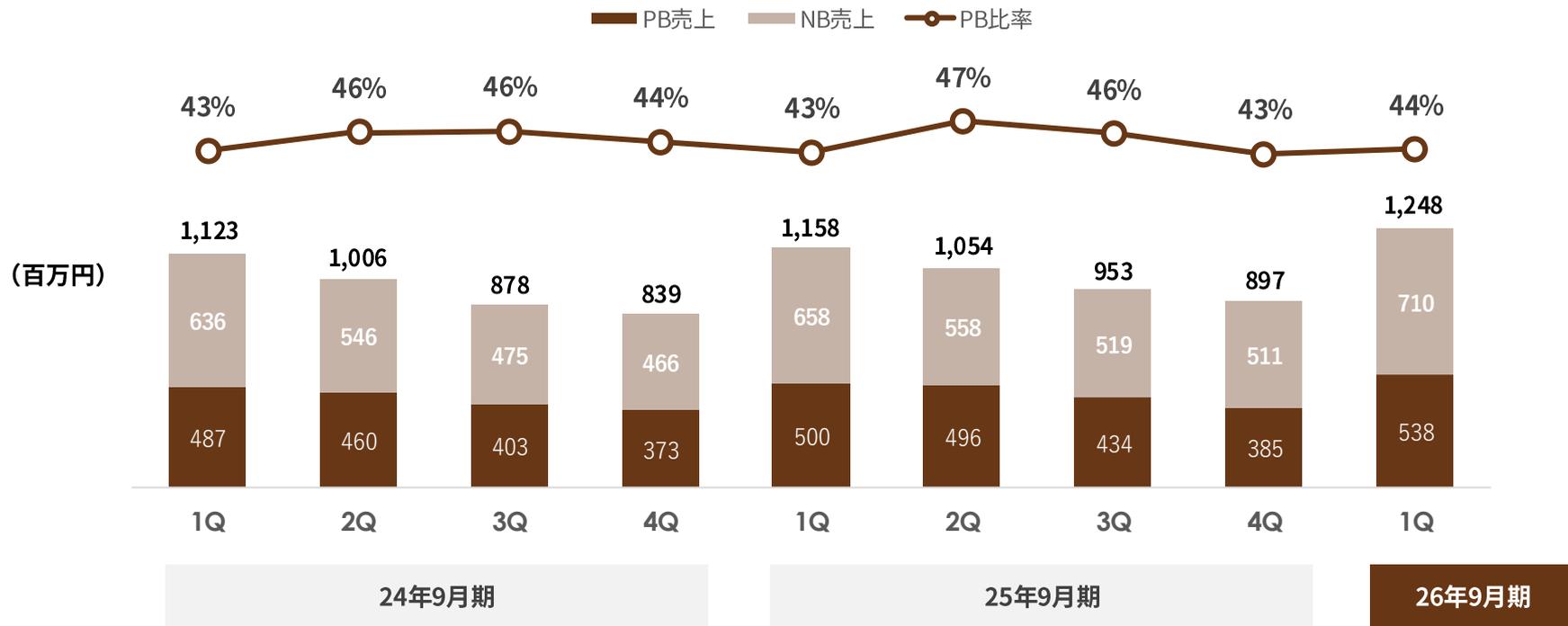
目次

1. 2026年9月期第1四半期決算概要
- 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. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

個人は、成長鈍化トレンドが継続している一方で、法人は着実に**成長トレンドを維持**。
個人は、リアル店舗とのシナジーなど、事業戦略の転換を実施する方針。



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



相対的に収益性が低い食材の伸びが大きいものの、
主力製品である菓子・ベーカリー資材も堅調に推移したことから、**製菓製パン事業の収益性改善を牽引**

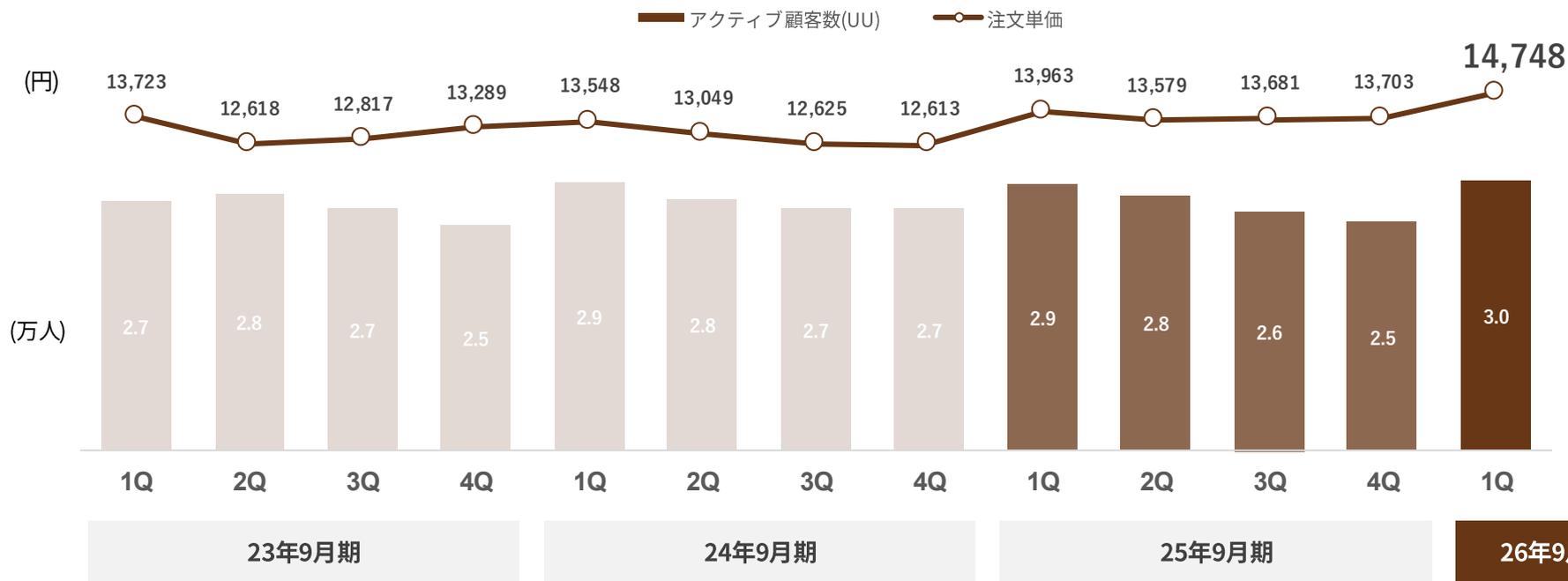
PB商品カテゴリ別販売実績 (百万円)

カテゴリ	売上高	売上高YoY	粗利益率	構成比
菓子・ベーカリー資材	266	+ 8.9%	高	49.6%
食材	184	+ 9.5%	低	34.2%
鮮度保持剤	58	+ 2.8%	高	10.8%
弁当資材	0.06	- 44%	低	0%
その他	28	+ 0.5%	高	5.4%
PB合計	538	+ 7.9%	中*	100%

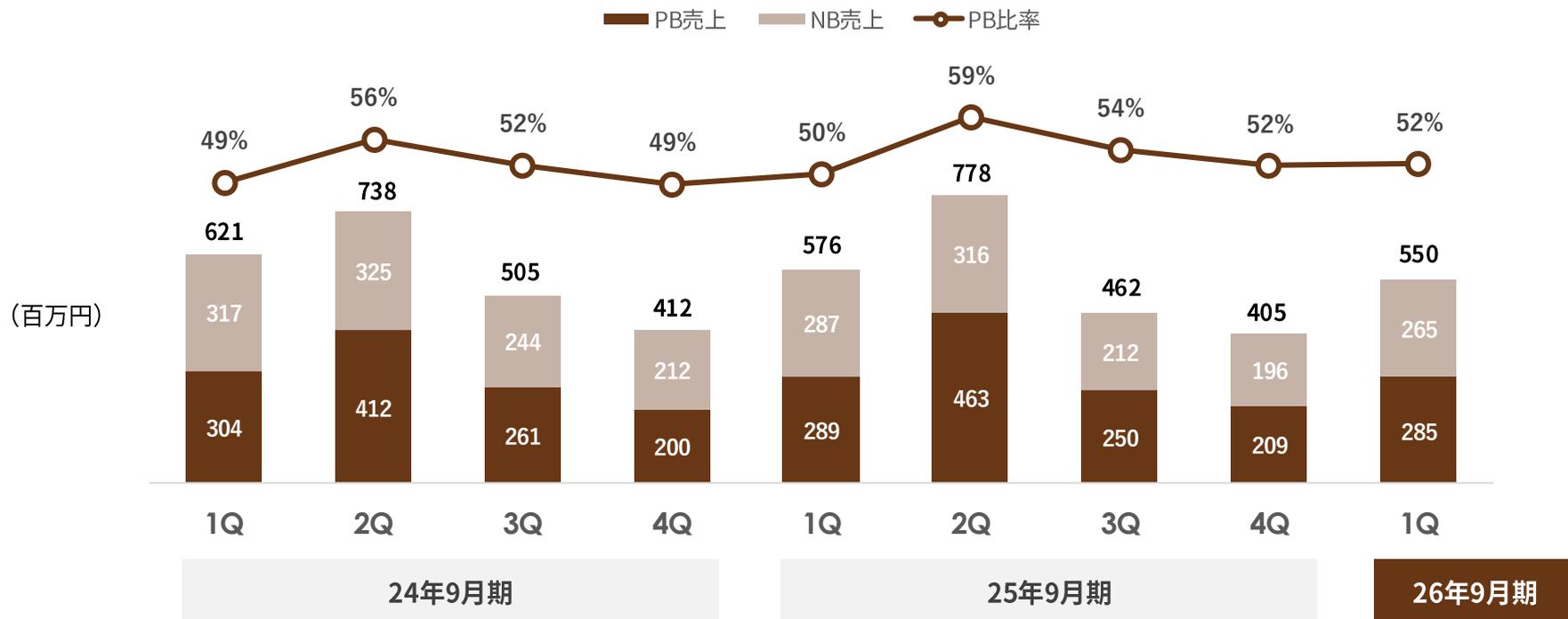


* 粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」

顧客数、注文単価共に上昇しており、売れ筋が売れる仕組みを確立
 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**



BtoC売上はわずかに減少したものの、PB比率は前四半期より上昇
収益性の高いPB商材の構成拡大により、利益基盤を強化



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	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	<ul style="list-style-type: none"> LINE公式アカウント・LINEミニアプリ
料金	<p>月額課金(基本料)+ 従量課金(予約手数料)から成る</p> <ul style="list-style-type: none"> ①ライト 基本料 ¥4,800+LINE ¥5,000/予約手数料15.0% ②ベーシック 基本料 Urico¥14,300+LINE ¥5,000/予約手数料 1.8% ③プレミアム 基本料 Urico¥24,500+LINE ¥5,000/予約手数料 0.8% <p>別途、事前決済時はクレジットカード手数料3.25%</p>
スケジュール	27期4Q リリース済

※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。

過去最大規模へ拡大！cottaビジネスフェアは業界の架け橋を目指します

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「食の競争プラットフォーム」



2024年9月に初開催した「cottaビジネスフェア」。
第3回目となった2026年1月の開催では出展80社・来場2,200名を記録し、製菓・製パン業界を中心に大きな反響を獲得。今後も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成長し続けます。次回は2027年春を予定！

「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	出展数	2024年	30社
	2025年	2,000名		2025年	70社
	2026年	2,200名		2026年	80社

特設サイト：https://www.cotta.jp/business/campaign/businessfair2026_spring_php

BtoC大規模リアルイベント開催決定！「めぐりあう お菓子とパン」 全国の作り手（菓子店・ベーカリー）と食べる人を繋ぐ祭典！



開催の狙い

全国各地には、まだ知られていない“本当に美味しいお菓子”がたくさんある。手間を惜しまず、素材にこだわり、地域の風土とともに歩む菓子店。けれど、その多くは「知る人ぞ知る」ままで終わってしまっている……。そうしたお菓子たちを、“発掘”し、“届ける”プロジェクトです。

全国から選りすぐりの菓子店を東京に集め、リアルイベントとオンライン販売を通して、「まだ知られていない名店」と「お菓子を愛する人々」の出会いをつくります。

イベント名	meet sweets & bread めぐりあう お菓子とパン
開催日程	2026年9月12日(土)・13日(日)
会場	東京ポートシティ竹芝 (東京都立産業貿易センター浜松町館)
規模	出店：約50店舗 / 来場想定：約3,000名



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	: 1,000 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25日（水）プレオープン
 2026年3月28日（土）グランドオープン

目次

1. 2026年9月期第1四半期決算概要
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. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要





代表取締役 寺田剛

獨協大学を卒業後、アウトドア系雑誌社を経て2004年にTMJに入社。大手通信教育事業者のCSの責任者、アップルやGoogleなどの外資系担当部門のCS責任者を経験した後に、海外事業会社（フィリピン）のCEOに従事。2016年にインターネットセキュリティ会社のイー・ガーディアンに転職し、取締役COOとして国内事業を牽引しつつ、海外子会社の設立など多くを経験。直近は、親会社のcotta社の顧問やECカート事業会社にてCOOとして勤務。

2025年11月にワークスに入社し、2026年1月からワークスの代表に就任。



取締役 星野良一

三井化学東セロ、クリード、パロックジャパンリミテッド、アダストリアなどの事業会社およびITスタートアップ数社にて、事業推進および経営管理領域を中心にキャリアを構築。新規事業開発、中計策定、M&Aを含む投資検討およびPFI、海外事業推進、EC事業運営、事業KPI設計および予実管理、オペレーション構築などを横断的に担当し、事業立ち上げから成長・安定フェーズに至るまで、複数フェーズの事業運営に携わる。

2024年3月にワークスへ入社し、2025年1月より取締役に就任。現在は事業推進および管理領域を管掌。



経営企画室長 綱島拓実

金融機関でのファイナンス実務経験を基盤に、経営管理・企画・財務領域を軸としたキャリアを構築。東京ユナイテッド総合事務所にて、大規模医療法人への決算・財務報告体制整備および財務管理を支援。併せてITベンチャー企業のハンズオン型PO支援に携わり当該企業へ転籍出向。決算・財務報告体制整備や管理体制構築を主導し上場を経験。その後、上場準備中のECカートベンダー企業にて経営企画責任者として上場準備や中期経営計画、予算統制、KPI設計、内部統制整備を一貫して推進。2025年11月よりワークスに入社し、経営企画・財務・事業管理領域を中心に、全社横断の経営基盤強化を担当。

サイトリニューアル効果により販促施策の打ち手が拡充
 施策最適化が奏功し、粗利率改善を通じて収益性は着実に向上

WORKS

(単位：百万円)	25年9月期 (1Q)*	26年9月期 (1Q)	増減	YoY
売上高	1,109	1,147	38	+3.4%
売上総利益	266	300	33	+12.5%
販売費及び 一般管理費	241	263	22	+9.1%
営業利益	26	37	11	+44.4%
営業利益率	2.3%	3.2%	+0.9pt	-

増減要因

売上高

- フック商材を起点とした集客施策及び休眠顧客へのDM等の販促施策が奏功し**注文者数増加**
- ボリュームディスカウントやクロスセル・セット提案により購入点数を引き上げ**単価の下落を抑制**

売上総利益

- PB商品の拡充およびクロスセル提案によりPB比率を維持しつつ**粗利率が改善**
- NB商品では美容家電や育毛剤等の高利益率商品が**粗利率改善を牽引**

販管費
及び
一般管理費

- のれん及び顧客関連資産の償却により**増加**
- 費用増を吸収し、営業利益は**大幅に改善**

*決算期変更により、前年同期間は2024年9月期第3四半期の実績を使用しています。

のれん及び顧客関連資産の償却により販管費は増加
 以上を除いた全体の販売管理コストは前年並みを維持

WORKS

(単位：百万円)	25年9月期 (1Q)*	売上比	26年9月期 (1Q)	売上比	増減	YoY
売上高	1,109	-	1,147	-	38	+3.4%
人件費	111	10.0%	105	9.2%	▲6	▲5.7%
広告及び販売費	18	1.7%	22	2.0%	4	+21.7%
支払手数料	34	3.0%	34	3.0%	1	+1.6%
通信費	10	0.9%	10	0.9%	▲0	▲1.7%
地代家賃	22	2.0%	18	1.6%	▲3	▲15.9%
消耗品費	4	0.4%	4	0.4%	0	+5.0%
のれん償却額	-	-	18	1.6%	18	+100.0%
減価償却費	8	0.7%	12	1.0%	3	+41.0%
その他	33	3.0%	39	1.4%	6	+17.3%
合計	241	21.7%	263	22.9%	22	+9.1%

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

のれん償却を計上
※前年同期間では償却開始前

その他

顧客関連資産の償却開始
※前年同期間では償却開始前

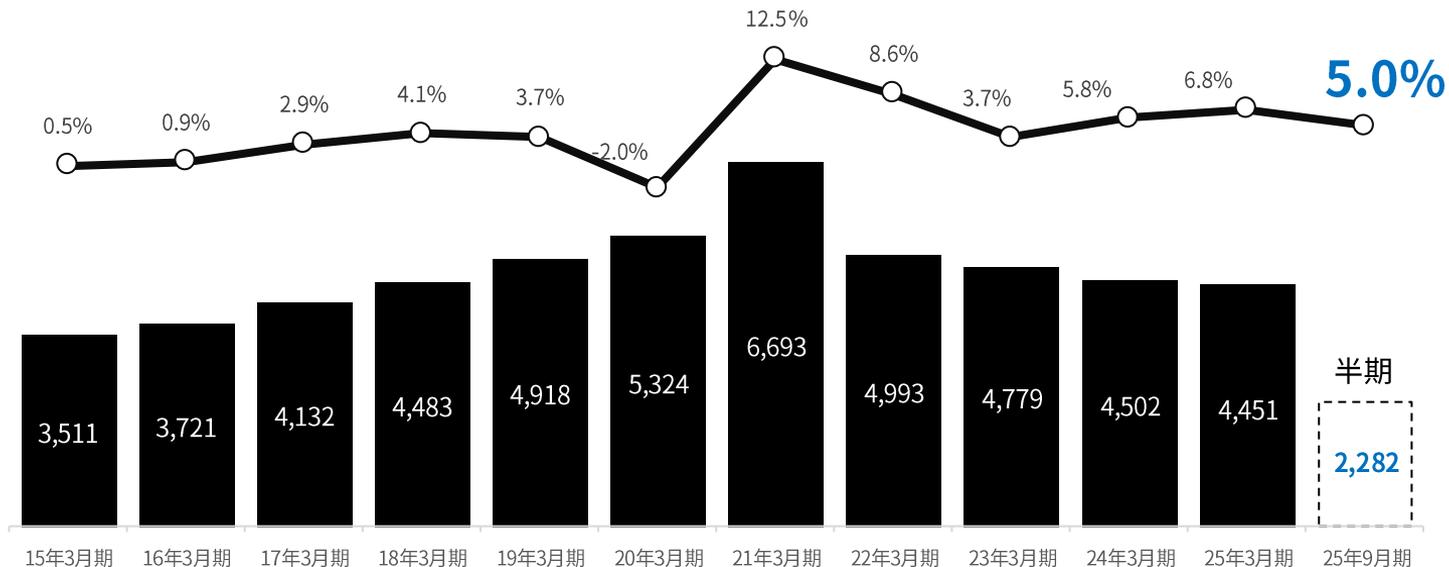
*決算期変更により、前年同期間は2024年9月期第3四半期の実績を使用しています。

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

■ 売上高 ○ 営業利益率

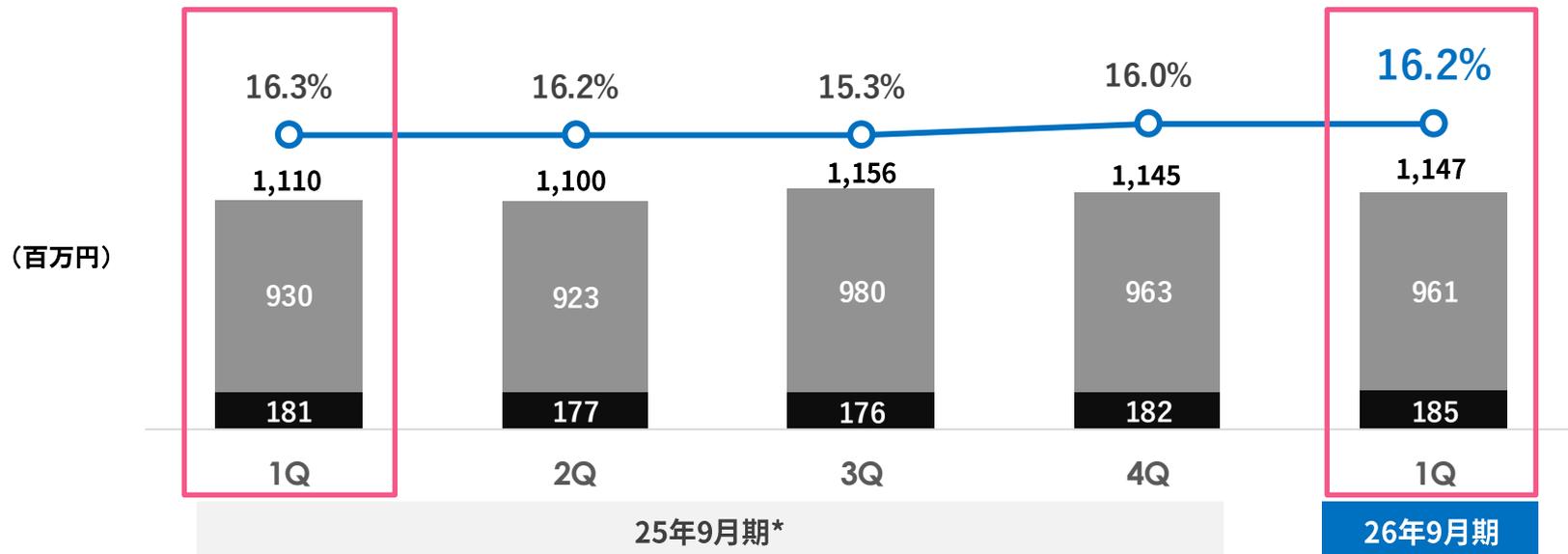
(百万円)



今期中のPB比率18%達成を目標に、重点施策として推進中
PB商品の強化を通じて、競争力強化と粗利率向上を目指す

WORKS

■ PB売上 ■ NB売上 ● PB比率



※決算期変更に伴う影響を調整し、比較の分かりやすさを優先して9月期ベースで表示しています

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
 ミュ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**

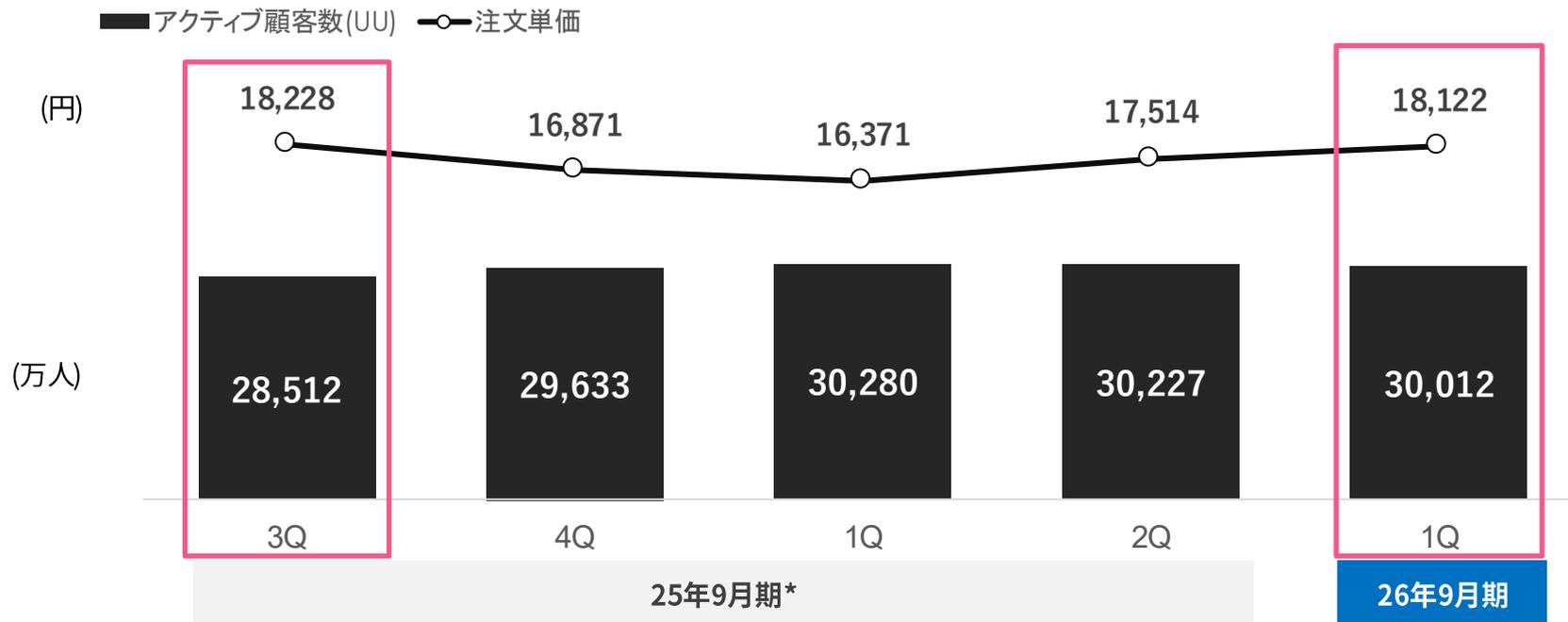
PB商品カテゴリ別販売実績 (百万円)

カテゴリ	売上高	売上高QoQ	粗利益率	構成比
薬剤・技術剤	63	-1.2%	高	34.2%
ヘアケア・スタイリング	22	-5.5%	高	11.6%
美容機器・サロン用品	45	2.7%	高	24.1%
トレーニング・教育関連	37	10.5%	中	20.1%
その他美容関連商材	19	14.9%	高	10.3%
その他	-0.6	-	低	-0.3%
PB売上高合計	185	2.5%	高	100%



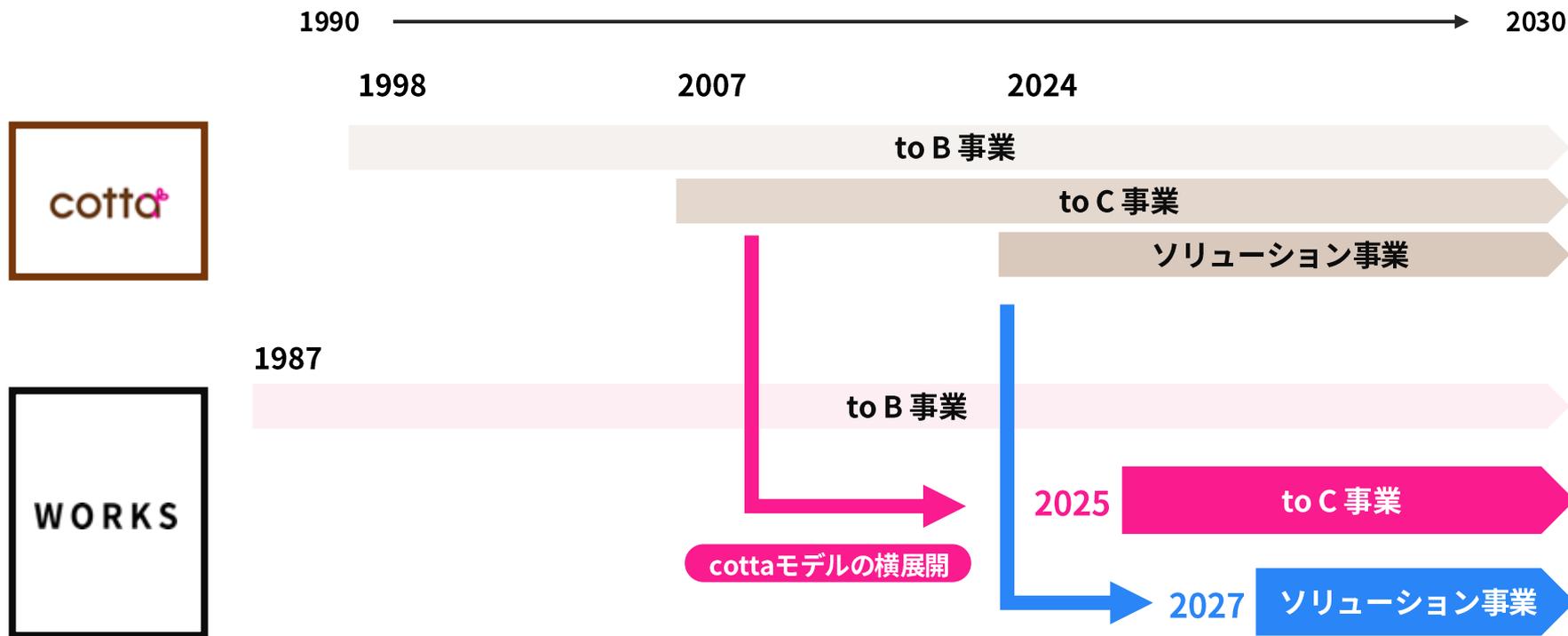
*粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」

効果的な販促施策により客単価は回復基調
前四半期と比較してアクティブ顧客数が拡大基調、顧客基盤を着実に強化中

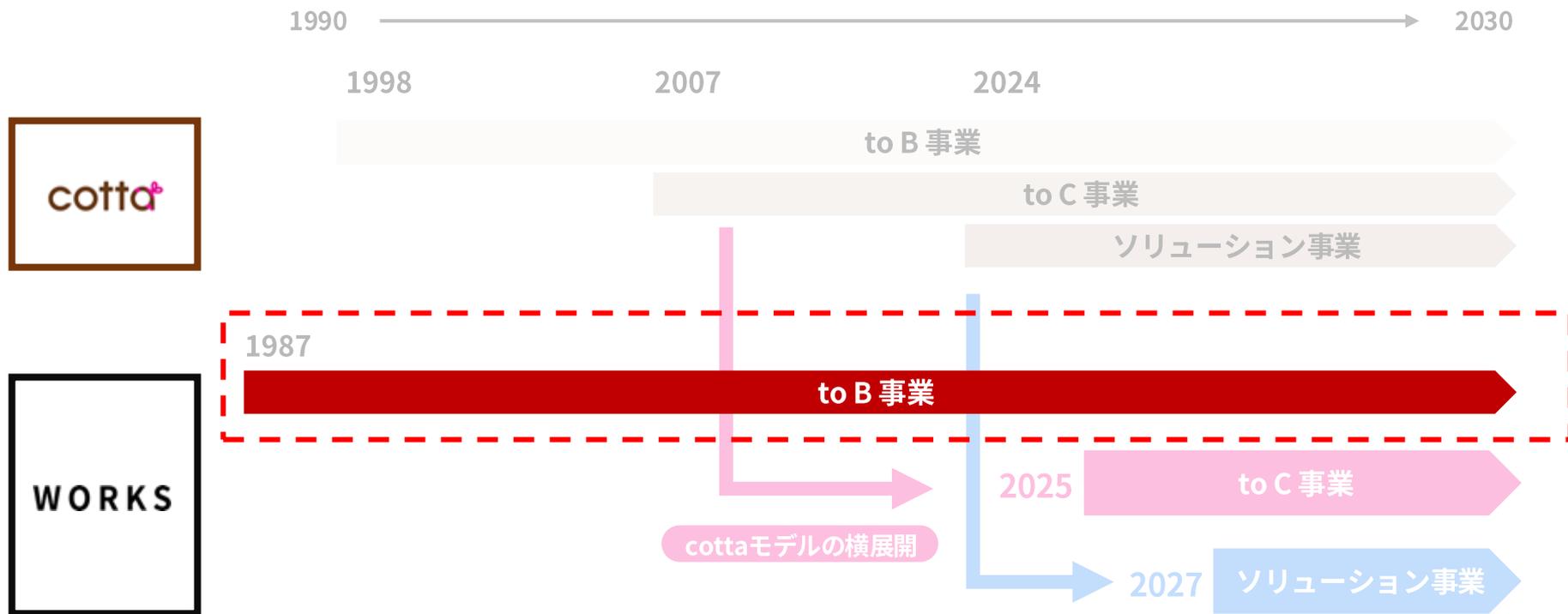


※決算期変更に伴う影響を調整し、比較の分かりやすさを優先して9月期ベースで表示しています

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



cotta
強みと実績

小ロットの対応力

ロングテールの品揃え

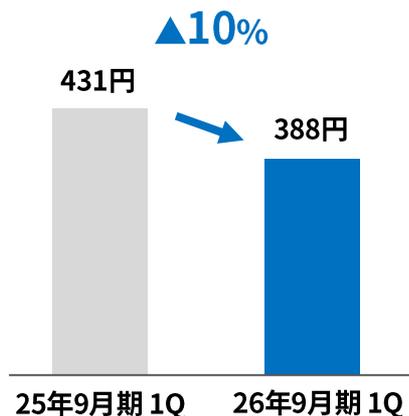
情報発信力

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

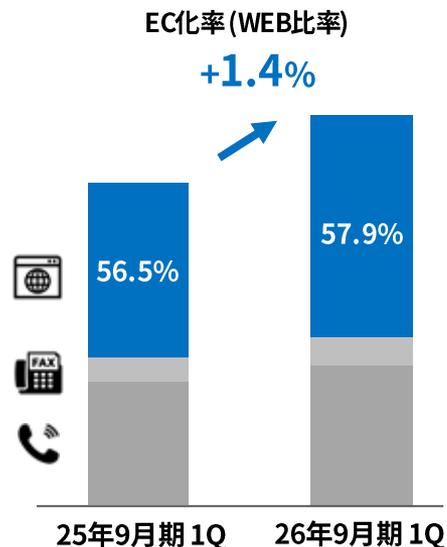
効率的な倉庫運営と、
スタッフ配置の見直しにより、
1受注当たり物流人件費を10%削減



2

EC化率

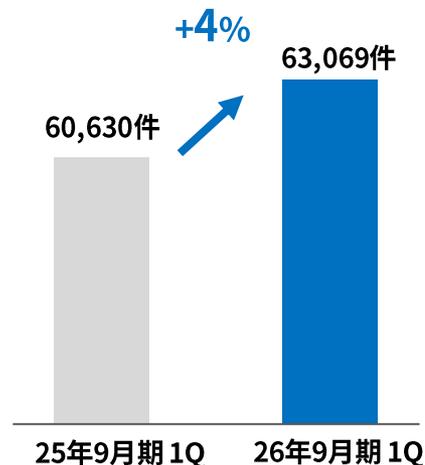
効果的なデジタル施策と
メルマガ活用により、EC化率を1.4%向上



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4%増加

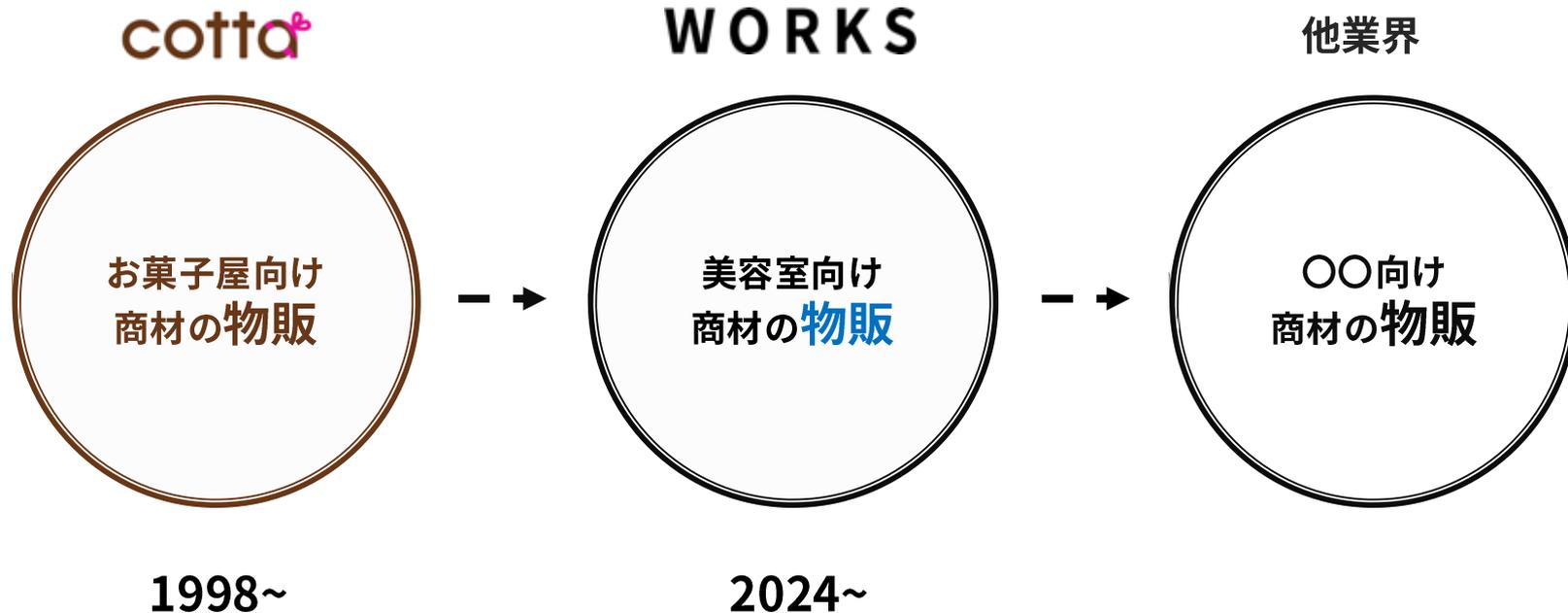




目次

1. 2026年9月期第1四半期決算概要
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. 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

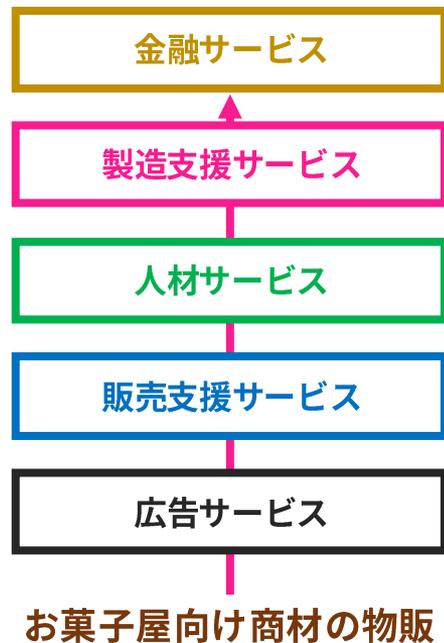


これまでは「仕入れ」での課題解決のみ
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、ソリューションを拡大

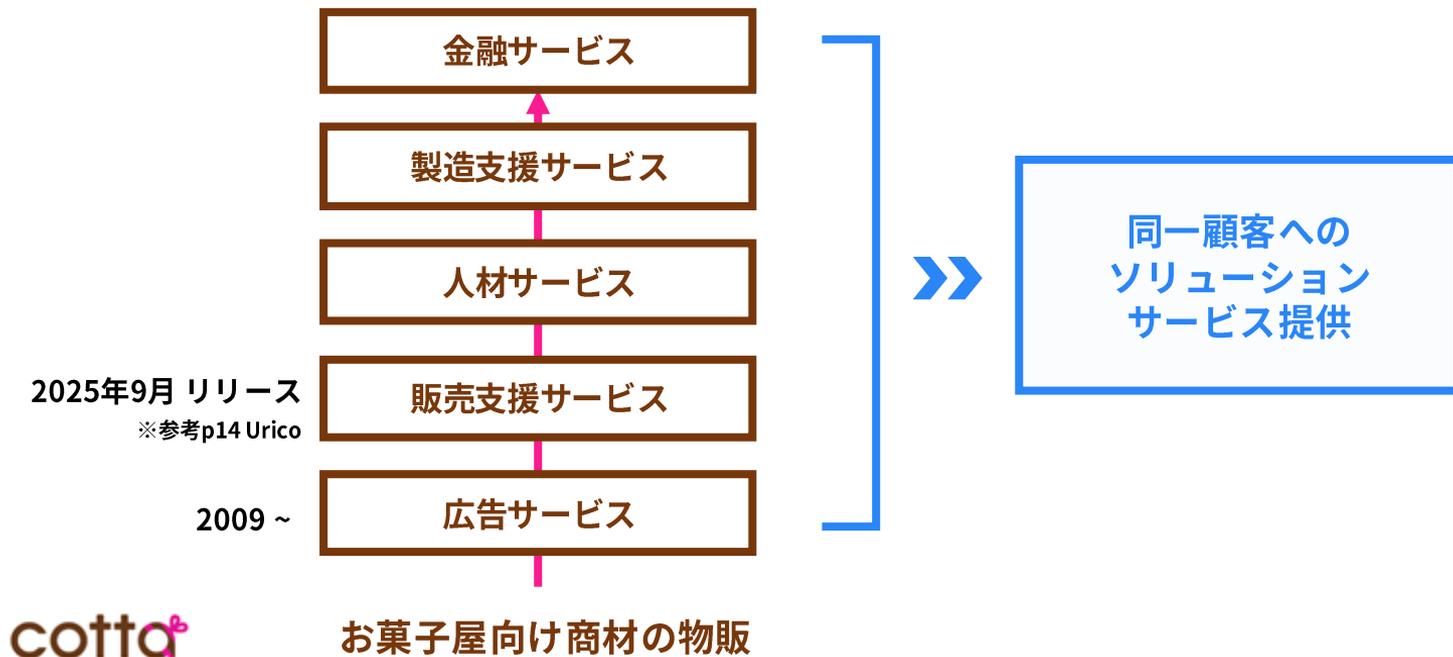
<顧客のバリューチェーン>



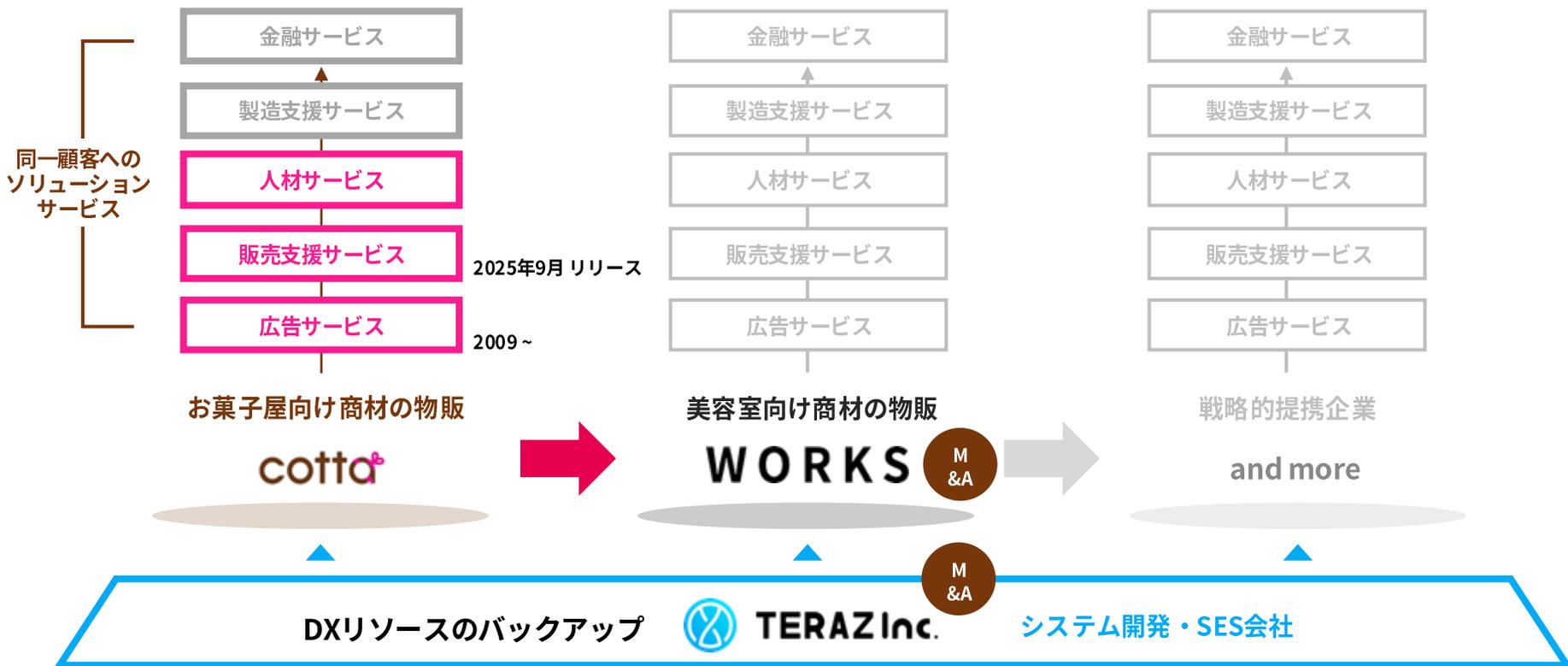
cotta のソリューション



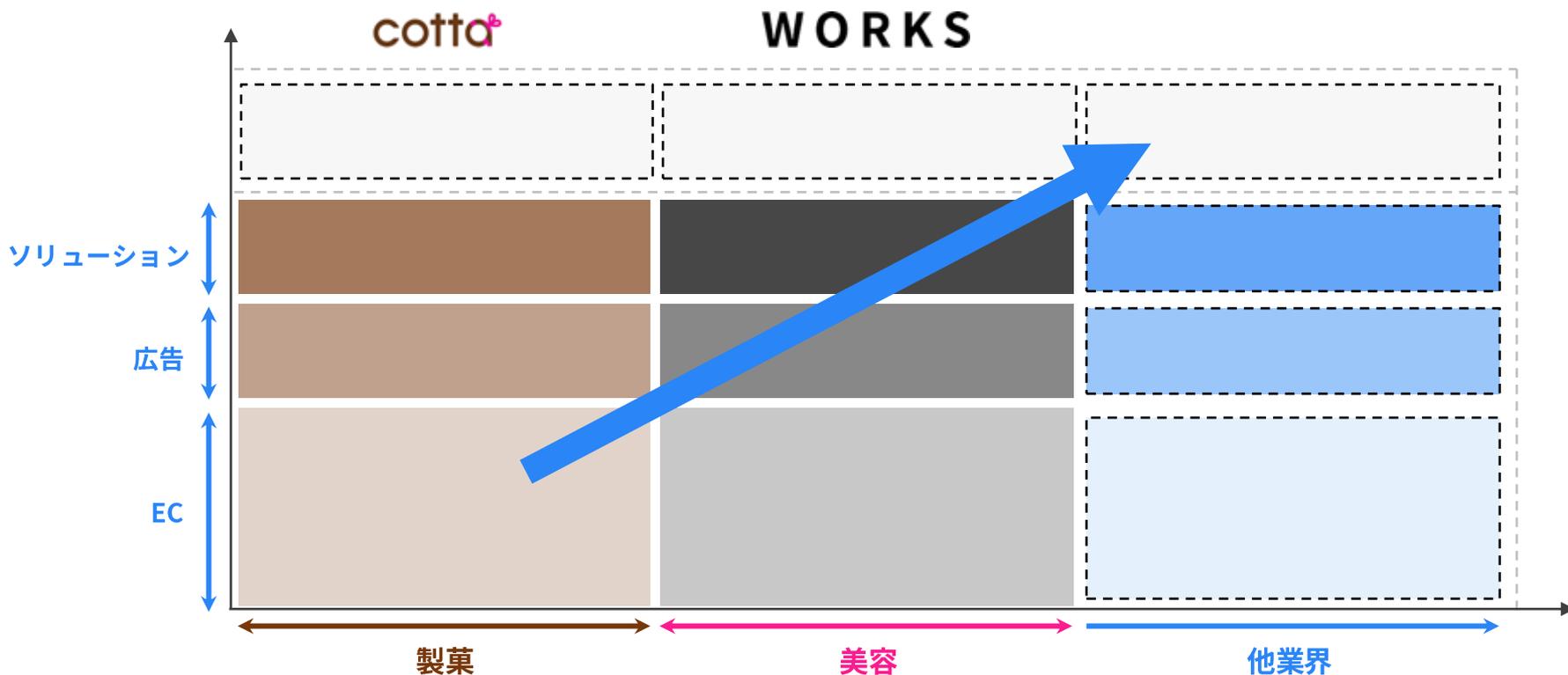
既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



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. 2026年9月期第1四半期決算概要
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. 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	3,333	24.4%	3,787	25.1%	+13.6%
営業利益	729	5.3%	812	5.4%	+11.5%
経常利益	728	5.3%	830	5.5%	+14.0%
当期純利益	417	3.1%	477	3.2%	+14.2%
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
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**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。

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

1. 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
2. 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」）

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. 2026年9月期第1四半期決算概要
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. 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

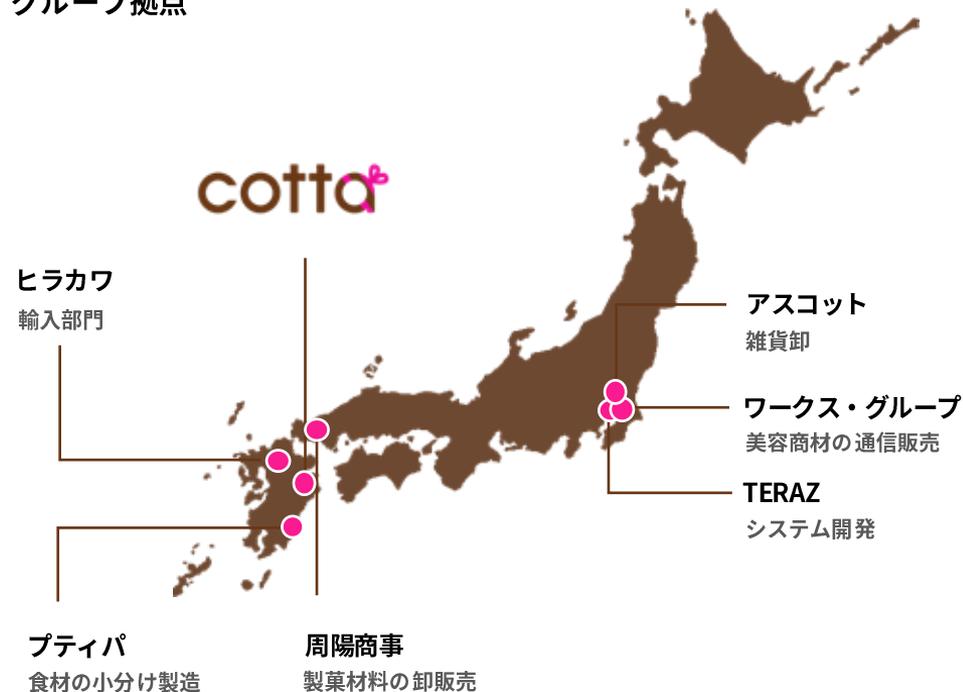
わくわくしよう プロであらう 前に進もう



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	寺田 剛
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



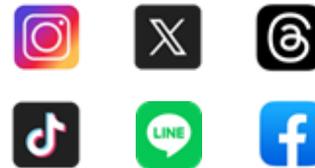
お客さまが欲しい単位で出荷

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



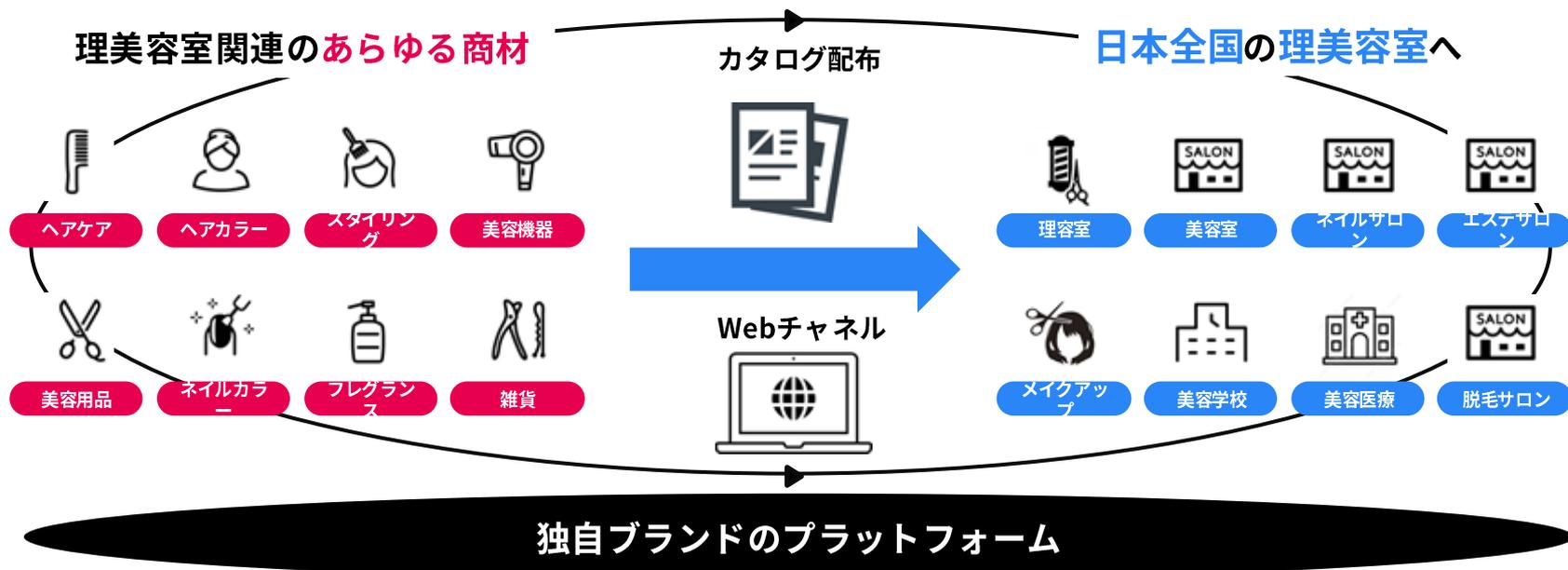
月間300万PV / 総フォロワー151万人

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



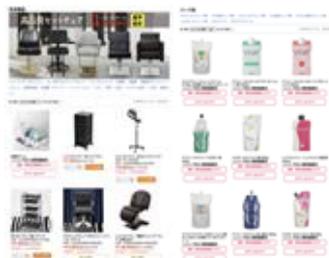
WORKS

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

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。