



cotta

2026年9月期
第2四半期
補足説明資料

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

製菓製パンの安定基盤と理美容M&Aの順調な立ち上がりが寄与し、過去最高売上を達成。多角化による相乗効果で、利益体質と経営基盤が一段と強固に。

決算 ハイライト			前期比	予算進捗率	
トピックス		売上高	8,419 百万円	+22.3 %	55.7 %
		営業利益	647 百万円	+17.7 %	79.7 %
		EBITDA	816 百万円	+23.9 %	70.3 %
製菓製パン		<ul style="list-style-type: none"> • cotta businessでは、客単価の上昇が数字を牽引 • 個人チャネルではPB比率が59%まで向上し、費用構造の改善を通じて利益に貢献 			
理美容		<ul style="list-style-type: none"> • PB比率の伸長およびNB商品の粗利率改善により全体粗利率が向上し、販促施策の最適化も奏功した結果、営業利益は当期予算を超過達成。安定成長への道筋がより明確に。 			
その他		<ul style="list-style-type: none"> • 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 			

2Q時点の営業利益進捗率は79.7%と期初計画を上回るペースで推移。

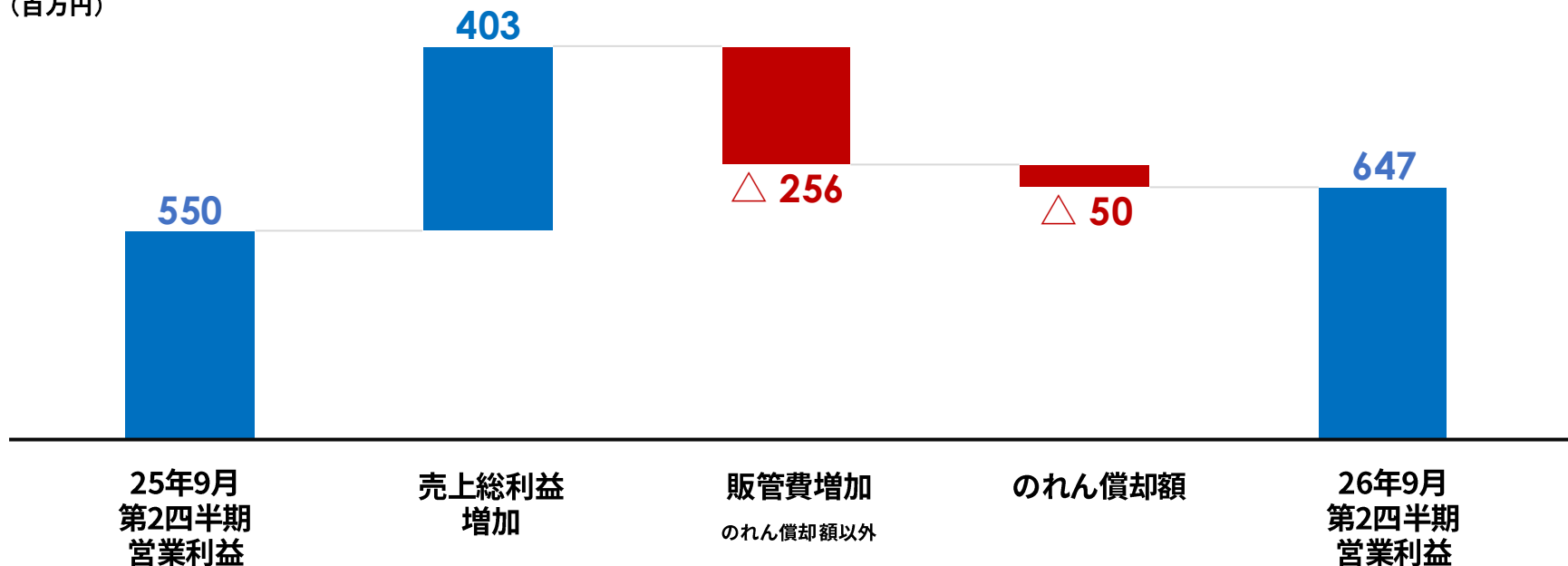
一方、MedMarge社の買収に伴う先行費用の発生、資材調達コストの上昇、およびワークスグループの先行投資を下期に織り込み、通期業績予想の見直しについては状況を見極めていく。

(単位：百万円)	前年同期 25年9月期第2四半期 (24年10月-25年3月)	26年9月期 第2四半期 (25年10月-26年3月)	前年同期比	予算	予算進捗率
売上高	6,884	8,419	+22.3%	15,109	55.7%
製菓製パン	5,152	① 5,318	+3.2%		
理美容	1,104	② 2,335	+111.5%		
その他	627	③ 766	+22.2%		
売上総利益	2,111	2,514	+19.1%	-	
売上総利益率	30.7%	④ 29.9%			
販売管理費	1,560	1,866	+19.6%	-	
営業利益	550	647	+17.7%	812	79.7%
製菓製パン	559	⑤ 571	+2.2%	-	
理美容	-16	⑥ 52	-	-	
その他	7	24	+221.3%	-	
経常利益	543	649	+19.5%	830	78.1%
当期純利益	351	368	+4.7%	477	77.2%

- 1 製菓製パン事業は堅調に推移
- 2 ワークスグループが順調な立ち上がり
※前期は2Qから連結
- 3 株式会社TERAZの売上増
- 4 製菓製パンは堅調も、新規連結子会社の売上総利益率が低く、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**

(百万円)



売上拡大及び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2四半期	売上比	26年9月期 第2四半期	売上比	増減	YoY
売上高	6,884	-	8,419	-	1,534	+22.3%
人件費	641	9.3%	774	9.2%	132	+20.6%
広告及び販売費	169	2.5%	199	2.4%	29	+17.1%
旅費交通費	27	0.4%	29	0.4%	2	+7.5%
運賃	61	0.9%	56	0.7%	▲5	▲8.2%
地代家賃	88	1.3%	109	1.3%	20	+23.2%
消耗品費	12	0.2%	18	0.2%	5	+43.7%
業務委託料	49	0.7%	55	0.7%	6	+12.9%
減価償却費	75	1.1%	115	1.4%	39	+52.0%
のれん償却額	32	0.5%	50	0.6%	17	+55.2%
その他	400	5.8%	458	5.4%	58	+14.6%
合計	1,560	22.7%	1,866	22.2%	306	+19.6%

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
販管費

- ・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

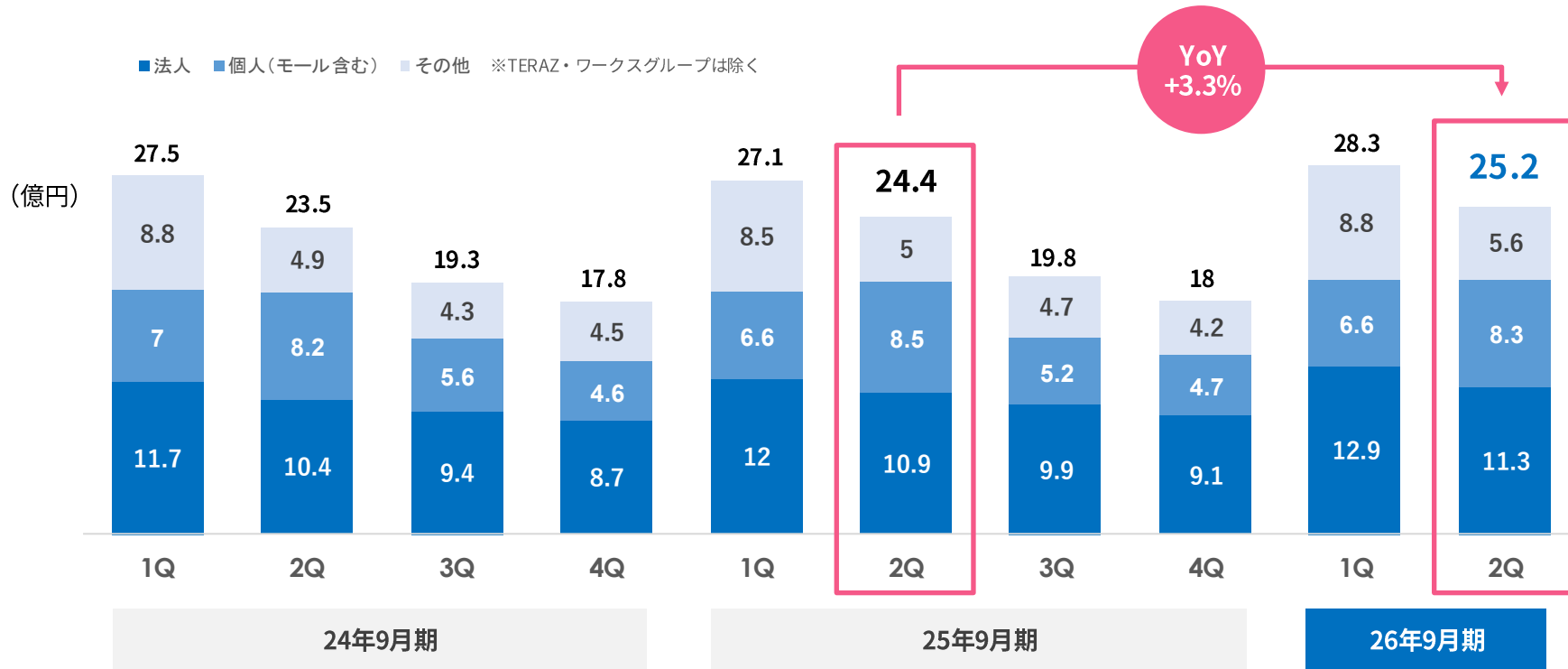
- ・連結による増加



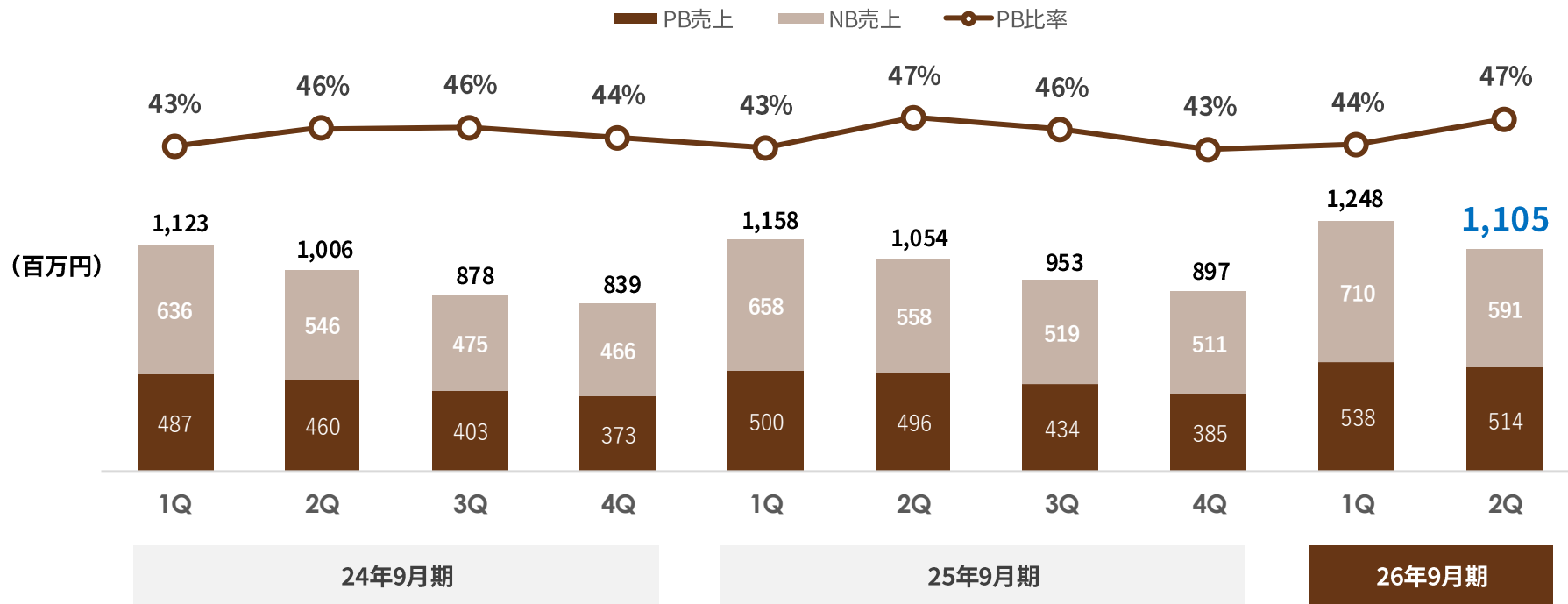
目次

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. 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



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

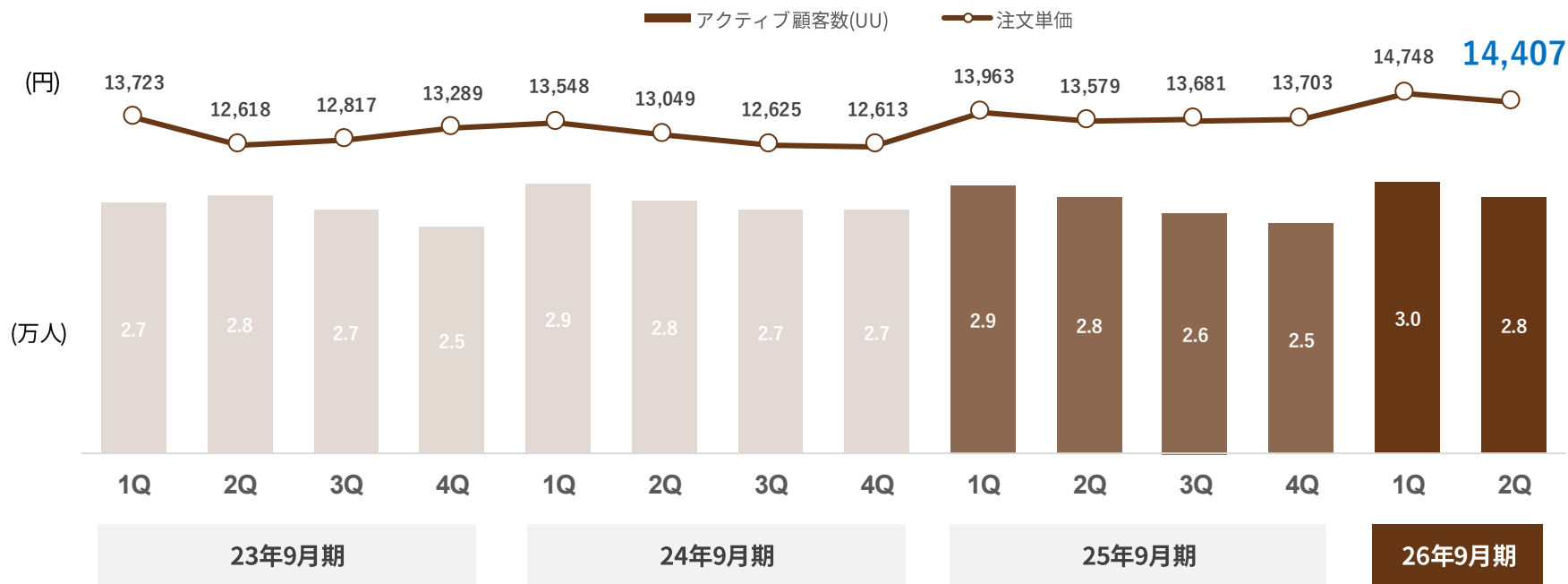
PB商品カテゴリ別販売実績 ※2026年9月期 第2四半期単体実績 (百万円)

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	246	+ 8.0%	高	48.0%
食材	177	- 0.4%	低	34.4%
鮮度保持剤	58	+ 3.0%	高	11.3%
弁当資材	0.01	- 39.0%	中	0%
その他	32	- 5.7%	高	6.2%
PB合計	514	+ 4.2%	中*	100%

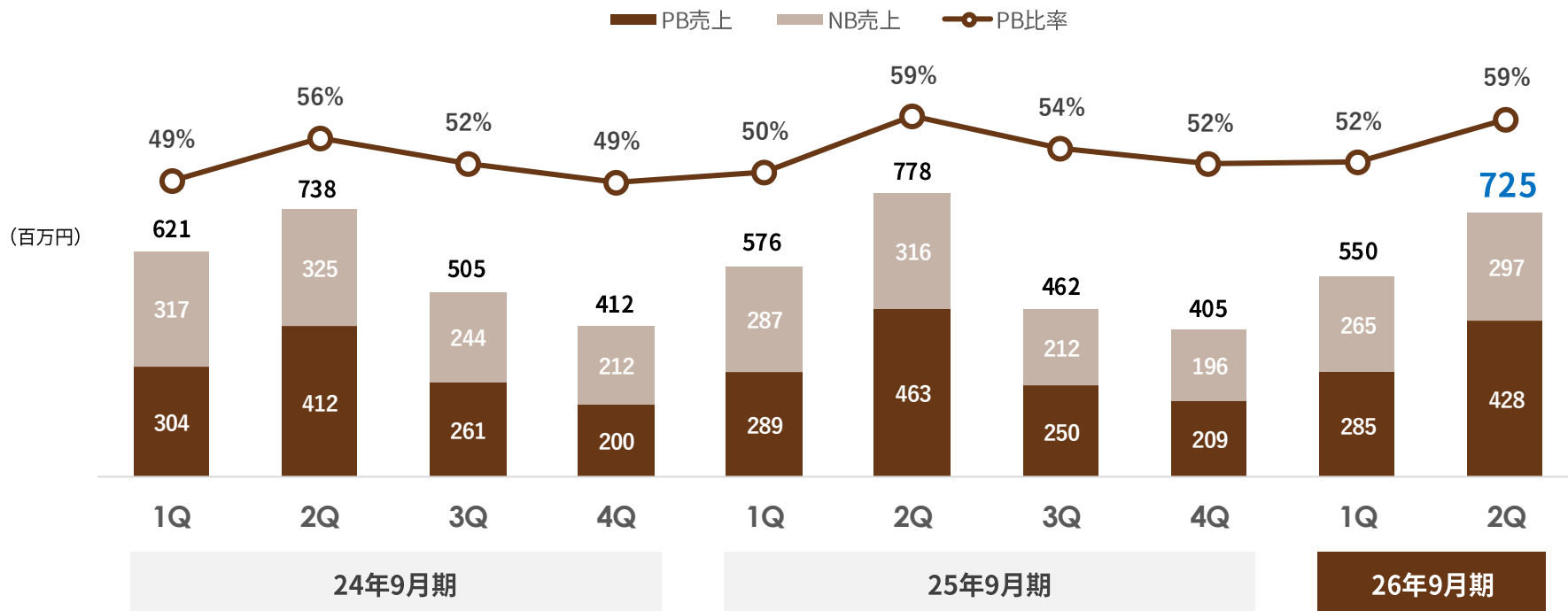


*粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」

市場環境の変化に伴い顧客数は微減するも、優良顧客への提案強化により**注文単価が向上**。
収益体質のさらなる強化を実現。



BtoC売上はわずかに減少したものの、PB比率は引き続き高水準を維持。
 収益性の高いPB商材を軸とした展開により、利益基盤を安定的に確保。



2026年3月28日（土）東京・大井町「OIMACHI TRACKS」に初の実店舗を出店。
 施設の話題性も高く、目標に向けて順調な滑り出し。

cotta STORE



2026年3月28日（土）にオープンした「OIMACHI TRACKS」内に、初のフラッグシップストアをオープンしました。

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

※ OIMACHI TRACKSロゴマークは、JR東日本の登録商標です

目次

1. 2026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. 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、バ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 網島拓実

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。

売上成長に加え、販売構成改善により粗利率が向上
M&A関連償却費の増加を吸収し、営業利益は大幅に改善

WORKS

(単位：百万円)	25年9月期 第2四半期 <small>(25年10月-26年3月)</small>	26年9月期 第2四半期 <small>(25年10月-26年3月)</small>	増減	YoY
売上高	2,200	2,335	135	+6.1%
売上総利益	538	593	54	+10.1%
販売費及び 一般管理費	501	540	38	+7.7%
営業利益	36	52	15	+42.9%
営業利益率	1.7%	2.2%	+0.5pt	-

増減要因

売上高

- ・人気商材を起点とした集客施策及び休眠顧客へのDM等が奏功し、**注文者数増加**
- ・ヘアケア・スタイリング、美容機器・サロン用品を中心に伸長
- ・PB商品の拡充も売上成長に寄与

売上総利益

- ・PB比率上昇に加え、NB商品の粗利率改善により全体粗利率が改善
- ・ヘアケア・スタイリング、美容機器・サロン用品等の伸長が粗利増加を牽引

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
- ・一方で、M&A関連償却費を除く**販管費は実質抑制**
- ・売上総利益の増加により、**営業利益は大幅に改善**

M&A関連償却費を除く販管費は実質抑制
 売上成長に対し、販売管理コストの効率化が進展

WORKS

(単位：百万円)	25年9月期 第2四半期		26年9月期 第2四半期		増減	YoY
	売上比		売上比			
	(25年10月-26年3月)		(25年10月-26年3月)			
売上高	2,200	-	2,335	-	135	+6.1%
人件費	207	9.4%	204	8.8%	▲2	▲1.2%
広告及び販売費	72	3.3%	81	3.5%	8	+12.1%
支払手数料	63	2.9%	65	2.8%	1	+1.2%
通信費	21	1.0%	20	0.9%	▲1	▲6.9%
地代家賃	40	1.8%	37	1.6%	▲3	▲7.9%
消耗品費	7	0.4%	8	0.4%	0	+8.9%
のれん償却額	18	0.8%	36	1.6%	17	+96.3%
減価償却費	39	1.8%	64	2.7%	24	+62.4%
その他	30	1.4%	23	1.0%	▲6	▲21.9%
合計	501	22.8%	540	23.2%	38	+7.7%

増減要因

人件費

物流人員の配置見直し等により
稼働人員を効率化

広告及び
販売費

基盤整備のため抑制していた広告投資を
適正水準へ回復

のれん
償却額

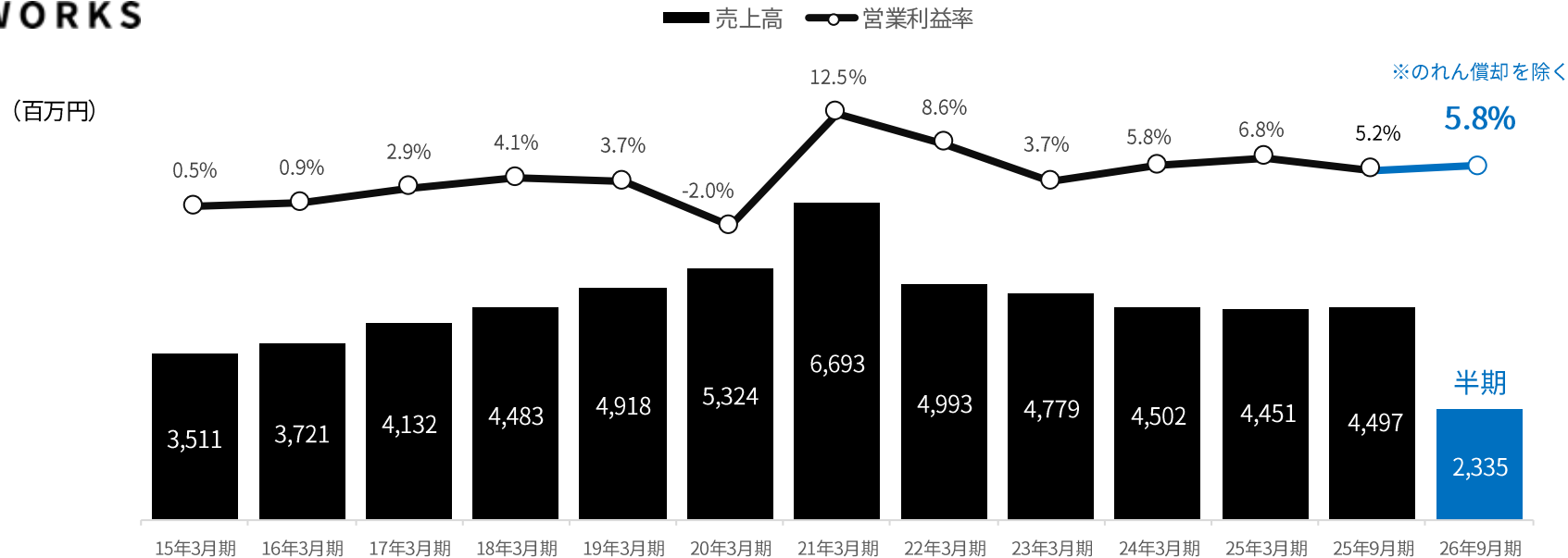
M&Aに伴うのれん償却費を計上
※前年同期間では1~3月の3ヶ月
分のみ対象

減価償却
費

顧客関連資産の償却開始により増加
※前年同期間では1~3月の3ヶ月分
のみ対象

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、売上高・営業利益率は堅調に推移

WORKS

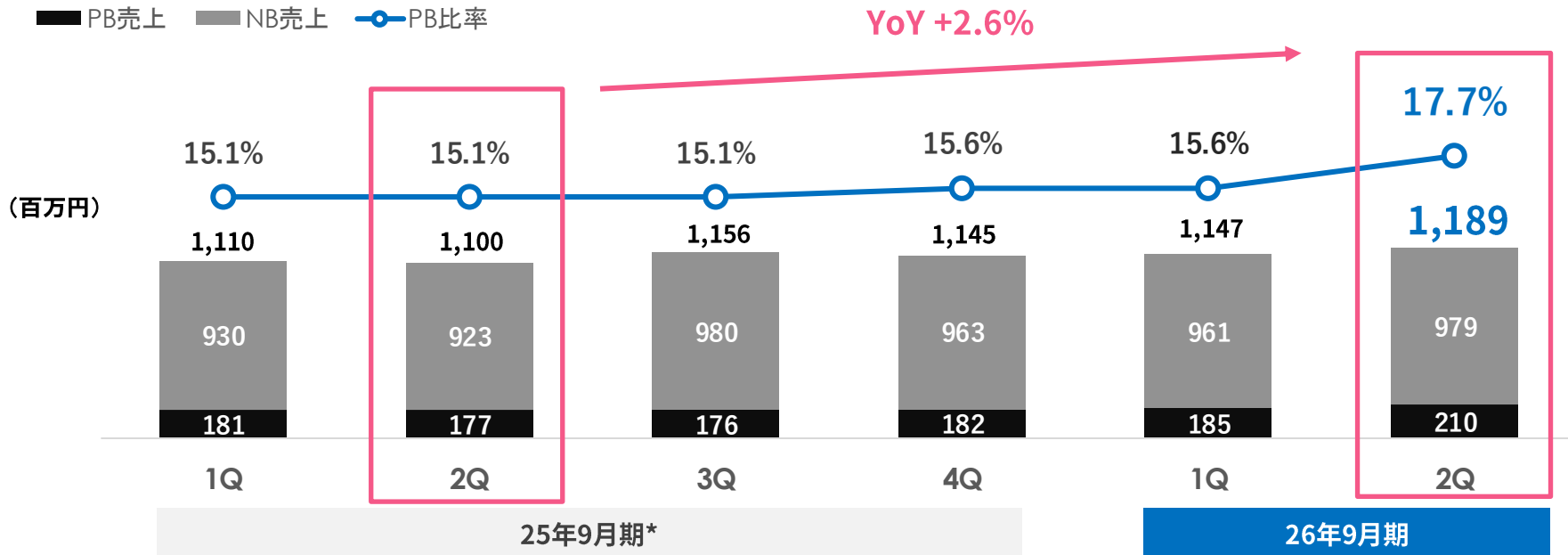


※2025年9月期は決算期の変更に伴い12月換算でみなしている

PB売上の着実な積み上げにより、PB比率は17.7%まで上昇。
 商品強化施策が順調に進捗しており、**収益性改善に向けた基盤が着実に構築**されている。

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

第二四半期単体のPB売上は前年比118.9%と伸長し、主力カテゴリを中心に販売拡大
 価格戦略・仕入条件の見直しにより、**収益性の改善を推進**

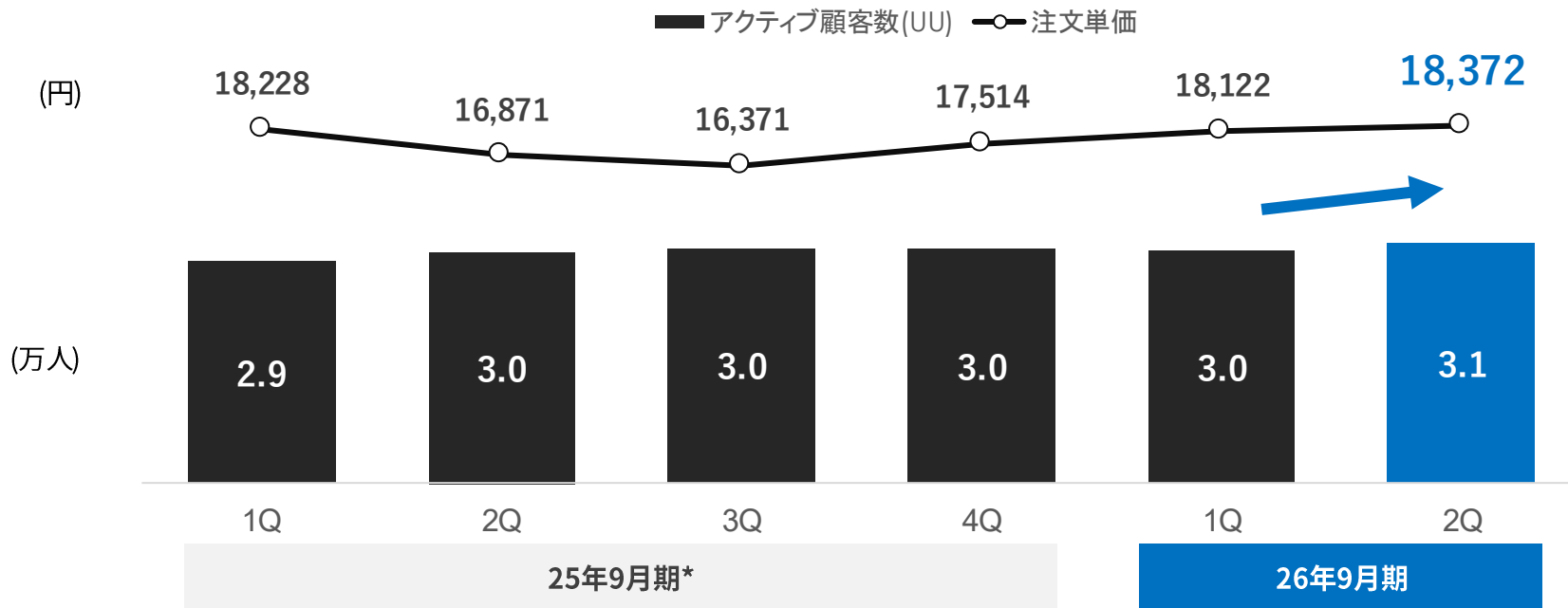
PB商品カテゴリ別販売実績 ※2026年9月期 第2四半期単体実績 (百万円)

カテゴリ	売上高 (26年1月~3月)	売上高QoQ	粗利益率	構成比
薬剤・技術剤	72	6.9%	高	37.9%
ヘアケア・ スタイリング	33	57.4%	高	11.9%
美容機器・ サロン用品	54	26.6%	高	24.3%
トレーニング・ 教育関連	44	15.3%	低	21.5%
その他美容関連商材	9	19%	高	4.5%
その他	▲2	-589%	高	0.2%
PB売上高合計	210	18.9%	中	100%



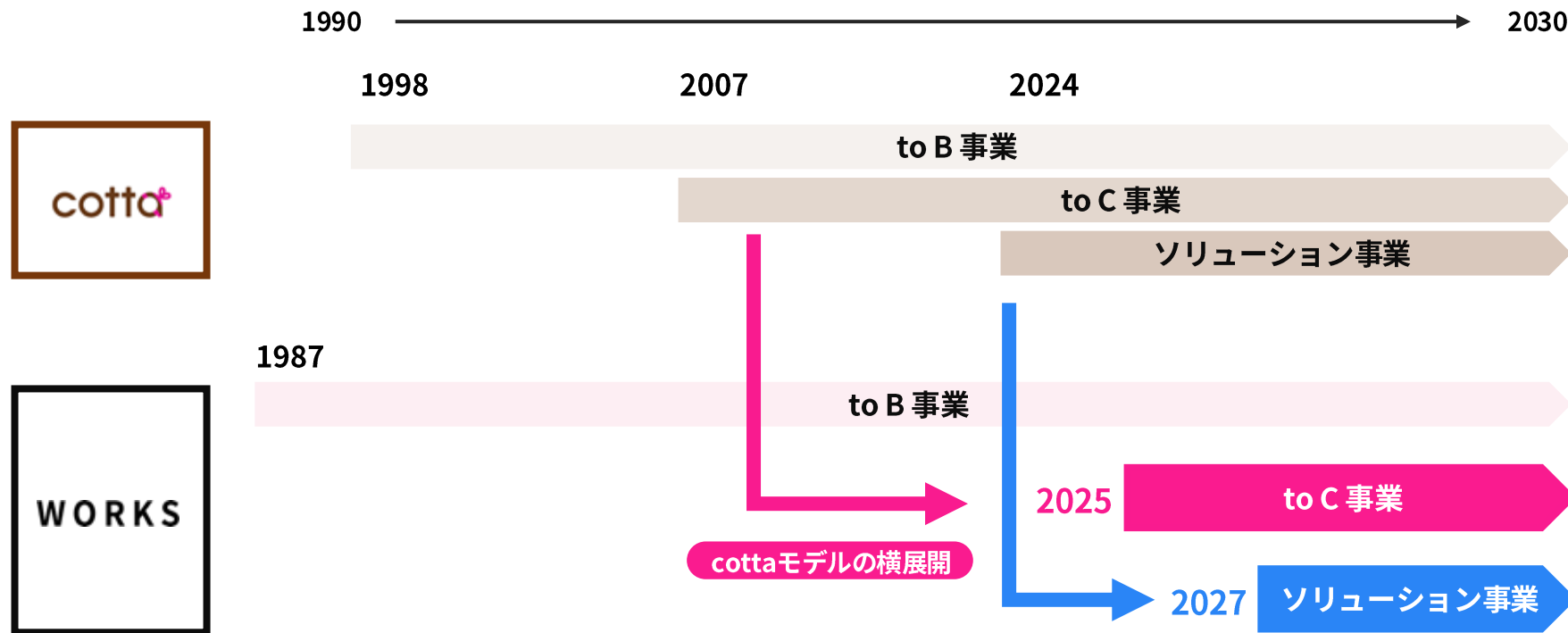
*粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」

顧客単価は回復基調を維持し売上寄与が進展
 一方で顧客数は横ばいのため、**獲得・定着強化により成長加速を図る**

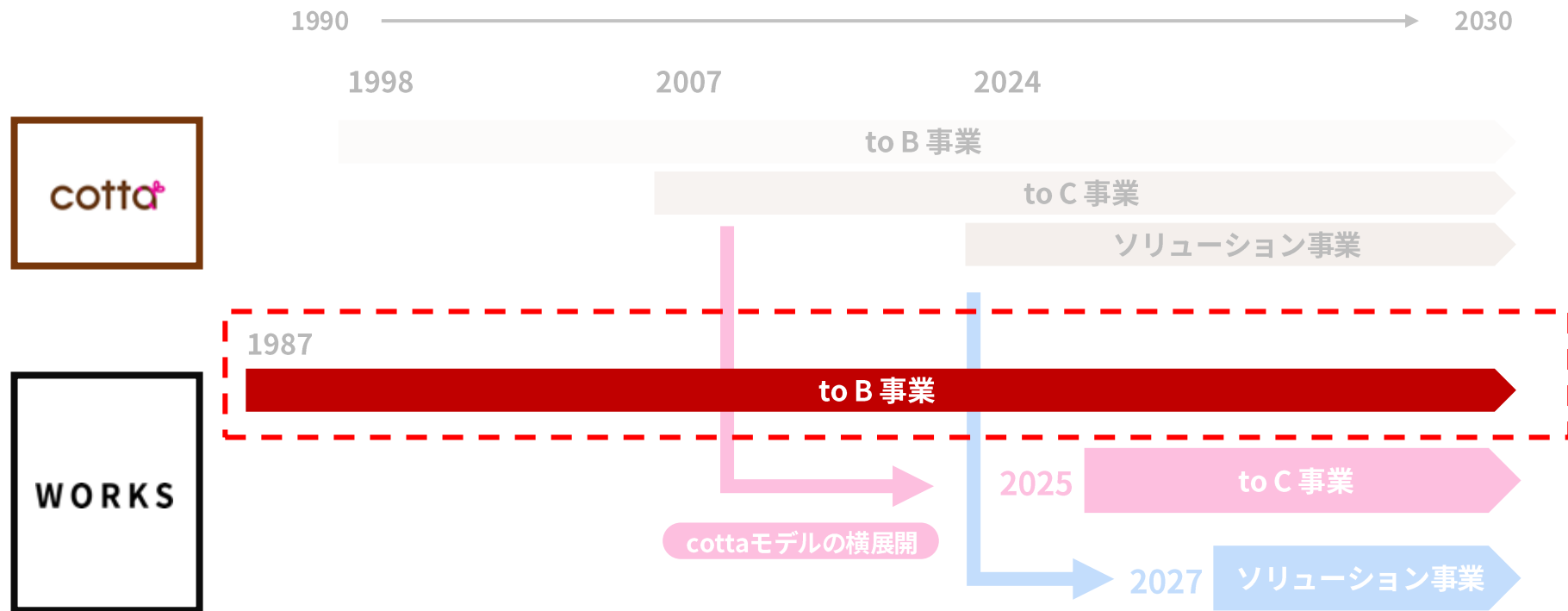


※決算期変更に伴う影響を調整し、比較の分かりやすさを優先して9月期ベースで表示しています

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

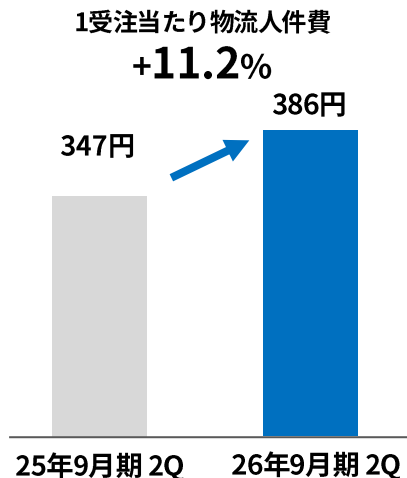
情報発信力

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

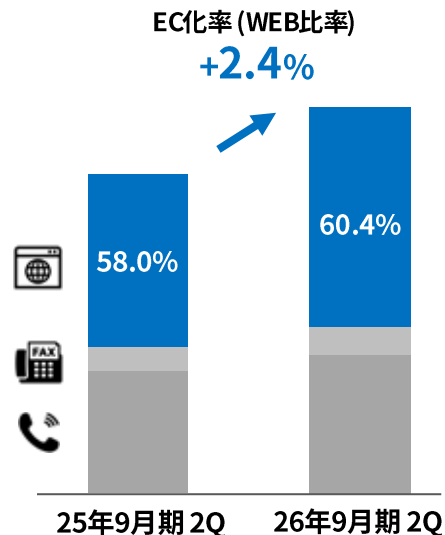
新WMS移行により**売上拡大に対応可能な物流基盤を構築**。追加改善施策により、下期以降の効率改善を見込む。



2

EC化率

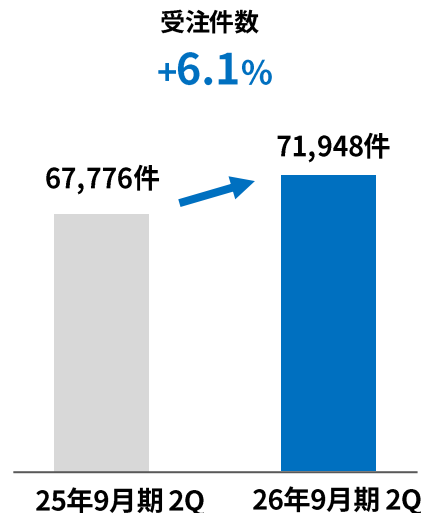
WEB販促強化(メルマガ等)に加え、休眠顧客掘り起こし施策が寄与し、**改善**。



3

マーケティング

販促条件最適化(送料条件・クーポン施策)により、**件数増加**。



2026年5月11日付で、オンライン診療を手がける株式会社MedMargeをグループ化

戦略概要

美容室を「美容医療の入り口」へ

ワークスの
全国美容室ネットワーク

WORKS



融合
×

MedMargeの
オンライン診療支援プラットフォーム



- ・オンライン診療
- ・処方・決済
- ・継続サポートなど



AGA等の
美容医療サービスを提供する
美容室チャンネル起点の
独自ビジネスモデルを構築

創出
シナジー



1. 美容室の付加価値向上

施術に加え、美容医療という新たな選択肢を提案。差別化と顧客満足度向上を実現



2. 新たな収益機会の創出

美容室チャンネルからの送客・連携により、サロンおよびグループに新たな収益源を確保



3. 成長戦略の加速

既存の理美容卸売事業を補完し、高成長な美容医療市場へ迅速に進出

取扱高
目標

足元の実績

シナジー発現後

約 9.5 億円



約 19 億円

(2025年6月~2026年4月着地見込み)

(連結開始後初年度：2026年7月~1年間)

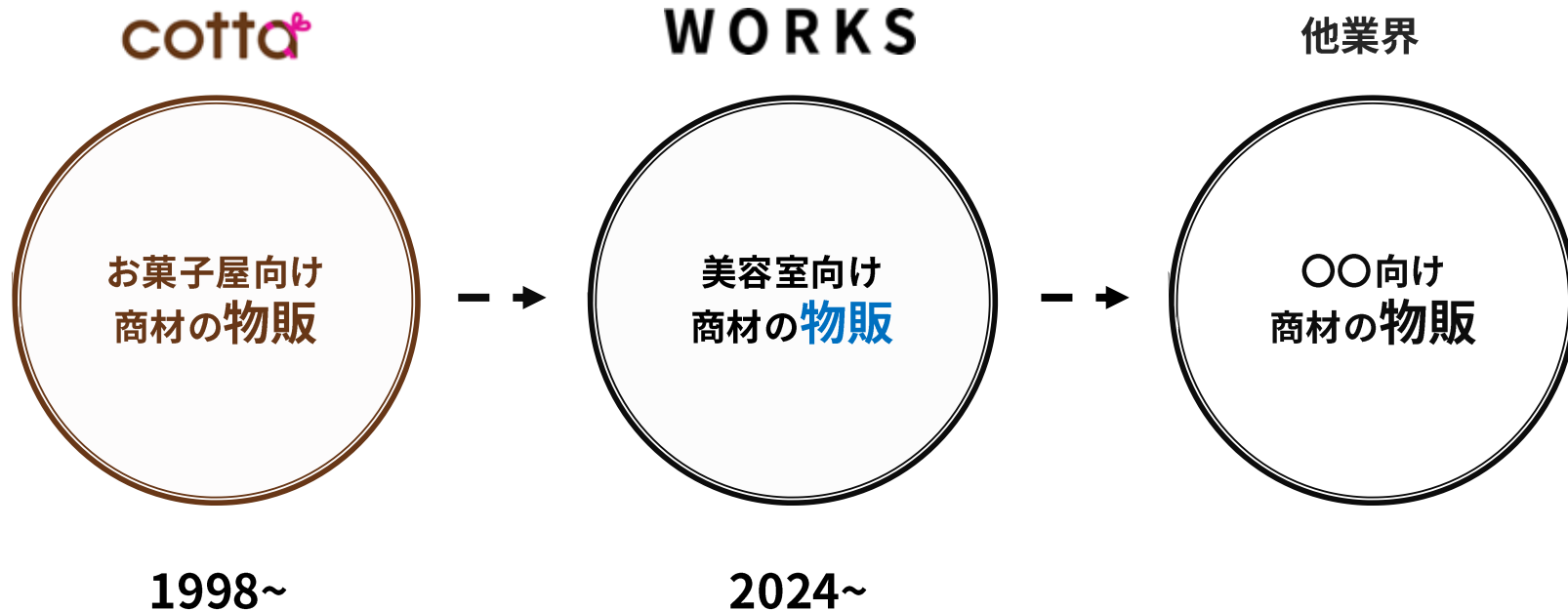
※ワークスのネットワーク活用により、取扱規模の倍増を目指す。
(注：数値は提携クリニックの取扱高ベースであり、連結売上高とは異なります)



目次

1. 2026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. 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

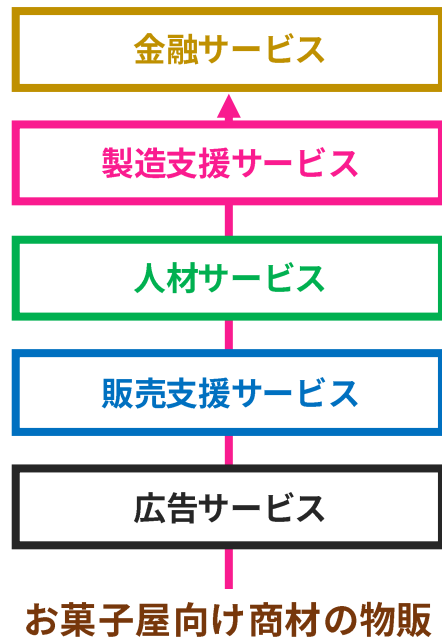


これまでは「仕入れ」での課題解決のみ
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、ソリューションを拡大

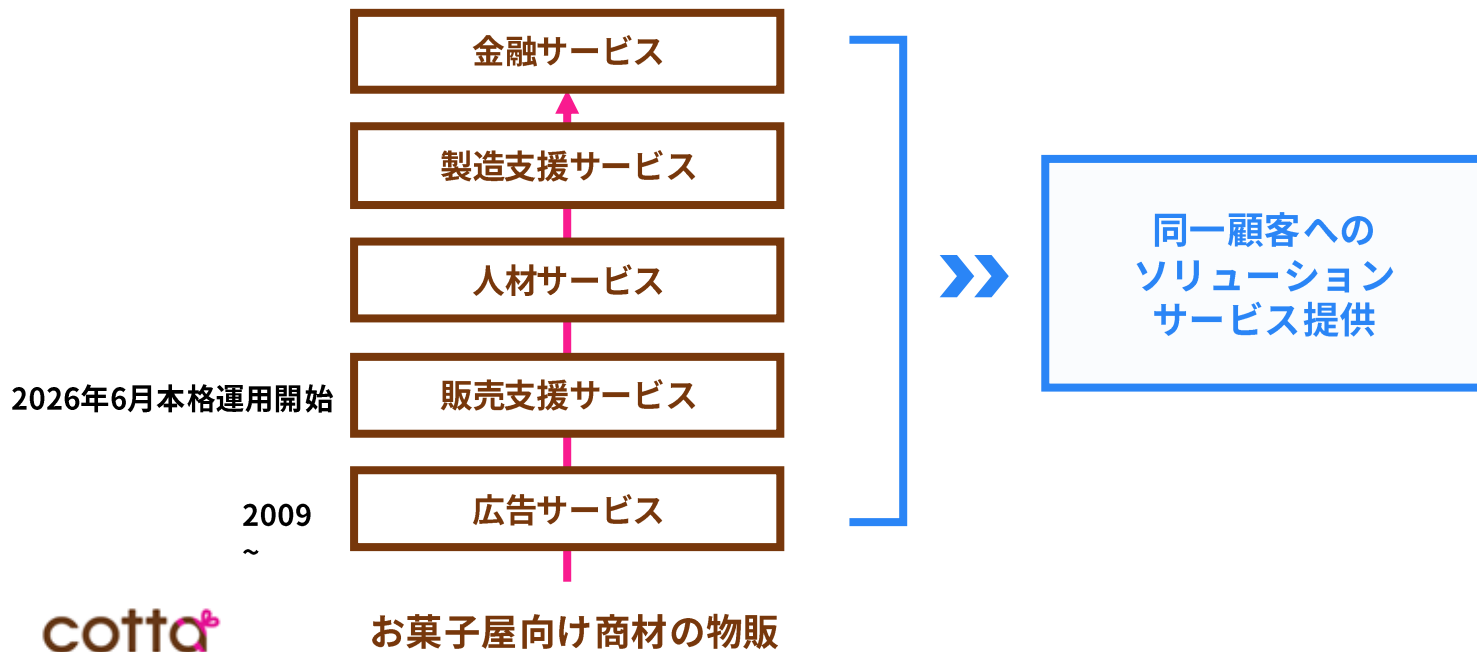
<顧客のバリューチェーン>



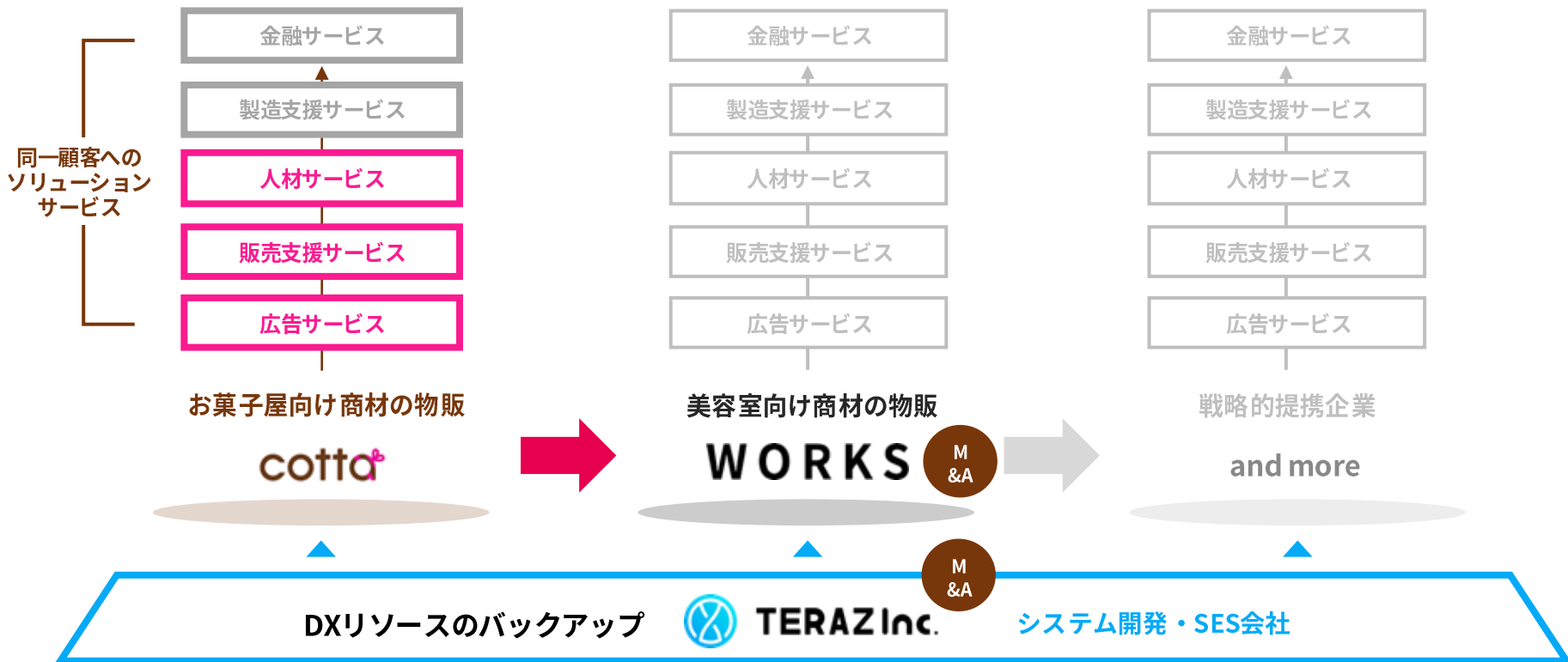
cotta のソリューション



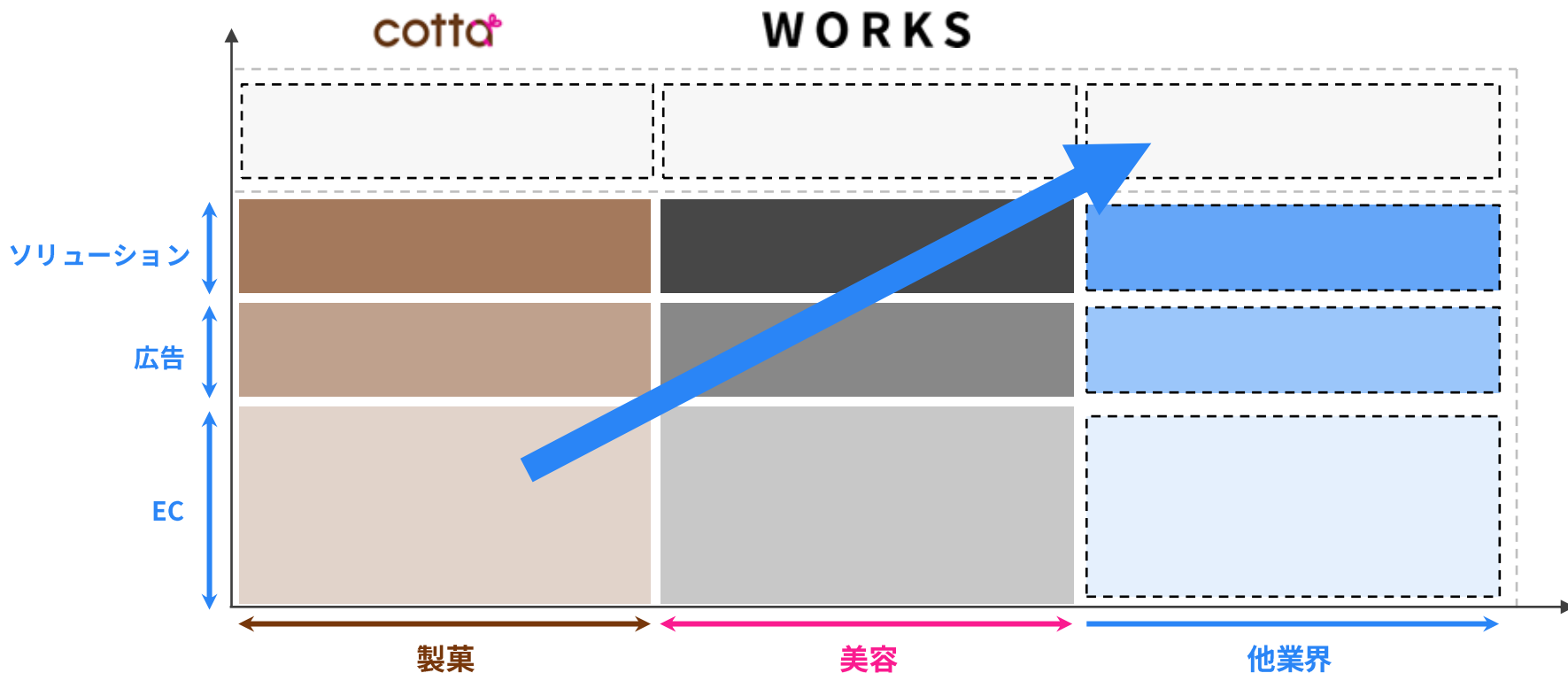
既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



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

株主価値及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. 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	748	5.5%	812	5.4%	+8.6%
経常利益	747	5.5%	830	5.5%	+11.1%
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**、cotta business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及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～2030年9月期の4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。

中期経営計画は準備が整い次第、今後速やかに公表する予定です。



目次

1. 2026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. 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

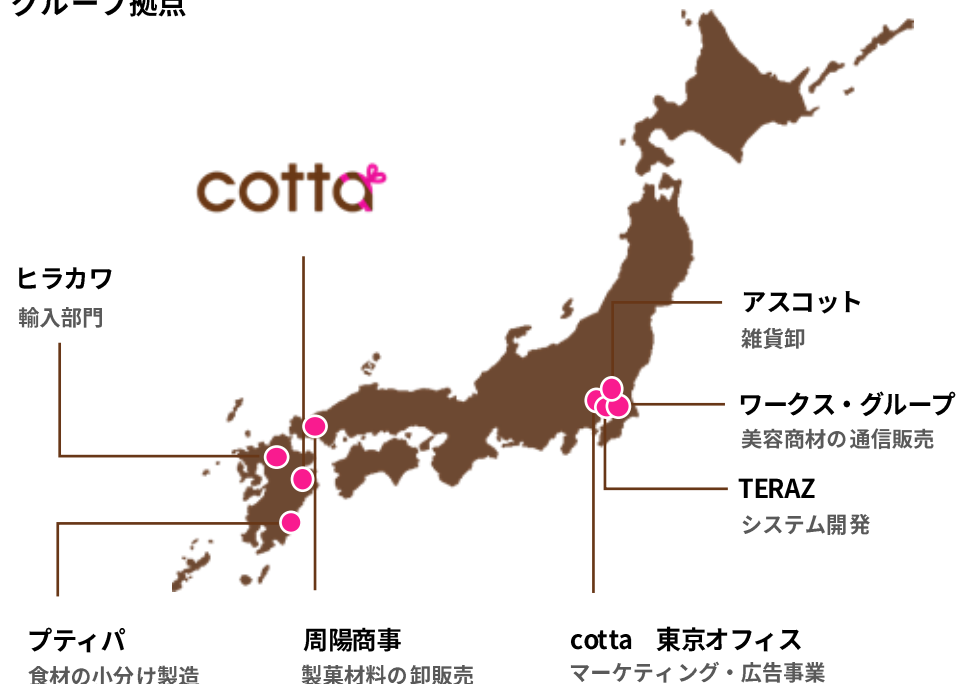
わくわくしよう プロであらう 前に進もう



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
	周陽商事株式会社
	株式会社ヒラカワ
	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

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



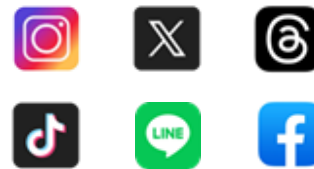
お客さまが欲しい単位で出荷

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



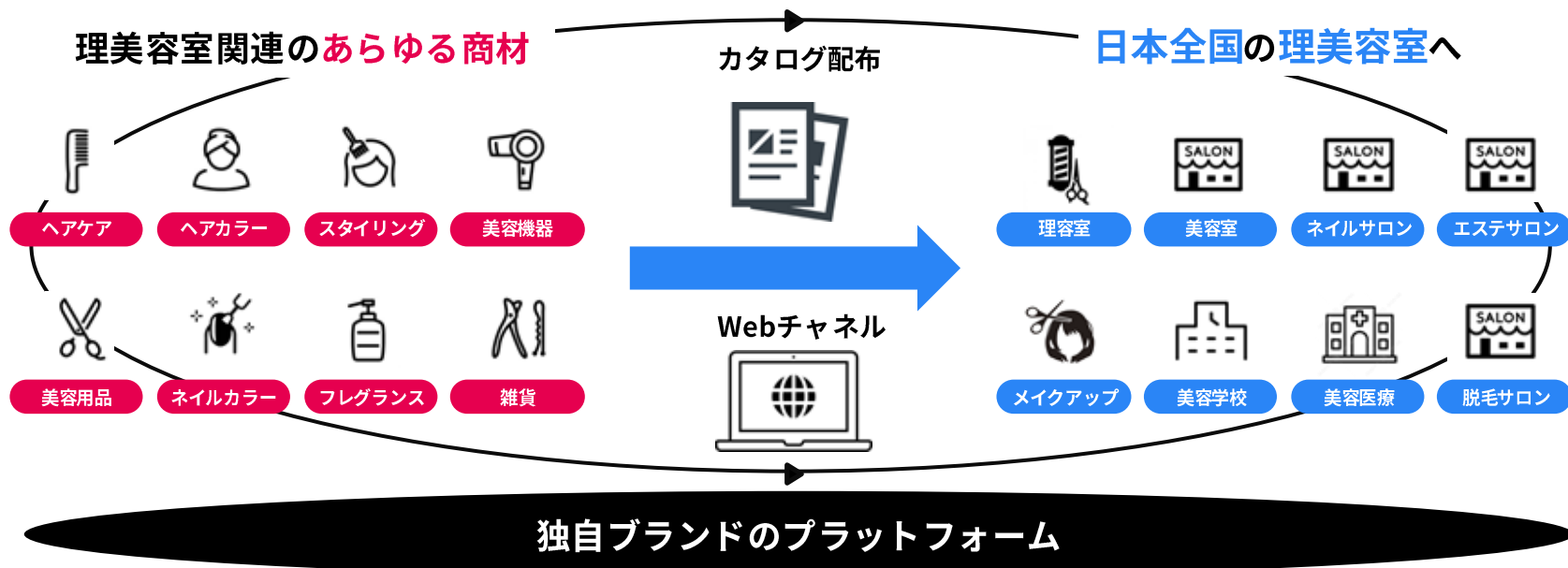
月間300万PV / 総フォロワー240万人

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

*2026年5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。