

平成 29 年 12 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社タイセイ
代表者名 代表取締役社長 佐藤 成一
(コード：3359 東証マザーズ 福証 Q-Board)
問合せ先 取締役総務部長 後藤 真二郎
(TEL. 0972-85-0117)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	平成29年12月6日 12：30～13：20
開催方法	対面による実開催
開催場所	日経茅場町カンファレンスルーム（日経茅場町別館B1F） 東京都中央区日本橋茅場町 2 - 6 - 1
説明会資料名	1. 会社概要と成長エンジン

【添付資料】

上記説明会において使用した資料

以上

製菓・製パン業界の進化を担うタイセイ

不可能だった小ロット販売を実現

時代の変化に合わせて強みを進化

cotta

だれかを想う。またつくりたくなる。

1 **会社概要** **P4**

2 **当社の成長エンジン** **P16**

3 **連結財務諸表** **P26**

4 **よくいただく質問** **P28**

5 **株主優待制度** **P30**

1	会社概要	P4
2	当社の成長エンジン	P16
3	連結財務諸表	P26
4	よくいただく質問	P28
5	株主優待制度	P30

菓子・ベーカリー店及び個人のお客様に、 菓子の包装資材・食材を提供しています。

会社名	株式会社タイセイ
代表者	代表取締役社長 佐藤 成一
本社住所	大分県津久見市上青江4478番地8
設立年月	1998年12月
証券コード	3359 (東京証券取引所 マザーズ市場、福岡証券取引所 Q-Board市場)
決算月	9月
売上高(連結)	6,034百万円(2017年9月期)
営業利益(連結)	291百万円(2017年9月期)
従業員	82名(連結)(2017年9月末)
関連会社	株式会社TUKURU(EC・メディア運営) 株式会社プティパ(製菓材料の加工製造) 株式会社つく実や(食品の製造) 株式会社ヒラカワ(雑貨の販売) 周陽商事株式会社(製菓材料の販売)

- 1998年 : 鮮度保持剤の通信販売を目的として、株式会社タイセイを設立
- 2000年 : 菓子資材の袋・シール・容器等の販売を開始
- 2001年 : 大分県津久見市上青江に商品センターを設置
- 2002年 : 中小企業経営革新支援法に基づく経営革新計画の認定を受ける(大分県)
- 2003年 : 和菓子店向けカタログを制作、和菓子資材に本格参入
- 2004年 : 業務拡張に伴い、大分県津久見市に新本社社屋及び商品センターを建設
本田産業株式会社と業務提携により、弁当関連資材の通信事業を開始
- 2005年 : 福岡証券取引所Q-Board市場に株式を上場
- 2006年 : インターネット通販サイト「cotta(コッタ)」開設
- 2010年 : 菓子製造用の食材の製造及び販売を行う株式会社プティパ(現 連結子会社)を設立、
製菓材料販売に本格参入
- 2011年 : 製菓材料販売の拡充。菓子等の食品の製造及び販売を行う株式会社つく実や(現 連結子会社)の
第三者割当増資を引き受ける
- 2012年 : cottaレシピ本発売(角川出版)
- 2013年 : 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
- 2014年 : インターネット通販サイト「cotta(コッタ)」の運営を行う株式会社TUKURU(現 連結子会社)を設立
- 2015年 : 製菓・製パン用食材の販売を行う周陽商事株式会社(現 連結子会社)の株式を取得
: 本社隣接地に第4商品センターを設置
- 2016年 : 荒物雑貨の販売を行う株式会社ヒラカワ(現 連結子会社)の株式を取得
- 2017年 : 本社商品センターに音声ピッキングシステムを導入

株式会社タイセイ

大分県津久見市上青江4478-8

代表取締役社長 佐藤 成一

資本金 641百万円 (2017年9月末)

事業内容 製菓材料・包装資材の通信販売

株式会社つく実や

大分県津久見市地蔵町11-8

代表取締役社長 児玉 佳子

資本金 33百万円

事業内容 地場産品・地場産品を利用した食品の加工販売

株式会社ヒラカワ

福岡県福岡市博多区三筑1-3-5

代表取締役社長 佐藤 成一

資本金 20百万円

事業内容 生協・グリーンコープ向けに
家庭用雑貨品の企画・販売事業

周陽商事株式会社

山口県下松市藤光町2-13-25

代表取締役社長 吉田 史大

資本金 10百万円

事業内容 製菓・製パン用食材の卸売業

株式会社プティパ

宮崎県宮崎市田野町乙1727-191

代表取締役社長 吉田 史大

資本金 215百万円

事業内容 製菓食材の小分加工

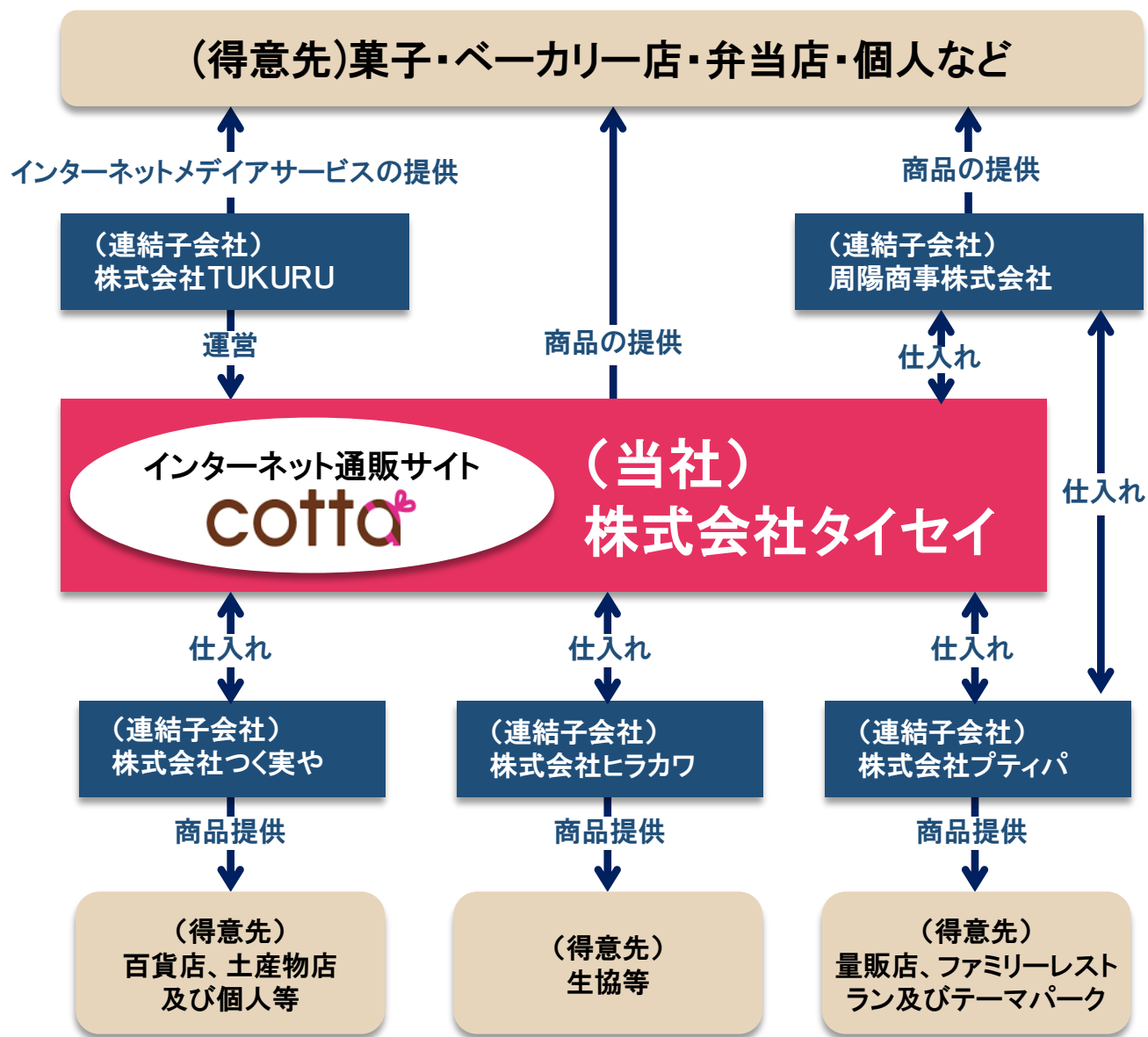
株式会社TUKURU

東京都渋谷区広尾1-3-17 オーソービルディング 9F

代表取締役社長 佐藤 成一

資本金 50百万円

事業内容 インターネット通販サイトおよびメディアの運営



お菓子・パン作りに必要なものが**約3万点** **業界最大規模**の品揃え



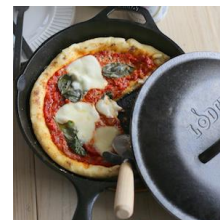
製菓材料



包装資材



調理器具



キッチン雑貨



小ロット

1つから
注文可能！

低価格

地場の包材・
食材問屋に
負けない価格

短納期

自社倉庫からの
直送により、
即日配送も可能

包装資材や製菓材料は **大量のケース、大袋での販売** が一般的

当社では1つから販売 小分け方式がポイント



25kg



2.5kg



2.5kg



2.5kg



2.5kg



2.5kg



2.5kg



2.5kg



2.5kg



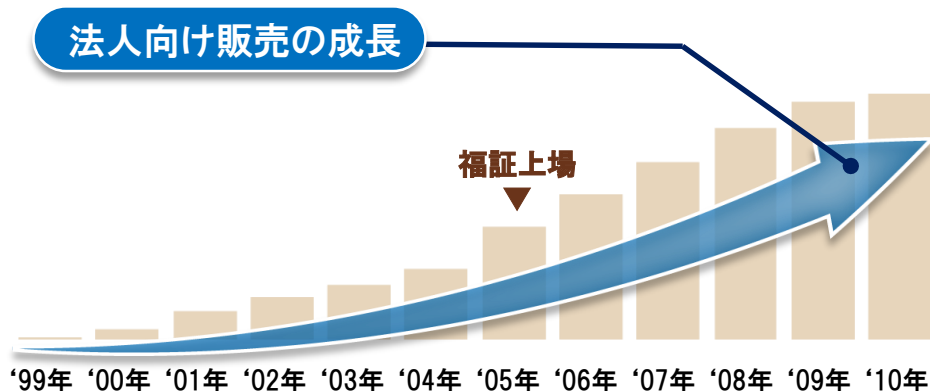
2.5kg



2.5kg

豊富な品揃えと小ロット販売で圧倒的な支持を獲得

売上高の推移



和洋菓子・パン販売店向け
(B to B)



主力商品の推移



鮮度保持剤



脱酸素剤



包装資材



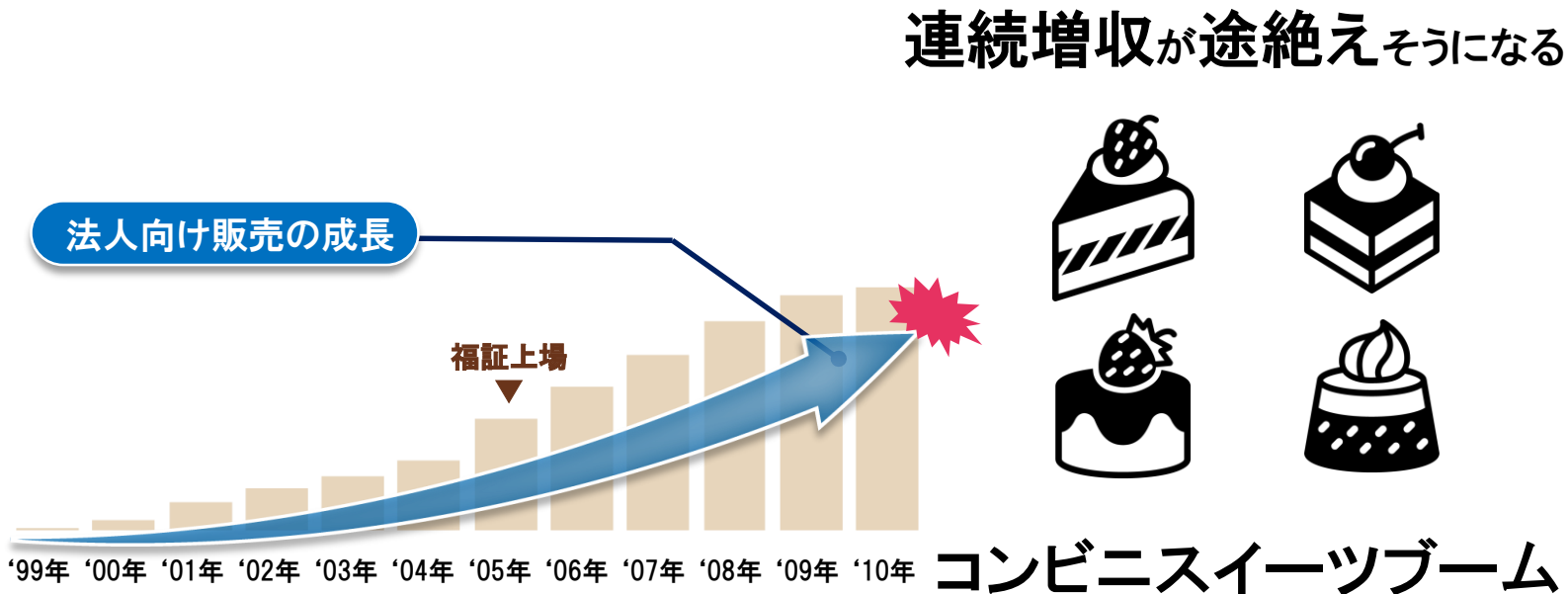
鮮度保持剤や包装資材を
小分けし販売

主な販売の経路

TEL・FAX

時代の変化に合わせて、発想を大転換

売上高の推移



主力商品の推移



鮮度保持剤



脱酸素剤



包装資材



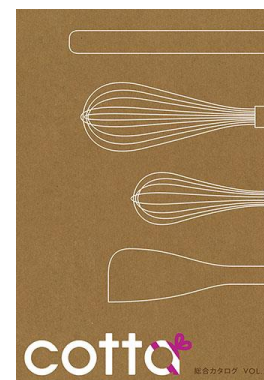
主な販売の経路

TEL・FAX

小さなお菓子屋さんが
閉店する



和洋菓子・パン販売店向け (B to B)



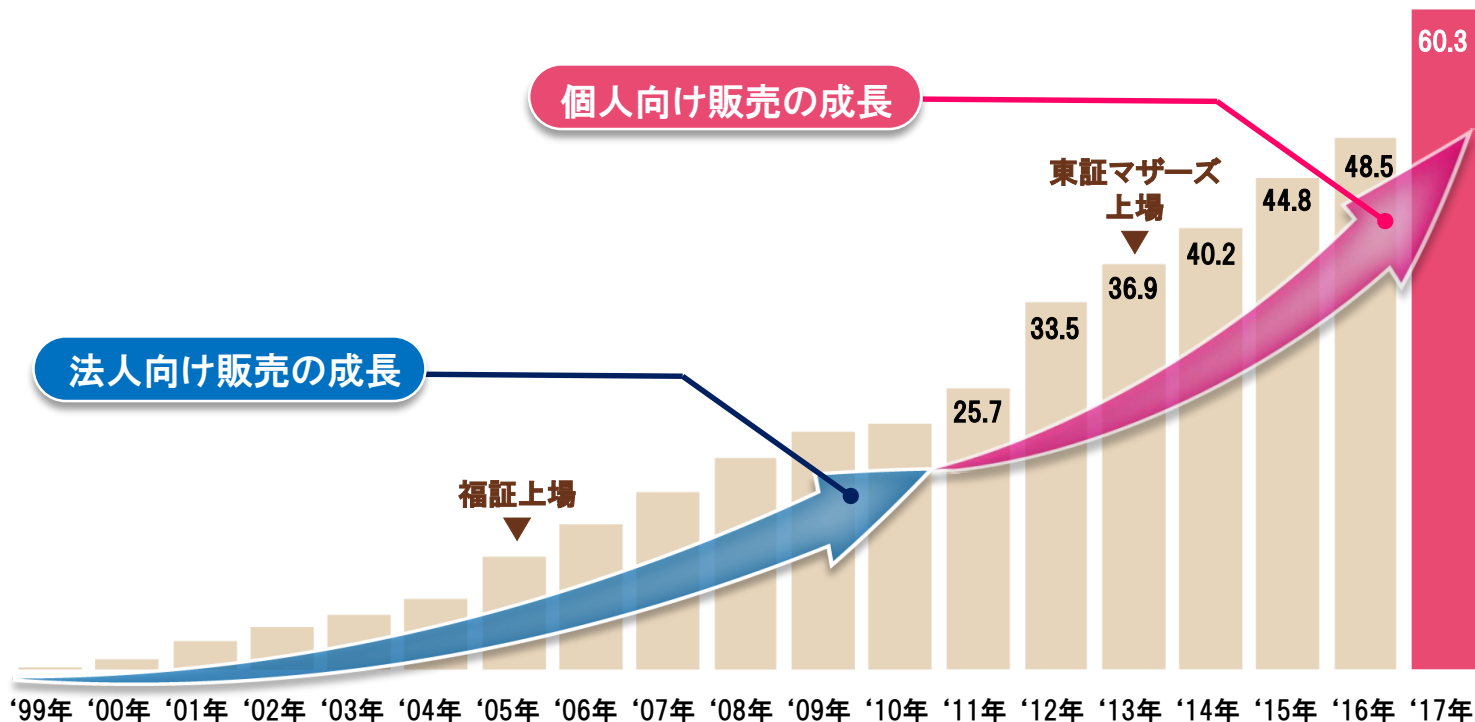
お菓子作りが好きな人 教室を主催している先生向け (B to C)



19期連続増収を達成

(単位:億円)

売上高の推移



主力商品の推移

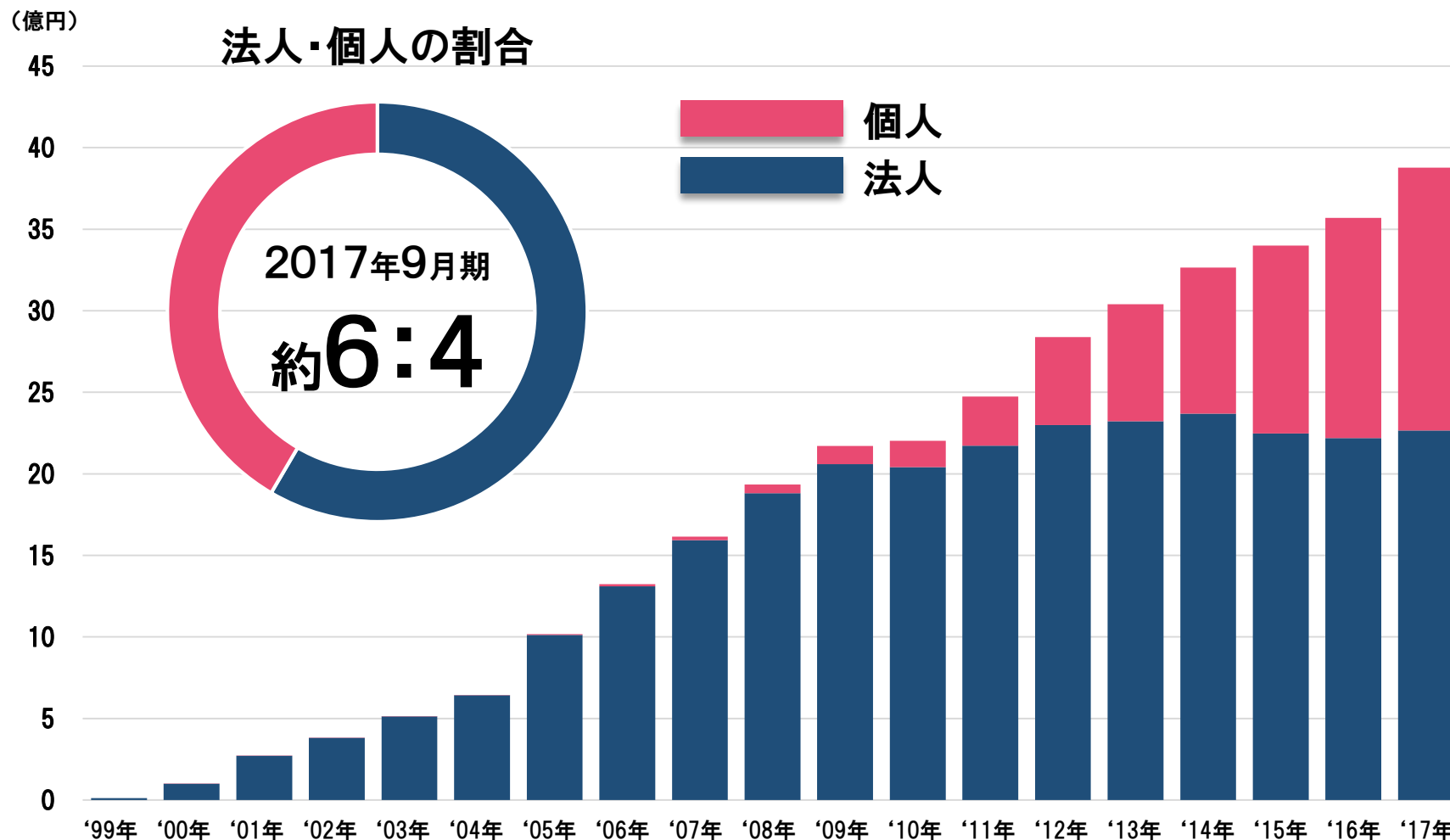


主な販売の経路

TEL・FAX

自社ECサイト・SNS・ブログ

法人客が売上の源泉ではあるが個人客も順調に推移



1 会社概要 P4

2 当社の成長エンジン P16

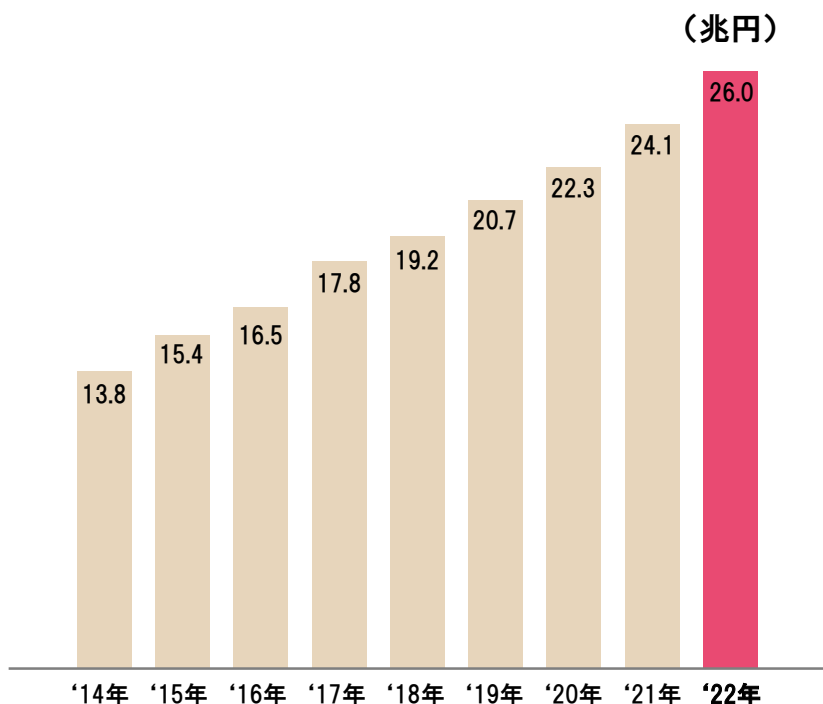
3 連結財務諸表 P26

4 よくいただく質問 P28

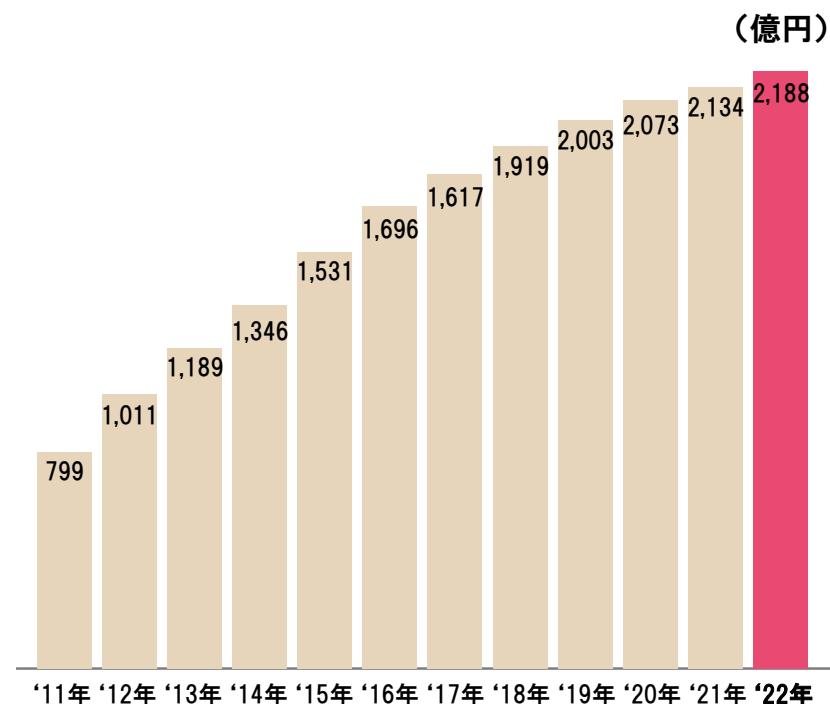
5 株主優待制度 P30

2022年度のBtoC EC市場を26兆円と予測(野村総研)

国内におけるB to C EC市場規模の推移と予測

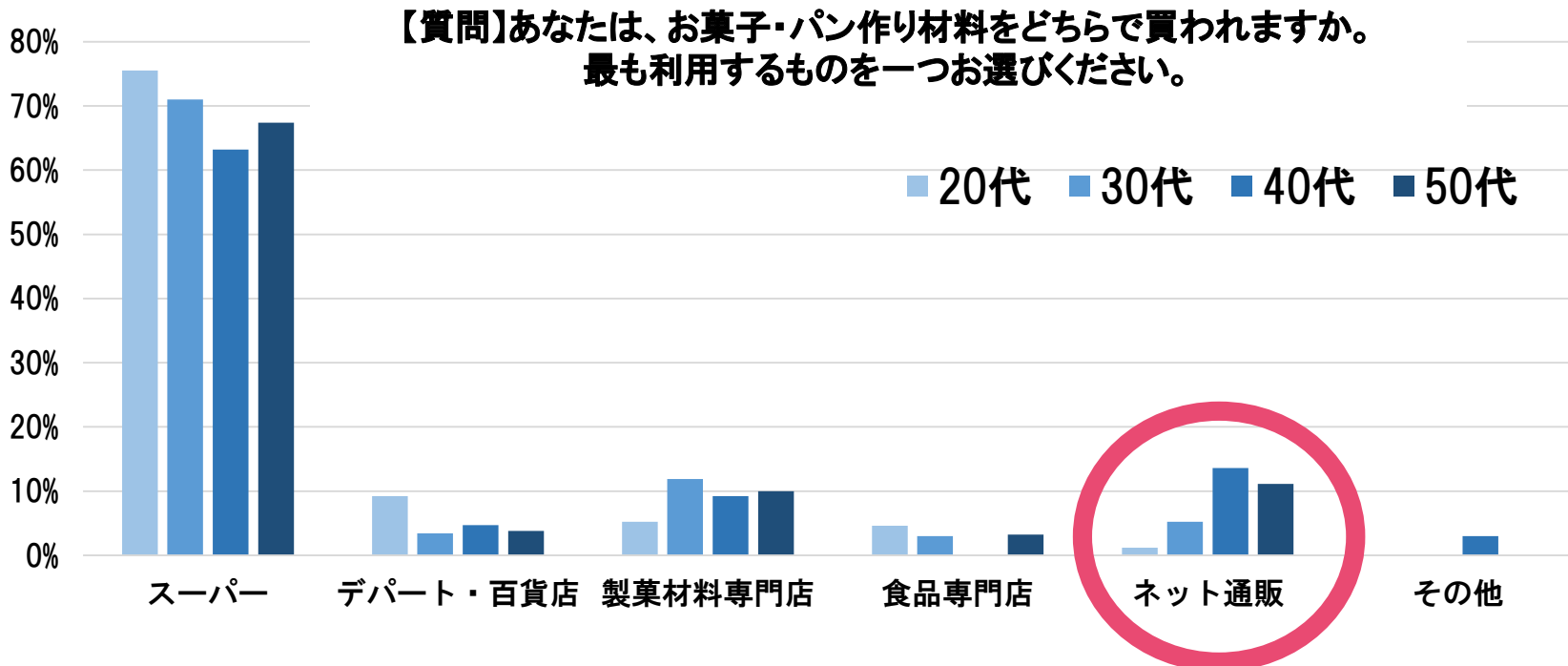


国内における動画配信市場規模の推移と予測



※出典:B2C EC:企業と消費者間の電子商取引(2016年11月21日)
 (株)野村総合研究所より

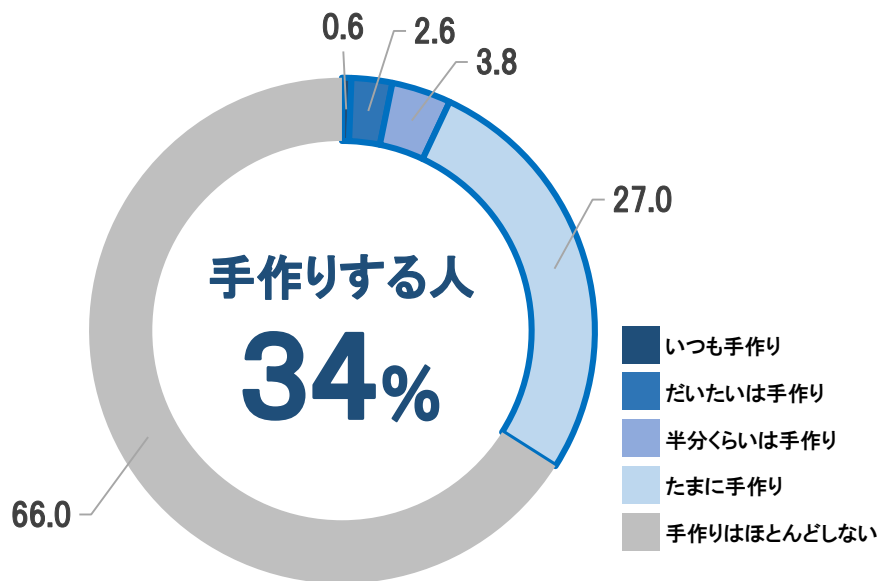
お菓子作りにおいて「ネット通販」の利用率は未だ低い



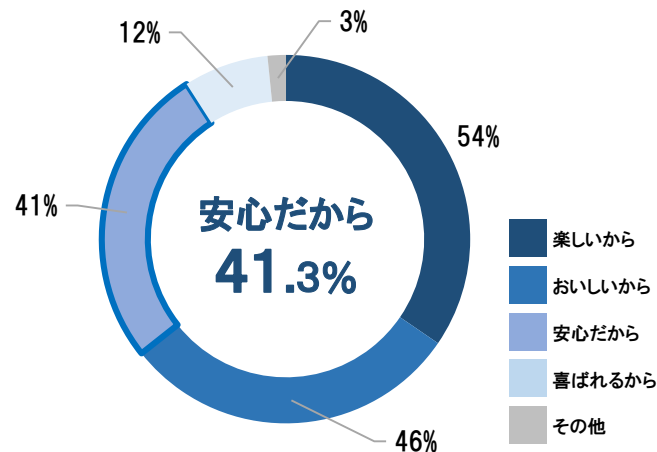
- 調査対象 : 1か月に1度以上、家でパンやお菓子を作る20~50代の女性 ※スクリーニング調査にて事前に抽出
- サンプル数 : 1,400サンプル(各年代350サンプルずつ均等割付)
- 調査エリア : 全国
- 調査手法 : インターネット調査
- 調査期間 : 2016年9月7日~9月12日

お菓子づくりをする人は、10人中3人

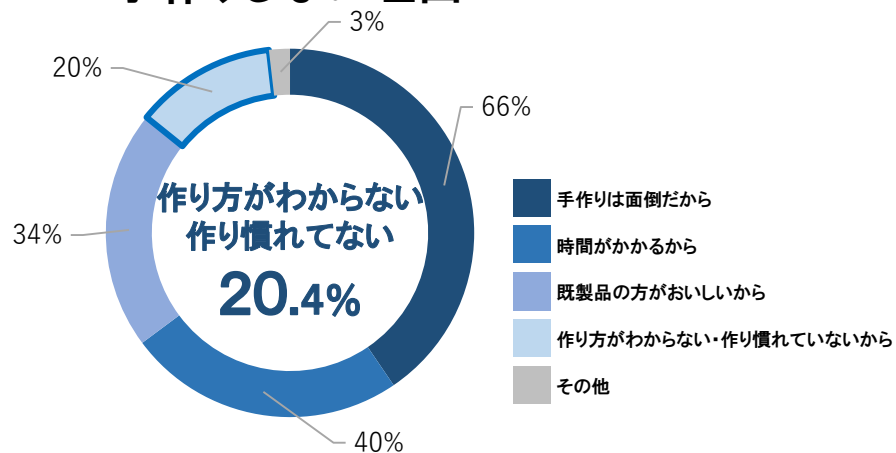
手作りのおやつを用意する頻度



手作りする理由 (複数回答可)



手作りしない理由 (複数回答可)



■調査対象: 全国の20歳代~70歳代の男女2,000人(男女各1,000人)
 ■調査手法: インターネット調査
 ■調査期間: 2017年1月1日~1月15日

※出典: 平成28年度下半期消費者動向調査(2017年3月21日)
 株式会社日本政策金融公庫

お菓子・パン作りに必要な材料・道具が全て揃う 国内最大級の通販サイト



商品数
約32,000点

レシピ数
10,000件超

年間売上
約25億円

会員数
57万人

PV数
1,300万PV

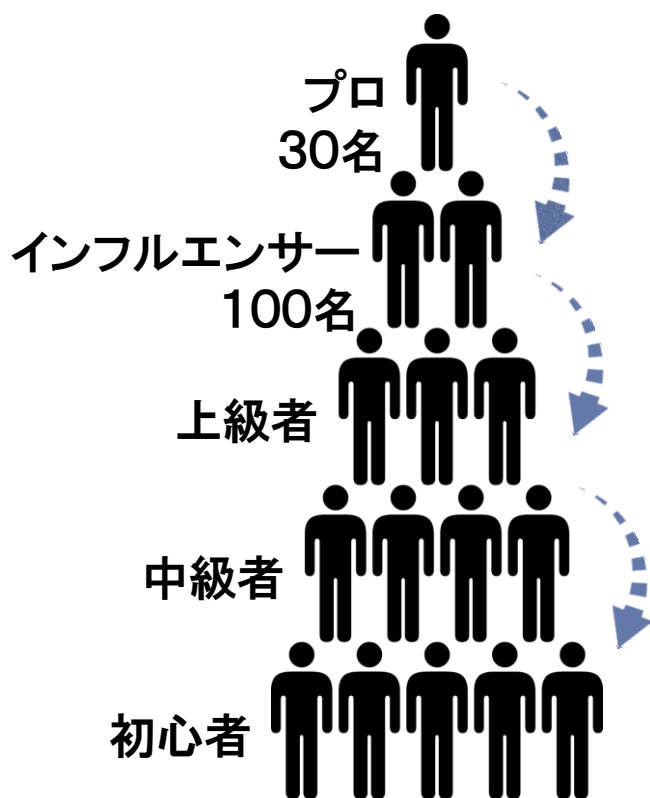
SNSファン数
30万人超

情報発信力、商品力、ファン獲得が強み

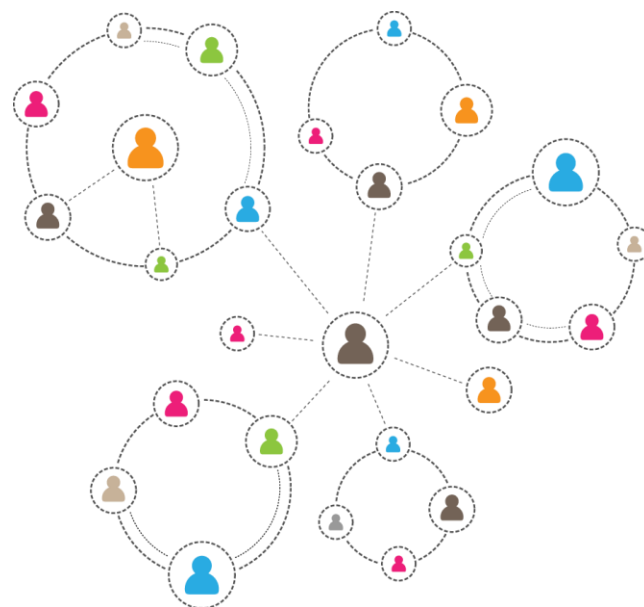
	cotta (自社ECに注力)	A社 (店舗に注力)	B社 (ECモールに注力)	スーパー等 (店舗に注力)
店舗での販売力	×	◎	×	○
ブランド認知度	△	◎	△	◎
EC販売力	◎	△	△	×
商品数	◎	○	△	×
PB商品開発力	◎	○	△	×
情報発信力	◎	△	×	×
ファン数(SNS)	◎	○	○	△

独自の戦略的マーケティングの展開 広告出稿に依存せず、顧客の継続的な獲得が可能

階層型コミュニティの形成



アメーバ型コミュニティの形成



ECサイトにメディア機能を加えたストック型ビジネスを展開

Google検索に評価
されやすいサイト構築

バレンタインと検索すると
常に2位をキープ

 レシピ数
10,000件超

 インフルエンサー
100人超
豊富な情報発信

 毎日SNS
レシピ動画配信

フォロワー数 **業界最大級**

 約19万人  約2万人

 約7万人  約3万人

2 調べる



3 購入する



4 作る



5 シェアする



業界最大級商品数
約32,000点



即日発送



視聴者数3,000人
プロのお菓子作り
ライブ配信



特集・コラム

cotta

だれかを想う。またつくりたくなる。

1

お菓子作り動画を英語で海外に配信

2

お菓子・パンの認定資格の拡大を通じ
女性の社会進出を応援

3

PB商品の更なる拡充

4

業界最大級のサイトアクセス数を活かした
タイアップ広告収入の増加

1 会社概要 P4

2 当社の成長エンジン P16

3 連結財務諸表 P26

4 よくいただく質問 P28

5 株主優待制度 P30

連結損益計算書

	28年9月期 (百万円)	29年9月期 (百万円)	増減率 (%)
売上高	4,853	6,034	24.3
売上原価	3,176	3,877	22.1
売上総利益	1,677	2,156	28.6
営業利益	162	291	79.9
経常利益	202	330	63.1
親会社株主に帰属する当期利益	163	239	47.0

連結貸借対照表

	28年9月期 (百万円)	29年9月期 (百万円)	前期末比 (百万円)
流動資産	2,502	2,664	162
固定資産	1,664	1,668	4
資産合計	4,166	4,333	166
流動負債	1,090	1,195	105
固定負債	1,090	930	△160
負債合計	2,181	2,126	△ 55
純資産合計	1,985	2,207	221
負債純資産合計	4,166	4,333	166

連結キャッシュ・フロー計算書

	28年9月期 (百万円)	29年9月期 (百万円)	前期比 (百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	203	177	△ 25
投資活動による キャッシュ・フロー	△164	△ 84	79
財務活動による キャッシュ・フロー	3	△146	△150
現金及び現金同等物の 期末残高	1,113	1,060	△ 52

1 会社概要 P4

2 当社の成長エンジン P16

3 連結財務諸表 P26

4 よくいただく質問 P28

5 株主優待制度 P30

1 運送会社の運賃値上げによる影響は？

各運送会社との友好的な関係を構築してきた結果、
一定の条件でお互いが歩み寄ることで、
今後も友好的な関係を継続することで合意。

2 個人顧客の増加に対応できるほどの人材を確保しているの？

年々拡大していく個人顧客への小口出荷作業の効率化を図るため、本年8月より音声ピッキングシステムを導入。
現有の人員で今後の繁忙期においても円滑に出荷作業を行う仕組みを構築。

【その他】

75分昼休憩制度(本社)

PTA休暇導入

2時間単位での有休取得制度



音声ピッキングシステムとペーパーレス化で
作業効率の向上

1 会社概要 P4

2 当社の成長エンジン P16

3 連結財務諸表 P26

4 よくいただく質問 P28

5 株主優待制度 P30

株主優待制度①	500株以上の株主様	<ul style="list-style-type: none"> ・当社通販サイトcottaのご優待割引 …A ・一流シェフによるオリジナルお菓子 …B
株主優待制度②	100株以上の株主様	<ul style="list-style-type: none"> ・当社通販サイトcottaのご優待割引 …A

A: 当社通販サイトcottaのご優待割引

当社通販サイトcottaに掲載されている商品(一部除外品あり)を、常時10%割引でご購入いただけます。



※割引適用期間は毎年12月下旬より1年間となります。
 ※本優待は他のクーポン、キャンペーン等との併用はできません。

B: 一流シェフによるオリジナルお菓子

今年は、日本を代表するトップパティシエである、アステリスクの和泉シェフ、スイーツガーデンユウジアジキの安食シェフにご協力頂き、お菓子をご用意いたしました。



ケイクパルファ



チョコレートドリンク(5本セット)



だれかを想う。またつくりたくなる。

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する情報を更新・修正する義務を負うものではありません。