



だれかを想う。またつくりたくなる。

# 2023年9月期 事業方針 & 取り組み事例

2022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)

# 1. 全体方針

## 2. B to B事業 方針&トピックス

## 3. B to C事業 方針&トピックス

# 全体方針

これまでB to C事業が事業全体を牽引してまいりましたが、巣籠り需要の反動、値上げによる家計の圧迫などの影響によって投資対効果の見通しがつきにくい状況となってまいりました。

一方、B to B事業については、アフターコロナに向けての業界再編の真っ只中にあり、また日本社会全体が経済活動優先に舵を切ったことが追い風となり、足元の業績も安定して成長しております。今後、B to B事業を再強化することで、売上はより安定し、利益の向上もできます。

したがって、2023年9月期はB to B事業への投資を最優先とし、売上・利益ともに一層の成長を目指し、業界で不可欠な存在になることを目指します。なお、B to C事業につきましては、売上拡大戦略は一旦見送り、パートナー企業様との協業を通じて販路、商品に磨きをかけ、再度、中長期で成長できる基盤を作ってまいります。

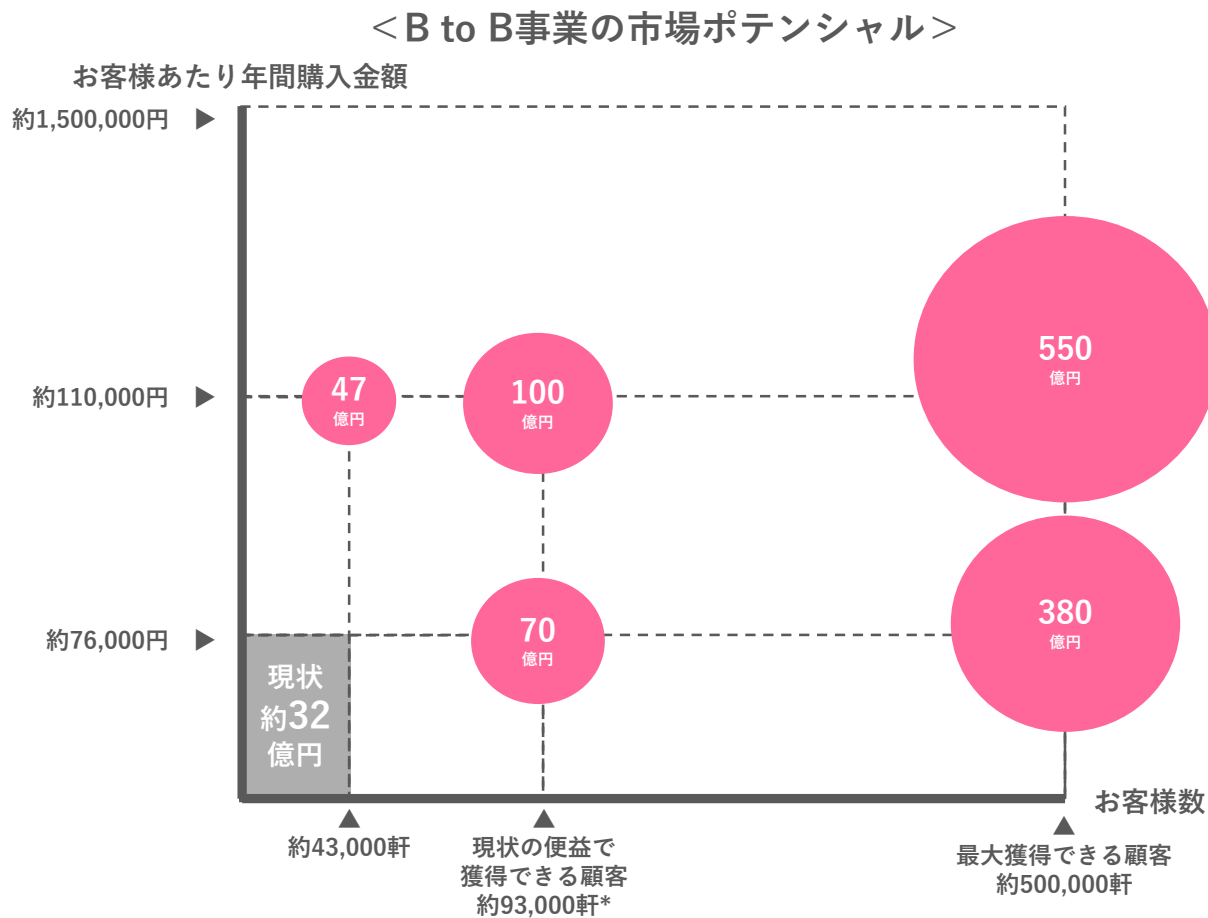
1. 全体方針

2. B to B事業 方針&トピックス

3. B to C事業 方針&トピックス

# B to B事業 市場規模

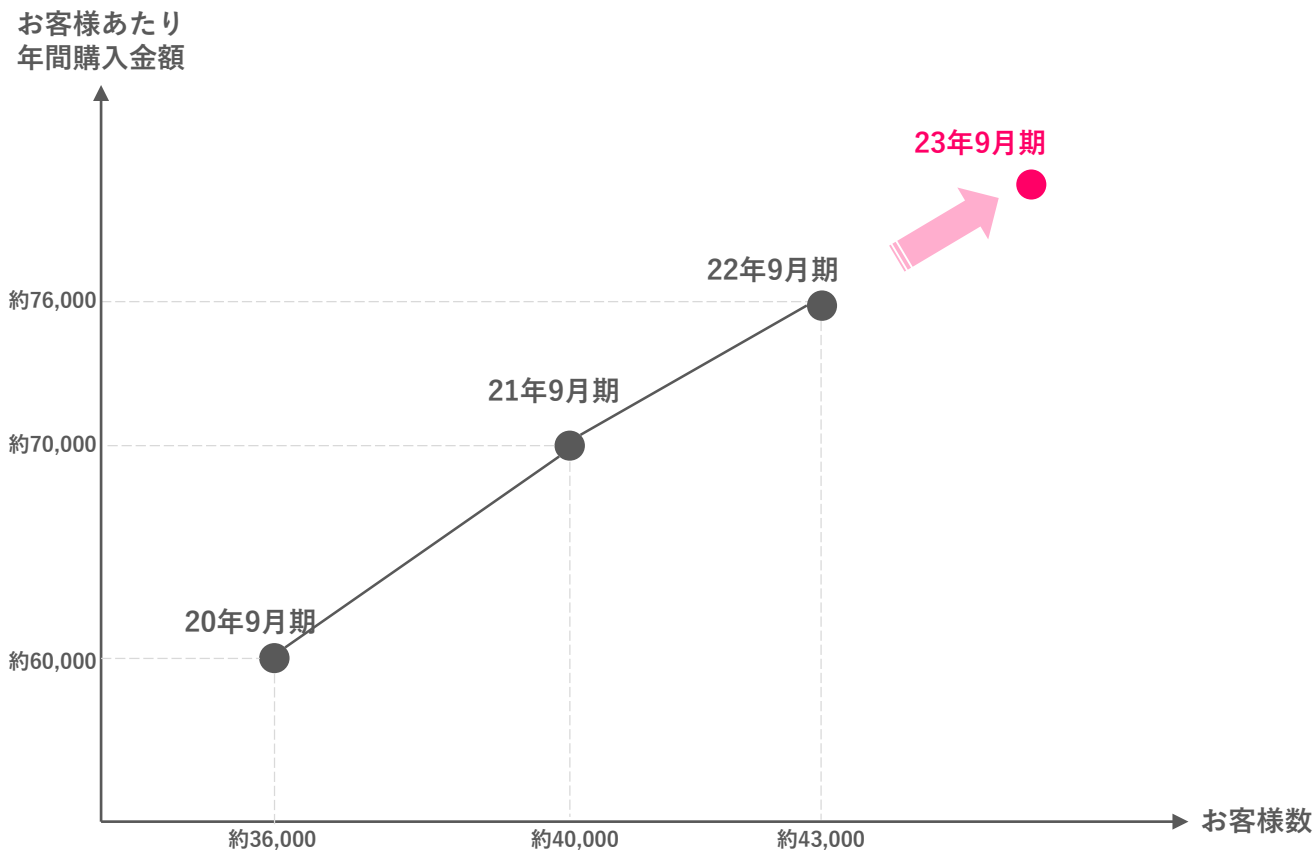
## 獲得できている市場は未だ一部



※コアターゲットであるカフェ/喫茶/菓子/パン/イタリアン/フレンチ店の全国軒数。総務省「平成28年経済センサス基礎調査」より。

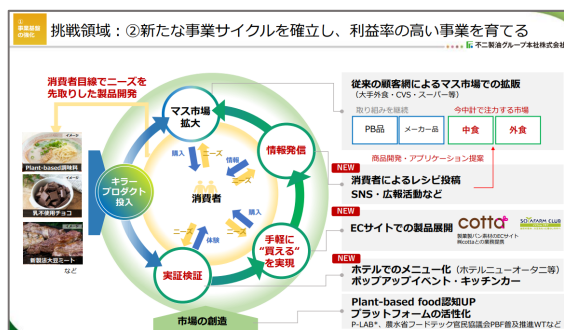
# B to B事業 23年9月期 成長方針

商品力・独自サービスの強化と新規獲得投資に注力し  
お客様数とお客様あたり購入金額の両軸成長を目指す



# B to B事業 23年9月期 取り組み事例①

## 不二製油株式会社と資本業務提携を締結 健康、環境に配慮した商品開発の強化ならび市場の獲得および創造



不二製油(株)様 中期経営計画書の抜粋



22年7月に不二製油(株)様と戦略説明会を実施

健康、環境のテーマはコッタにおいても重要なテーマ。

そこで、22年5月に不二製油株式会社様との資本業務提携を締結いたしました。

同社とは商品開発のみならず、体にも地球にも優しい手作りに必要な材料、情報が手に入る日本最大のECメディアの立ち上げに向けて両社一丸となって挑戦します。

# B to B事業 23年9月期 取り組み事例②

## 大手食品メーカーと協業し、店舗の課題を解決



**業務用冷凍パンセミナー  
開催のご案内**  
2022年11月30日(水) 10:00~13:00~

こんなお困りごと、  
ありませんか？

- 食材ロスを削減したい
- 仕込み時間を軽減したい
- 調理時間を短縮し、提供速度を上げたい

コッタビジネスでは、法人様向け専門商材の拡充を通じ、皆様の店舗運営上のお困りごとに少しでもお役に立てればと思っております。このたび、数島製パン(Pasco)様と共同で焼成冷凍パン・冷凍生地セミナーの開催が決定いたしました。お困りごと解決へのヒントとしてぜひご参加をお待ちしております。

**セミナー情報**

開催日：2022年11月30日(水)  
場所：数島製パン 渋谷ベーカリーセンター (〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷1丁目4-3)  
定員：二部制/各8名様

※応募多数の場合は抽選となります。抽選結果は11/8(火)にメールにてご連絡の予定です。

例えば、昨今はコッタのお客様においても現場の人手不足が深刻な課題となっております。

そこで、コッタは半製品ラインナップを強化し、人手不足でもお店が運営できる状態作りに貢献します。

例えば、業務用冷凍パンの強化。

ただラインナップを増やすだけではなく、メーカーとセミナーを共同開催し、お客様が商品を導入しやすい機会も作っていきます。

また、コッタのお客様によりフィットする商品を追求し、メーカーとの共同商品開発も進めることで、コッタだからできるお困りごとの解決を見つけていきます。



## B to B事業 23年9月期 取り組み事例③

### 大手製粉メーカーと協業し、レシピ開発・店舗作りを支援



よりお客様のお役に立てるサービスを目指していく中で、お店のレシピ開発、店舗作りまでサポートできるようになりたいと感じることが増えてまいりました。

そこで、大手製粉メーカーとコッタの共同で、店舗支援サービスを立ち上げました。

例えば、22年9月にオープンしたFluffy Donuts様（東京 吉祥寺）。プロジェクトを通じて、お店のメニューを共同開発。カフェからドーナツ専門店に見事生まれ変わることができました。

## B to B事業 23年9月期 取り組み事例④

### 法人、個人双方のお客様の課題を解決するイベント企画の実施



「ご登録いただいている法人客様の宣伝活動に貢献したい」  
「将来お店を持ちたい個人のお客様に貢献したい」  
そういった思いから、日本最大規模のお菓子&パンの祭典  
「コッタマルシェ」を企画しました。

近年、各地で行われる手作りパンのマルシェは大変活況が続いており、入場制限が行われるほど。お菓子とパンの総合的な手作りの祭典は過去に例がなく、コッタマルシェは国内最大規模の事例となります。

会場には、企業ブースコーナーもあり、食品メーカー様や家電メーカー様が、感度の高い消費者、出店者様に自社商品を宣伝いただける場となります。コッタ初の直売ブースや、有名シェフによる講習会、高級チョコレートの試食会などを企画しており、総合的に来場者様に楽しんでいただけるイベントにしていまいます。

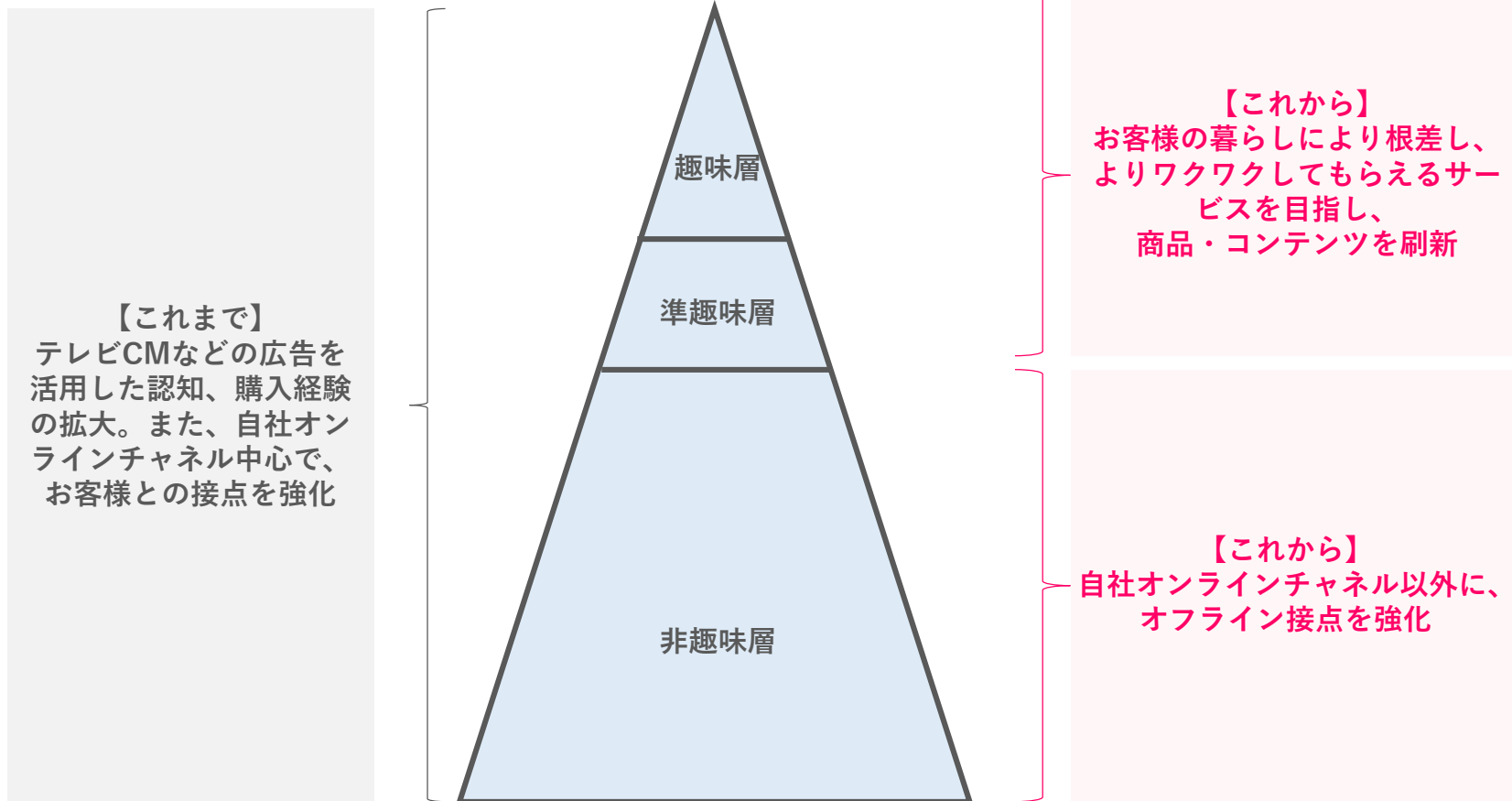
1. 全体方針

2. B to B事業 方針&トピックス

3. B to C事業 方針&トピックス

# 2023年9月期 B to C事業方針

「趣味層・準趣味層」と「非趣味層」で戦略を定めていく



# B to C事業 23年9月期 取り組み事例①

## コッタ商品を全国DAISO4,000店舗に展開



店頭ポップイメージ



コッタの商品が少量パックで  
店頭に豊富に並びます

非趣味層のお客様との接点をとる最適な方法は何か。  
現在コッタが考える最適な方法は、オフライン展開。

その第一弾として、22年10月から全国DAISO4,000店  
舗にコッタ商品の陳列が開始されました。

これまでテレビCM等で獲得してきた認知との相乗効果  
で、より多くのお客様にコッタの商品を手にとっていた  
だけると考えています。



## B to C事業 23年9月期 取り組み事例②

### コッタバレンタインキットを全国量販店に展開



ラッピング付きでそのままプレゼントできる♪  
コッタのバレンタインキットは全4種類。  
とにかく手軽な「チョコペリ」から、  
本格的な味わいの「ガトーショコラ」まで、  
バリエーション豊かにそろえました。



1年でもっともお菓子作り需要が高まるバレンタイン。  
今期は、全国量販店にて約30,000個を展開予定。  
コッタ初のバレンタインキットのオフライン展開となります。

用意しているのは、「簡単なのに、かわいい、本格的なお菓子が作れるコッタならではのキット」

バレンタインをきっかけにコッタを知って、体験していただけるお客様を作っていきます。

# B to C事業 23年9月期 取り組み事例③

## お客様の暮らしに必要とされる食材開発およびサイト・量販店展開



### 店頭商品パッケージ

店頭で並ぶパッケージのイメージです。  
高橋先生、製粉メーカーと共同で開発した米粉パンミックス粉。難しい米粉パンが簡単に作れるミックス粉です。全国のスーパー等に並ぶ予定です。

小麦粉の価格高騰、グルテンフリーブームで大注目されている米粉。

そこで、米粉専門の料理研究家として大人気の高橋ヒロ口先生 監修のもと、初心者でも簡単に作ることができる米粉パンミックス粉を開発中。

全国スーパー等への配荷も進めていきます。



### 高橋ヒロ口先生について

米粉専門家・フードコーディネーター・フードコンサルタント。現在、米粉のセミナーや講座、企業の商品開発、レシピ提供、動画撮影、飲食店コンサル、などを中心に活動中。米粉パンや米粉のお菓子に関する人気著書多数。

# B to C事業 23年9月期 取り組み事例④

## お菓子・パン作りがもっと好きになる場を目指して コンテンツ・商品を刷新



また作りたくなる /  
〇〇さんの  
お菓子とパンのはなし

お菓子・パン作りを愛する人に、  
「誰かを想う、また作りたくなる」お話をうかがいました。  
読んでいただくと、素敵なストーリーです。

自分も相手も負担にならない  
入れるだけの気軽なラッピング

バナナチョコチップマフィン、オレンジのアップサイドダウンケーキ、チーズケーキ……。前回は、一つのラッピングでできるお菓子もめいさんに教えていただきました。今回は、誰かに贈るためのラッピングについてのお話です。

👉 入れて封をするだけで様になるラッピング



たくさんできるとお菓子も、ちょっとお断りしたい。あの日のお礼に、気兼ねなくお話を聞きたい。お礼に作り手のストーリーを持って行きたい。そんな時に、ふと顔をよさるのがラッピングのことです。

「お菓子は作るのも食べるのも大好きなんです。ラッピングをあれこれ出来るのはちょっと得意で〜」と話す、めいさん。お菓子を作ってお楽しみしていただくこともありますが、誰かに贈る時はぜひいかに盛り込んでいるのか「入れれば気持ちよくなる」ラッピング商品。

新しい日常を迎え、旅行や外出が増えることで人との関わりが増えた方、季節のイベントを楽しむ方、在宅ワークが定着しておうち時間が定着した方、様々なライフスタイルが増え、便利なサービスも増え、時間の過ごし方も充実しています。

そのような中、お菓子・パン作りによって得られる幸せな感情を体験できる新しい読み物企画「〇〇さんのお菓子とパンのはなし」をスタート。

これ以外においても、お菓子・パン作りが提供できる、コッタだから提供できるお客様の暮らしのアップデートを追求していきます。



cotta

だれかを想う。またつくりたくなる。