



cotta

2026年9月期
第3四半期
補足説明資料

2026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. 2026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. 2026年9月期 業績予想

6. 補足：当社事業の概要

M&Aした会社が順調に利益貢献。上方修正後の業績予想に対しても順調に進捗。
事業ポートフォリオの多角化が進展し、持続的な成長基盤を強化。

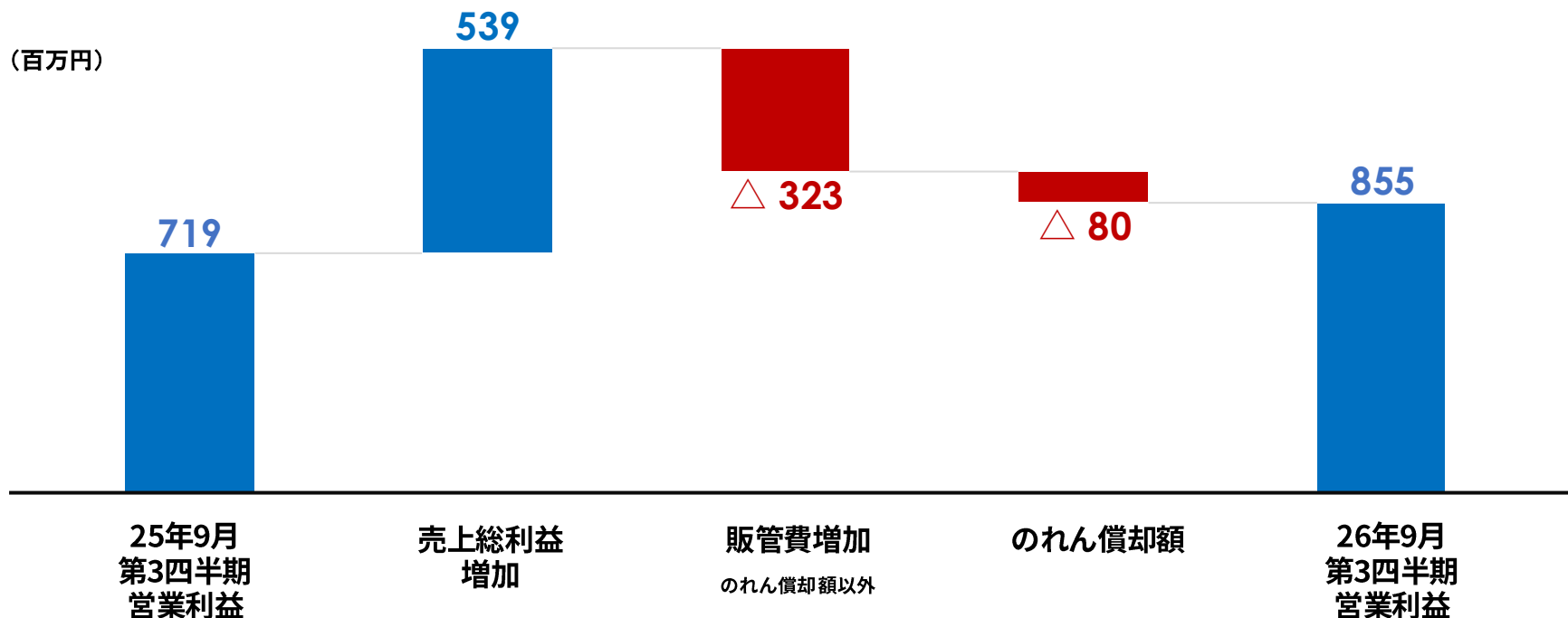
		前期比	予算進捗率	
決算 ハイライト				
	売上高	12,181 百万円	+17.5 %	77.7 %
	営業利益	855 百万円	+18.9 %	86.0 %
	EBITDA	1,107 百万円	+21.8 %	84.4 %
ト ピ ッ ク ス	製菓製パン	・ cotta businessでは、客単価の上昇が数字を牽引。 ・ 個人チャネルではPB比率が高い水準をキープし、費用構造の改善を通じて利益に貢献。		
	理美容	・ 既存事業の伸長にMedMargeの新規連結も加わり増収。 ・ 収益性の改善が進み、M&A償却費を吸収して営業利益は改善を継続。		
	その他	・ SES事業を手がける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。		

製菓製パン事業が着実に**利益成長を牽引**。MedMarge社の新規連結による理美容事業の**利益貢献も本格化**し、上方修正後の業績予想に対しても**順調に進捗**。

(単位：百万円)	前年同期 25年9月期第3四半期 (24年10月-25年6月)	26年9月期 第3四半期 (25年10月-26年6月)	前年同期比	上方修正 予算	予算進捗率
売上高	10,366	12,181	+17.5%	15,685	77.7%
製菓製パン	7,131	7,404	+3.8%		
理美容	2,260	3,629	+60.6%		
その他	974	1,148	+17.9%		
売上総利益	3,126	3,666	+17.3%	-	
売上総利益率	30.2%	30.1%			
販売管理費	2,407	2,810	+16.8%	-	
営業利益	719	855	+18.9%	994	86.0%
製菓製パン	671	733	+9.2%	-	
理美容	31	96	+209.7%	-	
その他	16	25	+56.3%	-	
経常利益	710	851	+19.9%	1,006	84.6%
当期純利益	462	474	+2.6%	628	75.5%

- 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**
※前期は2Qから連結
- 3 株式会社TERAZの**売上増**
- 4 全社では微減したものの**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、直近M&Aした3社ともに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3四半期	売上比	26年9月期 第3四半期	売上比	増減	YoY
売上高	10,366	-	12,181	-	1,814	+17.5%
人件費	1,004	9.7%	1,166	9.6%	162	+16.1%
広告及び販売費	251	2.4%	282	2.3%	31	+12.4%
旅費交通費	42	0.4%	47	0.4%	5	+11.9%
運賃	84	0.8%	76	0.6%	▲8	▲9.5%
地代家賃	142	1.4%	165	1.4%	23	+16.2%
消耗品費	22	0.2%	30	0.2%	8	+36.4%
業務委託料	67	0.6%	79	0.6%	12	+17.9%
減価償却費	131	1.3%	171	1.4%	40	+30.5%
のれん償却額	57	0.5%	80	0.6%	23	+40.4%
その他	607	5.9%	714	5.9%	107	+17.6%
合計	2,407	23.2%	2,810	23.1%	403	+16.7%

増減要因

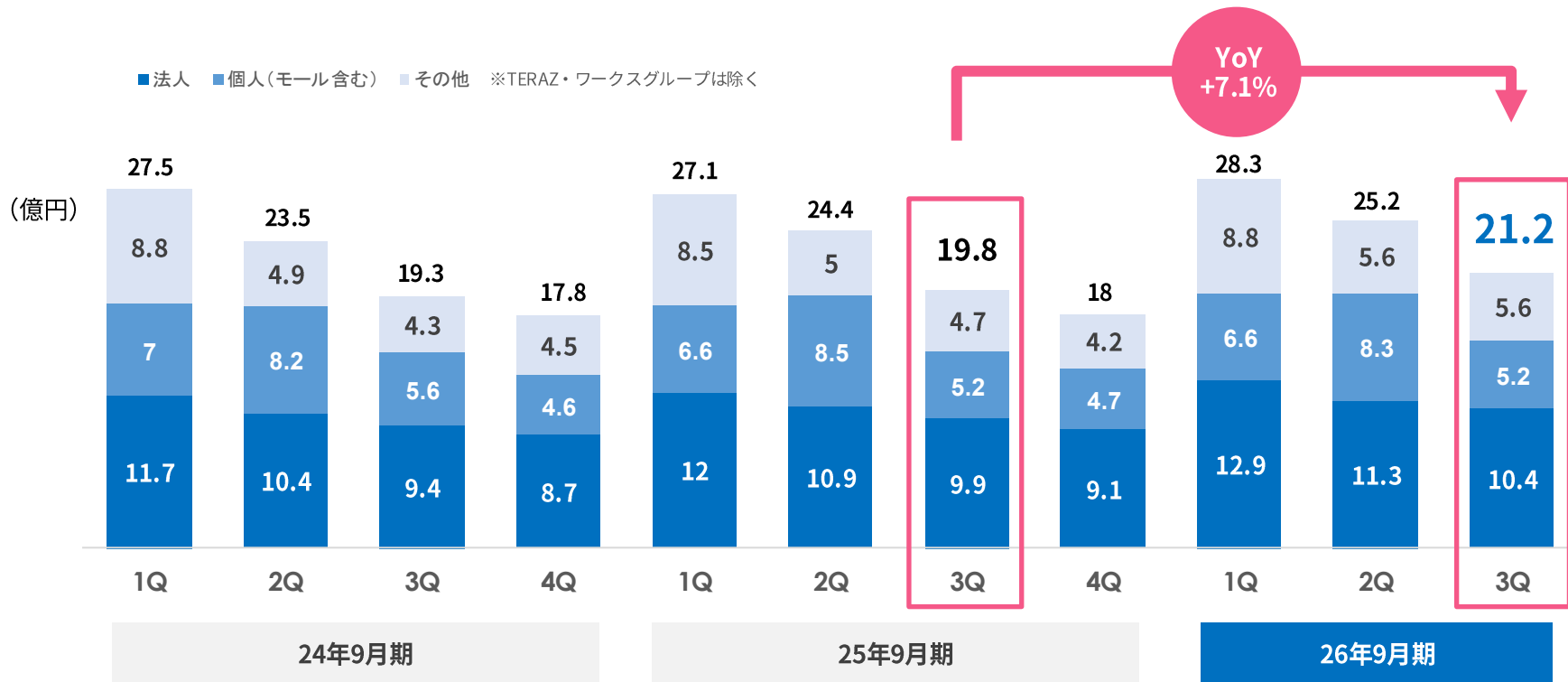
- 人件費
 - ・理美容事業の連結による増加
- 広告及び販管費
 - ・連結による増加
 - ・cottaでは費用対象を効率化し、減少傾向
- 運賃
 - ・ECに関する配送費は売上原価に計上しているため、販管費では横ばい推移
- 地代家賃
 - ・連結による増加
 - ・cotta東京オフィス増床
- その他
 - ・連結による増加



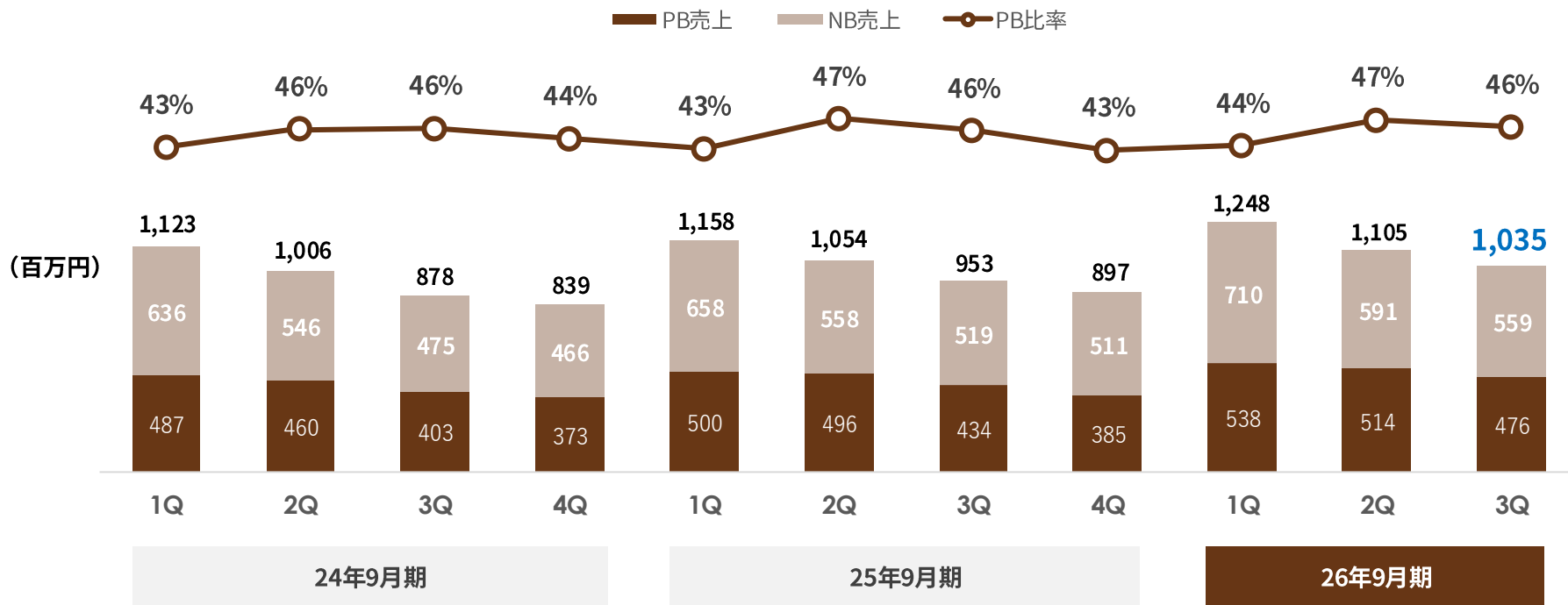
目次

1. 2026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. 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。



PB全体は前年同期比9%増と**堅調に推移**。特に菓子・ベーカリー資材は、ナフサを原料とする資材の調達不安に伴う**特需が寄与し、前年同期比21%増**。

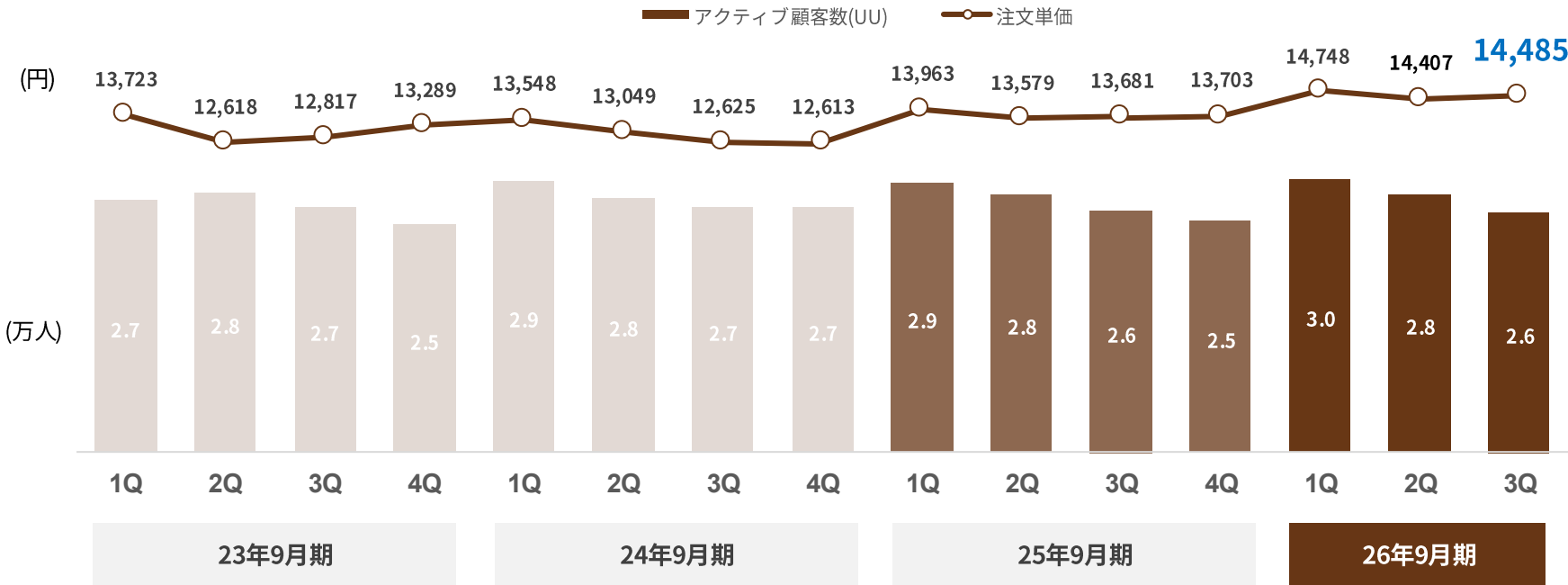
PB商品カテゴリ別販売実績 ※2026年9月期 第3四半期単体実績 (百万円)

カテゴリー	売上高	売上高YoY	粗利益率	構成比
菓子・ベーカリー資材	245	+ 21%	高	52%
食材	147	- 3%	低	31%
鮮度保持剤	54	+ 10%	高	11%
その他	30	- 14%	高	6%
PB合計	476	+ 9%	中*	100%

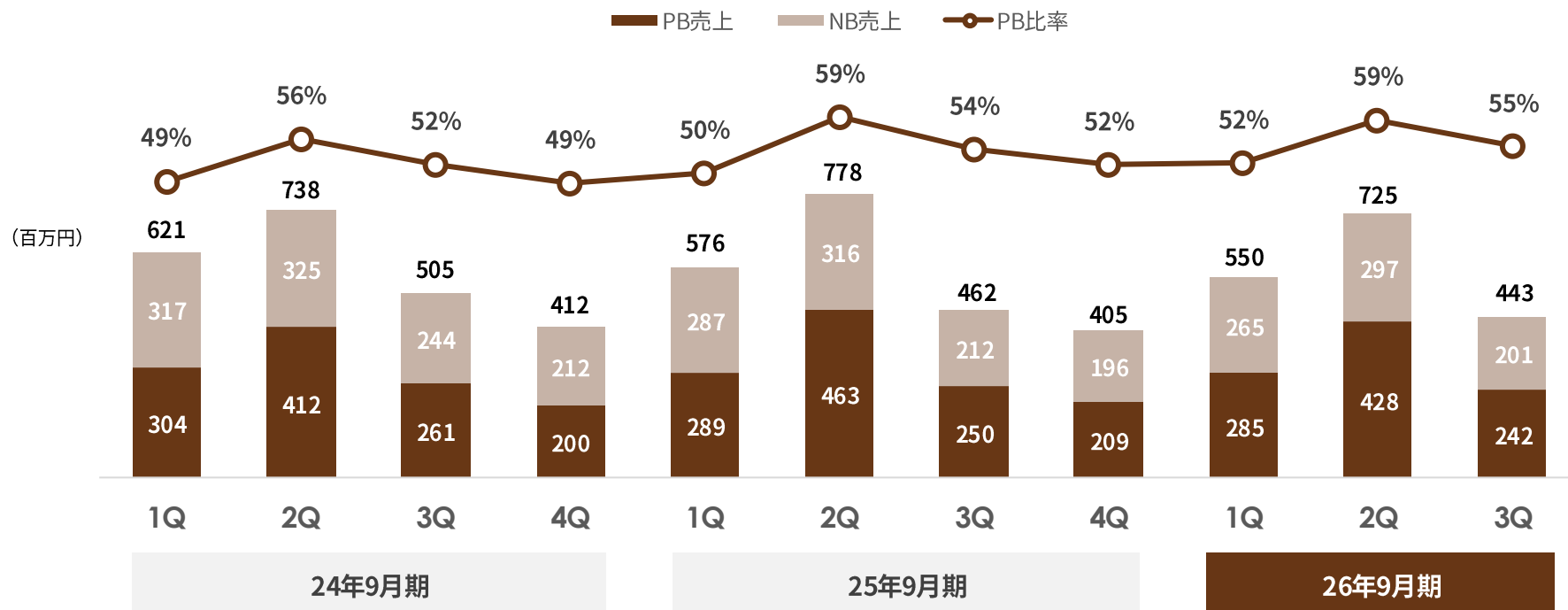


* 粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」

市場環境の変化に伴い顧客数は停滞するも、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。





目次

1. 2026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. 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PMI、海外事業推進、EC事業運営、事業KPI設計および予算管理、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。

既存事業の伸長にMedMarge社の新規連結も加わり**増収**。
収益構成の改善で**粗利率も向上**。M&A償却費を吸収し営業利益は**改善を継続**。

WORKS

(単位：百万円)	25年9月期 第3四半期 (24年10月-25年6月)	26年9月期 第3四半期 (25年10月-26年6月)	増減	YoY
売上高	3,356	3,629	273	+ 8.1%
売上総利益	826	958	132	+ 16.0%
販売費及び 一般管理費	747	862	115	+ 15.4%
営業利益	79	96	17	+ 21.5%
営業利益率	2.4%	2.6%	+0.2pt	

増減要因

売上高

集客施策・休眠顧客DM等で**注文者数が増加**。
PB拡充と新規連結による事業領域拡大も寄与

売上総利益

PB比率上昇・NB粗利率改善に高付加価値領域の
連結が加わり**全体粗利率が改善**

販管費
及び
一般管理費

のれん・顧客関連資産の償却で増加も、
M&A関連償却を除けば**実質抑制**

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**コスト効率化が進展**。

WORKS

(単位：百万円)	25年9月期 第3四半期 (24年10月-25年6月)	売上比	26年9月期 第3四半期 (25年10月-26年6月)	売上比	増減	YoY
売上高	3,356		3,629		273	8.1%
人件費	296	8.8%	309	8.5%	13	4.4%
広告及び販売費	92	2.7%	109	3.0%	17	18.5%
支払手数料	94	2.8%	105	2.9%	11	11.7%
通信費	33	1.0%	30	0.8%	-3	-9.1%
地代家賃	61	1.8%	56	1.5%	-5	-8.2%
消耗品費	10	0.3%	15	0.4%	5	50.0%
のれん償却額	37	1.1%	60	1.7%	23	62.2%
減価償却費	70	2.1%	93	2.6%	23	32.9%
その他	54	1.6%	85	2.3%	31	57.4%
合計	747	22.3%	862	23.8%	115	15.4%

増減要因

人件費

更なる拡大を見据え、マーケティングおよび物流人材への投資により**増加**

広告及び販売費

抑制していた広告投資を**適正水準へ回復**

のれん償却額

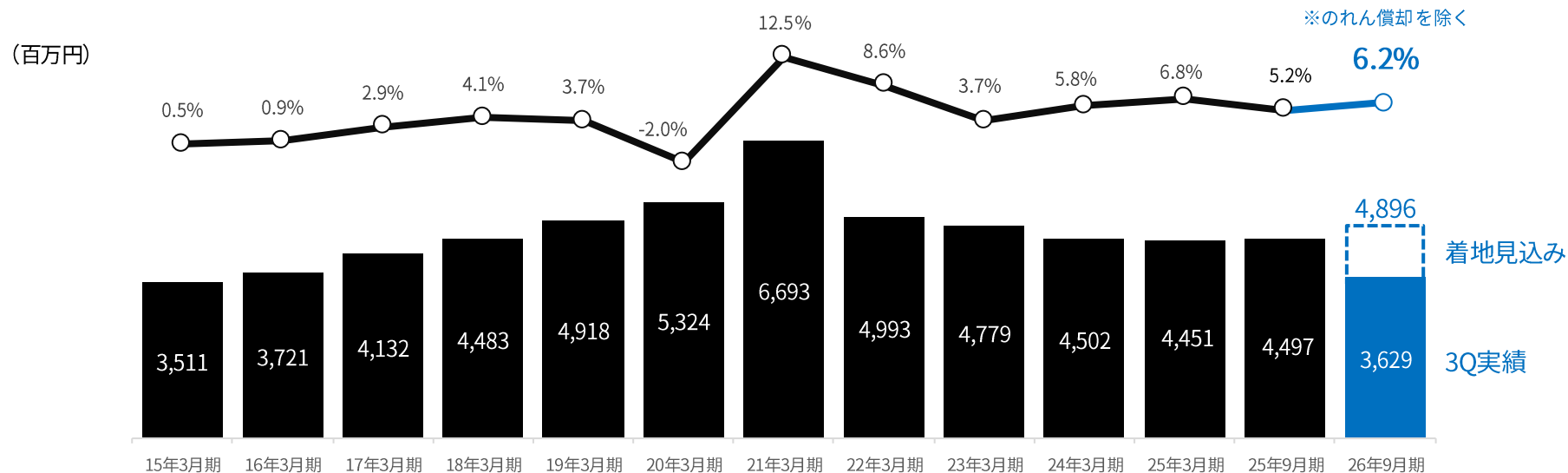
既存M&Aに伴うのれん償却
(前年は1~6月の6ヶ月分のみ)に加え、
新規連結ののれん償却を計上

減価償却費

顧客関連資産の償却開始で**増加**
※前年は1~6月の6ヶ月分のみ

コロナ特需の反動を経て安定フェーズへ移行。
決算期変更や新規連結を含めても**売上高・営業利益率は堅調に推移**。

WORKS

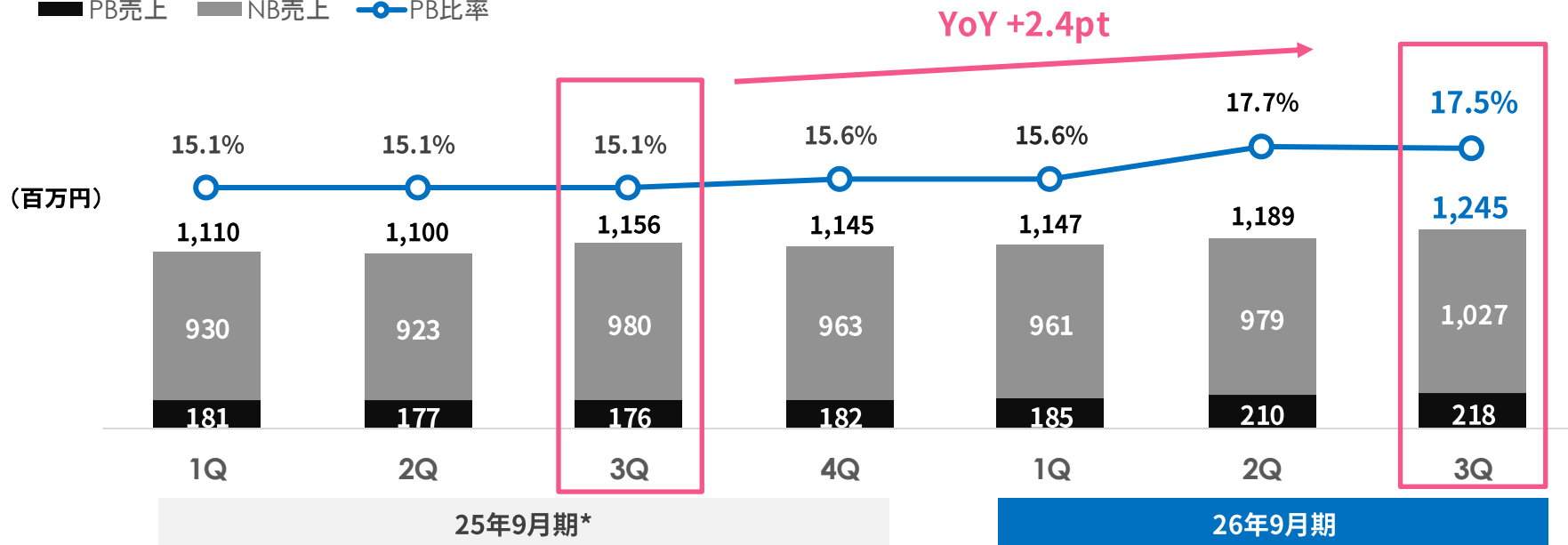


※2025年9月期は決算期の変更に伴い12月換算でみなしている

PB売上の積み上げでPB比率は前年同期比+2.4ptの17.5%へ上昇。
商品強化施策の進捗で収益性改善の基盤を構築。

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

第三四半期単体のPB売上は前年比121.4%と伸長、主力カテゴリ中心に販売拡大。
価格戦略・仕入条件の見直しで収益性改善を推進。

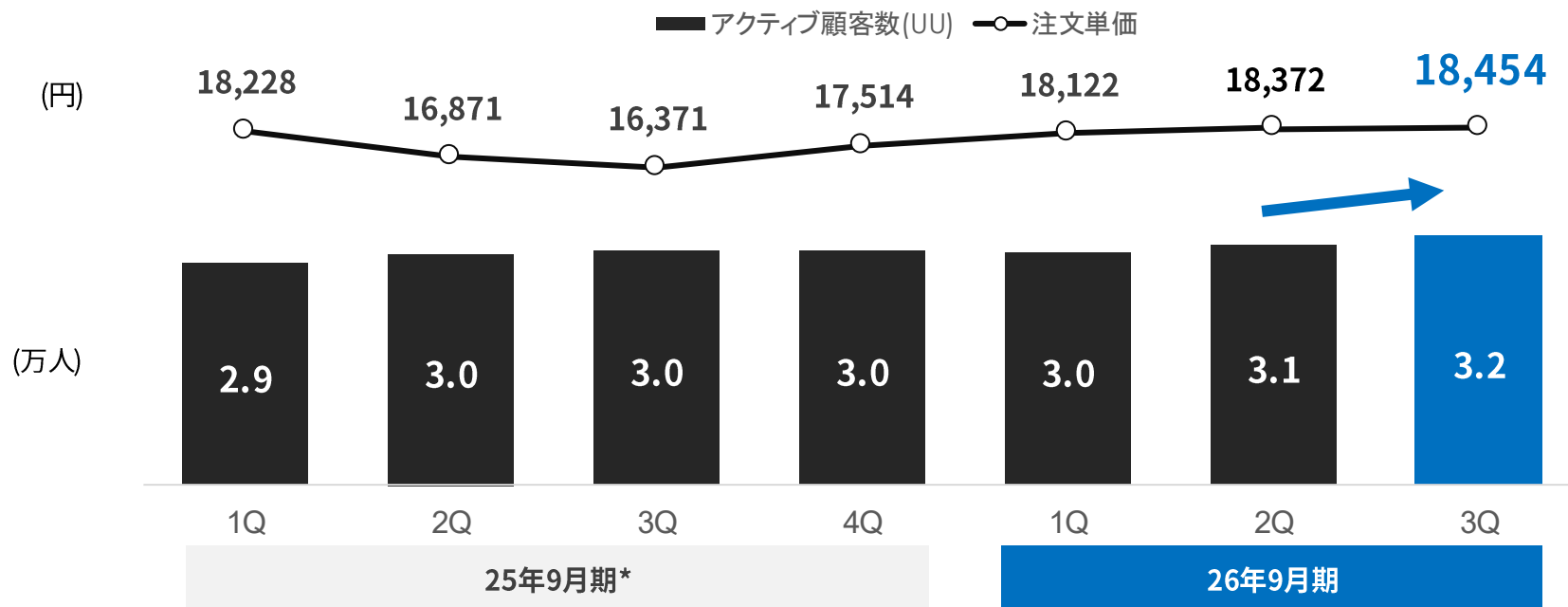
PB商品カテゴリ別販売実績 ※2026年9月期 第3四半期単体実績 (百万円)

カテゴリ	売上高 (26年4月～6月)	売上高YoY	粗利益率	構成比
薬剤・技術剤	74	17.3%	高	33.9%
ヘアケア・ スタイリング	29	54.7%	高	13.4%
美容機器・ サロン用品	58	25.5%	高	26.7%
トレーニング・ 教育関連	49	10.5%	低	22.5%
その他美容関連商材	8	12.5%	中	3.6%
PB売上高合計	218	21.4%	中	100.0%



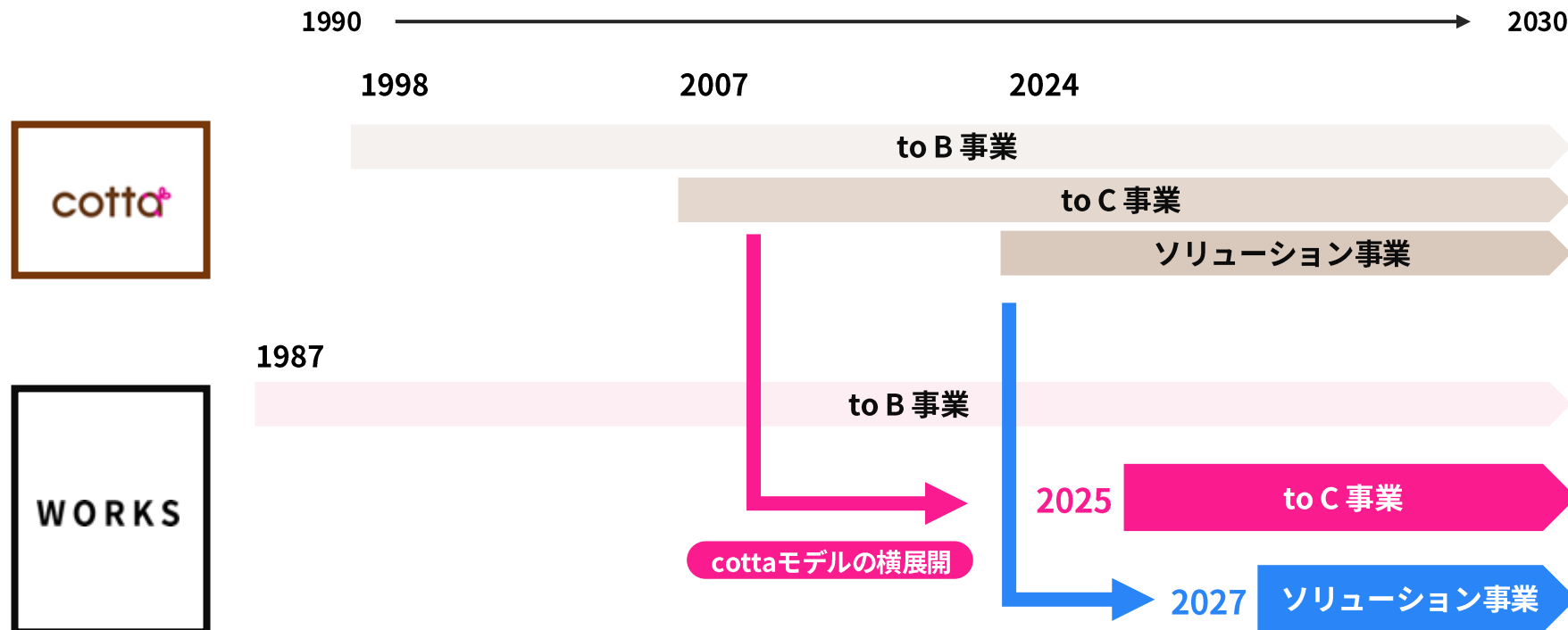
*粗利益率合計：30%未満「低」 30%~40%未満「中」 40%以上「高」

顧客単価は回復基調で売上寄与が進展、顧客数も緩やかに増加。
獲得・定着強化で**更なる成長加速を図る。**

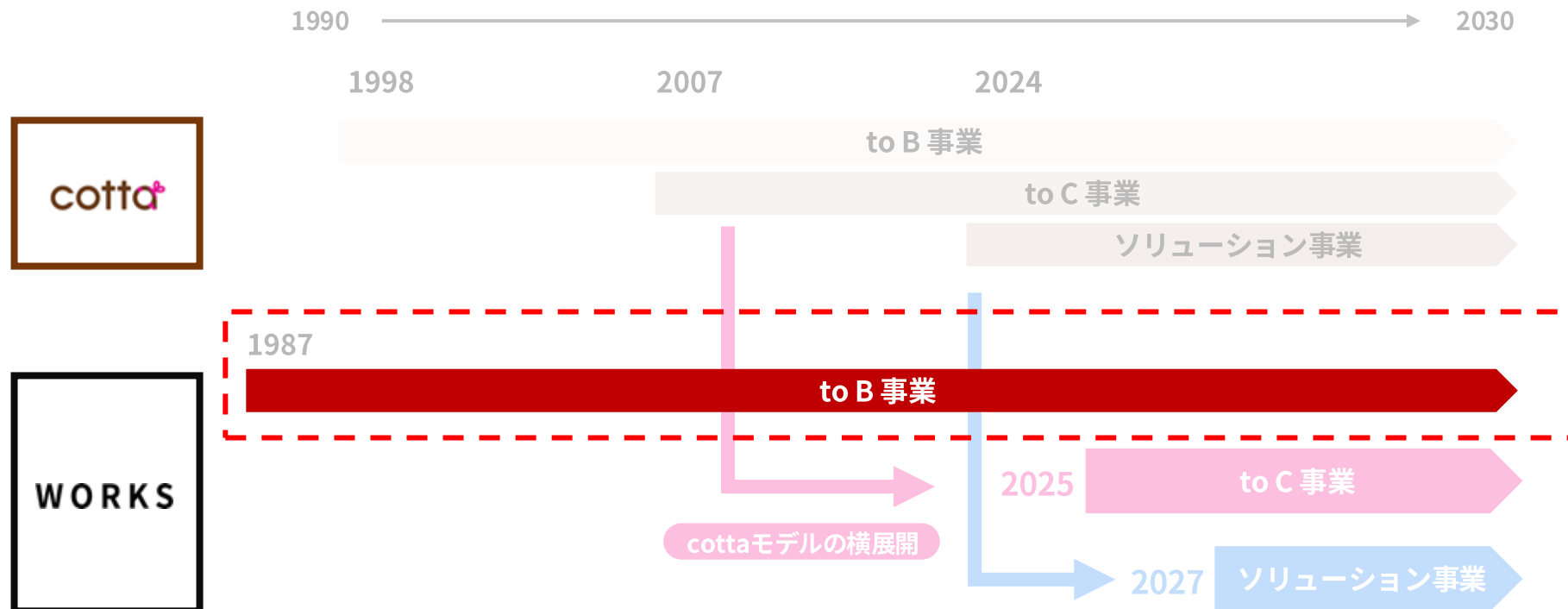


※決算期変更に伴う影響を調整し、比較の分かりやすさを優先して9月期ベースで表示しています

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

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

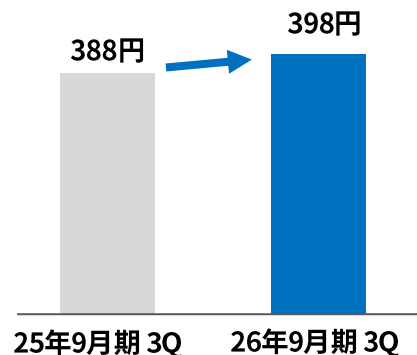
cottaの運営ノウハウを活用した各領域の基盤強化、着実に進行中。

1

物流の業務改善

増収による入出荷件数増を前年以下で抑えつつ、更なる効率改善のための増員分も含め前年比同水準を維持

1受注当たり物流人件費
+2.6%

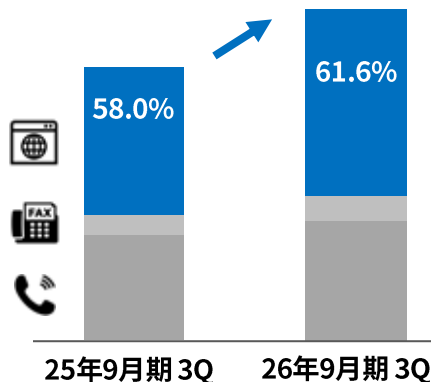


2

EC化率

既存顧客へのWEB販促強化や
(メルマガやLINEなどの配信ペース増加)
新規広告運用拡大が寄与し改善

EC化率 (WEB比率)
+3.6%

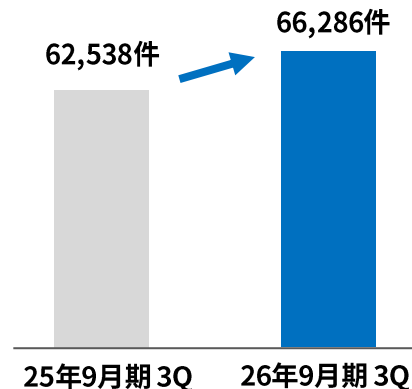


3

マーケティング

CP施策の露出強化、休眠顧客掘り起こし、
クーポン施策、新規広告拡大等が
寄与し改善

受注件数
+6.0%



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

約 **9.7** 億円

(2025年5月~2026年4月実績)

シナジー発現後

約 **19** 億円

(連結開始後初年度：2026年5月~1年間)

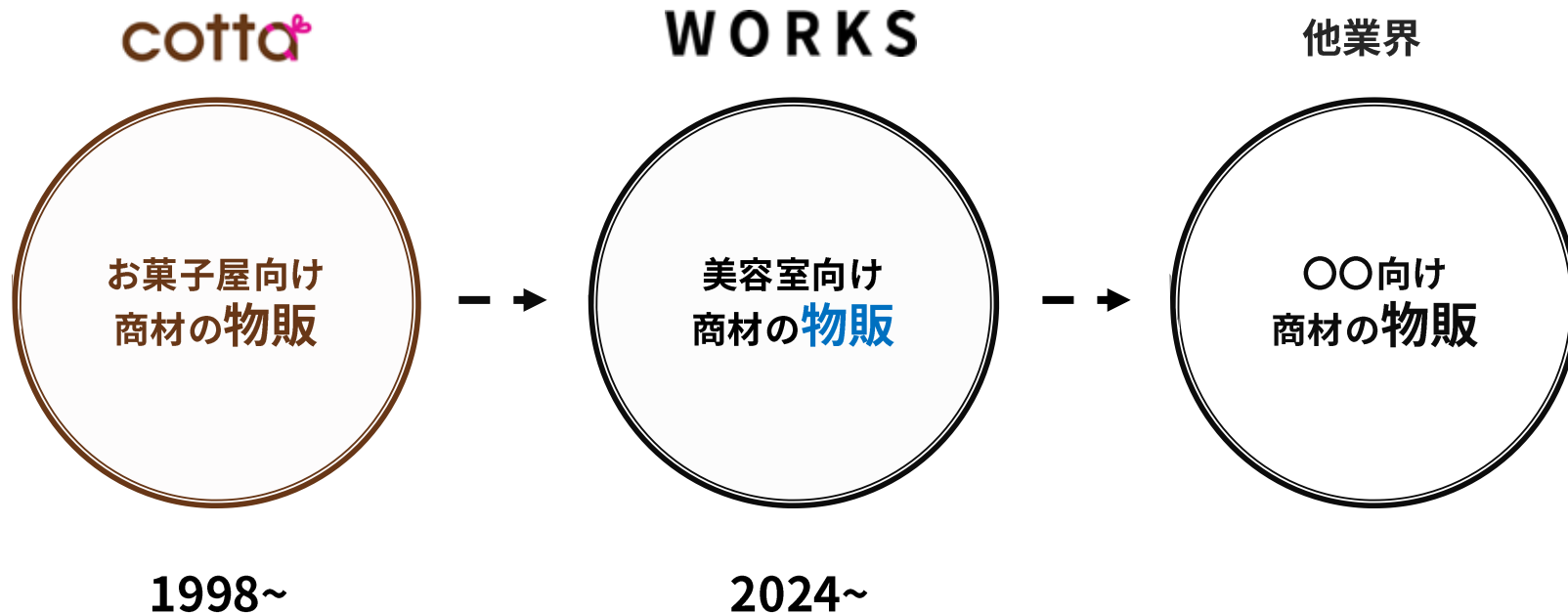
※ワークスのネットワーク活用により、取扱規模の倍増を目指す。
(注：数値は提携クリニックの取扱高ベースであり、連結売上高とは異なります)



目次

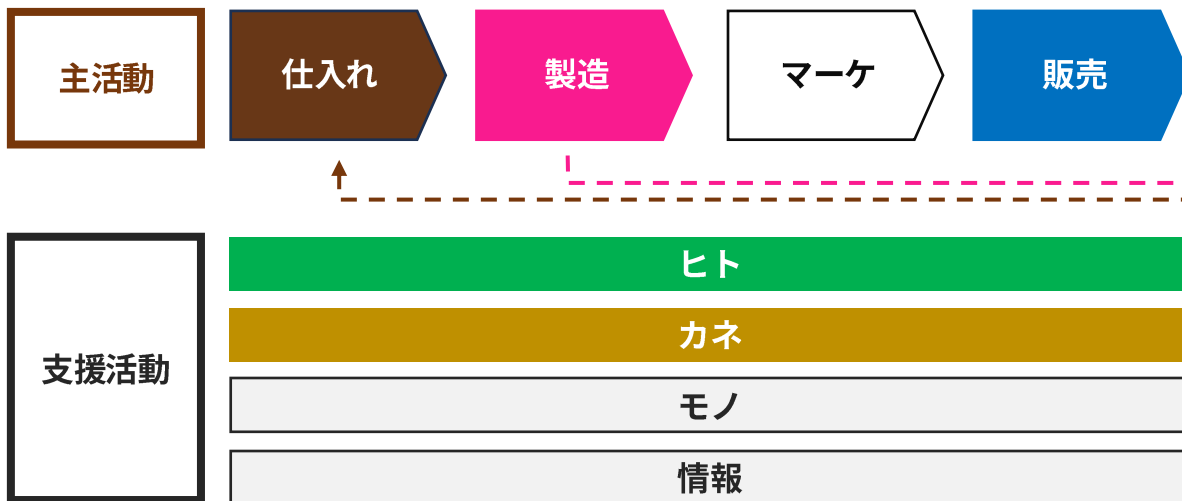
1. 2026年9月期第3四半期決算概要
2. 製菓製パン事業の報告
3. 理美容事業の報告
- 4. 今後の成長戦略**
5. 2026年9月期 業績予想
6. 補足：当社事業の概要

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

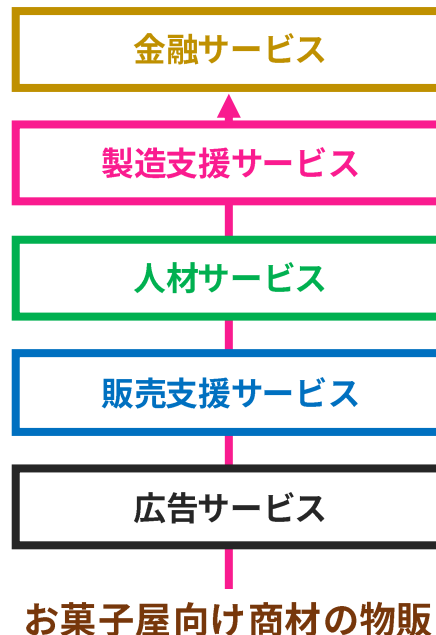


これまでは「仕入れ」での課題解決のみ
より広く顧客の業務プロセスを解決するために、**ソリューションを拡大**

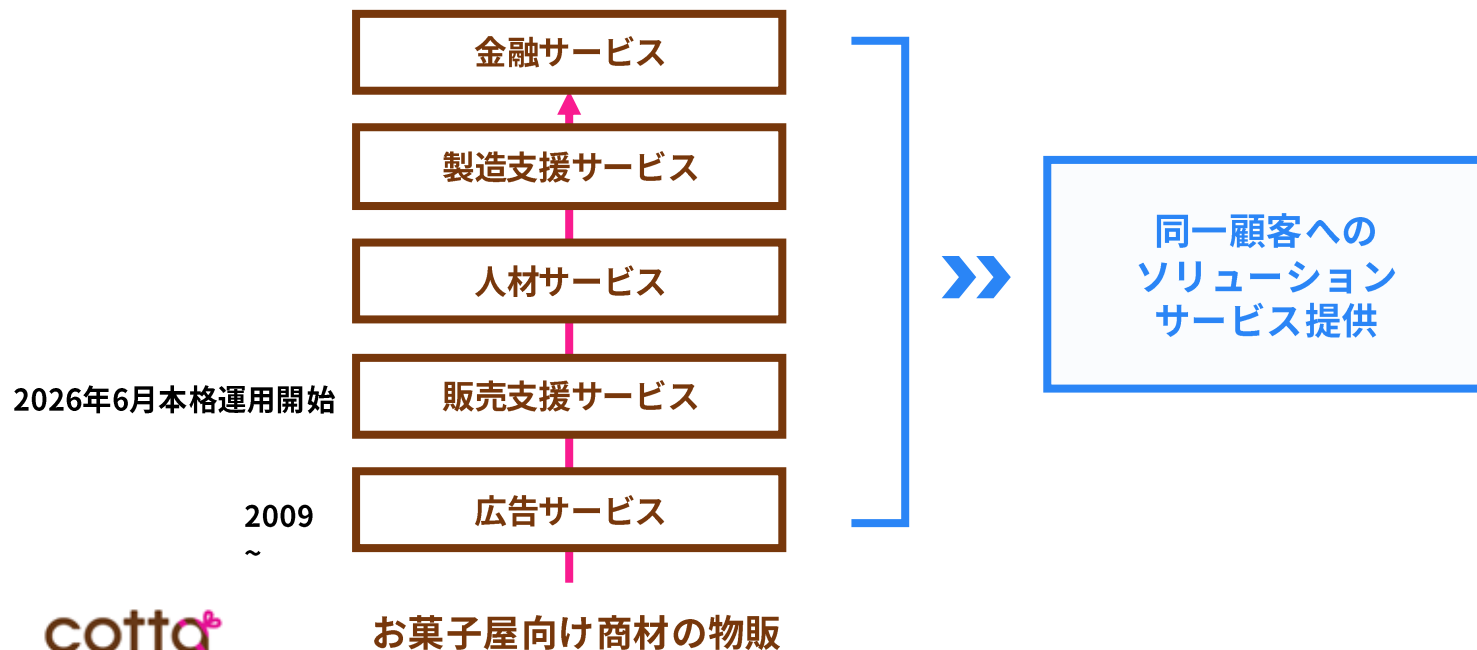
<顧客のバリューチェーン>



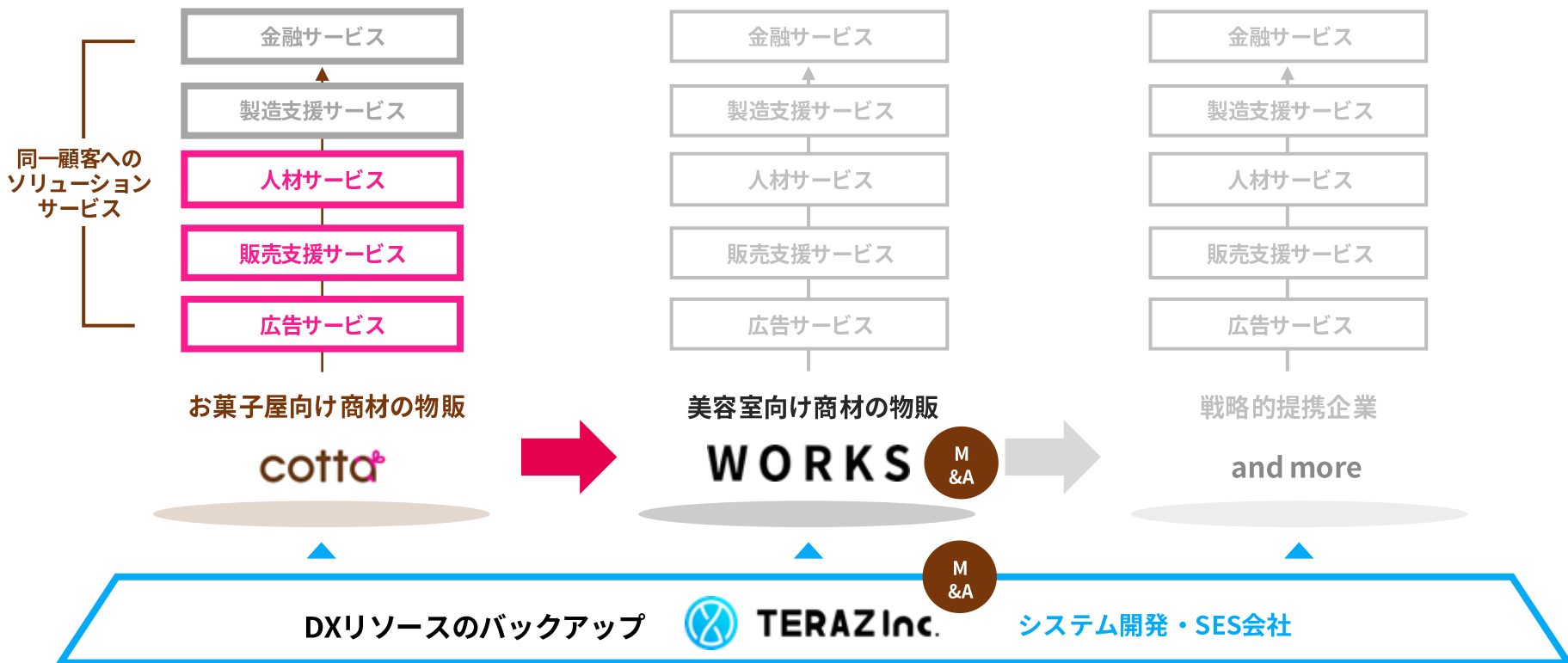
cotta のソリューション



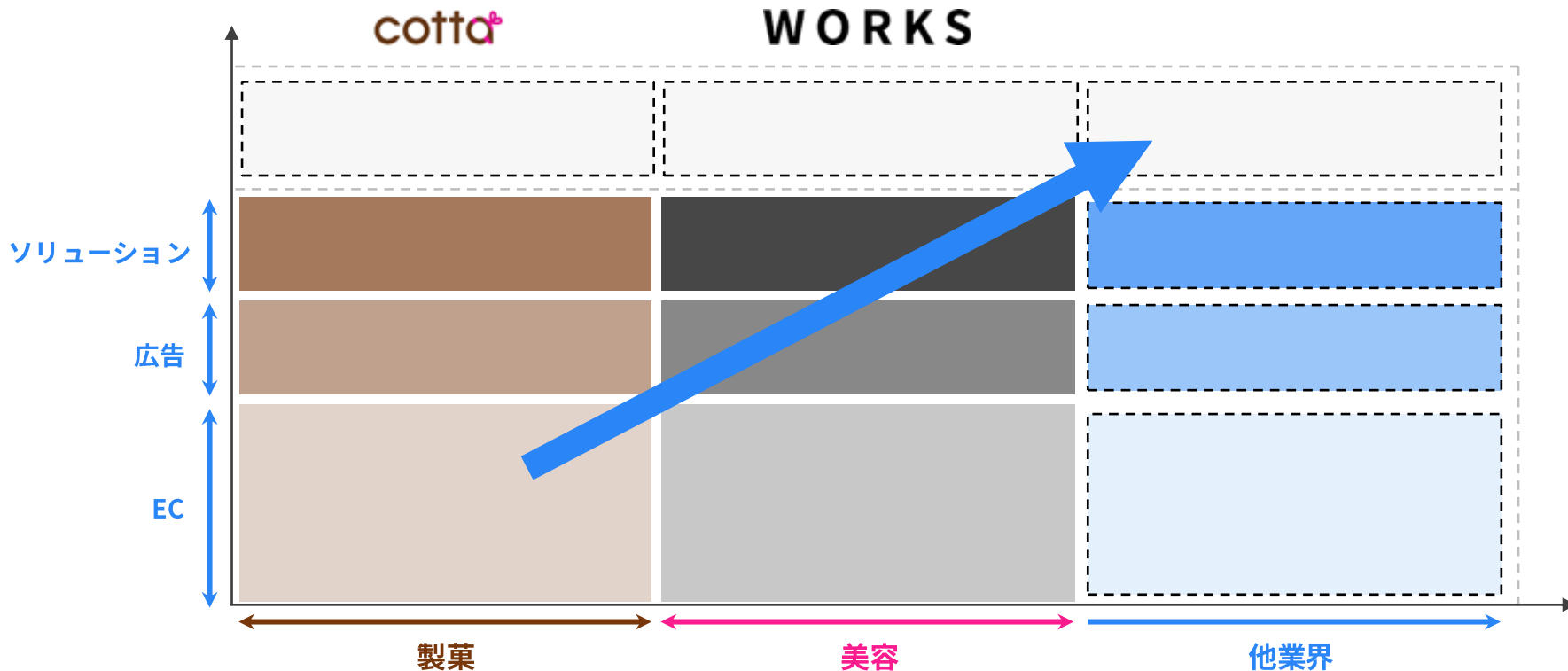
既に「仕入れ」の領域で全国**15**万社との口座あり
同一顧客へのソリューションを**垂直展開**で増やし提供していく



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. 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
理美容領域の利益貢献が本格化。成長投資を継続し、中長期的な収益基盤を強化

(単位：百万円)	25年9月期	売上比	26年9月期 計画	上方修正	売上比	YoY
売上高	13,675	100.0%	15,109	15,685	100.0%	+14.7%
売上総利益	4,062	29.7%	4,600	4,796	30.6%	+18.1%
販売費及び一般管理費	3,333	24.4%	3,787	3,802	24.2%	+14.1%
営業利益	729	5.3%	812	994	6.3%	+36.3%
経常利益	728	5.3%	830	1,006	6.4%	+38.1%
当期純利益	417	3.0%	477	628	4.0%	+50.4%
EBITDA	1,023	7.5%	1,034	1,311	8.4%	+28.2%

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	上方修正	前期差	YoY (%)
	製菓製パン事業	8,931	8,836	9,154	223	+2.5%
	理美容事業	3,401	4,637	4,896	1,495	+44.0%
	その他事業	1,342	1,635	1,635	292	+21.8%
売上高 連結合計		13,675	15,109	15,685	2,010	+14.7%

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. 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

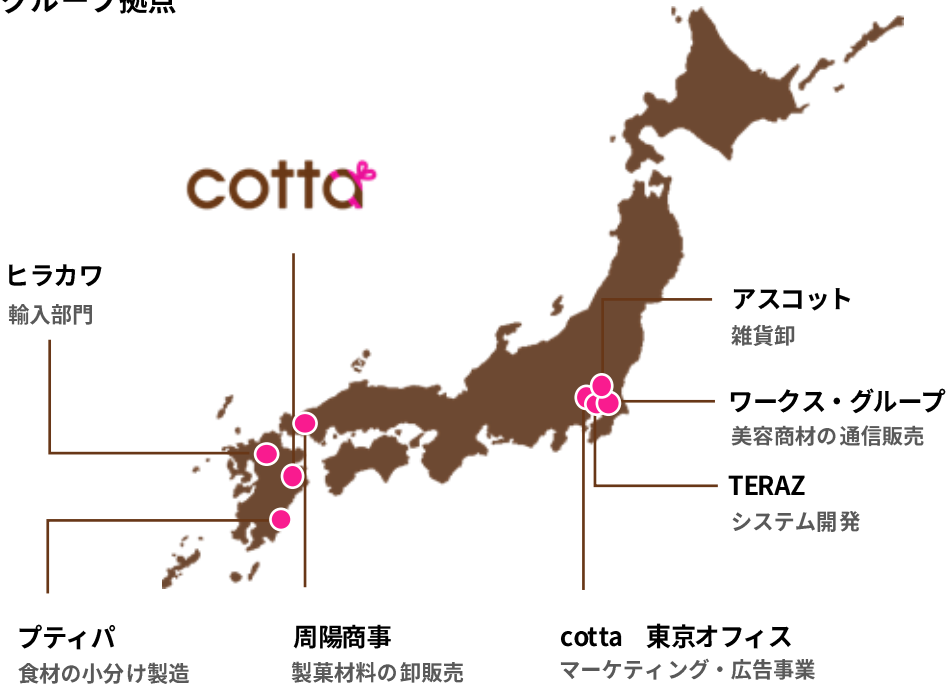
わくわくしよう プロであらう 前に進もう



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



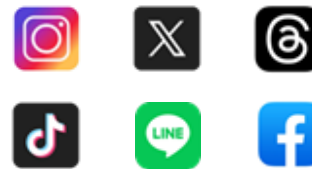
お客さまが欲しい単位で出荷

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



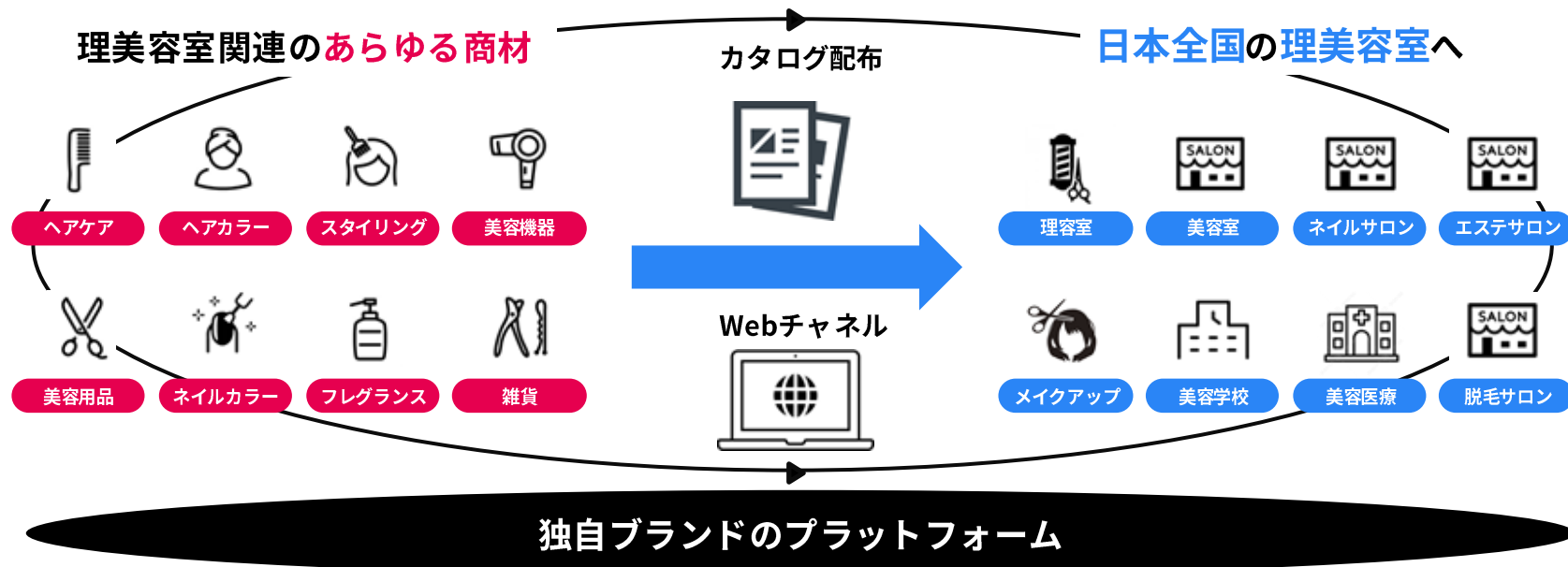
月間300万PV / 総フォロワー240万人

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/>



だれかを想う。またつくりたくなる。