

平成 31 年 3 月 29 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31年3月28日 13：30～14：30
開催方法	対面による実開催
開催場所	三菱UFJモルガン・スタンレー証券 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1
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変化

cotta

だれかを想う。またつくりたくなる。

1

会社概要

2

当社の成長エンジン

3

連結財務諸表

4

よくいただく質問

5

株主優待制度

1

会社概要

2

当社の成長エンジン

3

連結財務諸表

4

よくいただく質問

5

株主優待制度

概要

会社名	: 株式会社タイセイ
代表取締役社長	: 佐藤 成一
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
証券コード	: 3359 (東証マザーズ、福証Q-Board)
決算月	: 9月
売上高(連結)	: 6,278百万円(2018年9月期)
営業利益(連結)	: 341百万円(2018年9月期)
従業員数	: 75名(連結)(2018年9月末)



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



包装資材



製菓材料



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



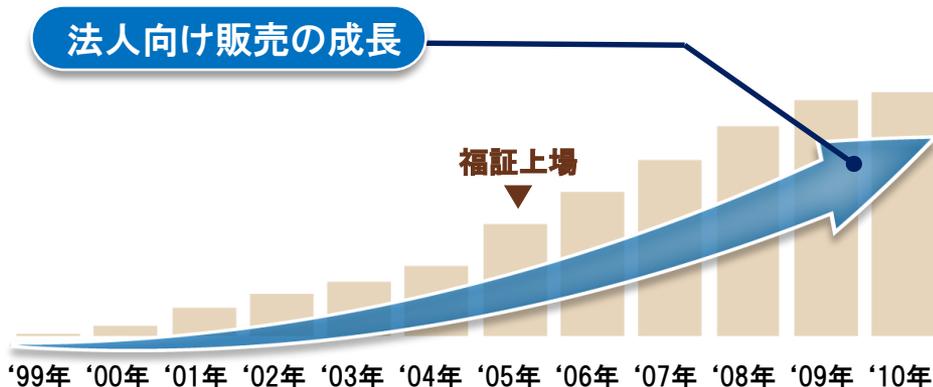
2.5kg



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



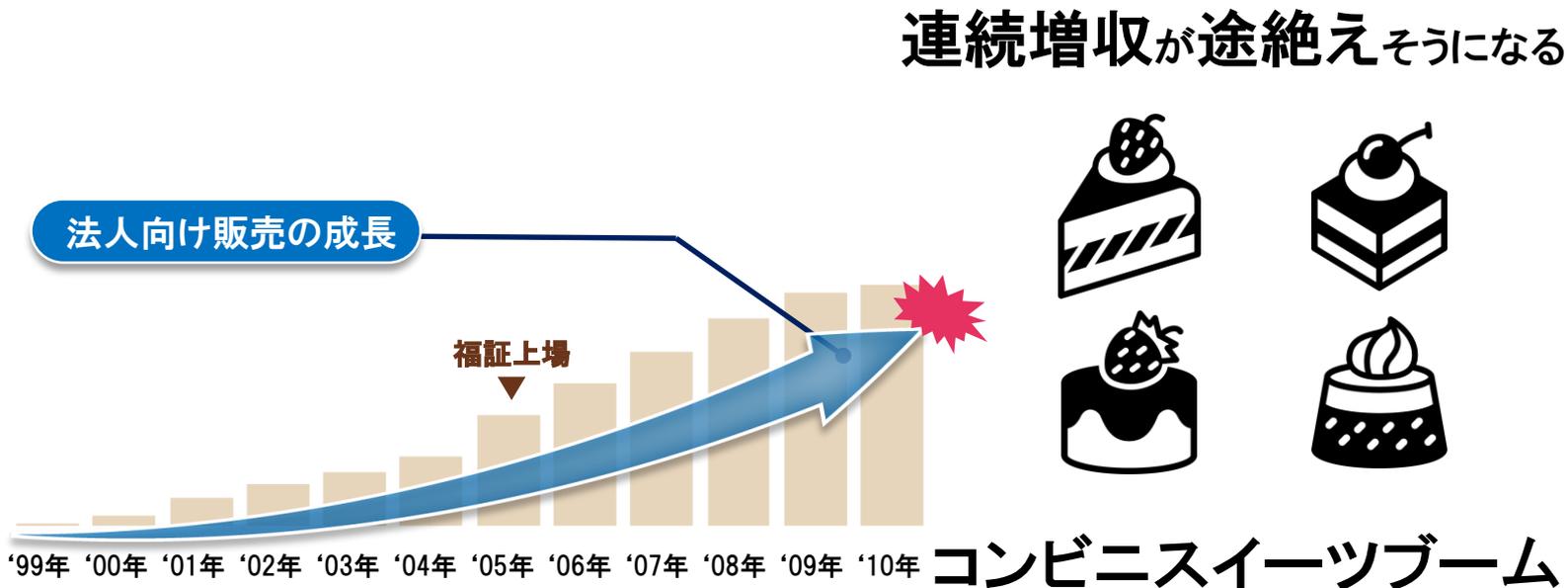
鮮度保持剤や包装資材を
小分けし販売

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)



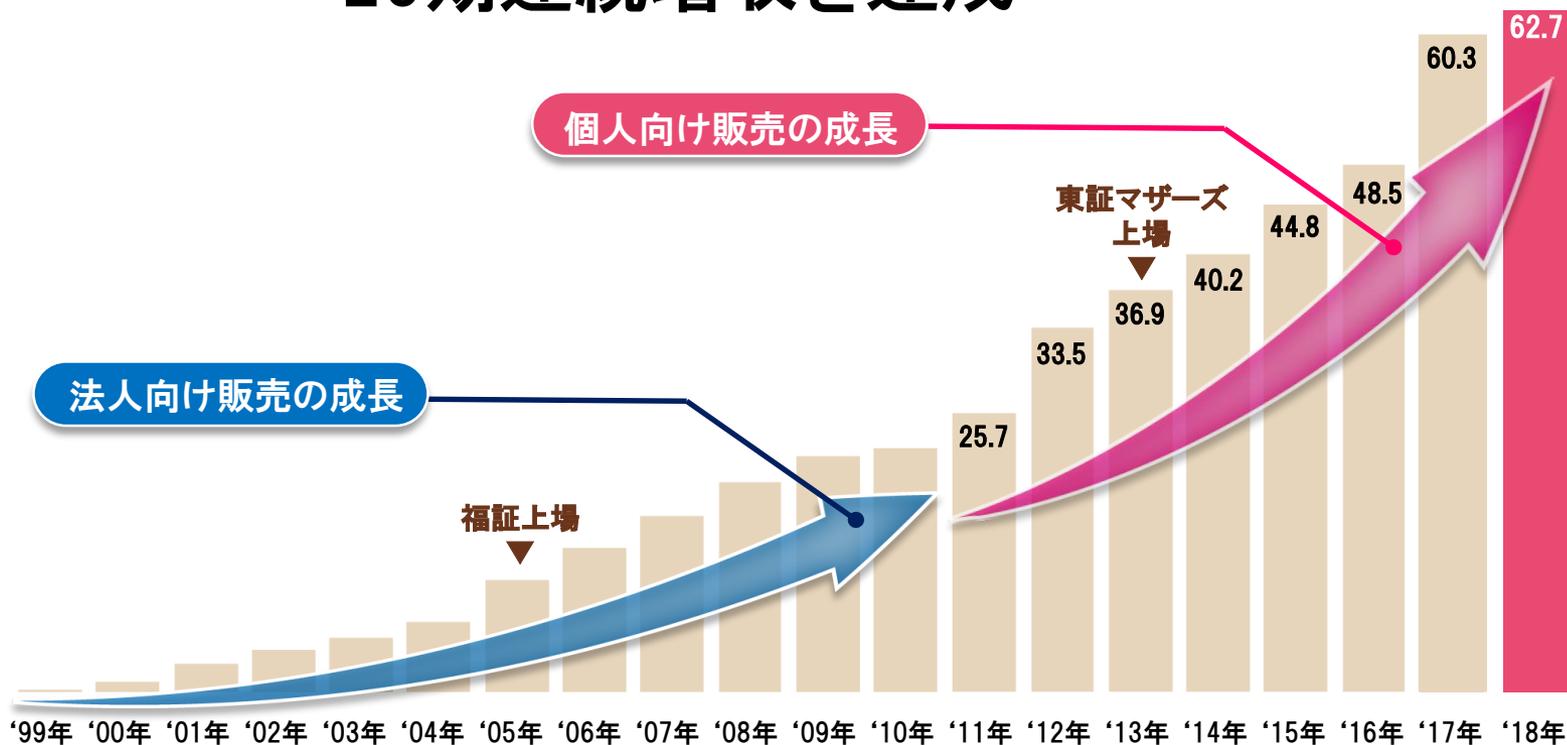
お菓子作りが好きな人 教室を主催している先生向け (B to C)



20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



鮮度保持剤



脱酸素剤



包装資材



食品



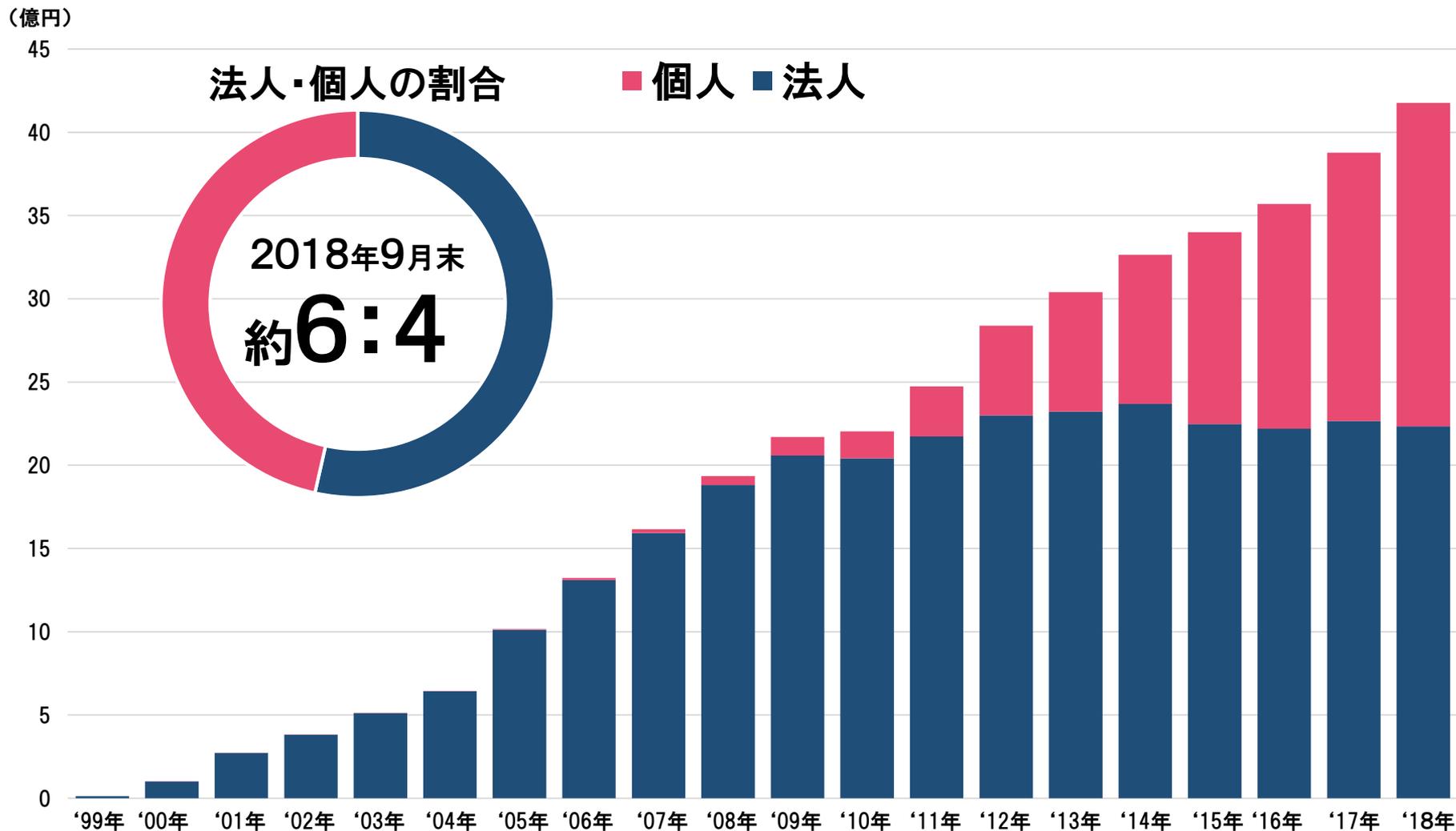
PB商品

主な販売の経路

TEL・FAX

自社ECサイト

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

2

当社の成長エンジン

3

連結財務諸表

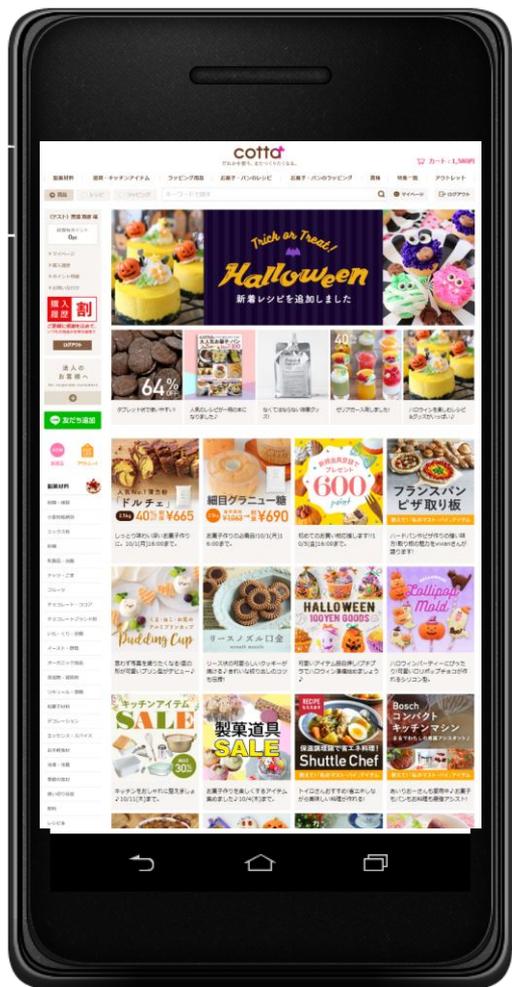
4

よくいただく質問

5

株主優待制度

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28億円

会員数

69万人

提携
インフルエンサー

100名超

SNSファン数

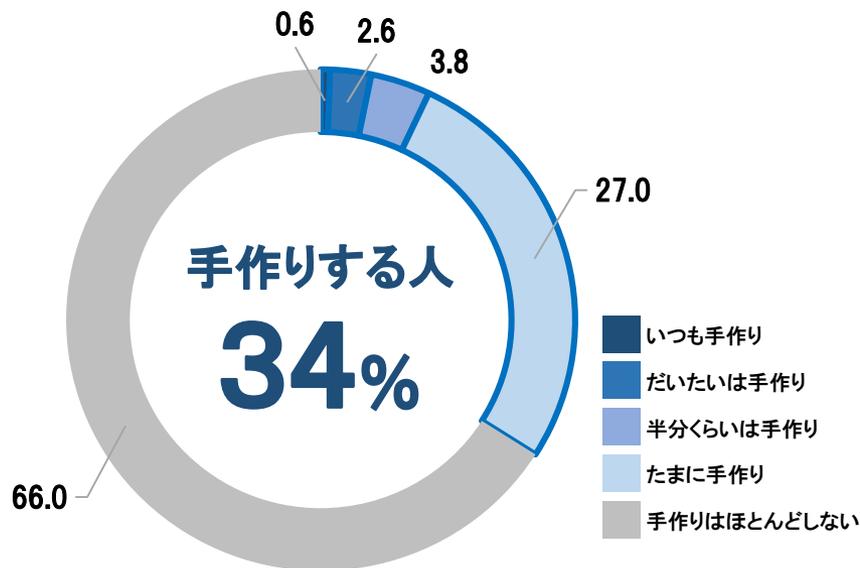
約55万人

情報発信力、商品力、ファン獲得が強み

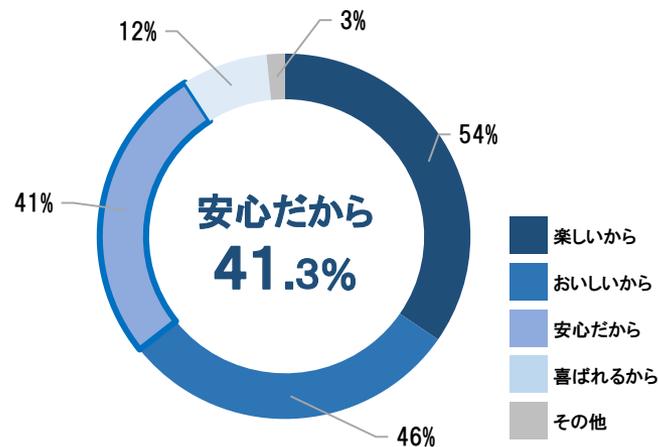
	cotta (自社ECに注力)	A社 (店舗に注力)	B社 (ECモールに注力)	スーパー等 (店舗に注力)
店舗での販売力	×	◎	×	○
ブランド認知度	△	◎	△	◎
EC販売力	◎	△	△	×
商品数	◎	○	△	×
PB商品開発力	◎	○	△	×
情報発信力	◎	△	×	×
ファン数(SNS)	◎	○	○	△

お菓子づくりをする人は、10人中3人

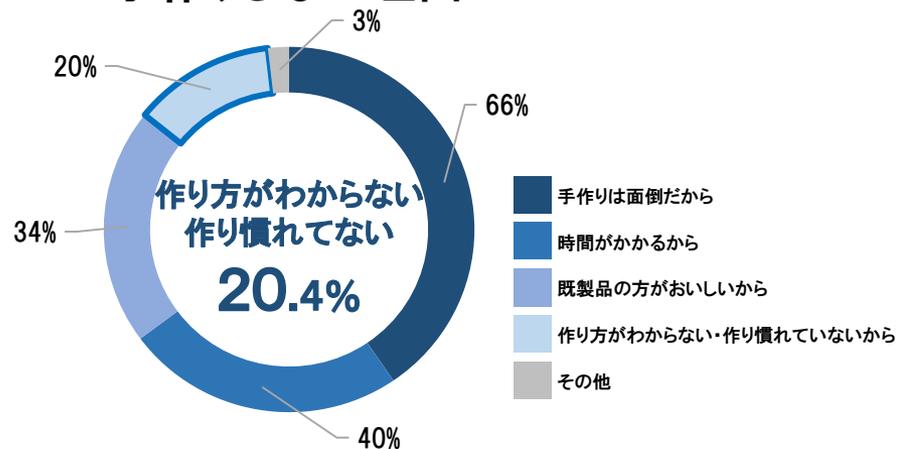
手作りのおやつを用意する頻度



手作りする理由 (複数回答可)



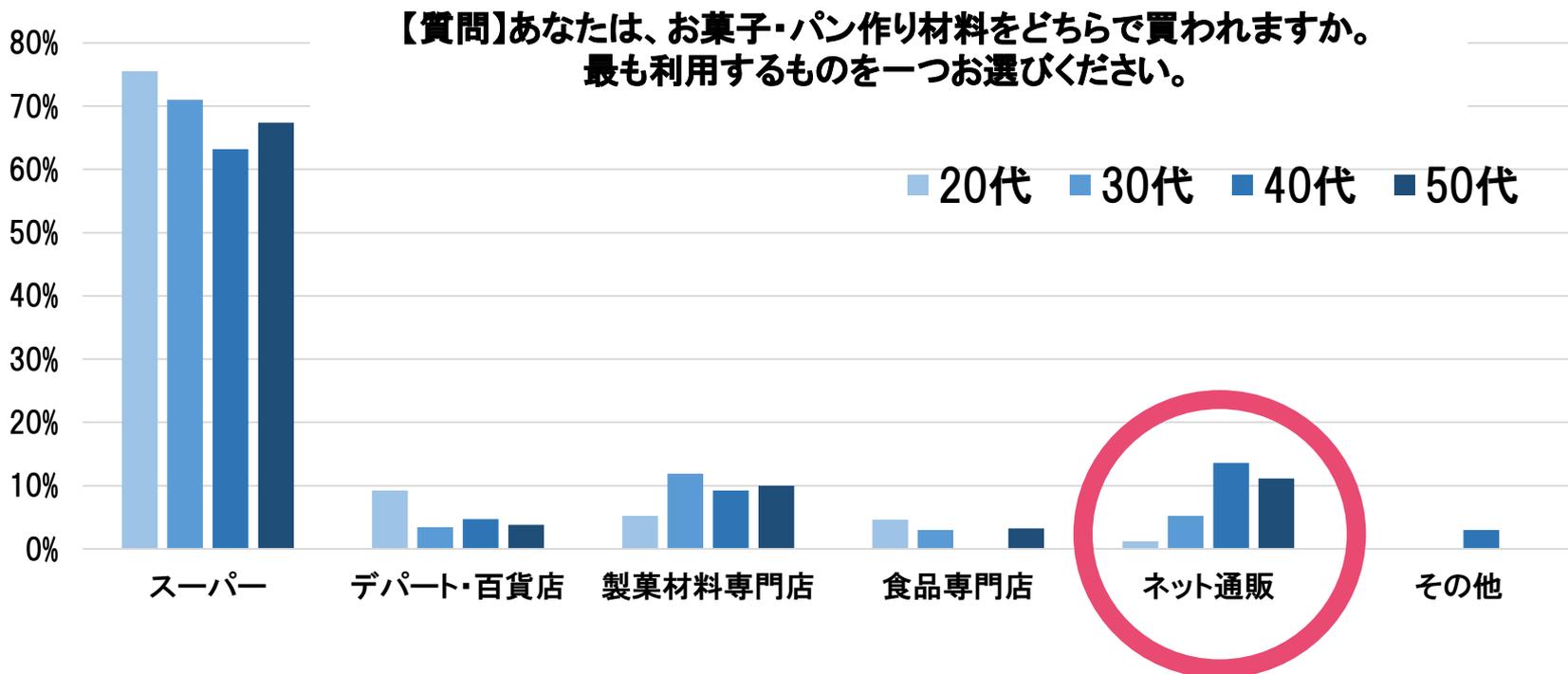
手作りしない理由 (複数回答可)



■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

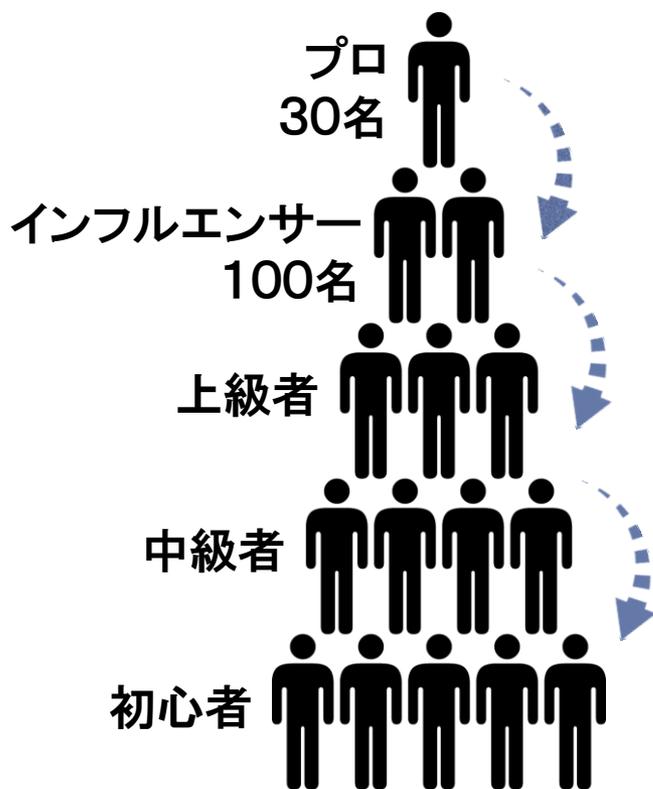
お菓子作りにおいて「ネット通販」の利用率は未だ低い



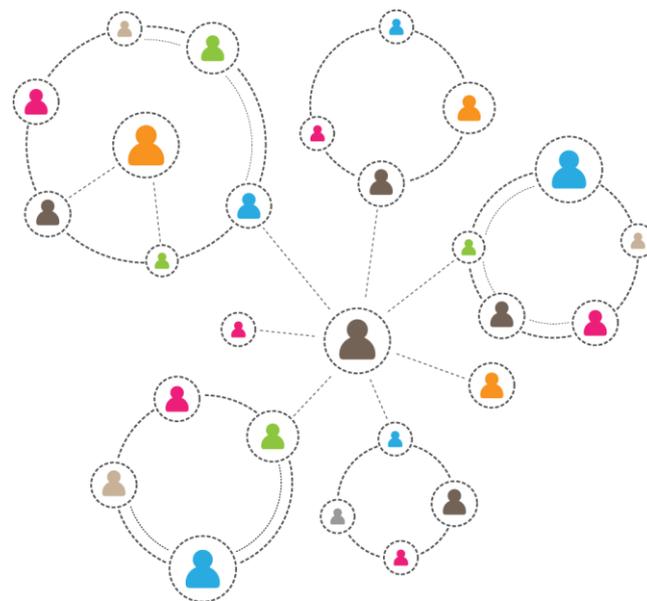
- 調査対象 : 1か月に1度以上、家でパンやお菓子を作る20~50代の女性 ※スクリーニング調査にて事前に抽出
- サンプル数 : 1,400サンプル(各年代350サンプルずつ均等割付)
- 調査エリア : 全国
- 調査手法 : インターネット調査
- 調査期間 : 2016年9月7日~9月12日

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

検索エンジンに評価
されやすいサイト構造

2 調べる



業界最大級商品数
約32,000点

レシピ数
10,000件超

1 作りたくなる



3 購入する



即日発送

インフルエンサー
100人超
豊富な情報発信



cotta[®]

だれかを想う。またつくりたくなる。



プロがお菓子作りを教える
ライブ配信・レッスン

毎日SNS
レシピ動画配信

4 作る



お菓子作りの疑問を解決する
特集・コラム

5 シェアする



フォロワー数 業界最大級

f 約21万人

約5万人

約21万人

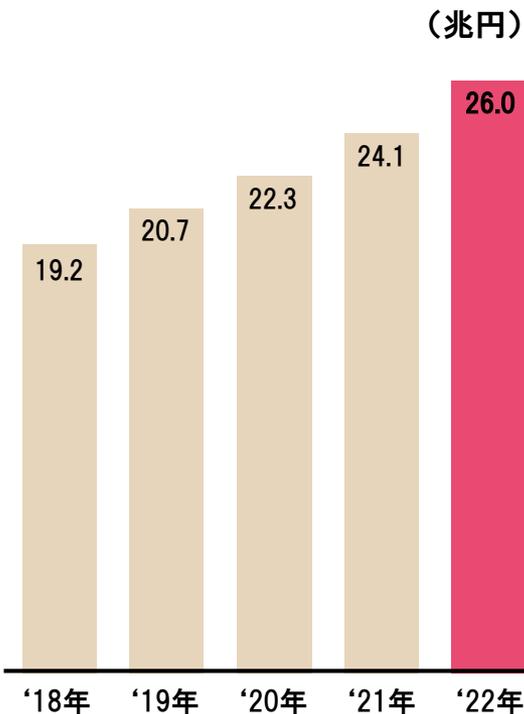
約8万人



自宅で受講できる
オンライン資格講座

2022年度のBtoC EC市場を26兆円と予測(野村総研)

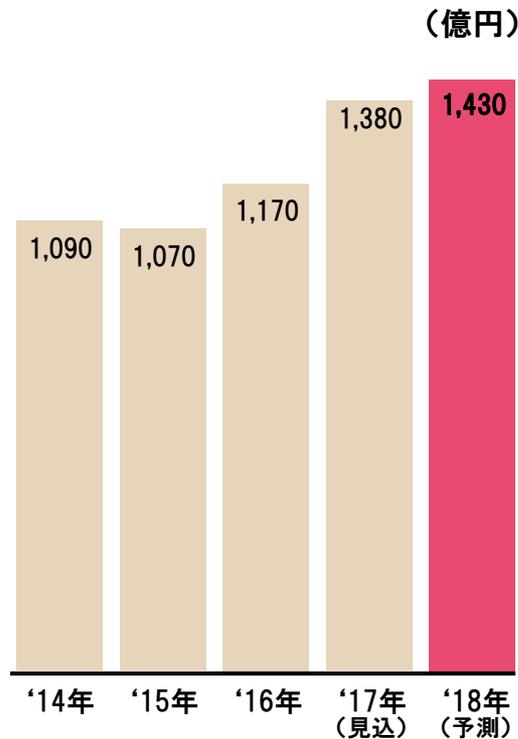
BtoC EC 市場模の推移と予測



[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

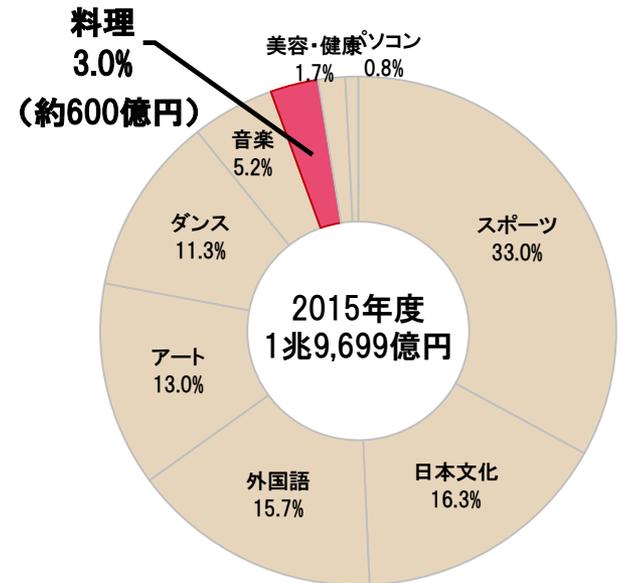
BtoC eラーニング 市場規模の推移と予測



[出典]

- 拡大を続けるeラーニング市場~堅調推移を継続するBtoB市場、提供形態の多様化が進むBtoC市場~ (2018年5月8日)
- 2017 eラーニング/映像教育ビジネスレポート(2017年3月27日)
 とともに(株)矢野経済研究所

BtoC お稽古・習い事 市場規模と分野別構成比



- 調査期間: 2016年4月~6月
- 調査方法: 主要カルチャーセンター、主要フィットネスクラブ、主要通信教育事業者、その他習い事サービス提供事業者等
- 調査対象: (株)矢野経済研究所の専門研究員による直接面談、話・e-mailによるヒアリング、ならびに文献調査

注 1. レッスン受講者から支払われる受講料(月謝・年会費など)ベース
 注 2. 先生(師匠・講師・コーチなど)が一般消費者(大人・子供・幼児い
 ずれも含む)に教えるお稽古・習い事をさし、資格取得やプロ
 フェッショナル養成を目的とする専門学校等は含まない。

[出典]

- お稽古・習い事市場に関する調査を実施(2016年)
 (株)矢野経済研究所

cottaの成長に寄与する注目キーワード 需要創出と需要予測がポイント

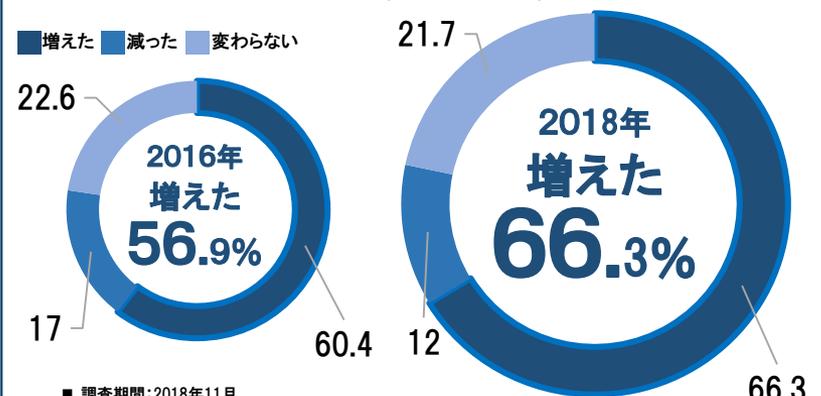
働き方の変化

- 💡 ワークライフバランス
- 💡 テレワーク(在宅ワーク)
- 💡 残業削減
- 💡 副業・兼業
- 💡 女性の活躍
- 💡 男性の意識改革

日々の暮らしの変化

- 💡 ヒュッゲ(hygge)
デンマーク語で居心地の良い時間や空間
- 💡 食の安全意識
- 💡 ホームパーティ

【ホームパーティーに参加する回数調査】



- 調査期間:2018年11月
- 調査方法:各種SNSを活用・選択式
- 調査対象:220歳から60歳の男女(比率50%)のホームパーティーに参加したことのある男女から得られた有効回答300名

※出典:2018年度ホームパーティー市場規模予測 1兆1000億円市場に拡大!
一般社団法人日本ホームパーティー協会より



- 1 お菓子・パンの認定資格の拡大
女性の社会進出を応援
- 2 お菓子作りレッスン動画を国内・海外に配信し
オンライン教室を構築
- 3 業界最大級のサイトアクセス数を活かした
メディア収益の強化
- 4 PB商品の開発を中心に商品力を強化
- 5 BtoB向けのeコマース事業を強化
- 6 配送拠点を新たに構築し
東日本エリアの物流機能を強化

2019年春より日本郵便(株)と物流強化プロジェクトを発足。



JP 日本郵便
POST

Copyright © 2017 JAPAN POST Co., Ltd. All Rights Reserved.

- 所在地 : 新潟県見附市新幸町 (新潟県中部産業団地内)
- 土地面積 : 5万平方メートル
- 建物面積 : 3万4000平方メートル (付属舎含む)
- 構造 : 鉄骨造
- 階数 : 地上4階建て

1

会社概要

2

当社の成長エンジン

3

連結財務諸表

4

よくいただく質問

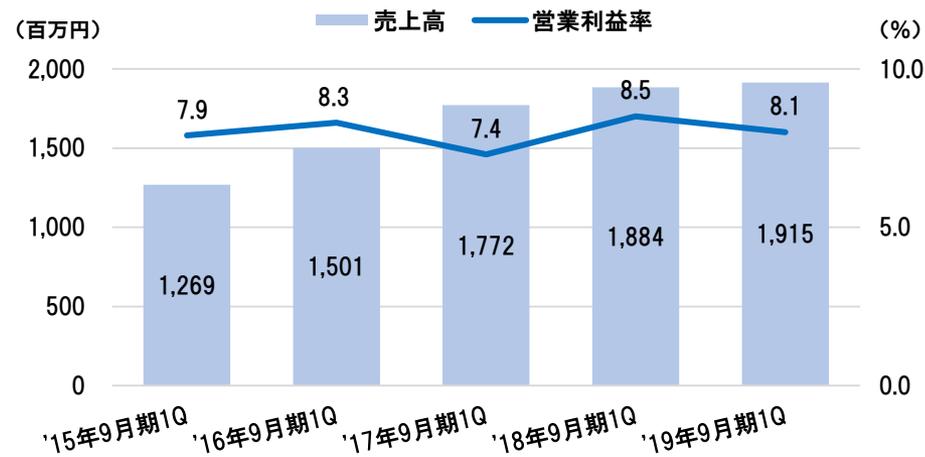
5

株主優待制度

四半期連結財務諸表

■ 四半期連結損益計算書(第1四半期連結累計期間)

	'18年9月期 1Q (百万円)	'19年9月期 1Q (百万円)	増減率 (%)
売上高	1,884	1,915	1.6
売上原価	1,189	1,191	0.2
売上総利益	695	724	4.1
営業利益	160	154	△3.7
経常利益	163	157	△4.1
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	114	109	△4.6



■ 四半期連結貸借対照表

	'18年9月期 期末 (百万円)	'19年9月期 1Q (百万円)	増減額 (百万円)
流動資産	2,760	2,966	205
固定資産	1,532	1,512	△20
資産合計	4,293	4,479	185
流動負債	980	1,007	26
固定負債	780	866	86
負債合計	1,761	1,874	112
純資産合計	2,531	2,604	72
負債純資産合計	4,293	4,479	185

2019年9月期 通期業績予想

単位:百万円

	‘18年9月期 実績	‘19年9月期 計画	前期比 %
売上高	6,278	6,639	5.8
営業利益	341	400	17.2
経常利益	378	422	11.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	341	276	△18.9

1

会社概要

2

当社の成長エンジン

3

連結財務諸表

4

よくいただく質問

5

株主優待制度



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。



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、2017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。

【福利厚生充実(タイセイ)】

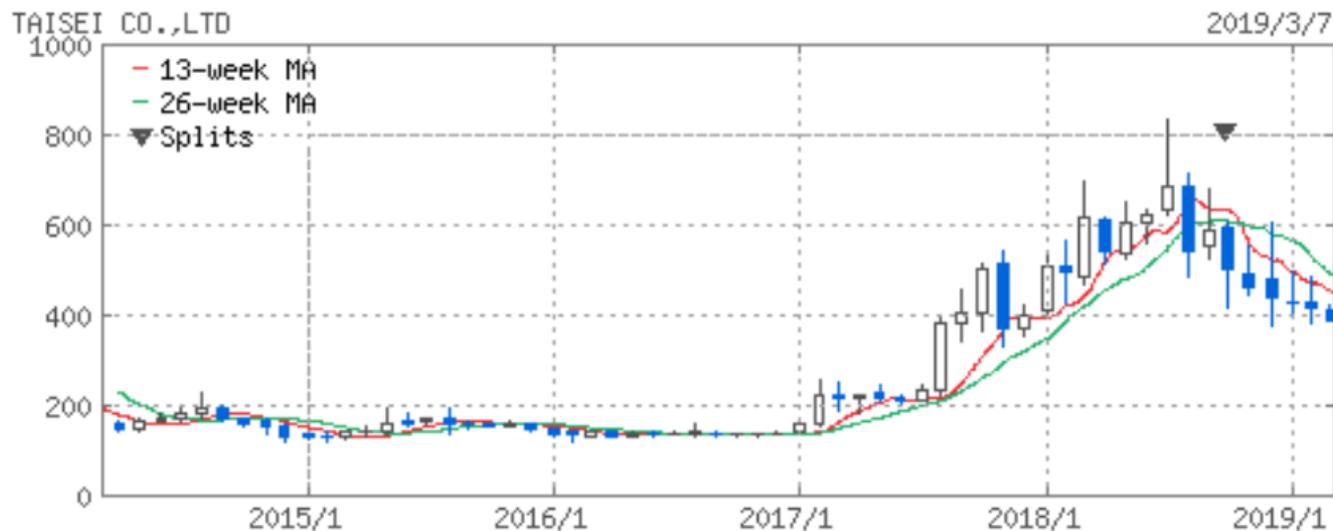
- ・75分昼休憩制度
- ・PTA休暇導入
- ・2時間単位での有休取得制度
- ・株式給付信託(J-ESOP)制度導入



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



株価の推移をどう見ているか？



【出典】Yahoo!ファイナンス(<https://stocks.finance.yahoo.co.jp/>)



配当について

	‘15年9月期	‘16年9月期	‘17年9月期	‘18年9月期	‘19年9月期 (予想)
1株当たり 期末配当金	5円	5円	5円	10円	4円*
内訳	普通配当 5円	普通配当 5円	普通配当 5円	普通配当 5円	普通配当 4円
				記念配当 5円	

※...2018年10月1日付 株式分割(1:3)後の1株当たり配当金

1

会社概要

2

当社の成長エンジン

3

連結財務諸表

4

よくいただく質問

5

株主優待制度

500株以上を保有している株主様

- ・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

100株以上を保有している株主様

- ・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

昨年は、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。商品は現時点では非売品ですが、3500円相当です。



ケーキパルファ



チョコレートドリンク(5本セット)

100株以上を保有している株主様
＋
3年以上継続して*保有している株主様

当社通販サイトcottaのご優待割引…A

※…毎年3月31日および9月30日の当社株主名簿に、「同一株主番号」で連続して7回以上記録された株主様といたします。

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。

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20%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。

參考資料

- 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 642百万円 (2018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 緒環 潤

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博多駅前4-4-15

博多駅前H44ビル2-A

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

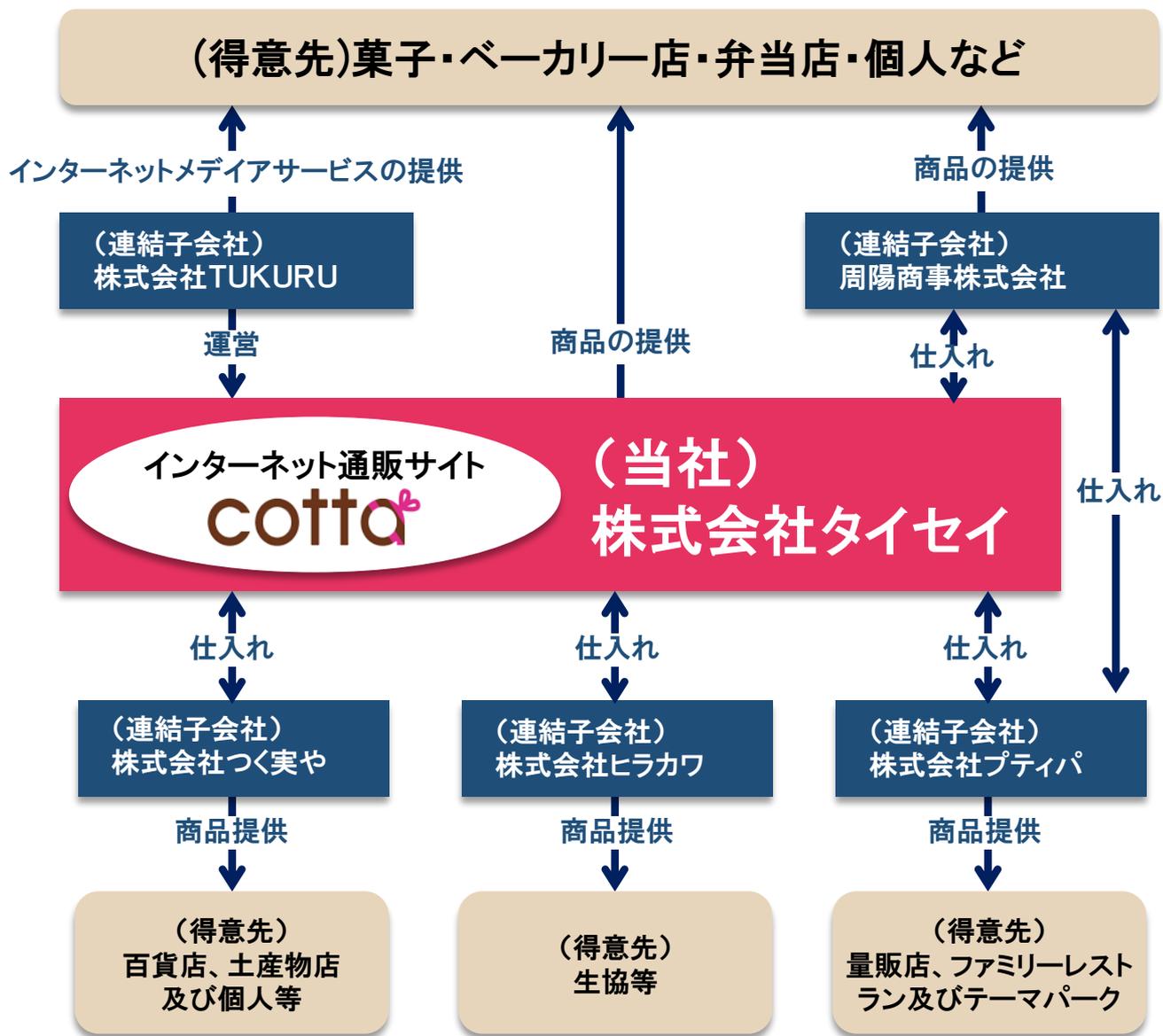
東京都渋谷区広尾1-3-17 オーソービルディング 9F

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







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断じたものであり、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。