

単元未満株式の買取請求または売渡請求について

当社では、単元未満株式の買取請求（単元未満株式を当社へ売却）または売渡請求（単元未満株式を当社から購入）のお手続きができます。詳細につきましては、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）にお問い合わせください。また、株式の分割で生じる端数株式につきましては、一括買受けさせていただいており、買受け代金は期末配当金とあわせてお支払いいたします。

配当金の口座受取りに関するご案内

あらかじめ指定した銀行や証券会社の口座で配当金を受取る方法をご案内いたします。
詳細につきましては、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）にお問い合わせください。

受取口座	メリット	受取方式
銀行口座での受取りを希望される方	全ての銘柄の配当金を1つの口座でまとめて管理することが可能	登録配当金受領口座方式
	銘柄ごとに配当金の受取り口座を選択することが可能	個別銘柄指定方式
証券会社の口座での受取りを希望される方	配当金とご所有株式を証券会社の口座でまとめて管理することが可能	株式数比例配分方式※

※複数の証券会社で株式をご所有の場合は、それぞれの証券会社の口座に配当金が振り込まれます。また、ご所有の株式の一部が特別口座で管理されている場合は、この方式は選択できません。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会 3月31日 剰余金の配当 期末 3月31日
公告方法	電子公告とする。(https://www.cota.co.jp/)ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4923
単元株式数	100株
株主名簿管理人 及び特別口座の口座管理機関	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (お問い合わせ先)	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 ☎ 0120-094-777

ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっています。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となりますので、左記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店でもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店で お支払いいたします。

コタ株式会社 <https://www.cota.co.jp/>

〒613-0036 京都府久世郡久御山町田井新荒見77番地
TEL:0774-44-1681 FAX:0774-44-1508 お客様相談室:☎0120-936-177
仙台・東京・横浜・千葉・名古屋・金沢・京都・大阪・岡山・福岡・熊本・鹿児島

UD FONT
by MORISAWA
見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



COTA Report

株主・投資家の皆さまへ

第45期 決算のご報告

2023年4月1日～2024年3月31日

CONTENTS

トップインタビュー	01
売上高の内訳	04
特集	
新製品「コタカラー ニュート グレイ」誕生	06
新製品「コタチュール ベース」誕生	08
トピックス	10
財務諸表（非連結）	12
コタインフォメーション	14
会社情報	15

証券コード:4923

コタ株式会社

コタでは、「共有すること」を大切にしています。

全役員、全従業員、さらには、お客様、株主、お取引業者、地域社会など、コタを取り巻くすべてのステークホルダーの皆さまと、コタという会社を共有したいと考えています。

「共有すれば強くなる」

コタビジョンを通じて、皆さまとコタという会社を「共有」できれば、コタはもっと強く、もっと「いい会社」になれると考えています。



共有すれば強くなる



◀ COTA VISION

トップインタビュー

Top Interview

Q 2024年3月期の業績を総括してください。

A おかげさまで売上高については、店販戦略の主力である「コタ アイ ケア」や2023年5月に発売したトイレタリーと整髪料の新製品「コタエイジングバウンスアップ」の販売が好調であったことから、3.8%の増収となり、過去最高(26期連続の増収)となりました。

経費面については、売上原価は増収や原材料費の上昇等により増加、販売費及び一般管理費については、人材や設備への投資を行っていることから人件費や減価償却費等が増加し、前期実績を上回りました。

その結果、業績としては、「増収減益」となりました。

Q 「設備への投資を行っている」とのことですが、実施した内容についてお聞かせください。

A 今後も着実な成長を続けるために、さまざまな投資を行っていますが、主な内容としては、まず営業拠点である「COTA FUKUOKA スタジオ オフィス



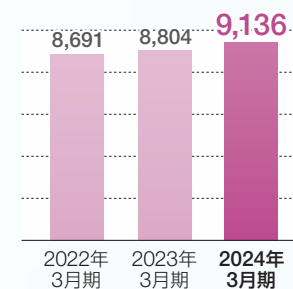
代表取締役社長

小田 博英
Oda Hiroteru

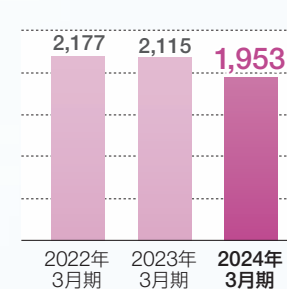
1959年10月3日生まれ、京都府出身。84年当社入社、92年取締役総務部長、95年常務取締役を経て、2004年代表取締役社長に就任。

2024年3月期 決算

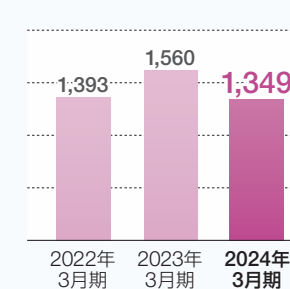
■売上高 (単位:百万円)



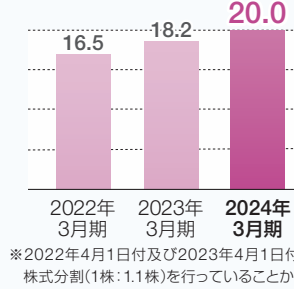
■経常利益 (単位:百万円)



■当期純利益 (単位:百万円)



■1株当たり配当額 (単位:円)



※2022年4月1日付及び2023年4月1日付で株式分割(1株:1.1株)を行っていることから、数値は遡及修正しています。

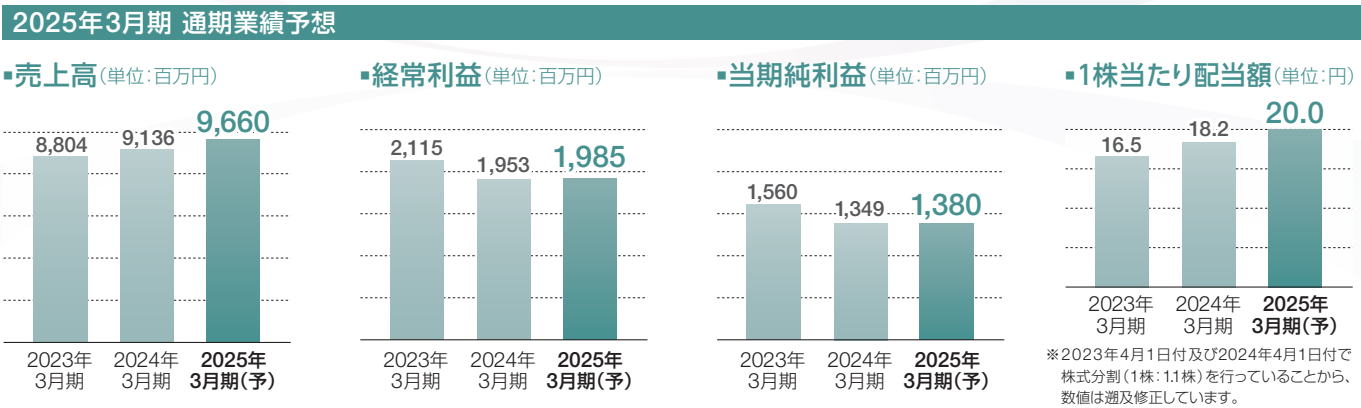
(福岡支店)」を開設しました。そして、生産設備については、主にトリートメントを製造するタンクの更新(入れ替え)及び原料保管倉庫を新設しました。

また、将来の事業規模の拡大に備え、京都府(久御山町)にある本社施設の隣接地、約800坪を取得しました。貴重な隣接地のため、さまざまな用途に活用できることから、現在、慎重に検討を重ねているところです。

2025年3月期の見通しと配当予想についてお聞かせください。

「増収増益」を見込んでいます。美容業界では、美容室経営の二極分化により厳しい状況が続くと予想されますが、当社では美容室の業績向上に資することができる独自のビジネスモデルを展開することで、お取引先美容室のより一層の業績向上に取り組み、美容業界の発展と近代化に注力する考えです。

また、引き続き、店販戦略の主力である「コタ アイケア」を中心としたトイレタリーを推進し、拡販を図るとともに、さらなる成長のための人材の獲得と育成、



給与水準の引上げ等を中心とした販売費及び一般管理費の増加等を見込んでいます。

なお、配当金については、普通配当で年間20円を予想していますが、2024年4月1日に株式分割(1株:1.1株)を実施していますので、実質的には増配となる見込みです。これによる配当性向は、40.9%となります。

Q 昨今、企業に対して「サステナビリティ」がより一層求められていると思いますが、どのようにお考えでしょうか。

A 当社は、「サステナビリティ」をめぐる課題への対応が、中長期的な企業価値や収益機会の向上につながる重要な経営課題であることを踏まえ、ESGの観点からさまざまな取り組みを行っていますが、それらをまとめたコンテンツ「C-ESG(シー・イーエスジー)」を当社の公式ホームページに公開しています。

「C-ESG」は、構成要素である「COTA VISION(コタビジョン)」、「Environment(環境)」、「Social(社会)」、「Governance(ガバナンス)」の頭文字をとった当社独自の表現であり、コンテンツ内では各

取り組みをご紹介します。

今後も「C-ESG」を充実させることで、永続・発展できる企業を目指してまいりますので、ぜひ、下記のQRコードからご覧ください。



◀サステナビリティ

Q 創業当時から「非正規販売対策」に取り組まれています。最近の成果について教えてください。

A 当社は、創業精神である「美容業界(美容室経営)の近代化」の実現を目指す美容室専売の頭髮用化粧品メーカーとして、創業当時より、当社のシャンプーやトリートメント、整髪料等は、美容室でのカウンセリングを通じた対面による店舗販売を原則としており、当社のお取引先美容室は、当社と共に発展・繁栄していくという前提で、当社製品の販売、すなわち「店販」に取り組んでいただいています。そのため、お取引先である美容室を経由しないインターネットや小売店での当社製品の販売を「非正規販売」と定義し、完全否定するための取り組みを続けています。

そのような中、2024年1月に一部メディアで報道されたとおり、当社製品を違法にインターネットで転売し、詐欺及び薬機法違反の容疑で大阪市の化粧品販売会社を経営する男性が逮捕されました。この事件は当社から警察へ情報提供を行ったことによるものです。

これまでは製品のロットナンバーを削り、インターネット等で販売していた非正規販売業者は、「薬機法違反」として取り締まることはできていましたが、最終的には罰金刑となりますので、「罰金以上を儲け

ればいい」という考え方で平気で非正規販売を続ける業者もいました。しかし、今回は美容室内で対面販売をしていただく契約を交わしていたにも関わらず転売が行われていましたので、「詐欺」という犯罪の疑いでの逮捕となりました。

この事件は、ニュースでも大きく取り上げられましたので、非正規販売業者に大きな打撃を与えたとともに、今後、同様の事例が発生した場合、当社は非正規販売業者へ「詐欺罪に抵触する可能性」を含めた警告もできると考えています。今後も、独自の非正規販売対策に加え、自治体や警察等とも積極的に連携を図り、非正規販売の撲滅を目指していきたいと考えています。

Q 最後に株主の皆さまへ一言お願いします。

A おかげさまで、2024年3月期は過去最高の売上高となりました。今後も役員、社員一同、「着実な成長」を続けられるよう努めますので、引き続き、温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

なお、本誌にて株主の皆さまから貴重なご意見やご感想をいただき、今後のIR活動に反映させてまいりたいと考えていることから、「WEBアンケート」を実施していますので、下記URLまたはQRコードよりアンケートにご協力ください。今後も、皆さまとの対話を通じて持続的な成長を図りながら、さらなる企業価値の向上につなげてまいります。

WEBアンケート

<https://form.run/@cota-ulnFScSwbx2m24gGEEHy>

ご協力をお願いします。



売上高の内訳

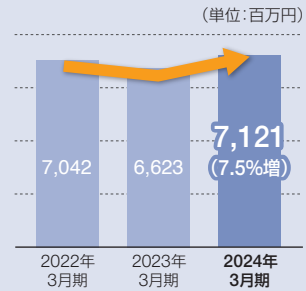
主力ブランドの「コタ アイ ケア」及び2023年5月に発売した新製品「コタエイジング バウンスアップ」の販売が好調であったことから、前期に比べ3.8%増加しました。

トイレタリー

シャンプー
トリートメントなど



美容室の来店客に対するカウンセリング提案をベースに、主力の「コタ アイ ケア」及び新製品「コタエイジング バウンスアップ」を中心とした店販を継続して提案・推進しました。

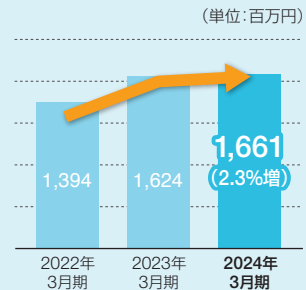


整髪料

ローション
スプレー
フォーム
ワックスなど



主力の「コタスタイリング ベース」に加え、新製品「コタエイジング バウンスアップ ミスト」を中心に、美容室でのカウンセリングを通じた店販の推進に注力しました。

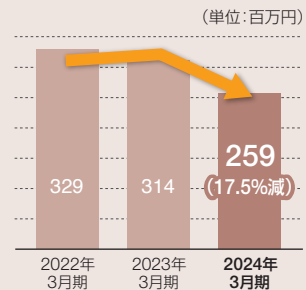


カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュアなど



主力の「コタカラー モカレド」を中心に、付加価値の高いヘアカラーメニュー等の導入提案に注力しました。

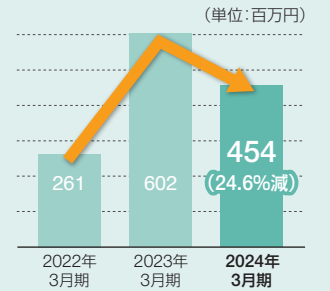


育毛剤

薬用育毛促進剤など



主力の「コタエイジング グロウ セラム」による、エイジングケアの提案に注力しました。

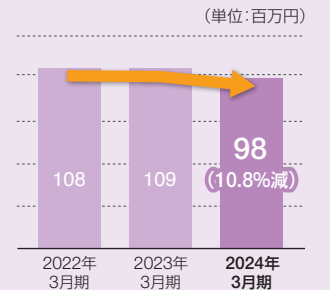


パーマ剤

ウェーブ剤
ストレート剤
カーリング料など



主力の「コタウェーブ リジカル」を中心に、積極的なパーマメニューの提案に注力しました。

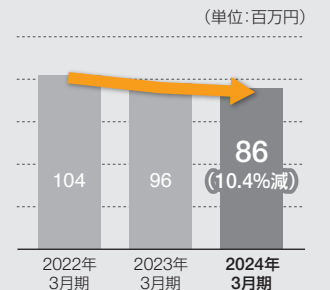


その他

販売促進用品
その他



美容室で利用されるDMやチラシ等の販促物や施術時に使用する美容小物品等の販売等。



Segment Information



 COTA COUTURE BASE



ブラウンを 最高の味方に。

透明感あふれ、どこから見てもツヤに満ちた美しい髪色。
その仕上がりは、わたしの確かな自信に変わる。

髪と向き合い続けるコタ独自の2つの新技術、
「パープル&オークルベース」と「ニュートラルティント処方」採用。
美しさを引き立てる厳選された色と
シンプルで扱いやすい製品設計で、
理想の仕上がりへと導きます。

それは、美しさと使いやすさを追い求めた、
コタカラーの新しい提案。

美しさを大切にすると、その美しさを守り続ける人に。
そっとやさしく寄り添える、最高の味方でありたい。

コタカラー ニュート グレイ



◀ オフィシャル
ホームページ



◀ 特設サイト

Q 「コタカラー ニュート グレイ」は
どのようなブランドなのですか？

A 白髪で悩まれている多くの方が、「白髪をしっかりと隠したい」や「カラーをすることで若々しく上品な印象になりたい」、「白髪を隠しながら色味を楽しみたい」等の願いを持っていらっしゃいます。それらの願いを叶えるために当社独自の新技術を採用し、ブラウンの美しさと染まりの良さ、持続性を併せ持つブランドとして誕生しました。ぜひ、「コタカラー ニュート グレイ」で、新しいグレイカラーの価値をご体感ください。



研究部 研究課 開発一係

茨木 公英

Q 体験される皆さまに一言お願いいたします。

A 厳選されたベーシックな4つのブラウン系統をラインアップしている「コタカラー ニュート グレイ」により「透明感あふれ、どこから見てもツヤに満ちた美しい髪色」に導くことで、当社はこれからも「女性のキレイ」を髪から応援していきます。



研究部 研究課 製品評価係

林 義人



NB ナチュラルブラウン
赤みの少ないナチュラルなブラウン。自然な色合いで髪本来の美しさを引き立てます。



KB カーキブラウン
ほのかにグリーンを感じるマット系のブラウン。穏やかでやわらかい雰囲気演出します。



WB ウォームブラウン
深みのある暖色系のブラウン。上品で華やかな印象に仕上げます。



AB アッシュブラウン
ほんのりバイオレットを感じるアッシュ系のブラウン。クールで落ち着いた女性性を表現します。

芯まで満たす、 美しさを纏う。

そのツヤに、胸が高鳴る。
そのうるおいに、心まで満たされる。

丁寧に、丹念に、髪を仕立て上げることで、
美の可能性はどこまでもひろがってゆく。

贅沢な成分を惜しみなく配合した
ウォーター×オイルのハイブリッド処方、
髪のコまでうるおいで満たし
理想のツヤ髪へと導きます。

それは、やわらかなヴェールを纏うかのように。

上質を求める人へ贈る 髪美容液
「コタクチュール ベース」



◀ オフィシャル
ホームページ



◀ 特設サイト

Q 「コタクチュール ベース」はどのような
製品なのですか？

A 「コタクチュール ベース」は、厳選された贅沢な成分を
惜しみなく配合した「ウォーター×オイルのハイブリッド
処方」により、水溶性と油溶性の補修成分を毛髪ケアに
最適な割合で配合した髪の美容液です。ご使用いただくとその髪のやわらかさ、ツヤにきっと驚かれると思います。



研究部 研究課 開発一係 主任

東 有妃子

Q 「コタクチュール ベース」を
ご使用になる皆さまへ。

A 「コタクチュール ベース」は、A-LINEとY-LINEの2種類
をご用意していますが、このアイテム名はファッションス
タイルのシルエットラインの仕上がり感をイメージしたもの
です。どちらもうるおいで満たすことで、髪に美しいツヤと
まとまりを与えることができますので、ぜひ美容師さんの
カウンセリングを受けたくうえで、ご使用ください。



研究部 研究課 製品評価係 主任

末次 健一郎



A-LINE

コタクチュール ベース A-ライン

80mL 5,400円(税抜)

仕上がり感
髪質

さらりとまとまる
軟毛～普通毛



Y-LINE

コタクチュール ベース Y-ライン

80mL 5,400円(税抜)

仕上がり感
髪質

しっとりまとまる
普通毛～硬毛

トピックス

メッセージ 株主の皆さまへ

社外取締役

大沢 祐子

O s a w a Y u k o

1971年12月21日生

主な経歴

1994年 4月 富士電機株式会社入社
2001年 2月 ヴェロックス・アセット・マネジメント・コープ入社
2003年 5月 株式会社ひらまつ入社
2006年 11月 ホーワスH T L入社
2014年 8月 ジャパンリアルエステイトアセットマネジメント株式会社入社
2016年 10月 株式会社ひらまつ再入社
2019年 10月 同社取締役経営戦略部長
2021年 5月 デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社入社
2023年 5月 Aurora Elementum代表（現任）

当社は創業精神である「美容業界（美容室経営）の近代化」を通じた事業の永続・発展を志し、着実な成長路線を歩みながら、人に社会に環境にとって「いい会社」であり続けることを目指しています。また、創業理念である「美を愛する心 文化を愛する心 平和を愛する心」に基づき、事業を通じて業界の発展と近代化に貢献することで、美容文化の醸成により豊かで持続可能な社会の実現にも取り組んでいます。

そして、当社では「サステナビリティ」に対する考え方や取り組みは、企業に求められる重要な課題であると認識していることから、「ESG」の観点からさまざまな取り組みを行っています。その取り組みを引き続き充実させることで、ステークホルダーの皆さまからの期待と信頼に係る責任を十分に果たしながら、永続・発展できる企業を目指すことが、さらなる企業価値の向上につながると考えています。

私は、これまでコンサルタントとしてサービス業における多くの事業の開発、再建及び運営に携わってきました。その中で培った知識と見識を活かすことで、社外取締役（独立役員）としての職務を果たすとともに、「経営における健全性・透明性の確保」を追求することで、当社に関わるすべてのステークホルダーの期待に応えたいと考えています。



IRイベントのお知らせ

ご参加いただける人数に限りがございますが、お近くの方はぜひお越しください。
なお、詳細につきましては、随時、当社 HP（IR 情報）等でお知らせいたします。

個人投資家向け会社説明会（2024年開催予定）



9.14 土

北海道（札幌市）

7.12 金

宮城県（仙台市）

9.27 金

広島県（広島市）

8.23 金 24 土

東京都（東京ビッグサイト）

日経IRフェア

12.6 金

東京都（渋谷区）

10.25 金

愛知県（名古屋市）

8.9 金

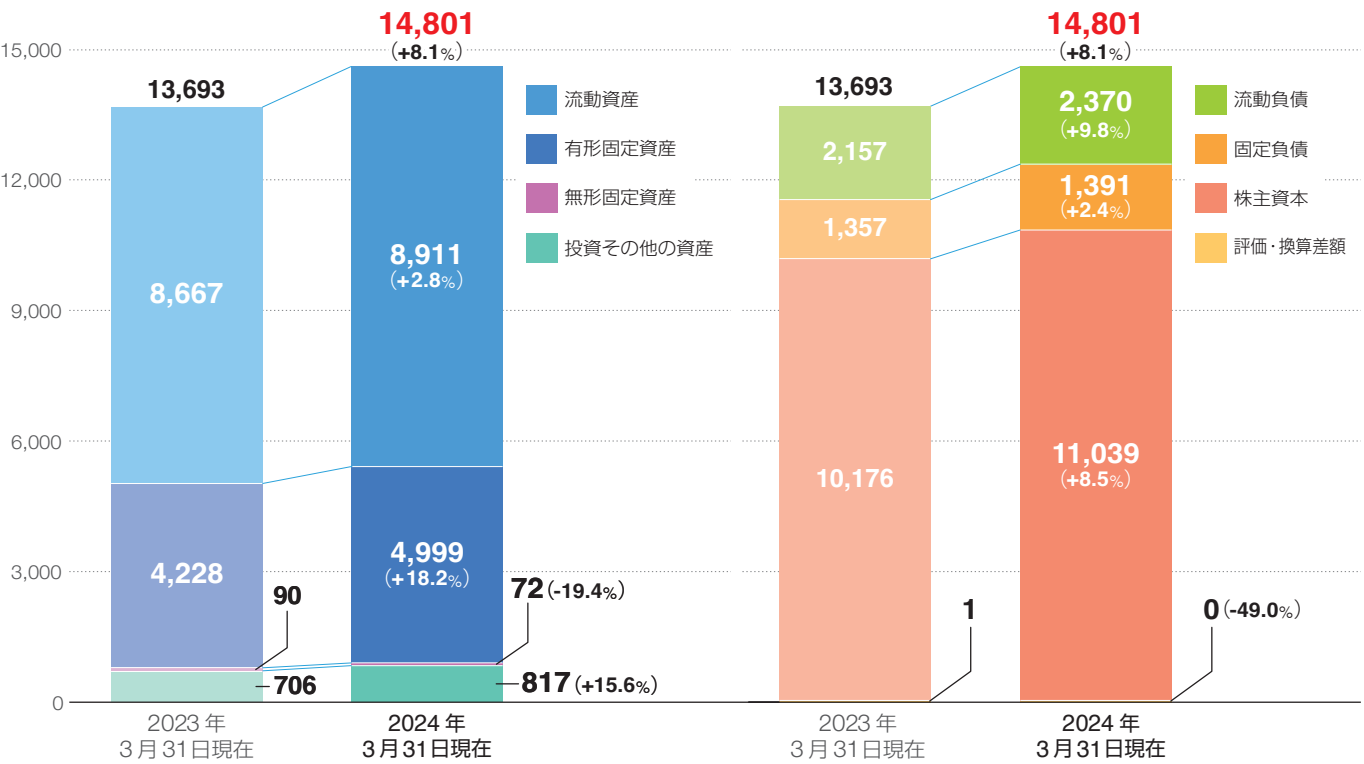
大阪府（大阪市）



貸借対照表

資産の部	負債・純資産の部
------	----------

（単位：百万円）【％表示は対前期末増減率】



売上高経常利益率

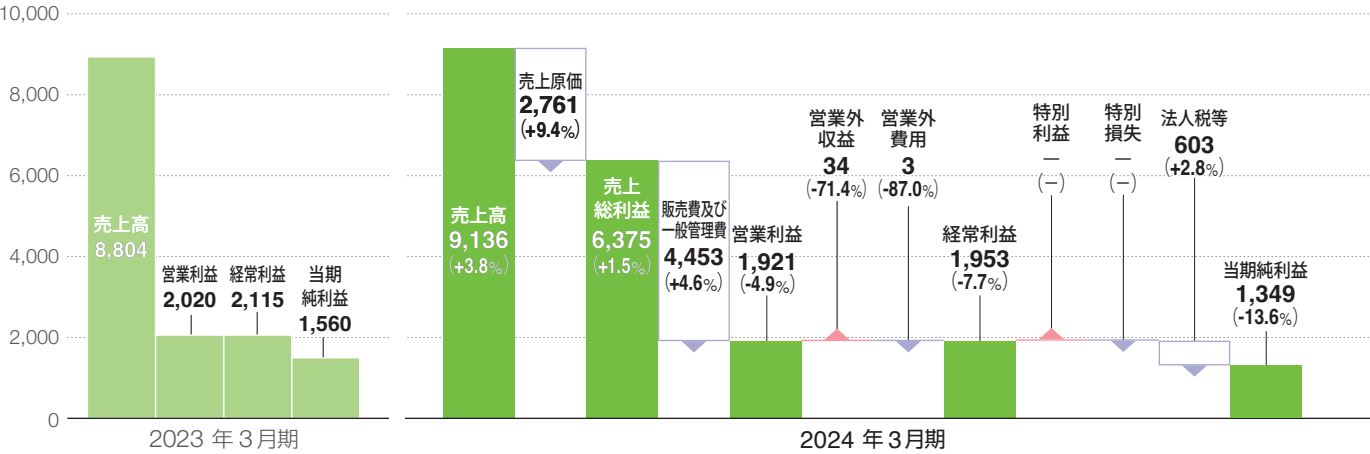
2023年 3月期	2024年 3月期
24.0%	21.4%

ROE（自己資本当期純利益率）

2023年 3月期	2024年 3月期
15.8%	12.7%

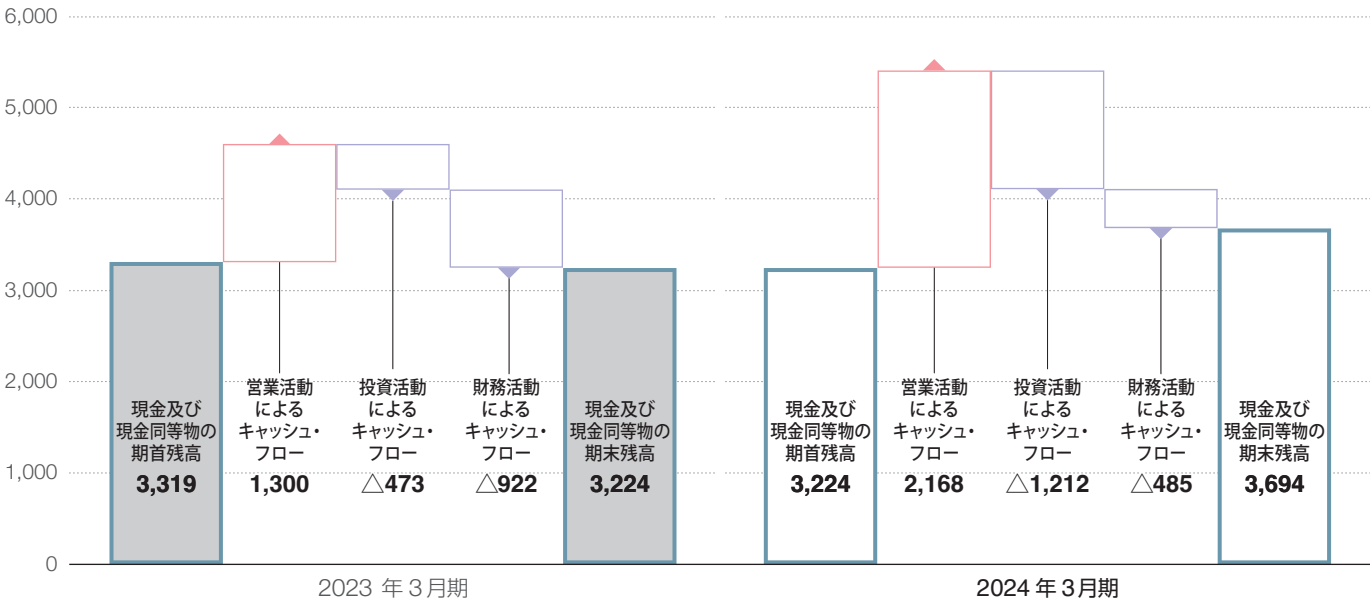
損益計算書

（単位：百万円）【％表示は対前期増減率】



キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

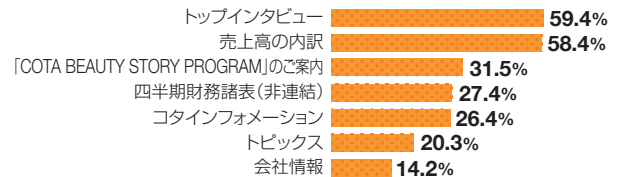


株主様アンケート結果

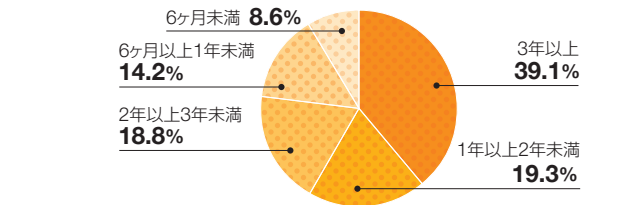
第45期 第2四半期決算のご報告で実施しました株主様アンケートの結果をお知らせします。

当社では、これからも株主様からの貴重なご意見をIR活動に反映し、ご期待にお応えできる活力のある企業としてがんばってまいります。

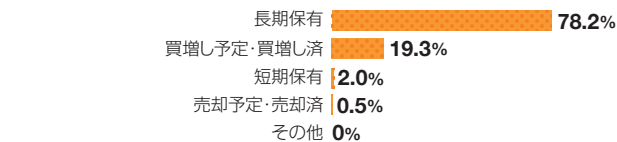
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



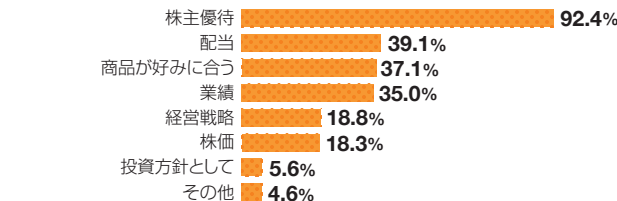
Q2 当社の株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



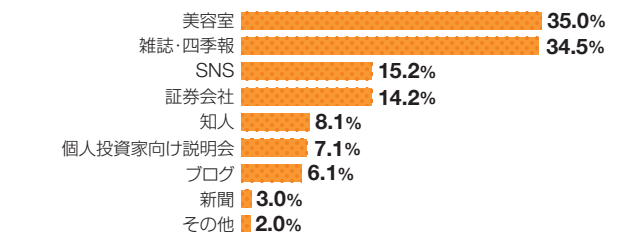
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



Q4 Q3の判断材料は何でしたか？（複数回答可）



Q5 当社をどこでお知りになりましたか？（複数回答可）



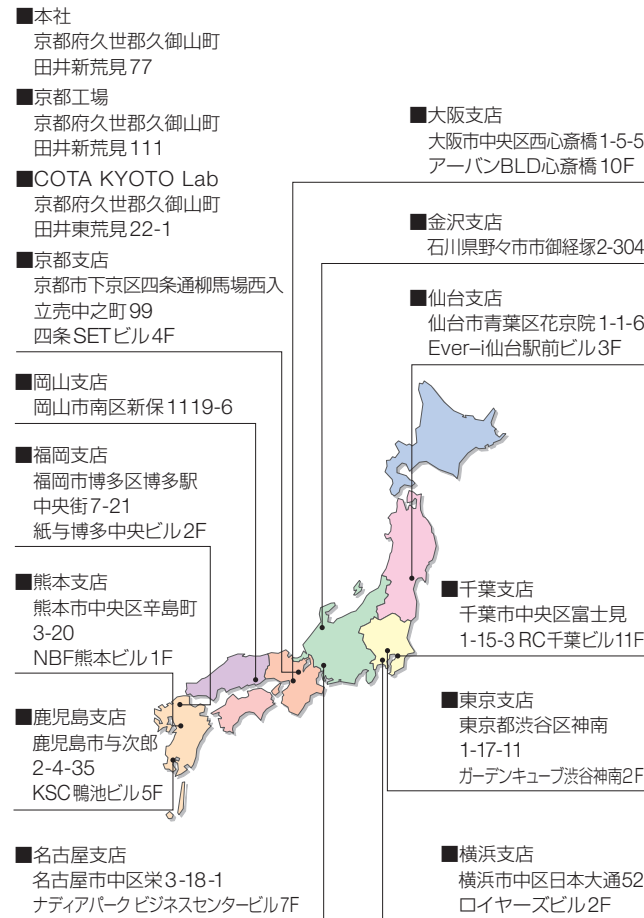
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想等ご自由にお書きください（順不同でご紹介いたします）

- ・社長さんのトップインタビューで自信のもたれた記事が掲載されていたので、より信頼感が増しました。
- ・とてもわかりやすく情報をお知らせくださり、株主還元への姿勢が伝わってきて毎回好感が持てます。コタ ビューティー ストーリー プログラム、ぜひ参加させていただきたいです。
- ・優待のシャンプー、美容室で購入したヘアケア用品を使用しています。美容室のスタイリストさんとの会話から、コタさんの営業さんの頑張りや一生懸命さを知り、製品だけでなく会社全体を応援する気持ちで株を保有し続けていきたいと思っています。

会社概要（2024年3月31日現在）

社名	コタ株式会社(英文名 COTA CO., LTD.)
設立	1979年9月27日
資本金	3億8,780万円
従業員	407名(役員等含む)
事業内容	美容室向け頭髪用化粧品及び医薬部外品の製造・販売

〔事業所〕



〔役員〕（2024年6月21日現在）

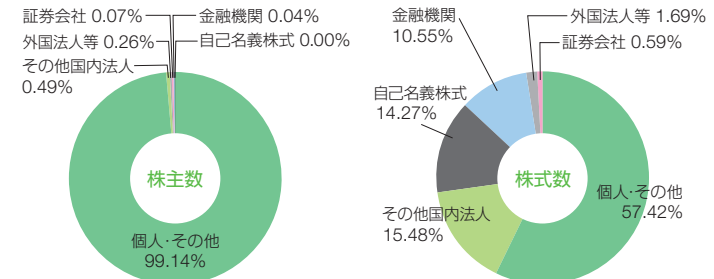
代表取締役社長	小田博英	社外取締役	原正和
常務取締役	廣瀬俊二	社外取締役	山中智香
常務取締役	平田律雄	社外取締役	本城蓮華
取締役	河村省吾	社外取締役	大沢祐子
取締役	吉田茂治	常勤監査役	瀧村明泰
取締役	西村充弘	社外監査役	村田智之
取締役	沖村英明	社外監査役	竹仲勲

株式情報（2024年3月31日現在）

〔株式の状況〕

発行可能株式総数（2024年4月1日現在） 99,425,406株
発行済株式の総数（2024年4月1日現在） 32,934,663株
株主数 29,331名 単元株式数 100株

〔所有者別分布状況〕



〔株価チャート〕

