

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(https://www.cota.co.jp/ir/koukoku.html)とする。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。

マイナンバーのお届出が済んでいない株主様へ



株式等に関するマイナンバーのお届出のお願い

証券会社等にて株式等を管理・購入・取引されている場合は、証券会社等へお届出をお願いします。お手続き方法等の詳細につきましては、お取引のある証券会社等までお問い合わせください。

コタ株式会社 <https://www.cota.co.jp/>

〒613-0036 京都府久世郡久御山町井新荒見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



証券コード:4923

コタ株式会社

COTA Report

株主・投資家のみなさまへ

第44期 決算のご報告

2022年4月1日～2023年3月31日

CONTENTS

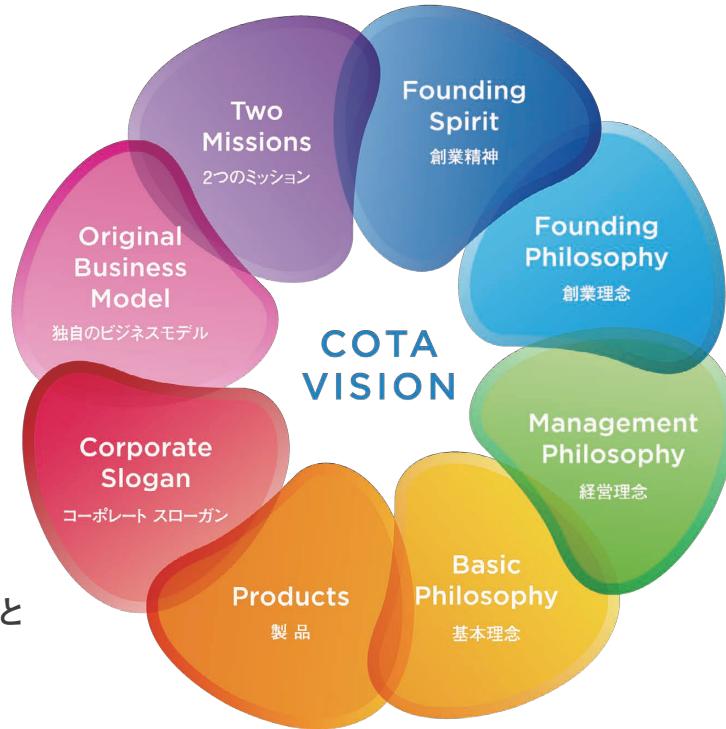
トップインタビュー	01
売上高の内訳	04
特集	
新製品「コタエイジング バウンスアップ」誕生	06
トピックス	08
財務諸表(非連結)	10
コタインフォメーション	12
会社情報	13

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 ムービー

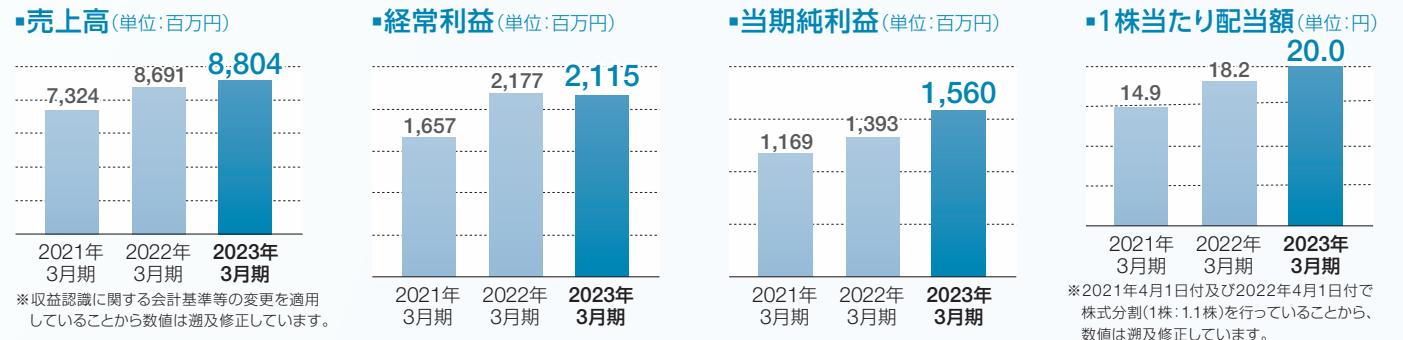
Q 2023年3月期の業績を総括してください。

A おかげさまで売上高は増収(過去最高:25期連続)となり、営業利益、経常利益は10期ぶりの減益、当期純利益は増益(過去最高:4期連続)となりました。
 売上高については、店販戦略の主力である「コタ アイケア」の販売が堅調に推移したことに加えて、2022年5月に発売した育毛剤「コタエイジング グロウセラム」や2022年9月に発売した整髪料「コタスタイリング ルミテックス」の販売も好調であったことにより、前期実績を上回ることができました。
 売上原価については、増収に伴う増加や原材料費の上昇等により前期実績を上回りましたが、引き続き原価管理の見直し等を行っていることから、売上原価率は前期実績と比べ、ほぼ同等となりました。
 また、販売費及び一般管理費については、営業活動や物流にかかる費用の増加、2022年6月に竣工した新しい研究開発施設である「COTA KYOTO Lab (コタ キョウト ラボ)」に関連する費用を計上したことにより、前期実績を上回りました。



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。

2023年3月期 決算



Q 2024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。

A 増収減益を見込んでいます。
美容業界では、美容室経営の二極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トイレタリーの「コタ アイ ケア」及び同トップブランドである「コタクチュール」の推進による拡販を図るとともに、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」の拡販にも注力していきたいと考えています。

一方、さらなる成長のための人材の獲得と育成に加え、給与水準の引上げ等による販売費及び一般管理費の増加を見込んでおり、設備投資についても継続して行う予定です。

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、2023年4月1日に株式の分割(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、36.8%となります。

Q 新製品「コタエイジング バウンスアップ」とはどのようなブランドなのでしょう。

A 「コタエイジング バウンスアップ」は、根元から髪の立ち上げをサポートし、髪を芯から整え、しなやかな弾力とまとまりのある髪へと導くシャンプー、トリートメント、ベース剤で構成されたヘアケアラインです。軟毛や年齢による髪質の変化や、髪の弾力・ボリューム不足、スタイリングでお悩みの方にオススメです。

当社のエイジングブランドは、多くの女性が年齢による髪の悩みを抱える中、年齢に関係なく全世代の女性を対象とすることをコンセプトとしており、前期に発売した「コタエイジング グロウセラム」は、年代を問わずエイジングサインを感じている幅広いお客様から支持されています。そして、このたび「コタエイジング バウンスアップ」を追加しますので、当社のエイジングブランドがさらに強化されることとなります。

また、「コタエイジング バウンスアップ」を発売することによって、当社のシャンプー・トリートメントを中心としたヘアケアブランドは4ラインとなりました。これにより、さまざまな髪や頭皮のお悩みに対応し、これまで以上に女性の髪を美しくするお手伝いができるようになったと考えています。

詳細については、6ページの「新製品『コタエイジング バウンスアップ』誕生」をご覧ください。

Q 「COTA FUKUOKA STUDIO OFFICE (コタ 福岡 スタジオ オフィス)」と「福岡支店」を新設された目的をお聞かせください。

A 福岡県は市場規模が大きく、当社にとっても非常に重要なエリアのひとつであり、これまで代理店を通じてお取引先美容室の開拓を進めてきました。各種セミナーの開催や美容技術の研鑽に活用できる設備を有する研修スタジオ及び営業拠点である福岡支店を新設することで、福岡県内における営業基盤及び取引先美容室へのサポート体制のさらなる強化を図りたいと考えています。



〈研修スタジオ〉



〈福岡支店〉

Q 最後に株主の皆様へ一言お願いします。

A おかげさまで、2023年3月期は、売上高・当期純利益については過去最高の実績を残すことができました。今後も役員、従業員一同、「着実な成長」を続けられるよう努めてまいりますので、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。

また、本誌にて株主の皆様から貴重なご意見やご感想をいただき、今後のIR活動に反映させていき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又はQRコードよりアンケートにご協力ください。今後も、皆様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。

2024年3月期 通期業績予想



Q 「ロジスティクス部」が新設された目的をお聞かせください。

A 大きな転換期を迎えている物流業界の中で、当社製品を安定的に美容室へ供給するためには、販売網や

WEBアンケート
<https://questant.jp/q/GWVT8A2B>
 ご協力をお願いします。



売上高の内訳

Segment Information

2022年3月期に発売したトイレットリーの新製品「コタクチュール」の評価が非常に高く、お取引先美容室及び代理店への初期導入が計画以上に進んだ影響もありましたが、5月と9月に発売した新製品の販売が好調でした。

トイレットリー

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「コタクチュール」を中心とした店販を継続して提案・推進しました。



育毛剤

薬用育毛促進剤など



5月発売の新製品「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。



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、9月発売の新製品「コタスタイリングルミテックス」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。



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。



カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュアなど



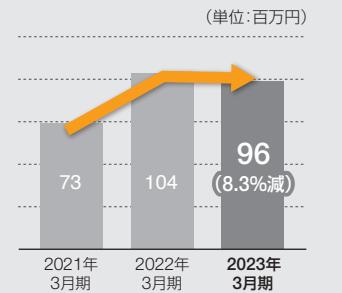
主力の「コタカラー モカレド」を中心に、付加価値の高いヘアカラーメニュー等の導入提案に注力しました。



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。





しなやかに 弾む
美しさをデザインする

見た目印象を大きく変える
髪のスリットに着目した、
コタエイジング バウンスアップ。

根元から立ち上げをサポートする「ボリュームケア」
弾力を与える「バウンスケア」
美しいスリットを実現するために、髪を芯からアップデート。
しなやかな弾力とまとまりのある髪へ導きます。

使うほど内なる可能性を引き出し、
美しきは磨かれていく。

コタエイジング バウンスアップは、
前進し続ける女性の美しさをデザインする
ヘアケアラインです。

オフィシャル
ホームページ >>



<https://www.cota.co.jp/products/aging/>

特設サイト >>



https://www.cota.co.jp/aging_officialsite/



コタエイジング
バウンスアップ シャンプー
毛髪を内部から補修し、弾力と
まとまりのある髪に洗い上げます。



コタエイジング
バウンスアップ トリートメント
毛髪を内部から補修し、弾力と
まとまりのある髪に導きます。



コタエイジング
バウンスアップ ミスト
毛髪を内部から補修し、弾力感を
与えて、軽やかでボリュームのある
スリットに導きます。

美しいスリットのメソッド



ボリュームケアで
髪を根元から立ち上げ、
ふんわりとさせます。



バウンスケアで
髪全体にしなやかな弾力を与え、
まとまりやすくします。

美しいヘアスタイルには2つのケアが大切



スリットケア



ボリュームケアとバウンスケアによるスリットケアで、
美しいヘアスタイルへと導きます。

YouTube 動画
COTA 公式チャンネル



公式 YouTube (COTA 公式チャンネル) では、経済アナリストの馬淵磨理子さんと
アナウンサーの井上綾夏さんをゲストにお迎えし、「コタエイジング バウンスアップ」を
紹介した動画を公開しています。ぜひご覧ください。



コーポレートムービー 「女性は髪からもっと美しくなれる」

「髪は女性の命」と表現されます。

それは、女性は髪が美しくなることで美意識が変わり、容姿だけでなく考え方やライフスタイル、生き方など、すべてがきれいになっていくからです。

女性の美しさは、髪を美しくすることから始まります。「カウンセリング&ビューティアー」という考え方に基づき、美容師にしかできないワンランク上のカウンセリングによりヘアケアの重要性を提案することで、美しさに対する意識改革を促し、女性を髪から本当の美しさに導いていく。



コーポレートムービー ▶

『女性は髪からもっと美しくなれる』

すべての女性にCOTAが提案している世界観を、一人でも多くの女性に実感してほしいから。そして、世の中の女性が髪からもっと輝けるように。美しい髪を育むことを通して、女性のキレイを応援するコーポレートムービーです。ぜひご覧ください。

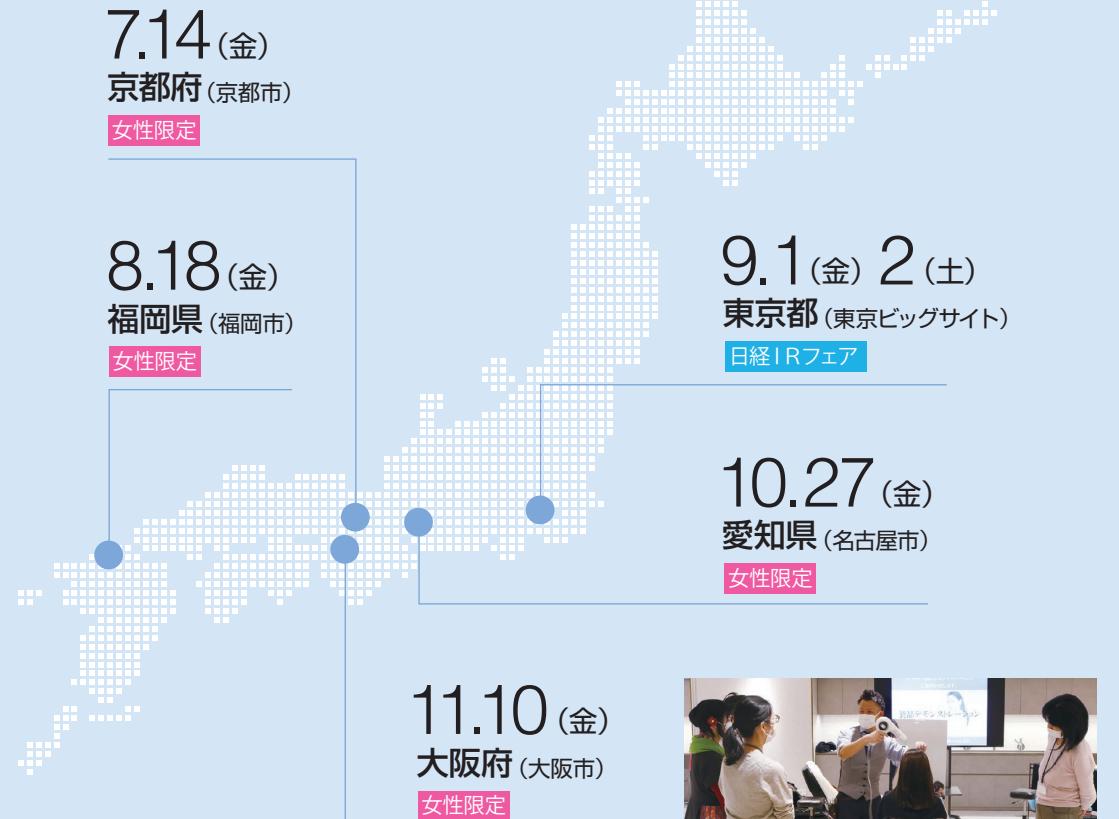
ショートムービー スマートフォンでQRコードを読み取りますと、ムービーがご覧いただけます。

<p>「日々のヘアケアが、今日のキレイをつくる」</p>	<p>「忙しい毎日でも、キレイな髪がワタシの自信」</p>	<p>「いい美容室との出会いが、ワタシを美しく変える」</p>

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 ニュース) 等でお知らせいたします。

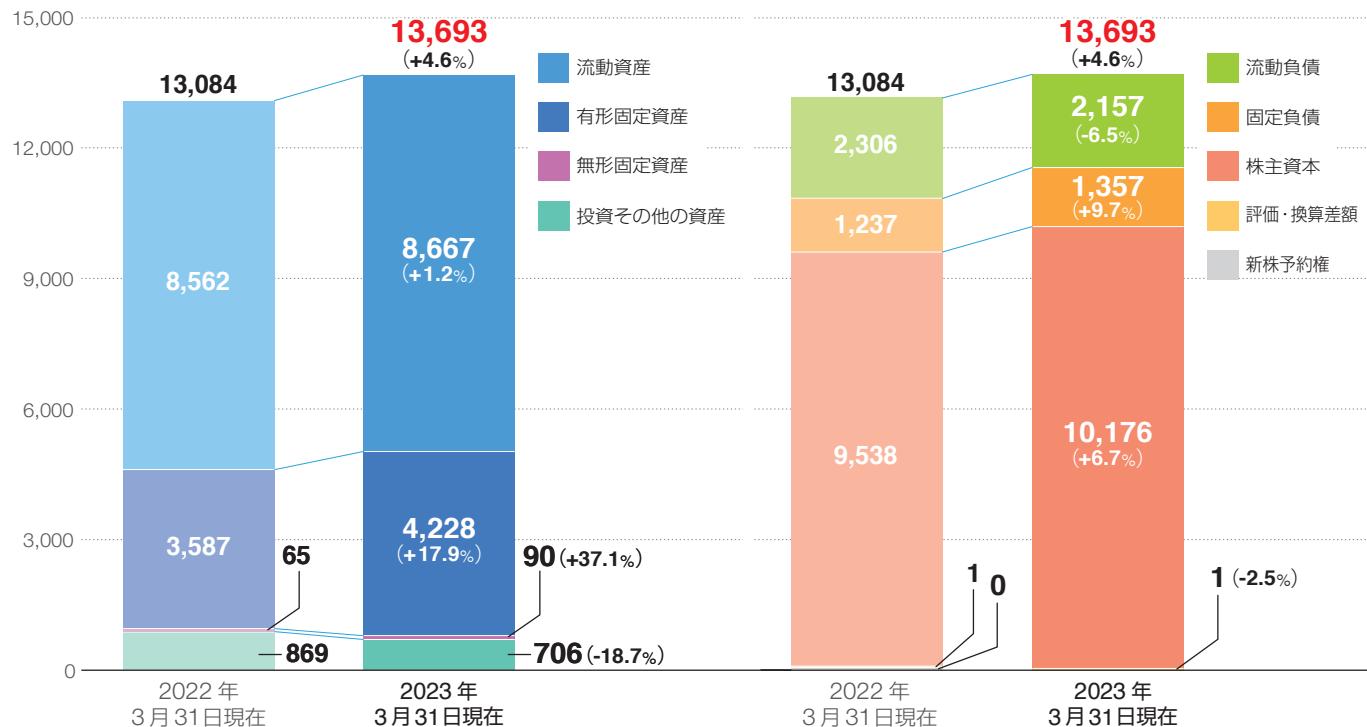
個人投資家向け会社説明会 (2023年開催予定)



貸借対照表

資産の部

(単位：百万円) 【%表示は対前期末増減率】



負債・純資産の部

売上高経常利益率

2022年 3月期	2023年 3月期
25.1%	24.0%

ROE (自己資本当期純利益率)

2022年 3月期	2023年 3月期
15.4%	15.8%

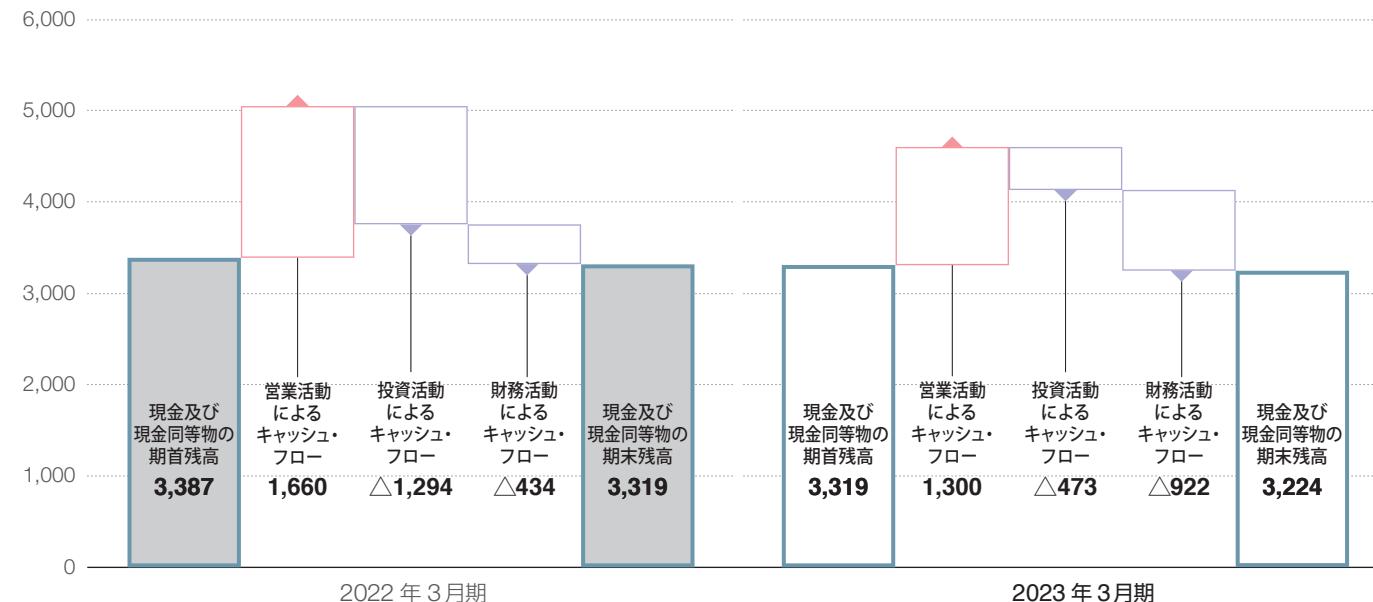
損益計算書

(単位：百万円) 【%表示は対前期末増減率】



キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

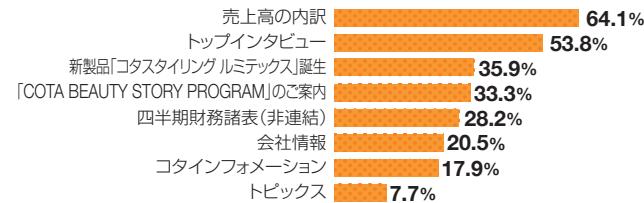


株主様アンケート結果

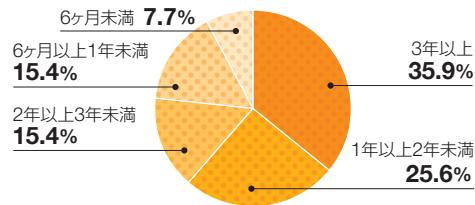
第44期 第2四半期決算のご報告で実施しました株主様アンケートの結果をお知らせします。

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。

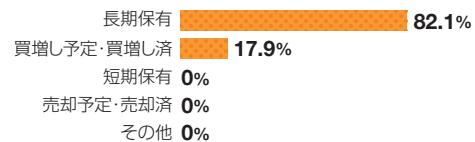
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



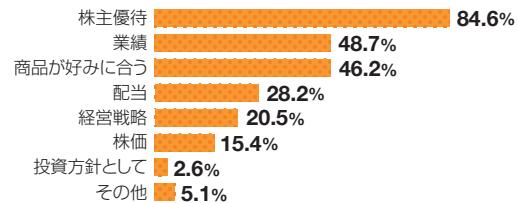
Q2 当社の株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



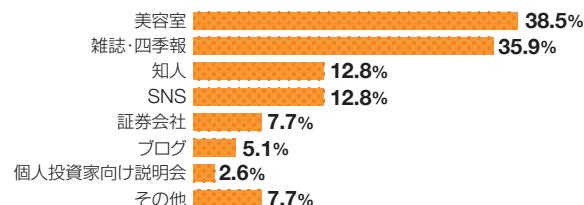
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



Q4 Q3の判断材料は何でしょうか？（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）



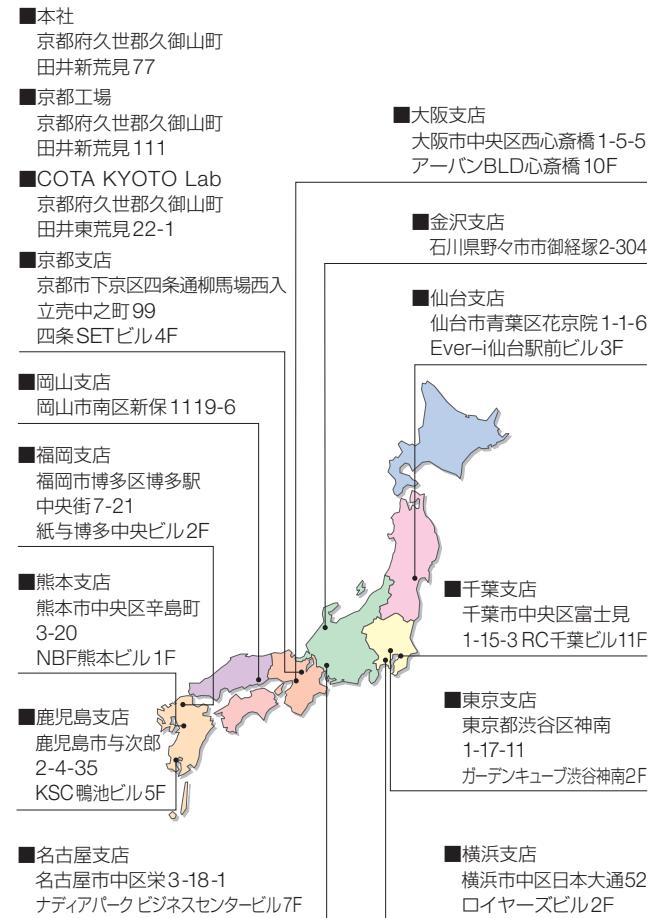
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想等
ご自由にお書きください（順不同で紹介いたします）

- 優待に付属していた冊子を読み、こだわりを持って製品を作られている事が伝わってきました。これからも素晴らしい製品づくりを期待して、株も長期保有していきたいと思っています。
- COTAのシャンプー、トリートメントが大好きで、常に切らさないように美容室で買ってストックしています。株を保有する前からCOTAのファンです。イベントも行ってみたいです！これからも応援しています。
- 取締役が多様性があり、会社の将来性に期待できます。株主還元にも積極的で、これからもずっと応援したい気持ちです。

会社概要（2023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	393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】（2023年6月2日現在）



【役員】

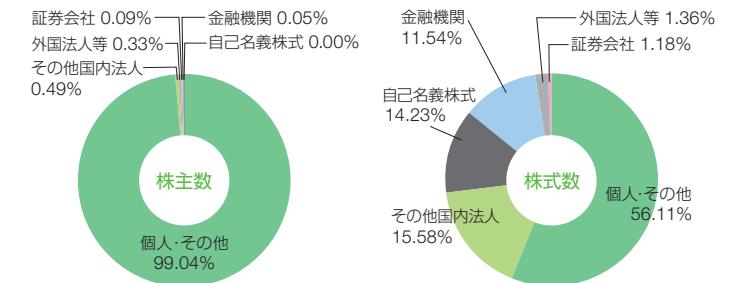
代表取締役社長	小田 博 英	社外取締役	原 正 和
常務取締役	廣瀬 俊 二	社外取締役	山中 智 香
常務取締役	平田 律 雄	社外取締役	西尾 久 美子
取締役	山崎 正 哉	社外取締役	本城 蓮 華
取締役	河村 省 吾	常勤監査役	瀧村 明 泰
取締役	吉田 茂 治	社外監査役	村田 智 之
取締役	西村 充 弘	社外監査役	竹 仲 勲
取締役	沖村 英 明		

株式情報（2023年3月31日現在）

【株式の状況】

発行可能株式総数（2023年4月1日現在） 90,386,733株
 発行済株式の総数（2023年4月1日現在） 29,940,603株
 株主数 22,800名 単元株式数 100株

【所有者別分布状況】



【株価チャート】

