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 市場第一部
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）	〒541-0044 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

1. 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。
2. 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。
3. 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。お手続方法など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・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。

SILVER 環境保護印刷 S07-0028

VEGETABLE OIL INK

FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C012538

COTA Report

株主・投資家のみなさまへ

第42期 決算のご報告

2020年4月1日～2021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「コタクチュール」誕生 …… 06
トピックス …… 09
財務諸表（非連結） …… 11
コタインフォメーション …… 13
会社情報 …… 14

証券コード:4923

コタ株式会社

女性は髪からもっと美しくなれる

髪は、その人を映す鏡だと思う。

ひとりひとり、個性も美しさも違う。

だから、語りかけるように繊細に、

優しく髪と向き合う。

そして、髪は、その人の明日だと思う。

輝けば輝くほど、確かな自信に満たされるでしょう。

髪を磨くこと。それはそのまま、その人を磨くこと。

トップインタビュー

Q 2021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：23期連続）、営業利益、経常利益は増益（過去最高：8期連続）、当期純利益は増益（過去最高：2期連続）となりました。

売上高については、コロナ禍においても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や2020年9月に発売した整髪料の新製品「コタスタイリング ベース B7 エアー」の販売が好調であったことから、4.1%の増加となりました。

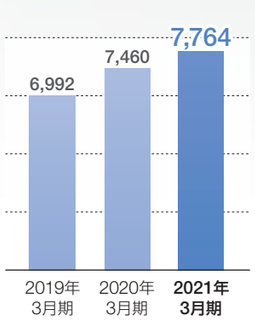
経費面については、引き続き原価管理の見直し等を行っていることから、売上原価率は0.4ポイントの減少となりました。また、販売費及び一般管理費については、人件費等の増加により前期実績を上回りました。売上高の増加と原価管理の見直し等により、販売費及び一般管理費の増加分を吸収できたことから、業績としては「増収増益」となりました。

代表取締役社長
小田 博英
Oda Hiroteru

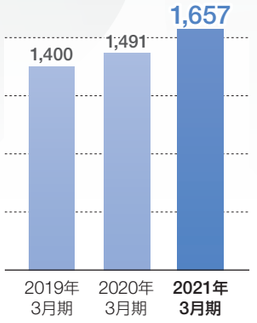
1959年10月3日生まれ、京都府出身。84年当社入社、92年取締役総務部長、95年常務取締役を経て、2004年代表取締役社長に就任。

2021年3月期 決算

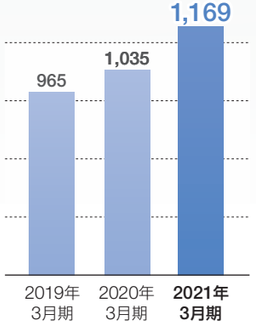
▪売上高（単位：百万円）



▪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）

※2019年4月1日付及び2020年4月1日付けで株式分割（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。

Q 「増収増益」となった背景を教えてください。

A 増収の背景については様々ありますが、特に大きかったのが、2021年3月期の業績予想数値を発表したことです。新型コロナウイルス感染症の感染拡大により全国に緊急事態宣言が発出され、私や従業員も含め、誰も先行きを見通すことができない状況でしたので、数値の発表は先送りにするという案も社内ではありました。

しかし、コロナの影響がなければ、当社はどれだけやろうとしていたのかを示すべきで、その中で出た結果に対して、『コロナでできなかった分』と『それ以外でできなかった分』、そして『できた分』を切り分けなければ、何もかもコロナのせいで終わってしまい、株主の皆様を含めた多くのステークホルダーに対する説明責任を果たすことができないと考え、例年通り公表することにしました。

昨年の5月8日の公表時点では、すでに億を超える減収となっていましたので、公表した数値の達成は厳しい結果になることも想定していました。しかし、営業部を中心とした従業員は「ゴールは示された。あとはどのように進むかであって、コロナを言い訳にしても時間の無駄だ」と考えてくれました。この「ゴールを示した」ということは非常に大きな意味があり、そのゴールに向かって真摯に取り組んでくれた、すべての従業員に深く感謝しています。

Q 新型コロナウイルス感染症の影響について教えてください。

A 直ちに事業活動へ影響を及ぼすような状況ではありません。

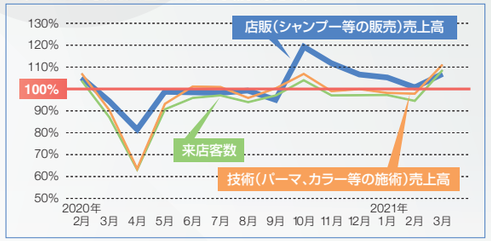
2021年3月期におけるお取引先美容室の状況については、同業他社と取引をされている一般的な美容室の状況とは異なり、売上高・来店客数ともに、ほぼ前年を超える水準となっています。

昨年の4月から5月の上旬にかけて発出された緊急事態宣言下においては、自主的な営業自粛や消費マインドの低下等により来店客数が大幅に減少したことから、技術売上高に大きな影響を及ぼしましたが、その一方で、店販売上高への影響は相対的に抑えられています。これは、コロナ禍を理由に美容室への来店は一時的に控えられた一方で、自宅で髪を洗う回数を減らした方はいらっしゃらなかったことを表しています。

つまり、当社の売上高で大きな割合を占めるシャンプーやトリートメントについては、その消費量に大きな変化はなかったと分析できます。

このような分析結果から、当社独自のビジネスモデルを背景に、当社と共に店販に取り組まれているお取引先美容室は、他の美容室と比べある程度の売上高を確保することができており、この点が当社の業績にもつながったと判断できることから、新型コロナウイルス感染症の影響は限定的であったと評価しています。

当社のお取引先美容室の状況（前期比較）



Q 2022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 売上高は24期連続の増収、各利益についても増益を見込んでいます。

当社は今後も、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である「旬報店システムを軸としたコンサルティング・セールス」と「トイレタリーの販売を中心とした店販戦略」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引き続き注力します。

また、5月13日にトイレタリーの新製品「コタクチュール」を発売し、主力のトップブランドとして推進しているため、例年以上に売上高が増加すると見込んでいます。

一方、さらなる成長のための人材の獲得と育成、設備投資等についても、継続して行う予定です。

なお、配当金については、2021年3月期と同額の普通配当で年間18円を予想していますが、2021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、32.1%となります。

Q 新製品「コタクチュール」だけで、どのくらいの売上高を見込んでいるのでしょうか。

A 近年、女性の美意識の高まりから、市場では高価格帯のヘアケア市場が形成される等、多様な価値観が生まれています。そのような中、主力ブランドである「コタ アイ ケア」との相乗効果により、より美容室で購入される消費者の開拓が進むことから、初年度の販売予定額は16億円を見込んでいます。特長等の詳細については、6ページの『新製品「コタクチュール」誕生』をご覧ください。

Q 最後に株主の皆様へ一言お願いします。

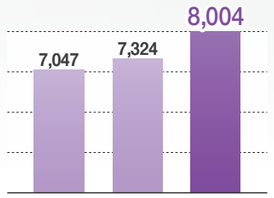
A この度の新型コロナウイルス感染症でお亡くなりになられた方々に、謹んでお悔やみ申し上げます。また、罹患された皆様の一日も早い回復をお祈りするとともに、感染被害の終息を心より願っています。今後も役員、社員一同、「着実な成長」を続けられるよう努めますので、引き続き、温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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活動に反映させてまいりたいと考えていることから、昨年度より「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。

WEBアンケート
https://questant.jp/q/LIGNUM62

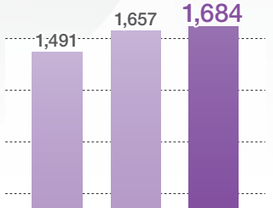
2022年3月期 通期業績予想

▪売上高（単位：百万円）

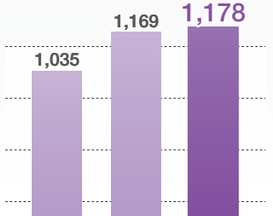


※収益認識に関する会計基準等の変更を適用していることから数値は遡及修正しています。

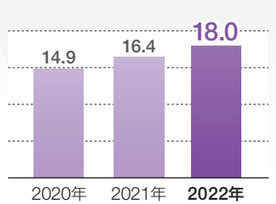
▪経常利益（単位：百万円）



▪当期純利益（単位：百万円）



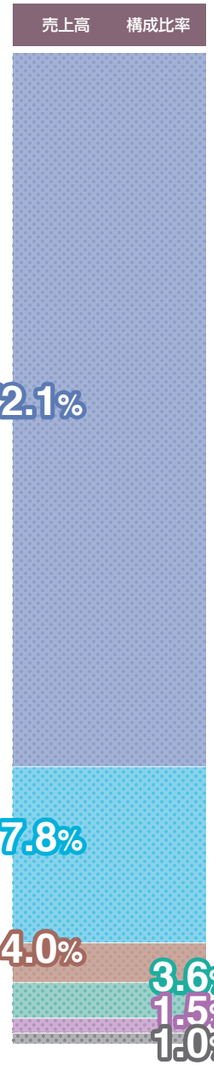
▪1株当たり配当額（単位：円）



※2020年4月1日付及び2021年4月1日付けで株式分割（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。

売上高の内訳

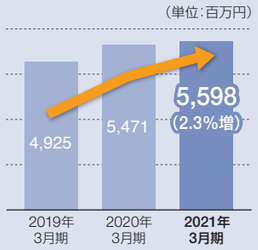
主力ブランドの「コタ アイ ケア」を中心としたトイレタリー及び2020年9月発売の新製品「コタスタイリング ベース B7 エアー」をはじめとした整髪料の販売が好調だったことから、2021年3月期の売上高は77億6,400万円、前期に比べ**4.1%増加**しました。



トイレタリー

シャンプー
トリートメントなど

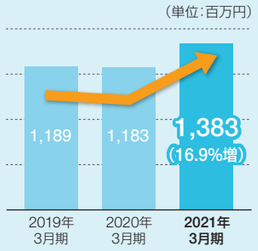
美容室の来店客に対する毛髪及びヘアケアのカウンセリング提案をベースに、主力の「コタ アイ ケア」を中心とした店販を継続して提案・推進しました。



整髪料

ローション
スプレー
フォーム
ワックスなど

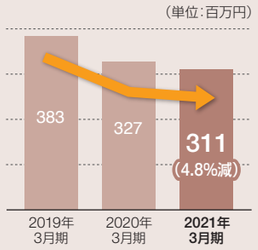
新製品を追加した主力の「コタスタイリング ベース」を中心に、美容室でのカウンセリングを通じた店販の推進に注力しました。



カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュアなど

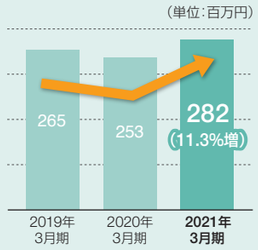
主力の「コタカラー モカレド」を中心に、付加価値の高いヘアカラーメニュー等の導入提案に注力しました。



育毛剤

薬用育毛促進剤など

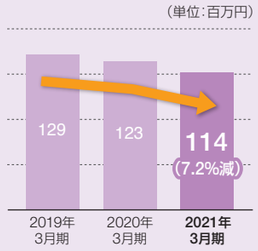
主力の「コタセラ スパ」を中心に、美容室でのカウンセリングを通じた店販の推進に注力しました。



パーマ剤

ウェーブ剤
ストレート剤
カーリング料など

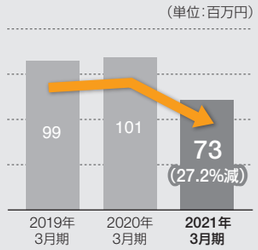
主力の「コタウェーブ リジカル」を中心に、積極的なパーマメニューの提案に注力しました。



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・施術時に使用する美容小物品の販売及び美容技術セミナーに関する受講料等。



特 集 新製品「コタクチュール」誕生

オフィシャルホームページ
https://www.cota.co.jp/products/couture/

特設サイト
https://www.cota.co.jp/couture_officialsite/

CONCEPT
コンセプト

女性を髪からもっと美しくしたい。
いつも上を向いて美意識を磨き続け、上質を求める人に、
コタクチュールは本当の髪の美しさと心からの満足を届けます。
選び抜いたひとつひとつの成分とじっくり向き合い、
これ以上ないほどに、丁寧に丁寧に仕立て上げたヘアケア。
それは、髪ばかりでなく、五感を通して心の奥深くまでも満たしていく。
上質を極めたからこそたどり着いた、最上の答えです。

SILKY シルキー
軽やかで指通りのよい髪へ

仕上がり感 サラサラ

〈コタクチュール シャンプー シルキー〉
軽やかで指通りのよい髪に洗い上げます。
〈コタクチュール トリートメント シルキー〉
軽やかで指通りのよい髪に導きます。

FLANNEL フランネル
やわらかくしなやかな髪へ

仕上がり感 しっとり

〈コタクチュール シャンプー フランネル〉
やわらかくしなやかな髪に洗い上げます。
〈コタクチュール トリートメント フランネル〉
やわらかくしなやかな髪に導きます。

VELVET ベルベット
しっとりなめらかな髪へ

仕上がり感 さらにしっとり

〈コタクチュール シャンプー ベルベット〉
しっとりなめらかな髪に洗い上げます。
〈コタクチュール トリートメント ベルベット〉
しっとりなめらかな髪に導きます。

SHAMPOO

300mL 4,290円(税込)/600mL 7,700円(税込)
550mL［詰め替え用］6,820円(税込)/2L 業務用

TREATMENT

200g 4,730円(税込)/600g 9,900円(税込)
550g［詰め替え用］9,020円(税込)/2kg 業務用

開発者インタビュー
DEVELOPER INTERVIEW

当社の研究開発に対する考え方である
「ネイチャー&サイエンス」については、こちらの動画をご覧ください。

ネイチャー&サイエンス
https://bcove.video/3bfltjZ

Q.「コタクチュール」とはどのようなブランドなのですか?

A. 「コタクチュール」は、美意識の高い女性のニーズに応えるため、当社のコーポレート・スローガンである「女性は髪からもっと美しくなれる」のもと開発した、優れたヘアケアとスキャルプケア性能を併せ持つシャンプーとトリートメントです。当社トイレタリーのトップブランドとして誕生し、多くの女性に本当の髪の美しさと心からの満足をお届けします。

研究部 研究課 開発係
末永 綾希

研究部 研究課 開発係
田村 友嗣

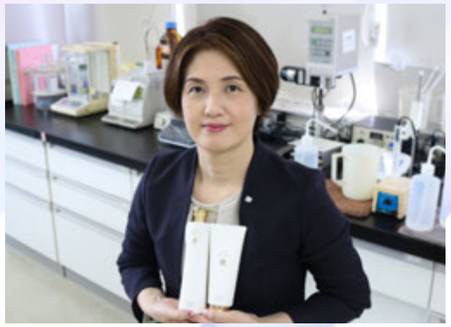
Q. 特にこだわった部分を教えてください。

A. 美容師と消費者が求める高い製品性能を実現するために、様々な特長を持っていますが、そのひとつに2020年10月に特許権を取得した、「シャンプー組成物」の技術を取り入れた「濃密で豊潤な泡立ちとカラー褪色の抑制」があります。濃密で豊潤な泡で髪を洗うことにより毛髪同士の摩擦を防ぎ、補修・保湿しながら洗うことができるため、洗髪時やすすぎ時の指通り等も良くなります。さらに、特許技術により洗浄成分の配合を抑えることができるため、ヘアカラーの色素の流出量が少なくなる等、繰り返しご使用いただくことで「キレイな髪」を保ちながら「素敵なヘアスタイル」を楽しめるといった高い満足感を得ることができます。

Q.「コタクチュール」誕生までの経緯を教えてください。

A. 当社の着実な成長を支えているトイレタリーの主力ブランド「コタ アイ ケア」は、その高い製品性能等により、リニューアルから9年経過しましたが、現在でも多くの美容師、消費者の皆様にご愛顧いただいています。同時に、「もっと美しくなりたい」や「高級ブランドを作って欲しい」という多くのお声もいただいていたことから、その期待に応えるべく開発を進めました。完成に至るまで数えきれないほどの試行錯誤を繰り返しましたので、比例して試作品の数も過去最高になりましたが、そのような過程を経て誕生した「コタクチュール」は、当社が自信を持って皆様へお届けする「最上質」な製品です。

研究部 研究課 開発係
平栗 良介



研究部 研究課 開発係
東口 久美子

Q.「コタクチュール」をご使用になる皆様へ。

A. 当社が大切にしている、自然のやさしさと科学の力を融合させながら、人にも地球にもやさしい原料にこだわる「ネイチャー&サイエンス」の考えを持って生まれた「コタクチュール」は、美容師の感性を余すところなく引き出し、「最上質」の製品として自信を持って発売する製品です。また、「シルキー」、「フランネル」、「ベルベット」の3つのラインナップがあり、それぞれ使用後の仕上がり感が異なります。ぜひ、お取引先美容室でご体感ください。髪質の変化に驚くとともに、毎日のヘアスタイルがもっと楽しくなると思います。

COTA IR COLLECTION
コタ　アイアール　コレクション

CHECK IT OUT!

知っているようで知らない正しいヘアケアの方法や株主優待、
当社のものづくり等の動画を公開しています。
ぜひご覧ください。

ヘアケア効果が高まる正しいシャンプー&トリートメントの手順

髪や頭皮、シャンプー&トリートメントに関する正しい知識とヘアケアの重要性をわかりやすく解説するとともに、正しいシャンプー・トリートメントの手順を紹介しています。

本日のバスタイムから簡単にできる内容ですので、ぜひ、お試しください。

対談ムービー　コタ株式会社 × 三井 智映子氏

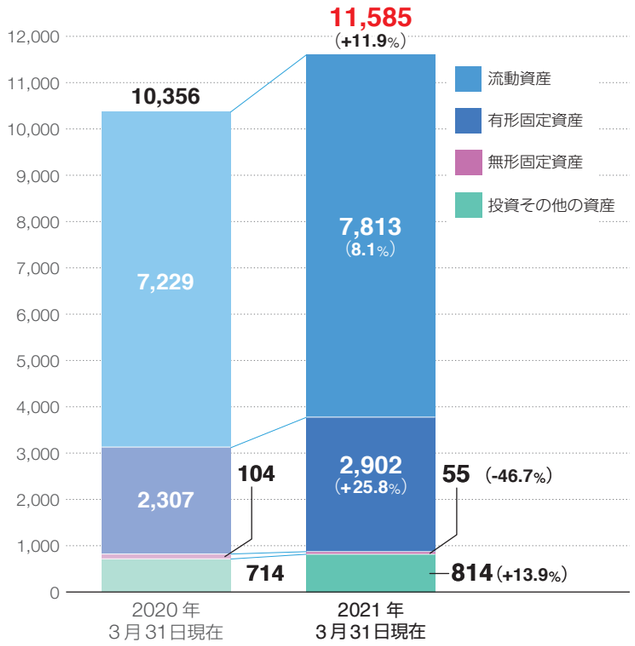
株主様を含めた多くの個人投資家の皆様に当社のことをより知っていただきたいという観点から、三井 智映子氏（金融アナリスト／タレント）と社長の小田の対談やIRチームとの対談等を収録しています。当社の考え方や雰囲気を感じ取っていただける内容です。

財務諸表（非連結）

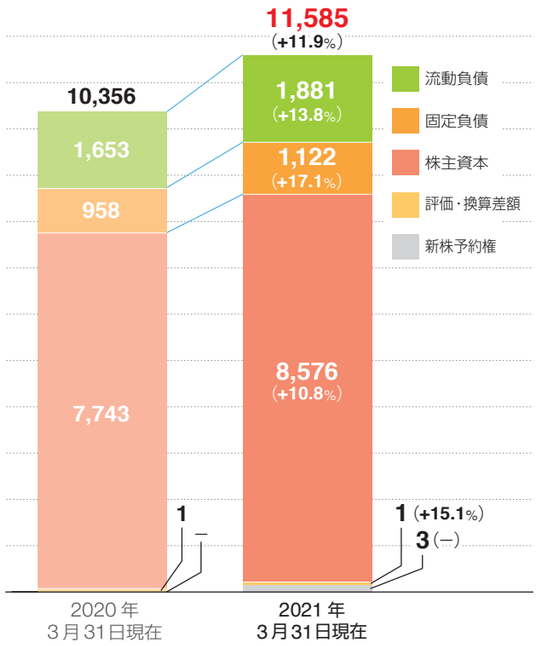
貸借対照表

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

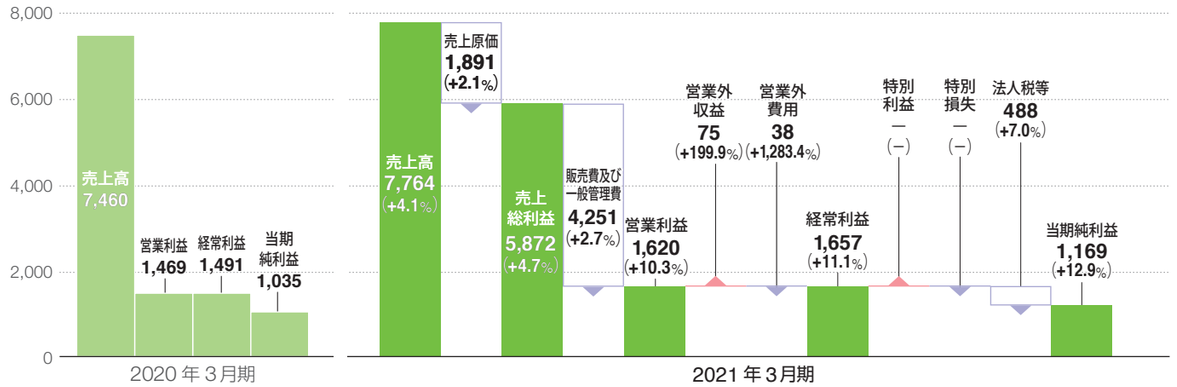
2020 年 3 月期	2021 年 3 月期
20.0%	21.3%

ROE（自己資本当期純利益率）

2020 年 3 月期	2021 年 3 月期
14.0%	14.3%

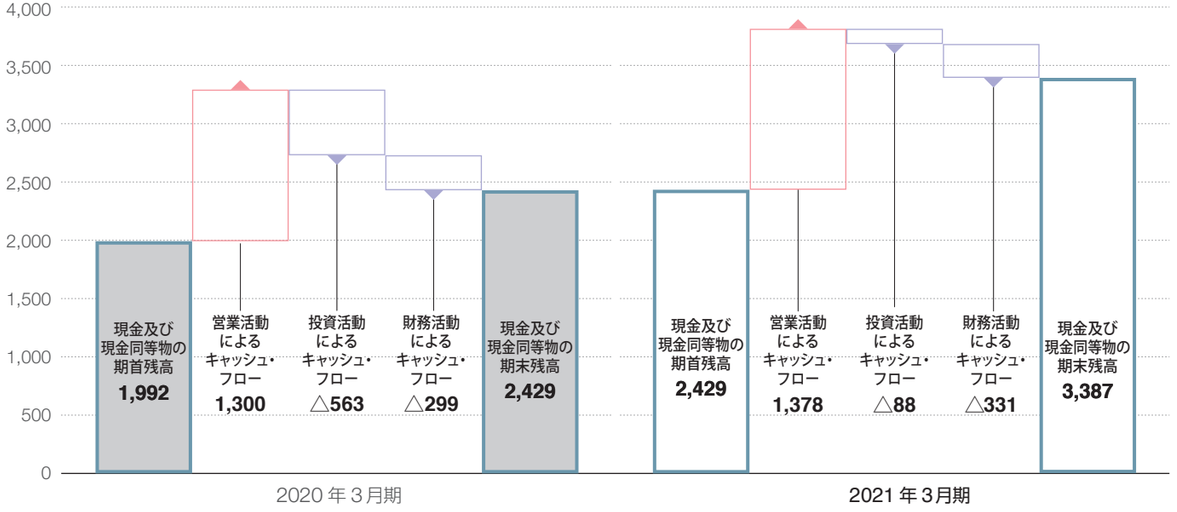
損益計算書

（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

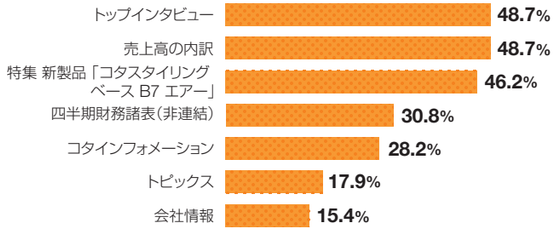
（単位：百万円）



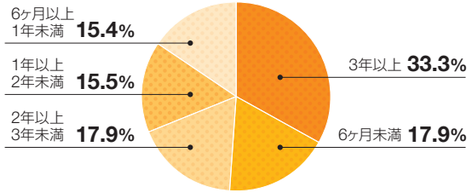
株主様アンケート結果

第42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。

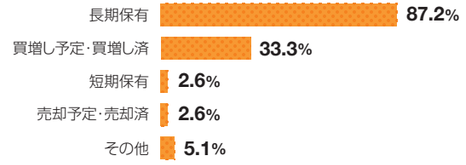
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



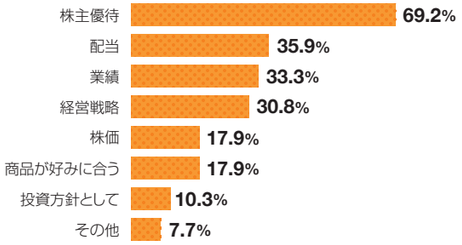
Q2 当社の株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



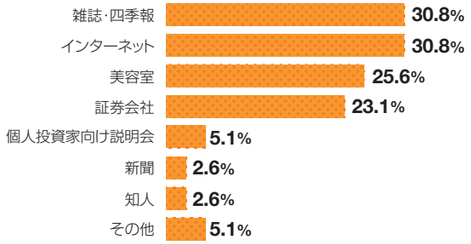
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



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（順不同でご紹介いたします）

- 株主優待や株式分割の実施から会社の成長が感じられるので、株主として安心して長期保有できます。今後も益々の発展を期待しています。
- 優待の申込がとても簡単になり、withコロナの時代に、はがき返信よりもお互いのリスク回避にとても良いと思います。
- 美容室でコタのことを知り、コタの製品を使用すると頭皮や髪の状態がよいので購入しています。

会社概要（2021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	352名（役員等含む）
事業内容	美容室向け頭髪用化粧品、医薬部外品の製造・販売

［事業所］（2021年6月1日現在）

■本社
京都府久世郡久御山町
田井新荒見77

■京都工場
京都府久世郡久御山町
田井新荒見111

■京都支店
京都市下京区四条通柳馬場西入
立売中之町99
四条SETビル4F

■岡山支店
岡山市南区新保1119-6

■熊本支店
熊本市中央区辛島町3-20
NBF熊本ビル1F

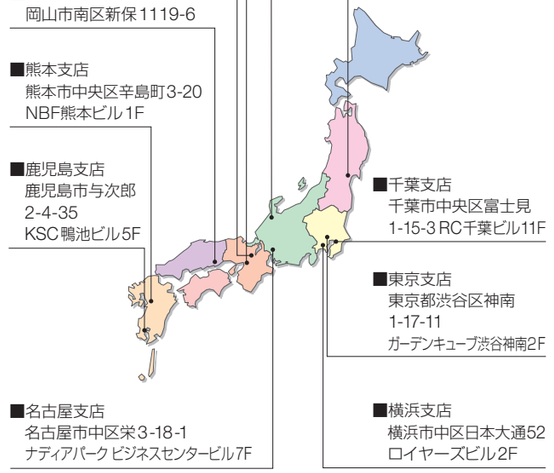
■鹿児島支店
鹿児島市与次郎
2-4-35
KSC鴨池ビル5F

■名古屋支店
名古屋市中区栄3-18-1
ナディアパークビジネスセンタービル7F

■大阪支店
大阪市西区南堀江1-12-19
四ツ橋スタービル5F

■金沢支店
石川県野々市市御経塚2-304

■仙台支店
仙台市青葉区花京院1-1-6
Ever–i仙台駅前ビル3F



■千葉支店
千葉市中央区富士見
1-15-3 RC千葉ビル11F

■東京支店
東京都渋谷区神南
1-17-11
ガーデンキューブ渋谷神南2F

■横浜支店
横浜市中区日本大通52
ロイヤーズビル2F

［役員］（2021年6月18日現在）

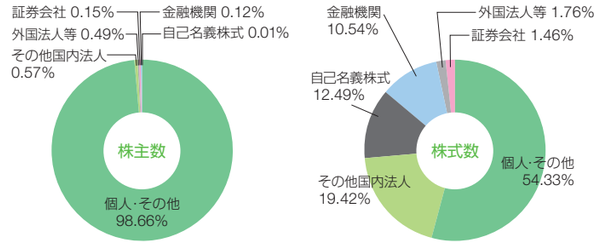
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	廣瀬俊二
常務取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
取締役	河村省吾
社外取締役	原正和
社外取締役	種田ゆみこ
常勤監査役	瀧村明泰
社外監査役	村田智之
社外監査役	竹仲勲
社外監査役	岡森久倫

株式情報（2021年3月31日現在）

［株式の状況］

発行可能株式総数（2021年4月1日現在）―― 74,699,780株
発行済株式の総数（2021年4月1日現在）―― 24,744,300株
株主数―― 15,567名　単元株式数―― 100株

［所有者別分布状況］



［株価チャート］