

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(http://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)	〒541-8502 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 <http://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



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41期 決算のご報告

2019年4月1日～2020年3月31日

CONTENTS

トップインタビュー	01	トピックス	08
売上高の内訳	04	財務諸表(非連結)	10
特集		コタインフォメーション	12
「コタトリート プレミーク」誕生	06	会社情報	13



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。

Q 2020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(22期連続)、営業利益、経常利益は増益(7期連続)、当期純利益は2期ぶりの増益となり、売上高、利益ともに過去最高となりました。売上高につきましては、店販戦略の主力である「コタアイ ケア」及び2019年5月に発売した新製品「コタトリート プレミーク」を中心としたトイレットリーの販売が好調であったことから、6.7%の増加となりました。経費面につきましては、引き続き原価管理の見直し等を行っていることに加え、粗利率の高いトイレットリー製品の販売が好調であったことから、売上原価率は1.0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きましては、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

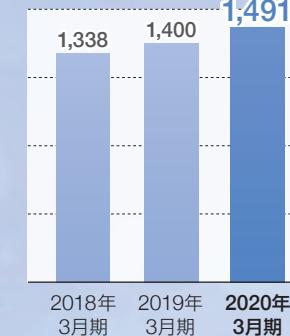
1959年10月3日生まれ、京都府出身。84年当社入社、92年取締役総務部長、95年常務取締役を経て、2004年代表取締役社長に就任。

2020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)



Q 2021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23期連続の増収を見込む一方で、さらなる成長のための人材の獲得や育成、設備投資を中心とした販売費及び一般管理費の増加等が見込まれることから、営業利益、経常利益、当期純利益は減益を見込んでいます。

なお、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大による当社の事業に与える影響につきましては、現時点で想定することが極めて困難であるため、織り込んでいません。

また、配当金につきましては、2020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、2020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、41.5%となります。

Q 「さらなる成長のための人材の確保や育成」とは、具体的にはどのような取り組みでしょうか。

A 会社が着実に成長し持続していくためには、次の世代を担う人材(後継者)の確保や育成が不可欠です。特に育成については、専門部署である教育研修部が、研修内容の見直しやマニュアルの整備等を行うことで、新人営業担当者の早期育成を図っています。

また、当社の強みであり、美容室の業績向上策の一つでもある「カウンセリングを通じたヘアケア提案」の強化を軸に新規開拓に注力した結果、新規の取引先が増えるとともに、若手社員の仕事に対する「やりがい」や「モチベーション」を高めるといった効果も見られ、退職者数の低下にもつながっています。

Q もう一つの「設備投資」についてお聞かせください。

A まだ、詳細をお伝えできる段階ではありませんが、研究施設用の土地購入や事業所の移転・拡充、生産設備の追加等を予定しております。引き続き、将来の成長に向けた投資を積極的に進め、着実成長を継続するための基礎固めをしたいと考えています。

Q オフィシャルコンテンツ「WEBマガジン」と「インスタグラム」を開設した理由を教えてください。

A 最近、強く感じていることがインターネットやSNSの普及により、髪に関する多くの「誤った情報」が溢れていることです。その「誤った情報」を具体的に申し上げることは控えますが、コーポレート・スローガンに「女性は髪からもっと美しくなれる」ということを掲げている美容室専売品メーカーとして、あらためて「正しいヘアケア情報」等を、多くの女性へお伝えする必要があると考えスタートしました。ぜひ、ご覧ください。

COTA公式インスタグラム
@cota_jp



WEBマガジン
「COTA BEUTY STORY」
<http://www.cota.co.jp/beautystory/>



Q 「美容室専売品の製造番号を削り、インターネット等で転売した容疑者を逮捕」という報道がありました。その件についてどのようにお考えですか。

A 当該事案と当社は直接関係ないのですが、全面的に捜査当局に協力をしていましたので、今回の摘発、そして容疑者の逮捕という結果に至り、胸をなでおろしています。創業以来、当社は「美容室の繁栄が当社の繁栄につながる」という考えのもと、美容室専売にこだわり、美容室を通じてシャンプーやトリートメント等の販売を行っています。今回のような事案は、主に正規の販売ルートではないインターネット上で以前より発生しており、当社製品のブランドイメージを損なう重要な課題だと認識しています。

今回のような問題は、法律に抵触する悪質な犯罪であり、お取引先美容室様の利益を毀損する行為でもありますので、当社としましては、引き続き自治体や警察等とも積極的に連携を図り、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、罹患された皆様の日も早い回復をお祈りするとともに、感染被害の早期終息を心より願っております。なお、2020年6月現在、当該感染症が直ちに当社の事業活動へ影響を及ぼす状況ではありません。

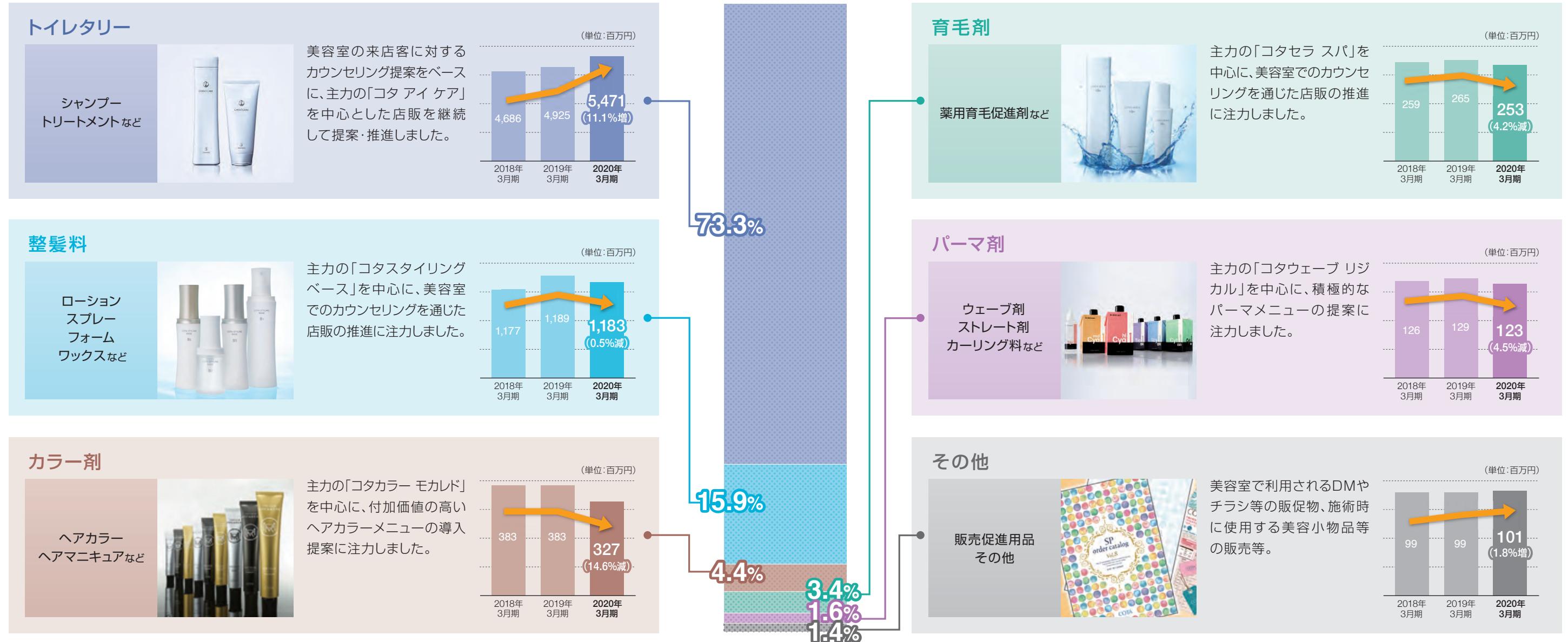
一方で新型コロナウイルス感染の拡大防止とお客様、従業員の安全確保を目的に、従業員の移動制限や外勤業務の自粛等を実施しましたが、今後の状況も注視しながら必要に応じて適宜、対応していきたいと考えています。

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。



売上高の内訳

当社の主力である「コタ アイ ケア」及び2019年5月発売の新製品「コタトリート プレミーク」を中心としたトイレタリーの販売が好調だったことから、2020年3月期の売上高は74億6,000万円、前期に比べ**6.7%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」
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



主力の「コタセラ スパ」を
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。



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」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。

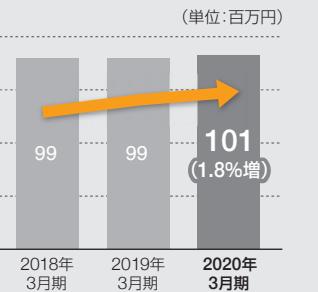


その他

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、施術時
に使用する美容小物品等
の販売等。





変わるよろこびを、
すべての髪から。

COTA TREAT
PREMIQUE

Pt

CONCEPT コンセプト

多種多様に広がるスタイリングテクニック
すべての基礎となるのは 美しく健康的な髪
コタトリート プレミークは毛髪にダイレクトにアプローチし
毛髪一本一本をデザイン

熱による変化が少ないメドウフォーム油由来の補修成分をベースに
コタのネイチャー&サイエンスが可能にした 未体験の扱いやすい髪質
世代を問わず 心地よい美しい髪でお客様の「自分スタイル」を提案する
サロントリートメントの新提案 コタトリート プレミーク

Q. どのような「ブランド」なのですか？

A. 新製品「コタトリート プレミーク」は、美容室に来店されたお客様へ髪のプロである美容師さんが施術する、毛髪のメンテナンスに特化した店内専用のトリートメントです。高い補修・保護効果に加え、髪の質感も変化させますので、未体験の扱いやすさ、心地よさを感じていただけるものとなっており、多くの「女性のキレイ」を叶えます。



研究部 研究課 開発係
主任 東口 久美子

Q. 特徴を教えてください。

A. 熱による変化が少ないメドウフォーム油をはじめとする補修・保護成分を使用しているため、紫外線や外的要因から受ける髪のダメージはもちろん、ドライヤーやヘアアイロン等の熱から受ける髪のダメージも補修します。また、髪のプロである美容師さんの手技（プレミアムテクニック）が加わることによって、多種多様なヘアスタイルに対応できます。



研究部 研究課 開発係
齊藤 英治

Q. 体験される皆様へ伝えたいことは？

A. 美容室でトリートメントの施術を受けて、その髪質の変化を「もっと持続させたい!」、そして「もっとヘアスタイルを楽しみたい!」というお客様の声に応えるために、「ご自宅専用のホームケアトリートメント」を用意しました。サラサラとした軽やかな質感を持続させる「エアリー」と、しっとりとしたまとまりのある質感を持続させる「モイスチャー」があります。ぜひ、お使いください。



研究部 研究課 開発係
齋藤 麻美



コタトリート プレミーク
ホームケア エアリー
200g 2,800円(税抜)



コタトリート プレミーク
ホームケア モイスチャー
200g 2,800円(税抜)

詳しい製品情報はこちら

<http://www.cota.co.jp/products/premique/>



※「コタトリート プレミーク」は美容室のトリートメントメニュー専用品ですが、コタトリート プレミーク ホームケアは美容室にてご購入いただけます。

メッセージ 株主の皆様へ

社外取締役

種田 ゆみこ

Oida Yumiko

1966年12月25日生

主な経歴

1994年10月	朝日監査法人(現 有限責任あずさ監査法人) 入所
1998年 4月	公認会計士登録
2008年 8月	株式会社ブレイン取締役就任(現任)
2008年11月	税理士登録
2014年10月	地方独立行政法人大阪市民病院機構社外監事就任(現任)
2018年 7月	大阪中河内農業協同組合社外監事就任(現任)
2019年 6月	株式会社ショーエイコーポレーション取締役監査等委員就任(現任)

当社は創業精神である「美容業界の近代化(美容室経営の近代化)」を実現するために、独自のビジネスモデルを展開し、お取引先美容室様の業績向上に注力することで、これまで着実な成長を続けてきました。

また、「女性は髪からもっと美しくなれる」という考えに基づき、シャンプーやトリートメント等を美容室を通じて販売することで、多くの「女性のキレイ」を髪から応援しています。

今後も、美容業界の革新を進めながら、すべての女性を美しくするための取り組みを推進するとともに、独自に制定した「コーポレート・ガバナンス ガイドライン」等を実行することで、上場企業として持続的な成長と企業価値の向上を図りたいと考えています。

私は、これまで公認会計士及び税理士として企業会計と税務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利害関係者(ステークホルダー)の期待に応えたいと考えています。



コーポレート・ガバナンス ガイドライン

当社は、上場企業として「コーポレートガバナンス・コード」への対応を機に、さらに「いい会社」を目指すべく、「コタベーシック」をベースとした当社の在り方、ひいては当社の役員・従業員の考え方や取り組みを盛り込んだ独自のガイドラインを制定し、社内外に公表しています。

そして、さらに株主様やお取引先美容室様をはじめとしたステークホルダーの皆様とも考え方の共有を図り、より「いい会社」を目指したいと考えています。

【理念】(目的及びコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方)

1. 本ガイドラインは、コタ株式会社(以下「当社」という)の基礎となる考え方である「コタベーシック」を構成している「創業精神」、「創業理念」、「経営理念」、「基本理念」ならびに「部門方針」を通じて、企業価値を向上させながら、社会に必要とされる企業であり続けるために、最良のコーポレート・ガバナンスを実現することを目的とします。
2. 当社は、「コタベーシック」に基づいたコーポレート・ガバナンスを充実させることで経営の健全性及び透明性を確保し、ステークホルダー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します。
3. 当社の役員及び従業員は、「コタベーシック」を行動原則としてこれを実践します。また、取締役会は各種会議及び研修等の機会を通じて、「コタベーシック」を当社の役員及び従業員に広く浸透させます。

なお、当該ガイドラインの全文は、右記のQRコードを通じて当社ホームページよりご覧いただけます。

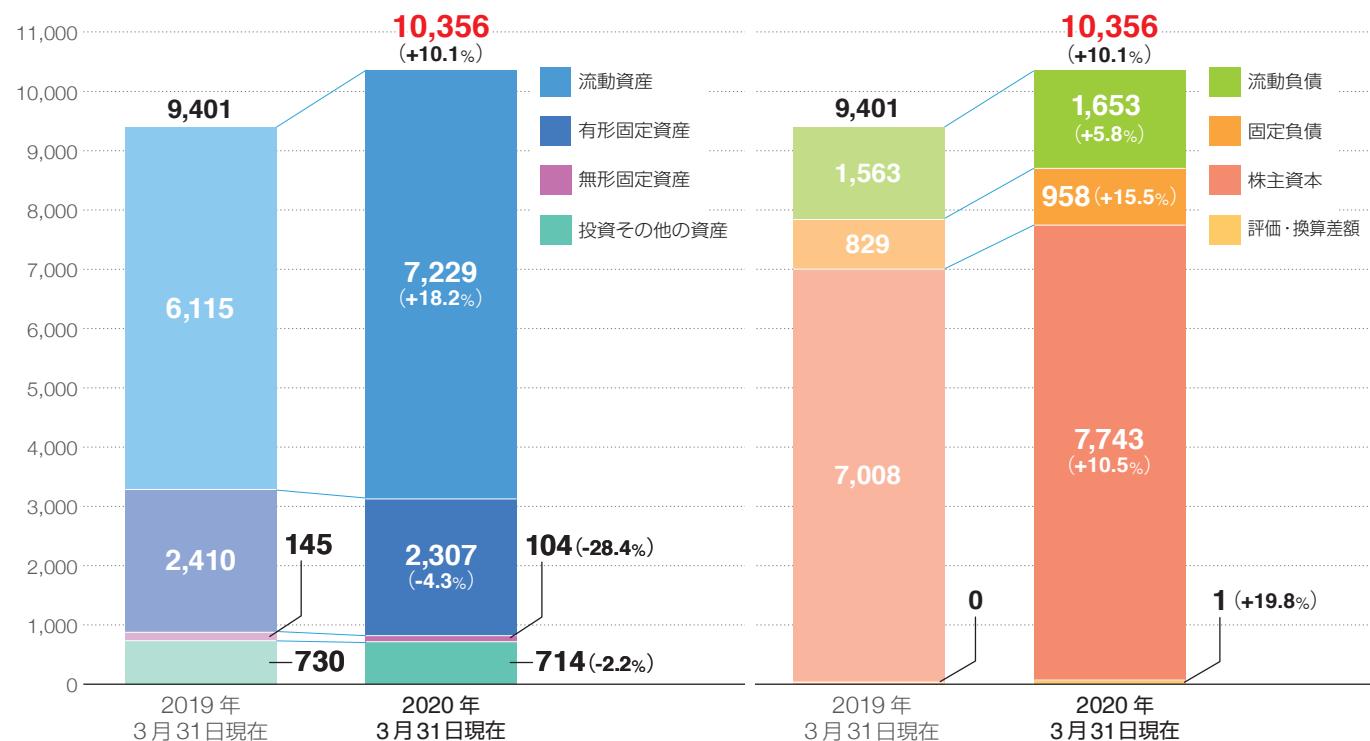
コーポレート・ガバナンス ガイドラインはこちら
<http://www.cota.co.jp/ir/governance.html>



貸借対照表

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

2019年 3月期	2020年 3月期
20.0%	20.0%

ROE (自己資本当期純利益率)

2019年 3月期	2020年 3月期
13.6%	14.0%

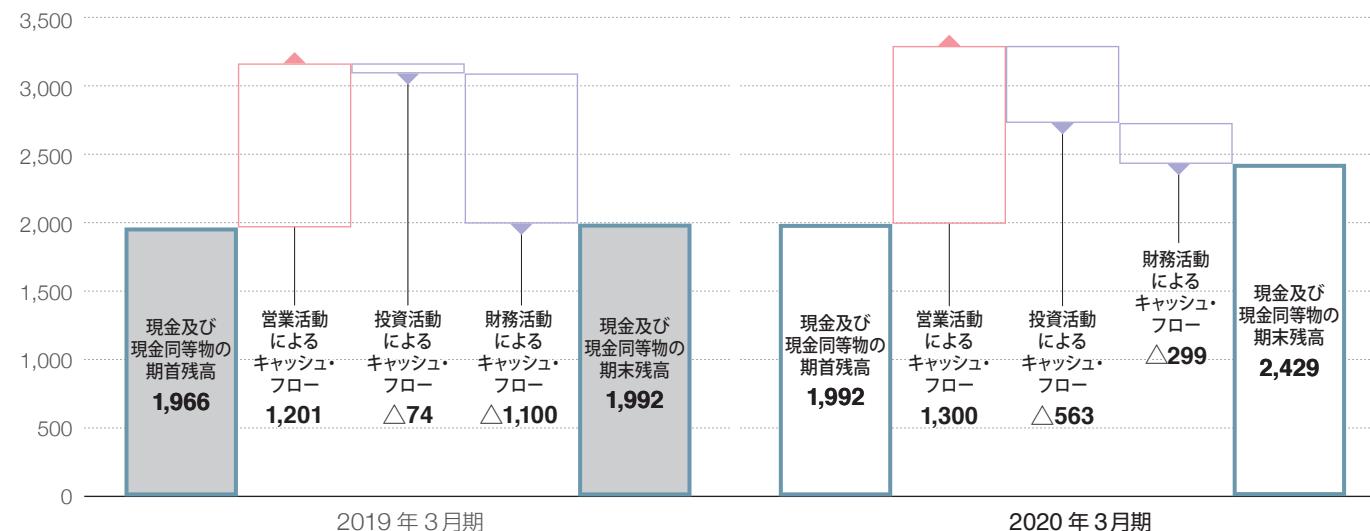
損益計算書

(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

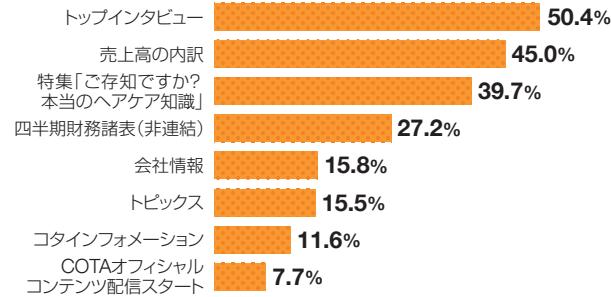
(単位：百万円)



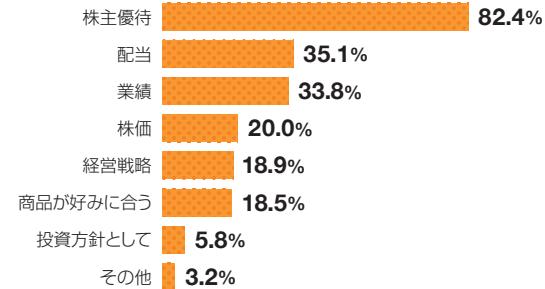
株主様アンケート結果

第41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。

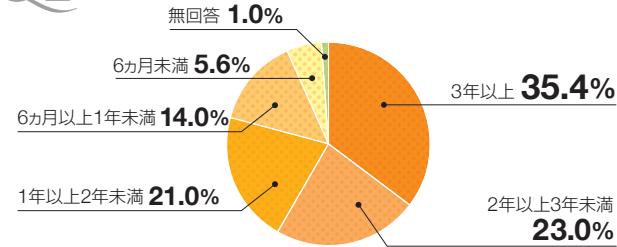
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか? (複数回答可)



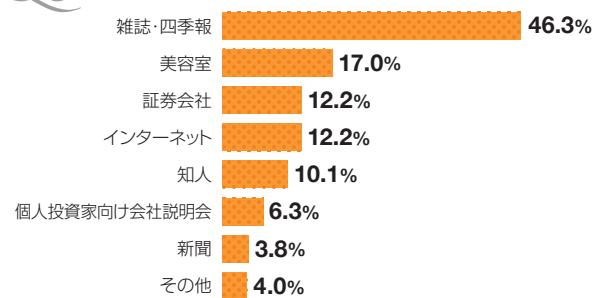
Q4 Q3の判断材料は何でしょうか? (複数回答可)



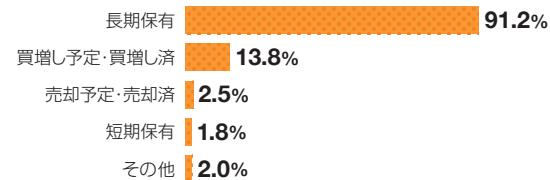
Q2 当社の株式保有期間はどれくらいですか? (回答は1つ)



Q5 当社をどこでお知りになりましたか? (複数回答可)



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)



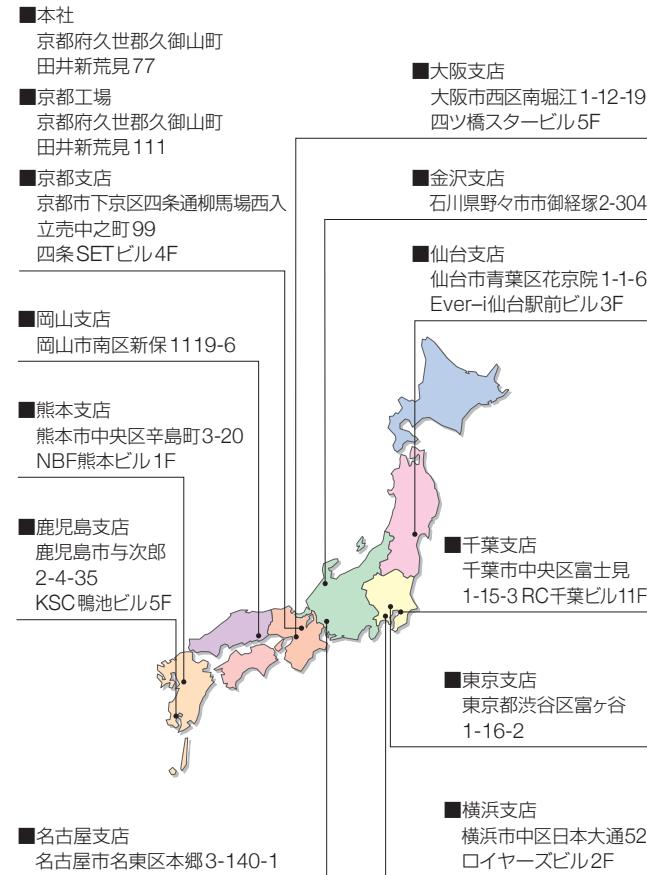
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想等
ご自由にお書きください (順不同でご紹介いたします)

- コタのシャンプーとトリートメントのファンで絶対に購入する!と決めて買った、初めての株式です。レポートも業績や方向性が分かりやすく、益々ファンになりました。
- 株式分割、実質増配の貴社の姿勢が大変魅力を感じております。
- IR説明会に何度も行き、コタの大ファンです。投資家に寄り添っていただけるところが他とは全然違います。

会社概要 (2020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	337名(役員等含む)
事業内容	美容室向け頭髮用化粧品、医薬部外品の製造・販売

[事業所]



[役員] (2020年6月19日現在)

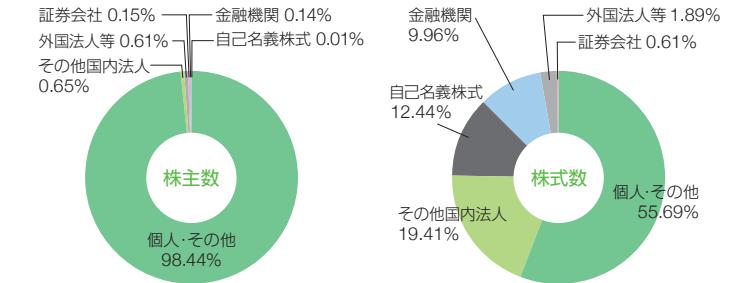
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	廣瀬俊二
常務取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
取締役	河村省吾
社外取締役	原正和
社外取締役	種田ゆみこ
常勤監査役	富永渉
社外監査役	村田智之
社外監査役	竹仲 勲

株式情報 (2020年3月31日現在)

[株式の状況]

発行可能株式総数 67,908,891株 (2020年4月1日現在)
発行済株式の総数 22,494,819株 (2020年4月1日現在)
株主数 14,237名 単元株式数 100株

[所有者別分布状況]



[株価チャート]

