

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。



マイナンバーちゃん

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

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・投資家のみなさまへ

第40期 決算のご報告

2018年4月1日～2019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

ご存知ですか？本当のヘアケア知識
～トリートメント編～ 06

新製品「コタトリート プレミーク」 07

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

証券コード:4923

コタ株式会社

美容室とともに歩む 美容室とともに発展する

コタは美容室向けの頭髪用化粧品・医薬部外品を提供するメーカーです。高品質でニーズに適った製品開発と安定生産に真摯に取り組み、付加価値の高い製品を日々市場へ送り出します。また、創業以来「コンサルティング・セールス」と称する営業活動を展開しており、独自の「旬報店システム」を軸とした的確な経営アドバイスを一店一店へ真剣に行うことで、美容室へ企業としての発展を促し、美容業界（美容室経営）の近代化と発展に力を注ぎ続けています。

美容室の繁栄がコタの繁栄につながる

創業以来変わらぬこの想いを胸に、コタはこれからも美容室のパートナーとしてともに歩み、ともに発展を続けます。

Q 2019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：21期連続）、営業利益、経常利益は増益（過去最高：6期連続）となり、当期純利益につきましては、税制改正による法人税等の増加の影響もあり、わずかながら減益となりました。

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」を中心としたトイレタリーの販売が好調であったことから、3.9%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から、売上原価率は0.9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、営業利益は6.3%の増加、経常利益は4.6%の増加となりました。



代表取締役社長
小田 博英
Oda Hiroteru

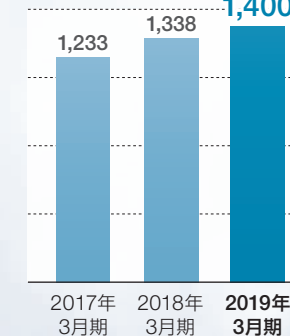
1959年10月3日生まれ、京都府出身。84年当社入社、92年取締役総務部長、95年常務取締役を経て、2004年代表取締役社長に就任。

2019年3月期 決算

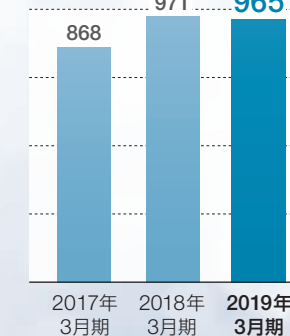
■売上高 (単位:百万円)



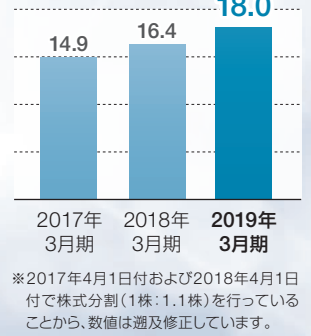
■経常利益 (単位:百万円)



■当期純利益 (単位:百万円)



■1株当たり配当額 (単位:円)



Q 2020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22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、育成および給与水準の引上げ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。

また、配当金につきましては、2019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、2019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、37.3%となります。

Q 各利益は減益を予想されていますが、これは今後の成長のための先行投資が理由なのでしょう。

A その通りです。人材の獲得や育成、給与水準の引上げといった人的投資を進めることから減益予想としていますが、当社としましては、将来の会社経営を担う人材の確保に努め、着実に成長し続けるための基礎固めをしたいと考えています。

Q 今後の事業展開について教えてください。

A ポイントとして、次の3つが挙げられます。

独自のブランド戦略 ▶ 非正規販売対策の推進

お取引先美容室様の業績向上策 ▶ カウンセリング&ビューティー

ブランディングの推進 ▶ コーポレート・コミュニケーション

Q 非正規販売対策の推進についてお聞かせください。

A 当社製品(シャンプー、トリートメント、整髪料等)は、美容室での対面による店舗販売を原則とする製品です。したがって、美容室を経由しないインターネットや小売店等での非正規販売は、お客様一人ひとりの髪の状態に適した製品を選択することができません。これを放置しては、結果として当社製品のブランド価値の低下を招くとともに、美容室の業績および消費者にも悪影響を与えることから、非正規販売を完全否定するための対策を、より一層進めていきます。

Q カウンセリング&ビューティーについてお聞かせください。

A 「髪は女の命」と表現されるほど、女性は髪をきれいにすることで、どんどんきれいに変わっていきます。つまり、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」の意味は、「女性は髪がきれいになることで美意識が変わり、すべてがきれいになっていく」ということであり、当社がすべての女性にご提案している世界観です。

そして、女性の美意識を変えることができる唯一の場所が美容室であり、それを実現する髪のプロである美容師さんが、ヘアケア提案を含めたカウンセリングを通じて、「すべての女性を髪から美しくする」という一連のストーリーをシステム化したものが「カウンセリング&ビューティー」です。そして、当社独自のカウンセリングシステムを導入していただいた結果、シャンプーやトリートメント等の販売が2倍以上になるという成果が出ており、お取引先美容室様の業績向上に繋がっています。

Q コーポレート・コミュニケーションについてお聞かせください。

A 現在、当社のオフィシャルホームページや一部のお取引先美容室様の店内にて、コーポレートムービーの「女性は髪からもっと美しくなれる(QR「コーポレートムービー」)」を公開しています。このムービーは、これまでご説明しました当社の世界観をビジュアル化したものとなっていますが、当社ではブランディング戦略の一環として当該ムービーに加え、今年の秋ごろに、すべての女性を髪から美しくするための情報発信ツールとして、「WEBマガジン」と「公式SNS」の開設を予定しています。

今後も当社にしかできない情報を発信することで、ブランディングの推進を図りたいと考えています。

コーポレートムービー

<http://www.cota.co.jp/company/>



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2019年3月期は、売上高、営業利益、経常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、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。

2020年3月期 通期業績予想

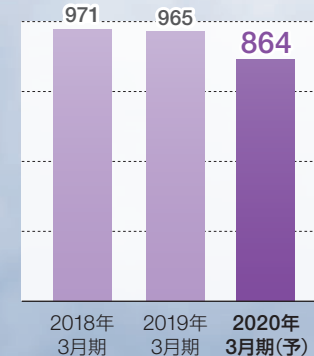
■売上高(単位:百万円)



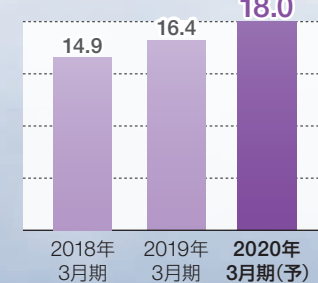
■経常利益(単位:百万円)



■当期純利益(単位:百万円)



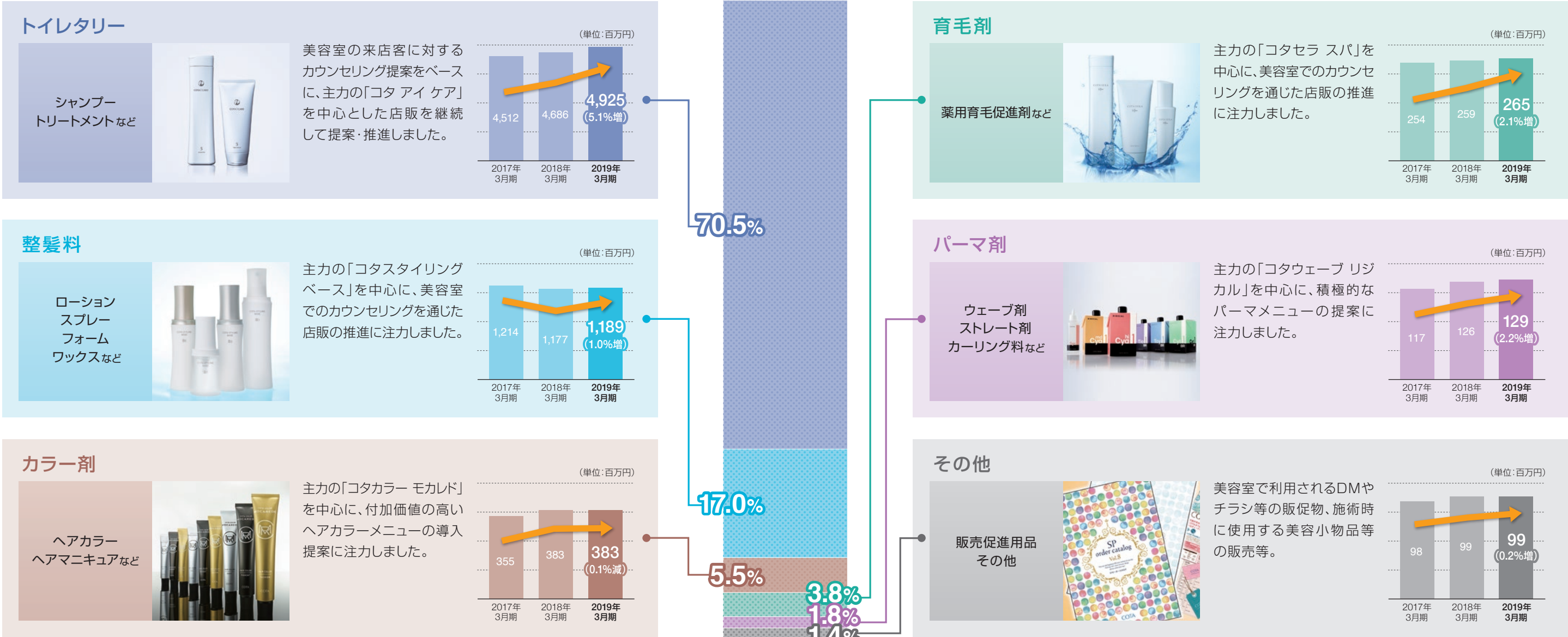
■1株当たり配当額(単位:円)



※2018年4月1日付および2019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。

売上高の内訳

当社の主力であるトイレタリーに加え、整髪料、育毛剤、パーマ剤の実績が伸び、2019年3月期の売上高は69億9,200万円、前期に比べ**3.9%増加**しました。



特集 ご存知ですか？ 本当のヘアケア知識 ～トリートメント編～

美しいヘアスタイルをつくるのは、健康な頭皮と髪を育むことから始まります。知っているようで意外と知られていない「正しいトリートメントの方法」をご紹介します。ぜひ、今日からお試してください。



1. トリートメント

水気を取り、トリートメントを手のひらでなめらかにのばし、髪全体にゆっくりとなじませ、広げてゆきます。毛先までやさしくもみ込み、うるおいを与えます。さらに、頭皮にトリートメントをなじませます。

いつものケアに+αで、驚く質感に！

チェンジリンス

トリートメントを流したお湯を洗面器で受けます。そのお湯を髪にかけ、再度なじませます。

or

蒸しタオル

タオルを熱めのお湯に浸してから固く絞り、髪を包み3～5分放置します。

2. すすぎ

すすぎ残しはフケやかゆみの原因となります。頭皮からしっかりと丁寧にすすぎましょう。髪の密着している耳後ろや襟足などはすすぎ残しになりやすい部分なので、念入りにすすぎましょう。



毎日の正しいヘアケアで美しい髪を手に入れましょう！

新製品「コタトリート プレミーク」

2019年5月9日(木)に、サロントリートメントの新製品「コタトリート プレミーク」を発売しました。



多種多様に広がるスタイリングテクニックのすべての基礎となるのは、美しく健康的な髪です。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します。

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」を提案します。



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 モイスタチャー
200g 2,800円(税抜)

紫外線や外敵要因から受ける髪のダメージの補修はもちろん、ドライヤーやヘアアイロンなどから受ける熱によるトリートメント効果の低下を和らげ、サロントリートメントの仕上がりを効果的に持続させます。

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。

IR活動 個人投資家向け会社説明会に参加しました。

10月に「個人投資家向け会社説明会（広島）」、2月に「女性個人投資家向け会社説明会（横浜）」に参加しました。社長の小田による当社の強みや戦略、独自の営業スタイル、配当方針、今後の展開等の説明に加え、「女性個人投資家向け会社説明会」では、当社のインストラクター（美容師）による「頭皮マッサージレッスン」も行いました。また、会場内に設営した当社展示ブースにて、来場者より当社製品を取扱う美容室に関する問い合わせがあり、実際にその美容室へ足を運ぶ営業担当者より、場所だけではなく店内の雰囲気や魅力等をお伝えすることができました。当社は今後もIR活動とPR活動が一体となった当社独自のイベントを企画しながら、当社の存在価値や魅力等を多くの投資家の皆さまにお伝えしたいと考えています。



個人投資家向け会社説明会（10月 広島）



女性個人投資家向け会社説明会（2月 横浜）

IR活動 株主優待情報掲載のお知らせ

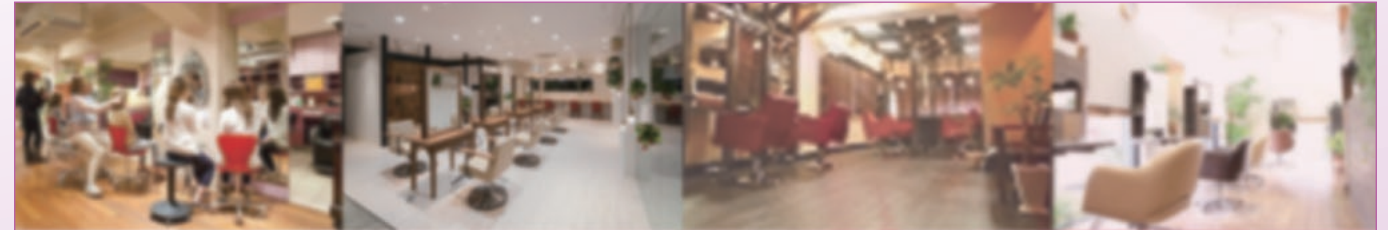
IR活動の一環として、全国の書店で発売されている「見て楽しい 株主優待本 2019-2020年版（発行元：日興アイ・アール株式会社）」に当社の株主優待情報が掲載されています。事業内容はもちろん、当社の女性IR担当者が株主優待品の魅力について紹介しておりますので、ぜひご覧ください。



コタ アイ ケア コース



コタセラ スパ コース



お取り扱い美容室様のご案内（サロンサーチ）

当社製品をお取り扱いいただいている美容室様を、
オフィシャルホームページにてご案内しています。
常時、1,000軒以上から検索できますので、ぜひ、ご覧ください。

サロンサーチ
<http://www.cota.co.jp/salon/>



MAIL MAGAZINE
メールマガジンのご案内
〈ご登録方法〉

個人投資家向け会社説明会のスケジュールや、決算情報等をお知らせしていますので、ぜひご登録ください。（**無料**）

1

オフィシャルホームページにアクセスしてください。

●パソコンから

コタ IR情報

検索

●スマートフォンから



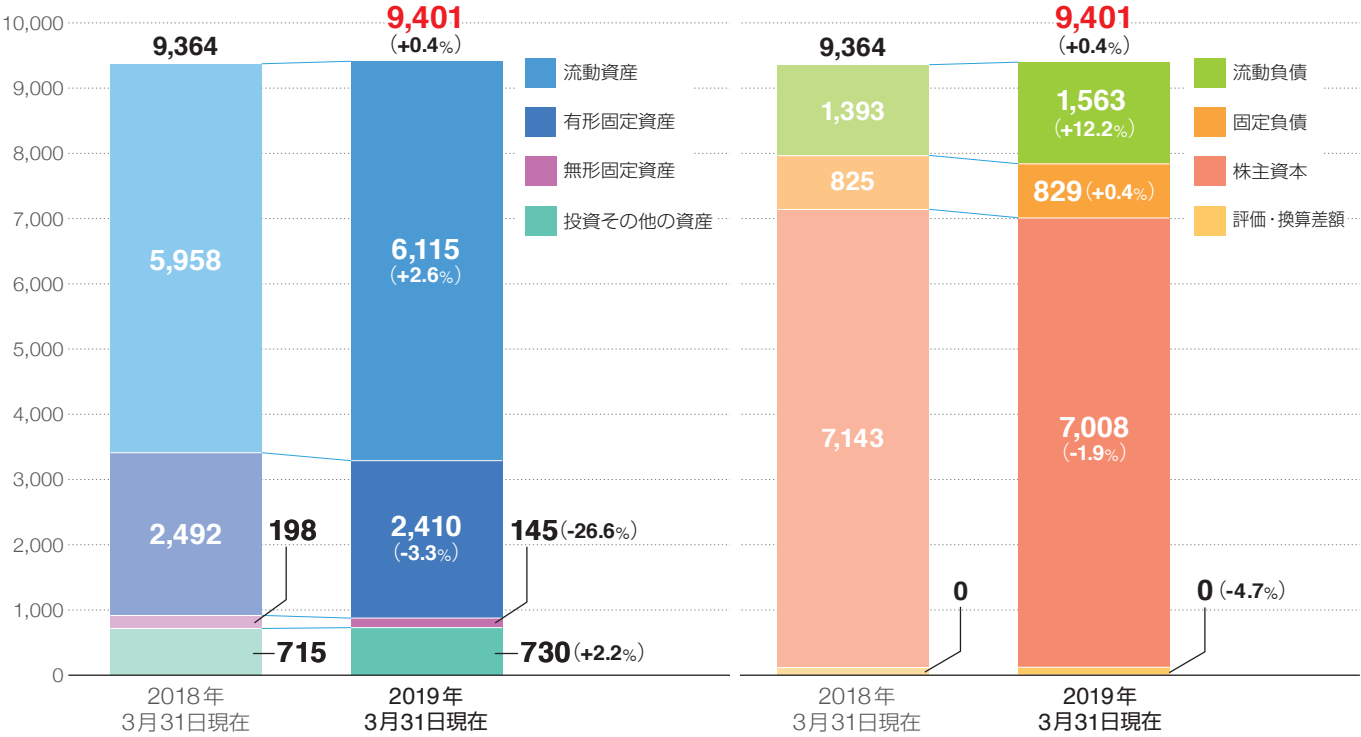
2

『IRニュースメール配信サービス利用規約』をご確認いただき、登録フォームに必要事項をご入力の上、送信してください。

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】



経常利益率

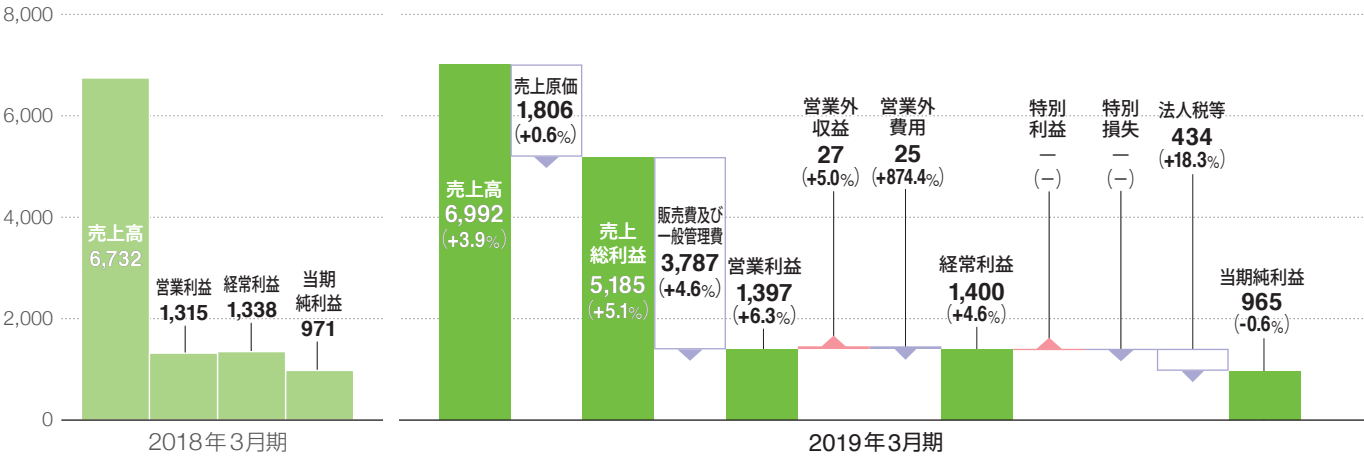
2018年3月期	2019年3月期
19.9%	20.0%

ROE（自己資本当期純利益率）

2018年3月期	2019年3月期
13.7%	13.6%

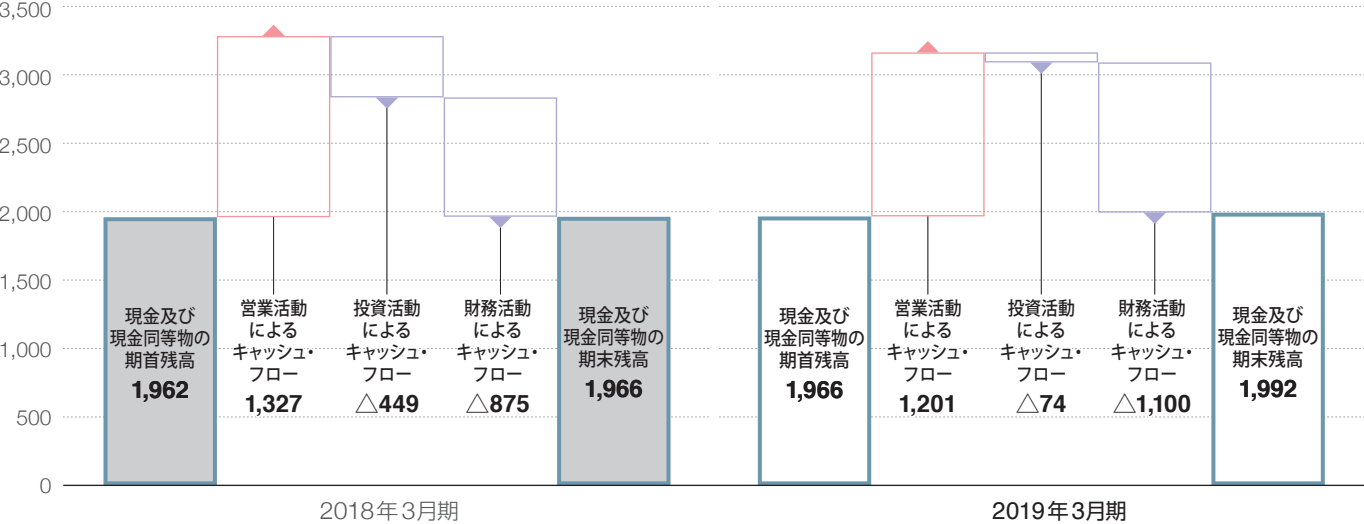
損益計算書

（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

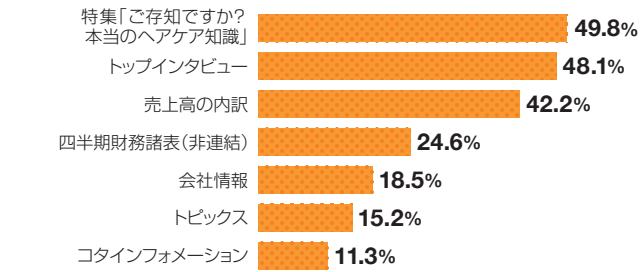
（単位：百万円）



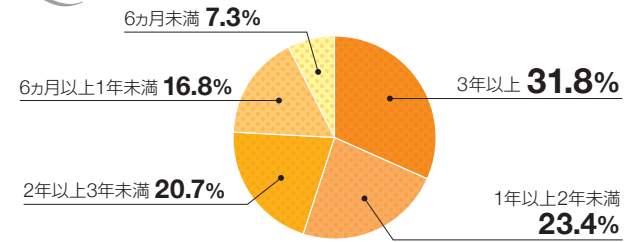
株主様アンケート結果

第40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。

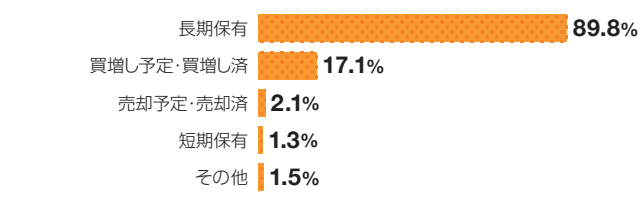
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



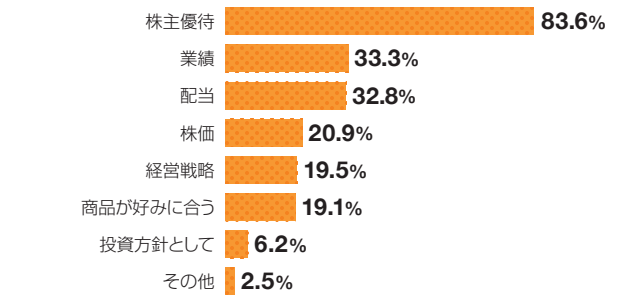
Q2 当社の株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



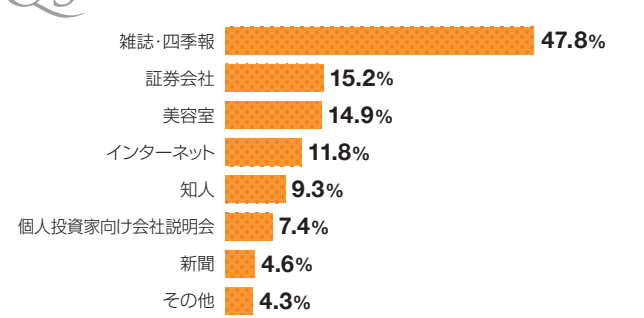
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



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）



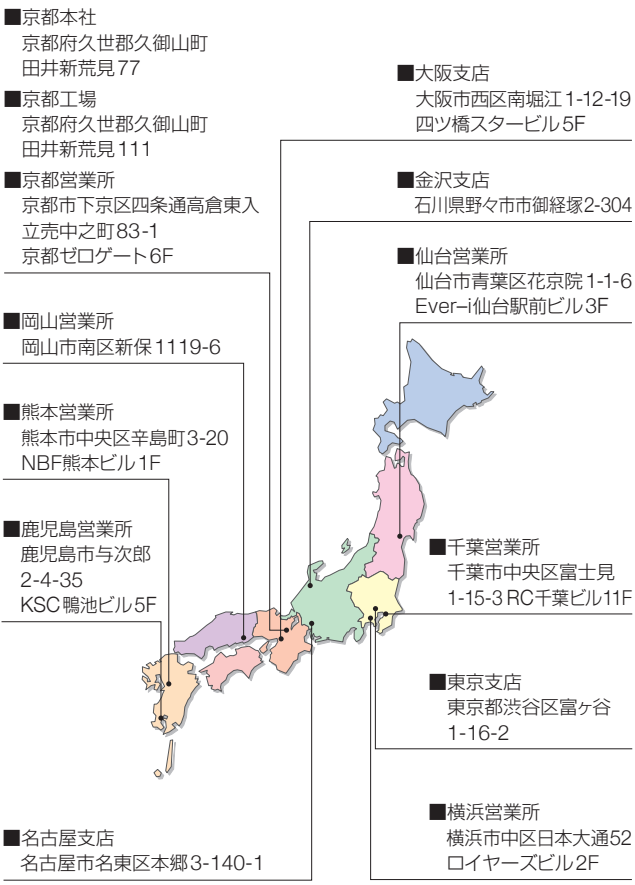
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想等
ご自由にお書きください（順不同でご紹介いたします）

- いつもシャンプー、トリートメントを使っています。使い心地が良く、大変気に入っています。株主としても応援していこうと思っています。とても見やすい報告書のご送付ありがとうございます。
- まだまだ成長できる、期待できる会社として安心して長期保有していこうと思います。総会に行ってみて、とてもいい感じの対応で会社の雰囲気が変わりました。

会社概要（2019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	329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】

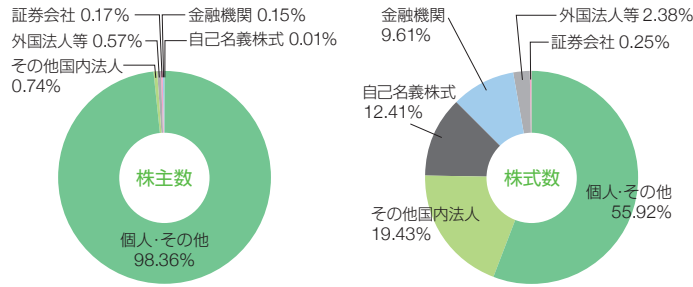
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	廣瀬俊二
常務取締役	平田律雄
取締役	則包正二
取締役	山崎正哉
取締役	河村正吾
社外取締役	原富永正和
常勤監査役	村田智之
社外監査役	竹仲 勲

株式情報（2019年3月31日現在）

【株式の状況】

発行可能株式総数 — 61,735,356 株（2019年4月1日現在）
発行済株式の総数 — 20,449,836 株（2019年4月1日現在）
株主数 — 12,135 名 単元株式数 — 100 株

【所有者別分布状況】



【株価チャート】

