

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ます。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。



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信託銀行本支店で支払いいたします。

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



COTA Report

株主・投資家のみなさまへ

第39期 決算のご報告

2017年4月1日～2018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「コタストレート スリム」	06
新製品「コタスタイリング ジェリー SP」	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髮用化粧品・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。

トップインタビュー

TOP INTERVIEW

Q 2018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20期連続の増収、営業利益、経常利益は5期連続の増益、当期純利益は4期連続の増益となり、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」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、2.7%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から、売上原価率は0.2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、2017年11月に新設した「COTA KYOTO スタジオ オフィス」に係る諸費用に加え、本社施設の一部改修に伴う修繕費の増加等により、1.7%の増加となりました。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

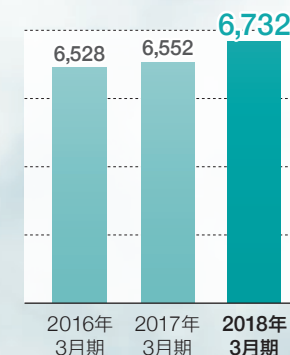
小田 博英

Oda Hiroteru

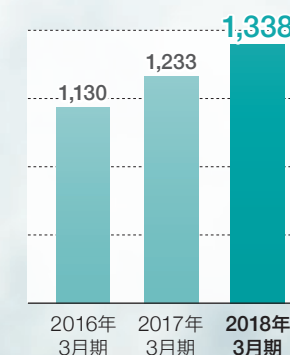
1959年10月3日生まれ、京都府出身。84年当社入社、92年取締役総務部長、95年常務取締役を経て、2004年代表取締役社長に就任。

2018年3月期 決算

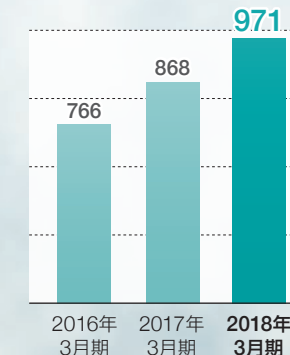
■売上高 (単位:百万円)



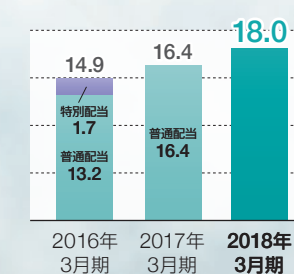
■経常利益 (単位:百万円)



■当期純利益 (単位:百万円)



■1株当たり配当額 (単位:円)

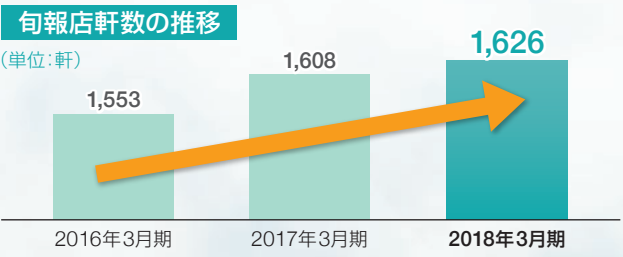


※2016年4月1日付で株式分割(1株:1.1株)および2017年4月1日付けで株式分割(1株:1.1株)を行っていることから、数値は遡及修正しています。

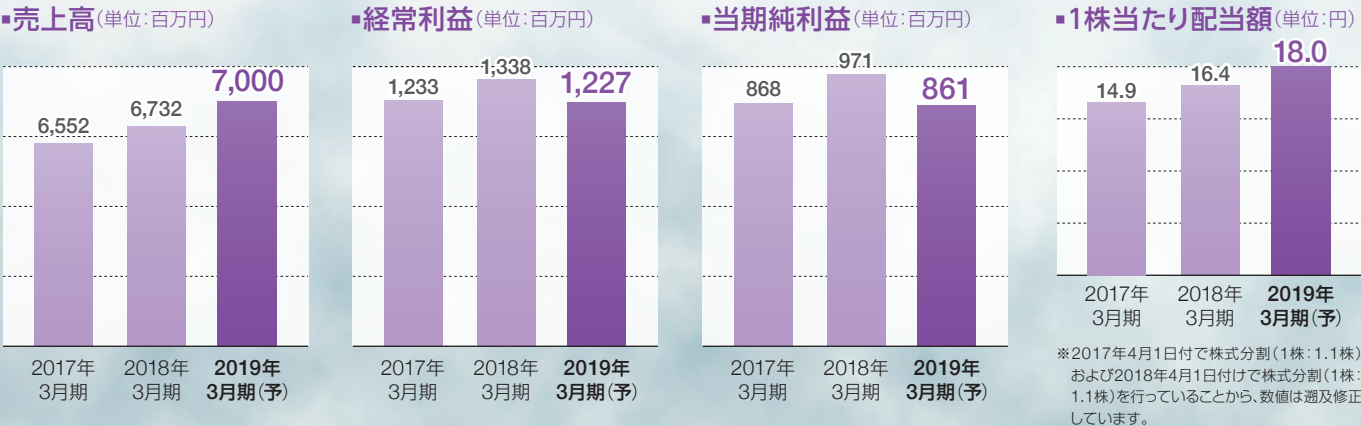
Q 増収について、他に要因はありますか。

A 当社の売上高全体の約65%（推計）を占める「旬報店(じゅんぽうてん)」が、2017年3月末の1,608軒から1,626軒となったことも増収の要因です。

当社の売上高は旬報店の軒数と相関関係があるため、旬報店の増加と育成が重要となっています。当社では、引き続き旬報店の営業データの分析やスタッフ教育等のサポートをより一層充実していき、旬報店の業績の向上に引き続き努め、他社との差別化を図りたいと考えています。



2019年3月期 通期業績予想



Q 2019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21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、2017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、2018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、35.2%となります。

Q 販売費及び一般管理費の増加等による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という位置づけなのでしょうか。

A その通りです。人材の採用や育成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、今後の成長路線をより確実なものにするための必要な投資ですので、積極的に進めていきたいと考えています。

Q 目標としている経営指標を教えてください。

A 当社では、会社の着実な成長と永続という観点から、次の2つを目標として定めています。

- 経常利益率15%以上
- ROE(自己資本当期純利益率) 10%以上

なお、2019年3月期につきましては、経常利益率は17.5%、ROEは11.6%を予想しております。引き続き、必要な投資を行いながら一定の利益を確保し続けたいと考えています。

Q 経営戦略についてお聞かせください。

A 企業経営を取り巻く環境は楽観視できる状況にはなく、お取引先である美容室におきましても厳しい経営環境が続いており、今後も経営力による格差がますます拡大していくことが予想されます。しかし、そのような状況のときこそ、当社独自のビジネスモデルである「旬報店(じゅんぽうてん)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(てんぱん)戦略」が真価を発揮することから、お取引先美容室様の業績向上を通じて、美容業界の発展と近代化を目指すことが、引き続き安定的な成長につながるものと判断しています。

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2018年3月期は、売上高、利益ともに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。

売上高の内訳

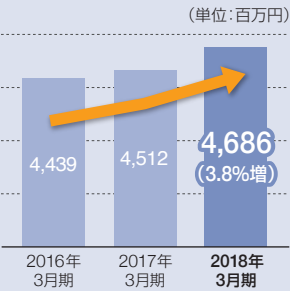
当社の主力であるトイレタリーに加え、カラー剤、育毛剤、パーマ剤の実績が伸び、2018年3月期の売上高は67億3,200万円、前期に比べ**2.7%増加**しました。

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。

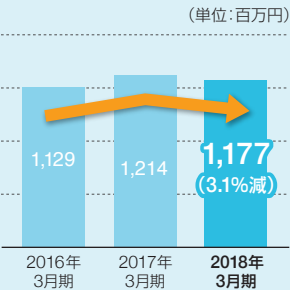


整髪料

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。

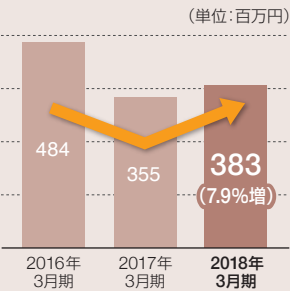


カラー剤

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。

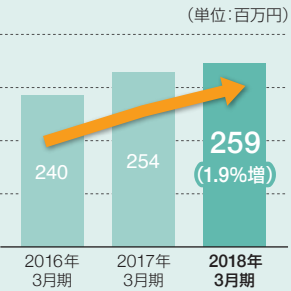


育毛剤

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。

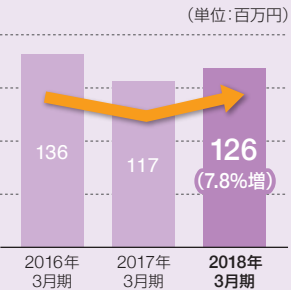


パーマ剤

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。

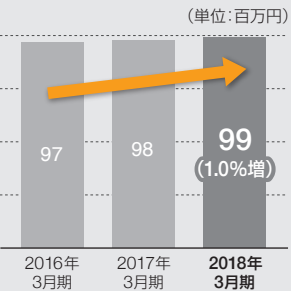


その他

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等
の販売等。





2018年2月9日(金)に、ストレートパーマ剤の新製品「コタストレート スリム」を発売しました。

伸びる おさまる 自然な仕上がり
イメージを自在に表現する
素髪のようなストレートヘア

ヘアアイロンの熱伝導率を高め、施術中に毛髪が受けるダメージの時間を短縮し、クセも芯から伸ばします。

その仕上がりは、まるで素髪のような質感で、ヘアカラーもヘアアレンジも思いのままです。



※「コタストレート スリム」は美容室のストレートパーマメニュー専用品です。



2018年2月9日(金)、スタイリング剤ブランド「コタスタイリング」に「コタスタイリング ジェリー SP」を追加発売しました。

ストレート&レインガード
広がりを抑えるウォータージェリー

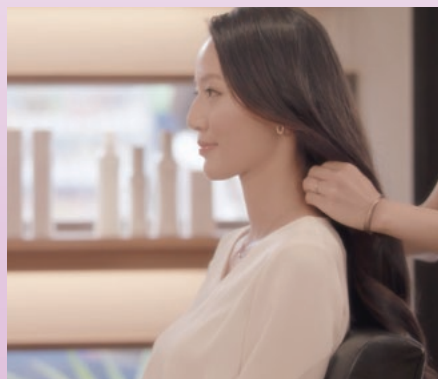
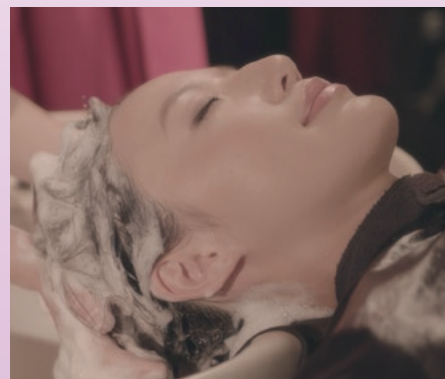
しっとりサラサラな質感で広がりやパサつきを抑え、流れるようなストレートラインをつくれます。

また、湿度の高い季節や、雨の日に使用することで、ストレートラインをキープするレインガード効果を与えます。



PR活動

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」



髪の良い女性は
自分を楽しみ、輝いています。

髪は、美意識や美しさだけでなく、
その人自身を映す鏡です。

ひとりひとり、
個性も美しさも違うからこそ、
語りかけるように繊細に、
優しく髪と向き合います。

そして、髪はその人の明日です。
輝けば輝くほど、
確かな自身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。

すべての女性が
髪からもっと美しくなれるよう、
美容室とともに、
本当の美しさをお届けしていきたい
と考えています。



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。▶
<http://www.cota.co.jp/company/>

IR活動

個人投資家向け IRイベントのお知らせ

社長の小田が説明いたします。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 (2019年3月期予定)



福岡県(福岡市)
7/28(土)

東京都 日経IRフェア
8/31(金)・9/1(土)

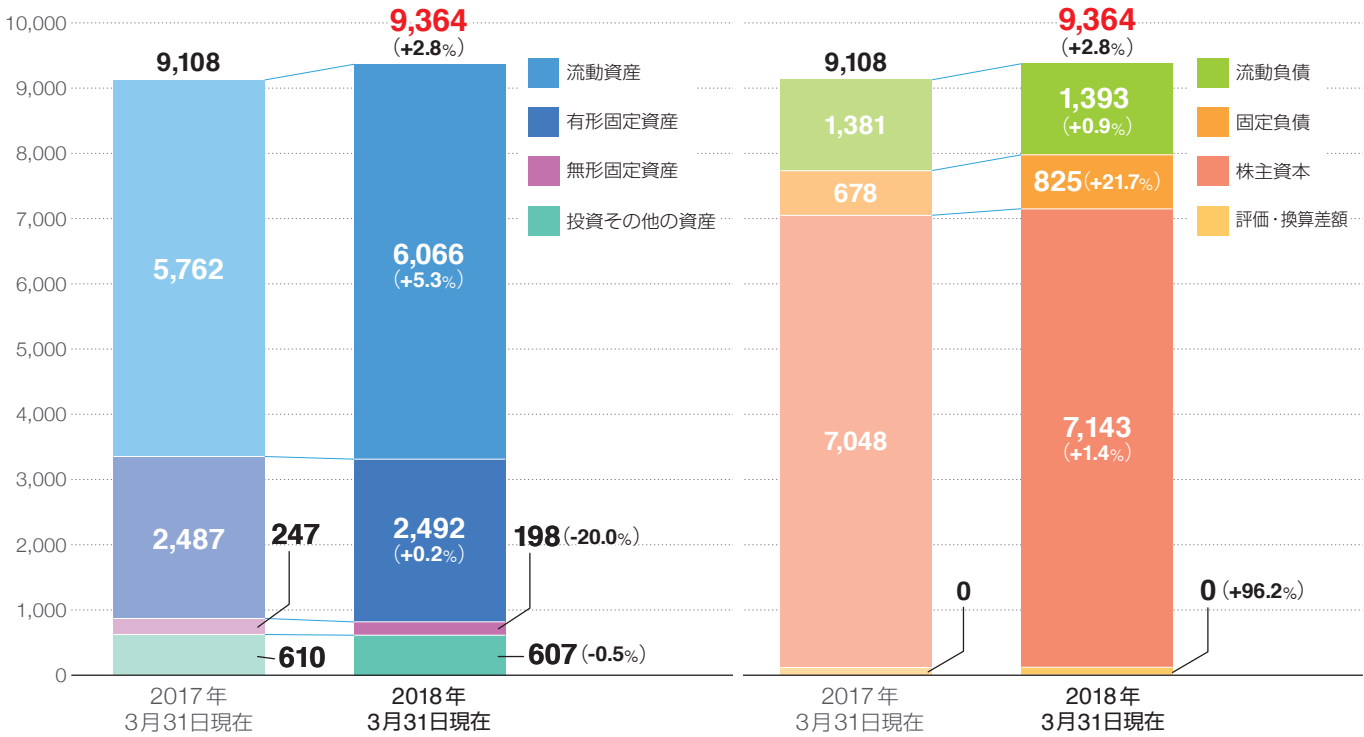
広島県(広島市)
10/8(月・祝)



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

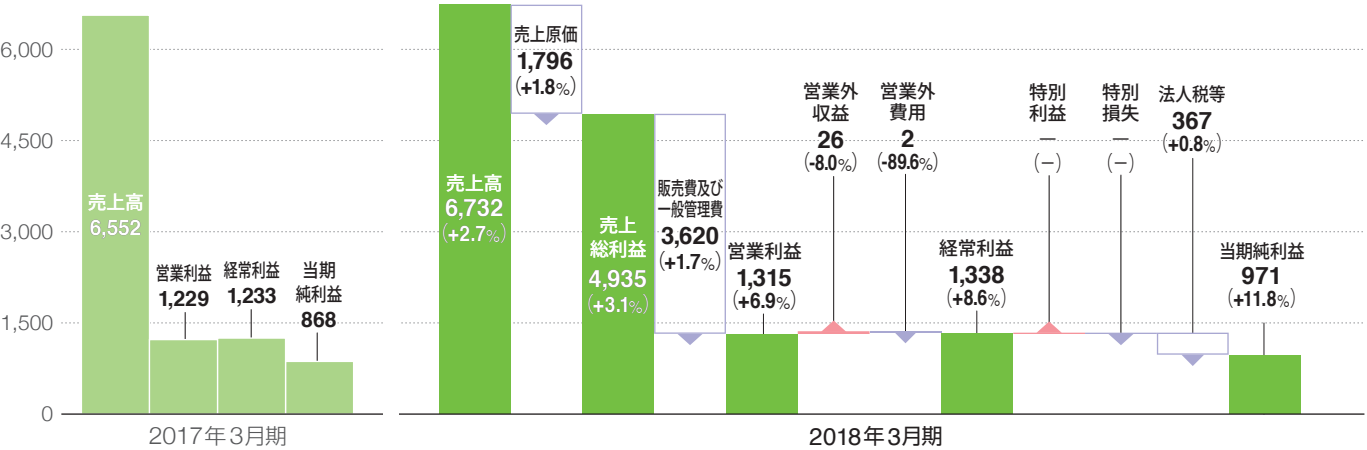
2017年3月期	2018年3月期
18.8%	19.9%

ROE（自己資本当期純利益率）

2017年3月期	2018年3月期
12.9%	13.7%

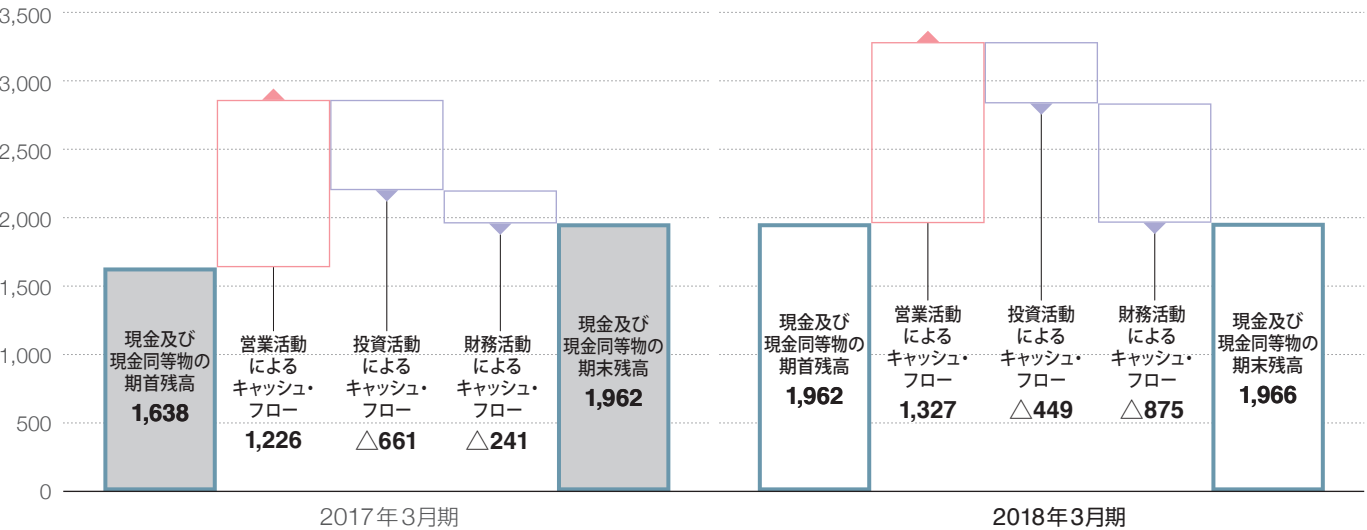
損益計算書

（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

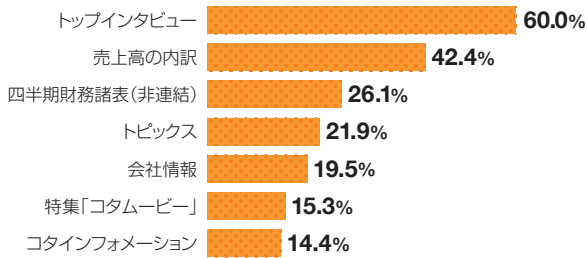
（単位：百万円）



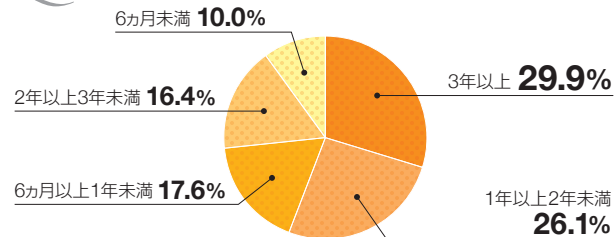
株主様アンケート結果

第39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。

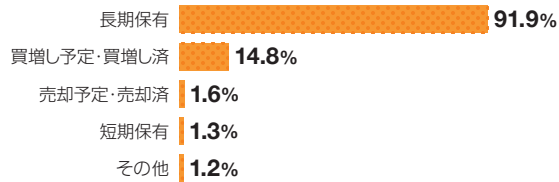
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



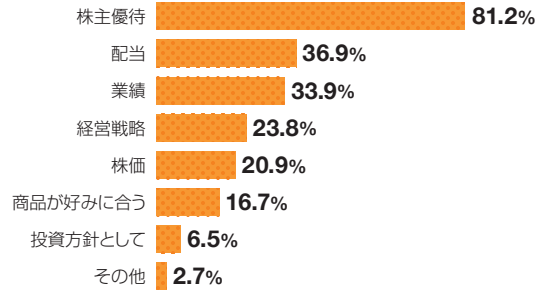
Q2 当社株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



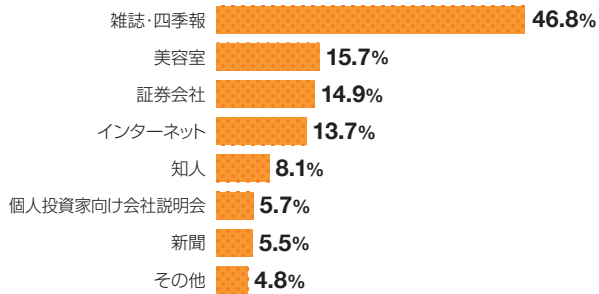
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



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）



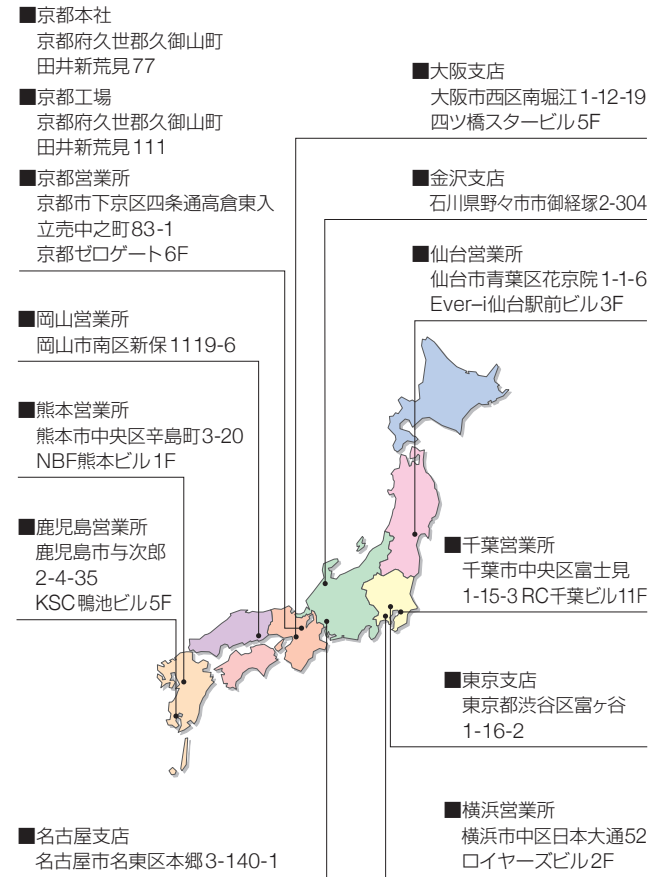
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想等
ご自由にお書きください（順不同でご紹介いたします）

- 優待でいただくシャンプーとトリートメントの質が高く、また、株式分割もあるので長期保有しています。IRの姿勢も好感しています。
- 優待内容、配当共に良いですし、株価も上がってきていますので長期保有していきたいと思っています。製品販売への取り組み（美容室専売）、品質にこだわりがあるところが強みだと思いますので、ぜひ維持してほしいと思います。

会社概要（2018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	305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〕（2018年6月22日現在）

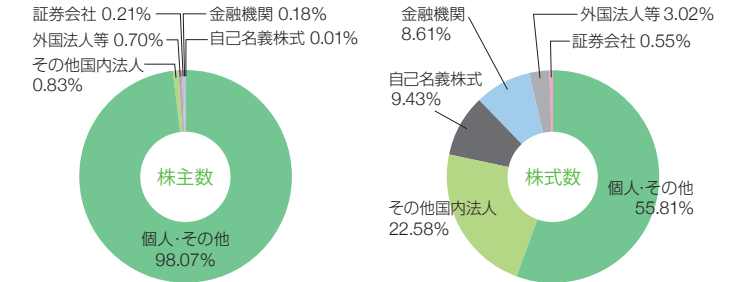
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	廣瀬俊二
常務取締役	平田律雄
取締役	則包正二
取締役	山崎正哉
取締役	河村省吾
社外取締役	原永正
常勤監査役	富田智和
社外監査役	村田智之
社外監査役	竹仲 勲

株式情報（2018年3月31日現在）

〔株式の状況〕

発行可能株式総数 — 56,123,051株（2018年4月1日現在）
発行済株式の総数 — 18,590,760株（2018年4月1日現在）
株主数 — 10,181名 単元株式数 — 100株

〔所有者別分布状況〕



〔株価チャート〕

