

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おります。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っておりますので、上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にて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。

コタ株式会社

〒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

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



COTA Report

株主・投資家のみなさまへ

第39期 第2四半期決算のご報告

2017年4月1日～2017年9月30日

CONTENTS

トップインタビュー	01
売上高の内訳	04
特集 コタムービー	06
トピックス	08
四半期財務諸表(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。



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。

Q 上半期（2018年3月期 第2四半期）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となり、営業利益、経常利益、四半期純利益も増益となりました。売上高につきましては、主力のトイレタリ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。経費面につきましては、売上原価が増収により増加しましたが、原価管理の見直し等を行っていることから、原価率は、前年同四半期と同水準となりました。また、販売費及び一般管理費につきましては、前期に基幹システムの再構築を行ったことに伴う減価償却費の増加等がありましたが、全体といたしましては、1.0%の増加となりました。売上高の増加により、経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。

2018年3月期 第2四半期決算

■売上高(単位:百万円)



■経常利益(単位:百万円)



■四半期純利益(単位:百万円)



Q 通期(2018年3月期)の業績予想をお聞かせください。

A 売上高は増収、営業利益、経常利益、当期純利益につきましては減益を見込んでいます。

上半期は前年同四半期を上回り増収増益を確保できましたが、当社は営業戦略上、利益の構成比率は下半期のウエイトが大きく、上半期における利益額の構成比率は小さくなっており、通期業績に与える影響は小さいものと判断しています。

また、第3四半期以降につきましては、美容業界の繁忙期と重なることに加え、11月から12月にかけて当社製品の販売コンクールである「コタ全国店販コンクール」を開催しており、「コタ アイ ケア」を中心としたトイレタリーの需要増加を見込む一方で、当該コンクールの開催費用に加え、新設拠点に係る費用等の増加を見込んでいることから、2017年5月9日に公表しました通期の業績予想(増収減益)に変更はありません。

Q 配当予想についてはいかがでしょうか。

A 1株当たり配当金につきましては、普通配当で年間18円を予想していますが、2017年4月1日に株式分割(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34.0%となります。

Q 配当方針を教えてください。

A 当社では、株主の皆さまに対する長期・安定的な利益配分を重要な経営課題のひとつと考えています。将来の事業展開への備えと財務体質の強化のために必要な内部留保に配慮しつつ、継続的・安定的な配当を実施することを目指すとともに、当期純利益が当初の計画を上回る状況である場合には、配当性向を勘案しながら特別配当による増配を検討することを基本方針としています。

Q 新設された拠点について教えてください。

A 11月に京都市下京区に「COTA KYOTO スタジオ オフィス」を新設しました。こちらでは、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を新設することで、お取引先美容室様へのサポート体制を強化しました。また、営業拠点の一つである京都営業所とお取引先美容室様の教育サポートを担当する教育研修室を併設することで、研修スタジオと営業及び教育機能を一体化し、京都・滋賀地区における営業基盤のさらなる強化を図ることができると考えています。

Q 最後に株主の皆さまへ一言お願いします。

A 今後も創業精神である「美容業界(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」を推進することで、美容室の業績向上に向けた提案や経営に関する支援を行い、着実な成長を続けたいと考えていますので、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。

COTA KYOTO スタジオ オフィス



2018年3月期 通期業績予想



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、カラー剤の実績が伸びましたが、育毛剤、パーマ剤の実績が減少したことから当期の売上高は25億9,300万円となり、前年同四半期に比べ**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
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。

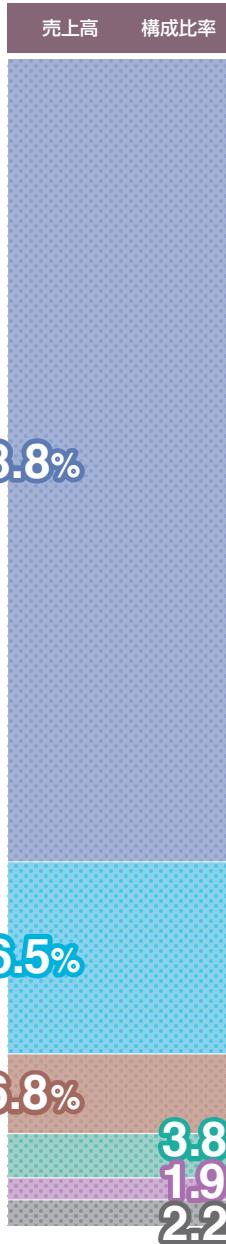


カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュア



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
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。

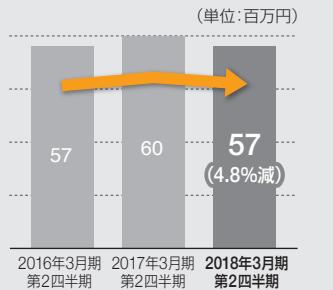


その他

販売促進用品
その他



美容室で利用されるDMや
チラシ等の販促物や施術時
に使用する美容小物品等
の販売等。



特集

コタムービー

当社の基礎となる考え方やものづくりに込めた想い等をまとめたムービーをご紹介します。
スマートフォンで各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。

■コタベーシック

「コタ株式会社の根幹をなす考え方」

コタベーシック
～コタ株式会社の根幹をなす考え方～

コタベーシックとは、すべての役員および従業員が共有している当社の不変の判断基準です。当社は今後も創業者の想いを受け継ぎ、創業精神である「美容業界(美容室経営)の近代化」を目指し、事業を展開していきます。



■プロダクト

「コタ アイケア」



「コタカラー モカレド」



「コタスタイリング」



■コタのものづくり

「DEVELOPMENT (開発)」



徹底したお客様目線で、時代が求める製品を日夜追求するため、品質はもちろん、人にも環境にも安心・安全であることをモットーに、厳しい品質チェックと改良を幾重にも重ねる地道な開発プロセスを経て、お客様の髪を芯から美しくする製品を誕生させています。



「PRODUCTION (生産)」



開発者の想いを製品という形にして世に送り出すため、オートメーション化が進んだ現代の生産現場において、人の目、人の手を活かしたものづくりを続けることで、ゆるぎない想いの詰まった最高品質の製品を作り上げています。



※スマートフォンでQRコードを読み取るにはアプリが必要です。お手持ちのスマートフォンにQRコード読み取りアプリがない場合は、アプリストアでアプリをインストールしてください。

IR活動 「日経IR・投資フェア2017」に出展しました。

8月25日(金)・26日(土)に、東京ビッグサイトで開催された「日経IR・投資フェア2017」に出展しました。特設会場では社長の小田による会社説明会、そして、企業ブースではIR担当者による「ミニ会社説明会」と「ヘアケア講座」を開催し、当社の業績や配当推移、株主優待制度等を紹介し、ヘアケアアドバイスも行いました。また、多数の個人投資家の皆さまから以下のご質問もいただく等、大盛況のうちに終えることができました。今後も活動の場を広げながら、積極的なIR活動を展開していきます。



当日のご質問 (一部)

Q 主カブランドは何ですか?

A 「コタ アイ ケア」です。「コタ アイ ケア」は、お客様のさまざまな髪質や髪の悩みに対応するために、シャンプーとトリートメントがそれぞれ5種類あり、髪のプロである美容師さんが、お客様一人ひとりの髪質をカウンセリングにより診断し、髪の状態に合った最適な組み合わせを選ぶことができますようになっています。

■コタ アイ ケア 特設サイト http://www.cota.co.jp/i-care_officialsite/



Q どこでシャンプーやトリートメントを購入できますか?

A 当社製品は「美容室での対面販売」を原則としていますので、インターネットやスーパー、ドラッグストア等でご購入いただけません。当社製品をご購入いただけるお取引先美容室様を、当社オフィシャルホームページの「サロンサーチ」、もしくはお客様相談室(0120-936-177)にてご案内していますので、ぜひご利用ください。

■サロンサーチ <http://www.cota.co.jp/salon/>



イベント 「コタ スタイリスト アワード 2017」を開催しました。



10月16日(月)に「コタ スタイリスト アワード 2017」を開催しました。全国各地で活躍されている美容師さんが集まり、美容師としての基本技術のひとつである「パーマを巻く技術」を競う「ワインディングコンテスト」と、トップスタイリストとしての「技術力や感性、提案力」を競う「スタイリストコンテスト」を行いました。今後も当社は、このようなイベントを通じて美容業界の発展に貢献したいと考えています。



ワインディングコンテスト
グランプリ受賞
大村 リか様 (Shumore)

スタイリストコンテスト
グランプリ受賞
森 直子様 (Kalon hair) ※写真左

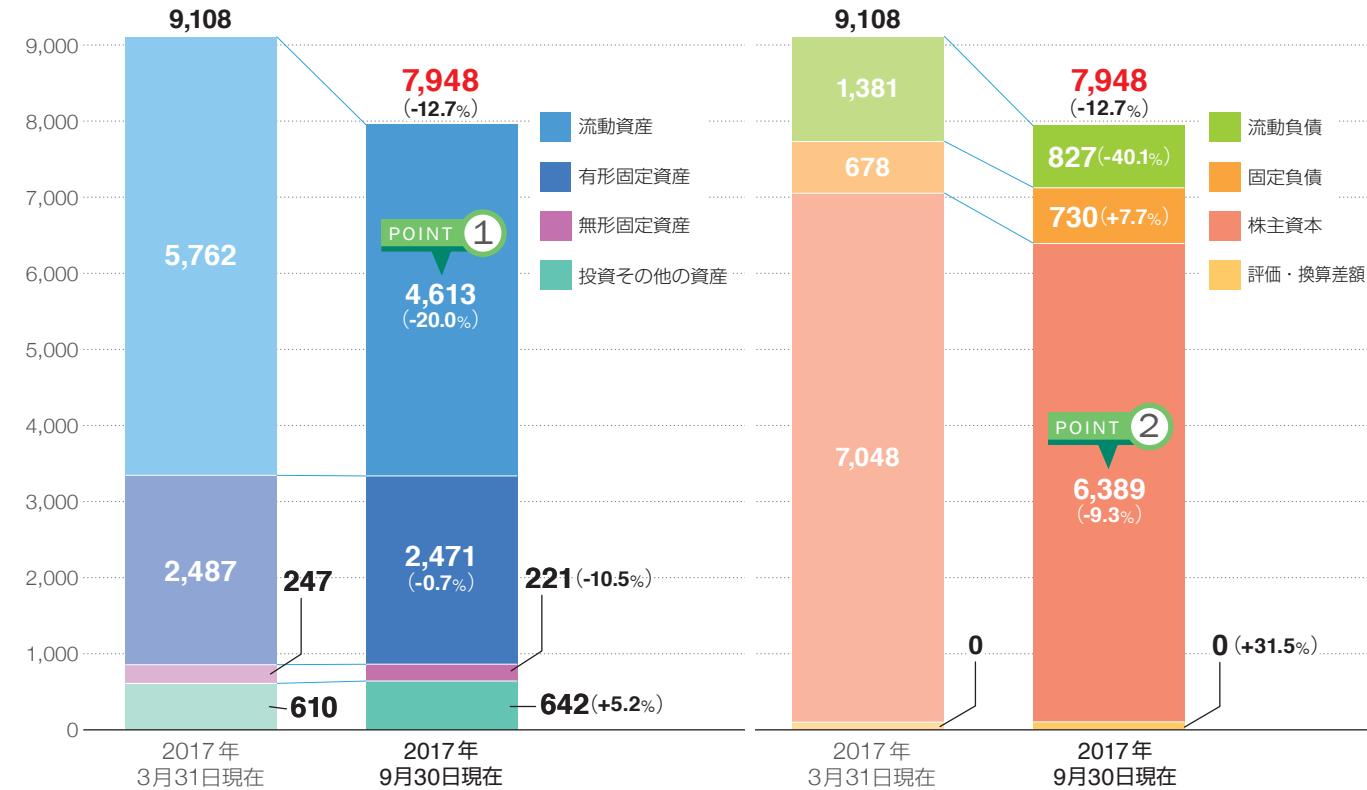
コタ スタイリスト アワード 2017 結果発表
<http://www.cota.co.jp/award/>



四半期貸借対照表

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】



POINT 1 流動資産 46億1,300万円

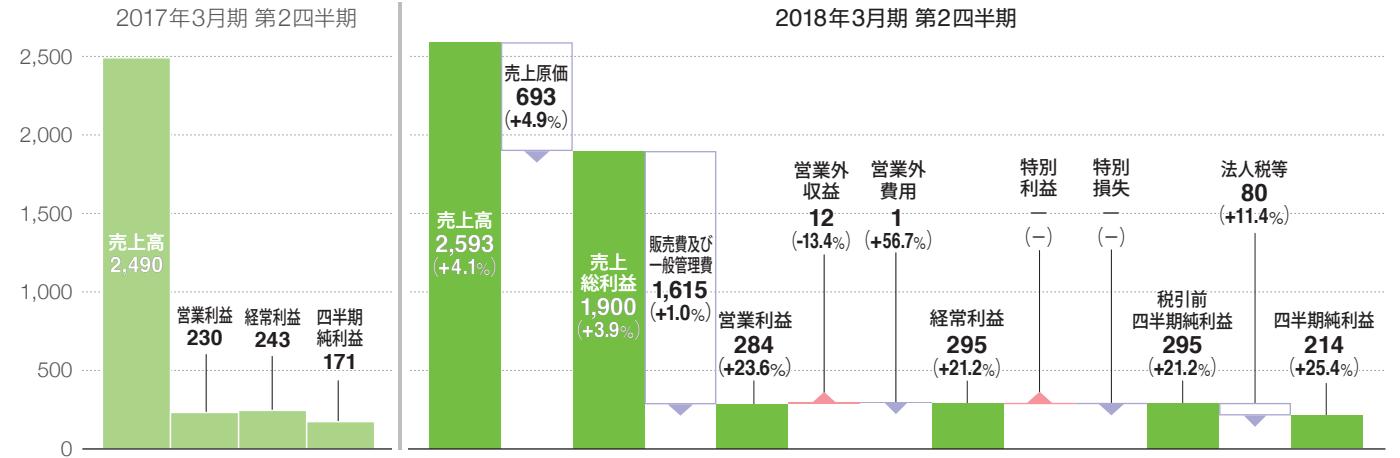
前期末から11億4,900万円減少しました。自己株式の取得により現金が減少したことが主な要因です。

POINT 2 株主資本 63億8,900万円

前期末から6億5,800万円減少しました。自己株式が増加したことが主な要因です。また、自己資本比率は80.4% (前期末77.4%) となりました。

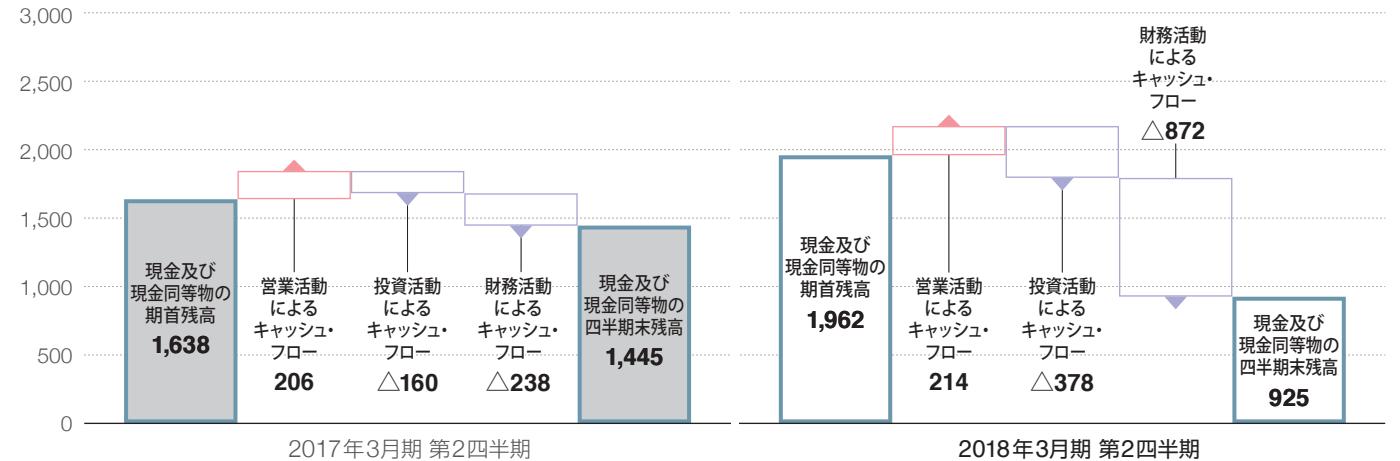
四半期損益計算書

(単位：百万円) 【%表示は対前年同四半期増減率】



四半期キャッシュ・フロー計算書

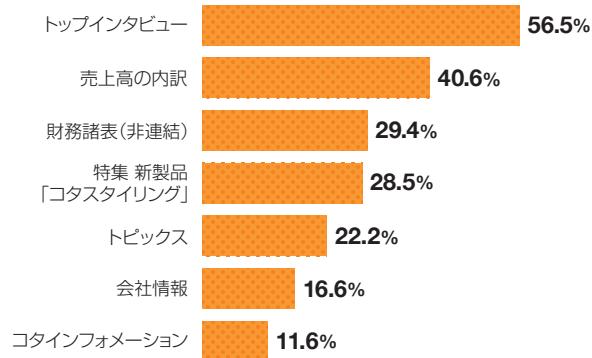
(単位：百万円)



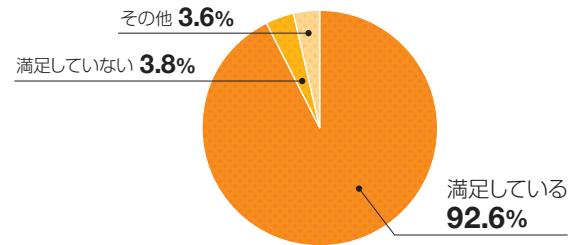
株主様アンケート結果

第38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ある企業としてがんばります。

Q1 今回の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)



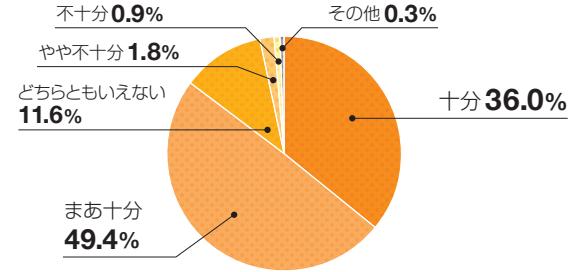
Q2 当社の株主優待の感想をお聞かせ下さい



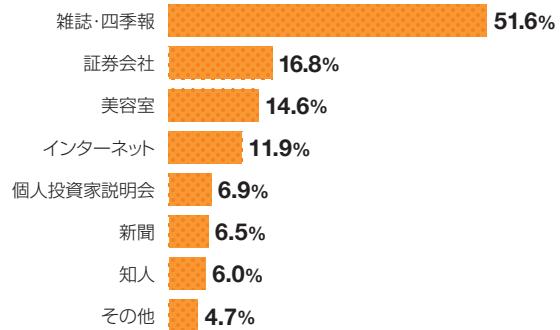
Q5 当社または本誌へのご意見・ご感想等ご自由にお書きください (順不同でご紹介いたします)

- 優待の商品がとても良いとの事で株を買いました。気に入って、娘にも勧めています。トップインタビューで会社のこれからの方針が良くわかりました。
- 株主還元の内容はとても満足しています。ぜひこの水準で継続していただければ嬉しいです。また、今後も会社説明会の開催等活発なIR活動を推進して欲しいと思います。
- 今回初めて優待を受け取りましたが、早く届いたこと、内容や商品の質ともに大満足でした。優待品からは、改めて美容室専売にこだわっていくことへの取組姿勢もよく伝わり、商品への関心が深まりました。長く株を保有し続けたいと思います。

Q3 当社からの情報発信(IR)についてどのように評価されますか？



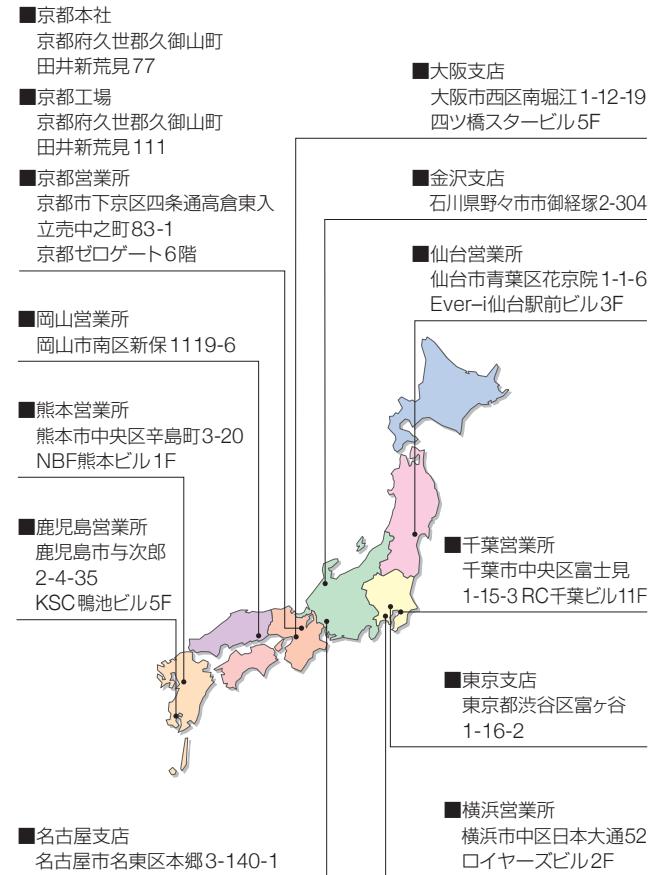
Q4 当社をどこでお知りになりましたか？(複数回答可)



会社概要 (2017年9月30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	310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】



【役員】

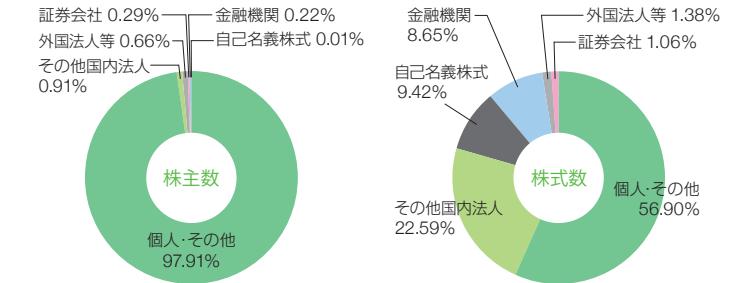
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	片山正規
取締役	廣瀬俊二
取締役	則包正二
取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
社外取締役	原正和
常勤監査役	富永涉
社外監査役	村田智之
社外監査役	竹仲 勲

株式情報 (2017年9月30日現在)

【株式の状況】

発行可能株式総数 51,020,956株
発行済株式の総数 16,900,691株
株主数 8,330名 単元株式数 100株

【所有者別分布状況】



【株価チャート】

