

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 大阪府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。
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っておりますので、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にて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。

MAIL MAGAZINE

メールマガジンのご案内

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)

〈ご登録方法〉

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 メール配信サービス

検索

●スマートフォンから

(QRコード)

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うえ、送信してください。

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



COTA Report

株主・投資家のみなさまへ

第38期 第2四半期決算のご報告

2016年4月1日～2016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 独自のビジネスモデル	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



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(2017年3月期 第2四半期)の業績を総括してください。

A 前年同四半期と比べ、売上高は微減となりましたが、営業利益、経常利益、四半期純利益は増益となりました。

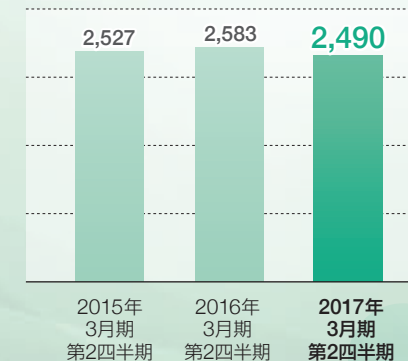
まず、売上高につきましては、一部の代理店において美容室に対する販売実績が計画を下回ったことに加え、カラー剤において新製品と旧製品の入れ替えを進めていることから、3.6%の減少となりました。

経費面につきましては、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1.3ポイント低下しました。また、販売費及び一般管理費につきましては、前期に発売した新製品に伴う費用等の反動により、全体といたしましては、2.6%の減少となりました。

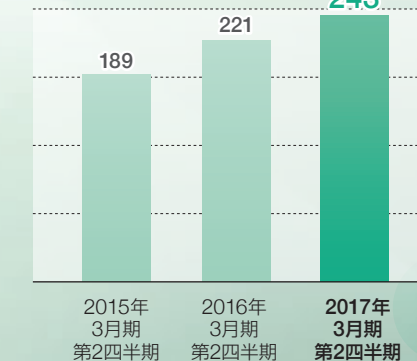
売上高は微減となりましたが、売上原価率の低下により、業績としては減収増益となりました。

2017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(2017年3月期)の業績と配当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も増益を見込んでおり、過去最高の業績を目指しています。

上半期の売上高は予想を下回りましたが、下半期は、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」を中心とした利益率の高いトイレタリーの需要増加が見込まれることから、2016年5月6日に公表いたしました通期の業績予想に変更はありません。

また、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、2016年4月1日に株式の分割(1:1.1)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30.9%となります。

Q 「コタ全国店販コンクール」とは何でしょうか？

A まず、美容業界には春・夏・冬と1年に3回の繁忙期があり、当社の業績にも大きく影響しています。そして、下半期の中でも、業界最大の繁忙期である冬の繁忙期と重なる第3四半期が、年間で売上高が最も大きくなり、通期の業績にも大きく影響する非常に重要な期間となっています。

そのために、当社では非常に重要な冬の繁忙期に、最大の販促イベントである「コタ全国店販コンクール」を開催しています。

「コタ全国店販コンクール」は、お取引先美容室様の繁忙期における業績の向上を目的に、毎年11月から12月にかけての2ヶ月間、全国のお取引先美容室様を対象に実施しており、シャンプーやトリートメント、整髪料、育毛剤等、当社製品の販売高を競うコンクールです。

1989年から毎年開催しており、現在では、多くのお取引先美容室様が参加される年末恒例の一大イベント

となっています。冬の繁忙期は、お取引先である美容室様が忙しくなることに加え、当社製品の販売コンクールを開催していますので、当社にとっては業績を大きく伸ばすことができる期間となっています。

Q 独自のブランド戦略として「非正規販売対策」を推進されていますが、取り組む理由について詳しく教えてください。

A まず非正規販売とは、当社のお取引先である美容室様を経由しない、インターネットや小売店での当社製品の販売のことを言います。「美容室専売品」である当社のシャンプーやトリートメント、整髪料等は、美容室でのカウンセリングによる対面販売を原則とする製品です。

そもそも、美容室での対面販売を原則とする当社製品がインターネット等で売れてしまう理由は、全国のお取引先美容室様が、これまで「店販」を推進してこられた結果です。旬報店様を中心とした当社のお取引先美容室様は、当社と共に発展・繁栄していくという前提で、当社製品の販売に取り組んでいただいています。

したがいまして、当社が非正規販売を放置すれば、美容師さんの店販に対するモチベーションの低下を招くことになり、その結果、美容室で当社の製品が売れなくなり、時間差はあると思いますが、インターネット等でも全く売れない製品に変わってしまうと判断しています。また、インターネットでは、当社製品の偽造品や模造品が販売されるという問題まで発生しており、製品の品質やブランドイメージを損なう重要な課題であると認識しています。

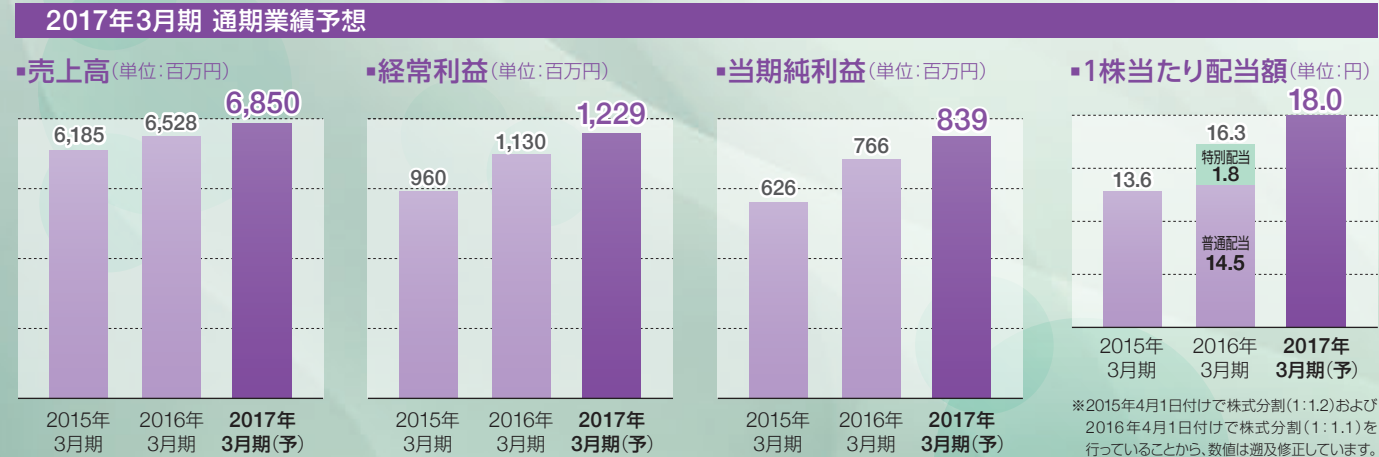
これらの状態を放置すれば、お取引先美容室様だけではなく、結果として消費者の皆さまにも悪影響を与えることになることから、当社では、創業当時より

非正規販売対策に徹底して取り組んでいます。競合他社の中には、非正規販売対策を業績悪化の要因として説明しているところもありますが、当社では対策以降も業績が向上しており、非正規販売対策が、当社の着実な成長の一因にもなっていると認識しています。

当社では、目先の売上や利益にとらわれることなく、お取引先美容室様や消費者の皆さまの利益を毀損(きそん)している非正規販売に対して、今後も徹底して取り組んでいきたいと考えています。

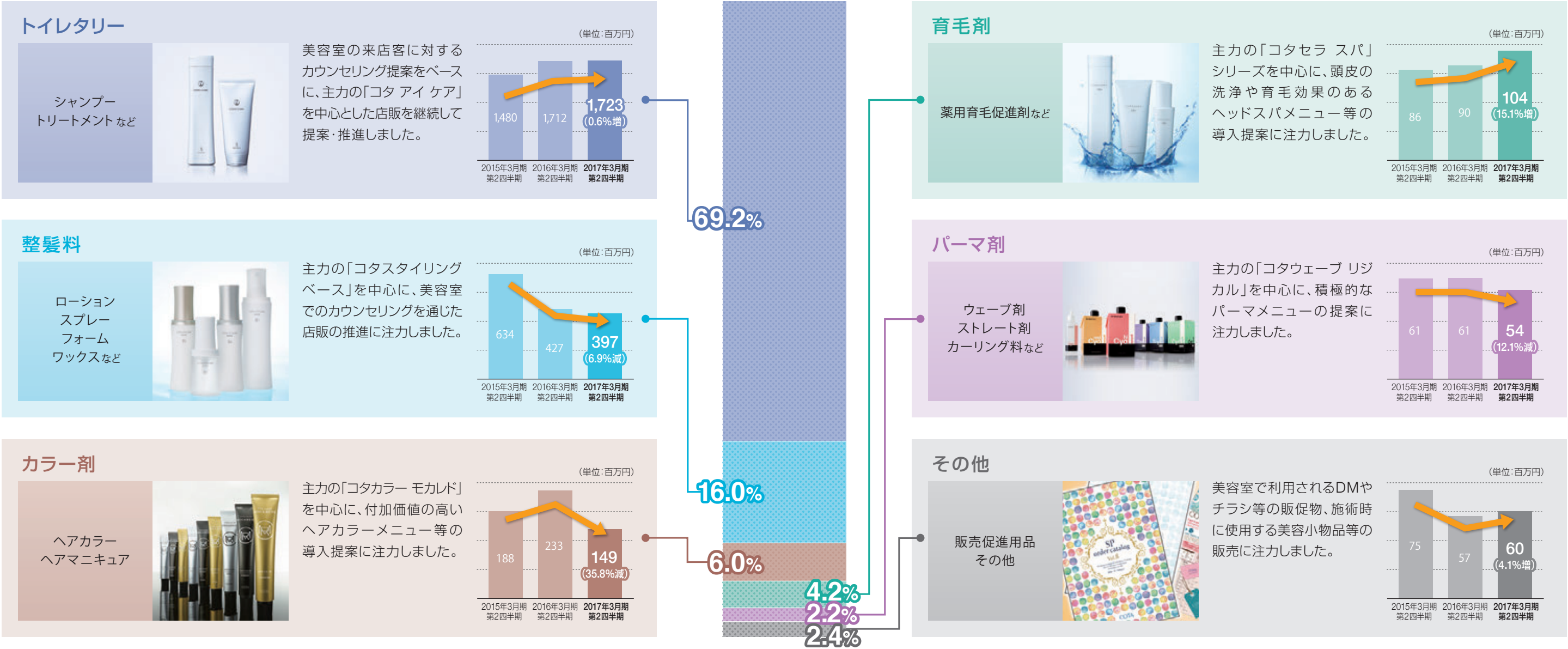
Q 最後に株主の皆さまへ一言お願いします。

A 上半期の業績は「減収増益」となりましたが、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。



売上高の内訳

当社の主力であるトイレタリーに加え育毛剤の実績が伸びましたが、カラー剤の実績が減少したことから当期の売上高は24億9,000万円となり、前期に比べ**3.6%減少**しました。



独自のビジネスモデル

創業精神である「美容業界の近代化」を実現するため に展開している、競合他社にはない「独自のビジネスモデル」をご紹介します。

旬報店システムを軸としたコンサルティング・セールス

当社では創業以来、「お取引先である美容室の繁栄が、当社の繁栄につながる」という考えのもと、当社製品をすべてご使用いただくことを条件に、お取引先美容室様に対して美容室の経営改善システムである「旬報店システム」を無料で提供しています。当社では、この「旬報店システム」を通じて、お取引先美容室様に対して営業戦略や人材育成等、あらゆる面から業績向上のための経営コンサルティングも積極的に行っており、それを「コンサルティング・セールス」と呼んでいます。

また「旬報店」とは、当社のお取引先美容室様のうち「旬報店システム」を提供させていただいている美容室のことです。当社では旬報店様より売上高や来店客数等、複数の項目にわたって営業データをお送りいただき、それを当社独自のソフトウェアで分析し、その結果をフィードバックして経営アドバイスを行っています。

このように、営業データをいただきながらコンサルティングをしていくという営業スタイルを創業当時から展開しており、旬報店様をはじめとした、お取引先美容室様の業績向上に大きく貢献しています。



トイレタリーの販売を中心とした店販戦略

「トイレタリー」とは、お客様がご自宅で使われるシャンプーやトリートメント等を指します。そして「店販」とは、美容室に来店されたお客様に、美容師さんが髪の状態等についてカウンセリングを行い、お客様のヘアスタイルやヘアコンディションの維持に必要なかつ最適な製品をおすすめし、販売するものです。

当社では「美容室とともに、女性を髪から美しくする」という考えのもと、美容室に来店されたお客様の満足をより高めていただく方法として、さらには、美容室の収益においても大きなメリットがあるという考えから、創業以来、「トイレタリー」の販売を中心とした「店販」の推進に注力しています。

最近では、業界内でも「店販」の有効性が少しずつ認知され始めていますが、当社が他社に先駆けて取り組んできたことで、業界内での「店販」に対する考え方が変わってきています。しかし、業界全体で見れば、まだまだ推進されていないのが現状で、「店販」については、潜在的な需要があると考えています。



イベント 「コタ スタイリスト アワード2016」を開催しました。

10月17日に「コタ スタイリスト アワード2016」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 リカ様 (Shumore)



スタイリストコンテスト
グランプリ受賞
濱崎 結実子様 (NAVY chums) ※写真左

コタ スタイリスト アワード2016結果発表
<http://www.cota.co.jp/award/>



IR活動 「日経IR・投資フェア2016」に出展しました。

8月26日・27日に、東京ビッグサイトで開催された「日経IR・投資フェア2016」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」を開催し、当社の業績や配当推移、株主優待制度等について説明をしました。特設会場、企業ブースともに多数の個人投資家の皆さまにお集まりいただき、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。



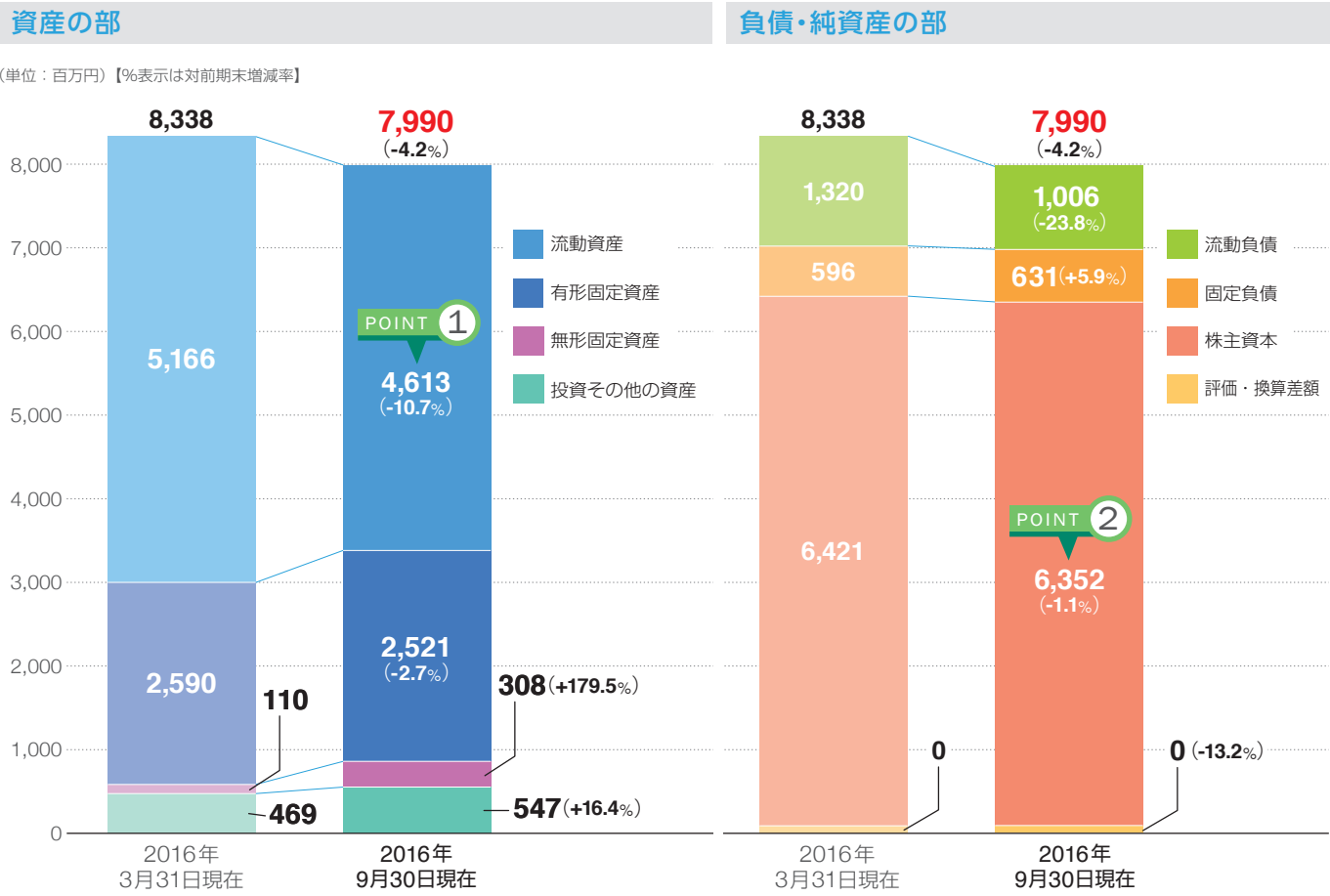
イベント 「コタ株式会社 創業者 小田英二 メモリアル感謝の会」を開催しました。

9月26日に「コタ株式会社 創業者 小田英二 メモリアル感謝の会」を開催し、多くの方にご参会いただきました。会場では創業当時の様子や、小田が美容室経営者へ伝えた言葉、化学者としての功績等を展示したことから、参会者は、当時のことを懐かしみ、思い出について語らいあっていました。

引き続き当社は、創業者の思いを受け継ぎ、創業精神である「美容業界(美容室経営)の近代化」を目指していきたいと考えています。



四半期貸借対照表



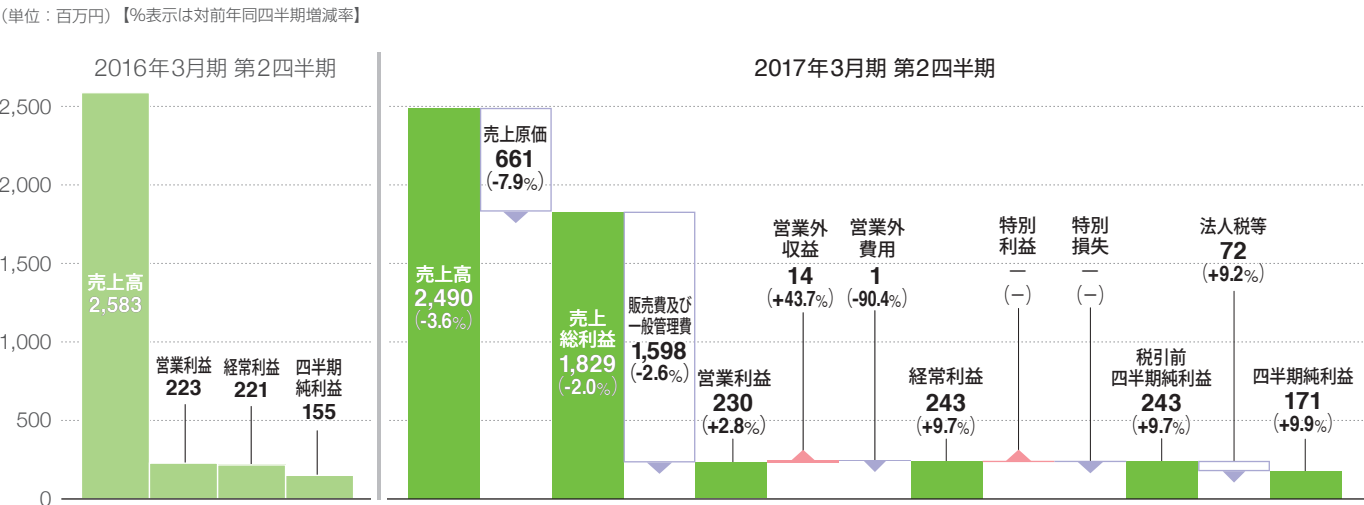
POINT 1 流動資産 46億1,300万円

前期末から5億5,300万円減少しました。売掛金が減少したことが主な要因です。

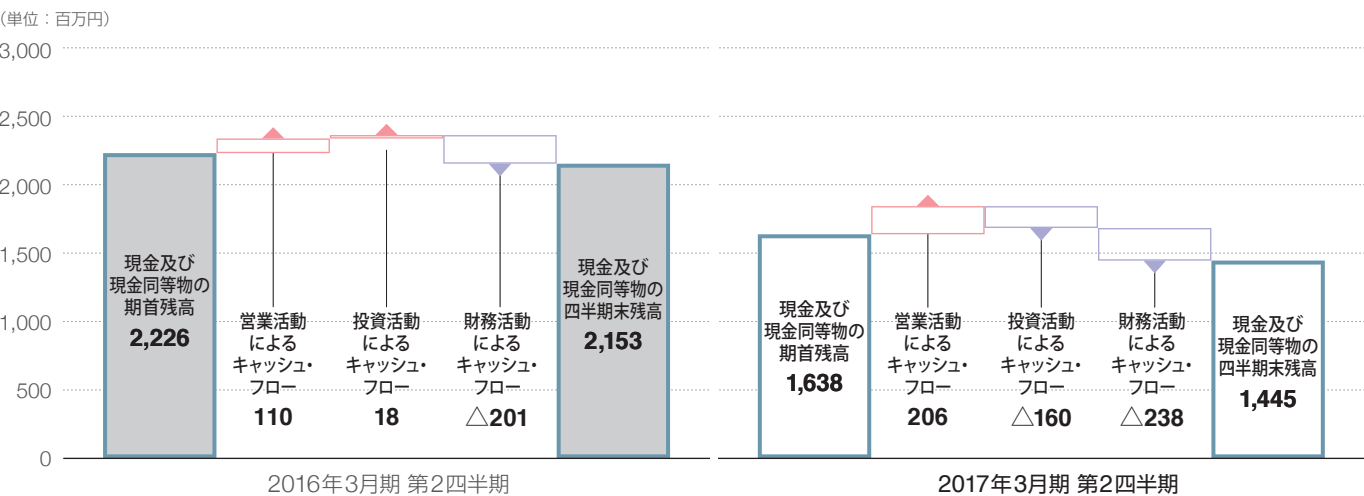
POINT 2 株主資本 63億5,200万円

前期末から6,800万円減少しました。利益剰余金が減少したことが主な要因です。また、自己資本比率は79.5% (前期末77.0%) となりました。

四半期損益計算書



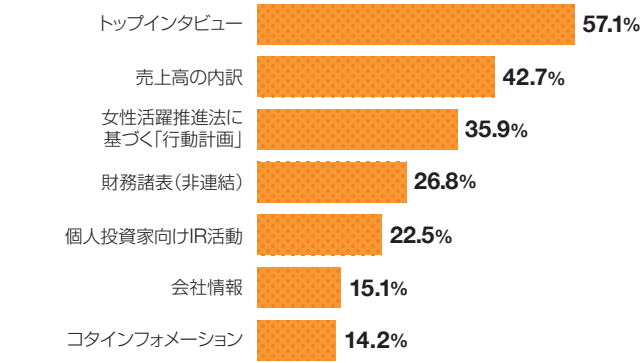
四半期キャッシュ・フロー計算書



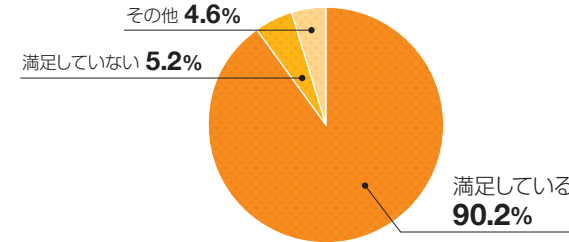
株主様アンケート結果

第37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）



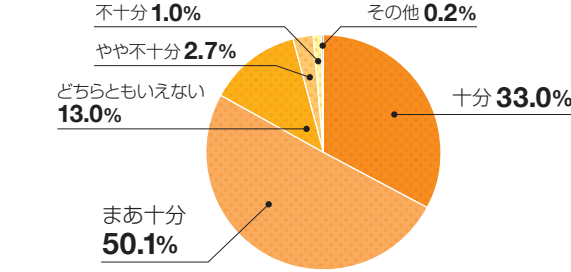
Q2 当社の株主優待の感想をお聞かせ下さい



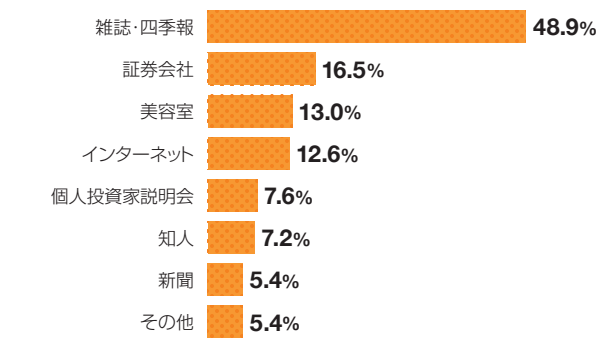
Q5 当社または本誌へのご意見・ご感想等ご自由にお書きください
（順不同でご紹介いたします）

- コタ アイ ケアシリーズを1年ほど使っていますが、今まで使ってきたどのシャンプー、コンディショナーよりも満足しています。そのため思わず株主になってしまいました。これからもがんばって良い製品をつくってください。
- 株主優待がパワーアップしてうれしいです。他社の優待やシャンプーも使ってみました。コタの製品が一番良いです。貴社は株主によく気配りしてくれる会社なので、長期で保有します。増収・増配よろしくをお願いします。
- 10年以上、御社の株を保有しています。確実に成長しているところが気に入っています。このままずっとお付き合いしたいです！がんばれコタ！ いつか京都の株主総会に出席するぞ！（観光して）

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？



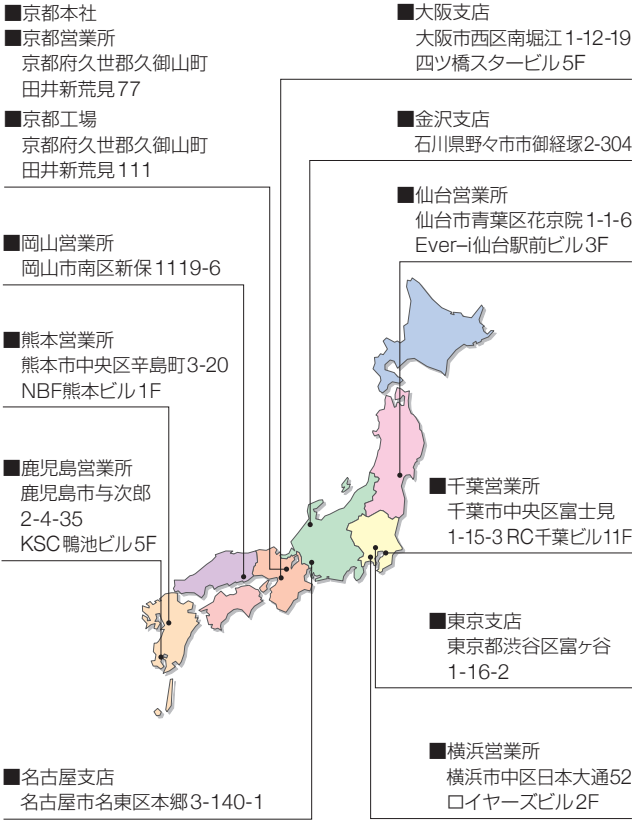
Q4 当社をどこでお知りになりましたか？（複数回答可）



会社概要（2016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	308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〕

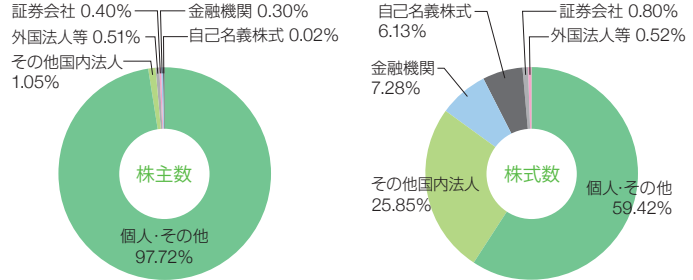
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	片山正規
取締役	廣瀬俊二
取締役	則包正二
取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
社外取締役	原富永
常勤監査役	星野美知男
監査役	村田智之

株式情報（2016年9月30日現在）

〔株式の状況〕

発行可能株式総数 46,382,688 株
発行済株式の総数 15,364,265 株
株主数 6,485 名 単元株式数 100 株

〔所有者別分布状況〕



〔株価チャート〕

