

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。
- 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 <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37期 決算のご報告

2015年4月1日～2016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 女性活躍推進法に基づく「行動計画」	06
トピックス 個人投資家向けIR活動	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 2016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18期連続の増収、営業利益、経常利益は3期連続の増益、当期純利益は2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、2015年8月に発売したカラー剤の新製品に加え、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、5.5%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5.9%の増加となりましたが、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、ほぼ横ばいとなりました。また、販売費及び一般管理費につきましては、新製品の発売に伴う費用の増加等により、2.6%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。



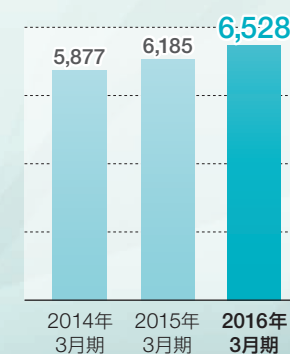
代表取締役社長

小田 博英
Oda Hiroteru

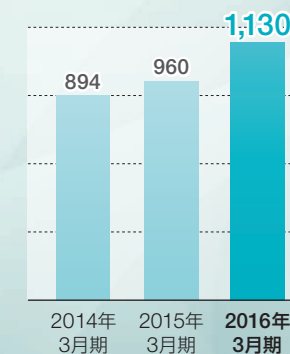
1959年10月3日生まれ、京都府出身。84年当社入社、92年取締役総務部長、95年常務取締役を経て、2004年代表取締役社長に就任。

2016年3月期 決算

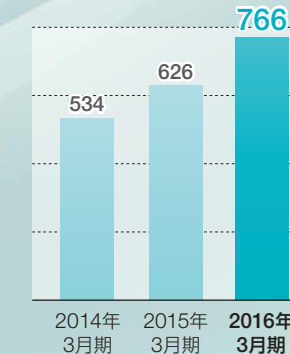
■売上高(単位:百万円)



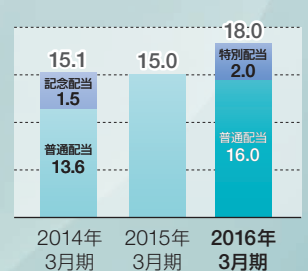
■経常利益(単位:百万円)



■当期純利益(単位:百万円)



■1株当たり配当額(単位:円)

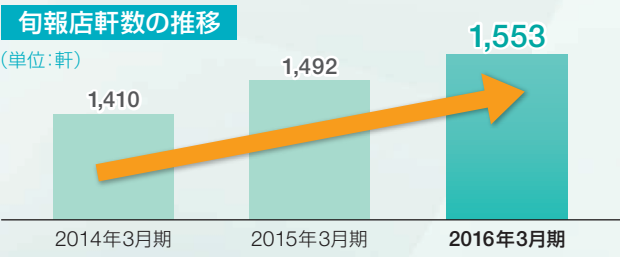


※2014年4月1日付けで株式分割(1株:1.1株)および2015年4月1日付けで株式分割(1株:1.2株)を行っていることから、数値は遡及修正しています。

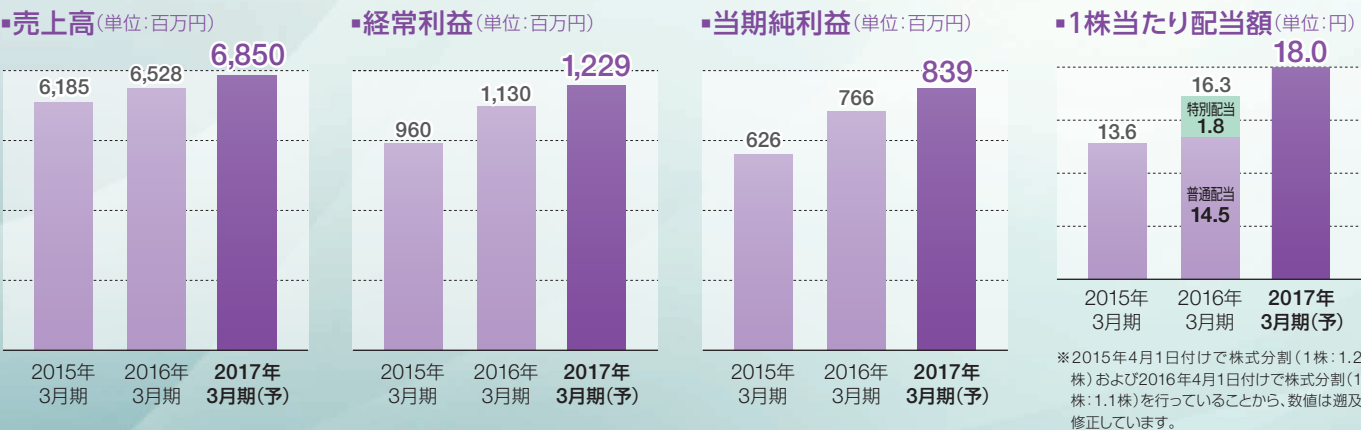
Q 増収について他に要因はありますか。

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、2015年3月末の1,492軒から1,553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店舗展開、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。



2017年3月期 通期業績予想



Q 2017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19期連続の増収、営業利益、経常利益は4期連続の増益、当期純利益は3期連続の増益と、ともに過去最高の業績を見込んでいます。

また、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、30.9%となります。

Q 目標とす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、2017年3月期につきましては、経常利益率は17.9%、ROEは12.5%を予想しています。引き続き、必要な投資は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 株主還元方針について教えてください。

A 当社は、株主の皆様に対する長期・安定的な株主還元を重要な経営課題の一つと考えています。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、株主価値の向上を図ること等を目的とした株式分割、自己株式の取得等については、市場環境や資本効率等を総合的に勘案したうえで実施することを基本方針としています。

この方針に基づき、内部留保資金の使途につきましては、今後の事業規模の拡大や製造設備・研究開発等の投資、財務基盤の強化、安定的な配当を継続するための原資等として備え、必要に応じて活用したいと考えています。

また、剰余金の配当につきましては、配当性向20%以上を継続的・安定的に実施できるよう努め、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としています。

なお、2016年3月期の配当につきましては、この方針に基づき普通配当に特別配当を加えました。

Q 最後に株主の皆様へ一言お願いします。

A 当社は「美容業界の近代化」を目的として創業しました。「美容業界の近代化」とは、美容室の経営を近代化することです。つまり、経営者一代限りで消滅する個人的会社経営ではなく、「会社に関わるすべての人々の幸せを求める」という経営本来のあり方を目指していただくことであり、そのために、お取引先美容室様の業績を向上させることで生産性を高め、利益を計上し、労働環境の整備や人材を採用・育成し続けるといった「会社の永続を目的とした経営管理体制づくり」のことです。

当社では、「美容室の繁栄が当社の繁栄につながる」という基本的な考え方のもと、具体的な戦略として、美容室の経営改善システムである「旬報店システム」を軸とした美容室の経営コンサルティング(コンサルティング・セールス)を展開し、トイレタリー(シャンプー、トリートメント等)の販売を中心とした「店販」を戦術として、成長・繁栄につながるさまざまな提案をお取引先美容室様に行っています。それらにより、お取引先美容室様の業績向上を図るとともに、メーカーとして「美容業界の近代化」の実現を十分にサポートできる製品を提供することで、永続的にステークホルダーの期待に応えていくことを経営の基本方針としています。

今後も役員、社員一同、「着実な成長」を継続でき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

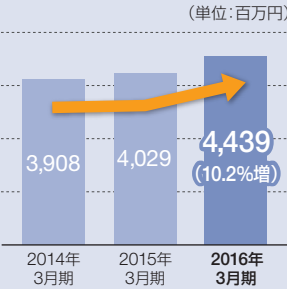
当社の主力であるトイレタリーに加え、新製品を加えたカラー剤の実績が伸び、2016年3月期の売上高は65億2,800万円、前期に比べ**5.5%増加**しました。

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。

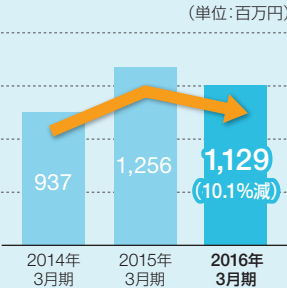


整髪料

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。

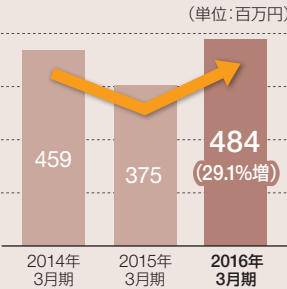


カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュア



2015年8月に発売した新製品
「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。

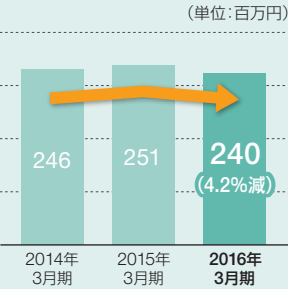


育毛剤

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。

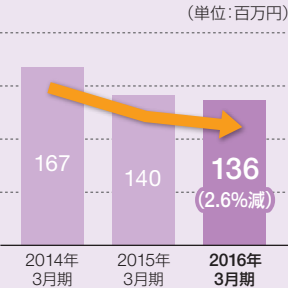


パーマ剤

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。

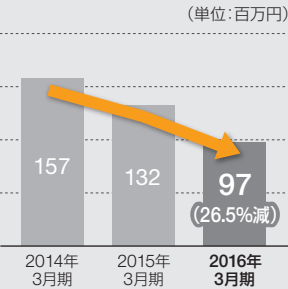


その他

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
販売に注力しました。



女性活躍推進法に基づく「行動計画」

女性が職業生活において、その希望に応じて十分に能力を発揮し、活躍できる環境を整備するために「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）」が制定されたことから、当社では下記の行動計画を策定・公表しました。

女性活躍推進法に基づく「行動計画」

女性従業員が、職業生活において、その希望に応じて十分に能力を発揮し、活躍できる環境を整備するため、次のように行動計画を策定する。

計画期間 平成28年4月1日～平成29年3月31日

1. 女性の採用を増やすための行動計画

「女性限定の会社説明会の実施」（平成28年4月～／1回）

採用活動において、女性限定の会社説明会を実施することにより、女性に特化した内容で応募意識の向上を目指し、雇用率アップに繋げる。

2. 女性が管理職として活躍できる雇用環境の整備を行うための行動計画

「女性従業員に対する働く意識調査の実施」（平成28年4月～／年1回）

「女性リーダーに求められる教育研修の実施」（平成28年7月～／年1回）

- 女性従業員に対して、働くことに対しての意識およびキャリアプランの調査を実施する。
- 意欲と能力のある女性労働者の発掘のため、女性リーダーに求められる教育研修step1を行う。
以降、教育研修step1での振り返り、PDCAサイクル（課題の抽出、行動目標、確認、対策）の実践を行う。

3. 女性の活躍に関する情報公開

- 採用した労働者に占める女性労働者の割合（平成24～27年度新卒営業職平均） 18.6%
- 管理職に占める女性比率（平成27年10月度） 5.0%
- 年次有給休暇取得率（平成26～27年度） 56.8%



経歴

2006年4月 当社入社
2006年6月 東京支店 配属
2012年4月 主任へ昇進
2015年4月 係長へ昇進
2016年4月 横浜営業所 所長に就任

横浜営業所 所長 佐藤 千春

INTERVIEW

社員インタビュー ≫ 女性社員の活躍について

女性の社会進出に注目が集まるなか、企業にとっても持続的な成長のためには「女性の活躍」は欠かせないものとなっています。そこで、当社の女性社員を代表して横浜営業所の佐藤所長に、インタビューをしました。

Q. 当社への入社を決めたポイントを教えてください。

A. 就職活動のとき、当時の採用担当者より「現在、当社の営業担当者は男性のみだが、今後は女性の営業担当者も採用したい」との説明があり、「新しいことに挑戦し続ける」という当社の姿勢を強く感じました。「この会社なら私が活躍できるフィールドが必ずある」や「女性初の〇〇という実績を作るチャンスがある」と感じたことが入社を決めた大きな理由です。実際「当社初の女性営業所長」となり、夢を一つ叶えることができました。

Q. 現在の立場となって、後輩の女性社員に伝えたいことを教えてください。

A. 当社は女性も長く働ける仕組みを作り続けていますが、これからも多くの女性社員が活躍できるかどうかは、先輩である私達次第です。当社には成長させてくれる上司や助けてくれる同僚がいますので、自身の能力を十分に発揮すれば、管理職として活躍できる環境があることを伝えたいですね。

Q. 今後の抱負をお聞かせください。

A. 営業部門の責任者の一人ですから業績は当然ですが、女性の視点を取り入れたより良い職場環境の構築に注力したいですね。そのためには関東地方でも有数の大都市である横浜という地域で、多くのお取引先美容室様とともに、当社の創業精神である「美容業界の近代化」という志を共有し、その実現に向けて取り組んでいきたいと考えています。





2016年3月期も主要都市を中心に個人投資家向け合同会社説明会等に参加しました。社長の小田から当社の強みや戦略、独自のビジネスモデルなどの説明を行ったところ、来場者アンケートに「安定企業と感じた。ユニークである」や「製品の品質が良い」といった感想などを多数いただきました。また、株主優待品も展示し、多くの投資家へ当社の魅力をアピールすることができました。



個人投資家向け
会社説明会 動画
<http://www.cota.co.jp/ir/>

IRイベントのお知らせ

社長の小田より説明をさせていただく予定です。
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、ぜひ起こしく下さい。
なお、詳細につきましては、随時、当社HP (IR情報) などでお知らせいたします。



個人投資家向け会社説明会 (2017年3月期予定)

北海道 (札幌市)

7/18 (祝・月)

日経IRフェア 東京都

8/26 (金)・27 (土)

愛知県 (名古屋市)

12/5 (月)

女性限定 東京都

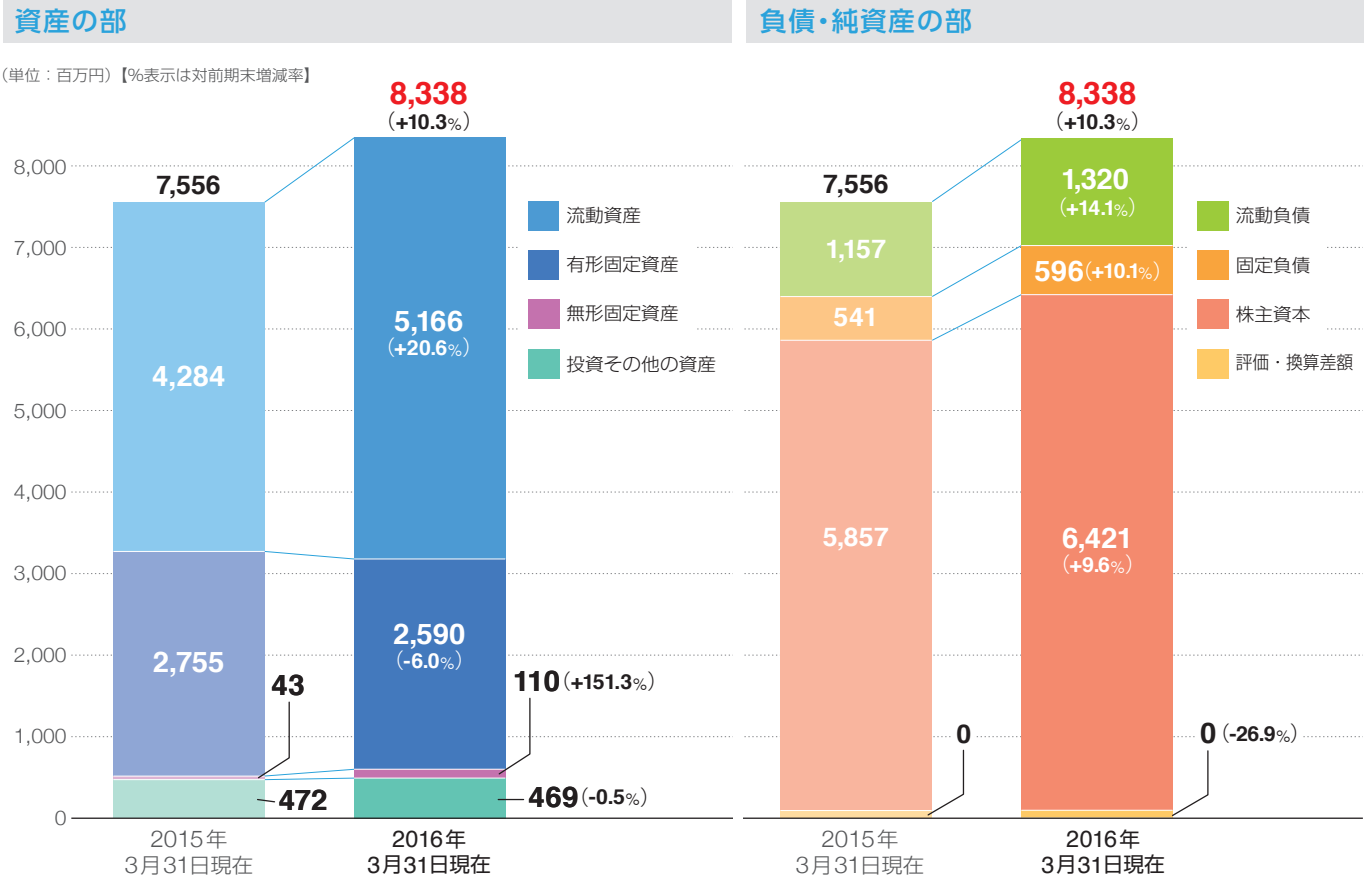
9/9 (金)

広島県 (広島市)

10/3 (月)



貸借対照表



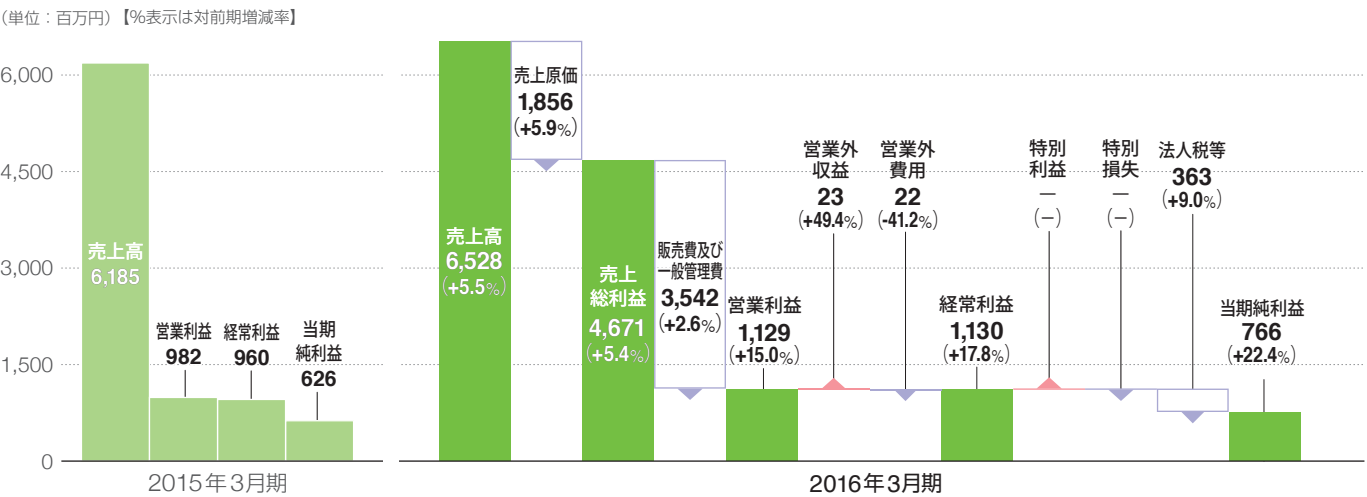
経常利益率

2015年3月期	2016年3月期
15.5%	17.3%

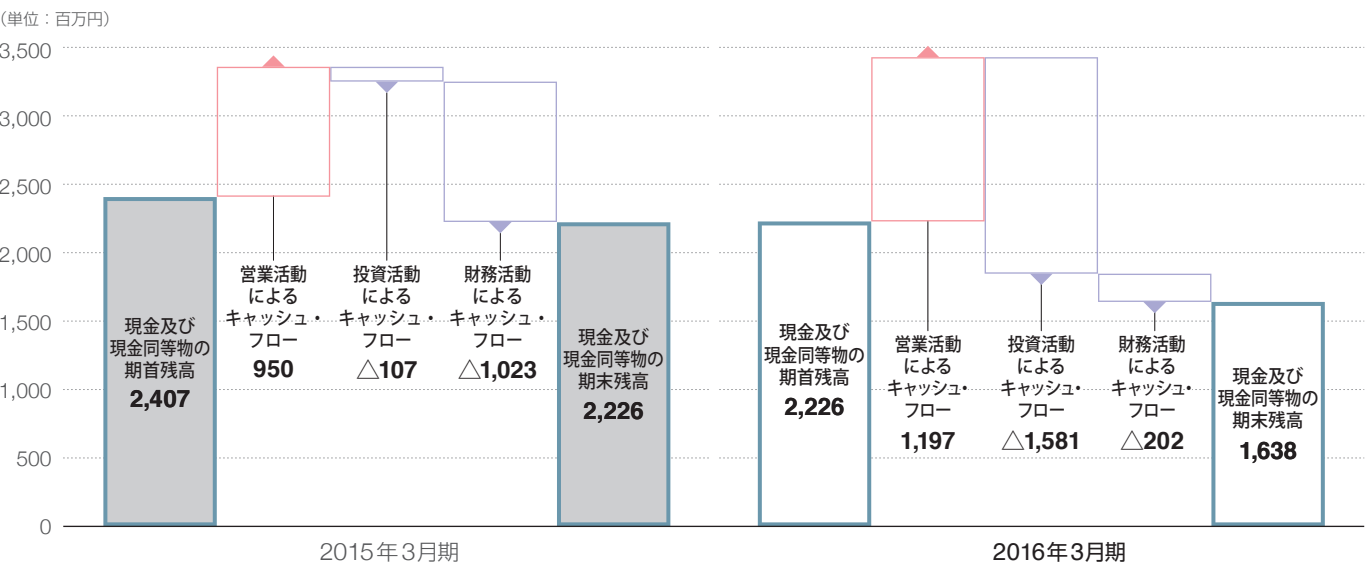
ROE（自己資本当期純利益率）

2015年3月期	2016年3月期
10.3%	12.5%

損益計算書



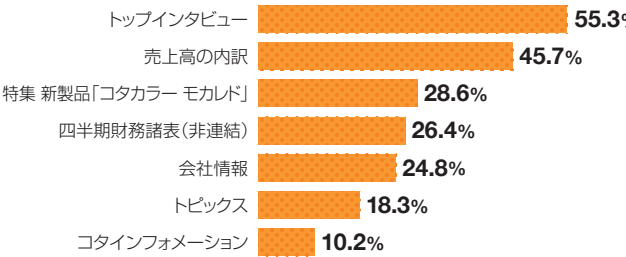
キャッシュ・フロー計算書



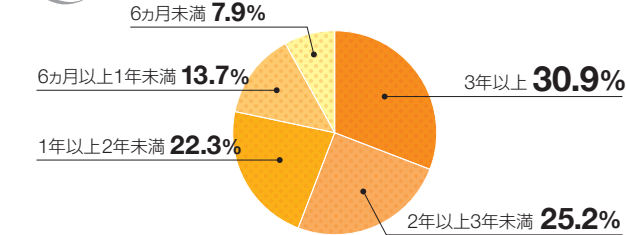
株主様アンケート結果

第37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。

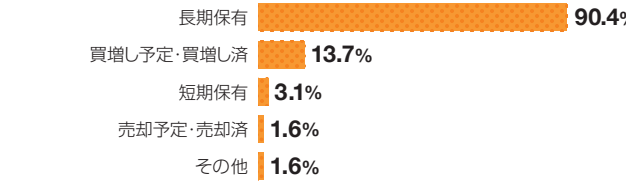
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



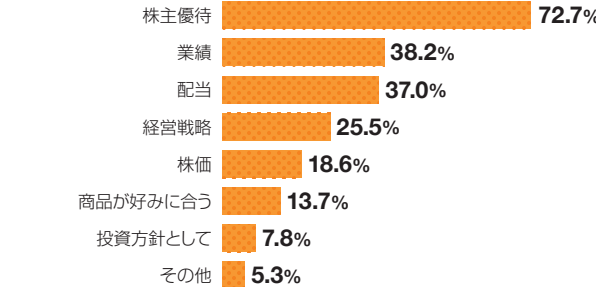
Q2 当社株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



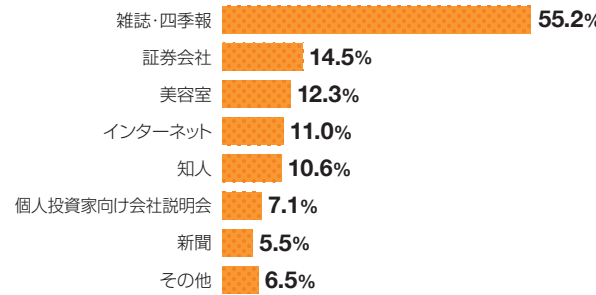
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



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）



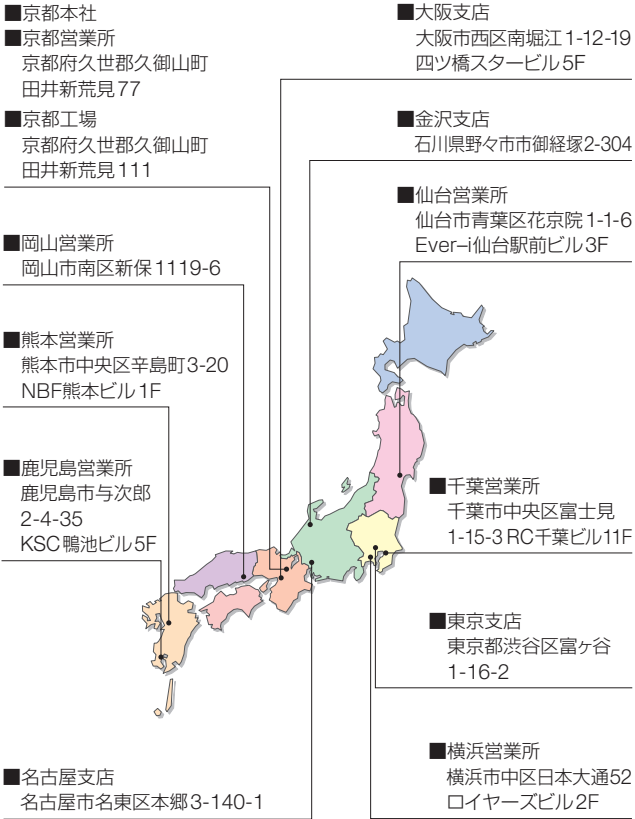
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想などご自由にお書きください（順不同でご紹介いたします）

- 実は知らない会社でしたが、偶然いいかな〜と見つけて株を購入。このCOTA Reportを読んでますますいいかな〜と思ったので、もしかしたら売らずに持ちつづけるかも。頑張ってください。
- 安定した業績、株主優待、わかりやすいIR。お付き合っていて非常に安心感のある会社さんだと感じています。今後とも保有を続けたいと思います。

会社概要（2016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	300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〕（2016年6月24日現在）

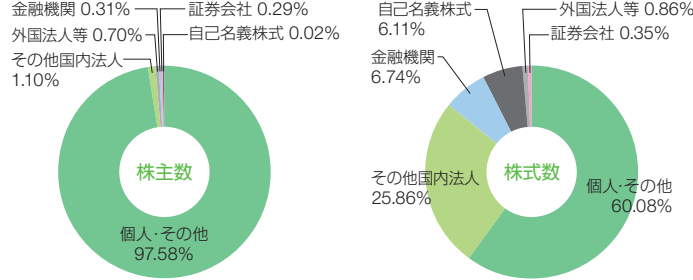
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	片山正規
取締役	廣瀬俊二
取締役	則包正二
取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
社外取締役	原正和
常勤監査役	富永涉
監査役	星野美知男
監査役	村田智之

株式情報（2016年3月31日現在）

〔株式の状況〕

発行可能株式総数 46,382,688 株 (2016年4月1日現在)
発行済株式の総数 15,364,265 株 (2016年4月1日現在)
株主数 6,162 名 単元株式数 100 株

〔所有者別分布状況〕



〔株価チャート〕

