

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

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、決算情報など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上、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

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36期 第2四半期決算のご報告

2014年4月1日～2014年9月30日

CONTENTS

トップインタビュー	01	四半期財務諸表(非連結)	10
売上高の内訳	04	コタインフォメーション	12
特集 よくあるご質問	06	会社情報	13
トピックス	08		

COTA
QUALIA
Plus



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（2015年3月期 第2四半期）の業績を
総括してください。

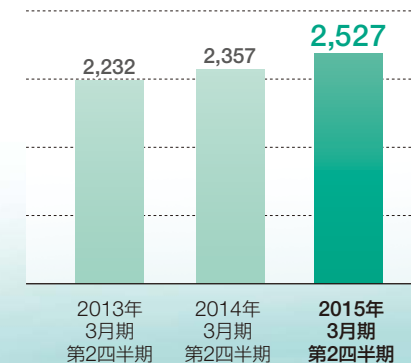
A おかげさまで売上高は増収（過去最高）となり、営業
利益、経常利益、四半期純利益も増益となりました。

売上高につきましては、2014年5月に発売した
整髪料の新製品「コタスタイリング ベース」が好調で
あったことから、7.2%の増加となりました。経費面につ
きましては、売上原価が増収に伴い5.3%の増加とな
りましたが、製品の増産の影響から売上原価率は
0.5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、本社施設の一部改修費用に加え、
新製品の発売に伴う販売促進費の増加などにより、
8.6%の増加となりました。

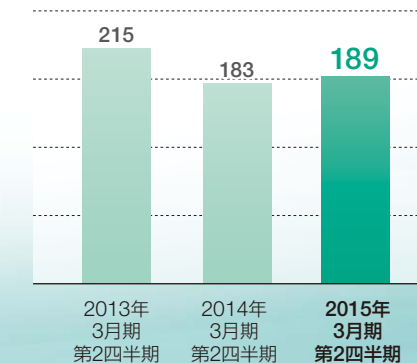
売上高の増加と売上原価率の低下により、経費の
増加分を吸収できたことから、業績としては増収増益
となりました。

2015年3月期 第2四半期決算

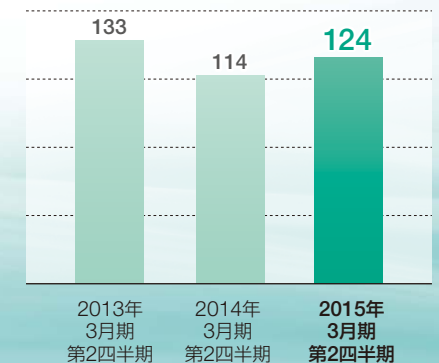
■売上高（百万円）



■経常利益（百万円）



■四半期純利益（百万円）

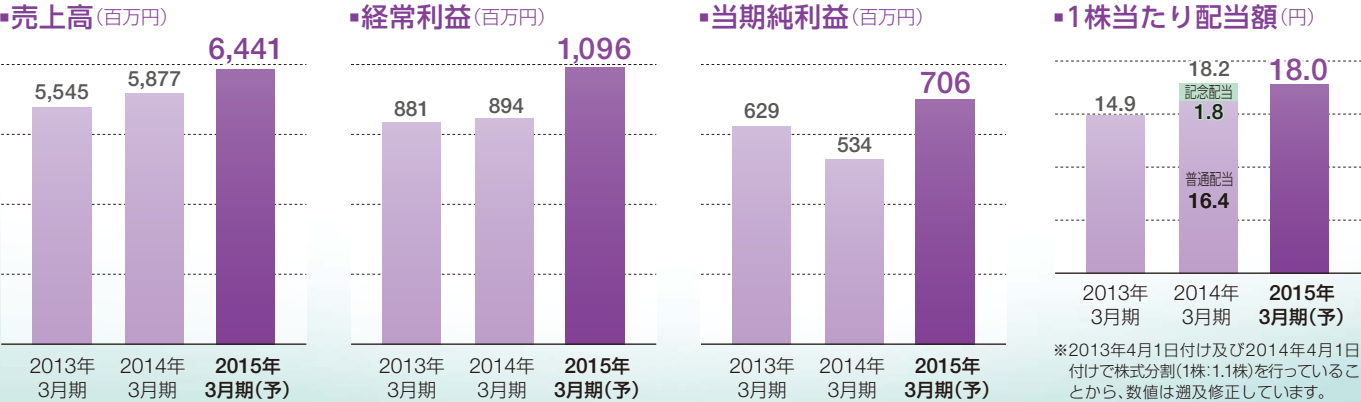


Q 通期(2015年3月期)の業績見込みをお聞かせください。

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。

当社は営業戦略上、通期業績に占める上半期の構成比率は下半期に比べ小さいことから、当第2四半期累計期間の業績は、当初予想を下回りましたが、その減少額は小さいものと判断しています。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」の開催も予定しており、「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、2014年5月9日に公表いたしました通期の業績予想に変更はございません。

2015年3月期 通期業績予想



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円を予定していますが、2014年4月1日に株式の分割を実施していますので、前期の記念配当を除いた普通配当ベースで比較いたしますと、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29.6%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

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。

この方針に基づき、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ています。

Q 最後に株主の皆様へ一言お願いします。

A 当社では全役員、全従業員が「コタベーション」という基礎となる考え方を共有し、事業活動を行っており、その中心に基本理念として「いい会社を目指し続ける」ということを掲げています。当社が考える「いい会社」とは、決して立派な建物や優れた製品だけで成り立っているのではなく、従業員一人ひとりの言動が「いい会社」に向かう一歩一歩になると考えています。

また、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(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」を推進してまいります。今後も「着実な成長」を続けるために、一層の努力を重ねてまいりますので、引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

■ コタベーション



売上高の内訳

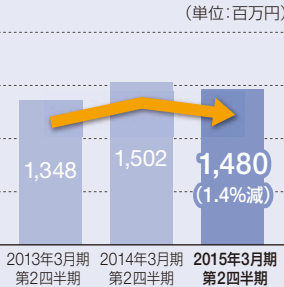
2014年5月に新製品を発売した整髪料の実績が伸び、
売上高は25億2,700万円、前期に比べ**7.2%増加**しました。

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毛髪及びヘアケアの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。

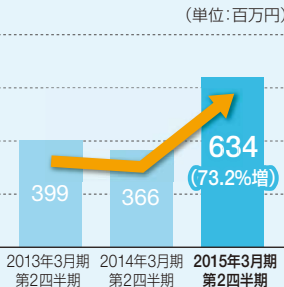


整髪料

ローション
スプレー
フォーム
ワックスなど



2014年5月に発売した新製品「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。

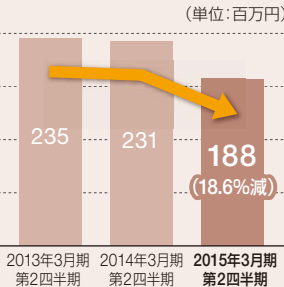


カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュア



主力の「グラフィカ」において専用の販促ツールを活用し、拡販に注力しました。

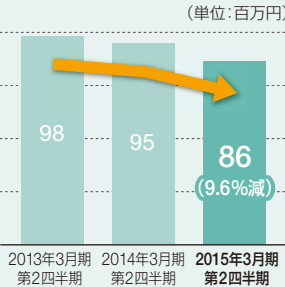


育毛剤

薬用育毛促進剤
など



主力の「コタセラ」シリーズを中心に、頭皮の洗浄や育毛効果のあるヘッドスパメニュー等の導入提案に注力しました。

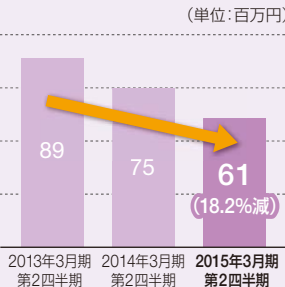


パーマ剤

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、美容室に対してパーマメニューの提案を積極的に行いました。

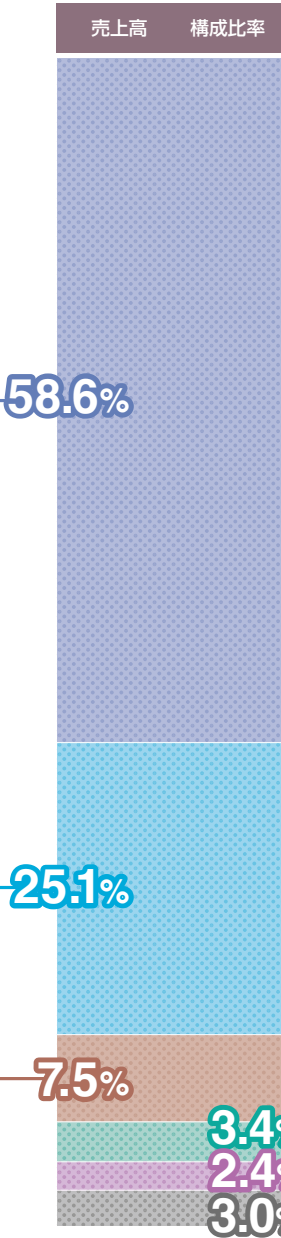
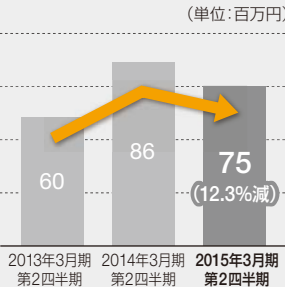


その他

販売促進用品
その他

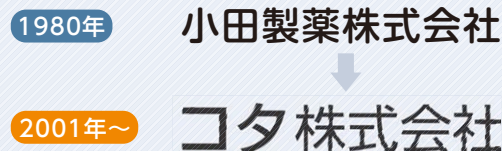


美容室のアシスタントスタッフを対象とした美容技術を学ぶことができる講座「コタアカデミー」などの提案を積極的に行いました。



Q. 社名の由来を教えてください。

A. 当社は、1980年に創業者の名前をとり「小田(おだ)製薬株式会社」として創業しました。当時、製品のブランド名を検討していた際、「コタ」という名前が候補のひとつにありました。「COTA」にすれば美しいロゴマークになるというデザイナーの意見と、「小田」が「コタ」と読めることもあり、「COTA(コタ)」をブランド名としました。現在の社名である「コタ株式会社」は、2001年1月に、多くのお客様から親しまれていたこのブランド名を社名としました。



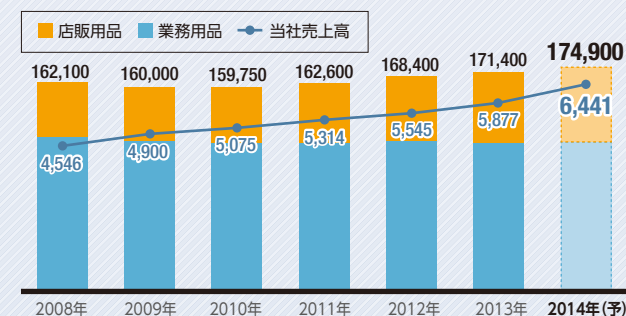
Q. 頭髪用化粧品市場と御社の取り組みについて教えてください。

A. 当社製品は、主に美容師さんが美容室で使用されるものですが、カラー剤やパーマ剤など、美容室でのみ使用される「業務用品」と、シャンプーやトリートメント、整髪料など、一般消費者の方もご自宅で使用できる「店販(てんぱん)用品」に分けられます。業務用品市場は、ここ数年は横ばい状態が続いていますが、店販用品市場につきましては、消費者のヘアケア意識の高まりから、近年は拡大傾向にあります。

美容室でシャンプーやトリートメント、整髪料などを来店されたお客様に販売することを「店販」と呼びますが、当社では創業以来、競合他社に先駆けて店販の推進に取り組んできたことから、市場の成長率を上回る伸び率で、着実に成長を続けています。しかし、業界全体で見れば、まだまだ店販は推進されていないのが現状で、多くのお客様は美容室で購入されずに、スーパーやドラッグストアなどで市販品を購入されており、店販につきましては、潜在的な需要があると考えています。

つまり、当社は業界内でシェア争いをするのではなく、巨大な市販品市場の消費者を獲得することで、常に新しい市場を創造し、着実に成長を続けています。

● 頭髪用化粧品市場の規模と当社売上高の推移 (単位:百万円)



Q. 御社の製品は美容室でしか手に入らないということですが、インターネットを使って販売すればもっと売上が伸びると思います。その考えはありませんか。

A. 当社が一般小売やインターネットを通じて直接販売を行うことは、お取引先美容室様の業績向上を妨げることとなり、創業精神である「美容業界(美容室経営)の近代化」を目指すという、当社の考え方に反する行動となってしまいます。

また、当社製品は、髪のプロである美容師さんが、お客様の髪の状態などについてカウンセリングを行い、最適の製品をお使いいただくことで高い効果が得られる製品設計となっています。しかし、インターネット通販などで当社製品を購入される場合は、購入者ご自身の判断で購入せざるを得ないため、製品本来の効果を実感できず、結果として消費者の皆さまが不利益を被ってしまうことにもなりかねません。

さらに、インターネット通販などでは、当社製品の「偽造品」や「模造品」が販売されるという問題も発生し、製品の品質管理やブランドの維持が困難な状況になっています。

以上の理由から、当社ではインターネット通販などを通じた販売は、今後につきましても行う予定はありません。

Q. 御社の製品をぜひ、使ってみたいと思うのですが、取扱い美容室が分かりません。どのようにして知ることができますか。

A. 2014年4月のホームページリニューアルに伴い、「サロンサーチ」機能を追加し、旬報店様を中心とした当社製品お取扱い美容室様を、地域別に検索できるようになりました。ぜひ、お近くの美容室をお探しく下さい。

サロンサーチ(取扱い店舗)
<http://www.cota.co.jp/salon/>



または、お客様相談室
 (☎0120-936-177)までお問い合わせください。



イベント 「コタ スタイリストアワード 2014」を開催しました。



今回から会場を「京都劇場」に移し「コタ スタイリストアワード2014」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、提案力など」を競う「スタイリストコンテスト」を行いました。

また、会場には未来のトップスタイリストを目指す若手の美容師さんも多く詰め掛け、コンテスト出場者の一挙一動を、目を輝かせながら見つめていました。



コタ スタイリストアワード 2014
スタイリストコンテスト グランプリ受賞
森崎 美幸 様 (+Rees hair) ※写真左

コタ スタイリストアワード 2014結果発表
<http://www.cota.co.jp/award/>



新製品 「コタクオリア プラス ホームケア」を発売しました。

2007年の発売からご好評をいただいている「コタクオリア」シリーズに、新製品「コタクオリア プラス ホームケア」を追加発売しました。この製品を3日に1回のペースでバスタイム時に使用することで、紫外線などで傷んだ髪を補修するサロントリートメントの効果を持続させることができます。

また、髪の仕上がり感が異なる「エアリー」と「モイスター」の2タイプをご用意しました。ぜひ、その効果と質感をご体感ください。



COTA
QUALIA
Plus

コタクオリア製品情報
<http://www.cota.co.jp/products/qualia/>



IR活動 個人投資家向け合同会社説明会に参加しました。

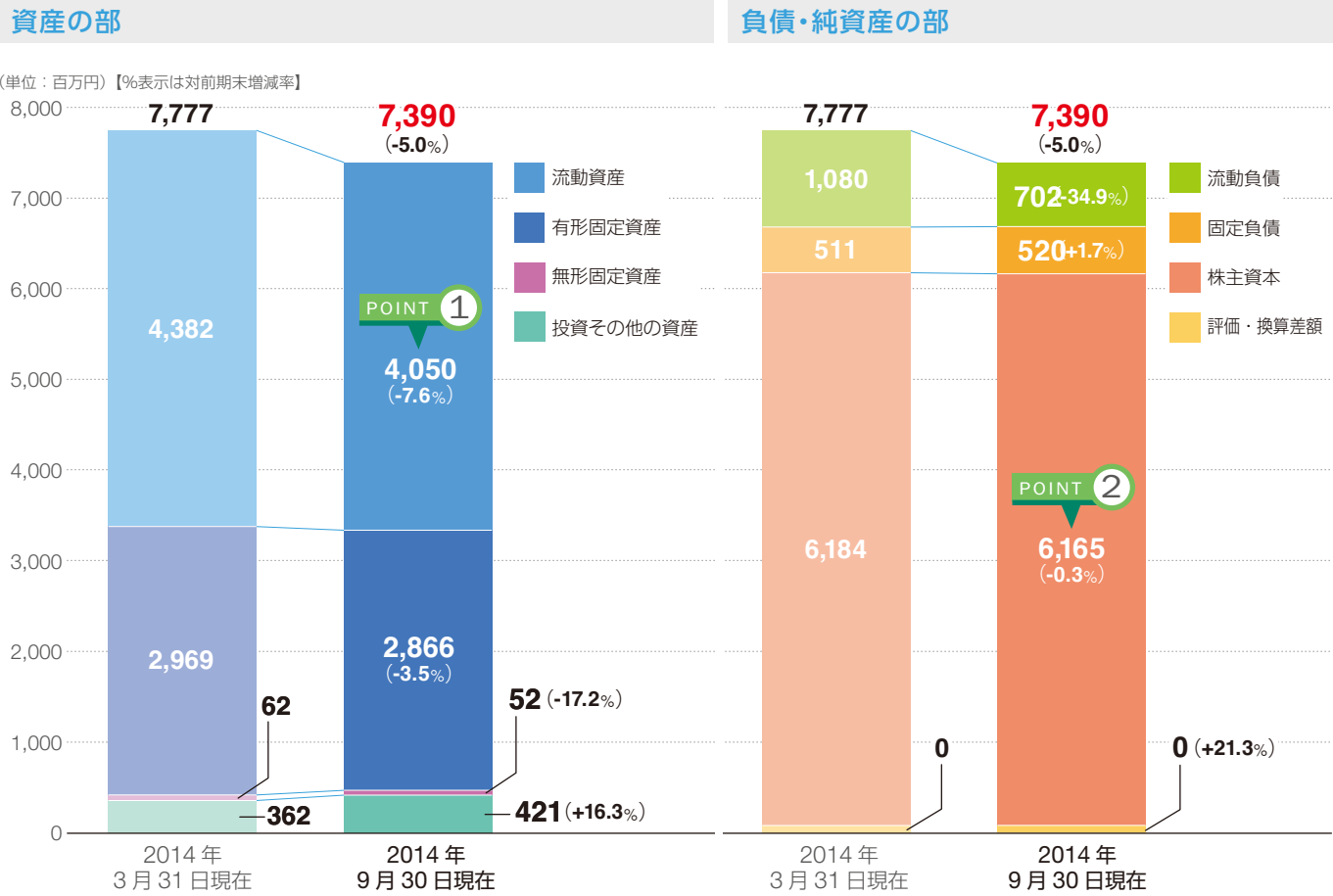
個人投資家向け合同会社説明会(7月:札幌市、9月:大阪市・東京都、11月:福岡市)に参加しました。社長の小田から当社の強みや戦略、独自のビジネスモデルなどの説明を行ったところ、来場者アンケートに「企業としての強みがよくわかりました」や「投資を検討してみたい」といった感想などを多数いただきました。これをステップに、今後もIR活動の場を積極的に広げていきます。今回は、2015年3月13日(金)に名古屋市にて開催を予定していますので、お近くの方は、ぜひお越しください。



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



四半期貸借対照表



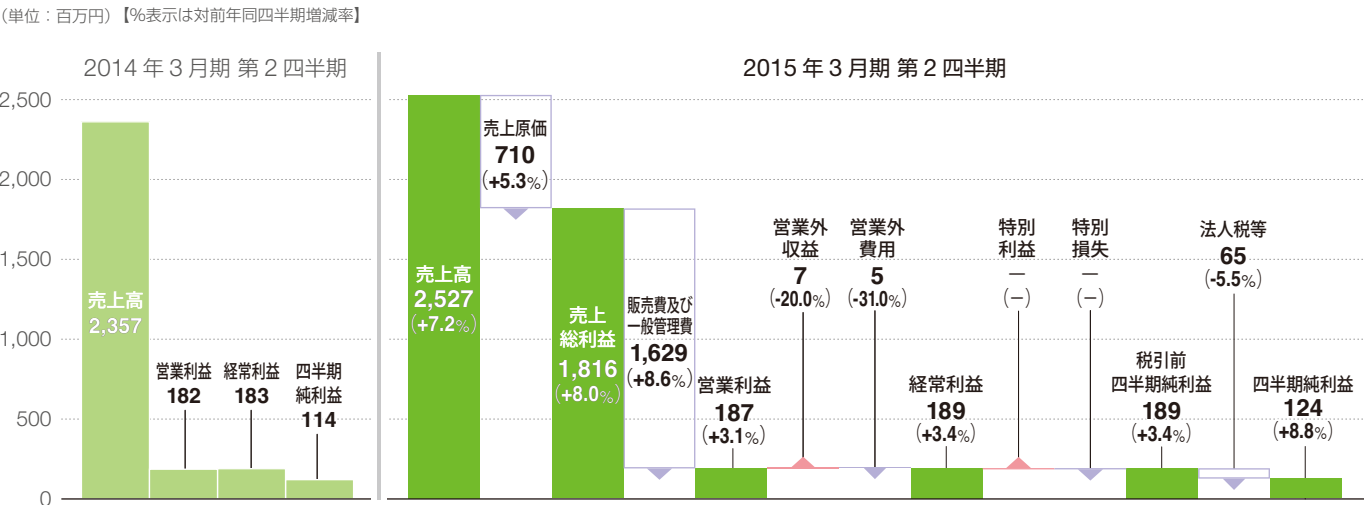
POINT 1 流動資産 40億5,000万円

前期末から3億3,200万円減少しました。売掛金が減少したことが主な要因です。

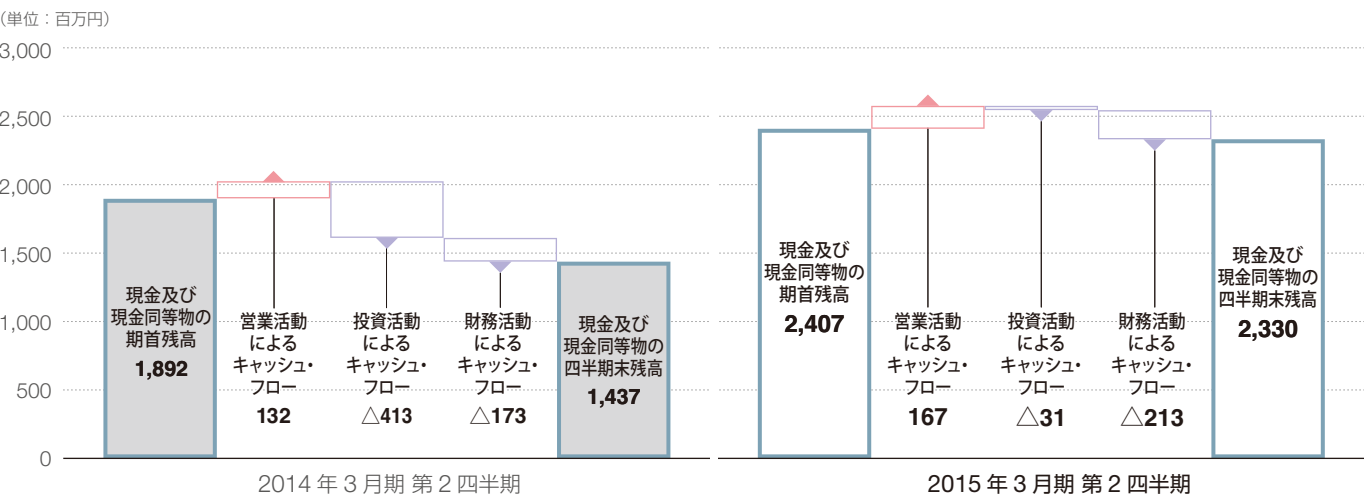
POINT 2 株主資本 61億6,500万円

前期末から1,800万円減少しました。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83.4% (前期末79.5%) となりました。

四半期損益計算書



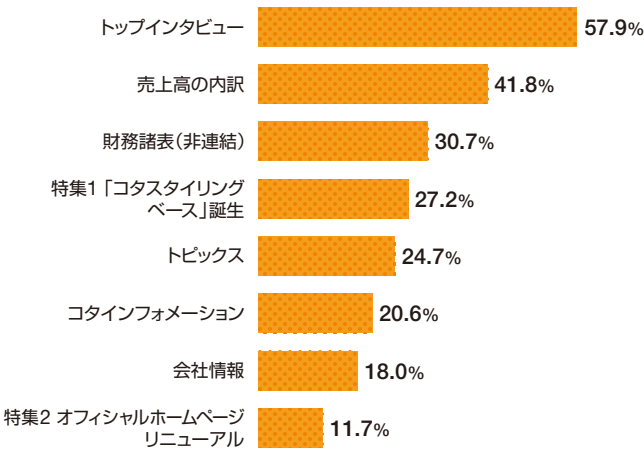
四半期キャッシュ・フロー計算書



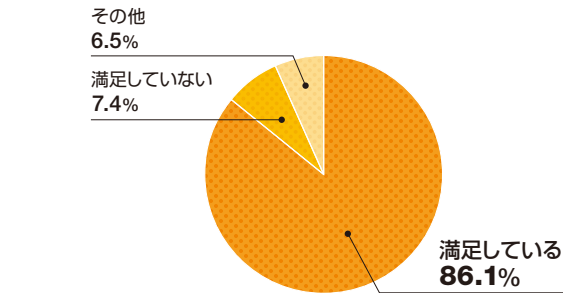
株主様アンケート結果

第35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ってまいります。

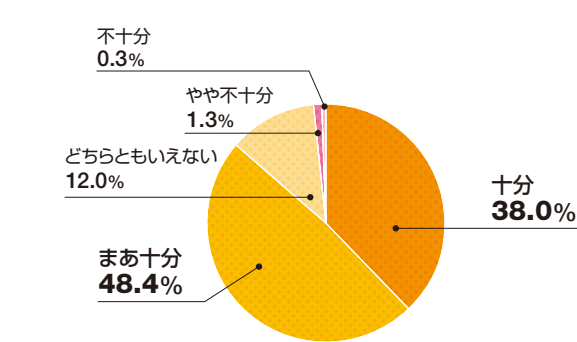
Q1 今回の決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



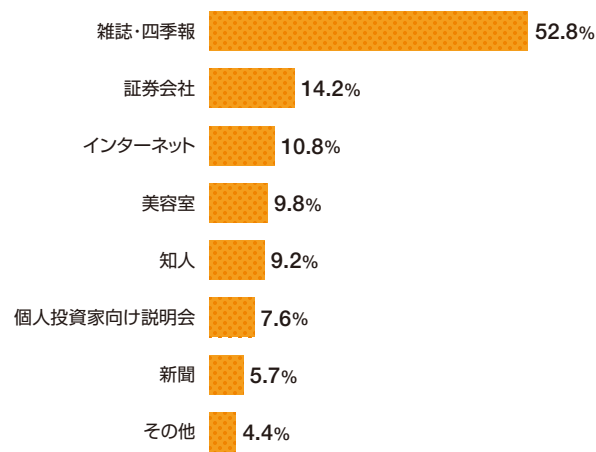
Q2 当社の株主優待の感想をお聞かせ下さい



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？



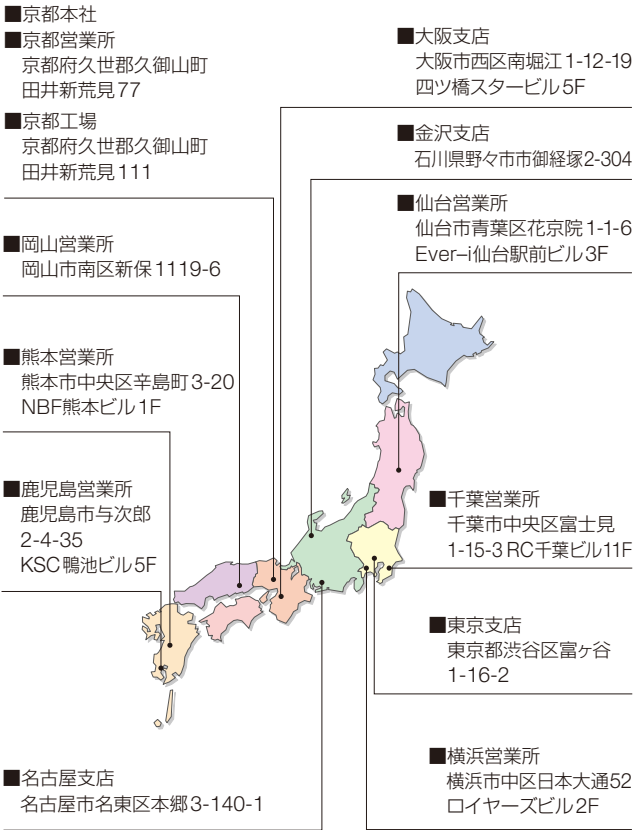
Q4 当社をどこでお知りになりましたか？（複数回答可）



会社概要（2014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	317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〕

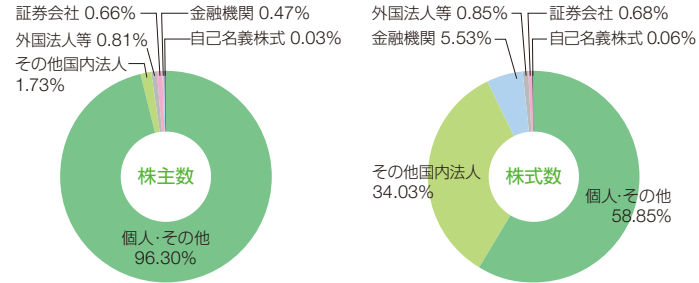
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	片山正規
取締役	廣瀬俊二
取締役	則包正二
取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
監査役	富永涉
監査役	星野美知男
監査役	村田智之

株式情報（2014年9月30日現在）

〔株式の状況〕

発行可能株式総数	35,138,400 株	株主数	3,461 名
発行済株式の総数	11,639,595 株	単元株式数	100 株

〔所有者別分布状況〕



〔株価チャート〕

