

株主のみなさまへ

第24期事業報告書

平成14年4月1日～平成15年3月31日

COTA

大証二部
証券コード: 4923

お客様の満足と 美容室の繁栄のために

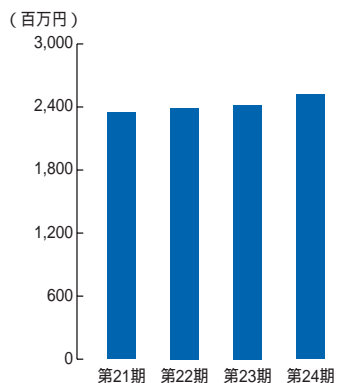
コタは美容室向け頭髪用化粧品の特許メーカー。
高品質の製品を提供することはもちろんですが、
私たちは美容室へ来店される「お客様の満足」と
「美容室の繁栄」のため、さまざまな提案を行います。
その代表的なものが旬報店システムを柱とした
「コンサルティング・セールス」と店販(美容室で来店客に
商品を販売すること)の推進です。
「お客様の満足」と「美容室の繁栄」を心から願う私たちに、
製品の提供とアドバイスに妥協はありません。



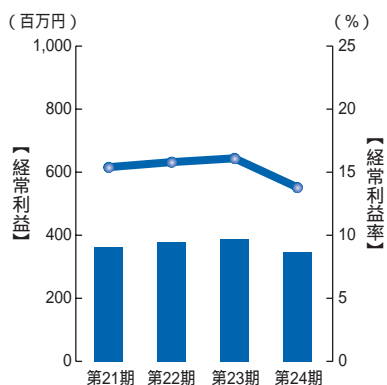
	第21期 平成12年3月	第22期 平成13年3月	第23期 平成14年3月	第24期 平成15年3月
売上高(百万円)	2,350	2,389	2,419	2,518
経常利益(百万円)	363	378	389	347
当期純利益(百万円)	178	169	206	176
純資産(百万円)	2,023	2,143	2,299	2,652
総資産(百万円)	2,573	2,809	2,996	3,300
1株当たり純資産(円)	8,608.96	9,122.76	489.33	498.47
1株当たり当期純利益(円)	782.87	722.09	43.86	32.76

平成14年3月に1:20の株式分割を行っています。

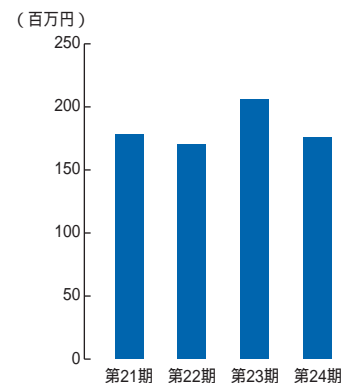
売上高



経常利益 / 経常利益率



当期純利益





人を大切に、人を育て 持続的な成長をめざします

代表取締役
加藤 賢二

Q コタの経営理念と最も重視されていることをお聞かせください。

当社は、「美容室の近代化を通じ、業界の発展に貢献できるメーカーとなる」ことをめざし、「世のため、人のために事業を継続させる」ことを経営理念としています。事業はスタートした限り存続させなければならず、存続させるためには、常に社会や人々にとって有用な存在でなければならぬからです。

「世のため」とは、利益を創出し、納税や雇用の拡大という企業の社会的役割を果たすことを意味しています。そして、「人のため」とは株主、顧客、取引先の方々当社に期待されていることにお応えし、さらに従業員の安定した暮らしと幸福感を高めることにあります。つまり、持続的な成長を通して、当社にかかわる人々と社会にとっての利益を追求すること、それがコタの経営理念です。

事業を永続させる最大の源泉は、いうまでもなく「人」にあります。優れた製品も、顧客満足もすべて「人」によってもたらされます。その意味で、私は人材への投資を損益計算書で経費処理するのではなく、企業の資産として貸借対照表の資産勘定に計上すべきではないかとさえ考えています。大証2部への上場(2002年9月)も、今後の成長に欠かせない優秀な人材を確保するための条件づくりの一つなのです。

財務諸表
貸借対照表

科目	期別	第 24 期	
		金額	構成比
(資産の部)			
I 人 材			%
II 流動資産			
1. 現金及び預金			
2. 受取手形			
3. 売掛金			
4. 有価証券			
5. 商 品			
6. 製 品			
7. 仕 入			

Q コタの業界における強みを
お聞かせください。

頭髮用化粧品には、シャンプー、トリートメントといったトイ
レタリーをはじめ、整髪料、染毛料、育毛剤、パーマ剤など
があります。その多くが化粧品店やドラッグストアなどで一般
向けに販売されていますが、当社は業務用で美容室向けに
特化したビジネスを展開しています。販売面では、代理店
への販売と美容室への直販という2つのルート体制で、代
理店は国内だけでなく台湾と香港にもあります。

さて、業務用頭髮化粧品の市場規模は約1,000億円とい
われています(2003年、(株)富士経済の調査による)。その
中で当社のシェアは17位ですが、年々着実に業績を拡大し
ています。これは商品力はもちろん、美容室の経営を支援
する独自の「コンサルティング・セールス」が、多くのお客様
に支持されているためです。

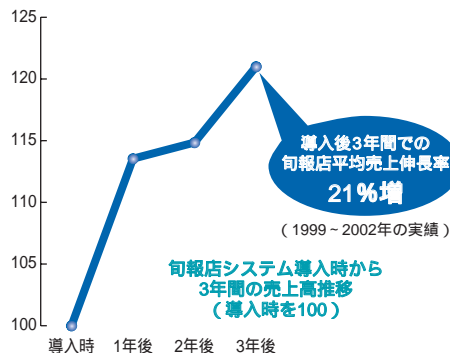
当社の営業の特徴は、目先の売上より、まず各美容室の
業務や財務内容を分析し、助言や提案を行うことにありま
す。10日に一度、経営データ(旬報)の提出を求め、そこか
ら問題点を洗い出し、経営改善につなげていきます。これ
を「旬報店システム」と名づけています。システムの導入後
3年間での平均売上伸長率は21%に達し、売上が10倍以上
伸びた例もあります。“美容室の繁栄なくして、コタの成長
はあり得ない”という姿勢が、当社への信頼と評価に結び
ついています。

頭髮用化粧品業界

業界区分	ロケーション	販売対象
制度品業界	百貨店、化粧品店	一般消費者
一般品業界	スーパーマーケット ドラッグストア	一般消費者
訪販品業界	訪問販売	一般消費者
業務用品業界	美容室	美容室、来店客

当社は業務用品業界

旬報店システム導入の効果



Q コタの強みである旬報店システムについて
もう少し詳しくご説明ください。

美容室の売上高は、「来客数」「客単価」「来店サイクル」
の3つの要素で決まります。ケース・バイ・ケースですが、経
営が伸び悩む原因はそのいずれか、あるいはすべてに問
題があるためです。また、美容室オーナーの多くは優秀な
技術者ですが、経営や計数管理の専門家ではないという
事情もあります。

当社の旬報店システムの目的は、“数字に基づく経営”を
徹底することです。そのため、売上高、総客数、パーマ客数、
来店客層等の経営データを10日ごとに提出していただき、
それを独自のソフトウェアで分析します。技術力、接客力と
いった基本的な問題から、売上に占める人件費比率、利益
率、店舗規模まで、分析結果に基づいてオーナーと徹底的
に話し合います。

コンサルティングの中身は、単に数字面だけでなく、
美容室の外観、インテリア、色づかい等あらゆる面に及
び、問題を一つずつ解決することで、リピーターが増え、
売上が伸びるという好循環を生んでいます。ちなみに、
全国の美容室の従業員一人当たりの平均売上高は月間47
万円(中小企業庁のデータによる)であるのに対し、旬
報店平均は54万7千円と好成績を収めています。

Q 平成15年3月期の業績について、
どのように分析、評価されていますか。

15年3月期は厳しい経済情勢を反映し、経営環境も難しい舵取りを迫られました。

当業界では、ヘアカラーで傷んだ毛髪の保護とダメージの抑制をポイントにしたヘアケア商品のニーズが高まる一方、パーマ市場は引き続き減少傾向をたどりました。

当社では、ダメージの少ないパーマ剤「コタ コンボ」シリーズと清涼感のあるスカルプローション「コタ クールア」を導入した結果、パーマ剤と育毛剤は大幅な回復を遂げました。反面、トイレットリーや整髪料は、新しい提案ができなかったことなどから微減となりました。また、新規採用を継続していることなどから人件費が増加、株式上場費用も発生したため、全体としては増収減益となりました。

来期はトイレットリーのテコ入れと、特に若手営業マンを中心に、売上に貢献するような教育研修を行ってまいります。

Q コタの中長期的なビジョンと
今後の展望についてお聞かせください。

メーカーとして、よりよい製品の提供とステップアップをはかるため、研究開発体制の充実に努めたいと考えています。また、将来的には主要都市での研修センターの設置や新工場の建設も必要になると考えています。

国内市場の大幅な伸びは、なかなか期待できません。その中で生き残りをはかるためには、やはり商品やサービスで「これだ!」と感じていただけるようなものをつくり出していく必要があります。そのための体制づくりが今後の大きなテーマになります。

Q 最後に株主へのメッセージをお願いします。

昨年9月の上場は、引き続き会社の成長をめざすための通過点にすぎません。当面、厳しい経営環境は続くものと思われませんが、株主のみなさまのご期待に応えるため、役員・従業員一同、一層努力してまいりますので、今後もあたたかいご支援をいただきますようお願い申し上げます。



社長プロフィール

加藤 賢二(かとうけんじ)

1945年10月20日生まれ、富山県出身。

80年当社入社、89年取締役業務部長、92年常務取締役を経て、96年代表取締役役に就任。

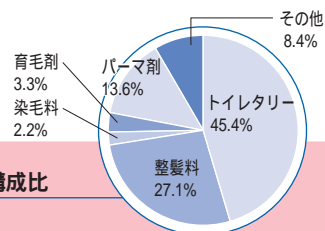
趣 味 その時々々に興味を引いた本をジャンルを問わず読むこと。どんな日でも1日1ページ以上目を通すようにしている。

健康法 笑うこと(桂米朝一門の古典落語ファン)

将来の夢 事業を担っている間は、事業を通じてのビジョンの実現。事業を離れたら、「書道」をもう一度やってみたいことと、津軽の地で津軽三味線の生演奏を聴いてみたい。

当期は、育毛剤とパーマ剤に新製品を投入した結果、全体の売上高は99百万円増加し、2,518百万円(前期比104.0%)となりました。

売上高構成比



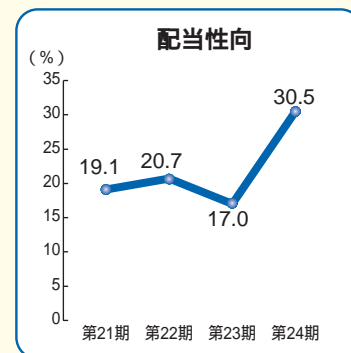
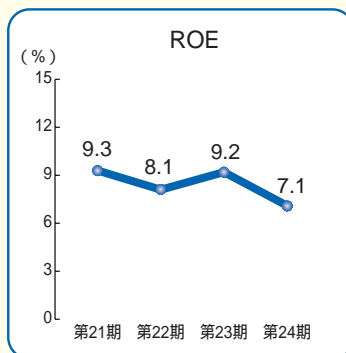
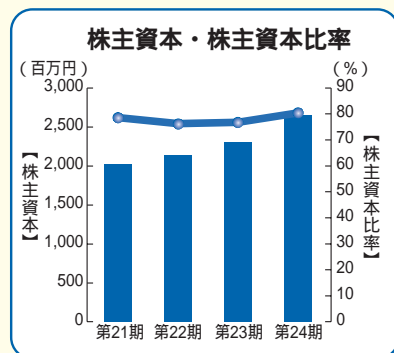
	<p>トイレタリー シャンプー、リンス、トリートメント、UV(紫外線)関連品</p> <p>毛髪の補修・保護効果のあるトリートメント「コタリペアバック」シリーズが引き続き堅調に推移した一方、平成16年3月期発売の新製品を待った購入控えの影響もあり、全体では前期比16百万円減少し1,142百万円(前期比98.6%)となりました。</p>	<p>第22期 1,080百万円</p> <p>第23期 1,158百万円</p> <p>第24期 1,142百万円</p>
	<p>整髪料 髪型を整えるスプレー、クリーム、ローション、ワックス等</p> <p>ヘアコンディショナー「コタモイストエッセンス」は引き続き好評を得、堅調に推移しましたが、一般市場の低価格品との競合と新製品発売などの新しい提案ができなかったことなどが影響し、前期比23百万円減少し、683百万円(前期比96.7%)となりました。</p>	<p>第22期 673百万円</p> <p>第23期 707百万円</p> <p>第24期 683百万円</p>
	<p>染毛料 酸性ヘアカラー</p> <p>当社のヘアカラーはマニキュアタイプの酸性ヘアカラーですが、カラー市場を牽引しているヘアダイに比べニーズが減少しております。当期は前期比3百万円減少し、55百万円(前期比95.3%)となりました。</p>	<p>第22期 80百万円</p> <p>第23期 58百万円</p> <p>第24期 55百万円</p>
	<p>育毛剤 薬用育毛促進剤</p> <p>2002年6月に発売した清涼感のあるスカルプローション「コタクールア」が好評を得、育毛剤の回復の原動力となりました。当期は前期比23百万円増加し、83百万円(前期比138.3%)となりました。</p>	<p>第22期 59百万円</p> <p>第23期 60百万円</p> <p>第24期 83百万円</p>
	<p>パーマ剤 パーマ施術時に使用する薬剤</p> <p>低迷が続くパーマ市場ですが、当社ではファッション性が高まる「ヘアカラー+パーマ」の提案を推進し、2002年4月には低ダメージの「コタコンボ」シリーズを発売しました。その結果、前期比119百万円増加し、343百万円(前期比153.6%)となりました。</p>	<p>第22期 303百万円</p> <p>第23期 224百万円</p> <p>第24期 343百万円</p>

貸借対照表

(単位：百万円)

	第23期 平成14年3月31日現在	第24期 平成15年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	1,590	1,753
現金及び預金	67	58
売掛金	446	486
有価証券	816	984
棚卸資産	199	164
その他の流動資産	61	59
貸倒引当金	0	0
固定資産	1,406	1,546
有形固定資産	1,161	1,165
建物	184	175
土地	914	914
その他の有形固定資産	62	75
無形固定資産	9	25
ソフトウェア	2	9
その他の無形固定資産	7	15
投資その他の資産	234	355
1 投資有価証券	77	209
その他の投資その他の資産	156	146
資産合計	2,996	3,300

	第23期 平成14年3月31日現在	第24期 平成15年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	421	380
買掛金	75	38
未払金	119	155
未払法人税等	142	116
賞与引当金	41	44
その他の流動負債	42	26
固定負債	275	266
退職給付引当金	46	19
役員退職慰労引当金	173	191
その他の固定負債	55	55
負債合計	696	647
(資本の部)		
資本金	290	387
資本剰余金	204	330
利益剰余金	1,812	1,942
その他有価証券評価差額金	7	7
資本合計	2,299	2,652
負債及び資本合計	2,996	3,300



損益計算書

(単位：百万円)

	第23期 自 13年4月 1日 至 14年3月31日	第24期 自 14年4月 1日 至 15年3月31日
売上高	2,419	2,518
売上原価	750	771
売上総利益	1,669	1,747
販売費及び一般管理費	1,274	1,362
営業利益	395	385
営業外収益	8	8
受取利息及び受取配当金	1	1
その他営業外収益	7	7
営業外費用	14	47
支払利息	0	0
2 その他営業外費用	14	47
経常利益	389	347
特別利益	0	0
特別損失	7	18
税引前当期純利益	382	328
法人税、住民税及び事業税	190	145
法人税等調整額	13	7
当期純利益	206	176
前期繰越利益	64	53
当期末処分利益	270	230

ポイント 1

投資有価証券評価損18百万円を計上したこと、債券150百万円を購入した結果、前期比131百万円増加しました。

ポイント 2

9月に大阪証券取引所市場第2部に株式を上場したことに伴い、上場関連費用30百万円と新株発行費7百万円を計上しております。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	第23期 自 13年4月 1日 至 14年3月31日	第24期 自 14年4月 1日 至 15年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー 合計	276	145
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資活動によるキャッシュ・フロー 合計	52	144
財務活動によるキャッシュ・フロー		
3 財務活動によるキャッシュ・フロー 合計	35	187
現金及び現金同等物の増加額	188	189
現金及び現金同等物の期首残高	664	853
現金及び現金同等物期末残高	853	1,043

利益処分計算書

(単位：百万円)

	第23期 自 13年4月 1日 至 14年3月31日	第24期 自 14年4月 1日 至 15年3月31日
当期末処分利益	270	230
利益処分額		
配当金	35	53
役員賞与金	11	11
任意積立金		
別途積立金	170	100
次期繰越利益	53	66

ポイント 3

9月の株式上場に伴う新株式の発行により、223百万円の資金を調達しました。

新製品紹介

コタ アイケア シリーズに「K」「Y」新登場！ 柔らかくなめらかで毛先のおさまりが良くなります

shampoo

コタ アイケア シャンプー K・Y

2つのアミノ酸系活性剤がダメージの大きい毛髪も優しく洗い上げます



シャンプー K

セージの香り

髪のパサつきを抑え、軽く柔らかかに洗い上げるシャンプーです。



シャンプー Y

トウキンセンカの香り

髪の広がりを抑え、柔らかくしっとり洗い上げるシャンプーです。

treatment

コタ アイケア トリートメント K・Y

PPTと植物油がダメージの大きい毛髪を優しく保護・補修します



トリートメント K

ハーバルフローラルの香り

髪に潤いを与え、軽く柔らかかに仕上げるトリートメントです。



トリートメント Y

ハーバルフローラルの香り

髪に潤いを与え、柔らかくしっとり仕上げるトリートメントです。

株主優待のお知らせ

いつも当社をお引き立ていただき誠にありがとうございます。当社では、株主のみならずの日頃のご支援に感謝の意を込めて、株主優待を実施させていただいております。毎年3月31日現在1,000株以上の株式をご所有のみなさまに、5月中旬に「株主様ご優待品のご案内」を送付いたします。当社の製品は髪のカウンセリングを前提としているため、いずれの株主様も髪質に応じたお好みの製品(カタログに掲載されている製品に限る)をお選びいただけます。「ご案内」に同封のハガキにお好みの製品をご記入のうえ、お申し込みください。今後も株主のみなさまによりご満足いただけるよう、優待内容の充実にも努めてまいります。

2003年の「ご案内」は去る5月にお送りしております。お申し込みがまだお済みでない株主様は、お早めにハガキをご返送ください。



2003年のカタログ

読者アンケートのご案内

このたびは「事業報告書」をお読みいただき、誠にありがとうございます。今後、本誌を含め、みなさまへの情報提供を充実させたいと考えております。ご回答いただきましたデータは、当社で責任をもって管理いたします。お手数ですが、狭み込みのアンケートにご意見、ご感想をお寄せください。

会社概要(平成15年3月31日現在)

社 名 コタ株式会社
(英文名 COTA CO., LTD.)
設 立 昭和54年9月27日
資 本 金 3億8,780万円
代 表 者 代表取締役 加藤賢二
従 業 員 159名(男115名、女44名)
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

本 社・工 場 京都府久世郡久御山町田井新荒見77
仙 台 営 業 所 仙台市泉区泉中央3-10-11
東 京 支 店 東京都渋谷区幡ヶ谷1-1-1 小林ビル1F
名 古 屋 支 店 名古屋市名東区本郷3-107
金 沢 営 業 所 金沢市松島2-84
京 都 営 業 所 京都府久世郡久御山町田井新荒見77
大 阪 営 業 所 大阪市浪速区元町3-6-7
岡 山 営 業 所 岡山市今8-12-20
熊 本 営 業 所 熊本市出仲間9-7-37
鹿 児 島 営 業 所 鹿児島市永吉町536-1 床次ビル1F

役員

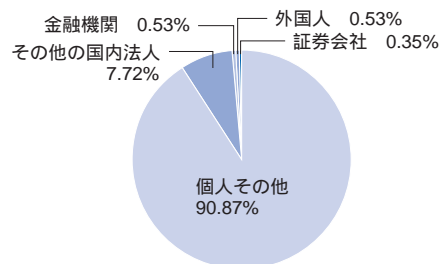
代表取締役 加藤賢二
常務取締役 齋藤義継
常務取締役 小田博英
取締役 高比良邦和
取締役 片山正規
監査役 富士元信雄
監査役 高橋芳廣
監査役 北野勝久

株式情報(平成15年3月31日現在)

株式の状況

会社が発行する株式の総数 12,000,000株
発行済株式の総数 5,300,000株
株主数 570名
1単元の株式の数 1,000株

所有者別株主数分布



大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
有限会社英和商事	886,000	16.71
小田英二	603,000	11.37
コタ従業員持株会	315,000	5.94
バンクオブバリューダカンジーリミテッド アランティスジャパンングロースファンド	200,000	3.77
小田博英	191,000	3.60
小田和子	172,000	3.24
小田治	160,000	3.01
加藤賢二	105,000	1.98
株式会社東京三菱銀行	100,000	1.88
大成化工株式会社	100,000	1.88

コタ株式会社

〒613-0036 京都府久世郡久御山町田井新荒見77

TEL: 0774-44-1681 FAX: 0774-44-1508

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

仙台・東京・名古屋・金沢・京都・大阪・岡山・熊本・鹿児島

株主メモ

決算期	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月
利益配当金交付 株主確定日	3月31日
公告掲載新聞	日本経済新聞 当社は今期より決算公告に代えて、貸借対照表および損益計算書を当社のホームページ (http://www.cota.co.jp/ir/kessan.html) に掲載しております。
上場証券取引所	大阪証券取引所 市場第二部
1単元の株式数	1,000株
名義書換代理人	〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1丁目2番4号 日本証券代行株式会社
(同事務取扱場所)	〒541-0043 大阪市中央区高麗橋2丁目6番10号 日本証券代行株式会社 大阪支店
(同取次所)	日本証券代行株式会社 本店および全国各支店・出張所