

コタ (コード 4923・大証 2部)

業績推移(単体)

(予想数値は会社発表分。単位・百万円、%、円)

決算期	売上高		経常利益		一株当たり		配当性向	売上高 経常利益率
		伸び率		伸び率	純利益	配当		
08.3: 第3Q	2,976	+11.8	645	+6.6	44.2	-	-	21.7
09.3: 第3Q	3,359	+12.8	683	+5.8	40.0	-	-	20.3
08.3	4,104	+12.0	814	+7.0	53.6	14.0	26.1	19.8
09.3(予)	4,540	+10.6	865	+6.2	54.1	15.0	27.7	19.1

美容室向け頭髪用化粧品メーカーで店販に強み

特色...美容室向けの頭髪用化粧品メーカー。シャンプー、トリートメントなどのトイレタリー製品を主力に、整髪料、パーマ剤、カラー剤などを、代理店経由での販売と美容室への直販で展開。美容室における店販(来店客販売)を重視しており、売上高全体に占める業務用(店舗で使用)の比率が同業他社では軒並み60%を超えるのに対し、同社では逆に店販用が約70%を占める。同社独自の経営支援ツール「旬報店システム」による美容室専門のコンサルティング販売に強み。

この第3四半期は2ケタ増収に

増収増益...今期の第3四半期(08年4~12月)連結業績は、トイレタリー製品やカラー剤などの好調から売上高が前年同期比12.8%増、経常利益が同5.8%増となった。セグメント別売上高は、トイレタリー:19億1,500万円(前年同期比10.3%増)、整髪料:6億3,300万円(同0.3%減)、カラー剤:4億1,400万円(同78.7%増)、育毛剤:1億3,400万円(同24.8%増)、パーマ剤:1億4,400万円(同4.6%減)など。このうち、トイレタリーでは、主幹である「コタ アイケア」シリーズ、「コタ セラ」シリーズ、業務用及びホームケア用トリートメント「コタ クオリア」シリーズなどが拡大。カラー剤についても08年5月に発売した「グラフィカ」が顧客からの高い支持を得ており、ヘアスタイルの動向から依然として市場の低迷しているパーマ剤の軟調をカバーした。一方、原材料費や減価償却費の増加、新製品カラー剤の拡販のための販促費負担などから、経常利益は売上高ほどの伸びとはならなかった。

09年3月期の通期も増収増益へ

トイレタリーなどが全体をけん引...09年3月期の業績予想については、売上高が08年3月期比10.6%増、経常利益は同6.2%増の見込みで、08年5月時点の会社側予想(売上高45億円、経常利益8億2,700万円)からわずかながら増額修正となっている。セグメント別の売上高予想は、トイレタリー:26億1,000万円(08年3月期比10.2%増)、整髪料:9億円(同0.8%増)、カラー剤:5億1,000万円(同57.8%増)、育毛剤:1億8,500万円(同22.5%増)、パーマ剤:1億8,000万円(同14.7%減)などで、パーマ剤(期初予想:2億3,500万円)の軟調をトイレタリー(同:25億3,500万円)や整髪料(同:8億7,800万円)がカバー。会社側では、売上高が堅調に推移し、全体をけん引しているトイレタリー、カラー剤について今後も大きな落ち込みはないとみている。配当については、前期実績から1円増配し年15円配当とする予定。

本レポートは、証券投資の参考となる情報の提供を目的としたもので、証券の売買を勧誘する目的で作成したものではありません。株式の売買取引には、約定代金に対して手数料が必要となります。また、株式は、株価の変動により損失が生じる恐れがあります。投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断でなさいますようお願い致します。本レポートは各種データに基づいて作成していますが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありませんので、予めご了承下さい。なお、本レポートの著作権は西村証券に帰属しており、電子的・機械的などの方法を問わず、無断で本レポートを引用または複製、転送することを禁じます。