

N.O.R.C



 CROSS PLUS

2024年1月期 決算説明会資料

クロスプラス株式会社
証券コード：3320

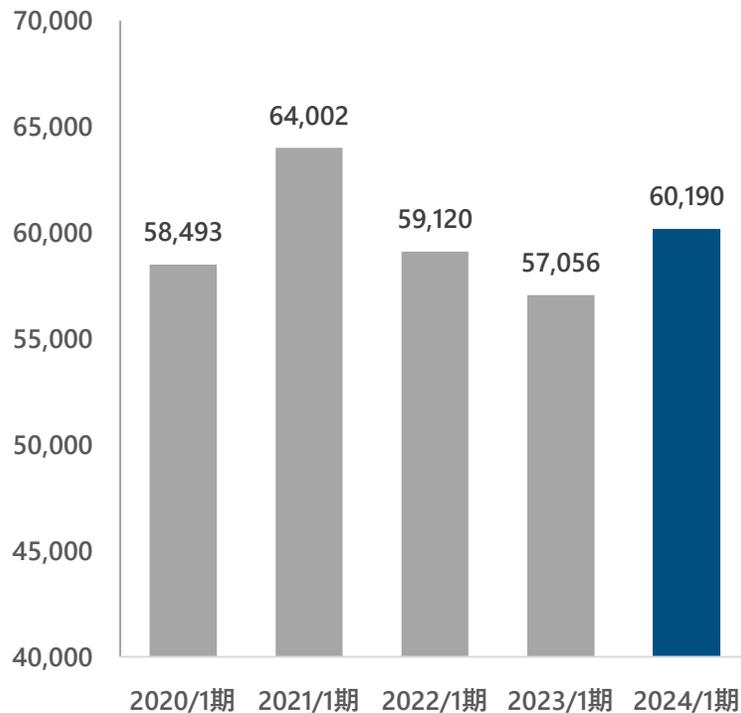
2024年1月期 決算概況

決算総括

前年に対し大幅に増収増益。当期純利益は最高益を3期ぶりに更新。
当期のアパレル市場は、外出機会が増え好転した一方、暖冬による冬物不振、円安が重し。
アパレル卸売、小売ともに収益力向上により営業利益、当期純利益は大きく改善。

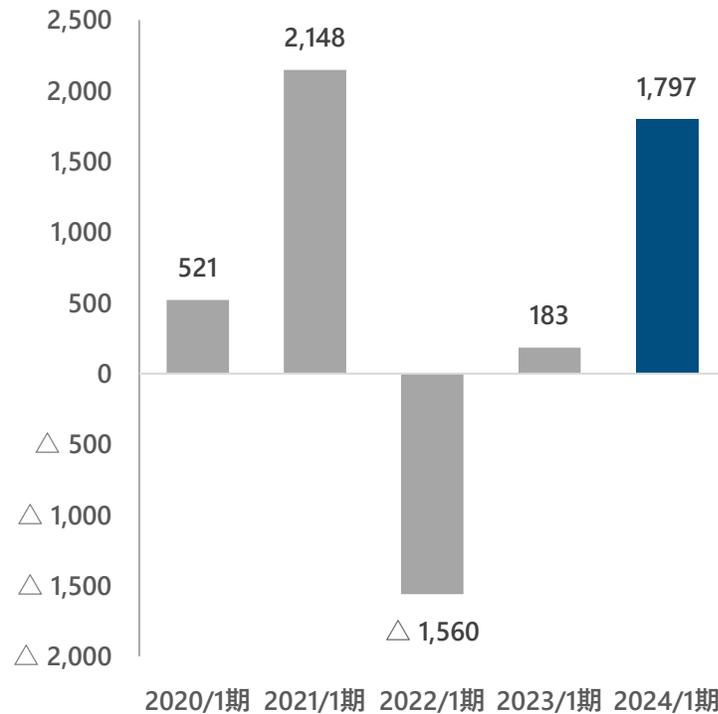
売上高

60,190百万円
前年比 105%



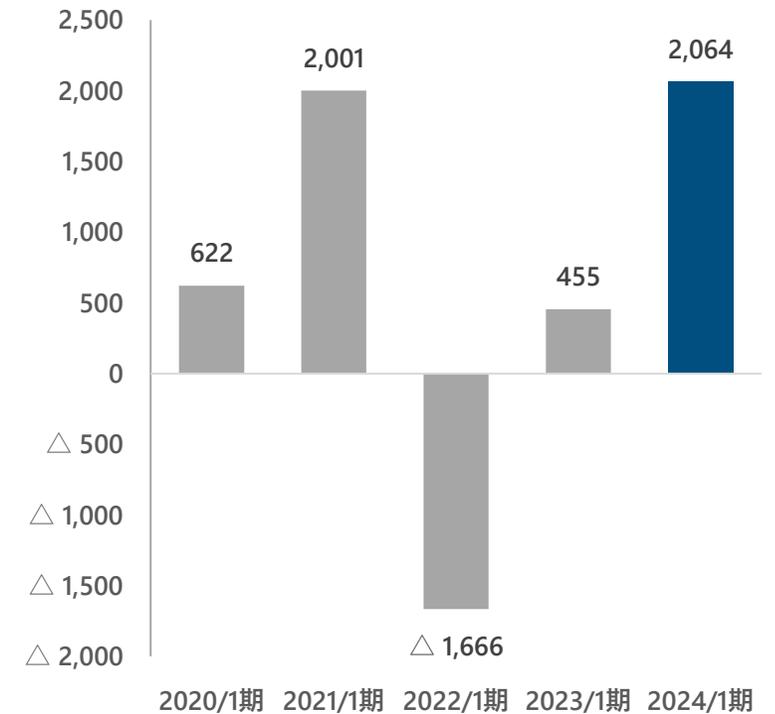
営業利益

1,797百万円
前年比 979%



当期純利益

2,064百万円
前年比 453%



2024年1月期 業績概況

売上高は、アパレル卸売、アパレル小売共に伸長し増加。

売上総利益は、価格転嫁、高付加価値商品の増加、アセアン生産での仕入原価低減により増加。

販管費は、アパレル小売の変動費、アパレル卸売の営業経費が増加。

営業利益は、売上総利益が増加したことで増加。

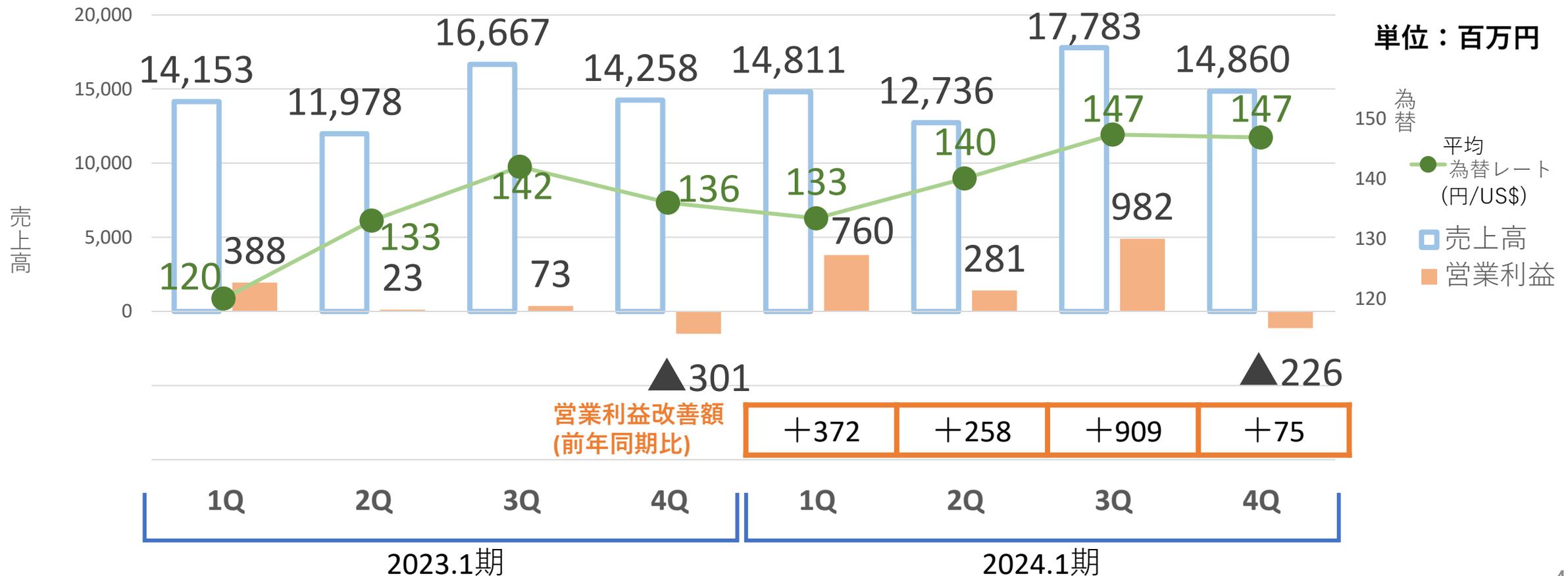
当期純利益は、投資有価証券売却益を特別利益に計上。

単位：百万円

	2023年1月期			2024年1月期						
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年差	前年比	2023/12/8 業績予想	予想差
売上高	26,131	30,925	57,056	27,547	32,643	60,190	+ 3,134	105.5%	59,000	+ 1,190
売上総利益	6,754	6,640	13,394	7,810	8,822	16,632	+ 3,238	124.2%	16,200	+ 432
売上総利益率	25.8%	21.5%	23.5%	28.4%	27.0%	27.6%	+ 4.1pt	—	27.5%	+ 0.1pt
販管費	6,342	6,869	13,211	6,769	8,066	14,835	+ 1,624	112.3%	14,500	+ 335
営業利益	411	▲228	183	1,041	756	1,797	+ 1,614	979.4%	1,700	+ 97
経常利益	569	▲156	413	1,144	830	1,974	+ 1,561	477.7%	1,850	+ 124
当期純利益	847	▲392	455	1,254	810	2,064	+ 1,608	453.1%	1,800	+ 264

四半期別業績推移

- ・為替は円安が進む中、アパレルの収益力向上により全四半期において前年同期比で営業利益が改善。
- ・第1四半期はオケージョン需要や新生活需要、第3四半期は旅行需要に合わせて商品投入ができたことで増収。
- ・第4四半期は、暖冬影響で利益改善が鈍る。



ビジネス別売上高

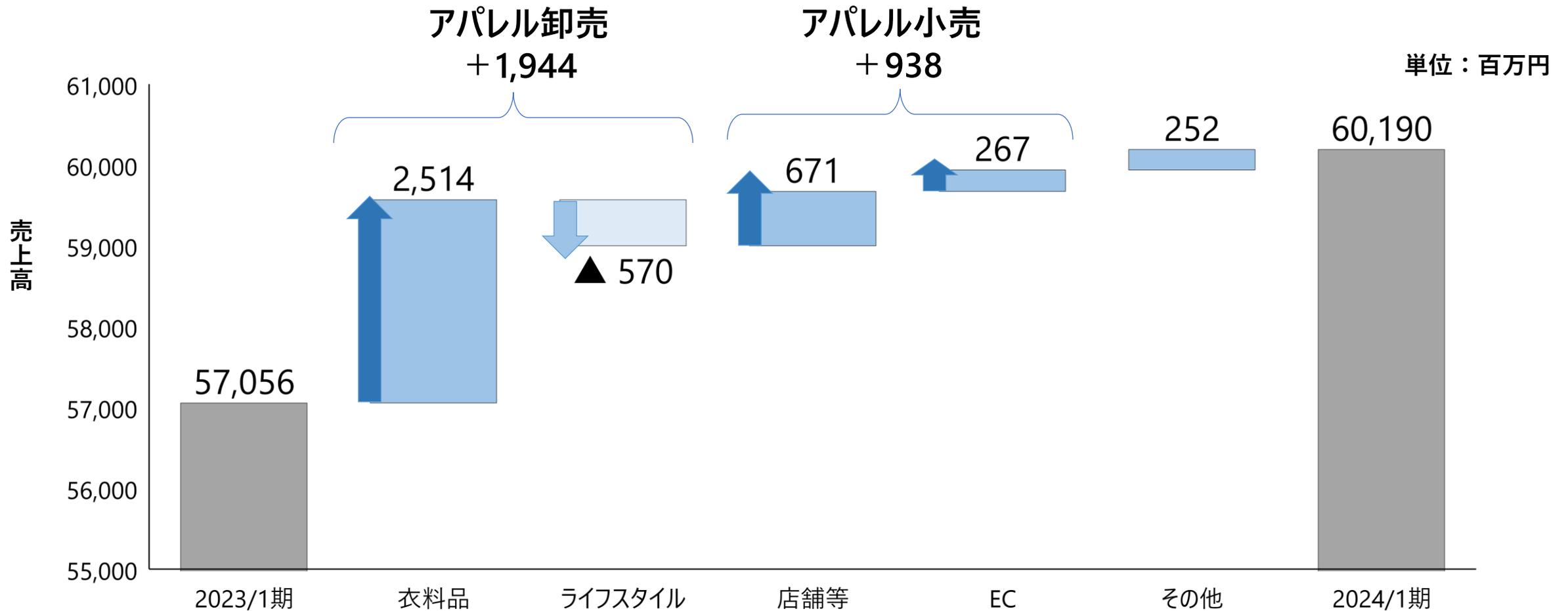
アパレル卸売、アパレル小売ともに増収。

単位：百万円

	2023年1月期		2024年1月期			
	売上高	構成比	売上高	構成比	前年差額	前年比
衣料品	44,465	77.9%	46,979	78.1%	+2,514	105.7%
ライフスタイル	2,153	3.8%	1,583	2.6%	▲570	73.5%
アパレル卸売 計	46,618	81.7%	48,562	80.7%	+1,944	104.2%
店舗等	7,759	13.6%	8,430	14.0%	+671	108.6%
EC	2,094	3.7%	2,361	3.9%	+267	112.8%
アパレル小売 計	9,853	17.3%	10,791	17.9%	+938	109.5%
その他・連結調整	584	1.0%	836	1.4%	+252	143.1%
合計	57,056	100.0%	60,190	100.0%	+3,134	105.5%

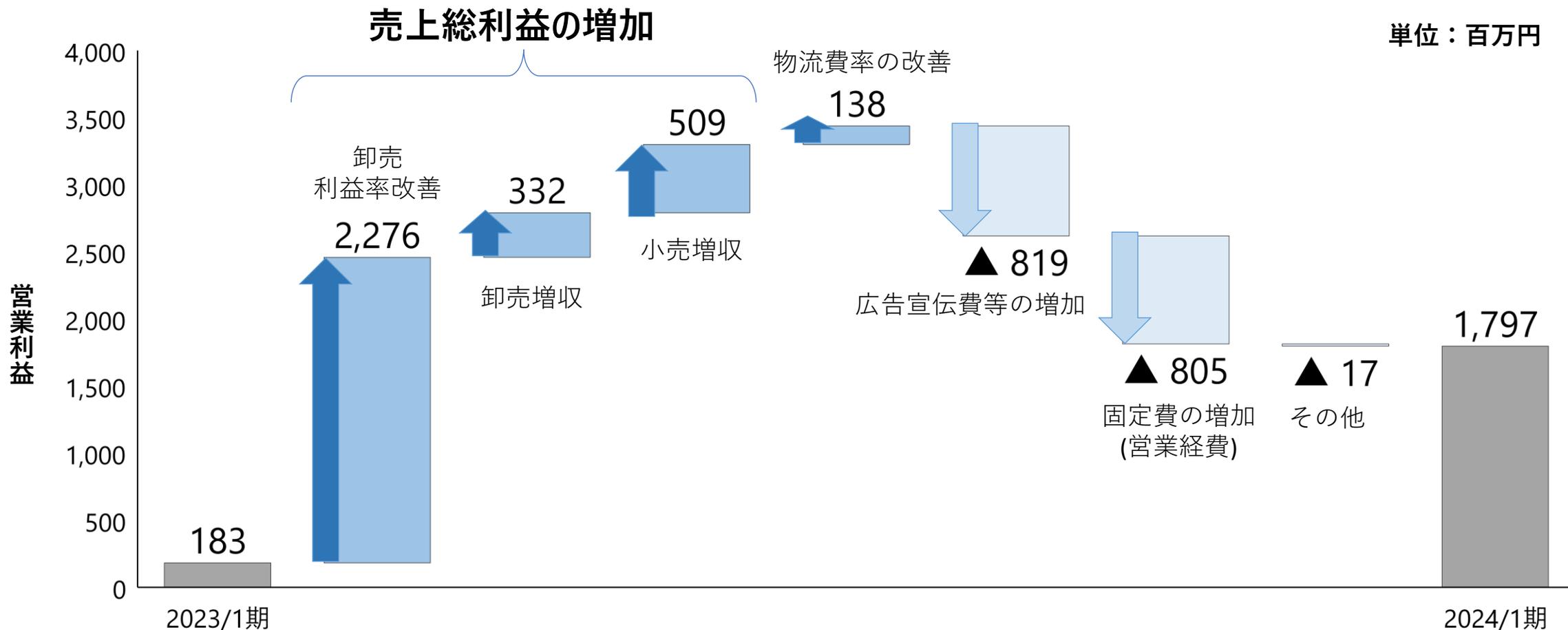
売上高の増減要因

アパレル卸売は、衣料品が外出需要に対応したニット定番アイテムやシャツ、ワンピースの好調により増収。
アパレル小売は、店舗等が外出需要やアプリ販促により増収。
ECは商品カテゴリーの増加や、“for/c”ブランドの好調で増収。



営業利益の増減要因

営業利益は、アパレル卸売の売上総利益率改善により増益。
アパレル卸売は、価格転嫁により売上総利益率が改善。アパレル小売は、集客好調により売上総利益が改善。
販管費は、物流費率が改善したものの、広告宣伝等の販促費やアパレル卸売での営業経費が増加。

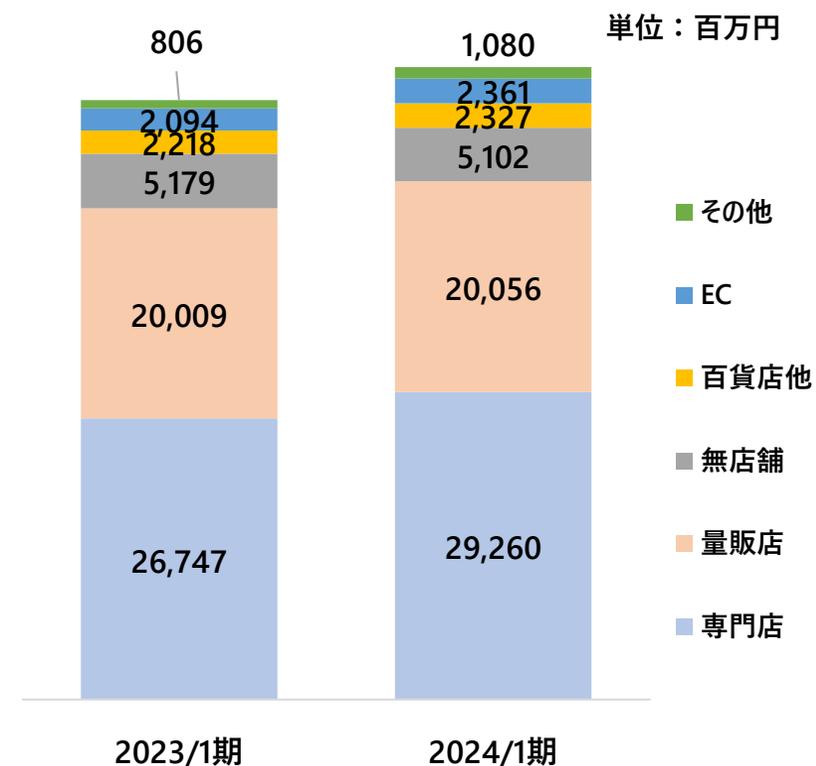


販売チャネル別売上高

専門店およびECチャネルが牽引。
 専門店は、ライフスタイル商品が減少したものの、衣料品で郊外型専門店が大きく増加。
 無店舗は、カタログ系通販が減少。
 ECは、外部モールの販売が増加。

単位：百万円

	2023年1月期		2024年1月期			
	売上高	構成比	売上高	構成比	前年差額	前年比
専門店	26,747	46.9%	29,260	48.6%	+ 2,513	109.4%
量販店	20,009	35.1%	20,056	33.3%	+ 47	100.2%
無店舗	5,179	9.1%	5,102	8.5%	▲77	98.5%
百貨店他	2,218	3.9%	2,327	3.9%	+ 109	104.9%
EC	2,094	3.7%	2,361	3.9%	+ 267	112.8%
その他	806	1.4%	1,080	1.8%	+ 274	134.0%
合計	57,056	100.0%	60,190	100.0%	+ 3,134	105.5%

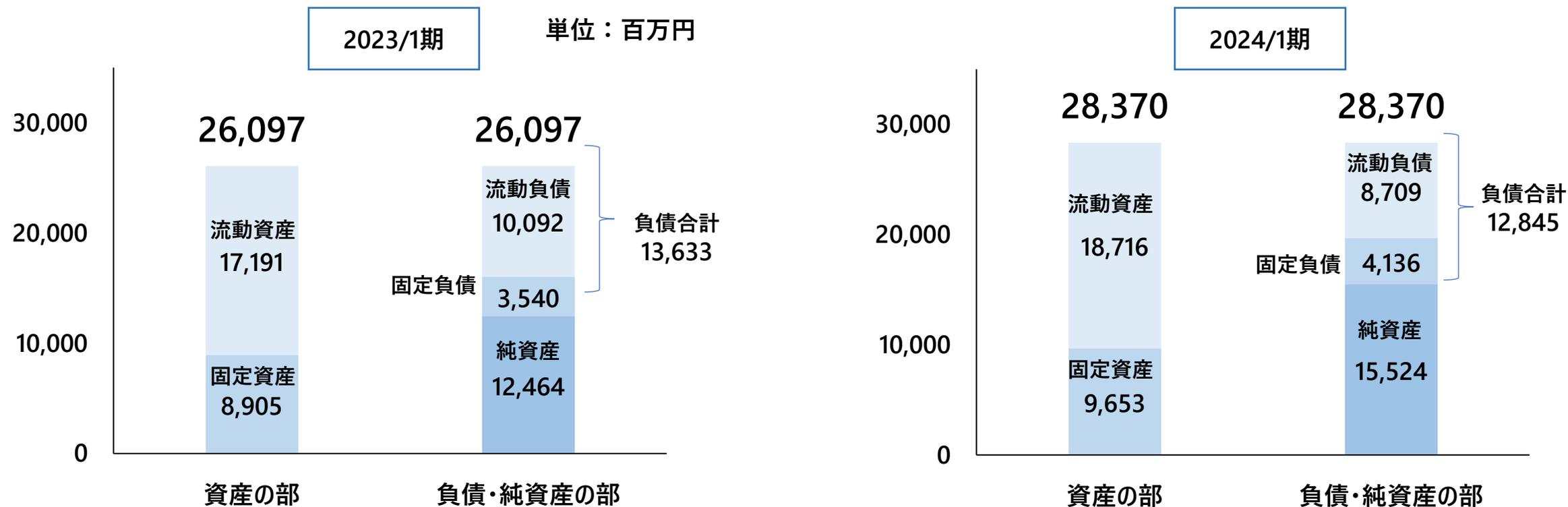


連結貸借対照表の概要

総資産は、現金及び預金が増加したことなどにより、283億70百万円。

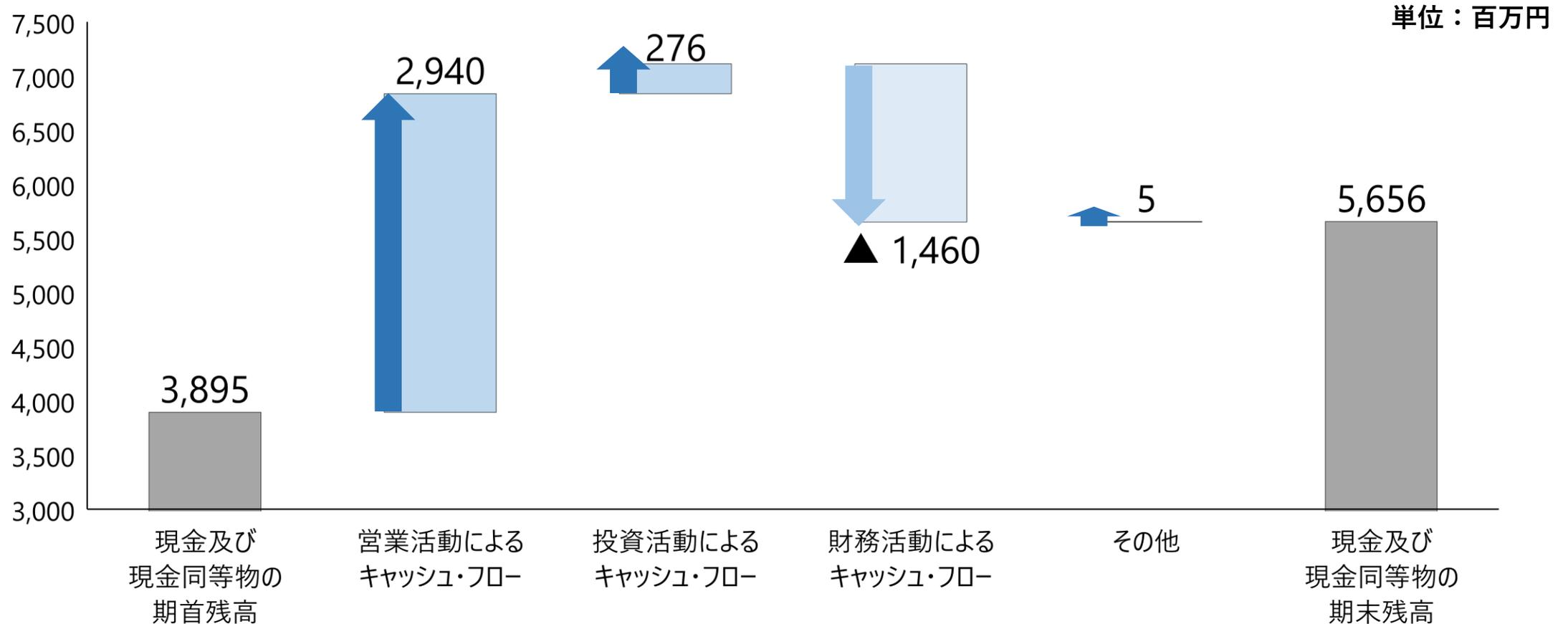
負債合計は、短期借入金が減少したことなどにより、128億45百万円。

純資産は、利益剰余金の増加、繰延ヘッジ損益の増加などにより、155億24百万円。



連結キャッシュ・フロー計算書の概要

現預金は、前期末から17億61百万円増加し、56億56百万円。
営業CFは、税金等調整前当期純利益などで、29億40百万円の収入。
投資CFは、投資有価証券の売却などで、2億76百万円の収入。
財務CFは、短期借入金の減少などで、14億60百万円の支出。



2025年1月期 業績予想と施策

2025年1月期計画

通期は増収減益を予想。

売上高は、アパレル卸売での猛暑・晩夏対策の強化と、ECでのビューティーカテゴリの販売強化で増収を図る。

販管費は、賃上げによる人件費の増加と、物流単価の上昇で増加。

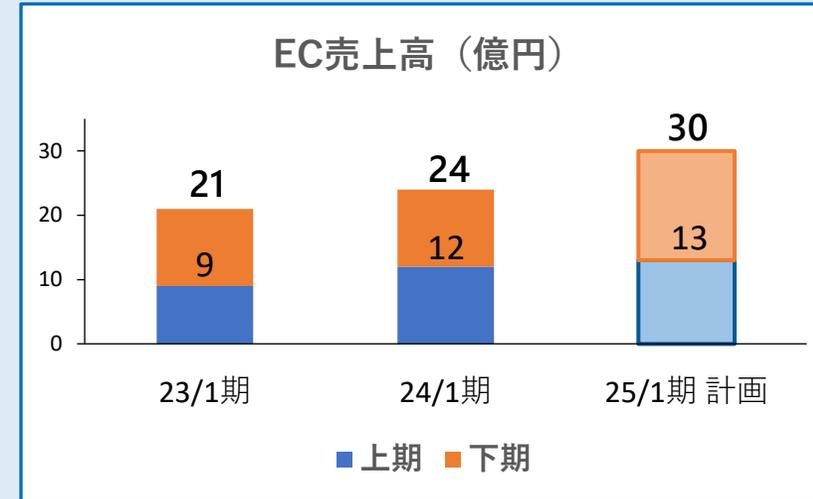
円安継続で売上総利益率は減少。

単位：百万円

	2024年1月期			2025年1月期(計画)			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年比 (差)
売上高	27,547	32,643	60,190	29,000	33,000	62,000	103.0%
売上総利益	7,810	8,822	16,632	7,650	8,950	16,600	99.8%
売上総利益率	28.4%	27.0%	27.6%	26.4%	27.1%	26.8%	(▲0.8p)
販管費	6,769	8,066	14,835	7,150	8,250	15,400	103.8%
営業利益	1,041	756	1,797	500	700	1,200	66.8%
経常利益	1,144	830	1,974	600	750	1,350	68.4%
当期純利益	1,254	810	2,064	500	600	1,100	53.3%

重点施策 【① E C の推進】

- 自社公式サイトクリエイティブ強化
 - ・商品の撮影手法を見直し、購入率向上
- 外部モールの売上拡大
 - ・好調な衣料品のライブコマースに加え、化粧品等のライフスタイル商品にも拡大



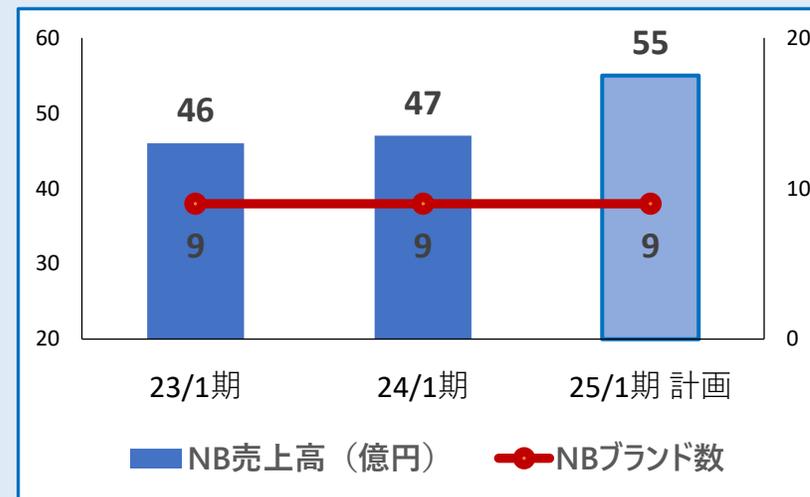
サステナブルブランド「for/c」商品拡大



マタニティブランド「ローズマダム」好調

重点施策 【②商品のNB化】

- 温暖化に対応したMD計画の見直し
 - ・長い夏や暖冬対策として、リアルな気温に合わせた素材やデザインの提案
- 「CROSS FUNCTION」の拡大
 - ・高機能商品展開と自社ECサイトでの販売強化



■ CROSS FUNCTION



家庭で洗えるニット素材が好調

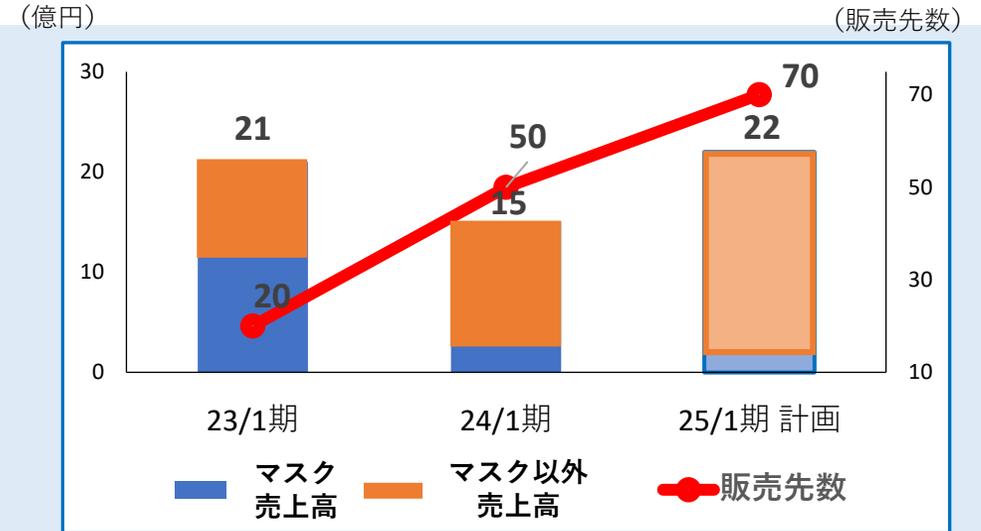


接触冷感のカット商品がヒット

重点施策 【③-1 ライフスタイル商品の拡大】

- グループ会社中初を事業再編
 - ・雑貨アイテムの企画力、販売力向上
- 新規商品開発と新規販路拡大
 - ・オシャレな介護服ブランド「ME KAIGO」発売

【ライフスタイル商品売上高・新規販売先数】



■シーズン



冷感グッズ「マジクール」好調

■ヘルスケア



介護ブランド「ME KAIGO」新規販路に販売

重点施策 【③-2 ライフスタイル商品の拡大】

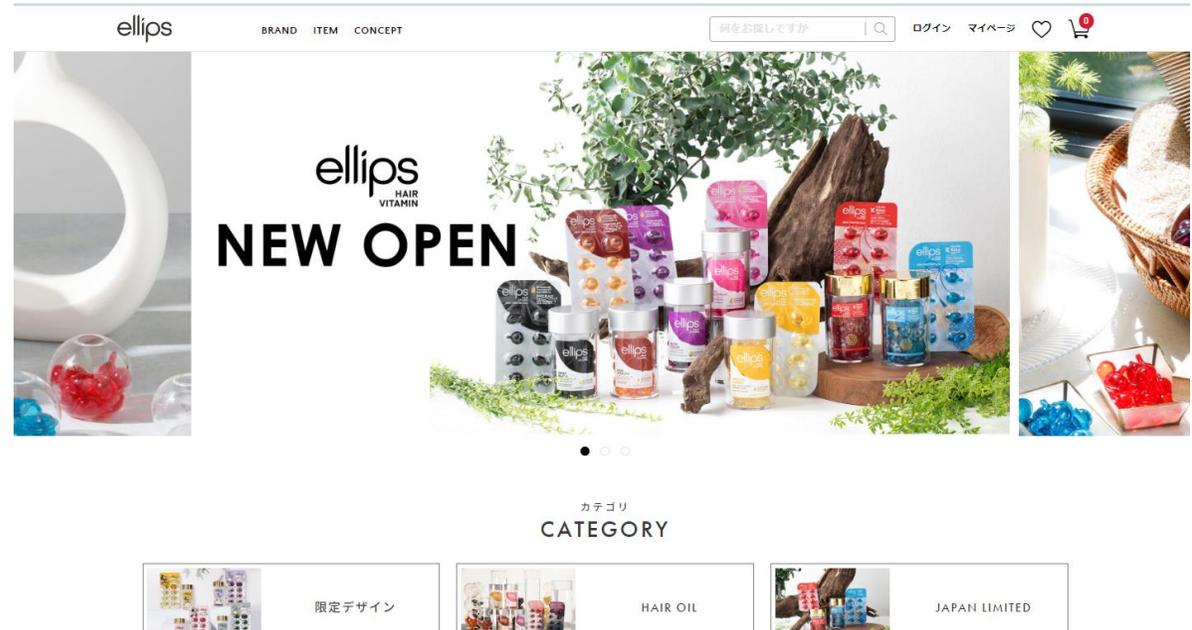
■ビューティーカテゴリー拡大

- ・韓国コスメ「ダーマシェア」の販売強化
- ・グループ化したアイエスリンクのビューティー関連商品を自社公式サイトにて販売開始

■ビューティー



韓国コスメ「DERMASHARE」
バラエティショップで好調



ヘアオイル「ellips」自社公式サイトにて販売

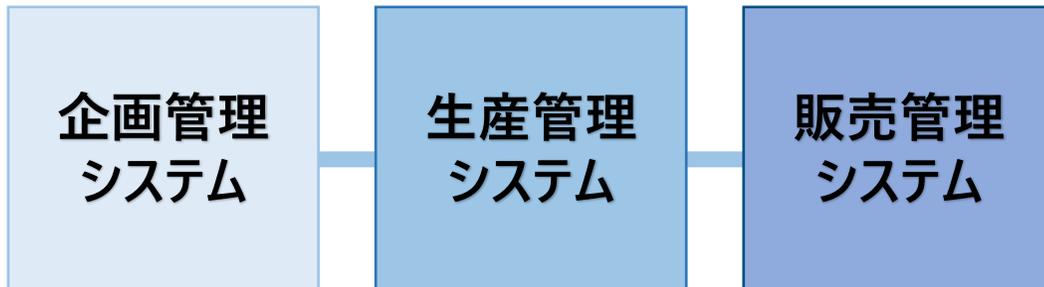
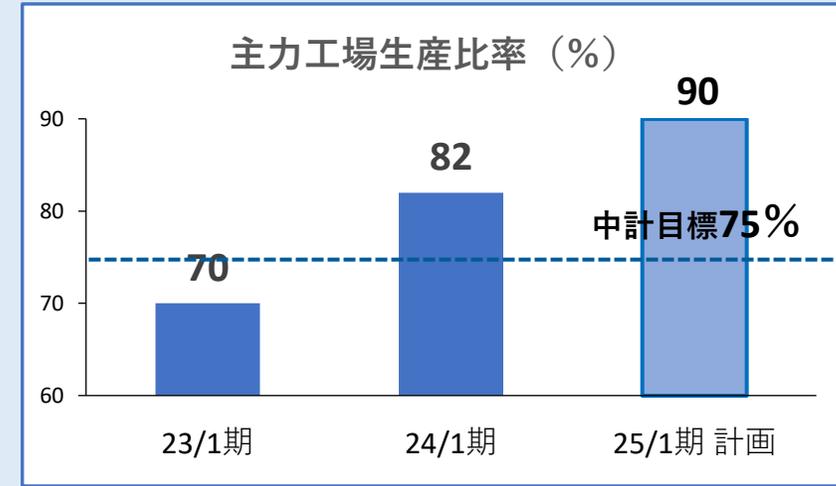
重点施策 【④サプライチェーンの再構築】

■工場集約と品質向上

- ・工場生産中の検品による不良率低減
- ・アセアンで計画生産を行い仕入原価を低減

■トレーサビリティの確保

- ・主力工場の監査を継続
- ・生産管理・企画管理システムの導入



企画・生産・販売を一元管理



アセアン生産比率を拡大

重点施策 【⑤サステナビリティの取り組み】

■ 環境 Environment [環境に配慮するものづくり]

- ・ 環境に配慮した素材の利用拡大
2024/1期の利用割合5%を、
2031/1期までに30%を目指す。
- ・ 副資材ネームを100%リサイクル素材に切替

■ 社会 Social [暮らしと社会の架け橋]

- ・ 東京都 利島と”利島椿”加工商品の作成

■ 人 People [一人一人が輝くワークライフ]

- ・ エンゲージメント向上のための職場環境整備



リサイクルポリエステル使用商品



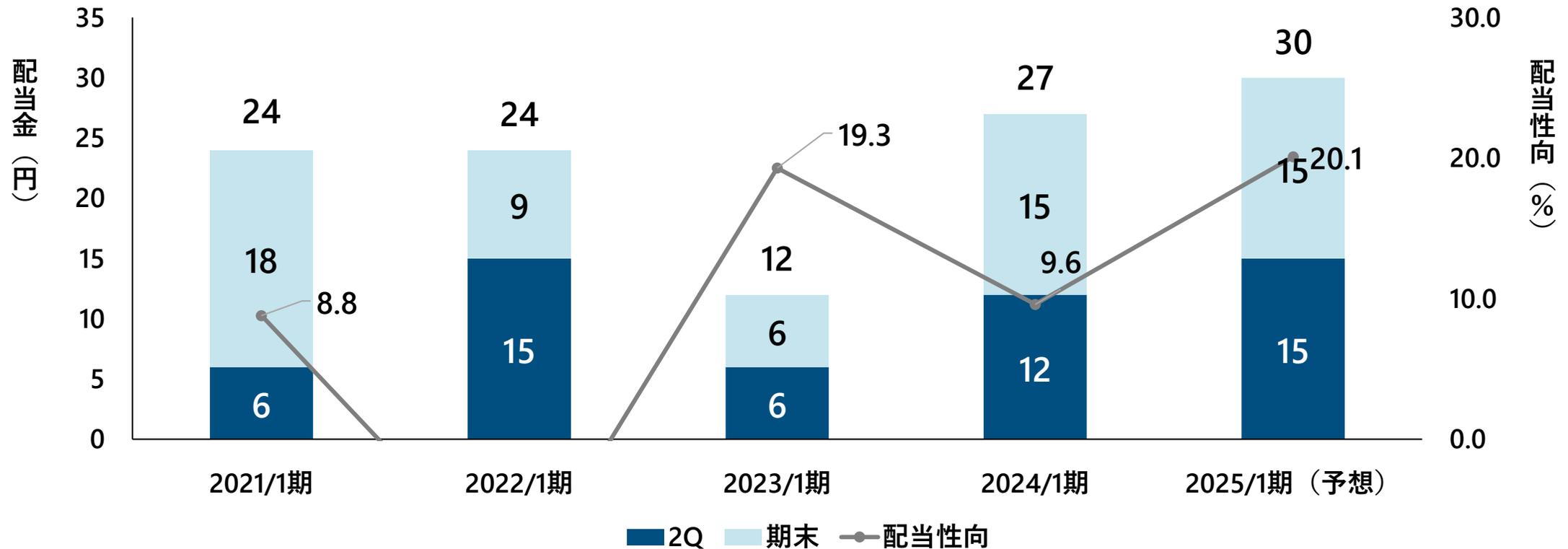
FSC認証素材を使用したEC用配送箱



利島椿オイル配合Tシャツ

株主還元（配当について）

- ・基本方針は、1株当たり24円を下限とし、安定的な配当を継続。フリーキャッシュフローをもとに、投資と株主還元に分ける。
- ・配当金は1株当たり30円で、3円増配を予想。



企業価値向上のための取組を2023年9月8日に開示し、キャッシュアロケーションを設定。
2025年1月期の計画フリーキャッシュフローは10億円であり、成長投資は6億円程度、株主還元は2.2億円以上を振り分け。

色が交わる。夢が加わる。

 CROSS PLUS

Appendix

会社概要

設立



1953年4月

従業員数

(2024年1月31日現在)



679名

〈連結〉679名 〈単体〉552名

資本金

(2024年1月31日現在)



1,944百万円

売上高

(2024年1月31日現在)



601億90百万円

〈連結〉601億90百万円 〈単体〉573億51百万円

本社 名古屋市西区花の木三丁目9番13号
東京店 東京都中央区日本橋浜町3-3-2 トルナーレ日本橋浜町13F
代表者 山本 大寛
事業内容 衣料品・ライフスタイル雑貨の企画製造、店舗等への卸売、EC・百貨店等での小売
連結子会社 (株)サードオフィス、(株)アイエスリンク、客楽思普勒斯(上海)服飾整理有限公司
(株)ディスカバリープラス、(株)スタイルプラス

サステナビリティ 
環境に配慮する
ものづくり



環境配慮型素材の 利用促進

環境にやさしい素材を積極的に
使用し、流通する衣類における
環境負荷を軽減します。



リサイクル・ リユースの促進

再生原料・残反を利用した
服づくりの活動を推進し、
製品の原料をムダなく活用します。



資材・副資材の 循環利用の促進

循環利用可能な資材・副資材を
積極的に使用し、
環境負荷を軽減します。

1 企画力



企画スタッフ

200人の
優れたデザイン



年間

2万品番を
創り出す企画力



自社

ECブランド数

25ブランド

2 生産力

海外9カ国、60工場



年間
5,000万枚
の生産力

上海服飾整理
での
物流加工

スケールメリットを
活かした
生産・貿易の
効率化

岐阜県海津市:クロスプラス中部センター



3 グループカ

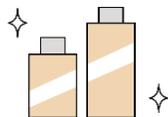
(株)サードオフィス



アパレル卸売

メンズを主力に専門店のOEM・ODM

(株)アイエスリンク



化粧品卸売

ビューティー関連商品の製造・卸売・輸入販売

上海服飾整理有限公司



アパレル卸売

中国での自社商品の検品・検針・物流加工

(株)ディスカバリープラス



児童発達支援事業のFC展開

(株)スタイルプラス



アパレル企画

アパレル製品の企画・コンサルティング

4 販売力



販売チャネル	販売先	ビジネス区分
量販店	ブランドコーナー	アパレル小売
	PB	アパレル卸売
	平場	アパレル卸売
専門店	ファッションビル	アパレル卸売
	ショッピングセンター	
	ロードサイド	
	ドラッグストア/ホームセンター	
無店舗	カタログ通販	アパレル卸売
	TVショッピング	
	インターネット通販	
百貨店	百貨店	アパレル小売
EC	自社サイト/ECモール	アパレル小売

中期経営計画（2023年1月期～2025年1月期）

■ 中期経営計画（2022年3月発表）

1. 目指すべき企業像

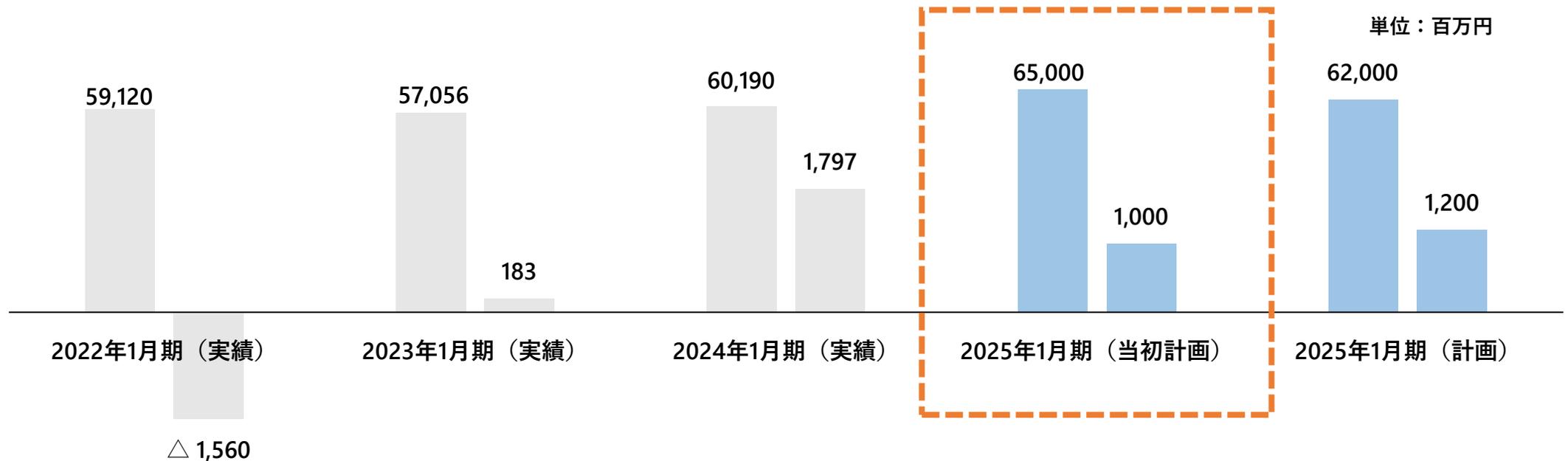
人生100年時代の豊かなライフスタイルの創造

2. 成長戦略

アパレル事業の深化と非アパレル事業の創出

3. 数値目標

売上高650億円 営業利益10億円



人生100年時代の豊かなライフスタイルを創造する企業へ



免責事項

- 本資料は、当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載されています。これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、一定のリスクや不確実性を内包しております。従いまして、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性があります。
- また、本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定はご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先

クロスプラス株式会社 経営企画部

TEL : 052-532-2211 (代表)

e-mail : ir-info@crossplus.co.jp