CROSS PLUS

# 2012年1月期 決算報告

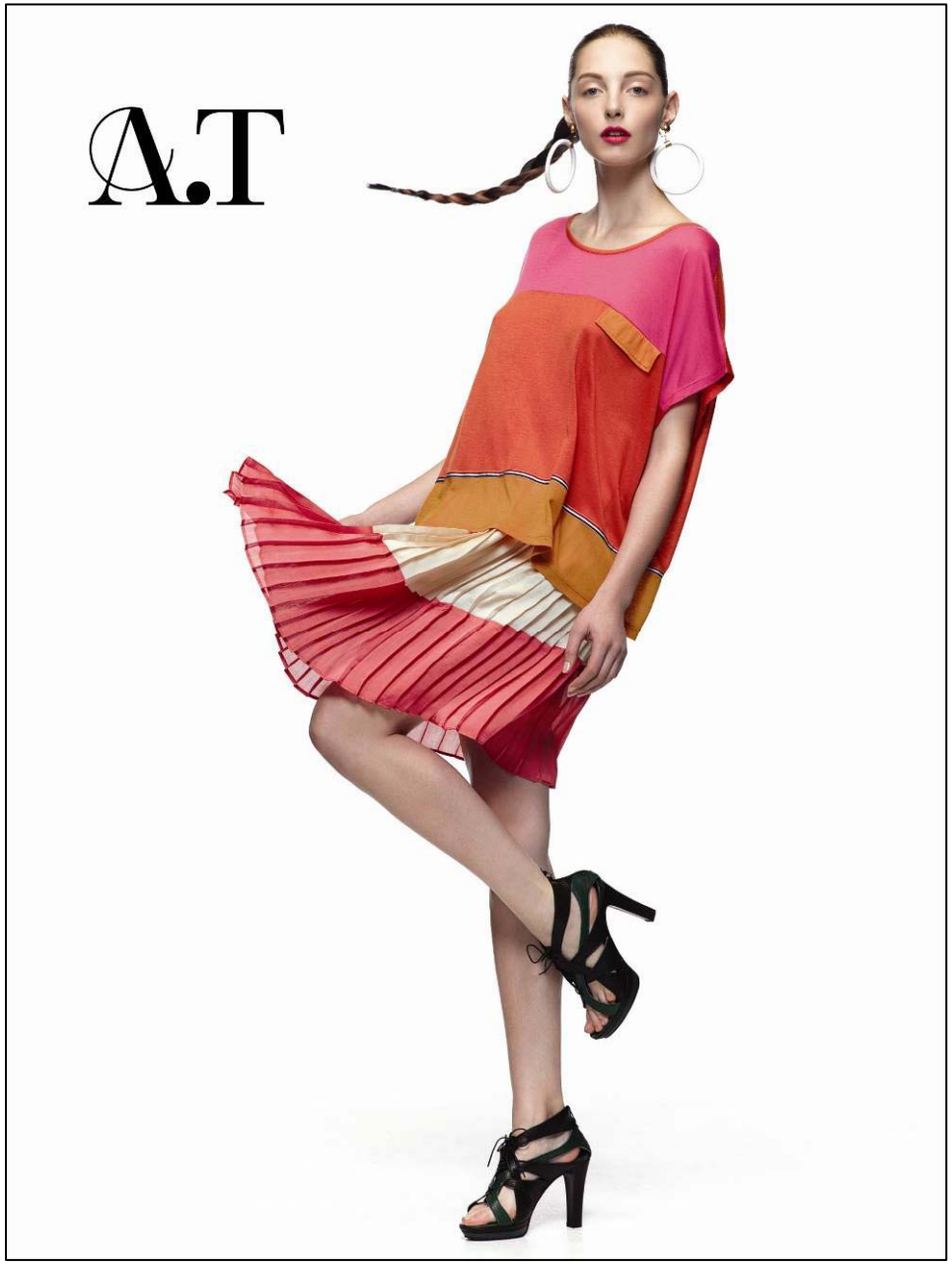
第59期／2011年2月1日～2012年1月31日




クロスプラス株式会社（証券コード3320）

CROSS PLUS

# 2012年1月期　決算概況



# 2012年1月期決算総括

**上 期 赤 字**

- **売上高353億円**
  **経常利益△18.3億円**
  製造卸売グループ・SPAグループとも苦戦。
  震災影響により売上減、利益の大幅減。

**下 期 回 復**

- **売上高449億円**
  **経常利益22.3億円**
  製造卸売グループが計画以上に回復。キャリア＆ミセス系SPA事業も前年から改善するも、渋谷109系SPA事業が大苦戦。

**通 期 業 績**

- **売上高802億円**
  **経常利益3.9億円**
  売上は前年並みを確保、経常利益は増益。
  渋谷109系SPA事業の苦戦で経常利益目標は未達。

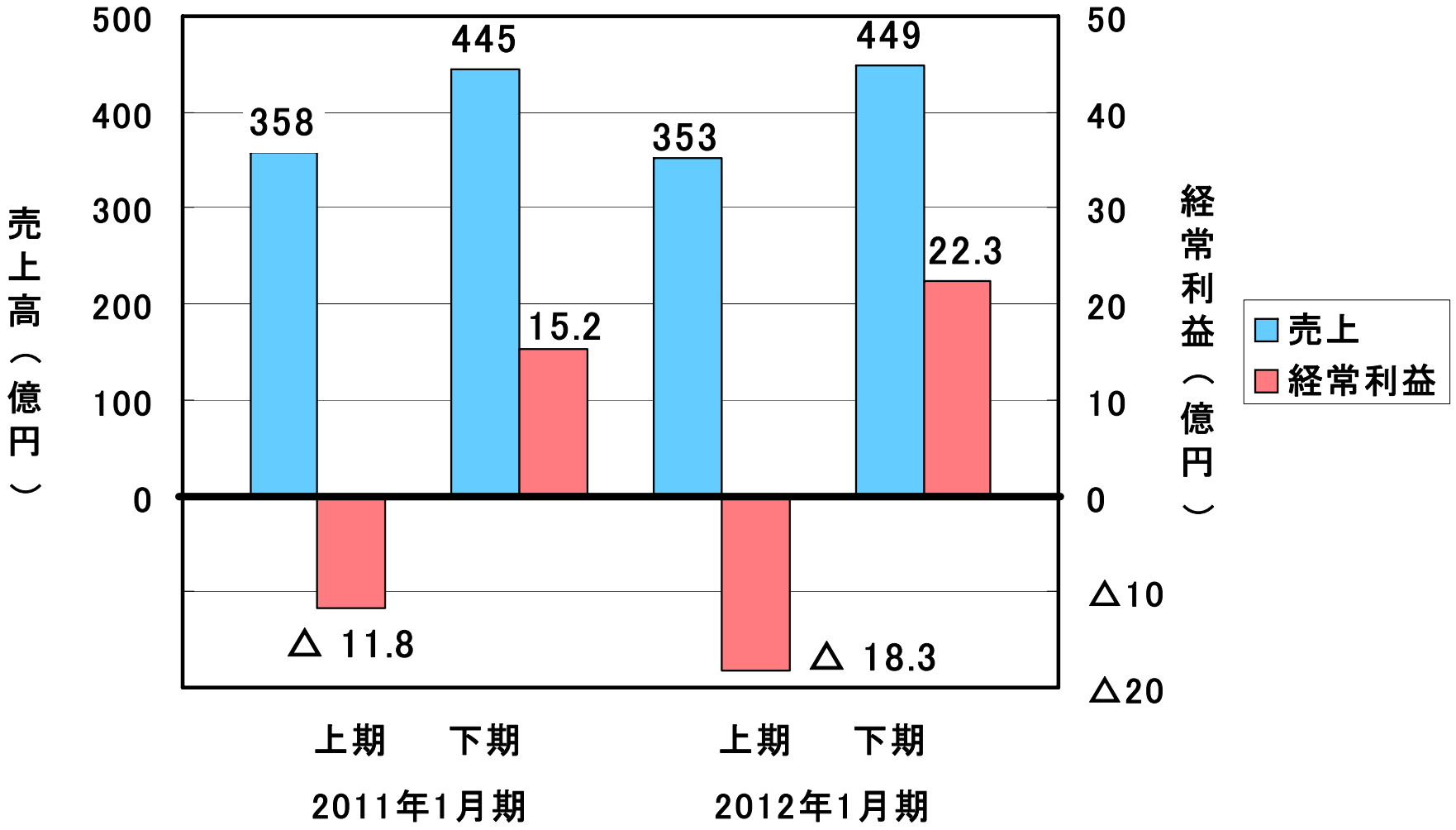
# 【連結】 2012年1月期 実績

単位：百万円

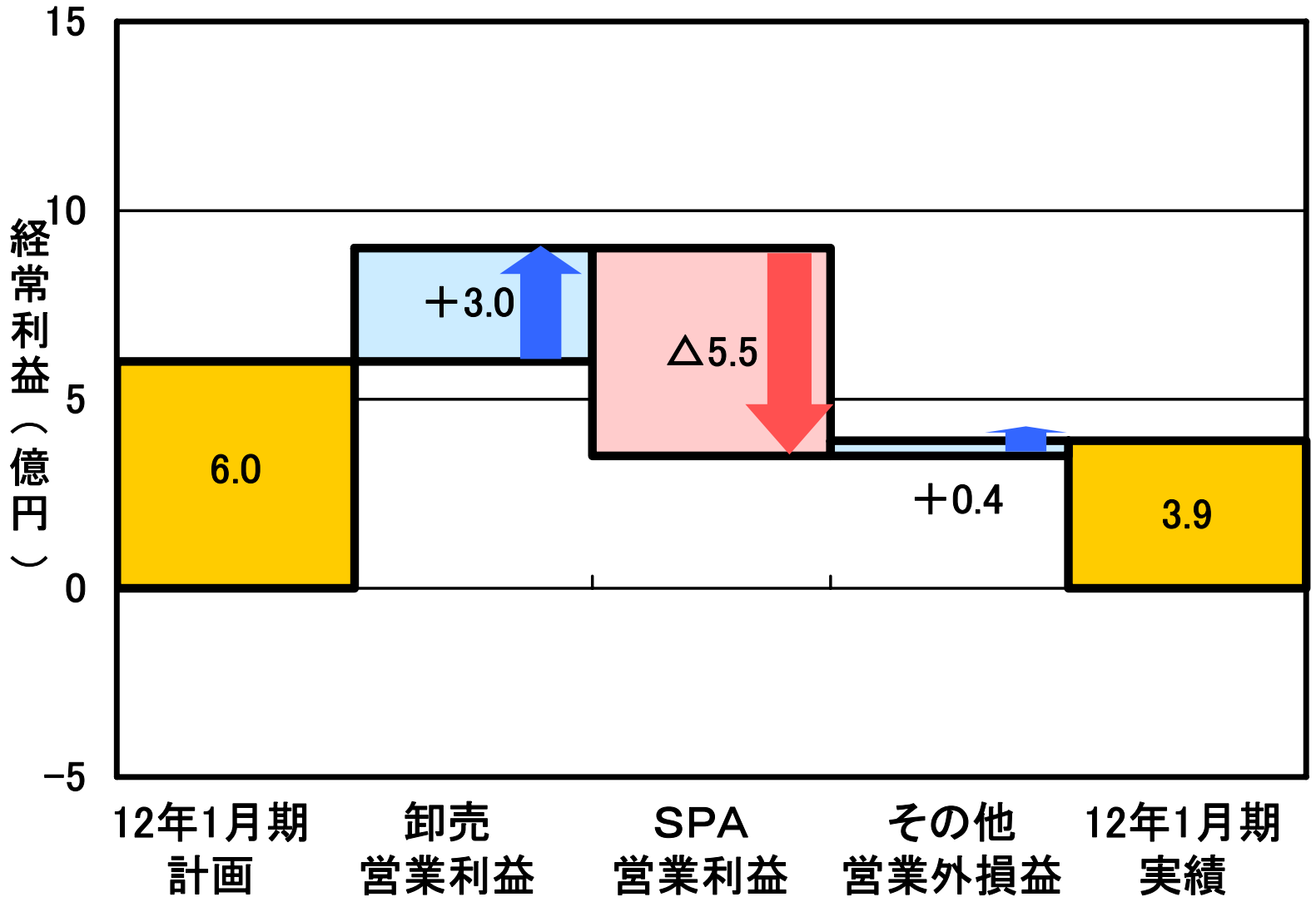
| | 2010年1月期 | 2011年1月期 | 2012年1月期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 前年比 | 修正計画 | 計画比 |
| 売上高 | 77,896 | 80,378 | 80,258 | 100% | 81,500 | 98% |
| 売上総利益 | 22,022 | 22,505 | 21,428 | 95% | 22,500 | 95% |
| 販管費 | 22,950 | 22,402 | 21,156 | 94% | 22,000 | 96% |
| 営業利益 | △ 927 | 102 | 272 | 267% | 500 | 54% |
| 経常利益（注） | 483 | 343 | 396 | 115% | 600 | 66% |
| 当期純利益（注） | △ 671 | △260 | △65 | — | 100 | — |

（注）2010年1月期：通貨オプション解約益　＋1,222百万円

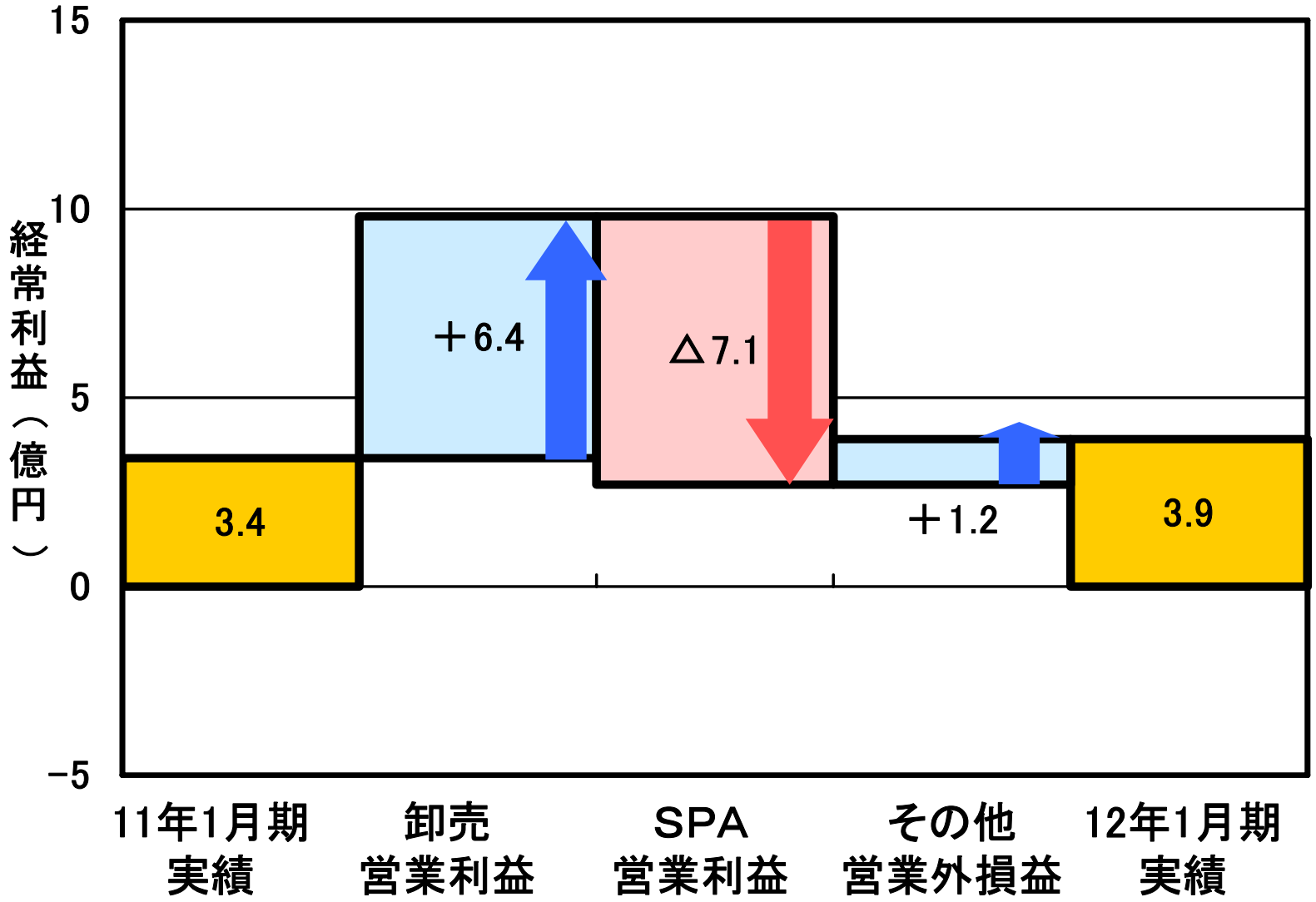
# 【連結】 業績推移


500
400
300
200
100
0
売上高（億円）
50
40
30
20
10
0
△10
△20
経常利益（億円）
358
445
353
449
15.2
22.3
△ 11.8
△ 18.3
売上
経常利益
上期
下期
上期
下期
2011年1月期
2012年1月期

# 【連結】 経常利益の計画差異



# 【連結】 経常利益の前年差異



# 【連結】 2012年1月期 グループ会社別実績

単位：百万円

| | | 売上高 | | | 経常利益 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 実績 | 前年 | 前年比 | 実績 | 前年 | 前年比（差額） |
| 製造卸売 | ①クロスプラス㈱卸売 | 62,206 | 61,582 | 101% | 1,091 | 580 | 188%（＋511） |
| | ②スタイリンク㈱ | 4,114 | 3,584 | 115% | 184 | 215 | 86%（△31） |
| | ③上海服飾整理有限公司 | 273 | 240 | 114% | 63 | 44 | 143%（＋19） |
| | 計 | 66,594 | 65,407 | 102% | 1,339 | 840 | 159%（＋499） |
| SPA | ④㈱ヴェント・インターナショナル | 9,420 | 10,250 | 92% | △654 | 310 | －（△964） |
| | ⑤クロスプラス㈱ノーツ事業部 | 2,775 | 3,072 | 90% | △168 | △193 | －（＋25） |
| | ⑥ジュンコシマダジャパン㈱ | 1,949 | 2,179 | 89% | 33 | △142 | －（＋175） |
| | 計 | 14,145 | 15,502 | 91% | △788 | △ 24 | －（△764） |
| 連結調整 | | △481 | △ 530 | － | △155 | △ 472 | －（＋317） |
| 連結 | | 80,258 | 80,378 | 100% | 396 | 343 | 115%（＋53） |

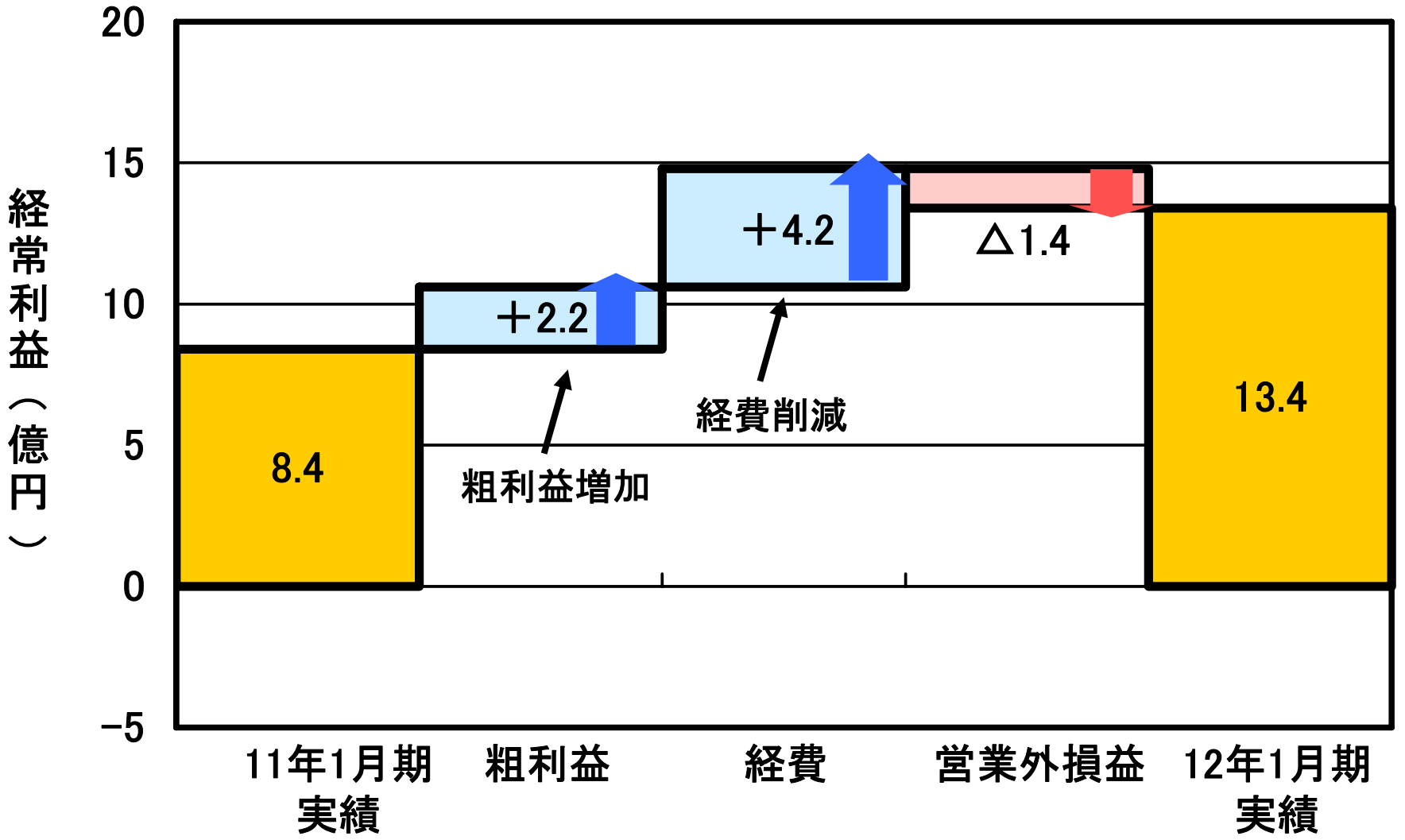
# 【製造卸売グループ】 2012年1月期実績

単位：百万円

| | 2010年1月期 | 2011年1月期 | 2012年1月期 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 実績 | 前年比 |
| 売上高 | 62,620 | 65,407 | 66,594 | 102% |
| 売上総利益 | 12,822 | 13,384 | 13,609 | 102% |
| 販管費 | 13,090 | 12,821 | 12,401 | 97% |
| 営業利益 | △267 | 563 | 1,207 | 214% |
| 経常利益（注） | 1,148 | 840 | 1,339 | 159% |

（注） 2010年1月期：通貨オプション解約益　＋1,222百万円

# 【製造卸売グループ】 経常利益の前年差異



# 【製造卸売グループ(国内)】 営業指標

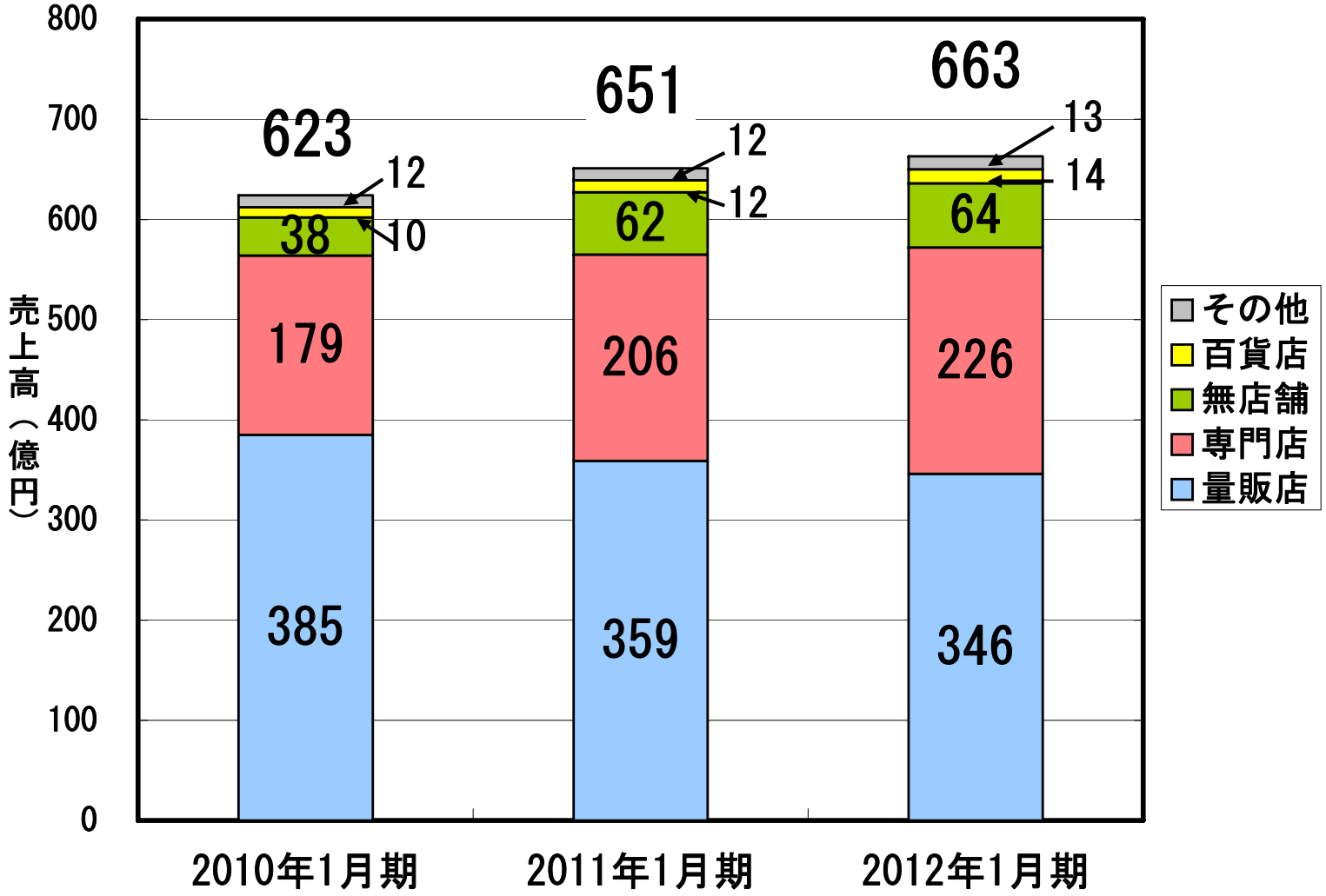
単位:百万円

| | 2010年1月期 | 2011年1月期 | 2012年1月期 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | 実績 | 前年差額 | 前年比 |
| 売上高 | 62,350 | 65,166 | 66,321 | ＋1,155 | 102% |
| 売上総利益率 | 20.4% | 20.4% | 20.4% | ±0 | 100% |
| 販売単価 | 1,039円 | 1,095円 | 1,127円 | ＋32円 | 103% |
| 販売枚数 | 6,000万枚 | 5,951万枚 | 5,886万枚 | △65万枚 | 99% |
| 在庫回転数/年 | 26.1回 | 25.5回 | 23.0回 | △2.5回 | 90% |

(注)上海服飾整理有限公司は除いています

在庫回転数＝売上高÷((期首在庫+期末在庫)÷2)

# 【製造卸売グループ(国内)】 チャネル別売上高



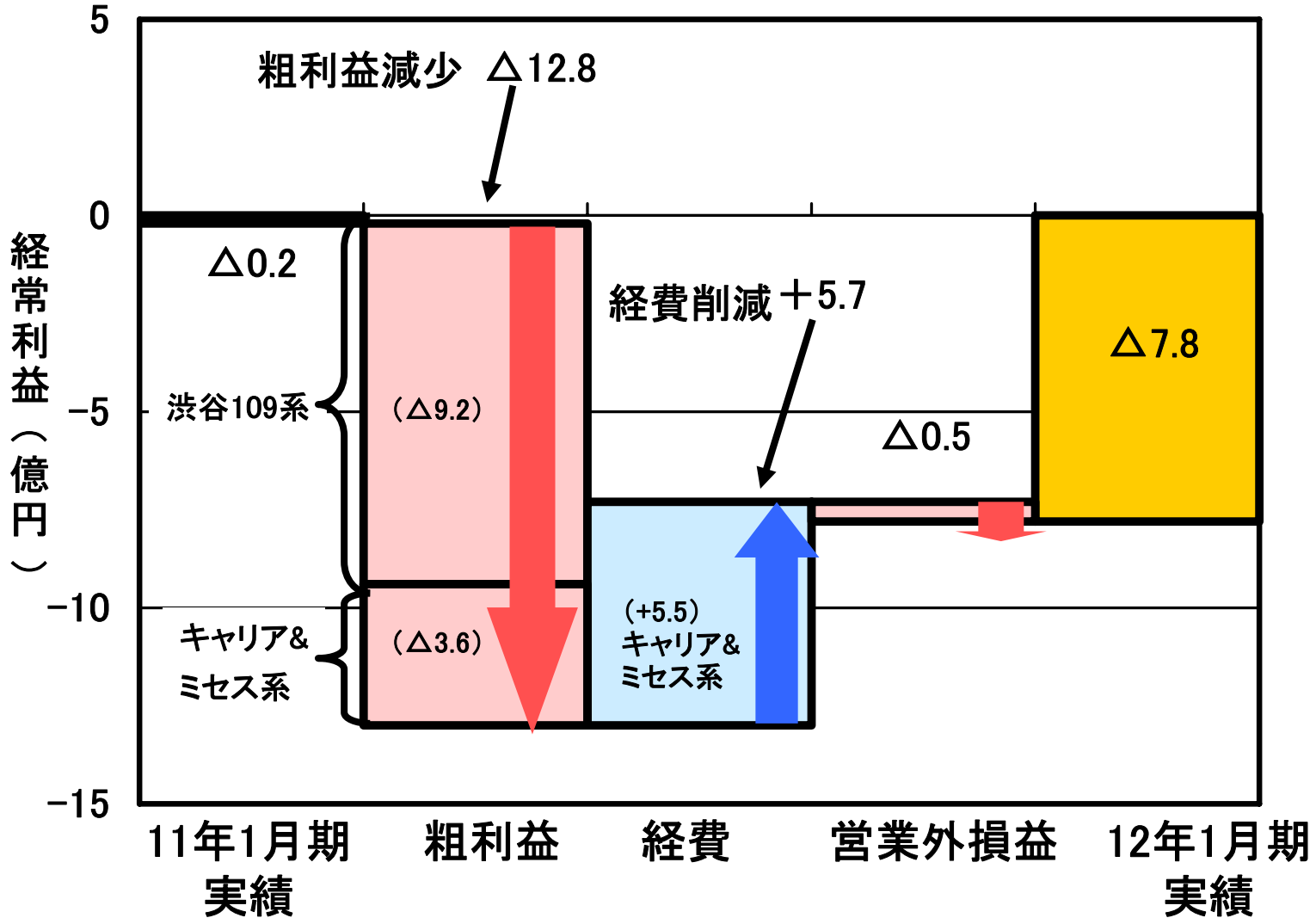

(注)上海服飾整理有限公司は除いています

# 【SPAグループ】 2012年1月期実績

単位：百万円

| | 2010年1月期 | 2011年1月期 | 2012年1月期 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 実績 | 前年比 |
| 売上高 | 16,082 | 15,502 | 14,145 | 91% |
| 売上総利益 | 9,211 | 9,115 | 7,836 | 86% |
| 販管費 | 9,545 | 9,211 | 8,637 | 94% |
| 営業利益 | △334 | △96 | △801 | ― |
| 経常利益 | △300 | △24 | △788 | ― |

# 【SPAグループ】 経常利益の前年差異



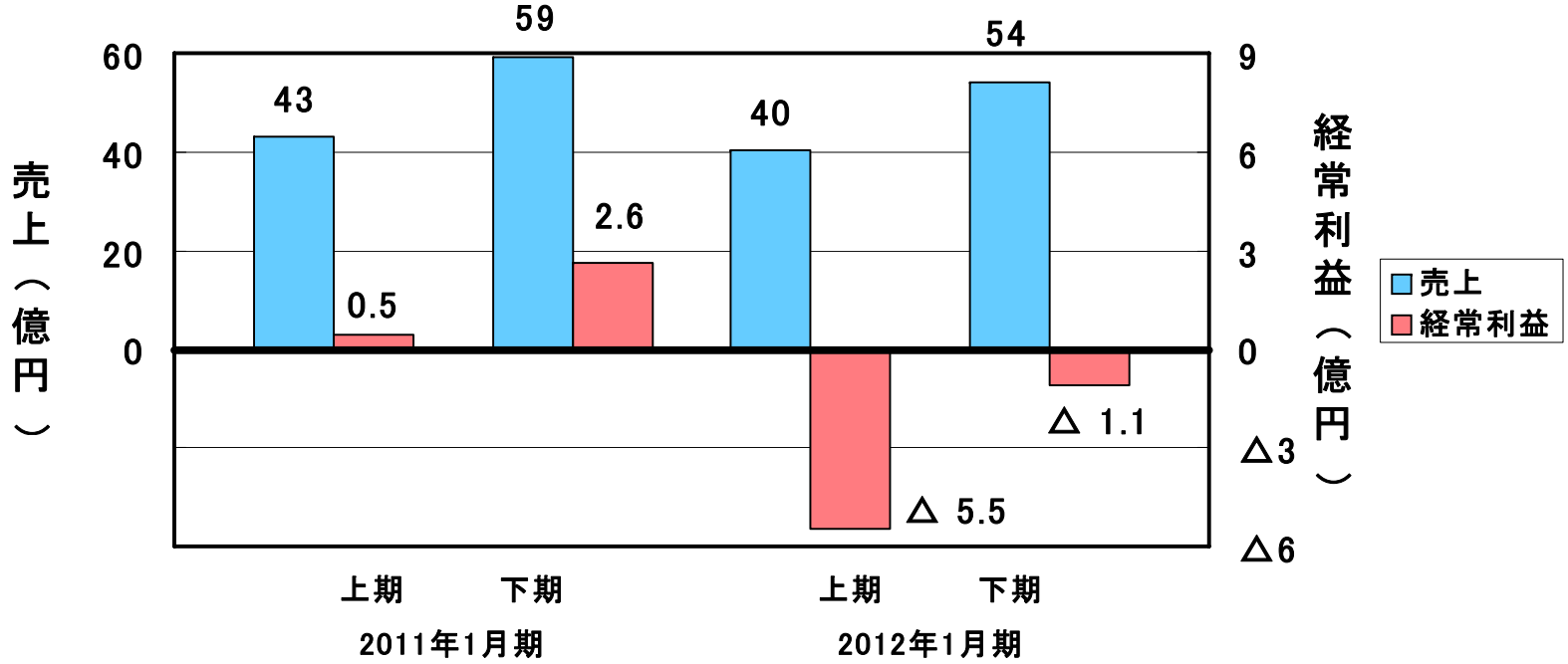
# 【SPAグループ】ヴェント・インターの業績悪化要因

1．春夏プロパー商戦の大不振

2．郊外SC店舗の不振

3．「トゥララ」ブランドの商品企画の失敗

4．年末年始商戦(福袋)の不振



CROSS PLUS

# 2013年1月期 計画と施策



# 【連結】 2013年1月期 通期計画

単位：百万円

| | 2012年1月期 | 2013年1月期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | 前年比 |
| 売上高 | 80,258 | 35,000 | 46,000 | 81,000 | 101% |
| 売上総利益 | 21,428 | 9,200 | 12,900 | 22,100 | 103% |
| 販管費 | 21,156 | 10,400 | 11,000 | 21,400 | 101% |
| 営業利益 | 272 | △1,200 | 1,900 | 700 | 257% |
| 経常利益 | 396 | △1,150 | 1,950 | 800 | 202% |
| 当期純利益 | △65 | △800 | 1,100 | 300 | ― |

# 今期の施策

## 〔Ⅰ〕製造卸売グループ

1 売場提案型トータル販売の拡大(量販店対策)

2 専門店・無店舗チャネル向け拡大

3 素材・工場集約

4 経費削減

## 〔Ⅱ〕SPAグループ

1 渋谷109系SPA事業の立て直し

〈ヴェント・インターナショナル〉

2 キャリア&ミセス系SPA事業の黒字化

〈ノーツ事業部、ジュンコシマダジャパン〉

# 【製造卸売グループ】 2013年1月期 通期計画

単位：百万円

| | 2012年1月期 | 2013年1月期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | 前年比 |
| 売上高 | 66,594 | 28,600 | 38,200 | 66,800 | 100% |
| 売上総利益 | 13,609 | 5,300 | 8,500 | 13,800 | 101% |
| 販管費 | 12,401 | 6,100 | 6,500 | 12,600 | 102% |
| 営業利益 | 1,207 | △800 | 2,000 | 1,200 | 99% |
| 経常利益 | 1,339 | △750 | 2,050 | 1,300 | 97% |

# 【製造卸売グループ】 2013年1月期の施策

## 1 売場提案型トータル販売の拡大

1. 大手GMSへのPB政策
2. 中堅GMSへは自社企画での展開
3. 地方ローカル・食品スーパーの需要掘り起こし

## 2 専門店・無店舗チャネル拡大

1. 専門店向け
   (1)大手専門店チェーンへの取組拡大
   (2)伸びるヤング系専門店の拡大
2. 無店舗向け
   (1)収益重視

# 【製造卸売グループ】 2013年1月期の施策

## ３ 素材・工場集約

１. 機能素材集約

２. 優良工場への集約化による品質向上・安定生産

## ４ 経費削減

１. 自社センターの出荷効率向上による物流費削減

(1)保管倉庫の新設による在庫集約

(2)外部委託物流業務の内製化

２. 自社ブランドコーナーのブランド戦略見直し

(1)不採算店舗撤退　　(2)FA人件費削減

(3)ブランド集約　　(4)ライセンスフィー削減

# 【SPAグループ】 2013年1月期 通期計画

単位：百万円

| | 2012年1月期 | 2013年1月期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | 前年比 |
| 売上高 | 14,145 | 6,500 | 8,100 | 14,600 | 103% |
| 売上総利益 | 7,836 | 3,900 | 4,400 | 8,300 | 106% |
| 販管費 | 8,637 | 4,150 | 4,250 | 8,400 | 97% |
| 営業利益 | △801 | △250 | 150 | △100 | ― |
| 経常利益 | △788 | △250 | 150 | △100 | ― |

# 【SPAグループ】 2013年1月期の施策

## 1 渋谷109系SPA事業の立て直し
### <ヴェント・インターナショナル>

1. 「リズリサ」ブランド既存店売上アップ
2. 郊外SC店舗対策
3. 「トゥララ」ブランドの立て直し
4. 年末年始商戦対策
5. 新ブランドと海外でのマーケット拡大

# 【SPAグループ】 2013年1月期の施策

## ２ キャリア＆ミセス系SPA事業の黒字化
### 〈ノーツ事業部・ジュンコシマダジャパン〉

１．不採算店舗撤退効果

２．ブランドを活用した店舗外売上の拡大

(1)無店舗向け

(2)海外卸売

# 【SPAグループ】 店舗出退店計画

| | | 2011年1月期末店舗数 | 2012年1月期 出店 | 2012年1月期 退店 | 2012年1月期 期末店舗数 | 2013年1月期計画 出店 | 2013年1月期計画 退店 | 2013年1月期計画 期末店舗数 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ㈱ヴェント・インターナショナル | 国内店舗 | 71 | 5 | △ 9 | 67 | 5 | △4 | 68 |
| | 海外FC店舗 | (12) | 3 | | (15) | 10 | △1 | (24) |
| クロスプラス㈱ ノーツ事業部 | 国内店舗 | 35 | 4 | △13 | 26 | 3 | △1 | 28 |
| | 海外FC店舗 | (24) | 7 | | (31) | 5 | | (36) |
| ジュンコシマダジャパン㈱ | | 21 | | △ 3 | 18 | 1 | △1 | 18 |
| 上海服飾整理有限公司 (海外) | | — | 3 | | (3) | 5 | | (8) |
| クロスプラス㈱ 新ブランド | | — | — | — | — | 5 | | 5 |
| 合計 | 国内直営店舗 | 127 | 9 | △25 | 111 | 14 | △6 | 119 |
| | 海外 FC店舗 | (36) | 13 | | (49) | 20 | △1 | (68) |



CROSS PLUS