



2021年9月17日

各 位

会社名 株式会社クロスフォー
代表者 代表取締役社長 土橋 秀位
(コード番号：7810 東証 JASDAQ)
問合せ先 取締役 山口 毅
(TEL.057-008-9640)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2022年度（2022年7月期）を初年度とし、2024年度（2024年7月期）までの3か年を対象とした中期経営計画「Challenge for innovation」を策定しましたことを別紙のとおりお知らせいたします。

以上

Challenge for innovation



株式会社クロスフォー 中期経営計画2022-2024

2021年9月17日

JASDAQ（スタンダード）証券コード 7810

本書の取扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性もあります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

2021年7月期 振り返り

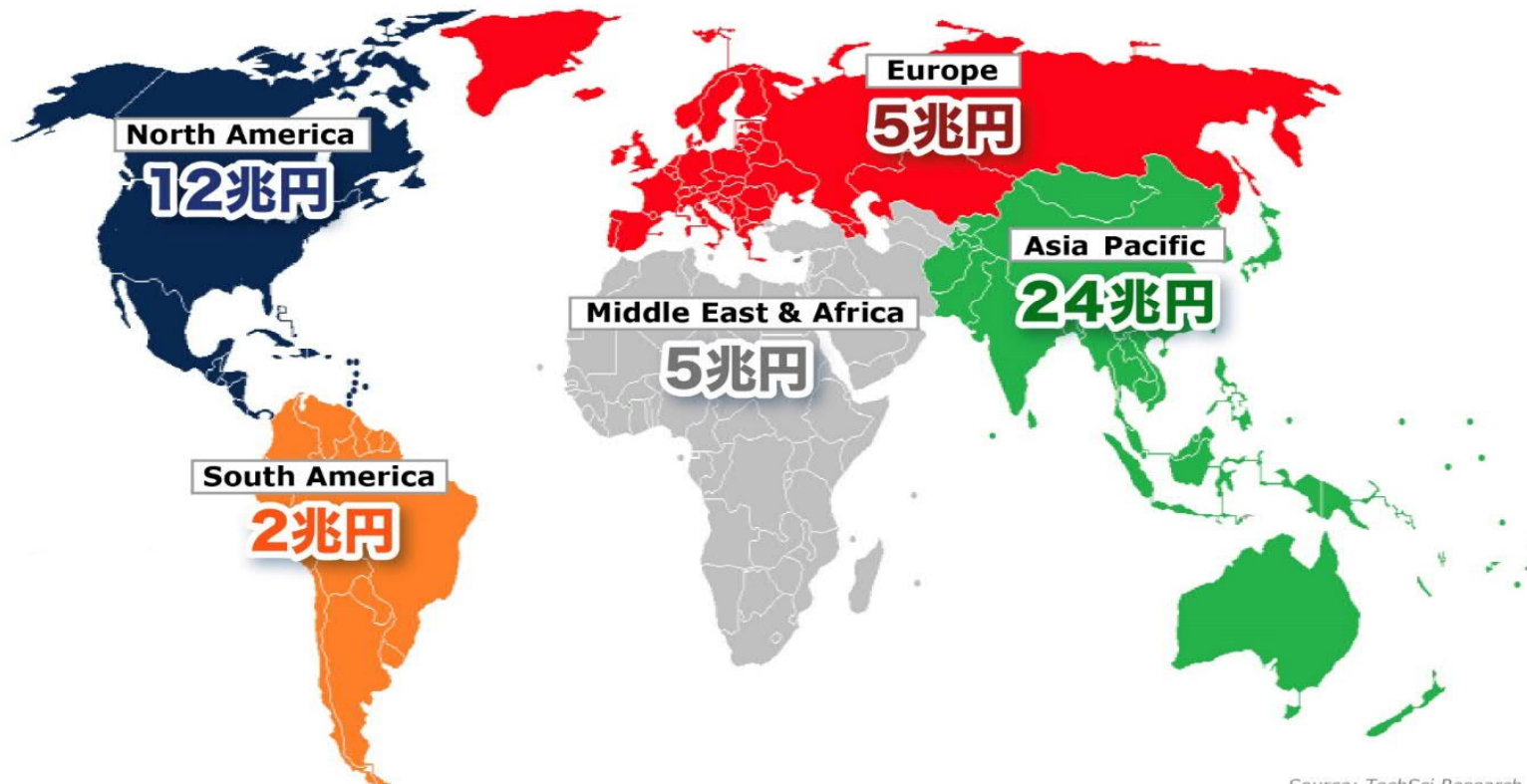
新型コロナウイルス感染症拡大による影響はあるものの、アメリカを中心とした国外経済活動の再開を背景に海外売上の増加。

通期としては赤字だったものの、第3、第4四半期連結会計期間は売上を回復し、黒字化を達成。

※ () = 売上高比率 (単位: 百万円)

	2020年7月期	2021年7月期	増減率
売上高	2,324	2,811	21.0%
売上総利益	754 (32.4%)	953 (33.9%)	26.4%
販売費及び一般管理費	1,168 (50.3%)	1090 (38.8%)	△6.6%
営業損失 (△)	△413 (△17.8%)	△137 (△4.9%)	—
経常損失 (△)	△424 (△18.2%)	△121 (△4.3%)	—
親会社株主に帰属する 当期純損失 (△)	△611 (△26.3%)	△112 (△4.0%)	—

世界のジュエリー市場は成長し続け、2022年には48兆円市場に(コロナ前)



出所 : TechSci Research (インド) 「Global Gems and Jewelry Market, Competition, Forecast and Opportunities, 2012-2022」より当社作成



2020年は、当初予想42兆円規模だったが、新型コロナウイルスの影響で25兆円規模まで縮小
しかし、世界市場は急回復中であり、
2022年にはコロナ前(2019年)の38兆円まで回復を予測(当社予測)

中期ビジョン

Challenge for innovation

Make Dancing Stone to the Queen Jewelry in the world

私たちは世界の中に存在していない新しいジュエリーを創造することで、世界中の人々に驚きと幸福を与えることを企業使命とし、ジュエリー界に革命を起こすため変化と挑戦をし続けます。

クロスフォーの目指す姿

ジュエリー、アクセサリーのパーツNo.1メーカー
イノベーションへの挑戦
そして世界のトップを目指す。



目指す姿に向けて

重点戦略

1. 強み(技術・特許)を活かす、伸ばす。
2. 次世代の人材を育成する。
3. スピードアップ、効率を上げる。

2024年7月期
営業利益率10%を目指す。

売上50億円 営業利益5億円

1. 強み (技術・特許)を活かす、伸ばす。

世界に向けて当社しかできない商品を提案しビジネス展開をする。

- ①世界と戦える開発力・生産力・販売力。本当に良いものを安く。
- ②グローバル拡大、代理店の拡充(インド)・新規開拓(中東、南米)
- ③国内再改革、組織で動く戦略的な営業。顧客拡大・マーケティング力強化。



2. 次世代の人材を育成する。

ビジネスユニットを立ち上げ、目標、指標、責任を明確にし、利益の最大化に挑戦する次世代の人材を育成する。

ビジネスユニット採算(国内・海外・子会社・部署・プロジェクト・・・)



3. スピードアップ・効率を上げる。

ツール(システム)を武器に、日常業務の大幅な時間削減を実現。創造的な仕事をする。

- ①データ経営。ビジネスユニットでKPI設計。結果にコミットする。
- ②DX、システムによる効率化。生産性倍増。
- ③人材力強化。

主力製品「Dancing Stone」の生産効率化・次代の売上を担う製品開発

2020年6月より順送型プレス機による「Dancing Stone」パーツの生産をタイの協力工場でスタートしました。また、「Dancing Stone」パーツを柱としつつ、受注が増加傾向にある「テニスチェーン」、着け外しが簡単でスタイリッシュさが特徴の「EXL-LOCK」（※1）をはじめ、その他、続々と次代の売上を担う製品開発が進んでいます。

成長率の高い海外売上高比率の増加

連結会社のCrossfor H.K. Ltdや歌思福珠宝(深圳)有限公司を中心に、2020年2月に提携をしたインド代理店K&S社など、世界の主要市場を開拓する代理店やエージェントの契約を増やし、現地事情に即した販売活動を進めています。

非対面型ビジネスモデルへの転換・デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進

2021年9月より「BtoB ECサイト」（※2）をスタートしました。本システムを導入することで、取引先様の利便性を向上させ、自社にとってもバックオフィス業務の効率化を図り、より機動的に市場の動きを捉えて収益機会の更なる獲得を目指します。

※1 チェーンやプレスレット向けの片手で簡単に脱着可能なダブル式の留め金具です。

※2 「BtoB ECサイト」とは企業間の取引（モノやサービスの売買など）をインターネット上で行うサイトです。

中期経営計画2022-2024

(単位：百万円)

	2022年7月期	2023年7月期	2024年7月期
売上高	3,400	4,000	5,000
昨対比	121%	118%	125%
営業利益	50	200	500
営業利益率	1.5%	5%	10%
当期純利益	21	155	411

株主価値の創出

復配、配当性向 30%を目指す。