



ユニフォームネクスト株式会社（3566）

2023年12月期 決算説明資料

MISSION

ワークライフをハッピーに

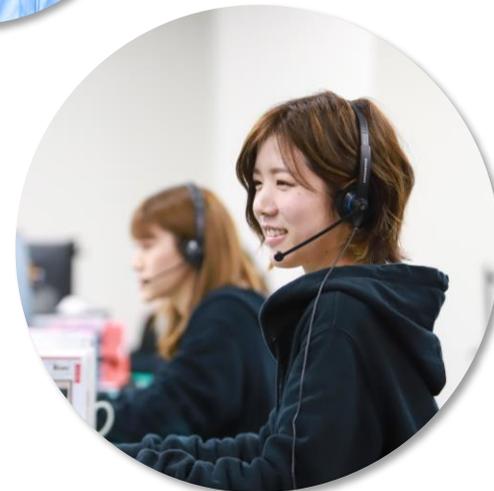
VISION

ユニフォームの常識を変え、 日本の働くを変える。

1日の1/3を占める「働く時間」は幸せか。
その問いの答えは、なんと主要国で**日本がワースト1位**。
私たちはその現状を**ユニフォームを通じて**変えていきます。

働くやりがいを生んだり、危険から身を守ったり働きやすくする機能性など、**働くことに大きく関わるユニフォーム**。

そんなユニフォームを扱う私たちだからこそ、ユニフォームの提案や導入を通しいきいきと働けるようにすることで**日本の「働く」を変えます**。



会社概要

| | |
|------|--|
| 社名 | ユニフォームネクスト株式会社 |
| 設立 | 1994年4月 |
| 代表者 | 代表取締役社長 横井 康孝 |
| 本社 | 福井県福井市八重巻町25号81番地 |
| 従業員数 | 社員数132人 2023年12月31日時点 平均臨時雇用者数119人 外数 |
| 経営理念 | ワークライフをハッピーに |
| 事業内容 | 業務用ユニフォームの販売 |



ユニフォームネクストの強み 1

EC通販に関する殆どの業務の内製化と同一拠点への集約で部門連携によるスピーディーで高品質な対応を実現



コールセンター
注文・問合せ対応

Customer Support
接客

Web Design
制作

WEBデザイナー
ホームページ・カタログ制作



Advertising
広告

SEMディレクター
SEO・WEB広告運用

同一空間
相互業務理解
共通言語

Logistics
物流

物流管理・加工管理
在庫管理・荷役・流通加工

Information Technology
IT

システムエンジニア
自社サービス開発・業務効率化



- ✓ ホームページ・WEB広告のPDCAを高速回転
- ✓ お客様の声、コールセンターの要望を即座にホームページや広告、システム、在庫確保に反映
(例) キャンペーン内容の決定から最短30分で実行

ユニフォームネクストの強み2

自社物流



- ✓ イレギュラーな要望に対応が可能
 - ✓ 梱包や在庫管理の高品質化
 - ✓ 重点商品を在庫し即出荷にも対応
- ※他社は原則受注仕入がほぼ

自社流通加工



- ✓ 刺しゅう・プリントなどの流通加工を、原則自社対応でスピード化
- ✓ 加工技術の積み上げ

地方ならではの低立地コストと、教育水準が高いことで実現

事業実績

23/12期 ハイライト

業績概況

- ・売上高7,453百万円（前年比17.7%増） **計画対比 96%**
- ・営業利益497百万円（同23.9%増） **計画対比 99%**
- ・経常利益514百万円（同25.4%増） **計画対比 100%**

▶新型コロナウイルスの5類感染症移行に伴い人流が戻り、新規出店や採用増に繋がったことで飲食店やホテルからの注文が増加。飲食店カテゴリの売上はコロナ禍前を上回り過去最高を記録。ワーク部門では暑さが9月まで長引いたことで夏物商品の販売が好調となったものの暖冬で防寒商品の販売が伸びを欠いた結果、全体売上は計画対比96%で着地。利益面は、低利益率商品の構成比改善やシステム化による生産性向上で人件費が抑制され、営業利益は前年比23.9%、計画対比99%となった。

部門別内訳

- ・サービス部門 売上高2,707百万円（前年比17.5%増）
- ・オフィスワーク部門 売上高4,182百万円（同17.3%増）
- ・その他 ホールセール（訪問営業）販売実績 562百万円（同21.4%増）

トピックス

- ・接客待遇の品質向上により、リピート率やNPS（ネットプロモータースコア）が継続的に向上
- ・購入時期、規模等の顧客属性に応じた施策により、リピート顧客数の増加に繋がっている
- ・ホールセール部門でエリア担当制やオンラインセールチームによる体制強化で受注が増加
- ・顧客企業の利便性を高めるユニフォーム管理サービスの開発進捗が加速
- ・10月に物流倉庫増築が予定通り竣工

23/12期 ハイライト

システム部門の体制整備が進み、社内外のシステム開発スピードが向上。

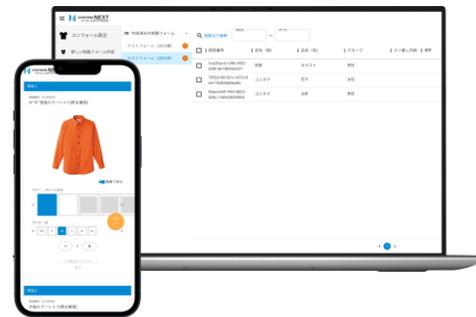
- ・ 採用による3名増員で13名体制に（**社員の約10%**をITエンジニア化）
- ・ オフショア活用による社内リソースの確保

お客様向け



ECサイト

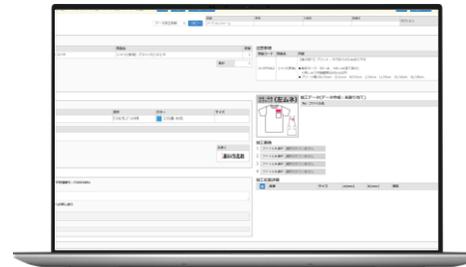
業界No.1の販売サイトを展開
お客様が選びやすい商品掲載、
購入サポート機能を開発



SaaSプロダクト

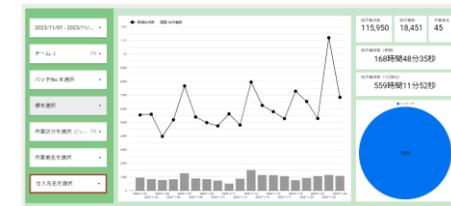
お客様のユニフォーム購入等
のサポートで付加価値を提供
するアプリケーション

社内業務向け



基幹及び業務システム

事業を支える基幹システムと各
部門の業務効率化システムの設
計・開発



データ分析基盤

データドリブンな意思決定や施策
展開を促すため、
社内外のあらゆるデータを収集、
蓄積、加工、分析する基盤の構築

23/12期 ハイライト

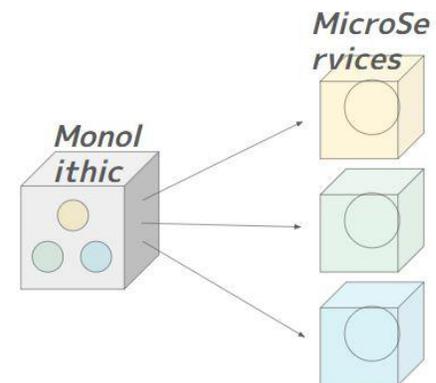
■ 当社システム部門の特徴

- ・ **モダン**な開発技術
- ・ 少数精鋭のチーム構成
- ・ **オフショア**の利用で最適化



例) **マイクロサービスアーキテクチャ、スクラム** の採用

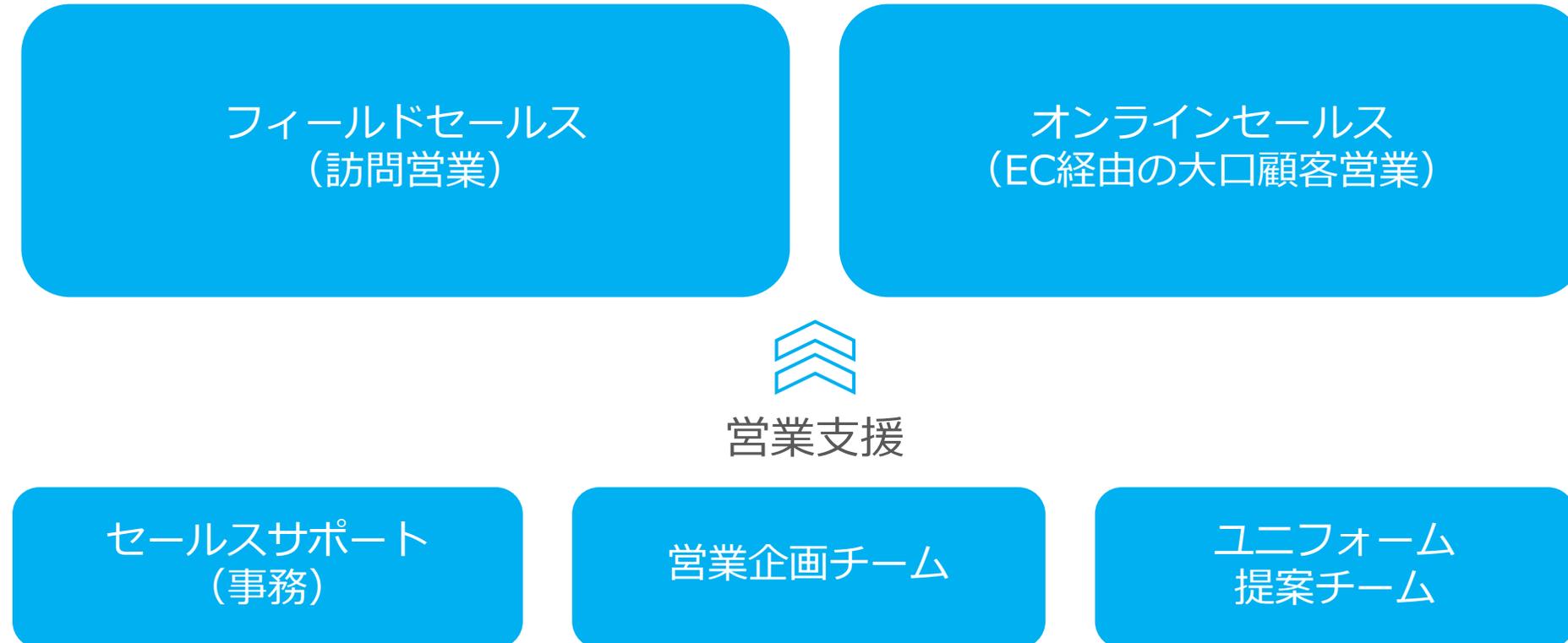
- ・ 機能追加などシステム変更を容易にできる
- ・ 障害発生時に影響範囲を局所化
- ・ サービスごとに最適な技術を採用可能
- ・ お客様に寄り添いかつ効率的に新機能をお届けする



23/12期 ハイライト

ホールセール部門体制強化で受注が増加（20名体制）

- ・社員エンゲージメントの向上など付加価値の提供
- ・オンラインセールスチーム、営業企画チームの発足



業績概要

単位：百万円

| | 22/12期 | 23/12期 | 前年比 | 通期予想 | 達成率 |
|-------|--------|--------|-------|-------|------|
| 売上 | 6,333 | 7,453 | 117% | 7,696 | 96% |
| 売上総利益 | 2,349 | 2,777 | 118% | — | — |
| 対売上比 | 37.1% | 37.3% | 0.2% | — | — |
| 販売管理費 | 1,947 | 2,279 | 117% | — | — |
| 対売上比 | 30.8% | 30.6% | -0.2% | — | — |
| 営業利益 | 401 | 497 | 123% | 502 | 99% |
| 対売上比 | 6.3% | 6.7% | 0.4% | 6.5% | — |
| 経常利益 | 409 | 514 | 125% | 513 | 100% |
| 当期純利益 | 276 | 354 | 128% | 338 | 104% |

- ・ 温暖な冬となったことで4Qの売上に伸びを欠いた結果、売上は予想96%で着地。
低利益率商品の構成比が下がることにより総利益率が向上、システム化等での生産性上昇により人件費が抑えられ、営業利益は予想99%で着地。

業績概要（四半期）

単位：百万円

| | 1Q | 前年比 | 2Q | 前年比 | 3Q | 前年比 | 4Q | 前年比 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上 | 1,430 | 123% | 2,294 | 119% | 1,803 | 118% | 1,924 | 113% |
| 売上総利益 | 517 | 122% | 863 | 121% | 669 | 118% | 726 | 114% |
| 対売上比 | 36.2% | -0.2% | 37.6% | 0.7% | 37.1% | -0.1% | 37.8% | 0.2% |
| 販売管理費 | 473 | 114% | 660 | 113% | 591 | 125% | 553 | 117% |
| 対売上比 | 33.1% | -2.7% | 28.8% | -1.4% | 32.8% | 1.8% | 28.8% | 1.1% |
| 営業利益 | 43 | 588% | 202 | 155% | 78 | 81% | 173 | 103% |
| 対売上比 | 3.1% | 2.4% | 8.8% | 2.1% | 4.3% | -2.0% | 9.0% | -0.9% |

- ・ 1Q（1～3月）・3Q（7～9月）はユニフォーム販売の閑散期にあたり、繁忙期に向けた広告の先行投資で利益が少なくなる傾向
3Qについてはファン付き作業服の需要増で底上げができるようになってきている

財政状態

単位：百万円

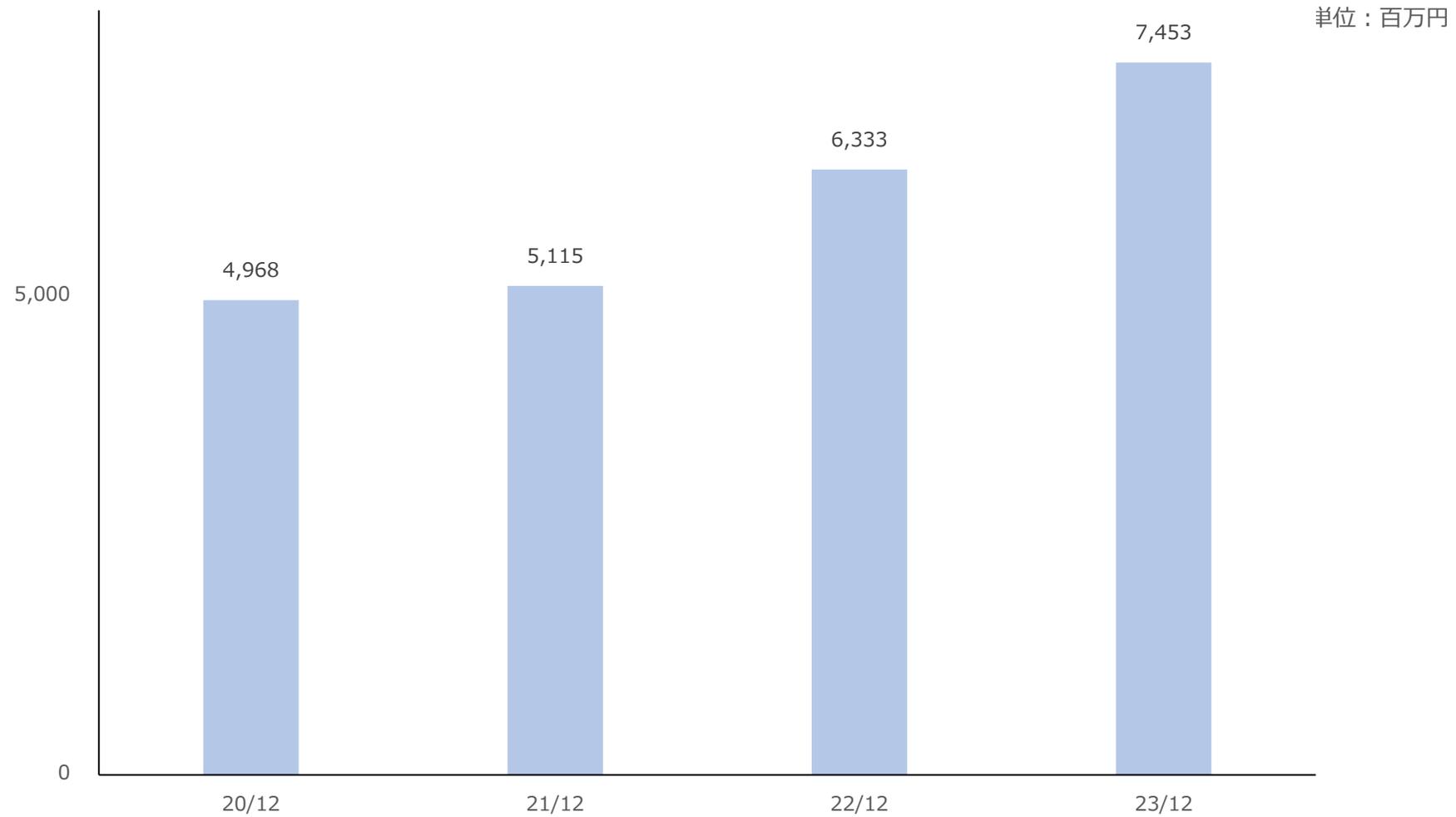
| | 22/12期末 | 23/12期末 | | 22/12期末 | 23/12期末 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 流動資産 | 2,659 | 2,323 | 流動負債 | 988 | 1,017 |
| 現預金 | 1,961 | 1,275 | 電子記録債務 | 265 | 284 |
| 商品 | 410 | 686 | 買掛金 | 271 | 276 |
| 固定資産 | 1,051 | 1,746 | 固定負債 | — | — |
| 有形 | 941 | 1,653 | 長期借入金 | — | — |
| 無形 | 61 | 35 | 純資産 | 2,722 | 3,052 |
| 資産合計 | 3,711 | 4,069 | 負債純資産合計 | 3,711 | 4,069 |

キャッシュ・フローの推移

単位：百万円

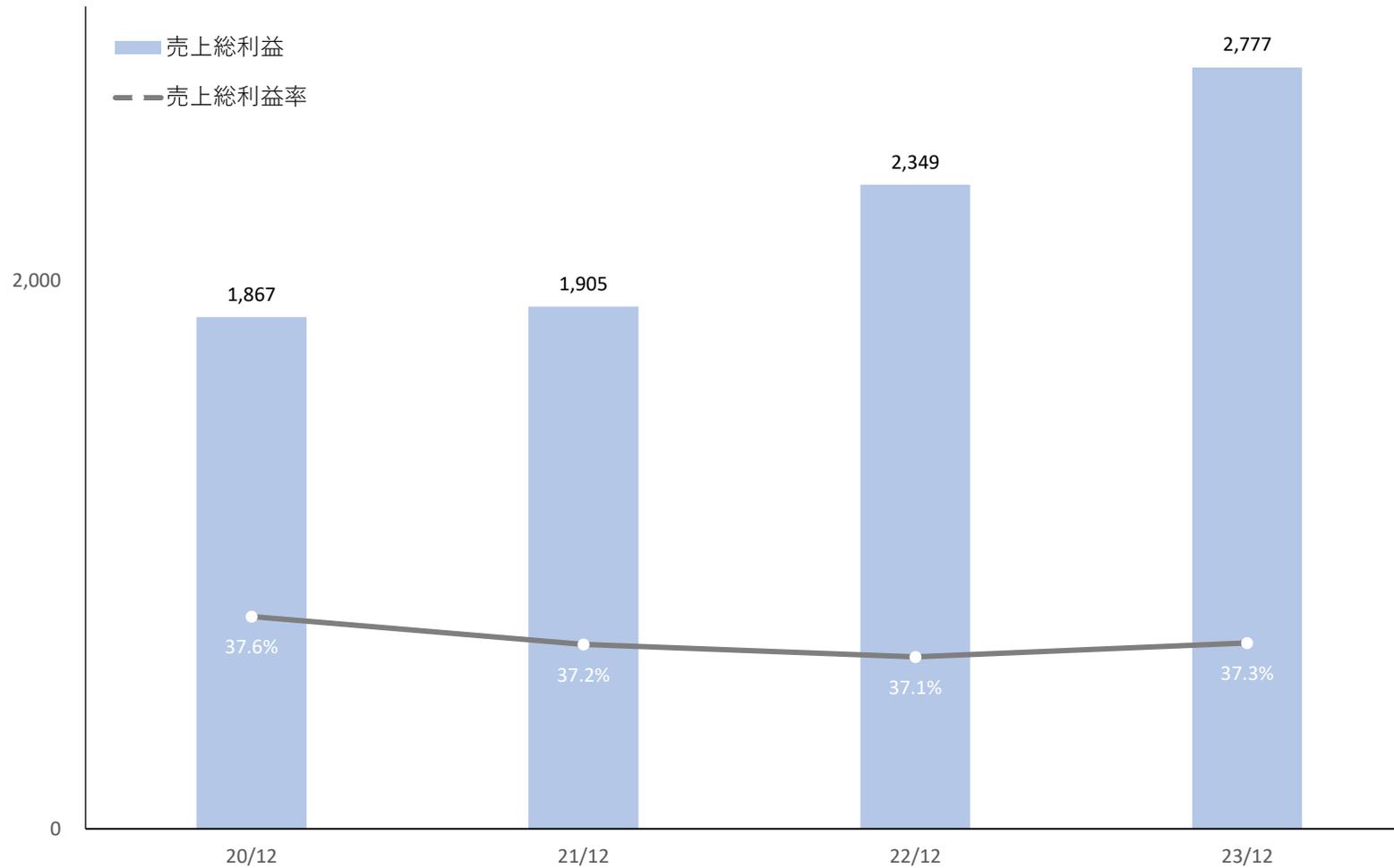
| | 22/12期 | 23/12期 | 増減要因 |
|----------------------|--------|--------|-------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 408 | 135 | 商品増加 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △16 | △769 | 新倉庫建設 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △121 | △51 | 借入金返済 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 1,961 | 1,275 | |

売上高の推移



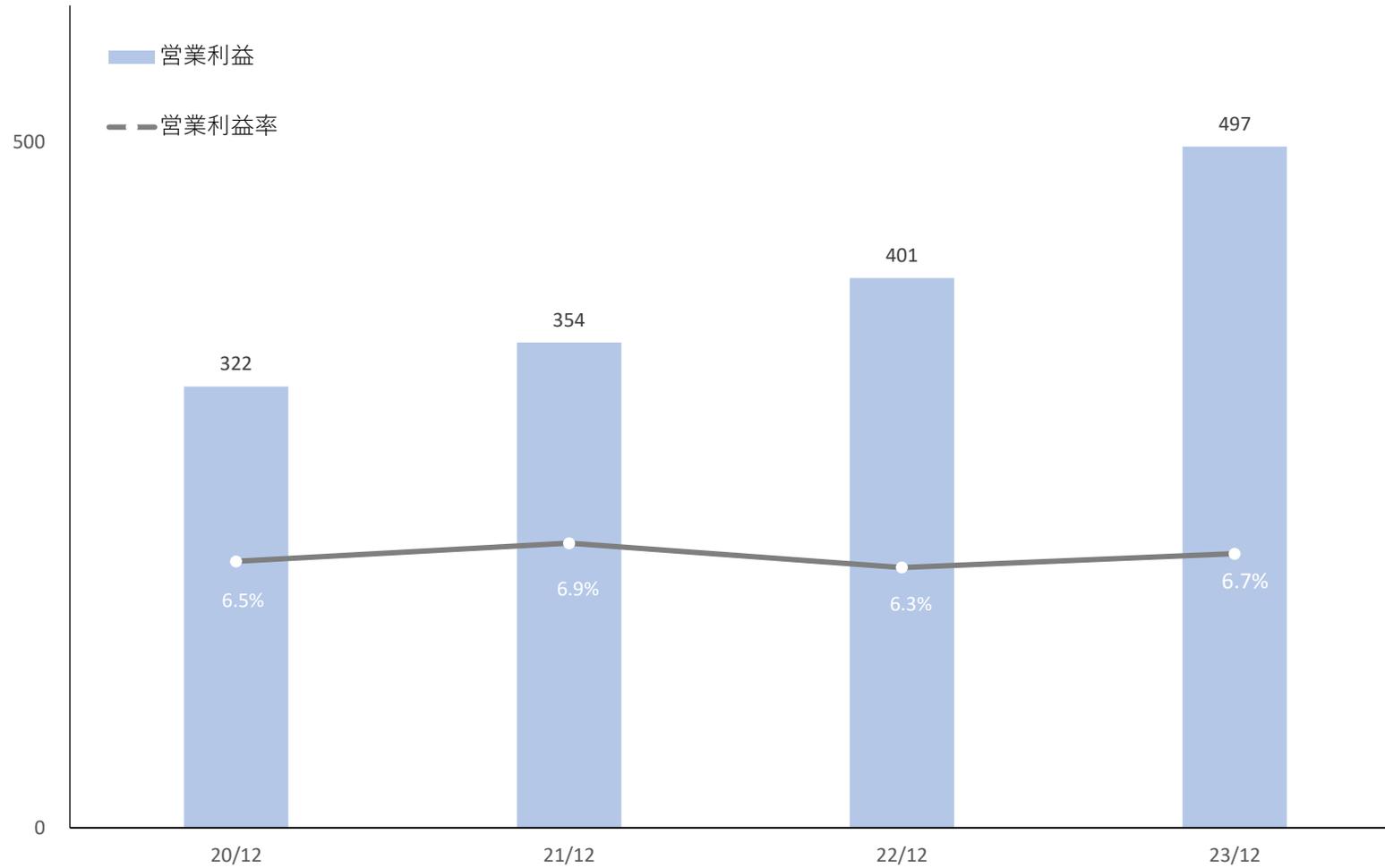
売上総利益・売上総利益率の推移

単位：百万円

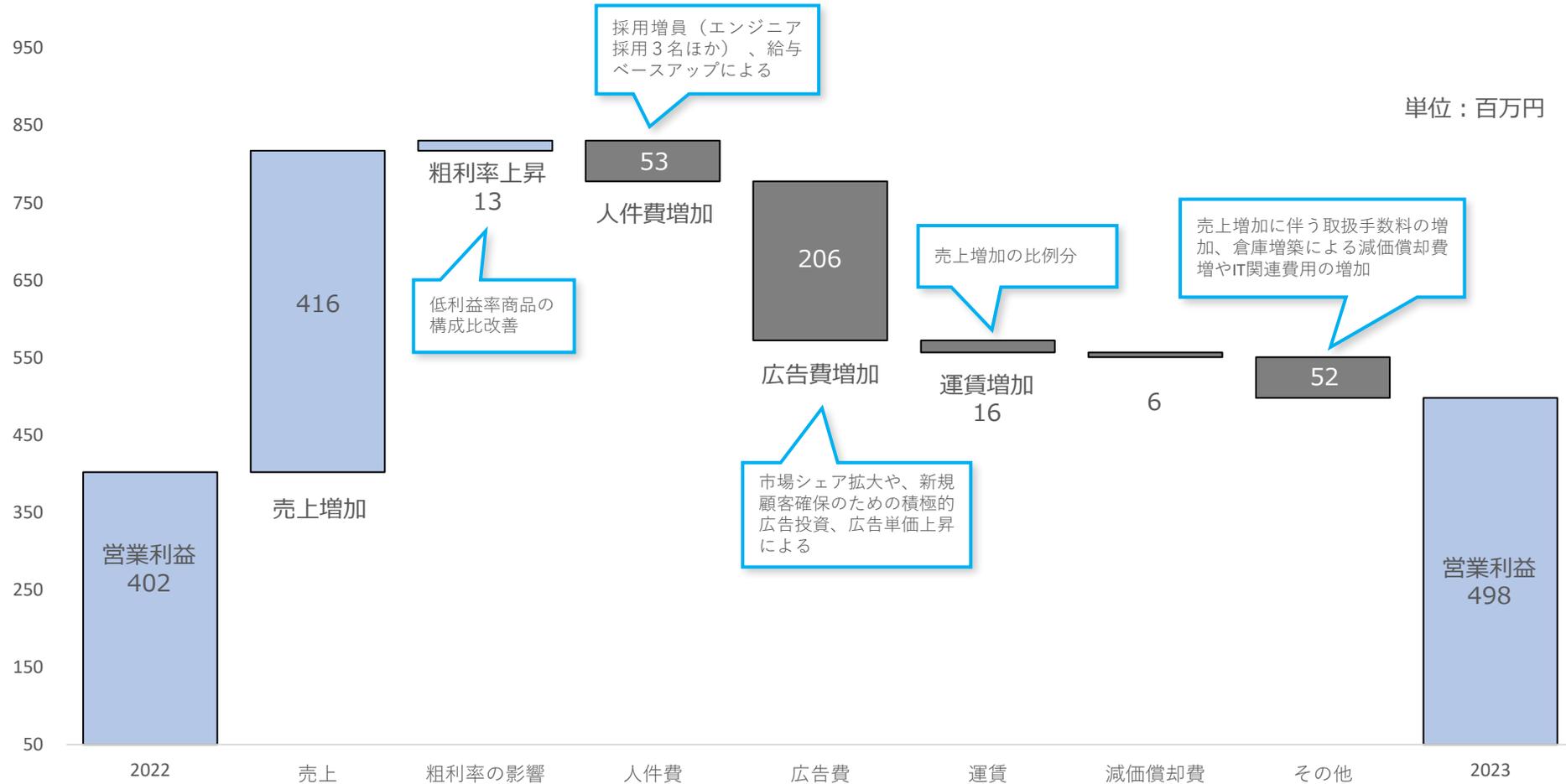


営業利益・営業利益率の推移

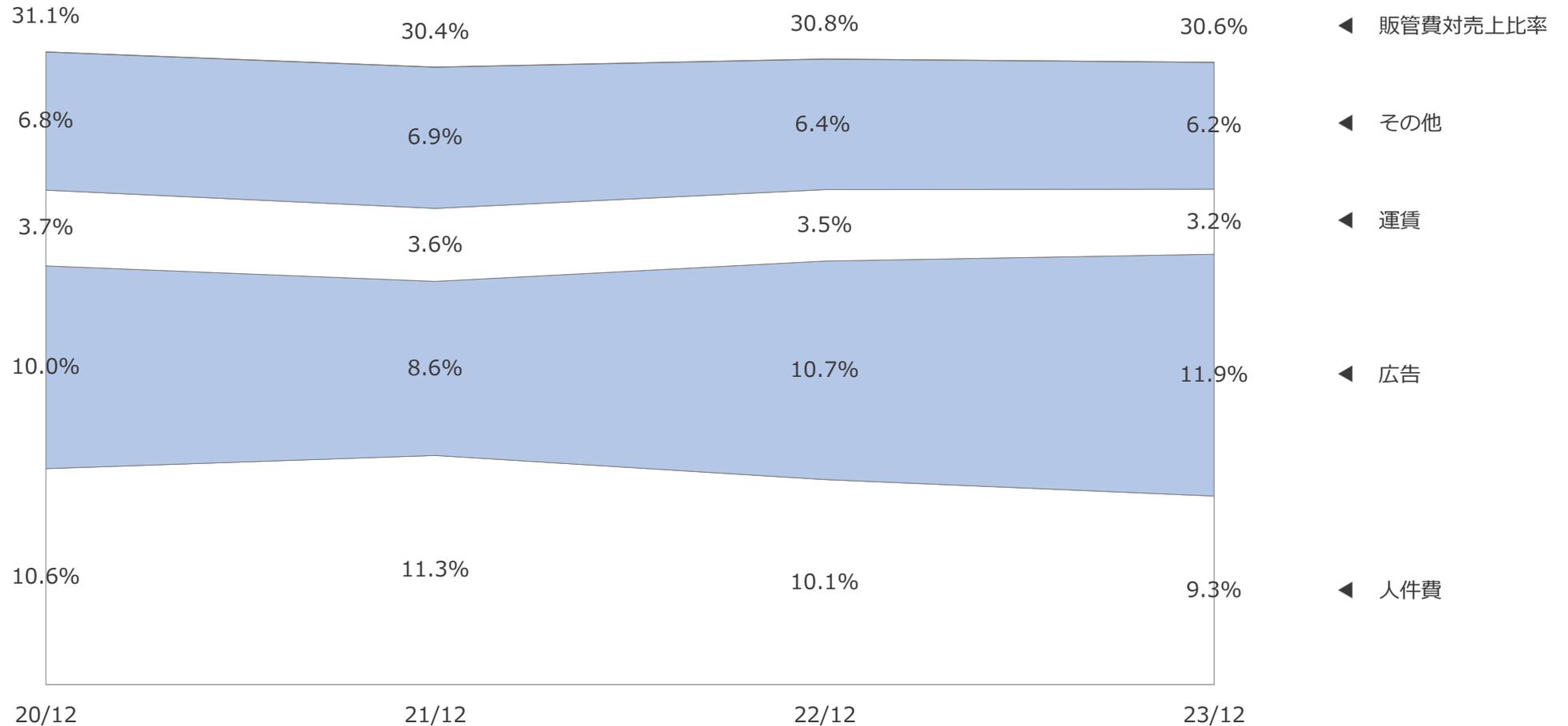
単位：百万円



営業利益の増減分析

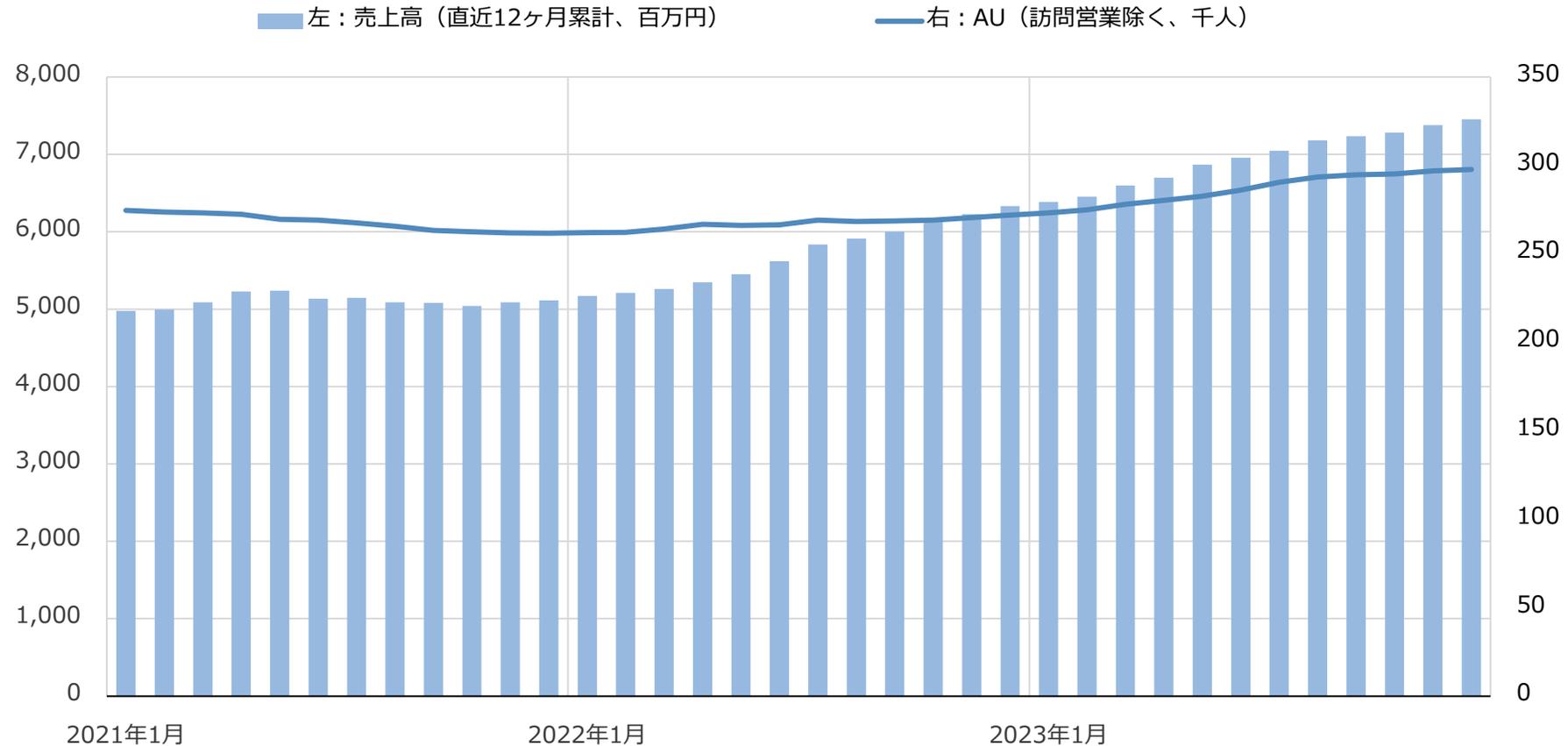


販管費の推移



※21/12の広告費は感染拡大を見込み効率化を図ったものの、個人ユーザーの取りこぼしが発生したことから、22/12は個人ユーザーの獲得、市場シェア確保のため積極投資。今後は市場シェアをみながら緩やかに引き下げていく見込み。

AU（アクティブユーザー）と売上推移



2021、2022年のAUの伸び悩みは、飲食店や病院の廃業・廃院等を通じて顧客の離脱が増加しているため。

※AU：直近2年間で1度以上注文いただいたお客様

2022年12月：271,911 2023年12月：297,733

2024年12月期 事業計画

24/12期 通期業績予想

| | 24/12期計画 | 成長率 |
|--------------|----------|------------------------|
| 売上高 | 9,204百万円 | 23.5% |
| 営業利益 | 669百万円 | 34.4% |
| 経常利益 | 679百万円 | 32.1% |
| 当期純利益 | 448百万円 | 26.5% |
| 1株当たり配当金（予定） | 3.5円 | — ※前期は3円＋記念配当1円の計4円 |

24/12期 事業計画 概略

| | |
|-------|---|
| 売上高 | <p>9,204百万円（前年比23.5%増）</p> <p>▶引き続き、売上増強による「市場シェアの拡大」をテーマに、積極的な広告運用による新規顧客増加とファンづくり施策を通じたアクティブユーザーの増加に注力する。</p> <p>▶マーケティング：各ショップ、各カテゴリに戦略商品を確認し、より購入しやすいサイトへ。メールマガジンを含む良質な購買体験やブランドイメージの構築により新規獲得会員のリピーター（ファン）化、リピート会員の増加に取り組む。</p> <p>▶営業部門：ホールセール（大口）・リテール（小口）の担当をより明確化。EC経由の大口をホールセールでフォロー強化し高単価の受注を取り込む。</p> |
| 売上総利益 | <p>3,431百万円（前年比23.5%増）</p> <p>▶プロダクトミックス変化が落ち着き、粗利率は前期同水準に</p> |
| 販売管理費 | <p>2,762百万円（前年比21.1%増）</p> <p>▶倉庫増築に伴う不動産取得税が発生。WEB広告はターゲットを明確にし効率的な運用を図る。</p> <p>租税公課（0.4% → 0.7%）</p> <p>IT関連費比率（0.9% → 1.1%）</p> <p>広告宣伝費比率（11.9% → 10.9%）</p> |
| 営業利益 | 669百万円（前年比34.4%増） |
| 当期純利益 | 448百万円（前年比26.5%増） |

24/12期 トピックス

販売施策

- ・ファン付き作業服の新モデル（ファン位置が背面上部）の積極的な在庫確保と販売注力化により、夏期の売上増と新規集客増を図る
- ・接客対応の内部事例共有により品質向上を図り、顧客のファン化を促し紹介利用増につなげていく
- ・ユニフォーム管理サービス（ユニネク®）の提案拡大と追加機能拡充
- ・各ショップ、各カテゴリに戦略商品を構築。より選びやすいサイトに
- ・WEB通販部門との連携によりホールセールの体制強化、大口受注の更なる増加へ

組織・システム・ その他

- ・昨年の物流倉庫増築により在庫保管能力が向上、ファン付き作業服の在庫確保を強化
 - ・主要メーカーの在庫チェックシステムを構築、在庫モニタリングを強化し欠品率を更に低下させる
 - ・ダブルジョブ（社内副業）の積極的活用により異動の活性化、部門間連携の強化
 - ・営業企画チームを新設 ホールセールの後方支援とユニネク®の提案強化
-



2023年10月から物流倉庫増築 約5000m²増が稼働
ファン付き作業服など重点商品を中心に在庫を拡充していく

VISION

目指す姿

VISION 目指す姿

ユニフォームの常識を変え、
日本の働くを変える。

やりがい
働く意味

身体補助
機能性



精神的・身体的、両方の意味での
働く人たちのウェルビーイング向上に
ユニフォームで貢献する

アシストスーツなど身体機能を補助するユニフォームや、暑さ寒さを和らげるユニフォームなど
働く際の負担を軽減する商品をメーカー等と協力し開発していく

「働く」に大きく関わるユニフォームを扱う当社だからこそ、日本の働くを変えられる

免責事項および将来見通しに関する注意事項

免責事項

この資料は皆様の参考に資するため、ユニフォームネクスト株式会社（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。