



ユニフォームネクスト株式会社（3566）
2024年12月期第2四半期 決算説明資料

MISSION

ワークライフをハッピーに

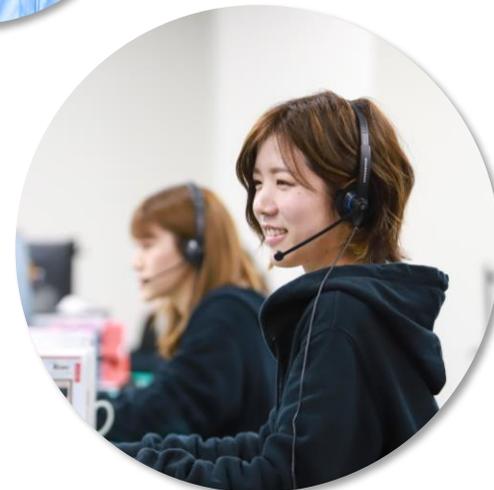
VISION

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働く人たちがいきいきと働けるようにすることで、**日本の「働く」**を変えていきます。



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

物流管理・加工管理
在庫管理・荷役・流通加工

Logistics
物流

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

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

24/12期2Q ハイライト

業績概況

- ・売上高4,197百万円（前年同期比12.7%増） **計画対比 94%**
- ・営業利益219百万円（同11.2%減） **計画対比 83%**
- ・経常利益234百万円（同9.0%減） **計画対比 87%**

▶戦略商品のファン付き作業服「ハイバック」シリーズの販売が、予約受注の早期開始もあり好調に推移。大量に確保した在庫は今季完売見込み。ただし、入荷の遅れにより売上化は一部3Qへスライドが発生。オフィス、クリニックカテゴリが、自然検索の需要低迷により受注の伸びを欠いた結果、全体売上は計画対比94%で着地。利益面は、戦略的な低利益率商品の販売により総利益率が低下、売上の計画未達もあり販管費率が上昇した結果、営業利益は前年比11.2%減、計画対比83%となった。

部門別内訳

- ・サービス部門 売上高1,529百万円（前年同期比3.2%増）
- ・オフィスワーク部門 売上高2,281百万円（同15.2%増）
- ・その他 ホールセール（訪問営業）販売実績 386百万円（同47.7%増）

トピックス

- ・ファン付き作業服「ハイバック」シリーズの販売好調
- ・人気医療スクラブのMIZUNO商品について、メイン商材としては初の自社オリジナル商品を販売開始、低価格商品でもあり6月の入荷後は販売が好調に推移
- ・ホールセール部門のオンラインセールスチームが営業手法の確立により大幅に受注増
- ・ユニフォーム管理サービス「ユニネク®」の会員数増加

▶ 戦略商品のファン付き作業服 「ハイバック」シリーズの受注好調

大量在庫の確保を行い、1月からの早期予約受注が功を奏し、受注ベースでは完売見込み。ただし、入荷遅れにより一部3Qへの売上スライドが発生。販売により獲得した顧客へ、下期、注力する新商品防寒服をメインに販促を展開していく。



空調ウェア新章開幕

これからの時代は、**ハイバック**

袖先まで涼しい 長袖ブルゾン

男女兼用 清涼加工 ストレッチ フルハーネス対応 UVカット

バトル2024春夏新商品
当店のイチオシ商品!!

「上部にファンがついたエアークラフト」
その名も「ハイバック」。

まだ市場にもあまり出回っていない上部ファンですが、
当店スタッフが検証し、そのスゴさを体感しました！
今後、空調ウェアのなかで主流になる注目商品です！

POINT 01 ファンがじゃまにならない!!

従来の腰にファンがあるタイプは、作業内容によってはファンがじゃまになったりファンを塞いでしまうことも。ウェアの「上部にファン」があることでそれらを解消・軽減してくれます！

たとえば、こんな時に活躍!!

CHECK!

※画像は椅子を使用した例
フォークリフトや重機操作
ファンが背もたれに当たりにくい

CHECK!

屈み姿勢
ファンがじゃまにならない

CHECK!

腰袋
ファンに当たらない

CHECK!

腰回りの器具
ファンに当たらない

POINT 02 首と脇を冷やし抜群に涼しい!

上部にファンがあると「涼しさ」が変わる!

風の通り道に注目!
冷やすと効果的な 脇・首に「ダイレクトに風が流れる」
だから涼しさが違う!!

ここがポイント!
汗をかきやすい背中や首にダイレクトに風が流れるので、気化熱で涼しく感じ、猛暑にも最適。前にもほどよく風が流れる設計で、全体的に風がまわり効率的に身体を冷やします。

さらに、こんな悩みを解消!

腰やお腹が冷えにくい

地面の熱気やゴミ、臭いを吸い込みにくい

24/12期2Q ハイライト



ミズノから衝撃価格で新登場!

ミズノスクラブがこの価格!?

ミズノスクラブ史上 / **もっとも安い** / **衝撃価格**

さらに、頑張りました!

当初、企画販売価格 **2,750円** 税込 **2,530円**

アスリート向けウェアで培われた「技術・ノウハウ」が光る安心のミズノブランド

そのミズノ史上、最安のスクラブが **当店限定で新登場!**

低価格なのに生地しっかり!

スタッフ全員納得 **自信あり!**

ストレッチ性で楽に動ける!

感動!

期待!

シンプルだから誰でも似合う!

こんな方にオススメ!

- ✓ 安く良いスクラブを探している
- ✓ 動きやすさを重視したい
- ✓ チームでスクラブを揃える

▶初のメインカテゴリ「スクラブ」でのオリジナル商品展開 6月の出荷開始後は順調に販売が進捗

当社がこれまで販売してきたMIZUNOスクラブのオリジナルアイテム。従来より低価格なこともあり、販売は好調に推移。同アイテムの販売展開を中心にクリニックカテゴリの状況を打開していく

24/12期2Q ハイライト

ホールセール部門体制強化により、 オンラインセールスの受注が大きく増加

- ・ 昨対比約200%
- ・ ホールセール部門内の売上シェア 約20%→ 約26%
(ホールセール部門全体も約150%成長)

フィールドセールスの担当制と提案力、EC接客のスムーズさなど、双方の手法を取り入れつつ
オンラインセールスの営業手法を確立したことにより、受注率が向上。
人員増強や過去顧客からのリピート受注も重なり、大きく売上を伸ばした。

フィールドセールス
(訪問営業)

オンラインセールス
(EC経由の大口顧客営業)

業績概要

単位：百万円

	23/12期2Q	24/12期2Q	前年比	通期予想	達成率
売上	3,724	4,197	112.7%	9,204	45%
売上総利益	1,381	1,526	110.6%	—	—
対売上比	37.1%	36.4%	-0.7%	—	—
販売管理費	1,134	1,307	115.3%	—	—
対売上比	30.5%	31.2%	0.7%	—	—
営業利益	246	219	88.8%	669	32%
対売上比	6.6%	5.2%	-1.4%	7.3%	—
経常利益	257	234	91.0%	679	34%
当期純利益	167	150	90.4%	448	33%

・売上予算の未達により、販管費率が上昇。戦略的な低利益率商品（ファン付き作業服のデバイス類）の販売により総利益率も低下したことで、結果、営業利益率も低下した。

業績概要（四半期）

単位：百万円

	2023/1Q	2Q	3Q	4Q	2024/1Q	2Q
売上	1,430	2,294	1,803	1,924	1,540	2,656
売上総利益	517	863	669	726	557	969
対売上比	36.2%	37.6%	37.1%	37.8%	36.2%	36.5%
販売管理費	473	660	591	553	551	756
対売上比	33.1%	28.8%	32.8%	28.8%	35.8%	28.5%
営業利益	43	202	78	173	6	212
対売上比	3.1%	8.8%	4.3%	9.0%	0.4%	8.0%

- ・ 1Q（1～3月）・3Q（7～9月）はいわゆる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

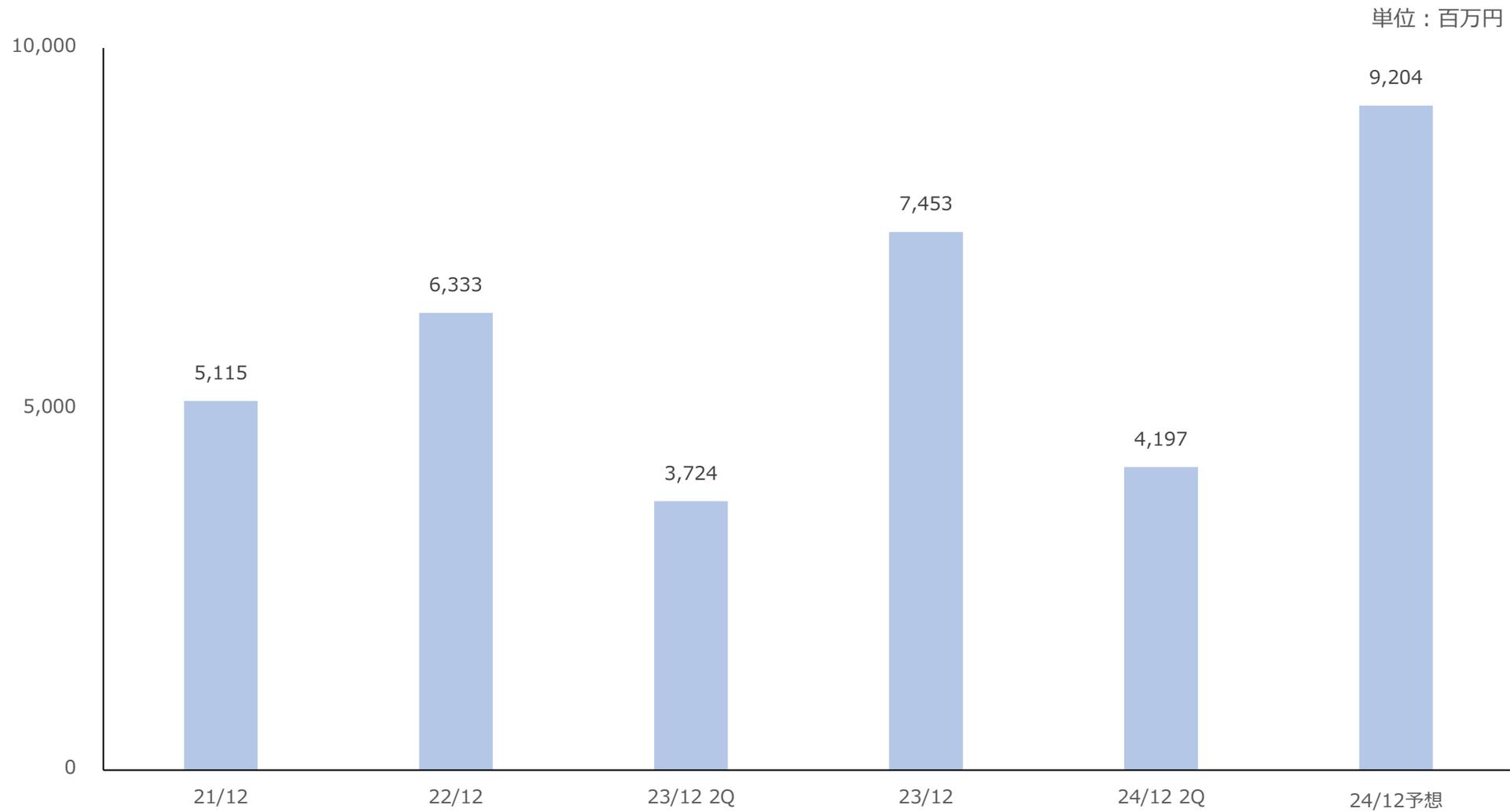
	23/12期末	24/12期 2Q末		23/12期末	24/12期 2Q末
流動資産	2,323	3,314	流動負債	1,017	1,484
現預金	1,275	1,972	電子記録債務	284	362
商品	686	763	買掛金	276	476
固定資産	1,746	1,702	固定負債	—	358
有形	1,653	1,623	長期借入金	—	358
無形	35	23	純資産	3,052	3,174
資産合計	4,069	5,017	負債純資産合計	4,069	5,017

キャッシュ・フローの推移

単位：百万円

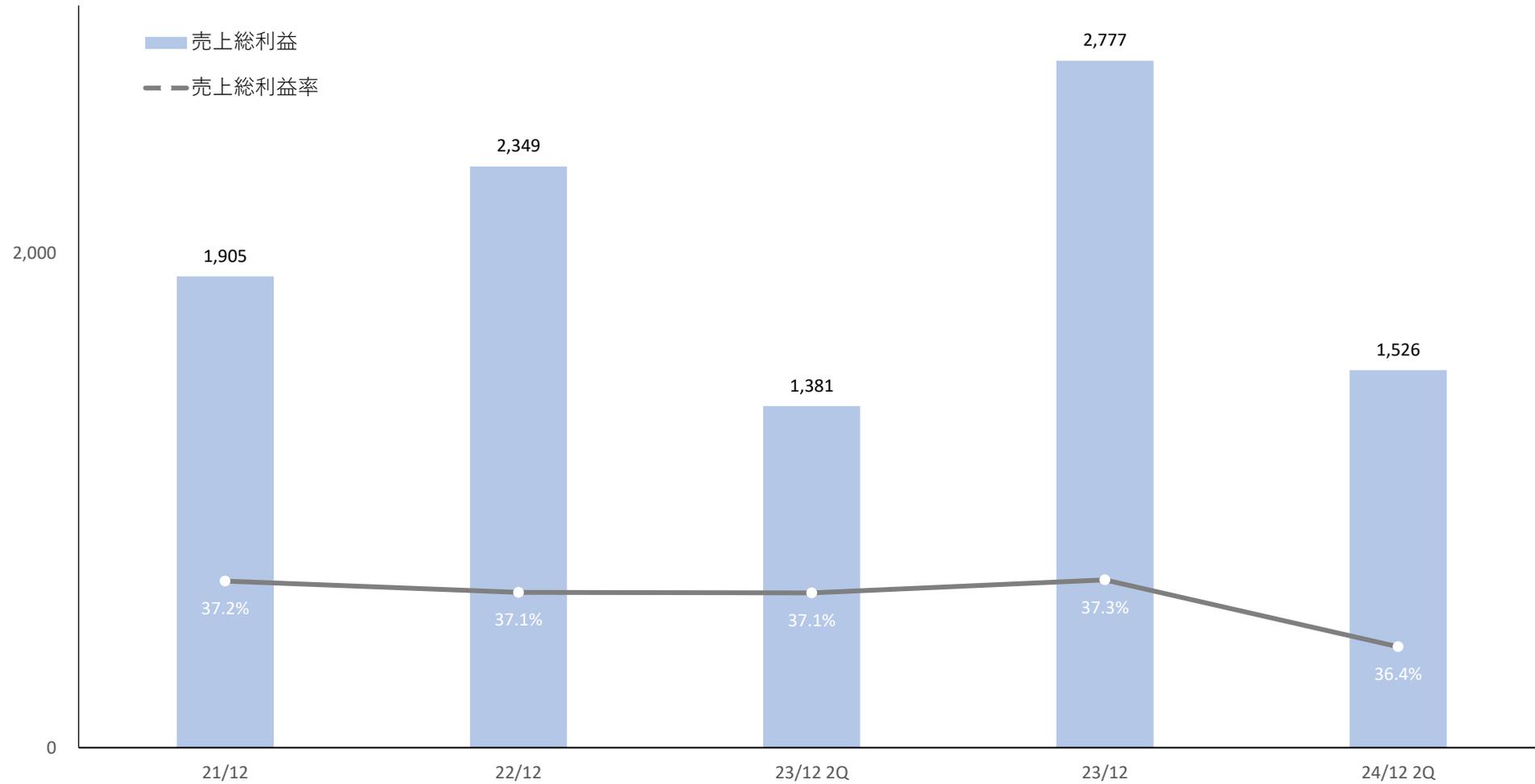
	23/12期 2Q	24/12期	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	83	286	前期：商品増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△561	△8	前期：新倉庫建設
財務活動による キャッシュ・フロー	△51	418	当期：長期借入
現金及び現金同等物の 期末残高	1,431	1,972	

売上高の推移



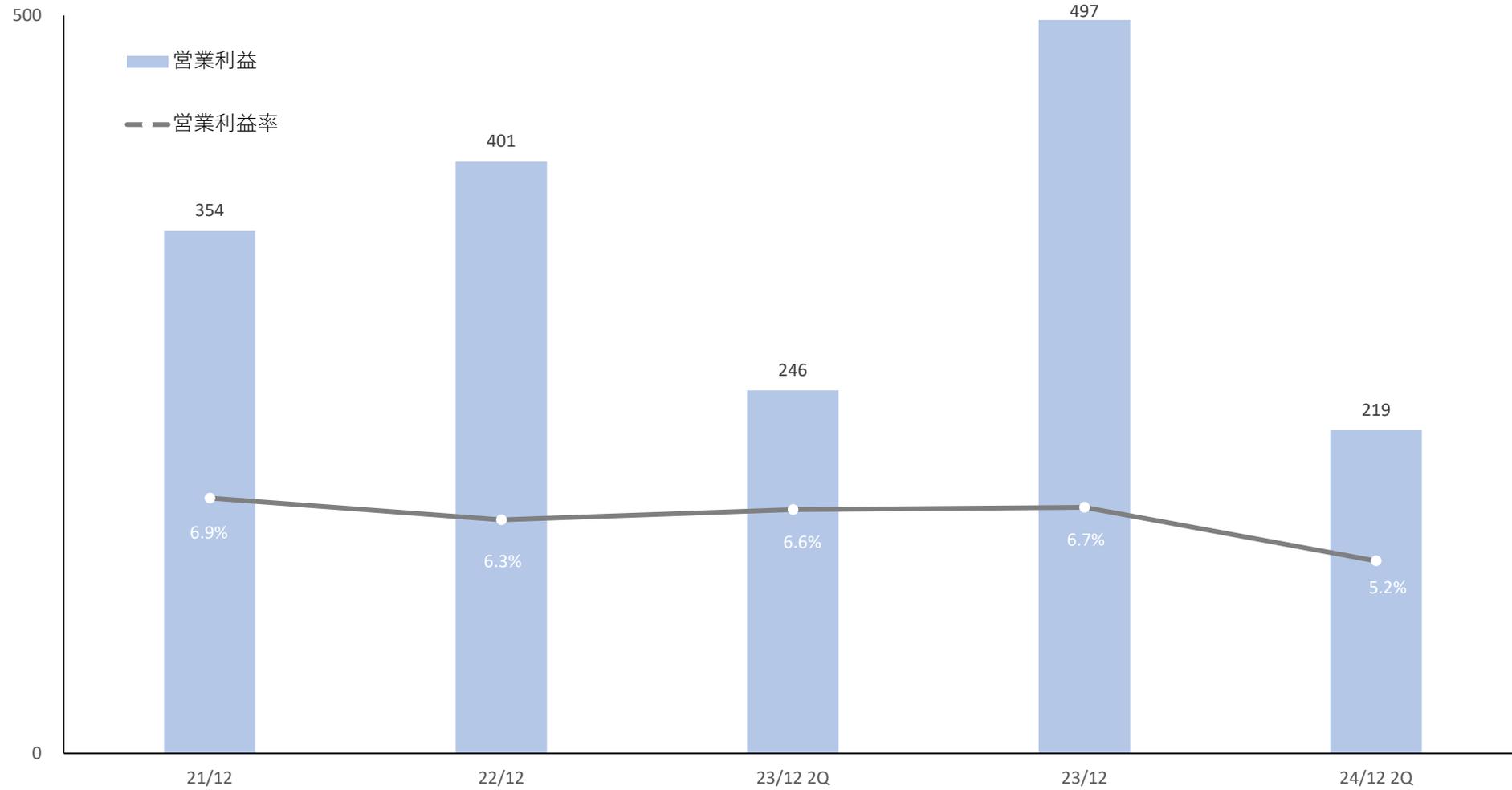
売上総利益・売上総利益率の推移

単位：百万円

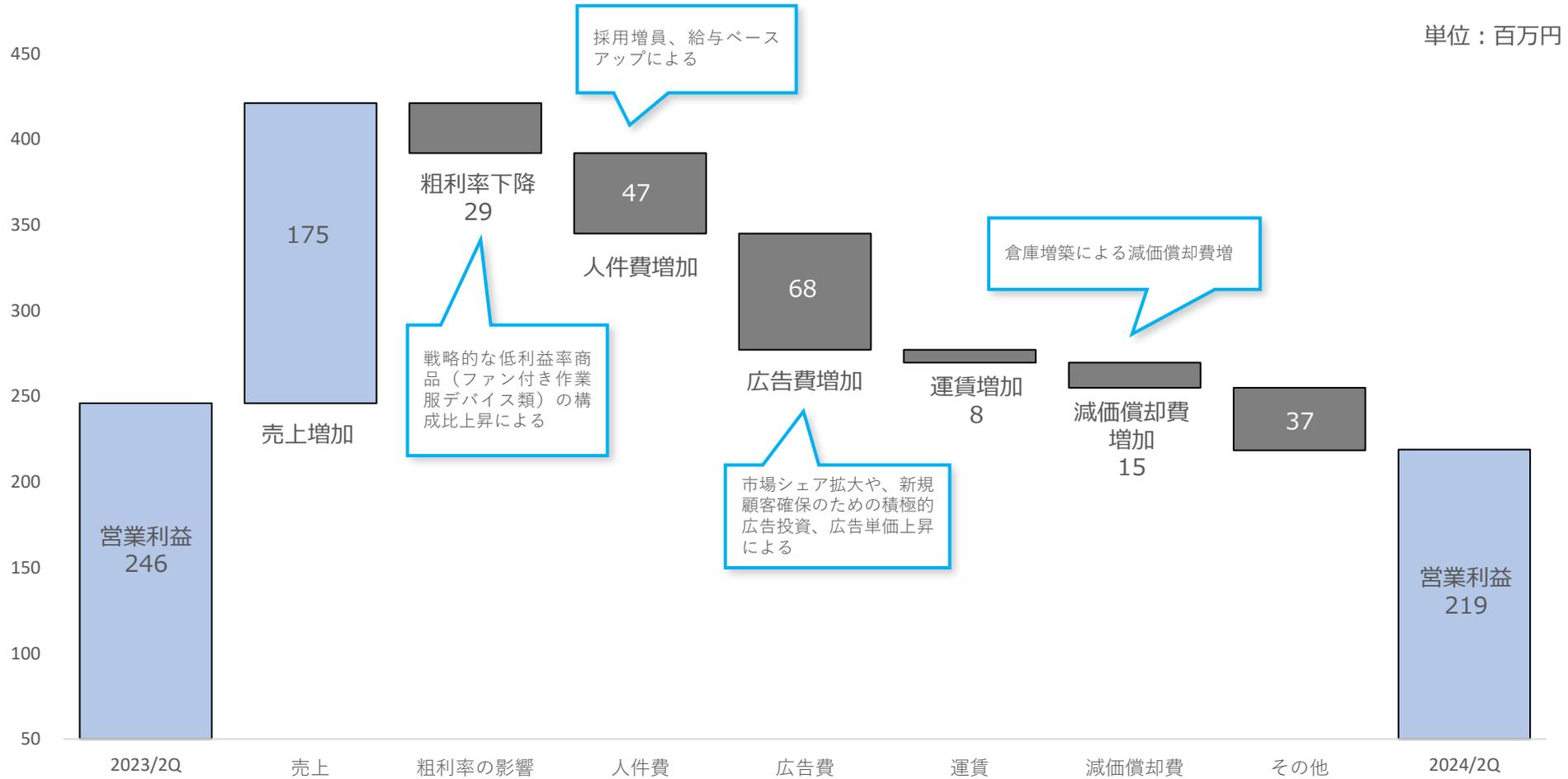


営業利益・営業利益率の推移

単位：百万円



営業利益の増減分析

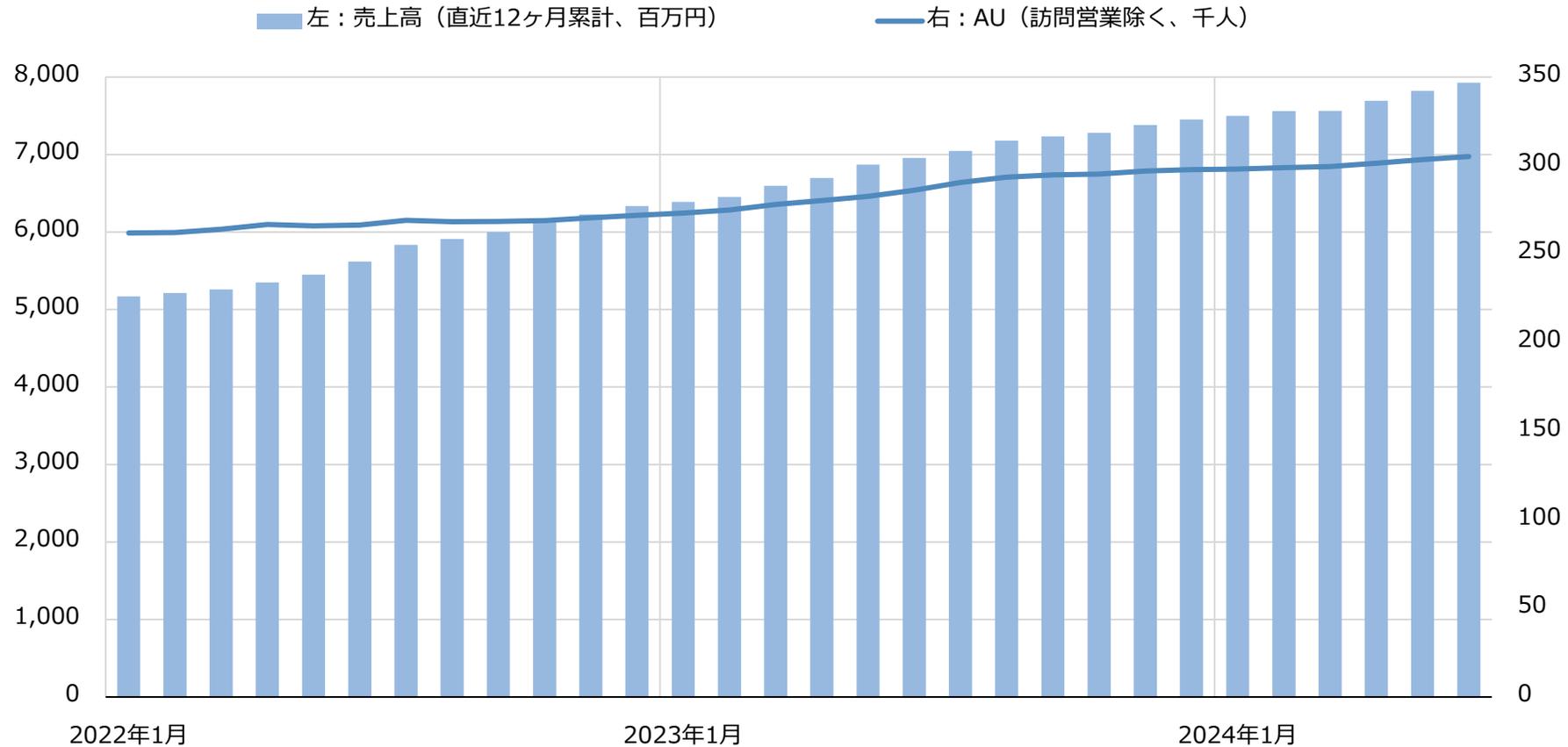


販管費の推移



※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以降は個人ユーザーの獲得、市場シェア確保のため積極投資の方針。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。上半期は1Q（1-3月）が需要期前の先行投資時期となるため、広告比率は上がる傾向。

AU（アクティブユーザー）と売上推移



2022年のAUの伸び悩みは、コロナ禍を経た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たため。

※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

・2024年2月に発表した業績予想数字からの変更はありません

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。