



# 成長可能性に関する説明資料

**(3566) ユニフォームネクスト株式会社**  
**2017.7.19**

1. 会社概要
2. 当社の特徴・強み
3. 今後の成長戦略
4. 参考資料



# 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	福井県福井市二の宮三丁目36番21号
従業員数	社員数64人 平成29年5月31日現在 平均臨時雇用者数 39人 外数
経営理念	ユニフォームを使用するお客様に最高の満足を提供する
事業内容	業務用ユニフォームの販売

## 業務用ユニフォームを専門に販売



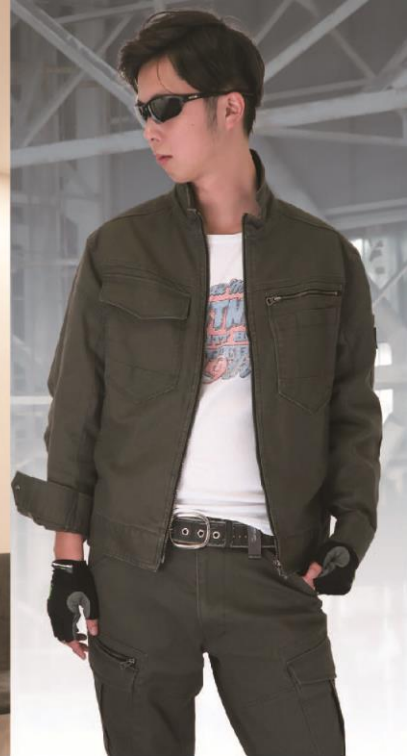
**サービス服**



**医療用白衣**



**事務服**



**作業服**

## サービス部門

- ・ 飲食店等の店舗スタッフが着用するサービスユニフォーム
- ・ 医療関係者が着用する白衣

### フードユニフォーム

### クリニックユニフォーム

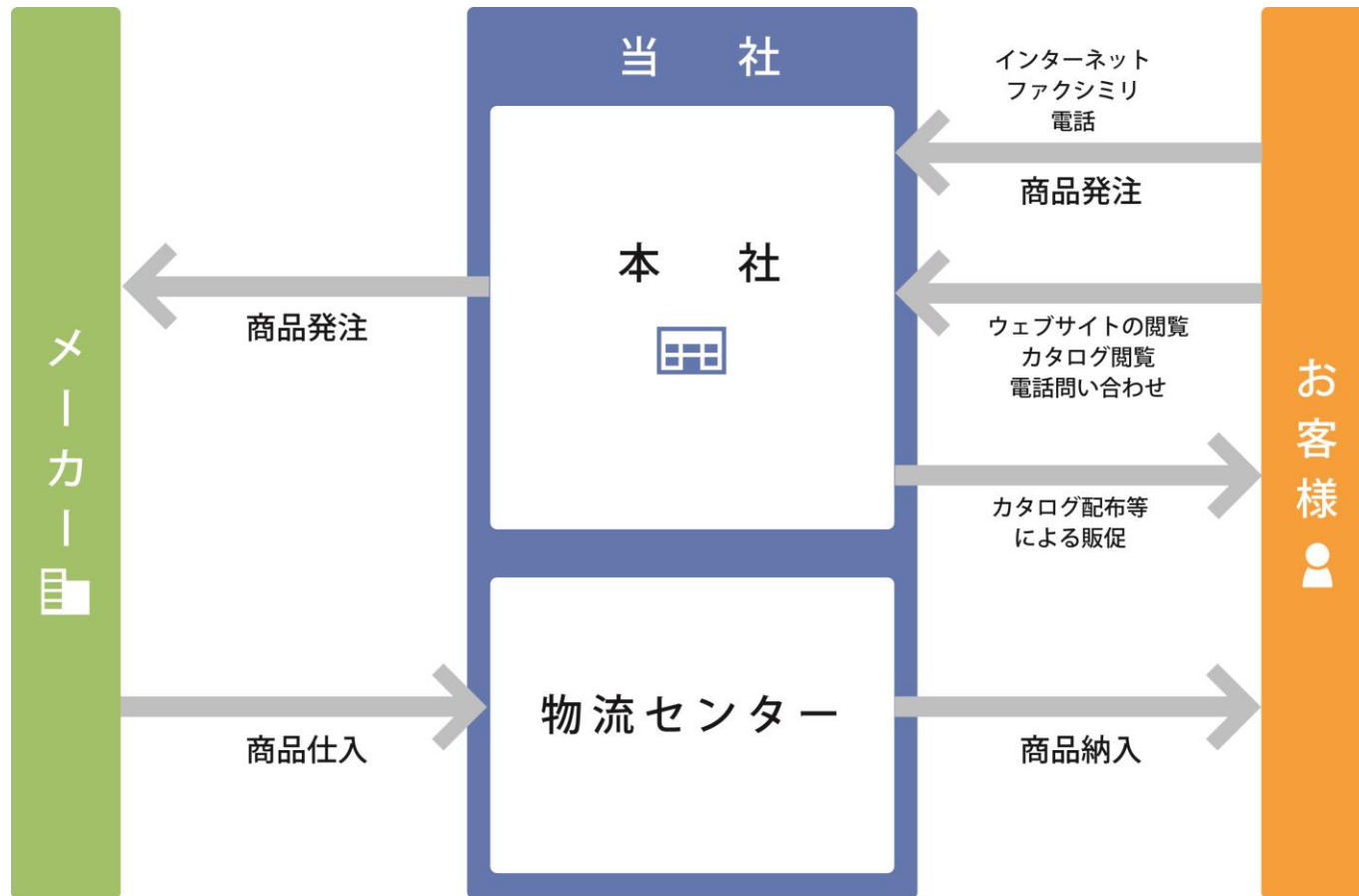


## オフィスワーク部門

- ・建設・製造会社の現場スタッフが着用する作業服
- ・事務職や受付の女性スタッフが着用する事務服

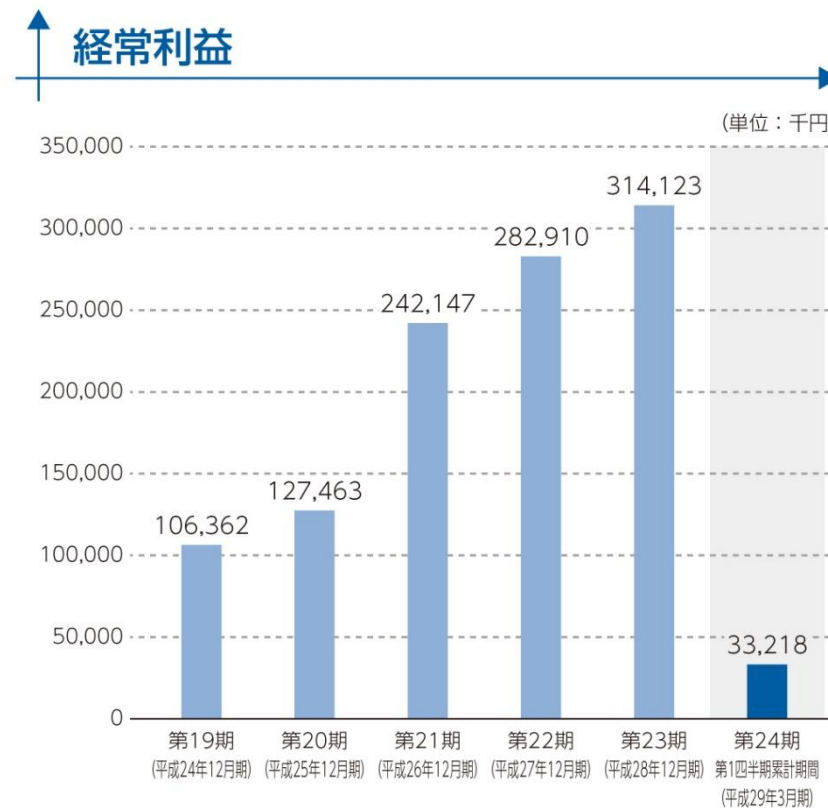
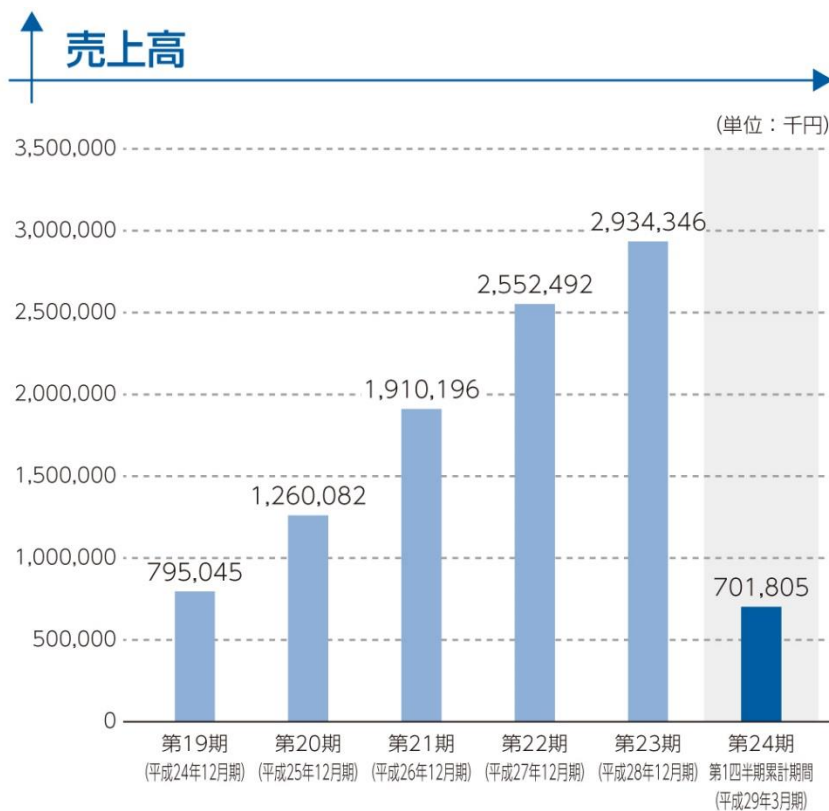
## ワークユニフォーム

## オフィスユニフォーム





- ✓ 地域ごとの販売代理店制
- ✓ 販売代理店は、原則、商品在庫を持たない
- ✓ BtoCはショップ、BtoBは訪問販売業者が対応



創業期	県内営業期	第二創業期	通販拡大期	業界独走期
1994年～1998年	1999年～2006年	2007年～2010年	2011年～2013年	2014年～2016年
5年	8年	4年	3年	3年
売上高59百万円	売上高206百万円	売上高318百万円	売上高1,260百万円	売上高2,934百万円
1998年3月期	2006年12月期	2010年12月期	2013年12月期	2016年12月期
<p><b>1994年4月</b> 株式会社ワイケー企画を設立</p> <p><b>1997年10月</b> 現代表取締役社長横井康孝が入社</p>	<p><b>1998年6月</b> 刺しゅう機・プリント設備導入</p> <p><b>2001年2月</b> プリントショップ開設</p>	<p><b>2007年9月</b> 代表取締役社長に横井康孝が就任</p> <p><b>2008年10月</b> フードユニフォーム開設</p> <p><b>2009年10月</b> カップライフ開設</p>	<p><b>2011年4月</b> ワークユニフォーム開設</p> <p><b>2013年1月</b> オフィスユニフォーム開設</p>	<p><b>2014年2月</b> クリニックユニフォーム開設</p> <p><b>2014年2月</b> 物流センター開設</p> <p><b>2015年1月</b> ユニフォームネクスト株式会社に商号変更</p>



# 当社の特徴・強み

1. 自社スタッフによるサービスの差別化
2. 物流及び流通加工の迅速な対応
3. 売れる商品に絞った在庫の確保



## 部門連携でスピーディーな対応！



コールセンター  
注文・問合せ対応

接客

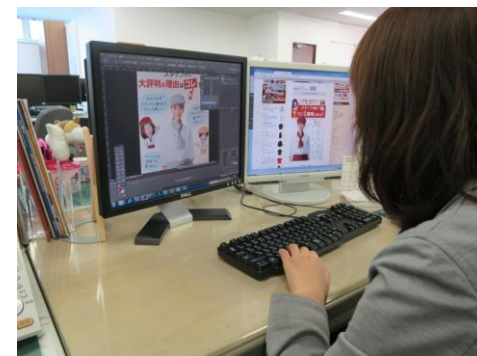
WEBデザイナー  
ホームページ・カタログ制作

同一空間・相互業務理解・共通言語

広告

制作

SEMディレクター  
SEO・WEB広告運用



- ✓ ホームページ・WEB広告のPDCAを高速回転
- ✓ お客様の声を即座にホームページ・WEB広告に反映

(例) キャンペーン内容の決定から最短30分で実行

## 定期的な勉強会を実施！



### 商品勉強会

ユニフォームには、**生地質、色、サイズ、機能**など、必要且つ、わかりにくい情報が多く、商品勉強会が必要で、メーカ協力の下定期的に開催



メーカ展示会



商品加工勉強会



経営方針勉強会



マーケティング勉強会

その他、電話対応勉強会、商品知識勉強会、新入社員研修など充実

一朝一夕では成しえない、知識とノウハウの積みあげ

## 自社スタッフだからできる!

### 接客

ファンづくり対応  
お客様の立場になって対応、  
サプライズを演出する



### 制作

商品を選びやすいページ作成  
お客様が、自分に必要な商品を  
安心して選べるページをつくる



### 広告

ニーズを汲み取った広告展開  
仮説と検証を積み上げた、独自  
ノウハウで効率的な運用を図る

[ハンパない、カッコいい作業服 - 2017年 春夏の新作が続々入荷中](http://www.work-uniform.jp/)  
広告 [www.work-uniform.jp/](http://www.work-uniform.jp/) ▼  
人気の自重堂やジーベック、パートル等。話題のカッコいい作業服をWEB特価で通販!  
専門店だから即日発送可能・安心のコンビニ後払い可能・大口割引で更に最大10%OFF  
サービス: サンプル貸出、後払い決済、刺しゅう、プリント、名入れ  
カッコいい作業服・新世代の作業着 Jawin・法人特典、大口割引あり・高品質自重堂の作業着  
カッコいい作業服 - 最低 ¥2,980 - 即日発送あり・もっと見る ▼



## 物流



- ✓ 自社物流により、顧客のイレギュラーな要望に対応が可能
- ✓ 梱包や在庫商品の管理が丁寧になり、品質が良い

## 流通加工



- ✓ 刺しゅう・プリント・裾直しなどの流通加工も、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、本社との距離が近く、教育水準が高いことで実現

## 刺しゅう・プリント加工

### 刺しゅうとは？

商品の生地自体に文字やロゴなどを刺繍機で縫い付けていく手法です。



### インクジェット転写プリント

インクジェットプリンターで印刷した転写ラバーシートを熱で圧着するプリントです。フルカラーで印刷できて細かい柄や色も表現できるのが魅力です。  
※基本的にフチがつく仕様になります。



### カッティング転写プリント

1枚のカラーカッティングシートを切り抜き、熱で圧着するプリントです。発色が良く、版を作らなくて良いため、少数枚のプリントに向いています。



### シルクプリントとは？

版を作成し、その上からインクを刷り込み、版画のようにプリントする手法です。一般的なプリント方法で、洗濯に強いという特徴があります。大量生産する場合、低コストで作成できます。（作成した版は2年間保管が可能です。）



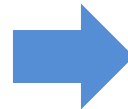
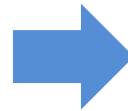
\*シルクプリントは協力工場への外注になります



ユニフォームメーカー



商品在庫を確保



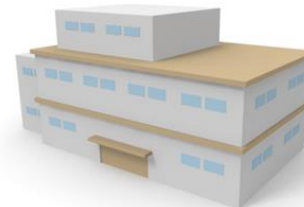
当社



重点商品を在庫



他社代理店



原則受注仕入

- ✓ 当社は売れる商品、人気商品を最長3カ月分確保、在庫回転期間約1カ月



# 今後の成長戦略

## 長期目標

当社取り扱い商品のユニフォーム市場で  
売上1000億円企業を目指し

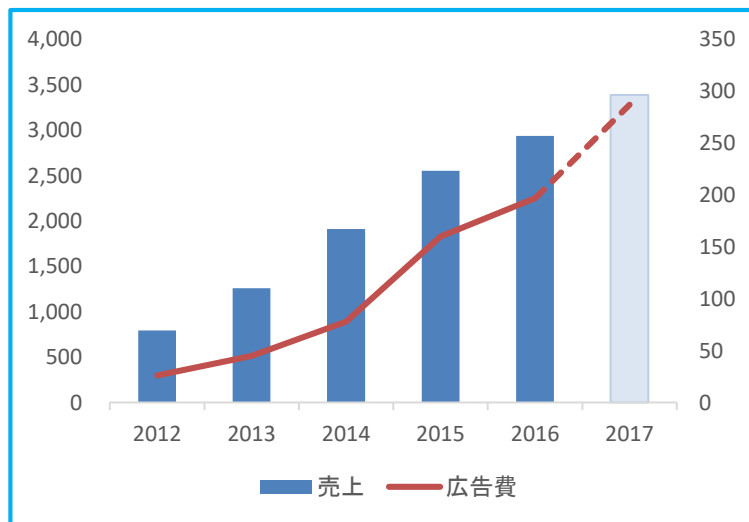
ユニフォーム使用ユーザーが最高に満足できるサービスを提供する

## 中期的な成長戦略

ユニフォーム通販市場の  
シェア拡大

- ✓知名度UPで新規顧客獲得
- ✓リピーター対策で安定した収益基盤を形成
- ✓ユニフォームEC化率の向上

## 広告投資とIPOによる知名度UPで新規顧客獲得



- 2016年  
人員教育とシステム改修を実施  
広告費伸び抑制
- 2017年  
積極的な広告投資

## リピーター対策で安定した収益基盤を形成

### ユニフォームはリピート商材

- ・揃えて着用することに意味がある
- ・企業やお店のイメージになる
- ・ほとんどの業種で消耗品
- ・着心地や機能を重視
- ・顧客に合わせた加工がある

### メルマガやハガキで顧客フォロー



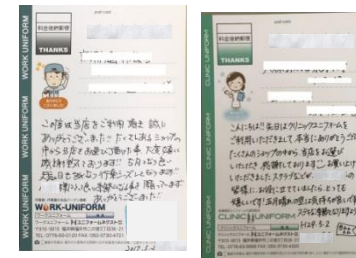
ユニフォームネクスト株式会社  
横井 様、こんにちは！

働く人のためのユニフォームを販売しているユニフォームネクストです！4月も後半となり、初夏を感じさせる暖かい日が増えてきましたね。今月もユニネクからみなさまへ、嬉しいお得な情報をお届けいたしますので、ご一読いただけたら幸いです。

#### Topics



メルマガ



ハガキ



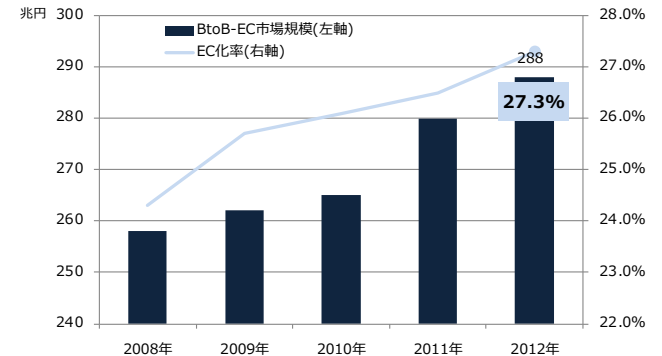
DM



## ユニフォームEC化率の向上

他分野のB to B取引におけるEC化率と比較すると、ユニフォーム業界におけるEC化率は低い

■ BtoB-EC市場規模/EC化率



出所：経済産業省『平成27年度我が国情報経済社会における基礎整備（電子商取引に関する市場調査）』

## ユニフォーム業界のEC化率の拡大

- ・ 商取引における将来的なEC化傾向による拡大
- ・ 後継者不足による代理店廃業増加による拡大
- ・ 当社独自の取り組みによる拡大



カタログ



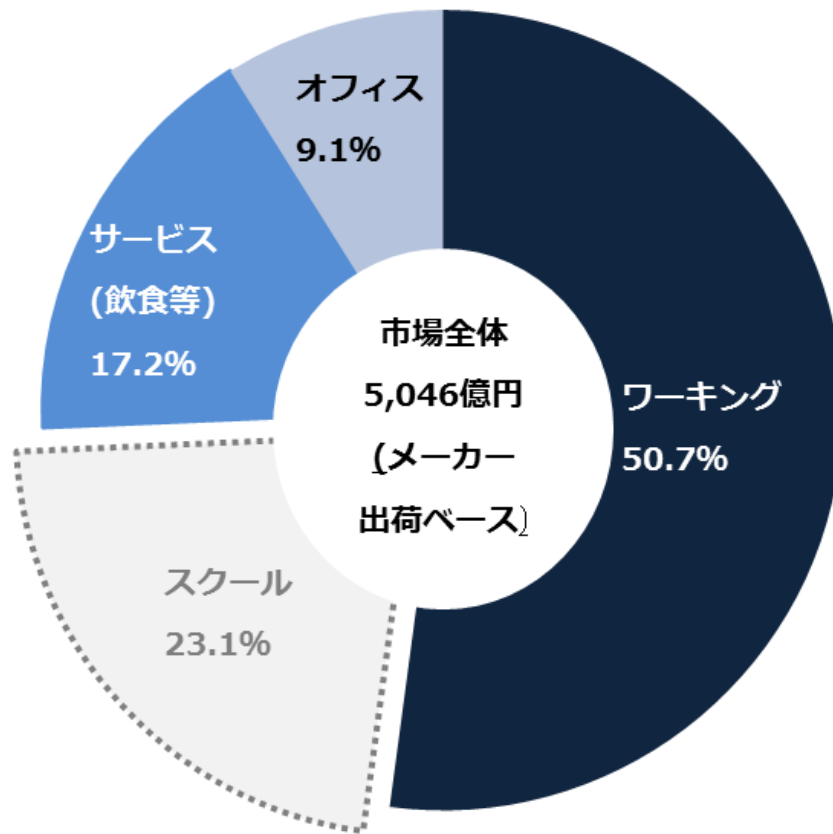
WEB広告

ユニフォーム業界のEC化率の拡大とともに、当社の成長が見込まれる



# 参考資料

当社が目指す、ユニフォーム通販市場のシェア拡大の対象は、将来的にはユニフォーム市場全体になるが、まずは中小企業者向け市場に集中していく



- ・ワーキング/サービス/オフィス向けユニフォームの市場規模(メーカー出荷ベース)は、**3,926億円**
- ・当社が扱う商材(特殊ユニフォームを除く)の市場規模は約**2,000~2,500億円**  
\*当社推定
- ・その内、中小事業者向けの市場規模は、約**1,000億円**と見ている  
\*当社推定
- ・原価率が60%と仮定すると、販売価格ベースの中小事業者向け市場規模は、約**1,700億円**と推定される  
\*当社推定

出所：矢野経済研究所『ユニフォーム市場年鑑2016』

## 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。