



ユニフォームネクスト株式会社（3566）

2021年12月期 決算説明資料

事業実績

21/12期 ハイライト

業績概況	<ul style="list-style-type: none">・売上高5,115百万円（前年比3.0%増）・営業利益354百万円（同10.1%増）・経常利益356百万円（同5.0%増） <p>▶新型コロナウイルス感染再拡大により、飲食店カテゴリの売上中心に若干の影響が生じた。 WEB広告費のAI運用により、費用対効果のある広告、法人ターゲットに絞込んだ運用に切り替え。 加えて、検索エンジンの上位表示回復の遅れも重なり、個人の新規受注数が減少。 販管費において、運用効率化で広告費を抑制した結果、営業利益は前年比10.1%の増益。</p>
部門別内訳	<ul style="list-style-type: none">・サービス部門 売上高2,077百万円（前年比0.5%減）・オフィスワーク部門 売上高2,687百万円（同2.5%増）・その他 訪問営業販売実績 350百万円（同35.0%増）
トピックス	<ul style="list-style-type: none">・法人向けユニフォーム管理アプリ（WEBサービス）を7月より一部顧客に向け先行リリース済。・訪問営業について、提案フロー構築や人員増強等で体制が整ったことにより、大口の受注が増加。・システム部門の増強により、自社開発の体制が整う。・新しく導入したデータ分析ツールの販促部門における活用促進。・EC顧客のリピート率向上を目的とした、顧客フォローチームの創設。・内製によるECサイト（主に加工注文フォーム）のスピーディーな改修。

新型コロナウイルスの影響

事業への影響

- ・ 飲食店ユニフォームを中心に、感染拡大・緊急事態宣言発令による営業自粛の影響あり。
今後も、緊急事態宣言発令等で営業自粛が加速する際には、一定程度の影響が出る可能性あり。
- ・ 作業服、医療ユニフォーム、事務服の販売への影響は軽微。
- ・ 海外生産商品の納期については全体として大きな影響はなし。
(コンテナ不足によるメーカーへの商品入荷遅延は新商品の一部に発生)

当社内の対応状況

- ・ 従業員の安全に配慮し、在宅勤務環境、ルールを整備。
物流、加工部門以外は在宅勤務を実施済（テスト含む）。在宅勤務時の生産性への大きな影響はなし。
 - ・ 商談、訪問のオンライン化。
-

業績概要

単位：百万円

	20/12期	21/12期	前年比	通期予想	達成率
売上	4,968	5,115	103%	5,102	100%
売上総利益	1,867	1,905	102%	—	—
対売上比	37.6%	37.3%	-0.3%	—	—
販売管理費	1,545	1,551	100%	—	—
対売上比	31.1%	30.3%	-0.8%	—	—
営業利益	322	354	110%	338	105%
対売上比	6.5%	6.9%	0.4%	6.6%	—
経常利益	338	356	105%	339	105%
当期純利益	223	233	104%	224	104%

業績概要（四半期）

単位：百万円

	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	1,021	1,573	1,147	1,373
売上総利益	372	595	416	521
対売上比	36.5%	37.9%	36.3%	38.0%
販売管理費	353	406	395	395
対売上比	34.6%	25.8%	34.5%	28.8%
営業利益	19	189	20	125
対売上比	1.9%	12.0%	1.8%	9.1%

財政状態

単位：百万円

	20/12期末	21/12期末		20/12期末	21/12期末
流動資産	2,072	2,308	流動負債	840	905
現預金	1,590	1,692	電子記録債務	255	243
商品	306	408	買掛金	178	219
固定資産	1,148	1,104	固定負債	136	42
有形	1,001	971	長期借入金	123	26
無形	105	86	純資産	2,244	2,465
資産合計	3,221	3,413	負債純資産合計	3,221	3,413

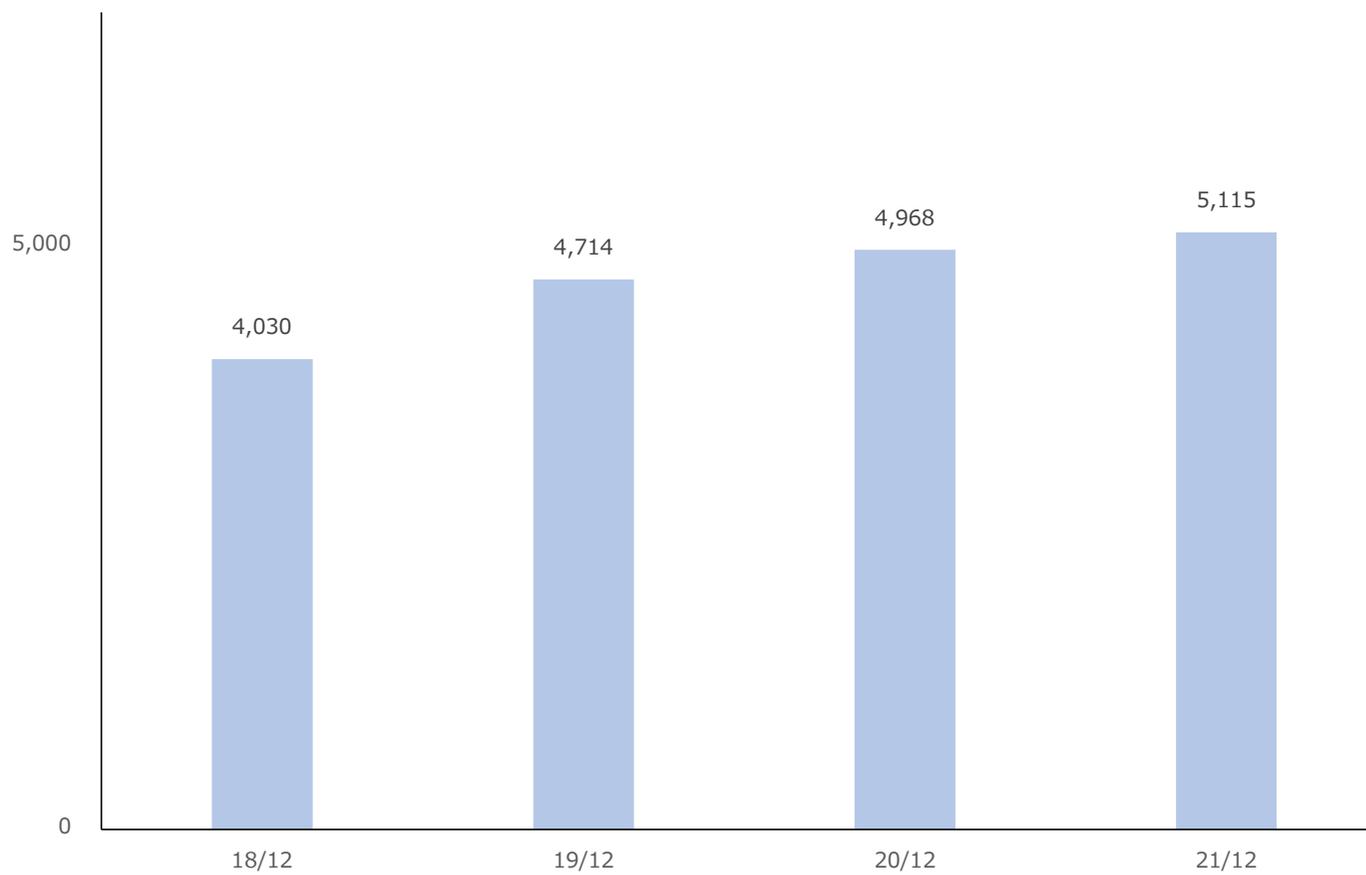
キャッシュ・フローの推移

単位：百万円

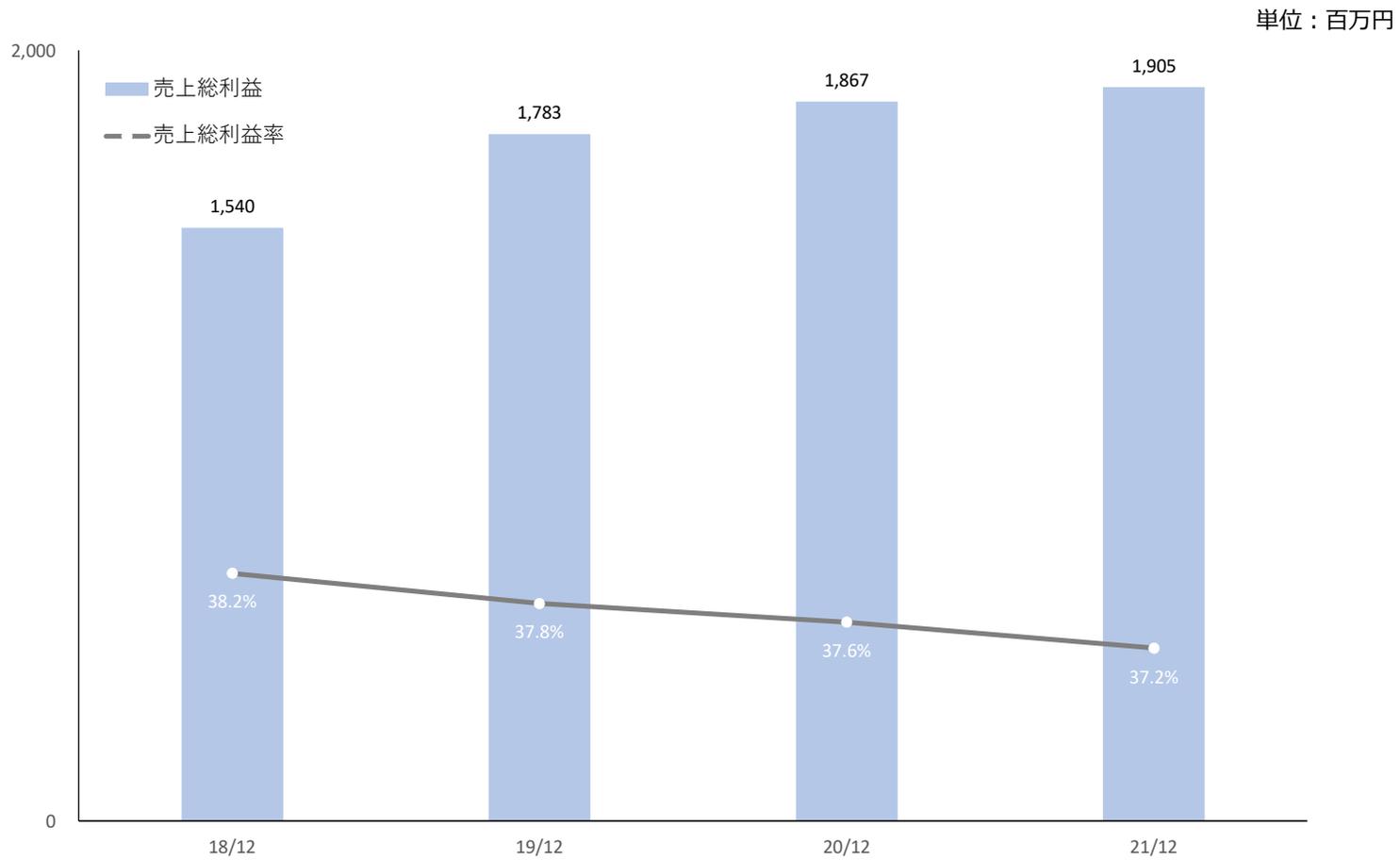
	20/12期	21/12期	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	276	253	
投資活動による キャッシュ・フロー	33	△22	設備投資抑制
財務活動による キャッシュ・フロー	△129	△129	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,590	1,692	

売上高の推移

単位：百万円

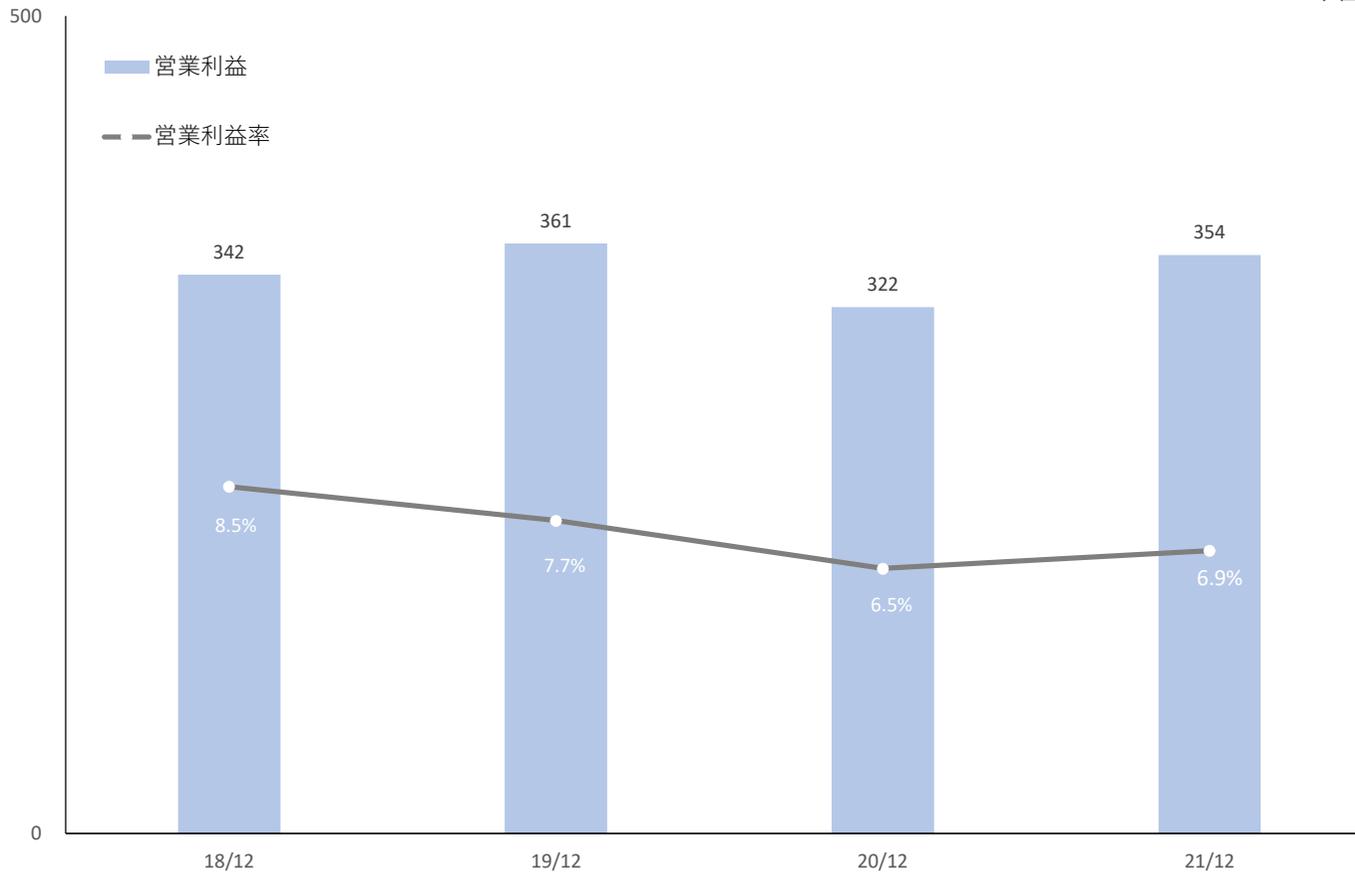


売上総利益・売上総利益率の推移



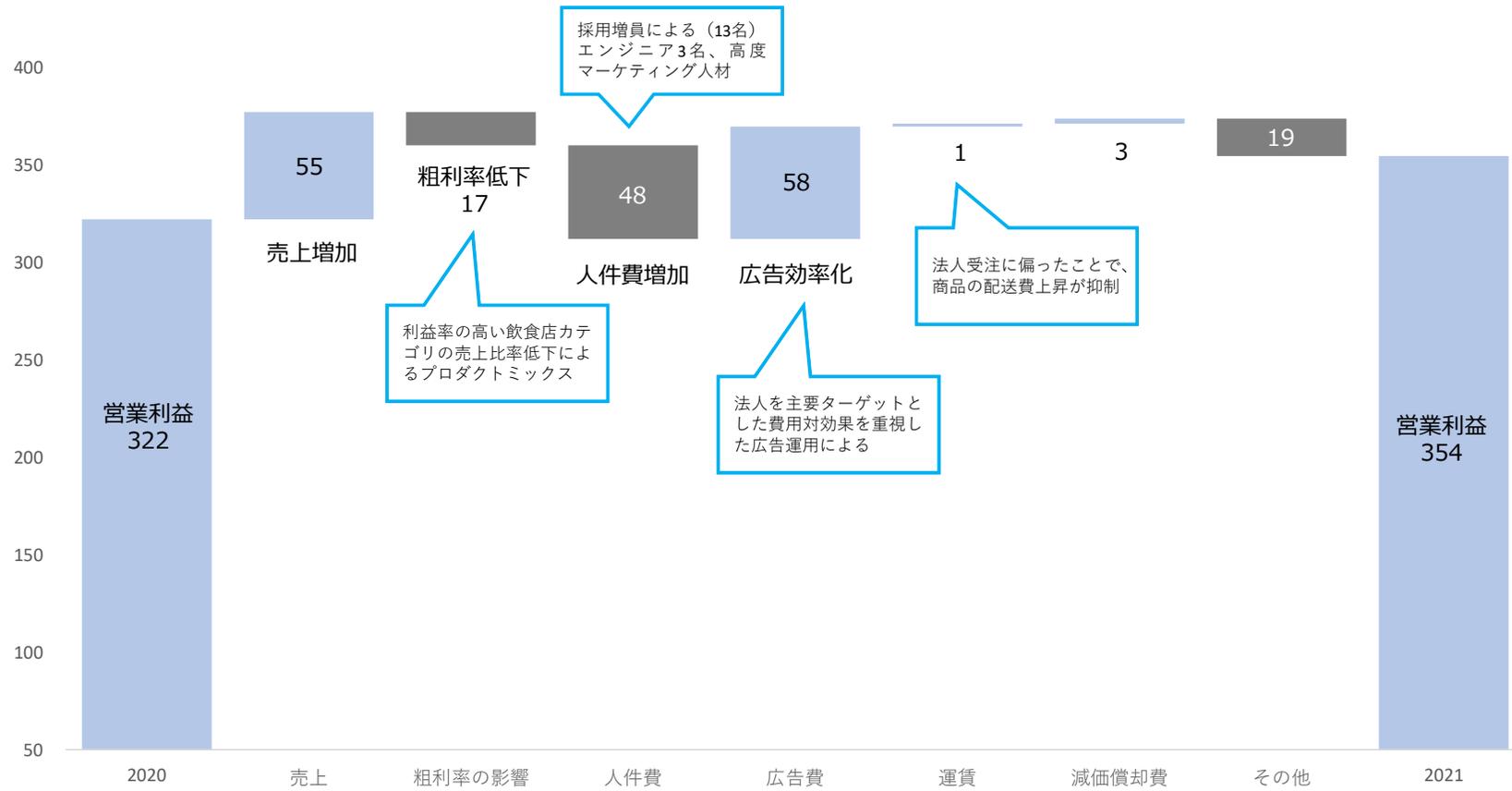
営業利益・営業利益率の推移

単位：百万円

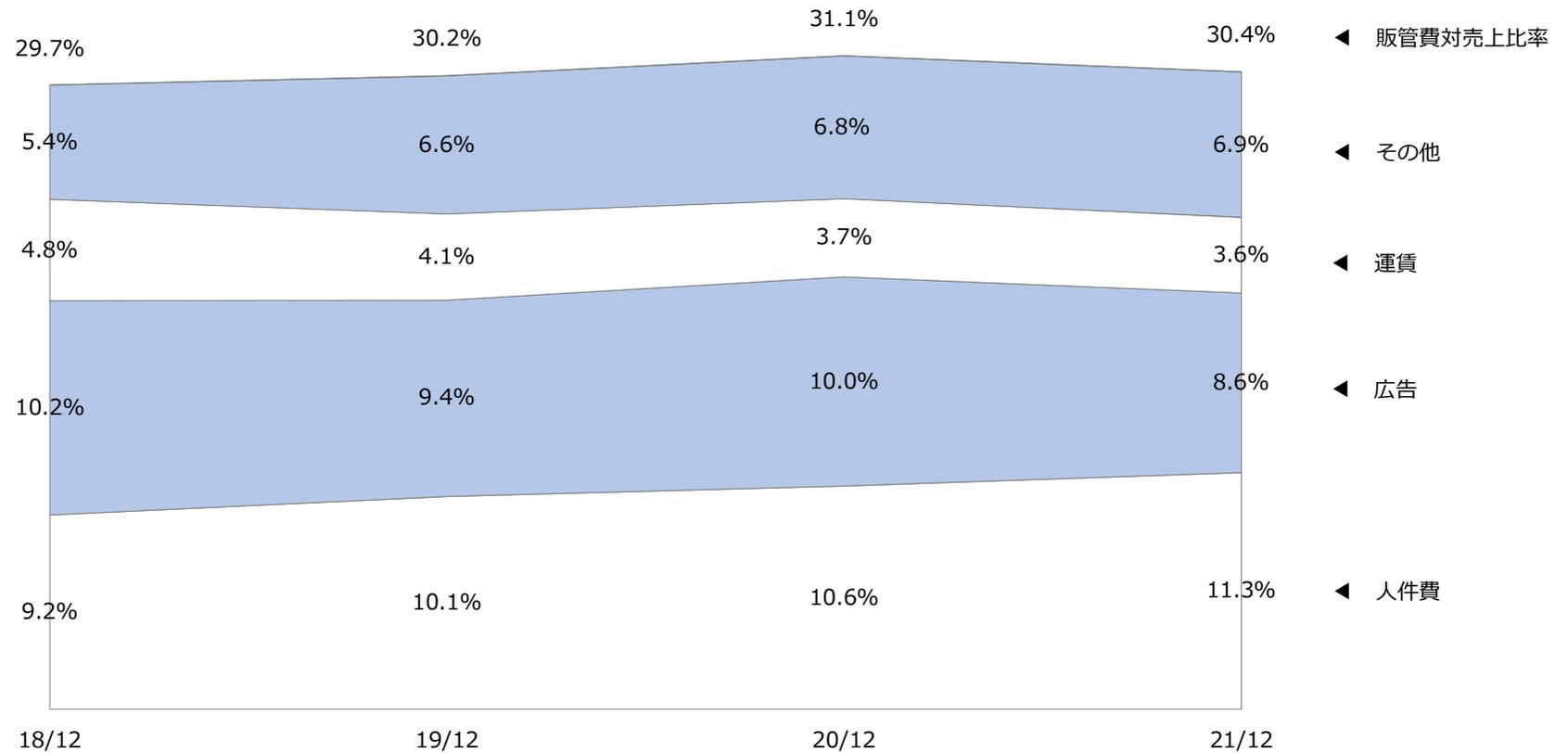


営業利益の増減分析

単位：百万円

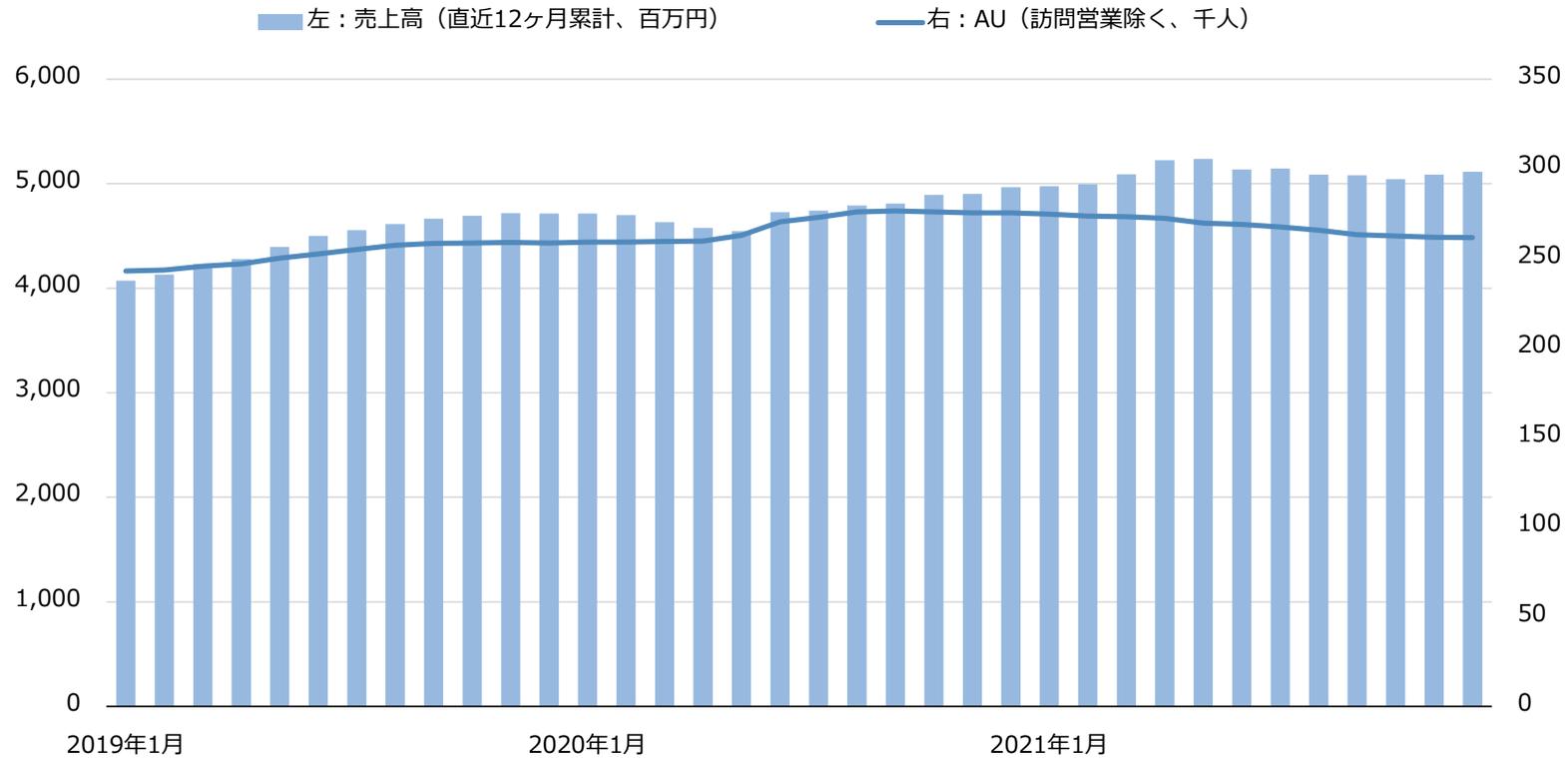


販管費の推移



※19/12の運賃比率低下は、物流委託費（運賃として計上）の自社運用への切り替え（人件費として計上）の影響による

AU（アクティブユーザー）と売上推移



※AU：直近2年間で1度以上注文いただいたお客様
 2020年12月：275,449 2021年12月：261,658

2022年12月期 事業計画

22/12期 通期業績予想

	22/12期計画	成長率
売上高	6,178百万円	20.8%
営業利益	376百万円	6.1%
経常利益	377百万円	5.9%
当期純利益	249百万円	6.8%
1株当たり配当金（予定）	10円	—

22/12期 事業計画 概略

売上高	6,178百万円（前年比20.8%増） <ul style="list-style-type: none"> ▶売上の増強による「市場シェアの拡大」をテーマに、マーケティング部門と営業部門の強化に注力する。 ▶マーケティング：WEB接客ツールの導入で、ユーザー属性に応じた最適な提案をECサイト上で実現、顧客体験と利便性を更に向上させ、受注率、個人ユーザーの受注数の向上を目指す。また、上記で競合他社との差別化を図りながら、連動した販促強化も展開。 ▶営業部門：地元訪問営業の提案深化による大口案件の獲得、WEB通販部門はアウトバウンドコールの強化を図り、高単価の受注を取り込む。
売上総利益	2,305百万円（前年比21.0%増） <ul style="list-style-type: none"> ▶プロダクトミックス変化が落ち着き、粗利率は下げ止まる
販売管理費	1,929百万円（前年比24.4%増） <ul style="list-style-type: none"> ▶一部費用の売上比率が従前の水準に戻る見込み <ul style="list-style-type: none"> 【人件費】 11.32% ➡ 10.72% 売上増加による 【広告費】 8.49% ➡ 9.44% 販促強化等による 【運賃】 3.60% ➡ 3.76% 個人ユーザーの受注数、比率の上昇による ▶【IT関連費】 0.79% ➡ 1.08% IT投資の増加による
営業利益	376百万円（前年比6.1%増）
当期純利益	249百万円（前年比6.8%増）

22/12期 トピックス

販売施策

- ・ WEB接客ツールの導入により、ユーザー属性に応じた最適な提案をECサイト上で実現
- ・ ユニフォーム管理サービスを始めとする、ユーザーの利便性を高めるWEBサービスを開発
- ・ 他社との差別化となる、自社独自のプリント加工技術の開発、サービス開始
- ・ WEB通販部門でのアウトバウンドコール強化による、顧客の囲い込みの強化
- ・ 訪問営業の体制強化による大口受注の更なる増加
- ・ スーツ型作業服に次ぐ、自社限定販売商品、オリジナルモデルの共同開発

組織・システム

- ・ 商品管理グループを創設（昇格）、在庫管理の精度向上やマーケティング企画との連動性を高める
 - ・ システムエンジニアの増員（4名分）、リソース強化による開発スピードアップ
 - ・ 役職及び階層の一部廃止による役職から役割へのシフト等により、ティール組織への変換を継続
-

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。