



ユニフォームネクスト株式会社（3566）
2022年12月期第2四半期 決算説明資料

事業実績

22/12期2Q ハイライト

業績概況

- ・売上高**3,100百万円**（前年比19.5%増）
- ・営業利益**137百万円**（同34.0%減）
- ・経常利益**142百万円**（同31.9%減）

▶ 昨年はコロナウイルスの感染拡大の影響で減数調整を行った飲食店向けDMカタログを、今年度は予定数通りに配布。結果、新規顧客が増加した。また、6月の気温上昇や梅雨明けの前倒しによる天候の後押しもあり作業服カテゴリを中心に売上が伸長した。一方で、シェア確保及び下半期の顧客確保のための積極的なDMカタログ、WEB広告の投資及び単価上昇により販管費が上昇。営業利益は前年比34.0%の減益となった。

部門別内訳

- ・サービス部門 売上高1,220百万円（前年比10.7%増）
- ・オフィスワーク部門 売上高1,658百万円（同26.4%増）
- ・その他 訪問営業販売実績 221百万円（同23.1%増）

トピックス

- ・ECサイト上でユーザー属性ごとに最適な提案を実現する、WEB接客ツールの導入開始
- ・ファン付き作業服販売が前年比200%超の大幅増
※商品管理グループ始動による企画連動性の向上、マーケティング部門全体での適時適切な販促実施により販売が伸長
- ・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
- ・社内開発環境の整備、オフショア開発の導入による、システム開発スピードの上昇

新型コロナウイルスの影響

事業への影響

- ・感染拡大の波はあるものの、緊急事態宣言の発令がないことから、営業自粛の動きも少なく、飲食店カテゴリの売上への影響は僅か。
今後、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。
(コンテナ不足や生産地でのロックダウン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、可能な職種については在宅勤務を推奨。
物流、加工部門以外は在宅勤務を適宜実施。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

	21/12期2Q	22/12期2Q	前年比	通期予想	達成率
売上	2,594	3,100	119%	6,178	50%
売上総利益	968	1,139	117%	—	—
対売上比	37.3%	36.7%	-0.6%	—	—
販売管理費	759	1,001	131%	—	—
対売上比	29.3%	32.3%	2.9%	—	—
営業利益	208	137	-34.0%	376	36%
対売上比	8.0%	4.4%	-3.6%	6.0%	—
経常利益	209	142	-31.9%	377	37%
当期純利益	135	93	-31.4%	249	37%

- ・上半期は、顧客や市場シェア確保のための広告費投入を実施。
 下半期は、確保した顧客に対し効果的な販促をかけることでリピート受注を取り込んでいく見込み。
 通期予想の変更はなし。

業績概要（四半期）

単位：百万円

	2021/1Q	2Q	3Q	4Q	2022/1Q	2Q
売上	1,021	1,573	1,147	1,373	1,166	1,934
売上総利益	372	595	416	521	424	714
対売上比	36.5%	37.9%	36.3%	38.0%	36.4%	36.9%
販売管理費	353	406	395	395	417	584
対売上比	34.6%	25.8%	34.5%	28.8%	35.8%	30.2%
営業利益	19	189	20	125	7	130
対売上比	1.9%	12.0%	1.8%	9.1%	0.6%	6.7%

財政状態

単位：百万円

	21/12期末	22/12 2Q末		21/12期末	22/12 2Q末
流動資産	2,308	2,722	流動負債	905	1,259
現預金	1,692	1,719	電子記録債務	243	273
商品	408	534	買掛金	219	467
固定資産	1,104	1,076	固定負債	42	—
有形	971	954	長期借入金	26	—
無形	86	74	純資産	2,465	2,539
資産合計	3,413	3,798	負債純資産合計	3,413	3,798

- ・「商品」の増加は、ファン付き作業服等の新商品在庫入荷が6月に重なったことによる。
- 「買掛金」の増加は、同じくファン付き作業服等の仕入が増加したことによる。

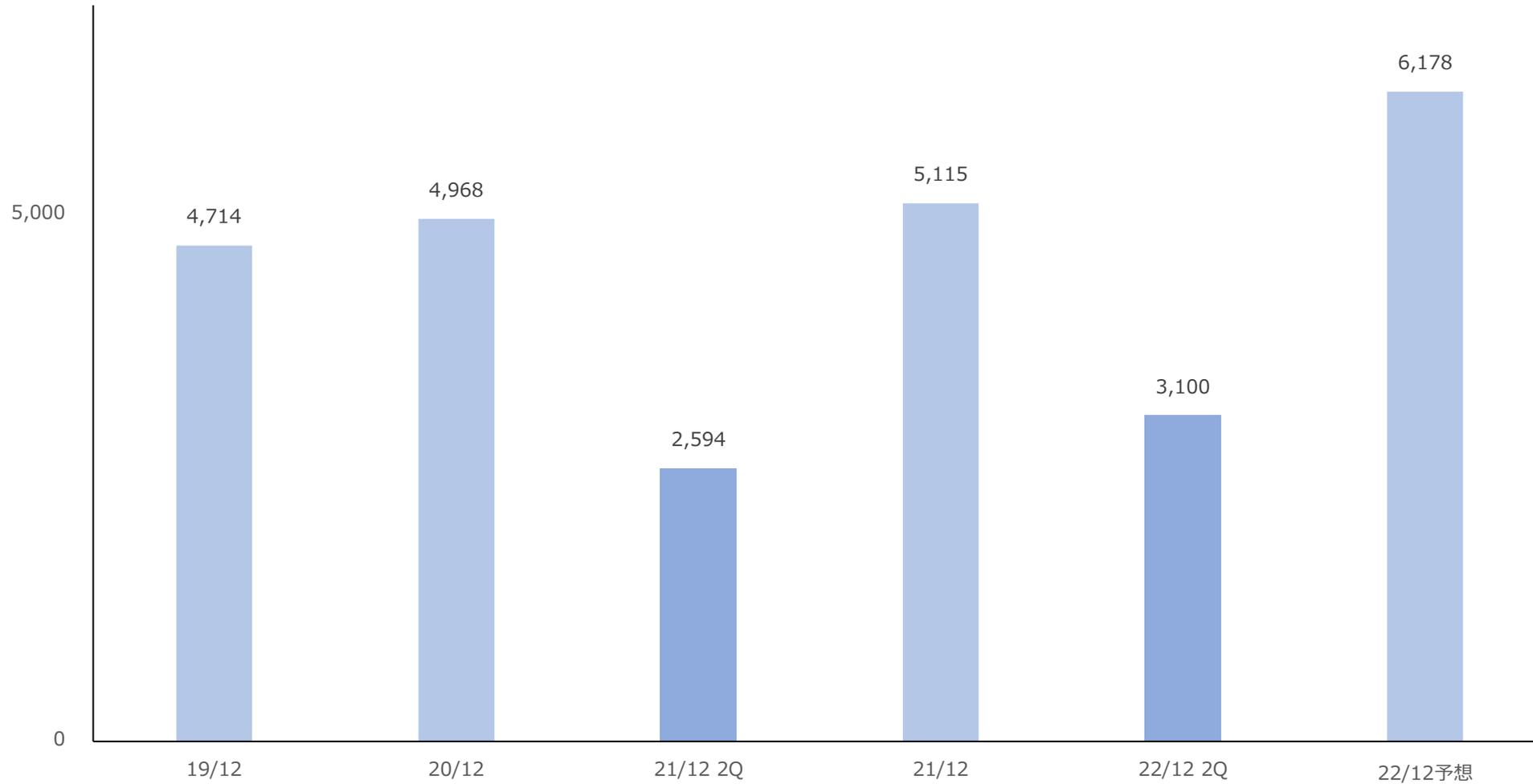
キャッシュ・フローの推移

単位：百万円

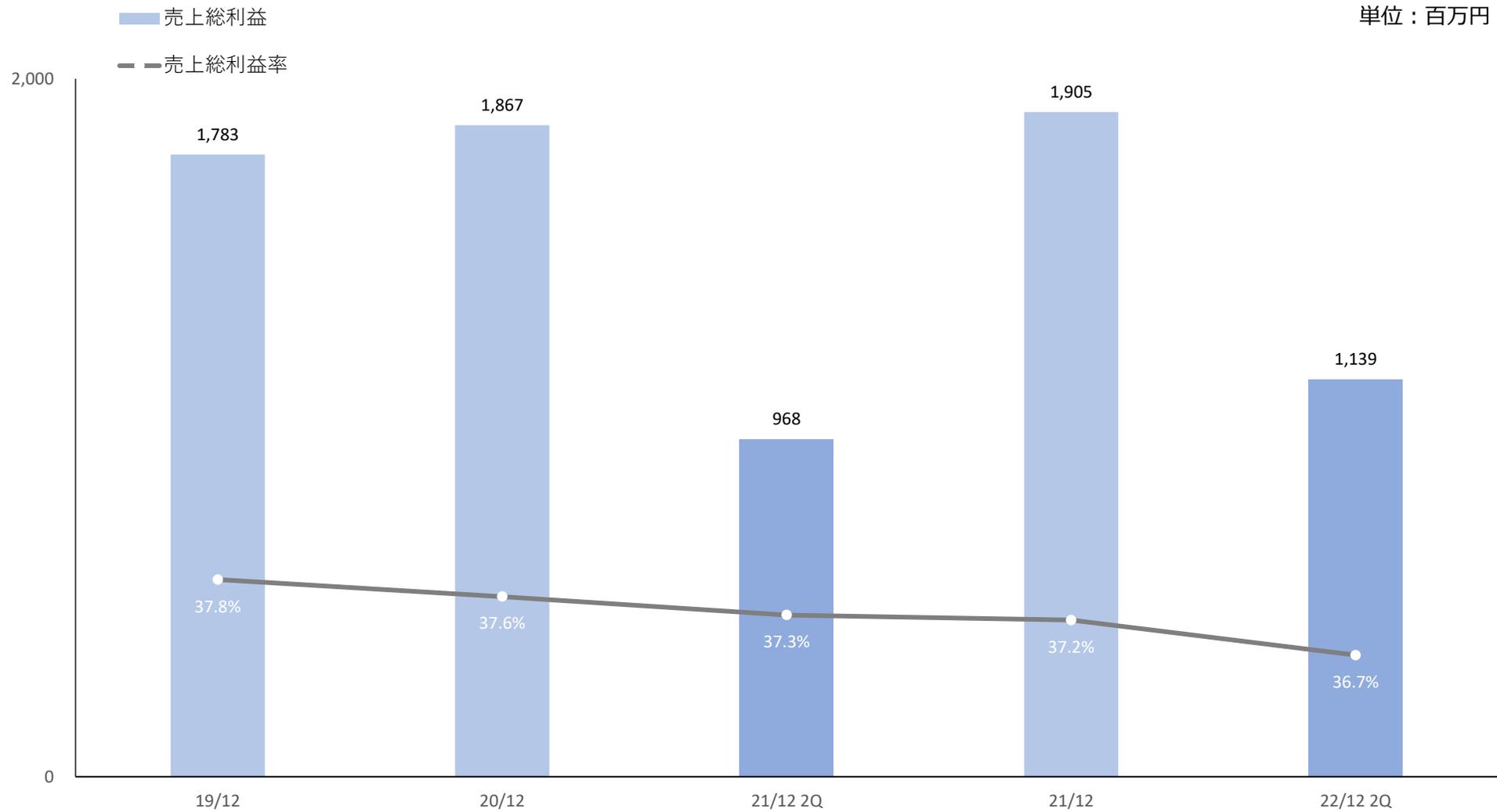
	21/12期 2Q	22/12期 2Q	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	183	110	税引前四半期純利益減
投資活動による キャッシュ・フロー	△8	△6	設備投資抑制
財務活動による キャッシュ・フロー	△77	△77	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,688	1,719	

売上高の推移

単位：百万円

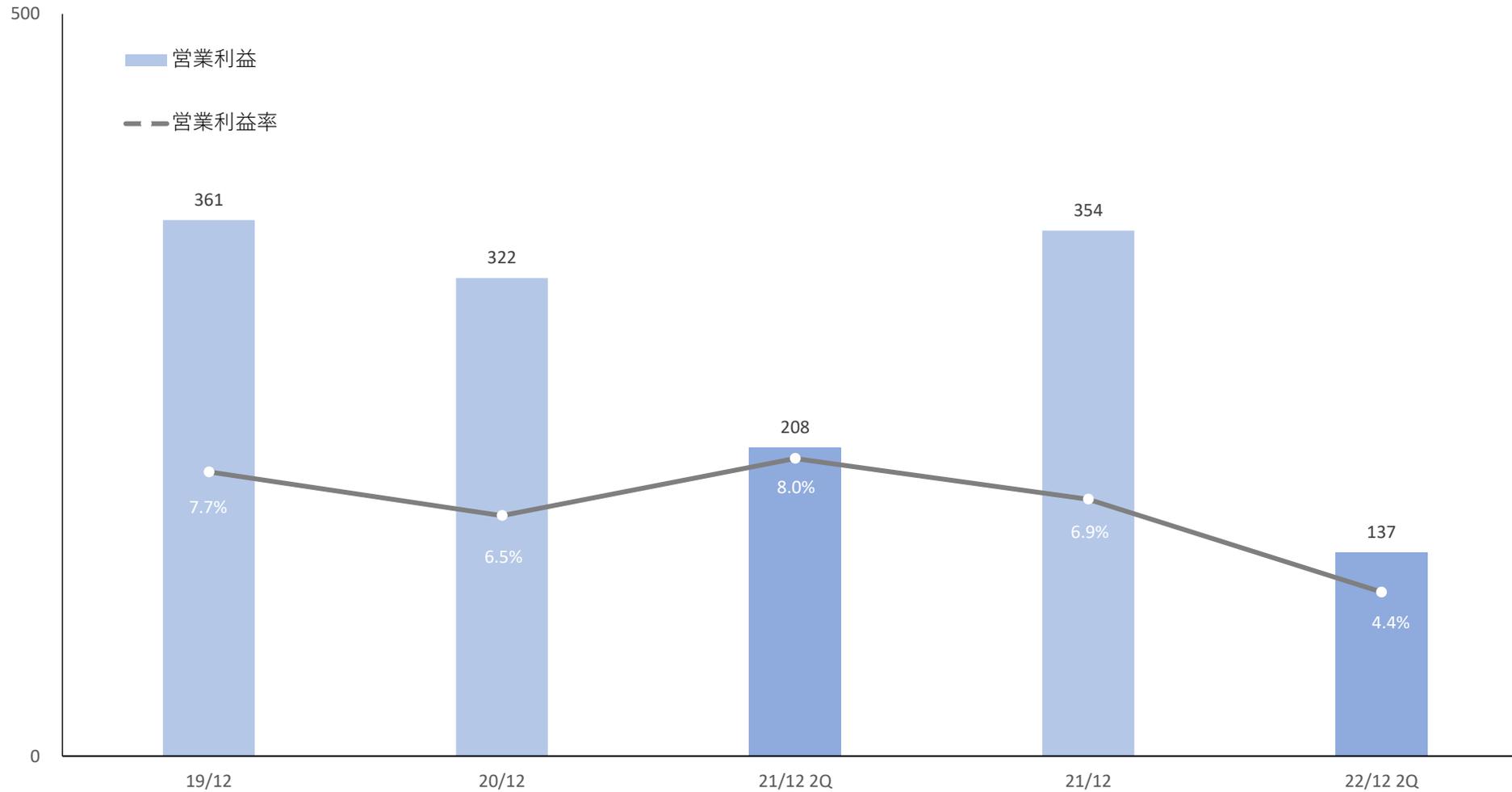


売上総利益・売上総利益率の推移

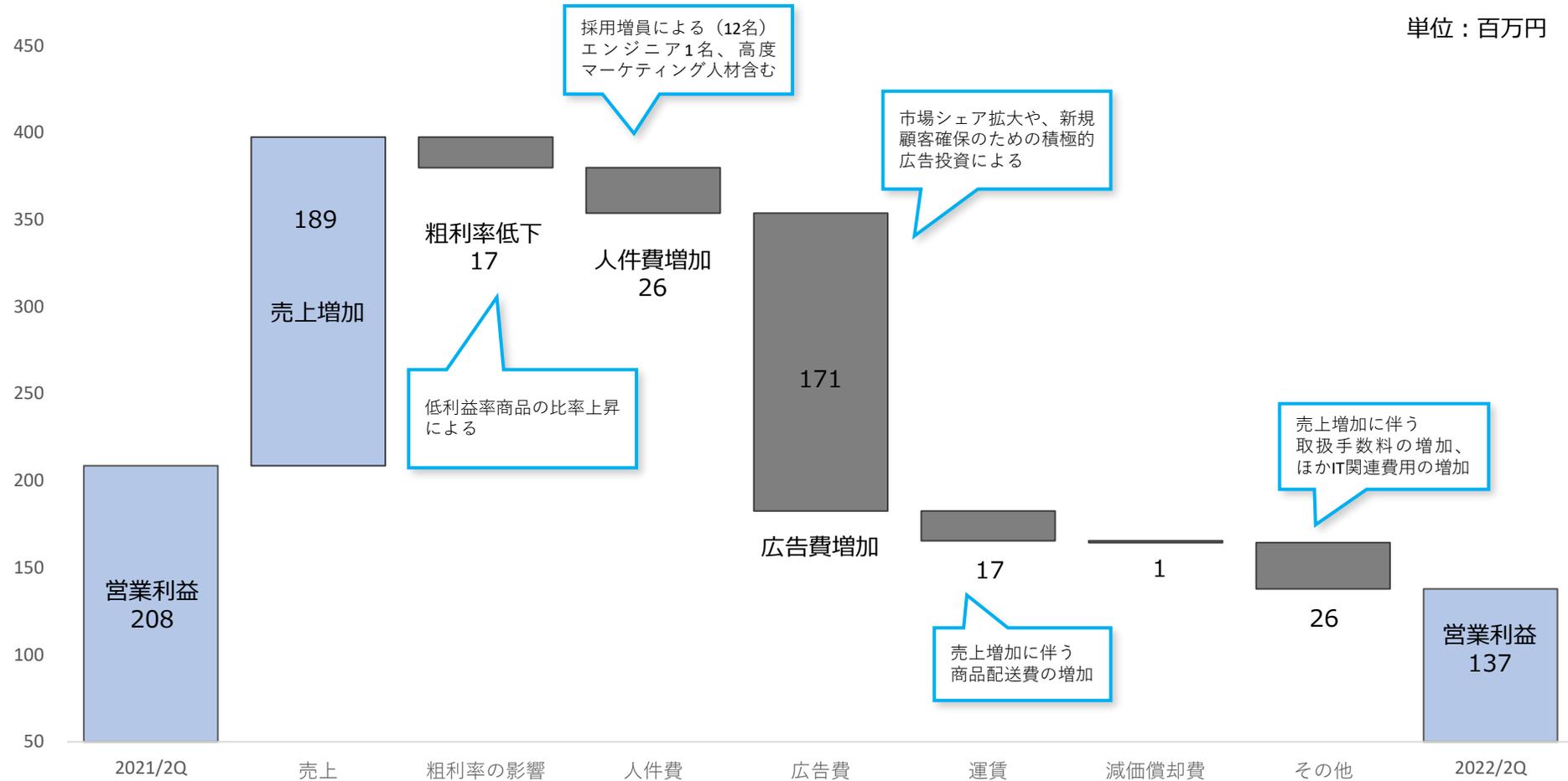


営業利益・営業利益率の推移

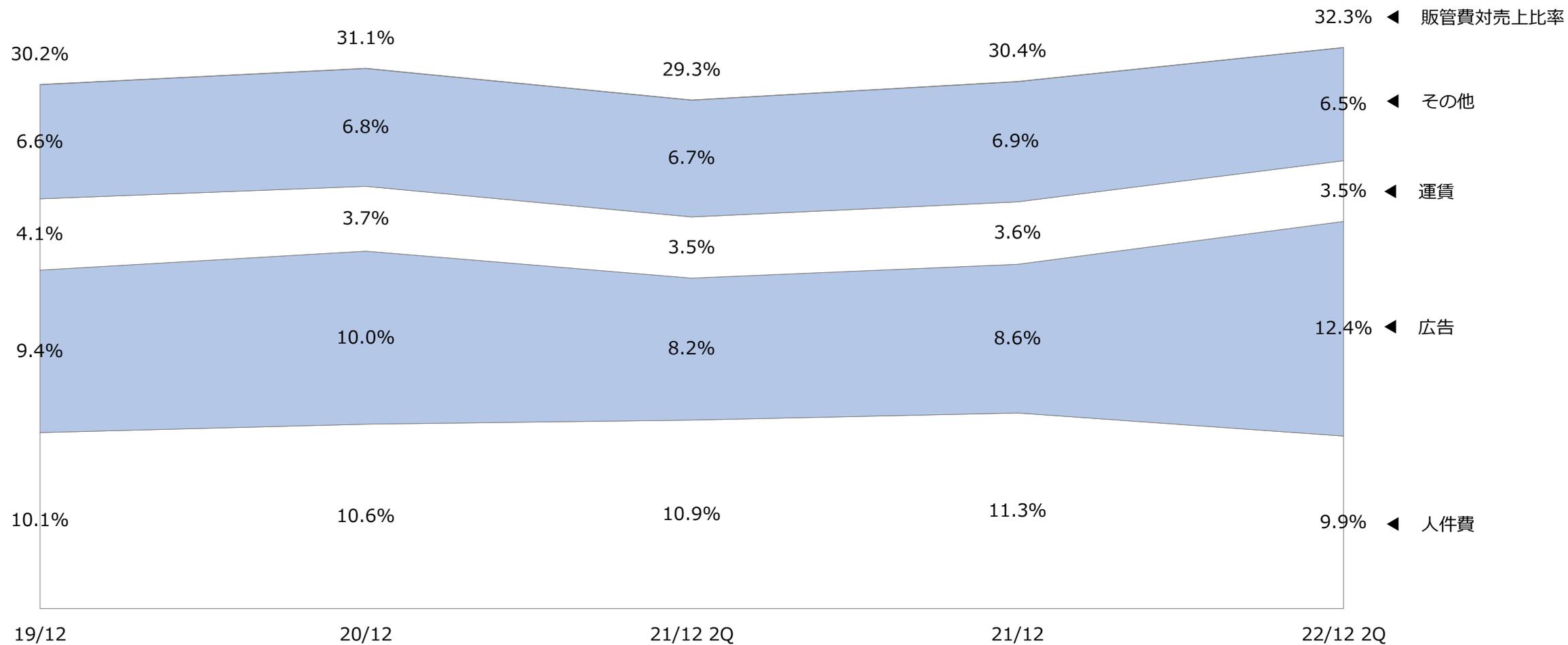
単位：百万円



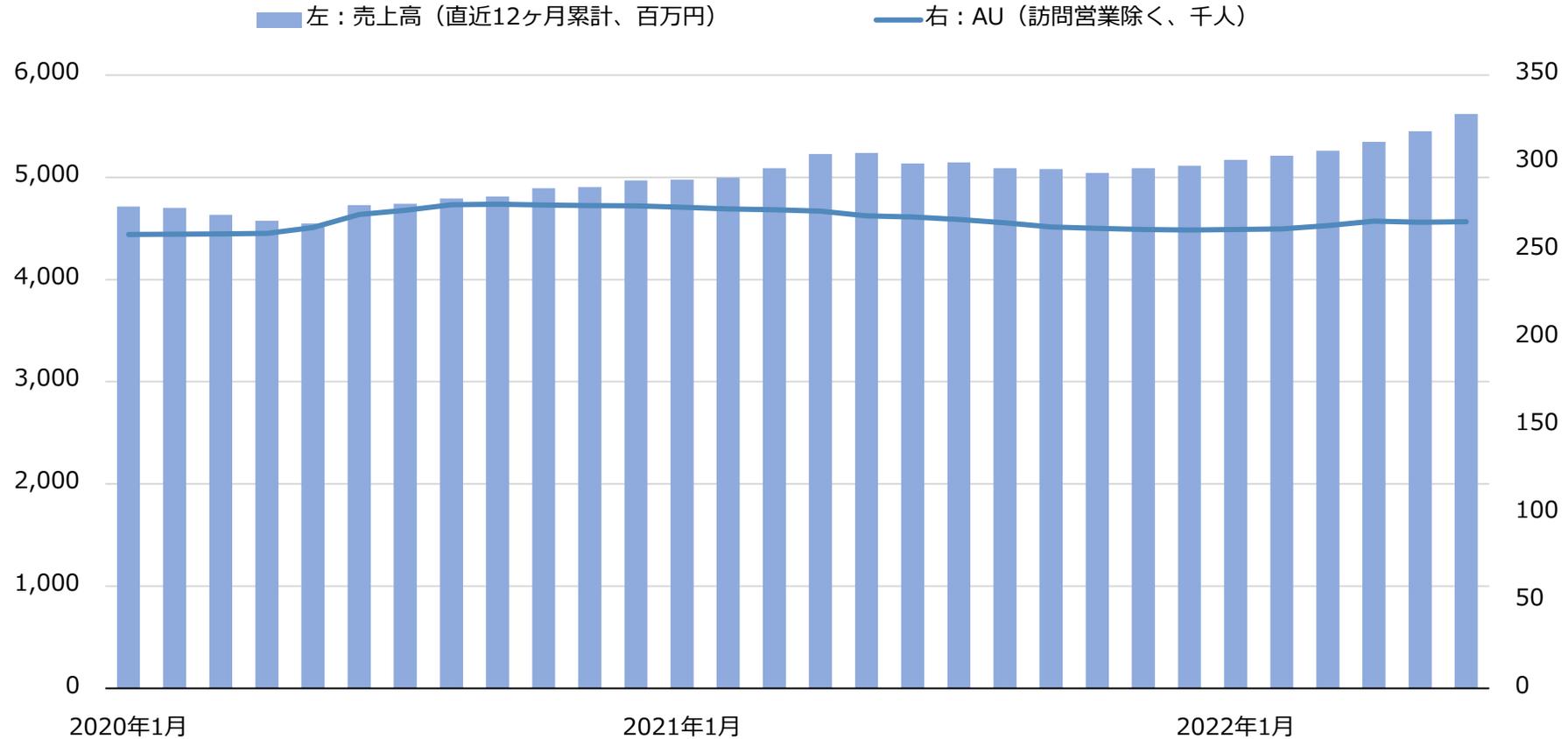
営業利益の増減分析



販管費の推移



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 事業計画 概略

売上高	6,178百万円 (前年比20.8%増) ▶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) ▶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) ▶一部費用の売上比率が従前の水準に戻る見込み 【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接客ツールの積極的活用により、リピート率やNPS（ネットプロモータースコア）の向上を目指す
- ・ユーザーの利便性を高めるWEBサービス開発、社内業務効率化のためのシステム開発のスピード向上
- ・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
- ・訪問営業の体制強化による大口受注の更なる増加で売上5億を目指す
- ・上半期に獲得した新規顧客への、積極的かつ効率的なアプローチによる秋冬商品の拡販の実施
- ・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

組織・システム

- ・商品管理グループの始動により、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やオフショア開発の増強による、開発スピードの更なる向上
 - ・多様性のある働き方の導入やティール組織への変換で、エンゲージメントを上昇させる
-

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。