



ユニフォームネクスト株式会社（3566）

2024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149人 2024年12月31日時点 平均臨時雇用者数134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

## 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 ハイライト

### 業績概況

- ・売上高8,393百万円（前年比12.6%増）
- ・営業利益447百万円（同10.2%減）
- ・経常利益467百万円（同9.0%減）

計画対比 91%

計画対比 66%

計画対比 68%

▶春先から販売を進めたファン付き作業服の受注が好調に推移した一方で、一部ファン付き作業服新商品の入荷遅延（海外生産で縫製の遅延）が発生。出荷が7月や8月となった結果、需要期を逃し、早期からの予約顧客を中心に、店舗への信頼が損なわれることにつながった。それらに加え、9月以降も暑さが続いたため、防寒服や秋冬物商品の販売、リピート受注にも影響が出た結果、全体売上は計画対比91%で着地。利益面は、マーケティングやシステムの外部専門人材活用に伴う支払手数料の増加、2023年に実施した倉庫増築による減価償却費の増加、人員増加に伴う人件費の上昇等により、営業利益は前年比9.0%減、計画対比68%となった。

### 部門別内訳

- ・サービス部門 売上高2,780百万円（前年比2.7%増）
- ・オフィスワーク部門 売上高4,808百万円（同15.0%増）
- ・その他 ホールセール（訪問営業）販売実績 804百万円（同43.1%増）

### トピックス

- ・各ショップの戦略商品販売および企画に一定の実績、受注は好調に推移
  - 1.ファン付き作業服、防寒服の新商品
  - 2.メーカーと共同作製したミズノブランドの自社専売スクラブ（医療カテゴリ新商品：6月より販売）
- ・ホールセール部門の体制強化により売上が大幅に増加（EC経由の受注・見積り等のフォロー等）
- ・HRプロジェクトを立ち上げ、採用と教育を強化

## 24/12期 ハイライト

ホールセール部門体制強化で受注が大幅増加（30名体制）

販売実績 8億円（前年比43.1%増）

採用強化 人件費2億2,200万円（前年比80%増）



2025年計画 売上12億（前年比50%増）

セールスサポート  
（事務）

営業企画チーム

ユニフォーム  
提案チーム

営業支援



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）

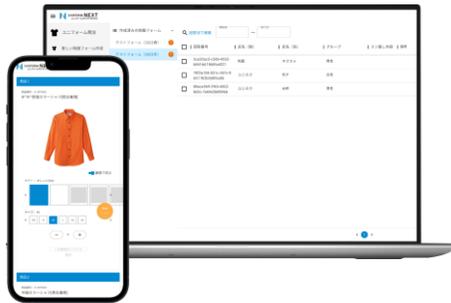
カスタマーサクセス  
（EC経由の大口顧客のフォロー）

# 24/12期 ハイライト

**IT投資額** ▶ 1億0,200万円 (前年比51.5%増)  
**システム部門人件費** ▶ 7,700万円 (前年比13.0%増)

売上100億超を見据え、システム基盤の強化と開発体制の最適化

## 主な実績



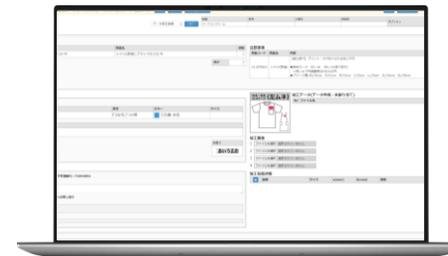
### SaaSプロダクト開発

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



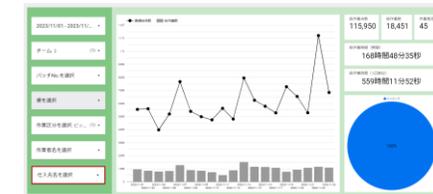
### システムのAWS移管

ECサイト・受注管理システムを移管。最新のテクノロジーをスピーディーに導入できる、耐障害性のある環境に



### 各部門の業務システム改修

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



### データ分析基盤の構築

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

## 24/12期 ハイライト

### 組織改革の効果

システムプロジェクト管理ツール（外部サービス）の他部門展開、導入による業務効率化



営業部門での導入取組みが同サービスの24年度最優秀賞を受賞

## 業績概要

単位：百万円

	23/12期	24/12期	前年比	通期予想	達成率
売上	7,453	8,393	112%	9,204	91%
売上総利益	2,777	3,087	111%	—	—
対売上比	37.3%	36.8%	-0.5%	—	—
販売管理費	2,279	2,640	115%	—	—
対売上比	30.6%	31.5%	0.9%	—	—
営業利益	497	447	-10.2%	669	66%
対売上比	6.7%	5.3%	-1.4%	7.2%	—
経常利益	514	467	-9.0%	679	68%
当期純利益	354	325	-8.3%	448	72%

## 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	1,540	108%	2,656	116%	2,075	115%	2,120	110%
売上総利益	557	108%	969	112%	754	113%	806	111%
対売上比	36.2%	0.0%	36.5%	-1.1%	36.3%	-0.8%	38.0%	0.2%
販売管理費	551	116%	756	115%	670	113%	661	120%
対売上比	35.8%	2.7%	28.5%	-0.3%	32.3%	-0.5%	31.2%	2.4%
営業利益	6	-86%	212	105%	83	107%	144	-16%
対売上比	0.4%	-2.7%	8.0%	-0.8%	4.0%	-0.3%	6.8%	-2.2%

- ・ 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

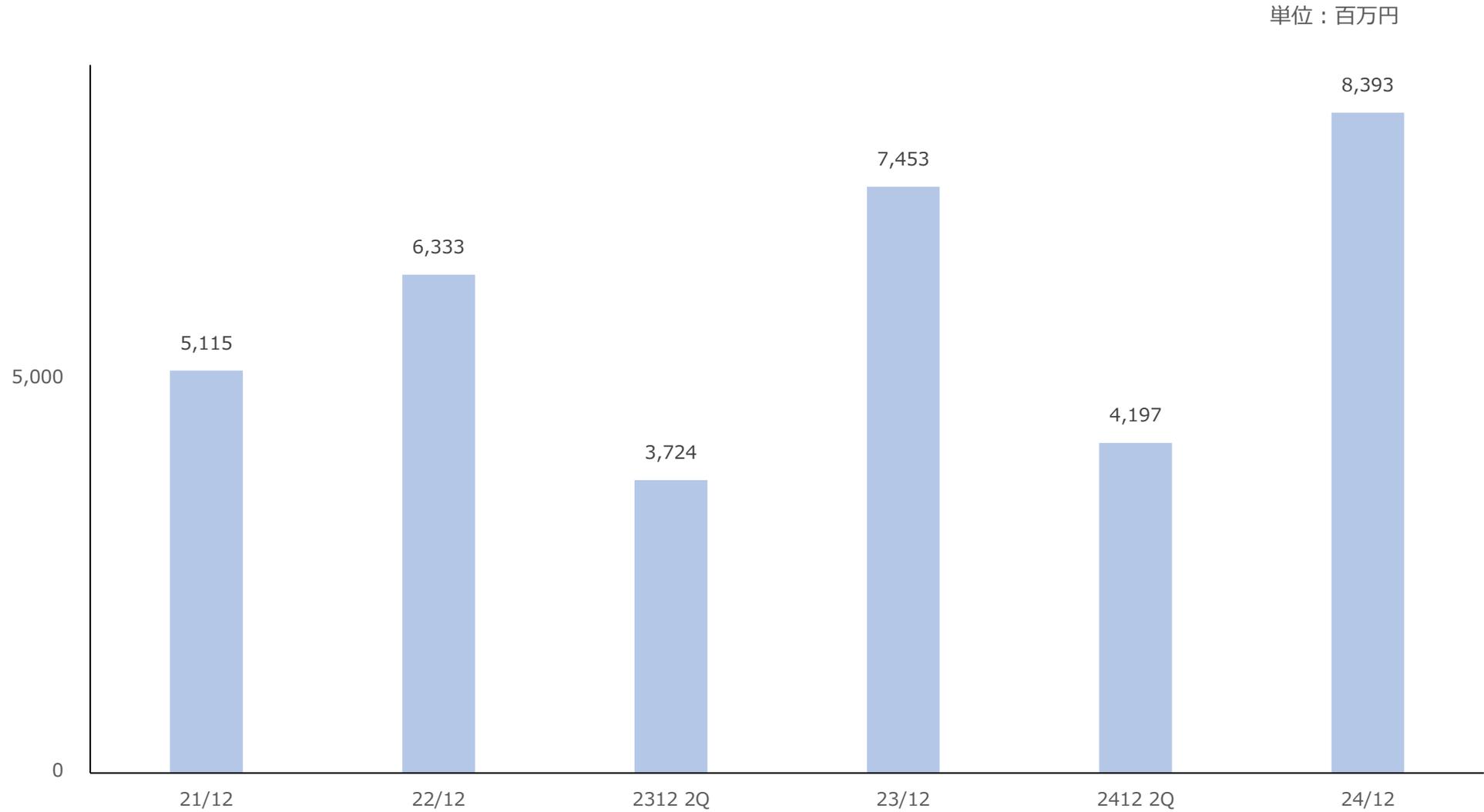
	23/12期末	24/12期末		23/12期末	24/12期末
流動資産	2,323	3,285	流動負債	1,017	1,279
現預金	1,275	2,358	電子記録債務	284	286
商品	686	569	買掛金	276	352
固定資産	1,746	1,660	固定負債	—	—
有形	1,653	1,590	長期借入金	—	—
無形	35	10	純資産	3,052	3,358
資産合計	4,069	4,946	負債純資産合計	4,069	4,946

## キャッシュ・フローの推移

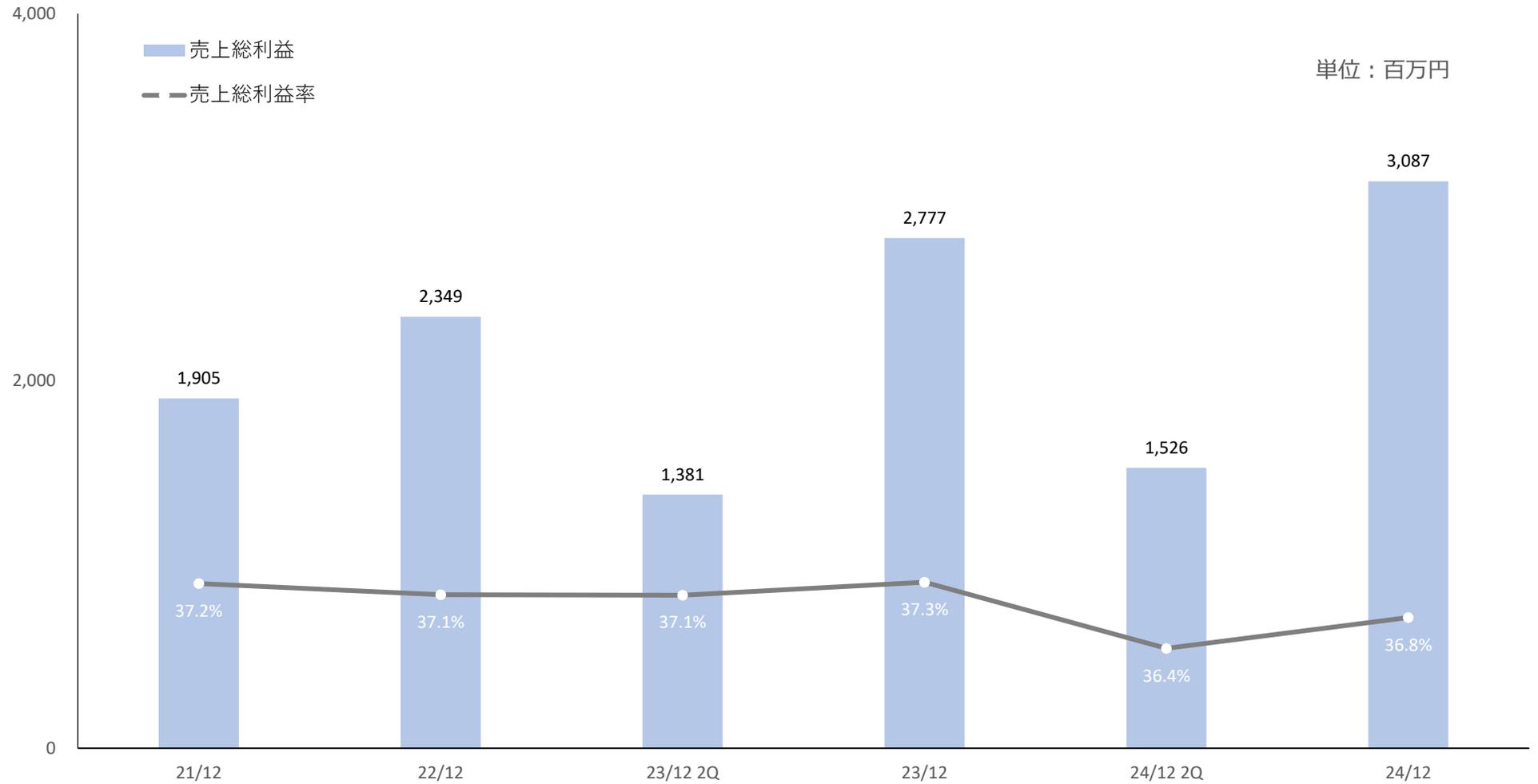
単位：百万円

	23/12期	24/12期	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	135	728	商品の減少等
投資活動による キャッシュ・フロー	△769	△14	固定資産購入
財務活動による キャッシュ・フロー	△51	368	5億円の借入
現金及び現金同等物の 期末残高	1,275	2,358	

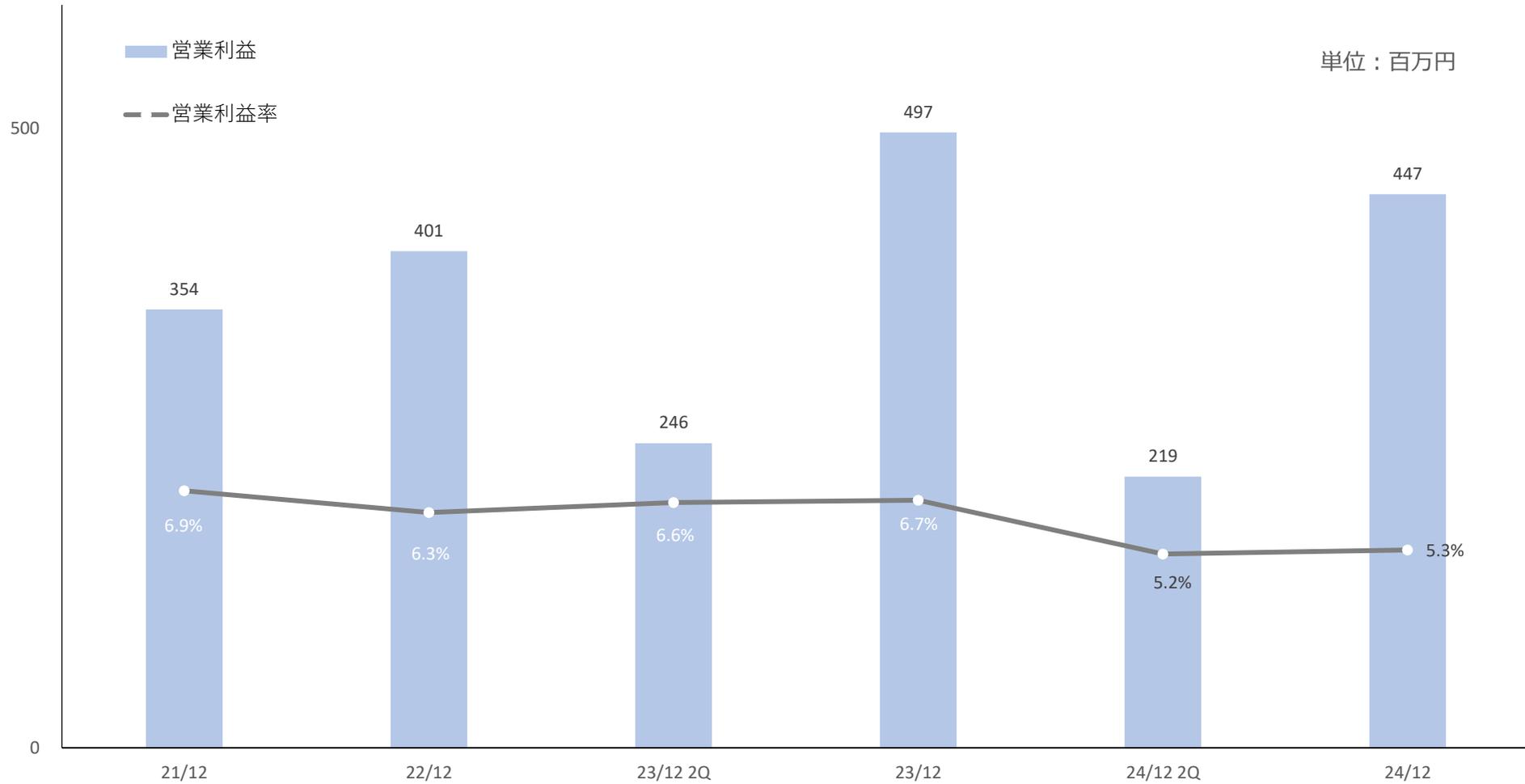
# 売上高の推移



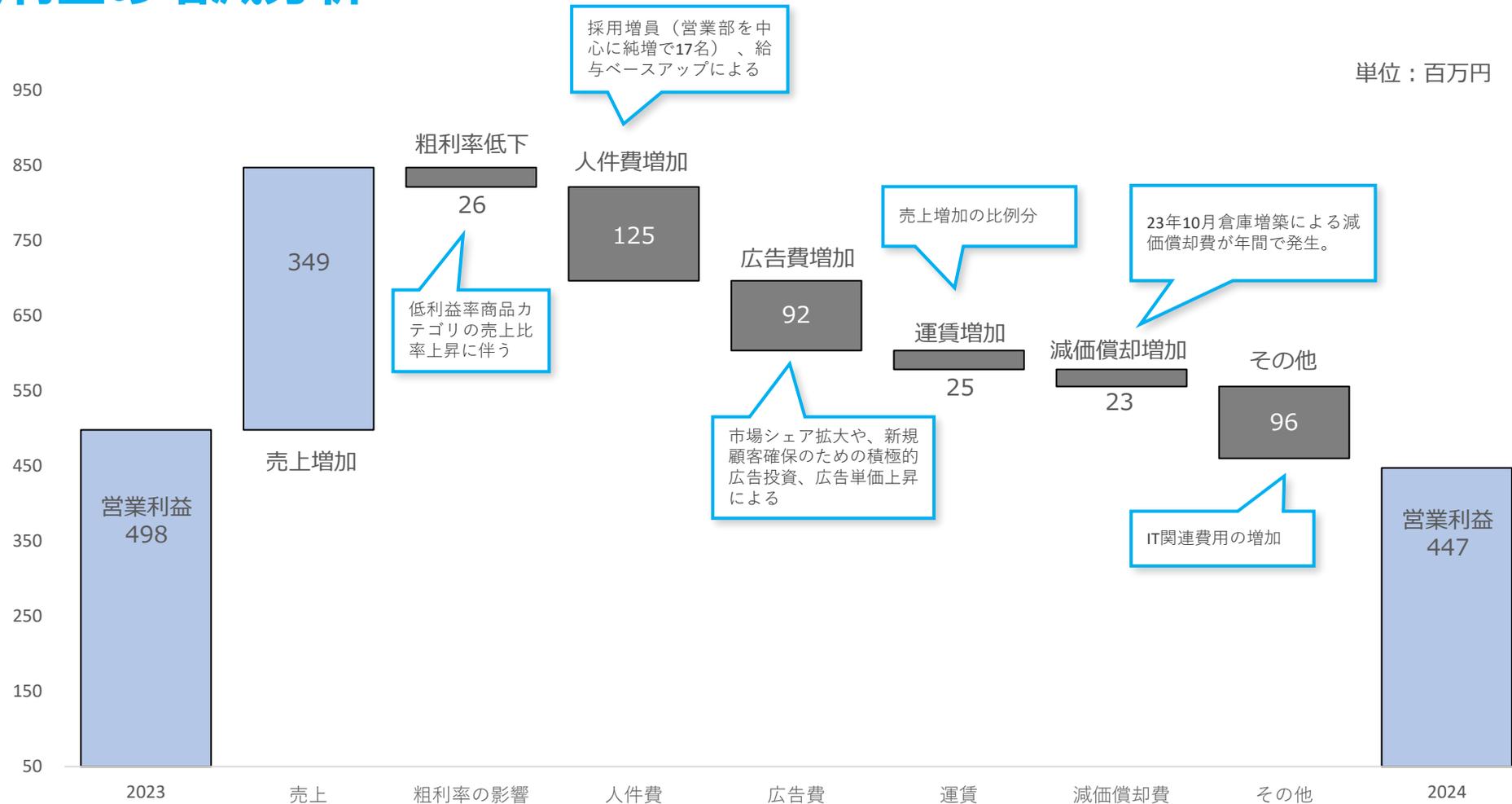
# 売上総利益・売上総利益率の推移



# 営業利益・営業利益率の推移



# 営業利益の増減分析

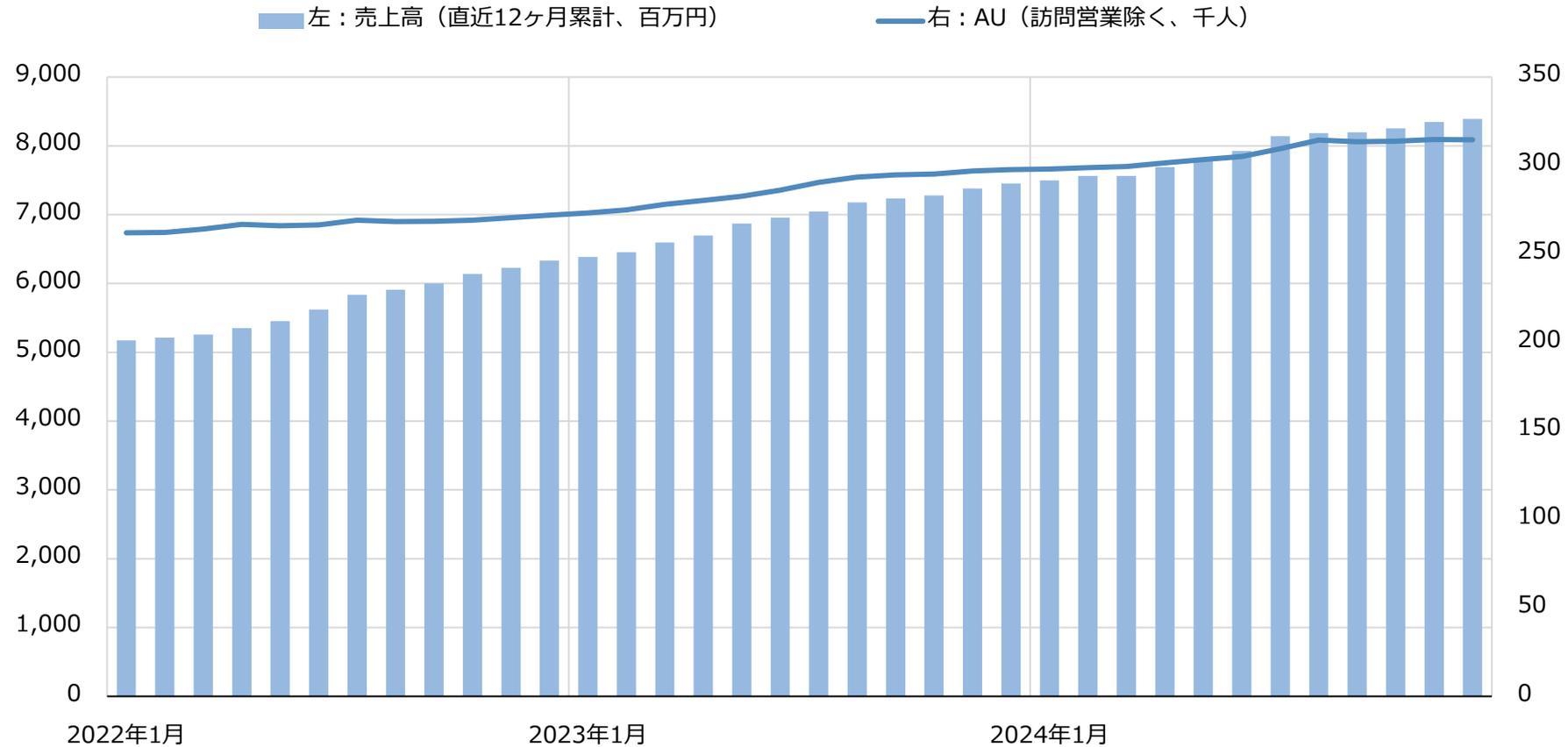


# 販管費の推移



※21/12の広告費はコロナウイルスの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年以降は市場シェア確保のため積極投資の方針に。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



※AU：直近2年間で1度以上注文いただいたお客様

2023年12月：297,733      2024年12月：314,545

# 2025年12月期 事業計画

---

## 25/12期 通期業績予想

	25/12期計画	成長率
売上高	9,845百万円	17.3%
営業利益	581百万円	29.9%
経常利益	585百万円	25.1%
当期純利益	386百万円	18.8%
1株当たり配当金（予定）	4.0円	—

※配当について、24年は3.5円（配当性向：10.8%）で、25年計画の4.0円（配当性向：10.5%）は0.5円の増配。

## 25/12期 事業計画 概略

売上高	9,845百万円（前年比17.3%増） <ul style="list-style-type: none"> <li>▶メインターゲットである法人顧客の購入体験向上を目指し、ECサイトの提案力やサービスの充実を図る。</li> <li>▶マーケティング：積極的な広告運用、自社専売商品の新たな展開と販売を通じ、アクティブユーザーの増加を目指す。新規獲得会員のリピーター（ファン）化、リピーター会員の増加に取り組む。</li> <li>▶営業部門：ホールセール（大口）・リテール（小口）の担当をECコールセンターとホールセール部門でより明確化。EC経由の大口受注に対するフォローや提案強化によりホールセール部門でオンラインセールスを中心に売上拡大を図る。</li> </ul>
売上総利益	3,612百万円（前年比17.0%増） <ul style="list-style-type: none"> <li>▶粗利率は前期同水準に</li> </ul>
販売管理費	3,031百万円（前年比14.8%増） <ul style="list-style-type: none"> <li>▶昨年は倉庫増築に伴う不動産取得税が発生。ITサービス等の導入・先行投資で費用が増加。  租税公課（0.63% → 0.37%）  IT関連費比率（1.22% → 1.50%）  広告宣伝費比率（11.61% → 11.48%）</li> </ul>
営業利益	581百万円（前年比29.9%増）
当期純利益	386百万円（前年比18.8%増）

## 25/12期 トピックス

---

### 販売施策

- ・戦略商品として、各カテゴリの当社限定モデルの独占販売を増やす
- ・日本一のECコールセンター対応を目指し、好事例対応の共有や電話対応品質の向上に努める
- ・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（利用登録者数3万人超へ）
- ・約10年ぶりにサイトデザインを刷新。より選びやすく、有人の実店舗接客と同レベルの体験ができるサイトへ
- ・EC経由の見積もり、サンプル依頼の増加施策とその対応施策で  
リピート率の高い法人顧客の受注を増やす

---

### 組織・システム・ その他

- ・HRプロジェクトの本格的稼働により、採用強化を進めることで質と数の両面で採用を確保
  - ・主要品番の在庫チェックをAI分析ツール等を活用しながら行い、欠品率を低下させる
  - ・昨年のミッションビジョンバリューの刷新を経て完成したビジョンマップの社内浸透で  
より各自で判断行動ができる組織へ
-

# 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。