



ユニフォームネクスト株式会社（3566）
2025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！

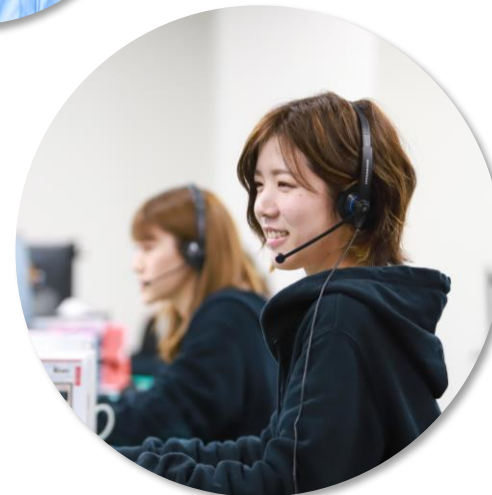
VISION

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



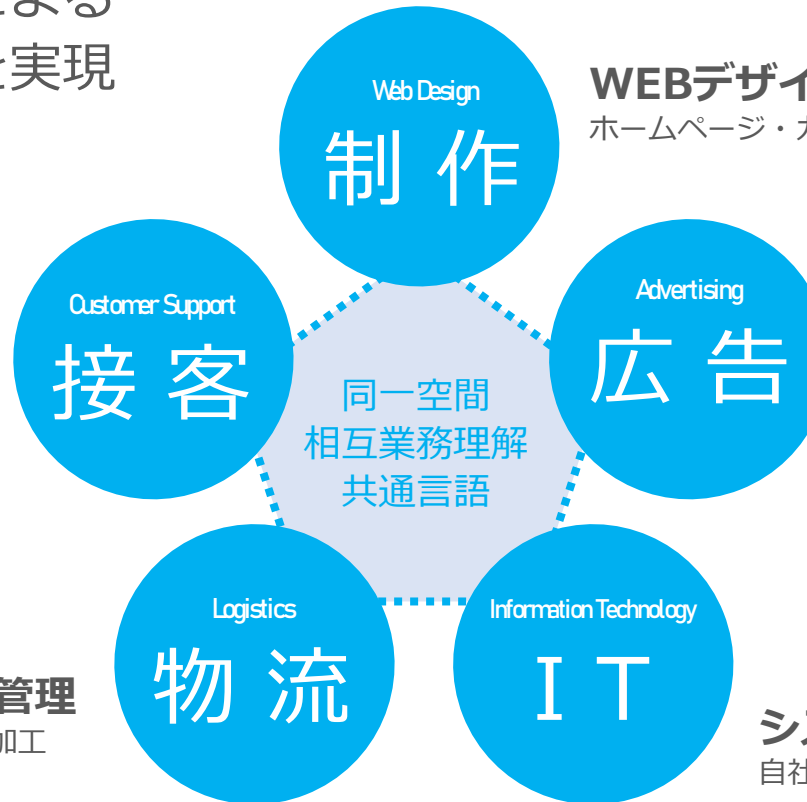
ユニフォームネクストの強み1

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

物流管理・加工管理
在庫管理・荷役・流通加工



WEBデザイナー
ホームページ・カタログ制作

SEMディレクター
SEO・WEB広告運用

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とんど

自社流通加工



- ✓ 刺しゅう・プリントなどの流通加工を、原則自社対応で高速化
- ✓ 加工技術の積み上げ

地方ならではの低い立地コストと、教育水準が高いことで実現

事業実績

25/12期2Q ハイライト

業績概況

- ・売上高4,681百万円（前年同期比11.5%増）
- ・営業利益279百万円（同27.8%増）
- ・経常利益282百万円（同20.8%増）

計画対比 96%

計画対比 112%

計画対比 112%

▶ 1 Qは気温の寒暖差が大きく防寒商材の旺盛な需要を取り込み、2 Qは戦略商品である当社限定モデルのファン付き作業服の受注が好調に推移し、気温の上昇に伴い季節商材全般の売上が拡大した。ヘルメット商品の売上も大きく拡大した。医療用スクラブやパンツの需要は当社オリジナル商品の販売拡大に支えられて拡大基調を維持した一方で、飲食業界向けのシャツやエプロンについては需要拡大が小幅にとどまった結果、全体売上は前年同期比11.5%増、計画対比96%で着地。利益面は、売上高の拡大、商品ミックスの改善、広告宣伝費率の低下、流通コストの効率化、減価償却費の減少などにより、営業利益は前年同期比27.8増%、計画対比112%となった。

部門別内訳

- ・サービス部門 売上高1,565百万円（前年同期比2.4%増）
- ・オフィスワーク部門 売上高2,489百万円（同9.1%増）
- ・その他 ホールセール（訪問営業）販売実績 626百万円（同62.1%増）

トピックス

- ・当社専売のファン付作業服の入荷が順調に進み、シーズン需要に応えられる豊富な在庫確保ができた
- ・ホールセール部門の体制強化により売上高の拡大基調を維持（EC経由の受注・見積もりのフォロー等）
- ・役員の管掌変更により、体制再構築が順調に進んでいる
- ・商品戦略担当を新たに設けて販促チームを活性化



▶ 作業服メーカー「バートル」との 当社限定コラボ商品を販売開始

- 大量に在庫を確保し、シーズン開始時には入荷。
機能と価格のバランスを重視した商品であり、
顧客からの評価も高い。
- 熱中症対策義務化の追い風もあり、通常モデルの
ファン付き作業服とあわせて好調な販売を持続。
- 在庫管理を綿密に行うことで、欠品期間を短縮。

25/12期2Q ハイライト

ホールセール部門体制強化で部門売上が大幅に増加

2025年2Q累計 売上高実績 6.3億円 (前年同期比62%増)



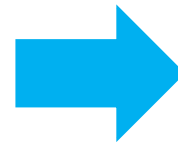
2025年通期 売上高計画 12億円 (前年比50%増)

営業事務
(商談、窓口対応)

提案
(商品選定、デザイン提案)

営業企画
(仕組みづくり、アプリ提案)

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経由の大口顧客対応、課題解決支援)

25/12期2Q ハイライト

IT認証基盤を刷新

売上拡大を見据え、システム基盤を強化（1次リリース）

- ・新たな顧客管理基盤をリリースし、データインテグリティを強化
- ・情報セキュリティリスク対応
- ・ユニネク®アプリ利用時にソーシャルログインが可能に

今後の展望

- ・ユニネク®アプリと各ECショップのデータ連携推進 など

ユニフォームネクストアカウントを作成



ソーシャルログイン
ユニネク®アプリの利便性
を大幅に向上

25/12期2Q ハイライト

RAGシステム ProteAIを社内リリース

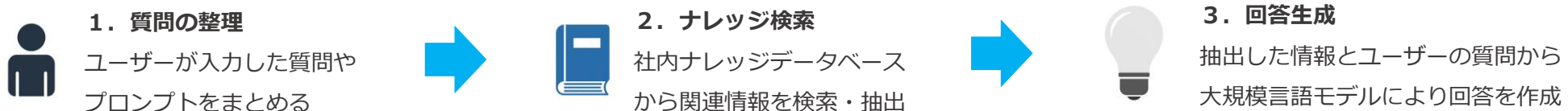
生成AIとRAG（検索拡張）技術を組み合わせたProteAI

・サポート情報、営業マニュアルなど、点在していた膨大なナレッジ情報を自然言語で簡単に検索・活用できるように



・アプリ開発や運用インフラ構築含め、社内で構想から実装・運用までをスピーディに推進

※RAG（検索拡張）技術のイメージ



業績概要

単位：百万円

	24/12期2Q	25/12期2Q	前年比	通期予想	達成率
売上	4,197	4,681	111.5%	9,845	47.5%
売上総利益	1,526	1,713	112.1%	—	—
対売上比	36.4%	36.6%	+0.2%	—	—
販売管理費	1,307	1,433	109.6%	—	—
対売上比	31.2%	30.6%	-0.6%	—	—
営業利益	219	279	127.8%	581	48.0%
対売上比	5.2%	6.0%	+0.8%	7.2%	—
経常利益	234	282	120.8%	585	48.2%
当期純利益	150	208	138.2%	386	53.9%

業績概要（四半期）

単位：百万円

	2024/1Q	2Q	3Q	4Q	2025/1Q	2Q
売上	1,540	2,656	2,075	2,120	1,716	2,966
売上総利益	557	969	754	806	625	1,086
対売上比	36.2%	36.5%	36.3%	38.0%	36.4%	36.6%
販売管理費	551	756	670	661	627	807
対売上比	35.8%	28.5%	32.3%	31.2%	36.5%	27.2%
営業利益	6	212	83	144	-1	281
対売上比	0.4%	8.0%	4.0%	6.8%	-0.1%	9.4%

- ・ 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

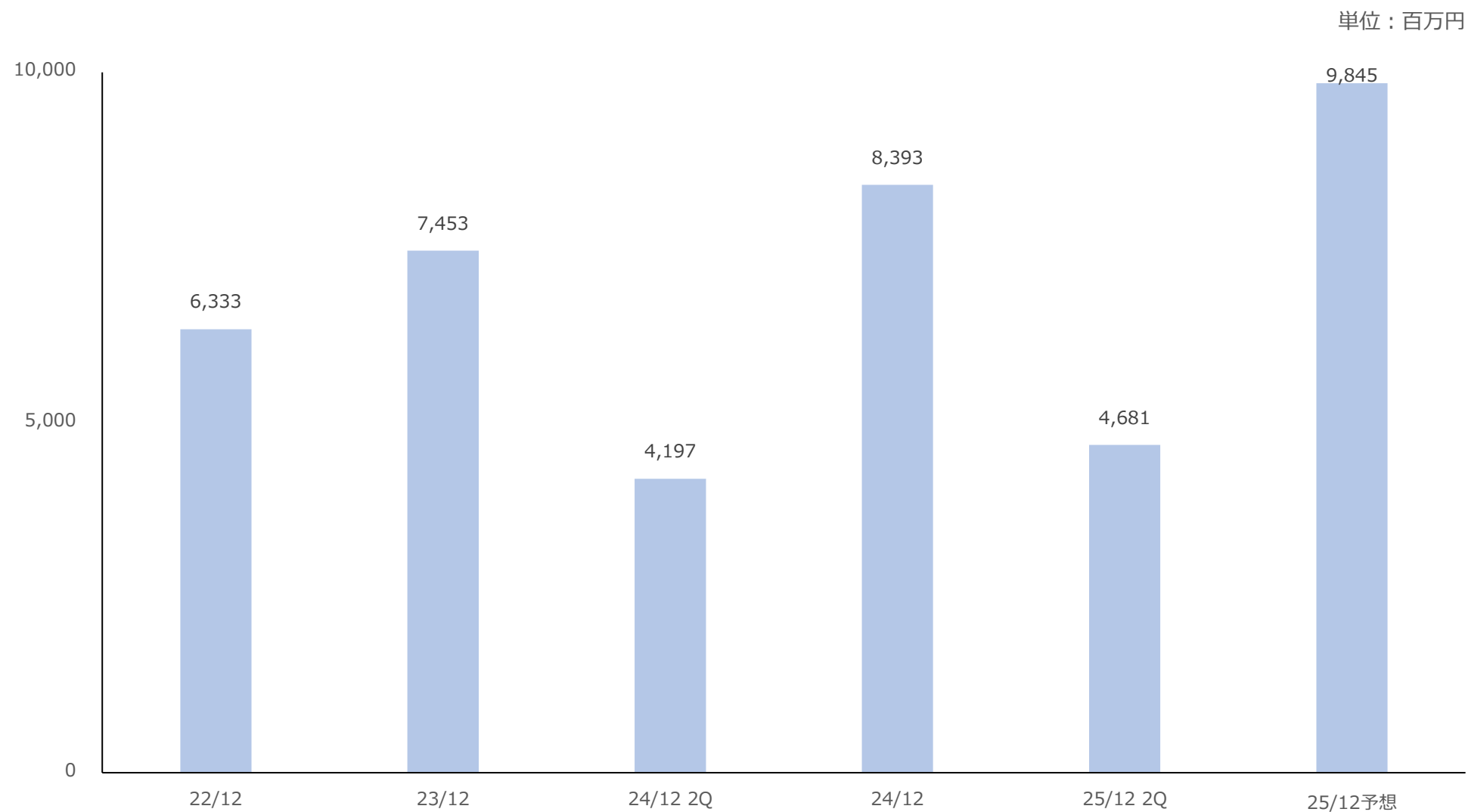
	24/12期末	25/12期 2Q		24/12期末	25/12期 2Q
流動資産	3,285	3,997	流動負債	1,279	1,851
現預金	2,358	2,276	電子記録債務	286	369
商品	569	1,005	買掛金	352	781
固定資産	1,660	1,653	固定負債	308	258
有形	1,590	1,582	長期借入金	308	258
無形	10	8	純資産	3,358	3,540
資産合計	4,946	5,651	負債純資産合計	4,946	5,651

キャッシュ・フローの推移

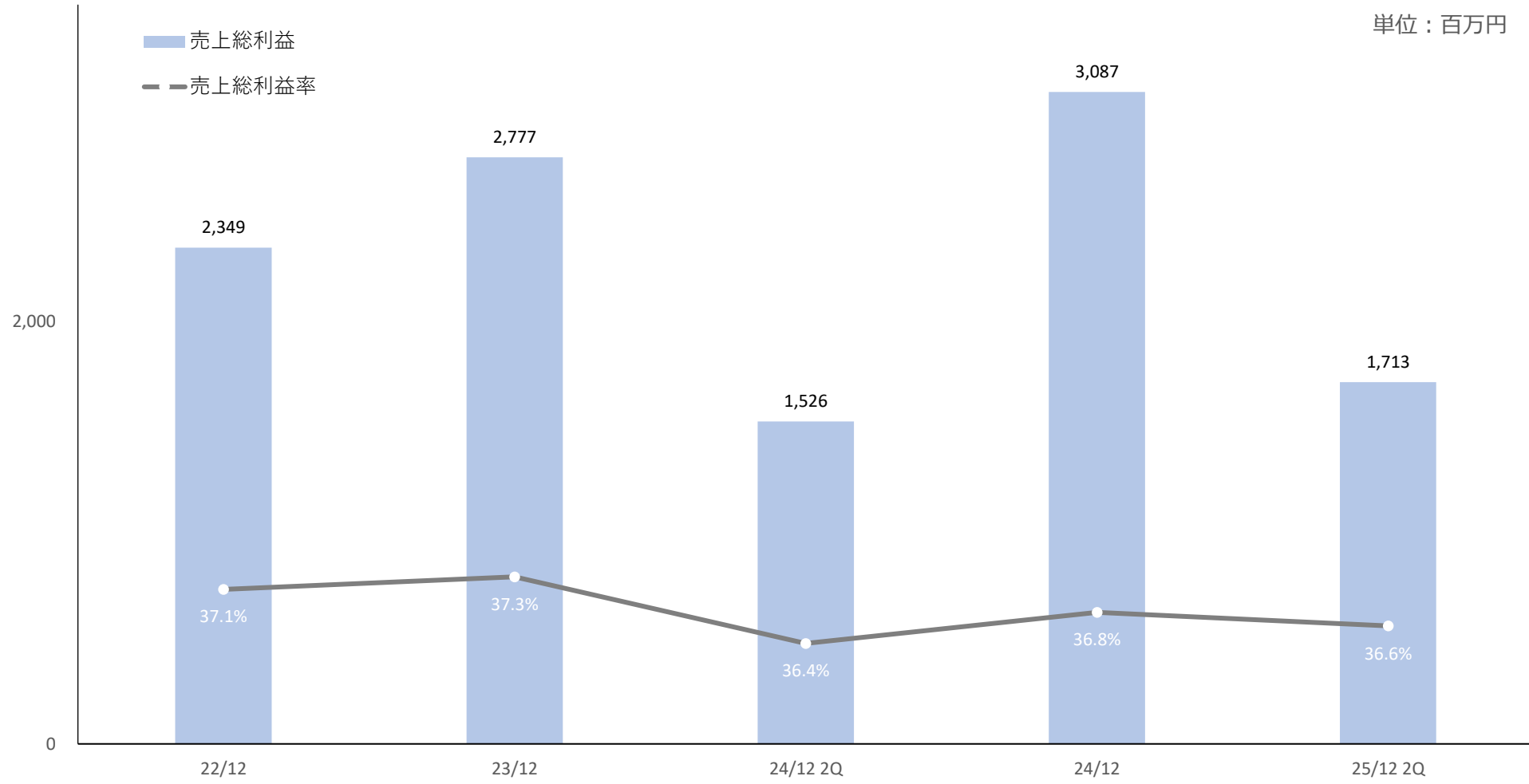
単位：百万円

	24/12期 2Q	25/12期 2Q	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	286	35	商品の増加等
投資活動による キャッシュ・フロー	△8	△32	固定資産購入
財務活動による キャッシュ・フロー	418	△85	前期：5億円の借入
現金及び現金同等物の 期末残高	1,972	2,276	

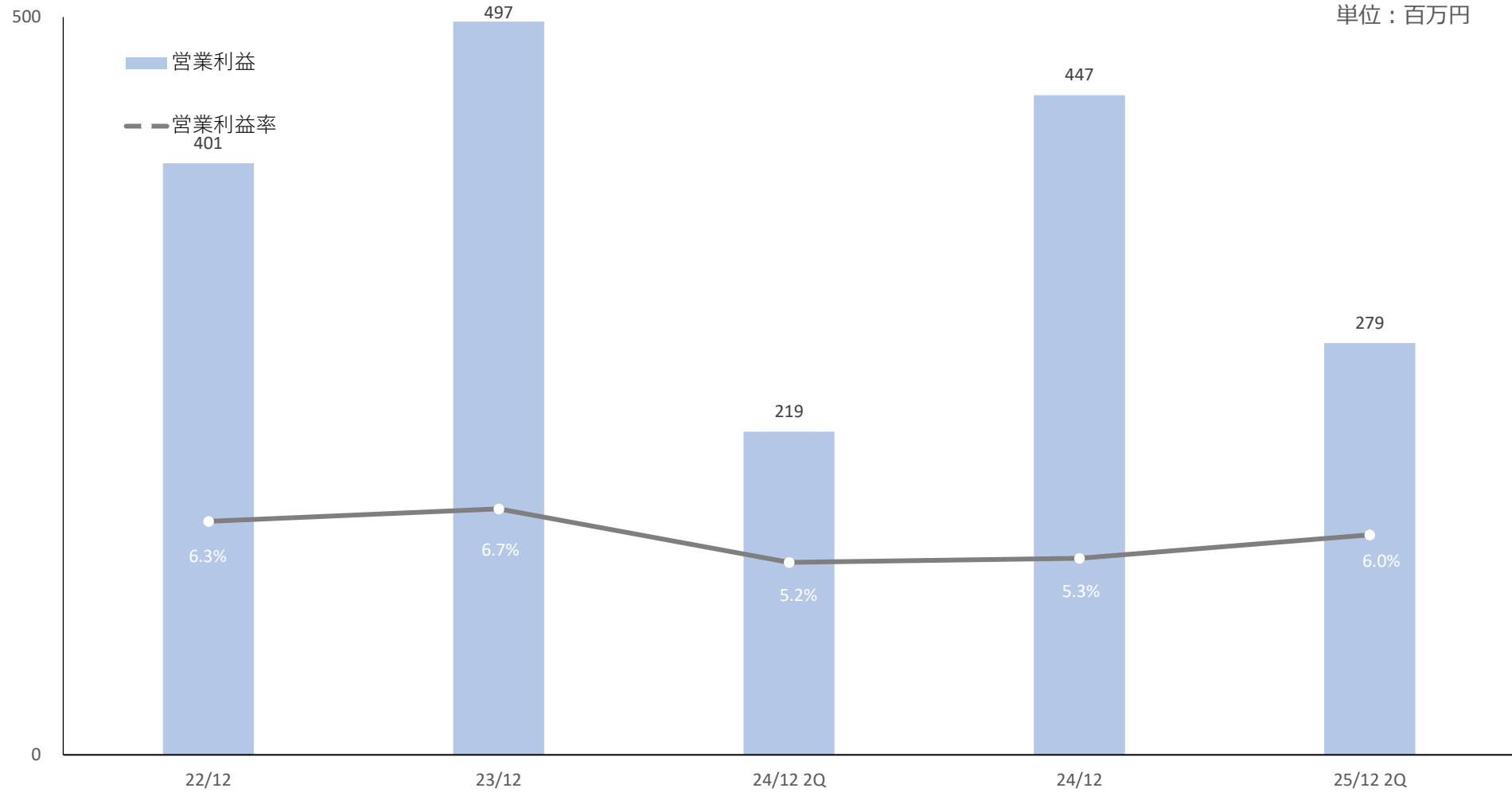
売上高の推移



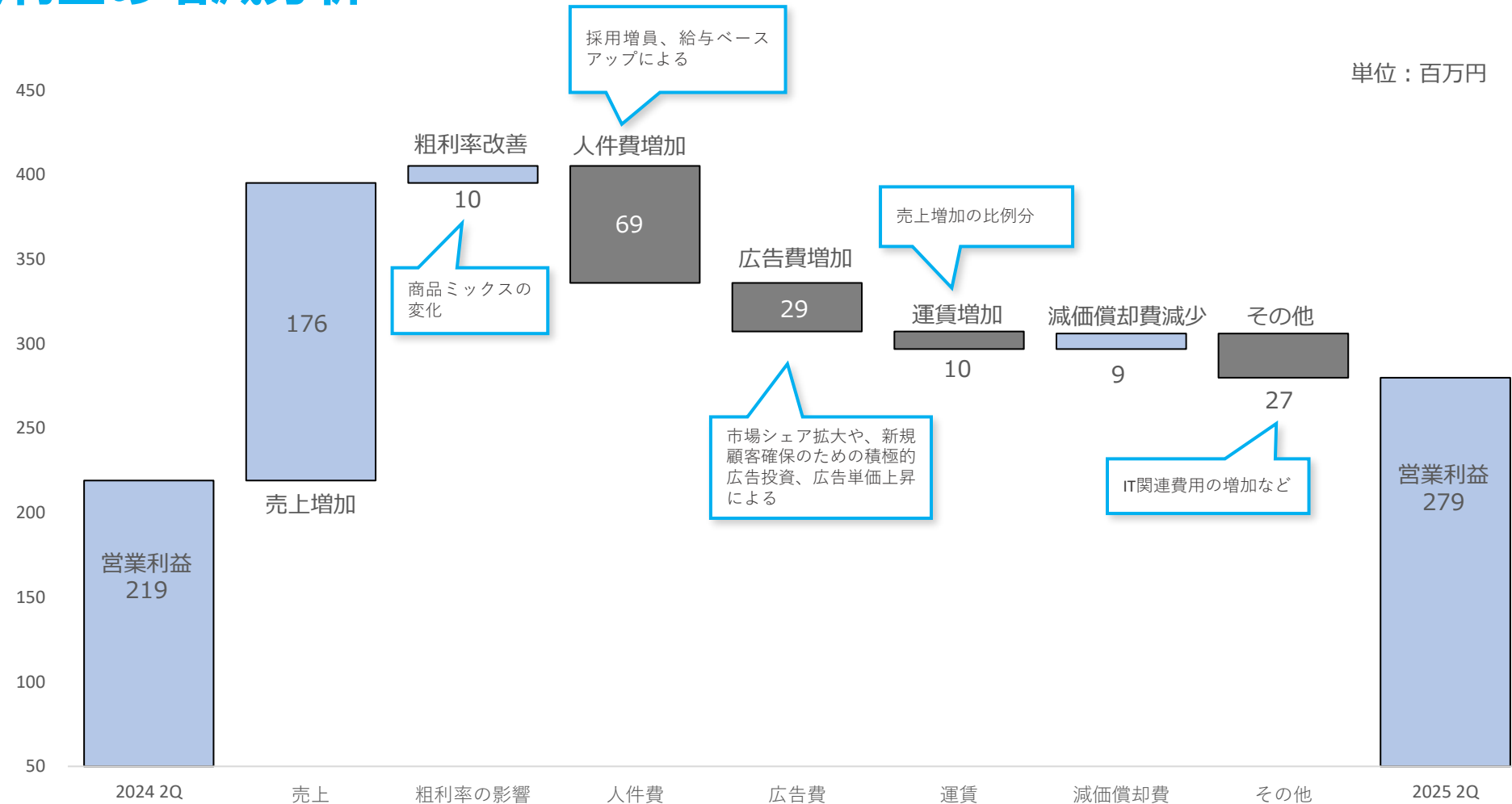
売上総利益・売上総利益率の推移



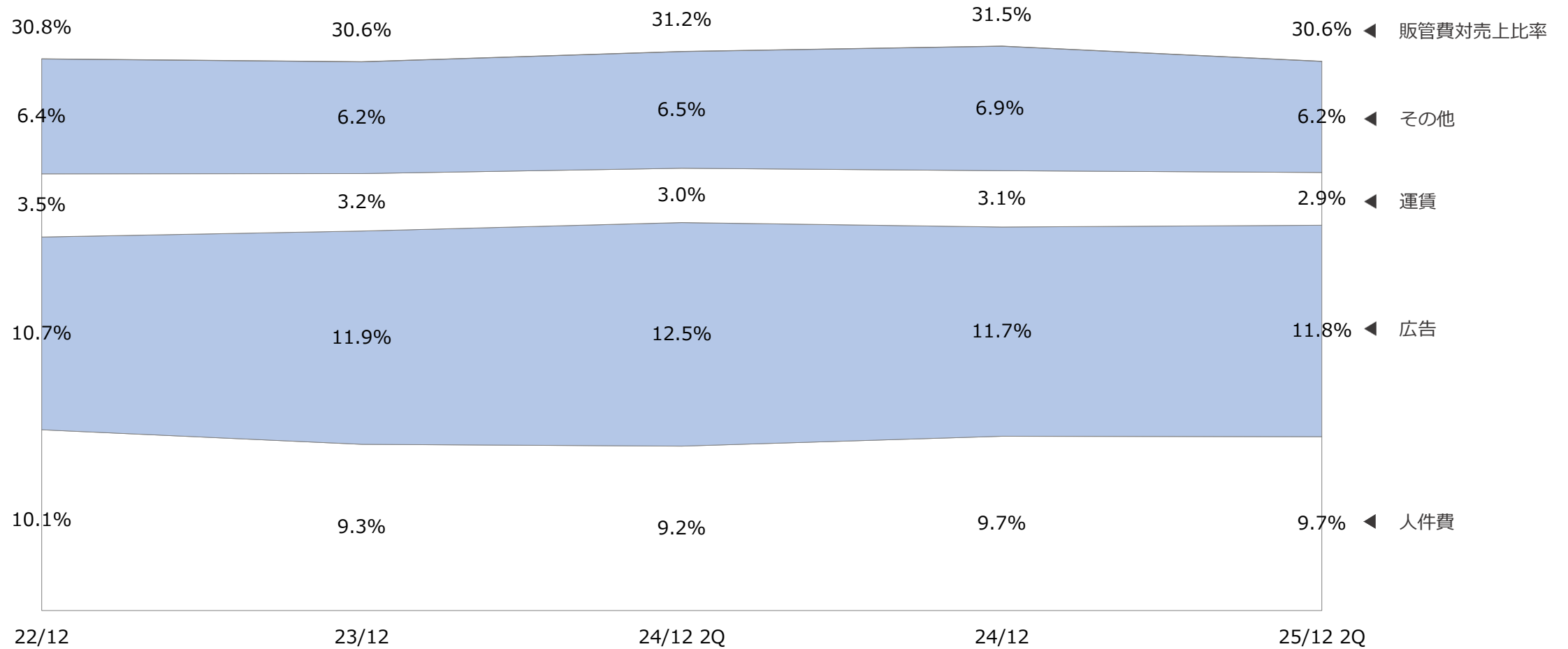
営業利益・営業利益率の推移



営業利益の増減分析

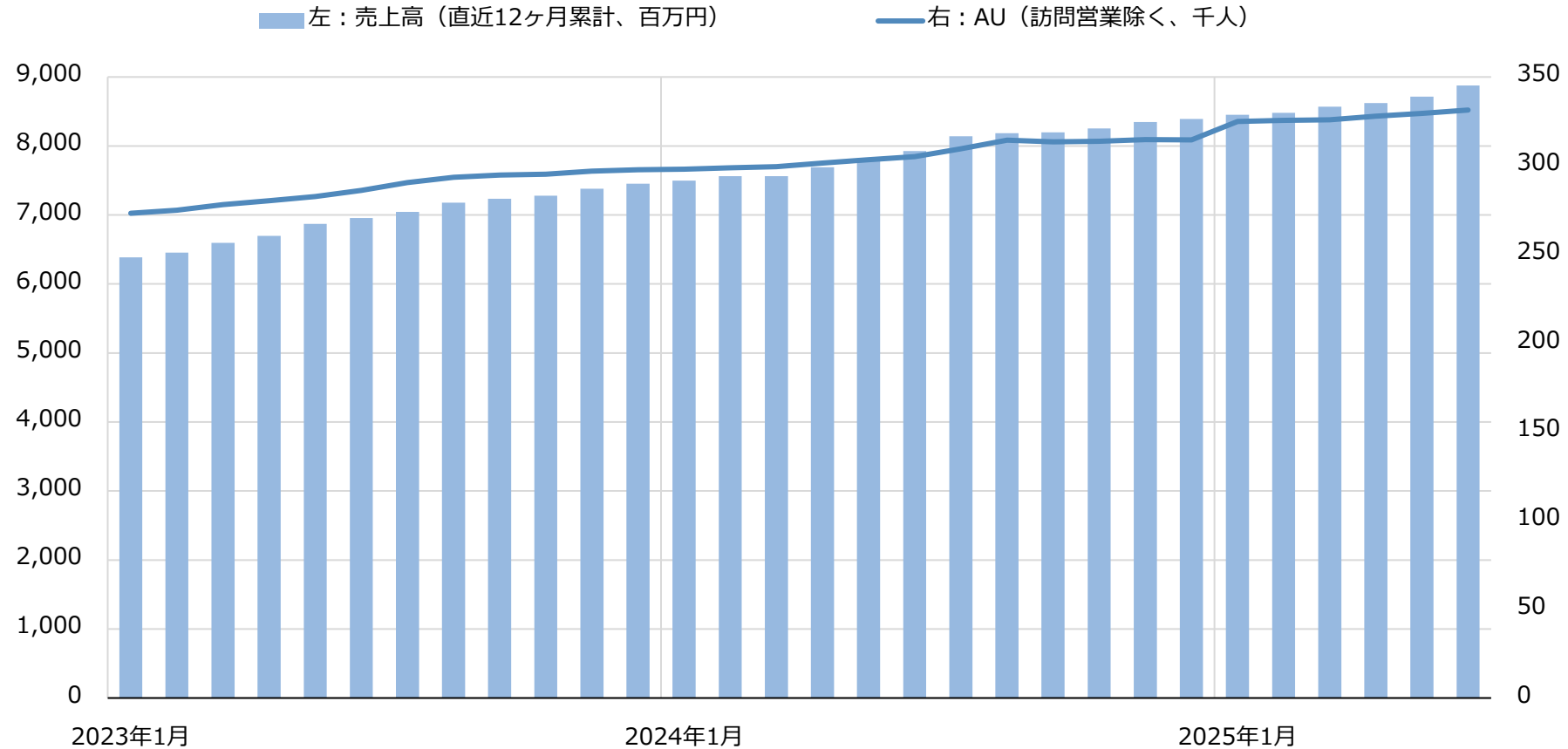


販管費の推移



※広告費については、22年以降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広告比率を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、広告比率は高くなる傾向。

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	25.3%
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） ▶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。 ▶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。 ▶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。
売上総利益	3,612百万円（前年比17.0%増） ▶粗利率は前期同水準に
販売管理費	3,031百万円（前年比14.8%増） ▶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%）
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。