

# PRESS RELEASE

報道関係者各位

2018年3月20日発行  
株式会社ユニフォームネット

## 新社長就任後、6年連続過去最高売上高の更新を続けるユニフォーム専門商社 第三回目となる業績報告会を開催

企業用ユニフォーム（制服）の企画・販売を行っている株式会社ユニフォームネット（東京都千代田区 代表取締役社長：荒川広志 創業 1975年2月）が、仕入先メーカーを招き、秋葉原UDX内 Theaterにて第三回目となる業績報告会を開催。6年連続過去最高売上高 20.2億円を報告するとともに、業績の概要と2018年度の方針を発表しました。

企業のCS（顧客満足度）対策やES（従業員満足度）対策の一環として、また2020年の東京オリンピックに向け、ユニフォーム市場は年々需要の高まりを見せていますが、一方で他業界に比べ、ユニフォーム関連企業の社外に対する積極的な情報開示はまだ進んでいません。

そのような中、企業用ユニフォームの専門商社、株式会社ユニフォームネットは3年前より業績報告会を開催。2017年度の報告を仕入先メーカー35社、参加者約110名を招き、3月9日（金）に秋葉原UDX内 Theaterにて行いました。



代表取締役社長 荒川 広志

2017年度の実績は、売上高 20.2億円（前年比 109.6%）※図1、粗利益 5.5億円（前年比 113.5%）となり、2012年の新社長就任より目標としていた売上高 20億円を突破し、6年連続の売上高更新となりました。また、通常はオープンにされることのない仕入先メーカーごとの年間取引額も公表し、仕入高実績上位 20社の発表も行われました。

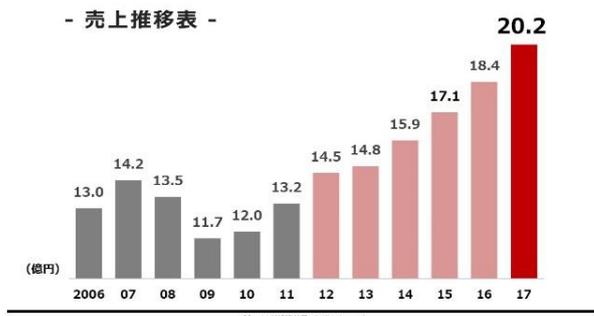


図 1

## PRESS RELEASE

2018年度の方針としては、「労働生産性の向上」を掲げ、エンドユーザーと直接接する営業職を始め、アシスタント職、企画部などをフロントヤードと定義し、強化を図るとともに、物流を担う商品部や管理部をバックヤードと定義し、合理化を進める考えを発表しました。またこれには残業時間の削減を含めた「時短」が必須で、その中でも今後の業務拡大を見据えた対策として、2018年9月より受発注及び在庫管理などの基幹となる新システム「UNITURE(ユニチャー)」の導入を決定しています。



尚、今回の業績報告会にあたり株式会社ユニフォームネット 代表取締役社長 荒川広志は以下のようにコメントしています。

「2017年度はお客様を始め、仕入先メーカー様、関連会社様のご協力と当社社員の努力で目標の数値を達成することができました。福島県創業の会社が東京に進出して今年で14年、売上とともに従業員数も増え、もうすぐ100名を迎えるところまでできました。さらに2018年6月には約2年ぶりに新しい営業所が埼玉県川越市に開設されます。これを皮切りに今後は千葉県、神奈川県と進出することで、2020年には売上高25億円、2023年にはユニフォーム納入代理店売上高NO.1を目指しています。一方で、公私ともに社員が満足できる環境を整えることが急務となっています。変えるところは変え、変えてはいけないところは死守しながら、社員教育やシステム整備に投資を惜しまず、『ユニフォームで企業の課題を解決する Uniform Solution Company (ユニフォーム ソリューション カンパニー)』として次のステージを駆け抜けていきたいと思えます」。

### 2017年度テーマであった「魅力的な人づくり&会社づくり」のもと 行われた取組み

- ・待遇改善(フルタイム従業員の全正社員化、赴任者の住宅借上げ制度導入、半日有給の導入など)
- ・人材育成(積極的な人材登用、リクルートの強化、ユニフォームソムリエの取得など)
- ・11拠点を結ぶ営業時間内常時接続のTV会議システム「ワンフロ TV」の導入と、ワンフロ TVを使用した勉強会の開催
- ・SNS やプレスリリースを活用した情報発信
- ・地域支援活動(福魂祭)や後継者育成支援活動(アトツギソン)など、ユニフォームを通じた支援活動の強化
- ・営業支援システム(SFA)を活用した顧客管理、案件管理の強化
- ・営業支援ツール「user's Voice」やオフィスウェア情報マガジン「Lezene(レゼン)」、社内広報誌「NETs TIMES」の発行



オフィスウェア情報マガジン  
「Lezene(レゼン)」

#### 本件に関するお問合せ

株式会社ユニフォームネット 企画部広報課 山口  
〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町2丁目4番5号 オオタニビル4F  
TEL:03-5207-3191 FAX:03-5207-3194 E-mail:info@uniform-net.jp