2026年11月17日

会社名　株式会社ハピネス・アンド・ディ
（東証スタンダード市場・コード３１７４）
代表者名　代表取締役社長　　前原　聡
問合せ先　取締役管理本部長　　丸山　誠
電話番号　０３－３５６２－７５２５

上場維持基準の適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2026年８月31日時点において、東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状況となりました。これを受け、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

一．　当社の上場維持基準の適合状況及び改善期間

当社の2026年８月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は流通株式時価総額基準を充足させるため、各種取組みを進めてまいります。なお、2027年８月31日までの改善期間内に上場維持基準（流通株式時価総額）に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2027年８月31日時点分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、同基準に適合していないと確認された場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2028年３月１日に上場廃止となります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
上場維持基準	400人以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上
当社の適合状況 (2026年８月末時点)	5,548人	23,159単位	9.90億円	63.9%
抵触項目			○	
計画期間（改善期間）			2027年 ８月31日	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

二．上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

１．基本方針

上場維持基準に定める流通株式時価総額は、流通株式数×株価にて計算されますが、流通株式数は上場維持基準の観点からは十分な水準にありますことから、株価の向上へ向けて収益の改善と当社グループの企業価値の向上に取組むことを基本方針といたします。

２．課題

（１）ハピネス・アンド・ディ単体収益の改善と早期の黒字化による企業価値の向上
（２） グループ会社の価値創造による業績・企業価値の向上
（３） 株主還元策及び株主優待に関して
（４） ＩＲ活動の推進・強化

３．取組内容

（１） ハピネス・アンド・ディ単体収益の改善と早期の黒字化

2024 年 8 月期、2025 年 8 月期において、当社は環境変化を踏まえ、宝飾・地金商品の強化、時計部門の縮小、高粗利商材の展開強化、ヴィンテージ商品の取扱い拡大、不採算店舗の閉店などの構造改革を進めてまいりました。これらの施策は着実な成果を上げてまいりました。2026 年 8 月期においては、地金ジュエリーの販売が大きく伸長し、ヴィンテージ商品の取扱拡大や買取事業の立ち上げに取組んだことで、損失額が前期比で大きく減少いたしました。しかしながら、４期連続の営業損失を計上しており、単体収益のさらなる改善と営業黒字化が最重要課題として、中期経営方針に沿った下記の施策を推進し、株価向上を図ってまいります。

ⅰ)小型店舗戦略（マルチフォーマットへの挑戦）

人口減少を背景に、これまでの郊外型ショッピングセンターだけでなく、都市部・商業集積地・駅前等の多様なエリアへの出店・移転を進めるため、従来の中型店舗と異なる小型店のフォーマットを開発してまいります。小型店においては、店舗業務の効率化とともに再来店と店内滞留時間の向上に取組み、収益力の向上を目指してまいります。

ⅱ）ＮＥＷ&ＶＩＮＴＡＧＥ戦略

これまでは、宝飾や雑貨等のカテゴリーによる商品政策となっておりましたが、ＮＥＷ（新品）＆ＶＩＮＴＡＧＥ（リユース品）の価値軸に基づいたうえで、各カテゴリー毎の商品戦略を構築してまいります。こうした商品戦略の転換を進めるにあたり、アドバイザー（店舗スタッフ）による買取を通じて、売りたいお客様と買いたいお客様の関心に即した仲介機能を構築できるよう、アドバイザーの育成にも取組んでまいります。

ⅲ）循環型戦略（買取・リユース）

巡るプロジェクト（販売・修理・買取・再販を一つの循環として構築）を通じて、販売・買取併設店舗の競争優位性を確立してまいります。また、査定等を含めた買取業務の完全内製化をすすめ、収益力の向上を図ってまいります。

ⅳ）ＢtoＦ戦略（お客様をファン化する（Business to Fan））

お客様とのエンゲージメントを重視し、お客様からお客様へのご紹介につながる活動を強化してまいります。既存顧客との信頼関係構築を通じて新規顧客が創造される好循環により、顧客化の推進と基盤の拡大を図ってまいります。

（２） グループ会社の価値創造による業績・企業価値の向上

当社は 2022 年 12 月に都市型マーケットに強みを持つ宝飾製造・販売の株式会社 AbHeri を完全子会社化し、2023 年 10 月には新ジュエリーブランドの創出を目的として株式会社 No.を設立いたしました。これらグループ会社は、これまでの地方型マーケットを主とするハピネス・アンド・ディと異なり、インバウンド需要、都市型マーケットをターゲットとしており、顧客層をすみ分けながら宝飾中心のグループ展開の強化と成長拡大を図るものです。当事業年度においては、以下の施策を推進し業績と企業価値の向上を図ってまいります。

① AbHeri

2025年８月期に出店いたしました大阪店を関西圏の旗艦店舗とするべく、引き続き顧客開拓とプロモーションの強化に努めてまいります。また、台湾への進出についても、調査・交渉段階から販売段階への移行を進めてまいります。

②株式会社No.

設立３年目にあたる当期においては、イベント催事を中心に販売の強化に努めてまいりました。今後においては引き続きイベント催事、ポップアップ店舗によるブランド認知と販路拡大に努めてまいります。

（３） 株主還元及び株主優待に関して

当社はこれまで株主への積極的な利益還元を図るため、継続的な安定配当に十分配慮し、業績面・財務基盤も念頭に置きつつ配当の実施を継続してまいりました。しかしながら2025年８月期及び2026年８月期において親会社株主に帰属する当期純損失を計上し、大変厳しい結果となりましたことから、誠に遺憾ながら期末配当金を無配とさせていただきました。業績の改善に努め早期に復配できるよう努めてまいる所存です。

また、個人株主が多数を占める当社の株主構成を考慮し、優待商品、優待券及び優待割引券を内容とする株主優待制度を充実させてまいりましたが、2025年11月18日公表の「株主優待制度の変更に関するお知らせ」に記載のとおり、当社株式への投資魅力を一層高めることを目的として、「ハピネス・アンド・ディ・プレミアム優待倶楽部」への優待制度変更を決定し、2026年８月期において実施いたしました。個人株主の株主優待への関心・期待は高く、新しい優待制度について大変ご好評をいただいたことから、今後においても株主の期待に応える優待内容の充実に引き続き努める所存です。

（４） IR活動の推進・強化

株主のみならず、投資家・アナリスト等を含めたステークホルダーへの説明責任を十分に果たし、長期的な信頼関係を構築するために、当事業年度は次の取組みによりIR活動を強化してまいります。

① 株主通信の制作

2026年８月期の定時株主総会招集ご通知の送付時に、株主通信を合わせてご送付させていただきました。株主通信の制作は初めての試みであり、当社代表取締役のトップメッセージを掲載させていただいております。

② 機関投資家向けミーティングの強化

前年度同様にアナリストレポート等の公表や機関投資家向けミーティング等のＩＲ活動を引き続き強化してまいります。

③ 決算説明会や個別面談の対応等、株主との対話の場を積極的に設けるとともに、ホームページ及びＳＮＳによる情報発信の充実にも努め、当社グループの事業内容の理解促進とファン作りに努めてまいります。

以上の施策により、収益の改善と当社グループの企業価値向上に努め、株価上昇による流通株式時価総額の基準達成に取組んでまいります。

以　上