

# 株式会社ハピネス・アンド・ディ

## 2021年8月期 決算説明会

2021年10月28日  
(東証JASDAQ 3174)

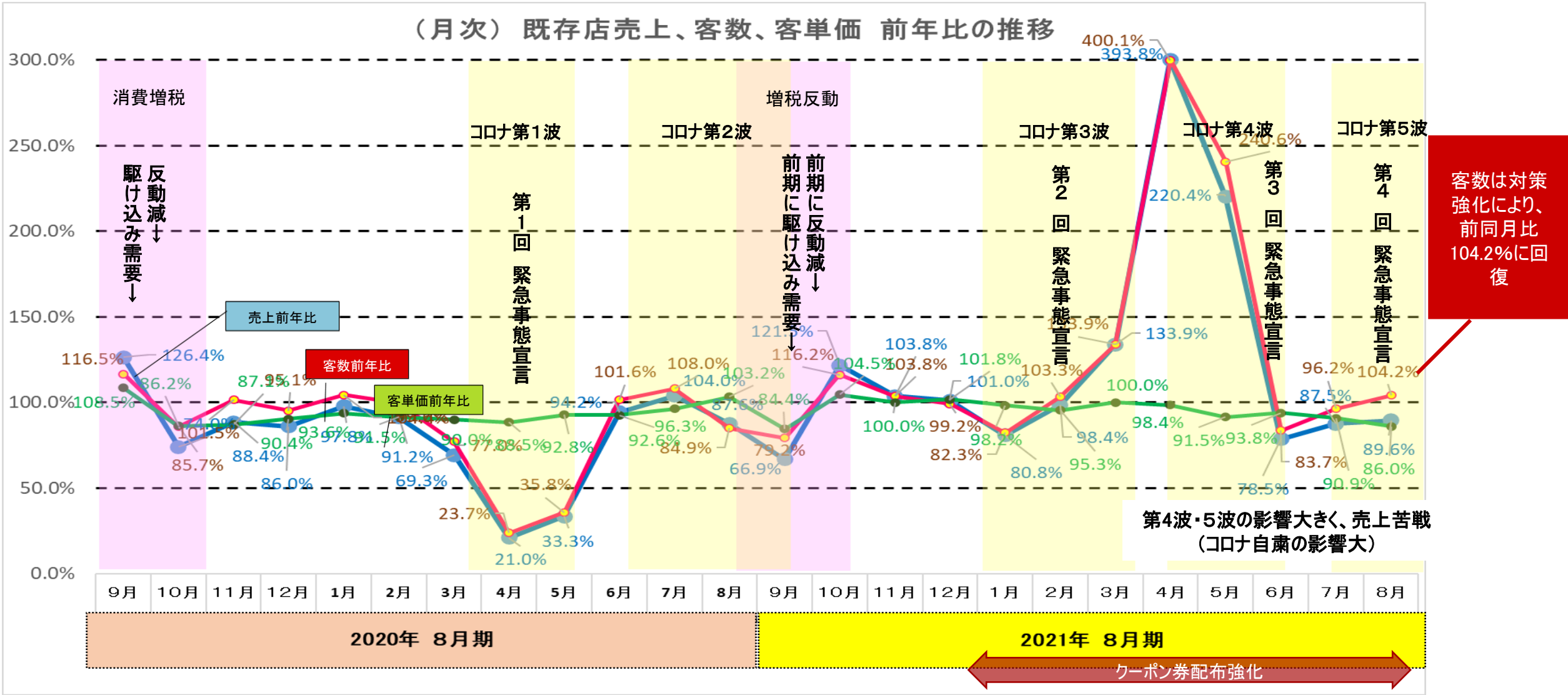
# 目 次

I . 2021年8月期 決算説明		II . 2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画	
1. 2021年8月期 決算ハイライト	P. 1	外部環境の変化に対応する投資戦略	P. 12
2. 既存店前年比の推移	P. 2	2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画	P. 13
3. 2021年8月期 決算概況	P. 3	DX投資(ABCシステムの概要)	P. 14
4. 商品部門別売上高の推移	P. 4	人財投資(販売組織の再構築)	P. 15
5. 販売費及び一般管理費の主な内訳	P. 5	商品開発(開発パイプラインシステム)	P. 16
6. 2021年8月期 新規出店等の状況	P. 6	商品開発(PBのポジション)	P. 17
7. 移転改装店舗の売上前年比(改装効果)	P. 7	2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画(数値計画)	P. 18
8. 店舗展開について	P. 8		
9. 通期業績予想	P. 9		
10. 配当方針、配当予想	P. 10		

# I . 2021年8月期 決算説明

- ◆ コロナ緊急事態宣言による営業時間短縮が、下期いっぱいまで販売に影響を及ぼす  
(特に、4月末～8月のコロナ4波・5波の影響大)
- ◆ 買い上げ客数対策と宝飾部門を重点的に強化
- ◆ 今後の環境を見据えて、新規出店、ライブ販売、デジタル関連投資等の重点課題への取り組みを推進

# 2. 既存店前年比の推移



(ご参考)	2021年4月	5月	6月	7月	8月
土日休業発生店舗数	7店舗/80店舗	16店舗/79店舗	13店舗/80店舗	0店舗/82店舗	1店舗/82店舗

# 3. 2021年8月期 決算概況

	前 期		2021/8月期 実績			
	(千円)	構成比	(千円)	構成比	前期比	同増減額
売 上 高	17,569,283	—	18,311,710	—	104.2%	+ 742,427
売 上 総 利 益	4,097,990	23.3%	4,166,725	22.7%	101.6%	+ 68,735
販 管 費	3,996,527	22.7%	4,238,583	23.1%	106.0%	+ 242,056
営 業 利 益	101,462	0.5%	▲71,858	—%	—%	▲173,320
経 常 利 益	81,849	0.4%	▲78,727	—%	—%	▲160,576
特 別 利 益	94,438	0.5%	1,925	0.01%	2.4%	▲92,513
特 別 損 失	412,786	2.3%	38,384	0.21%	9.3%	▲374,402
当 期 純 利 益	▲189,108	—%	▲124,446	—%	—%	+ 64,662
店 舗 数	85		82			
粗 利 率	23.3%		22.7%			

## 売上高

前期のコロナによる4・5月休業の反動で、前期比104.2%となったが、今期も営業時間短縮の影響大

## 売上総利益

クーポン券による販促企画等を推進した結果、粗利率0.6ポイントダウン

## 営業利益

販管費は前期に休業店の固定費を特損に計上した反動が生じ、前期比では106.0%となった。粗利率低下の影響もあり営業損失となる

## 特別損失

店舗休業損失、改装店舗の固定資産除却損、減損損失を38百万円計上

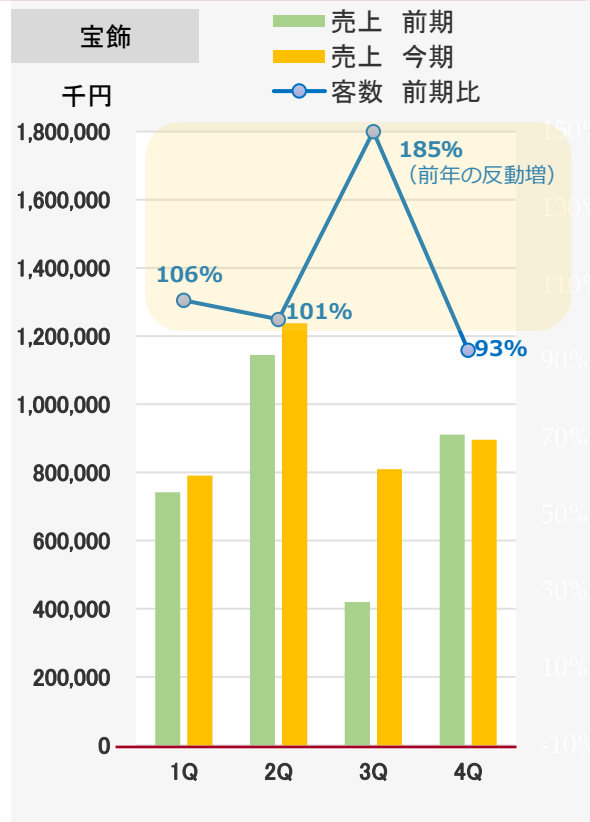
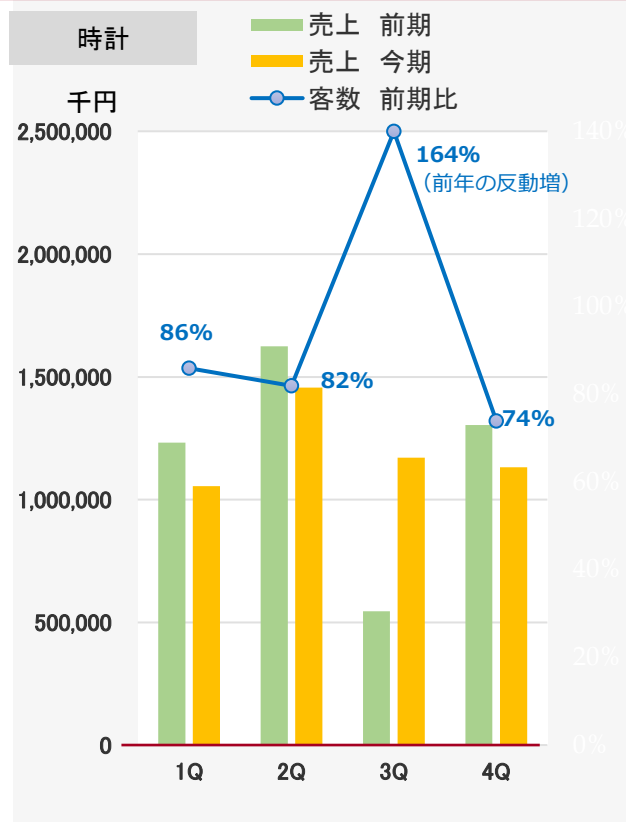
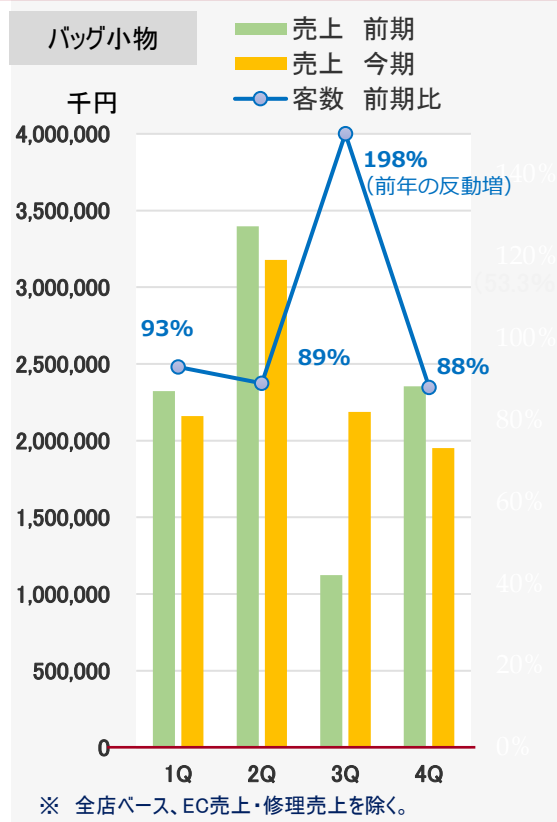
## 当期純利益

124百万円の純損失となった

# 4. 商品部門別売上高の推移

千円	2019/8月期		2020/8月期		2021/8月期	
	( )は構成比	前期比(%)		前期比(%)		前期比(%)
売上高	20,760 ( - )	+2.1	17,569 ( - )	▲15.3	18,311 ( - )	▲4.2
バッグ小物	10,757 (51.8%)	+2.4	9,411 (53.5%)	▲12.5	9,560 (52.2%)	▲1.5
時計	6,558 (31.5%)	+1.8	4,906 (27.9%)	▲25.1	5,003 (27.3%)	▲1.9
宝飾	3,444 (16.5%)	+1.6	3,251 (18.5%)	▲5.6	3,747 (20.4%)	+15.2

客数対策の徹底、宝飾販売強化により、宝飾部門が大きく伸張



**バッグ・小物**  
 好調な海外ブランド強化や新ブランドの導入を図ったものの、一部高額人気ブランドの販売減もあり、前年同期比1.5%減となった

**時計**  
 重点販売ブランドやインセンティブを強化したものの、高額品の落ち込みもあり、同1.9%減となった

**宝飾**  
 ダイヤモンドを中心としたベーシックジュエリーを重点販売商品として強化したことで、同15.2%増となり、構成比もアップした

# 5. 販売費及び一般管理費の主な内訳

(千円)

	前 期	2021/8月期 実績	前 年 同期比	増減額	
販売費及び一般管理費	3,996,527	4,238,583	106.0%	242,056	
主要費目	人 件 費	1,788,310	1,902,265	106.3%	113,955
	広 告 宣 伝 費	139,110	154,755	111.2%	15,645
	販 売 手 数 料	290,103	327,323	112.8%	37,220
	地 代 家 賃	938,879	1,001,591	106.6%	62,712
	雑 費	117,720	128,194	108.9%	10,474
	減 価 償 却 費	200,662	173,033	86.2%	▲27,629
販管費率	22.7%	23.1%			

### 人件費

緊急事態宣言下による時短営業で変動費の減少となる中、雇用の維持にも努めた

前期において4・5月の店舗休業時の人件費を特別損失に計上したことの影響で、前期比は106.3%となった

### 広告宣伝費

前期4・5月時の店舗休業による抑制の影響で、同111.2%となった

### 地代家賃

店舗数の減少、前期に休業店舗の家賃が発生しなかった影響により、同106.6%となった

### 雑費

出退店・移転改装の運搬費増加により、同108.9%となった

### 減価償却費

前期末の閉店決定店の減損処理により減少し、同86.2%となった

### 販管費率

前期のコロナによる販管費減の影響で、販管費率は0.4ポイント増となった



# 6. 2021年8月期 新規出店等の状況

**新規出店は、下期中心に5店舗を出店  
その他、SC内の好区画へ移転改装3店舗を実施**

## 2021年8月期 上期 新規出店

年月	店舗名	坪数	出店SC
2020年 12月	ハピネス上磯店 (北海道)	61.7	イオン上磯店1階

## 2021年8月期 下期 新規出店

年月	店舗名	坪数	出店SC
2021年 3月	ハピネス新利府店 (宮城県)	61.5	イオンモール新利府1階
2021年 5月	ハピネス川口店 (埼玉県)	90.3	イオンモール川口1階
2021年 7月	ハピネス旭川西店 (北海道)	70.7	イオンモール旭川西1階
2021年 7月	ハピネス白山店 (石川県)	79.7	イオンモール白山1階

## 2021年8月期 移転改装

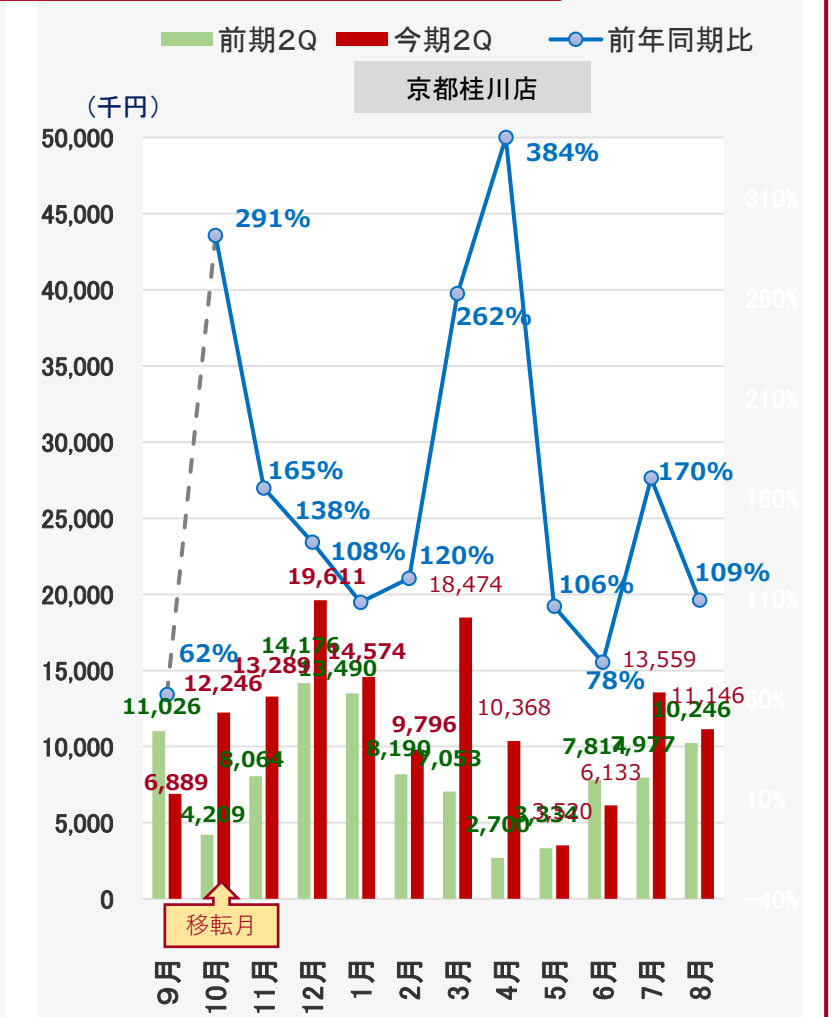
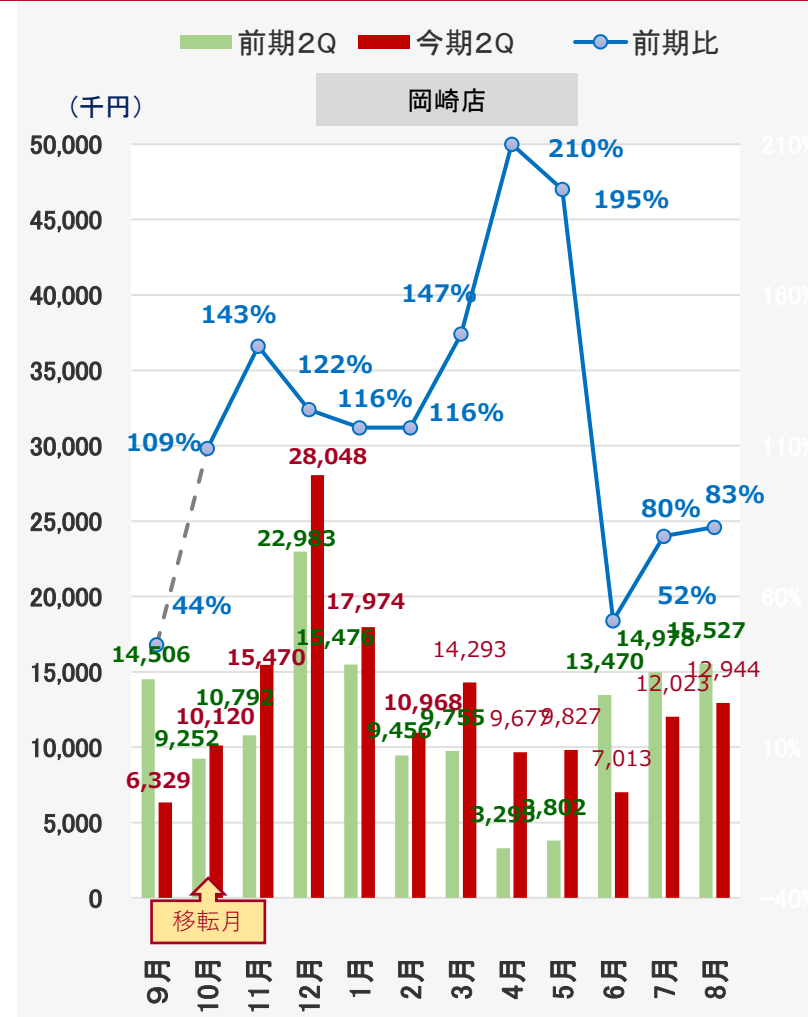
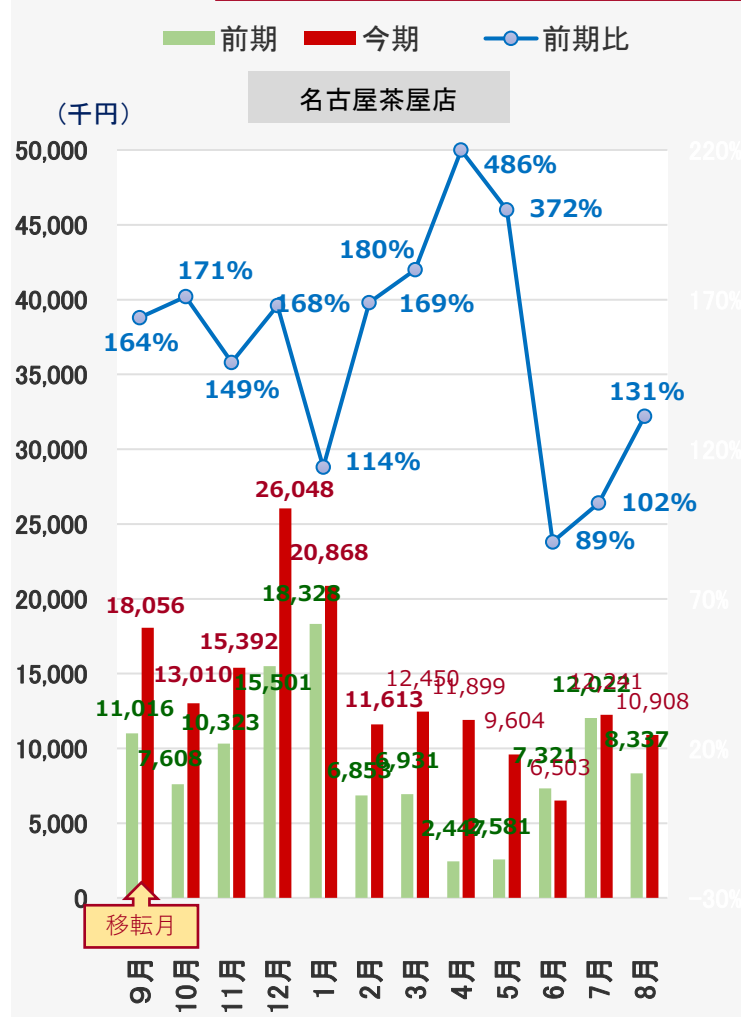
年月	店舗名	坪数	出店SC
2020年 9月	ハピネス名古屋茶屋店 (愛知県)	68.6	イオンモール名古屋茶屋 2Fから1Fへ移転
2020年 10月	ハピネス京都桂川店 (京都府)	60.9	イオンモール京都桂川 2Fから1Fへ移転
2020年 10月	ハピネス岡崎店 (愛知県)	49.6	イオンモール岡崎 2Fにて区画移転

## 閉店について

年月	店舗名	閉店理由
上期	<Le Bonheur Parfait> イオンレイクタウンmori店 春日部店 名取店 <ハピネス>北谷店	<b>前期末に、コロナ後の来店状況、今後の収支見通しに鑑み、閉店を決定し減損損失を2020年8月期決算で処理 (川口前川店を除く)</b>
下期	<Le Bonheur Parfait> トレッサ横浜店 津田沼パルコ店 <ハピネス・Ginza Happiness> 昭島マリタウン店 川口前川店	

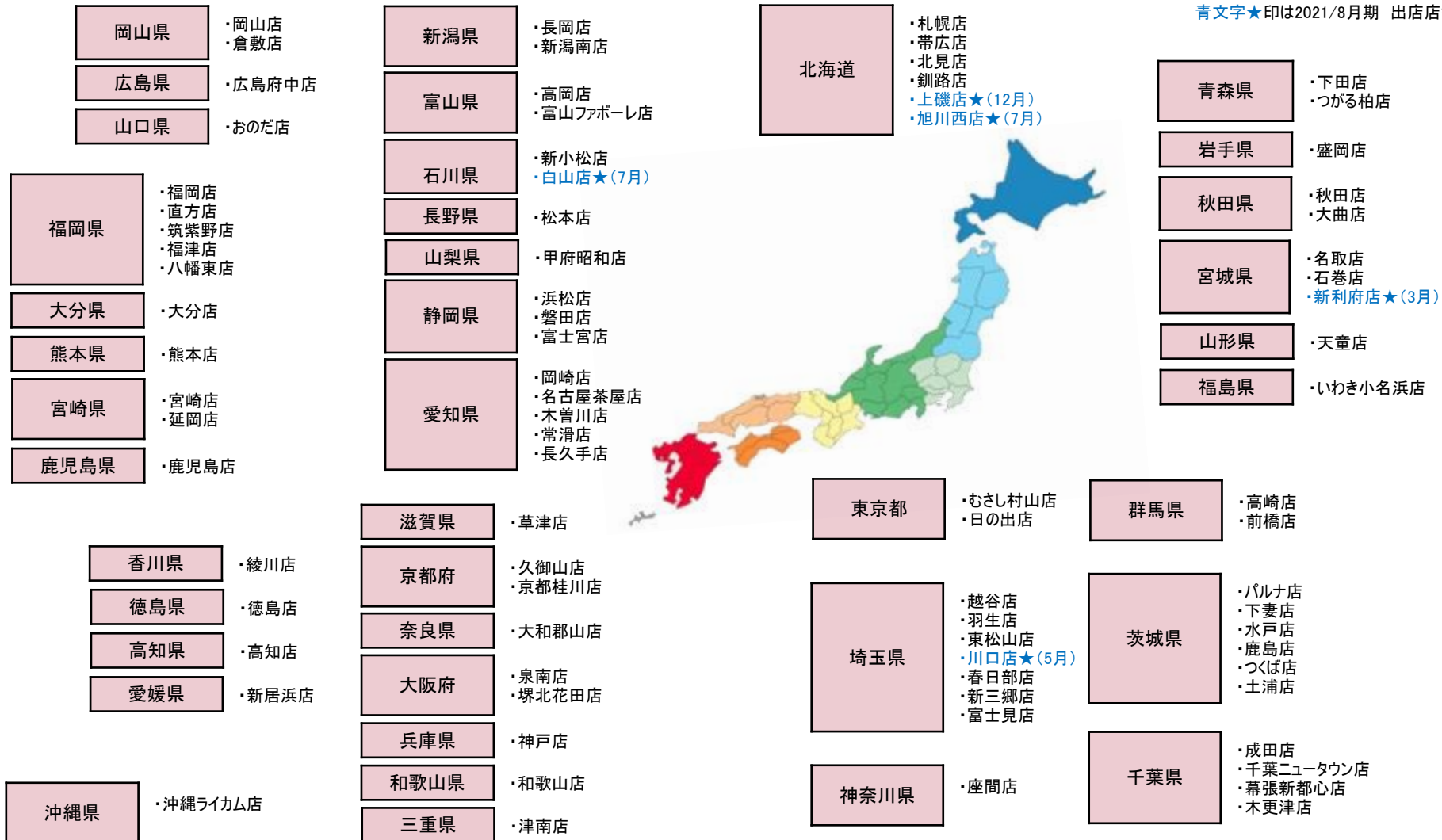
# 7. 移転改装店舗の売上前年比(改装効果)

実質新店となる移転店舗は、コロナの影響の少ない3月までは前期を上回って好調に推移  
(今後も、積極的な移転改装を実施する方針)



## 当期の出店は5店舗、閉店8店舗により、2021年8月末現在82店舗

青文字★印は2021/8月期 出店店舗



# 9. 通期業績予想

2022年8月期 通期業績見通しは、

売上高 132億1,300万円、 営業利益 1億7,100万円、

経常利益 1億4,900万円、 当期純利益 7,100万円

※本決算期より「収益認識に関する会計基準」を適用

コロナの影響は、業績面で前期並みの影響度となることを想定しております  
 スマートフォンアプリ導入等の将来へ向けた投資を行いつつ、粗利率のアップ・人材育成等の施策を通じて、予想を上回る業績をあげられるよう、全社一丸となって、取り組んでまいります

	2022/8月期 通期 業績予想				前期	
	(百万円)	前期対比	前期増減額	構成比	(百万円)	構成比
総額売上高 (これまでの売上計上方法)	19,150	104.5%	+ 839	—	—	—
売上高	13,213	▲31%	▲5,098	—	18,311	—
営業利益	171	- %	+ 242	1.2%	▲71	- %
経常利益	149	- %	+ 227	1.1%	▲78	- %
当期純利益	71	- %	+ 195	0.5%	▲124	- %

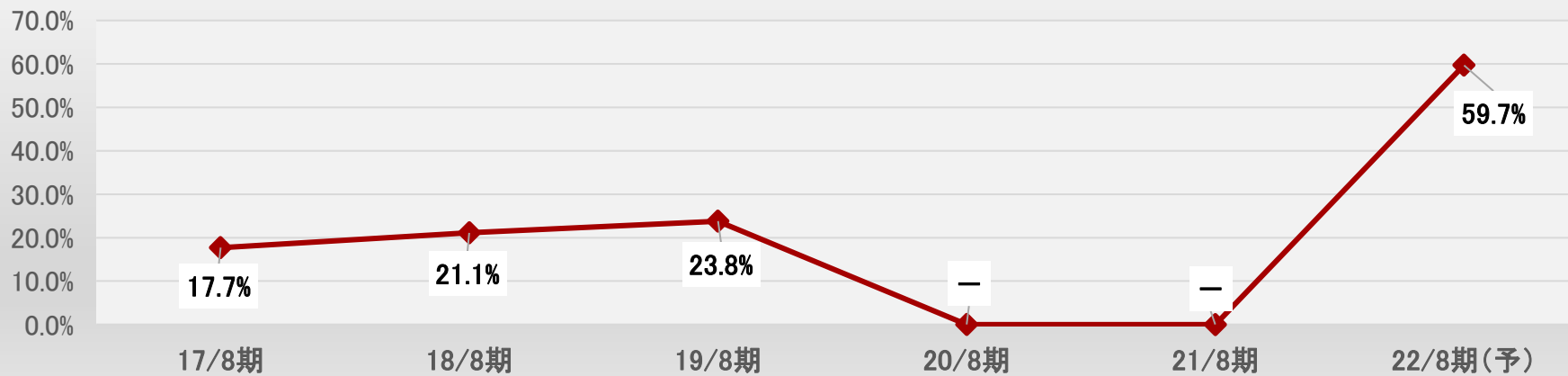
(注)2022年8月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用するため、上記の業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっております。  
 なお、総額売上高(これまでの計上方法の売上高)は、通期において19,150百万円(4.5%増)を予想しております

# 10. 配当方針、配当予想

## ◆ 配当方針

### 配当性向の予想

配当方針は、継続的な安定配当を基本方針とし、事業展開、業績見通し等を総合的に勘案しながら、配当性向を段階的に30%まで引き上げることとしておりましたが、コロナ禍以降、年間15円の安定配当を実施しております。



## ◆ 配当予想

2022年8月期は中間配当を含めて年間 15円を予想しております。

	中間配当金	期末配当金	年間
2021/8月期 配当金	8円 50銭	6円 50銭	15円 00銭
2022/8月期 配当金 (当期予想)	7円 50銭	7円 50銭	15円00銭

## Ⅱ． 2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画（3カ年）

# 外部環境の変化に対応する投資戦略

## 生活様式の変化

行動人数の減少  
行動範囲の縮小  
ネット利用時間の増加

## 今後の方向

単にオフライン店舗からオンライン店舗への移行ではなく、  
“自分に合った、自分だけの”商品・サービスを提案していく

## 価値観・意識の変化

気候変動や海洋汚染など  
環境問題への意識の高まり  
人種差別やジェンダー差別  
への厳しい目線

## 具体的戦略

アプリを通じて店舗外での顧客との多様な接点を確保

アプリ+ビーコン+CRMでリアル接客時の情報活用

専門化、多様化する顧客ニーズに的確に対応できる教育研修

社会課題の解消を包含した独自の商品開発

上記の施策を合わせたOMO型店舗の出店

投資戦略

DX投資

人財投資

商品開発

出店投資

# 2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画

	第1フェーズ 2022年8月期	第2フェーズ 2023年8月期	第3フェーズ 2024年8月期
DX投資	アプリ会員 期末20万人 ビーコン全店設置 CRM導入にて顧客情報の オンライン・オフライン統合	ABCシステム稼働(※1) ABCシステム関連売上高(※2) 25%超	ABCシステム関連売上高 40%超
人財投資	外訪型フィールドサービス (外商)実験 管理職研修PGM	地域旗艦店の外商実装 OMO型店舗用のインサイドセールス センター実験	OMO型店舗用のインサイドセールス センター稼働
商品開発	PB商品パイプライン(雑貨) 売上高総利益率 24.6%	PB商品パイプライン追加(宝飾) 売上高総利益率 25%	PB商品パイプライン追加 売上高総利益率 25.5%
出店投資	従来型店舗 4店舗出店	OMO型店舗(※3)の実験2店舗 従来型店舗 2店舗出店	OMO型店舗の出店 4店舗 (接客員+インサイドセールスセンター)

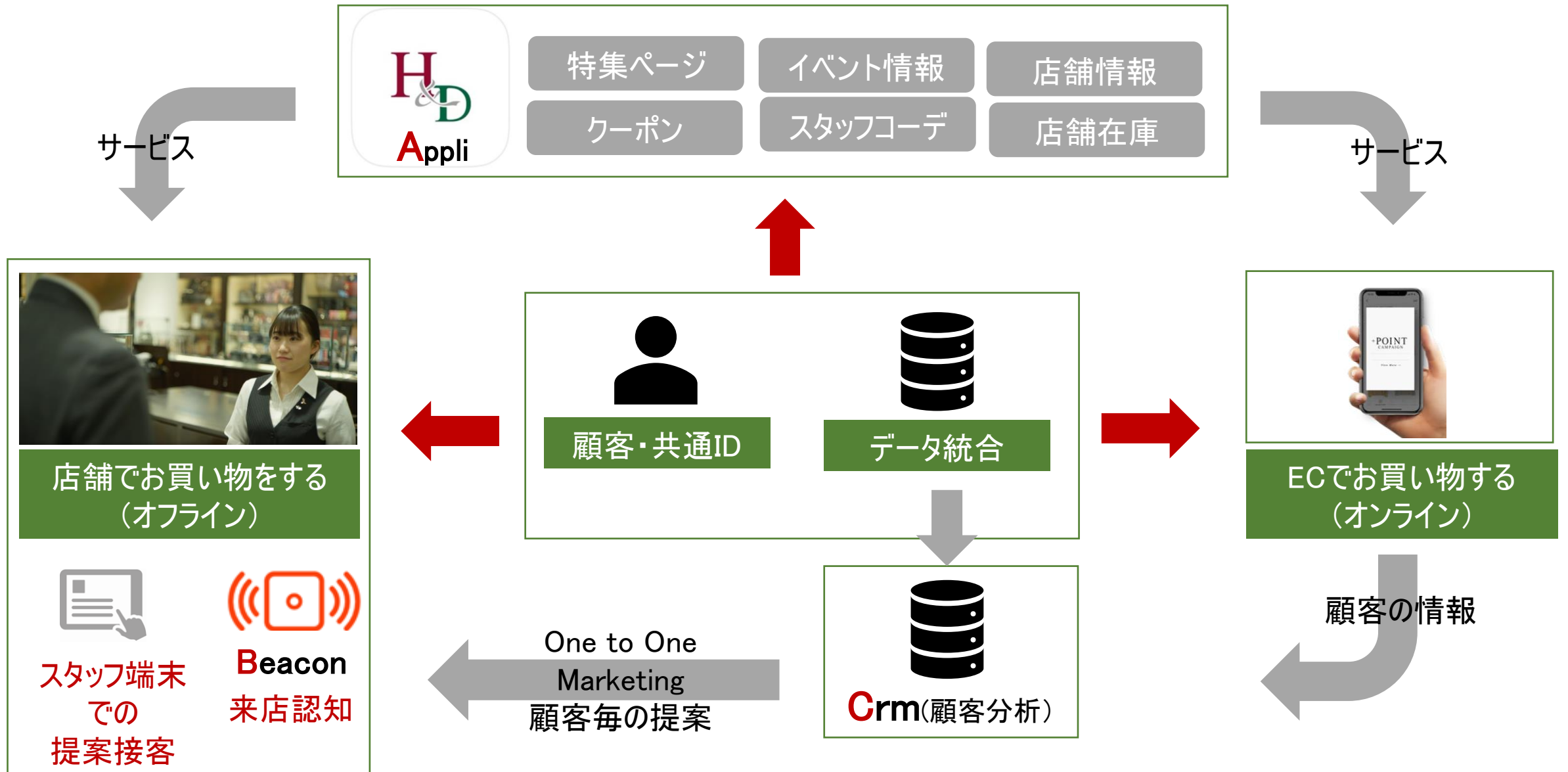
※1 ABCシステム Appli+Beacon+CRM の連携システムの社内プロジェクト名称

※2 ABCシステム関連売上 アプリ会員の関連売上高(店舗売上高+EC売上高+外商売上高)

※3 OMO型店舗 SNS+インサイドセールスセンター+アバター接客+取り寄せサービスなどのオンラインサービスを店舗に実装



# DX投資（ABCシステムの概要）



# 人財投資（販売組織の再構築）

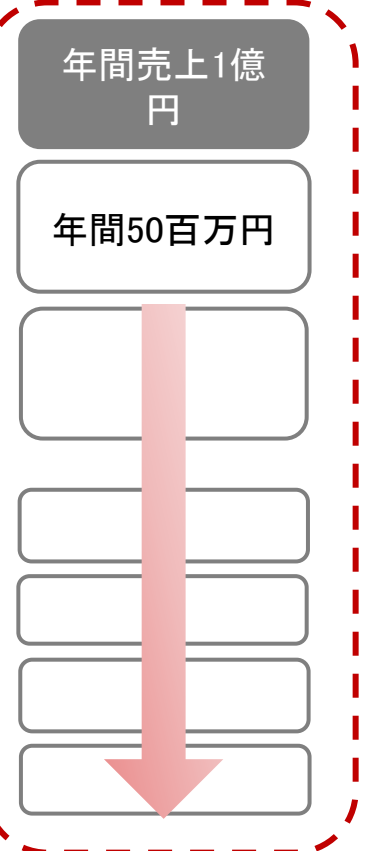


# 商品開発（開発パイプラインシステム）



	企画設計	ファウンダリー 企業開拓	生産 テスト販売	展開	収益化
進行中パイプライン	革小物	2020年夏 企画	2020年秋 工場提携	2021年春 販売開始	月間販売数 1,000個以上
	革靴	2021年春 企画	2021年夏 工場提携	2021年秋 販売開始	月間販売数 300個以上
	雑貨	2021年秋 企画	2021年冬 工場提携予定	2022年春 販売開始	
年間10パイプライン	宝飾PJ				
	時計PJ				
	その他PJ				
	その他PJ				

年3パイプライン×3年を収益パイプラインとして展開  
3か年で10パイプラインの収益化を目指す

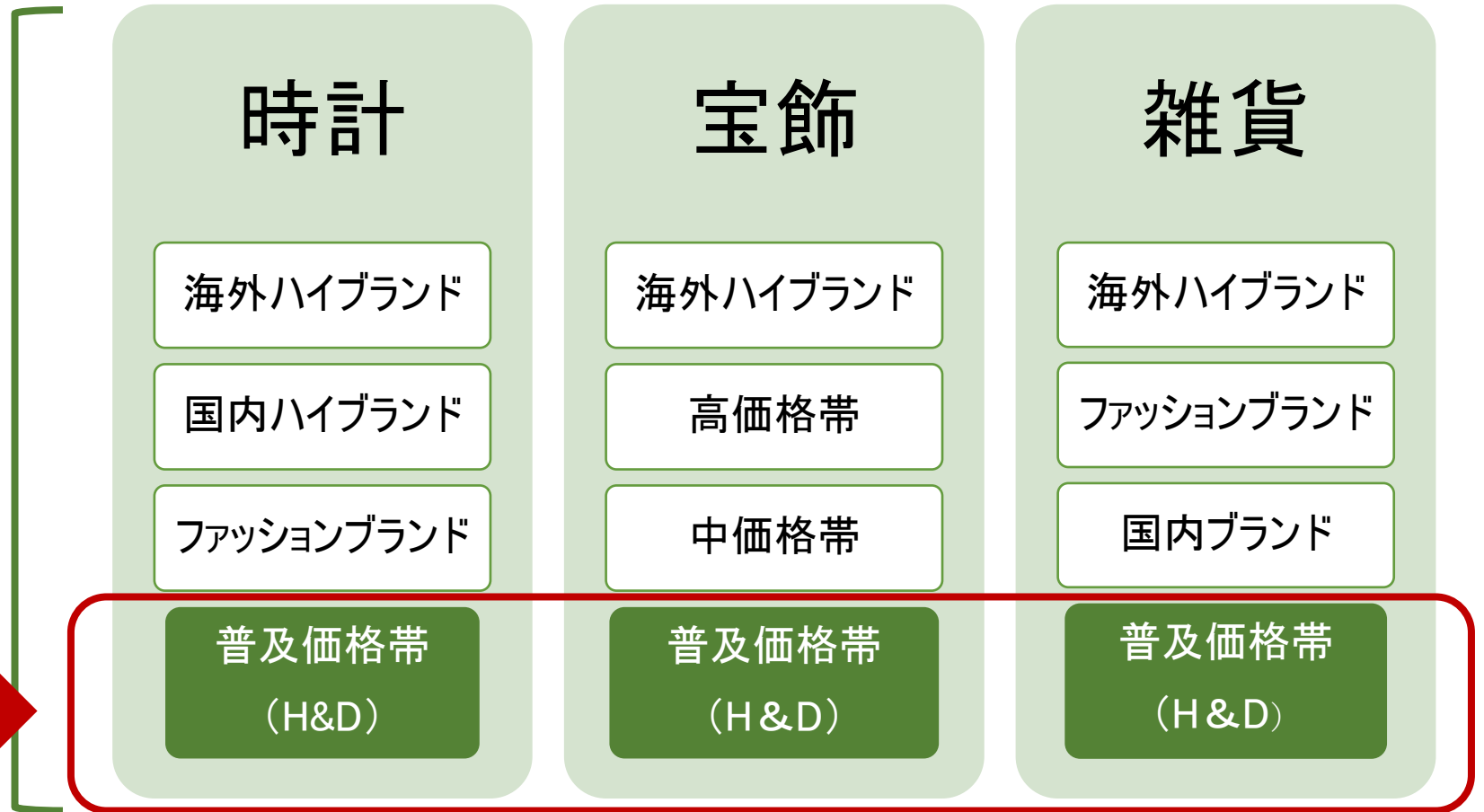


売上総利益率  
25.5%

# 商品開発 (PBのポジション)

ブランドショップ“HAPPINESS”  
の特色である  
ハイブランドからファッションブランドまで  
幅広い品揃えを補完するポジション

商品開発  
パイプラインシステム  
(3年10パイプラインの収益化)



PB開発ポリシーは以下の3点に重点を置き、モラルのある商品開発を行う

- ・買やすい値頃感
- ・シンプルで飽きのこないデザイン
- ・社会課題の解決テーマを包含する

# 2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画

(単位:百万円)

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
総額売上高(※)	18,311	19,150	21,500	23,000
売上総利益高	4,167	4,715	5,375	5,865
(売上総利益率)	22.75%	24.62%	25.00%	25.50%
販売費及び一般管理費	4,239	4,544	4,725	4,865
営業利益	△72	171	650	1,000
新店数	5	4	4	4
店舗数(期末)	82	86	90	94
外部環境	コロナ禍影響大	コロナ禍影響 前期並みを想定	コロナ禍沈静化	

※ 総額売上高:2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用しますが、期間比較のためこれまでの計上方法の売上高である総額売上高にて表記しております

2023年8月期:2019年8月期(コロナ前)比 103.6% (2019年8月期既存店 総売上高対比 92.4%)

2024年8月期:2019年8月期(コロナ前)比 111.1% (2019年8月期既存店 総売上高対比 96.0%)

## オレンジリボン運動支援活動(CSR活動)

ハピネス・アンド・ディは、2011年より児童虐待を防止する運動である「オレンジリボン運動」の支援に取り組んでおります

NPO法人児童虐待防止全国ネットワークによる、子ども虐待防止を呼び掛ける「オレンジリボン運動」への参加・支援を行っております

児童虐待防止推進月間の11月には、店舗において、啓発グッズ配布活動へ参加するとともに、オレンジリボン運動支援商品の売上の一部を寄付する活動を行っております



大切な人に贈る大切なプレゼントだから、心を込めて贈る人の「ときめき」を伝えるお手伝いをします

## お問い合わせ先

株式会社 ハピネス・アンド・ディ  
社長室

TEL 03-3562-7525  
FAX 03-3562-7531  
E-mail [information@happiness-d.co.jp](mailto:information@happiness-d.co.jp)  
URL <http://www.happiness-d.co.jp>

・本資料は、投資家の皆様の投資の参考となる情報提供のみを目的としており、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません

・本資料に記載の業績見通し及び将来予測は、現在入手可能な情報に基づき、計画のもとになる前提、予想を含んだ内容を記載しております  
実際の業績等は、今後の事業領域を取巻く経済状況、市場の動向により、これらの業績見通しとは異なる場合がございます