

株式会社ハピネス・アンド・ディ

2022年8月期 決算説明会 (2021年9月～2022年8月)

2022年11月02日
(東証スタンダード 3174)

目 次

I . 2022年8月期 決算説明	
1. 2021年8月期 決算ハイライト	P. 1
2. 既存店前年比の推移	P. 2
3. 粗利率の改善	P. 3
4. 2022年8月期 決算概況	P. 4
5. 商品部門別売上高の推移	P. 5
6. 販売費及び一般管理費の主な内訳	P. 6
7. 2022年8月期 新規出店等の状況	P. 7
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

II . 中期経営計画の進捗及び計画数値の見直し	
2022年～2024年 中期経営計画 進捗	P. 12
中期経営計画 2022年8月期(第1フェーズ)実績	P. 13
中期経営計画の進捗 第1フェーズ 小括	P. 14
中期経営計画の進捗 第2フェーズ・第3フェーズの経営環境	P. 15
2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画(修正)	P. 16
中期経営計画 DX投資の全体像	P. 17
様々なオンラインチャネルからチェックイン接客の流れ	P. 18
人財投資とDX投資の融合	P. 19
商品開発 開発パイプラインシステム	P. 20
中期経営計画(計画数値見直し)	P. 21
HAPPINESSが目指す社会	P. 22
ハピネスの社会的責任	P. 23

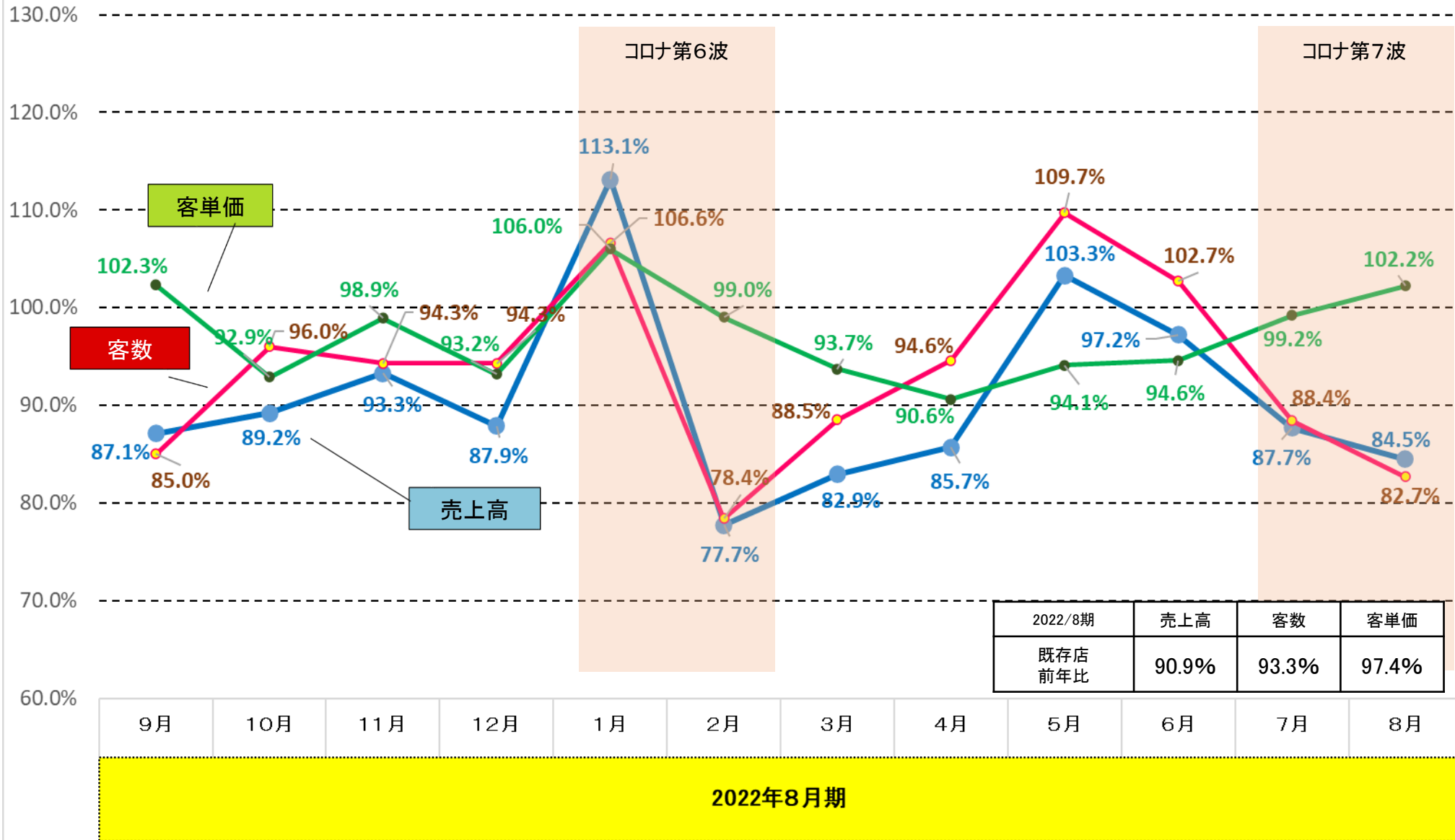
I . 2022年8月期 決算説明

1. 2022年8月期 決算ハイライト

- ◆ 前半、コロナの影響は弱まるものの、第6波（1月後半・2月）、第7波（7月・8月）による外出自粛や、ガソリン価格をはじめとする物価高騰による消費意欲減退で来店客数に影響を受ける
- ◆ 販売価格の見直しによる粗利率改善とアプリ会員獲得に注力
- ◆ 中期経営計画における、DX投資、人財投資、商品開発、出店投資等の重要課題への取り組みを推進

2. 既存店前年比の推移（総額売上高ベース比較）

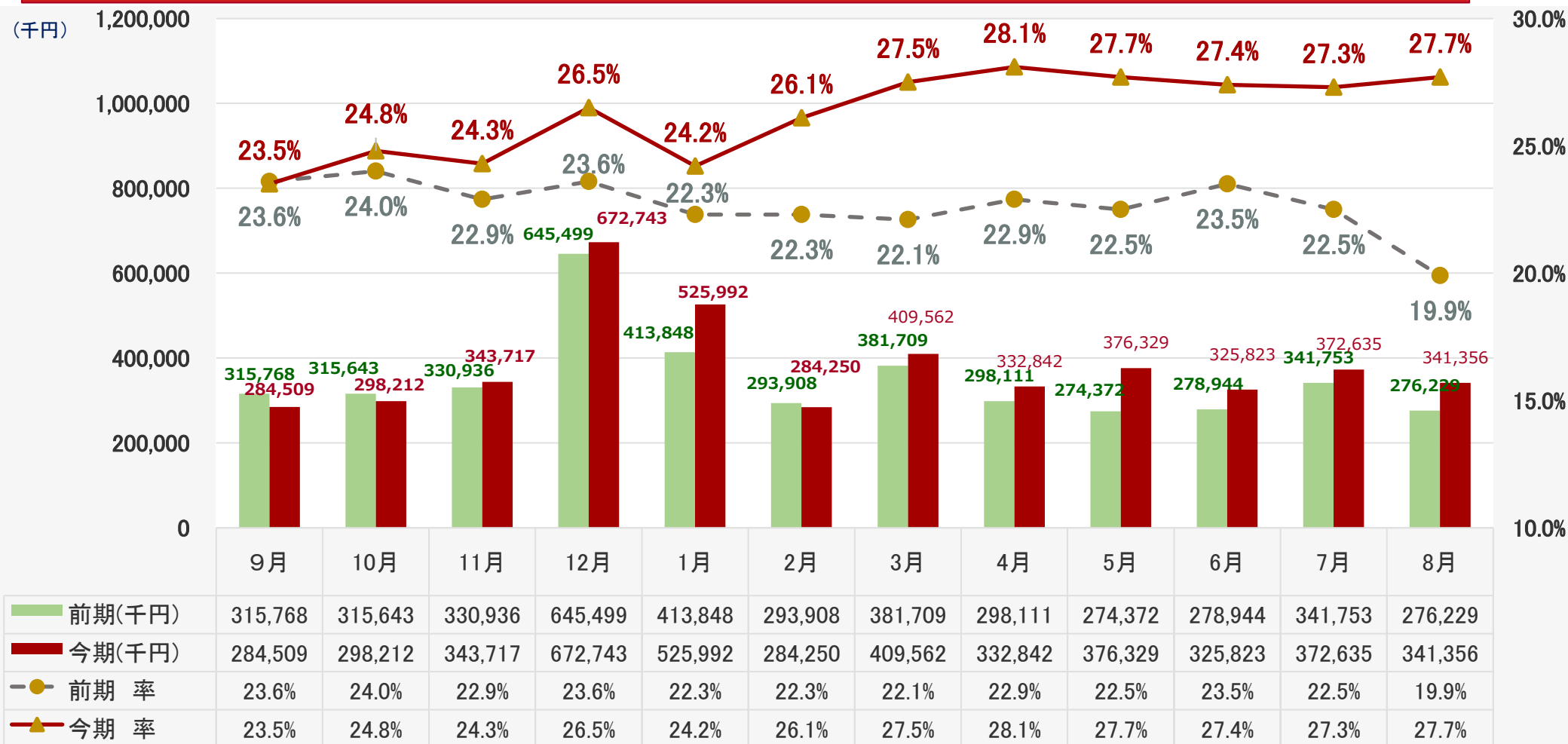
（月次）既存店売上、客数、客単価 前年比の推移



コロナ6波・7波の影響等で客数落ち込み

3. 粗利率の改善（月次の推移）

商品部門ごとの売価設定をきめ細かく見直し、粗利率向上を図る



※ 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)を適用しております。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対する粗利率で表記しております。

4. 2022年8月期 決算概況

	前 期		2022/8月期 実績			
	(千円)	構成比	(千円)	構成比	前期比	同増減額
総 額 売 上 高	18,311,710	100.0%	17,413,846	100.0%	95.0%	▲ 897,864
純 額 売 上 高	—	—	13,608,915	—	—	—
売 上 総 利 益	4,166,725	22.7%	4,544,312	26.0%	109.0%	+ 377,587
販 管 費	4,238,583	23.1%	4,354,299	25.0%	102.7%	+ 115,716
営 業 利 益	▲ 71,858	—	190,012	1.0%	—	+ 261,870
経 常 利 益	▲ 78,727	—	191,384	1.0%	—	+ 270,111
特 別 利 益	1,925	0.01%	10,272	0.05%	533.6%	+ 8,347
特 別 損 失	38,384	0.20%	33,179	0.19%	86.4%	▲ 5,205
当 期 純 利 益	▲ 124,446	—	89,866	0.5%	—	+ 214,312
店 舗 数	82		86			
粗 利 率 (総額売上高比)	22.7%		26.0%		+ 3.3p	

売上高

コロナ・物価高騰の環境下、粗利重視の販売戦略を進めた結果、前期比 95.0%となった(総額売上高ベース)

売上総利益

販売価格の見直し、高粗利商材の強化、クーポン値引きの抑制等の利益重視の展開を図った結果、粗利率が3.3ポイント向上し、同 109.0%となった

営業利益

人材投資、DX関連投資を積極化した結果、販管費が同 102.7%となったが、粗利の増益が寄与し、黒字転換となった

特別損失

改装に伴う固定資産廃棄損及び店舗減損損失で、33百万円を計上し、同 86.4%となった

当期純利益

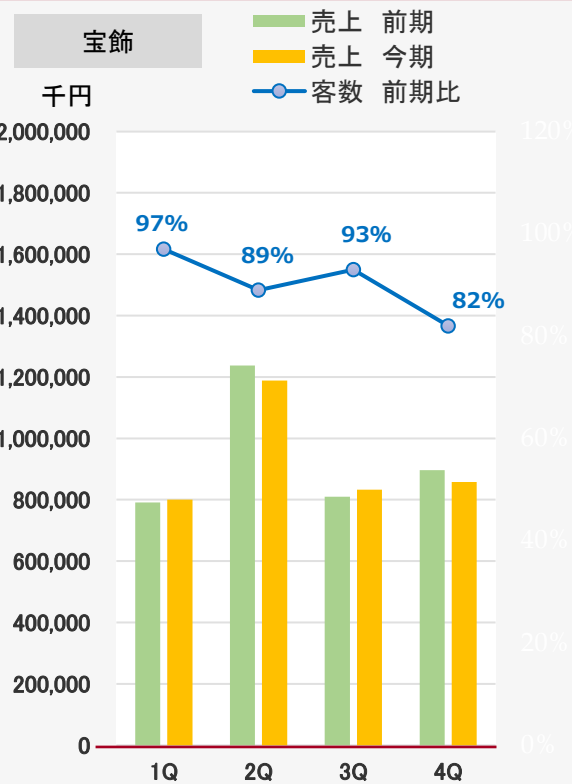
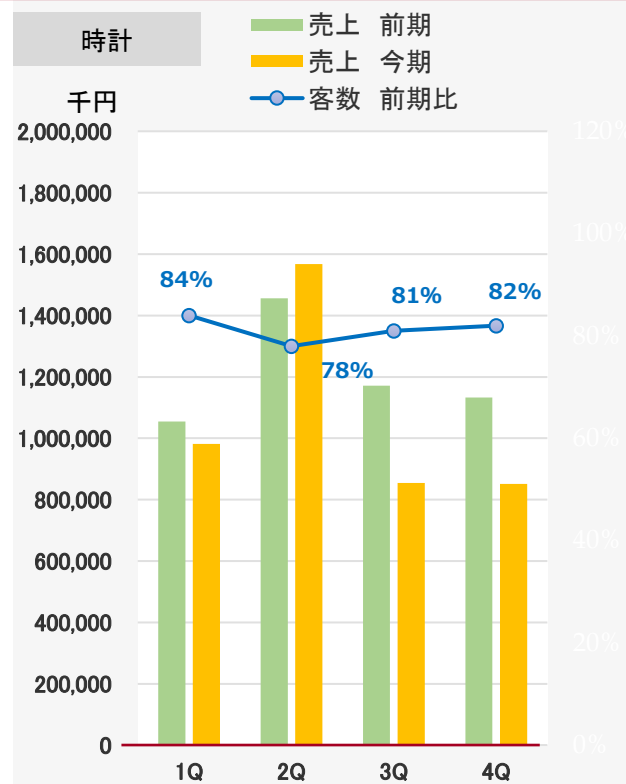
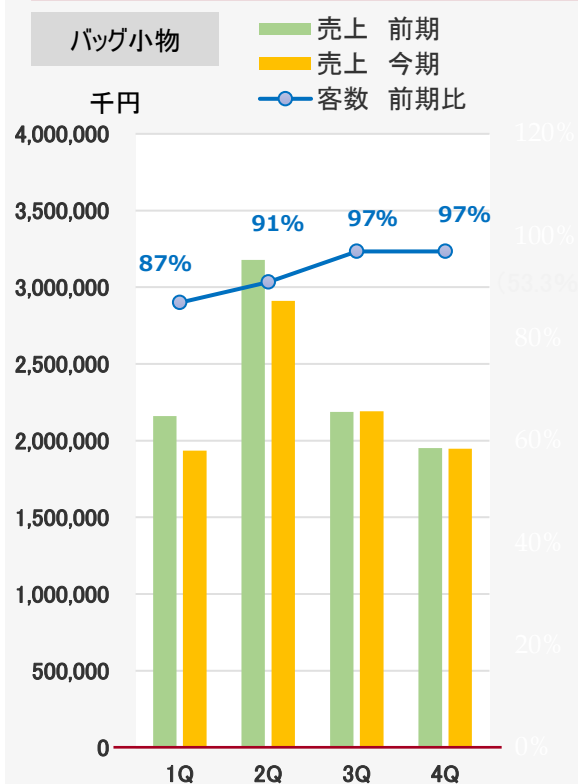
コロナ後、3期ぶりの黒字達成

※ 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)を適用しております。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もあわせて表記しております。

5. 商品部門別売上高の推移(総額売上高ベース)

百万円	2020/8月期		2021/8月期		2022/8月期	
	()は構成比	前同比(%)	()は構成比	前同比(%)	()は構成比	前同比(%)
売上高(総額)	17,569 (-)	▲15.3	18,311 (-)	▲4.2	17,413 (-)	▲4.9
バッグ小物	9,411 (53.5%)	▲12.5	9,560 (52.2%)	▲1.5	9,221 (52.9%)	▲3.5
時計	4,906 (27.9%)	▲25.1	5,003 (27.3%)	▲1.9	4,461 (25.6%)	▲10.8
宝飾	3,251 (18.5%)	▲5.6	3,747 (20.4%)	+15.2	3,731 (21.4%)	▲0.4

粗利重視の販売政策により売上は落ち込むものの、強化部門の宝飾は大幅増となった前年水準を維持



※ グラフは、全店ベース、EC売上・修理売上を除く。

バッグ・小物
外出や旅行需要の減退により、バッグの販売が落ち込み、前期比 3.5%減となった。

時計
重点ブランドに絞った販売を強化、繁忙期の高額品は好調であったが、下期に落ち込み同10.8%減となった。

宝飾
高額品を中心に販売を強化し、構成比は2期連続向上。同0.4%減となりました。

6. 販売費及び一般管理費の主な内訳

(千円)

	前 期	2022/8月期 実 績	前期比	増減額	
販売費及び一般管理費	4,238,583	4,354,299	102.7%	115,716	
主要費目	人 件 費	1,902,265	2,029,347	106.6%	127,082
	広 告 宣 伝 費	154,755	114,956	74.2%	▲39,799
	販 売 手 数 料	327,323	329,610	100.6%	2,287
	地 代 家 賃	1,001,591	1,006,357	100.4%	4,766
	雑 費	128,194	148,070	115.5%	19,876
	減 価 償 却 費	173,033	205,833	118.9%	32,800
販管費率の増減	(収益認識に関する会計基準移行期のため記載しておりません)				

人件費

営業エリアの再編成、幹部人材の登用、キャリア採用の積極化を進めた結果、前期比106.6%となった

広告宣伝費

スマートフォンアプリ導入により、アプリでの販促にシフトした結果、同 74.2%となった

地代家賃

前期に店舗のスクラップ&ビルドを進めた結果、当期の新規出店分を吸収し、同100.4%となった

雑費

人事管理・アプリ導入等のDX投資によるランニングコストの増加で、同115.5%となった

減価償却費

前期下期の4店舗・当期の4店舗の出店及び店舗改装による増加で、同118.9%となった

7. 2022年8月期 新規出店の状況

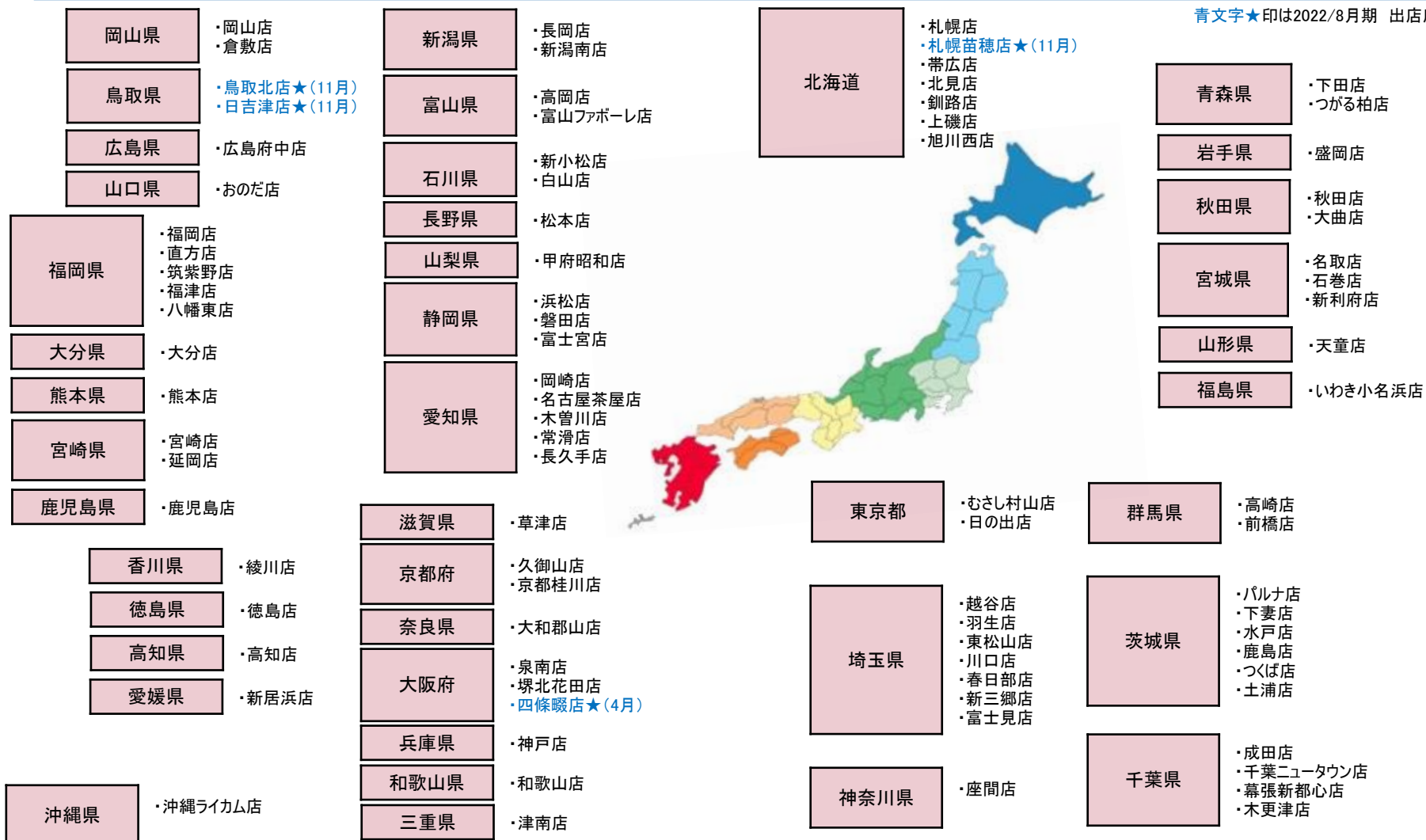
新規出店は、11月に3店舗（北海道1店舗、山陰2店舗） 4月に1店舗（関西）を出店
鳥取県には初出店

新規出店			
年月	店舗名	坪数	出店SC
2021年 11月	ハピネス札幌苗穂店 (北海道)	57.2	イオンモール札幌苗穂1階
2021年 11月	ハピネス鳥取北店 (鳥取県)	64.1	イオンモール鳥取北1階
2021年 11月	ハピネス日吉津店 (鳥取県)	77.6	イオンモール日吉津西館2階
2022年 4月	ハピネス四條畷店 (大阪府)	66.5	イオンモール四條畷1階

改 装(増床・移転)			
年月	店舗名	坪数	出店SC
2021年 10月	ハピネス名取店 (宮城県)	51.3 から 71.6 へ増床	イオンモール名取1階 増床リニューアル
2021年 10月	ハピネス天童店 (山形県)	46.3 から 57.8 へ移転	イオンモール天童1階 2階から1階へ区画移転
2022年 4月	ハピネス釧路店 (北海道)	79.5 から 79.9 へ移転	イオン釧路1階 2階から1階へ区画移転
2022年 4月	ハピネス八幡東店 (福岡県)	79.7	イオンモール八幡東2階
閉店について			
閉店店舗はございません			

当期の新店4店舗により、2022年8月末現在86店舗

青文字★印は2022/8月期 出店店舗



9. 通期業績予想

2023年8月期 通期業績見通しは、

売上高 148億4,200万円、営業利益 4億 100万円、

経常利益 3億7,500万円、当期純利益 1億6,800万円

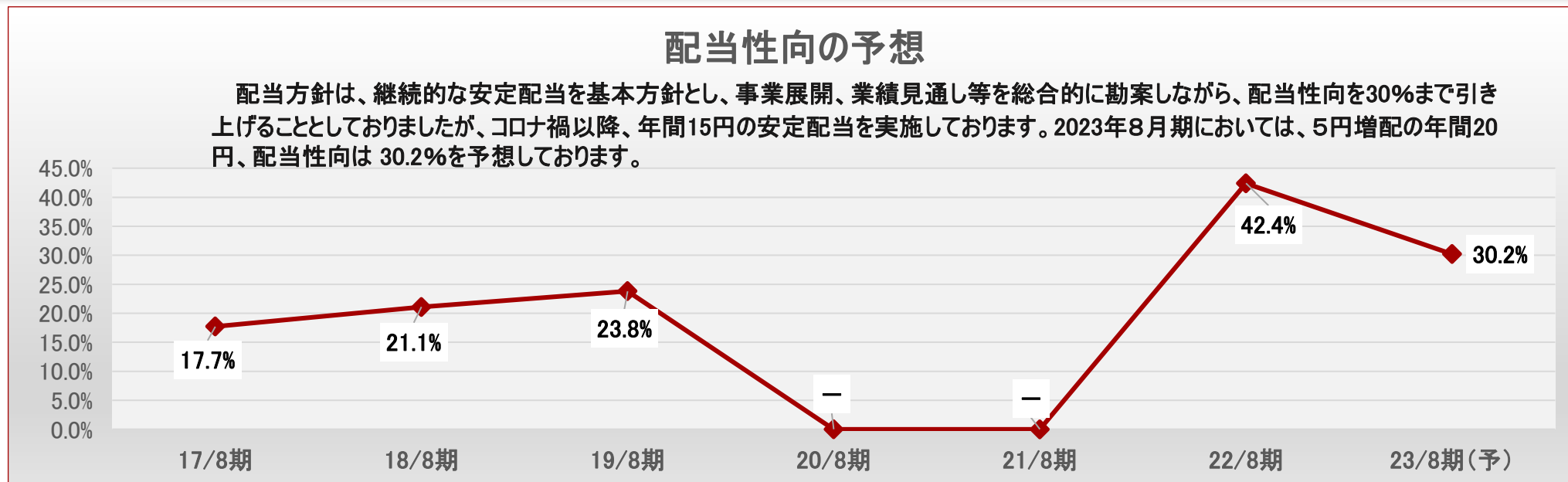
※「収益認識に関する会計基準」を適用

アプリ・ピーコン・CRM(ABCシステム)の導入等により、店舗における提案力・販売力の強化を図り、人材教育面でのあらたな施策等も通じて、予想を上回る業績をあげられるよう、鋭意取り組んでまいります

	2023/8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 (純額売上比)	(百万円)	構成比 (純額売上比)
総額売上高 (これまでの売上計上方法)	18,500	106.2%	+ 1,087	—	17,413	—
純額売上高	14,842	109.0%	+ 1,234	—	13,608	—
営業利益	401	211.0%	+ 211	2.7%	190	1.3 %
経常利益	375	196.3%	+ 184	2.5%	191	1.4 %
当期純利益	168	188.7%	+ 79	1.1%	89	0.6 %

10. 配当方針、配当予想

◆ 配当方針



◆ 配当予想

2023年8月期は中間配当10円、期末配当10円の年間20円を予想しております。

	中間配当金	期末配当金	年間
2022/8月期 配当金	7円 50銭	7円 50銭	15円 00銭
2023/8月期 配当金 (当期予想)	10円 00銭(予)	10円 00銭(予)	20円 00銭(予)

Ⅱ. 中期経営計画の進捗及び 計画数値の見直しについて

第1フェーズ

	2022年8月期(計画)	2022年8月期(実績)
DX投資	アプリ会員 期末20万人 ビーコン全店設置 CRM導入にてオンオフの顧客情報統合	アプリ会員 期末10万人 未達 ビーコン全店設置 達成 CRM 2022/11月より稼働 達成
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	外訪型フィールドサービス5エリアにて展開 達成 管理職・一般社員向け研修PGM立上げ 達成 新たに社員育成の総合PGMを立ち上げ
商品開発	PB商品パイプライン(雑貨) 売上高総利益率 24.6%	PB3パイプライン立上げ 達成 売上1億円規模 達成 売上高総利益率 26% 達成
出店投資	従来型店舗 4店舗出店	4店舗出店 達成

中期経営計画の第1フェーズはアプリ会員獲得数が当初計画の半分にとどまったが、PB商品開発と売上総利益率改善が計画以上に進捗した

2022年8月期は減収増益決算 売上減収を粗利率改善に伴う増収にてカバー

単位百万円

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (計画)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (計画)	2024年8月期 (計画)
総額売上高	18,311	19,150	➡ 17,413	21,500	23,000
売上総利益高	4,167	4,715	4,544	5,375	5,865
(売上総利益率)	22.75%	24.62%	➡ 26.0%	25.00%	25.50%
販売費及び 一般管理費	4,239	4,544	4,354	4,725	4,865
営業利益	△72	171	➡ 190	650	1,000
新店数	5	4	4	4	4
店舗数(期末)	82	86	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	コロナ禍影響 ウクライナ紛争	コロナ禍沈静化	

売上総利益率の改善が進む

- 売価の見直し、宝飾の売上構成比改善、PB商品の拡充が進捗
- 計画以上に売上高総利益率の改善が進む

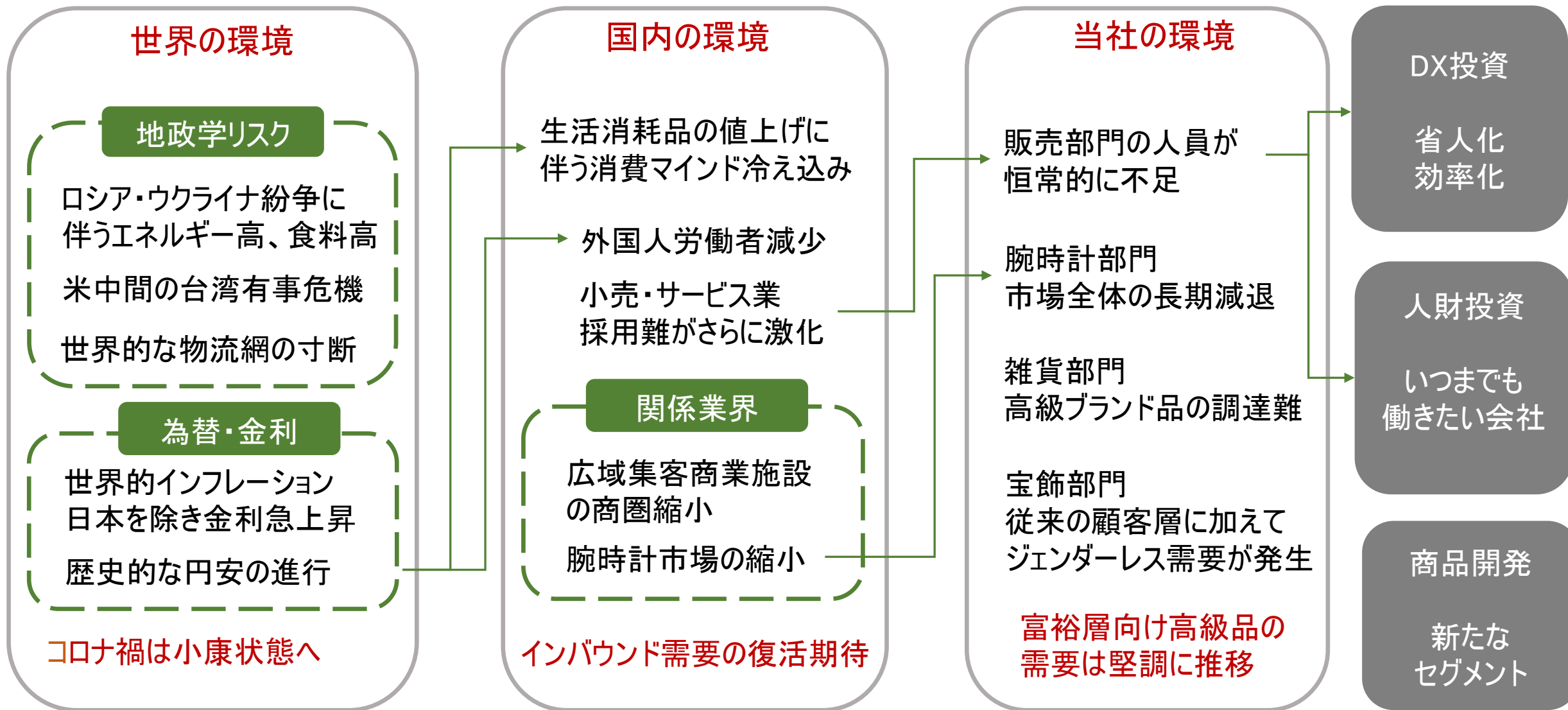
投資はほぼ計画通りに進捗

- ABCシステムのCRMが2022/11月より稼働し、DX、商品開発、出店は計画通りに進捗
- 販売スタッフの採用は引き続き厳しい環境が続いており、販売機会の損失が発生

減収増益決算であり、客数戻りは厳しい

- 商業施設の商圈がコロナ禍の中で縮小化しており、大型店舗ほど影響が大きい
- 店舗の客数は戻らないことを前提にオンライン顧客への接点をさらに強化していく

直近の経営環境の変化に対応し、投資計画を調整



2022年～2024年中期経営計画(修正)

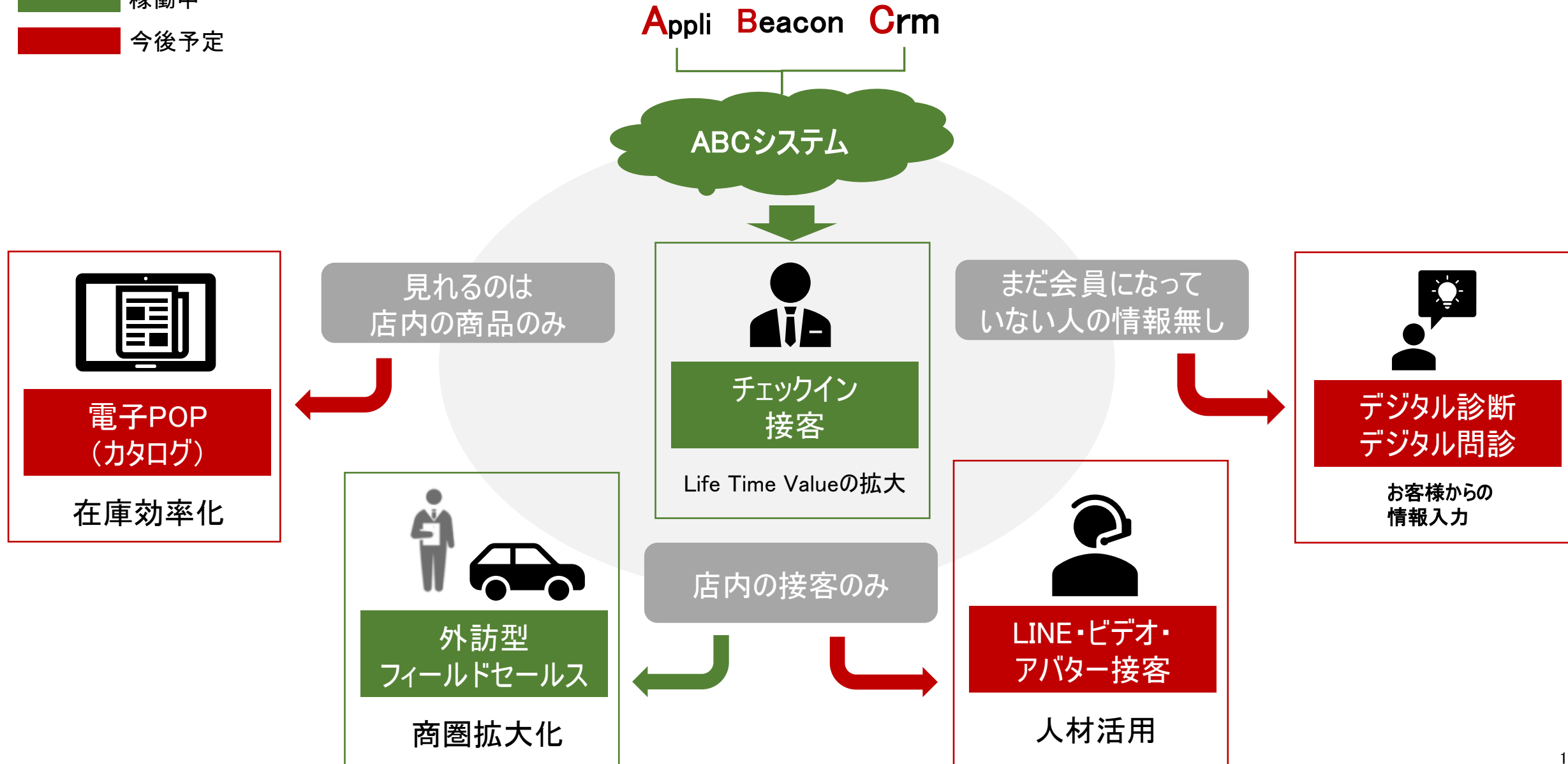
	第1フェーズ 2022年8月期(実績)	第2フェーズ 2023年8月期 (修正計画)	第3フェーズ 2024年8月期 (修正計画)
DX投資	アプリ会員 期末10万人 未達 ビーコン全店設置 達成 CRM2022/11月より稼働 達成	アプリ会員 期末15万人 チェックイン接客の定着化 ABCシステム(※)会員売上数量比率25% 電子タグを導入開始(RFID)	アプリ会員 期末20万人 ポイント会員制度 導入 ABCシステム(※)会員売上数量比率35% 電子POPの実験展開
人財投資	外訪型フィールドサービス 5エリアにて展開 達成 管理職・一般社員向け 研修PGM立上げ 達成	外訪型フィールドサービス(外商) 買取下取事業の拡充 研修プログラム全般を再編 資格取得支援PGMスタート	外訪型フィールドサービス(外商) 買取下取事業の拡充 資格取得 全店にジュエリーコーディネーター配置
商品開発	PB3パイプライン立ち上げ 売上1億円 達成 売上高総利益率 26% 計画比+1.4% 達成	PB 既存3パイプライン+2パイプライン 合計5パイプラインでの展開 宝飾品の品揃え拡充 売上高総利益率 28.5%	PB 既存5パイプライン+5パイプライン 合計10パイプラインでの展開 新カテゴリー商材の投入 売上高総利益率 29%
出店投資	4店舗出店 達成	OMO店舗(※)+既存型新店3店舗	改装店舗を順次OMO店舗に変更

※1 ABCシステム **A**pli+**B**eacon+**C**RM の連携システムの社内プロジェクト名称

※2 ABCシステム会員関連売上数量比率 会員売上数量/全売上数量

※3 OMO型店舗 SNS+コールセンター+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

- 稼働中
- 今後予定



様々なオンラインチャネルからチェックイン接客の流れ

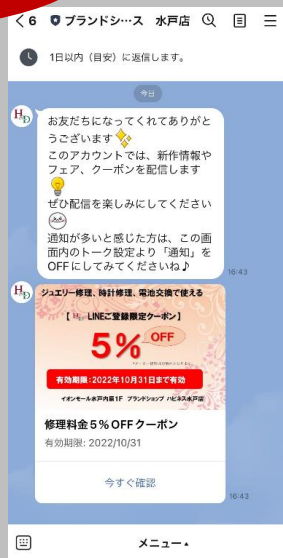
SNSからの
情報収集



TikTok



Instagram



LINE

店舗での
ショッピング



チェックイン接客

オンラインでの
ショッピング・下見

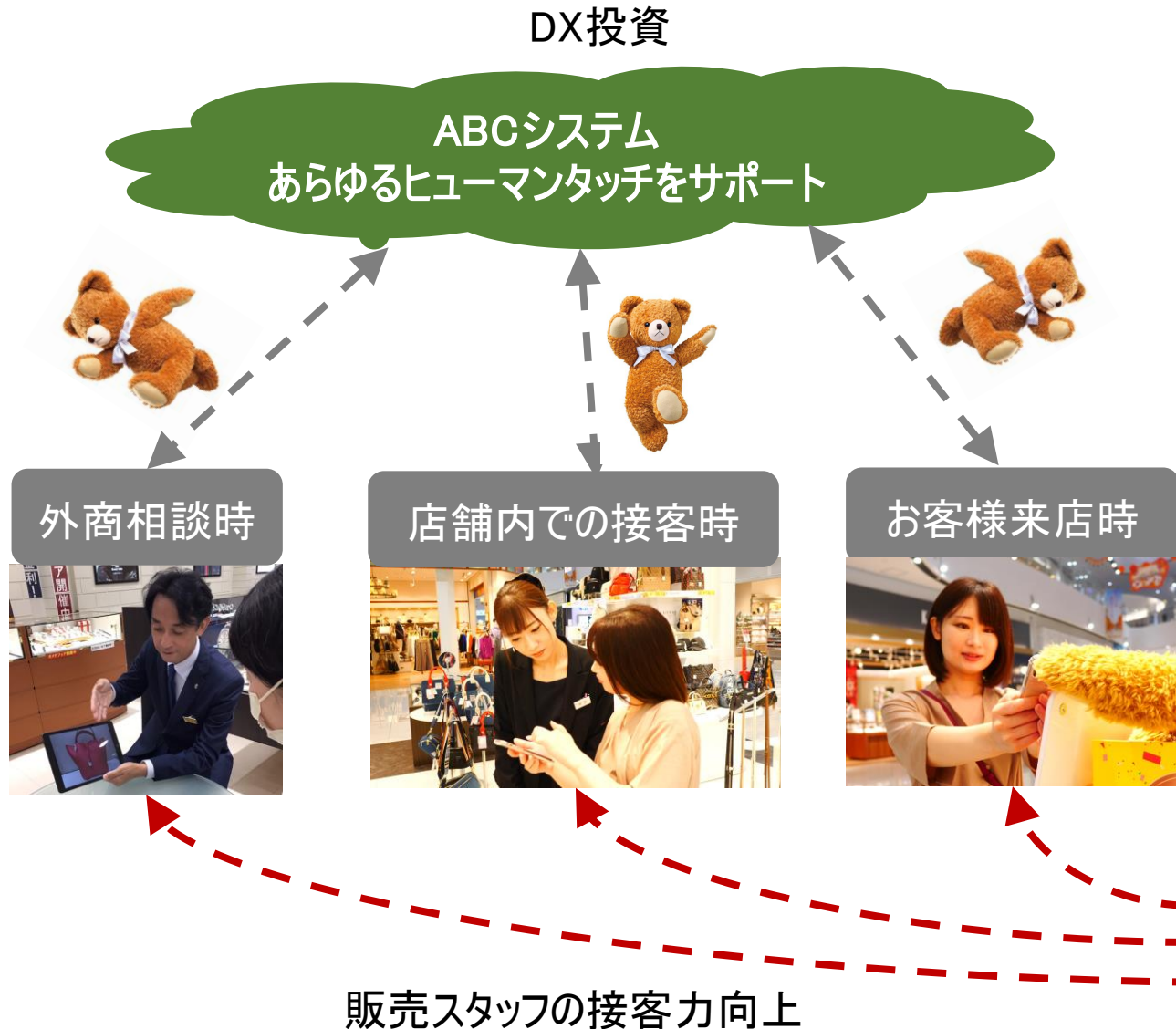


LIVEショッピング(ライバー中心)



スタッフスタート(販売スタッフ中心)

DXで目指しているものは無人化店舗ではなく、お客様と販売スタッフの“一人一人のつながり”のサポート



人財投資(研修・教育)





進行中パイプライン

	企画設計	ファウンダリー 企業開拓	生産 テスト販売	展開
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 1,300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 130個以上
サングラス	2021年秋 企画	2021年冬 工場提携	2022年春 販売開始	シーズン販売数 50本
アウター	2021年冬 企画	2022年春 工場提携	2022年秋 販売開始	シーズン販売数 1,200着以上
高級 革靴	2022年冬 企画	2023年春 工場提携	2023年秋 販売開始	

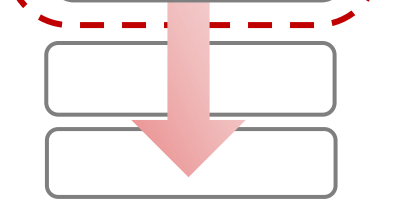
年間売上 1億円規模
年間売上 20百万円規模
年間売上 3百万円規模
年間売上 50百万円規模

今後予定

その他PJ

その他PJ

中期経営計画3か年で10パイプラインの収益化



売上総利益率 29%

中期経営計画(計画数値見直し)

2023年8月期、2024年8月期は当初3か年計画より売上計画を下方修正、売上総利益率を上方修正し計画数値全体を修正

	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (当初計画)	2023年8月期 (計画見直し)	2024年8月期 (当初計画)	2024年8月期 (計画見直し)
総額売上高	17,413	21,500	18,500	23,000	19,300
売上総利益高	4,544	5,375	5,264	5,865	5,600
(売上総利益率)	26.0%	25.00%	28.45%	25.50%	29.00%
販売費及び 一般管理費	4,354	4,725	4,862	4,865	5,000
営業利益	190	650	401	1,000	600
新店数	4	4	3	4	2
店舗数(期末)	86	90	89	94	91
外部環境	コロナ禍影響 ウクライナ紛争	コロナ禍沈静化	円安・物価高 コロナ禍縮小		

ロシアによるウクライナ侵攻にあたり、当社プライベートブランドH&Dの売上1%を寄付しました



1% Donation for Ukraine



H&D Happiness

長期経営方針として全てのステークホルダー（お客様、取引先、従業員、社会）に愛される会社を目指しています

H & D

プライベートブランドH&Dは開発ポリシーに「社会課題の解決」を包含しています

実行時期	事業の成長	サステナビリティ	関連するSDGs
2011年～		オレンジリボン運動支援	全ての人に健康と福祉を (NO3)
2020年～	人材投資	婚礼業界ワタベウェディング から出向社員受入継続	働きがいも経済成長も (NO8)
2021年～	PB商品開発	世界最貧国バングラディシュでの 皮革製品製造開始	貧困を救おう (NO1)
	ショッピングバック削減	ショッピングバック有料化 従前より7割の資源削減	つくる責任つかう責任 (NO12)
2022年～	PB商品開発	海洋ゴミを再生したサングラスの 製造販売	海の豊かさを守ろう (NO14)
		H&D売上金の一部をウクライナ 支援に	全ての人に健康と福祉を (NO3)
2023年～	PB商品開発	リサイクル素材を活用したダウン コート 回収にも責任	つくる責任つかう責任 (NO12)

ハピネスは毎年着実に事業活動とサステナビリティの融合案件を積み上げていきます



ハピネス公式アプリ
今すぐダウンロード！



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
URL <https://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