



株式会社 ハピネス・アンド・ディ

2019年8月期 第2四半期 決算説明会

2019年4月23日
(東証JASDAQ 3174)



I. 2019年8月期 上期決算説明	P. 1
1. 新規出店・改装の状況	P. 2
2. 店舗展開	P. 3
3. 2019年8月期 上期 決算ハイライト	P. 4
4. 2019年8月期 上期 概況	P. 5
5. 2019年8月期 上期 商品部門別売上高の推移	P. 6
6. 既存店前年同月比の推移	P. 7
7. 2019年8月期 上期 売上の増減要因	P. 8
8. 2019年8月期 上期 販売費及び一般管理費の主な内訳	P. 9
9. 2019年8月期 上期 営業利益の増減要因	P.10
10. Eコマースの状況	P.11
II. 2019年8月期 下期取組み施策	P.12
1. 新規出店	P.13
2. ラボグロウンダイヤモンドの展開拡大	P.14
3. 下取り・買取り事業について	P.15
4. 卸売事業について	P.16
5. 既存店の収支の状況	P.17
6. 在庫コントロールの精度向上	P.18
7. 待遇改善の状況	P.19
III. 通期業績予想	P.20
IV. 配当方針、配当予想及び自己株式の取得状況	P.21
V. 株主優待制度	P.22
・ オレンジリボン運動支援活動	P.23

I. 2019年8月期 上期決算説明

新規出店・改装の状況

新規出店は三重県の津南店の1店舗。
大型商業施設は、東京オリンピック前の
建設費高騰を背景に、新設を絞り込み。

年月	店舗名	坪数	出店S C
2018年 11月	ハピネス津南店 (三重県)	70.4	イオンモール津南1階

ハピネス津南店（イオンモール津南内）

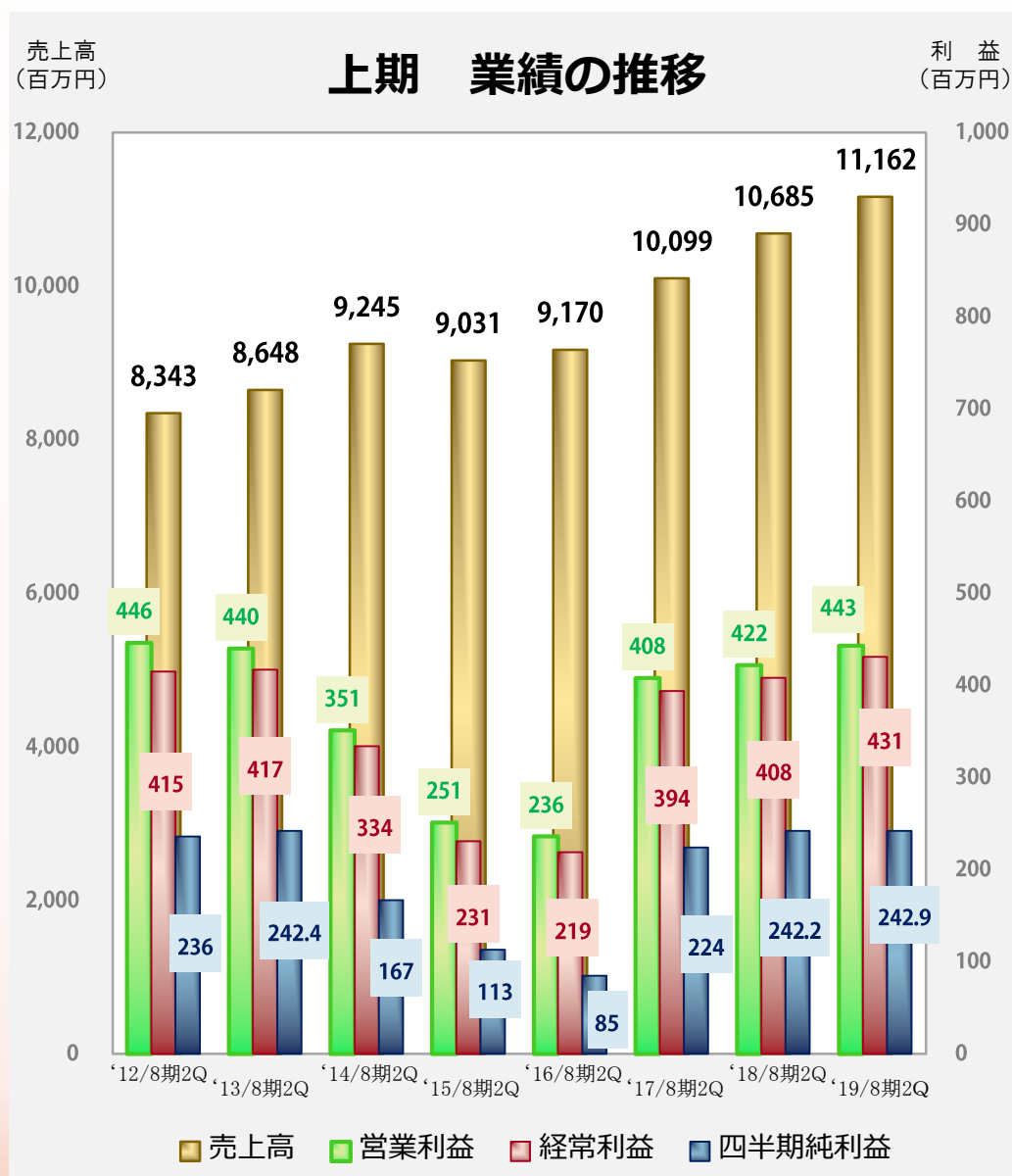


店舗改装は、下妻店、長岡店、
甲府昭和店、松本店、新小松店、
長久手店の6店舗を実施。

改装店舗	
店舗名	出店S C
ハピネス下妻店 (茨城県)	イオンモール下妻
ハピネス長岡店 (新潟県)	リバーサイド千秋
ハピネス甲府昭和店 (山梨県)	イオンモール甲府昭和
ハピネス松本店 (長野県)	イオンモール松本
ハピネス新小松店 (石川県)	イオンモール新小松
ハピネス長久手店 (愛知県)	イオンモール長久手

上期出店は津南店1店舗。下期に入り新業態店3店舗を出店。4月末現在で全国80店舗。





売上高11,162百万円
前年同期比477百万円増
(同 104.4%)

前期の新店8店舗、11月の新店1店舗が業績に寄与したことで、上期として過去最高の売上高となり、4期連続の増収を達成。経常利益、四半期純利益とも過去最高益となった。

売上高、経常利益、四半期純利益は、特別損失を計上するも上期決算として過去最高となった。

	2018/8月期 上期 実績				前年同期	
	(千円)	前年同期比	同増減額	構成比	(千円)	構成比
売上高	11,162,574	104.4%	+477,290	—	10,685,283	—
売上総利益	2,605,151	102.5%	+64,837	23.3%	2,540,313	23.7%
販管費	2,162,141	102.0%	+44,096	19.3%	2,118,045	19.8%
営業利益	443,009	104.9%	+20,741	3.9%	422,267	3.9%
経常利益	431,806	105.7%	+23,628	3.8%	408,177	3.8%
特別損失	54,677	580.8%	+45,263	0.4%	9,413	0.08%
四半期純利益	242,951	100.2%	+665	2.1%	242,285	2.2%
店舗数	78				73	
粗利率	23.3%				23.7%	

売上高

前期新店 8 店舗が、期初からフル稼働したこと、11月の新店が寄与したことで前年同期比104.4%となった。

売上総利益

高額インポートブランドの展開強化で、粗利率は0.4ポイント低下。

営業利益

人件費増加や不正調査費用の発生等、増加要因があったものの、販管費の削減に努めたことで前年同期比104.9%となった。

経常利益

支払利息等、営業外損益の改善も図れたことで前年同期比105.7%となった。

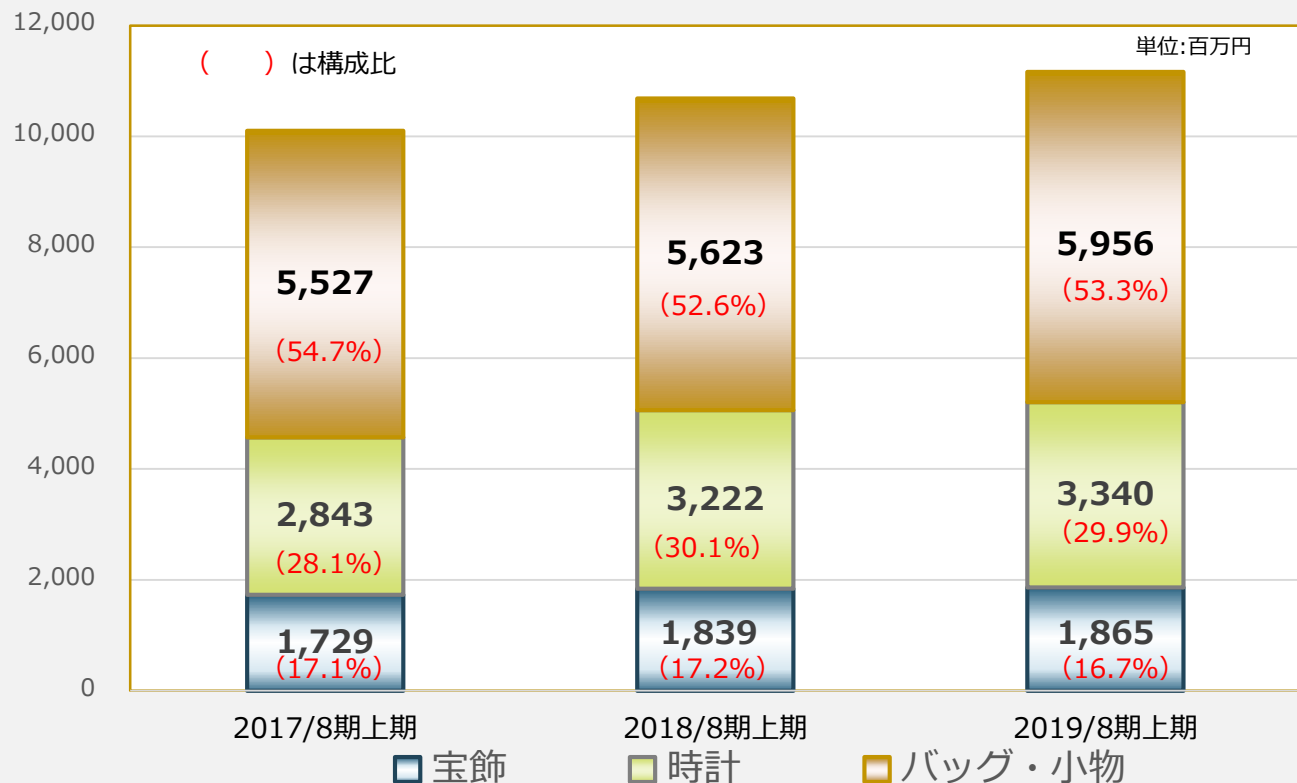
特別損失

※不正行為による被害総額 54,570千円を店舗盗難損失として特別損失に計上。

※詳細は、2019年1月15日開示「元従業員による不正行為に関する調査結果のお知らせ」をご覧ください。

2019年8月期 上期 商品部門別売上高の推移

	2017/8月期 上期		2018/8月期 上期		2019/8月期 上期	
		前同比 (%)		前同比 (%)		前同比 (%)
売上高	10,099	+5.1	10,685	+5.7	11,162	+4.4
バッグ小物	5,527	+5.5	5,623	+1.7	5,956	+5.9
時 計	2,843	+20.9	3,222	+13.3	3,340	+3.6
宝 飾	1,729	+9.1	1,839	+6.3	1,865	+1.4



バッグ・小物

海外主力ブランドの取扱いやミニ財布の展開を強化したことで、構成比も回復し、前年同期比5.9%増となった。

時 計

高額海外ブランドの販売キャンペーンを強化し、前年同期比3.6%増となった。

宝 飾

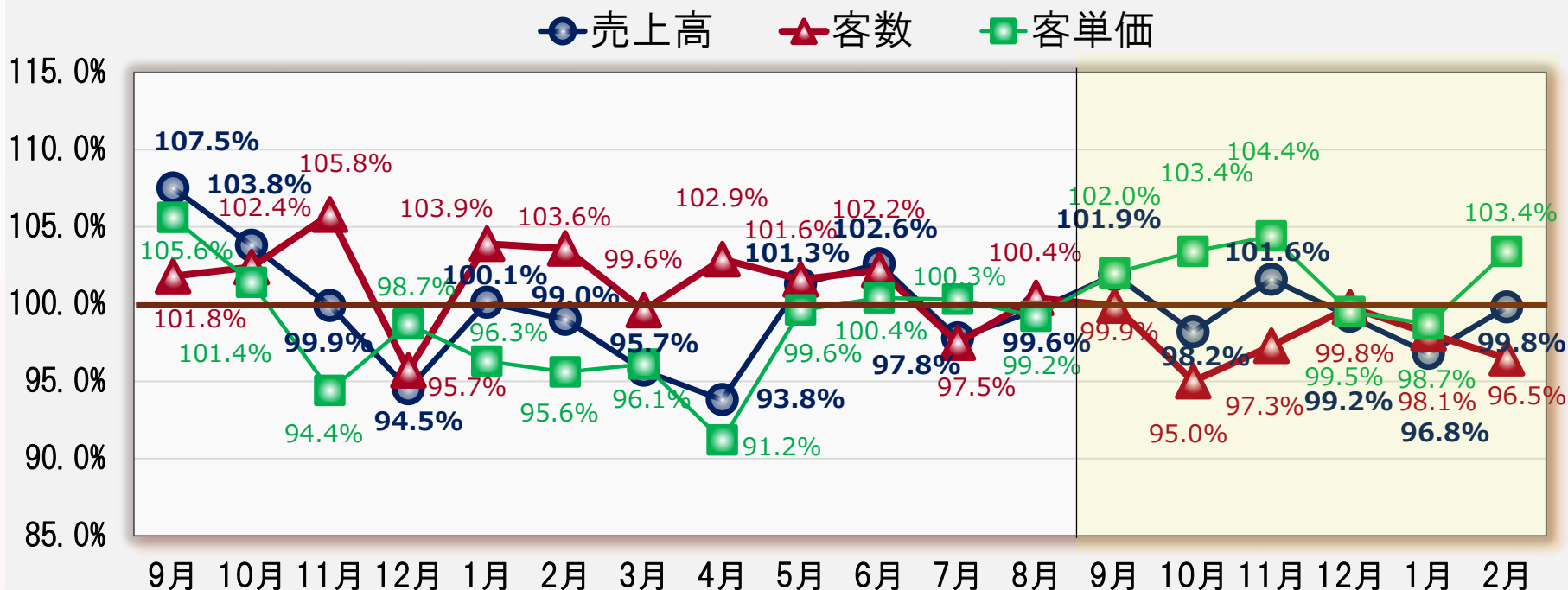
人気商品の展開強化を継続、リングやイヤリングの取り扱いも開始し、前年同期比1.4%増となった。

既存店前年同月比の推移

上期の既存店売上前年同期比は、99.3%とほぼ横ばいとなった。

1Q(3M)は、9月・11月が好調で100.6%となった。

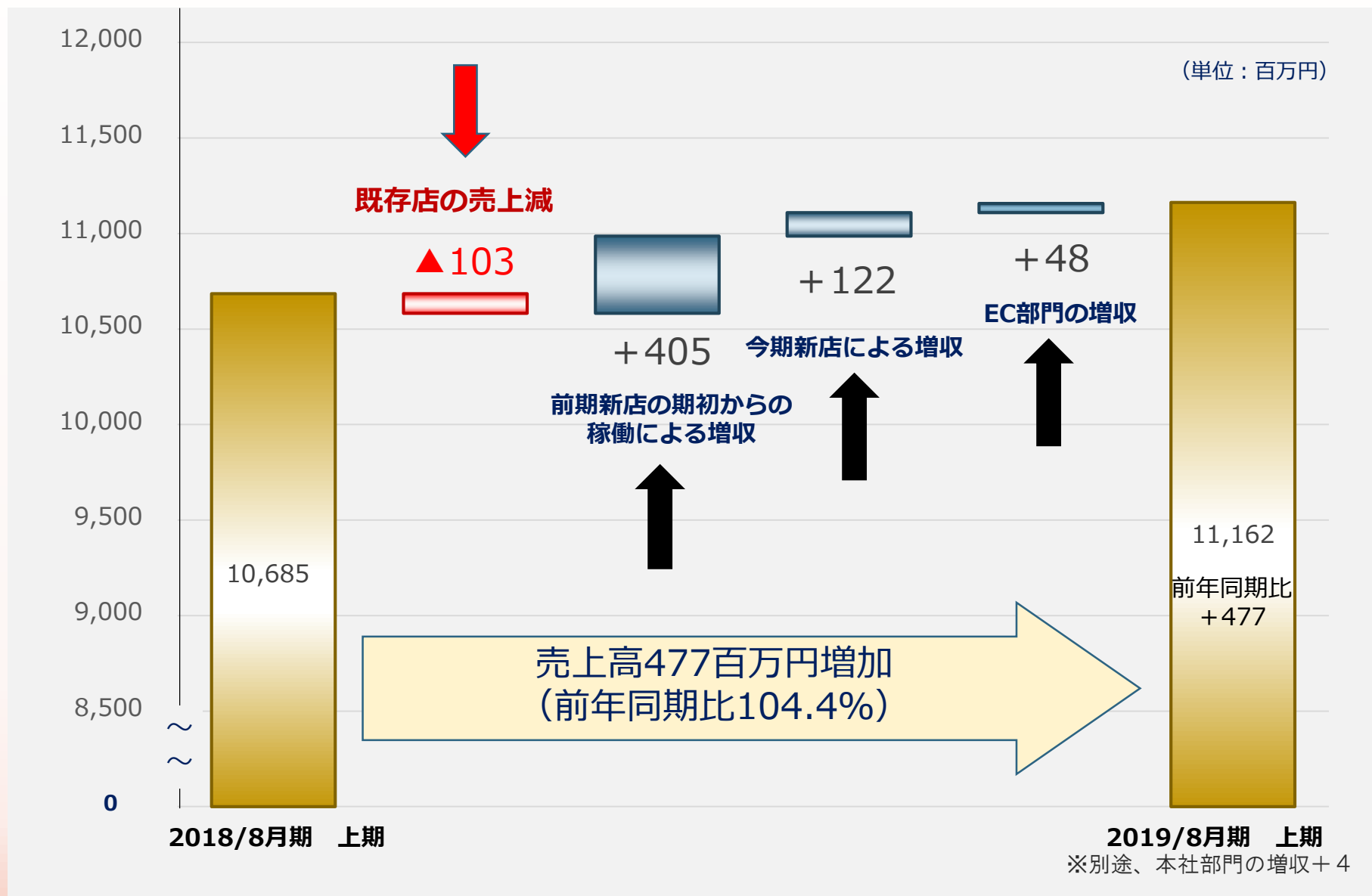
2Q(3M)は、各地で週末の降雪が連続し、1月が低調で98.5%となった。



	2018/8月期												2019/8月期					
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
既存店 売上前年比	107.5%	103.8%	99.9%	94.5%	100.1%	99.0%	95.7%	93.8%	101.3%	102.6%	97.8%	99.6%	101.9%	98.2%	101.6%	99.2%	96.8%	99.8%
既存店 客数前年比	101.8%	102.4%	105.8%	95.7%	103.9%	103.6%	99.6%	102.9%	101.6%	102.2%	97.5%	100.4%	99.9%	95.0%	97.3%	99.8%	98.1%	96.5%
既存店 客単価前年比	105.6%	101.4%	94.4%	98.7%	96.3%	95.6%	96.1%	91.2%	99.6%	100.4%	100.3%	99.2%	102.0%	103.4%	104.4%	99.5%	98.7%	103.4%

※ 2018年8月以降は、ピース等の低額(500円前後)商品の売上・客数を除いております。

2019年8月期 上期 売上の増減要因



2019年8月期 上期 販売費及び一般管理費の主な内訳

		2019/8月期 上期 実績	前期比	(ご参考) 前年同期金額・ 同増減額	
販売費及び一般管理費		2,162,141	102.0%	2,118,045	+44,096
人	件 費	937,734	102.8%	911,359	+26,374
広	告 宣 伝 費	74,857	81.1%	92,251	▲17,393
販	売 手 数 料	174,231	107.5%	161,971	+12,259
地	代 家 賃	530,564	106.2%	499,513	+31,051
雑	費	67,651	94.1%	71,844	▲ 4,192
減	価 償 却 費	103,300	101.9%	101,334	+ 1,965
販管費率		19.3%		19.8%	

人件費

前期新店及び今期新店による増加要因や待遇改善策として導入している従業員向けストックオプションの付与等により、前年同期比102.8%となった。

広告宣伝費

新規出店の減少や広告費の低減に努めたことにより、同81.1%となった。

販売手数料・地代家賃

売上高と店舗数の増加に伴って、同107.5%、106.2%となった。

雑費

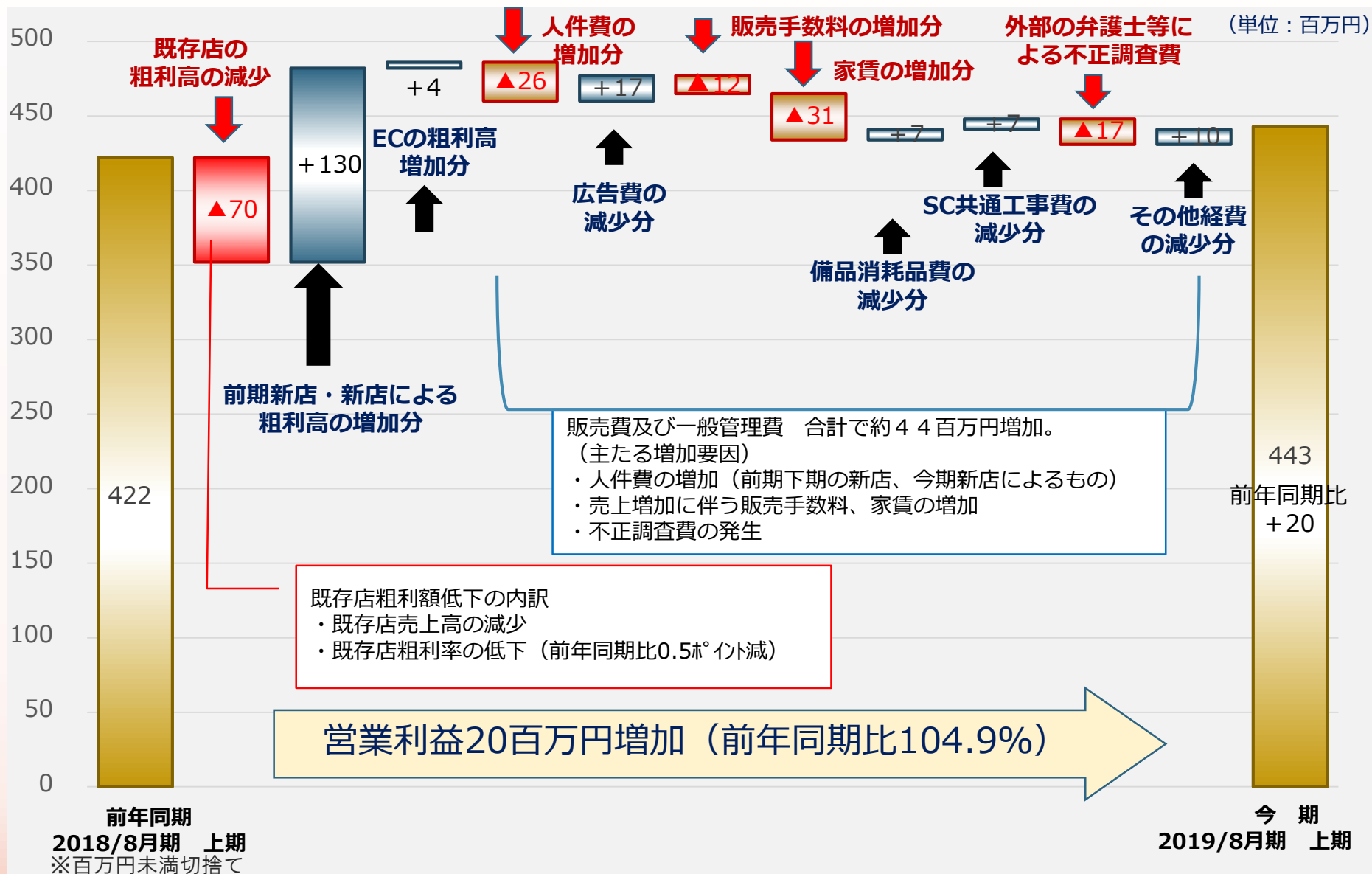
※不正行為に関する調査費用17,391千円の計上があったものの、同94.1%となった。

販管費率

売上高が104.4%に伸長する中、販管費の増加を102%にコントロールできたことで、販管費率は▲0.5ポイントの19.3%となった。

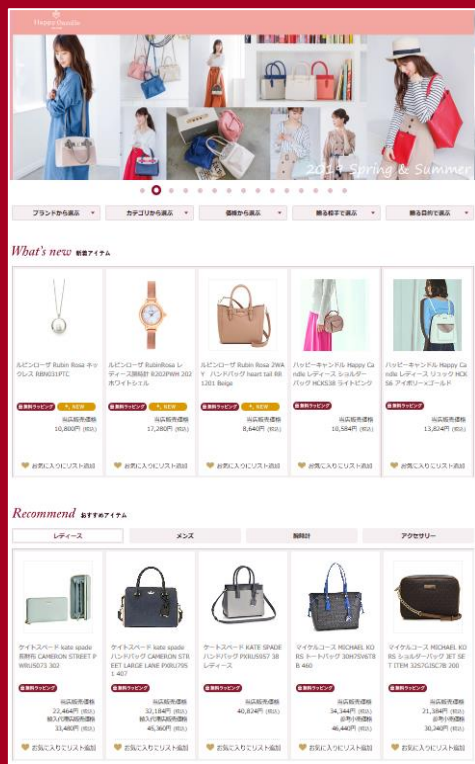
※詳細は、2019年1月15日開示「元従業員による不正行為に関する調査結果のお知らせ」をご覧ください。

2019年8月期 上期 営業利益の増減要因



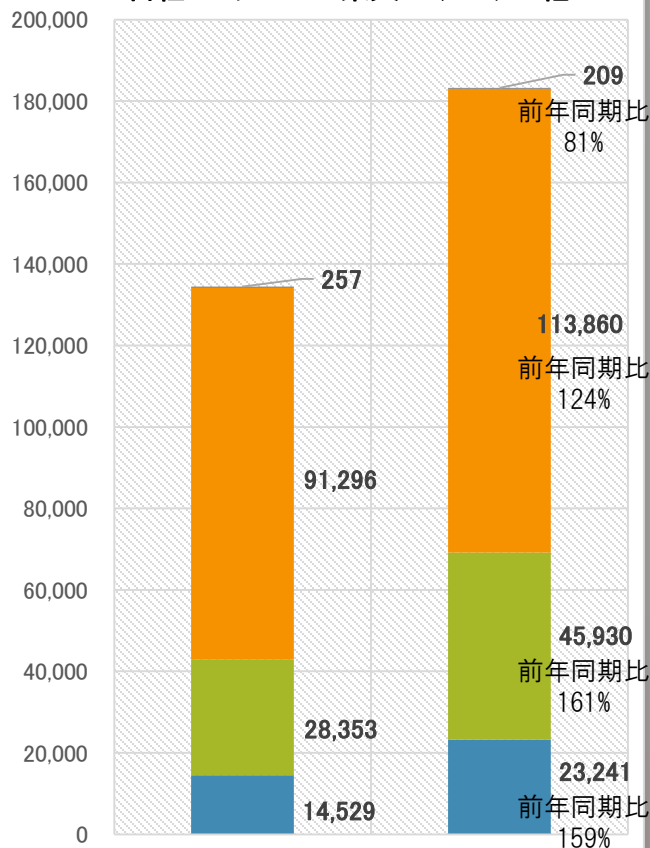
EC部門の売上高は前年同期比 136.3%へ増加。チャネル別では、ヤフーでの取扱商品を強化したことで前年同期比で 161 %へ増加。商品部門別では、各部門ともすべて増加となった。

自社ECサイト画面



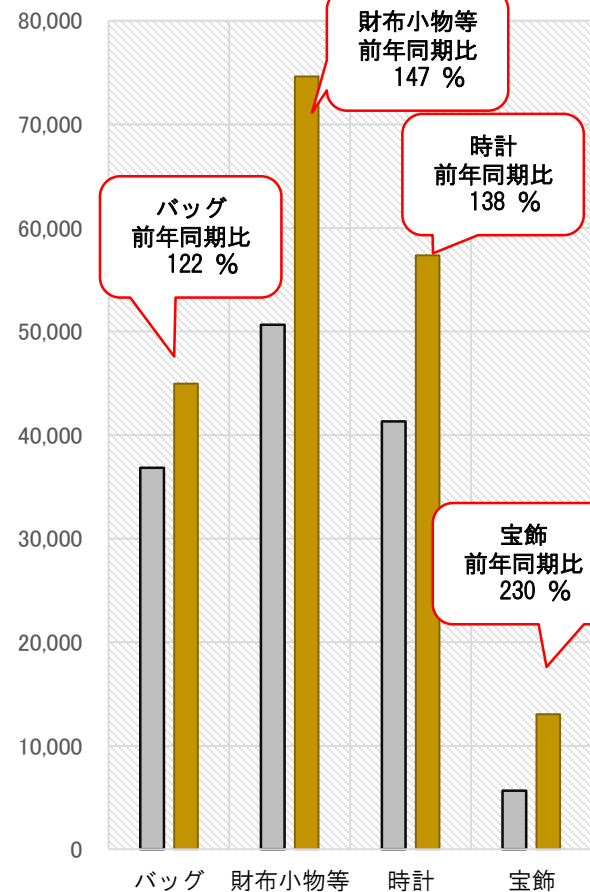
EC チャネル別売上高

千円 ■ 自社 ■ ヤフー ■ 楽天 ■ アマゾン他



2018/8期上期 売上高134,435千円
2019/8期上期 売上高 183,240千円
前年同期比 136.3 %

EC 商品部門別売上高



□ 2018/8期上期 ■ 2019/8期上期

Ⅱ. 2019年8月期 下期取組み施策

1. 新規出店（下期取組み施策）

新業態店 Le Bonheur Parfait 3店舗を新規出店 (ル・ボヌール パルフェ)

名取店、春日部店については、イオンモール内の既存のハピネス業態店と合わせての出店となります。



Le Bonheur Parfait
トレッサ横浜店
3月8日オープン



神奈川県横浜市港北区
トレッサ横浜南棟2階 38.4坪



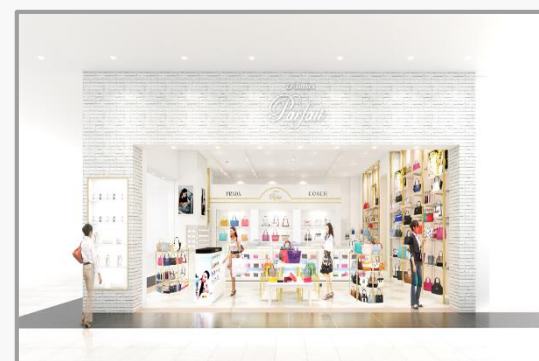
Le Bonheur Parfait
名取店
4月19日オープン



宮城県名取市
イオンモール名取2階 55.3坪



Le Bonheur Parfait
春日部店
4月20日オープン



埼玉県春日部市
イオンモール春日部1階 27.6坪

2. ラボグロウンダイヤモンドの展開拡大（下期取組み施策）

2018年12月から、ほぼ全店で取り扱いを開始。

5万円～20万円の指輪、ネックレス、ピアスにより、客単価と利益率のアップにつながる。

4月からは、1～2万円のライトジュエリーにアイテムを拡大して全店に導入予定。



Brand New Diamond

LAB-GROWN-DIAMOND

まったく新しいダイヤモンドが誕生しました。
その名は「ラボグロウンダイヤモンド」。

宝石の頂点に立つ、神秘的な輝きや硬度も
すべて、天然のダイヤモンドと同じ。
不純物を一切含まない純度の高いダイヤモンドです。

唯一の違いは
「エシカル」な理念から誕生したということ。

テクノロジーによって生まれた「ラボグロウンダイヤモンド」は
地球にも、人にもやさしいダイヤモンドです。

新しい時代が求める、新しいダイヤモンド。
その価値を、美しさを、輝きを
ぜひ、ハピネス・アンド・ディのジュエリーで。



ラボグロウンダイヤモンドネックレス
135,000円(税込)

※ラボグロウンダイヤモンドの詳細につきましては、当社HPより、2018年8月20日付けプレスリリース「ラボグロウンダイヤモンド取扱い開始のお知らせ」をご覧ください。

3. 下取り・買取り事業について（下期取組み施策）

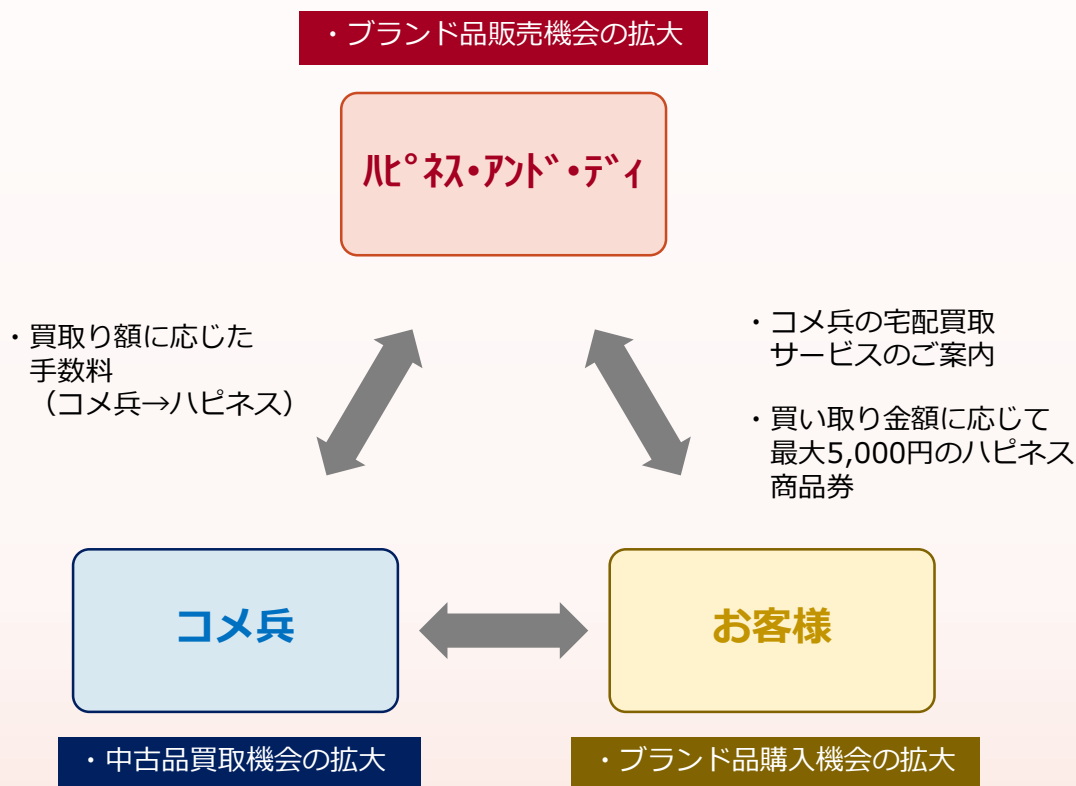
2019年4月より株式会社コメ兵と買取りサービスで協業。

(当初はハピネス・アンド・ディの40店舗でスタート)

その他の買取り事業者へも協業拡大を検討中。

下取り・買取りにより、あらたな需要を喚起。

売上アップと値引き販売の抑制、手数料収入により、利益率の向上につなげる。



- ・宅配買取サービスの利用
- ・買取特典（商品券）

ハピネスをご利用のお客さまだけの特別キャンペーン!

今日だけ!

ハピネス商品券

5,000円分

プレゼント

H_D Happiness × KOMEHYO

買い替え応援 キャンペーン

2019
6/30日
必着

使っていないブランド品・
時計、ジュエリーなど
この機会に売ってあげませんか?

箱に詰めて
送るだけ!

※お名前
※お住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください
※お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください
※お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください
※お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください
※お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください

◆ 初めから簡単! 箱に詰めて送るだけ! 自宅へ呉結 送料も無料! ◆

お近くのコンビニ等でお名前を記入

下記すべてを同梱して普封いにて発送してください

★お名前を
記入する
はがきを
お送りください

申込書

送付先番号カード

売り出し品目

※お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください。お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください。

発送先

〒463-3033 愛知県名古屋市中区錦1-1-1 IGT コメ兵商品センター2F 宅配買取取 TEL:0120-140-981

各社集荷サービスはこちら

ゆうパック

TEL:0300-0800-1111(無料)

ヤマト運輸

TEL:0120-01-9625(無料)

佐川急便

TEL:0120-01-9625(無料)

LINE

スマホで簡単にお申し込み
お名前(姓・名)と住所(〒)宛先住所宛まで、番地(丁目)までお送りください
【LINEで査定】をご利用ください

送る

送る

送る

詳しくは
こちらから

段ボール箱が必要の方は**宅配キット**を無料でお届けします! お申し込みはこちら

4. 卸売事業について（下期取組み施策）

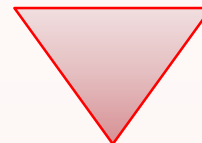
オリジナル商品（Happy Candle）の卸売り事業を開始予定。
ギフトショー出展ブースでの商談を契機に、販売先事業者選定中。



第87回東京国際ギフトショー
2019年2月12日（火）～2月15日（金）
東京ビッグサイト

新たな取引先へ
Happy Candle 商品等を販売

2019/8月期 下期を予定



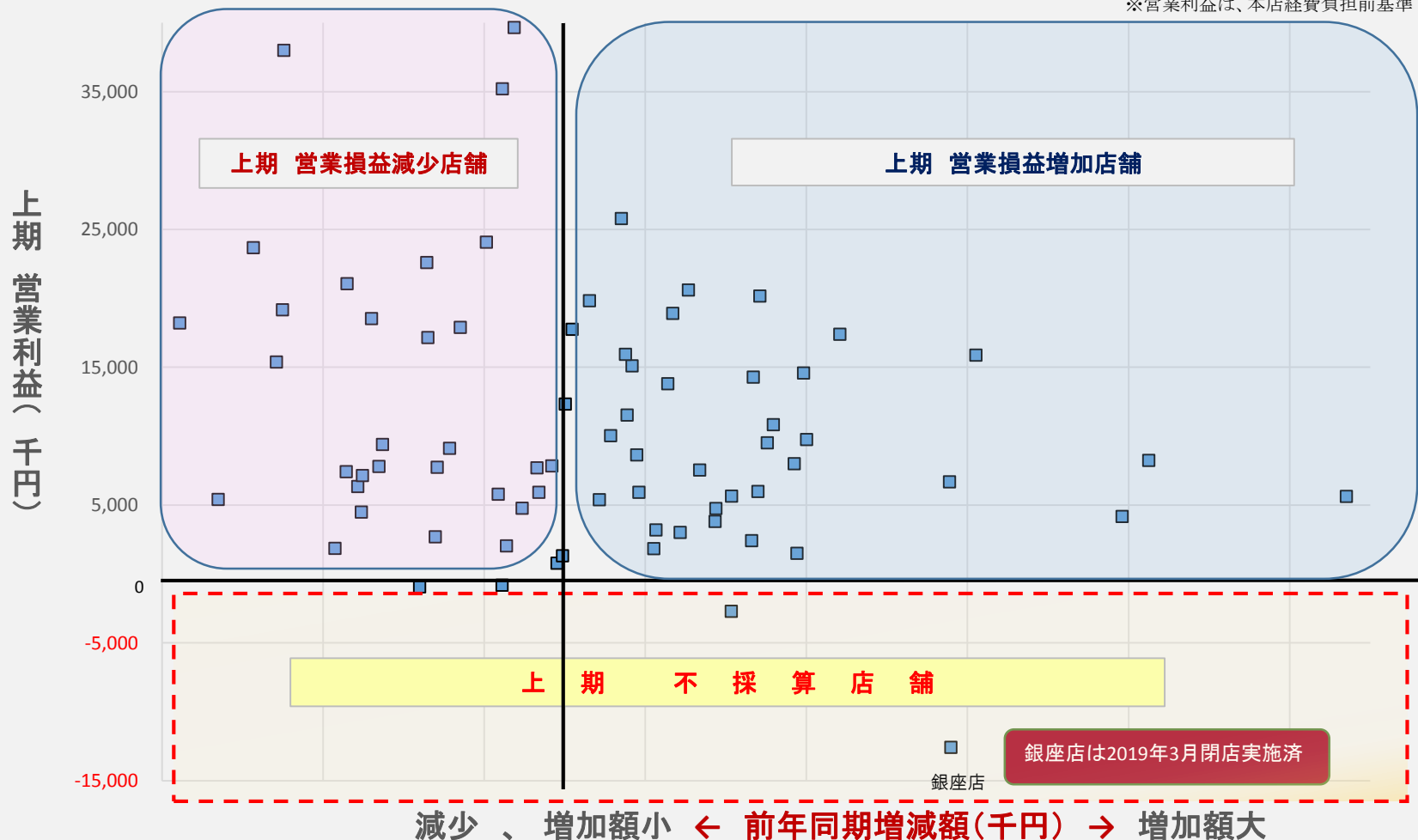
Happy Candleの知名度とブランド力の向上。オリジナル商品の販売額のアップと生産コストの低減につなげる。

5. 既存店の収支の状況（下期取組み施策）

店舗毎の営業収支改善を通じて、全体の収支底上げを図る。

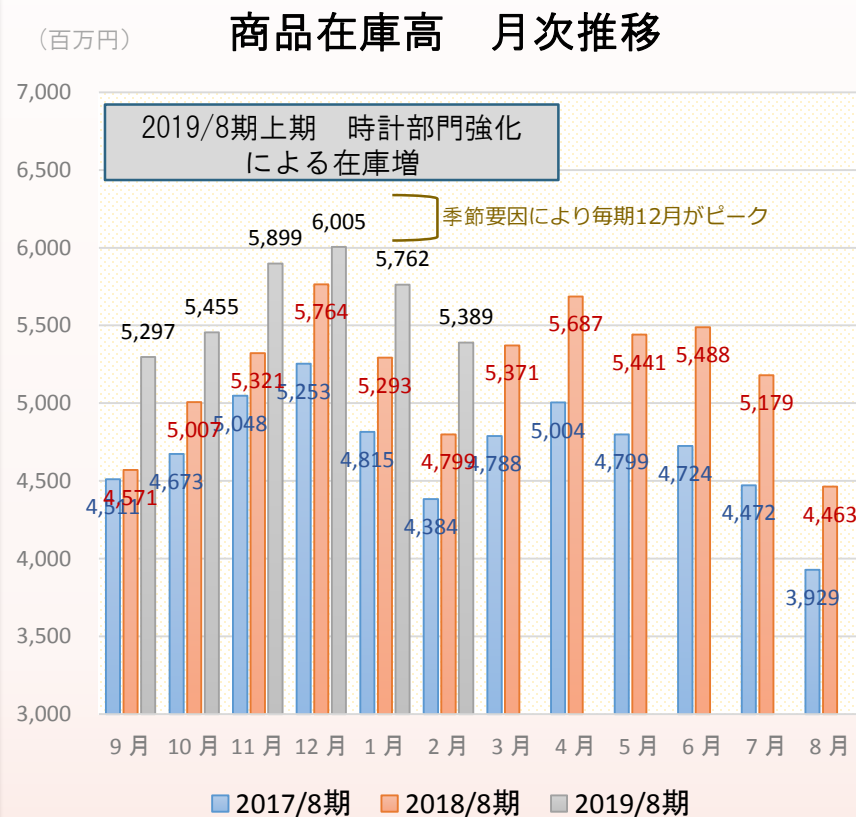
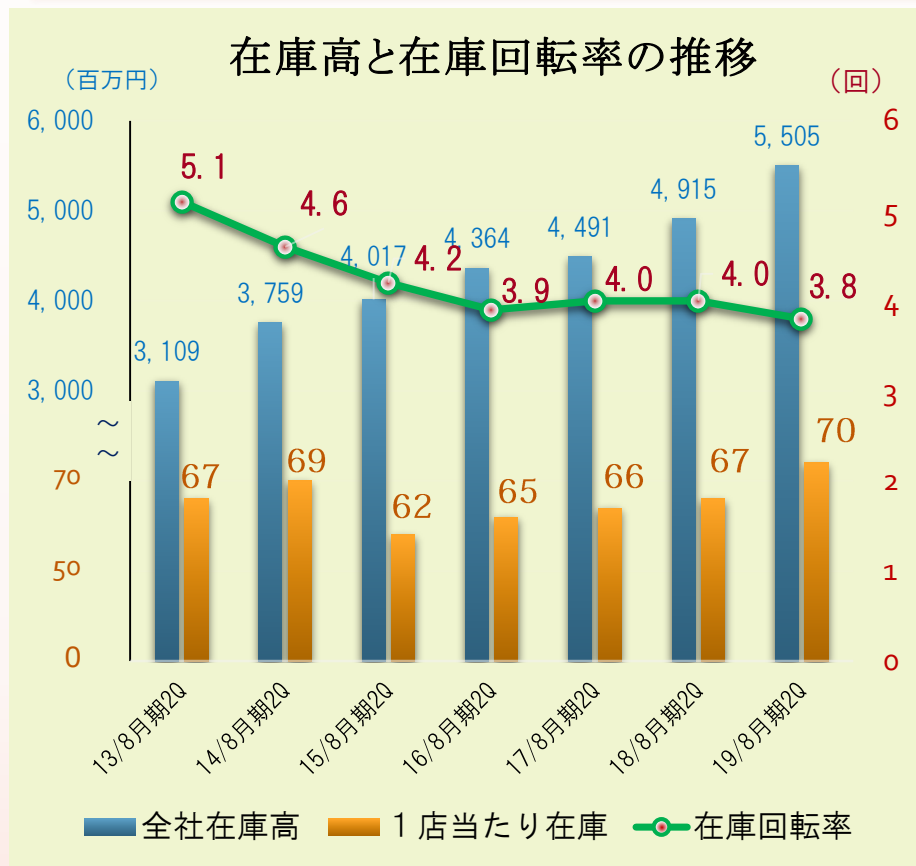
29期上期 各店の**営業損益** 前年同期比増減分布（対象：前年比較可能73店舗）
（ 営業損益 増加店舗39店舗、減少店舗34店舗 ）

※営業利益は、本店経費負担前基準



6. 在庫コントロールの精度向上（下期取組み施策）

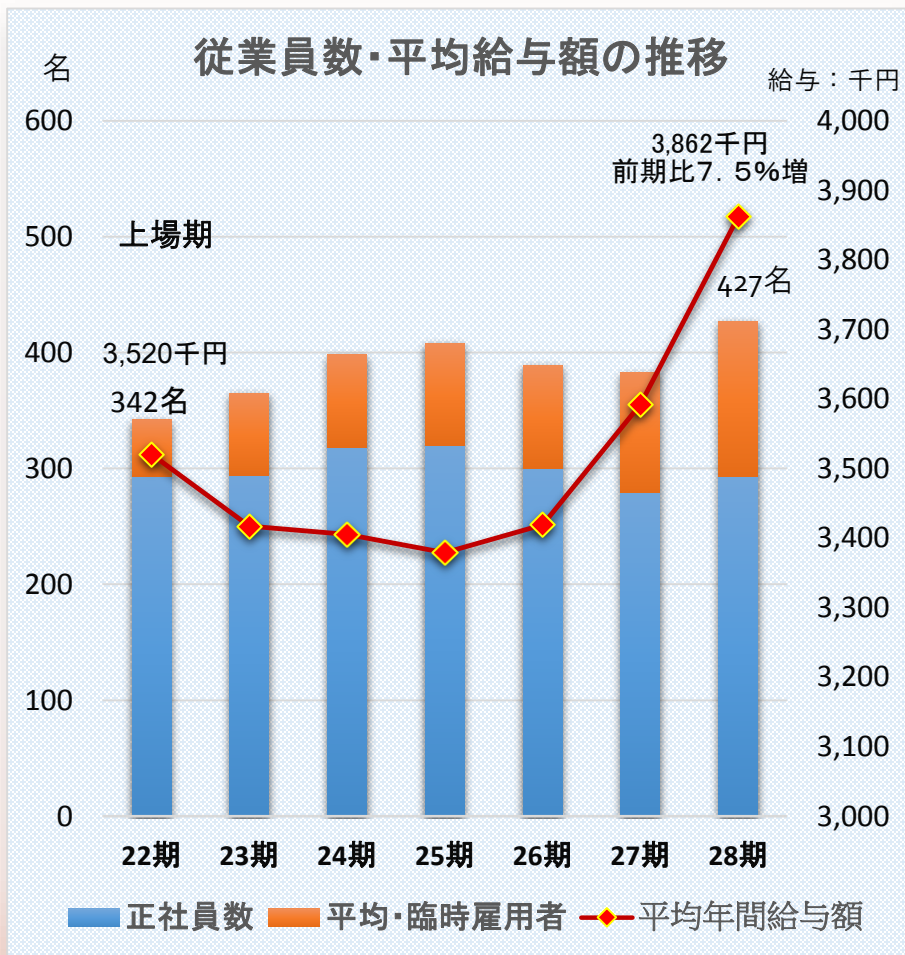
時計部門の強化にともなって、1店舗当たりの在庫高が増加。
商品鮮度管理の徹底により、在庫コントロールの精度向上を図り、
在庫回転率アップに取り組む。



※ ・在庫回転率 : 各年3月～翌年2月売上高累計／在庫高
・1店当たり在庫 : 2月末全社在庫高 / 2月末店舗数

7. 待遇改善の状況（継続取組み課題）

従業員数は店舗拡大に伴って増加。
平均給与は、26期より每期向上し、28期で386万円（前期比107.5%）。
売上の伸びは従業員の伸びを上回る。



Ⅲ. 通期業績予想

**2019年8月期 通期業績見通しは、
売上高 210億6,700万円、営業利益 5億4,800万円、
経常利益 5億2,700万円、当期純利益 2億8,000万円。
この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。**

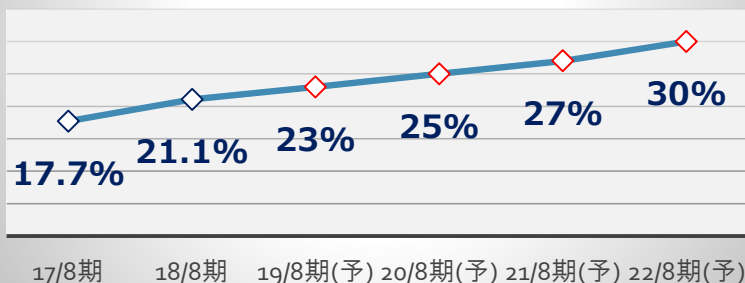
	2019/8月期 通期 業績予想					前年同期	
	(百万円)	前期対比	前期増減額	構成比		(百万円)	構成比
売上高	21,067	103.6%	+ 737	—		20,330	—
営業利益	548	106.2%	+ 32	2.6%		516	2.5%
経常利益	527	106.6%	+ 33	2.5%		494	2.4%
当期純利益	280	103.7%	+ 10	1.3%		270	1.3%

IV. 配当方針、配当予想及び自己株式の取得状況

◆ 配当方針

配当性向の予想

配当性向による配当方針に基づいて、配当額を決定してまいります。配当性向は段階的に30%まで引き上げてまいります。



◆ 配当予想

2019年8月期末の配当金は、26円を予想しております。

	1株当たり配当金
2018/8月期末配金	23円00銭
2019/8月期末配当金 (当期予想)	26円00銭

◆ 自己株式の取得状況

株主還元の拡充、資本効率の向上等を目的として、自己株式の取得を実施。ストック・オプション行使時に保有株式を充当することも検討。

● 2017年3月28日 取締役会決議

取得株式数	40,000株 (発行済株式総数に対する割合1.57%)
株式の取得価額の総額	35,791,100円
取得期間	2017年3月29日～2017年4月26日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

● 2018年7月11日 取締役会決議

取得株式数	18,200株 (発行済株式総数に対する割合0.71%)
株式の取得価額の総額	19,912,200円
取得期間	2018年7月13日～2018年8月17日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

V. 株主優待制度

◆ 株主優待制度

ご所有株式数に応じて、年1回、事業年度末現在の株主様にご優待品を贈呈。

ご優待券及び割引券



① 100株	・ 2,000円のご優待券 ・ 10%割引券2枚
② 200株以上400株未満	・ 4,000円のご優待券 ・ 10%割引券3枚
③ 400株以上600株未満	・ 6,000円のご優待券 ・ 10%割引券4枚
④ 600株以上800株未満	・ 8,000円のご優待券 ・ 10%割引券4枚
⑤ 800株以上1,000株未満	・ 10,000円のご優待券 ・ 10%割引券4枚
⑥ 1,000株以上3,000株未満	・ 12,000円のご優待券 ・ 10%割引券4枚
⑦ 3,000株以上5,000株未満	・ 20,000円のご優待券 ・ 10%割引券4枚
⑧ 5,000株以上	・ 30,000円のご優待券 ・ 10%割引券4枚

+

ご優待商品

100株以上ご所有の全ての株主様に贈呈

HueD



メインストーンが揺れて輝きます

10,000円相当ネックレス（2019/8期）

スワロフスキーキュービックジルコニアが踊るように輝く
ダンシングストーン・ペンダント

『乾いた大地を潤す恵みの雨』という意味を持つ幸運の雫モチーフ。流れる雫を立体的な曲線で表現したオリジナルモデルです。シルバー925製のチェーン・ヘッドにはロジウムコーティングが施しており、変色の心配をせずにお使いいただけます。

仕様

925シルバー製（ロジウムコーティング仕上げ）
スワロフスキーキュービックジルコニア
ベネチアンチェーン40cm+アジャスターチェーン5cm
正規スワロフスキーキュービックジルコニアの証明書カード付き

※詳細につきましては、当社HPまたは2019年4月16日付けプレスリリース「株主優待商品（2019年8月期）の決定に関するお知らせ」をご覧ください。

◆ オレンジリボン運動支援活動（CSR活動）

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。

- ① 2018年11月のオレンジリボン運動全国強化月間に、有楽町駅周辺及び全国77店舗で、啓発マスク一斉配布を実施。2019年も11月に配布活動を実施予定。



- ② オレンジリボン運動支援商品を販売。商品売上の一定額の寄付活動の継続。年間を通じて、支援商品 オレンジリボンネックレスを販売するとともに、強化月間である11月には Happy Candle 商品の売上の一部を寄付。

- ③ 当社主催のお取引先様懇親ボウリング大会におけるオレンジリボン運動募金活動。2019年2月6日 懇親ボウリング大会会場にて、募金箱を設置して大会参加者に寄付を募りました。2020年も同様に2月に実施予定。

- ④ 2018年8月期株主優待において、オレンジリボン運動への寄付をご選択いただきました株主様の寄付金額は、合計で94,000円となりました。同金額を株式会社ハピネス・アンド・ディ（株主寄付口）として、寄付させていただきました。

Happiness通販サイト

<http://www.happiness-d.com>



お問い合わせ先

株式会社 ハピネス・アンド・ディ
経営企画室

TEL 03-3562-7525
FAX 03-3562-7531
E-mail 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。