



2024年11月28日

各位

会社名 株式会社ハピネス・アンド・ディ  
(東証スタンダード・コード3174)  
代表者名 代表取締役社長 田 篤史  
問合せ先 専務取締役 前原 聡  
電話番号 03-3562-7525

## 株式会社Sapeetとの業務提携契約の締結に関するお知らせ

### ～ 営業・接客教育への生成AI活用の社会実装のため ～

当社は、本日付の取締役会において、株式会社 Sapeet（以下、「Sapeet 社」といいます。）と業務提携契約を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 業務提携の背景・理由

Sapeet 社は、「ひとを科学し、寄り添いをつくる」をミッションとして掲げる、人をエンパワーメントする AI に強みを持つ企業です。AI の活用により業務効率化を実現し、コスト削減につなげるソリューションはもちろん、売上などの事業数値の向上に寄与する AI 活用を強みとしています。

一方、当社は、中期経営計画に基づき、主力商材をインポート雑貨・時計から宝飾への移行を進めております。既に地金ジュエリーの品揃え拡大、プライベートブランドジュエリーの拡大、宝飾強化型店舗の拡大などを実施し、今後は販売員の宝飾品に関する商品知識・接客力の向上を目指しております。

すでに報酬面・制度面で販売員のモチベーション向上につながる設計を進めており、教育面での後押しとして、この度 Sapeet 社と業務提携契約を締結いたします。

また、本提携を通じて、当社、Sapeet 社それぞれの発展だけでなく、小売業界の以下のような課題解決への寄与も目指し、販売員エンパワーメントの社会実装を加速してまいります。

- 単発研修の効果が不明確で、座学の9割が忘れられると言われ、学んだことが定着しにくい。  
実践でうまくアウトプットできない
- OJT に頼りがちで、指導の質が店長次第になる上、店長の業務負担に繋がる
- 十分な教育が行き届かず、新人の立ち上がりに時間がかかり離職につながるケースも多い
- 特にBtoC 接客の標準化が困難で、ハイパーフォーマーの再現性は低いと考えられてきた
- 本部で立案した商品情報や戦略が現場の販売スタッフに浸透しない

#### 2. 業務提携の概要

- (1) AI を活用したロールプレイング案件の継続的改善
- (2) AI を活用したシステムの考案・構築
- (3) AI を活用した事業戦略に関するアドバイス又はセカンドオピニオンの提供
- (4) AI を活用した共同プロジェクトに参画する投資家・金融機関・事業法人等の紹介
- (5) (1)～(4)にかかる情報の相互提供及びその他両社に有用な情報の相互提供

本提携により、Sapeet 社は当社の中長期的な構造改革支援、教育メソッド提供、人材の適材適所化支援を AI の力でを行い、売上増加のサポートを目指します。

ハピネス・アンド・ディは教育への AI 活用を推進し、その実績を定性、定量ともに Sapeet 社にフィードバ

ックすることで、Sapeet 社が提供する AI ロープレシステム「カルティ ロープレ」の現場へのさらなる適応や展開を加速させます。

●業務提携の具体的な取り組みとして、以下を計画しています。

1. 本部主導の販売戦略の現場への浸透強化
2. 店長やエリアマネージャーの教育最適化
3. 新規採用販売員の早期戦力化
4. トップ販売員が自分のノウハウ継承を可能にすること

●業務提携に先駆けた取り組み：AI ロープレ研修による注力商材の教育強化で販売単価 2.5 倍の成果も

2024 年 8 月 23 日公表の「プロの接客ノウハウと AI データ分析を融合させた、次世代の宝飾接客教育実証を開始」に記載のとおり、本提携に先行して、すでに当社全店舗に、Sapeet 社の構築した AI ロープレ研修を導入しました。2024 年 7 月に試験導入、9 月より全店舗導入しており、既に販売員の商品理解度が向上したという実感や、売上実績向上という成果も現れています。

制度面でのモチベーション支援として、研修実施者のうち高評価者へのインセンティブ制度を取り入れることで、研修開始の最初の一步を促進しました。

当社では過去にも細かな DX 施策やデータの見える化は進めてきたものの、早期段階での販売員の意識・行動変容や売上増加という成果につながった施策は初となります。

実証を経て、売上実績への成果も確認出来たため、今後は現場スタッフの利用状況に合わせた報酬制度にも反映しながら、運用を拡大してまいります。

〈AI ロープレ研修の実施内容〉

1. まずは普段と同様に AI に向かって接客
2. 接客マニュアルを読んだ後、再度 AI ロープレにチャレンジ
  - a. 70 点以上になるまで自習
  - b. 3 回以上実施の上で、100 点到達販売員には現金ボーナスも支給
3. 接客現場にたち、型を実践で活用
4. 研修結果をアンケートにて回収

〈結果〉

- ・研修実施率は 84.3%、1 人当たりの実施回数は 4.1 回に到達
- ・ほとんどの研修員が、研修により商品理解度が向上したと回答
- ・ベテラン販売員が改めて自分の接客トークを見直す機会提供となった。
- ・研修対象商材は前期比 160%の伸び率となった。以下、具体的な成果例(研修前 4 週間の実績比較より)
  - 100 点を取った販売員の販売単価が研修前の 2.5 倍に向上
  - 過去販売実績の無かった 4 ヶ月目の新人販売員が研修後 160 万円以上を販売
  - 研修前売上実績の無かったベテラン販売員が研修後 200 万円以上を販売
  - AI ロープレの実施回数や、実施回数ごとの獲得点数にもばらつきが見られた
    - ・積極的に研修に取り組んでいるが成果につながっていない販売員をピックアップし、優先的にアドバイスする体制を構築できた。

●今後の展望

今後、「カルティ ロープレ」の新たなアバター・場面を作成することで、新商品の販売戦略を本部の狙いどおりに現場に浸透させるオペレーションの定常化を図ります。

定常化が完了した後は、「カルティ ロープレ」のシーンを商品販売に限らず以下のようなバリエーションを作成し、優秀な販売員育成の仕組みをさらに整備する予定です。

- ・新規採用販売員の基本教育向けパッケージ
- ・新規採用販売員の日常の疑問に答えるメンターAI
- ・既存販売員のレベルに合わせた、難易度の高い接客シーンの作成
- ・インバウンド対応、英語対応
- ・AI 販売員の具現化

以上のような販売教育に留まらず、将来的には AI とのキャリア相談や定時面談による従業員満足度の向上、離職防止にも貢献できるよう、AI の貢献範囲を拡大してまいります。

また、「カルティ ロープレ」の機能面の展望としては、個々人の営業実績や学習実績データと注力分野に合わせたロープレーションやアバターの自動レコメンド、自動生成の実現により、研修効果・効率のさらなる向上を目指します。

両社は協力して、小売業界の販売員マネジメントの課題解決と、顧客満足度の向上に取り組んでまいります。

●両社のコメント

- 株式会社ハピネス・アンド・ディ 代表取締役社長 田 篤史

ベテラン販売員のコツをどうやって育成に活かすか、またベテランでも苦手とする商材が有る場合どうやってコツを習得するかは我々もずっと悩んで来ました。

この度の株式会社 Sapeet との業務提携により、店頭接客に対する DX での解決に向けてのご支援頂けることを有難く思います。

難易度の高い商材を恐れず、店頭でより良いお買い物体験をご提供出来るよう挑戦し続けます。

- 株式会社 Sapeet 代表取締役 築山 英治

この度、ハピネス・アンド・ディ社との業務提携により、さらに販売現場に寄り添った AI 開発を実現できることを嬉しく思います。ハピネス・アンド・ディ社の持つ高品質な接客の知見やデータと、Sapeet の AI 開発や店舗 DX の知見を掛け合わせることで、小売接客のエキスパートのノウハウを再現する AI の社会実装を加速できると信じています。

今回の提携によって、接客・営業領域のさらなる科学を推進してまいります。

3. 業務提携の相手先の概要

(1) 商号	株式会社 Sapeet		
(2) 所在地	東京都港区芝 5-13-18 いちご三田ビル 8 階		
(3) 代表者	代表取締役社長 築山 英治		
(4) 事業内容	AI ソリューション及び AI プロダクトの提供		
(5) 資本金	232,856 千円 (2024 年 9 月 30 日現在)		
(6) 設立	2016 年 3 月 9 日		
(7) 大株主及び持株比率	株式会社 PKSHA Technology (35.97%)		
(8) 上場会社と当該会社との関係	資本関係	該当事項はありません	
	人的関係	該当事項はありません	
	取引関係	AI ロープレシステムの開発において一部取引がございます。	
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません	
(9) 当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状況			
決算期	2022 年 9 月期	2023 年 9 月期	2024 年 9 月期
純資産 (千円)	△105,569	△252,901	167,752
総資産 (千円)	226,304	265,438	452,020
1 株当たり純資産 (円)	△95.01	△227.61	120.73
売上高 (千円)	300,089	421,163	634,946
営業利益 (千円)	△87,873	△147,761	△19,068
経常利益 (千円)	△89,363	△147,236	△28,542
当期純利益 (千円)	△89,543	△147,415	△29,057
1 株当たり当期純利益 (円)	△80.59	△132.67	△23.66
1 株当たり配当金 (円)	—	—	—

(注) 同社は 2024 年 10 月 29 日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。上記は開示資料に基づき記載しております。

4. 日程

(1) 取締役会決議	2024年11月28日
(2) 業務提携契約締結日	2024年11月29日 (予定)

## 5. 今後の見通し

本業務提携が、2025年8月期の当社連結業績に与える影響は軽微であるものの、中長期的には業績の拡大及び競争力の向上に寄与するものと考えております。なお、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

以 上