



株式会社 ハピネス・アンド・ディ



2019年 8 月期 決算説明会

2019年11月6日
(東証JASDAQ 3174)

Happy Candle 2019秋冬 ラウンド長財布

I. 2019年8月期 決算説明	P. 1
1. 新規出店の状況	P. 2
2. 改装の状況	P. 3
3. 店舗展開	P. 4
4. 決算ハイライト	P. 5
5. 決算概況	P. 6
6. 商品部門別売上高の推移	P. 7
7. 既存店前年同月比の推移	P. 8
8. 売上の増減要因	P. 9
9. 販売費及び一般管理費の主な内訳	P. 10
10. 営業利益の主な増減要因	P. 11
11. エコマースの状況	P. 12

II. 2020年8月期 取組施策	P. 13
1. 店舗展開について	P. 14
2. 新店紹介	P. 15 P. 16 P. 17
3. オリジナルブランドの販路開拓	P. 18
4. 時計の修理強化とスタッフ技能の向上	P. 19
5. EC(ネット通販)事業のさらなる拡大	P. 20
6. 物流コスト削減の取組み	P. 21
7. 既存店の対策の強化	P. 22
8. 在庫回転率の向上	P. 23
9. 待遇改善の状況	P. 24

III. 通期業績予想	P. 25
-------------	-------

IV. 配当方針、配当予想及び自己株式取得状況	P. 26
-------------------------	-------

V. 株主優待制度	P. 27
-----------	-------

オレンジリボン運動支援活動	P. 28
---------------	-------

Ⅰ. 2019年8月期 決算説明

新店は、ハピネス業態 1 店舗、新業態 ル・ボヌール パールエ 3 店舗を出店

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



年月	店舗名	坪数	出店 S C
2019年 3月	Le Bonheur Parfait トレッサ横浜店 (神奈川県)	38.4	トレッサ横浜 2 階
2019年 4月	Le Bonheur Parfait 名取店 (宮城県)	55.3	イオンモール名取 2 階
2019年 4月	Le Bonheur Parfait 春日部店 (埼玉県)	27.6	イオンモール春日部 1 階
名取店、春日部店については、イオンモール内のハピネス業態に続いての出店			

Le Bonheur Parfait トレッサ横浜店 (トレッサ横浜内)

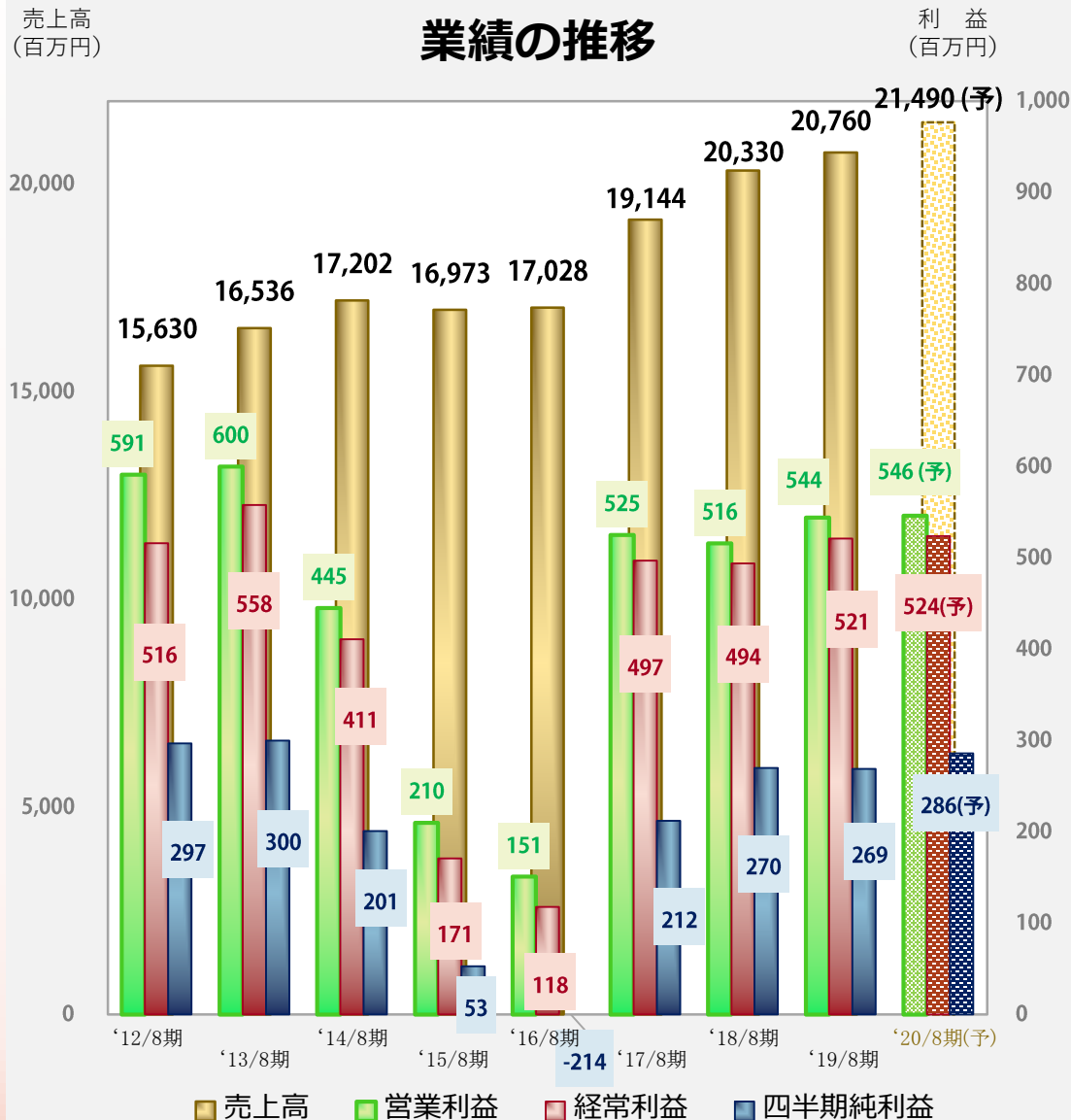


既存店舗の活性化として、オープン展示売場の拡張、時計売り場の増設等、10店舗の改装を実施

改装店舗		改装店舗	
店舗名	出店 S C	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	ハピネス長久手店 (愛知県)	イオンモール長久手
ハピネス長岡店 (新潟県)	リバーサイド千秋	ハピネス神戸店 (兵庫県)	イオンモール神戸北
ハピネス甲府昭和店 (山梨県)	イオンモール甲府昭和	ハピネスむさし村山店 (東京都)	イオンモールむさし村山
ハピネス松本店 (長野県)	イオンモール松本	ハピネス名取店 (宮城県)	イオンモール名取
ハピネス新小松店 (石川県)	イオンモール新小松	ハピネス成田店 (千葉県)	イオンモール成田

2019年8月期出店4店舗により、期末の店舗数は80店舗。10月末現在で全国84店舗。





売上高20,760百万円
前期比430百万円増
(同 102.1%)

前期の新店8店舗、当期の新店4店舗が寄与したことで、売上高は過去最高を更新し、4期連続の増収を達成。

営業利益、経常利益も前期比増となり、2期前の水準を更新となった。

当期純利益は、不正被害額の特別損失を計上したものの、前期とほぼ同水準を確保した。

	前期		2019/8月期 実績			
	(千円)	構成比	(千円)	構成比	前期比	同増減額
売上高	20,330,900	—	20,760,050	—	102.1%	+429,150
売上総利益	4,758,895	23.4%	4,816,420	23.2%	101.2%	+57,525
販管費	4,242,364	20.8%	4,271,972	20.5%	100.7%	+29,608
営業利益	516,531	2.5%	544,448	2.6%	105.4%	+27,917
経常利益	494,245	2.4%	521,646	2.5%	105.5%	+27,401
特別損失	52,083	0.2%	62,642	0.3%	120.2%	+10,559
四半期純利益	270,599	1.3%	269,221	1.3%	99.4%	▲1,378
店舗数	77		80			
粗利率	23.4%		23.2%			

売上高

前期新店 8 店舗が期初からフル稼働、当期新店 4 店舗も寄与したことで、前期比 102.1%となった。

売上総利益

インポートブランドのウエイトが上がったことで、粗利率0.2ポイント低下。

営業利益

販管費において不正調査費用の発生等、増加要因があったものの、その他の販管費の削減に努めたことで、前期比 105.4%となった。

経常利益

同様に、前期比105.5%となった。

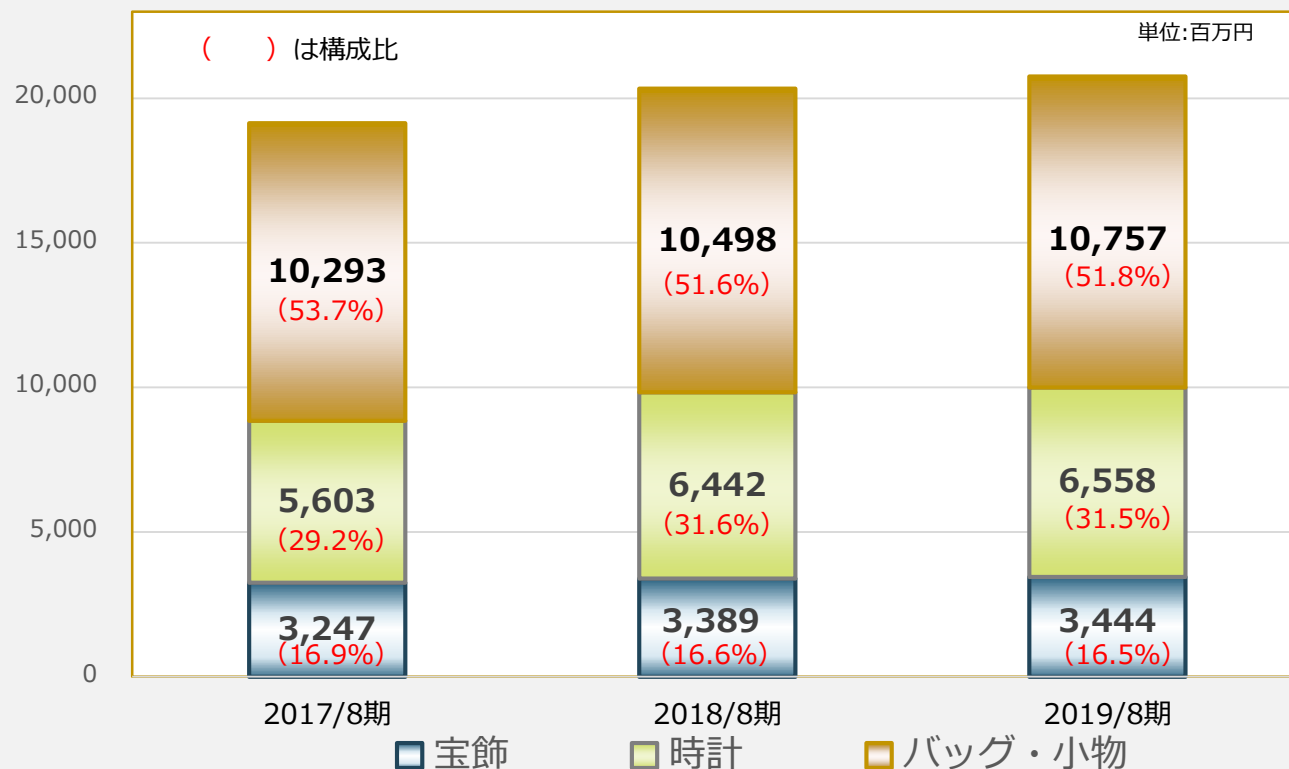
特別損失

不振店の減損損失が閉店予定の 2 店舗（2,879千円）のみとなったものの、※不正行為による被害総額 54,570千円を計上したことで、前期比120.2%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 商品部門別売上高の推移

	2017/8月期		2018/8月期		2019/8月期	
		前同比 (%)		前同比 (%)		前同比 (%)
売上高	19,144	+12.4	20,330	+6.1	20,760	+2.1
バッグ小物	10,293	+7.7	10,498	+1.9	10,757	+2.4
時 計	5,603	+23.4	6,442	+14.9	6,558	+1.8
宝 飾	3,247	+10.6	3,389	+4.3	3,444	+1.6



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、前期比2.4%増となった。

時 計

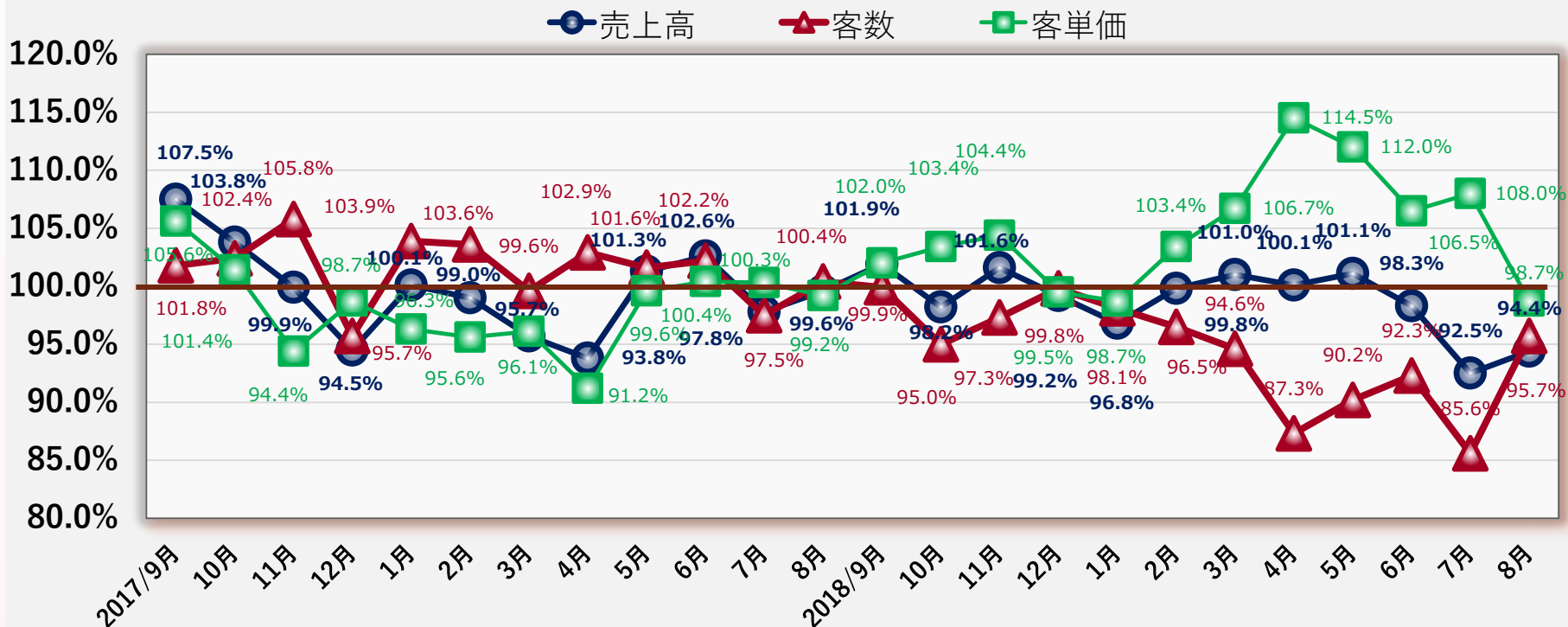
展開強化を図った海外ブランドの販売が好調で、前期比1.8%増となった。

宝 飾

人気商品やオリジナルブランドの展開を強化、ラグジュアリーやミッドの商品ライン拡充もあり、前期比1.6%増となった。

既存店前年同月比の推移

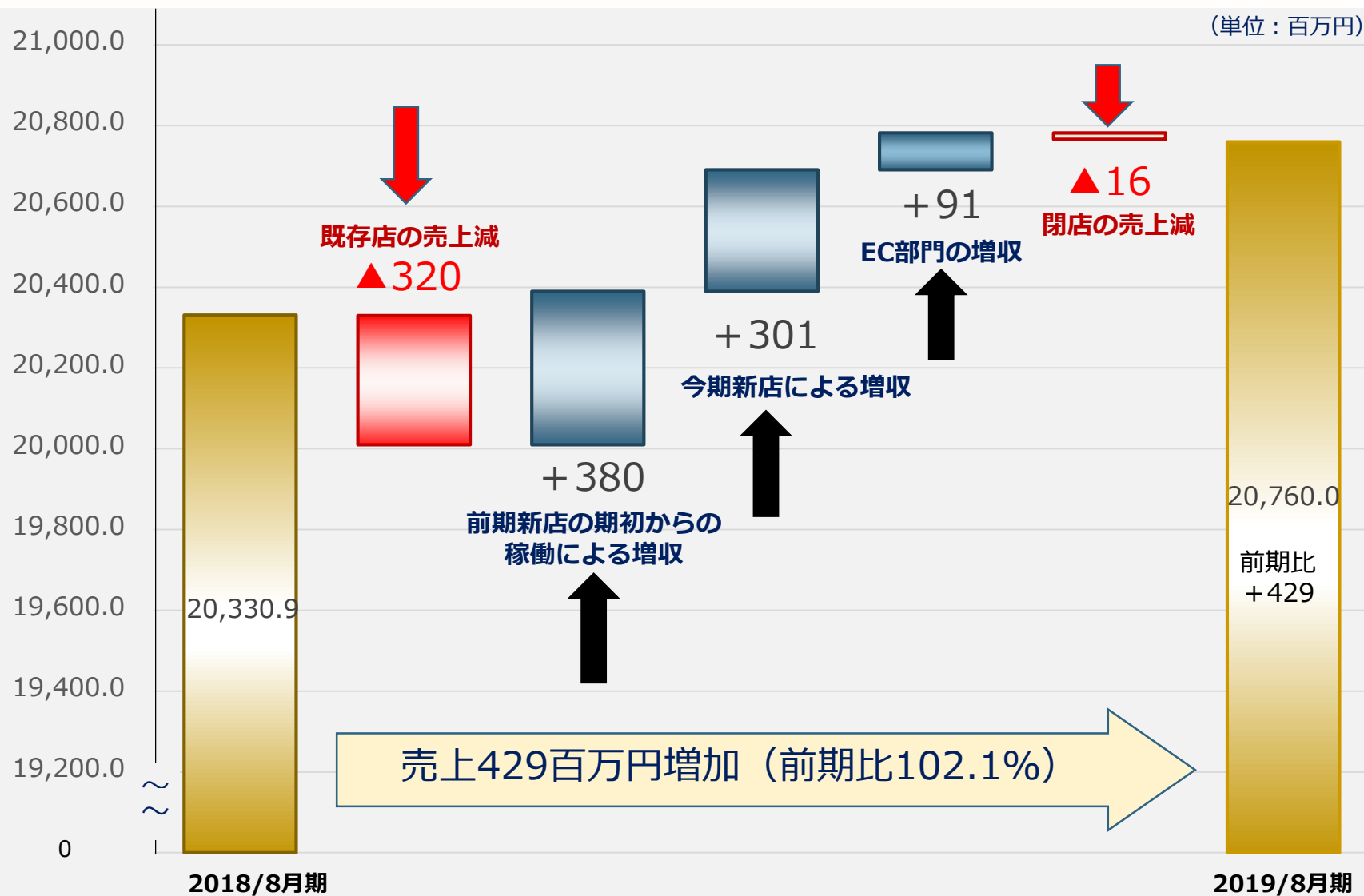
2019年8月期の既存店売上前年同期比は、98.6%とほぼ横ばいとなった。
下半期においては、高額時計が伸長し客単価がアップした。
新年度は、客数回復の課題に取り組む。



	2 0 1 8/8月期												2 0 19/8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	3月	4月	5月	6月	7月	8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	101.0	100.1	101.1	98.3	92.5	94.4
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	94.6	87.3	90.2	92.3	85.6	95.7
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	106.7	114.5	112.0	106.5	108.0	98.7

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

2019年8月期 売上の増減要因



※別途、本社部門▲9。

2019年8月期 販売費及び一般管理費の主な内訳

	前期	2019/8月期 実績	前期比	増減額
販売費及び一般管理費	4,242,364	4,271,972	100.7%	+29,608
人件費	1,875,409	1,875,972	100.0%	+ 563
広告宣伝費	164,316	147,936	90.0%	▲16,380
販売手数料	309,694	338,621	109.3%	+28,927
地代家賃	996,990	1,027,567	103.0%	+30,577
雑費	124,269	123,443	99.3%	▲ 826
減価償却費	215,231	215,028	99.9%	▲ 203
販管費率	20.8%	20.5%		

人件費

前期新店及び今期新店等による増加要因があったものの、派遣スタッフの削減や求人費の減少等により、前期比100.0%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90.0%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109.3%、103.0%となった。

雑費

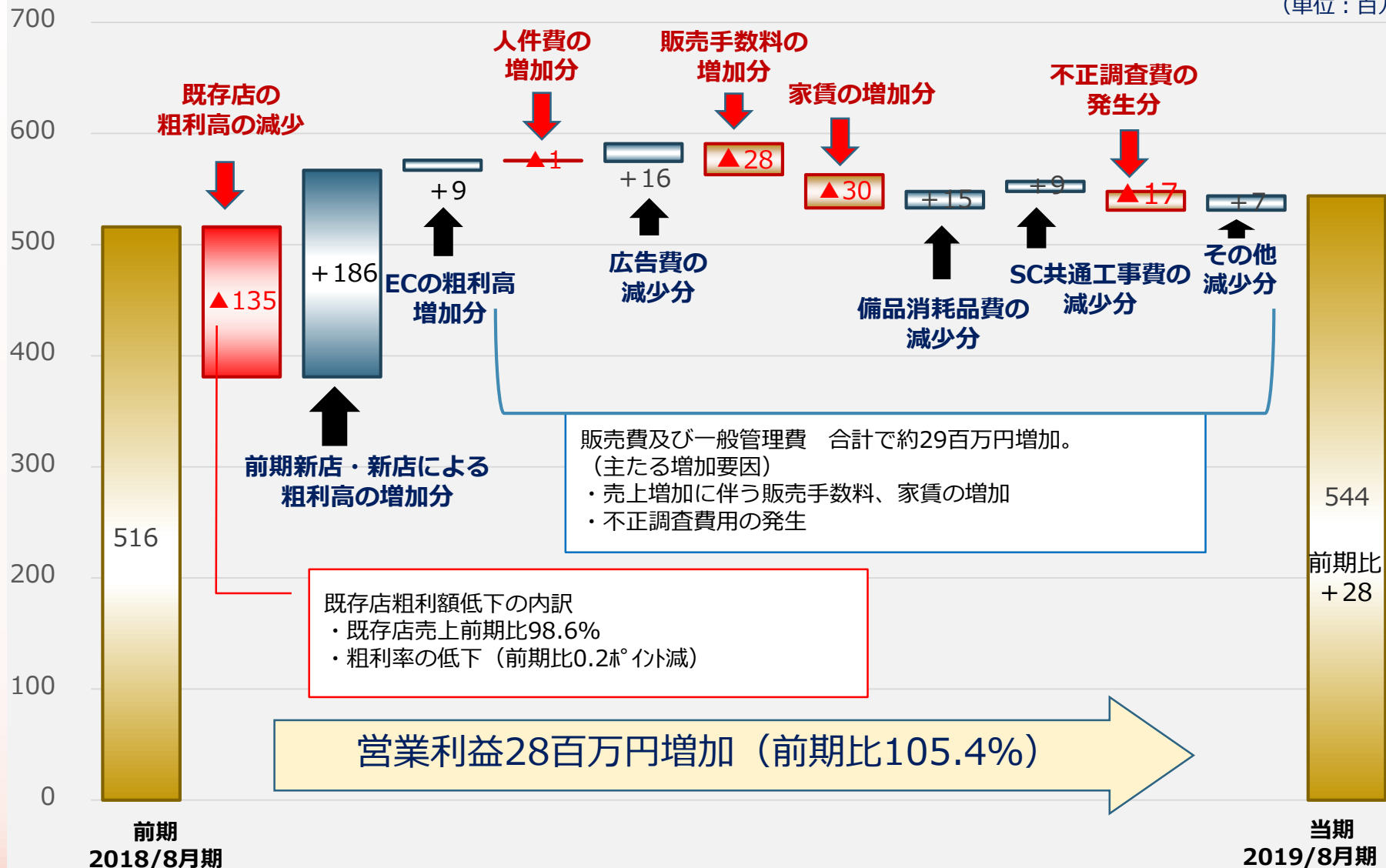
※不正行為に関する調査費用17,391千円が発生したものの、新店数減少による運搬費の減少で同99.3%となった。

販管費率

売上高が102.1%に伸長する中、販管費を前期比100%にコントロールできたことで、販管費率は▲0.3ポイントの20.5%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。

(単位：百万円)

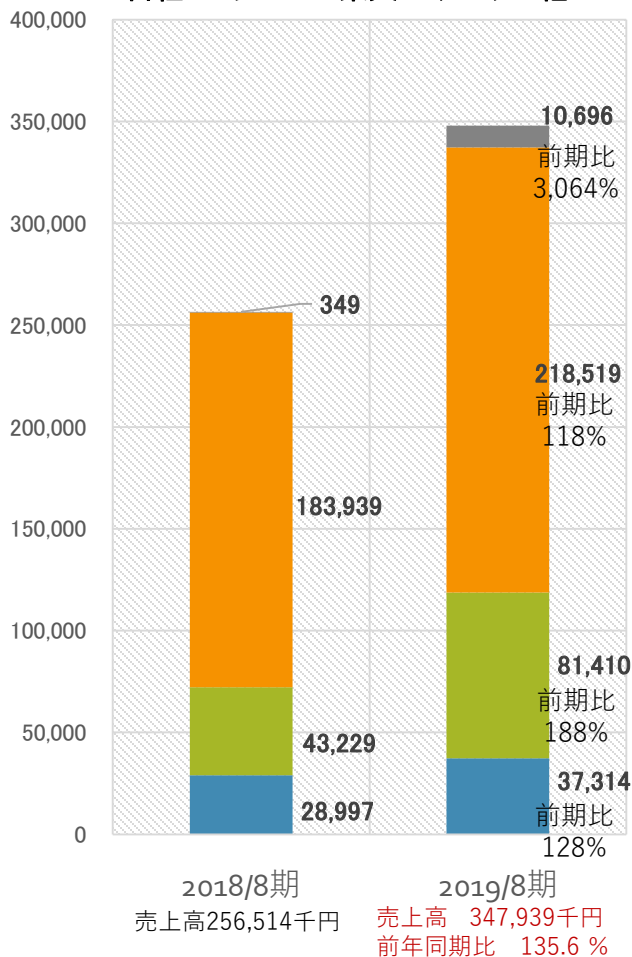


EC部門の売上高は前期比 135.6%へ増加。チャネル別では、ヤフーが取扱商品を強化したことで前期比で 188 %へ増加。商品部門別では、財布小物が大きく伸長した。

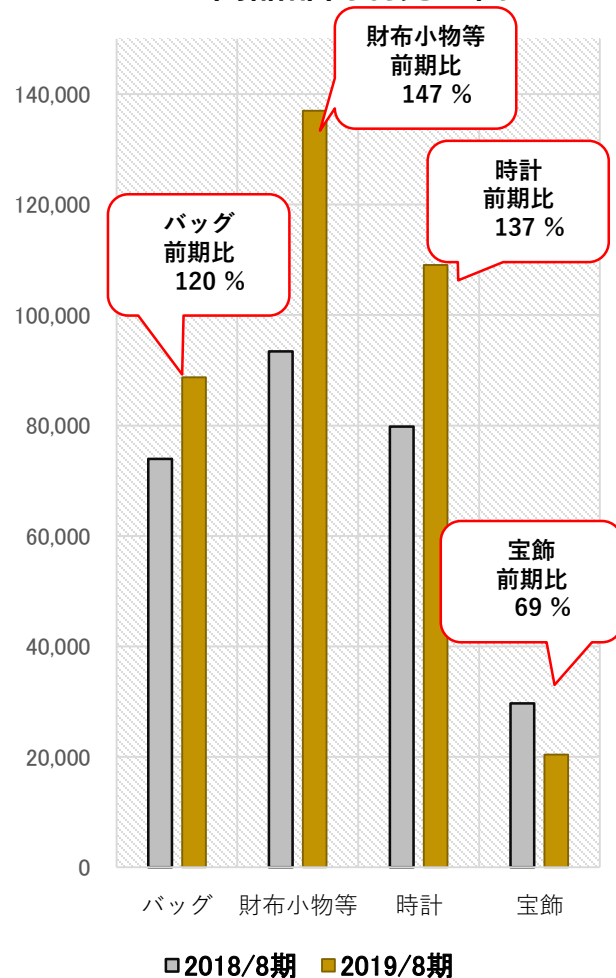
自社ECサイト画面



EC チャネル別売上高



EC 商品部門別売上高



Ⅱ. 2020年8月期 取組み施策

1. 店舗展開について（取組み施策）

**新規出店は7店舗を計画。
上期は多様な商業施設へ5店舗を出店。**

- ◆ **出店：新店7店舗を出店予定（すでに4店舗は出店済）**

① Le Bonheur Parfait 津田沼パルコ店	32.9坪	津田沼パルコ内
② ハピネス木曽川店	66.8坪	イオンモール木曽川内
③ ハピネス北谷(ちゃたん)店	59.2坪	イオン北谷SC内
④ Ginza Happiness富山ファボーレ店	112.4坪	フューチャーシティファボーレ内
⑤ Ginza Happiness昭島モリタウン店	55.6坪	モリタウン内
⑥ 内定済	-----坪	-----
⑦ 選定中	-----坪	-----

- ◆ **改装：10～15店舗程度を改装予定**

- ◆ **閉店：2店舗を閉店予定**
 （既存店対策の取組みとして不採算店舗を閉店）

2. 新店紹介①



Le Bonheur Parfait 津田沼パルコ店 (ル・ボヌール パルフェ)



2019年9月20日 New Open !!
当社としてパルコへ初出店。
バッグ・財布・雑貨小物を中心としたブランドショップ。

千葉県船橋市
津田沼パルコA館3階
32.9坪

2. 新店紹介②

Happiness

ハピネス 木曽川店

2019年9月20日 New Open !!

愛知県一宮市のイオンモール木曽川への出店。
SC 2 階センターモール中央に66.8坪。



Happiness

ハピネス 北谷店

2019年10月12日 New Open !!

沖縄県美浜アメリカンビレッジのイオン北谷への出店。インバウンド需要の期待できる店舗。
1 階メイン通路に59.2坪。



2. 新店紹介③

GINZA **HAPPINESS**

富山ファボーレ店

2019年10月19日 New Open !!

富山県富山市のフォーチャシティファボーレへの出店。
2階中央エスカレーター前に112.4坪。



GINZA **HAPPINESS**

昭島モリタウン店

2019年12月7日 New Open !!

東京都昭島市モリタウンへの出店。
東館1階中央光の広場前に55.6坪。



3. オリジナルブランドの販路開拓（取組み施策）

**オリジナルブランド Happy Candle の新たな販路の獲得へ向けて
大手百貨店でのポップアップ店の出店、展示会商談を積極展開**

< Happy Candle 2019-2020 秋冬 >



Happy Candle ラウンド長財布 10,000円（税抜）



Happy Candle ショルダー付ハンドバッグ 32,800円（税抜）
キーケース 5,000円（〃） かぶせ長財布 10,000円（〃）
ハートポーチ 3,000円（〃） ポーチ 6,000円（〃）



Happy Candle ビンキーリング
12,000円～15,000円（税抜）

① 期間限定のポップアップ店を出店

第1弾：渋谷東急東横店西館

2019年8月22日～9月4日

（予定）第2弾：あべのハルカス近鉄本店

2019年11月13日～11月19日

② 第31回 国際宝飾展（IJT）出展予定

販売事業者と商談を通じて販路拡大

2020年1月20日～1月23日

東京ビッグサイト

4. 時計の修理強化とスタッフ技能の向上（取組み施策）

時計部門の一層の拡大へ向けて、修理・メンテナンスのアフターサービスを強化、店舗スタッフの技能レベルアップに取り組み、客数・リピーター向上を図る

時計修理のアフターサービスを強化

高級ブランド時計も含め、当社購入客以外にも修理受付を積極拡大。

修理件数のアップにより、アフターサービスの充実、客数・利益率の向上を図る。

時計修理技能士 3 級取得者を全店に配置（3 カ年目標）

3 級取得者を各店 1 名配置。店内での電池交換が可能となり、接客レベルも向上。

電池交換取扱件数の大幅なアップが可能、客数・利益率の向上を図る。

※時計修理技能士：国家資格の技能検定制度

5. E C（ネット通販）事業のさらなる拡大（取組み施策）

E C事業は順調に拡大

売上拡大策を着実に実行するとともに、実店舗融合と業務効率化を推進

楽天中国越境 E C をスタート

- 楽天中国へハピネス店舗を出店（OPEN済）

新チャネルの店舗立ち上げ

- 大手ファッションアイテム通販サイトへの新規出店を準備中

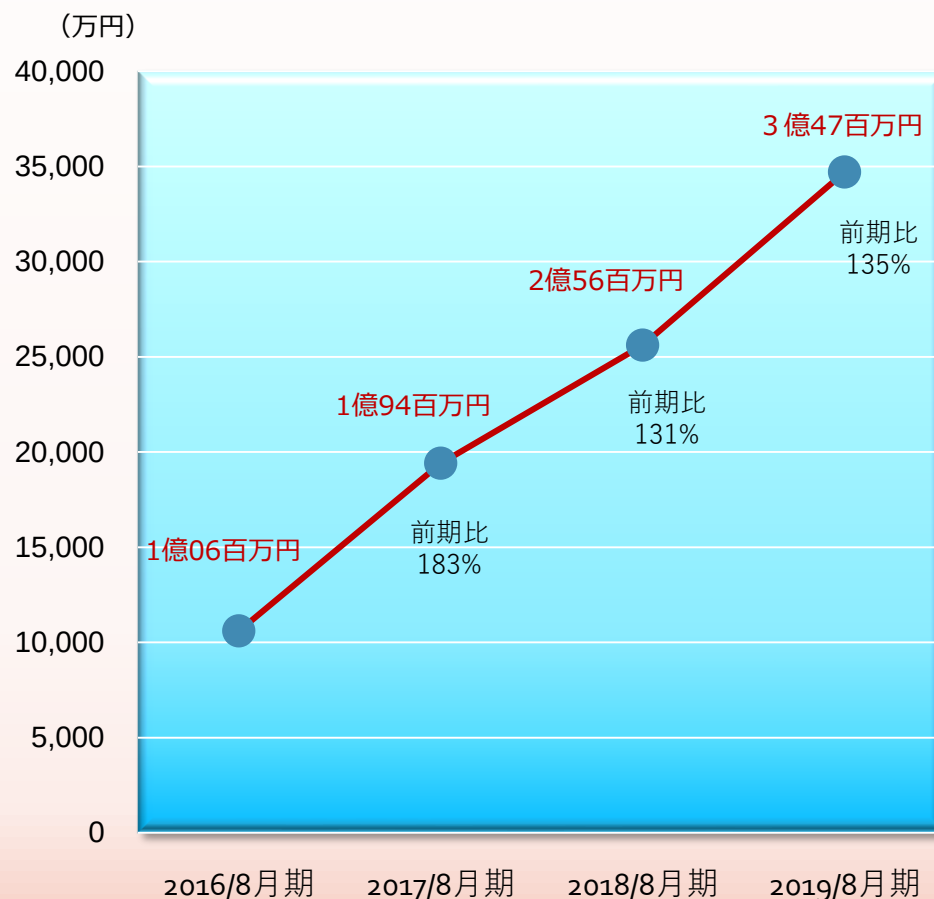
発送業務の5割程度をアウトソーシング

- 発送業務の外注化により、サイト構築・接客対応・提案業務に注力

実店舗との融合を推進

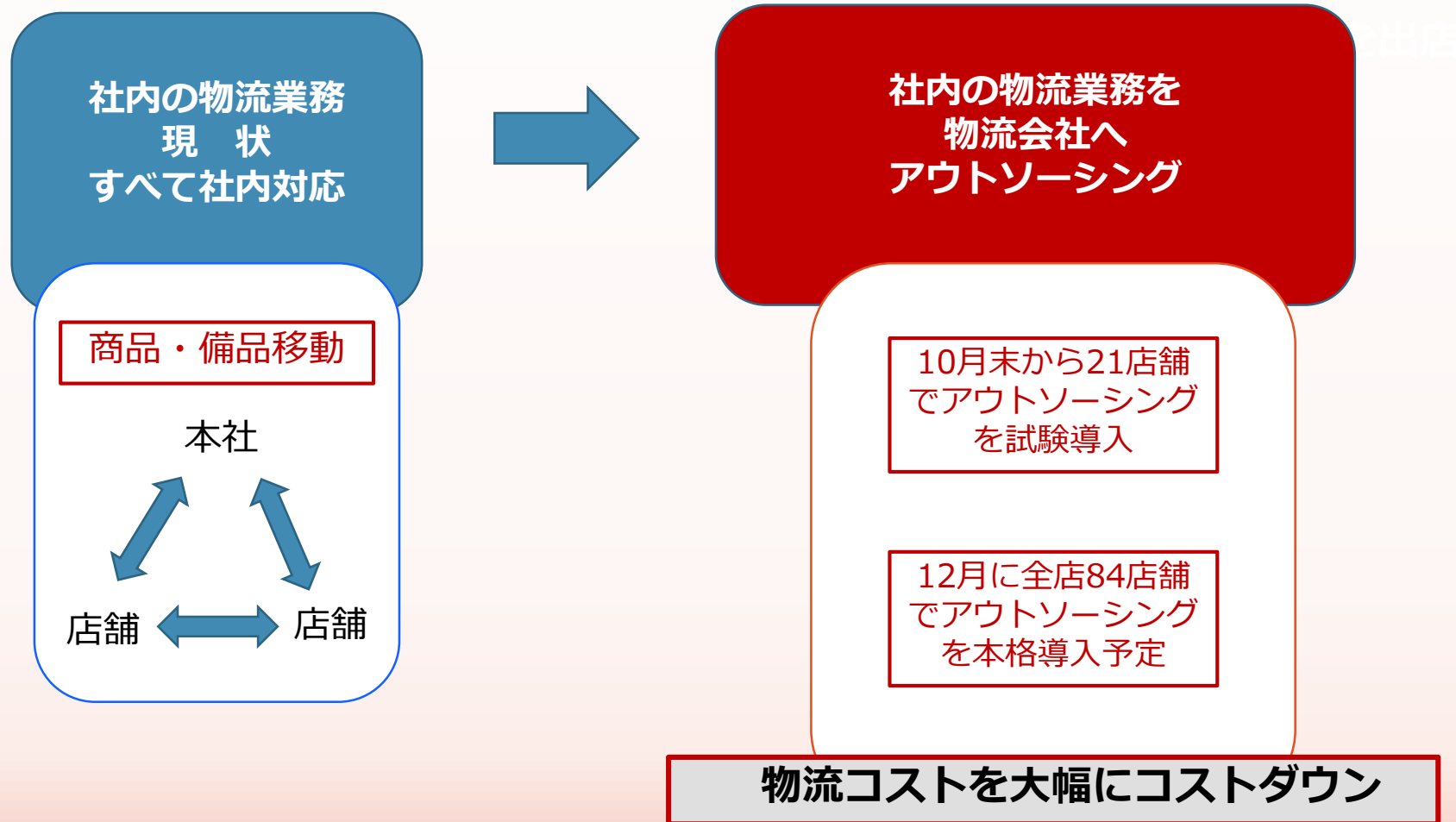
- 実店舗での取寄せ、受取り、相互送客の仕組み構築

E C 売上高の推移



6. 物流コスト削減の取組み（取組み施策）

社内の店舗・本社相互の発送仕分け業務を物流会社へ アウトソーシング
物流コストの低減とバックオフィス業務の軽減を図る

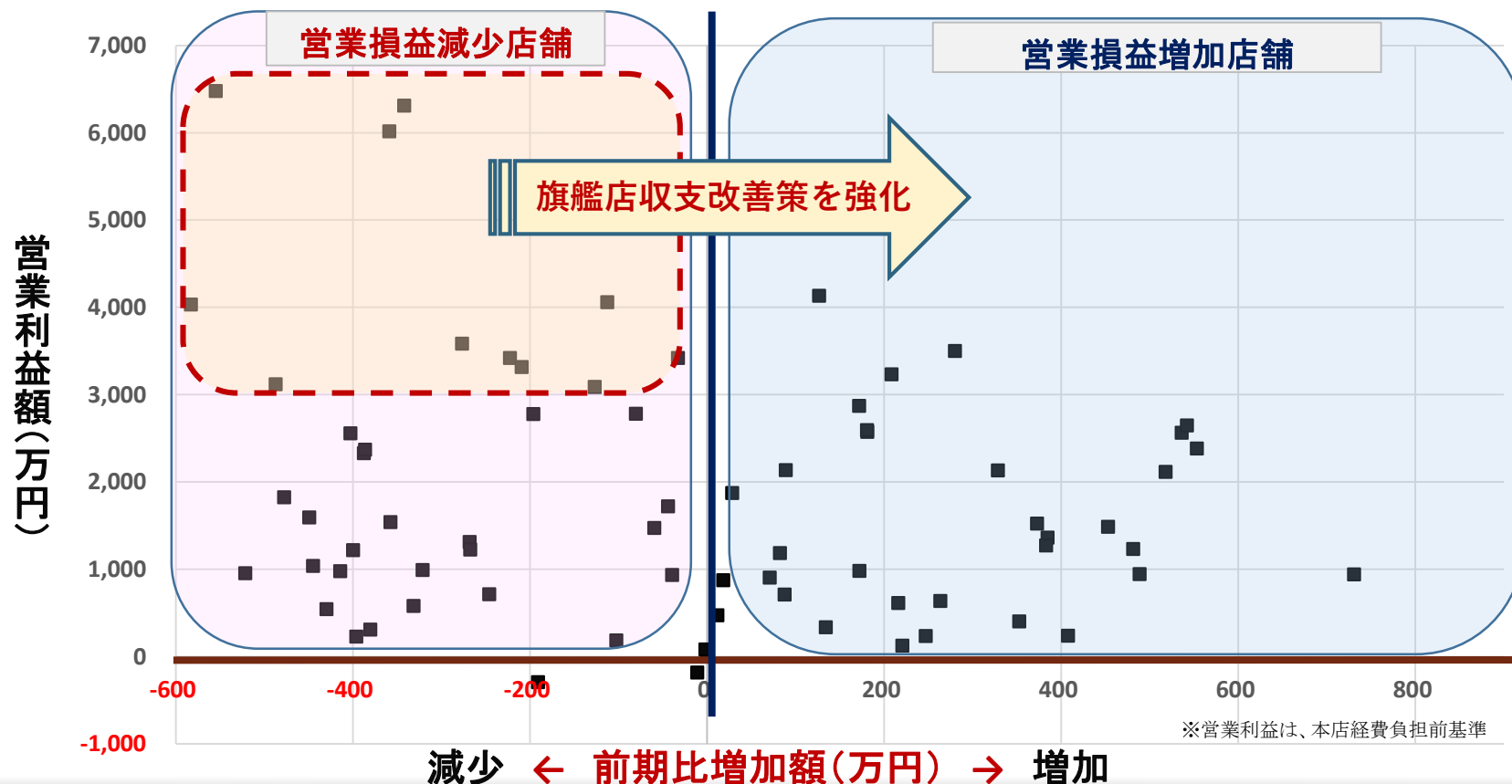


7. 既存店の対策の強化（取組み施策）

営業損益減少店舗について、個別の収支改善策を強化

- ✓ 営業部体制を2部制から4部制に改編。旗艦店を営業部長直轄管理とし、収支改善を図る。
- ✓ 他の店舗は、各店の特性に応じたMDを構築し、販売員の研修も強化。
- ✓ 商品部門別予算に基づく施策を通じて、利益水準底上げを図り、全社的な収益力を強化。

前期比 営業損益増減分布（対象店舗：前年比較可能店舗72店舗）

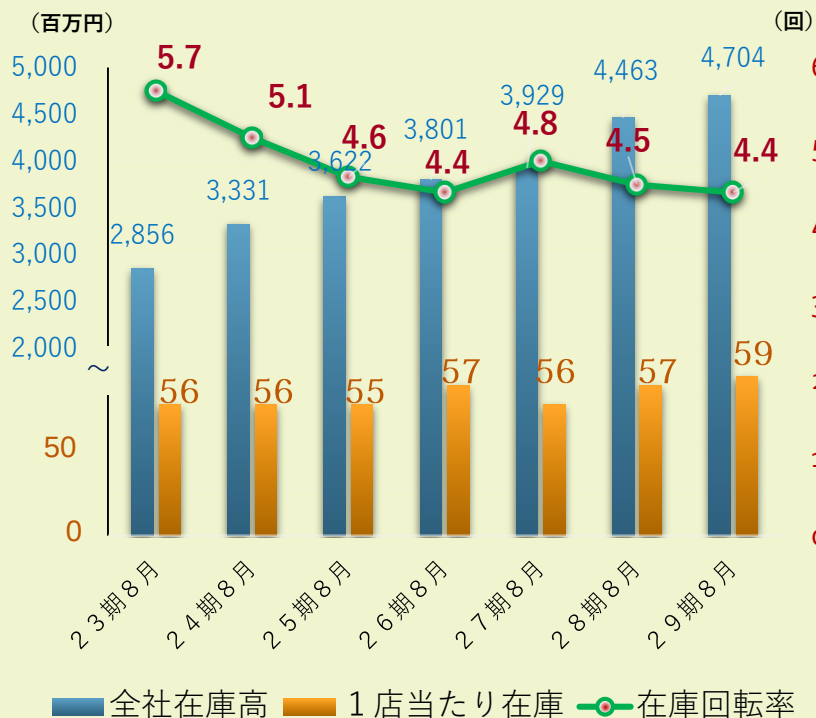


8. 在庫回転率の向上（取組み施策）

取組施策として、店舗別・商品部門別の在庫データ管理を強化。
商品鮮度管理も徹底し、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。

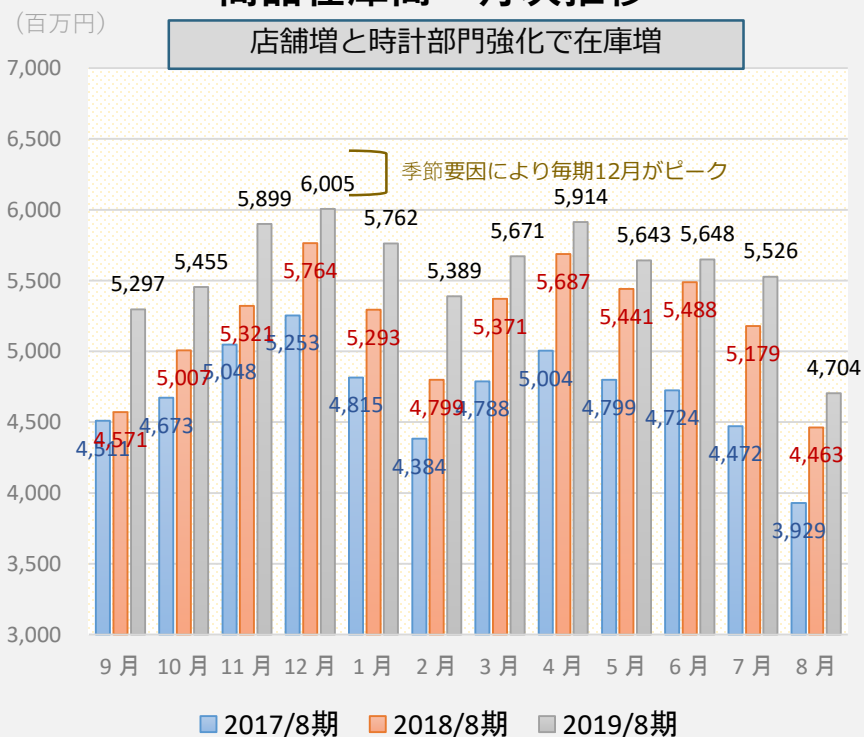
前期の在庫の状況

在庫高と在庫回転率の推移



商品在庫高 月次推移

店舗増と時計部門強化で在庫増



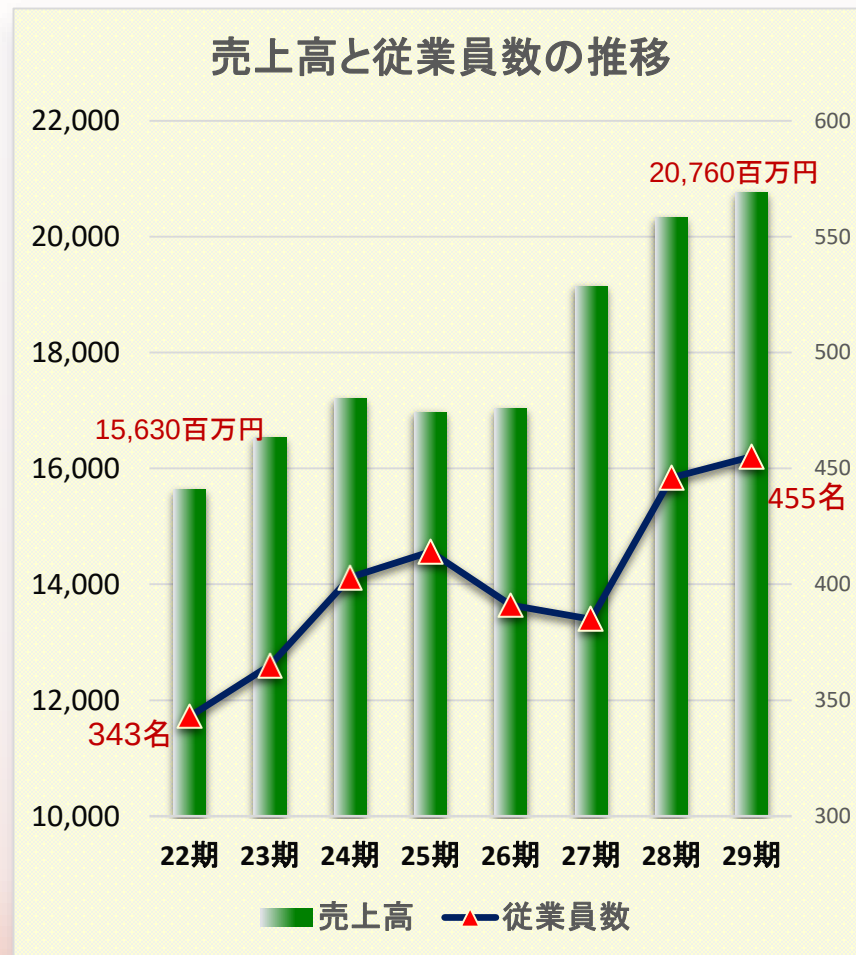
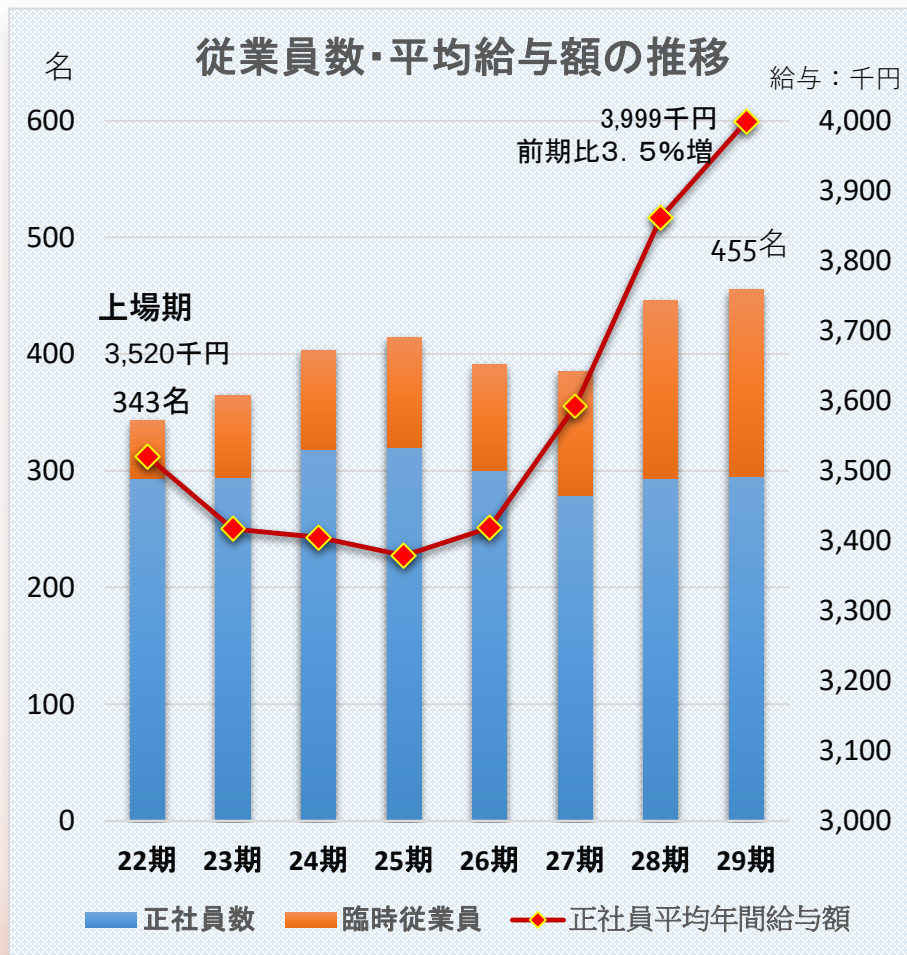
※ ・在庫回転率 : 各期売上高／期末在庫高
・1店当たり在庫 : 期末全社在庫高 / 期末店舗数

9. 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、2016/8月期より4期連続向上し、2019/8月期で399万円（前期比103.5%）。

売上の伸びは従業員の伸びとほぼ同一。



Ⅲ. 通期業績予想

2020年8月期 通期業績見通しは、
売上高 214億9,000万円、営業利益 5億4,600万円、
経常利益 5億2,400万円、当期純利益 2億8,600万円。
消費増税による影響が予想されることから、保守的に想定。
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。

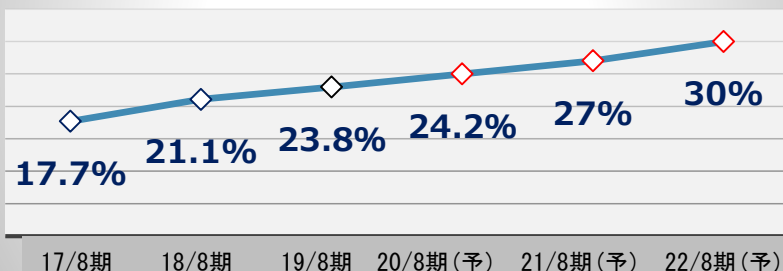
	2020/8月期 通期 業績予想					前期	
	(百万円)	前期対比	前期増減額	構成比		(百万円)	構成比
売上高	21,490	103.5%	+ 730	—		20,760	—
営業利益	546	100.3%	+ 2	2.5%		544	2.6%
経常利益	524	100.5%	+ 3	2.4%		521	2.5%
当期純利益	286	106.3%	+ 17	1.3%		269	1.2%

IV. 配当方針、配当予想及び自己株式取得状況

◆ 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%まで引き上げてまいります。



◆ 配当予想

2020年8月期末の配当金は、28円を予想しております。

	1株当たり配当金
2019/8月期末配金	26円00銭
2020/8月期末配当金 (当期予想)	28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・オプション行使時等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

◆ 株主優待制度

ご所有株式数に応じて、年2回、8月末現在・2月末現在の株主様にご優待品を贈呈する制度に変更。

8月末現在の株主様（初回2020年8月）



ご優待券



10%割引券

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

2月末現在の株主様（初回2021年2月）



ご優待商品



10%割引券

① 100株
・ ご優待商品
・ 10%割引券1枚
② 200株以上400株未満
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚
③ 400株以上600株未満
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚
④ 600株以上800株未満
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚
⑤ 800株以上1,000株未満
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚
⑥ 1,000株以上3,000株未満
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚
⑦ 3,000株以上5,000株未満
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚
⑧ 5,000株以上
・ ご優待商品
・ 10%割引券2枚

※詳細につきましては、2019年10月10日付けプレスリリース「株主優待制度の変更に関するお知らせ」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 2019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80店舗で、啓発マスク一斉配布を実施。2020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。
商品売上げ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。