



2022年10月25日

各位

会社名 株式会社ハピネス・アンド・ディ
(東証スタンダード市場・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

中期経営計画の進捗及び計画数値の見直しについて
(2022年8月期～2024年8月期)

当社は、2021年10月27日に発表いたしました中期経営計画（2022年8月期～2024年8月期）について、添付資料の通り2022年8月期における計画の進捗状況及び2023年8月期・2024年8月期の計画数値見直しを策定いたしましたので、お知らせいたします。

※ 資料に記載しております見通し・数値計画等につきましては、現時点で入手可能な情報に基づいております。様々な要因により、実際の業績は予想数値と異なる場合があります。

以上

中期経営計画

(2022年8月期～2024年8月期)

中期経営計画の進捗及び計画数値の見直し

2022年10月25日

株式会社ハピネス・アンド・ディ

2022年～2024年中期経営計画 進捗

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 ビーコン全店設置 CRM 2022/11月より稼働 未達 達成 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 管理職・一般社員向け研修PGM立上げ 新たに社員育成の総合PGMを立ち上げ 達成 達成
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 売上1億円規模 売上高総利益率 26% 達成 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



中期経営計画 2022年8月期(第1フェーズ)実績

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粗利益増収にてカバー

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

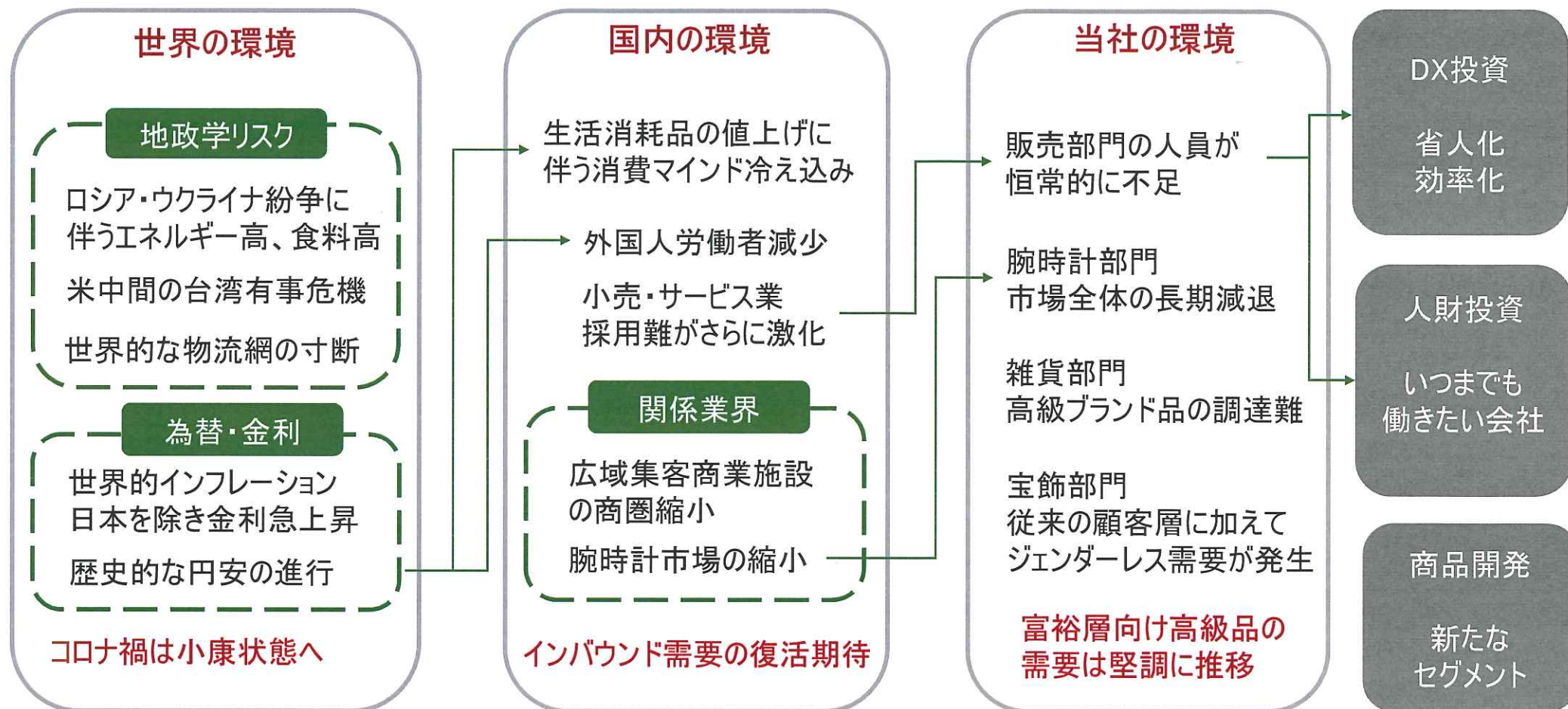
人材採用以外の投資はほぼ計画通りに進捗

- 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





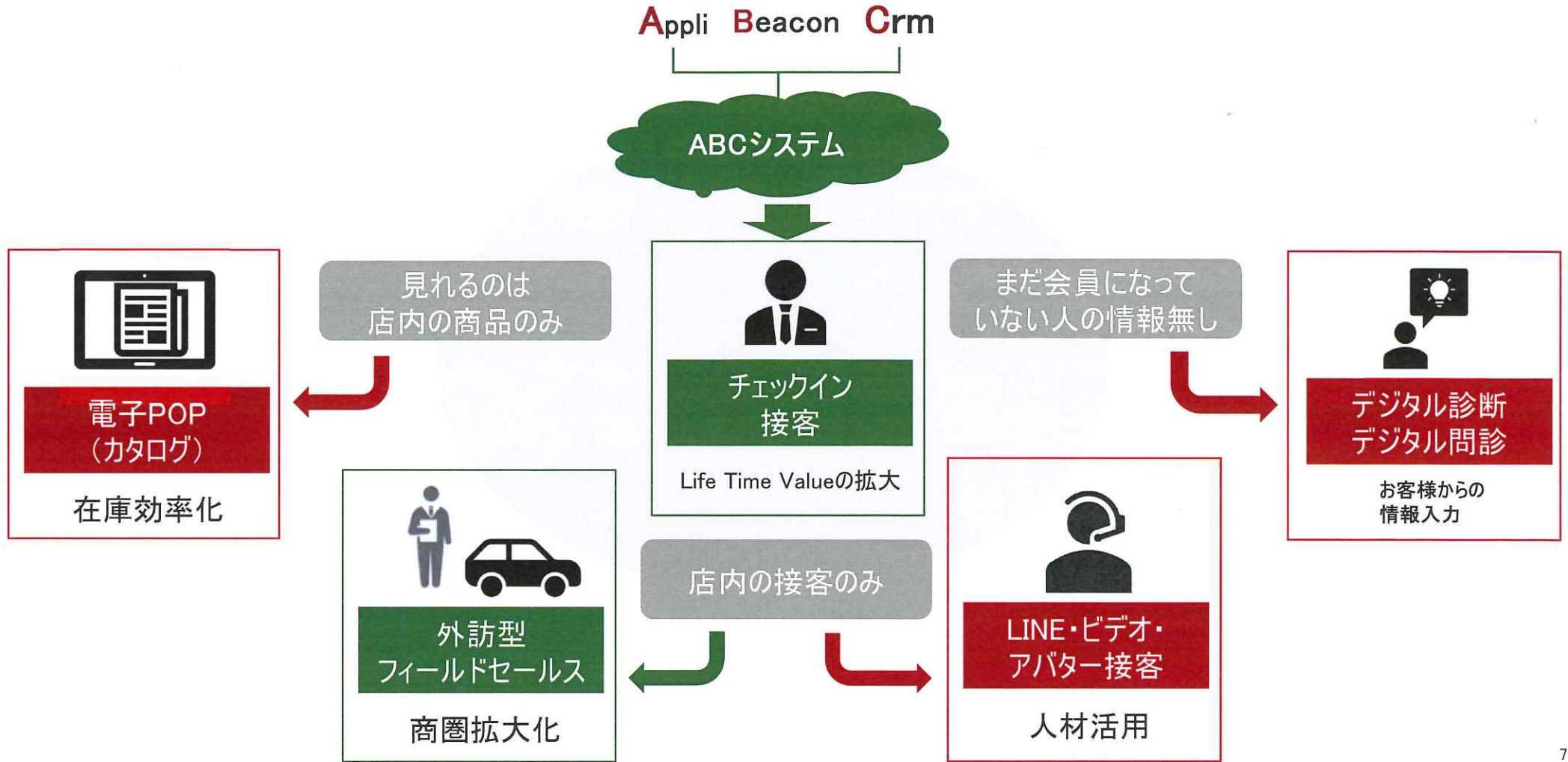
2022年～2024年中期経営計画(修正)

	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**ppli+**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





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、粗利率を上方修正し
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		