



2024年11月14日

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

上場維持基準の適合に向けた計画について

当社は、2024年8月31日時点において、東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準を充たさない状況となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

一. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2024年8月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。流通株式時価総額に関して、2025年8月31日までに上場維持基準を充たすための各種取組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
上場維持基準	400人以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上
当社の状況 (基準日時点)	5,162人	11,218単位	9.66億円	43.4%
抵触項目			○	
計画期間			2025年 8月31日	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

二. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

1. 基本方針

上場維持基準に定める流通株式時価総額は、流通株式数×株価にて計算されますが、流通株式数は上場維持基準の観点からは十分な水準にありますことから、株価の向上へ向けて収益の改善と当社グループの企業価値の向上に取組むことを基本方針といたします。

2. 課題

- (1) ハピネス・アンド・ディ単体収益の改善による企業価値の向上
- (2) グループ会社の成長拡大による企業価値の向上
- (3) 株主還元策の継続
- (4) IR活動の強化

3. 取組内容

(1) ハピネス・アンド・ディ単体収益の改善

中期経営計画の着実な実行と達成へ向けて次の施策に取り組んでまいります。

①商品改革

当社は2024年8月期より環境変化への対応として輸入ブランド雑貨・時計を縮小し、利益率の高い宝飾・プライベートブランドの拡充を推進してまいりました。宝飾品の売上構成比のアップに比例して、売上総利益率も向上してまいりました。2025年8月期においても引き続き宝飾・金商品の販売を一層強化するため、レイアウト変更による宝飾強化店舗を拡充してまいります。

②CRMによる顧客管理とAI ロールプレイングによる接客力の向上

2022年11月に導入したABCシステム（顧客管理システム）の顧客データ蓄積が整い、データを集約・活用したマーケティング強化へ向けて完全運用を推進してまいります。

また、2024年8月23日に公表いたしました「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、株式会社 Sapeet とともに開発した「AI ロープレ」の活用を本格化させ、全販売スタッフの接客力の向上を図ってまいります。

③ジュエリーの展開強化・プライベートブランド商品の開発

金価格の持続的上昇も背景として、地金ジュエリー商品が好調に推移しております。今後においても積極的な拡大強化を図り、チェーン店としての金商品取扱い地域 No.1 を目指してまいります。また、宝飾のプライベートブランド商品も順次拡大を図っており、メンズ向けジュエリーにおいて、競合他社との差別化を図るべく商品展開の拡大強化を図ってまいります。

④コスト削減の取組み

2024年8月期の期中において、収支改善を図るため不採算店舗17店を順次閉店いたしました。また、固定費削減のため本社スペースの縮小も実施いたしました。これらの削減効果が2025年8月期はフルに寄与するものと考えております。引き続き2025年8月期においても、継続的なコスト削減に努め早期の収支改善に取り組んでまいります。

(2) グループ会社の成長拡大

当社は2022年12月に都市型マーケットに強みを持つ宝飾製造・販売の株式会社 AbHeri を完全子会社化し、2023年10月には新ジュエリーブランドの創出を目的として株式会社 No. を設立いたしました。これらグループ会社は、これまでの地方型マーケットを主とするハピネス・アンド・ディと異なり、インバウンド需要、都市型マーケットをターゲットとしており、顧客層をすみ分けながら宝飾中心のグループ展開の強化と成長拡大を図るものです。

① AbHeri の関西進出

これまで AbHeri 直営店舗として東京・福岡に3店舗を展開してまいりましたが、2025年春に関西進出として大阪市への出店を計画しております。

これにより関西圏においても好調なインバウンド需要を取り込むことで、将来的なグループ収益の拡大に貢献するものと考えております。

② 株式会社 No. の営業開始

2024年8月期においては、設立初年度として市場調査・商品開発を進めてまいりましたが、2025年8月期においては、営業開始段階に入り POPUP 店舗の出店を計画しております。これにより、これまでにないコンセプトの商品を提供し、新たなマーケットの獲得と将来的なグループ収益への貢献が期待されております。当社グループとして No. の立ち上げに注力し早期の収益化を目指してまいります。

(3) 株主還元策の継続

これまで株主への積極的な利益還元を図るため、継続的な安定配当に十分配慮し、業績面・財務基盤も念頭に置きつつ配当の実施を継続してまいりました。2025年8月期も先行き不透明な状況が続くと予想しておりますが、1株当たり年間配当額を15円と予想しております。各種営業施策を実施し、業績回復に努め、早期に本来の配当性向30%程度とする配当方針に回帰できるよう努めてまいります。

また、個人株主が多数を占める当社の株主構成を考慮し、優待商品、優待券及び優待割引券を内容とする株主優待制度を充実させております。個人株主の関心・期待は高いことから、当社においては株主優待制度を今後も継続し、株主の期待に応える優待内容の充実に努める所存です。

(4) IR活動の推進・強化

株主のみならず、投資家・アナリスト等を含めたステークホルダーへの説明責任を十分に果たし、長期的な信頼関係を構築するために、次の取組みを強化してまいります。

① グループ会社を含めたIR・広報活動の強化

前述のように、グループ会社による積極的な事業拡大を企図しており、新規出店や商品リリース等のPR情報も含めた積極的なアナウンス活動を推進し、企業価値向上へ向けたIR活動を強化してまいります。

② 決算説明会や個別面談の対応等、株主との対話の場を積極的に設けるとともに、ホームページの充実にも努め、当社グループの事業内容の理解促進とファン作りに努めてまいります。

以上の施策により、収益の改善と当社グループの企業価値向上に努め、株価上昇による流通株式時価総額の基準達成に取り組んでまいります。

以 上