



2026年 8 月期 決算説明会 (2025年9月～2026年8月)

株式会社ハピネス・アンド・ディ

2026年10月29日
(東証スタンダード 3174)

HAPPINESS

2026/8月期 決算総括

株式会社ハピネス・アンド・ディ

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

目次

1	序章：環境認識	22	第二部：AbHeri
2	外部環境	23	2026年8月期決算ハイライト【単体】
3	グループ相関図	24	業績総括
4	第一部：ハピネス・アンド・ディ	25	通期総括
5	2026年8月期 決算ハイライト【単体】	26	海外市場への対応
6	ハピネス・アンド・ディを取り巻く環境	27	事業戦略について
7	既存店売上高 前年比 月次推移単体	28	第三部：No./ナンバードット
8	既存店粗利/粗利額前年比の推移単体	29	2026年8月期決算ハイライト【単体】
9	商品区分別売上高：4 カテゴリー	30	業績総括
10	商品の販売動向：地金ジュエリー	31	ブランド商品イメージ①
11	商品の販売動向：ヴィンテージ（リユース）商品	32	ブランド商品イメージ②
12	2026年8月期決算概況連結	33	ポジションと顧客イメージ
13	2026年8月期資本増強について	34	今後の活動
14	2026年8月期の取り組み 買取事業の強化	35	第四部：JUNGOLD事業
15	〃 在庫と粗利の関係	36	純金販売事業について
16	2026年8月期業績（計画対比）単体	37	EC販売の強化
17	中期経営方針：理念と利益の両立	38	オーダーメイド販売
18	競争戦略と重点施策	39	事業譲受後の総括
19	NEW&VINTAGEの店づくり	40	第五部：連結業績予想
20	2027年8月期業績予想	41	2026年8月期連結業績予想
21	減資及び繰越損失の解消		

2026年8月期 決算総括

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

序章：外部環境

為替安、物価高騰が継続

→ 円安基調の継続、物価高騰による節約志向強まる
消費関連指標も総じて弱く好転見込みづらい状況

地金相場の高騰

→ 金価格は高騰が続いたものの2月にピークとなり調整局面となる

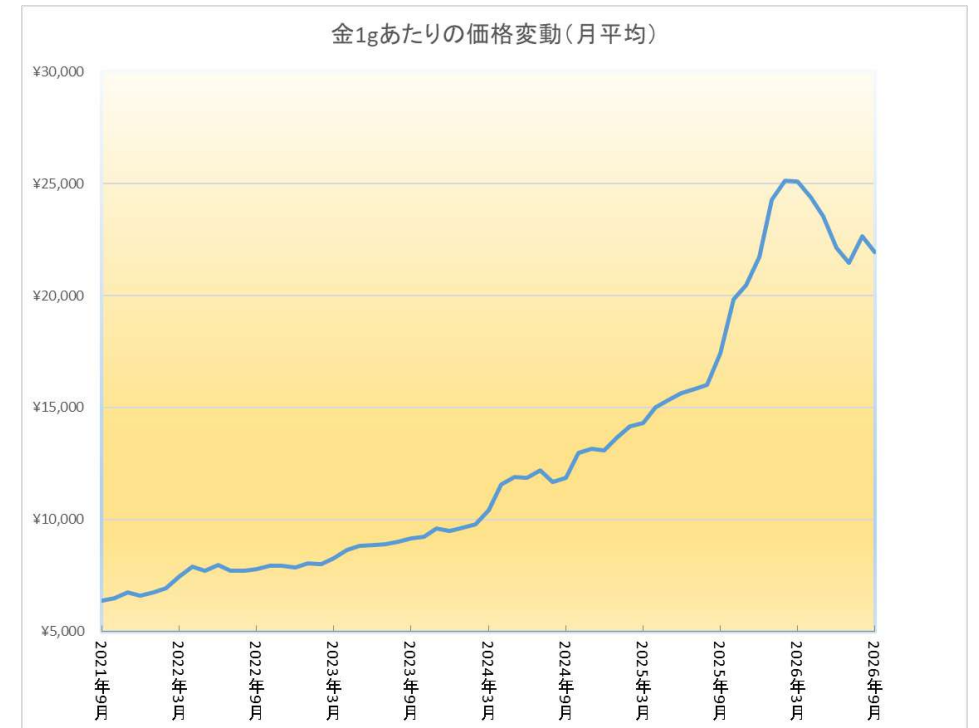
中東情勢の悪化

→ 石油関連物資調達難による景気への影響懸念

リユース市場の拡大

→ 市場規模目標2024年3兆5千億円⇒2030年4兆6千億円（環境省）
(31%増)

＜金相場は調整局面となり、金商品の販売にも影響＞



グループ相関図

事業提携先



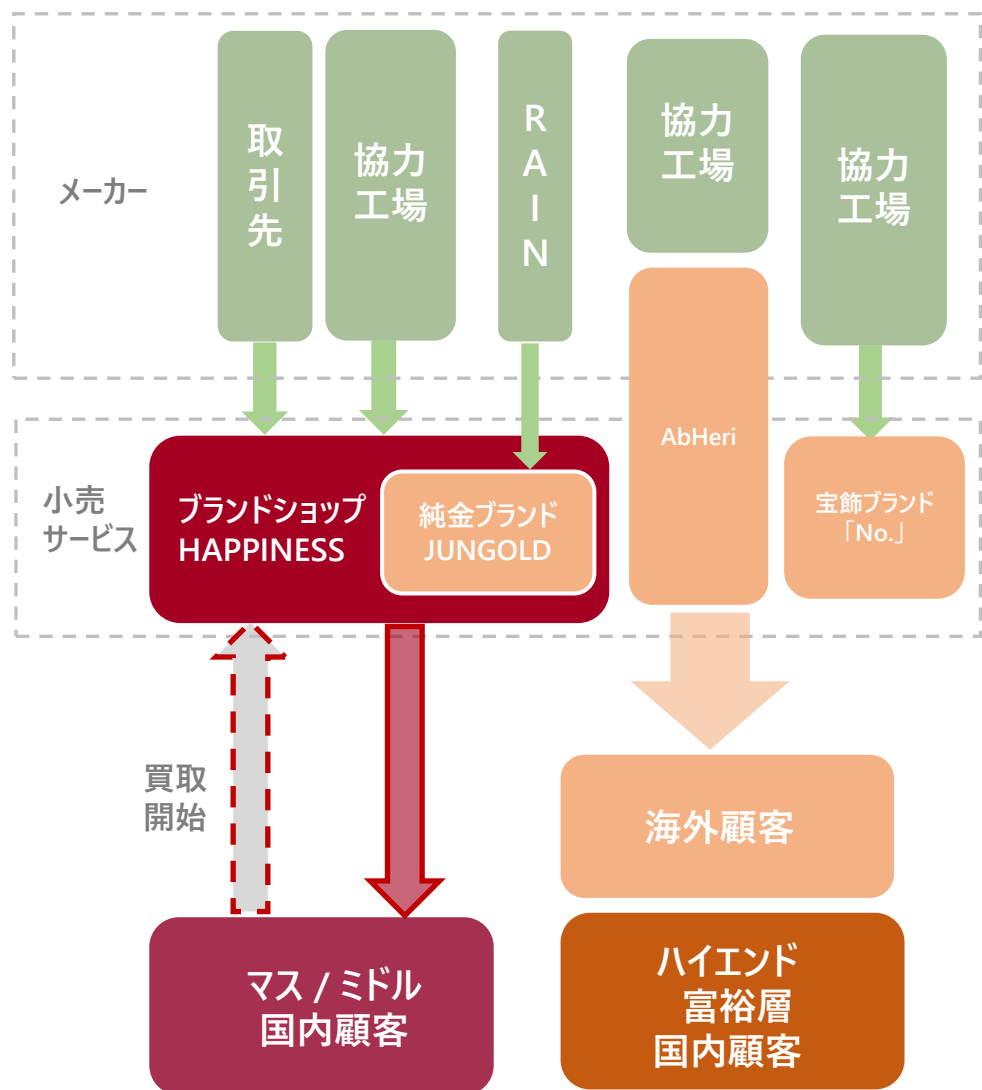
RAIN

純金製品 支援
JUNGOLD事業を譲受
(2026年1月より)



Gold Plaza

買取事業 サポート
リユース品買取事業の
ナレッジ・ノウハウの提供
買取事業の支援
(2025年10月より)



No.

都市型モデル

ユニセックスジュエリー
都市に働くキャリア女性をイメージ
「私に生まれてよかった」
「最強の自分になる」

AbHeri

都市型モデル

細部まで手の込んだジュエリー
宝飾が好きな女性をイメージ
「過去を継承し、新しい挑戦を経て
未来を創造する」



郊外型モデル

宝飾・時計・雑貨のセレクトショップ
郊外に住むファミリー層をイメージ
贈り物を選ぶ「Anniversary Gift Shop」



HAPPINESS

2026年 8 月期 決算総括

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

2026年 8 月期 決算ハイライト【単体】

◆ 宝飾品は好調に推移、地金商品は下期に鈍化

宝飾品の販売強化を継続・粗利率の改善進む

金価格の高騰もあり上期は地金商品が伸長、下期は金相場の影響を受け鈍化

◆ ヴィンテージ（リユース）商品取扱いをほぼ全店にまで拡大

ヴィンテージ商品取扱店舗を52店舗中51店舗まで拡大

◆ 買取事業を順次拡大

買取取扱店舗を52店舗中29店舗まで拡大、次期は50店舗水準を狙う

◆ 粗利率の向上施策により既存店ベース売上高は98.2%と若干ダウンとなるものの、売上総利益は104.9%となった

◆ エクイティファイナンスによる、財務基盤と資本の増強

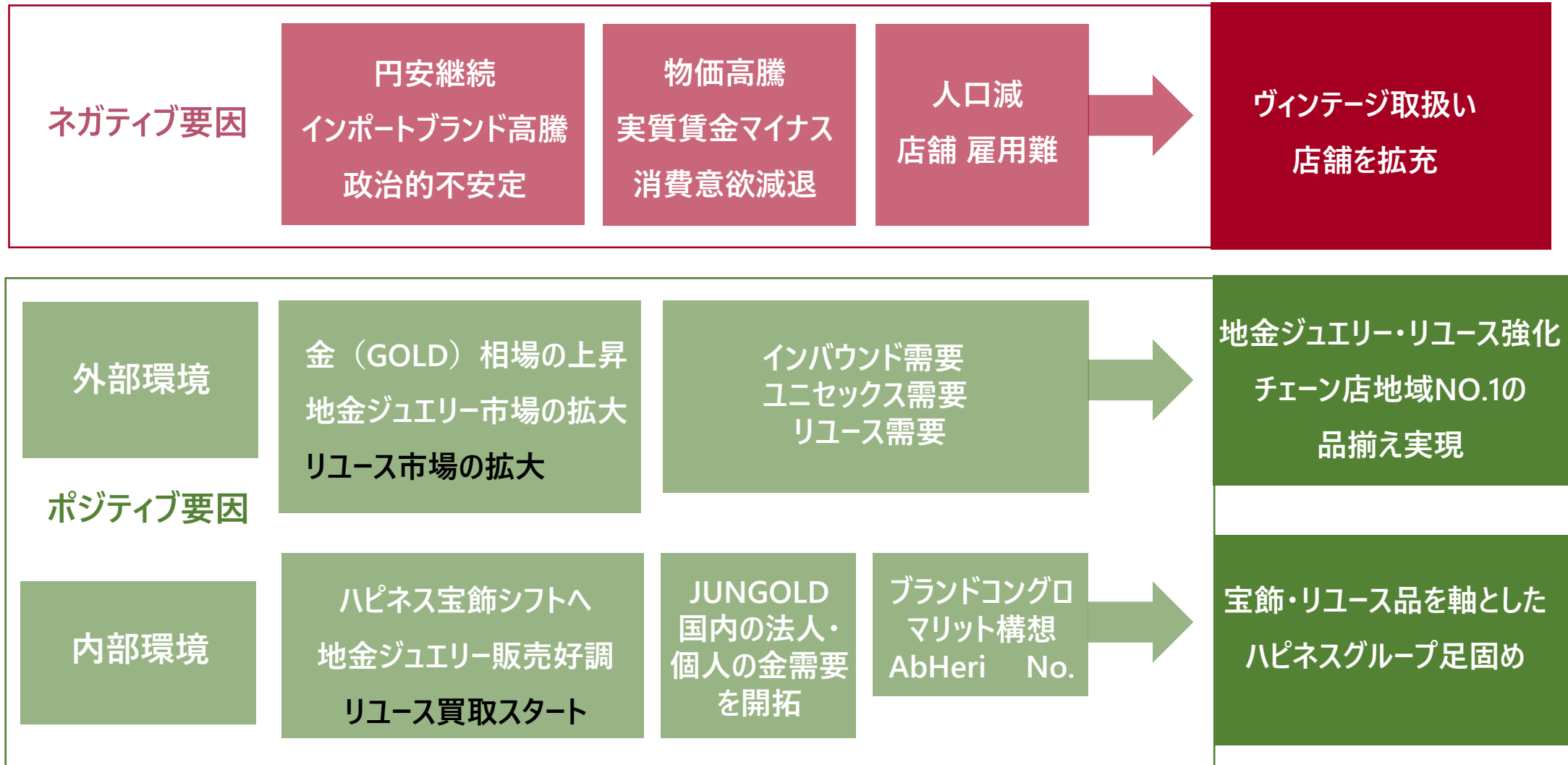
2025年11月発行の第三者割当による新株予約権の権利行使が全額完了

2026年 6 月発行の第三者割当による新株予約権の権利行使は、8 月末時点で
7 割完了（2026年10月時点で全額行使完了）

ハピネス・アンド・ディ

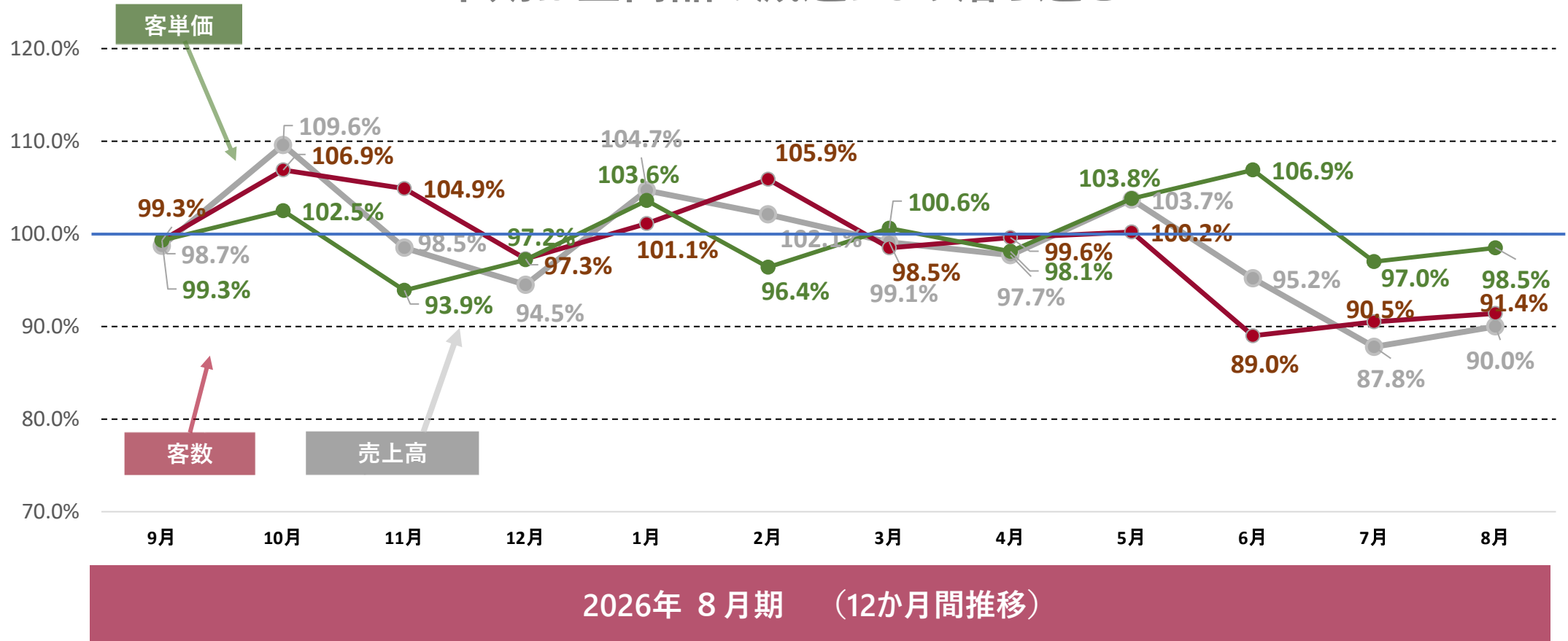


ハピネス・アンド・ディを取り巻く環境 <再掲>



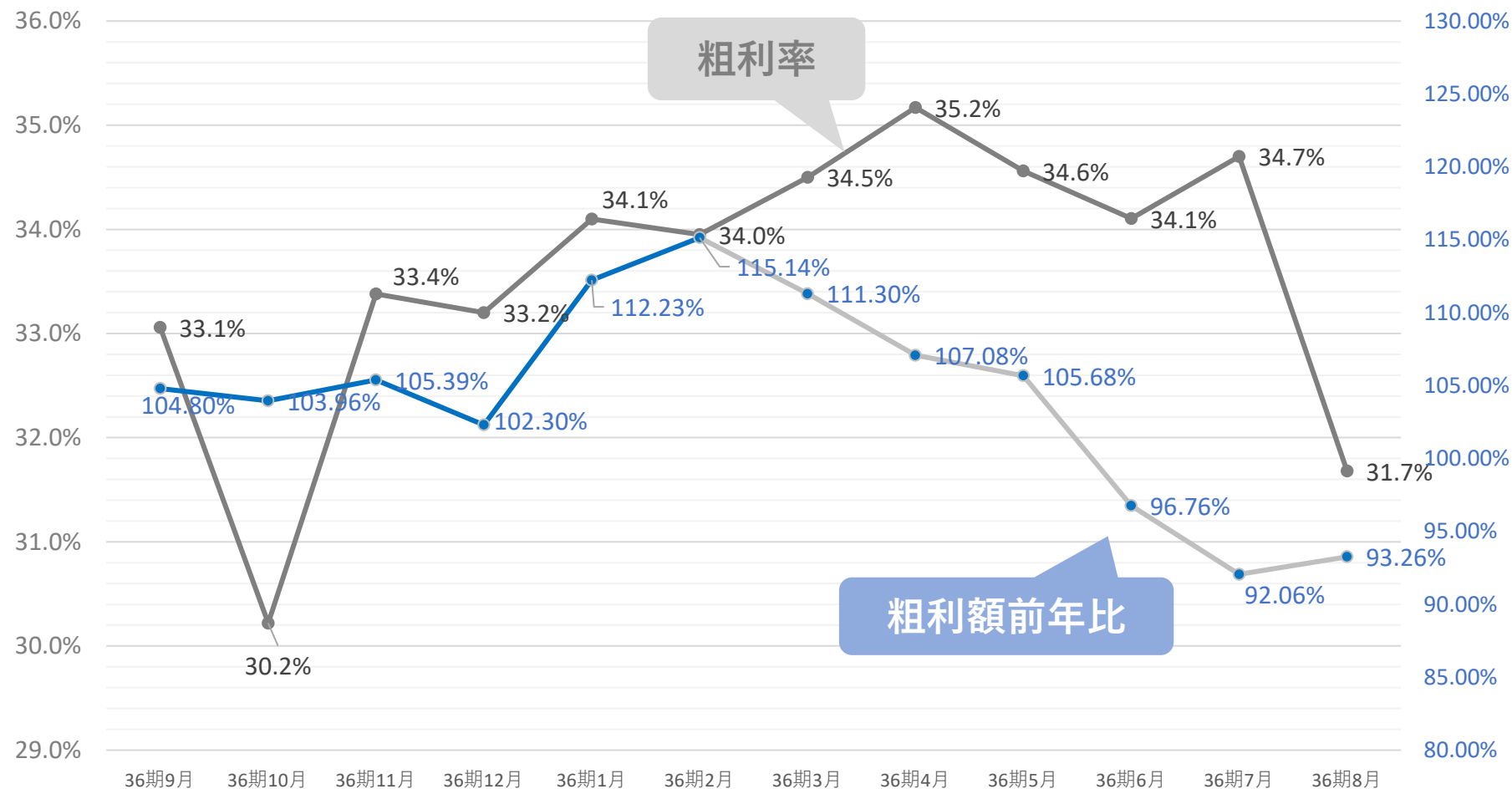
既存店売上高 前年比 月次推移【単体】

宝飾・地金商品の強化・ヴィンテージ導入で上期改善するも、
下期は金商品の減退により落ち込む



既存店 粗利率/粗利額前年比の推移【単体】

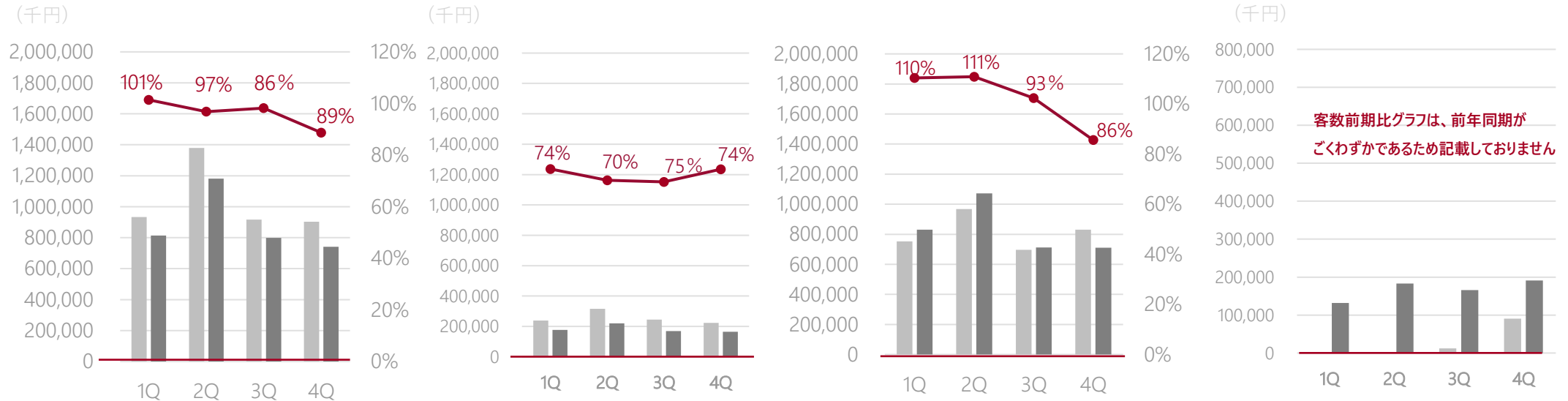
宝飾・地金商品の強化により、上期は粗利率・粗利額ともに向上するも、下期は売上の落ち込みにより粗利額ダウン
(総額売上ベース、12ヵ月推移)



商品区分別売上高：4 カテゴリー【単体・既存店】

■売上 前期
■売上 今期
●客数 前期比

バッグ・小物の価格高騰による落込みはカジュアル商品とヴィンテージでカバー、
宝飾品は地金商品が順調に伸長していたが第4四半期に落ち込む
(単体、既存店、総額売上ベース)



バッグ・小物

バッグ・小物は、海外ブランドの価格上昇が続くが、カジュアル商品を強化したことで、**既存店売上前期比は14.4%減**（顧客需要がヴィンテージ販売にシフト）

時計

価格上昇による海外ブランドの落込みと時計市場の縮小もあり、商品展開を絞った結果、**同28.4%減**

宝飾

宝飾品は、ジュエリー好調に加え金価格高騰を受けた地金商品の販売が伸長したが、下期に金価格の下落を受けて落込み、**同2.5%増**

ヴィンテージ (リユース品)

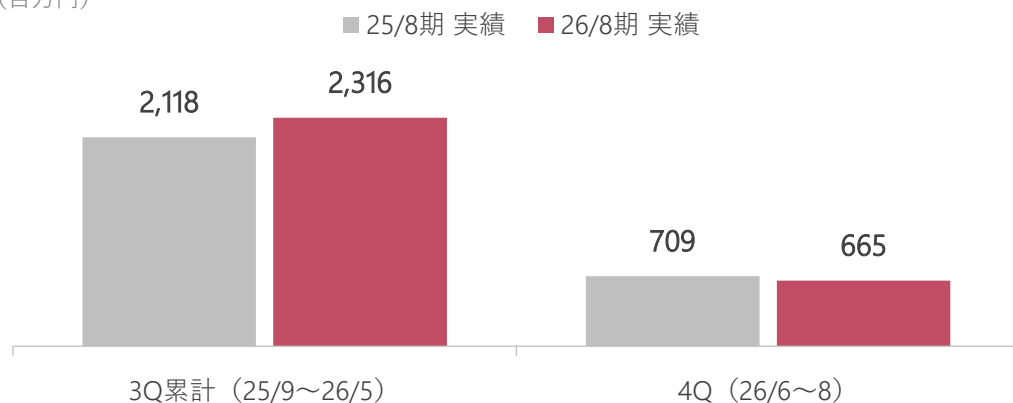
2025年3月より開始したヴィンテージ商品の導入は、既存店52店舗中51店舗に拡大。売上規模は6倍に拡大し、今後も拡大余地見込む

商品の販売動向：地金ジュエリー（3Q累計 vs 4Q）

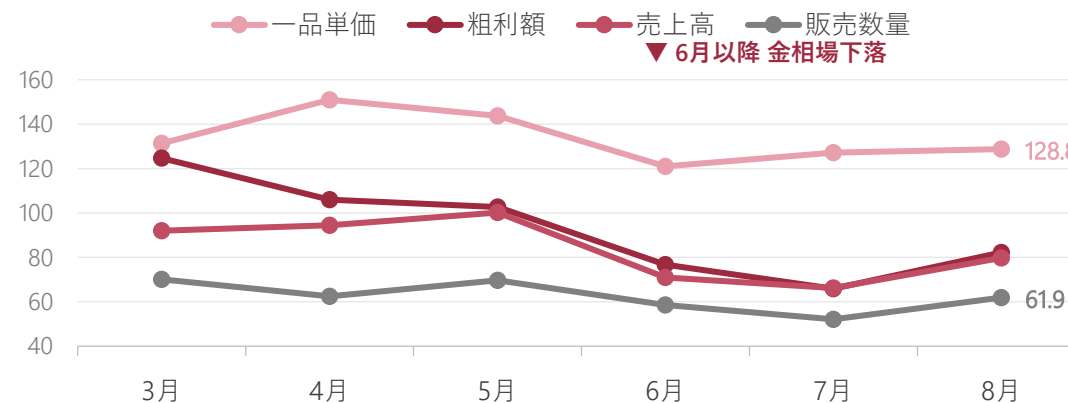
3Q累計は地金ジュエリーが牽引、6月以降は金相場下落で失速し、4Q既存店粗利は前期比▲44百万円

既存店粗利（3Q累計 vs 4Q）

（百万円）



地金ジュエリーの月次推移（前年同月比、%）



既存店粗利	前期比	粗利率
3Q累計	+198百万円（+9.3%）	34.0%
4Q	▲44百万円（▲6.2%）	33.1%

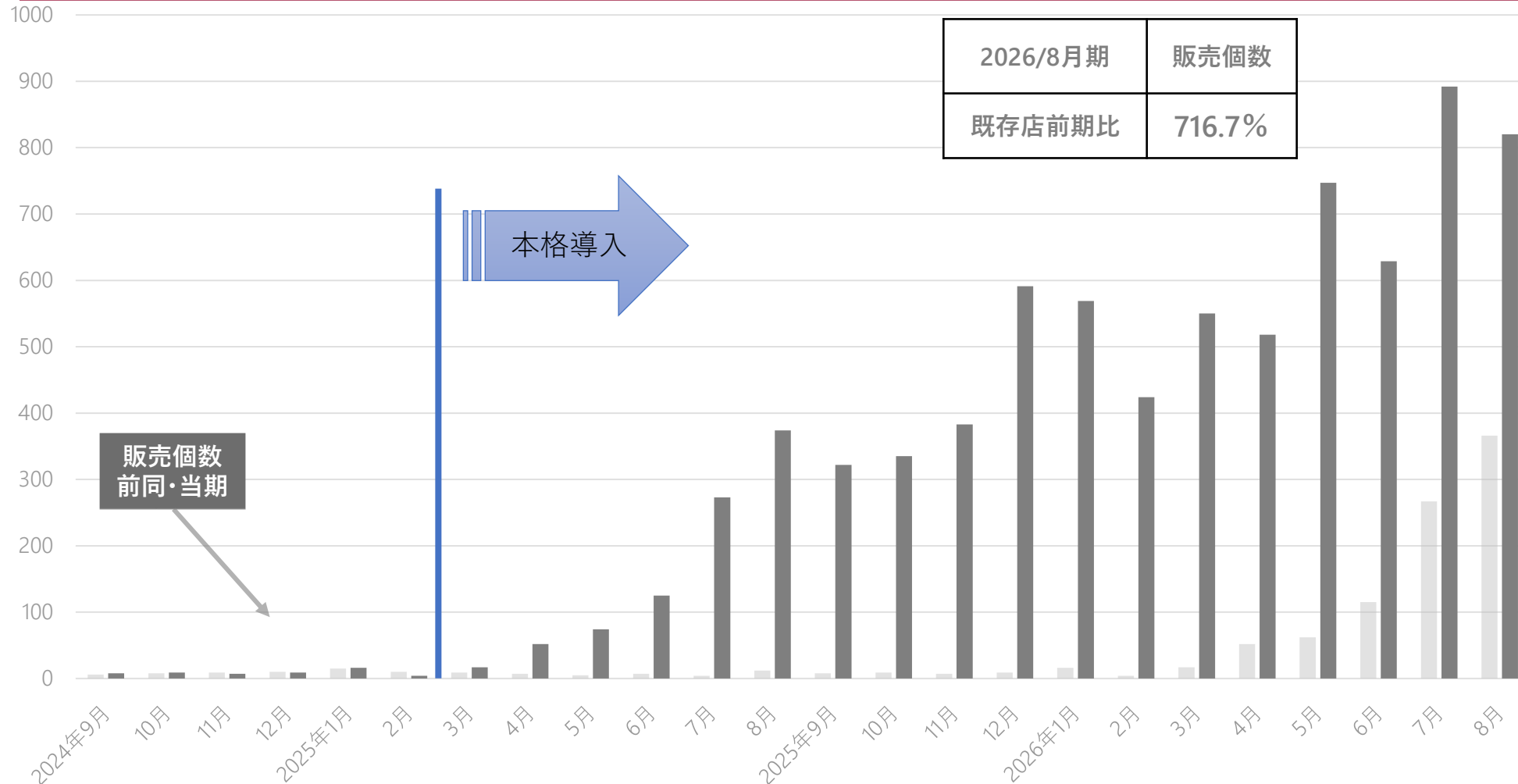
地金ジュエリー	3Q累計	4Q
売上高 前期比	+251百万円（+19.5%）	▲76百万円（▲15.7%）
粗利 前期比	+148百万円	▲22百万円

- 3Q累計は金相場の上昇を背景に、地金ジュエリーが既存店粗利を牽引（地金ジュエリー粗利 前期比+148百万円）
- 6月以降は相場下落・変動で地金ジュエリーの購買意欲が低下。値上げによる定番宝飾品の売上減も重なり、4Q既存店粗利は前期比▲44百万円
- 一品単価は前年比+2～5割で推移する一方、販売数量は6月以降に前年の5～6割へ減少。2027年8月期は軽量タイプの地金ジュエリー・新商材の導入とLGD等の宝飾強化で地金依存を補完

※総売上高・既存店ベース。3Q累計は通期（26/5月末継続54店舗）から4Q（26/8月末継続53店舗）を差し引いて算出しており、集計店舗の差による誤差を含む。地金ジュエリーの前年同月比は全店ベース（月次管理帳票）

商品の販売動向：ヴィンテージ（リユース）商品

ヴィンテージ商品の販売数は対象商品も拡大し順調に増加



2026年8月期 決算概況【連結】

	2025/8月期 (千円)	構成比	2026/8月期 (千円)	構成比	増減率	増減額
売上高	8,841,449	100%	8,257,267	100%	△6.6%	△584,182
売上総利益	3,586,685	40.6%	3,366,164	40.8%	△6.1%	△220,521
販管費	3,990,897	45.1%	3,610,585	43.7%	△9.5%	△380,312
営業利益	△404,212	-	△244,421	-	-	159,791
経常利益	△435,620	-	△289,393	-	-	146,227
特別利益	-	-	10,040	0.1%	-	10,040
特別損失	282,201	3.2%	81,872	1.0%	△71.0%	△200,329
税金等調整前 当期純損失	△717,822	-	△361,225	-	-	356,597
法人税等合計	90,792	1.0%	45,682	0.6%	△49.7%	△45,110
親会社株主に 帰属する 当期純損失	△808,614	-	△406,908	-	-	401,706

売上高

宝飾・金商品は上期好調後、下期落ち込む
雑貨の海外ブランド価格高騰の影響が続き、
店舗数の減少もあり、前期比 6.6%減となった。

売上総利益

利益率の高い宝飾品・プライベートブランドの拡充、
時計の縮小、リユース導入を進めた結果、粗利率
は40.8%へのアップとなった。

営業利益

閉店効果や人件費を中心とした販管費の削減にも
努めたものの、売上の落ち込みを吸収できず、営業
利益▲244百万円となったが、前期より回復。

特別利益

店舗解約違約金等を10百万円計上。

特別損失

店舗の減損損失、社債の繰り上げ償還損等により
81百万円を計上。

当期純損失

406百万円の純損失となったが、前期より改善。

2026年8月期 資本増強について

2025年11月発行の第三者割当による第13回新株予約権は全額行使完了
2026年 6月発行の第三者割当による第14回新株予約権も、8月末時点で7割完了（2026年10月時点で全額行使完了）
となり、財務基盤の強化・資本増強を図る

◆上記エクイティファイナンスによる株数、資本の状況

	2025年8月末	2026年8月末
発行済株式数（株）	2,591,600	3,621,600
資本金（千円）	352,284	593,304
資本剰余金（千円）	340,365	581,385
純資産額（千円）	198,928	263,809

買取事業の強化

循環型社会を目指し、MEGURU Projectを始動

SDG's の新たな取り組みとして、買取事業を本格的に開始
不要になった大切なものを必要な誰かに循環させることで、経済成長と環境保全が調和
する未来に向けた取り組みを開始

買取ノウハウを取り入れるため、店舗研修を開始

(株)Clarisse（「ゴールドプラザ」運営）と業務提携
2026年2月より買取ノウハウの研修を開始し、サービスをリニューアル

2026年8月末時点で買取取扱店舗29店舗、次期は50店舗水準を狙う



MEGURU
PROJECT
for someone's HAPPINESS

買取・下取りサービスについて

めぐる、大切なもの

あなたの大切だったものが、誰かの大切なものへ。

大切に使っていたもの、大切な誰かからもらったもの
使わなくなってしまった大切なものたちは
きっとどこかで誰かの新しい大切なものになる。

あなたの大切だったものがめぐり、
誰かの大切だったものがあなたにめぐる。

ハピネスはそんなファッションの形を
買取サービスを通してお客様と創りあげていきたい。

MEGURU PROJECT for someone's HAPPINESS

不要になったものを「捨てる」ではなく、必要な「だれか」にお届けする。
MEGURU Project は買取サービスを通してハピネスがあなたの、そしてだれかの幸せのため、
大切なものをめぐらせていくお手伝いをしていくプロジェクトです。

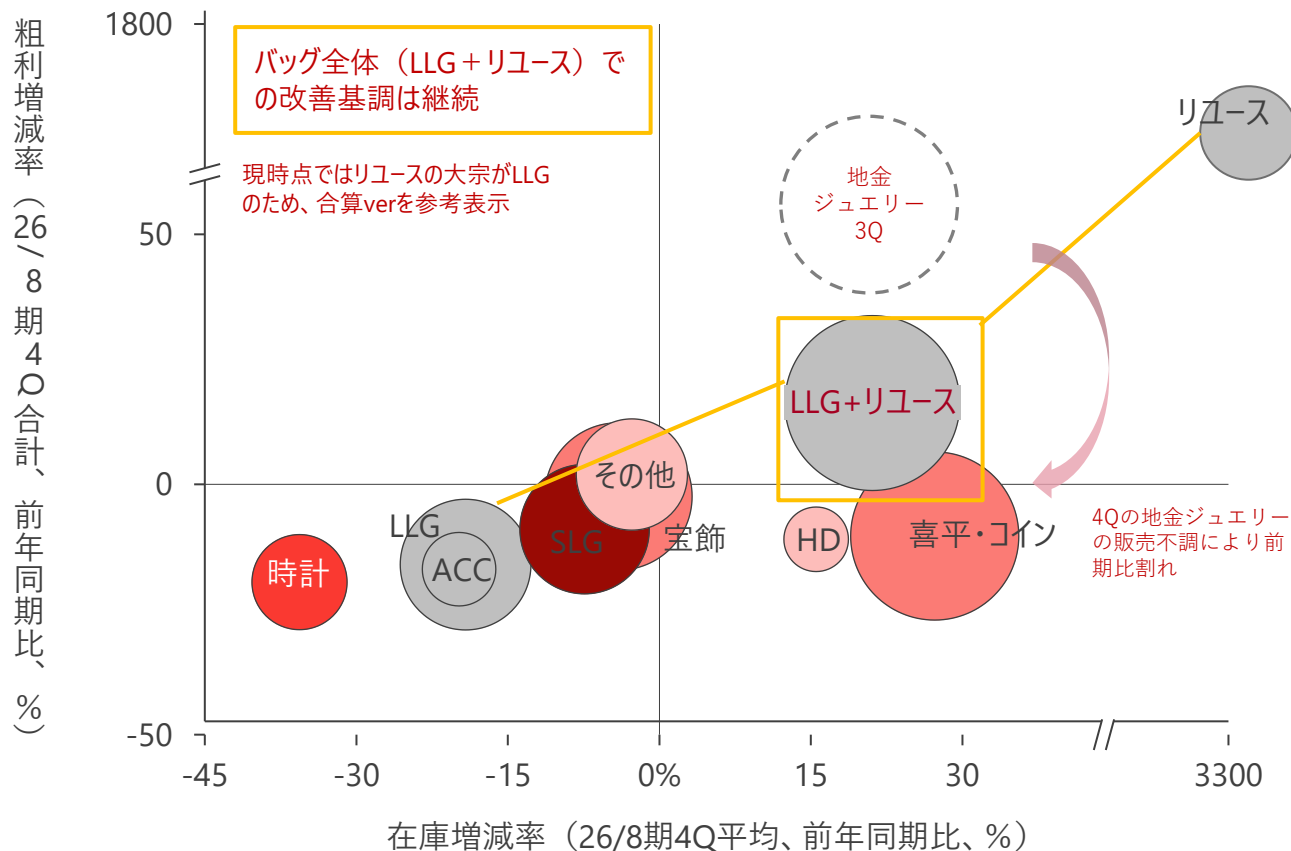
ハピネス・アンド・ディ【単体】：36期（2026/8月期）の取り組み

商品ポートフォリオ：在庫と粗利の関係（26/8期4Q）

(ご参考)

地金価格の下落により「地金ジュエリー」の売上が不調。新品「時計」の縮小は進捗し、リユース時計は引き続き拡大。LLGとリユースを合わせると、バッグ全体は4Qも収益性が改善。

在庫増減率と粗利増減率の関係（円の大きさ＝26/8期4Q粗利額）



1 地金ジュエリー、時計の拡張進捗

- **地金ジュエリー**：金価格の下落により前年比で下振れ。地金ジュエリーの販売数下落の影響が大きいため、**9月以降に新商材や軽量タイプの地金ジュエリーの導入を計画**
- **時計**：6月よりリユース時計の展開を拡大。第3Qと比較し、**リユース品売上は150%増**

2 リュース拡大により粗利額増加

- 3～6月で全店舗を標準在庫数に揃えたことにより、在庫は増加したものの粗利額は増加。回転率はリユースとLLG合わせると微減(-0.1)だが、粗利率が前期より高いため、交叉比率は3.6%改善。
- 7月に成田店で初のヴィンテージ催事を実施。効果が高い催事であったため、2027年8月期にも店舗を変えて定期的開催を計画。

注1:「HD」は、HDジュエリー、HDバッグ、HD財布、HDギフト 注2:「LLG」はブランドバッグ、「SLG」は財布等小物

注3: 「その他」は、ギフト、アイウェア、アパレル、コスメ、その他の商品カテゴリーを包含

注4：集計対象店舗は26/8期30末時点営業の54店舗で、閉店店舗を含まない。総額売上高・管理会計ベース

【単体】2026年8月期 業績(計画対比)

2026年8月期は、前期比で店舗数減もあり、売上減少
 ハピネス・アンド・ディ 下期の金相場軟調で計画未達も、営業損失は前期比125百万円改善

(百万円)	2026年8月期	2026年8月期	計画差
	(計画)	(実績)	
売上高	7,864	7,757	△107
売上総利益	3,244	3,040	△204
売上総利益率	41.3%	39.2%	△2.1pt
販管費	3,277	3,260	△17
営業利益	▲33	▲219	▲186
店舗数	54	52	△2

理念と利益の両立に向け、中期経営方針を策定

2024年8月期 中期経営計画以降の成果

不採算店舗の整理・統廃合 88店舗 → **54店舗**

宝飾の粗利構成比 36% → **48%**

時計在庫の圧縮 7億円 → **3億円**

ヴィンテージの粗利構成比 0% → **11%**

買取取扱店舗 0店舗 → **29店舗**

中期経営方針の全体像

経営理念 **人生の豊かさの創造**
～関係するすべての人の人生の豊かさの創造～

ビジョン **ラグジュアリー・ジュエリーの
ファミリーレストラン**
～ラグジュアリーをもっと身近に楽しめる文化を作る～

経営基盤 **理念経営 × 人財経営 × 生涯顧客**

競争原理 **差別化・区分化・専門化**
4つの競争戦略の遂行を通じて実現（次頁）

出所：2026年8月18日公表「中期経営方針の策定に関するお知らせ」。買取取扱店舗数は2026年8月末時点

4つの競争戦略と2027年8月期の重点施策

1 小型店舗戦略 (マルチフォーマット)

- 都市部・商業集積地・駅前等への出店・移転に向け、小型店フォーマットを開発
- 店舗業務を効率化し、接客・接遇に専念できる体制へ

2027年8月期の重点
小型店フォーマットの開発

2 NEW&VINTAGE戦略 (新品×ヴィンテージ)

- カテゴリー軸から「新品×ヴィンテージ」の価値軸へ商品政策を転換
- ヴィンテージ品は店頭買取を中心に、地域顧客の嗜好に即した品揃えへ

2027年8月期の重点
ヴィンテージ商品の販売拡大

3 循環型戦略 (買取・リユース)

- 販売・修理・買取・再販を一つの循環とする「巡るプロジェクト」
- 査定を含む買取業務の完全内製化で収益力を向上

2027年8月期の重点
買取店舗50店舗水準を狙う

4 B to F戦略 (お客様をファンに)

- お客様からお客様へのご紹介につながる「LINKプラス」を強化
- アプリ・LINE会員構成比 24% (2024年) → 31% (2026年)

2027年8月期の重点
既存顧客のファン化とご紹介による新規顧客の創造

成長の循環

理念が
人を育てる



成長した人が
商品・サービスを創る



生涯顧客が
利益と企業価値を生む



利益を
人と未来へ再投資



理念と利益の両立

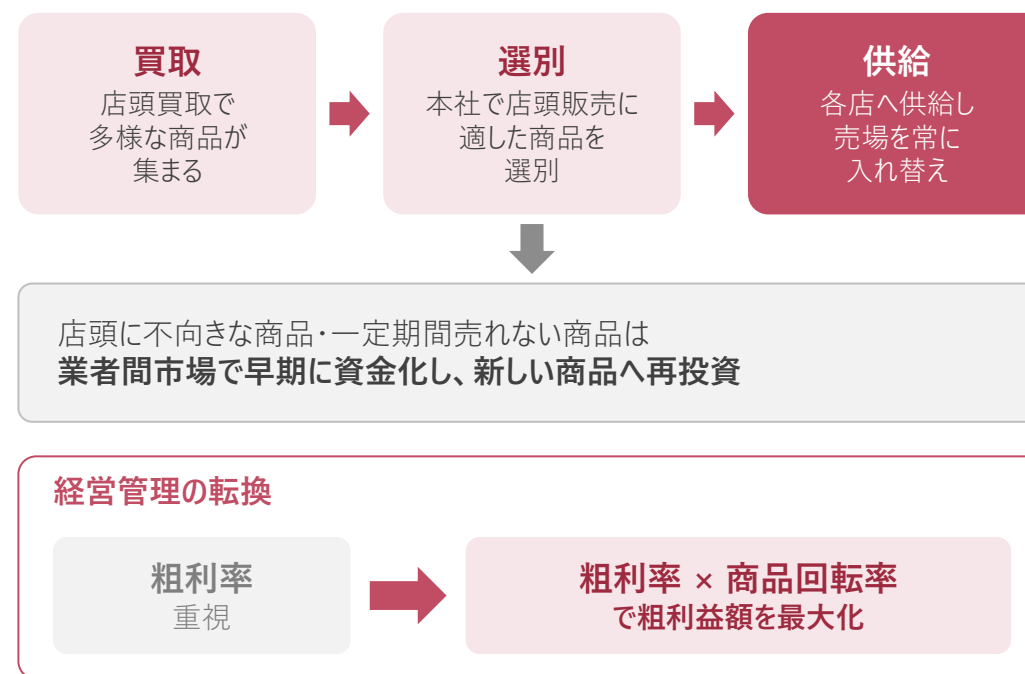
NEW&VINTAGEの店づくり ～「何かあるかもしれない」と思える店へ～

NEWとVINTAGE、二つの買い物体験を一つの売場に

	NEW	VINTAGE
お客様の楽しみ	欲しいものが見つかる	思いがけないものに出会う
品揃えの基本	売れ筋の集積	多様性・希少性・意外性
商品政策	売れ筋を深掘り	一点物を幅広く展開
在庫管理	SKU別の販売実績	商品群別の回転・鮮度
売場の魅力	分かりやすさ・安心感	発見・探索・偶然性
来店動機	欲しいものを買いに行く	何かないか見に行く

「何かあるかもしれない」という来店動機をつくる
館の集客力に頼る店から、ハピネスそのものを目的に来店いただける店へ

鮮度を保つ商品循環の仕組み



新しい
三方良し

お客様 来店のたびに新しい発見

当社 商品回転を高め適正な利益を確保

社会 まだ価値ある商品を次のお客様へ

【単体】2027年8月期 業績予想

ハピネス・アンド・ディ 2027年 8 月期は、ヴィンテージ商品の取扱いと買取事業の拡大により、営業利益黒字化を見込む

(百万円)	2026年8月期	2027年8月期	前期比
	(実績)	(予想)	
売上高	7,757	8,078	+321
営業利益	▲219	35	+254
経常利益	△254	△15	+239
当期純利益	△436	△39	+397
1株当たり純利益	△145.54円	△10.91円	—
店舗数	52	52	—

【単体】減資及び繰越損失の解消

ハピネス・アンド・ディ 2026年10月27日公表「資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」

経営戦略の一環として、現在生じている繰越利益剰余金の欠損を補填し、財務体質の健全化を図るとともに、今後の資本政策の柔軟性及び機動性の確保を図り、現在の事業規模に応じた適切な税制の適用を通じて財務内容の健全性を維持するため、資本金及び資本準備金の減少・剰余金の処分による2026年8月期の繰越損失解消を取締役会決議。

2026年11月28日の第36回定時株主総会に付議予定。

なお、これによる純資産額の変動はございません。

(単位：千円)

	効力発生前	効力発生後 2027年1月12日予定
資本金	619,334	50,000
資本準備金	596,334	136,096
利益剰余金合計	△1,029,571	—



HAPPINESS

2026年 8 月期 決算総括

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

2026年8月期 決算ハイライト【単体】

◆ 国内戦略

大阪店が1周年を経過し、東京・大阪・福岡の3拠点体制が固まる
 インバウンドは中国顧客が伸び悩むも東南アジアや欧米が伸長
 価格上昇のため、国内顧客は伸び悩み
 大阪店、福岡店の足元国内需要向け掘り起こしが急務

◆ 海外戦略

インバウンド需要の延長線として海外市場を開拓する戦略
 香港ジュエリーショー出店後から調整をすすめ、台湾への進出を
 念頭に交渉進捗

AbHeri
 (グループ会社 1)

AbHeri

【単体】2026年8月期 業績総括

AbHeri

前期比増収増益、銀座店のインバウンド需要と大阪店の改善が寄与

上期は営業赤字（△6百万円）となるも下期で挽回し、通期営業利益16百万円を確保

(百万円)	2025年8月期	2026年8月期	実績差異
	(実績)	(実績)	
総額売上高	404	472	+68
売上原価	145	170	+25
売上総利益	259	302	+43
売上総利益率	64.1%	64.0%	△0.1%
販管費	254	286	+32
営業利益	5	16	+11
店舗数	3	3	0

【単体】2026年8月期 通期総括

AbHeri

銀座店を中心にインバウンド需要を取り込み、売上の約4割を構成
 新店の大阪店は国内のお客様を中心に購入客数が大幅に増加

472百万円

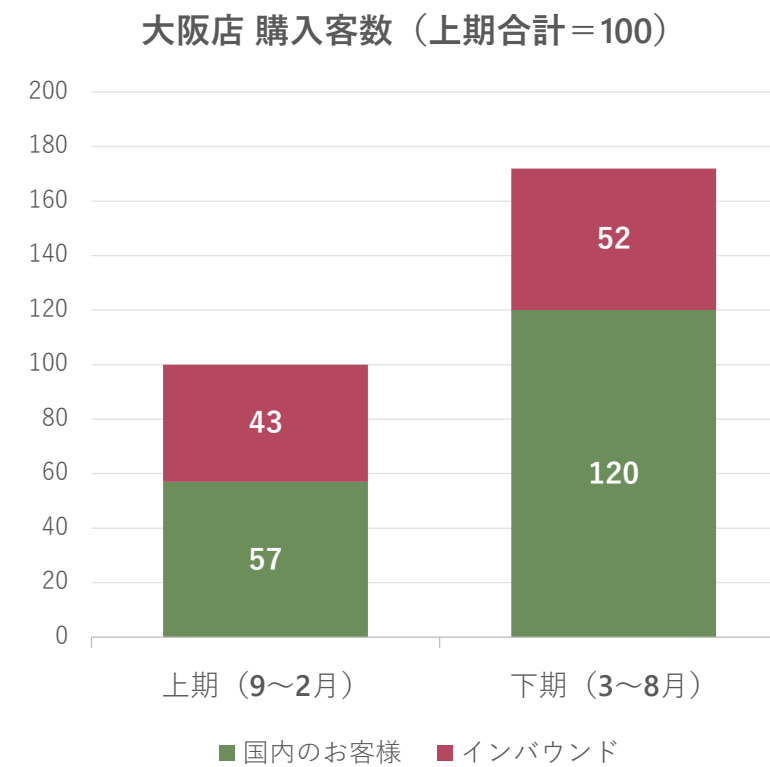
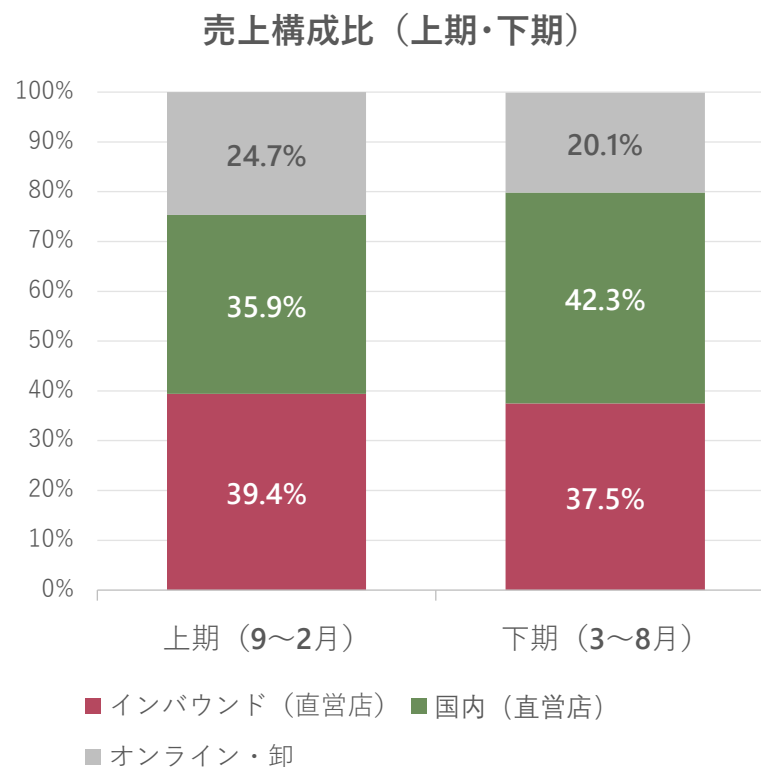
通期売上（財務会計）
 下期は上期比 +29%

38%

インバウンド売上比率
 うち約7割を銀座店で獲得

+72%

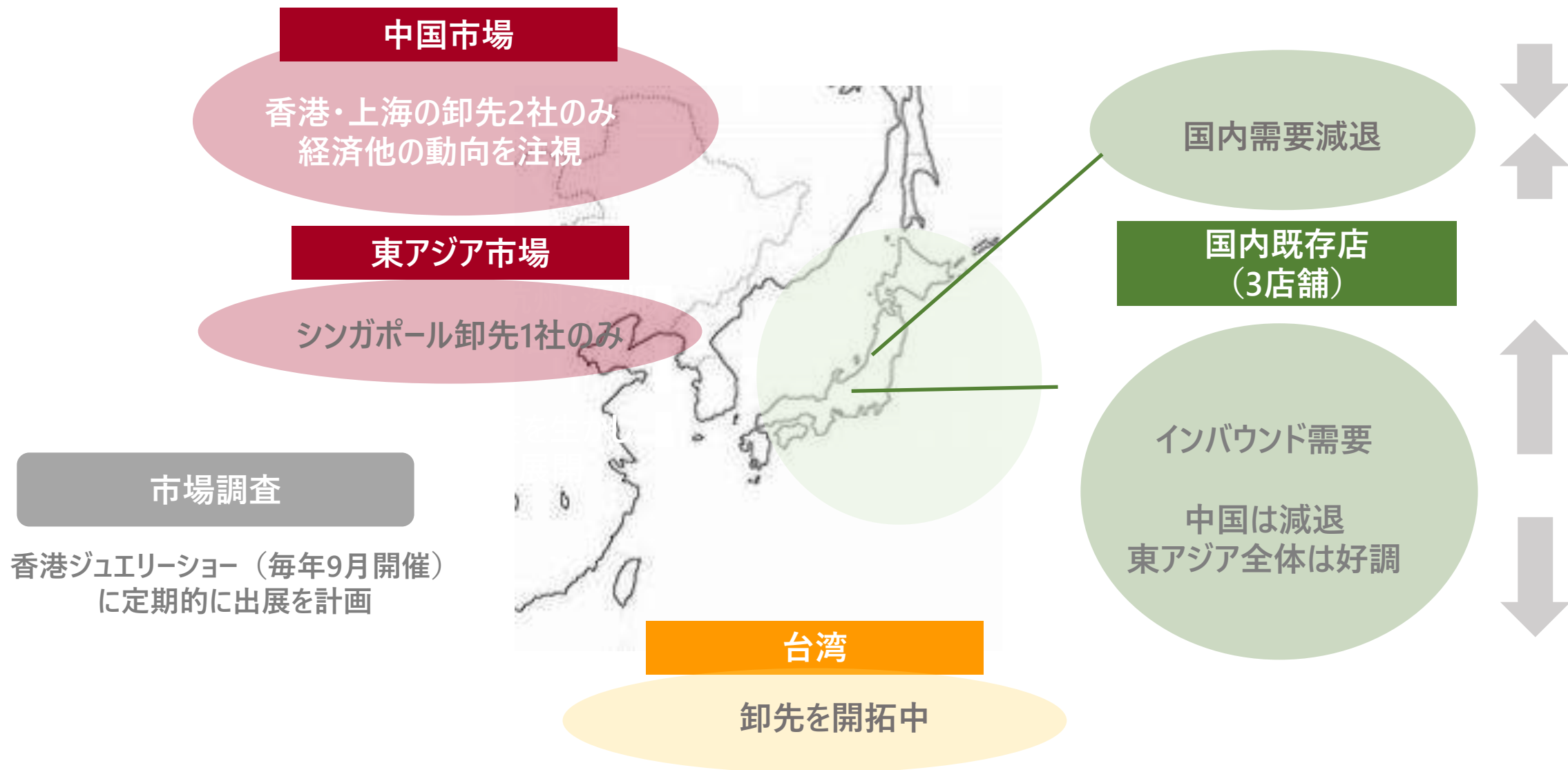
大阪店の購入客数（上期→下期）
 国内のお客様は2.1倍に拡大



※ 通期売上は財務会計ベース。売上構成比・購入客数は管理会計ベース（レジ計上売上・税抜）で、財務会計（納品ベース）とは計上時期が約2か月異なります。下期は7/1価格改定前の駆け込み需要（6月）を含みます。

AbHeri 海外市場への対応

2026年8月期の業績は、銀座店のインバウンド需要と大阪店の改善が寄与
海外市場については、引き続き卸売先開拓を継続



AbHeri 事業戦略について



(海外) 2年連続で香港ジュエリーショーにMade in Japanジュエリーとして出展



多くの海外のお客様に関心を寄せていただきました



(商品) ストーリー性あふれる作品づくり

2026年8月期 AbHeriの世界観を海外のお客様により拡大する戦略
AbHeriの世界観をわかりやすく、作品にストーリー性を持たせる戦略を展開しています

- 2026年8月 台湾にて卸催事を実施 台湾市場への進出がスタートしました（香港・上海・シンガポールに続く）
- 2026年9月 香港ジュエリーショーに2年連続出展し、海外卸先開拓の重要な機会として活用しています
- 2026年10月 バイオリニストの柳原史佳さんの演奏からヒントを得た新コレクションを発表

今後もAbHeriの世界観をより身近に感じていただける商品開発をすすめていきます



HAPPINESS

2026年 8 月期 決算総括

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

2026年8月期 決算ハイライト【単体】

◆ブランディング戦略

二桁ナンバージュエリー（No18）が2026年3月から発売開始
DeBeers社より国内2例目のトレーサビリティダイヤモンドとして指定

◆営業戦略

催事企画は通年で14回開催（百貨店催事3回、卸売先催事11回）
マス顧客はECサイト＋プロモーション戦略で今後拡大
富裕層は卸先＋卸先主催の催事にて拡大
従前活動を強化していた百貨店催事は当面休止

No. ナンバードット
（グループ会社2）

No.

業績総括【単体】 No.（ナンバードット）

通年販売化したこと、卸売開拓、催事販売を積極化させたこともあり増収し、損益は22百万円改善
認知向上にあわせプロモーション強化を図り、さらに損益改善を図る

百万円	2025年8月期	2026年8月期	実績差異
	実績	実績	
総額売上高	25	33	+7
売上原価	13	11	△2
売上総利益	12	21	+9
売上総利益率	48%	64%	+16pt
販管費	71	58	△13
営業利益	△59	△37	+22

No. ナンバードット / ブランド商品 イメージ①



グローバル共有できる数字「No.」を永遠のアイコンとし商品デザインに使用
年齢・性別・国籍などを越えたブランドを目指す



No. ナンバードット / ブランド商品 イメージ②



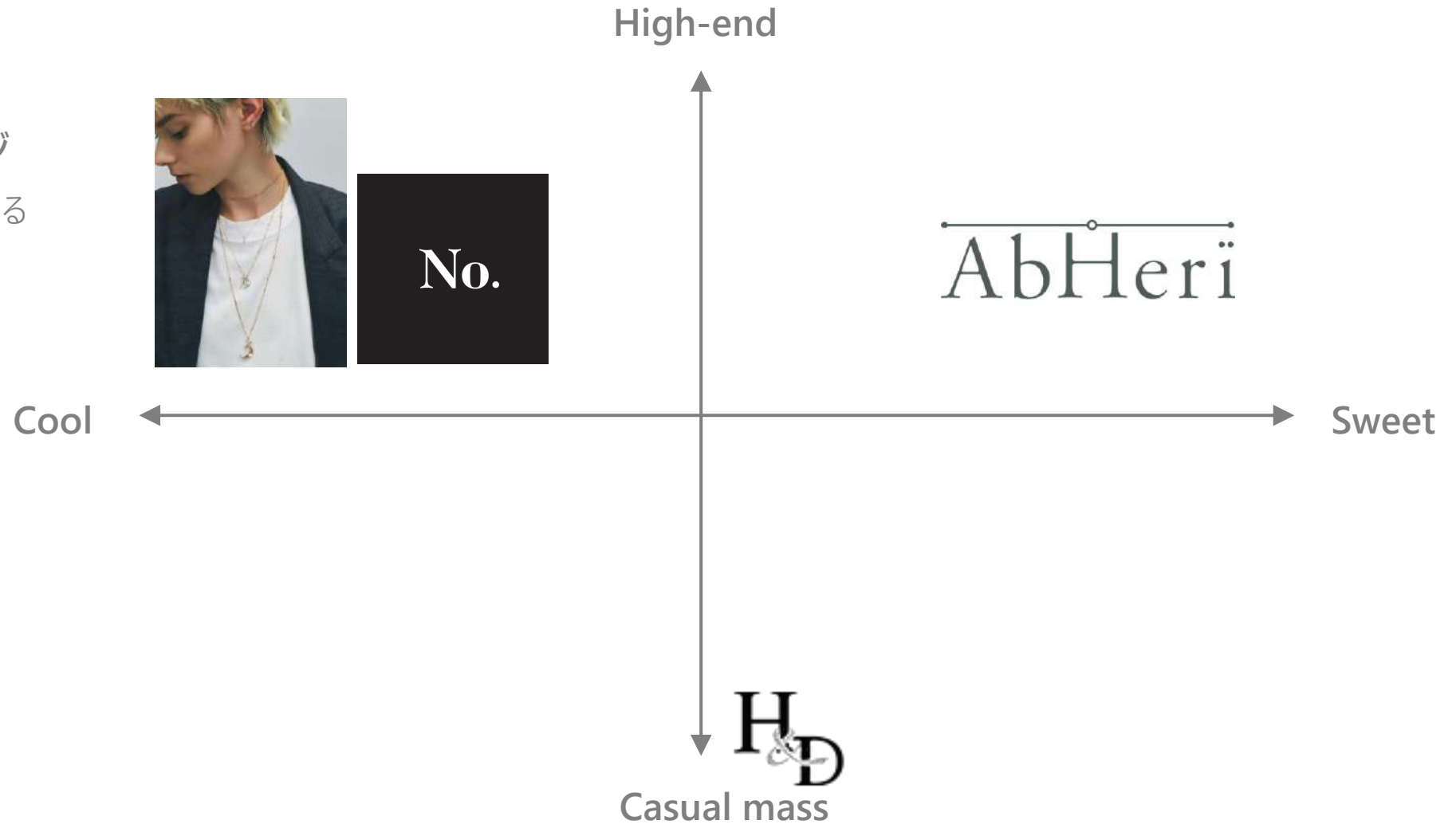
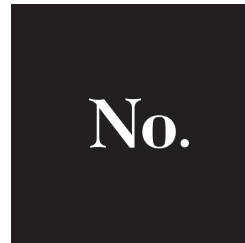
- 初の二桁のナンバージュエリーとして「18」を2026年3月にローンチ
- 「18」を象徴するラベルピンはTRACRダイヤモンドを使用
- デビアスグループのTRACRはダイヤモンドの採掘から鑑定書発行までの全工程をブロックチェーン上で証明しています
- No.は国内2例目のTRACR採用ブランド
- 有名スポーツ選手が着用したことでVOGUE JAPAN、Harper's BAZAAR等のファッションメディアの他、ニッカンスポーツやYahooニュース等の一般メディアにもNo.ブランドの拡散に成功

ポジションと顧客イメージ

価格と商品テイストにわけたMapではNo.はCoolテイストのポジション
グループ会社AbHeriとは反対に位置する

---- No. 顧客イメージ

ファッションに興味がある
30～50代
海外から訪れる人々



No. ナンバードット / 今後の活動

	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期
	ブランド認知度向上	利益貢献期	チャネル・顧客層の再構築
商品計画	商品・ブランドのローンチ 販売スタート 商品計画は計画どおり	百貨店・ポップアップ店での ブランド拡散 二桁ブランド「18」発売	「18」を中心としたアイコンは 富裕層向け カジュアルな価格のSサイズを マス顧客へ浸透させていく
出店計画	EC／ポップアップ店を主体に販売 全14回開催するも 単独催事開催の営業力が不足	EC／ポップアップ店体制は継続 卸売先のチャネル開拓	EC・卸売先の開拓に特化 催事イベントは 卸売先での催事に集約 百貨店等は当面休止
集客計画	メディア活用による認知度向上 認知度は計画どおり改善	アナログ＋デジタルの プロモーション強化	デジタルプロモーションの強化 EC販売へのつなぎ込み



HAPPINESS

2026年 8 月期 決算総括

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

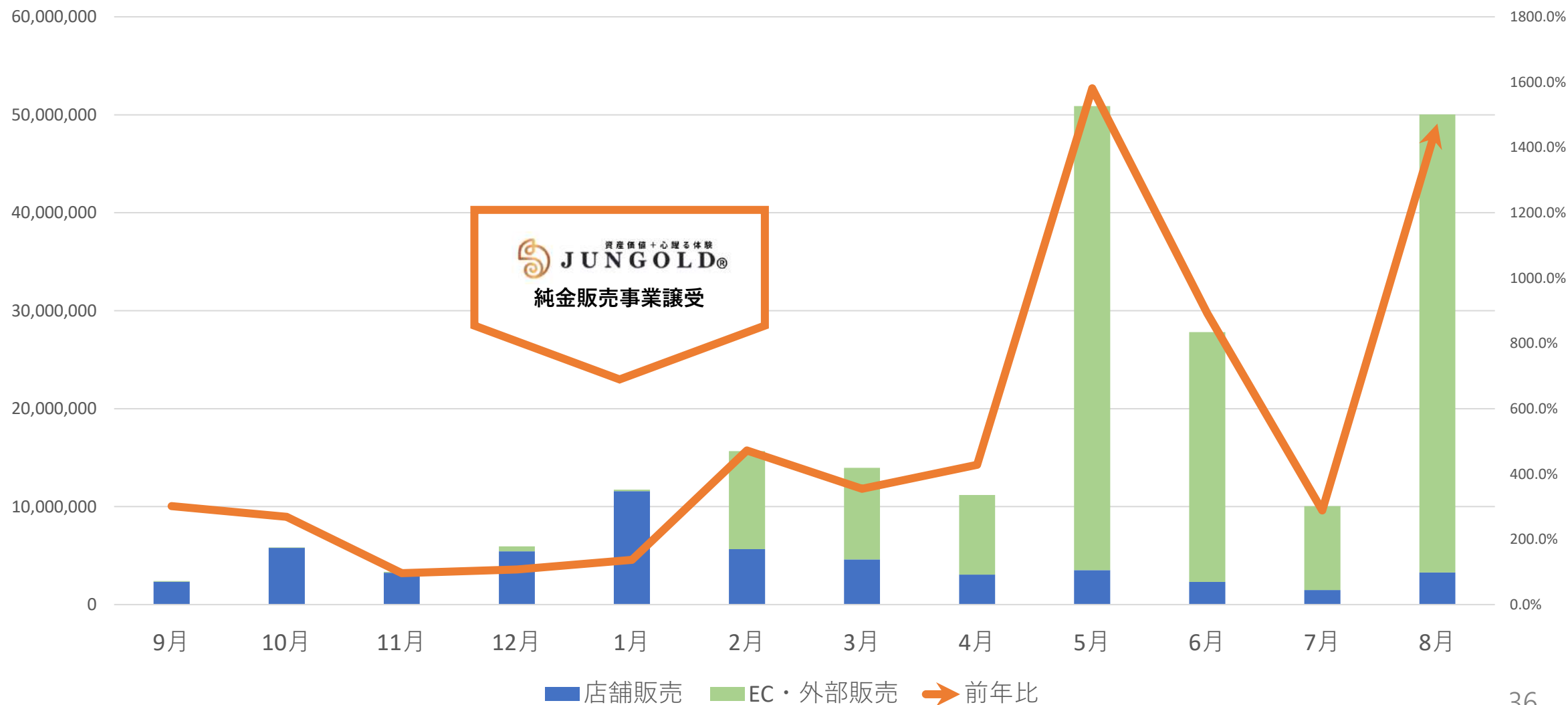
第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

JUNGOLD事業：純金販売事業について

JUNGOLDブランド 当期売上高推移



JUNGOLD事業：EC販売の強化

【新たな販路の獲得①】

顧客基盤を持ったJUNGOLDオンラインショップでEC販売を強化



【新たな販路の獲得②】

オーダーメイド販売事業により法人にも販路を拡大



企業様記念品

創立・周年記念に最適です。ロゴ入り純金製品でブランド価値と誇りを高め、感謝の想いを永続的な形で贈ります。



キャンペーン

「純金」の話題性と希少性で、記憶に残るプロモーションに。純金キャンペーンの約3割が当社の商品です。



限定の販売品

差別化と資産価値を同時に実現する、純金の限定販売品。純金の価値と販売元の差別化に貢献します。

JUNGOLD事業：事業譲受後の総括

【新たな販路の獲得①②】 事業譲受後の総括

貴金属相場の影響で小売の需要は減少するも
景品や記念品・贈答品等の法人需要が大きく増加し実績を牽引した

① ECサイト

JUNGOLDオンラインショップ・BASE・JRE MALL ほか



受注減少

金相場下落の影響（3月以降）

3月からの金相場下落の影響を受け、店頭販売と同様に需要が減少。

② 法人向けオーダーメイド

企業様記念品・キャンペーン景品・贈呈品



受注増加

法人需要が堅調に推移

法人からの受注は大きく伸長。ここ数年で金への関心が高まり、資産性と話題性を兼ね備えた素材として定着。キャンペーン景品や周年記念品、贈呈品としての需要は堅調に推移。



HAPPINESS

2026年 8 月期 決算総括

序章：環境認識

第一部：ハピネス・アンド・ディ

第二部：AbHeri

第三部：No.

第四部：JUNGOLD事業

第五部：連結業績予想

【連結】2027年8月期 業績予想

ハピネス・アンド・ディ
連 結

2027年8月期連結は、ヴィンテージ・買取商品の拡大で売上高5.1%増
営業利益についても54百万円の黒字化を計画

(百万円)	2026年8月期	2027年8月期	前期比
	(実績)	(予想)	
売上高	8,257	8,676	+419
営業利益	▲244	54	+298
経常利益	△289	△7	+282
当期純利益	△406	△51	+355
1株当たり純利益	△135.72円	△14.27円	—
店舗数	55	55	—



ハピネス公式アプリ
今すぐダウンロード！



AbHeri公式HP

(株)ハピネス・アンド・ディ (東証スタンダード 3174)

〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目16-1 東貨ビル4F

TEL：03-3562-7521 (代表)

お問い合わせ先：ハピネス・アンド・ディ / 社長室

TEL 03 - 3562 - 7525

FAX 03 - 3562 - 7531

E-mail information@happiness-d.co.jp

URL <https://www.happiness-d.co.jp>



社長 前原 聡



ハピネス・アンド・ディ

note



・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、市場の動向等により、これらの業績見通しとは異なる場合がございます