



2024年11月28日

各位

会社名 株式会社 S a p e e t  
代表者名 代表取締役社長 築山 英治  
(コード番号：269A 東証グロース)  
問合せ先 取締役 佐藤 琢治  
経営管理本部長  
(TEL. 03-6822-3263)

株式会社ハピネス・アンド・ディ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、宝飾品を取り扱うセレクトショップを展開する株式会社ハピネス・アンド・ディ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：田 篤史 以下「ハピネス・アンド・ディ社」）と、業務提携に関する契約を締結することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 業務提携の理由・背景

当社は、「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、コスト削減につなが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活用を強みとしております。

一方、ハピネス・アンド・ディ社は、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います。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、この度当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、ハピネス・アンド・ディ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. 業務提携の内容等

(1) 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から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、当社はハピネス・アンド・ディ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の力でいき、売上増加のサポートを目指しております。ハピネス・アンド・ディ社は教育へのAI活用を推進し、その実績を定性、定量ともに当社にフィードバックすることで、当社が提供する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てまいります。

● 業務提携の具体的な取り組みとして、以下を計画しております。

- 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日にプレスリリースにて配信した「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、本提携に先行して、すでにハピネス・アンド・ディ社全店舗に、当社の構築したAIロープレ研修を導入いたしました。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おります。

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いたしました。

ハピネス・アンド・ディ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  
(ア) 70点以上になるまで自習  
(イ) 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ヵ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げ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。

## (2) 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ってまいります。

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あります。

- ・ 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 ローブレ」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ております。

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。

### (3) 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)	名 称	株式会社ハピネス・アンド・ディ	
(2)	所 在 地	東京都中央区銀座一丁目 16 番 1 号 東貨ビル 4F	
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役会長 田 泰夫 代表取締役社長 田 篤史	
(4)	事 業 内 容	セレクトショップの展開	
(5)	資 本 金	348 百万円	
(6)	設 立 年 月 日	1990 年 9 月 5 日	
(7)	大株主及び持株比率 (2024 年 8 月末現在)	田 篤史 23.11% 田 泰夫 21.95% 有限会社 DEN 5.90% 野村 正治 4.20% 田 啓子 2.75% ハピネス・アンド・ディ従業員持株会 0.95% 追川 正義 0.47% 新沼 吾史 0.46% 前原 聡 0.44% 田 裕行 0.27%	
(8)	上場会社と当該会社との間の関係	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年間の連結経営成績及び連結財政状態			
決算期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
連結純資産	2,214百万円	1,503百万円	1,015百万円
連結総資産	9,258百万円	9,093百万円	7,052百万円
1株当たり連結純資産	846.98円	572.01円	381.89円
連結売上高	13,608百万円	12,742百万円	10,780百万円
連結営業利益	190百万円	△216百万円	△158百万円
連結経常利益	191百万円	△243百万円	△186百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	89百万円	△668百万円	△459百万円
1株当たり連結当期純利益	35.36円	△263.44円	△180.39円
1株当たり配当金	15.0円	15.0円	15.0円

※ (9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態について、当該会社は2023年8月期より連結決算に移行しており、それ以前の2022年8月期は株式会社ハピネス・アンド・ディ単体数値を記載しております。

#### 4. 日程

(1) 契約締結日	2024年11月29日
(2) 事業開始日	2024年11月29日(予定)

#### 5. 今後の見通し

本業務提携が、2025年9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