



2023年7月28日

各 位

本社所在地	東京都新宿区西新宿八丁目17番1号
会 社 名	RIZAP グループ株式会社
代 表 者	代表取締役社長 瀬戸 健
コード番号	2928 札幌証券取引所アンビシャス
問合せ先	取締役 鎌谷 賢之
電話番号	03-5337-1337
U R L	https://www.rizapgroup.com/

当社子会社（BRUNO株式会社）の業績予想の修正等に関するお知らせ

当社子会社であるBRUNO株式会社は、本日、「繰延税金資産の一部取り崩しおよび業績予想の修正に関するお知らせ」を開示いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

各位

会社名 BRUNO株式会社
 代表者 代表取締役社長 森 正人
 (コード番号 3140 グロース)
 問合せ先 常務執行役員経営情報部長 松原 元成
 (電話番号 03-6631-0000)

繰延税金資産の一部取り崩しおよび業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年6月期決算期において、下記のとおり繰延税金資産の一部取り崩しを行うとともに、最近の業績の動向等を踏まえ、以下のとおり、2023年2月10日付けにおいて公表いたしました2023年6月期業績予想を修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 繰延税金資産の一部取り崩し

今後の業績動向を保守的に勘案し、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、当会計年度末において繰延税金資産を321百万円取り崩しました。

なお本日開示いたしました「株式会社ジャパングヤルズの株式取得（子会社化）による美容家電分野への本格参入に関するお知らせ」において開示しております通り、当社は美容家電分野へ本格参入いたしますが、美容家電分野の今後の業績見込みにつきましては精査中のため、今回の繰延税金資産の回収可能性には反映しておりません。開示すべき事項が生じた場合には、速やかに公表いたします。

2. 当期の業績予想数値の修正（2022年7月1日～2023年6月30日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 12,610	百万円 900	百万円 730	百万円 950	円銭 66.23
今回修正予想（B）	11,290	350	200	635	44.27
増減額（B－A）	△1,320	△550	△530	△315	△21.96
増減率（％）	△10.4	△61.1	△72.6	△33.1	-

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 連結当期純利益
(参考) 前期連結実績 (2022年6月期)	百万円 17,302	百万円 1,092	百万円 924	百万円 489	百万円 34.12

※前回業績発表予想は2023年2月10日「繰延税金資産の計上及び非連結決算への移行並びに2023年6月期個別通期業績予想に関するお知らせ」にて公表した2023年6月期個別業績予想数値です。

※2022年6月期は連結決算です

3. 修正の理由

2023年6月期個別通期業績予想の修正理由は、主として以下の(1)～(5)のほか、その他、店舗・化粧品売上の影響等になります。

(1) 為替・原材料高による原価高騰について

2023年6月期においては、世界的な原材料高、歴史的な急激な円安の長期化に見舞われ、また社会がWithコロナへと本格的に舵を取り始めるなど、外部環境は目まぐるしく変化いたしました。当社はその状況に対応するため、価格改定ならびにコスト削減に取り組んでまいりましたが、一時1ドル150円を超えるなどの円安の長期化は、当社商品の売上、原価に大きな影響を及ぼし、利益を押し下げる要因となりました。

2023年6月期下期(2023年1月～6月)においては、2022年年末に円高基調で推移したため大きく原価低減が期待できるものと見通しておりましたが、再び1ドル140円を超える円安基調に転じたため、およそ200百万円利益を押し下げる要因となりました。

(2) 海外販売について

海外販売において、これまで海外代理店に販売戦略を含め販売全体を任せておりましたが、海外市場におけるブランド力強化、模倣品対策等の管理面の強化によるさらなる売上拡大を目指し、海外事業部を設置し、販売体制の見直しを進めております。当初2023年4月から6月にかけて販売体制をスムーズに移行する計画でしたが、移行する過程で、一時的に海外販売を縮小せざるを得ない状況となり、2023年6月期下期は販売体制移行の過渡期として海外売上が見込みに対して328百万円減少いたしました。

(3) 卸販売について

卸販売につきまして、インテリアブランド『BRUNO』商品を家電量販店へ拡販、トラベル商品『MILESTO』を専門店へ拡販を図りましたが、売り場拡大計画の未達などの要因にて、見込に対して364百万円減少しました。

(4) EC販売について

Eコマース販売において、ギフトカタログ販売開始し、好調に推移、コラボレーション企画商品、新規向けの広告を強化するなど各種施策を実施いたしました。楽天、Amazon等のモールサイトは巣ごもり需要が一段落したこともあり売上は減少、見込に対して208百万円減少しました。

(5) 繰延税金資産について

今後の業績を保守的に勘案した結果、当会計年度末において繰延税金資産を321百万円取り崩しました。ただし、前述の通り、美容家電分野の今後の業績につきましては精査中のため、今回の繰延税金資産の回収可能性には反映しておりません。

2024年6月期は、売上高においては旅行需要の回復に伴いトラベル商品『MILESTO』の売上が期待できるとともに、『BRUNO』ブランド商品において、家外でも使用できるようなキッチン関連商品及び当社の強みである高いデザイン性を活かした美容家電・雑貨に新規参入することで、今後もより一層売上が期待できると考えております。また、今年に入ってから増加基調が続いている外国人観光客によるインバウンド売上も大きく伸長しております。加えて、これまで実施してきた物流改善等によるコスト削減効果により利益改善ができるものと考えております。今後の商品戦略においては、当社の強みである商品企画及びデザイン力を活かし、コラボレーション商品の開発、販路別の商品開発による販売機会の拡大を進めてまいります。さらに、新たなカテゴリーとして本格進出する美容家電分野につきましては、子会社化する株式会社ジャパングルズの美容家電分野の技術力と当社のデザイン力・ブランド力・マーケティング力を生かし、市場にインパクトのある商品開発を行ってまいります。

また、今後の販路戦略は、前述の通り海外販売におきましてこれまでの代理店中心の販売から、当社主導でマーケティングを立案・実施する体制へ転換し、海外市場におけるブランド力強化、模倣品対策等の管理面の強化により飛躍的に売上を伸ばしてまいります。これまで大幅に売上拡大してきたEコマースにおいては、既存顧客の購入回数を増やすために、顧客管理を強化し適切な情報発信等の施策を実施することで売上拡大を図ってまいります。マーケティング関連では、『BRUNO』、『MILESTO』のブランド認知向上のために、効果的な広告宣伝・販売促進を見極め、戦略的に進めてまいります。

以上の成長戦略を実行し、粗利率の高い自社オリジナル商品の売上拡大を図ることで、収益拡大に取り組んでまいります。

注) 繰延税金資産を取り崩すにあたり使用している課税所得見通しについては、直近の実績を踏まえて保守

的に見積もったものであり、当社が計画している中期経営計画の数値とは異なっております。

注) 上記に記載した業績予想数値は、発表日時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以 上