



2023年2月10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	<a href="https://www.rizapgroup.com/">https://www.rizapgroup.com/</a>

## 連結子会社（BRUNO株式会社）の業績予想の開示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」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



2023年2月10日

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 03-5446-9505)

### 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

当社は、2023年6月期第2四半期連結累計期間におきまして、繰延税金資産を計上いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

また当社は、2023年6月期第3四半期より非連結決算へ移行することとなります。これに伴い、2023年6月期通期個別業績予想を下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 繰延税金資産の計上

当社は、2022年12月に株式会社HAPiNSを吸収合併したことに伴い、税務上の繰越欠損金等を承継し、現在の事業環境及び当社の業績推移を鑑み、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、回収可能性のある部分について繰延税金資産を計上することとし、2023年6月期第2四半期連結累計期間において、法人税等調整額（益）を514百万円計上いたしました。

#### 2. 非連結決算への移行について

本日付けで公表いたしました「連結子会社の異動を伴う株式の譲渡及び子会社における資金の借入に関するお知らせ」の通り、当社は当社の100%子会社（連結子会社）である株式会社シカタ（以下「シカタ社」といいます。）の全株式を、シカタ社が自己株式取得を行う方法により2023年3月22日（予定）譲渡することを決定しました。

以上のことから、連結子会社が存在しなくなるため、2023年6月期第3四半期より非連結決算へ移行することとなります。

#### 3. 2023年6月期個別業績予想（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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
今 回 発 表 予 想	12,610	900	730	950	66.23

	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 当 期 純 利 益
(参考) 前 回 連 結 発 表 予 想	18,000	1,400	1,200	600	41.83
(参考) 前 期 連 結 実 績 (2022年6月期)	17,302	1,092	924	489	34.12

※前回連結発表予想は2022年8月9日「2022年6月期決算短信〔日本基準〕（連結）」にて公表した2023年6月期連結業績予想数値です。

※2022年6月期は連結決算です

#### 4. 前回連結業績予想と今回個別業績予想の差異について

売上高の予想が下がる要因は、主に以下の2つになります。

(1) 上記2「非連結決算への移行について」に記載の通り連結子会社シカタ社の全株式を譲渡することにより、非連結決算に移行するため、シカタ社の売上高が減額となります（前年度売上高4,970百万円）

(2) 2023年6月期上期（2022年7月～12月）において、世界的な原材料高、また為替が1ドル130円台から一時150円を超える歴史的な円安に見舞われ、当社は想定レートを145円と設定していたため、商品の販売価格を上げざるを得ない状況となり、売上に大きく影響いたしました。

営業利益および経常利益の予想が下がる要因は、主に以下の2つになります。

(1) 上記売上高同様、シカタ社の営業利益・経常利益が減額となります。（前年度営業利益103百万円、経常利益104百万円）

(2) 上記売上高同様、2023年6月期上期において世界的な原材料高、急激な円安等により当社の原価率が前年度に比べ4%程度上昇し、営業利益・経常利益に大きく影響いたしました。

一方、当期純利益の予想が上回る要因は、主に以下の2つになります。

(1) 上記1「繰延税金資産の計上」に記載の通り、法人税等調整額（益）を計上いたしました。

(2) 上記2「非連結決算への移行について」に記載の通り、子会社シカタ社の株式譲渡益を盛り込んでおります。

以上の結果、非連結決算への移行に伴い、今回発表する2023年6月期通期個別業績予想は、売上高12,610百万円、営業利益900百万円、経常利益730百万円、当期純利益950百万円となる見込みです。

2023年6月期上期（2022年7月～12月）においては、上記の通り、世界的な原材料高、歴史的な急激な円安に見舞われ、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、商品の値上げ、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。しかしながら、2022年12月の年末商戦においては福袋がいち早く完売するなど12月単月の売上高が前年同月比116%、計画比111%と大きく上回り、今まで行ってきた施策が実を結び始めております。

当社はリスク分散戦略に基づき、商品はライフスタイル商品ブランド『BRUNO』、トラベル商品ブランド『MILESTO』の複数のカテゴリー商品を展開しております。コロナ禍において旅行需要が激減し、トラベル商品『MILESTO』は売上がコロナ禍前に比べ3分の1以下と大きく落ち込みましたが、キッチン家電を中心する『BRUNO』は巣籠需要をとらえ、売上はコロナ禍前の1.6倍以上となりました。

2023年6月期下期（2023年1月～6月）においては、為替が1ドル130円程度と前述の想定レートより円高となり大きく原価低減が期待できること、またこれまで実施してきたコスト削減効果も実を結ぶことから大幅に利益改善ができるものと考えております。また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考えております。

今後の商品戦略は、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、さらに、新たなカテゴリー商品の開発を行ってまいります。また販路戦略は、海外販売におい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、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) 上記の連結業績予想につきましては、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