

2023年12月期 第1四半期

# 決算説明資料

証券コード 4935



# Liberta!

株式会社リベルタ

2023年5月15日

**1. 会社概要**

**2. 2023年12月期第1四半期 業績ハイライト**

**3. 2023年12月期 トピックス**

**4. 株主還元**

# 会社概要

Company Profile

---

# 喜びを企画して 世の中を面白くする

時代が目まぐるしく変化する近年。

それでも人々にとって「喜び」は万国共通の永遠なるニーズ。

こんな商品が欲しかった！と、商品と出会う喜び、使用する喜び、  
それをまた誰かと共有する喜び、様々な企業とともに生み出す喜び。

世界中に商品を流通させるマーケティングのプロフェッショナル企業として  
商品を買う満足を超えた喜びの刺激を世界中に届けていきます。

既成概念や常識にとらわれず、学歴、職歴、国籍、年齢問わず積極的に雇用し、  
個を認め合いながら、自由な発想と創造により無限の可能性をもった企業へと成長するよう  
社名はイタリア語で自由を意味する「Liberta」と名付けました。



## 「欲しいっ!」を作る商品企画

- ✔ 表現開発
- ✔ 自社企画
- ✔ メーカー発掘

### 独自の「ヒット商品企画メソッド」

独自の「売るノウハウ」は、創業当時の「通販事業」から現在に至るまでのあらゆる知識と経験から、過去にヒットした様々な商品を分析・蓄積。また、ヒット商品となりうる新商品の継続的な企画力向上やマーケティング設計能力を向上させるために、**研修制度を構築**しています。



## コミュニケーション設計

- ✔ パッケージ
- ✔ 販促物
- ✔ PR 施策
- ✔ SNS 等

### お客様に「伝える→伝わる」施策を最重要視（「内製」で特化）

「店頭販促物」「SNS」「パッケージ」「店舗入店で体感即売会」など、お客様の目に触れるタッチポイントを重要視し、「欲しいっ!」につなげるまでのコミュニケーションツールを制作。そのためのデザイン販促チームを体制強化し、**臨機応変に状況に合わせて改善・修正**を図ります。

## 「ユーザーコミュニケーション」からのブランド育成

NPS 指標及び  
口コミ調査の  
実施

ユーザーコミュニ  
ケーションの実施及び  
商品改良の実施

長く多く購入  
いただけるロイヤル  
カスタマー作り

商品改良から新企画にいたるまで、ファンのニーズや要望を採用することが、一時的な流行で終わらせることなくロングヒットし続けられる秘訣と言えます。CMなどへの費用投下よりも、店舗POPやSNSなどの工夫でコミュニケーションに経営資源を投下しています。

## お客様に「伝える→伝わる」 施策を最重要視「内製」で特化



「店頭販促物」「SNS」「パッケージ」「店舗入店で体感即売会」など、お客様の目に触れるタッチポイントを重要視し、気づいてもらう、知ってもらう、興味を持ってもらう、一言で何か伝える、そして「欲しいっ!」につなげるまでのコミュニケーションツールを制作。

削らない角質ケア  
**Baby Foot**®



フットケアブランド「ベビーフット」

恋する♥ハミガキ  
**+ DENTISTE'**



オーラルケアブランド「デンティス」

冷感PRINT  
**氷撃**  
Liberta!

汗と風で  
**驚きの冷感**

FREEZE  
TECH  
LIDEF

トリプル冷感テクノロジー

- 冷感機能プリント
- 接触冷感
- 気化熱冷却

An advertisement for Freeze Tech clothing. It features a white long-sleeved shirt against a background of blue water and ice. The text highlights '冷感PRINT 氷撃' (Cooling PRINT Ice Strike) and 'Liberta!'. It also mentions '汗と風で 驚きの冷感' (Cooling with sweat and wind, amazing cooling) and 'FREEZE TECH LIDEF'. A 'トリプル冷感テクノロジー' (Triple Cooling Technology) section lists '冷感機能プリント' (Cooling function print), '接触冷感' (Contact cooling), and '気化熱冷却' (Evaporative cooling).

冷感ウェアブランド「FREEZE TECH」



洗濯槽クリーナーブランド「カビトルネード」

**カビトルネード**



負けない、  
ニオわない **QB.**  
Quick Beauty



デオドラントブランド「クイックビューティー」

「カビ、汚れ対策」  
お風呂掃除にハマります



徹底効果主義



お風呂掃除ブランド「カビダッシュ」



電熱ウェアブランド「Heat Master」



ミリタリーウォッチブランド「Luminox」



## ■ 国内店舗数 (店舗卸)

**22,600**  
(店舗以上)

- 通販卸 (TV・カタログ・Amazon等)
- 直営 3店舗・EC会員 約13.1万人



※ 会員数・店舗数は2023年3月31日時点

## ■ 海外店舗数

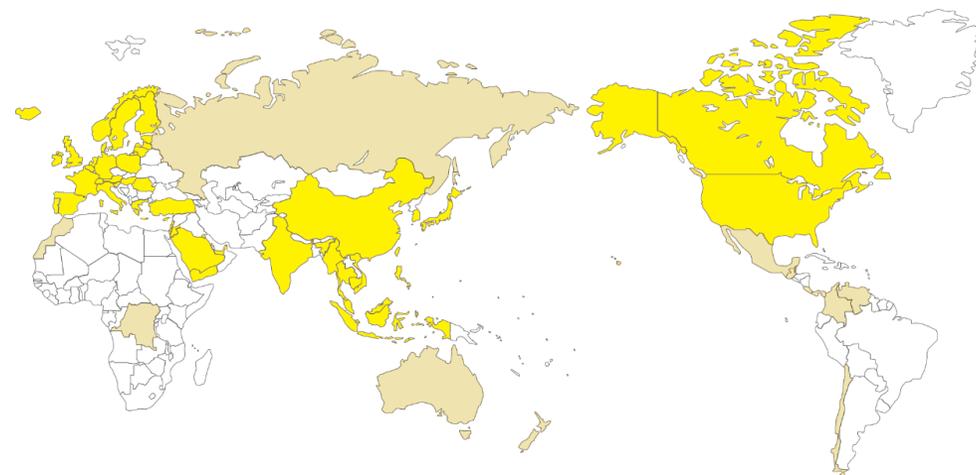
**25,100**  
(店舗以上)

**60カ国以上の国・地域と直接貿易**  
(アジア・オセアニア・欧州・中東・北米・中米・南米)

国ごとに異なるマーケティング手法、トレンドや商習慣、レギュレーション、ニーズ、商流、販路、業界特性などのノウハウ蓄積



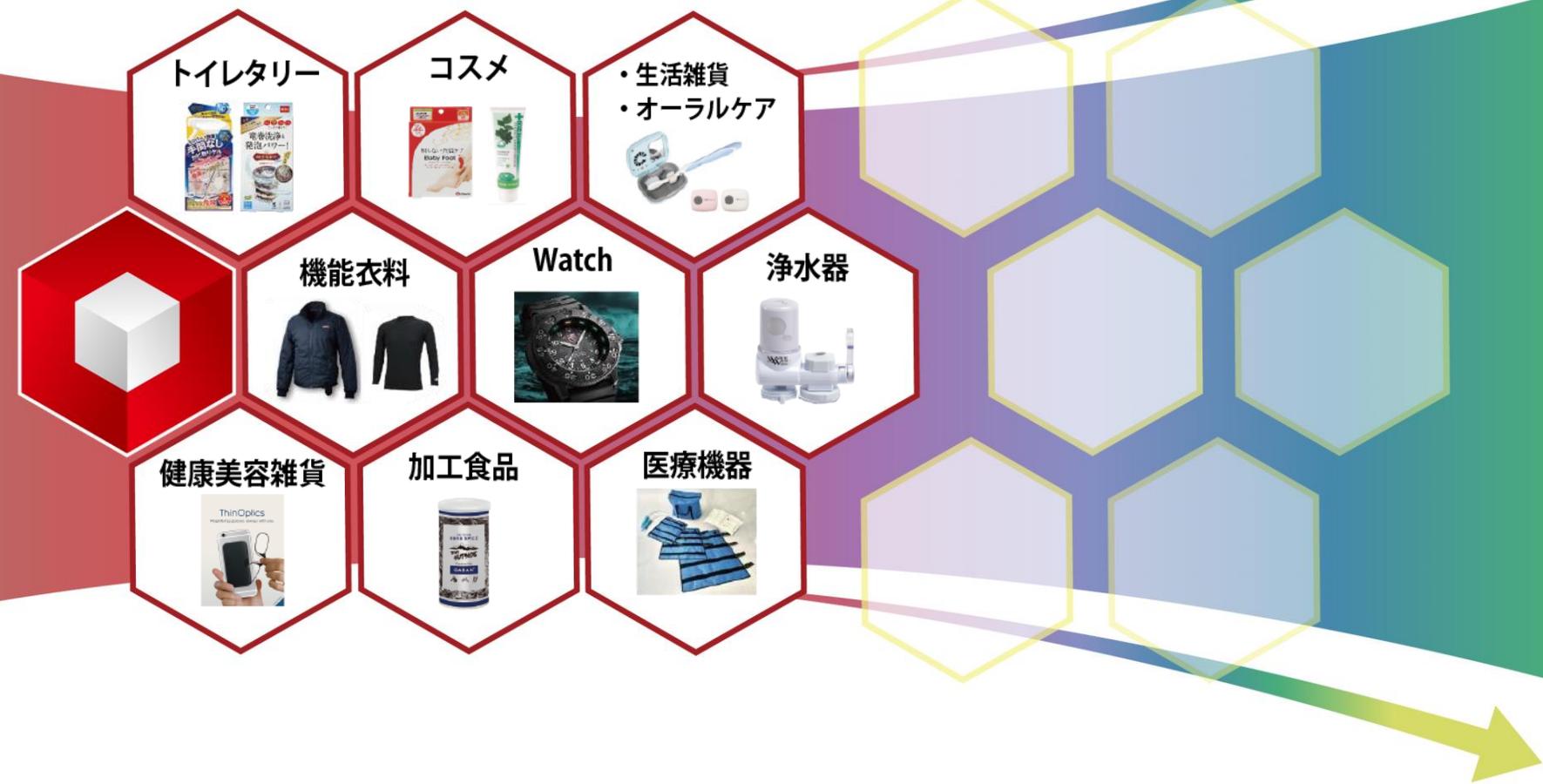
■■■■■■ . . . 主要な取引国



※ 店舗数は2023年3月31日時点

# 事業ジャンル

## ジャンル別に企画開発を行い、 新商品を年に **30** アイテム以上リリース



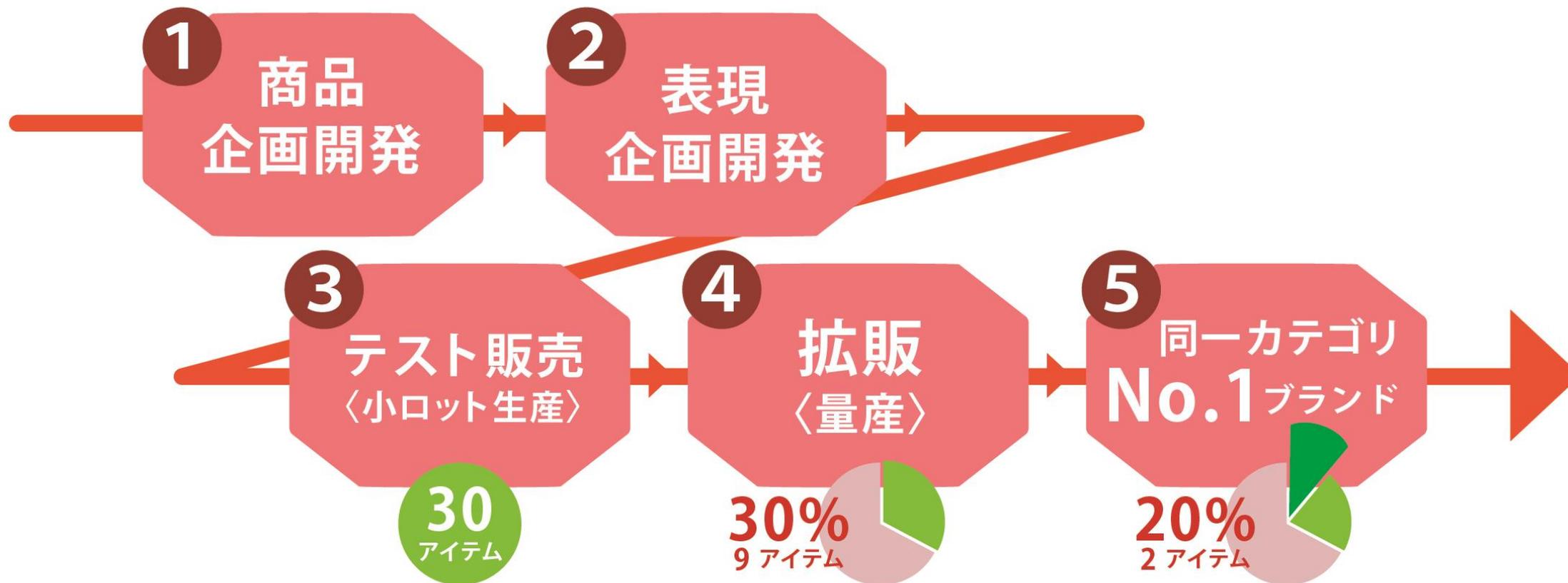
■ 国内店舗数 (店舗卸)

**22,600**  
(店舗以上)

■ 海外店舗数

**25,100**  
(店舗以上)

(ヒット商品を確率で生み出す手法)



# 2023年12月期 第1四半期 業績ハイライト

Financial Highlights

---

## 1.売上高

海外では、特に北米にてインフレの影響に伴う消費低迷を受け前年に続き低調となったが、国内では前年4月のファミリー・サービス・エイコー(株) (以下、エイコー社) とのM&Aにより浄水器・医療機器ジャンル、生活雑貨・オーラルケアジャンルが純増となったほか、コスメ (その他) ジャンル、トイレタリージャンルが前年比増収となるなど好調に推移し、**全体では、前年同期比319百万円 (前年同期比+31.1%) の増収。**

## 2.売上総利益

高利益率の浄水器・医療機器ジャンルの売上高が純増となったこと、前年同期に比べ滞留商品の減少により商品評価損負担が減少したことなどにより売上総利益率が9.7ポイント向上し、**前年同期比236百万円 (前年同期比+69.5%) と大幅増益。**

### 3.販売費及び一般管理費

エイコー社とのM&Aに伴う純増のほか、増員などによる人件費の増加や、海外展示会への積極的な出店再開などに伴い 前年同期比192百万円（前年同期比+45.5%）増加。

### 4.営業損益

前年同期比44百万円改善、EBITDAは77百万円改善。

### 5.親会社株主に帰属する当期純損益

前年10月のエイコー社完全子会社化の効果もあり、 42百万円の改善。

# 連結損益計算書

## (2023年12月期第1四半期 前年比)

単位：百万円

	2022/12 Q1	2023/12 Q1 実績	増減額	増減率
売上高	1,027	<b>1,347</b>	<b>+319</b>	<b>+31.1%</b>
売上総利益	340	<b>577</b>	<b>+236</b>	<b>+69.5%</b>
販売費及び一般管理費	423	<b>616</b>	+192	+45.5%
営業損失	△82	△ <b>38</b>	<b>+44</b>	—
E B I T D A	△93	△ <b>15</b>	<b>+77</b>	—
経常損失	△99	△ <b>41</b>	<b>+57</b>	—
親会社株主に帰属する当期純損失	△68	△ <b>25</b>	<b>+42</b>	—

※EBITDA=税前利益+支払利息+社債利息+減価償却費+のれん償却費。

## 地域別連結売上高

(2023年12月期第1四半期 前年比)

単位：百万円

	2022/12 Q1	構成比	2023/12 Q1 実績	構成比	増減額	増減率
国内	831	77.6%	<b>1,277</b>	89.7%	<b>+446</b>	<b>+53.7%</b>
海外	239	22.4%	<b>146</b>	10.3%	△93	△38.9%
内、北米	140	13.1%	<b>98</b>	6.9%	△42	△30.0%
内、アジア・中東	64	6.0%	<b>48</b>	3.4%	△16	△25.3%
内、欧州・他	34	3.3%	—	0%	△34	—
リベート等控除	△43	—	△ <b>77</b>	—	△33	—
合計	1,027	100.0%	<b>1,347</b>	100.0%	<b>+319</b>	<b>+31.1%</b>

## 商品ジャンル別連結売上高

(2023年12月期第1四半期 前年比)

単位：百万円

	2022/12 Q1	構成比	2023/12 Q1 実績	構成比	増減額	増減率
コスメ (ピーリングフットケア)	298	29.1%	<b>192</b>	14.3%	△105	△35.5%
コスメ (その他)	374	36.4%	<b>462</b>	34.3%	<b>+88</b>	<b>+23.5%</b>
トイレタリー	97	9.5%	<b>203</b>	15.1%	<b>+106</b>	<b>+108.6%</b>
機能衣料	27	2.7%	<b>25</b>	1.9%	△1	△6.5%
Watch	65	6.4%	<b>62</b>	4.6%	△3	△5.0%
浄水器・医療機器	—	—	<b>188</b>	14.0%	<b>+188</b>	—
生活雑貨・オーラルケア	—	—	<b>244</b>	18.2%	<b>+244</b>	—
その他	207	20.2%	<b>44</b>	3.3%	△162	△78.5%
リベート等控除	△43	—	△ <b>77</b>	—	△33	—
合計	1,027	100.0%	<b>1,347</b>	100.0%	<b>+319</b>	<b>+31.1%</b>

※2023年12月期より、ジャンル区分を下記のとおり変更いたしました。表内の数値はすべて変更後のジャンル区分にて記載しております。

2022年12月期までの「加工食品」ジャンルは、「その他」ジャンルに統合いたしました。

また、2022年12月期まで他社仕入商品であった「さよならダニー」の商標権を当社が譲受したことから、

2023年12月期第1四半期より「さよならダニー」の商品ジャンルを「その他」ジャンルから「トイレタリー」ジャンルに変更いたしました。

## 浄水器・医療機器

2023年12月期  
第1四半期 実績

(2022年Q1比)

**188** 百万円純増

## 生活雑貨・オーラルケア

2023年12月期  
第1四半期 実績

(2022年Q1比)

**244** 百万円純増

- ・2022年4月にエイコー社を子会社化したことによる純増。  
※2022年12月期第2四半期から連結対象。

ウォーターワーク  
(浄水器)真空成形型式副木  
ボディーフックス・スプリント  
(医療機器)オーラルドクター  
O-SENSE  
(生活雑貨)

## コスメ (その他)

2023年12月期  
第1四半期実績

(2022年Q1比)

**+23.5%**

**88** 百万円増加

374 百万円

462 百万円

22/12  
Q1

23/12  
Q1



デンティス



つぶぼろん  
目元温和漢



つぶぼろん  
ナイトパッチ



スリンキータッチ



クーリスト  
アセダレーヌ



COSCOS

- 目覚めてすぐキスできるハミガキブランドの「デンティス」は、2022年10月から一斉展開された国内最大手ドラッグストア約1,500店舗での販売が純増となったことに加え、各種プロモーション施策による効果が後押しとなり、実店舗やECなどで好調。
- 頑固な角質ケアブランドの「つぶぼろん」は、シリーズ商品の「ナイトパッチ」や「目元温和漢」が大手ドラッグストア1,000店舗以上に定番商品として導入されたことや、インバウンド需要の回復により好調。
- 自宅にいながらまるでSpaの施術を受けたようなお肌をつくるブランド「スリンキータッチ」は、国内最大手ドラッグストアへのテスト販売を実施し好調。
- 新感覚の暑さ対策ブランド「クーリスト」は、夏物季節商品として前年の好調を維持し、ドラッグストアやバラエティショップ等で好調。
- 業界初のコスプレイヤー向けコスメブランド「COSCOS」は、リニューアル商品の好調に加え、コロナ禍の終息ムードからコスプレイヤーの活動が活発化したことにより好調。

# トイレタリー

2023年12月期  
第1四半期実績

(2022年Q1比)

**+108.6%**  
**106** 百万円増加

203 百万円

97 百万円

22/12  
Q1

23/12  
Q1

- ・ 竜巻洗浄発泡パワーの洗濯槽クリーナーブランドの「カビトルネード」は、春の新生活に絡めたプロモーションを各店舗にて実施し好調。
- ・ 浴室のカビのお悩み解決ブランドの「カビダッシュ」は、TV露出の効果により、シリーズ品の「壁ピタッ！ゲルスプレー」が好調。
- ・ 衣類に付着したペットの抜け毛を吸着する洗濯用品「Q (吸) とくん」が、台湾・香港をはじめとするアジア圏でペット用品の需要が増加し好調。
- ・ 2023年4月に商標権を当社が取得しオリジナルブランドとなったことから、これまで「その他」ジャンルに分類していた「さよならダニー」を、2023年度より「トイレタリー」ジャンルへ分類を変更。  
※ これにより「その他」ジャンルでは162百万円 (△78.5%) の減収。



さよならダニー



カビトルネードNeo



カビダッシュ  
壁ピタッ！ゲルスプレー



Q (吸) とくん

(2023年12月期第1四半期 前年比)

## コスメ (ピーリングフットケア)

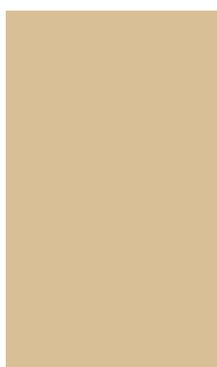
2023年12月期  
第1四半期実績

(2022年Q1比)

△ **35.5%**

**105** 百万円減少

298 百万円



22/12  
Q1

192 百万円



23/12  
Q1

### 国内：18.6%減

- ・前年12月に25周年企画品導入により店頭でのブランド訴求を強化したことで、セルアウトは前年同期比4%増となったものの、主要なドラッグストアなどにおける在庫調整により減収。

### 海外：44.2%減

- ・米国において、富裕層向けマーケットや大手小売チェーン企業のTarget、ULTA、Walmartなどにおいては、実店舗に客足が戻り回復傾向となったが、米国Amazonの販売が鈍化し、全体的にはインフレによる個人消費の鈍化傾向が続き減収。
- ・欧州においては、当初より第1四半期には出荷を計画せず、4月度に出荷を計画しているため減収となったが、通期では前年比で伸長を計画。



ベビーフット



あけてすぐわかる  
“豪華賞品”当たり付き！  
25周年記念限定パッケージ



ベビーフット25周年  
足裏コンテスト

## 地域別連結売上高

(2023年12月期第1四半期 前年比)

## 北米

2023年12月期  
第1四半期 実績

(2022年Q1比)

△30.0%

42 百万円減少

140 百万円

98 百万円

22/12  
Q123/12  
Q1アジア  
・ 中東2023年12月期  
第1四半期 実績

(2022年Q1比)

△25.3%

16 百万円減少

64 百万円

48 百万円

22/12  
Q123/12  
Q1欧州  
・ 他2023年12月期  
第1四半期 実績

(2022年Q1比)

- %

34 百万円減少

34 百万円

- 百万円

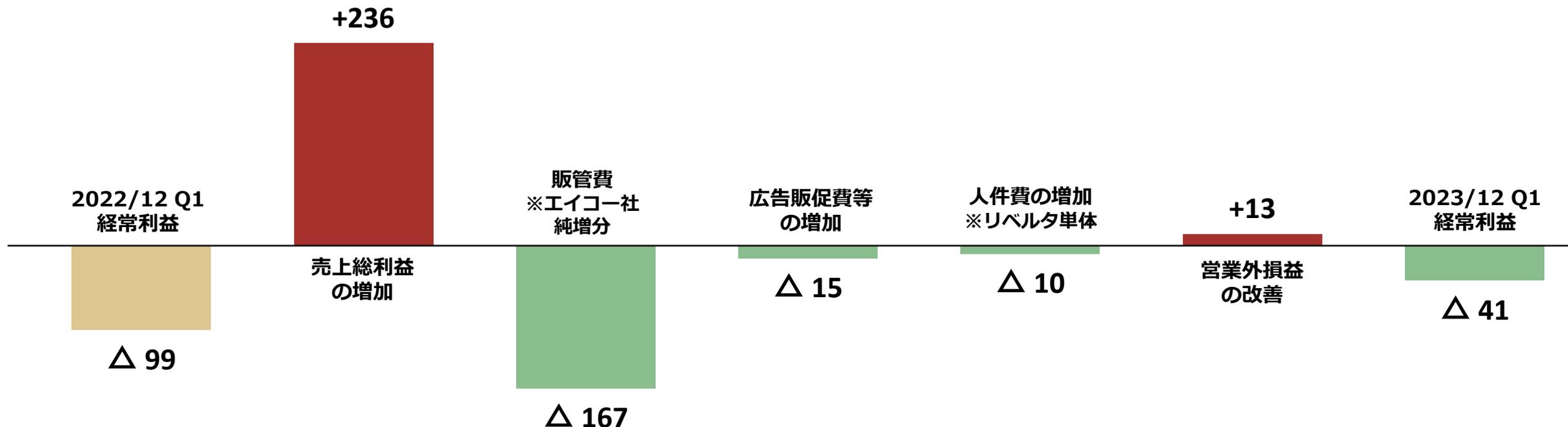
22/12  
Q123/12  
Q1

- ・ **北米**においては、富裕層向けマーケットや大手小売チェーン企業のTarget、ULTA、Walmartなどにおいては、実店舗に客足が戻り回復傾向となったが、米国Amazonの販売が鈍化し、全体的にはインフレによる個人消費の鈍化傾向が続き減収。
- ・ **アジア・中東**では、サウジアラビアにおいて、ドラッグストアでの販売は堅調なものの、第1四半期に出荷を予定していた、子どもも使えるやさしい日焼け止めブランドの「RaioS」が第2四半期以降への期ズレにより減収。
- ・ **欧州・他**では、削らない角質ケアブランドの「ベビーフット」が、当初より第1四半期には出荷を計画せず4月度に出荷を計画しているため減収となったが、通期では前年比で伸長を計画。

# 連結経常利益増減

## (2023年12月期第1四半期 前年比)

(単位：百万円)



- ・エイコー社連結による売上総利益の増加
- ・エイコー社連結に伴う販管費の増加
- ・海外展示会への出展再開による広告販促費等の増加
- ・増員等による人件費の増加
- ・前年同期に発生したM & A 資金調達関連費用負担が無くなり 営業外損益が改善

**+236百万円増加 (内、エイコー社分 +203百万円)**

△167百万円純増

△15百万円増加

△10百万円増加

+13百万円改善

# 連結貸借対照表

## (2023年12月期第1四半期)

単位：百万円

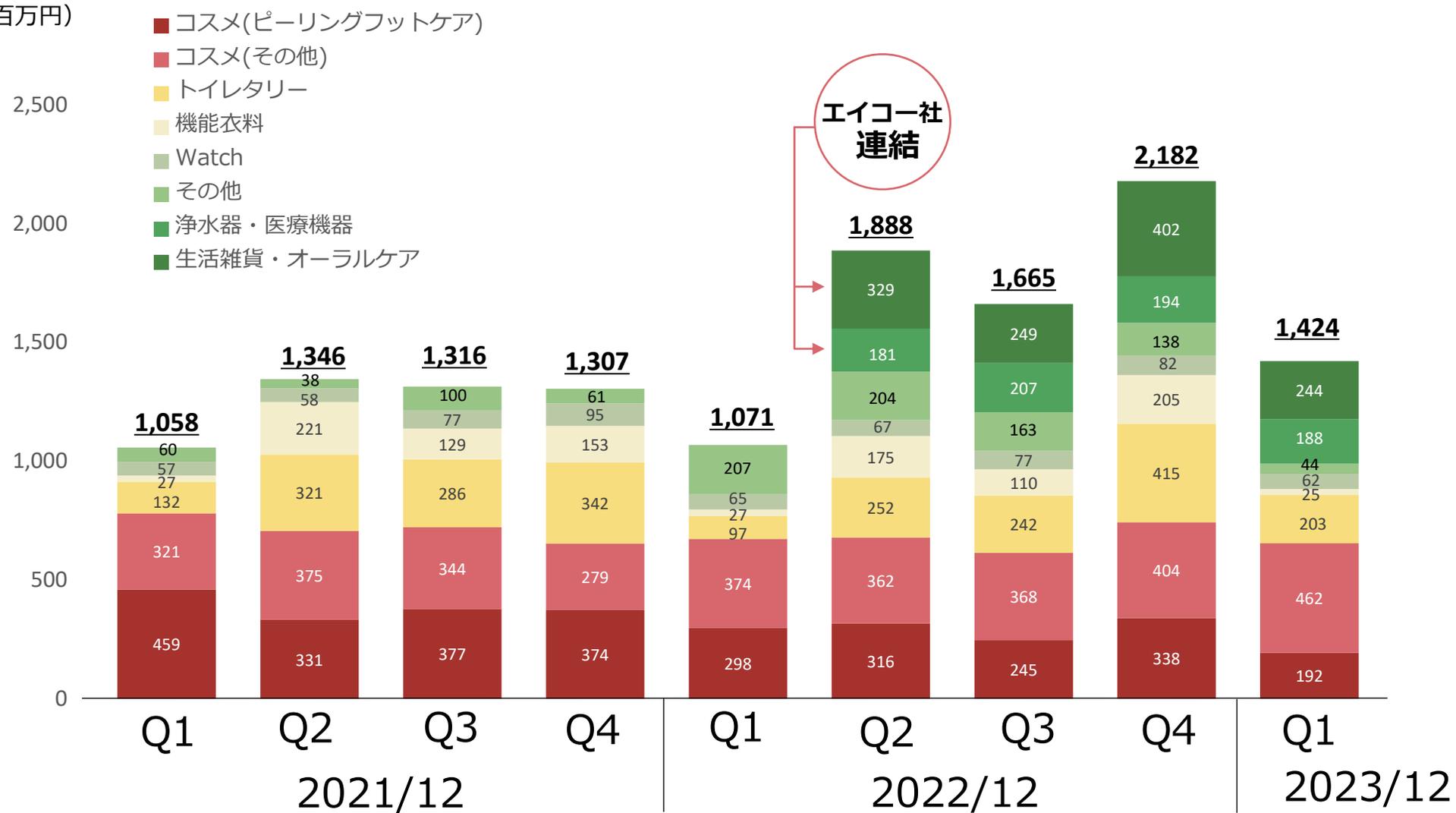
	2022/12 期末	2023/12 Q1	増減		2022/12 期末	2023/12 Q1	増減
現預金	986	1,417	+430	仕入債務	639	808	+169
売上債権	1,213	768	△444	有利子負債	2,435	2,834	+399
棚卸資産	1,252	1,536	+284	その他負債	661	639	△22
その他流動資産	340	536	+195	負債合計	3,736	4,282	+546
固定資産	1,519	1,514	△5	資本金	195	195	0
				剰余金他	1,380	1,294	△85
				純資産合計	1,575	1,490	△85
資産合計	5,311	5,773	+461	負債純資産合計	5,311	5,773	+461

- ・ 運転資金調達に伴い、現預金が430百万円増加
- ・ 前第4四半期分の売掛金の回収が進み、売上債権が444百万円減少
- ・ 第2四半期が商戦期となる夏物商材の在庫積み増しにより、棚卸資産が284百万円増加  
「デンティス」発注に伴う前渡金支払いなどで、その他流動資産が195百万円増加
- ・ トイレタリージャンルの取引拡大や夏物商材の仕入増加により、仕入債務が169百万円増加
- ・ 運転資金調達に伴い、有利子負債が399百万円増加

## 商品ジャンル別連結売上高

## (商品ジャンル別四半期推移)

(単位：百万円)

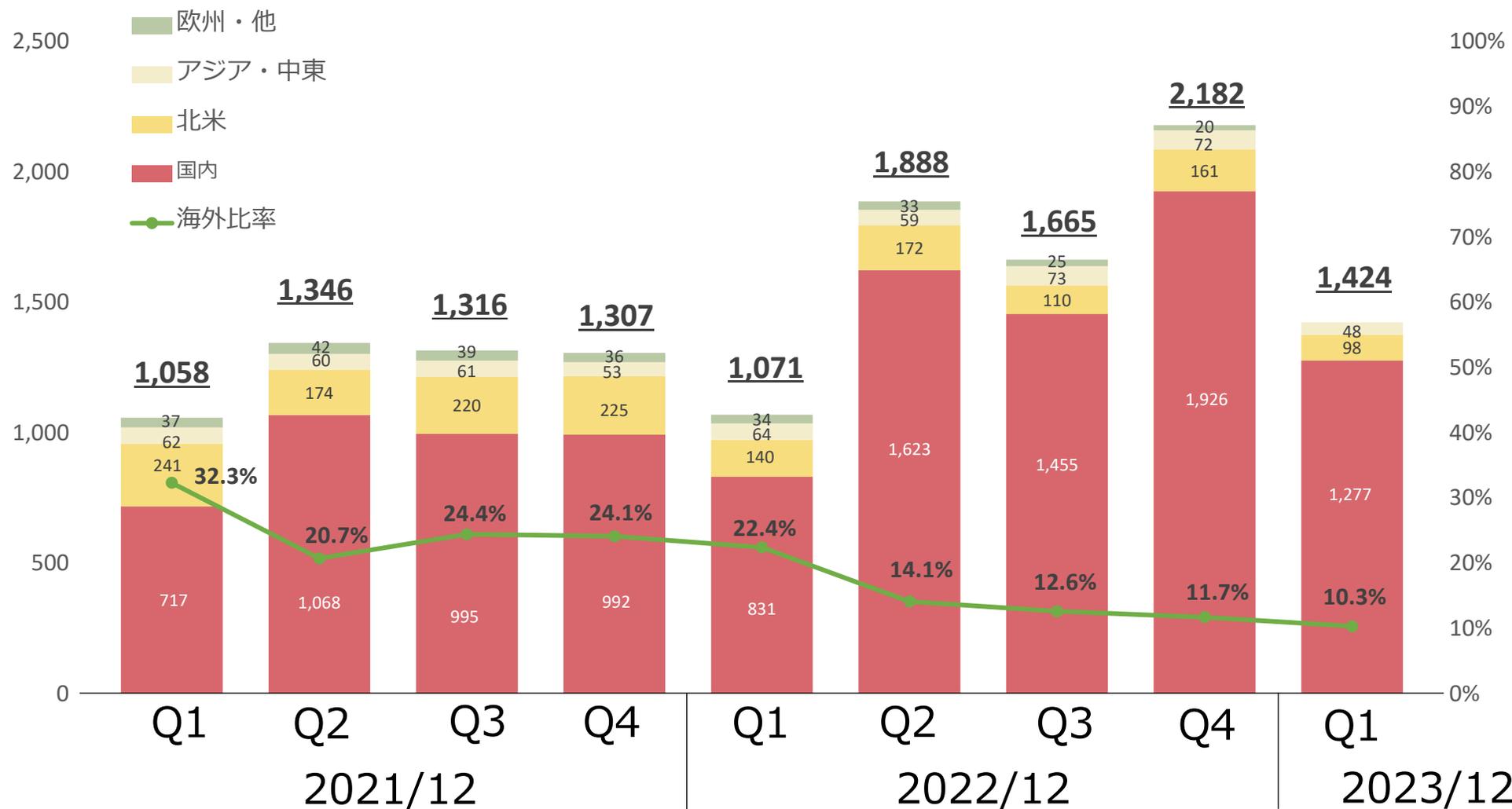


※各ジャンルの売上高はリベート等控除前の金額を記載しております。

## 地域別連結売上高

## (地域別四半期推移)

(単位：百万円)



※各エリアの売上高はリベート等控除前の金額を記載しております。

# 2023年12月期 トピックス

Topics

---

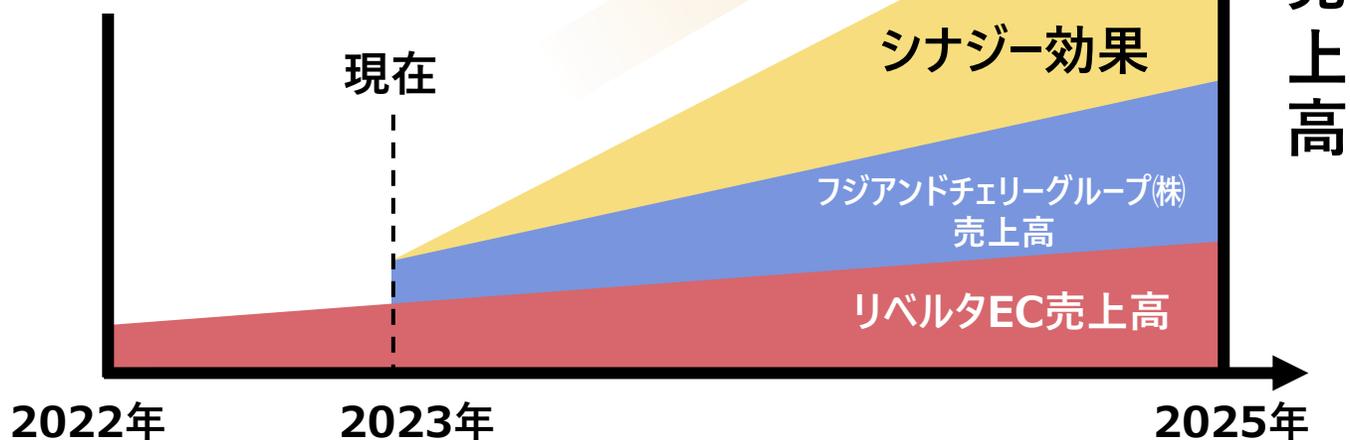
# フジアンドチェリーグループ(株)をM&Aにより子会社化



2023年4月28日付でフジアンドチェリーグループ(株)の株式の100%を取得しました。  
会社概要、経営成績および財政状態などについての[詳細は開示資料をご確認ください。](#)

## 【想定するシナジー】

- ・フジアンドチェリーグループ(株)が強みとする、特にAmazonにおける短期間でのトップブランド育成ノウハウや様々なECノウハウを活用し、中期経営計画で掲げる成長戦略の一つである「自社EC強化」による売上8億円増（2020年比）の達成実現を図る。
- ・新たな取扱いジャンルを広げ、当社グループが有する国内外の販路へ拡販していくことが可能となる。



中期経営計画で掲げる

2

自社EC強化

目標達成！

# ファミリー・サービス・エイコー(株)とのシナジー効果

## リベルタ

浄水器を協同企画開発し  
当社の直販限定商品として販売予定

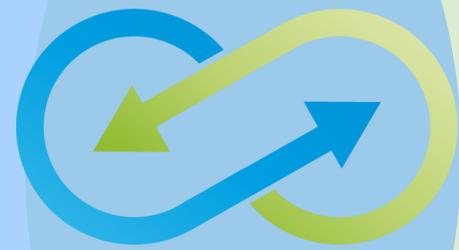
## エイコー社

当社はエイコー社の  
販路である生協流通へ  
商品を展開

リベルタ・エイコー社 協同企画商品  
蛇口直結型浄水器 **METASUI**



※2023年中に発売予定



### シナジー効果



※生協カタログ掲載ページ



生協流通でのテスト販売で  
ヒットし販売好調！  
今後さらに拡販を見込む

## モノづくりの自由化

## BUZZMADE

モノづくりを  
学べます



Learn manufacturing

新しい働き方に  
挑戦できます

New way of working



新たな収入が  
得られます



Earn extra income

海外で販売する  
可能性も

Overseas sales opportunity



BUZZMADEで

実現できること

この度立ち上げた新規事業「BUZZMADE（バズメイド）」は、志さえあれば誰もが自由な発想で商品を企画でき、それを私たちリベルタがきちんと世の中に届けていく、その全てのプロセスに責任を持って参加者と創り上げていく、私たちの新しい挑戦のプロジェクトです。

■ BUZZMADE オフィシャルサイト：<https://buzzmade.com/>

■ 4/28開示資料：[https://ir.liberta-j.co.jp/ja/ir/news/auto\\_20230428556780/pdfFile.pdf](https://ir.liberta-j.co.jp/ja/ir/news/auto_20230428556780/pdfFile.pdf)

## 【FREEZE TECH】海外販路拡大の大きな一歩

ゴルフ流通展示会「PGA Show2023」へ出店〈出展社数800社以上/来場者数約7,000人〉  
冷感衣料専門ブースは当社だけ！ ※当社調べ



当日の様子はNBC Golf Channelで放映されるなど、メディアの注目度が非常に高く世界各国から多くの方が来場。またゴルフコメンテーターのJim Kelly氏からのインタビューを受けるなどし、FREEZE TECHブランドをアピールすることに成功。海外における販路拡大の可能性を見出しています。



米国ゴルフ流通展示会PGA Show2023



有名スポーツキャスター Jim Kelly氏のインタビュー



## ・ LDK the Beauty【コスメオブザイヤー2022】受賞！

デオドラントブランド「QB(クイックビューティー)」から発売している「QB 薬用デオドラントバー」が、「LDK the Beauty」1月号にて、ボディケア部門の【コスメオブザイヤー2022】を受賞。

## ・ mybest おすすめ人気ランキング13選に選出！

また同商品は、「mybest」において、【2023年1月】デオドラントスティックのおすすめ人気ランキング13選に選出され、「制汗力 No.1」「使用感 No.1」を獲得いたしました。  
※2023年4月20日時点

### ■ QB（クイックビューティー）

令和の時代にフィットし、変化の大きい気候環境も考慮した【今の時代に求められる次世代型デオドラント】として、使用感・テクスチャー・成分に改良を重ね、2022年2月にリニューアルしました。また、温暖化により汗のかきやすい環境下になっていることを踏まえ、汗・水に強いウォータープルーフ仕様で肌にしっかり密着。過酷な環境下でも雑菌の増殖を防ぎます。

#### ■ 「LDK the Beauty」

広告・タイアップなし、編集部と専門家があらゆる製品を“使う人目線”で徹底検証。読者のことだけを考えた「正直な評価」をお伝えする雑誌。

#### ■ 「mybest」

国内最大級、月間利用ユーザー数3,500万人の比較検証サイト。



## 【CSR活動】12年間続く“ハタチ基金”への寄付活動

東日本大震災から今年で12年…

「大切な人に愛を伝えよう川柳 2023」開催を通じた被災地への寄付

### 大切な人に を伝えよう川柳 ～ 2023 ～

特設サイト：<https://senryu.liberta.net/>

当社は、2011年3月11日に発生した東日本大震災から毎年、家族や大切な人を想う気持ちを伝える川柳を募集し、集まった川柳1作品あたり100円を、「公益社団法人 ハタチ基金」を通じて被災地へ寄付する活動を続けています。

今年は約300件のご応募をいただき、心温まるたくさんの川柳が集まりました。

今後も当社は、このようなCSR活動を継続的に行うことにより社会に貢献し、企業の社会的責任を果たしてまいります。

#### ■ 「公益財団法人 ハタチ基金」 (<https://www.hatachikikin.com/>)

ハタチ基金は、東日本大震災の被災地の子どもたちに寄り添い、当時0歳だった子どもが20歳になるまで、学び・自立の機会を提供するため20年間継続的に支援を行う基金です。



2023年は川柳を投稿いただいた方の中から抽選で「デンティストラベルセット」をプレゼント。

## トピックス⑦

## (2023年12月期第1四半期 新商品)

## 第1四半期発売 (コスメ)

【ボディケア】  
【既存ブランド】



Coolist

「アセダレーヌ  
アフタヌーンレモネード」  
¥ 880 (税込)

LOFT・リベルタEC限定

※一部取扱いのない店舗もございます。

【オーラルケア】  
【既存ブランド】



+ DENTISTE'

「デンティスチューブ  
エクストラフレッシュ」  
¥ 1,320 (税込)

ドン・キホーテ限定

※一部取扱いのない店舗もございます。

【角質粒ケア】  
【既存ブランド】



つぶぽろん

「つぶぽろん デイパッチ」  
¥ 2,200 (税込)

【化粧品】  
【既存ブランド】



COSCOS

「UHDファンデーション  
ブラウン(BR01)」  
¥ 1,760 (税込)

## 第1四半期発売 (トイレタリー)

【泥汚れ専用洗剤】  
【既存ブランド】

洗技  
ARAWAZA

「泡漬け洗浄スプレー」  
¥ 1,298 (税込)



【シミ取り剤】  
【既存ブランド】



洗技  
ARAWAZA

「携帯もできるシミ抜きペン」  
¥ 968 (税込)

# 株主還元

Shareholder Return

---

当社は、株主資本利益率の向上に努め、配当性向を勘案しつつ安定的な配当の実施に努めるといった考えのもと、長期にわたる安定的な経営基盤の確保を目指し、業績に応じた適正な利益配分を継続的に実現することを基本方針としております。

上記方針に基づいた上、2023年12月期の計画、財務状況等を総合的に勘案し、日頃の株主の皆様のご支援に報いるため、配当予想は1株当たり22.00円とさせていただきます。この結果、連結配当性向は33.0%となる予定です。

	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期 (予想)
配当金額	21円40銭	21円50銭	18円00銭	22円00銭
連結配当性向	36.1%	31.5%	46.7%	33.0%

# 株主優待制度の拡充

当社は、株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社への投資魅力を高め、事業へのご理解を深めていただき、中長期的に株式を保有いただくことを目的としています。

2023年12月期末の基準日からは、株主の皆様への更なる感謝と、当社商品をより身近に感じていただきたいという思いから、**株主優待制度を拡充することを決定いたしました。**

対象株主様は、これまでと変わらず、12月末の基準日に**3単元（300株）以上の株式を保有**されている株主様といたします。

## 【変更前】



① 3,500円分のポイント贈呈



② 商品購入代金10%OFF

## 【変更後】



① 5,000円分のポイントを贈呈



② 商品購入代金10%OFF

※株主優待制度の詳細につきましては当社ホームページに記載しております。

<https://ir.liberta-j.co.jp/ja/ir/stock/benefits.html>



本資料には、当社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記載が含まれています。これらは、当社が資料作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されています。これらの記載は、一定の前提および仮定に基づいており、また、当社の経営陣の判断または主観的な予想を含むものであり、国内外の経済状況の変化、市場環境の変化、社会情勢の変化、他社の動向等の様々なリスクおよび不確実性により、将来において不正確であることが判明しまたは将来において実現しないことがあります。したがって、当社の実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。

本資料に掲載のあらゆる情報は株式会社リベルタに帰属しております。手段・方法を問わず、いかなる目的においても当社の事前の書面による承認なしに複製・変更・転載・転送等を行わないようお願いいたします。

**お問合せ**  
**IR窓口**  
03-5489-7661

