

2023 年 12 月期通期
決算説明資料

証券コード 4935



Liberta!

株式会社リベルタ

2024年2月13日

1. 会社概要
2. 2023年12月期通期 業績ハイライト
3. 2023年12月期通期 トピックス
4. 2024年12月期通期 業績予想
5. 中期経営計画
6. 株主還元

会社概要

Company Profile

基本情報

会社名	株式会社リベルタ (LIBERTA CO.,LTD.)	
設立	1997年2月	
所在地	〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー5F	
従業員数	146名 (連結) ※2023年12月31日時点	
経営陣	代表取締役	佐藤 透
	専務取締役	二田 俊作
	常務取締役	筒井 安規雄
	社外取締役	西名 武彦
	社外取締役	水上 亮比呂
	社外取締役	北條 規
	常勤監査役	吉田 孝行
	非常勤監査役	阿部 洋
	非常勤監査役	山本 龍太郎
事業内容	美容・日雑・機能衣料商品等の企画販売、輸入腕時計日本総代理店業務	
関係会社	上海李瑠多贸易有限公司、V I V Aネットワーク株式会社 ファミリー・サービス・エイコー株式会社、フジアンドチェリー株式会社	



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。



ヒット商品のメカニズム

「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製作。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改善・修正**を図ります。

コミュニケーション施策

「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、「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製作。

※NPSとは、「Net Promoter Score (ネット・プロモーター・スコア)」の略で、顧客ロイヤルティ（企業やブランドに対する愛着・信頼の度合い）を数値化する指標。NPSは欧米の売上上位企業（フォーチュン500）のうち3分の1以上が活用していると言われ、各社がこの指標を活用してサービスに対するロイヤルティを計測し、日々サービスの改善に務めている。

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」

An advertisement for Liberta! Freeze Tech LIDEF. It features a white long-sleeved shirt against a blue background with ice cubes. The text includes "冷感PRINT 氷撃", "Liberta!", "FREEZE TECH LIDEF", "汗と風で 驚きの冷感", and "トリプル冷感テクノロジー". At the bottom, there are icons for "冷感機能プリント", "接触冷感", and "気化熱冷却".

冷感ウェアブランド「フリーズテック」



洗濯槽クリーナーブランド「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」



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「ヒートマスター」



ミリタリーウォッチブランド「ルミノックス」

■ 国内店舗数 (店舗卸)

23,700
店舗以上



- 通販卸 (TV・カタログ・Amazon等)
- 直営 3店舗・EC会員 約13.9万人



※ 会員数・店舗数は2023年12月31日時点

■ 海外店舗数

25,600

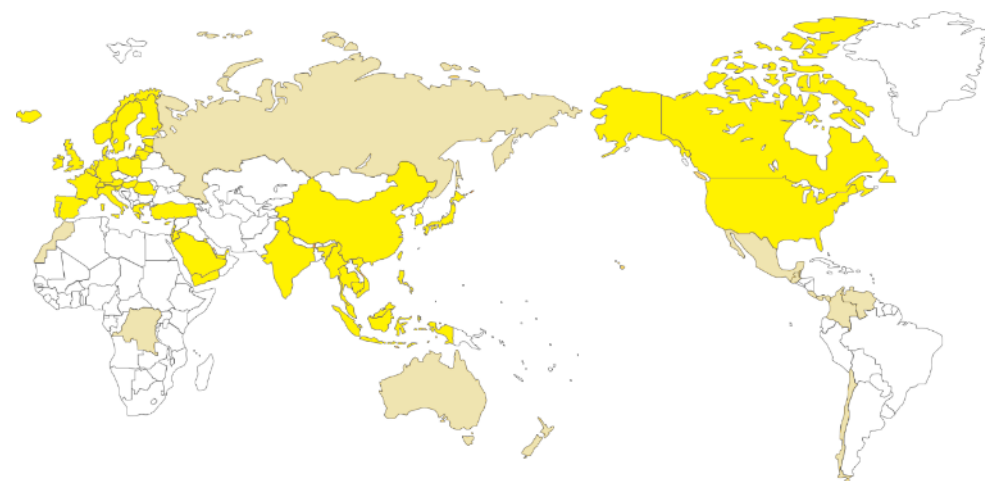
店舗以上

60カ国以上の国・地域と直接貿易

(北米・欧州・アジア・オセアニア・中東・中米・南米)



■■■■■■ . . . 主要な取引国



※ 店舗数は2023年12月31日時点

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

事業ジャンル



■ 国内店舗数 (店舗卸)

23,700

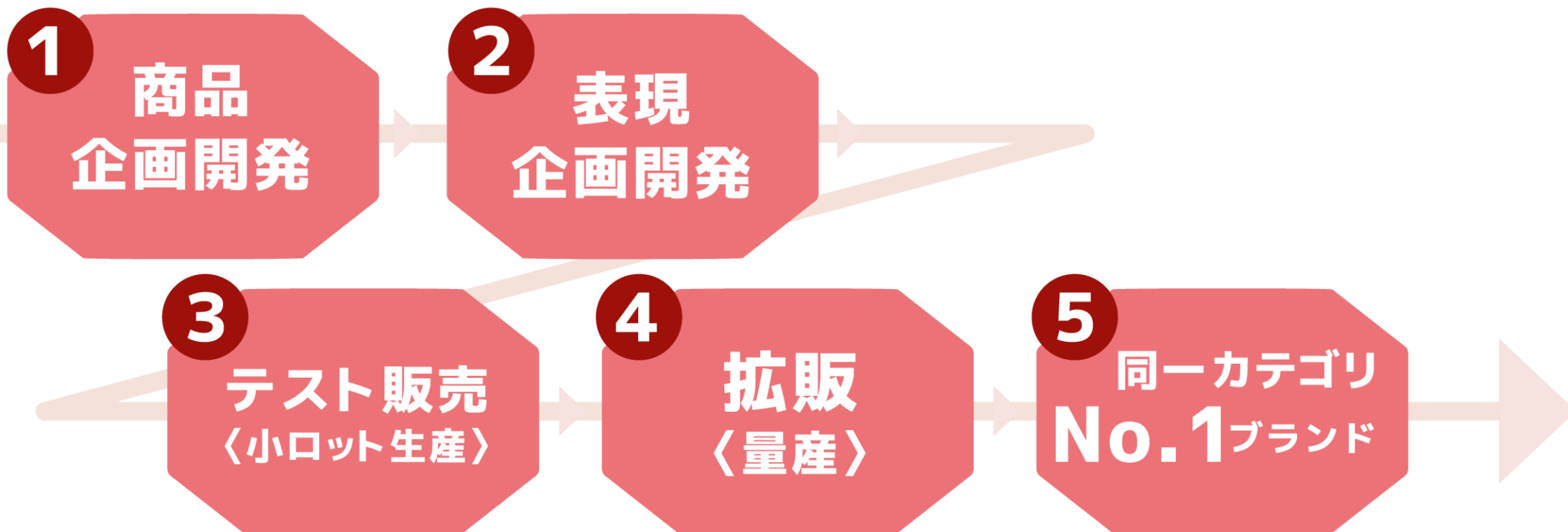
店舗以上

■ 海外店舗数

25,600

店舗以上

既存ブランドのシリーズ強化に重点を置きつつ、
積極的なM&Aを実施することにより
新たな商品ジャンルの拡大を推し進めます。



2023年12月期通期 業績ハイライト

Financial Highlights

通期業績予想値と実績値との差異

単位：百万円

	2023/12 通期 予想値(11/14開示)	2023/12 通期 実績値	増減額	増減率
売上高	7,194	7,087	▲106	▲1.5%
営業利益	261	172	▲89	▲34.1%
経常利益	250	161	▲88	▲35.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	167	111	▲55	▲33.5%
1株当たり 当期純利益	56.33(円)	37.48(円)	-	-

差異の理由

- ・売上高は、暖冬による機能衣料ジャンルの電熱ウェア「Heat Master」の売上鈍化により未達。
- ・利益面は、上記の要因に加え「デンティス」自主回収による影響額が2023/12 Q3時点の予想を超え発生したことにより未達。

通期決算サマリー

売上高

7,087 百万円

前年比

449 百万円 増 (+6.8%)

※「デンティス」自主回収影響額を除くと同+7.2%の増収。

売上総利益

2,853 百万円

前年比

252 百万円 増 (+9.7%)

※「デンティス」自主回収影響額を除くと同+11.6%の増収。

[国内]

「デンティス」自主回収による27百万円*売上減の影響に加え、暖冬による「Heat Master」売上減の影響があったもののコスメ(その他)、浄水器・医療機器ジャンルなどが好調で増収。

[海外]

米国のインフレが落ち着きつつあり個人消費が回復傾向となったものの、店舗販売を中心に伸び悩み減収。

「デンティス」自主回収による48百万円*減益の影響に加え、暖冬による「Heat Master」売上鈍化に伴う減益があったものの、コスメ(その他)、浄水器・医療機器ジャンルなどが好調となり、高利益率の浄水器・医療機器ジャンルの売上構成比が高まり、売上総利益率は1.1ポイント増益。

通期決算サマリー

販売費及び一般管理費

2,681 百万円

前年比

247 百万円 **増** (+10.2%)

※「デンティス」自主回収影響額を除くと同+9.4%の増加。

「デンティス」自主回収に伴う18百万円^{*}の臨時費用の発生や、売上増に伴う物流費の増加に加え、ファミリー・サービス・エイコー(株) (以下、エイコー社)のM&Aによる第1四半期の純増が影響。

営業利益

172 百万円

前年比

5 百万円 **増** (+3.1%)

※「デンティス」自主回収影響額を除くと同+43.0%の増益。

EBITDA

301 百万円

前年比

12 百万円 **増** (+4.5%)

※「デンティス」自主回収影響額を除くと同+27.5%の増益。

「デンティス」自主回収に伴う66百万円^{*}の減益に加え、暖冬による「Heat Master」売上鈍化の影響があったものの、売上高及び売上総利益の増加により増益。

親会社株主に帰属する当期純利益

111 百万円

前年比

3 百万円 **減** (▲2.8%)

※「デンティス」自主回収影響額を除くと同+55.5%の増益。

前年に発生した保険解約返戻金等が今期はなかったことや、為替差益が前年より減少となったことなどが影響し減益。

単位：百万円

	2022/12 実績	2023/12 実績	増減額	増減率	2023/12 予想値(11/14開示)
売上高	6,638	7,087 ※自主回収影響額を除く 7,114	+449 +476	+6.8% +7.2%	7,194
売上総利益	2,600	2,853 ※自主回収影響額を除く 2,902	+252 +301	+9.7% +11.6%	—
販売費及び一般管理費	2,433	2,681 ※自主回収影響額を除く 2,662	+247 +229	+10.2% +9.4%	—
営業利益	167	172 ※自主回収影響額を除く 239	+5 +71	+3.1% +43.0%	261
EBITDA	288	301 ※自主回収影響額を除く 368	+12 +79	+4.5% +27.5%	—
経常利益	200	161 ※自主回収影響額を除く 228	▲38 +27	▲19.4% +13.9%	250
親会社株主に帰属する当期純利益	114	111 ※自主回収影響額を除く 178	▲3 +63	▲2.8% +55.5%	167

※EBITDA = 税前利益+支払利息+社債利息+減価償却費+のれん償却費

※自主回収影響額 = 9月11日開示の自主回収に関連して発生した費用

商品ジャンル別連結売上高

(2023年12月期通期 前年比)

単位：百万円

	2022/12 実績	構成比	2023/12 実績	構成比	増減額	増減率
コスメ (ピーリングフットケア)	1,199	18.1%	955	13.5%	▲243	▲20.3%
コスメ (その他)	1,509	22.7%	1,770	25.0%	+260	+17.3%
			※自主回収影響額を除く 1,797	25.3%	+287	+19.0%
トイレタリー	1,009	15.2%	1,493	21.1%	+484	+48.0%
機能衣料	519	7.8%	498	7.0%	▲21	▲4.1%
Watch	292	4.4%	308	4.3%	+15	+5.3%
浄水器・医療機器	582	8.8%	752	10.6%	+170	+29.2%
生活雑貨・オーラルケア	981	14.8%	1,197	16.9%	+216	+22.0%
ヘルス&ビューティー家電	—	—	134	1.9%	+134	—
その他	713	10.7%	187	2.6%	▲525	▲73.7%
リベート等控除	▲170	▲2.6%	▲210	▲3.0%	▲40	—
合計	6,638	100.0%	7,087	100.0%	+449	+6.8%
			※自主回収影響額を除く 7,114		+476	+7.2%

※2023年12月期第2四半期のフジアンドチェリーグループ(株) (現フジアンドチェリー(株)) の連結により「ヘルス&ビューティー家電」ジャンルを追加しました。

※2022年12月期までの「加工食品」ジャンルは、2023年12月期より「その他」ジャンルに統合しました。

※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」ジャンルに変更しました。

地域別連結売上高

(2023年12月期通期 前年比)

単位：百万円

	2022/12 実績	構成比	2023/12 実績	構成比	増減額	増減率
国内	5,837	87.9%	6,501 ※自主回収影響額を除く 6,528	91.7% 91.8%	+664 +691	+11.4% +11.9%
海外	970	14.6%	796	11.2%	▲174	▲17.9%
内、北米	585	8.8%	495	7.0%	▲90	▲15.4%
内、アジア・中東	270	4.1%	239	3.4%	▲31	▲11.7%
内、欧州・他	115	1.7%	62	0.9%	▲52	▲45.5%
リベート等控除	▲170	▲2.6%	▲210	▲3.0%	▲40	—
合計	6,638	100.0%	7,087 ※自主回収影響額を除く 7,114	100.0%	+449 +476	+6.8% +7.2%

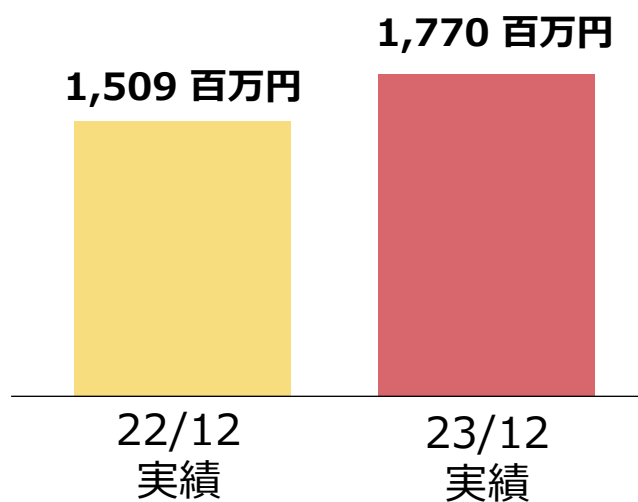
コスメ（その他）

2023年12月期通期
実績

(前年比)

+17.3%

260百万円 増収



- ・“目覚めてすぐキスできる”オーラルケアブランドの「**デンティス**」は、自主回収（9月11日開示）が影響したものの、リピート購入や著名人によるSNS投稿が続きブランド認知度が高まっていることや、大手ドラッグストア等への新規導入が好調に進んだ影響で、今期は計2,500店舗以上取扱いが増加したことにより増収。
- ・頑固な角質粒ケアブランドの「**つぶぼろん**」は、インバウンド需要により売上が伸長したことや、新商品「**つぶぼろん デイパッチ**」が大手ドラッグストア約1,100店舗へ導入したことに加え、Amazon流通において転売による値引き対策が効果的に影響し増収。
- ・高機能デオドラントブランドの「**クイックビューティー**」は、「コスメオブザイヤー2022（LDK The Beauty）」の受賞を受け、大手ドラッグストアをはじめとする新規導入店舗が約3,300店舗増加したことや、既存販売店におけるプロモーション施策が奏功したことにより増収。



デンティス



つぶぼろん
デイパッチ



クイックビューティー
薬用デオドラントバー

浄水器・医療機器

2023年12月期通期
実績

(前年比)

+29.2%**170** 百万円 増収

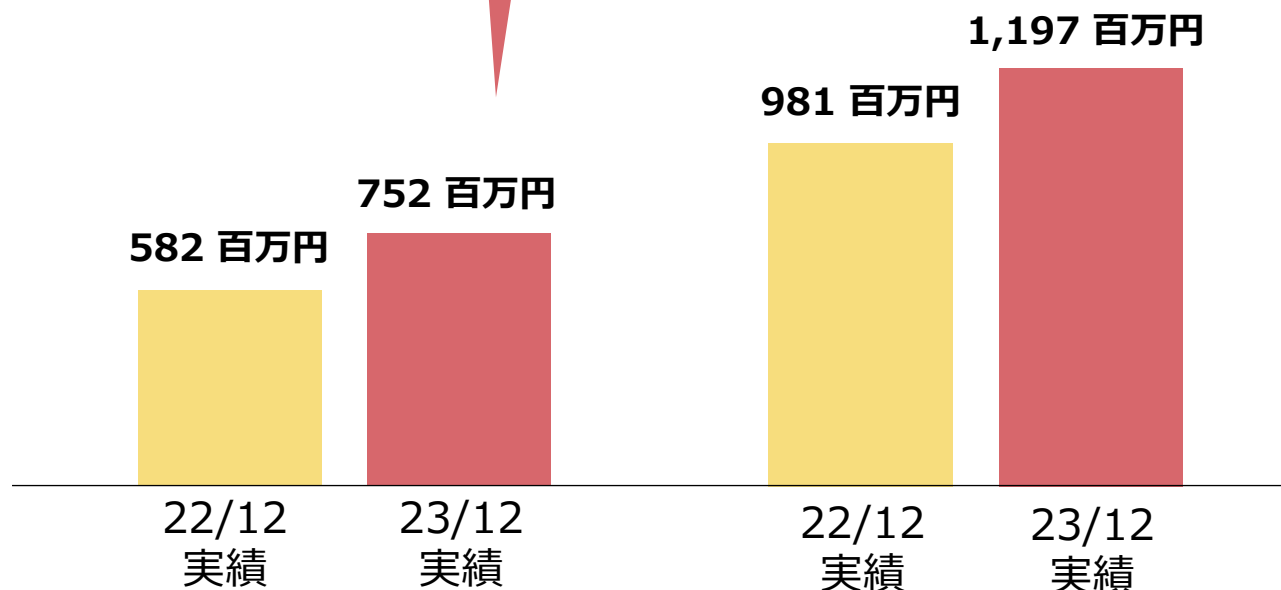
生活雑貨・オーラルケア

2023年12月期通期
実績

(前年比)

+22.0%**216** 百万円 増収

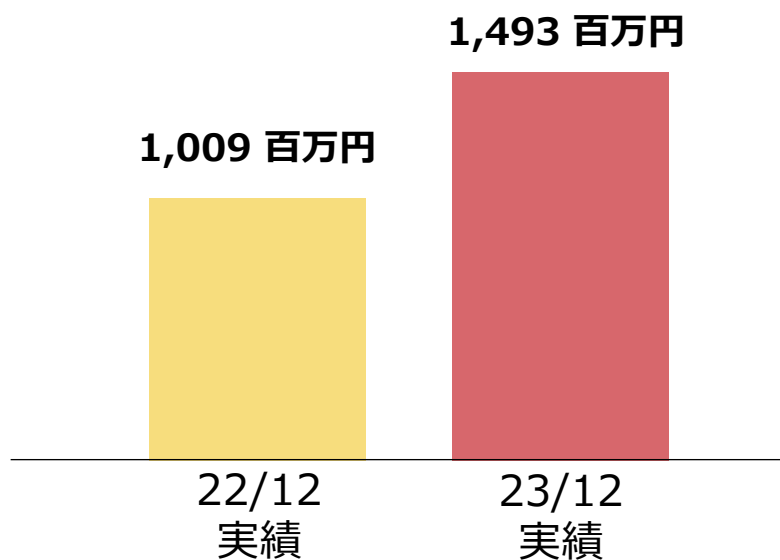
- ・エイコー社が2022年12月期第2四半期から連結対象となったため、第1四半期の売上が純増。

ウォーターワーク
(浄水器)オーラルドクター O-SENSE
(生活雑貨)カラフルアグレッシブソックス
(生活雑貨)

トイレットリー

2023年12月期通期
実績

(前年比)

+48.0%**484** 百万円 増収

- ・2022年12月期まで他社仕入商品のため「その他」ジャンルとしていた「**さよならダニー**」は、商標権を当社が譲受したことから、今期より「トイレットリー」ジャンルとなり465百万円純増。
- ・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、大手ドラッグストア及び総合スーパー等において梅雨時期に実施した店頭プロモーションにより販売好調となり、下半期に取扱い店舗が約300店舗増加し増収。
- ・カビ対策に特化したお風呂掃除ブランドの「**カビダッシュ**」は、前年末に新商品「**壁ピタッ！ゲルスプレー**」「**防カビ・バイオバスター**」がテスト販売で好実績を残した影響でドラッグストア及びホームセンター等約4,800店舗への拡販となり、さらに沖縄へ初進出を果たし、県内大手ホームセンターを中心に取扱店舗を拡大している影響もあり増収。



カビトルネードNeo

カビダッシュ
壁ピタッ！ゲルスプレーカビダッシュ
防カビ・バイオバスター

コスメ (ピーリングフットケア)

2023年12月期通期
実績

(前年比)

▲20.3%

243 百万円 減収

1,199 百万円



22/12
実績

955 百万円



23/12
実績

国内：6.6%減

- ・インバウンド需要の大きいエリアの主要ドラッグストアや主要量販店などにおいては販売好調となったものの他エリアでは販売が伸び悩み減収。

海外：27.0%減

- ・米国ではインフレが落ち着きつつあり個人消費が回復傾向となったものの、店舗販売を中心に伸び悩み減収。
- ・欧州では、ノルウェーにおいてSNSプロモーション、ドラッグストア店頭でのプロモーションを積極的に実施しているものの、販売が伸びず減収。



ベビーフットシリーズ

機能衣料

2023年12月期通期
実績

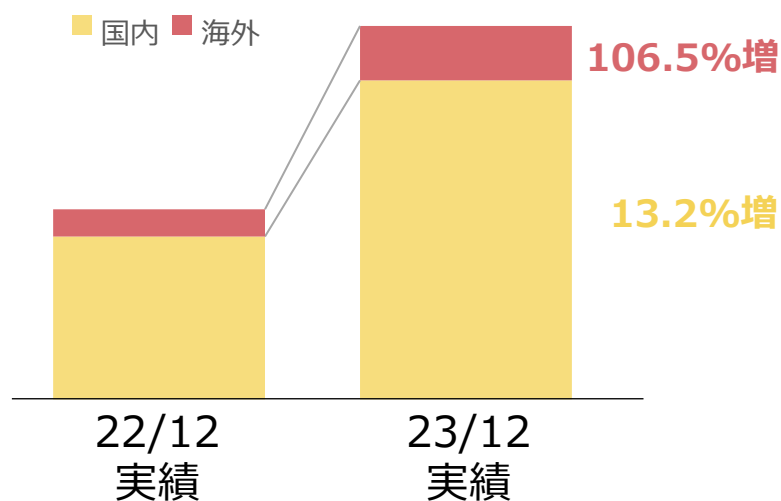
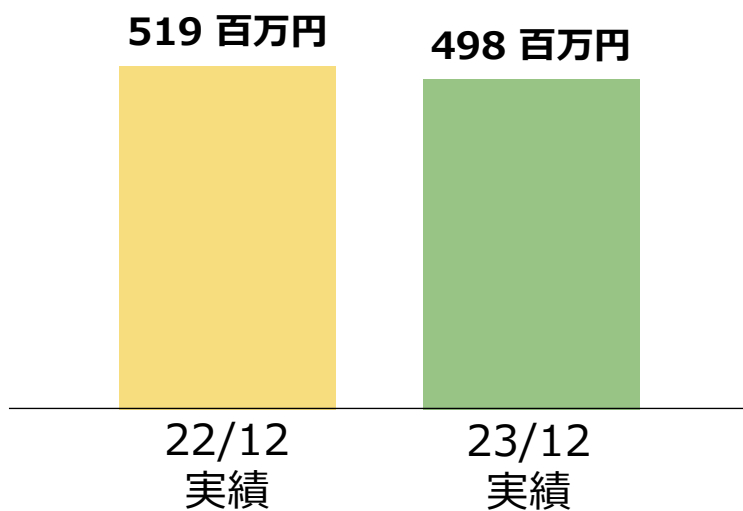
(前年比)

▲4.1%

21 百万円 減収

- ・ 驚きの暖かさを実現する電熱テクノロジーウェアブランド「Heat Master」は、暖冬の影響による需要低迷をうけ大幅減収。
- ・ 汗と風で驚きの冷感が持続する冷感ウェアブランド「FREEZE TECH」は、猛暑対策展への出展でメディア露出が増加したことで認知度が向上し、ホームセンター等でのテスト販売が好調となり増収。
- ・ 「FREEZE TECH」は、海外においても、ローイングスポーツ（ボート競技）ブランド「Rival Kit」社からの受注が好調に推移しているほか、展示会出展がきっかけとなり大手企業各社との商談が進行中。

「FREEZE TECH」売上高（前年比）



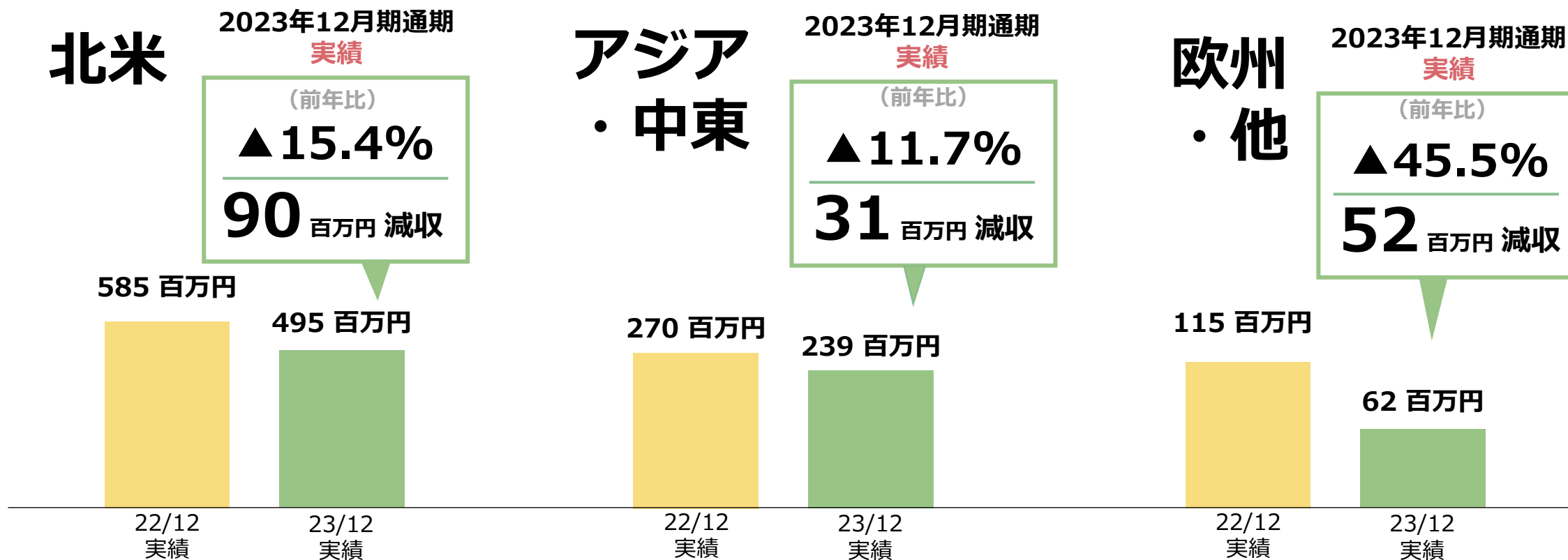
FREEZE TECH
冷感シャツ 半袖 Vネック



FREEZE TECH
冷感ベンチレーション付
ポロシャツ

地域別連結売上高

(2023年12月期通期 前年比)

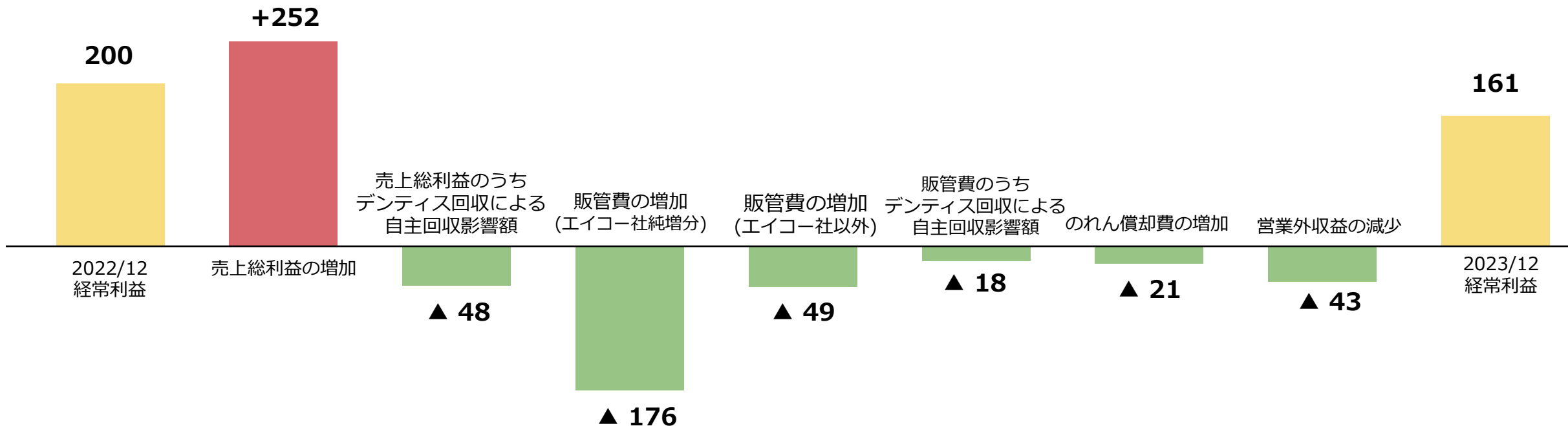


- ・ **北米**では、インフレが落ち着きつつあり個人消費の回復傾向が見えてきたものの、店舗販売を中心に伸び悩み減収。
- ・ **アジア・中東**では、韓国において、コロナ禍の巣ごもり需要で販売好調となった「ベビーフット」が、コロナ禍が明けた今期は反動減で売上が鈍化し減収。
- ・ マレーシアで開催された大規模展示会で「FREEZE TECH」のスポーツヒジャブが高評価を受け、今後の取引拡大を見込む。
- ・ **欧州・他**では、ノルウェーにおいてSNSプロモーション、ドラッグストア店頭でのプロモーションを積極的に実施しているものの、販売が伸びず減収。

連結経常利益増減

(2023年12月期通期 前年比)

単位：百万円



- ・売上増による売上総利益の増加
- ・売上総利益のうち、デンティス回収による自主回収影響額
- ・エイコー社連結に伴う販管費の増加
- ・物流費の増加等による販管費の増加 (エイコー社以外)
- ・販管費のうち、デンティス回収による自主回収影響額
- ・エイコー社及びフジアンドチェリー社M&Aに伴うのれん等償却費の増加
- ・前年発生した保険解約返戻金等が今期は発生せず、営業外損益が減益

+252百万円増益 (内、エイコー社分 +188百万円)

▲48百万円減益

▲176百万円純増

▲49百万円減少

▲18百万円減少

▲21百万円増加

▲43百万円減益

連結貸借対照表

(2023年12月期通期 前年比)

単位：百万円

	2022/12 期末	2023/12 期末	増減		2022/12 期末	2023/12 期末	増減
現預金	986	880	▲105	仕入債務	639	742	+103
売上債権	1,214	1,261	+47	有利子負債	2,435	2,487	+51
棚卸資産	1,252	1,305	+53	その他負債	661	653	▲7
その他流動資産	339	445	+106	負債合計	3,736	3,883	+147
固定資産	1,519	1,627	+107	資本金	195	199	+3
				剰余金他	1,380	1,437	+57
				純資産合計	1,575	1,637	+61
資産合計	5,311	5,520	+208	負債純資産合計	5,311	5,520	+208

- ・ 商標権やフジアンドチェリー社M&Aによるのれんの計上など固定資産の増加により、現預金が105百万円減少
- ・ 増収により、売上債権が47百万円増加
- ・ M&AやWatchジャンルの年末商戦に向けた在庫積み増しなどにより、棚卸資産が53百万円増加
- ・ 「デンティス」の仕入に伴う前渡金の増加などで、その他流動資産が106百万円増加
- ・ 商標権やM&Aによるのれんの計上などで、固定資産が107百万円増加
- ・ 年末商戦に向けた仕入運転資金の調達に伴い、有利子負債が51百万円増加
- ・ 配当や自己株式の取得に伴う利益剰余金減少の一方で、譲渡制限付株式報酬としての新株式の発行による資本金、資本剰余金の増加や、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、純資産が61百万円増加

単位：百万円

	2022/12 期末	2023/12 期末
税金等調整前当期純利益	201	161
売上債権の増減（▲は増加）	▲325	▲32
棚卸資産の増減（▲は増加）	▲18	25
その他の増減（▲は減少）	▲656	260
営業キャッシュ・フロー	▲799	414
投資キャッシュ・フロー	▲692	▲144
財務キャッシュ・フロー	1,507	▲400
現金及び現金同等物の期末残高	657	527

営業キャッシュ・フロー 414百万円増加

<主な要因>

- 161百万円 当期純利益の増加
- 138百万円 フジアンドチェリー社M&Aに伴うのれん等償却費の増加
- 102百万円 「デンティス」やWatchジャンルの年末商戦に向けた在庫積み増し等による仕入債務の増加

投資キャッシュ・フロー 144百万円減少

<主な要因>

- 91百万円 「さよならダニー」商標権取得に伴う支出による減少
- 17百万円 フジアンドチェリー社M&Aに伴う支出による減少
- 12百万円 生活雑貨・オーラルケアジャンルの商品の製造に使用する金型購入等に伴う支出による減少

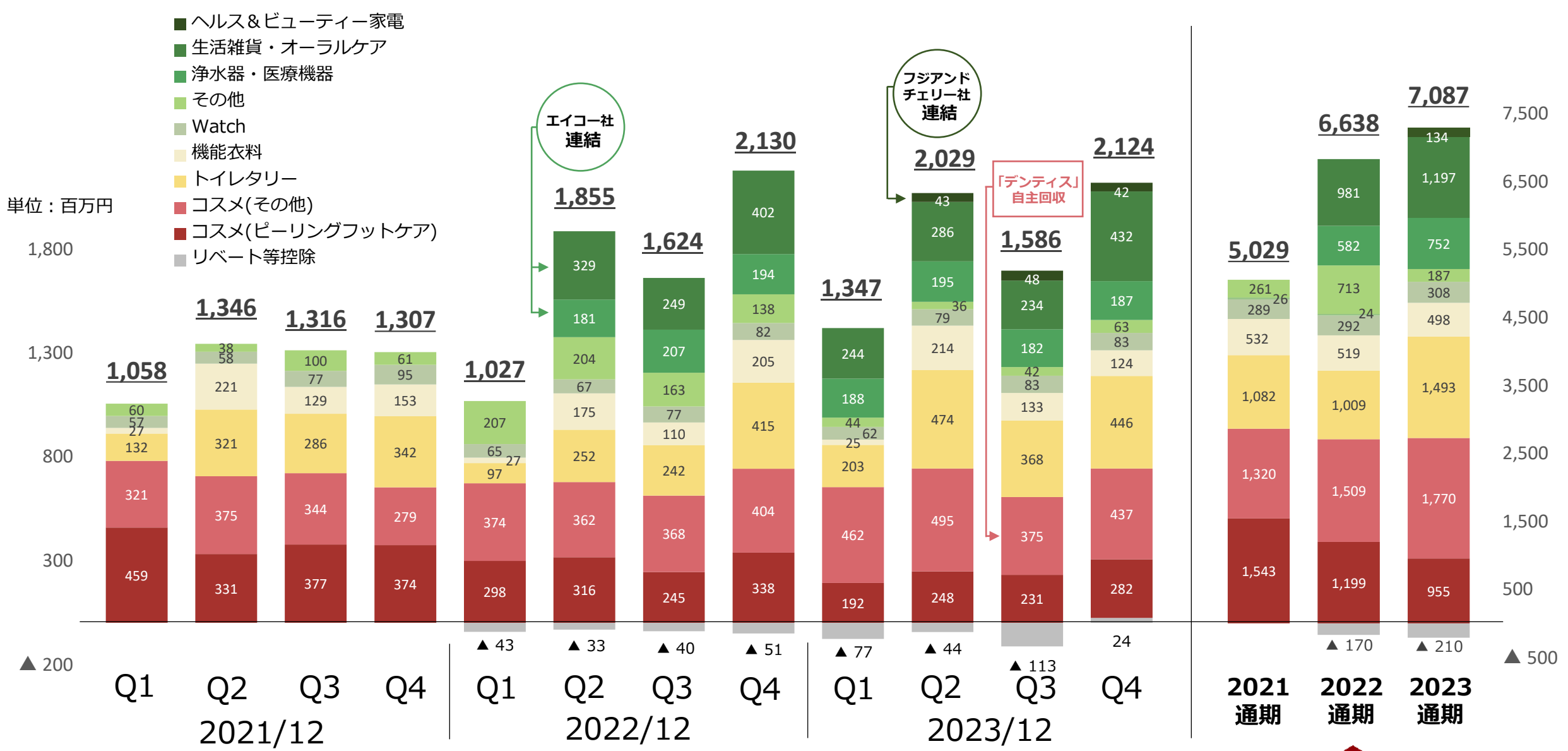
財務キャッシュ・フロー 400百万円減少

<主な要因>

- 400百万円 新規借入による増加
- 740百万円 借入金の返済、社債の償還による減少

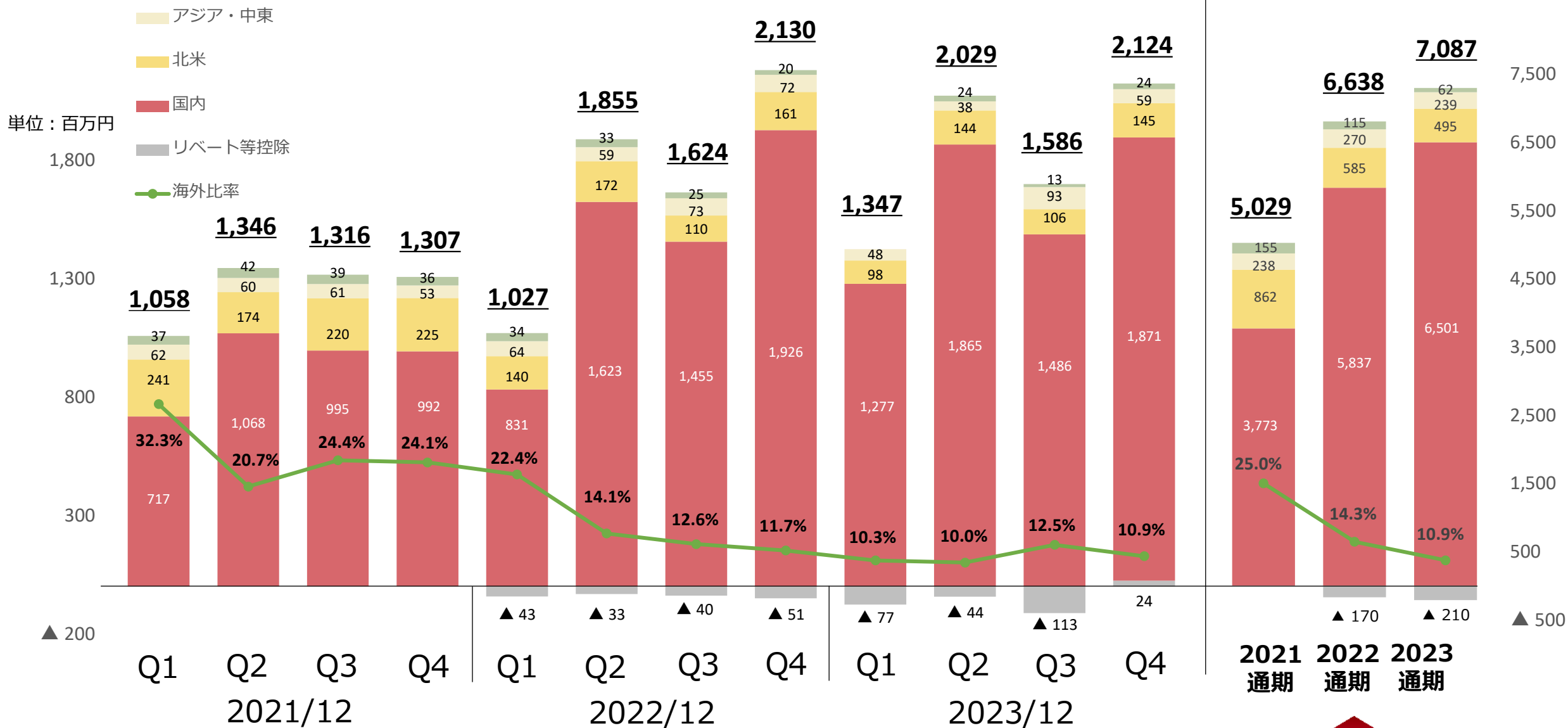
商品ジャンル別連結売上高

(商品ジャンル別四半期推移)



地域別連結売上高

(地域別四半期推移)



※2021年12月期までは従来基準となるため「リポート等控除」の金額を表示しておりません。

2023年12月期通期 トピックス

Topics

トピックス①

フジアンドチェリー(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社の株式の100%を取得しました。
 会社概要、経営成績及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。](#)

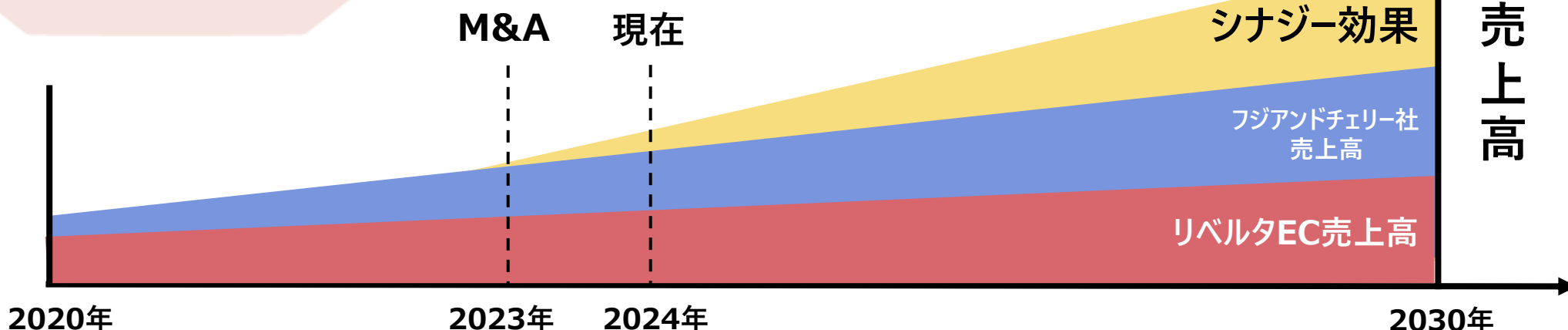
想定するシナジー

- ・新たな取扱いジャンル拡大
- ・当社グループが有する国内外の販路への拡販

フジアンドチェリー社が強みとする
 様々なECノウハウを活用

特にAmazonにおける短期間で
 トップブランド育成などのノウハウ

中期経営計画で掲げる
 成長戦略の一つである
 「自社EC及び直販の強化」
 の推進



*フジアンドチェリーグループ株式会社は2023年7月1日付でフジアンドチェリー株式会社に名称を変更しております。



設計化された
ユーザーコミュニケーション

安定的に供給できる
品質基準

※生協カタログ掲載ページ

商品ジャンルに
とらわれない企画力

医療機器の各種認可
を持つ高い開発力

生協流通でのテスト販売好調！
今後さらに拡販を見込む

リベルタ×エイコー社
協同企画商品



蛇口取付型浄水器
「METASUI」
2023年9月発売！



スカルプキャップ
「Hair Cure all」
2023年6月発売！



シナジー効果

国内外の
豊富な販路

生協流通に
特化した販路



「ベビーフット」シリーズ



「つぶぼろん」シリーズ

内製化された
販売促進力

自社工場保有
による機動力



【ベビーフット】 販路開拓への足がかりとなる 医療関係の展示会に出展！

削らない角質ケア「ベビーフット」は、「第4回日本フットケア・足病医学会年次学術集会」に出展しました。

開催2日間で約2,500人が来場した本展示会では、医療関係者をはじめとするスペシャリストの方々とのセッションの中で、「ベビーフット」の商品やPR事例について紹介させていただいたり、集会とのコラボ企画として事前に開催した「キョン足コンテスト2023 supported by Baby Foot」の表彰式を行うなど、

「ベビーフット」が医療現場でも活躍する可能性や、フットケアの重要性について発信し、今後の医療系販路の開拓への足がかりとなる重要な機会となりました。



【日本フットケア・足病医学会について】

一般社団法人日本フットケア・足病医学会は、足に関するあらゆる疾患（足病）に携わる専門職種・業界が結集し、足病に対するフットケア、予防、診断、治療、教育、研究及び技術の向上や標準化を図り、当該分野における医療を確立・普及させ、専門的知識の啓発及び学術の発展に寄与することを目的として設立されました。

【デンティス】累計出荷数1,000万個突破！

恋する♡ハミガキ
+DENTISTE'
 デンティス

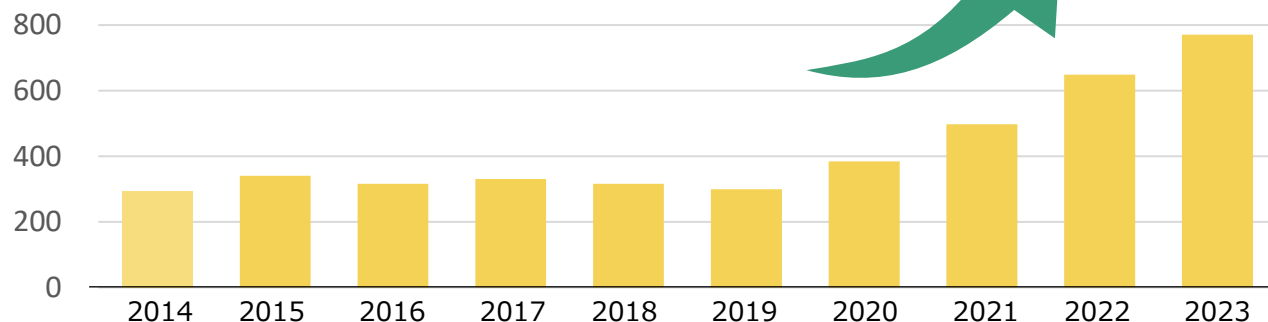
『“目覚めてすぐキスできる”恋する♡ハミガキ』のキャッチコピーで話題の口臭予防ハミガキ粉「デンティス」は2023年、**国内シリーズ累計出荷数1,000万個***を突破しました。

さらに2023年8月に実施したイメージ調査にて、
 「人気の口臭ケアブランドNo.1」
 「口コミ人気No.1歯磨き粉」
 「寝起きスッキリ歯磨き粉No.1」の3冠を獲得。

コロナ禍を経てオーラルケアへの関心が高まった背景もあり、2023年には売上高がコロナ前より2.5倍以上（2019年比）に伸長。今後も、「デンティス」のさらなる成長をご期待ください。

デンティス売上高推移

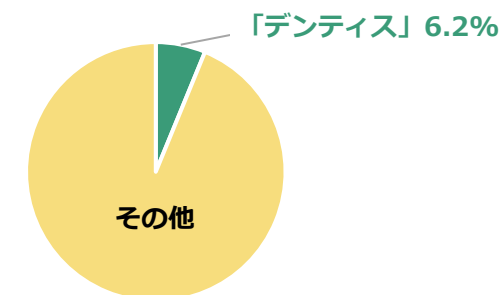
単位：百万円



※国内シリーズ累計2023年9月末時点



口臭予防オーラルケア市場シェア



参照：富士経済「オーラルケアマーケティング総覧2021」

トピックス⑤

2023年12月期通期 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)



【既存ブランド】

洗技
ARAWAZA

【泥汚れ専用洗剤】
「泡漬け洗浄スプレー」
¥1,298 (税込)



【シミ取り剤】
「携帯もできるシミ抜きペン」
¥968 (税込)

第2四半期発売（食品）



【焼肉のタレ】
【既存ブランド】



「馬路村×アウトサイド焼肉タレ」
¥1,296（税込）

第2四半期発売（機能衣料）



「フリーズテック 冷感甚平」 ¥12,100（税込）



【冷感ウェア】
【既存ブランド】



「フリーズテック 冷感ベンチレーション付き ポロシャツ」
¥15,400（税込）

第2四半期発売（時計）



【時計】
【既存ブランド】



「MIL-SPEC 3350 SERIES Luminox 3351.SET」
¥110,000（税込）

第2四半期発売（ODM商品）

【フレグランス】

【與真司郎氏 ファンクラブ独占販売】



「446 - DOUBLE FOUR SIX -parfum 2023TS edition」
¥12,000（税込）



FREEZE[®]
TECH
LIDEF 氷撃

【第2四半期発売】FREEZE TECH × 有名ブランドコラボ商品

Victoria GOLF × FREEZE TECH

ゴルフウェアブランド



Victoria GOLF

「長袖Vネックメッシュ」「ノースリーブVネック」

「ポレロ」

「アームカバー」

V12 × FREEZE TECH

ゴルフウェアブランド



[V12]



「Uネックロングスリーブ」

Ficus × FREEZE TECH

メンズアンダーウェアブランド

Ficus

PRODUCED BY FREEZE TECH



「ボクサーパンツ」

オンワード樫山 (23区GOLF) × FREEZE TECH

アパレルゴルフブランド

23
GOLF



「ポレロ」



「Uネックロングスリーブ」

ベビー・ジャクソンズ × FREEZE TECH

ベビー用品ブランド

BABY JACKSONS



「ベビー・キッズ用レッグクーラー」



第3四半期発売 (コスメ)



【ボディケア】
【既存ブランド】

Baby Foot

「ベビーフット
イージーパック 60分 Mサイズ
ベージュカバーソックス付き」
¥1,760 (税込)



【ボディケア】
【既存ブランド】

Baby Foot

「ベビーフット
ベージュカバーソックス」
¥506 (税込)

リベルタEC限定



【オーラルケア】
【既存ブランド】

+DENTISTE!

「デンティス
Pro-B チューブタイプ」
¥1,650 (税込)

バラエティショップ・
一部ドラッグストア限定

第3四半期発売 (トイレタリー)



【消臭剤】
【新ブランド】

電巻洗隊
ニオイトルネード

「ニオイトルネード
ランドリールーム用
バイオ消臭剤」
¥693 (税込)



【油・コゲ落とし剤】
【新ブランド】

電巻洗隊
アブラトルネード

「アブラトルネード
油・コゲ落とし剤」
¥1,320 (税込)

トピックス⑤

2023年12月期通期 新商品

第4四半期発売 (コスメ)



【角質粒ケア】
【既存ブランド】

つふぽろり

「つふぽろり おでかけパッチ」
¥2,200 (税込)

ドン・キホーテ限定

第4四半期発売 (医療機器)



【管理医療機器】
【新ブランド】

足軽ちゃん

「足軽ちゃん
土ふまずサポーター」
¥2,490 (税込)

第4四半期発売 (トイレタリー)



【浴室用洗剤】
【新ブランド】

電巻洗剤
クロスミトルネード

「クロスミトルネード
浴室用床洗剤」
¥1,430 (税込)

第4四半期発売 (食品)



スパイスをプロデュースした
田中ケン氏



【スパイス】
【既存ブランド】

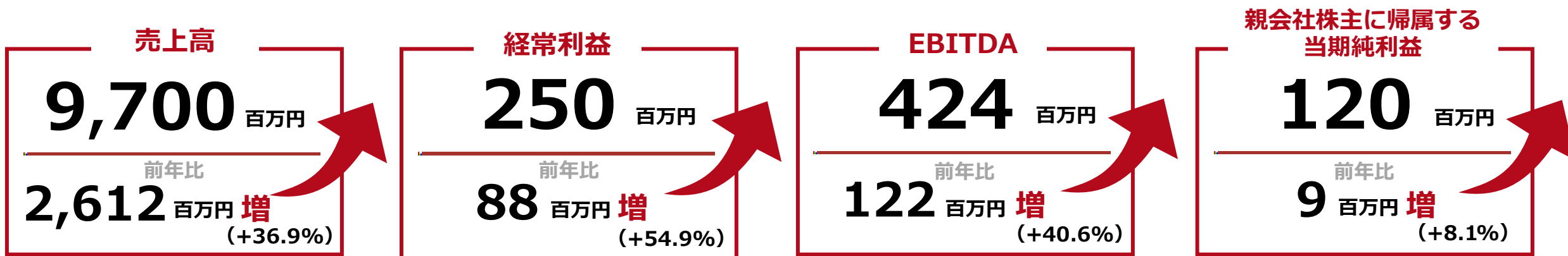
TEAM
OUTSIDE

「アウトサイド 和スパイス」
¥754 (税込)

2024年12月期通期 業績予想

Earnings Forecast

2024年12月期通期 業績予想



売上高増収の主な要因

「コスメ」ジャンル：主要ブランドの育成と活性化を狙い、プロモーションの強化を実施予定。
(広告販促費 前年比+52.9%)

「機能衣料」ジャンル：ホームセンター等へのテスト販売が好調であったため、
米国での海外販路拡大を目的とし、米国現地法人を2024年3月に設立予定。

「トイレタリー」ジャンル：「FREEZE TECH 衣類用冷感ミスト」がホームセンター及びドラッグストア等
へのテスト販売が好調であったため、拡販を見込む。

※2023年12月期までの「コスメ（ピーリングフットケア）」「コスメ（その他）」ジャンルは、2024年12月期より「コスメ」ジャンルに統合いたします。

2024年12月期通期 業績予想

(連結損益計算書)

単位：百万円

	2023/12 実績	2024/12 予想	増減額	増減率
売上高	7,087	9,700	+2,612	+36.9%
売上総利益	2,853	3,840	+986	+34.6%
販売費及び一般管理費	2,681	3,546	+864	+32.3%
営業利益	172	294	+121	+70.4%
EBITDA	301	424	+122	+40.6%
経常利益	161	250	+88	+54.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	120	+9	+8.1%

※EBITDA = 税前利益+支払利息+社債利息+減価償却費+のれん償却費

2024年12月期通期 業績予想

(商品ジャンル別連結売上高)

単位：百万円

	2023/12 実績	構成比	2024/12 予想	構成比	増減額	増減率
コスメ	2,726	38.5%	4,252	43.8%	+1,526	+56.0%
トイレタリー	1,493	21.1%	1,870	19.3%	+377	+25.3%
機能衣料	498	7.0%	786	8.1%	+288	+57.9%
Watch	308	4.3%	403	4.2%	+95	+30.9%
浄水器・医療機器	752	10.6%	805	8.3%	+52	+7.0%
生活雑貨・オーラルケア	1,197	16.9%	1,288	13.3%	+90	+7.5%
ヘルス&ビューティー家電	134	1.9%	386	4.0%	+251	+187.0%
その他	187	2.6%	131	1.4%	▲56	▲29.9%
リベート等控除	▲210	▲3.0%	▲224	▲2.3%	▲13	—
合計	7,087	100.0%	9,700	100.0%	+2,612	+36.9%

※2023年12月期までの「コスメ（ピーリングフットケア）」「コスメ（その他）」ジャンルは、2024年12月期より「コスメ」ジャンルに統合いたします。そのため、上記表における2023年12月期「コスメ」ジャンル数値は、旧「コスメ（ピーリングフットケア）」「コスメ（その他）」ジャンルを合計した数値を基準に記載しております。

中期経営計画

Medium-term Management Plan

ダイバーシティー思想で、
一般の方から新商品のアイデアを集め、
それらを商品化するモノづくり企業が集う
プラットフォーム【BUZZMADE[®]】を開発。
そこから生み出される様々なジャンルの商品を
より多くの販路に流通させることにより、
個人のアイデアで収入が得られる社会と
モノ作りの産業を発展させる。



2030年目標 売上高300億円 経常利益20億円

単位：百万円

【売上高】

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

■ 売上高

■ 経常利益

【経常利益】

4,000

3,000

2,000

1,000

0

2018年実績

2019年実績

2020年実績

2021年実績

2022年実績

2023年実績

2024年計画

2025年計画

2030年計画

売上高

4,449

4,203

5,110

5,029

6,638

7,087

9,700

12,000

30,000

経常利益

316

118

263

266

200

161

250

1,200

2,000

※2022年実績以降は新会計基準適用後の数値となります。

基本
戦略

「新商品からヒット商品を出す」

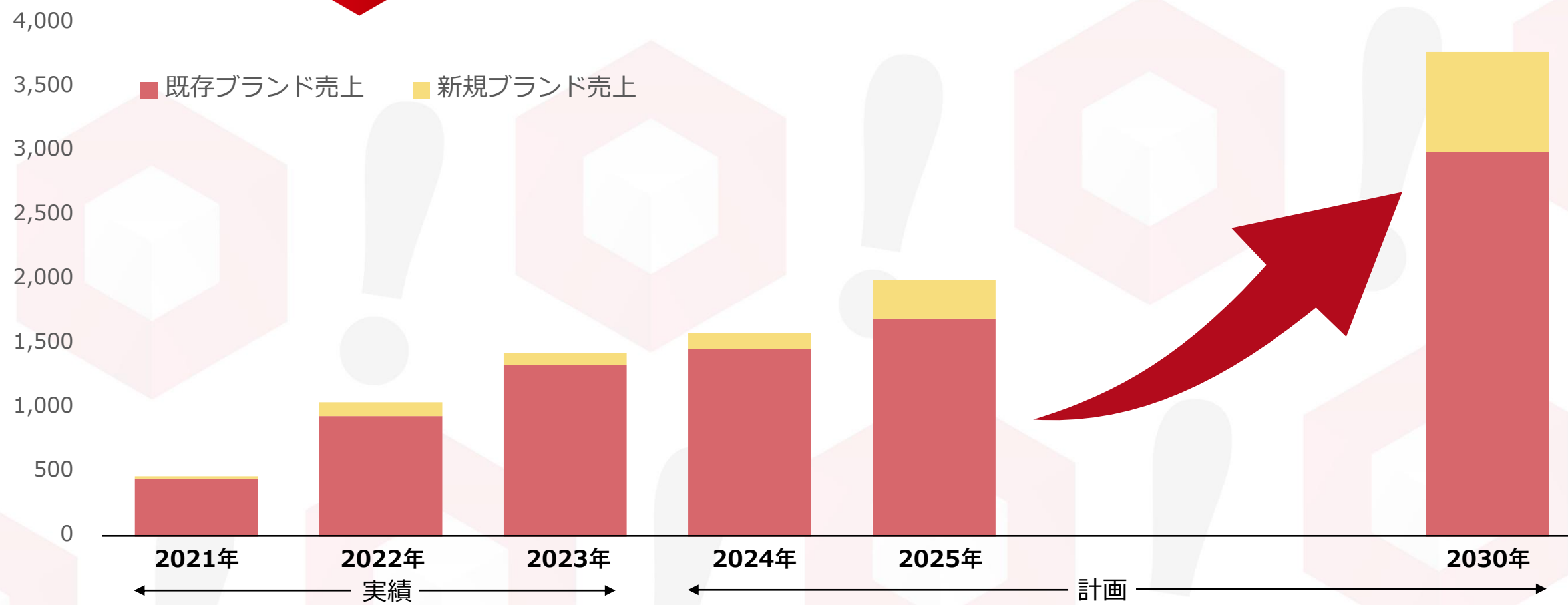
成長
戦略

- ① 主カブランドの育成と活性化
- ② 事業領域拡大
- ③ 海外販路強化
- ④ EC及び直販の強化
- ⑤ 新商品の企画開発強化

基本戦略

「新商品からヒット商品を出す」

単位：百万円
【売上高】



基本
戦略

「新商品からヒット商品を出す」

1 新商品企画開発

- ・ 既存ブランドのシリーズ強化に重点を置いた企画開発
- ・ ブランドコンセプトを重視した新規ブランド企画開発
- ・ スポットブランドの商品企画開発
- ・ ODMやプライベートブランド商品企画の強化
- ・ 企業やインフルエンサーとのコラボ商品企画の強化

2 新商品企画とテスト&ロールの新ルール

- ・ 従来の方法に加え、フジアンドチェリー社のAmazonノウハウを活用したテスト&ロールを効果的に実施

3 クラウドファンディングによる「BUZZMADE[®]」発商品のテスト販売

成長戦略 1

主カブランドの育成と活性化

1

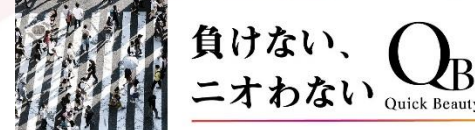
ヒットブランドのシリーズ商品の拡充

2

ブランド認知度向上に向けたプロモーション

3

海外含めた販路拡大の促進



成長戦略 2

事業領域拡大

当社の流通販路を最大限活用するため、商品企画力及び優れた開発力を持つファブレスメーカーとのM&Aを積極的に実施し、新たな商品ジャンル（事業領域）の拡大を推し進めます。



さらなる販路拡大、取扱ジャンル拡大へ！

成長戦略 3

海外販路強化

1 国内で生み出されたヒットブランドのシリーズ商品拡充によるブランド認知度向上

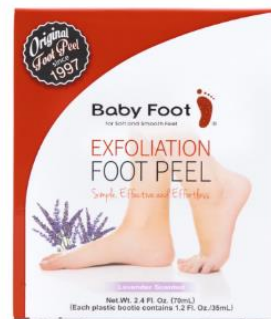
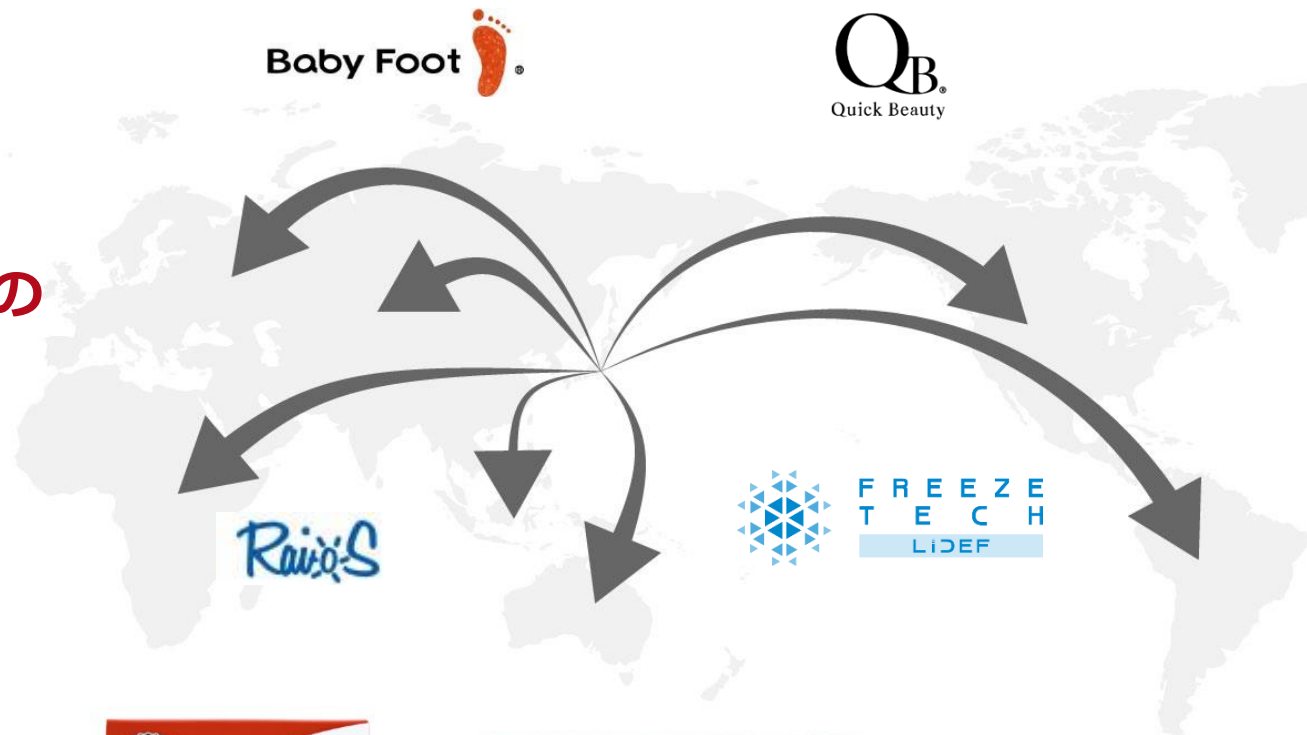
- ・ 削らない角質ケアブランド「Baby Foot」
- ・ やさしいUVケアブランド「RaioS」
- ・ お悩み解決スキンケアブランド「Quick Beauty」
- ・ 冷感ウェアブランド「FREEZE TECH」

2 更なる販路拡大の促進

「FREEZE TECH」の販路拡大のため、米国現地法人を設立予定。

3 価格競争力の強化

アジア地域の提携工場を積極的に開拓予定。



Baby Foot

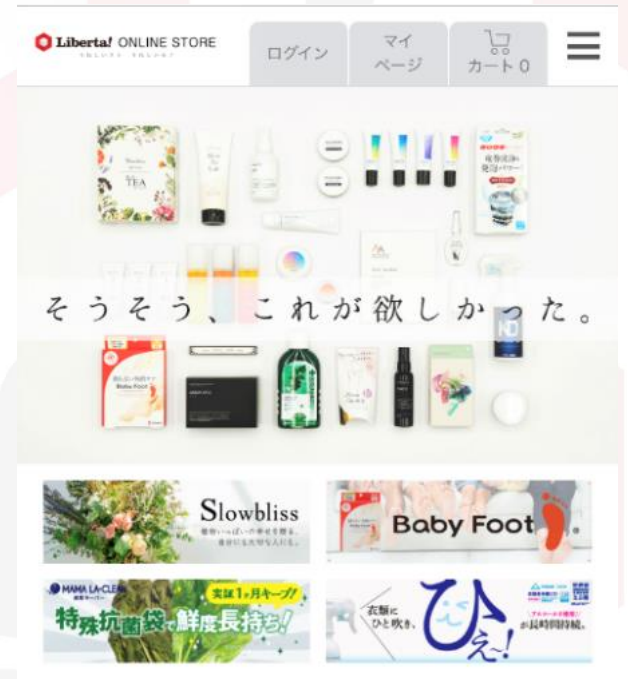


FREEZE TECH

成長戦略 4

EC及び直販の強化

- 1 リベルタ自社EC・フジアンドチェリーの連携によるシナジー効果創出
- 2 グループで生まれるブランドや新商品のEC促進



成長
戦略
5

新商品の企画開発強化

**BUZZMADE®(バズメイド) を通じた商品企画の実現**

これまでに1,000を超える数の商品企画販売を行ってきた当社が
世の中の誰もが自由な発想で商品を企画することができるスキームとして公開。
多くの個人が新商品企画に参加し、成功報酬をねらえる商品企画プラットフォーム。
この「BUZZMADE®」を活性化し、継続的な商品企画を目指す。

株主還元

Shareholder Return

当社は、株主への一層の利益還元、資本効率の向上、企業価値の拡大ならびに機動的な資本政策の実効を図ることを目的として、2023年12月期より自己株式の取得を実施しています。

2024年2月13日開催の取締役会において、新たに自己株式の取得を決定いたしました。取得目的は、上記の目的に加え、譲渡制限付株式制度対象者に交付する株式への充当のためとなります。

	取得株式総数	取得価格の総額	取得期間
2024年12月期	15,000株（上限）	11百万円（上限）	2024年2月15日～5月31日
2023年12月期 (参考)	18,900株（結果）	13百万円（結果）	2023年2月20日～5月31日

※2023年2月20日～5月31日に取得した自己株式は、譲渡制限付株式報酬として処分を実施しました（2023年11月10日付）。
 ※この度の自己株式取得の詳細につきましては、2024年2月13日開示の「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご覧ください。

当社は、連結配当性向20～30%の範囲を目安として、長期にわたり安定した配当を維持することを第一に、財務体質の一層の改善や将来に備えた技術開発、設備投資等を図るための内部留保の充実を勘案のうえ、自己株式取得も含め、業績に応じた利益還元を行うことを基本方針としております。

2023年12月期の期末配当金につきましては、通期業績が予想を下回る見通しとなったため、前回発表予想の1株当たり22.00円から修正させていただきます。修正後の配当金は、株主様に安定的かつ継続的な配当を実施することなどを勘案し、**1株当たり18.00円（前期同額）**とさせていただきます。

なお、2024年12月期の期末配当金につきましては、1株当たり18.00円を予定しております。

	2022年12月期 実績	2023年12月期 前回発表予想	2023年12月期 修正予想	2024年12月期 予想
配当金額	18円00銭	22円00銭	18円00銭	18円00銭
連結配当性向	46.8%	33.0%	48.0%	44.5%

※配当予想の修正の詳細につきましては、2024年2月13日開示の「通期業績予想値と実績値との差異及び配当予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

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、株主優待制度を導入しております。

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いたしました。**

【変更前】

～2022年12月末基準日



- ① 3,500円分のポイント贈呈 ② 商品購入代金10%OFF

【変更後】

2023年12月末基準日～



- ① **5,000円分のポイント贈呈** 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>

当社はこの度、株主の皆様への更なる感謝と、自社商品へより一層ご理解いただくことを目的として、株主優待制度の内容をさらに拡充することを検討しています。

2024年12月期基準日より 株主優待制度の拡充を予定

※拡充内容は変更となる可能性があります。
※詳細が決まり次第、当社ホームページへ掲載いたします。



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、一定の前提及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及び不確実性により、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

