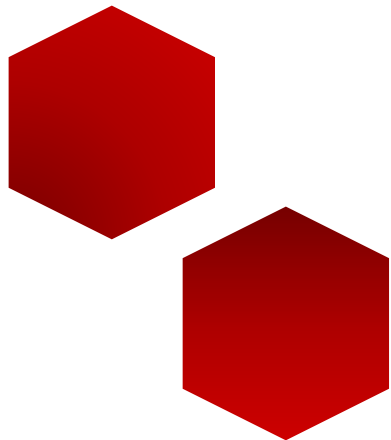

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月15日



株式会社リベルタ

証券コード：4935



1. 会社概要
2. 2025年12月期第1四半期 業績ハイライト
3. 2025年12月期第1四半期トピックス
4. 「氷撃」および「氷撃 α 」プロジェクト展望
5. 株主還元

会社概要

Company Profile

会社概要

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	149名（連結） ※2025年3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
	取締役	栗林 聡一
	取締役	山下 耕平
	社外取締役（監査等委員）	阿部 洋
	社外取締役（監査等委員）	山本 龍太郎
	取締役（監査等委員）	海野 容子
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、ファミリー・サービス・エイコー株式会社、株式会社アフラ、LIBERTA USA INC.	



グループ一丸となって事業成長を図り、中期経営計画の実現を目指しています。

事業分野	成長の軸	概要
 ファミリー・サービス エイコー株式会社	産学官連携による医療機器の共同開発 重金属イオンやPFOS/PFOA対応の浄水器事業 	・長野県長野市に本社を構え、40年以上にわたり医療機器やヘルスケア製品の開発・製造を行う。 ・産学官連携を通じて、地域医療や健康分野への貢献を目指す。
 AFURA CO.,Ltd	革新的な処方や原料の研究・開発 	・唯一無二の化粧品を創造することを理念とし、最先端のテクノロジーや原料の研究を重ねている。 ・アパレルブランドとのコラボレーションや、純国産ヒト幹細胞培養上清を使用した製品開発の実績を持つ。
	機能衣料の米国市場拡大 	・北米市場への事業展開を担う海外子会社。 ・米国での販路開拓・パートナーシップ構築に注力しながら、グローバルサプライチェーンを確保。機能衣料商品の海外展開を支える。
上海李瑠多貿易 有限公司	アジア市場への化粧品展開の強化 	・中国市場におけるブランド認知と売上拡大を目指し、現地法人として設立。 ・日本で培った商品企画力と現地ニーズを融合させた製品展開によりアジア市場全体におけるグループの成長ドライバーを担う。

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。



多種多様な販路へ流通！
世界 60か国 以上へ展開！



■ 国内店舗数 (店舗卸)

＼ 直近3ヶ月で約3,450店舗増！ ／

2024年12月期

2025年12月期第1四半期

32,300 ▶ **35,750**

店舗以上

■ 海外店舗数

2025年12月期第1四半期

26,000

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。

※ 店舗数は2025年3月31日時点



FREEZE TECH * ブランド概要

汗と風で驚きの冷感が持続する『氷撃』クーリング・ギア。

接触冷感の生地、冷感プリントを施すことで、気化熱・接触・プリントによる3つの冷感効果を発揮。

猛暑対策に特化した冷感ウェア・ギアブランド。

コラボレーション・OEM・生地売り・加工売り等、様々な企業様との商品の共同開発も行っています。

2017年の発売開始より、
冷感ウェア
累計 **140万枚** ※ 以上販売

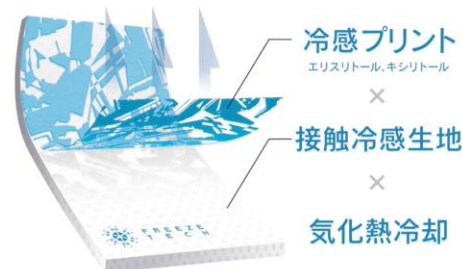
2020年の発売開始より、
冷感ミスト
累計 **54万本** ※ 以上販売

※ 2025年3月31日時点



独自のトリプル冷感テクノロジー

汗と風で冷感が持続



【衣類用冷感ミスト】
世界初の技術で
特許取得！

※詳細はP27を
ご参照ください。



ブランドアンバサダー 魔婆斗氏

継続起用決定！



ベビーフット * ブランド概要

“美しい素足づくりを応援したい”という想いで誕生。

「履くだけ簡単、足裏つるり。」をキャッチコピーに、足型のパックを一回履いて、洗い流すだけで、徐々に角質が柔軟化してツルスベ足になる、削らない足の角質ケアアイテム。

創業当初から販売を開始して今年発売29年目となる、当社を代表するロングセラー商品です。

1997年の発売開始より、

累計 **3,100万個**※
以上販売

※ 2025年3月31日時点



グローバルシェアNo.1を獲得

美しい素足づくりを応援する



「履くだけ簡単、足裏つるり。」図解



デンティス * ブランド概要

“目覚めてすぐキスできる”オーラルケアブランドの長時間口臭予防ハミガキ。

口臭の原因をしっかりマスキングし、目覚めの朝もスッキリ！口臭予防をサポートする複数種類の植物エキスのにより、口内を潤すことで口臭予防を保ちます。

2006年の発売開始より、

累計

1,200万個※
以上販売

※ 2025年3月31日時点

+ DENTISTE'

多数の著名人・インフルエンサーも愛用！



ブランドアンバサダー
Snow Man・渡辺 翔太氏



カビトルネード * ブランド概要

洗濯機周りの清掃に特化した日用雑貨品ブランド「カビトルネード」。
 “竜巻洗浄と発泡パワー”の力で効果が目に見えて実感できる洗濯槽クリーナー
 は、**2021年に「(社)日本洗濯機クリーニング協会」の推奨品にも認定。**
 2022年には『カビやニオイが気になる時に使いたい No.1』『安心感 No.1』
 『知人に紹介したい No.1』※を獲得しています。

※調査会社:日本マーケティングリサーチ機構

2018年の発売開始より、

累計 **1,100万個**※
 以上販売

※ 2025年3月31日時点



カビがめっちゃ取れると
SNSで話題!



2025年12月期第1四半期 業績ハイライト

Financial Highlights

売上高

1,601 百万円

前年同期比

50 百万円 減 (▲3.0%)

売上総利益

609 百万円

前年同期比

58 百万円 増 (+10.6%)

UP

営業利益

▲176 百万円

前年同期比

7 百万円 増 (一%)

UP

EBITDA

▲134 百万円

前年同期比

4 百万円 増 (一%)

UP

親会社株主に帰属する 四半期純利益

▲128 百万円

前年同期比

15 百万円 増 (一%)

UP

- ・売上高は、**機能衣料ジャンルが前年同期比で倍増**する等大きく伸長した一方で、主にトイレタリージャンルで**高利益率商品の構成比を高める**こと等で収益性を優先した結果減収。
- ・売上総利益は、売上高増減要因に加え、主力商品の販売価格の見直しや、滞留在庫の圧縮により棚卸資産評価損が縮小し**粗利率が4.7ポイント改善**となり増益。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益は、積極的な人材投資（増員や教育等）による人件費増及び主要ブランドのプロモーション強化等に伴い広告販促費増となったものの、売上総利益増や、法人税の負担減等により増益。

1. 当社グループ事業への影響

当社グループは、化粧品・日用雑貨品・機能衣料等の企画販売を主力事業としており、主に日本国内で商品を展開しています。

そのため、2024年12月期の連結売上高に占める海外売上の割合は7.1%（内、米国の売上割合は3.5%）と、全体に占める比率は僅少です。

米国市場においては、当社が日本から現地販売代理店へ輸出しているコスメジャンル商品の販売と、連結子会社LIBERTA USA INC.による、当社から輸入した機能衣料ジャンル商品の現地販売を行っております。

関税は原則として輸入者が負担するため、今後、対象商品の関税率が引き上げられた場合には、販売代理店の米国側の受入れコスト増加による販売数量への影響、当社連結子会社のLIBERTA USA INC.の輸入コスト増加による販売価格の引き上げや利益率の低下につながる懸念があります。

中期経営計画においては海外展開の強化を戦略の柱の一つとしておりますので、関税引き上げによる受注減リスク等収益への影響については、今後も注視してまいります。

また、足元の円高傾向により、輸入品の仕入コストが削減されることが期待されており、この点についてはポジティブな効果も見込まれております。

2. 業績への影響

上記海外売上比率の水準を踏まえると、本件の当社グループ業績への影響は、現時点において僅少であると判断しております。なお、今後、事業環境の変化に伴い、業績に重要な影響を及ぼす可能性があるとは判断した場合には、速やかに開示を行ってまいります。

単位：百万円

	2024/12 Q1 実績	2025/12 Q1 実績	増減額	増減率	2024/12 通期 実績	2025/12 通期 予想
売上高	1,651	1,601	▲50	▲3.0%	8,635	11,000
売上総利益	550	609	+58	+10.6%	3,337	4,465
販売費及び一般管理費	734	785	+51	+7.0%	3,265	4,119
営業利益	▲183	▲176	+7	—%	71	345
EBITDA	▲139	▲134	+4	—%	241	516
経常利益	▲181	▲184	▲3	—%	50	300
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲143	▲128	+15	—%	▲21	161

※EBITDA = 税前利益 + 支払利息 + 社債利息 + 減価償却費 + のれん償却費

単位：百万円

	2024/12 Q1 実績	構成比	2025/12 Q1 実績	構成比	増減額	増減率
コスメ	788	46.6%	727	43.4%	▲61	▲7.7%
トイレタリー	265	15.7%	229	13.7%	▲36	▲13.7%
機能衣料	35	2.1%	113	6.7%	+77	+222.3%
浄水器・医療機器	205	12.1%	211	12.6%	+6	+3.0%
生活雑貨・家電他	396	23.5%	393	23.5%	▲3	▲0.9%
リベート等控除	▲40	—	▲74	—	▲33	—
合計	1,651	100.0%	1,601	100.0%	▲50	▲3.0%

機能衣料

2025年12月期第1四半期
実績

(前年同期比 増減率)

+222.3%

77 百万円 増収

▶ 対前年比 増

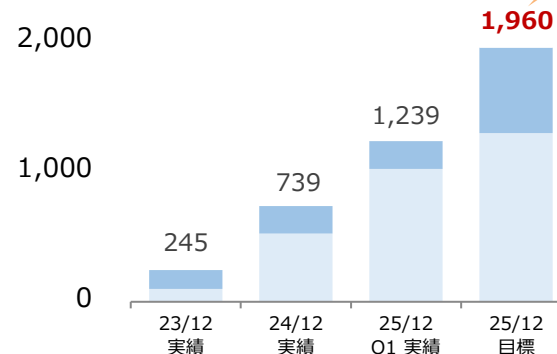
- ・ 汗と風で驚きの冷感が持続する冷感ウェアブランド「FREEZE TECH」は、大阪・関西万博におけるコラボレーション商品発売に加え、BtoB販路における大型案件の受注、ワーク流通では **昨年テスト販売が好調だったホームセンターで取扱店舗数が拡大し、大幅に増収。**
- ・ 驚きの暖かさを実現する電熱テクノロジーウェアブランド「Heat Master」は、YouTube施策の効果により増収。



ブランドアンバサダーに魔裟斗氏を起用した
店頭プロモーション (バイク用品店)

(単位: 店舗)

FREEZE TECH 国内取扱店舗数の推移



2025年は、これまでの
営業活動の成果を活かし
国内・海外ともに販路
を大幅に拡大する計画

※「FREEZE TECH」ブランド「氷撃」「氷撃α」の今後の展望については
当資料P32-34に詳細を記載しております。

コスメ

2025年12月期第1四半期
実績

(前年同期比 増減率)

▲7.7%

61 百万円 減収

788 百万円

727 百万円

24/12
Q1 実績

25/12
Q1 実績

▶ 対前年比 減

- ・フットケアブランドの「ベビーフット」は昨年実施した **SNS施策により、販売が好調となり** 増収。

一方で、

- ・UVケアブランド「**RaioS (ライオス)**」は、前年同期ではサウジアラビア向けに輸出した反動により減収。
- ・“目覚めてすぐキスできる”オーラルケアブランド「**デンティス**」は、コンビニエンスストアへの販路拡大に伴う大型プロモーション施策をQ2以降に計画していることから、限定的な展開にとどめたことにより一時的に減収。
- ・新感覚の暑さ対策ブランドの「**クーリスト**」は、Q2以降にコンビニエンスストアへの販路拡大とともに計画しているSNSプロモーションの実施に基づき、販売時期が後ろ倒しとなったため、期ズレによる減収。



デンティスシリーズ



クーリスト
アセダレーヌシリーズ



ベビーフットシリーズ



RaioS
サンスクリーンスプレー

トイレタリー

2025年12月期第1四半期
実績

(前年同期比 増減率)

▲13.7%

36 百万円 減収

265 百万円

229 百万円

24/12
Q1 実績

25/12
Q1 実績

▶ 対前年比 減

- ・同ジャンル主力の竜巻洗浄発泡パワーの洗濯槽クリーナーブランド「カビトルネード」は、大手ホームセンターで実物洗濯槽を活用した店頭プロモーションの効果により増収。Q2・Q3以降、**有名タレントをアンバサダーに起用したプロモーションの実施**や新商品の発売を予定しており、さらなる増収を図る。
- ・昨年10月に発売した衣類用柔軟剤ブランド「**MELLOW CHARM (メロウチャーム)**」(『ドン・キホーテ』専売商品)は、新商品の発売等により販売好調となり純増。
- ・2025年3月に特許取得を発表した「**FREEZE TECH**」衣類用冷感ミストは、トヨタモビリティパーツ社(愛知支社)との新規取引開始をはじめ、業務用を中心としたBtoB販路が他業界にも広がりを見せており、本格的な夏シーズンに向けて拡大中。

一方で、

- ・高利益率商品の構成比を高めることで収益性を優先した結果、その他のブランドが減収。



カビトルネードNeo



カビダッシュ シリーズ



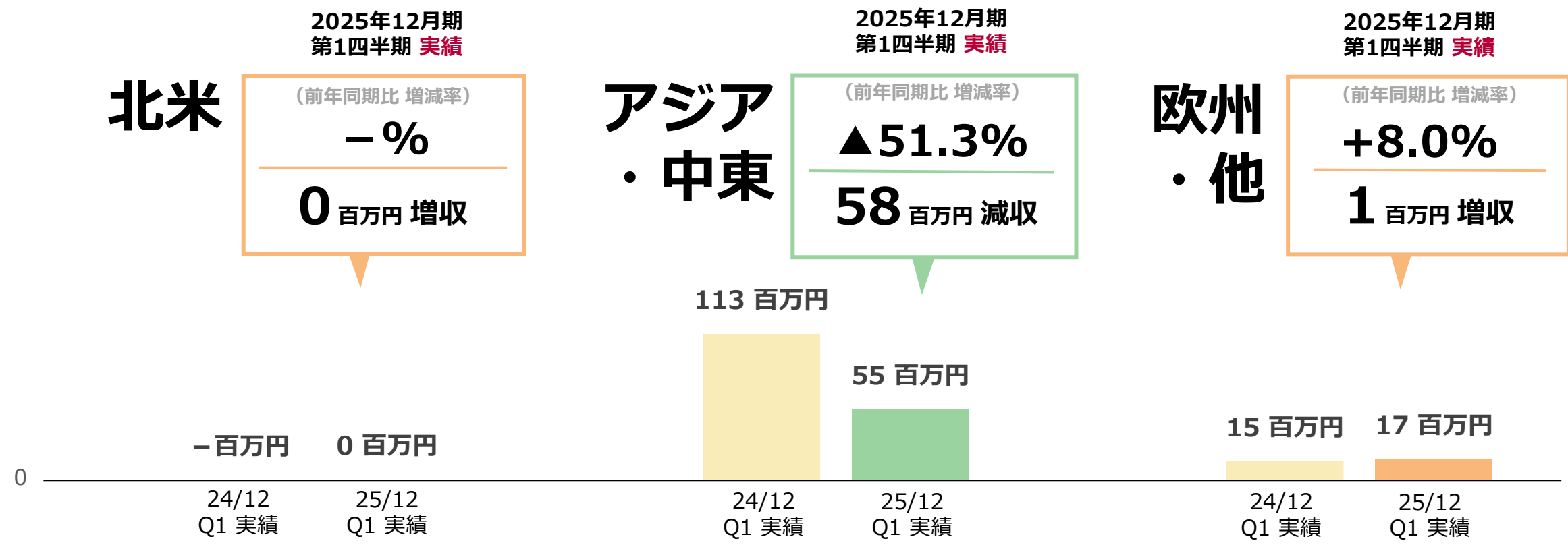
MELLOW CHARM シリーズ



FREEZE TECH
衣類用冷感ミスト

単位：百万円

	2024/12 Q1 実績	構成比	2025/12 Q1 実績	構成比	増減額	増減率
国内	1,562	92.4%	1,602	95.6%	+39	+2.5%
海外	129	7.6%	73	4.4%	▲55	▲43.2%
内、北米	—	—	0	0.1%	+0	—
内、アジア・中東	113	6.7%	55	3.3%	▲58	▲51.3%
内、欧州・他	15	0.9%	17	1.0%	+1	+8.0%
リベート等控除	▲40	—	▲74	—	▲33	—
合計	1,651	100.0%	1,601	100.0%	▲50	▲3.0%

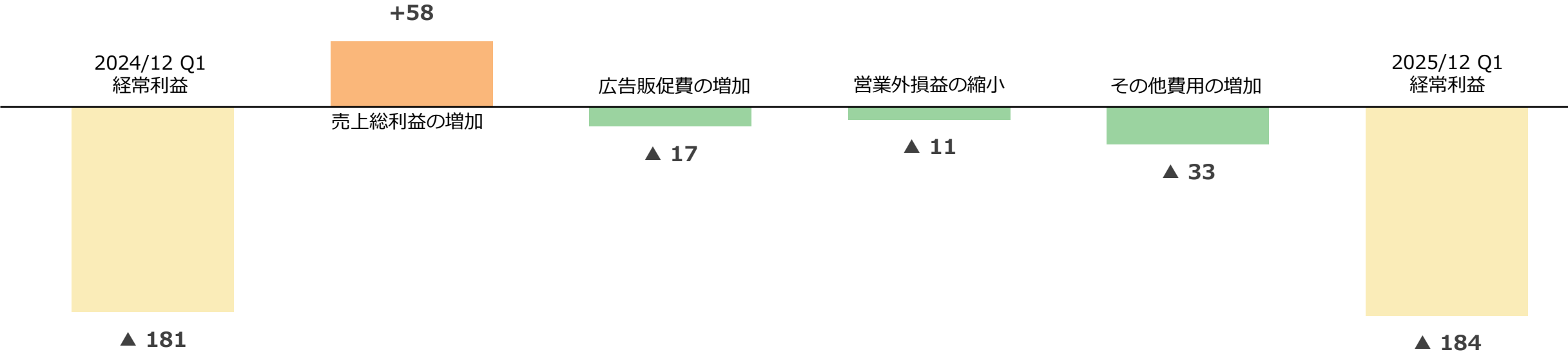


- ・ **アジア・中東**では、中国ではデオドラントブランド「Quick Beauty」がSNS施策の効果で増収となったものの、前年サウジアラビアにUVケアブランド「RaioS」の出荷をしていたことにより、この前年実績分が減収。
- ・ **北米**では、大規模小売店、Amazonともに消費が回復傾向にあるものの、前年同期に引き続きフットケアブランド「ベビーフット」の輸出をQ2以降に予定しているため、実績がほぼ発生せず横ばい。

連結経常利益増減 (2025年12月期第1四半期 前年比)



単位：百万円

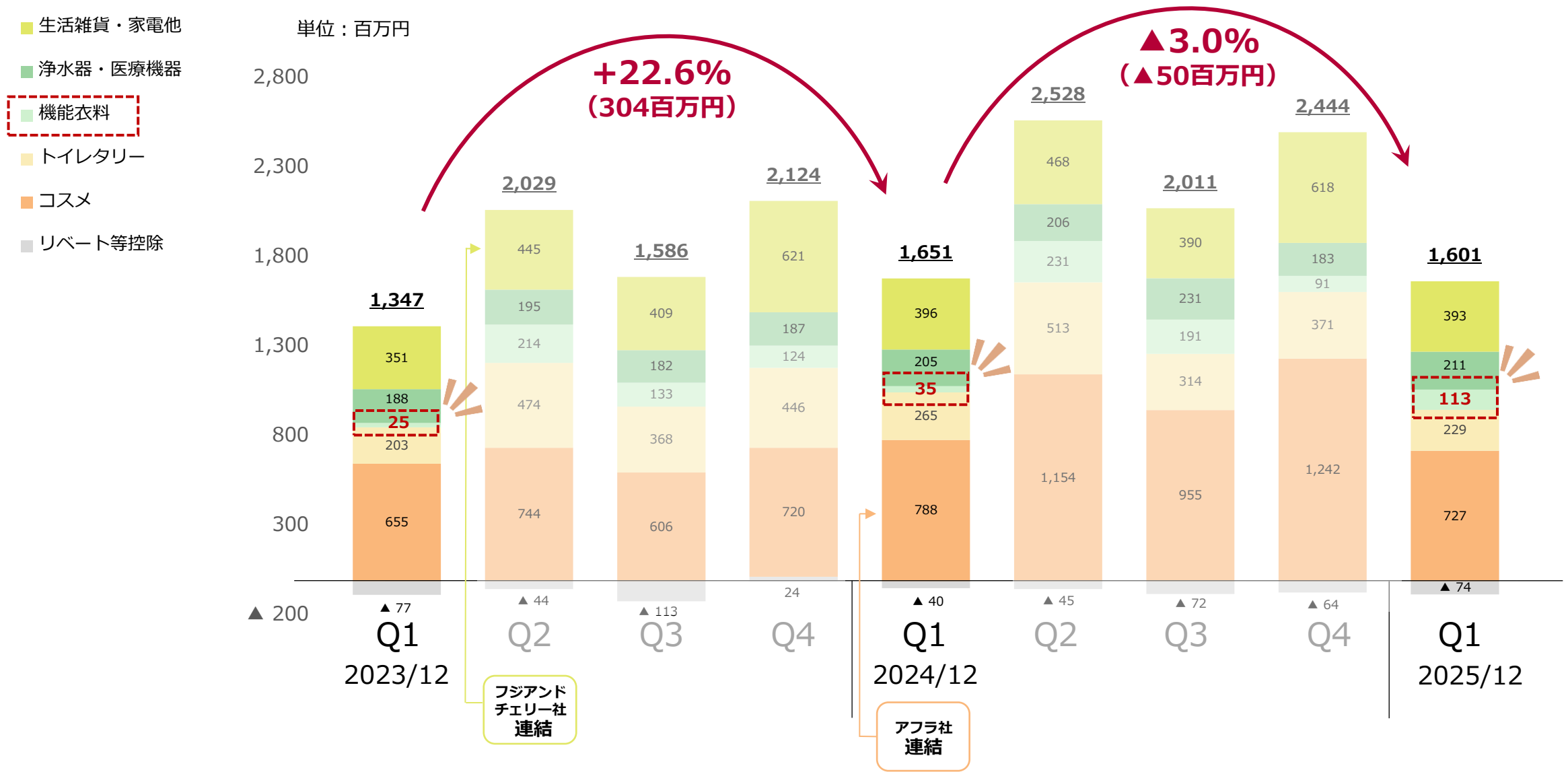


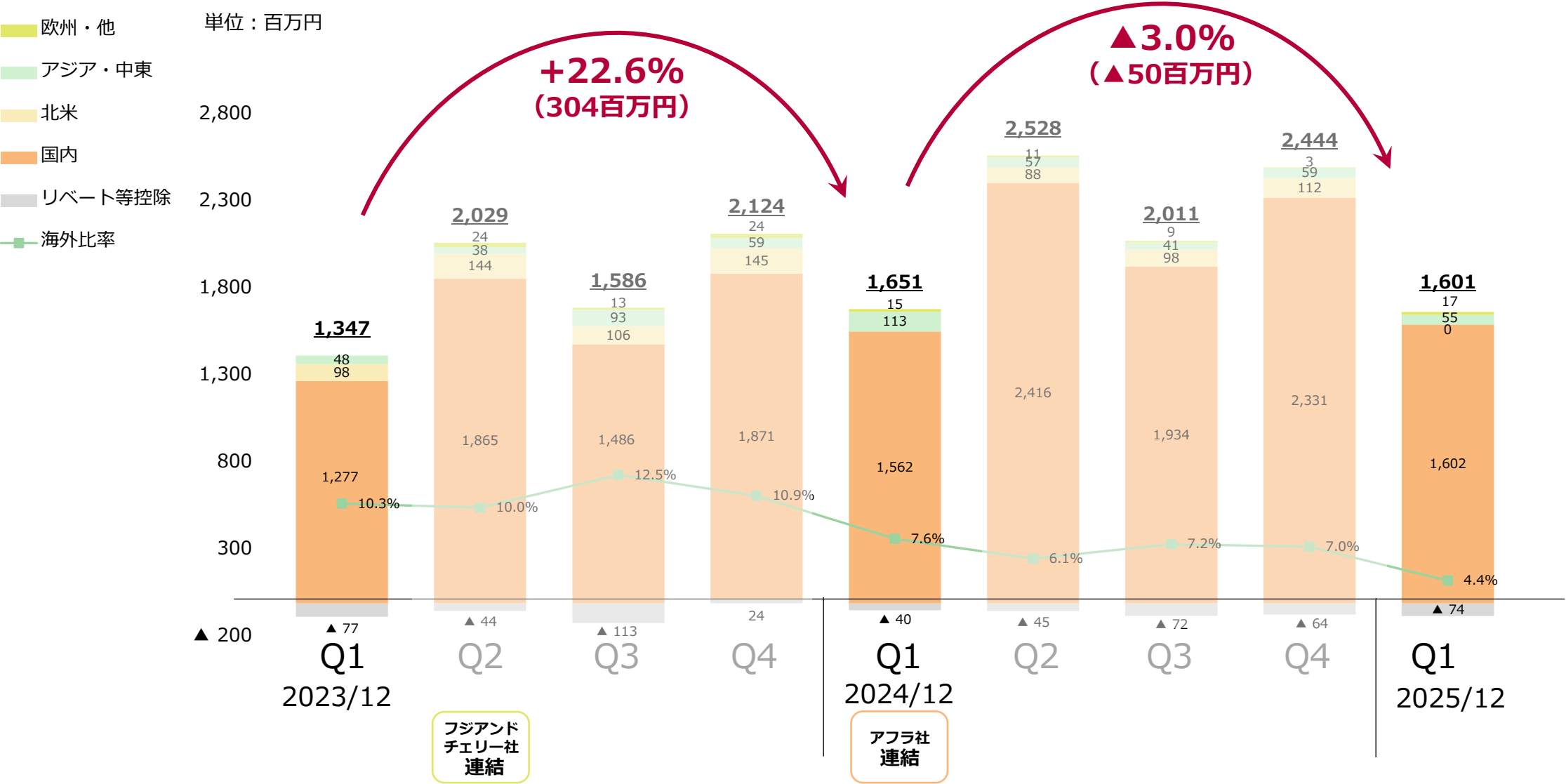
- ・売上総利益は、高利益率商品の構成比が高まったことや、棚卸資産評価損が縮小したこと等により増加
 - ・主要ブランドのプロモーション強化等に伴い、広告販促費が増加
 - ・金利上昇に伴う支払利息の増加等により、営業外損益が縮小
 - ・「FREEZE TECH」の新商品開発や各種試験の実施による研究開発費等の増加
 - ・積極的な人材投資（増員や教育等）による人件費増
- これらの要因により、その他費用が増加

単位：百万円

	2024/12 期末	2025/12 Q1	増減		2024/12 期末	2025/12 Q1	増減
現預金	1,005	887	▲117	仕入債務	551	824	273
売上債権	1,804	1,155	▲649	有利子負債	3,441	3,532	90
棚卸資産	1,824	2,261	437	その他負債	871	747	▲123
その他流動資産	168	503	334	負債合計	4,864	5,105	241
固定資産	1,632	1,688	55	資本金	207	207	—
				剰余金他	1,364	1,182	▲182
				純資産合計	1,572	1,389	▲182
資産合計	6,436	6,495	59	負債純資産合計	6,436	6,495	59

- ・ 売掛金の回収が進み、売上債権が649百万円減少
- ・ 売上好調な「FREEZE TECH」「カビトルネード」の仕入及び
Q2以降にSNSプロモーションを控える「クーリスト」の販売に備えた仕入等により、棚卸資産が437百万円増加
- ・ 「デンティス」の仕入のための前渡金の支払い等により、その他流動資産が334百万円増加
- ・ Q2以降の「FREEZE TECH」「クーリスト」の販売に備えた仕入等により、仕入債務が273百万円増加
- ・ 配当や四半期純損失の計上に伴う利益剰余金減少により、純資産が182百万円減少





2025年12月期第1四半期 トピックス

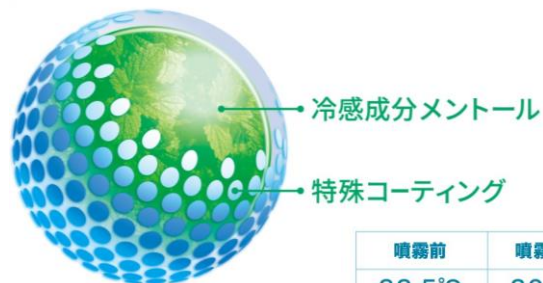
Topics



特許技術の詳細

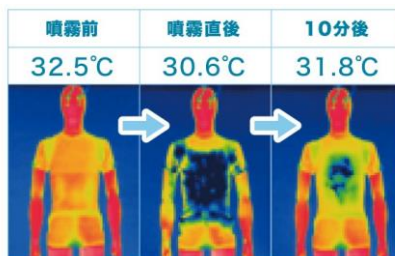
特許番号：特許第7649496号(P7649496)
 発明の名称：冷感剤組成物
 特許権者：株式会社タフフリーインターナショナル
 株式会社リベルタ

冷感成分であるメントールを独自技術でナノカプセル化することで**アルコールフリー**を実現。メントールがナノカプセル化されたことにより、メントール自体の蒸発が抑えられ繊維に長くとどまり、ひんやり感が持続する。



■ 冷感持続性試験

噴霧前後の表面温度をサーモグラフィーで撮影。噴霧10分後も低温を保っている箇所が確認できる。



検査機関：ユニチカカーメンテック株式会社

特許取得の背景

一般的な冷感剤はエタノールにL-メントールを溶かしたものであるが、使用者が敏感肌である場合に不快な刺激を与えることがあり、さらには引火のリスクもあった。

**本技術ではエタノールを使わず、
水ベースで冷感効果を持続させる
新たな組成を実現。**

■ 引火実験（自社調べ）



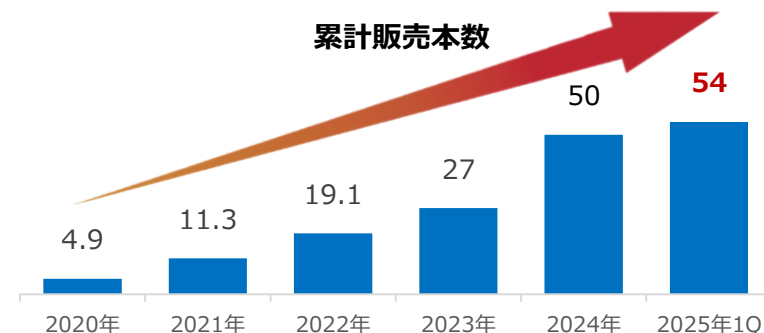
「FREEZE TECH 衣類用冷感ミスト」と、自社従来のエタノール配合の冷感ミストを噴霧して、引火の様子を確認。アルコールフリーの「FREEZE TECH 衣類用冷感ミスト」には引火がみられず、エタノール配合の冷感ミストは大きな炎に包まれた。

今後の展望

「FREEZE TECH 衣類用冷感ミスト」はアルコールフリーのため使う場所を選ばず、従来品では使用が難しかった、引火の危険がある密室空間や、換気ができない場所でも使用可能。いつでもどこでも手軽に冷涼感が得られるお役立ちアイテムとして、暑さにお困りの多くのお客様に貢献していく。

累計54万本突破！ 特許技術で加速する冷感ミストの成長

単位：万本



「氷撃α」でプロサッカーをクールに応援！
横浜FC・ニッパツ横浜FCシーガルズを全力でバックアップ

FREEZE TECH は、
2022年から両チームと
連携し、「ヒートレス
キュープロジェクト」
の一環として子どもた
ちの暑さ対策に取り組
んでいる。



2025年にはオフィシャルサプライヤー契約を締結し、
選手へ「氷撃α」の提供を開始。

2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）「住友館」
にてオリジナルデザイン製品を販売中



▲コンフォーマ® Tシャツ（グレー/ホワイト）

FREEZE TECH の冷感プリン
ト技術と住友化学(株)が
開発した世界初※の
固体ポリマー型温度調節材料
「コンフォーマ®」を用いた
繊維がコラボレーションした
オリジナルデザイン製品が
販売中。

※商業販売されているオレフィン系樹脂として。2024年5月21日発表時点。住友化学調べ

フレックスジャパン株式会社との
売買取引基本契約を締結！【氷撃】

FREEZE TECH の「氷撃」冷感プリン
ト生地を用いたシャツを、大手紳士服
販売店の株式会社コナカ（「コナカ・
フタタ」及び「スーツセレクト」）に
て販売することを目的とし、フレック
スジャパン株式会社との本契約締結に
至る。



この春、全国の「コナカ・フタタ」及び
「スーツセレクト」の各店舗で当該商品
の販売が開始される予定。

トヨタモビリティサービス株式会社との
売買取引基本契約を締結！【衣類用冷感ミスト】

真夏の酷暑におけるノンデスクワーカーの業務環境
の改善に寄与することを目的として、トヨタモビリ
ティパーツ株式会社愛知支社にて、FREEZE TECH
の「衣類用冷感ミスト」が採用。
同社との本契約締結に至る。

2025年4月以降、同商品の導入を開始。



人体に有害な有機フッ素化合物『PFAS（ピーファス）』による水道水の汚染が各地で問題となる中、
重金属イオンや昨今問題となっている PFOS、PFOAを除去できる浄水器への需要が急速に高まっている。

ファミリー・サービス・エイコー(株)は、30年以上にわたり浄水器の製造に取り組み、安全性とおいしさを追求している。



『PFAS』問題への取り組みと貢献

1. 生協販路向けの浄水器の開発

生協からの要望を受け、PFOS、PFOA除去対応のカートリッジを生協仕様で新たに開発。生協販路への販売を促進中。



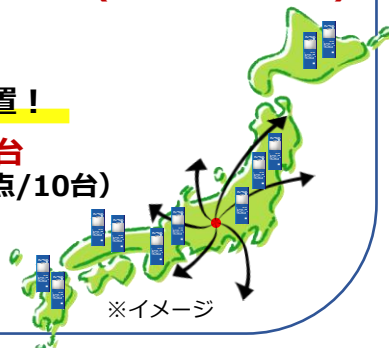
蛇口取付型浄水器
「METASUI」

2. 「swee」に重金属イオンやPFOS、PFOA除去を実現した機能を搭載

信州大学と共同開発の、水道水を利用するウォーターサーバー「swee」に重金属イオンやPFOS、PFOA除去対応のカートリッジを搭載。今後は、信大医学部付属病院、教育支援センター等に年間40台の設置を計画しており、その後全国へ展開予定。
さらに、**2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)**の会場にも設置を開始した。

日本全国へ設置！

目標/年間40台
(2025年5月15日時点/10台)



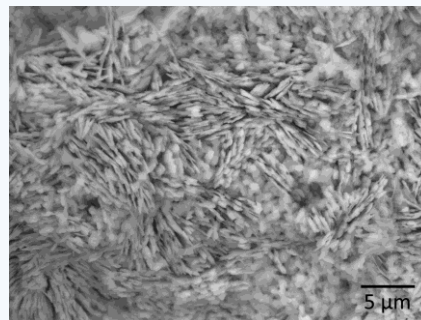
※イメージ



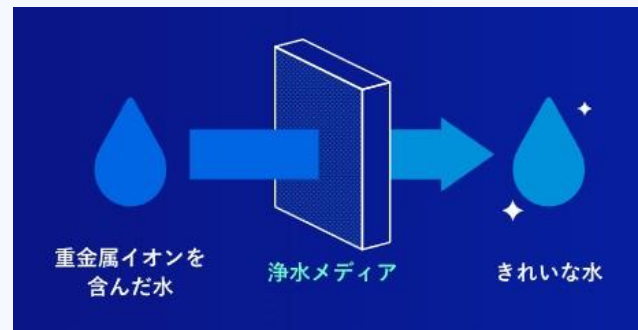
全国展開への第一歩！ウォーターサーバー「swee」 東京都内初の設置を記念した記者発表会を開催

昨今注目が高まる環境問題や水資源の社会課題の解決を目指して信州大学・手嶋研究室と共同開発した信州発のウォーターサーバーを、長野県のアンテナショップ「銀座NAGANO」（住所：東京都中央区銀座5丁目6-5NOCOビル）に都内で初めての設置を開始。

**世界でも注目される「信大クリスタル®」を使用したカートリッジを搭載。
重金属イオンやPFOS、PFOAの除去を実現。**



「信大クリスタル®」の一例
重金属イオン除去結晶



▶ 本件に関する詳細は[こちら](#)からご覧いただけます



記者発表会の様子
(右・信州大学/手嶋勝弥卓越教授、
左・エイコー社/石田幸司社長)

コスメ・トイレタリー・時計

※新商品、一部抜粋



＼ 新色追加！ ／

サッとひと塗り、自然なまとめ髪へ

SUMIDAY
 HAIR BALM
 by shuco

ヘアケア

コラボ製品

 「SUMIDAY HAIR BALM（スミデー ヘアバーム）」
 ￥2,970（税込）


Coolist

 ボディケア
 既存ブランド

 「クーリスト アセダレーヌフローズンモヒートの香り」
 ￥935（税込）


Coolist

 ボディケア
 既存ブランド

 「クーリスト スカルプクーラー
 シャイニー ラ・フランスの香り」
 ￥1,320（税込）


RaioS

 ボディケア
 既存ブランド

 「RaioS サンスクリーンスプレー」
 ￥1,980（税込）

**MELLOW
 CHARM**

 ボディケア
 既存ブランド

 「メロウチャーム フレグランスUVミスト」
 ￥1,100（税込）

 世界で
 1,006本限定！／

LUMINOX
 SWISS MADE

 Watch
 既存ブランド

 「NAVY SEAL FOUNDATION 3600 SERIES」
 ￥113,850（税込）

「氷撃」および「氷撃 α 」 プロジェクト展望

『FREEZE TECH』の
ターゲット

ノンデスクワーカー※

日本の労働人口の
57%にあたる3,900万人の
ノンデスクワーカー市場を
見据えています



※多様な現場で私たちの生活基盤を支え、社会の安全と快適さを維持する重要な役割を担う人

ワーク

商品	取引先		2025年	2026年	2027年～
氷撃α、 冷感ミスト	大手鉄鋼メーカー	冷感ミストをメインに導入提案中	提案中		
氷撃	航空機地上支援業務会社	テスト導入としての出荷が決定	テスト導入済 契約締結済		
氷撃	紳士服量販店（コナカ）	ポロシャツやYシャツ等の 制服の製造に向けて協議中	本格導入予定		
氷撃α、 冷感ミスト	大手航空会社	制服生地への採用に向けサンプル手配中	契約締結目標		テスト販売目標
氷撃	作業服専門店	フランチャイズ各店に取扱い打診中 さらにOEM採用に向けて提案中	テスト販売予定		
氷撃α	作業ユニフォーム アパレルメーカー	OEM製造に向けて提案中 まずは通常商品をテスト導入予定	テスト販売予定		
冷感ミスト	大手ガソリンスタンド	各店への冷感ミスト導入に向けて協議中	契約締結済		
冷感ミスト	自動車関連会社 （トヨタモビリティパーツ㈱ 愛知支社）	冷感ミストの配荷が決定 販売計画数について協議中	契約締結済	本格導入目標	
氷撃α	テーマパーク	・特注/OEMの受注について協議中 ・氷撃アームカバーと冷感ミストの導入が決定	契約締結予定		
氷撃α 冷感ミスト	行政機関	・制服の製造に向けて協議中 ・冷感ミストのテスト導入が決定	テスト導入予定 （冷感ミスト）		
氷撃α	農業従事者と地域をつなぐ 全国的な流通団体	農業流通から全国展開を目指し提案中			本格導入目標
冷感ミスト	大手健康飲料販売会社	販売員向けに冷感ミストの導入が決定	契約締結済 本格導入予定		
氷撃 冷感ミスト	大手道路事業会社	地方の支店に氷撃アームカバーと 冷感ミストの導入が決定	契約締結済 本格導入予定		
氷撃 冷感ミスト	大手運送会社	氷撃生地と冷感ミストの採用に向け提案中	本格導入目標		

※赤太字の箇所は、前回開示した決算説明資料から状況が更新された項目、もしくは新たに追加されたプロジェクトを示しています。
※黄色ハイライトの箇所は、各プロジェクトの契約締結やテスト販売開始等を目標としている時期を示していますが、あくまでも当資料の開示時点の想定であり、状況の変化によっては当社の予想と異なる結果となる可能性がございます。また、各プロジェクトの進捗状況につきましては随時IRとして適時開示をしていく方針でございますが、契約に係る情報の開示につきましては、契約先企業の承諾をいただく必要があり、必ずしも全てを開示できるとは限りませんので、ご了承ください。

※一部抜粋 ※2025年5月15日時点

『FREEZE TECH』の
ターゲット

※
ノンデスクワーカー

日本の労働人口の
57%にあたる3,900万人の
ノンデスクワーカー市場を
見据えています



※多様な現場で私たちの生活基盤を
支え、社会の安全と快適さを維持
する重要な役割を担う人

	商品	取引先	2025年			2026年			2027年～		
			2025年			2026年			2027年～		
スポーツ	氷撃α	大手スポーツウェアメーカー	特注/OEM製造に向けて提案中			テスト販売目標					
	氷撃α, 氷撃	大型スポーツ用品店	導入に向けて提案中 さらにはOEM製造も決定			テスト販売予定			本格導入目標		
	氷撃, 冷感ミスト	ゴルフ用品店	OEM確定 & さらにミストを全店舗導入予定			全店舗への 本格導入目標					
	氷撃α	ゴルフアパレルブランド	生地納品済、氷撃タグ付きの商品販売予定			生地納品済			テスト販売予定		
スポーツ	氷撃α	横浜FC ニッパツ横浜FCシーガルズ	オフィシャルサプライヤー契約締結 選手の練習着として提供			契約締結済					
	氷撃α	プロ野球球団	球団キャラクターのライセンス取得手続き中						契約締結予定		
その他	氷撃α	大阪・関西万博	万博オリジナル製品の販売をし 国内外へのPR露出を目論む			オリジナル製品 販売中					
	氷撃α	国立大学	冷感ウェア市場国内初となる 訴求を目指すためエビデンス試験を予定			試験開始予定			エビデンス 取得目標		
	冷感ミスト	大手毛髪関連企業	ウィッグ用のミストを導入予定			契約締結予定					

※赤太字の箇所は、前回開示した決算説明資料から状況が更新された項目、もしくは新たに追加されたプロジェクトを示しています。
※黄色ハイライトの箇所は、各プロジェクトの契約締結やテスト販売開始等为目标としている時期を示していますが、あくまでも当資料の開示時点の想定であり、状況の変化によっては当社の予想と異なる結果となる可能性がございます。また、各プロジェクトの進捗状況につきましては随時IRとして適時開示をしていく方針でございますが、契約に係る情報の開示につきましては、契約先企業の承諾をいただく必要があり、必ずしも全てを開示できるとは限りませんので、ご了承ください。

氷撃および氷撃α | 2025年～2030年のプロジェクト展望（海外）

特に、米国では昨年7月にバイデン元大統領によって、屋内外の労働者を酷暑から守る連邦規則案を発表されたことから、労働者向けのユニフォームとしての採用に向け、各種企業と商談が進行中。

※一部抜粋 ※2025年5月15日時点

『FREEZE TECH』の
ターゲット

ノンデスクワーカー※

世界の労働人口の
80%にあたる27億人の
ノンデスクワーカー市場
を見据えています



※多様な現場で私たちの生活基盤を支え、社会の安全と快適さを維持する重要な役割を担う人

	商品	取引先		2025	2026	2027～
ワーク	氷撃	(CAN) CIMA社 Public Safety流通(行政機関)代理店	契約締結後、生地サンプル納品済	契約締結済	テスト導入目標	
	氷撃	(USA)モータースポーツアパレル	氷撃生地を導入に向けて交渉中	導入予定		
	氷撃	(DEU) 建築業界向けBtoB企業	テスト販売が決定 反響次第で他国への販売の可能性もあり	テスト導入予定		
	氷撃	(USA)ワーク流通代理店	世界最大手物流企業をはじめ ワーク流通の顧客へのアプローチを予定	テスト導入目標		
	氷撃	(USA)Universal	パークスタッフ向け衣装、社販製品、パーク内で 販売されるグッズ等の採用に向け進行中	契約締結済 商品納品済		
スポーツ	氷撃	(USA)プロアメリカン フットボールリーグ	まずは大学市場での実績作りのため進行中	契約締結予定	テスト導入目標	
	氷撃	(FRA)世界最大級 スポーツ用品小売企業	サイクリングウェアやランニングウェア への採用に向けて提案中	テスト販売目標		
	氷撃	(DEU)ゴルフブランド	テスト着用に向けて進行中	契約締結予定	テスト開始予定	
	氷撃	(USA)武道用アパレルメーカー	剣道具としての生地提案中	テスト販売目標		
	氷撃	(KOR)グローブメーカー	モータサイクル用グローブの生地として提案中	導入目標		
	氷撃α	(CHE)スポーツ用品メーカー	サンプル提案中		導入目標	
	氷撃α	(UK)レーシングチーム	テスト着用が正式決定	テスト着用開始		
	氷撃	(KOR) TVショッピング	番組露出に向けて提案中	販売予定		
その他	氷撃	(MYS)ヒジャブメーカー	スポーツ用ヒジャブのラインナップとして提案中	テスト販売目標		本格導入目標
	氷撃	(MYS)アパレル代理店	学生約500万人向けの学生服生地として提案中		導入目標	
	氷撃	男性向け中東諸国民族衣装 製造への冷感プリント提供	ハイエンド向けの高品質生地としての採用に向け サンプルテスト中	テスト販売目標		本格導入目標

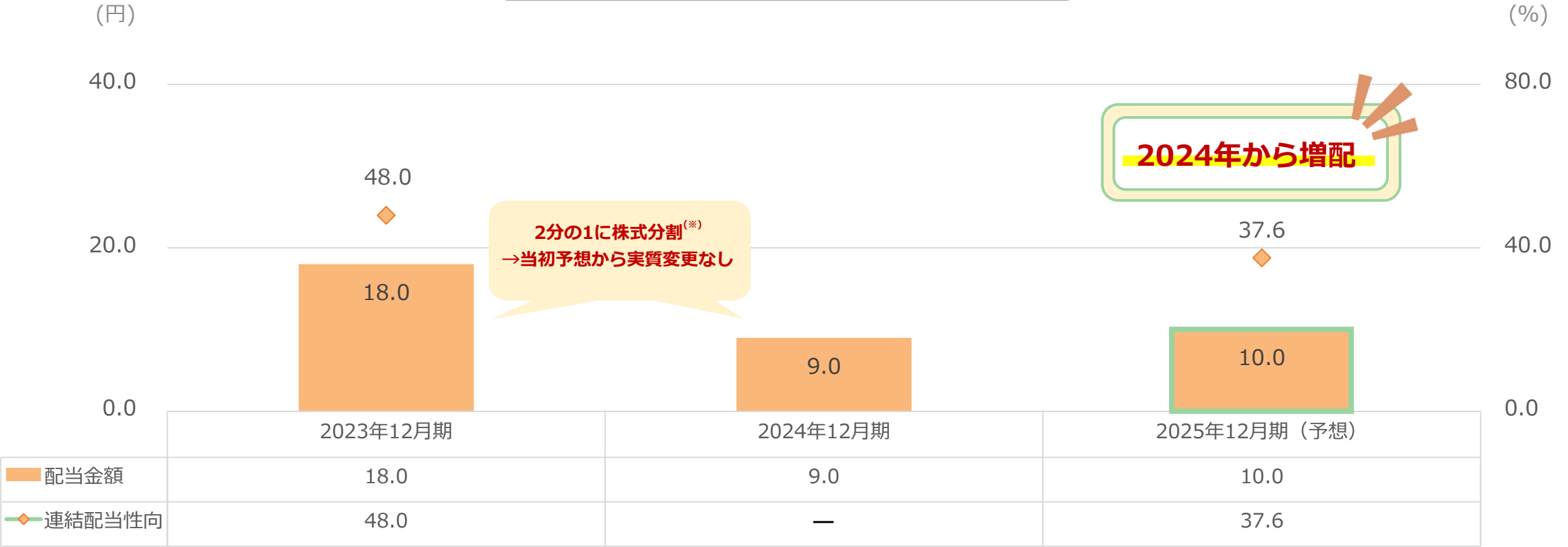
※赤太字の箇所は、前回開示した決算説明資料から状況が更新された項目、もしくは新たに追加されたプロジェクトを示しています。
※黄色ハイライトの箇所は、各プロジェクトの契約締結やテスト販売開始等を目標としている時期を示していますが、あくまでも当資料の開示時点の想定であり、状況の変化によっては当社の予想と異なる結果となる可能性がございます。また、各プロジェクトの進捗状況につきましては随時IRとして適時開示をしていく方針でございますが、契約に係る情報の開示につきましては、契約先企業の承諾をいただく必要があり、必ずしも全てを開示できるとは限りませんので、ご了承ください。

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う考えのもと、長期に亘る安定的な経営基盤の確保をめざし、業績に応じた適正な利益配分を継続的に実施することを基本方針としております。この基本方針のもと、2025年12月期の配当は前期から増配の年間10.00円、配当性向37.6%といたします。

配当金額の推移



※2024年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割。詳細は2024年 5月15日に開示いたしました資料をご確認ください。

2024年12月期末の基準日から、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す。

対象株主様は、2024年7月1日に行った株式分割の影響により、2024年12月末の基準日に **6単元（600株）以上の株式を保有** されている株主様といたします。

当社オンラインショップ
「Liberta! ONLINE STORE うれしいコトうれしいモノ」にてご利用いただける特典

2024年12月末基準

① **7,500円** 分のポイント贈呈

② 購入代金10%割引 ※常時適用

2025年12月末基準

これまで、株主還元の対象を「6単元（600株）以上の株式を保有されている株主様」としておりましたが、

3単元（300株）以上に引き下げることとなりました。

本変更により、より多くの株主様に還元の機会を提供いたします。
なお、ご利用いただける特典に変更はございません。



当社オンラインショップへ
会員登録

ご登録ページは[こちら](#)です

※会員登録期限：基準日翌年の8月末日まで



① 優待ポイント
② 購入代金10%割引特典
プレゼント

[ONLINE STORE](#)で利用できます



リベルタ商品と**交換**

好きな商品と交換が出来ます

※優待ポイントご利用期限：会員登録日から1年間

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。

IRお問い合わせ窓口

TEL : 03-5489-7661

MAIL : ir@liberta.net