



2024年3月26日

各位

会社名 株式会社リベルタ
代表者名 代表取締役社長 佐藤 透
(コード番号 4935 東証スタンダード市場)
問合せ先 専務取締役 二田 俊作
(TEL. 03-5489-7661)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2023年3月27日に、スタンダード市場における上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2023年12月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2023年12月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりませんが、当初計画のとおり2025年12月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 及びその推移	2022年12月末 時点	1,447人	10,591単位	6.8億円	35.5%
	2023年12月末 時点	1,599人	10,274単位	7.7億円	34.3%
上場維持基準		400人	2,000単位	10.0億円	25.0%
適合状況		適合	適合	不適合	適合
計画期間		—	—	2025年12月末	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったもので、「流通株式時価総額」は、事業年度の末日の流通株式数に、事業年度の末日以前3か月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価（2023年1～12月）並びに現状の課題及び今後の取組

当社は、2023年3月27日に公表した、「上場維持基準の適合に向けた計画」において、上場維持基準を充たしていない「流通株式時価総額」の向上に向けた取組の基本方針の一つとして定めた中期経営計画の達成に向けて、着実に進捗しております。

なお、中期経営計画につきましては、2021年に、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定しておりましたが、当社を取り巻く事業環境が大きく変化していることや、企業価値最大化の観点から、2030年12月期を最終年度とする新たな中期経営計画を、2024年2月13日に策定いたしました。

詳細につきましては、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」に記載のとおりです。

以上

上場維持基準の適合に向けた 計画に基づく進捗状況



Liberta!

株式会社リベルタ

証券コード 4935

2024年3月26日

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準の適合に向けた基本方針
3. 取組の実施状況、現状の課題及び今後の取組
 - ① 中期経営計画の着実な実行に伴う業容の拡大
 - ② 継続的な株主還元
 - ③ I R活動の強化
4. 理論株価・流通株式時価総額の算出

上場維持基準の適合状況 及び計画期間

上場維持基準の適合状況

項目	スタンダード市場 基準	当社		適合状況
		2022年12月末時点	2023年12月末時点	
株主数	400人	1,447人	1,599人	○
流通株式数	2,000単位	10,591単位	10,274単位	○
流通株式時価総額	10.0億円	6.8億円	7.7億円	×
流通株式比率	25.0%	35.5%	34.3%	○

計画期間

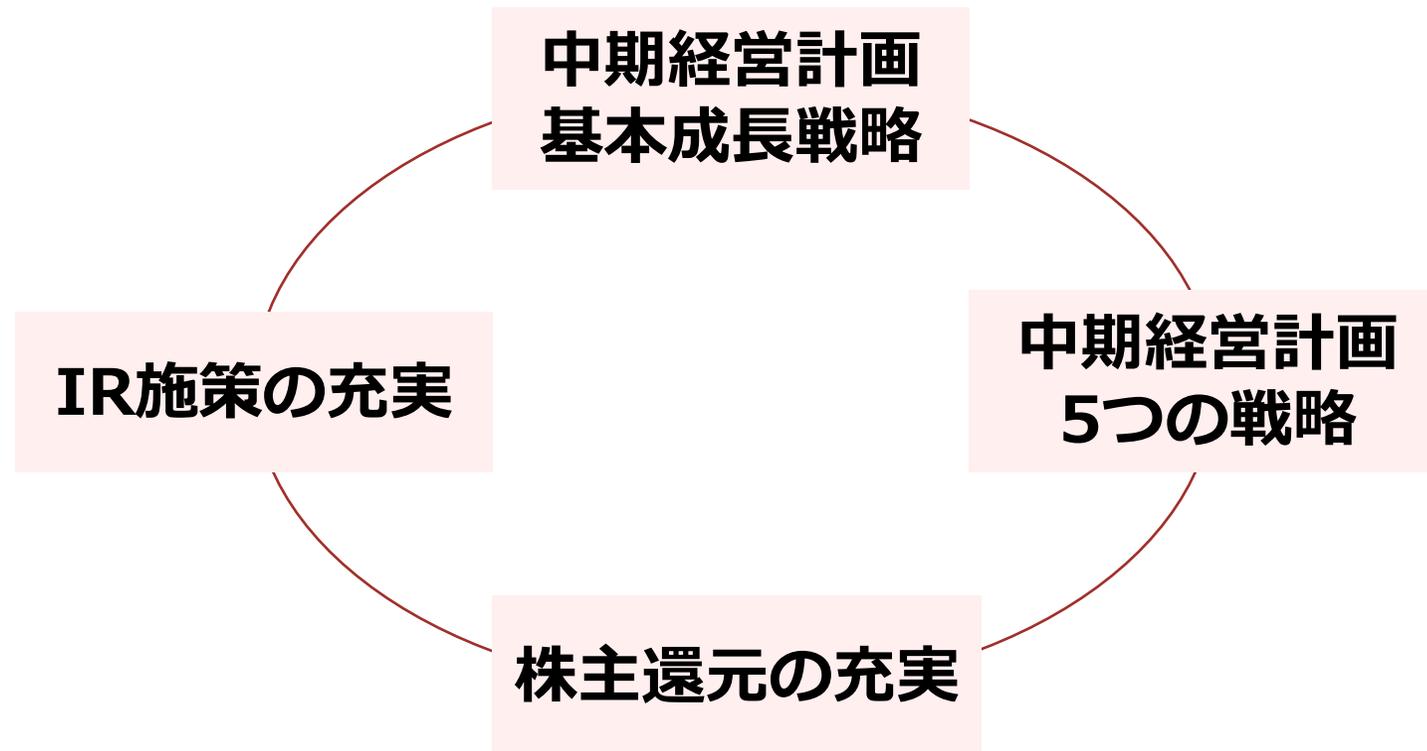
2025年12月末

当社は2030年を最終年度とする中期経営計画を新たに策定いたしました。 「上場維持基準の適合に向けた計画」の計画期間は変更せず、2025年12月末までとし、本計画書に記載の各種取組を進めてまいります。

上場維持基準の適合に向けた 取組の基本方針

基本方針

当社は、中期経営計画に基づく基本戦略と5つの成長戦略を着実に推進することで、事業の拡大及び持続的な成長を目指すとともに、株主還元やIR施策の充実を図り、企業価値の向上を図ってまいります。



取組の実施状況、現状の課題 及び今後の取組

「流通株式時価総額」向上に向けた課題及び取組

当社において「**流通株式時価総額**」が基準に達していない主たる要因は、株価の低迷であると考えております。したがって、企業価値の向上により株価の向上と安定を図っていくことが最重要の課題であると認識しております。当該課題の解決に向けては、以下の取組を推進してまいります。

1

中期経営計画の
着実な実行に伴う
業容の拡大

2

継続的な株主還元

3

IR活動の強化

① 中期経営計画の着実な実行に伴う業容の拡大

2023年12月期の実績と評価は以下のとおりです。

単位：百万円

	2023年12月期 (計画)	2023年12月期 (実績)
連結売上高	7,600	7,087
経常利益	300	161
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	111

評価

2023年12月期は、計画値と実績値との差異が発生し、計画未達となりました。

(要因)

- ・ 想定を超える暖冬により機能衣料ジャンルの電熱ウェア「Heat Master」の売上が鈍化したこと
- ・ 2023年9月に発生した「デンティス」自主回収に関連する影響額が想定を超えて発生したこと

(ご参考) [2023年9月11日開示「『デンティス』シリーズにおける成分表示の誤表記に関するお詫びと自主回収のお知らせ」](#)

[2024年2月13日開示「2023年12月期通期連結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」](#)

3. 取組の実施状況、現状の課題及び今後の取組

当社は2021年に、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定しましたが、当社を取り巻く事業環境の変化や企業価値最大化の観点から、2030年12月期を最終年度とする新たな中期経営計画を策定いたしました。

① 中期経営計画の着実な実行に伴う業容の拡大

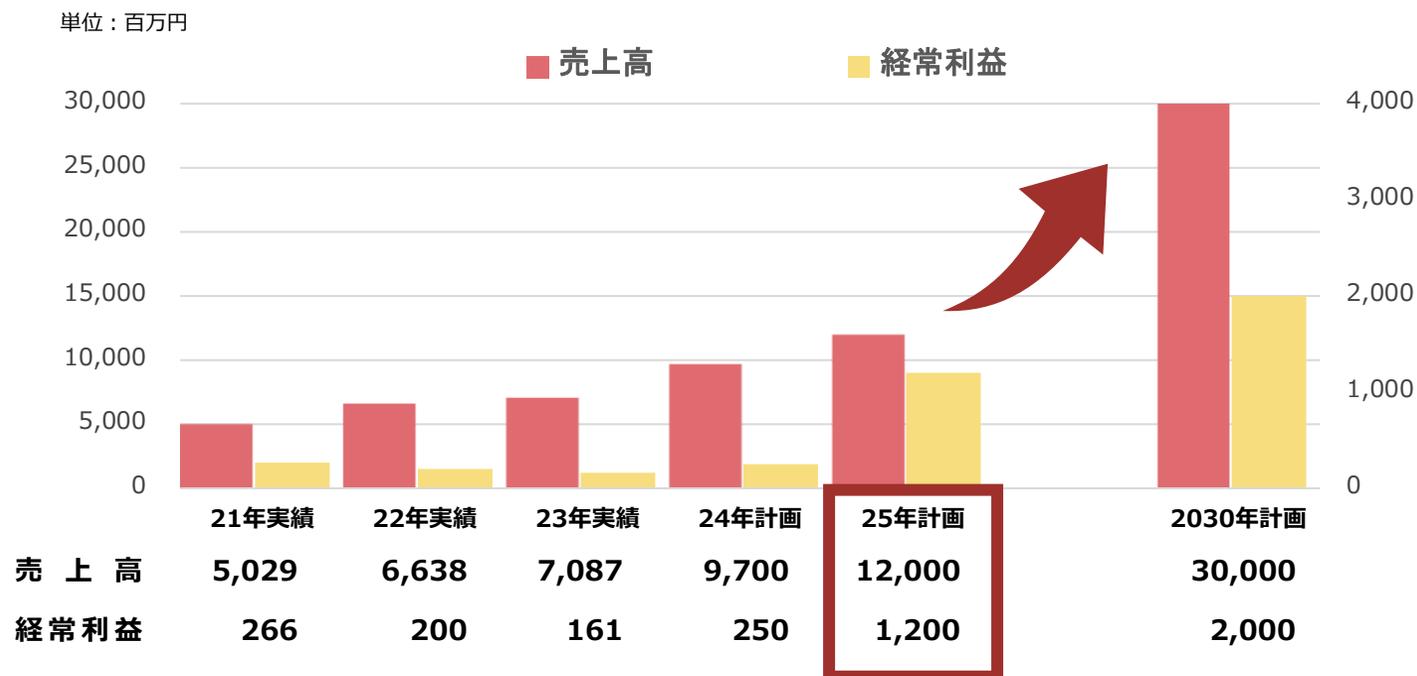
2030年目標 売上高**300**億円 経常利益**20**億円
(2025年計画 売上高**120**億円 経常利益**12**億円)

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



(ご参考) 2024年2月13日公表「中期経営計画」

<https://ir.liberta-j.co.jp/ja/ir/management/management-4771646697509232325.html>

※22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」

1 新商品企画開発

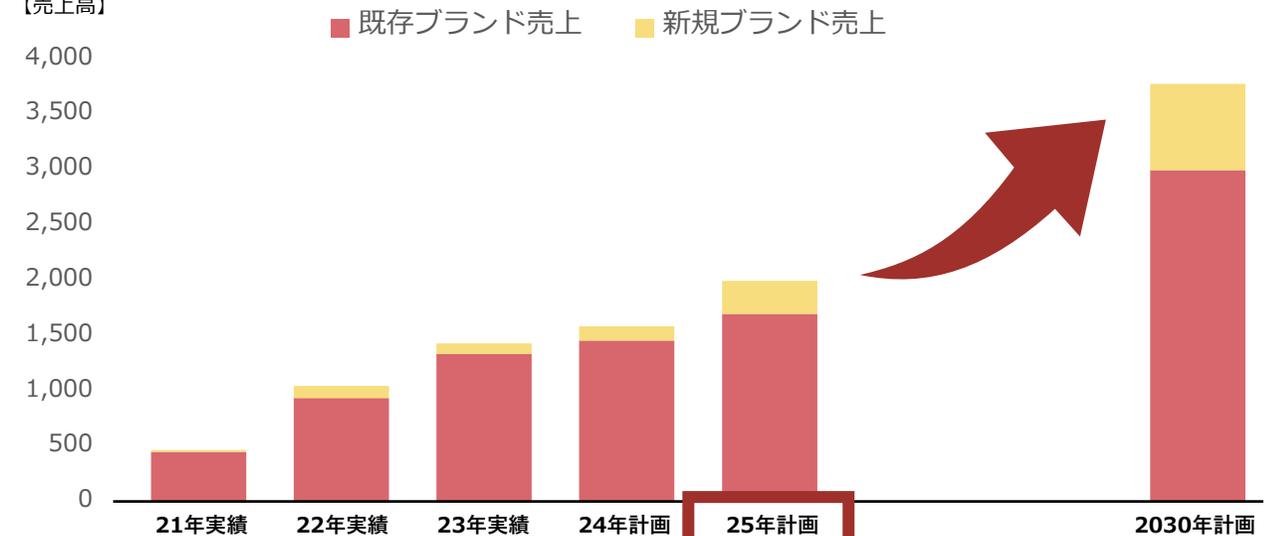
- ・既存ブランドのシリーズ強化に重点を置いた企画開発
- ・ブランドコンセプトを重視した新規ブランド企画開発
- ・スポットブランドの商品企画開発
- ・ODMやプライベートブランド商品企画の強化
- ・企業やインフルエンサーとのコラボ商品企画の強化

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

単位：百万円
【売上高】



3. 取組の実施状況、現状の課題及び今後の取組

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

- ・コスメジャンルへの広告販促費の投資（前年比+52.9%）
- ・トイレタリージャンル「FREEZETECH 衣類用冷感ミスト」のホームセンター等への販路拡大

3

海外含めた販路拡大の促進

参照：本資料P.13「成長戦略3 海外販路の強化」



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

(下記注カブランド)

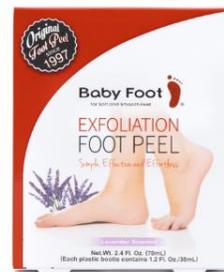
- ・ 削らない角質ケアブランド「Baby Foot」
- ・ やさしいUVケアブランド「RaioS」
- ・ お悩み解決スキンケアブランド「Quick Beauty」
- ・ 冷感ウェアブランド「FREEZE TECH」

2 更なる販路拡大の促進

「FREEZE TECH」販路拡大を目的とする米国現地法人を2024年3月25日に設立。事業開始は5月頃を予定。

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社の連携による シナジー効果創出

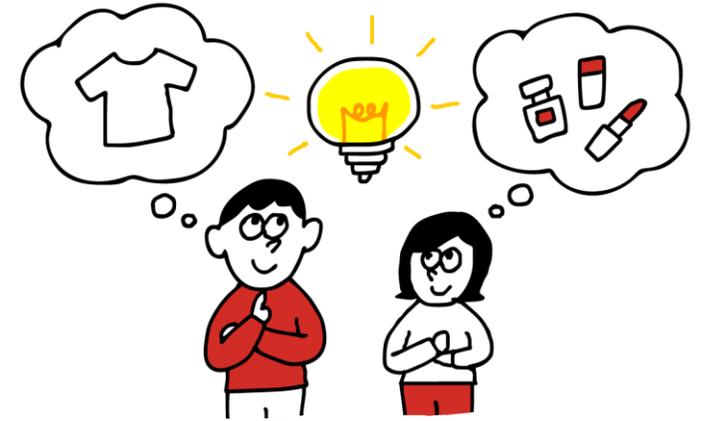
当社が有するプロモーションノウハウと、フジアンドチェリー社が有するDtoC（特にAmazon及び楽天）における高度な販売ノウハウを連携。

2 上記の連携によりリベルタ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

「モノづくりの自由化」を掲げて2023年に立ち上げた事業「BUZZMADE[®]」は、当社がこれまで構築してきた“モノづくり”のノウハウを広く一般に開放し、世の中の人々が自由な発想で企画した商品を、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商品化し、世の中に届けていくところまでを一元化した、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可能とすることで、企画開発を強化します。

3. 取組の実施状況、現状の課題及び今後の取組

② 継続的な株主還元

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。

取組	2023年12月期の進捗状況
安定的な配当の維持	配当性向30%を維持した安定的な配当の実施を意識し、2023年12月期は、一株当たり18.00円、配当性向48.0%といたしました。
株主優待制度の拡充	株主の皆様への感謝と、当社商品へより一層ご理解いただくことを目的として、2023年12月期基準日より株主優待制度を拡充いたしました。
自己株式取得の実施	株主還元、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2月～5月に自己株式の取得を実施しました。

今後の取組

業績予想や中期経営計画の達成に対する確信度を向上し、より浸透させることを目的に、以下を強化します。

- ・ 配当性向30%以上を意識し安定した配当の維持
- ・ 株主優待制度のさらなる拡充の検討（2024年12月末基準以降）
- ・ 引き続き自己株式取得の実施（2024年2～5月を予定）

② 継続的な株主還元（参考：2023年12月期実績）

【配当性向30%を維持した安定的な配当】

	配当金額	連結配当性向
2023年12月期（実績）	18円00銭	48.0%
2024年12月期（予想）	18円00銭	44.5%

※連結配当性向 = 配当支払総額 ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益

【株主優待制度の拡充】（2023年12月期基準日より）



※毎年12月末日の基準日に3単元（300株）以上の株式を保有されている株主様が対象
 ※その他ご注意事項が複数ございますので 詳細は当社ホームページをご確認ください。

【自己株式取得の実施】

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

③ IR活動の強化

投資家向けの情報発信の充実や個人投資家向けの活動など、IR活動の強化により、業績予想や中期経営計画の達成に対する確信度を向上させることも、株価向上のための重要な要因であることを認識しております。

取組	2023年12月期の進捗状況
積極的な適時開示	適時開示基準に該当しない場合でも投資判断上有用と判断すれば積極的に開示を実施しております。
各種資料における情報の充実	決算説明資料等における当社及び当社事業に関する情報の充実、当社の事業状況や業績等を正しく分かりやすくお伝えするよう、資料は常にアップデートを行っています。
個人投資家向けの活動強化	個人投資家への伝わりやすさを追求し、対談形式による決算説明動画のライブ配信や、認知度向上のためのSNSの活用などを実施しております。

今後の取組

2024年12月期も上記取組を引き続き実施してまいります。

理論株価・ 流通株式時価総額の算出

4. 理論株価・流通株式時価総額の算出

前述①～③の取組を実施した上で、2025年12月期の計画を前提とした場合…

	EPS	PER	株価	流通株式数	流通株式時価総額
A	262円 ^(※1)	× 10.41倍 ^(※2)	= 2,727円	× 1,027,400株 ^(※3)	= 28.0億円
B	262円	× 18.60倍 ^(※4)	= 4,873円	× 1,027,400株	= 50.0億円

(※1) 2025年12月期計画より算出

(※2) 保守的なPER（以前「上場維持基準の適合に向けた計画」にて計算に使用した、2023年3月20日時点のPER）

(※3) 2023年12月期末時点の流通株式数

(※4) 2024年3月13日時点のPER

中期経営計画で2025年12月期に計画している**経常利益12億円達成**を前提とすれば

保守的なA（PER10.41倍）の場合でも

上場維持基準に【適合】

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で加工・改編を行わないようお願い申し上げます。

お問合せ先：株式会社リベルタ ir@liberta.net
コーポレートサイト：<https://liberta-j.co.jp/>
I R サ イ ト：<https://ir.liberta-j.co.jp/ja/ir.html>