



**Liberta!**

Cerulean Tower 5F, 26-1, Sakuragaoka-cho,  
Shibuya-ku, Tokyo Japan 150-8512  
TEL : 03-5489-7670 FAX : 03-5489-7668  
URL : <http://liberta-j.co.jp/>

うれしいコト うれしいモノ



**Liberta!**

Company Profile



喜びを企画して  
世の中を  
面白くする

モノへの興味は薄れ、ココロの時代を迎えた近年  
必需品という観点は無くなり  
ココロを満たしてくれる価値を求められる時代になりました  
人々のコミュニケーションは多様化し  
心の喜びに対する価値も変化を続けています  
物を得る喜びではなく、その物を得ることで得られるココロの喜び  
我々は予測不能な未来に向け  
不変のニーズである「ココロの喜び」を創造します

喜びは喜びの連鎖を呼び  
個から集団へと派生し世の中を面白くさせることができます  
自由な発想、自由な発言ができる  
社内文化により生み出される喜びのアイデアを形にし  
人と社会と地球環境に貢献していきます

株式会社リベルタ  
代表取締役 佐藤 透

**Liberta!**

# CONTENTS

目次

- P.2 代表挨拶
- P.4 目次 / 会社概要
- P.5 役員紹介
- P.6 経営理念
- P.7 沿革
- P.8 事業概要
- P.10 ビジネスモデル
- P.12 商品企画
- P.14 美容事業
- P.16 機能衣料事業
- P.18 家庭用品事業
- P.20 加工食品事業&生活雑貨事業
- P.21 腕時計事業
- P.22 販路
- P.24 マーケティングPR
- P.26 企業文化
- P.28 コーポレートガバナンス
- P.29 リスクマネジメント
- P.30 社会貢献
- P.31~ ESG経営への取組み

# COMPANY

会社概要

会社名 : 株式会社リベルタ

本社所在地 : 東京都渋谷区桜丘町26-1セルリアンタワー 5F

設立 : 1997年2月12日

資本金 : 183,655,000円

代表取締役 : 佐藤 透

取締役 : <常勤>石田幸司、筒井安規雄、二田俊作、山崎豊和  
<非常勤>西名武彦、北條規、水上亮比呂(公認会計士)

監査役 : <常勤>吉田孝行  
<非常勤>山本龍太郎(弁護士)、阿部洋(公認会計士)

関連会社 : 上海李瑞多贸易有限公司(子会社)

V I V Aネットワーク株式会社(子会社)

事業内容 : 自社商品企画・開発・PR・販売事業、他社ブランド総代理店事業

# Liberta!



代表取締役 佐藤 透



取締役 石田 幸司



取締役 筒井 安規雄



取締役 二田 俊作



取締役 山崎 豊和



社外取締役 西名 武彦



社外取締役 北條 規



社外取締役 水上 亮比呂



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

# VISION

経営理念

## 喜びを企画して 世の中を面白くする

人々にとって「喜び」こそ万国共通の永遠なるニーズ

こんな商品が欲しかった!という商品と人が出会い、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

満足・感動・感激・感謝にとどまらず

ワクワク!ドキドキ!お!わお!という感覚的な喜びを

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

喜びという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

社名は自由を意味する「Liberta」と名付けられました

# HISTORY

沿革

創業当初の通信販売会社への卸売から  
国内店舗展開、海外展開へと拡大成長



# リベルタは セルフ販売時代の 商品企画会社です

## セルフ販売の時代に適したノウハウ

接客を行いモノを売る時代は終わり、  
説明が必要な商品は店頭で売れない時代(価格訴求の時代)。  
リベルタは、時代に合わせ接客や説明をしなくても  
「欲しい!」と思える商品(価値)作りを行っています。

小売業界の効率の追求により、生活者が物を購入する流れが大きく変化しました。  
その最も大きな現象が「セルフ販売」です。販売員がお客様の目的や用途をお伺いし、提案やお勧めする接客形態はなくなり、百貨店からコンビニ、更には通販までもが、お客様自ら商品を探し、商品の購入を判断して自身でレジまで持っていく。その間、なんら商品説明はなく、他の商品とどちらが良いのかの判断もお客様任せになりました。この大きな変化に対応するためには、メーカー自らがお客様に選んでいただく商品を作り出す必要があるのです。

## BUSINESS 事業概要

### 1.商品企画 (企画編集)

継続的に独自のヒット商品を生み出す仕組みや「ヒットの芽」をもとに、業界やジャンルにとらわれることなく様々な商品を企画する「ファブレスメーカー」として、開発は優れた専門製造メーカーに協同(委託)開発。また、価値ある埋もれた他企業商品(素材・技術含む)についても企画や価値を再編集し、マーケティングパートナーとしてヒット商品へ導く事業を行っています。

### 2.流通販売

1) で企画した商品の販売に関しては、国内の様々なジャンルを取り扱う大手小売りチェーンストア法人との取引や大手問屋との直接取引を実現。さらに、国内のみならず海外60か国以上への輸出を行っています。

※2019年実績



## リベルタは価値を所有しながらも困っている企業や 人と共に「欲しい!」を作っていく会社です

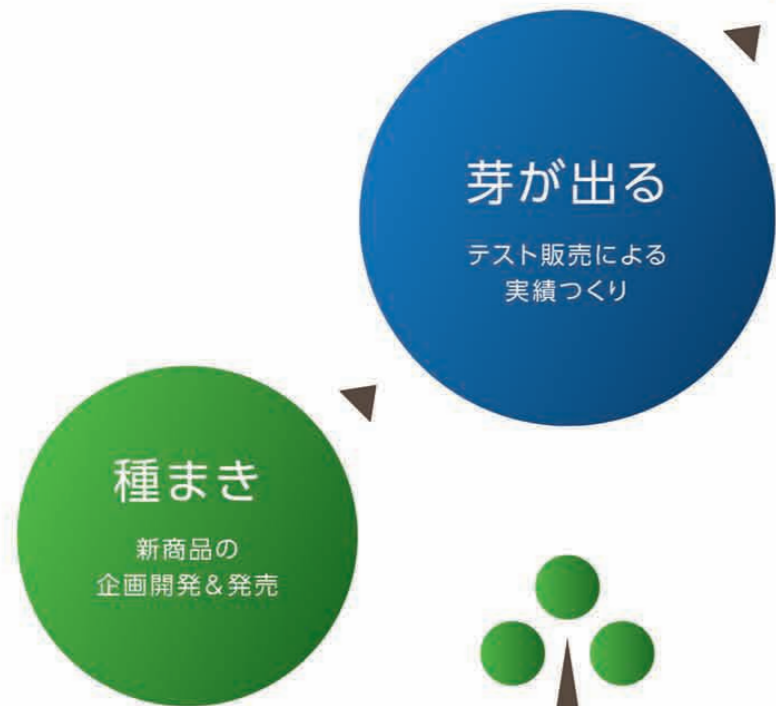
「欲しい!」がないとモノは売れない。でも売れずに困っている企業が多いのが実情。  
必需品はモノ自体に価値があり、必欲品はモノを使う理由にこそ価値があると考えています。

売れずに困っている企業は「買ってほしいもの」をつくり、ヒット商品を生み出す企業は「欲しいもの」をつくります。  
売れない状態では、販路開拓もできず、営業の生産性も悪い状態へとどんどん悪循環に陥ります。  
しかし、それでも人は常に「欲しい!」を探しています。

# BUSINESS MODEL

ビジネスモデル

## ヒットの「芽」を作り続け育てる



技術や素材を持った企業との連携により  
リベルタが独自の商品企画メソッドで  
ヒットの芽を導き出し「価値」を創造

少品種大量生産の時代から多品種少量生産の時代への流れを  
汲みとったメソッドを、リベルタは創業以来20年以上  
実践しています。このため、多様化された趣味趣向に合う商品を  
企画販売し、高利益率を実現。  
それは多彩なジャンルに及ぶため変化への適応力を有しています。

## パートナー

技術力が高いメーカー・高品質のメーカーとの連携

- ①自素材、個性的な素材や材料を扱うメーカー
- ②技術力が高い高品質な物を作るメーカー
- ③モノ作りにこだわる職人
- ④独自性の高い商品を作ったメーカー
- ⑤SNSでフォロワーが多い個人
- ⑥自社商品でヒット商品を作りたい企業
- ⑦業界に影響力の強い文化人やオピニオン
- ⑧日本の市場を獲得したい海外メーカー
- ⑨海外の販路を求める企業

## Liberta!

- ・美容
- ・時計・眼鏡
- ・日用雑貨・洗剤
- ・加工食品
- ・機能性衣料
- ・美容・健康・趣味雑貨など

## 流通販路

- ・通販
- ・セレクトショップ
- ・つり具用品店
- ・ドラッグストア
- ・スポーツ用品店
- ・海外販路など
- ・バラエティショップ
- ・バイク用品店

「コネクト」広く様々なもの、売れる販路をつなげる

# PRODUCT PLANNING 商品企画

## 「ヒットの芽」を導きだす 欲求をつくっています

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、実績から知恵を使ったクリエイティブな作業。ヒット商品となりうる新商品の継続的な企画力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きます。

### 独自の「ヒット商品企画メソッド」

#### ■ 国内でのヒット商品の芽作り

各商品ジャンル別の企画開発により  
それぞれ年間に一定数量の新商品を発売。

- ①新商品数
- ②ヒット商品率=新たに売り上げ増加させる新商品数  
(ヒットの芽をつくる)

#### ■ ヒット商品の確率を上げる仕組み

独自の商品企画チャートを活用し、ニッチなニーズがあるか否かを  
検証しながら選定。売れる根拠作りを行い約一か月のテスト販売を経て、  
実績を踏まえたヒット商品の芽や販路を決定し展開店舗を増加、  
販促強化へとむかう。

#### ■ 企画編集力向上のための研修制度

「表現開発シート」と「課題・題材」をベースに実践に近い研修を実施。

商品使用価値   使用場面   ユーザー利益   商品の必要性   商品所有価値   ユーザーの悩み   競合との差別化

ユーザー視点で想像し分かりやすく伝えるスキルを習得

新商品開発の注力テーマ

# 「安心・安全・健康・衛生・防衛」

## 多角化でも「ニッチニーズ」への特化

大きな市場では大小さまざまな企業がシェアを奪い合う中、当社はユーザーニーズから、ニッチで競合が少ない市場を狙い  
国内から海外までの販路へ展開を行います。そのため、競争コストがかからず利益率が高い状態で、商品をヒットへ導き  
各カテゴリーでシェアを獲得していく事ができます。

削らない角質ケア

コスプレ用コスメ

バイク用電熱ウェア

塗るデオドラント

ミリタリーウォッチ

口臭ケア

ニッチにこそ人々の潜在的な悩みや喜びが隠れている！

### 新商品のテスト&ロール制度「T・R・M」

新商品を数多く企画販売していく中で、リスクとなりうる問題が  
「開発費」「在庫過多」「不良品発生」

当社では、独自ノウハウとして「Test&Roll Marketingスキーム(T・R・M)」を実施することで、  
リスクを最大限に軽減するだけでなく、絞り込まれた売れる商品へ注力してプロモーション予算を使用し、  
さらなるヒット商品へと導くことが実現できています。

リスクを最大限に抑制！  
合理的な費用投下で効率化を！

売れ行きの良い商品は販路拡大し、ディスカウントや海外展開などに方向転換も。



# BEAUTY

## 美容事業

美と健康にかかわる製品・サービスを企画開発・販売・提供し、  
お客様に喜びを提供する事業です。



## Baby Foot

履くだけ簡単、足裏つるり。

Baby Foot (ベビーフット)

足の削らない角質ケアアイテム。  
足型のパックを1回履いて洗い流すだけで、  
徐々に角質が柔軟化、ツルスベ足に!



## 恋する♥ハミガキ + DENTISTE'

スッキリ朝まで口臭予防

DENTISTE' (デンティス)

お休み前の歯磨きでしっかり口臭予防。  
目覚めてすぐキスできる「恋するハミガキ」。



## DEXT

清潔感を磨く、  
大人のエチケットブランド

Dext (デクスト)

成分や素材、洗練された大人の香り、  
持ち運びたいくなるミニマルでシックなデザインが特徴。  
相手を気遣いできる大人の男性のための  
エチケットケアブランド。



## QB. Quick Beauty

ニオわない清潔感

QuickBeauty (クイックビューティ)

臭いの原因となる汗と雑菌の繁殖を防ぐ。  
ウォータープルーフタイプの  
長時間デオドラントクリーム。



## Slowbliss

ゆったりとした「至福の時間」を贈る

Slowbliss (スローブリス)

優しく強い植物の力を借りて、  
ゆったりと至福の時間を過ごすためのブランド。  
本格的なハーブを使ったプロダクトで、  
ギフトにもおすすめ。



## COSCOS

「なりたい」を応援する

COSCOS (コスコス)

「完璧肌」「肌への優しさ」「使えるコスメ」  
3つのこだわりを大切に開発されたCOSCOSは  
全ての「なりたい」を応援するメーキャップを中心とした  
コスメブランド。





# FUNCTIONAL APPAREL

機能衣料事業

LIFE+DEFENCE (生命・生きる + 守る)

様々なテクノロジーを活用した衣類を通して、世界中のあらゆる人々の生活を豊かにし、世の中に貢献していくことを目指した事業です。



汗と風で驚異の冷感が持続する

FREEZE TECH(フリーズテック)

汗(水分)と風で瞬間冷却。フリーズテックは最先端で画期的な冷却テクノロジーにより「冷感」機能に特化した暑さ対策のウェアです。真夏の気温が高い状況下においても、冷感プリントが水分に反応している間、持続的な冷感効果を体感いただけます。風を受けることで冷感をより強く感じることができると夏の屋内外での作業・アウトドア・スポーツなど様々なシーンでの快適さを実現します。



消臭インナーウェア

DEODRIZETECH(デオドライズテック)

デオドライズテックは最先端で画期的なイオンプリントによる「消臭」機能に特化したにおい対策インナーウェアです。尿や疲労臭であるアンモニア臭94%カット、汗臭となる酢酸96%カット、加齢臭ノネアル80%と優れた消臭機能を発揮。体臭を気にせず快適な毎日を実現します。



驚くほどに暖かい

heatmaster(ヒートマスター)

驚きの暖かさを実現する電熱テクノロジーによる「10秒発熱」ウェアラブルヒーターウェア・ギアを展開しています。12V車載バッテリー電源のオートバイ専用モデルの他、使用シーンを問わない5Vモバイルバッテリー電源タイプまで寒さ対策の様々なニーズに対応します。



極寒対策インナーウェア

ThermOne(サーモワン)

暖かい空気をしっかり閉じ込める編み方、糸選び、染色加工方法の独自技術の組み合わせにより、生地そのものに驚異の保温力を搭載。その為、当社の一般的な防寒肌着に比べて約2倍の保温率を実現しました。寒気の強い環境下でも驚くほどの暖かさをご体感いただけます。



# HOUSEHOLD

家庭用品事業

日用雑貨にかかわる製品・サービスを企画開発・販売・提供し、  
お客様に喜びを提供する事業です。



## KD カビダッシュ

カビ取り剤最終兵器

KABIDASH(カビダッシュ)

頑固なカビの洗浄から防カビ・抗菌  
まで、浴室のカビに特化した高性能  
洗剤。その仕上がりはリフォームレベル。



## SHWATCH シュワッチ!

キッチンの頑固油をこすらず溶かす

SHWATCH(シュワッチ!)

五徳や換気扇の“固まり汚れ”も浸けるだけ  
化学変化の発泡力で油をこすらず溶かす!  
使用後は酸素と水に分解され、環境にも優しい。



## カビトルネード

目に見えて効果が分かる洗濯槽クリーナー

カビトルネード

たった一回でカビを剥がし取る!  
おもしろいほど効果が見える  
洗濯槽クリーナー。竜巻洗浄と  
発泡パワーで洗濯槽内のカビや  
汚れを落とします。



## MAMA LA+CLEAN

ママがラクして便利に

ママラクリーン

毎日多忙なママを応援。  
色々な家事をラクにする便利を  
提供する、ママの嬉しいが詰まった  
ママのためのブランド。



# FOODS & GENERAL GOODS

加工食品事業&生活雑貨事業

リベルタの新規事業としてスタートし始めたカテゴリー。  
様々な悩みやライフスタイルに役立つ生活雑貨や  
食品を提供する事業です。



ThinOptics  
Always With You

## 小鼻に挟むだけのクリップ拡大鏡

ThinOptics(シンオプティクス)

薄くて軽い、小鼻に挟むクリップタイプのメガネ型ルーペ。  
スマートフォンや鍵と一緒に持ち歩ける携帯性が特徴で、  
使いたい時いつでもそこにある、高性能拡大鏡。

ATHMEAL  
ATHMEAL for meal replacement

## 理想的な栄養摂取

ATHMEAL(アスミール)

ATHMEAL(アスミール)は、アスリート×ミール(食事)を掛け  
合わせた造語であり、「いつでもどこでも、手軽に簡単に、  
安心安全で理想的な栄養摂取ができる」を目的とした、美容や  
健康、肉体育成を意識しているすべての方に贈るブランド。



# WATCH

腕時計事業

腕時計を中心にファッションに関わる  
ブランドビジネスを展開し、  
お客様に満足と喜びを提供する事業です。



SWISS MADE

## 過酷な環境でこそ真価を発揮するスイス製ミリタリーウォッチ

Luminox(ルミノックス)

米海軍特殊部隊SEALsからの開発要請により人気のミリタリーウォッチ  
に成長を遂げた「Luminox」。約25年間暗闇の中でもインデックスと  
針が光り続ける独自のルミノックス・ライト・テクノロジーを搭載した  
画期的な機能を誇るアメリカ生まれのスイス製腕時計ブランド。

直営店

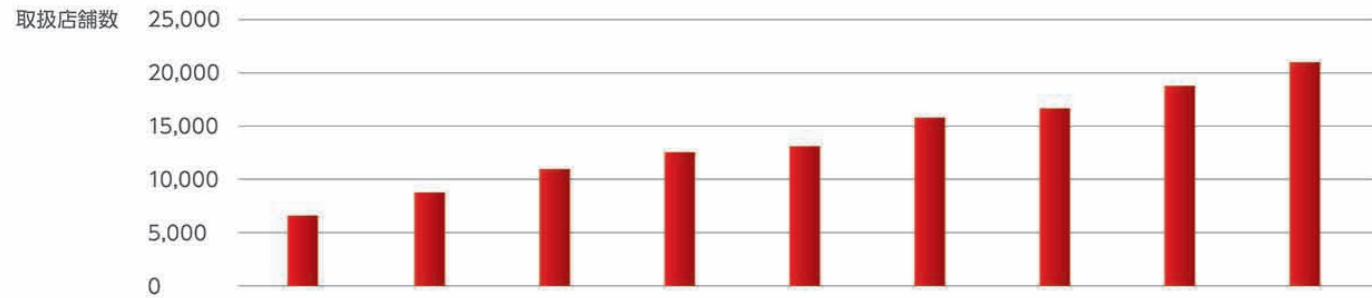
Luminox TOKYO	東京都渋谷区渋谷1-22-1CHビル1F
Luminox NAGOYA	愛知県名古屋市中区栄3丁目25-39 サカエサウススクエア1FC号室
Luminox FUKUOKA (2021年1月開店予定)	福岡県福岡市中央区天神2丁目10-3 VIORO B1F
Luminox OSAKA	大阪府大阪市浪速区難波中2-10-70 なんばパークス 4F

# SALES CHANNEL

販路

## 豊富な販路（国内）

国内に様々なカテゴリーのチャネルを有しており、ジャンルに合わせての新企画もしやすく商品に合わせて多様なチャネルへ販売が可能。各種店舗販売に加え4店舗の直営店展開、ECをメインとした直接販売も行っております



世界への販売で得られた経験値と知識、そして販路を活用して世界各国への販路拡大。国内で次々に誕生するヒット商品の中から、海外でヒットする可能性のある商品を選定します。

展開国の法規制はもちろん、業界特性や商習慣、人種、宗教、文化なども配慮し改善を加え、必要に応じてブランド名も変更しながら発売。中期的視点で目標設定とマーケティング投資を含めた収支計画を立て進めていきます。

## 豊富な販路（海外）

直接貿易による海外販路を所有。ベビーフットの海外展開を通して海外販売網と地域ごとのプロモーションノウハウを獲得しています。ヒット商品を国内のみならず海外へ拡販することが可能です。

### アジア

韓国  
台湾  
香港  
中国  
タイ  
インドネシア  
マレーシア  
シンガポール  
ベトナム  
フィリピン  
インド  
カンボジア  
ミャンマー

### オセアニア

オーストラリア  
ニュージーランド

### 中南米

コロンビア  
ベネズエラ  
パナマ  
メキシコ  
チリ  
グアテマラ  
コスタリカ  
ペリズ

### 北米

アメリカ  
カナダ

### アフリカ

モロッコ  
コンゴ

### ヨーロッパ

ノルウェー  
デンマーク  
スウェーデン  
スイス  
フランス  
ドイツ  
オーストリア  
イタリア  
イギリス  
アイルランド  
アイスランド  
ベルギー  
オランダ  
ルーマニア  
スロベニア  
エストニア  
ラトビア  
リトアニア  
ポーランド  
ロシア  
キプロス  
ギリシャ  
ハンガリー

### 中東

UAE  
サウジアラビア  
バーレーン  
ヨルダン  
クウェート  
イエメン  
イスラエル  
パレスチナ  
トルコ  
レバノン



▶ 2019年12月現在 計60か国以上へ展開

# お客様に「伝える→伝わる」

リベルタではプロジェクトに合わせた、多種多様なマーケティング戦略を行います。そして商品を長期的なヒットにつなげます。

## マーケティングプラットフォーム



## マーケティング特化

### 施策を最重要視し「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!」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。



## メディアPR イベント出展などの実施

各商品は発売後、積極的にメディアプロモーションを実施していきます。雑誌・新聞・TV・WEB・SNSなどへのリリース配信から、広告出稿など様々なメディアを活用し露出に繋げていきます。ベビーフットは2008年から情報PRを強化。多くのTV、新聞をはじめとするメディアに取り上げられ、2014年ヒットを描いた書籍「女性社員に任せたらヒット商品でよかった」を発売。WEBでの「ずるむけコンテスト」や街頭でのイベント、タレントを起用したイベント、様々な展示会などあらゆる施策を実施してきました。



### 足裏ズルむけ & Beautyコンテスト Special



## 「ユーザーコミュニケーション」からのブランド育成

ブランド育成する上で欠かせない存在が「お客様」です。当社で長きに渡り売れ続けているブランド全てが、何よりもお客様の喜びを追求し長く愛用してくれるための施策を続けてきた結果、ファンになっていただいていると自負しています。ファンのニーズや要望を商品改良から新企画にいたるまで採用することで、一時的な流行で終わらず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/SNSなどの工夫でコミュニケーションに体力や資金を投下していきます。

## 売上のロングテール化 (主力商品をロングランでヒットし続けさせる工夫)



※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ており、アメリカンエクスプレスやP&G、グーグルも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。  
※1ブランドあたり半年に1回定期開催の「商品リニューアル検討会」を実施。お客様の声から出来た商品やサービスがたくさん!



コーポレートガバナンス

---

リスクマネジメント

---

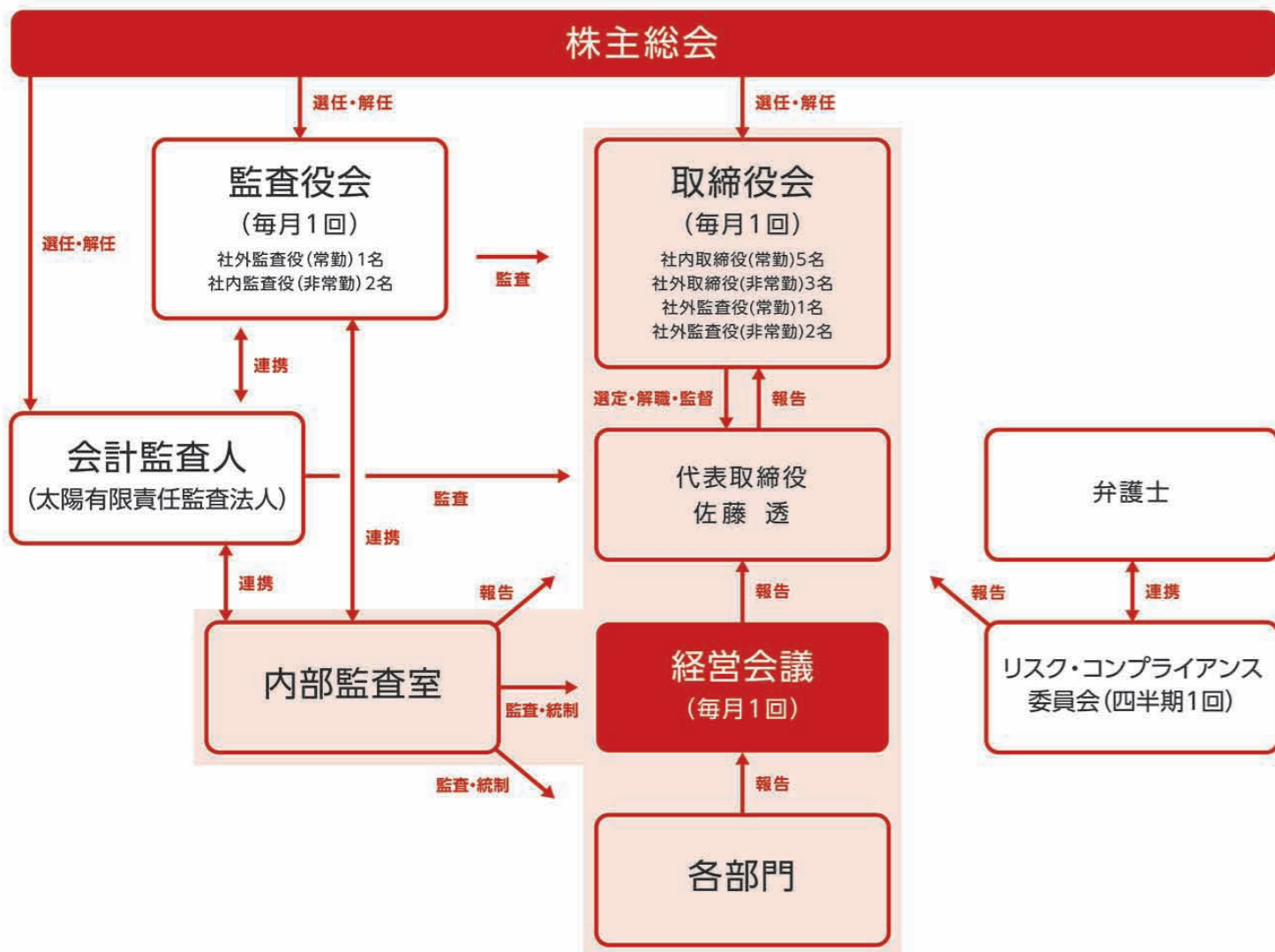
ESG経営への取組み

---

## 経営理念を実現するために

### ■ 独自のガバナンス体制

“信頼を生む企業”として、独自のガバナンス体系で社員が自ら自浄作用を効かせられる会社づくりを目指していきます。



## 供給責任を果たすことは当社の社会的責任

### ■ 事業継続体制

当社では、緊急事態においても、従業員の安全を確保しながら自社の事業を継続し、市場へ商品を供給することができるよう、体制を整えています。



# 健康・衛生・安全・豊かさ

ジャンル・業界を問わずニッチニーズに特化したリベルタのビジネスモデルは、関わる全ての人々の悩みを解消し夢を叶えることにつながっています。健康・衛生・安全・豊かさをテーマに、関わる人々や社会へ貢献することでリベルタは成長していきます。

【活動実績】

- ・【2011年～現在まで継続実施】  
東日本大震災被災地へ「DENTISTE」のブランドを通じて「大切な人へ愛を伝えよう川柳」として応募一件につき100円を寄付
- ・【2013年～現在まで継続実施】  
女性向け商品を多数企画販売するリベルタとして、女性社員の乳がん検診や社員向け乳がんセミナー開催、ピンクリボン運動として実施
- ・【2013年、2014年】  
子供にも使えるお肌に優しいUVスプレー「Raios」として、ゴールドリボン運動イベントへの参加
- ・【2019年】  
恋する歯磨き「DENTISTE」としてLGBTイベントへの参加
- ・【FREEZE TECH】として気象庁【熱中症ゼロへ】の活動へ参加。  
2018年7月に発生した西日本豪雨の被災地へ熱中症対策のためインナーウェアを1000着寄付



## 環境 Environment

プラスチック問題、年々深刻になる環境問題に対して今後一つ一つ取り組んでいきます。

- ・事業活動におけるCo2削減施策
- ・水資源・生物多様化に向けた取り組み
- ・スマートエネルギー分野ソリューション



## 社会 Social

ビジネスパートナーと共に日本のモノ作り産業の活性化。また、お客様や社員に喜びや感動、活躍の場を提供していきます。

- ・ワークライフバランス
- ・地域社会への貢献
- ・働き方の改善
- ・人材育成
- ・女性従業員の活躍推進
- ・サービス品質の強化
- ・社会貢献活動
- ・多様な人材の活躍推進
- ・仕入れ先との共存・共栄



## 企業統治 Governance

迅速かつ的確な経営の意思決定、業務遂行が行える体制の確立を目指すとともに、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでいます。

- ・リスクマネジメント
- ・法令の遵守
- ・公正・透明な経営
- ・積極的な情報開示
- ・情報の保護・管理
- ・知的財産活動

