

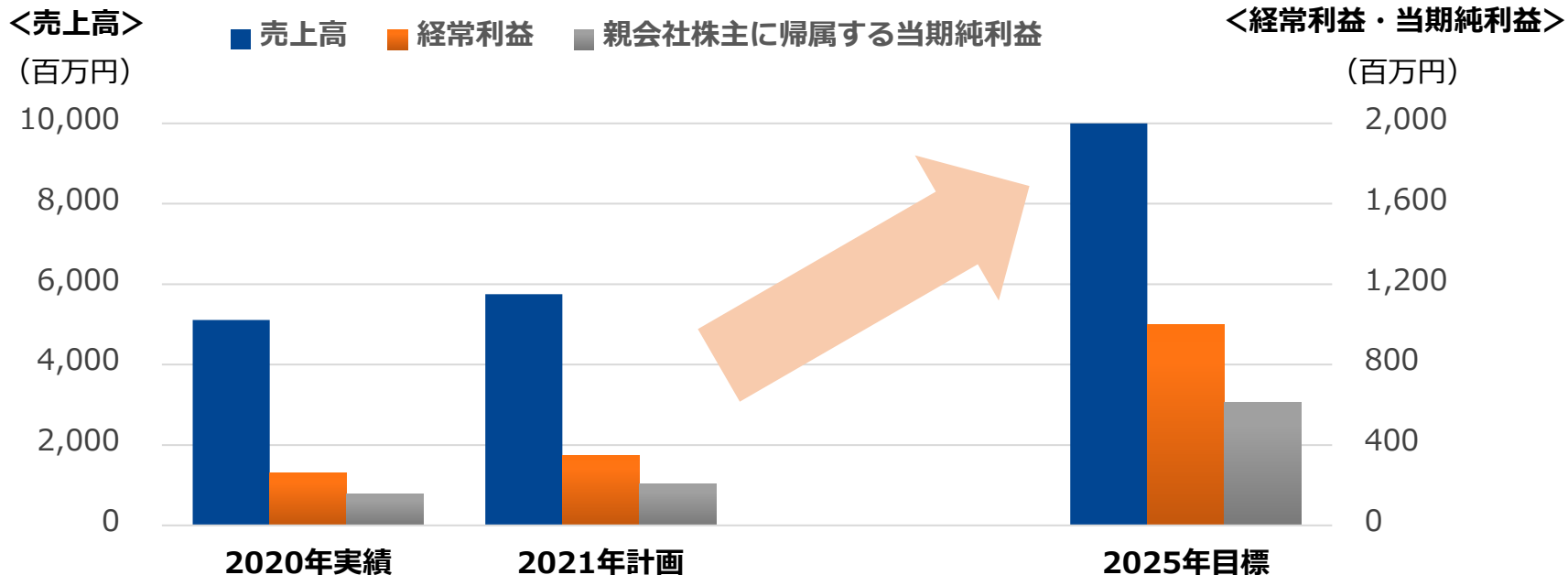


中期計画

株式会社リベルタ

中期ビジョン

CAGR（年平均成長率）**12%以上**を継続し、
2025年12月期は**売上高100億円**、**経常利益率10%**を目指します。



売上高

5,110

5,750

10,000

経常利益

263

350

1,000

親会社株主に帰属する
当期純利益

155

208

614

基本成長戦略

年間30商品以上の新商品の企画販売



30%以上を継続販売商品化

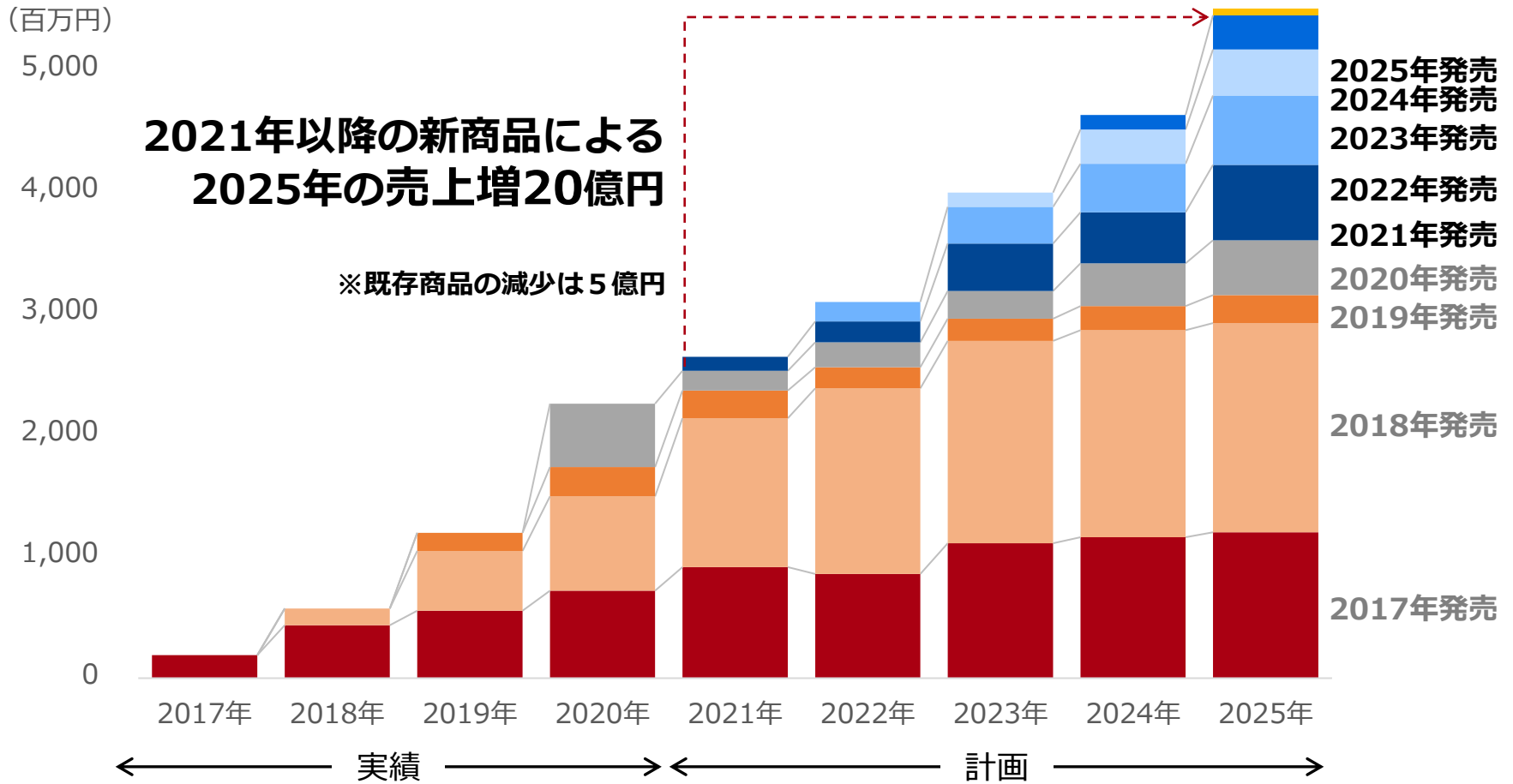


継続販売商品の20%を
発売後3年以内に年間1億円以上の
ヒット商品化

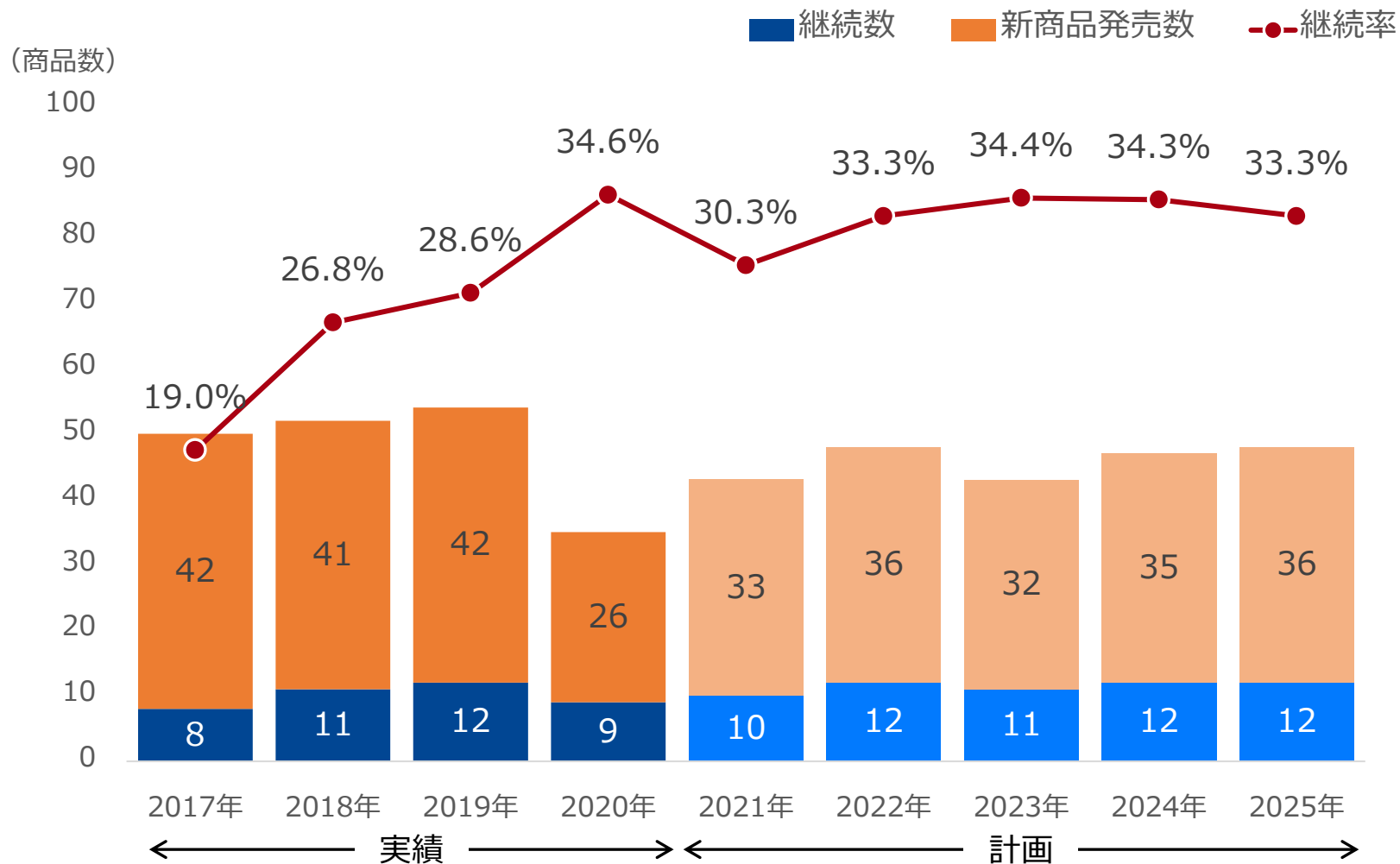
2021年以降の
新商品による2025年の売上増加15億円

新商品売上の推移

年間**30アイテム以上**の新商品を
継続的にリリース



新商品の年間リリース数と継続率



2025年売上高100億円実現のための4つの戦略

① ヒット商品の育成と 主要商品の再活性化

施策 ヒット商品からカテゴリーのNo.1へ

目標 2025年目標
20億円増加（2020年比）

② 自社EC強化

施策 EC限定の新アイテムを強化

目標 2025年目標
8億円増加（2020年比）

③ 新規ジャンル参入

施策 オーガニックサプリ、生活家電

目標 2025年目標
2億円増加（2020年比）

④ 海外販路の強化

施策 ヒット商品を海外へ、ローカライズ

目標 2025年目標
5億円増加（2020年比）

戦略① ヒット商品の育成と主要商品の再活性化

ヒット商品の育成 (No.1)

【FREEZE TEC】 (フリーズテック)



2020年比2025年に 8 億円増

【カビトルネード】



2020年比2025年に 3 億円増

積極的ブランディングとプロモーションを実施

戦略① ヒット商品の育成と主要商品の再活性化

主要商品の再活性化

【Baby Foot】 (ベビーフット)



2020年比2025年に7億円増

【DENTISETE】 (デンティス)

+DENTISTE'

目覚めてすぐ
Kiss出来る
恋する♥ハミガキ



2020年比2025年に2億円増

新規顧客層の開拓をはかる積極的プロモーションを実施

EC限定の新アイテムを販売開始



2023年には軌道に乗せ、好調な商品は
SNS・PR・広告・キャンペーン促進を実施



2020年比2025年に 8 億円増

戦略③ 新規ジャンル参入

2020年比2025年に2億円増



戦略④ 海外販路の強化

国内で生み出される
ヒット商品を海外へ展開

現地にローカライズした商品を
企画販売

2020年比2025年に5億円増