



2021 年 3 月 25 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 JASDAQ)
問合せ先 取締役管理部部長 二田 俊作
(TEL. 03-5489-7661)

2020 年 12 月期決算説明資料における中期目標の追加資料に関するお知らせ

当社は、2021 年 2 月 12 日 16 時 00 分に情報開示いたしました 2020 年 12 月期決算説明資料における中期目標の追加資料に関するお知らせを致します。2025 年 12 月期の売上高の目標である 100 億円を目指すにあたり内訳資料を追加いたします。詳細は、別紙の通りお知らせいたします。



Liberta!

2020年 12 月期
決算説明資料における
中期目標追加資料

株式会社リベルタ

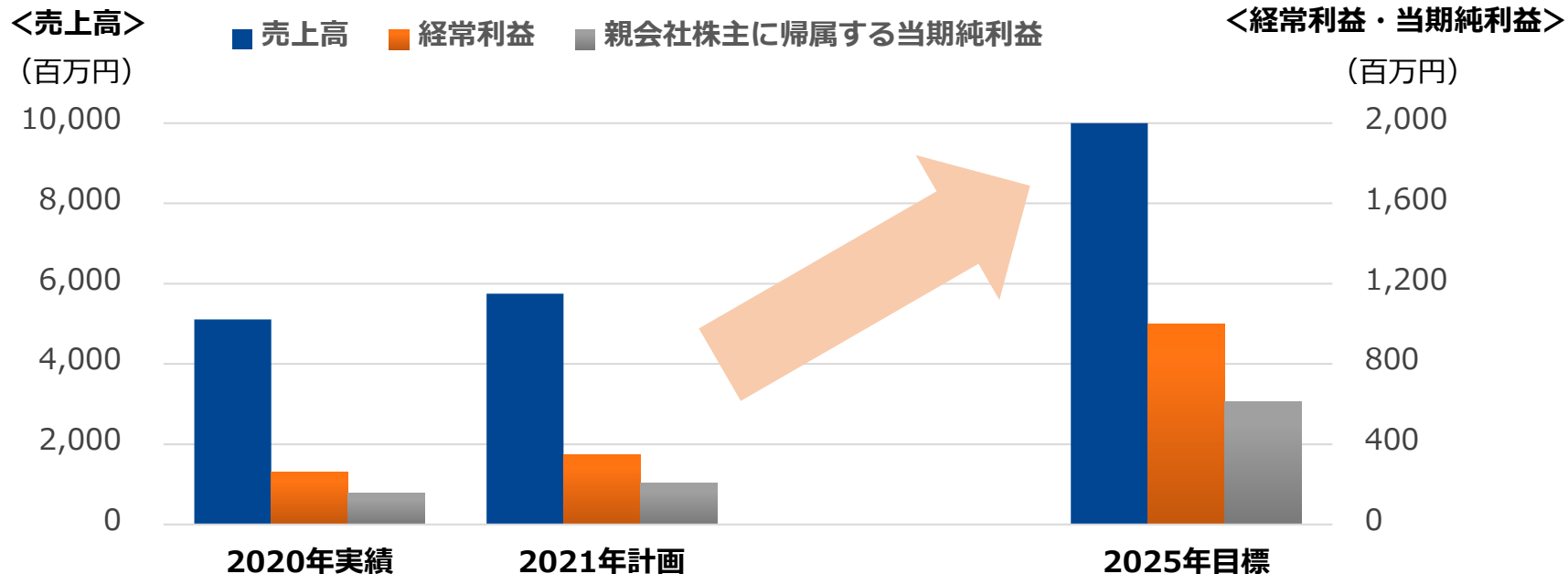


中期戰略



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

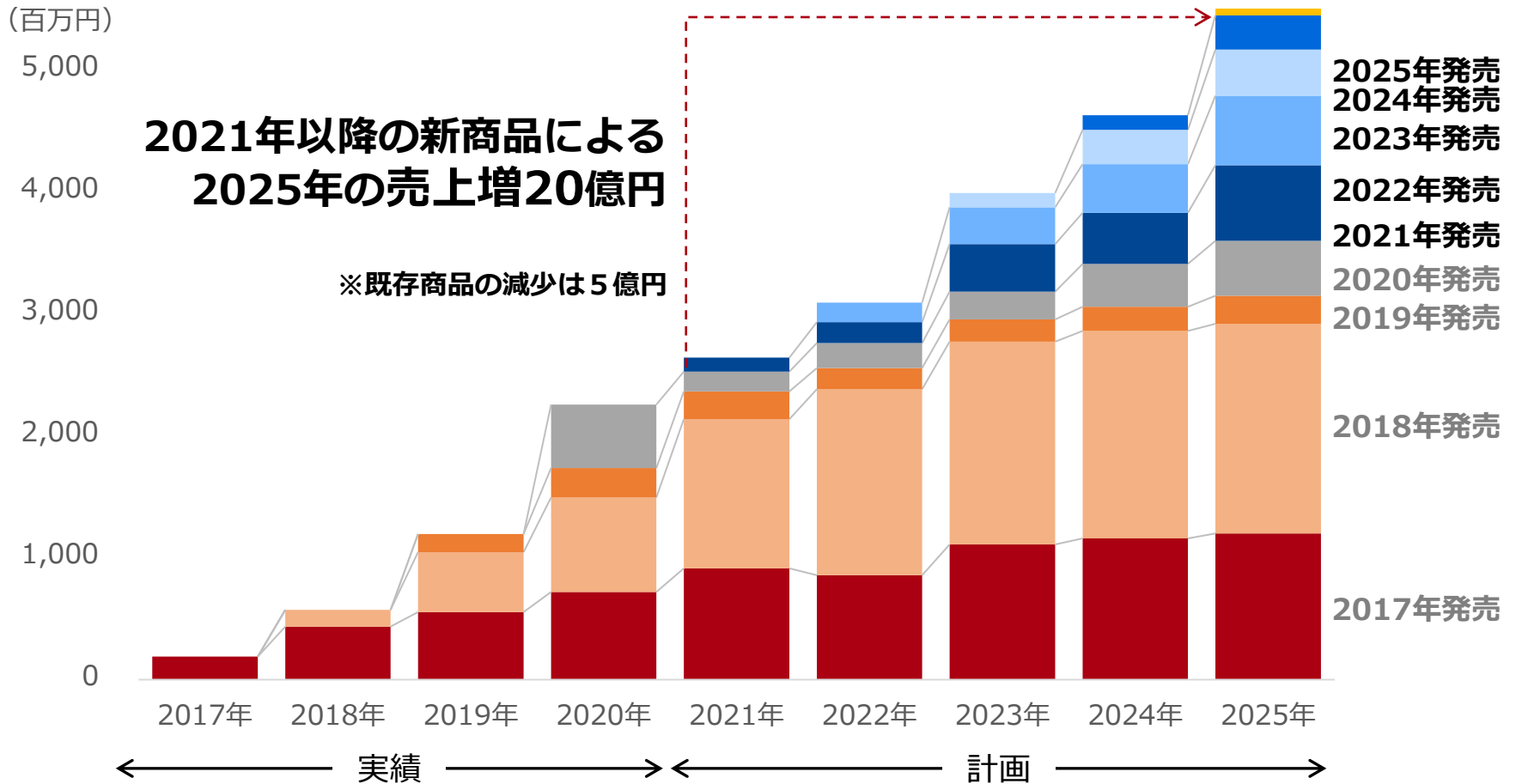


継続販売商品の20%を
発売後3年以内に年間1億円以上の
ヒット商品化

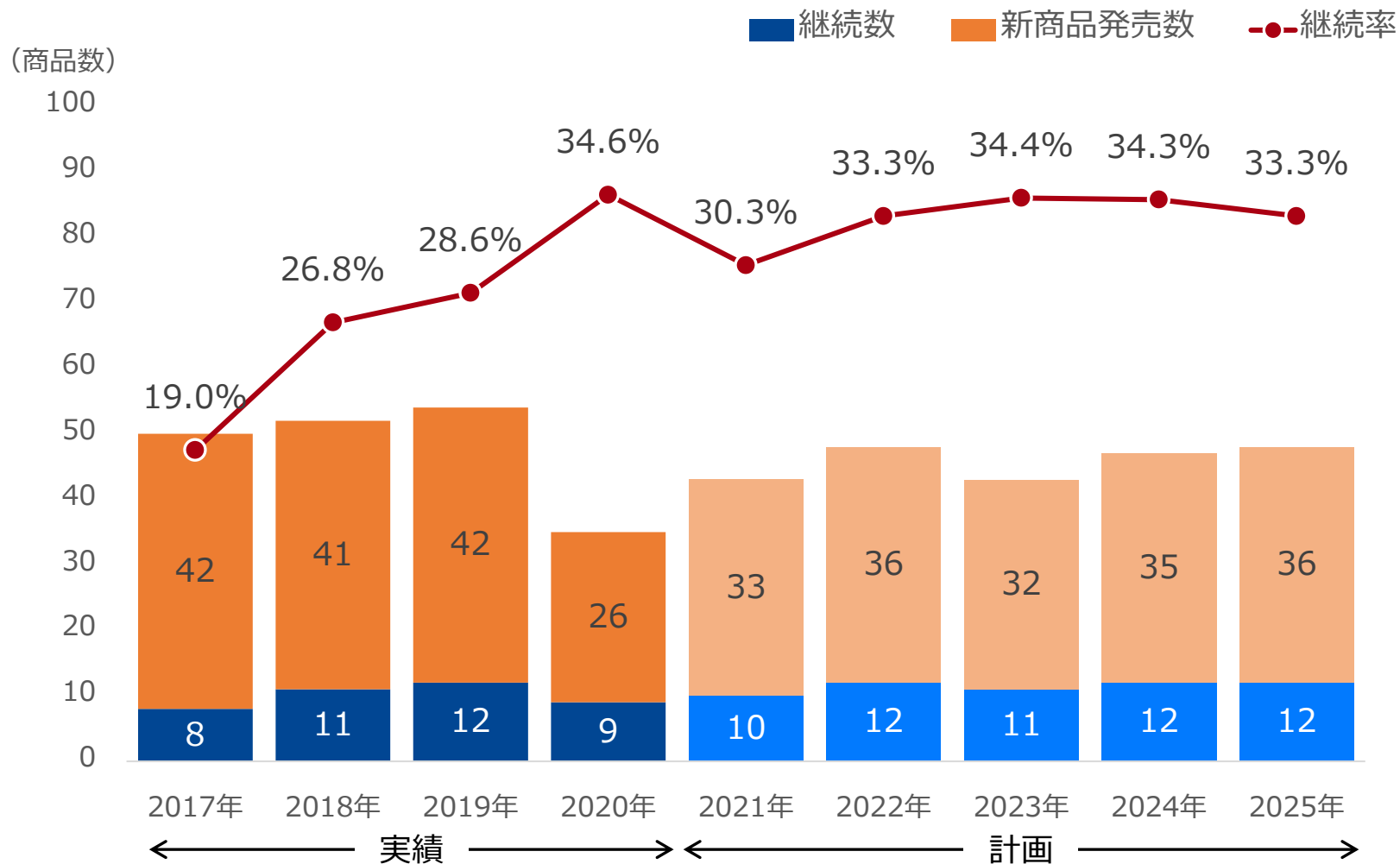
2021年以降の
新商品による2025年の売上増加15億円

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