2025年12月期 第３四半期
決算説明資料

2025年11月14日

株式会社リベルタ　|　証券コード：4935

会社概要

Company Profile

1. 会社概要

2. 2025年12月期第３四半期 業績ハイライト

3. 2025年12月期第３四半期トピックス

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

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	160名（連結）　※2025年９月30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 龍太朗 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	上海李瑠多貿易有限公司、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.、株式会社粧和

連結子会社

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	医療機器 ヘルスケア製品の 企画・開発・製造	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 AFURA CO.,Ltd	化粧品の OEM/ODM製造	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。
Liberta! USA	機能衣料商品等の 企画販売	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	化粧品等の企画販売	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。
NEW！ CHOWA	化粧品/美容器具/ 衣料品/日用雑貨品/ 健康食品の販売	地域卸との連携による販売力 収益力の最大化	・九州を中心に地域密着型の卸売事業を展開し、1994年創業以来、安定した営業基盤と取引ネットワークを構築。 ・当社グループとの融合により、企画・営業力と卸機能を活かし、販売・マーケティング力の強化に貢献。

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。

事業ジャンル

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）

40,750 店舗以上

■海外店舗数

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、
ニッチトップのヒットブランドを数多く創出します。

※ 店舗数は2025年９月30日時点

主要ブランド紹介

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。

接触冷感の生地に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 165万枚※ 以上販売

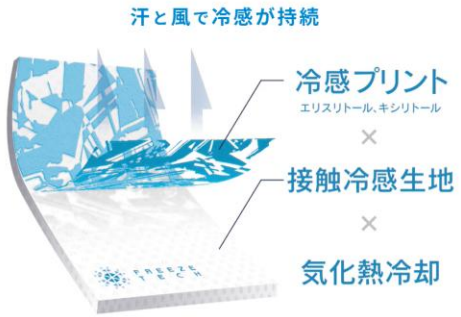
2020年の発売開始より、

冷感ミスト累計 75万本※ 以上販売

※ 2025年９月30日時点

FREEZE TECH LIDEF

独自のトリプル冷感テクノロジー



【衣類用冷感ミスト】
世界初の技術で
特許取得！

ブランドアンバサダー 魔娑斗氏

Liberta!

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、

シリーズ累計

3,200万個※

以上販売

※ 2025年９月30日時点

Baby Foot®

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

Liberta!

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、

シリーズ累計

1,470万個※

以上販売

※ 2025年９月30日時点

DENTISTE'

多数の著名人・インフルエンサーも愛用！

継続起用決定！

ブランドアンバサダー Snow Man・渡辺翔太氏

Liberta!

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、

シリーズ累計

1,200万個※

以上販売

※ 2025年９月30日時点

カビトルネード

日本洗濯機クリーニング協会 推奨

ブランドアンバサダー 藤本美貴氏

カビがめっちゃ取れる と

SNSで話題！

Liberta!

クーリスト

＊ ブランド概要

暑さ対策として夏のさまざまなシーンで活躍する冷感アイテム。
中でも、“塗るネッククーラー”として話題の「アセダレーヌ」は、**累計販売個数190万個超(※)を記録**し、ブランド内でも圧倒的な人気を誇っている。
フレグランスのバリエーションも豊富で、誰しもが自分のお気に入りを見つけられるところも人気のポイント。

2018年の発売開始より、

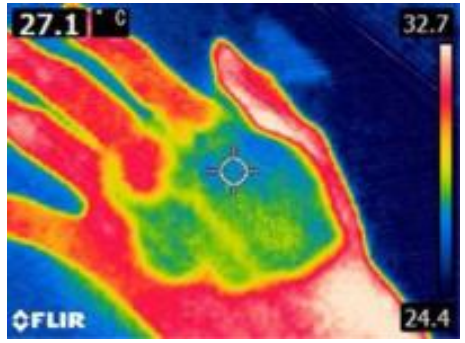
シリーズ累計

290万個※

以上販売

※ 2025年９月30日時点

Coolist



※塗布後の冷感イメージ。個人差があります。

Liberta!

浄水器

＊ ブランド概要

安全とおいしさを追求した浄水器。
昨今のニュースでも話題となっているPFAS問題等の全国様々な水の問題に関する提起を受け止め、PFOS・PFOAの除去も可能な浄水器を開発。
特に、「METASUI」は、信州大学が生み出した、「信大クリスタル®」という最新の浄水技術を搭載。それ以外にも、**信州大学と産学共同開発したウォーターサーバー「swee（スウィー）」を全国展開中。**

2023年の発売開始より、

累計

2,500台 ※

以上販売

※ 2025年９月30日時点

METASUI

METASUIとは・・・
「すごい水」
“めた”は長野の方言で
“すごい”という意味。
「信大クリスタル®」の
浄水テクノロジーを
組み込んだ
「METAフィルター」
を搭載

リベルタ×エイコーの
＼ 共同開発品 ／

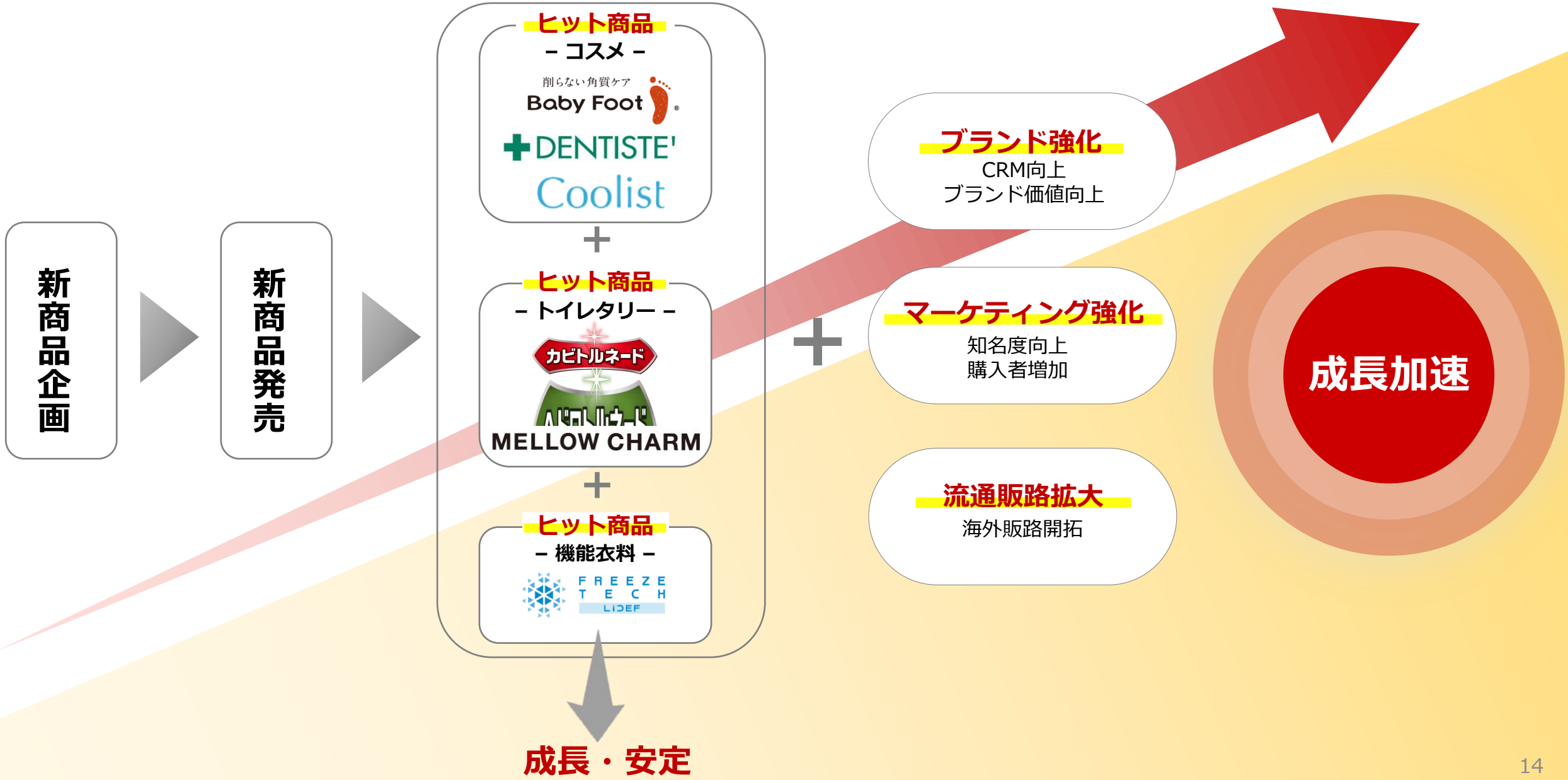
swee スウィー

「swee」
公式キャラクター
『スウィーネ』

Sweeとは・・・
「*SHINSHU WATER for ECOLOGY and ENVIRONMENT*」

信州のおいしい水を
マイボトルで手軽に。

ビジネススキーム


新商品企画
新商品発売
ヒット商品
－コスメ－
削らない角質ケア
Baby Foot
DENTISTE'
Coolist
ヒット商品
－トイレタリー－
カビトルネード
MELLOW CHARM
ヒット商品
－機能衣料－
FREEZE TECH
LIDEF
成長・安定
ブランド強化
CRM向上
ブランド価値向上
マーケティング強化
知名度向上
購入者増加
流通販路拡大
海外販路開拓
成長加速

2025年12月期第3四半期
業績ハイライト

Financial Highlights

決算サマリー | (2025年12月期第３四半期)

Liberta!

売上高

6,715 百万円

前年同期比

523百万円 **増** (+8.5%)

UP

売上総利益

2,722 百万円

前年同期比

392百万円 **増** (+16.9%)

大幅UP

営業利益

▲97 百万円

(※**53** 百万円)

前年同期比

73 百万円 減

(※**77** 百万円 **増↗**)

EBITDA

17 百万円

(※**169** 百万円)

前年同期比

78 百万円 減

(※**73** 百万円 **増↗**)

親会社株主に帰属する四半期純利益

▲189 百万円

(※**▲38** 百万円)

前年同期比

119 百万円 減

(※**32** 百万円 **増↗**)

（※）貸倒引当金繰入額の影響を除いた場合の金額となります

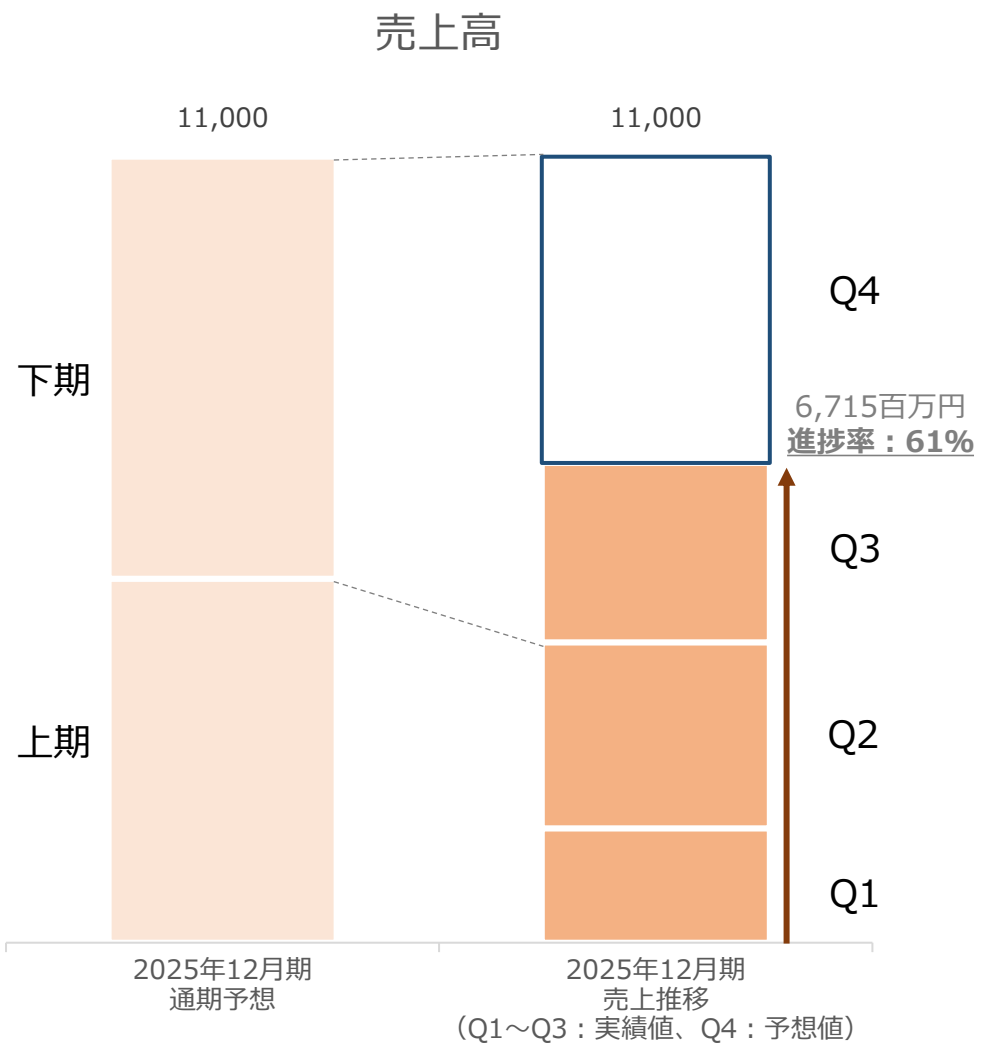
・売上高は、機能衣料ジャンルの「FREEZE TECH」が熱中症対策への関心が追い風になったこと等でQ2に引き続き大きく伸長したことや、トイレタリージャンルの新商品「ヘドロトルネード」の販路拡大が進んだことで増収。

・売上総利益は、売上高の増収要因に加え、**高利益率商品の構成比を高め粗利率が2.9ポイント改善**し大幅に増益。

・親会社株主に帰属する四半期純利益は、売上総利益増となったものの、主要ブランドのプロモーション強化に伴う広告販促費増、またQ2に売掛債権に対して**貸倒引当金繰入額を150百万円計上**したこと等により減益。

通期業績達成に向けた主な計画 (2025年12月期第３四半期)

単位：百万円



さよならダニー

商品リニューアルに向けて一時的に出荷を停止していたが、リニューアル品の配荷が開始され、販売拡大を計画。

ヘドロトルネード

4月発売以降、テスト販売段階から好評を得ており、9月末時点で累計販売数20万個を突破するヒット商品に成長。Q4は年末の大掃除需要に向けたプロモーション強化を計画。

RENERGY（レナジー）

2025年10月9日付でリカバリーウェア新ブランド「RENERGY」発売を開示し、好調な受注を獲得しており、販売拡大を計画。

クーリングブランド

Q3累計において「クーリスト」は前年同期比20%増、「FREEZE TECH」は前年同期比62%増と、猛暑需要を的確に捉えた販売実績を確保。

デンティス

店頭・SNSプロモーション強化施策に加え、Q4にて大型会員制小売店へ計画通り配荷し売上を確保。

Q3累計の進捗率は61%ではあるものの、Q4にかけては各主要ブランドでの拡販施策および年末商戦期に向けた需要取り込み等を計画し巻き返しを図る。

通期業績予想は
据え置き

連結損益計算書 （2025年12月期第３四半期）

単位：百万円

	2024/12 Q3 実績	2025/12 Q3 実績	増減額	増減率	2024/12 通期 実績
売上高	6,191	**6,715**	**+523**	**+8.5%**	8,635
売上総利益	2,329	**2,722**	**+392**	**+16.9%**	3,337
販売費及び一般管理費	2,353	**2,820** **（※2,668）**	+466 **（※+315）**	+19.8%	3,265
営業利益	▲24	**▲97** **（※53）**	▲73 **（※+77）**	―	71
EBITDA	96	**17** **（※169）**	▲78 **（※+73）**	―	241
経常利益	▲43	**▲161** **（※▲9）**	▲118 **（※+33）**	―	50
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲70	**▲189** **（※▲38）**	▲119 **（※+32）**	―	▲21

※EBITDA＝税前利益+支払利息+社債利息+減価償却費+のれん償却費

（※）貸倒引当金繰入額の影響を除いた場合の数値となります

商品ジャンル別連結売上高 （2025年12月期第３四半期）

単位：百万円

	2024/12 Q3 実績	構成比	2025/12 Q3 実績	構成比	増減額	増減率
コスメ	2,898	46.8%	**2,961**	44.1%	+62	+2.1%
トイレタリー	1,094	17.7%	**1,415**	21.1%	**+321**	**+29.4%**
機能衣料	458	7.4%	**750**	11.2%	**+292**	**+63.8%**
浄水器・医療機器	643	10.4%	**629**	9.4%	▲14	▲2.3%
生活雑貨・家電他	1,255	20.3%	**1,160**	17.3%	▲95	▲7.6%
リベート等控除他	▲159	▲2.6%	**▲202**	▲3.0%	▲42	―
合計	6,191	100.0%	**6,715**	100.0%	+523	+8.5%

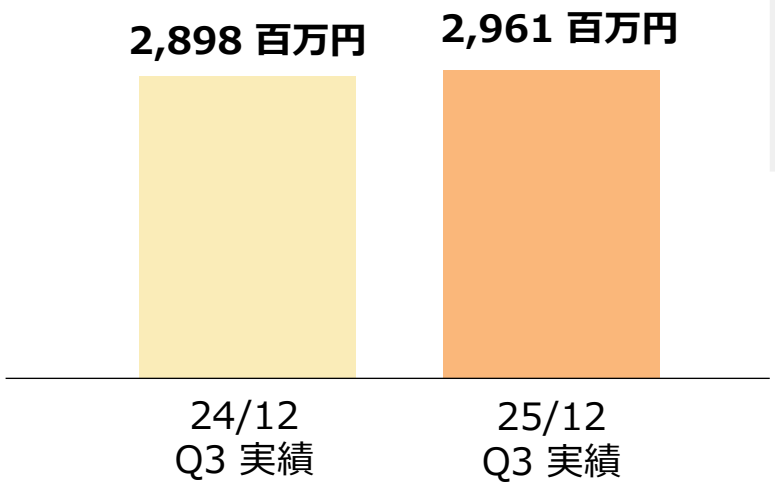
コスメ

2025年12月期第３四半期
実績

（前年同期比 増減率）

+2.1%

62 百万円　増収



▶ 対前年比 増

・新感覚の暑さ対策ブランドの**「クーリスト」**は、**コンビニエンスストアへの販路拡大と**SNSプロモーションの実施に加え、例年より気温の高い期間が長く続いたこともプラス要因となり、EC販売も含め全体的に販売が好調に推移し増収。

・フットケアブランドの**「ベビーフット」**は、国内販路においては企画品の店舗導入が順調に進み、**北米を中心に海外販路における販売も好調に推移**したことにより増収。

・“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、昨年、ブランドアンバサダーとしてSnow Man・渡辺翔太氏を起用した大型プロモーションにより導入店舗数が拡大し、初回導入による売上が伸長したが、今年は反動減。
引き続き同氏を起用し店頭プロモーションを強化することでリピート購入の促進を図る。

・その他のブランドでは、ドン・キホーテ向けの口腔ケア商品**「ティースマスター」**がインバウンド需要の高まりを受け売上が伸長、また同じくドン・キホーテ向けのクール商品**「アイスラッシュ」**も香港や台湾での販売が好調に推移したことにより増収。

クーリスト
ボディUV

クーリスト
ヘッドクーラー

ベビーフットシリーズ

デンティス
コンビニ限定シリーズ

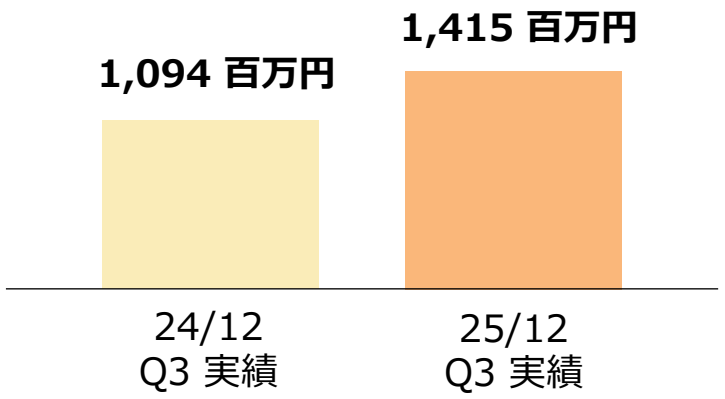
トイレタリー

2025年12月期第３四半期
実績

（前年同期比 増減率）

+29.4%

321 百万円　増収



▶ 対前年比 増

- **「FREEZE TECH 衣類用冷感ミスト」**は、**ホームセンター流通を中心に戦略的な強化を実施したことや、新規ゴルフ流通への販路拡大**等で大幅増収。
- 新商品の風呂釜クリーナーブランド**「ヘドロトルネード」**は、2025年4月の発売開始より**ホームセンターを中心に想定を大幅に上回る売上となり純増。**年末商戦に向け、10月より更なる販路拡大計画が進行中。
- 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に加え、**藤本美貴氏をアンバサダーに起用した大々的なプロモーションの実施**（6月下旬開始の店舗での等身大パネルの販促施策等）等で増収。
- 昨年10月に発売したフレグランスブランド**「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。
- **「さよならダニー」**は、2025年8月8日に開示した貸倒引当金繰入額計上の過程で売上が伸び悩み減収となったが、2025年7月よりリニューアルを実施し、適正な表示、表現に基づくさよならダニーの発売が開始され、下半期の拡販が進んでいるとともに収益性が大幅改善。

ヘドロトルネード

カビトルネードNeo

MELLOW CHARM シリーズ

FREEZE TECH
衣類用冷感ミスト

さよならダニー シリーズ

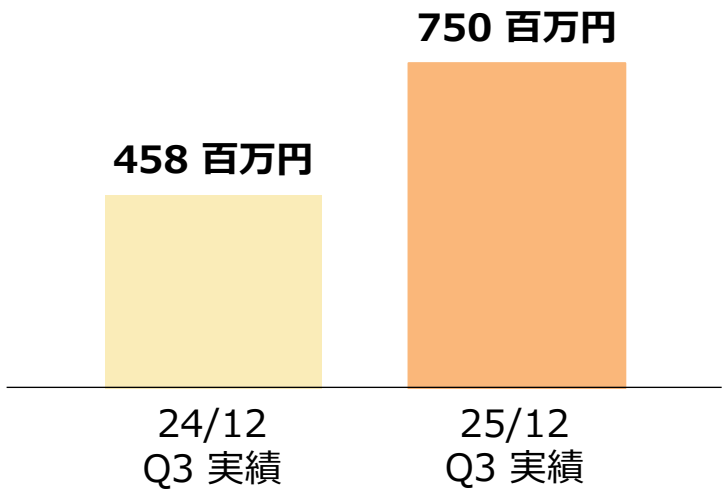
機能衣料

2025年12月期第3四半期
実績

（前年同期比 増減率）

+63.8%

292 百万円 増収



※「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P.42-45に詳細を記載しております

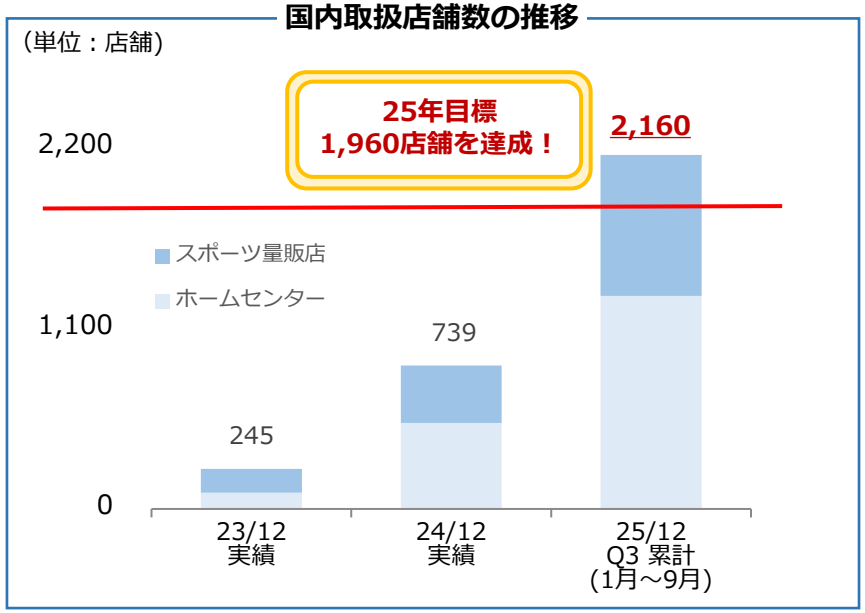
▶ 対前年比 増

・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、
国内取扱店舗数の目標達成等、**計画以上にBtoB販路への展開が大幅に増加**したほか、
スポーツ量販店と新規ゴルフ流通での販売好調に加え、**自動車ディーラーや製造工場への新規導入**
等で大幅に増収。

・Q4以降は10月より販売開始するリカバリーウェアブランド
「RENERGY（レナジー）」の営業強化により、計画外の売上獲得を狙う。

▼某バイク用品総合専門店での
店頭プロモーション

FREEZE TECH
国内取扱店舗数の推移

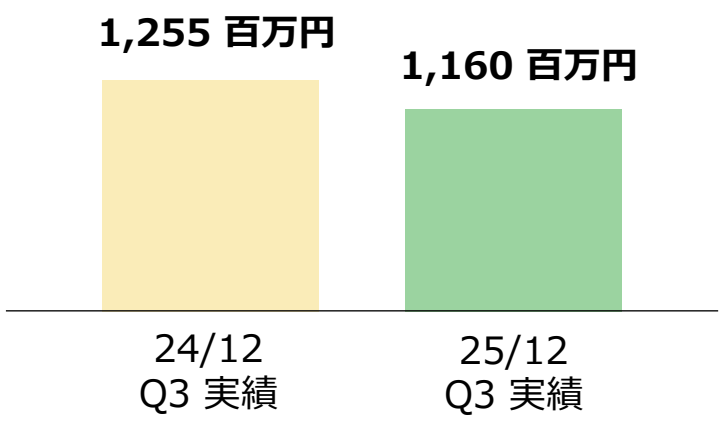


生活雑貨・家電他

2025年12月期第３四半期
実績

（前年同期比 増減率）
▲7.6%

95 百万円 減収



▶ 対前年比 減

・生活雑貨ジャンルでは、ファミリー・サービス・エイコーにて生協向けに販売している靴下が、夏物の企画品の売上が計画を上回ったこと等で増収。

・ミリタリーウォッチブランド**「Luminox（ルミノックス）」**は、直営店舗の新店である「Luminox Lounge」の開店に伴い、経営効率化を目的とした2店舗（大阪、名古屋）の閉店や、日本限定モデルの一部商品の販売延期、前年の好調要因であったコラボレーションウォッチやブランド創設35周年を記念したコレクションの反動等により減収。

Luminox

Luminox

カラフルアグレッシブソックス
（生活雑貨）

La Luna
エアーアイマスク
（家電）

La Luna
筋膜リリースガン
（家電）

地域別連結売上高 （2025年12月期第３四半期）

単位：百万円

	2024/12 Q3 実績	構成比	2025/12 Q3 実績	構成比	増減額	増減率
国内	5,914	95.5%	**6,349**	94.6%	+435	+7.4%
海外	436	7.1%	**567**	8.4%	+130	+29.9%
内、北米	187	3.0%	**318**	4.7%	+130	+69.6%
内、アジア・欧州・他	249	4.0%	**248**	3.7%	▲0	▲0.0%
リベート等控除	▲159	▲2.6%	**▲202**	▲3.0%	▲42	—
合計	6,191	100.0%	**6,715**	100.0%	+523	+8.5%

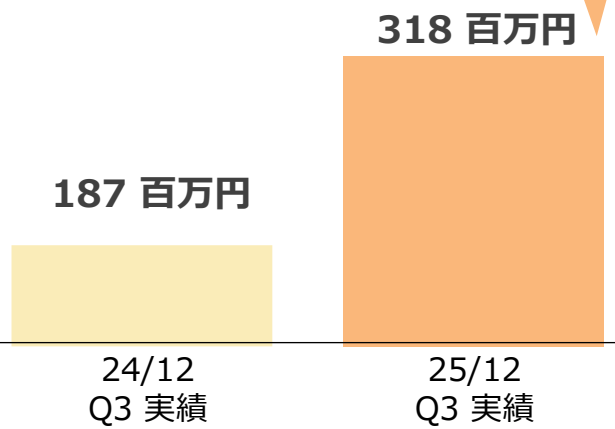
地域別連結売上高 （2025年12月期第３四半期）

北米

2025年12月期
第３四半期 実績

（前年同期比 増減率）
+69.6%

130 百万円 増収

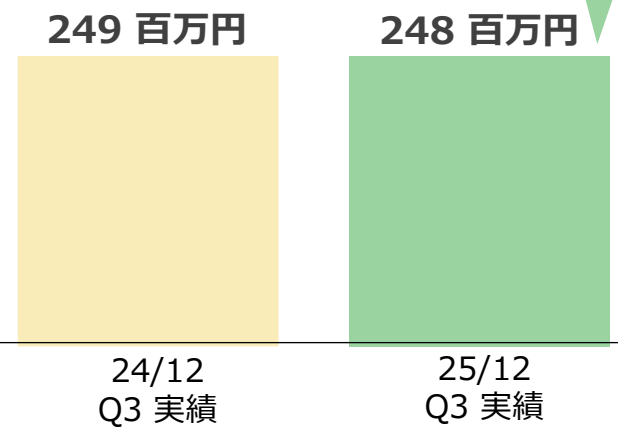


アジア・欧州・他

2025年12月期
第３四半期 実績

（前年同期比 増減率）
▲0.0%

0 百万円 減収

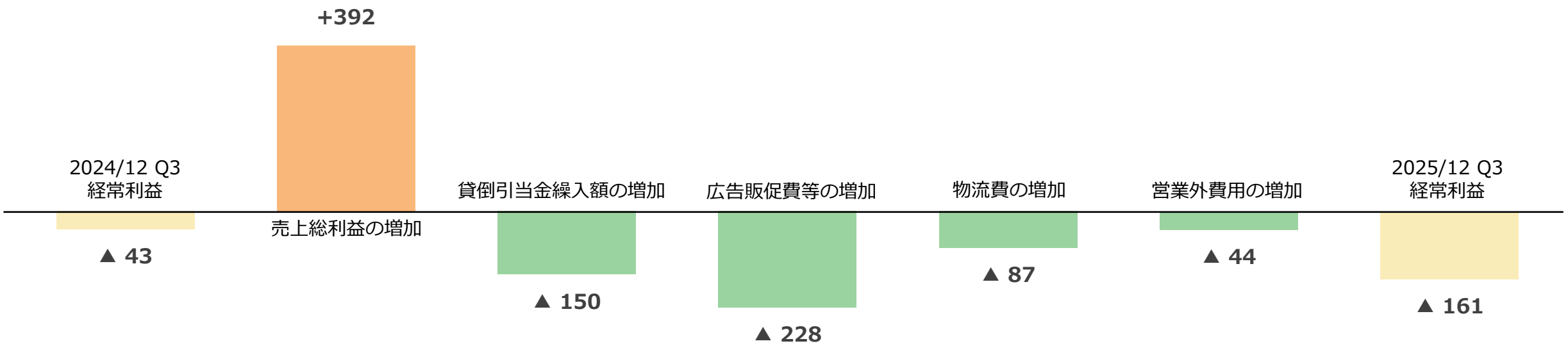


- **北米**では、予定していたフットケアブランド「ベビーフット」の輸出が、大規模小売店の消費回復傾向を受け前年を上回ったことや、店頭プロモーション施策の強化により大幅増収。

- **アジア・欧州・他**では、中国の越境ECでは「ベビーフット」やデオドラントブランド「Quick Beauty」のSNS施策効果で増収。
  また、台湾では「カビトルネード」が実機ディスプレイ導入店舗や取扱店増加により増収。
  一方、前年にサウジアラビア向けに出荷していた「RaioS」の反動や、「ベビーフット」のノルウェーでの企画品販売を今期は実施していないこと等により減収。

連結経常利益増減 （2025年12月期第３四半期 前年比）

単位：百万円



・売上総利益は、売上高増収や高利益率商品の構成比が高まったこと、棚卸資産評価損が縮小したこと等により大幅に増加
・イースマイル社に対する売掛債権の貸倒引当金繰入額が増加
・主要ブランドのプロモーション強化等に伴い、広告販促費等が増加
・売上高増収に伴い、物流費が増加
・金利上昇に伴う支払利息の増加および為替変動による為替差損の発生等により、営業外費用が増加

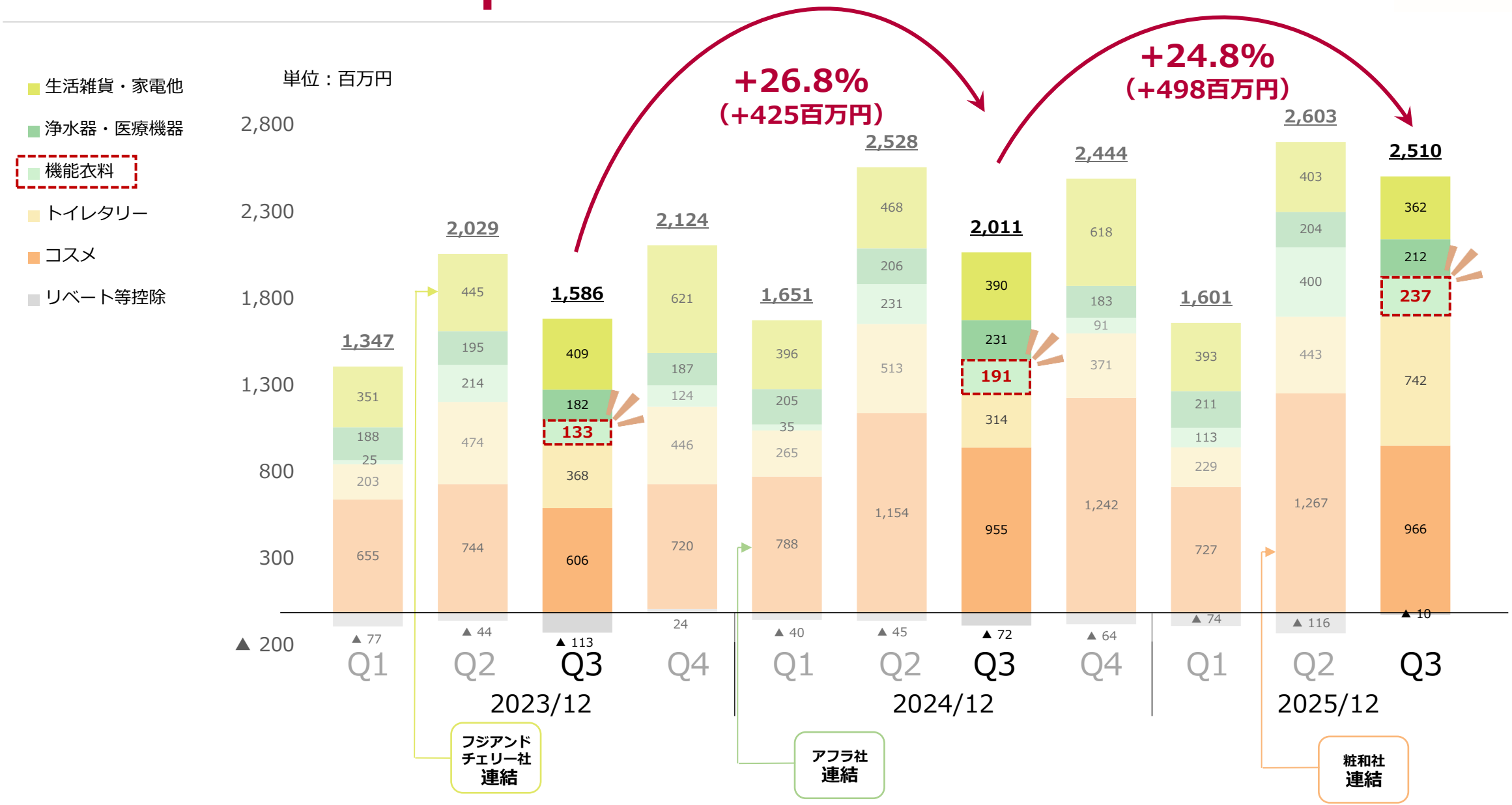
連結貸借対照表 （2025年12月期第３四半期 前期末比）

単位：百万円

	2024/12 期末	2025/12 Q3	増減		2024/12 期末	2025/12 Q3	増減
現預金	1,005	**1,315**	+309	**仕入債務**	551	**1,072**	+520
売上債権	1,804	**1,256**	▲548	**有利子負債**	3,441	**3,663**	+221
棚卸資産	1,824	**2,651**	+826	**その他負債**	871	**805**	▲65
その他流動資産	168	**92**	▲76	**負債合計**	4,864	**5,541**	+676
固定資産	1,632	**1,583**	▲49	**資本金**	207	**215**	+7
				剰余金他	1,364	**1,142**	▲222
				純資産合計	1,572	**1,357**	▲214
資産合計	6,436	**6,898**	+462	**負債純資産合計**	6,436	**6,898**	+462

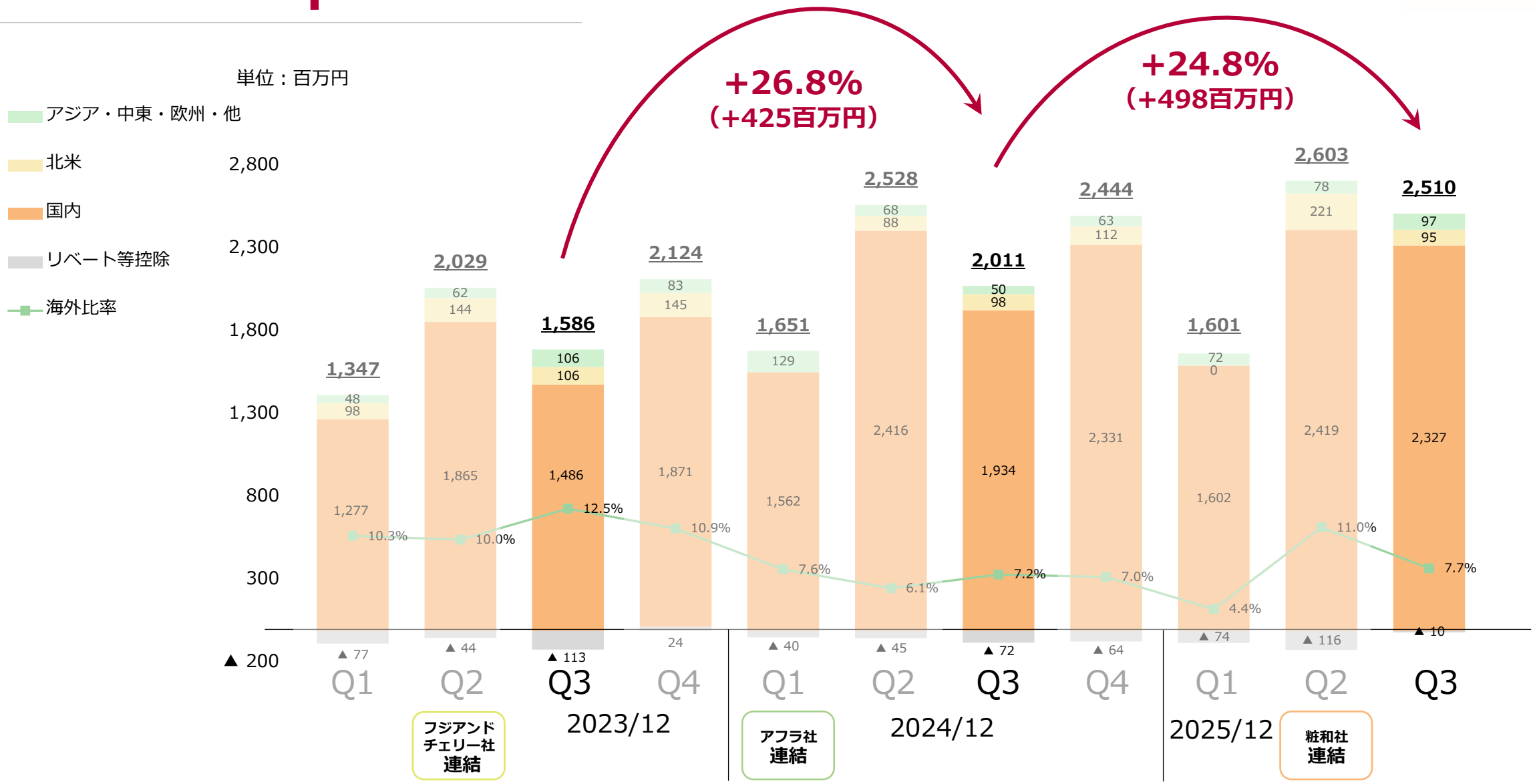
・売掛金の回収が進み、現預金が309百万円増加、売上債権が548百万円減少
・売上好調な「ヘドロトルネード」の仕入及びQ3以降も引き続きSNS等のプロモーションを控える 「デンティス」、「カビトルネード」の販売に備えた仕入により、棚卸資産が826百万円増加
・ Q3以降の「ヘドロトルネード」 、「デンティス」、「カビトルネード」の販売に備えた仕入等により、仕入債務が520百万円増加
・「ヘドロトルネード」の 仕入代金やQ3以降の大型プロモーション施策等の投資を目的とした運転資金の調達により、有利子負債が221百万円増加
・配当金の支払いや親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により、剰余金他が222百万円減少

商品ジャンル別連結売上高 （四半期推移）



※2025年12月期時点のジャンル区分にて表示しております。

地域別連結売上高 （四半期推移）



※2025年12月期時点の地域区分にて表示しております。

2025年12月期第３四半期
トピックス

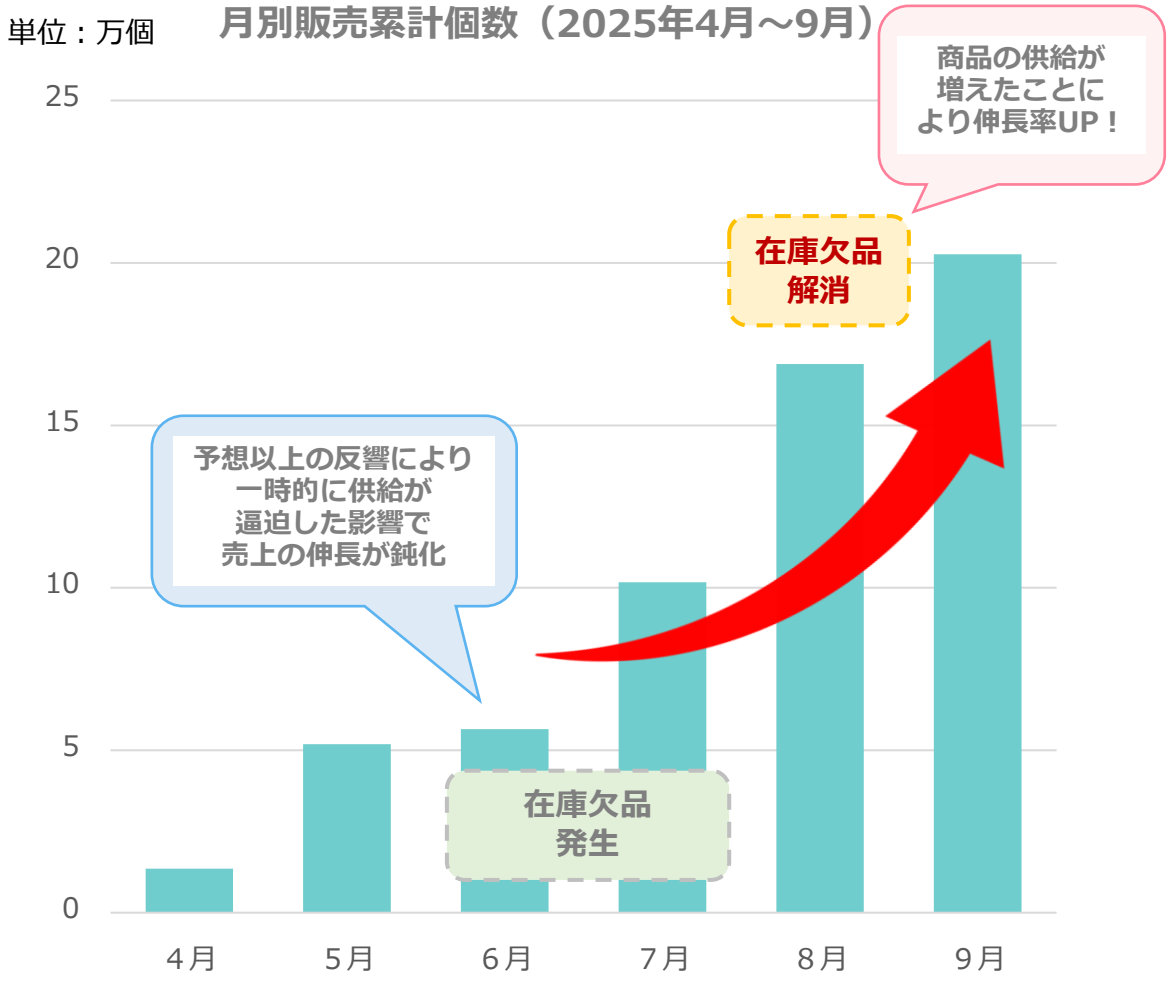
Topics

Topics01 【ヘドロトルネード】順調な販売推移で、通期業績への寄与に期待

2025年4月発売の新商品『ヘドロトルネード 風呂釜洗浄』は、
発売からわずか5ヶ月で累計販売個数20万個を突破。予想を上回る初速で、通期業績への貢献が期待されます。

▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

単位：万個



▲某スーパーマーケットでの
店頭プロモーション

製品使用事例（動画キャプチャ）▼

各種プロモーション施策（インフルエンサー活用、WEB広告配信、店頭展開）の強化により、SNS上での話題喚起が進み、当該商品の認知度が向上。
5月末から7月末にかけては一時的な欠品が発生するほどの高い需要が見られ、8月初旬の在庫復活以降も販売は好調に推移。
通期業績への貢献が期待される。

Topics02 | 一般医療機器認定リカバリーウェア「RENERGY（レナジー）」販売開始

当社子会社、**ファミリー・サービス・エイコー（株）**が医療機器としての品質管理・開発プロセスを主導。
グループの技術力を結集し、シナジーを最大限に活かした製品です。
▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

着用する医療機器「RENERGY」

一般医療機器認定　製造販売届出番号：20B2X00028000012

着るだけで疲労回復効果を発揮する**家庭用遠赤外線血行促進用衣**。
富士山御厨溶岩粉練込繊維と鉱石トルマリンパウダープリント加工による、ダブルの遠赤外線効果で血行促進・筋肉疲労の軽減を実現。

☀ Day　生地が薄いので、仕事中のインナーとして着用可能
☽ Night　綿・レーヨン生地の快適な肌触りで部屋着としても着用可能

市場性と成長要因

拡大するリカバリーウェア市場
スポーツ選手から一般労働者まで、裾野を拡大中の成長市場へ参入

幅広いターゲット層
“業界初”のノンデスクワーカーを主対象に、スポーツ愛好家から一般消費者まで幅広く訴求

技術的優位性

富士山御厨溶岩粉練込繊維
希少な溶岩を日本の先端技術で微細パウダー化し繊維に練り込み

鉱石トルマリンパウダープリント加工
ダブルの遠赤外線効果による効率的な血行促進・筋肉コリ軽減

医療機器認定
2022年に新設された「家庭用遠赤外線血行促進用衣」カテゴリーで認定取得

販売戦略と事業インパクト

多チャネル展開
ホームセンター、バイク量販店からスタートし、順次販路を拡大予定

成長戦略
医療機器認定による差別化を武器に、ヘルスケア関連商品の成長を加速

Topics03 | 【FREEZE TECH】熱中症予防対策（※1）ウェアであることが証明

機能性試験の実施概要

実施日時：2025年7月2日 9:30～17:30
実施場所：Hc LAB
（ユニチカガーメンテック株式会社内）

測定内容：皮膚表面温度計測 サーモグラフィ撮影

前室にて20分以上安静にした後、猛暑環境へ移動し15分程度の早歩き（※2）による歩行運動を実施。運動終了後、再び前室に戻り40分間座位の状態で休憩を行う。この間の皮膚体温の温度を継続的に計測し、体温の変化を調べる。また、サーモグラフィは運動前・運動直後・休憩後の3回撮影を実施する。

被験者 ：3名

被験者A
・30代女性－Sサイズを着用
・歩行速度　5.0km/h 15分

被験者B
・30代男性－Ｌサイズを着用
・歩行速度　5.5Km/h 15分

被験者C
・40代男性－Mサイズを着用
・歩行速度　6.0Km/h 15分

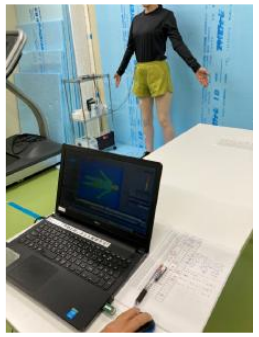
※いずれも、現在、習慣的に高強度の運動を行っていない標準体型の被験者となります。

体温変化に関する観察結果

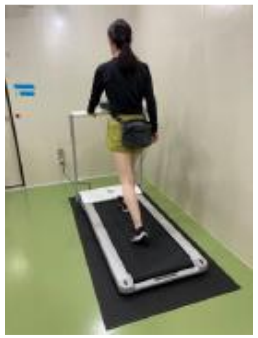
運動開始からある程度の時間が経過し、発汗が進んだ段階から体温低下に明確な差異が認められた。

猛暑下においては、発汗がさらに高まることが予測されるため、体温低下の効果が一層強化されることが見込まれる。

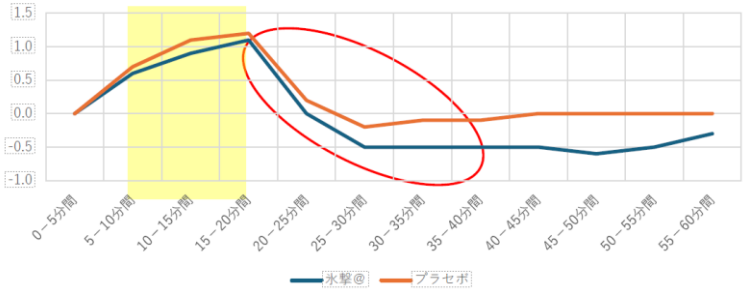
▶ 詳細は開示資料をご確認ください。



冷却室環境：気温20度 湿度65%



運動環境：気温約35度 湿度約50%



メディカルコメント

『氷撃α』シャツの臨床的評価と
熱中症予防への有効性に対する評価を
＼ 得ることができました！ ／

医療法人社団青泉会
下北沢病院
糖尿病センター長
富田益臣 氏
（日本内科学会総合内科医専門医）

被験者は5～6km/ｈ(被験者により調整)相当の運動（トレッドミル歩行）を15分間行っており、実際の屋外作業やスポーツ現場にも近い強度です。特に、運動終了時を過ぎたあたりから、シャツによる明確な差が現れ、『氷撃α』シャツ着用群は皮膚温が「プラセボシャツ」よりも早く低下へ推移しました。これは、身体の深部体温の過度な上昇を防ぐという点でも重要で、熱中症リスクの軽減に寄与する可能性があります。

冷感に関する被験者アンケートでは「プラセボシャツ」よりも『氷撃α』シャツのほうが運動時・運動後に冷感を感じる傾向の回答が得られており、屋外作業者、医療・介護従事者、警備員等、熱ストレスの高い職種に適した製品といえるでしょう。高温多湿の環境下で活動する場面では、体温の上昇を抑える手段として、冷感ウェアの活用を推奨しています。

（※1）　冷感効果のあるアイテムを活用して暑さを乗り切る。
（※2）　歩行速度及び時間は5.5㎞/h 15分を基本とするが本人の普段の歩行速度と発汗具合にあわせて適宜調整を行う。

Topics04 【FREEZE TECH】ヒートレスキュープロジェクトの展開

ヒートレスキュープロジェクトでは、吉本興業所属芸人の皆様との連携や万博イベント協賛等
複数の施策を通じて、暑さ対策の啓発と製品認知の向上を図りました。

※一部抜粋
※2025年11月14日時点の情報を含みます

1 HEAT RESCUE PROJECT 記者発表会を開催 吉本興業所属の芸人がPRサポーターとして登壇

『ニッポンの夏を涼しく変える！』をキーメッセージに、2021年より継続して取り組んでいる「HEAT RESCUE PROJECT（ヒートレスキュープロジェクト）」の一環として、**吉本興業所属芸人をPRサポーターに迎えた記者発表会を実施。**

熱中症対策の義務化を背景に、同ブランドの社会的認知向上と暑熱対策の啓発を図った。 ▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

2 ゴルフイベントへの協賛と製品体感の提供

8月に開催されたゴルフイベントに協賛。

ゴルフファンへの訴求を目的に、FREEZE TECHシリーズのサンプリング・販売を実施。イベント中も丁寧に商品を紹介いただく等、信頼性の高い発信につながった。

3 熱中症予防の啓発に向けたSNS・動画連携施策

暑さ対策の重要性や熱中症予防の啓発を目的として、人気芸人の皆様にご協力いただき、SNSやYouTubeを通じた情報を発信。

複数のSNS投稿を通じて認知が広がり、冷感ミストとウェアの販売が大きく伸長。認知拡大と販売促進の両面で成果が見られた。

HEAT RESCUE
Supported by FREEZE TECH

4 大阪・関西万博における啓発イベントを実施

吉本興業パビリオンにて「猛暑のアシタ」と題したステージイベントが開催。

猛暑対策の啓発を目的に、複数の冷感アイテムが紹介される中で、当社のFREEZE TECHも取り上げられ、来場者から好評を得ることができ、製品の認知向上にもつながる機会となった。

Topics05 【FREEZE TECH】BtoBカテゴリー強化戦略

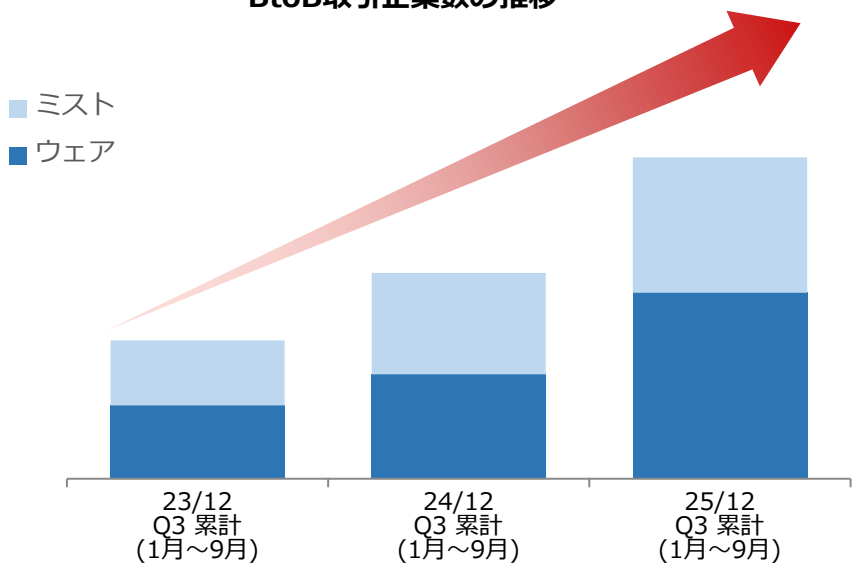
巨大市場に挑戦。ユニフォーム業界に、リベルタの革新を広げていきます。

国内ユニフォーム市場規模

5,080億円

（2024年度予測）
※出典：㈱矢野経済研究所、『ユニフォーム市場に関する調査（2024年）』
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3534

FREEZE TECH
BtoB取引企業数の推移



内閣府認定 公益財団法人 日本ユニフォームセンター（NUC）への加入

NUCとは、内閣府認定の公益法人で、ユニフォームの改良・普及を通じて、勤労者や学生、スポーツ従事者の福祉向上を目的としている。官公庁や企業へのユニフォーム提供実績があり、環境配慮や資源循環にも取り組んでいる。

NUCが提供する業界情報や市場分析を積極的に活用し、ユニフォーム関連商品の企画・販売における新たなビジネスチャンスの創出につなげていく。

会員加盟によるBtoB戦略強化メリット

① 業界ネットワークへの参加機会
約190社が加盟するNUCのネットワークを活用し、情報収集とビジネスチャンスを広げる。

② 専門知識・技能の習得・認定制度
資格制度を通じて販売・調達担当者のスキルを高め、識別力を強化。

③ 研究・調査・情報提供
最新のトレンドや素材情報を取り入れ、商品企画力を向上させる。

④ ブランド・信頼性の向上
内閣府認定団体との連携で、業界標準に基づく信頼性を高める。

Topics06 【Luminox】ブランド認知拡大に向けた戦略的マーケティング施策

1 南青山に旗艦店「Luminox Lounge」オープン

2025年8月、ミリタリーウォッチブランド「ルミノックス」の旗艦店『Luminox Lounge（ルミノックスラウンジ）』が東京・南青山にオープン。

ブランドの挑戦者精神と独自性を体現する空間であり、来店者がルミノックスの世界観を直接体感できる場として位置づけられている。
今後は本店舗を起点に、ブランド価値をより深く伝えるイベントや体験型企画の展開を予定しており、ファン層の拡大とブランド強化を図っていく方針である。

▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

2 Night Surf Party「Magic Hour」を開催

静岡県静波サーフスタジアムにて、ルミノックス主催の体験型イベント「Magic Hour」を開催。
ブランドの象徴「ルミノックス・ライト・テクノロジー（LLT）」の魅力を伝えるプロモーション映像の撮影を兼ねた施策で、約100名以上が来場。参加者からは好評を得て、ブランドイメージの向上に寄与した。

また、開催地である牧之原市が2025年台風15号で甚大な被害を受けたことを受け、入場料の一部と募金箱による支援金を静岡県へ義援金として寄付いたしました。

▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

※一部抜粋
※2025年11月14日時点の情報を含みます

Topics07 【ベビーフット】フットケア啓蒙活動「足の裏きれいにし隊」再始動

フットケアブランド「ベビーフット」は、啓蒙活動「足の裏きれいにし隊」を約10年ぶりに再始動し
これまでに医療機関、美容関連企業、エンタメ系企業等、業種を問わず6社で活動を展開。
働く人々の足元の悩みに寄り添った啓蒙を実施し、長時間の立ち仕事に従事する方々を対象に、足元のセルフケアの重要性を訴求しています。

▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

■実施日時
2025年９月25日（木）

■実施先
信愛病院 様

■実施人数
181名

■実施商品
BFイージーパック 60分M

活動概要

活動名：「足の裏きれいにし隊」
目　的：フットケア意識の啓蒙・ブランド認知拡大・新規顧客層への接点創出

実施状況

対　象：企業・医療機関
実施数：累計6社（医療・美容・エンタメ等）＋ 女性アスリートチーム

※2025年11月14日時点の情報を含みます

今後の展開

新規展開：女性アスリートへの取り組みを強化
接点創出：新規顧客層との接点創出
市場拡大：継続的な啓蒙活動による市場拡大を図る

Topics08 【デンティス】アンバサダー Snow Man・渡辺翔太氏を継続起用

“目覚めてすぐキスできる”オーラルケアブランドの「デンティス」は、
ブランドアンバサダーとして渡辺翔太氏が2024年に引き続き、継続してご就任いただくこととなりました。
多くのメディア等に露出し、ブランド認知度の向上に寄与しています。

渡辺翔太氏 出演 新Web CM第二弾を公開

10月２日（木）に新ビジュアルおよび Web CM を公開。

各テレビ局の情報番組にも取り上げられ、SNSを中心に大きな反響を呼んだ。さらに、都内の人気施設とのコラボイベントの開催や、交通広告の展開等、オンライン・オフライン双方における施策を通じて話題喚起を図った。これらの取り組みにより、ブランド認知度の向上および購買意欲の喚起に大きく寄与した。

▶ 詳細は開示資料をご確認ください。

店頭施策の展開状況

各メディア露出やSNS施策、等身大パネルによる販促展開を引き続き強化。昨年は初回導入によるセルイン増が売上を牽引したが、今年は店舗数が拡大する中で安定した推移に。

今後は店頭施策やSNS連動企画を強化し、セルアウトの加速を図る。

前年比
＼約450店舗以上増！／

店頭プロモーション
展開実績 累計
約 **10,000**
店舗以上
※2025年９月30日時点

某ドラッグストアでの
店頭プロモーション▼

Topics09 | 2025年12月期第３四半期 新商品（発売済）

第３四半期において、当社は10商品以上の新商品を市場に投入。

短期間でこれほど多くの新規開発・販売を実現したことは、当社の企画力・開発力・実行力の高さを示すものです。

コスメ

※新商品、一部抜粋

恋する♥ハミガキ
DENTISTE'
デンティス

オーラルケア
既存ブランド

「 デンティス マスカットミント チューブタイプ 」
￥1,595（税込）

恋する♥ハミガキ
DENTISTE'
デンティス

オーラルケア
既存ブランド

「 デンティス マウススプレー 15mL 」
￥1,320（税込）

恋する♥ハミガキ
DENTISTE'
デンティス

オーラルケア
既存ブランド

「 デンティス マウススプレー 3mL 」
￥660（税込）

Baby Foot

ボディケア
既存ブランド

「 ベビーフット 60分タイプMサイズ
シナモロール パッケージ 」
￥2,200（税込）

Baby Foot

ボディケア
既存ブランド

「 ベビーフット かかとひび割れ予防セット
クロミ パッケージ [医薬部外品] 」
￥1,540（税込）

トイレタリー・機能衣料

※新商品、一部抜粋

OLE FIRST

ボディケア
既存ブランド

「 OLE FIRST 消臭パウダー Mu-shu 」
￥2,420（税込）

カビトルネード

トイレタリー
既存ブランド

「カビトルネードNeo
大型洗濯機用 洗濯槽クリーナー 縦型 」
￥1,210（税込）

カビトルネード

トイレタリー
既存ブランド

「 カビトルネード 浴室用カビ取りジェル 」
￥2,640（税込）

FREEZE TECH LiDEF

機能衣料
既存ブランド

「FREEZE TECH 氷撃+（プラス）
PCMクーリングベスト001/BLK（F）」
￥16,280（税込）

ネイビーシールズ基金
＼ 25周年を記念 ／

Luminox SWISS MADE

Watch
既存ブランド

「 Luminox NAVY SEAL
FOUNDATION 3200 SERIES 」
￥117,810（税込）

＼ 世界限定888本 ／

Luminox SWISS MADE

Watch
既存ブランド

「 Luminox Navy SEAL COLORMARK 3050 SERIES 」
￥98,010（税込）

Liberta!

「氷撃」および「氷撃α」プロジェクト展望

※一部抜粋　※2025年11月14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

ワーク

商品	取引先	内容	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	試験導入済	試験 導入済		
氷撃	航空機地上支援業務会社 （ANA成田エアポートサービス㈱）	従業員の方々による試験着用中	試験 着用開始		
氷撃α 冷感ミスト	大手航空会社	ユニフォーム生地への採用に向け サンプル開発中	契約締結目標		試験 導入目標
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製造の採用に向けて提案中	試験 導入目標		
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 まずは通常商品の試験導入を開始	試験 導入済		
冷感ミスト	大手ガソリンスタンド	「大容量衣類用冷感ミスト」の試験導入が開始	試験 導入開始		
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）	冷感ミストの配荷を開始	契約締結済	本格導入目標	
氷撃α	テーマパーク	氷撃アームカバーと冷感ミストの 試験導入が開始	試験 導入開始		
氷撃α 冷感ミスト	行政機関	・制服の製造に向けて協議中 ・冷感ミストの試験導入中	試験導入済 （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を開始	契約締結済 試験導入済		
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・ 冷感ミストの試験導入を開始	試験 導入済		
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	試験 導入目標		

※　赤字の箇所は、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。また、当該プロジェクトの一環として段階的な展開を進める中で、具体的な進捗が見られたタイミングも反映しております。

※　黄色ハイライトの箇所は各プロジェクトの契約締結や試験(テスト)導入開始等を目標としている時期を示しており、単なる希望的観測ではなく、商談や導入に向けた具体的な協議が進行している案件に基づいています。ただし、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。

『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

※一部抜粋　※2025年11月14日時点

	商品	取引先	内容	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製品の製造に向けて提案中	試験販売目標		
	氷撃α 氷撃	大型スポーツ用品店	取扱店舗拡大に向けた提案を進行中	試験導入済		本格導入目標
	氷撃 冷感ミスト	ゴルフ用品店	OEM製品販売中 さらに冷感ミストは全店舗導入も開始	本格導入済		
	氷撃 冷感ミスト	広範なゴルフ販路を持つ総合サプライヤー（キャスコ㈱）	㈱二木ゴルフや㈱太平洋クラブ等大手ゴルフ関連企業での導入済	契約締結済 試験導入済		
	氷撃α	ゴルフアパレルブランド	OEM製品（アームカバー/氷撃タグ付き）販売中	オリジナル製品販売開始済		
プロスポーツ	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 冷感ミスト	プロ野球球団	オリジナルデザイン製品が販売開始済(冷感ミスト) 来年に向けた提案を進行中	オリジナル製品販売開始済		
アパレル	氷撃	紳士服量販店（㈱コナカ）	「コナカ・フタタ」全店舗で「氷撃シャツ」販売開始 来年の新規アイテムに向けて協議中	本格導入済		
その他	氷撃α	大阪・関西万博	万博オリジナル製品の販売開始済 国内外へのPR露出を目論む	オリジナル製品販売開始済		
	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開始	試験開始		エビデンス取得目標
	冷感ミスト	ウィッグ・毛髪ケア 総合企業 (㈱アデランス)	ウィッグ用ミストの販売開始済 来年に向けた提案を進行中	オリジナル製品販売開始済		

※1　冷感効果のあるアイテムを活用して暑さを乗り切る。
※　赤字の箇所は、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。また、当該プロジェクトの一環として段階的な展開を進める中で、具体的な進捗が見られたタイミングも反映しております。
※　黄色ハイライトの箇所は各プロジェクトの契約締結や試験(テスト)導入開始等を目標としている時期を示しており、単なる希望的観測ではなく、商談や導入に向けた具体的な協議が進行している案件に基づいています。ただし、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）

※一部抜粋　※2025年11月14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

ワーク

プロスポーツ

スポーツ

商品	取引先	内容	2025年	2026年	2027年～
氷撃	(CAN) CIMA社 Public Safety流通(行政機関) 代理店	カナダ国内の公共安全機関に向けた OEM製品が試験販売開始済 新規案件の提案に向け進行中	契約締結済 試験販売開始済		
氷撃	(DEU) 建築業界向けBtoB企業	現地販売に向けた準備を進行中	試験 導入予定		
氷撃	(UK)防衛・治安分野に特化した 専門代理店	製品導入に向け協議中	契約締結予定		
氷撃	(USA)ワーク流通代理店	世界最大手物流企業をはじめ ワーク流通顧客への導入提案を推進	契約締結済		
氷撃	(USA)プロアメリカン フットボールリーグ	マーケティングプラン協議中	契約締結予定	試験 導入目標	
氷撃	(USA)大学フットボール市場	マーケティングプラン協議中	契約締結予定	試験 導入目標	
氷撃	(DEU)ゴルフブランド	試験着用に向けて進行中	契約締結予定	試験 着用開始予定	
氷撃	(ITA)モータースポーツ アパレル	氷撃生地の導入に向けて協議中	試験 導入予定		
氷撃	(USA)乗馬用アパレル・ フットウェアメーカー	生地採用に向け協議中			契約締結予定
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	試験 販売目標		

※　赤字の箇所は、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。また、当該プロジェクトの一環として段階的な展開を進める中で、具体的な進捗が見られたタイミングも反映しております。

※　黄色ハイライトの箇所は各プロジェクトの契約締結や試験(テスト)導入開始等を目標としている時期を示しており、単なる希望的観測ではなく、商談や導入に向けた具体的な協議が進行している案件に基づいています。ただし、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）

※一部抜粋　※2025年11月14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	内容	2025年	2026年	2027年～
スポーツ	氷撃	(FRA)世界最大級 スポーツ用品小売企業	試験着用で高評価を獲得 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	試験 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	試験 導入目標		
	氷撃α	(CHE)スポーツ用品メーカー	冷感プリント加工の技術検証を進行中		試験 導入目標	
	氷撃α	(UK)レーシングチーム	初回試験着用のフィードバックを基に改良 再試験を開始	試験 着用開始		
その他	氷撃	(USA)Universal	冷却機能製品の提案開始、試験着用を実施	契約締結済 商品納品済		
	氷撃	(KOR) TVショッピング	来年も継続し注力していく方針	テレビ露出開始		
	氷撃	(MYS)ヒジャブメーカー	市場ニーズに合わせた仕様変更を進め 再サンプルを準備中	本格導入開始済		
	氷撃	(MYS)アパレル代理店	学生服生地として提案中		試験 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 試験着用中	試験 販売目標		本格導入目標

※　赤字の箇所は、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。また、当該プロジェクトの一環として段階的な展開を進める中で、具体的な進捗が見られたタイミングも反映しております。

※　黄色ハイライトの箇所は各プロジェクトの契約締結や試験(テスト)導入開始等を目標としている時期を示しており、単なる希望的観測ではなく、商談や導入に向けた具体的な協議が進行している案件に基づいています。ただし、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ながら、配当性向を考慮した安定的な配当を重視し、長期的な経営基盤の確保と業績に応じた適正な利益配分を継続的に行うことを基本方針としています。この方針に基づき、2025年12月期の配当は前期から増配し、年間10.00円、配当性向37.6%といたします。

配当金額の推移

	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期（予想）
配当金額	18.0	9.0	10.0
連結配当性向	48.0	―	37.6

※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。

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の更なる拡大と当社株式の流動性の向上を図ることを目的とし、**株式分割を実施いたします。**

分割基準日

2025年12月31日(水)

※なお、基準日である2025年12月31日（水）は休日扱いとなるため、実質的には、2025年12月30日（火）となります。

効力発生日

2026年1月1日(木)

発行済株式数

分割前： 6,052,520株
分割後：30,262,600株

分割後の発行可能株式数

80,000,000株

※株式分割の詳細につきましては、2025年9月12日及び2025年9月16日開示の資料をご覧ください。

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、2025年12月末の基準日に**３単元（300株）以上の株式を保有**されている株主様といたします。

特典の詳細

特典①

特典②

※所有株式を全て売却された場合でも継続して利用可能

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**

お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

参考資料 | リリース一覧（2025年12月期第３四半期リリース）

公表日	リリースタイトル
2025/07/09	「HEAT RESCUE PROJECT」PRサポーターに吉本興業所属芸人を迎えた記者発表会実施のお知らせ
2025/07/15	ミリタリーウォッチブランド「Luminox（ルミノックス）」FLAGSHIP SHOP 【Luminox Lounge】東京・南青山 オープンのお知らせ
2025/07/18	「第11回 猛暑対策展」への出展に関するお知らせ
2025/07/24	冷感アイテムブランド「クーリスト」シリーズ累計販売個数270万個突破のお知らせ
2025/07/25	ミリタリーウォッチブランド「Luminox（ルミノックス）」より「Luminox MIL-SPEC 3350 SERIES」新モデル発売のお知らせ
2025/07/25	氷撃クーリングウェア・ギア「FREEZE TECH（フリーズテック）」より「氷撃+（プラス）PCMクーリングベスト」発売のお知らせ
2025/07/30	「カビトルネードNeo 大型洗濯機用 洗濯槽クリーナー 縦型」発売のお知らせ
2025/08/01	「足の裏きれいにし隊」再始動に伴う啓蒙活動を展開「ベビーフット すっぴん足コンテスト」受賞作品発表のお知らせ
2025/08/04	2025年12月期第2四半期決算説明会のライブ配信のお知らせ
2025/08/07	ウィッグ・毛髪ケアの総合企業大手・株式会社アデランスから『FREEZE TECH』ウィッグ・衣類用「ウィッグ冷感持続ミスト」発売のお知らせ
2025/08/08	半期報告書-第30期(2025/01/01-2025/06/30)
2025/08/08	2025年12月期第２四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕(連結)
2025/08/08	(開示の経過)債権の取立不能または取立遅延のおそれによる貸倒引当金繰入額（特別損失）の計上に関するお知らせ
2025/08/08	訴訟の提起に関するお知らせ
2025/08/08	連結子会社における固定資産の譲渡に関するお知らせ
2025/08/08	2025年12月期第2四半期（中間期）連結業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ
2025/08/08	「FREEZE TECH（フリーズテック）氷撃α」における熱中症予防効果を実証する機能性試験に関するお知らせ
2025/08/08	ANA成田エアポートサービス株式会社 従業員による「FREEZE TECH」製品試験着用開始のお知らせ
2025/08/08	2025年12月期第2四半期決算説明資料
2025/08/18	半期報告書-第30期(2025/01/01-2025/12/31)

参考資料 | リリース一覧（2025年12月期第３四半期リリース）

公表日	リリースタイトル
2025/08/20	「デンティス マスカットミント チューブタイプ」発売のお知らせ
2025/08/21	「デンティス マウススプレー」発売のお知らせ
2025/08/26	「カビトルネード 浴室用カビ取りジェル」発売のお知らせ
2025/08/26	(開示事項の経過)連結子会社における固定資産の譲渡に関するお知らせ
2025/08/26	ミリタリーウォッチブランド「Luminox（ルミノックス）」より「Luminox Navy SEAL COLORMARK 3050 SERIES」新モデル発売のお知らせ
2025/08/28	ベビーフット×シナモロール コラボ商品販売に関するお知らせ
2025/09/03	「FREEZE TECH（フリーズテック）“氷撃”」Hong Kong China Softball Association（中国香港ソフトボール協会）とのスポンサー契約締結のお知らせ
2025/09/11	ベビーフット×クロミ コラボ商品販売に関するお知らせ
2025/09/12	株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更、配当予想の修正、株主優待制度の一部変更、新株予約権の行使条件変更に関するお知らせ
2025/09/16	（訂正）「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更、配当予想の修正、株主優待制度の一部変更、新株予約権の行使条件変更に関するお知らせ」の一部訂正
2025/09/17	「MELLOW CHARM（メロウチャーム）フレグランスペーパー」発売のお知らせ
2025/09/17	「ミズアカトルネード 浴室用壁洗浄剤」発売のお知らせ
2025/09/24	ミリタリーウォッチブランド「Luminox（ルミノックス）」より「Luminox RECON NAV SPEC 8830 SERIES」新モデル発売のお知らせ
2025/09/29	「Red Bull Ampol Racing」×「Luminox（ルミノックス）」限定コラボレーションモデル新作発売のお知らせ

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

MAIL：ir@liberta.net