
第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行
及びファシリティ契約の締結（行使停止指定条項付）に関する補足説明資料

2026年3月12日



株式会社リベルタ

証券コード：4935

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	136名 (連結) ※2025年12月31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
	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	上海李瑠多贸易有限公司、 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、株式会社クレア (予定)	



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



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。



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。



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。



Showa!

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。

NEW!
CLAIR
(予定)

化粧品/美容関連雑貨の
企画・卸売・通信販売

サンタ・マルシェを中心としたブランド力
盤石な財務基盤



- ・化粧品、美容関連雑貨の企画・卸売・通信販売を実施。
- ・商社を介して全国のバラエティショップやドラッグストアに商品を展開。当社グループの販売力・マーケティング力を生かし、高い利益率を誇る主力商品を中心に、収益力強化に期待される

【グローバル成長】

×

【M&Aの早期投資回収】

ハイブリット成長戦略

資金使途の内訳	投資額
① 次世代モノづくりプラットフォーム「BUZZMADE」のサービス拡充に係る関連投資資金	約100百万円
② 冷感ウェア「FREEZE TECH」の海外マーケティング・ブランディングに資する広告宣伝費に係る運転資金	約1,530百万円
③ 「FREEZE TECH」のグローバルサプライチェーン・体制整備に関する投資資金	約400百万円
④ 化粧品企画・製造及び販売会社であるクレアの買収及びPMI（事業統合）に係るM&A関連費用	約600百万円

BUZZMADE[®] (バズメイド) × AI による商品企画の実現

これまでに1,000を超える商品企画・販売のノウハウを有する当社が、
そのノウハウをAIで活用できる形にしたスキームとして公開。

誰もが自由な発想で商品を企画でき、成功報酬を狙える商品企画プラットフォームです。

ダイバーシティー思想で、広く一般個人の閃きやアイデアを集め、それらを具現化できるモノづくり企業が集うプラットフォーム【BUZZMADE[®]】を開発。



進化した「BUZZMADE」の特徴

1. “モノづくり”特化型生成AIによる企画支援
 - 専門的な知識がなくても、AIとの対話によってターゲット分析や競合比較、コンセプト開発をスムーズに行えます。
2. 企画から販売まで一気通貫のプロセス
 - 企画から製造、国内・海外販売、物流までを一元化したリベルタの組織が、よりスピード感のある商品化を実現します。
3. ロイヤリティの継続還元
 - 商品が製品化・販売された際には、製造数や販売数に応じたロイヤリティがアイデアの応募者に支払われます。商品が販売されている限り受け取れる権利です。



AIシステムの構築に更に資金を投じ、プラットフォームをブラッシュアップ



株式会社LIG*1の生成AI領域に特化した専門チームが、最新のLLM（大規模言語モデル）の特性を最大限に引き出すよう高度な設定を担う

業務提携



リベルタの経営目標（Vision）と中期経営計画の基本戦略に基づき、CAMPFIRE、BUZZMADE®、リベルタの発展が加速する提携を目指しています。



非連続的な成長

- 商品ジャンルの拡大
- 海外販路の強化
- EC販売の強化
- 企画販売の強化
- 企画販売のDX化

*1：DX支援のプロフェッショナル集団。本プロジェクトにおける生成AI導入およびプラットフォーム開発を共創

FREEZE TECHはその機能性でも高く評価されています。



FREEZE
TECH
LIDEF

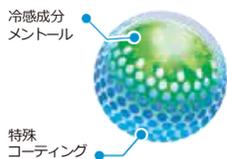


機能衣料

衣類用冷感ミスト



世界初 独自の技術で特許取得



ナノカプセル化された
メントールが
蒸発をおさえます

アルコールフリー*5で揮発しにくく、冷感が長持ち

冷感持続時間約**3.5倍***8

アルコールフリー*5だからこそ換気ができない火気厳禁の空間でも安全に使用可能*6エタノールを主成分とすることなく冷感効果*7を発揮し得る冷感剤組成物

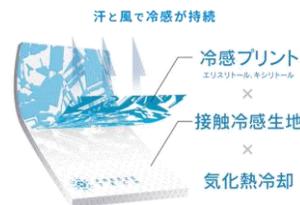
クーリングウェアシリーズ

FREEZE TECH の 機能性

氷撃®

未加工の生地と比較し

最大**-2°C**の冷感を実現*1



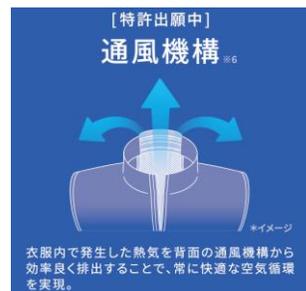
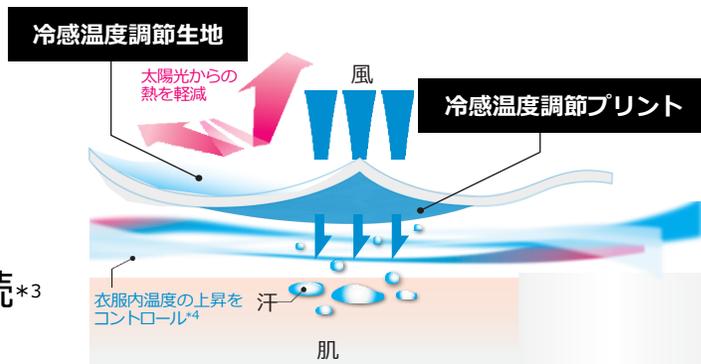
試料を2つ折りにしたものを試験片とし、折りたたんだ内側中央に温度センサーを設置。約33°Cの雰囲気内にて試験片中央（センサーの上）に約0.2mLの水を滴下し、湿潤部の温度を10分間測定。

(2023年3月14日実施、冷感プリントの吸水冷感性評価より)

氷撃 ALPHA®

従来品*2と比較し

約**1.5倍**冷感継続*3



2026年4月に独自開発の電動ミニファン付きウェア【FREEZE TECH Air】を発売。



世界が注目する 吉井秀雄氏がデザインを担当

STAY CREATIVE HIDE·SIGN Hideo Yoshii

*1: 使用環境によって冷感の感じ方に個人差があり、効果を保証するものではない
 *2: FREEZE TECH商品レギュラーフィットシリーズと比較
 *3: 接触熱移動性試験による測定結果 (ユニチカガーメンテック)
 *4: 発汗シミュレーションによる測定結果 (ユニチカガーメンテック)
 *5: エタノールフリーを指す
 *6: 火の近くにおいても大丈夫ということではない
 *7: メントールによる清涼感
 *8: アルコール処方からの従来品との比較 (当社調べ)、冷感スプレー揮発性試験 (自社試験)による測定結果

FREEZE TECHは卓越した機能性を強みとして、様々な業界との提携を実現して参りました。現在は近年の熱中症対策の需要拡大を背景に、世界27億人規模のノンデスクワーカー市場を重要なターゲット市場として捉えています。

FREEZETECH®

氷撃®
汗と風で賢きの冷感



ノンデスクワーカー

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

国内3,900万人*1 **世界27億人*1**
(日本の労働人口の57%) (世界の労働人口の80%)

豊富な提携実績（一部掲載）



(株)コナカ コラボ製品
「氷撃シャツ」



J1 横浜FC
オフィシャルサプライヤー



(株)アデランス コラボ製品
「ウィッグ冷感持続ミスト」

職場における熱中症対策は2025年6月1日から事業者へ義務付け*2

改正労働安全衛生規則

《熱中症予防対策》

1.作業環境管理

2.作業管理

3.健康管理

4.労働衛生教育



(4) 服装等
熱を吸収し、又は保熱しやすい服装は避け、透湿性及び通気性の良い服装を着用させること

*1：「Works Report 2022」「The Rise of the Deskless Workforce2018」より
*2：厚生労働省「職場における熱中症対策の強化について」パンフレットより

FREEZE TECHは、海外販路の整備・拡大及びマーケティングによるプレゼンス向上を図ってまいります

大阪・関西万博



「住友館」にて氷撃αを販売

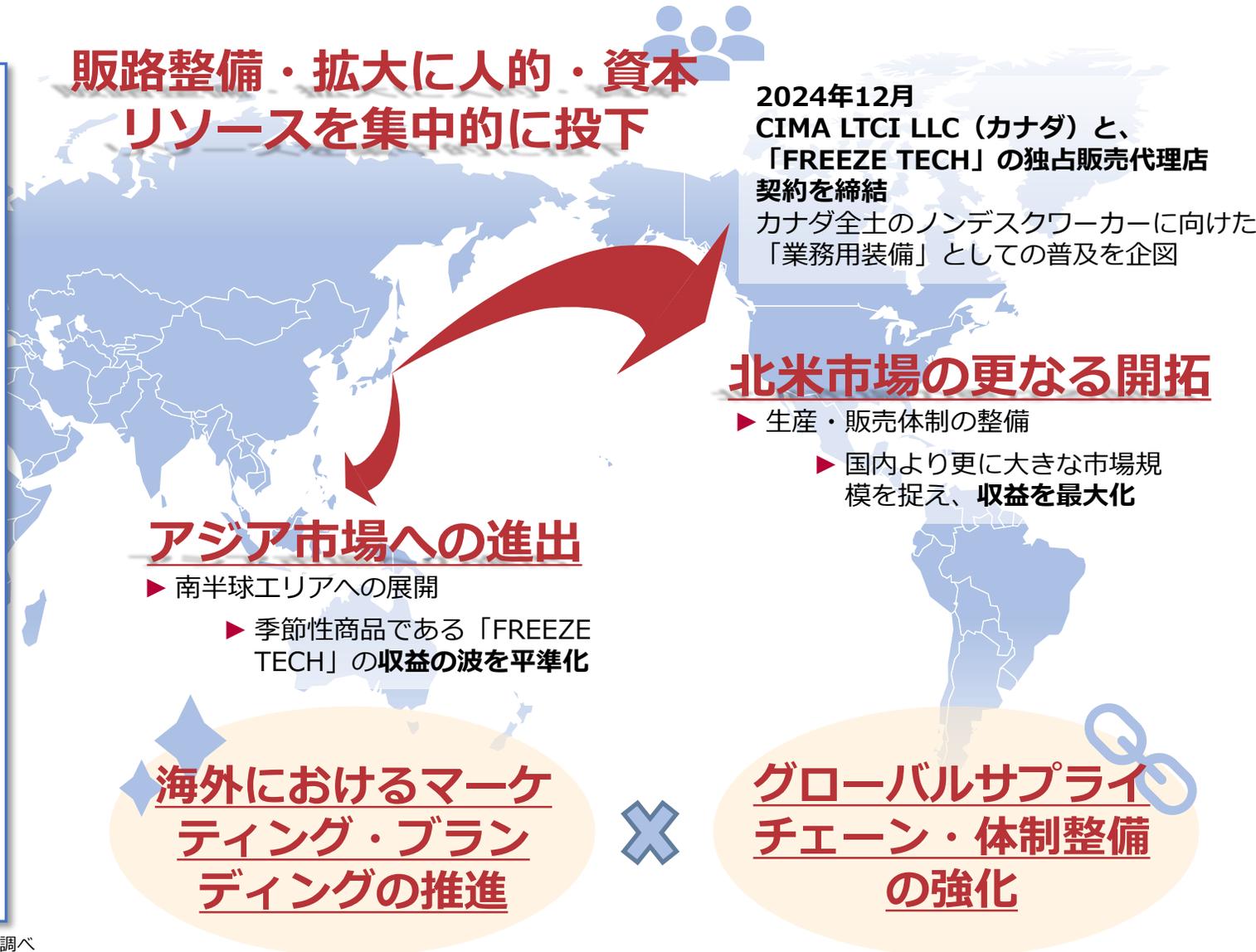
- ✓ 日程：2025年4月13日(日)～10月13日(月)
- ✓ 「FREEZE TECH」の冷感プリント技術と、住友化学株式会社が開発した世界初*1の個体ポリマー型温度調節材料「コンフォーマ®」を用いた繊維とがコラボレーション



吉本興業パビリオン「猛暑のアシタ」

- ✓ 日程：2025年8月25日(月)、8月29日(金)
- ✓ 出演者：スーパーマラドーナ、ネイビーズアフロ

販路整備・拡大に人的・資本リソースを集中的に投下



*1:商業販売されているオレフィン系樹脂として。2024年 5月 21日発表時点。住友化学調べ

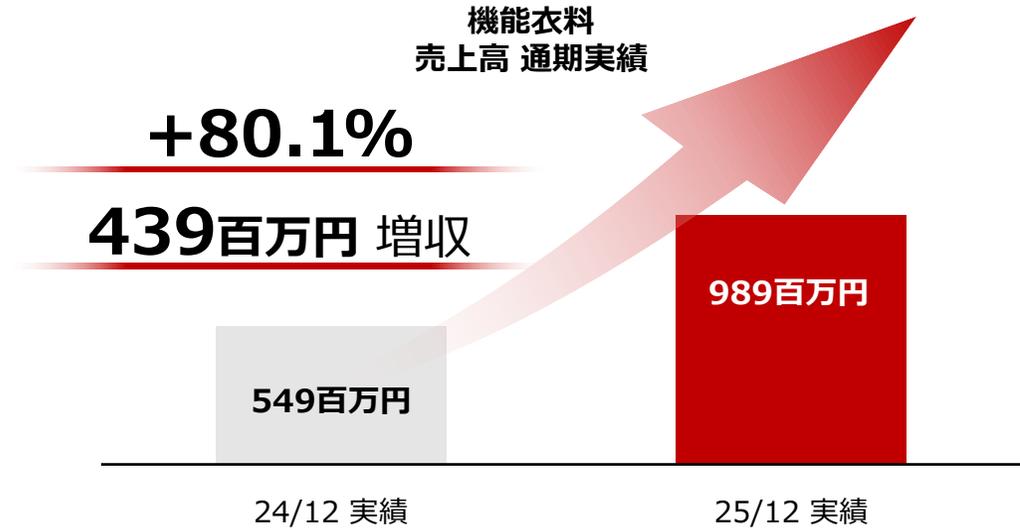
計画以上のペースで国内取扱店舗数が増加していることを背景に、FREEZE TECHの軸である冷感ウェア・冷感ミストのいずれも順調に売上げは増加しており、会社の成長を引っ張る商材となっております。



2017年の発売開始より、

冷感ウェア 累計 **167万枚** 以上発売*1

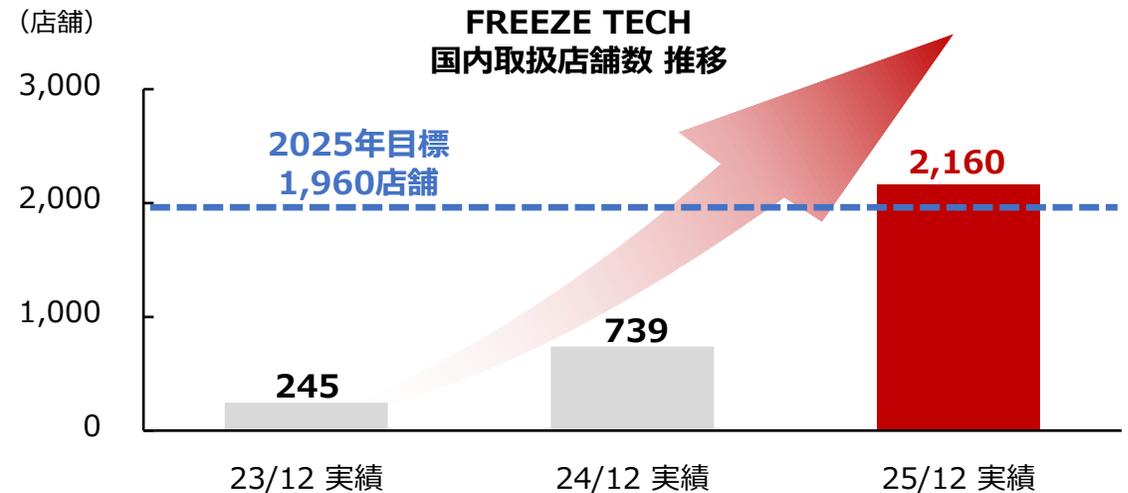
前年比
約37万枚以上増!



2020年の発売開始より、

冷感ミスト 累計 **76万枚** 以上発売*1

前年比
約26万本以上増!



*1: 2025年12月末時点

CLAIR

三宅 伸弘様 (創業者)
100%保有

商品力・収益力

100%株式譲渡による買収

株式会社クレア

設立 2007年10月
所在地 東京都豊島区西池袋2-39-6 池袋ツルミビル4階
大阪支店 大阪府大阪市都島区東野田町1-21-14 ニュー若杉ビル501号室
従業員数 10名
事業内容 化粧品や美容関連雑貨の企画及び卸売、通信販売等

Liberta!

CLAIR

1. スキンケアに特化した営業

- バラエティショップやドラッグストアを中心に**全国約10,000店舗**に自社商品を展開
- ロングランで展開しているヒット商品をはじめとする、**優れた商品力**を保有



Santa Marché
Natural Beauty

サンタ・マルシェ

売上の90%前後を占める代表的なブランド
「ディープクレンジング」の販売累計出荷数
550万本超

2. 盤石な財務基盤

銀行借入れに頼ることなく、**自己資金**で買う資金繰り

想定シナジー

スキンケア関連
バリューチェーン強化

スキンケアに特化した
営業人材の獲得

Liberta!

1. 強力な営業網

国内店舗数 **42,350店舗**以上*1
海外店舗数 **26,000店舗**以上*1

世界**60か国**以上展開



2. マーケティング・企画力

インフルエンサー活用、WEB広告配信、SNSプロモーション、店頭展開などの強化された**各種プロモーション施策**

店頭プロモーション 約**9,000店舗**以上*1
カピトルネード デンティス 約**10,000店舗**以上*1

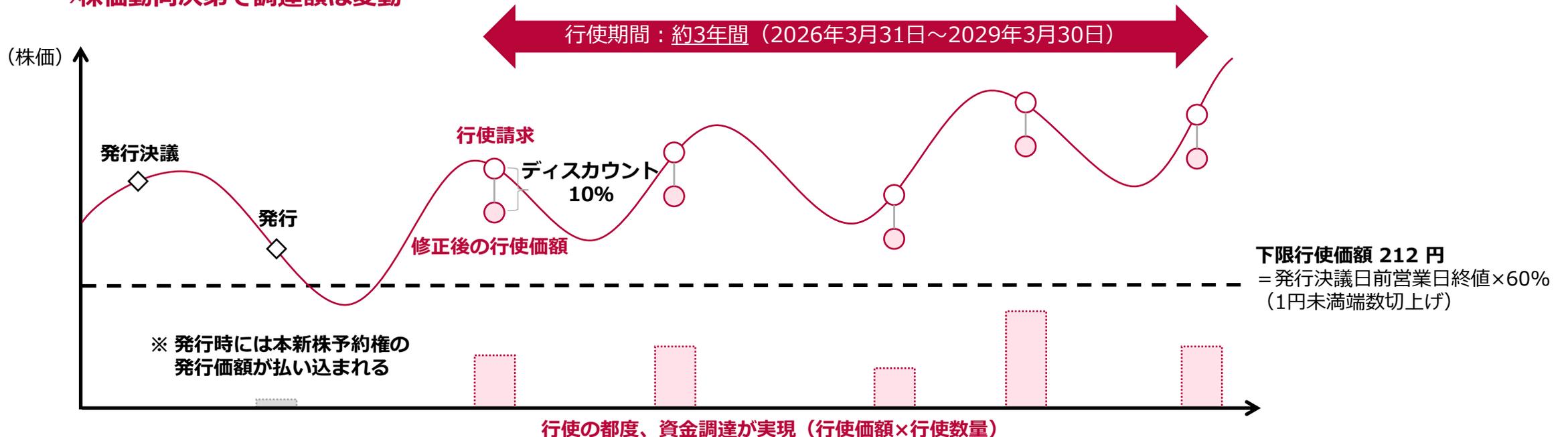
*1：2025年12月31日時点

割当予定先及び割当方法	SMBC日興証券（第三者割当）
潜在発行株数	7,460,000株（最大希薄化率：24.79%）
発行新株予約権数	74,600個
想定調達金額（差引手取概算額）	約26.3億円（当初想定）／ 約15.9億円（下限行使価額ベース）
当初行使価額	352円（決議日前営業日終値×100%）
下限行使価額	212円（決議日前営業日終値×60%）
上限行使価額	なし
行使価額の修正	新株予約権の行使請求の効力発生日の直前取引日における、普通株式の普通取引の終日の売買高加重平均価格（VWAP）の90%に相当する金額に修正
発行決議日	2026年3月12日
払込期日	2026年3月30日
行使期間	2026年3月31日～2029年3月30日
その他	行使停止指定条項・取得条項・譲渡制限

割当先（SMBC日興証券）は、市場動向を踏まえた上で新株予約権の行使請求を行うことができ、当該行使に係る株式の対価として、代金（行使価額）を払い込みます

- ✓ 行使価額は、当初352円とする。ただし、行使価額は行使価額修正条項に基づき、修正される
- ✓ 行使価額修正条項の概要
⇒行使価額は各行使請求の効力発生日の直前取引日の終日の売買高加重平均価格（VWAP）× 90%に相当する金額に修正
- ✓ 修正後の行使価額が下限行使価額を下回る場合、下限行使価額が修正後の行使価額となる
- ✓ 割当先は行使によって得た株式を株価動向等を勘案し適宜売却していく方針

⇒**株価動向次第で調達額は変動**



※上記はイメージであり、当社株価が上記の通りに推移することをお約束するものではありません。

質問	回答	参照ページ*
<p>今回の資金調達のご目的は何ですか？</p>	<p>本資金調達の目的は、「BUZZMADE」のサービス拡充や「FREEZE TECH」の販路拡大を実行し、またインオーガニックな成長を達成することで一層の企業価値向上を実現し、既存株主をはじめとするステークホルダーの利益拡大に努めることです。</p>	<p>P.3-5</p>
<p>今期業績に与える影響はありますか？</p>	<p>本資金調達が2026年12月期の業績に与える影響は、発行諸費用の概算額を踏まえても軽微です。なお、今回の調達資金は①次世代モノづくりプラットフォーム「BUZZMADE」のサービス拡充に係る関連投資資金、②冷感ウェア「FREEZE TECH」の海外マーケティング・ブランディングに資する広告宣伝費に係る運転資金、③「FREEZE TECH」のグローバルサプライチェーン・体制整備に関する投資資金、④化粧品企画・製造及び販売会社であるクレアの買収及びPMI（事業統合）に係るM&A関連費用に充当することにより、将来の業績に寄与するものと考えております。</p>	<p>P.20</p>

*：「第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約の締結（行使停止指定条項付）に関するお知らせ」参照

質問	回答	参照ページ*
<p>今回の資金調達スキームを選んだ理由は何ですか？（公募増資等と比較した株価への影響はありますか？）</p>	<p>本新株予約権の発行による資金調達方法を選択するにあたり、既存株主の利益に配慮し当社株式の急激な希薄化の抑制や株価への影響を軽減するとともに、当社の資金需要や株価の状況に応じた資金調達の柔軟性を確保すること、及び事業環境の変化に対応するため財務健全性の向上が可能な資金調達を行うことに重点を置いて、多様な資金調達方法を比較検討してまいりました。資金調達方法の選択にあたっては、借入等のデット性資金の調達、又は公募増資等その他のエクイティ性資金の調達についても考慮いたしました。S M B C日興証券より、第三者割当による本新株予約権の発行及び本ファシリティ契約の提案を受け、資金調達金額や時期を当社が相当程度コントロールすることが可能であり、急激な希薄化を回避するとともに、既存株主の利益に配慮しつつ株価動向に合わせた資本調達が可能となる、本ファシリティ契約付の本新株予約権の発行が、現時点における最良の選択であると判断しました。</p>	<p>P.6-7</p>
<p>本スキームのメリットは何ですか？</p>	<p>本新株予約権の目的である当社普通株式の数は7,460,000株で一定であるため、株価動向によらず、本新株予約権の行使の結果交付されることとなる当社普通株式数が限定されていることにより、希薄化を限定し、既存株主の利益に配慮しています。また、本新株予約権には上限行使価額が設定されていないため、株価上昇時には希薄化を抑制しつつ調達金額が増大するというメリットを当社が享受できることで、既存株主の利益に配慮した資金調達が可能となっています。</p>	<p>P.7-8</p>

*：「第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約の締結（行使停止指定条項付）に関するお知らせ」参照

質問	回答	参照ページ*
<p>本スキームのデメリットは何ですか？</p>	<p>① SMBC日興証券が本新株予約権を行使した場合に限り、資金調達がなされるものとなっているため、満額の資金を短期間で調達することは困難です。② 行使価額の修正により全ての新株予約権が行使されても満額の資金調達ができない可能性があります。③ 第三者割当方式であるため、不特定多数の新投資家を幅広く勧誘することは困難です。④ 株価や出来高等の状況によっては権利行使が進まず、資金調達及び資本増強がなされない可能性があります。加えて、当社は、SMBC日興証券が2029年3月30日時点で保有する本新株予約権の全部（ただし、同日に行使された本新株予約権を除きます。）を、本新株予約権1個当たりにつき払込金額と同額で買い取る義務を負います。⑤ 最大希薄化株数が限定された場合においても、本新株予約権全てが行使されるとは限らないため、行使終了まで最終的な希薄化率を確定させることができません。</p>	<p>P.9</p>
<p>希薄化の規模はどの程度ですか？</p>	<p>本新株予約権の全てが行使された場合には、総議決権数300,930個（当社の2025年12月31日時点の総議決権数を基準として2026年1月1日付の株式分割を考慮した議決権数）に対して24.79%の希薄化が生じます。</p>	<p>P.7</p>

*：「第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約の締結（行使停止指定条項付）に関するお知らせ」参照

質問	回答	参照ページ*
<p>株式はいつ発行されますか？株価への配慮はどうなっていますか？</p>	<p>行使可能期間は約3年間（2026年3月31日から2029年3月30日）ですが、本ファシリティ契約は、当社とSMBC日興証券との間で、SMBC日興証券が本新株予約権を行使するよう最大限努力することや、行使停止指定条項等について取り決めるものであります。これらの取り決めにより、行使可能期間において本新株予約権の行使が進むことで当社の資金調達及び資本増強を図りつつ、資金需要や株価動向等を見極めながら、当社の判断により行使指定を行うことで資金調達の時期や行使される本新株予約権の量を一定程度コントロールすることが可能となります。</p>	<p>P.7</p>
<p>株価が下落し続けた場合はどうなりますか？</p>	<p>本新株予約権には下限行使価額が設定されているため、株価下落時における当社普通株式1株当たり価値の希薄化というデメリットを一定限度に制限できることで、既存株主の利益に配慮した資金調達が可能となっています。具体的には、本新株予約権の下限行使価額を212円（発行決議日の直前取引日の終値の60%に相当する金額）に設定しました。</p>	<p>P.8</p>

*：「第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約の締結（行使停止指定条項付）に関するお知らせ」参照

質問	回答	参照ページ*
<p>割当先としてSMBC日興証券を選んだ理由は何ですか？</p>	<p>当社は本資金調達にあたり、SMBC日興証券を含む複数の金融機関に相談したところ、2025年1月にSMBC日興証券から本資金調達手法の提案を受け、他の資金調達方法も含めて検討した結果、本資金調達の手法及びその条件は、既存株主の利益に配慮し当社株式の急激な希薄化を抑制するとともに、本資金調達の目的及び中期的な経営目標の達成に向けて、財務の柔軟性を確保しながら安定的かつ強固な経営基盤を確立することに重点を置いている当社のニーズに最も合致しているものと判断しました。また、当社活動に対して、SMBC日興証券から各種協力を得ています。その上で、SMBC日興証券が本資金調達の実施にあたり十分な信用力を有すること、国内外に厚い顧客基盤を有する証券会社であり、今回発行を予定している本新株予約権の行使により交付される普通株式の円滑な売却が期待されること等を総合的に勘案して、SMBC日興証券を割当予定先として選定しました。</p>	<p>P.18</p>
<p>SMBC日興証券へ貸株を行う予定はありますか？</p>	<p>当社代表取締役社長の佐藤透の資産管理会社である株式会社モアとの間で株券貸借取引契約の締結を行う予定ではありますが、現時点では契約内容に関して決定した事実はございません。当該株券貸借取引契約において定められる貸借数量によっては「主要株主の異動」が発生する可能性があります。</p>	<p>P.19</p>

*：「第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及びファシリティ契約の締結（行使停止指定条項付）に関するお知らせ」参照

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