

Leader



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料 リーダー電子（6867）

2026年8月10日

<https://www.leader.co.jp/>

中期経営指針（抜粋）

「老舗計測機器メーカー」から
「映像・通信ソリューション企業」へ

リーダー電子株式会社

証券コード6867

全体像と主要施策

30年度にEBITDA18億円、時価総額250億円を必達目標とする。
実現に向け事業成長・財務体質強化・M&Aを含めた積極投資を行う。

事業成長

- 「計測機器メーカー」から「映像・通信ソリューション企業」へと進化。S/Wによる価値提供を推進し、既存領域・成長領域ともにデファクト・スタンダードを獲得。さらに開発費の効率的活用、徹底した原価低減を通じEBITDAを改善

財務体質強化

- 在庫圧縮によりねん出した資金を成長領域へと投資することでROICを改善

積極投資

- M&Aを積極展開することで、事業－財務の循環を加速化



2030年度 EBITDA18億円・時価総額250億円の実現

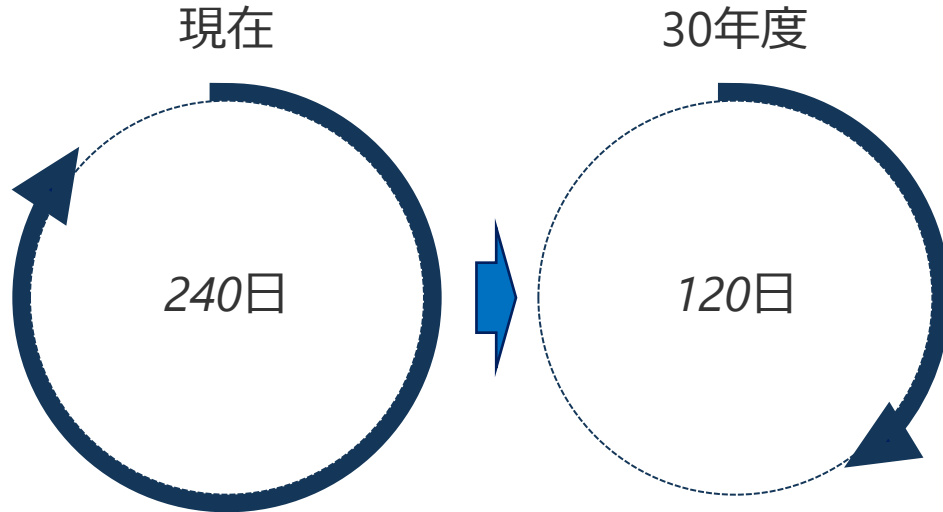
資金の効率的活用とB/Sの筋肉質化

在庫を圧縮して高まった資金の流動性を成長投資・M&A投資に活用し、収益性を抜本的に改善するとともに、一層の株主還元を進める

在庫回転日数

アクション

30年度までに半減



- 販売予測精度の向上、生産リードタイム短縮を通じ在庫・前渡金の滞留を絞り込む
- ねん出した資金と高い自己資本比率を背景とした投資余力を最大限活用し、M&A展開も含め成長領域に積極的に投資する
 - 放送関連事業のクロスセル
 - VMA事業の要素技術・販売チャネル
 - 通信システム事業の同期市場参入への切り口 等

株主還元

企業成長投資とのバランスをとりつつ、EBITDAに連動して配当を実施

収益見通し

30年度にEBITDA18億円を達成する

(百万円)

	26FY	27FY	28FY	29FY	30FY
EBITDA	160	330	900	1,350	1,800
営業利益	50	150	550	850	1,200
税引後 当期純利益	30	90	400	650	850
売上 (除 M&A)	4,150	4,550	4,950	5,500	5,800

2027年3月期 第1四半期決算概要



【業績】

売上・営業利益とも前年同期比を下回り営業赤字を計上しているものの前年度第1四半期に計上した大型特注案件による影響を除くと前年同期比を上回っている。年度を通じた業績推移をトレースできている状態にある。

【対中期経営指針進捗】

五カ年計画の初年度の第1四半期である現時点において、中期経営指針の修正を検討すべき大きな変動要素は生じていない。

【経営KPI】

主力の放送関連機器事業の売上が第4四半期に偏在する事業特性から、第1四半期の営業利益・当期純利益は低迷する構造を有するためEBITDA・ROIC・FCFは低迷している。ただし、年度を通じた業績推移をトレースできているので、期末に向けてこれら指標の達成可能と見込んでいる。

在庫回転日数においては、生産計画・販売計画の両面から在庫圧縮に向けた施策により順調に短縮されている。

時価総額についてはターゲットの乖離がいまだ大きい。主要因は、①目下、営業損失・当期純損失を計上しており、今期の収益計上、さらには中期経営指針のトレースに対する信頼を獲得できていないこと、②そもそも株式市場における認知度が低いこと、と分析している。年度を通して業績をしっかりとトレースするとともに、IR活動の見直し・活性化を通じて認知度を高め、ターゲット達成に向けて鋭意取り組んでいく所存である。

損益概況

	当期1Q実績	対前年同期比		対年度予算		(百万円)
		前期実績	増減	予算	進捗	
売上高	753	935	△182	4,100	18.4%	
営業利益	△161	54	△215	50	△211	
当期純利益※	△121	58	△180	70	△191	

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

【売上高】

前年度1Qに計上した大型特注案件による影響を除くと前年比で25%を超えて上回っており実質的増収。

【営業利益】

営業赤字を計上しているものの、売上総利益及び販管費ともに想定通りの推移をしており、現時点では通期計画の達成に向けて修正の必要性はない。

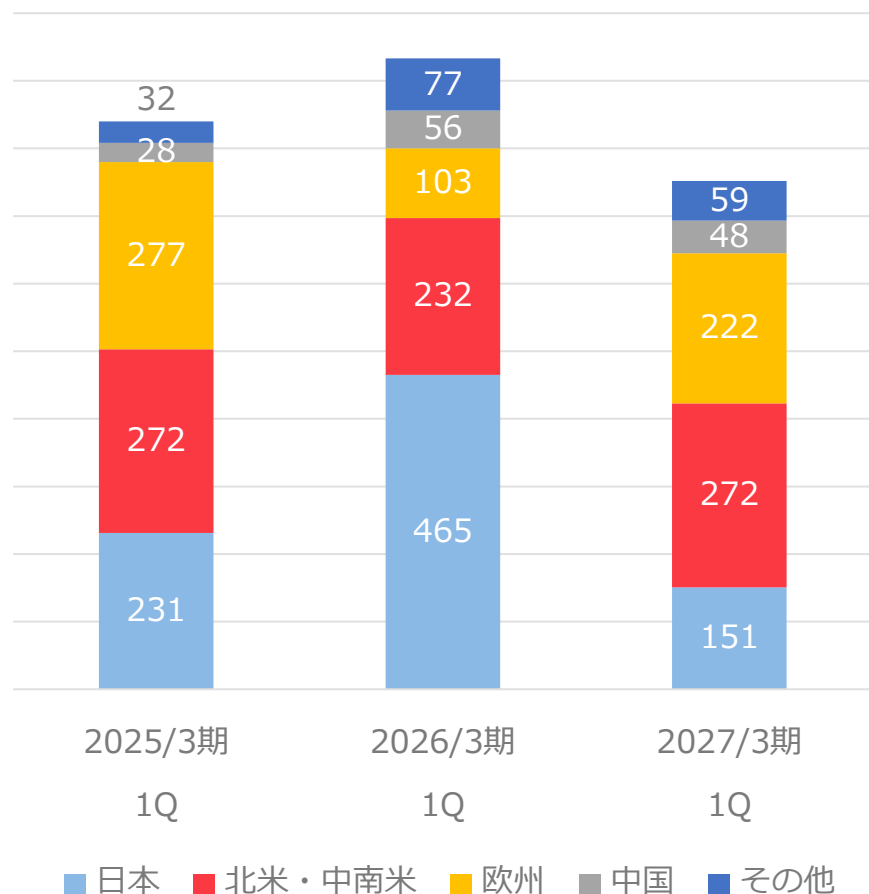
【当期純利益】

現時点では赤字計上ではあるものの、本社から欧州への貸付金に起因する為替差益を営業外利益として36百万円計上しており、計画を上回って推移している。

セグメント別概況：VBC

【地域別売上高推移】

(百万円)



【日本】

前年度の大型特注案件を除くとほぼ横ばいだが、市場環境は冷え込み気味。着実な年度予算達成に向け、先手を打って2Qより需要喚起のプロモーションを展開

【北米・中南米】

大型案件・中小型案件ともに活発に推移しており、予算を上回る実績を期待可能

【欧州】

国際的な政情不安に起因するインフレが継続しており市場は弱含みだが、積極的な販促活動で予算をトレースできている。継続的な販促を通じ年度での予算達成が射程圏内

【中国】

当年度に入り一段と市場が冷え込んでおり今後予算を下回ると予想。ただし好調な北米が補完できる見込み

【その他】

東南アジアが設備更新時期に入っており市場環境は悪くない。今後予算を上回って推移する見込み

【VMA事業】

VMA（Video Management Automation）事業における初の主力商品“REALMIXA”の販売を開始。本製品を日本最大級の映像・CG制作展示会「コンテンツ東京2026」に出品し、「映像・CG制作展 製品検索サイト 注目製品・サービス 第1位」に選ばれるなど、すでに高い関心を寄せられている。

しかしながら“REALMIXA”は現在の主力である放送関連事業とは異なる顧客層をターゲットとしており、製品のみならず企業の認知も幼少期にある。加えて新奇性の高い製品であることから活用事例や利用環境の提案など需要創造も求められる。

したがって、認知向上活動・需要創造活動を地道に展開することを通じ、一過性で終わらない事業環境を整備していく。

【イメージング・デバイス事業】

当年度に入ってから、本事業の主要ターゲットである自動車関連市場に活発な動きが戻りつつある。完成車メーカー・Tier1・Tier2へと幅広く戦略的にアプローチすることにより需要を着実に掴んでいく。

	対通期目標進捗		(百万円)
	1Q実績	通期目標	進捗率・差異
EBITDA	△139	160	△299
ROIC	△4.8%	3.0%	△7.8%
FCF	106	600	△493
在庫回転日数	167日	210日	△43日
時価総額	1,905	4,000	△52.4% (ターゲット比)

(課題と対処方針は次ページ以降に記載)

課題と対処方針：経営KPI

【EBITDA・ROIC】

主力の放送関連機器事業の売上が第4四半期に偏重する事業特性から、第1四半期の営業利益・当期純利益は低迷する構造を有しているため、これら2指標は低迷している。ただし年度を通じた業績推移をトレースできているので、年度末に向けてこれら指標の達成可能と見込んでいる。

【FCF】

売掛金の回収や在庫回転日数の削減効果による改善の一方、税引前当期純損失(△113百万円)が主因となりFCFは106百万円に留まった。税引前当期純利益の改善と在庫削減等を通じたCCCの短縮により今後の改善を図る。

【在庫回転日数】

生産計画・販売計画の両面から在庫圧縮に向けた施策により順調に短縮されている。今後さらなる販売予測精度の向上や生産リードタイムの短縮化を通じてさらなる在庫回転日数の短縮を目指す。

【時価総額】

ターゲットの乖離がいまだに大きい主要因は、①目下、営業損失・当期純損失を計上しており、当期の収益計上、さらには中期経営指針のトレースに対する信頼を獲得できていないこと、②そもそも株式市場における認知度が低いこと、と分析している。年度を通して業績をしっかりとトレースしていくとともに、IR活動の見直し・活性化を通じて認知度を高め、ターゲット達成に向けて鋭意取り組んでいく所存である。

トピックス



Leader

REALMIXA (リアルミクサ)

➤映像制作におけるVMAソリューションの主力製品の第一弾



https://www.youtube.com/watch?v=ILCLp_s3Kvc

➤ 想定活用シーン

「VTuber」や「背景・製品がCGの映像」に
「実写人物」を重ねる映像制作

- ・ VTuber・アニメキャラとのコラボ映像
- ・ 照明の色味や点滅の強いMV（ミュージックビデオ）
- ・ CG背景を使った簡単なPV（プロモーションビデオ）

REALMIXA (リアルミクサ) の特長について

- **演出・表現力の向上**：CG照明の効果を実写に自動反映、実写とCGを馴染ませる
- **映像制作の効率化**：高精度の自動クロマキー処理
- **安定した処理品質**：編集者のスキルによらない一定レベルの出力

REALMIXA (リアルミクサ) 導入事例ご紹介

➤カバード株式会社 様

【生誕3Dライブ】 星炎-Fierstra Diva- [#ニコたん生たん2026](https://www.youtube.com/watch?v=5z8osqEvceo) 【虎金妃笑虎】

チャンネル名 : Niko Ch. 虎金妃笑虎 - FLOW GLOW

<https://www.youtube.com/watch?v=5z8osqEvceo>



ホロライブ 虎金妃笑虎 様の
映像制作に技術協力いたしました

- ・58' 51" ~ 1' 05' 41"のシーンをご覧ください
- ・2026年 7月25日 配信

REALMIXA (リアルミクサ) 導入事例ご紹介



デジタルギア株式会社 様

豊田萌絵 様 , NEPHLA 様

「Digital gear presents premium movie 「Chi Chin puipui」 」



バルス株式会社 様

人生つみこ 様 , シークエンスはやと 様

「【生霊診断】 霊視芸人さんに私の生霊をガチ霊視してもらった【人生つみこ/シークエンスはやとさん】」



株式会社Brave group 様

夜馬裕 様 , GΔ59 様

【夜馬裕】 部屋に住む幽霊を視る方法とは？ガチ怪談体験 【GΔ59】

Leader

NDI®チェッカー

➤ NDI®をより簡単・安心してご利用いただくための
Windows PCで動作するソフトウェア製品

NDI®チェッカー

NDI信号のモニタリングアプリケーション

NDI®



NDI® Certified取得

Vizrt NDI AB社にて認証済み製品として紹介

※サイト：<https://ndi.video/product-finder/leader-ndi-checker/>

NDIネットワーク診断を行う「Connectivity Check」の提供を4月開始

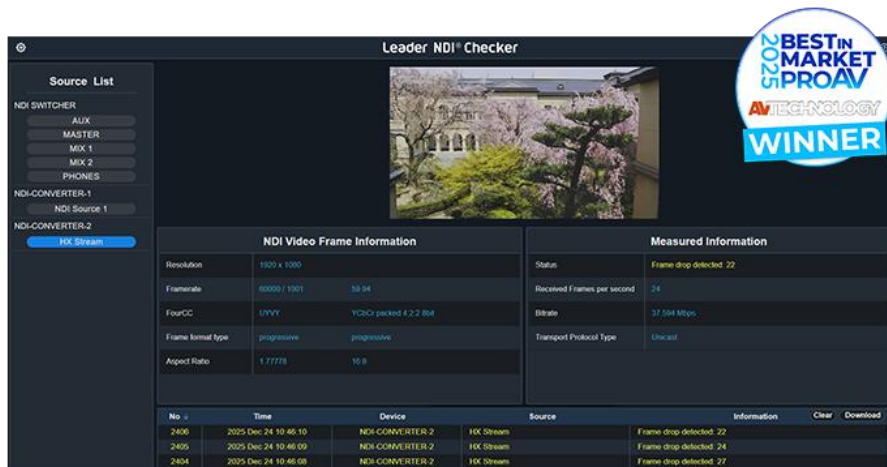
→従来のNDI信号の品質監視に加え、ネットワークレイヤーまで含めたトラブルシューティングを支援

NETGEAR ProAVスイッチ（M4250、M4300、M4350、M4500）とのAPI連携により、対応環境ではスイッチ設定や接続状況を含む、より詳細な確認が可能となる

本製品の優位性について

- リアルタイムでのNDI測定
- 特別なハードウェアを必要としない導入・測定の手軽さ
- Pro-AV市場に合わせた価格帯

※製品サイト：<https://ndi-checker.leader.co.jp/>



➤ NETGEAR社、DPSJ社と連携した学校向け提案活動を推進中

カメラ・ネットワーク・信号監視を組み合わせ、学校の映像配信を安定運用まで支援



■ 学校でのご活用シーン

- 体育祭・文化祭の配信
- 入学式・卒業式の配信
- 学校説明会の配信
- 遠隔授業・部活動での活用
- 保護者向けの配信

撮影

DPSJ

- ・ OBSBOTで自動追尾
- ・ 自然で高品質な映像表現



伝送

NETGEAR®

- ・ AVに特化したスイッチ
- ・ UIベースで簡単にNDI設定



監視

Leader

- ・ 映像・ネットワークを監視
- ・ トラブルの早期原因切り分け



DPSJ :

NDI対応PTZカメラなどの映像制作・配信機器を提供

NETGEAR :

ProAV向けスイッチなどのネットワーク機器を提供

ご参考) 会社概要/事業概要

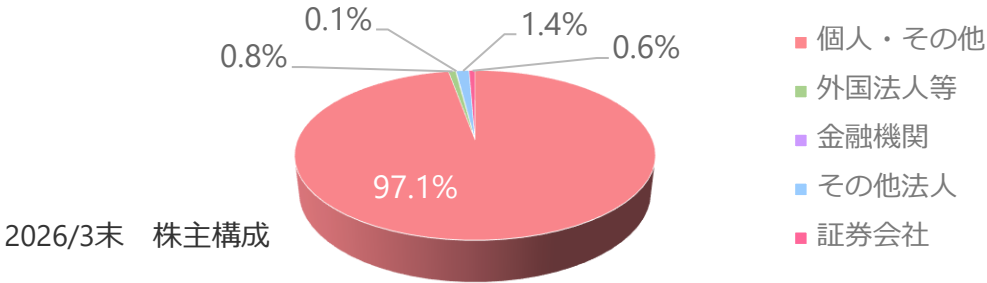


商号：	リーダー電子株式会社（スタンダード上場 6867） LEADER ELECTRONICS CORP.
設立：	1954年5月1日
事業内容：	電子計測器の研究開発・製造・販売
本社所在地：	神奈川県横浜市港北区綱島東2-6-33
資本金：	1,342百万円（株主数 2,984名）（2026年3月31日現在）
決算期：	3月31日
従業員数：	69名(単体)、127名(連結)
役員：	代表取締役社長 長尾 行造 他常勤取締役 1名、社外取締役 4名 （監査等委員会設置会社）（2026年6月26日現在）
子会社：	海外販売子会社3社（米国、中国、韓国）および Leader Electronics of Europe社(開発・製造・販売) (旧Phabrix社、2019年7月100%子会社化) 株式会社AI Picasso（画像生成AIアプリ・SaaSの開発運営、AI受託開発） (2025年7月100%子会社化)



代表取締役社長 長尾 行造

1997年4月 通商産業省（現経済産業省）入省
2001年4月 ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン
（現プライスウォーターハウスクーパース・ストラテジー）入社
2002年1月 コーポレート・ディレクション入社
2015年6月 当社取締役
2017年6月 当社代表取締役社長（現任）



企業理念

「計測を通じ、豊かな社会づくりに貢献する」

「創造と革新」

「知恵の結集と研鑽」



経営ビジョン

外部環境変化を先取りし、社会のイノベーションを積極的に促す

計測技術を基盤としつつも、モニタリング、ソリューションへと時代の要請に応じて計測の形態の進化にチャレンジする

社内外の垣根を越えて知恵を結集し、スピーディな創造と革新を推進する

地域や属性の違いを建設的に受容し、「日本」の枠に束縛されない企業行動を実践する

取引先、従業員、株主の共栄を追求する

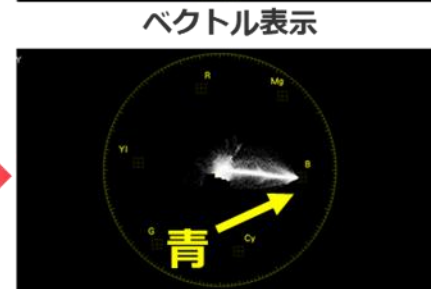
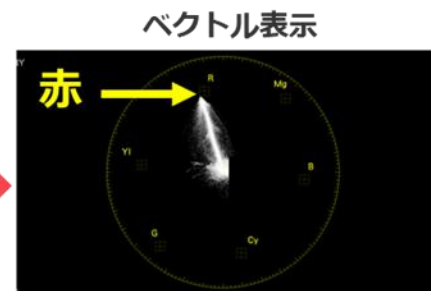
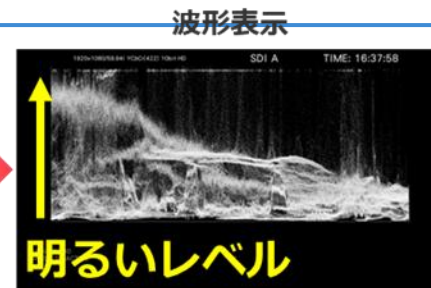
Leader 主力製品：波形モニター



弊社の波形モニターは
ビデオ信号のレベルや
色の測定がおこなえます



放送機材のビデオ信号



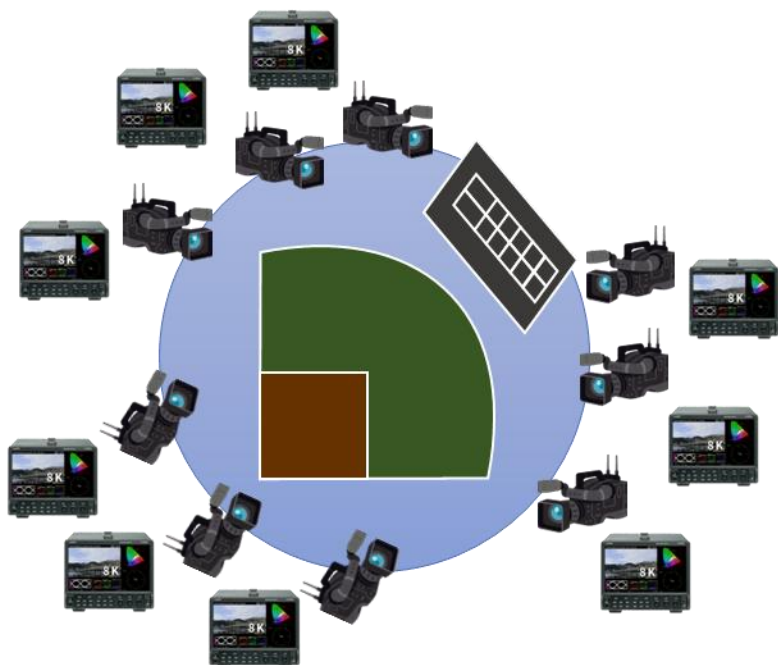
波形モニターの役割

複数のカメラ間でおこる色味の違いを調整するための装置

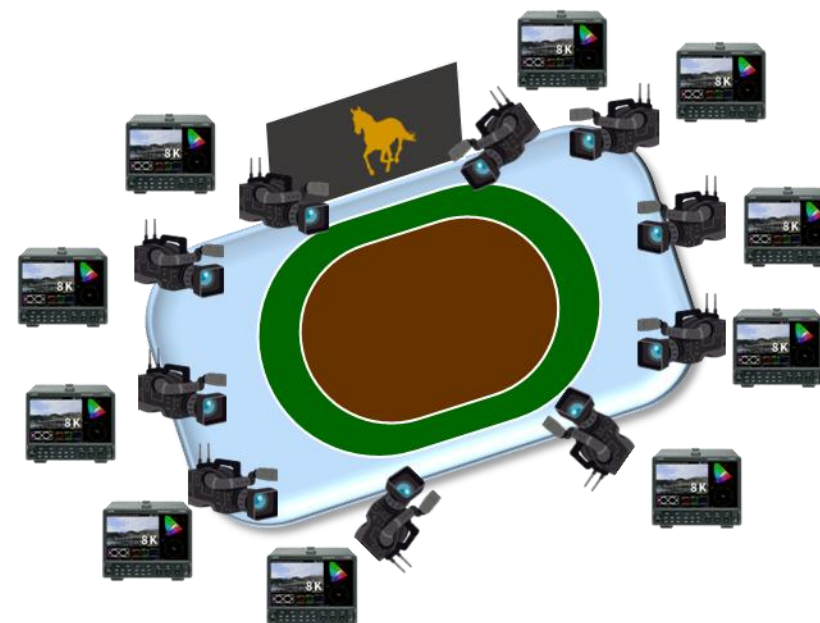


施設に設置されたカメラで映像コンテンツを制作

□ 野球スタジアム（海外）



□ 競馬場（日本）



全世界をカバー

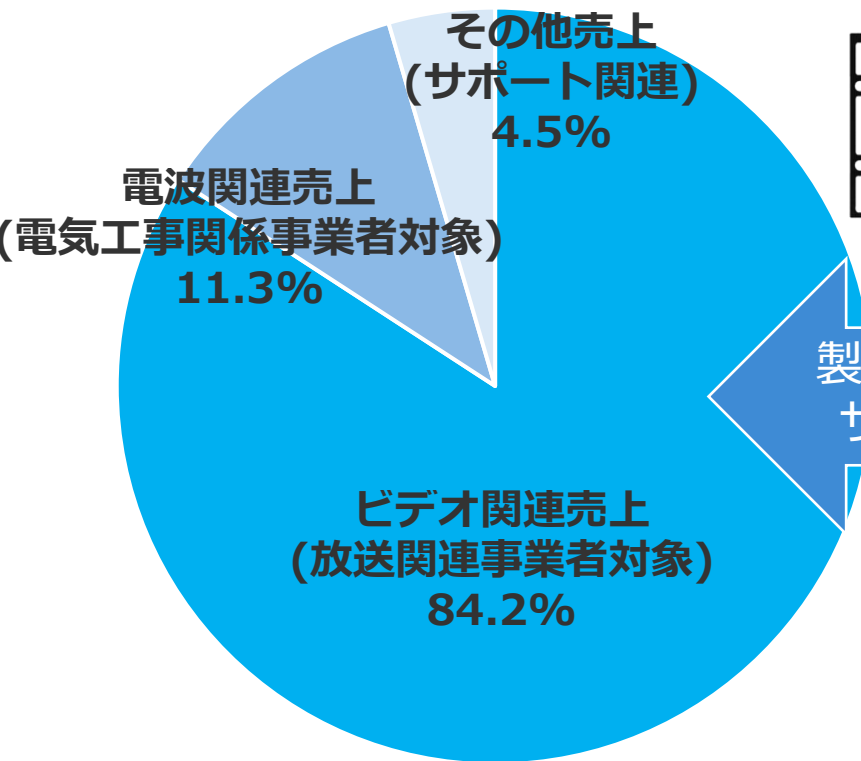


Leader

波形モニター：世界シェア2位！

創業以来の「計測のプロフェッショナル」として、幅広い産業を支援。

2026/3期 売上高42億円



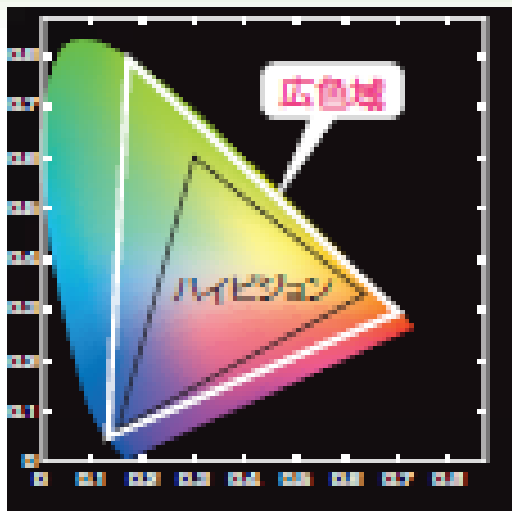
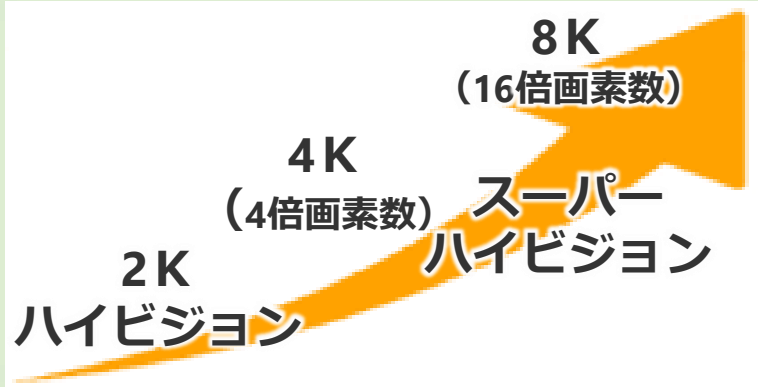
製造・販売
サポート



波形モニター
ラスタライザー



シグナルレベルメーター

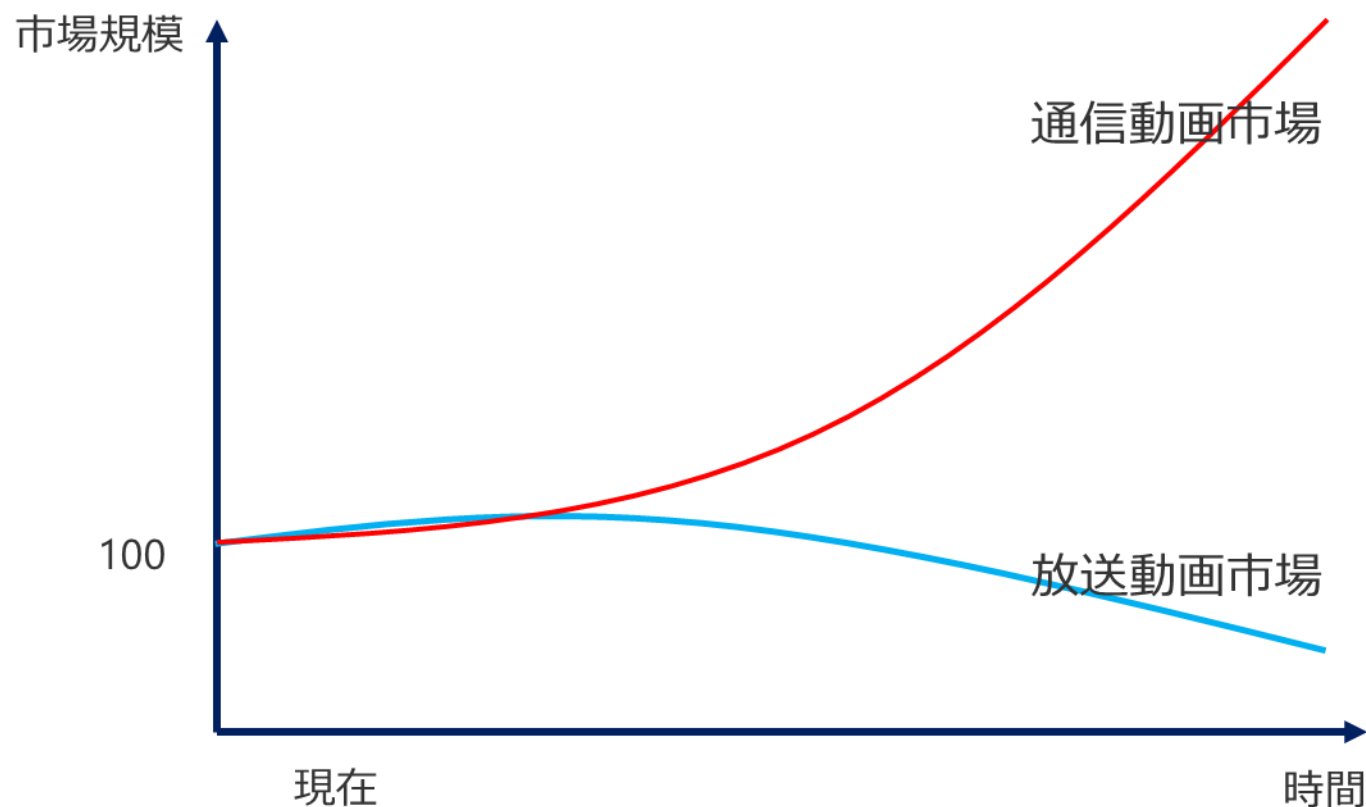


Leader

中期的成長の基本方針

ただし放送市場向けH/W事業だけでは成長に限界。

通信事業向けソリューション事業の開発を同時に進め、中期的な持続的成長を目指す



新規事業で大きな成長に挑戦

グロースビジネス・カンパニー
(GBC)

既存事業で収益を確保

バリュービジネス・カンパニー
(VBC)

Leader 社内カンパニー概要

■ VTMユニット

➤ 映像・放送関連



■ イメージングデバイスユニット

➤ 画像・産業・車載関連



バリュービジネス グロースビジネス
カンパニー (VBC) カンパニー (GBC)

■ 通信システムユニット

➤ 電波関連



■ VMA(Video Management Automation)

➤ 新規事業・コア技術確立

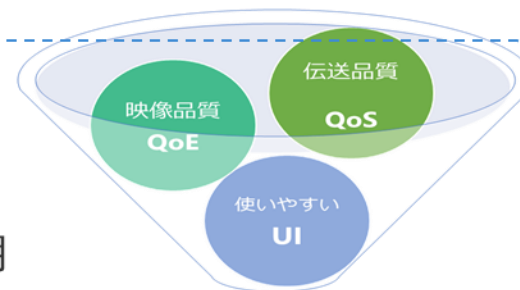


Leader VMA(Video Management Automation)とは

従来の技術



- ・ カメラ調整に最適な測定
- ・ 輝度・色測定技術
- ・ 最新技術「PTP」による時刻同期
- ・ 絵音のズレを解決！リップシンク測定



今後の技術



- ・ 自動色調整システム
- ・ 生成AI技術
- ・ CG合成技術
- ・ IPネットワーク技術

※特許出願済

放送ノウハウ

+

付加価値



映像コンテンツ制作の
自動化・省力化ソリューション

単位:百万円	26年3月末	26年6月末
流動資産	3,677	3,361
現預金	1,310	1,381
受取手形、売掛金及び契約資産	774	424
在庫(商品及び製品・仕掛品・原材料)	844	840
その他	747	714
固定資産	1,204	1,233
有形固定資産	471	476
無形固定資産	196	191
投資その他の資産	535	565
総資産	4,881	4,595
流動負債	683	581
買掛金	154	90
短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	3	1
その他	525	489
固定負債	572	564
退職金に係る負債	392	377
その他	179	186
純資産	3,626	3,450
株主資本合計	3,716	3,530
その他包括利益累計等	-90	-80
負債純資産合計	4,881	4,595

資本コストをより意識した経営を重要な経営課題と認識

既存事業（バリュービジネス）でのシェア向上と新規事業（グロースビジネス）の収益化という自社経営資源による成長及びM&A等を通じた外部資源を活用した成長によりROICを改善することを目指す一方、自己株取得等の施策を通じて資本コストを低減することにより、企業価値を向上し、資本コストを安定的に上回るROICの達成を目指す。具体的な目標値として、2031年3月期にROIC15%以上の達成としております。

【主な増減要因】（単位：百万円）

- 現預金 + 71
- 受取手形、売掛金及び契約資産 ▲ 350
- 買掛金 ▲ 64
- 未払金 + 65
- 未払法人税等 ▲ 45
- 賞与引当金 ▲ 46

自己資本比率75.1%（前期末比 +0.8pt）

2027年3月期通期業績計画

- 世界経済の先行きは不透明な状況が継続するも、映像制作関連市場、放送関連市場は堅調を見込む。
- 既存事業（バリュービジネス）、新規事業（グロースビジネス）ともに積極的に投資し成長の土台を盤石なものとする期と位置付ける。
- IOキャピタル社のネットワーク、ノウハウを活用しVMA事業拡大のための活動を加速。

(単位：百万円)	2026年3月期 実績	構成 %	2027年3月期 計画	構成 %	2026年3月期 比較
売上高	4,247	100%	4,100	100%	▲3.5%
営業利益	26	0.7%	50	1.2%	—
経常利益	118	2.8%	100	2.4%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	1.7%	70	1.7%	—
EBITDA	104		160		

企業成長投資と株主還元のバランス重視。安定的な配当を継続。

