

Leader



**2022年3月期
決算説明会資料
リーダー電子（6867）**

2022年5月23日

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

会社概要並びに事業概要

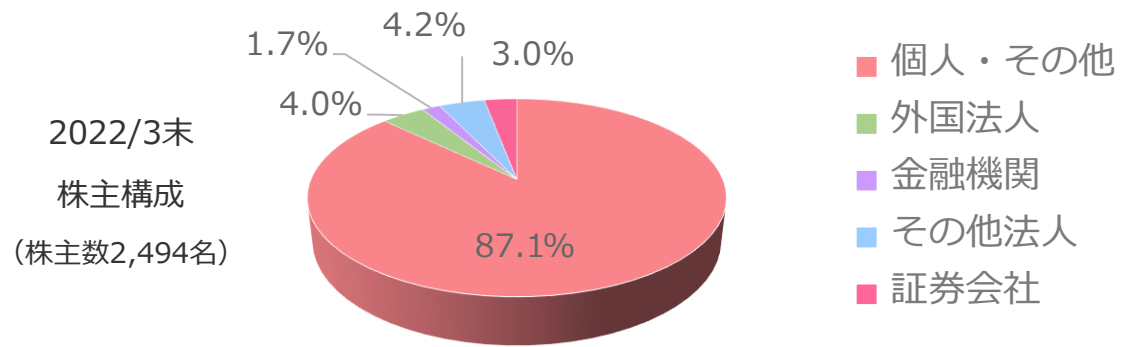
会社概要

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:	1,329百万円 (株主数 2,603名) 2021/9末
決算期:	3月31日
従業員数:	81名(正社員) 2022/3末
役員:	代表取締役社長 長尾 行造 他常勤取締役 2名、社外取締役 3名 (監査等委員会設置会社)
子会社:	海外販売子会社4社 (米国、中国、韓国、英国) Phabrix Limited(2019年7月100%買収)



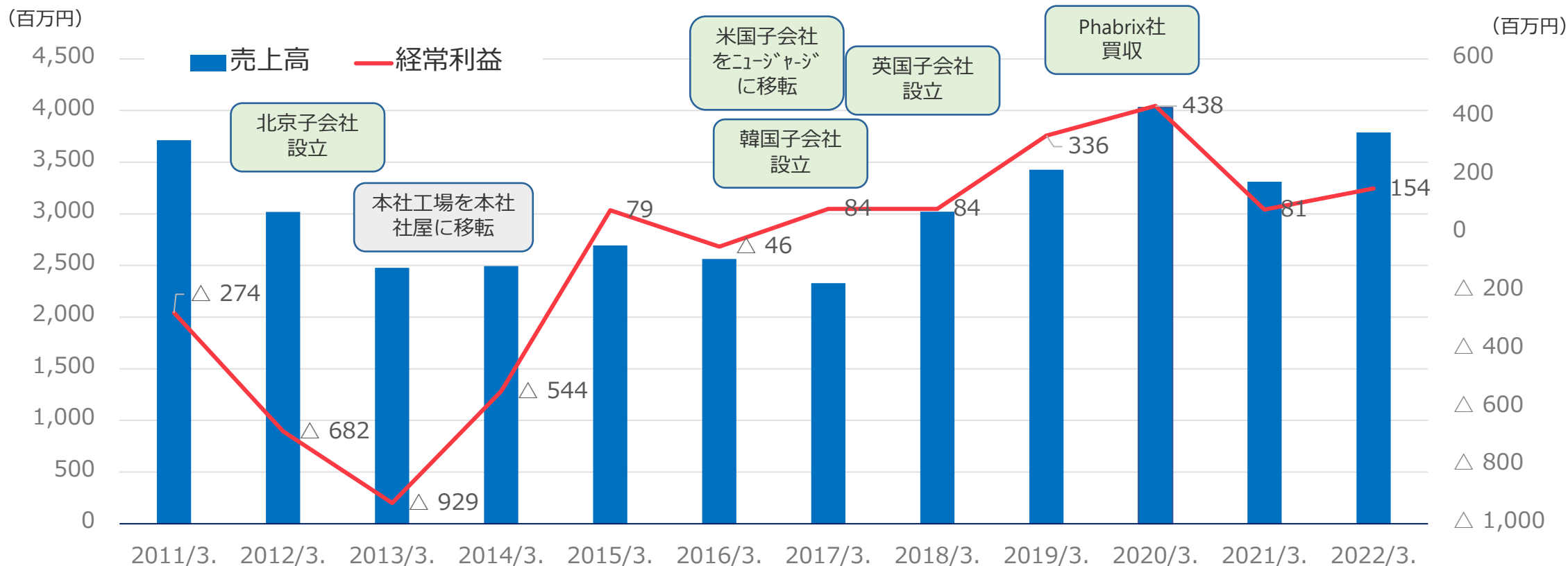
代表取締役社長 長尾 行造

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)



過去からの業績推移

2025年度に向けた中期経営計画を推進中！



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

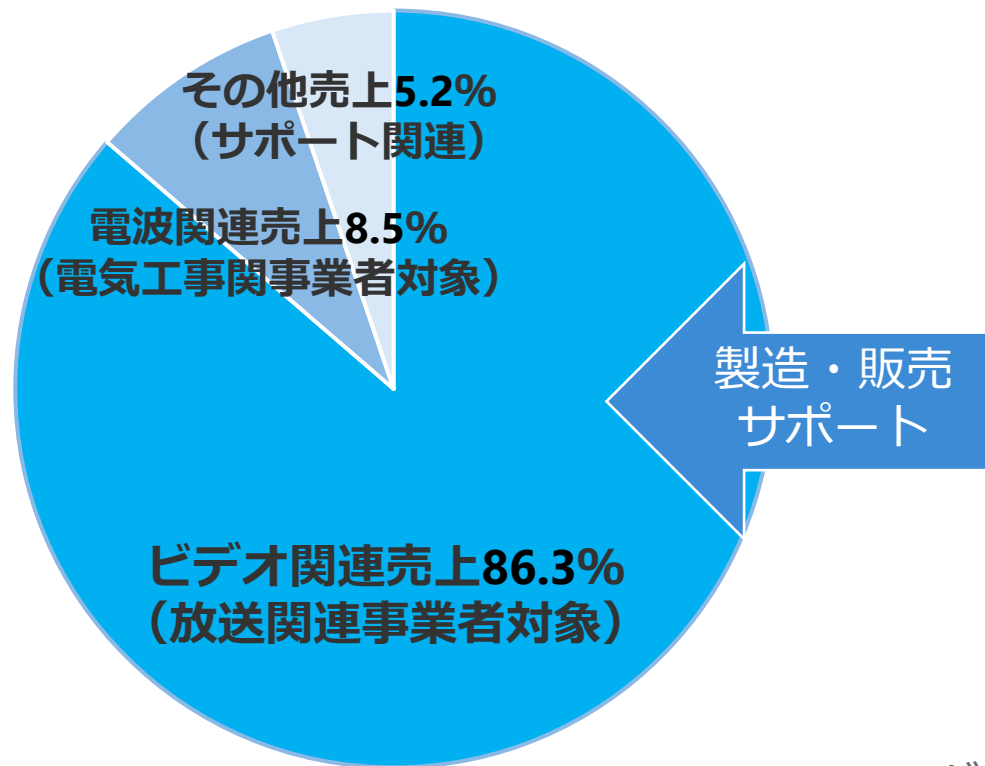
取引先、従業員、株主の共栄を追求する

Leader

事業概要：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。

2022/3期 売上高37億円



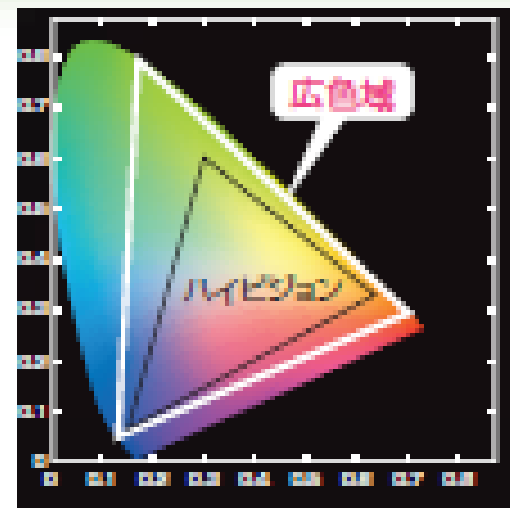
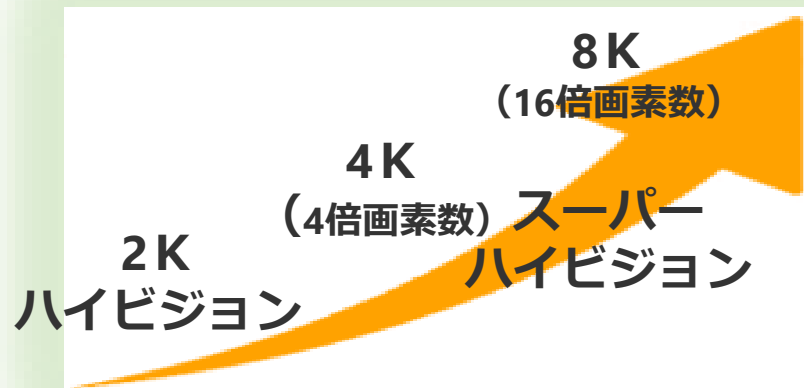
波形モニター



ラスタライザー



シグナルレベルメーター



Leader

当社主要製品と販売拠点

当社は、電子計測器の専門メーカー（ファブレス）です。放送局向け計測器、民生電子機器メーカーの生産用自動化・省力化計測器やメンテナンス用の計測器など、多岐にわたる電子計測器の開発と製造、販売を主な事業としています。



波形モニター



マルチSDIモニター



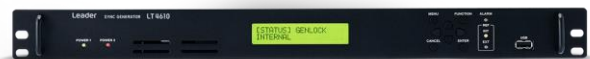
マルチ波形モニター



ラスタライザー



SDIラスタライザー



シンクジェネレーター



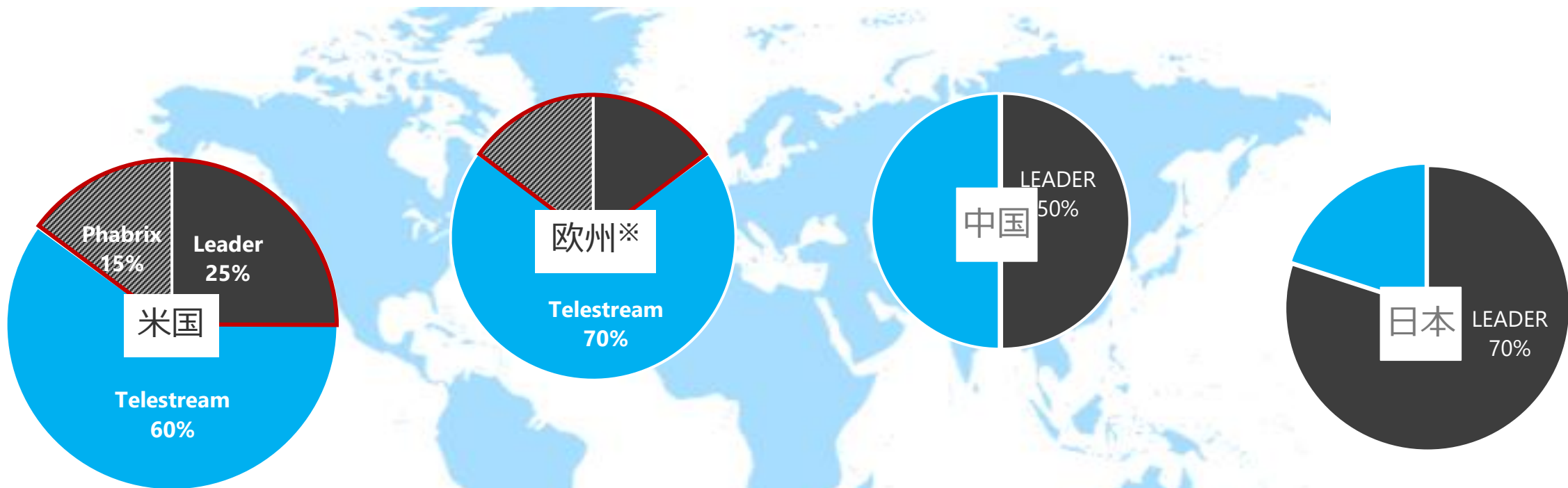
カメラテストシステム

ワールドワイドの営業拠点



競合状況と当社グローバルシェア

当社グローバルシェア2位： トップは Telestream社
大きな環境の変化をチャンスと捉え、世界トップを狙う！



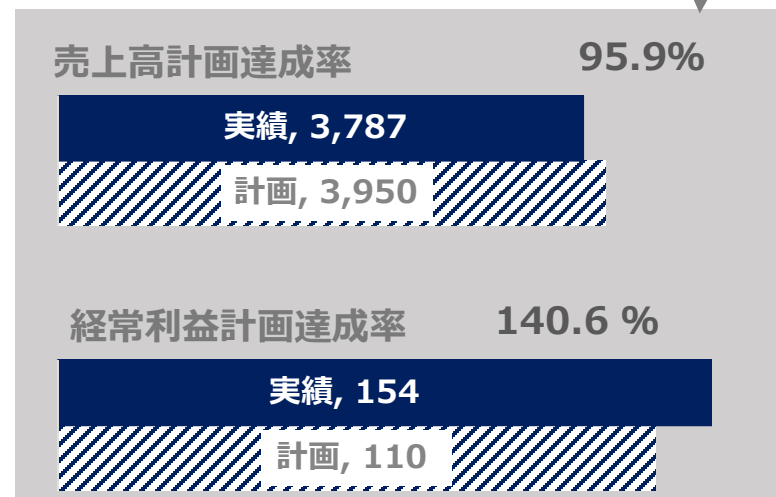
※欧州については中東・アフリカの数値除く

2022年3月期 決算概要

業績：売上高 対通期計画比95.9%

- 売上高：3,787百万円（前期比+14%）、経常利益 154百万円
 海外市場は販売・受注好調。半導体など一部の部品調達においてサプライチェーンが停滞。原材料ひっ迫の影響で一部製品に期ズレが発生。結果として、売上高は計画を下回る。

中国	設備投資意欲は、コロナ禍以前上回る勢い。4Kを中心に8Kも加わり放送関連市場全体が拡大。
北米	設備投資意欲は、コロナ禍以前上回る勢い。IP化が加速。
欧州	設備投資意欲は、コロナ禍以前上回る勢い。IP化が加速。
日本	設備投資意欲は想定以上に低調。



- 財務：自己資本比率 81.8%と盤石の財務基盤維持

2023年3月期業績見通しについて

- 4K、8K、5Gへの市場拡大のトレンドは変わらず。
- 日本国内市場以外はIP化の勢いが加速。コロナ前を超える投資意欲の高まりがみられ、遅れを取ることがないよう積極的な投資を実施。
- 原材料のひっ迫は今期中も続くことを前提にサプライチェーンの強化を実施。

海外における4K映像フォーマット対応機器、IP対応関連機器等が好調。
前期比14.4%の増収。

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	構成比	2022年3月期 実績	構成比 %	前年同期比 %
売上高	3,310	100%	3,787	100%	+14.4%
売上総利益	2,103	63.5%	2,494	65.9%	+18.6%
営業利益	3	0.1%	70	1.9%	—
経常利益	81	2.4%	154	4.1%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	136	4.1%	116	3.1%	—

為替差益：+56

為替差益
助成金収入等

退職給付制度
終了益
法人税等還付
税額等

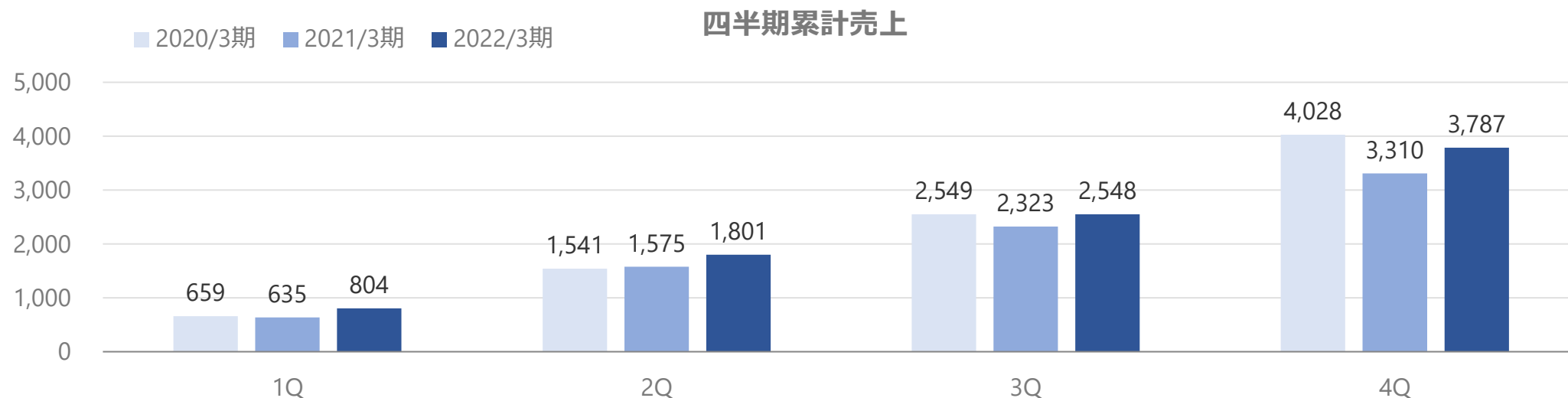
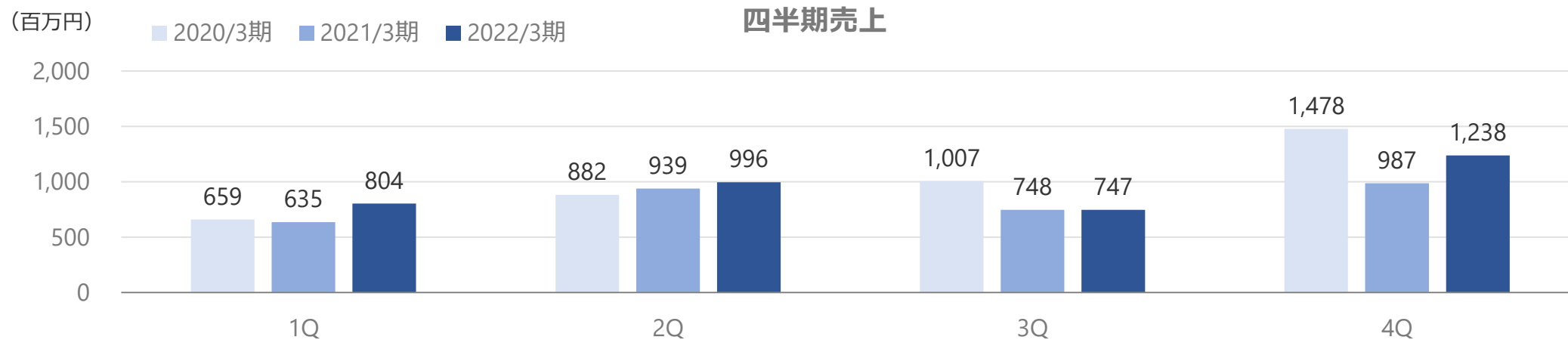
2022年3月期 連結PLサマリー 計画比

一方、サプライチェーンの混乱による調達コストの上昇、納品の期ズレ等もあったことにより、売上、営業利益とも計画を下回る。為替差益が発生した為、経常利益は計画を大幅に上回る増益。

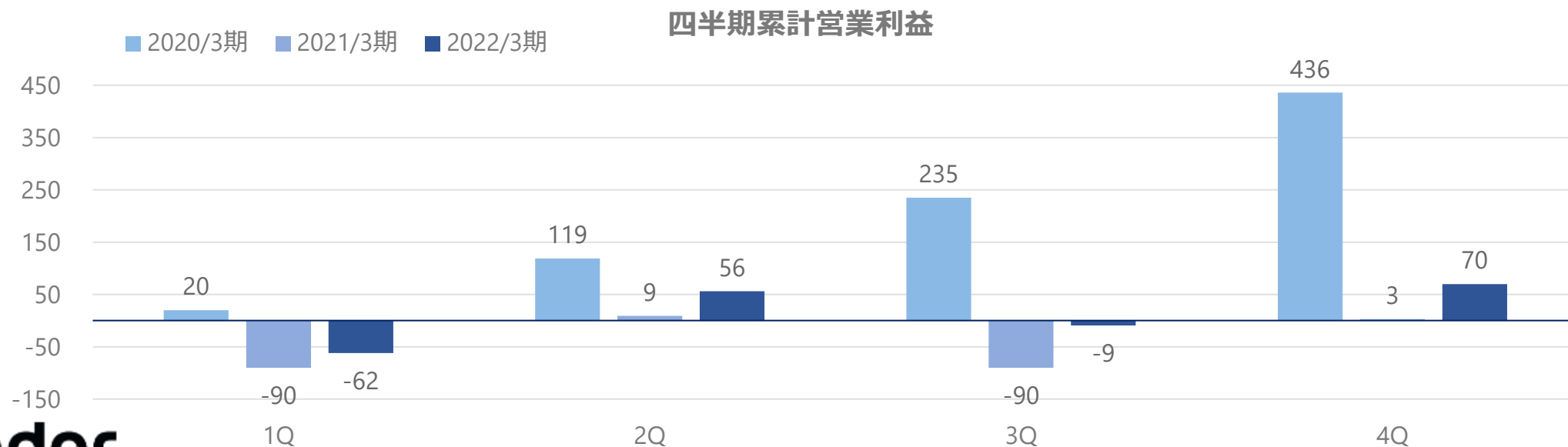
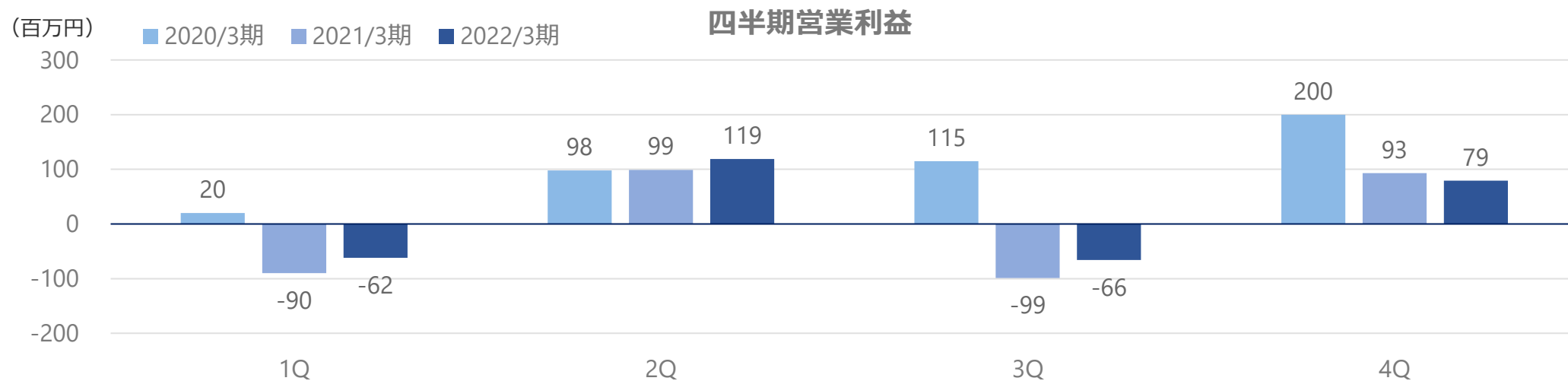
(単位：百万円)	2022年3月期 期初計画	構成比	2022年3月期 実績	構成比 %	計画比 %
売上高	3,950	100%	3,787	100%	△4.1%
営業利益	100	2.5%	70	1.9%	△29.9%
経常利益	110	2.8%	154	4.1%	+40.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	140	3.5%	116	3.1%	△16.9%

退職給付制度
終了益
法人税等還付
税額等

四半期業績推移（売上高）

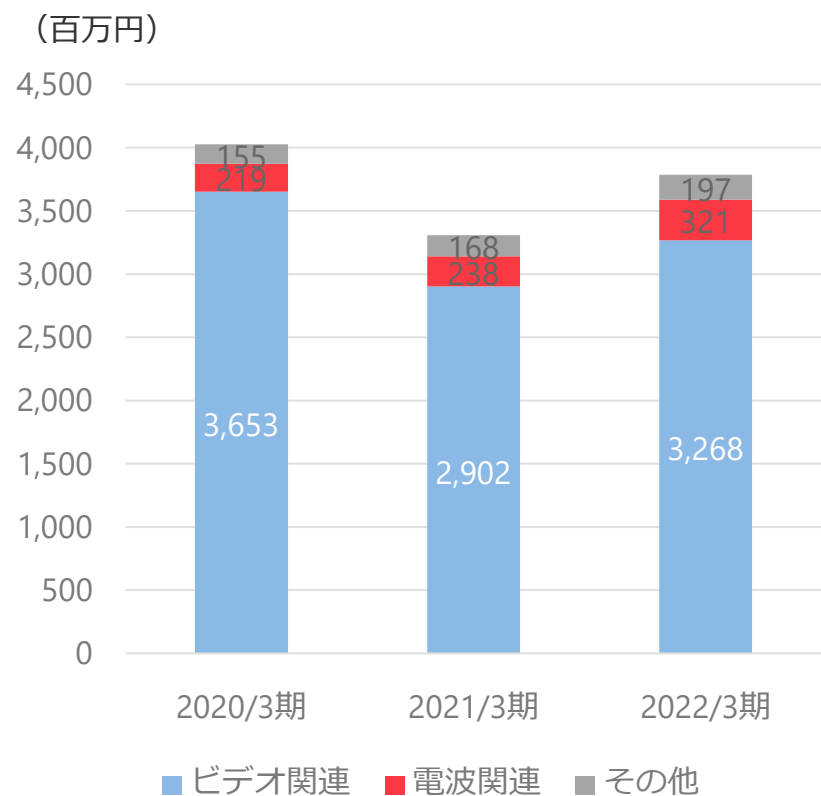


四半期業績推移（営業利益）

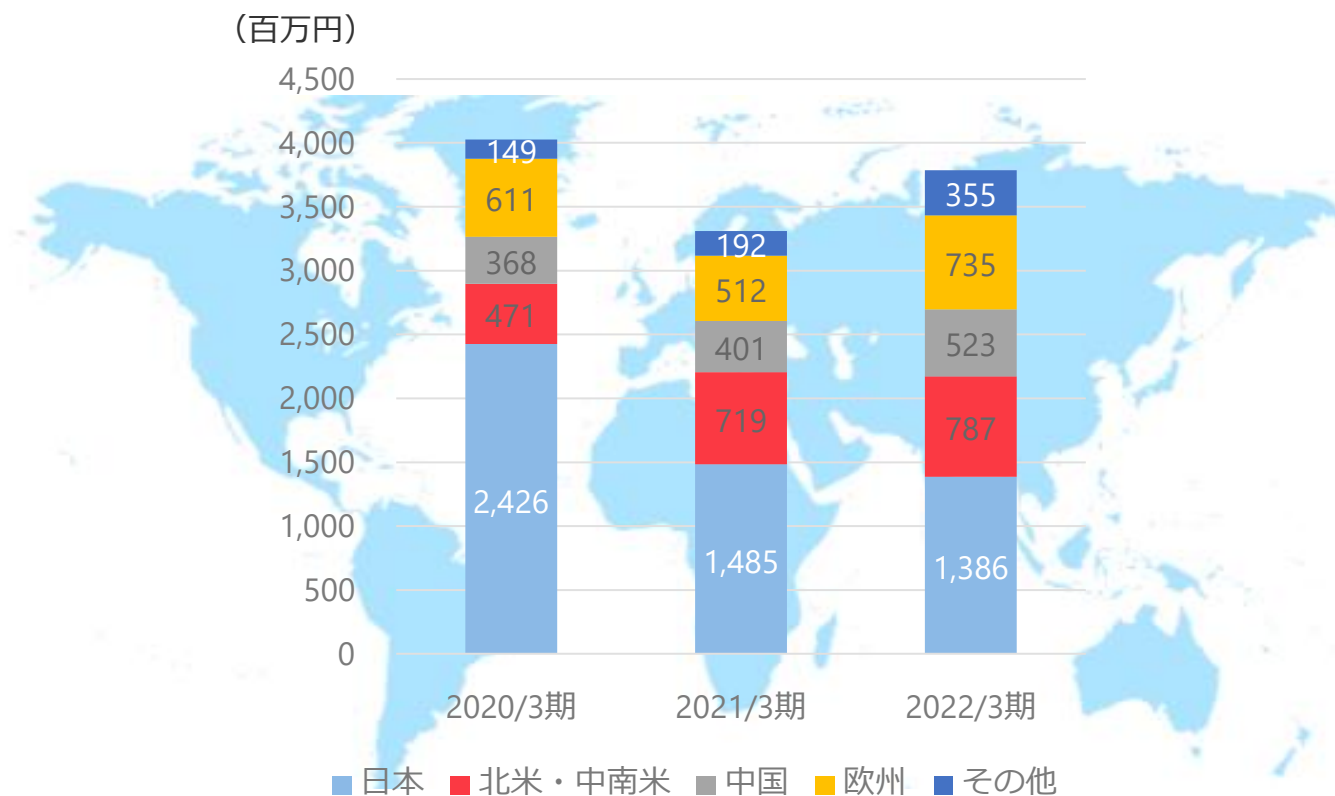


セグメント情報

■ 商品別売上高



■ 地域別売上高



貸借対照表、資金調達関連

単位:百万円	21年3月末	22年3月末
流動資産	3,884	4,260
現預金	2,652	3,005
受取手形及び売掛金	664	673
商品及び製品	257	291
その他	309	290
固定資産	1,489	1,467
有形固定資産	584	636
無形固定資産	502	395
投資その他の資産	401	435
総資産	5,373	5,728
流動負債	424	561
買掛金	163	205
1年内返済予定の長期借入金	16	—
その他	244	356
固定負債	354	441
退職金に係る負債	279	305
その他	74	136
純資産	4,595	4,725
株主資本合計	4,744	4,821
その他包括利益累計等	▲149	▲96
負債純資産合計	5,373	5,728

主な増減要因

- 現金及び預金：+352百万円
- その他の流動負債：+70百万円
- 繰延税金負債：+36百万円

自己資本比率81.8%（前期末比△3.3pt）



今回の機能強化のポイント

- IPネットワーク監視機能の向上
- 映像信号評価やアンシラリデータの解析など波形モニターとしての機能の充実



IPネットワークを伝送するコンテンツの品質をLVB440 1台で管理することが可能

【最近追加された機能】 (2022年2月25日公表)

- ◆ IP監視機能
 - ・ NMOS SDPファイル取得
 - ・ RTP Frequency Offset
 - ・ PTP設定機能 (ST2059)
- ◆ 映像信号評価機能
 - ・ HDR機能追加
 - ・ CIE色度図表示
 - ・ オーディオ機能充実 (7.1サラウンド対応)
- ◆ データ解析機能
 - ・ 字幕表示 OP-47、CEA-608、CEA-708に対応
 - ・ SCTE-104デコード
 - ・ Sony SR Live Metadata表示
- ◆ 対応フォーマット
 - ・ JPEG-XSデコードオプション (2K/4K対応、NMOSコントロール対応)

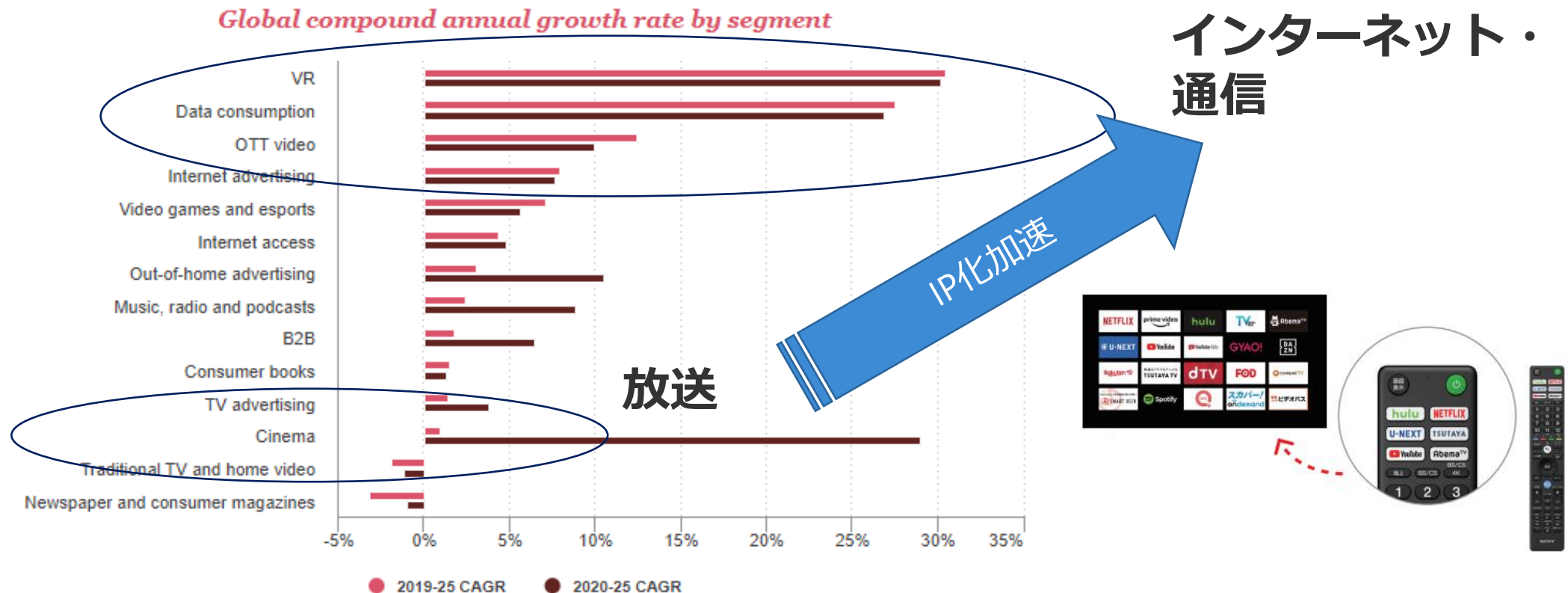
LVB440

東京や北京で開催された国際スポーツ大会では、現地に設置したLVB440をアメリカからリモートプロダクションで使用されるなど、大規模なイベントでコンテンツ制作に貢献。機能が強化されたことにより、IP環境を運用する放送局やネットワーク事業者において、コンテンツ制作でさらに効果的なソリューションの提供が可能。

2023年3月期 通期計画

Leader COVID-19により消費者のデジタルメディア利用拡大

- デジタルやモバイルの消費者に対応した分野が急成長。世界のエンタテインメント&メディア業界の2020年-2025年のCAGRは5.0%を見込む
(出所：PWC調査レポートより)



Source: PwC Global Entertainment & Media Outlook 2021-2025

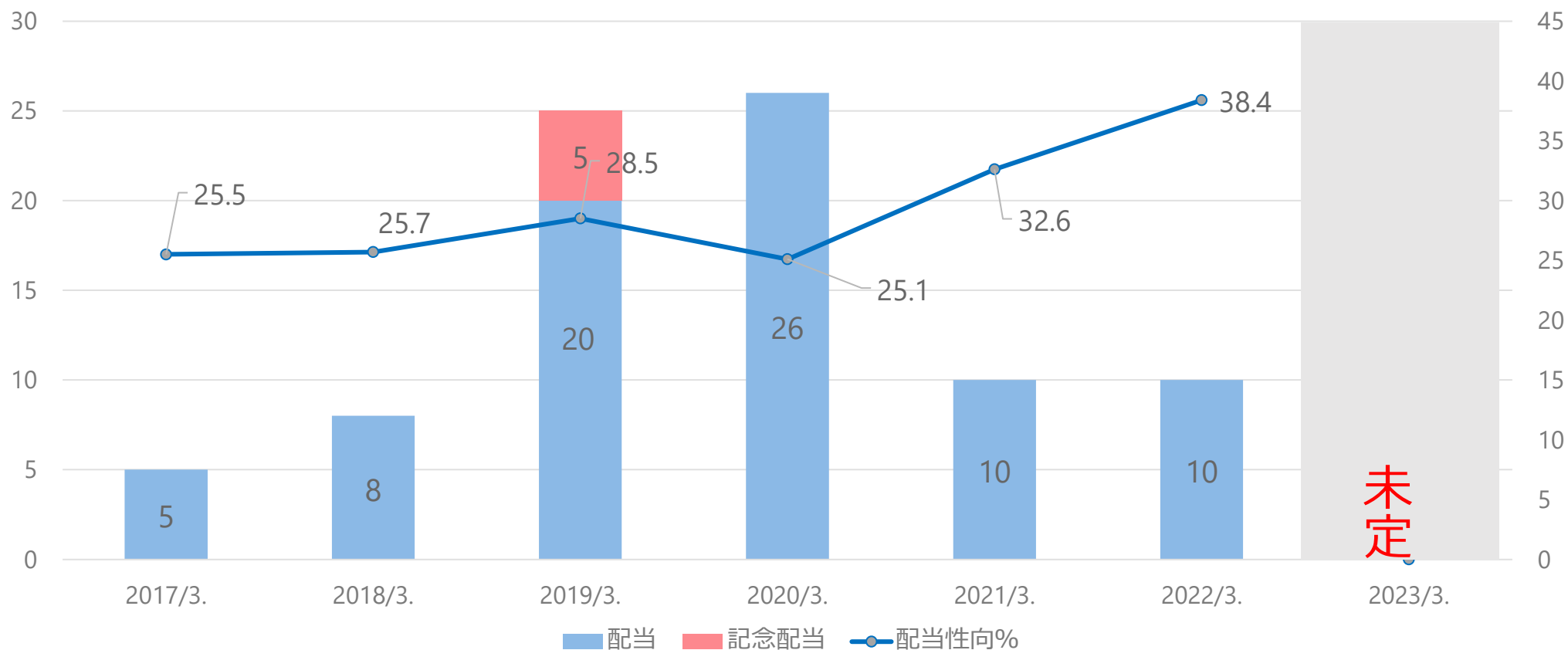
2023年3月期通期業績計画

- 動画の大量生産時代に対応するべく積極的な開発投資を継続
- 原材料のひっ迫は2022年度一杯続く前提で、サプライチェーンを強化

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	構成 %	2023年3月期 計画	構成 %	前年同期比 %
売上高	3,787	100%	4,750	100%	+25.4%
営業利益	70	1.9%	100	2.1%	+42.7%
経常利益	154	4.1%	110	2.3%	△28.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	116	3.1%	80	1.7%	△31.2%

企業成長投資と株主還元のバランス重視

(配当：円)



中期経営指針（22-25年度）

～ *For the VMA Leading Company*

動画コンテンツの進化

イノベーションは、動画を「大量生産時代」へといざない、
ユースケースの拡大と共に、より高度な「画像処理」が求められる

動画の「大量生産時代」 → 多様なユースケース



高度な / 様々な「画像処理」需要

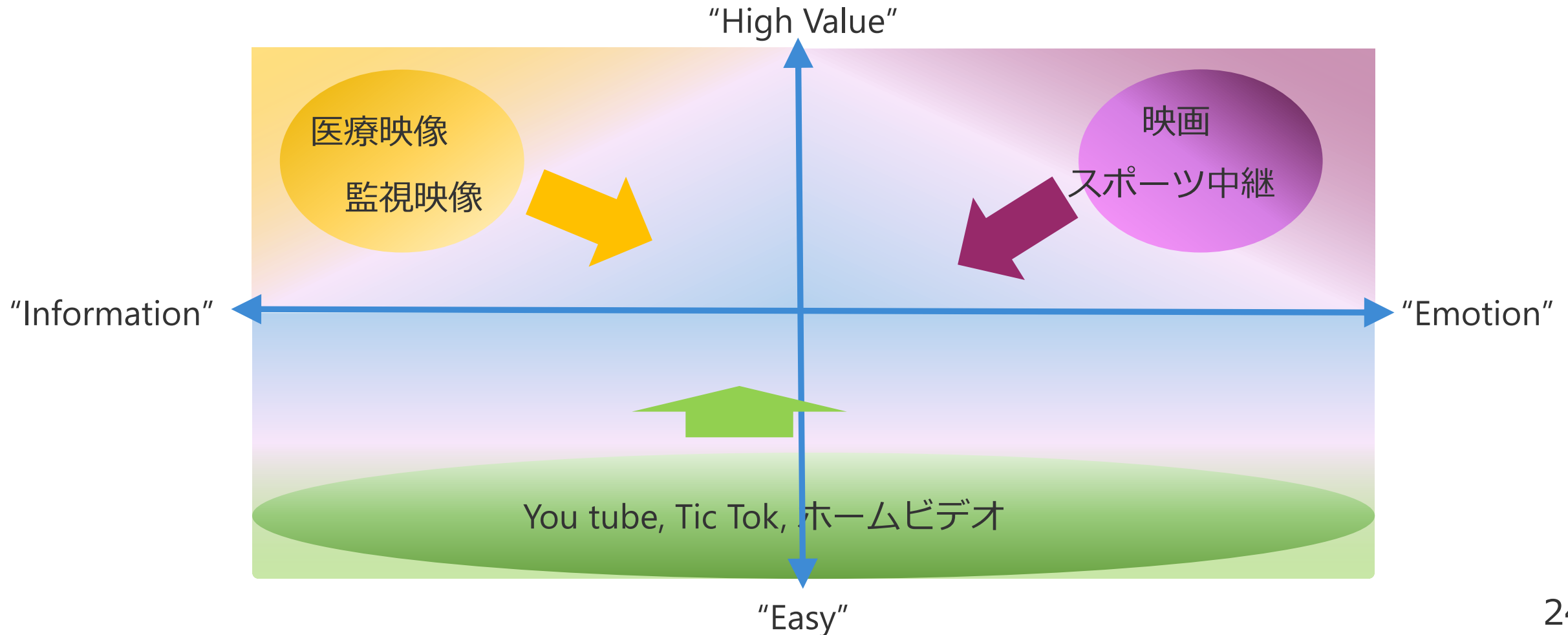
通信の高速化・大容量化

デバイスの進化・普及

ストレージの価格破壊

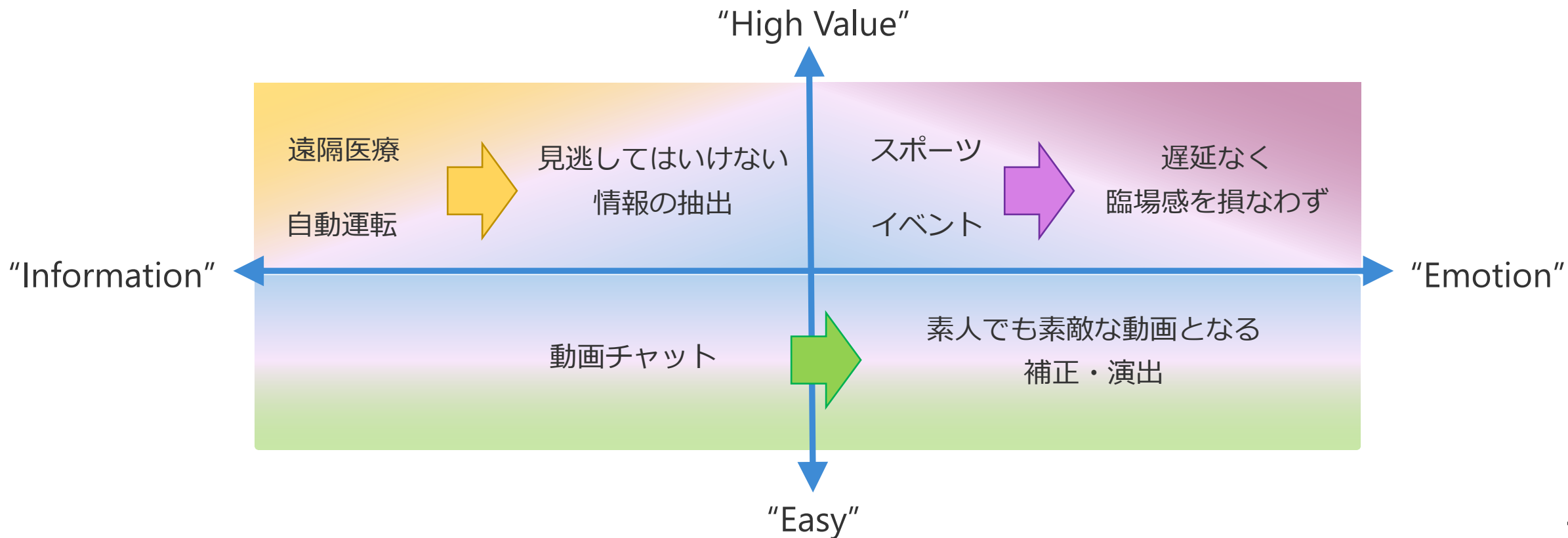
動画の「大量生産時代」

あらゆるコストが下がったことで、動画の制作・保存が容易となり、
動画の「大量生産時代」が到来しつつある



「画像処理」

動画のユースケースが劇的に拡大するに伴い、画像処理を
 「ポイントを押さえて」「即時」に行うことの重要性が増していく
 ~特に「ライブ」動画では顕著



動画「大量生産時代」に求められる経営

- 高度な / 様々な画像処理需要が爆発的に増加することは確実だが、「どの領域で」、「いつ頃から」、「どの程度」需要が発生するかを予見することは困難
- このような状況下、これらの需要にしっかりと対応するためには、高いアジリティを持った事業開発体制が不可欠



リーダー電子株式会社は、23年度よりカンパニー制へ移行

すべての事業領域において、ニッチトップ（デファクト・スタンダード）の地位確立を目指す

新組織体制 ～23年度より

リーダー電子株式会社を3つのカンパニーへと再編する

グロースビジネス・カンパニー：機動的な新規事業開発を推進

- VMA (Video Management Automation) 事業部門
- イメージセンシング事業部門

バリュービジネス・カンパニー：安定・高収益事業から投資余力を創出

- 放送関連機器事業部門
- ワイヤレス事業部門

シェアードサービス・カンパニー：両カンパニーの効率的運営を支援

- TQM (Total Quality Management) 部
- 総務部
- 経理部

各カンパニーの事業計画

グロースビジネス・カンパニー

バリュービジネス・カンパニー

シェアードサービス・カンパニー

2つのデファクト・スタンダード獲得を目指す

【VMA事業部門】

- 動画の品質を自動評価するソリューション

【イメージセンシング事業部門】

- 自動運転領域における魚眼カメラ検査ソリューション

ディープラーニングを使った、コンテンツの異常をチェックするソリューション

The screenshot displays the GLADIAS web interface. On the left, there is a user profile card with a 69% progress indicator and a billing information section showing a ¥0 balance. The main area features a 'プロセス' (Process) table listing various content items with their upload dates, names, sizes, and processing statuses. A modal window titled 'エラー一覧 - DEMO_ANIMAL_ERROR.mxf' is open, showing a detailed list of errors with columns for item number, timecode, error type, preview, confidence, and validity.

No.	サムネイル	アップロード日時	コンテンツ名	サイズ	尺	解像度	バッファ	プロセス	状態	検査項目	オプション
060		2022-01-05 09:05:27	DEMO_ANIMAL_ERROR.mxf	0.31 G	00:00:45	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	完了		
059		2022-01-05 08:46:30	freedemo1.ts	0.11 G	00:00:23	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	準備		
058		2022-01-05 08:46:10	DEMO_WALK_ERROR.mxf	0.56 G	00:01:20	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	完了		
057		2022-01-04 10:37:30	all_mute_2ch.wav	21.97 M	00:02:00	-	バッファ 停止	開始 停止	完了		
056		2022-01-04 10:37:19	DEMO_ANIMAL_ERROR.mxf	0.31 G	00:00:45	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	準備		
055		2022-01-04 10:11:10	Harding_TEST01_59.94I.mp4	1.29 M	00:00:30	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	完了		
054		2022-01-04 10:10:39	DEMO_KYOTO_ORG.mxf	2.18 G	00:05:12	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	完了		
053		2022-01-04 10:10:24	DEMO_MOBILITY_ERROR.mxf	0.51 G	00:01:12	1920 X 1080	バッファ 停止	開始 停止	完了		

エラー一覧 - DEMO_ANIMAL_ERROR.mxf					
No.	タイムコード	エラータイプ	プレビュー	信頼度	有効
00001	01:00:01.600	変換エラー - ピクセルノイズ		100.00%	✓
00002	01:00:05.667	ビデオAIエラー		100.00%	✓
00003	01:00:09.400	ビデオAIエラー		97.82%	✓
00004	01:00:12.133	ビデオAIエラー		100.00%	✓
00005	01:00:22.133	ビデオAIエラー		100.00%	✓

カメラの空間周波数応答（SFR）を測定するためのソフトウェア

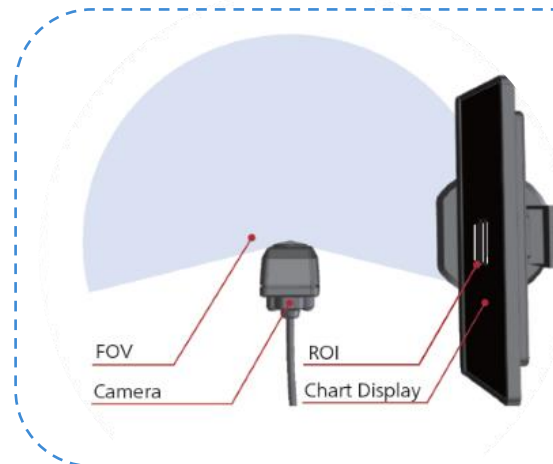


SFR-Fit

MTF Measurement Software

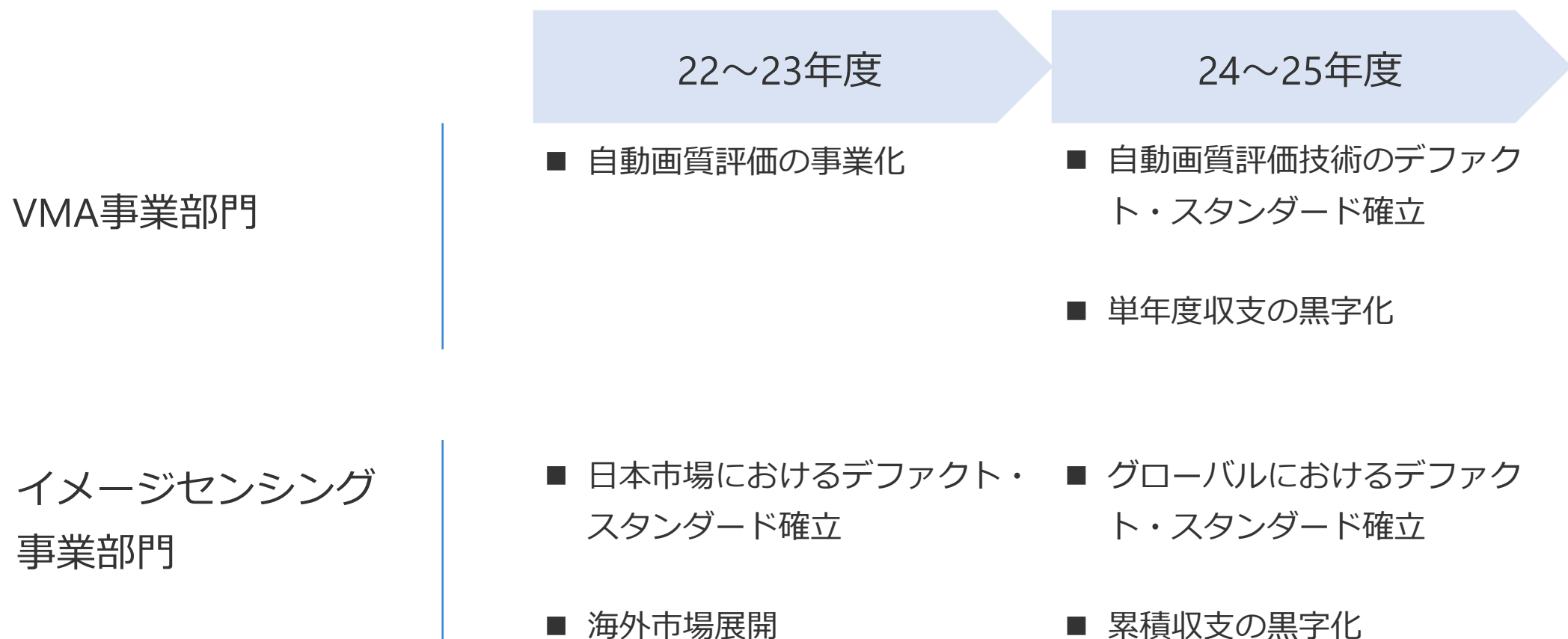
SFR-Fitは空間周波数特性を示すMTF（Modulation Transfer Function）を測定するカメラの解像度測定法です。MTFは撮像対象である被写体の持つコントラストをどの程度忠実に再現できるかを空間周波特性として表現したもので、カメラの性能を評価する上で最も重要な測定項目です。これまでMTFの測定法はISO12233に基づいた傾斜エッジ法やSiemens Starチャートを使った正弦波法が一般的でしたが、SFR-Fitは画像に合わせてテストパターンを生成するため、従来方式で測定が困難だった大きな歪みのある画像やシャープネス等のデジタル処理をした画像にも対応した全く新しい測定法です。

- ノイズ、画像処理に強い
- 魚眼、超広角カメラにも対応
- 自由にテストチャートを配置可能
- 局所的なMTF測定が可能
- 測定エリア指定はマウス操作で簡単設定
- 簡単にMTFの測定が可能



測定箇所に合わせてテストパターンを生成する為、画角の広いカメラの周辺のMTFを測定することが可能。

25年度に、デファクト・スタンダード獲得と収益化の両立を目指す



各カンパニーの事業計画

グロースビジネス・カンパニー

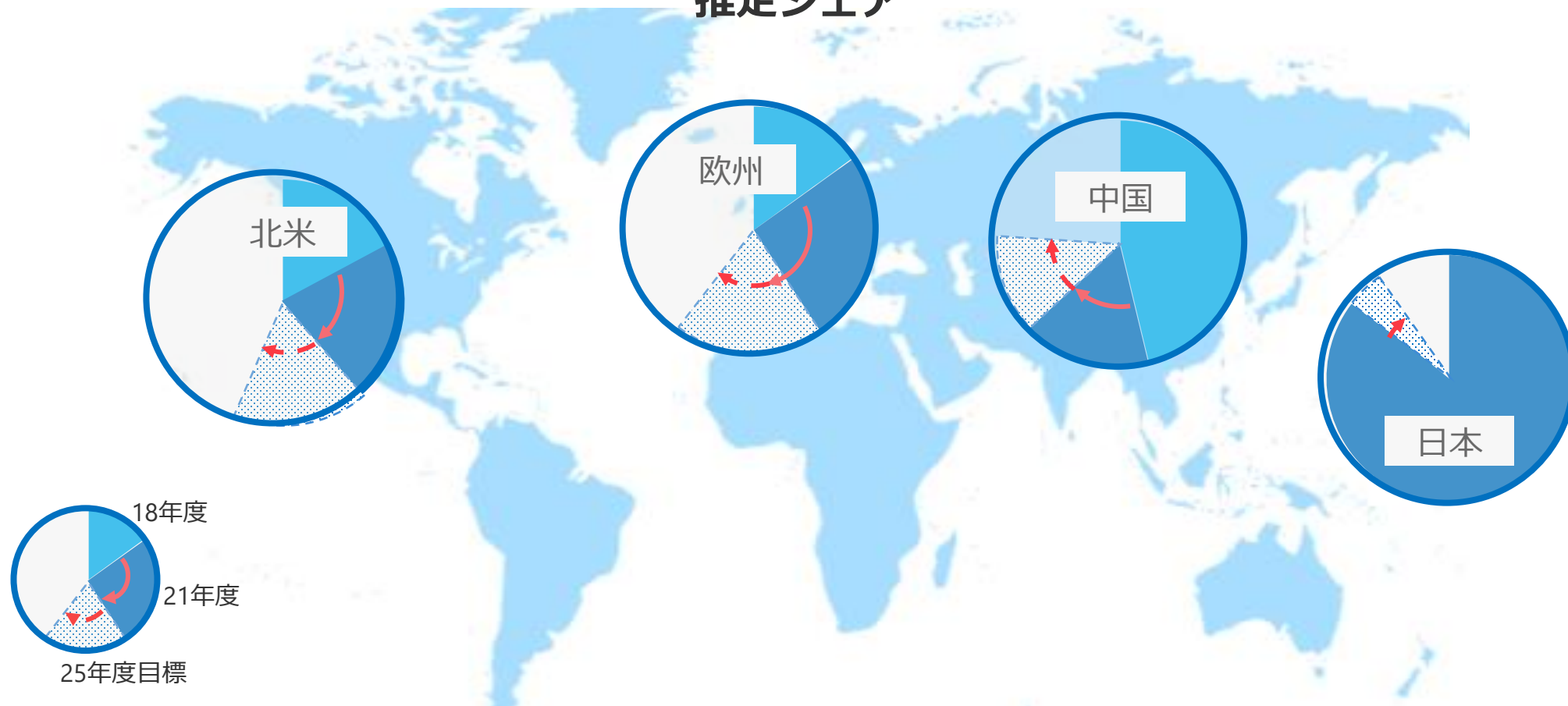
バリュービジネス・カンパニー

シェアードサービス・カンパニー

事業目標

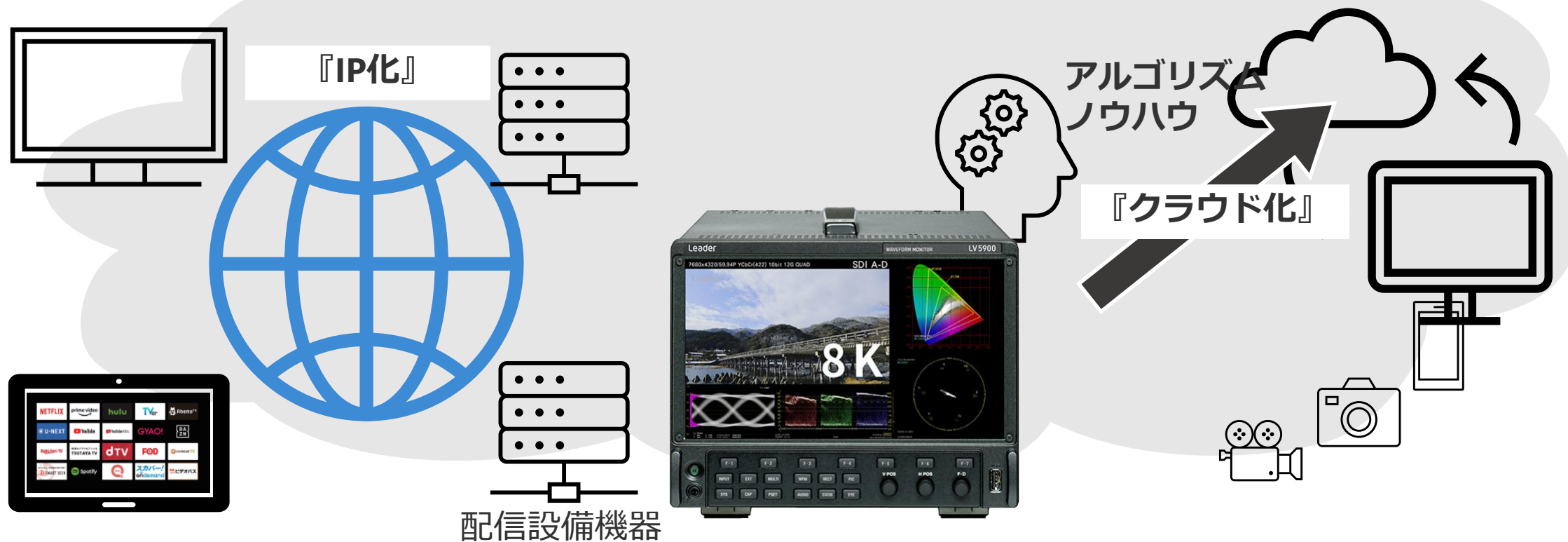
放送関連機器市場において、北米・欧州・中国における
更なる拡販に取り組み、世界シェア60%超を目指す

推定シェア

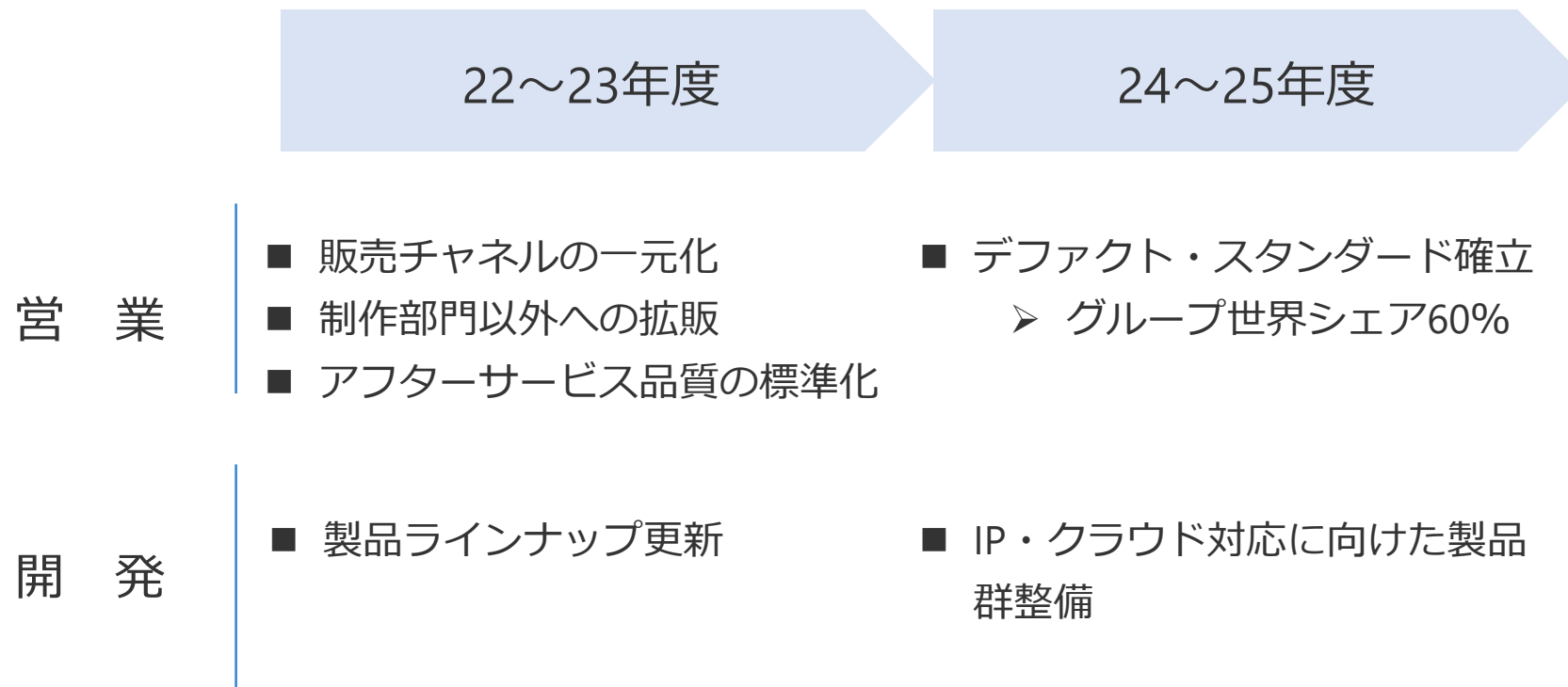


放送関連機器を取り巻く技術進化

急速に進む放送を取巻く2つの進化『IP化』『クラウド化』に向け、積極的投資を継続する



製販両面からの取組を通じて、世界シェア60%超を目指す



各カンパニーの事業計画

グロースビジネス・カンパニー

バリュービジネス・カンパニー

シェアードサービス・カンパニー

グループ内のプロフィットセンターとして位置づけ、

- 両ビジネス・カンパニーに対する提供サービスの持続的向上
- コスト意識の向上

を目指す

マイルストーン

22～23年度

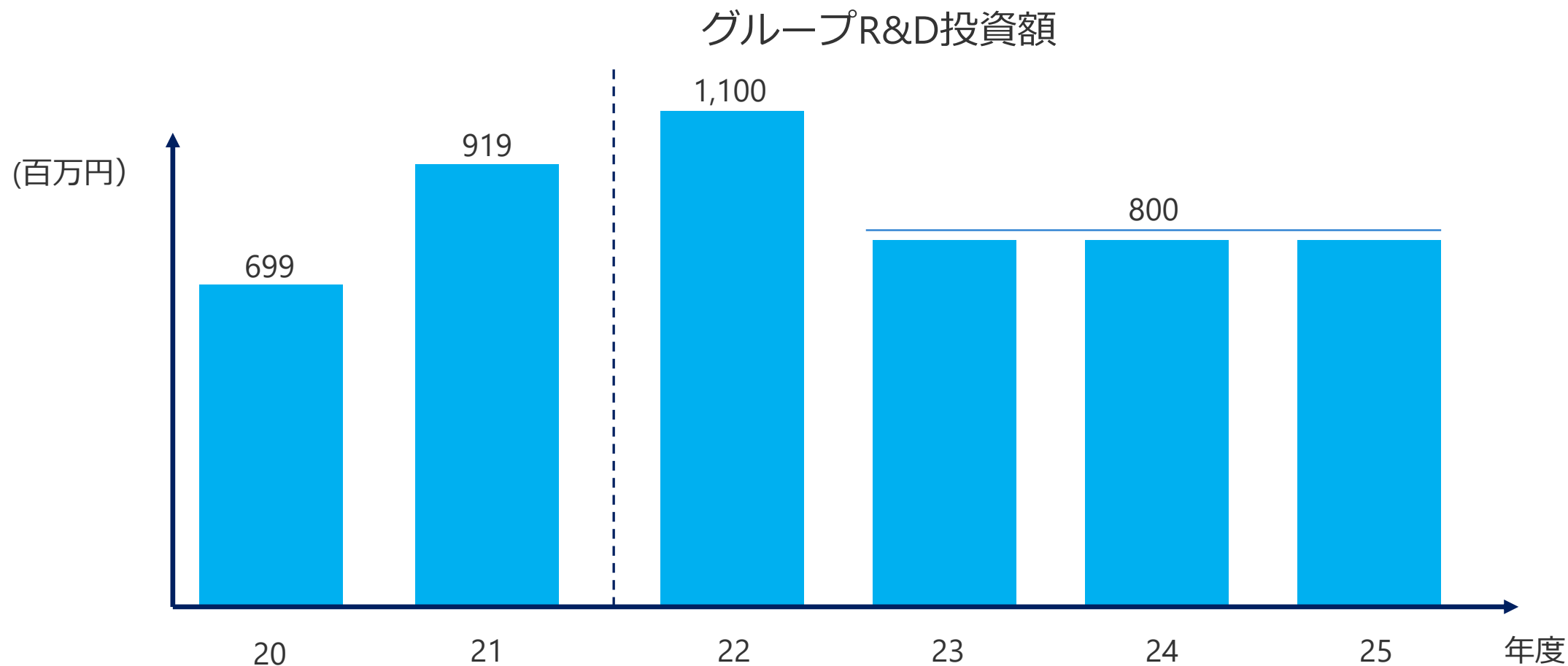
- サプライチェーン全体を通じた品質向上への環境整備
 - TQM部の創設
- グローバル経営に対応した経営管理体制構築
 - 経理部の独立・強化
 - グローバル管理会計システム構築

24～25年度

- TQMからの収益化システムの実現
 - 顧客満足度アップ→顧客維持力向上
 - アフターサービス収入アップ
 - コスト削減

グループ計画

激動の環境変化に迅速に対応すべく、R&D投資を加速化する
特に22年度は、21年度に引き続いて集中的に投資を進める



原材料ひっ迫への対応

22年度一杯は続く前提で、年度内に必要な部品の供給は年初に目途をつけつつ、供給途絶に対する緊急対応費として130百万円を計上する

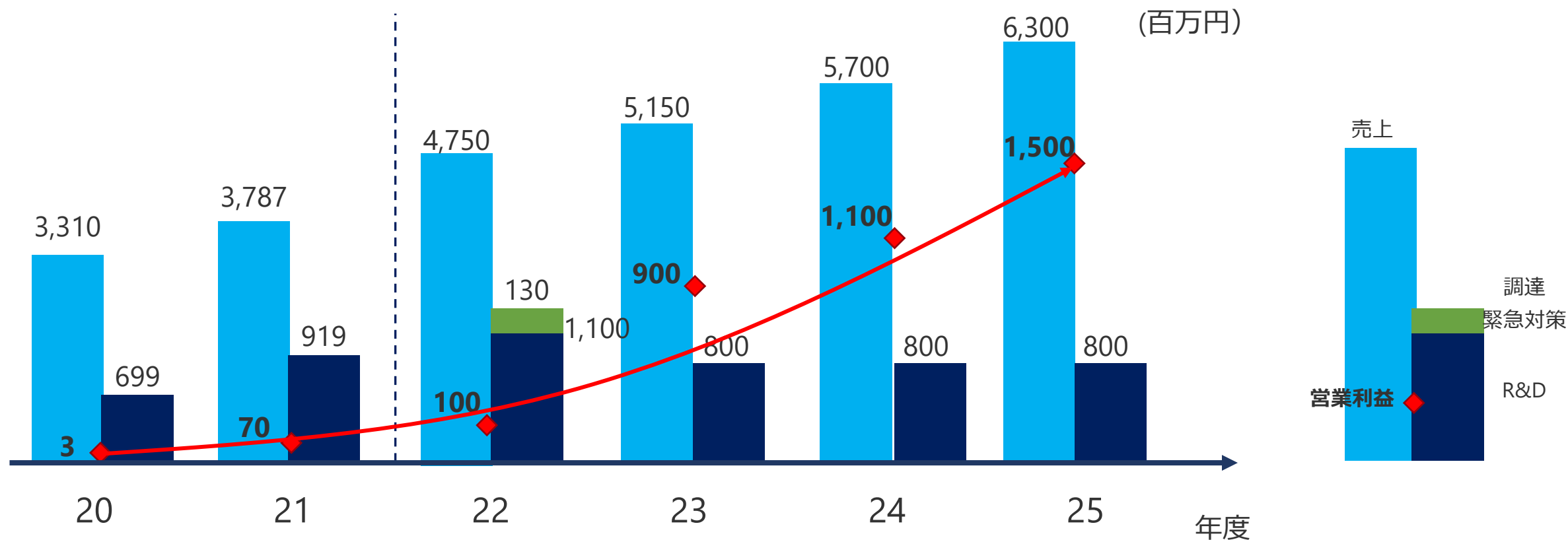


R&Dを加速化することを目的としたM&Aは常に模索していく

- 日本にとどまらず、グローバルを対象に
- 財務的体力上可能な限り、対象会社の規模・件数に上限を設けず

業績目標

25年度にはグループ営業利益[※] 1,500百万円を目指す



※ 今後実施するM&Aに係るのれん等の償却費を除く