

Leader



2025年3月期 第1四半期 決算補足説明資料 リーダー電子（6867）

2024年8月8日

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

2025年3月期 第1四半期 決算



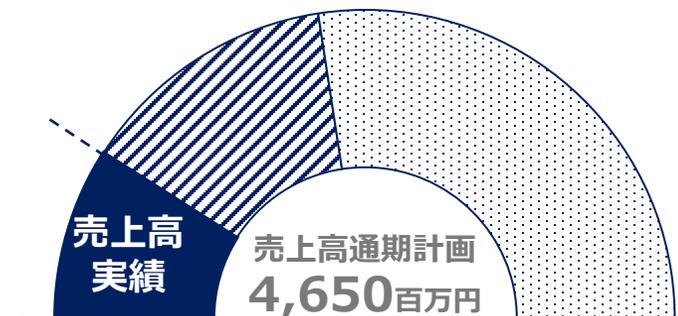
<https://www.leader.co.jp/>

業績：追加開発により戦略製品の出荷遅延が発生。（2Qより出荷開始）
売上高は大きく前年をビハインド、売上総利益が大きく減少。
コストコントロールによる利益率改善と合わせて通期計画達成を目指す。

■ **売上高：843百万円（前期比△13.1%）**，**経常損益△90百万円**

■ **財務：自己資本比率 73.6%**と盤石の財務基盤維持（前期末比+1.5pt）

北米	受注状況は前期に引き続き堅調維持。当社シェアは着実に拡大。
欧州	堅調。パリ五輪の影響もあり、スポーツビジネスへの設備投資活発化。
インド・中東	巨大マーケットとして有望。シェア拡大を優先する営業戦略は芽が出始めている。
中国	冷え込みが続いており厳しい状況が継続。
日本	低位横ばいの状況が継続。



対通期計画
進捗率18.1%

■ 業績見通しについて

- 戦略製品の納期遅れ自体は既に解消し、2Qより出荷開始。需要は旺盛。他社製品への流出は無く高い顧客満足度を実現。需要に合ったサプライチェーンの改善により通期計画の達成を目指す。
- 2Qではオリンピック・パラリンピックに関連する需要が売上に寄与する見込み。
- 堅調な北米を軸に通期計画に向けて積極的に営業を展開。

戦略製品の機能強化に伴う出荷遅延により減収。

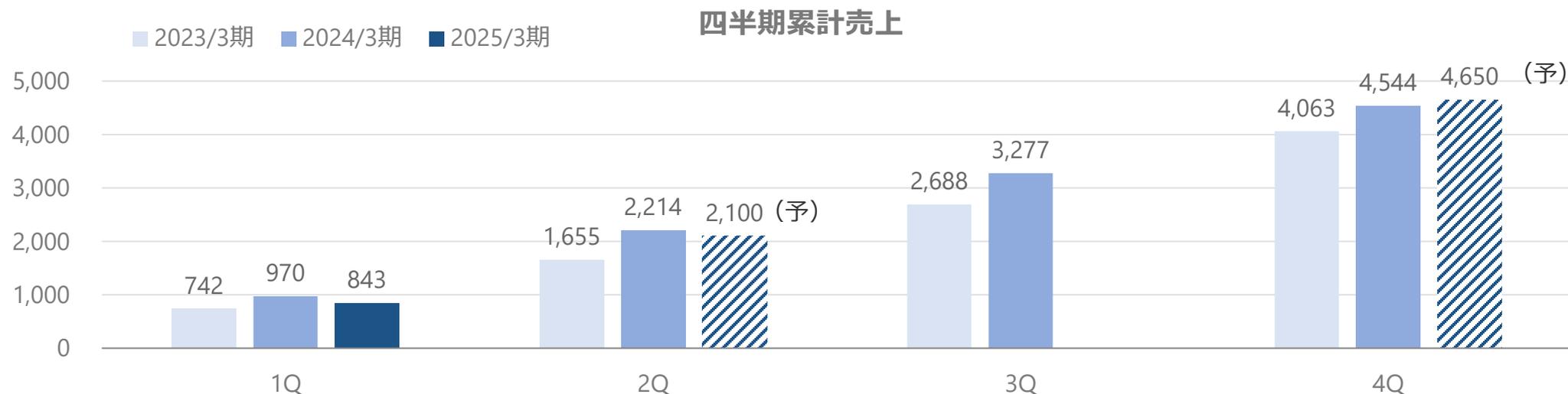
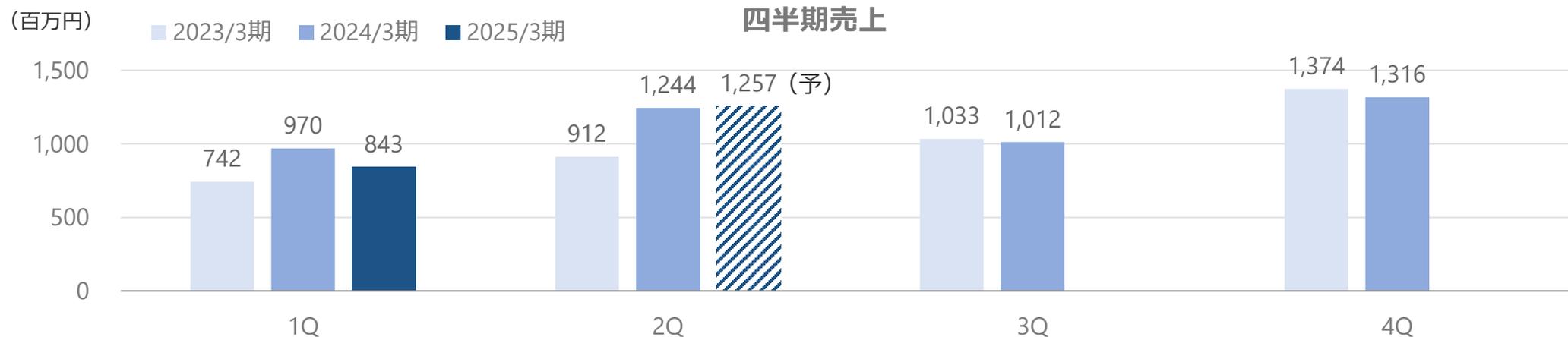
売上総利益の減少により営業利益以下は赤字を計上。

戦略製品は第2四半期から出荷開始。通期計画達成に向けて積極的に展開。

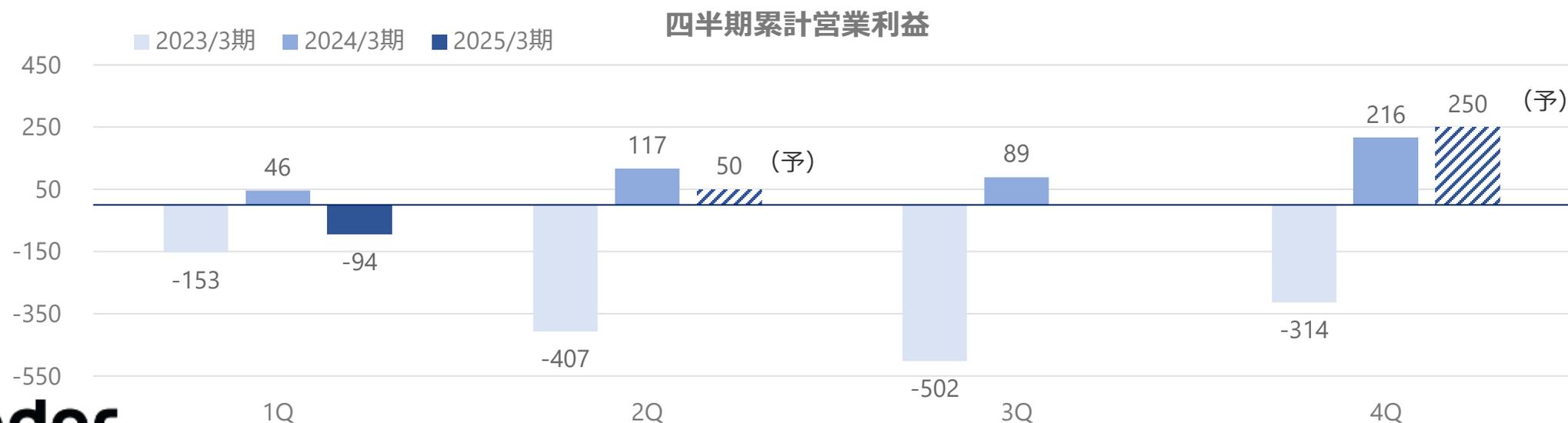
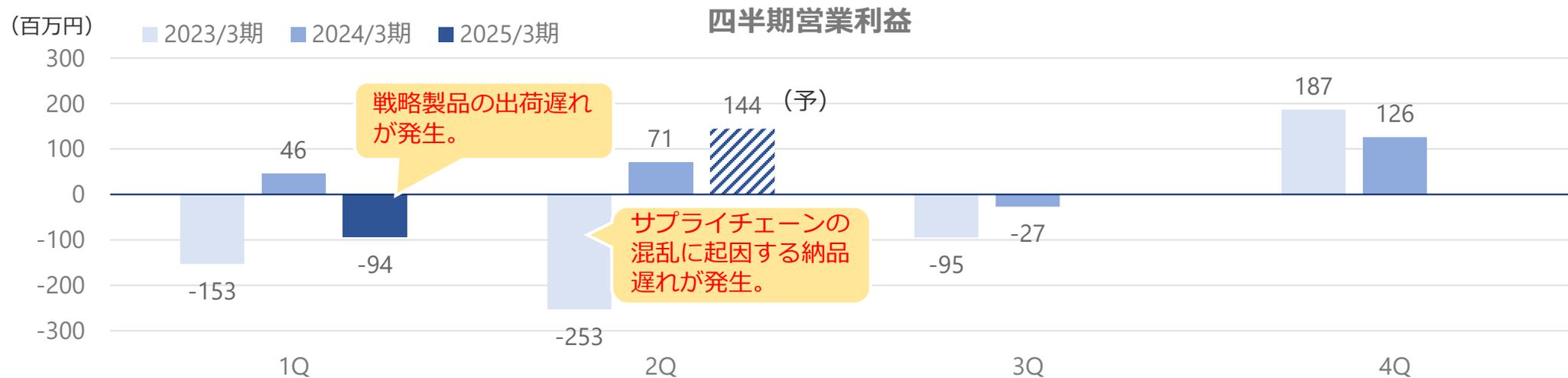
(単位：百万円)	2024年3月期 1Q 実績	構成 %	2025年3月期 1Q 実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	970	100%	843	100%	+11.8%
売上総利益	682	68.3%	562	66.7%	+13.6%
販売費及び一般管理費	635	89.0%	656	77.9%	△6.2%
営業利益	46	—	△94	—	—
経常利益	155	—	△90	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	126	—	△124	—	—

為替差益
105百万円

四半期業績推移（売上高）

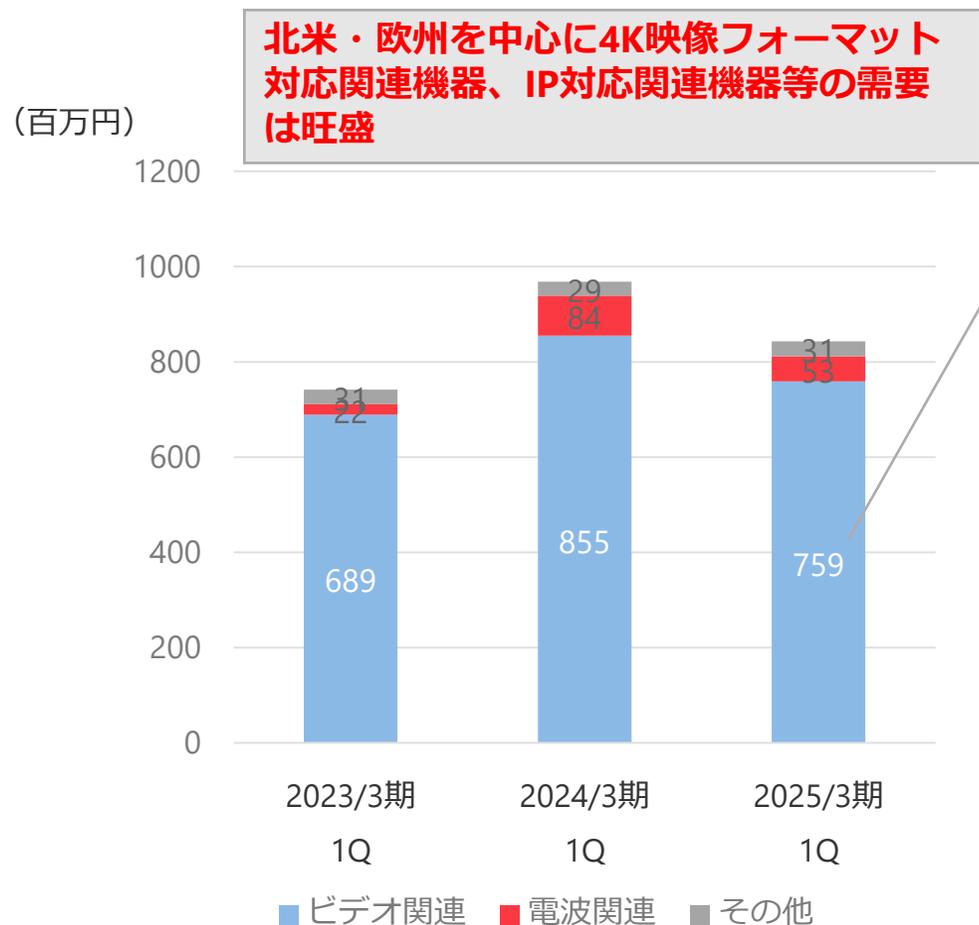


四半期業績推移（営業利益）

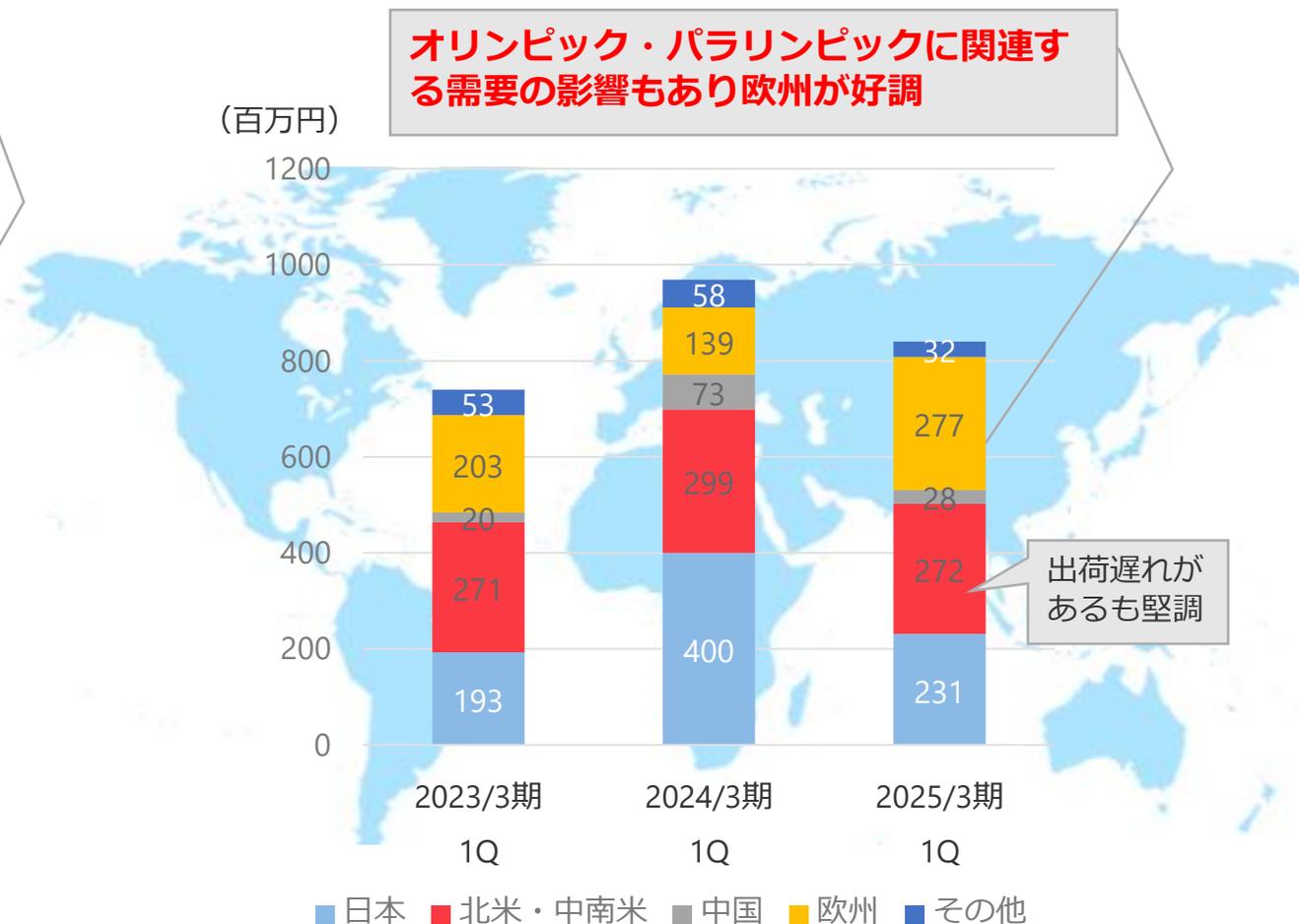


セグメント情報

商品別売上高



地域別売上高



単位:百万円	24年3月末	24年6月末
流動資産	3,388	3,296
現預金	1,464	1,124
受取手形、売掛金及び契約資産	1,046	808
商品及び製品	372	510
その他	505	852
固定資産	1,243	988
有形固定資産	482	476
無形固定資産	31	42
投資その他の資産	729	470
総資産	4,632	4,284
流動負債	765	579
買掛金	149	117
1年内返済予定の長期借入金	6	6
その他	609	455
固定負債	507	533
退職金に係る負債	333	342
その他	173	191
純資産	3,358	3,172
株主資本合計	3,469	3,294
その他包括利益累計等	▲110	▲122
負債純資産合計	4,632	4,284

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ROE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ROEの達成を目指す。

主な増減要因

- 現金及び預金：△320百万円
- 未払金：△119百万円
- 買掛金：△32百万円

自己資本比率73.6%（前期末比+1.5pt）

2025年3月期 通期計画



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

外部環境認識と事業方針

北米、欧州において圧倒的な顧客満足度No.1を実現しトップシェア達成へ。

欧米のシェア拡大に向け経営資源投下
製品開発、マーケティング活動加速

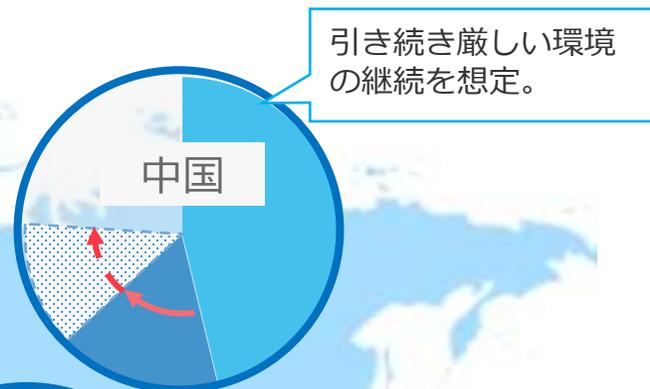


設備投資意欲好調を維持と予測。トップシェア奪取の環境が整ったと認識。CSを武器にマーケティング強化。

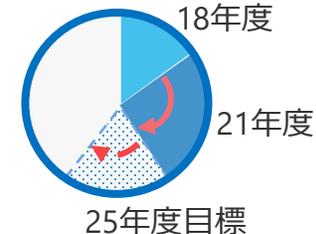
スポーツビジネスへの設備投資が活発化。マーケット環境は徐々に回復と予測。シェア拡大に向けマーケティング強化。

スポーツ中継など今後の拡大余地大きい。シェア獲得を優先した営業を展開。大型案件あり。確実に目が出始めている。

市場全体の低調な投資意欲が継続することを想定



推定シェア



2025年3月期通期業績計画

- IP化、リモートプロダクション化に対応するべく積極的な開発投資を継続。
- 北米、欧州におけるシェアトップ実現に向け開発、マーケティングの一層の強化。
- 今後成長が見込まれるインド・中東へのマーケティング強化。シェア獲得を優先。
- SFR-fitの国内におけるデファクト化と海外展開の足場づくり。
- **コストコントロールによる利益率改善（広告宣伝費、出張費等の抜本の見直し等）**

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	構成 %	2025年3月期 計画	構成 %	前年同期比 %
売上高	4,544	100%	4,650	100%	+2.3%
営業利益	216	4.8%	250	5.4%	+15.5%
経常利益	295	6.5%	250	5.4%	△15.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	137	3.0%	190	4.1%	+37.8%

➤ デファクト化実現に向けリソースを国内に集中。

MTF Measurement Software
SFR-Fit

車載カメラ向け 解像度測定ソフトウェア

サプライチェーンを含めたビジネスモデル構築中

完成車メーカーと車載カメラ評価の仕組みづくり実施

販売拡大戦略

最終段階

2024年度

➤ 日本国内におけるデファクトスタンダード化

1. 日本国内完成車メーカーの横展開
2. 日本国内完成車メーカー向けサプライヤー（カメラメーカー等）への縦展開

順調

➤ 海外展開（まずは北米）に向けた足場づくり

2025年度以降

- 海外市場での顧客獲得
- 自動車以外の産業に展開



【戦略製品】

Leader

LV5600W / LV7600W / LT4670

波形モニター

ラスタライザー

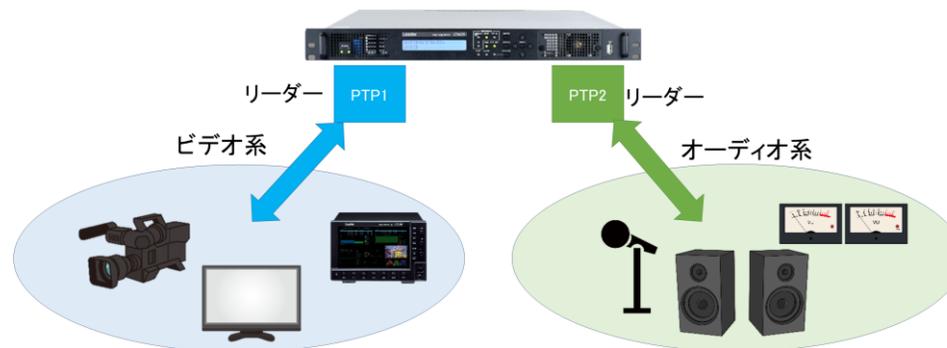
シンクジェネレーター

➤ IP化、リモートプロダクション化 対応機器

波形モニター ラスタライザー
LV5600W / LV7600W



●独立したPTPネットワーク使用例



シンクジェネレーター
LT4670

NEW



- ・今後加速するIP化と、IP化の特性を生かしたリモートプロダクション制作をWeb-RTCにてサポート。映像制作を格段に効率化。
- ・HDR(High Dynamic Range)対応TVへの映像提供を行う放送局が、適正なHDR映像を制作可能にする3D-LUT機能をLV5600W/LV7600Wへ追加搭載。
- ・マルチ言語の字幕DATA確認機能を追加搭載。欧州市場対応強化へ。

高い顧客満足度を実現

既存製品のビッグマイナー
チェンジを実施

- ・放送専用機器の集合体に必要不可欠、且つシステムの心臓部にあたる同期信号発生器をアップデート。
- ・IP化・リモートプロダクション設備に必要な同期信号「PTP」を搭載。
- ・4K化・IP化を積極推進する放送業界向けに4K-SDI・4K-IP信号発生オプションを市場投入。

【戦略製品】

Leader

LF995

日本国内向け電界強度計

➤ 日本国内マーケット戦略商品

フィールドテスター
LF995
NEW



LF995 RFフィールドテスター機能図

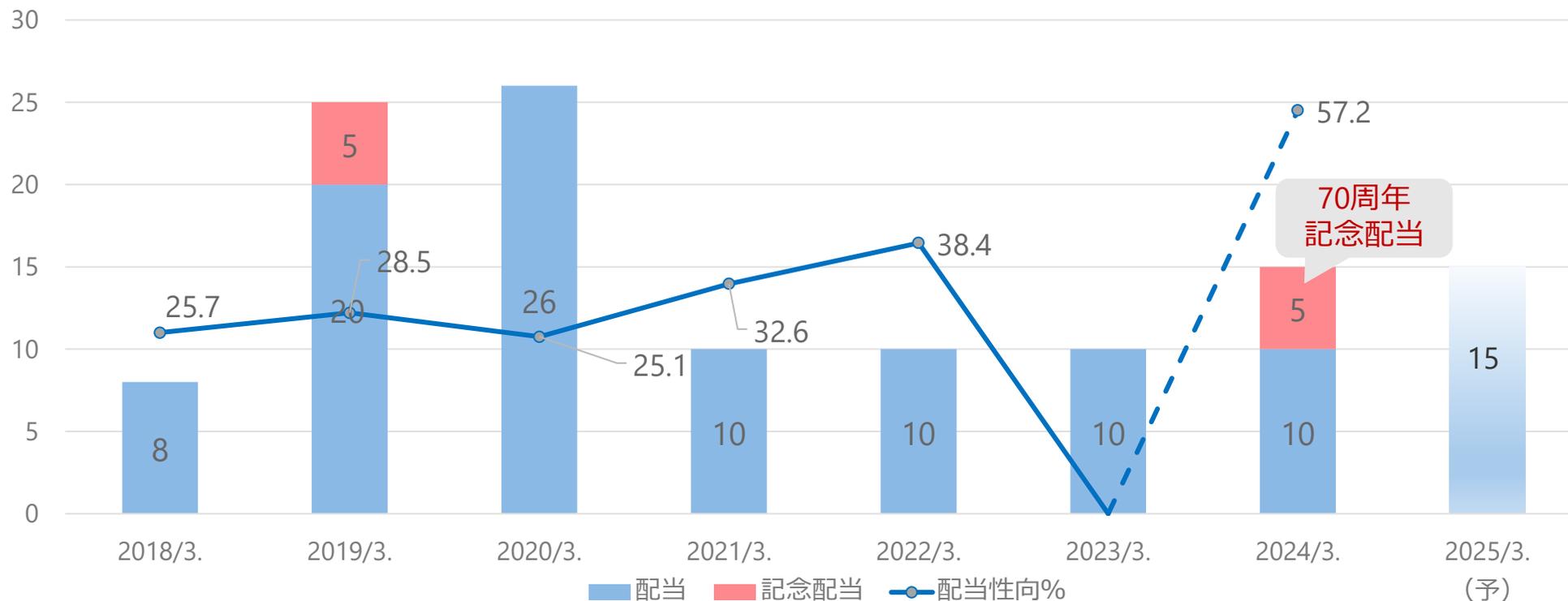
- ・ 地上波、CATV、衛星のデジタル放送に対応したRFフィールドテスター。
- ・ 遠隔アクセス対応。中継局設備の監視に最適且つ格段に作業性効率アップ。
- ・ 位置情報と測定データを自動でクラウドへアップロードを実現し報告書自動作成する事で業務効率が向上。



株主還元

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。

(配当：円)



R&D指針 更に積極的な投資を実施

激動の環境変化に迅速に対応すべく、積極的にR&Dへ投資

