

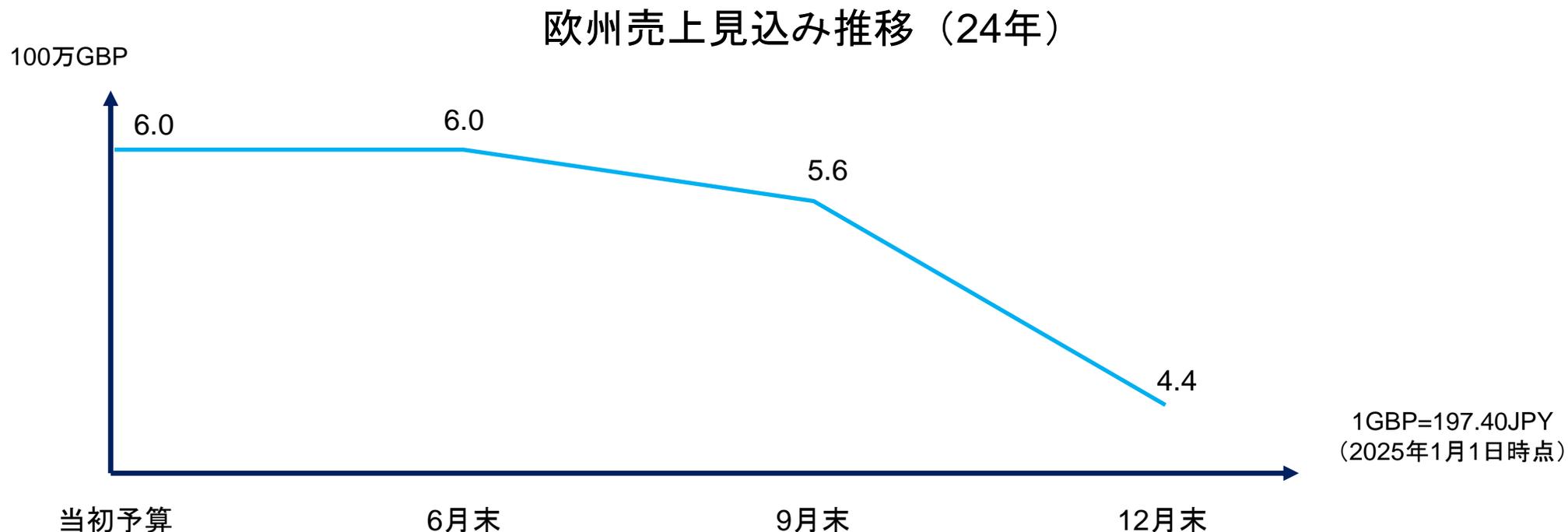
Leader

当面の経営指針

リーダー電子株式会社

業績下方修正の背景

- 2025年1月、25年3月期業績見通しを下方修正するに至った背景は、
想定範囲を超える欧州を中心とした売上の急落
 - 売上見込みは金額×受注確度で管理しており、これほどまでに急速な受注確度の低落（キャンセル/延期）は未曾有の事態



当面の市況の見通し

■ 売上の中核を占める欧州・米州とも当面の先行きは不透明

【欧州】

年末のキャンセル/延期の原因は究明中であるが、弊社のみならず複数の放送関連事業者に同様の事象が発生しており、弊社のみ要因とは考えづらく、かつ、短期的に収束する見込みも立っていないことから、ダウンサイドの市場変動に備えておくことが必要

【米州】

高額な関税導入リスクあり。導入された場合税引後の売上が減少する恐れ

当面の経営方針

- 当面、「出口の見えない」「五里霧中」の中を進むことから、
毎年度着実に営業利益を計上する方針へと転換
 - 中期的なリスク要因を経営に織り込める段階には、
3～5年先を見据えた「中期経営指針」を提示

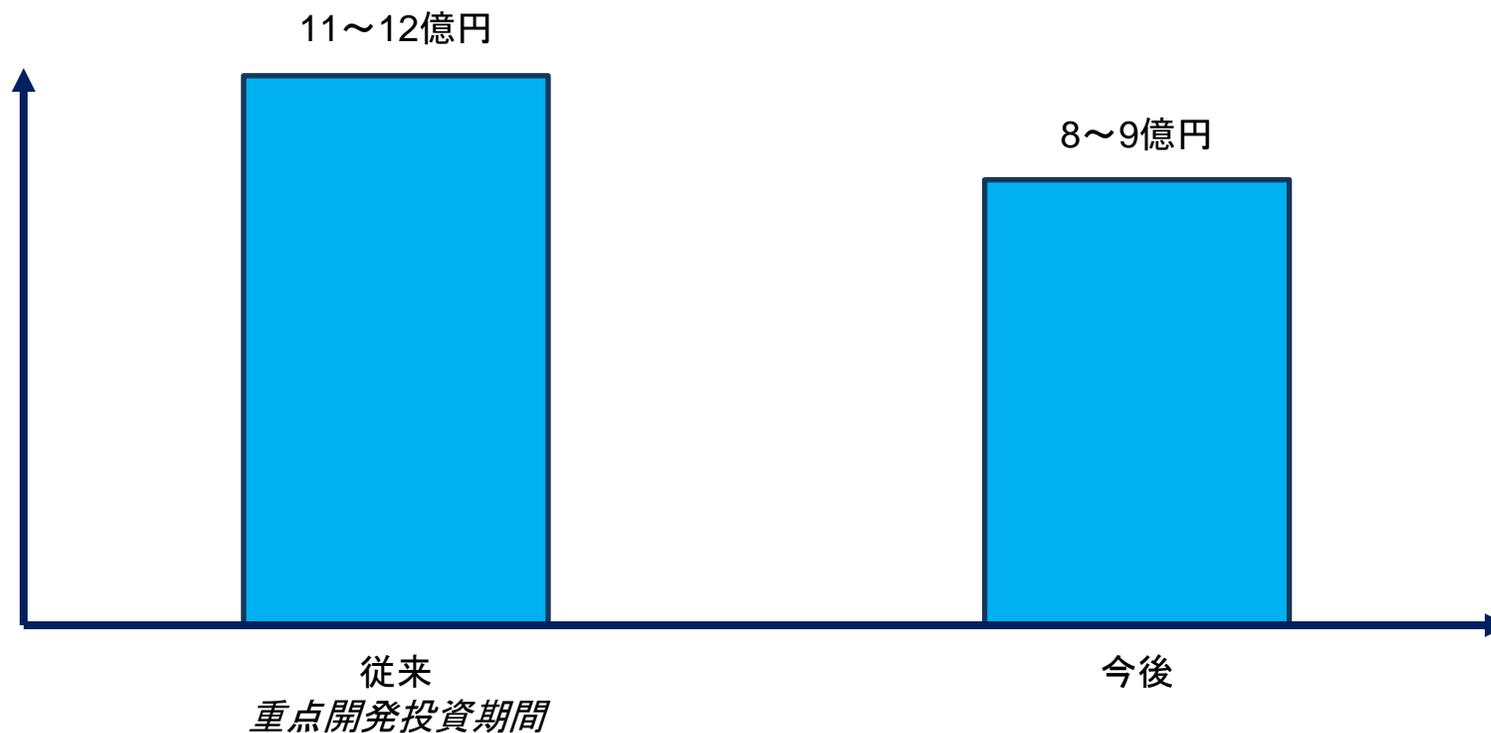
	従来	当面
前提条件	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中期的にも売上の見通しが立てやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 短期的にも売上の見通しが不透明
経営方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 積極的に先行投資を行い、 後に大きな利益を得る 「投資回収型」モデル 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コスト・コントロールを最優先し、 常に着実に利益を計上する 「マイクロ・マネジメント」モデル

- 経営方針の転換に伴い、コスト・コントロール力を高めるべく、以下の施策を実行
 - 1. 研究開発費の見直し
 - 2. 本格的な原価低減
 - 3. ICTの積極導入による業務効率化の推進
 - 4. 経営陣の人件費削減

1. 研究開発費の見直し

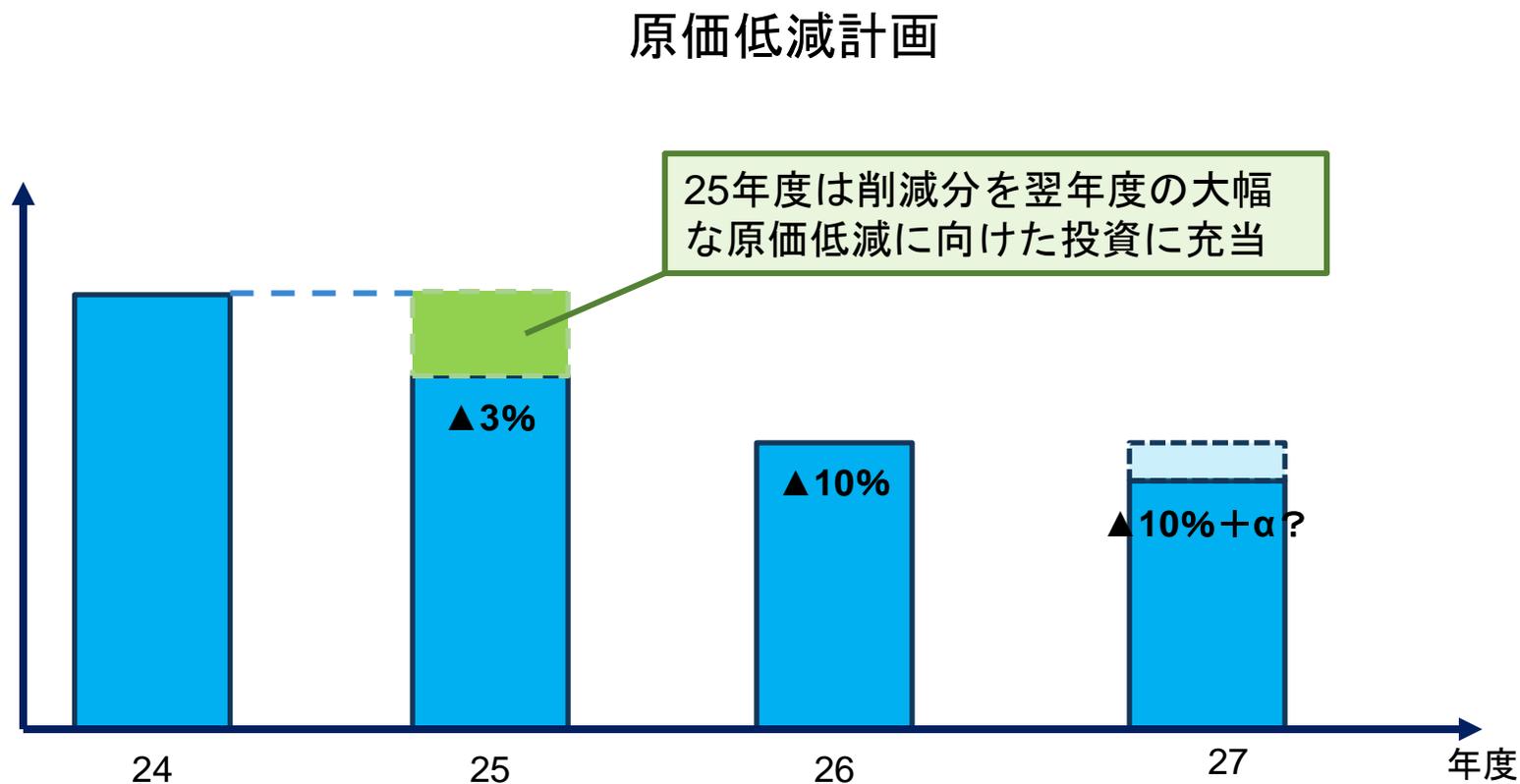
- バリュービジネス・放送関連機器事業の研究開発テーマを抜本的に見直し

グループ年間研究開発費



2. 本格的な原価低減

- 26年度には、24年度比10%の原価低減を実現



3. ICTの積極導入による業務効率化の推進

- 業務効率化を通じて、以下の効果を追求
 - 増加する業務量を現行の人員体制で遂行
 - 情報の非対称性を最小化することでの業務スキルの向上
 - 社内問い合わせの削減等を通じ直接業務時間を増やし、業務品質の向上・残業代削減

【導入計画】

- デジタル・マーケティングのグローバル展開
- 生成AIを活用したナレッジ・マネジメント
- チャットボットを活用した顧客対応 等

4. 経営陣の人件費削減

- 25年1月から経営陣の人件費を削減
 - 代表取締役社長 : 50%
 - 他の取締役 : 20%
 - 上級執行役員・執行役員 : 20%
 - 部長 : 10%

数值目標

- 利益目標：連結營業利益300百万円
- 株価目標：PBR 1 倍
- 配当性向：最低25%を維持