

2019年7月31日

各 位

会 社 名 リーダー電子株式会社
代表者名 代表取締役社長 長尾 行造
(JASDAQ・コード6867)
問合せ先
役職・氏名 総務部長 梶川 元靖
電 話 045-541-2121

中期経営指針の策定に関するお知らせ

当社は、2017年6月26日に公表いたしました「中期経営計画更新に関するお知らせ」のとおり、2018年3月期から2021年3月期までの4か年における中期経営計画を推進してまいりました。しかしながら、本日株式譲渡契約を締結いたしました当社子会社によるPhabrix社の買収を受けて、改めて今後の市場環境の変化やグループ一丸となった更なるワールドワイドの事業展開により柔軟に対応していくために、より長期を見据え今後進むべき指針を打ち出す必要があると考えたことから、当計画を取り下げることといたしました。

そのうえで、新たな環境下における「中期経営指針(19-24FY)」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、「中期経営指針(19-24FY)」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

Leader

中期経営指針（19-24FY）

2019年7月31日

リーダー電子株式会社

2025年3月期(24FY)の到達点

- 既存事業領域：「ビデオ関連機器領域」
 - ビデオ関連機器市場における世界シェア60%超
 - 80億円市場（24FY時点の推定）×60%≒50億円

- 新規事業領域：「省力化ソリューション領域」
 - 動画作成・編集領域における自動化・省力化ソリューションの収益事業化

- 業績目標
 - 連結営業利益（除く「のれん等」※償却）15億円超

※「のれん等」とは、のれん及びPPA（Purchase Price Allocation）を指す

参考) PPAとは？

- PPA (Purchase Price Allocation) は、買収企業の無形資産を評価し、資産として計上する会計処理です。
- Phabrix社の主たる無形資産は、長年培ってきた研究開発に基づく技術資産です。
- PPAは適切な期間の中で償却されます。

ビデオ関連機器領域の俯瞰

- 世界的に動画配信ビジネスが放送から通信へとシフトしていく中、主として放送市場向けのビデオ関連機器市場は漸減
 - 90億円（2018年）→80億円（2024年）

※当社予測

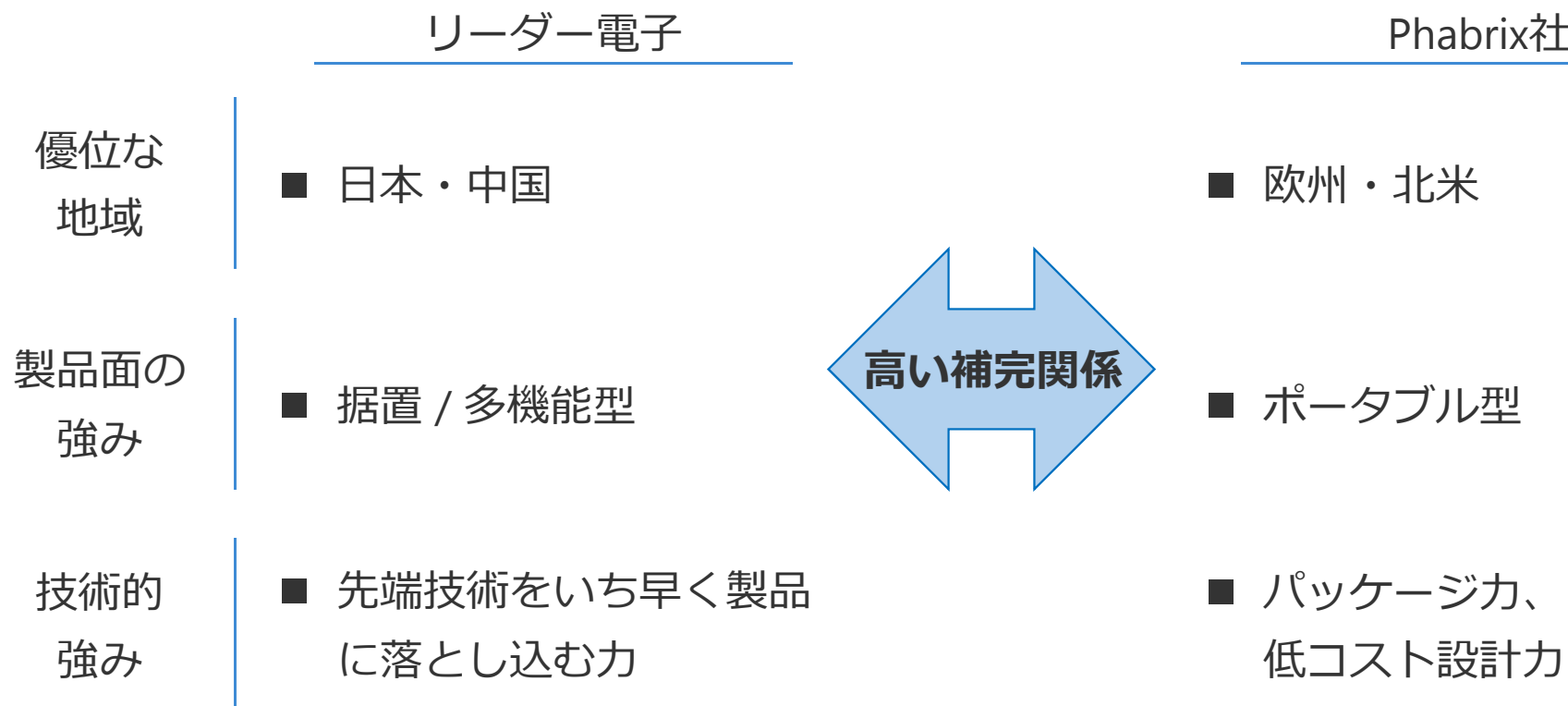
- それに伴い海外競合企業も事業領域を通信側へとシフトしていく傾向
- Phabrix社をグループ化の上、補完関係を最大限活用し効率的に当該市場の残存者利益を徹底的に追求

参考) Phabrix社概要

(1) 名 称	Phabrix Limited
(2) 所 在 地	Omega House, Enterprise Way, Thatcham, Berkshire, RG19 4AE, UK
(3) 代表者の役職・氏名	Chief Executive Officer Phillip Adams
(4) 事 業 内 容	計測器の開発・製造および販売
(5) 資 本 金	75,292 ポンド
(6) 設 立 年	2005年3月23日
(7) 大株主及び持株比率	経営陣 100%
(8) 当社と当該会社との関係	資本関係：該当事項はありません。 人的関係：該当事項はありません。 取引関係：当社が仕入れ・販売しています。 関連当事者への該当状況：該当事項はありません。
(9) 対象会社の直近年度（2018年度）の経営成績および財政状態（注）	
決算期	2018年12月期
純資産	3,300千ポンド
総資産	4,011千ポンド
売上高	4,543千ポンド
当期純利益	346千ポンド

（注）Phabrix社の経営成績および財政状態数値は英国会計基準（UK GAAP）によっております

補完関係概要



事業展開指針

目標	施策	背景 / 根拠
売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ ターゲット顧客層拡大・競争力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 両社の販売・アフターサービス網の共有化・最適化
利益率向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製品ラインナップ網羅性拡大 ■ Phabrix社の低コスト設計力を活用したリーダー製品開発 ■ 原価低減 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開発計画の共有、役割分担の明確化 ■ バーゲニングパワー拡大

マイルストーン

2020/3期-2021/3期

2022/3期-2023/3期

2024/3期-2025/3期

営業

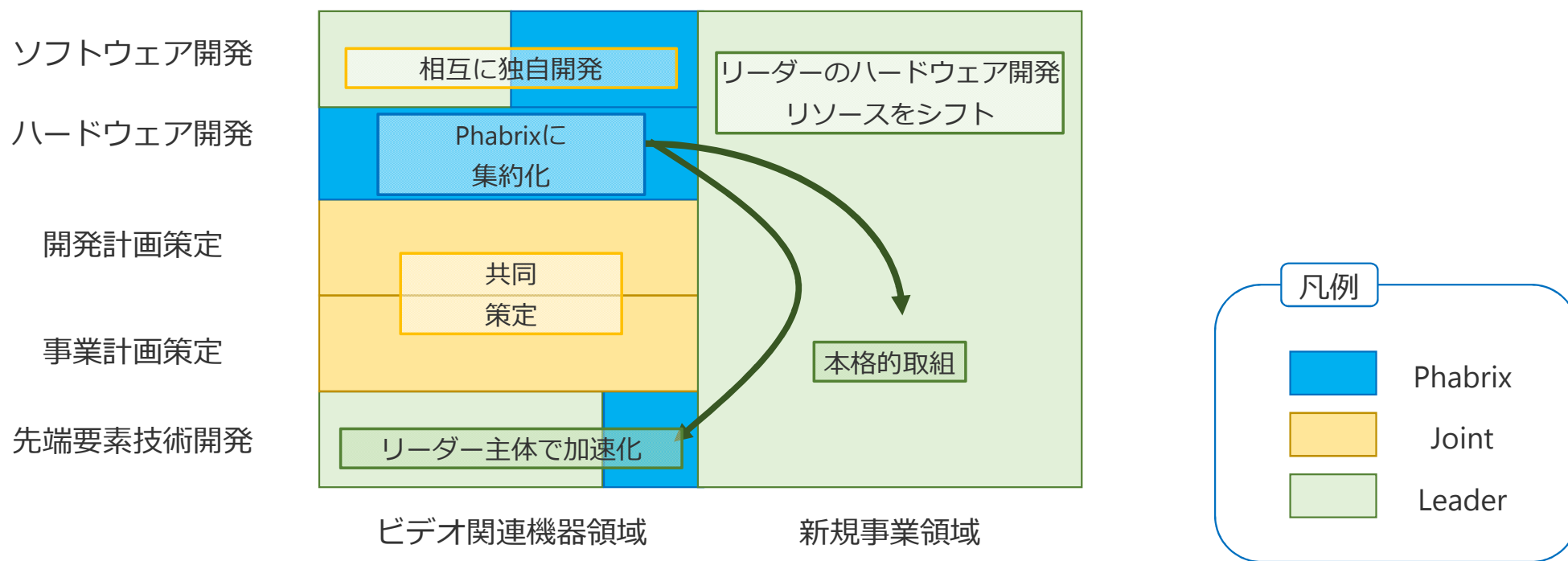
- 販売ネットワーク融合
- 共同オペレーション開始
 - 販売・販促・サービス
- 東京五輪需要の着実な取り込み
- 世界網羅的ネットワーク確立
- 共同オペレーション高度化
- 北京五輪需要の着実な取り込み
- トップブランドのイメージ浸透
- デファクトスタンダード確立

開発

- 開発スキル・ノウハウ共有化
- 開発計画策定
- 次世代共同開発製品群上市
- 次世代製品ラインナップ完成

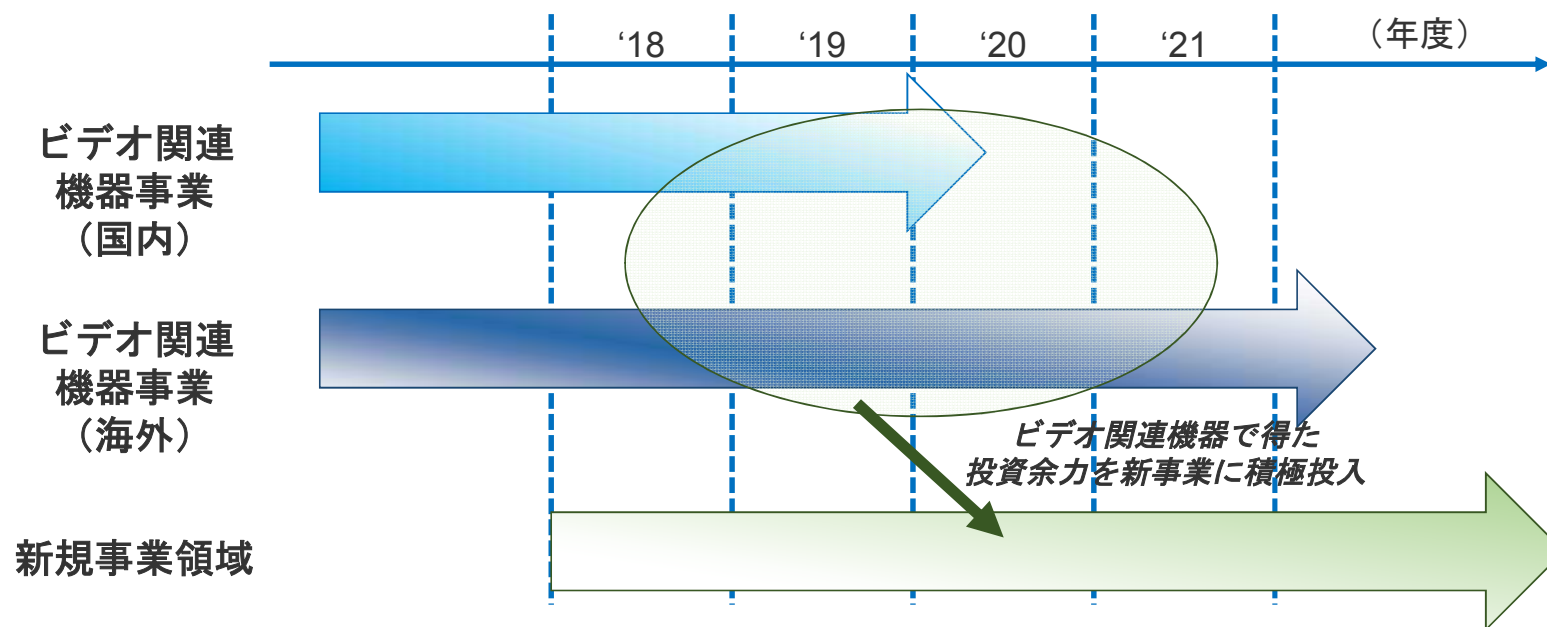
Leader 新規事業領域へのリソースの確保 (1) 人材

ビデオ関連機器の開発におけるリーダー電子とPhabrix社の役割分担・連携を明確化し、重複部分から新規事業領域の開発リソースを抽出する



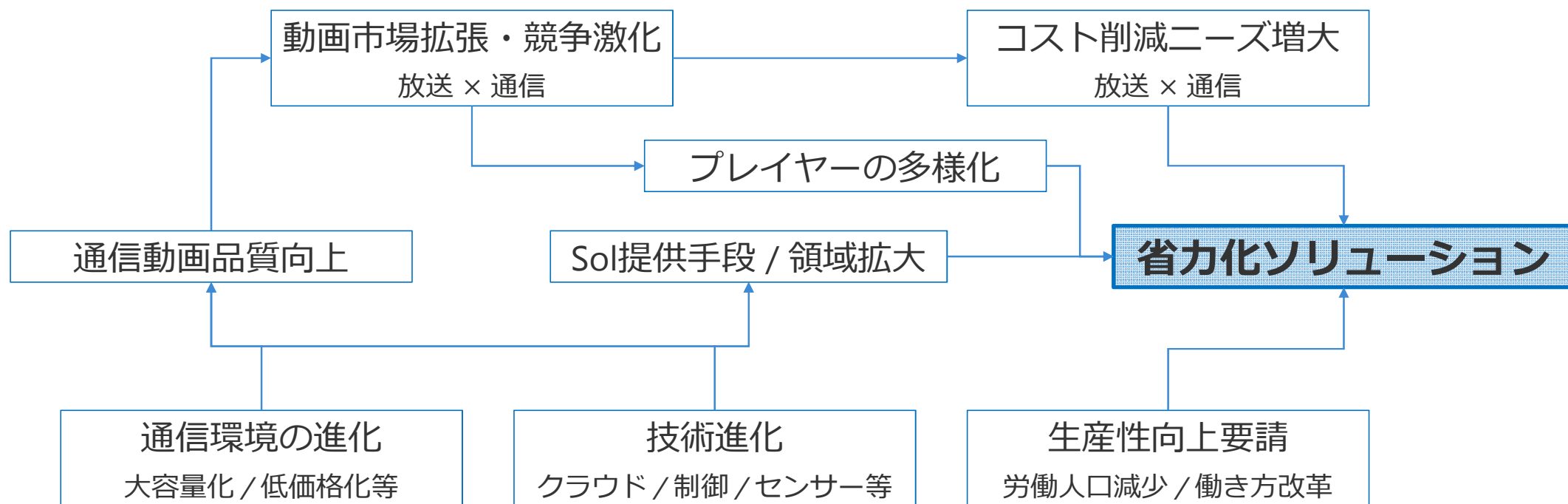
Leader 新規事業領域へのリソースの確保 (2) 資金

新規事業領域の迅速な事業化に向け、国内外の既存事業領域の収益を優先的に投資に振り分ける



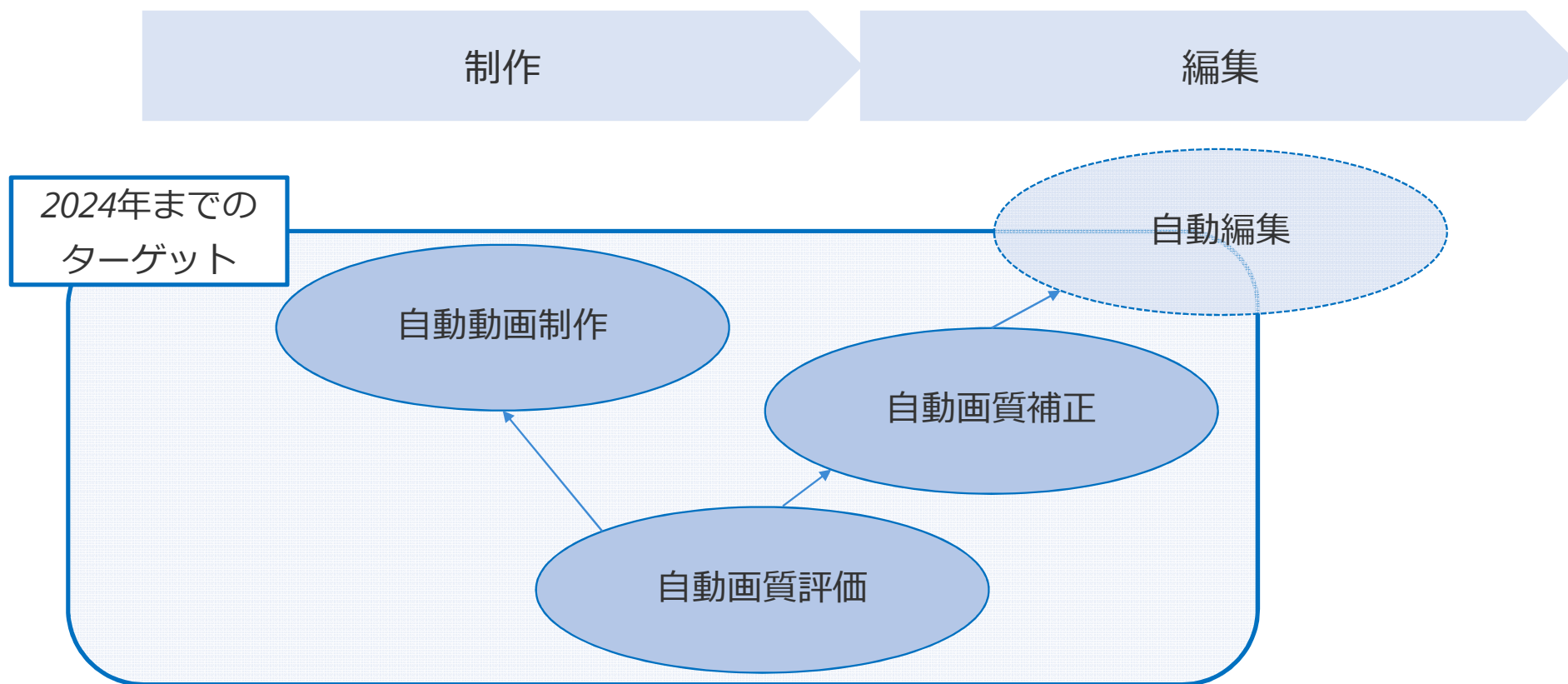
省力化ソリューション領域の俯瞰

複合的要因より、動画制作・編集業務の省力化ニーズが高まっていく



想定される省力化ソリューション

自動画質評価技術を基盤として、動画制作・編集業務の自動化・省力化ソリューションを開発・展開していく



事業展開指針

目標

事業化

施策

- 対象顧客に向けたFSの実施
 - 課題把握
 - 提供価値評価

- アライアンス・ネットワークの構築
 - 事業コンセプト共有
 - 共同開発

- 事業提供環境の整備
 - 運営体制整備
 - 管理体制整備

マイルストーン

2020/3期-2021/3期

- 自動画質評価の事業化
- 自動動画制作・自動画質補正の事業計画の策定
- 事業提供環境の初期整備

2022/3期-2023/3期

- 自動動画制作・自動画質補正の要素技術開発
- 自動編集の事業計画の策定
- 事業提供環境の計画策定

2024/3期-2025/3期

- 自動動画制作・自動画質補正の事業化
- 自動編集の要素技術開発
- 事業提供環境の本格整備

業績目標のマイルストーン

最重要KPIを連結営業利益（除く「のれん等」※¹償却）と定義

（連結営業利益数値は、各2事業年度の最終年度における目標数値です。）



なお、2020年3月期 連結営業利益（除く「のれん等」償却）の金額は621百万円を見込んでおります。

※¹ 「のれん等」とは、のれん及びPPA（Purchase Price Allocation）を指す。PPAにつきましてはP.3をご参照ください。

※² 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。