

Leader



2026年3月期 第1四半期 決算補足説明資料 リーダー電子（6867）

2025年8月7日

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

2026年3月期 第1四半期 決算



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

2026年3月期 第1四半期 決算総括

業績：ビデオ関連機器はトランプ関税による様子見が続き苦戦したが、国内の電波関連機器の大型案件の獲得（期初から織り込み済み）によりカバー。

北米における中規模PJ案件の増加もあり、結果的には増収増益となった。

欧州は引き続き力強さに欠けるが、他のエリアでカバーし通期計画達成を目指す。

■ 売上高：935百万円（前期比+11.0%）、経常利益72百万円

■ 財務：自己資本比率 65.8%と盤石の財務基盤維持（前期末比△4.9pt）

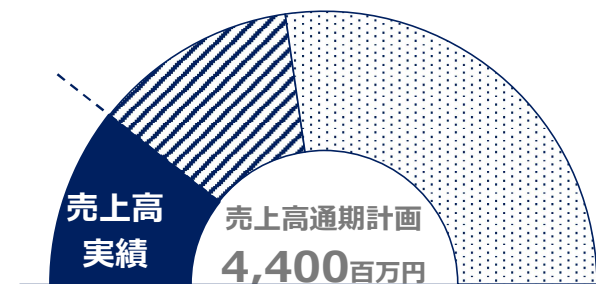
※ 前期末比で低下したのはAI Picasso社子会社化に伴い借入を実施したことが影響。

北米	1Qは様子見もあったが、地合いは良好。当社シェアは着実に拡大。
欧州	低調。回復に向けた出足も鈍い。
インド・中東	インド順調。中東は地政学リスクから活動を抑制。
中国	低調ながらも内需活性化策の範囲で一定の需要。
日本	電波関連機器で大型案件獲得。ビデオ関連は軟調。

■ 業績見通しについて

不透明さは残るが、想定範囲内。

- トランプ関税の影響による投資抑制の動きは北米を軸に徐々に回復の見込み。
関税引き上げについてはサプライチェーン見直しなど必要対応完了。直接的にはほぼ影響無し。
- 欧州市場の回復は下期以降にずれ込むことも想定し、その分を他のエリアでカバー。
- 中東の地政学リスクには引き続き注意が必要。
- コスト低減を進めより一層筋肉体質に転換。



対通期計画
進捗率22%

2026年3月期 第1四半期 決算概要

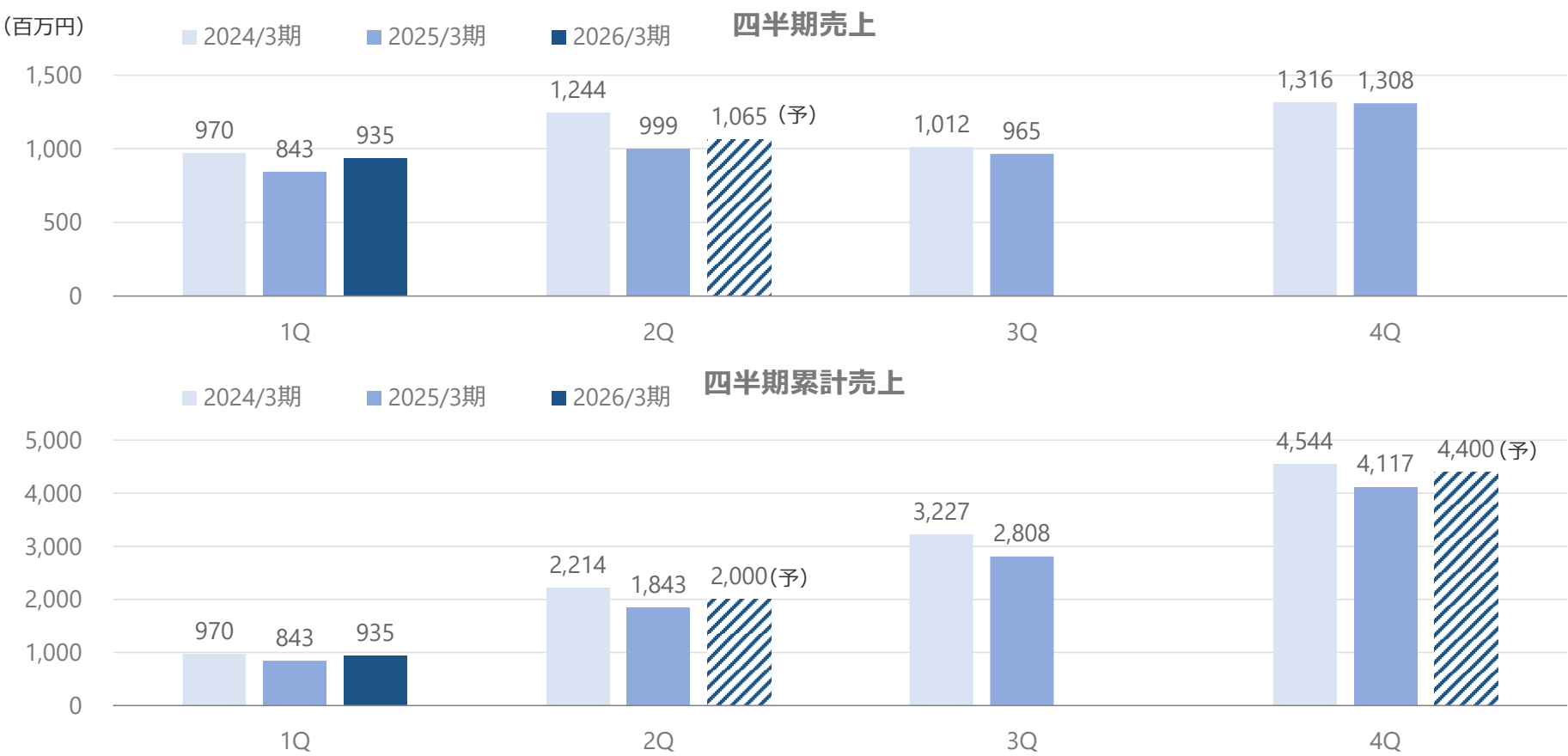
期初の想定通りの展開。
ビデオ関連機器は世界的にトランプ関税の着地点見極めのため投資が抑制され苦戦したが、日本国内における電波関連の大型案件でカバー。

(単位：百万円)	2025年3月期 1Q 実績	構成 %	2026年3月期 1Q 実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	843	100%	935	100%	+11.0%
売上総利益	562	66.7%	695	74.3%	+23.7%
販売費及び一般管理費	656	77.9%	641	68.6%	△2.3%
営業利益	△94		54	5.8%	—
経常利益	△90		72	7.8%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△124		58	6.3%	—
EBITDA	△78		69		—

為替差益
12百万円

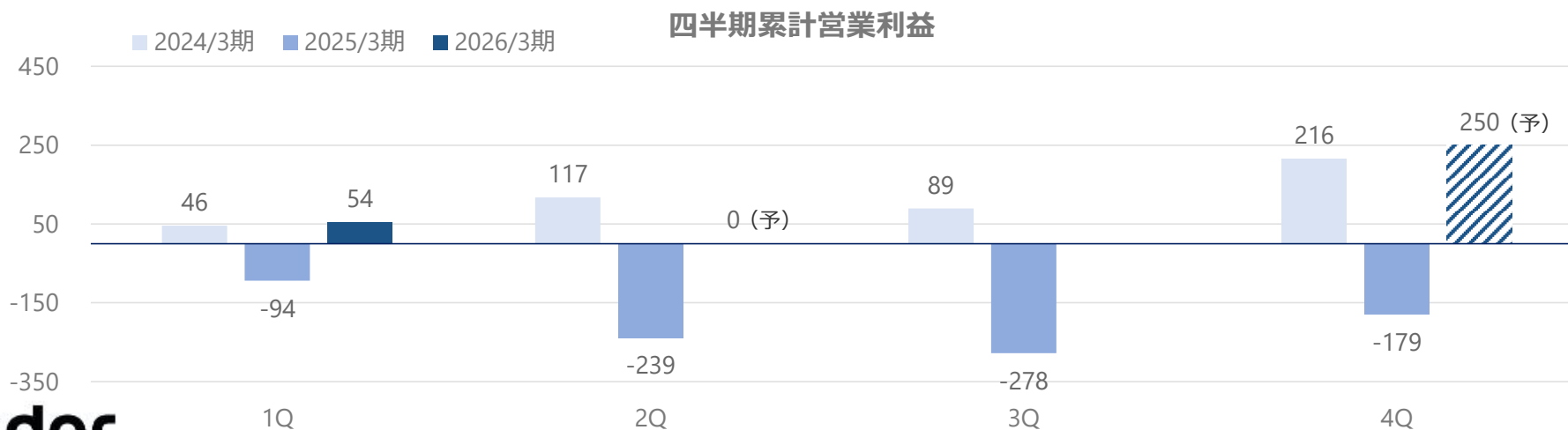
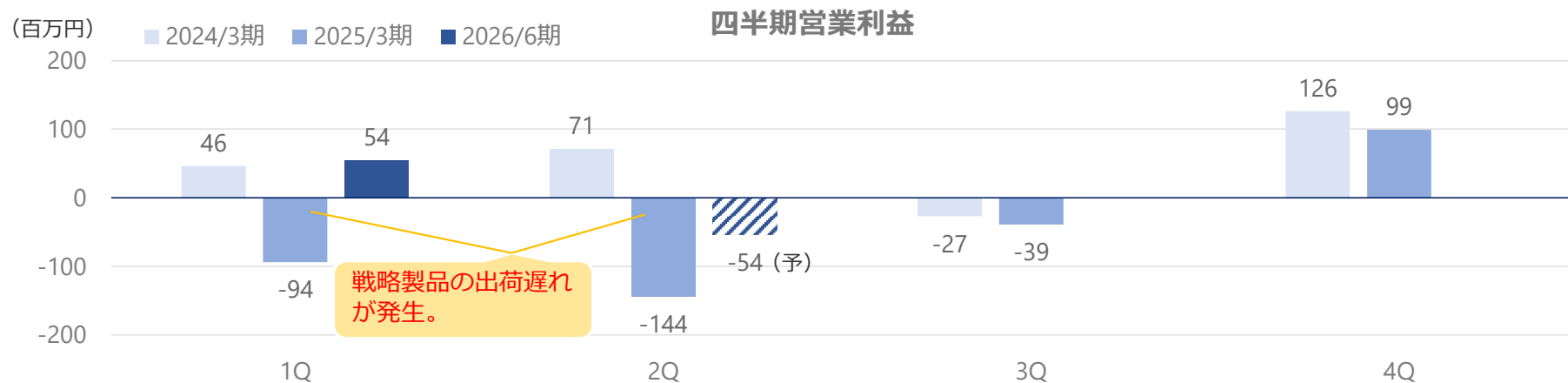
Leader

四半期業績推移（売上高）



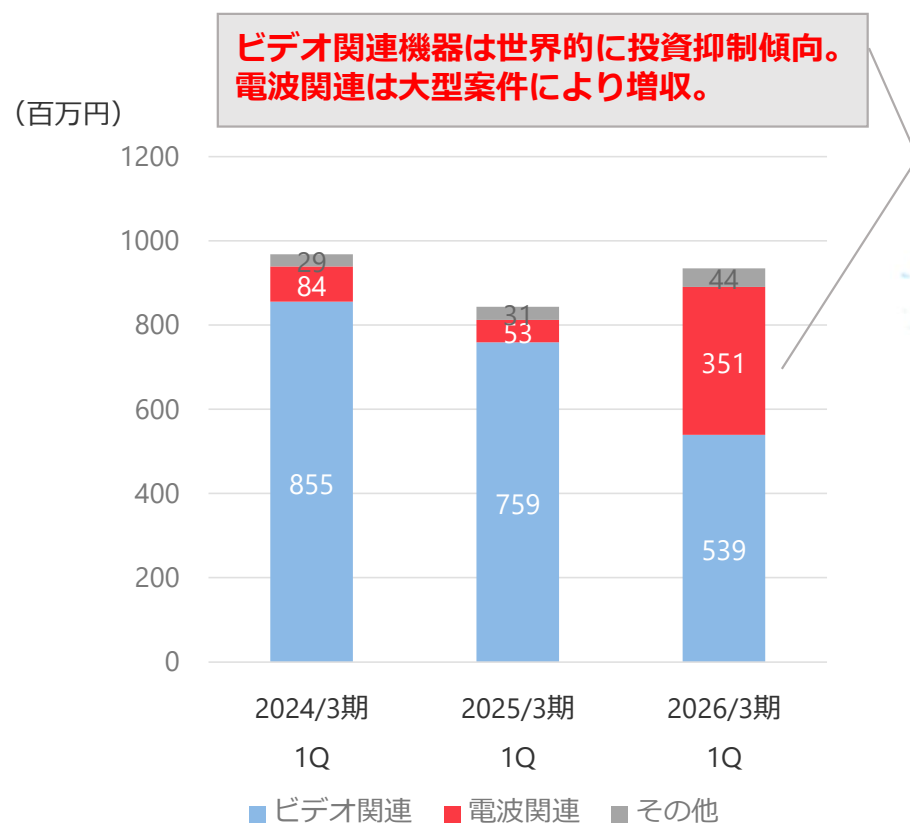
Leader

四半期業績推移（営業利益）

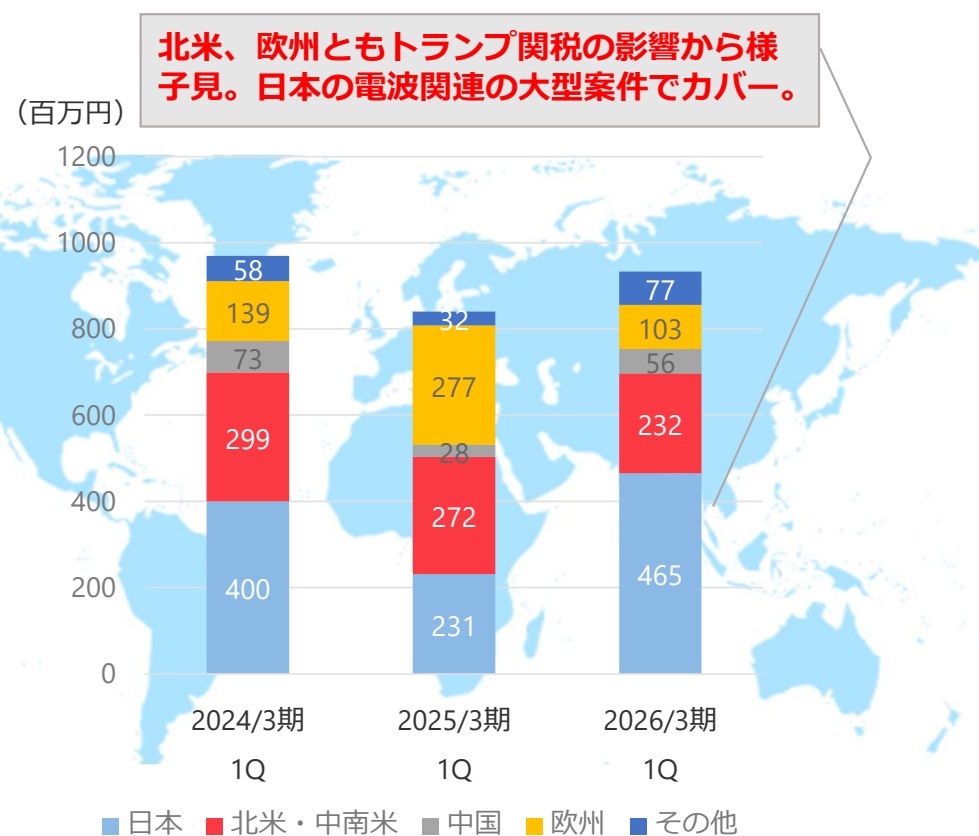


セグメント情報

■ 商品別売上高



■ 地域別売上高



単位:百万円	25年3月末	25年6月末
流動資産	3,571	3,774
現預金	1,229	1,181
受取手形、売掛金及び契約資産	930	946
商品及び製品	555	677
その他	856	969
固定資産	959	1,023
有形固定資産	445	478
無形固定資産	43	46
投資その他の資産	470	498
総資産	4,531	4,798
流動負債	860	1,148
買掛金	138	188
短期借入金・1年内返済予定の 長期借入金	228	418
その他	714	541
固定負債	467	494
退職金に係る負債	357	367
その他	109	126
純資産	3,203	3,155
株主資本合計	3,246	3,254
その他包括利益累計等	-43	-99
負債純資産合計	4,531	4,798

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

- 製品：122百万円
- 短期借入金：190百万円
- 買掛金：49百万円

自己資本比率65.8%（前期末比△4.9pt）※

※ AI Picasso社子会社化に伴い借入を実施

2026年3月期 通期計画



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

外部環境認識と事業方針

関税問題はmade in China製品を販売する競合から、北米トップシェア奪取のチャンス。積極的な営業を展開。

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

注力

北米

欧州

中国

インド
中東

日本

限定的だが、一定の
需要を確実に獲得。

推定シェア

18年度

21年度

25年度目標

1Qは様子見感が強かったが依然
設備投資意欲は好調と予測。ト
ランプ関税は追い風。CSを武器
にマーケティング強化。

足元は低迷。マーケット環境は
徐々に回復と予測するも低迷が
長引くことも想定。シェア拡大
に向けマーケティング強化。

インド：シェアの獲得を優先し、
積極的な営業展開を継続。
案件は着実に増加。
中東：地政学リスクから様子見。

市場全体の低調な投資意欲が継
続することを想定

2026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。
- 官需のセキュリティ市場やネット動画配信市場等、今後成長が確実視されるセグメントへの活動強化。
- SFR-fitの国内における事業本格化に加えて海外事業展開（営業活動）本格化。
- 業績目標（EBITDA370百万円）をクリアすべく、さらなる上乗せにチャレンジ。

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	構成 %	2026年3月期 計画	構成 %	前年同期比 %
売上高	4,117	100%	4,400	100%	+6.9%
営業利益	△179	—	250	5.7%	—
経常利益	△223	—	250	5.7%	—
親会社株主に帰属する 当期期純利益	△185	—	190	4.3%	—
EBITDA	△112		320		

➤コストの低減と同時に品質管理の向上を実現

- 組み立て作業の委託先の見直し
- 組み立て作業委託先に本社建物の一部を賃貸
開発と組み立てを綱島本社に集約



**密接なコミュニケーションを通じ
コスト低減・品質管理の向上を実現**

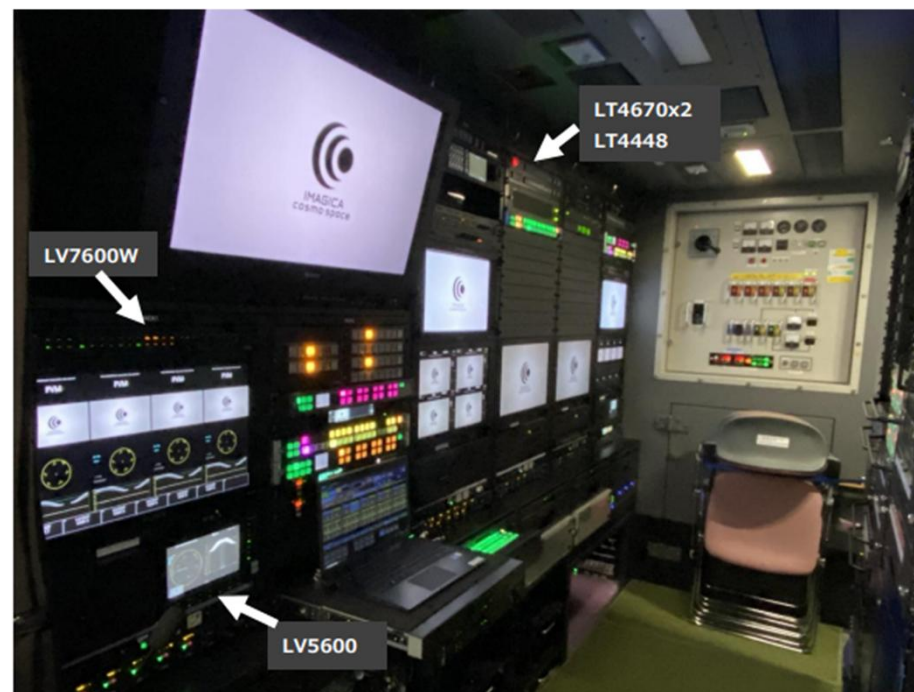


綱島本社

導入事例：IMAGICAコスモスペース様

4K/6G-SDI/24P対応大型中継車にリーダー電子の最新鋭機材を採用

中継車内の様子



【戦略製品】

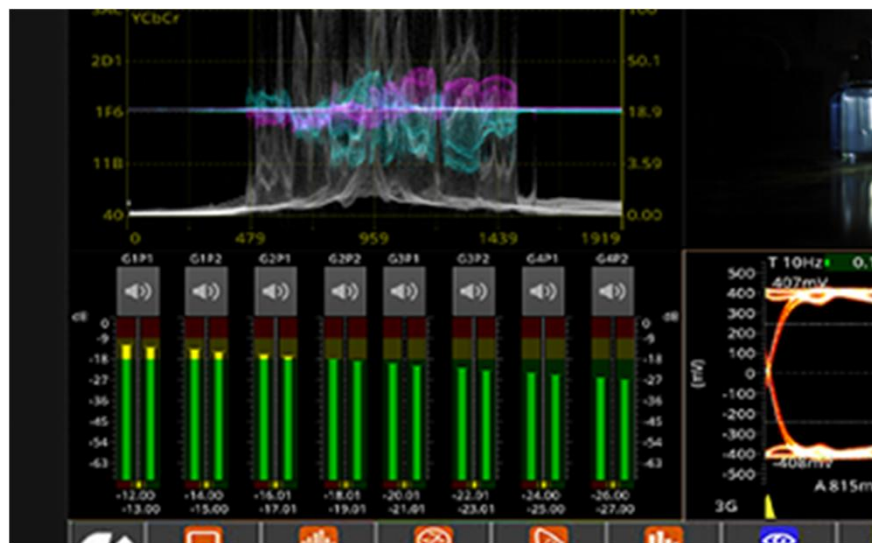
Leader

LPX500

LeaderPhabrixブランド 次世代フラッグシップモデル

➤ IBC2024※にてBest of Showを受賞

- 4K・4入力波形モニター
- SDIとIPの同時モニタリング
- デュアルディスプレイ対応
- noVNC対応



LeaderPhabrixブランドについて

LeaderPhabrix

放送局業界で使われる波形モニターおよびシンクジェネレータの新製品ブランドとして、この度「LeaderPhabrix」を立ち上げました。業界をリードするテクノロジーを新しい最先端のプラットフォームに統合することで、革新的な製品をお客様に提供するという使命において大胆な一歩を踏み出します。

【LPX500特長】

- ・ 中継車などのスペースファクターを重視する環境に適したコンパクトなサイズ
- ・ 4 x 12G-SDIの入力、同時表示に対応し、さらにIPとSDIのハイブリッドな環境でIPおよびSDIの同時表示が可能
- ・ 最大100G-IP/12G-SDIのオーディオ&ビデオ信号出力と解析が可能
- ・ 拡張モニター（Extend Monitor）を追加可能

2025年度 営業活動本格化

※ IBC2024 : International Broadcasting Convention
欧州最大の国際放送機器展

Leader

【戦略製品】

SFR-Fit

車載カメラ向け解像度測定ソフトウェア

基本特許出願中

➤バックカメラシステム装着義務化※が後押し

MTF Measurement Software
SFR-Fit

車載カメラ向け 解像度測定ソフトウェア

国内展開は収益化フェーズ入り。

完成車メーカーと車載カメラ評価の仕組みづくりはほぼ完了



販売拡大戦略

➤ 日本国内

1. 日本国内完成車メーカーとの知財の整理（特許出願予定）
2. 日本国内完成車メーカー向けサプライヤー受注活動本格化

➤ 海外展開

欧州系完成車メーカーへの営業活動本格化

日本: 後退時車両直後確認装置（バックカメラシステム）装着義務化：2024年11月製造分から適用
米欧: 先行して装着義務化が開始している（米国は2018年5月に義務化）

【新製品：1月29日販売開始】

Leader

NDI® チェッカー

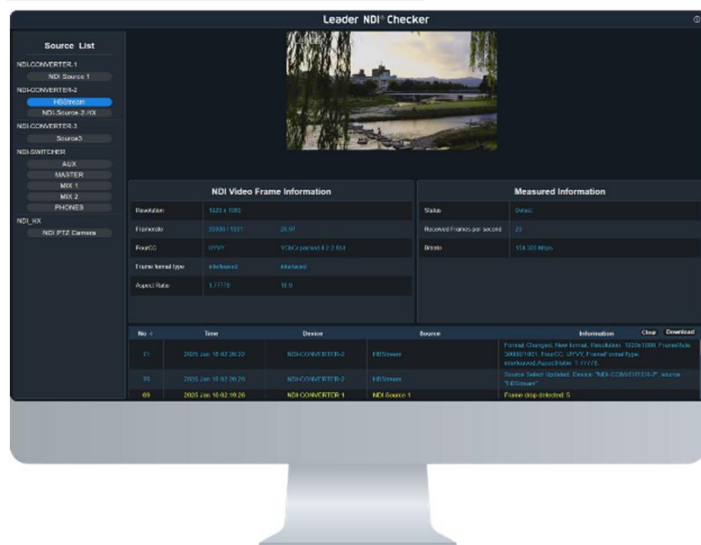
Pro-AV市場に向けたソフトウェア製品

➤ 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®は、Vizrt NDI AB社の登録商標です

*TriCaster®は、Vizrt 社の登録商標です

NDI®をより簡単・安心してご利用いただくための製品

新しい顧客層を獲得（下記参照）、導入先拡大に向け取り組み中

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/>

導入企業一覧

掲載許可を頂いたお客様のみの掲示となります。

カバー株式会社様

株式会社ドワンゴ様

株式会社 光和様

※アルファベット順で掲載しています。

グロースビジネス強化 AI Picasso完全子会社化

譲渡の概要・背景及び将来の展望

当社は、動画制作市場は順調に成長していると認識しており、今後もその傾向は継続するものと見込んでおります。一方、動画制作市場の拡大に人的資源が追いつかず、動画制作の大きな障害となっているケースが顕在化してきております。このような動画制作の障害を取り除くべく、当社は2020年以降、新たな事業領域としてVMA事業(Video Management Automation)を提唱し、動画制作の自動化・省力化に向けたソリューションの開発に取り組んできております。このソリューションの開発に、進化の著しい生成AI技術を活用すべく、画像生成AIにおいて国内トップクラスの技術力を持つAI Picasso社への業務委託を通じた協業を昨年度より開始いたしました。今回の業務委託を通じ、VMA事業における生成AI技術の可能性・実効性を認識し、VMA事業の成長の一層の加速化を図るべく、この度AIに関するAI Picasso社を子会社化することといたしました。



Leader

関連コンテンツはこちらからご確認ください

<https://www.leader.co.jp/news/info/16253/>

佐田志保 x リーダー電子・AI Picasso 「資本提携の狙いは？」



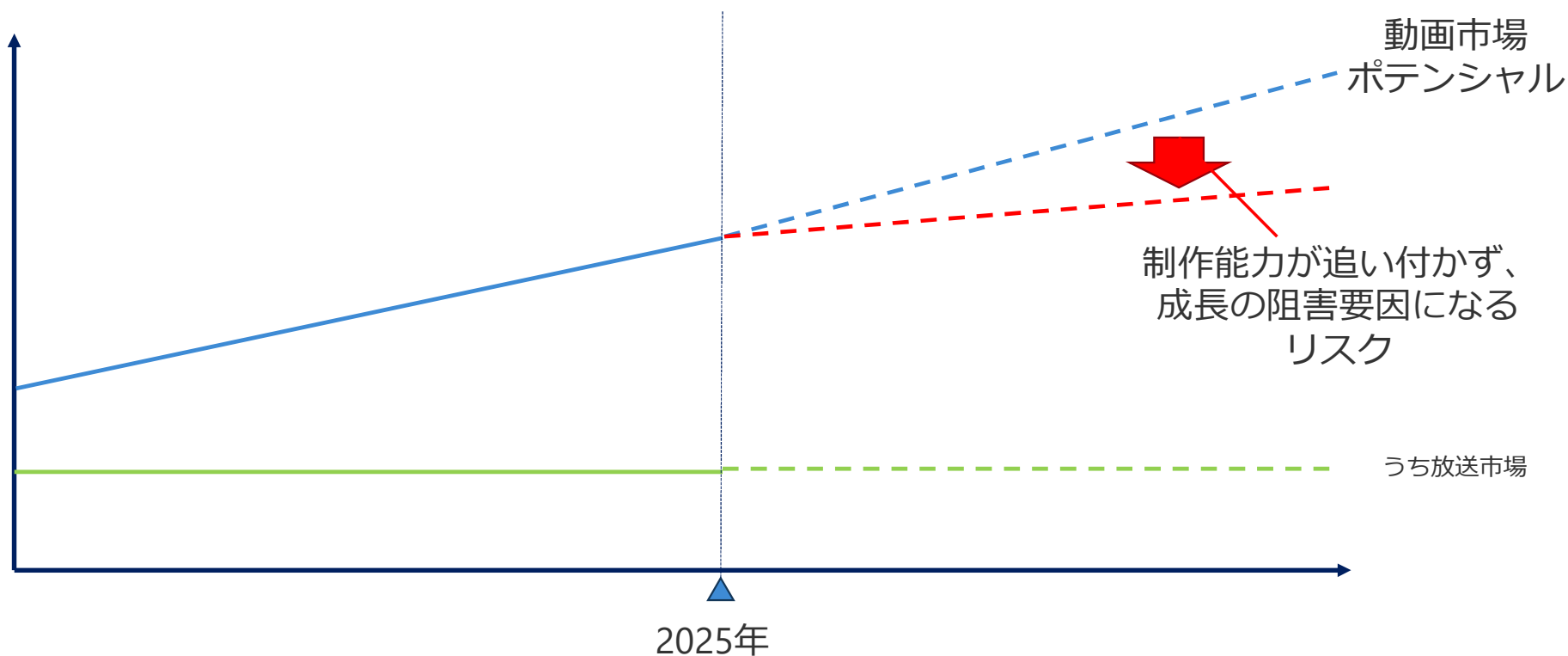
AI Picasso社概要

* 2025年6月16日 適時開示時の情報となります

(1) 名 称	AI Picasso 株式会社	
(2) 所 在 地	東京都港区赤坂 3-13-4 赤坂三河家ビル 5F	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 宮内 和貴	
(4) 事 業 内 容	画像生成 AI アプリ・SaaS の開発運営、AI 受託開発	
(5) 資 本 金	20,100 千円	
(6) 設 立 年 月	2022 年 10 月	
(7) 大株主及び持株比率	株式会社 AldeaLab 64.45% 株式会社カヤック 35.55%	
(8) 当 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	当社は AI Picasso 社との間で、開発業務委託に関する取引を行っております。

動画制作市場の展望

動画制作市場は順調に成長しており、今後も継続する見込みの一方、制作現場等で人的資源が追いつかず、大きな障害となってきている



阻害要因の例

- ドラマや映画撮影において、バーチャル・スタジオのニーズが拡大しているものの、実写と背景の合成にはいまだ膨大な手作業が必要
- アニメーション制作において、全世界的にセル画の描画スタッフが枯渇
- 今後急速な拡大が見込まれるヴァーチャル・ライブ動画制作において、実写CGの合成にやはり膨大な手作業が必要



これらのソリューションが早急に求められている

AI Picasso子会社化の意義

動画制作の障害を取り除くべく、弊社は2020年以降、新たな事業領域としてVMA事業 (Video Management Automation)を提唱し、動画制作の自動化・省力化に向けたソリューションの開発に取り組んできております。

このソリューション開発に、進化の著しい生成AI技術を活用すべく、昨年度よりAI Picasso社への業務委託を開始しました。

業務委託を通じ、VMA事業における生成AI技術の可能性・実効性を認識するとともに、事業の一層の加速化を図るべく、この度AI Picasso社を子会社化することとしました。

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)

