

Leader



2026年3月期 第2四半期 決算補足説明資料 リーダー電子（6867）

2025年11月6日

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

2026年3月期 第2四半期 決算



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

業績：ビデオ関連機器は欧州が想定以上に停滞。

北米堅調、インド好調もカバーしきれず売上、利益ともに期初計画を若干下回る結果。
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：1,888百万円（前期比+2.4%），経常利益△11百万円（前年同期は△291百万円）

■ 財務：自己資本比率 67.4%と盤石の財務基盤維持（前期末比 △3.3pt）

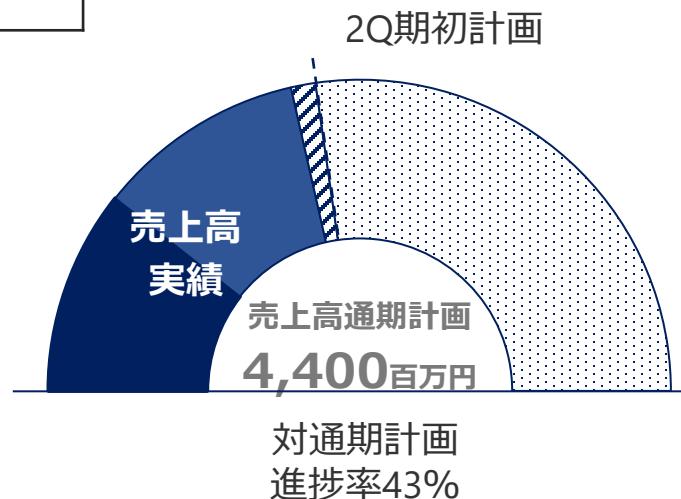
※ 前期末比で低下したのはAI Picasso子会社化に伴い借入を実施したことが影響。

北米	堅調。丁寧な営業の評価が高まり当社シェアが拡大中。4月に価格改訂を実施。
欧州	想定以上に低調。回復に向けた出足も鈍い。
インド・中東	インド非常に順調。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があり、期初想定よりはやや良好。
日本	電波関連機器で特需。ビデオ関連は想定通り軟調。

■ 業績見通しについて

不透明さは残るが、想定の範囲内。

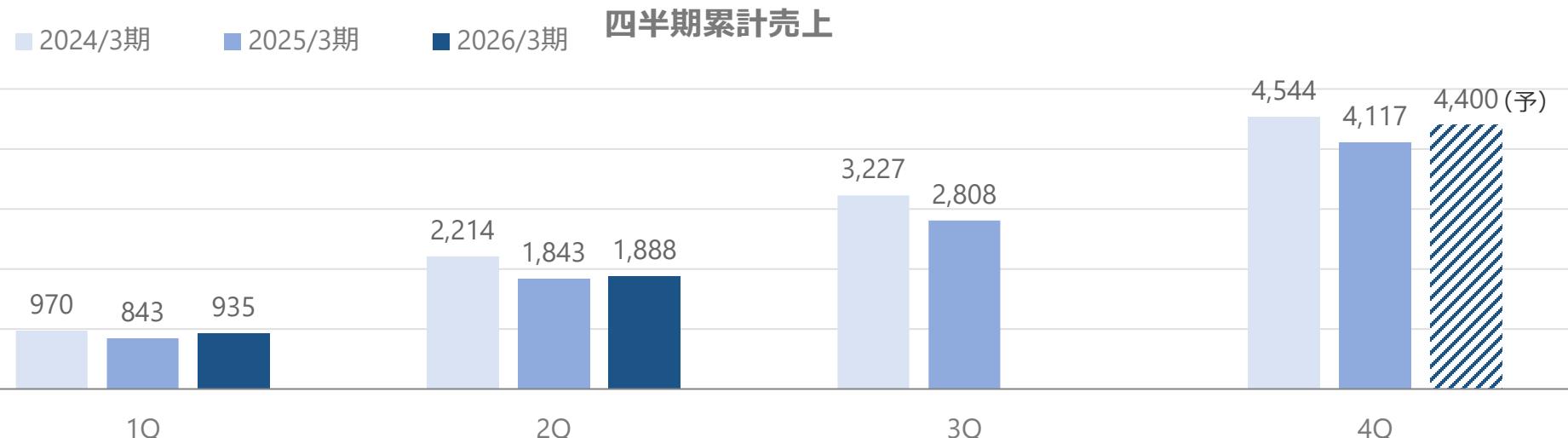
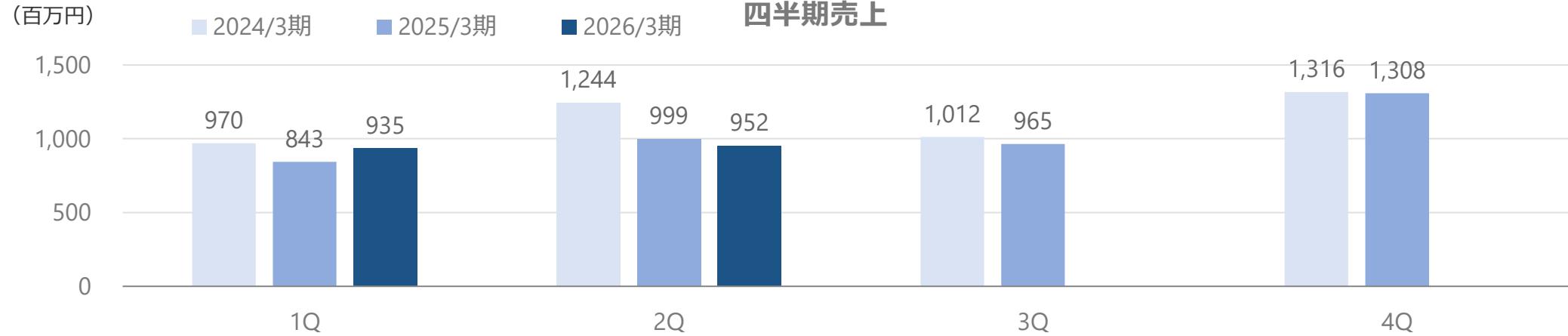
- トランプ関税の影響は需要供給両面でゼロではないが、大きな影響はない。
- 欧州市場の低迷はやや想定以上。その分を他のエリアでカバー。
- 中東の地政学リスクには引き続き注意が必要だが、インドは非常に順調。
- コスト低減を進めより一層筋肉体質に転換。



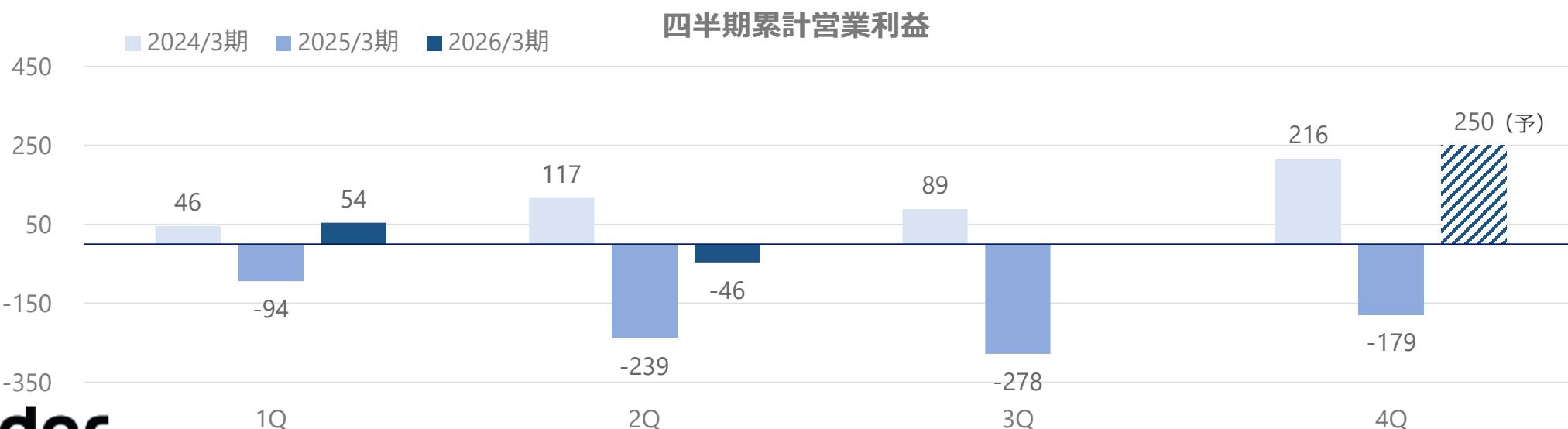
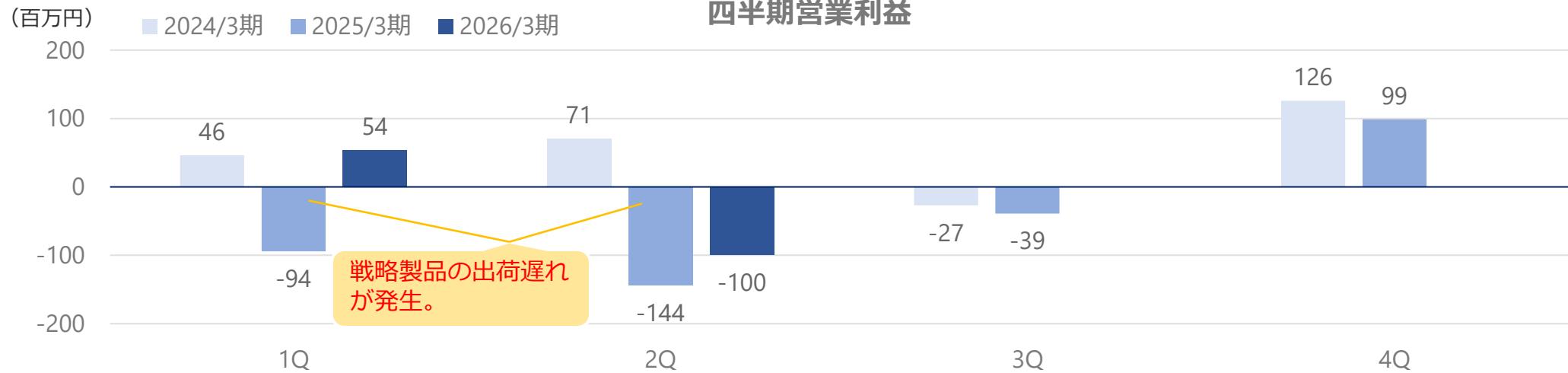
ビデオ関連機器は欧州市場が想定以上に軟調。
北米、インド好調もカバーしきれず、期初計画を若干下回った。

(単位：百万円)	2025年3月期 2Q 実績	構成 %	2026年3月期 2Q 実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	1,843	100%	1,888	100%	+2.4%
売上総利益	1,132	61.5%	1,283	68.0%	+13.3%
販売費及び一般管理費	1,371	74.4%	1,330	70.5%	△3.0%
営業利益	△239	—	△46	—	—
経常利益	△291	—	△11	—	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	△294	—	△48	—	—
EBITDA	△205		△19		—

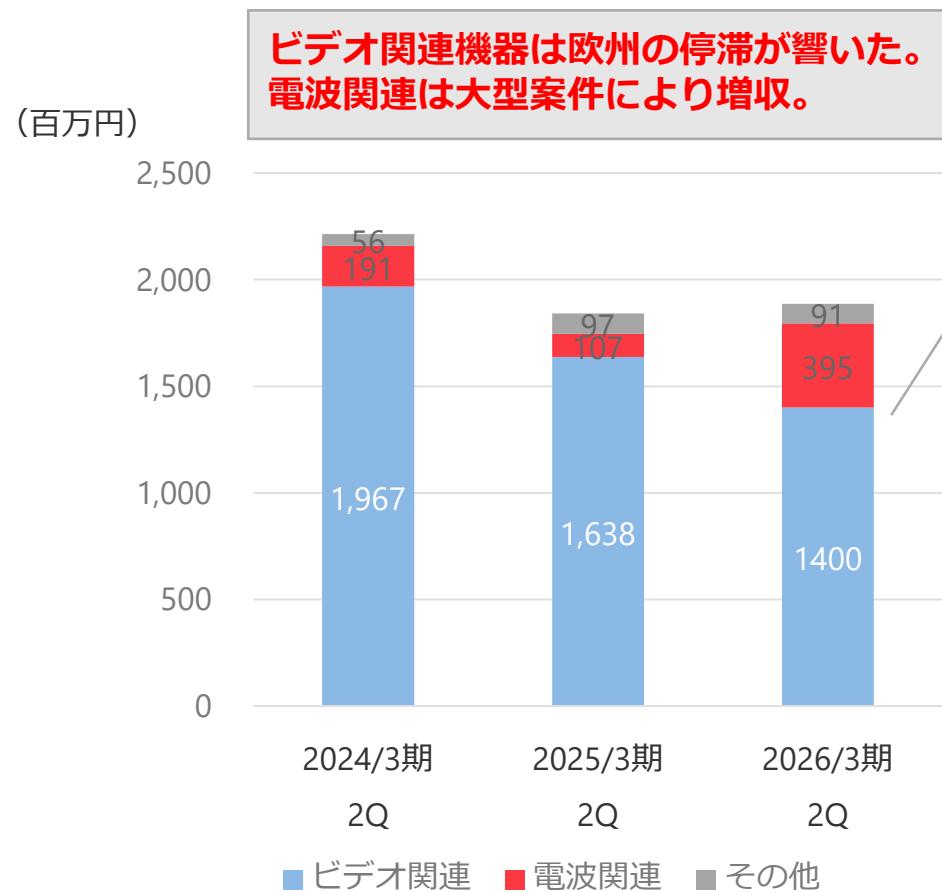
四半期業績推移（売上高）



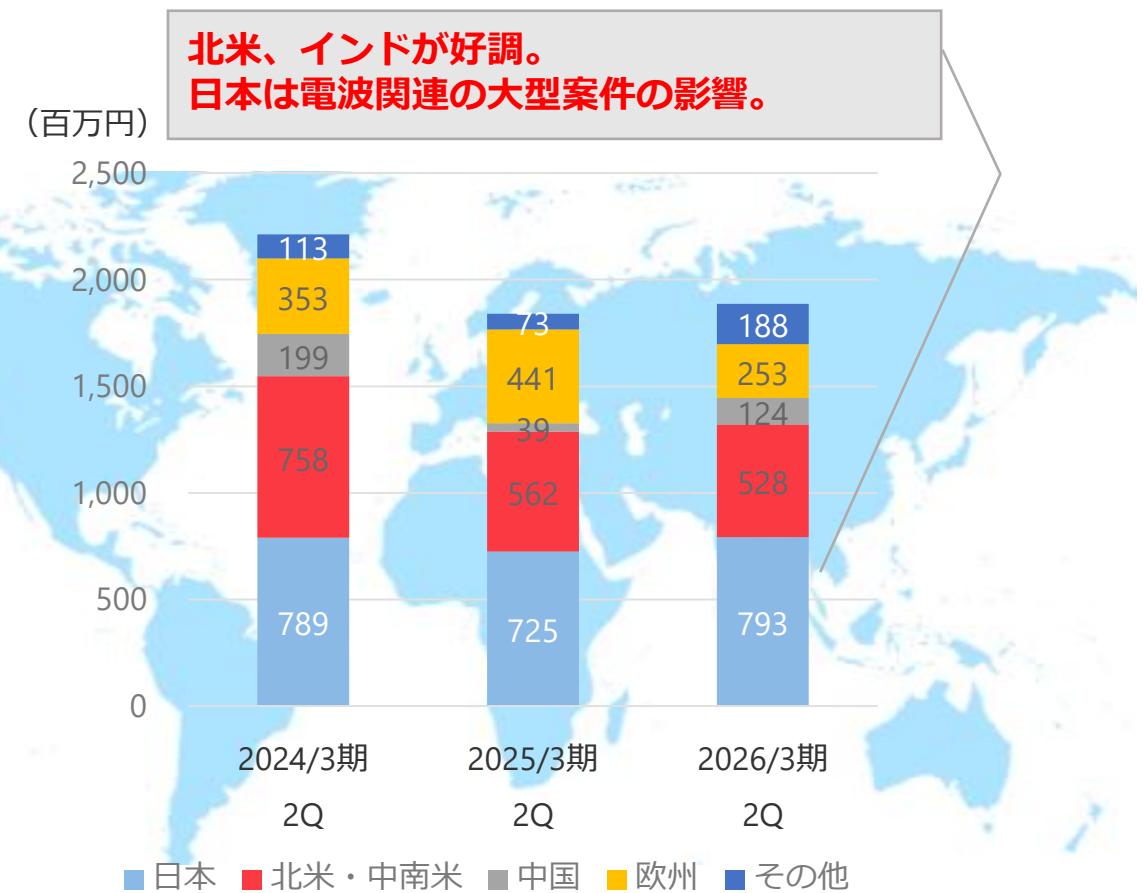
四半期業績推移（営業利益）



■ 商品別売上高



■ 地域別売上高



単位:百万円	25年3月末	25年9月末
流動資産	3,571	3,307
現預金	1,229	756
受取手形、売掛金及び契約資産	930	1,043
商品及び製品	555	608
その他	856	899
固定資産	959	1,236
有形固定資産	445	490
無形固定資産	43	212
投資その他の資産	470	533
総資産	4,531	4,544
流動負債	860	976
買掛金	138	74
短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	228	411
その他	714	490
固定負債	467	503
退職金に係る負債	357	375
その他	109	127
純資産	3,203	3,064
株主資本合計	3,246	3,173
その他包括利益累計等	-43	-108
負債純資産合計	4,531	4,544

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。

のれん：168百万円（AI Picasso社子会社化）

自己資本比率67.4%（前期末比 △3.3pt）※

※ AI Picasso社子会社化に伴い借入を実施

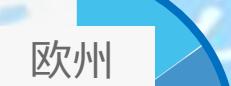
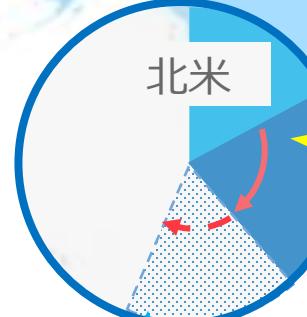
2026年3月期 通期計画



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

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



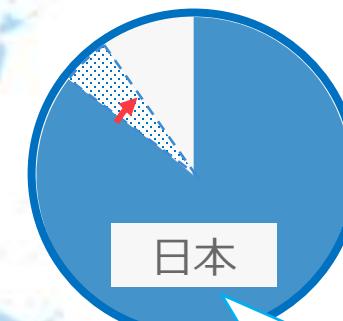
足元は低迷。マーケット環境は徐々に回復と予測するも低迷が長引くことも想定。シェア拡大に向けマーケティング強化。



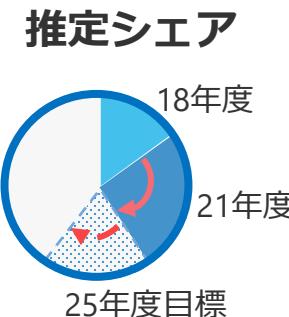
インド：シェアの獲得を優先し、積極的な営業展開を継続。案件は着実に増加。
中東：地政学リスクから様子見。

中国

限定的だが、一定の需要を確実に獲得。



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

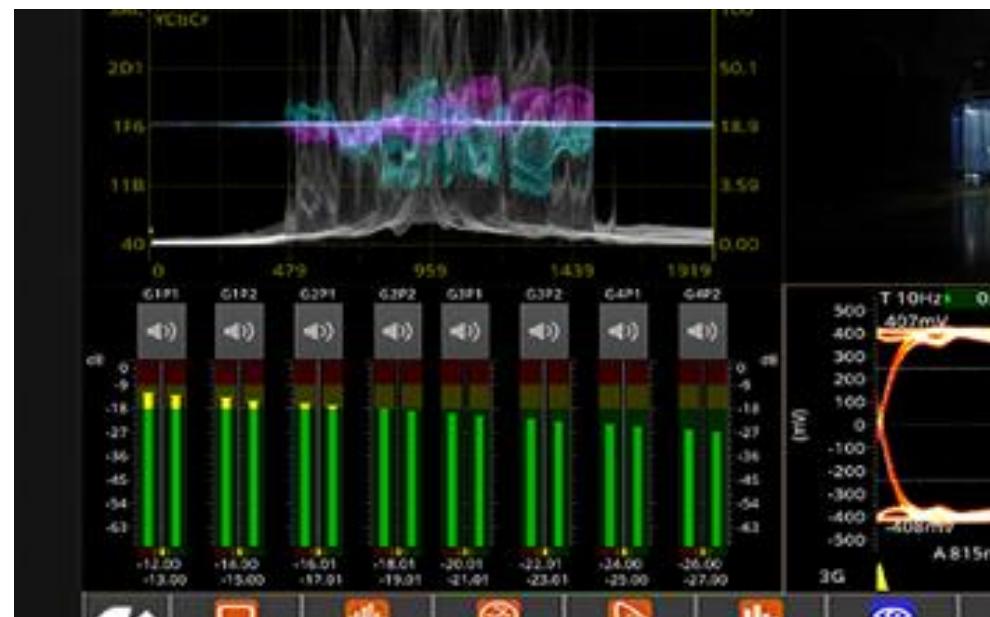
- IP化、リモートプロダクション化に対応するべく積極的な開発投資を継続。
- 官需のセキュリティ市場やネット動画配信市場等、今後成長が確実視されるセグメントへの活動強化。
- SFR-fitの国内における事業本格化に加えて海外事業展開（営業活動）本格化。
- 業績目標（EBITDA370百万円）をクリアすべく、さらなる上乗せにチャレンジ。

(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%	+8.5%
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		

➤ IBC2024※にてBest of Showを受賞

次世代「True Hybrid」解析プラットフォーム

- 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



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ー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步を踏み出します。

【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

➤ バックカメラシステム装着義務化※が後押し



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



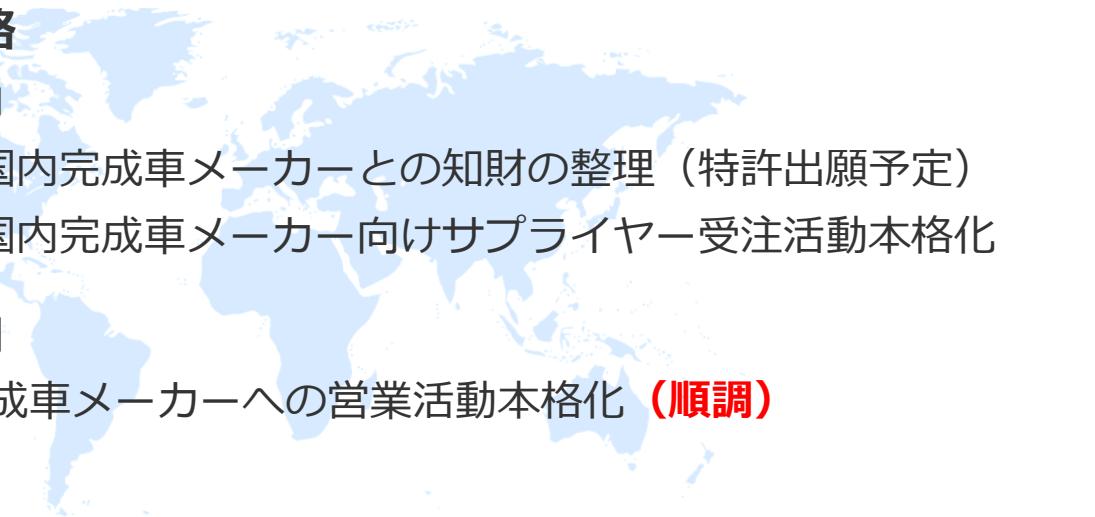
販売拡大戦略

➤ 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（順調）



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®



2025年10月

受賞

「The ProAV Best in Market 2025 Awards」

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。

COVER

カバー株式会社様

dwango

株式会社ドワンゴ様

AV COMMUNICATION SYSTEM
KOWA

株式会社 光和様

※アルファベット順で掲載しています。



自動制作ソリューションについて

「実写とCGを、もっと楽に自然に。」というテーマのもと、新規ソリューションを開発中、
～ 実際の映像制作現場における効果を検証し、導入メリットの確認に取り組み！～

XRライブイベントの企画制作・プラットフォーム事業を展開するバルス株式会社と協力し、
実写映像とCGの合成におけるポストプロセス（後処理）を自動化するシステムを活用した動
画を「Inter BEE 2025」のリーダー電子ブースにて初公開。

ソリューション開発の背景

従来の制作プロセスでは、撮影後にクロマキー※1合成、CGへの照明の合わせ込み、および
全体のカラーグレーディング※2など、高度な技術と長時間の煩雑な手作業が必要とされ、制
作時間とコストが増大する要因となっていました。

※1.クロマキー：グリーンバック映像を別の背景に合成する技術

※2.カラーグレーディング：映像全体の明るさや色合いを調整し、馴染みやトーンを整える工程

開発ソリューションの概要

今回開発したソリューションは、グループ企業：AI Picasso の知見も活用した独自のアル
ゴリズムに基づき、これらのポストプロセス作業を自動的に処理します。

【導入による主なメリットとユースケース】

- Vtuber／バーチャルキャラクターとリアルアーティストによる美麗で自然な
ライブ・コラボレーションコンテンツ制作、および効率化。
- 広告・プロモーション動画におけるバーチャルキャラクターの活用促進。
- ポストプロセスを行う映像制作企業の業務効率化と労働時間の短縮。
- 映像制作におけるエンジニアの技術水準に依存しない高品質な作品の安定供給。



①バルス株式会社について

（ 代表取締役：林 範和 ／ URL：<https://balus.co/> ）

チケット・配信・物販などエンタテインメントに関わるあらゆるビジネスを実現する統合型プラットフォーム「SPWN」
(<https://spwn.jp/>) を運営。

また、VTuberをはじめとするあらゆるアーティストのXRライブ制作、およびショートアニメ専門スタジオ「Ziine Studio」の運営を通じたオリジナルアニメコンテンツを、企画から制作まで一気通貫で実行することで、エンタメ業界のインフラとして必要な機能（企画・制作・運営・収益化）を網羅的に提供しています。2025年より株式会社FANYの子会社として吉本興業グループの一員となり、この強固なインフラとXR技術を融合させ、お笑い・タレント領域での新たなエンターテインメント体験の創出を推進します。

②Inter BEE 2025について

開催日	： 2025年11月19日～2025年11月21日
開催場所	： 千葉県 幕張メッセ
リーダー電子ブース	： ホール5 / 小間番号 5218
公式サイト	： https://www.inter-bee.com/

音・映像・通信のプロフェッショナルが一堂に会し、メディア＆エンターテインメント産業の最前線から、コンテンツビジネスに関わる最新のイノベーションを提案する国内最大の「メディア総合イベント」。

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。

