



2026年5月21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  
(コード6867・スタンダード市場)  
問合せ先  
役職・氏名 取締役経営管理部門長 松尾 元喜  
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、2026年度から2030年度（2026年4月から2031年3月）の5か年を対象とする「中期経営指針（26～30年度）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

Leader

# 中期経営指針 26～30年度

---

「老舗計測機器メーカー」から  
「映像・通信ソリューション企業」へ

2026年5月21日

リーダー電子株式会社

証券コード6867

## 全体像と主要施策

30年度にEBITDA18億円、時価総額250億円を必達目標とする。  
実現に向け事業成長・財務体質強化・M&Aを含めた積極投資を行う。

### 事業成長


- 「計測機器メーカー」から「映像・通信ソリューション企業」へと進化。SWIによる価値提供を推進し、既存領域・成長領域ともにデファクト・スタンダードを獲得。さらに開発費の効率的活用、徹底した原価低減を通じEBITDAを改善

### 財務体質強化

- 在庫圧縮によりねん出した資金を成長領域へと投資することでROICを改善

### 積極投資

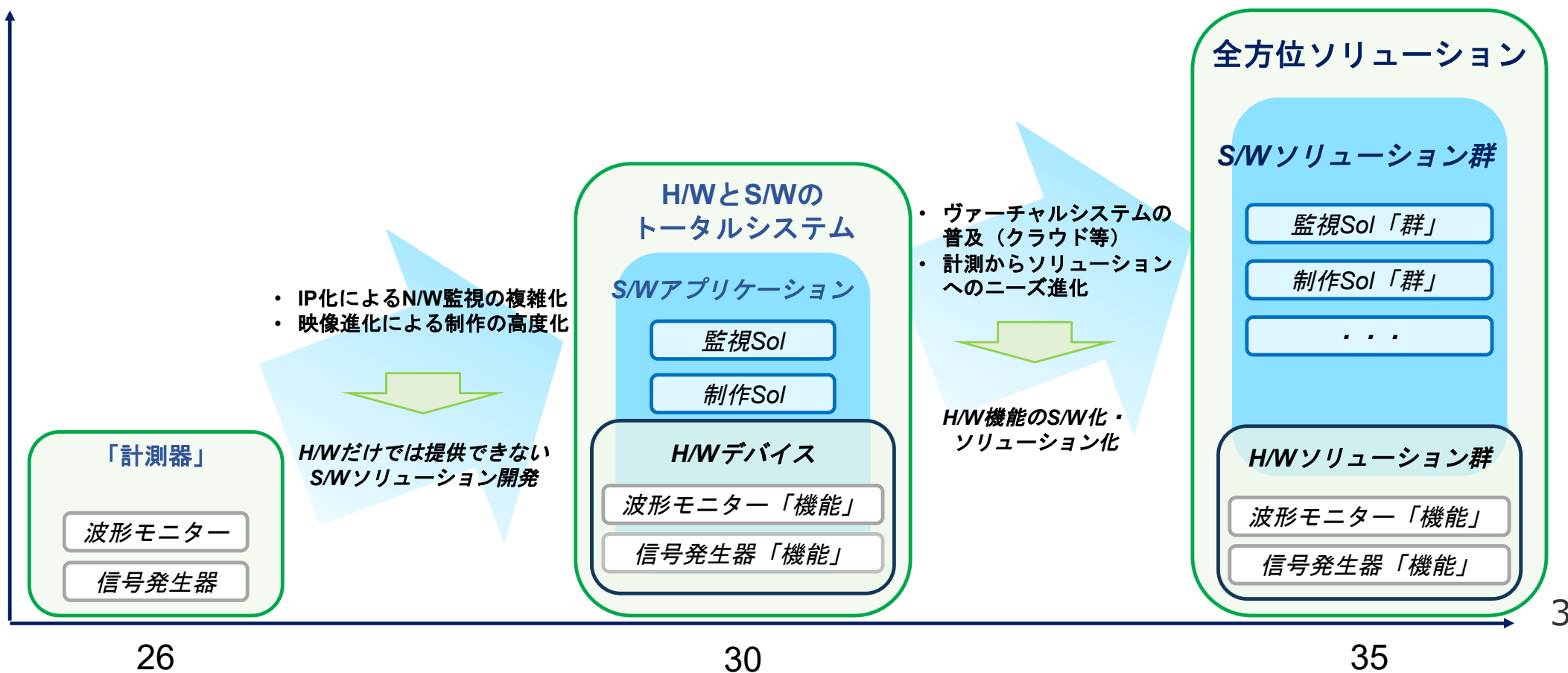
- M&Aを積極展開することで、事業－財務の循環を加速化



2030年度 EBITDA18億円・時価総額250億円の実現

# 放送関連事業 — 事業進化マップ

ヴァーチャル化の進展に即し2ステップでソリューション企業への進化を遂げる



# 放送関連事業 — 営業進化マップ

30年度までにゆるぎないグローバル・マジョリティ・シェアを確立する

北米

欧州

日本

「点で突破し面を広げる」

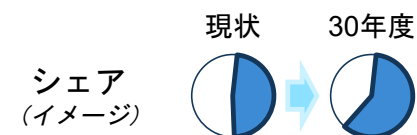
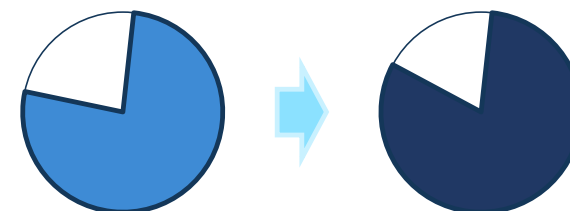
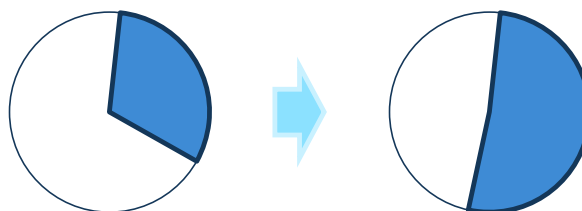
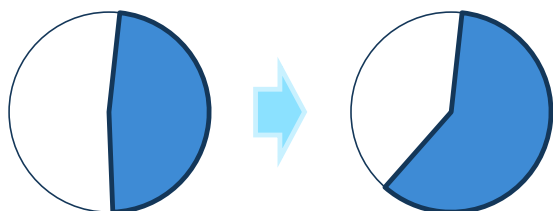
「点で突破し面を広げる」

「顧客密度を高める」

- キーカスタマーのロイヤルティを集中的に高め、その伝播力を活用して幅広い顧客に展開する

- 主要国・主要代理店へのプレゼンスを重点的に高め、そこから周辺へと展開する

- 顧客密着度を高めシェアを死守するとともにクロスセルにより収益密度を高める



## 放送関連事業 — コスト削減マップ

開発予算シーリング維持の徹底・案件の精査、徹底的な原価低減、高粗利率の維持を通じて収益力を強化する

## KPI

## アクション

現在



30年度

売上高対  
研究開発費率

19.9%

14.3%

- より収益性の高いテーマに集中すべく、開発案件の優先順位付けの徹底

- 開発拠点の最適化

研究開発費対  
製品粗利

3.3倍

4.6倍

- 原価低減の徹底（代替部品の積極活用、部品の共有化、組立コストを意識した設計等）

粗利率

63.4%

63.4%

# VMA事業 — 事業進化マップ

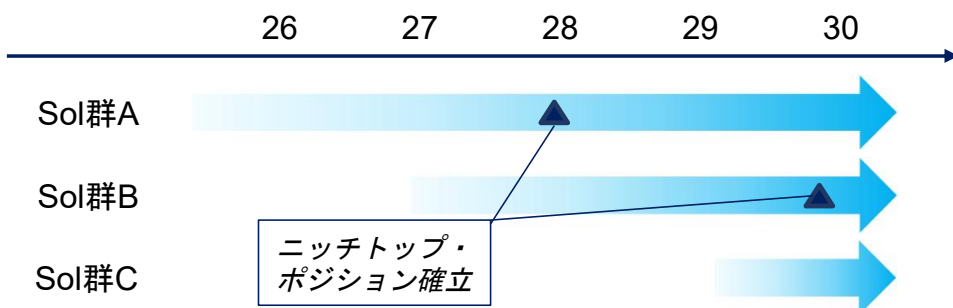
動画制作・ネットワーク両面でニーズを先取りしたソリューションを提供していく

## 動画制作ソリューション

動画制作ニーズの拡大・多様化の一方で制作能力供給が追いつかない見込み



AI Picassoとの連携を強化し多様なソリューションを開発・提供し、3つの収益力のあるソリューション群を具備する

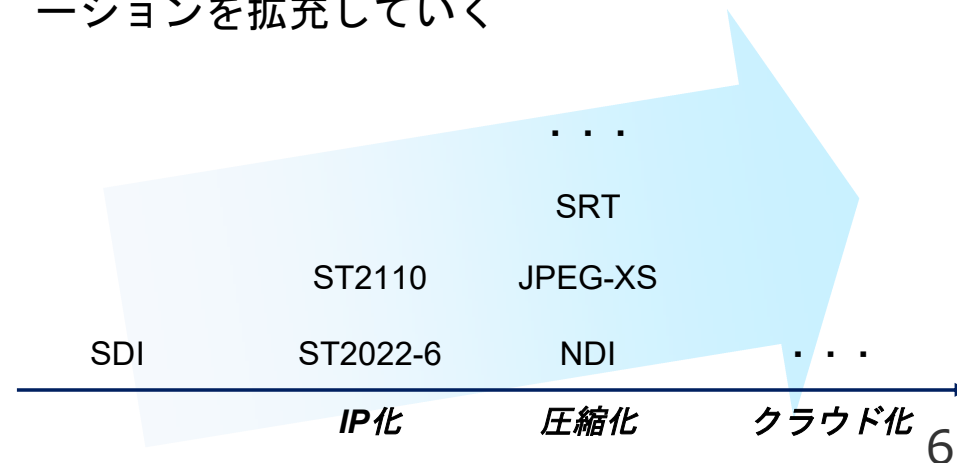


## ネットワーク・ソリューション

動画のユースケース拡大に伴い、多様な映像フォーマットが「適材適所」で利用される見込み



E/Uのニーズや課題に即した提供形態でソリューションを拡充していく



## 通信システム事業

- これまでの知見・経験の蓄積を活かし、顧客ニーズに即した受託開発を継続する
- ネットワークの高度化に伴い生じる課題をニーズと捉え、新たな事業機会を模索する
  - ネットワーク監視/トラブル予測
  - 同期管理 等



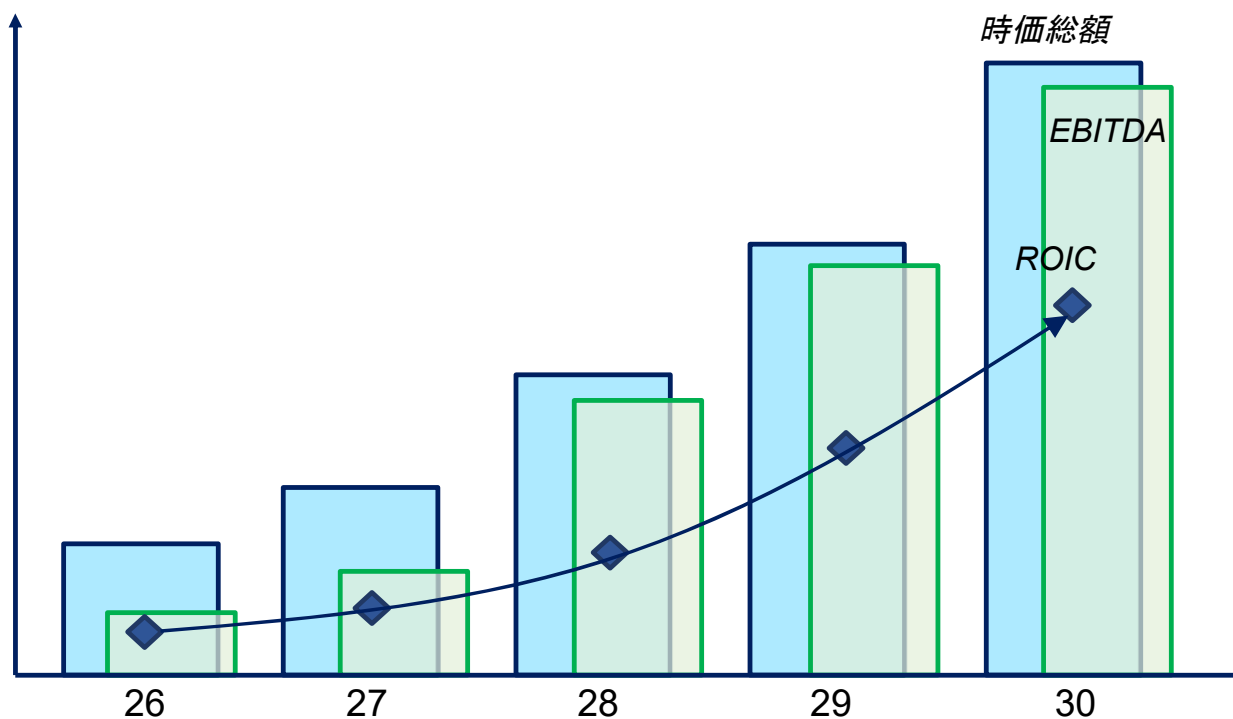
## イメージング・デバイス事業

- 従来ターゲットとしていた自動車市場は、全世界的なEVの退潮等により、中長期的には潜在需要はあるものの短期的動向は不透明化
- 従って自動車市場の事業性を探りつつ新領域への展開を模索する



## 財務方針 — 主要財務目標

より効率的な成長と企業価値向上を実現すべく、EBITDA・ROIC・時価総額を  
経営KPIとして導入し必達目標を定める



	EBITDA	ROIC	時価総額
26	160	3.0%	4,000
27	330	5.0%	6,000
28	900	8.0%	12,000
29	1,350	12.0%	18,000
30	1,800	16.0%	25,000

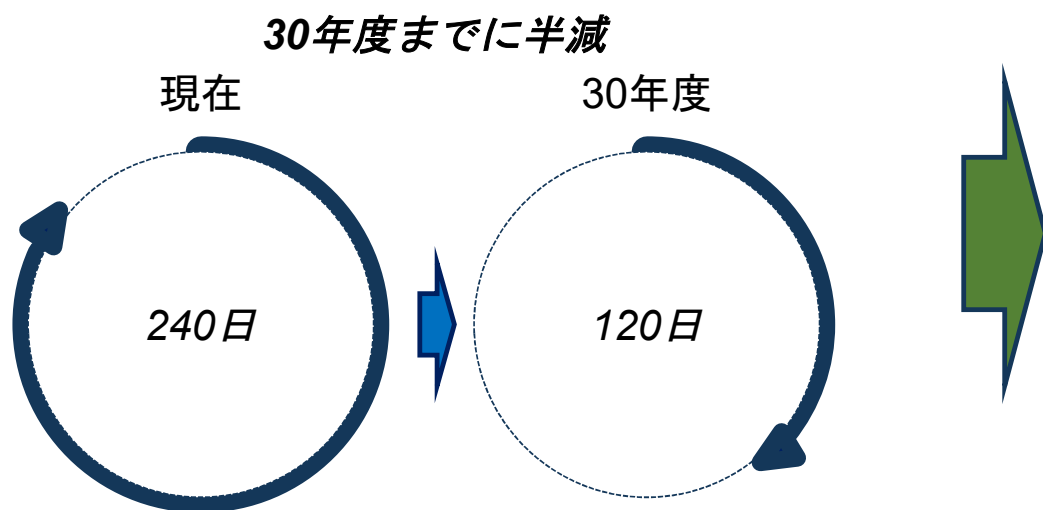
必達目標

# 財務方針 — 資金の効率的活用とB/Sの筋肉質化

在庫を圧縮して高まった資金の流動性を成長投資・M&A投資に活用し、収益性を抜本的に改善するとともに、一層の株主還元を進める

在庫回転日数

アクション



- 販売予測精度の向上、生産リードタイム短縮を通じ在庫・前渡金の滞留を絞り込む
- ねん出した資金と高い自己資本比率を背景とした投資余力を最大限活用し、M&A展開も含め成長領域に積極的に投資する
  - 放送関連事業のクロスセル
  - VMA事業の要素技術・販売チャネル
  - 通信システム事業の同期市場参入への切り口 等

株主還元

企業成長投資とのバランスをとりつつ、EBITDAに連動して配当を実施

## 経営伴走体制の構築

筆頭株主となったアイ・オー・キャピタル(株)に伴走いただき、KPIのコミットメントを達成する

### KPIの定期トレース

月次・四半期でのマイルストーンの予実管理

### M&Aの伴走

案件ソーシング、デューデリジェンス、PMIまでを専門家としてサポート

### DX・最適化AIの活用

データサイエンスに基づいた管理体制の強化

30年度にEBITDA18億円を達成する

	(百万円)				
	26FY	27FY	28FY	29FY	30FY
<b>EBITDA</b>	<b>160</b>	<b>330</b>	<b>900</b>	<b>1,350</b>	<b>1,800</b>
営業利益	50	150	550	850	1,200
税引後 当期純利益	30	90	400	650	850
売上 (除 M&A)	4,150	4,550	4,950	5,500	5,800

# 免責事項・将来見通しに関する注意事項

本資料は、リーダー電子株式会社（以下、当社）の経営方針および将来のビジョン等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却等を勧誘するものではありません。

## 【将来の見通しについて】

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略、目標数値（EBITDAおよび時価総額等）などのうち、過去の事実以外のものは、本資料の作成時点において当社が入手可能な情報に基づく経営陣の判断と仮定に基づいています。したがって、これらの将来見通しには、マクロ経済情勢、市場動向、為替変動、M&A等の投資実行のタイミングおよびその成果など、様々なリスクや不確実性が内包されており、実際の業績や企業価値（時価総額）は、これら見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

## 【各年度の計画数値について】

本資料でお示ししている各事業年度（FY26～FY29）の数値は、最終年度（FY30）の目標達成に向けた策定時点でのマイルストーンです。各事業年度の正式な業績予想につきましては、毎期の決算短信等における適時開示数値を正といたします。

## 【投資判断について】

ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は一切の責任を負いません。また、新たな情報や将来の事象により、本資料の将来見通しを修正・更新する義務を当社が負うものではありません。