

# Leader



## ACG社との資本提携について —「AIソリューション企業」への進化—

リーダー電子株式会社

2025年12月8日

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

# エグゼクティブサマリー: 本提携の目的

## 背景

### ■ 当社の成長戦略:

映像・動画制作現場に対し、より高品質な動画コンテンツを、よりローコストで制作するためのソリューション (Video Management Automation: VMA) を提供

### ■ 当社の圧倒的な強み:

放送・映像業界向けの波形モニター(※)の製品供給では、国内シェアNo.1  
創業から70年超の技術基盤を活用したVMA事業の加速化。コスト管理による高収益化

※ 映像信号の品質を定量的に管理する測定装置で、放送事故の原因となるような「明るすぎる」「暗すぎる」「色が偏っている」等を防ぐために放送用の映像を測定する計測器

### ■ 当社に必要な要素:

実現に向けたマーケティング・要素技術・開発リソースといった経営資源の充実  
そのための必要資金の確保



## 目的

### 《事業面》

- 20年間の企業投資実績、経営支援実績を持つ投資ファンド運営会社であるACA株式会社の事業基盤を引き継いだAnchor Capital Group 株式会社(以下「ACG」という。)との事業提携により、同社のノウハウやネットワーク、M&A経験を活用し、当社の成長加速に繋げる

### 《財務面》

- 自己株式の割り当てによる資金調達の実現

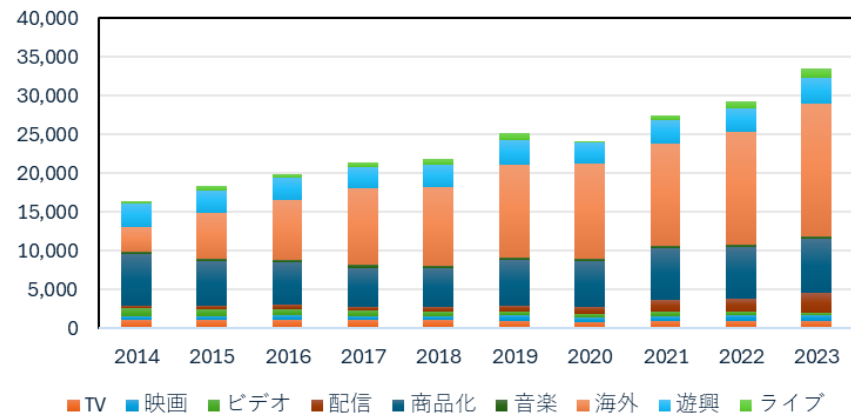
### 《株式》

- ACGが運営するファンドは、今回取得した株式を短期で売却・転売の予定はない  
ACGより当社に派遣予定の取締役の積極的な支援による、当社の事業成長及び株式市場での価値向上

# ex. アニメ市場の更なる拡大を阻む要因： 映像・動画制作の「非効率」という壁

## アニメ産業市場規模

(億円)



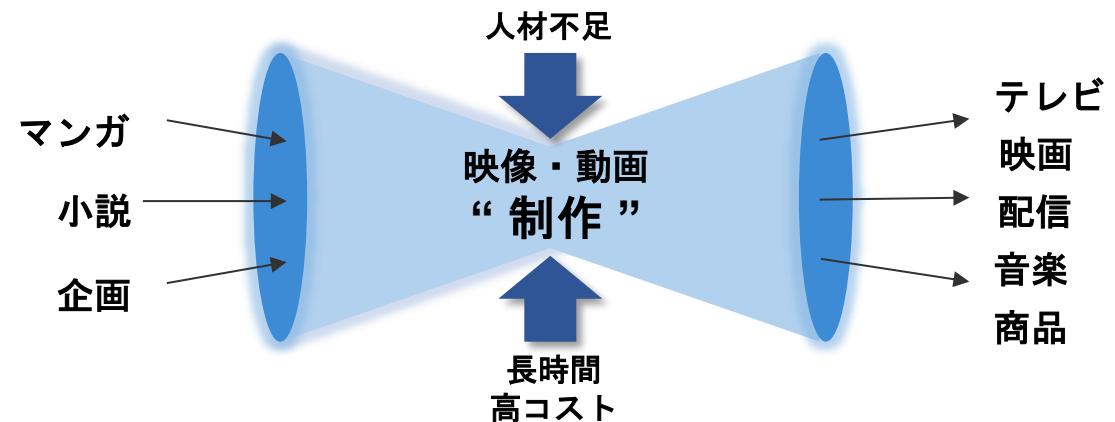
(億円)	2014	2023	CAGR
TV	1,116	973	-1.4%
映画	417	681	5.0%
ビデオ	1,021	362	-9.8%
配信	408	2,501	19.9%
商品化	6,552	7,008	0.7%
音楽	292	267	-0.9%
海外	3,266	17,222	18.1%
遊興	2,981	3,370	1.2%
ライブ	318	1,081	13.0%
市場規模	16,371	33,465	7.4%

- アニメ産業市場が3兆円を突破！CAGR 7.4%成長
- 海外(映像販売、商品化)、配信(配信アニメ)が牽引

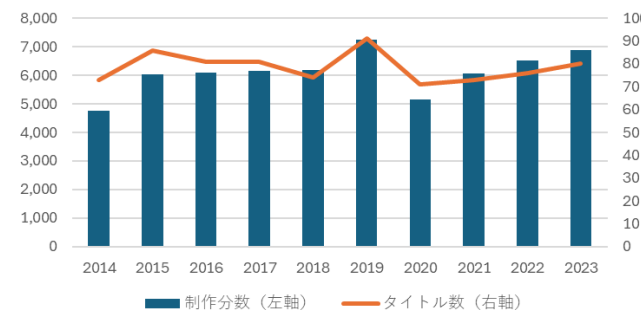
成長の壁

出所：(一社)日本動画協会(AJA)『アニメ産業レポートサマリー』

## 制作現場の非効率（ボトルネック）

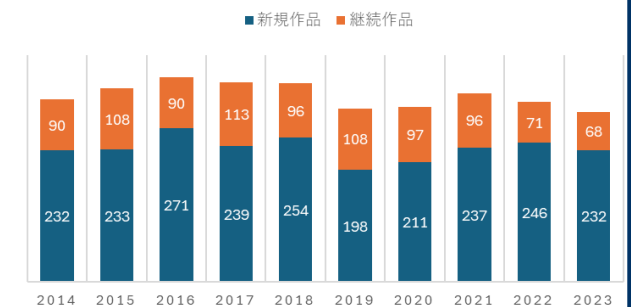


### 劇場アニメ制作分数・タイトル数



- アニメ制作のタイトル数は市場成長に比して伸び悩み

### TVアニメタイトル数

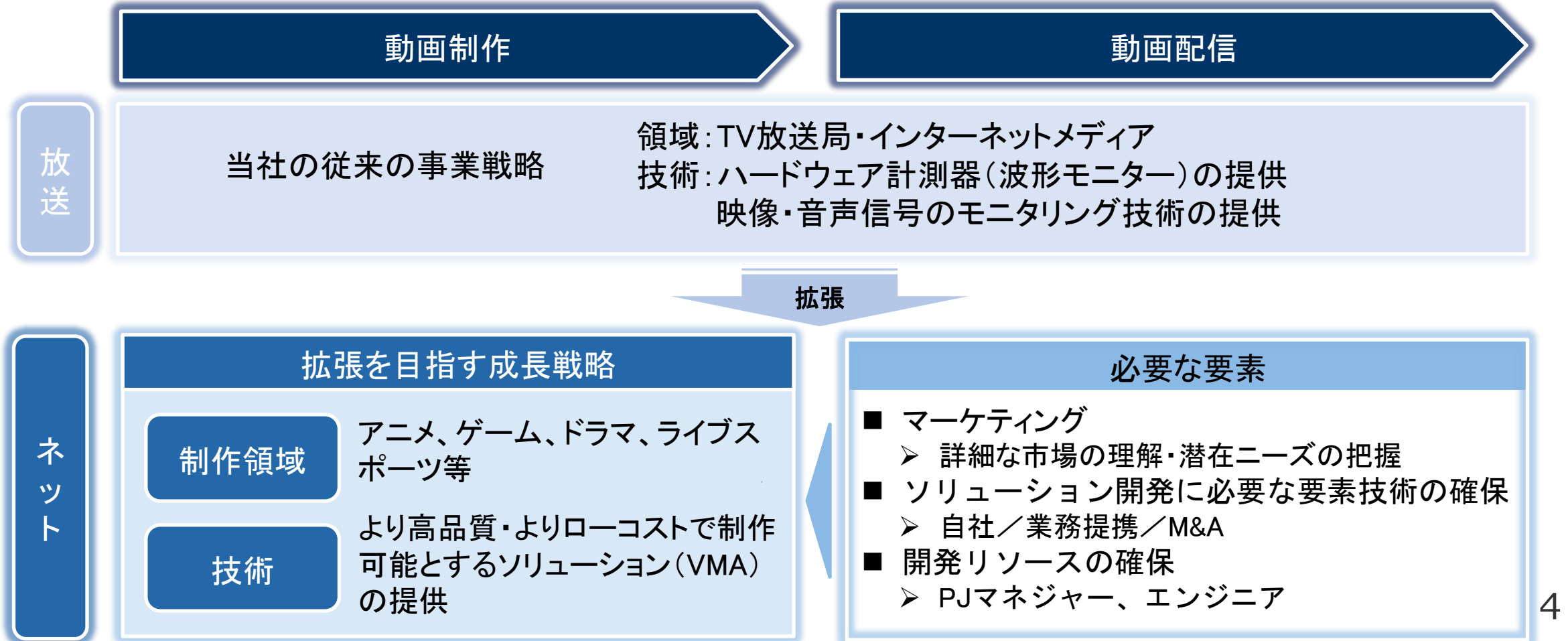


- 原作(マンガ、小説、企画)の映像・動画“制作”が進めば、更なる成長

出所：(一社)日本動画協会(AJA)『アニメ産業レポートサマリー』

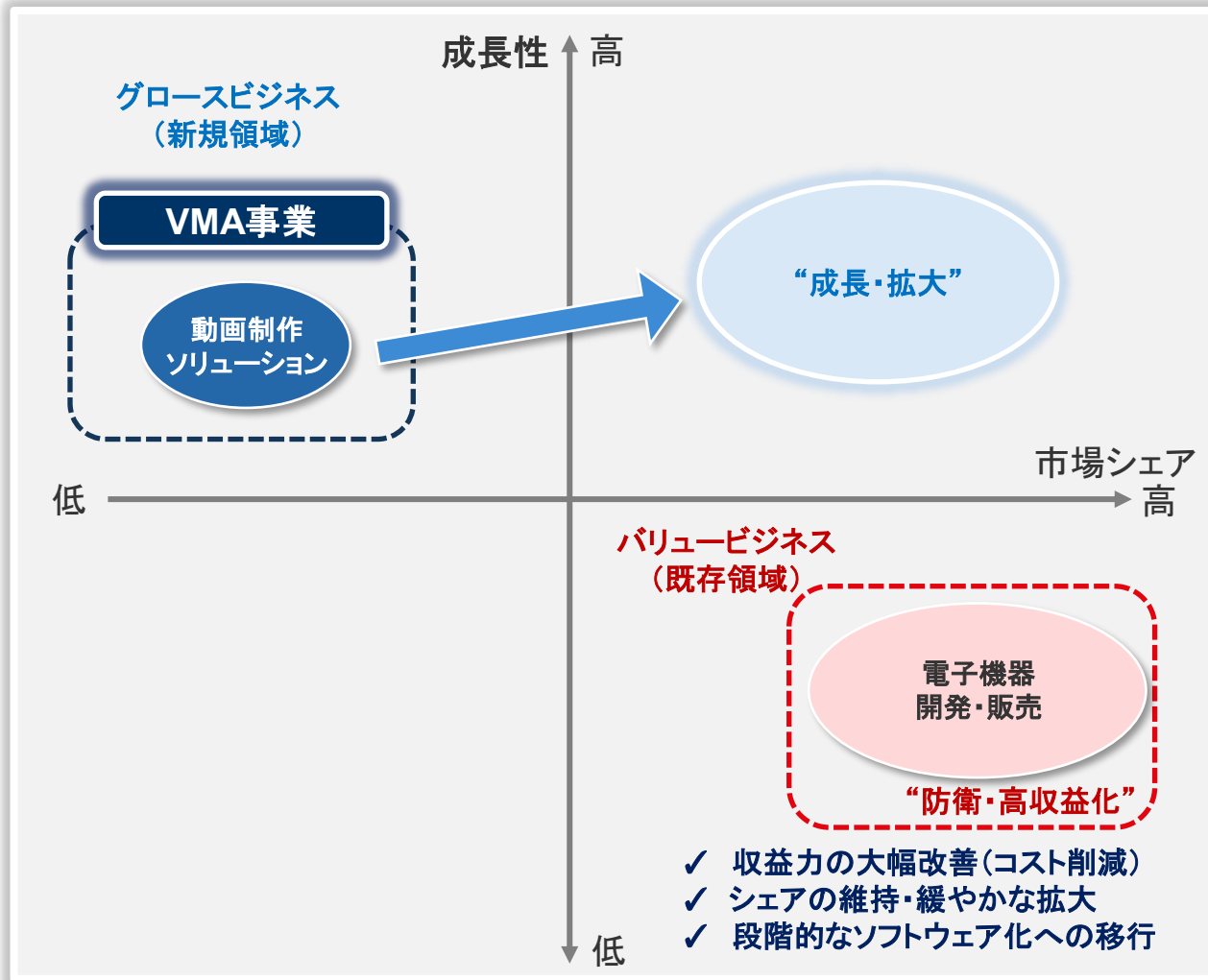
# 成長戦略（当社のVMA技術で、制作現場の非効率を解決）

成長著しいネット動画制作市場への本格参入に向け、当該市場でひっ迫している制作リソースの課題を解決すべく、より高品質・よりローコストで制作可能とする各種ソリューション(VMA)を提供することで、中長期的な成長を狙う



# 当社の目指す成長戦略イメージ

## 《当社の事業領域と今後の展開イメージ》



## 《ACGの提供価値》

### 成長資金

VMA事業拡大のためのエンジニアの獲得、育成の資金

VMAソリューションの事業領域拡大のためのマーケティング活動費用、並びに業務資本提携あるいはM&A検討の為の諸費用



### リソース

#### 豊富なノウハウ

日本国内において組成・運用された投資ファンド数は43ファンド、累計投資出資金総額は1,157億円に上る投資により培われた成長支援実績、収益改善実績

#### 新規進出業界へのネットワーク

現在進めているグローバルでのコンテンツ販売・映像配信サービス開発を行う企業への投資による同業界の動向や技術ネットワーク等の豊富なリソース

# 成長戦略実現に向けた当社×ACGとの提携効果

## 成長戦略実現に向けて必要な要素

### ■ マーケティング

- スポーツ、ドラマ、アニメ、バラエティ等、動画制作市場は細分化。制作面で重視されるポイントも様々
- 優先すべきセグメント・提供するソリューションの選定に向け市場の理解・潜在ニーズの把握が必要

### ■ 要素技術の確保

- ソリューション開発に必要となる映像加工技術・映像処理技術・生成AI技術・クラウド技術等の要素技術の確保が必要
- 自社開発のみならず、より迅速に実現すべく、業務提携やM&Aを積極的に活用することが必要

### ■ 開発リソースの確保

- より迅速にソリューション群を具備すべく、PJマネジャーとエンジニアを充実させ、開発パイプラインを多重化することが必要



## 当社×ACGとの提携効果

### ■ ACGの市場への深い理解

- 動画コンテンツ制作・高次利用の領域において有する幅広いネットワーク・知見・経験は、マーケティング展開を加速化

### ■ 迅速な意思決定と株式価値の向上

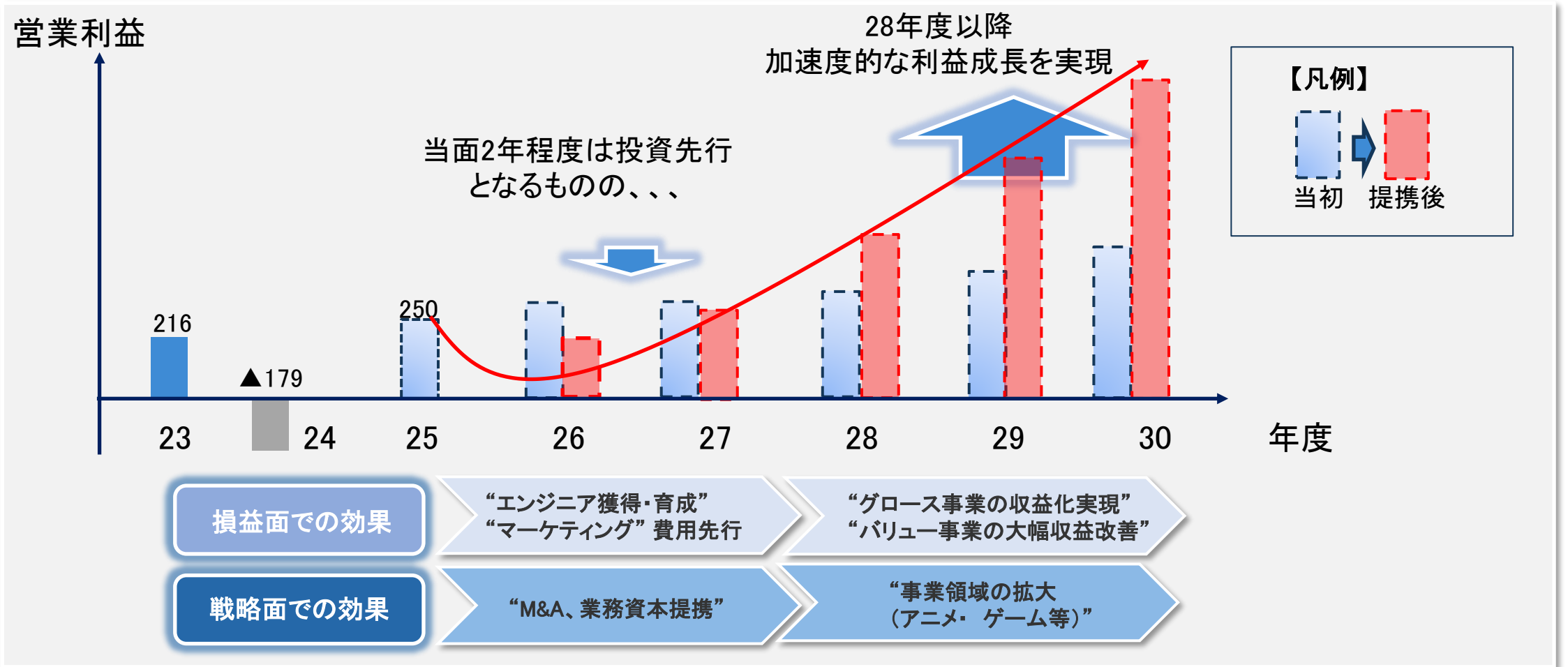
- ブルーオーシャンであるネット動画制作市場は、“First-in, First-win”。迅速な意思決定は重要な成功要件であり、事業の成功確率向上に寄与
- 株式市場を意識したファンド投資家の参画により、株式価値向上を意識した経営に寄与

### ■ 豊富なネットワークとM&A実績

- 事業提携やM&Aは必須。適切な対象企業の選定・クロージングに向けたファンド投資家の支援は必須な要素

# 事業成長イメージ

本提携により、VMAソリューションのラインナップ充実が加速化。当面2年程度は投資先行となるため、利益減少となるものの、続々事業化していく28年度以降、加速度的に利益増大を実現していく





# 留意事項

- 本資料は当社の資本提携及び第三者割当増資の概要を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
- 本資料に記載された情報につきましては、予告なく変更される可能性があります。本資料に基づいて被ったいかなる損害につきましても、当社は一切責任を負いかねます。
- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。