



# 令和3年12月期第3四半期 決算説明資料

本資料の無断複写、無断転用はしないで下さい

本資料の要因分析は、当社が適切と考える方法で実施している点、ご理解下さい。

株式会社sMedio  
(東証マザーズ：証券コード3913)

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

令和3年10月28日（木）

## 1. 決算ハイライト・・・P4

- 決算所感 ……P5
- 連結決算概要 ……P6
- 形態別連結売上高推移 ……P9
- 連結営業利益・連結経常利益推移 ……P10
- 連結業績予想修正 ……P11

## 2. 経営環境と第3四半期のトピックス・・・P12

## 3. 第4四半期以降の取り組み・・・P16

本資料中の数値は、単位未満切捨てで表記しており、端数処理の影響で、各表の項目の合計と合計欄が一致していない場合があります。本資料に記載されている会社名および製品名・サービス名などは各社の登録商標または商標です。本文中では一部TM,®マーク等は明記していません。iPhoneはApple Inc.の商標です。

# 当社のミッション

デジタル・トランスフォーメーション（DX）を加速する。

「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる。」をキーワードとして製品・技術開発に尽力しています。

デジタル・トランスフォーメーション社会実現には、AI（人工知能）を活用したIoTプラットフォーム（情報基盤）をベースとしたサービスが不可欠であり、**当社は、AIとIoTプラットフォーム分野への投資を強化しています。**



The logo for sMedio, featuring the company name in a bold, sans-serif font. The 's' is dark blue, 'Medio' is dark blue with a red dot on the 'i', and there is a small satellite icon above the 'o'. The logo is centered within a white circle that has a thick blue border.

**sMedio**

# 決算ハイライト

# 決算所感

当第3四半期（1-9月）の業績（詳細は、次ページ以降参照）は、半導体不足による影響が長引き、売上高が減少する厳しい状況でありました。さらに、半導体不足による影響の収束が見通せず、通期の売上高も厳しい状況が見込まれ、業績予想の修正を発表しました。

10-12月の事業環境は、緊急事態宣言解除による経済活動の正常化が進む点では好転すると見込まれますが、世界的な半導体不足による、顧客企業の製品生産・出荷への影響が継続しており、全体としては、好転するとまでは言えないと考えています。

当社は、引き続き、費用構造の変化と原価・経費の見直しを継続しつつ、将来の成長の柱である建設DXソリューション（建設AI+IoT事業）関連への投資を継続していきます。

事象	状況(1-9月)	状況見通し(10-12月)	10-12月への影響
半導体不足	不足感が拡大していた。	不足感の解消は2022年以降になる。	顧客製品の生産・出荷数の回復
製品種類の拡大 (4K/8Kテレビ)	顧客製品の出荷開始が想定より遅れた。	左記の出荷開始の遅れは解消済み。	ロイヤリティ収入の対象製品拡大
製品種類の拡大 (PC・デジタル家電)	新規搭載製品の出荷が始まる。	新規搭載製品数が増える。	ロイヤリティ収入の対象製品拡大
建設AIサービス担当営業人員の採用	採用後、建設会社へのアプローチ数が増加し、利用顧客の新規獲得	アプローチした建設会社へ採用働きかけ強化と新たな受注獲得	建設業界への当社製品の知名度の向上とサービス収入確保
費用構造の変化	—	タオソフトウェア社のれん償却完了	約3百万円の営業利益増効果

# 令和3年12月期 第3四半期 連結決算概要

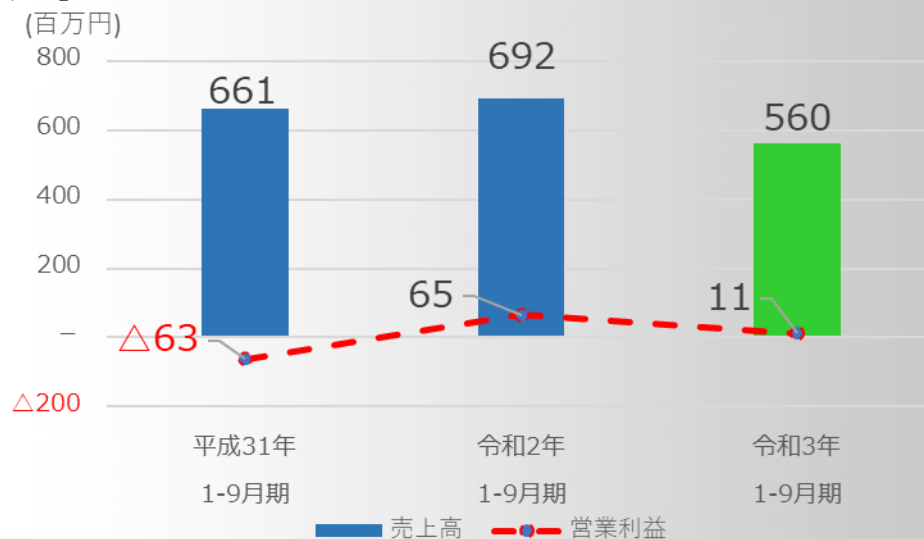
◆開発収入については前年同期に比べ開発案件規模が小さかったこと、ロイヤリティ収入については、半導体不足による顧客製品の出荷数の落ち込みにより、売上高は前年同期比132百万円の減収。  
 ⇒4K/8Kテレビ向け新製品その他新製品による底上げ効果を想定しているが、半導体不足による生産・出荷のマイナスの影響を完全には補えない見込みである。

◆当第3四半期(1-9月)の連結営業利益は11百万円を計上。  
 ⇒前年同期比で減益となった要因は、売上高の減収であるが、原価低減、経費節減の効果に加えて、原材料の評価減の戻入があり、営業利益を確保した。

◆最終利益は、税金費用負担のため、6百万円の赤字となった。

(単位：百万円)

	1-9月 実績	1-12月 修正計画
売上高	560	721
営業利益	11	0
最終利益	△6	△16



新型コロナウイルス感染症の影響に関する前提

ワクチン接種による効果が現れ、第4四半期(令和3年10-12月)には、新型コロナウイルス感染症による経済活動への影響は小さくなると見込んでいます。

# 令和3年12月期 第3四半期 連結決算概要 (PL)

単位：百万円

	平成31年 1-9月期	令和2年 1-9月期	令和3年 1-9月期	前年同期比	
売上高	661	692	560	△132	△19.1%
売上原価	374	291	241	△50	△17.3%
売上原価率	56.7%	54.2%	43.1%	△11.1p	
売上総利益	286	400	318	△81	△20.4%
販管費	350	334	307	△27	△8.3%
営業利益	△63	65	11	△54	△82.1%
営業利益率	△9.7%	△7.2%	2.1%	9.3p	
営業外収益	1	3	3	0	5.4%
営業外費用	0	3	0	△3	△100.0%
経常利益	△62	65	15	△50	△77.0%
特別利益	-	-	-	-	
特別損失	-	1	-	△1	△100.0%
税金等調整前当期純利益	△62	64	15	△49	△76.5%
法人税等	5	23	21	△2	△9.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	△68	40	△6	△46	

(売上高) 前年同期に比べ開発規模が小さくなったことおよび半導体不足の影響で当社ソフトウェア搭載のデジタル家電出荷台数が落ち込んだ影響で減収となった。

(販管費) 継続的な経費節減により、27百万円減少した。

(営業利益) 営業利益は11百万円を確保した。

(最終利益) 繰延税金資産を取り崩したことで、第3四半期では6百万円の赤字となった。

# 令和3年12月期 第3四半期 連結決算概要 (BS)

単位：百万円

資産	令和元年 12月末	令和2年 12月末	令和3年 9月末	前期末比
現金及び預金	631	806	603	△203
売掛金	48	73	21	△52
仕掛品	21	18	16	△1
原材料及び貯蔵品	374	257	533	275
その他	24	16	18	2
流動資産合計	1,101	1,172	1,193	20
有形固定資産	22	18	15	△2
ソフトウェア	14	9	6	△3
のれん	42	17	1	△15
その他	1	2	1	△0
無形固定資産合計	58	28	10	△18
投資その他資産	40	40	28	△12
固定資産合計	120	88	54	△33
資産合計	1,222	1,261	1,248	△13

負債・純資産	令和元年 12月末	令和2年 12月末	令和3年 9月末	前期末比
買掛金	20	10	9	△1
未払法人税等	7	15	0	△15
未払費用	53	60	28	△31
賞与引当金	2	2	12	10
その他	35	53	63	10
流動負債合計	118	141	114	△26
固定負債合計	8	8	10	1
負債合計	126	150	125	△25
資本金・資本剰余金	1,175	1,164	1,165	1
利益剰余金	134	144	138	△6
自己株式	△219	△201	△194	7
その他	5	3	18	15
純資産合計	1,095	1,111	1,122	11
負債・純資産合計	1,222	1,261	1,248	△13

ライセンス費用の前払い及び評価減の戻入による増加

主要なのれん償却は完了

## (資産)

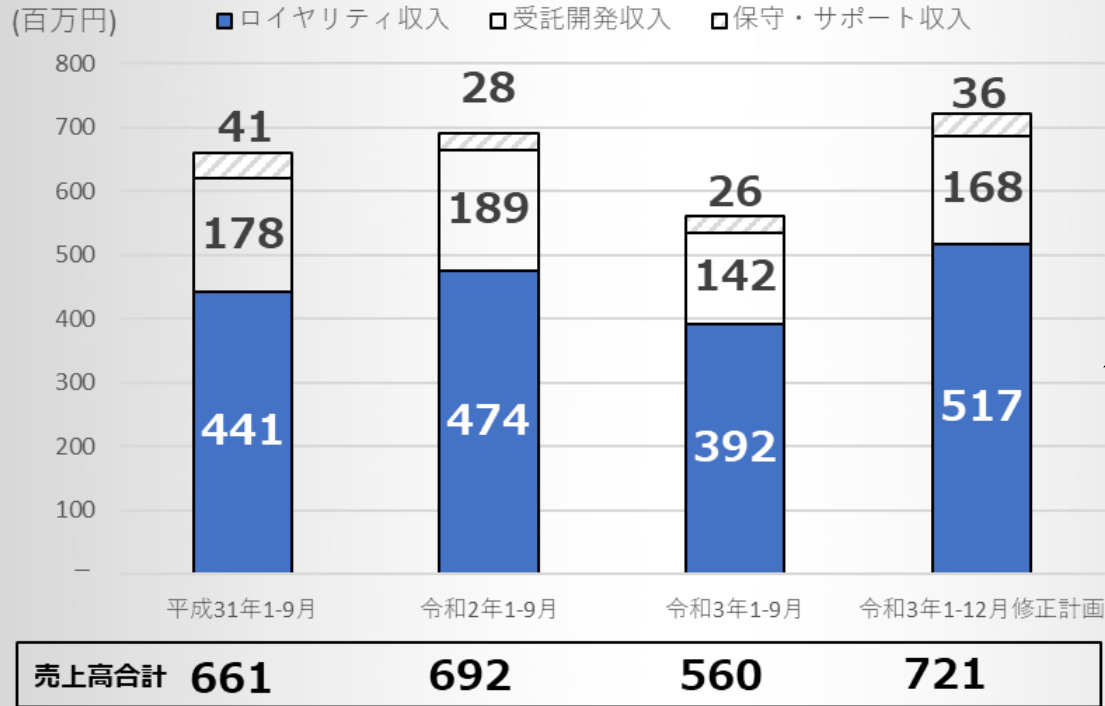
- ・ 現預金は、原材料の前払いをしたことで203百万円減少しました。
- ・ 原材料は、ライセンス費用の前払いおよび評価減の戻入が、払い出しによる減少を上回り、275百万円増加しました。

## (純資産)

- ・ 株式報酬に伴う自己株式処分により、自己株式が7百万円減少しました。



# 形態別連結売上高推移



ロイヤリティ収入が低調であったことを主因として、年間計画を修正

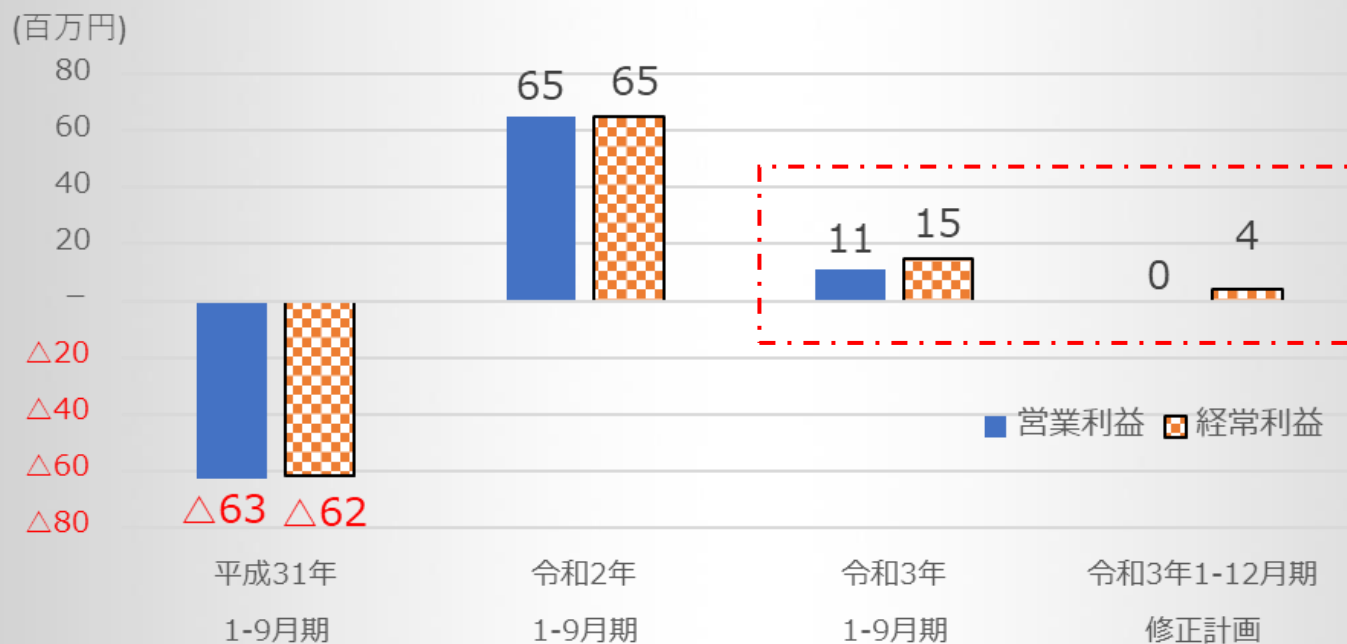
## (ロイヤリティ収入)

世界的な半導体の一時的な不足の影響から、当社ソフトウェアを搭載した顧客製品の出荷数が計画を下回ったこと、および3月出荷開始を計画していた顧客製品で5月出荷（販売も開始）になったものがあったことにより、ロイヤリティ収入全体が低調となった。

## (開発収入)

前年同期の開発案件の規模が大きかった反動があり、前年同期比では減収であった。

# 連結営業利益・連結経常利益推移



営業利益	△63	65	11	0
経常利益	△62	65	15	4

## (営業利益・経常利益)

ロイヤリティ収入が振るわなかったこと、開発収入の反動減を主因として、前年同期比で大幅な減益となった。

半導体不足による影響が長引いており、第4四半期の業績は厳しいことが見込まれ、通期で収支ゼロの計画に修正を行った。

## 通期連結業績予想（修正）

単位：百万円

	期初予想	今回予想	差異
売上高	1,034	721	△312
営業利益	53	0	△53
経常利益	53	4	△49
親会社株主に帰属する当期純利益	36	△16	△53

### （業績予想修正の理由）

当社の主な収益源であるロイヤリティ収入について、半導体不足により、顧客製品の生産・出荷に影響が出ており、当社製品搭載の出荷・販売数が減少したことで、ロイヤリティ収入が当初想定と比較して、295百万円減少する見込みとなったためであります。



# 経営環境と 第3四半期トピックス

# 経営環境

北米特定顧客での半導体不足により当社ライセンス製品を搭載する製品出荷減を受け、前年同期比で当社ロイヤリティ収入に大きなマイナス影響がでている一方、それ以外の事業環境は、ポジティブな要因が出てきており改善してきている。

特定既存顧客での  
半導体不足の影響継続

Windows11パソコン発売  
テレワーク需要継続

新4K/8K衛星放送  
視聴可能機器  
1000万台突破\*1

\*1 2021年8月までの累計台数

山岳トンネル工事において作  
業効率・生産性向上を目的と  
したDX技術導入が入札条件  
となってきた。

販管費・売上原価の  
抑制・低減効果

タオソフトウェア  
のれん償却完了

情報スペース清算

The logo for sMedio, featuring the word "sMedio" in a blue sans-serif font with a stylized globe icon above the letter "i". The logo is centered within a large blue circular outline.

ポジティブ要因

ネガティブ要因

どちらでもない

# パソコン・デジタル家電向けソフトウェア 第3四半期トピックス

## 特定顧客

- 主要顧客で、世界的な半導体不足の影響から当社ライセンスを搭載する最終製品の出荷数の減少が継続しており、ロイヤリティ収入減少。
- 半導体不足の影響は一時的とは見ていたが予想より長引いており、通期での売り上げ減の主要因となっている。

収入  
DOWN

## デジタル 家電

- **AQUOS 4K/8Kテレビ**に「新4K/8K衛星放送対応ブラウザ」に加え、「ハイブリッドキャストブラウザ」と「番組表表示機能」のライセンス提供を発表。(2021年5月発売、2021年Q3よりロイヤリティ収入に貢献)

収入  
UP

## パソコン

- **富士通Windows®11パソコン**に「スマホデータ転送」に加え、「スマホカメラ転送」と「テレビ番組リンク」のライセンス提供を発表。(10月発売、2022年Q1よりロイヤリティ収入に貢献 \*1)
- **アイ・オー・データ DVD/BDドライブ製品**に「True DVD」、「True BD」のライセンス提供を発表。(2021年9月・10月発売、2021年10月よりロイヤリティ収入に貢献)

収入  
UP

\*1 2022年1~3月からの収入計上になります。

# 建設AI + IoT事業 第3四半期トピックス

## 業績

- 複数商談が進行中で営業状況は活況である一方、商談クロージングまで想定より時間がかかっており期初計画と比べ収益化が遅れている。（建設会社での工事入札→工事受注→工事開始までの期間が半年から一年かかっており当社サービス利用開始まで時間がかかっている）

収入  
DOWN

## 採用

- **奥村組**で「切羽AI評価システムサービス」の採用決定。（9月～）
- 国土交通省の「建設現場の生産性を飛躍的に向上するための革新的技術導入・活用に関するプロジェクト」に選定。（2022年Q1納品）

収入  
UP

## 販促

- **演算工房社**と**マック社**と「切羽AI評価システムサービス」におけるセールspartner契約を締結、販売力を強化。
- 「切羽AI評価システムサービス」の無料トライアルサービスと、iPhone版の提供を開始。

販売  
強化

## 製品

- 建設DXソリューション第3弾「トンネル覆工コンクリートAI評価システムサービス」の提供開始。

新製品



# 第4四半期以降の取り組み



## 2022年度発売モデルへの当社製品のチェックイン

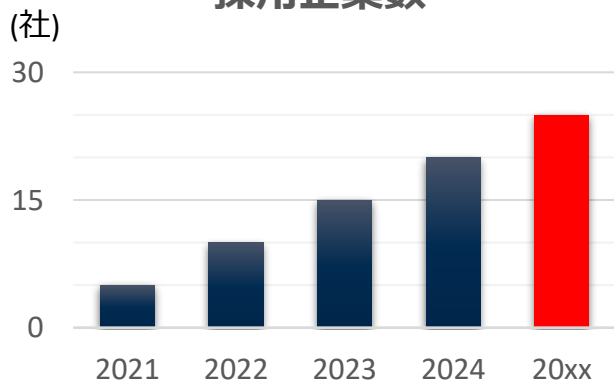
- ✓ **垂直展開・水平展開の強化（クロスセル）**
  - 同一顧客への複数ソフト納入によるライセンス拡大に伴うロイヤリティ収入アップ。
  - 業界内他顧客への開発済み製品の採用働きかけ。
- ✓ **新ライセンス製品投入**
  - スマホ・パソコン連携の新たな新製品を開発中。
- ✓ **既存ライセンス製品の機能強化による製品カアップ**
  - ユーザーの利便性向上、継続採用の働きかけ。

## 山岳トンネル向け自社サービス提供の更なる拡大

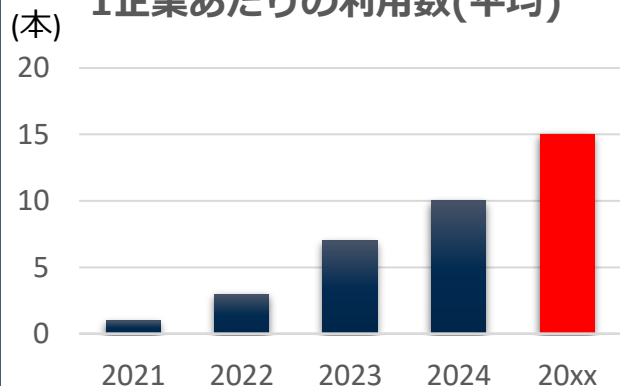
- ✓ **入札の技術導入案件における本サービス提案の盛り込み推進**
  - ・ 演算工房社、マック社などの連携パートナー経由での入札企業への提案加速
  - ・ ACTECへの登録推進による各入札企業への本サービスの認知度向上
- ✓ **本サービスのクラウドサービスを建設DXとして利用価値を向上**
  - ・ 施工済みトンネルも含めた各種データを統合して管理可能にし利用価値を向上
- ✓ **サービスメニューの多様化に対応し現行顧客の維持、拡大**
  - ・ サービスメニューの多様化対応と他センサー応用など新規サービスの投入による顧客の維持・拡大

### 採用目標

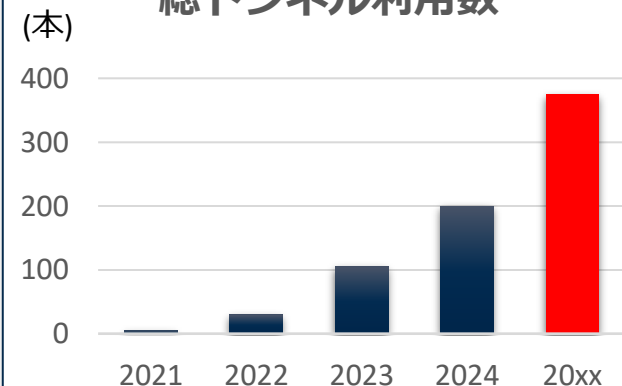
採用企業数



1企業あたりの利用数(平均)



総トンネル利用数



# 本資料の取扱いについて

本資料は、株式会社sMedio（以下、「当社」といいます。）の決算情報の説明のために作成されたものであります。

本資料に記載されている計画や見通し、将来展望などは、本資料作成時点において入手可能な情報に基づき、当社が合理的と考えるものであります。が、これらには、様々なリスクや不確実性が内在しています。

本資料に記載されている計画や見通し、将来展望などは、本資料作成時点において入手可能な情報に基づき、当社が合理的と考えるものであります。が、これらには、様々なリスクや不確実性が内在しています。