

2025年12月期（第19期）事業戦略説明

GreenBee株式会社

（東証グロース：3913）

2025年3月25日



テクノロジーで、 持続可能な未来 を築く会社

DIGITAL TRANSFORMATION

+

GREEN TRANSFORMATION

事業領域

GXサービス事業

脱炭素化に向けた取り組みに貢献するサービスをワンストップで提供する事業

- EMSクラウドサービス
 - ✓ エネルギーマネジメントシステム
- 蓄電池システムのカスタムパッケージ
 - ✓ スマートデータロガー
 - ✓ 蓄電池
 - ✓ 太陽光発電モジュール
 - ✓ EV充電器

DXサービス事業

継続性と収益性の高いサブスク特化型事業へシフト

- クラウドデータバックアップサービス
 - ✓ sMedio Cloud Backup
- モバイルアプリ脆弱性診断サービス
 - ✓ RiskFinder

* 高収益が見込める事業への集中と選択をすすめるため、建設DXサービス事業は終息します。

テクノロジーライセンス事業

競争力の高い自社テクノロジーIPをライセンスする事業

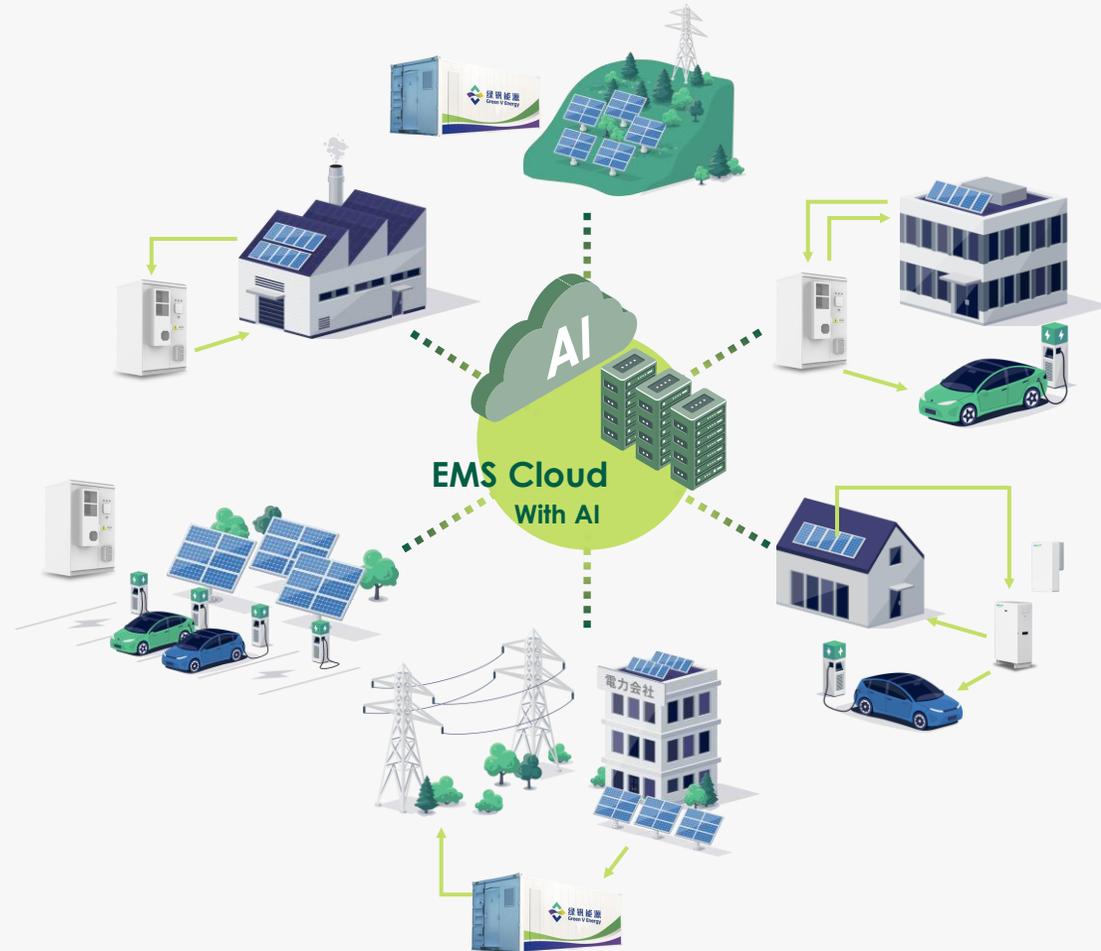
- 組込みブラウザ
 - ✓ Tourbillon
- デバイス間高速データ転送・バックアップ
 - ✓ sMedio Data Transfer
 - ✓ GreenBee Screen Mirroring
- AIメイクアップアプリ
 - ✓ sMedio Beauty Camera
- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生
 - ✓ Valution
 - ✓ TrueBD

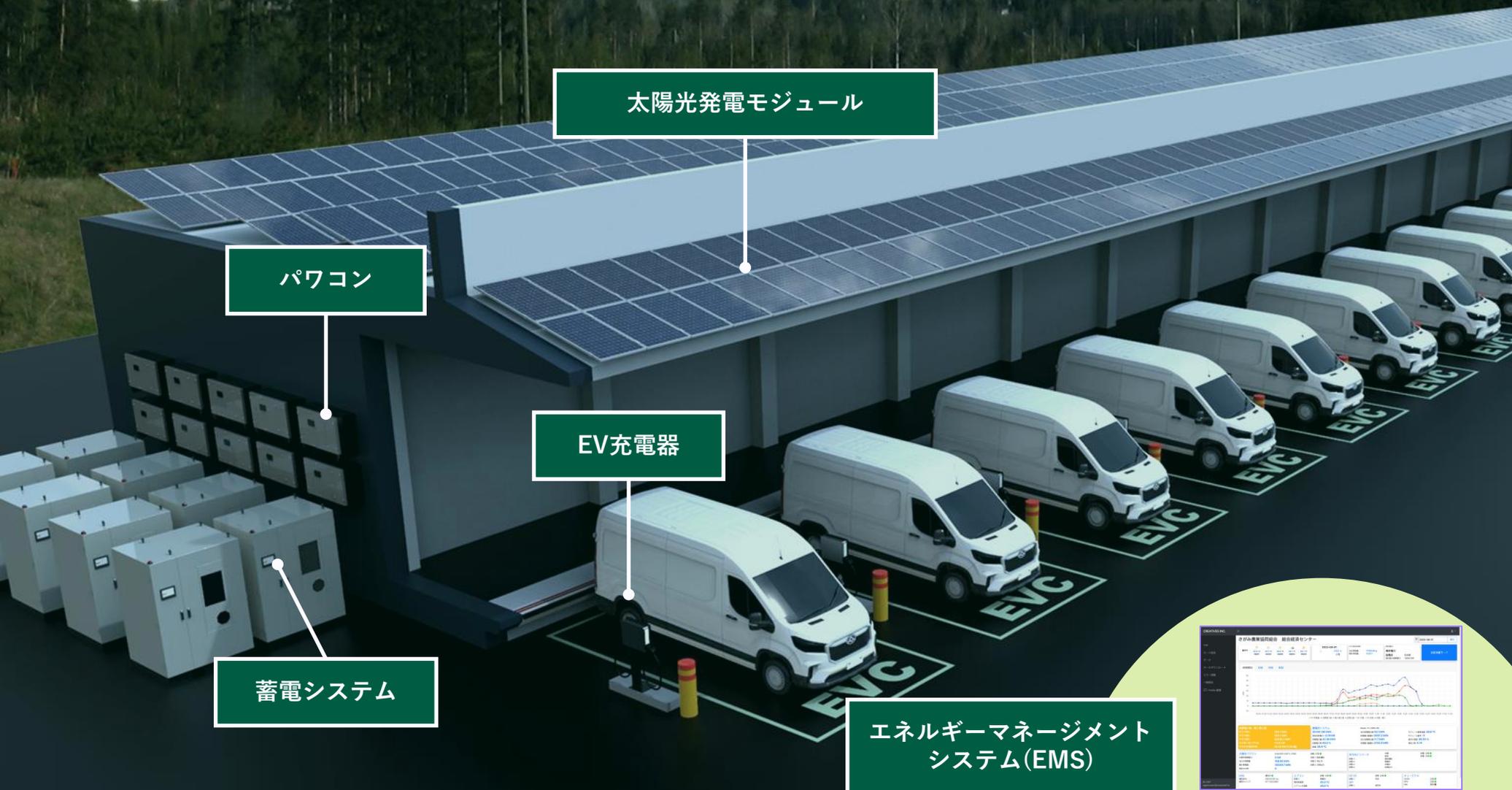
売上構成割合	GXサービス事業	DXサービス事業	テクノロジーライセンス事業
2024年12月期 (実績)	2%	19%	78%
2025年12月期 (予想)	21%	24%	55%

事業概要

EMSクラウドサービスを軸に コンサルから導入まで実現する トータルサプライヤー

EMSクラウドで情報を一元管理し、設計から設置までの導入全てを各セグメントにあわせて提供いたします。





太陽光発電モジュール

パワコン

EV充電器

蓄電システム

エネルギー管理システム(EMS)

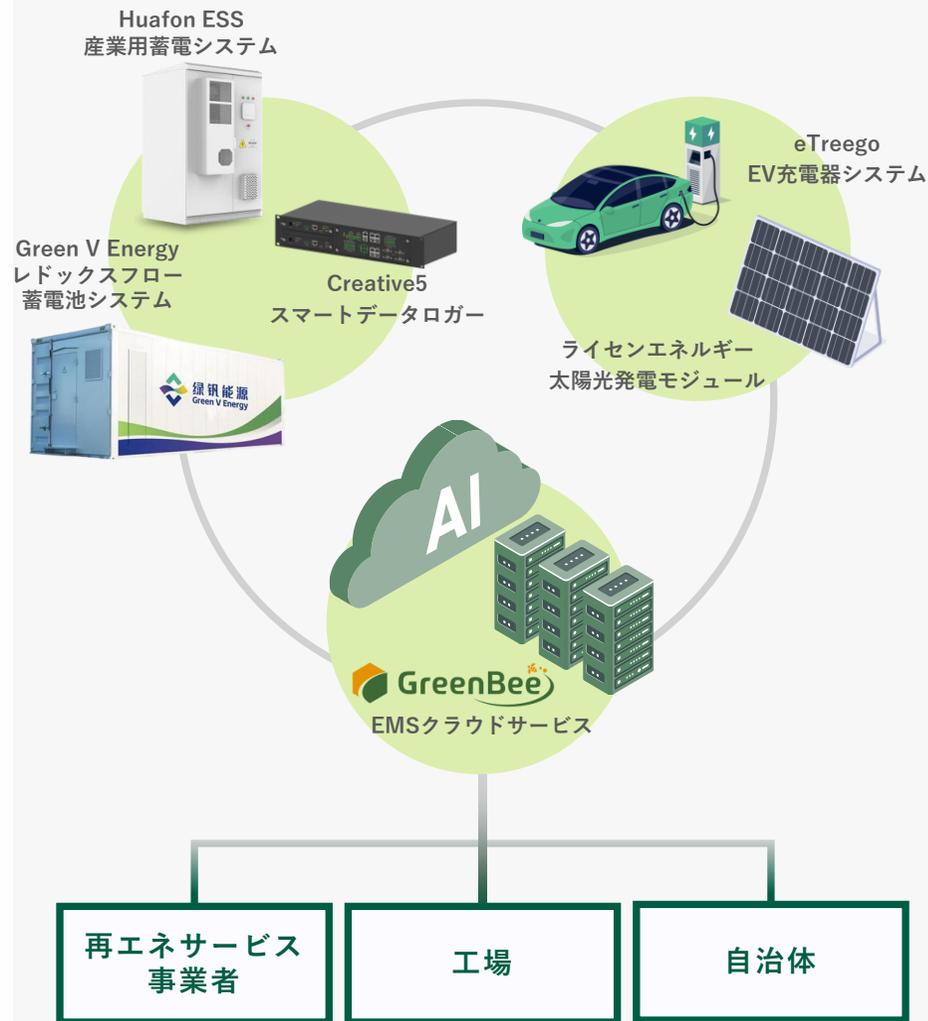


産業向け 太陽光蓄電システム

販売顧客 再エネサービス事業者、工場、自治体等

ビジネスモデル B2B、B2B2B

製品構成 産業用蓄電システム、太陽光パネル、EV充電器、EMSクラウドサービス、データロガーを組み合わせたパッケージ・単体販売



住宅業界向け 太陽光蓄電システム

販売顧客

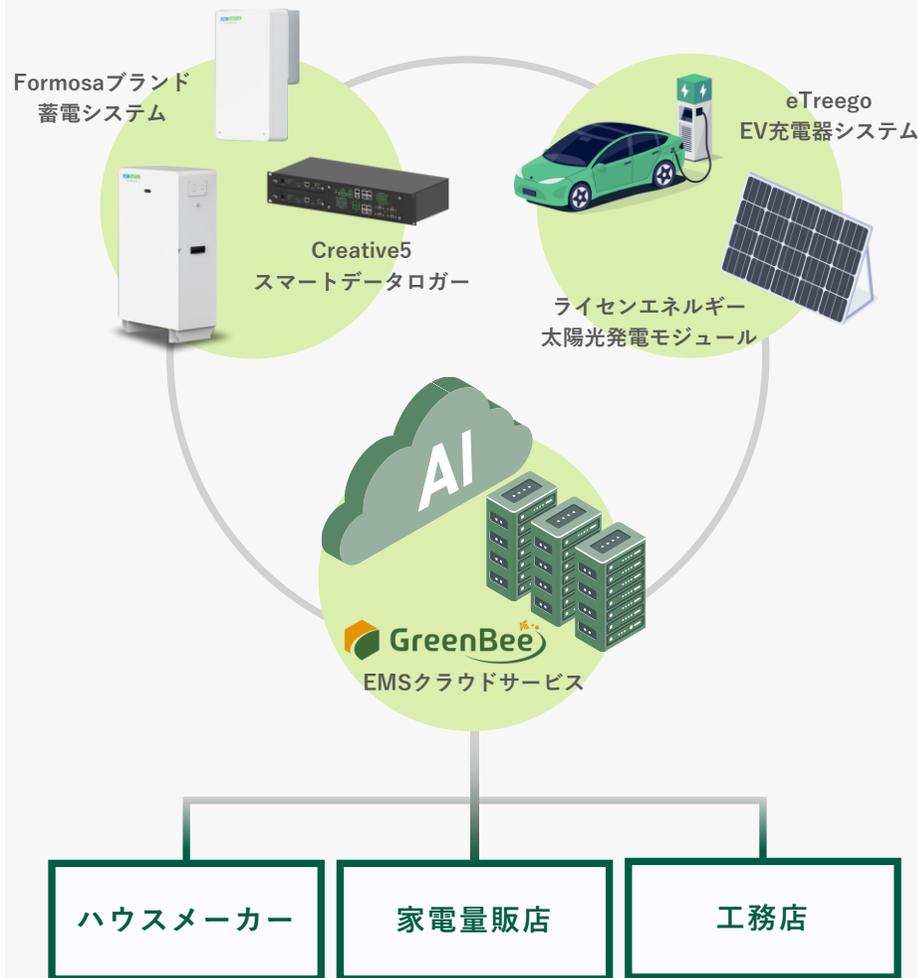
ハウスメーカー、太陽光発電・蓄電システム
を販売する量販店・工務店等

ビジネスモデル

B2B2C

製品構成

家庭用蓄電システム、太陽光パネル、
EV充電器、EMSを組み合わせたパッケージ・
単体販売



CLOUD BACKUP

sMedio Cloud Backup

- スマートフォンの個人データを容量無制限でクラウドにバックアップ。
- 高速、セキュア、かつ簡単なバックアップを実現。
- クラウドにバックアップしたデータ閲覧用のオンラインビューアも用意。
- スマートフォン販売事業者、コンシューマ向けサービス事業者などの販売パートナーを通じてサブスク販売。



2023年1月のサービス開始以来、
128,000名のサブスクリプション契約者数に到達。
(2024年12月末)

iPhone / Android™ 両対応

容量無制限



3台まで追加可能

オンラインビューア



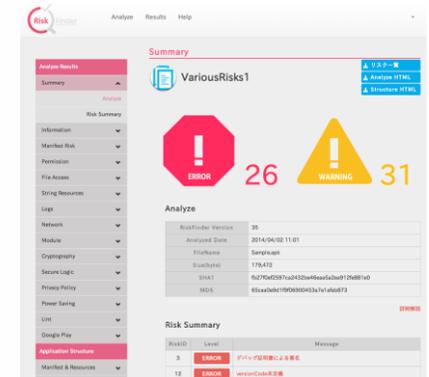


RiskFinder

RiskFinder

- Android アプリの脆弱性(セキュリティホール)を診断する Web サービス。
- ブラウザを経由してアプリケーションファイルを「RiskFinder」サーバへアップロードするだけで、すぐに診断結果を得ることが可能。
- 2013年4月のサービス開始以来、キャリアやアプリ開発会社、アプリ検証サービス会社、金融会社など、多方面で採用。

専用サービスページ：<https://www.riskfinder.co.jp/index.html>



- 画像・映像処理技術、モバイルデータ連携、無線ネットワーク技術に強みを持ち、家電メーカー、パソコンメーカー、通信会社をはじめとした各業界の大手顧客に自社保有技術や製品を応用し、カスタム製品を設計から製品までワンストップで提供する事業。

情報家電

- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生
- セキュアコンテンツシェアリング
- 組込みブラウザ



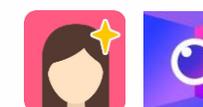
VAIution BD



tourbillon

PC・モバイル

- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生
- セキュアコンテンツシェアリング
- デバイス間高速データ転送
- AIメイクアップ
- スクリーンミラーリング



<p>Valution BD/DVD sMedio True BD/DVD</p>  <p>デジタル家電機器、パソコン向けメディア再生プレイヤー</p>		<p>tourbillon</p>  <p>デジタル家電機器向け組み込みブラウザ</p>		<p>sMedio TV Suite</p>  <p>パソコン、Android端末でテレビ視聴</p>	
<p>sMedio Data Mover</p>  <p>パソコンとスマホ間で写真・動画などを簡単にデータ転送</p>	<p>sMedio Smart Camera</p>  <p>高画質なスマートフォンカメラをパソコンのカメラとして使用</p>	<p>sMedio Beauty Camera</p>  <p>AIを利用したビデオ会議用メイクアップアプリ</p>	<p>sMedio Mobile-PC Backup</p>  <p>スマートフォンの写真や動画をパソコンに高速データバックアップ</p>		

家電メーカー、PCメーカー、通信会社等で十分な採用実績



SHARP

REGZA

Changing worlds with you.
docomo



NEC

FUJITSU

dynabook

FUJISOFT

I-O DATA

EPSON

H·L Data Storage

BUFFALOTM

ELECOM

QNAP

SOURCENEXT

収入

費用

GXサービス事業

EMSのクラウドサービス、蓄電池等の商品売上などを収益の核としている。

EMSクラウドサービス



EMSクラウドサービスを顧客に提供する事業。

蓄電池等の商品売上



GXパートナーから商品を購入し、顧客に販売する事業。

DXサービス事業

「クラウド型データバックアップサービス」、「モバイルアプリ脆弱性診断サービス」等のサービスの利用に応じた月額課金を収益の核としている。

サービス開発段階



サービス提供段階



開発段階は、費用負担が先行する傾向にあるが、サービス提供に際しての初期費用と利用期間に応じた月額課金収入で、トータルで収益化を目指している事業。

受託開発



社内の開発リソースを使って、案件ごとに収益の確保を目指している事業。

テクノロジーライセンス事業

当社ソフトウェアを組み込んだパソコン、デジタル家電の出荷/販売台数に応じたロイヤリティ収入と受託開発収入を収益の核としている。

開発段階



提供段階



開発段階は、費用負担が先行する傾向にあるが、製品出荷/販売段階でのロイヤリティ収入で、トータルで収益化を目指している事業。

受託開発



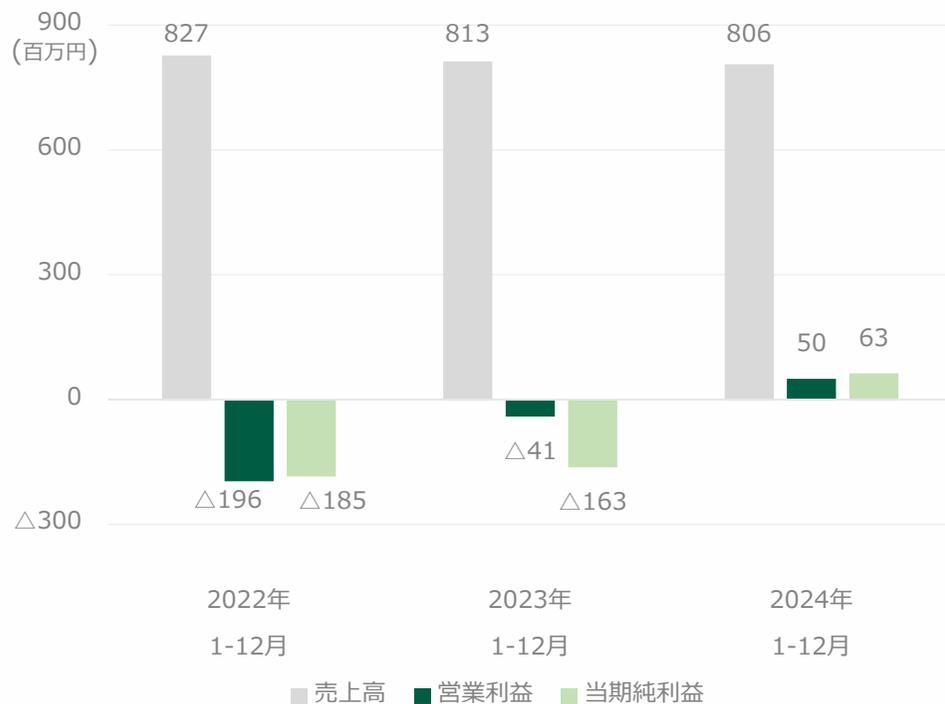
社内の開発リソースを使って、案件ごとに収益の確保を目指している事業。

2024年12月期
決算・事業ハイライト

2024年12月期 連結業績ハイライト

- 売上高は、806百万円（前年同期は813百万円）
- 営業利益は、50百万円（前年同期は41百万円の赤字）
- 当期純利益は、63百万円（前年同期は163百万円の赤字）

業績推移



予算進捗率

(単位:百万円)	2024年4Q実績	通期予算	進捗率
売上高	806	898	89.7%
営業利益	50	46	109.5%
経常利益	60	46	130.1%
当期純利益	63	34	187.6%

通期売上高 630百万円（前年同期比：▲74百万円）

- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生プレイヤーは、市場ニーズの変化により当該製品を搭載する顧客製品の出荷数減少から当社製品のライセンス数が低調に推移していますが、デバイス間高速データ転送・バックアップ製品やAIメイクアップアプリ等の利益率の高いライセンス製品を積極的に市場投入しております。
- シャープ AQUOS 4K液晶・有機ELテレビ Gシリーズに、「tourbillon BMLブラウザー」のライセンス提供を開始。2024年12月期 第2四半期からロイヤリティ収入を計上開始。
- 富士通パソコンFMV10月モデルに「スマホConnect」のライセンス提供を開始。2024年12月期 第4四半期からロイヤリティ収入を計上開始。
- 富士通パソコンFMV向けに、AI半導体アクセラレーター（NPU）で処理する画像処理搭載アプリ「Umore」改良版を2025年1月より提供開始。

通期売上高 156百万円（前年同期比：+48百万円）

・ 建設DXサービス

累積採用企業数は15社に到達するも建設DXサービス事業からの売上高は約43百万円にとどまる。

KPI	2023年末実績	2024年末実績	2024年末目標	
累計採用企業数(社)	12	15	15	達成(±0)
累計採用トンネル数(本)	49	62	70	未達(-8)

- 新たな自社建設DXサービス製品として2製品を提供開始。
- 「インバート打設管理サービス」は、戸田建設、青木あすなろ建設、岩田地崎建設で採用。
- 「4K 鏡クラックAI検出システム」は、清水建設で採用。

・ クラウドデータバックアップサービス「sMedio Cloud Backup」

継続性と収益性の高いストック型のビジネスとして急成長。（詳細成績は次ページに記載）

2024年12月末での有償サブスクリプション契約者の目標獲得数

- 2024年期初目標 : 80,000人
- 2024年末実績 : 128,000人 (+48,000人)

2024年はビジネス規模が急成長 新たな基幹事業として収益の柱にすべく推進中

有償サブスクリプション契約者数^{*1}

460 %

2023/12
2.8万人



2024/12
12.8万人

月間新規獲得者数^{*2}

260 %

2023Q4平均
0.5万人



2024Q4平均
1.3万人

月間リカーリング収益（MRR）^{*3}

400 %

2023/12と2024/12の比較

月間退会率

40 %減

2023/12
2.0%



2024/12
1.2%

- * 1 有償サブスクリプション契約者数とは、月額利用料金等の支払いを伴う契約を締結している利用者数。
- * 2 月間新規獲得者数とは、当該期間（月間）において新たに有償サブスクリプション契約を開始した利用者の総数。
- * 3 月間リカーリング収益（MRR）とは、対象月の月末時点における継続課金ユーザーに係る月額料金の合計額のこと（一時収益は含まない）。
MRRとはMonthly Recurring Revenueの略。

通期売上高 19百万円（前年同期比：+19百万円）

- 産業用蓄電池システム関連の納品から19百万円の売り上げを計上。
- 太陽光発電所開発最大手のウエストホールディングス社（ウエスト社）と資本業務提携契約を締結。ウエスト社太陽光発電所事業向けシステムの共同開発を開始。



株式会社ウエストホールディングス

X



- Beijing Green Vanadium New Energy Technology社のバナジウムレドックスフロー蓄電池の販売を開始。



X



- 電気自動車向け充電器・充電インフラを開発、提供しているeTreego Japan株式会社へ出資。



X



2025年12月期
業績予想と事業方針

売上高960百万円（前期比 19.04%増）、営業利益75百万円（前期比 48.68%増）
最終利益77百万円（前期比 21.07%増）

（百万円）	2024年12月期 実績	2025年12月期 予測	増減額 （対前年）	増減率 （対前年）
総売上	806	960	+153	19.0%
GXサービス事業	19	200	+181	942.4%
DXサービス事業	156	233	+76	49.0%
テクノロジーライセンス 事業	630	526	▲104	▲16.5%
営業利益	50	75	+24	48.7%
経常利益	60	75	+15	25.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	63	77	+13	21.1%
EPS（一株当たりの当期純利益）	27円88銭	33円14銭	5円25銭	18.8%

売上高 9.6億円、営業・経常利益 75百万円の達成

- 売上増と営業利益率向上による増収増益を目指します。

高収益が見込める成長事業へ経営資源の集中

- sMedio Cloud Backupと蓄電池関連システム販売を、GreenBeeの成長事業とします。
- 建設DXサービス事業は、投資フェーズを抜けだせず今後も収益化が難しいと判断し、2月末で事業を整理し撤退します。

コスト適正化の推進

- 福岡オフィスを2025/2で閉鎖、開発人員の再配置と削減を実施します。

売上目標：200百万円（前年度比：+181百万円）

- **蓄電池関連システムの販売を強化**

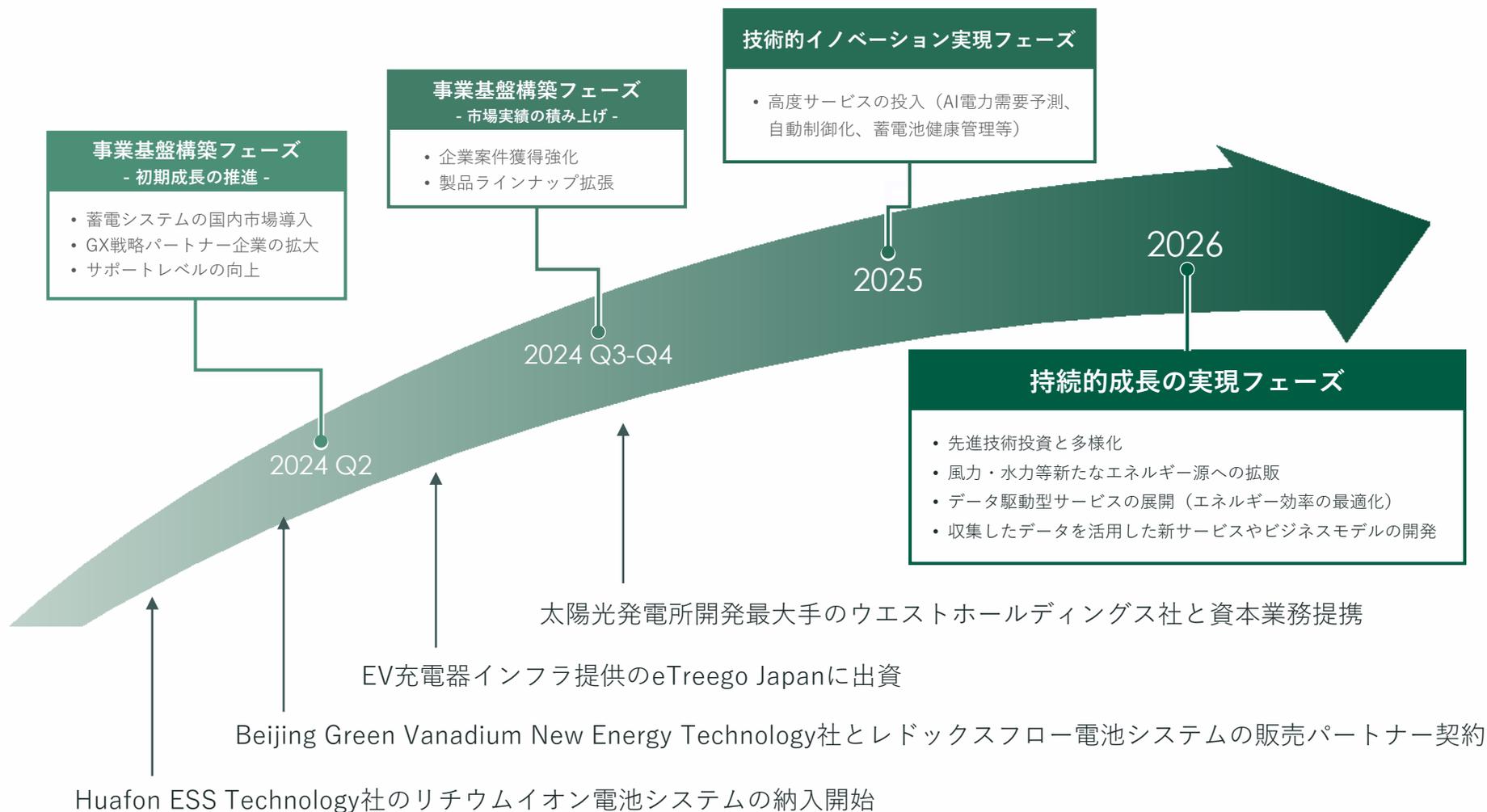
産業用蓄電システム関連の法人案件からの受注獲得を目指します。

- **ウエスト社との業務提携を深化**

資本業務提携先のウエストホールディングス向けの「業務を効率化する業務管理システム」、「見積作成を支援するシステム開発」、および「営業情報のナレッジ化と情報を活用するためのシステム開発」を推進中。

- **GX戦略パートナー企業の拡大**

再エネ分野での戦略パートナー企業の拡大に努めます。



売上目標：233百万円（前年度比：+76百万円）

- **建設DXサービス事業の終息**

投資フェーズを抜けだせず収益化が難しいと判断し、事業を整理し撤退します。
DXサービス事業は、好調なsMedio Cloud Backupに経営資源を集中します。

- **sMedio Cloud Backup**

- 2024年末時点の12.8万人の累計有償サブスクリプション契約者数を2025年末までに**26万人に倍増**を目指します。
- 販売店・ユーザーの声を参考に機能拡張・改善を実施し、ユーザー満足度・低退会率を維持しつつ、更なる高収益化を目指します。（詳細KPIは次ページに記載）

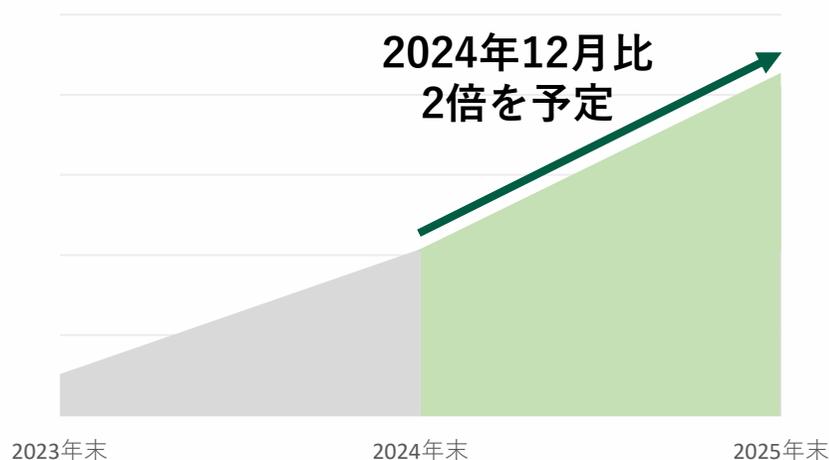
有償サブスクリプション契約者数



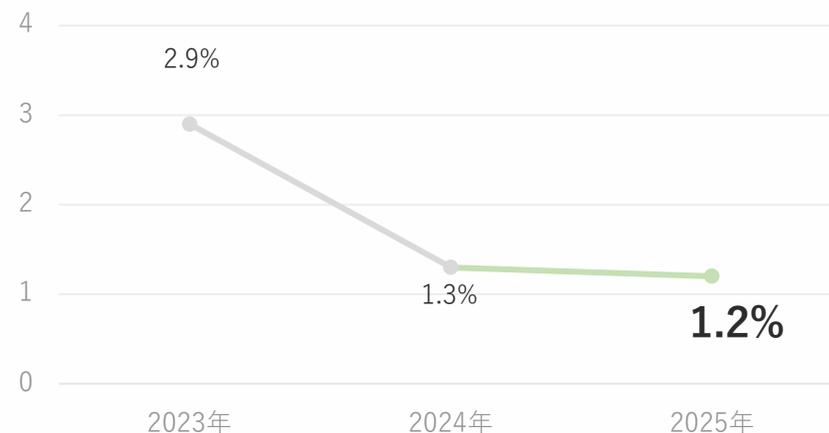
平均月間新規加入者数



月間リカーリング収益 (MRR)



平均月間退会率



売上目標：526百万円（前年度比：-104百万円）

• 収益力の向上

- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生製品から市場性・収益性の高い製品開発へリソースをシフトする。
- 開発以外のコスト最適化と成長分野への人材再配置を実施する。

• パソコンメーカー向けの新製品投入

- AI半導体アクセラレーター（NPU）搭載パソコン向けの新製品開発を推進する。
- 2025年冬発売予定のPCに効率的なデバイス間連携を実現するアプリの開発を行う。

• パソコン/テレビメーカー以外のOEM市場への展開

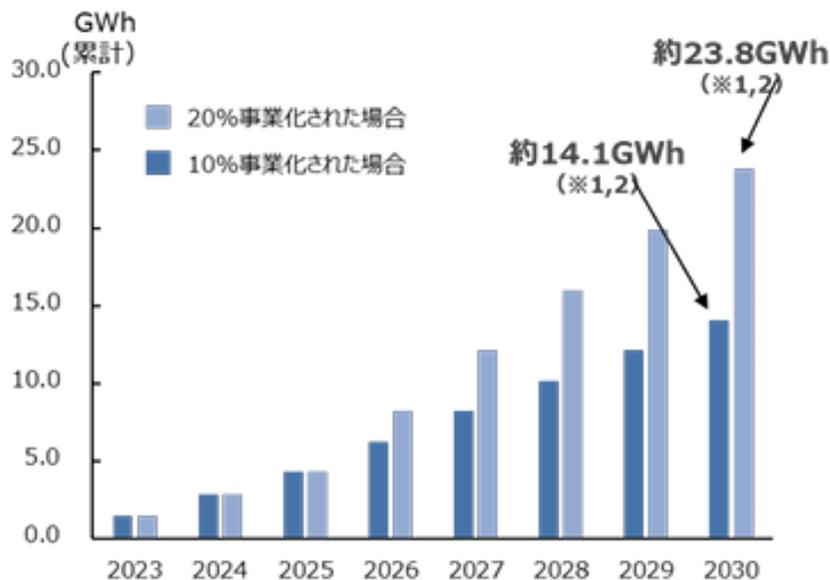
- 当社が長年培ったソフトウェアIPをパソコン/テレビ以外のマーケットへ展開する。

外部環境

- 国内の系統用蓄電池の導入は拡大していく見込み
- 安定供給が難しい再生可能エネルギーを利用するためには電力を調整できる蓄電所を活用する事が有効

系統用蓄電池の導入見通し

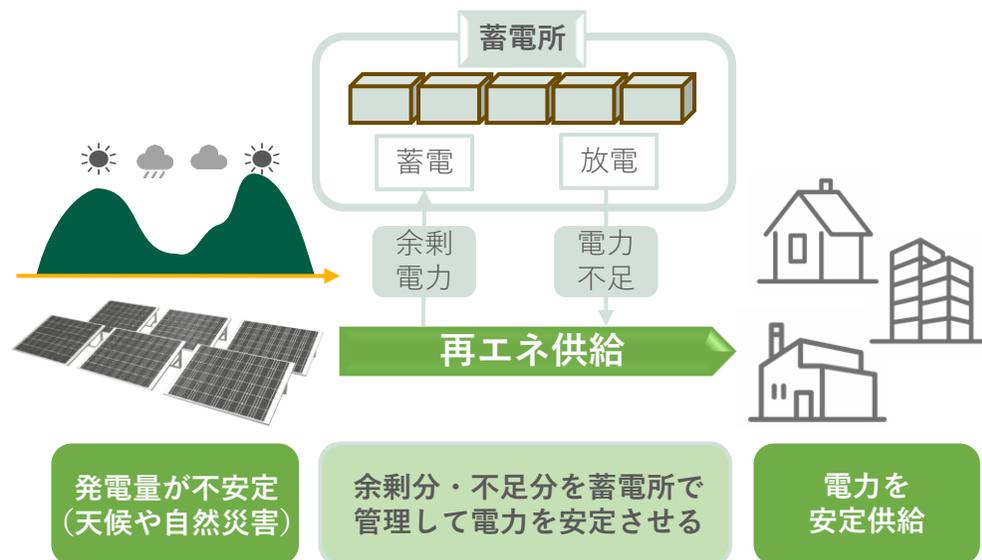
2030年には、20%事業化された場合
10倍の23.8GWhの案件見込み



(出典) 第3回GX実現に向けた専門家WG配布資料 内閣官房 (2023年11月8日) より抜粋。
https://www.cas.go.jp/seisaku/gx_jikkou_kaigi/senmonka_wg/dai3/siryou.pdf

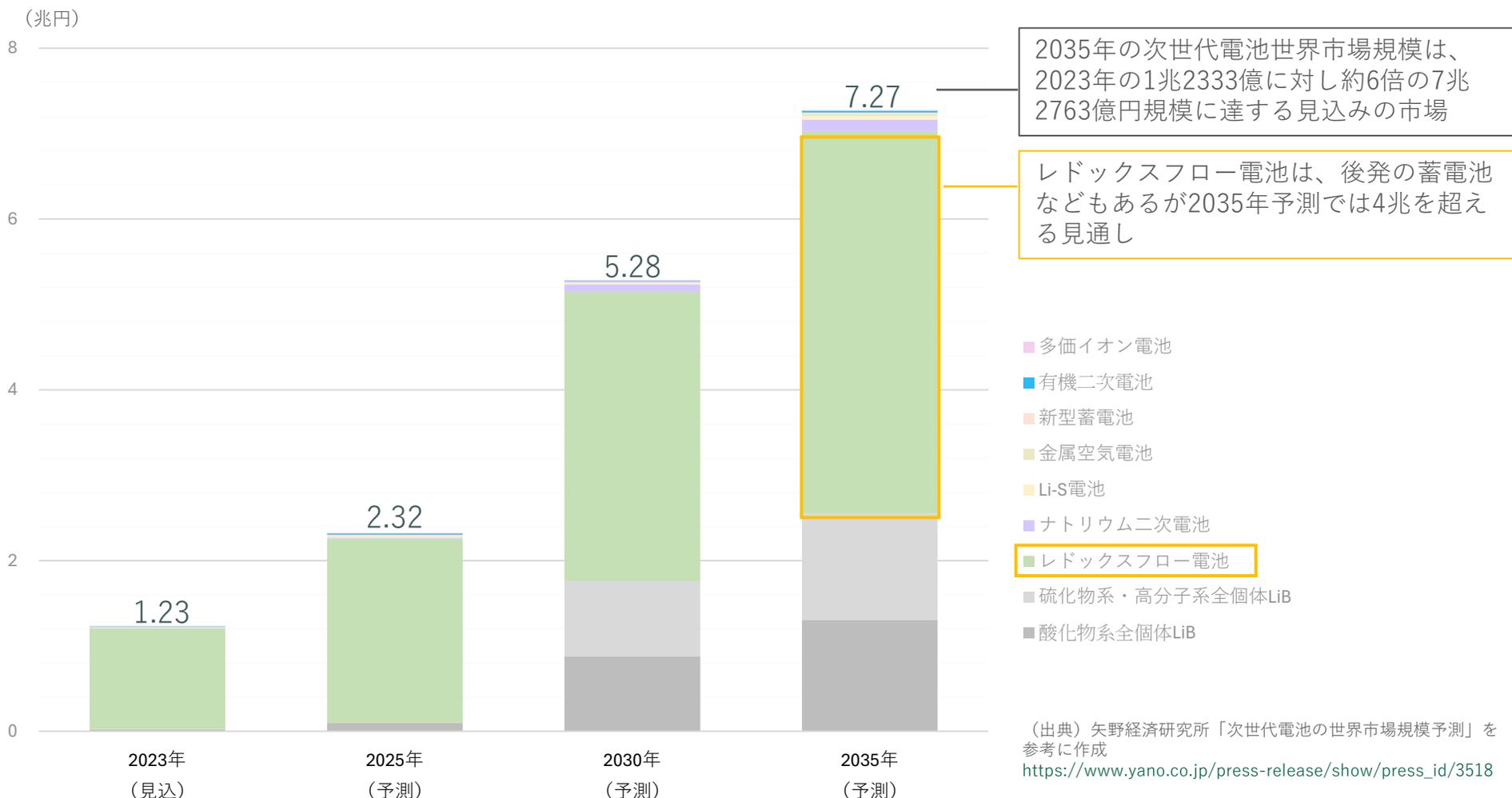
再エネ社会における蓄電所の役割

自然エネルギーの発電では環境要因によって安定しないため電力バランスの調整が必要



(※1)2023年5月末時点における系統用蓄電池の「接続検討申込」の総数に対して「契約申込」に移行した案件数の割合が約10%。今後、蓄電池コストの低減などにより事業化される確度が高くなり、太陽光や陸上風力並み（電力広域的運営推進機関 発電設備等系統アクセス業務に係る情報の取りまとめ2022年度の受付・回答参照）となった場合、20%程度となると仮定し、両ケースで「接続検討申込」から「契約申込」に移行する案件数を想定。
(※2)「契約申込」から「実際に稼働」へ移行する案件数については、第6次エネ基検討時に陸上風力発電の導入見込みで想定した既認定未稼働案件の稼働比率を参照。陸上風力の認定取得においては接続契約の締結が必要であり、このうち「実際に稼働」する案件については業界ヒアリング等を通じた結果約70%（陸上風力の場合）が稼働すると想定されており、本見通しの想定においても70%程度が「契約申込」から「実際に稼働」すると仮定。

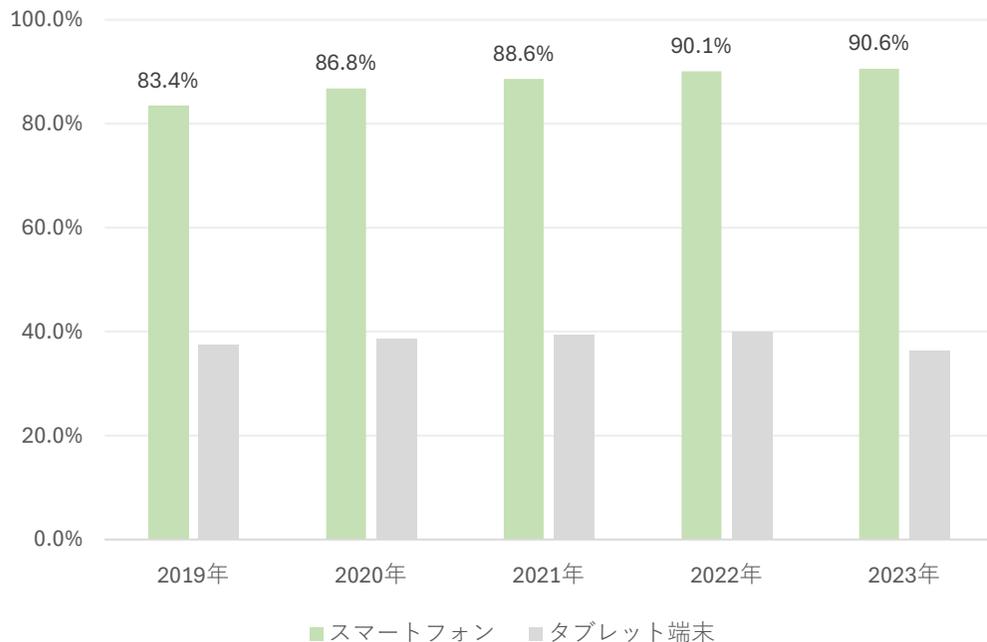
蓄電所において、長期運用、充放電や出力調整など柔軟かつ安全性の高いレドックスフロー電池システムの採用が拡大する見込み



スマートフォンの普及率は増加傾向にあり、スマートフォンに保管されている個人データのバックアップ需要は高まっている

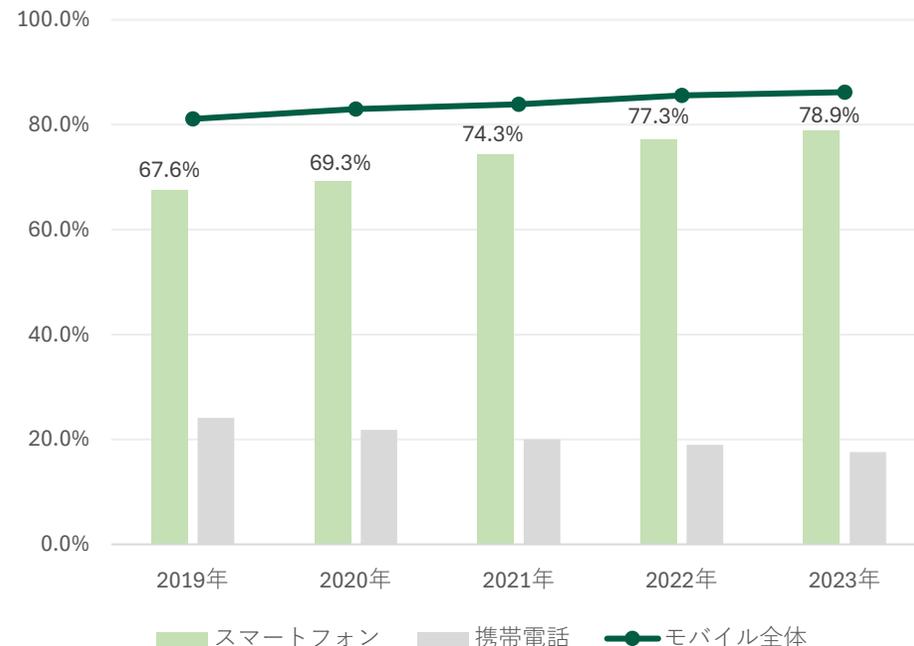
主な情報通信機器の保有状況（世帯）

スマートフォンの保有世帯の割合が90%を超え増加傾向にある



モバイル端末の保有状況（個人）

個人のスマートフォン保有割合が増加傾向にある。



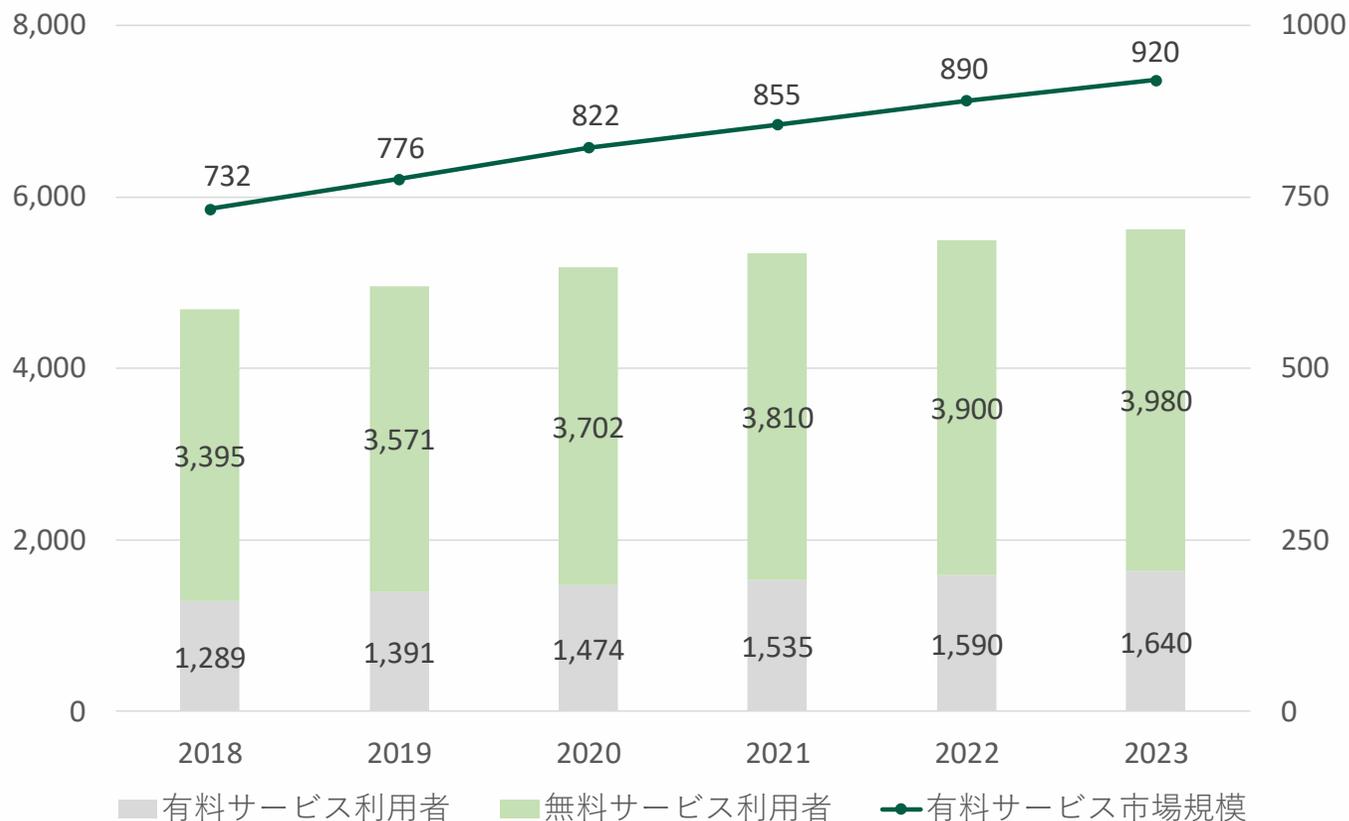
(出典) 総務省「令和5年通信利用動向調査」を参考に作成
https://www.soumu.go.jp/main_content/000950621.pdf

個人利用者がスマートフォンに保存する写真や動画などのデータ容量は増加傾向にあり、クラウドストレージサービスの市場は右肩上がり拡大

クラウドストレージ市場（個人利用）

棒グラフ：利用者数（万人）

折れ線グラフ：市場規模（億円）

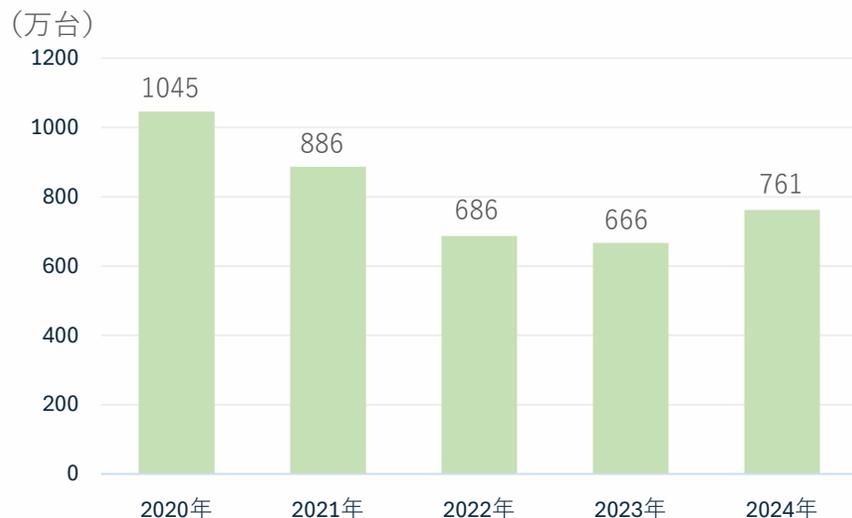


（出典）ICT総研「2022年 クラウドストレージサービス市場動向調査」調べ
<https://ictr.co.jp/report/22020418.html/>

国内のパソコン・薄型テレビの市場は、底堅くも緩やかな減少傾向

パソコン国内出荷実績

2024年のパソコン出荷台数は2023年比14.3%増の761万9000台、4年ぶりにプラスに。



(出典) JEITA パーソナルコンピュータ国内実績を参考に作成
<https://www.jeita.or.jp/japanese/stat/pc/index.htm>

薄型テレビ国内出荷実績

2024年の薄型テレビ出荷台数は2023年比2.6%増の448万6千台、4年ぶりにプラスに。



(出典) JEITA 民生用電子機器国内出荷統計を参考に作成
<https://www.jeita.or.jp/japanese/stat/shipment/index.htm>

会社概要

社名	GreenBee株式会社（東証グロース：3913）
所在地	東京都中央区新川2-3-1 セントラルスクエア8F
設立	2007年3月16日
代表者	岩本 定則
資本金	10百万円（2024年12月31日時点）
従業員数	社員数54名（役員を含む）（支配権のある子会社含む：2024年12月31日時点）
子会社	タオソフトウェア(株)、GreenBee Technology(Shanghai)
開発拠点	中国：上海 日本：東京、福岡
主幹事証券	S M B C 日興証券株式会社
監査法人	海南監査法人
主な取引先	Microsoft Corp.、株式会社NTTドコモ、シャープ株式会社、富士通クライアントコンピューティング株式会社、NECパーソナルコンピュータ株式会社、Dynabook株式会社、富士ソフト株式会社、株式会社アイ・オー・データ機器、ソースネクスト株式会社、西松建設株式会社、株式会社奥村組、清水建設株式会社、大成建設株式会社（順不同）

- 本資料は、2025年3月25日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社（連結子会社を含む）の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込み、または予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望には、様々なリスクや不確実性が内在しています。既知、もしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと保証することはできず、実際の結果が将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料中の数値は、単位未満の端数処理による影響で表中の合計と一致していない場合があります。
- 本資料中に記載されている会社名および製品・サービス名等は、各社の登録商標または商標であります。なお、一部、®、TMなどの記載を省略しております。