

事業計画及び成長可能性に関する事項

GreenBee株式会社

(東証グロース：3913)

2025年3月26日



テクノロジーで、 持続可能な未来 を築く会社

DIGITAL TRANSFORMATION

+

GREEN TRANSFORMATION

事業概要

テクノロジーで、持続可能な未来を築く会社

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リプション型事業へシフト

- 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

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。



huafon ESS



risen
东方日升



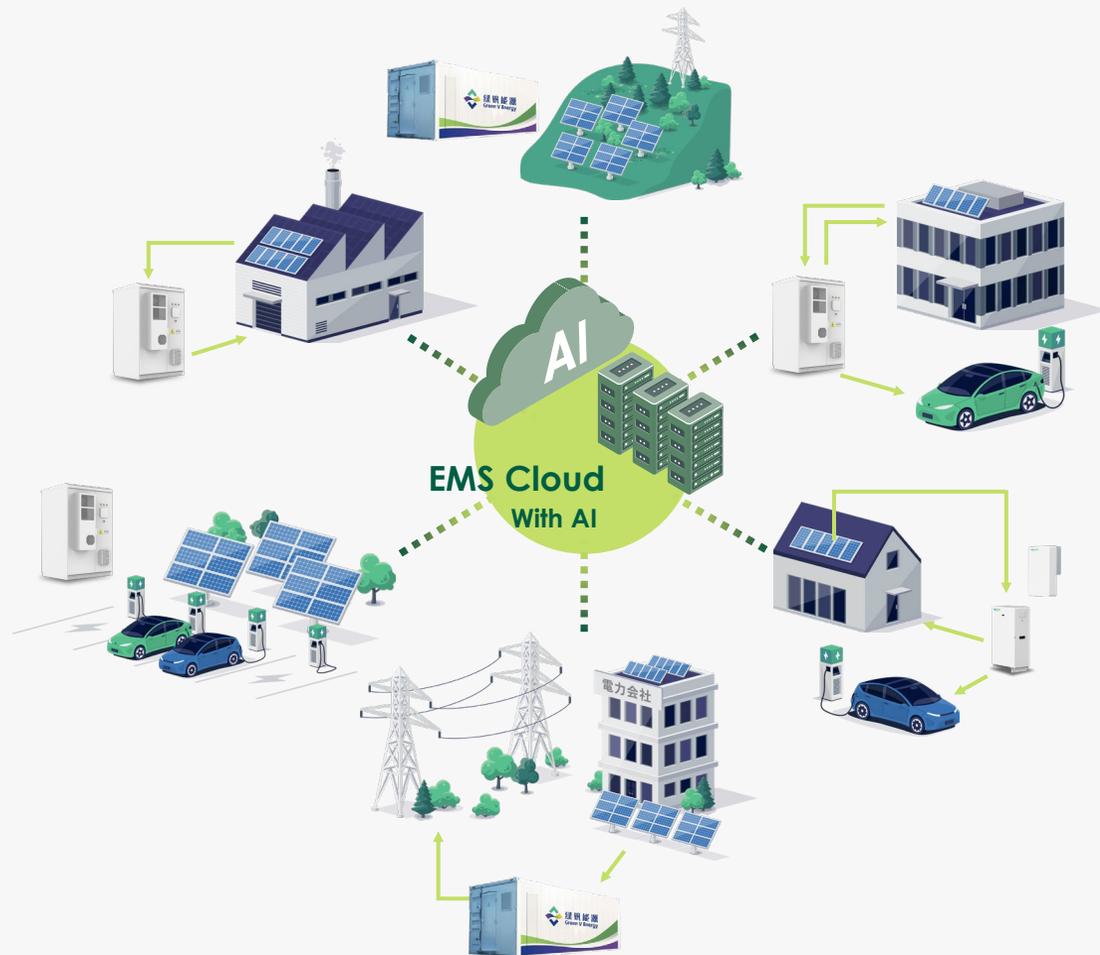
FOR MOSA
FOR MORE SAVE

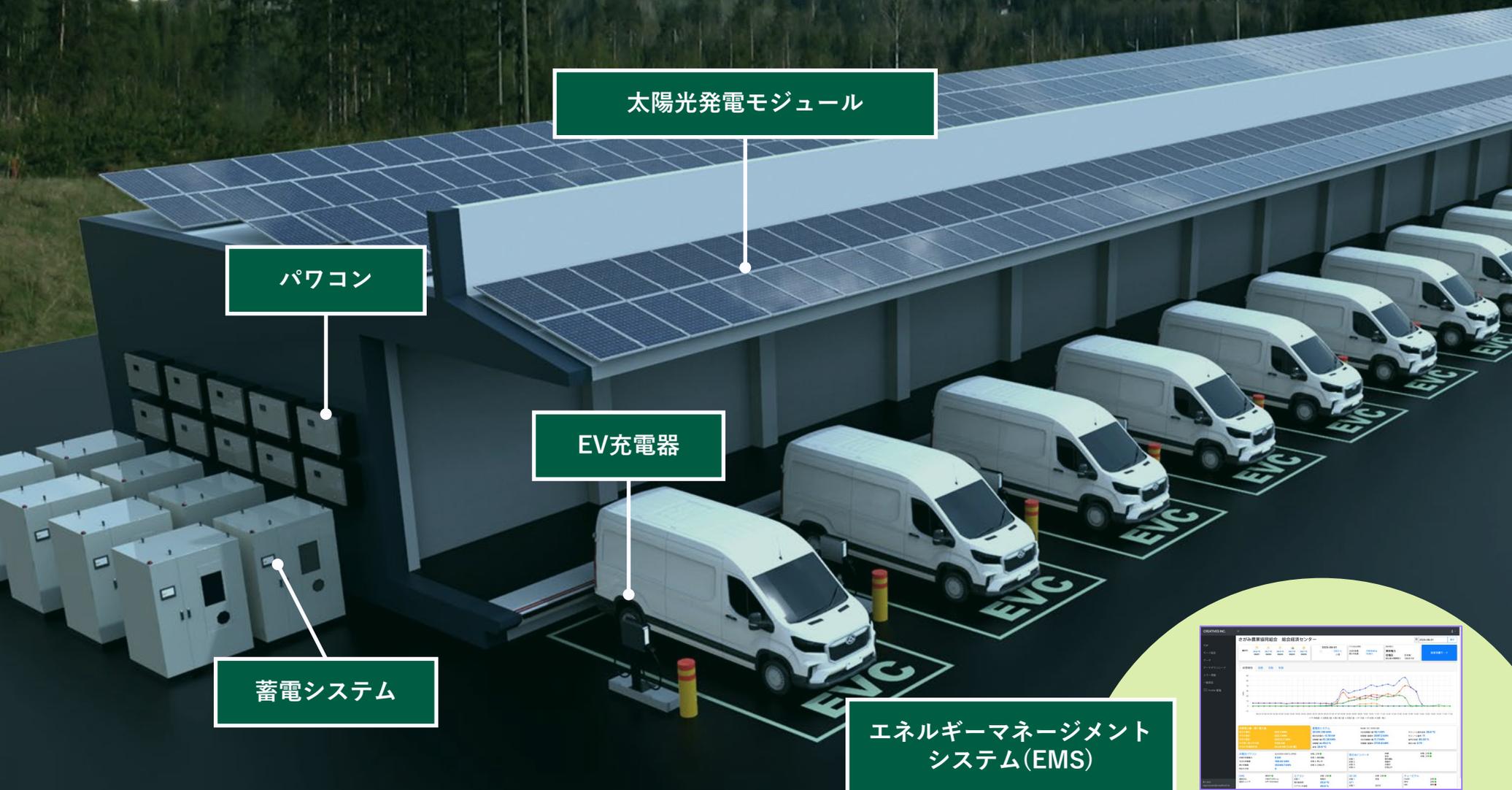


eTreego



绿钒能源
Green V Energy





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)

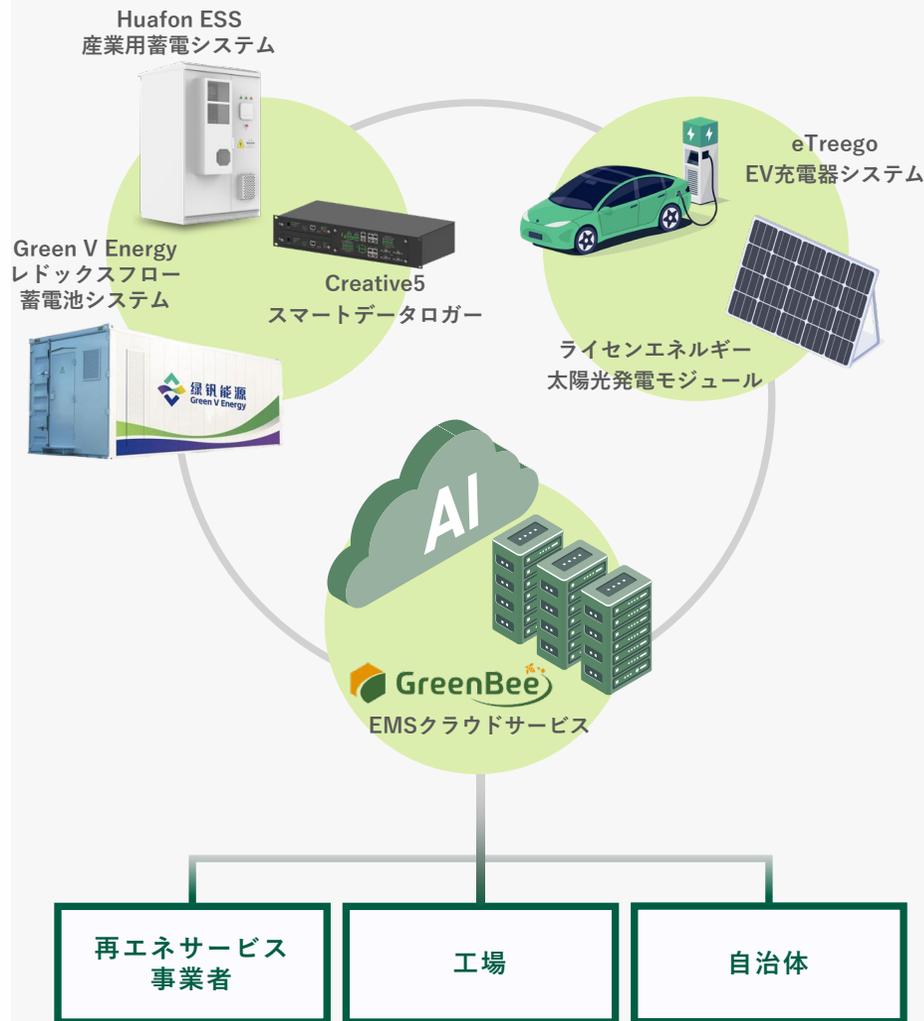


産業向け 太陽光蓄電システム

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

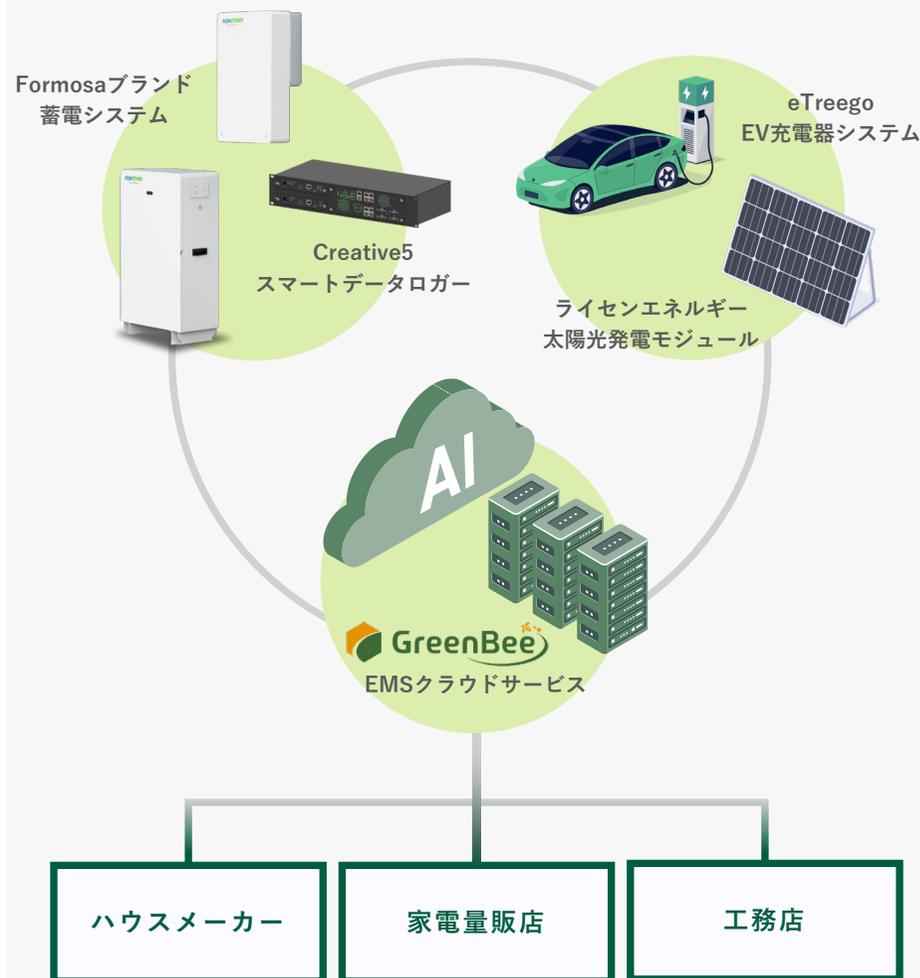
ハウスメーカー、太陽光発電・蓄電システムを販売する量販店・工務店等

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



オンラインビューア





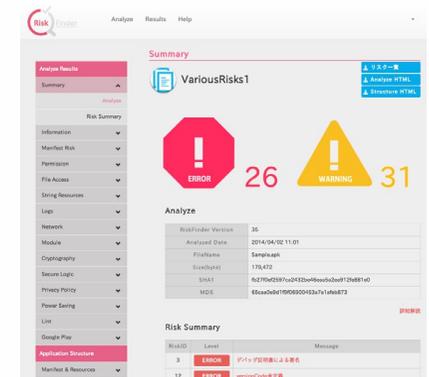
RiskFinder

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

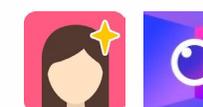
- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生
- セキュアコンテンツシェアリング
- 組込みブラウザ

VALution 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



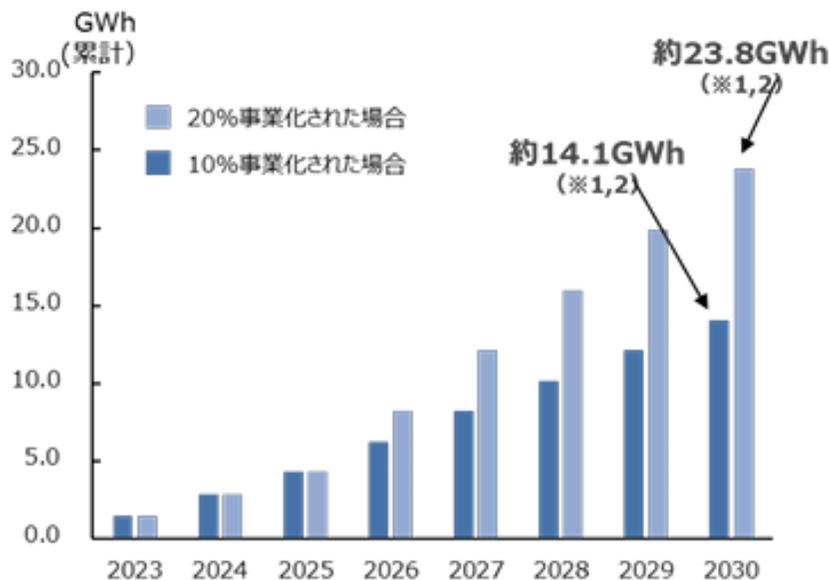
社内の開発リソースを使って、案件ごとに収益の確保を目指している事業。

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

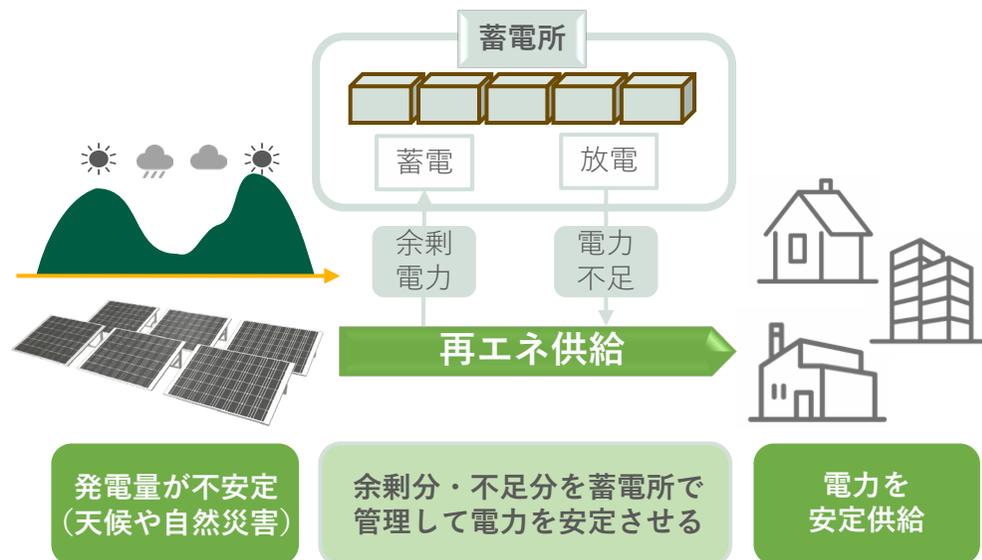
2030年には、20%事業化された場合
10倍の23.8GWhの案件見込み



(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/jp/seisaku/gx_jikkou_kaigi/senmonka_wg/dai3/siryou.pdf

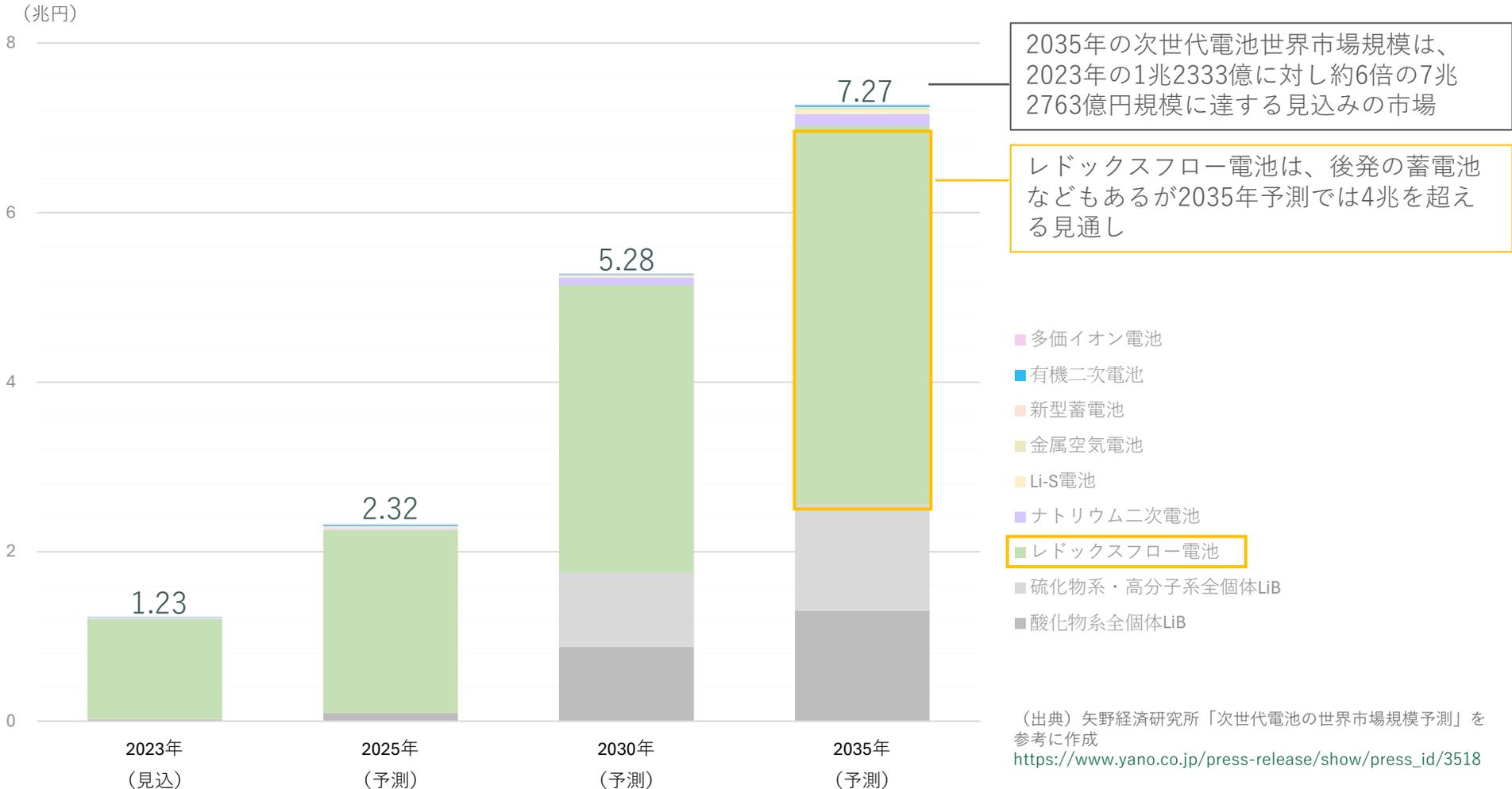
再エネ社会における蓄電所の役割

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上がり、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

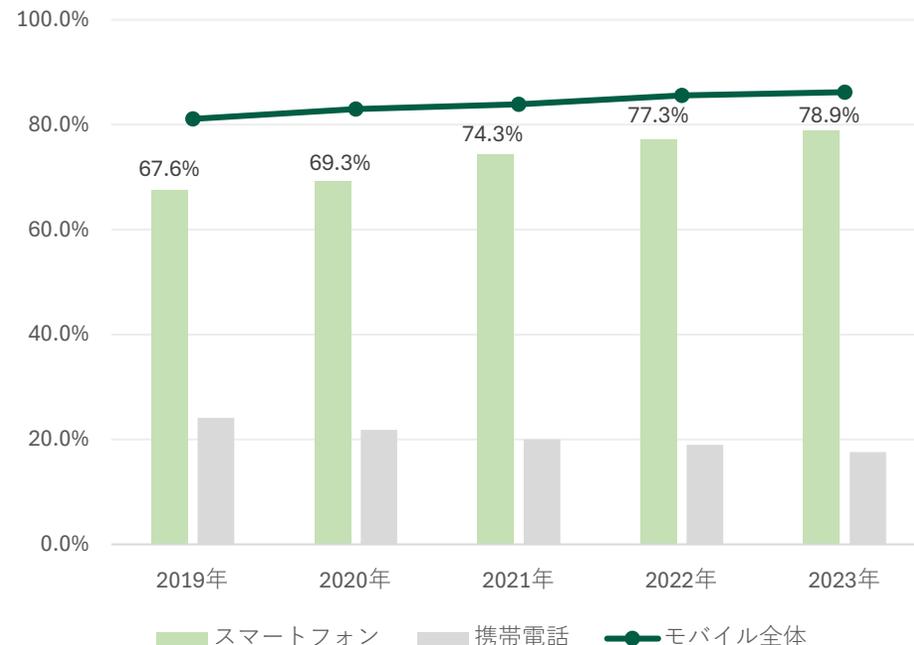
主な情報通信機器の保有状況（世帯）

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。



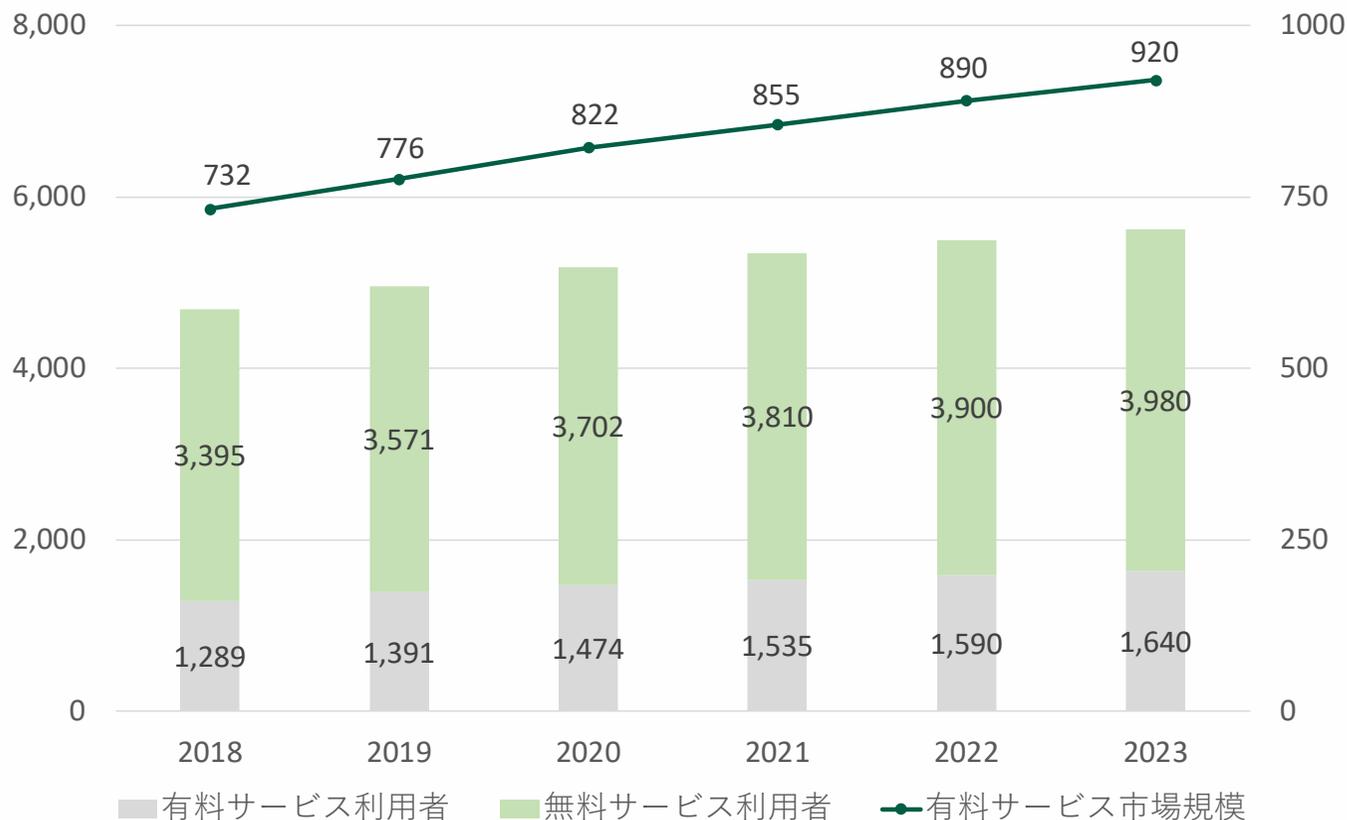
(出典) 総務省「令和5年通信利用動向調査」を参考に作成
https://www.soumu.go.jp/main_content/000950621.pdf

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）

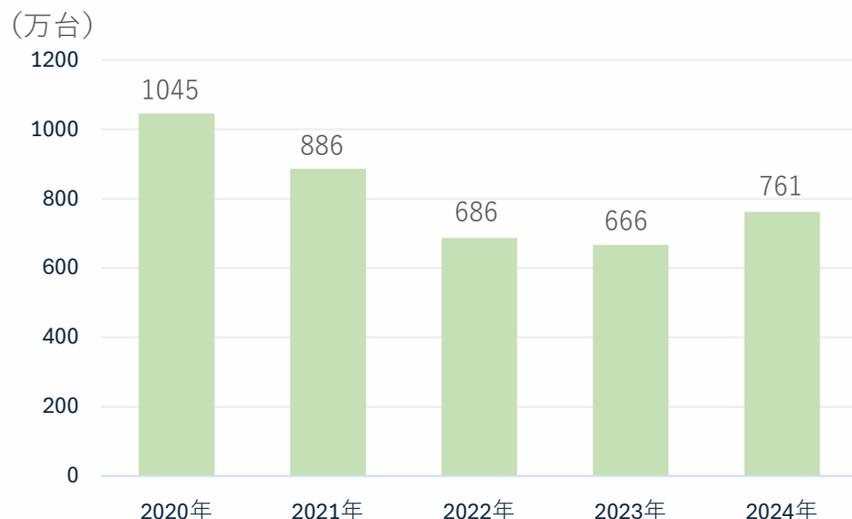


（出典）ICT総研「2022年 クラウドストレージサービス市場動向調査」調べ
<https://ictr.co.jp/report/22020418.html/>

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>

	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
競合	<p>1. 競合の存在 継続的に競争力の高いハードウェア製品の投入と、AIを活用した高度サービス機能を投入していくことで競争を勝ち抜く。</p>	<p>1. 競合の存在 サーバー開発もできる開発体制に加え、長年に渡る開発実績の高い評価をもとに継続した信頼を勝ち取っていく。</p> <p>2. 顧客におけるソフトウェアの内製化 当社グループが扱うデータバックアップ、データ移行には高いプライバシー管理、セキュリティが要求されるため、経験と実績が活きる。</p>	<p>1. 競合の存在 継続的なソフトウェア機能強化を図り、現在の顧客の維持を図りつつ、強化されたソフトウェア機能を売りに競合他社の得意先に売り込む。</p> <p>2. 顧客におけるソフトウェアの内製化 現在のデジタル家電業界では、水平分業が一般的で、その流れは変わらない。</p>
技術変化	<p>認証・規格への対応 再エネ事業分野では、技術や製品に対して新しい認証や規格が策定されることがある。その内容をいち早く理解し、対応を実施した製品やサービスを展開していく。</p>	<p>OS仕様の変更 定期的なOSのアップデートによって提供できるソフトウェアの機能が制限されたり、従来提供できていた機能が提供できなくなることがある。更新後のOS仕様に対応できる開発力と開発スピードが必要。OS仕様変更に対応できる高い知識と開発力、開発スピードを保有しており、また、その立場を活かして競合他社との勢力図を塗り替えていく。</p>	

事業方針と業績予想

	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
技術力	蓄電池システムではEMSが重要な構成要素となっており、これまで培ってきた技術を活用	スマホデータクラウドバックアップ スマホアプリの脆弱性診断技術	4K/8K再生をはじめとした、映像再生技術、データ配信技術
実績	2024年2月より事業開始	12万名以上の継続課金ユーザー 10年以上のサービス提供	数千万台のライセンス提供
開発力	組込み、PC、スマホ、クラウド等のマルチプラットフォーム環境でのワンストップ開発体制		

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と蓄電池システム関連販売を、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で閉鎖し、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**

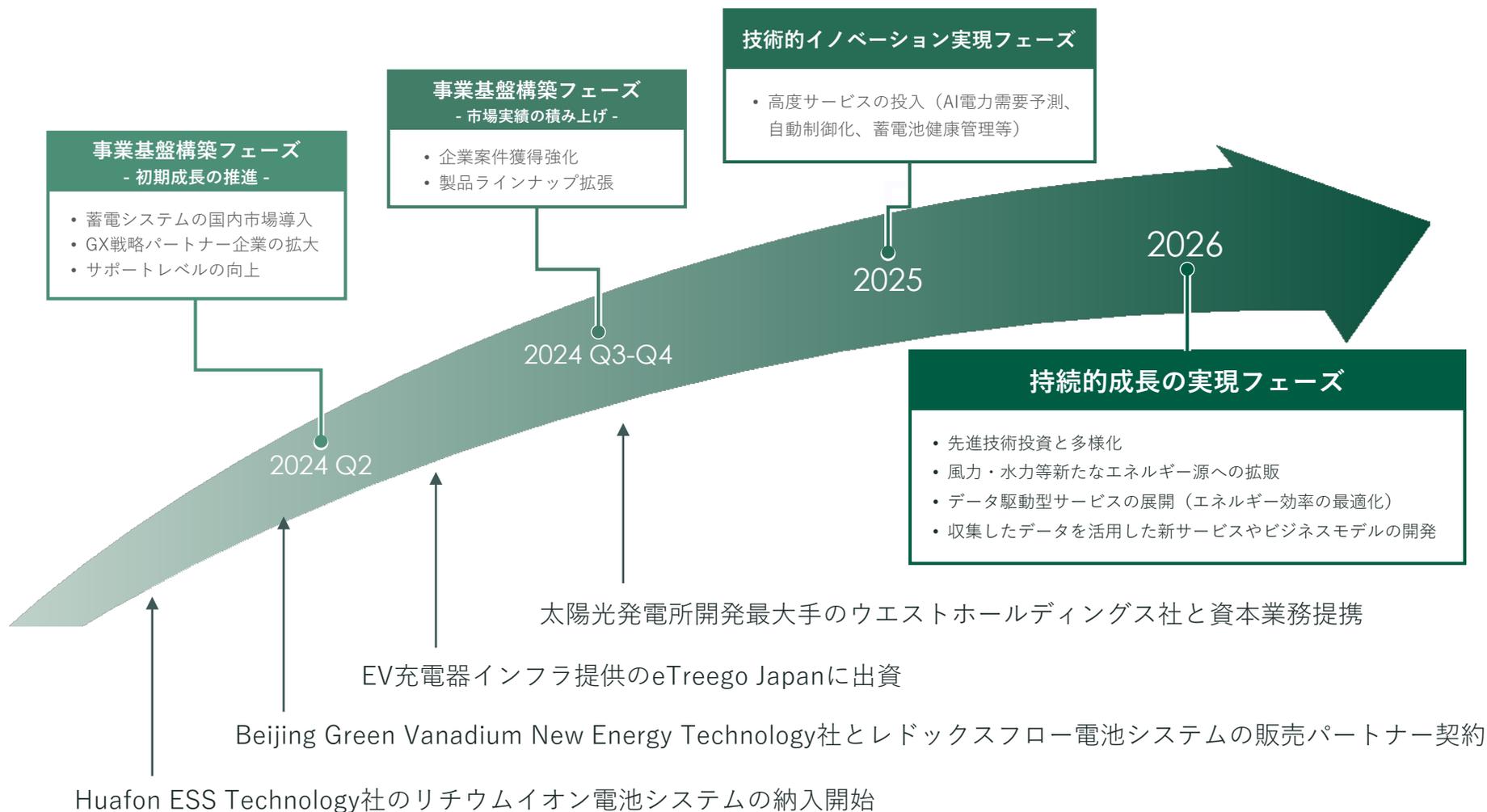
産業用蓄電システム関連の法人案件からの受注獲得を目指します。

- **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。

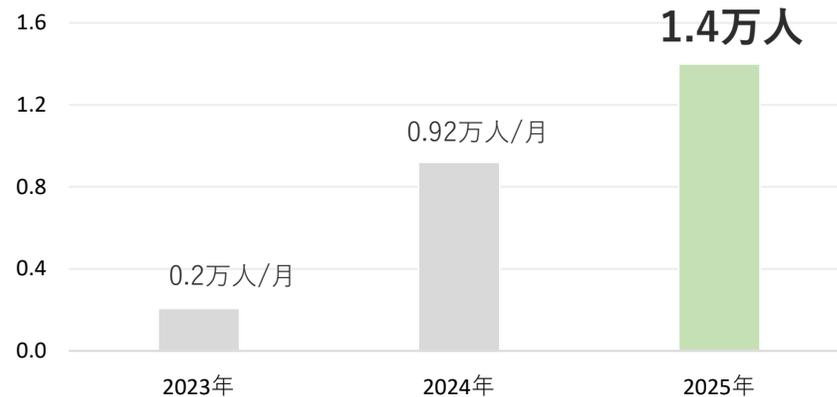
- **sMedio Cloud Backup**

- 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）

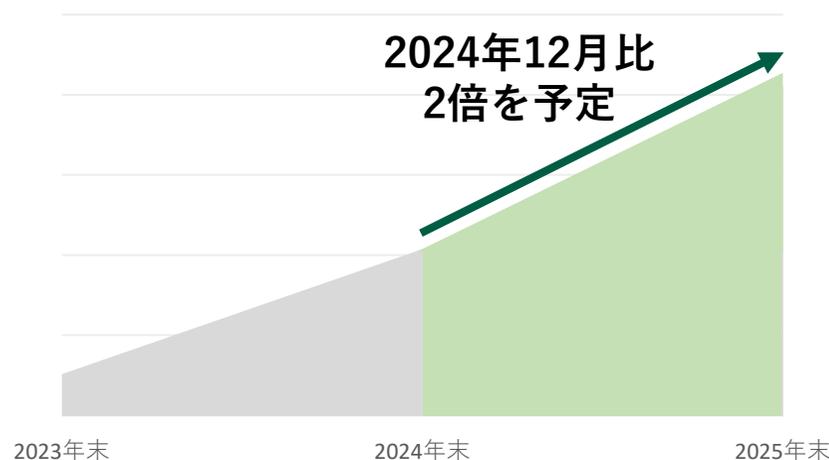
有償サブスクリプション契約者数



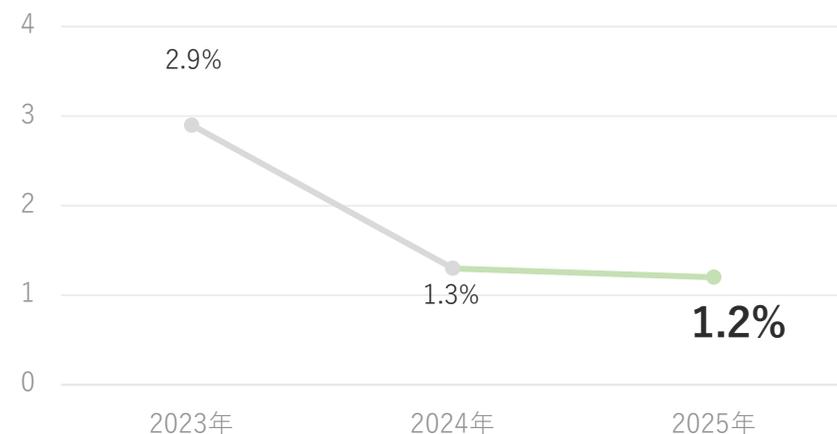
平均月間新規加入者数



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。

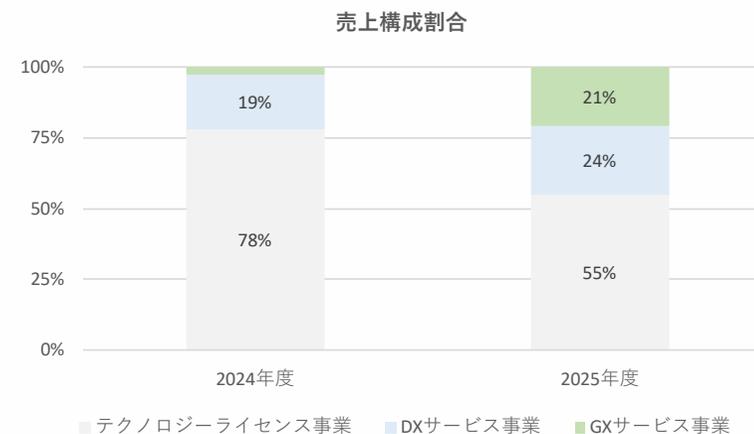
- **パソコン/テレビメーカー以外のOEM市場への展開**

- 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。

2025年12月期 業績予想



(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%



業績・事業領域別ハイライト
2024年12月期

2024年12月期 業績ハイライト



単位：百万円

	2022年	2023年	2024年	前年同期比	
	1-12月	1-12月	1-12月		
売上高	827	813	806	▲7	▲0.9%
売上原価	603	450	365	▲85	▲18.9%
売上総利益	223	362	440	78	21.5%
販管費	420	404	389	▲14	▲3.7%
営業利益	▲196	▲41	50	92	n/a
営業外収益	16	44	9	▲35	▲78.6%
営業外費用	1	-	0	0	n/a
経常利益	▲182	3	60	57	1904.2%
特別利益	-	-	0	0	n/a
特別損失	-	146	4	▲142	▲96.7%
税金等調整前当期純利益	▲182	▲143	55	199	n/a
法人税等	3	19	▲8	▲27	n/a
親会社株主に帰属する当期純利益	▲185	▲163	63	227	n/a
売上原価率	72.9%	55.4%	45.3%	▲10.1p	n/a
営業利益率	▲23.8%	▲5.1%	6.3%	11.5p	n/a

売上高

前年同期と比較して、テクノロジーライセンス事業で74百万円減少した一方で、DXサービス事業で48百万円増加、GXサービス事業で19百万円増加したことで、806百万円となりました。

営業利益

製品毎のコストの最適化、収益率の高い製品へのシフト等によって、売上原価および販管費が減少したことで営業利益は50百万円となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益が増加したことに加え、為替差益や法人税等調整額を計上したこと等により、63百万円となりました。

単位:百万円

	2024年12月期		期初予想比	
	期初予想	実績		
売上高	898	806	▲92	▲10.3%
営業利益	46	50	4	9.5%
経常利益	46	60	14	30.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	34	63	29	87.6%

売上高

主に GX サービス事業領域の売上が期初予算を下回ったことで、連結売上高は前回予想を下回ることとなりました。

営業利益

売上高が下振れした一方で、コストの最適化、セールスマックスの変化等によって、前回予想を上回ることとなりました。

親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益が増加したことに加え、為替差益9百万円や法人税等調整額14百万円の計上等の影響により、親会社に帰属する当期純利益は前回予想を上回ることとなりました。

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



リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク

項目		リスク	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
新規事業・新技術及び 新製品の開発		新規性があるゆえに生じるリスク	○	○	○
品質管理		ソフトウェア開発では避けられないリスク	○	○	○
知的財産権		ソフトウェア開発では避けられないリスク	○	○	○
個人情報等の漏洩		個人情報を取り扱う事業で対応が必要なリスク	○	○	-
人材確保/小規模組織		全産業でソフトウェア/AI開発人材が不足	○	○	○
収益構造	販売先の業績や 経営方針の変更等	各事業で販売先上位が占める割合が高い。	○	○	○
	当社グループの ロイヤリティ単価の変動	組込み開発段階の先行費用の回収期間と利益率に影響する。	-	-	○
	第三者へ支払う ライセンス費用の変動	ライセンス利用ができないとソフトウェアを機能させられない。	-	-	○

新規事業・新技術及び新製品の開発に関するリスク	品質管理に関するリスク
<p>祖業であるマルチメディア関連技術に関しては、技術が成熟しており、大きな成長性は見込めませんが、デジタル家電の買い替え需要に下支えされながら、漸減していくと見込んでいます。</p> <p>DXサービス事業のうち「クラウドデータバックアップサービス」は、新規有償ユーザーを獲得するにあたり、マーケティング費用や販売パートナーへのインセンティブの支払いなどの獲得コストが増加することにより、短期的な利益を圧迫する恐れがあります。</p> <p>GXサービス事業は、営業・サポート体制の構築、開発投資が必要となります。</p> <p>当社グループが属するソフトウェア業界は、技術革新のスピードが速く、また、陳腐化も早いとため、①想定以上の技術進歩、②製品が市場ニーズに適應しない、③新製品・サービス開発の遅れや投入時期の遅れ等により、当社グループが保有する技術や製品が陳腐化し競争力を失い、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループが製品化しているソフトウェア製品は、プロジェクト毎に開発から納品までのプロジェクト管理を行っており、十分な品質管理を行っていると考えます。しかしながら、関連する製品および技術の複雑化、開発から納品までの短納期化、使用される環境の多様化、複雑化等、様々な理由で品質問題を起こし、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>(リスクへの対応策)</p> <p>新規事業・サービスの将来性・採算性を慎重に検討し、継続的な技術開発に取り組んでおります。</p>	<p>(リスクへの対応策)</p> <p>品質管理を徹底するよう努めてまいります。</p>

※リスクが顕在化した場合の影響度は、当該リスクが顕在化した際の内容・規模により異なるため、見積もりは困難であると考えております。
 ※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

知的財産権に関するリスク	個人情報等の漏洩について	人材確保/小規模組織について
<p>当社グループが関係する業界は、国内外の大手企業やベンチャー企業等が様々な領域において特許等の知的所有権を保有している可能性があります。当社では関連技術における知的所有権やライセンスに関する情報収集に努め、また、自社における特許等の知的所有権確保を進めていきますが、他社の知的財産権の侵害等に関してすべてを網羅する事は現実的に不可能であり、他社からのライセンス料請求や損害賠償等の請求を受ける場合もありえるので、それらが当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、保有する個人情報および個人識別情報の取扱いにつきまして、十分な注意を払っておりますが、不測の事態等での外部漏洩および結果として日本や欧州等における個人情報保護法令に違反したことなどに起因する信用失墜や損害賠償金、制裁金の支払等が発生した場合、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、50名程度で事業を行っており、その人数は小規模になります。現在、ソフトウェア産業では、特に、ソフトウェア開発・技術者の不足が課題となっており、その影響は、直接・間接を問わず、当社グループにも及ぶものと考えております。開発拠点の複数化、優秀な人材確保のための開発拠点の選定を継続して行っていく考えではありますが、開発拠点における優秀な人材の流出や採用難が製品・サービスの納品、品質または競争力維持に影響を及ぼす可能性は否定できません。</p> <p>また、当社グループは、今後の事業の拡大に伴い、優秀な人材を確保することおよび社内において育成することが必要不可欠と考えております。これらの人材確保・育成・定着がうまくいかない場合には、当社グループの業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>(リスクへの対応策) 知的財産に関する情報収集に努めております。</p>	<p>(リスクへの対応策) 個人情報保護方針を定め、個人情報保護の仕組みを構築し、全従業員に個人情報保護の重要性の認識と取組みを徹底させることにより、個人情報保護に努めております。</p>	<p>(リスクへの対応策) 人材確保・定着のための労働環境の整備に努めてまいります。</p>

※リスクが顕在化した場合の影響度は、当該リスクが顕在化した際の内容・規模により異なるため、見積もりは困難であると考えております。
 ※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

収益構造について

販売先の業績や経営方針の変更等

当社グループは特定の国内外大手企業にソフトウェア製品を販売しております。令和6年12月期の実績では上位3社で売上の51.9%を占めております。顧客との関係は良好であります。主要販売先である顧客の業績不振、経営方針の変更、自然災害や事故を含む事業活動の停止や減速化、取巻く市場環境の変化等により将来の売上見込が大きく変動する可能性があります。

今後、新型コロナウイルスの新たな変異種の出現や半導体不足の長期化が実際に起これば、当社グループへの影響はより大きく変動する可能性があります。

(リスクへの対応策)

主要販売先以外への売上を増やすよう、新製品や既存製品の採用に継続して取り組んでおります。

当社グループのロイヤリティ単価の変動

当社グループのロイヤリティ単価は各顧客との間で協議し、期間、数量、仕様等に基づいて決定されライセンス契約として締結されます。当社グループの属するソフトウェア業界では、顧客が販売する製品単価の下落、競合他社との競合による価格競争の激化、市場拡大と数量増加による価格改定等により想定外の範囲以上にロイヤリティ単価が下落することがあります。当社グループでは継続的な製品の付加価値向上により想定外のロイヤリティ単価の下落による業績への重大な影響がないよう企業努力を行っておりますが、前述したような理由により想定外のロイヤリティ単価の変動が当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(リスクへの対応策)

継続的な製品の付加価値向上に努めてまいります。

第三者へ支払うライセンス費用の変動

ブルーレイディスクをはじめとする当社グループが属する開発、製品分野では製品の開発、納入の為に第三者が権利を有する知的所有権に対してライセンス料を支払う必要があります。第三者とのライセンス利用許諾契約では通常1～5年の期間でライセンス価格等の条件を定め当該契約に基づき当社の売上からこれらのライセンス料を複数社に対して支払っております。当社グループでは、これらのライセンスホルダーと良好な関係を維持しており、過去、必要となるライセンス契約の取り消しや重大な契約内容の変更等を求められたことはありませんが、第三者であるライセンスホルダーの都合等の事由により、これらの契約の取消、更新の停止、重大な契約内容の変更要請等により、当社グループの業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(リスクへの対応策)

ライセンスホルダーとの良好な関係維持に努めてまいります。

※リスクが顕在化した場合の影響度は、当該リスクが顕在化した際の内容・規模により異なるため、見積もりは困難であると考えております。
※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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26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。
- 事業計画および成長可能性に関する事項の更新は、毎年3月を予定しております。