

2025 年 9 月 16 日

各 位

会 社 名 G r e e n B e e 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 岩 本 定 則
(コード番号：3913 東証グロース)
問 合 せ 先 コーポレートコント
ロール本部 部長 高 木 美和子
(TEL. 03-6262-8660)

個人投資家向けオンライン会社説明会の資料配布について

本日、個人投資家向け会社説明会を下記の通り開催いたします。説明会で使用する資料につきましては、添付をご参照いただきますよう、よろしくお願いいたします。

記

■ オンライン会社説明会概要

開催日時：2025 年 9 月 16 日(火) 19：45～

講 演 者：GreenBee 株式会社 代表取締役社長 岩本定則

参加資格：どなたでもご参加いただけます（事前申込不要）

参 加 費：無料

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

■ 視聴方法

下記 URL「個人投資家向けオンライン会社説明会 IR セミナー専用ページ」（SBI 証券サイト内）よりご確認ください。

https://go.sbisec.co.jp/ir/ir_top.html

※後日、アーカイブ動画の配信を予定しております。

以 上



オンライン会社説明会資料

東証グロース：3913
GreenBee株式会社
代表取締役社長 岩本定則
2025年9月16日

1. 会社の概要・事業紹介		P3
2. 直近の決算概要		P13
3. 直近の事業概要		P18
4. 通期業績予想の修正		P21
5. よくあるお問い合わせ		P23
6. 質疑応答		P26

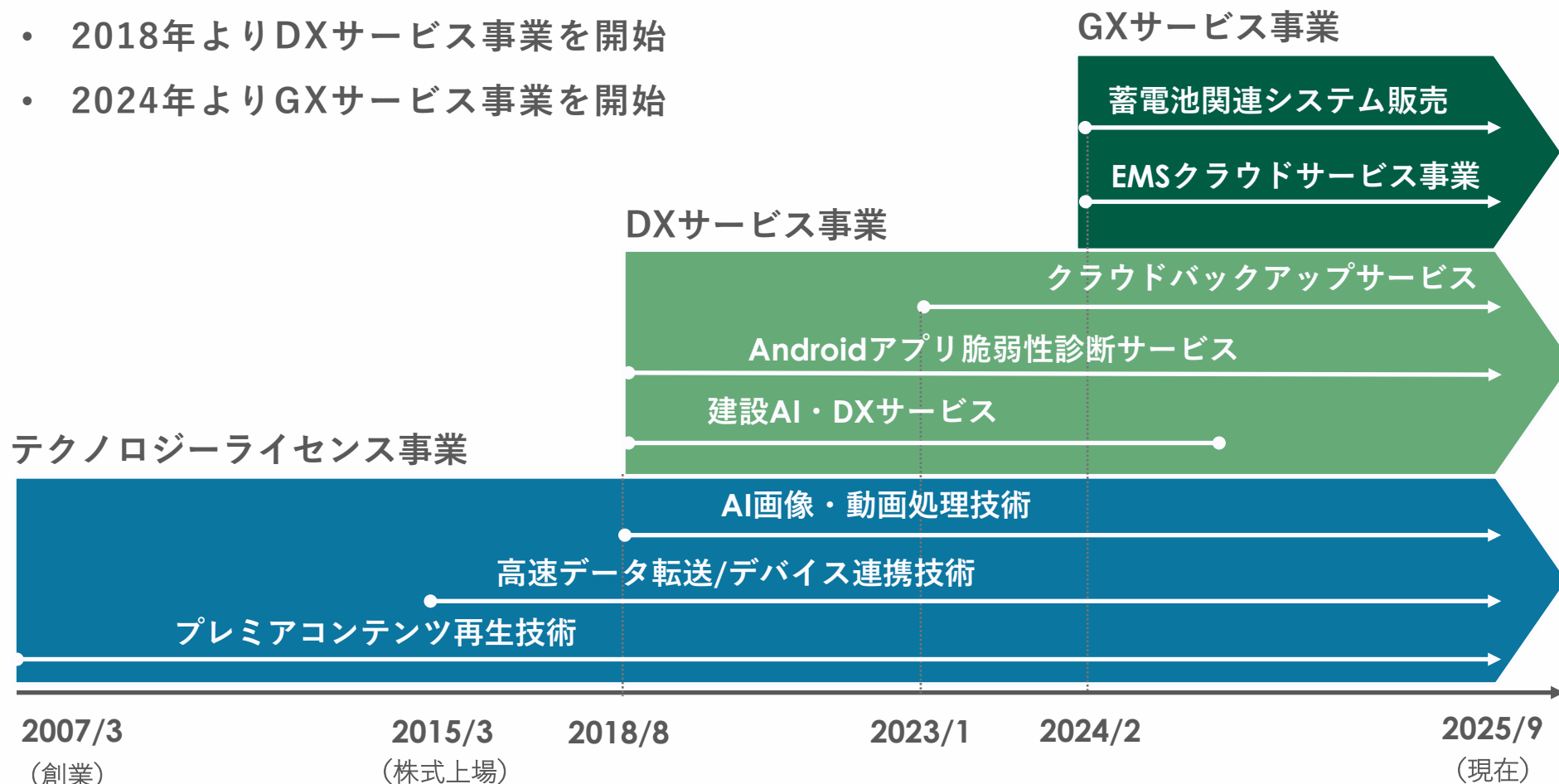
会社の概要・事業の紹介

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
設 立	2007年3月16日
資 本 金	10百万円（2025年6月30日時点）
従 業 員 数	52名（役員、支配権のある子会社を含む）（2025年6月30日時点）
子 会 社	GreenBee Technology(Shanghai), Inc.、タオソフトウェア(株)
開 発 拠 点	中国：上海　日本：東京、新潟
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、株式会社ウエストホールディングス、アイ・ティー・エックス株式会社（順不同）

これまでの歩み

GreenBeeは、「テクノロジーで持続可能な未来を築く会社」をミッションとし、創業以来、デジタルテクノロジーを駆使して、世の中で必要とされているソリューションをワンストップ開発し、タイムリーに提供している会社です。

- 2018年よりDXサービス事業を開始
- 2024年よりGXサービス事業を開始



デジタルテクノロジーに精通している 我々だからできることがある

1

高い技術品質

累計8000万以上のIPライセンス提供実績をもつ

2

ワンストップソリューション提供

顧客のビジネスプラン、要望、課題を吸収し、設計・構築、開発、運用まで一気通貫で提供

3

高度かつマルチな技術力

業界ニーズに特化したDXサービスをAI・IoTを活用し
アプリ・システム・クラウドサービスを自社開発

4

大手顧客に直接リーチ

各業界の大手顧客に直接リーチできる販売体制

5

戦略的パートナーシップ

国内外のメーカーとの戦略的パートナーシップの構築

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クラウドサービスを軸にハードウェアからサービスまで提供する
トータルサプライヤー

Green Bee's GX パートナー

蓄電池



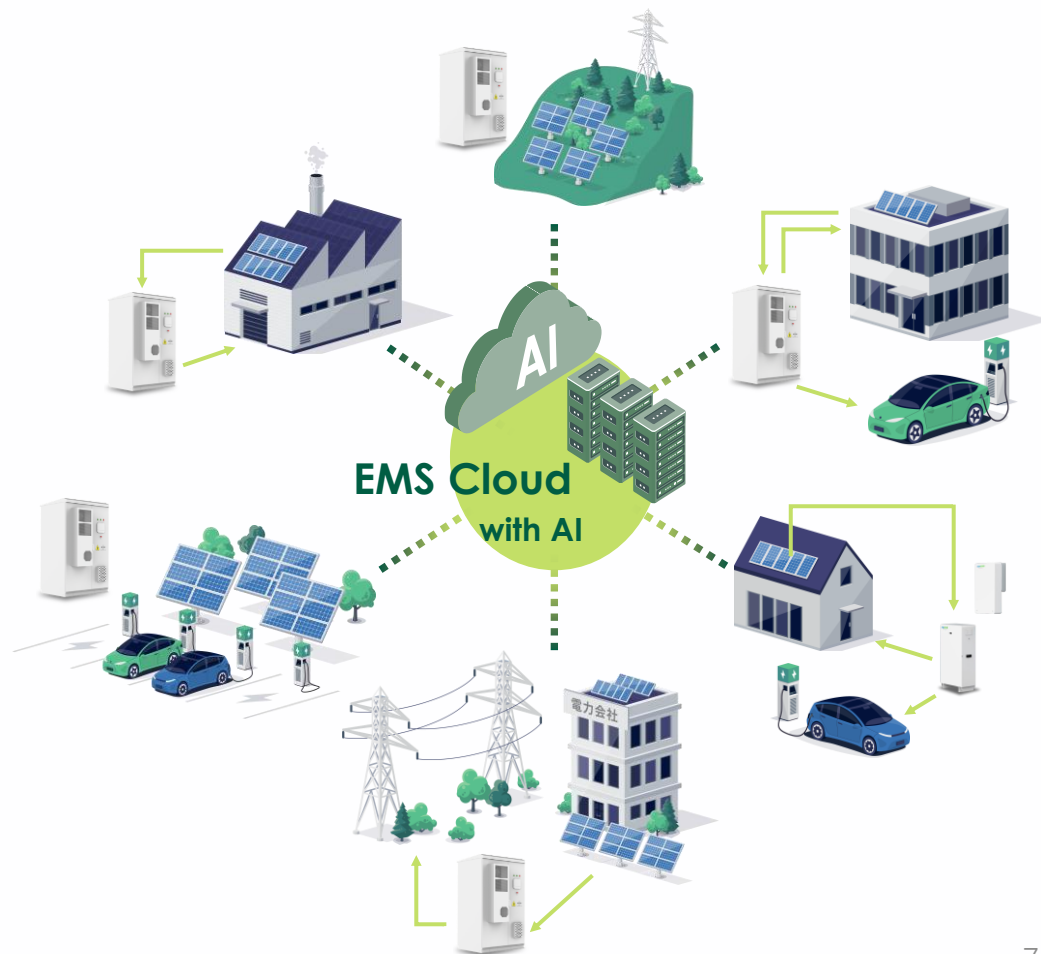
EMS・AI (エネルギー管理システム)



EV充電器



太陽光パネル





ウエストホールディングスとGreenBeeが資本業務提携を締結

～G X（グリーントランスフォーメーション）の日本、世界での取組みの推進をAI、IoTでサポート～

株式会社ウエストホールディングス（代表取締役社長：江頭栄一郎、以下「ウエストグループ」）とGreenBee株式会社（代表取締役社長：岩本定則、以下「GreenBee」）は、2024年7月12日に資本業務提携を締結しましたので、お知らせします。

資本提携の内容

ウエストホールディングス社に対し、当社
普通株式70,000株の割り当てを実施。

(2024/7/12時点での発行株式総数に対する
割合 2.98%)

業務提携の内容

当社およびウエストホールディングス社は、
ウエストグループのあらたなサービスの共
同開発や両社事業を拡大させることを目指
す。

ウエストグループが必要とする様々なDX
システムの開発を推進中。

継続性と収益性の高いサブスク特化型の事業

クラウドデータバックアップサービス

当社主力サービス



- ✓ スマートフォンの大切なデータを確実に保護するクラウドバックアップサービス
- ✓ 26.5万人の有償会員が利用する信頼のプラットフォーム(2025年8月31日時点)

モバイルアプリ脆弱性診断サービス



- ✓ モバイルアプリの脆弱性を専門的に診断するセキュリティサービス
- ✓ 携帯キャリアや金融機関など高セキュリティ企業が採用

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、コンシューマー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、

265,000人の有償サブスクリプション契約者数に到達。

(2025年8月31日時点)

iPhone / Android™ 両対応



3台まで追加可能

オンラインビューア



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

独自の技術を活用し、大手メーカーのニーズに合わせたソフトウェアを開発。
設計から製品化までワンストップで支援することで、顧客の製品競争力向上に貢献

プレミアムコンテンツ再生技術	    
高速データ転送/デバイス連携技術	   
AI画像・動画処理技術	

当社技術を現在導入・運用中のパートナー企業



SHARP

REGZA

Changing worlds with you.
NTT docomo



NEC

FUJITSU

dynabook

FUJISOFT

I-O DATA

EPSON

H·L Data Storage

BUFFALO

ELECOM
LIFESTYLE **m** INNOVATION

QNAP

SOURCENEXT

直近の決算概要

2025年12月期 第2四半期

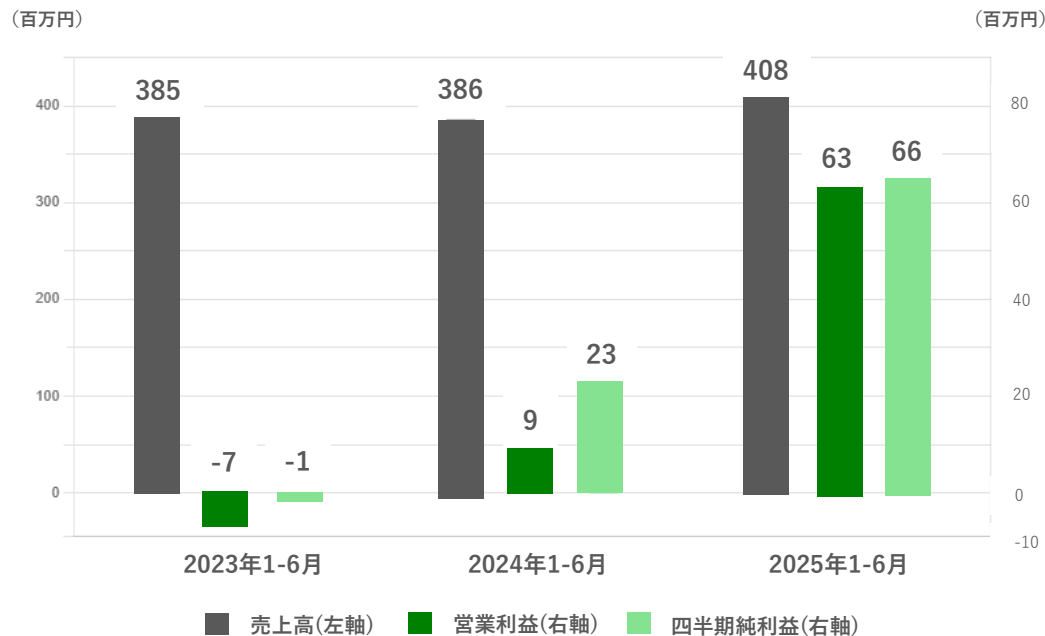
(8/14公表)

2025年12月期 第2四半期 連結業績ハイライト

- 売上高 : 408百万円（前年同期比：+5.8%）
- 営業利益 : 63百万円（前年同期比：+599.8%）
- 四半期純利益 : 66百万円（前年同期比：+181.9%）

* 当第2四半期での各利益項目(営業利益/経常利益/四半期純利益)は、前年度通期業績の数値をそれぞれ上回って着地！

業績推移



予算進捗率

(単位:百万円)	通期予算		
	2025年2Q実績	(2025年2月14日公表)	進捗率
売上高	408	960	42.6%
営業利益	63	75	84.0%
経常利益	61	75	81.8%
当期純利益	66	77	85.5%

連結決算概要（PL）

単位：百万円



	2023年 1-6月	2024年 1-6月	2025年 1-6月	前年同期比	
売上高	385	386	408	22	5.8%
売上原価	188	171	155	▲15	▲9.2%
売上総利益	196	214	253	38	17.8%
販管費	204	205	189	▲16	▲7.9%
営業利益	▲7	9	63	54	599.8%
営業外収益	10	12	0	▲11	▲95.4%
営業外費用	—	—	2	2	n/a
経常利益	3	21	61	40	187.3%
特別利益	—	0	—	▲0	▲100.0%
特別損失	0	2	0	▲2	▲93.7%
税金等調整前四半期純利益	2	19	61	42	219.5%
法人税等	4	▲4	▲4	▲0	n/a
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲1	23	66	42	181.9%
売上原価率	49.0%	44.4%	38.1%	▲6.3p	n/a
営業利益率	▲2.0%	2.4%	15.6%	13.2p	n/a

• 売上高

前年同期との比較で、GXサービス事業で8百万円減少、テクノロジーライセンス事業で24百万円減少した一方、DXサービス事業で55百万円増加したことで、売上高は5.8%増の408百万円となりました。

• 営業利益

前年同期との比較で、599.8%の増益となりました。売上高の増加と、製品毎のコストや人員配置の最適化等により売上原価および販管費が減少したことで、営業利益は63百万円となりました。営業利益率は15.6%まで増加しました。

• 親会社株主に帰属する四半期純利益

営業利益が増加したことに加え、法人税等調整額を計上したこと等により、前年同期との比較で181.9%増の66百万円となりました。

連結決算概要（BS）



単位：百万円

資産	2023年 12月	2024年 12月	2025年 6月	前期末比
現金及び預金	781	932	1,069	137
売掛金	215	196	142	▲54
仕掛品	1	5	9	4
原材料及び貯蔵品	116	64	45	▲19
その他	29	30	22	▲7
流動資産合計	1,144	1,229	1,289	60
有形固定資産	13	13	10	▲2
ソフトウェア	1	0	1	1
その他	1	1	1	▲0
無形固定資産合計	3	1	3	1
投資その他資産	28	60	65	5
固定資産合計	44	75	79	3
資産合計	1,189	1,304	1,368	63

負債・純資産	2023年 12月	2024年 12月	2025年 6月	前期末比
買掛金	23	16	11	▲5
未払法人税等	12	1	2	1
賞与引当金	2	2	5	2
その他	76	82	82	0
流動負債合計	114	102	101	▲0
固定負債合計	10	11	10	▲0
負債合計	125	113	112	▲1
資本金・資本剰余金	1,341	1,251	1,241	▲10
利益剰余金	▲139	▲76	▲10	66
自己株式	▲166	▲29	▲13	16
その他	29	45	38	▲6
純資産合計	1,064	1,191	1,256	65
負債・純資産合計	1,189	1,304	1,368	63

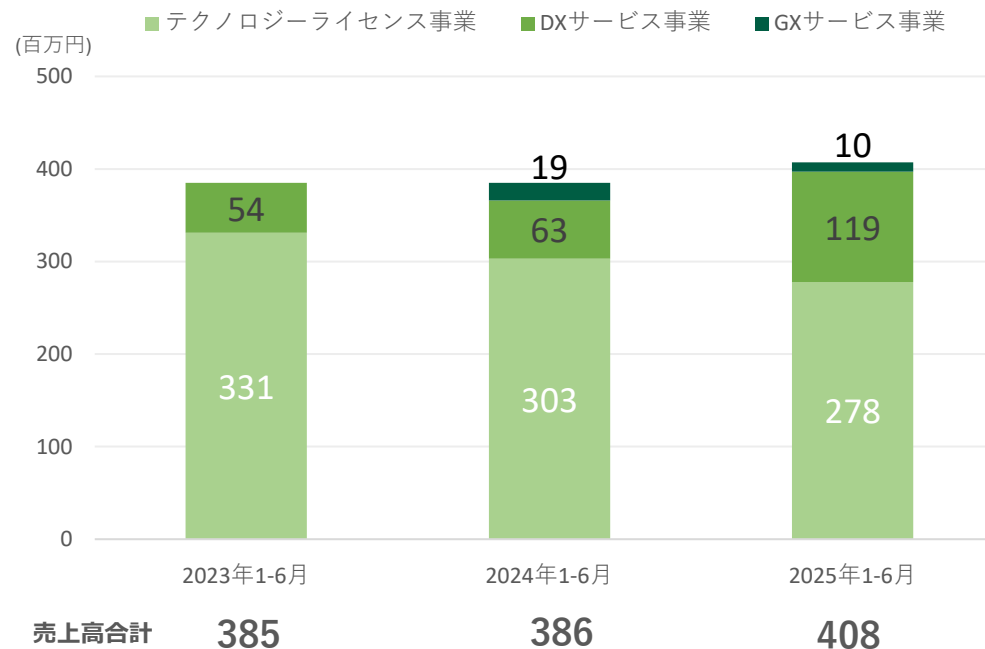
・ 資産

四半期純利益を計上したこと等に伴い、資産が63百万円増加しました。

・ 純資産

自己資本の水準について、当四半期末において自己資本比率は91.8%となりました。引き続き、財務の健全性を維持しております。なお、2025年7月に自己株式16,800株（発行済株式総数に対する割合0.72%）の取得を行っております。

事業領域別売上高推移



・GXサービス事業

株式会社ウエストホールディングス向けのDXシステム開発の一部納品を完了し、10百万円の売上を計上しました。

・DXサービス事業

当第2四半期は、建設DXサービスの撤退による減収要素があったものの、主力サービスである「GreenBee Cloud Backup」のリカーリング収益が前年同期比304%となり大幅な増収を達成したことで、DXサービス事業全体で119百万円の売上を計上いたしました。クラウドバックアップ需要の拡大とサブスクリプションモデルの浸透により中核事業における安定的な収益基盤の構築が着実に進展しております。

・テクノロジーライセンス事業

4K/8Kプレミアムコンテンツ再生プレイヤー搭載製品の出荷数は減少傾向にありますが、デバイス連携アプリケーションやAIメイクアップアプリケーション等、より利益率の高い製品群へのシフトを積極的に進めた結果、278百万円の売上を計上いたしました。

全社的な方向性として、DXサービス事業をさらに拡大させながら、GXサービス事業の事業基盤を整備してまいります。これにより、テクノロジーライセンス事業に依存しない新たな収益構造への転換を着実に進めてまいります。

直近の事業概要

GXサービス事業

- 上期で受注を計画していた法人向け蓄電池関連システムの商談の遅延により、本事業領域での今期末の売上見込みに下振れの可能性があります。
- 引き続き株式会社ウエストホールディングス社向けDXシステムの開発を推進しています。

DXサービス事業

- 5月に、アイ・ティー・エックス株式会社との戦略的パートナーシップを締結、「GreenBee Cloud Backup」技術を基盤とした新サービス「まるっと保存くん」の販売を開始しました。「まるっと保存くん」の契約者数は、「GreenBee Cloud Backup」のKPIに含まれており、全体の成長に寄与しております。
- 主力サービスの「GreenBee Cloud Backup」は、有償サブスクリプション契約者数および月間リカーリング収益（MRR）が、期初計画を上回るペースで成長を継続しております。
- 「GreenBee Cloud Backup」の2025年8月末時点での最新のKPI進捗について20ページで説明します。

テクノロジーライセンス事業

- デバイス連携アプリケーションやAIを活用する製品等、収益性の高いライセンス製品を積極的に市場投入しています。
- 急速に拡大するAI PC市場の成長機会を捉えるべく、AI技術を搭載したコンシューマーPC向けソフトウェアの開発を推進しています。

年度目標の早期達成を実現！

8月末時点で有償契約者数26.5万人（目標比102%）

MRR成長率277%（目標比139%）

有償サブスクリプション契約者数*1

2025年

26.5万人

8月末

2025年KPI

26万人

12月末

進捗状況：◎

月間新規獲得者数*2

2025年

1.9万人/月

1-8月平均

2025年KPI

1.4万人/月

年間平均

進捗状況：◎

月間リカーリング収益（MRR）*3

2025年8月

277%

2024年12月比

2025年KPI

200%

2024年12月比

進捗状況：◎

月間退会率

2025年

1.2%

1-8月平均

2025年KPI

1.2%

年間平均

進捗状況：○

* 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。

進捗状況の◎、○及び△、×の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎：想定以上の結果であることを表す記号。○：想定通りを表す記号。△：想定を下回っていることを表す記号。×：想定を大きく下回っていることを表す記号。

2025年12月期
通期業績予想の修正
(8/14公表)

好調な業績推移を背景に、各段階利益を上方修正します。

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	960	75	75	77	33円14銭
今回修正予想 (B)	960	111	109	108	46円42銭
増減額 (B) - (A)	0	35	33	30	—
増減率 (%)	+0.0	+46.5	+44.3	+40.0	—
(ご参考) 前期実績	806	50	60	63	27円88銭

DXサービス事業では、「GreenBee Cloud Backup」が積極的な営業活動により計画を上回るペースで拡大しており、第3四半期以降も引き続き好調に推移して今期末の新規契約者数とそれに伴う収益は当初予想を大幅に超える見込みです。

テクノロジーライセンス事業では、前年同期比で減収となったものの、高収益製品への事業構造転換ならびに効率的な人員再配置が想定以上の成果を上げており、営業利益の改善に貢献しています。

GXサービス事業においては、一部商談の遅延により今期末の売上見込みに下振れの可能性があります。

これらの要因により、通期業績は期初計画値を上回る見通しとなったため、通期業績予想を上方修正します。

よくあるお問い合わせ

Q1 今年で上場から10年目を迎えているが、グロース市場の上場維持基準の一つである「上場後10年で時価総額40億円以上」という条件を2025年年末までに達成できない場合は、上場廃止となるのか？

（回答）上場10年目の時価総額基準に適合しない状態となった場合、2025年12月末で上場廃止とはならず、開示した適合計画のもと一年間の改善期間に入ることになります。2026年までの改善期間内に基準に適合しない場合、監理銘柄・整理銘柄（原則として6か月）に指定後、2027年6月に上場廃止となります。

当社といたしましては、業績の向上とそれに資する成長戦略、IRを適宜・適時に提示し、上場維持基準に適合できるよう鋭意努めてまいります。

Q2 法人向け蓄電所システムの商談遅延について説明してください。

（回答）蓄電所の建設・運営を計画されている事業者様に対し、蓄電池関連システムの納品に向けた商談を進めております。しかしながら、事業者様側の蓄電所建設計画が、先方のご都合により遅延しており、これに伴い当社の商談スケジュールにも影響が生じている状況でございます。

Q3 建設DXは第1四半期で終息したとのことですが、今後、関連する費用や減損を計上する可能性はあるのか？

（回答）2025年2月の撤退発表時に当該費用のおおよその計上を実施しております。

GreenBee Cloud Backupにかかわるお問い合わせ

Q4 販売先として、アイ・ティー・エックス株式会社との提携を発表しているが、現在はアイ・ティー・エックス株式会社のみで販売している状況なのか？

（回答）現在、アイ・ティー・エックス株式会社を含む3社の販売パートナー企業を通じて主に携帯電話販売店を中心に販売を展開しております。今後につきましては、携帯電話販売店以外のチャネルも含め、より幅広い顧客層へのアクセスポイント拡充を重要な成長戦略の一つとして検討しております。

Q5 1 ユーザーあたりの売上について教えてください。

（回答）エンドユーザーに直接ご提供するサービスに加え、OEMライセンスモデルも展開しております。パートナー企業との個別契約内容によって収益構造が形成されているため、単純に利用者数と標準料金の掛け算だけでは実際の収益を算出することはできません。具体的なMRR数値並びに、有償サブスクリプション契約者1人あたりの売上と利益につきましては、非開示とさせていただきます。

Q6 新規契約数が増えると利益率が上がっていくビジネスモデルなのか。あるいはサーバーコストなどの上昇により利益率は減少するのか？

（回答）バックアップサービスの事業特性上、契約数の増加に伴いストレージコストは増加傾向にあります。一方で、固定費の分散やオペレーションの効率化などにより一定規模の収益効果も期待できます。事業収益性への影響については、これらの要因が複合的に作用するため、継続的なコスト管理とサービス品質の最適化を図りながら事業運営を行っております。

質疑応答

オンライン会社説明会を終了します。
ありがとうございました。

- 本資料は、提出日現在に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。