

## 当社の取材コメントに関するお知らせ

GreenBee 株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：岩本定則、東証スタンダード市場：3913）は、株式会社フィスコの取材を受け、同社が 2026 年 1 月 29 日付で当社に関する取材コメントをリリースしましたので、お知らせいたします。

以下、フィスコ社取材コメント

### DX サービス事業のストック収益が成長をけん引、業績拡大局面で株価動意

GreenBee<3913>は、「テクノロジーで持続可能な未来を築く会社」をコーポレートミッションに掲げ、自社開発ソフトウェアおよび独自のソフトウェア IP を軸とした多彩な IT ソリューションを展開する企業である。同社は現在、脱炭素化を支援する「GX サービス事業」、高い継続収益を見込める「DX サービス事業」、そして創業来の強みである「テクノロジーライセンス事業」の 3 領域を重要領域として定義し、事業を推進している。DX サービス事業ではスマートフォンの個人データを容量無制限で保存できる「GreenBee Cloud Backup」、GX サービス事業では太陽光発電装置や商業向け蓄電装置等の監視と制御を行うための EMS（エネルギーマネジメントシステム）を SaaS 型サービスとして提供している。また、同社の祖業である「テクノロジーライセンス事業」では、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もち、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提供までワンストップで行っている。業界内では、高度な画像処理技術やデバイス連携技術を持つ技術集団としての確固たるポジションを築いている。近年は既存のライセンス売り切り型モデルから、収益の安定性が高いサブスクリプション型モデルへの転換を成功させ、業績は顕著な拡大傾向にある。

同社の強みは、第一に、長年培ってきた高度な自社テクノロジー IP と、それを多様なプラットフォームに展開できるクロスプラットフォーム開発能力にある。例えば、富士通のパソコン「FMV」に標準搭載される「Screen Share」のような高付加価値なアプリケーションを迅速に提供できる技術力は、競合他社に対する高い参入障壁となっている。第二に、DX サービス事業における強力な販売ネットワークと、極めて高い顧客定着率を誇るビジネスモデルが挙げられる。全国で数百店舗を有する携帯電話販売店を通じた対面販売により、IT リテラシーを問わず確実に新規契約を獲得しており、月間退会率も 1.2%という低い水準を維持することで、ストック収益基盤を構築している。「GreenBee Cloud Backup」の有償サブスクリプション契約数は、2025 年 10 月時点で 30 万件を達成した。第三に、市場のトレンドを捉えた迅速な製品開発力であり、特に成長著しい AI PC 市場に対して AI を活用したソフトウェアを投入するなど、新領域への適応能力が非常に高い。



競合環境では、同社と同様な 3 事業を展開している企業は存在しない。直近収益基盤として伸びている「GreenBee Cloud Backup」は、Google ドライブや iCloud などの既存サービスが存在するが、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でき、高速、セキュア、かつ簡単なバックアップを実現している点が差別化ポイントとなる。販売パートナーを通じてサブスク販売しており、販売者とも WinWin の関係を築けているため、他サービスよりも有償サブスクリプション契約者数が顕著に伸びている。

2025 年 12 月期の第 3 四半期は、売上高 663 百万円（前年同期比 18.0%増）、営業利益 127 百万円と大幅な増収増益で着地した。好業績の背景には、「GreenBee Cloud Backup」の有償サブスクリプション契約者数が増加し、月間リカーリング収益が前年 12 月比で 323%にまで拡大したことが挙げられる。テクノロジーライセンス事業の減収と GX サービス事業の一時的な停滞を DX サービス事業がカバーした。

併せて、通期計画の上方修正を発表している。最新の通期予想では、売上高は一部の GX 案件の遅延を反映し 911 百万円（前期比 13.0%増）に引き下げたが、営業利益は 150 百万円（同 195.8%増）と大幅な増益を見込んでいる。「GreenBee Cloud Backup」が第 4 四半期以降も引き続き順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超える見込みのほか、テクノロジーライセンス事業で AI PC 向けの AI を活用した PC ソフトウェア製品からの開発収入の計上、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理由としている。

今後の成長見通しについては、DX サービス事業が引き続き同社の強力な成長ドライバーとなる見込みである。2026 年末に向けて契約者数はさらに増加しているようで、50 万人を超える拡大を計画しており、収益基盤のさらなる安定化が期待される。また、GX サービス事業においても、株式会社ウエストホールディングスとの資本業務提携を通じた共同開発を推進しており、長期的には大きな成長余地を残している。また、株式会社ウエストホールディングスから系統用蓄電所の取得を発表し、系統用蓄電池事業も開始しており、まずは各電力市場において電力を売買することで収益を得ていくようだ。将来的には、自社保有の蓄電所を活用することで、当社が開発・販売している EMS を系統用蓄電池事業向けに適用させていく方針である。一方、テクノロジーライセンス事業はトレンドとしては漸減していく想定をしており、一定の利益を確保しながら売上高を維持していくように努めるようだ。ただ、テクノロジーライセンス事業でも急速に拡大する AI PC 市場の成長機会を捉え、AI 技術を活用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おり、2026 年 1 月には、富士通のパソコン「FMV」向けに AI メディア管理アプリ「ReClip」のライセンス提供開始を発表している。

株主還元について、同社は現在、持続的な成長に向けた開発投資や事業基盤の強化を優先しており、2025 年 12 月期の配当については無配の予想としている。しかしながら、株主への利益還元を重要な経営課題の一つと認識しており、機動的な資本政策を通じた株主還元を基本姿勢としている。将来的な配当の開始や還元方針については、事業成長を通じた利益蓄積の状況を見極めつつ、安定的な還元の実施を志向していく考えのようだ。現在は、DX サービスなどのストック型ビジネスの拡大に投資を集中させることで、中長期的な企業価値の向上を図り、将来的に株主へ還元できる原資を最大化させるフェーズにある。

総じて、同社は従来の技術提供型ビジネスから、高収益なサブスクリプションモデルに移行しつつある。強固な顧客基盤と独自の技術力を武器に、利益成長のステージへと移行した同社の今後の躍進と、持続的な企業価値の向上に期待したい。

(ここまで)

---

## GreenBee について

GreenBee 株式会社は 2007 年の設立以来、組み込み、アプリ、クラウドを横断するクロスプラットフォーム開発、自社保有技術を基に提供される競争力の高いソフトウェア製品において、高い評価を獲得しているソフトウェア開発企業です。2024 年 4 月より、新たに「テクノロジーで、持続可能な未来を築く会社」というミッションの下、エネルギー管理サービスを軸とした脱炭素化トータルソリューションを提供する「GX 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である「DX サービス事業」、自社保有技術を活用した製品をライセンス提供する「テクノロジーライセンス事業」を 3 つの柱として、新たな価値の創造に取り組んでいます。

## 問い合わせ先

GreenBee 株式会社 <https://www.greenbee.co.jp/>

〒104-0033 東京都中央区新川 2-3-1 セントラルスクエア 8 階

担当：高木 [investor-relations@greenbee.co.jp](mailto:investor-relations@greenbee.co.jp)