



2026 年 9 月 17 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 東証スタンダード)

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 IR 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：2026 年 9 月 17 日(木) 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 IR 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。

※SBI 証券の IR セミナー専用ページにて掲載・配信されるオンライン IR 説明会は、当社主催のものであり、同社が有価証券の売買その他取引等を誘引する、又は投資勧誘、個別銘柄の推奨等を目的とするものではありません。

以 上

ONLINE COMPANY BRIEFING

オンラインIR説明会資料

GreenBee株式会社（東証スタンダード：3913）

2026年9月17日

本資料の複写・転用はしないで下さい

1. 会社概要と事業紹介		P3
2. 直近の決算概要と事業概要		P10
3. 事業戦略		P17
4. よくあるお問い合わせ		P19
5. 質疑応答		P23

SECTION 01

会社概要と事業紹介

社名	GreenBee株式会社（東証スタンダード：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
従業員数	51名（役員、支配権のある子会社を含む）
子会社	GreenBee Energy株式会社、GreenBee Technology(Shanghai), Inc.、 タオソフトウェア株式会社
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、株式会社ストアフロン ト、アイ・ティー・エックス株式会社、NECパーソナルコンピュータ株式会 社、Dynabook株式会社、株式会社アイ・オー・データ、 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（順不同）

（2026年8月31日時点の情報）

テクノロジーで、持続可能な未来を築く会社

01 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。GreenBee Cloud Backup・RiskFinder等を展開。

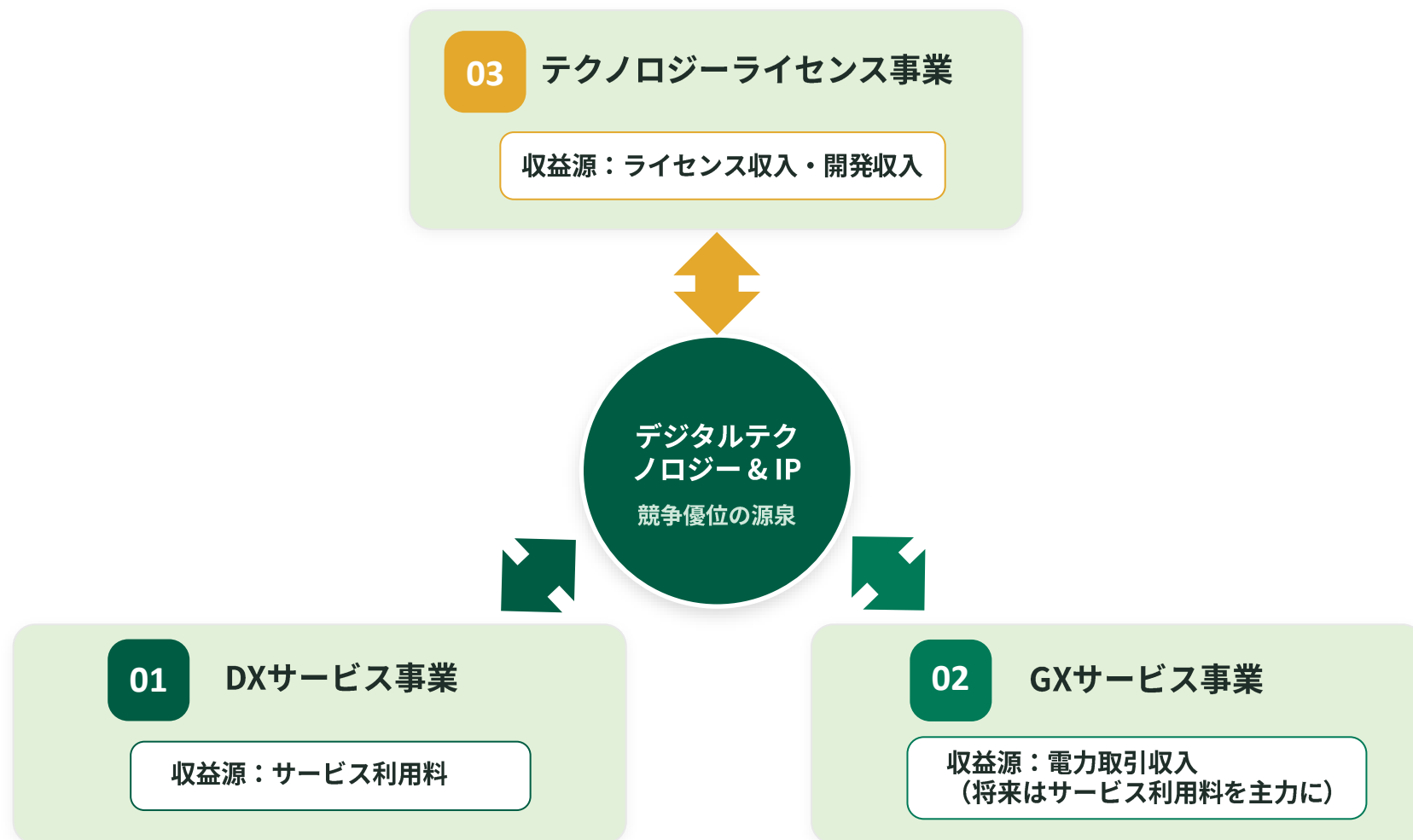
02 GXサービス事業

脱炭素化に貢献するサービスを提供する事業。系統用蓄電所の運営・EMSクラウドサービス・蓄電池システムのカスタムパッケージを展開。

03 テクノロジー ライセンス事業

競争優位な技術IPをライセンスする事業。tourbillon・GreenBee Data Transfer・Reclip等、AIを活用した製品を展開。

収益を技術・IPへ再投資 → 3事業へ最適配分 → 事業成長 → さらなる対価の獲得



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

- 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。

iPhone / Android™ 両対応



3台まで追加可能

オンラインビューア



スマホ内の連絡先	
5881件	
相川久美子 7107 712	0561889439 aikawa_kumiko@example.org
相川秀隆 あいかわ ひでたか	08084097388 aikawa_hidetaka@example.com
近川裕也 あいかわ まさや	09013372829 aikawa_masaya@example.com
相澤誠司 717 717	094-960-5847 seiji_akiyama@example.com



2023年1月のサービス開始以来、

52.6万人の有償サブスクリプション契約者数

に到達。(2026年8月末時点)

備前市穂浪高圧第2蓄電所、本格稼働フェーズに移行



蓄電所名称	備前市穂浪高圧第2蓄電所
事業主体	GreenBee Energy株式会社
所在地	岡山県備前市
事業用地面積	1,966m ²
蓄電システム定格出力	1,999kW
蓄電池定格容量	8,140kWh
運用期間	20年

6/1から卸電力市場、7/15から需給調整市場での取引を開始しました。

これにより本蓄電所が本格稼働の段階となり、今後のGXサービス事業における安定的な収益基盤の確立を進めてまいります。

また、系統用蓄電池の充放電機能を活用した一次調整力の提供を通じて、中国電力ネットワークエリアにおける電力需給バランスの安定化と、再生可能エネルギーの有効活用に貢献してまいります。

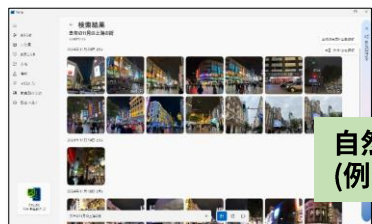
AIによる分類検索機能を搭載したAIメディア管理アプリ 2026年1月以降発売のFMVパソコンに標準搭載



人物グループ(友人)で分類



地図から検索



自然言語検索
(例: “去年の11月の上海の街”)

AI PC時代のメディア管理アプリ

- ✓ PC内に保存された大量の写真・動画を、AIが様々な要素で自動的に整理分類。
- ✓ AI PCの高度な処理能力を活かし、PC内で動作が完結するAIエンジンを搭載。大量の写真動画解析をPC上で直接処理でき、プライバシーも安心。

先進的でユニークな機能

- ✓ 撮影日時、撮影場所のほか、被写体、人物でも検索が可能。クリックだけで思い出を振り返ることができる楽しいUI
- ✓ 独自の自然言語検索機能を搭載。特定の思い出を見つけたい時は、“去年の夏の北海道での食事”、“お正月の家族”、“最近の猫”など、自然な日本語で検索することが可能。
- ✓ “ゴールデンウィークの沖縄旅行”、“クリスマスのひととき”など、旅行やイベント、大切な人との写真を自動でピックアップしてお知らせ。

SECTION 02

直近の決算概要と事業概要

2026年12月期 第2四半期（8/13公表、以降の更新部分は下線でハイライト）

単位：百万円

売上高

640百万円

前年同期比
+56.7%

営業利益

125百万円

前年同期比
+97.6%

中間純利益

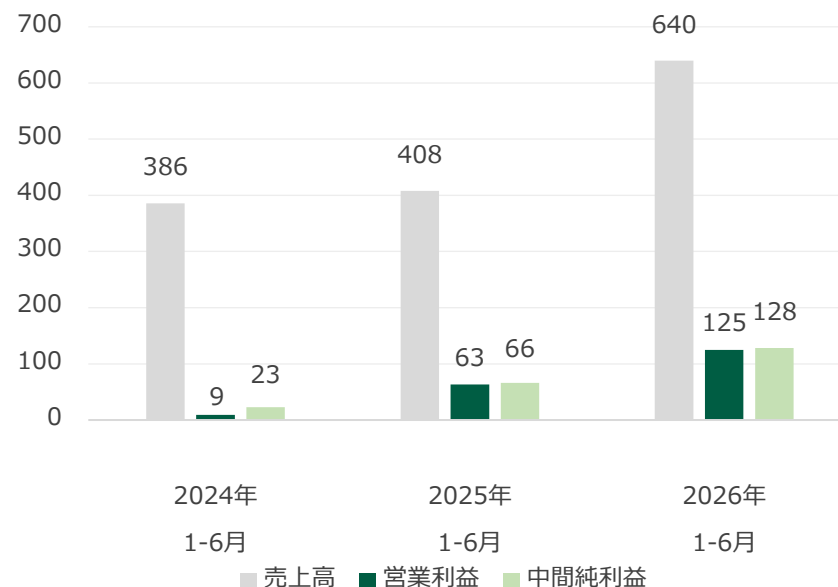
128百万円

前年同期比
+93.9%

Point

- Q2での売上高では、2016Q2以来10年ぶりに 6億円を超過。
- 中間純利益は、創業以来の最高益を更新。
- 1株当たり中間純利益は、前年同期28.26円 から61.63円に増加。

業績推移



予算進捗率

	2026年Q2実績	通期予算	進捗率
売上高	640	1,308	48.9%
営業利益	125	208	60.1%
経常利益	121	198	61.3%
当期純利益	128	182	70.2%

単位：百万円

	2024年 1-6月	2025年 1-6月	2026年 1-6月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	386	408	640	231	56.7%
売上原価	171	155	200	45	29.0%
売上総利益	214	253	439	186	73.6%
販管費	205	189	313	124	65.6%
営業利益	9	63	125	62	97.6%
経常利益	21	61	121	59	96.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	23	66	128	61	93.9%
売上原価率	44.4%	38.1%	31.4%	▲6.7p	n/a
営業利益率	2.4%	15.6%	19.6%	4.1p	n/a

● 売上高

前年同期比でGXサービス事業で減少しましたが、DXサービス事業で「GreenBee Cloud Backup」の有償契約者数が増加したことやテクノロジーライセンス事業で想定以上の売上で着地できたことなどにより、56.7%増の640百万円となりました。

● 営業利益

主にDXサービス事業の「GreenBee Cloud Backup」の貢献により、前年同期比で97.6%増の125百万円となりました。営業利益率は19.6%となりました。

● 親会社株主に帰属する中間純利益

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、前年同期比で93.9%増の128百万円となりました。

単位：百万円

	2024年 12月	2025年 12月	2026年 6月	前期末比 増減額	前期末比増減 主な要因
資産合計	1,304	1,676	1,829	152	
流動資産	1,229	1,557	1,048	▲508	・現金及び預金551減少
固定資産	75	119	780	661	・有形固定資産589増加
負債合計	113	286	618	332	
流動負債	102	186	216	29	
固定負債	11	99	402	302	・長期借入金300増加
純資産合計	1,191	1,390	1,210	▲179	・自己株式315減少、利益剰余金128増加

● 資産

現金及び預金は、系統用蓄電所(有形固定資産)の取得や自己株式を取得したこと等に伴い、前期末比で551百万円減少しました。

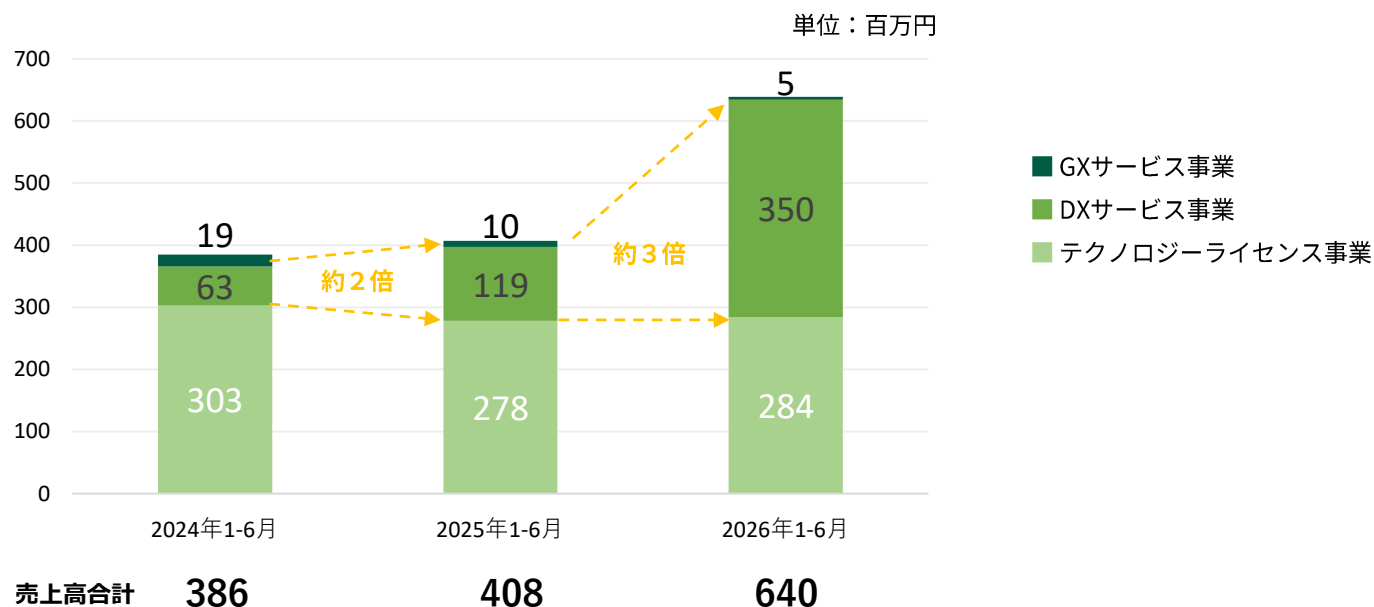
● 負債

系統用蓄電所取得に伴う資金調達により、前期末比で長期借入金が300百万円増加しました。

● 純資産

中間純利益を128百万円計上した一方で、30.6万株の自己株式を取得したこと等に伴い、前期末比で純資産は179百万円減少しました。

DXサービス事業の売上高が昨年同期の約3倍に拡大！



● GXサービス事業

6月より自社系統用蓄電所において卸電力市場での電力取引による売上計上を開始しました。

● DXサービス事業

「GreenBee Cloud Backup」の有償サブスクリプション契約者数の順調な増加により、売上高は119百万円から350百万円へと大幅に拡大しました。

● 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を搭載する顧客製品の出荷数は引き続き減少傾向である一方で、収益性の高い製品へのポートフォリオ転換等により、売上高は284百万円となりました。

01 DXサービス事業

「GreenBee Cloud Backup」の有償サブスクリプション契約者数は52.6万人（8月末）となり、8月の月間リカーリング収益は2025年12月比で144%に拡大。ストック型収益基盤の積み上げが継続。

02 GXサービス事業

自社系統用蓄電施設「備前市穂浪高圧第2蓄電所」にて、6/1より卸電力市場（JEPX）での取引、7/15より需給調整市場（EPRX）での取引を開始。

対象需給年度を2030年とする容量市場メインオークションにも参加を計画。

03 テクノロジー ライセンス事業

デバイス間高速データ転送や、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。

有償契約者数50万人を突破、主要KPIは順調に進捗

有償サブスクリプション契約者数^{*1}

2026年
52.6万人
8月末

2026年KPI
58万人
12月末

進捗状況：○

月間新規獲得者数^{*2}

2026年
2.6万人/月
1-8月平均

2026年KPI
2.5万人/月
年間平均

進捗状況：◎

月間リカーリング収益（MRR）^{*3}

2026年8月
144%
2025年12月比

2026年KPI
160%
2025年12月比

進捗状況：◎

月間退会率

2026年
1.5%
1-8月平均

2026年KPI
1.4%
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）。

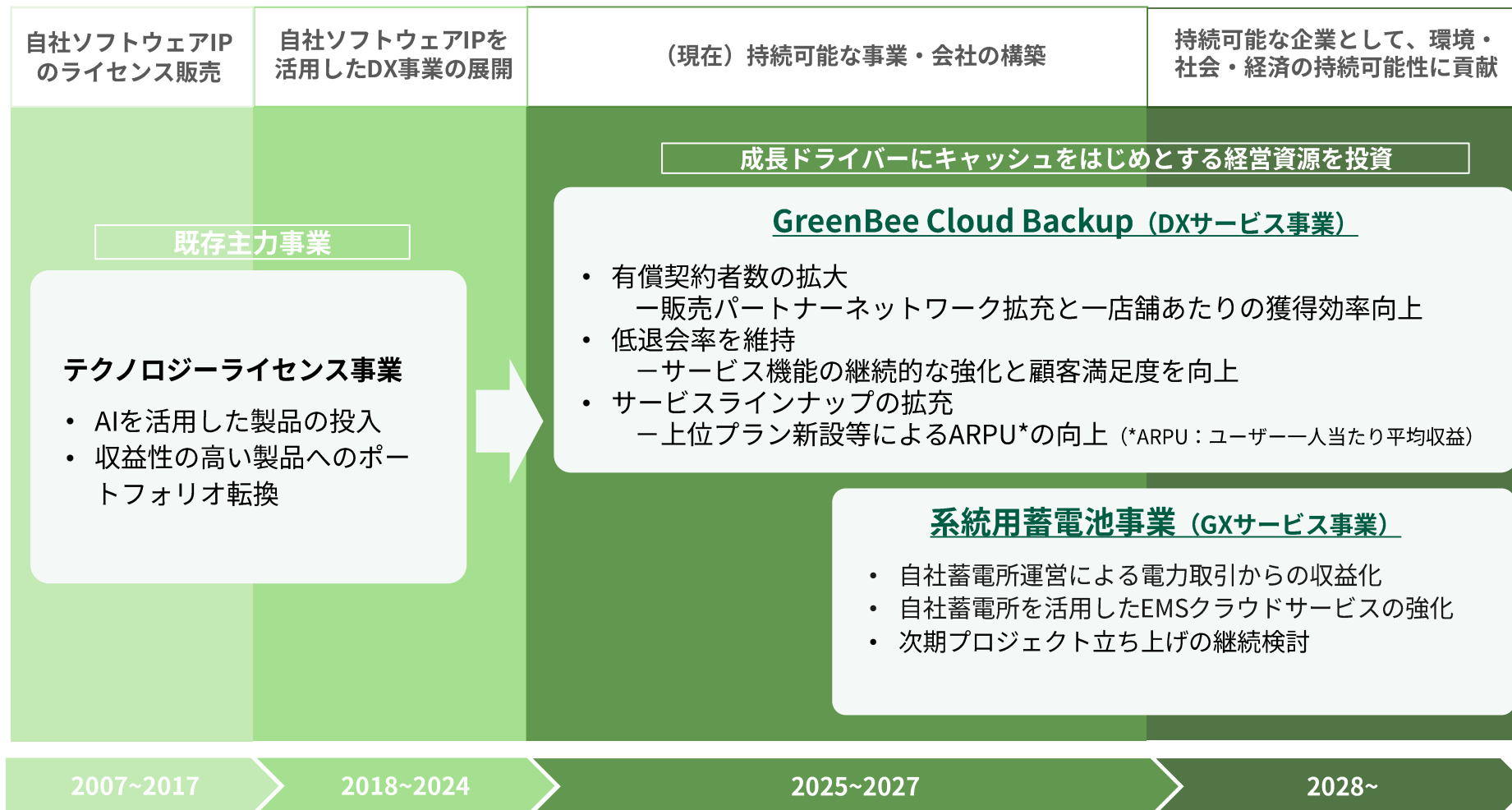
MRRとはMonthly Recurring Revenueの略。

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。△：想定を少し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。

SECTION 03

事業戦略

Tech企業からサービス企業・グリーン企業への変革を推進、 次世代の成長ドライバーへの継続投資と持続的な利益成長の両立



SECTION 04

よくあるお問い合わせ

よくあるお問い合わせ①

Q1 M&A・資本提携に対する基本的な考え方についてお聞かせください。

(回答) M&Aは事業拡大の有効な手段の一つと考えておりますが、規模拡大のみを目的としたM&Aは志向しておらず、当社が注力する事業分野でシナジーが見込める場合に絞って検討します。事業拡大に向けた新規パートナーとの投融資を伴う事業提携の可能性についても、臨機応変に検討し適宜対応してまいります。重要な意思決定がなされた場合は適時開示いたします。

Q2 通期業績予想を据え置いている理由についてご説明ください。

(回答) 現時点の業績は総じて順調に進捗しています。

通期業績予想を据え置いている主な理由は以下の2点です。

- テクノロジーライセンス事業とDXサービス事業では、当社製品を搭載する顧客製品、携帯電話販売店での販売動向に一定程度連動する構造であり、今後の需要動向を見極める必要があること。
- GXサービス事業では、自社系統用蓄電所（備前市穂波高圧第2蓄電所）が2026年6月より電力市場での取引を開始したばかりで、安定的な収益基盤の確立に向け運用実績を蓄積している最中であり、期末収益の影響を現時点で見通すことが難しいこと。

進捗状況によって第3四半期決算発表以降に業績予想の見直しが必要と判断した場合には、適宜適時に開示してまいります。

GreenBee Cloud Backupにかかわるお問い合わせ

Q3 月間新規獲得者数が減少しているように見受けられますが、その背景についてご説明ください。

(回答) 2026年12月期第1四半期はスマートフォンの春商戦を捉え、月間新規獲得者数が3.4万人／月と年間目標(2.5万人／月)を大きく上回るペースで推移しましたが、第2四半期以降は需要ピークが一巡したことにより、1月から8月の月間平均は、2.6万人／月まで落ち着いてきております。これは想定される季節要因によるものであり、年間を通じた平均では期初目標の達成を見込んでおります。

※「月間新規獲得者数」は新たにご契約いただいたお客様の数を示す指標であり、解約分を差し引いた純増数とは性質が異なります。

Q4 今後の取り組みおよび目標についてお聞かせください。

(回答) ①販売パートナーネットワークの拡充によるユーザーベースの拡大、②上位プランの新設等によるARPU(ユーザー一人当たり平均収益)の向上、を二本柱として成長戦略を推進しております。2026年12月期は、有償サブスクリプション契約者数58万人(平均月間新規加入者数2.5万人／月、平均月間退会率1.4%を前提)を目標に掲げ、複数の商戦期を捉えた拡販や新たな販売チャネルの開拓を進めてまいります。

Q5 新規契約数の増加に伴い利益率が向上するビジネスモデルなのか、それともサーバーコスト等の上昇により利益率が低下するビジネスモデルなのか、お聞かせください。

(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。

よくあるお問い合わせ③

GXサービス事業にかかわるお問い合わせ

Q6 EMSの外部販売（外販）について、検討状況をお聞かせください。

（回答）まずは自社系統用蓄電所（備前市穂波高圧第2蓄電所）での活用を通じて実運用面での検証を進めております。自社での各種検証が完了し、問題なく実運用が可能となった段階で、他の蓄電所事業者様への外販・営業展開を開始する方針です。具体的な提供時期につきましては現時点では未定となっております。

Q7 自社蓄電所に関する今後の計画についてお聞かせください。

（回答）現在は備前市穂波高圧第2蓄電所の実運用に注力している段階であり、蓄電施設の追加取得や拡大計画については現時点でご提示できる状況ではありません。系統用蓄電池事業は「GreenBee Cloud Backup」と並ぶ当社の成長ドライバーの一つと位置づけており、今後新たな計画が決定した際には適時開示してまいります。

SECTION 05

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。

本資料の取り扱いについて

- 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。