



2026年12月期（第20期）事業戦略説明

GreenBee株式会社

（東証スタンダード：3913）

2026年3月25日

本資料の複写、転用はしないで下さい

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	52名（役員、支配権のある子会社を含む）
子会社	GreenBee Technology(Shanghai) Inc.、タオソフトウェア株式会社、GreenBee Energy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、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）

（2026年2月13日時点の会社情報）



テクノロジーで、持続可能な未来を築く会社

DIGITAL TRANSFORMATION

+

GREEN TRANSFORMATION

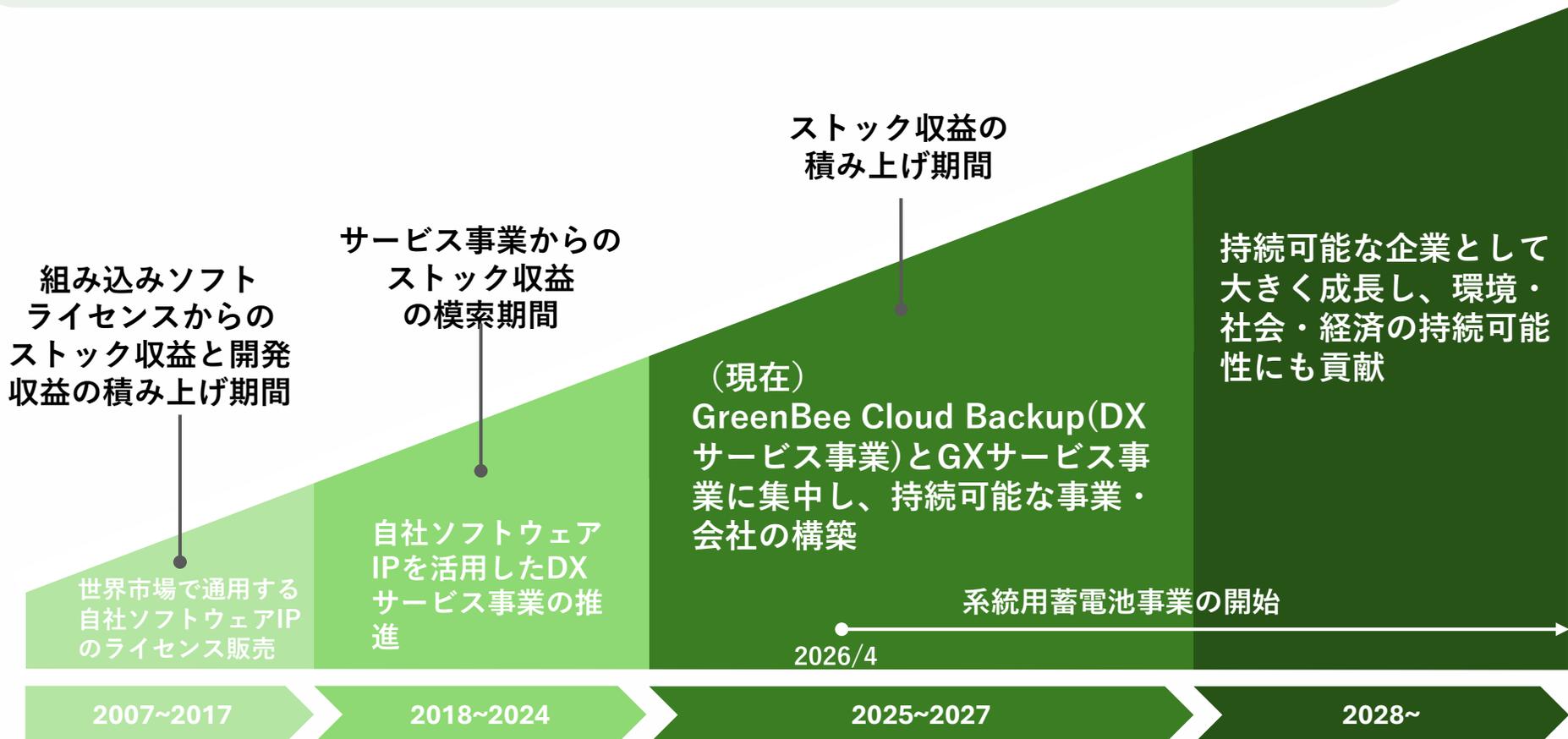


事業領域	DXサービス事業	GXサービス事業	テクノロジーライセンス事業
	<p>継続性と収益性の高いサブスク特化型事業</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ◆ クラウドデータバックアップサービス <ul style="list-style-type: none"> ・ GreenBee Cloud Backup ◆ モバイルアプリ脆弱性診断サービス <ul style="list-style-type: none"> ・ RiskFinder 	<p>脱炭素化に貢献するサービスをワンストップで提供する事業</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 系統用蓄電池事業 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社蓄電所の運営 ◆ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>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</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 組み込みブラウザ <ul style="list-style-type: none"> ・ tourbillon ◆ デバイス連携アプリケーション <ul style="list-style-type: none"> ・ GreenBee Data Transfer ・ GreenBee Screen Mirroring ◆ AIメイクアップアプリ <ul style="list-style-type: none"> ・ GreenBee Beauty Camera ◆ 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生 <ul style="list-style-type: none"> ・ Valution ・ TrueBD

売上構成割合	DXサービス事業	GXサービス事業	テクノロジーライセンス事業
2025年12月期 (実績)	36.1%	2.1%	61.6%
2026年12月期 (予想)	55.8%	8.6%	35.5%

テクノロジーで、持続可能な未来を築く会社

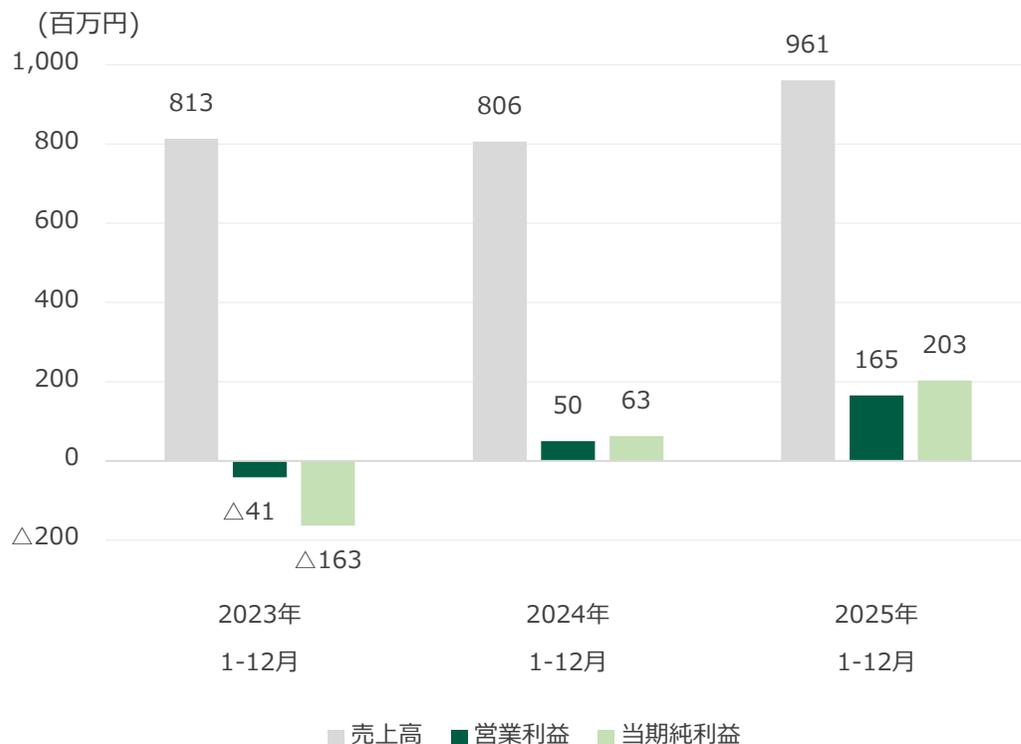
当社が強みとするデジタルテクノロジーを駆使し、社会や生活の変化に対応する新しいエクスペリエンスを常に提供することで企業価値を創出し、企業の成長と共に環境・社会・経済の持続可能性を両立する会社になる。



2025年12月期
通期連結業績ハイライト

- 売上高 : DXサービス事業の伸長により、前期比+19.3%の増収
- 営業利益 : 売上高の増加と事業構造転換等により、前期比+224%の大幅増益
- 当期純利益 : 営業利益の増加と繰延税金資産の計上等により、前期比+219.4%の大幅増益

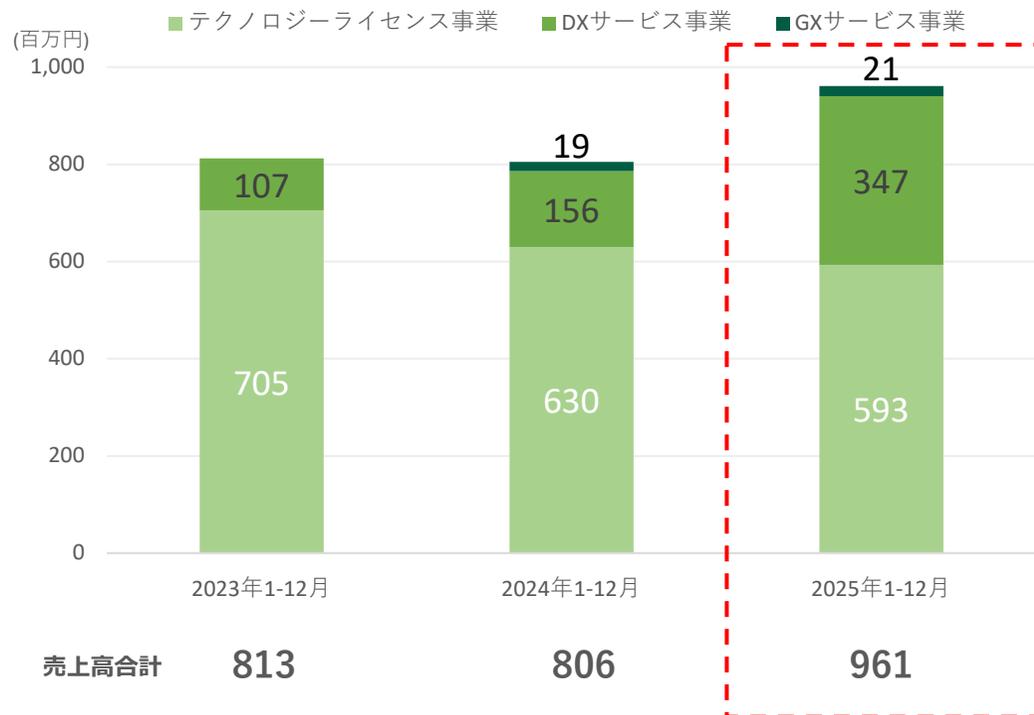
業績推移



予算進捗率

(単位:百万円)	通期予算		進捗率
	2025年4Q実績 (2025年11月14日公表)	通期予算	
売上高	961	911	105.6%
営業利益	165	150	109.5%
経常利益	168	150	112.1%
当期純利益	203	189	107.6%

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業務管理DXシステムの納品から21百万円の売上を計上しました。

• DXサービス事業

前期と比較し、2025年は第1四半期に撤退した建設DXサービスの影響により一部減収要素があったものの、「GreenBee Cloud Backup」において期初目標を大幅に上回る新規サブスクリプション契約を獲得した結果、DXサービス事業全体で347百万円の売上を計上しました。

• 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搭載製品の出荷数は漸減傾向である一方、Windows 10のサポート終了に伴うPC買い替え需要を背景に当社製品を搭載したPC出荷数が期初計画を上回ったこと、さらにAI PC関連の開発収入増から593百万円の売上を計上しました。

1月

- 富士通パソコンFMV（2025年1月発表モデル）にAI半導体アクセラレーター（NPU）に対応した「Umore」改良版をライセンス提供開始

2月

- 建設DXサービス事業の撤退を発表

5月

- アイ・ティー・エックス株式会社と戦略的パートナーシップを締結、「まるっと保存君」の共同販売開始

6月

- 「GreenBee Cloud Backup」の有償サブスクリプション契約者数が20万人到達
- 「GreenBee Store」を新規構築。販売・課金・顧客管理・サポートを統合し、パートナー向けにプラットフォームのワンストップ提供が可能に

9月

- 株式会社ウエストホールディングス向け業務管理DXシステムを納品を完了

10月

- 「GreenBee Cloud Backup」の有償サブスクリプション契約者数が30万人到達
- 富士通パソコンFMV（2025年10月発表モデル）に「Screen Share」のライセンス提供開始

11月

- GXサービス事業の新たな事業として、系統用蓄電池事業の参入発表

全KPI目標を達成！

有償サブスクリプション契約者数^{*1}

2025年
36.8万人
12月末実績

2025年KPI
26万人
12月末

結果：超過達成

月間新規獲得者数^{*2}

2025年平均
2.2万人/月

2025年KPI
1.4万人/月
年間平均

結果：超過達成

月間リカーリング収益（MRR）^{*3}

2025年12月
433%
2024年12月比

2025年KPI
200%
2024年12月比

結果：超過達成

月間退会率

2025年平均
1.2%

2025年KPI
1.2%
年間平均

結果：達成

➤ 2026年2月13日時点で、有償サブスクリプション契約者数は40万人に到達

* 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。

- 電力の安定供給と脱炭素化に貢献
- 資本業務提携関係にあるウエストグループから蓄電所を取得し運営
- 自社EMSクラウドサービスを系統用蓄電池事業に対応予定
- 2026年6月以降に需給調整市場からの収益を見込む



(1) 蓄電所名称	備前市穂波高圧第2蓄電所
(2) 事業主体	GreenBee Energy株式会社
(3) 出資者と出資比率	GreenBee株式会社 100%
(4) 所在地	岡山県備前市
(5) 事業用地面積	1,966m ²
(6) 設備諸元	リチウムイオン電池
(7) 蓄電システム定格出力	1,999kW
(8) 蓄電池定格容量	8,140kWh
(9) 事業開始 (予定)	2026年4月
(10) 運用期間	20年



当該蓄電所の設備上の特徴

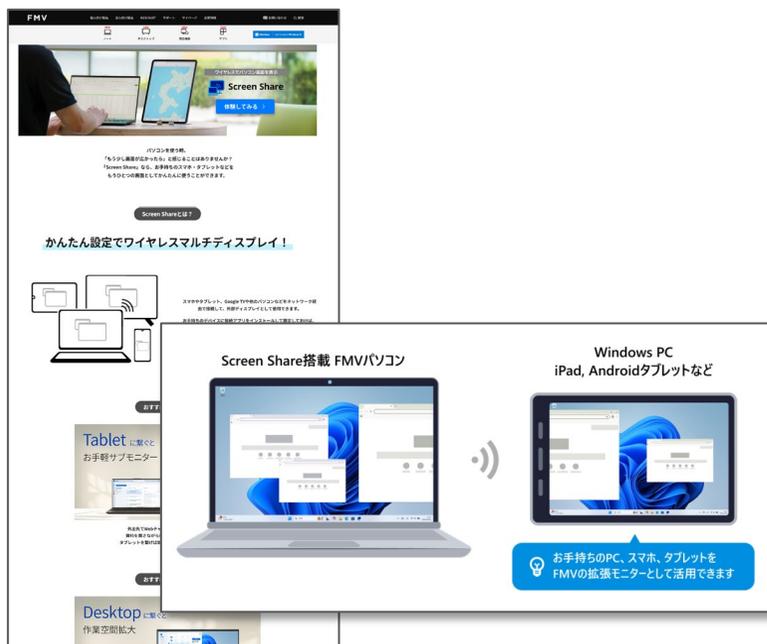
- **水害対策を考慮した設備設計**
近年の豪雨・水害リスクを踏まえ、主要設備の設置位置を底上げするなどの水害対策を講じており、災害時においても安定した運用が可能な設計としています。
- **周辺環境に考慮した騒音対策**
蓄電池設備の稼働に伴う騒音を低減するため、防音性能を備えたフェンスを設置し、周辺住環境への影響を抑える配慮を行っています。
- **災害時における地域支援への貢献の可能性**
災害発生時には、当該蓄電所の特性を活かし、近隣地域への電力供給への寄与など、地域社会への協力支援に資する活用も想定しています。

富士通パソコンFMV2025年10月モデルに「Screen Share」のライセンス提供開始 2025年第4四半期からロイヤリティ収入を計上開始

タブレット等の手持ちのデバイスを外部モニターに

GreenBeeの強みであるクロスプラットフォーム、無線映像転送、バーチャルドライバー開発技術をベースに、PCとモバイル機器や家電を自在に連携する高付加価値製品として開発。

2023年の「FMVコントローラー」、2024年の「スマホConnect」に続く第三弾の製品



製品概要

- Wi-Fi接続のみで、スマホ・タブレット・TVをPCの外部モニターとして利用可能にするアプリ。
- 映像 + 音声転送に対応。
タッチ操作可能なデバイスからは、遠隔でのPC操作もサポート。
- 追加コストなしで無線マルチモニター環境を構築可能。
- 既存製品と組み合わせ、PCとモバイル機器間の自由な連携操作を実現。

利用シーン

- ホテル宿泊時にタブレットやスマホをサブモニター化して2画面作業。
- リビングでGoogleTVをPCの大画面モニター化。
- ビジネスの商談時に、タブレットPCにプレゼン資料を投影など。

※ 富士通パソコン製品情報ページより

<https://www.fmworld.net/fmv/soft/screen-share.html>

2026年12月期
業績予想と事業方針

「GreenBee Cloud Backup」のサブスクリプション契約の伸長に伴うDXサービス事業の売上倍増とシステム用蓄電池の売電によるGXサービス事業の増収により、総売上高の増加(+36.1%)を見込む

(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	増減額 (対前年)	増減率 (対前年)
総売上	806	961	1,308	+347	36.1%
DXサービス事業	156	347	731	+384	110.6%
GXサービス事業	19	21	112	+91	433.3%
テクノロジーライセンス事業	630	593	465	△127	△21.6%
営業利益	50	165	208	+43	26.6%
営業利益率	6.3%	17.2%	16.0%	△1.2%	n/a
経常利益	60	168	198	+30	18.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	63	203	182	△21	△10.5%
EPS(1株当たり当期純利益)	27円88銭	87円49銭	86円01銭	△1円48銭	△1.69%

全 体

- 売上高・営業利益： 売上高・営業利益ともに過去最高(+2年連続の増収・営業増益)を目指す。
- 営業利益率： 16%を計画。
→ 前期との比較では、建設DXサービス関連の駆け込み需要の反動減とテクノロジーライセンス事業での開発費用の減少を想定。
→ GXサービス事業の新たな収益源となる統合エネルギー管理システムへの開発投資を実行。
- 当期純利益： 繰延税金資産の回収の可能性を見直し前期比10.5%減の182百万円を計画。

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継続的な増加により、DXサービス事業の売上高は前期比2倍超を見込む。

GXサービス事業

系統用蓄電池事業からの電力売買収益を6月から見込む。

前期からの産業用蓄電システム関連の法人向け商談は、事業者側の計画見直しに伴い、2026年度の業績予想から除外。

テクノロジー ライセンス事業

市場ニーズの変化による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減少および一部製品における開発収入の減少により、売上高は前期比で減少する見込み。

成長ドライバーとなる事業の確立

既存主力事業の見直しと効率化

DXサービス事業

GXサービス事業

テクノロジー
ライセンス事業

GreenBee Cloud Backupの拡大

電力収益および関連事業の確立

既存主力事業の見直しと効率化

- ◆ 有償契約者数の拡大
 - ・ 販売パートナーとの提携拡大
 - ・ 一店舗あたりの獲得効率向上
- ◆ 低退会率を維持
 - ・ サービス機能の継続的な強化
 - ・ 顧客満足度を向上
- ◆ サービスラインナップの拡充
 - ・ 上位プランの新設等

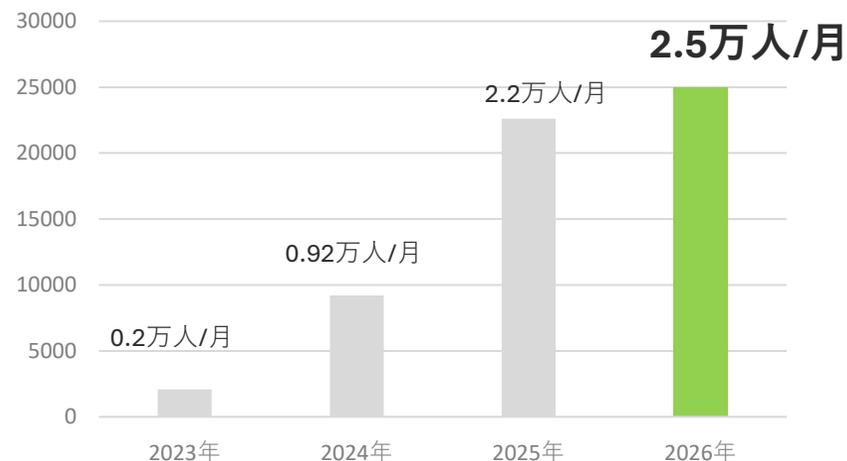
- ◆ 電力売買の収益化
 - ・ 自社蓄電所の運営
- ◆ EMSクラウドサービス
 - ・ 機能強化による提供範囲の拡大
- ◆ 周辺事業の拡大
 - ・ スマートデータロガー
 - ・ 蓄電池
 - ・ 太陽光発電モジュール
 - ・ EV充電器

- ◆ 収益構造変革と最適化
 - ・ 高利益率製品群へのシフトの強化
 - ・ 開発体制のコスト最適化
 - ・ 既存製品の収益性評価と選別
- ◆ AI PC市場向け
 - ・ AIを活用した新製品の市場投入

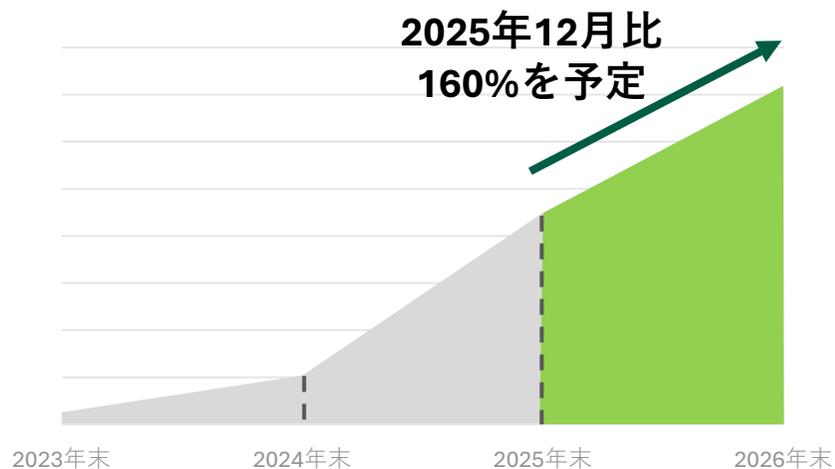
有償サブスクリプション契約者数



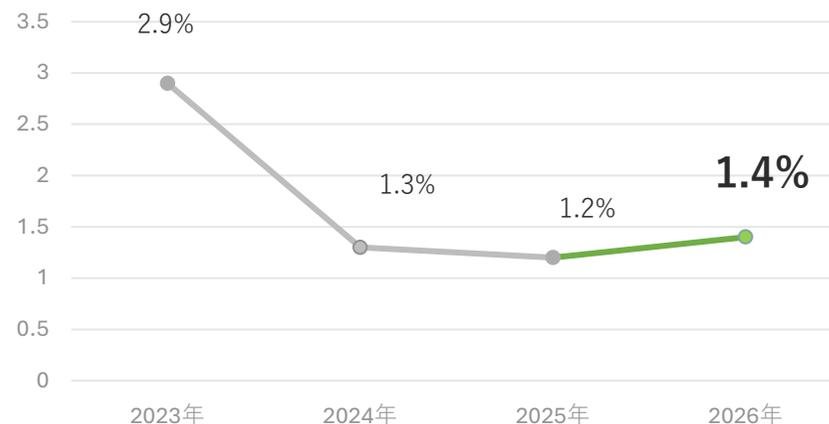
平均月間新規加入者数



月間リカーリング収益 (MRR)



平均月間退会率



- 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。

