

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社sMedio

(東証グロース：3913)

2024年3月29日

# 2024年4月1日、「株式会社sMedio」は「GreenBee株式会社」として会社を再始動します。

当社は、自社保有技術を活用したテクノロジーソフトウェア開発を強みとし、ライセンス提供することを主な事業としています。しかしながら、当社の主戦場としているパソコン・デジタル家電領域では、消費者ニーズの変化や製品のコモディティ化が進んでいる状況にあり当社製品を搭載する顧客製品の出荷数が伸び悩んでいる現状があります。

一方で、社会全体は大きな変革期にはいり、AI、IoT、ビッグデータなどを活用して既存システムからの脱却や新たなビジネスモデル創出（DX：デジタルトランスフォーメーション）、気候変動や環境破壊の抑制を目指す再生可能エネルギーの導入（GX：グリーントランスフォーメーション）が急速に進んでいます。

これらの当社を取り巻く環境の変化に対応し、「テクノロジーで社会を豊かにする会社」から「テクノロジーで持続可能な未来を築く会社」に変革していくため、2024年4月1日付けで商号を「株式会社sMedio」から「GreenBee株式会社」へ変更することといたしました。

「Green」は環境配慮の姿勢を表します。「Bee」は協働の姿勢、すなわち、蜂は環境の持続可能性に不可欠な存在であることから、社会や環境への積極的な貢献を目指す当社の姿勢を示しています。

「GreenBee株式会社」は、環境配慮、協働の精神を重視しつつ、これまで培ってきたテクノロジーに関する知見を活かしながら、業務フローの改善などに貢献する「DXサービス事業」のさらなる拡大と、エネルギー管理サービスを軸としたトータルソリューションを提供し省エネやCO2排出量削減の課題に貢献する「GXサービス事業」に挑戦していき、テクノロジーで持続可能な未来を築く会社を目指してまいります。

## 本資料の取扱いについて

- 本資料は、2024年3月29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。

DIGITAL TRANSFORMATION + GREEN TRANSFORMATION

テクノロジーで、持続可能な未来を築く会社

新領域事業

GXサービス事業

お客様の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

- 運用効率を最適化する設計
- 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

新シフト事業

DXサービス事業

AIとシステムで情報活用可能なサービスをワンストップで提供する事業

- クラウドデータアップサービス
  - sMedio Cloud Backup
- 建設DXサービス
  - 切羽AI評価サービス
  - コンクリートAI評価サービス
  - 掘削サイクルAI解析サービス
  - 濁水処理AI解析サービス
- モバイルアプリ脆弱性診断サービス
  - RiskFinder

共通基盤事業

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

- 4K/8Kプレミアムコンテンツ再生
  - Valution
  - TrueBD
- 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
  - Data Mover
  - sMedio Mobile-PC Backup
- AIメイクアップアプリ
  - sMedio Beauty Camera

旧区分

—

建設DXサービス事業  
セキュリティ&プライバシーソフトウェア事業  
IoTソリューション事業

パソコン・デジタル家電組込ソフトウェア事業  
セキュリティ&プライバシーソフトウェア事業

GREEN TRANSFORMATION

## GXサービス事業

脱炭素化実現に取り組む社会で必要となる  
サービスをワンストップで提供していく事業

GX = グリーントランスフォーメーション（化石燃料に依存せず再生可能エネルギー中心の経済活動に転換していく取り組み）

社会全体が脱炭素化実現に進んでいる中、電力の需給調整やBCP(事業継続計画)対策を目的として、蓄電池システムの需要急拡大が見込まれております。日本政府は2050年カーボンニュートラル実現を宣言しており、その実現には蓄電池システムの配置が不可欠です。

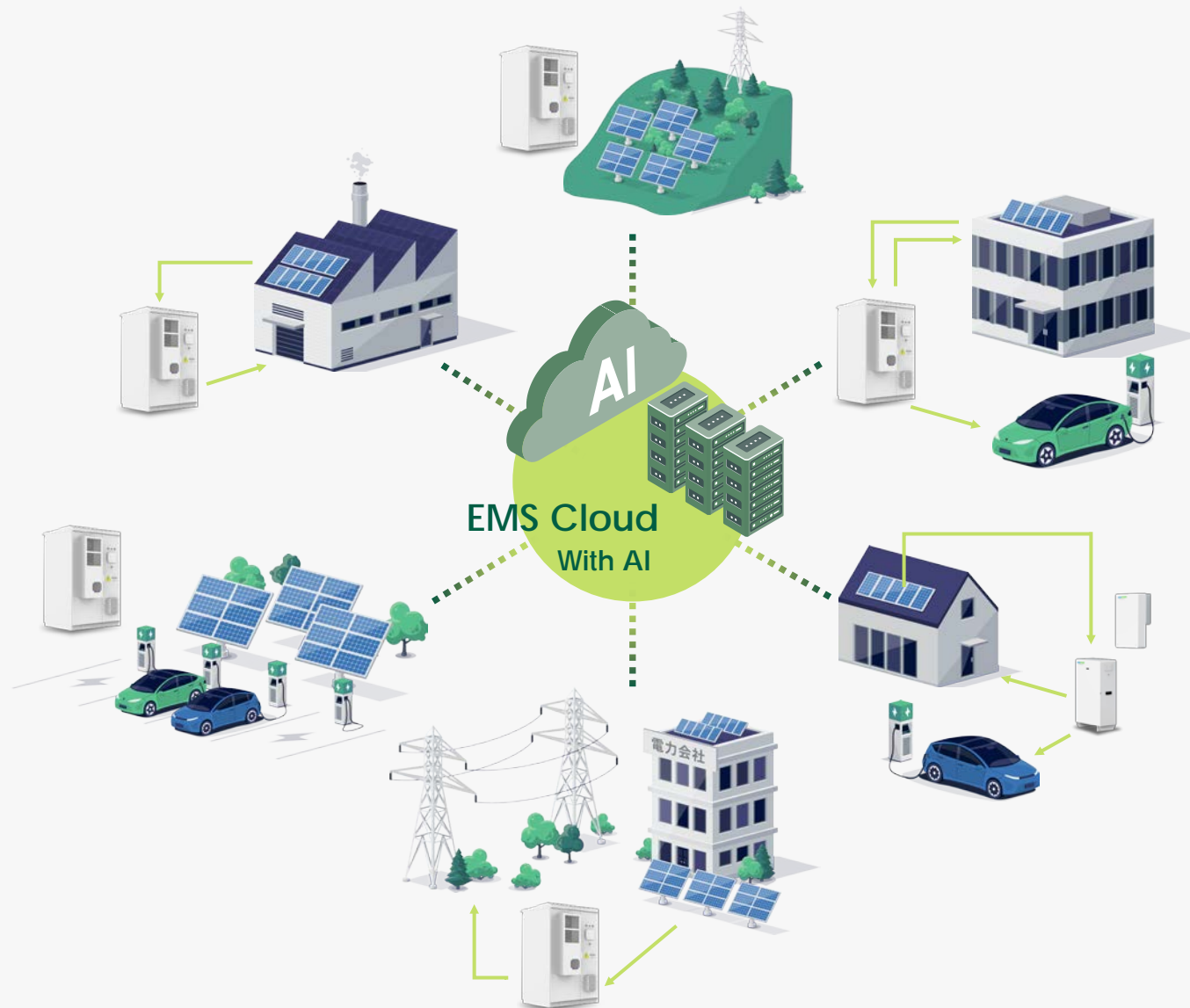
GreenBeeはこの状況を好機ととらえ、蓄電池システムおよび関連する再エネ製品をラインナップし、コンサルティングから導入・運用までワンストップ提供できるサプライチェーン（供給網）を構築・強化を図ることにします。

蓄電池システムは、蓄電池本体とともに各種IT機器やAIを利用したエネルギーマネージメントシステム（EMS）が重要な構成要素となっており、当社がこれまで培ってきた技術をフル活用できる分野であることも再エネ事業への参入を決定した主な理由の1つになります。

脱炭素化に向けたソリューション提供を通じて、社会への還元と課題解決に努め、存在価値の高い企業体となることを目標としています。

## 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。





# GreenBeeの製品ラインナップ

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

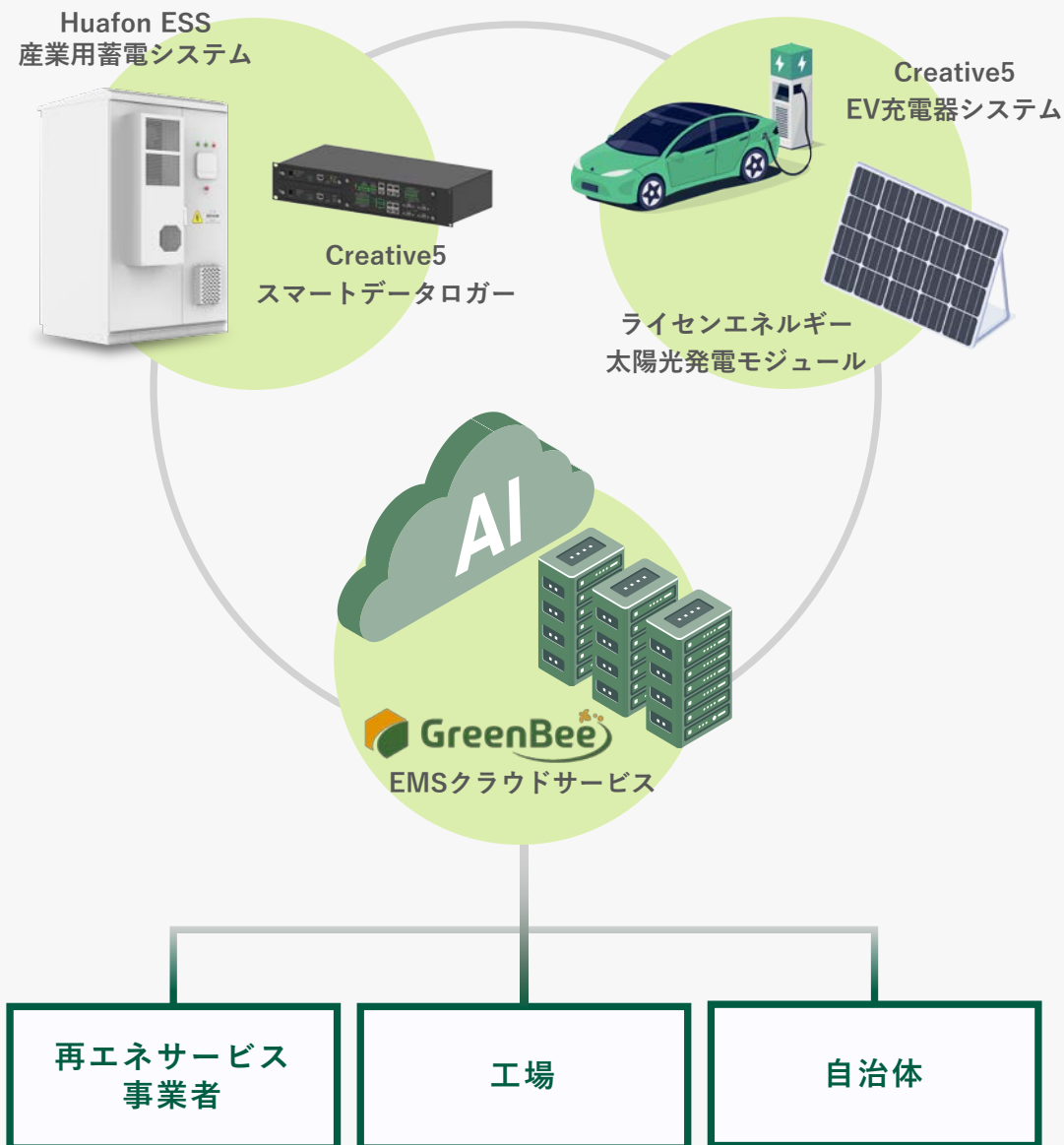
再エネサービス事業者、工場、自治体等

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

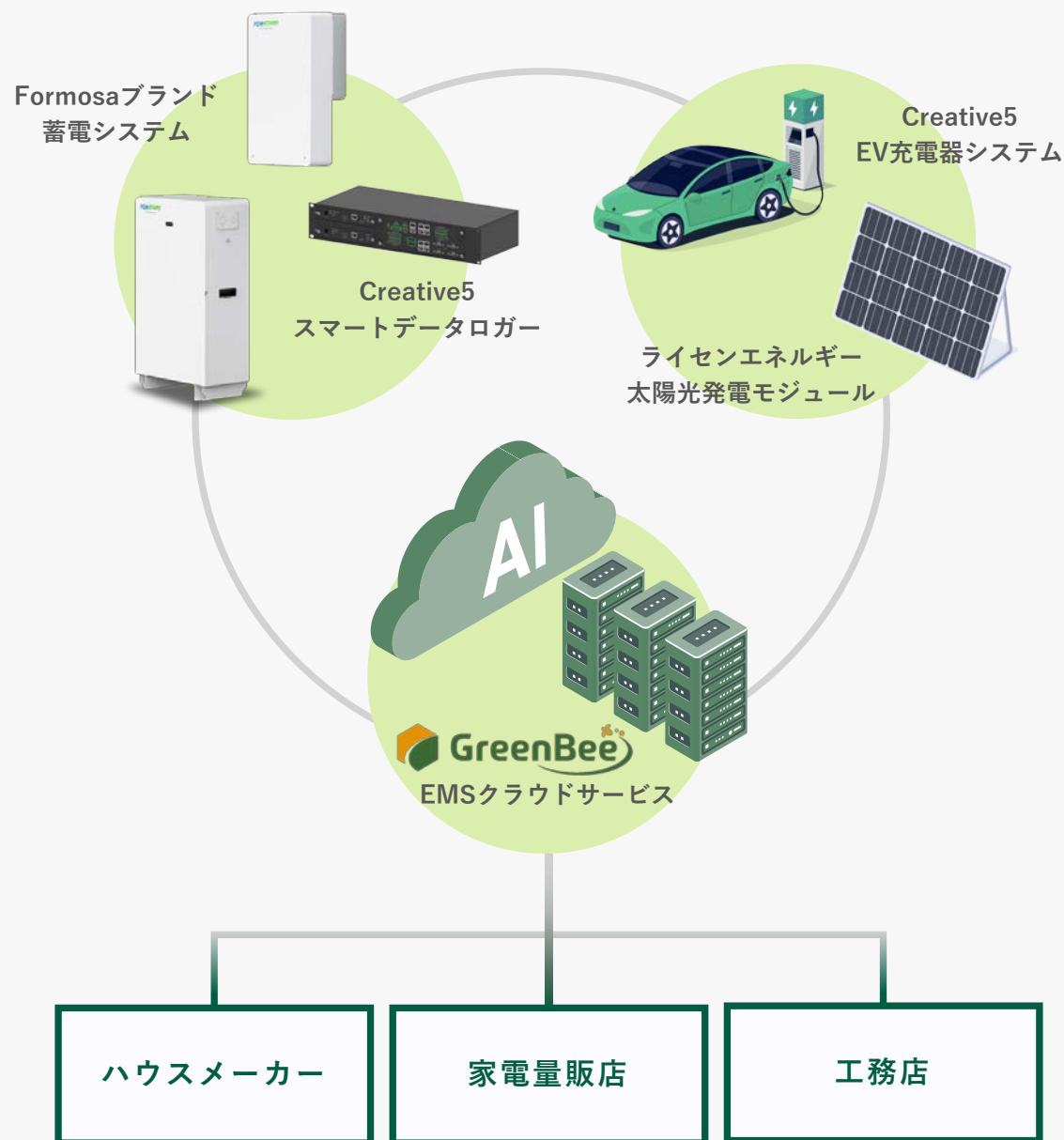
ハウスメーカー、太陽光発電・蓄電システムを販売する量販店・工務店等

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





## スマートデータロガー、 その他再エネ製品の提供

省エネ、CO2排出量削減、少子高齢化など、現在直面しているこれらの課題は、今の世代が解決しなければならない大きな挑戦です。CREATIVE5はこれらの差し迫った課題に取り組むため、「スマートエネルギー管理ソリューション」を開発、販売しております。世界で電力の自由化が進んでいる日本市場で、sMedioと戦略的に協業を開始できることをうれしく思い、持続可能な省エネ社会を発展させるという夢を共に実現していきます。

**Alvin Chen, CEO**  
CREATIVE5, Inc.



## 産業向け蓄電システムの提供

sMedioと戦略的パートナーシップを締結し、日本のエネルギー貯蔵市場の拡大に向けて協力できることを光栄に思います。当社の提供する蓄電システムは、日本のカーボンニュートラル目標の達成に重要な役割を果たします。sMedioと協力し、日本市場に優れた競争力のある蓄電システムを提供し、2050年までにカーボンニュートラルを達成するという日本の目標に貢献できることを楽しみにしています。

**Shunke Zhang, General Manager**  
Zhejiang Huaфон ESS Technology Co., Ltd.





## 住宅向け、産業向け蓄電システムの提供

sMedioは、お客様の期待を超えるエネルギーマネジメントの未来を築く使命に取り組んでおり、その姿勢は信頼に値します。彼らがGXを推進することで、エネルギーコストの最適化、環境への配慮、そしてビジネスの持続可能性が向上することは確実であると感じています。弊社は心からsMedioのGX推進を支持し、その先駆的な取り組みが業界全体に革新をもたらすことを期待しています。

台湾プラスチックジャパンニューエナジー株式会社  
日本事業部長 上山 博樹

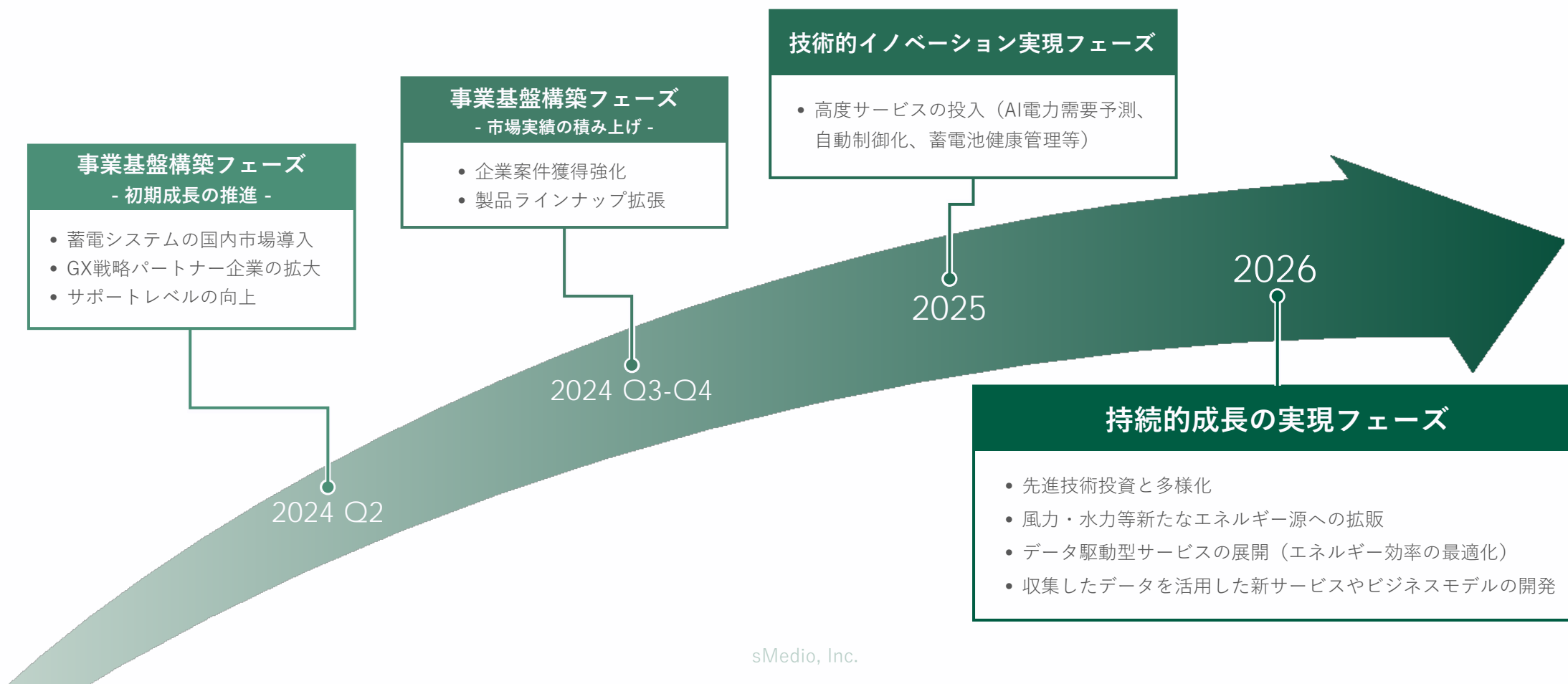


## 太陽光発電モジュールの提供

ライセンエネルギー株式会社は株式会社sMedioとの強固なパートナーシップを誇りに思っております。我々の協力により、Risenが持つ世界トップクラスの技術力や太陽光パネルの調達力などを活用し、需要家に最適な再エネ電力・環境価値を実現し、市場において新たな価値を創造していく所存です。株式会社sMedioのAIサービスソリューションは、その品質と革新性において業界をリードしており、我々はこの強力な連携が双方にとってさらなる成功をもたらすと確信しています。

ライセンエネルギー株式会社  
支店長 安田 東恩

# AIと最先端技術によって変革したエネルギーソリューション を通じて社会へ価値を提供し続けます。



DIGITAL TRANSFORMATION

# DXサービス事業

お客様のニーズと課題をテクノロジーで  
解決していく事業

DX = デジタル・トランスフォーメーション（デジタル技術を活用し、ビジネスを変革していく取り組み）

当社強みの映像処理技術、画像処理AI技術、クロスプラットフォーム開発等、  
デジタル技術をフル活用し、顧客ニーズ・現場課題を解決するDXサービスを提供する事業。

## 顧客ニーズ特化 DXサービス

### クラウド型データバックアップサービス

- sMedio Cloud Backup



### Androidアプリ脆弱性診断Webサービス

- RiskFinder



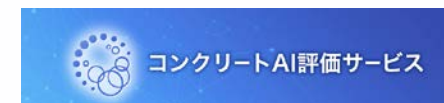
## 現場課題特化 DXサービス

### 建設DXサービス

- 切羽AI評価サービス



- コンクリートAI評価サービス



- 掘削サイクルAI解析サービス



- 濁水処理AI解析サービス





## 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、  
**30,000名のサブスクリプション契約者数**に到達。  
(2024年1月末)

iPhone / Android™ 両対応

容量無制限



3台まで追加可能

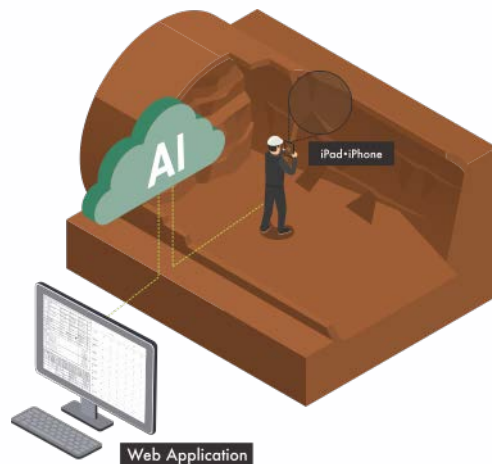
オンラインビューア



## 切羽 AI 評価システムサービス

### 切羽AI評価サービス

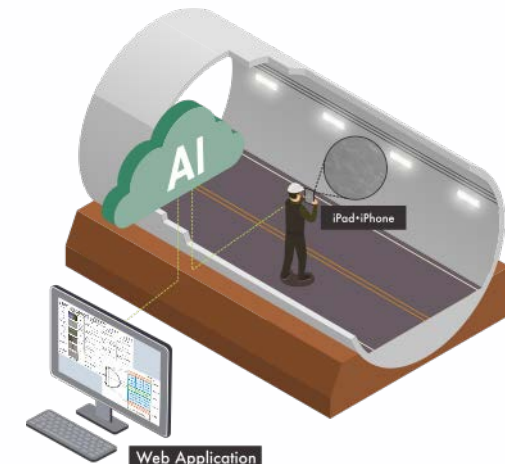
トンネル掘削現場での切羽（掘削面）観察評価をAIが支援。



## コンクリートAI評価サービス

### コンクリートAI評価サービス

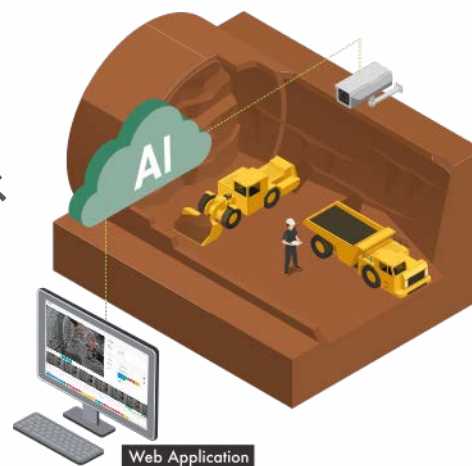
トンネル覆工コンクリートの表層品質評価をAIが支援。



## 掘削サイクルAI解析サービス

### 掘削サイクルAI解析サービス

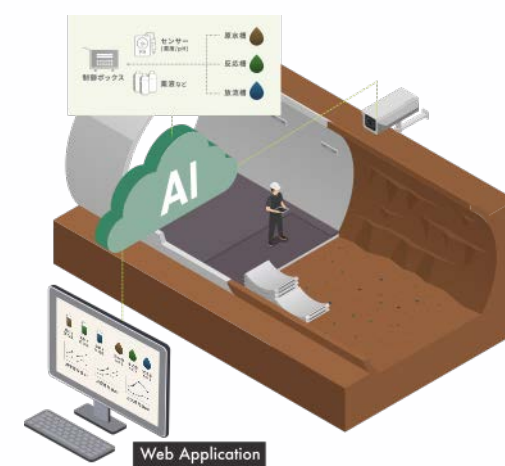
トンネル掘削現場における掘削サイクルのAIによる認識と工程の解析を支援。



## 濁水処理AI解析サービス

### 濁水処理AI解析サービス

トンネル掘削現場における汚水状態をAIによって監視し、薬剂量の調整を自動化



## 大手ゼネコンでの十分な採用実績

西松建設株式会社

株式会社植木組

株式会社不動テトラ

大豊建設株式会社

株式会社奥村組

株式会社竹中土木

岩田地崎建設株式会社

大成建設株式会社

株式会社森本組

清水建設株式会社

青木あすなろ建設株式会社

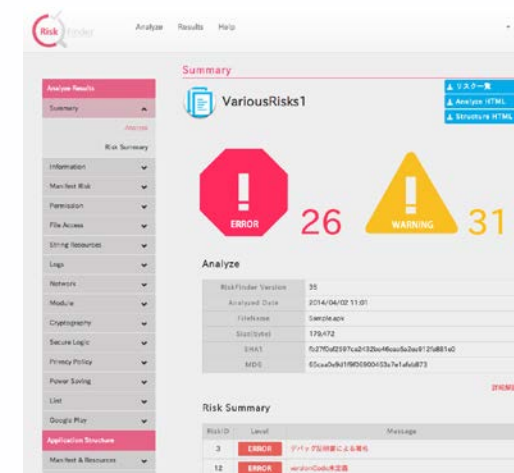
株式会社安藤・間



## 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>



TECHNOLOGY LICENSE

# 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

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。

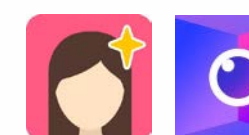
## 情報家電

- 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



## 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



<p>Valution BD/DVD sMedio True BD/DVD</p>	<p>tourbillon</p>	<p>sMedio TV Suite</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>デジタル家電機器向け組み込みブラウザ</p>	<p>パソコン、Android端末でテレビ視聴</p>	
<p>sMedio Data Mover</p>	<p>sMedio Smart Camera</p>	<p>sMedio Beauty Camera</p>	<p>sMedio Mobile-PC Backup</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>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>AIを利用したビデオ会議用メイクアップアプリ</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.  
**NTT docomo**

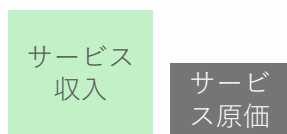
**NEC****FUJITSU****I-O DATA****EPSON*****BUFFALO***<sup>TM</sup>**Logitech****QNAP**



## GXサービス事業

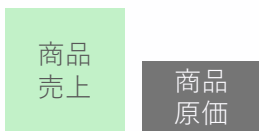
EMSのクラウドサービス、蓄電池等の商品売上などを収益の核としている。

### 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」、「建設DXサービス」、「モバイルアプリ脆弱性診断サービス」等のDXサービスの利用に応じた月額課金と、受託開発業務を基盤とした安定的な受託開発収入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。

EXTERNAL ENVIRONMENT

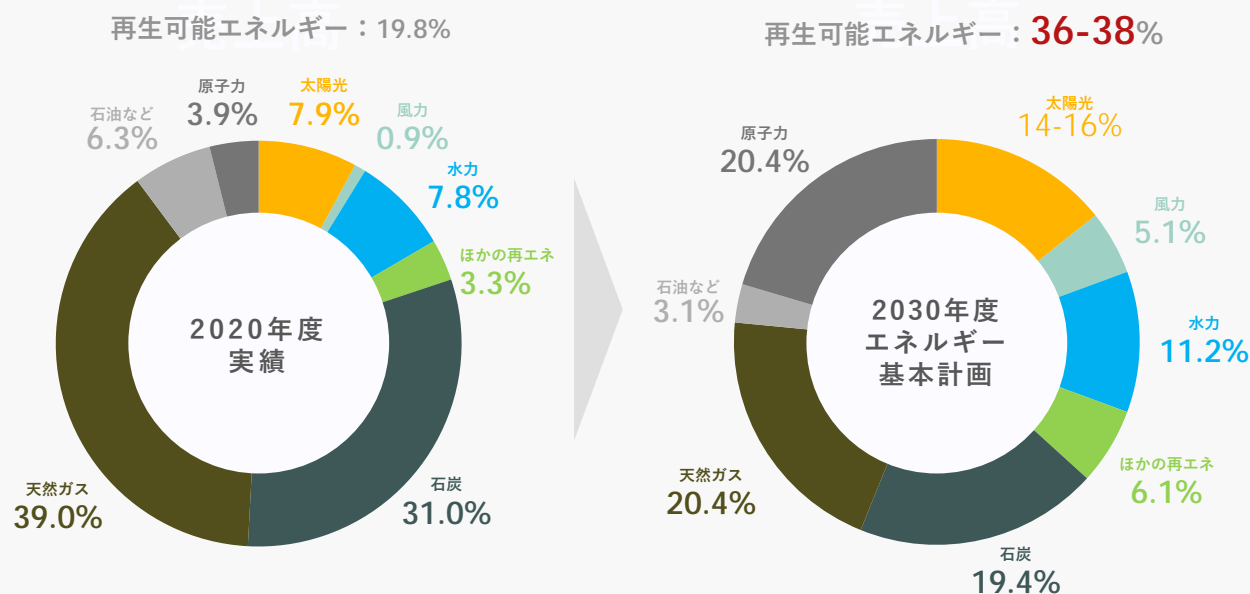
外部環境について

# 再生可能エネルギーの重要性と需要増加の背景

地球の気候変動と環境破壊の進行を抑制するためには、化石燃料への依存を減少させることが不可欠です。

再生可能エネルギーは持続可能で環境にやさしく、燃料資源が尽きる心配がありません。そのため、多くの国や企業が環境と経済の両面から再生可能エネルギーへの投資と導入は急速に拡大しています。

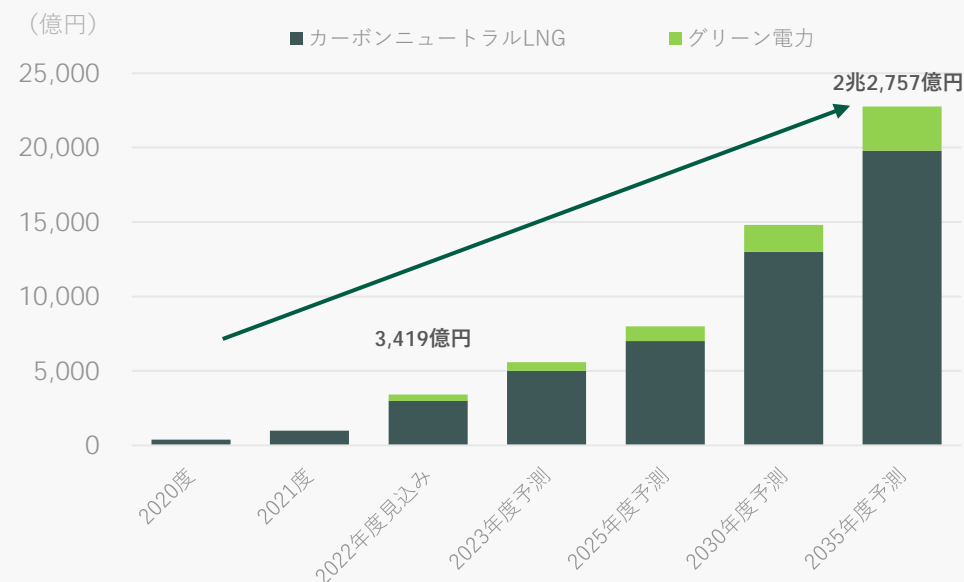
日本の電源構成2020年度実績と2030年目標



絵源エネルギー庁「総合エネルギー統計」より作成

絵源エネルギー庁「第6次エネルギー基本計画」より作成

グリーンエネルギーの日本市場予測



グリーンエネルギーは、水力、太陽光、風力、地熱、バイオマスなど再エネ由来の電力のほか、環境価値証書を活用して二酸化炭素 (CO<sub>2</sub>) フリーであるとみなしたグリーン電力、天然ガスの採掘から燃焼までに発生するCO<sub>2</sub>などをクレジットでオフセットした都市ガスであるカーボンニュートラルLNG (液化天然ガス)

出典：富士経済「グリーンエネルギーの国内市場予測」より作成

# 日本政府の再生可能エネルギー導入に向けた基本方針

## 2050年 カーボン ニュートラル の達成

-2020年10月 日本政府宣言-

		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2030~	2040~		
目標・戦略		地域と共生した再エネの最大限導入					再エネ比率36-38%実現			次世代再エネ技術の導入			
		国産次世代型太陽光(プロガイド等) ユーザー実証を通じた技術確立 実証分野の拡大 - 重要な創出に向けた導入促進策の具体化と関連ルール整備 - 2030年度に向けた早期のGW級の量産体制構築									国内外の市場での社会実装の実現		
		洋上風力案件組成					1GW/年以上の案件形成					2030年：10GWの案件形成	
		浮体式導入目標の検討		2023年ミックスに向けた案件形成		再エネ海域利用法に基づく一般海域での大規模洋上風力複数案件運転開始					2040年：30-45GWの案件形成		
GX投資	太陽光	FIT・FIP制度の適切な執行、地域主導の再エネ導入等によるGX投資の加速(約2兆円/年)【2011年度10.4% ▶ 2021年度20.3% ▶ 2023年度36-38%】									今後10年間で約20兆円~の官民投資を実施		
		国民負担の抑制(入札制度の活用、FIT・FIPに依らない需要家主導の再エネ導入)											
		【2011年度0.4% ▶ 2021年度8.3% ▶ 2023年度14-16%】 次世代型太陽電池の技術開発、大規模実証、量産体制整備											
	風力	【2011年度0.4% ▶ 2021年度0.9% ▶ 2023年度5%】 低コストに向けた技術開発 複数の実海域における浮体式実証事業 / 浮体式の入札実施											
		風車や関連部品、浮体基礎等の洋上風力関連産業における大規模かつ強靱なサプライチェーン形											
		「日本版セントラル式」による風況(2023年度~) 海底地盤調査調査結果を踏まえた入札の実施(2025年度~)											
地熱	【2011年度0.2% ▶ 2021年度0.3% ▶ 2023年度1%】 地熱資源の調査、革新的地熱発電技術の開発												
水力	【2011年度7.8% ▶ 2021年度7.5% ▶ 2023年度11%】 事業初期段階の事業性調査、既存設備更新												
バイオ	【2011年度1.5% ▶ 2021年度3.2% ▶ 2023年度5%】 ライフサイクルGHGを含む持続可能性の基準に基づく適切な導入拡大												
規制・制度		事業規律強化への制度措置		関係省庁・自治体が連携した制度の着実な執行、必要に応じた適時適切な見直し									
		更新・増設、出力増加時のルール見直し		既設再エネ(太陽光約60GW)の最大活用							長期電源化		
		施設種別の目標設定		- 公共部門での率先実行・実行計画に基づく再エネ導入促進、設置可能な公共建築物の約50%以上に太陽光導入(2030年度) - 新築戸建住宅の6割に太陽光導入(2030年度)							次世代太陽光の活用による更なる需要拡大		
		再エネ特措法に基づく導入支援、再エネ海域利用法に基づく案件形成、温対法、建築物省エネ法、航空法、農山漁村再エネ法等による導入促進、高度化法、省エネ法に基づく非化石エネルギーの利用促進											
国際戦略	太陽光	アジア・ゼロエミッション共同体構想等に基づいた国際展開戦略				国際研究機関との連携による評価手法等の国際標準化					自立的な海外展開		
	風力	アジア展開も見据えた浮体式洋上風力の国際標準化の推進											

建設業界の様々な課題に対応するために、業務プロセスのDX化が求められています。

## 業界の課題



人手不足



熟練者の退職



スキル継承



判別基準の平準化



自動化

## 一般的なICT施工

3次元起工測量

3次元設計・施工計画

ICT施工

3次元出来形計測

## 業務プロセス



## DXを支える技術

ドローン、レーザー  
スキャナー、  
MMSなど  
RTK-GNSS

自動設計  
RPA  
(ロボティック・ブ  
ロセス・オート  
メーション)

IoTセンサー  
建機の  
自動運転

ロボット  
VR/AR  
(仮想現実/拡張  
現実)

VR/AR  
(仮想現実/拡張  
現実)  
スマートグラス、  
カメラなど

IoTセンサー  
ドローン、  
レーザー  
スキャナー、  
MMSなど

## DXのデータ活用を促進する技術

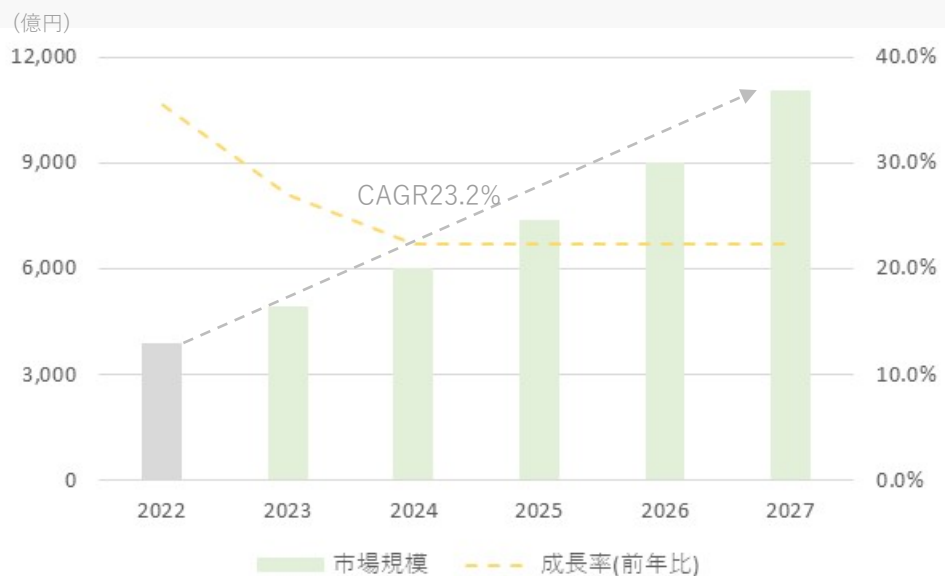


- 当社サービスの領域
  - 施工プロセスにおいて、以下の当社サービスが使用されています。
    - 「切羽AI評価サービス」、
    - 「掘削サイクルAI解析サービス」
    - 「濁水処理AI解析サービス」
  - 検査プロセスにおいて、以下の当社サービスが使用されています。
    - 「覆工コンクリートAI評価サービス」

参考：「国土交通省におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進について」を元に当社にて作成

建設業界では人手不足による業務効率化、業務自動化等に対するニーズが高まっており、建設DX市場は今後も堅調に成長を続ける見通しです。

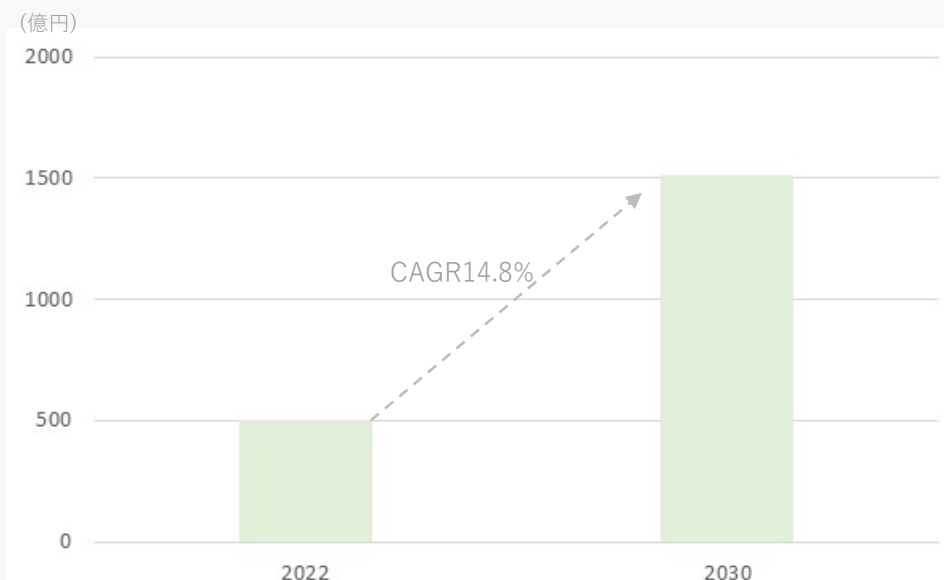
## 国内AIシステム市場予測



国内AIシステム市場における市場規模について、2022年～2027年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は23.2%で推移し、2027年には1兆1,034億7,700万円になると予測されています。

参考：IDC「2023年 国内AIシステム市場予測を発表」  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50603323>を元に当社にて作成

## 建設DX市場



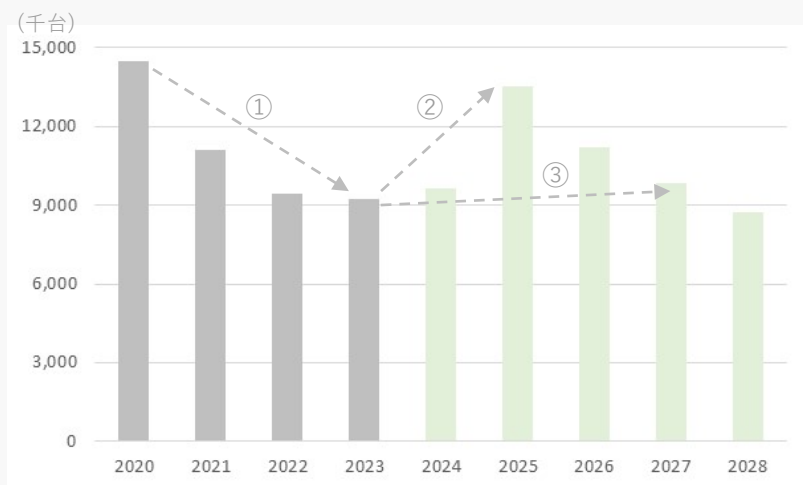
上記は、不動産/建設のDX関連の国内市場規模(投資額)の金額を前提としているが、当該情報に基づく2022年から2030年にかけてCAGR14.8%で成長することが想定されている。

参考：富士カメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編\_2023年3月17日」  
<https://www.fcr.co.jp/pr/23032.htm>を元に当社にて作成

## 国内PC市場・国内TV市場

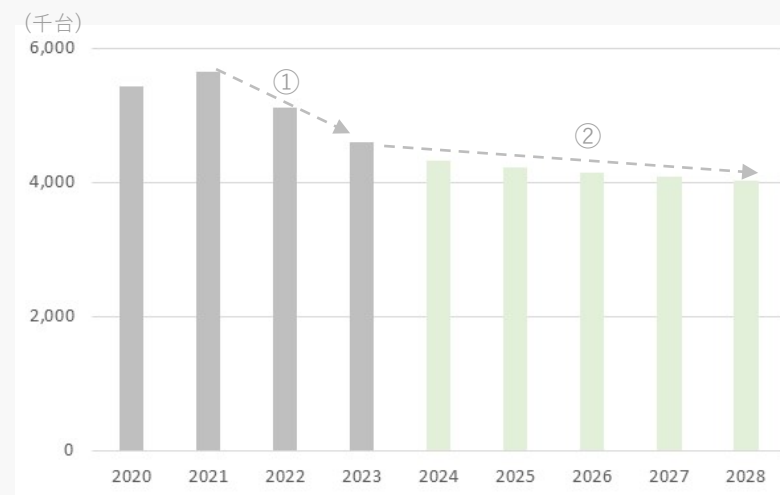
Windows10サポート終了にともなう買換え需要が見込まれるものの、国内PC市場および国内TV市場は緩やかな減少傾向が予想されます。

### 国内PC市場



- ①2022年から2023年にかけては、2020年から2021年にかけて生じたリモートワーク向けの需要前倒しの反動により需要は減少に転じた。
- ②2024年以降は、需要反動減が収束に向かい、また、2025年に控えるWindows10サポート終了に伴う買い替えが喚起されることから、需要は回復に転じると見込まれる。
- ③2025年から2027年にかけては、2020年から2021年にかけて発生したリモートワーク関連需要増加の買い替えサイクル期にあたることから、需要は微増傾向が続く見通し。

### 国内TV市場



- ①2023年は在宅時間が減少したことや、スマートフォンによる動画視聴との競合が強まったことで需要が減少している。
- ②2024年以降、映像機器の多様化が進み、特にスマートフォンによる動画視聴との競合が強まることで、需要は横ばいが見込まれる。インターネット接続を可能とするテレビの需要や、4K、有機EL、ミニLEDバックライト搭載、量子ドット技術採用、といった高画質化につながる機能を搭載した製品の需要、省エネ性能を向上させた製品の需要が増加し、2028年にかけて買い替え需要を喚起していくと見込まれる。

参考：JEITA「AV&IT機器の世界需要動向を発表\_2024年2月29日」  
<https://www.jeita.or.jp/japanese/topics/2024/0229.pdf>を元に当社にて作成

	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
		クラウド型 データバックアップサービス等	建設DX	
競合	<p><b>1. 競合の存在</b> 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><b>1. 競合の存在</b> 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><b>2. 顧客におけるソフトウェアの内製化</b> 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><b>1. 競合の存在</b> 当社は工事現場での特定の課題の自動化に特化し先行してサービス機能強化していくことで競争を勝ち抜く。</p> <p><b>2. 顧客におけるDXサービス内製化</b> 実用化には、各課題別に対応させた判定精度の高いAIエンジン開発、データ管理サーバー、アプリ等の複合的なシステム開発、かつ継続したアップデートをする体制の構築が必要で、一顧客での開発投資は大きい。一気通貫のシステムを継続提供できる立場を活かしアプローチしていく。</p>	<p><b>1. 競合の存在</b> 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><b>2. 顧客におけるソフトウェアの内製化</b> 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><b>認証・規格への対応</b> 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><b>OS仕様の変更</b> 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>		



GROWTH STRATEGY

# GreenBeeの成長戦略

GreenBeeの強み / GreenBeeの成長イメージ / 各事業の方針

# 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8000万以上のライセンス提供実績をもつ

## 2 ワンストップで提供する開発力

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

## 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・クラウドの開発を一気通貫で提供可能

## 4 大手顧客に直接リーチ

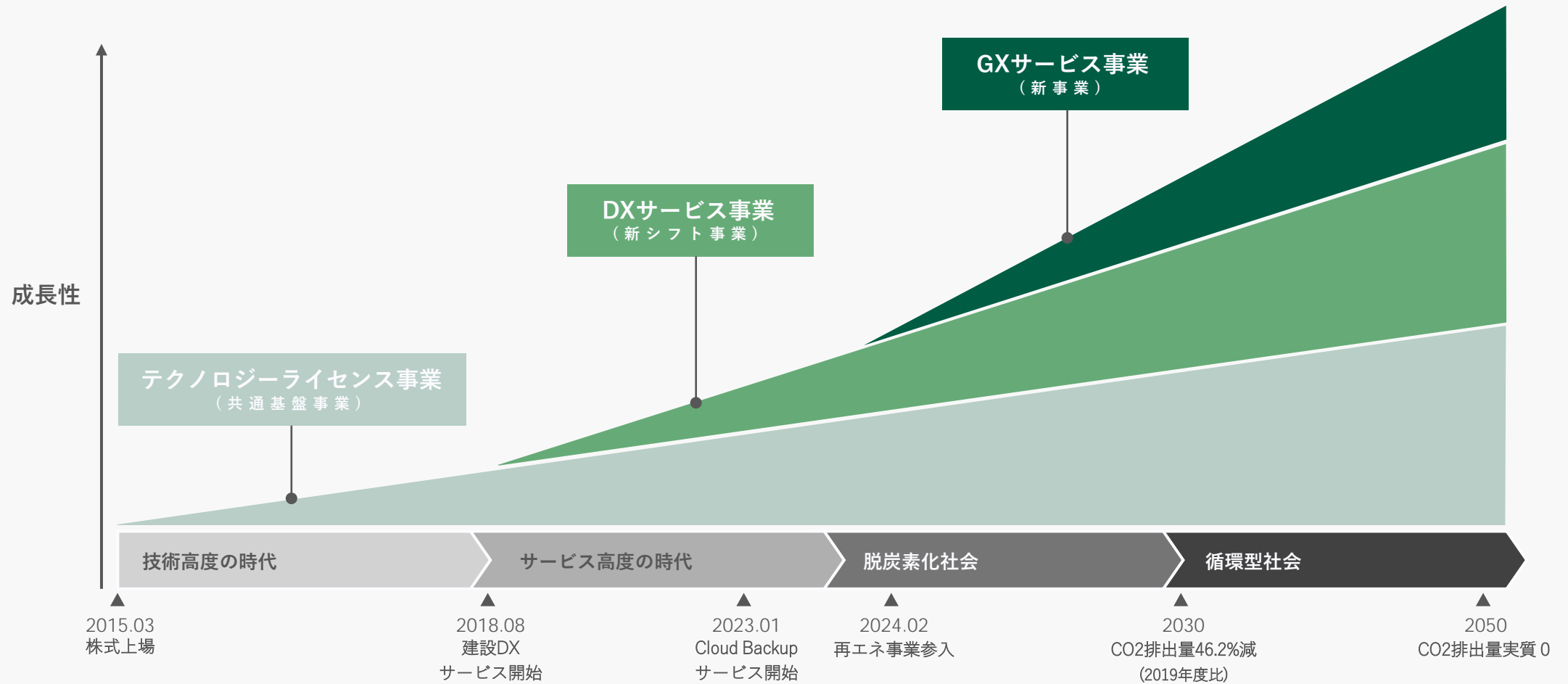
各業界の大手顧客に直接リーチできる販売体制

## 5 戦略的パートナーシップ

海外メーカーとの戦略的パートナーシップの構築

	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
		クラウド型 データバックアップ等	建設DX サービス	
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	スマホデータ高速バックアップ スマホアプリの脆弱性診断技術	画像AI認識技術および センサー解析技術	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	10年以上のサービス提供	大手ゼネコンへの採用実績	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			

持続可能な成長を図るべく、取り巻く環境や社会変化に対応し、必要とされている製品・サービスをタイムリーに提供していく



## GXサービス事業

- 蓄電池システム販売を切り口にビジネス機会を創出
- 企業案件需要の取り込み
- 戦略パートナー企業の拡大

新事業領域への参入

## DXサービス事業

- sMedio Cloud Backup  
サブスクリプション契約数8万名の獲得
- 建設DXサービス  
累積採用建設会社数 15社、累計採用トンネル数 70本の獲得
- 建設DXサービス  
新規建設DXサービスのリリース

ストック収入の拡大

## テクノロジー ライセンス事業

- 収益力の向上（開発その他コスト適正化、人員再配置等）
- パソコン向け新製品投入、デバイス間データ転送・連携、マルチスクリーン対応ソフトウェアを強化。

営業利益率の向上

RISK INFORMATION

# リスク情報

## 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

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。

建設DXサービス事業は、建設工事現場への浸透・採用には手応えを感じておりますが、通常のソフトウェア販売と違って、工期による影響が存在し、採用が短期間に一気に進むものでない反面、営業体制・開発体制の構築・強化に継続した投資が必要となります。

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。

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、陳腐化も早いため、①想定以上の技術進歩、②製品が市場ニーズに適応しない、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。

### (リスクへの対応策)

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。

## 品質管理に関するリスク

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。

### (リスクへの対応策)

品質管理を徹底するよう努めてまいります。

※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。



## リスク情報

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4年12月期の実績では上位3社で売上の59.6%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。

BUSINESS HIGHLIGHTS / FORECAST

# 2023年12月期ハイライト / 2024年12月期業績予想

## 2023年12月期 連結業績ハイライト



単位：百万円

	2021年	2022年	2023年	前年同期比	
	1-12月	1-12月	1-12月		
売上高	722	827	813	▲13	▲1.6%
売上原価	317	603	450	▲152	▲25.3%
売上総利益	405	223	362	139	62.2%
販管費	398	420	404	▲15	▲3.7%
営業利益	6	▲196	▲41	154	n/a
営業外収益	6	16	44	28	178.9%
営業外費用	0	1	—	▲1	▲100.0%
経常利益	12	▲182	3	185	n/a
特別利益	—	—	—	—	n/a
特別損失	—	—	146	146	n/a
税金等調整前当期純利益	12	▲182	▲143	38	n/a
法人税等	11	3	19	16	555.9%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>1</b>	<b>▲185</b>	<b>▲163</b>	<b>21</b>	<b>n/a</b>
売上原価率	43.9%	72.9%	55.4%	▲17.5p	n/a
営業利益率	0.9%	▲23.8%	▲5.1%	18.6p	n/a

- 売上高：前期比で、ロイヤリティ収入が▲24百万円、受託開発収入が+8百万円、保守・サポート収入が+3百万円となりました。
- 営業利益：前期比で、売上高が減少した一方で、売上原価および販管費も減少し、営業利益は▲41百万円となりました。当期に原材料の評価減70百万を計上しましたが、当該評価減の影響を除くと、営業利益は28百万円でした。
- 親会社株主に帰属する当期純利益：和解金の支払い146百万円の影響もあり、親会社に帰属する当期純利益は▲163百万円でした。原材料の評価減および和解金の支払いによる影響を除くと、親会社に帰属する当期純利益は53百万円でした。

単位:百万円

	2023年12月期		期初予想比	
	期初予想	実績		
売上高	845	813	▲31	▲3.7%
営業利益	25	▲41	▲66	-
経常利益	25	3	▲22	-
親会社株主に帰属する当期純利益	10	▲163	▲173	-

- 売上高：パソコン・デジタル家電領域において、当社製品を搭載する一部の顧客製品の出荷数が伸び悩んだこと、IoTソリューション事業領域において Kiwi Technology, Inc.社製品を活用したIoTソリューションの売上が伸び悩んだことで、連結売上高は期初予想を下回るようになりました。
- 営業利益：原材料の評価減70百万円を計上した結果、期初予想を下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：連結経常利益の下振れ、技術ライセンスを受けている相手先に対する和解金の支払い146百万円の影響により期初予想を下回るることとなりました。

### パソコン・デジタル家電向け組込みソフトウェア事業

- 通期での売上高は、534百万円。（前年同期比：▲45百万円）
- Valuationに関連する原材料の評価減の計上（▲70百万円）と技術ライセンスを受けている相手先に和解金の支払いを実施（▲146百万）。
- スマホ連携アプリのラインナップ拡充（前回 4製品→現時点 6製品）
- ロジテック（株）ポータブルブルーレイドライブに「sMedio TrueBD SE for Logitec」を提供。
- 「Valution BD(4K対応版）」が2,700万ライセンスに到達。

### 建設DXサービス事業

- 通期での売上高は、55百万円。（前年同期比：+1百万円）
- KPI（重要目標達成指数）

	2022年末実績	2023年末目標	2023年度実績
累計採用企業数(社)	8	10社超	12
累計採用トンネル数(本)	32	60	49

※2024年末の目標は、累計採用企業数15社超、累計採用トンネル数70本です。

- 「切羽AI評価サービス」が、（株）森本組、清水建設（株）、青木あすなろ建設（株）で採用。
- 「覆工コンクリートAI評価サービス」が、（株）安藤・間で採用。
- 累積採用企業社数、採用トンネル数は前期末実績比でそれぞれ4社、17本増。
- 自社建設DXサービス「濁水処理AI解析サービス」を4月にサービスイン。

### セキュリティ・プライバシー事業

- 通期での売上高は、217百万円。（前年同期比：+26百万円）
- クラウド型スマートフォンバックアップサービス「sMedio Cloud Backup」の2024年1月末時点の累計サブスクリプション（定期購読）契約者数は30,000名に到達。2024年末の獲得目標は80,000名。

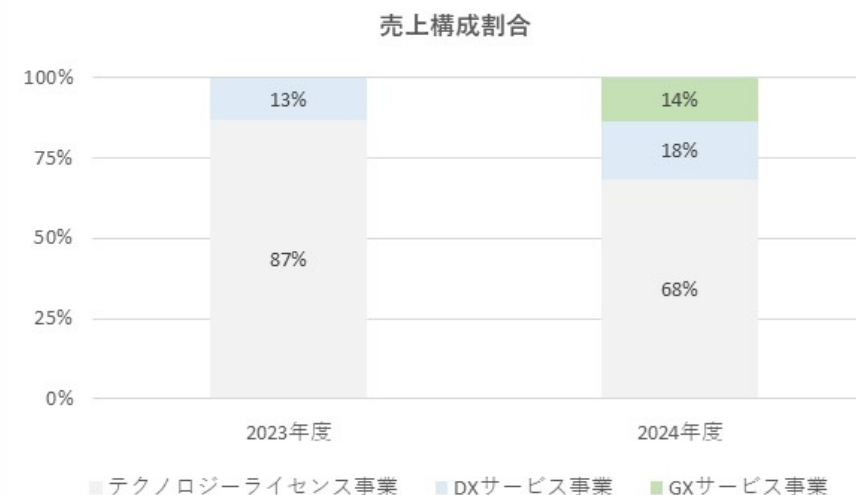
### IoTソリューション事業

- 通期での売上高は、6百万円。（前年同期比：+5百万円）
- 戸田建設（株）と、施工中の山岳トンネル建設現場において、環境測定、クラウドによる一元管理、iOSアプリで可視化するシステムを共同開発、実証運用を開始。Kiwi Technology, Inc.のLoRaWAN対応ゲートウェイとセンサーを活用。

## 新経営戦略の元でさらなる成長を目指す。

	(百万円) 2023年度実績	2024年度 予測	増減額 (対前年)	増減率 (対前年)
総売上	813	898	+84	+10.4%
GXサービス事業	-	122	+122	n/a
DXサービス事業	107	162	+54	+50.2%
テクノロジーライセンス事業	705	614	▲91	▲13.0%
営業利益	▲41	46	+88	n/a
経常利益	3	46	+43	+1,440.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲163	34	+197	n/a
EPS (一株当たりの当期純利益)	▲72.58	15円08銭	87円66銭	n/a

- 新事業領域として「GXサービス事業」を開始。
- 「DXサービス事業」を強化し、ストック収入の拡大。
- 「テクノロジーライセンス事業」では営業利益率の向上。



※2024年12月期予測は、米ドル140円、中国人民元19.5円を前提としています。

ATTACHED DOCUMENT

# 付属資料

用語説明

会社概要



<b>G X</b>	グリーン・トランスフォーメーションの略。化石燃料に依存せず再生可能エネルギー中心の経済活動に転換していく取り組み。
<b>D X</b>	デジタル・トランスフォーメーションの略。デジタル技術を活用し、ビジネスを変革していく取り組み。
<b>再エネ</b>	再生可能エネルギー
<b>カーボンニュートラル</b>	温室効果ガスの排出を全体としてゼロとすること。 排出せざるをえなかった分については同じ量を「吸収」または「除去」することで、差し引きゼロを目指す。
<b>パワコン</b>	パワーコンディショナーシステム。直流の電気を交流に変換する装置のこと。
<b>ESS</b>	エネルギーストレージシステム。電力貯蔵システムのこと。
<b>EMS</b>	エネルギー管理システム。エネルギー使用状況の可視化、管理、分析、制御を担当する機器とサービスの組み合わせ。
<b>PVパネル</b>	太陽光発電モジュール。
<b>EV充電器</b>	電気自動車用の充電器。

## 会社概要

社名	株式会社sMedio（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（2023年12月31日時点）
従業員数	社員数59名（役員を含む）（支配権のある子会社含む：2023年12月31日時点）
小会社	タオソフトウェア(株)、sMedio Technology(Shanghai)、sMedio America
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）