

C CORREC

情報コミュニケーションに
感性と体温を。

2026年2月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社コレックホールディングス
東証スタンダード(6578)
2026年1月14日



2026年2月期 第3四半期累計決算数値

売上高

4,958百万円

EBITDA

147百万円

営業利益

110百万円

当期利益

▲ 39百万円

1

全社

業績予想の上方修正と資本政策を実施

- 助成金問題に起因する損害補償金の受領に加え、好調な業績を反映するべく業績予想の上方修正を行う
- 株主優待制度導入、信託処分による流動性確保により、流通時価総額の増加を狙う

2

エネルギー
セグメント

助成金問題により、失った信頼を回復するために、再建推進中

- Aoie 社は助成金問題の対応継続中、新規ビジネスも準備を継続
- C-clamp 社は収益力強化に向けて、組織体制を変革中

3

アウトソーシング
セグメント

ストック型自社商材が成長を牽引、新サービス投入で収益基盤を拡張

- ストック型自社商材「コレクトエナジー」および個人向け「福利セレクト」が順調に推移
- 新サービス「KUDEN（クーデン）」と法人向け福利セレクトの展開を開始

4

メディアプラットフォーム
セグメント

AI活用による高収益体制を確立、安定した利益創出フェーズへ

- AI を活用した業務効率化により、EBITDA マージンは約 25% の高水準を維持
- 新規メディアの立ち上げも順調に進み、利益率の高いポートフォリオ構築に貢献

- 2024年9月1日から持株会社体制によるグループ経営に移行
- 経営管理と事業執行を分離することで、各事業ポートフォリオの成長を後押しするグループ体制を推進



株式会社コレックホールディングス

グループ親会社として、経営の管理・監督、当社グループの持続的成長、発展のための経営戦略の企画・立案をはじめとした本社機能を担う。

エネルギー segment

家庭用太陽光パネル・蓄電池の販売設置を行う。
2024年5月に株式会社 Aoie を子会社化。

株式会社 C-clamp



B2Cに特化した太陽光パネル
や蓄電池の販売事業を行う。



株式会社 Aoie

B2Cに特化した太陽光パネル
や蓄電池の販売施工事業を行なう。

アウトソーシング segment

フィールドセールス部隊とコールセンター部隊を抱えており、ライフラインを中心とした自社商材や他社商材の販売をメインに行なう。



株式会社ノイアット

B2Cに特化した営業コンサルティング事業を行う。

株式会社あんしんサポート

自社ストック型商材である福利セレクト事業を行う。

メディアプラットフォーム segment

ゲーム攻略サイトの「アルテマ」やSEOメディアの運営を中心に事業を営む。



株式会社サンジュウナナド

複数メディアを展開し、デジタルメディアに関する事業を行う。



株式会社メルセンヌ

メディア集客した会員に対して、人材紹介業などの人材に特化した事業を行う。



CORREC



Webとリアルを掛け合わせたハイブリッド型マーケティングにより
「新たな社会インフラ」を創造し、誰もがより良い変化を愉しめる社会を目指します。

Web

ウェブ



アルテマ(ゲーム)



イエプラ
(不動産) タクシー
アプリナビ ヒカリク
(光回線) NFT
ゲームプレス



Real

リアル



回線



修理サポート

ウォーター
サーバー



太陽光発電



ガス

COUPON
クーポン
サービス



電気



目次 contents

1 /	2026年2月期 第3四半期 決算概要	6
2 /	セグメント概要	13
3 /	上場維持基準適合に向けての施策	26
4 /	2026年2月期 通期業績予想の修正	28
5 /	再発防止策の進捗	31
6 /	ESGの取り組み	33
7 /	IRセミナーのご紹介	35
8 /	(参考) コレックグループが目指す未来	37
9 /	(参考) 会社概要	41



2026年2月期 第3四半期 決算概要

- エネルギーセグメントでは減収減益となった一方、アウトソーシングおよびメディアプラットフォームセグメントは堅調に推移し、グループ全体としては安定した事業ポートフォリオを維持

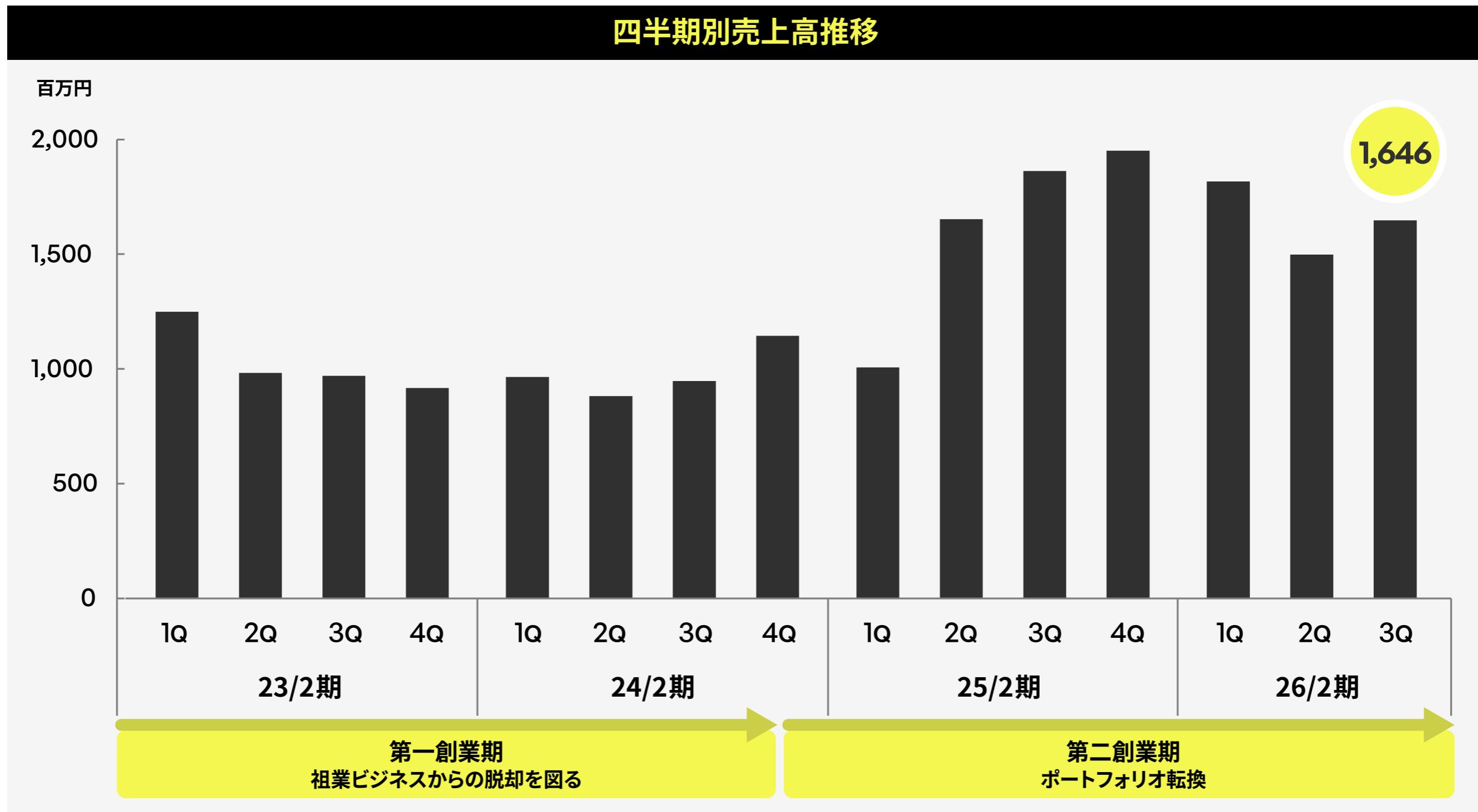
2026年2月期3Q 実績

2026年2月期3Q (四半期)

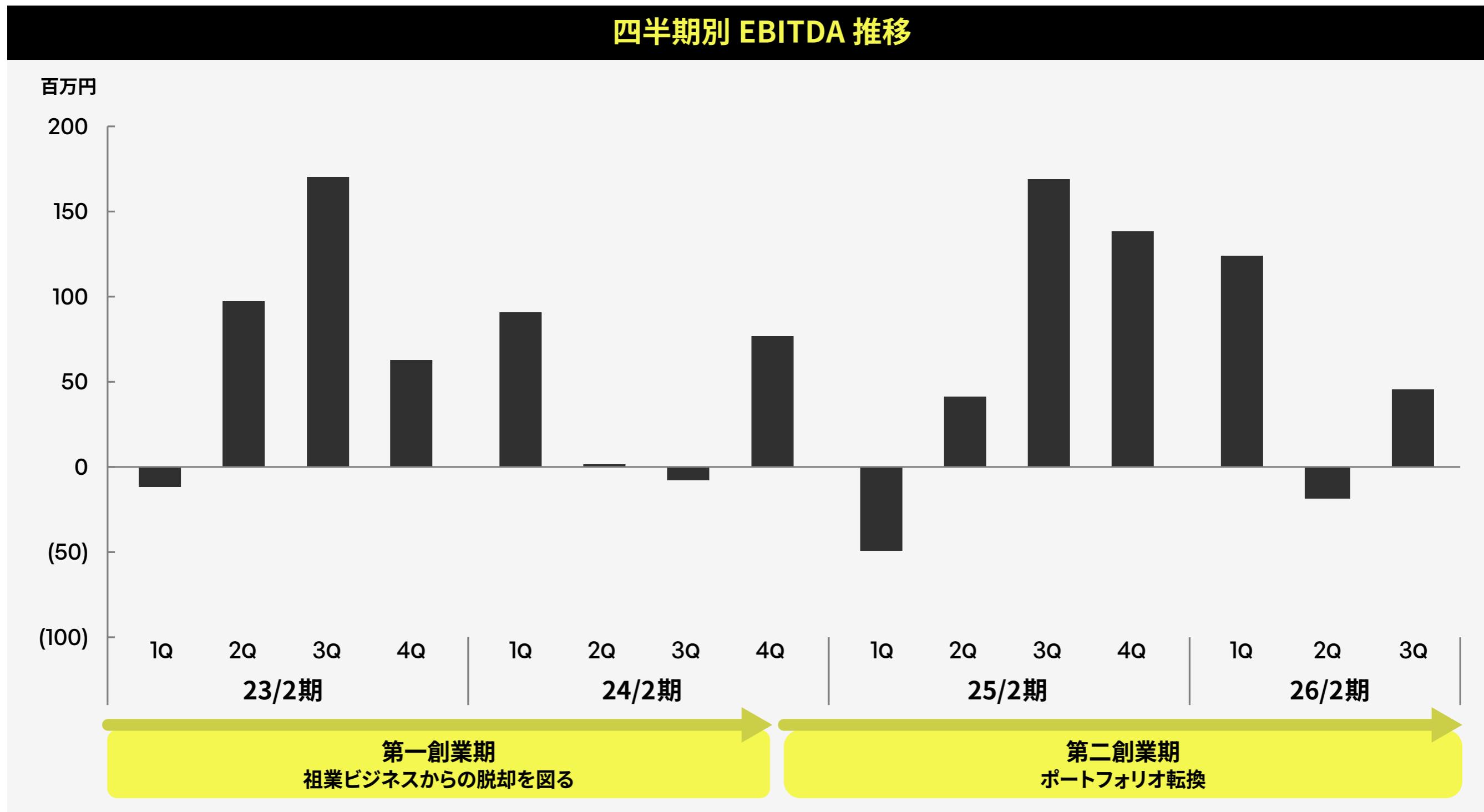
2026年2月期3Q (累計)

(単位：百万円)	2025年 2月期 3Q	2026年 2月期 3Q	前期比較		2025年 2月期 3Q 累計	2026年 2月期 3Q 累計	前期比較	
	実績	実績	増減額	%		実績	実績	増減額
売上高	1,861	1,646	▲ 214	▲ 11.5 %	4,517	4,958	+ 440	+ 9.8 %
EBITDA	172	43	▲ 128	▲ 74.9 %	160	147	▲ 13	▲ 8.5 %
EBITDAマージン(%)	9.3 %	2.6 %	-	-	3.6 %	3.0 %	-	-
営業利益	139	29	▲ 109	▲ 78.7 %	96	110	+ 13	+ 14.1 %
営業利益率(%)	7.5 %	1.8 %	-	-	2.1 %	2.2 %	-	-
経常利益	139	40	▲ 99	▲ 71.2 %	100	119	+ 18	+ 18.4 %
当期純利益	153	19	▲ 134	▲ 87.5 %	108	▲ 39	▲ 147	-
EPS (円)	20.95	2.62	▲ 18.33	▲ 87.5 %	14.78	▲ 5.35	▲ 20.13	-

- 四半期ごとに一定の振れはあるものの、売上水準は概ね安定して推移
- 2Qにおける売上の減少は、助成金問題に起因する一時的な影響によるものであり、その影響は足元で改善傾向



- 2Qは、助成金問題の影響により赤字であったものの、3Qでは黒字に回復



- 3つのセグメントからなる事業ポートフォリオを運営
- エネルギーは「成長性を追求」、アウトソーシングは「成長と収益のバランス」、メディアは「収益性を追求」がテーマ

2026年2月期3Q累計 セグメント別業績

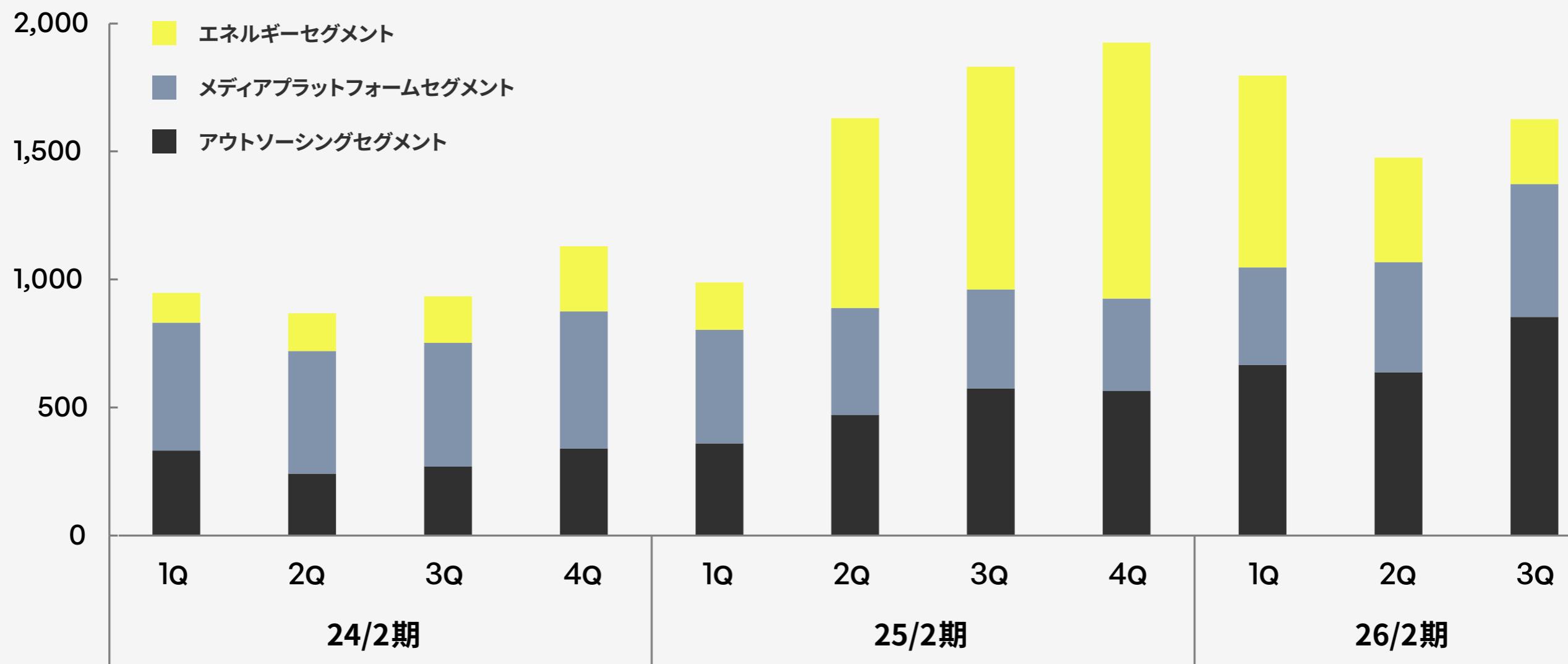
(単位：百万円)	エネルギーセグメント	アウトソーシングセグメント	メディアプラットフォームセグメント
売上高	1,424	2,175	1,342
EBITDA	▲ 140	171	336
EBITDAマージン	-	7.9 %	25.1 %
売上高構成比率			
四半期別売上高推移	<p>2億円</p>	<p>8億円</p>	<p>5億円</p>

※セグメント売上高はセグメント間の内部取引を含む

- 異なる分野で事業ポートフォリオを構築しているため、特定分野の動向に左右されず、連結ベースでは成長基調

四半期別売上高構成比

百万円



- バランスシートの構成に大きな変動はなく、順調に純資産が積み上がっている状況

連結バランスシートの推移

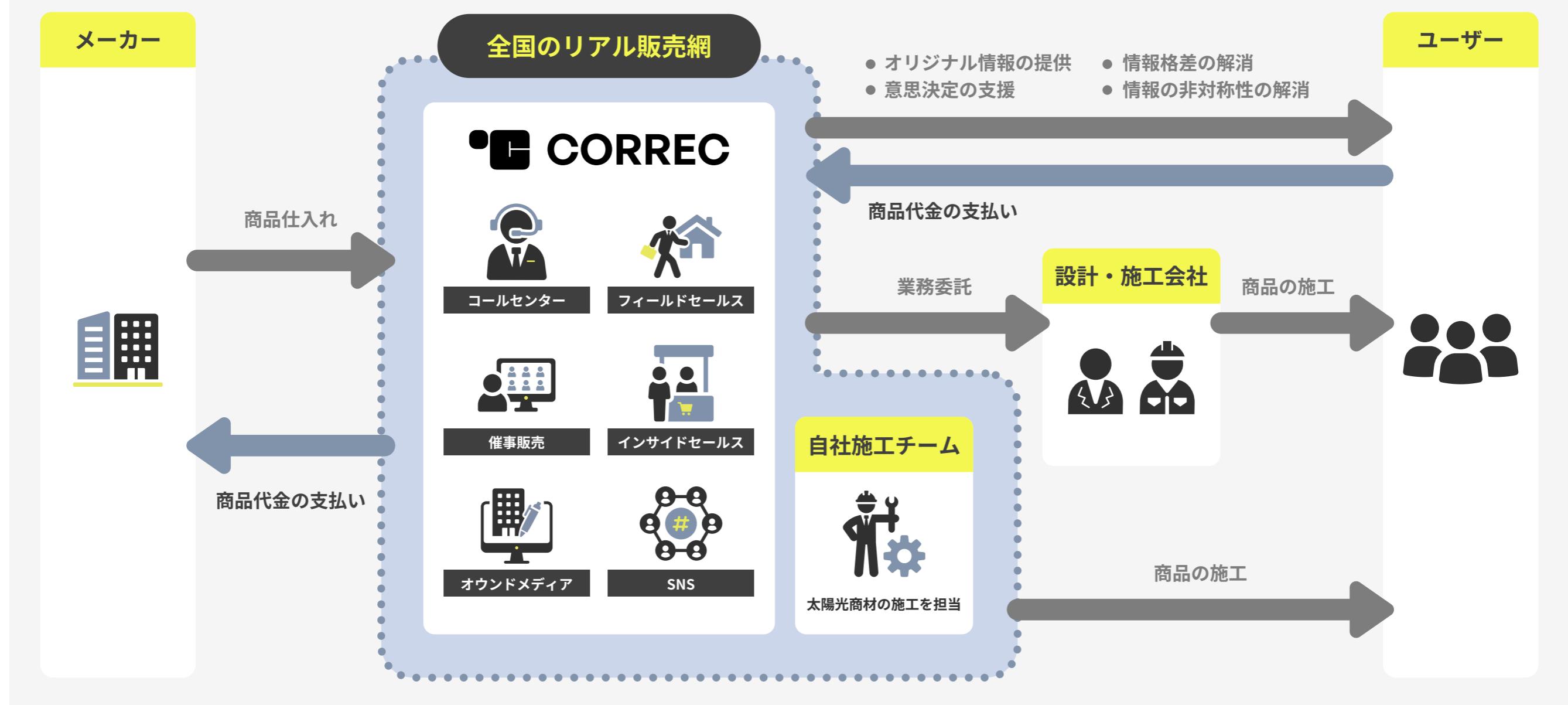
(単位：百万円)	2025年8月末	2025年11月末	増減額	主な増減要因
資産合計	2,916	2,829	▲ 87	
流動資産合計	2,650	2,559	▲ 90	現金及び預金 (▲ 297)、営業未収入金 (+243)
固定資産合計	266	270	+ 3	
有形固定資産	11	8	▲ 2	
無形固定資産	106	96	▲ 10	
投資その他の資産	147	164	+ 16	
負債純資産合計	2,916	2,829	▲ 87	
負債合計	1,947	1,836	▲ 110	
流動負債	1,824	1,732	▲ 92	未払費用 (▲ 27)
固定負債	122	104	▲ 18	
純資産合計	969	992	+ 23	



セグメント概要

- 再生エネルギー活用によるエネルギー問題の解消、二酸化炭素排出量削減による地球環境保護に貢献する事業
販売から施工まで一気通貫で対応可能

エネルギーのビジネスモデル



- 連結および単体において減収減益となったものの、助成金問題の影響を受けた体制の立て直しを進め、4Q以降の回復に向けた環境を構築

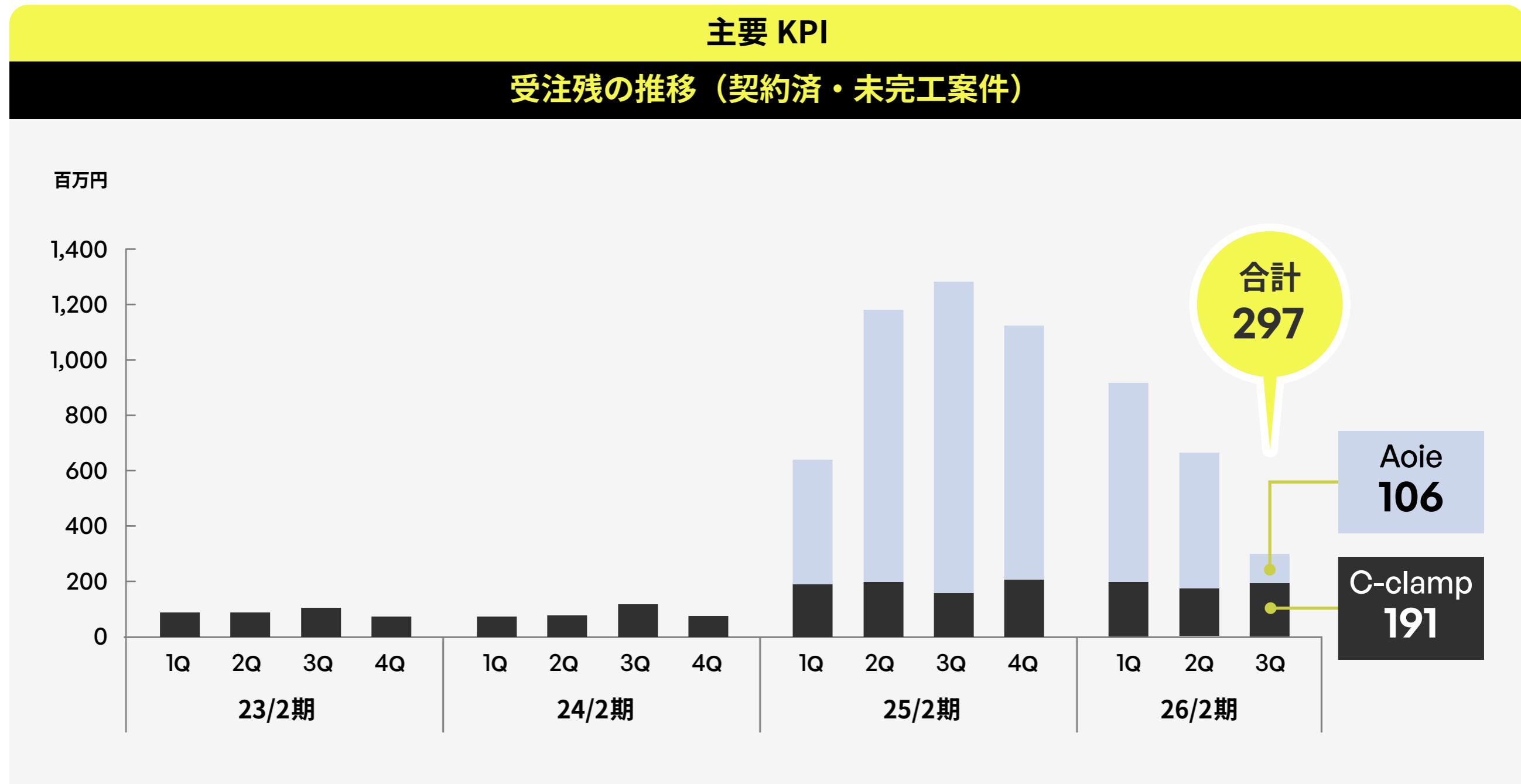
2026年2月期3Q（四半期）

(単位：百万円)	2025年 2月期 3Q	2026年 2月期 3Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	877	256	▲ 621	▲ 70.8 %
EBITDA	82	▲ 97	▲ 180	-
EBITDAマージン(%)	9.4 %	-	-	-
営業利益	73	▲ 99	▲ 173	-
営業利益率(%)	8.4 %	-	-	-

2026年2月期3Q（累計）

2025年 2月期 3Q 累計	2026年 2月期 3Q 累計	前期比較		
	実績	実績	増減額	%
売上高	1,812	1,424	▲ 387	▲ 21.4 %
EBITDA	106	▲ 140	▲ 246	-
EBITDAマージン(%)	5.9 %	-	-	-
営業利益	88	▲ 142	▲ 231	-
営業利益率(%)	4.9 %	-	-	-

- Aoie 社は新規太陽光の受注を取らず、既存案件の完工に注力しているため、受注残は低下傾向にあり



C-clamp、営業活動管理システム「サイゼン」と生成AIを用いた育成・業務効率化の取り組みを開始



本取り組みの概要と背景

近年の太陽光市場の拡大に伴い、顧客のニーズが多様化する中で、営業担当者が記録する活動データは、これまで以上に複雑化しています。こうした背景を踏まえ、既存の営業活動管理システム「サイゼン」に蓄積されるデータをより効果的に活用するため、生成AIによる、営業活動の整理・振り返り・育成に役立てる取り組みを開始しました。

取り組み内容と期待される効果

1 営業行動の傾向把握と管理精度の向上

訪問時間帯、提案内容、顧客属性などの営業データを整理・分析することで、日々の活動状況を俯瞰し、管理者による適切なフォローや判断を行います。

2 育成ポイントの可視化と習熟スピードの促進

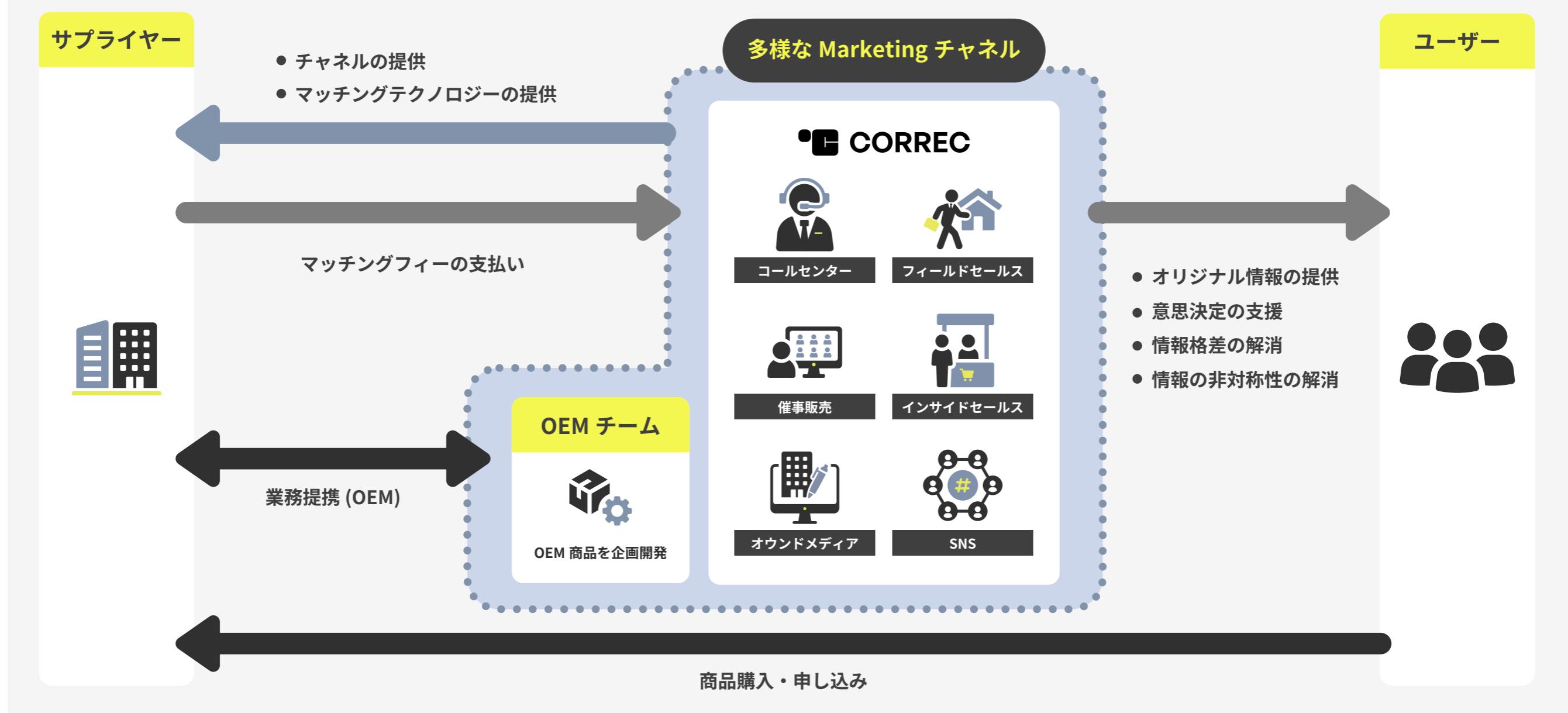
日報や訪問記録から強みと改善点を整理・可視化することで、属人的になりがちな育成を補完し、営業人材の成長を支援します。

3 成功パターンの共有による営業活動の質の平準化と成約率の底上げ

エリア別・案件別の成果を比較・整理し、成果につながった取り組みをチーム内で共有することで、営業活動の質を高め、結果につながりやすい環境づくりを進めます。

- 主力商材はライフライン系商品であるものの、特定商品に依存しない商品構成
- マーケティング手法はテレマーケティング・フィールドセールス・Web・デジタルマーケティングと多様性あり
トレンドに乗った勢いのある商品選定、顧客に最適化されたマーケティングチャネルを柔軟に構築

アウトソーシングのビジネスモデル



- ストック型自社商材を軸とした既存事業が堅調に推移
- 加えて、新サービスの立ち上げを進めることで、次の成長フェーズに向けた基盤を整備

2026年2月期3Q (四半期)

(単位：百万円)	2025年 2月期 3Q	2026年 2月期 3Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	579	860	+ 281	+ 48.5 %
EBITDA	49	67	+ 18	+ 38.7 %
EBITDAマージン(%)	8.5 %	7.9 %	-	-
営業利益	43	66	+ 23	+ 54.3 %
営業利益率(%)	7.4 %	7.7 %	-	-

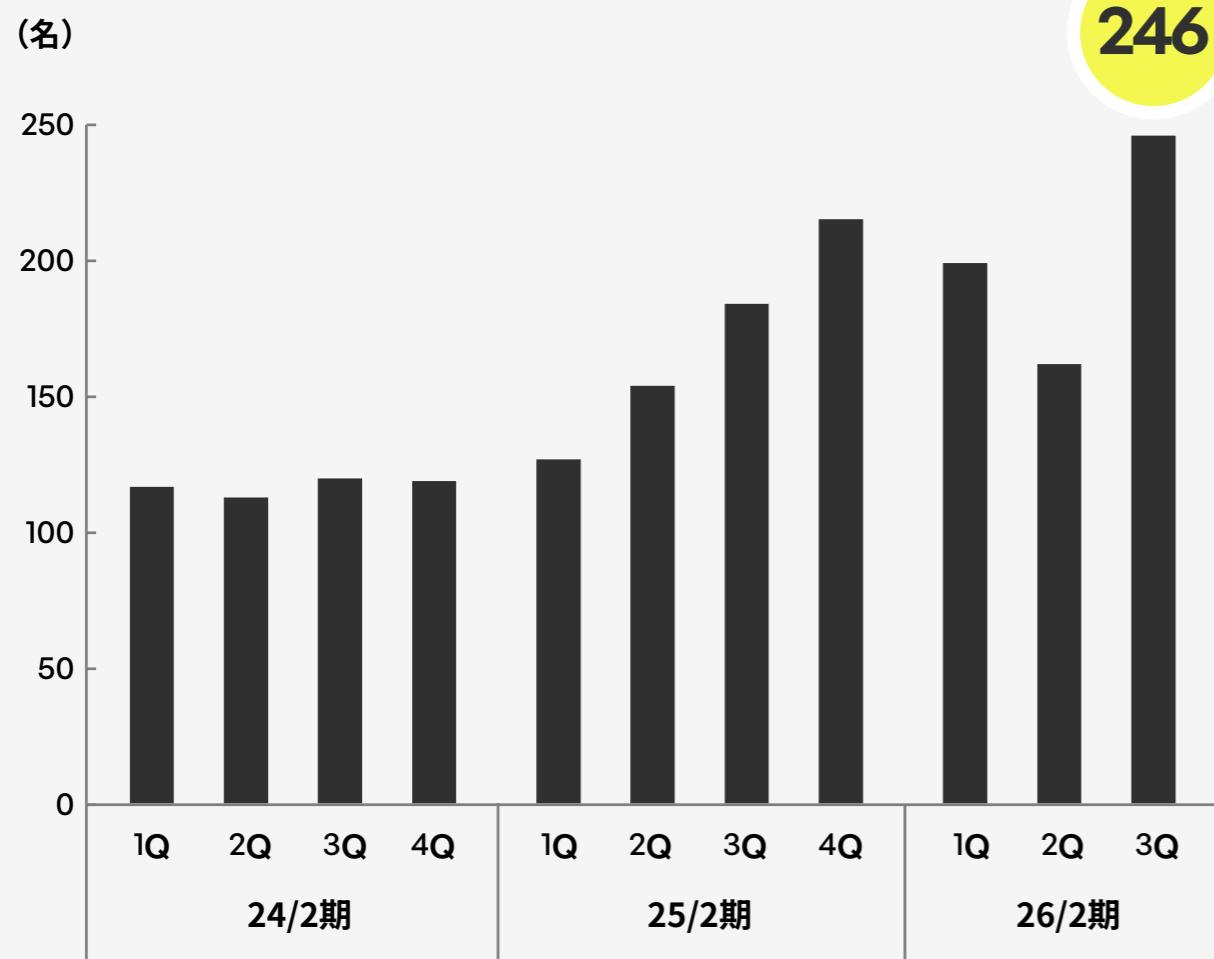
2026年2月期3Q (累計)

2025年 2月期 3Q 累計	2026年 2月期 3Q 累計	前期比較	
	実績	実績	増減額
1,418	2,175	+ 757	+ 53.4 %
67	171	+ 103	+ 152.3 %
4.8 %	7.9 %	-	-
58	166	+ 108	+ 184.7 %
4.1 %	7.7 %	-	-

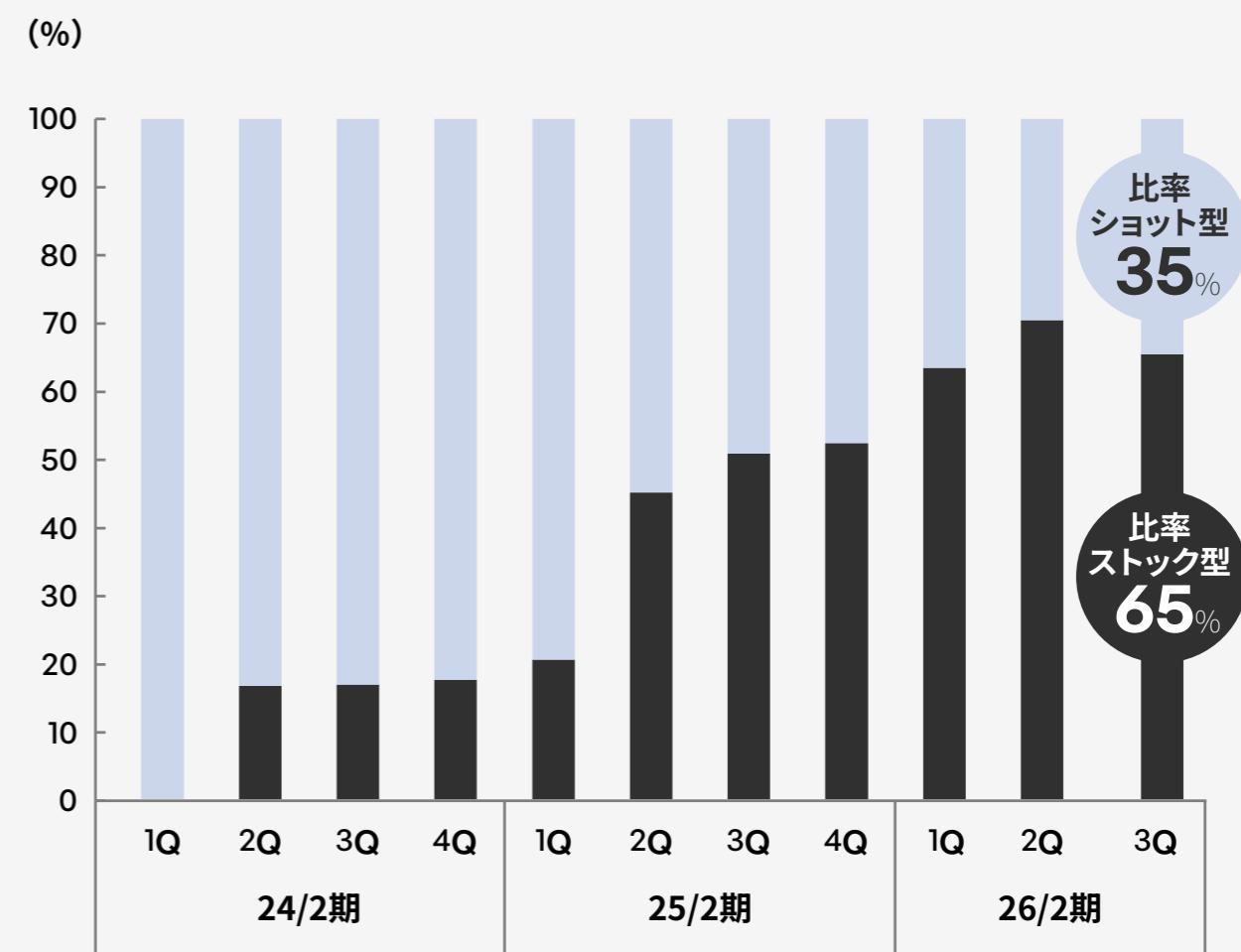
- 3Qは、ショット型商材の売上が伸びた影響により、相対的にストック型商材の売上比が低下するも、売上自体は順調に推移
- 正社員数は横ばいで推移する一方、業務に応じたアルバイト採用を進め、柔軟な人員体制を構築

主要 KPI

人員数推移



ショット型vsストック型売上



※人員数にはアルバイト等のパートタイム労働者も含む

※ストック型売上には個人・法人顧客を問わず、継続してご利用いただけるリカーリングビジネスに対する対価の総計を示す

KUDEN(クーデン)

KUDEN

「KUDEN」は、不動産賃貸物件の空室期間における電気の開通・停止をワンクリックで行えるようにした、不動産管理会社向けの新しいサービスです。

サービス内容

ワンクリックで通電・切電

「KUDEN」では管理システムと連携し、ボタンひとつで通電・切電が可能。複数物件を抱える不動産管理会社でも、操作を一元化することでヒューマンエラーを防ぎ、担当者の業務負担を大幅に削減します。

空室期間の電気代0円

「KUDEN」を導入することで、不動産管理会社は空室期間の電気代を負担することなく、入居者をスムーズに案内できるようになります。結果として、コスト削減と入居者満足度向上を同時に実現し、よりシームレスな管理体制を提供することが可能です。

法人向け福利セレクト



個人向け福利厚生サービス「福利セレクト」を法人向けに提供を開始しました。多様化する従業員のニーズに応えつつ、企業の健康経営と採用力向上を、低コスト・簡単導入で強力にサポートします。

サービス内容と特徴

健康経営と採用力向上に寄与する生活密着型の特典

日用品・レジャー・教育など、従業員が実際に必要とする生活密着型の優待を提供し、従業員満足度を高めるとともに、企業の採用力向上にも寄与します。

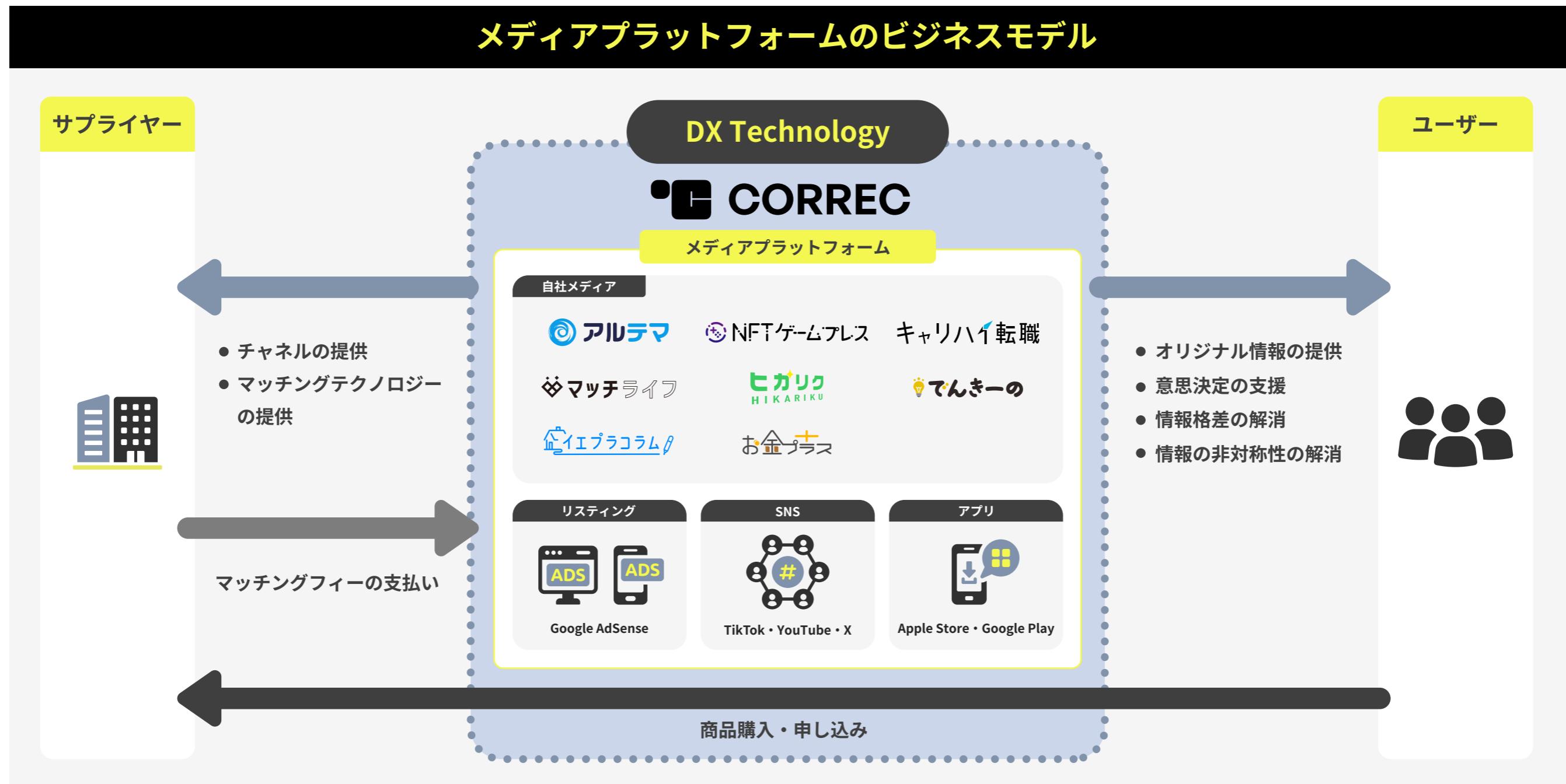
月額数百円から導入可能な低コストと、シンプルな運用

個人市場で築いた大規模基盤と仕入れ力を活かし、法人様は月額数百円から導入できる低コストを実現します。

企業ごとの状況に応じて選べる柔軟なカーフェティアプラン

会社規模・業種・従業員構成に合わせて、提供内容を柔軟に選択することが可能です。

- ユーザー行動の蓄積・分析をしたデータドリブンなマッチングテクノロジーを提供
- 10 ジャンル 45 メディアのメディアプラットフォームを有する



- AI 活用による業務効率化を継続したこと、高水準の収益性を維持

2026年2月期3Q (四半期)

(単位：百万円)	2025年 2月期 3Q	2026年 2月期 3Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	390	524	+ 134	+ 34.4 %
EBITDA	81	133	+ 52	+ 65.2 %
EBITDAマージン(%)	20.8 %	25.6 %	-	-
営業利益	72	125	+ 52	+ 72.7 %
営業利益率(%)	18.6 %	23.9 %	-	-

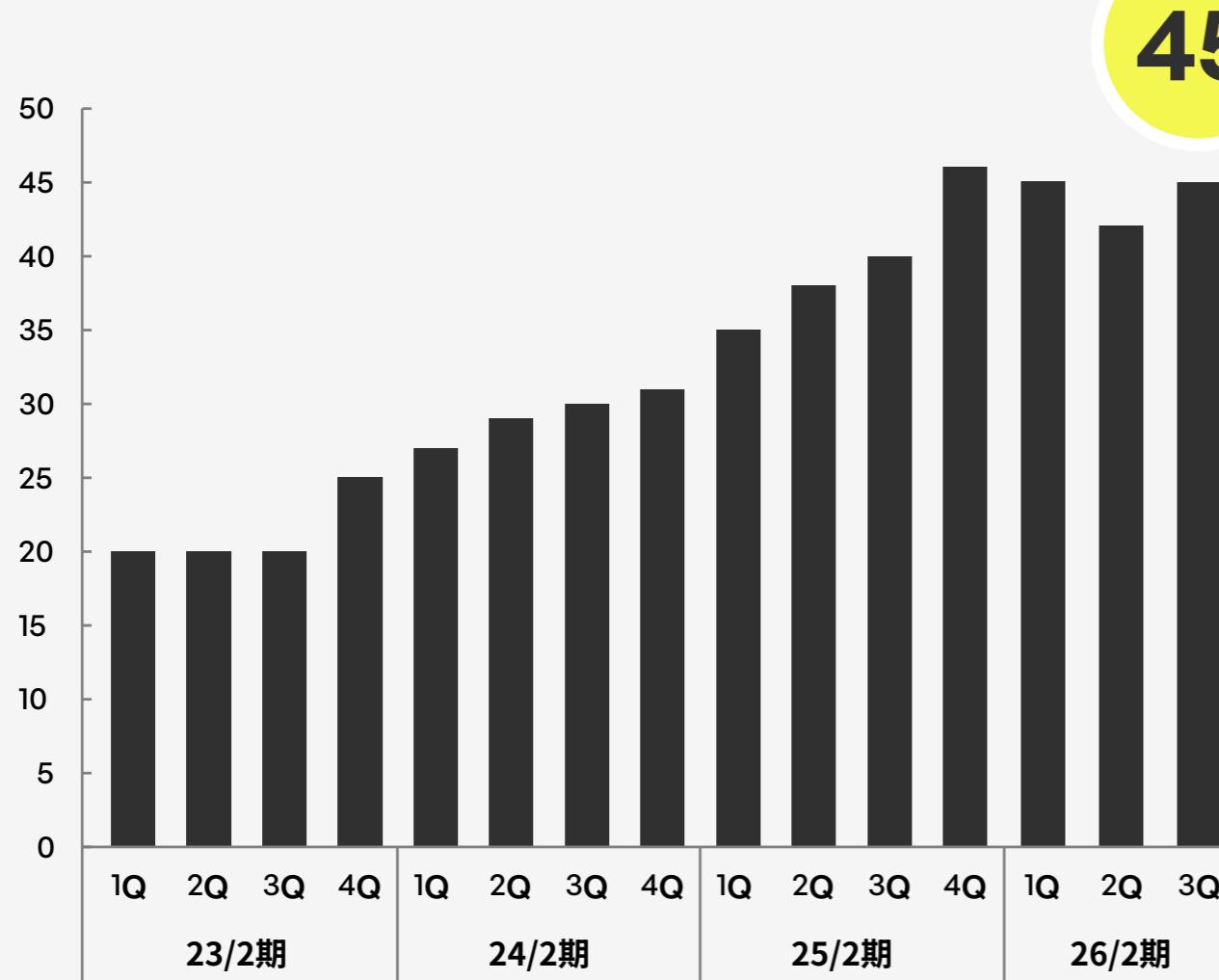
2026年2月期3Q (累計)

2025年 2月期 3Q 累計	2026年 2月期 3Q 累計	前期比較	
	実績	実績	増減額
1,258	1,342	+ 83	+ 6.7 %
153	336	+ 183	+ 119.1 %
12.2 %	25.1 %	-	-
127	310	+ 183	+ 144.0 %
10.1 %	23.2 %	-	-

- 新規メディアの立ち上げも順調に進み、利益率の高いポートフォリオ構築に寄与

主要 KPI

運営メディア数



運営メディアのポートフォリオ

ジャンル	メディア数
ゲーム・エンタメ	12
インフラ	11
不動産	7
恋愛・結婚	5
生活	4
人材	2
ビジネス	1
金融	1
暗号資産	1
Vtuber	1
合計	45

アプリペイとメディア協業



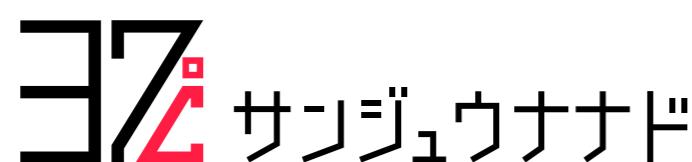
本提携の背景

これまでコレックホールディングスは、アプリ外課金サービスを提供し、多くのユーザー様・クライアント様に利便性と新たな価値を提供してまいりました。その一方で、「対象となるタイトルやコンテンツをもっと広げてほしい」といったご要望が寄せられており、サービス適用範囲の拡大が課題となっていました。こうしたニーズにお応えし、より多くの皆様にアプリ外課金のメリットをご体験いただくべく、このたび「アプリペイ」の導入に至りました。

生成AIを活用したメディア開発プロセスの高度化・迅速化プロジェクトを開始

本プロジェクトの概要

Web サイトの設計からコンテンツ制作、デザインコーディングを含むメディア開発フローの一部に生成 AI ツールを試験的に導入し、制作効率と品質の両立を目指す実証実験（PoC）を進めてまいります。



主な取り組み内容

- コンテンツ制作領域における AI ツールの試験導入
- Web 開発・デザイン領域における生成 AI ツールの試験導入
- 導入効果の検証と改善
- 品質確保のための評価基準策定
- AI 活用スキルの高度化とナレッジ共有



上場維持基準適合に向けての施策

- 流通株式比率の向上を目的に、大株主による発行済株式総数の約 5.0% にあたる株式処分を実施
- 株主還元の拡充として、100 株以上保有の株主を対象に年間 2,000 円分の QUO カード贈呈を開始

大株主による株式処分

スタンダード市場の上場維持基準への適合、
および株式の流動性向上を目的とした株式処分

実施概要

実施内容

創業者（栗林憲介及び栗林圭介）による保有株式の売却

処分株式数

計 367,000 株
(栗林憲介 : 220,000 株 / 栗林圭介 : 147,000 株)

処分株式比率

約 5.0%

信託処分期間

2025 年 10 月 31 日～2026 年 4 月 30 日

株主優待

2026 年 2 月期末の基準日より、新たに QUO カード贈呈制度
を開始



*イメージ画像

対象株主：毎年 2 月末および 8 月末の株主名簿に記載された、
100 株（1 単元）以上保有の株主
優待内容：QUO カード 1,000 円分（年間合計 2,000 円分）
開始時期：2026 年 2 月末日の基準日より開始

基準日	対象株主（保有数）	優待内容
毎年 2 月末日	100 株以上	QUO カード 1,000 円分
毎年 8 月末日	100 株以上	QUO カード 1,000 円分



2026年2月期 業績予想の修正

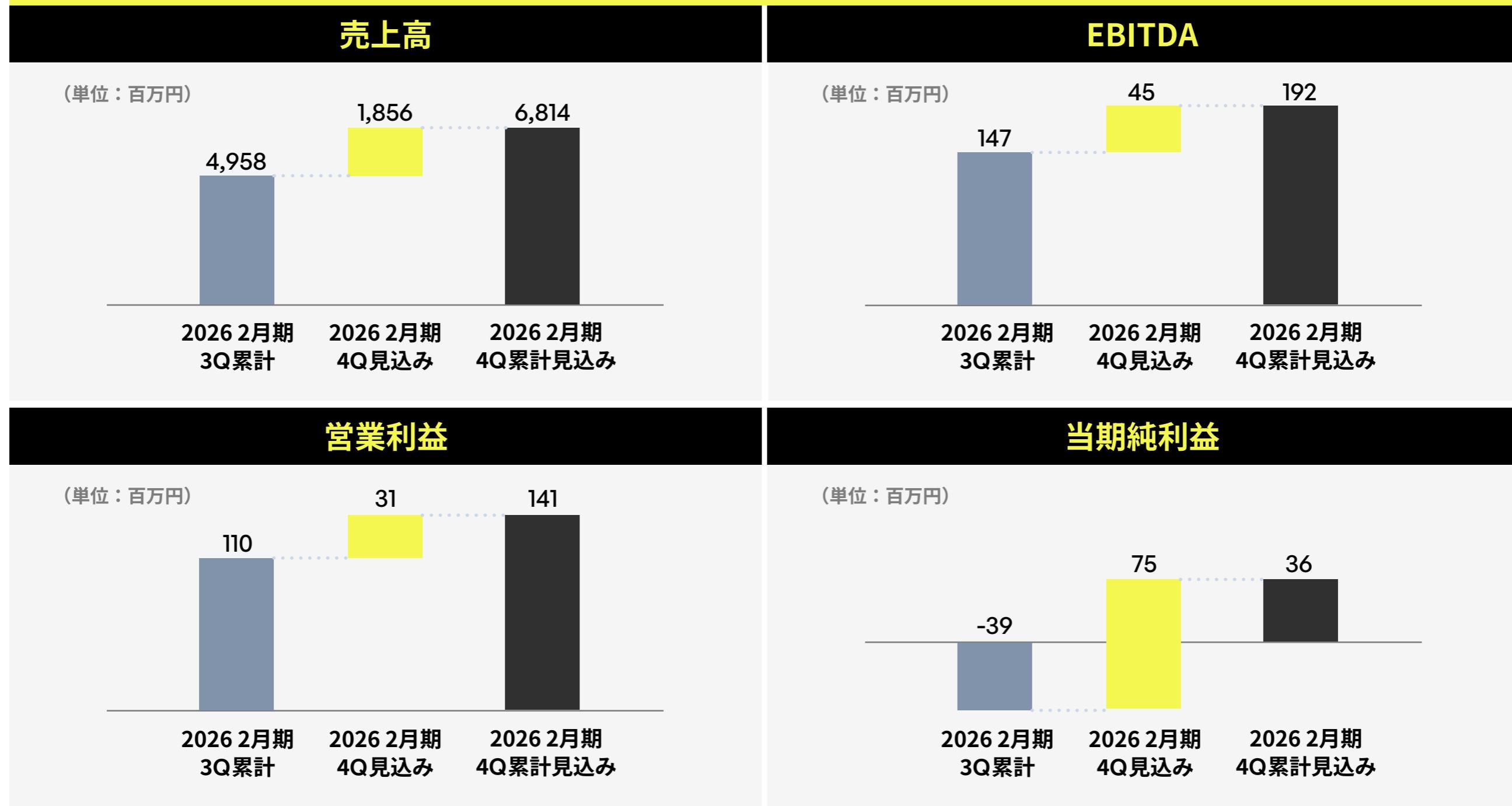
- Aoie社の助成金問題について、売主との協議が合意に至り、2026年2月期第4四半期に特別利益を計上する見込み
- メディアプラットフォームおよびアウトソーシング両セグメントにおける事業進捗が想定を上回り、各段階利益について通期業績予想を上方修正

業績予想

(単位：百万円)	2025年 / 2月期		2026年 / 2月期		前回予想増減率比
	実績	前回予想	今回予想(修正後)		
売上高	6,468	6,666	6,814		+ 2.2 %
EBITDA	299	165	192		+ 16.0 %
EBITDA マージン (%)	4.6 %	2.5 %	2.8 %		-
営業利益	220	119	141		+ 18.7 %
営業利益率 (%)	3.4 %	1.8 %	2.1 %		-
経常利益	222	110	137		+ 25.2 %
当期純利益	19	▲ 175	36		-
EPS (円)	2.72	▲ 23.89	5.03		-

- 足元の進捗と4Qに見込まれる要因を反映し、2026年2月期は売上高から当期純利益までの各段階利益において改善基調での着地見通し

2026年2月期の各段階利益の見通し





再発防止策の進捗

- 特別調査委員会の提言に基づく再発防止策を鋭意実行中
- ガバナンス体制の刷新、人員増強、および助成金申請プロセスの厳格化により、グループ管理体制の再構築を推進

再発防止策の進捗

① 株式会社コレックホールディングス (親会社)における改善策

① 子会社監督機能の改善によるグループガバナンスの強化

2025年9月以降、取締役会直後に「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」を毎月実施する体制へ刷新。技術本部長や内部監査室長を交え、専門的かつ重層的なチェック機能を運用しています。また、2025年10月以降、全事業子会社の取締役が出席する経営会議を毎月開催し、グループ横断的な連携と監視体制を強化しています。

② グループ全役職員のガバナンスに対する意識改革

代表取締役および常勤監査役が各子会社幹部と定期面談を行い、現場のリスク認識の是正と再発防止策の徹底を直接指導しています。

2025年9月には役員および全役職員を対象としたコンプライアンス研修を実施。内部通報制度についても、社内報等のツールを通じて活用方法の周知を継続し、自浄作用の向上を図っています。

③ グループ全役職員のガバナンスに対する意識改革

2025年9月以降、管理体制の強化を目的に管理部門の人員を8名増員しました。また、外部会計事務所に協力を依頼し、経理プロセスの見直しに着手しています。内部監査においては助成金申請業を「重点監査項目」に追加。投資・出資(M&A)規程の改定により意思決定の透明性を高めるとともに、社外取締役・監査役候補の目処が立つなど、外部監視体制の拡充も進めています。

② エネルギー事業子会社 (Aoie、C-clamp)における改善策

① 助成金申請業務にかかる業務プロセスの見直し

助成金申請のマニュアルおよび業務フローの作成を行い、親会社の「内部統制推進部」が全ての申請を事前にチェックする二重チェック体制を確立・運用しています。見積書も管理部の承認を経た指定様式のみを使用する運用へ変更し、現場の独断を防止。あわせて全役職員への理解度テストを継続し、正しい知識に基づく適正な運用の徹底を図っています。

② 顧客相談窓口の設置と ダイレクト・コミュニケーションの確保

顧客に対し、相談窓口を明記した専用名刺を交付する運用を開始しました。さらに、契約後には管理部から顧客へ直接電話を入れ、「契約内容の確認」と「名刺の受領確認」を行うフォローアップ体制を構築。営業現場を介さない直接的な対話ルートを確保することで、不正の早期発見と顧客満足度の向上に努めています。



ESGの取り組み

- 地域社会の一員として、日常的な環境美化活動など、身近な取り組みを通じた地域との共生
- 外部団体やプロジェクトへの参画を通じ、社会課題への取り組みを推進

地域社会との共生



- 本社を構える池袋周辺にて、有志社員での清掃活動を開始
- 今後も地域に根差した取り組みを実施予定

様々な取り組みへの参画

事業成長とともに、社会との持続的な関係構築を目指した取り組みを推進

Softbank 恩納村 未来とサンゴプロジェクト



サンゴ礁の保全を通じた海洋環境の持続性向上を目指す取り組みに参画

システム管理者の会



IT 運用に関わる知見の共有を通じ、健全な技術基盤の発展を目指す取り組みに参画

デコ活宣言



日常の業務や生活の中で、無理のない脱炭素行動を促進する取り組みに参画

ネイチャー・ポジティブ宣言



生物多様性の保全と自然との共生を目指す考え方賛同し、関連する取り組みに参画



IRセミナーのご紹介

- 本日、2026年2月期第3四半期決算の内容についていち早く説明
- 1/25(日)に事業内容をわかりやすく説明する個人投資家向けIRセミナー登壇

2026年1月14日

2026年1月25日

2026年2月期 第3四半期決算説明会

- 日時
1/14(水) 20:00 ~
- 開催方法
オンライン
- スピーカー
代表取締役社長 栗林 憲介
取締役副社長グループCFO 西崎 祐喜
- 参加対象者
どなたでも参加可能(事前登録:無)
- 詳細
<https://shonan-invest.com/?p=1497>

個人投資家向けIRセミナー

- 日時
1/25(日) 12:30 ~ 15:30 (会場のみ17:30まで)
当社登壇 14:00 ~ 15:30
- 場所
東京
(JAM 金属労働会館 東京都渋谷区桜丘町 6-2 3F)
- 開催方法
対面 + オンライン
- スピーカー
取締役副社長グループCFO 西崎 祐喜
- 参加対象者
どなたでも参加可能(事前登録:有)
- 詳細
<https://kabuberry.com/lab421/>



(参考) コレックグループが目指す未来

新たな社会インフラの創出。

我々は、日本を駆け巡る毛細血管となり、
リアルとウェブを融合した社会インフラを作る。

新たな社会インフラの創出を達成することで、
ビジョンである「誰もが、より良い変化を愉しめる社会へ。」を
実現し、持続的な企業価値向上を目指す。

メディア事業だけの会社はたくさんあり、
アウトソーシング事業のみの会社もたくさんある。

しかし、この2つの事業を結びついている会社は稀有であり、
それが我々独自の強みになっている。



- 顧客に温もりを届け、住生活を便利にする商品・サービスに特化した「社会インフラ」ビジネスモデルを構築
- コレックグループ社員は、社会にとってのエッセンシャルワーカーとなる

① 取扱商品拡大による CX の向上を狙う 顧客ベネフィットの最大化



③ 外部リソースの活用 非連続成長のための成長ドライバー

M&A

アライアンス

② オペレーションエクセレンスの追求 自社の競争力の源泉（=強み）

ウェブマーケティング



オウンドメディア



SNS

施工サービス



施工

リアルマーケティング



コールセンター



フィールドセールス



インサイドセールス



催事販売

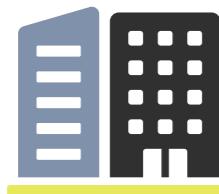


- ウェブとリアル、商品や市場環境にあわせた柔軟な対応が可能な「ハイブリッド型マーケティング」
- テクノロジードリブンなユーザーの行動を蓄積・分析する「マッチングテクノロジー」
- 「再現性」「組織性」「拡張性」を持った多様なチャネル展開

当社の強み

クライアントとユーザーを繋ぐ ハイブリッド型マーケティング

クライアント



- デジタルチャネル、対面チャネルなど最適なマーケティング手法を確保できる
- アウトソーシングにより、固定費を変動費化できる

ユーザー



- エコーチェンバーやフィルターバブルに陥らずに選択肢を持てる
- 情報の非対称性の解消
- 情報格差の解消

 CORREC

- フィールドセールス
- テレマーケティング
- 催事販売
- インサイドセールス
- デジタル広告
- コンテンツマーケティング
- SEO マーケティング
- SNS マーケティング

対面、非対面問わず顧客の行動・購買情報を蓄積・分析し、精度の高いマッチングテクノロジーを提供



(参考) 会社概要

- 2010 年設立、2018 年東京証券取引所に上場。NHK の契約収納代行業務からスタートし、現在は複数の事業ポートフォリオを運営する「社会インフラ企業」

会社概要

商号	株式会社コレックホールディングス
本社	東京都豊島区南池袋 2-32-4
代表取締役社長	栗林 憲介
売上高	6,468 百万円（2025 年 2 月期実績） 6,814 百万円（2026 年 2 月期予想）
EBITDA	299 百万円（2025 年 2 月期実績） 192 百万円（2026 年 2 月期予想）
資本金	52,230 千円（2025 年 2 月期末時点）
配当	8 円 / 株（2025 年 2 月期実績） 9 円 / 株（2026 年 2 月期予想） ※優待 + 配当利回り 約 7.3%（2025 年 12 月末時点）
決算期	2 月
従業員数	548 名（2025 年 2 月時点）
事務所	東京、大阪、静岡、名古屋、埼玉、福岡

セグメント・事業内容

1

エネルギーセグメント

- 家庭用太陽光パネルや蓄電池の販売設置を行う
- エネルギー価格の高騰、停電時の備えなどの対策として、販売数が大きく増加
- 当社がこれまで標榜してきた「リアル × ウェブ」を体現するビジネスモデルであり、今後のマーケットの拡張性に期待ができる
- 積みあがっている受注残（将来の収益）がキーポイント

2

アウトソーシングセグメント

- 「個人向け大規模組織営業」において、業界では突出した存在
- フィールドセールス部隊とコールセンター部隊を抱えており、どちらも人員数の成長がキーポイント（人月ビジネスのため）
- 売上はショット型とストック型に分けられ、中期戦略においては、利益の安定化が図れるため、ストック型商品の比率を高めていく（一時的に収益性が悪化するが、将来の成長の土台となる）

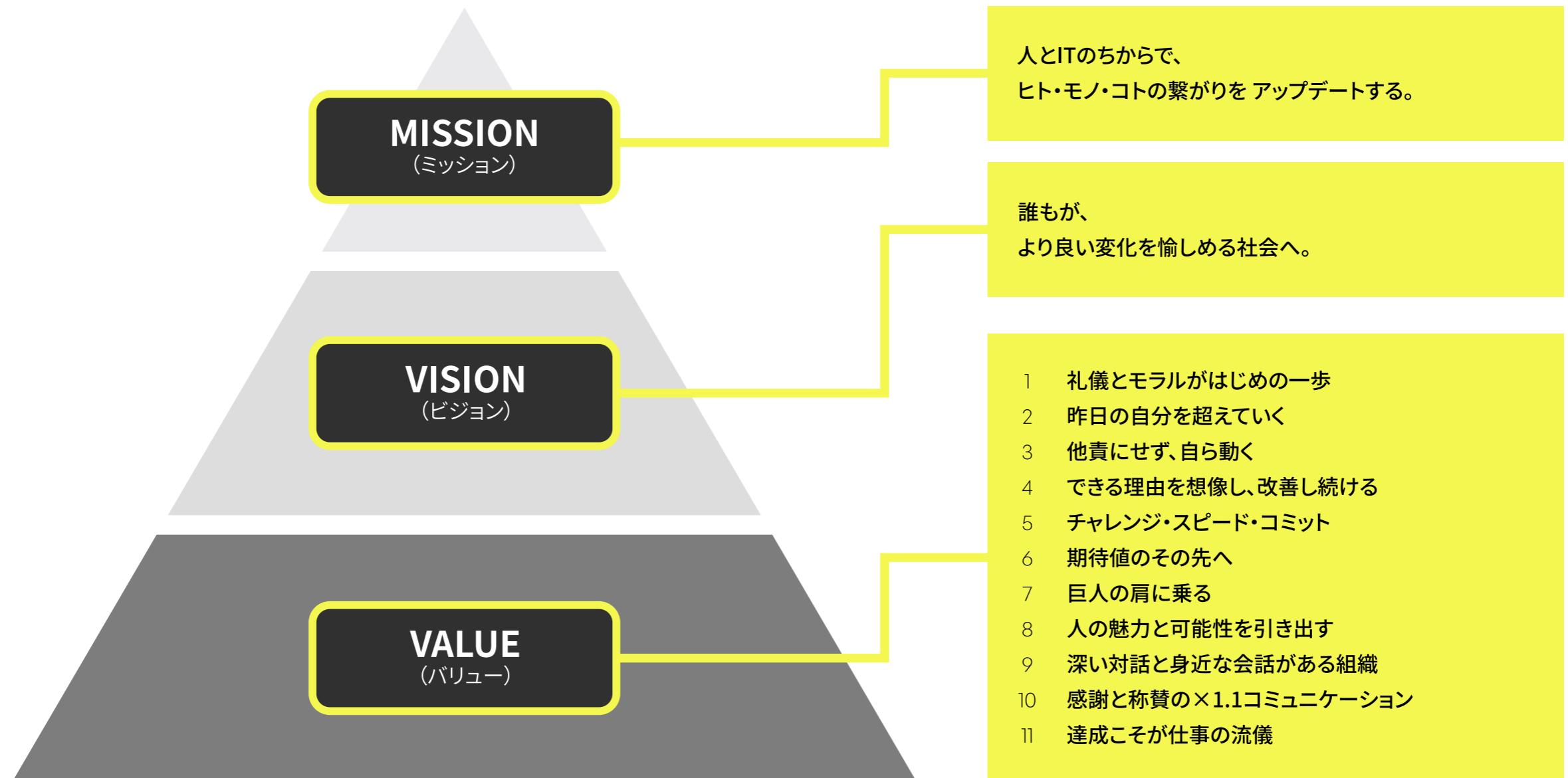
3

メディアプラットフォームセグメント

- 多種多様なジャンルのオウンドメディア（約 45 サイト）を運営しており、広告収入が主な売上となる
- 世の中に、正しい情報を温もりをもって届けることを主眼に、ユーザーに価値ある情報提供ができるよう専門知識を持ったライターを 100 人規模で抱えている
- 中期戦略におけるテーマは利益率の向上であり、ボラティリティを低くするためのメディアポートフォリオ構築がキーポイント

コレックブランドステートメント **BE CORRECT, BE KIND.**

人とITのちからで、持続可能な社会への貢献、持続的な企業価値向上を目指す



PURPOSE / 存在意義

情報コミュニケーションに 感性と体温を。

デジタルテクノロジーの進化は多くの便利や快適さをもたらすと同時に、
デジタルデバイドや、詐欺・不正など負の側面も生み出しています。
大量の情報や、あまりに複雑化・高度化したシステムは全ての人にとって優しい存在だとは言えません。

私たちのミッションは、新しくてためになる、より良い情報やサービスを正しく、わかりやすくすること。
必要な人に、より善い方法で届けること。
そして、情報コミュニケーションに人間らしい温かさを取り戻すこと。
「わからない」「わかりあえない」を無くし、誰もがよりよい変化を愉しめる社会を目指していきます。

BUSINESS STATEMENT / 事業を通じて実現する未来

新たな社会インフラの創出。

我々は、日本を駆け巡る毛細血管となり、リアルとウェブを融合した社会インフラをつくる。
社会インフラの創出を通して、ビジョンである「誰もが、より良い変化を愉しめる社会へ。」を実現し、
持続可能な社会への貢献、持続的な企業価値向上を目指します。

本資料の取り扱いについて

本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

実際の業績等は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる場合があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問い合わせ先
広報・IR部

Email : ir@correc.co.jp



情報コミュニケーションに感性と体温を。