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2四半期
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）
2025年10月15日

エグゼクティブサマリー

CORREC

2026年2月期 第2四半期決算数値

売上高	EBITDA	営業利益	当期利益
3,312百万円	103百万円	80百万円	▲58百万円

1 全社

当第2四半期において、連結子会社であるAoie社の助成金問題にかかる特別損失を計上

- 本日開示の「特別損失の計上に関するお知らせ」の通り、2Q において 162 百万円の特別損失を計上
- 本特別損失は、2025 年 9 月 11 日に公表した通期業績予想に織り込み済み

2 エネルギーセグメント

助成金問題により、減収減益なるも、販売施工の一気通貫モデルで住宅分野の新しいビジネスモデルを模索

- 助成金問題による Aoie 社の創畜ビジネスの活動制限が、エネルギーセグメントの業績に影響
- Aoie 社の強みである、販売と施工を活かすべく、リフォーム等の隣接領域に進出予定

3 アウトソーシングセグメント

ストック型の売上比率が7割を占め、将来の安定収益の基盤となる

- 順調にストック型売上の比率を高め、収益の安定化に寄与
- 今後は、一人当たりの生産性の向上を図り、さらなる増収増益を目指す

4 メディアプラットフォームセグメント

高水準なEBITDAマージンを維持。今後も継続して業務プロセスの効率化を図る

- 1Q に続き、AI 等のテクノロジーを活用することで業務を効率化
- メディアポートフォリオを常に入替え、売上は横ばいを維持

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

コレックグループの事業構成

- 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
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。	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う。	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
ウォーター
サーバー
回線
修理サポート
COUPON
クーポン
サービス
太陽光発電
ガス
電気

目次 contents

1／ 2026年2月期 第2四半期 決算概要 ・・・・・・・・・・ 6

2／ セグメント概要 ・・・・・・・・・・ 12

3／ 2026年2月期 通期業績予想の修正 ・・・・・・・・・・ 22

4／ （参考）コレックグループが目指す未来 ・・・・・・・・・・ 25

5／ （参考）会社概要 ・・・・・・・・・・ 29

CORREC

CORREC

2026年2月期 第2四半期 決算概要

2026年2月期2Q 連結決算概要

CORREC

- 2026年2月期1Qに判明した当社連結子会社である株式会社Aoieの不適切な助成金申請の影響を受け、特別損失を計上（業績予想では織り込み済）
- グループ全体の営業活動は順調であるため、2Q 累計において、売上高・営業利益は前年同期を大幅に上回る

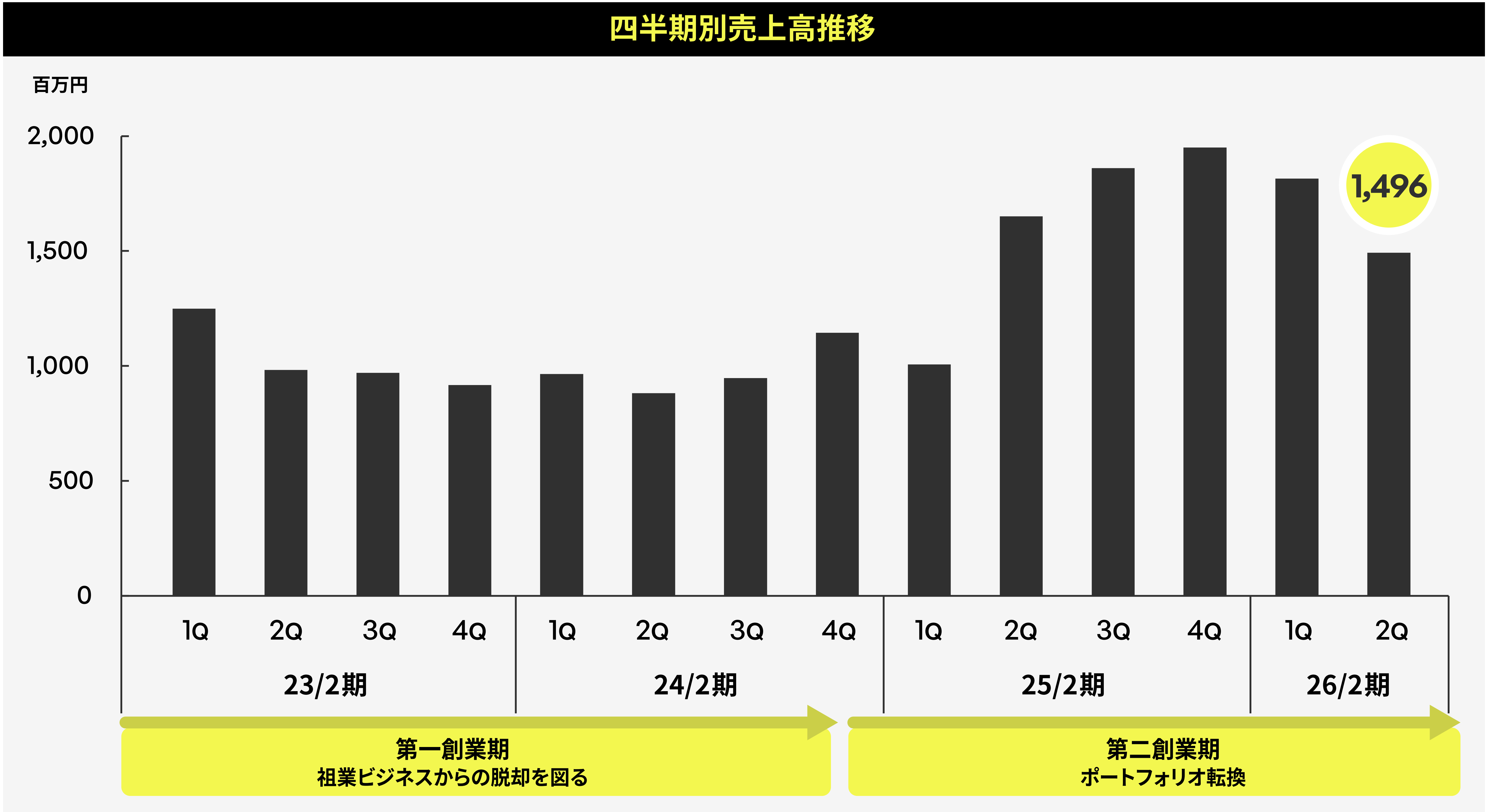
2026年2月期2Q 実績

（単位：百万円）	2026年2月期2Q（四半期）				2026年2月期2Q（累計）			
	2025 年 2 月期 2Q	2026 年 2 月期 2Q	前期比較		2025 年 2 月期 2Q 累計	2026 年 2 月期 2Q 累計	前期比較	
	実績	実績	増減額	%	実績	実績	増減額	%
売上高	1,650	1,496	▲ 153	-	2,656	3,312	+ 655	+ 24.7 %
EBITDA	39	▲ 20	▲ 59	-	▲ 34	103	+ 138	-
EBITDAマージン(%)	2.4 %	-	-	-	-	3.1 %	-	-
営業利益	19	▲ 31	▲ 50	-	▲ 42	80	+ 123	-
営業利益率 (%)	1.2 %	-	-	-	-	2.4 %	-	-
経常利益	22	▲ 30	▲ 53	-	▲ 38	79	+ 118	-
当期純利益	20	▲ 145	▲ 166	-	▲ 45	▲ 58	▲ 13	-
EPS（円）	2.79	▲ 19.86	▲ 22.65	-	▲ 6.19	▲ 7.97	▲ 1.78	-

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

四半期別売上高推移

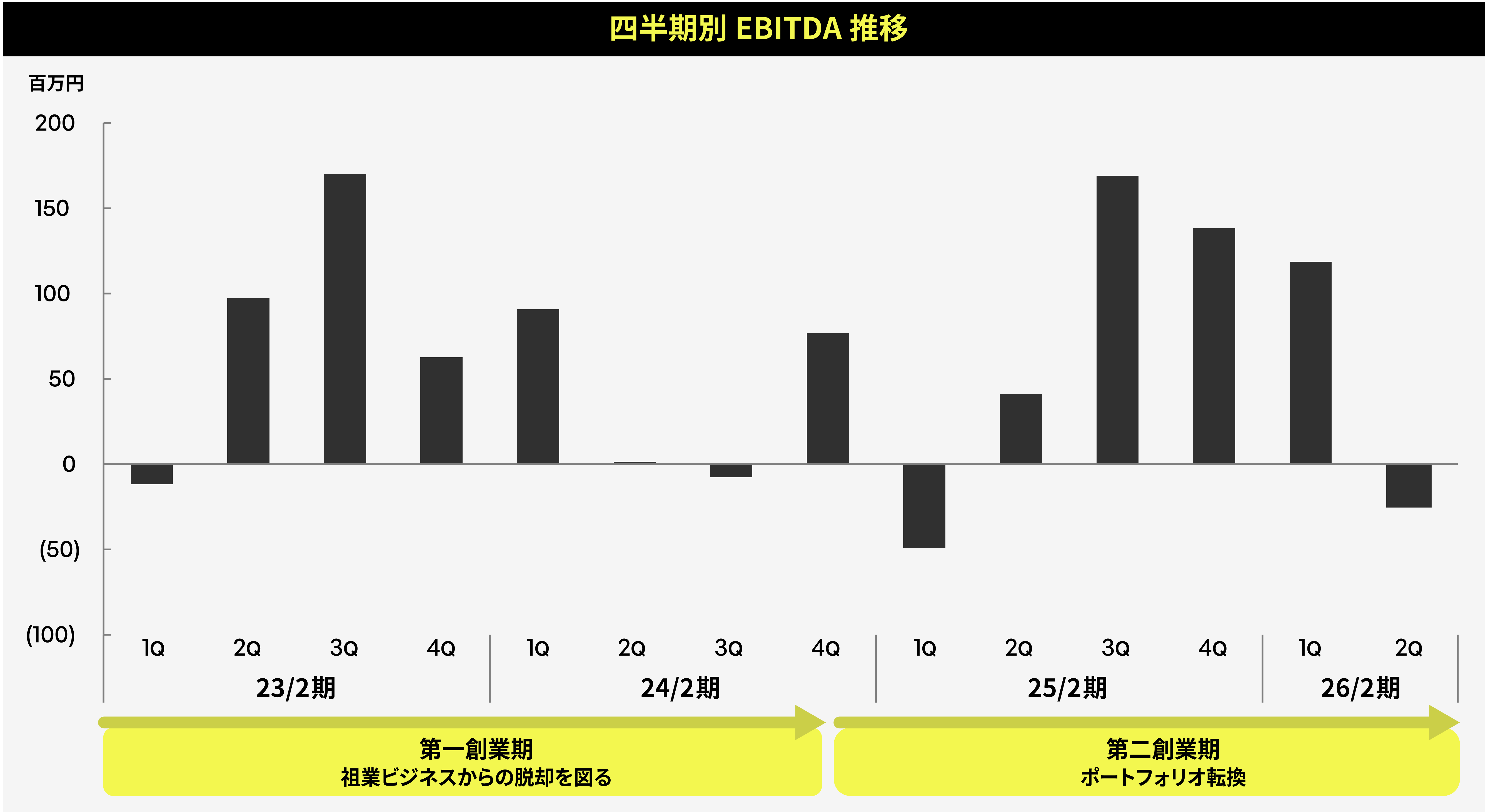
- 祖業ビジネスから脱却し、新たな事業ポートフォリオを形成するフェーズに入る
- 当 2Q は、Aoie 社の助成金問題があったため、売上高は前四半期と比べて、減少している



四半期別EBITDA推移

CORREC

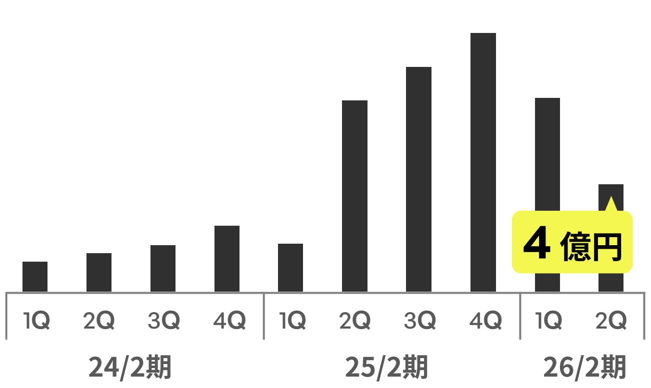
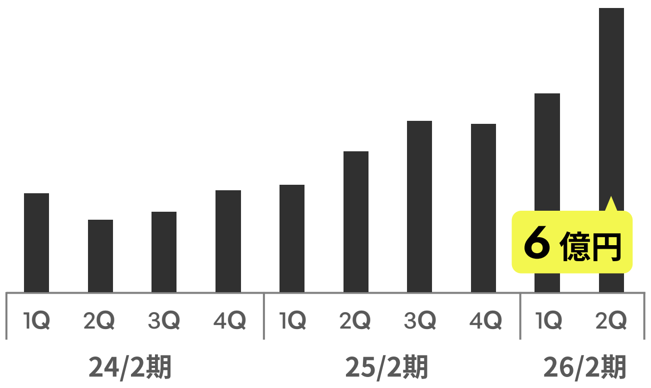
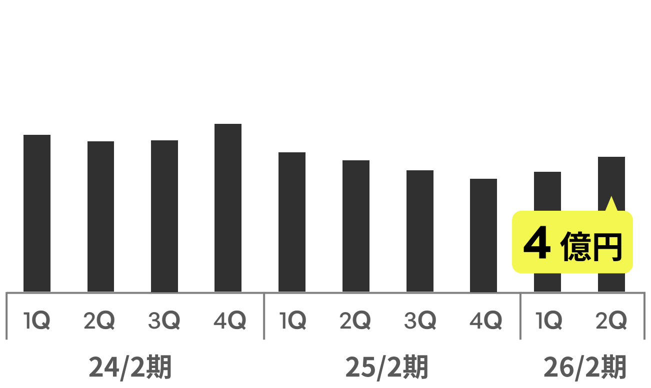
- Aoie 社の助成金問題に関する一過性のコストの影響があり、当 2Q は営業赤字となる



事業ポートフォリオ（セグメント別業績）

- 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2Q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	1,168	1,315	818
EBITDA	▲ 42	103	202
EBITDAマージン	-	7.9 %	24.8 %
売上高構成比率	35%	40%	25%
四半期別売上高推移			

※セグメント売上高はセグメント間の内部取引を含む

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

連結バランスシートの推移

- バランスシートの構成に大きな変動は生じておらず、通常のオペレーションの範囲内の変動であった

連結バランスシートの推移

（単位：百万円）	2025 年 5 月末	2025 年 8 月末	増減額	主な増減要因
資産合計	3,045	2,916	▲129	
流動資産合計	2,848	2,650	▲198	現金及び預金（▲142）
固定資産合計	197	266	+69	
有形固定資産	12	11	0	
無形固定資産	106	106	0	
投資その他の資産	78	147	+69	
負債純資産合計	3,045	2,916	▲129	
負債合計	1,932	1,947	+14	
流動負債	1,791	1,824	+33	助成金代行申請負担引当金の増加（+73）
固定負債	141	122	▲18	
純資産合計	1,113	969	▲143	

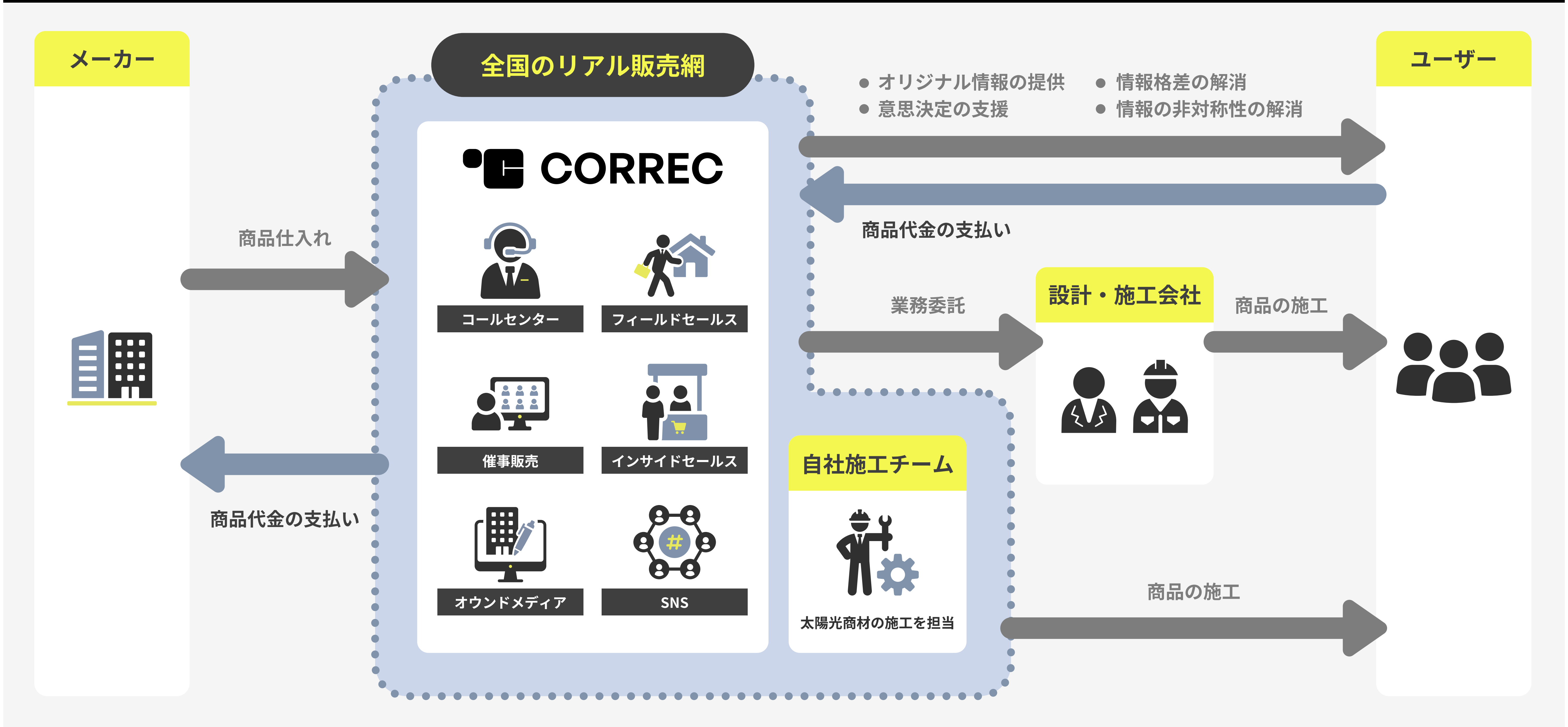
CORREC

セグメント概要

ビジネスモデル概観

- 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



エネルギーセグメントの損益状況

CORREC

- Aoie 社の PL 連結は前年度 2Q から開始したため、2Q 累計売上では今年度は前年度を上回るものの、2Q 期間においては、前年度から大きく減収減益となった

2026年2月期2Q （四半期）

（単位：百万円）	2025 年 2 月期 2Q	2026 年 2 月期 2Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	747	411	▲ 335	-
EBITDA	33	▲ 41	▲ 74	-
EBITDAマージン(%)	4.4 %	-	-	-
営業利益	24	▲ 41	▲ 66	-
営業利益率 (%)	3.3 %	-	-	-

2026年2月期2Q （累計）

（単位：百万円）	2025 年 2 月期 2Q 累計	2026 年 2 月期 2Q 累計	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	934	1,168	+233	+25.0 %
EBITDA	23	▲ 42	▲ 66	-
EBITDAマージン(%)	2.5 %	-	-	-
営業利益	14	▲ 43	▲ 57	-
営業利益率 (%)	1.6 %	-	-	-

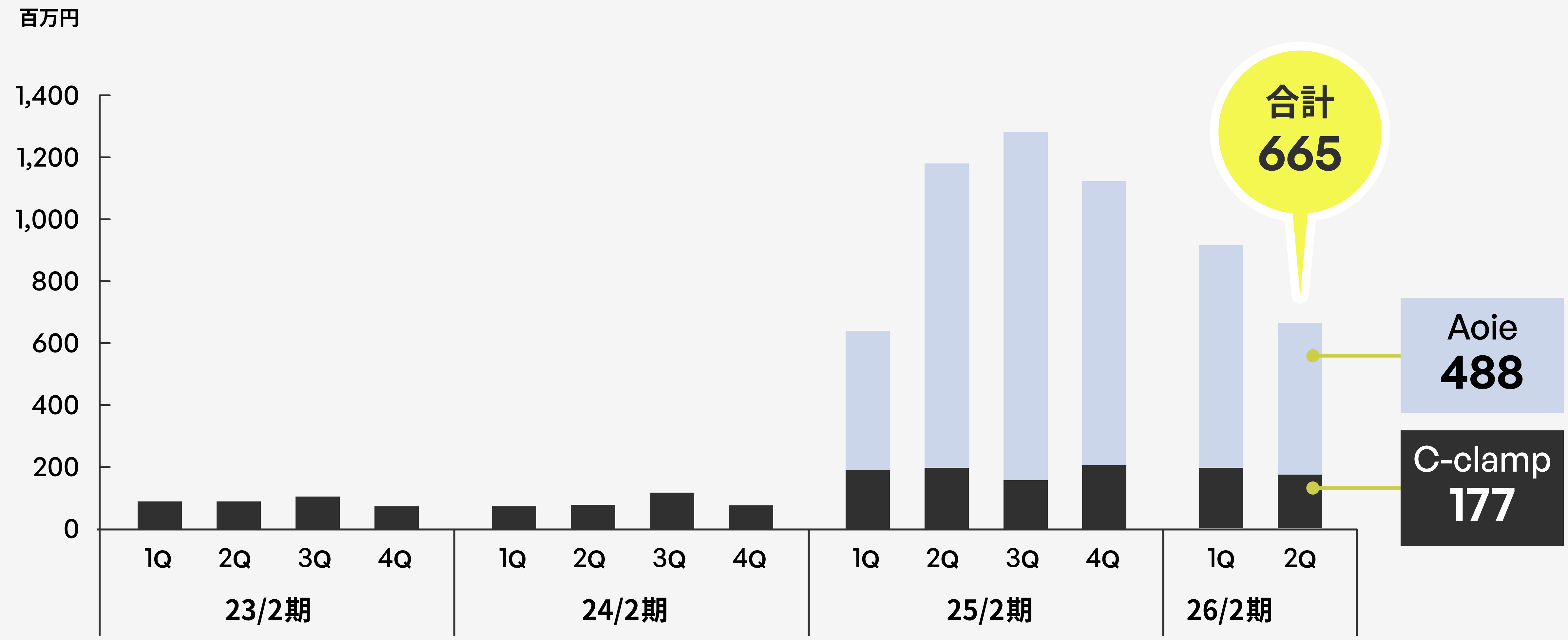
© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

エネルギーセグメントの主要KPI

- Aoie 社において、新規受注を受け付けていないため、受注残が減少

主要 KPI

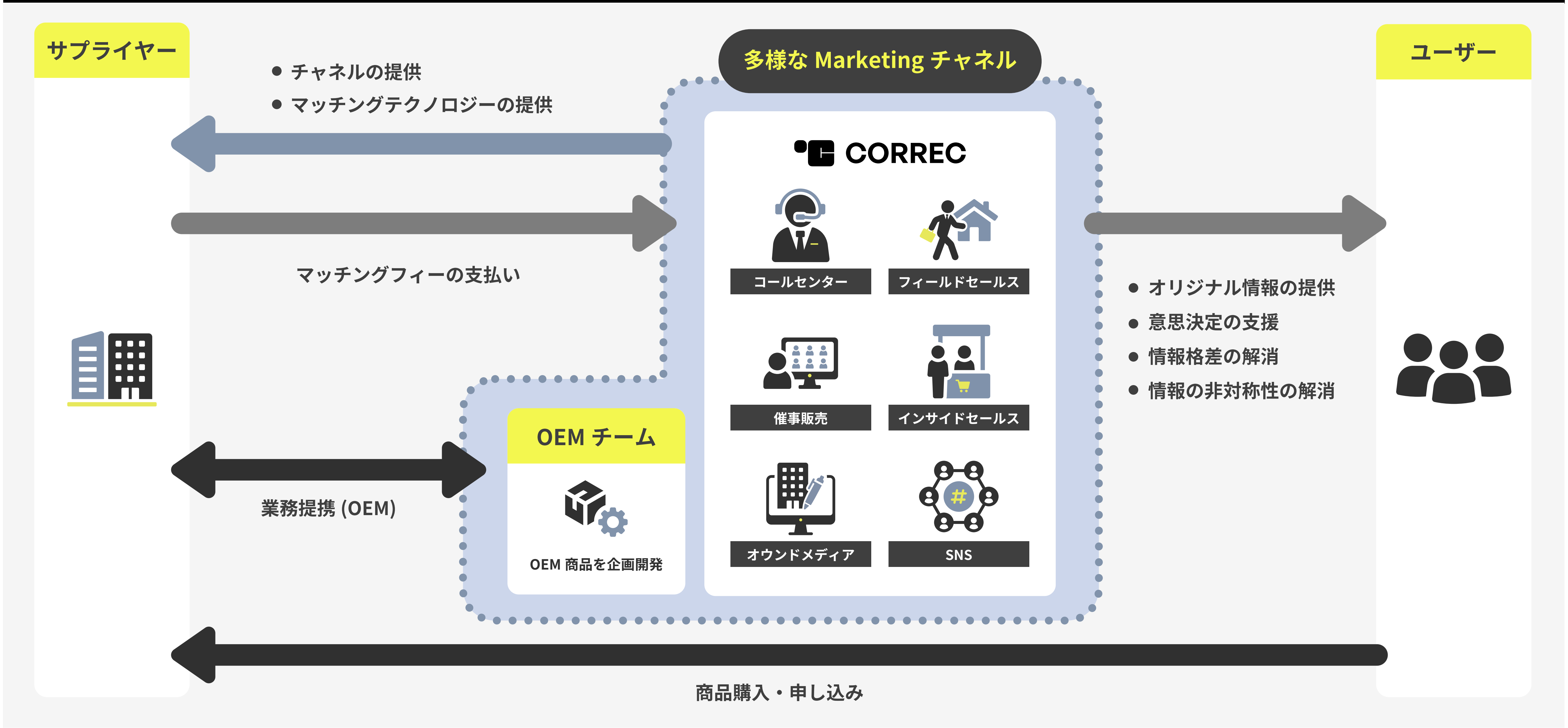
受注残の推移（契約済・未完工案件）



ビジネスモデル概観

- 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



© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

アウトソーシングセグメントの損益状況

- 収益の柱は、継続課金のストックモデルにシフトしているため、将来にわたって安定した利益確保が可能

2026年2月期2Q （四半期）

（単位：百万円）	2025年2月期2Q 実績	2026年2月期2Q 実績	前期比較 増減額	前期比較 %
売上高	475	643	+167	+35.2 %
EBITDA	0	7	+6	+680.6 %
EBITDAマージン(%)	0.2 %	1.2 %	-	-
営業利益	21	6	▲ 15	-
営業利益率 (%)	4.6 %	1.0 %	-	-

2026年2月期2Q （累計）

（単位：百万円）	2025年2月期2Q累計 実績	2026年2月期2Q累計 実績	前期比較 増減額	前期比較 %
売上高	839	1,315	+476	+56.7 %
EBITDA	18	103	+84	+447.1 %
EBITDAマージン(%)	2.3 %	7.9 %	-	-
営業利益	15	100	+84	+549.7 %
営業利益率 (%)	1.8 %	7.6 %	-	-

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

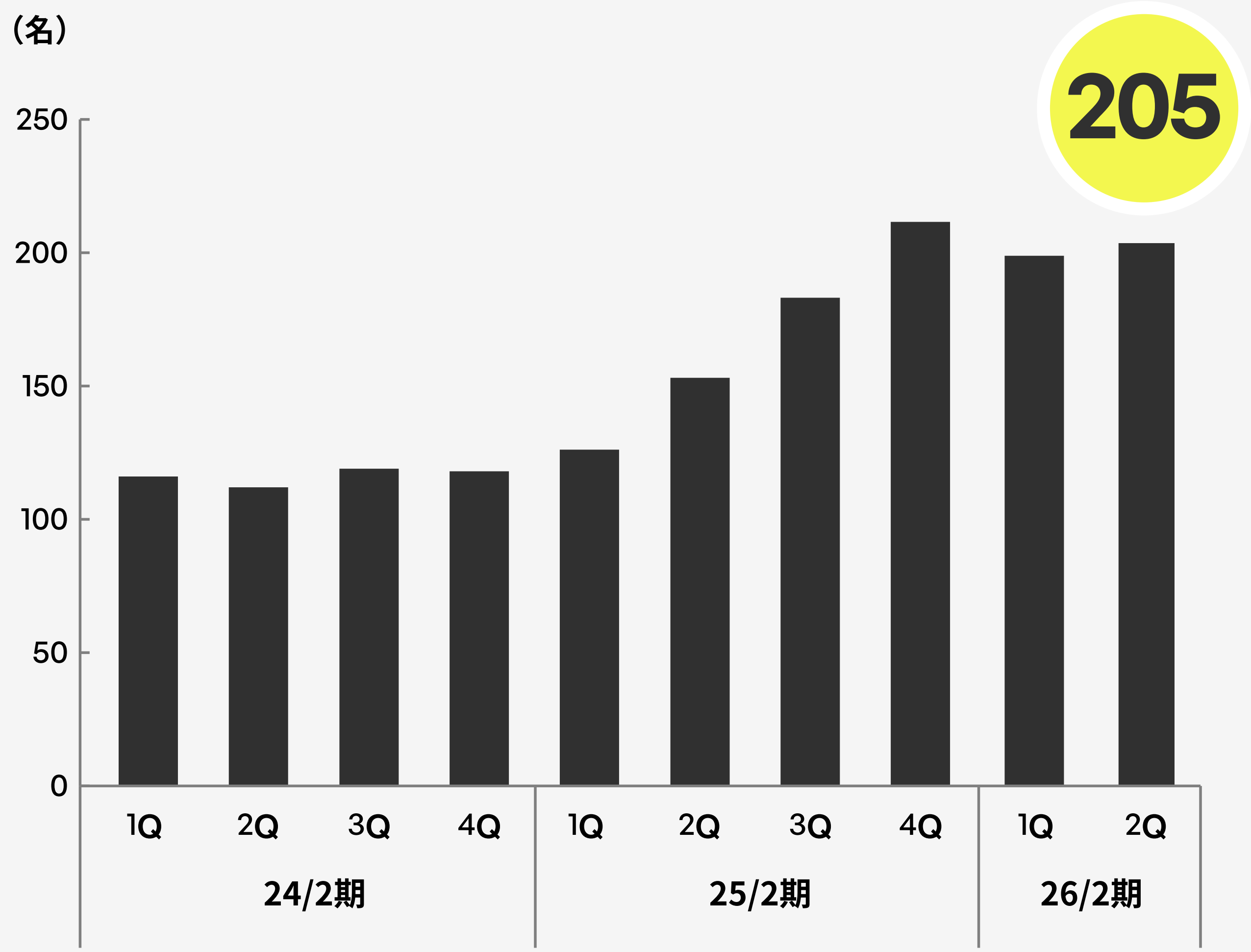
アウトソーシングセグメントの損益状況

CORREC

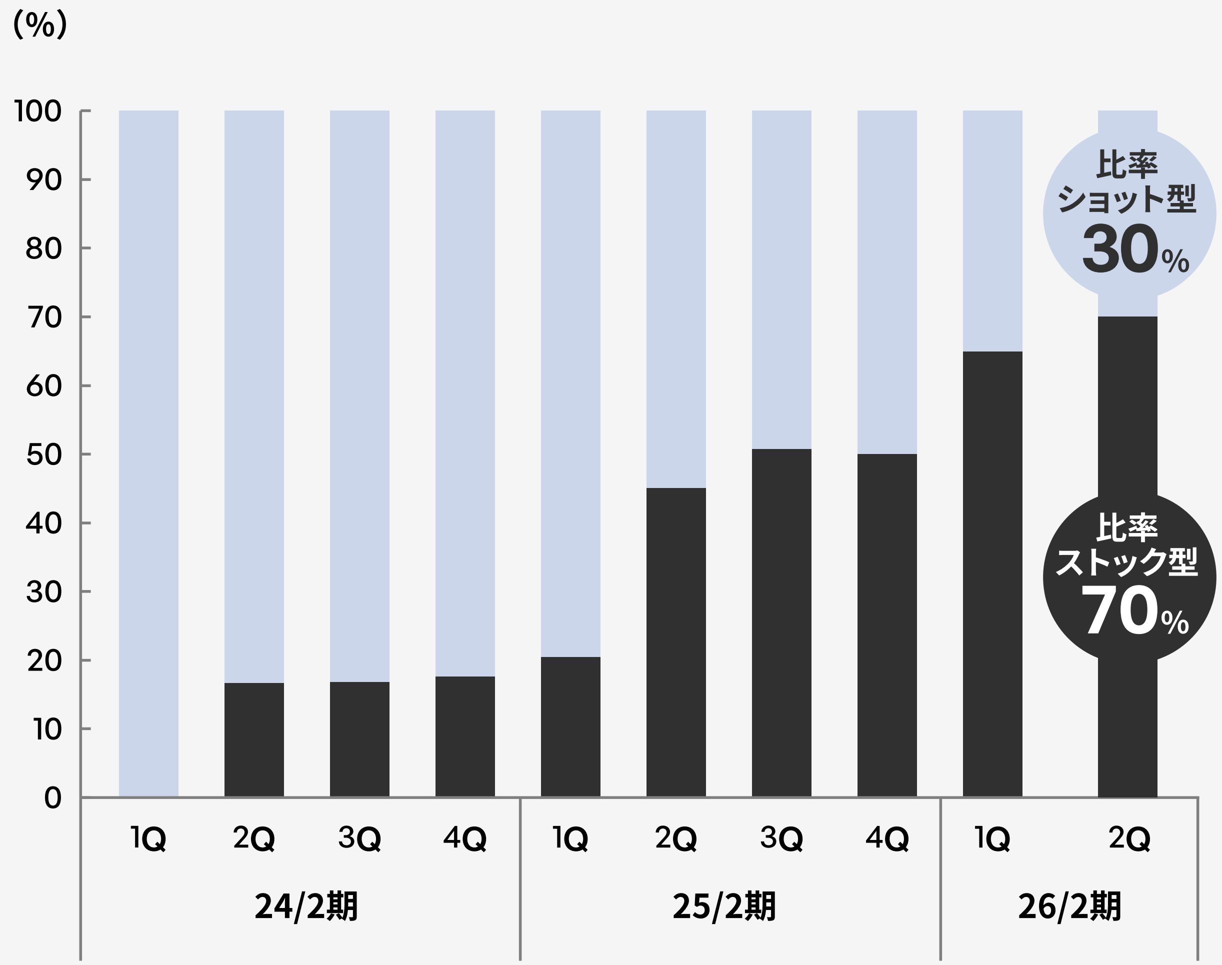
- 売上におけるストック型比率は 7 割を占め、今後の安定的な利益を見込む

主要 KPI

人員数推移



ショット型vsストック型売上



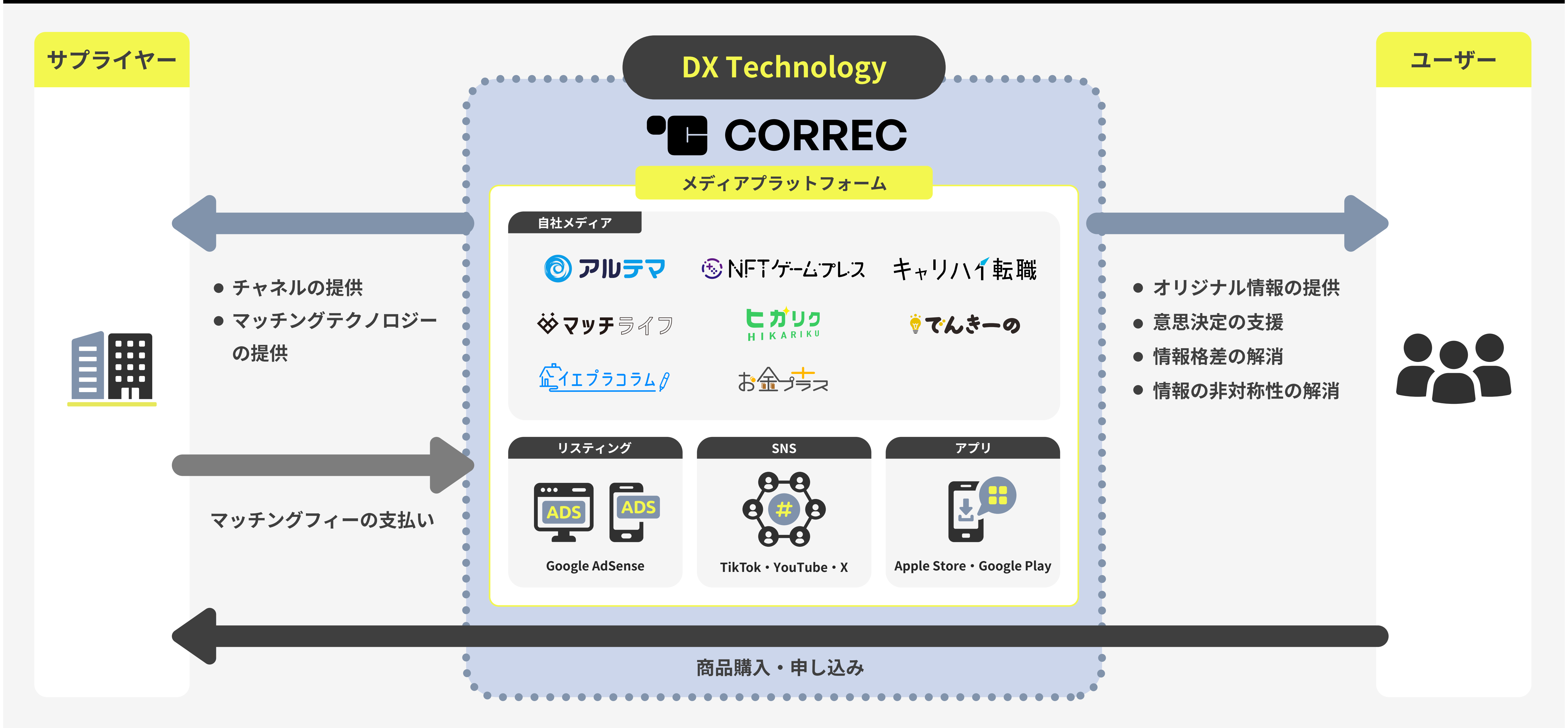
※人員数にはアルバイト等のパートタイム労働者も含む
※ストック型売上には個人・法人顧客を問わず、継続してご利用いただけるリカーリングビジネスに対する対価の総計を示す

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

ビジネスモデル概観

- 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 42 メディアのメディアプラットフォームを有する

メディアプラットフォームのビジネスモデル



メディアプラットフォームセグメントの損益状況

CORREC

- 今期は一人当たりの生産性を高めることで堅調な EBITDA マージンを維持

2026年2月期2Q （四半期）

（単位：百万円）	2025 年 2 月期 2Q	2026 年 2 月期 2Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	418	433	+15	+3.7 %
EBITDA	44	109	+64	+146.2 %
EBITDAマージン(%)	10.6 %	25.2 %	-	-
営業利益	27	100	+73	+271.9 %
営業利益率 (%)	6.5 %	23.2 %	-	-

2026年2月期2Q （累計）

（単位：百万円）	2025 年 2 月期 2Q 累計	2026 年 2 月期 2Q 累計	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	868	818	▲ 50	-
EBITDA	72	202	+130	+179.3 %
EBITDAマージン(%)	8.4 %	24.8 %	-	-
営業利益	54	185	+130	+238.2 %
営業利益率 (%)	6.3 %	22.7 %	-	-

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

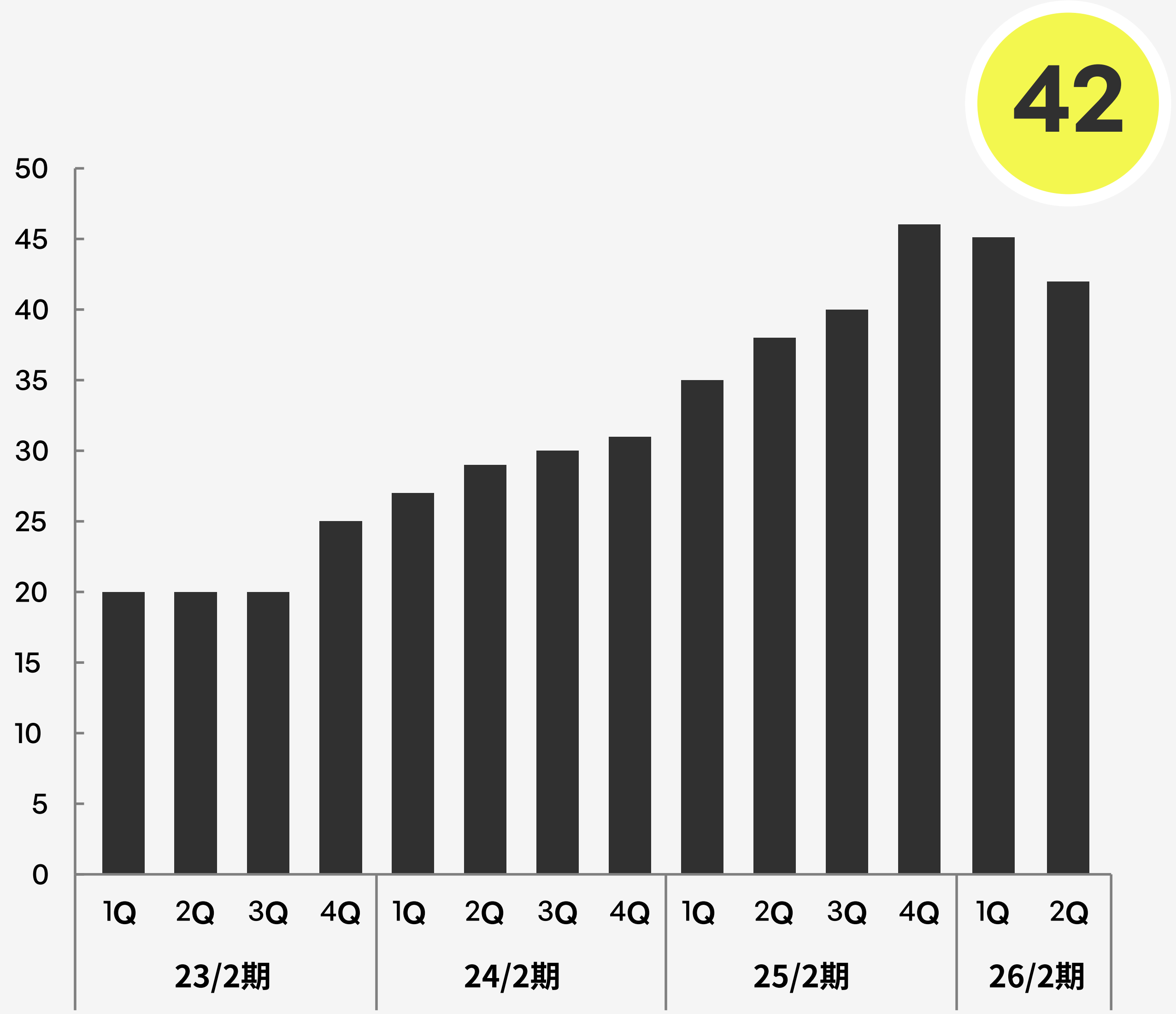
メディアプラットフォームセグメントの主要KPI

CORREC

- 不採算メディアの閉鎖などを行い、筋肉質なメディアポートフォリオを構築

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	9
不動産	7
恋愛・結婚	4
生活	4
人材	2
ビジネス	1
金融	1
暗号資産	1
Vtuber	1
合計	42

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

CORREC

2026年2月期 業績予想の修正

2026年2月期 通期業績予想の修正

CORREC

- Aoie 社による助成金の不適切申請の事案を踏まえて、2025 年 9 月 11 日開示の通り、通期業績予想を修正

業績予想

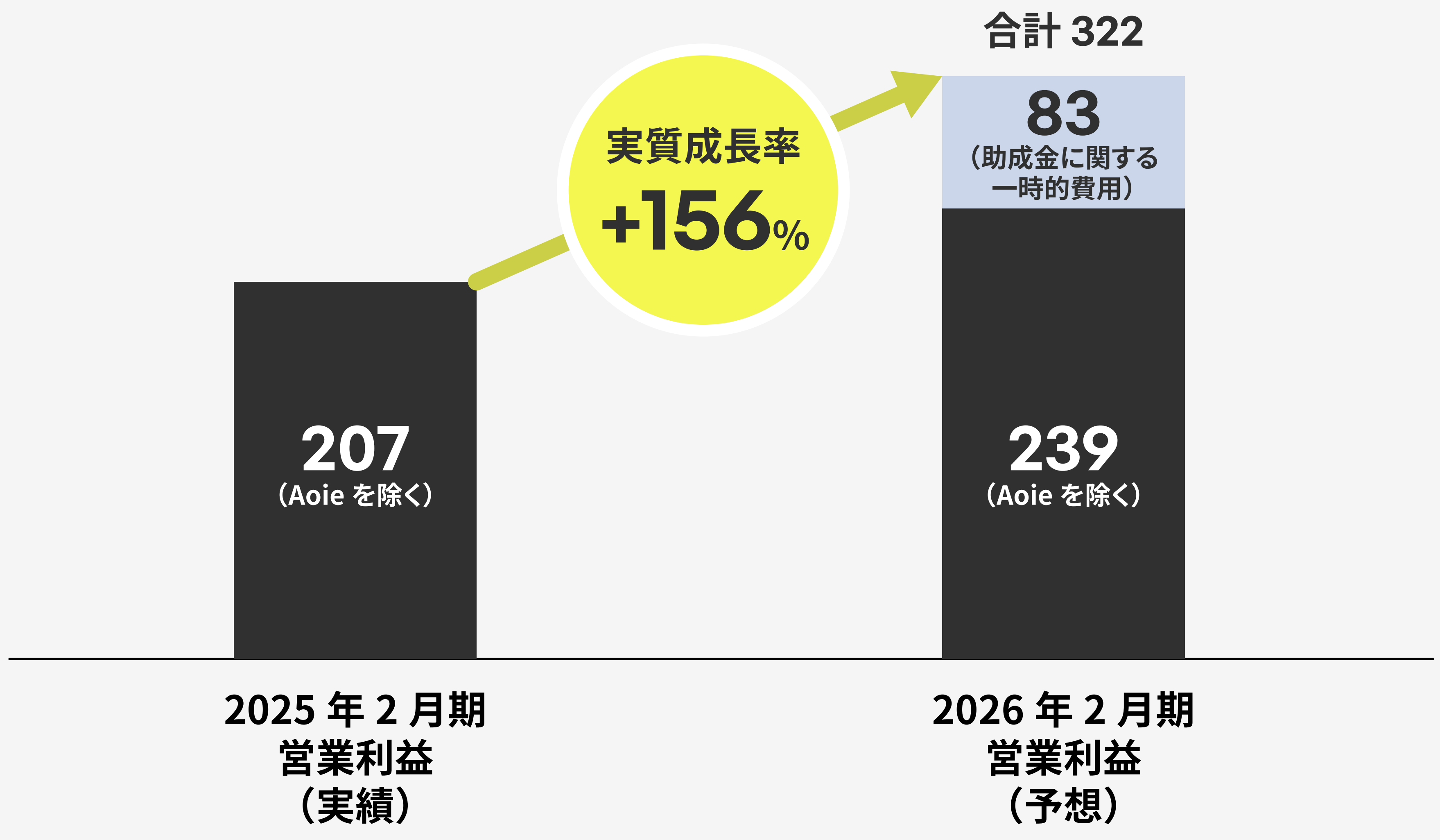
（単位：百万円）	2025 年 / 2 月期	2026 年 / 2 月期	
	実績	予想（修正後）	年成長率
売上高	6,468	6,666	+3.1 %
EBITDA	299	165	▲ 44.5 %
EBITDA マージン (%)	4.6 %	2.5 %	-
営業利益	220	119	▲ 46.0 %
営業利益率 (%)	3.4 %	1.8 %	-
経常利益	222	110	▲ 50.4 %
当期純利益	19	▲ 175	-
EPS（円）	2.72	▲ 23.89	-

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

2026年2月期の業績見通し（オーガニックグロースの観点）

- Aoie 社を除いた既存事業の成長率（2025 年 2 月期実績 vs. 2026 年 2 月期予想）は、成長率＋156%予想であり、驚異的な成長を誇る
- ポートフォリオの再構築に加え、既存事業の拡大が順調なため、2027 年 2 月期以降も同様に拡大を見込む
  今後さらに、事業拡大が順調に進めば、2027 年 2 月期以降は 322 百万円を上回る収益を獲得できると想定

Aoieを除いた既存事業によるプロフォーマ営業利益の推移（オーガニックグロース予想）



© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

CORREC

（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 つの事業を結びつけ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。

「社会インフラ」を実現するための成長戦略

CORREC

- 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

❶ 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

無形 ↕ 有形

情報	不動産、ゲーム、マッチング、ライフライン、人材
物（ソフト）	電力、宅配水、通信回線、保険
物（ハード）	太陽光パネル、蓄電池

❸ 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

❷ オペレーショナル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	施工サービス	リアルマーケティング
オウンドメディア、SNS	施工	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

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

コレックグループの強み

- 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

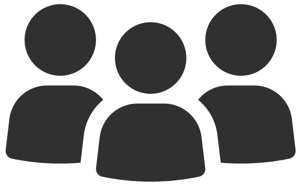
- デジタルチャネル、対面チャネルなど最適なマーケティング手法を確保できる
- アウトソーシングにより、固定費を変動費化できる

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

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

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

CORREC

（参考）会社概要

コレックホールディングス会社概要

- 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） 6,666 百万円（2026 年 2 月期予想）
EBITDA	299 百万円（2025 年 2 月期実績） 165 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） ※配当利回り 2.4%（2025 年 2 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）

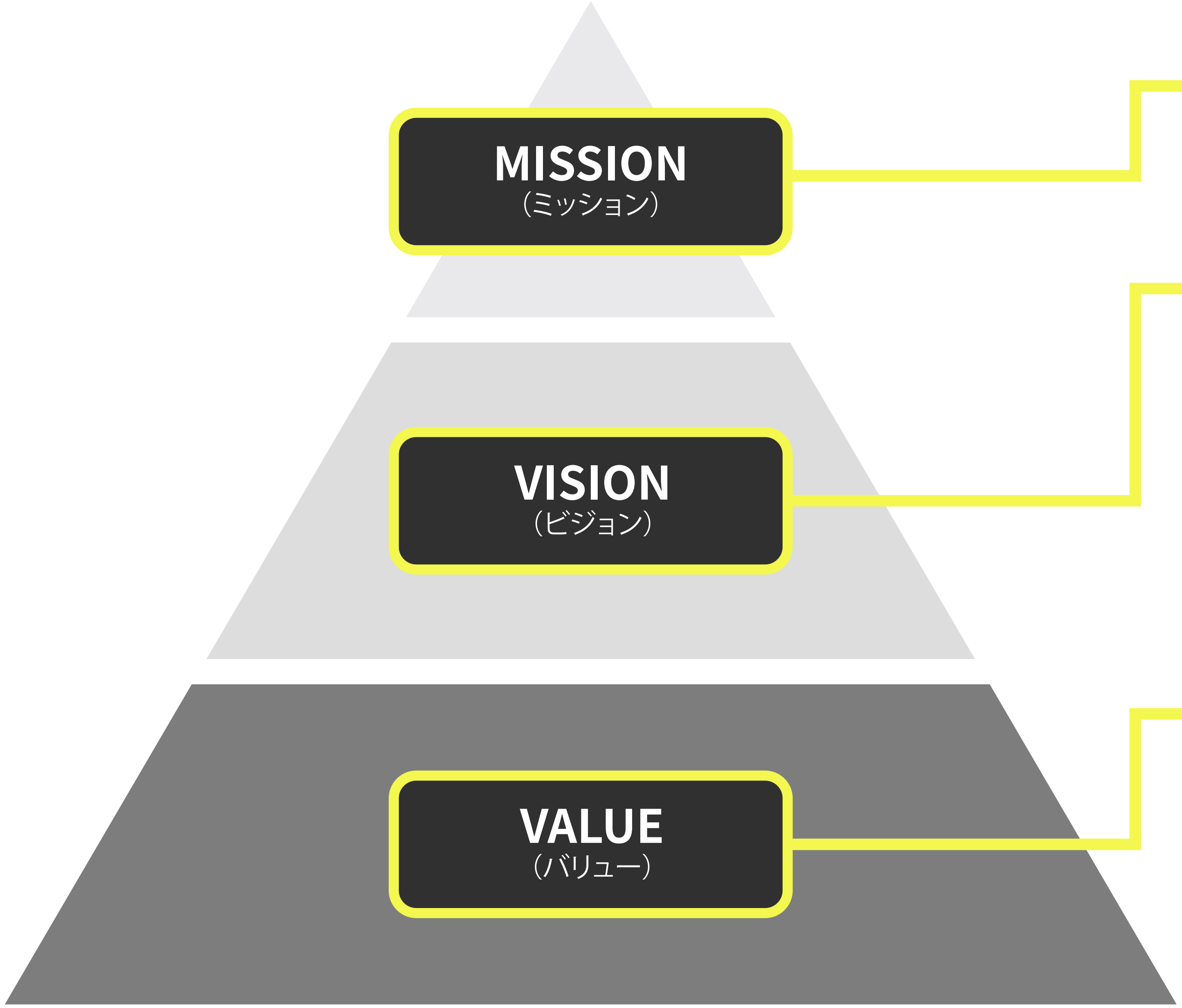
3 メディアプラットフォームセグメント

- 多種多様なジャンルのオウンドメディア（約 42 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

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

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



人とITのちからで、
ヒト・モノ・コトの繋がりを アップデートする。

誰もが、
より良い変化を愉しめる社会へ。

1　礼儀とモラルがはじめの一歩
2　昨日の自分を超えていく
3　他責にせず、自ら動く
4　できる理由を想像し、改善し続ける
5　チャレンジ・スピード・コミット
6　期待値のその先へ
7　巨人の肩に乗る
8　人の魅力と可能性を引き出す
9　深い対話と身近な会話がある組織
10　感謝と称賛の×1.1コミュニケーション
11　達成こそが仕事の流儀

© 2025 CORREC HOLDINGS Inc.

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

CORREC

情報コミュニケーションに感性と体温を。