

# 2026年2月期 通期決算説明資料



情報コミュニケーションに  
感性と体温を。

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4月14日



- 各事業特性を活かすため、持株会社体制による経営体制としている
- 3つの事業ポートフォリオにて、6つの子会社を運営



## 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
<p>家庭用太陽光パネル・蓄電池の販売設置を行う</p>	<p>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行う</p>	<p>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</p>
<div data-bbox="156 1141 414 1407"> <p><b>株式会社C-clamp</b> B2Cに特化した太陽光パネルや蓄電池の販売事業を行う</p> </div>	<div data-bbox="1013 1141 1271 1407"> <p><b>株式会社ノイアット</b> B2Cに特化した営業コンサルティング事業を行う</p> </div>	<div data-bbox="1881 1141 2139 1407"> <p><b>株式会社サンジュウナナド</b> 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</p> </div>
<div data-bbox="156 1506 414 1773"> <p><b>株式会社Aoie</b> 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</p> </div>	<div data-bbox="1013 1506 1271 1773"> <p><b>株式会社あんしんサポート</b> 自社ストック型商材である福利セレクト事業を行う</p> </div>	<div data-bbox="1881 1506 2139 1773"> <p><b>株式会社メルセンヌ</b> 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</p> </div>



# 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

太陽光発電

ガス

電気

COUPON  
クーポンサービス

Call Center



## 目次 contents

1	2026年2月期 通期決算概要	6
2	セグメント概要	14
3	2027年2月期 通期業績予想	26
4	中期経営計画「CORREC Innovation 2029」の進捗	29
5	株主還元の方針	37
6	グループガバナンス・ESG/SDGs	40
7	(参考) 会社概要	46



## 2026年2月期 通期決算概要

- 助成金問題による影響で利益水準は押し下げられたものの、前期当期ともに黒字は確保
- 一方、売上高は右肩上がりで成長を続けており、事業成長は順調

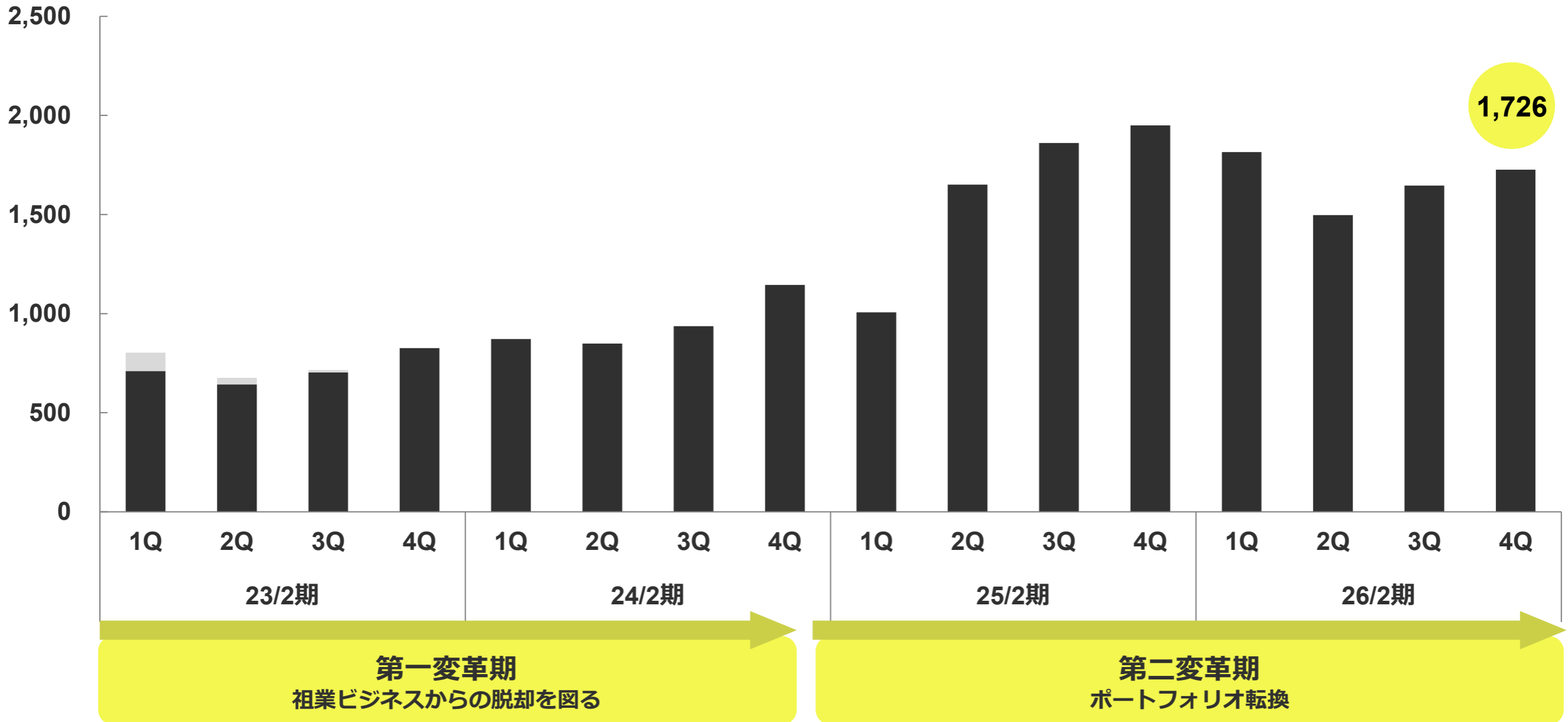
## 2026年2月期 通期実績

(単位：百万円)	2025年 / 2月期	2026年 / 2月期			
	実績	業績予想	実績	昨年比増減率	予想増減比
売上高	6,468	6,814	6,685	+3.4%	▲1.9%
EBITDA	299	192	111	▲62.7%	▲42.0%
EBITDAマージン (%)	4.6%	2.8%	1.7%	—	—
営業利益	220	141	63	▲71.4%	▲55.4%
営業利益率 (%)	3.4%	2.1%	0.9%	—	—
経常利益	222	137	69	▲68.5%	▲49.3%
当期純利益	19	36	40	+101.8%	+9.1%
EPS (円)	2.72	5.03	5.49	+101.8%	+9.1%

- Aoie社の助成金問題に起因するエネルギーセグメントの失速により、2Qで一時的に売上高が減少したが、他のセグメントの売上成長により、4Qは前年度の四半期売上水準まで回復

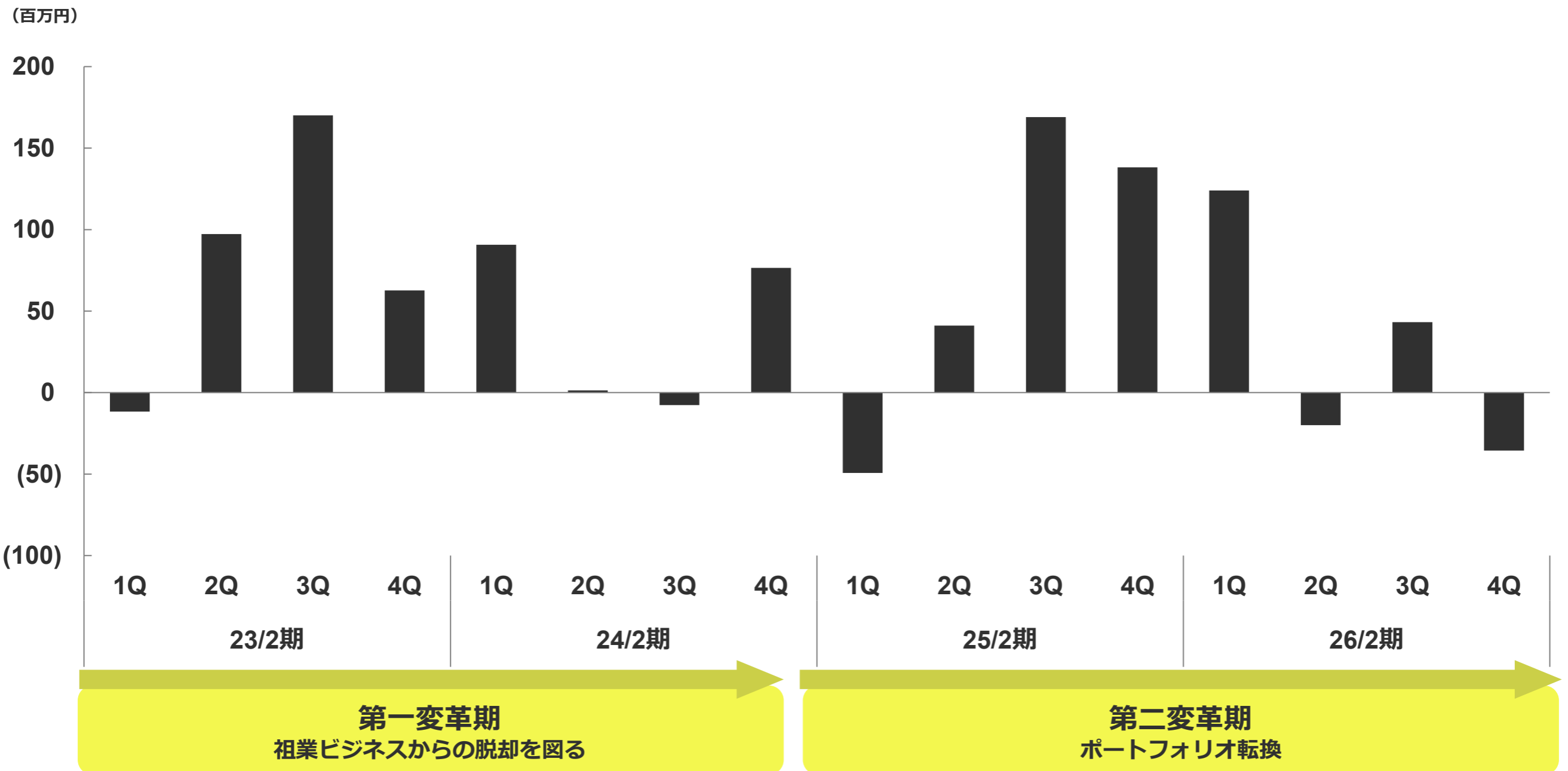
## 四半期別売上高推移

(百万円)



- Aoie社の助成金問題を受け、2Q以降は損益が安定しない状況が続いた
- 一方、26/2期通期においては、黒字を確保

## 四半期別EBITDA推移



- 3つのセグメントからなる事業ポートフォリオを運営

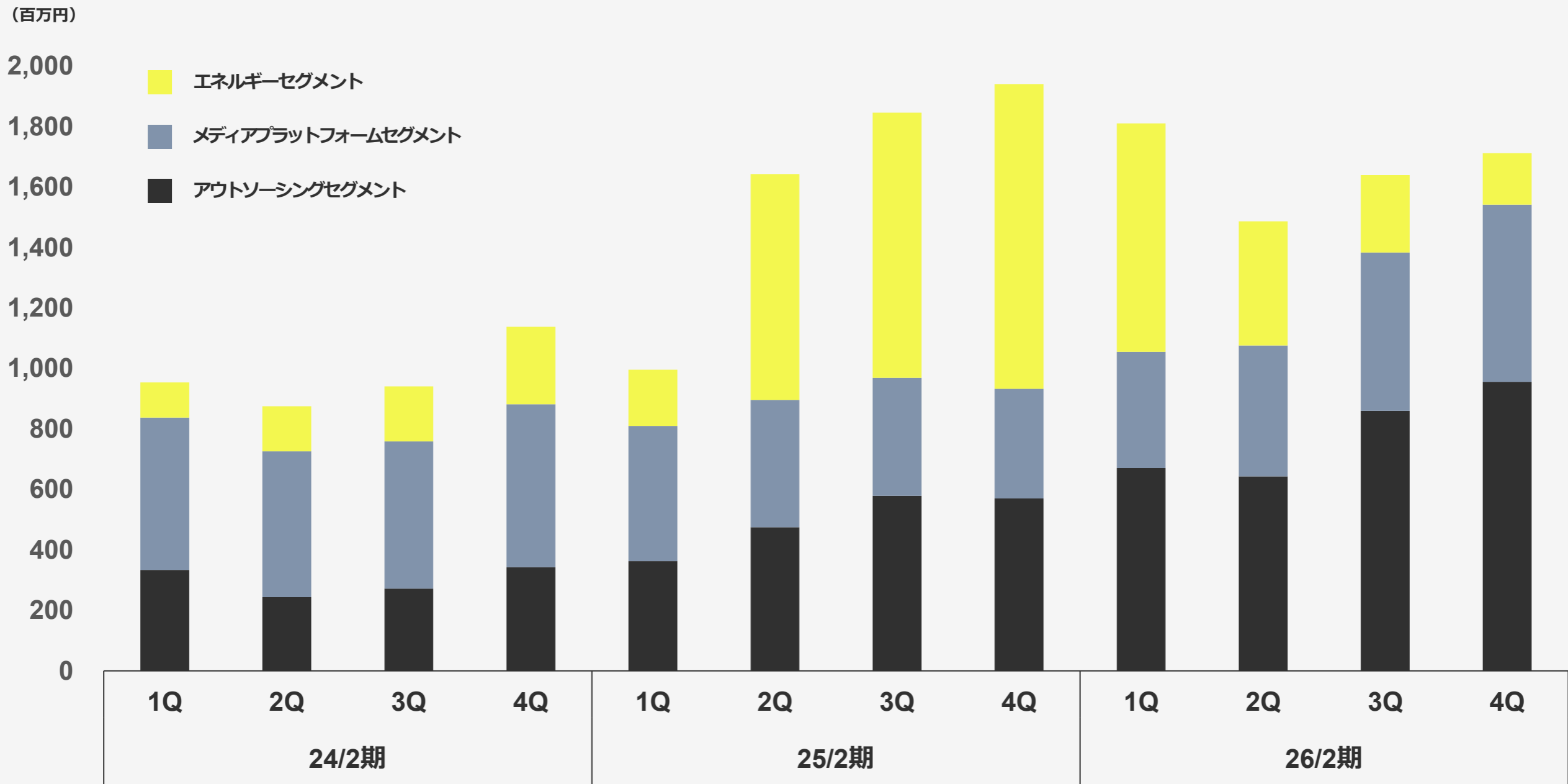
## 2026年2月期 セグメント別業績

(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	1,595	3,132	1,928
EBITDA	▲292	247	445
EBITDAマージン (%)	—	7.9%	23.1%
売上高構成比率			
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含む

- アウトソーシングおよびメディアプラットフォームの両セグメントが大幅に伸長し、グループ全体の売上成長を牽引

## 四半期別売上高推移



- バランスシートの構成に大きな変更はなく、ネットキャッシュ約7億円、自己資本比率約35%を維持

## 連結バランスシートの推移

(単位：百万円)	2025年 / 2月期	2026年 / 2月期	増減額	主な増減要因
<b>資産合計</b>	<b>2,943</b>	<b>3,074</b>	<b>+131</b>	
流動資産合計	2,719	2,678	▲40	
固定資産合計	224	396	+171	繰延税金資産 (+70)
有形固定資産	11	11	—	
無形固定資産	126	86	▲40	
投資その他の資産	86	297	+211	保証金の支払 (+120)
<b>負債純資産</b>	<b>2,943</b>	<b>3,074</b>	<b>+131</b>	
負債合計	1,861	2,001	+140	
流動負債	1,701	1,854	+153	返金負債 (+141)
固定負債	159	147	▲12	
<b>純資産合計</b>	<b>1,082</b>	<b>1,073</b>	<b>▲9</b>	

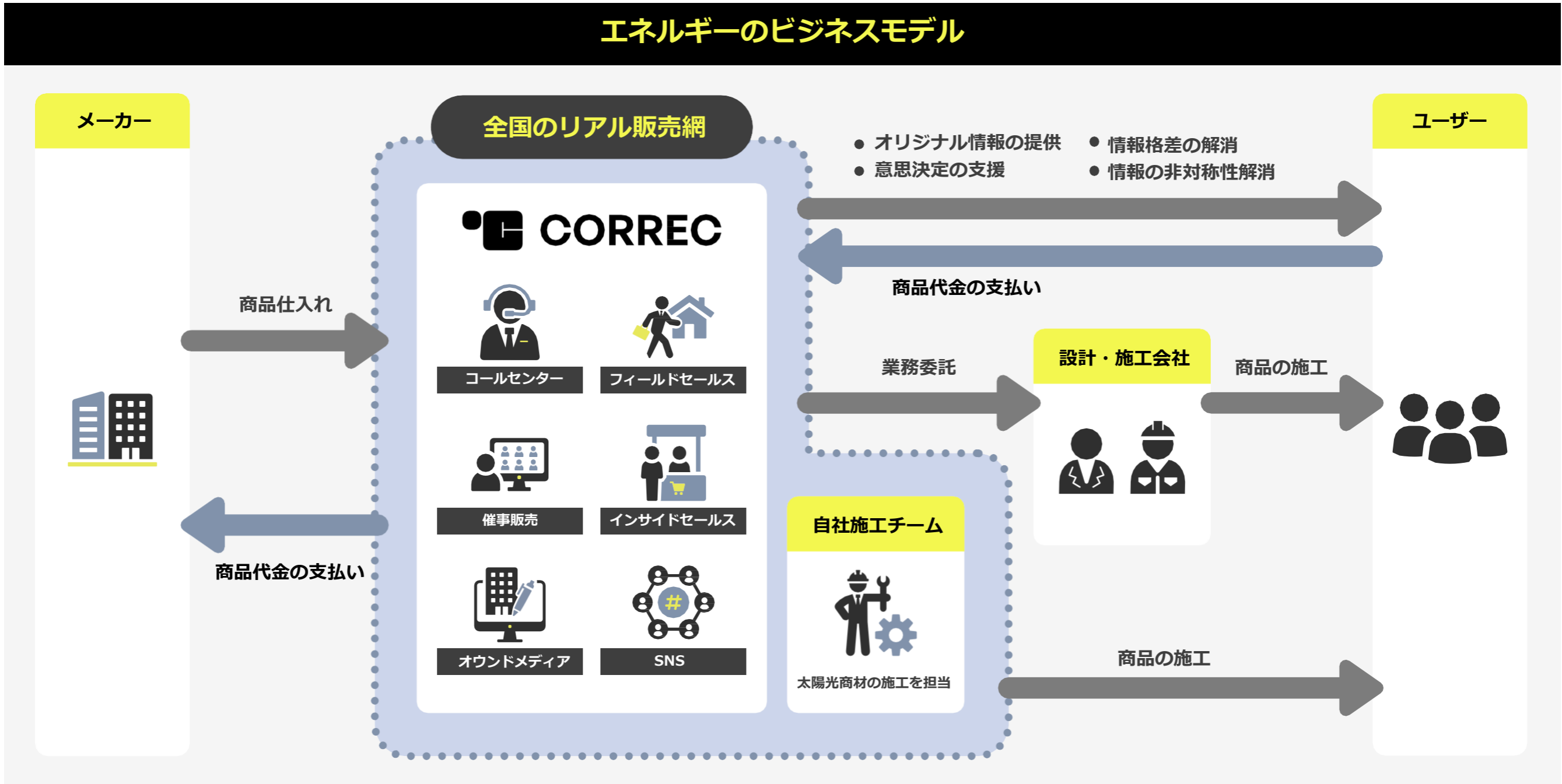
- 営業CFはAolie助成金問題にかかるキャッシュアウトあり、一方、投資CFは保証金の支出によるもの
- 財務CFのマイナスについては、借入金の返済が進んだことによる影響が主

## 連結CFの推移

(単位：百万円)	2025年2月期	2026年2月期	2026年2月期の主な内容
営業CF	174	88	助成金負担額 (▲61)、特別調査費用 (▲86)、損害補償金受取 (+82)
投資CF	▲131	▲93	
財務CF	105	▲98	借入金返済 (▲58)、配当金支払 (▲58)
現金及び現金同等物の増減高	148	▲102	
現金及び現金同等物の期首残高	1,413	1,562	
現金及び現金同等物の期末残高	1,562	1,460	

## 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



- Aoie社の助成金問題の影響により、売上・利益ともに前期を下回る着地
- 再構築した新体制のもと、リフォーム事業への参入を含む攻めの施策を通じて、来期以降の収益回復と再成長を目指す

## 2026年2月期4Q（四半期）

## 2026年2月期通期（累計）

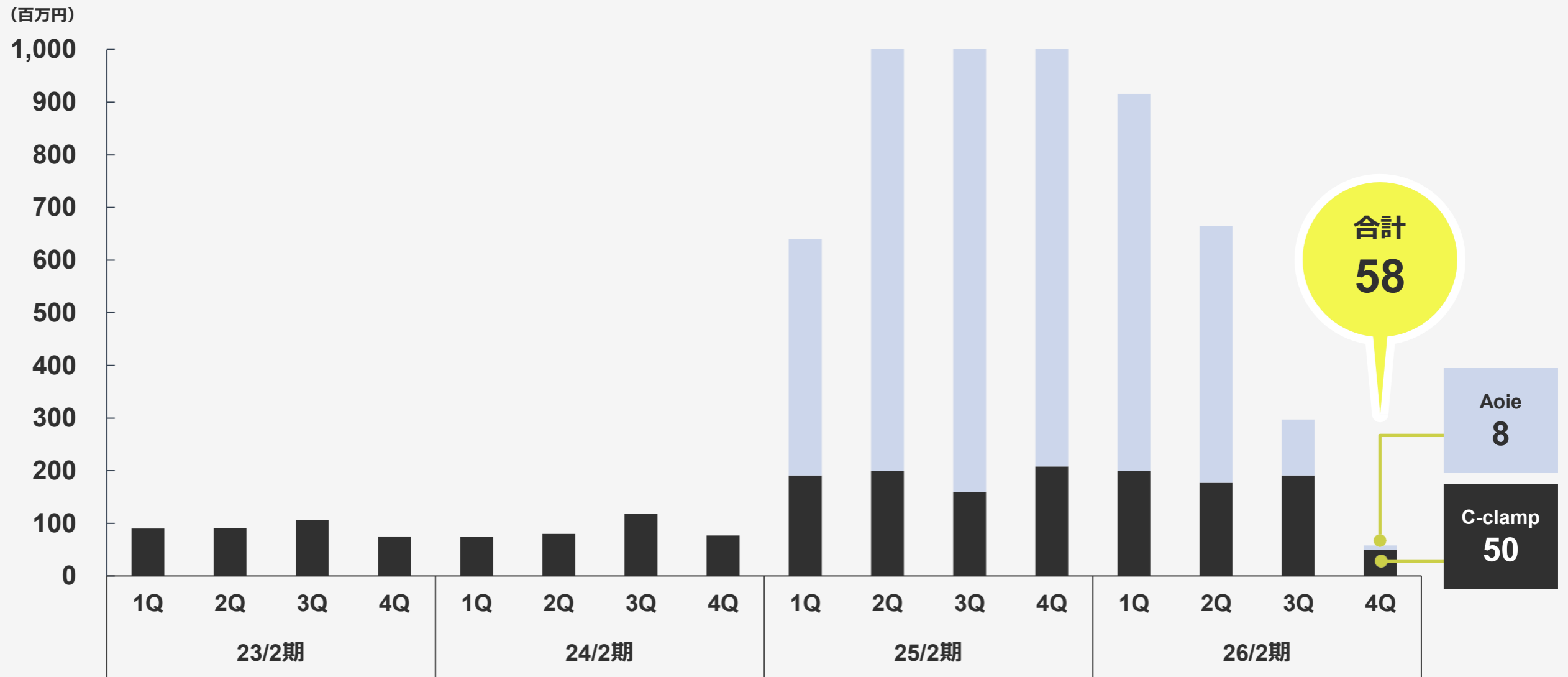
(単位：百万円)	2025年 2月期4Q	2026年 2月期4Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	1,008	170	▲837	—
EBITDA	85	▲152	▲237	—
EBITDAマージン (%)	8.5%	—	—	—
営業利益	78	▲152	▲230	—
営業利益率 (%)	7.8%	—	—	—

	2025年 2月期通期	2026年 2月期通期	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	2,820	1,595	▲1,225	—
EBITDA	191	▲292	▲484	—
EBITDAマージン (%)	6.8%	—	—	—
営業利益	167	▲295	▲462	—
営業利益率 (%)	5.9%	—	—	—

- Aoie社における助成金問題の整理に伴い、受注残も大きく解消

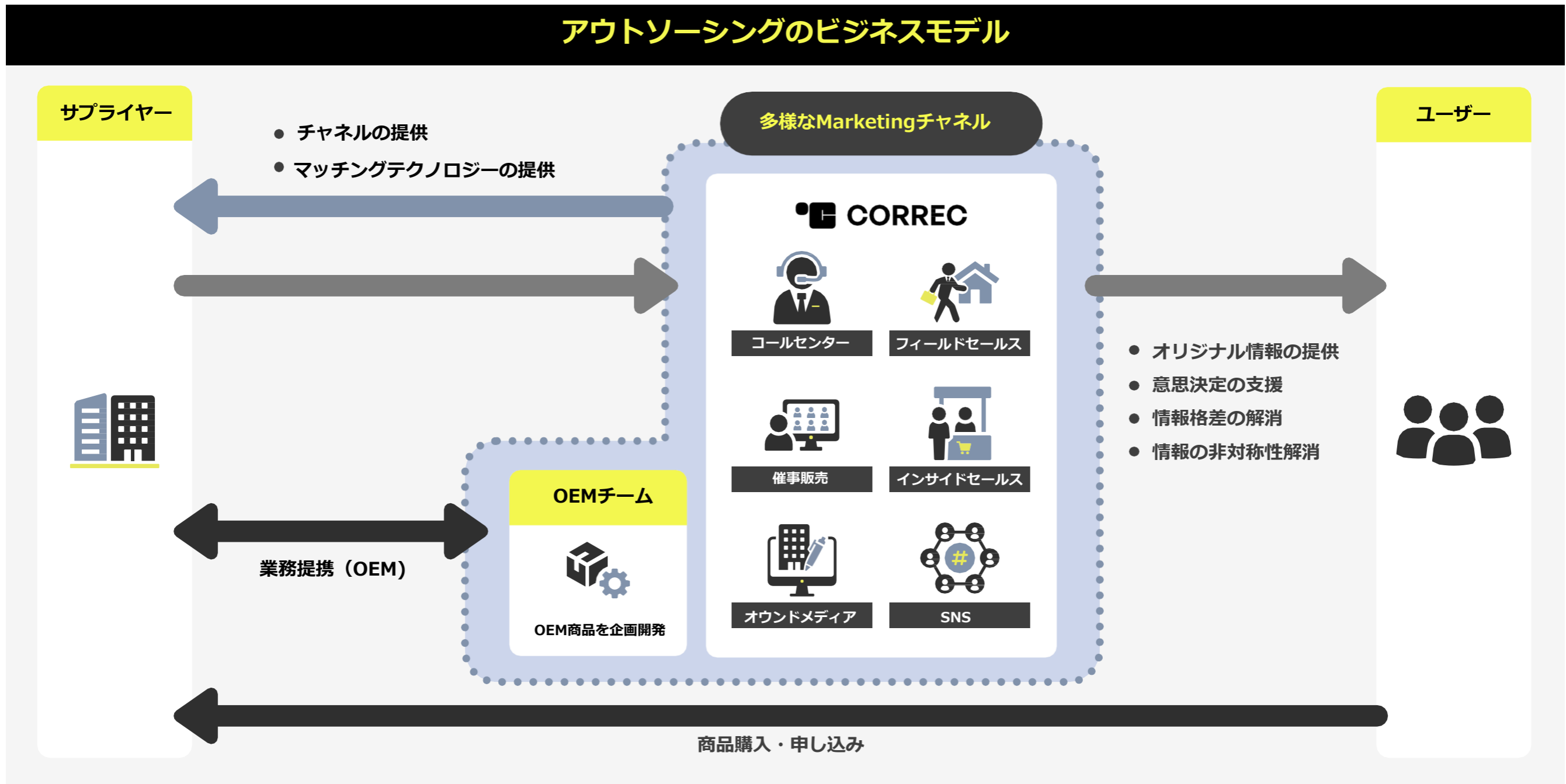
## 主要KPI

### 受注残の推移（契約済・未完工案件）



- 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・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



- 売上高・各利益ともに前期を大幅に上回り、セグメント全体で高い成長性を維持
- 引き続き、ストック商材の販売拡大による安定収益の創出に邁進

## 2026年2月期4Q（四半期）

## 2026年2月期通期（累計）

	2025年 2月期4Q	2026年 2月期4Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	570	956	+385	+67.6%
EBITDA	69	75	+6	+9.1%
EBITDAマージン (%)	12.2%	7.9%	—	—
営業利益	64	73	+8	+13.6%
営業利益率 (%)	11.4%	7.7%	—	—

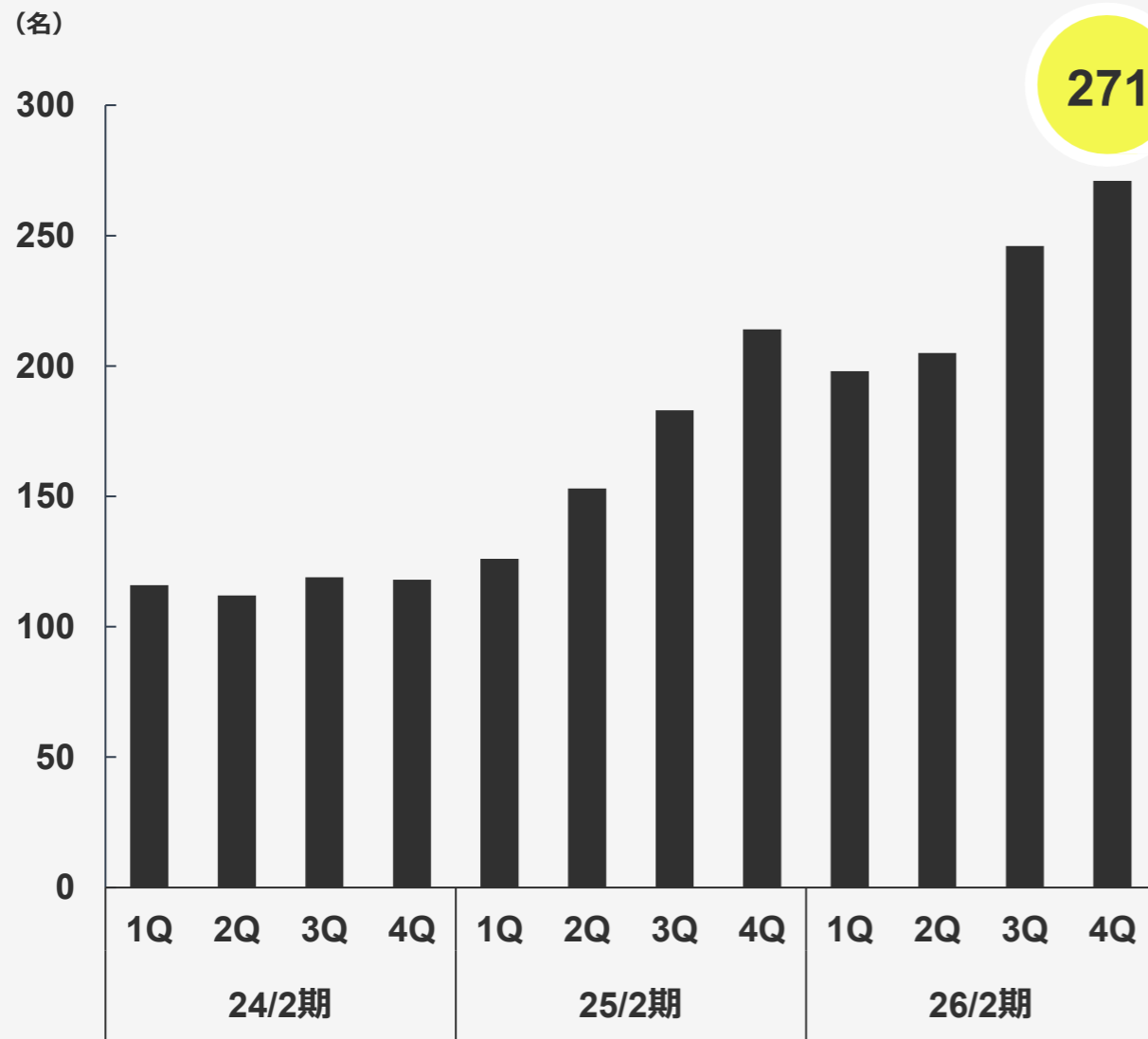
	2025年 2月期通期	2026年 2月期通期	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	1,989	3,132	+1,142	+57.5%
EBITDA	137	247	+109	+79.8%
EBITDAマージン (%)	6.9%	7.9%	—	—
営業利益	123	240	+116	+94.7%
営業利益率 (%)	6.2%	7.7%	—	—

(単位：百万円)

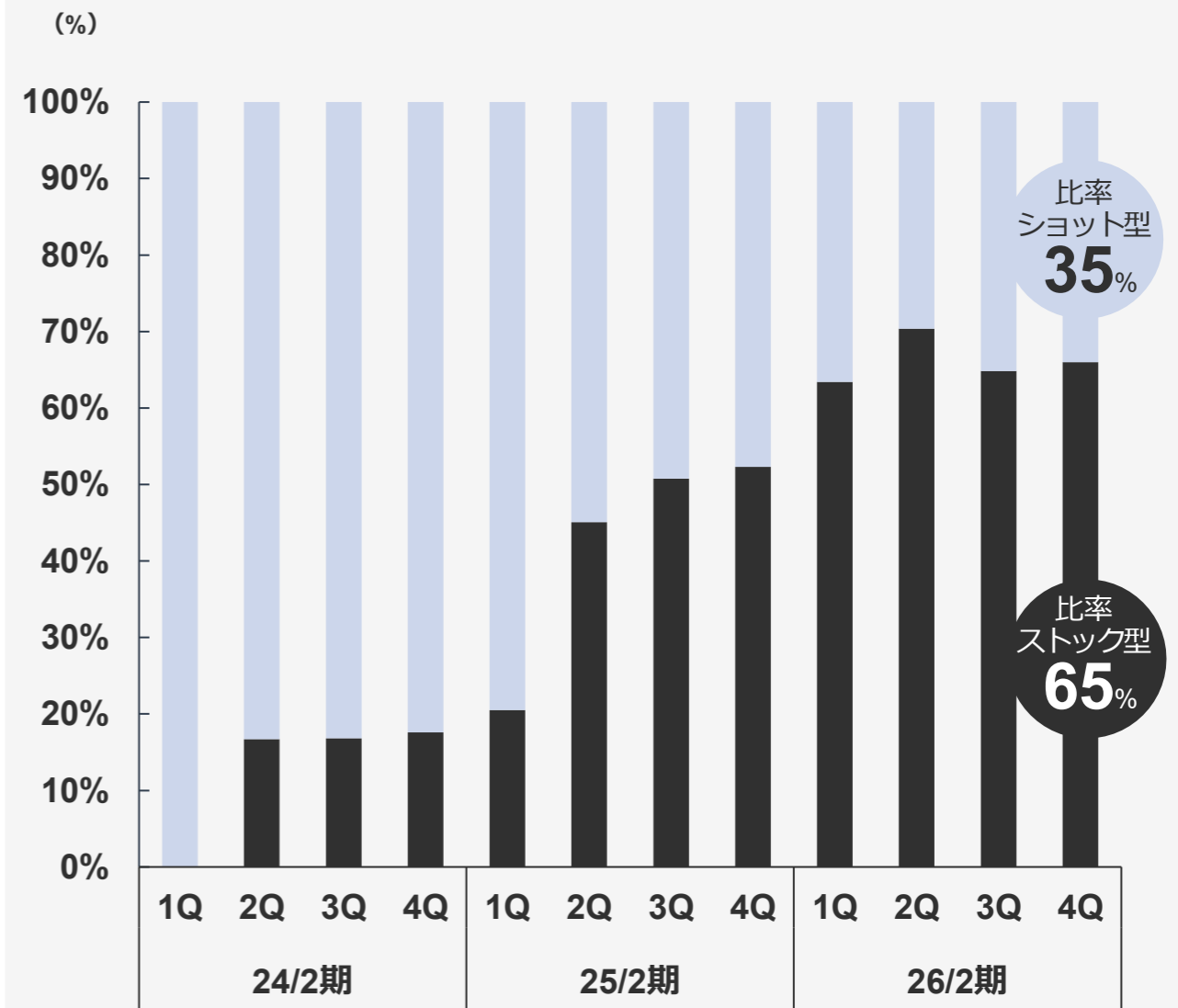
- 今後も事業拡大を見据えた採用活動の活発化により、さらなる人員増加を目指す
- 前年度と比較してストック型売上の比率が着実に向上し、高い水準で安定した収益基盤を確立

## 主要KPI①

### 人員推移



### ショット型vsストック型売上



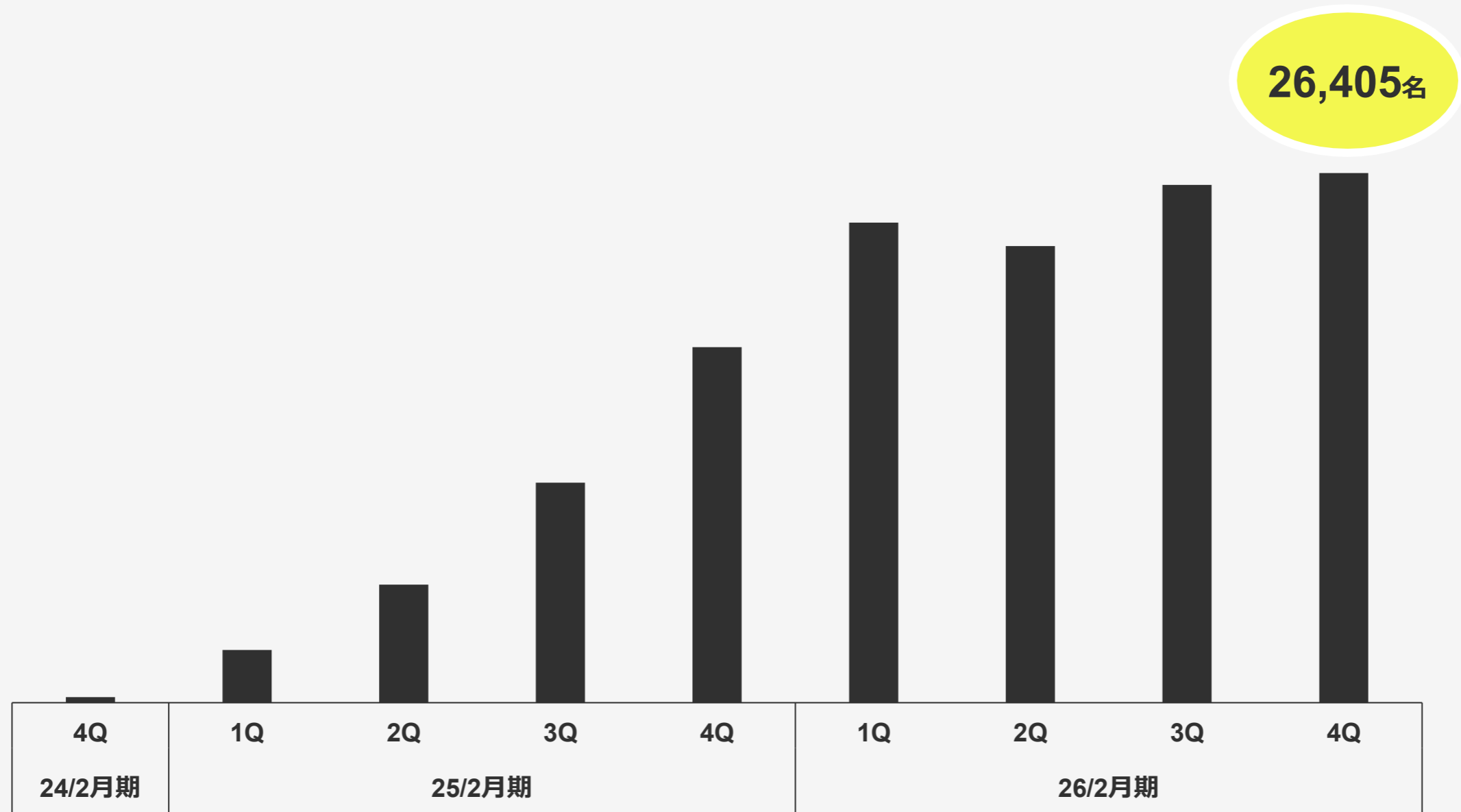
※人員数にはアルバイト等のパートタイム労働者も含む

※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

- 自社ストック型商材の会員数は右肩上がりに増加

## 主要KPI②

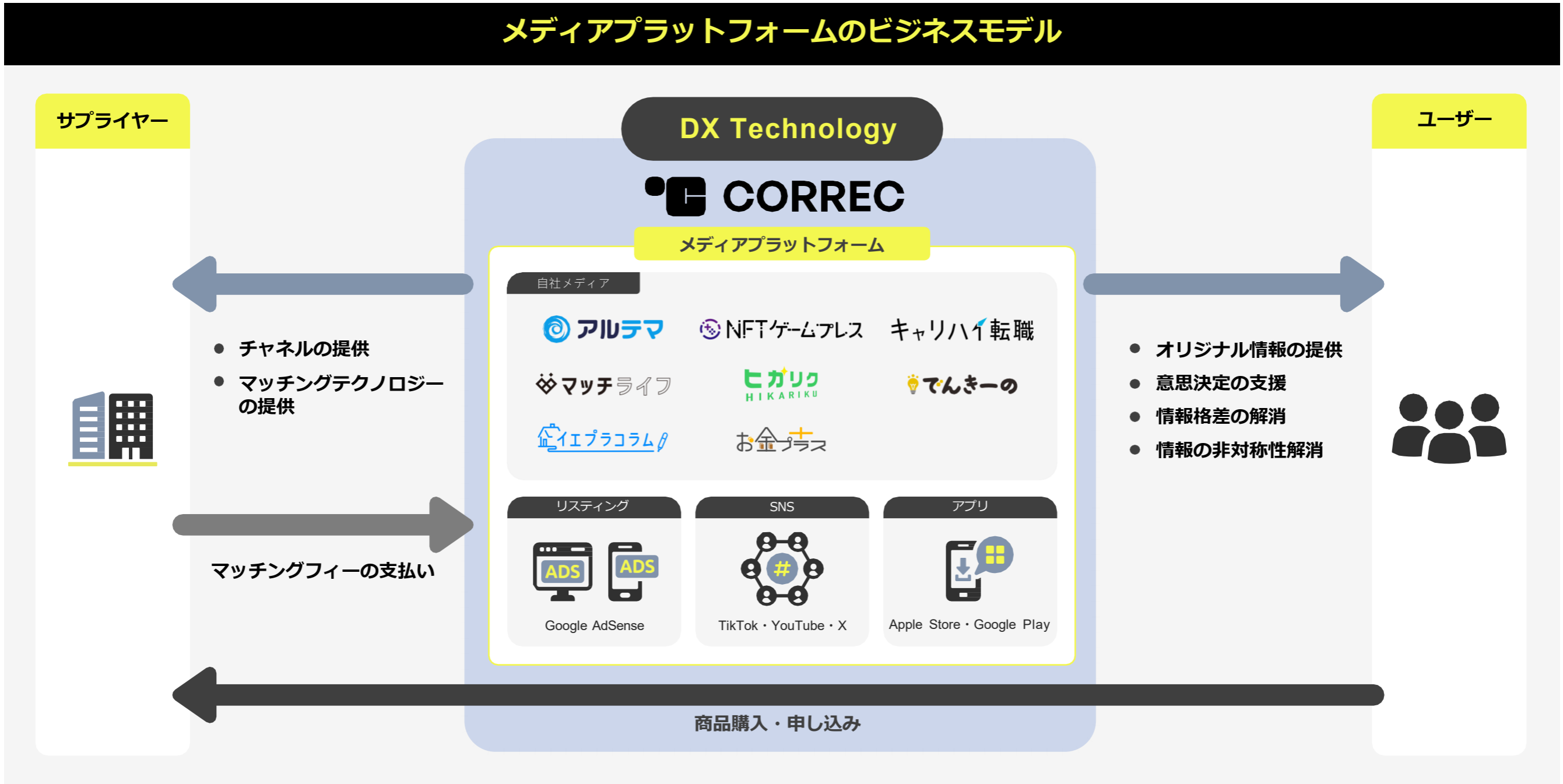
### 自社商材のアクティブ会員数



※数字は、コレクトエナジーと福利セレクトの合算値

- 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

## メディアプラットフォームのビジネスモデル



- 高い収益性を産み出すキャッシュカウ事業であり、安定的な利益を創出
- SEOメディアに加え、広告出稿による効果で、売上高は成長

## 2026年2月期4Q（四半期）

## 2026年2月期通期（累計）

	2025年 2月期4Q	2026年 2月期4Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	363	586	+222	+61.3%
EBITDA	48	108	+59	+122.8%
EBITDAマージン (%)	13.4%	18.5%	—	—
営業利益	40	99	+59	+148.3%
営業利益率 (%)	11.1%	17.1%	—	—

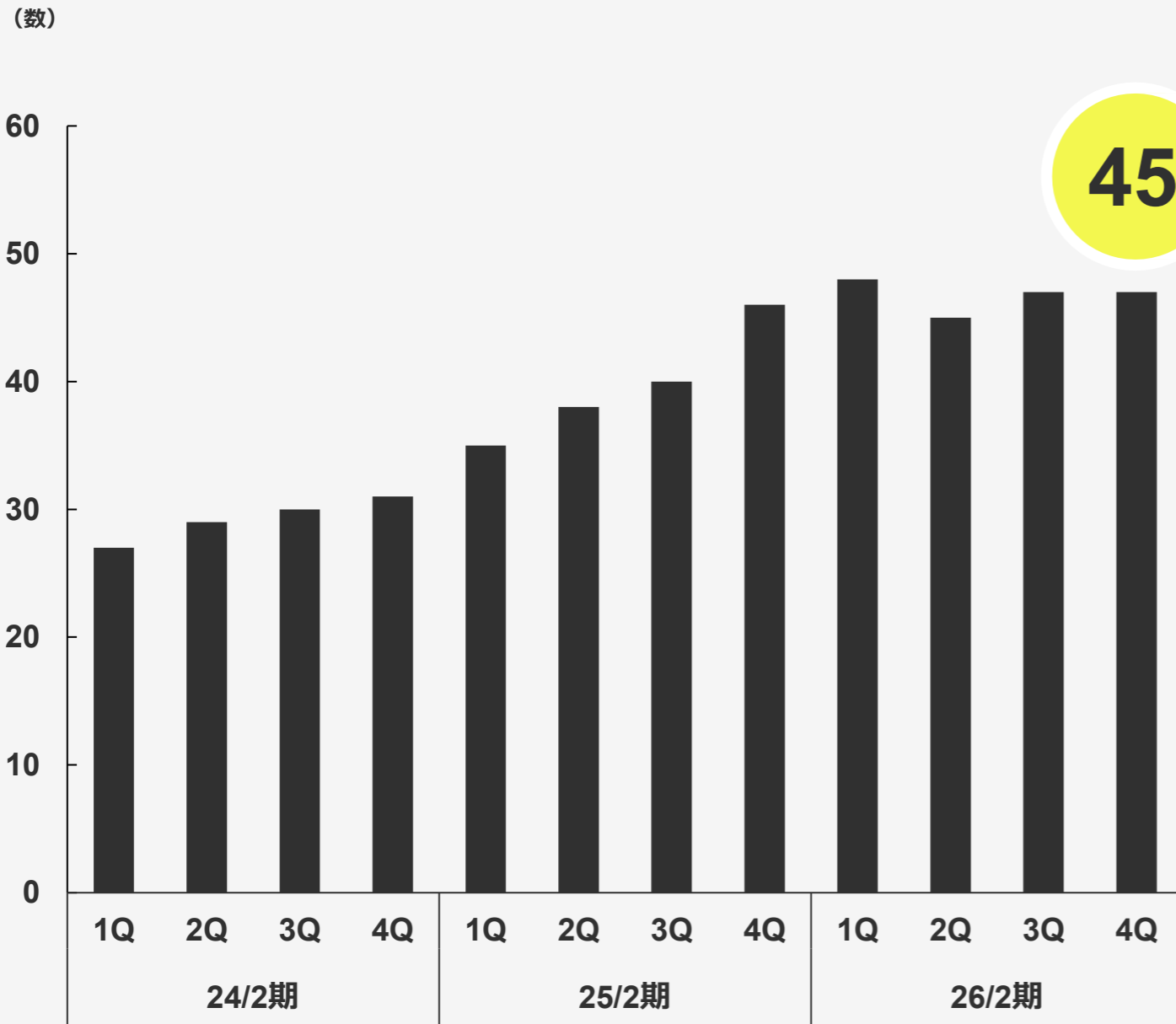
	2025年 2月期通期	2026年 2月期通期	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	1,624	1,928	+306	+18.9%
EBITDA	202	445	+242	+120.0%
EBITDAマージン (%)	12.5%	23.1%	—	—
営業利益	167	410	+243	+145.0%
営業利益率 (%)	10.3%	21.3%	—	—

(単位：百万円)

- 運営メディアを多角化することで、多様な顧客ニーズに応じていく運営体制を確立

## 主要KPI①

### 運営メディア数



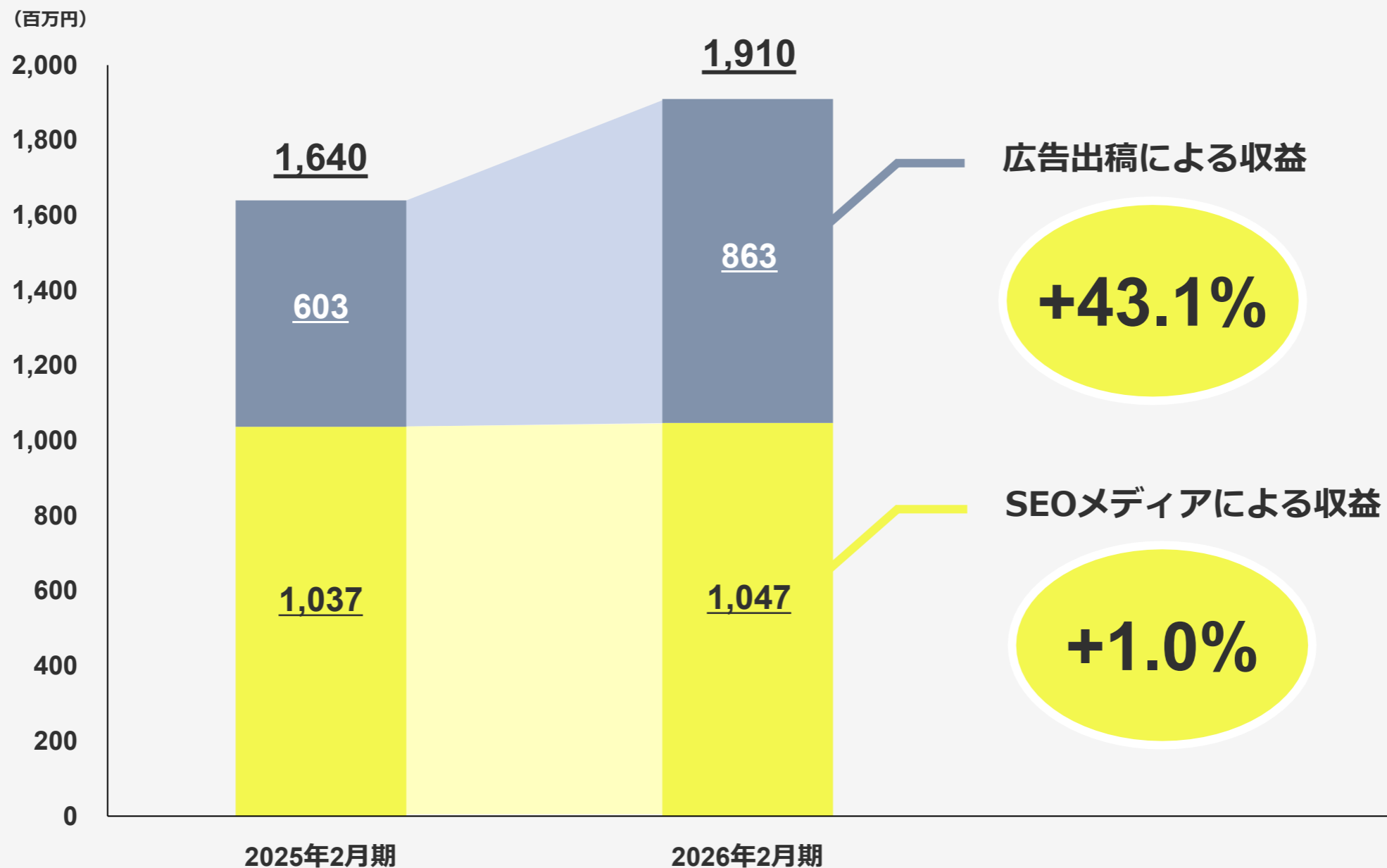
### 運営メディアのポートフォリオ

ジャンル	メディア数
ゲーム・エンタメ	12
インフラ	11
恋愛・結婚	8
不動産	7
生活	4
人材	1
ビジネス	1
金融	1
暗号資産	1
Vtuber	1
<b>合計</b>	<b>45</b>

- SEOメディアに依存せず、戦略的な広告出稿の拡大によって、今後も成長を見込める体制を構築

## 主要KPI②

## SEOメディアと広告出稿の売上構成





## 2027年2月期 通期業績予想

- 各セグメントの伸長と収益性の改善により、各利益項目において前期比で大幅な増益を見込む
- 事業拡大に伴う収益力の向上を背景に、持続的な成長と企業価値のさらなる高まりを目指す

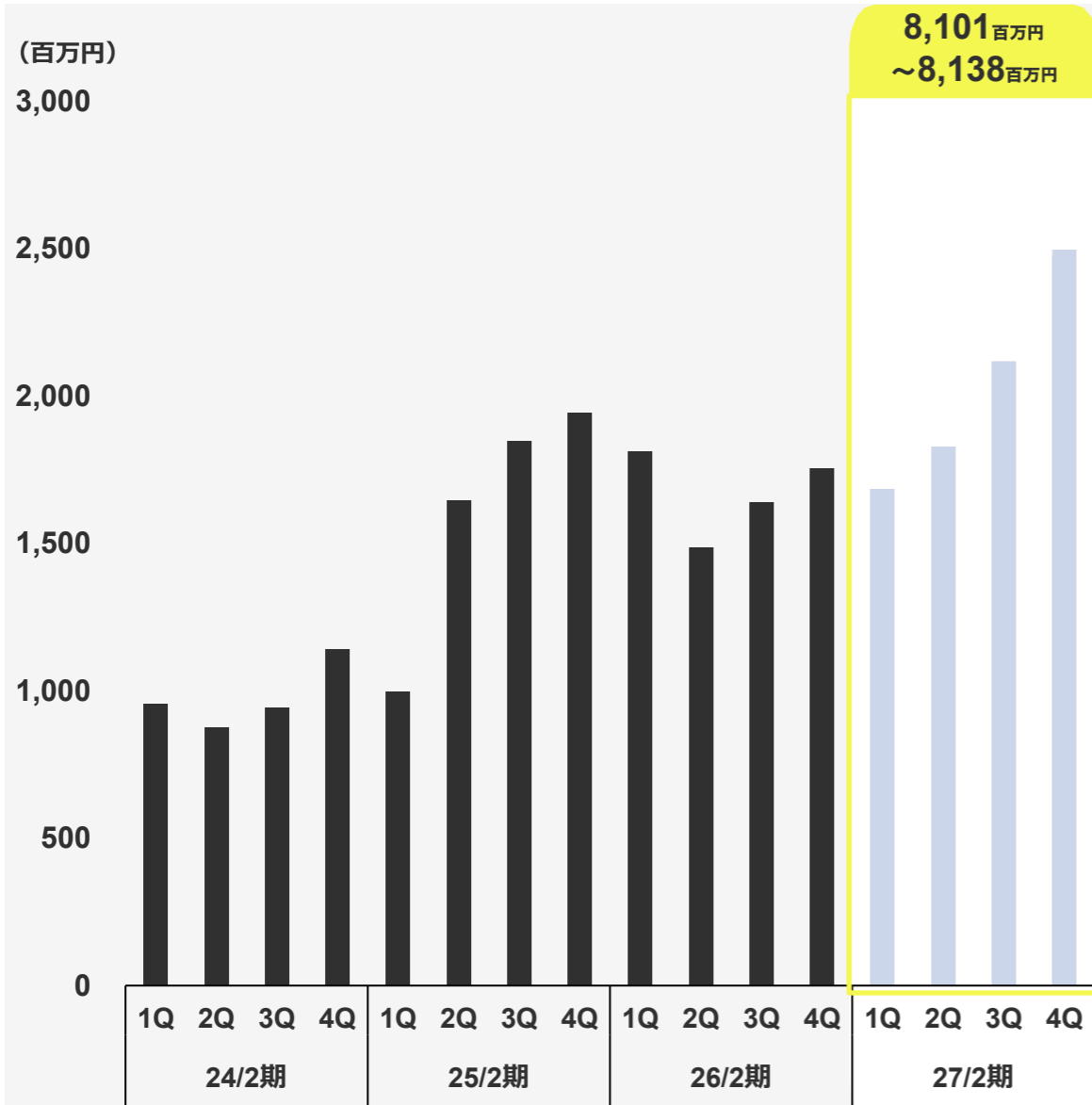
2026年2月期 業績予想

(単位：百万円)	2025/2月期	2026/2月期	2027年/2月期	
	実績	実績	予想	年成長率
売上高	6,468	6,685	8,101 ~ 8,138	+21.2% ~ +21.7%
EBITDA	299	111	281 ~ 318	+152.2% ~ +185.3%
EBITDAマージン (%)	4.6%	1.7%	3.5% ~ 3.9%	—
営業利益	220	63	228 ~ 265	+262.6% ~ +321.1%
営業利益率 (%)	3.4%	0.9%	2.8% ~ 3.3%	—
経常利益	222	69	211 ~ 248	+202.3% ~ +255.1%
当期純利益	19	40	197 ~ 221	+391.1% ~ +451.2%
EPS (円)	2.72	5.49	26.91 ~ 30.20	+390.0% ~ +450.0%

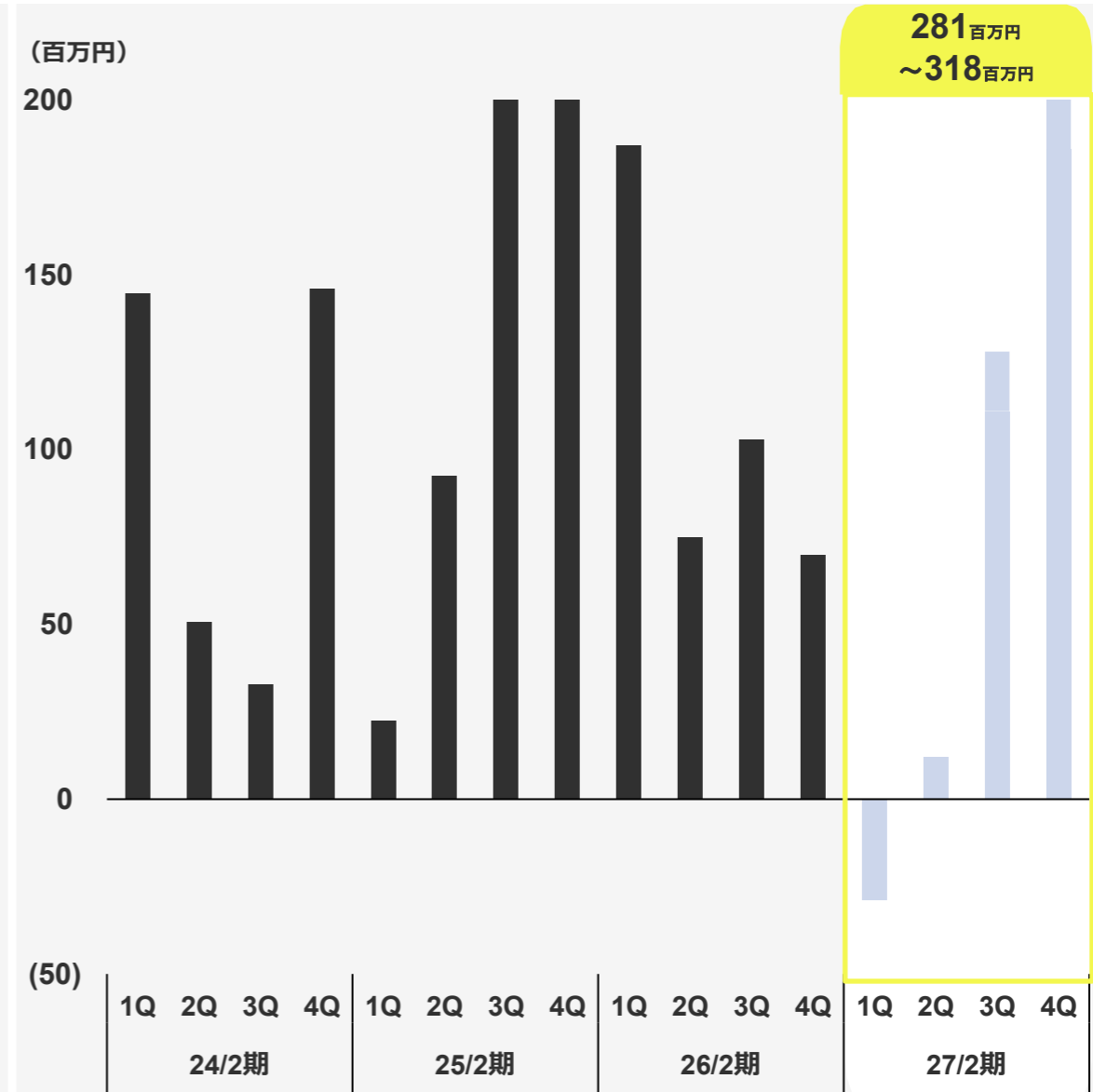
- 2027年2月期の1Qは、新入社員にかかる採用費、株主総会などのコーポレートコスト、コールセンターの閑散期、Aoie社の受注残の減少（新規営業停止中）などの影響により、損益が乏しくない。下期につれて収益が伸びる見込み

指標の推移

売上高



EBITDA

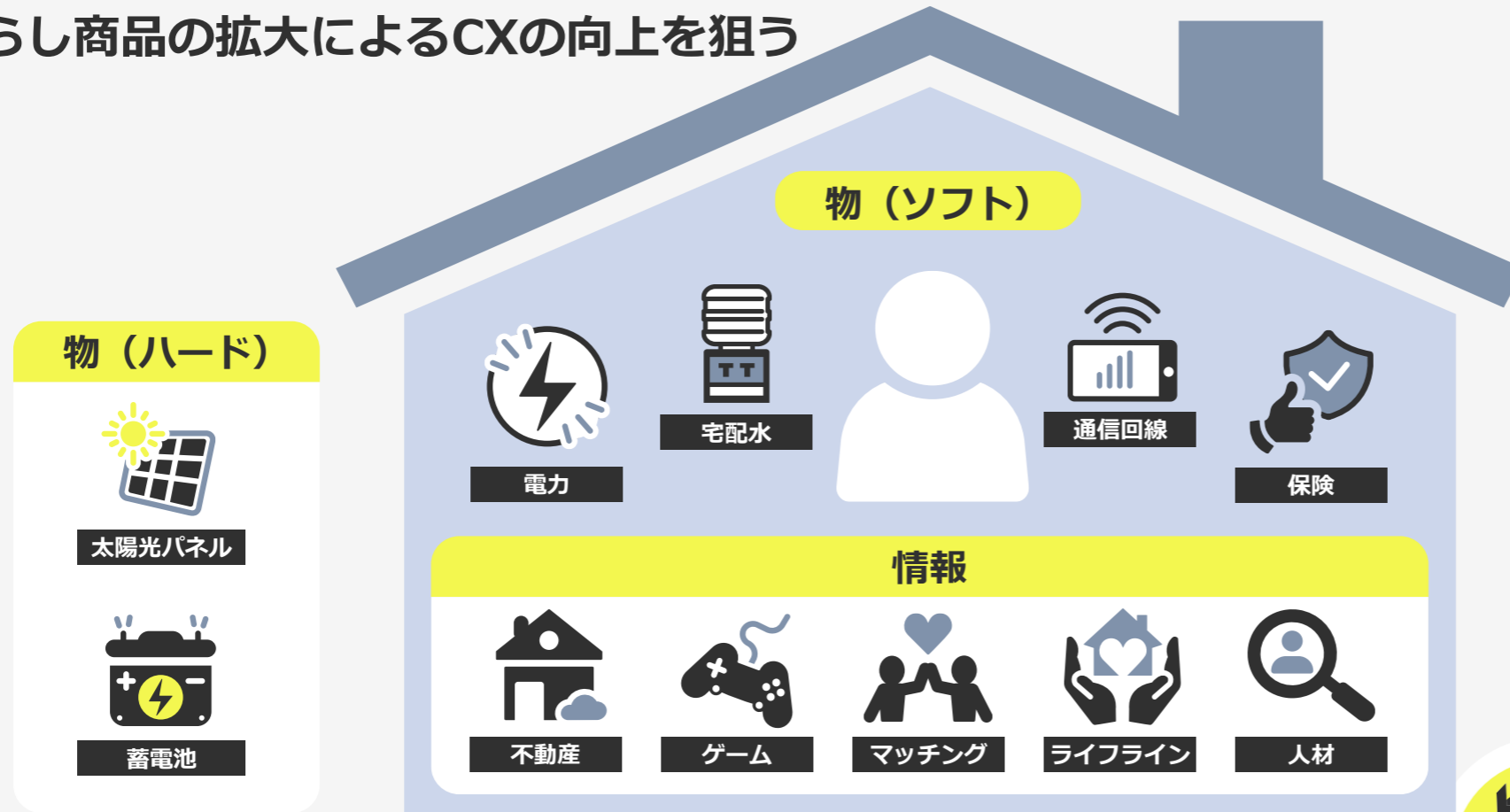




## 中期経営計画「CORREC Innovation 2029」の進捗

- 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

## 1 暮らし商品の拡大によるCXの向上を狙う



## 3 外部リソースの活用

非連続成長のためのドライバー

M&A

アライアンス

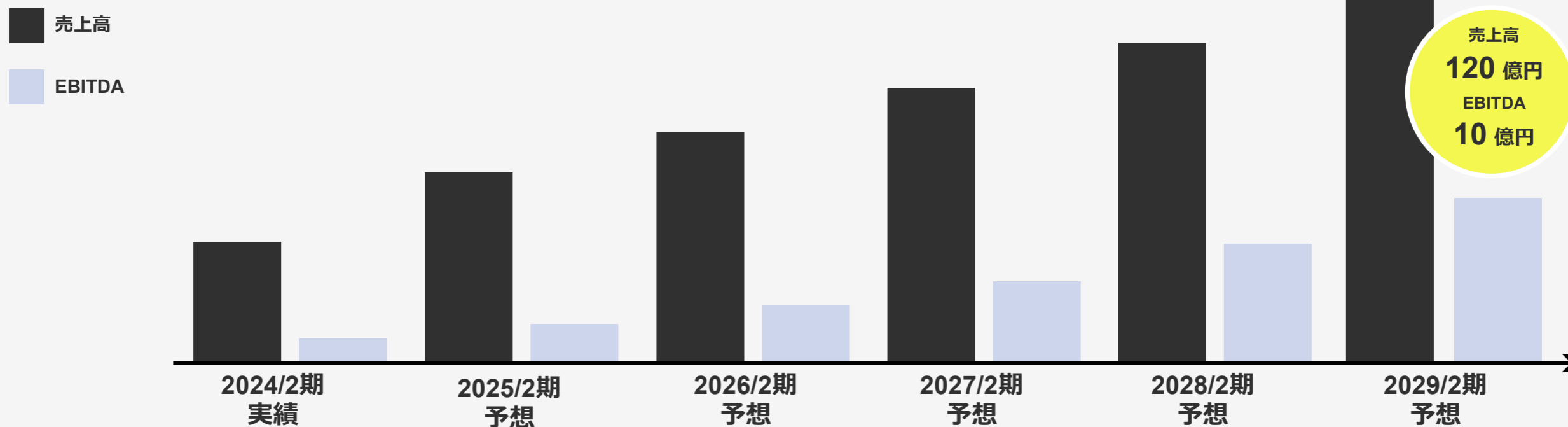


## 2 オペレーショナルエクセレンスの追求 自社の競争力の源泉 (=強み)



- 2029年2月期の目標は売上高120億円、EBITDA10億円と設定
- 中期経営計画期間の前半2年間は収益基盤の拡大、後半3年間は利益率向上にフォーカス

## 数値目標のイメージ



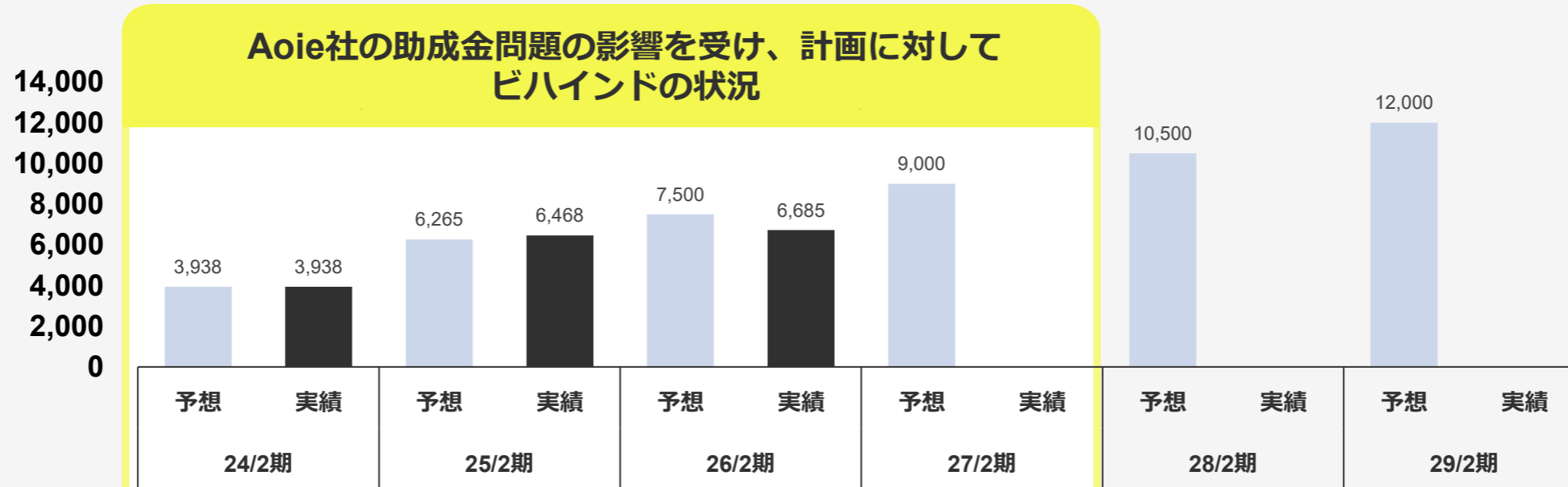
<b>売上高</b> (百万円)	3,938	6,265	7,500	9,000	10,500	12,000
<b>EBITDA</b> (百万円)	160	235	370	530	780	1,080
<b>マージン</b> (%)	4.1%	3.8%	4.9%	5.9%	7.4%	9.0%



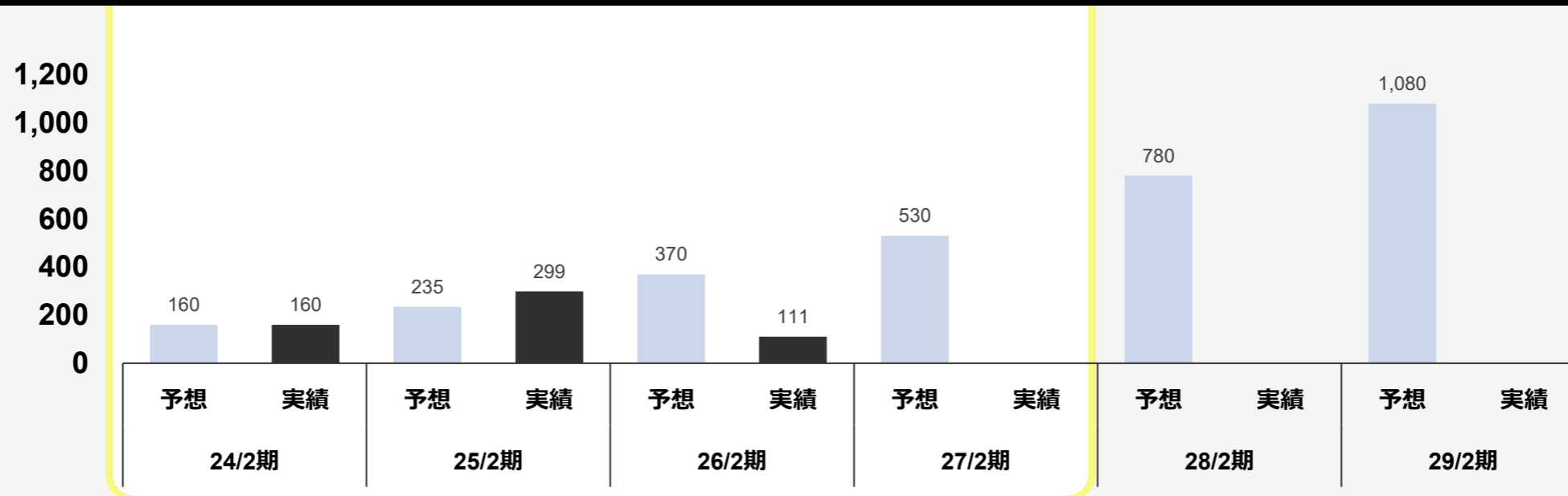
- 売上利益ともに、中期経営計画に対して、ビハインドの状況
- 3年後の計画値は変更せず、売上120億円、EBITDA10億円を目指す

(単位：百万円)

## 売上高の進捗



## EBITDAの進捗



- 人的資本に対する投資を増やし、安定して働きやすい環境をつくっていく

	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (実績)	2029年2月期 (目標)
平均勤続年数	4年7カ月	4年4カ月	5年1カ月	6.0年
有給消化率	67.5%	65.6%	61.0%	80.8%
女性管理職比率	13.4%	14.7%	19.7%	15.0%
産休・育休取得率	81.8%	71.4%	94.4%	85.0%
福利厚生制度数	11件	16件	17件	30件

### 実績値のカウント方法

- ・平均勤続年数：正社員を対象として算出
- ・有給消化率：全従業員を対象として算出（1年間の全従業員が取得した有給休暇取得日数 ÷ 1年間の全従業員に会社が付与した有給休暇付与日数）
- ・女性管理職比率：課長以上を管理職として算出（女性管理職従業員数 ÷ 全管理職従業員数）
- ・産休・育休取得率：全従業員を対象として算出（産育休取得従業員数 ÷ 本人又は配偶者が出産した従業員数）
- ・福利厚生制度数：福利厚生制度導入数

- セキュアな生成AI共通基盤を全社員へ提供し、全社規模での意思決定と業務執行の高度化を図る
- 全社の個別知を生成AIで組織資産化・仕組化する取り組みを開始

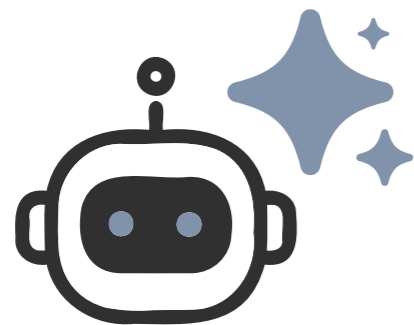
## 強固な共通基盤の確立



### セキュアな高度情報インフラの完備

- 全社員が同一のプラットフォーム上で生成AIを安全かつシームレスに活用できる環境を構築
- 情報セキュリティを担保しつつ、全社規模での業務執行のスピードを抜本的に加速

## 組織知の資産化と持続的成長

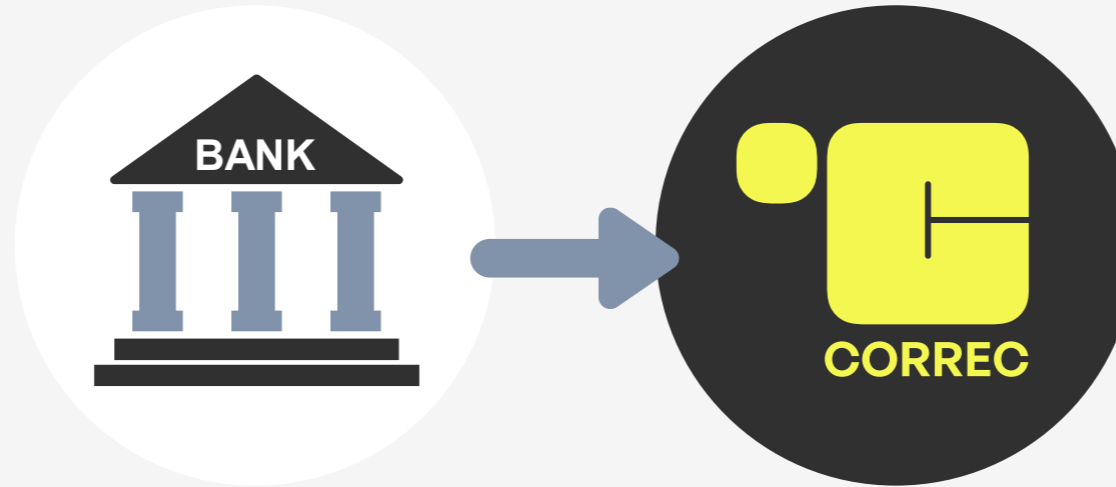


### 全社横断「AI推進プロジェクト」の始動

- 各部門に分散しているベストプラクティスや個別知識をプロジェクトへ集約
- 属人的なノウハウをAIによって体系化・資産化し、全社員が高度な専門知識を即座に引き出せる体制を構築
- 蓄積されたデータをAIが学習・最適化し続ける「自走型組織」への転換を図り、中長期的な営業利益率の向上を図る

- コミットメントライン契約の締結により、今後の成長資金として活用

## コミットメントライン契約の概要

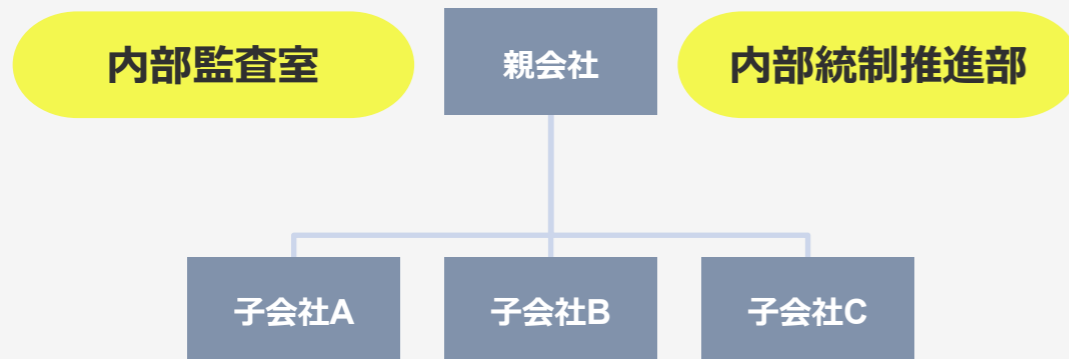


契約提携先	株式会社りそな銀行
借入極度額	10億円
契約日	2026年3月31日
契約期限	2026年3月31日から1年契約（2年の延長オプション付き）
支払金利	基準金利+スプレッド
担保等の有無	無担保・無保証
資金使途	運転資金

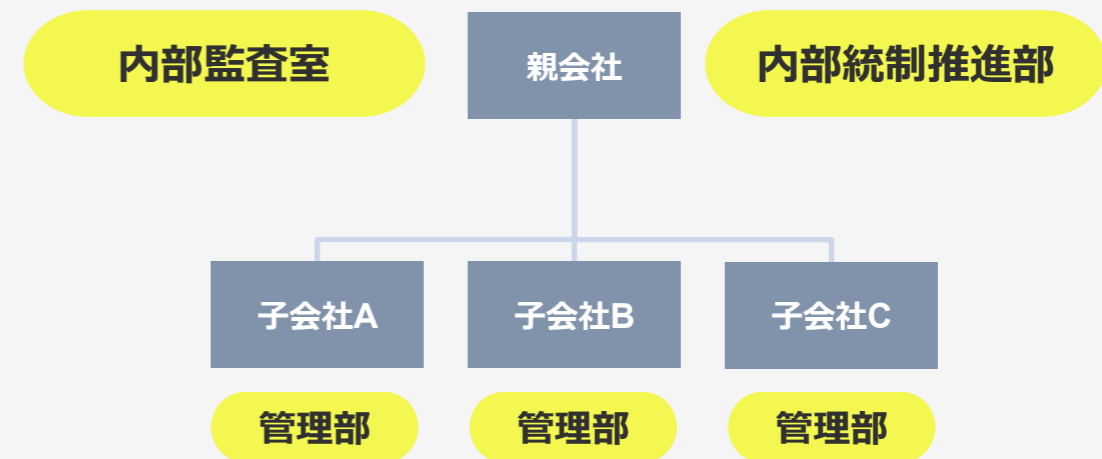
- HD化から1年経過し、全子会社のグループガバナンスをより強固なものにするため、各子会社に管理部を新設
- 組織基盤強化のため、人事部を人材開発部に刷新し、グループ全体の人材育成を推進

## グループ全体のガバナンス強化

Before



After



## 人材育成を推進

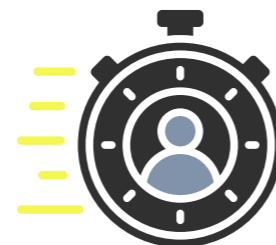
人的資本に投資により、個と組織のパフォーマンスを最大化

### 効果的な研修の実施



課題に即したカリキュラムを構築し、習得したスキルを即座に成果へ転換できる実戦力を養成

### オンボーディングの強化



入社直後の迷いを取り除き、最短期間での戦力化と組織への早期定着を実現

### 組織設計の最適化



マネージャーの管理限界を考慮した組織構成と、個のパフォーマンスを最大化する人員配置を実施

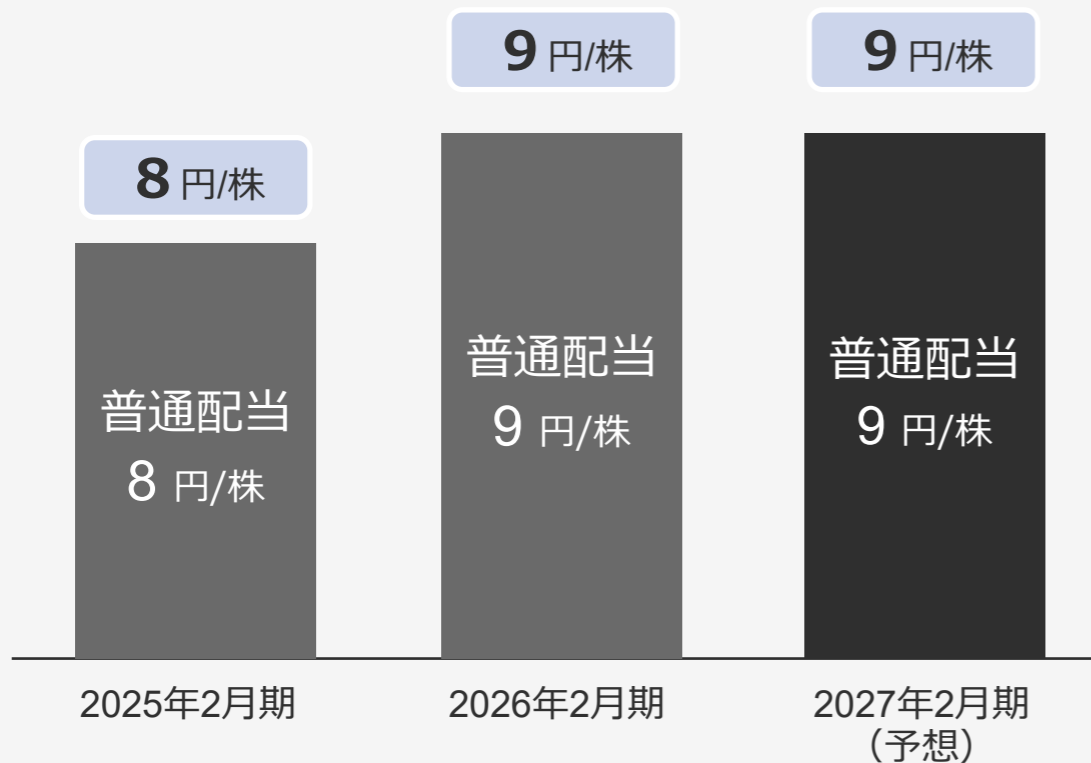
## 株主還元の方針

- 2026年2月期は1株当たり9円を予定（5月27日の株主総会に付議予定）
- DOE5%を目標とした安定配当の継続に加え、新たに株主優待制度を導入することで、配当と優待の両面から積極的な株主還元を推進

## 配当金

### 基本方針

DOE5%を目標に今後安定配当を継続していく方針



## 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



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28日時点において、スタンダードの維持基準すべてに適合
- 今後も持続的な成長と企業価値の向上に努めていく

## スタンダード市場 上場維持基準適合

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000,000千円	25.0%
当社の状況	8,252人	24,887単位	1,073,843千円	33.8%
適合状況	適合	適合	適合	適合

## グループガバナンス・ESG/SDGs

- 2025年9月に策定した再発防止策について、グループ全社を挙げた体制整備とプロセスの刷新を完了し、現在は実効性を高める運用フェーズへと移行

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

グループガバナンスの基本方針を策定し、運用の方向性を明確化いたしました。具体的には、全子会社に営業部門から独立した管理部を設置。当社管理部との直接的なレポートラインを創設することで、グループ全体の広範なリスクを適時に把握できる体制を構築いたしました。また、2025年10月より経営会議を毎月開催し、出席範囲を子会社の取締役や管理責任者まで拡大する運用へと変更。加えて、コンプライアンス・リスクマネジメント委員会を毎月開催し、内部監査室長等の専門的な知見を交えた多角的な検討・迅速な対応策の実施を継続しております。

### 2 グループ全役職員のガバナンスに対する意識改革

2025年9月に代表取締役よりグループ全役職員へトップメッセージを発信し、意識醸成を図っております。また、同年10月より代表取締役および常勤監査役が各子会社幹部との定期面談を継続的に実施。現場のリスク認識を直接把握し、具体的な対策を協議する環境を構築いたしました。さらに、全役職員を対象としたコンプライアンス研修に加え、役員向けには外部専門家による高度な研修を実施。内部通報制度についても、社内報や掲示物による周知を徹底しており、今後も継続的な啓蒙活動を通じて、グループ全体で法令遵守を最優先する組織文化の定着に努めてまいります。

### 3 管理体制および監査体制の更なる深化

2025年9月以降、管理人員の増員と外部専門家の活用により、決算・財務報告プロセスを改善いたしました。内部監査は修正計画に基づき厳格に実施し、三様監査においても会議運営を刷新することで、監査の実効性を高めております。また、監督機能のさらなる強化に向け、社外取締役および社外監査役候補者の選任を決定し、第16回定時株主総会へ付議。あわせて投資・出資(M&A)規程を改定・施行し、リスク管理を徹底した適正な運用を継続しております。

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

対象子会社において助成金管理部を新設し、申請マニュアルおよび業務フローの作成を完了。親会社の内部統制推進部によるダブルチェック体制を構築し、厳格な運用ルールを徹底しております。また、見積書の様式改定とともに、子会社管理部の承認を経た見積書のみを使用する運用へ移行し、その実施状況を親会社が継続的にモニタリングする体制を確立いたしました。あわせて全役職員への制度説明会と理解度テストを完了しており、今後は四半期ごとの定期実施を通じて、再発防止と知識の定着を図ってまいります。

### 2 顧客相談窓口の設置および運用体制の整備

顧客相談窓口の新設と、相談内容を確実に記録する管理体制の整備を完了いたしました。顧客訪問時には窓口を明記した専用名刺を必ず手交し、子会社管理部による契約内容および名刺受領の電話確認を徹底する運用を開始しております。これらの運用状況については、親会社の内部統制推進部が適宜モニタリングを実施。

- 経営の透明性向上と監督機能の強化を図るべく、法務および財務・会計の高度な専門性を有する社外役員候補を選定

## 新任取締役候補者



**田中 裕美子** 1973年11月14日生

- 1996年 4月 株式会社ワーナーミュージック・ジャパン 入社
- 2004年 4月 明治大学法科大学院 入学
- 2007年 3月 明治大学法科大学院 卒業
- 2008年10月 最高裁判所司法研修所 入所
- 2009年12月 弁護士 登録
- 2010年 1月 小笠原国際総合法律事務所 入所
- 2012年 4月 サン綜合法律事務所 入所（現任）
- 2022年 6月 社会福祉法人 木下財団 監事 就任（現任）
- 2024年 7月 認定NPO法人キープ・スマイリング 理事 就任（現任）

## 新任監査役候補者



**内田 正美** 1960年9月2日生

- 1984年10月 監査法人朝日会計社  
（現 有限責任 あずさ監査法人） 入所
- 1988年 7月 公認会計士 登録
- 2015年 9月 マークラインズ株式会社 執行役員管理部長 入社
- 2016年 3月 同社 取締役管理部長 就任
- 2020年11月 税理士 登録
- 2020年12月 内田公認会計士税理士事務所開設 代表（現任）
- 2022年 4月 CROCO株式会社 社外監査役 就任

- 専門性の高い社外取締役候補を招聘し、法務・リスク管理体制の拡充と経営監督機能の強化を推進
- 従来の経営経験に高度な法務視点を加えることで、攻守のバランスが取れた最適な経営体制を構築

取締役	企業経営	販売・マーケティング	テクノロジー	HR・組織・労務	会計・ファイナンス	M&A・PMI	法務・リスクマネジメント
栗林 憲介 代表取締役社長	●	●					
西崎 祐喜 取締役副社長 グループCFO	●			●	●	●	●
池本 大介 取締役副社長 グループCSO	●	●					
花井 大地 専務取締役	●		●	●		●	
星野 裕幸 社外取締役	●			●		●	
柴田 幸夫 社外取締役	●				●	●	●
田中 裕美子 社外取締役候補者						●	●



- ESG推進部を中心に、サステナビリティに関する活動を推進
- 気候変動への対応及びカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを加速

## ESG/SDGsに対する考え方・方針

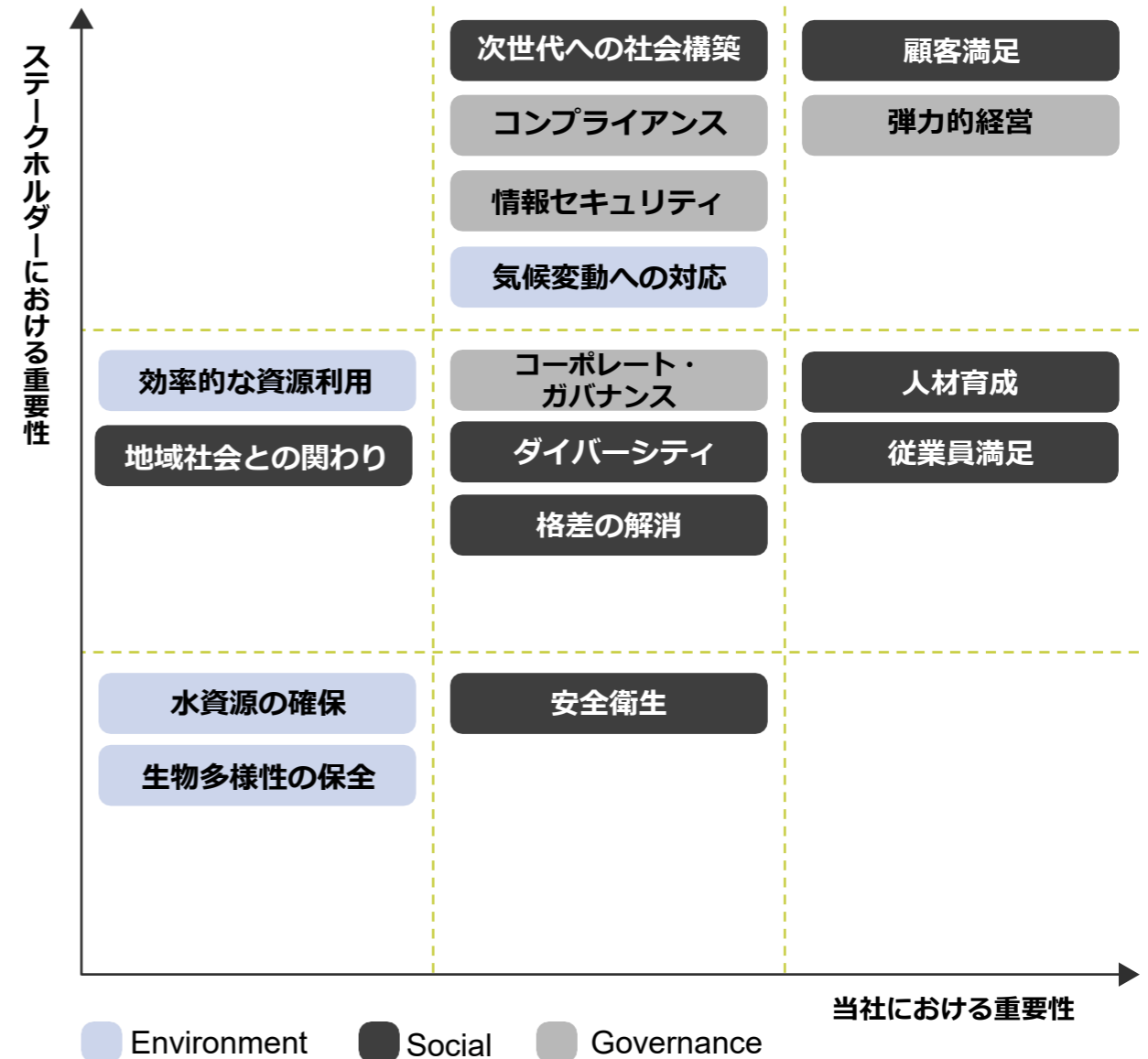
### 1 ESG/SDGsに関する取り組み体制

- ESG推進部を中心に、コレックグループ全体のサステナビリティ活動を推進
- 具体的には、マテリアリティやサステナビリティ開示の充実に向けた取り組み及び取組状況のモニタリングを実施
- ESG推進部で議論された事項のうち特に重要なものは、取締役会へ報告のうえ決定

### 2 今後の運用方針

- シナリオ分析の手法を用いて特定した、当社グループにおける気候変動関連の主なリスク・機会の重要度の識別並びに対応策の策定
- また、カーボンニュートラル達成に向け、Scope 1、Scope 2におけるCO2排出量の算定を実施

## 当社グループのマテリアリティ・マップ



## (参考) 会社概要

## 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。



- 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	6,685百万円 (2026年2月期実績) 8101~8,138百万円 (2027年2月期予想) ※21.2%~21.7%成長予想
EBITDA	111百万円 (2026年2月期実績) 281~318百万円 (2027年2月期予想) ※152.2%~185.3%成長予想
資本金	53,982千円 (2025年11月時点)
配当	9円/株 (2026年2月期予定) 9円/株 (2027年2月期予定) ※優待+配当利回り約6.4% (2026年2月末時点)
決算期	2月
従業員数	536名 (2026年2月時点) ※アルバイト等のパートタイム労働者含む
事業所	東京、大阪、埼玉、北海道

## 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
- ・ 環境意識の高まり、エネルギー価格の高騰、停電時の備えなど、顧客のニーズに応える提案を実施
- ・ 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

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メディアポートフォリオ構築がキーポイント

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、より良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  
経営戦略部

Email : [ir@correc.co.jp](mailto:ir@correc.co.jp)



情報コミュニケーションに感性と体温を。