



情報コミュニケーションに
感性と体温を。

2027年2月期 第1四半期 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7月14日



2027年2月期 第1四半期決算数値

売上高	EBITDA	営業利益	当期利益
1,774百万円	▲100百万円	▲111百万円	▲79百万円

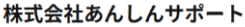
1 全社	第1四半期は季節的要因に加え、採用投資を推し進めた結果、戦略的赤字（想定通り） - 買収したAoie（新規営業停止中）を除く既存事業は季節的要因により、第1四半期は赤字となりやすい（買収前25/2期も同じ傾向） - 加えて、第1四半期で62名の採用をしたことにより、採用コスト・教育コストが嵩んだ
2 エネルギー セグメント	体制立て直し中であり、今後は新規事業の参入等により再成長を図る - 体制立て直しフェーズで売上高・利益ともに大きく減少 - C-clamp、Aoieともに、新規受注獲得に向けた営業組織の改革中
3 アウトソーシング セグメント	ストック型商品の販売が大きく進捗し、会員数の獲得は順調 - ストック型の会員数は4万人に近づいてきており、収益の安定基盤となる - 一方、採用による人員投資を進めたことで、足元は赤字となるが、下期に向けた戦力化により、右肩あがりの成長を想定
4 メディアプラット フォームセグメント	集客の仕組をSEOメディアから広告出稿に分散させたことにより、安定的な収益を維持 - 既存のコア資産であるSEOメディアが底堅く推移し、セグメント全体の安定的な土台を維持 - さらに、戦略的な広告出稿により売上高は拡大、今後も広告運用の最適化を通じて安定的な利益へ繋げる

- 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
家庭用太陽光パネル・蓄電池の販売設置を行う	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	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	 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



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



Real
リアル



目次 contents

1／	2027年2月期 第1四半期 決算概要	6
2／	セグメント概要	13
3／	2027年2月期 通期業績予想	24
4／	株主還元の方針	27
5／	(参考) 会社概要	29

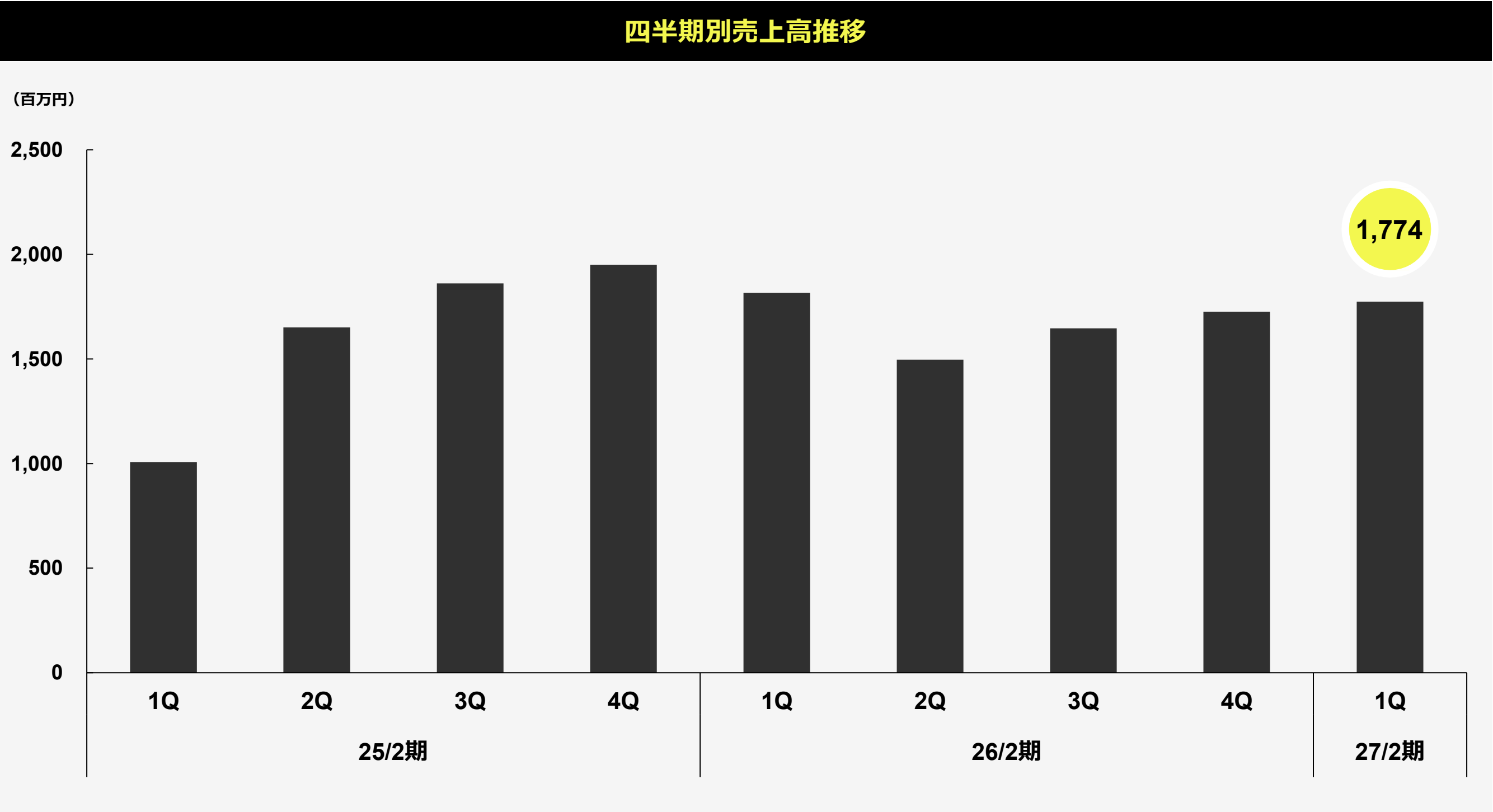
2027年2月期 第1四半期 決算概要

- 売上高は主要事業を中心に底堅く推移するも、営業停止中のAoieの影響、既存事業の季節性要因、大きな採用投資等により、昨年対比で大きく収益性が悪化。ただし、第1四半期の赤字は想定内

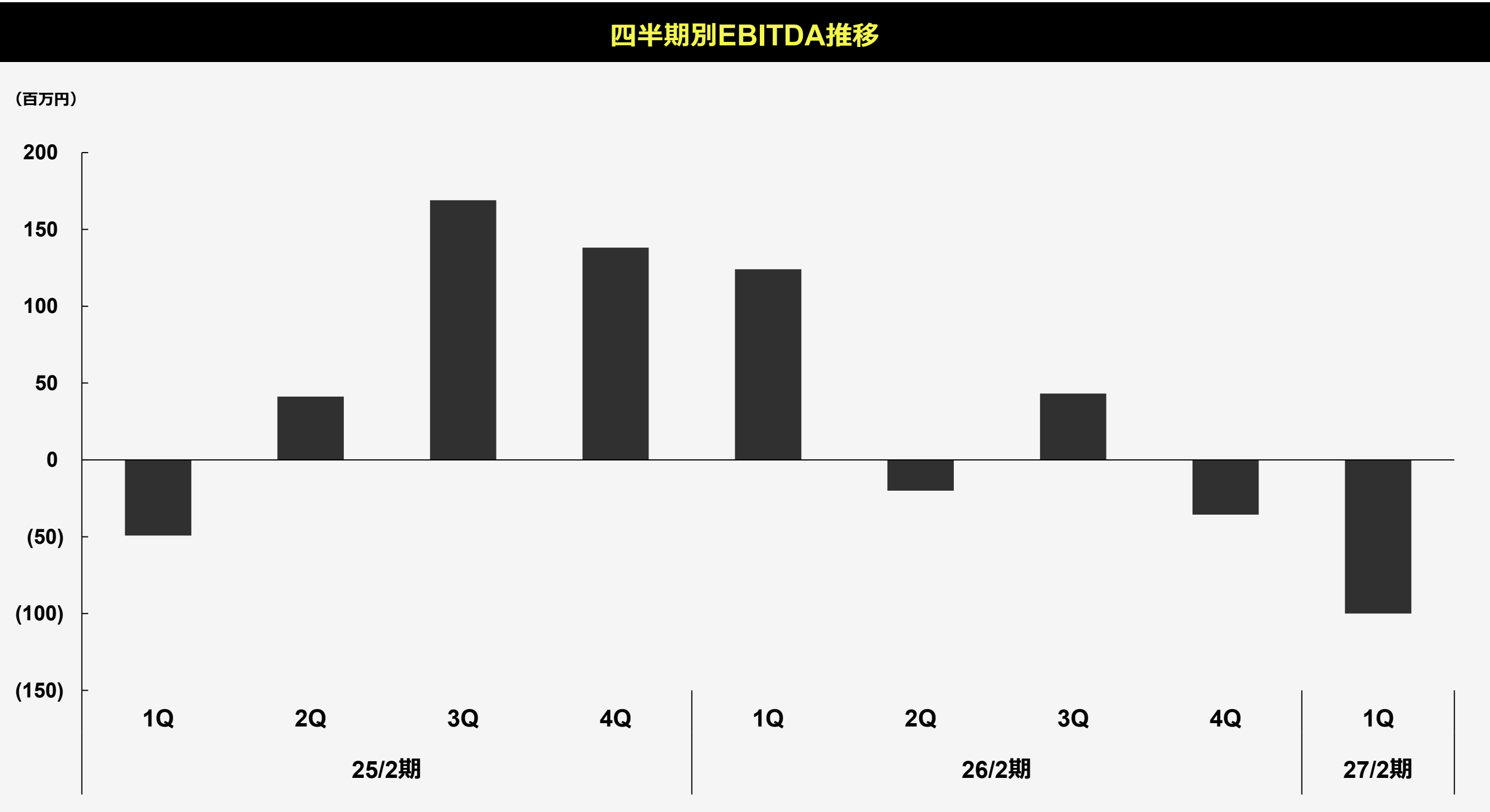
2027年2月期1Q実績

(単位：百万円)	2026年 / 2月期1Q	2027年 / 2月期1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	1,815	1,774	▲41	▲2.3%
EBITDA	124	▲100	▲224	—
EBITDAマージン (%)	6.8%	—	—	—
営業利益	111	▲111	▲223	—
営業利益率 (%)	6.2%	—	—	—
経常利益	110	▲115	▲225	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	87	▲79	▲166	—
EPS (円)	11.89	▲10.78	▲22.67	—

- 25/2期 2QにPL連結したAoie社は26/2期 2Qから新規営業停止となったものの、売上高は微増推移
- アウトソーシング、メディアセグメントの成長による影響が大きい

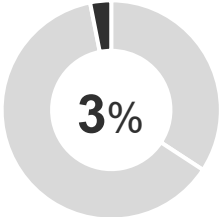
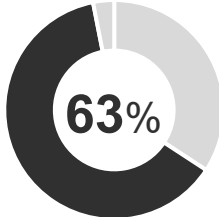
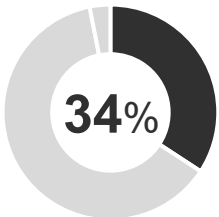
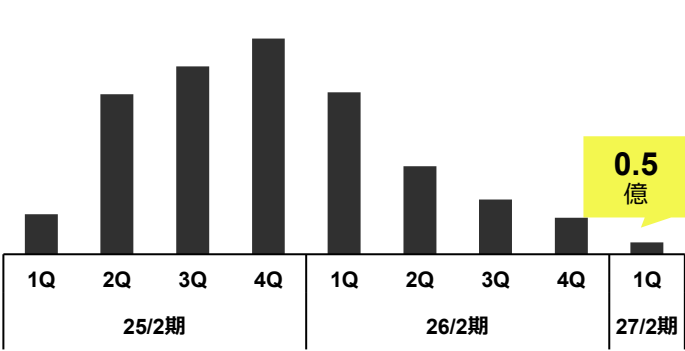
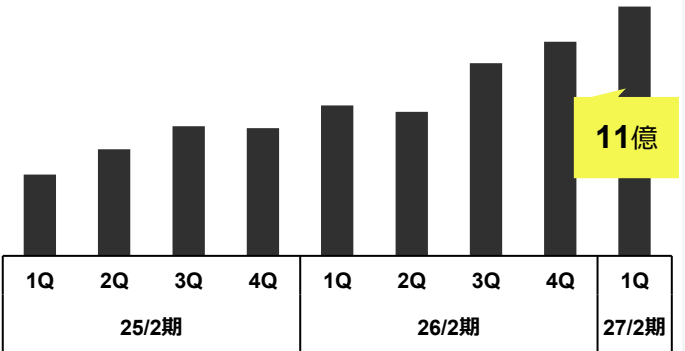
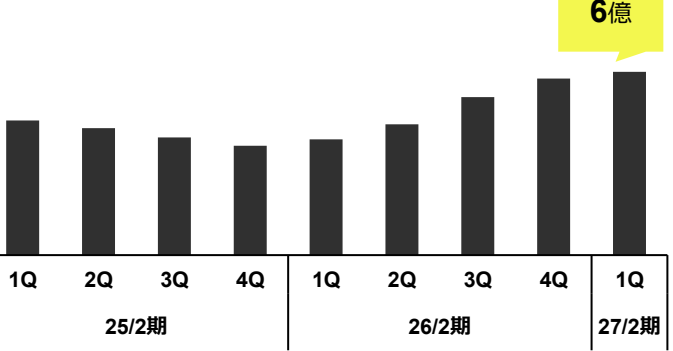


- 第1四半期の損益はAoieのPL連結前の25/2期と同じような季節的な影響等により、一時的に悪化はするものの、2Q以降下期に向けて収益性は回復する見込み（AoieのPL連結は25/2 2Qから）



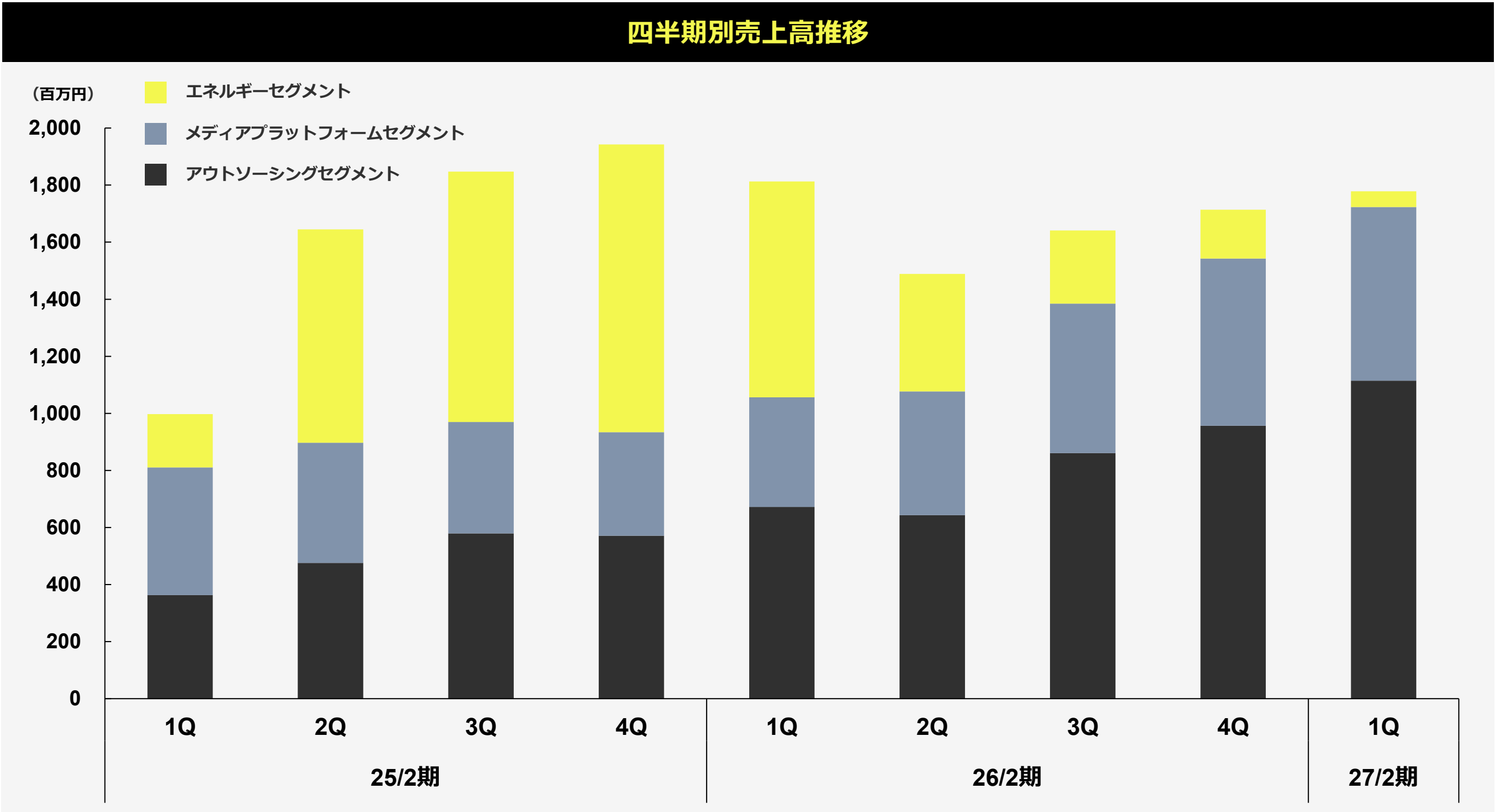
○ 3つのセグメントからなる事業ポートフォリオを運営

2027年2月期1Qセグメント別業績

	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
(単位：百万円)			
売上高	55	1,114	608
EBITDA	▲76	▲54	90
EBITDAマージン（%）	—	—	14.9%
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

- 足元、エネルギー事業の売上が低下するものの、アウトソーシング事業およびメディアプラットフォーム事業が伸長
- アウトソーシング事業とメディア事業で安定的な売上基盤を維持しつつ、今後はエネルギー事業の再成長等を図る



- 純損失79百万円や配当61百万円等で純資産は145百万円減少するものの、大きな構成に変更はない
- ネットキャッシュ約6億円、自己資本比率約30%超を維持

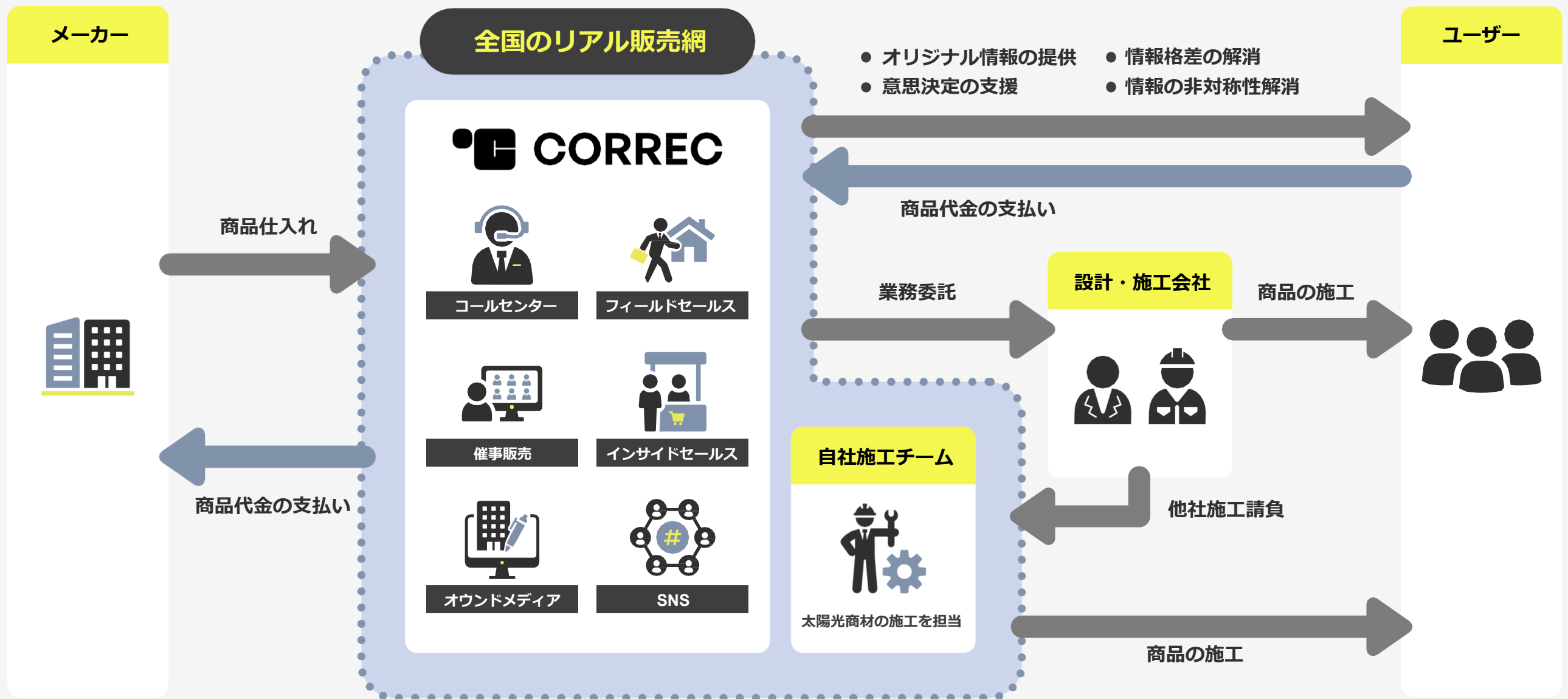
連結バランスシートの推移

(単位：百万円)	2026年2月末	2026年5月末	増減額	主な増減要因
資産合計	3,074	2,860	▲214	
流動資産合計	2,678	2,420	▲258	現金及び預金（▲118）、営業未収入金（▲202）
固定資産合計	396	439	+43	
有形固定資産	11	17	+5	
無形固定資産	86	89	+2	
投資その他の資産	297	332	+35	繰延税金資産（+36）
負債純資産	3,074	2,860	▲214	
負債合計	2,001	1,932	▲69	
流動負債	1,854	1,811	▲43	返金負債（+102）、有利子負債（▲26）、未払費用（▲24）
固定負債	147	120	▲26	
純資産合計	1,073	927	▲145	利益剰余金（▲145）

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



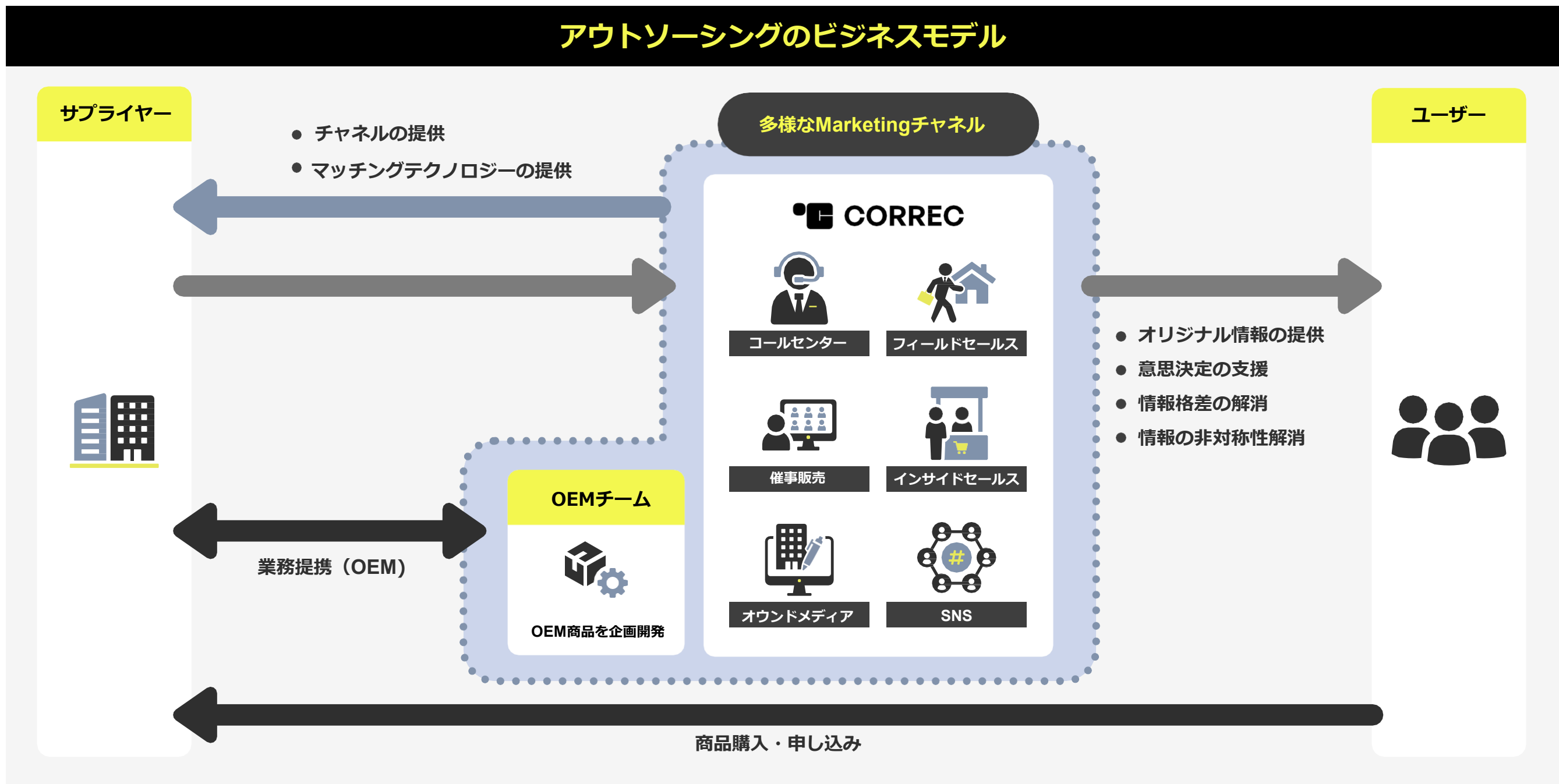
- Aoie社の新規営業停止が響き、前年比、減収減益となる
- コンプライアンスの徹底を通じた健全な業務運営を再開、今後は持続可能な収益基盤の再構築に向けた取り組みを推進

2027年2月期1Q実績

	2026年 / 2月期1Q	2027年 / 2月期1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
(単位：百万円)				
売上高	756	55	▲701	▲92.7%
EBITDA	▲1	▲76	▲75	—
EBITDAマージン (%)	—	—	—	—
営業利益	▲1	▲76	▲75	—
営業利益率 (%)	—	—	—	—

- 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rend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



- 売上高は、前年同期比で大幅な成長を記録
- 利益面は、将来のさらなる成長に向けた採用投資の実施に伴い、足元は損失を計上

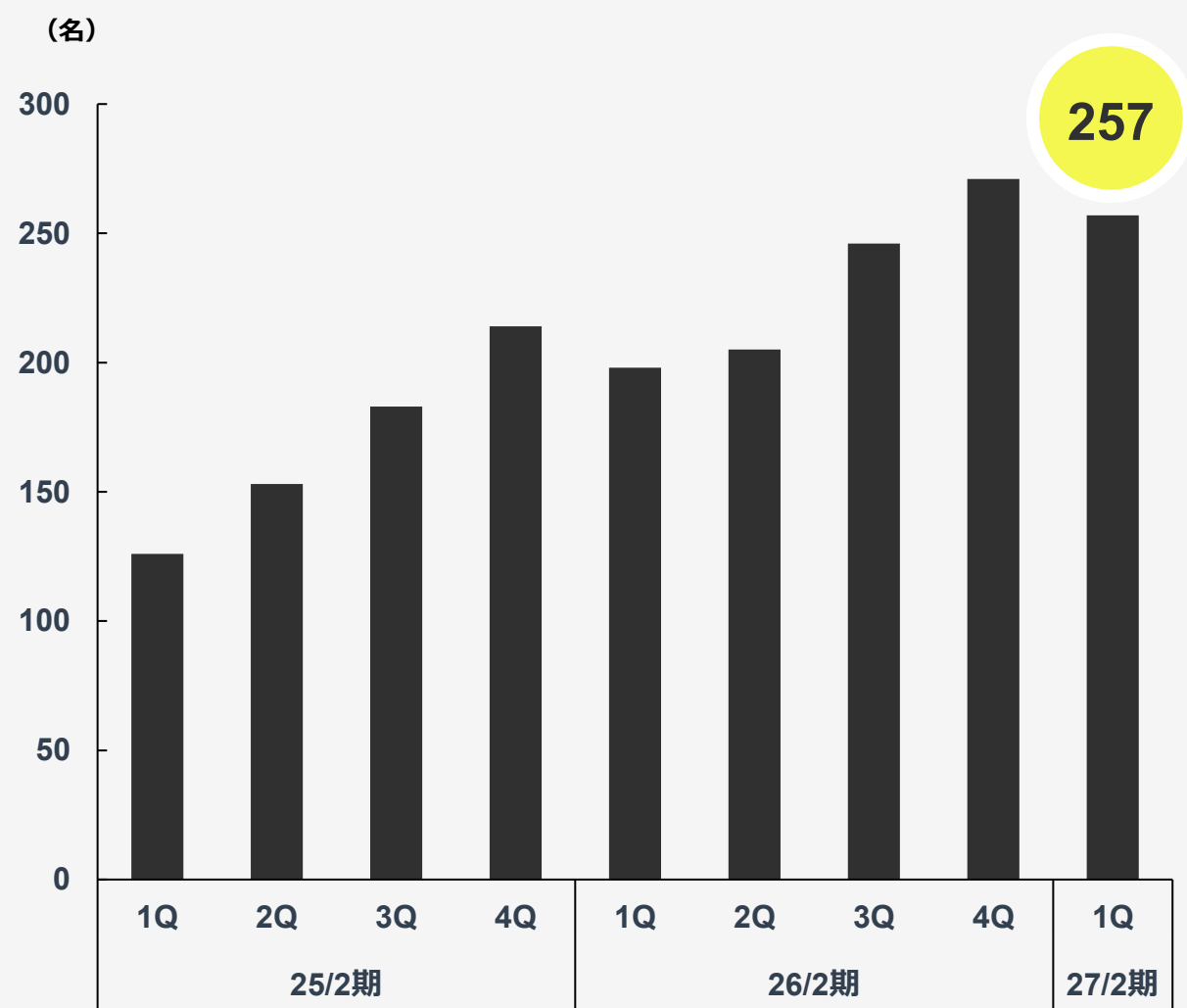
2027年2月期1Q実績

	2026年 / 2月期1Q	2027年 / 2月期1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
(単位：百万円)				
売上高	671	1,114	+ 442	+ 65.9%
EBITDA	95	▲ 54	▲ 149	—
EBITDAマージン (%)	14.2%	—	—	—
営業利益	93	▲ 55	▲ 149	—
営業利益率 (%)	13.9%	—	—	—

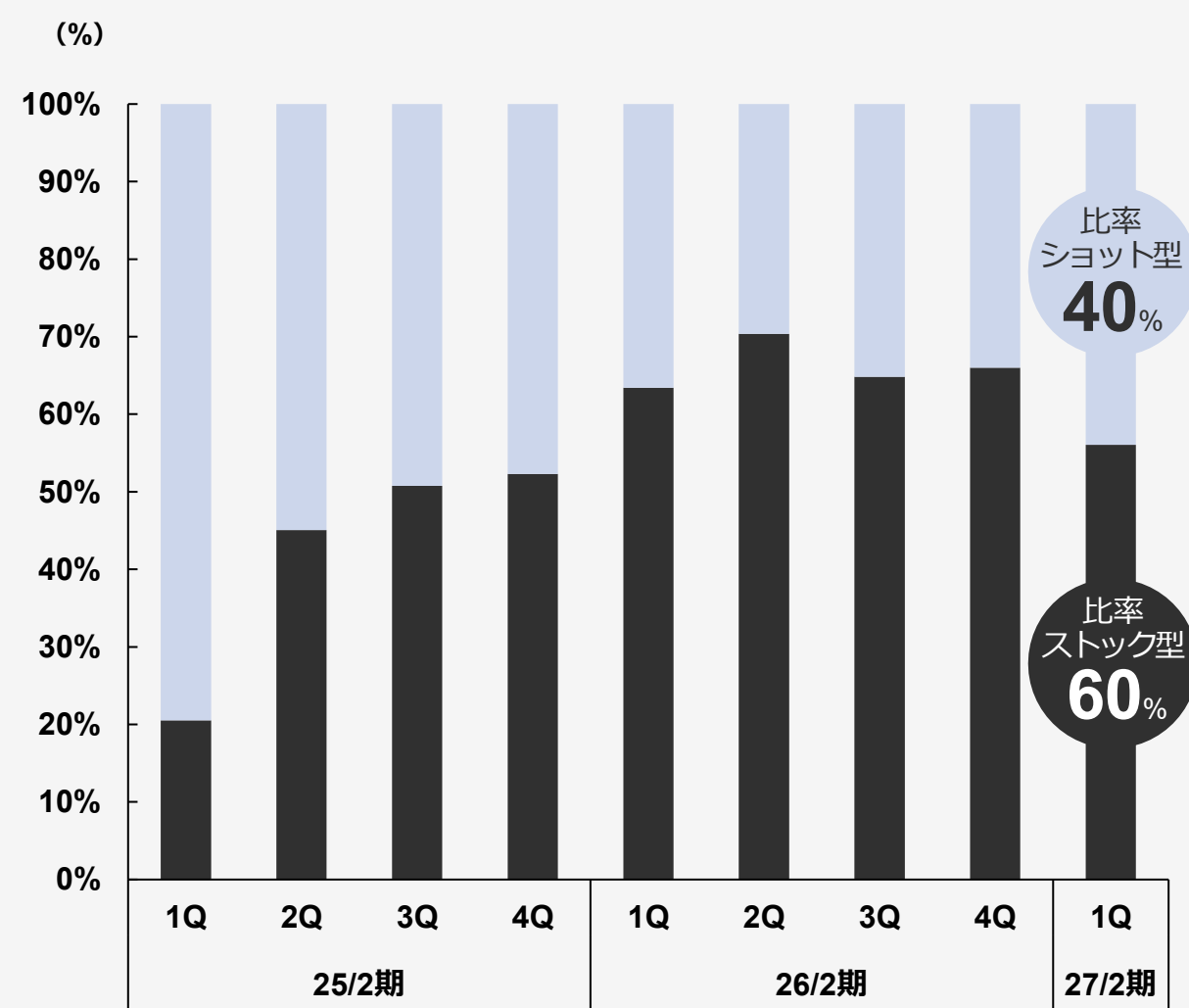
- 人員の安定的な確保を通じて、営業体制の強化を推進
- ストック型売上が安定的に推移するなか、旺盛な需要を背景としたショット型売上の伸長により全体売上が大きく拡大

主要KPI①

人員推移



ショット型vsストック型売上



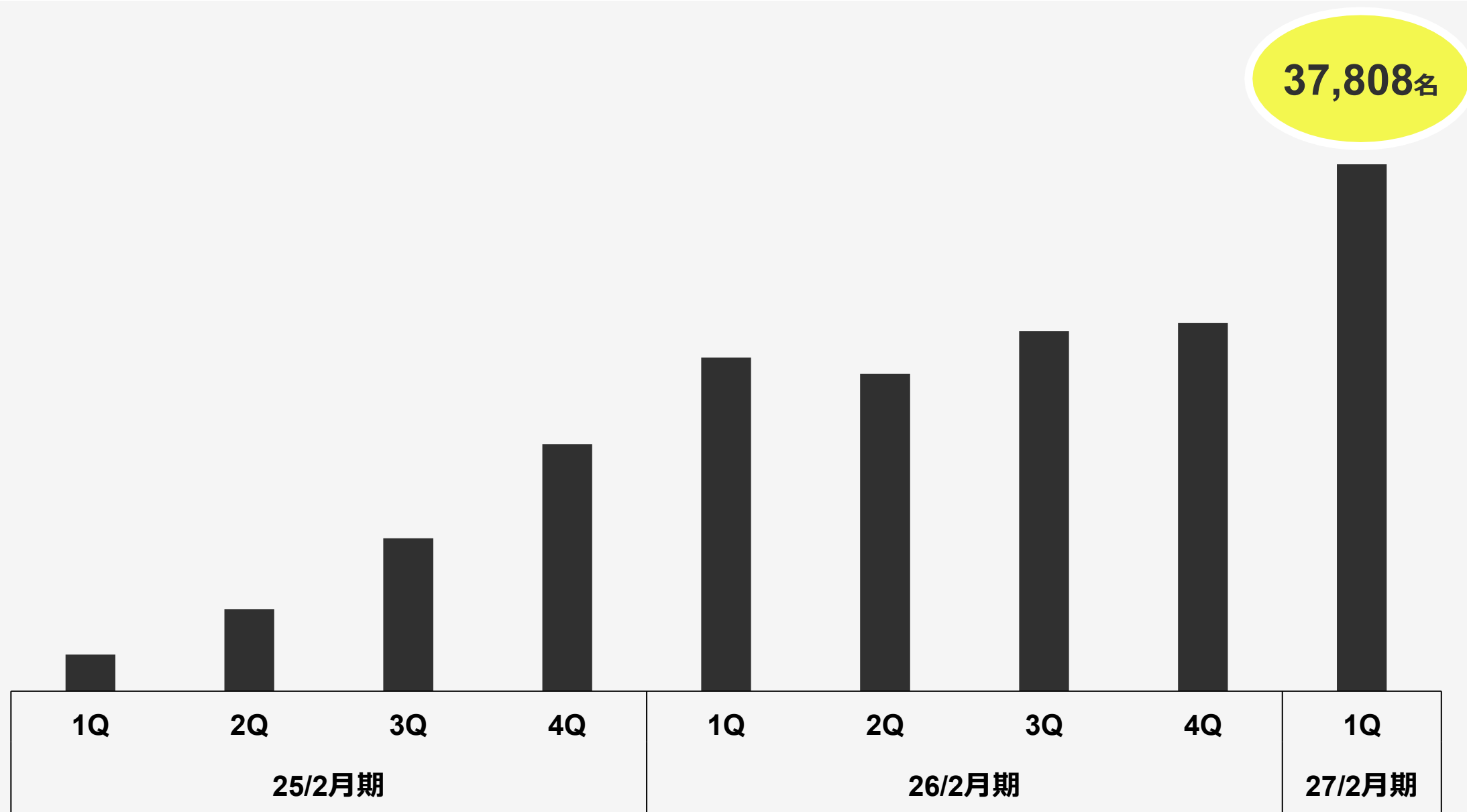
※人員数にはアルバイト等のパートタイム労働者も含む

※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

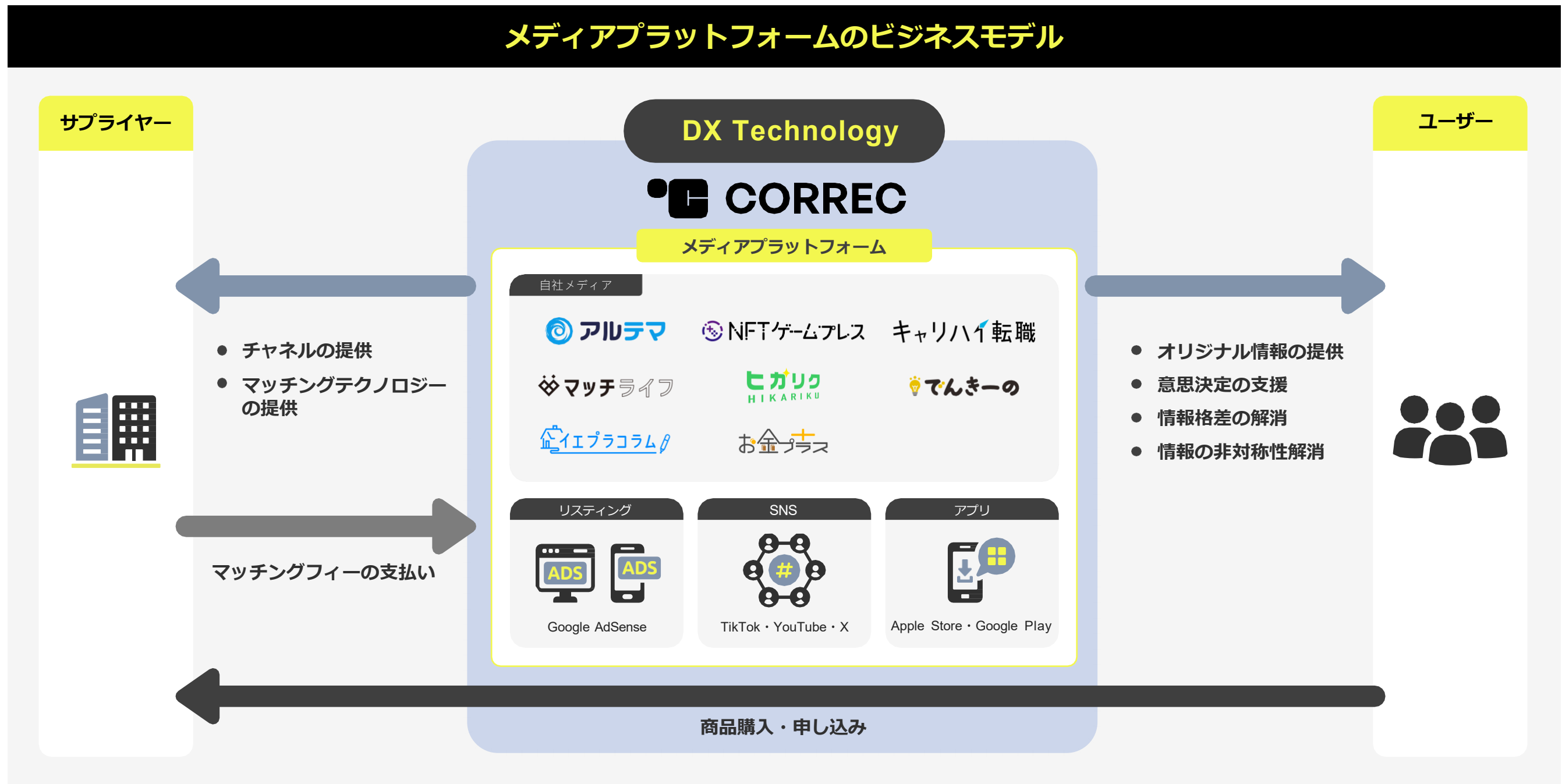
自社商材のアクティブ会員数



※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
- 8ジャンル 38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



- 安定的な利益源であるSEOメディアの収益を維持し、セグメント全体の堅実な事業運営を継続
- 今後は広告出稿の効率的なコントロールを通じて、安定した収益基盤の維持に注力

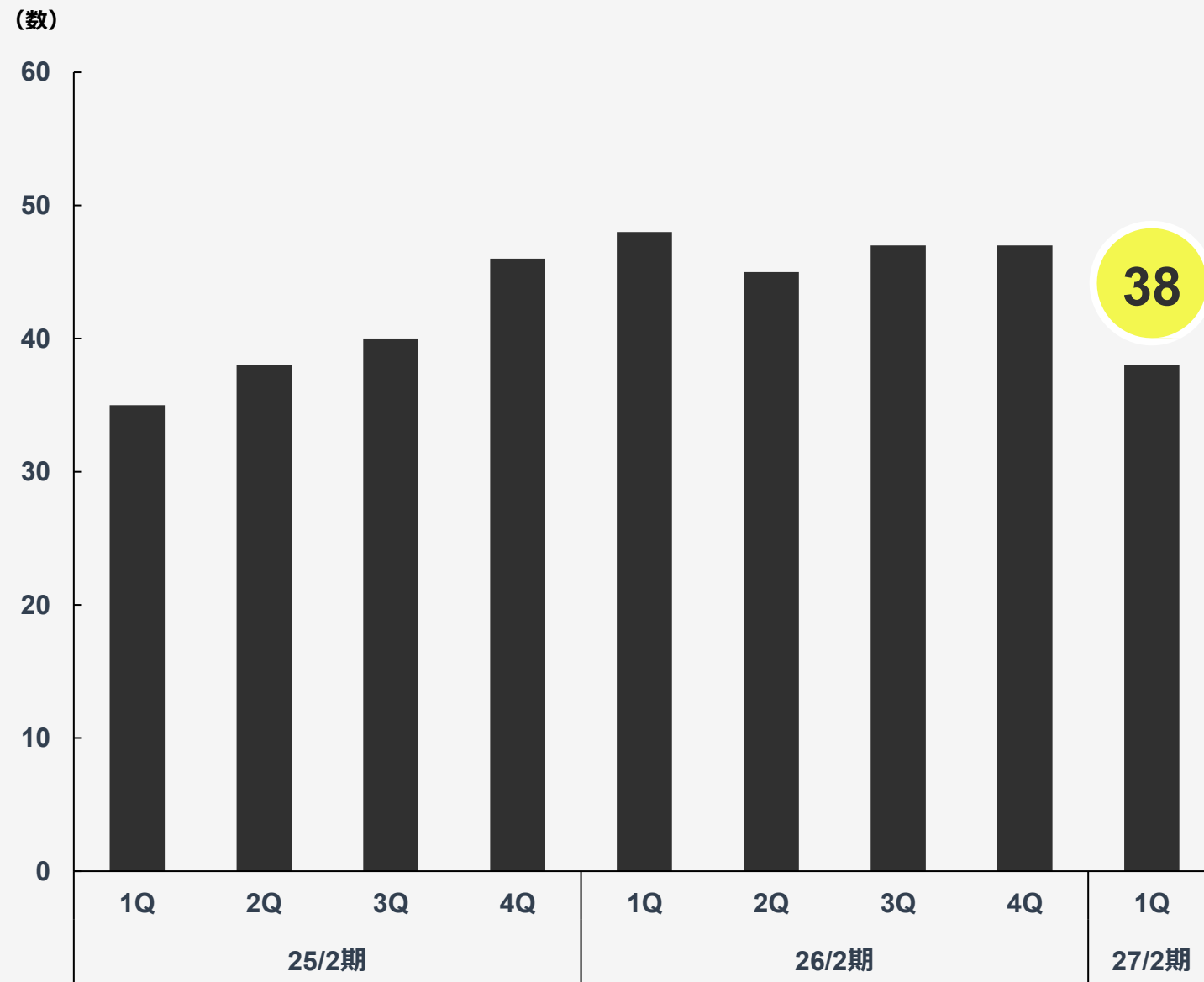
2027年2月期1Q実績

(単位：百万円)	2026年 / 2月期1Q	2027年 / 2月期1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	384	608	+ 223	+ 58.2%
EBITDA	93	90	▲ 3	▲ 3.4%
EBITDAマージン (%)	24.3%	14.9%	—	—
営業利益	85	81	▲ 3	▲ 4.5%
営業利益率 (%)	22.1%	13.4%	—	—

- 人的リソースの選択と集中のため、運営メディア数の絞り込みを戦略的に進める一方、展開ジャンルの多様性は維持し、より収益性の高い「筋肉質なメディアポートフォリオ」への転換を推進

主要KPI①

運営メディア数



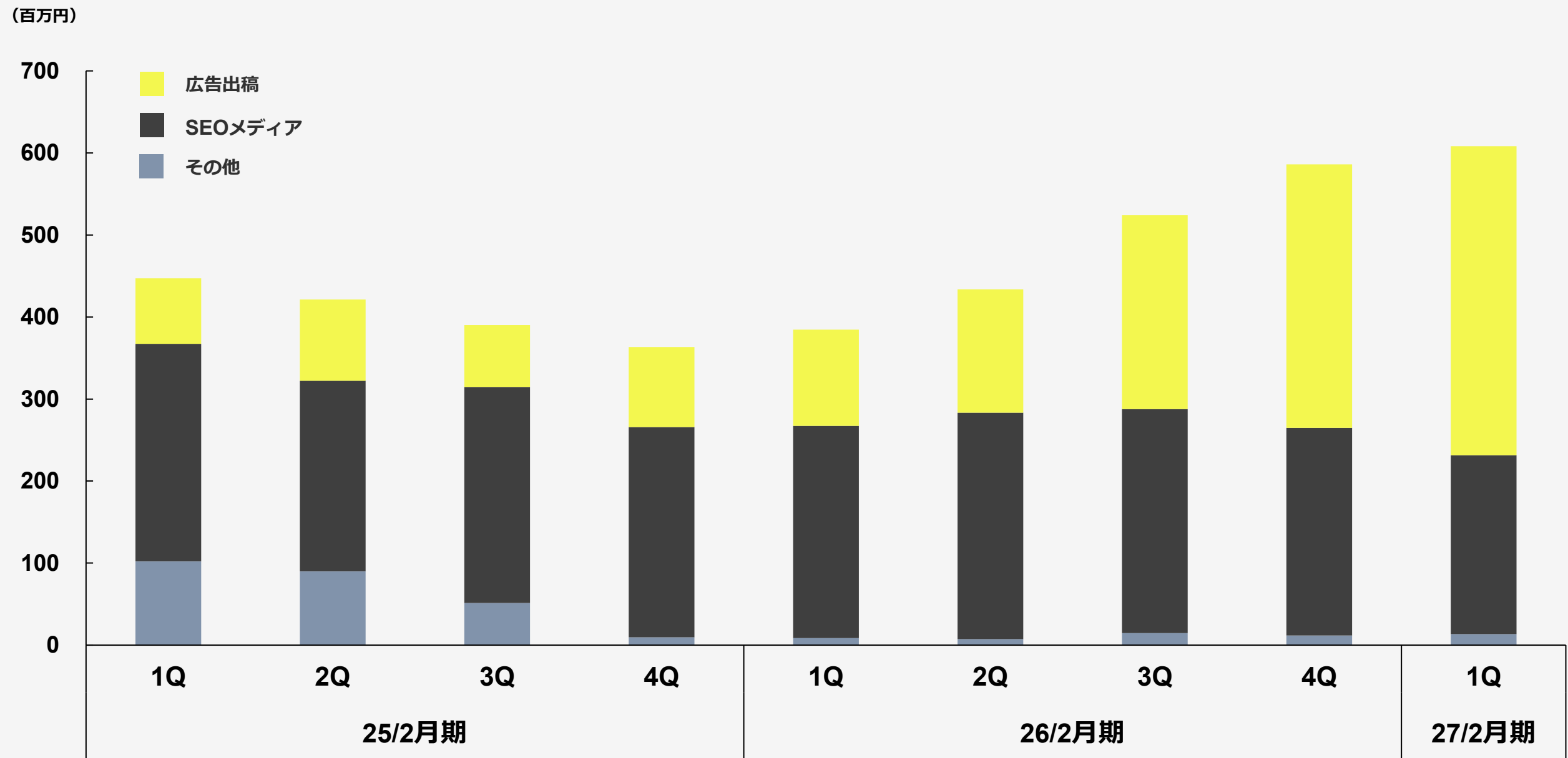
運営メディアのポートフォリオ

ジャンル	メディア数
ゲーム・エンタメ	11
インフラ	10
恋愛・結婚	6
不動産	4
生活	4
人材	1
ビジネス	1
Vtuber	1
合計	38

- SEOメディアに依存しない、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

メディアプラットフォームの売上構成



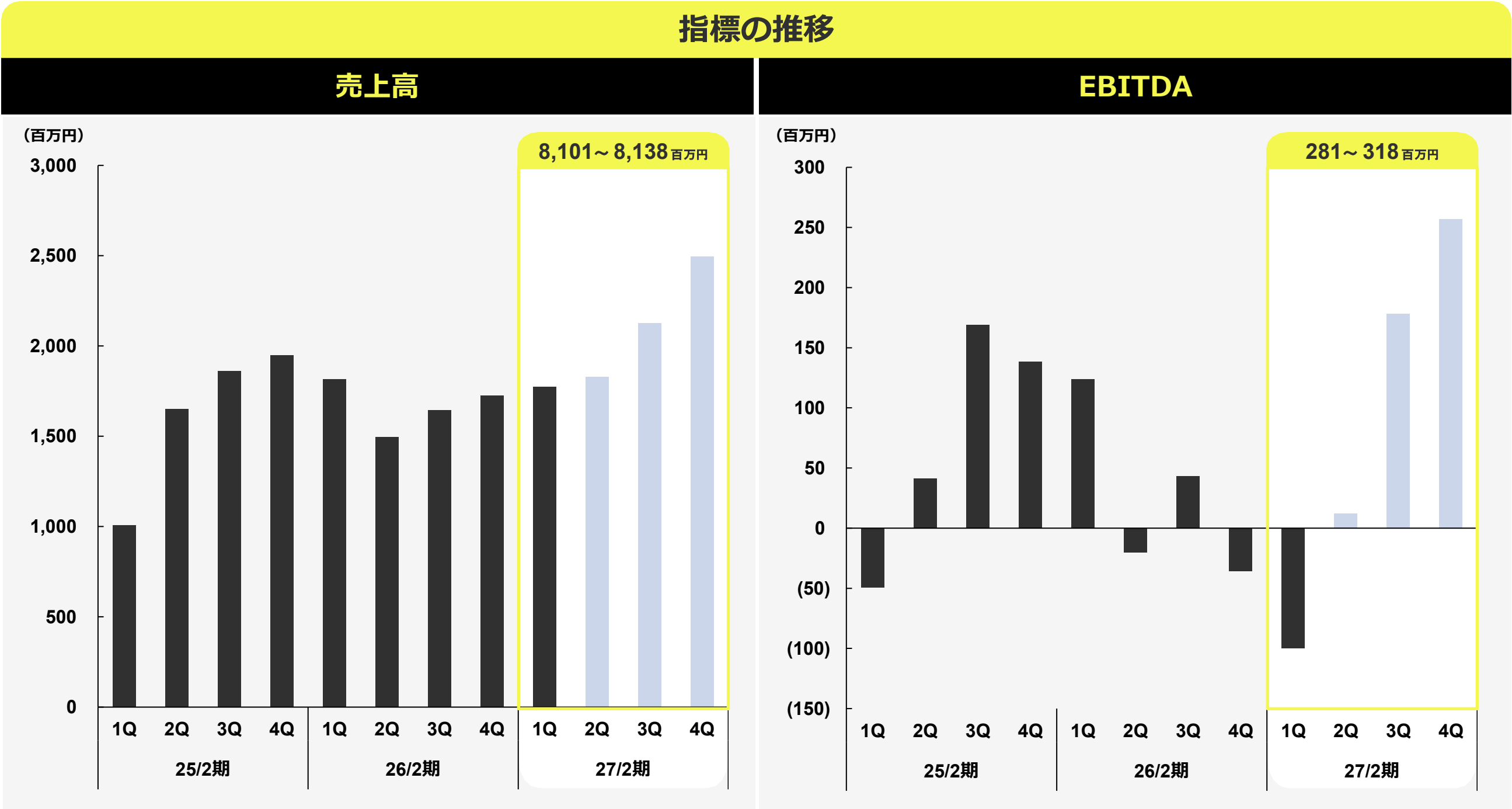
2027年2月期 通期業績予想

- 下期に向けた大幅なジャンプアップを見据えた通期計画となる
- 足元の採用投資なども踏まえ、昨年度よりも増収増益を計画

2027年2月期 業績予想

	2026年/2月期	2027年/2月期	
	実績	予想	年成長率
(単位：百万円)			
売上高	6,685	8,101 ～ 8,138	+ 21.2% ～ + 21.7%
EBITDA	111	281 ～ 318	+ 152.2% ～ + 185.3%
EBITDAマージン (%)	1.7%	3.5% ～ 3.9%	—
営業利益	63	228 ～ 265	+ 262.6% ～ + 321.1%
営業利益率 (%)	0.9%	2.8% ～ 3.3%	—
経常利益	69	211 ～ 248	+ 202.4% ～ + 255.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	197 ～ 221	+ 391.4% ～ + 451.5%
EPS (円)	5.49	26.91 ～ 30.20	+ 390.2% ～ + 450.1%

- 第1四半期は、季節的要因や採用投資により、戦略的赤字を計画
- 投資が花開く下期に収益を拡大すべく、上期は投資期間と位置付けている



株主還元の方針

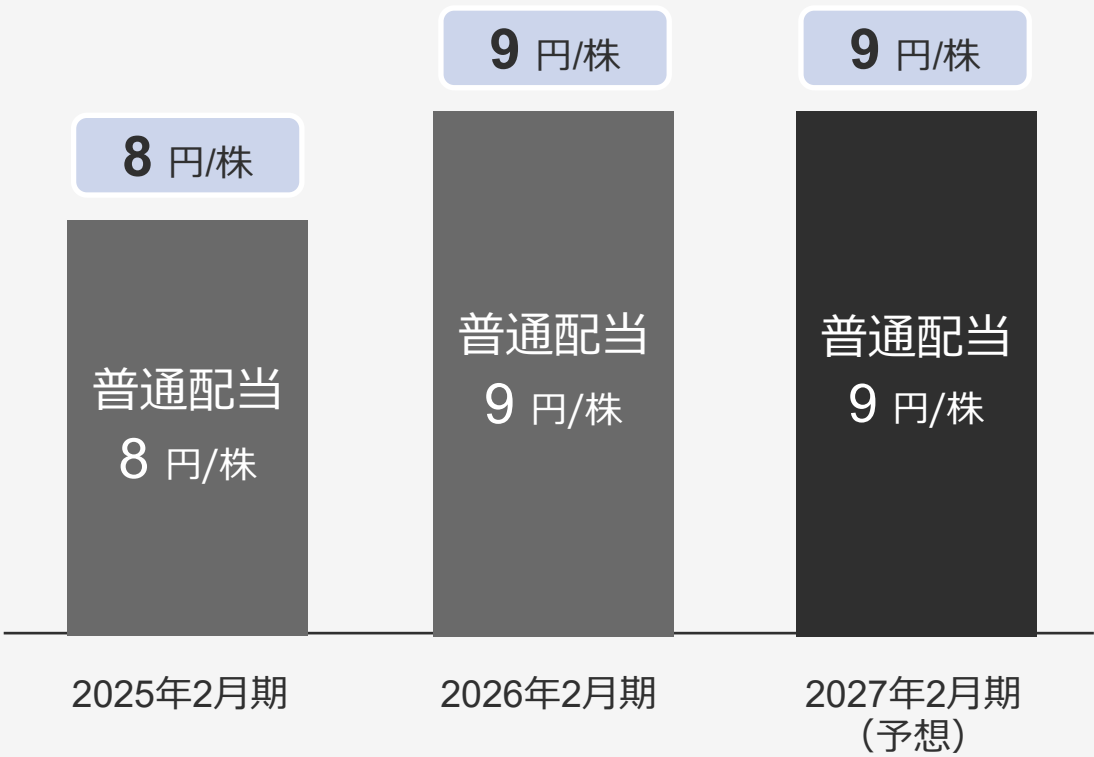


- 株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、より多くの方々に当社株式を長期的に保有していただきたいという想いを込めて、2026年2月期より新設した株主優待制度を今後も継続して実施
- 権利確定日は、8月末／2月末（年2回）

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



株主優待制度



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単位）以上保有の株主様が対象となります。

優待内容：QUOカード 1,000円分（年間合計 2,000円分）

贈呈時期：8月末日および2月末日を基準日として、各基準日から3ヵ月以内を目途に発送いたします。

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

(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） 8,101～8,138百万円（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	70,005千円（2026年6月26日現在）
配当	9円/株（2026年2月期実績） 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

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 38 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



情報コミュニケーションに感性と体温を。