



情報コミュニケーションに
感性と体温を。

2026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)
2025年9月11日



- 2025 年 8 月 18 日付「特別調査委員会の調査報告書公表に関するお知らせ」にてご報告したとおり、当社連結子会社による不適切な助成金申請が行われたことが判明しました（以下、「本事案」といいます。）
- 本事案の発生及び各種開示書類の遅延が生じてしまったことにつきまして、株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には多大なご迷惑とご心配をおかけいたしますこと、深くお詫び申し上げます

本事案に関する経緯

2025 年 5 月 初旬：Aoie 社が行った過去の助成金申請内容について社内調査を開始
5 月 28 日：特別調査委員会を設置
6 月 27 日：公益財団法人東京都環境公社より Aoie 社は 1 年間の助成金に関する措置を受ける
8 月 14 日：特別調査委員会から調査報告書を受領
8 月 27 日：第 15 期有価証券報告書を提出
9 月 11 日：2026/2 期 1Q 決算短信（業績予想の修正）と再発防止策を公表

本事案の財務インパクト

影響内容	財務インパクト
調査委員会設置にかかるコスト	● 約 87 百万円（2026 年 2 月期 2Q に計上予定）
本事案発生による一時的な販管費の増加	● 約 83 百万円（2026 年 2 月期 1Q~3Q に渡り計上予定）
公益財団法人東京都環境公社に対する返金	● 未定（確定次第計上予定）
公益財団法人東京都環境公社から受けた Aoie 社に対する措置	● 今期は太陽光設備に関する受注残の工事を進めていくも、Aoie 社は東京都での活動が制限されているため、来期以降を見据えた事業展開の準備を進めていく（従来から予定していたリフォーム等の隣接領域を想定）

- 本日、特別調査委員会による調査結果及び再発防止策の提言を受け、当社が考える再発防止策を公表いたしました。当社は、以下の再発防止策を着実に実行することで、「信頼の回復」と「成長基盤の構築」を同時に実現していきます

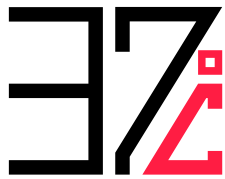
再発防止の枠組み		具体的な施策の内容	
親会社の 取組み	子会社監督機能の改善による グループガバナンスの強化	1	経営会議の再設計による子会社監督体制の整備
	グループ全役職員の ガバナンスに対する意識改革	2	コンプライアンス委員会の運営改善によるガバナンス強化
		3	経営トップによるコンプライアンスに関するメッセージ発信
	管理体制の見直しと強化	4	コンプライアンス研修による役職員の意識改革
		5	管理部門の体制強化、多面的な監査の実施
		6	コンプライアンス強化に向けた外部有識者等の活用
エネルギー 子会社の 取組み	助成金申請業務にかかる 業務プロセスの見直し	7	M&A プロセスの見直し
		8	助成金申請マニュアル作成とダブルチェック体制構築
		9	顧客へ助成金見積書を提示する際の社内チェック体制構築
	顧客相談窓口の設置	10	助成金制度の定期的な研修と理解度テストの実施
		11	顧客相談窓口設置により、不正に対する牽制機能を具備

2026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
1,815百万円	124百万円	111百万円	87百万円

1 全社	当第1四半期において、Aoie社の助成金問題の影響は限定的（コスト等は第2四半期以降に計上） - CoCoXia 株式会社の株式を 2025 年 5 月末に売却し、売却益 12 百万円を計上 - Aoie 社の助成金問題の影響を加味した業績予想の修正は別途開示済
2 エネルギー セグメント	前年比、売上高+300%の成長を見せるも、助成金問題により、第2四半期以降影響を受ける - C-clamp 社は、今年度下期にかけて、販売地域拡大の準備中 - Aoie 社は創蓄ビジネスの営業活動に制限があるため、隣接領域でのビジネスを模索
3 アウトソーシング セグメント	昨年度から展開しているストック型自社商材の販売が好調 - ストック商材が収益の柱となり、ストック比率は 65%まで上昇 - 当 1Q の人員数は横ばいであるものの、今後も営業組織の拡大を企図
4 メディアプラットフォーム セグメント	AIなどの活用による業務プロセスの改善の結果、収益性が大きく改善 - AI を活用した業務プロセスの改善等により、営業利益率は 20% 超まで伸長 - 昨年度に続き、SEO メディアに依存しない、新たなメディアビジネスを模索

- 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

 CORREC 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 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



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1四半期 決算概要	8
2	セグメント概要	14
3	2026年2月期 通期業績予想の修正	24
4	(参考) コレックグループが目指す未来	27
5	(参考) 会社概要	31

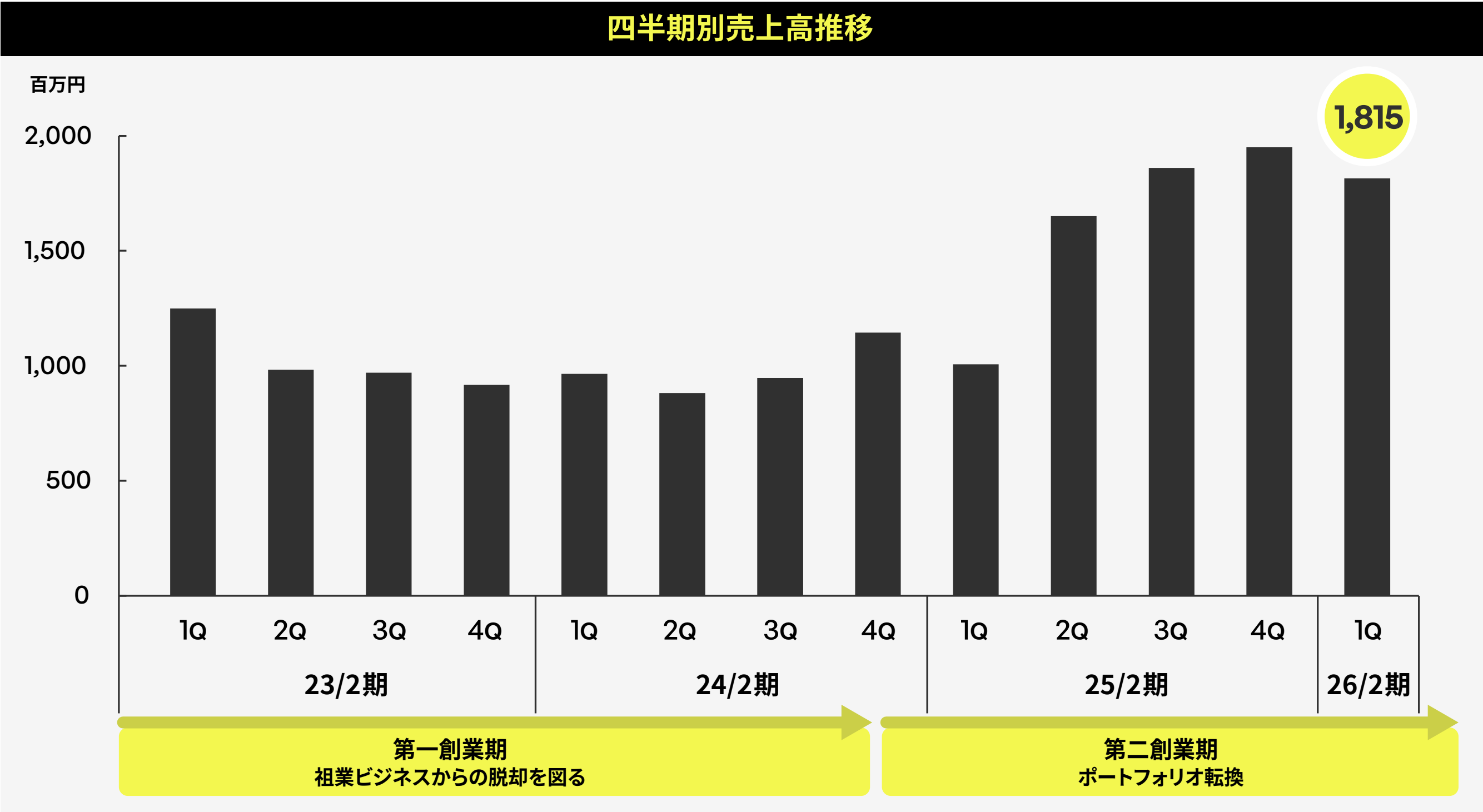
2026年2月期 第1四半期 決算概要

- M&A による成長に加えて、オーガニック成長も実現したことで、売上高は昨年比+80%増による成長
- 営業利益についても、営業利益率 6.2% の安定したマージンを確保

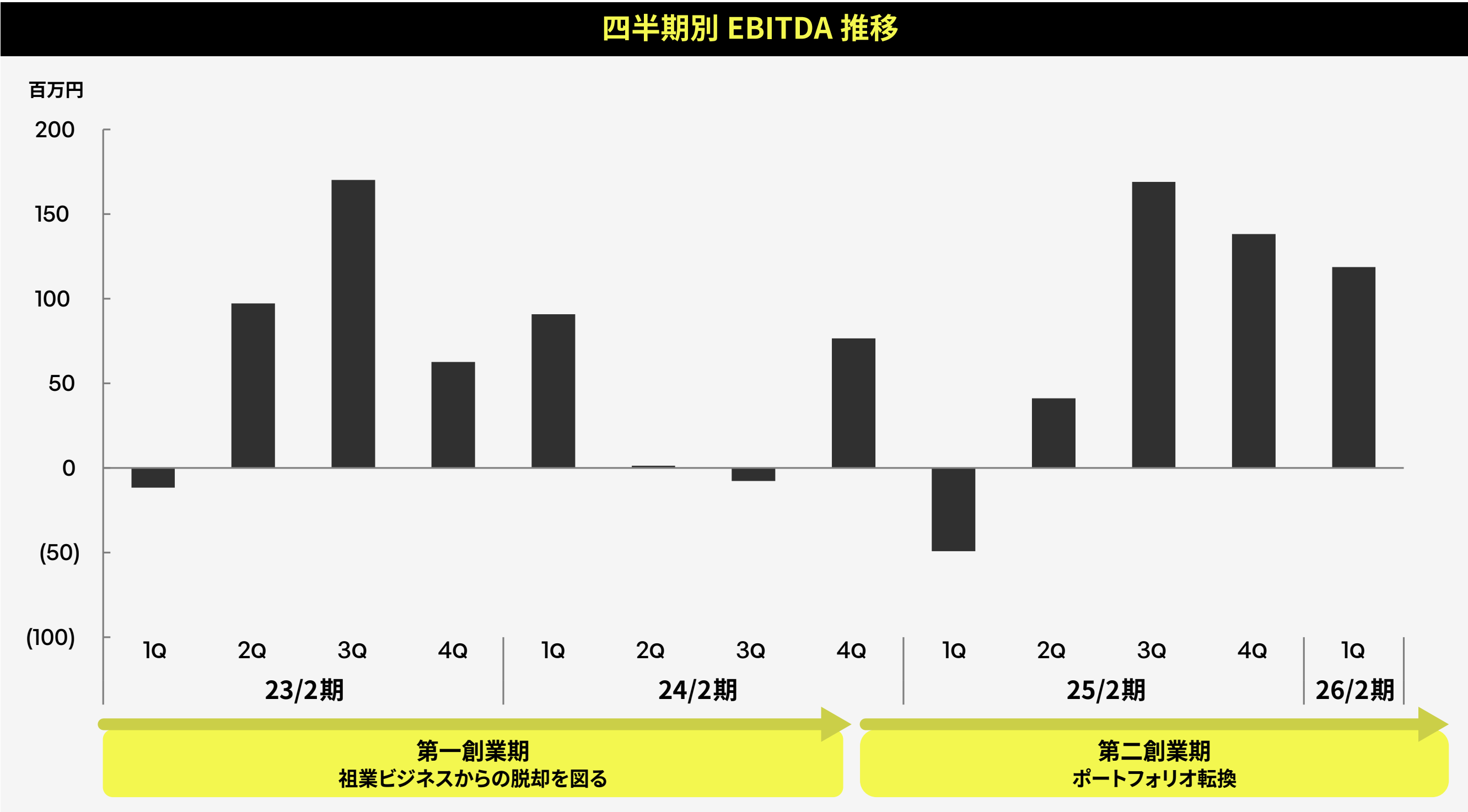
2026年2月期1Q 実績

(単位：百万円)	2025 年 / 2 月期 1Q	2026 年 / 2 月期 1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	1,006	1,815	+809	+80.4
EBITDA	▲ 50	124	+174	-
EBITDA マージン (%)	-	6.8 %	-	-
営業利益	▲ 62	111	+174	-
営業利益率 (%)	-	6.2 %	-	-
経常利益	▲ 61	110	+171	-
当期純利益	▲ 65	87	+152	-
EPS (円)	▲ 8.98	11.89	+20.87	-

- 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
- 第二創業期として、成長フェーズに突入



- 安定した利益の確保ができており、更なる収益力向上に向けて、利益率の高いプロダクトへのシフトなど進行中



- 中期経営計画で掲げているとおり、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」をテーマに事業ポートフォリオを運営

2026年2月期1Q セグメント別業績

(単位：百万円)	2026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
売上高	756	671	384
EBITDA	▲ 1	95	93
EBITDAマージン	-	14.2 %	24.3 %
売上高構成比率	42%	37%	21%
四半期別売上高推移	1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q1Q 24/2期25/2期26/2期 7 億円	1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q1Q 24/2期25/2期26/2期 6 億円	1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q1Q 24/2期25/2期26/2期 3 億円

※セグメント売上高はセグメント間の内部取引を含む

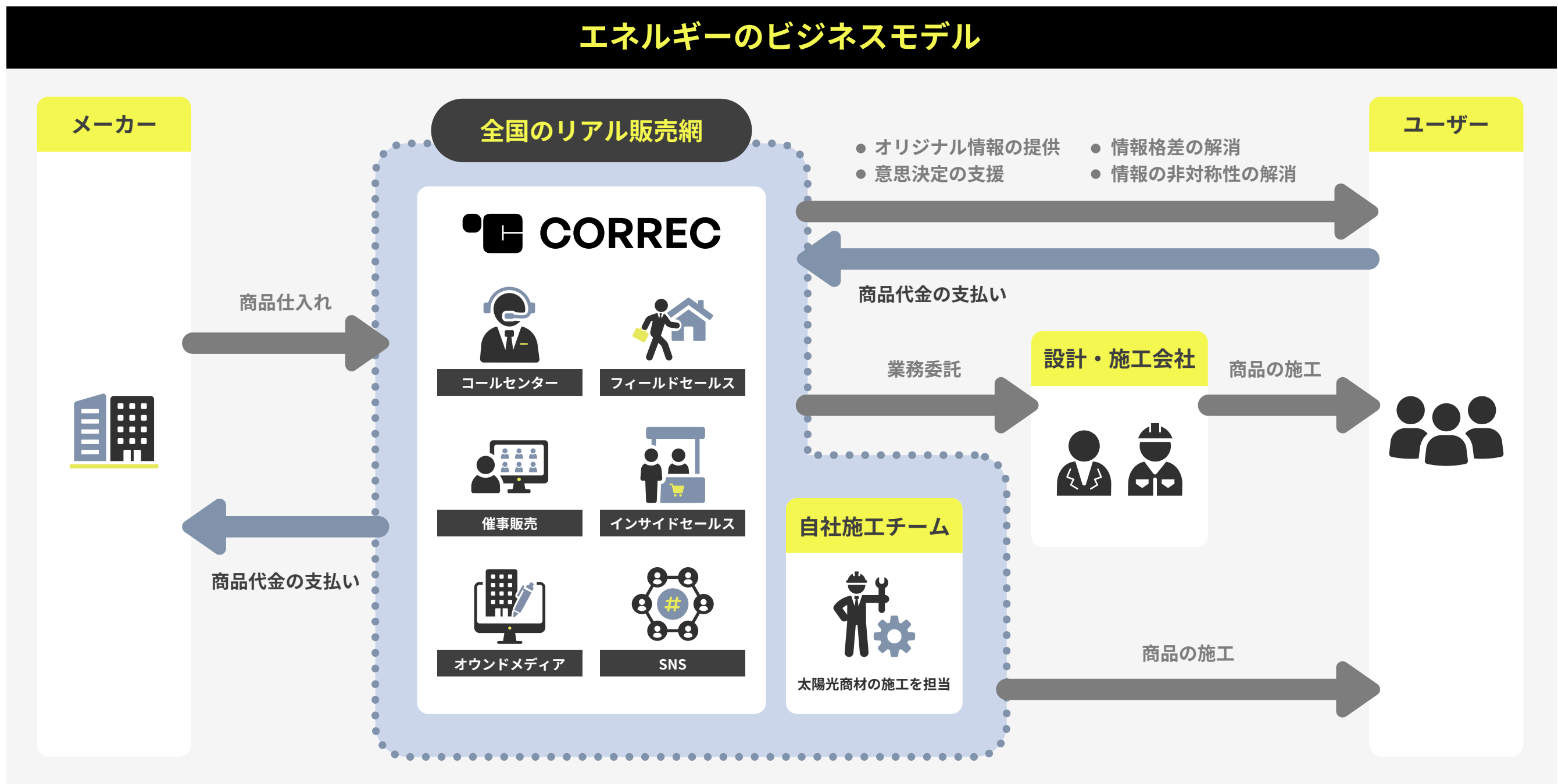
- 前年度末から大きな変更はなく、ネットキャッシュは 9 億円であり、純資産も 10 億円を維持

連結バランスシートの推移				
(単位：百万円)	2025 年 2 月末	2025 年 5 月末	増減額	主な増減要因
資産合計	2,943	3,045	+101	
流動資産合計	2,719	2,848	+128	現金及び預金の増加 (+132)、商品の増加 (+66)
固定資産合計	224	197	▲ 26	
有形固定資産	11	12	+1	
無形固定資産	126	106	▲ 20	
投資その他の資産	86	78	▲ 8	
負債純資産合計	2,943	3,045	+101	
負債合計	1,861	1,932	+71	
流動負債	1,701	1,791	+89	買掛金の増加 (+162)
固定負債	159	141	▲ 18	
純資産合計	1,082	1,113	+30	

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



- エネルギーセグメントは、「成長性」をテーマに事業拡大中
- 売上高は昨年対比、成長率 +305%と大きく成長

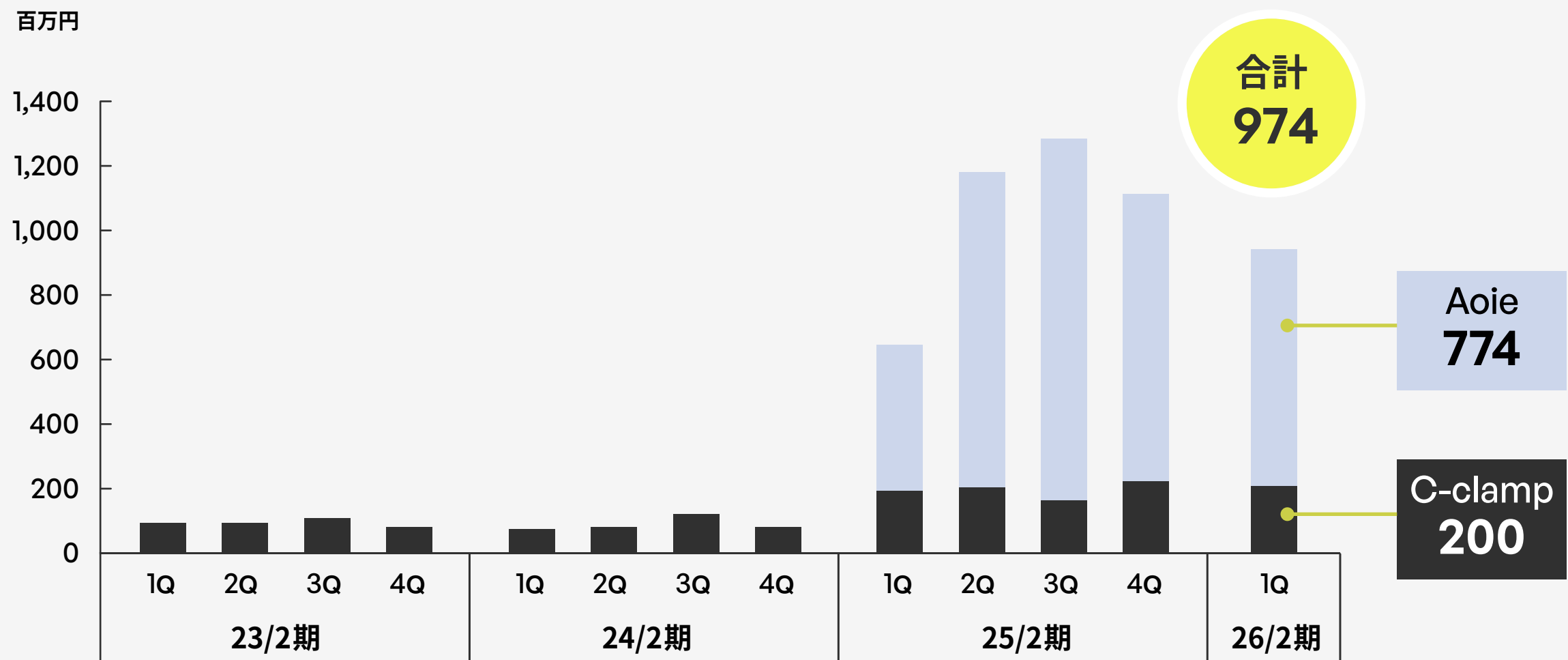
2026年2月期1Q 実績

(単位：百万円)	2025 年 / 2 月期 1Q	2026 年 / 2 月期 1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	186	756	+569	+304.8
EBITDA	▲ 9	▲ 1	+8	-
EBITDA マージン (%)	-	-	-	-
営業利益	▲ 9	▲ 1	+8	-
営業利益率 (%)	-	-	-	-

- 約 10 億円の受注残を早期に完工するべく、社内施工チームのみならず、社外パートナーへの依頼を含めて対応予定

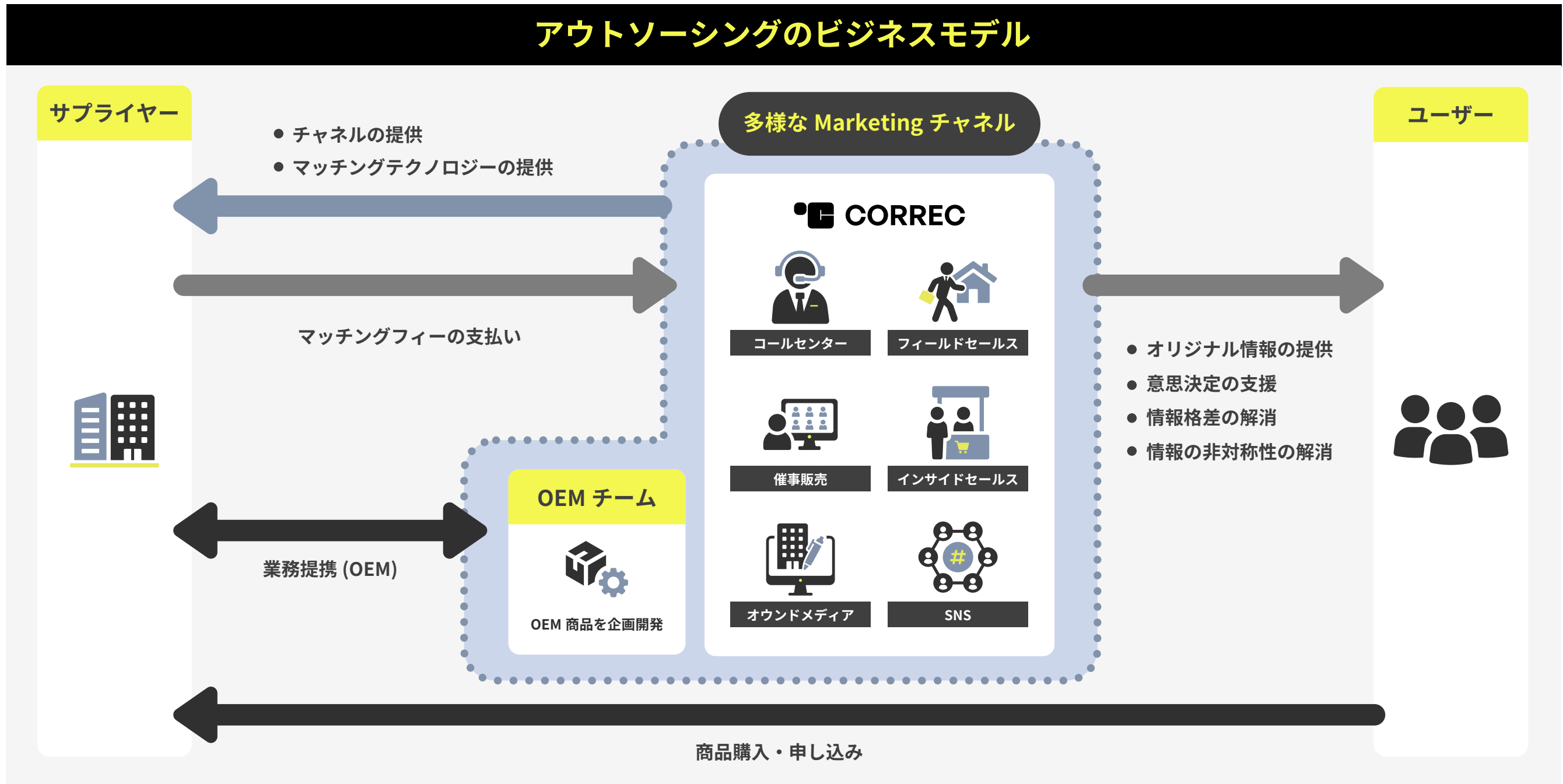
主要 KPI

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・Web・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



- スtock型自社商材の拡大に伴い、増収増益基調
- 収益の柱は、継続課金のstock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

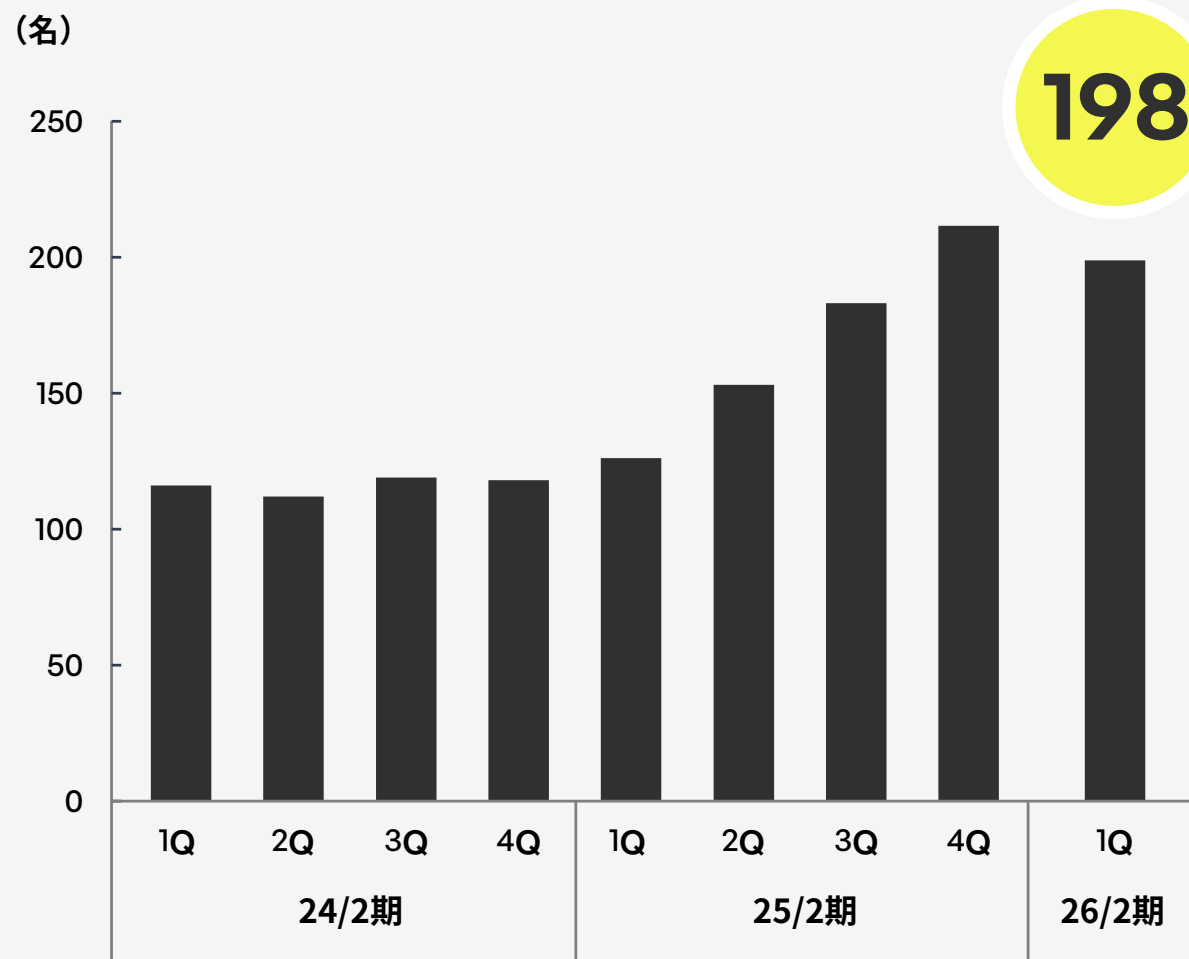
2026年2月期1Q 実績

(単位：百万円)	2025 年 2 月期 1Q	2026 年 2 月期 1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	363	671	+308	+85.0
EBITDA	17	95	+77	+434.3
EBITDAマージン(%)	4.9 %	14.2 %	-	-
営業利益	▲6	93	+99	-
営業利益率 (%)	-	13.9 %	-	-

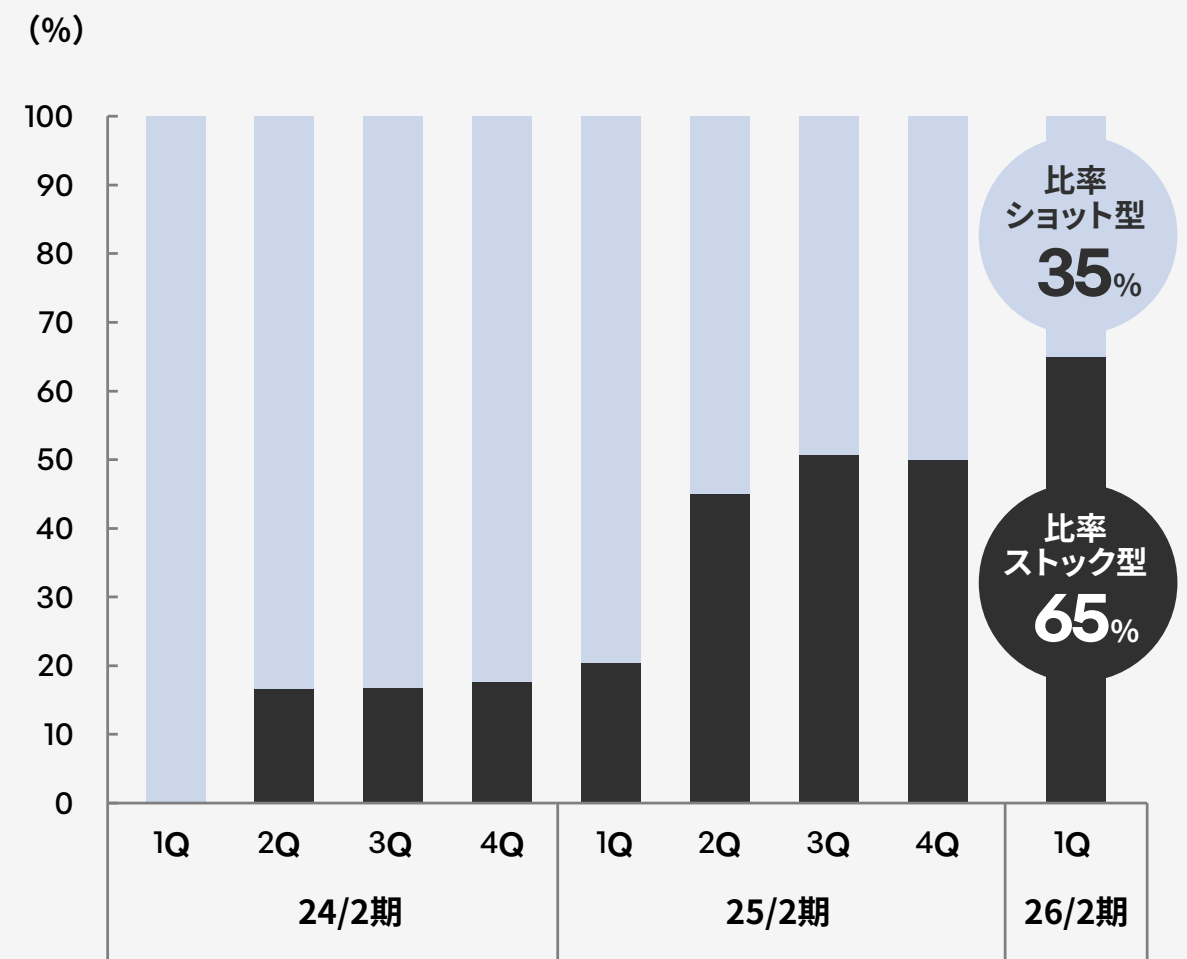
- 今期の人員数は横ばいではあるが、売上高は成長しているため、一人当たりの生産性は高まっている
- スtock型比率は 65% まで上昇し、顧客の積上げができています

主要 KPI

人員数推移



ショット型vsストック型売上

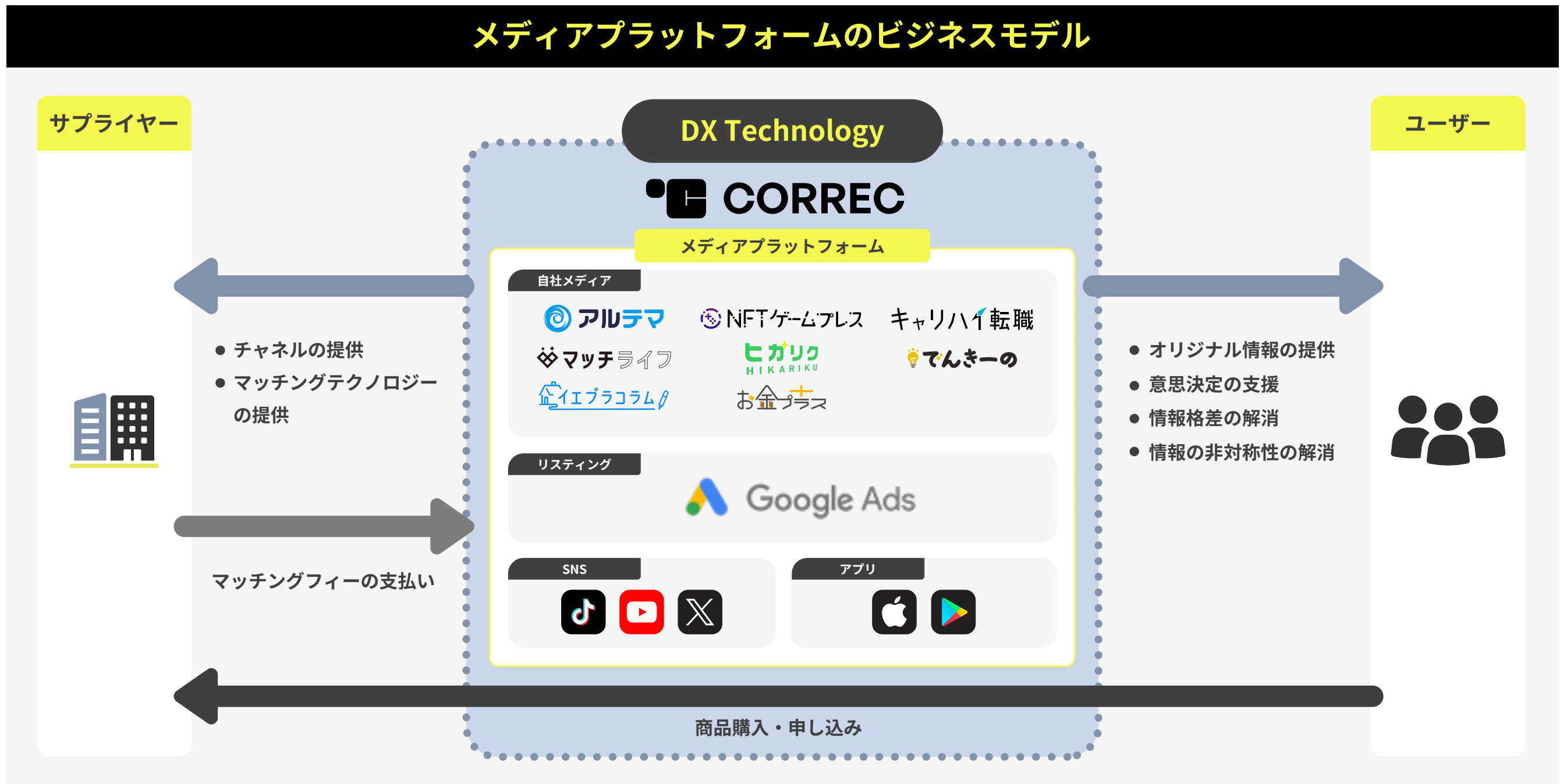


※人員数にはアルバイト等のパートタイム労働者も含む

※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

- 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
- 11 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



- 売上高は昨年度よりも減少しているものの、効率的な人員配置とAIやテクノロジーを活用した運営に注力したことで、大きな増益を実現

2026年2月期1Q実績

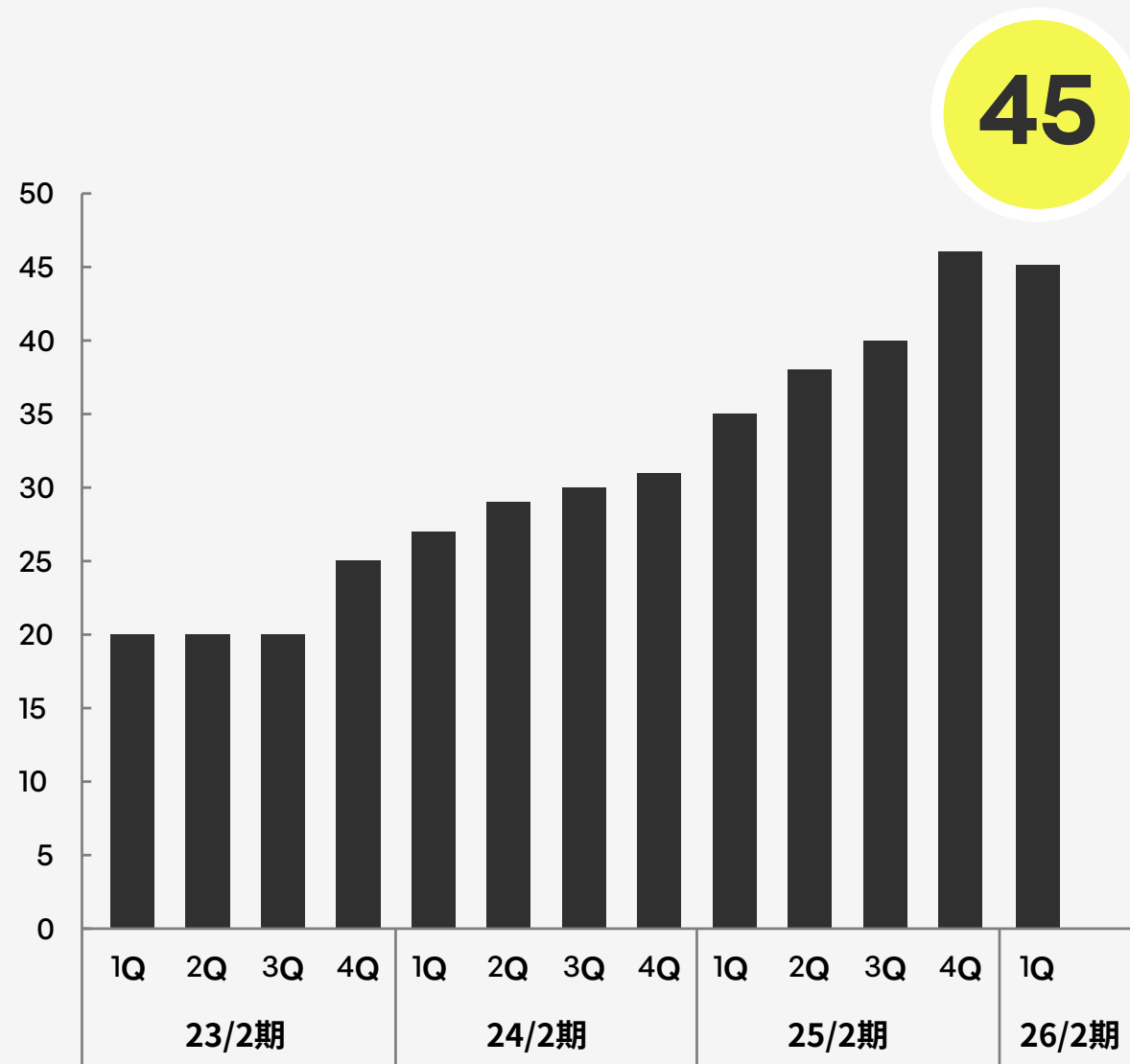
(単位：百万円)	2025年 / 2月期 1Q	2026年 / 2月期 1Q	前期比較	
	実績	実績	増減額	%
売上高	447	384	▲62	▲14.0
EBITDA	28	93	+65	+231.1
EBITDA マージン (%)	6.3%	24.3%	-	-
営業利益	27	85	+57	+205.6
営業利益率 (%)	6.2%	22.1%	-	-

※セグメント売上高はセグメント間の内部取引を含む

- 多くのジャンルでメディア運営を行っており、足元のメディア数は 45

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	10
インフラ	8
恋愛・結婚	5
不動産	7
生活	5
人材	4
ビジネス	2
金融	1
暗号資産	1
教育	1
Vtuber	1
合計	45

2026年2月期 業績予想の修正

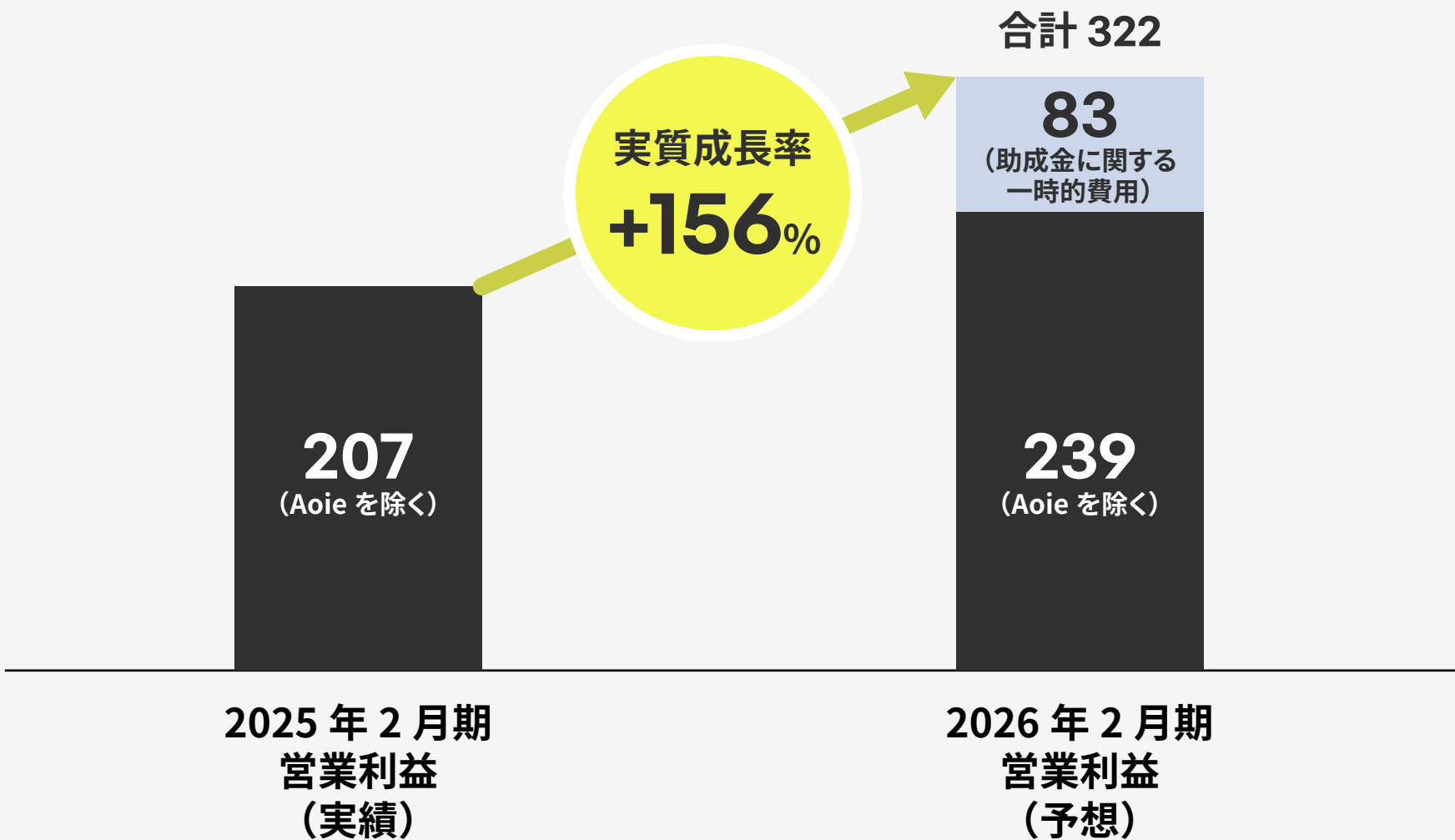
- Aoie 社による助成金の不適切申請の事案を踏まえて、通期業績予想を修正
- 本事案に関する今期の販管費の一時費用は約 83 百万円のため、実質的な営業利益予想は 202 百万円となる

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	-

- 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）



(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。



- 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



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）



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



- 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



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

(参考) 会社概要

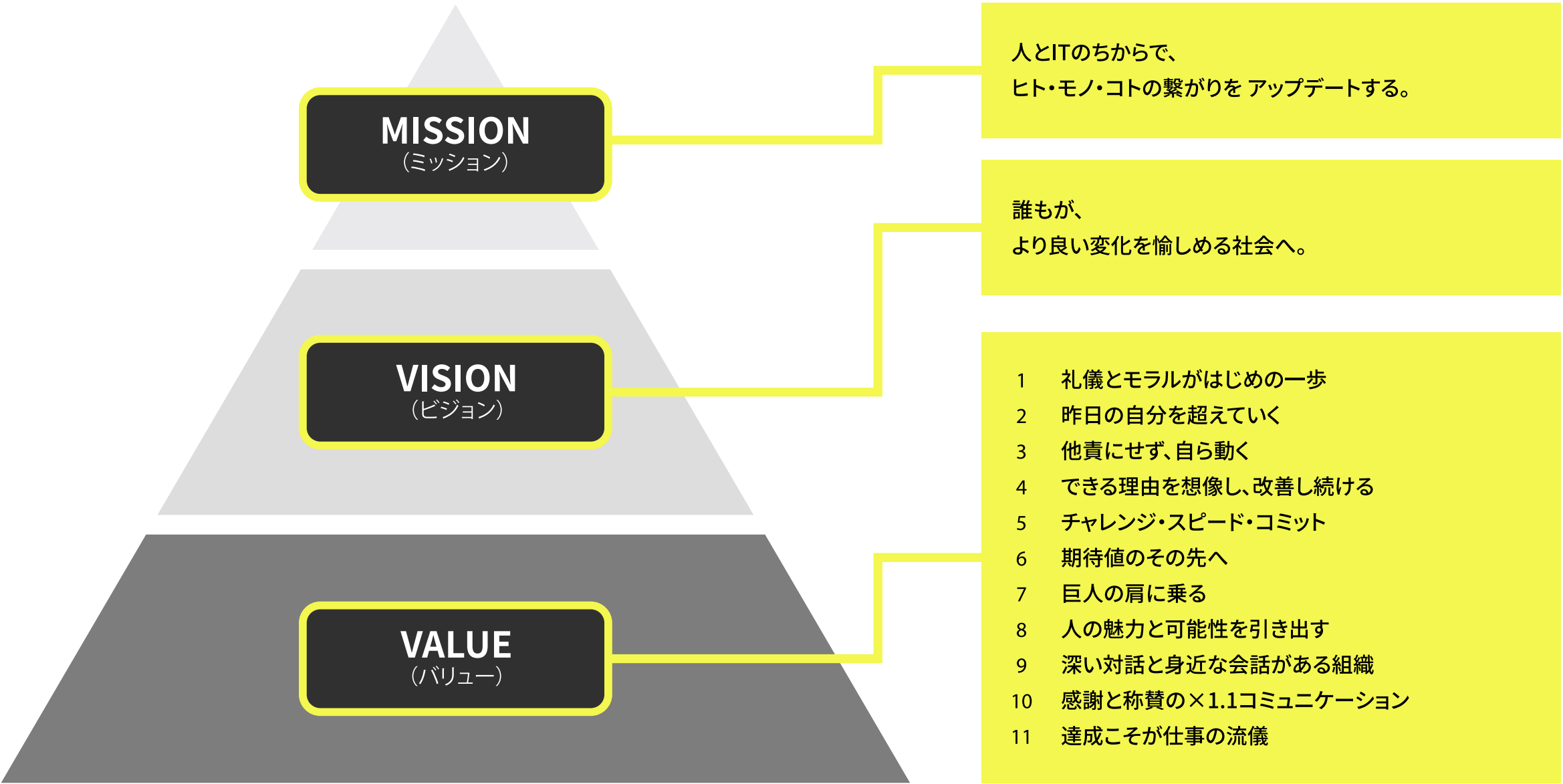
- 2010 年設立、2018 年東京証券取引所に上場。NHK の契約収納代行業務からスタートし、現在は複数の事業ポートフォリオを運営する「社会インフラ企業」

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） 6,666 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 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。