



2024年2月期 通期決算説明資料

株式会社コレック
東証スタンダード(6578)

2024年4月12日

PURPOSE

情報コミュニケーションに
感性と体温を。

売上高
3,938百万円
 (達成率107%)

EBITDA
160百万円
 (予想非開示)

営業利益
119百万円
 (達成率107%)

当期利益
88百万円
 (達成率103%)

主要トピックス

1	通期業績達成 開示項目ALL達成	<ul style="list-style-type: none"> 公表していた業績予想（売上高、営業利益、経常利益、当期利益）はすべての項目で達成 主要クライアントであったNHK業務から完全撤退したものの、新規事業の育成により、売上・利益を創出できる体制を構築できた
2	配当開始 期末7円配当	<ul style="list-style-type: none"> NHK業務の動向が不透明であったため、過去数年間配当を中断していたが、事業基盤の確立が完了し、成長ストーリーが見えてきたため、株主還元の一環として配当を開始 配当金額は過去最大の7円/株を予定
3	過去最大の買収 太陽光事業の垂直統合	<ul style="list-style-type: none"> 当社過去最大金額の買収案件を4月12日に公表 太陽光事業における垂直統合であり、シナジー効果が大いに見込まれる案件 売上・利益の増加に大きく貢献する見込み
4	HD化予定 9月1日に向けて始動	<ul style="list-style-type: none"> 9月1日の持株会社化体制に向けて検討を推進中 経営のスピードアップ、M&Aの実効性確保、次世代の人材育成などメリットは多数
5	中計公表 5年後までの道筋を公表	<ul style="list-style-type: none"> 4月12日に、これからの経営の方向性を5つの分野（事業戦略、DX戦略、投資戦略、財務戦略、組織戦略）において示し、エクイティストーリーを株主の皆様へ提示

目次

1.	決算概要	P.4
2.	株主還元	P.15
3.	M&Aの実施	P.17
4.	2025年2月期業績予想	P.20
5.	持株会社化の進捗	P.22
6.	セグメント区分の変更	P.24
7.	中期経営計画	P.26
8.	ESG/SDGsに関する取組み	P.28



決算概要

CORREC

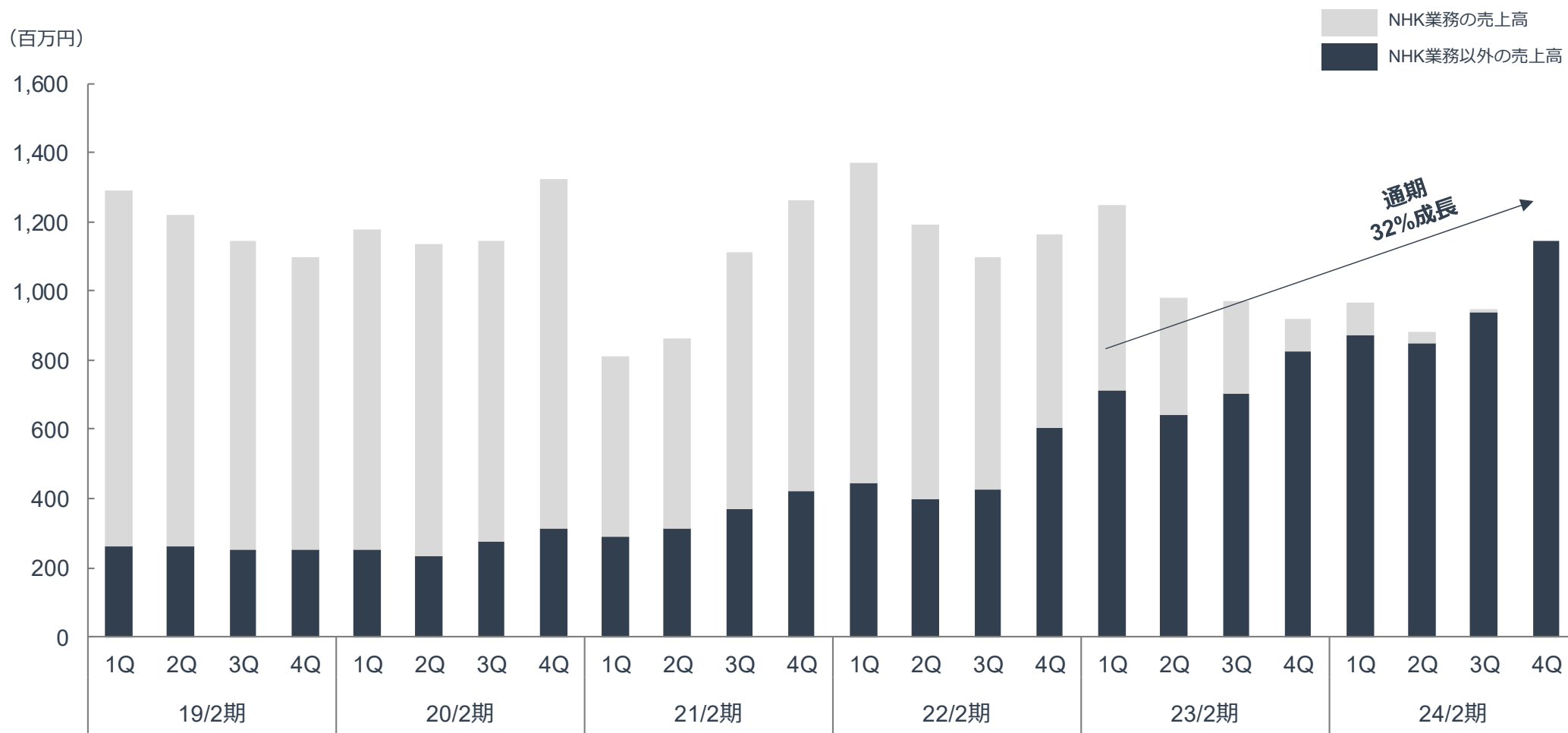
- 2024年2月期は業績予想をすべての項目で達成し、今後の成長に向けた事業基盤を構築できた
- 2023年9月にNHK業務から撤退したものの、新規事業により着実に利益を創出できた

2024年2月期実績

(単位：百万円)	2023年 2月期		2024年 2月期	
	実績	業績予想	実績	達成率
売上高	4,118	3,670	3,938	107%
EBITDA	328	-	160	-
EBITDA マージン(%)	7.9%	-	4.1%	-
営業利益	269	112	119	107%
営業利益率(%)	6.5%	3.1%	3.0%	-
経常利益	270	112	117	105%
当期純利益	201	86	88	103%
EPS (円)	27.63	11.86	12.16	103%

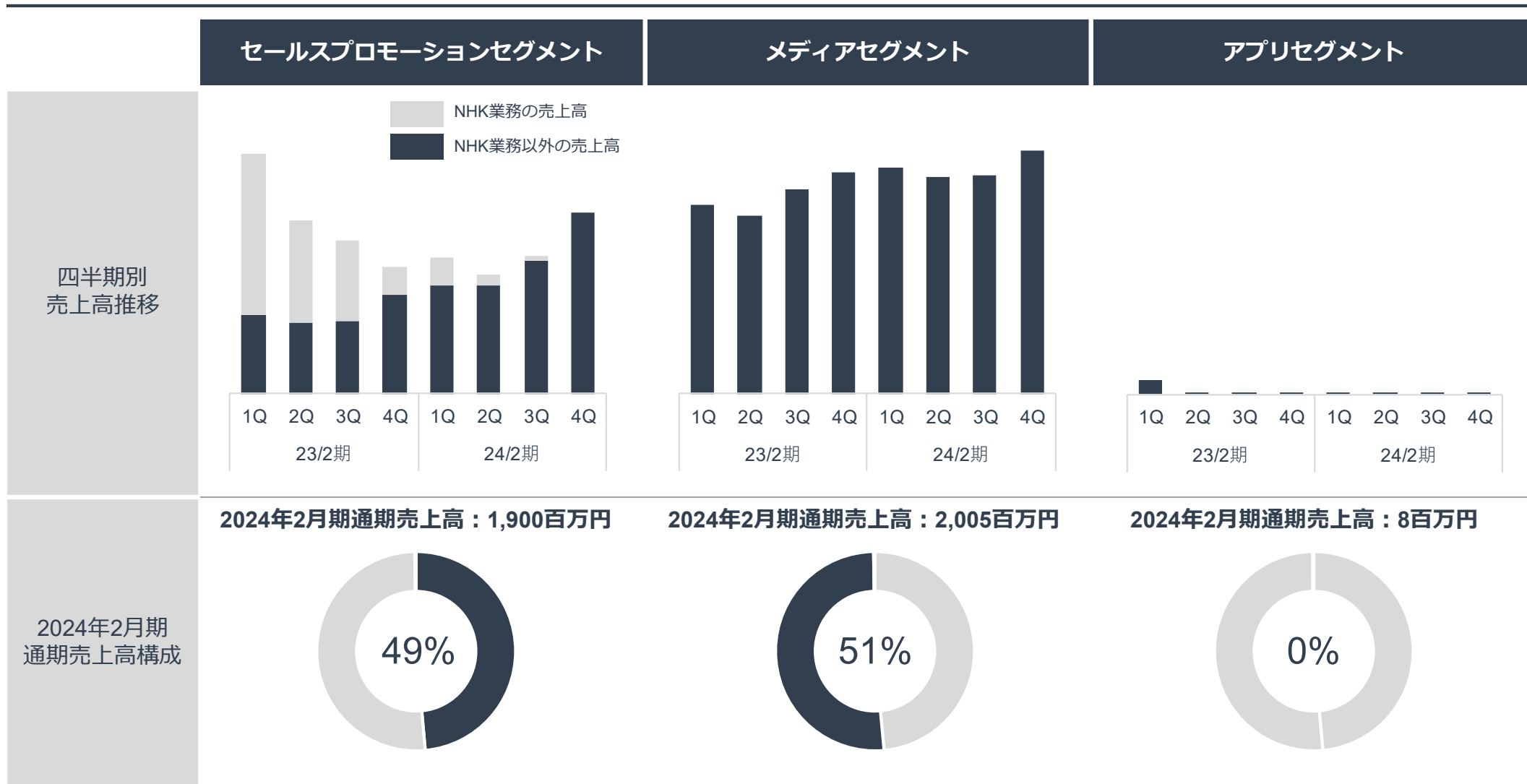
- NHK業務以外における売上高の通期成長率は32%と高成長
- 2024年2月期通期のNHK業務の割合は3.5%に留まる

四半期別売上高推移



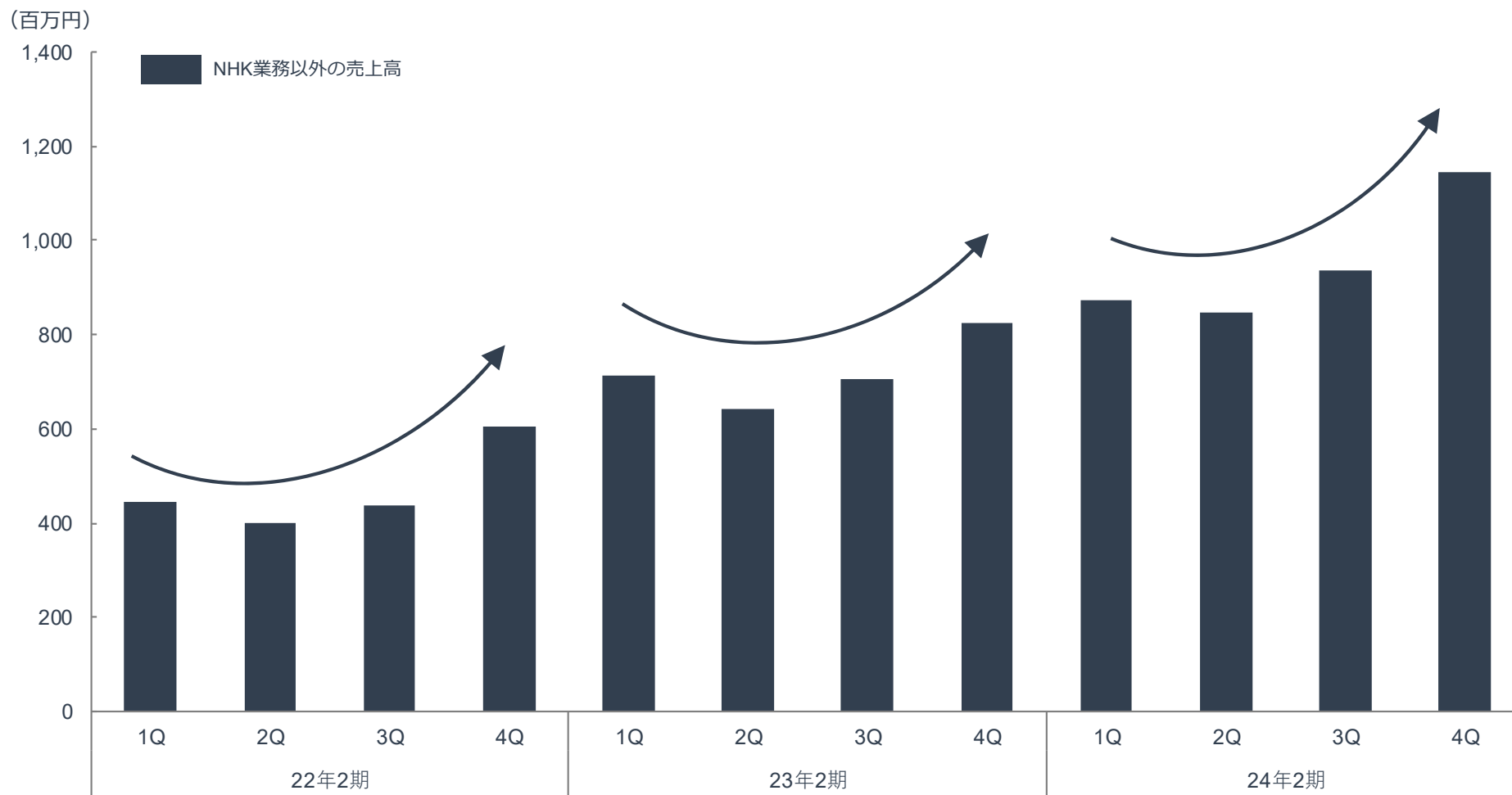
- 2大セグメントであるセールスプロモーションとメディアセグメントの四半期売上高は順調に推移

四半期別売上高推移



- 当社の売上高は個人のライフイベントが集中する時期（年末年始から新年度にかけて）に増加する傾向がある
- 今後はストック型商品の販売比率が増えていくため、売上高の平準化が行われる見込み

NHK業務以外の売上高推移



- 連結バランスシートの前期末比較において、①売上増加に伴う営業未収入金・買掛金・未払金の増加、②新規借入による資金調達、③M&Aに伴うのれんの増加が主な変動要因となる

期末バランスシートの比較

(百万円)

	2023年2月末	2024年2月末	増減額	主な増減要因
資産合計	1,817	2,377	+560	
流動資産合計	1,611	2,077	+466	新規借入による資金調達 (+323)、営業未収入金の増加 (+215)
固定資産合計	205	300	+95	
有形固定資産	14	20	+6	
無形固定資産	55	160	+105	M&Aに伴うのれん増加 (+84)
投資その他の資産	135	119	△16	
負債純資産合計	1,817	2,377	+560	
負債合計	806	1,274	+468	
流動負債	806	1,128	+322	新規借入による資金調達 (+176)、買掛金、未払金の増加 (+81)
固定負債	0	146	+146	新規借入による資金調達 (+146)
純資産合計	1,010	1,102	+92	当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加 (+88)

- 連結CFの前期末比較において、①売上増加に伴う運転資金の増加、②法人税等の還付、③M&A投資、④新規借入による資金調達が主な変動要因となる

連結CFの比較

(百万円)

	2023年2月末	2024年2月末	増減額	主な増減要因
営業CF	(41)	175	+216	営業未収入金の減少 (△252)、未払費用の増加 (+133)、法人税等の支払・還付 (+313)
投資CF	22	(33)	△55	M&Aにかかる投資 (△126)、定期預金等の解消 (+90)
財務CF	(23)	323	+346	新規借入による資金調達 (+323)
現金及び現金同等物の増減額	(42)	465	+507	
現金及び現金同等物の期首残高	991	948	△43	
現金及び現金同等物の期末残高	948	1,413	+465	

- 2024年2月期は2023年2月期と比較して、NHK業務の割合が変化し、商品構成が大きく変わる過渡期であったため、利益率が下落
- 今後は、自社商材の開発・販売に取り組むことで、利益率の向上を狙う

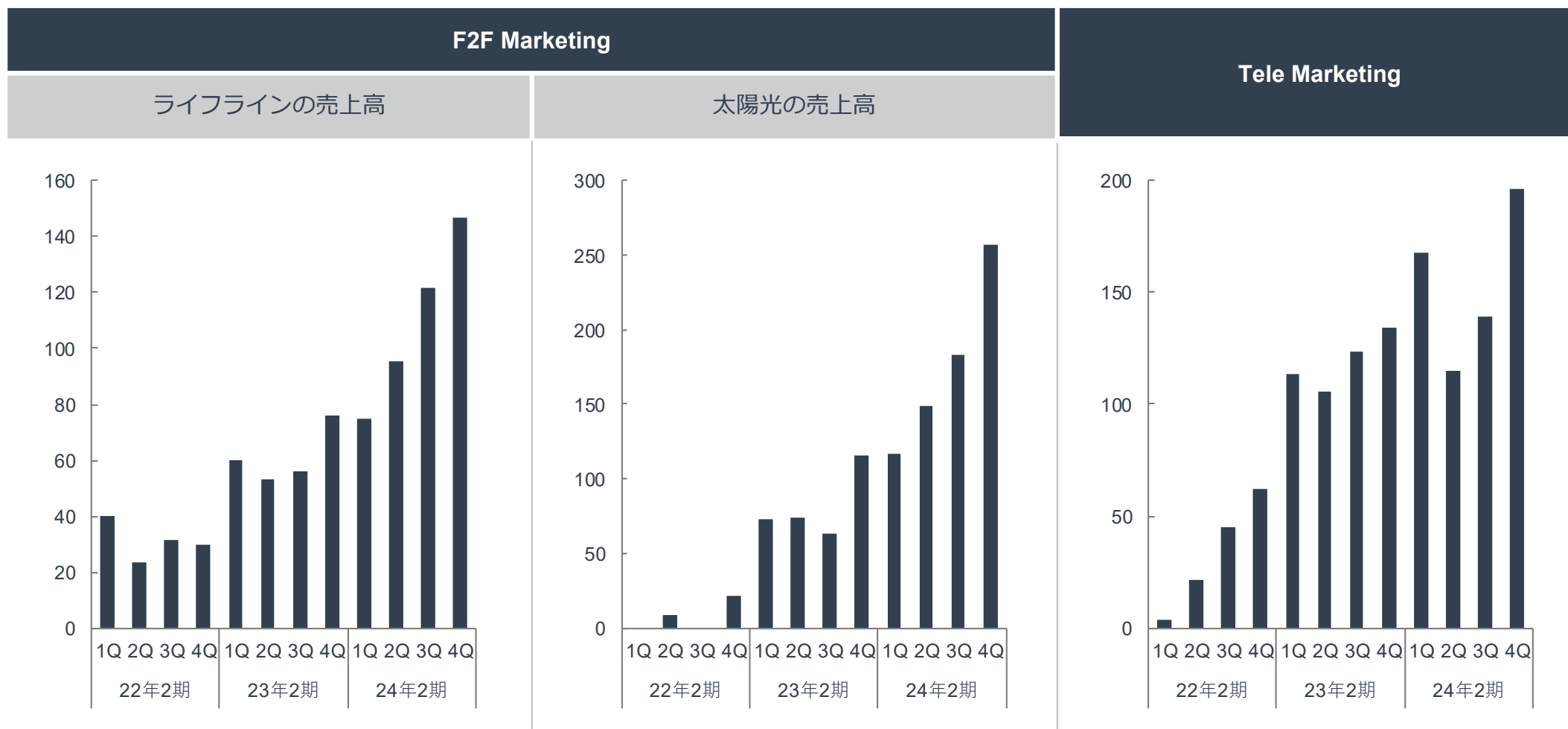
セールスプロモーションセグメント

(単位：百万円)	2023年2月期	2024年2月期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,301	1,900	△401	△17.4%
EBITDA	333	25	△308	△92.5%
EBITDA マージン(%)	14.4%	1.3%	△13.1%	-
営業利益	323	23	△300	△92.6%
営業利益率(%)	14.1%	1.3%	△12.8%	-

- セールスプロモーションにおける各商材はすべて、四半期ベースで過去最大の売上高を達成し、順調に事業は成長している

セールスプロモーションの詳細

(百万円)



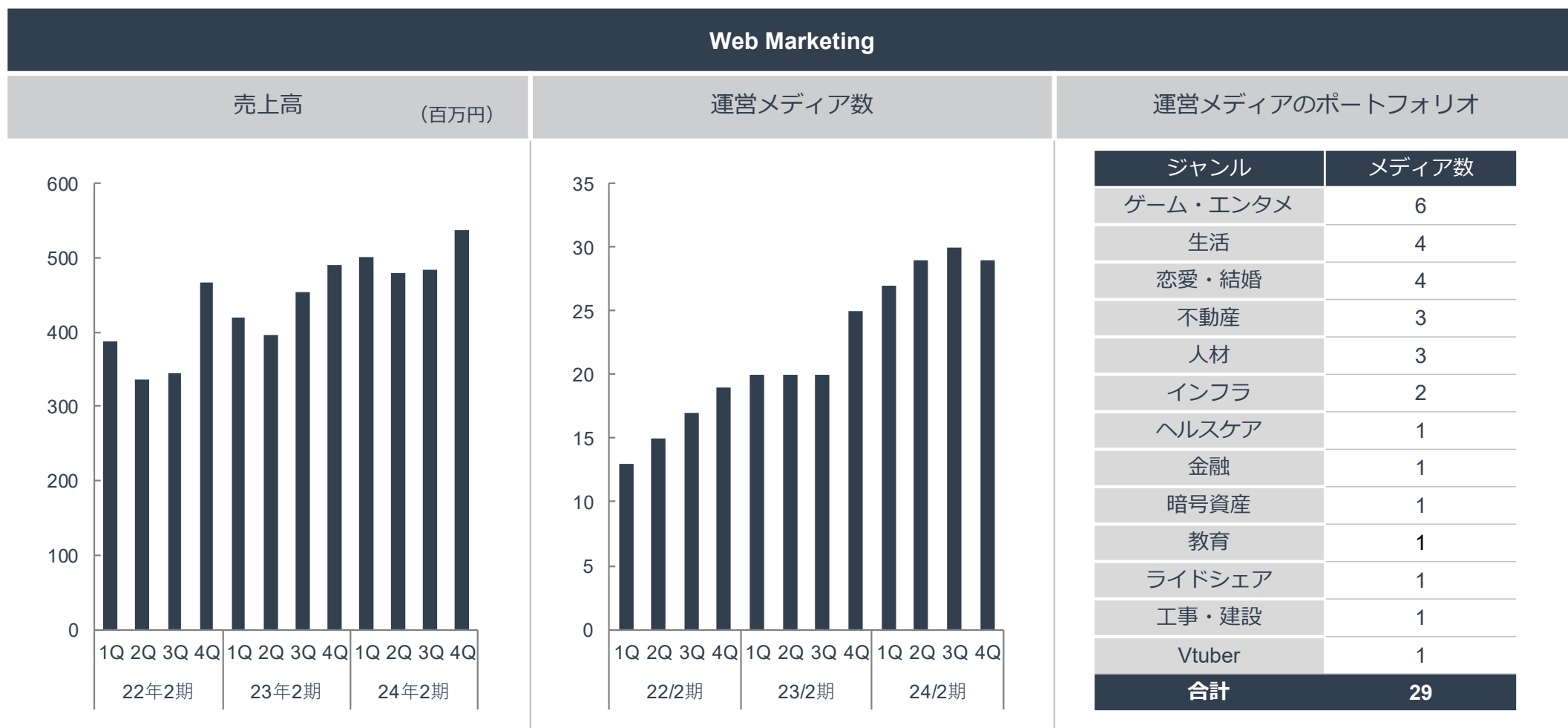
- 新規メディアの自社開発・M&Aによる取得により、売上高・利益ともに大きく成長
- 今後も引き続き、メディアポートフォリオの拡充を戦略の柱として拡大を企図する

メディアセグメント

(単位：百万円)	2023年2月期	2024年2月期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,760	2,005	+245	+13.9%
EBITDA	290	309	+19	+6.6%
EBITDA マージン(%)	16.5%	15.4%	△1.1%	-
営業利益	256	276	+20	+7.8%
営業利益率(%)	14.6%	13.8%	△0.8%	-

- 2024年2月期第4四半期においては、一部不採算メディアの整理などを行い、メディア運営数は減少しているものの、ポートフォリオの入替えを適時に行い、売上高・利益コントロールを行っている

メディアの詳細





株主還元

CORREC

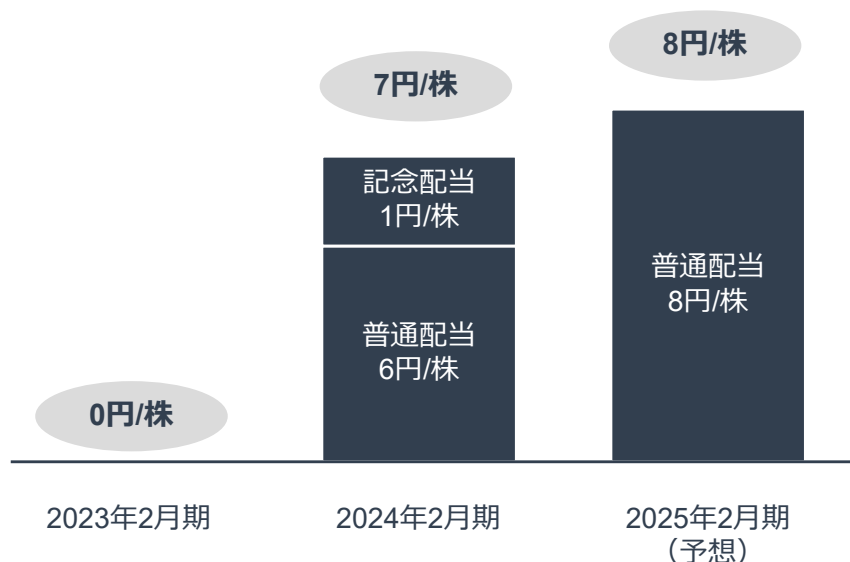
- 2024年2月期は1株あたり7円（記念配当含む）を予定
- 2025年2月期については、1株あたり8円を予想

配当基本方針

DOE 5%を目安に今後安定配当を継続していく方針

1株あたり配当金

配当に関する考え方



- **2024年2月期から復配した背景**
 - 事業ポートフォリオの転換・新規事業の育成が順調に進んでおり、将来的な方向性が見えてきたため、配当を実施することにした
- **今後の配当方針**
 - CFの安定創出についても基盤が整いつつあるため、安定配当を目的として、DOEによる指標を基本として5%の配当を継続していく方針
- **2025年2月の配当予想**
 - 2025年2月期については、利益成長により、純資産が増加する見込みであるため、普通配当8円/株を予想する



M&Aの実施

CORREC

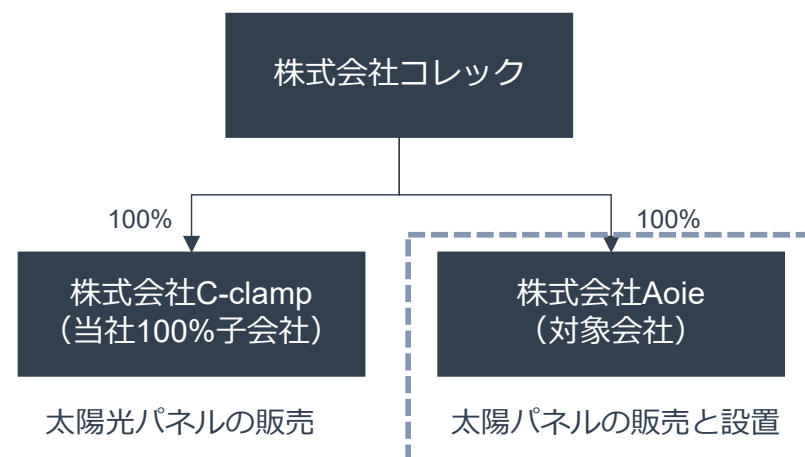
- 2024年4月12日、太陽光事業を展開するAoie社の買収に関して株式譲渡契約を締結した旨を公表
- 本件のクロージングは2024年5月末を想定

Aoie社の概要



会社名	株式会社Aoie
代表者	代表取締役 平山翔太
所在地（本社）	東京都千代田区九段南1-5-6
設立月	2020年8月
従業員数	45名（アルバイト含む）
資本金	999万円
事業内容	太陽光パネル販売・設置事業
株主	平山翔太100%











M&Aの概要



本件の狙い	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光事業の強化を目的に、垂直統合を実施 販売から設置まで一貫してグループ内で対応することができ、収益性を高めることが可能となる
株式取得価額	<ul style="list-style-type: none"> 2.2億円
想定スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> 2024年4月12日：株式譲渡契約締結 2024年5月31日：株式譲渡実行日（予定）

- C-clampとAoie社は両社が補完する形で強みを有しており、Aoie社がグループインすることで、財務的・非財務的な側面でシナジーが大きく見込まれる

想定されるシナジー

			 株式会社 Aoie	
業務プロセス		C-clamp	Aoie社	想定される買収シナジー
仕入/調達				<ul style="list-style-type: none"> • C-clampは上場会社グループであるため与信が高く、Aoie社についても当社グループインすることで、与信が高まり、取引の幅が広がる想定 • また、仕入調達を一元化することで、スケールメリットを得ることが可能
販売	ウェブコンサルティング販売			<ul style="list-style-type: none"> • Aoie社はウェブコンサルティング販売に強みを持っており、全国各地の顧客に対応することが可能 • C-clampにはない販売経路を確保できることで更なる相乗効果を狙う
	訪問コンサルティング販売			<ul style="list-style-type: none"> • C-clamp、Aoie社ともに、訪問コンサルティング販売は得意としており、両社の良い点をそれぞれが吸収することで更なる付加価値を産み出す
設置				<ul style="list-style-type: none"> • Aoie社は自社内で設置業務まで行うことができる一方、C-clampにおいては設置業務は外注化していた • 今後はグループ内で設置業務を内製化することができるため、社外流出していた利益をグループ内に取り込むことができる



2025年2月期業績予想

CORREC

- 2025年2月期は買収したAoie社の影響も加味し、売上は159%成長、EBITDAは約146%成長を予想する

業績予想

	2024年2月期		2025年2月期	
	実績	予想	成長率	
(単位：百万円)				
売上高	3,938	6,265	+159%	
EBITDA	160	235	+146%	
EBITDA マージン(%)	4.1%	3.8%	-	
営業利益	119	160	+133%	
営業利益率(%)	3.0%	2.6%	-	
経常利益	117	156	+133%	
当期純利益	88	124	+140%	
EPS (円)	12.16	17.04	-	

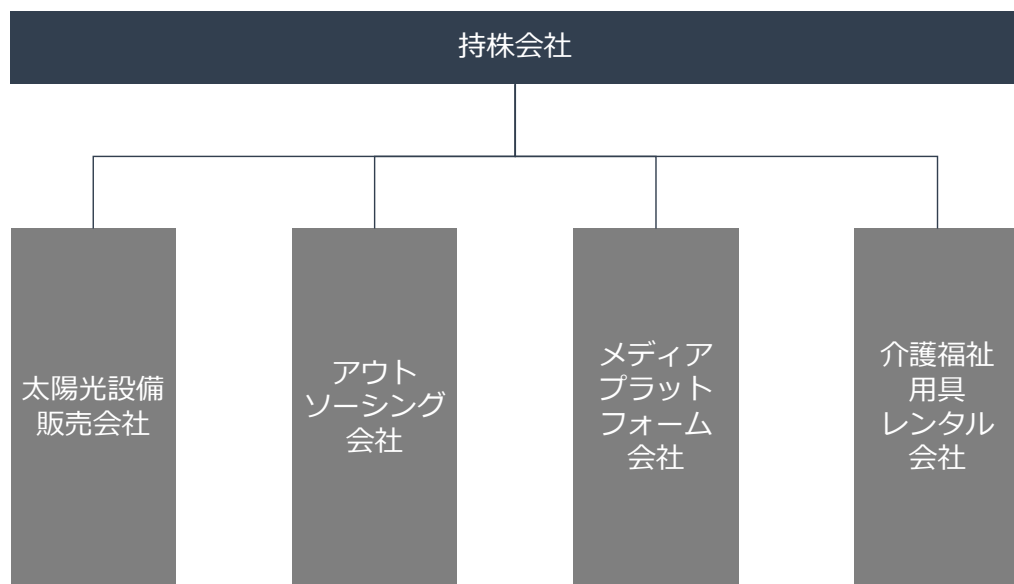


持株会社化の進捗

CORREC

- 2024年9月1日から持株会社体制によるグループ経営を行い、企業価値向上を追求していく
- 5月29日開催の第14回定時株主総会にて本件の承認を得る前提

持株会社体制のグループ組織図



※一部のメディアは持株会社主導の元、構造改革中であるため、持株会社に配置（当該メディアのセグメント区分はメディアプラットフォームに属する）
今後、当該メディアの構造改革の進展に応じて分社化を検討する

持株会社体制移行のスケジュール

- 2024年5月29日：定時株主総会において持株会社体制の承認
- 2024年9月1日：持株会社体制に移行

持株会社体制移行の狙い

1. 権限と責任の委譲

- 意思決定の迅速化を図るため、権限と責任の役割と範囲の枠組みを再構築
- 事業ごとにPLだけでなく、バランスシートが明確になるため、ROEを意識した経営を各事業で実施

2. 後継者育成

- 持株会社における将来の経営幹部となり得る人材育成

3. ガバナンス強化

- 子会社ごとのビジネスや規模に応じた適切なガバナンス体制の構築

4. M&Aを意識したグループ運営体制

- 持株会社化により、時代の潮流に合わせたポートフォリオ構築が行いやすい

5. ビジネスモデルに応じた人事設計・労働環境の提供

- ビジネスモデルによって、働き方や報酬設計の考え方は異なるため、事業子会社ごとの価値を高めるための組織設計が可能



セグメント区分の変更

CORREC

- 2025年2月期第1四半期決算より開示セグメント区分の変更を実施予定
- マネジメントアプローチにより、投資家の皆様にわかりやすくなるようにセグメント区分を変更予定

2024年2月期までのセグメント

2025年2月期以降の新セグメント





中期経営計画

CORREC

別添資料「CORREC Innovation 2029」ご参照



ESG/SDGsに関する取組み

CORREC

- RayRoad社が運営する、eスポーツのプロチーム「RayRoad Gaming」との業務提携を4月11日に公表
- eスポーツを通じた、産業の活性化による雇用創出や地域コミュニティの創出を図る



**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS**

SDGsで掲げる、「誰も取り残さない」という理念は、さまざまな世代や国籍関係なく、多くの方が楽しむことができるeスポーツとの親和性が非常に高く、当社は、ESG/SDGs活動の一環として、スポンサー契約を通じた消費者との接点確保、雇用の創出、eスポーツ文化の振興に取り組みます

業務提携の狙い

- RayRoad社が運営する、eスポーツのプロチーム「RayRoad Gaming」のノウハウを、当社が運営する「アルテマ」を通じ発信することで、コンテンツの拡充、ならびに更なる利用者の利便性向上に努める



×



RayRoad Gaming

- eスポーツ並びにゲーム業界を盛り上げビデオゲーム市場に貢献と共に、世界中のゲーマーから憧れを持たれ、誰もが知っているようなチーム作りを目指す

アルテマ

- 月間1.8億PVを達成した、国内最大級のゲームアプリ攻略サイト。大手パブリッシャーとの取り組み実績も豊富

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。