



2025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)

2024年10月11日

PURPOSE

情報コミュニケーションに
感性と体温を。

2025年2月期 第2四半期決算数値

売上高

1,650百万円

EBITDA

41百万円

営業利益

19百万円

当期利益

20百万円

1
全社

9月1日より持株会社体制始動、中期経営計画達成に向けた礎となる

- M&Aによる非連続的な成長を意識した、拡張可能性の高いグループ組織構造の設計
- コレックグループのMVVを念頭に、子会社ごとのメンバーが働きやすい柔軟な人事制度・組織風土の再構築がスタート
- 各子会社レベルで、経営層の強化・育成を図るため、経営マインドを意識した会議体の実施
- グループガバナンス強化に向け、HD本体に「内部統制推進部」を設置し、横串しでのガバナンス強化を図る

2
メディア
セグメント

Googleアルゴリズムによる影響は回復基調

- 第1四半期において、Googleコアアップデートによる影響を大きく受けたが、SEO対策を講じたことにより、売上高・検索順位ともに回復基調にあり
- 第3四半期以降も、「深化」と「探索」をキーワードに、メディアの収益力強化とメディア数の拡大に向けて、人員リソースを柔軟に振り分けることで、機動的なメディア運営を行っていく

3
アウトソーシング
セグメント

B2C向けストック型商材（コレクトエナジー、福利セレクト）の拡大が順調

- ストック型商材の販売は順調に推移しており、第2四半期末時点におけるB2C向けストック型商材のARRは615百万円
- 人員数は上半期で55名採用し、合計153名となり、更なる収益獲得に向けて強力な営業体制を構築
- 充実した教育体制、組織理念の浸透などが功を奏し、新卒採用の離職者はゼロ

4
エネルギー
セグメント

買収したAoie社のPL連結開始、太陽光2社の合計受注金額は8月過去最高を記録

- 8月受注金額は過去最高となった結果、将来の売上となる受注残は約10億円まで拡大、下期の売上計上を計画
- Aoieは施工チームの人員補強により、チーム数を拡大したため、下期は施工件数（売上計上件数）の増加につながる予定
- Aoieバックオフィス面のPMIは進行中、営業面におけるC-clampとのシナジーはツール・ノウハウ共有で発現されつつある
- C-clampは埼玉、名古屋に店舗拡大し、営業範囲の拡大により、収益拡大を予定

目次

- | | | |
|----|---------------------|------|
| 1. | 決算概要 | P.4 |
| 2. | セグメント概要 | P.10 |
| 3. | 2025年2月期業績予想 | P.20 |
| 4. | (参考) コレックグループが目指す未来 | P.22 |
| 5. | (参考) 会社概要 | P.26 |

CORREC



決算概要

CORREC

- 第2四半期においては、売上高 1,650百万円、EBITDA 41百万円を計上し、通期業績予想達成に向けて順調に推移
- 第2四半期累計では、赤字であるものの、計画通り業績は推移

2025年2月期2Q（四半期）

	2024年 2月期 2Q	2025年 2月期 2Q	前期比	
	実績	実績	金額比	%
(単位：百万円)				
売上高	882	1,650	+768	+87.1%
EBITDA	1	41	+39	-
EBITDA マージン(%)	0.2%	2.5%	-	-
営業利益	▲8	19	+28	-
営業利益率(%)	-	1.2%	-	-
経常利益	▲9	22	+32	-
当期純利益	▲2	20	+22	-
EPS (円)	▲0.34	2.79	+3.12	-

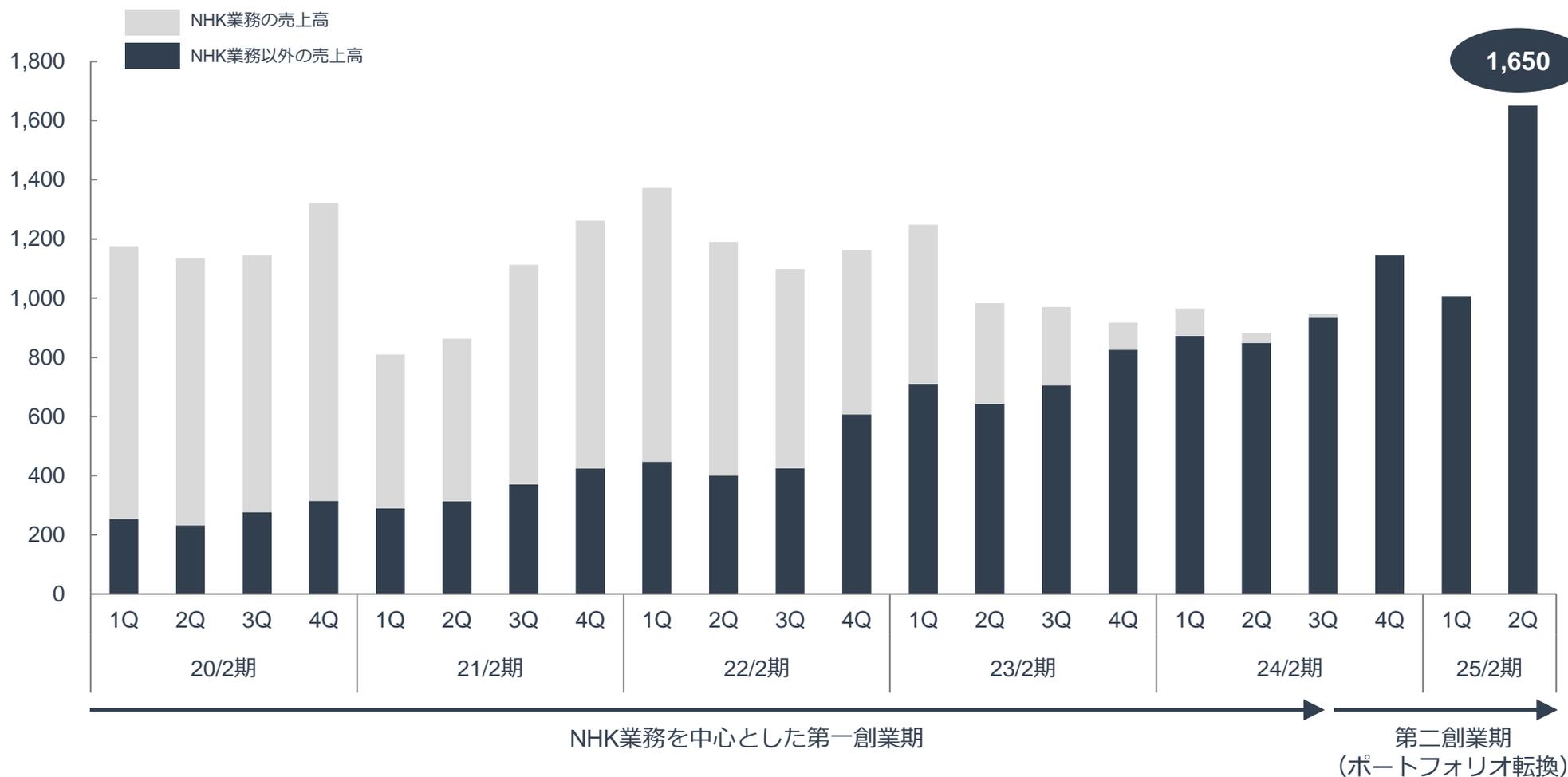
2025年2月期2Q（累計）

	2024年 2月期 2Q累計	2025年 2月期 2Q累計	前期比	
	実績	実績	金額比	%
売上高	1,846	2,656	+810	+43.9%
EBITDA	92	▲8	▲100	-
EBITDA マージン(%)	5%	-	-	-
営業利益	72	▲42	▲115	-
営業利益率(%)	3.9%	-	-	-
経常利益	71	▲38	▲110	-
当期純利益	40	▲45	▲85	-
EPS (円)	5.59	▲6.17	▲11.76	-

- 当第2四半期売上高は創業以来、過去最高を記録
- NHK業務を中心としていた「第一創業期」を大きく超える成長を遂げており、ポートフォリオの転換が進捗

(百万円)

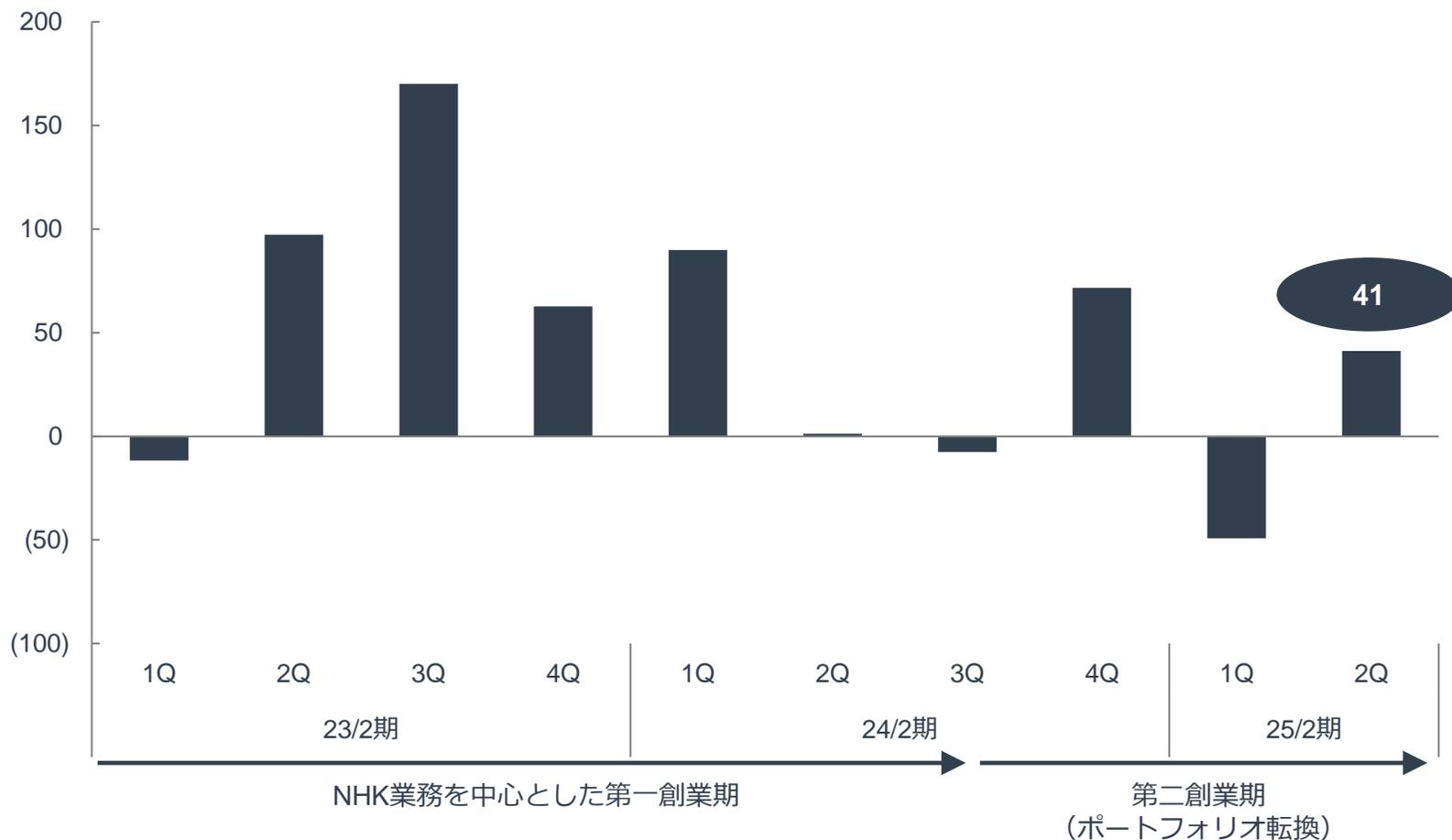
四半期別売上高推移



- 当第2四半期EBITDAは、各セグメントの収益性が向上してきたため、41百万円を計上
- 各セグメントで、しっかり利益創出ができていることから、今後は、安定的な利益成長をベースに、通期業績予想の達成に向けてビジネスを拡大予定

(百万円)

四半期別EBITDA推移



- ・ バランスの取れた売上高構成のポートフォリオを運営
- ・ これまでリスクであった一極集中型の事業運営を回避するための分散型ポートフォリオ構築を進めていく

2025年2月期2Q累計 セグメント別業績

	メディアプラットフォームセグメント	アウトソーシングセグメント	エネルギーセグメント
売上高	868百万円	839百万円	934百万円
EBITDA	72百万円	18百万円	23百万円
売上高構成比率	<p>33%</p>	<p>32%</p>	<p>35%</p>

- 第1四半期末（5月末）との比較においては、ビジネス拡大に伴う運転資金が増加した

バランスシートの推移

(百万円)

	2024年5月末	2024年8月末	増減額	主な増減要因
資産合計	2,399	2,590	+191	
流動資産合計	1,959	2,165	+206	現金及び預金の増加 (+62)、営業未収入金の増加 (+184)、商品の減少 (▲25)
固定資産合計	440	424	▲16	
有形固定資産	22	20	▲2	
無形固定資産	298	284	▲14	
投資その他の資産	119	118	▲1	
負債純資産合計	2,399	2,590	+191	
負債合計	1,411	1,577	+166	
流動負債	1,275	1,440	+165	未払費用の増加 (+162)、未払消費税等の増加 (+62)、短期借入金の減少 (▲30)、契約負債の減少 (▲38)
固定負債	136	136	0	
純資産合計	988	1,012	+24	



セグメント概要

CORREC

- Googleアルゴリズムのコアアップデートの影響により、前期比マイナスとなっている
- また、限界利益が高いコスト構造のため、売上高の減少がダイレクトに利益インパクトにつながった

2025年2月期2Q（四半期）

2025年2月期2Q（累計）

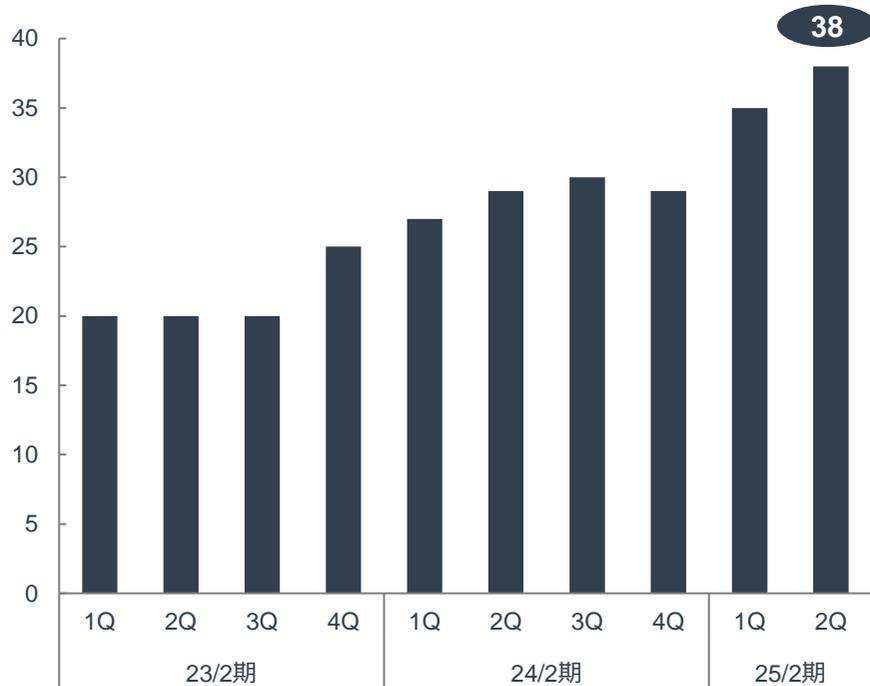
	2024年 2月期 2Q	2025年 2月期 2Q	前期比	
	実績	実績	金額比	%
(単位：百万円)				
売上高	482	421	▲61	▲12.7%
EBITDA	86	35	▲50	▲59.3%
EBITDA マージン(%)	18.0%	8.5%	-	-
営業利益	75	27	▲48	▲64.0%
営業利益率(%)	15.6%	6.4%	-	-

	2024年 2月期 2Q累計	2025年 2月期 2Q累計	前期比	
	実績	実績	金額比	%
売上高	987	868	▲118	▲12.1%
EBITDA	181	72	▲109	▲60.2%
EBITDA マージン(%)	18.4%	8.4%	-	-
営業利益	166	54	▲111	▲67.5%
営業利益率(%)	16.9%	6.3%	-	-

- メディアプラットフォームの構築に向け、順調にメディア数を増加しており、第2四半期末時点では38メディアを運営
- 旗艦メディアの一つである、ゲーム攻略メディア「アルテマ」をはじめエンタメ向けメディア数が最多

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	6
不動産	6
恋愛・結婚	5
生活	3
人材	2
教育	1
ヘルスケア	1
金融	1
暗号資産	1
ビジネス	1
Vtuber	1
合計	38

- 当第2四半期においても、継続して新規メディアを続々展開
- 新規メディアの開発はコレックグループの強み

新規リリースメディア紹介（一部抜粋）



Aoieソーラーナビ（インフラ）

太陽光発電や蓄電池に関する総合メディア。当社グループがエネルギー事業で得たノウハウや経験からお客様のためになる情報をお届け



光回線マイスター（インフラ）

光回線やホームルーター、スマホプランなどのインターネットサービスに関するメディア。インターネットサービスに精通している社員が、お客様目線でわかりやすく、各サービスを比較・解説



ワンピカチ（ゲーム・エンタメ）

ワンピースカードゲーム（ワンピカード）の情報をお届けするメディア。新しいカード情報や値段相場などの最新情報をいち早く掲載

- EBITDAマージンは5%となり、第1四半期よりもマージンが向上してきた
- 引き続き、ストック型商材の市場導入を進め、安定収益の確保を目指す

2025年2月期2Q（四半期）

2025年2月期2Q（累計）

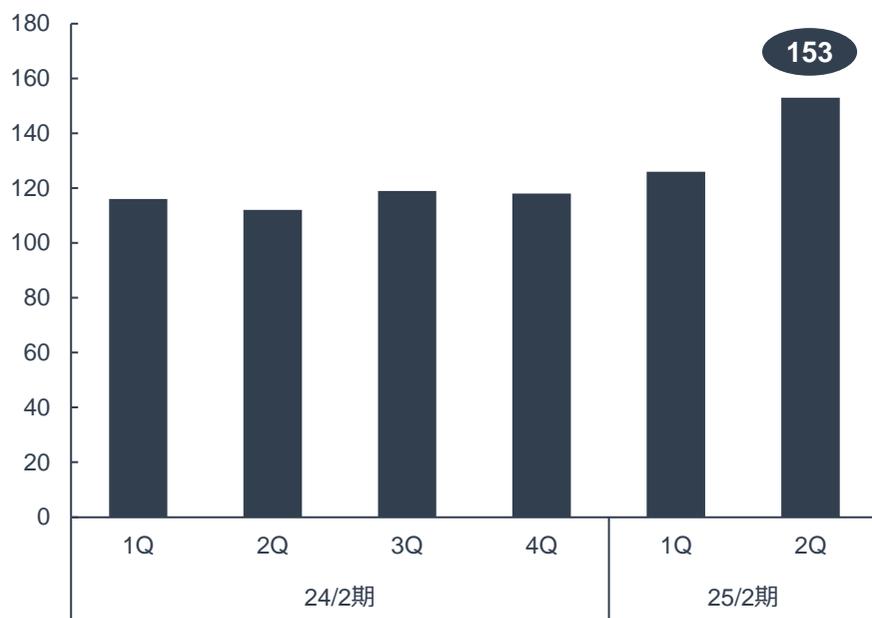
	2024年 2月期 2Q	2025年 2月期 2Q	前期比	
	実績	実績	金額比	%
(単位：百万円)				
売上高	244	475	+231	+94.7%
EBITDA	▲8	23	+32	-
EBITDA マージン(%)	-	5.0%	-	-
営業利益	▲5	21	+27	-
営業利益率(%)	-	4.6%	-	-

	2024年 2月期 2Q累計	2025年 2月期 2Q累計	前期比	
	実績	実績	金額比	%
売上高	579	839	+260	+44.9%
EBITDA	54	18	▲35	▲72.2%
EBITDA マージン(%)	9.4%	2.2%	-	-
営業利益	53	15	▲38	▲71.7%
営業利益率(%)	9.3%	1.8%	-	-

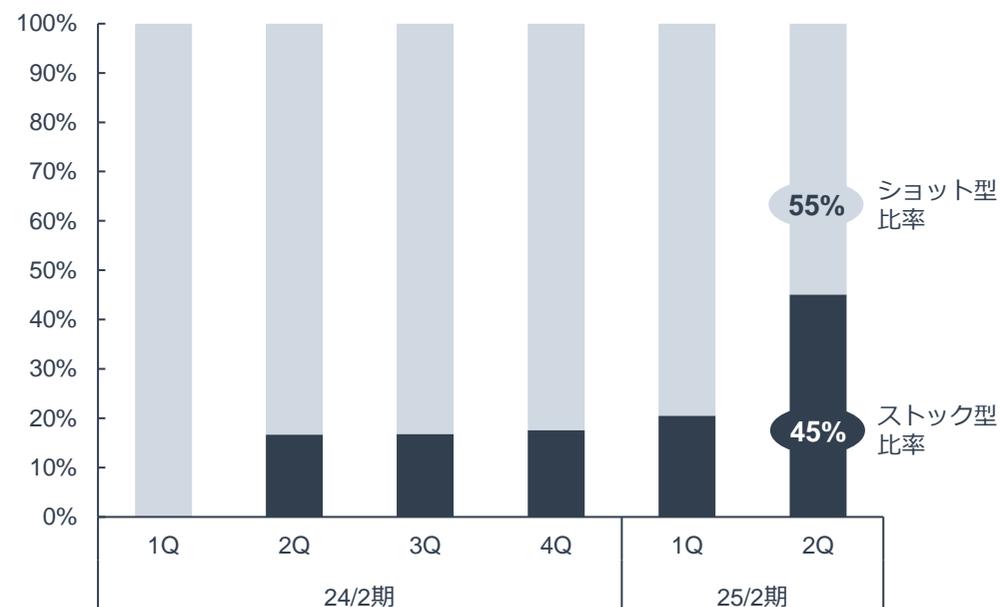
- ・ 人月ビジネスであるため、人員数の増加に比例して売上が増加していく見込み
- ・ プロダクトミックスにおいて、ストック型商品を徐々に増加させていき、収益の安定した事業体制にしていく

主要KPI

人員数推移



ショット型vsストック型売上



- 2024年6月、当社グループ独自のストック型商材である「コレクトエナジー」をリリース。順調に売上を伸ばしており、今後も更なる成長を見込む
- また、これまでのストック型商材をまとめた福利セレクトを新たにリリース。今後の成長を牽引する商品となる

コレクトエナジー



コレクトエナジー

- 当社グループの自社ブランド新電力サービス
- 電気のみならず当社グループが扱うライフライン周りの商品を無料オプションとして提供

福利セレクト



福利セレクト

- 当社グループの自社サービス
- 当社グループで扱う、グルメ・修理手配・美容ケア・レジャー優待など、複数のサービスを組み合わせ提供

- 買収したAoie社の連結化の影響もあり、売上高は昨年対比約5倍に成長
- 営業利益、EBITDAも黒字化しており、昨年に比べて収益性も安定してきた

2025年2月期2Q（四半期）

2025年2月期2Q（累計）

	2024年 2月期 2Q	2025年 2月期 2Q	前期比	
	実績	実績	金額比	%
(単位：百万円)				
売上高	149	747	+598	+401.3%
EBITDA	▲27	32	+60	-
EBITDA マージン(%)	-	4.4%	-	-
営業利益	▲27	24	+52	-
営業利益率(%)	-	3.3%	-	-

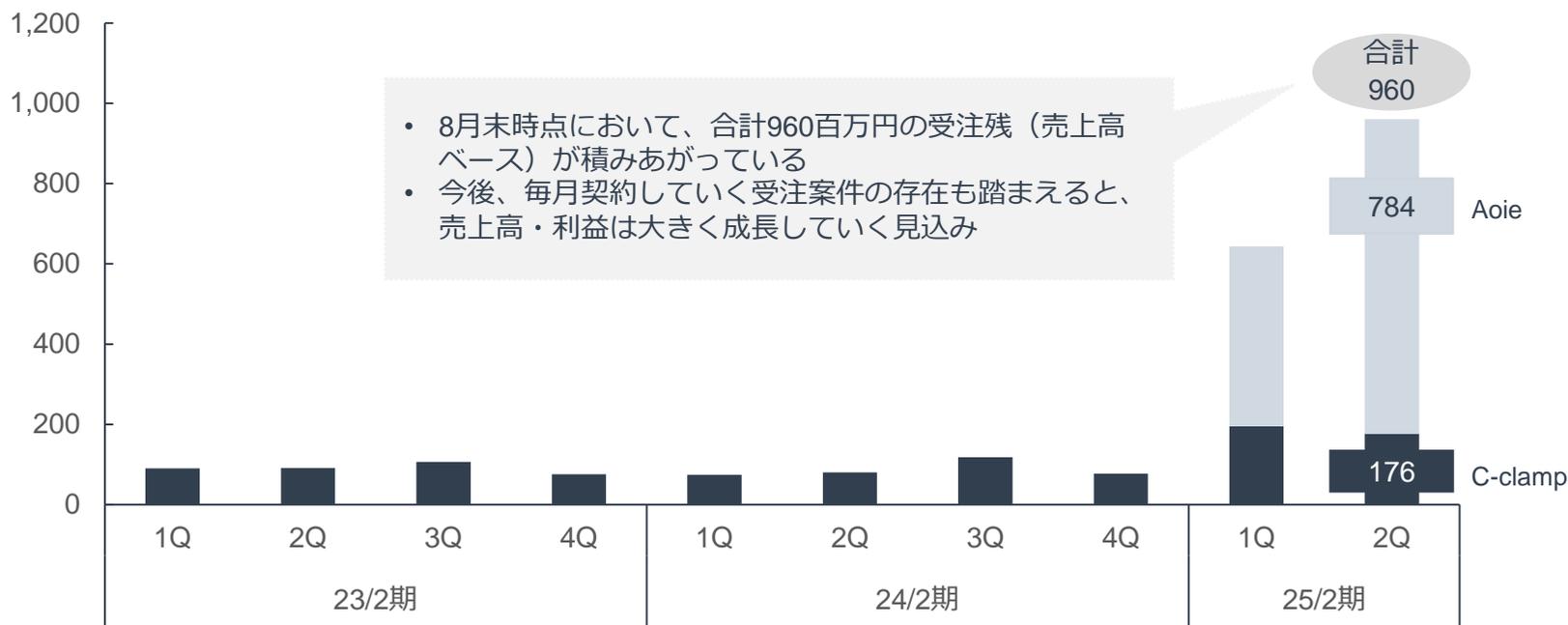
	2024年 2月期 2Q累計	2025年 2月期 2Q累計	前期比	
	実績	実績	金額比	%
売上高	265	934	+668	+252.5%
EBITDA	▲40	23	+64	-
EBITDA マージン(%)	-	2.5%	-	-
営業利益	▲41	14	+56	-
営業利益率(%)	-	1.6%	-	-

- 第2四半期末にかけて、更に受注残が積みあがる結果となった
- 足元、約10億円の受注残となっており、下期にかけて売上高計上をしていく予定

主要KPI

受注残の推移（契約済・未完工案件）

(単位：百万円)

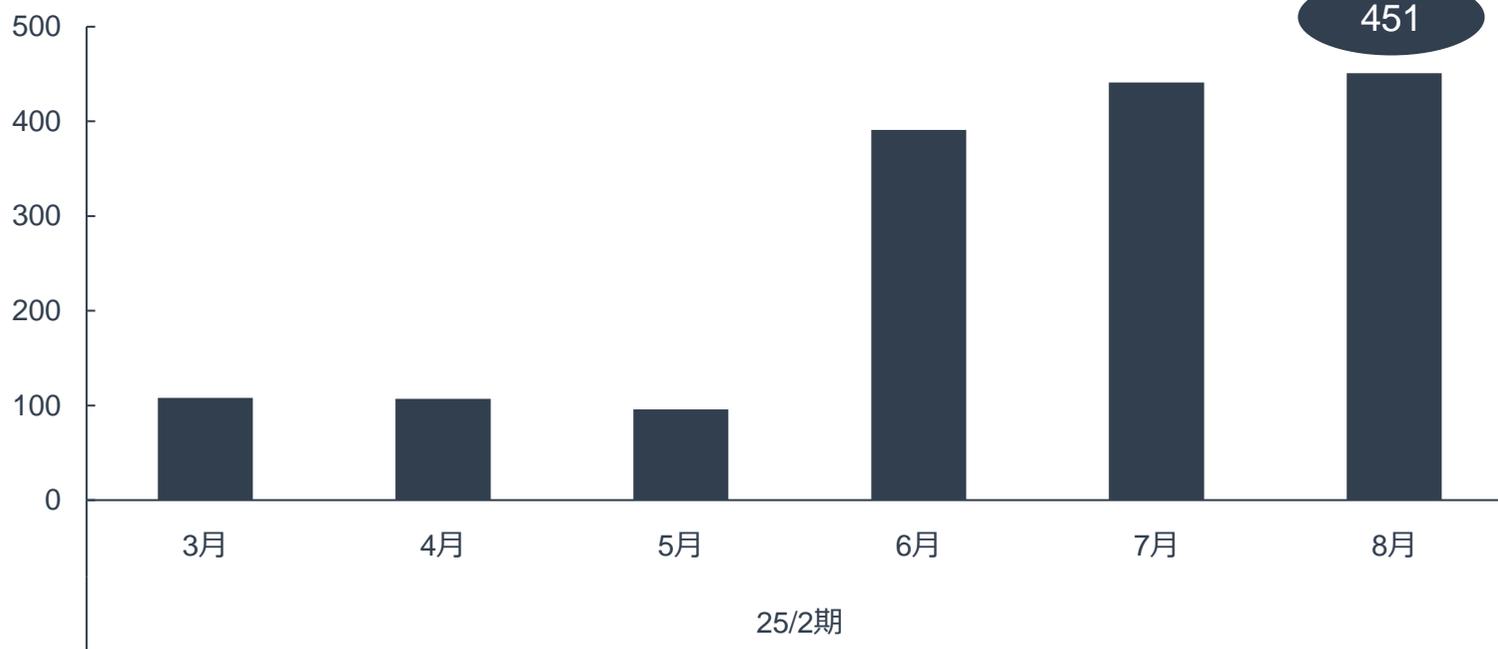


- グループ子会社である太陽光2社合計の月次売上高は過去最高を記録
- 毎月の契約案件と豊富な受注残案件があるため、今後の売上高のパイプラインは豊富な状況

主要KPI

太陽光2社合算の月次契約高

(単位：百万円)



25/2期



2025年2月期業績予想

CORREC

- 2025年2月期の業績予想に変更はなく、売上は159%成長、EBITDAは約146%成長を見込む
- また、期末配当についても、1株8円を予想

業績予想

(単位：百万円)	2024年2月期	2025年2月期	
	実績	予想	成長率
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	-



(参考) コレックグループが目指す未来

CORREC

CORREC Purpose

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、多くの快適さをもたらすと同時に、
詐欺・不正など負の側面も産み出しています。

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、より良い情報やサービスを正しく、わかりやすくしていくこと。
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。

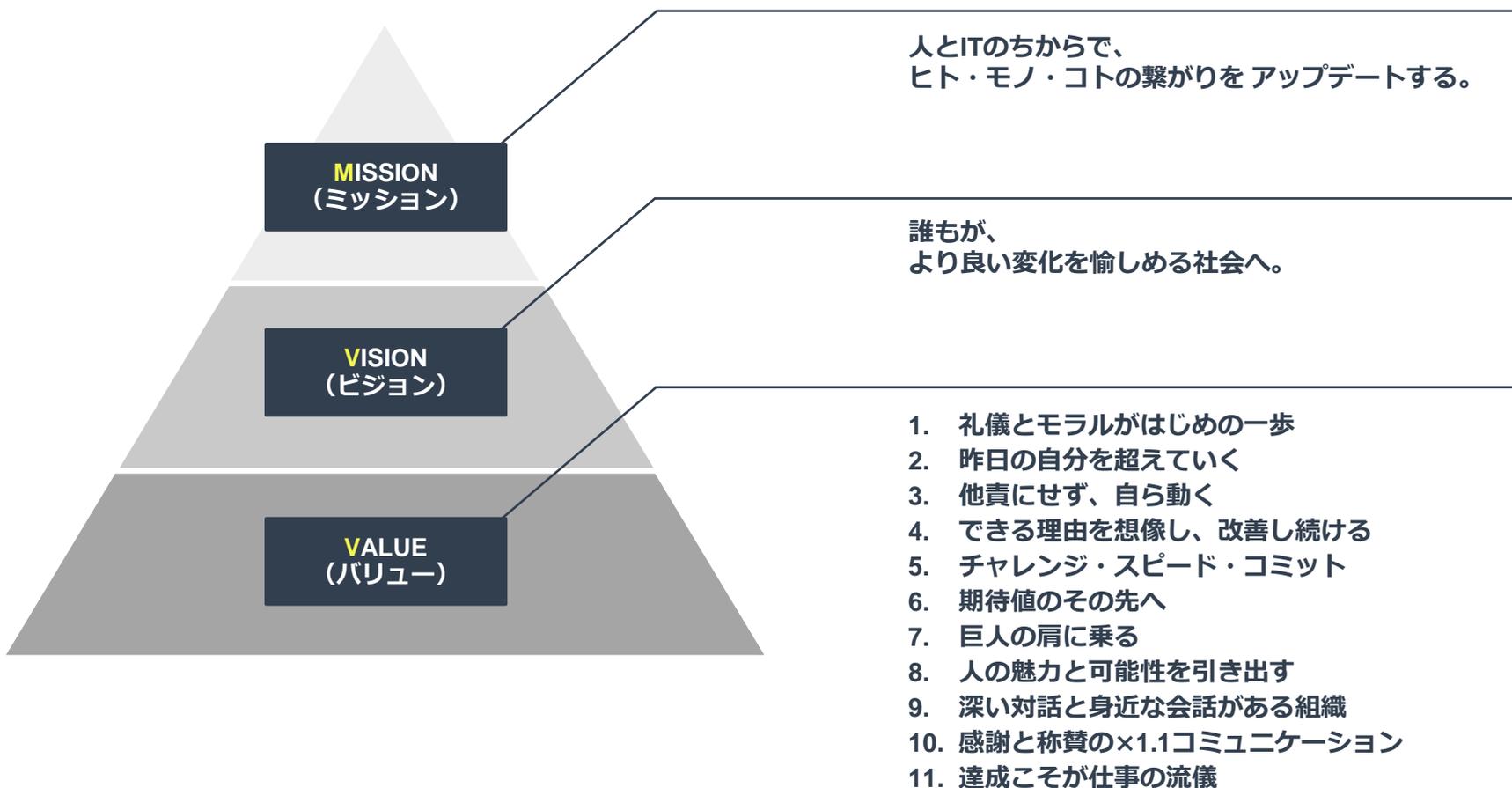
「わからない」「わかりあえない」を無くし、
誰もがよりよい未来と出会える社会を目指していきます。



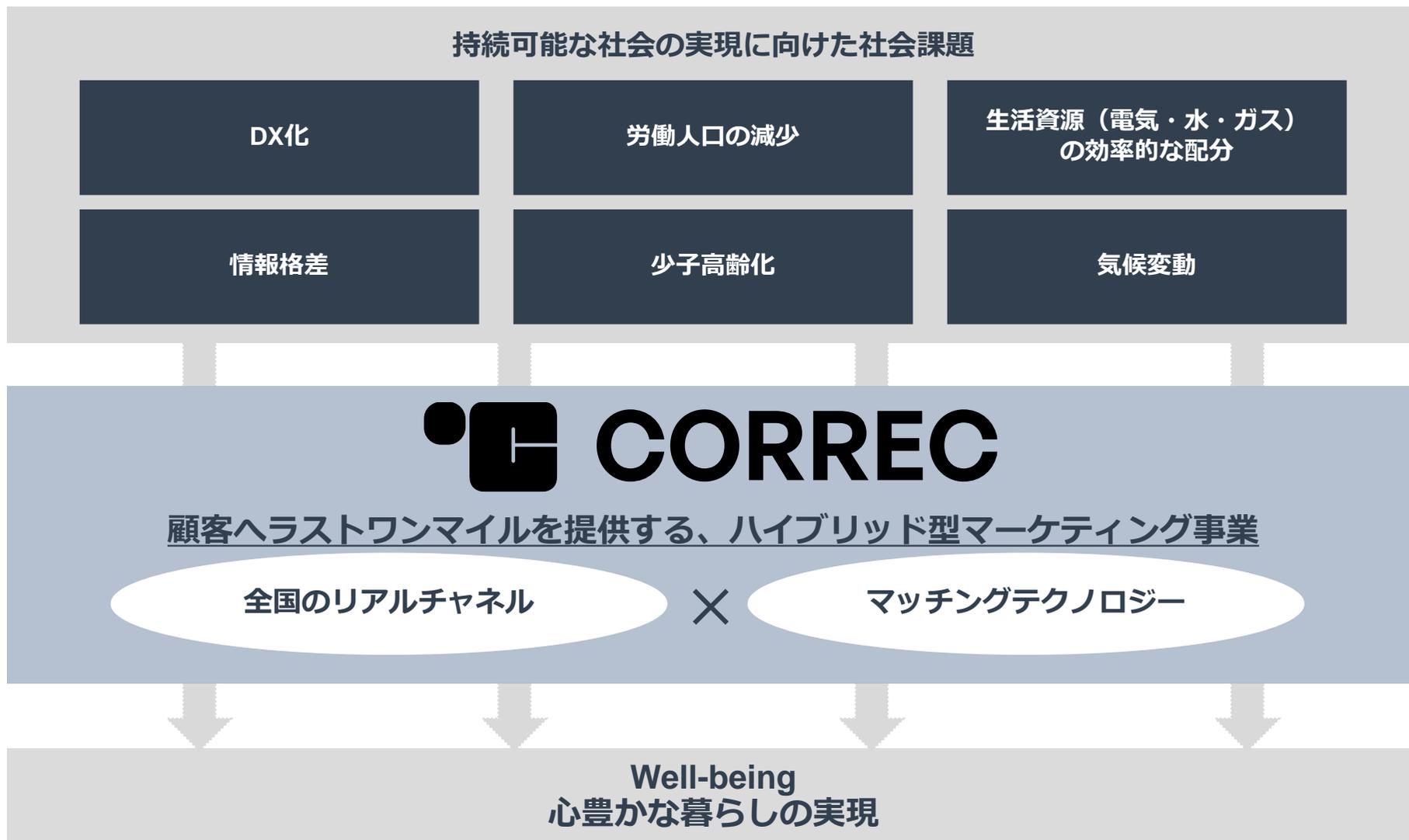
コレック
ブランドステートメント

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



- 持続可能な社会の実現のため、コレックは事業活動を通じて、社会課題に対してソリューションを提供していく
- コレックの事業活動はすべて、Well-being社会への実現へとつながっている





(参考) 会社概要

CORREC

- 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、現在は複数のオウンドメディア運営を中心とするインターネットメディア企業
- また、ハイブリッド型マーケティング支援を強みとし、営業マーケティング支援・コールセンター・太陽光関連商品の販売施工事業も行う

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	3,938百万円（2024年2月期実績） 6,265百万円（2025年2月期予想） ※159%成長予想
EBITDA	160百万円（2024年2月期実績） 235百万円（2025年2月期予想） ※146%成長予想
資本金	52,230千円（2024年9月1日時点）
配当	7円/株（2024年2月期） 8円/株（2025年2月期予想） ※配当利回り2.5%（2024年2月末時点）
決算期	2月
従業員数	486名（2024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

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30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

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

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
- 国や自治体による補助金の後押しや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

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。