



2025年2月期
第3四半期決算説明資料

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1月14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3四半期決算数値

売上高

1,861百万円

EBITDA

168百万円

営業利益

139百万円

当期利益

153百万円

1
全社

過去最高の四半期売上高を計上し、今期ガイダンス達成に向けて、順調に進捗

- 売上高は前年同期比196.4%、EBITDAは+176百万円となり、高い成長率にて事業拡大中
- 強固なレジリエンスを武器に、新規事業の開発を積極的に推進中であり、来期以降の収益化を図る
- 9月1日にスタートした持株会社体制により、各事業子会社が成長しやすい事業環境を醸成
- バランスの取れたポートフォリオ経営により「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消

2
メディア
セグメント

引き続き、キャッシュカウ事業として、営業CFの創出に貢献

- GMO TECH社との業務提携により、アプリ外課金の決済手段をゲームユーザーに提供予定
- EBITDAマージン20.8%と高い利益率を獲得しており、それを維持する手段としての業務効率化を推進中
- 第1四半期に発生したGoogleコアアップデートによる影響は、足元回復基調であり、今後の外部環境リスクを分散させるために、メディアポートフォリオの拡充を図る（現在、40メディアまで拡大）

3
アウトソーシング
セグメント

ストック型商品の拡販は順調であり、安定した収益基盤の構築に寄与

- フロー収益とストック収益の比率が5:5となり、安定した事業基盤の基礎が出来つつある
- 地域販売プラットフォームとなるべく、地域出店を加速しており、昨年10月に名古屋店を設立
- 人員採用も計画通りであり、183名まで組織規模を拡大
- ストック型商品の拡大にあたり、想定通りマージン率の低下は見られるが、ARR※は2,317百万円であり、将来収益に寄与予定

4
エネルギー
セグメント

売上高 前年同期比 約5倍と急速な成長を遂げており、自治体による補助金拡大の恩恵を大きく享受

- 買収したAoie社の貢献もあり、当社の3セグメントの中で、最大の売上割合を占めるまで大きく成長
- 受注残は約13億円まで積み上がっており、外部施工パートナーの協力も仰ぎながら、工事完了の早期実現を目指す
- Aoie社とC-clamp社のシナジー発現に向けたPMI活動推進中
- 更なる収益機会を求め、取扱商材の拡大を企図

- 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つくる



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。

メディアプラットフォームセグメント

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

人材紹介業などの人材に特化した事業を行う。

アウトソーシングセグメント

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



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。



CoCoXia株式会社

介護・福祉用品のレンタル・販売を行う。

エネルギーセグメント

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を子会社化したことで更なる事業拡大を図る。



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。

目次

- | | | |
|----|---------------------|------|
| 1. | 決算概要 | P.5 |
| 2. | セグメント概要 | P.11 |
| 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 |



決算概要

CORREC

- 第3四半期累計では、売上高4,517百万円、EBITDA160百万円を計上し、通期ガイダンス達成に向けて順調に推移しており、事業基盤が整ってきた結果が収益化に結び付いている

2025年2月期3Q（四半期）

| | 2024年 2月期 3Q | 2025年 2月期 3Q | 前期比較 | |
|----------------|-----------------|-----------------|-------|-------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| (単位：百万円) | | | | |
| 売上高 | 947 | 1,861 | +913 | +96.4 |
| EBITDA | ▲7 | 168 | +176 | - |
| EBITDA マージン(%) | - | 9.1% | - | - |
| 営業利益 | ▲17 | 139 | +157 | - |
| 営業利益率(%) | - | 7.5% | - | - |
| 経常利益 | ▲17 | 139 | +157 | - |
| 当期純利益 | ▲1 | 153 | +154 | - |
| EPS (円) | ▲0.17 | 20.93 | +21.1 | - |

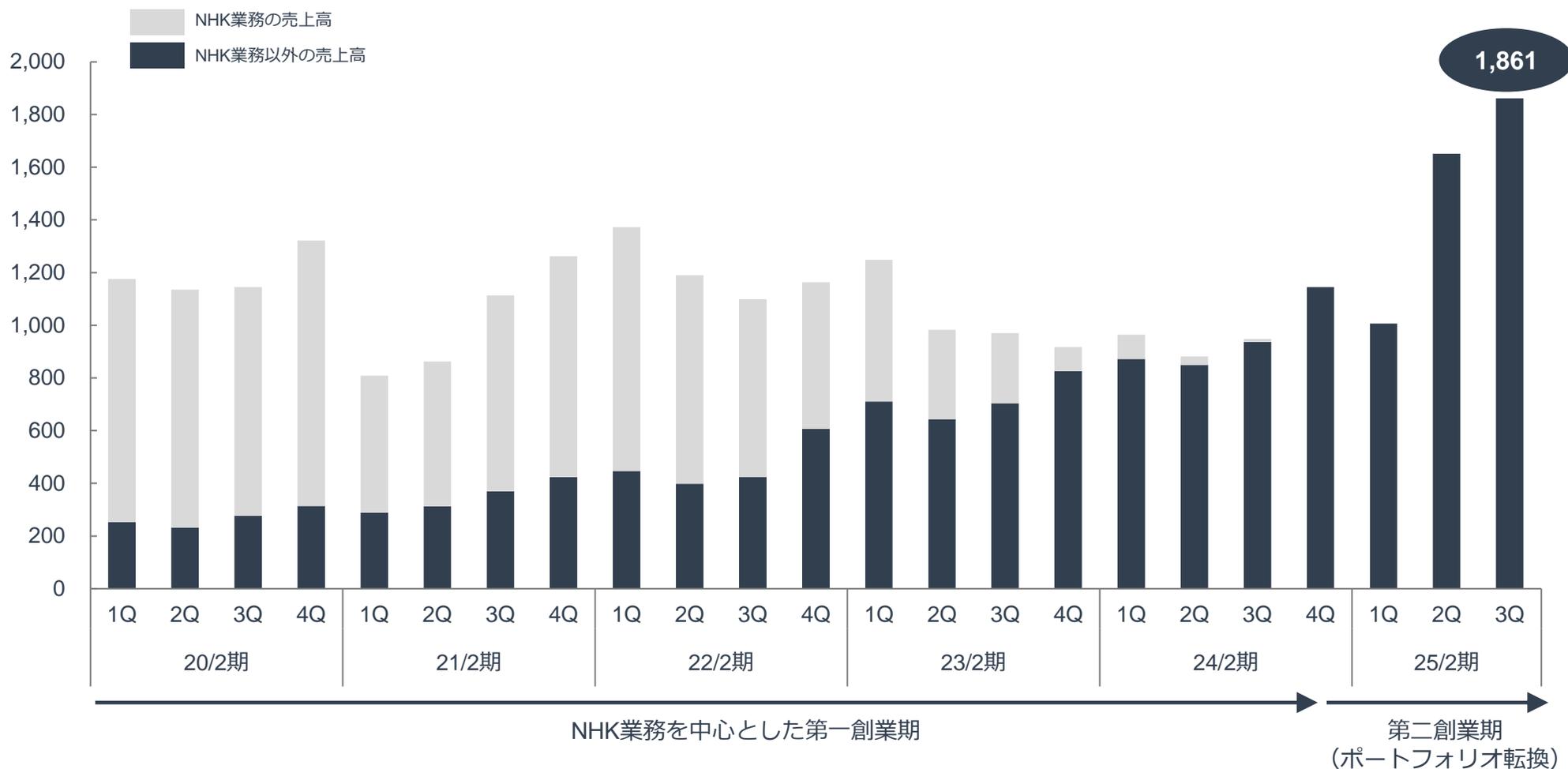
2025年2月期3Q（累計）

| | 2024年 2月期 3Q累計 | 2025年 2月期 3Q累計 | 前期比較 | |
|----------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| 売上高 | 2,794 | 4,517 | +1,723 | +61.7 |
| EBITDA | 84 | 160 | +76 | +90.7 |
| EBITDA マージン(%) | 3.0% | 3.6% | - | +17.9 |
| 営業利益 | 55 | 96 | +41 | +75.7 |
| 営業利益率(%) | 2.0% | 2.1% | - | +8.6 |
| 経常利益 | 54 | 100 | +46 | +84.4 |
| 当期純利益 | 39 | 108 | +68 | +173.4 |
| EPS (円) | 5.42 | 14.78 | +9.36 | +172.7 |

- 第3四半期売上高は、第2四半期に続き、過去最高を記録
- NHK業務を中心とした事業から、大きくポートフォリオを転換し、事業が成長途上にある

(百万円)

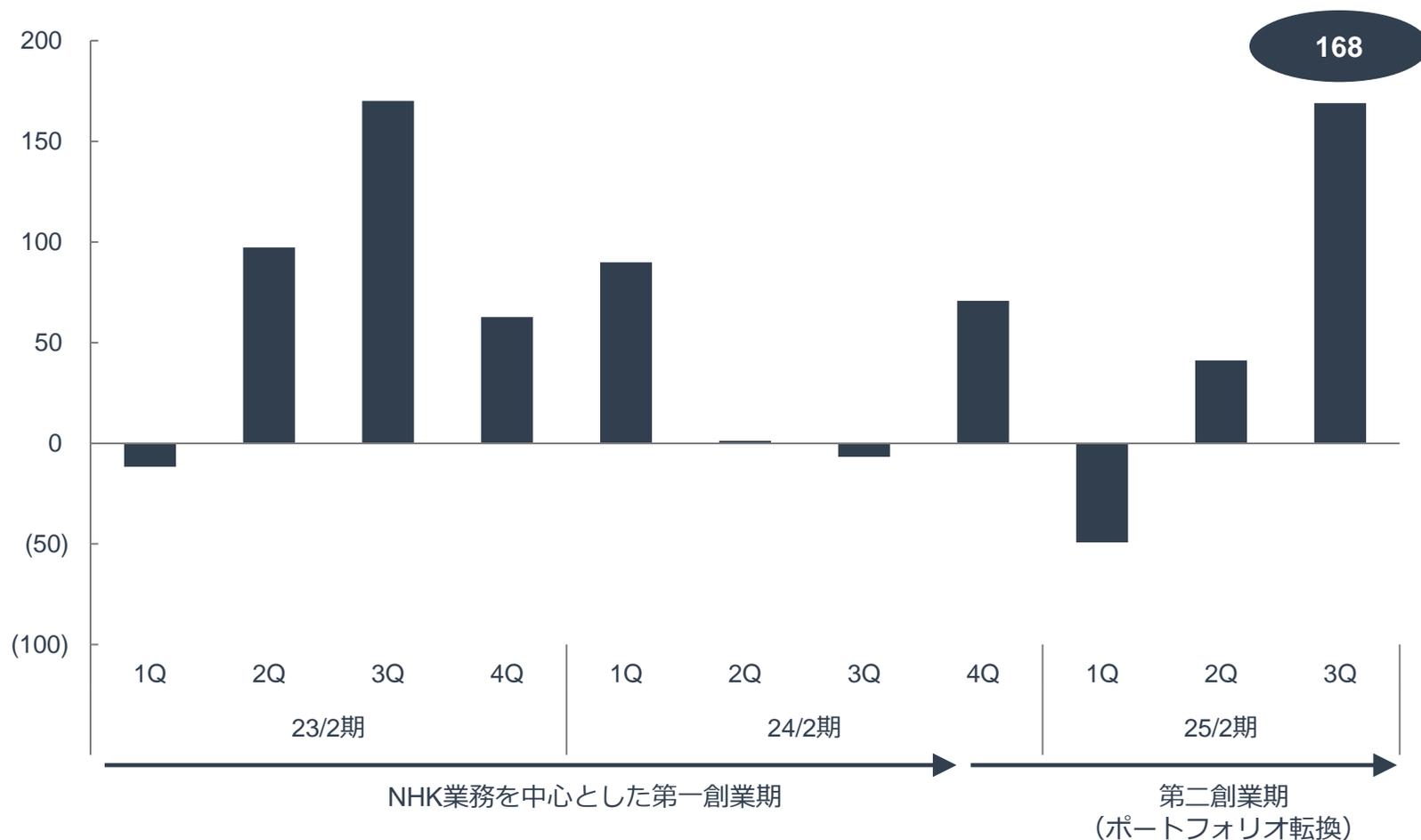
四半期別売上高推移



- 当第3四半期では、各セグメントの確立により、収益性が向上し、EBITDA168百万円を計上
- 今後も各セグメントにおける利益創出により、ビジネスを拡大し、通期ガイダンスの達成を図る

(百万円)

四半期別EBITDA推移



- ・ ポートフォリオバランスを意識した経営の推進
- ・ 一極集中型の事業運営から、リスクを回避するための分散型ポートフォリオへ転換を進める

2025年2月期3Q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 | 1,258百万円 | 1,418百万円 | 1,812百万円 |
| EBITDA | 153百万円 | 67百万円 | 106百万円 |
| EBITDA マージン | 12.2% | 4.8% | 5.9% |
| 売上高構成比率 | <p>28%</p> | <p>32%</p> | <p>40%</p> |

- 事業拡大に伴い、金融機関から資金調達を実施しているため、バランスシートは拡大

バランスシートの推移

(百万円)

| | 2024年8月末 | 2024年11月末 | 増減額 | 主な増減要因 |
|----------|----------|-----------|------|---|
| 資産合計 | 2,590 | 2,929 | +339 | |
| 流動資産合計 | 2,165 | 2,477 | +311 | 現金及び預金の増加 (+172)、商品の増加 (+50)、前払費用の増加 (+21)、その他の増加 (+65) |
| 固定資産合計 | 424 | 452 | 27 | |
| 有形固定資産 | 20 | 16 | ▲3 | |
| 無形固定資産 | 284 | 270 | ▲13 | |
| 投資その他の資産 | 118 | 164 | +45 | |
| 負債純資産合計 | 2,590 | 2,929 | +339 | |
| 負債合計 | 1,577 | 1,762 | +184 | |
| 流動負債 | 1,440 | 1,625 | +184 | 買掛金の増加 (+87)、短期借入金の増加 (+151)、未払消費税等の減少 (▲43) |
| 固定負債 | 136 | 136 | - | |
| 純資産合計 | 1,012 | 1,167 | +154 | |



セグメント概要

CORREC

- 第1四半期に発生したGoogleアルゴリズムのコアアップデートの影響は、回復基調であり、当第3四半期のEBITDAマージンは20.8%まで回復

2025年2月期3Q（四半期）

2025年2月期3Q（累計）

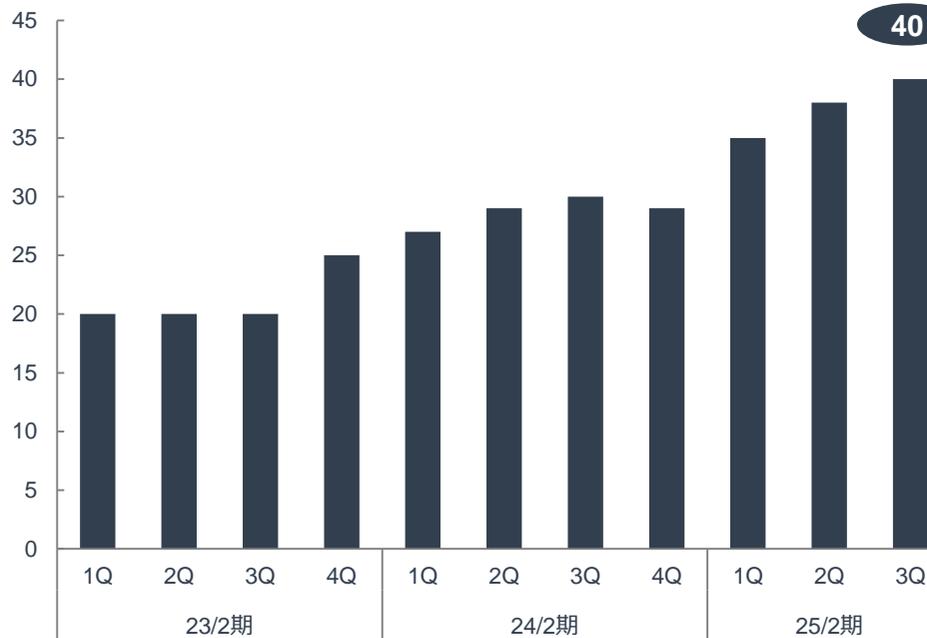
| | 2024年 2月期 3Q | 2025年 2月期 3Q | 前期比較 | |
|----------------|-----------------|-----------------|------|--------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| (単位：百万円) | | | | |
| 売上高 | 487 | 390 | ▲97 | ▲20.0 |
| EBITDA | 34 | 81 | +46 | +135.1 |
| EBITDA マージン(%) | 7.1% | 20.8% | - | +193.7 |
| 営業利益 | 26 | 72 | +46 | +173.8 |
| 営業利益率(%) | 5.4% | 18.6% | - | +242.0 |

| | 2024年 2月期3Q累計 | 2025年 2月期 3Q累計 | 前期比較 | |
|----------------|------------------|-------------------|------|-------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| 売上高 | 1,474 | 1,258 | ▲215 | ▲14.6 |
| EBITDA | 216 | 153 | ▲62 | ▲28.9 |
| EBITDA マージン(%) | 14.7% | 12.2% | - | ▲16.7 |
| 営業利益 | 193 | 127 | ▲65 | ▲34.0 |
| 営業利益率(%) | 13.1% | 10.1% | - | ▲22.7 |

- 第3四半期末において、40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 |
| 不動産 | 7 |
| インフラ | 6 |
| 恋愛・結婚 | 6 |
| 生活 | 3 |
| 人材 | 2 |
| ビジネス | 2 |
| 教育 | 1 |
| 金融 | 1 |
| 暗号資産 | 1 |
| Vtuber | 1 |
| 合計 | 40 |

- 仮説設定、ニーズ調査、収益化シミュレーションまでのPDCAを得意としており、新規メディアの探索・開発を常時行っている

新規リリースメディア紹介（一部抜粋）



不動産投資プラス

不動産投資に関する総合メディア。当社グループが持つ経験やノウハウを活用し、ユーザーに最適な情報をお届け。



占い案内人

電話占いをはじめとする「占い全般」に関する情報メディア。各社の口コミや評判、比較をし、実際に占いを受けた人の生の声をお届け。

- 第3四半期においては、売上高と利益は大きく伸長
- 引き続き、ストック型商材の販売を進め、安定収益の確保を目指す

2025年2月期3Q（四半期）

2025年2月期3Q（累計）

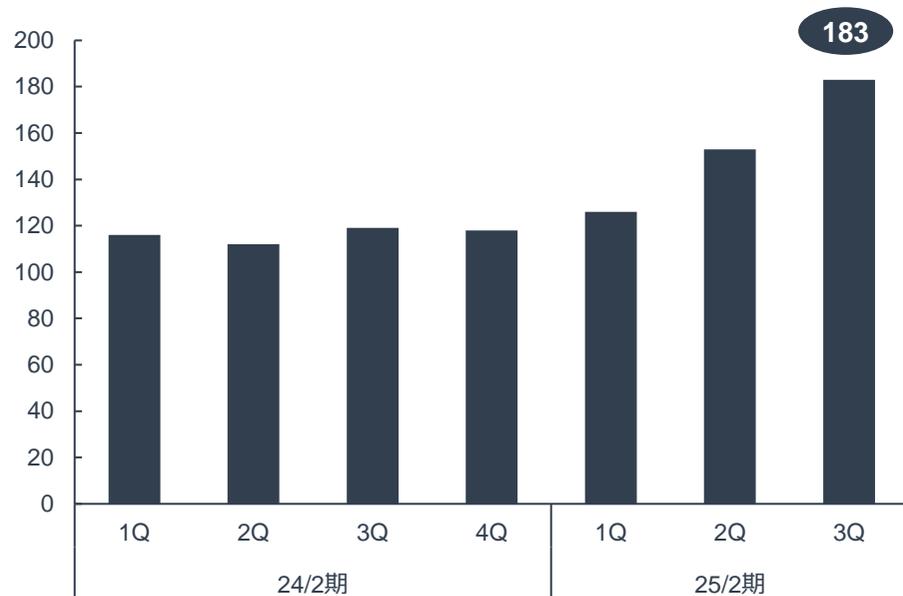
| | 2024年 2月期 3Q | 2025年 2月期 3Q | 前期比較 | |
|----------------|-----------------|-----------------|------|----------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| (単位：百万円) | | | | |
| 売上高 | 272 | 579 | +307 | +112.8 |
| EBITDA | 4 | 49 | +44 | +1,058.6 |
| EBITDA マージン(%) | 1.6% | 8.5% | - | +444.4 |
| 営業利益 | 3 | 43 | +39 | +1,005.7 |
| 営業利益率(%) | 1.4% | 7.4% | - | +419.6 |

| | 2024年 2月期 3Q累計 | 2025年 2月期 3Q累計 | 前期比較 | |
|----------------|-------------------|-------------------|------|-------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| 売上高 | 851 | 1,418 | +567 | +66.6 |
| EBITDA | 58 | 67 | +9 | +15.8 |
| EBITDA マージン(%) | 6.9% | 4.8% | - | ▲30.5 |
| 営業利益 | 57 | 58 | - | +1.6 |
| 営業利益率(%) | 5.5% | 4.1% | - | ▲24.7 |

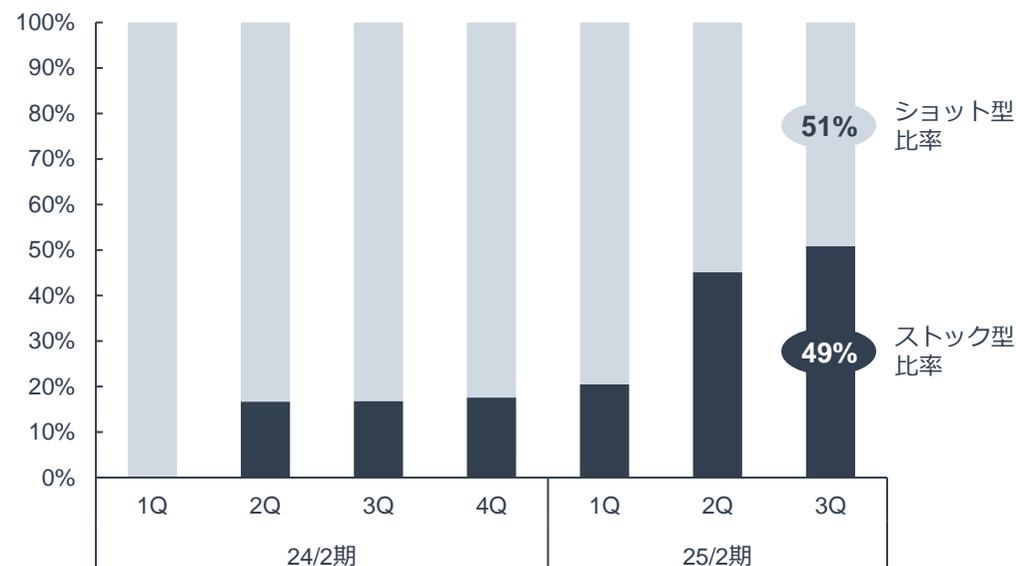
- ・ 人月ビジネスであるため、人員数の増加に比例して売上高が増加していく見込み
- ・ ストック型商材の売上構成比の増加は、利益の安定化をもたらす

主要KPI

人員数推移



ショット型vsストック型売上



- 第2四半期より展開している、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」と「福利セレクト」が好調
- 今後も安定した収益体制を基盤に、ビジネスの拡大を図る

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



- 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て提供

- 各自治体の補助金の恩恵もあり、売上高と利益が大きく増加
- Aoie社とC-clamp社のシナジー効果を追求し、更なる収益性の向上を目指す

2025年2月期3Q（四半期）

2025年2月期3Q（累計）

| | 2024年 2月期 3Q | 2025年 2月期 3Q | 前期比較 | |
|----------------|-----------------|-----------------|------|--------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| (単位：百万円) | | | | |
| 売上高 | 182 | 877 | +694 | +379.8 |
| EBITDA | ▲6 | 82 | +88 | - |
| EBITDA マージン(%) | - | 9.4% | - | - |
| 営業利益 | ▲6 | 73 | +79 | - |
| 営業利益率(%) | - | 8.4% | - | - |

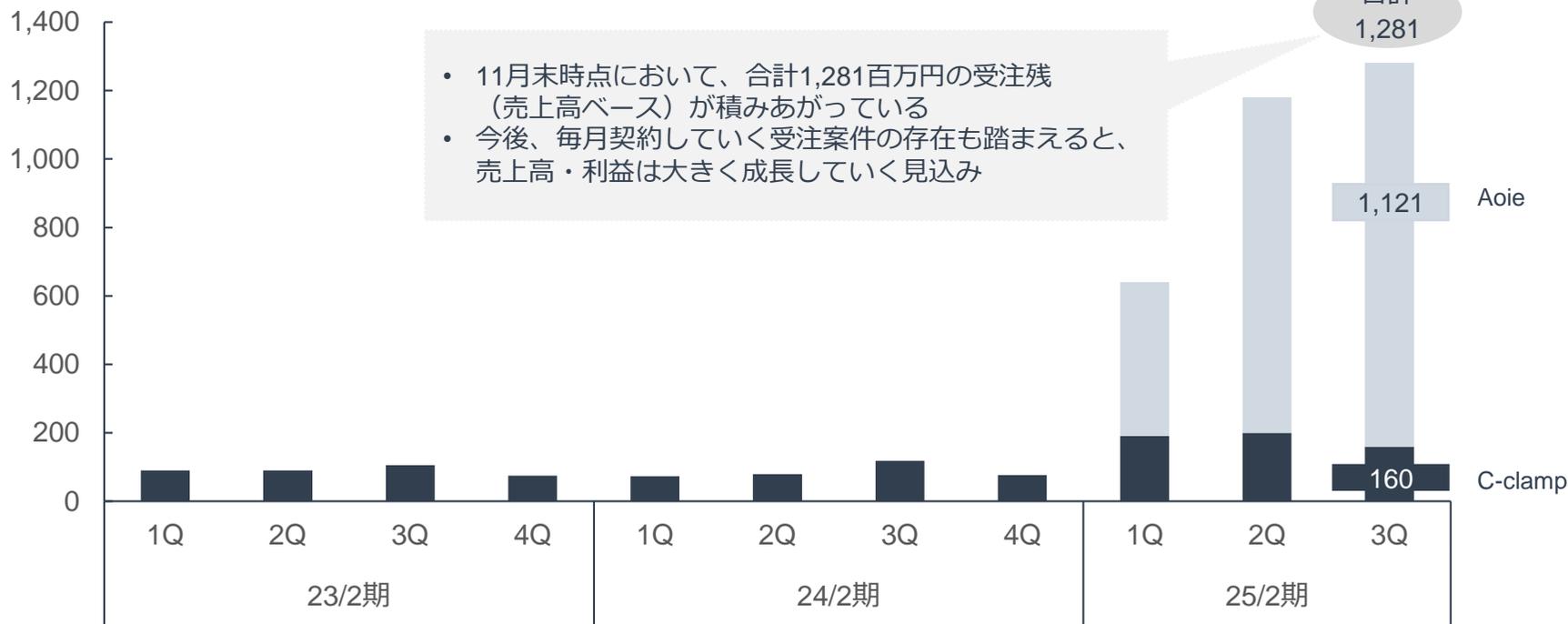
| | 2024年 2月期 3Q累計 | 2025年 2月期 3Q累計 | 前期比較 | |
|----------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | % |
| 売上高 | 448 | 1,812 | +1,363 | +303.7 |
| EBITDA | ▲46 | 106 | +153 | - |
| EBITDA マージン(%) | - | 5.9% | - | - |
| 営業利益 | ▲47 | 88 | +135 | - |
| 営業利益率(%) | - | 4.9% | - | - |

- 第3四半期末時点における受注残は約13億円となった
- 第4四半期は、季節性の影響から契約高の減少が予想されるが、受注残の工事完工を前提に売上高計上していく

主要KPI

受注残の推移（契約済・未完工案件）

(単位：百万円)





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

人とITのちからで、
ヒト・モノ・コトの繋がりをアップデートする。

MISSION
(ミッション)

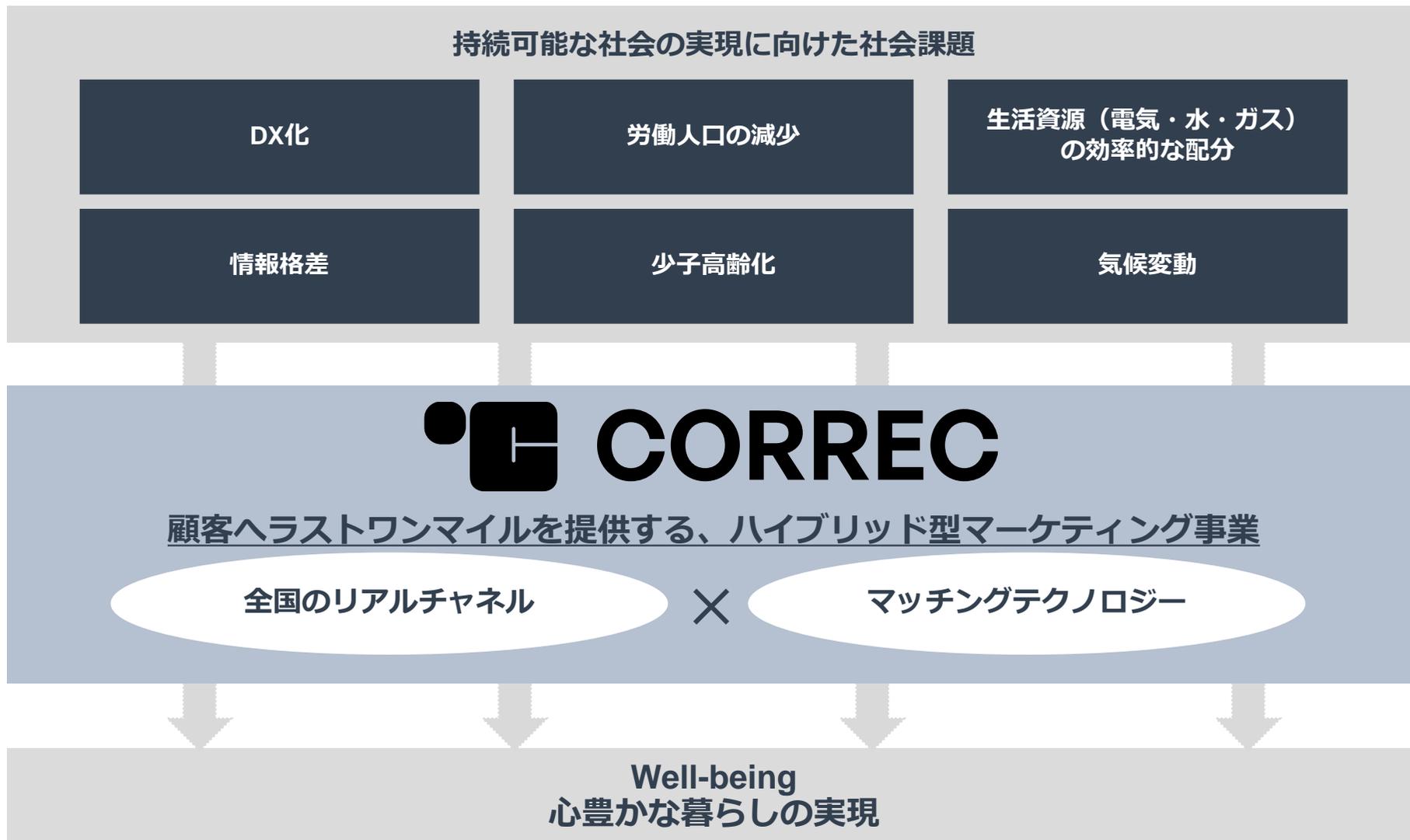
誰もが、
より良い変化を愉しめる社会へ。

VISION
(ビジョン)

VALUE
(バリュー)

1. 礼儀とモラルがはじめの一歩
2. 昨日の自分を超えていく
3. 他責にせず、自ら動く
4. できる理由を想像し、改善し続ける
5. チャレンジ・スピード・コミット
6. 期待値のその先へ
7. 巨人の肩に乗る
8. 人の魅力と可能性を引き出す
9. 深い対話と身近な会話がある組織
10. 感謝と称賛の×1.1コミュニケーション
11. 達成こそが仕事の流儀

- 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。