

|| 企業調査レポート ||

コレックホールディングス

6578 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月4日 (木)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期の業績概要	01
2. 2027年2月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. エネルギー事業	05
2. アウトソーシング事業	05
3. メディアプラットフォーム事業	06
■ 業績動向	07
1. 2026年2月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別業績概要	08
3. 財務状況と財務指標	09
■ 今後の見通し	11
1. 2027年2月期の業績見通し	11
2. 中長期の成長戦略	12
■ 株主還元策	14

■ 要約

2026年2月期は大幅減益となるも、2027年2月期は利益回復を見込む

コレックホールディングス<6578>は、太陽光関連商材の販売・施工、ゲームアプリ攻略サイト「アルテマ」などのメディアプラットフォームの運営、電気・ガス、ウォーターサーバーなどのライフライン関連商材を中心とする営業アウトソーシングサービスなどを展開している。祖業である日本放送協会(NHK)の契約代行業は、同局の訪問徴収廃止に伴い2023年9月に終了した。現在はBtoC領域で培った対面営業のノウハウに加え、2012年から展開するメディアプラットフォームの運営など、Webとリアルの両軸を生かしたマーケティング戦略を推進している。

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高が前期比3.4%増の6,685百万円、EBITDAが同62.7%減の111百万円、営業利益が同71.4%減の63百万円、経常利益が同68.5%減の69百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同101.8%増の40百万円となった。売上高は、子会社の(株)Aoieの助成金問題によりエネルギー事業が前期比43.4%減と大きく落ち込んだものの、アウトソーシング事業とメディアプラットフォーム事業の伸長により、全体では増収を確保した。アウトソーシング事業ではストック商材の販売拡大が進み、安定収益の積み上げが増収を支えた。利益面では両セグメントが増益となった一方で、エネルギー事業が295百万円の損失に転じたことが重荷となり、営業利益は大幅な減益となった。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高が前期比21.2~21.7%増の8,101~8,138百万円、EBITDAが同152.2~185.3%増の281~318百万円、営業利益が同262.6~321.1%増の228~265百万円、経常利益が同202.4~255.3%増の211~248百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同391.4~451.5%増の197~221百万円と、大幅な増収増益を見込む。売上高は、アウトソーシング事業におけるライフライン関連を中心とした、自社ストック型商材の販売拡大が主な増収要因となる見通しである。メディアプラットフォーム事業も高収益のキャッシュカウ事業として安定的な収益寄与が期待される。エネルギー事業はAoieの助成金問題の影響から段階的な回復を見込む。利益面では増収効果に加え、ストック型売上の拡大、高い利益率の維持、エネルギー事業の赤字縮小などにより、営業利益率は2.8~3.3%へ改善する計画である。なお、2027年2月期はエネルギー事業の回復を慎重に織り込んだ計画と見られ、アウトソーシング事業の伸長やエネルギー事業の立て直しが順調に進めば、業績見通しの上振れ余地もあると考えられる。

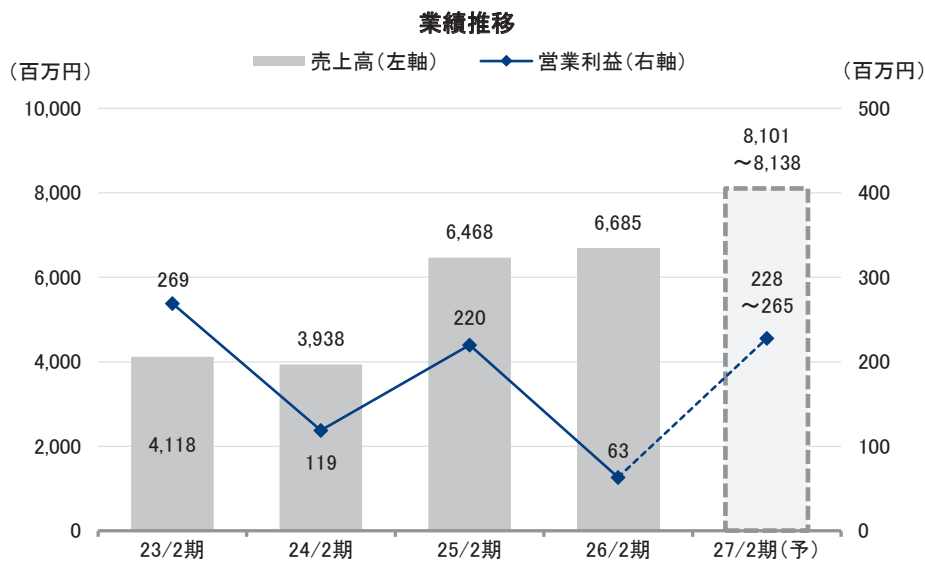
要約

3. 中長期の成長戦略

同社は2024年4月に公表した中期経営計画「CORREC Innovation 2029」において、2029年2月期に売上高12,000百万円、EBITDA1,080百万円、ROE20.0%、DOE5.0%などを目標に掲げ、成長性と資本効率性の両立を目指し、推進している。エネルギー事業ではガバナンスの強化や内部管理体制の再構築を最優先で進める一方、施工機能の内製化によって販売から施工までを一気通貫で担う体制を確立し、同事業の成長ドライバーとする方針である。アウトソーシング事業では多様なチャンネルを生かしたストック型商材の開発・販売を進め、メディアプラットフォーム事業では新規メディアの立ち上げや直取引モデルの推進により収益源の拡大を図る。また、年間最低1件のM&Aを目指しており、特にエネルギー事業の施工分野を重点領域に据えている。資金面では2026年3月に10億円のコミットメントライン契約を締結するなど、機動的な成長投資を継続するための財務体制も整備している。

Key Points

- ・2026年2月期は増収を確保するも、エネルギー事業の一時的影響により大幅減益
- ・2027年2月期は既存事業の伸長とエネルギー事業の立て直しにより、利益回復へ
- ・株主優待を新設。長期的な株主との関係構築を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「Web×リアル」戦略の下、M&Aにより事業の多角化を進める

1. 会社概要

同社は、太陽光関連商材の販売・施工、ゲームアプリ攻略サイト「アルテマ」などのメディアプラットフォームの運営、電気・ガス、ウォーターサーバーなどのライフライン関連商材を中心とする営業アウトソーシングサービスなどを手掛けている。創業当初はNHKの契約・収納代行業務を主軸としていたが、2023年9月に終了し、現在はBtoC領域の対面営業ノウハウとメディア運営の知見を融合した独自の「Web×リアル」のハイブリッド戦略を推進している。さらにM&Aも活用し、既存事業の枠にとらわれない柔軟な事業構成の再構築を進めている。

社名である「コレック」は、正しさや正確さを意味する「Correctness」を由来とし、冒頭の「C」を、温度を表す「°C」に変え、正しさ・正確さの中に温もりを大切にする企業を目指す意味を込めている。情報コミュニケーション分野で人々をつなげる役割を果たし、社会的な価値の創出を目指している。

2. 沿革

同社は、2010年3月に代表取締役社長の栗林憲介（くりばやしけんすけ）氏が双子の弟である栗林圭介（くりばやしけいすけ）副社長（当時）とともに設立した。設立当初はNHKの受信契約・収納代行業務を主軸とし、訪問営業に関する独自のノウハウを蓄積した。2012年2月の「塾・予備校ナビ」リリースによるメディア事業への参入を皮切りに、2014年には不動産領域でオンラインとオフラインを融合させた「イエブラ」や実店舗の展開に着手し、2015年にはゲームアプリ攻略サイト「アルテマ」の運営を開始するなど、事業領域を順次拡大してきた。

2018年4月に東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ上場した。当時は売上高の80%以上をNHK関連業務が占めていたが、2022年1月のNHKによる訪問契約業務の委託全廃方針の発表を受け、主力であった当該事業は2023年9月をもって終了した。この大きな方針転換に伴い、同社は事業ポートフォリオの再編に着手し、現在も収益源の多様化を推進している。具体的には、既存メディア運営を中心とした戦略を本格化させる一方、訪問営業の知見を生かした新規商材の取り扱いや取引先の拡大に注力している。2024年5月には太陽光発電事業を手掛けるAoieを子会社化し、既存子会社の（株）C-clampとの連携によりエネルギー関連事業の強化を図っている。

コレックホールディングス | 2026年6月4日 (木)
 6578 東証スタンダード市場 | <https://www.correc.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
2010年 3月	BtoCに特化したコンサルティング、アウトソーシング企業として、東京都港区六本木に(株)エヌリンクス(資本金1,000千円)を設立
2010年 6月	埼玉県所沢市に本社を移転
2011年 9月	東京都豊島区東池袋に本社を移転
2012年 2月	同社初のオウンドメディア「塾・予備校ナビ」をリリース
2012年 4月	資本金を10,000千円に増資
2012年 7月	東京都豊島区池袋に本社を移転
2013年 2月	大阪府大阪市に大阪支店を開設
2014年 7月	ゲームアプリ攻略サイト「家AGENT+ (現「イエプラ」)」をリリース
2015年 2月	インターネットメディア「アルテマ」をリリース
2018年 4月	東京証券取引所JASDAQ市場に株式を上場
2018年10月	東京都豊島区に子会社ドワーフワークス(株)(旧 ブロックチェーンゲームス(株))を設立
2019年 3月	東京証券取引所第二部に上場市場を変更
2019年12月	東京都豊島区に子会社(株)C-clampを設立
2020年 3月	東京都豊島区に子会社(株)サンジュウナドを設立
2020年11月	マッチングアプリ「ペアフル」をリリース
2020年12月	東京都豊島区南池袋に本社を移転
2021年 9月	(株)メルセンヌを株式取得により子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所の市場第二部からスタンダード市場に移行
2022年12月	ドワーフワークスを清算
2023年 9月	主要事業であった日本放送協会(NHK)の業務を終了
2023年10月	(株)ジョイントよりライフライン系メディアサイト「ネットの教科書」を取得
2023年12月	CoCoXia(株)を株式取得により子会社化(2025年5月に全株式を譲渡)
2024年 3月	エヌリンクスから(株)コレックに商号変更
2024年 5月	太陽光発電事業を行う(株)Aoieを株式取得により子会社化
2024年 9月	持株会社体制への移行に伴い、社名を(株)コレックホールディングスに変更
2025年 5月	CoCoXiaの全株式を譲渡

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

事業概要

エネルギー、アウトソーシング、 メディアプラットフォームを軸に事業を展開

同社は、太陽光パネルや蓄電池など太陽光関連商材の販売から施工までを行う「エネルギー事業」、フィールドセールスやテレマーケティングのBPO※、営業コンサルティング、自社ストック型商材の開発・販売などを行う「アウトソーシング事業」、さらに「イエプラ」や「アルテマ」などオウンドメディアを運営する「メディアプラットフォーム事業」の3領域を展開している。

※ Business Process Outsourcingの略。企業が自社の業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託することにより、業務の効率化やコスト削減などを図る手法。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

なお、同社は連結子会社6社により構成されており、C-clamp及びAoieがエネルギー事業を、(株)あんしんサポート及び(株)ノイアットがアウトソーシング事業を、(株)サンジュウナナド及び(株)メルセンヌがメディアプラットフォーム事業をそれぞれ担っている。

1. エネルギー事業

エネルギー事業では、個人向けに太陽光パネルや蓄電池などの太陽光関連商材の販売から施工までを一貫して手掛けている。同事業は、フィールドセールス及びテレマーケティングに強みを持つC-clampと、販売から施工まで一気通貫対応が可能なAoieで運営しており、両社の特性を生かした効率的な顧客獲得体制を構築している。取り扱う製品は、国内外の複数メーカーの太陽光パネルを幅広く揃え、顧客の多様なニーズや住宅条件に応じた最適な提案を可能にしている。

近年では、電力料金の上昇や各地方自治体による太陽光設備設置への補助金制度といった外部環境の追い風もあり、太陽光発電に対する需要が高まっている。

2. アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、法人顧客と個人顧客それぞれのニーズに応じたサービスを展開している。

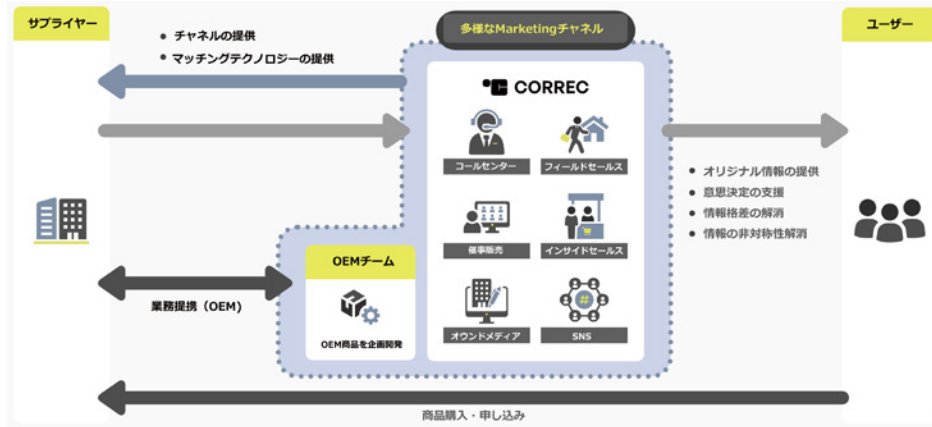
法人向けには、主に2つのサービスを提供している。第1に、顧客企業からの委託を受け、新電力・都市ガス、ウォーターサーバー、通信回線などのライフライン関連商材を個人向けに販売する受託型サービスの提供である。同サービスは、訪問販売・電話営業・Webマーケティングなど多様なチャネルを通じた提案型営業を実施している。顧客は自社の固定費を抑制しつつ、販売チャネルの拡充や営業効率の向上を図ることが可能となる。なお、同社は販売実績に応じた成果報酬型の従量課金方式を採用しており、効率的な収益モデルを構築している。

第2に、顧客企業の営業活動を支援する伴走型の営業コンサルティングサービスの提供である。営業リソースの不足、営業手法の未確立、あるいはテストセールスの実施といった高度な顧客ニーズに対応し、顧客の営業組織の生産性向上及び成果創出に寄与している。同サービスは準委任契約に基づくストック型の課金モデルであり、安定的な収益基盤となっている。国内のBPO市場は、労働力不足やDX推進などの構造的要因により拡大基調にあり、営業効率化を目的とした同社サービスの需要は今後さらに高まることが見込まれる。

個人向けには、自社で企画・開発したストック型商材を展開しており、リカーリング型のビジネスモデルによって安定した収益基盤の構築を進めている。現在、主力となっている商材は「コレクトエナジー」及び「福利セレクト」である。「コレクトエナジー」は、子会社ノイアットが運営する月額課金型の新電力サービスである。電気やガスなどの生活インフラの料金を見直すことにより、個人の光熱費削減を支援している。「福利セレクト」は、個人を対象に福利厚生サービスを提供するサブスクリプション型プラットフォームである。グルメや家電、住宅設備の修理手配、レジャーなど多岐にわたる優待サービスを取り揃えている。これらのサービスは、コストパフォーマンスと実用性のバランスに優れており、高い継続率を維持している。

事業概要

アウトソーシング事業のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

3. メディアプラットフォーム事業

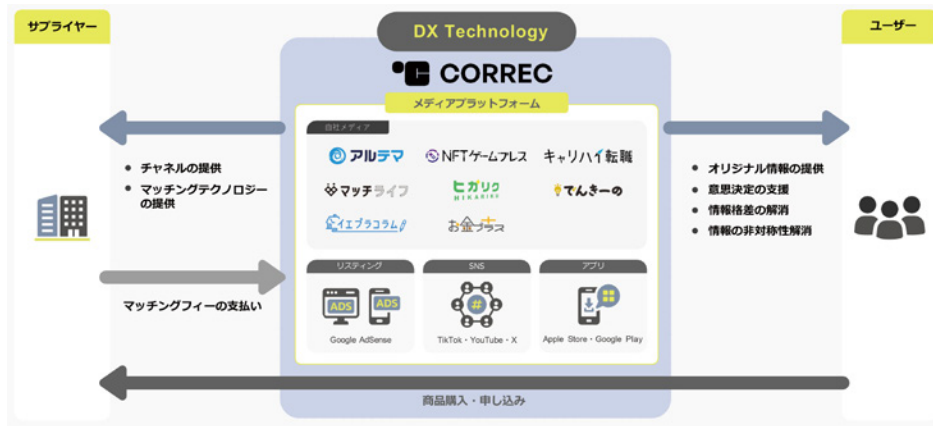
メディアプラットフォーム事業では、複数のオウンドメディアを通じて、特定の分野に関心を持つユーザーに対し高付加価値な情報を発信するメディアプラットフォームを運営している。SEO（検索エンジン最適化）やコンテンツマーケティングを活用し、集客から収益化までを一貫して行っている。主な収入源は広告収益及びマッチングフィーである。

主な運営メディアには、ゲームアプリ攻略サイト「アルテマ」をはじめ、不動産及び地域情報サイト「イエプラコラム」、転職者向け情報サイト「キャリアハイ転職」、マッチングアプリ情報サイト「マッチライフ」などがある。2026年4月14日時点で10ジャンル・45メディアを展開しており、幅広い領域へ進出している。なかでもゲーム・エンタメ領域やインフラ領域のメディアを複数展開しており、そのほかのメディアについては各業界の市場環境及び競合環境の変化を考慮してリスク分散しているのが特徴である。既存メディアの成長と新規メディアの立ち上げを両輪とし、メディアポートフォリオの最適化と収益最大化を推進している。

主要メディアである「アルテマ」は、スマートフォンゲーム及びコンシューマーゲームの国内最大級をうたう攻略サイトである。メディアとしての価値を向上するため、最新ゲームを紹介するなどコンテンツの充実を図っている。収益モデルは、アドネットワーク等を利用した「ネットワーク広告」と、特定の広告枠を販売する「タイアップ広告」の2軸で構成される。従来はネットワーク広告が成長をけん引しており、月間平均PV数（ページビュー数）がKPIとなっていた。しかし、モバイルゲーム市場の成熟に伴いネットワーク広告の単価が変動するなか、同社は収益の安定化と拡大を目指し、タイアップ広告の強化にも注力している。

事業概要

メディアプラットフォーム事業のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2026年2月期は増収を確保するも、エネルギー事業の一時的影響で大幅減益

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高が前期比3.4%増の6,685百万円、EBITDAが同62.7%減の111百万円、営業利益が同71.4%減の63百万円、経常利益が同68.5%減の69百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同101.8%増の40百万円となった。

売上高は、エネルギー事業がAoieの助成金問題の影響により大きく落ち込んだ一方で、アウトソーシング事業とメディアプラットフォーム事業が伸長し、全体では増収を確保した。この助成金問題は、子会社Aoieの助成金代行申請業務における不適切な申請が判明したものである。その影響により、エネルギー事業では受注・施工活動が停滞し、前期比43.4%減と低迷した。一方で、アウトソーシング事業はストック商材の販売拡大が進み、売上高は同57.4%増と大幅拡大した。前期と比べてストック型売上の比率が高まり、安定収益の積み上げが進んだことがグループ全体の増収を支えた。メディアプラットフォーム事業も、SEOメディアに加えて広告出稿による集客効果が寄与し、売上高は同18.9%増となった。

コレックホールディングス | 2026年6月4日 (木)
 6578 東証スタンダード市場 | <https://www.correc.co.jp/ir/>

業績動向

利益面では、アウトソーシング事業とメディアプラットフォーム事業が増益となったものの、エネルギー事業の損失が重荷となり、営業利益は大幅な減益となった。アウトソーシング事業はストック型売上を中心に好調に推移し、セグメント利益が前期比94.7%増となった。メディアプラットフォーム事業は高い収益性を持つキャッシュカウ事業として安定的に利益を創出し、セグメント利益は同145.0%増と急拡大した。これに対し、エネルギー事業は助成金問題に伴う一時的な影響によりセグメント損失が295百万円となり、前期の167百万円の利益から大きく悪化した。

2026年2月期の連結業績

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期				前期比	
	実績	売上比	期初予想	修正予想*	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	6,468	-	9,014	6,814	6,685	-	3.4%	217
EBITDA	299	4.6%	452	192	111	1.7%	-62.7%	-187
営業利益	220	3.4%	365	141	63	0.9%	-71.4%	-157
経常利益	222	3.4%	356	137	69	1.0%	-68.5%	-152
親会社株主に 帰属する当期純利益	19	0.3%	324	36	40	0.6%	101.8%	20

※ 修正予想は2026年1月14日公表のものを記載。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別業績概要

(1) エネルギー事業

エネルギー事業の売上高は前期比43.4%減の1,595百万円、EBITDAは292百万円の損失（前期は191百万円の利益）、セグメント損失は295百万円（前期は167百万円の利益）となった。Aoieにおける助成金問題の影響が大きく、案件の獲得・施工体制に影響が生じたことで、売上高が大幅に減少し、固定費負担を吸収できず損失を計上した。受注残高は58百万円（C-clampが50百万円、Aoieが8百万円）と前期末の1,123百万円から急減した。受注残高の整理が進んだことで短期的な売上基盤は縮小したものの、問題の整理と新体制への移行は進展している。今後はリフォーム事業への参入を含めた施策により、収益回復と再成長を図る。

(2) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業の売上高は前期比57.4%増の3,132百万円、EBITDAは同79.8%増の247百万円、セグメント利益は同94.7%増の240百万円と拡大した。ライフライン系商材を中心に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など複数の販売チャネルを活用して販売が拡大した。利益面では、増収効果に加え、ストック型商材の販売拡大が収益の安定化に寄与した。

KPIを見ると、2026年2月期末の人員数は前期末比57人増の271人となり、事業拡大に向け営業体制の強化が進んだ。また、ストック型売上比率は第4四半期が前年同四半期比15ポイント増の65%まで上昇した。自社ストック型商材のアクティブ会員数も26,405人へ順調に増加した。単発の販売収益だけでなく、継続収益の比率が高まっている点は、同事業の利益安定性を高める要素として評価される。

業績動向

(3) メディアプラットフォーム事業

メディアプラットフォーム事業の売上高は前期比18.9%増の1,915百万円、EBITDAは同120.0%増の445百万円、セグメント利益は同145.0%増の410百万円となった。利益面では、売上成長に加えて高い限界利益率が寄与し、大幅に拡大した。SEOメディアに加え、広告出稿による集客効果が売上寄与した。KPIを見ると、広告出稿による収益は前期比43.1%増の863百万円となり、SEOメディアによる収益も同1.0%増の1,047百万円と安定的に推移した。高い利益率を維持するキャッシュカウビジネスとして、グループ全体の収益を下支えする役割が一段と高まったと見られる。

2026年2月期の事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	6,468	-	6,685	-	217	3.4%
エネルギー事業	2,820	43.6%	1,595	23.9%	-1,225	-43.4%
アウトソーシング事業	1,989	30.8%	3,132	46.9%	1,142	57.4%
メディアプラットフォーム事業	1,610	24.9%	1,915	28.6%	304	18.9%
その他事業	47	0.7%	42	0.6%	-5	-11.5%
EBITDA	299	4.6%	111	1.7%	-187	-62.7%
エネルギー事業	191	6.8%	-292	-	-484	-
アウトソーシング事業	137	6.9%	247	7.9%	109	79.8%
メディアプラットフォーム事業	202	12.6%	445	23.3%	242	120.0%
その他事業・調整額	-232	-	-288	-	-	-
営業利益	220	3.4%	63	0.9%	-157	-71.4%
エネルギー事業	167	5.9%	-295	-18.5%	-462	-
アウトソーシング事業	123	6.2%	240	7.7%	116	94.7%
メディアプラットフォーム事業	167	10.4%	410	21.5%	243	145.0%
その他事業	-18	-	-25	-59.4%	-7	-
調整額	-219	-	-267	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

一過性の業績低迷により財務指標は低下も、財務基盤の安定性は維持
3. 財務状況と財務指標
(1) 連結貸借対照表

2026年2月期末の資産合計は前期末比131百万円増加の3,074百万円となった。流動資産は同40百万円減少の2,678百万円となった。主に営業未収入金が312百万円増加した一方で、現金及び預金が102百万円、棚卸資産が131百万円減少した。固定資産は171百万円増加の396百万円となった。主にのれんが48百万円減少した一方で、繰延税金資産が70百万円、敷金及び保証金が132百万円それぞれ増加した。

コレックホールディングス | 2026年6月4日 (木)
 6578 東証スタンダード市場 | <https://www.correc.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比140百万円増加し、2,001百万円となった。流動負債は同153百万円増加の1,854百万円となった。主に買掛金が165百万円減少した一方で、未払費用が248百万円増加した。固定負債は同12百万円減少の147百万円となった。以上により、純資産は同9百万円減少の1,073百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上があったものの、配当金の支払いにより利益剰余金が18百万円減少したことである。

自己資本比率は前期末の36.4%から34.4%へ低下し、流動比率も159.8%から144.4%へ低下した。エネルギー事業の一時的な低迷や未払費用の増加により、財務指標は前期末比で弱含んだ。ただし、自己資本比率は30%台半ばを維持しており、財務の健全性が大きく損なわれた状況ではない。流動比率も100%を上回る水準を確保しており、短期的な支払能力には一定の余裕がある。また、ネットキャッシュは前期末の770百万円から726百万円へ減少したものの、引き続き高い水準を維持している。2026年2月期は収益低迷により財務指標が一時的に悪化したものの、同社はネットキャッシュを保ちながら事業ポートフォリオの再構築を進めている。今後はエネルギー事業の回復に加え、アウトソーシング事業及びメディアプラットフォーム事業の収益拡大が進むことで全社的な利益水準の改善が見込まれており、自己資本の回復と財務指標の改善につながると考えられる。

連結貸借対照表及び財務指標

(単位：百万円)

	23/2期末	24/2期末	25/2期末	26/2期末	増減額
流動資産	1,611	2,077	2,719	2,678	-40
(現金及び預金)	1,048	1,413	1,562	1,460	-102
固定資産	205	300	224	396	171
資産合計	1,817	2,377	2,943	3,074	131
流動負債	806	1,128	1,701	1,854	153
固定負債	-	146	159	147	-12
負債合計	806	1,274	1,861	2,001	140
(有利子負債)	316	640	792	733	-58
純資産合計	1,010	1,102	1,082	1,073	-9
負債純資産合計	1,817	2,377	2,943	3,074	131
<主な財務指標>					
自己資本比率	55.5%	46.2%	36.4%	34.4%	-2.0pp
流動比率	199.8%	184.1%	159.8%	144.4%	-15.4pp
ネットキャッシュ	731	773	770	726	-43

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2026年2月期における営業活動によるキャッシュ・フローは88百万円の増加(前期は174百万円の増加)となった。主に、税金等調整前当期純利益が25百万円増加、商品が130百万円減少、未払費用が249百万円増加した一方で、営業未収入金が317百万円増加した。投資活動によるキャッシュ・フローは93百万円の減少(同131百万円の減少)となった。主に、敷金及び保証金の差し入れによる支出で181百万円減少した。財務活動によるキャッシュ・フローは98百万円の減少(同105百万円の増加)となった。主に、長期借入れによる収入が100百万円の一方で、長期借入金の返済による支出78百万円、短期借入金が64百万円減少、配当金の支払額58百万円となった。この結果、2026年2月期の現金及び現金同等物の期末残高は前期比102百万円減少の1,460百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-41	175	174	88
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	22	-33	-131	-93
財務活動によるキャッシュ・フロー	-23	323	105	-98
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-19	141	43	-4
現金及び現金同等物の期末残高	948	1,413	1,562	1,460

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年2月期は既存事業の伸長とエネルギー事業の立て直しにより、利益回復へ

1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高が前期比21.2～21.7%増の8,101～8,138百万円、EBITDAが同152.2～185.3%増の281～318百万円、営業利益が同262.6～321.1%増の228～265百万円、経常利益が同202.4～255.3%増の211～248百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同391.4～451.5%増の197～221百万円と、大幅な増収増益を見込んでいる。なお、2027年2月期の業績予想はレンジ形式で開示されている。これは、中東・東アジア情勢などの地政学リスクに起因して、電力価格の見通しが不透明であることを考慮したものである。同社は電力小売事業者ではないため、電力価格の変動リスクを直接負う構造ではないものの、他社新電力商品の販売手数料には一定の変動余地があることから、外部環境の不確実性を業績予想に織り込んで一定の幅を持たせた開示としている。

売上高は、アウトソーシング事業の拡大が主な増収要因になると見込まれる。同事業では自社ストック型商材の売上高が増加基調にある。ライフライン関連商材を中心とした販売拡大に加え、ストック型売上の積み上げが継続することで、グループ全体の成長をけん引する。メディアプラットフォーム事業はSEOメディアに加えて広告出稿による集客も活用しており、高い収益性を持つキャッシュカウ事業として安定的な収益寄与が期待される。エネルギー事業については、Aoieの助成金問題の影響により2026年2月期は大きく落ち込んだものの、新体制の下でリフォーム事業への参入を含む施策を進めており、下期以降は段階的な回復に向かう見通しである。

営業利益は増収効果に加え、収益性の改善が寄与する見通しである。2026年2月期はエネルギー事業の損失が全体利益を押し下げた一方、アウトソーシング事業とメディアプラットフォーム事業は増益を確保した。2027年2月期はアウトソーシング事業におけるストック型売上の拡大、メディアプラットフォーム事業の高い利益率の維持、エネルギー事業の赤字縮小などにより、営業利益率は2.8～3.3%まで改善する計画となっている。なお、第1四半期は新入社員に関する採用費、株主総会などのコーポレートコスト、コールセンターの閑散期、Aoieの受注残高減少の影響を受ける見込みであり、収益寄与は下期にかけて高まる見通しである。

今後の見通し

2027年2月期はエネルギー事業の回復を慎重に織り込んだ計画と見られ、アウトソーシング事業のストック型売上が想定以上に積み上がった場合やエネルギー事業の立て直しが順調に進捗した場合には、会社予想に対する上振れ余地もあると考えられる。

2027年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	6,685	-	8,101~8,138	-	1,415~1,452	21.2~21.7%
EBITDA	111	1.7%	281~318	3.5~3.9%	170~207	152.2~185.3%
営業利益	63	0.9%	228~265	2.8~3.3%	164~201	262.6~321.1%
経常利益	69	1.0%	211~248	2.6~3.0%	141~178	202.4~255.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	0.6%	197~221	2.4~2.7%	156~180	391.4~451.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

「CORREC Innovation 2029」では攻守両立の経営を推進し、企業価値向上を目指す

2. 中長期の成長戦略

同社は2024年4月に中期経営計画「CORREC Innovation 2029」を策定し、2025年2月期から2029年2月期までの5期を対象に、持続的な成長と収益性の向上及び企業価値の最大化を推進している。最終年度となる2029年2月期の定量目標は、売上高12,000百万円、EBITDA1,080百万円、ROE20.0%、DOE5.0%、D/Eレシオ0.5倍、Net Debt/EBITDA1.0倍を掲げている。安定的な財務基盤を維持しながら、高い成長性と資本効率性を両立することにより、定量目標の達成を目指す。各事業の成長戦略は以下のとおりである。

(1) エネルギー事業

エネルギー事業では、短期間で全国展開を進めた営業力、独立系ならではの柔軟な商品提案力、同業界では数少ない上場企業グループとしての信頼性を生かし、競争優位性の再構築と収益基盤の立て直しを推進している。同事業はAoieにおける助成金問題の影響に加え、C-clampの業績低迷も重なり、2026年2月期は売上・利益ともに前期を大きく下回った。こうした状況を受け、同社は性急な販売拡大を急ぐのではなく、組織マネジメントと運営体制を抜本的に見直し、再成長に向けた土台づくりを優先している。

今後は、C-clampとAoieの役割分担を見直し、営業、設計、施工、アフター対応を含む業務プロセスの効率化を進めることで、収益性の改善を図る。従来は販売拡大による成長が中心であったが、今後は販売から施工までを一気通貫で担える体制を強化し、施工領域を主な成長ドライバーとして位置付ける方針である。施工機能の強化は外部委託費の抑制だけでなく、品質管理や納期管理の精度向上にもつながる。販売面での強みを維持しつつ事業運営力を高めることで、顧客接点の拡大と利益率の改善を図る。

コレックホールディングス

6578 東証スタンダード市場

2026年6月4日(木)

<https://www.correc.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、周辺領域での新規事業の準備も進めている。現時点で詳細は非開示であるものの、既存の住宅関連商材、施工ネットワーク、顧客接点を活用できる領域への展開が予想される。既存事業で培った営業基盤と施工体制を生かせる領域へ事業範囲を広げることで、エネルギー事業における収益機会の再拡大を図る。

一方で、再成長の前提となるのは、ガバナンスと内部管理体制の立て直しである。同社は、グループガバナンスの基本方針を整備し、子会社の営業部門から独立した管理機能の設置、親会社管理部との直接的なレポートラインの構築、経営会議やコンプライアンス・リスクマネジメント委員会の運用強化などを進めている。特に助成金申請業務では、対象子会社における管理部門の新設、申請マニュアルや業務フローの整備、親会社によるダブルチェック体制の導入により、問題再発防止に向け運用を強化している。顧客対応面でも相談窓口の設置や契約内容の確認体制を整え、親会社が運用状況をモニタリングする体制へ移行している。

エネルギー事業の再成長に向けた課題は、販売力の回復だけではなく施工を含むオペレーションの安定化と、グループ全体での管理体制の定着にある。同社は法務・リスク管理体制の拡充と経営監督機能の強化も進めており、攻めの事業展開と守りの管理体制を両立させる段階に入っている。エネルギー事業は一時的に業績が悪化したものの、販売・施工・住宅関連サービスを一体で展開できる体制を整備し、同社グループの成長を支える事業として再び収益貢献を高める考えである。

(2) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業においては、個人向け営業に特化したマーケティングノウハウに加え、コールセンター、訪問営業、Web営業といった多様なチャンネルを有している点が強みである。今後はこれらのアセットを活用し、ストック型商材の開発・販売を通じて、安定的な収益基盤の構築を進める。既存のライフライン関連商材に加え、新たな分野への商品展開を推進し、商材の多様化と収益機会の拡大を目指す。また、営業活動のデジタル化を推進して属人的な営業手法からの脱却を図り、地域や拠点に依存しない効率的な営業体制の整備を進める。加えて、他社との連携を活用したクロスセル施策の強化により、顧客単価の向上と、持続的な収益拡大に取り組む。

(3) メディアプラットフォーム事業

メディアプラットフォーム事業では、EBITDAマージン35%という高収益体質の維持・向上を中核テーマに掲げている。同事業の競争力の源泉は、100名を超えるディレクター・ライターによるトレンド対応力と、10ジャンル・45サイトからなる多様なメディアポートフォリオにある。今後は、未開拓分野の新規立ち上げやM&Aによるメディアの取得などを通じて、収益源の拡大とリスク分散を図り、不採算メディアと成長が見込まれる新規メディアを機動的に入れ替え、収益性の高いメディアポートフォリオを構築する。また、広告代理店を介さない「直接取引」モデルを推進し、収益性のさらなる改善を目指す。そして、同社グループが展開している商品やサービスのマーケティングを支援するメディアの構築にも取り組み、グループ全体としての販促力強化を図る。これらの施策を通じ、同事業はグループの持続的な成長を支えるキャッシュカウとしての役割を、より確実にするねらいである。

今後の見通し

投資戦略については、財務レバレッジを活用して年間最低1件のM&Aの実行を目標に掲げており、足元では特にエネルギー事業の施工分野に関連する案件を重点的に検討している。同社はデューデリジェンス体制から統合後のPMI (M&Aの効果を最大化する経営統合の取り組み) までを担う体制を整備しており、M&Aの効果を最大化する方針である。資金面では2026年3月にりそな銀行と借入極度額10億円のコミットメントライン契約を締結し、機動的な資金調達枠を確保した。これにより効率的な運用が可能となり、成長投資を継続しやすい環境が整った。今後は、施工機能の強化やサービス領域の拡張に資する案件を、シナジーの見極めとともに着実に進められるかが焦点となる。

2029年2月期までの業績目標

(単位：百万円)

	24/2期 実績	25/2期 実績	26/2期 実績	27/2期		28/2期 計画	29/2期 計画
				計画	予想		
売上高	3,938	6,468	6,685	9,000	8,101~8,138	10,500	12,000
EBITDA	160	299	111	530	281~318	780	1,080
マージン	4.1%	4.6%	1.7%	5.9%	3.5~3.9%	7.4%	9.0%

出所：決算短信、決算説明資料より掲載

株主還元策

株主優待を新設。長期的な株主との関係構築を目指す

同社は、株主還元の一環として2024年2月期から配当を開始しており、資本効率を重視し、配当方針の指標としてDOE (自己資本配当率) 5%を掲げている。この方針は、成長投資による企業価値の向上と、安定的かつ継続的な株主還元の両立を目指すものである。2026年2月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増の9.0円を実施しており、2027年2月期も9.0円を計画している。

また、同社は2026年2月期末の基準日より、株主優待制度を新設した。毎年2月末及び8月末の株主名簿に記載された100株以上保有の株主を対象に、各基準日でQUOカード1,000円分を贈呈する内容であり、年間では2,000円分となる。配当に加えて株主優待を導入することで、個人株主を含む投資家層との接点を広げ、株主基盤の安定化を図る。同社は今後も利益成長に応じた配当を継続しながら、株主優待を含めた還元策を活用し、株主との長期的な関係構築と企業価値の向上を目指す。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp