

2026年2月3日

各 位

会社名 株式会社コレックホールディングス
代表者名 代表取締役社長 栗林 憲介
(コード番号：6578 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役副社長グループCFO 西崎 祐喜
(TEL. 03-6825-5022)

2026年2月期 第3四半期決算発表における質疑応答（要旨）について

株式会社コレックホールディングス（本社：東京都豊島区、代表取締役：栗林憲介、以下「当社」）は、2026年1月14日（水）に2026年2月期 第3四半期決算発表を行いました。フェアディスクロージャーの観点に基づき、第3四半期決算に関するご質問とそれに対する回答をまとめたものを公開します。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っています。



【質疑応答内容】

<会社全体に関する内容>

Q 1. 来期（2027年2月期）の注力領域について教えてください。

A. エネルギーセグメントは、太陽光発電設備を軸としつつ、新たにリフォーム領域への展開を進め、事業の多角化を図ります。アウトソーシングセグメントは、経営の安定化に寄与する、ストック型収益の比率拡大を引き続き推進します。メディアプラットフォームセグメントは、既存のSEO領域の強化に加え、新規メディアの立ち上げ及びHR（人材紹介）事業の展開を加速させます。

<エネルギーセグメントに関する内容>

Q 2. Aoie社の損害補償金受領(8,200万円)は、今回の上方修正に織り込まれていますか？また来期以降のエネルギーセグメントへの業績影響を教えてください。

A. 特別利益として計上する見込みであり、今回の上方修正に織り込んでおります。来期以降については、2026年6月の活動制限解除により新規受注が可能となるため、当第3四半期を業績の底として、財務的にもプラスに転じていくと考えています。

Q 3. エネルギーセグメントが赤字ですが、売却や切り離しは検討しているのか教えてください。

A. 現時点で売却等は検討しておりません。本セグメントは当初より成長性を重視しており、一時的な赤字を許容してでもシェア拡大を目指す方針でした。また、当社は将来的に、エネルギーセグメントで家の外回り（太陽光・外壁等）を、アウトソーシングセグメントで家の中のインフラ（電気・ガス・通信等）をカバーし、顧客の住生活を丸ごとサポートする BtoC モデルの構築を目指しています。このビジョン実現のためには、エネルギーセグメントは不可欠な要素であると認識しています。

Q 4. リフォーム領域への参入背景と勝算を教えてください。

A. これまで太陽光発電設備の営業を行う中で、顧客の家周りの課題を認識していましたが、対応できていませんでした。この需要を自社グループ内で取り込む体制を構築します。当社は BtoC に特化した大規模な営業組織構築に強みを持っており、メディアで培ったマーケティングノウハウと Aoie 社の施工機能を組み合わせることで、十分な競争力を発揮できると考えています。本格的な稼働は、体制が整う来期中頃を見込んでいます。

<アウトソーシングセグメントに関する内容>

Q 5. アウトソーシングセグメントの成長要因と今後の見通しについて教えてください。

A. クライアントからの強い需要に支えられ、順調に拡大しています。当第 3 四半期累計の売上高は、前年同期比 53.4%増、セグメント利益は 184.7%増と大幅な増収増益を達成しました。来期に向けても 200 名規模の採用を計画しており、クライアントの期待に応える体制を強化します。

Q 6. ショット型（単発）とストック型（継続）の売上構成比の方針を教えてください。

A. 経営の安定性を重視し、ストック型比率 50%~70%の維持を基本方針としています。当第 3 四半期はショット型案件の需要が一時的に伸びたため、相対的にストック比率が変動しましたが、新人教育コストとのバランスを見ながら、高収益かつ安定的なポートフォリオを維持・管理していきます。

Q 7. アウトソーシングセグメントで特に伸びている商材、減少している商材を教えてください。

A. 現在、特に伸長しているのは電気関連の商材です。電気代高騰や市場環境の変化を背景に、顧客の切り替えニーズが高まっていることに加え、クライアント側からの顧客獲得意欲も旺盛であることが要因です。一方で、現時点で大きく減少トレンドにある商材は見当たりません。

Q 8. 新サービスである法人向け「福利セレクト」と不動産管理会社向け「KUDEN」について教えてください。

A. 福利セレクトは、クーポンや補償サービスをパッケージ化した福利厚生サービスです。これまでは個人向けでしたが、法人向けの展開も開始しました。低コストで導入可能であり、ストック型収益の一つになります。KUDEN（クーデン）は、不動産管理会社向けの空室期間の電気代削減・管理サービスです。管理会社は、システム上でワンクリックで通電・切電が可能になり、空室期間の電気代負担がゼロになるメリットがあります。

Q 9. 第 3 四半期でアウトソーシングセグメントの人員が大きく増えた要因と、今後の採用方針を教えてください。

A. 当第 3 四半期の増加要因は、主にポスティング事業におけるアルバイトスタッフの採用によるものです。来期以降の方針としては、引き続き全社で 200 名規模の採用を計画しており、特にアウトソーシングセグメントの飛躍的な成長を目指します。なお、アルバイト採用は即座に売上寄与しますが、正社員採用については教育期間が必要となるため、収益貢献までには一定のタイムラグが発生するモデルとなっています。

<メディアプラットフォームセグメントに関する内容>

Q10. メディアプラットフォームセグメントの好調の要因を教えてください。

A. 当第 3 四半期累計で、売上高 6.7%増、セグメント利益 144.0%増と増収増益で推移しています。特にトレーディングカード関連メディアの立ち上げが寄与しました。今後は、急激な伸びというよりは、高水準を維持するフェーズに入ります。また、生成 AI 活用による業務効率化が進んでおり、EBITDA マージンは約 25% と高い収益性を維持しています。

Q11. 生成 AI の活用状況と事業への影響についてどう考えているのか教えてください。

A. 活用については、記事制作の全プロセスに生成 AI を導入し、制作スピードと品質の向上、コスト削減を実現しています。また、Web 開発・デザイン領域でも生成 AI ツールの試験導入を進めています。また、影響については、検索エンジンにおける生成 AI の回答表示など、ユーザー流入への影響は注視が必要ですが、SEO 対策や LLM 対策を講じています。

以上