2026年11月16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）

2027年２月期 第２四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10月15日（木）に2027年２月期 第２四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２四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＞

Ｑ１．当第２四半期連結累計期間の営業損失1.75億円に対し、通期予想の達成には下期だけで約4.4億円～4.41億円の営業利益が必要と理解しております。決算説明資料27ページでは、採用費抑制0.7億円、教育費抑制1.5億円、エネルギーセグメント回復0.6億円、アウトソーシングセグメントの新規顧客・取引による利益貢献３億円+α につきまして、すでに実現の見通しが立っている部分と今後の営業活動に左右される部分の内訳、および新規取引における契約済み・稼働確定案件の進捗状況を教えてください。

Ａ．採用費につきましては、上期に先行投資を行っており、採用単価は約70万円で約100名を採用したことから、概ね0.7億円を要しました。教育費につきましても、１人あたり月額約50万円、教育期間を３か月として試算しますと、100名で概ね1.5億円のコストが発生していた計算になります。これら採用費および教育費の２点につきましては下期において発生しないため、合計で約2.2億円の利益改善要因になると見込んでおります。続いて、エネルギーセグメントの回復約0.6億円に関しましては、７月にＡｏｉｅ社の営業制限が解

除されて以降、受注は復調傾向にあり、８月と９月の単月実績比較で約 0.1 億円の改善が見られます。この回復傾向を維持できれば、下期６か月分で約 0.6 億円の利益貢献となります。最後に、アウトソーシングセグメントの新規顧客・取引３億円＋α についてですが、すでに契約締結済みの案件もあれば、現在進行中の案件もございます。個別案件の詳細な開示は差し控えさせていただきますが、当社グループとして実行すべき施策はすでに明確になっております。契約条件の取りまとめや現場における確実な業務遂行を通じて着実に売上および利益を計上し、下期の計画を達成してまいります。

Ｑ２．当第２四半期連結会計期間末の純資産は 9.08 億円、自己資本比率は約 28%、営業ＣＦは▲1.43 億円でした。借入契約における各決算期末の連結純資産を前年同期比 75%以上に維持するという財務制限条項に関し、前期末の純資産 10.73 億円を基準とすると、2027 年２月末の維持基準は 8.05 億円となり、足元との安全余裕は 1.03 億円となります。また、８月末の有利子負債 12 億円に加え、９月 30 日には蓄電設備取得のため 4.93 億円の追加借入を実行しております。これらを踏まえ、下期業績の変動も含めた財務制限条項への対応方針と返済余力の管理状況、あわせて蓄電池事業の投資総額約 6.75 億円に関する想定年間 EBITDA、投資回収期間、返済後のキャッシュ・フローの見通しについて、開示可能な範囲で教えてください。

Ａ．財務制限条項につきましては、現在の当社グループの業績計画において大きな損失を計上することは想定しておらず、期末時点で条項に抵触することは見込んでおりません。また、返済余力に関しましても、８月末時点における現預金水準は約 17 億円を確保しておりますので、現在の借入金返済に対して十分な余力を有していると判断しております。加えて、当社のデットキャパシティにはまだ一定程度の余裕があり、資金調達の観点においても問題ない水準を維持できていると認識しております。なお、系統用蓄電池事業の収益性や回収期間に関する詳細数値につきましては、非開示とさせていただきます。

Ｑ３．ＱＵＯカードによる株主優待について、足元で発生している費用の規模と今後の継続性について教えてください。

Ａ．株主優待に係るコストにつきましては、足元で約１万名の株主様がいらっしゃるため、年間で約 0.2 億円となっております。なお、制度の継続性について、ご懸念をお持ちの株主様もいらっしゃるかと存じますが、現時点で株主還元方針を変更する予定はなく、今後も継続していく方針です。

Ｑ４．当上期において約 100 名を採用されたとのことですが、オフィススペースが足りているのか懸念しております。増床やオフィス移転などの計画はあるのでしょうか。また、増床などを行う場合、その費用は当期の業績予想にすでに織り込まれているのか教えてください。

Ａ．人員の増加に伴いオフィスが手狭になっていたため、当上期において新たなフロアを賃借し、一部人員のフロア移動を実施いたしました。これにより、現在は十分なスペースを確保して業務を行える環境が整っております。なお、本件に伴う費用につきましては、すでに当期の業績に織り込み済みです。

Ｑ５．プロダクトの多くはレッドオーシャンかと思いますが、優位性や今後の取り組みについて教えてください。

Ａ．当社グループが手掛ける各領域においては競合が非常に多く、参入障壁も決して高いわけではないと捉えております。しかしながら、その環境下において当社グループには大きく２つの競争優位性がございます。１点目は、上場企業としての社会的信用力です。競合の多くが未上場企業である中、上場企業としての透明性の高さがクライアントへの安心感につながり、案件獲得における大きな強みとなっております。２点目は、大規模組織のマネジメントおよびオペレーション構築力です。当社グループは過去最大で 1,000 名規模の組織を統括・運営した実績を有しております。この過程で培われた組織管理や業務標準化のノウハウが社内に蓄積されており、他社が容易に模倣できない参入障壁になっていると考えております。

Ｑ６．決算説明資料 34 ページに記載の共通費４億円について、今後の削減余地があるか教えてください。

Ａ．現状において、共通費を削減する予定はございません。内訳の多くはバックオフィスやエンジニア約 100 名強の人件費および社内システム費用となっております。各事業の拡大に伴い一定程度は管理コストも比例するため、現在のコスト水準を維持しながらトップラインを伸ばしていく考えです。

Ｑ７．現在検討されているＭ＆Ａ案件の状況について、注力している分野や具体的な進捗を教えてください。

Ａ．Ｍ＆Ａにつきましては継続して案件の検討を行っておりますが、現時点で具体的に公表できる段階のものはございません。

＜エネルギーセグメントに関する内容＞

Ｑ８．系統用蓄電設備の工事着工に関する開示についてお伺いします。こちらは 2027 年４月から売上に計上されると考えてよいでしょうか。また、サービス開始直後から利益が見込めるものなのか教えてください。

Ａ．2027 年３月までに工事が計画通り完了すれば、４月もしくは５月頃から売上の計上が見込めると考えております。現時点では工事は順調に進んでおりますが、完成まで予断を許さない側面もございますので、当社としては早期完成に向けて工事の進捗を見守るとともに、不測の事態にも備えて万全の体制で対応を進めてまいります。

Ｑ９．Ａｏｉｅ社の新規営業停止の影響で売上高が大きく減少しましたが、７月から取引を再開されています。現在の受注状況は営業停止前と比較してどの程度まで回復しているのでしょうか。また、助成金問題の再発防止に向けて、管理体制をどのように改善されたのか教えてください。

Ａ．当社グループのエネルギーセグメントは、Ｃ‐ｃｌａｍｐ社およびＡｏｉｅ社の２社で展開しております。現在は両社の機能を再編し、Ｃ‐ｃｌａｍｐ社が販売を、Ａｏｉｅ社が施工を担う役割分担のもとで一体的かつ効率的な事業運営を進めております。従前は販売機能や一部の管理機能が重複しておりましたが、これらを集約することで運営効率を高めました。これに加え、７月よりＡｏｉｅ社において新規営業を再開したことにより、足元のエネルギーセグメントの収益は月額約0.1億円程度改善してきており、今後の着実な回復を見込んでおります。また、助成金問題を受けた再発防止策につきましては、主に３つの点に取り組んでまいりました。１点目は、持株会社によるガバナンス体制の強化です。助成金申請に関わる計算プロセスの厳格化や内部統制、内部監査機能の強化を通じて監視体制を徹底いたしました。２点目は、現場プロセスの見直しです。業務フローの刷新とともに内部相談窓口を設置し、現場主導での業務プロセスの改善を進めてまいりました。３点目は、コンプライアンス意識の徹底です。経営陣からの継続的なメッセージ発信や研修の実施を通じて、法令遵守を最優先とする企業風土を醸成してまいりました。

Q10. 新規の住宅リフォーム事業や系統用蓄電池事業における業績へのインパクトや今後の見通しについて教えてください。

Ａ．来期以降に業績への本格的なインパクトとして寄与してくると想定しております。

＜アウトソーシングセグメントに関する内容＞

Q11. 当上期において約 100 名を採用されたとのことですが、これだけ大規模な採用を行うと、教育や管理も大変だと思います。採用された方々が実際に売上や利益に貢献するまで、どれくらいの期間が必要なのか教えてください。

Ａ．人員の増加に伴う教育や組織管理の体制強化は、当社グループとしても重要な経営課題であると認識しております。マネジメントの質をいかに高めていくかについては社内でも継続的に議論を重ねております。現在は人材開発部が主導して教育および研修プログラムの構築を進めているほか、現場レベルにおきましても生産性向上に向けた各種施策を試行錯誤しながら推進しております。戦力化までに要する期間につきましては、早い人員で３か月、時間を要する場合でも概ね半年程度と見込んでおります。立ち上がりの速度には個人差がございますが、業務の標準化を進めることで誰もが着実にスキルアップできる仕組みづくりを目指しております。また、管理職が育成されなければ組織の継続的な拡大は困難であると考えておりますので、並行してマネジメント層の育成にも重点的に取り組んでおります。

Q12. 今後も人員を増やしていく計画なのか、それとも当面は既存社員の生産性向上に注力するのか教えてください。

A．当下期においては、現時点で人員の追加採用は計画しておりません。そのため、既存社員の生産性向上を追求していく方針です。一人ひとりの生産性を高めることが売上および利益の双方の伸長につながると考えており、この取り組みを徹底して進めてまいります。

＜メディアプラットフォームセグメントに関する内容＞

Q13. 増収となった一方、当第２四半期連結会計期間の営業利益率が前年の 23.2%から 11.1%へ低下しています。これは広告出稿など将来の成長に向けた先行投資による一時的な低下なのか、それとも既存事業の収益構造の変化なのか、主な要因と今後の利益率の見通しを教えてください。

A．利益率低下の主な要因は、収益構造の変化によるものが大きいと考えております。これまで当社グループはＳＥＯメディアを中心とした収益体制を構築してまいりましたが、現在は集客経路の多様化を図るため、一定の広告投資を実施しております。決算説明資料 24 ページのグラフにも記載のとおり、広告出稿による売上比率が高まったことで相応の広告費用が発生しており、足元で収益構造の変化が生じております。ただし、当第２四半期連結会計期間におきましては、広告投資の採算が過去最も厳しい水準となっておりました。今後は利益率も回復に向かうと見込んでおり、前年同期実績の 23.2%の水準には及ばないものの、当期の 11.1%からは着実に改善していくものと考えております。

以上