



2026年1月9日

各位

会社名 C o c o l i v e 株式会社  
代表者名 代表取締役 山本 考伸  
(コード番号: 137A 東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 木場田 貴彦  
T E L 03 (6386) 0038

### 2026年5月期通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2026年1月9日開催の取締役会において、最近の業績動向を踏まえ、2026年5月期の通期業績予想を以下のとおり修正することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 2026年5月期通期個別業績予想の修正 (2025年6月1日～2026年5月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 1,518	百万円 314	百万円 315	百万円 231	円 銭 77.86
今回修正予想(B)	1,451	182	185	143	47.42
増減額(B-A)	△67	△131	△130	△87	—
増減率(%)	△4.4	△41.9	△41.3	△38.0	—
(ご参考) 前期実績 (2025年5月期)	1,301	279	281	209	71.39

(注) 上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因によって予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

#### 2. 当第2四半期（中間期）の概要および修正の理由

当第2四半期（中間期）に関しましては、不動産業界に特化したマーケティング・オートメーションツールである『K A S I K A』の付加価値向上・商談獲得ルートの新規開拓を進め、金融機関等からの見込顧客紹介や、資料問合せ・セミナー参加を通じたインバウンド商談などを主軸として進めてまいりました。

今後の成長戦略に基づき、「既存ドメインでの深堀り」及び「不動産ドメインでの拡大」については本日（2026年1月9日）付でリリースしております「【KASIKAI機能進化のロードマップ公開】AIやツール間連携などを中心に住宅・不動産営業DXを加速させる新機能を続々実装へ」にも記載のとおり、引き続き機能の更なる向上や不動産市場での新規開拓を目指し対応を進めております。

当該成長戦略を進める中で、2026年5月期は前期実績に比べて売上高は+16.6%を見込んでおりましたが、直近の業績動向を踏まえ以下のとおり売上高は+11.5%に見直し、また、各段階利益についても当初予想を修正しております。

今回の業績予想の修正における主な内容は以下のとおりです。

① 売上予想の修正

当年度においては、中長期的な事業成長に向け積極的な人員採用を継続している他、組織の拡大に応じて営業部門及びCS部門において体制の変更などを実施しております。一方で、当該体制変更に応じた社員育成体制の整備が遅れたことにより、「顧客数」が伸び悩み、売上高の見込みを修正しております。

当第1四半期の段階で当該課題を認識し、業務委託の活用や販売代理の更なる推進など営業の質の平準化・生産性向上を進める対策を実施してまいりましたが、当初の業績予想に達するほどの充分な業績回復が実現できませんでしたので、この度業績予想の修正を行うことといたしました。

② 人件費等の修正

当年度においては、成長戦略の一環として不動産業界での更なる成長を目指すため、『KASIK A』のAI機能の拡充やその他オプション機能の開発スピードを早めている他、不動産市場での新規開拓を進めるための各種施策を前倒しで進めております。(詳細は2026年1月9日付でリリースしております「【KASIK A機能進化のロードマップ公開】AIやツール間連携などを中心に住宅・不動産営業DXを加速させる新機能を続々実装へ」をご参照ください)。これら中長期的な事業成長に向けた積極的な人員採用を継続して行っている結果、2026年5月末時点の在籍者数を、当初見込み120名から130名に見直しております(2025年11月末118名)。また、併せて当該施策を進めるため外部の業務委託利用なども進めている結果、当初の想定より給与賃金の増加(+49百万円)、業務委託費の増加(+13百万円)等の発生が見込まれ、業績予想の各段階利益を修正しております。

上記の内容を踏まえ、当社では、先行投資としての将来成長に必要な人件費及び広告宣伝費等を確保したうえで、販売管理費の削減や営業体制の再構築を継続して行っています。一方で、通期の業績予想に関しては、ターゲットの市場規模には拡大余地が存在するものの、顧客リーチや成約を充分には生み出せていない現状において、売上未達や費用増加の影響が見込まれるため、下方修正を行うことといたしました。

以上