2026年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社オリバー

スタンダード市場 証券コード619A

2026.11

本資料に関する説明動画を当社IRサイトに掲載しておりますので、あわせてご覧ください。

エグゼクティブサマリー

■第3四半期累計業績は想定線で着地

売上収益 27,468百万円（YoY　＋7.4%）

営業利益　3,062百万円（YoY＋12.0%）

⇒オフィス市場、チェーンストア市場を中心に着実な成長を実現

■通期業績見通しを据え置き

売上収益 38,000百万円（YoY　＋8.5%）

営業利益　3,844百万円（YoY　＋8.5%）

⇒1株当たり配当額 18.33円　配当性向70%

© OLIVER CORPORATION

Agenda

目次

01　会社概要

02　2026年12月期 第3四半期 決算概要

03　今後の成長戦略

04　補足

01

会社概要



At a glance

非住宅施設インテリアの幅広いマーケットでバランスよく事業を展開

基本情報※1

社名	株式会社オリバー
代表者	代表取締役社長 大川 和昌
創業	1967年8月
事業内容	総合インテリアソリューション事業
資本金	50億37万5千円
事業年度	毎年1月1日から12月31日まで

社員数	有資格者数※3	デザイナー数
635人	529人	155人

サービス提供市場※2

オフィス	宿泊施設	商環境	ストア	医療・福祉
売上: 30.5%	21.8%	13.6%	23.2%	10.9%



主要顧客

継続顧客売上比率※4
88%

三井不動産 MITSUI FUDOSAN / 三菱地所 / 住友不動産 / MORI BUILDING
TOYOTA / docomo / SoftBank / TORIDOLL
INTERCONTINENTAL OSAKA / ANA CROWNE PLAZA BY IHG Hotel Grand Court Nagoya / SEIBU PRINCE HOTELS & RESORTS / TULLY'S COFFEE / スシロー

※1 社員数、有資格者数、及びデザイナー数は2026/9末時点。社員数はパート社員を除き、契約社員を含む
※2 数値は2025/12期売上割合。オフィスは「オフィス・文教・公共市場」、宿泊施設は「宿泊市場」、商環境は「商環境市場」、ストアは「チェーンストア・その他市場」、医療・福祉は「医療・福祉市場」を指す
※3 有資格者数は延べ人数。建築、IT、ビジネス系資格を含む
※4 継続顧客売上比率は当該期の売上全体のうち前年度以前に受注実績のある顧客からの売上である事を示す

© OLIVER CORPORATION

沿革

ひとつの想いが、半世紀。時代に合わせて形を変えてきたオリバー

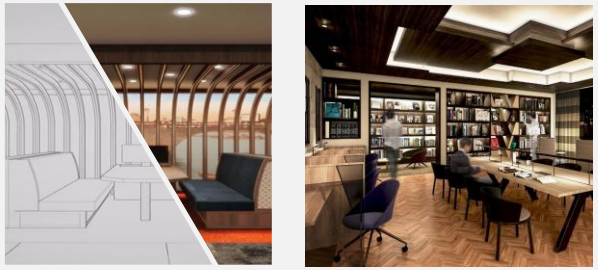
既製品



特注品



空間提案



内装設計施工



コンサル・デジタル



上流工程へと
領域拡大

昭和

平成

令和

© OLIVER CORPORATION

ビジネスモデル

B2B向け空間作りの全プロセスをカバー

新しい事業領域

1 コンサルティング プランニング
2 空間提案
3 内装設計施工

従来の事業領域

4 家具設計、調達、製造
5 品質管理



事例：富士急行株式会社 様



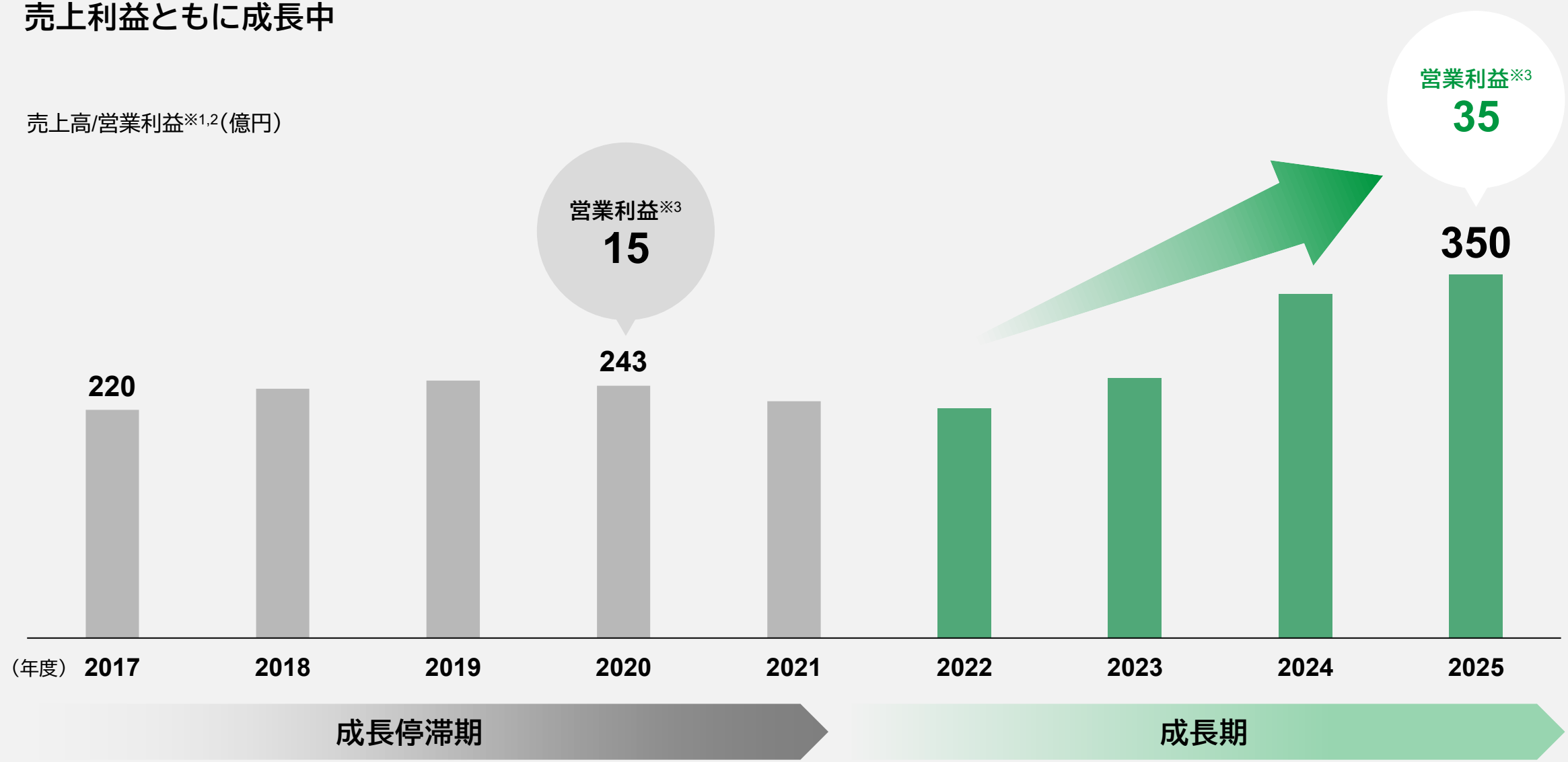
事例：フォーシーズンズホテル大阪 様

© OLIVER CORPORATION

成長期に入ったオリバー

売上利益ともに成長中

売上高/営業利益※1,2（億円）



※1 2020年度以前は10月決算、2022年度以降は12月決算。2021年度は2020/10/21-2021/12/31だが、他年度との比較の観点から2020/10/21～2021/10/20の値を記載
※2 2017/10~2020/10期は金融商品取引法に基づく会計監査済、2022/12~2023/12期は会社法監査済、2024/12~2025/12期は準金商法監査済の数値
※3 2020年度はJGAAP,2025年度はIFRS準拠

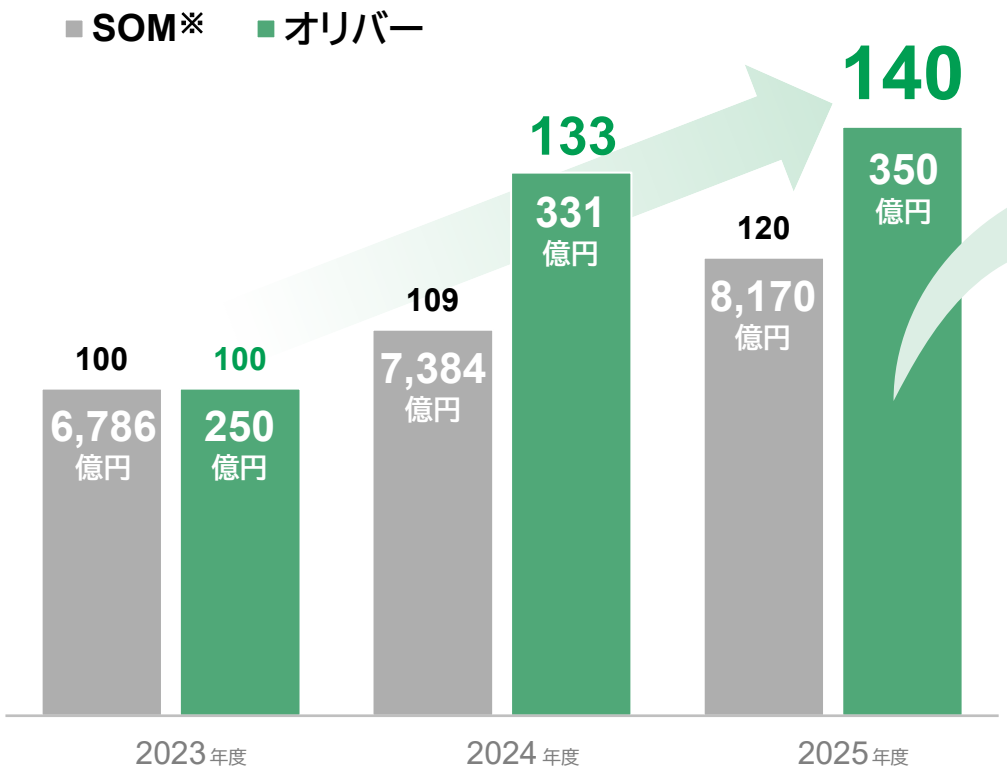
© OLIVER CORPORATION

市場成長を上回るオリバーの成長力

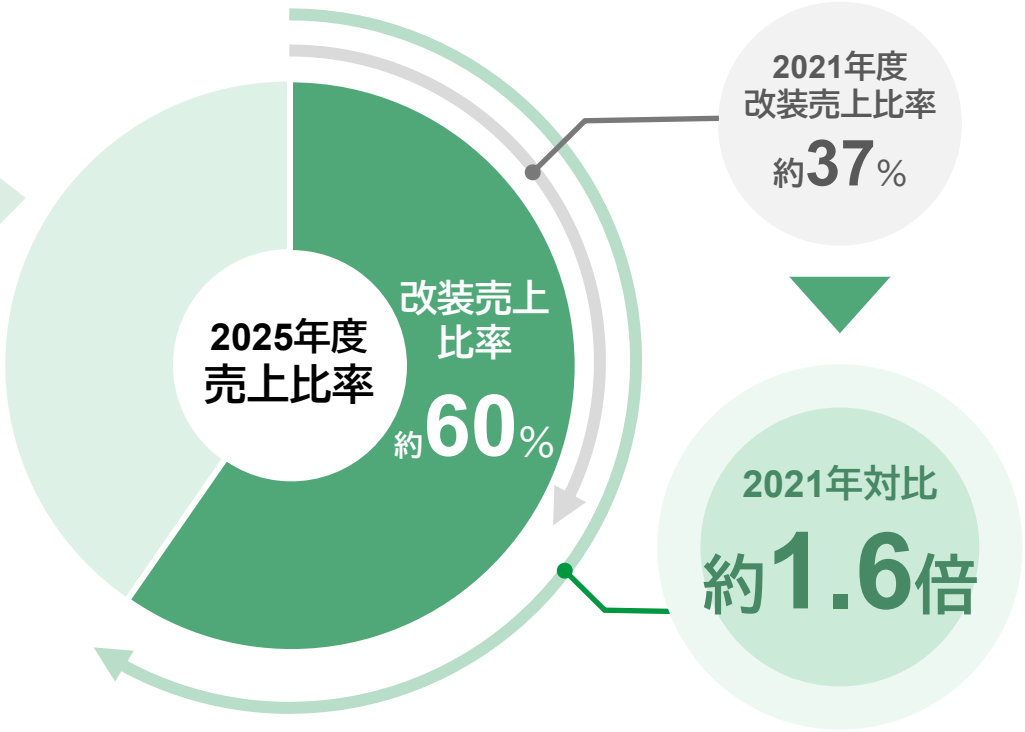
新時代の改装ニーズを先取りした高成長

高成長を実現

（2023年度の数値を100として指数化）



改装売上が約6割に



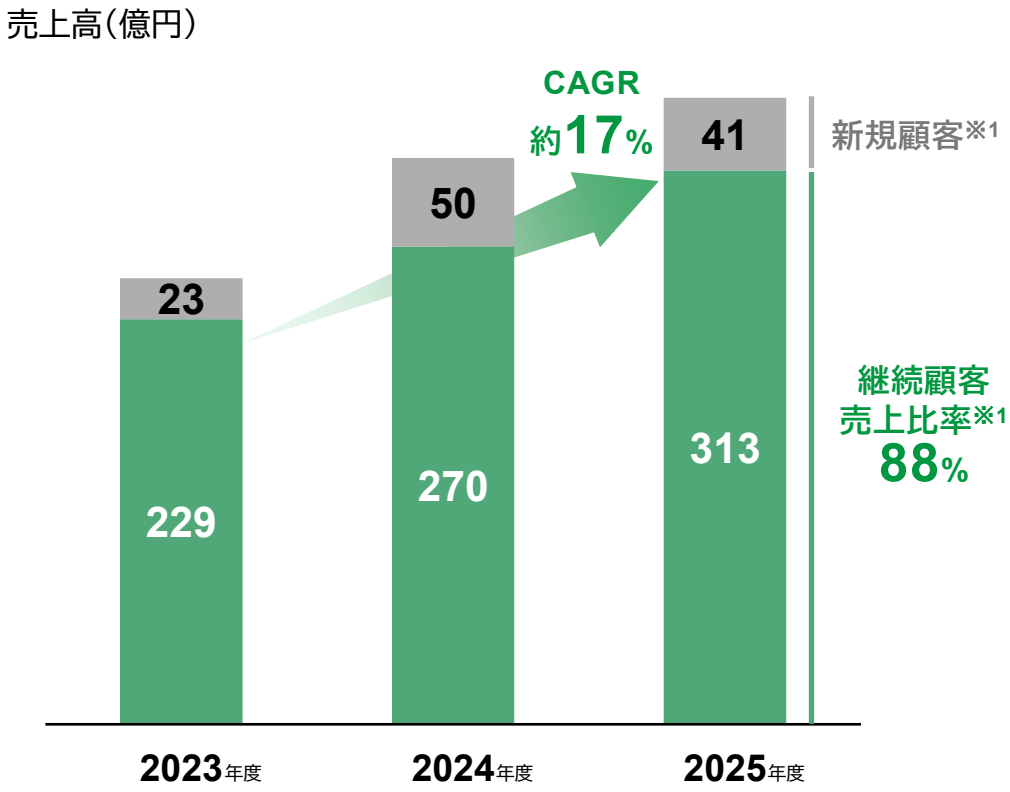
※ オフィス家具、ディスプレイデザイン業界の大手6社の売上高の合計を100とした相対値。各社2025年度開示資料より作成

© OLIVER CORPORATION

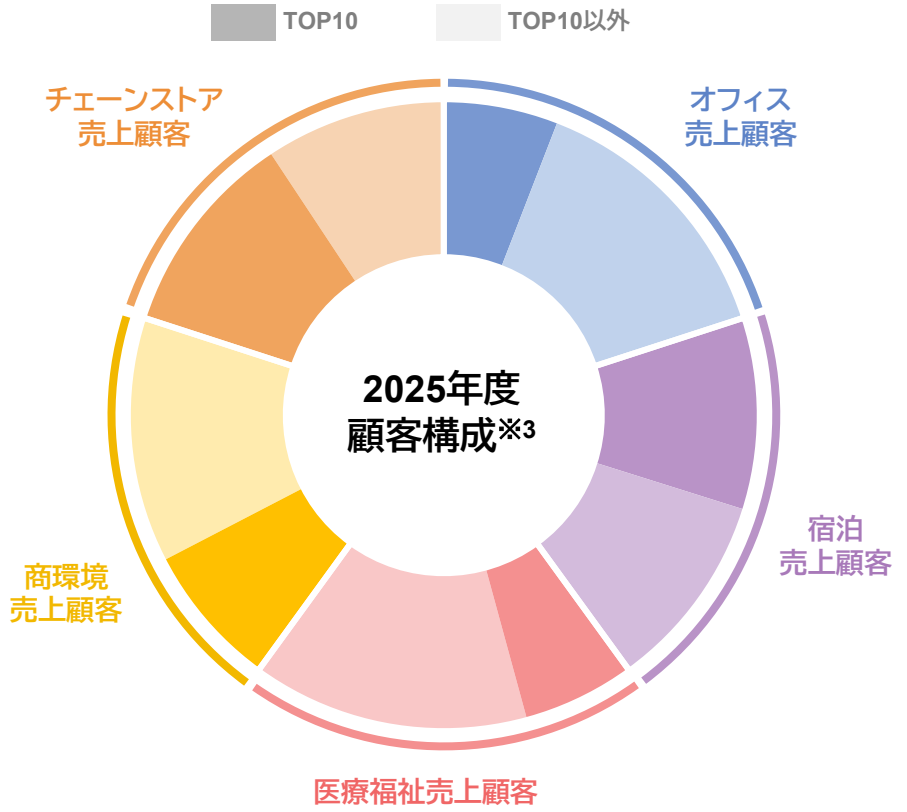
顧客とのパートナーシップ深化による成長

継続顧客からの売上が88%に

継続顧客売上成長はCAGR17%に



多岐にわたる顧客網※2,3



※1 継続顧客売上は前年度以前に受注実績のある顧客からの売上であり、継続顧客売上比率は当該期の売上全体のうち継続顧客売上の比率を示す。また、新規顧客と継続顧客売上は管理会計上の数値であるため、全社売上合計の財務会計数値とは一致しない
※2 顧客の支店ごとに複数口座がある場合は、別の顧客としてカウント
※3 顧客一社に対して複数の市場へ亘ってサービスを提供している場合には、当該顧客については市場ごとに別個に売上を集計

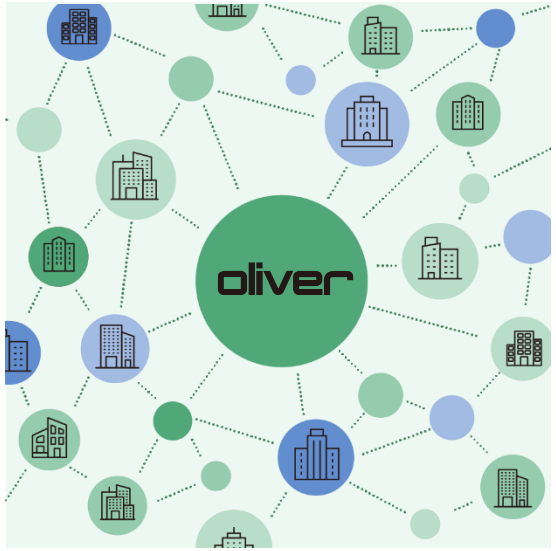
© OLIVER CORPORATION

特徴①ファブレス、ゆえにバウンドレス

1,000社強の提携網による3つの提供価値を通じて、”如何なる要望にも応えられる”ポジショニングに

ファブレス…

土台となる
1,000社強の
提携ネットワーク



…ゆえにバウンドレス…

数量	価格	機能
小ロット	高級品	既製品
↕	↕	↕
大量生産	予算重視	特注品

…独自のポジショニング

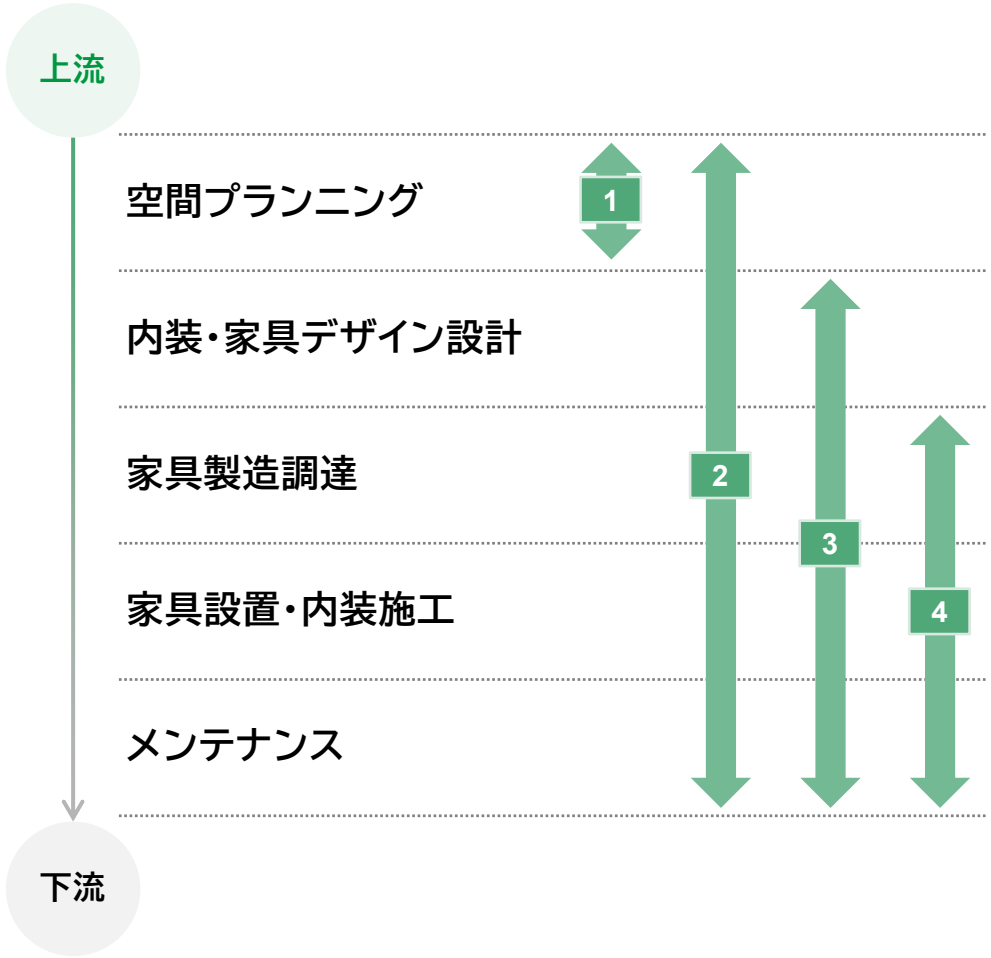
“如何なる要望にも
応えられる”



© OLIVER CORPORATION

特徴②あらゆる工程でサービス提供

バリューチェーンの上流から下流までの全てに対応



1 コンサルティング

カーディーラー：BMW青山スクエア様



2 上流から全て

オフィス：TOHOシネマズ株式会社様



3 著名デザイナーと協働

ホテル：フォーシーズンズホテル大阪様



4 既製品と特注品を提供

チェーンストア：スシロー様 甚目寺店



© OLIVER CORPORATION

特徴③クロスオーバーソリューション

市場を横断するデザイン組織を活かし、新たな価値を創造

	オフィス	宿泊	医療福祉	商環境	チェーンストア
空間デザイン	○	○	○	○	○
家具デザイン	○	○	○	○	○

市場横断的なデザイン組織

オフィス × 商環境

TOHOシネマズ株式会社様「商業施設のノウハウを活かしたオフィス」



User Voice　TOHOシネマズ株式会社 ご担当者様

- 整然とした中に**遊び心があり、流行に左右されない格好良い**佇まい
- リフレッシュエリアも落ち着いた雰囲気で、**オン/オフの切替ができる**オフィス創りを実現
- ヒトデ型デスク等の多彩な場で集中環境をつくり、**部署間交流と業務効率を向上**

医療福祉 × ホテル

藤田医科大学 先端医療研究センター様「ラグジュアリーホテルのノウハウを活かした健診施設」



User Voice　藤田医科大学 ご担当者様

- 医療施設でありながら、**プライベート感ある高級ホテルのような佇まい**
- **医療施設としての安全性・メンテナンス性・機能性**に、上質な空間に適したデザイン性を両立
- 満足感とともに**ストレスや不安を軽減**

※ 上記は、当社HPより、特定の顧客の意見を一例として取り上げたものであり、当該顧客の主観としての当社のサービスのメリットを例として示したものにすぎず、必ずしも当社のサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません

© OLIVER CORPORATION

デザインの独自性

「選ばれるデザイン」を実現しつつ、AI時代に向けた基盤を有する

独自性 1

多様なスキルを持つデザイナーと外部デザインの取り込み

プロダクト 49名※1 × インテリア他 85名※1,2 × 著名デザイナーの採用 × 外部デザイン事務所と協業

バリュークロスオーバー　大手設計事務所出身者など　著名デザイン事務所

独自性 2

AI時代に対応できるポテンシャル

デザインのテック人材	30名※3
プロダクト	蓄積された図面・ノウハウ
AI活用状況	デザインの自動生成など

インテリアデザイン例



今野 睦巳

Chief Designer

ホテル・医療福祉・オフィス等幅広く携わる



ウェルビーイング大阪堂島 様

プロダクトデザイン例



藤田 ちなみ

Senior Designer

インテリアデザイン経験後にプロダクトデザイン



ホテルインディゴ軽井沢 様

※1　2025/12末時点。2025/12末時点で未配属の新入社員については2026年1月1日時点の配属を反映
※2　BIM等デジタルソリューション関連の部門も含む
※3　2025/12末時点のAI/VRに関する社内資格保有者数

© OLIVER CORPORATION

オリバーの特徴を活かした事例：富士急行株式会社様

課題を共に解決する「パートナー」へと進化した長年の歩み

関係の始まり

富士急行様 ← oliver

当初は、
温泉施設への家具納入



領域の拡大

富士急行様 → oliver

プロアクティブな提案による
信頼醸成





パートナーへ

富士急行様 ⇄ oliver

上流工程を含めた
ワンストップソリューション







© OLIVER CORPORATION

02

2026年12月期
第3四半期 決算概要



PL: 業績の概要

（単位:百万円）	FY2025/12 3Q累計	FY2026/12 3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上収益	**25,567**	**27,468**	**+1,901**	**+7.4%**
売上総利益	**7,416**	**8,228**	**+812**	**+11.0%**
売上総利益率	*29.0%*	*30.0%*	*+0.9%*	-
販管費	**4,694**	**5,131**	**+437**	**+9.3%**
売上高販管費率	*18.4%*	*18.7%*	*+0.3%*	-
営業利益	**2,733**	**3,062**	**+329**	**+12.0%**
営業利益率	*10.7%*	*11.1%*	*+0.5%*	-
当期利益	**1,885**	**2,091**	**+206**	**+10.9%**
当期利益率	*7.4%*	*7.6%*	*+0.2%*	-
EBITDA	**3,164**	**3,519**	**+355**	**+11.2%**
EBITDA マージン	*12.4%*	*12.8%*	*+0.4%*	-

TOPICS

- 前年同期比増減率は
  売上収益＋7.4%
  営業利益＋12.0%
- 市場別ではオフィス市場が
  大きく全体を牽引。
  次いでチェーンストア市場が
  堅実に成長を支えている状況。
- 上場時開示の通期業績見通しに
  対する営業利益の進捗率は
  79.7%と着実に進行。

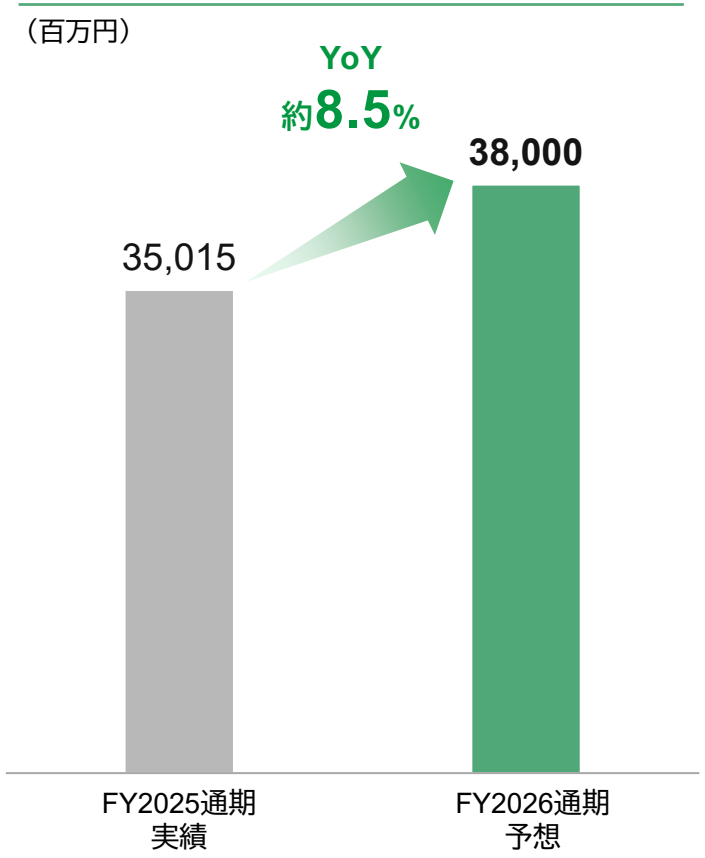
※ 数値はIFRS準拠
※ EBITDAは営業利益に減価償却及び償却費を加えた数値

© OLIVER CORPORATION

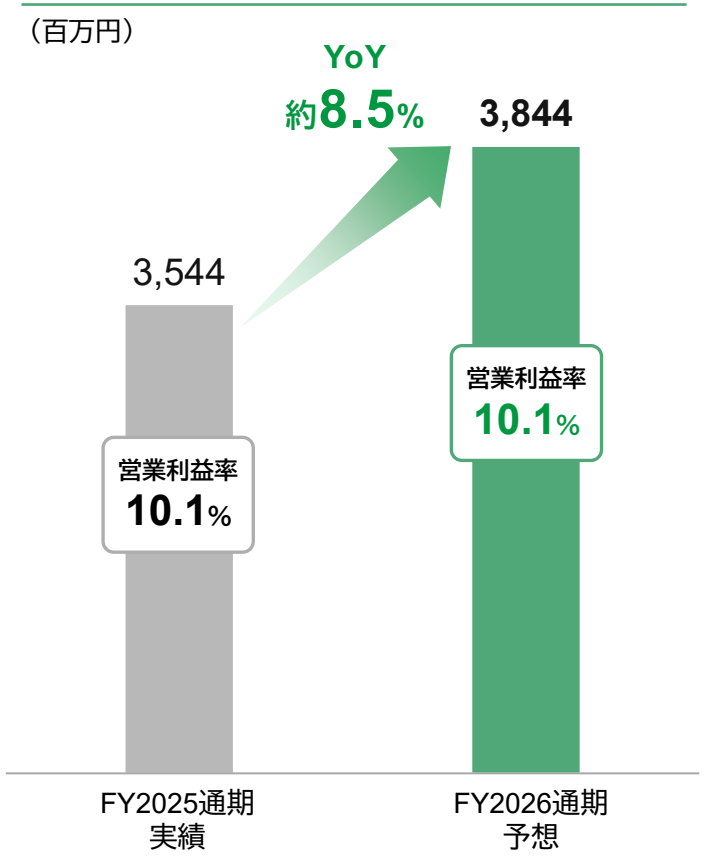
2026年通期業績予想

通期予想は上場時発表を据え置き

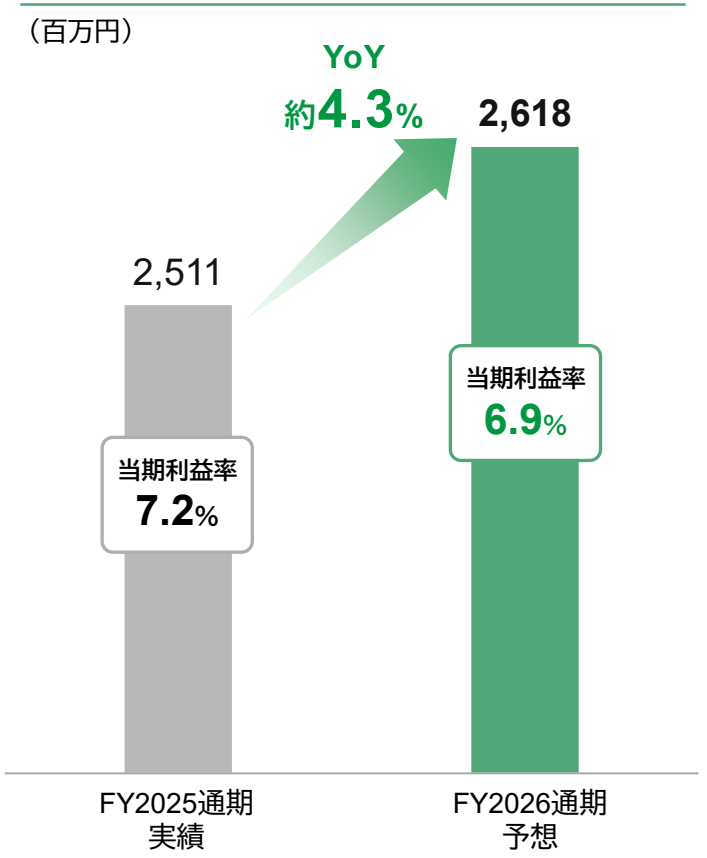
売上収益



営業利益



当期利益



※ 数値はIFRS準拠

© OLIVER CORPORATION

03

今後の成長戦略



時代の変化がオリバーの成長の追い風に

変化を先読みし成長のチャンスに変える

SOM
（Serviceable Obtainable Market）
約**8,000**億円 ※1

oliver
売上 **350**億円
2025/12期

SOM拡大要因※2

1 リニューアル需要増加
- 建築費の高騰による新築物件の減少
- 既存不動産のバリューアップのトレンド

2 体験価値の希求
- インバウンド観光客の増加・継続
- 多様な施設内でのコト消費を好むトレンド

3 デザイン性の高い空間の定着
- 消費者のデザイン選好の強まり
- 空間オーナーのインテリアデザインへの投資の普及

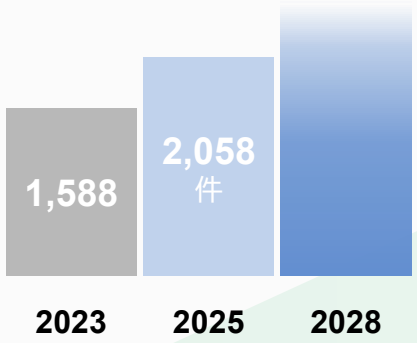
※1 オフィス家具、ディスプレイデザイン業界の大手6社の売上高の合計。各社2025年度開示資料より作成。
※2 当社の分析及び推定に基づく

© OLIVER CORPORATION

売上成長と収益性向上の両立へ

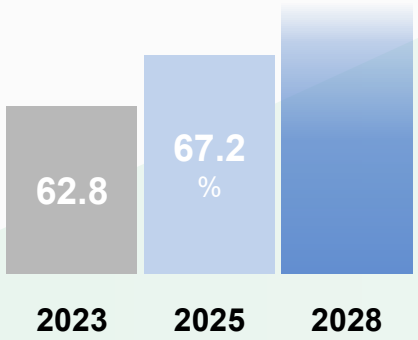
原動力となるKey KPIsの継続的な上昇トレンドを目指す

リード件数※1



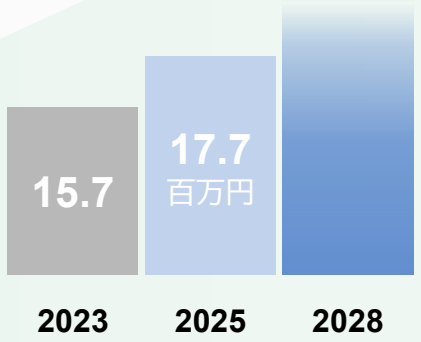
×

受注率※1



×

案件規模※1



＝

中期経営計画※2

FY2026-2028 CAGR

売上高	約8%
営業利益	約10%

2028年度 営業利益率

2025年度10.1%から、
0.5%程度の改善

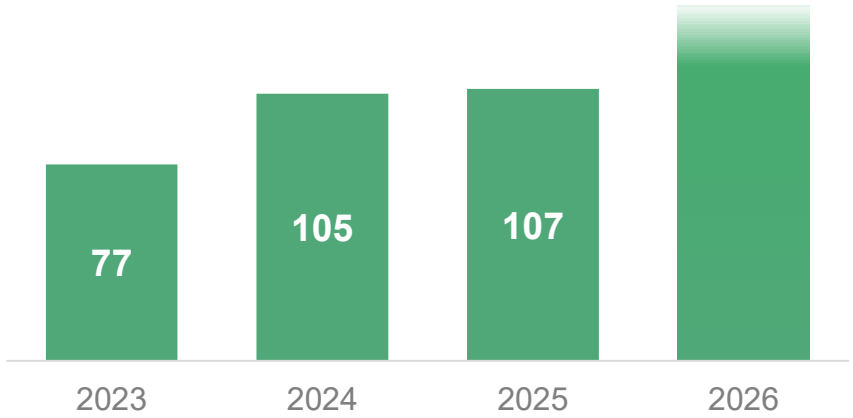
※1 リード件数とは見込案件数、受注率とはリード件数のうち実際に契約に至った件数の割合、案件規模とは1案件あたりの売上金額の単純平均を指す
※2 本ページの内容は、本資料作成時点で入手可能な情報および一定の前提に基づく当社の判断であり、実際の結果は、経済情勢、競争環境、市場動向、規制環境その他様々な要因により大きく異なる可能性があります
本ページに記載する目標値は、達成を保証するものではなく、また、状況の変化に応じて今後見直す可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください

© OLIVER CORPORATION

主力市場ごとの状況①：オフィス市場

変化する価値観を先取りして、顧客とのパートナーシップを加速

売上推移（億円）※1



主に注力するKPI

案件規模 × リード件数 × 受注率

TOPICS

- オフィス投資は引き続き堅調に推移
- 内装を含む大型案件を軸に受注率向上

オリバーの戦略

- クリエイティブオフィス等のデザインと機能性の強みが生かされる領域へ展開
- 上流コンサルティングでパートナーとしてのポジションを確立


Umios株式会社 様


トヨタ自動車株式会社 様　名古屋オフィス

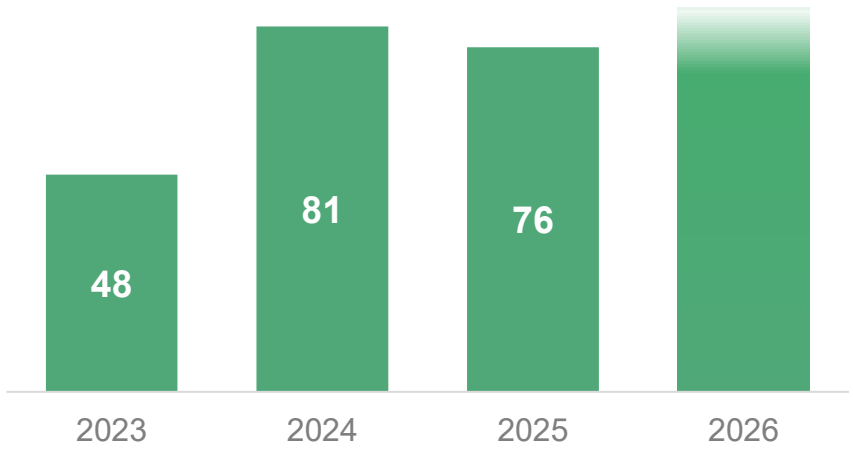
※1 FY2023まではJGAAP、FY2024以降はIFRS準拠

© OLIVER CORPORATION

主力市場ごとの状況②：宿泊市場

高付加価値な大型案件を獲得

売上推移（億円）※1



主に注力するKPI

案件規模 × リード件数 × 受注率

TOPICS

- 好調なインバウンドを背景に投資も引き続き活況
- 2027年の受注残高は今期を上回るペースで推移

オリバーの戦略

- ラグジュアリー案件での実績を重ね、ブランドを確立
- 内装・設計のケイパビリティ拡大による事業強化


ANAクラウンプラザ名古屋 様


ヒルトン広島 様

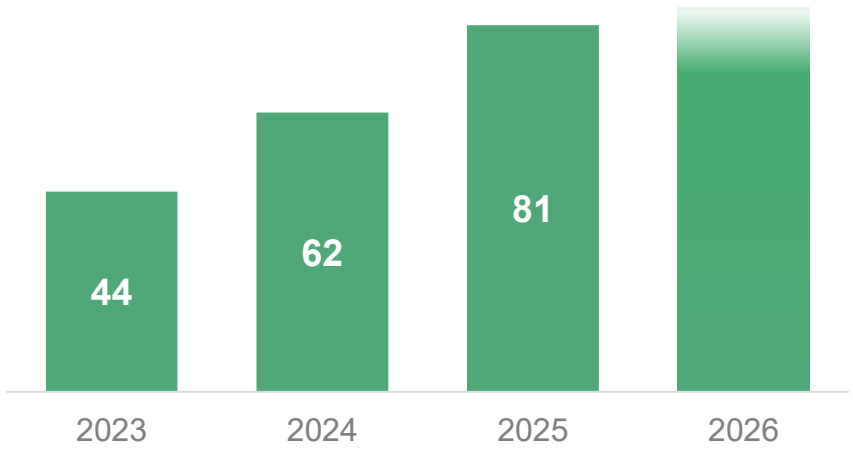
※1 FY2023まではJGAAP、FY2024以降はIFRS準拠

© OLIVER CORPORATION

主力市場ごとの状況③：チェーンストア市場

ファブレスモデルの供給力および機動力で、大口顧客におけるシェア拡大

売上推移（億円）※1



主に注力するKPI

案件規模 × リード件数 × 受注率

TOPICS

- 外食産業の店舗改装需要が堅調に推移
- 回転寿司業態に加え、ファストフード・カフェ業態が活発化

オリバーの戦略

- 上位30社のシェア拡大とグローバルチェーンへ注力
- 店舗の無人化等のオペレーションに対応する家具の提供


モスバーガー様 練馬駅店


Gong cha様 原宿神宮前店

※1 FY2023まではJGAAP、FY2024以降はIFRS準拠

© OLIVER CORPORATION

成長ポテンシャル

更なる成長投資もテコに、より一層の飛躍を目指す

2026-28
中期経営計画

5大市場それぞれの戦略を
実行しながら持続的な成長を目指す

売上 ＋約8%　営業利益 ＋約10%

更なる成長投資

- 人材投資
- M&A
- デジタル投資
- 海外事業投資

内外装事業の
さらなる展開

提供製品・
サービスの拡張

海外アングル
案件の加速

© OLIVER CORPORATION

株主還元方針

上場時発表から変わらず、利益成長に加えて、配当及び自己株取得も組み合わせた株主還元を行う方針

1株当たり配当金

2026/12期
予想

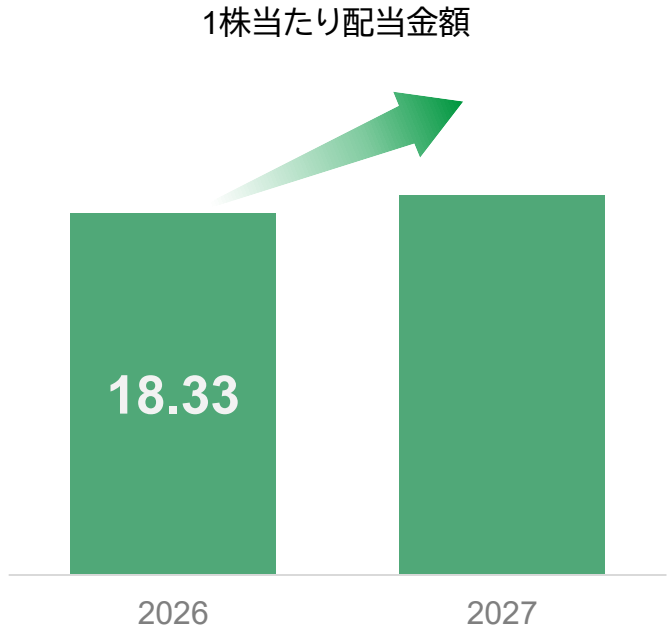
18.33円

配当性向

70%

配当方針

配当金額の維持・増額に努める



© OLIVER CORPORATION

04

補足



BS: 財政状態の概要

（単位：百万円） 資産	FY2025/12 4Q	FY2026/12 3Q	増減額
現金及び 現金同等物	5,649	4,538	△1,112
営業債権及び その他債権	6,929	6,194	△735
棚卸資産	1,879	1,945	＋65
その他 流動資産等	1,535	1,736	＋201
流動資産合計	**15,993**	**14,413**	**△1,580**
有形固定資産	2,071	2,026	△45
のれん及び無形資産 （内のれん）	8,410 (8,353)	8,411 (8,353)	＋0
その他 非流動資産等	3,798	3,548	△250
非流動資産合計	**14,279**	**13,984**	**△295**
資産合計	**30,272**	**28,397**	**△1,875**

負債及び資本	FY2025/12 4Q	FY2026/12 3Q	増減額
営業債務及び その他債務	7,847	3,184	△4,662
借入金	329	330	＋1
その他 流動負債等	1,807	2,884	＋1,076
流動負債合計	**9,983**	**6,398**	**△3,585**
借入金	2,159	1,997	△162
その他 非流動負債等	1,982	1,816	△167
非流動負債合計	**4,141**	**3,812**	**△329**
負債合計	**14,124**	**10,210**	**△3,914**
資本合計	**16,148**	**18,187**	**＋2,039**
負債及び資本	**30,272**	**28,397**	**△1,875**
Net Cash	**3,162**	**2,212**	**△950**

※ 数値はIFRS準拠。一部科目（「借入金」など）は、端的に実態が分かるよう会計上の科目名から文言調整済み

© OLIVER CORPORATION

CF: キャッシュ・フローの状況

（単位：百万円）	FY2025/12 3Q	FY2026/12 3Q	前年同期比 増減額
営業キャッシュ・フロー	**△1,960**	**△403**	**＋1,557**
税引前利益	2,721	3,013	＋292
減価償却費及び償却費	339	354	＋15
営業債権及びその他債権の増減額（△は増加）	255	749	＋494
棚卸資産の増減額（△は増加）	△315	△65	＋250
営業債務及びその他の債務の増減額（△は減少）	△2,924	△4,650	△1,726
法人税等の支払額	△2,189	△572	＋1,616
その他	152	768	＋616
投資キャッシュ・フロー	**△339**	**△148**	**＋191**
有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出	△291	△108	＋183
その他	△48	△41	＋8
財務キャッシュ・フロー	**△526**	**△561**	**△36**
長期借入金の返済による支出	△166	△166	－
その他	△360	△395	△36
現金及び現金同等物の増減額	**△2,826**	**△1,112**	**＋1,715**

※1 数値はIFRS準拠
※2 主な一時要因は次の通り：
2025/12 3Q 法人税等の支払額は、子会社売却に係る税金支払の影響
2025/12 3Q 営業債務及びその他の債務の減少は、下請法対応による支払いサイトの短縮による影響
2026/12 3Q 営業債務及びその他の債務の減少は、取適法対応による支払いサイトの短縮による影響

© OLIVER CORPORATION

株式会社オリバー

証券コード：619A

https://www.oliverinc.co.jp/

IR・株式に関するお問い合わせ
経営企画部
（ir@oliverinc.co.jp）

＜将来の見通しに関する注意事項＞

記載されている業績予想などの将来に関する記述は、作成日現在において入手可能な情報にもとづき、当社が合理的と判断したものです。潜在的なリスクや不確実性が含まれているため、実際の成果や業績は記載の予想と異なる可能性がありますので、あらかじめご了承ください。