各セグメントで売上高が過去最高を更新、中期経営計画達成へ大きく前進

～2025年3月期は実質増益、ROE10%以上の目標を4期連続で達成～

株式会社オカムラ
2025年3月期 決算説明会

2025年5月13日
代表取締役 社長執行役員
中村　雅行

COPYRIGHT © OKAMURA CORPORATION. ALL RIGHTS RESERVED.

2025年3月期の総括

2025年3月期 業績ハイライト

売上高
3,145億円
（過去最高）

前年比：105.4%　前年差：＋162億円

- オフィス環境事業 過去最高（4期連続更新） 前年比：103.5%　前年差：＋57億円
- 商環境事業 過去最高（2期連続更新） 前年比：105.9%　前年差：＋66億円
- 物流システム事業 過去最高（2期連続更新） 前年比：122.9%　前年差：＋42億円

営業利益
239億円
（過去2番目）※

前年比：99.6%　前年差：▲1.0億円　営業利益率：7.6%（前年差：▲0.5pts）

※実績から過年度分を含むのれん償却の増加による影響17.1億円を除いた数値

営業利益　256億円（実質過去最高）
前年比：106.7%　増減額：＋16.1億円　営業利益率：8.2%（＋0.1pts）

当期純利益
220億円
（過去最高）

前年比：108.7%　前年差：＋17.6億円

- EPS 232.9円　前年比：108.7%　前年差：18.7円
- 投資有価証券売却益（税引前）40.5億円（前年度実績：38.4億円）

1株当たり配当金
94円

増配：＋8円（前年実績86円）　配当性向40.4%

- 対期初計画：＋4円
- 中間45円　期末49円（予定）

ROE
12.3%

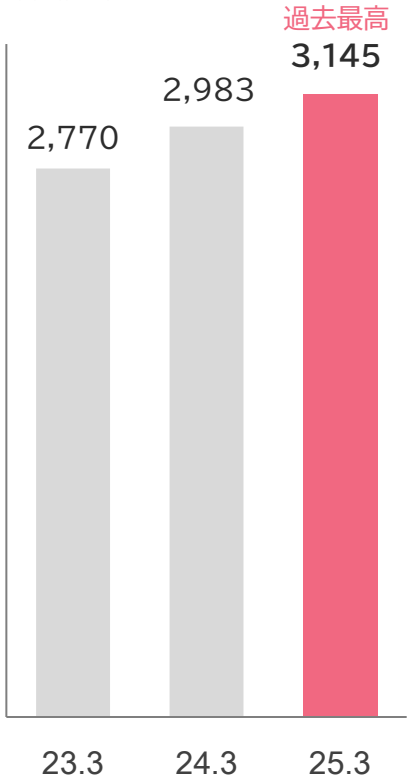
中期経営計画2025（2024年3月期～2026年3月期）の目標値（10%以上）を4期連続で達成

- 2024年3月期実績：12.6%　2025年3月期実績：12.3%

2025年3月期 業績ハイライト　売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を更新

売上高

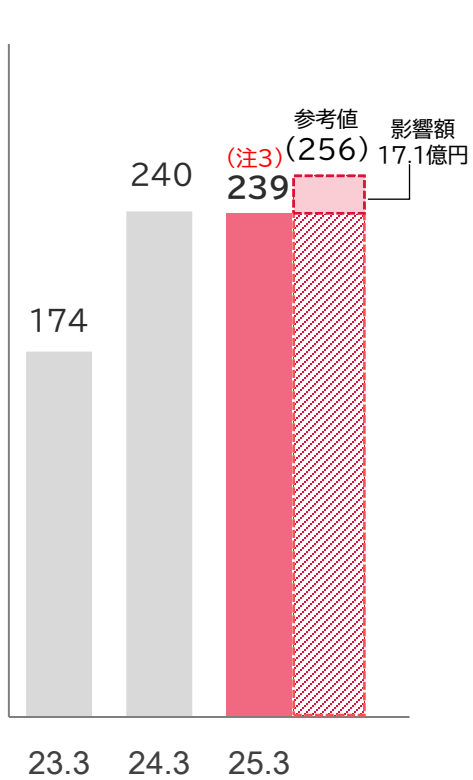
単位(億円)



計画比(注7)　99.1%
前年比　105.4%

営業利益

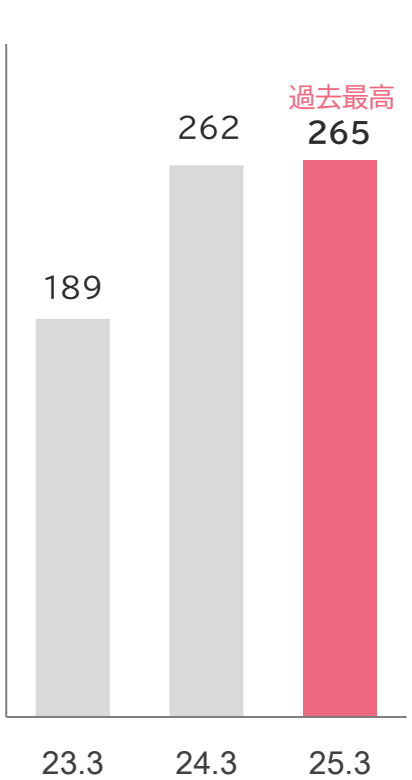
単位(億円)



計画比(注7)　102.7%
前年比　99.6%
参考値(106.7%)

経常利益

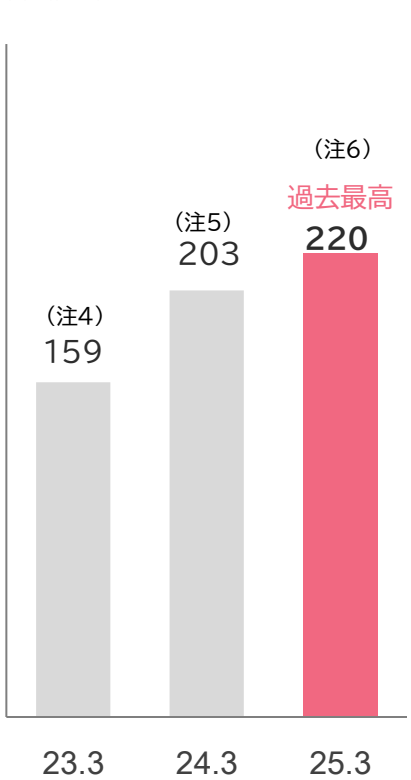
単位(億円)



計画比(注7)　103.8%
前年比　100.9%

当期純利益(注2)

単位(億円)



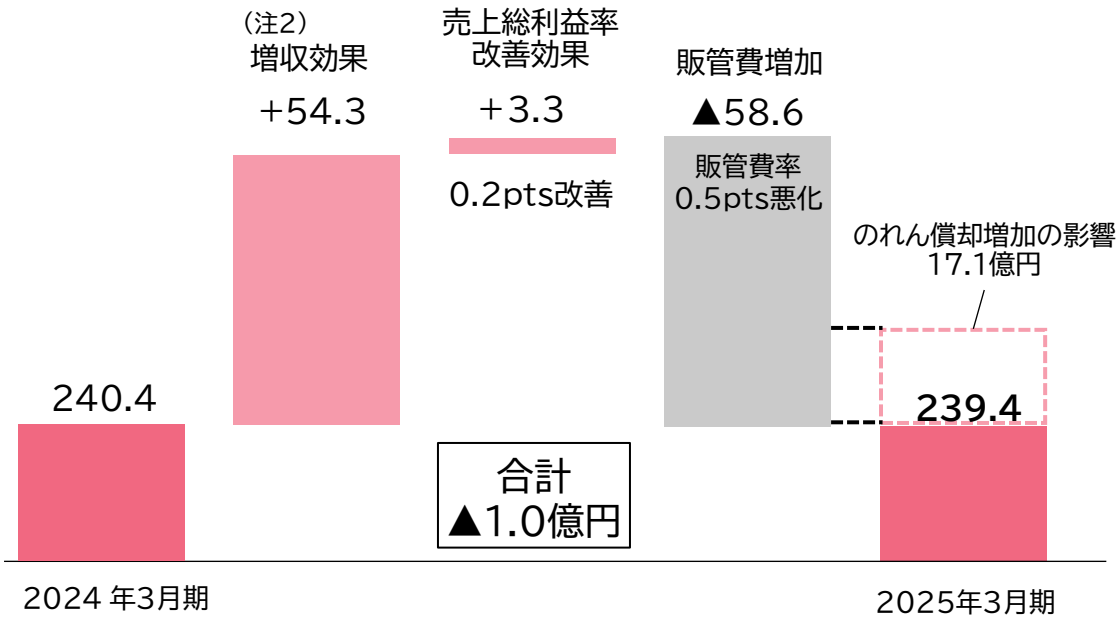
計画比(注7)　110.2%
前年比　108.7%

(注1)記載金額は表示単位未満を四捨五入して表示　(注2)当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表す
(注3)DB＆B社のれん償却一括計上の影響含む　**前年同期比で17.1億円の販管費増加　()内の数値はのれん影響を除いた参考値**
(注4)投資有価証券売却益45.2億円(税引前)含む　(注5)投資有価証券売却益38.4億円(税引前)含む　(注6)投資有価証券売却益40.5億円(税引前)含む
(注7)計画値は2024年11月6日に修正したもの

営業利益増減要因

■営業利益 （単位：億円）

- オフィス環境事業、商環境事業、物流システム事業ともに過去最高の売上を達成
- 価格転嫁やコストダウンの取組みにより売上総利益率は0.2pts改善
- 販管費は賃上げによる人件費の増加、配送コスト上昇などにより増加
- DB＆B社の完全子会社化に伴う過年度のれんの一括計上の影響も含む（補足説明は次項に記載）
- 上記の一過性要因を除けば、増収効果及び売上総利益率改善効果により原価、販管費の増加分は吸収できている



主要な販管費増加要因

のれん償却費増加 （その他販管費に含まれる）	+17.1億円
人件費関連	+10.7億円
荷造運搬費	+6.8億円

（注1）記載金額は表示単位未満を四捨五入して表示（各数値の合計は合わないことがあります）
（注2）売上増減効果 ＝ 売上差額 × 前期売上総利益率

DB＆B社のれん償却について

- 2024年7月、DB＆B社を完全子会社化により年間のれん償却額がSGD3,036千→SGD7,489千に増加
- 過年度未償却残高は2025年3月期第2四半期の販管費に一括計上
- **2025年3月期上期における一過性の販管費増加要因であり、下期以降の影響は軽微に推移**
- 来期は反動減により約12億円の増益要因となる見込み

≪のれん償却額の推移≫

※25年3月期3Q、4Q実績はレート変動に合わせた1～2Q分及び3Q分の再計算による差分も含む
※2026年3月期は予測（4Q末のレートにて算出）
※償却期間は10年

（単位：百万円）

	各四半期（3か月）				累計
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	0	0	0	62	62
2023年3月期	62	62	62	62	247
2024年3月期	62	62	126	77	326
2025年3月期	85	1,546	112	297	2,040
2026年3月期	208	208	208	208	834

対前年　増減

2025年3月期	23	1,484	▲14	220	1,714
2026年3月期	123	▲1,338	96	▲89	▲1,206

下半期は利益率が改善

上半期

- 建築工事の遅れによる大型物件の順延の影響でオフィス環境事業が減収
- 人件費始めとする諸コストの増加、過年度のれん償却計上による一過性の販管費増加

下半期

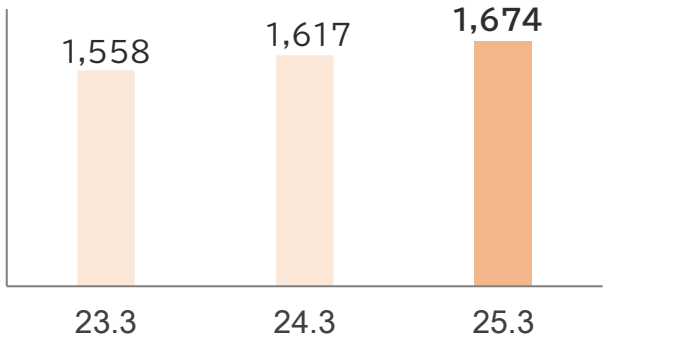
- オフィス環境事業の売上が順調に回復、商環境、物流システム事業も売上高過去最高と好調を維持
- 増収効果及びコスト低減、価格転嫁等の取組みにより売上総利益率が改善
- 人件費を中心に販管費は厳しい状況も前年度とのギャップは緩和

	上半期			下半期			通期累計		
金額の単位：百万円	24年3月期	25年3月期	YoY増減	24年3月期	25年3月期	YoY増減	24年3月期	25年3月期	YoY増減
売上高	139,612	145,649	6,037 4.3%	158,683	168,878	10,195 6.4%	298,295	314,527	16,231 5.4%
売上総利益	46,084	47,217	1,132 2.5%	53,688	58,312	4,624 8.6%	99,772	105,529	5,757 5.8%
売上総利益率	33.0%	32.4%	▲0.6pts	33.8%	34.5%	0.7pts	33.4%	33.6%	0.2pts
販管費	35,992	40,471	4,479 12.4%	39,743	41,122	1,379 3.5%	75,735	81,593	5,858 7.7%
販管費率	25.8%	27.8%	2.0pts	25.0%	24.4%	▲0.7pts	25.4%	25.9%	0.5pts
営業利益	10,092	6,745	▲3,346 ▲33.2%	13,944	17,190	3,246 23.3%	24,036	23,935	▲100 ▲0.4%
営業利益率	7.2%	4.6%	▲2.6pts	8.8%	10.2%	1.4pts	8.1%	7.6%	▲0.5%

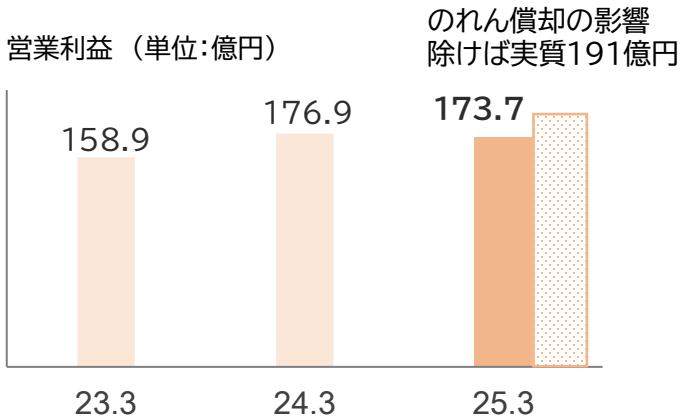
セグメント別の分析　オフィス環境事業

■オフィス環境事業　2025年3月期実績

売上高（単位:億円）



営業利益（単位:億円）



- 売上高:過去最高（4期連続更新）　営業利益:過去2番目
- のれん償却の影響を除けば実質過去最高益

（単位:億円）

	24年3月期	25年3月期	計画比（注1）	前年比
売上高	1,617	1,674	97.3%	103.5%
営業利益	176.9	173.7 (190.8)	109.9% (120.8%)	98.2% (107.9%)
営業利益率	10.9%	10.4% (11.4%)		

記載金額は表示単位未満を四捨五入

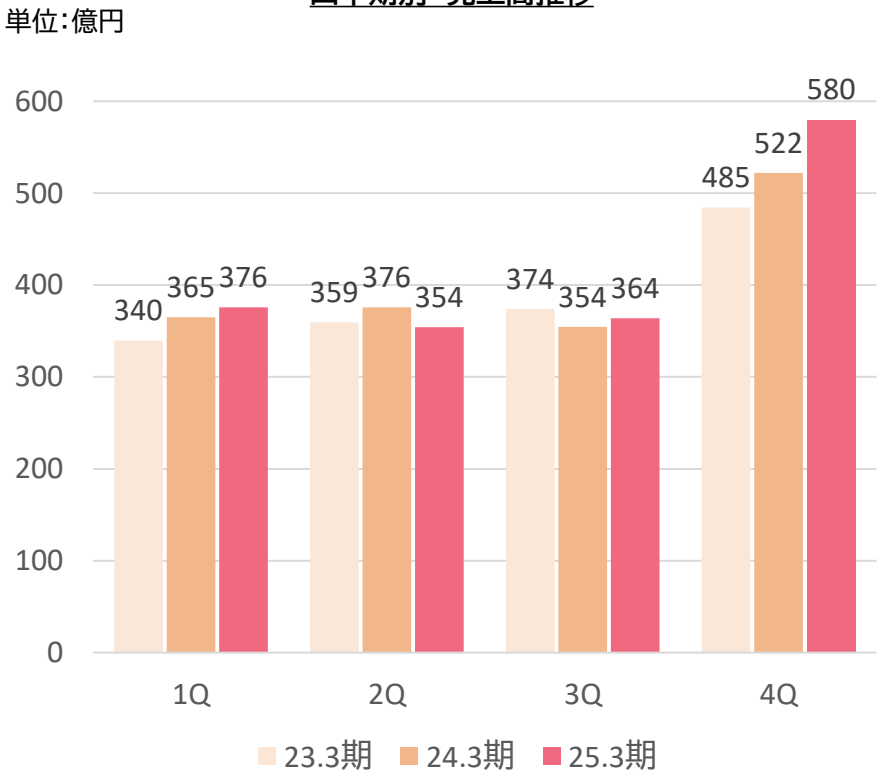
- ハイブリッドワーク普及と人材確保に向けたオフィスリニューアル需要が旺盛に推移、過去最高売上となった
- 生産・物流コストの削減、価格転嫁に努めるも、人件費、各種仕入れ価格上昇に加え、DB＆B社の完全子会社化に伴うのれん償却費の増加（過年度分の一括計上を含む）により減益となった

（注1）計画値は2024年11月6日に上方修正したもの

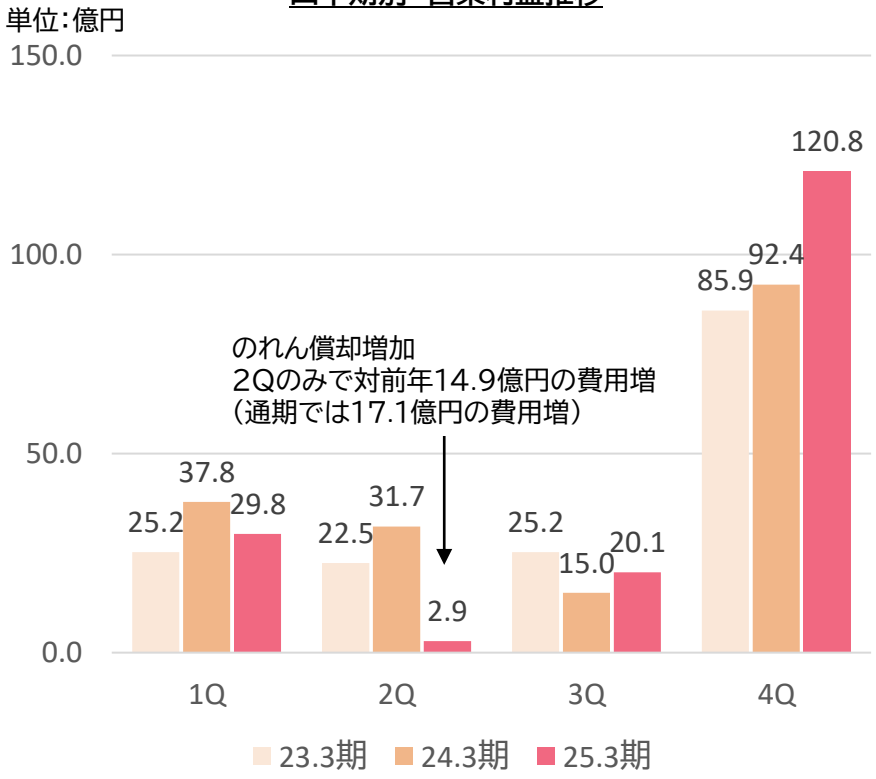
セグメント別の分析　オフィス環境事業

- 第2四半期、新築ビル竣工の遅れにより、売上高が想定より下振れ（通期での影響は軽微）
- 上半期は人件費等のコスト増加に加え第2四半期にのれん償却の急増が大きく影響し利益率が悪化
- 第4四半期は年度末需要の取込みに成功し売上を大きく伸ばす
- 年度末需要の取込みや価格転嫁でセグメント総利益率は改善

四半期別　売上高推移



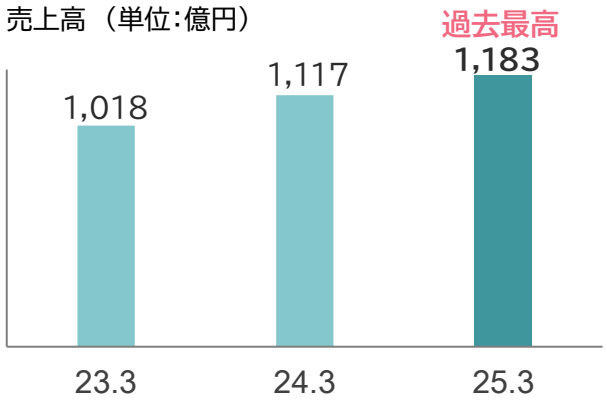
四半期別　営業利益推移



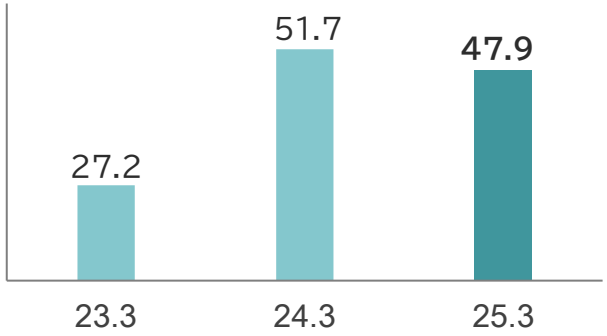
セグメント別の分析　商環境事業

■商環境事業　2025年3月期実績

売上高（単位:億円）



営業利益（単位:億円）



● 売上高:過去最高（2期連続更新）営業利益:過去2番目

（単位:億円）

	24年3月期	25年3月期	計画比（注1）	前年比
売上高	1,117	1,183	100.3%	105.9%
営業利益	51.7	47.9	82.6%	92.6%
営業利益率	4.6%	4.1%		

記載金額は表示単位未満を四捨五入

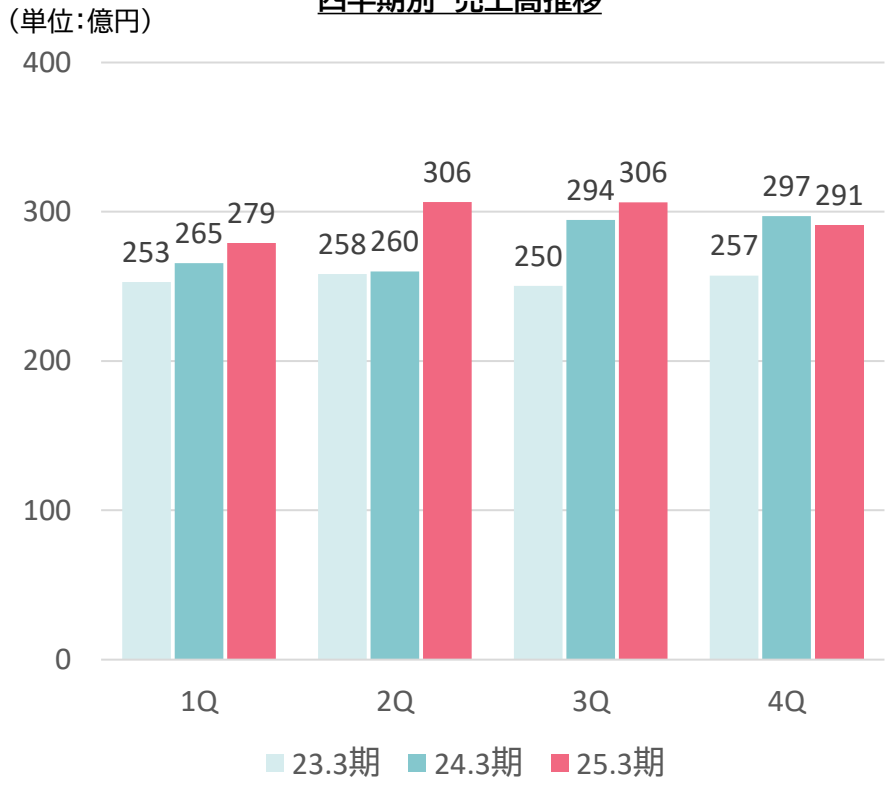
- ドラッグストア、スーパーマーケットを中心に店舗のリニューアル需要が旺盛に推移
  総合力の強みを活かした提案で、各種工事を含めたトータル受注の獲得に注力し過去最高売上となった
- 生産・物流コストの削減、価格転嫁に努めるも、来期以降の事業基盤強化に向けた増員や新工場稼働による固定費増加があり減益となった

（注1）計画値は2024年11月6日に上方修正したもの

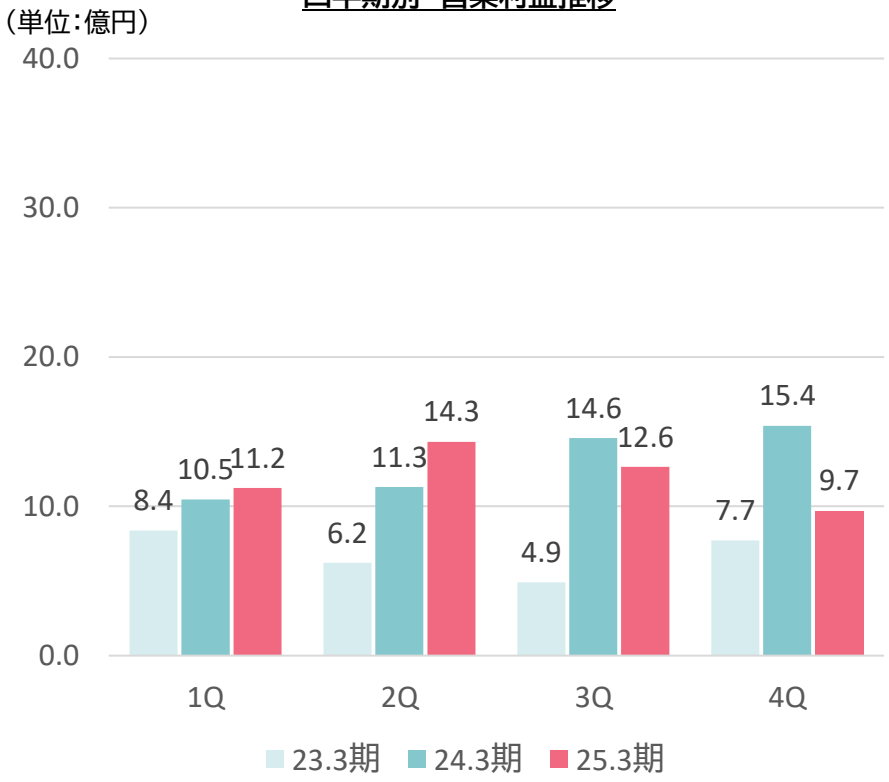
セグメント別の分析　商環境事業

- ◆ スーパーマーケット、ドラッグストア、GMS、100円ショップ、ディスカウントストア等への売上が好調に推移
- ◆ 第3四半期から来期以降の事業基盤の強化のための増員を敢行、第4四半期には新工場の稼働が開始、固定費の増加により下半期は減益となった
- ◆ スマートストアなどの新たな需要の取込みや、価格転嫁等の取組が奏功し、セグメントの売上総利益率は改善

四半期別　売上高推移



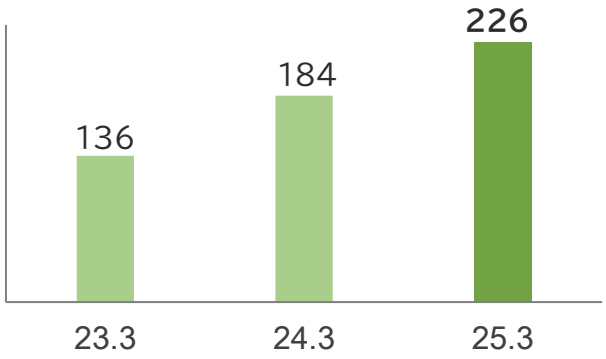
四半期別　営業利益推移



セグメント別の分析　物流システム事業

■物流システム事業　2025年3月期実績

売上高（単位:億円）



営業利益（単位:億円）

● 売上高:過去最高（2期連続更新）　営業利益:過去2番目　大幅増益

（単位:億円）

	24年3月期	25年3月期	計画比（注1）	前年比
売上高	184	226	107.6%	122.9%
営業利益	9.2	16.2	124.6%	176.3%
営業利益率	5.0%	7.2%		

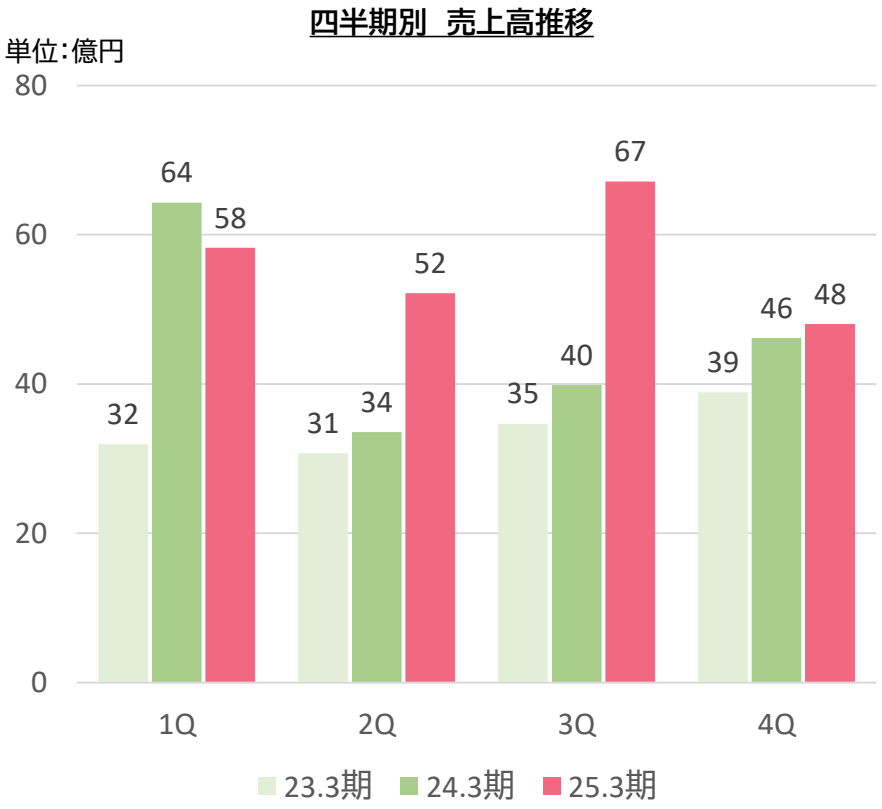
記載金額は表示単位未満を四捨五入

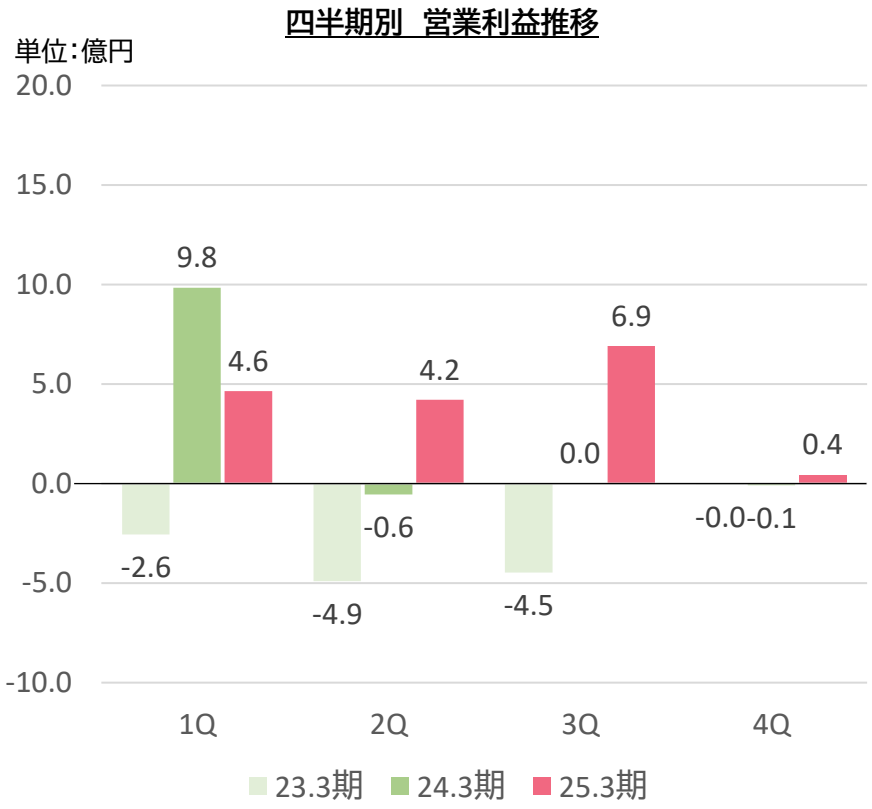
- 物流施設の省人・省力化需要が旺盛に推移、一物件あたりの規模が拡大するなか需要の取込みに成功し過去最高売上となった
- 人件費、各種仕入れ価格上昇の影響を受けながらも、増収効果及び、生産・物流コストの削減により大幅増益となった

（注1）計画値は2024年11月6日に上方修正したもの

セグメント別の分析　物流システム事業

◆ 期初想定通り、売上高は通年で高い水準で推移し、人件費等の固定費上昇分を吸収し大幅増益となった





2025年3月期 財務ハイライト　キャッシュフロー

- ◆ 営業活動によるキャッシュフローの減少における大きな要因は、取引先に対する支払いのサイト短縮及び現金化の実施によるもの
- ◆ 投資活動によるキャッシュフローは須坂工場の建設等の戦略投資や維持更新投資によるもの

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前年差
営業活動によるキャッシュフロー	13,491	21,351	983	△20,368
投資活動によるキャッシュフロー	△6,660	△12,248	△14,270	△2,021
財務活動によるキャッシュフロー	△9,485	△8,200	△209	7,990
現金及び現金同等物の期末残高	36,999	38,215	25,410	△12,805
借入金・社債期末残高	21,159	20,862	35,839	14,977

ROEは4期連続で中期経営計画目標の10%以上を達成

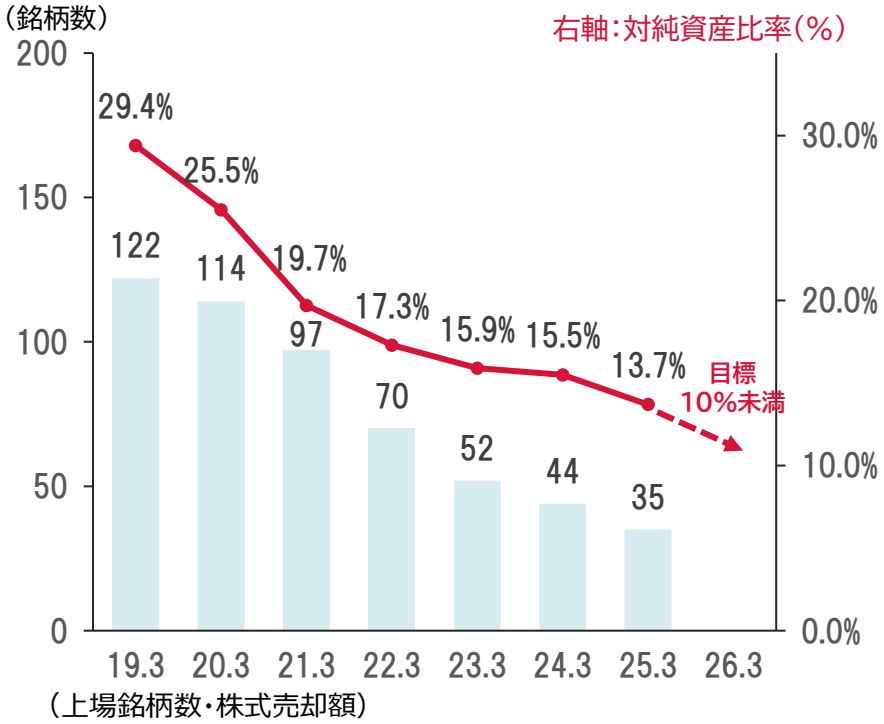
	2024年3月期	2025年3月期	前年差
総資産	282,118	289,144	7,026
負債	107,322	102,349	△4,973
純資産	174,795	186,795	11,999
自己資本比率	61.1%	64.0%	2.9pts
親会社株主に帰属する当期純利益	20,280	22,045	1,765
一株当たり当期純利益(EPS)	214.27	232.93	18.66
一株当たり純資産(BPS)	1821.10	1956.33	135.23
ROE	12.6%	12.3%	△0.2pts
従業員数(連結)	5,491名	5,687名	196名

政策保有株式の状況

縮減方針

議決権行使助言会社の推奨基準を参考に、対純資産比率10%未満を目標に縮減に努める
売却により生じた資金は成長投資と株主還元に配分
➡2026年3月期は売却益で40億円相当(税引前)の売却を予定

政策保有株式の上場銘柄数と対純資産比率の推移



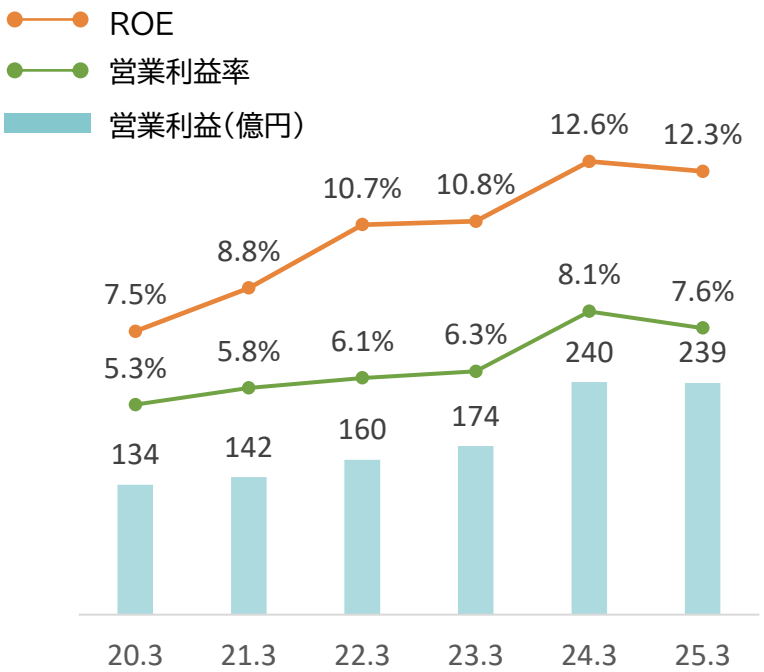
上場銘柄数・株式売却額

	銘柄数	売却額
2019年3月期	122	1,891百万円
2020年3月期	114	934百万円
2021年3月期	97	3,682百万円
2022年3月期	70	5,967百万円
2023年3月期	52	6,280百万円
2024年3月期	44	4,836百万円
2025年3月期	35	4,502百万円

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

業績の推移



期末PBR・ROE・PERの推移

	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
PBR	0.94	0.83	0.86	1.25	1.01
ROE	8.8%	10.7%	10.8%	12.6%	12.3%
PER	11.5	8.0	8.4	10.6	8.4

課題はPERの向上

当社の状況：中期経営計画の進捗は順調

- ◆ 中期経営計画2025（2023年5月開示）にて2026年3月期のROE目標を10.0%以上に設定
- ◆ ROEは2年連続で中計目標以上の12%以上で進捗 中計最終年度2026年3月期も同水準以上を目指す
- ◆ 政策保有株式の縮減に取組み、獲得資金で成長投資と株主還元を実施
- ◆ ESG・サステナビリティ活動は外部から高評価を維持
- ◆ 決算説明会の回数を年2回から4回にするなどIR情報の充実を図っている

株価水準は市場平均等と比較して低調、市場から十分な評価を獲得するには至っていない

市場に向けて発信すべき課題

- 経営ビジョン、事業成長性への期待感
- 重要な収益・効率性指標
- 株主還元も含めた財務資本戦略

市場との対話、ESG外部評価の維持に努め、現中計を達成の上、次期中期経営計画においても成長性、資本効率向上に向け、さらに注力していく

サステナビリティ活動の推進　市場との対話の強化

経営と結びついたサステナビリティ活動の推進
高評価の維持

当社のESG、サステナビリティ活動は、グローバルな
評価機関から高い評価を獲得している
今後も活動の中で評価を高められるよう努める

経営理念「オカムラウェイ」を通じて、全ての人々が笑顔で
活き活きと働き暮らす社会の実現に貢献するため
サステナビリティへの取組みを推進

≪オカムラグループのマテリアリティ（経営の重要課題）≫

人が活きる環境の創造	従業員の働きがいの追求
地球環境への取組み	責任ある企業活動

≪長期環境ビジョン　GREEN　WAVE2030≫

◆気候変動問題への貢献とカーボンニュートラルの実現
◆サーキュラーエコノミーの推進
◆持続可能な自然資源の利用と保全

当社は、自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD）に
賛同しています
TNFDのフレームワークを用いて分析を行い、
2025年6月に情報開示を行います

TNFD Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

CDPの気候変動に関する調査において
最高評価の「Aリスト」企業に2年連続で選定（2025年2月）

Climate CDP A List 2024

英国で2000年に設立され、世界的な情報開示
システムを運営している非政府組織
2023年時点で、世界の時価総額の3分の2に相当する
23,000社以上、1,100以上の都市、州・地域を含む、
世界中の24,000を超える組織がCDPを通じて
データを開示

EcoVadis社のサステナビリティ評価（2024年）において
評価対象企業約10万社の上位5%以内となる「ゴールド」評価を
オカムラグループとして3年連続で獲得

GOLD | Top 5% ecovadis Sustainability Rating OCT 2024

世界180カ国、13万社以上の企業に評価を実施する
サステナビリティ・サプライチェーンの評価機関
世界基準のサステナビリティ・スタンダードに基づいた
独自の評価基準によって、「環境」「労働と人権」「倫理」
「持続可能な資材調達」の4分野で企業のサステナビリティ
への取り組みを評価

株主・投資家との対話強化の取組みを継続

◆決算説明会（WEB開催）　**25年3月期より　年2回➡4回開催**
◆IRミーティング　（25.3期　109件）
◆スモールミーティング等、新たな対話機会の創出（25.3期：1件）
◆個人投資家向けアンケートの実施、ホームページ拡充
◆開示資料の充実　統合報告書を24.3期より発刊
◆英文開示の充実

中期経営計画2025（2024年3月期～2026年3月期）の進捗

中期経営計画2025で目指すもの

新たな
需要の創出

時代の流れを捉え、提案力と製品力を磨き、「需要創出型企業」への変革を加速する

経営基盤強化

人財育成と働きがいの向上	デジタル技術活用の加速	多品種変量生産への対応	市場に根ざした海外事業の展開
キャリア形成支援と専門人財育成、働きがい改革の推進	「経営」「事業」「業務」へのデジタル技術活用の加速とDX人財育成	環境の変化に対応する生産システムの変革による競争優位性の維持・強化	M&A、現地有力パートナーとの提携・合弁による地産地消型事業の展開

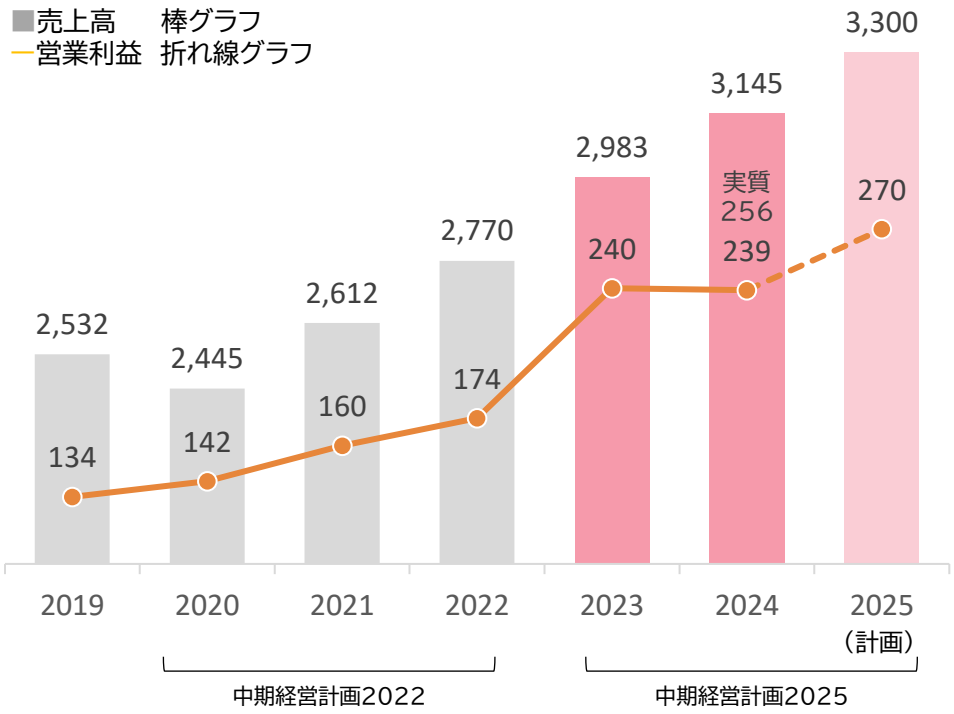
社会課題への取り組み

事業を通じた社会課題への継続的な取組みと
2050年カーボンニュートラル実現に向けた地球環境への長期的取組みの着実な実行

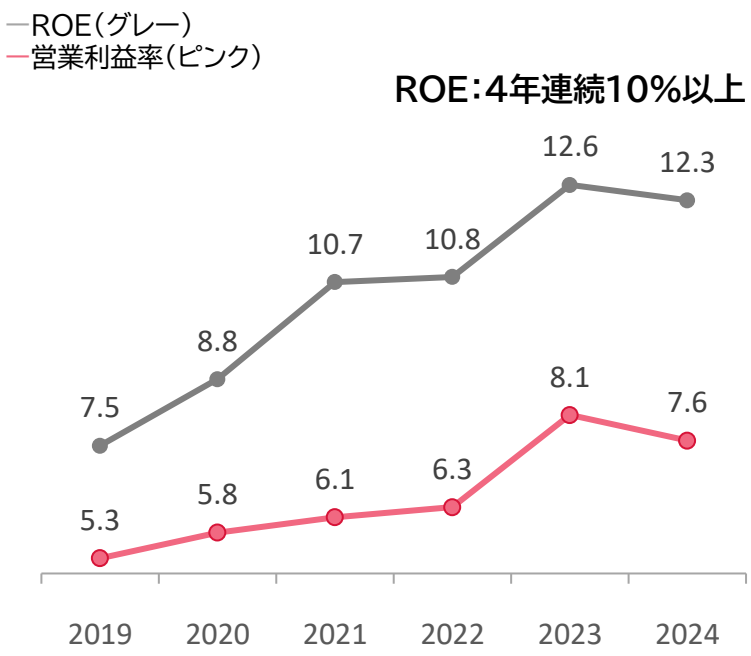
中期経営計画2025定量目標　業績は順調に進捗、最終年度計画達成を目指す

■2025年度定量目標	2022年度	2025年度目標（発表時）	2025年度修正目標（24年度末に修正）	2022～2025年度
売上高　（億円）	2,770	3,000以上	3,300	+530
営業利益率	6.3%	8.0%	8.2%	+1.7%以上
営業利益　（億円）	174	240	270	+96
ROE	8.8%	10.0%	10.0%以上	+1.2%以上

売上高・営業利益推移　単位：億円



ROE・営業利益率推移　単位：%



事業セグメント別　定量目標（中期経営計画2025策定時）

「新たな需要の創出」により**収益力を強化**する事業

オフィス環境事業

社会の変化・課題と事業機会
- 共創・イノベーションの創出
- オフィス生産性の向上
- 働き方改革

主な打ち手
- 働き方の研究成果を活かしたコンサルティング機能の強化
- デザイン・内装工事・DX提案の強化
- BtoC事業の強化

定量目標

売上高
1,650
～1,750億円

営業利益
190億円
（+31）

商環境事業

社会の変化・課題と事業機会
- 省力化・自動化ニーズ
- 環境・省エネ対策・エシカル消費
- 小売店舗形態の急激な変化

主な打ち手
- 店舗デザイン・内装領域の強化
- 省エネ型冷凍冷蔵ショーケースの拡販と保守サービスのDX化
- みらいの店づくり提案と製品・サービス開発

定量目標

売上高
1,100
～1,200億円

営業利益
60億円
（+33）

「新たな需要の創出」により**事業規模を拡大**する事業

物流システム事業

社会の変化・課題と事業機会
- 拡大続くEC市場
- 省力化・自動化ニーズ
- 物流現場での作業負荷軽減

主な打ち手
- ロボットを活用した物流システム機器の能力汎用性向上
- 次世代ピッキングロボットの開発

定量目標

売上高
180
～200億円

営業利益
13億円
（+25）

パワートレーン事業

社会の変化・課題と事業機会
- 脱炭素・排ガス規制強化
- 乗用車に比べ環境対応が遅れている産業車両
- 省力化・自動化ニーズ

主な打ち手
- 産業車両向け環境対応型クラッチユニットの開発と対応分野の拡大

定量目標

売上高
90
～110億円

営業利益
5億円
（+7）

注）定量目標の括弧内数値は2022年度実績比増減

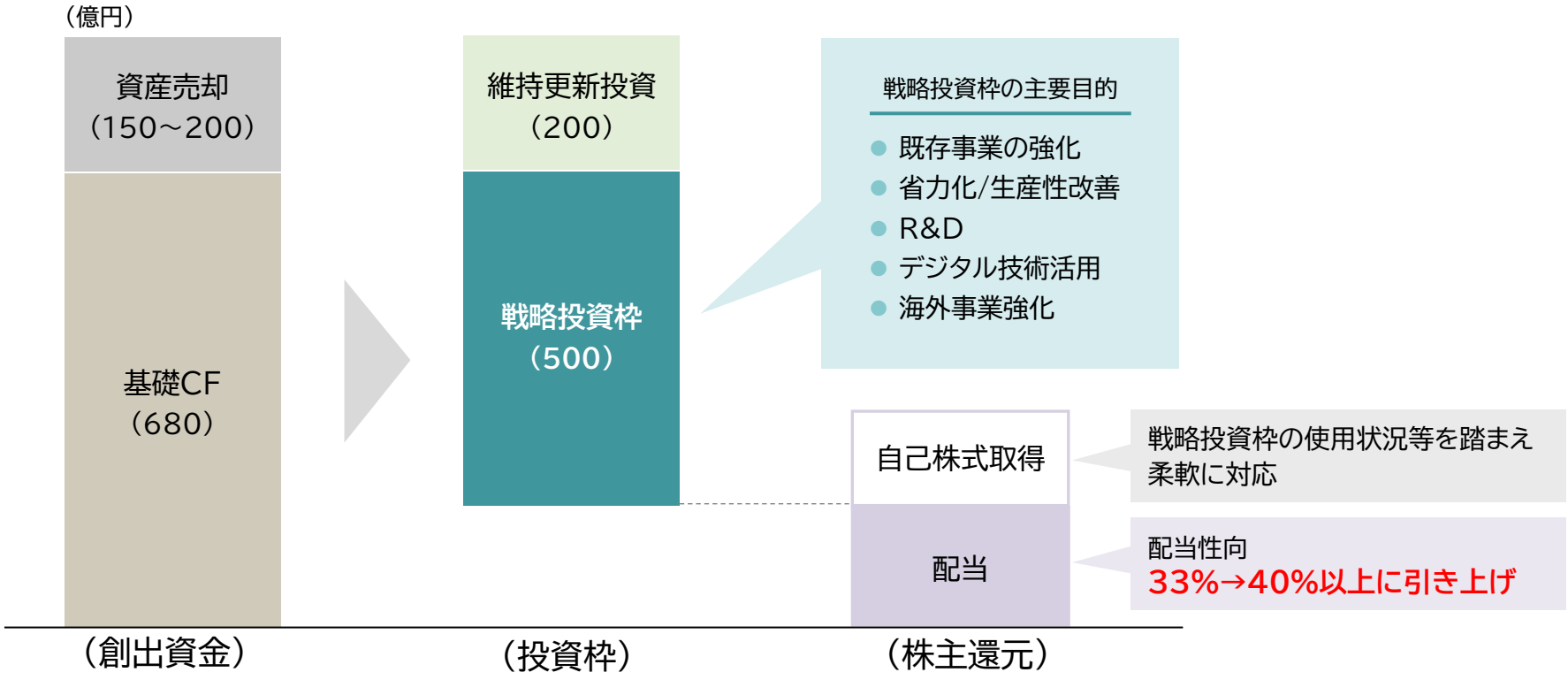
創出資金の投資と株主還元への配分方針

投資と株主還元の基本方針

基礎キャッシュフロー※と資産売却により創出した資金を、成長投資と株主還元に配分する

- 戦略投資枠として500億円を設定し、既存事業の強みの維持・強化と新規市場・事業開発にバランスよく投入する
- 配当性向は税引後利益の40%以上とし安定的に維持する（中期経営計画2022の配当方針は税引後利益の3分の1）
- 自己株式の取得は、投資の実行状況や外部環境等を踏まえ柔軟に対応する

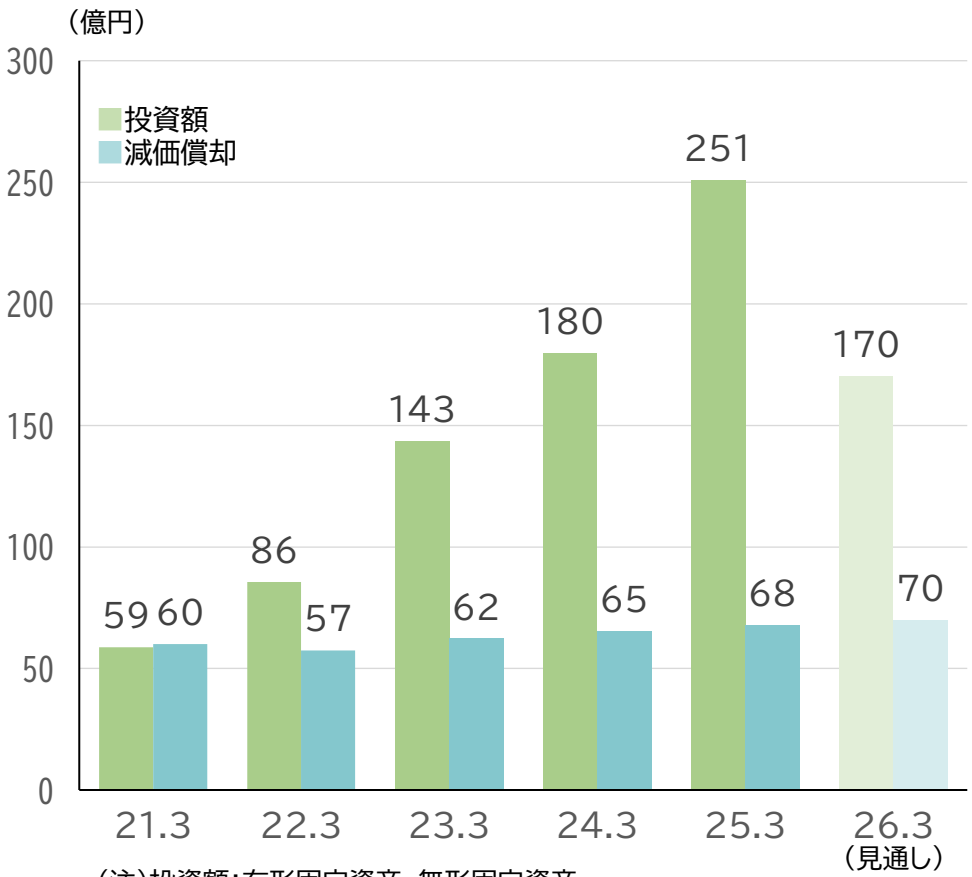
※ 基礎キャッシュフロー：税引後利益＋減価償却費±非資金性損益



投資額・減価償却推移

24.3期～26.3期(3年間)の投資枠

維持更新投資：２００億円
戦略投資　　：５００億円
既存事業の強化、省力化/生産性改善、R&D、デジタル技術活用、海外事業強化



(注)投資額：有形固定資産、無形固定資産、
関係会社株式取得による支出(連結C/F)

〈戦略投資の状況〉

2025年3月期末時点で約310億円の戦略投資を実施
3年間で410億円の実施を見込む

主要な投資(概算)

生産拠点	**161億円**
つくば事業所(新棟)	31億円
御殿場事業所	16億円
須坂新工場	114億円
M&A・出資他	**160億円**
DB&B社(追加取得)	60億円
Boss Design社(2026年3月期)	80億円
DX推進	**30億円**
用地取得	**60億円**

Boss Design Limited の株式の取得（完全子会社化）

プロフィール

社名：Boss Design Limited
本社：イギリス・ダドリー
設立：1983年2月24日
従業員数：263名（2023年3月時点）
売上規模：約100億円
（英国65%、米国20%、他15%）

1983年設立のオフィス家具メーカー、細部までこだわった高品質で革新的なデザインが強み
ラウンジシーティング、チェア、テーブル、ワークブース、収納など幅広い家具を、欧州・米国のオフィスや商業施設に提供
オカムラと同様、ミドルーハイクラスの市場向け製品が多くターゲット層の親和性が高い

製品は海外で高い評価

2009 **Queen's Award**
for Sustainable Development
2022
2024 **Best of NeoCon Award**
他多数の受賞歴あり

boss

Paloma Lounge Chair

Kato

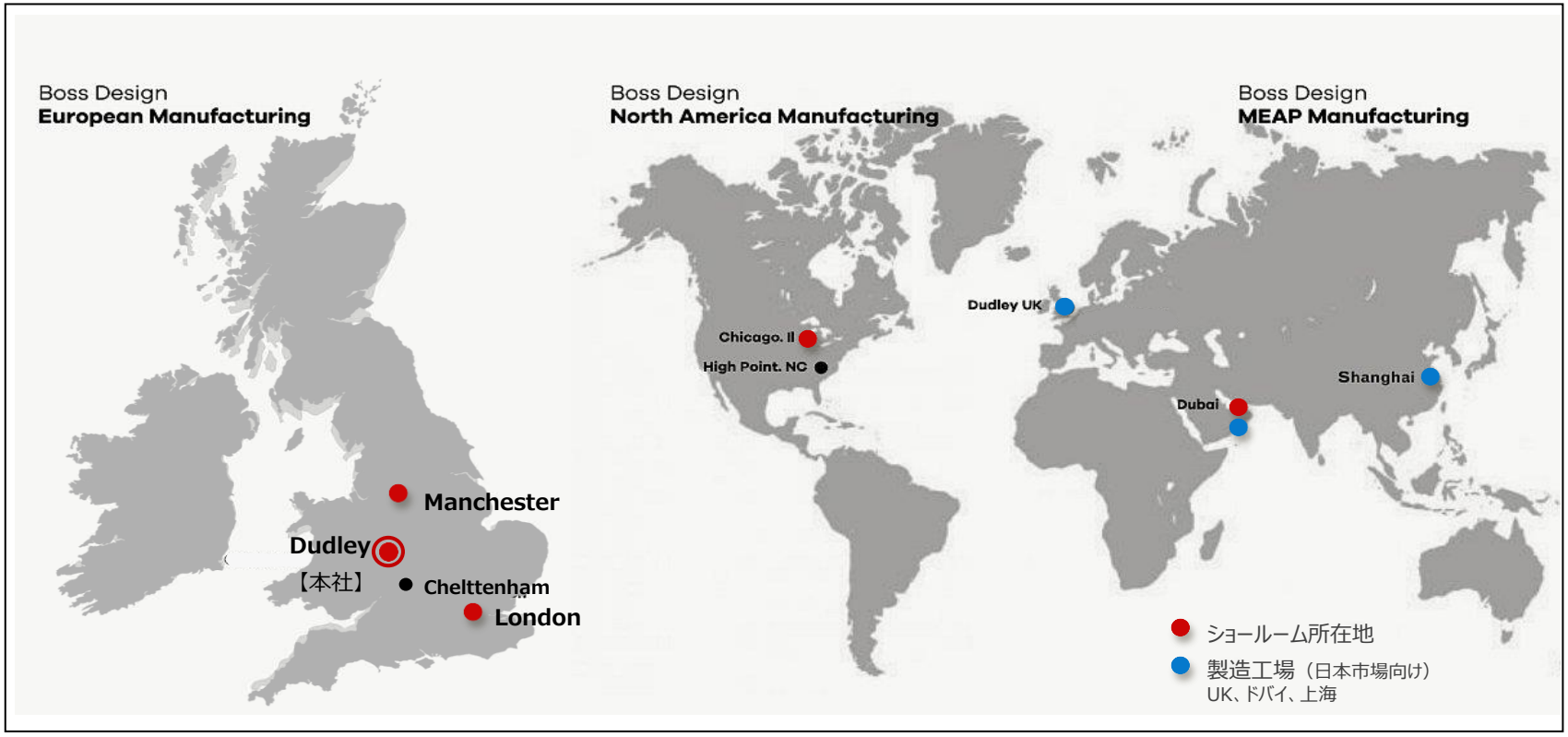
Amelia

Arthur

Cocoon

今後の海外戦略とグローバルリーチ

◆国内のオカムラのプレゼンスと、英国・欧州・中東でのBD社の強みを相互活用したオカムラグループとしての販売地域の拡大
◆代理店の相互活用を通じた北米市場参入の足掛かり
◆BD社の英国工場・米国工場を活用した当社製品の現地生産
◆BD社製品の国内生産による輸入コスト低減
◆製品ラインナップ拡充による国内外での総合的提案力の強化



2026年3月期の見通し

2026年3月期業績見通し

- オフィス環境事業、商環境事業は増収増益、物流システム事業は減収減益を見込む
- 資材・仕入れ価格上昇、人件費、物流費、その他販管費の上昇によるコスト増加は全社で約75億円を見込む（※前年コスト増加実績約75億円と同水準）増収効果及びコスト低減で吸収を目指す
- Boss Design社買収の影響（オフィス環境事業）：売上高＋100億円、営業利益±0億円（のれん影響含む）
- 政策保有株式縮減に伴う有価証券売却益約40億円計上予定（時期および回数は未定、便宜上、上期20億円、下期20億円として計画に組み込む）

（億円）

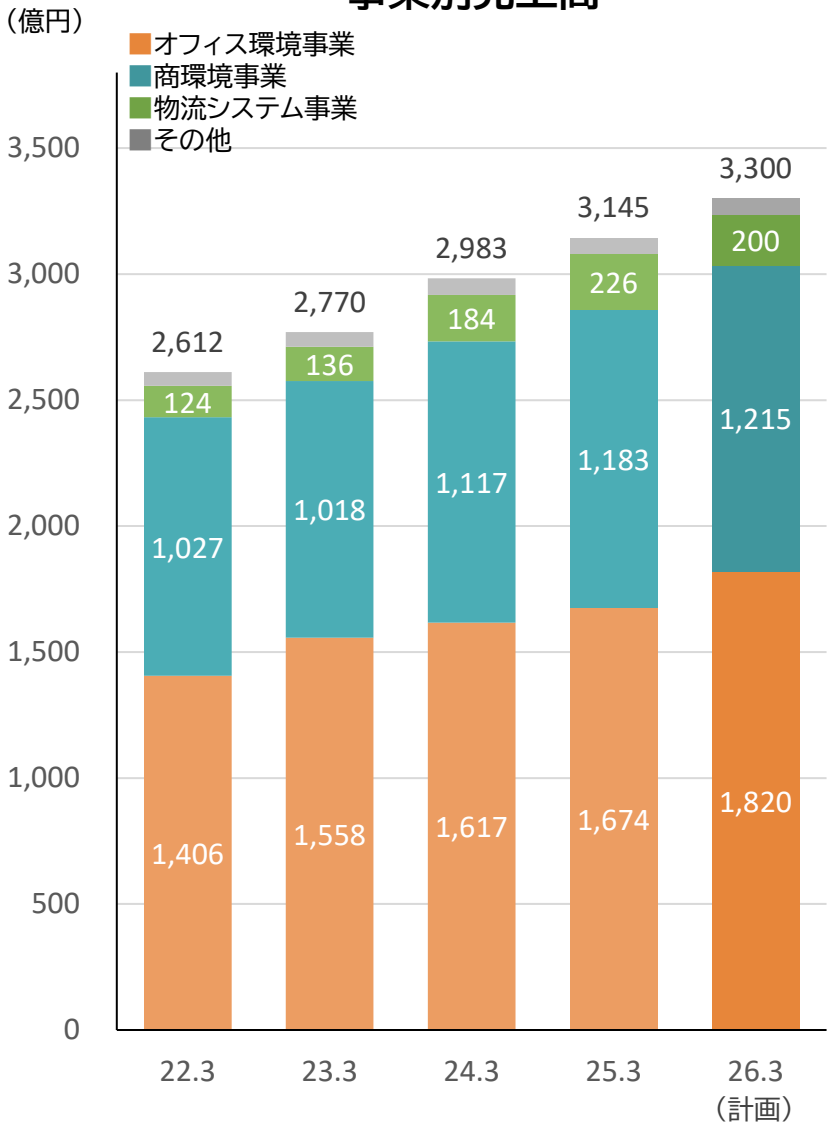
	25年3月期 実績	26年3月期 計画			
		上期	下期	通期	前年比
売上高	3,145	1,520 (1,456)	1,780 (1,689)	3,300 (3,145)	104.9%
営業利益	239	85 (67)	185 (172)	270 (239)	112.8%
経常利益	265	93 (82)	202 (183)	295 (265)	111.5%
当期純利益（注2）	（注3）220	73 (80)	155 (141)	（注4）228 (220)	103.4%

（注1）記載金額は表示単位未満を四捨五入して表示
（注2）当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表す
（注3）有価証券売却益40.5億円（税引前）含む
（注4）有価証券売却益40億円（税引前）を見込む（上期：20億円　下期：20億円）

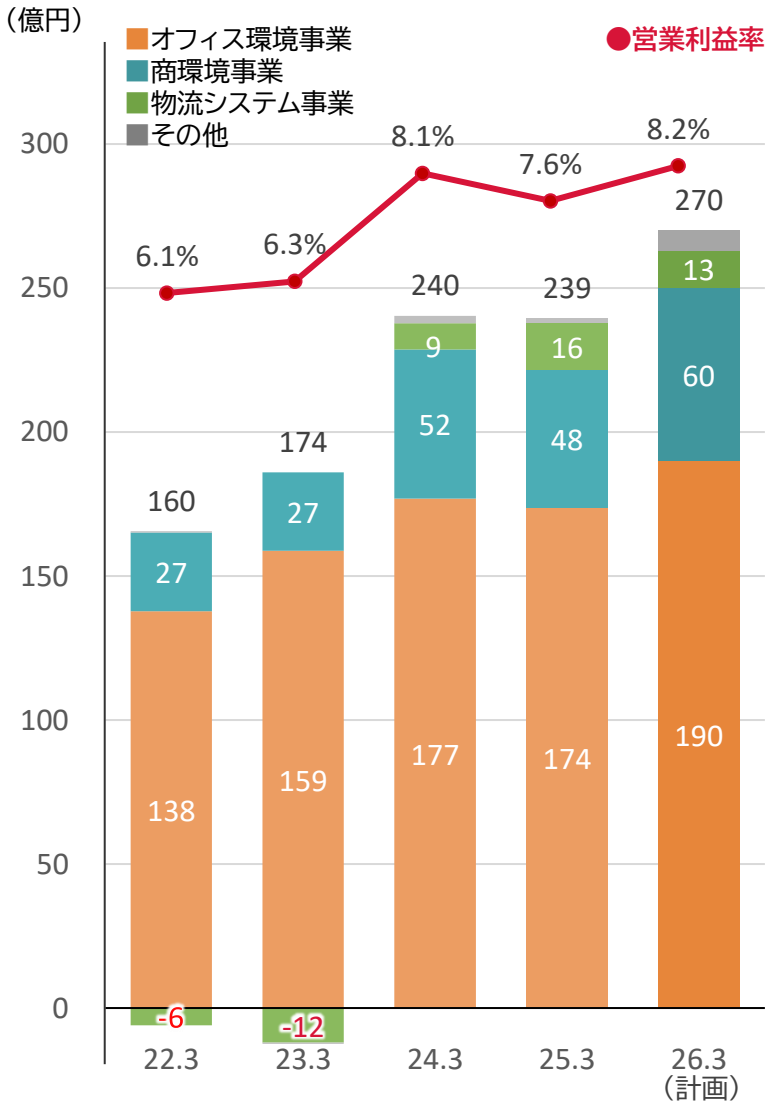
（　）内は前年実績

2026年3月期業績見通し　セグメント別

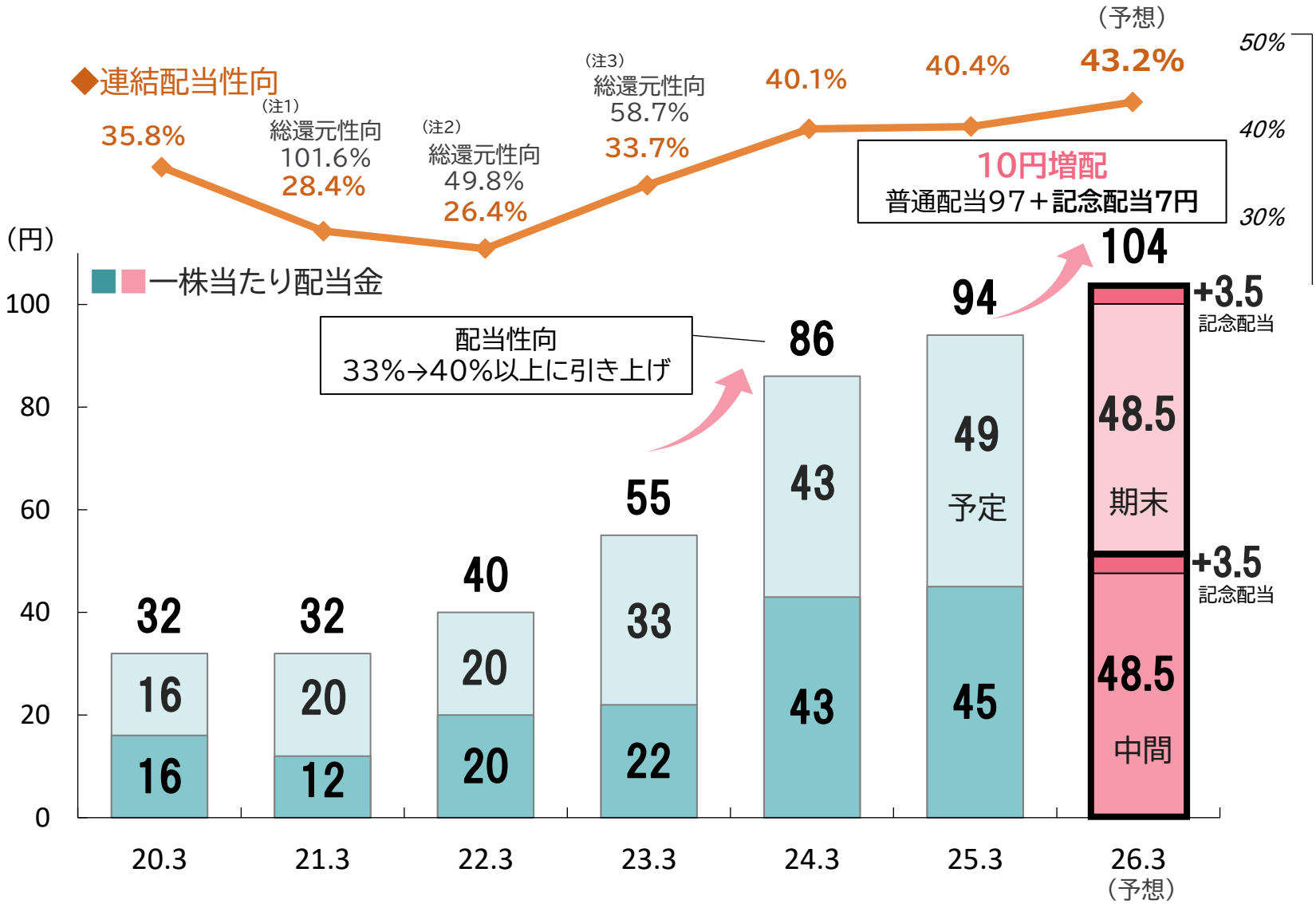
事業別売上高



事業別営業利益



一株当たり配当金と配当性向推移

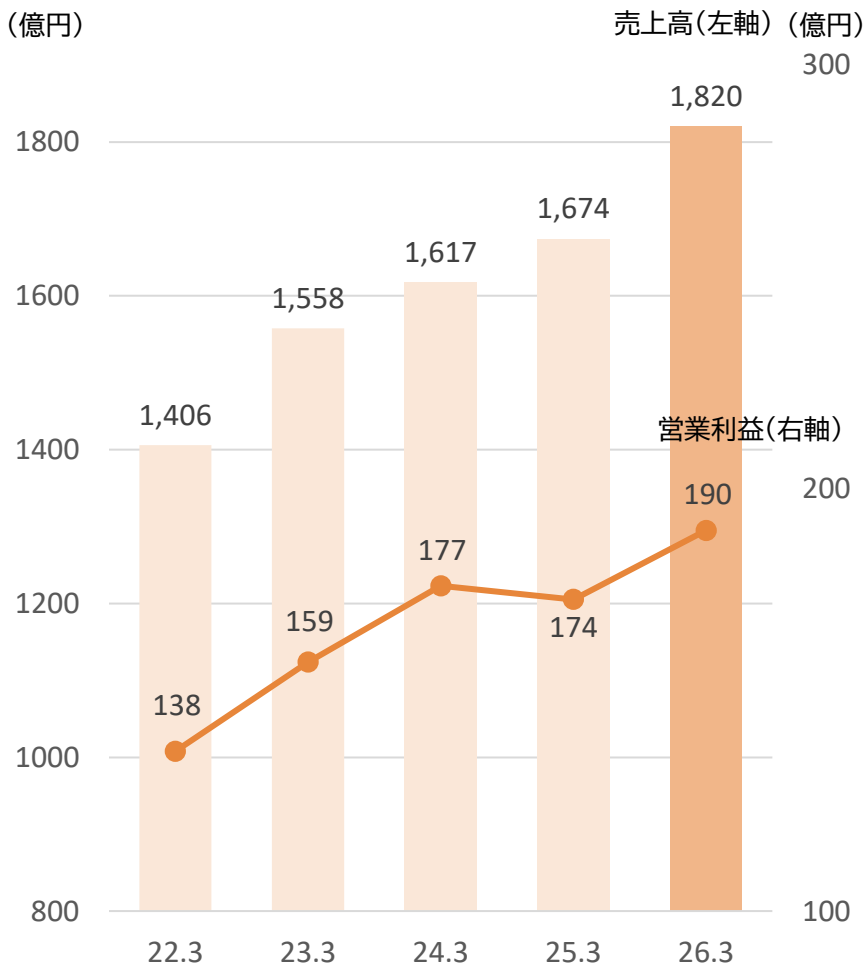


(注1)2020年11月19日自己株式9,702,700株の取得を実施(取得価格約88.3億円) 2021年1月29日11,770,509株(消却前発行株式数に対する割合10.47%)を消却
(注2)2021年5月27日自己株式1,439,000株の取得を実施(取得価格約20.4億円) 2022年3月17日自己株式1,259,600株の取得を実施(取得価格約14.9億円)
(注3)2023年3月16日自己株式3,082,600株の取得を実施(取得価格約40.7億円)

各事業セグメントの方針

セグメント別　オフィス環境事業

売上高営業利益見通し



2026年3月期　計画

売上高　　1,820億円（前年比:108.7%）
営業利益　　190億円（前年比:109.4%）

2025年3月期

新築ビル竣工の延期や、販管費増で上半期は
減収減益も下半期は増収増益に転じる

2026年3月期

オフィスリニューアル需要は堅調に推移しており
第1四半期は対前年比で若干の弱含みの可能性が
あるものの、通期の需要は先期を上回る見通し
提案力強化で利益率改善を狙う

特記事項

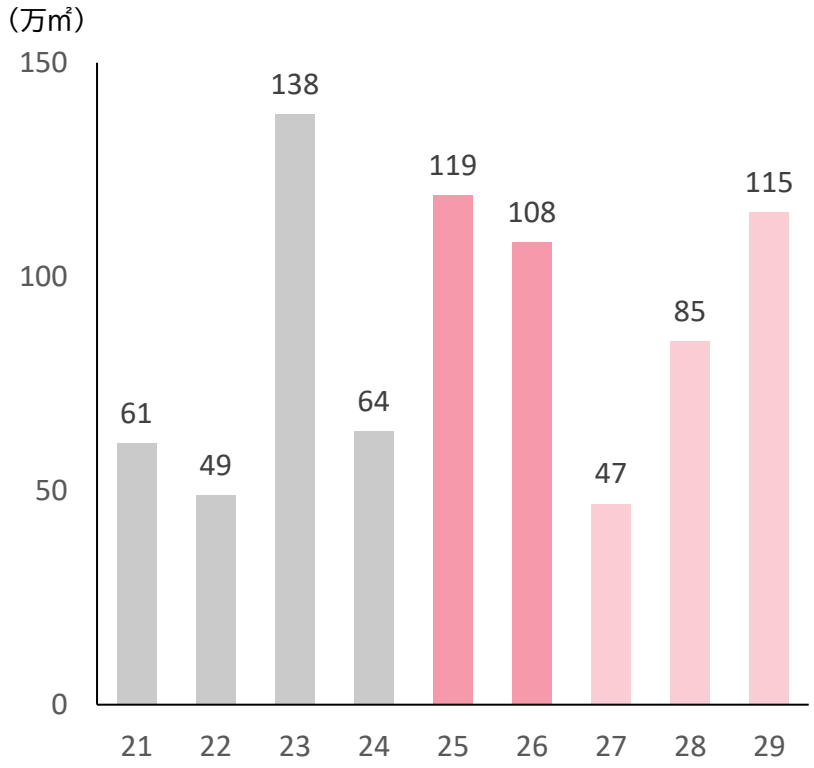
Boss　Design社買収による業績への影響については
売上高＋100億円　営業利益±0円を想定
(のれん償却増加の影響含む)

全国のオフィスリニューアル需要は堅調

先期は新築ビル竣工の遅れによる、想定外の納期変更が発生したが、今期の移転案件に関して、現状大きな混乱はない

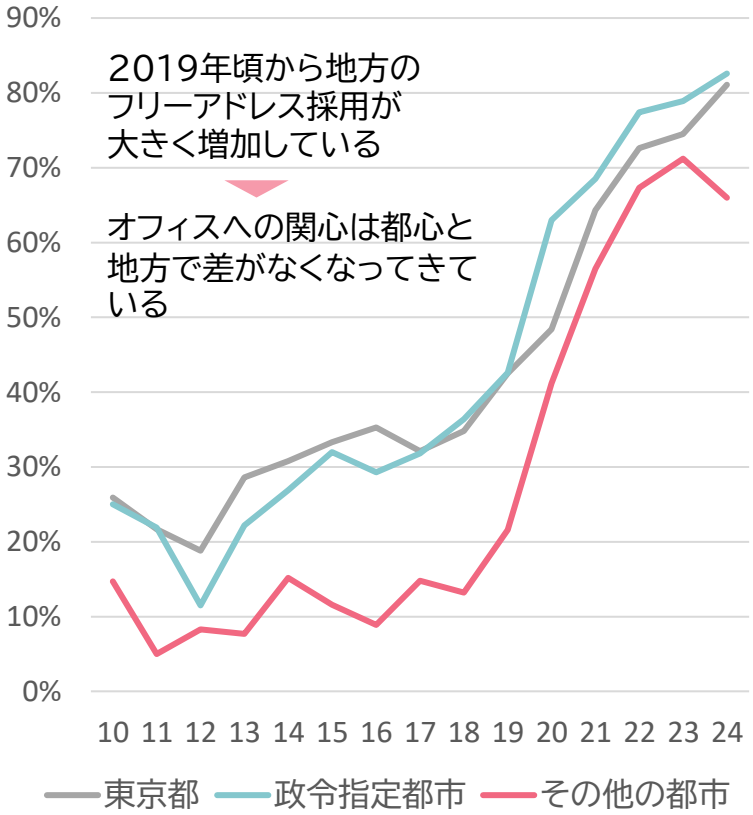
リクルートの強化等の観点から都心だけでなく、地方でもオフィス投資への関心は高まっており、需要は全国に拡大している

東京23区大規模オフィス供給量



出所：2025年4月24日　森トラスト
「東京23区の大規模オフィスビル供給量調査2025」

地域別　フリーアドレス採用割合の変遷



出所：2025年3月「Okamura Data Report 2025」

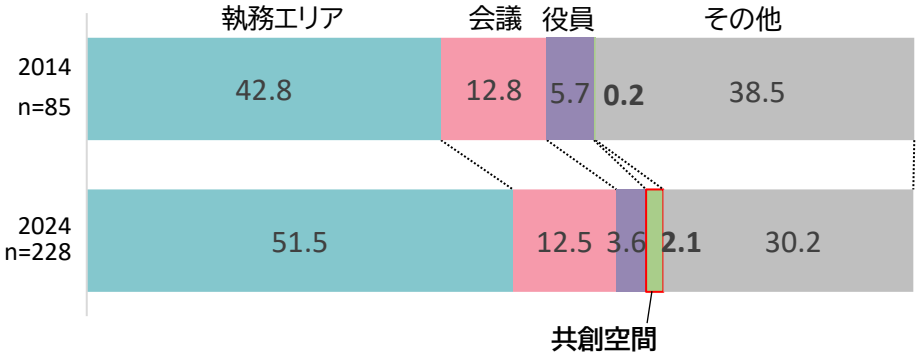
共創空間の需要増加、オフィス回帰の影響、トレンドの変化がリニューアル需要を創出

共創空間の需要が増加

既存の組織の枠組みを超えたコラボレーションを目的に設計されたエリア、共創空間の需要が増加
大規模な内装工事等を伴うなど家具だけでなく様々な需要が創出される

10年単位のエリアごとの面積比率の変化(単位:%)

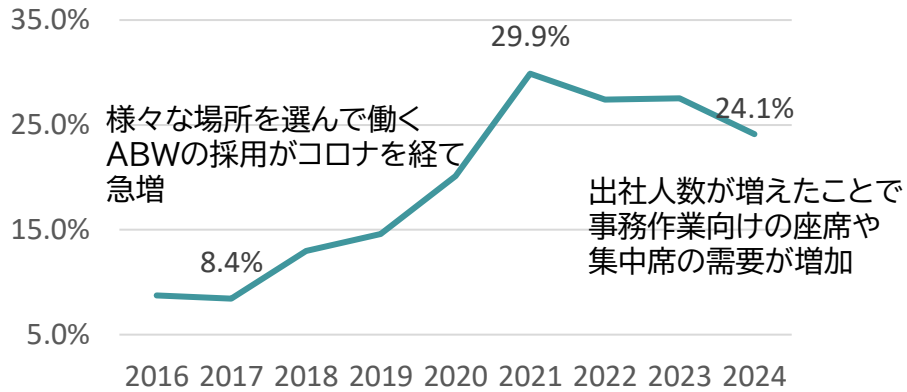
執務エリアが増加、役員エリアは減少、新たに共創空間が増加



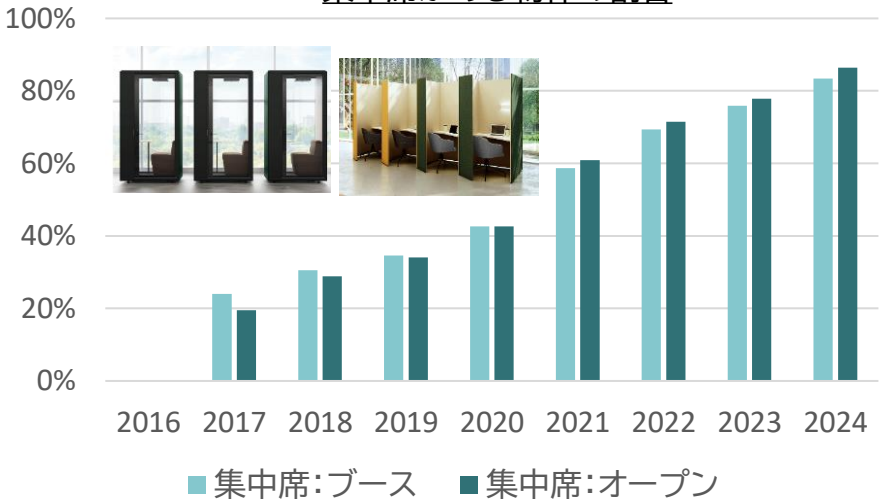
出所:2025年3月 Okamura Data Report 2025

オフィス回帰による需要の変化

ABWに対応したオフィスの割合の変遷



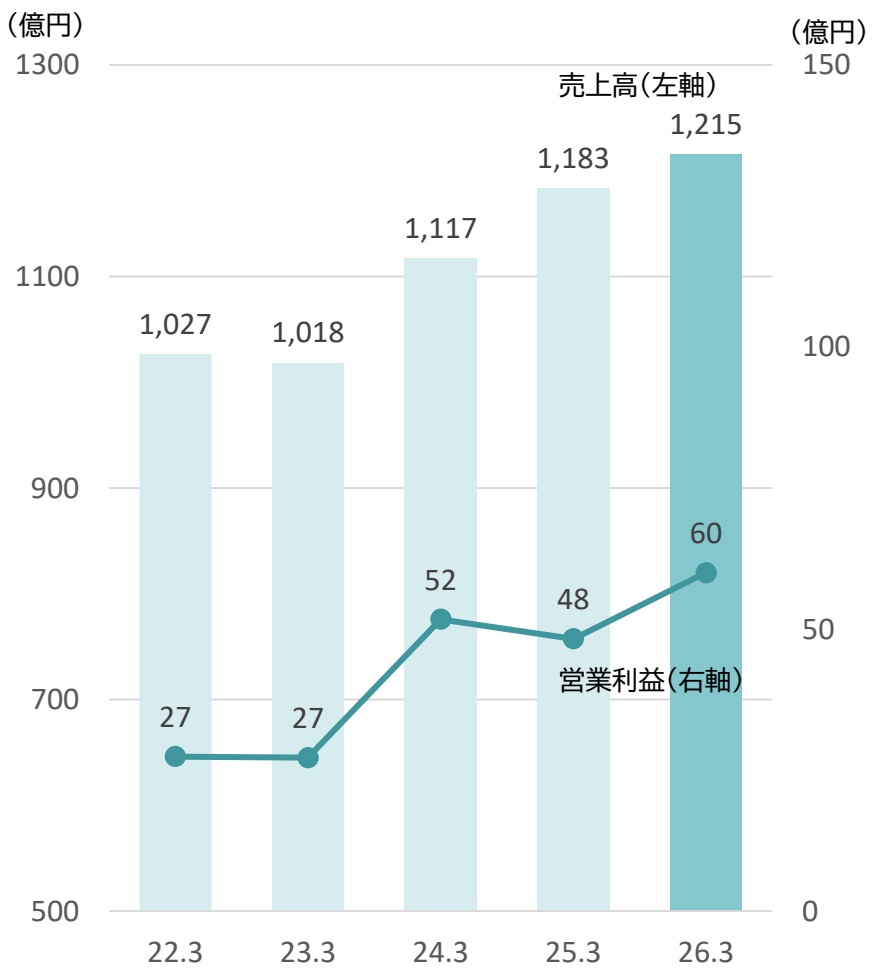
集中席がある物件の割合



出所:2025年3月「Okamura Data Report 2025」

セグメント別　商環境事業

売上高営業利益見通し



2026年3月期　計画

売上高　　1,215億円（前年比:102.7%）
営業利益　　60億円（前年比:125.2%）

2025年3月期

当社の総合力と市場のニーズが合致、改装需要の取込みで増収となるも販管費の増加で減益となった

2026年3月期

人手不足への対応などで、店舗改装、デジタルへの投資が堅調で需要は底堅いと予想
収益性の高い提案重視の案件の獲得、工事含むトータル受注に注力し収益の改善を目指す

冷凍食品の需要増加で冷凍冷蔵ショーケース需要が増加、先期第4四半期に稼働開始した、須坂工場による供給力アップを活かしスーパーマーケットを始めとする食品を扱う業態への販売に注力

店舗開発はアウトソーシングの時代、小売業界のビジネスパートナーとして新たな領域に挑戦

現在の事業領域の成長・拡大

店舗づくり

設備・什器ビジネス

領域拡大

・店舗内設備
・コールドストレージ

・店舗デザイン
・トータル施工管理
・内装工事

・店舗陳列什器
（省力化・スライド棚）

・冷凍冷蔵
ショーケース

新たな事業領域への挑戦

経営支援

スマートストア（省人化・デジタル化）

OSCOM CLOUD

・温度管理の自動化・省人化
・故障予知の高度化

販促の強化、充実

・デジタルサイネージの活用
・リテールメディア

レジの無人化

・スマートカート
・監視カメラ
・無人レジシステム

データ活用ビジネスの拡大

・人流解析による店舗設計支援
・3Dカメラによる
店舗設備の資産管理

挑戦を支える知見とリソース

“お店の未来を考える研究所”

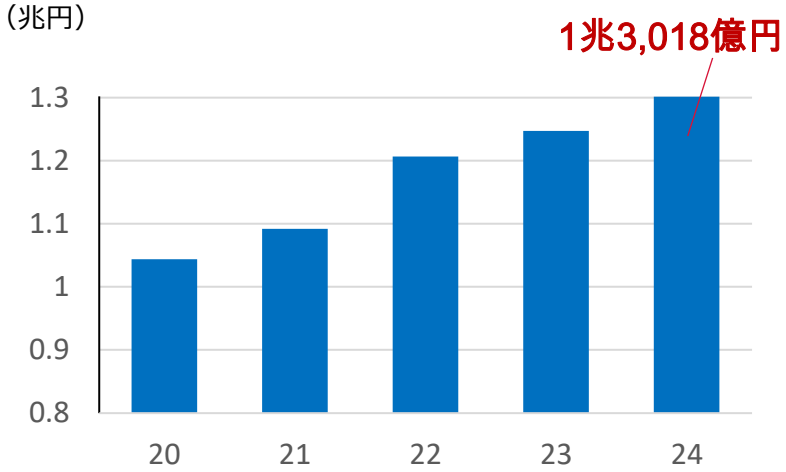
みせいくラボ

＋

店舗デザイナー
100名体制

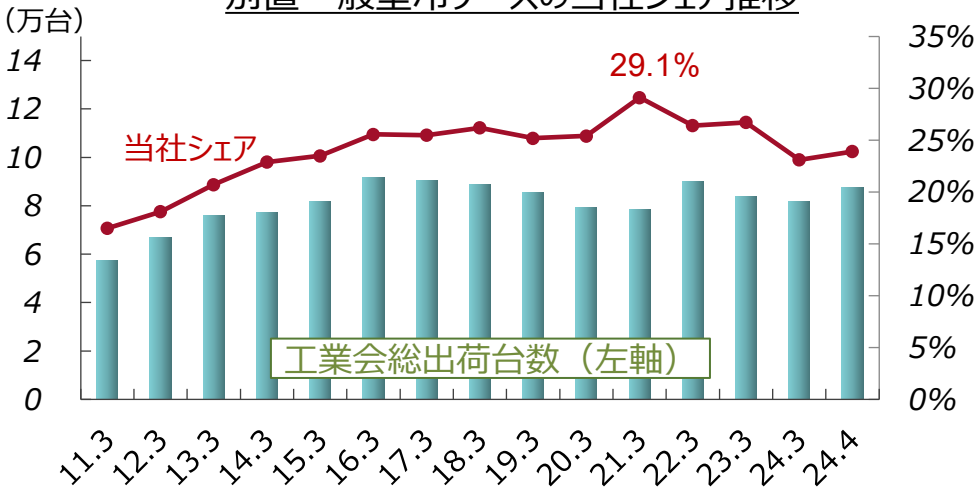
新工場稼働、冷凍冷蔵ショーケース投資を行う業界を狙う

国内　冷凍食品の消費量（金額）



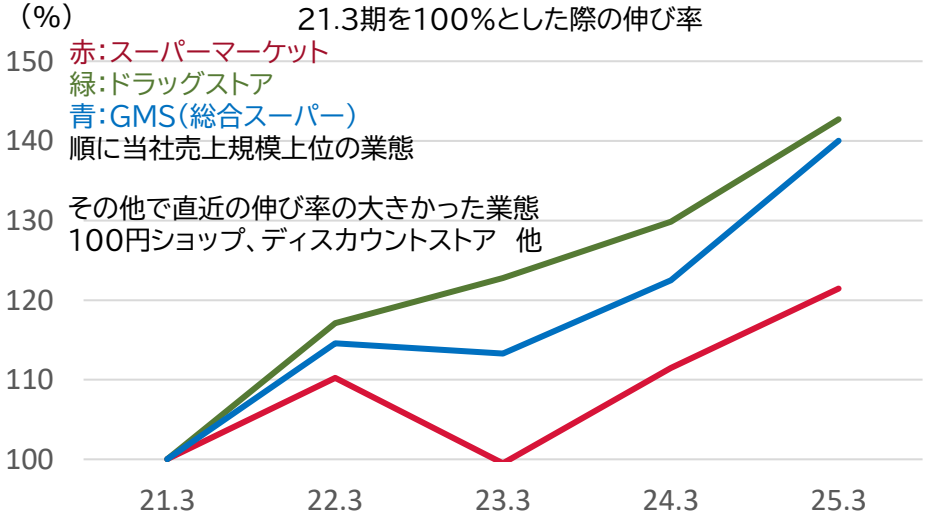
2025年4月　一般社団法人　日本冷凍食品協会「令和６年の冷凍食品の生産・消費について」

別置一般型冷ケースの当社シェア推移



（注）日本冷凍空調工業会出荷実績などにより当社推計　（2025年3月末時点）

当社業態別売上高　伸び率



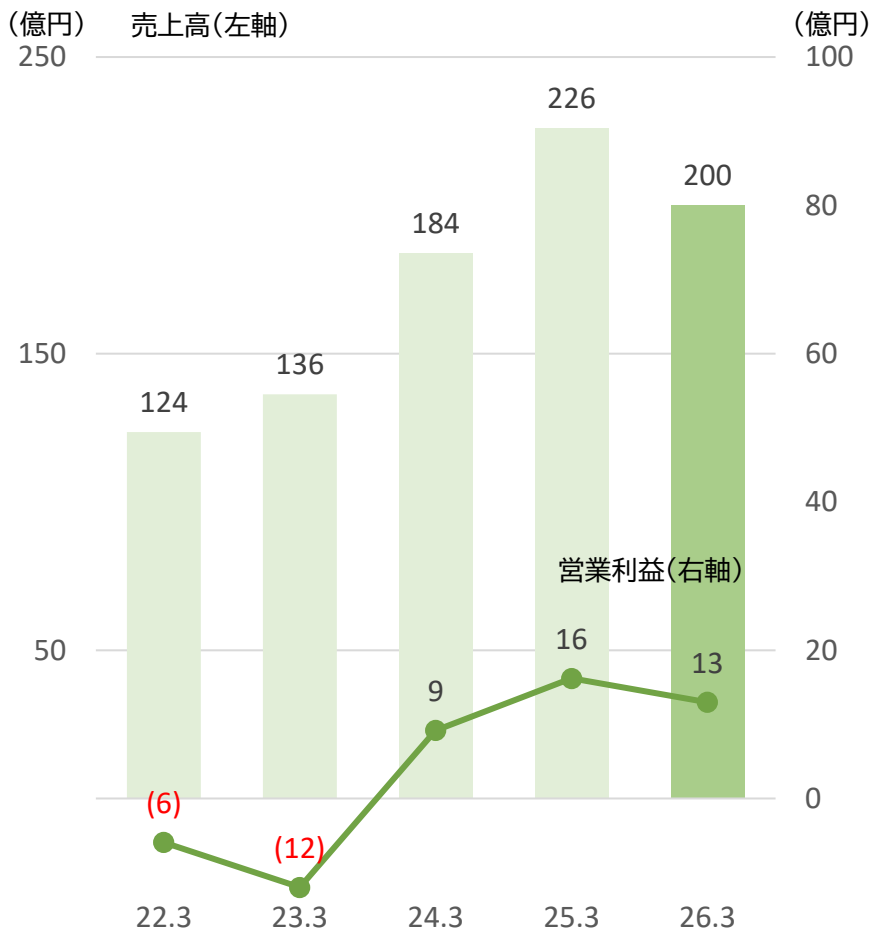
須坂工場　2025年1月稼働開始

新工場の能力を活かし、ターゲットである
冷凍冷蔵ショーケース工事を含む規模の
大きい案件の受注を狙う

効率化による原価率低減
売上余力増加
グループ全体の供給力は
1.4倍に

セグメント別　物流システム事業

売上高営業利益見通し

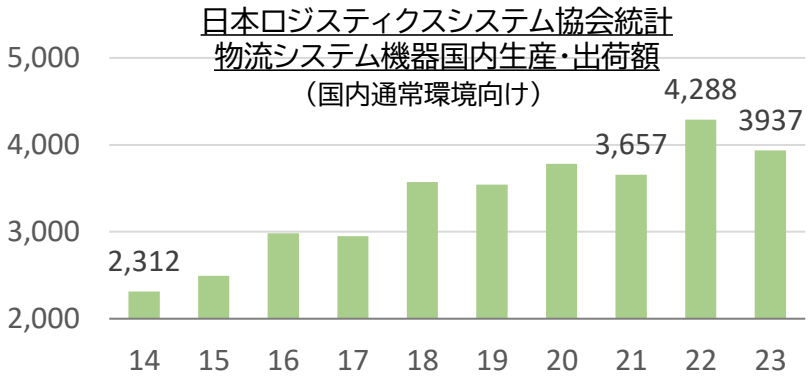


2026年3月期　計画

売上高　200億円（前年比：88.5%）
営業利益　13億円（前年比：80.3%）

2025年3月期
物流システムによる省人・省力化需要は堅調に推移、期初の見通し通り過去最高の売上を達成し大幅増益、その反面、新規受注の獲得へのリソースがひっ迫

2026年3月期
需要は堅調も、売上高は反動減を見込む、当期案件の獲得及び、コスト管理による利益確保と来期以降の受注獲得に注力



出所：日本ロジスティクスシステム協会統計をもとに作成

倉庫全体をカバーできるソフトウエア製品を開発・販売

新製品でカバー領域を拡大

倉庫全体をカバーできるソフトウェア製品の
開発、販売開始によりインテグレーター機能を強化
対応できる物件の範囲が広がる

Optify

倉庫最適化システム
Optify
2025年5月販売開始

BI

Business Intelligence Tool
BIツール …データ分析 / 意思決定 / 運営改善支援

WMS

Warehouse Management System
倉庫制御管理 …入出荷管理 / 在庫管理

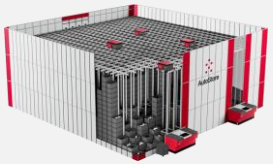
現在のサービス提供領域

WCS

Warehouse Control System
倉庫制御システム …マテハン機器の制御

ハード

マテハン機器 …自動倉庫 / 搬送機器



新事業

PROGRESS ONE（プログレスワン）

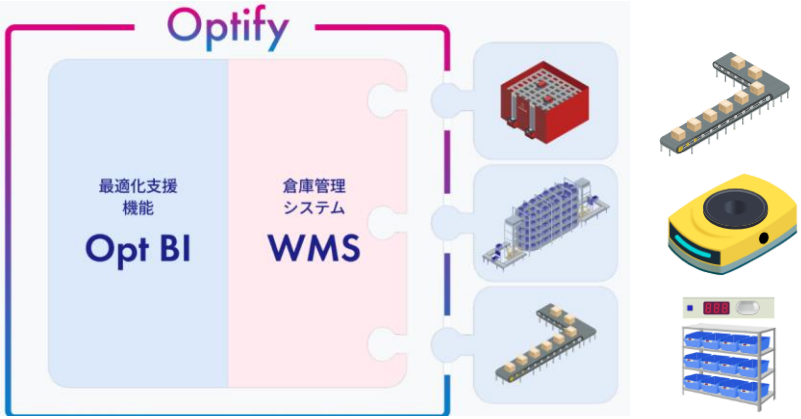
AI＆遠隔操作の
ハイブリッドロボット
販売、事業化に向け
実証実験を継続

倉庫最適化システム「Optify(オプティファイ)」 2025年5月発売

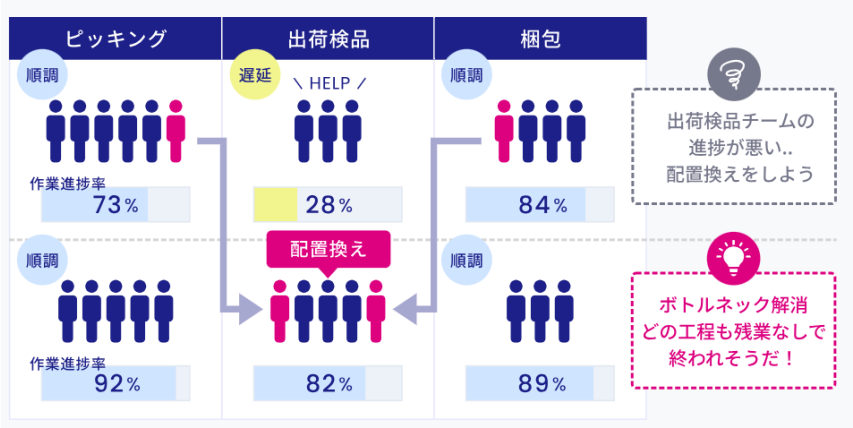
倉庫最適化システムOptify(オプティファイ)

WMSとBI機能を一体化し、マテハン連携までワンストップで提供する倉庫最適化システム
倉庫の作業データを集約・可視化し、AIによる分析で現場管理者の迅速かつ的確な意思決定をサポート

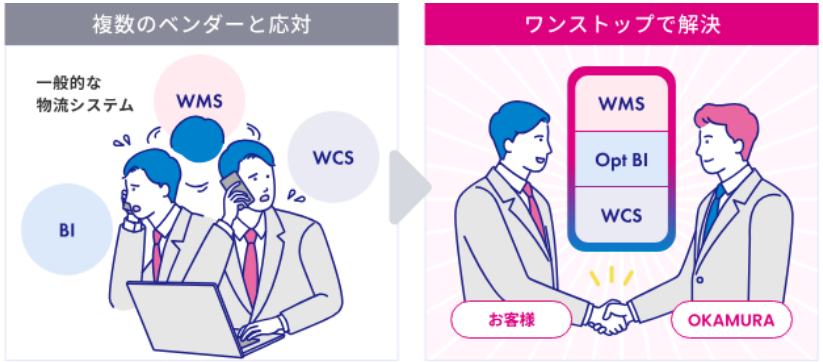
オカムラのマテハンシステムとスムーズに連携

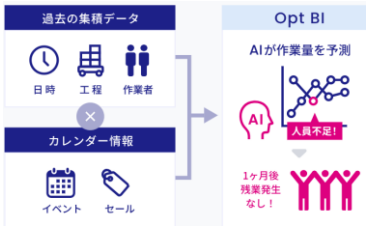


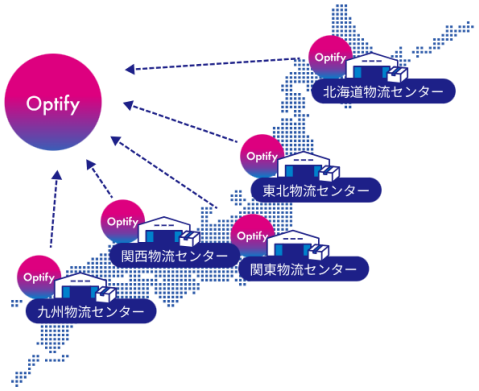
庫内状況を可視化し、データに基づいた意思決定をAIが支援



倉庫を支える複数のシステムをワンストップで提供







1拠点だけではなく
全拠点での最適化を実現

https://www.okamura.co.jp/mhs/special_site/product/optify/

まとめ

まとめ

中期経営計画2025

新たな需要の創出

時代の流れを捉え、提案力と製品力を磨き、
「需要創出型企業」への変革を加速する

経営基盤強化

- 人財育成と働きがいの向上
- デジタル技術活用の加速
- 多品種変量生産への対応
- 市場に根ざした海外事業の展開

社会課題への取り組み

事業を通じた社会課題への継続的な取組みと
2050年カーボンニュートラル実現に向けた
地球環境への長期的取組みの着実な実行

2026年3月期　業績見通し

	26年3月期 業績見通し 億円　（対前年）
売 上 高	3,300（104.9%）
営業利益	270（112.8%）
経常利益	295（111.5%）
当期純利益	228（103.4%）

（注1）当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表す

将来予想に関する記載

本資料で記載されている業績予想ならびに将来予測は、現在において入手可能な情報に基づく当社の判断による内容であり、多くの不確実性が含まれます。

そのため、将来の様々な環境や要因の変化によっては実際の業績等は記載されている内容と大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。