



会 社 名 株 式 会 社 レ ン ト
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 執 行 役 員 岡 田 朗
(コード番号：372A 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 常 務 執 行 役 員 管 理 本 部 長 鈴 木 光
(TEL 054-265-2301)

当社は、2025 年 7 月 31 日に、機関投資家・アナリスト向けに 2025 年 5 月期決算説明会を実施いたしました。本資料は、同説明会でご出席の皆様からいただいた主なご質問とそれに対する回答、並びに同説明会における決算説明会資料外の追加説明事項をまとめ公表するものです。なお、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おります。

1. 決算説明会の質疑応答

A: レンタル資産は基本的にバランスシートに計上されているため、大きな影響は無いと認識している。一方で、当社は主として土地建物の賃貸契約により営業所を展開しており、契約内容によっては相応の影響があると考えられる。具体的な影響額については試算中である。

A：上場により、キャリア採用の応募者は増加傾向であるように感じている。採用の強化に加え、女性社員、ベテラン社員に活躍の場を積極的に提供し、マンパワーの増強を図りたい。また、整備職の人員増強を図るため、海外グループ会社及び現地の学校などと連携して、海外人材が国内外のグループ会社でグローバルに活躍できる体制を整備したいと考えている。

A: 売上高に占めるバリュープラスサービス関連売上の比率はおおむね 15%程度であり、これを中長期的には倍増させたいと考えている。利益率については、汎用的なレンタル商品と比べ、1割程度高い水準で推移している。

A：2026 年 5 月期については、130 億円程度を計画している。当面は、おおよそ年間 120 億円～150 億円程度の投資を想定している。

Q：現状、国内レンタル市場におけるシェアが2％程度とのことであるが、中長期的にどの程度を目指しているのか教えてほしい。

A：今後も10％程度の売上成長率を確保できれば、中長期的には売上高を倍増させ、単独でシェア4％程度を想定している。また、アライアンス戦略を拡大することにより、当社とアライアンス先の売上高の単純合算で、将来的に10％程度のシェアを目指したい。

Q：アライアンス戦略を拡大することだが、M&Aが難しい業界事情があるのか。

A：業界内では大手を中心にM&Aが積極的に行われている。当社がアライアンスを形成している先は、業界大手ではないものの、展開する各地域や特定の分野ではトップクラスのシェアを持つ同業者であり、経営の独自性を維持するためにM&Aを望んでいない。そのような地域・特定分野の雄と経営資源を共有し、共に成長を図るために、当社はあえてM&Aではなくアライアンス戦略を推進している。

Q：業績予想において、レンタル単価の平均が+4.9％となっているが、単価について業界内で変化があったのか。また、稼働率の成長は鈍化しようだが、その理由を教えてほしい。

A：レンタル単価については、金利の上昇や物価高を受け、各社ともに値上げの意識が高まっているものと認識している。当社においては、2025年5月期に平均2～3％程度の単価上昇となった。2026年5月期には、順次、お客様にご説明し、平均5％程度の単価上昇を図りたい。

稼働率については、年間を通じて高稼働となるものや、季節性があり一定期間しか稼働しないものなど、商品によって大きく異なるが、保有量の適正化や物流網の改善などにより、現状も全般的には高い水準を維持していると考えている。これをさらにもう一歩、二歩向上させることができるよう努めていきたい。

Q：バリュープラスサービスの拡大における外部環境、自助努力(内部要因)、阻害要因を教えてほしい。

A：外部環境としては、半導体工場の新設などにおいて当社が展開するクリーンルームサービスが有用であり、需要に応えることができた。また、バッテリー再生サービスなどは、サステナビリティ経営を背景とした機運の高まりを受け、需要が増加している。

自助努力としては、例えばアライアンス先との連携により、当社の営業所展開が無い地域においてもバリュープラスサービスを提供する取り組みなどを行っている。

阻害要因としては、競合先による類似サービスの展開が考えられるが、例えばクリーンルームサービスなどは設備投資や技術・ノウハウが必要であるため、他社が対応できておらず、当社に優位性があると認識している。

2. 決算説明会資料外の追加説明事項

2026年5月期業績予想における指標について

期越え上場であったため、上場時の増資等の影響を考慮して以下を予想している。

- ・自己資本比率：30％程度
- ・ROE：15％程度