

2026 年 8 月 3 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 レ ン ト  
代 表 者 名 代表取締役 会長兼社長執行役員 岡田 朗  
(コード番号:372A 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 専務執行役員 管理本部長 鈴木 光  
(TEL 054-265-2201)

## 2026年 5 月期 決算説明会における質疑応答集

当社は、2026 年 7 月 29 日に、機関投資家・アナリスト向けに 2026 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。

### 記

決算説明会の質疑応答

回答者：岡田朗(代表取締役 会長兼社長執行役員)、田村繁行(取締役 専務執行役員)

Q：2027 年 5 月期の前提数値について、商品保有量がプラス 5 %、レンタル単価の平均がプラス 3 %、稼働率がプラス 1 ポイントの予想に対し、足元の状況と今後の見通しを教えてください。

A：(田村) 期初から2カ月経過した現時点では、いずれの指標においても概ね予想どおりに推移しております。引き続き、レンタル単価の見直し、各地域の需要に応じた商品配備の最適化、レンタル商品の保有量及びラインナップの積極的な増強を図り、さらなる市場シェアの拡大、並びに計画の達成に努めてまいります。

Q：2027 年 5 月期の売上成長を 9.5 %と予想しているが、達成に向けた具体的な施策を教えてください。

A：(田村) 売上成長の要素は、商品保有量の増強、レンタル単価の向上、稼働率の向上の3つとなります。保有量につきましては、需給状況を見極めつつ、事業規模の拡大に向けて積極的に増強を図ってまいります。レンタル単価については、バリュープラスサービスの拡大による底上げに加え、レンタル商品を安心してご利用いただくためにお客様にご負担いただく サポート料※ や基本整備料なども含めた価格の適正化を継続いたします。稼働率については、各地域の需要や市場動向に応じてレンタル商品配備の最適化を図るとともに、物流網の強化・効率化を進め、改善に努めてまいります。

また、前年度には国内に7つの営業所を新たに開設しております。これらの営業所が早期に売上高を拡大できるよう、万全のバックアップ体制を整えてまいります。

さらには、スタートアップ企業との協業や産学連携による新商品・サービスの開発などにも積極的に取り組み、お客様に新たな価値をご提供できるよう努めてまいります。

※サポート料：レンタル商品のご利用中に発生した事故や破損等に対するお客様のご負担を軽減するために、当社が独自で提供する「安心サポート制度」のサービス加入料

A：（岡田） レンタル事業は地域密着型の事業でありますので、営業所の展開が成長の重要な要素となります。2026 年5月期には積極的に新規開設を行いましたので、それらの地域における売上高の伸長が期待できます。2027 年5月期にも新たに3つの営業所開設を予定しており、それ以外の追加開設も継続的に検討してまいります。

さらには、アライアンス先との連携も成長の重要なエンジンであると認識しております。人材交流や経営課題の共有に加え、レンタル商品の相互活用や各々の強みの共有によって、シナジー効果、売上高の拡大に繋げてまいります。

Q： レンタル単価が過去の下落傾向から上昇に転じた背景として、大きく変わったのはどのような点でしょうか。

A：（岡田） レンタル単価が上昇に転じた背景としては、当社の努力に加え、業界全体の動きも影響しているものと感じております。これまでレンタル業界においては、市場拡大を優先する中で価格競争が進行し、レンタル単価の下落が続いておりました。一方で、近年においては人件費やレンタル商品の調達価格、資材価格などの上昇が続き、これらを吸収しながら業界各社が継続的かつ適正な成長を遂げるために、それぞれにおいてレンタル単価の見直しの動きを進めているものと認識しております。

Q： 海外子会社の業績見通しについて教えてほしい。また海外の売上比率はどの程度まで高めていけると考えているか、中長期的なイメージで良いので教えてほしい。

A：（岡田） 海外においては、タイ、ベトナム、インドネシアの3か国に展開しており、それぞれ状況が異なります。タイについては2008年の進出以来、約18年の実績により、安定的に売上高及び利益を計上できる体制が構築されております。現在はタイ国内で2番目の市場シェアを確保しており、ナンバーワンを目指して引き続き積極的に拡大展開を図ってまいります。

一方、ベトナム、インドネシアについては、進出から3年～4年程度と歴史が浅く、レンタル事業特有の先行投資負担が大きいため、現状は収益化に注力している段階であります。

2026 年5月期の海外売上高は約35億円、その多くをタイが占め、海外売上比率は6.8%であります。タイにおける継続展開並びにベトナム及びインドネシアにおける積極拡大に努めることにより、中長期的には海外売上比率を10%程度まで高め、海外売上高として100億円規模を目指したいと考えております。

Q： 内部留保、株主還元、成長投資のバランス及び優先順位について教えてほしい。

A：（岡田） 内部留保による財務体質の強化、株主還元、成長投資のバランスは成長ステージによって変化いたしますが、現時点ではいずれも重要と考えております。株主の皆様のご期待にお応えするべく、業績の向上を図るとともに、利益還元を重視し、安定的かつ適切な配当水準の確保に努めてまいります。

当社は上場後まだ1年であり、持続的成長を実現することが重要な経営課題であります。そのため、顧客ニーズに対応する適切なレンタル商品の保有量及び構成を維持する必要があり、銀行借入なども含めた資本の有効活用により、財務健全性を高めつつ、積極的な成長投資を継続してまいります。