



2026年1月30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 第2四半期 決算説明会における質疑応答集

当社は、2026年1月27日に、機関投資家・アナリスト向けに2026年5月期 第2四半期 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：岡田社長（最高執行責任者）、岡田副社長（最高管理責任者）、田村専務（営業本部長）

Q：バリュープラスサービスの中で特に優位性の高いサービスや、新たなサービスはあるか？

A（岡田社長）：半導体・食品・薬品工場などにおける高清浄度のクリーンルーム環境に対応したレンタル資産をご提供する「クリーンルーム対応サービス」が需要面でも評価面でも大きく、現状他社が行っていない当社独自のものであると認識しております。当社は、自社内にクリーンルーム設備と専門の整備員を要しており、長年にわたり多くのお客様のニーズにお応えし続けております。

最近の取り組みとしては、絵画レンタルの分野において、障がいのある作家の方々の作品「スマイルあーと」の取り扱いを拡大しております。作品のレンタルに加え、マグネットステッカー式の絵画作品をレンタル機械やお客様の工事現場付近に貼付いただく「うごく美術館プロジェクト」の展開により、その売上の40%を作家の方々に寄付することを通じて自立支援を行っております。

Q：通期の業績予想に対する第2四半期業績の利益進歩率は約70%となっているが、業績予想に変更が無いことから、前期に続き今期も利益は上期偏重で下期の利益は低下するのか？これは季節性によるものか？

A（岡田社長）：季節性による影響となっております。当社の売上は、多くの企業の設備投資及びメンテナンスが増加する10月頃から3月頃（第2四半期から第3四半期）にかけて増加し、4月以降（第4四半期）は相対的に落ち着く傾向があります。

一方で、これらの需要獲得及び今後の成長に向けたレンタル資産の増強や営業所の新設などの設備投資、人材の増強を段階的に進めることから、コストは後半にかけて徐々に増加するため、第4四半期は利益水準が低くなりやすい傾向があります。

Q : 北関東・東北エリアと東海エリアで課題となっている、地場の建設・設備工事需要獲得のための施策を教えてほしい。

A (田村専務) : 各地域でお仕事をされている建設会社・設備工事会社などのお客様に対する営業活動の量と質を高めることが重要であると考えております。具体的には、各地域の営業所がお客様のニーズに確実丁寧にお応えするために訪問回数を増加させることに加え、商談内容の社内共有・可視化を図り、本部と各営業所が連携してバリュープラスサービスによる他社との差別化をさらに進めてまいります。

また、人材の増強と合わせ、営業担当者が視野を広げ、様々な場面でお客様に最適なご提案を行うことができるよう、施工知識、商品知識、営業手法などを体系的に習得する社員教育ツールを有効活用し、営業力を一層強化してまいります。

Q : 株式の流動性が低いようだが、対応策は考えているか？

A (岡田副社長) : 株式の流動性を高めることは必要であると認識しております。そのため、これまで行ってきた機関投資家の皆様向けの決算説明会や IR 面談に加え、個人投資家の皆様にも当社へのご理解を深めて関心を持っていただけるよう、説明会の充実などの取り組みを継続してまいります。

なお、2025 年 12 月にロックアップが解除され、今後、段階的にファンドや金融機関などの一部株主様に動きが発生することも想定されますが、現時点で具体的な動向をお示しできる状況ではございません。

Q : 積極的な成長投資を当面継続することは理解した。今期の営業利益率は前期比で横ばいの予想であるが、今後の見通しはどうか？利益率と投資のバランスの考え方を教えてほしい。

A (岡田社長) : 当面は利益率を概ね維持しながら成長投資を進めることにより、事業規模・売上高の拡大を図り、業界内におけるシェアの拡大に注力するとともに、売上高の拡大による利益額の増加に努めてまいりたいと考えております。

Q : 北海道における半導体工場関連の需要拡大は、どの程度の恩恵があるのか？需要が減少したとの説明があつたが、一時的なものなのか、競合によるものなのかななど、状況を教えてほしい。また、今後の売上規模の見立てについても教えてほしい。

A (岡田社長) : 北海道における半導体工場関連の需要については、競合により獲得が進まなかつたものではございません。現状は工場の完成により需要が一旦落ち着いた状況ですが、今後は継続的なメンテナンス需要や新たな工場建設の予定などもあり、その際にも当社のクリーンルーム対応サービスが十分にお役に立てるものと考えております。

なお、当社の売上は多数多業種のお客様に分散が図られており、取引額が上位のお客様でも売上高の 1%に満たない水準であることから、個々の取引の増減が全体に与える影響は限定的であります。

北海道における今後の展開といたしましては、アライアンス先との連携を通じて双方の強みを活かしながら加速を図り、クリーンルーム対応サービスに限らず、地場の様々なニーズにきめ細かく対応できる体制を整えてまいります。