



2025年8月期 決算説明資料



株式会社 I N G S
(証券コード：245A)

2025年10月

2025/8期 通期業績

- 売上高7,732百万円（YoY成長率+20.5%）で過去最高
- 営業利益490百万円（YoY成長率+8.9%）で過去最高
- 計画比では、直営店は上振れたものの加盟店が下振れたことで売上高は△2.1%、売上総利益では+0.2%、営業利益では支払手数料や先行費用の増加分も踏まえ△3.1%の水準で着地

2025/8期 Topic

- 2025/8期 新規出店は直営店13店舗、加盟店(※)13店舗
- うち、ラーメン事業で2ブランド、レストラン事業で2ブランドの合計4ブランドを新規ブランドとして出店

2026/8期 業績予想

- 売上高9,590百万円（YoY成長率+24.0%）を計画
- 営業利益596百万円（YoY成長率+21.4%）を計画
- 2026/8期 直営店は純増17店舗、加盟店(※)純増17店舗
2026/8期末の想定店舗数は208店舗を計画

- 新規出店店舗の上乗せ、両事業における既存店の成長を踏まえ、2025/8期の前年比での売上高成長率は20%超の水準となった

売上高成長率

20.5%

新規出店数

直営店

13店舗

プロデュース・ライセンス店

13店舗

既存店売上高
(前年同期比)

ラーメン事業

105.7%

レストラン事業

105.4%

2025/8期 通期業績サマリー(損益計算書)

- 売上高、営業利益ともに前年同期比、増収増益となり、過去最高
- 増収については、2024/8期及び2025/8期新規出店店舗の上乗せに加え、既存店が両事業ともに前年を上回る実績となったこと、営業利益では、2025/8期は新店OPENまでの先行費用68百万円(昨対比+38百万円)がありながらも、昨対比+40百万円で着地
- 計画比では、売上高は直営店は上振れたものの加盟店が下振れたことから $\Delta 2.1\%$ 、一方で、売上総利益では直営店の割合が増える中で $+0.2\%$ にて着地。営業利益では支払手数料や上記先行費用の増加分等も踏まえ $\Delta 3.1\%$ (利益率では $\Delta 0.1\%$)となった

(百万円)	2024/8期	2025/8期	前年増減	前年比	計画比
売上高	6,418	7,732	+1,314	+20.5%	$\Delta 2.1\%$
売上総利益	4,239	5,175	+936	+22.1%	+0.2%
営業利益	450	490	+40	+8.9%	$\Delta 3.1\%$
経常利益	425	449	+24	+5.6%	$\Delta 4.8\%$
当期純利益	285	272	$\Delta 13$	$\Delta 4.7\%$	$\Delta 9.6\%$
売上高総利益率	66.1%	66.9%	+0.9%	-	+1.5%
営業利益率	7.0%	6.3%	$\Delta 0.7\%$	-	$\Delta 0.1\%$

Section1. 2025/8期 決算報告

2025/8期 通期業績サマリー(セグメント損益)

5

(百万円)	2024/8期	2025/8期	前年増減	前年比
売上高(A)	6,418	7,732	+1,314	+20.5%
ラーメン事業	3,290	4,083	+792	+24.1%
レストラン事業	3,128	3,649	+521	+16.7%
営業利益	450	490	+40	+8.9%
ラーメン事業	332	383	+50	+15.3%
レストラン事業	118	107	△10	△9.1%
営業利益率	7.0%	6.3%	△0.7%	-
営業利益+のれん等償却費(※)(B)	559	601	+42	+16.0%
ラーメン事業	332	385	+53	△4.7%
レストラン事業	226	215	△10	+7.6%
(B)÷(A)	8.7%	7.8%	△0.9%	-
ラーメン事業	10.1%	9.4%	△0.7%	-
レストラン事業	7.2%	5.9%	△1.3%	-

※2018年10月にキャンディーBOX社をM&Aにより完全子会社化、2021年8月に合併をしており、当該M&Aに伴うのれん償却費及び無形資産償却費は年間108百万円となります

2025/8期 通期業績サマリー(貸借対照表)

6

- IPO時の増資資金を活用し、新規出店に係る設備投資(有形・投資その他の資産)が増加
- 無形固定資産はのれん等の償却があり、370百万円まで減少
- 2024年9月に上場し、IPOによる増資等を踏まえ、純資産は1,960百万円まで増加

(百万円)	2024/8期	2025/8期	増減
流動資産	1,306	1,964	+657
現金及び預金	1,005	1,579	+573
売掛金	145	164	+19
その他	155	220	+64
固定資産	2,140	2,598	+457
有形固定資産	1,140	1,513	+373
無形固定資産	452	370	△81
投資その他の資産	548	713	+165
総資産合計	3,451	4,563	+1,112

(百万円)	2024/8期	2025/8期	増減
流動負債	1,251	1,314	+63
買掛金	222	257	+34
1年内社債・長期借入金	522	480	△41
その他	506	576	+69
固定負債	1,429	1,288	△140
社債・長期借入金	1,197	1,055	△141
その他	231	232	+0
純資産	770	1,960	+1,190
負債純資産合計	3,451	4,563	+1,112

2025/8期 通期業績サマリー(キャッシュ・フロー計算書)

2025/8期 キャッシュ・フロー計算書における主な内容は以下の通りとなります

- 営業活動によるキャッシュ・フロー

- ✓ 税引前当期純利益：425百万円、減価償却費：164百万円、のれん償却額：92百万円
- ✓ 法人税等の支払額：△191百万円

- 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ✓ 有形固定資産の取得による支出：△522百万円、敷金及び保証金の差入による支出：△110百万円

- 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ✓ 株式の発行による収入：909百万円、長期借入れによる収入：340百万円
- ✓ 長期借入金の返済による支出：△425百万円、社債の償還による支出：△98百万円

(百万円)	2024/8期	2025/8期	前年増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	665	597	△67
投資活動によるキャッシュ・フロー	△434	△738	△303
財務活動によるキャッシュ・フロー	113	714	+600
現金及び現金同等物の期末残高	1,005	1,579	+573

Section2. 2025/8期 Topic

Topic①：新規出店（ラーメン事業/直営店）

9

- 2025/8期はラーメン事業の直営店で8店舗を新規出店



2024年9月
日本油党
中野支部 OPEN



2024年12月
らぁ麺 はやし田
渋谷宇田川町店 OPEN



2025年2月
らぁ麺 はやし田
北千住店 OPEN



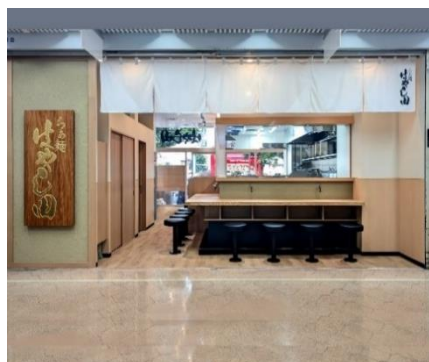
2025年6月
スタミナラーメン 鬼山
渋谷店 OPEN

2024年11月
らぁ麺 はやし田
新橋店 OPEN

2025年1月
横浜家系ラーメン
みどり OPEN

2025年4月
らぁ麺 はやし田
アトレ新浦安店 OPEN

2025年7月
らぁ麺 はやし田
田町芝浦店 OPEN



Topic②：新規出店（レストラン事業/直営店）

10

- 2025/8期はレストラン事業の直営店で5店舗を新規出店



2024年11月
金目樽
溝の口店 OPEN



2025年2月
すしショップ 百太郎
OPEN



2025年8月
CONA
京急蒲田店 OPEN

2025年1月
CONA
田町芝浦店 OPEN



2025年5月
CONA
町田店OPEN



- ラーメン事業で2店舗、レストラン事業でも2店舗は新ブランドとして新規出店
- ラーメン事業では、家系やスタミナラーメンを、レストラン事業では、低価格居酒屋の「金目樽」、すし居酒屋の「魚の登竜門 すしショップ百太郎」をOPEN
- 新ブランドを増やすことで今後の店舗展開力向上に繋げていく

ラーメン事業 新ブランド2店舗出店



- ✓ 豚や鶏の骨を大量に使用し、肉感や骨感も残し、濃厚なスープを炊き出した家系ラーメン
- ✓ 麺は、スープとの相性、香りやモチモチ感を考慮し、特注麺を使用



- ✓ 豚ベースのスープに漆黒の甘醤油、極太麺、背脂、ニンニク、ショウガをガツンと効かせたパワフルなスタミナラーメン

レストラン事業 新ブランド2店舗出店



- ✓ サラリーマン、学生を主なターゲットとし、ドリンクは、生ビール299円(税込329円)、2時間飲み放題999円(税込1,099円)と低価格で提供
- ✓ 客単価はレストラン事業他ブランドと近く、2,000円台前半～半ば程度



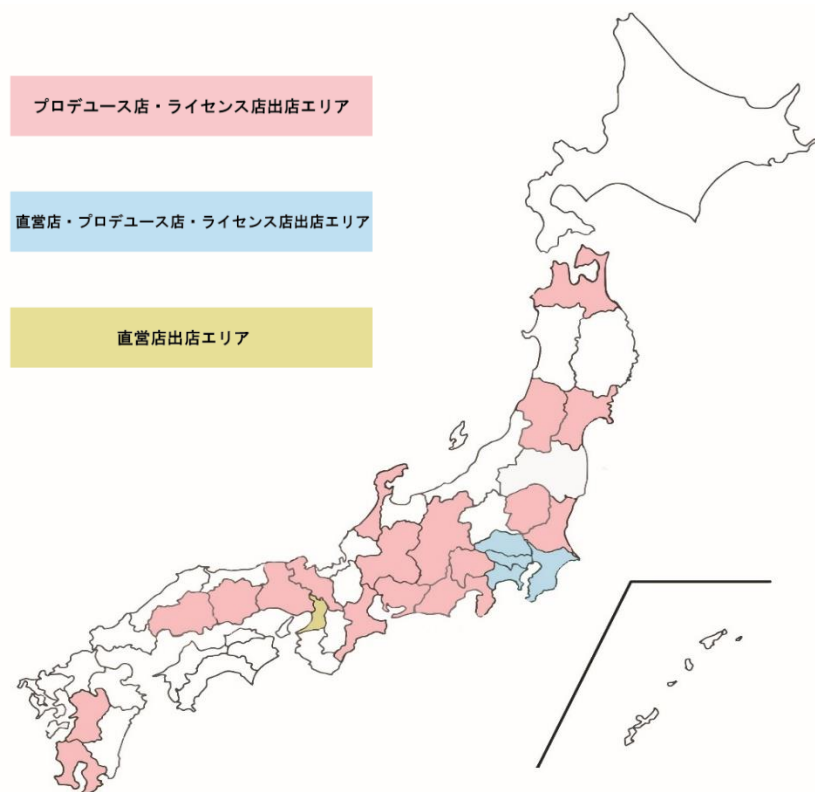
- ✓ 旬の海鮮を手頃な価格で楽しめる、「すし居酒屋」として出店
- ✓ 酒場としての利用は勿論のこと、ファミリー層も含め、気軽に立ち寄れる空間を提供
- ✓ 客単価は3,500円程度

Topic④：加盟店の新規出店(プロデュース・ライセンス店)

12

- ラーメン事業のプロデュース店は12店舗、レストラン事業のライセンス店は1店舗がOPENし、累計で**計13店舗がOPEN**
- 出店エリアにつき、一都三県、地方それぞれで展開

直営店、プロデュース・ライセンス店 出店済エリア(2025年8月末時点)



(ご参考)エリア毎の出店戦略イメージ

	一都三県 (※1)	一都三県 (※1)	一都三県以外 (※2)	一都三県以外 (※2)
	都市型	郊外・ロード サイド型	都市型	郊外・ロード サイド型
ラーメン事業 直営店	✓	✓	—	—
レストラン事業 直営店	✓	—	—	—
ラーメン事業 プロデュース店	✓	✓	✓	✓
レストラン事業 ライセンス店	✓	—	✓	—

※1 直営店：一都三県の主に乗降客数10万人以上のエリア
プロデュース店、ライセンス店：一都三県の主に乗降客数3万人以上のエリア
での出店を想定

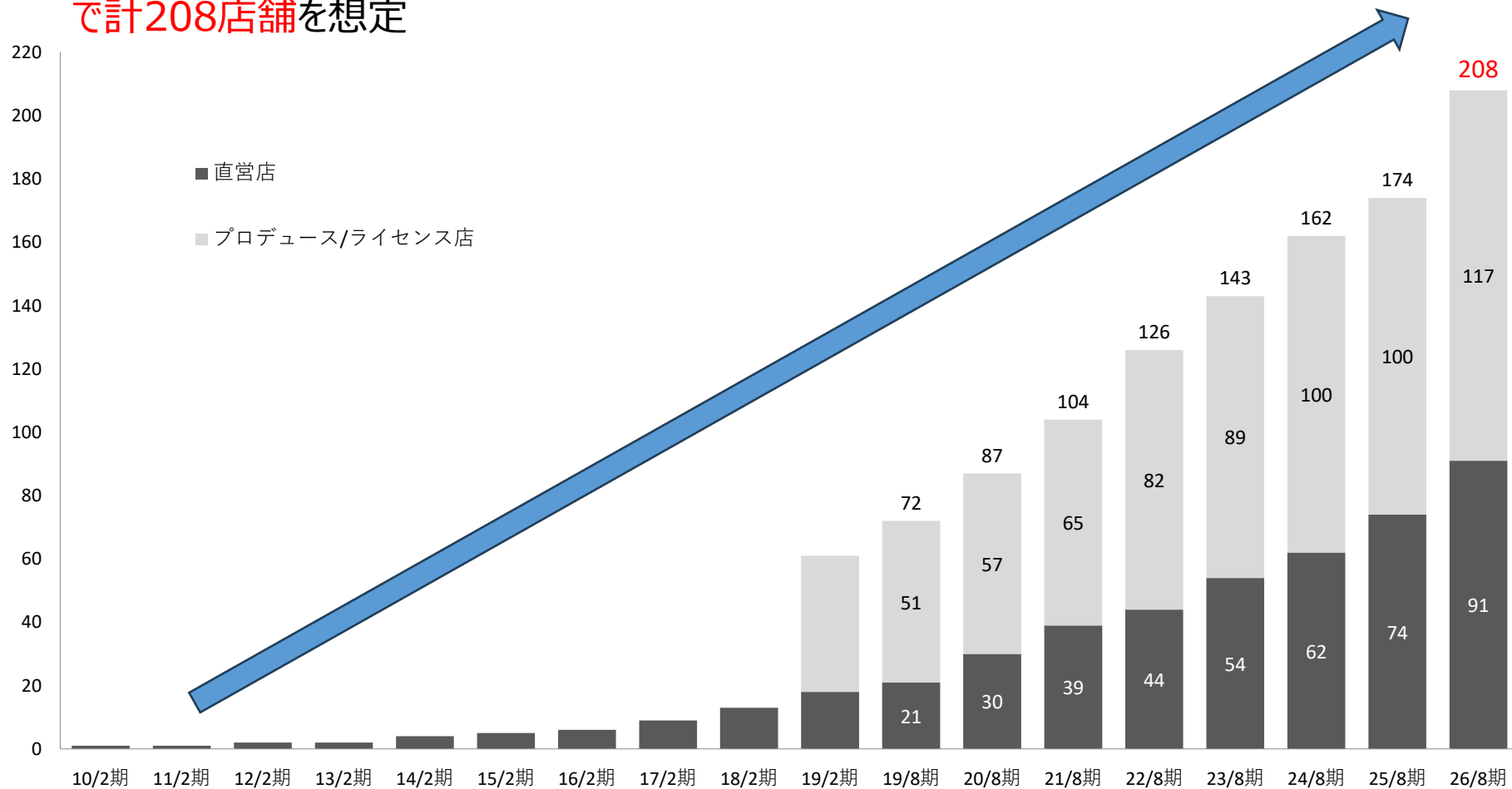
※2 直営店はあくまで一都三県中心の出店ではあるものの、一部、大阪府等の3大都市圏の出店も想定

※一都三県は、東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県を示しております。

Section3. 2026/8期 業績見通し

店舗数推移及び2026/8期 新規出店計画

- コロナ禍においても新規出店を継続、2025年8月末時点の合計店舗数は174店舗
- 2026/8期は直営店でラーメン事業11店舗、レストラン事業8店舗の計19店舗出店(純増では17店舗を想定)、プロデュース・ライセンス店では純増17店舗を計画し、2026年8月末で計208店舗を想定



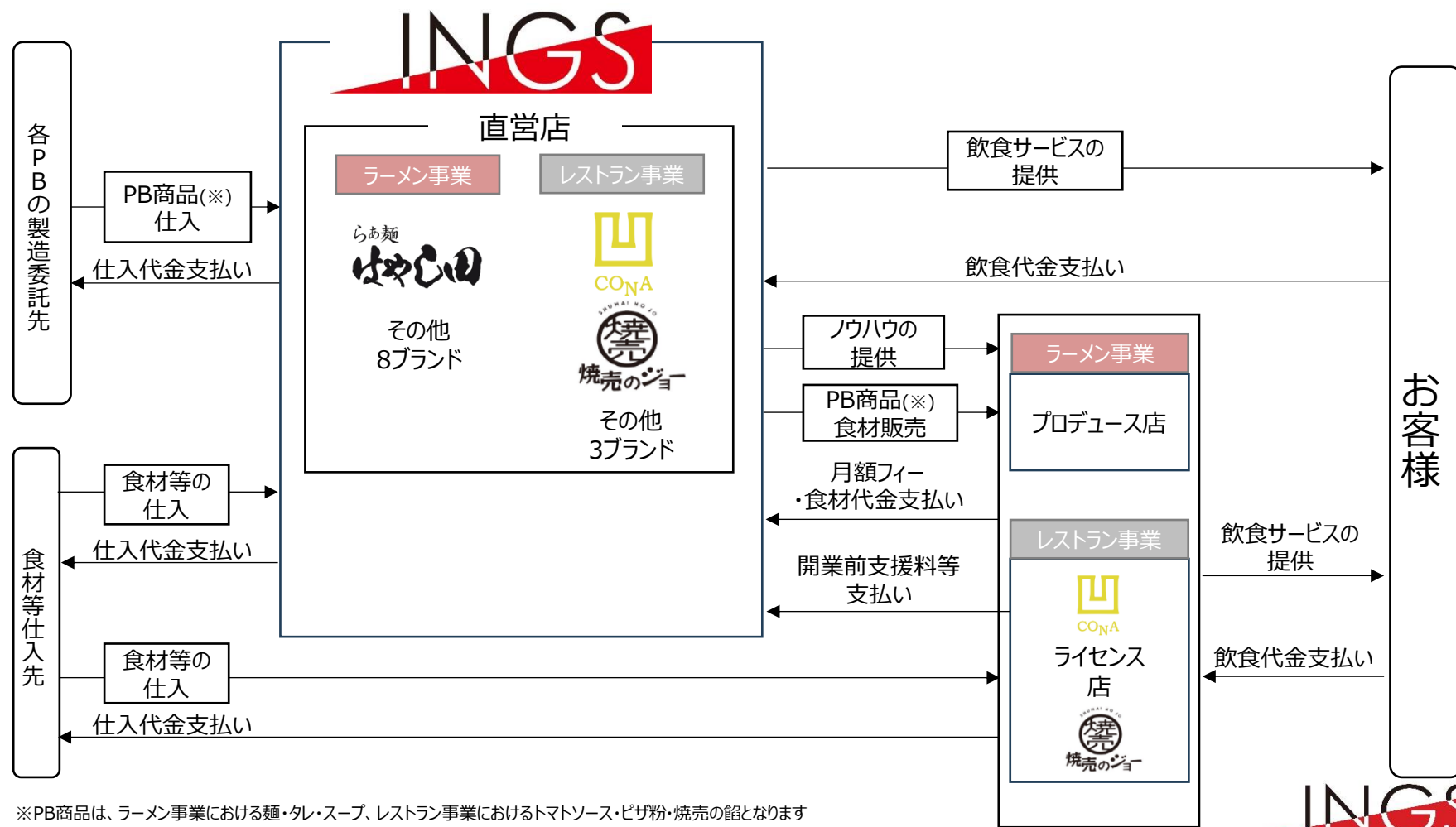
計画

- 前述の新規出店数の想定を踏まえ、**売上高の構成としては直営店の割合が引き続き前年対比増加する想定とし、全社で24%の成長率を想定**
- 既存店の売上高水準については、2事業ともに前年比100%程度を想定
- 営業利益率については、人件費の増加は織り込みつつも固定費割合の減少も踏まえ、前年同程度を想定

(百万円)	2025/8期	2026/8期	前年増減	前年比
売上高	7,732	9,590	+1,858	+24.0%
ラーメン事業	4,083	5,214	+1,131	+27.7%
レストラン事業	3,649	4,377	+728	+19.9%
売上総利益	5,175	6,423	+1,247	+24.1%
営業利益	490	596	+105	+21.4%
経常利益	449	565	+115	+25.7%
当期純利益	272	339	+67	+24.8%
売上高総利益率	66.9%	67.0%	+0.0%	-
営業利益率	6.3%	6.2%	△0.1%	-

参考資料. 会社概要

- ① ラーメン事業－直営店部門、プロデュース部門(PB商品等の食材販売や店舗運営のノウハウ提供等)を展開
- ② レストラン事業－直営店部門、ライセンス部門(PB商品等の食材販売や「CONA」及び「焼売のジョー」のライセンス貸与)を展開



事業内容-ラーメン事業（直営店部門）

18

- ラーメン事業 直営店部門は、「らぁ麺 はやし田」が主力ブランドであり26店舗を展開
- 2023年3月に1号店をOPENした「日本油党」も足元出店を増やしている

ジャンル	醤油	油そば	塩	煮干し	家系	スタミナ
ブランド						
概要	✓ はやし田は、ラーメン事業の主軸ブランド ✓ 鴨、大山鶏の丸鶏を使用した醤油ベースのらぁ麺を提供	✓ 油そば専門店 ✓ ベーシックな油そばから、釜玉油そば、たらこバター釜玉 油そば等を提供	✓ 金目鯛のアラを使用した鯛スープ ✓ のど越しを重視した全粒粉入りの香り豊かな細麺を使用	✓ 煮干スープと、豚骨、鶏ガラ等の数種類の動物系食材を併せたダブルスープをベースとしたラーメン	✓ 豚や鶏の骨を大量に使用し、肉感や骨感も残り、濃厚なスープを炊き出した家系ラーメン	✓ 豚ベースのスープに漆黒の甘醤油、極太麺、背脂、ニンニク、ショウガをガツンと効かせたパワフルなスタミナラーメン
商品写真						

- ラーメン事業 プロデュース部門では、ラーメン店の開業に関する支援、当社のPB(プライベートブランド)商品を販売。屋号は当社のブランド名でなく、**オーナー様独自の屋号にて展開**
- 開業時に負担する加盟金や研修費をゼロとしていること、また、居抜きでの出店も可能であることから、オーナー様は**投資額を抑えた出店が可能**

プロデュース部門の特徴

項目	概要
屋号	オーナー様のオリジナルブランドとすることが可能
指定食材	メインの食材 (麺、タレ、スープのみ) (※)
加盟金	0円
研修費	0円
月額フィー	月額5万円

プロデュース部門の店舗出店事例



●CONAの特徴

- ① 生地から手作りの窯焼きPIZZA
30種以上がALL500円
- ② サイドメニューも500円～
- ③ WINE BOTTLEが1本1,900円～

●焼売のジョーの特徴

- ① ありそうでなかった焼売酒場
- ② 焼売1個99円
- ③ 中華料理から居酒屋定番おつまみ、
SNS映えするメニューも提供

いずれのブランドも客単価2,500円前後となっており、リーズナブルな業態
⇒直営店のみならず、ライセンス店を通じ、地方含めた全国展開が可能なモデル



- 当社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主様に中長期で当社株式を保有いただくこと、当社事業、運営店舗の認知や、理解の拡大を図ることを目的として株主優待をご用意
- 優待の内容としては、店舗で利用できる食事券に加え、店舗へのご来店が難しい株主様のことも勘案し、ECサイトでの利用も選択肢としてご用意する予定

保有株数	優待内容
100株～299株	2,000円相当(1,000円相当×2枚)の食事券(電子チケット)(※) (年2回、年間4,000円相当)
300株～499株	6,000円相当(1,000円相当×6枚)の食事券(電子チケット)(※) (年2回、年間12,000円相当)
500株以上	10,000円相当(1,000円相当×10枚)の食事券(電子チケット)(※) (年2回、年間20,000円相当)

電子チケット 利用可能範囲

- ① ラーメン事業 直営店・・・1枚につき、券売機及びメニュー表からお好きな一品が無料
- ② レストラン事業 直営店及びライセンス店(一部店舗除く)・・・上記金額を割引
- ③ ECサイト(らぁ麺の冷凍商品)・・・上記金額を割引
(それぞれにつき、ご利用代金が電子チケットの金額を下回った場合には、差額の返金はありません。)

対象となる株主様

継続して半年(6ヶ月)以上、当社株式を100株以上保有する株主様を対象

株主優待制度の開始時期及び贈呈の時期

初回は2025年2月末及び2025年8月末時点の当社株主名簿に、同一株主番号で連続2回記載され、当社株式を100株以上保有されている株主様を対象として株主優待制度を開始。対象となる株主様には2025年11月にご案内をお送りする予定(株主総会招集通知に同封を予定)

- 本資料に含まれる当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、またこれを保証するものではありません
- 本資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます
- 今後、新しい情報・出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません