



2026年8月期 決算説明資料



株式会社 I N G S
(証券コード：245A)

2026年10月

2026/8期 通期業績

- 売上高9,353百万円（YoY成長率+**21.0%**）で過去最高
- 営業利益618百万円（YoY成長率+**25.9%**）で過去最高
- 計画比では、売上高△**2.5%**、売上総利益△**2.0%**となった一方、営業利益は、既存店売上高が両事業ともに前年を上回ったこと等により、+**3.7%**で着地

2026/8期 Topic

- 2026/8期 新規出店は直営店**15店舗**（純増**9**店舗）、加盟店(※)**18店舗**（純増**5**店舗）
- ラーメン事業の新規ブランド『元祖焼豚センター うる寅商店』を出店
- 2026年8月末を基準日とする初配当（1株あたり**31円**）を決定

2027/8期 業績予想

- 売上高10,858百万円（YoY成長率+**16.1%**）を計画
- 営業利益690百万円（YoY成長率+**11.7%**）を計画
- 2027/8期 直営店は純増**18店舗**、加盟店(※)は純増**14店舗**
2027/8期末の想定店舗数は**220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、2026/8期の前年比での**売上高成長率は20%超の水準**となった
- 新規出店は、ラーメン事業の直営店で**12店舗**（純増**8**店舗）、レストラン事業の直営店で**3**店舗（純増**1**店舗）で**合計15店舗**（純増**9**店舗）

売上高成長率

21.0%

新規出店数

直営店

15店舗

プロデュース・ライセンス店

18店舗

既存店売上高 (前年同期比)

ラーメン事業

105.0%

レストラン事業

106.4%

Section1. 2026/8期 決算報告

2026/8期 通期業績サマリー(損益計算書)

- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益が前年同期比を上回り、**過去最高**を更新
- **売上高**については、2025/8期及び2026/8期の新規出店店舗の寄与に加え、既存店売上高が両事業ともに前年を上回ったことから、**前年比+1,621百万円**となった。**営業利益**については、人件費及び資産除去償却費の増加がありながらも、増収効果に加え、食材原価率の改善等により、**前年比+128百万円**で着地した
- 計画比では、新規出店数の計画未達により、売上高は△**2.5%**、売上総利益は△**2.0%**となった。一方、未達店舗の利益寄与が限定的であったことに加え、直営店既存店の売上高が計画を上回ったこと、販管費の抑制が進んだことから、営業利益は**+3.7%**となった

(百万円)	2025/8期	2026/8期	前年増減	前年比	計画比
売上高	7,732	9,353	+1,621	+21.0%	△2.5%
売上総利益	5,175	6,293	+1,118	+21.6%	△2.0%
営業利益	490	618	+128	+25.9%	+3.7%
経常利益	449	595	+146	+32.4%	+1.2%
当期純利益	272	390	+118	+43.2%	+14.7%
売上総利益率	66.9%	67.3%	+0.4%	-	+0.3%
営業利益率	6.3%	6.6%	+0.3%	-	+0.4%

2026/8期 通期業績サマリー(セグメント損益)

5

(百万円)	2025/8期	2026/8期	前年増減	前年比
売上高(A)	7,732	9,353	+1,621	+21.0%
ラーメン事業	4,083	5,087	+1,004	+24.6%
レストラン事業	3,649	4,266	+617	+16.9%
営業利益	490	618	+128	+25.9%
ラーメン事業	383	444	+61	+16.0%
レストラン事業	107	173	+66	+61.3%
営業利益率	6.3%	6.6%	+0.3%	-
営業利益+のれん等償却費(※)(B)	601	731	+130	+21.6%
ラーメン事業	385	449	+64	+16.6%
レストラン事業	215	281	+66	+30.5%
(B)÷(A)	7.8%	7.8%	0.0%	-
ラーメン事業	9.4%	8.8%	△0.6%	-
レストラン事業	5.9%	6.6%	+0.7%	-

※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

2026/8期 通期業績サマリー(貸借対照表)

- 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、291百万円まで減少
- 当期純利益の積み上がりにより純資産は2,354百万円となり、自己資本比率は**43.0%**から**45.1%**へ上昇

(百万円)	2025/8期	2026/8期	増減	(百万円)	2025/8期	2026/8期	増減
流動資産	1,964	2,286	+322	流動負債	1,314	1,474	+160
現金及び預金	1,579	1,758	+179	買掛金	257	302	+45
売掛金	164	234	+70	1年内社債・長期借入金	480	491	+11
その他	220	292	+72	その他	576	679	+103
固定資産	2,598	2,931	+333	固定負債	1,288	1,390	+102
有形固定資産	1,513	1,851	+338	社債・長期借入金	1,055	1,061	+6
無形固定資産	370	291	△79	その他	232	329	+97
投資その他の資産	713	787	+74	純資産	1,960	2,354	+394
総資産合計	4,563	5,219	+656	負債純資産合計	4,563	5,219	+656

2026/8期 通期業績サマリー(キャッシュ・フロー計算書)

2026/8期 キャッシュ・フロー計算書における主な内容は以下のとおりとなります

● 営業活動によるキャッシュ・フロー

- ✓ 税引前当期純利益：598百万円、減価償却費：217百万円、のれん償却額：94百万円
- ✓ 法人税等の支払額：△176百万円

● 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：△457百万円、事業譲受による支出：△70百万円、敷金及び保証金の差入れによる支出：△54百万円

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ✓ 長期借入れによる収入：450百万円、社債の発行による収入：98百万円
- ✓ 長期借入金の返済による支出：△499百万円、社債の償還による支出：△35百万円

(百万円)	2025/8期	2026/8期	前年増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	597	765	+168
投資活動によるキャッシュ・フロー	△738	△602	+136
財務活動によるキャッシュ・フロー	714	15	△699
現金及び現金同等物の期末残高	1,579	1,758	+179

Section2. 2026/8期 Topic

Topic①：直営店の出店状況（ラーメン事業・レストラン事業）

9

- 2026/8期における**直営店の新規出店**は、ラーメン事業の直営店で**12店舗**、レストラン事業の直営店で**3店舗**の**合計15店舗**
- 一方、ラーメン事業の直営店**4店舗**を閉店し、『**うる寅商店**』および『**みどり**』にブランド変更、レストラン事業の直営店**2店舗**を閉店し、その内**1店舗**を『**CONA**』にブランド変更。その結果、**直営店の純増は合計9店舗**

らあ麺
はやし田

3 店舗

2025年10月
品川港南口店
2025年12月
上野御徒町店
2026年 4月
仙台駅前店

油そば
日本油党

3 店舗

2025年10月
新宿東南口支部
2025年12月
新橋支部
2026年 8月
北千住支部

新ブランド

元祖焼豚センター
うる寅商店

3 店舗

2025年12月
横浜店
2026年 6月
渋谷店
2026年 6月
松戸主水店

横浜家系ラーメン
みどり

3 店舗

2026年 3月
笹塚店
2026年 5月
仙台広瀬通り店
2026年 6月
武蔵村山店

CONA

3 店舗

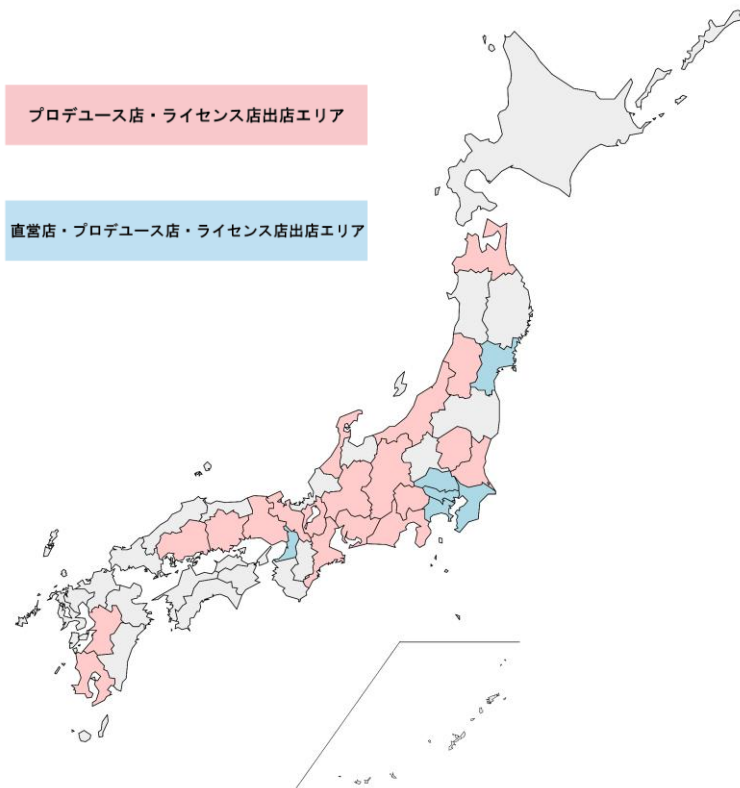
2025年 9月
西新宿一丁目店
2025年10月
新宿東南口店
2026年 4月
横浜西口店

Topic②：加盟店の出店状況(プロデュース・ライセンス店)

10

- 2026/8期における**加盟店の新規出店**は、ラーメン事業のプロデュース店で**15**店舗、レストラン事業のライセンス店で**3**店舗の**合計18店舗**。一方、ラーメン事業のプロデュース店は**11**店舗、レストラン事業のライセンス店は**2**店舗の閉店があり、**加盟店の純増は合計5店舗**
- 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(2026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。

当期（2026/8期）期末配当

1株当たり 31円

次期（2027/8期）期末配当予想

1株当たり 35円

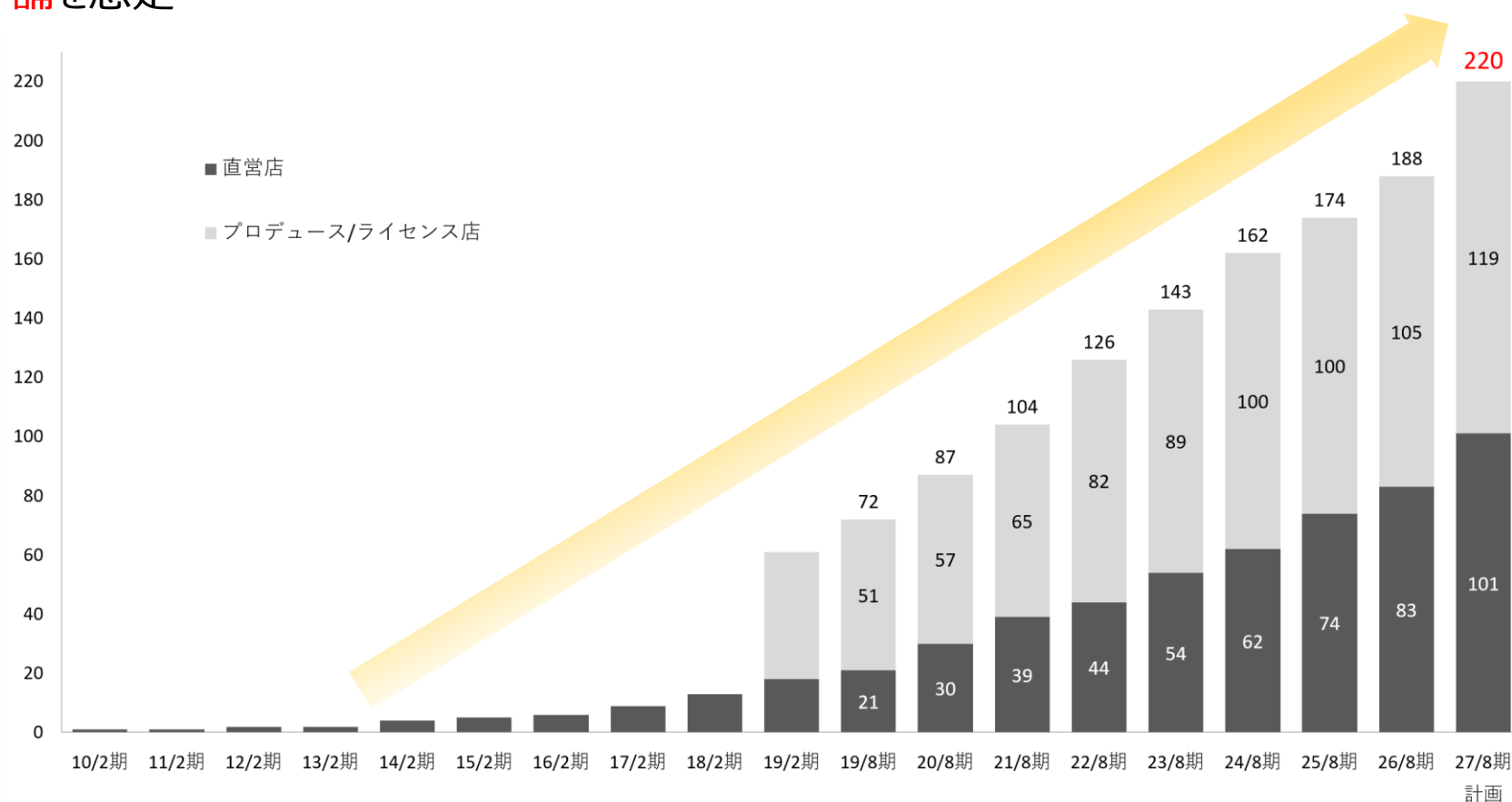
当社は、株主への利益還元を重要な課題の一つと認識しておりますが、これまで、事業規模の拡大、事業展開のための人材の採用及び育成並びに財務体質の強化を優先し、内部留保の充実を図ってまいりました。

しかしながら、近年の事業の進展、収益基盤の強化及び財務状況等を総合的に勘案した結果、今後も成長投資を継続しながら株主還元を実施することが可能な段階に至ったと判断したことから、配当方針を変更し、当期より配当を実施する方針といたしました。

この基本方針のもと、直近の業績及び財務状況が堅調に推移していることなどを勘案した結果、**当社初となる期末配当**は1株当たり**31円**といたしました。また、**次期の配当**につきましては、上記基本方針並びに業績動向、財務状況及び成長投資等を総合的に勘案し、期末配当を1株当たり**35円**とすることを予想しております。

Section3. 2027/8期 業績見通し

- 每期継続的に新規出店し、2026年8月末時点の合計店舗数は**188**店舗
- **2027/8期**の直営店は、ラーメン事業**12**店舗、レストラン事業**7**店舗の**計19**店舗の**新規出店**(純増**18**店舗想定)、加盟店はプロデュース店**15**店舗、ライセンス店**5**店舗の**計20**店舗の**新規出店**(純増**14**店舗想定)を計画し、2027年8月末で**合計店舗数は220**店舗を想定

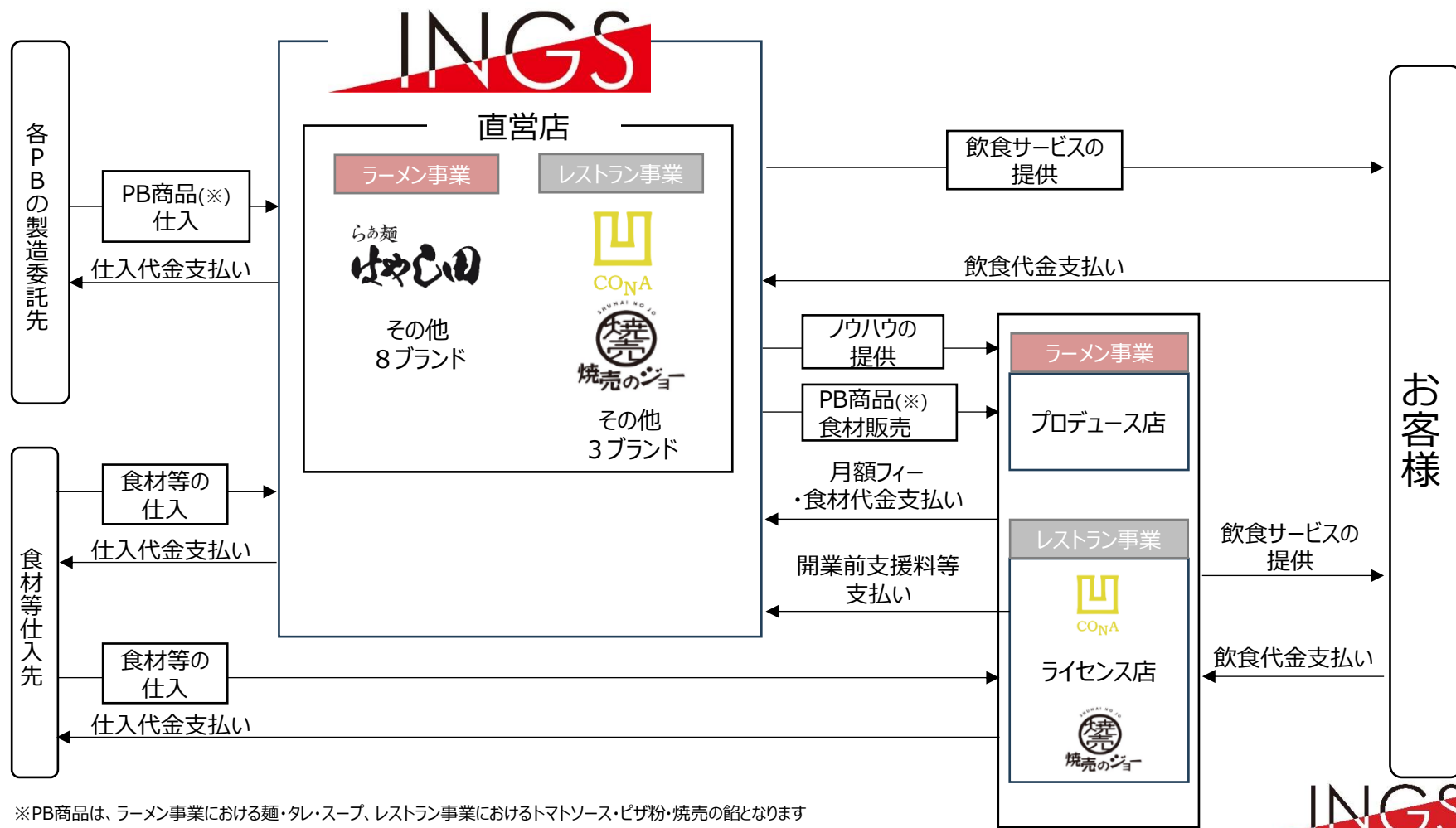


- 前述の新規出店数の想定を踏まえ、売上高の構成としては直営店の割合が引き続き前年対比増加する想定とし、全社で**16.1%**の成長率を想定
- 既存店の売上高水準については、2事業ともに前年比**100%**程度を想定
- 営業利益率については、人件費の増加は織り込みつつも本部固定費割合の減少も踏まえ、前年並みの水準を想定

(百万円)	2026/8期	2027/8期	前年増減	前年比
売上高	9,353	10,858	+1,505	+16.1%
ラーメン事業	5,087	6,122	+1,035	+20.4%
レストラン事業	4,266	4,735	+469	+11.0%
売上総利益	6,293	7,280	+987	+15.7%
営業利益	618	690	+72	+11.7%
経常利益	595	659	+64	+10.7%
当期純利益	390	434	+44	+11.5%
売上総利益率	67.3%	67.1%	△0.2%	-
営業利益率	6.6%	6.4%	△0.2%	-

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



- ラーメン事業 直営店部門は、「はやし田」が主力ブランドであり27店舗を展開
- 「日本油党」、「うる寅商店」、「みどり」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
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 ✓ うる寅商店はどこか懐かしさのあるクラシックな中華そばを提供	✓ 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、肉感や骨感も残し、濃厚なスープを炊き出した家系ラーメン
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

※その他食材や、サイドメニュー等は特段指定なし

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

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。
※ECサイトにおける電子チケット利用(割引)は一回の注文につき5,000円までとなります。

対象となる株主様

毎年2月末日及び8月末日で2回以上連続して上記保有株数であった場合にそれぞれの優待内容を適用しております。

- 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