

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2010年度第1四半期決算

(2010年4月～6月)

決算説明資料

2010年7月29日



I. 2010年度 第1四半期 説明資料

(2010年4月～2010年6月)

II. 今後の取り組み

III. 参考資料

3カ年計画第1歩の四半期

■ 4/12 ETモバイルジャパン株式会社の株式取得

中国国内で航空券予約・宿泊予約事業を営むETモバイルジャパン株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:何同璽)と事業連携をはかるため、ETモバイルジャパンの株式を取得(持株比率約4.5%、172百万円)しました。

■ 4/15 一休.com ビジネス 開始

プレミアムなビジネスホテル(宿泊特化型ホテル)の専門予約サイトをスタートしました。心地よいホテルでの滞在を求めているお客様のご要望に対応し、一休の基準で選んだ安全・清潔を念頭に、女性一人でも安心して滞在できるホテルです。一休は1泊にこだわる出張を提案します。

■ 4/21 一休.com レストラン モバイルサイト 開始

■ 6/3 一休.com ギフト 宿泊券の販売開始

従来のレストランのペア食事券に加え6/3から、ホテル・旅館でご利用いただける宿泊券(2名様利用)の販売を開始いたしました。「モノ(物)ではなく、コト(時間)を贈る」一休からの新商品です。

■ 6/30 一休.com ビジネス モバイルサイト 開始

2010年度 第1四半期会計期間 サマリー

営業収益 618百万円 (前年同期比 -4百万円 -0.7%)

営業利益 132百万円 (前年同期比 -168百万円 -56.0%)

純利益 75百万円 (前年同期比 -106百万円 -58.3%)

■「一休.com」 サイト運営手数料 前年同期比3.1%下落

3ヶ月	2009年度 2009年4月～2009年6月	2010年度 2010年4月～2010年6月	前年比 増減額	前年比 増減率
取扱金額 (百万円)	6,896	6,579	- 316	- 4.6%
取扱室数 (千室数)	304	293	- 10	- 3.4%
1室当たり平均単価 (円)	22,660	22,381	-279	-1.2%

・外国人客減少が止まり、特に都心のホテル需要が回復したことにより、週末の在庫提供が減少した。

・一休.comにおける単価は下げ止まった。

2010年度 第1四半期会計期間 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 1Q (09.4-09.6)	1Q (10.4-10.6)	2010年度	
			前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	622	618	- 4	- 0.7%
サイト運営手数料	590	590	- 0	- 0.1%
(一休.com)	560	543	- 16	- 3.0%
(一休.com RES・EC)	29	46	+ 16	+ 56.3%
広告収入等	31	28	- 3	- 11.6%
営業費用	321	485	+ 163	+ 50.9%
人件費	147	200	+ 53	+ 36.2%
広告宣伝費	53	61	+ 8	+ 15.2%
システム関連費※1	21	108	+ 87	+ 405.6%
その他	99	114	+ 15	+ 15.2%
営業利益	300	132	- 168	- 56.0%
営業利益率	48.3%	21.4%	-	-
経常利益	310	140	- 170	- 54.7%
税引前利益	310	131	- 179	- 57.7%
四半期純利益	181	75	- 106	- 58.3%

※1 減価償却費含む

2010年度 第1四半期末(6月末) 貸借対照表(B/S)

無借金で健全な財務体質を維持

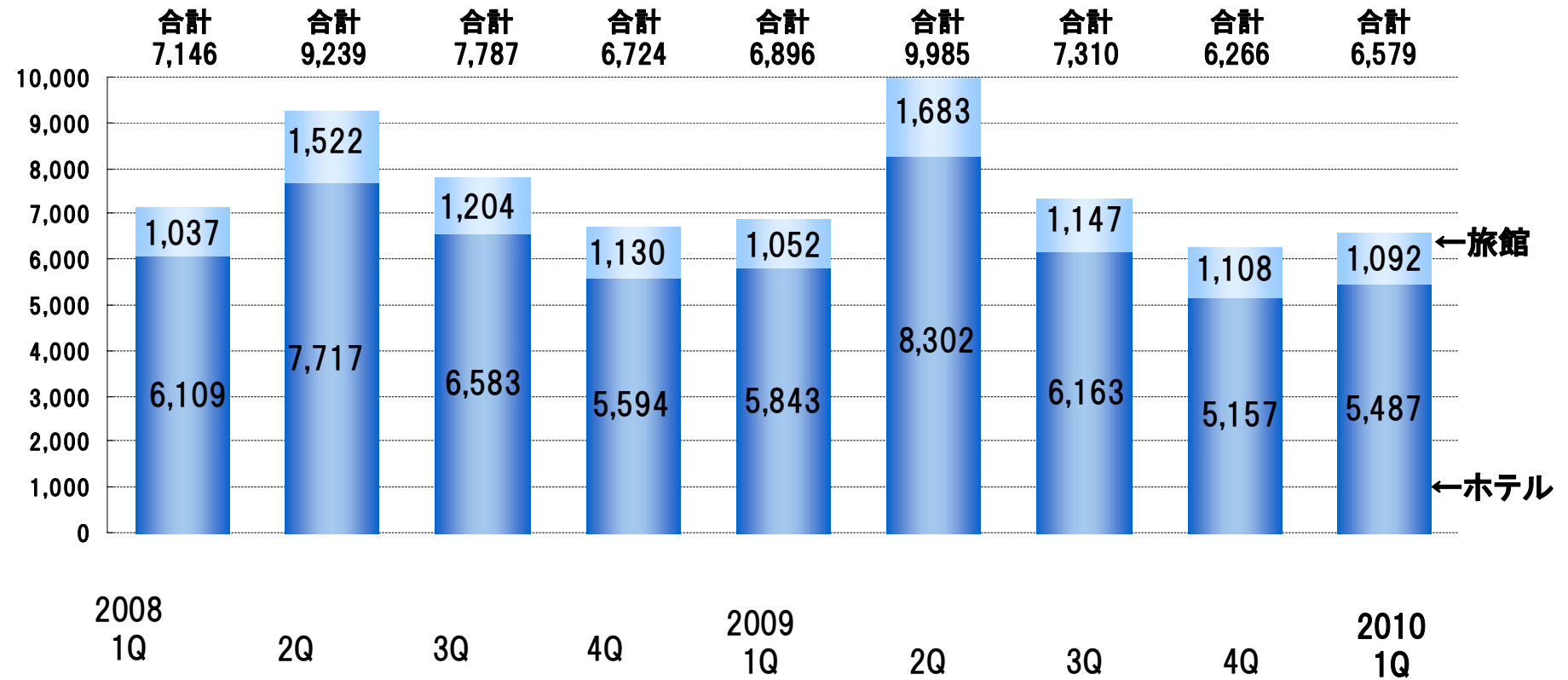
(単位:百万円)

(資産の部)	2009年度6月末		2010年度6月末		増減額	増減率
流動資産	4,049	77.0%	4,087	71.2%	+ 37	+ 0.9%
現金及び預金	2,332		3,535		+ 1,203	+ 51.6%
売掛金	322		314		- 8	- 2.5%
有価証券	879		0		- 879	- 100.0%
その他	515		237		- 278	- 54.0%
固定資産	1,210	23.0%	1,655	28.8%	+ 444	+ 36.7%
有形固定資産	43		58		+ 15	+ 35.0%
無形固定資産	370		575		+ 205	+ 55.4%
投資その他の資産	797		1,021		+ 224	+ 28.1%
資産合計	5,260	100.0%	5,742	100.0%	+ 482	+ 9.2%
(負債の部)					増減額	増減率
流動負債	882	16.8%	915	15.9%	+ 33	+ 3.7%
未払金	621		577		- 43	- 7.1%
未払法人税	118		41		- 77	- 65.2%
その他	142		296		+ 154	+ 108.5%
固定負債	36	0.7%	42	0.7%	+ 6	+ 17.8%
負債合計	918	17.5%	958	16.7%	+ 39	+ 4.3%
(純資産の部)						増減率
純資産合計	4,341	82.5%	4,784	83.3%	+ 442	+ 10.2%
負債純資産合計	5,260	100.0%	5,742	100.0%	+ 482	+ 9.2%

このうち、465百万円を社債で運用しております。

一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込



営業キャッシュフロー黒字体質を維持

	2009年4～6月	2010年4～6月	(単位:百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	108	224	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△63	120	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△272	△277	
現金および現金同等物の期首残高	2,560	2,968	
現金および現金同等物の6月末残高	2,332	3,035 ※	
設備投資	△58	△100	
減価償却費	6	37	

■投資活動によるキャッシュ・フロー 主な要因

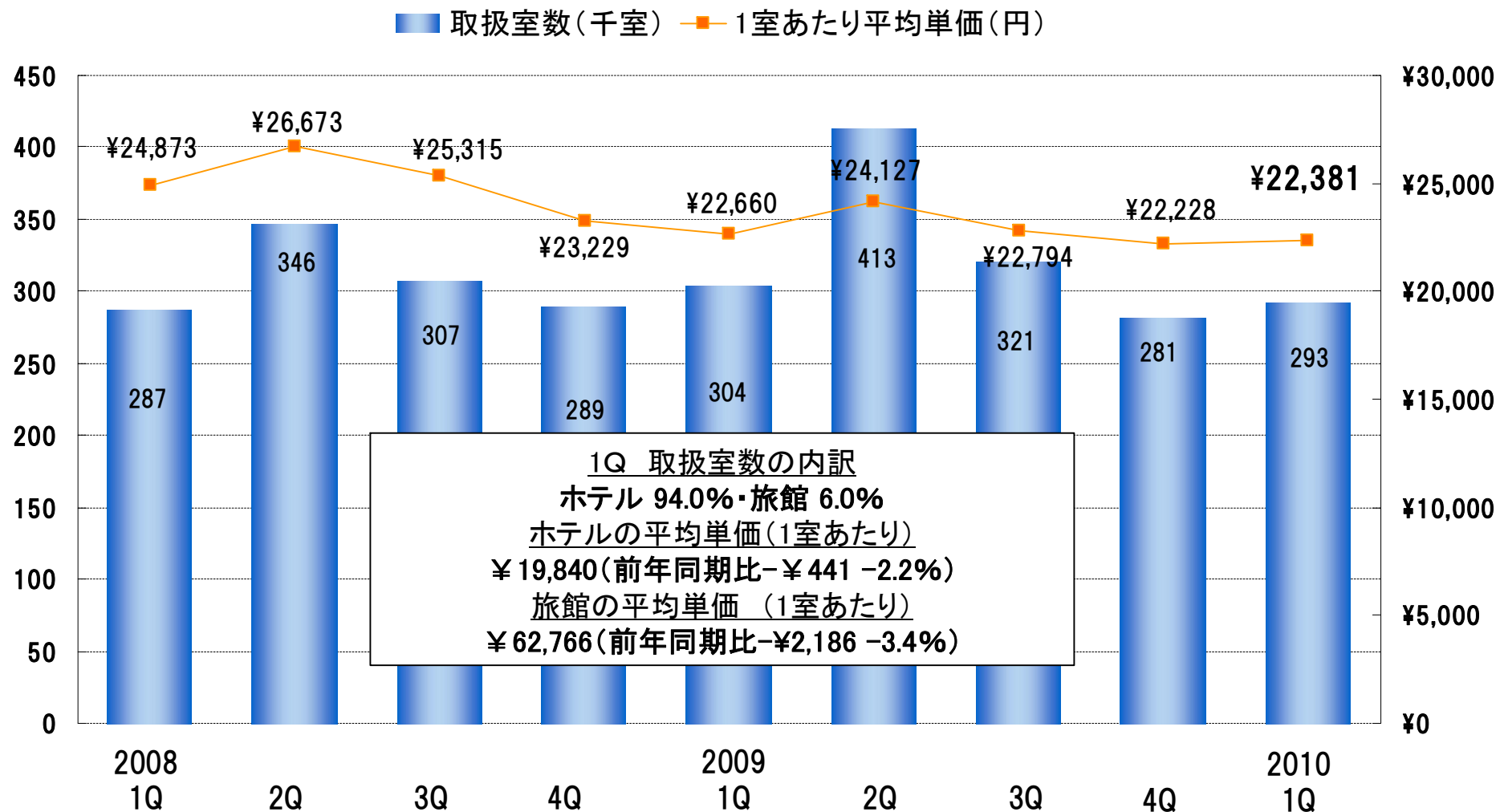
(+)保有社債の償還4億円 (-)システム等設備投資1億円 (-)ETモバイル社の株式取得1.7億円

■財務活動によるキャッシュ・フロー 主な要因

(-)配当の支払2.7億円

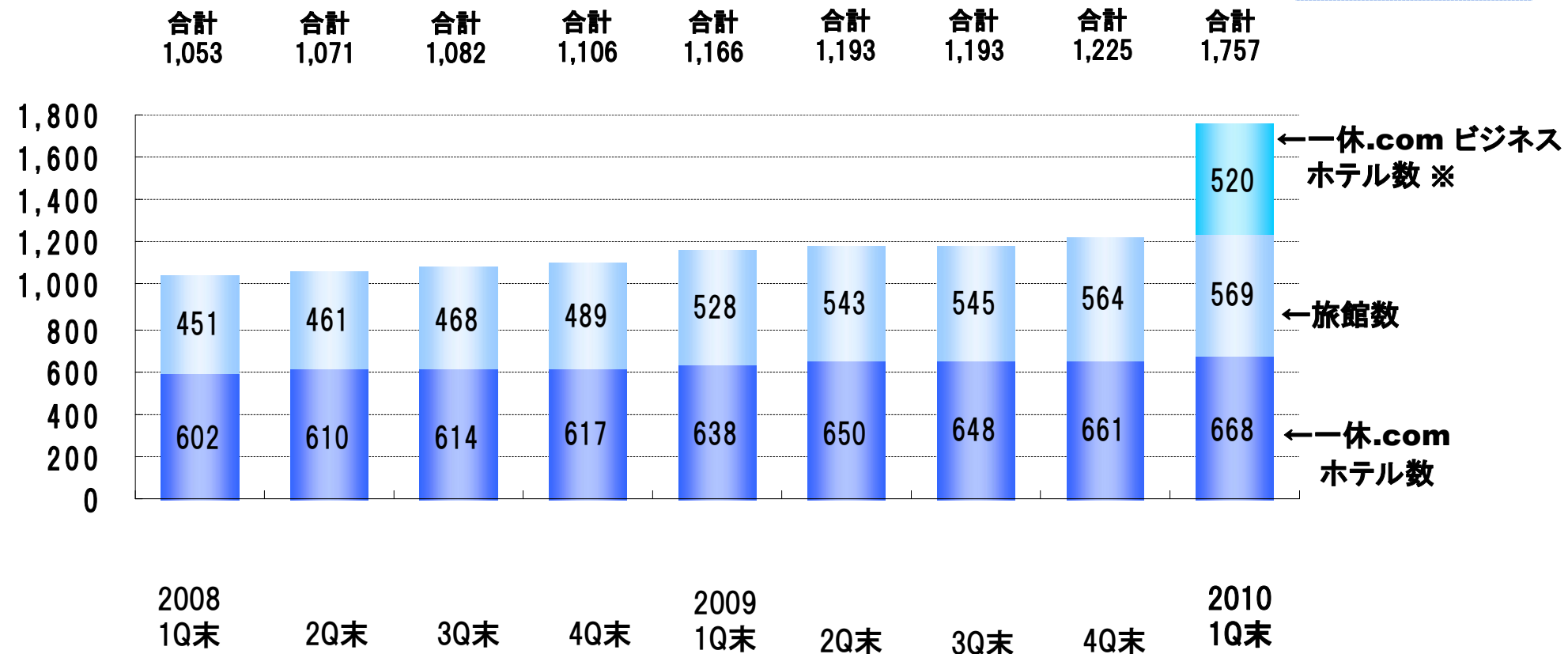
※資金3,035百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債465百万円を加えた4,001百万円を実質上の資金残高と認識しております。

一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)



一休.com 宿泊施設数 推移 (四半期毎)

施設数(軒)



2009年度
4Q末比+532

※2010年4月15日 一休.com ビジネス開始

2010年度も2009年度の配当水準を維持

	2009年度末	2010年度末
1株当たり配当予想	1,100円	1,100円

2010年度 予定配当総額 327,489,800円

注記)

配当性向につきましては、当面、当期純利益の4割を目処とするのが基本方針であります。2010年度につきましては、投資の年度と位置づけ利益が減少する計画ではありますが、配当水準は落とさず、1株当たり1,100円の配当を継続する予定であります。

尚、業績の進捗状況の変化や大きな新規事業投資およびM&Aなどを実施した場合は、配当金額を変更いたします。

株主還元の方針

当社自身のサービスはインターネットの運営のみであり、ユーザーではない株主の方も考慮し、株主の皆様への利益還元は、配当を中心に考えております。

一方、株主優待につきましては、

当社はホテルや旅館を直接運営しているわけではありませぬので、費用面や手続き上の課題が多いため、当面実施の予定はございません。

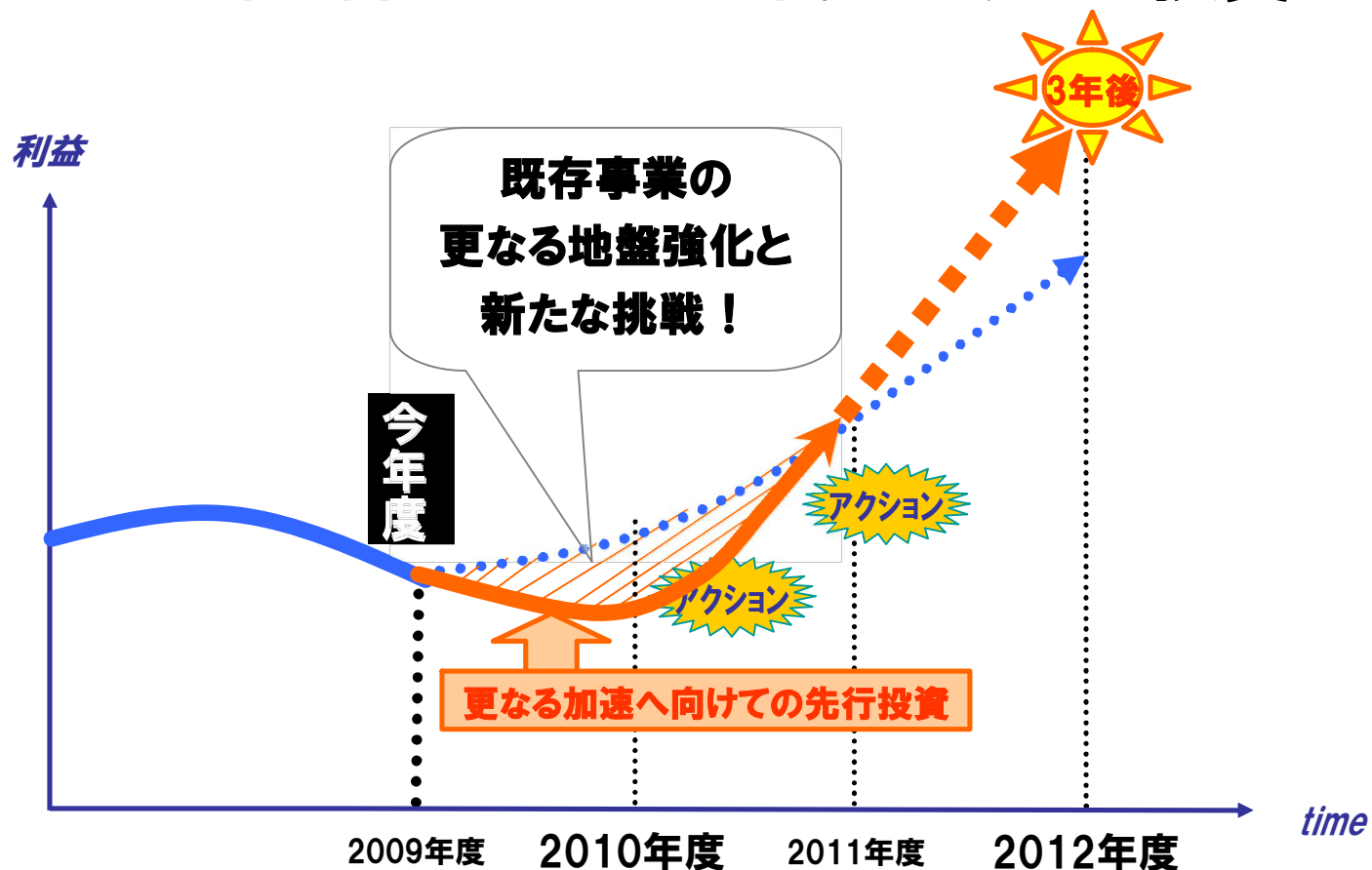
I. 2010年度 第1四半期 説明資料
(2010年4月～2010年6月)

II. 今後の取り組み

III. 参考資料

2010年度 当社の戦略

3年後の更なる飛躍に向けて・・・2010年度は「攻め・投資の1年」



(単位:億円)

	2009年度実績	2010年度		2012年度
収益	27	32	}	46
費用	15	22		25
営業利益	12	10		21

2010年度 上期 業績予想

2010年度 上期見通しと前期の比較

(単位:百万円)	2009年度 実績 (09.4-09.9)	2010年度		
		見通し (10.4-10.9)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	1,515	1,731	+ 215	+ 14.2%
営業費用	725	1,311	+ 586	+ 80.9%
営業利益	790	419	- 371	- 46.9%
経常利益	808	429	- 378	- 46.8%
当期純利益	475	247	- 227	- 47.9%

● 上期において販促費約3億円を投入予定

注記)本ページに記載している数値は、2010年7月29日現在において、当社の計画や戦略より想定される事項です。実際は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご承知おきください。法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告無く、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった過程および要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

2010年度 通期 業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2009年度 実績 (09.4-10.3)	2010年度		
		見通し (10.4-11.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
(一休.com)	2,491	2,895	+ 403	+ 16.2%
(一休.com RES・EC)	165	252	+ 87	+ 52.9%
(その他)	1	1	-0	- 38.3%
サイト運営手数料	2,659	3,149	+ 490	+ 18.4%
広告収入など	131	148	+ 16	+ 12.5%
営業収益合計	2,790	3,297	+ 506	+ 18.2%

宿泊予約「一休.com」 ※一休.com ビジネス含む

取扱金額:304億円→350億円(14.9%増)

取扱室数:132万室→164万室(24.4%増)

平均単価:¥23,060→¥21,288(-7.7%減)

想定

費用内訳

(単位:百万円)

	2009年度 実績 (09.4-10.3)	2010年度		
		見通し (10.4-11.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	634	825	+ 191	+ 30.2%
広告宣伝費	245	288	+ 42	+ 17.3%
10周年キャンペーン費	0	320	+ 320	-
システム関連費	219	367	+ 147	+ 67.1%
その他	407	479	+ 72	+ 17.8%
営業費用合計	1,507	2,280	+ 773	+ 51.3%

平均従業員数

内訳	2009年度 実績 (09.4-10.3)	2010年度	
		見通し (10.4-11.3)	前期比 増減
営業	34	37	+ 3
システム	13	25	+ 12
その他	28	29	+ 1
総従業員数	75	91	+ 16
人件費(百万円)	634	825	+ 191

※ システム人員の増加により開発運用体制を強化

注記)本ページに記載している数値は、2010年7月29日現在において、当社の計画や戦略より想定される事項です。実際は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご承知おきください。法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告無く、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった過程および要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

10周年キャンペーンについて

一休.comの各サービスより、心に贅沢を感じたいお客様に、お得で素敵な体験プランや商品を販売。

新規ユーザーの獲得と既存ユーザーの活性化のため、沢村一樹さんを起用したテレビコマーシャルを展開。
(首都圏・関西圏)



[実施期間] 2010年7月～9月末まで

[主な企画内容]

- タイムセール×10 連発「サプライズ10」（120時間タイムセールを10回連続で開催）
- 日本全国、心に贅沢させる宿・味・名店の紹介
- ホテル・旅館・レストラン 人気ランキングBEST30
- 一休を1.9倍楽しむ方法『Shall we 1Q?』（価格以上に満足できる方法をイラストでご紹介）

※テレビ番組で一休.comが紹介されました

- ・7/6（火）紳助社長のプロデュース大作戦！
- ・7/17（土）テレビ東京 夏の旅企画番組
- ・7/24（土）王様のブランチ
- ・7/25（日）サンデー・ジャポン
- ・7/26（月）朝ズバ
- ・7/31（土）ニュースキャスター情報7days ほか

10周年記念キャンペーンサイト: <http://www.ikyuu.com/dg/special/2010/10th/start.htm>

「心に贅沢させよう。」をモットーに、上質にこだわり、感動体験を提供し続けることで、お客様のオアシスになることを目指します。

【トピックス】

- ・10周年記念キャンペーンの実施

- ・一休.com Packのシステム連携開始

2010年7月下旬より航空券付商品を一休.comとシステム連携しました。

- ・中国市場に進出

2010年秋に中国語の宿泊予約サイトをオープンします。来日する中国人観光客の予約増加に努めます。

- ・一休.com ビジネスの更なる拡大

- ・一休.com ギフトの更なる拡大

I. 2010年度 第1四半期 説明資料
(2010年4月～2010年6月)

II. 今後の取り組み

III. **参考資料**

会社概要

会社名： 株式会社 一休（英語名：Ikyu Corporation）
所在地： 〒107-0051 東京都港区元赤坂1-7-18 ニッセイ元赤坂ビル
TEL:03-5786-7350 E-mail: ir_info@ikyuu.com
設立： 1998年7月30日
資本金： 888百万円(2010年3月31日現在)
代表取締役： 森 正文
総従業員数： 98名(2010年6月30日現在)
主要業務： 高級ホテル・旅館専門予約サイト「一休.com」
高級レストラン即時予約サイト「一休.com レストラン」
厳選・こだわりのショッピングサイト「一休.com ショッピング」
「プレミアムな宿泊特化型ホテル」専門の予約サイト「一休.com ビジネス」の運営事業
発行済株式数： 297,718株(2010年7月29日現在)株主数： 13,356人(2010年3月31日現在)

上位株主 (2010年3月31日現在)

株主名	持株数	持ち株比率
森 正文	141,064	47.38%
森トラスト株式会社	19,493	6.55%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	4,395	1.48%
高野 裕二	4,020	1.35%
伊藤 栄子	3,660	1.23%
栗原 俊樹	3,540	1.19%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,865	0.96%
森 靖夫	2,700	0.91%
藤原 貴夫	2,440	0.82%
浅井 慶三	2,360	0.79%

沿革

1998年7月	東京都千代田区に株式会社プライムリンクを設立
1999年10月	オークションサイト「一休オークション」(旧「eオークション」)を開始
2000年5月	「一休.com」を開設、高級ホテルの予約を開始
2004年7月	商号を株式会社一休に変更
2005年8月	東証マザーズに上場
2005年11月	会員登録者数が100万人突破
2006年6月	「一休.com レストラン」を開設、高級レストラン即時予約サービス開始
2007年2月	東証第一部へ市場変更
2007年4月	Webマガジン「一期一会」創刊
2007年7月	トヨタ自動車の高級車ブランド「LEXUS」搭載の『G-Link』へ宿泊商品の情報を提供開始
2007年7月	「一休.com ショッピング」を開設、厳選・こだわりの商品提供開始
2007年10月	クレジットカード決済プランの販売を開始
2007年11月	Yahoo!トラベルとの宿泊プラン横断検索連動による提携開始
2008年1月	JR東日本との共同商品「びゅうde一休」販売開始
2008年12月	「一休.com Pack」取扱開始、宿泊と国内航空券をセットにしたパッケージ商品の取扱開始
2008年12月	「一休.com」英語版サイトを開設
2009年7月	一休.com ギフト販売開始
2009年10月	会員登録者数が200万人突破
2009年11月	「一休.com」リニューアルオープン
2010年4月	ETモバイルジャパン株式会社の株式一部取得
2010年4月	「一休.com ビジネス」を開設
2010年4月	「一休.com レストラン」モバイル版を開設
2010年6月	「一休.com ギフト 宿泊券」販売開始
2010年6月	「一休.com ビジネス」モバイル版を開設

高級ホテル・高級旅館の宿泊予約サイト



<http://www.ikyuu.com/>

「プレミアムな宿泊特化型ホテル」専門の予約サイト



<http://www.ikyuu.com/biz/>

高級レストラン予約サイト



<http://restaurant.ikyuu.com/>

厳選・こだわりのショッピングサイト



<http://shop.ikyuu.com/>

サービスロゴの変更



■一休.comの新ロゴマーク

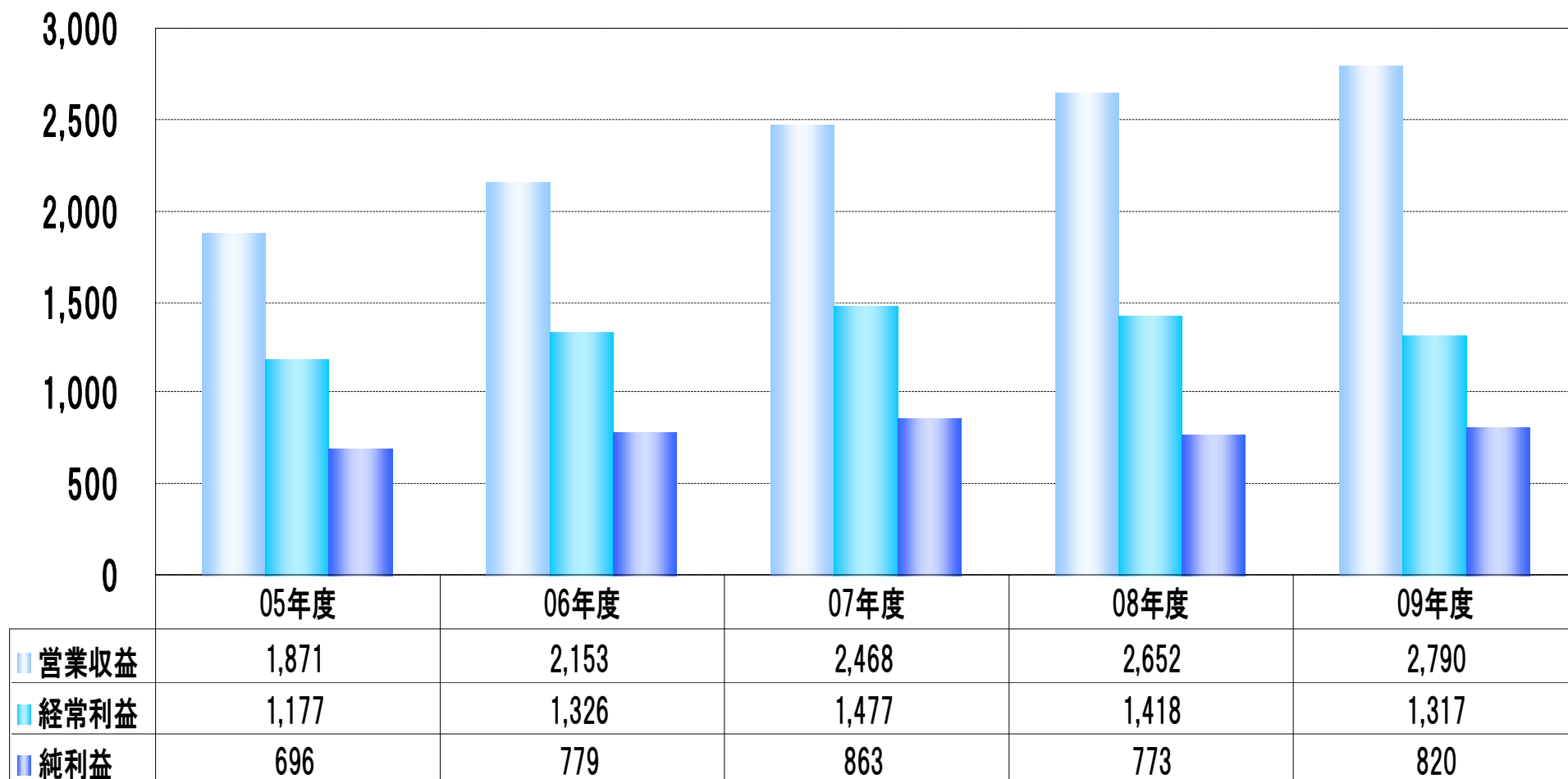
2010年4月15日に HAKUHOUDOU DESIGN 永井一史氏のデザインにより「一休.com」のロゴを変更しました。

■ロゴマークコンセプト

正方形はWebへの入り口を表現し、毛筆の「一」は、「心をこめたサービスを通じて、高い満足感を提供したい」というお客様への思いを象徴しています。ブランドカラーはブルーとゴールド。落ち着いたブルーは誠実なイメージを強調し、信頼されるサービスを提供し続けることを表します。ゴールドの「休」は、一休.comが厳選した上質なサービスやファシリティーによる「贅沢な時間を過ごす価値」を表現しています。

業績推移（通期）

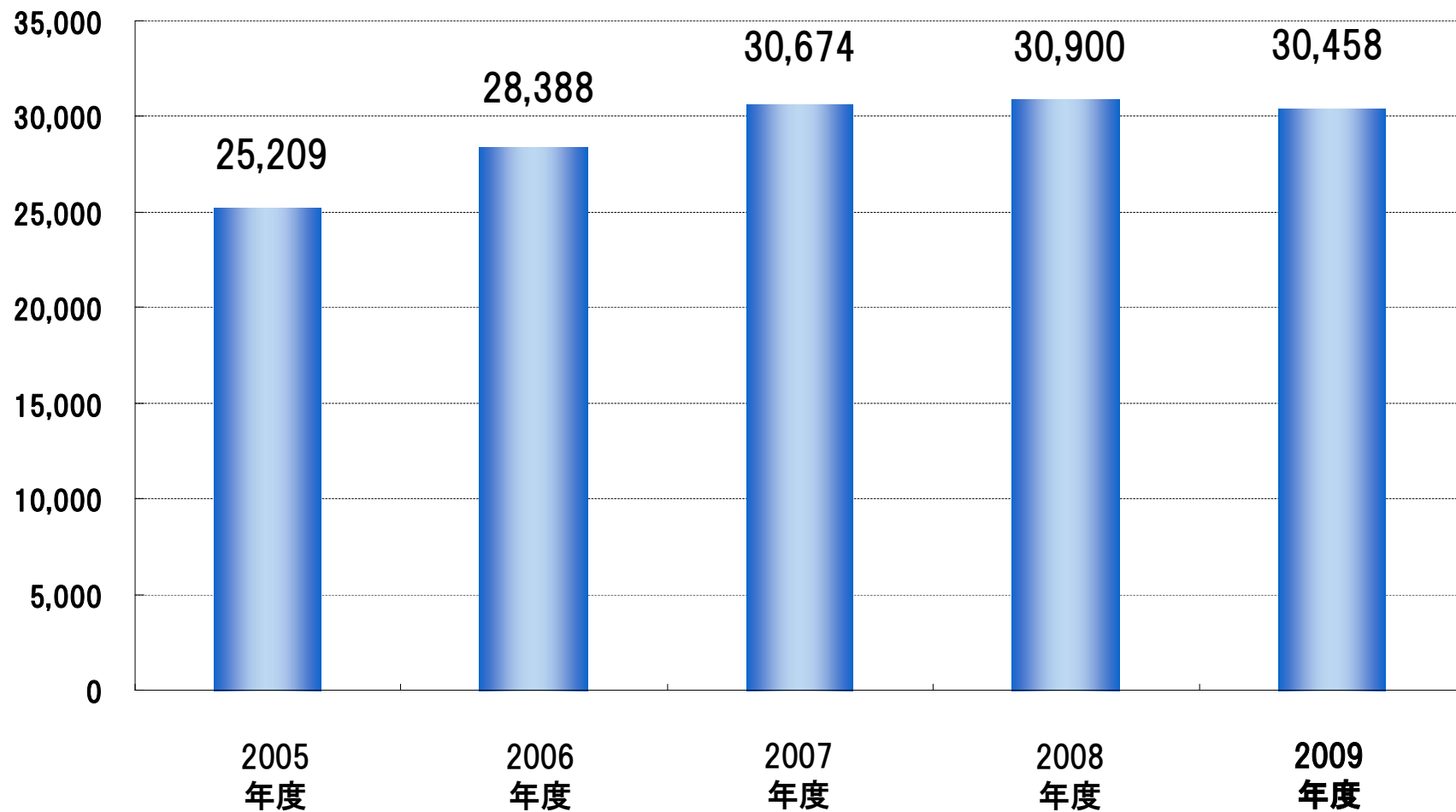
単位（百万円）



一休.com 取扱高 推移（年度毎）

単位(百万円) ※税込

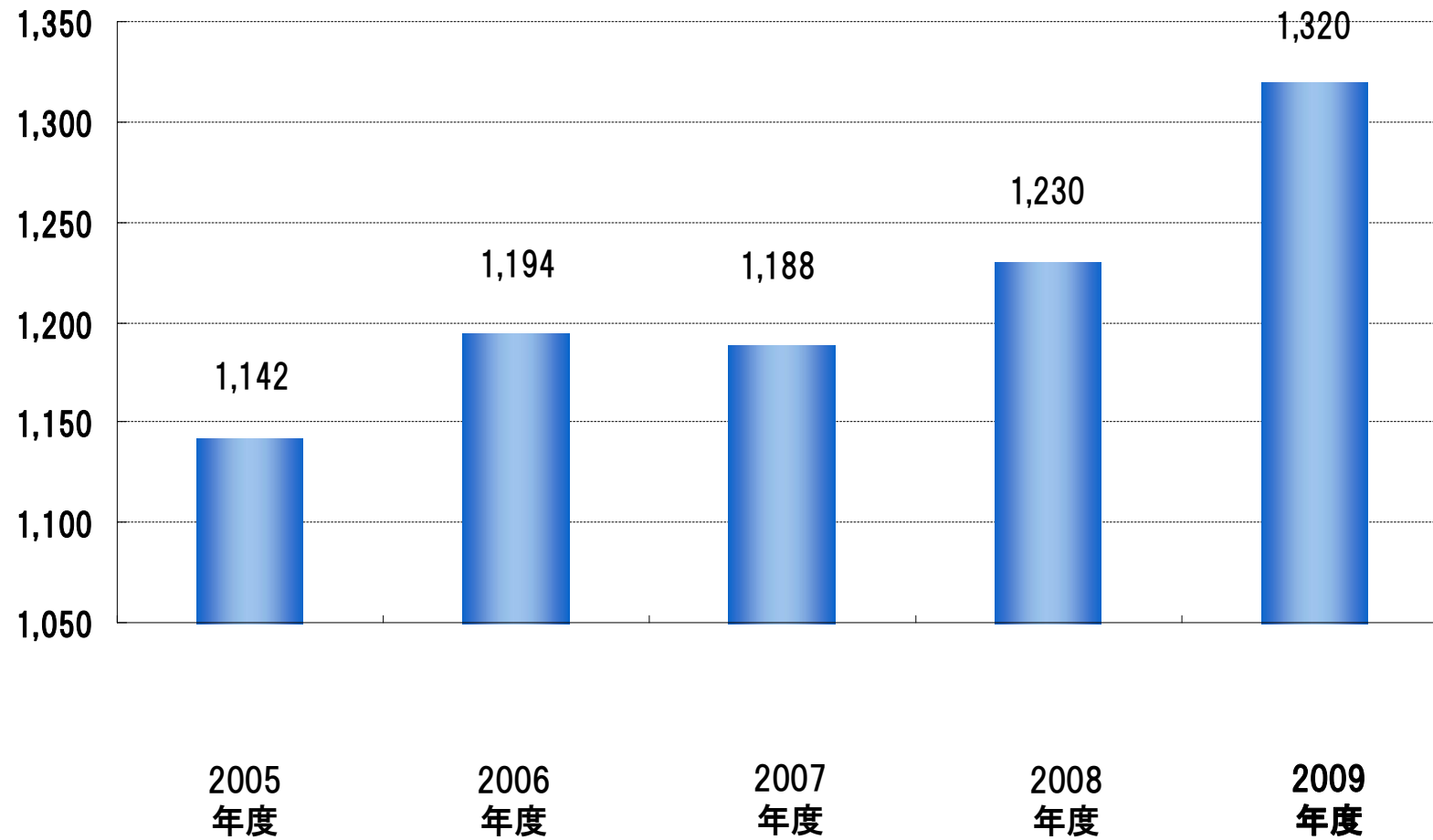
2009年度 ホテル83.6% 旅館16.4%



一休.com 取扱室数 推移 (年度毎)

単位(千室)

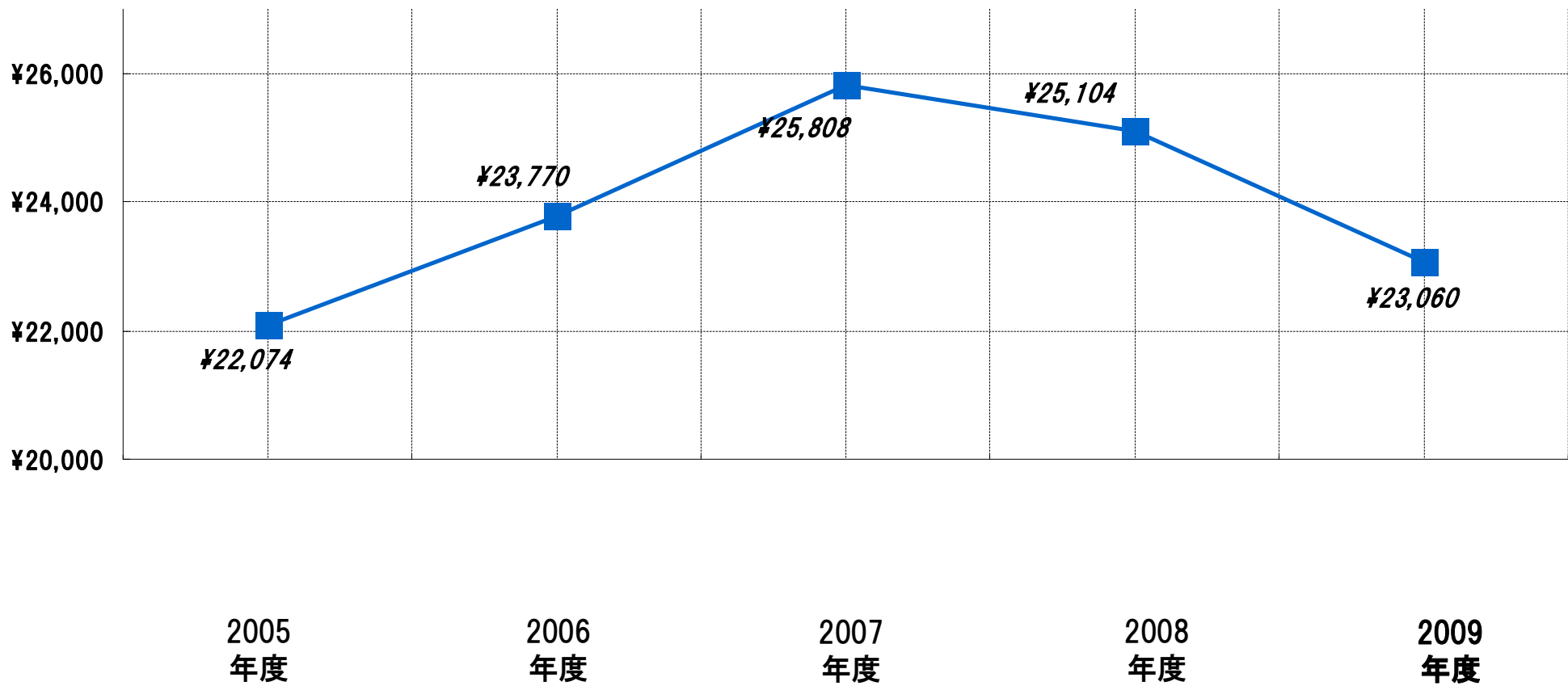
2009年度 ホテル94.1% 旅館5.9%



一休.com 1室あたり平均単価 推移 (年度毎)

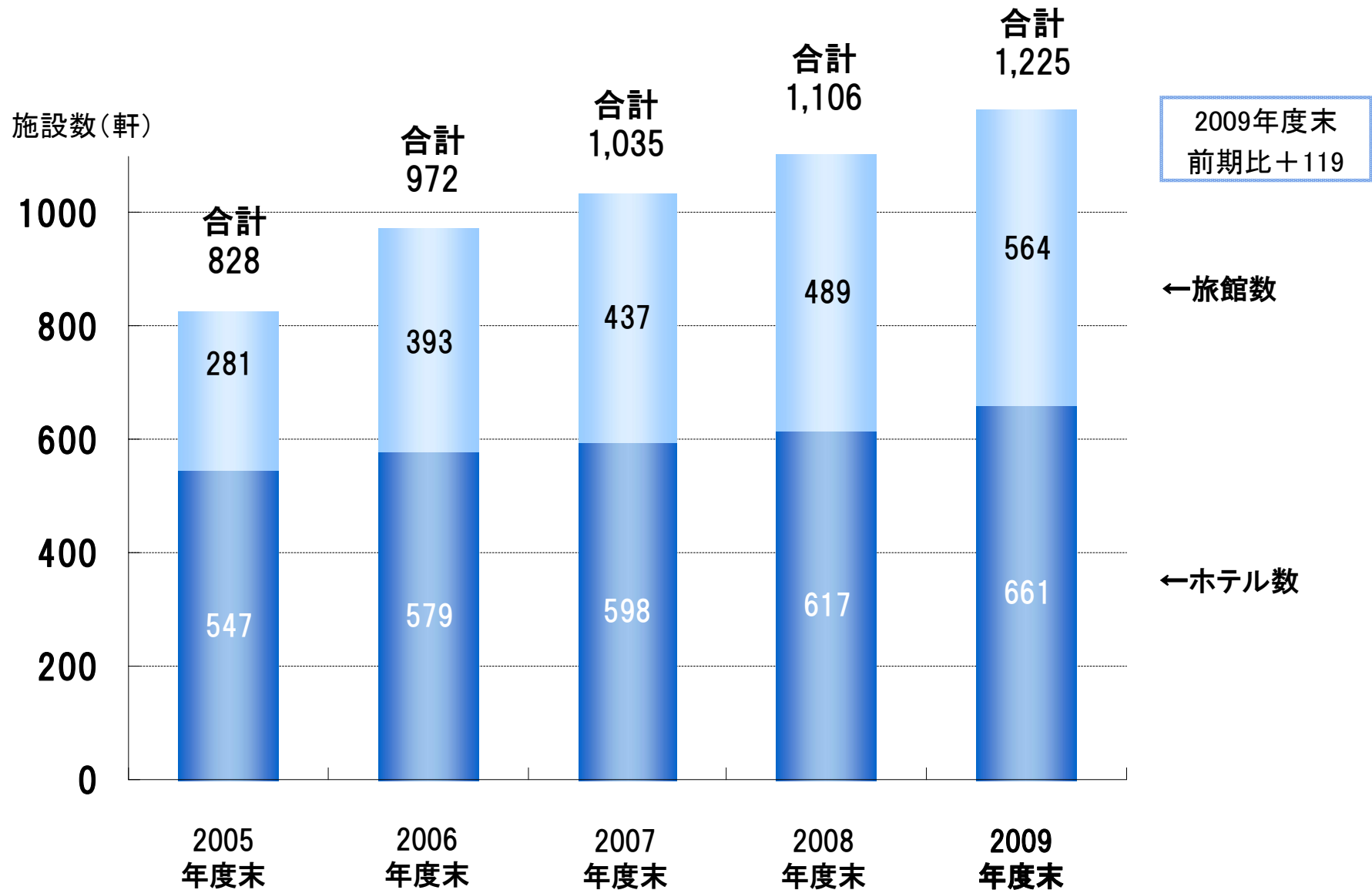
2009年度
ホテル¥20,485 旅館¥64,296

単位(円)※税込



※1室あたり

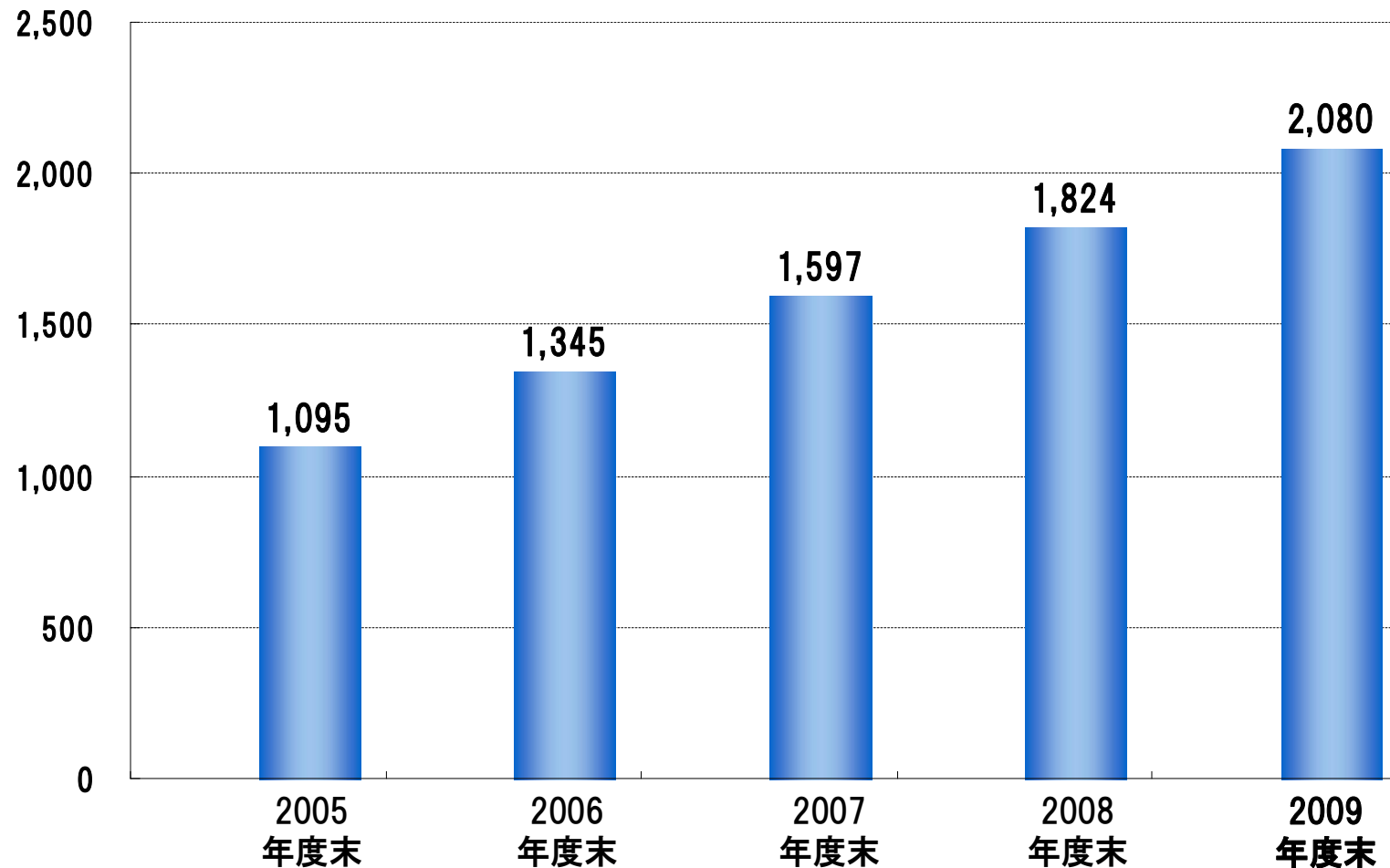
一休.com 宿泊施設数 推移 (年度毎)



一休.com 会員総数推移（年度毎）

会員数(千人)

会員数は200万人を突破

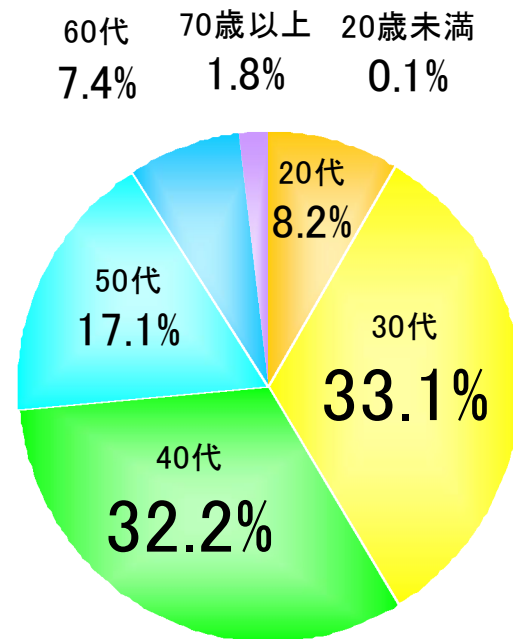


注記) 2006年10月に、セキュリティ対策上の理由により、約1万人の会員登録を抹消しております。

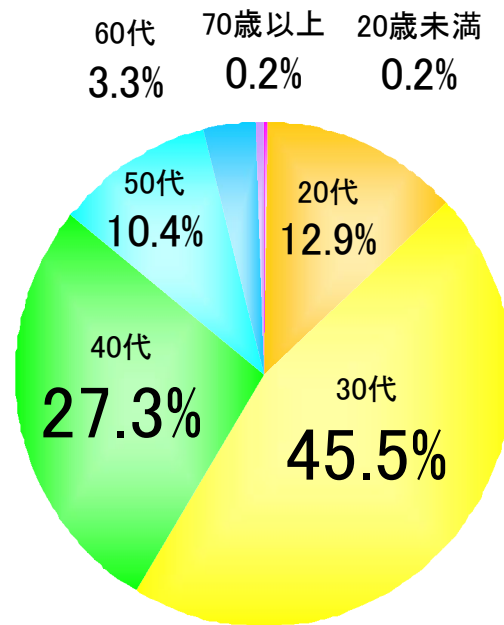
注記) 会員は5つのサイト(ホテル・旅館宿泊予約の【一休.com】とレストラン予約の【一休.comレストラン】、こだわりの逸品や高級な商品が購入できる【一休.comショッピング】、宿泊特化型ホテルの専門予約サイト【一休.com business】、ホテルや旅館の宿泊権利をオークションする【一休オークション】)を同じID、パスワードでご利用いただけます。

男女比 男性:女性=56:44

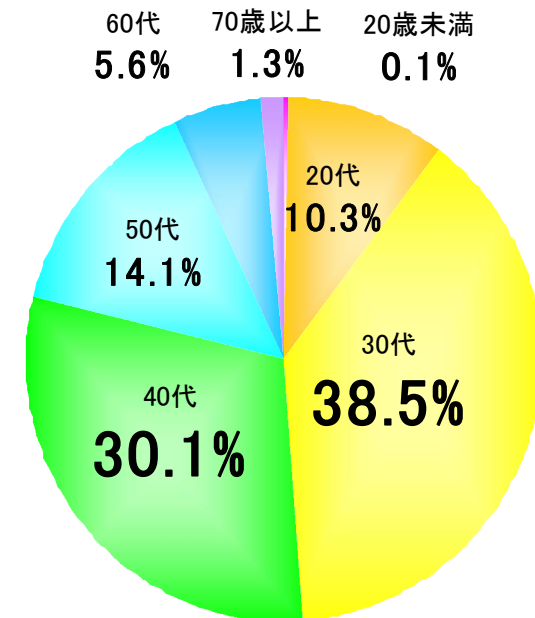
平均年齡 : 男44歳 女40歳



男性



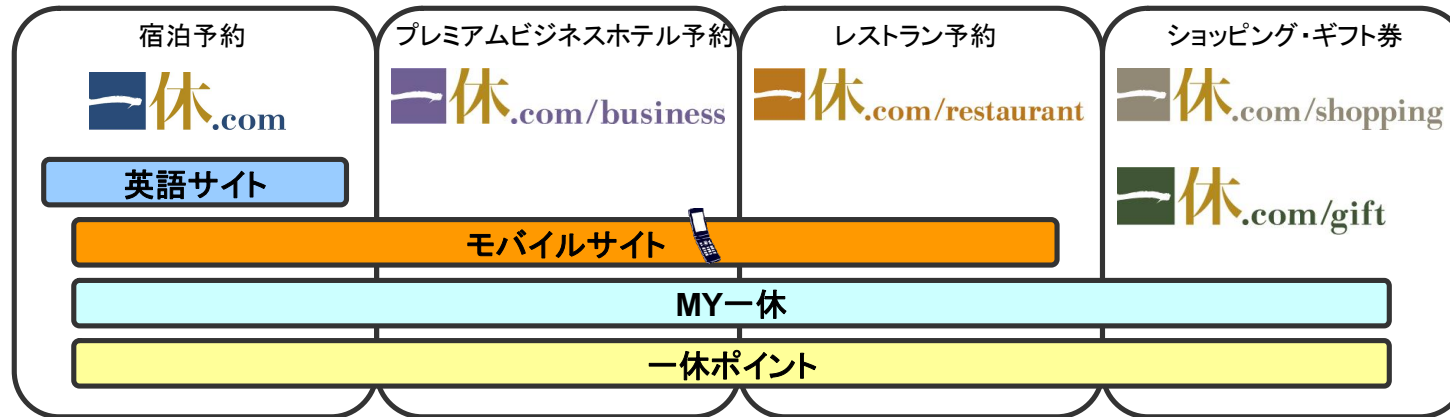
女性



全体

「一休.com」から広がるサービス

一休会員ID(各サービス共通)



各企業との提携

ポータルサイト 	クレジットカード 
医師向け最新医学・医療情報サイト 	航空券 
JR西日本 50歳からの旅クラブ。 	ポータルサイト 
ニュースサイト 	ニュースサイト 
ほか	

代理店連携

レクサスオーナーズデスク


JR東日本旅行商品



旅行代理店「九州路」


旅行代理店「クオリタ」


資本提携

ホテル・旅館向けソリューションビジネス


2008年12月
「一休.com Pack」販売開始

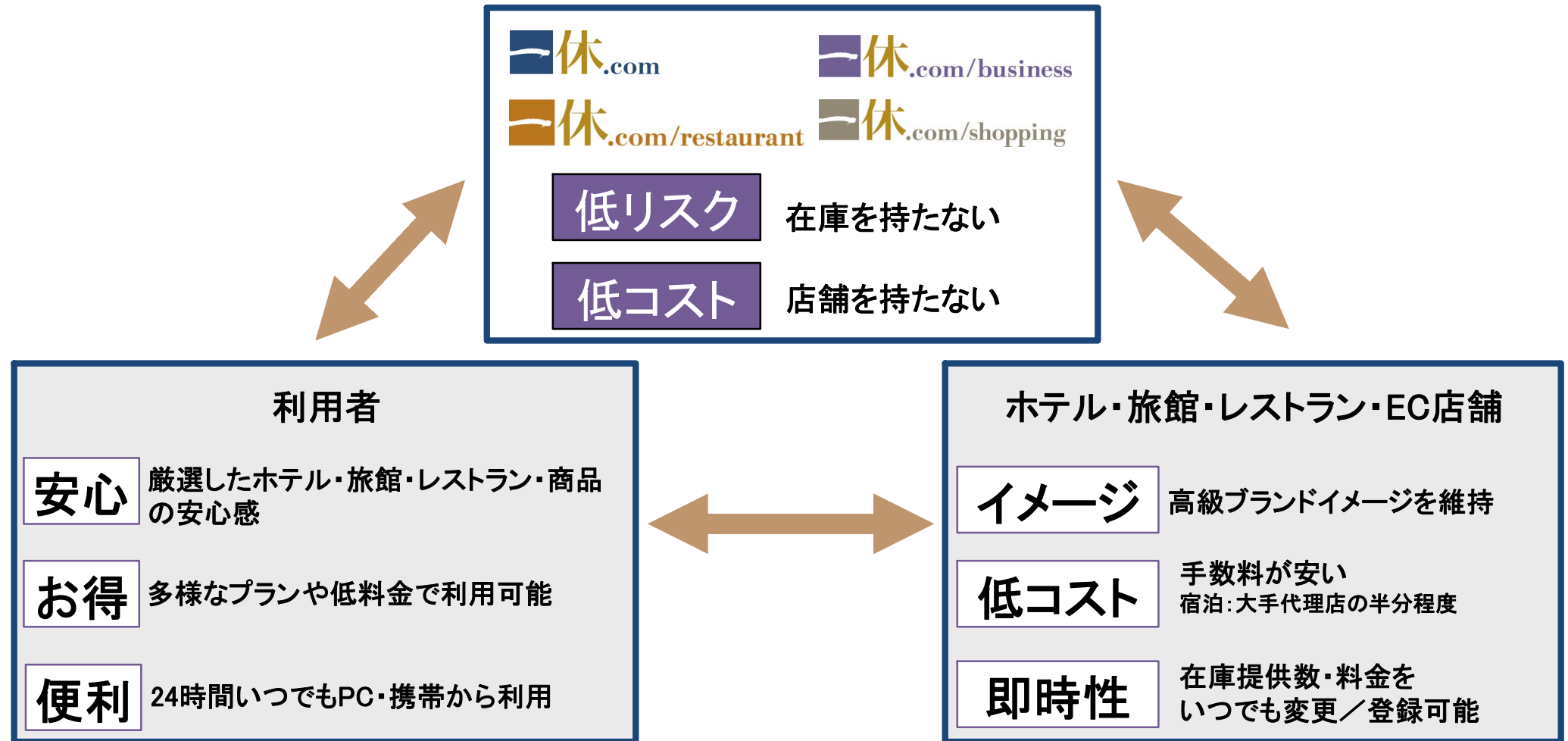
中国での航空券予約・宿泊予約事業



2010年4月
172,500千円の株式を取得

「一休.com」の強み

「利用者」-「ホテル・旅館/レストラン/EC店舗」-「一休」の三者Win-Win-Win関係



一休.com <http://www.ikyuu.com/>

高級ホテル・旅館の宿泊予約サイト。24時間、全国約1200軒の宿泊施設の予約が可能。29時(午前5時)まで予約受付。厳しい参加基準をクリアした上質なホテル・旅館の充実したプランを多数ご用意し、お得な価格で販売しています。どなたにとっても満足度の高い内容で、お客様からの信頼も厚いサイトです。

心に贅沢を感じていただける「一休.com」が特にお勧めするホテル・旅館が「一休PLUS+」です。上質なものを求めるお客様から高い支持を得ています。

- 宿泊施設に関しては、厳正なる審査を実施
(2010年6月末時点 1,237施設)
- 1施設あたりの情報量が豊富
- 上質なブランドイメージを持つ宿泊施設から支持
(一休PLUS+ 2010年6月末時点 46施設)



<http://www.ikyuu.com/biz/>

「一休.com ビジネス」とは

昨今、プレミアムな「宿泊特化型ホテル」が急増する中、心地よいホテルでの滞在を求めているお客様のニーズに対応し、安全・清潔を念頭に女性一人でも安心して滞在いただけるホテル予約専門のサイトです。

■「出張を楽しく！ 出張で元気になる！」をテーマに「出張学」について考えるサイト「一休.com business school」を開設。Twitterでご意見を募り、日本全国の情報を発信していきます。

【一休.com business school】

<http://ikyubiz.blogspot.com/>

【twitter】(twinavi公認)

<http://twitter.com/ikyubiz>

プレミアムな「宿泊特化型ホテル」が今後も続々とオープン予定

全国ホテル新・増設計画(ホテル軒数) (※出典 HOTERES 2009.12.4号)

2010年95軒・2011年26軒・2012年8軒・2013年以降6軒・時期未定123軒

一休.com business 今日のおすすめ 6プラン

PICK OF THE DAY!

週末、休前日 2名利用空室カレンダー		金	土	金	土	金	土	金
東京	7/23	7/24	7/30	7/31	8/6	8/7	8/13	
横浜・千葉	7/23	7/24	7/30	7/31	8/6	8/7	8/13	
大阪	7/23	7/24	7/30	7/31	8/6	8/7	8/13	
福岡	7/23	7/24	7/30	7/31	8/6	8/7	8/13	

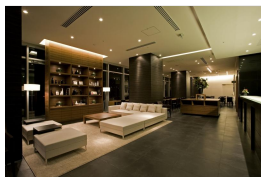
一休.com businessとは?
一休.comが厳選した宿泊特化型ホテル専門予約サイト
一休.com businessは、すべてのプランでポイント獲得!

【掲載施設例】(順不同)

リッチモンドホテル、ダイワロイネットホテル

JALシティ、ホテルグレイスリー、レム(阪急阪神第一ホテル

グループ)など



カンデオホテルズ



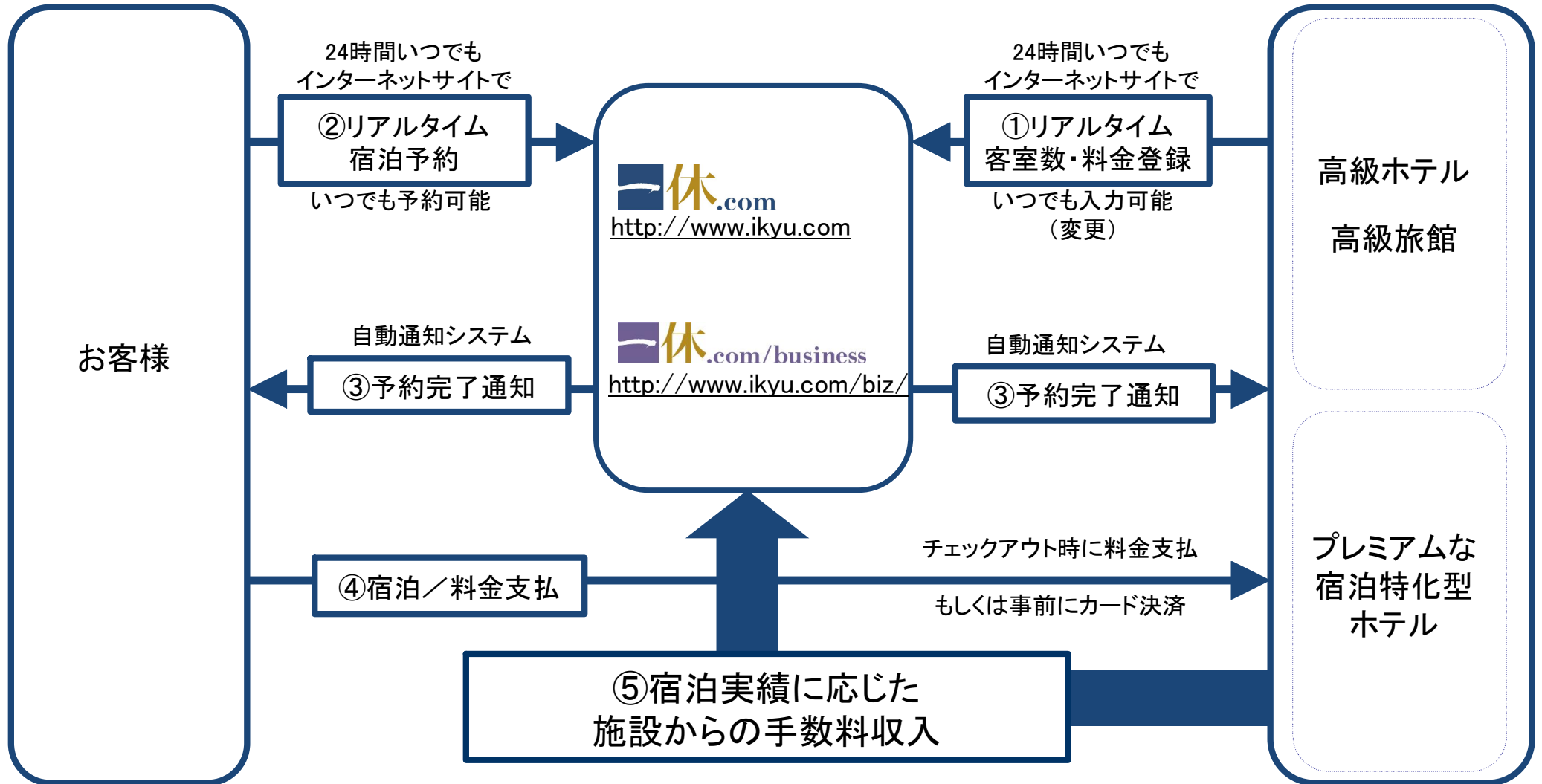
レム



リッチモンドホテルズ

「一休.com」/「一休.com ビジネス」宿泊予約システムの仕組み

代金は現地で利用者が支払う または クレジットカードで事前決済
一休は予約実績に応じた手数料を宿泊施設から受け取る



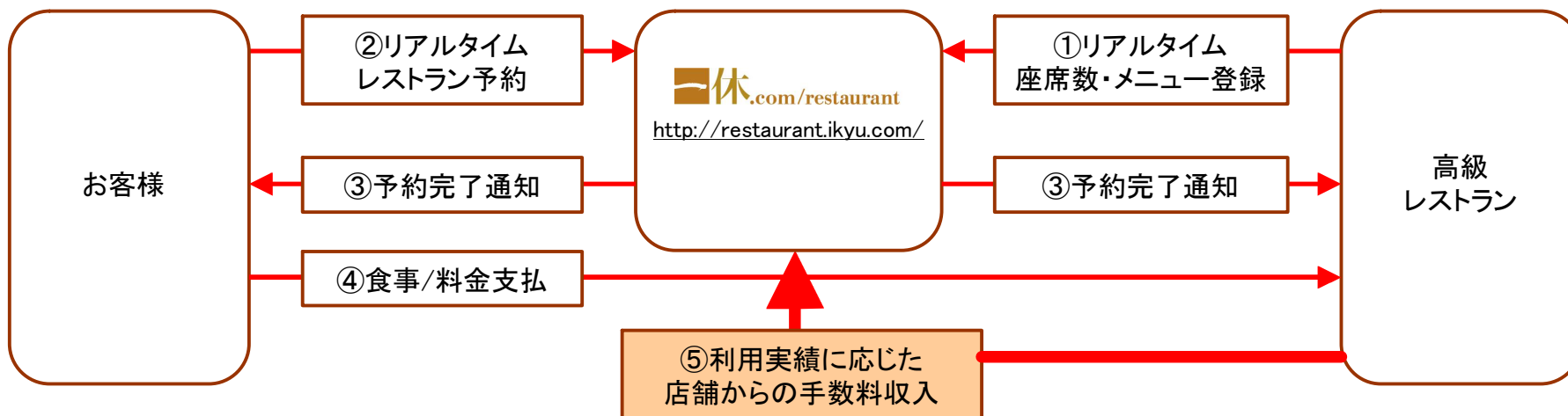
一休.com レストラン

一休.com/restaurant
<http://restaurant.ikyuu.com/>

厳選したレストランの即時予約サイト。24時間、レストランの予約が可能。リアルタイムのランキング(販売ランキング、クチコミランキング)も予約の参考に好評です。

【掲載店舗例】(順不同)
 シャトーレストラン ジョエル・ロブション(恵比寿)／新ばし 金田中(銀座)／レ・セゾン(日比谷・帝国ホテル内)／ゴードン・ラムゼイ at コンラッド東京(汐留)／エノテカ ピンキオーリ(銀座)／ビーチエ東京(汐留)／ANTICA OSTERIA DEL PONTE(丸の内)／博多 い津み 赤坂(赤坂)／サンス・エ・サヴール(丸の内)

代金は現地で利用者が支払い、一休は予約金額に応じた手数料を店舗から受け取る



一休.com ショッピング



<http://shop.ikyuu.com/>

■ 高級ホテル・旅館・レストランをはじめ、専門店など一休が厳選したこだわりの商品を販売しています。ホテルや旅館で使用している枕やリネン類、お菓子、家具など多彩な商品を取り揃えています。

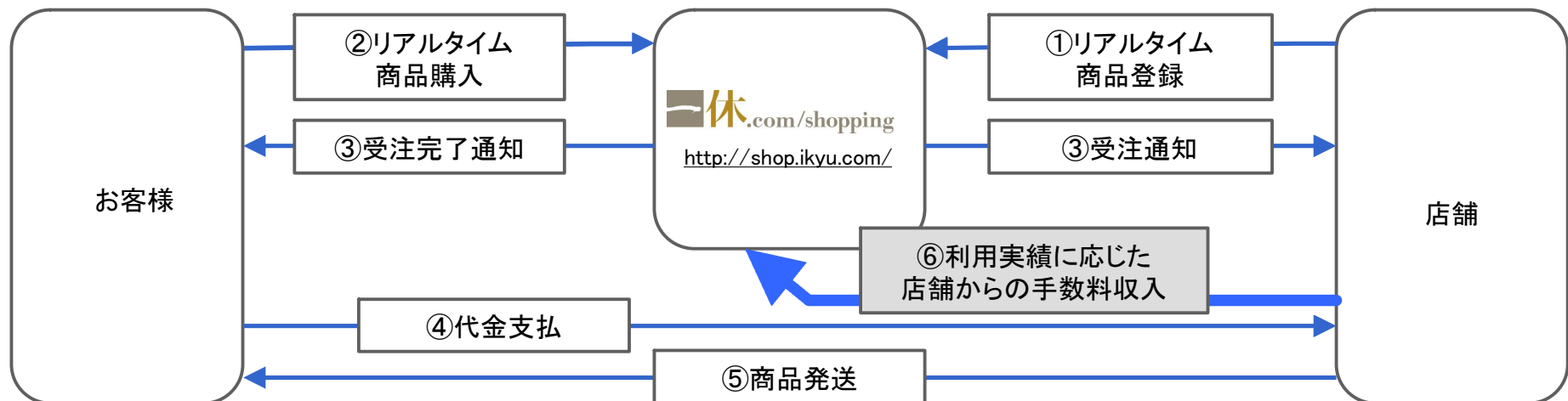
■ 「一休.com」に掲載している高級ホテル、旅館、レストランから選べるWEBカタログ型ギフトチケットが「一休.com gift」です。大切な方に贈る上質な時間。受け取った方にお好きな施設を選んでご利用いただけます。

- ・ホテル・旅館ペア宿泊券：花コース/3万円 風コース/5万円 空コース/7万円
- ・レストランペアお食事券：Aコース/1万円 Bコース/2万円 Cコース/3万円

【掲載店舗例】(順不同)

パークハイアット東京／グランドハイアット東京／ザ・ペニンシュラ東京／ホテル西洋銀座／千疋屋総本店／JANE PACKER／エノーテカ ピンキオーリ／京漆匠 象彦


一休は取引に応じた手数料を店舗から受け取る



ありがとうございました。

株式会社一休

<http://www.ikyuu.com/>

心に贅沢させよう。  一休.com

当社のWeb上でのIR情報は、以下のURLをご参照ください。

<http://www.ikyuu.co.jp/>

メール問合せ先 ir_info@ikyuu.com

当資料に記載されている、当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もある事をご承知おきください。

会社の業績に影響を与える可能性のある事項の詳細は「第12期 有価証券報告書」の【事業等のリスク】をご参照ください。ただし、業績に影響を与える可能性のある要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承下さい。