

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2010年度第2四半期決算

(2010年7月～9月)

決算説明資料

2010年10月28日



I. 2010年度 第2四半期会計期間 説明資料 (2010年7月～2010年9月)

II. 2010年度 第2四半期累計期間 説明資料

III. 10周年キャンペーン結果報告

IV. 業績予想・今後の取り組み

V. 参考資料

2010年度 第2四半期会計期間 サマリー

営業収益	908百万円	(前年同期比	+15百万円	+1.7%)
営業利益	49百万円	(前年同期比	-441百万円	-90.0%)
純利益	29百万円	(前年同期比	-265百万円	-90.1%)

■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む) 手数料収入は前年比0.6%減

3ヶ月	2009年度 2009年7月～2009年9月	2010年度 2010年7月～2010年9月	前年比 増減額	前年比 増減率
取扱金額 (百万円)	9,985	9,772	- 213	- 2.1%
取扱室数 (千室数)	414	405	- 9	- 2.1%
1室当たり平均単価 (円)	24,127	24,123	※-4	0.0%

※「一休.com ビジネス」を除く平均単価は1,006円上昇しております。

取扱室数減少要因

- ・高級シティホテルにおける外国人客需要の回復に伴う提供客室の減少及び単価上昇
- ・9月における連休日程の影響(前年はシルバーウィーク5連休)

2010年度 第2四半期会計期間 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 2Q (09.7-09.9)	2010年度 2Q (10.7-10.9)	2010年度	
			前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	893	908	+ 15	+ 1.7%
サイト運営手数料	850	868	+ 18	+ 2.2%
(一休.com)	814	809	- 6	- 0.6%
(一休.com RES・EC)	35	59	+ 24	+ 69.4%
広告収入等	43	40	- 4	- 7.3%
営業費用	403	859	+ 456	+ 113.1%
人件費	163	210	+ 46	+ 28.6%
広告宣伝費	84	436	+ 351	+ 416.0%
システム関連費※1	31	80	+ 48	+ 154.2%
その他	123	132	+ 8	+ 7.1%
営業利益	490	49	- 441	- 90.0%
営業利益率	54.9%	5.4%	-	-
経常利益	497	55	- 442	- 88.8%
税引前利益	498	53	- 445	- 89.2%
四半期純利益	293	29	- 265	- 90.1%

※1 減価償却費含む

2010年度 第2四半期末(9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9月末		2010年度9月末		増減額	増減率
流動資産	4,599	76.7%	4,292	72.1%	- 306	- 6.7%
現金及び預金	3,311		3,509		+ 197	+ 6.0%
売掛金	461		475		+ 14	+ 3.1%
有価証券	397		0		- 397	- 100.0%
その他	429		308		- 121	- 28.3%
固定資産	1,393	23.2%	1,660	27.9%	+ 266	+ 19.1%
有形固定資産	46		53		+ 7	+ 16.5%
無形固定資産	521		542		+ 20	+ 3.9%
投資その他の資産	826		1,064		+ 238	+ 28.8%
資産合計	5,993	100.0%	5,953	100.0%	- 40	- 0.7%
(負債の部)					増減額	増減率
流動負債	1,287	21.5%	1,077	18.1%	- 210	- 16.3%
未払金	765		715		- 49	- 6.5%
未払法人税	353		107		- 246	- 69.7%
その他	168		254		+ 85	+ 50.9%
固定負債	38	0.6%	45	0.8%	+ 7	+ 19.0%
負債合計	1,326	22.1%	1,122	18.8%	- 203	- 15.3%
(純資産の部)						増減率
純資産合計	4,667	77.9%	4,830	81.1%	+ 162	+ 3.5%
負債純資産合計	5,993	100.0%	5,953	100.0%	- 40	- 0.7%

このうち、496百万円を社債で運用しております。

TV広告実施でも営業キャッシュフロー黒字体質を維持

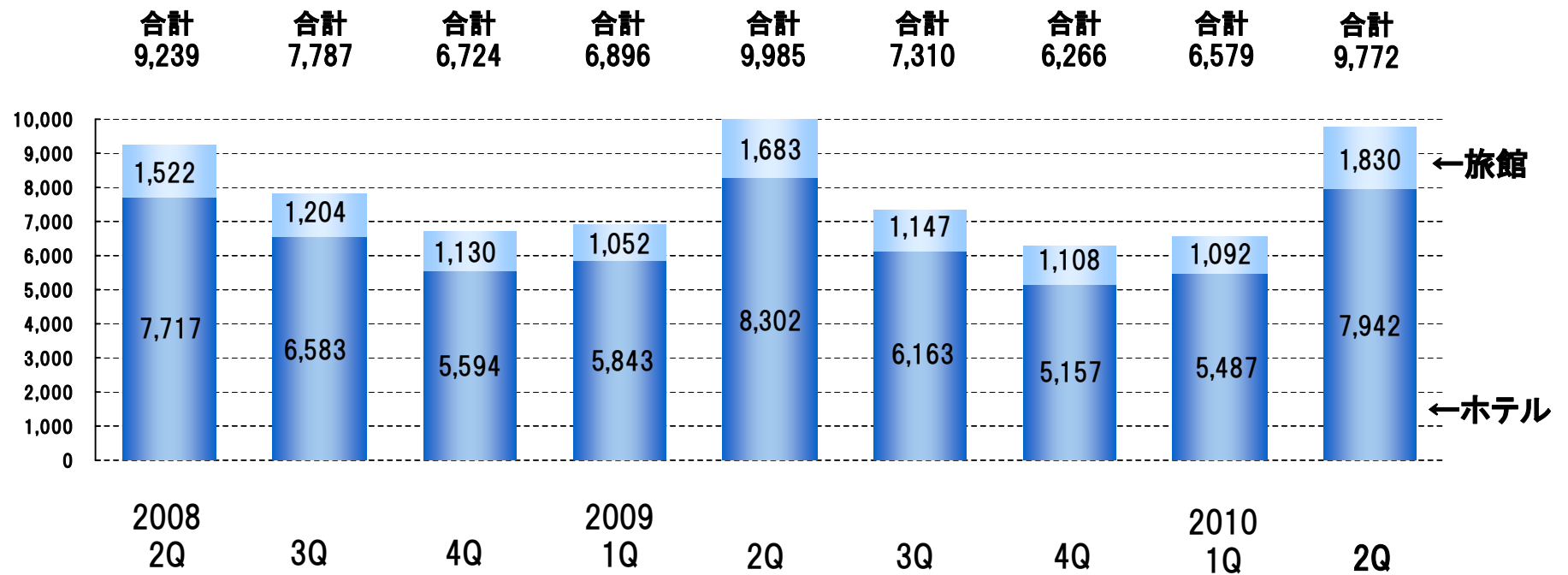
(単位:百万円)

	2009年7～9月	2010年7～9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	687	32
投資活動によるキャッシュ・フロー	343	△13
財務活動によるキャッシュ・フロー	△52	△45
現金および現金同等物の6月末残高	2,332	3,035
現金および現金同等物の9月末残高	△1	3,009 ※
設備投資	△155	△13
減価償却費	7	40

※資金3,009百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債496百万円を加えた4,005百万円を実質上の資金残高と認識しております。

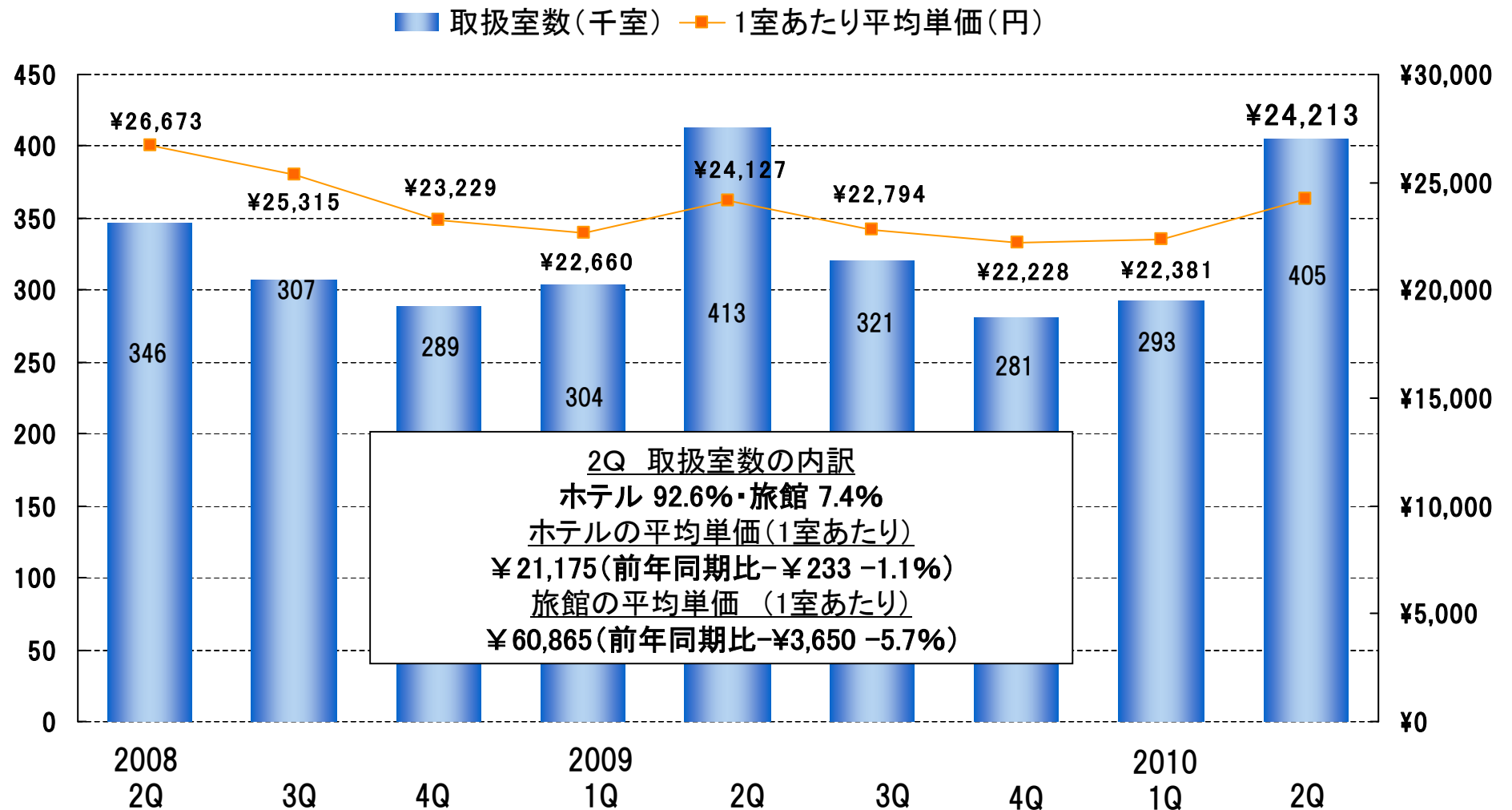
一休.com 取扱高 推移 (四半期毎)

単位(百万円) ※税込



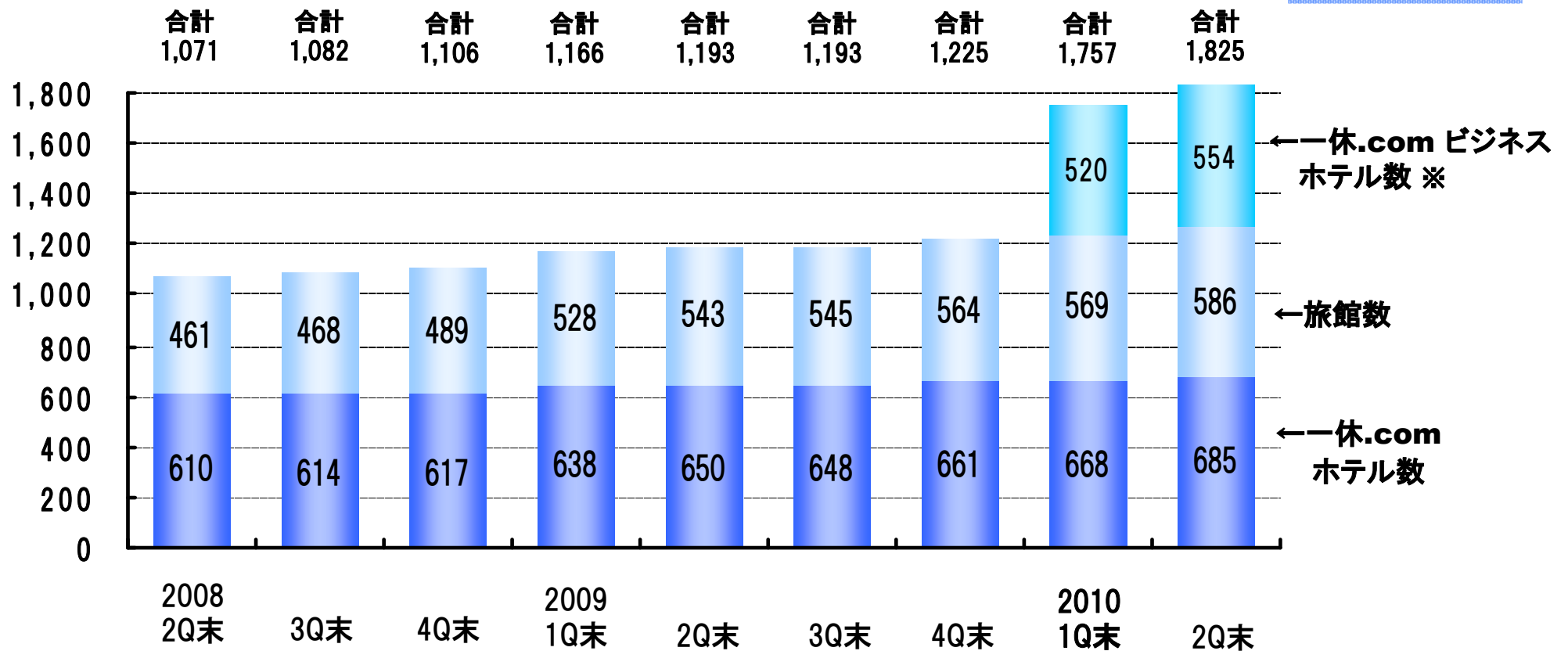
対前年同期 ホテルは減少、旅館は増加

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)

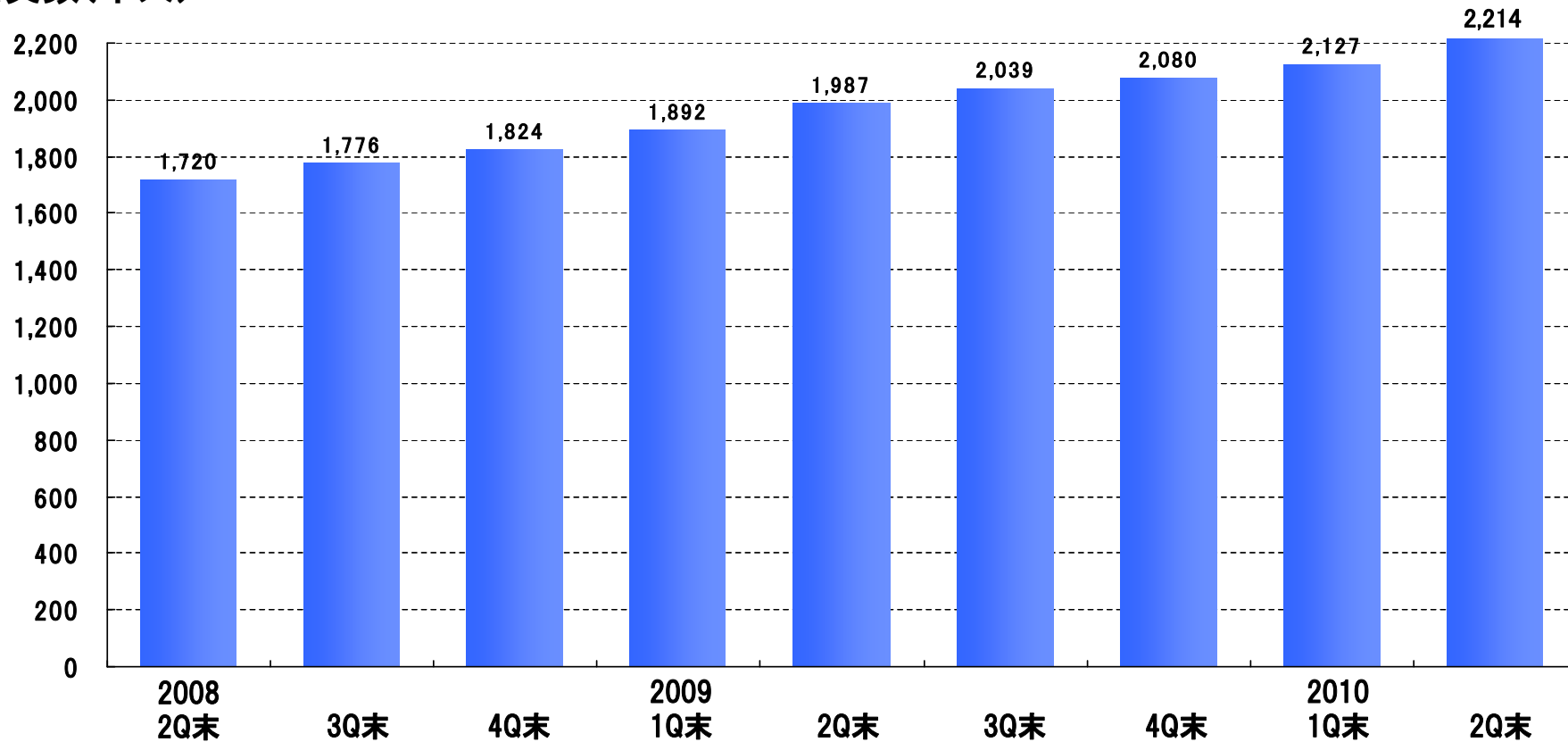


2010年度
1Q末比+68

※2010年4月15日 一休.com ビジネス開始

会員数 推移（四半期毎）

会員数(千人)



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 ビジネス】、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。

I. 2010年度 第2四半期会計期間 説明資料
(2010年7月～2010年9月)

II. 2010年度 第2四半期累計期間 説明資料

III. 10周年キャンペーン結果報告

IV. 業績予想・今後の取り組み

V. 参考資料

2010年度 第2四半期累計期間(2010年4月～2010年9月) サマリー

営業収益1526百万円 (前年同期比 +11百万円 +0.7%)
 営業利益 181百万円 (前年同期比 -609百万円 -77.1%)
 純利益 104百万円 (前年同期比 -371百万円 -77.9%)

■「一休.com」(一休.comビジネスを含む)手数料収入は前年比1.6%減

3ヶ月	2009年度 2009年4月～2009年9月	2010年度 2010年4月～2010年9月	前年比 増減額	前年比 増減率
取扱金額 (百万円)	16,882	16,352	- 529	- 3.1%
取扱室数 (千室数)	718	699	- 19	- 2.7%
1室当たり平均単価 (円)	23,506	23,390	※-116	- 0.5%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は664円上昇しております。

取扱室数減少要因

・高級シティホテルにおける外国人客需要の回復に伴う提供客室の減少及び単価上昇

2010年度 第2四半期累計期間(2010年4月～2010年9月) 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 上期	2010年度 当初計画	2010年度 上期実績	2010年度		2010年度	
				前期比 増減額	前期比 増減率	当初計画比 増減額	当初計画比 増減率
営業収益	1,515	1,731	1,526	11	+ 0.7%	-204	- 11.8%
サイト運営手数料	1,441	1,650	1,458	18	+ 1.2%	-191	- 11.6%
(一休.com)	1,374	1,549	1,352	-22	- 1.6%	-196	- 12.7%
(一休.com RES・EC)	64	100	105	41	+ 63.4%	6	+ 5.7%
(その他)	1	0	0	-1	- 85.3%	-1	- 76.0%
広告収入等	74	80	68	-7	- 9.1%	-12	- 14.9%
営業費用	725	1,311	1,345	620	+ 85.5%	34	+ 2.6%
人件費	311	400	411	100	+ 32.2%	12	+ 2.9%
広告宣伝費	137	472	497	360	+ 261.4%	26	+ 5.4%
システム関連費※1	53	176	189	136	+ 256.2%	13	+ 7.4%
その他	222	261	246	24	+ 10.8%	-14	- 5.4%
営業利益	790	419	181	-609	- 77.1%	-238	- 56.7%
営業利益率	52.2%	24.2%	11.9%	-40.3%	-	-12.3%	-
経常利益	808	429	196	-612	- 75.7%	-233	- 54.2%
税引前利益	809	429	185	-623	- 77.1%	-243	- 56.7%
法人税等	333	182	80	-253	- 75.8%	-102	- 55.7%
四半期純利益	475	247	104	-371	- 77.9%	-142	- 57.5%

※1 減価償却費含む

テレビ広告実施するも短期的な売上増加には至らず

- ・高級シティホテルにおいて、外国人客需要の回復に伴う提供客室数の減少及び宿泊単価の上昇により販売室数が減少
- ・サイト開設10周年にあたり当社初のテレビ広告を実施するも、想定した販売室数には至らず
- ・サイト認知率は顕著に上昇
- ・レストランECサイトは好調に推移
- ・これらの結果、営業収益は対前年同期でのプラスを確保したものの、当初予想を下回った

2010年度 第2四半期累計期間(2010年4月～2010年9月) キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2009年4～9月	2010年4～9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	796	256
投資活動によるキャッシュ・フロー	280	106
財務活動によるキャッシュ・フロー	△325	△323
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9月末残高	3,311	3,009 ※
設備投資	△213	△113
減価償却費	13	78

■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1.1億円 (-)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3.2億円

※資金3,009百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債496百万円を加えた4,005百万円を実質上の資金残高と認識しております。

- I. 2010年度 第2四半期会計期間 説明資料
(2010年7月～2010年9月)
- II. 2010年度 第2四半期累計期間 説明資料
- III. 10周年キャンペーン実施の総括**
- IV. 業績予想・今後の取り組み
- V. 参考資料

10周年キャンペーン実施の総括

■10周年キャンペーン概要

[実施期間] 2010年7月～9月末まで

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)



[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)
- 最大60%OFF特集
- 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) 他

■キャンペーン実施の総括

- 1) 短期的な売上増加には至らず。しかし、サイト訪問者数とサイト認知度が顕著に上昇。
- 2) サイト訪問者の増加 (前年比1Q△13% → 2Q +10%)
- 3) サイト認知度の向上 (全国の認知度38.0% ⇒ 42.5%、首都圏の認知度41.0% ⇒ 48.8%)
→ 広告視聴後の企業イメージUPや若年層へのリーチも向上

※[出典]2010年6月、9月実施の外部リサーチ会社による弊社リサーチ結果

10周年キャンペーン施策概要

【TVCM】

●TVCMスポット

7月 東京地区、大阪地区など

【オンライン広告】

●8/2(月)～8/8(日):Yahoo!ブランドパネル(動画)など

【交通広告】

●8/1(日)～8/31(火)の1カ月間、交通広告(ドアステッカー)
JR東日本(東京)など

【TV番組タイアップ企画】

●7/6(火)TBS「紳助社長のプロデュース大作戦」

●7/17(土)テレビ東京「旅企画番組」

●7/24(土)TBS「王様のブランチ」

●7/25(日)TBS「サンデージャポン」



(C)東映アニメーション

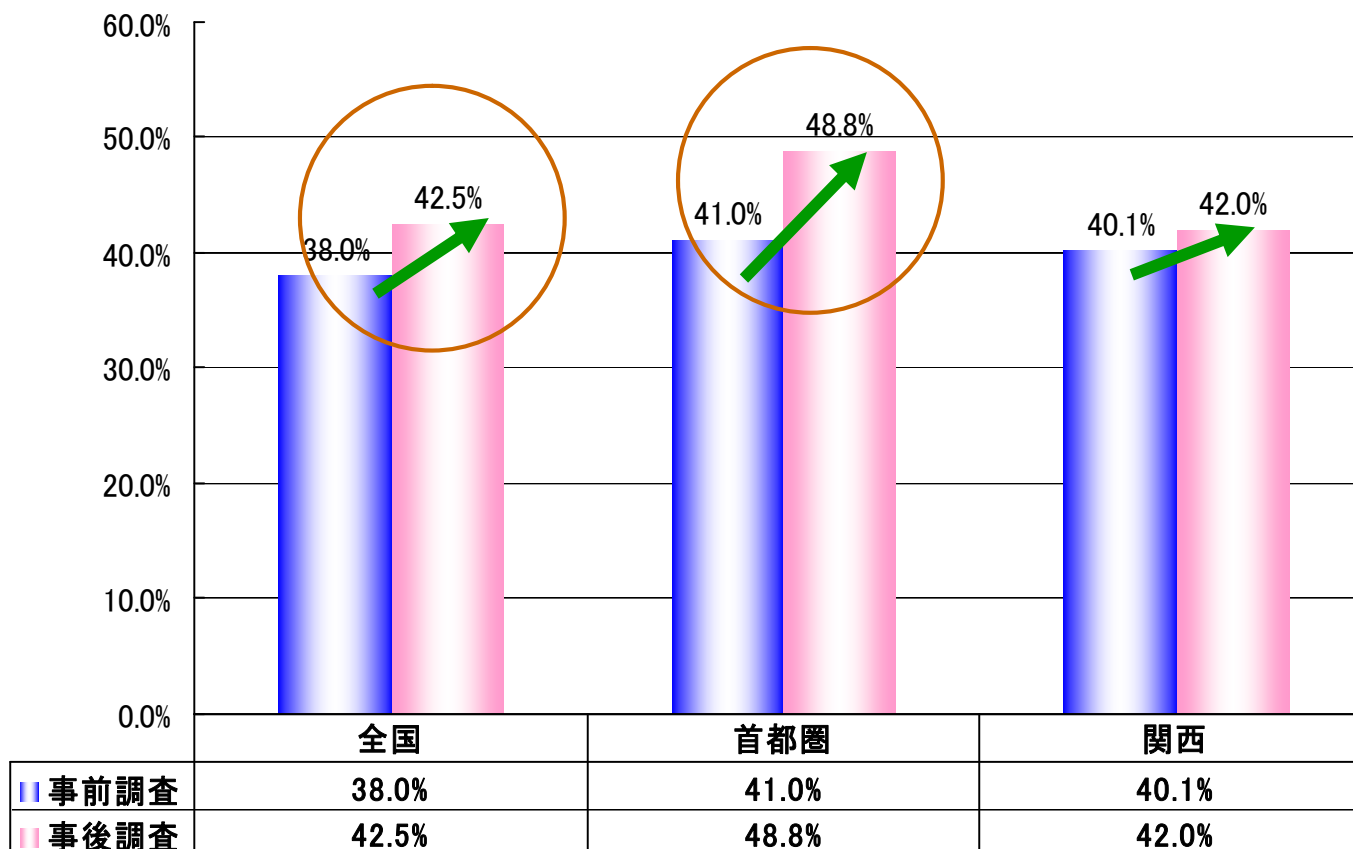


(C)東映アニメーション

一休の認知率の比較

●認知率(全国)は38.0%から、42.5%へ。

・CM露出を高めた首都圏では41.0% → 48.8%。

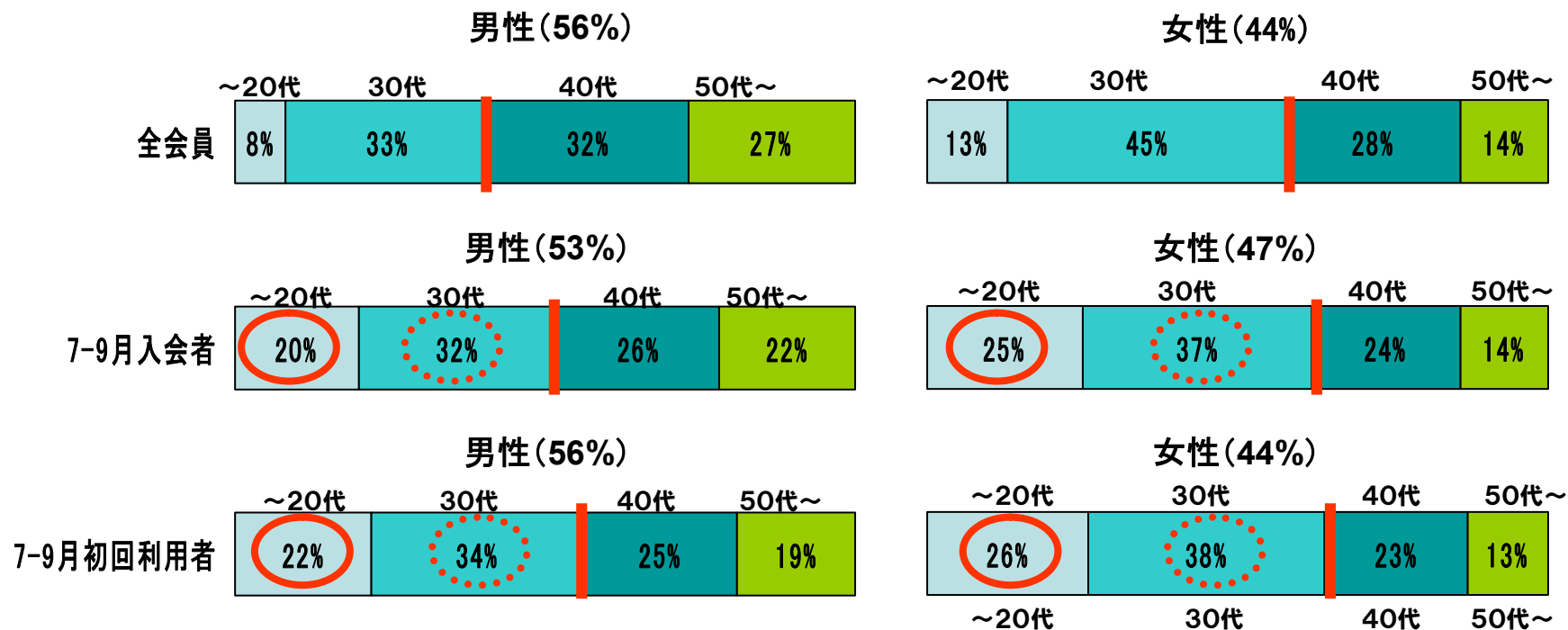


注記):

データ出典: 2010年6月、および2010年9月に第三者調査機関を利用し、インターネット上にて実施した弊社独自調査「宿泊予約サイトに関する市場実態把握調査」に基づく。
調査結果中、「事前調査」とは夏のキャンペーン実施前の2010年6月調査結果、「事後調査」とはキャンペーン実施後の2010年9月調査結果を指す。

2010年7月～9月新規入会者の属性

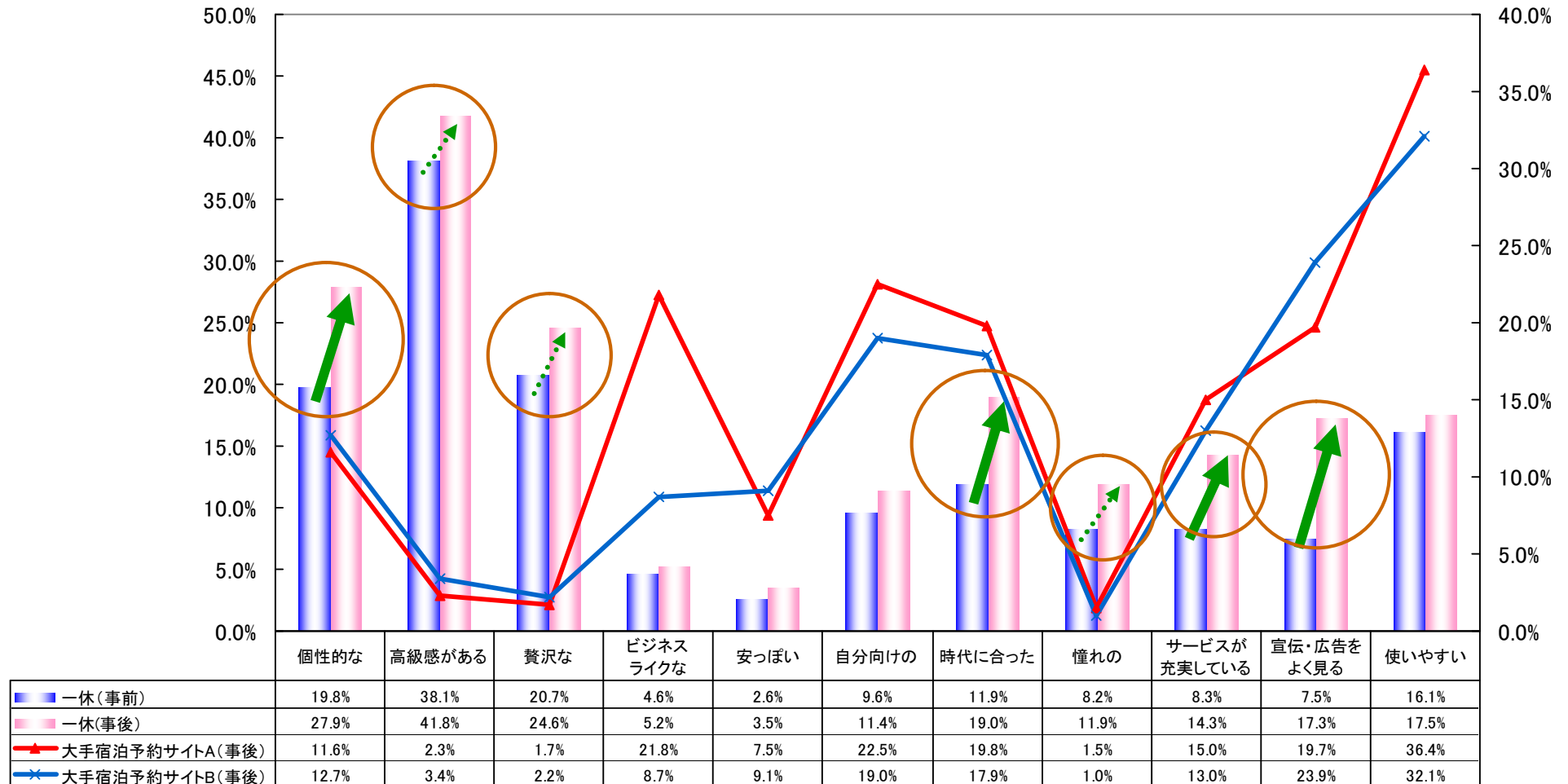
●2010年7月～9月は既存会員と比較して、若い層の新規入会者と初回利用者が増加。



注記):
 データ出典: 2010年6月、および2010年9月に第三者調査機関を利用し、インターネット上にて実施した弊社独自調査「宿泊予約サイトに関する市場実態把握調査」に基づく。
 調査結果中、「事前」とは夏のキャンペーン実施前の2010年6月調査結果、「事後」とはキャンペーン実施後の2010年9月調査結果を指す。

宿泊予約サイトイメージ_3社比較

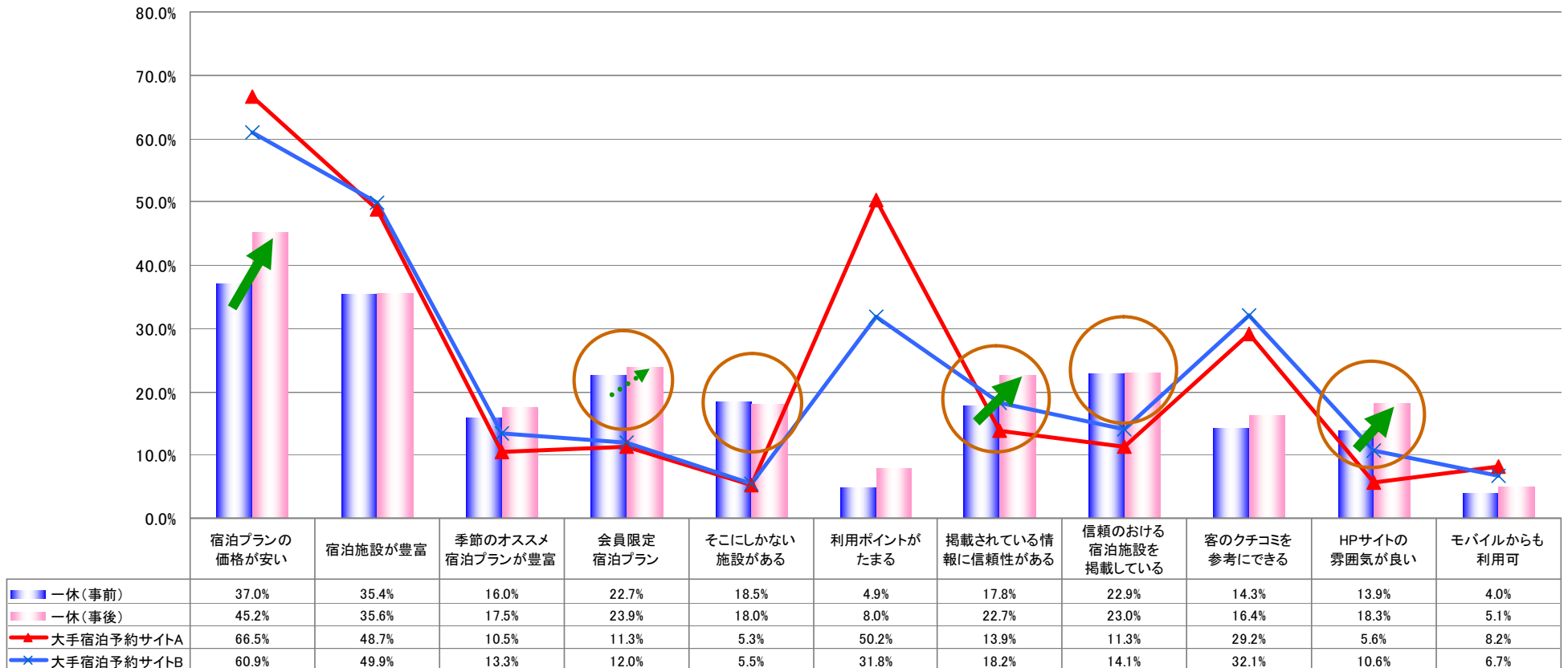
- 従来から突出している「個性」「高級感」「贅沢な」「憧れ」イメージは更にアップ。
- 他では「時代に合った」「サービスが充実」「宣伝広告よく見る」もアップ。



注記):
 データ出典: 2010年6月、および2010年9月に第三者調査機関を利用し、インターネット上にて実施した弊社独自調査「宿泊予約サイトに関する市場実態把握調査」に基づく。
 調査結果中、「事前」とは夏のキャンペーン実施前の2010年6月調査結果、「事後」とはキャンペーン実施後の2010年9月調査結果を指す。

宿泊予約サイト利用理由_3社比較

●一休は他サイトに比べ、「会員限定プランがある」「そのサイトだけの施設がある」「掲載情報の信頼性」「サイトの雰囲気」が利用理由として高いのが特徴的。

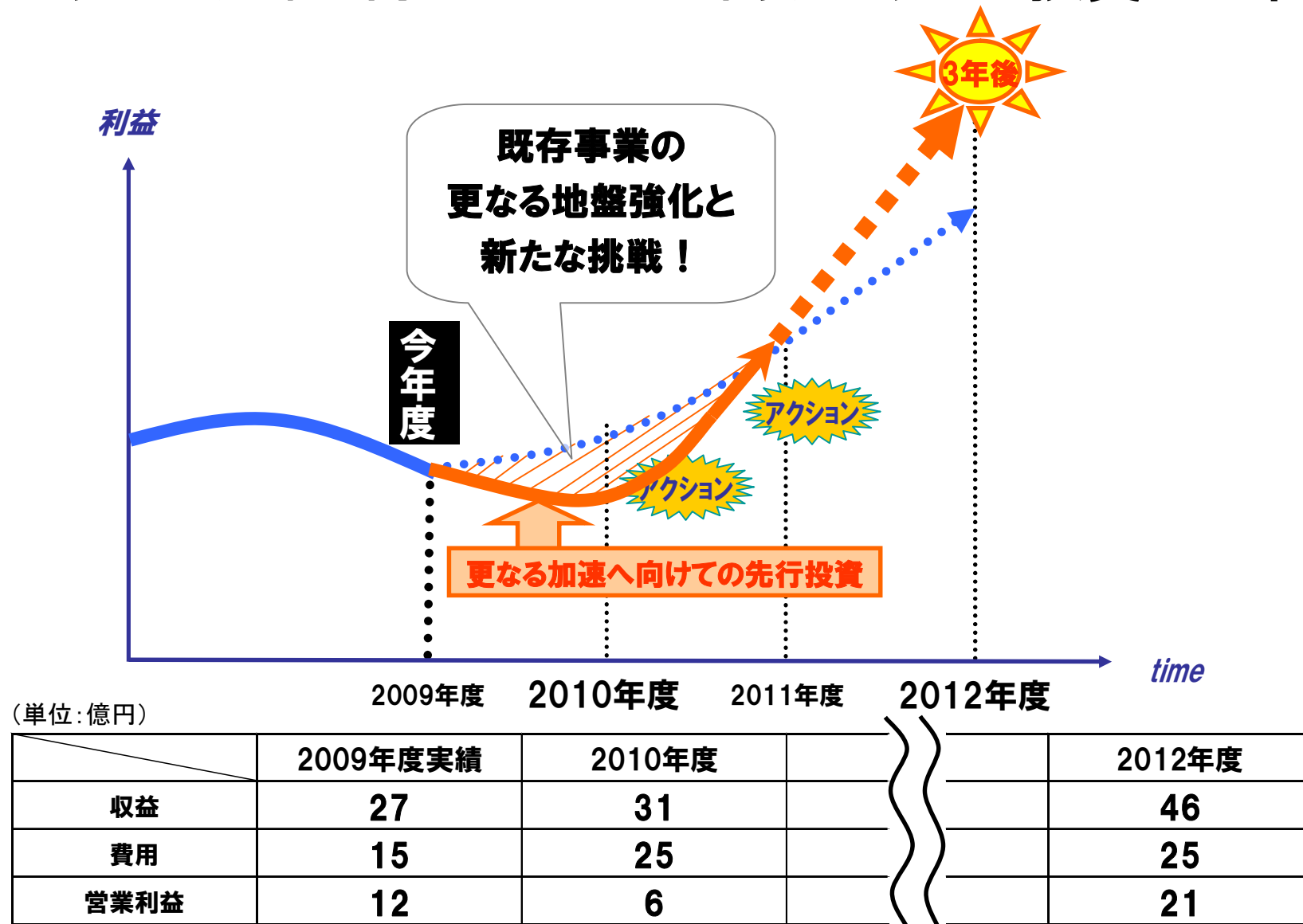


注記):
 データ出典: 2010年6月、および2010年9月に第三者調査機関を利用し、インターネット上にて実施した弊社独自調査「宿泊予約サイトに関する市場実態把握調査」に基づく。
 調査結果中、「事前」とは夏のキャンペーン実施前の2010年6月調査結果、「事後」とはキャンペーン実施後の2010年9月調査結果を指す。

- I. 2010年度 第2四半期会計期間 説明資料
(2010年7月～2010年9月)
- II. 2010年度 第2四半期累計期間 説明資料
- III. 10周年キャンペーン結果報告
- IV. 業績予想・今後の取り組み**
- V. 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」



2010年度 通期 業績予想

2010年度 通期見通しと前期及び当初計画との比較

(単位:百万円)

	2009年度 実績 (09.4-10.3)	2010年度 当初計画 (10.4-11.3)	2010年度 見通し (10.4-11.3)	2010年度		2010年度	
				前期比 増減額	前期比 増減率	当初計画比 増減額	当初計画比 増減率
営業収益	2,790	3,297	3,060	+ 269	+ 9.7%	- 237	- 7.2%
営業費用	1,507	2,280	2,466	+ 959	+ 63.7%	+ 186	+ 8.2%
営業利益	1,283	1,016	593	- 690	- 53.8%	- 423	- 41.6%
経常利益	1,317	1,035	616	- 700	- 53.2%	- 418	- 40.5%
当期純利益	820	600	330	- 490	- 59.7%	- 270	- 45.0%

注記)本ページに記載している数値は、2010年10月28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。

1. 上期 p13をご参照下さい

2. 下期

①営業収益

営業収益の下方修正は、上期に比べ小幅に留まる
(理由)

下期は、上期ほど当初予想でTV広告実施の増収効果をあまり織り込んでいない「一休マーケット」のスタートによる増収が見込める

②営業費用

以下の施策実施のため、追加費用を投入する

TV広告による認知度向上(p18ご参照)を受けて

- ・予約獲得効率が高まっているため、広告(TV以外)の追加投入を実施する
- ・ユーザー囲い込み策などシステム開発を加速させて行く

- ・業務効率化のためのオフィス移転を本年12月に実施

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	2,644	+ 152	+ 6.1%
(一休.com RES・EC)	165	258	+ 93	+ 56.6%
(その他)	1	22	+ 20	+ 1,033.4%
サイト運営手数料	2,659	2,925	+ 266	+ 10.0%
広告収入など	131	134	+ 3	+ 2.5%
営業収益合計	2,790	3,060	+ 269	+ 9.7%

宿泊予約「一休.com」※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額:304億円→318億円(4.7%増)

取扱室数:132万室→145万室(9.8%増)

平均単価:¥23,060→¥21,999(-4.6%減)

想定

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	38	+ 4
システム	13	29	+ 16
その他	28	29	+ 1
総従業員数	75	96	+ 21
人件費(百万円)	634	847	+ 212

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	847	+ 212	+ 33.6%
広告宣伝費	245	347	+ 101	+ 41.4%
10周年キャンペーン費	0	337	+ 337	-
システム関連費	219	419	+ 200	+ 91.0%
その他	407	514	+ 107	+ 26.4%
営業費用合計	1,507	2,466	+ 959	+ 63.7%

※ システム人員の増加により開発運用体制を増強

注記)本ページに記載している数値は、2010年10月28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。

今後の取り組みについて

ユーザーの関心が高まった時期を逃さず、販売施策を強化するため、新規サービスの立ち上げ、ライトユーザーの利用頻度向上、優良顧客の囲い込み、広告の強化、等の開発プロジェクトの加速を行う

【トピックス】

- 中国語サイト開始(10/7) (簡体字:大陸向け)
- クーポン共同購入サイト「一休マーケット」開始(10/18)
- スマートフォン対応の強化
 - レストランサイトのiPhone対応開始(10/6)
 - 宿泊サイトのiPhoneアプリ対応予定
- ロイヤリティープログラムの拡充
- 主に、オンライン広告のさらなる強化

- 配当維持:株主還元の水準は落とさない
- 3年後、売上46億⇒利益21億円の中期計画を達成して行く

クーポン共同購入サイト「一休マーケット」概要



みんなで得する、クーポン共同購入サイト

2010年10月18日スタート！

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

新規事業開始

みんなで得する！ 心に贅沢させるクーポン共同購入サイト「一休マーケット」
2010年10月18日に販売を開始いたしました。

高級ホテル・レストラン・スパなどのクーポンを日替わりでご紹介いたします。
新鮮な食材が所狭しと並んでいる海外の市場＝「マーケット」のように、
毎日色鮮やかな旬のクーポンをご提供します。

関東(首都圏)、関西(近畿)エリアからサービスを開始し、順次エリアを拡大します。

●クーポン共同購入サイト(フラッシュマーケティング)とは…

制限時間内に必要人数が集まれば、有利な条件(割引価格)でチケットが購入できる販売方法です。
個々のユーザーが自らソーシャルメディア(TwitterやSNSなど)などで情報発信をし、瞬間的に情報を
伝播させることで、一瞬にして集客を行うことが可能です。

ツイッターやSNS等のソーシャルメディアが普及した今、世界中で大ブレイクしているサービスです。

クーポン共同購入サイト「一休マーケット」のご紹介



一休マーケット
みんなで得する、クーポン共同購入サイト

一休マーケット オープニング記念!

3つのお得なキャンペーン実施中! [詳細はこちら](#)

10/30 まで

メルマガ登録

会員登録 ログイン

本日のクーポン 過去のクーポン 一休マーケットとは? [一休.com](#) [一休.comレストラン](#)

一休会員の方も別途ご登録が必要です

新規会員登録はこちら

58% OFF

<58%OFF>【ザ・キャピトルホテル 東急(東京・永田町二丁目)】
10月22日開業! 高層階クラブフロア デラックスキング 通常料金 83,400円⇒35,000円! (1泊2名様・朝食付)

27階から29階の特別フロア「クラブフロア」ご利用。サウナ・バス・ロッカー(お2人様で8,400円)付。15階にあるフィットネスジムと室内プールも無料! 夜景を見ながらプールサイドで優雅な時間をお過ごしください。

[東京\(関東\)](#) [\(東京・永田町二丁目\)](#)

ご利用方法

- ① クーポンを購入する!
・クレジットカードでの決済となります。
- ② 最低販売枚数に達したら「取引成立」になります。
・最低販売数に達しない場合は「取引不成立」となります。
- ③ 販売終了後(終了時刻)後、クーポンが発行されます。
・この時点で「クレジットカード」の決済が実行されます。
・クーポンは、メールにてお送りいたします。
・「取引不成立」の場合もメールにてその旨通知いたします。
- ④ クーポンを利用する!
・お電話で事前予約をして下さい。
・必ずクーポンを持参して下さい。
・有効期限、利用除外日にお気をつけください。

PRICE **35,000円**

SOLD OUT

定価	83,400円
割引率	58%
割引額	48,400円
終了時刻	10月22日 12:00

販売終了まで残り

17時間 31分 47秒



このクーポンは現在 **250** 枚購入されています。

250 枚限定クーポン 残りの枚数 **0** 枚

取引成立 30 枚購入されたので取引が成立しました。

0 50% 取引成立

ご提供内容

2010年10月22日(金)開業!
ザ・キャピトルホテル東急
開業記念・特別宿泊プランです!

ご利用条件

※画像はイメージです。

-----【ご購入枚数】-----

■掲載商品例

- ① **「ザ・キャピトルホテル 東急」**
 10月22日開業! 高層階クラブフロア デラックスキング通常料金83,400円
 ⇒35,000円! (1泊2名様・朝食付)
○定価83,400円→ クーポン価格35,000円(58%OFF)
250枚完売
 販売期間 10月19日 12:00~10月22日 12:00

- ② **「リーガロイヤルホテル ザ・プレジデンシャルタワーズ」**
 スイートルームとフレンチコースディナー145,530円⇒50,000円
 (1泊2名様・夕食付)
○定価145,530円→ クーポン価格50,000円(66%OFF)
100枚完売
 販売期間 10月19日 12:00~10月21日 12:00

- ③ **「チャイナグリル シェンロン グランデ」**
 <56%OFF> 極上ランチ「グランデコース」フカヒレや海老料理を汐留で
 7,507円⇒3,300円! (1名様/税サ込)
○定価7,507円→ クーポン価格3,300円(56%OFF)
600枚完売
 販売期間 10月19日 12:00~10月22日 12:00

続々と新規商品販売開始!

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2四半期会計期間 説明資料
(2010年7月～2010年9月)
- II. 2010年度 第2四半期累計期間 説明資料
- III. 10周年キャンペーン結果報告
- IV. 業績予想・今後の取り組み
- V. 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@ikyu.com
設立： 1998年7月30日
資本金： 888百万円(2010年9月30日現在)
代表取締役： 森 正文
総従業員数： 96名(2010年9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10月28日現在)株主数： 13,028人(2010年9月30日現在)

上位株主 (2010年9月30日現在)

株主名	持株数	持ち株比率
森 正文	134,064	45.03%
森トラスト株式会社	26,493	8.90%
高野 裕二	4,020	1.35%
伊藤 栄子	3,660	1.23%
栗原 俊樹	3,540	1.19%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	3,159	1.06%
森 靖夫	2,700	0.91%
藤原 貴夫	2,440	0.82%
浅井 慶三	2,360	0.79%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,075	0.70%

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6月	「一休.com ギフト 宿泊券」販売開始
2010年10月	「一休.com」中国語簡体字サイトを開設
2010年10月	「一休マーケット」を開設、共同購入型クーポンの販売開始。

高級ホテル・高級旅館の宿泊予約サイト



「プレミアムな宿泊特化型ホテル」専門の予約サイト



高級レストラン予約サイト



厳選・こだわりのショッピングサイト



みんなで得する、クーポン共同購入サイト



サービスロゴの変更



■一休.comの新ロゴマーク

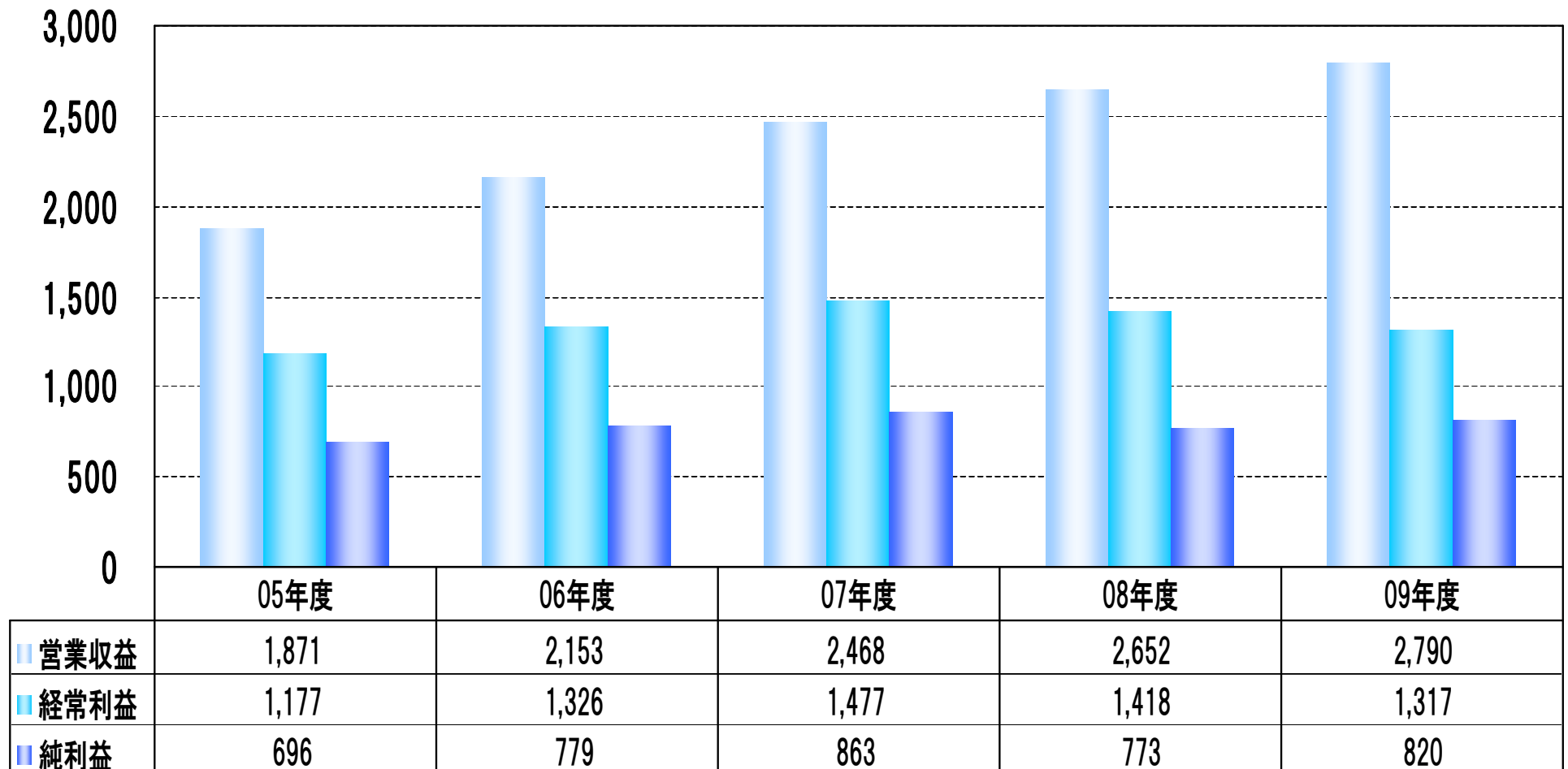
2010年4月15日に HAKUHOUDOU DESIGN 永井一史氏のデザインにより「一休.com」のロゴを変更しました。

■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）

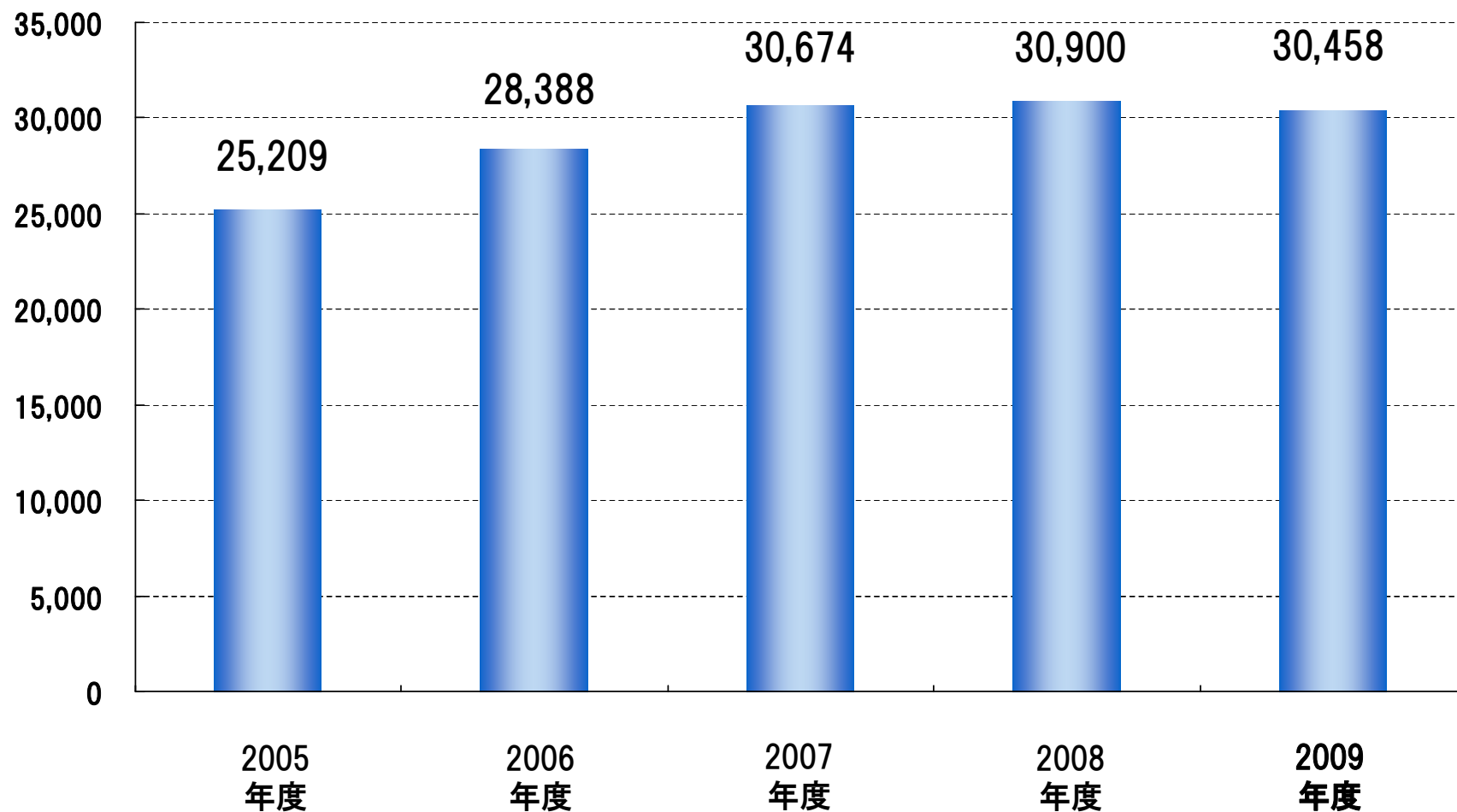
単位(百万円)



一休.com 取扱高 推移（年度毎）

単位(百万円) ※税込

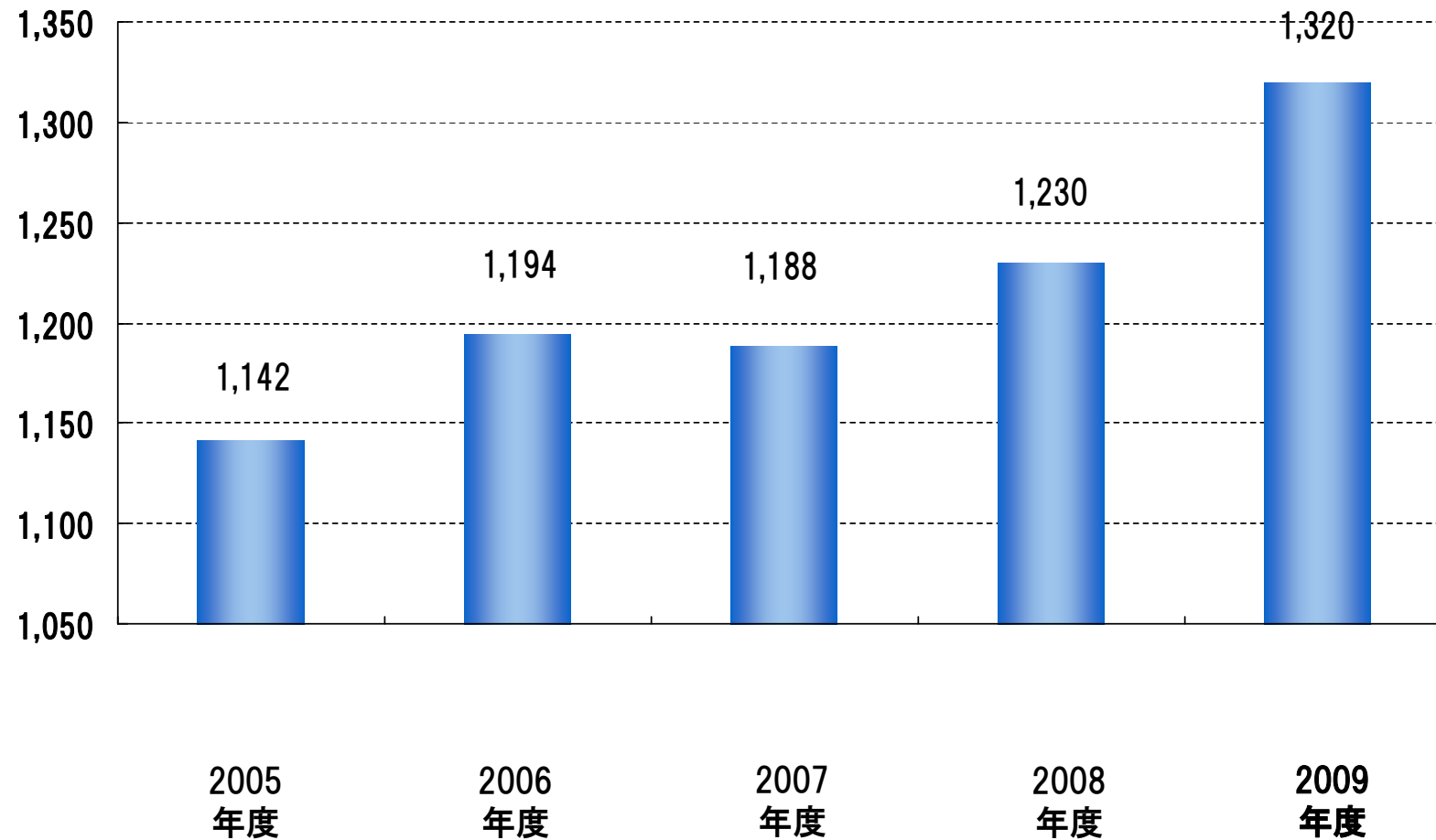
2009年度 ホテル83.6% 旅館16.4%



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%

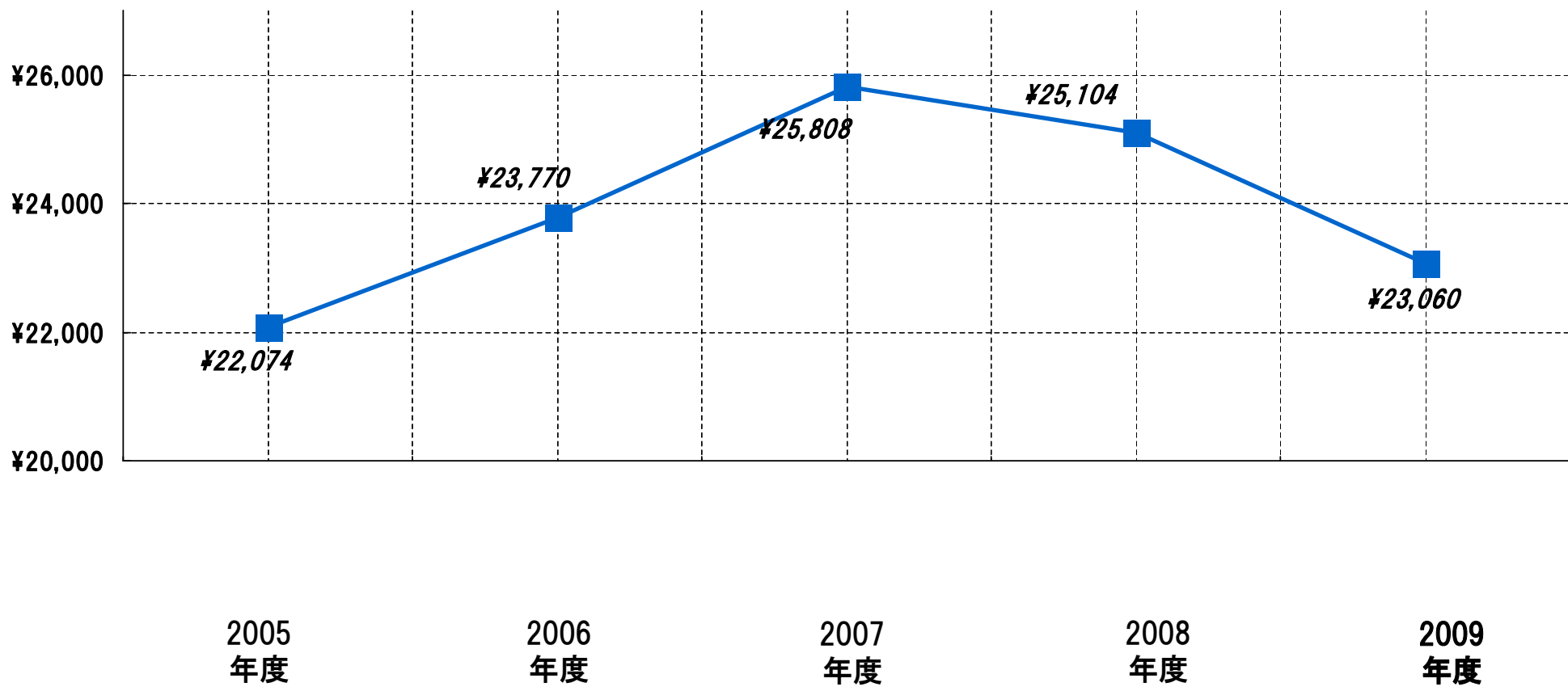


一休.com 1室あたり平均単価 推移 (年度毎)

2009年度

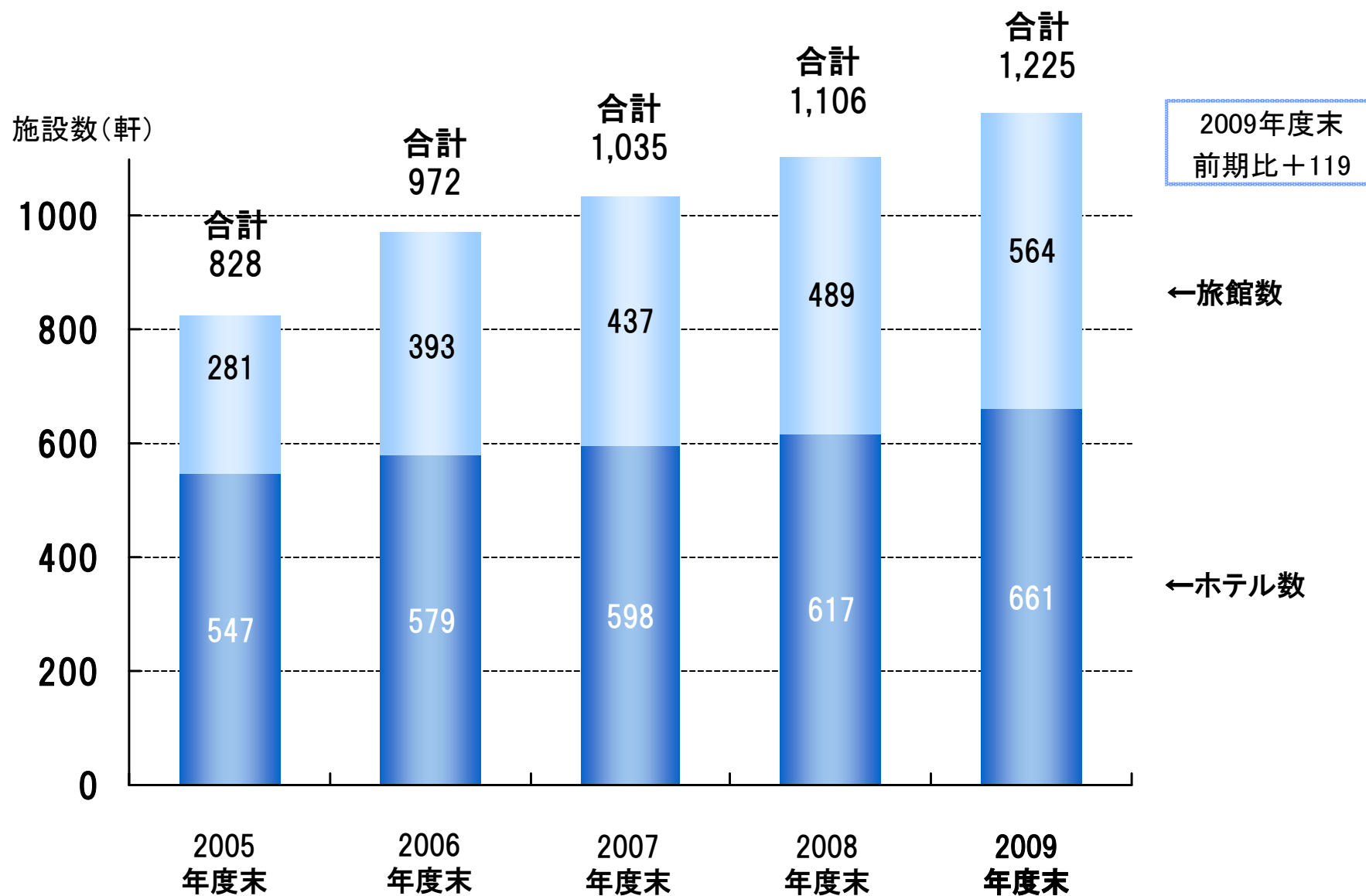
ホテル¥20,485 旅館¥64,296

単位(円)※税込



※1室あたり

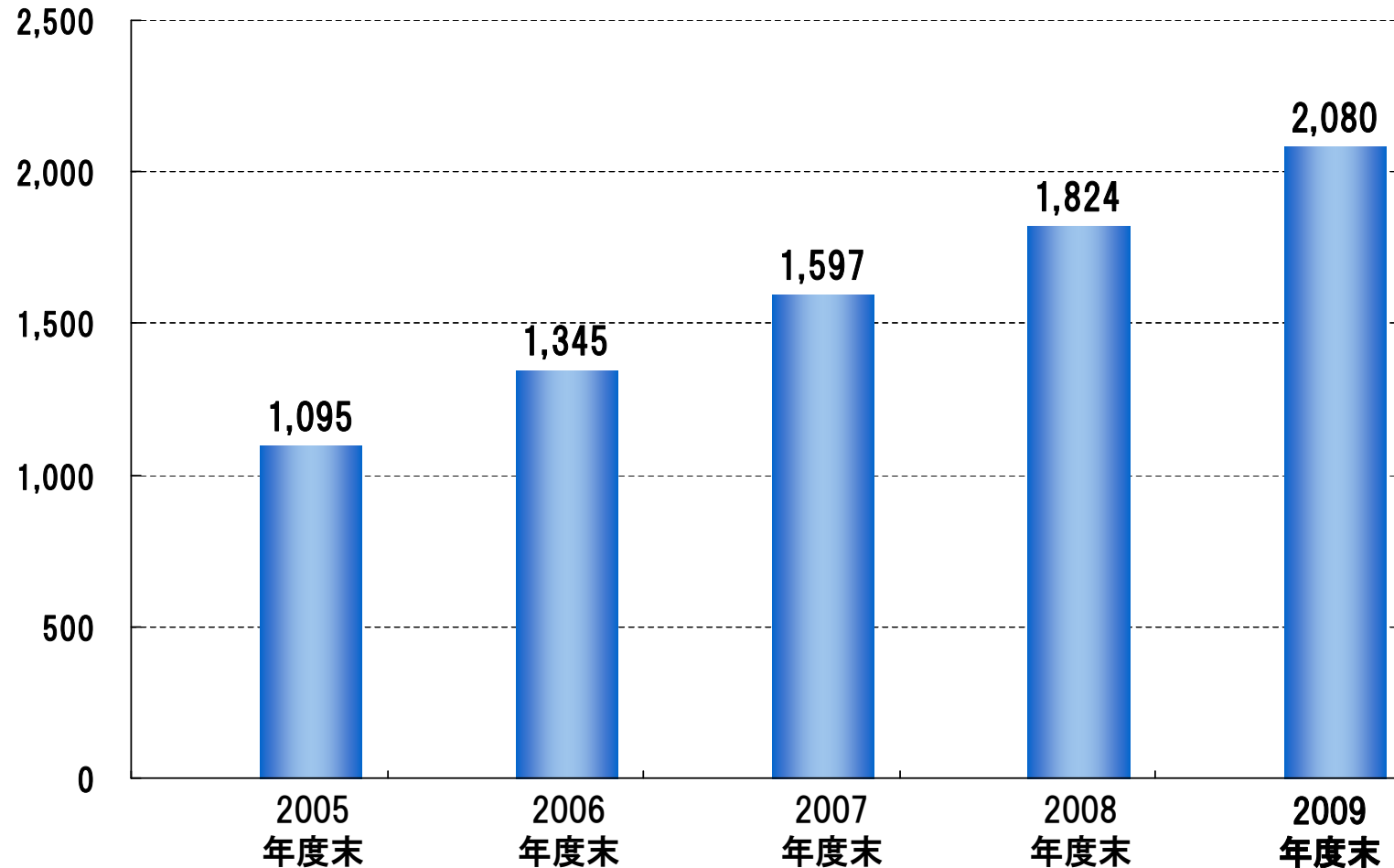
一休.com 宿泊施設数 推移（年度毎）



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

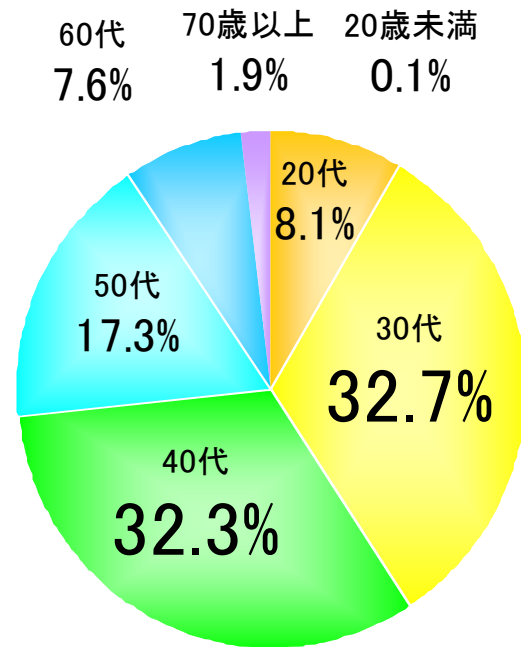


注記) 2006年10月に、セキュリティ対策上の理由により、約1万人の会員登録を抹消しております。

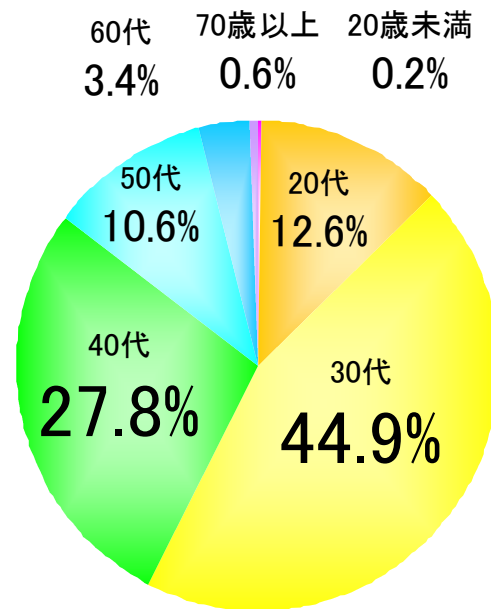
注記) 会員は5つのサイト(ホテル・旅館宿泊予約の【一休.com】とレストラン予約の【一休.comレストラン】、こだわりの逸品や高級な商品が購入できる【一休.comショッピング】、宿泊特化型ホテルの専門予約サイト【一休.com ビジネス】、ホテルや旅館の宿泊権利をオークションする【一休オークション】)を同じID、パスワードでご利用いただけます。

男女比 男性:女性=55:45

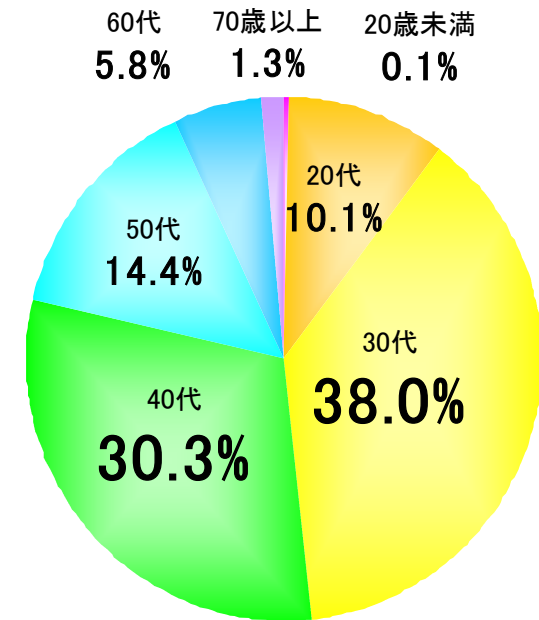
平均年齡 : 男44歲 女40歲



男性










女性



全体

「一休.com」から広がるサービス

宿泊予約  英語サイト New! 2010年10月7日スタート 中国語サイト	プレミアムビジネスホテル予約 	レストラン予約 	ショッピング・ギフト券  	New! クーポン共同購入  一休マーケット みんなで得する、クーポン共同購入サイト 2010年10月18日 スタート
モバイルサイト 				
MY一休				
一休ポイント				

各企業との提携

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



ほか

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

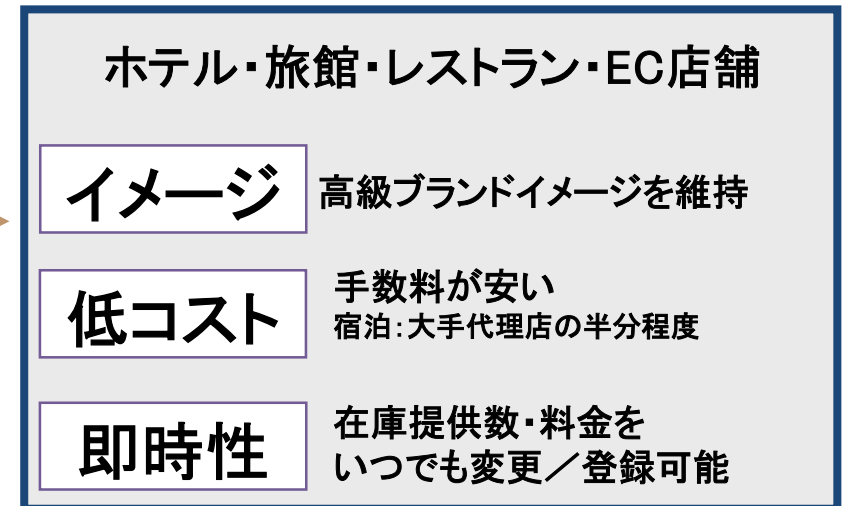
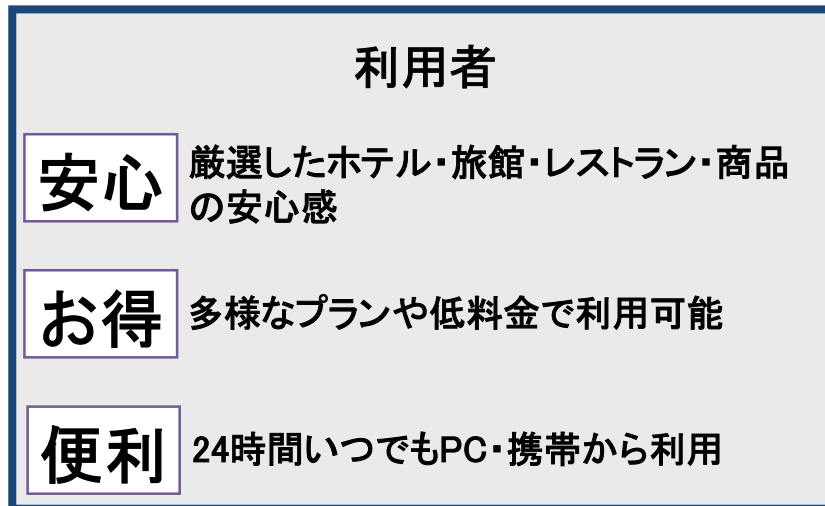
中国での航空券予約・宿泊予約事業



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





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9月末時点 1,271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9月末時点 50施設)

The screenshot shows the Ikyuu.com website interface. At the top, there are navigation links for '宿泊予約' (Hotel Reservation), '一休Plus+', '温泉・旅館' (Hot Springs/Inns), 'ビジネスホテル' (Business Hotels), 'レストラン' (Restaurants), 'ショッピング' (Shopping), '国内' (Domestic), 'バックツアー' (Backpack Tours), '海外旅行' (Overseas Travel), and 'ギフト券' (Gift Certificates). Below this, there are search filters for 'ホテル・旅館検索' (Hotel/Inn Search) and 'キーワード・施設名から' (Search by keyword/venue name). A prominent banner for 'sankara HOTEL & SPA 屋久島' (Sankara Hotel & Spa Yakushima) is visible. The main content area features a search form with 'チェックイン' (Check-in) and 'チェックアウト' (Check-out) dates, and a dropdown menu for '地域' (Region) with options like '東京' (Tokyo), '北海道' (Hokkaido), etc. A '一休マーケット' (Ikyuu Market) section highlights a '77% OFF' discount on a hotel in '神奈川・山下町' (Kanagawa, Yamashita-cho). Other sections include '7日間限定 アップグレードプラン' (7-day limited upgrade plan), '二期倶楽部 NIKI CLUB' (Niki Club), and a '最大60%OFF' (Maximum 60% OFF) promotion for the 10th anniversary.

一休.com ビジネス



<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】

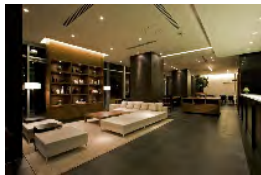
<http://ikyubiz.blogspot.com/>

【twitter】(twinavi公認)

<http://twitter.com/ikyubiz>

【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

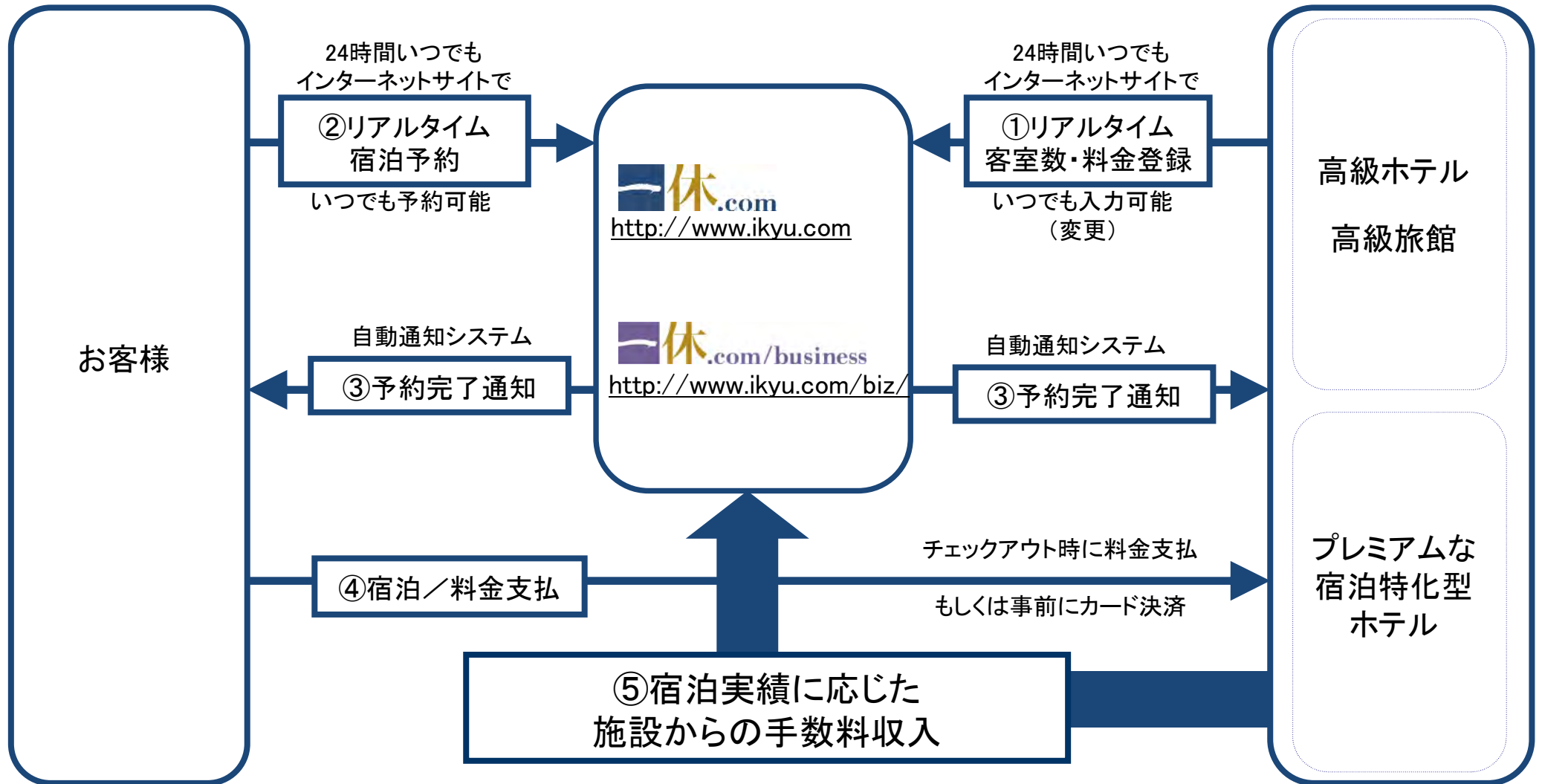


リッチモンドホテルズ

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

「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



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

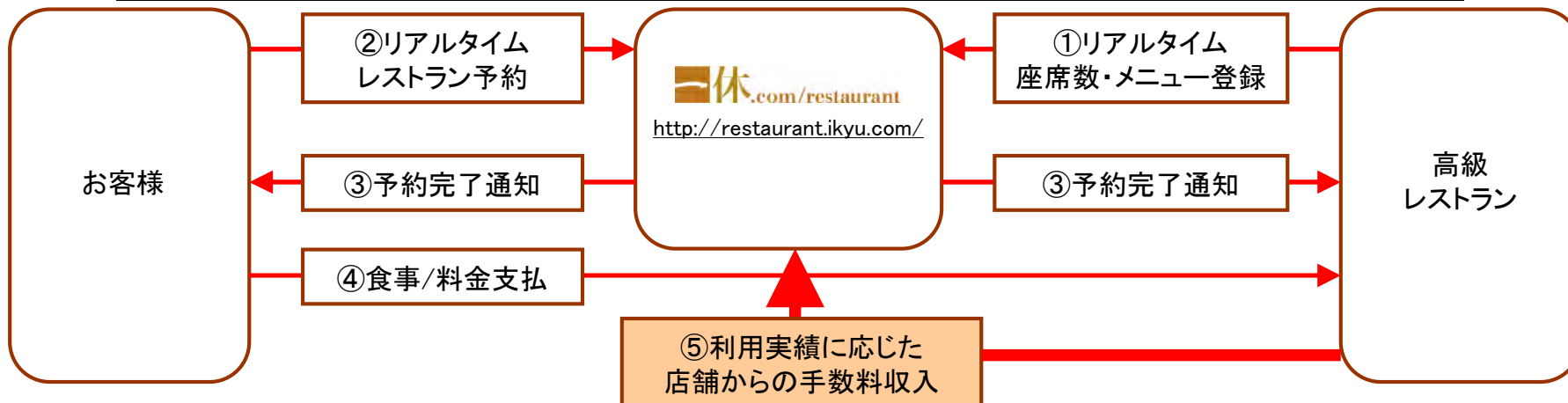
厳選したレストランの即時予約サイト。24時間、レストランの予約が可能。リアルタイムのランキング(販売ランキング、クチコミランキング)も予約の参考に好評です。

【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) / ビーチェ東京(汐留) / 博多 い津み 赤坂(赤坂) / 広東料理 センス / 銀座うかい亭 / レストランひらまつ / アピシウス / ピエール・ガニエール

The screenshot shows the Ikyuu.com restaurant website. At the top, there are navigation tabs for '宿泊予約' (Hotel Reservation), '一休Plus+', '旅館予約' (Ryokan Reservation), '出張ビジネス' (Business Travel), 'レストラン予約' (Restaurant Reservation), 'ショッピング' (Shopping), '国内バックツアー' (Domestic Back Tour), 'オークション' (Auction), '海外旅行' (Overseas Travel), and '一休.comギフト' (Ikyuu.com Gift). The main header features the Ikyuu.com logo and a navigation menu. A central banner promotes '2010年のクリスマスコースがいよいよ登場!' (2010 Christmas Course is finally here!). Below this, there are search filters for 'エリア' (Area) and '利用日' (Usage Date). A large 'OFF' banner is visible, along with a '一休マーケット' (Ikyuu Market) section. The bottom part of the page shows various restaurant listings with filters for price and location.

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。

■ 「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ギフト」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。

・最高級宿泊券「雅コース」10万円(豪華ギフトボックス入り)を9/27に販売開始！
 ・高級ホテル内に限定したスパ利用券を10/22に販売開始！

- ・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 雅コース/10万円
- ・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
- ・スパ券：水コース/1万5千円 月コース/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 など


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。