

# 株式会社 一休

東証一部 (2450)

## 2010年度第3四半期決算

(2010年10月～2010年12月)

## 決算説明資料

2011年1月31日



# I. 2010年度 第3四半期会計期間 説明資料 (2010年10月～2010年12月)

II. 2010年度 第3四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想・今後の取り組み

IV. 参考資料

## 2010年度 第3四半期会計期間 サマリー

### システム関連先行投資継続により減益ながら、営業収益拡大基調へ

営業収益 795百万円 (前年同期比 +102百万円 +14.9%)  
 営業利益 285百万円 (前年同期比 -41百万円 -12.6%)

営業収益推移	2009.3Q	2009.4Q	2010.1Q	2010.2Q	2010.3Q
(対前年同期比)	+1.1%	△2.3%	△0.7%	+1.7%	<b>+14.9%</b>

#### ■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む) 手数料収入は前年同期比 8.5%増

3ヶ月	2009年度 2009年10月～2009年12月	2010年度 2010年10月～2010年12月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	7,310	7,842	+ 531	+ 7.3%
取扱室数 (千室数)	321	338	+ 17	+ 5.4%
1室当たり平均単価 (円)	22,794	23,193	※+399	+ 1.8%

※「一休.com ビジネス」を除く平均単価は1,779円上昇しております。

宿泊売上が回復(前年同期はシステム移行に伴う落込みあり。)

レストラン・ECは大幅増収。レストラン予約及びおせち販売(約46%増)が好調。

10月スタートの「一休マーケット」も収益に寄与。(2ヶ月半で手数料収入17百万円)

# 2010年度 第3四半期会計期間 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 3Q (09.10-09.12)	2010年度 3Q (10.10-10.12)	2010年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減額
<b>営業収益</b>	<b>692</b>	<b>795</b>	<b>+ 102</b>	<b>+ 14.9%</b>
サイト運営手数料	662	760	+ 98	+ 14.9%
(一休.com)	600	650	+ 50	+ 8.5%
(一休.com レストラン・EC)	61	92	+ 30	+ 49.6%
その他(一休マーケット等)	0	17	+ 17	+ 6018.0%
広告収入等	30	34	+ 4	+ 13.3%
<b>営業費用</b>	<b>365</b>	<b>509</b>	<b>+ 143</b>	<b>+ 39.3%</b>
人件費	158	212	+ 53	+ 34.1%
広告宣伝費	58	77	+ 19	+ 32.8%
システム関連費 ※1	60	73	+ 12	+ 20.5%
その他	88	146	+ 58	+ 66.0%
<b>営業利益</b>	<b>326</b>	<b>285</b>	<b>- 41</b>	<b>- 12.6%</b>
営業利益率	47.2%	35.9%	-11.3%	-
<b>経常利益</b>	<b>333</b>	<b>289</b>	<b>- 44</b>	<b>- 13.3%</b>
<b>税引前利益</b>	<b>333</b>	<b>288</b>	<b>- 44</b>	<b>- 13.4%</b>
法人税等	95 ※2	120	+ 25	+ 26.4%
<b>四半期純利益</b>	<b>238</b>	<b>168</b>	<b>- 69</b>	<b>- 29.3%</b>

※1 減価償却費含む

※2 システムリニューアル稼働に伴う「情報基盤強化設備等を取得した場合の法人税等の税額控除」を取り込んでおります。

# 2010年度 第3四半期末(12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12月末		2010年12月末		増減額	増減率
流動資産	4,442	76.1%	3,905	63.1%	- 536	- 12.1%
現金及び預金	3,282		3,082		- 200	- 6.1%
売掛金	387		436		+ 49	+ 12.7%
有価証券	400		0		- 400	- 100.0%
その他	371		386		+ 15	+ 4.2%
固定資産	1,396	23.9%	2,286	36.9%	+ 889	+ 63.7%
有形固定資産	40		76		+ 35	+ 89.0%
無形固定資産	510		515		+ 5	+ 1.1%
投資その他の資産	846		1,694		+ 848	+ 100.3%
資産合計	5,839	100.0%	6,192	100.0%	+ 353	+ 6.1%
(負債の部)						
流動負債	874	15.0%	1,146	18.5%	+ 272	+ 31.2%
未払金	587		801		+ 214	+ 36.5%
未払法人税	138		0		- 138	- 100.0%
その他	147		345		+ 197	+ 133.8%
固定負債	39	0.7%	47	0.8%	+ 7	+ 20.1%
負債合計	913	15.6%	1,194	19.3%	+ 280	+ 30.7%
(純資産の部)						
純資産合計	4,925	84.3%	4,998	80.7%	+ 72	+ 1.5%
負債純資産合計	5,839	100.0%	6,192	100.0%	+ 353	+ 6.1%

このうち、997百万円を社債で運用しております。

営業キャッシュフロー黒字体質を維持

(単位:百万円)

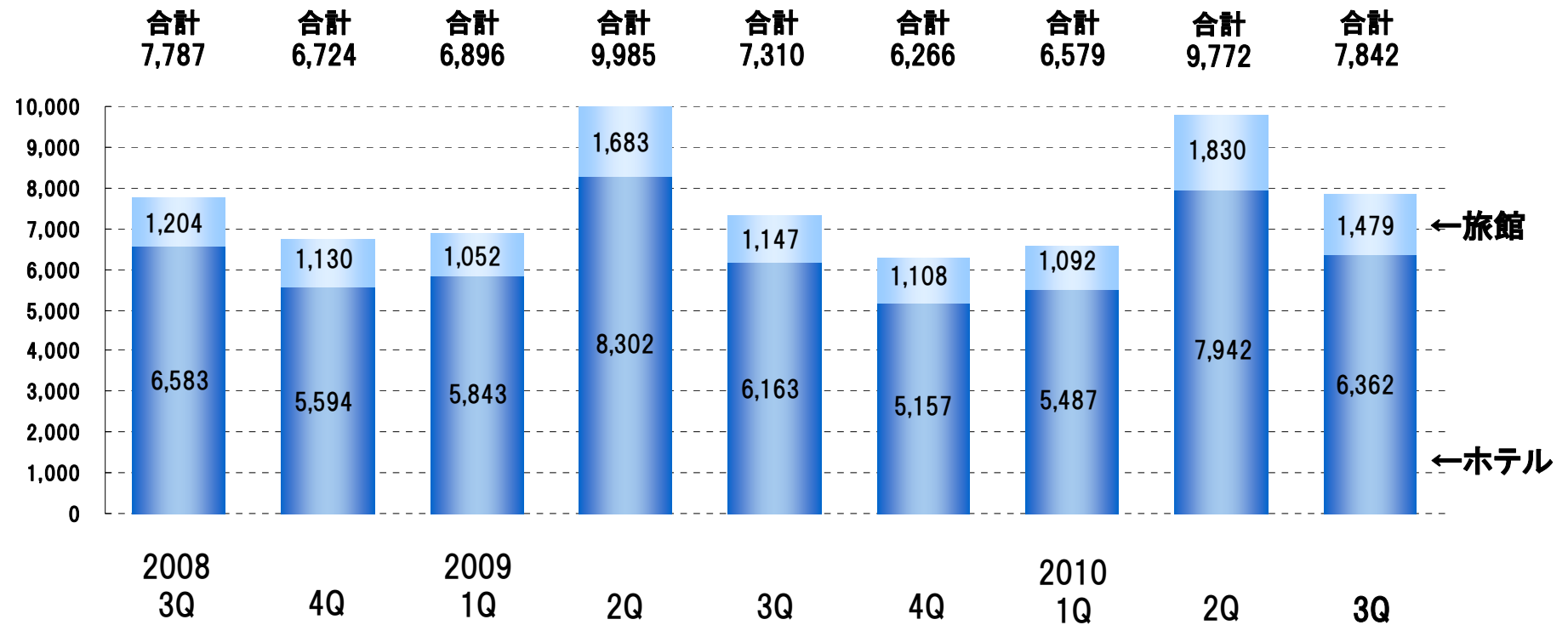
	2009年10～12月	2010年10～12月
営業活動によるキャッシュ・フロー	106	210
投資活動によるキャッシュ・フロー	△633	△637
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1	△0
現金および現金同等物の9月末残高	3,311	3,009
現金および現金同等物の12月末残高	2,782	2,582 ※
設備投資	△131	△16
減価償却費	24	41

■投資活動によるキャッシュ・フロー主な要因 (一)社債の購入5億円 (一)新オフィス敷金の支払63百万円

※資金2,582百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債997百万円を加えた4,079百万円を実質上の資金残高と認識しております。

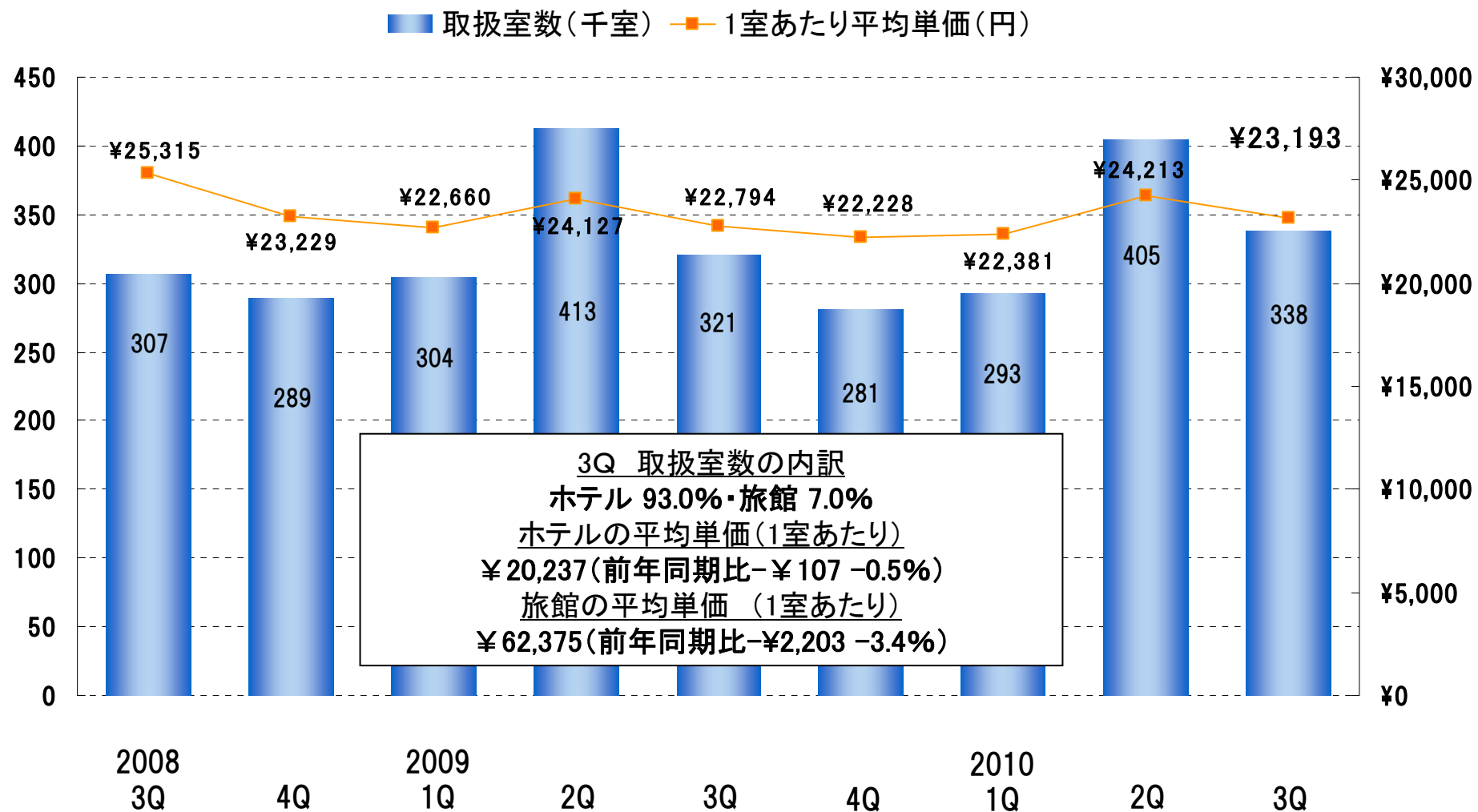
# 一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込



対前年同期 ホテル・旅館とも増加

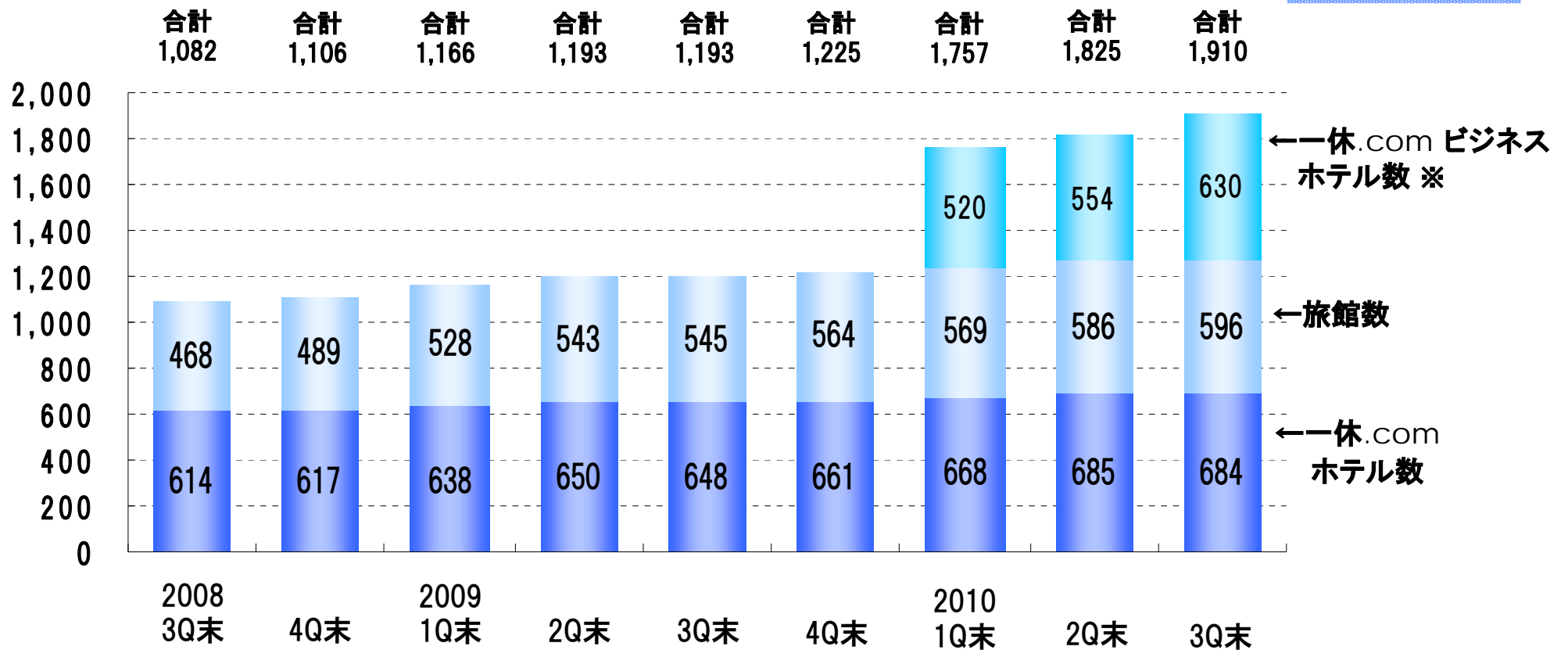
# 一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)





# 一休.com 宿泊施設数 推移 (四半期毎)

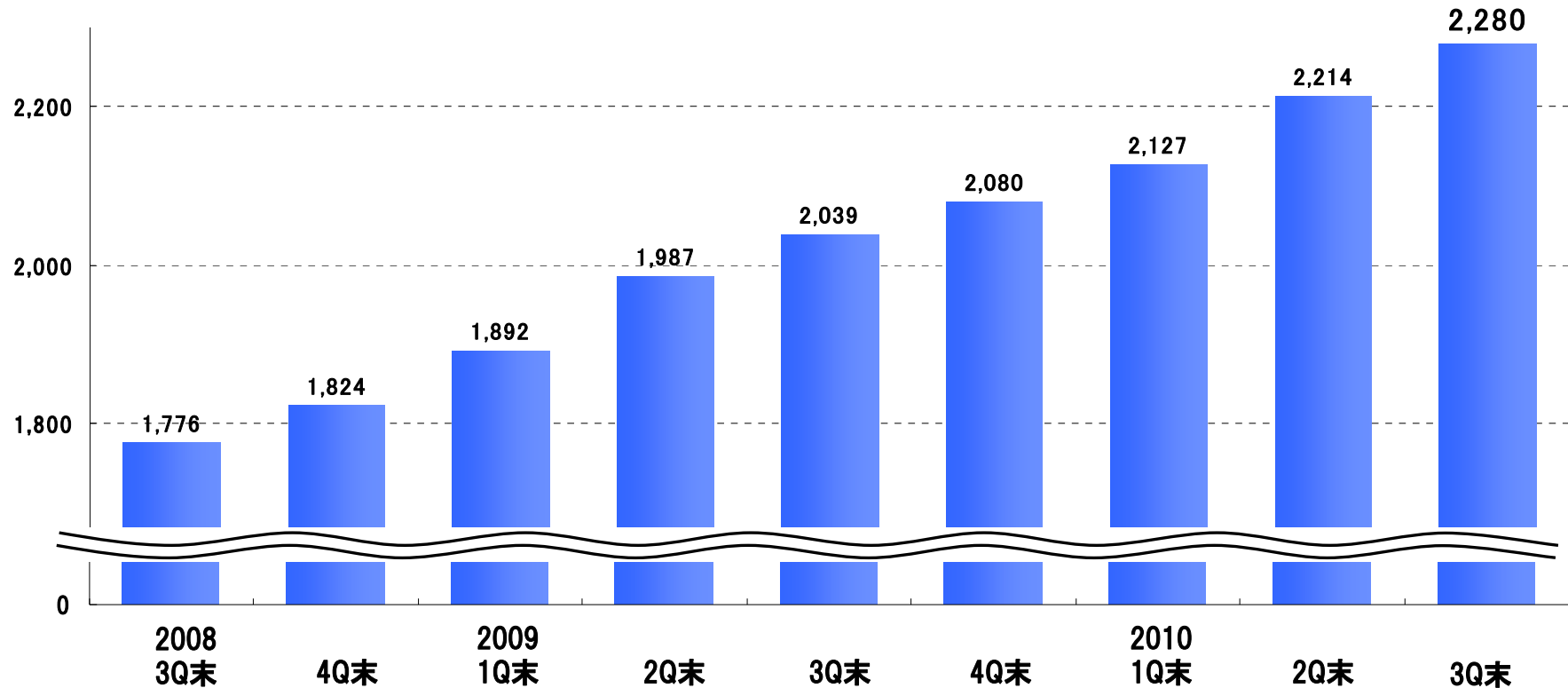
施設数(軒)



※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3四半期会計期間 説明資料  
(2010年10月～2010年12月)

**II. 2010年度 第3四半期累計期間 説明資料**

III. 業績予想・今後の取り組み

IV. 参考資料

## 2010年度 第3四半期累計期間(2010年4月～2010年12月) サマリー

10周年キャンペーン費用、システム先行投資により減益ながら、増収基調へ入る

営業収益 2,321百万円 (前年同期比 +113百万円 +5.1%)

営業利益 466百万円 (前年同期比 -650百万円 -58.2%)

純利益 273百万円 (前年同期比 -440百万円 -61.7%)

■「一休.com」(一休.comビジネスを含む)手数料収入は前年同期比1.5%増加

9ヶ月	2009年度 2009年4月～2009年12月	2010年度 2010年4月～2010年12月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	24,192	24,195	+ 2	+ 0.0%
取扱室数 (千室数)	1,038	1,037	- 1	- 0.2%
1室当たり平均単価 (円)	23,286	23,326	※+40	+ 0.2%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,012円上昇しております。

手数料収入及び取扱金額が第3四半期で、対前年プラスに反転。一休.comビジネスも寄与。

# 2010年度 第3四半期累計期間(2010年4月～2010年12月) 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 3Q累計	2010年度 3Q累計	2010年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>2,208</b>	<b>2,321</b>	<b>113</b>	<b>+ 5.1%</b>
サイト運営手数料	2,103	2,219	116	+ 5.5%
(一休.com)	1,974	2,003	28	+ 1.5%
(一休.com レストラン・EC)	126	198	71	+ 56.7%
その他(一休マーケット等)	1	17	16	+ 900.1%
広告収入等	105	102	-8	- 2.7%
<b>営業費用</b>	<b>1,090</b>	<b>1,855</b>	<b>764</b>	<b>+ 70.1%</b>
人件費	469	623	154	+ 32.8%
広告宣伝費	196	575	379	+ 193.4%
システム関連費※1	113	262	148	+ 130.4%
その他	311	393	82	+ 26.5%
<b>営業利益</b>	<b>1,117</b>	<b>466</b>	<b>-650</b>	<b>- 58.2%</b>
営業利益率	50.6%	20.1%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>1,141</b>	<b>485</b>	<b>-656</b>	<b>- 57.5%</b>
<b>税引前利益</b>	<b>1,142</b>	<b>474</b>	<b>-667</b>	<b>- 58.5%</b>
法人税等	428	201	-227	- 53.1%
<b>四半期純利益</b>	<b>713</b>	<b>273</b>	<b>-440</b>	<b>- 61.7%</b>

※1 減価償却費含む

# 2010年度 第3四半期累計期間(2010年4月～2010年12月) キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2009年4～12月	2010年4～12月
営業活動によるキャッシュ・フロー	902	467
投資活動によるキャッシュ・フロー	△353	△530
財務活動によるキャッシュ・フロー	△327	△324
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12月末残高	2,782	2,582 ※
設備投資	△345	△130
減価償却費	37	119

■投資活動によるキャッシュ・フロー 主な要因

- (-)社債の購入5億円 (+)保有社債の償還4億円 (-)システム等設備投資1.3億円
- (-)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2,582百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債997百万円を加えた4,079百万円を実質上の資金残高と認識しております。

I. 2010年度 第3四半期会計期間 説明資料  
(2010年10月～2010年12月)

II. 2010年度 第3四半期累計期間 説明資料

**III. 業績予想・今後の取り組み**

IV. 参考資料

## 2010年度 通期 業績予想

### 2010年度 通期見通しと前期との比較

(単位:百万円)

	2009年度 実績 (09.4-10.3)	2010年度 見通し (10.4-11.3)	2010年度	
			前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	2,790	3,060	+ 269	+ 9.7%
営業費用	1,507	2,466	+ 959	+ 63.7%
営業利益	1,283	593	- 690	- 53.8%
経常利益	1,317	616	- 700	- 53.2%
当期純利益	820	330	- 490	- 59.7%

注記)本ページに記載している数値は、2011年1月31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	2,644	+ 152	+ 6.1%
(一休.com レストラン・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%
<b>営業収益合計</b>	<b>2,790</b>	<b>3,060</b>	<b>+ 269</b>	<b>+ 9.7%</b>

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
<b>総従業員数</b>	<b>75</b>	<b>96</b>	<b>+ 21</b>
人件費(百万円)	634	847	+ 212

※ システム人員の増加により開発運用体制を増強

## 費用内訳

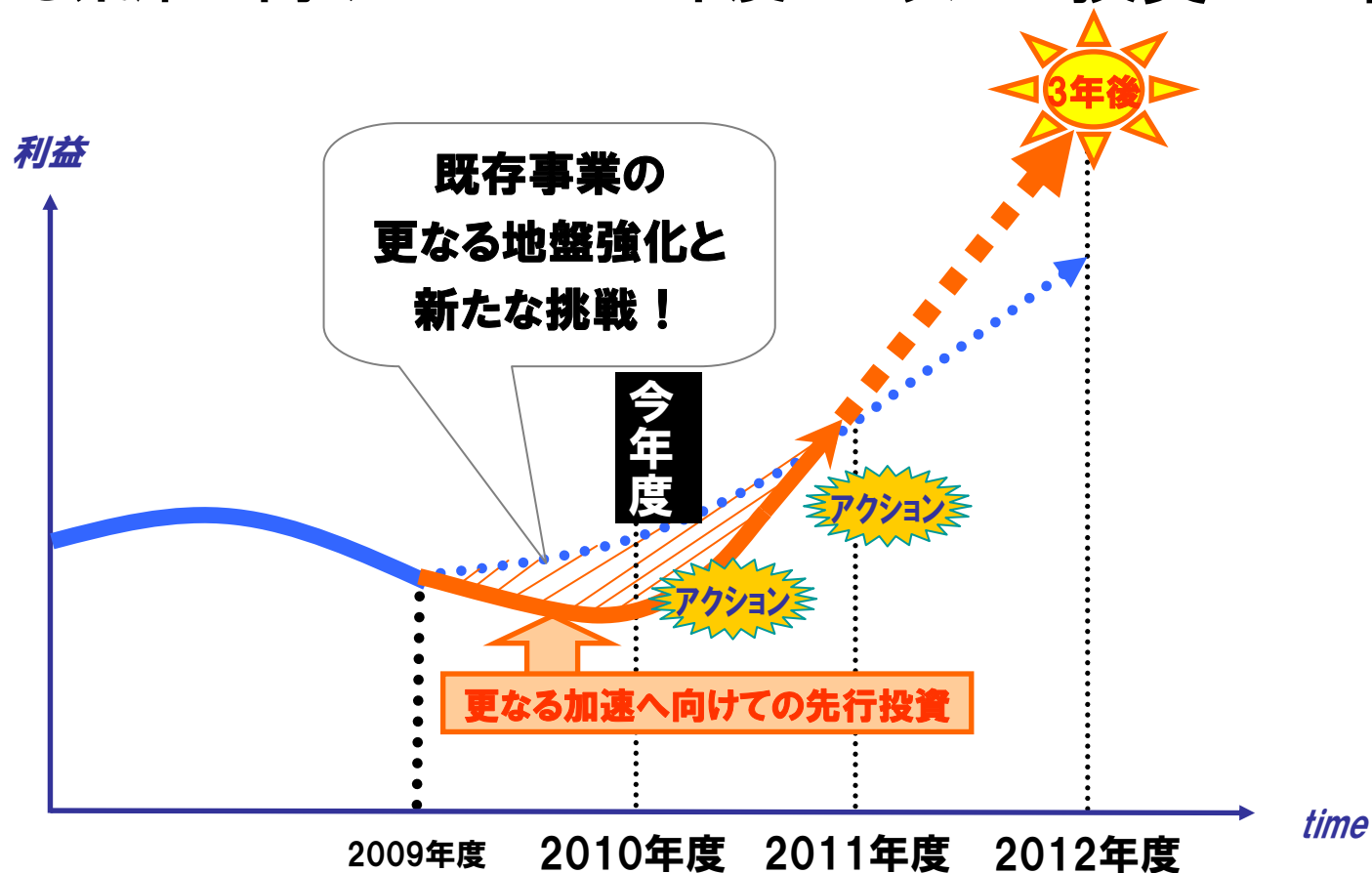
(単位:百万円)

	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%
<b>営業費用合計</b>	<b>1,507</b>	<b>2,466</b>	<b>+ 959</b>	<b>+ 63.7%</b>

注記)本ページに記載している数値は、2011年1月31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 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	31	}	46
費用	15	25		25
営業利益	12	6		21

## 今後の取り組みについて

販売促進策＝お客様への還元を大幅に拡充いたします。  
また、宿泊予約(一休.com)の手数料率を増額変更いたします。

### ●宿泊予約サイト システム利用料の料率変更

	現行料率 (～2011年3月)	新料率 (2011年4月～)
システム利用料	8%	10%

### ●ホテル・旅館を利用したお客様が得られる特典

<決済形態>	現行 (一部ポイント)	新企画 (ポイント&特典)
現地決済での利用	なし	一休ポイント 1% + スタンプ特典
事前カード決済での利用	一休ポイント 1%	一休ポイント 2% + スタンプ特典

※ 2011年4月より

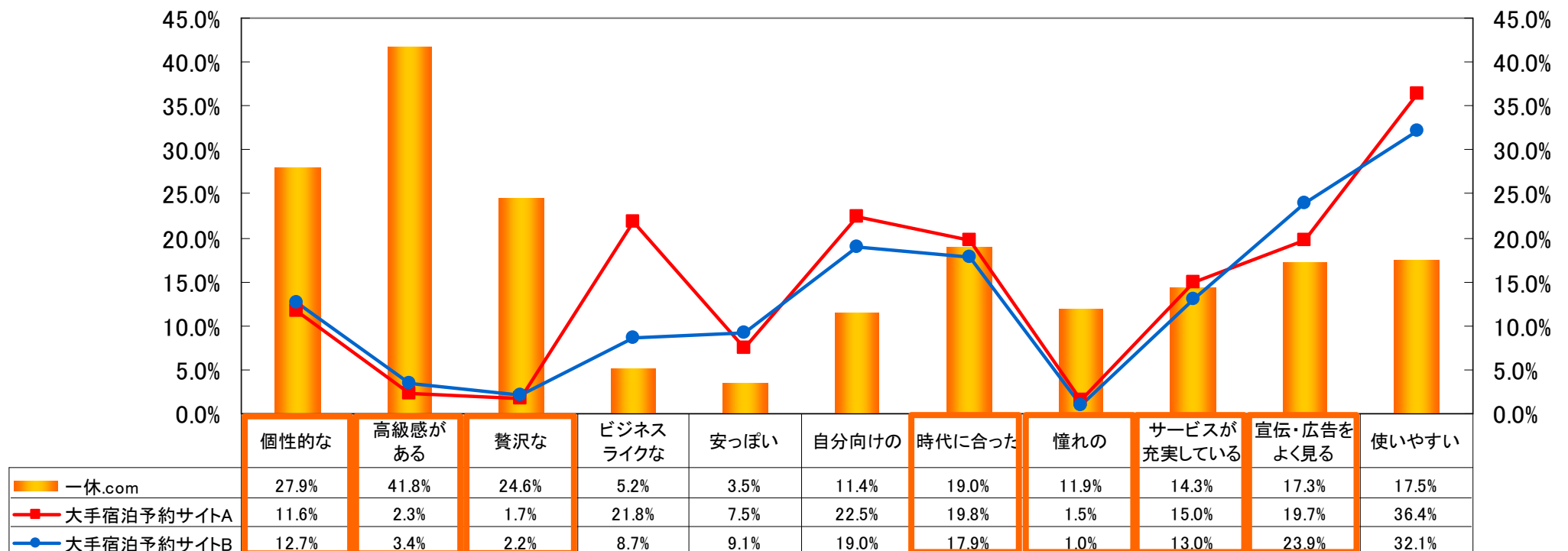
#### ■予定している特典の利用方法

一休ポイントは、一休.comの宿泊プランを予約する際、「事前カード決済」の場合に予約代金に充当して利用することが可能です。また、一休ポイント・スタンプ特典は、航空会社マイレージ[JAL・ANA]・他社電子マネー・ポイント[nanacoギフト、amazonギフト券など]や、その他物品への交換も選択可能となります。

# ロイヤリティプログラムの拡充の背景

競合大手サイトと比較して、「**個性的な**」「**高級感がある**」「**贅沢な**」「**憧れの**」というサイトイメージが突出している。

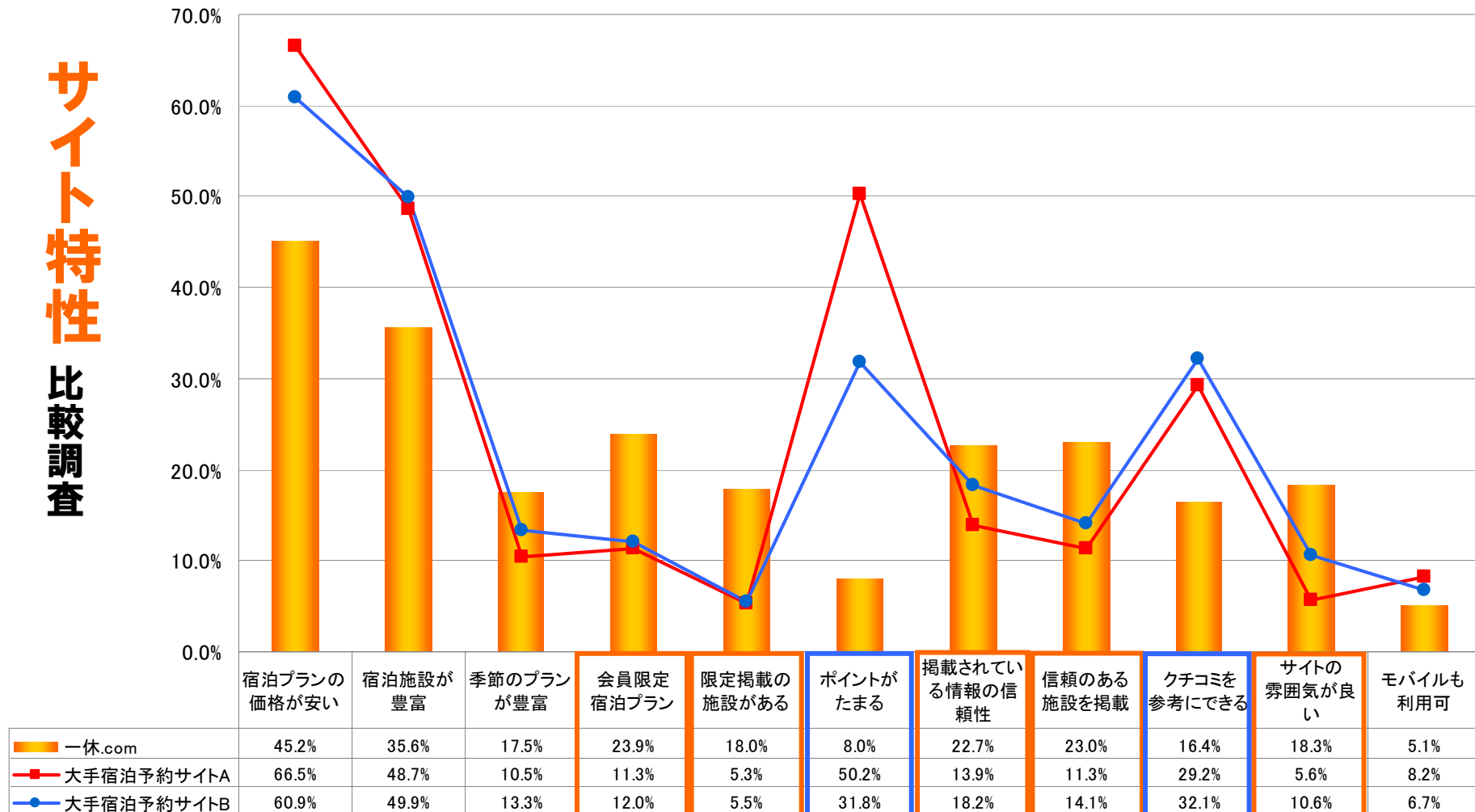
## サイトイメージ比較調査



データ出典：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。

# ロイヤリティプログラムの拡充の背景

「会員限定プラン」「そこにしかない施設がある」「掲載情報の信頼性」「HPの雰囲気」の項目で、大手サイトよりも支持を得ているものの、「利用ポイントがたまる」「クチコミを参考にできる」の2項目で差が出ている。



データ出典：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。

# ロイヤリティプログラムの拡充

## 施設（ホテル・旅館）

既存・新規の集客企画による  
新たなファン醸成、集客増

## お客様

さらにスタンプやポイントを  
貯めるために利用回数が増える

利用頻度アップ

ホテル・旅館のファン醸成、  
お客様のお気に入り施設の醸成  
の支援を実現し、さらなる  
宿泊・飲食利用の促進を図ります

心理的な満足感の増幅  
スタンププログラム

&

値引き・実利メリット  
ポイントプログラム

既存のポイント制度の拡充による  
利用促進、ポイント制度と並行する  
利用増大の新企画の開発・展開

一休

## 「スタンプ プログラム」



お客様自身が楽しみながらスタンプを集め、利用回数の増加を目指す企画です。  
“心に贅沢”を感じていただける体験をさまざまな角度から提案します。

- 一休.comのサイト上に、お客様のIDごとにデジタルスタンプ台帳を設置。  
※一休ポイントと同様にスタンプの付与状況などはマイページから確認できます。
- 宿泊(一休.com)、飲食(一休レストラン)の利用実績に応じて自動的にスタンプを付与。  
※共同購入サイト「一休マーケット」の利用時についても付与を予定しています。
- 規定のスタンプ数に達したお客様に対して特典を提供。  
※施設単位でご利用いただける「施設別スタンプ台帳」も開発中。

例)マイページの「スタンプ台帳」イメージ

My 一休 小 中 大

ようこそ〇〇〇〇さん

ポイント数 (〇〇〇ポイント) 未宿泊件数 (〇件) プランを比較する

ログインした方だけ! お得意様限定プラン 予約確認・変更・取消 ヘルプ・お問い合わせ

宿泊予約 一休Plus+ 温泉・旅館 ビジネスホテル 共同購入クーポン レストラン ショッピング 国内パックツアー 海外旅行 ギフト券

一休.com > My 一休

12/2	12/2	12/2	12/2	12/16	12/16	12/16	12/16	12/16	12/16
12/16	12/16	12/16	12/16	12/16	12/16	12/24	12/24	2/15	2/15
2/15	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50

宿泊各種設定  
Myイベント  
Myフェイバリット  
Myヒストリー  
一休ポイント履歴

会員サポート  
メルマガ購読  
初めての方へ (利用ガイド)  
FAQ・お問い合わせ

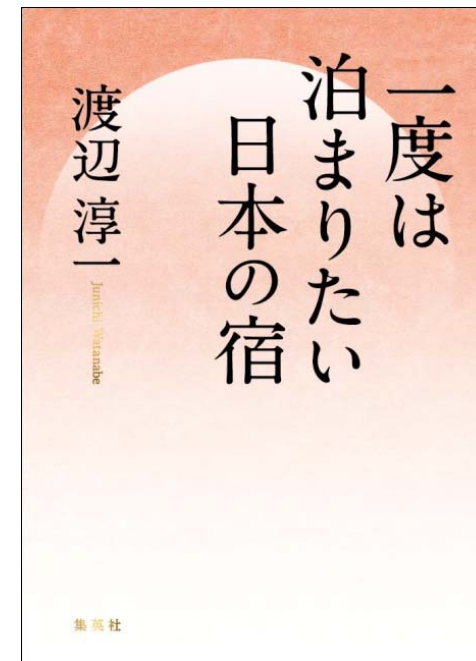
比較プランリスト  
お気に入りプランは登録されておられません。

- ・中国語繁体字サイト開始（2011年3月予定）

→ 主に台湾・香港エリア向け

- ・『一度は泊まりたい日本の宿』出版(2011年2月予定)

→ 「一休.com」のWebマガジン『一期一会』に掲載した作家・渡辺淳一氏の対談が、『一度は泊まりたい日本の宿』として集英社より出版されます。





## 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3四半期会計期間 説明資料  
(2010年10月～2010年12月)
- II. 2010年度 第3四半期累計期間 説明資料
- III. 業績予想・今後の取り組み
- IV. 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： 〒107-0052 東京都港区赤坂3-3-3 住友生命赤坂ビル8F  
TEL:03-6685-0019 E-mail: ir\_info@ikyu.com  
設立： 1998年7月30日  
資本金： 888百万円(2011年1月31日現在)  
代表取締役： 森 正文  
総従業員数： 100名(2010年12月31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(2011年1月31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

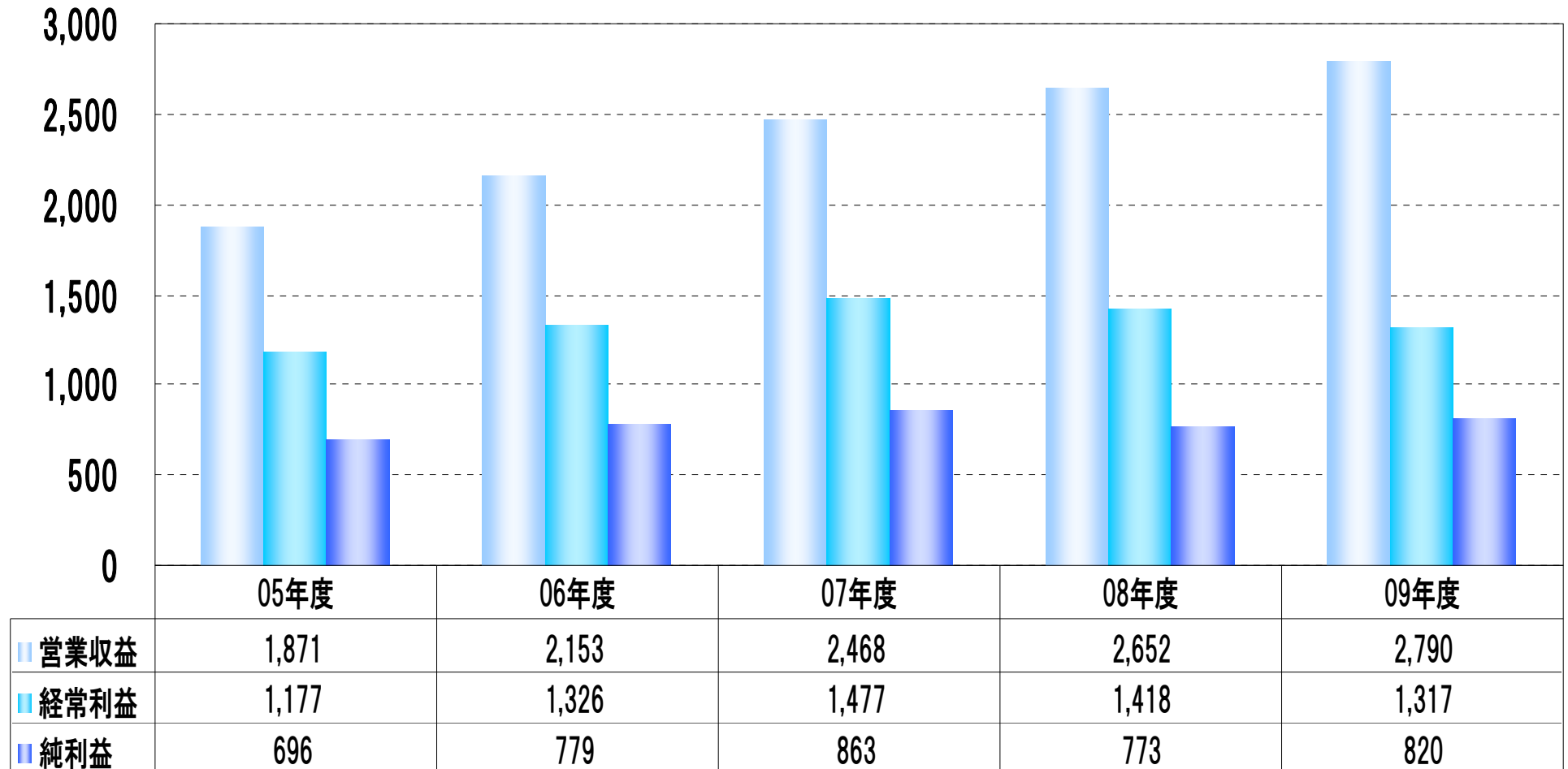


みんなで得する、クーポン共同購入サイト



# 業績推移（通期）

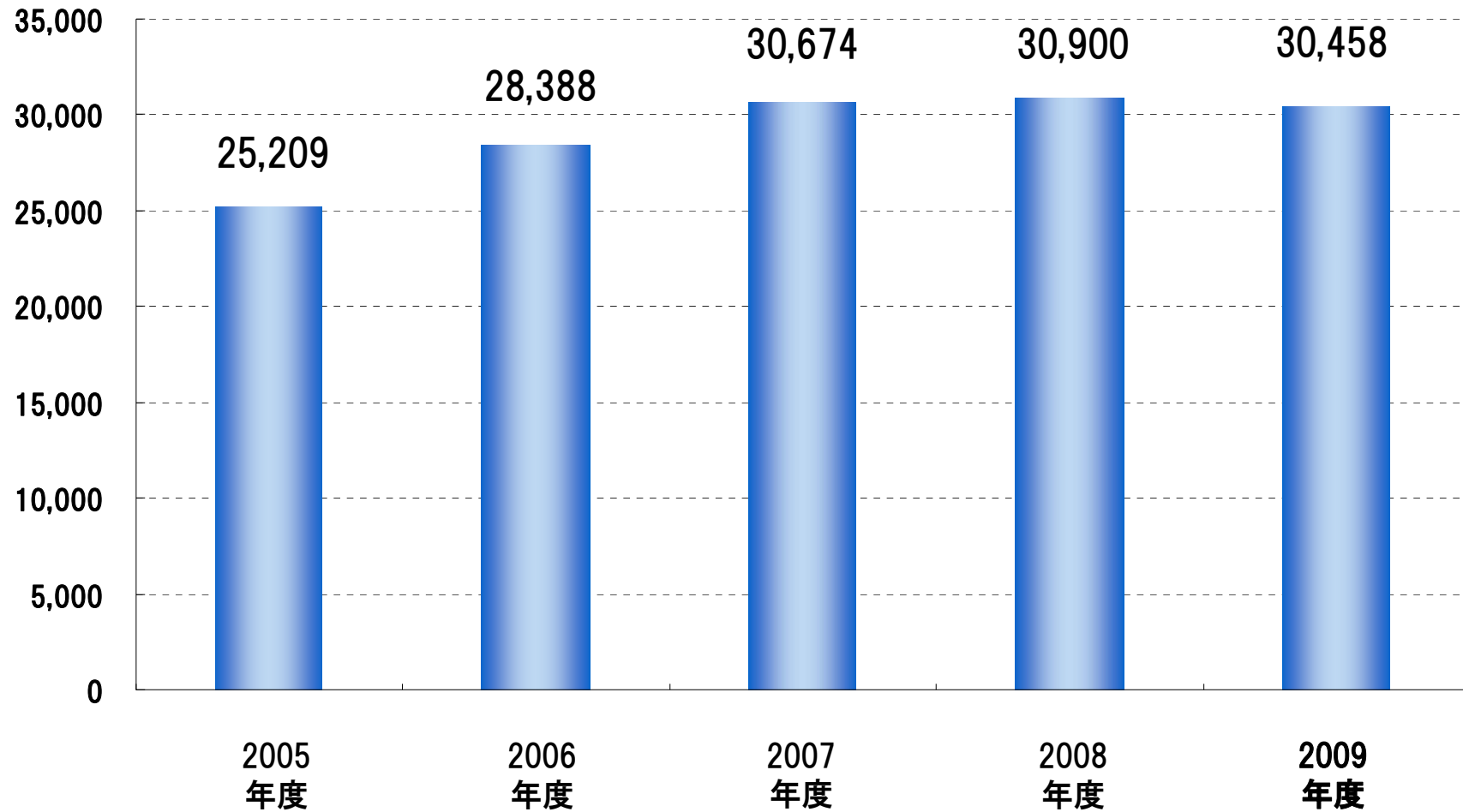
単位(百万円)



# 一休.com 取扱高 推移（年度毎）

単位(百万円) ※税込

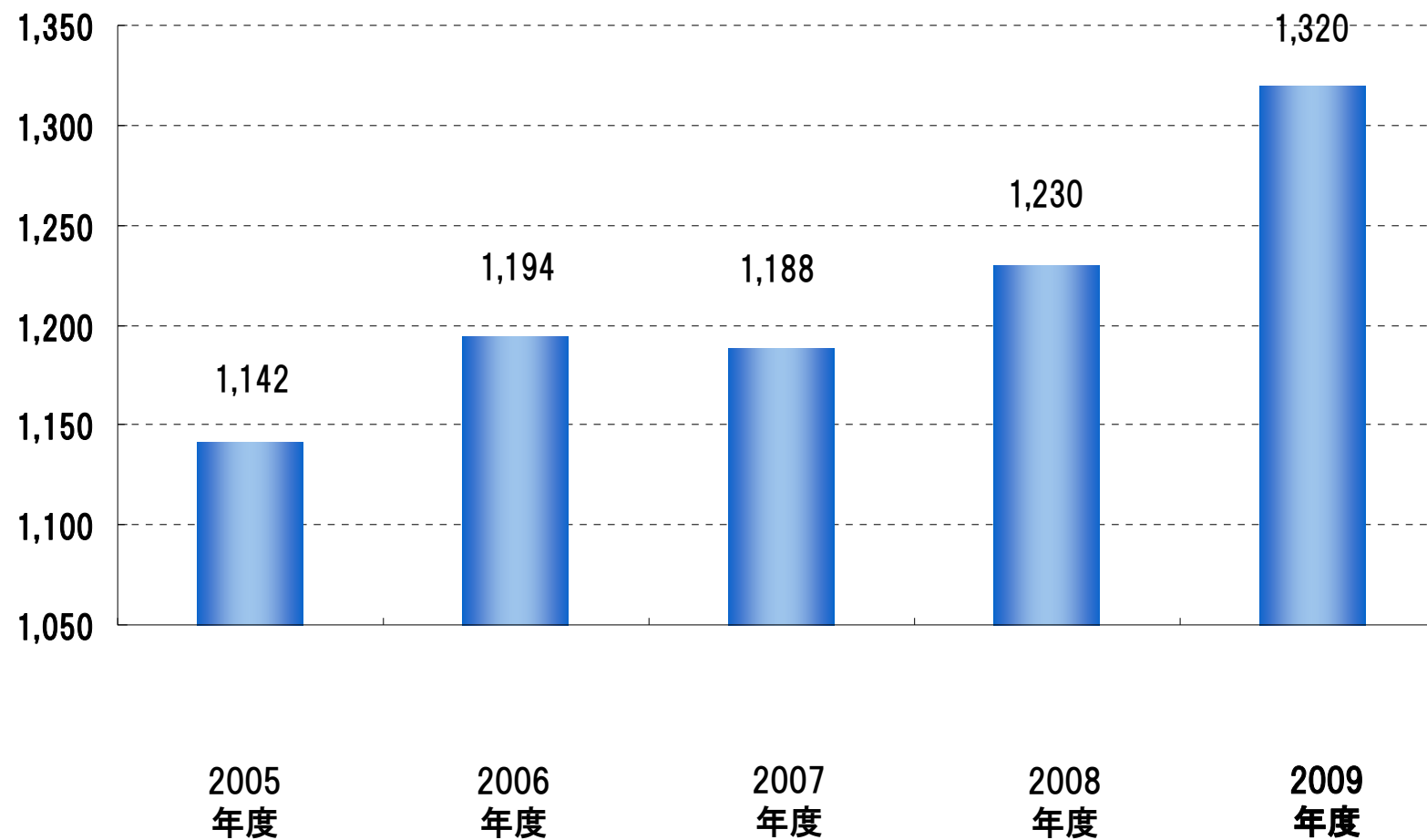
2009年度 ホテル83.6% 旅館16.4%



# 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%

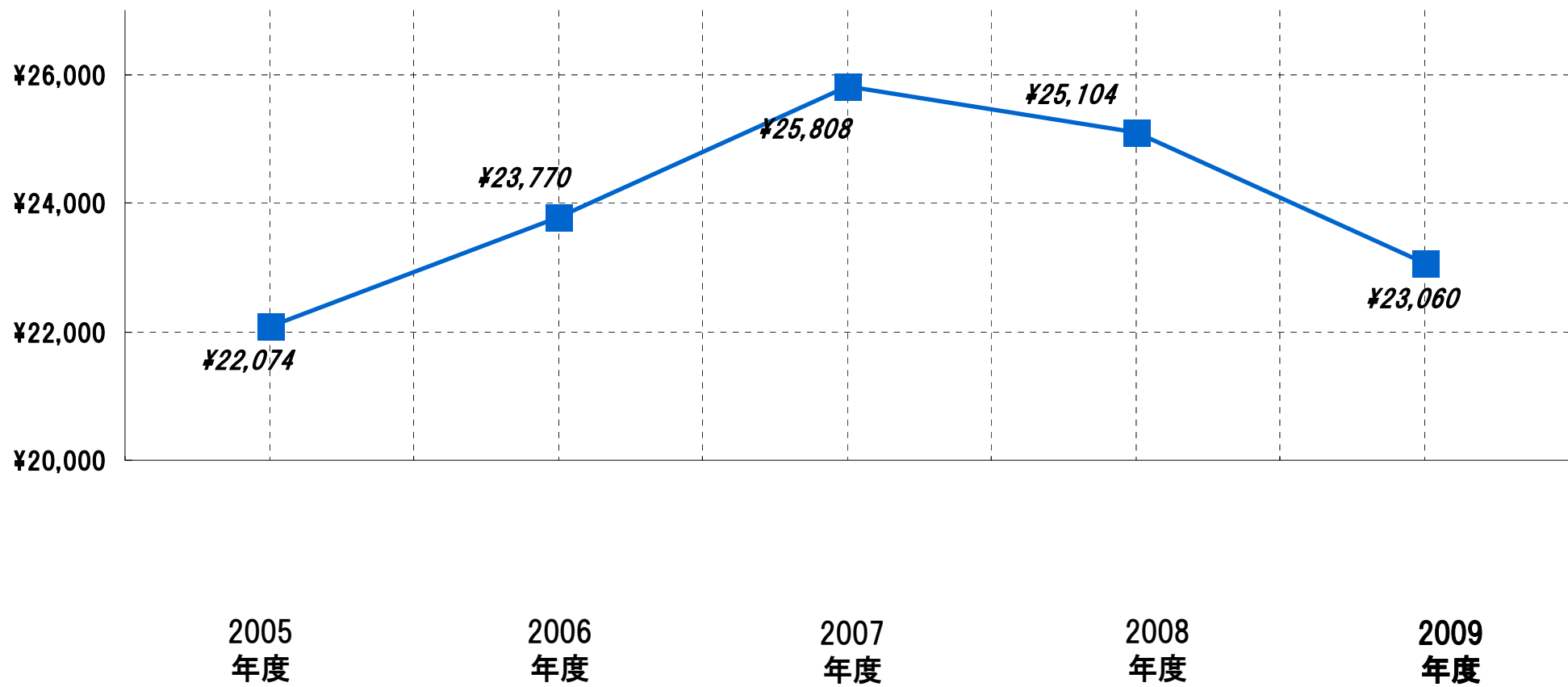


# 一休.com 1室あたり平均単価 推移 (年度毎)

2009年度

ホテル¥20,485 旅館¥64,296

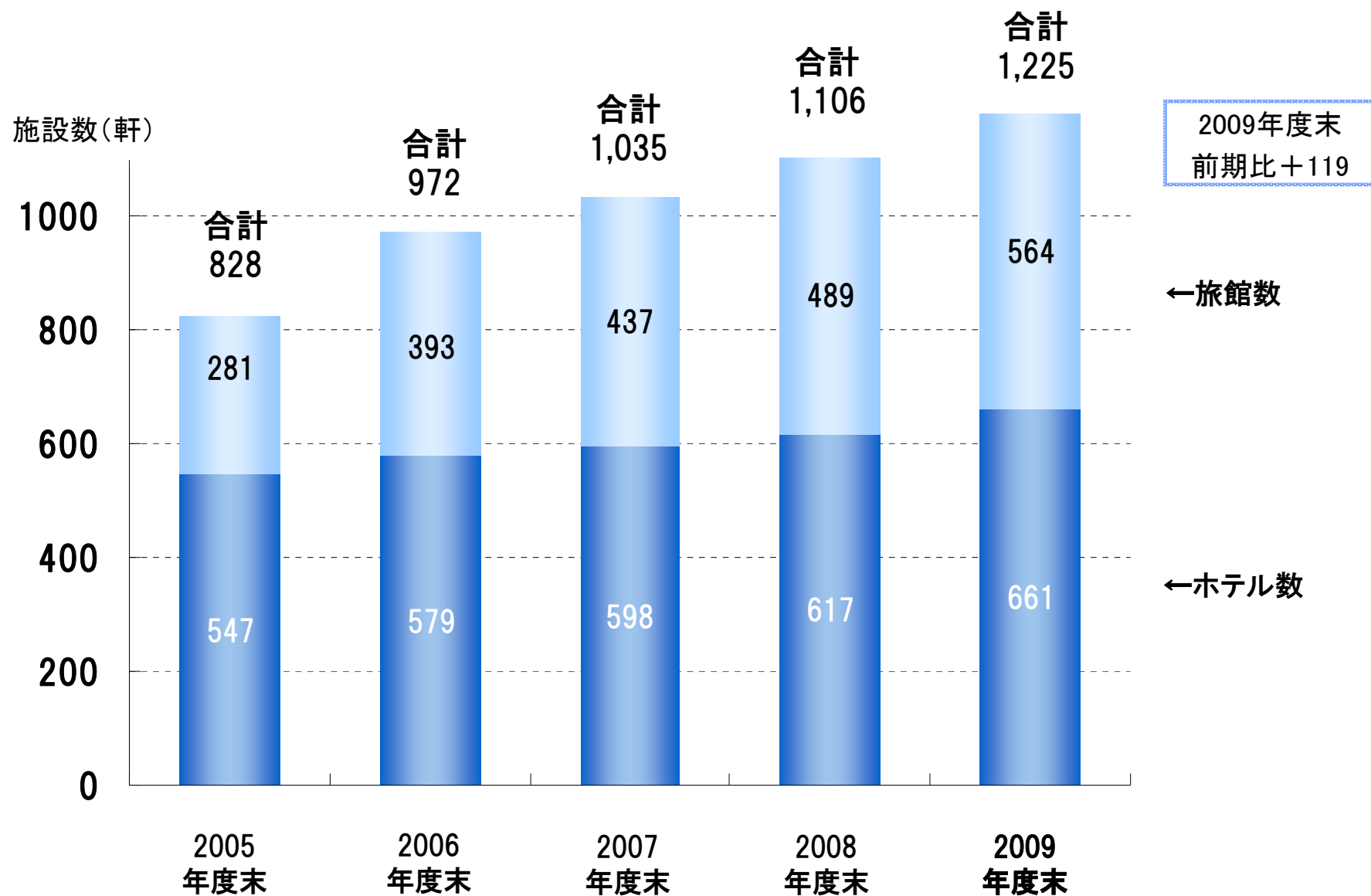
単位(円)※税込



※1室あたり



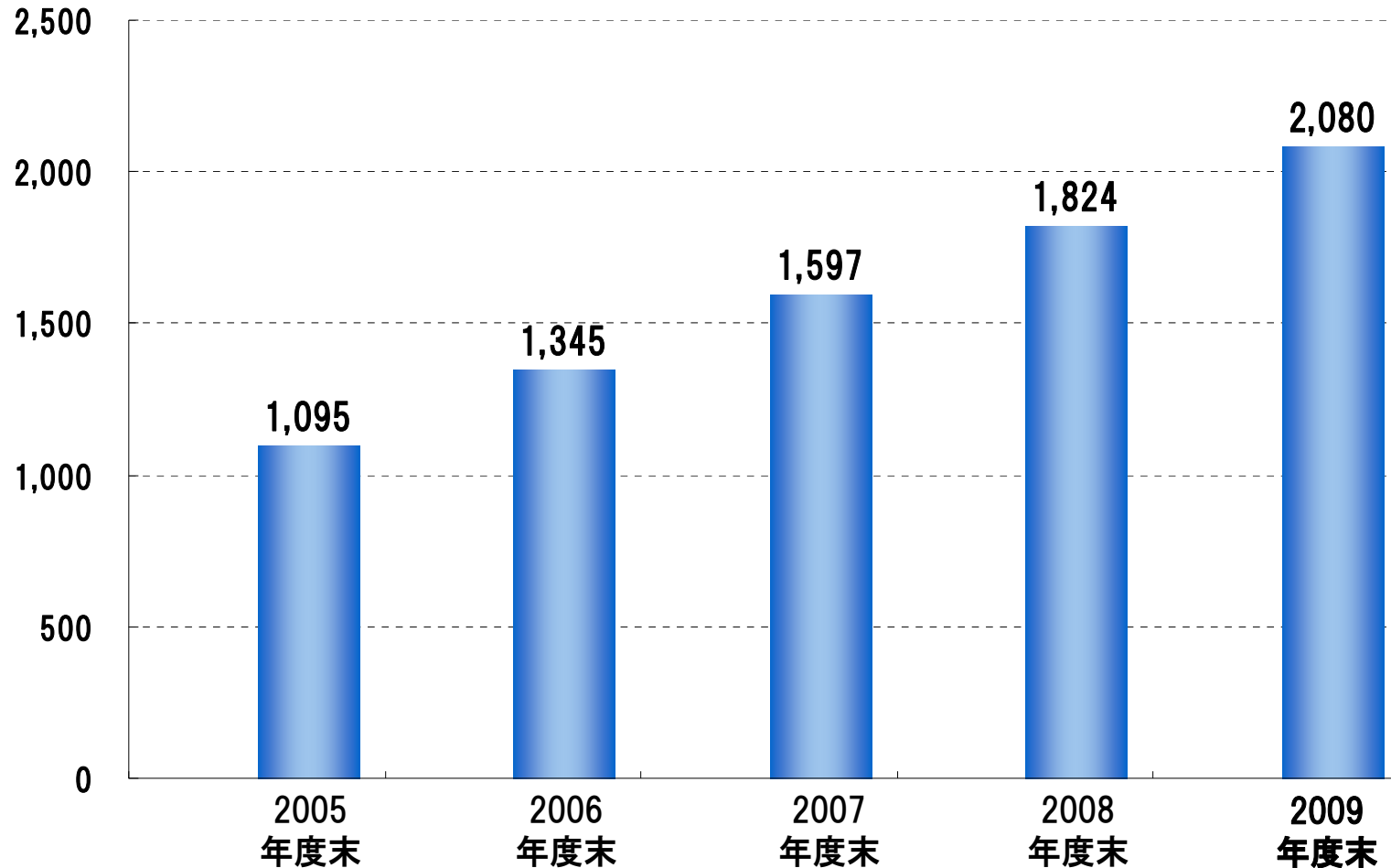
# 一休.com 宿泊施設数 推移（年度毎）



## 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

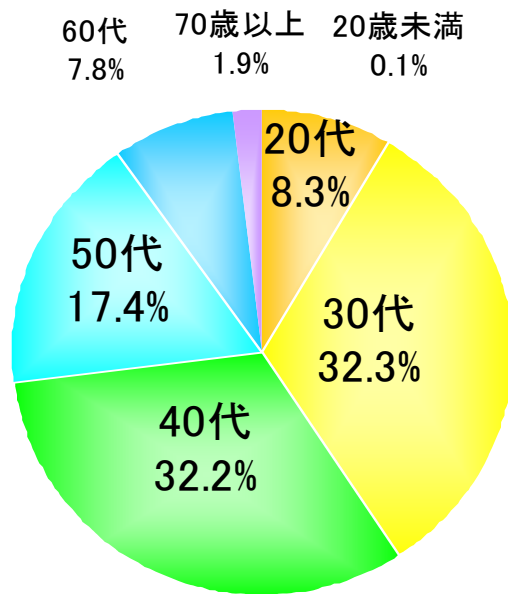


注記)2006年10月に、セキュリティ対策上の理由により、約1万人の会員登録を抹消しております。

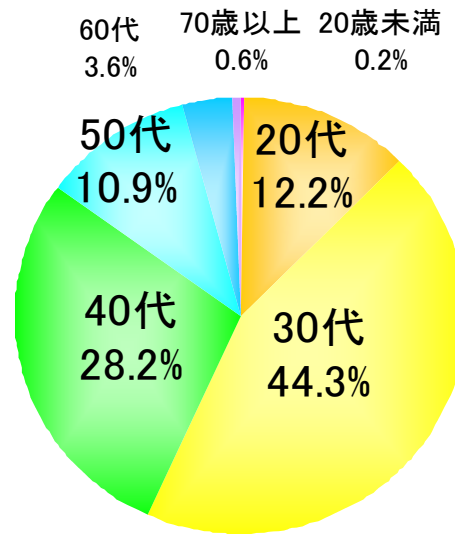
注記)会員は5つのサイト(ホテル・旅館宿泊予約の【一休.com】とレストラン予約の【一休.comレストラン】、こだわりの逸品や高級な商品が購入できる【一休.comショッピング】、宿泊特化型ホテルの専門予約サイト【一休.com ビジネス】、ホテルや旅館の宿泊権利をオークションする【一休オークション】)を同じID、パスワードでご利用いただけます。

男女比 男性:女性=56:44

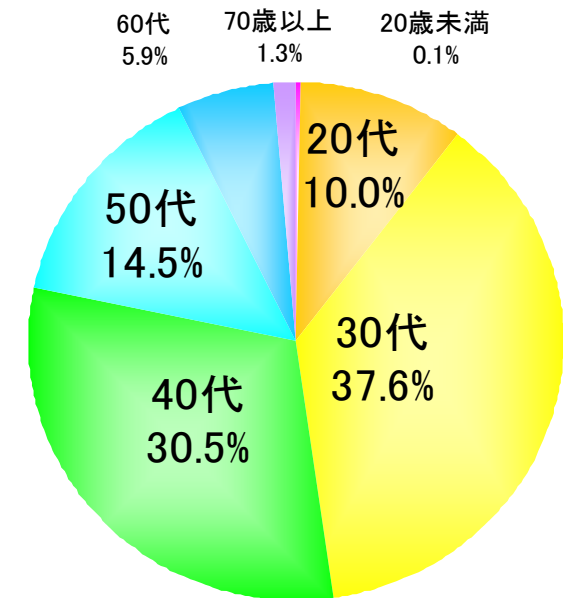
平均年齡 : 男44歲 女40歲



男性










女性



全体

# 「一休.com」から広がるサービス

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

## 各企業との提携

<p>ポータルサイト</p> <p> <b>YAHOO! JAPAN</b> トラベル</p> <p>医師向け最新医学・医療情報サイト</p> <p> <b>m3.com</b></p> <p>JR西日本</p> <p>50歳からの旅クラブ。</p> <p> <b>Club DISCOVER WEST</b></p> <p>ニュースサイト</p> <p><b>YOMIURI ONLINE</b></p>	<p>クレジットカード</p> <p> <b>Diners Club International</b></p> <p>航空券</p> <p> <b>JAL</b></p> <p>ポータルサイト</p> <p> <b>BIGLOBE</b> 旅行</p> <p>ニュースサイト</p> <p> <b>asPara</b> アスパラクラブ</p> <p>ほか</p>
--	---

## 代理店連携

レクサスオーナーズデスク

 **LEXUS**

JR東日本旅行商品

 **VIEW びゅう**  
**一休.com**

旅行代理店「九州路」

 **kyushuro**

ほか

## 資本提携

ホテル・旅館向けソリューションビジネス

 **Time Design**

2008年12月  
「一休.com Pack」販売開始

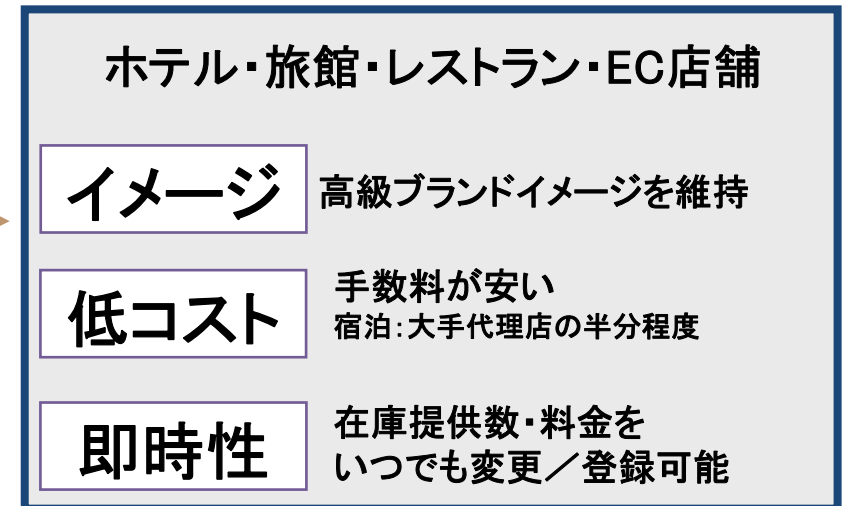
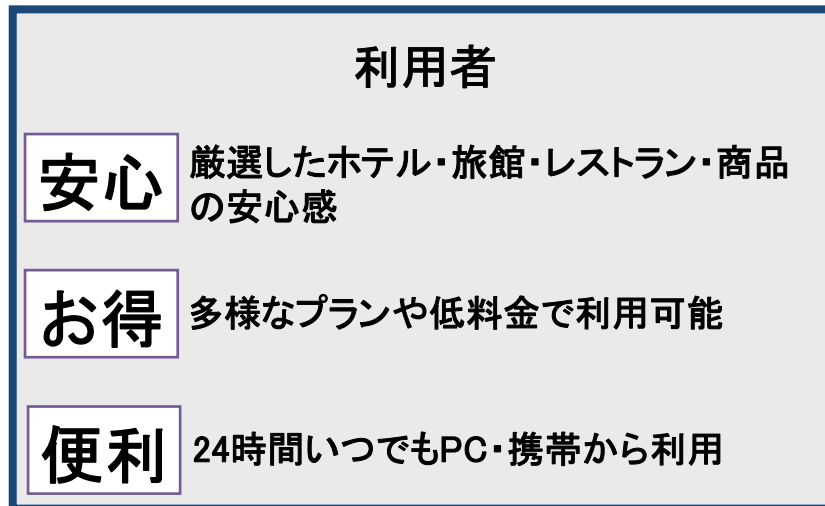
中国での航空券予約・宿泊予約事業

 **快乐旅行**  
**www.etpass.com**

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12月末時点 1280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12月末時点 50施設)



The screenshot shows the Ikyu.com homepage with a search bar at the top, navigation tabs for different hotel types, and a search results area. A map of Japan is visible on the left, and various promotional banners for hotels and services are displayed throughout the page.



<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

### 【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

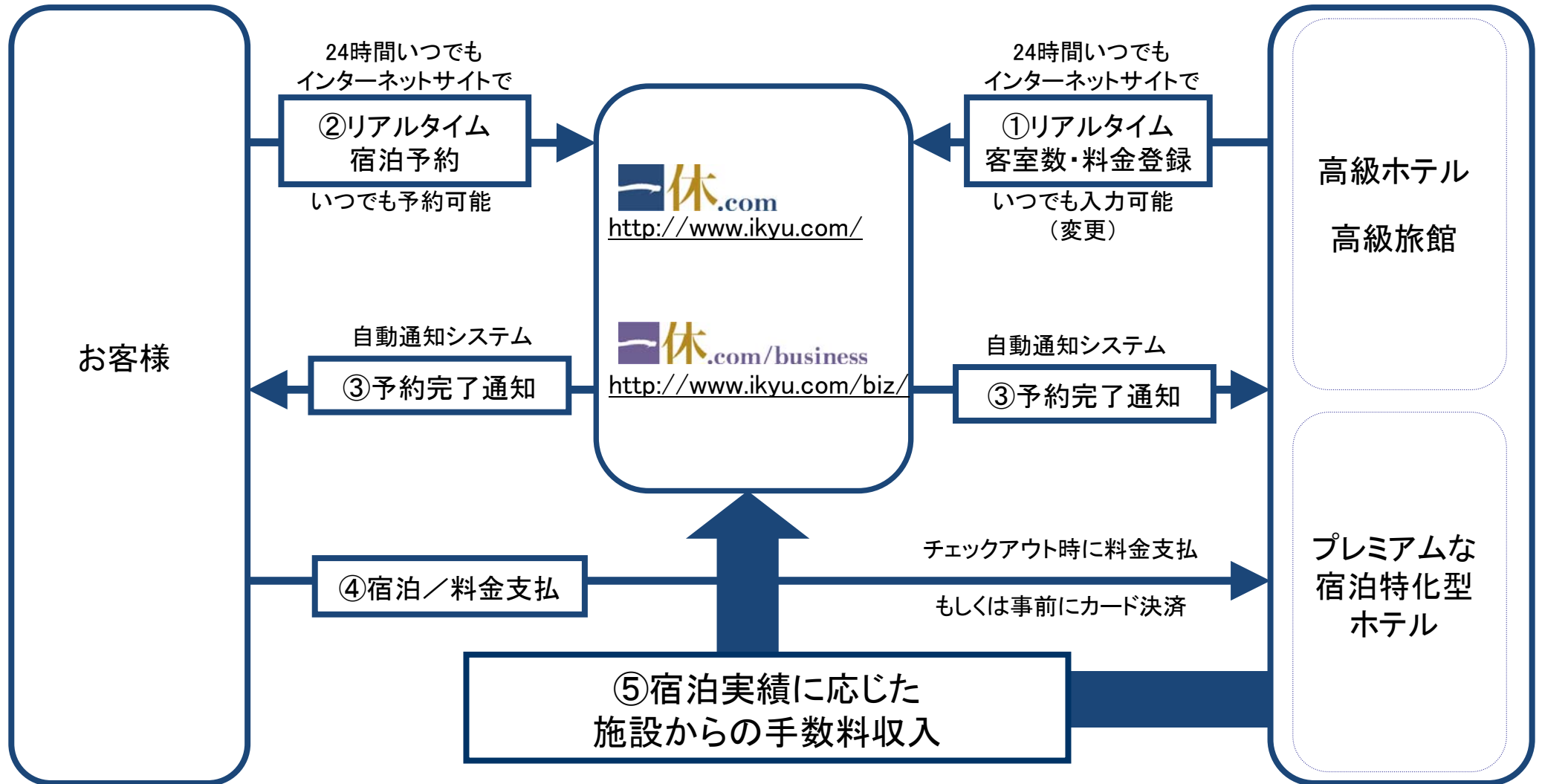


レム



リッチモンドホテルズ

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) / ビーチエ東京(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 Booking), '一休Plus+' (Ikyuu Plus+), '旅館予約' (Ryokan Booking), '出張ビジネス' (Business Travel), '共同購入クーポン' (Group Purchase Coupon), 'レストラン予約' (Restaurant Booking), 'ショッピング' (Shopping), '国内バックツアー' (Domestic Back Tour), '海外旅行' (Overseas Travel), and '一休.comギフト' (Ikyuu.com Gift). Below the navigation is a search bar and a 'OFF' banner. The main content area features a '夜景レストラン' (Night View Restaurant) promotion with a price of 3,500 yen, a 'フリードリンク プランをチェック!' (Check out the Free Drink Plan!), and a '1月限定スペシャルオファー' (January Limited Special Offer). There are also sections for 'レストランをさがす' (Find a Restaurant) with filters for area, date, and price, and a '掲載店舗例' (Featured Restaurant Examples) section with images of various hotels and restaurants.

**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。

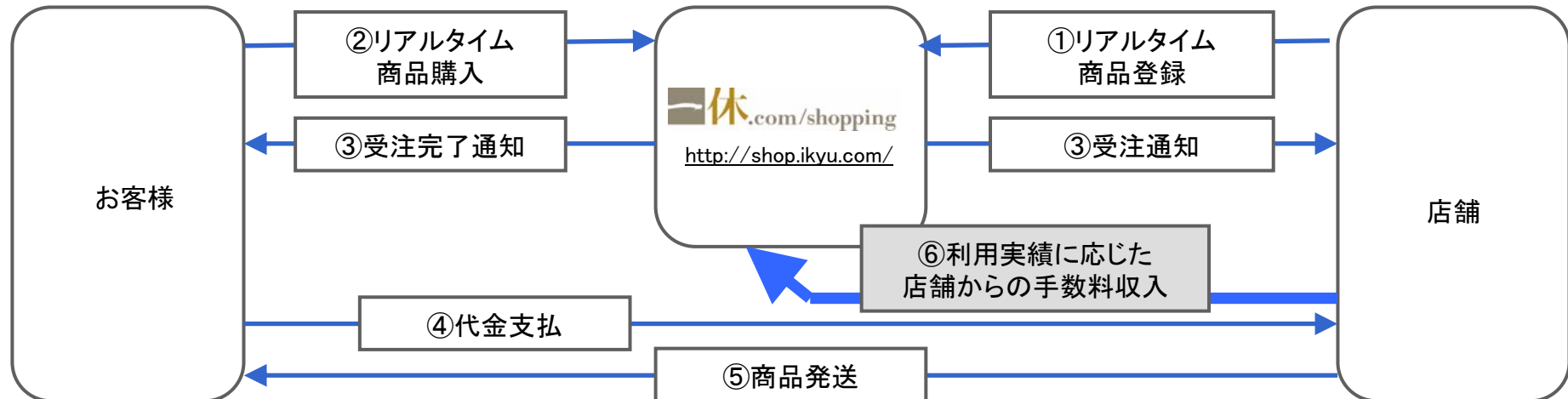
- ・ホテル・旅館ペア宿泊券:花コース/3万円 風コース/5万円 空コース/7万円 雅コース/10万円
- ・レストランペアお食事券:Aコース/1万円 Bコース/2万円 Cコース/3万円
- ・スパ券:水コース/1万5千円 月コース/3万円

【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



# クーポン共同購入サイト「一休マーケット」



2010年10月18日スタート!

みんなで得する、クーポン共同購入サイト  
<http://market.ikyuu.com/>

新規事業

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

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。

The screenshot displays the Ikyu Market website interface. At the top, there's a navigation bar with '今日のクーポン' (Today's Coupons), '過去のクーポン' (Past Coupons), 'ご利用方法' (Usage Method), and '一休マーケットとは?' (What is Ikyu Market?). Below this, a '全てのクーポン' (All Coupons) section features filters for '全てのクーポン' (All Coupons), '東京(関東)' (Tokyo/Kanto), '関西(近畿)' (Kansai/Kinki), '名古屋(中部)' (Nagoya/Chubu), 'ホテル' (Hotel), '旅館' (Ryokan), 'レストラン' (Restaurant), and 'リラクゼーション' (Relaxation). Three featured coupon cards are visible:


- ザ・キャピトルホテル 東急 (東京・永田町二丁目):** 66% OFF. Original price 65,000円, coupon price 22,000円. Valid until 01/20/12:00.
- ホテル日航奈良 (奈良県・奈良):** 72% OFF. Original price 143,200円, coupon price 39,800円. Valid until 01/20/12:00.
- 癒しのリゾート・加賀の幸 ホテルアローレ (石川県・加賀):** 73% OFF. Original price 33,495円, coupon price 9,000円. Valid until 01/20/12:00.

Additional elements include a '宿泊券プレゼントキャンペーン' (Stay & Dinner Voucher Giveaway Campaign), a '2011新春 先取りカレンダー' (2011 New Year Pre-order Calendar) with a 79% OFF offer, and a 'Twitter でフォローする' (Follow on Twitter) button.

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](mailto: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。