

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2010年度通期決算

(2010年4月～2011年3月)

決算説明資料

2011年5月12日



東日本大震災に被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。
被災地の一日も早い復興をお祈り申し上げます。

株式会社一休
代表取締役社長 森 正文
従業員一同

I. 2010年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2011年1月～2011年3月)

II. 2010年度 通期 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4四半期会計期間 サマリー

3月後半は震災の影響を受けたが

四半期ベースでの営業収益は前年同期比7.9%増を確保

営業収益 628百万円 (前年同期比 +46百万円 +7.9%)

営業利益 156百万円 (前年同期比 △9百万円 △5.5%)

営業収益推移	2010.1Q~3Q	2010.4Q		
		+7.9%		
(対前年同期比)	+5.1%	2011.1月	2011.2月	2011.3月
		+18.1%	+19.8%	△11.6%

■宿泊部門では、3月後半は落ち込んだものの、1月、2月は前期を大幅に上回った。

(2010年1月、2月は、システム移行に伴う落ち込みあり)

■一休マーケット、3月14日から1週間販売を停止(3月22日から再開)

■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2009年度 2010年1月~2010年3月	2010年度 2011年1月~2011年3月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	6,266	6,452	+ 186	+ 3.0%
取扱室数 (千室数)	281	298	+ 16	+ 5.8%
1室当たり平均単価 (円)	22,228	21,637	※△591	△2.7%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は860円上昇しております。

2010年度 第4四半期会計期間 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 4Q (10.1-10.3)	2010年度		
		4Q (11.1-11.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	582	628	+ 46	+ 7.9%
サイト運営手数料	555	604	+ 48	+ 8.7%
(一休.com)	517	540	+ 22	+ 4.4%
(一休.com レストラン・EC)	38	49	+ 10	+ 27.2%
その他(一休マーケット等)	0	15	+ 15	+ 8042.7%
広告収入等	26	24	- 2	- 8.8%
営業費用	416	471	+ 55	+ 13.3%
人件費	164	221	+ 56	+ 34.5%
広告宣伝費	49	63	+ 13	+ 27.1%
システム関連費 ※1	105	58	- 47	- 44.5%
その他	96	128	+ 32	+ 33.5%
営業利益	166	156	- 9	- 5.5%
営業利益率	28.5%	25.0%	-3.5%	-
経常利益	176	168	- 7	- 4.1%
特別損失 ※2	0	176	+ 176	-
税引前利益	175	-7	- 183	- 104.3%
法人税等	68	-0	- 69	- 101.2%
四半期純利益	106	-6	- 113	- 106.3%

※1 減価償却費含む

※2 「ETモバイルジャパン株式会社」株式の減損処理などであります。

営業キャッシュフロー黒字体質を維持

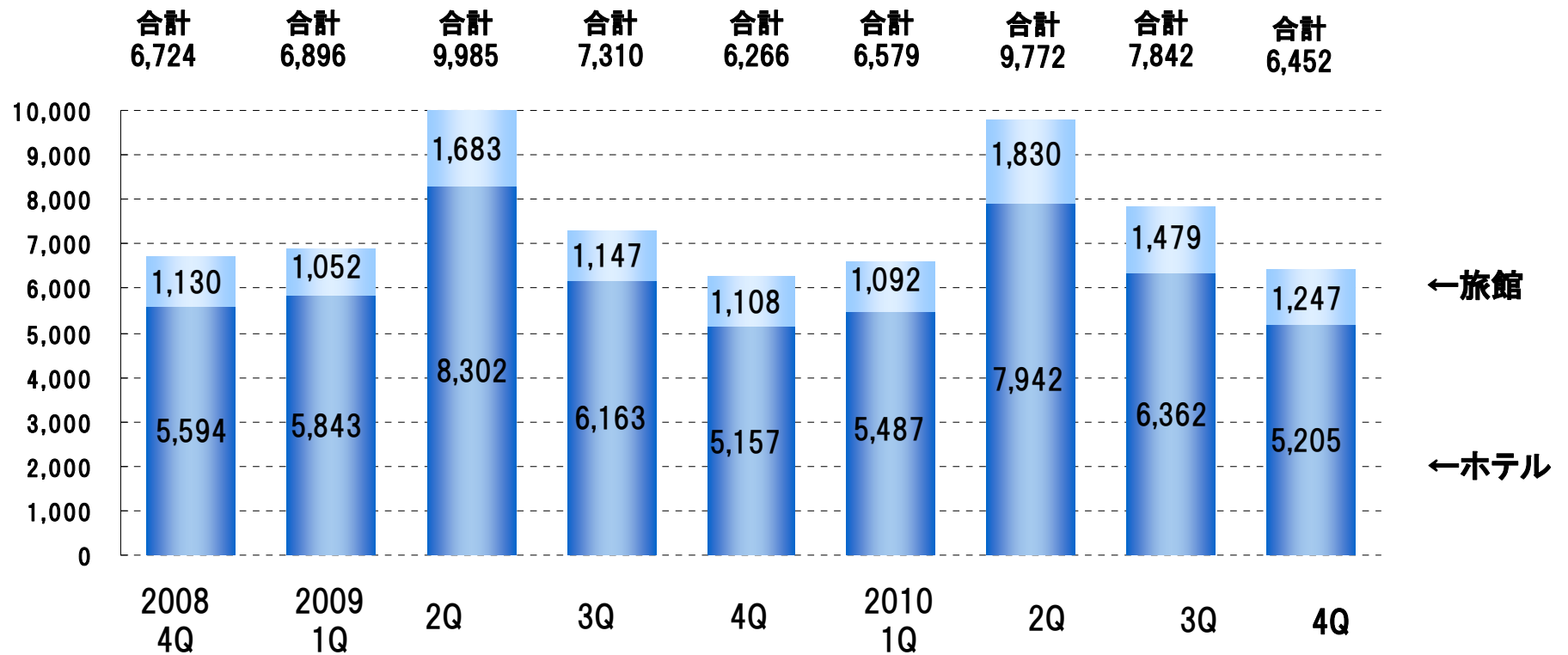
(単位:百万円)

	2010年1～3月	2011年1～3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	264	240
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 77	10
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	△ 2
現金および現金同等物の12月末残高	2,782	2,582
現金および現金同等物の3月末残高	2,968	2,831 ※
設備投資	△ 77	△ 30
減価償却費	32	42

※資金2,831百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債996百万円を加えた4,327百万円を実質上の資金残高と認識しております。

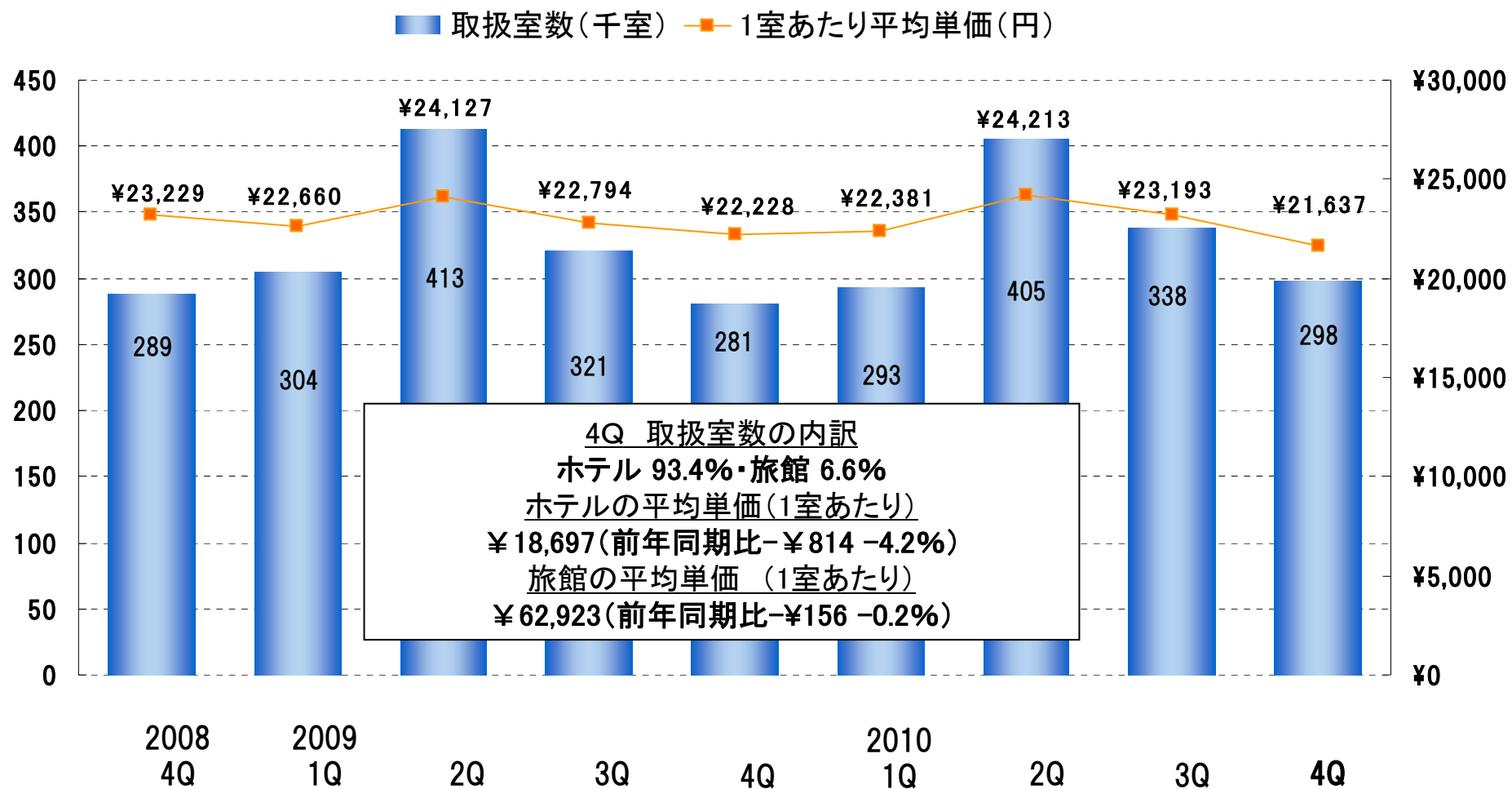
一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込



3月後半の落ち込みもあったが、第4四半期合計で前年同期を上回る

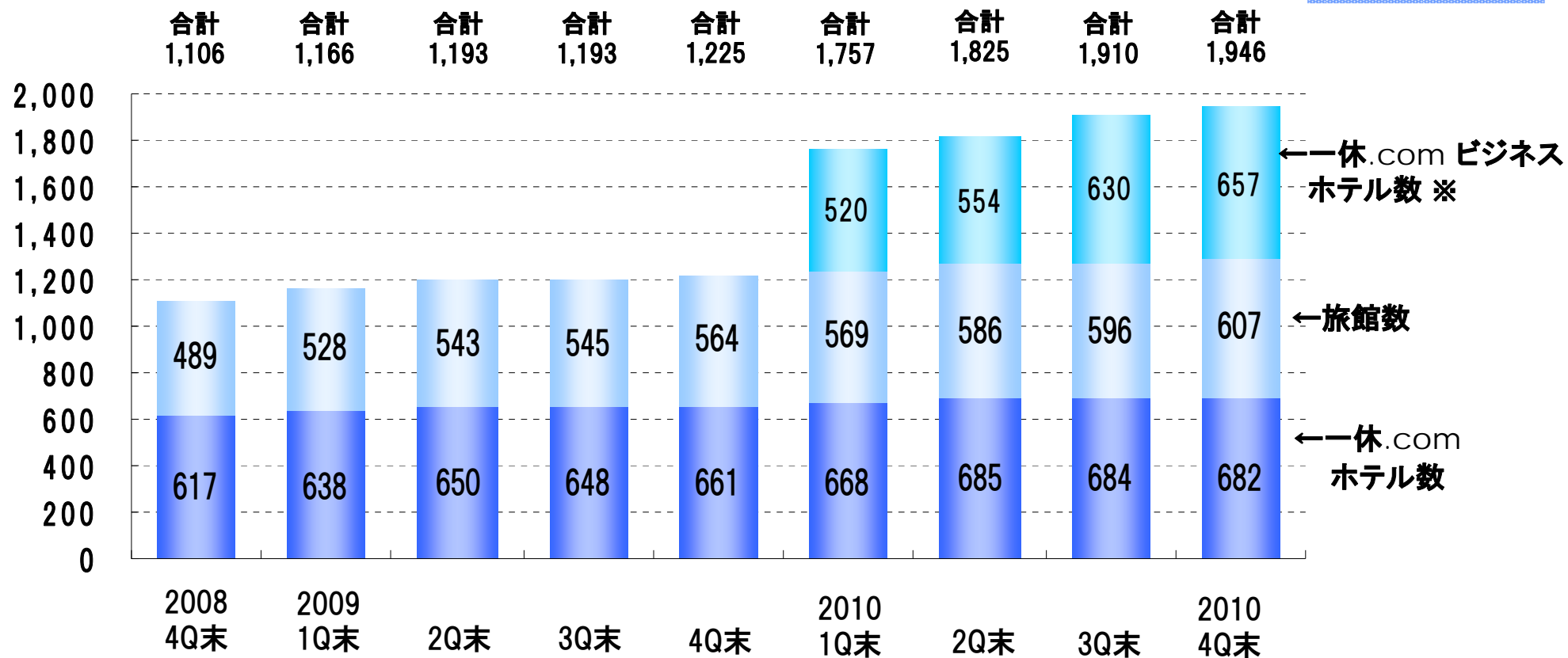
一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

施設数(軒)

2010年度
3Q末比+36



※2010年4月15日 一休.com ビジネス開始

I. 2010年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2011年1月～2011年3月)

II. 2010年度 通期 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 サマリー

3月の落ち込みがあったものの、通期での営業収益は前年比プラス5.7%。

営業利益も計画を上回る。

しかしながら特別損失を計上し、当期純利益は前年比△554百万円。

営業収益 2,950百万円 (前期比 +159百万円 +5.7%)

営業利益 623百万円 (前期比 △659百万円 △51.4%)

純利益 266百万円 (前期比 △554百万円 △67.5%)

■「一休.com」(一休.comビジネスを含む)

	2009年度 2009年4月～2010年3月	2010年度 2010年4月～2011年3月	前期比 増減額	前期比 増減率
取扱金額 (百万円)	30,458	30,647	+ 188	+ 0.6%
取扱室数 (千室数)	1,320	1,335	+ 14	+ 1.1%
1室当たり平均単価 (円)	23,060	22,949	※-111	- 0.5%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は976円上昇しております。

震災の影響により3月後半の取扱金額は減少したものの、通期で前年比+188百万円と増加。

一休.comレストラン・一休.comショッピング、一休マーケットも収益に寄与。

2010年度 通期(2010年4月～2011年3月) 損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度	2010年度		
			前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	2,790	2,950	159	+ 5.7%
サイト運営手数料	2,659	2,824	165	+ 6.2%
(一休.com)	2,491	2,543	51	+ 2.1%
(一休.com レストラン・EC)	165	247	82	+ 49.8%
その他(一休マーケット等)	1	33	31	+ 1579.3%
広告収入等	131	126	-5	- 3.9%
営業費用	1,507	2,326	819	+ 54.4%
人件費	634	845	210	+ 33.2%
広告宣伝費	245	638	392	+ 159.8%
システム関連費 ※1	219	321	101	+ 46.1%
その他	407	521	114	+ 28.2%
営業利益	1,283	623	-659	- 51.4%
営業利益率	46.0%	21.1%	-	-
経常利益	1,317	654	-663	- 50.3%
特別損失 ※2	0	188	188	-
税引前利益	1,318	467	-851	- 64.6%
法人税等	497	200	-297	- 59.7%
当期純利益	820	266	-554	- 67.5%

※1 減価償却費含む

※2 「ETモバイルジャパン株式会社」株式の減損処理などであります。

2010年度末 貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

(資産の部)	2010年3月末		2011年3月末		増減額	増減率
流動資産	4,567	75.8%	3,862	65.0%	- 704	- 15.4%
現金及び預金	3,468		3,331		- 137	- 4.0%
売掛金	314		319		+ 4	+ 1.3%
有価証券	401		-		- 401	- 100.0%
その他	382		212		- 170	- 44.5%
固定資産	1,455	24.2%	2,080	35.0%	+ 624	+ 42.9%
有形固定資産	35		72		+ 37	+ 106.2%
無形固定資産	564		483		- 80	- 14.3%
投資その他の資産	856		1,524		+ 668	+ 78.1%
資産合計	6,022	100.0%	5,942	100.0%	- 79	- 1.3%
(負債の部)						
流動負債	941	15.6%	912	15.3%	- 29	- 3.1%
未払金	564		531		- 33	- 6.0%
未払法人税	220		48		- 172	- 78.2%
その他	156		333		+ 176	+ 113.0%
固定負債	41	0.7%	49	0.8%	+ 8	+ 21.2%
負債合計	982	16.3%	962	16.2%	- 20	- 2.1%
(純資産の部)						
純資産合計	5,039	83.7%	4,980	83.8%	- 59	- 1.2%
負債純資産合計	6,022	100.0%	5,942	100.0%	- 79	- 1.3%

2010年度 通期キャッシュフロー

営業キャッシュフロー黒字体質を維持

(単位:百万円)

	2009年4～2010年3月	2010年4月～2011年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,167	708
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 431	△ 519
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 327	△ 326
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3月末残高	2,968	2,831 ※
設備投資	△ 422	△ 161
減価償却費	70	161

- 投資活動によるキャッシュ・フロー主な要因
- 財務活動によるキャッシュ・フロー主な要因

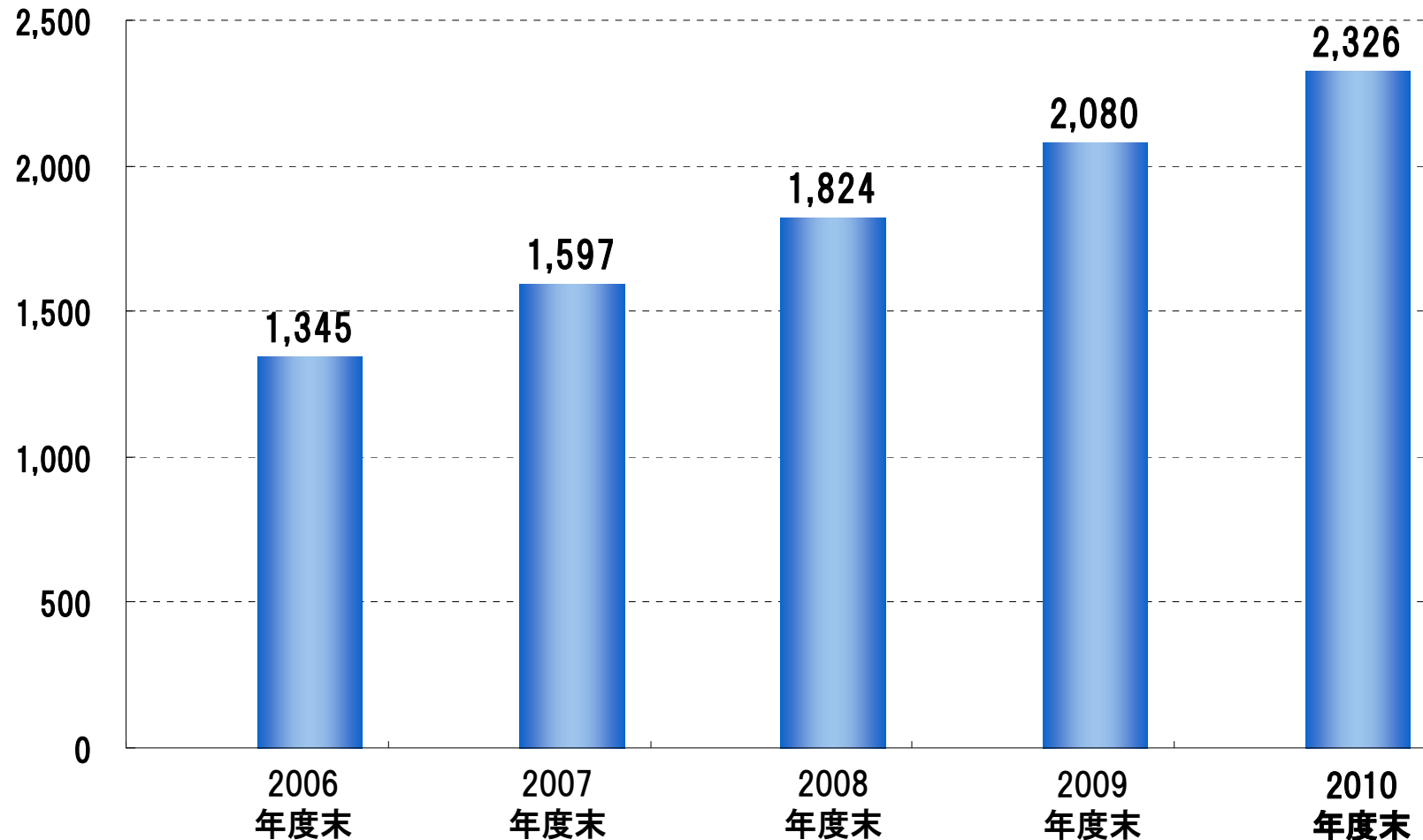
- (-)ETモバイル社の株式取得1.7億円
- (-)配当の支払3.2億円

※資金2,831百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債996百万円を加えた4,327百万円を実質上の資金残高と認識しております。

会員数推移(年度毎)

会員数(千人)

会員数は230万人を突破



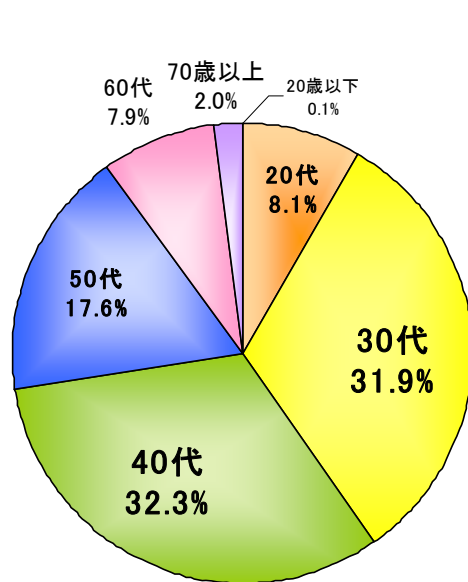
注記) 2006年10月に、セキュリティ対策上の理由により、約1万人の会員登録を抹消しております。

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【贈る一休】、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。

会員属性

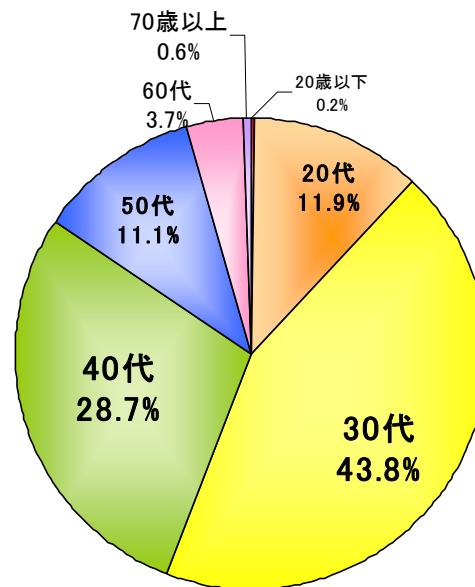
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男44歳 女40歳



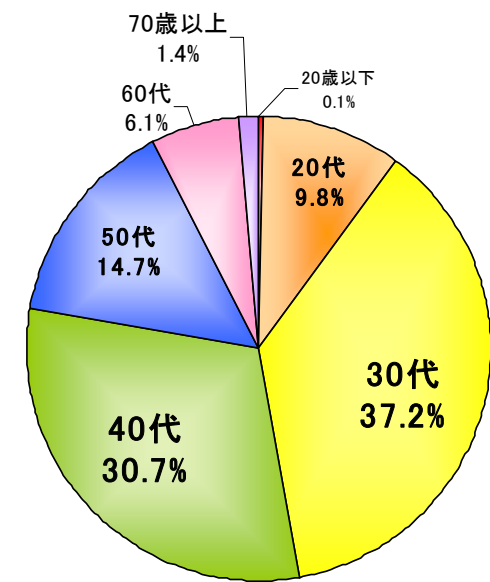
約128万人

男性



約103万人

女性



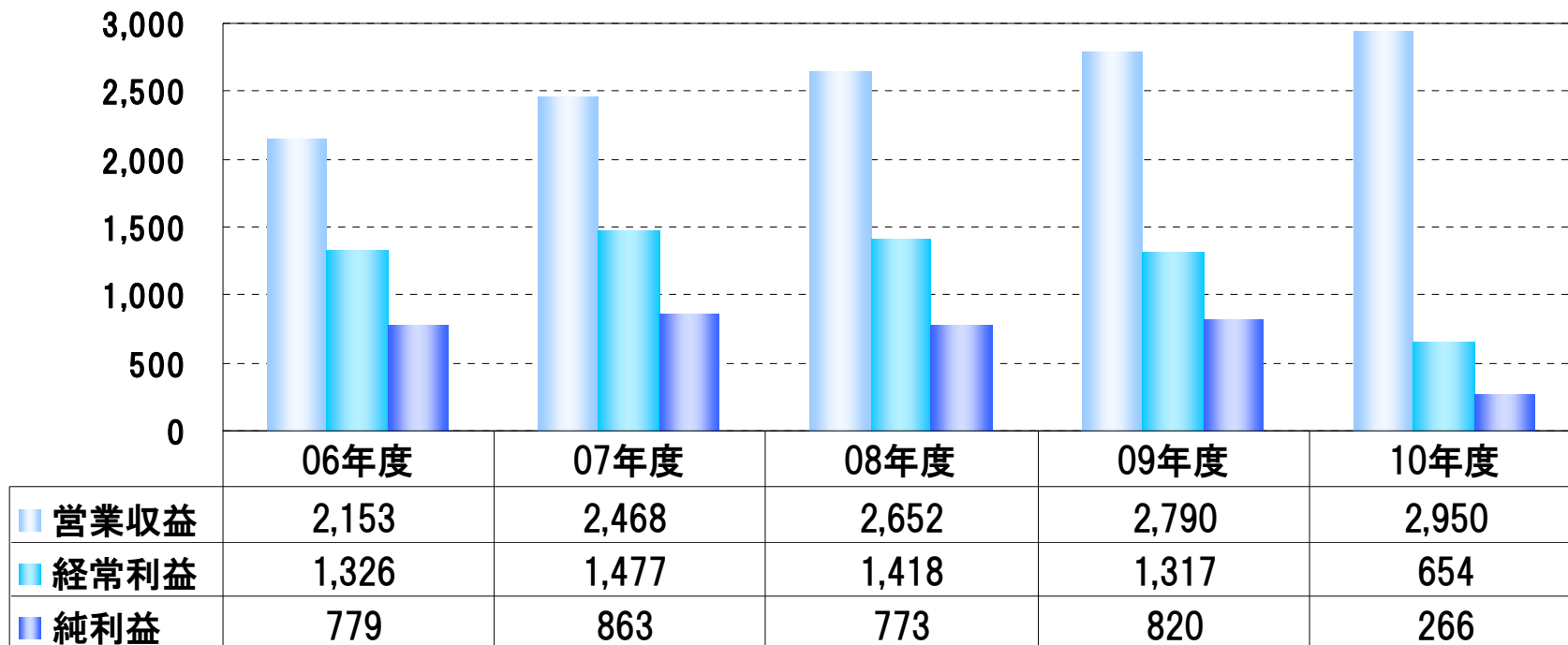
約232万人

全体

2011年3月31日時点

業績推移(年度毎)

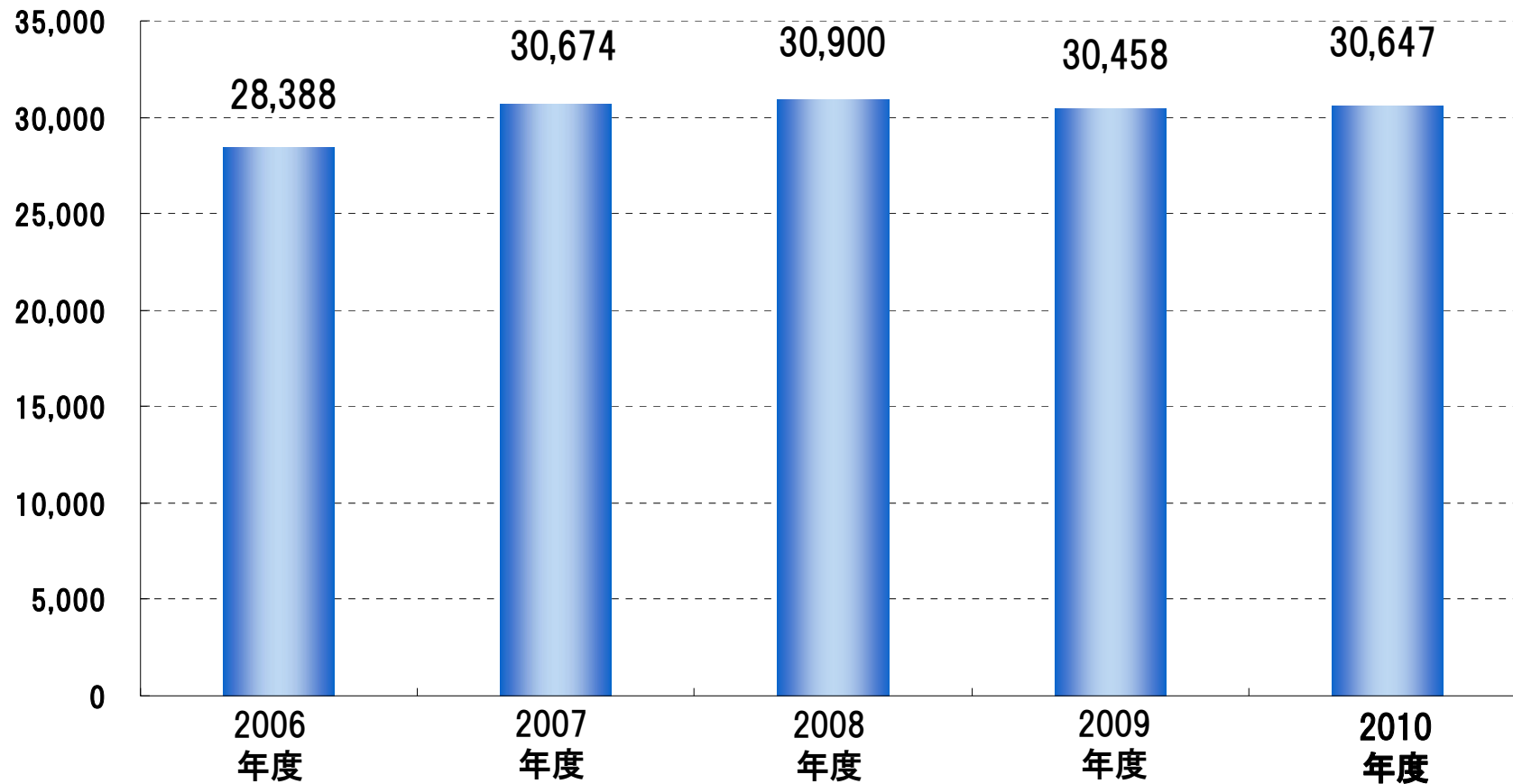
(単位:百万円)



一休.com 取扱高推移(年度毎)

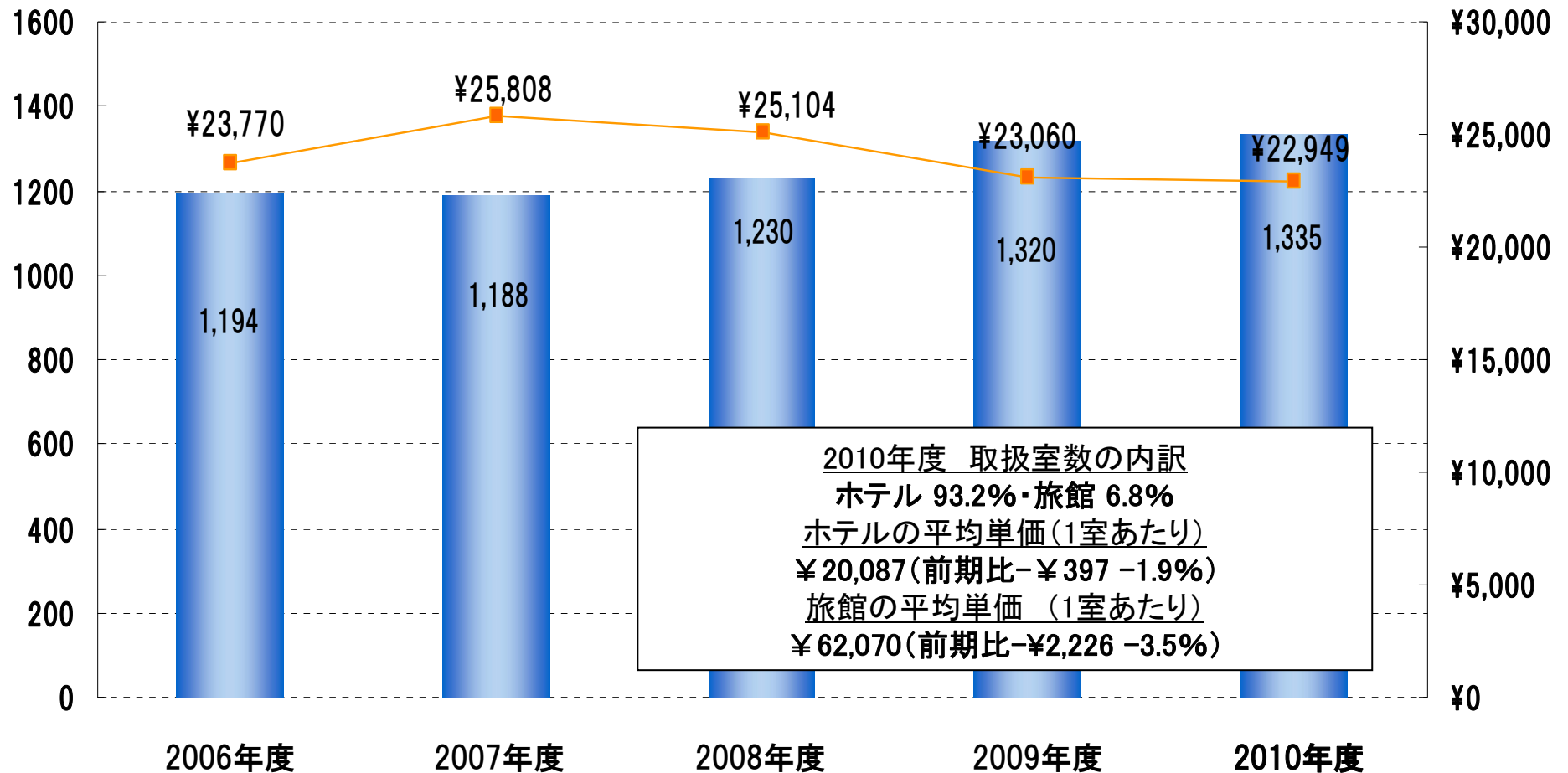
単位(百万円) ※税込

2010年度 ホテル81.6% 旅館18.4%(取扱高比較)



一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価推移(年度毎)

■ 取扱室数(千室) ■ 1室あたり平均単価(円)



I. 2010年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2011年1月～2011年3月)

II. 2010年度 通期 説明資料

III. 業績予想・今後の取り組み

IV. 参考資料

中期経営計画と今後の取り組みについて

下記のように、震災のさまざまな影響により、経営の不確定要素が著しく増加したことを受けて、中期経営計画を一旦取り下げさせていただきます。

- 原発事故に起因する節電、放射線被害の懸念
- 2011年上半期は外国人宿泊客、パーティー、宴会などが減少
- 日本人の利用に頼るところが大きくなるが、自粛ムードがしばらく継続
- 低稼働のホテルから、良いプラン・多くの在庫が確保できる

今後の取り組み

- ロイヤリティプログラム強化による、宿泊&レストランのクロスセル
- 中長期的観点から、中国人旅行者の取り込みに向けた新市場への布石

2011年度 通期 業績予想

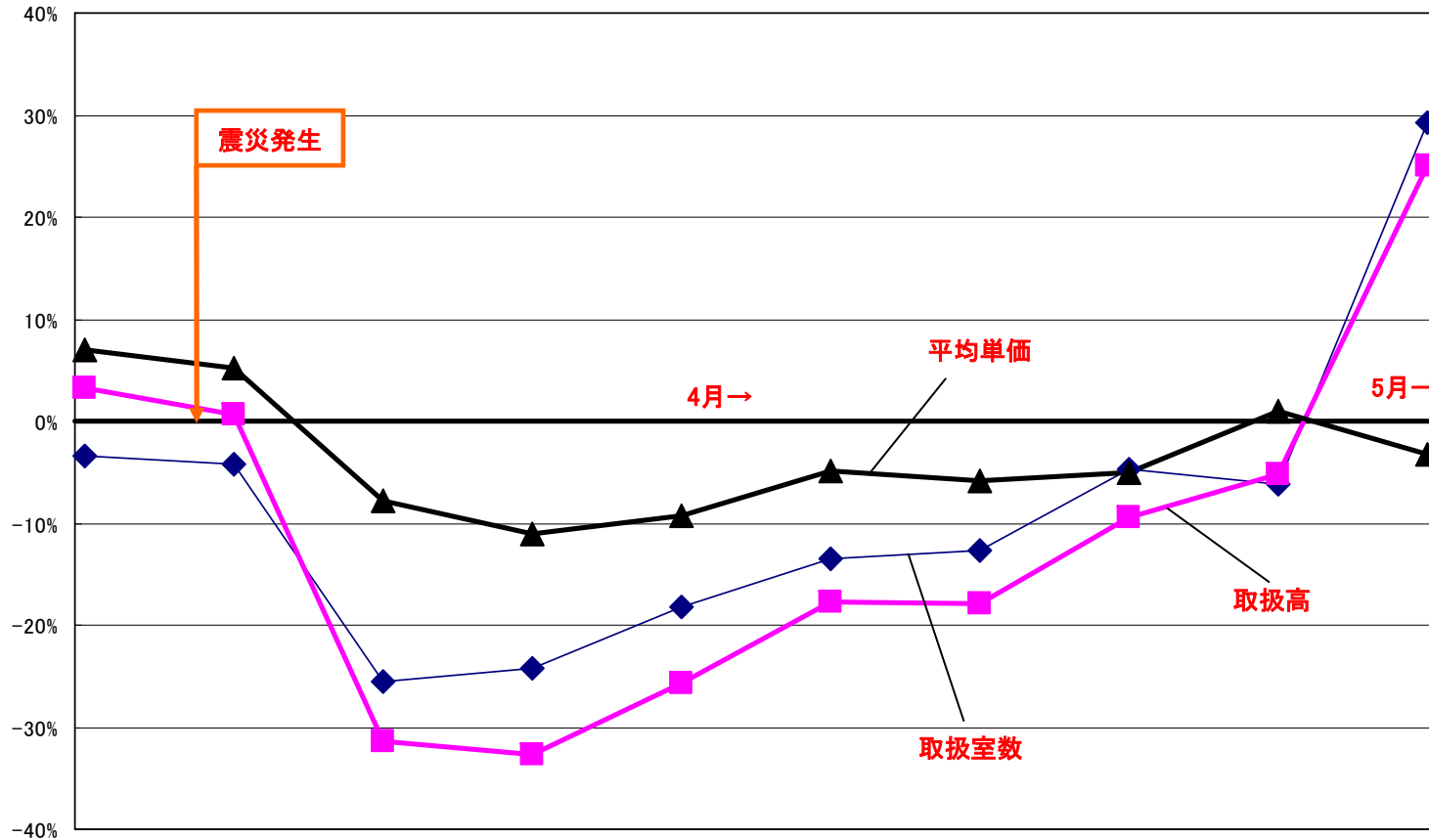
2011年度 通期見通しと前期との比較

(単位:百万円)

	2010年度 実績 (10.4-11.3)	2011年度		
		見通し (11.4-12.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	2,950	3,142	+ 191	+ 6.5%
営業費用	2,326	2,602	+ 275	+ 11.8%
営業利益	623	539	- 83	- 13.5%
経常利益	654	579	- 75	- 11.5%
当期純利益	266	331	+ 64	+ 24.2%

注記)本ページに記載している数値は、2011年5月12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。

震災による影響と直近の状況



前年同期比(週単位比較・%)

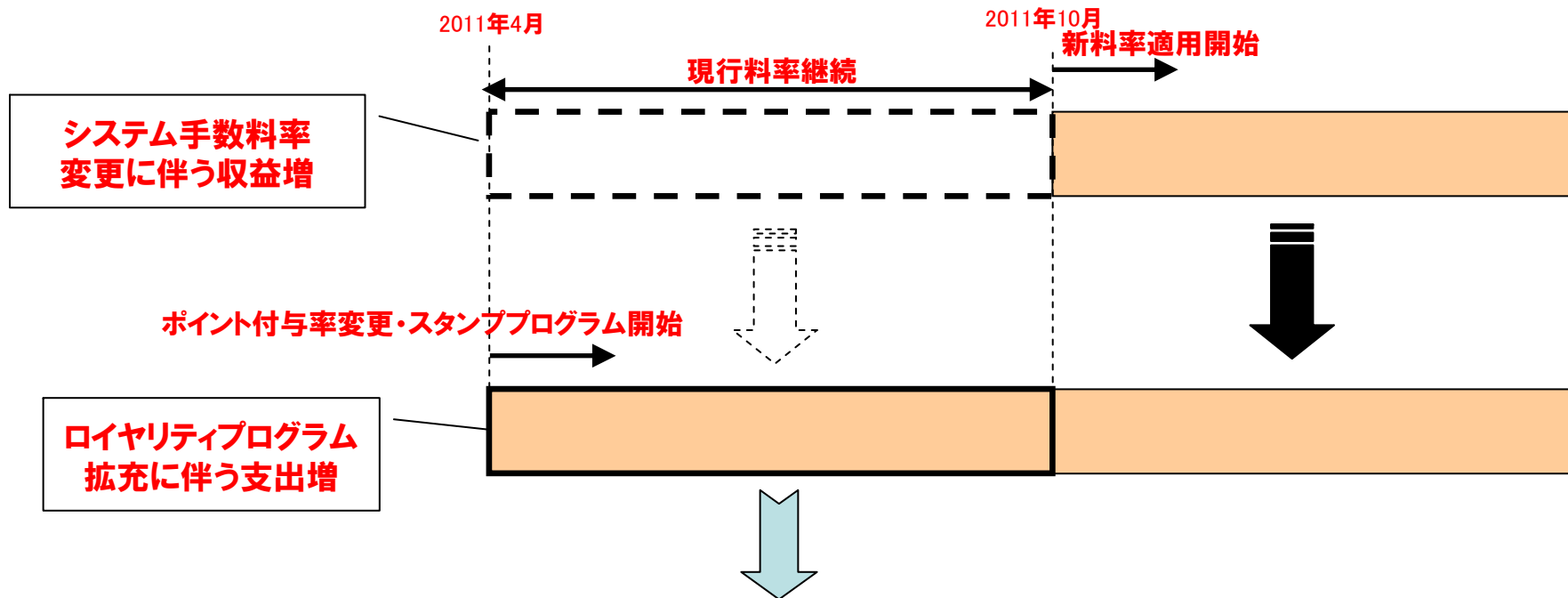
- 3月後半～4月にかけて取扱高・取扱室数ともに大きく減少するも徐々に下げ止まりの傾向
- GWの利用は、在庫供給も多く、前年同期比を大きく上回る
- 予約単価は前年同期比を下回る

今期予測ハイライト(1)

一休.com手数料率の変更について

当初、4月を予定していた手数料率の変更時期を10月に延期したが
ロイヤリティプログラム拡充は予定通り4月から実施

	現行料率 (~2011年9月)	新料率 (2011年10月~)
システム手数料率	8%	10%

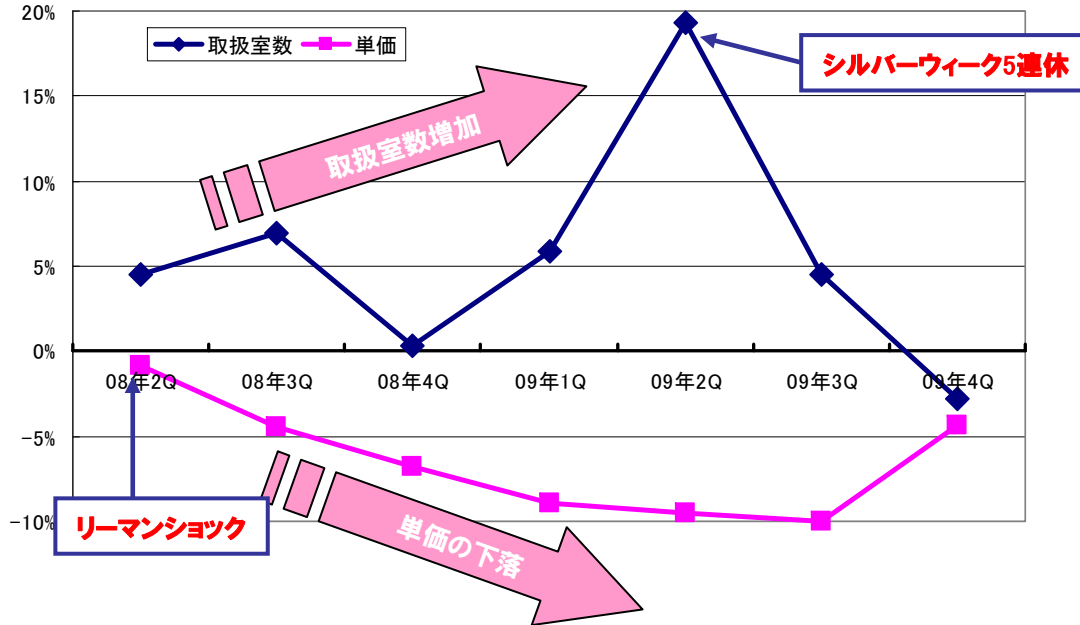


上期は、ロイヤリティプログラム拡充に伴う支出増約1.6億円のみ発生
下期よりシステム手数料率変更による収益増で支出増をまかなう

今期予測ハイライト(2)

リーマンショック後の一休.com取扱室数と単価の前年比

前年同期比(%)



- 外国人ビジネス客が減少し、ホテルは低稼働
- 都内ラグジュアリーホテルからお得なプランが販売され、さらに空室が多いため多くの在庫確保
- 平均単価下落
- 低価格な商品が充実し、取扱室数が増加

(09年2Qは、9月の大型連休(シルバーウィーク)の需要により販売数が増加)
(09年3Q~4Qにかけて、新システム導入による影響で取扱高減少)

当時と今期の違い

- 電力制限により施設の運営が不安定に
- 原発の影響が収束する次期が未確定
- 夏場、自粛ムードが再燃の可能性
- シルバーウィークの特需の影響は小規模



本格的な経済活動の回復時期が不透明

2011年度 業績予想(上期・下期)

2011年度 上期・下期見通しと前年同期との比較

(単位:百万円)

	2010年度	2011年度			2010年度	2011年度		
	上期実績 (10.4-10.9)	上期見通し (11.4-11.9)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	下期実績 (10.10-11.3)	下期見通し (11.10-12.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	1,526	1,359	- 166	- 10.9%	1,423	1,782	+ 358	+ 25.2%
営業費用	1,345	1,343	- 1	-0.1%	981	1,258	+ 276	+ 28.2%
営業利益	181	15	- 165	- 91.2%	442	523	+ 81	+ 18.4%
経常利益	196	36	- 160	- 81.5%	457	542	+ 84	+ 18.6%
純利益	104	15	- 89	- 85.4%	161	315	+ 154	+ 95.3%

上期はロイヤリティプログラムの費用増により営業利益の落ち込みが見込まれるが、
下期については前年同期比を上回る見込み

注記)本ページに記載している数値は、2011年5月12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。

2011年度 通期 業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2010年度 実績 (10.4-11.3)	2011年度		
		見通し (11.4-12.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
(一休.com)	2,543	2,582	+ 39	+ 1.5%
(一休.com レストラン・EC)	247	302	+ 55	+ 22.4%
その他(一休マーケット等)	33	173	+ 140	+ 423.5%
サイト運営手数料	2,824	3,059	+ 235	+ 8.3%
広告収入など	126	82	- 43	- 35%
営業収益合計	2,950	3,142	+ 191	+ 6.5%

宿泊予約「一休.com」※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額:306億円→284億円 (-7.3%)

取扱室数:134万室→134万室 (+0.1%)

平均単価:¥22,949→¥21,248(-7.4%)

想定

平均従業員数

内訳	2010年度 実績 (10.4-11.3)	2011年度	
		見通し (11.4-12.3)	前期比 増減
営業	40	50	+ 10
システム	29	39	+ 10
その他	29	31	+ 2
総従業員数	98	120	+ 22
人件費(百万円)	845	981	+ 136

費用内訳

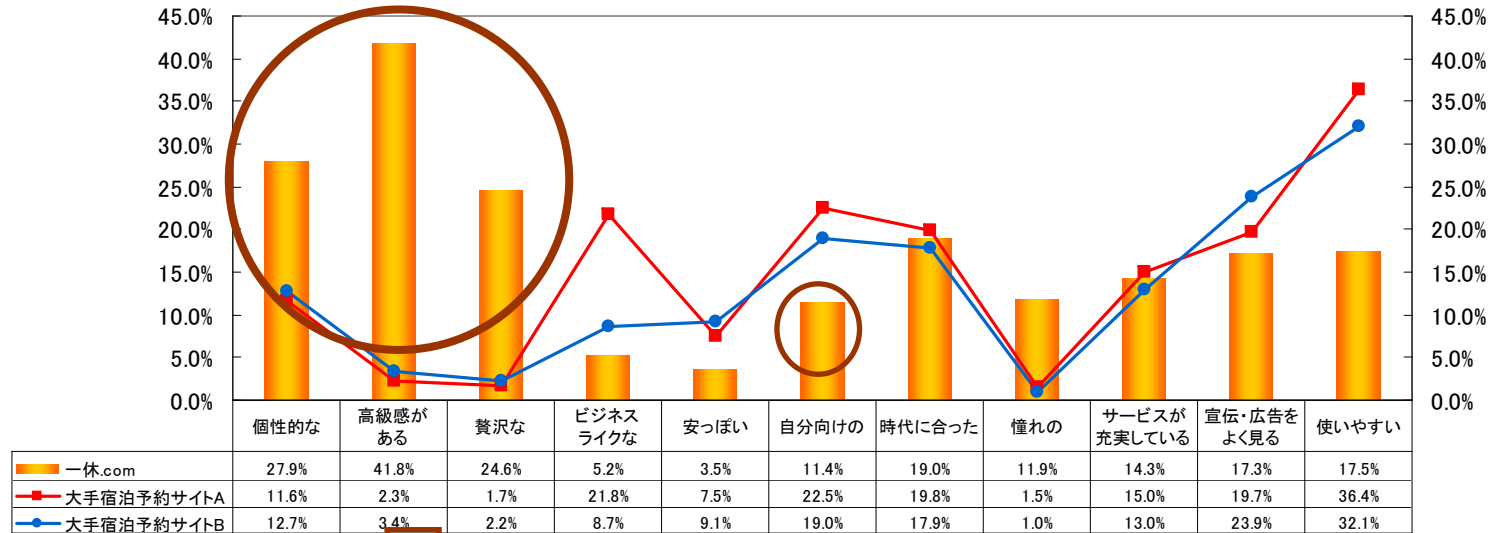
(単位:百万円)

	2010年度 実績 (10.4-11.3)	2011年度		
		見通し (11.4-12.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	845	981	+ 136	+ 16.1%
広告宣伝費	300	408	+ 107	+ 35.9%
10周年キャンペーン費	337	-	- 337	-100%
システム関連費	321	257	- 63	- 19.8%
その他	521	954	+ 432	+ 82.8%
営業費用合計	2,326	2,602	+ 275	+ 11.8%

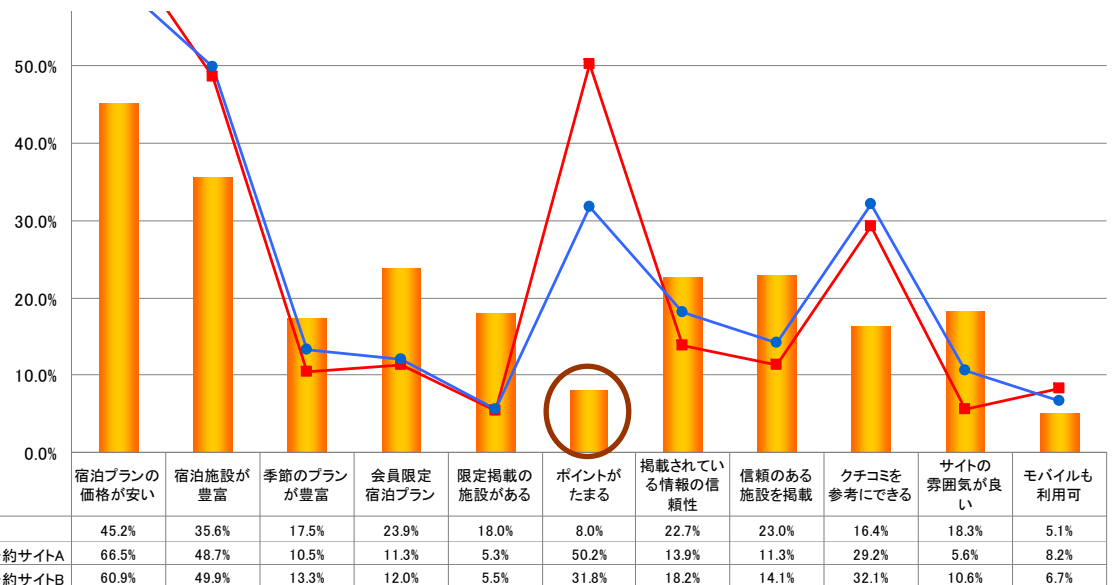
注記)本ページに記載している数値は、2011年5月12日現在において、当社の計画や戦略より想定される事項です。実際は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご承知おきください。法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告無く、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった過程および要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

ロイヤリティプログラムの拡充の背景

サイトイメージ比較調査

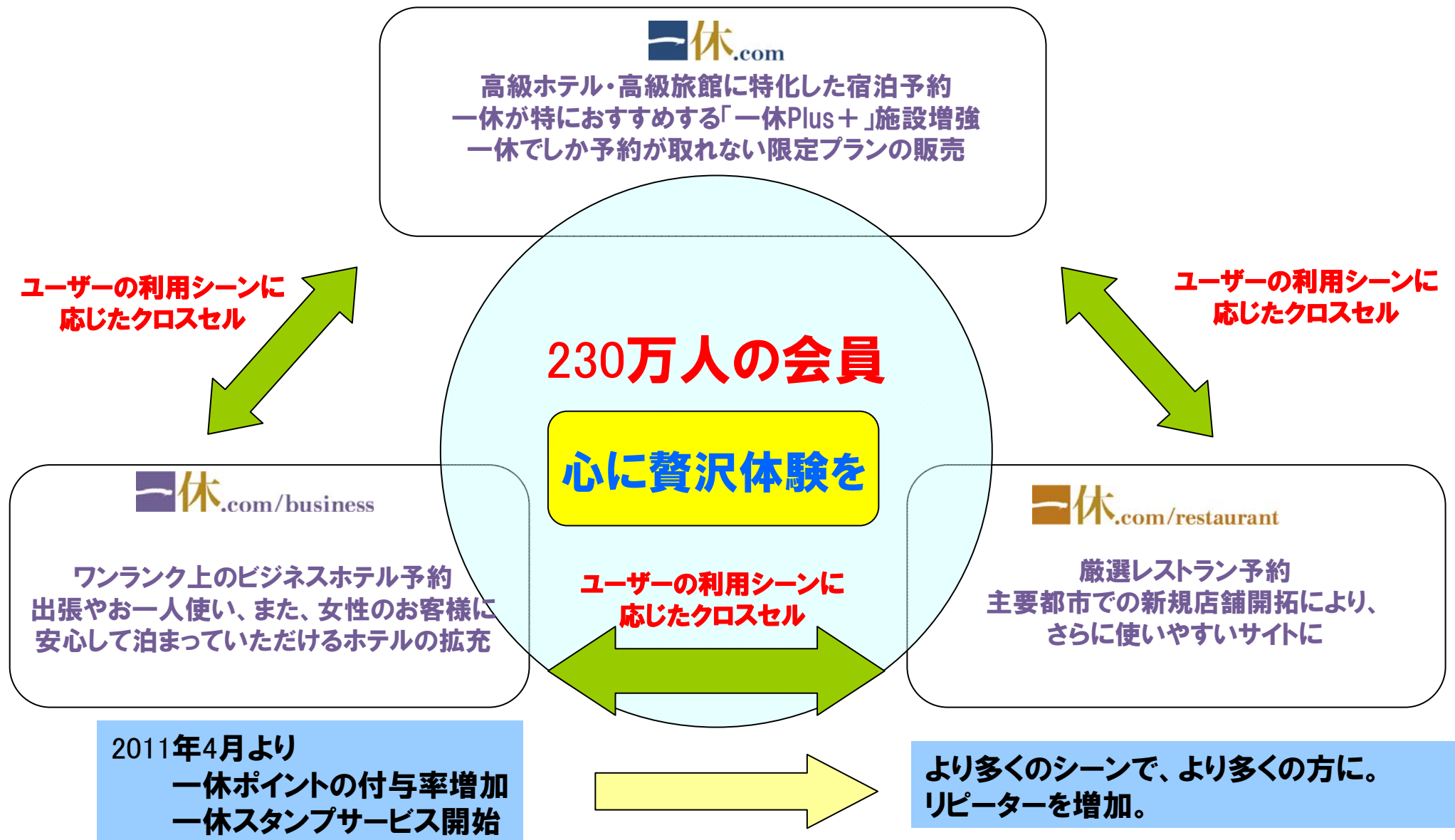


■「個性的な」「高級感がある」などの利用者に期待されている「贅沢」を追及しながら、強化できていなかったロイヤリティプログラムを拡充することで、利用頻度の向上はかり、一休のファンユーザーの拡大を！



データ出典：2011年3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強化によるサービス間のクロスセル

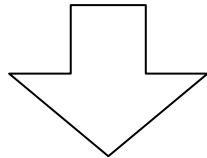


新サービスの更なる進化

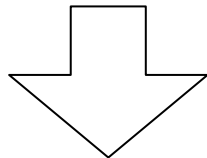
一休マーケット

みんなで得する、クーポン共同購入サイト

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紹介
販売商品、エリアを随時拡大中



- 販売エリア増大
- 一休会員IDとの連携開始
(2011年度内予定)
- 一休スタンプ付与開始
(2011年度内予定)

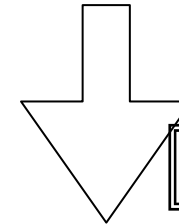


**一休会員の更なる増加を図る
一休会員230万人も購入者の対象に**

贈る一休

こころの贅沢を、あのひとに。

厳選されたホテル・レストランのギフトチケットを販売
大切なあの人に感謝の気持ちに「贅沢」を沿えて贈り物を



オリジナル商品を開発

 [.com/gift](http://www.ikyuu.com/gift)

高級ホテル・旅館やレストラン、スパなどから選べる
WEBカタログ型ギフトチケット

 [.com/shopping](http://www.ikyuu.com/shopping)

ホテル・レストランオリジナル商品や、おせちを販売
高級ホテルの宿泊券やレストランの食事券なども充実
有名メーカーとのコラボにより、一休限定商品もラインナップ

一休グルメブック

選べる贅沢な美味しさの贈り物。

どれをとっても厳しい基準をクリアした食のギフトブック。
会食の手土産やお祝い、お中元などさまざまなギフト
シーンで使えるカタログギフト

中長期の成長戦略 中国マーケットへの進出

中長期的観点により、成長を続ける中国マーケットへの進出のため、森トラスト株式会社と共同で投資を行います。

中国国内のパートナーは中国本土向け放送事業を中心とした「フェニックステレビ」(香港証券取引所上場・時価総額約2,000億円)の子会社である「フェニックスニューメディア」。
フェニックスニューメディアが運営するサイトから宿泊予約サイトへの誘導を図ります。

市場環境

- 中国旅行産業市場規模2010年
1.4兆元(約17.6兆円)規模の市場。
2011年は1.6兆元(約19.9兆円)と予測されている。
(「中国旅遊研究青書」より)
- 中国オンライン旅行予約サイト市場規模(2010年)
市場規模61.6億元(約775億円 前年比58.4%増)
(情報元:iResearch社)
- 中国オンライン旅行予約サイトのシェア(2010年第1Q)
1位:携程(CTIP.COM)55.6%
2位:芸龍網(elong.com):9.9%
3位:MANGO 6.2%
(情報元:iResearch社)

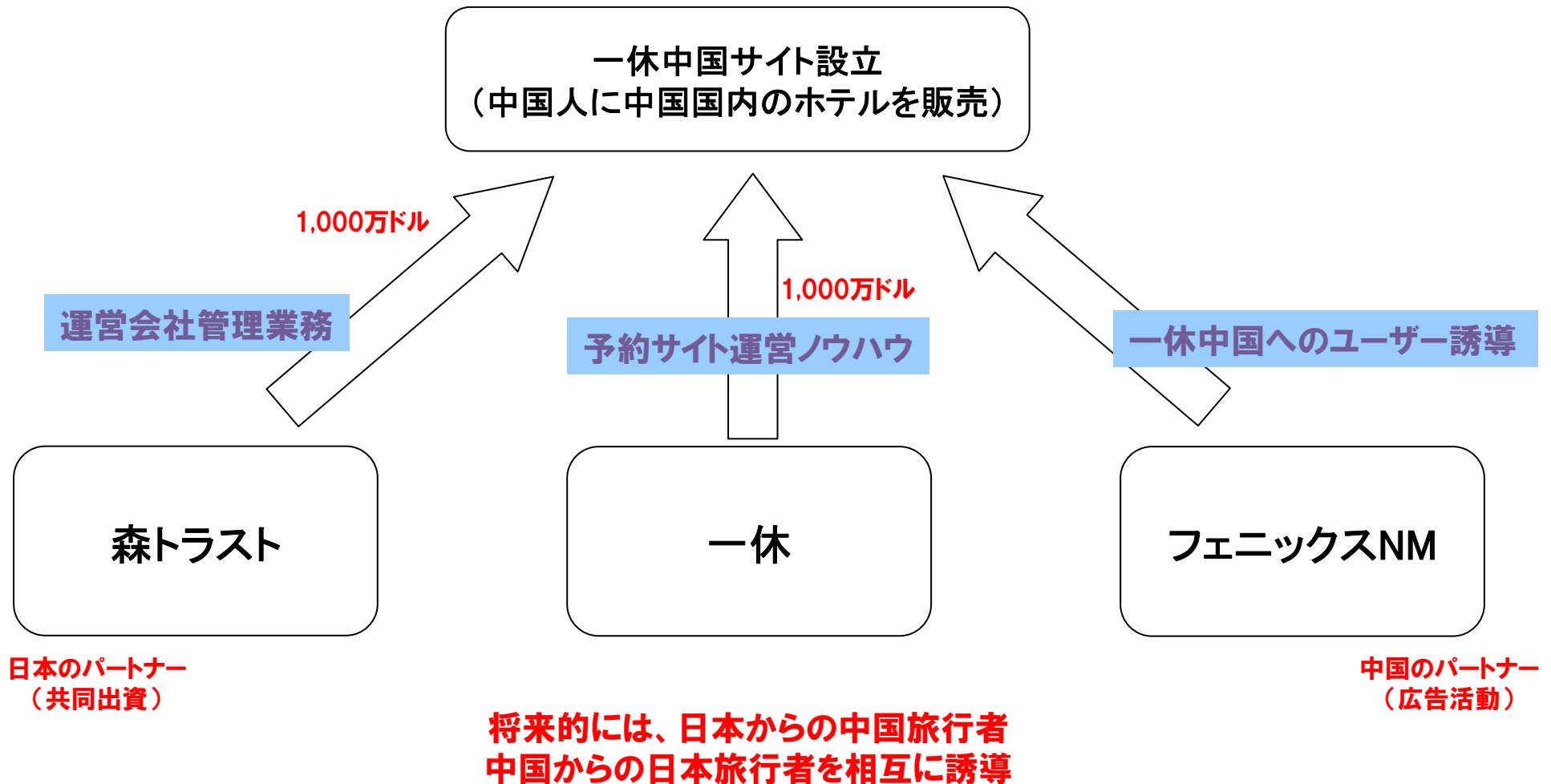
フェニックスニューメディア運営サイト(www.ifeng.com)

- 月間2.2億人の来訪者
(2011年3月・情報元:iResearch社)
- 1日平均3.1億ページビュー(インターネット)
1日平均0.8億ページビュー(モバイル)
(2011年3月・情報元:フェニックスニューメディア)
- CNN、BBCなどTV局が運営するサイトで、
月間ページビュー1位
(2011年3月・情報元:Alexa)
- 中国のウェブサイトで8位
(Google調べ 2010年12月)

※フェニックス・ニューメディアは、2011年4月に米証券取引所に上場申請済み

中国への投資について

今後成長が見込まれる、中国国内インターネットホテル予約市場で、
富裕層向け高級ホテルに特化した「一休中国(仮称)」を立ち上げる



配当

2011年度も2010年度の配当水準を維持

	2010年度末	2011年度末
1株当たり配当予想	1,100円	1,100円

2011年度 予定配当総額 327,489,800円

株主還元の方針

株主の皆様への利益還元は、配当を中心に考えており、配当性向につきましては、中長期的に当期純利益の4割を目処とするのが基本方針であります。

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んので、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4四半期会計期間 説明資料
(2011年1月～2011年3月)

II. 2010年度 通期 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@ikyuu.com

設立： 1998年7月30日
資本金： 888百万円(2011年3月31日現在)
代表取締役： 森 正文
総従業員数： 106名(2011年3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「贈る一休」
「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」
高級ホテル・旅館・レストラン・スパのクーポン販売サイト「一休マーケット」の運営

発行済株式数： 297,718株(2011年3月31日現在)株主数： 12,788人(2011年3月31日現在)

上位株主

(2011年3月31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%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	5,782	1.94%
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）	3,233	1.09%
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
2011年3月	「一休.com」中国語 繁体字サイトを開設
2011年4月	「一休スタンプ」サービス開始
2011年4月	「一休.com ショッピング」をリニューアル「贈る一休」へ
2011年4月	「一休日本自由行」を開設、中国人旅行社向け情報発信を開始

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



The screenshot shows the Ikyu.com homepage with a search bar at the top, navigation tabs for '宿泊予約' (Hotel Booking), '一休Plus+', '温泉・旅館' (Hot Springs/Inns), 'ビジネスホテル' (Business Hotels), '共同購入クーポン' (Group Buy Coupons), 'レストラン' (Restaurants), and '贈る一休' (Gift Ikyu). Below the search bar, there are promotional banners for 'マンダリン オリエンタル 東京' (Mandarin Oriental Tokyo), '一休スタンプ登場' (Ikyu Stamp Launch), 'セントレジス ホテル 大阪' (St. Regis Hotel Osaka), and 'ディズニーに100!' (Disney 100!). A search results section titled 'つぎはどこに泊まりますか?' (Where will you stay next?) features a map of Japan and a list of search results for hotels like 'ヒルトン東京ベイ' (Hilton Tokyo Bay) and 'セントレジスホテル' (St. Regis Hotel). A '一休マーケット' (Ikyu Market) section is also visible at the bottom.

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
(2011年3月末時点 1,289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+ 2011年3月末時点 58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

The screenshot shows the Ikyuu.com Business website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like '宿泊予約' (Hotel Reservation), '一休Plus+', '温泉・旅館' (Hot Springs/Inns), 'ビジネスホテル' (Business Hotel), '共同購入クーポン' (Group Purchase Coupon), 'レストラン' (Restaurant), '贈る一休' (Gift Ikyuu), '国内パックツアー' (Domestic Package Tour), '海外旅行' (Overseas Travel), and 'ギフト券' (Gift Certificate). Below this is a search area with a '検索' (Search) button and a 'この条件で検索' (Search with these conditions) button. The main content area features a 'GOLDEN WEEK' promotion for Golden Week (4/28-5/7) with a 40% discount. There are also sections for 'SCHOOL OF IKYU BUSINESS' and '九州新幹線全線開通!' (九州 Shinkansen Full Line Opening!). At the bottom, there are banners for 'カップルプラン' (Couple Plan) and '大浴場があるホテル' (Hotel with Large Bath). A calendar table shows prices for weekends and holidays.

	金	土	金	土
札幌	4/29	4/30	5/6	5/7
東京	4/29	4/30	5/6	5/7
千葉・横浜	4/29	4/30	5/6	5/7
大阪	4/29	4/30	5/6	5/7
福岡	4/29	4/30	5/6	5/7

一休.com レストラン



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



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



贈る一休(旧一休.com ショッピング)

こころの贅沢を、あのひとに。

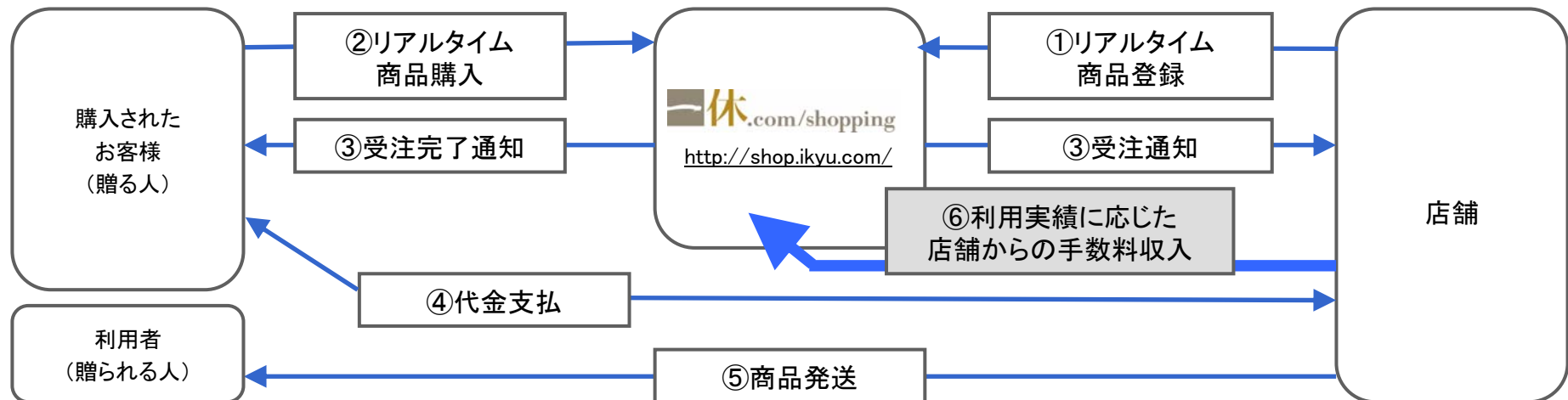
贈る一休

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

一休に掲載されているホテル、旅館、レストラン、スパで使えるギフトチケット、タイアップによる一休オリジナルグッズや、貰った方が自由に選べるカタログギフトなど、特別な日の贈り物から、普段使いのちょっとした贈り物まで、さまざまなシーンでご利用いただけるアイテムを数多く取り揃えています。

The screenshot shows the Ikyuu.com website interface. At the top, there are navigation tabs for '宿泊予約' (Hotel Reservation), '一休Plus+' (Ikyuu Plus), '旅館予約' (Ryokan Reservation), '出張ビジネス' (Business Travel), '共同購入クーポン' (Joint Purchase Coupon), 'レストラン予約' (Restaurant Reservation), and '贈る一休' (Gift Ikyuu). Below this is a search bar and a 'ログイン' (Login) button. The main content area features several promotional banners, including one for '2011.4.1 OPEN' and another for '72時間限定 タイムセール' (72-hour limited time sale). There are also category menus for 'ギフトチケット' (Gift Tickets) and '商品カテゴリ' (Product Categories).

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」

一休マーケット
★今、一番売れているクーポンはこちら 関東・関西
★GWも利用可！丸ビル最上階で話題のイタリアンランチコース 4,500円

☆みんなで得する、クーポン共同購入サイト

全てのクーポン 過去のクーポン ご利用方法 一休マーケットとは？ 宿泊予約 レストラン予約 ビジネスホテル

全てのクーポン

全てのクーポン 東京(関東) 関西(近畿) 名古屋(中部) 新規会員登録 (一休会員の方も別途ご登録が必要です。)

ホテル 旅館 レストラン リラクゼーション

メルマガ会員登録 twitterでフォロー

ホテル
ホテルモントレエーデルホフ札幌 (北海道・北2路西1)
81% OFF
<81% OFF>【ホテルモントレエーデルホフ札幌】土曜もOK！札幌の夜景を堪能。デラックスコーナースイートにステイ。温泉スパ利用券付。通常47,270円⇒8,900円(1泊2名...)

旅館
那須温泉 山荘 (栃木県・那須温泉)
40% OFF
<最大40% OFF>【那須温泉 山荘】休日も利用可！自慢の懐石料理と天然温泉の大露天風呂を堪能。東館和室にご寄付。正規料金最大78,000円⇒46,800円(1泊2名様...)

レストラン
ビーチェ東京 (東京都・汐留・イタリア料理)
37% OFF
<37% OFF>【ビーチェ東京】GWもご利用可！精製パンと共に楽しむ イタリアンランチコース。グラスシャンパン付き！5,250円相当⇒3,300円(1名様)

レストラン
海鮮酒家 海皇 赤坂店 (東京都・赤坂・広域料理)
50% OFF
<50% OFF>【海鮮酒家 海皇 赤坂店】金・土・祝日利用限定！フカヒシ料理3種類に刺、毛蟹、伊勢海老まで！海鮮たっぷり豪華フルコース！正規料金16,000円⇒8,000円...

レストラン
リーガロイヤルホテル(レストラン) (大阪・中之島・フレンチ)
50% OFF
好評発売につき、緊急追加販売決定！<50% OFF>【フッフェレストラン/リーガロイヤルホテル内】1月～金曜限定。ローストビーフを堪能！ディナーブッフェ。リードリンク付...

レストラン
リーガロイヤルホテル東京 コーヒーハウス コルベージュ (東京都・京都駅前)
46% OFF
<46% OFF>【コルベージュ/リーガロイヤルホテル京都内】ホテルならではの料理が楽しめるディナー。バイキングが約70種！★リードリンク付！6,500円相当⇒3,500円(1...)

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

2010年10月18日スタート！

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、名古屋など順次エリアを拡大しています。


●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。

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。