

# 株式会社 一休

東証一部 (2450)

## 2011年度第1四半期決算

(2011年4月～2011年6月)

## 決算説明資料

2011年7月28日



# I. 2011年度 第1四半期会計期間 説明資料 (2011年4月～2011年6月)

II. 業績予想・今後の取り組み

III. 参考資料

## 四半期ベースでの営業収益は前年同期比10.6%増を確保

営業収益 683百万円 (前年同期比 +65百万円 +10.6%)

営業利益 60百万円 (前年同期比 △71百万円 △54.0%)

営業収益推移	2011.1Q		
	+10.6%		
(対前年同期比)	2011.4月	2011.5月	2011.6月
	△0.6%	+17.2%	+13.2%

■GWのホテル・旅館の空室が多く、在庫の確保が出来ため直近の予約の取り込みが出来た

■サイトアクセス数が増加する中、6月はタイムセール等の販促を効果的に生かし営業収益を伸ばした

■一休マーケット、一休.comレストラン・ECも収益増に貢献。サイト運営手数料に占める割合14%(前年同期7.9%)

## ポイント関連費用増加により、営業費用は前年同期比28.2%増

営業費用推移	2011.1Q
(対前年同期比)	+137百万円(+28.2%)

■ロイヤリティプログラム強化に伴い、ポイント・スタンプ費用が前年同期比+85百万円増加

■訪日中国人向けサイト「一休自由行」の立ち上げに伴う費用19百万円計上

## 2011年度 第1四半期会計期間 サマリー2

### ■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2010年度 2010年4月～2010年6月	2011年度 2011年4月～2011年6月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	6,579	6,843	+ 263	+ 4.0%
取扱室数 (千室数)	293	327	+ 33	+ 11.3%
1室当たり平均単価 (円)	22,381	20,915	※△1,466	△6.6%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は393円下落しております。

### ■平均単価の前年同期比(一休.comビジネス除く)

	4月	5月	6月	第1Q
前年同期比増減額	△760円	△331円	△387円	△393円
前年同期比増減率	△3.5%	△1.3%	△1.8%	△1.7%

■震災後の4月は、ホテルの稼働率が下がり単価が前年同月比で大幅に下落

# 2011年度 第1四半期損益計算書

## ポイント関連費用の増加により、第1四半期は増収、減益に

(単位:百万円)

	2010年度 1Q (10.4-10.6)	2011年度		
		1Q (11.4-11.6)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>618</b>	<b>683</b>	<b>+ 65</b>	<b>+ 10.6%</b>
サイト運営手数料	590	667	+ 77	+ 13.1%
(一休.com)	543	574	+ 30	+ 5.6%
(一休.com レストラン・EC)	46	61	+ 15	+ 33.6%
その他(一休マーケット等)	0	31	+ 31	-
広告収入等	28	16	- 11	- 41.0%
<b>営業費用</b>	<b>485</b>	<b>622</b>	<b>+ 137</b>	<b>+ 28.2%</b>
人件費	200	238	+ 37	+ 18.7%
広告宣伝費	61	69	+ 7	+ 12.8%
システム関連費 ※1	108	66	- 42	- 39.1%
ポイント・スタンプ費用	10	96	+ 85	+ 780.8%
その他	104	152	+ 48	+ 46.9%
<b>営業利益</b>	<b>132</b>	<b>60</b>	<b>- 71</b>	<b>- 54.0%</b>
営業利益率	21.4%	8.9%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>140</b>	<b>75</b>	<b>- 65</b>	<b>- 46.3%</b>
税引前利益	131	75	- 55	- 42.5%
<b>四半期純利益</b>	<b>75</b>	<b>42</b>	<b>- 33</b>	<b>- 44.1%</b>

ロイヤリティプログラム強化による  
ポイント関連費用が  
82百万円増加

「一休自由行」  
(中国人旅行者向け情報サイト)  
立ち上げ費用 19百万円等

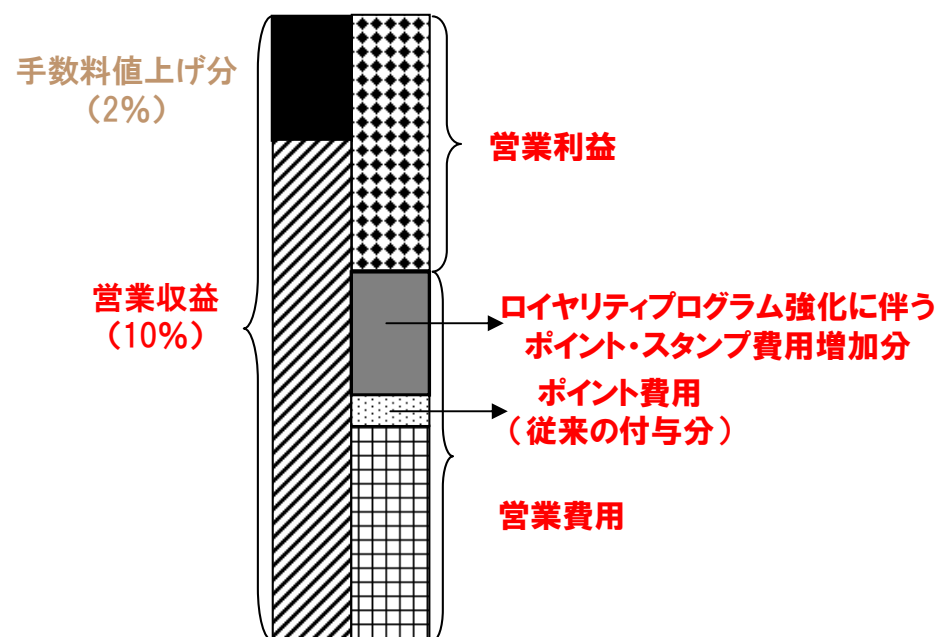
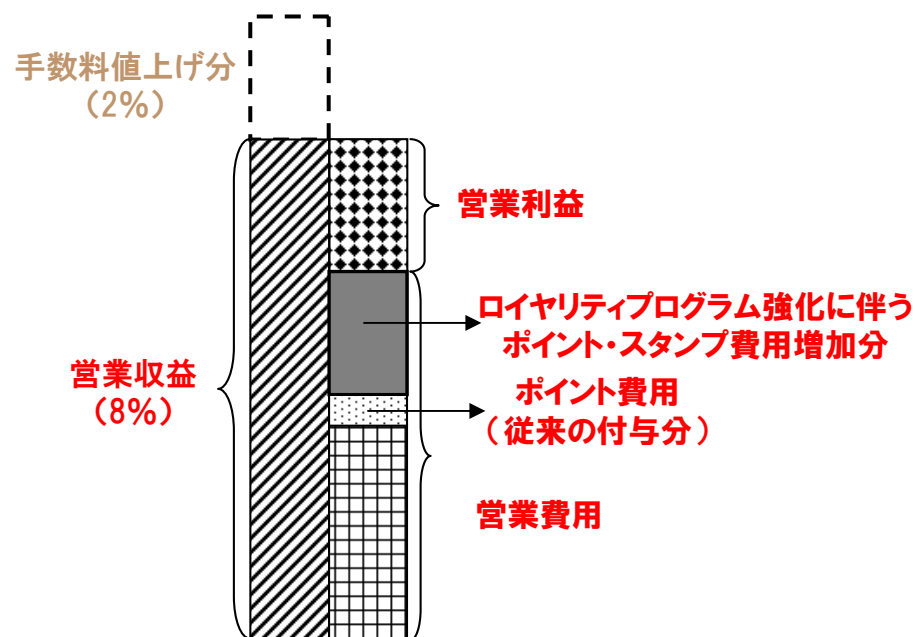
一休.comの手数料値上げを  
10月～ に延期したため  
ポイント関連費用増加だけが先行

※1 減価償却費含む

# 手数料率変更延期に伴う影響

2011年4月～9月

2011年10月以降



手数料変更(8%→10%)を10月スタートに延期  
 一方ロイヤリティプログラム強化は4月からスタート  
 これによる増加分は82百万円

10月以降、ポイント・スタンプ費用は  
 手数料値上げ分でまかなう

# ロイヤリティプログラムの強化



一休会員制プログラム「FAN」を4月よりスタート  
一休ポイントの付与率アップ&一休スタンプの付与を開始

## 一休ポイント



宿泊予約・利用で現地決済1%・  
事前カード決済2% 一休ポイントがたまります。  
さらに、特典プランでは最大20%還元も！その他、キャンペーンでも一休ポイントがたまります。



1ポイント=1円で宿泊予約の「事前カード決済」で  
ポイントの利用ができるほか、ポイント交換サービスで  
航空マイレージや他社ポイント/ギフト券に交換も予定しています。  
※2011年秋頃予定



ポイントの通帳機能へGO!



宿泊予約で1%(現地決済)  
事前カード決済なら2%のポイントが付与

次回宿泊予約時に事前カード決済時に  
1ポイント=1円で使用可能

## 一休スタンプ



宿泊・レストラン予約や口コミ投稿などで  
スタンプを付与  
(スタンプ数はサービスごとに異なります。)

貯めた数に応じて、一休ポイントや、  
JALマイレージなどと交換可能  
(例:10スタンプで1,000一休ポイントと交換)

# 2011年度第1四半期末 貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

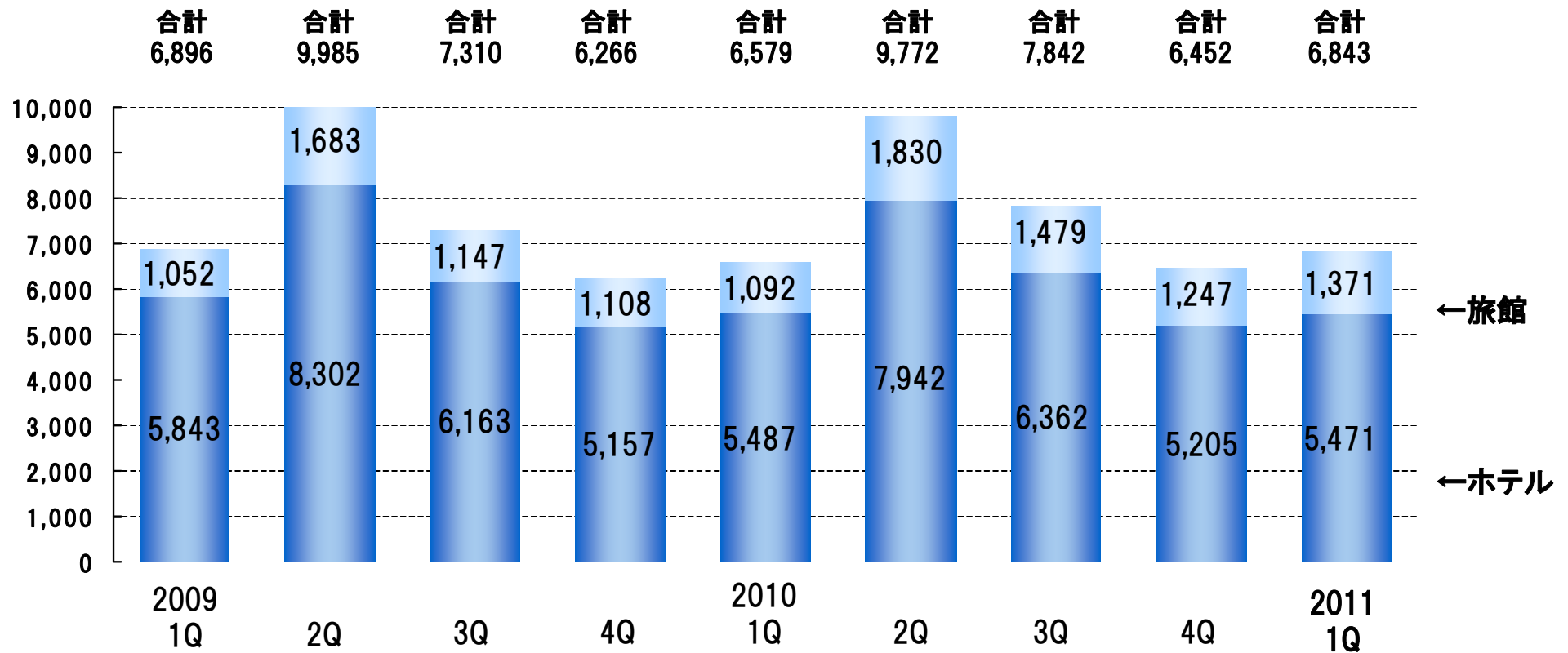
(資産の部)	2010年6月末		2011年6月末		増減額	増減率
流動資産	4,087	71.2%	4,058	66.2%	- 28	- 0.7%
現金及び預金	3,535		3,354		- 181	- 5.1%
売掛金	314		343		+ 29	+ 9.5%
その他	237		360		+ 122	+ 51.7%
固定資産	1,655	28.8%	2,072	33.8%	+ 417	+ 25.2%
有形固定資産	58		71		+ 12	+ 21.9%
無形固定資産	575		452		- 122	- 21.3%
投資その他の資産	1,021		1,548		+ 527	+ 51.6%
資産合計	5,742	100.0%	6,131	100.0%	+ 388	+ 6.8%
(負債の部)						
流動負債	915	15.9%	1,393	22.6%	+ 421	+ 51.1%
未払金	577		740		+ 162	+ 28.2%
未払法人税	41		90		+ 49	+ 119.7%
ポイント・スタンプ引当金	61		170		+ 108	+ 177.9%
その他	235		381		+ 146	+ 62.5%
固定負債	42	0.7%	52	0.9%	+ 9	+ 21.5%
負債合計	958	16.7%	1,435	23.4%	+ 477	+ 49.8%
(純資産の部)						
純資産合計	4,784	83.3%	4,695	76.6%	- 88	- 1.9%
負債純資産合計	5,742	100.0%	6,131	100.0%	+ 388	+ 6.8%

このうち、1,003百万円を社債で運用しております。



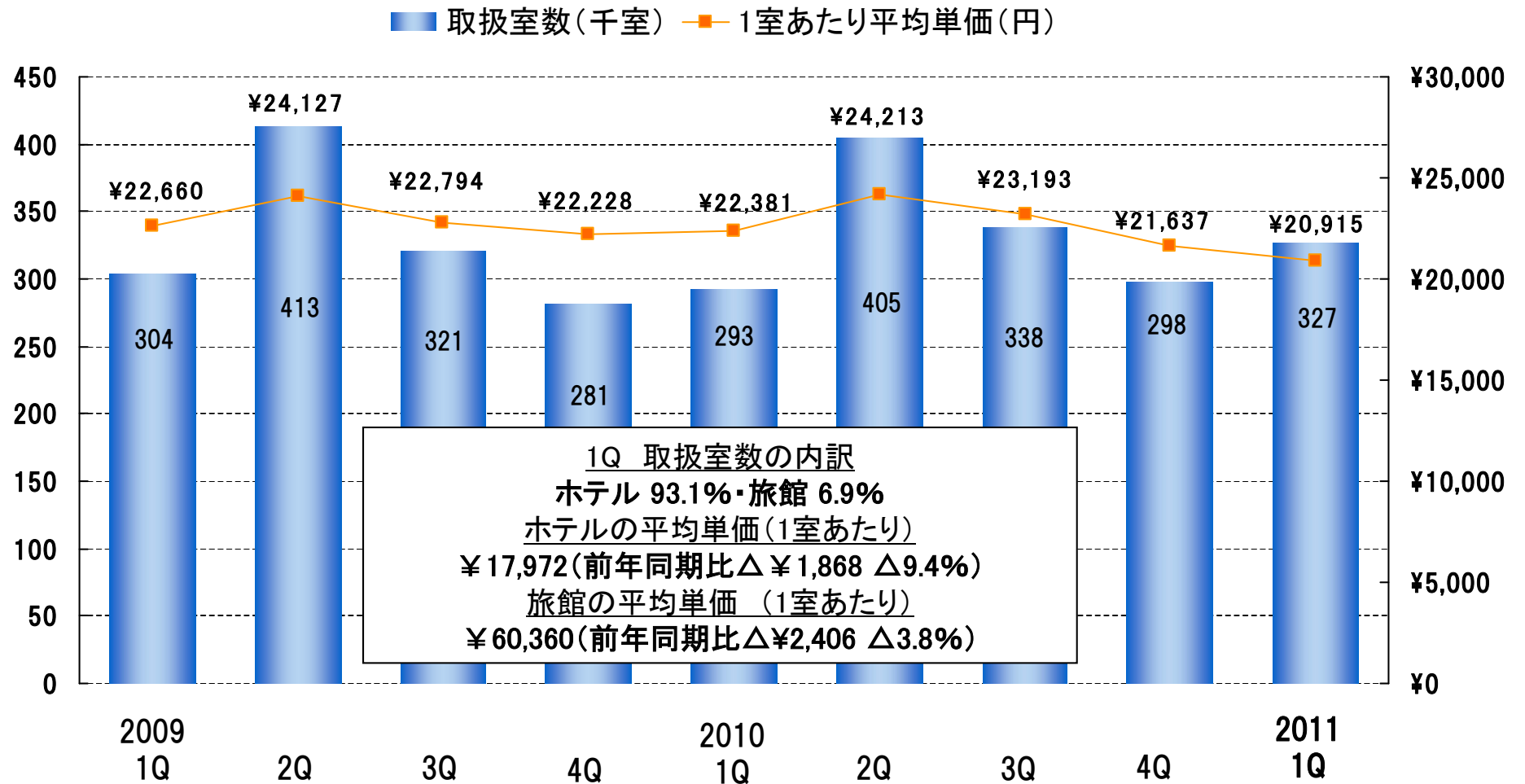
# 一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込



4月の落ち込みもあったが、第1四半期合計で前年同期を上回る

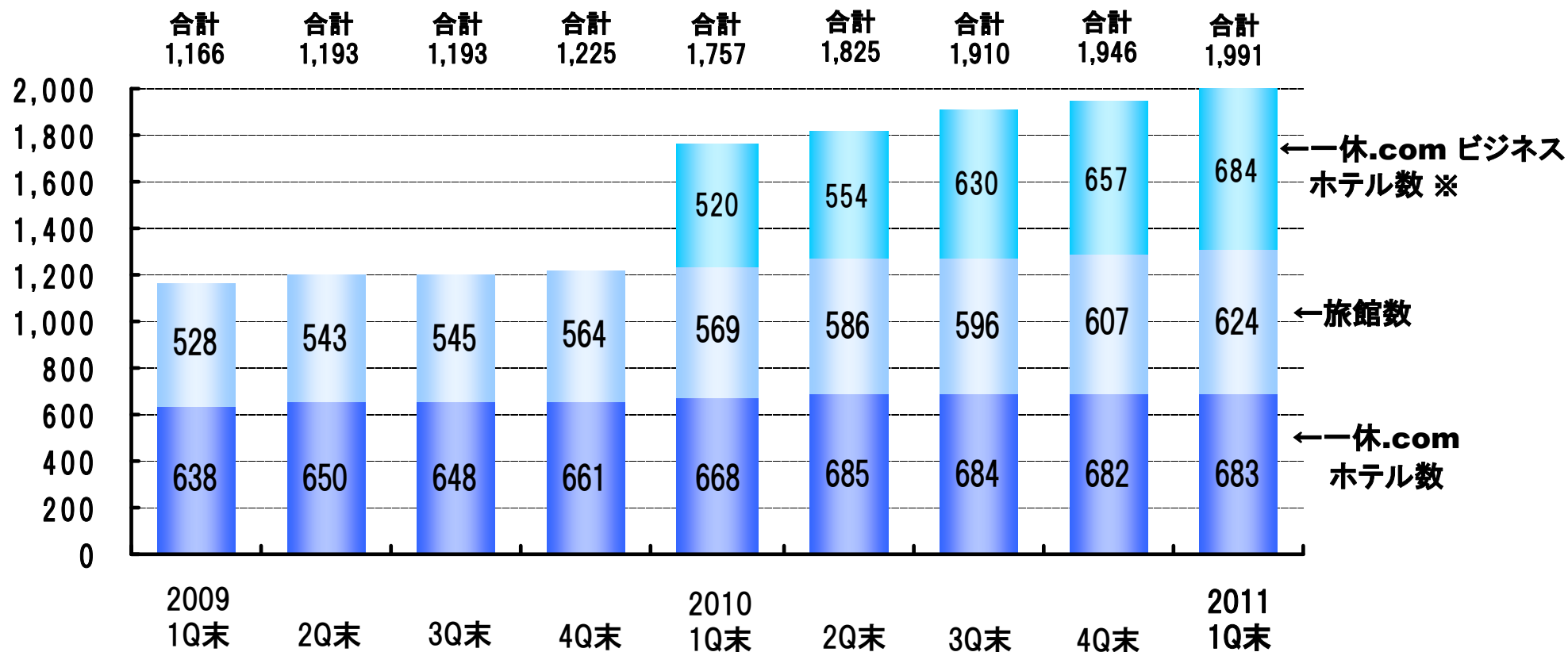
# 一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)



# 一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

2010年度末比+45

施設数(軒)

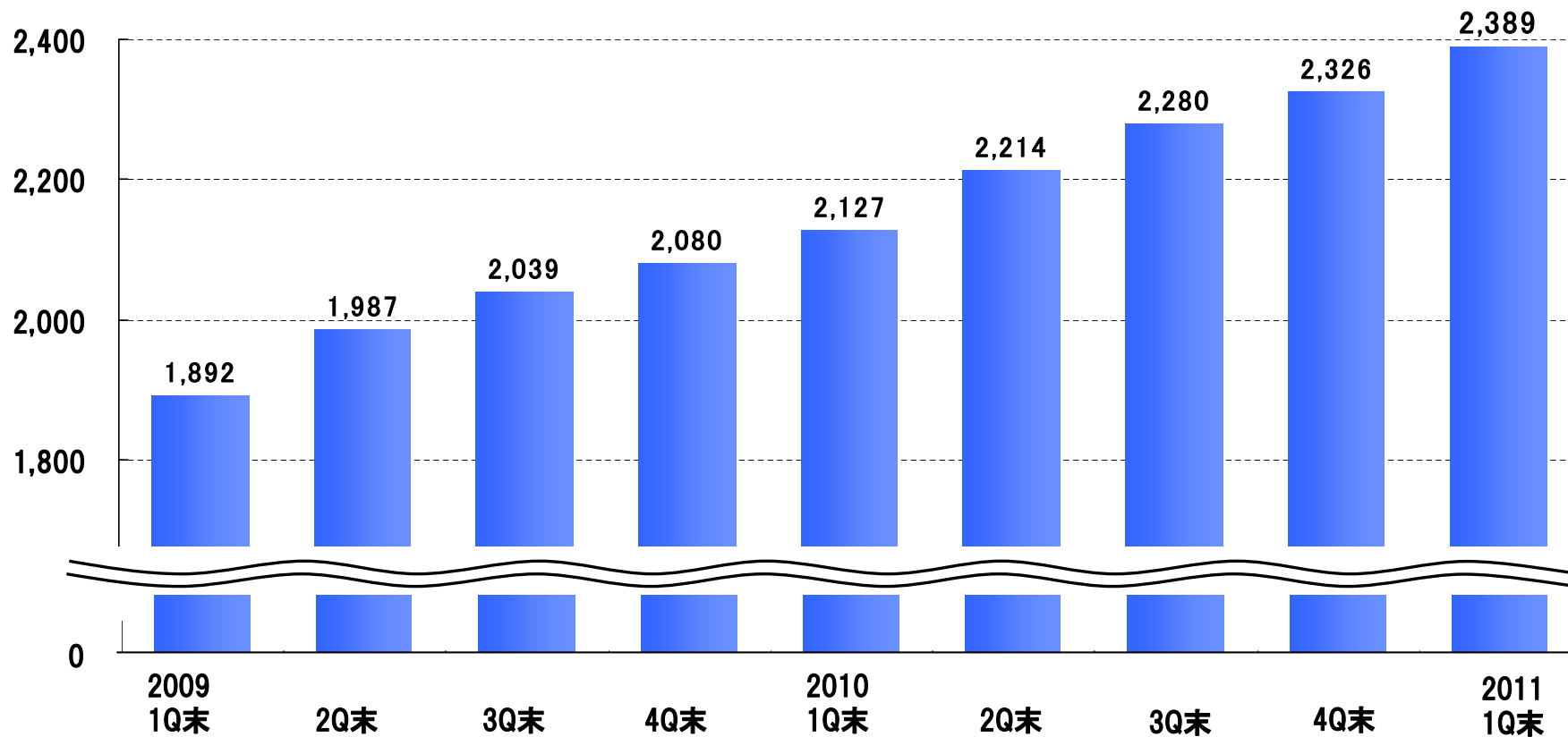


2010年第1四半期末比で、ビジネスホテルを中心に234施設増加

※2010年4月15日 一休.com ビジネス開始

## 会員数推移(年度毎)

会員数(千人)

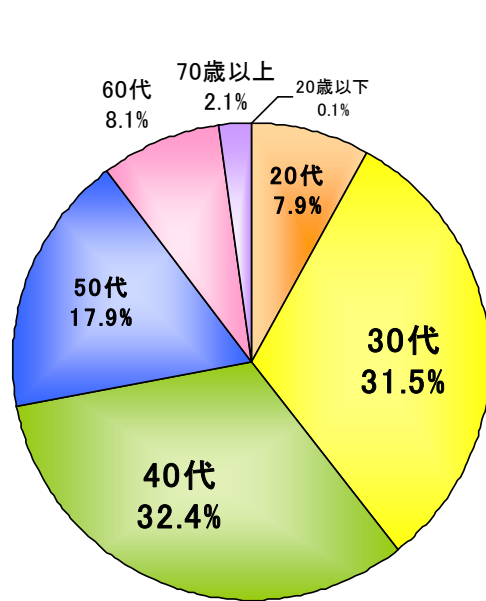


注記)会員は5つのサイト(ホテル・旅館宿泊予約の【一休.com】とレストラン予約の【一休.comレストラン】、こだわりの逸品や高級な商品が購入できる【贈る一休】、宿泊特化型ホテルの専門予約サイト【一休.com ビジネス】、ホテルや旅館の宿泊権利をオークションする【一休オークション】)を同じID、パスワードでご利用いただけます。

# 会員属性

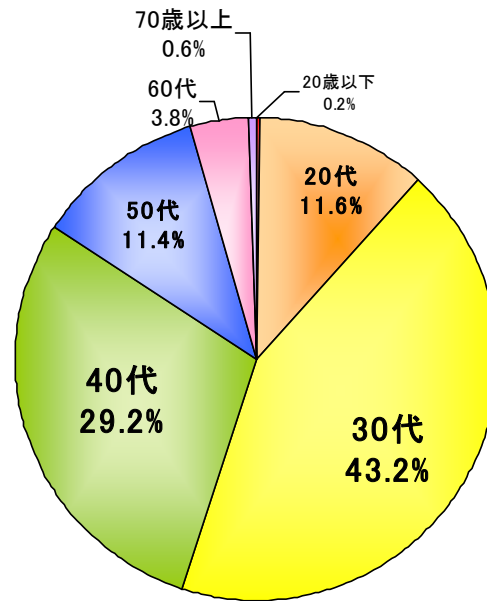
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男44歳 女40歳



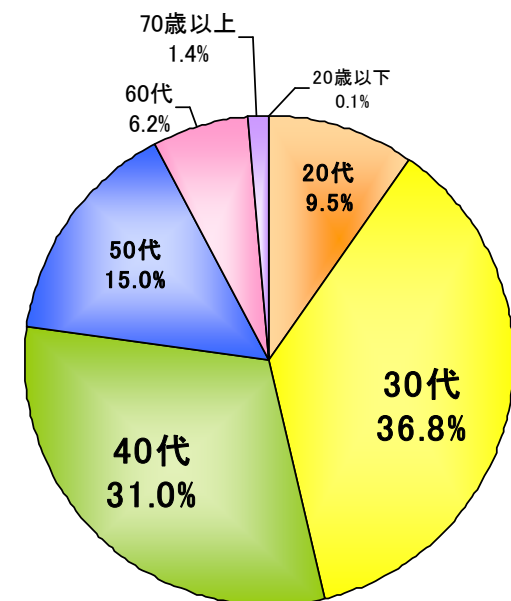
約133万人

男性



約105万人

女性



約238万人

全体

2011年6月30日時点

I. 2011年度 第1四半期会計期間 説明資料  
(2011年4月～2011年6月)

**II. 業績予想・今後の取り組み**

III. 参考資料

## 2011年度 業績予想(上期)

### 2011年度 上期業績予想を上方修正 対前期增收増益計画へ

(単位:百万円)

	2010年度 上期実績 (10.4-10.9)	2011年度 上期当初計画 (11.4-11.9)	2011年度上期(修正)				
			見通し (11.4-11.9)	当初計画比 増減額	当初計画 比増減率	前年同期比 増減額	前年同期 比増減率
営業収益	1,526	1,359	1,656	+ 296	+ 21.8%	+ 129	+ 8.5%
営業費用	1,345	1,343	1,413	+ 69	+ 5.1%	+ 67	+ 5.0%
営業利益	181	15	243	+ 227	+ 1,430.6%	+ 62	+ 34.2%
経常利益	196	36	267	+ 231	+ 637.6%	+ 71	+ 36.4%
当期純利益	104	15	153	+ 138	+ 900.3%	+ 48	+ 46.2%

ゴールデンウィークの在庫確保が順調だったため、営業収益増加に貢献

ポイント・スタンプ費用が増加するが広告宣伝費を圧縮するため営業収益の増加が費用の増加を上回り上期増益に

注記)本ページに記載している数値は、2011年7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。

## 2011年度 通期 業績予想

上期は上方修正するも、通期の当初予想の見直しは実施せず

(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7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。



# 2011年度 上期 業績予想 売上・費用内訳

## 売上内訳

(単位:百万円)

	2010年度 上期実績 (10.4-10.9)	2011年度 上期当初計画 (11.4-11.9)	見通し (11.4-11.9)	2011年度上期(修正)			
				当初計画比 増減額	当初計画比 増減率	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
(一休.com)	1,352	1,156	1,415	+ 258	+ 22.3%	+ 62	+ 4.6%
(一休.com レストラン・EC)	105	98	123	+ 25	+ 26.0%	+ 18	+ 17.2%
その他(一休マーケット等)	0	65	76	+ 10	+ 16.1%	+ 76	-
サイト運営手数料	1,458	1,321	1,615	+ 294	+ 22.3%	+ 156	+ 10.7%
広告収入など	68	38	41	+ 2	+ 6.4%	- 26	- 39.3%
<b>営業収益合計</b>	<b>1,526</b>	<b>1,359</b>	<b>1,656</b>	<b>+ 296</b>	<b>+ 21.8%</b>	<b>+ 129</b>	<b>+ 8.5%</b>

### 当初計画との比較 (上期・取扱高)

#### 宿泊予約「一休.com」

※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額: **138億円**→**169億円**  
(+22.1%)

取扱室数: **65万室**→**75万室**  
(+15.5%)

平均単価: **¥21,285**→**¥22,507**  
(+5.7%)

想定

### 前年同期との比較 (上期・営業費用)

#### 広告宣伝費(△266百万円)

…前年同期は、CMなどの10周年  
キャンペーン費用320百万円を計上

#### ポイント・スタンプ引当金(+247百万円)

…今期ロイヤリティプログラム強化に  
より新たに計上

## 費用内訳

(単位:百万円)

	2010年度 上期実績 (10.4-10.9)	2011年度 上期当初計画 (11.4-11.9)	見通し (11.4-11.9)	2011年度上期(修正)			
				当初計画比 増減額	当初計画比 増減率	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
人件費	411	506	496	- 9	- 2.0%	+ 84	+ 20.5%
広告宣伝費	497	242	231	- 11	- 4.7%	- 266	- 53.5%
システム関連費	189	127	125	- 1	- 1.4%	- 63	- 33.6%
ポイント・スタンプ費用	27	188	275	+ 87	+ 46.6%	+ 247	+ 890%
その他	219	279	284	+ 4	+ 1.7%	+ 65	+ 29.7%
<b>営業費用合計</b>	<b>1,345</b>	<b>1,343</b>	<b>1,413</b>	<b>+ 69</b>	<b>+ 5.1%</b>	<b>+ 67</b>	<b>+ 5.0%</b>

注記)本ページに記載している数値は、2011年7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。

# サービス間でのクロスセル

## 複数サービスで同じテーマに沿った販促活動を行いクロスセルを促す

毎週、一日ごとにタイムセールが始まります！  
今年の夏はサマ割に決まり！  
お見逃しなく！

ホテル・旅館 レストラン ビジネスホテル マーケット

**旅館7Daysや最大60%OFF!**  
一休スタンプキャンペーンも  
各サイトでお得なプラン販売中!

6週連続! 夏の日の2011!  
**72時間タイムセール**

7&8月 激アツ! スケジュール

日	月	火	水	木	金	土
10	11	12	13	14	15	16
	断念終了 人気のリゾート! ご予約ありがとうございました!	断念終了 お洒落なランチ ご予約ありがとうございました!	ビジネス 販売中 人気! 大阪/京都編 7/16 12:00まで ザ・リッツ・カールトン東京 ご予約ありがとうございました!	マーケット 販売中 BIGなクーポン#2 7/17 12:00まで	旅館 7Days #2 7/22 12:00まで	
17	18	19	20	21	22	23
	ホテル・旅館 72時間 人気の旅館! 7/21 12:00まで	レストラン 72時間 夏はフリードリンク 7/22 12:00まで	ビジネス 72時間 オールスター! #1 7/23 12:00まで	マーケット 72時間 BIGなクーポン#3 7/24 12:00まで	旅館 7Days #3 7/29 12:00まで	
24	25	26	27	28	29	30
	ホテル・旅館 72時間 クラブフロア&スイート 7/28 12:00まで	レストラン 72時間 ブッフェでがっつり 7/29 12:00まで	ビジネス 72時間 カップルプラン 7/30 12:00まで	マーケット 72時間 BIGなクーポン#4 7/31 12:00まで	旅館 7Days #4 8/5 12:00まで	
31	1	2	3	4	5	6
	ホテル・旅館 72時間 オールスターズ! 8/4 12:00まで	レストラン 72時間 50% OFF! 8/5 12:00まで	ビジネス 72時間 人気! 東京/横浜編 II 8/6 12:00まで	マーケット 72時間 BIGなクーポン#5 8/7 12:00まで	旅館 7Days #5 8/12 12:00まで	
7	8	9	10	11	12	13
	ホテル・旅館 72時間 King for You 8/11 12:00まで	レストラン 72時間 午後デザート 8/12 12:00まで	ビジネス 72時間 オールスター! #2 8/13 12:00まで	マーケット 72時間 BIGなクーポン#6 8/14 12:00まで	旅館 7Days #6 8/19 12:00まで	

曜日ごとに宿泊・レストラン・マーケットの  
タイムセールをスタートするサマ割タイムセール企画

**夏の特集** 一休会員制サービス [fan] 一休スタンプキャンペーン! 一休ポイントも貯めよう!  
特集『旅館7Daysタイムセール』『夏の最大60%OFF』 などなど

一休スタンプ ニュース  
一休スタンプ とは  
一休ポイント とは  
7日間限定 タイムセール  
旅館 7 days

夏の最大60%OFF  
サマープラン特集  
プールプラン 特集  
花火特集  
京都川床特集

まーじ滝喉 沖縄特集  
ディズニーに GO!  
ユニバーサル・スタジオ・ジャパンへの旅  
ハウステンボス  
完売特典付プラン  
完売したら 無料特典  
【カントク】

クラブフロア  
一休.comレストラン 5周年特別企画  
一休.comレストラン テラス席のある レストラン  
一休.comレストラン 3,500円以下の 豪華ランチ!  
一休.comレストラン ブッフェ特集

一休.comレストラン 花火鑑賞プラン  
一休.comビジネス 1周年記念特集  
一休.comビジネス レディースプラン  
一休.comビジネス 一休ポイントが たくさん 貯まる  
一休.comビジネス 仙台で待ってます!  
最大20倍プラン 続々増加中!

季節の特集や、一休ポイントがたくさん貯まる特集など  
それぞれのテーマに沿ったサイトごとの特集

## 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. 2011年度 第1四半期会計期間 説明資料  
(2011年4月～2011年6月)

II. 業績予想・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: 〒107-0052 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: 118名(2011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「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



一休.com

ホテル予約や旅館予約・宿泊予約は一休.com

お電話でのご予約はこちら ETC 途中 途中 会員登録 小 中 大

ポイント数の確認 スタンプ数の確認 未宿泊件数の確認 プランを比較する

ログイン 新規会員登録

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 贈る一休 国内パッケージ 海外旅行 ギフト券

26日(金)正午よりスタート シェンクリ・ラホテル東京 (東京駅隣接) **24時間限定** 朝食付 2名で36,960円~

1fian サマーキャンペーン 2011 **月曜日はホテル・旅館!** 火曜日はレストラン 水曜日はビジネスホテル 木曜日はクーポン

旅館 7 days 毎週金曜日から始まる 7日間タイムセール

一休.comレストラン 一休.comビジネス 一休マーケット (共同購入クーポン)

宿泊券など豪華プレゼント パッケージをクリックして申し込むだけ

ザ・リッツ・カールトン 大阪 サマーフェスタ 2011

あつーい夏は 一休限定で! 涼 ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ 最大85%OFF! タイムセール! ノホテル札幌

MY SUMMER THE PENINSULA TOKYO 神戸ポートヒアホテル [一休限定] プール無料 ザ・キャピトルホテル 東京 20,000円均一 予約受付 ~7/25まで MANDARIN ORIENTAL TOKYO マンダリン オリエンタル 東京 PARK HYATT TOKYO

【一休Plus+】グランド ハイアット 東京(六本木ヒルズ) 【注目!】土曜日もお盆もOK! 1・2名ともに30,000円均一! 好評販売中!

つぎはどこに泊まりますか? WHERE IS YOUR NEXT DESTINATION? ホテル予約・旅館予約

キーワード、ホテル・旅館名など 検索

タイムセール 夏休み 連休 総称 均一(THE19)

地域から検索 温泉地の地図から検索

北海道 東北 北関東 北陸 東京 南関東 中国 近畿 箱根・熱海・伊豆 大阪 東

日付・地域からホテル・旅館を検索

チェックイン 2011年07月24日

チェックアウト 2011年07月25日 1泊

大人2名 1室 全部 ホテル 旅館

子供0名 お子様はこーごですか?

福島・郡山・会津・磐梯熱海・いわき 北関東 群馬(高崎・伊香保・四万・水上・草津) 茨城(つくば・水戸・日立) 栃木(那須) 栃木(日光・鬼怒川・宇都宮・佐野) 東京

HOT DEALS

ホテル ラ シェネガ(神奈川県・湯河原) 【夏旅が超得】一休限定でお部屋タイプをアップグレード & 料金は2,000円お得! 朝食付2名で26,000円~(1名あたり13,000円~)

セレスティンホテル(東京・芝公園) 【夏休みがお得】朝食無料特典! さらに未就学のお子様の泊り代は無料+朝食プレゼント! 2名で10,500円~(1名あたり5,250円~)

シェラトンホテル広島(広島駅周辺) 【最大74%OFF!】2011年3月OPEN! JR広島駅隣接! 35平米のデラックスキングが朝食付2名で14,000円~(1名あたり7,000円~)

シェラトン・グランデ・オーシャンリゾート(宮崎・シーガイア) 【夏休み一押しプラン】2名・3名が同料金! リゾート満喫の特典が盛りだくさんの「冒険! スポー」+朝食がついて3名で33,000円~(1名あたり11,000円~)

ホテル阪急インターナショナル(大阪・梅田/茶屋町) 全室26階以上の高層階。【生ビールを片手に】眼下に広がる宝石を散りばめたような雄く夜景をお楽しみいただけます!

**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1,300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6月末時点 1,307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6月末時点 60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



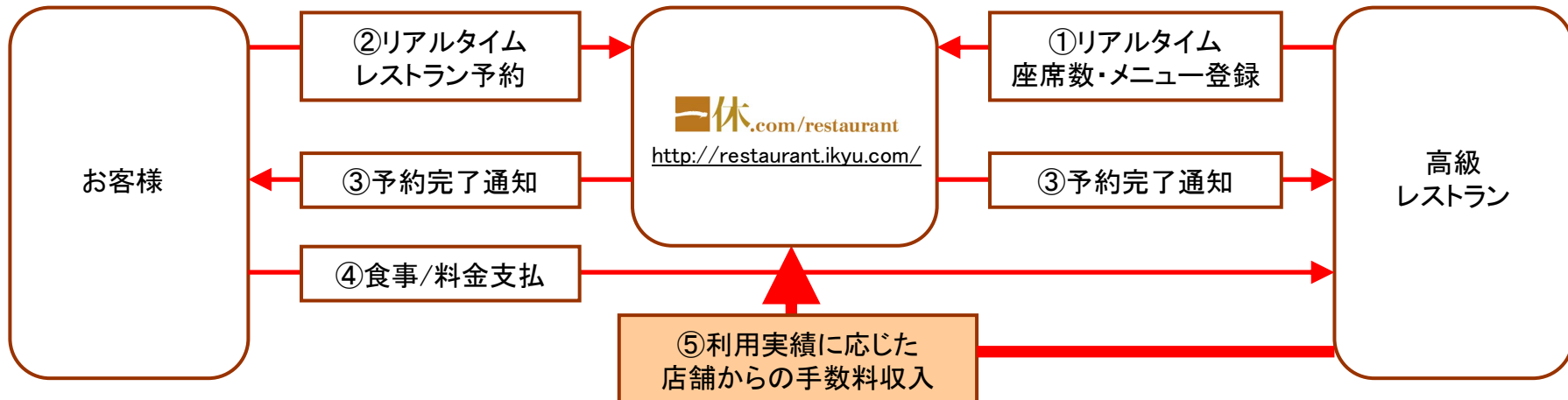
# 一休.com レストラン

**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)／レゼゾン(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

## 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)



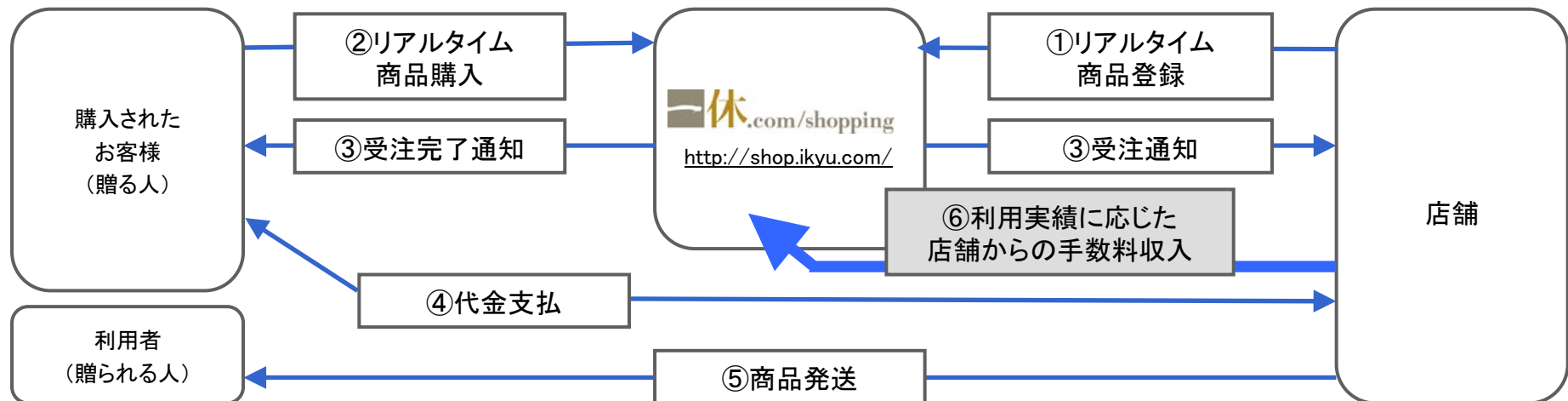
こころの贅沢を、あのひとに。

## 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。

### 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

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/>

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。


The screenshot shows the Ikyu Market website interface. At the top, there are navigation tabs for '全てのクーポン' (All 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, there are filters for '全てのクーポン' (All Coupons), '東京(関東)' (Tokyo/Kanto), '関西(近畿)' (Kansai/Kinki), and '名古屋(中部)' (Nagoya/Chubu). There are also buttons for 'ホテル' (Hotel), '旅館' (Ryokan), 'レストラン' (Restaurant), and 'リラクゼーション' (Relaxation). A prominent banner for 'サマ割' (Summer Sale) is visible, advertising a 6-week continuous 72-hour time sale for the summer of 2011. Below the banner, there are three featured coupon cards:

- ホテル オークラ札幌** (Hotel Okura Sapporo): 88% OFF. Original price 254,100円, sale price 31,500円. Includes breakfast and access to the lounge.
- 南西諸島 小浜島リゾート&スパニラオナイ** (Nanshoshima Oshirima Resort & Spa Niraonai): 55% OFF. Original price 37,800円, sale price 17,000円. Includes a 17-day stay and breakfast.
- ソウテン** (Souten): 50% OFF. Original price 8,000円, sale price 4,000円. Includes a 21-day stay and breakfast.

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。 

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。