

# 株式会社 一休

東証一部 (2450)

## 2011年度第2四半期決算

(2011年7月～2011年9月)

## 決算説明資料

2011年10月27日



# I. 2011年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2011年7月～2011年9月)

II. 2011年度 第2四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想・今後の取り組み

IV. 参考資料

## 2011年度 第2四半期会計期間 サマリー

### 前年同期比営業収益は9.6%増、利益も大幅増加

営業収益	995百万円	(前年同期比	+86百万円	+9.6%)
営業利益	247百万円	(前年同期比	+198百万円	+403.8%)
純利益	58百万円	(前年同期比	+29百万円	+100.3%)

■四半期の宿泊取扱高で、初めて100億円を突破。

■夏のタイムセールが好調、宿泊以外のサービスも収益増に貢献。

■営業利益率24.8%に大幅改善(第1四半期8.9%、前年同期5.4%)

### ■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2010年度 2010年7月～2010年9月	2011年度 2011年7月～2011年9月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	9,772	10,155	+ 382	+ 3.9%
取扱室数 (千室数)	405	429	+ 24	+ 6.1%
1室当たり平均単価 (円)	24,123	23,629	※ - 494	-2.0%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は514円上昇しております。

# 2011年度 第2四半期損益計算書

## ポイント関連費用は増加するも、広告宣伝費の減少により増収・増益

(単位:百万円)

	2010年度 2Q (10.7-10.9)	2011年度		
		2Q (11.7-11.9)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>908</b>	<b>995</b>	<b>+ 86</b>	<b>+ 9.6%</b>
サイト運営手数料	868	966	+ 97	+ 11.2%
(一休.com)	809	856	+ 47	+ 5.9%
(一休.com レストラン・EC)	59	75	+ 15	+ 26.6%
その他(一休マーケット等)	0	34	+ 34	-
広告収入等	40	29	- 10	- 26.4%
<b>営業費用</b>	<b>859</b>	<b>748</b>	<b>- 111</b>	<b>- 13.0%</b>
人件費	210	257	+ 46	+ 22.1%
<b>広告宣伝費</b>	436	<b>138</b>	<b>- 298</b>	<b>- 68.4%</b>
システム関連費 ※1	80	60	- 19	- 24.6%
<b>ポイント・スタンプ費用</b>	16	<b>162</b>	<b>+ 145</b>	<b>+ 861.8%</b>
その他	115	129	+ 14	+ 12.8%
<b>営業利益</b>	<b>49</b>	<b>247</b>	<b>+ 198</b>	<b>+ 403.8%</b>
営業利益率	5.4%	24.8%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>55</b>	<b>255</b>	<b>+ 200</b>	<b>+ 360.5%</b>
特別損失 ※2	0	152	-	-
<b>四半期純利益</b>	<b>29</b>	<b>58</b>	<b>+ 29</b>	<b>+ 100.3%</b>

前年は夏のキャンペーンとして、TV広告を中心とした大掛かりな広告戦略を実施。今期は実施しなかったため、前年同期比大幅減少

ロイヤリティプログラム強化によるポイント・スタンプ費用が145百万円増加

※1 減価償却費含む

※2 中国合弁事業の解消に伴う特別損失等

# サイトのユーザビリティ改善を行いアクセス数・会員数増加

サイトのユーザビリティ改善・他サービスからの流入により、会員増

	2009年度 2Q	2010年度 2Q	2011年度 2Q
会員増加数	9.5万人	8.7万人	8.6万人
累計会員数	198万人	221万人	247万人

テレビCMを行った  
昨年並みの増加数

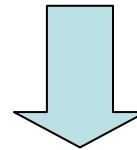
2009年度 テレビ番組で取り上げられたことによる会員増  
2010年度 テレビCM放映等による露出拡大による会員増

テレビ露出による増加

画面遷移数減少、より使いやすいサイトを追求し試行錯誤でサイト改善

多数の改善を実施。サイトアクセス数※は対前年同期比16%増

※一休.com、ビジネス、レストランの2Qのユニークビジター数計



増加したサイト来訪者を囲い込むためロイヤリティプログラム強化

## 中国での合併事業を解消

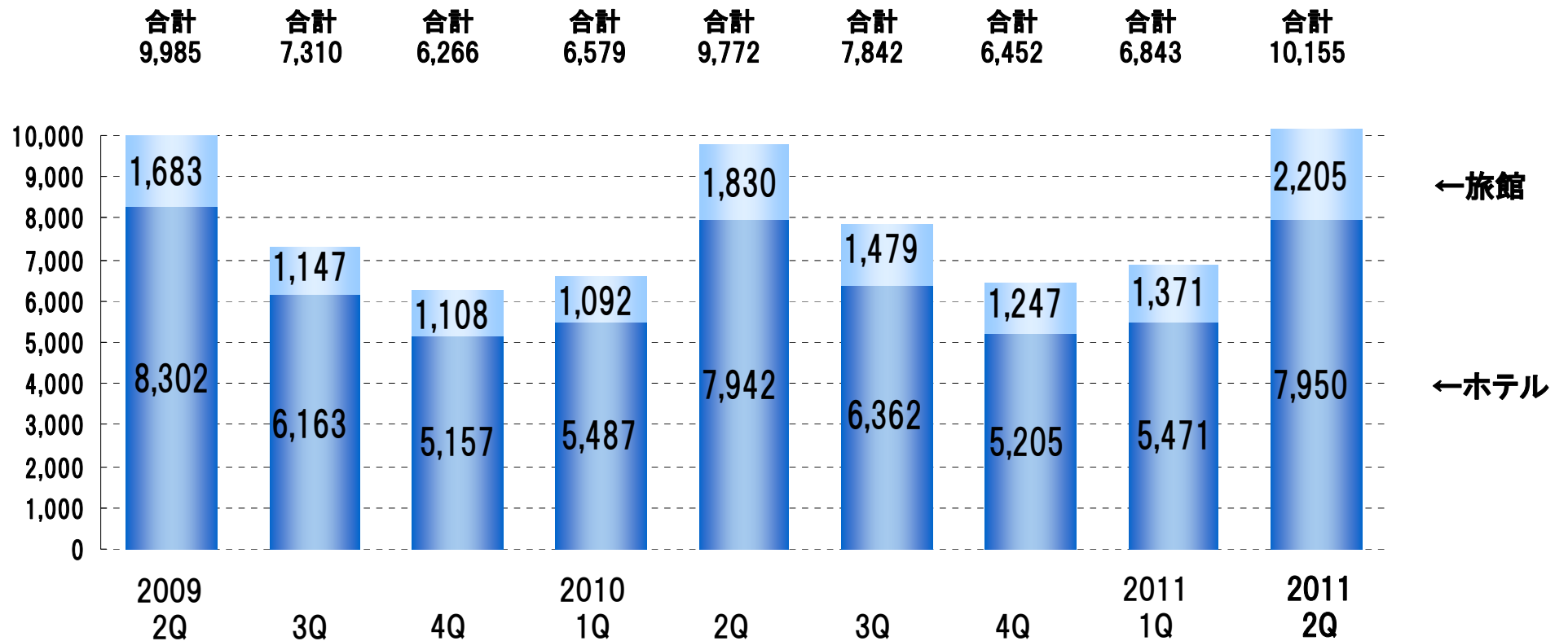
**中国国内でホテル予約サイト運営を森トラスト株式会社と共同で取り組む予定でしたが、合併事業運営が想定以上に困難だったため、当該合併事業を解消いたします。**

**これに伴い、約1.2億円を特別損失として計上することになりました。**

**当社は中国の旅行・宿泊市場は今後も引き続き成長する市場であると認識しており、本件合併解消後も調査研究を行ってまいります。**

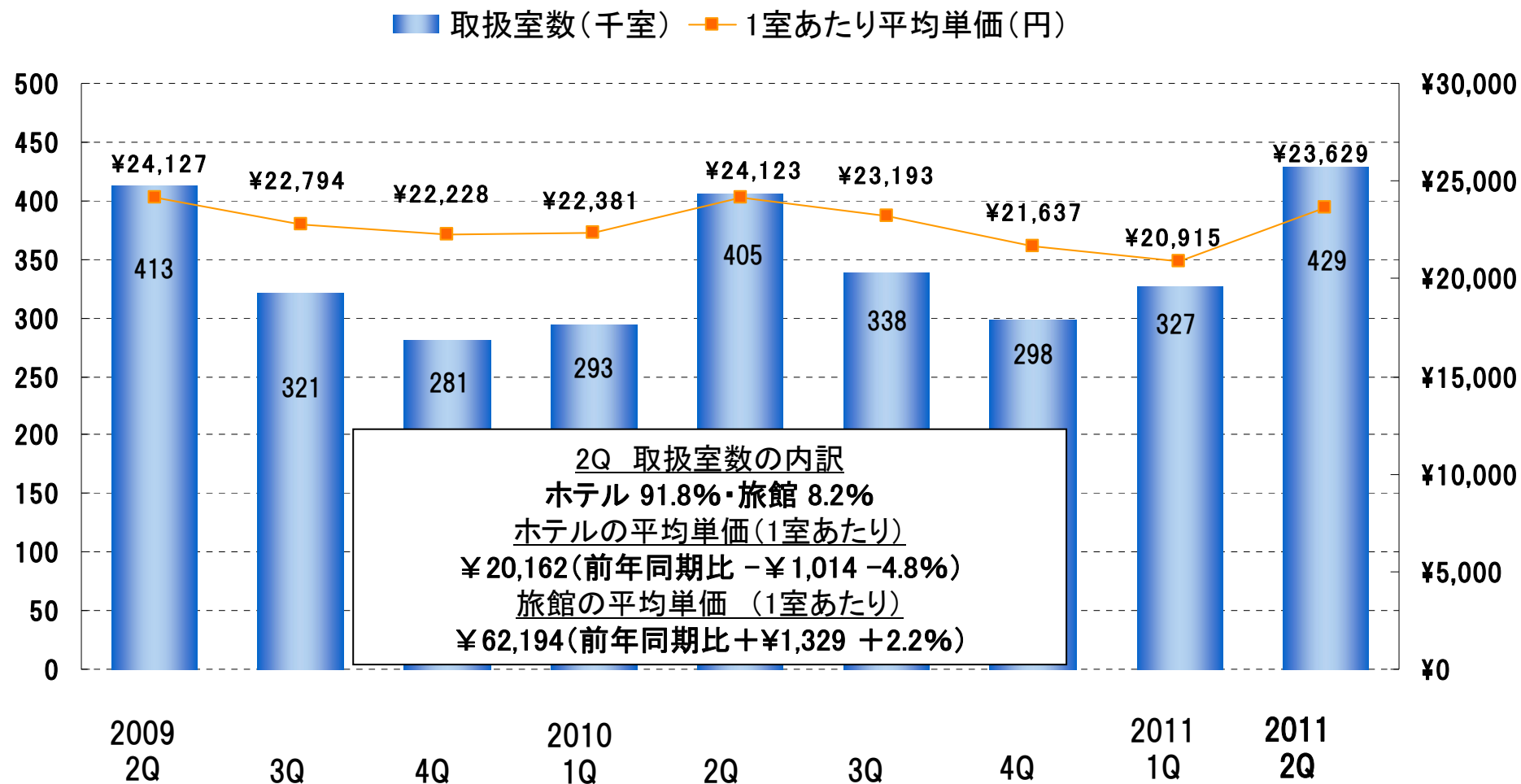
# 一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込み



旅館の取扱高が好調に推移、前年同期比+20%  
 全体では、四半期合計で100億円を突破

# 一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)

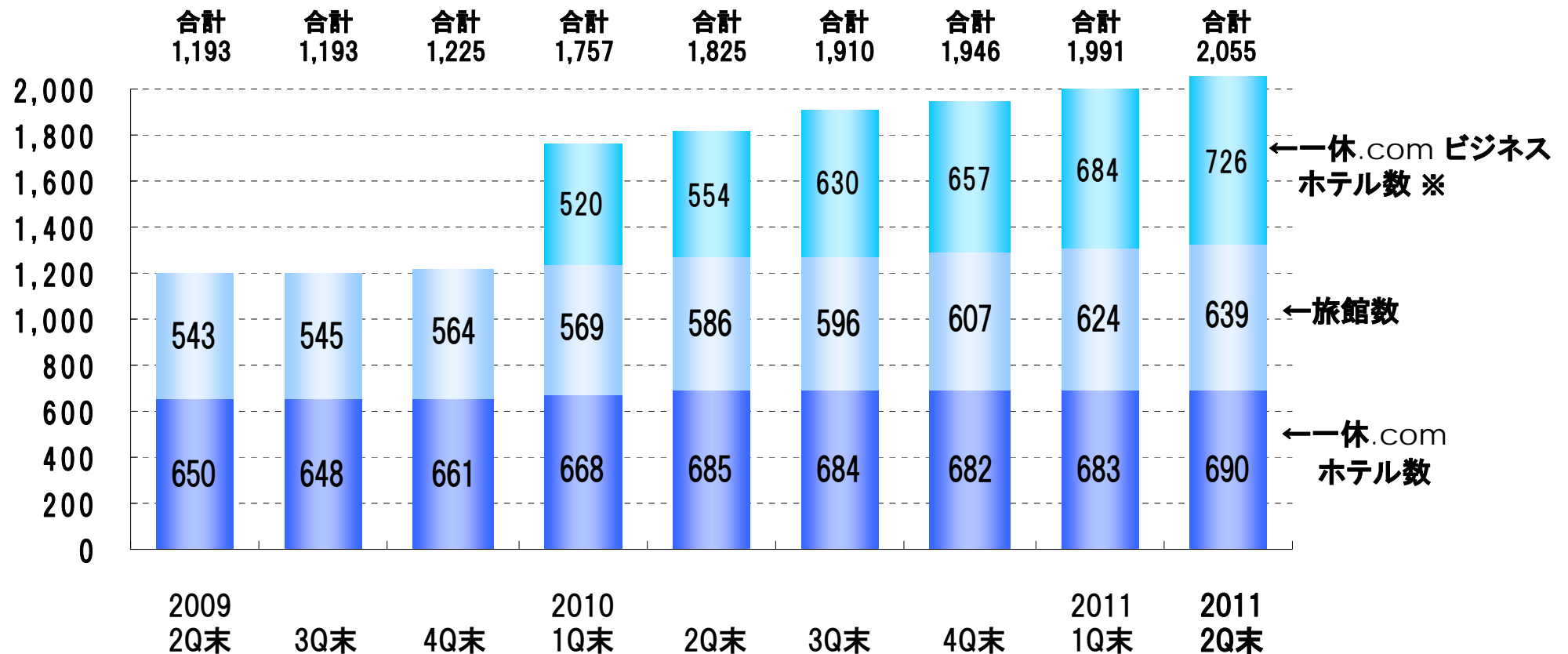




# 一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

2011年度1Q末比+64

施設数(軒)



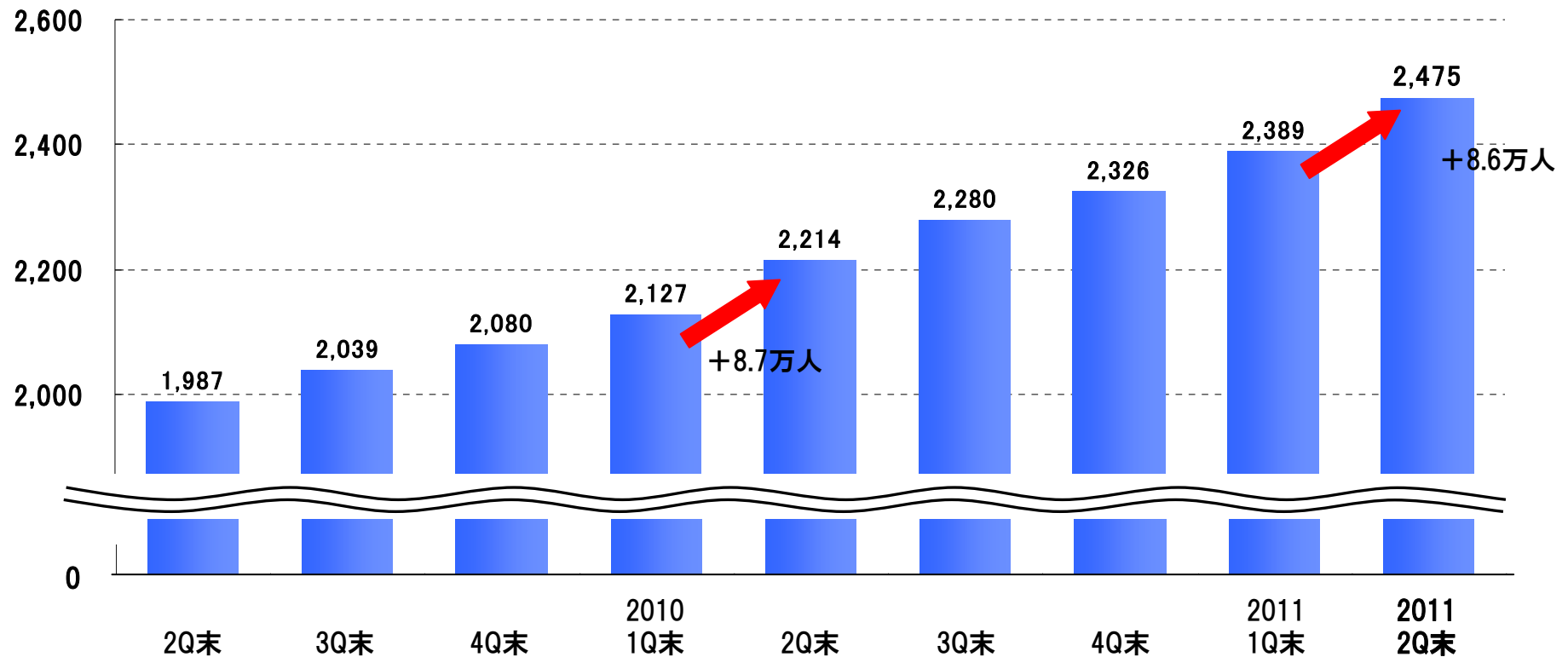
2010年第2四半期末比で、ビジネスホテルを中心に230施設増加し、合計2,000施設超に

※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)

テレビCMを実施した前年並みの会員増加

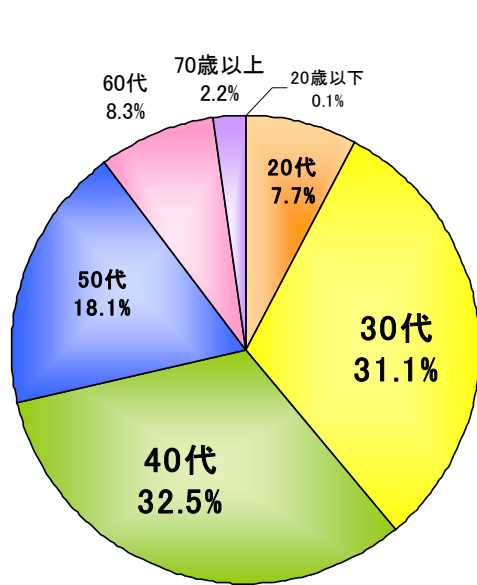


注記)会員は5つのサイト(ホテル・旅館宿泊予約の【一休.com】とレストラン予約の【一休.comレストラン】、こだわりの逸品や高級な商品が購入できる【贈る一休】、宿泊特化型ホテルの専門予約サイト【一休.com ビジネス】、ホテルや旅館の宿泊権利をオークションする【一休オークション】)を同じID、パスワードでご利用いただけます。

# 会員属性

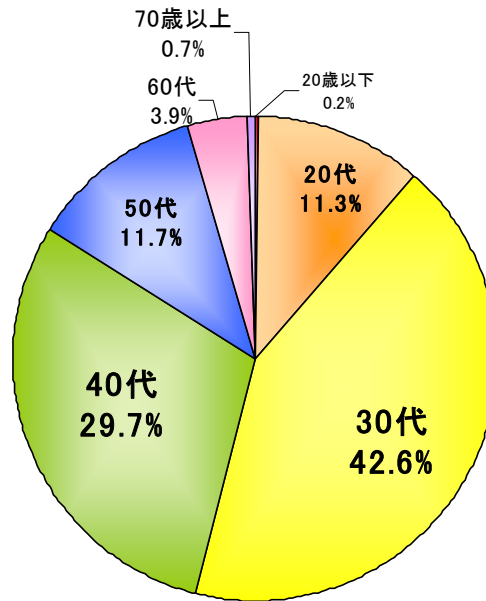
男女比 男性:女性=56:44

平均年齢 : 男44歳 女41歳



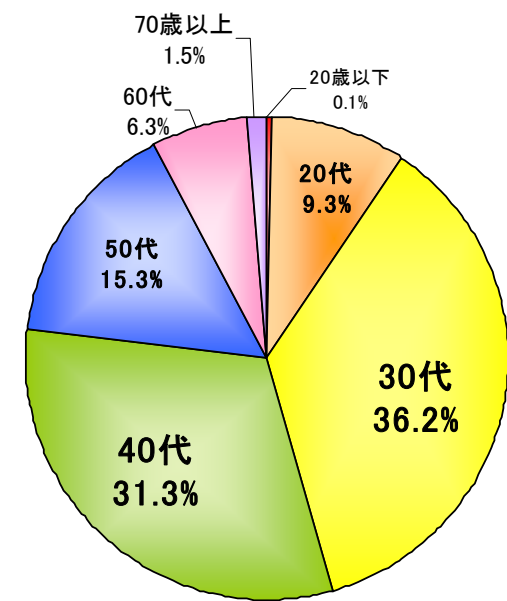
約138万人

男性



約109万人

女性



約247万人

全体

2011年9月30日時点

I. 2011年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2011年7月～2011年9月)

**II. 2011年度 第2四半期累計期間 説明資料**

III. 業績予想・今後の取り組み

IV. 参考資料

## 上期の営業収益は前年同期比10%増を確保

営業収益	1,679百万円	(前年同期比	+152百万円	+10.0%)
営業利益	308百万円	(前年同期比	+126百万円	+69.8%)
純利益	100百万円	(前年同期比	-4百万円	-4.0%)

■夏の取り込みが順調、特に旅館の取扱高が好調に推移した

■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12%(前年同期7.3%)

■中国事業の合併解消による損失等1.5億円を特別損失として計上したため上期純利益は減益となった

### ■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2010年度 2010年4月～2010年9月	2011年度 2011年4月～2011年9月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	16,352	16,998	+ 645	+ 3.9%
取扱室数 (千室数)	699	756	+ 57	+ 8.3%
1室あたり平均単価 (円)	23,390	22,456	- 934	- 4.0%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は105円上昇しております。

上期は2011年7月に当初予想を上方修正済

	上期当初計画 2011年5月発表	上期修正計画 2011年7月発表	当初計画比 増減額	当初計画比 増減率
営業収益	1,359	1,656	+ 296	+ 21.8%
営業費用	1,343	1,413	+ 69	+ 5.1%
営業利益	15	243	+ 227	+ 1,430.6%
経常利益	36	267	+ 231	+ 637.6%
当期純利益	15	153	+ 138	+ 900.3%

■GWの取り込み、夏の最需要期のタイムセール戦略などが好調当初計画を20%上回る見込み

■取扱高増加に伴い、ポイント・スタンプ費用が増加したため営業費用は増加するも、営業収益の増加が上回る

# 2011年度 第2四半期累計期間(2011年4月～2011年9月) 損益計算書

## 震災の影響を考慮し上期は手数料率値上げを据え置くも、増収、経常増益に

(単位:百万円)

	2010年度 上期	2011年度 上期見通し 2011年7月発表	上期実績	2011年度			
				前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	上期見通し比 増減額	上期見通し比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>1,526</b>	<b>1,656</b>	<b>1,679</b>	<b>+ 152</b>	<b>+ 10.0%</b>	<b>+ 22</b>	<b>+ 1.4%</b>
サイト運営手数料	1,458	1,615	1,633	+ 174	+ 12.0%	+ 17	+ 1.1%
(一休.com)	1,352	1,415	1,430	+ 77	+ 5.8%	+ 15	+ 1.1%
(一休.com レストラン・EC)	105	123	137	+ 31	+ 29.7%	+ 13	+ 10.6%
その他(一休マーケット等)	0	76	65	+ 65	-	- 10	- 14.3%
広告収入等	68	41	46	- 22	- 32.4%	+ 4	+ 11.3%
<b>営業費用</b>	<b>1,345</b>	<b>1,413</b>	<b>1,371</b>	<b>+ 25</b>	<b>+ 1.9%</b>	<b>- 41</b>	<b>- 3.0%</b>
人件費	411	496	495	+ 84	+ 20.4%	- 0	- 0.1%
広告宣伝費	497	231	207	- 290	- 58.4%	- 24	- 10.5%
システム関連費 ※1	189	125	126	- 62	- 33.0%	+ 1	+ 1.0%
ポイント・スタンプ費用	27	275	258	+ 231	+ 831.7%	- 16	- 6.1%
その他	219	284	282	+ 63	+ 29.0%	- 1	- 3.0%
<b>営業利益</b>	<b>181</b>	<b>243</b>	<b>308</b>	<b>+ 126</b>	<b>+ 69.8%</b>	<b>+ 64</b>	<b>+ 26.5%</b>
営業利益率	11.9%	14.7%	18.4%	-	-	-	-
<b>経常利益</b>	<b>196</b>	<b>267</b>	<b>331</b>	<b>+ 134</b>	<b>+ 68.6%</b>	<b>+ 63</b>	<b>+ 23.6%</b>
特別損失 ※2	11	-	152	+ 140	-	+ 152	-
<b>税引前利益</b>	<b>185</b>	<b>267</b>	<b>178</b>	<b>- 6</b>	<b>- 3.7%</b>	<b>- 89</b>	<b>- 33.3%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>104</b>	<b>153</b>	<b>100</b>	<b>- 4</b>	<b>- 4.0%</b>	<b>- 52</b>	<b>- 34.4%</b>

※1 減価償却費含む    ※2 中国合併事業の解消に伴う特別損失等

# 2011年度第2四半期末 貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

(資産の部)	2010年9月末		2011年9月末		増減額	増減率
流動資産	4,292	72.1%	3,929	59.0%	- 363	- 8.5%
現金及び預金	3,509		2,952		- 556	- 15.9%
売掛金	475		485		+ 10	+ 2.1%
その他	308		490		+ 182	+ 59.3%
固定資産	1,660	27.9%	2,733	41.0%	+ 1,073	+ 64.6%
有形固定資産	53		70		+ 17	+ 32.1%
無形固定資産	542		421		- 120	- 22.2%
投資その他の資産	1,064		2,240		+ 1,176	+ 110.5%
資産合計	5,953	100.0%	6,662	100.0%	+ 709	+ 11.9%
(負債の部)						
流動負債	1,077	18.1%	1,853	27.8%	+ 776	+ 72.0%
未払金	715		925		+ 209	+ 29.3%
未払法人税	107		256		+ 149	+ 139.3%
ポイント・スタンプ引当金	72		293		+ 221	+ 305.4%
その他	182		377		+ 195	+ 107.6%
固定負債	45	0.8%	52	0.8%	+ 6	+ 15.3%
負債合計	1,122	18.8%	1,905	28.6%	+ 782	+ 69.7%
(純資産の部)						
純資産合計	4,830	81.1%	4,756	71.4%	- 73	- 1.5%
負債純資産合計	5,953	100.0%	6,662	100.0%	+ 709	+ 11.9%

このうち、980百万円を  
社債で運用しております。



# 2011年度 第2四半期累計期間(2011年4月～2011年9月)キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2010年4月～9月	2011年4～9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	256	726
投資活動によるキャッシュ・フロー	106	△ 767
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 323	△ 325
現金および現金同等物の期首残高	2,968	2,831
現金および現金同等物の9月末残高	3,009	2,465 ※
設備投資	△ 113	△ 17
減価償却費	78	80

## ■投資活動によるキャッシュ・フロー 主な要因

(+)有価証券の売却0.6億円 (-)システム等設備投資0.2億円 (-)MT Ikyu Inc. 社の株式取得8億円

## ■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2,465百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債980百万円を加えた3,945百万円を実質上の資金残高と認識しております。

I. 2011年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2011年7月～2011年9月)

II. 2011年度 第2四半期累計期間 説明資料

**III. 業績予想・今後の取り組み**

IV. 参考資料

## 2011年度 通期 業績予想

### 2011年度 通期業績予想を上方修正 増益を確保

(単位:百万円)

	2010年度 通期実績 (10.4-11.3)	2011年度 通期当初計画 (11.4-12.3)	2011年度通期(修正)				
			見通し (11.4-12.3)	前年比 増減額	前年 比増減率	当初計画比 増減額	当初計画 比増減率
営業収益	2,950	3,142	3,444	+ 493	+ 16.7%	+ 302	+ 9.6%
営業費用	2,326	2,602	2,683	+ 357	+ 15.3%	+ 81	+ 3.1%
営業利益	623	539	760	+ 136	+ 21.9%	+ 220	+ 40.9%
経常利益	654	579	802	+ 148	+ 22.6%	+ 223	+ 38.5%
当期純利益	266	331	374	+ 107	+ 40.3%	+ 42	+ 12.9%

注記)本ページに記載している数値は、2011年10月27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 下期 業績予想 売上・費用内訳

## 売上内訳

(単位:百万円)

	2010年度 実績 (10.10-11.3)	2011年度 当初計画 (11.10-12.3)	2011年度下期(修正)				
			見通し (11.10-12.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	当初計画比 増減額	当初計画比 増減率
(一休.com)	1,190	1,425	1,445	+ 255	+ 21.4%	+ 20	+ 1.4%
(一休.com レストラン・EC)	141	204	204	+ 62	+ 44.4%	±0	±0
その他(一休マーケット等)	32	107	70	+ 37	+ 114.4%	- 37	- 34.5%
サイト運営手数料	1,363	1,739	1,721	+ 355	+ 26.0%	- 17	- 1%
広告収入など	58	43	43	- 14	- 24.8%	±0	±0
営業収益合計	1,423	1,782	1,764	+ 341	+ 24.0%	- 17	- 1.0%

## 前年同期との比較 (取扱高)

### 宿泊予約「一休.com」

※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額:142億円→147億円  
(+3.3%)

取扱室数:63万室→67万室  
(+6.0%)

平均単価:¥22,464→¥21,887  
(-2.6%)

想定

## 当初計画との比較 (営業費用)

人件費(+20百万円)  
…人員増によるもの

広告宣伝費(+18百万円)  
…取扱高増加にともなうアフィリエイト  
広告費の増加

システム関連費(+22百万円)  
…サービス拡充の取り組み案件

## 費用内訳

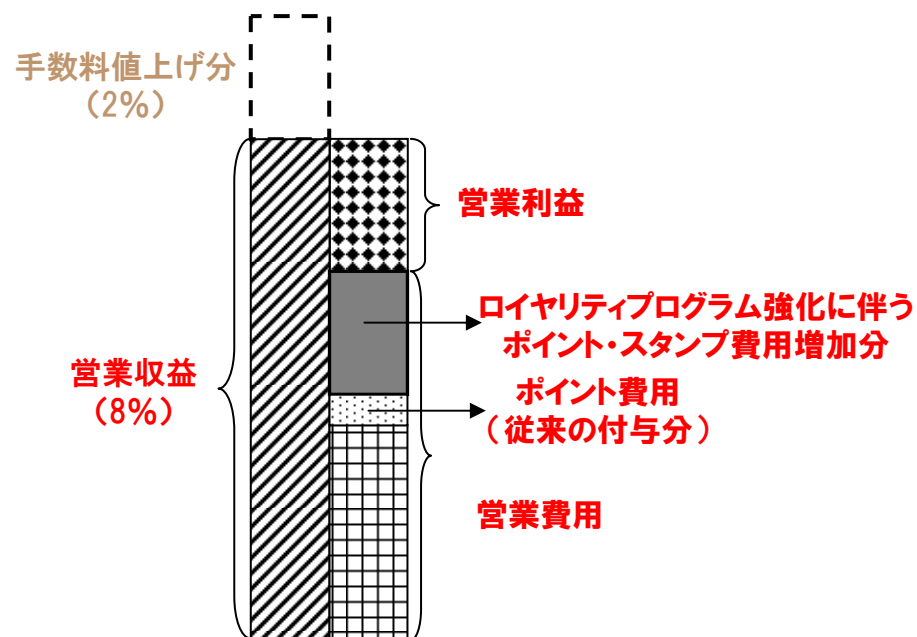
(単位:百万円)

	2010年度 実績 (10.10-11.3)	2011年度 当初計画 (11.10-12.3)	2011年度下期(修正)				
			見通し (11.10-12.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	当初計画比 増減額	当初計画比 増減率
人件費	434	475	496	+ 62	+ 14.5%	+ 20	+ 4.4%
広告宣伝費	141	165	184	+ 44	+ 31.5%	+ 18	+ 11.4%
システム関連費	132	130	152	+ 20	+ 15.5%	+ 22	+ 17.2%
ポイント・スタンプ費用	23	232	227	+ 204	+ 885.2%	- 5	- 2.4%
その他	252	254	251	- 7	- 0.3%	- 2	- 0.9%
営業費用合計	981	1,258	1,312	+ 384	+ 39.1%	+ 54	+ 4.3%

注記)本ページに記載している数値は、2011年10月27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。

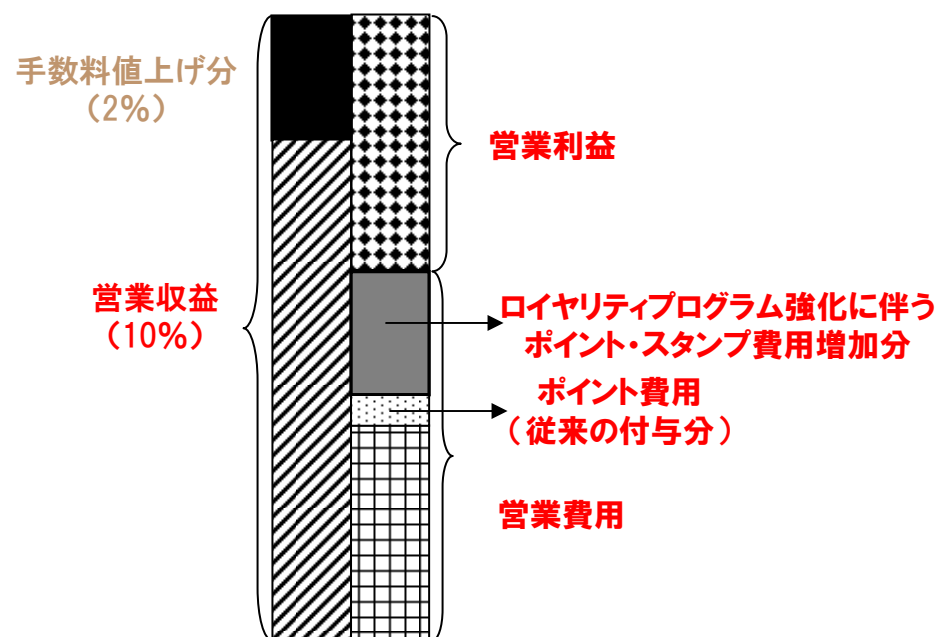
# 10月より手数料値上げ

2011年度9月まで



手数料変更(8%→10%)時期を延期  
ロイヤリティプログラム強化は4月からスタート

2011年度10月以降



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

# ポイント・スタンプを利用した会員サービスの拡充

## ポイント利用シーンの増加

一休サイトでの宿泊予約(事前カード決済)での利用に加え、他社ポイントへの交換が可能に  
Amazon(R)ギフト券、nanacoギフト、Yahoo!ポイント、出光ネットギフト  
JALマイレージバンクのマイル

## ポイントを貯める機会の増加

ポイント付与倍増キャンペーンプラン:施設原資によるポイント付与率の増加キャンペーンなど

## スタンプ特典の拡充

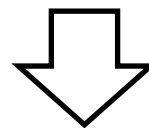
10万の夢企画:スタンプを一定個数貯めると応募できる、1泊10万円相当の宿泊体験を抽選でプレゼント

## ボーナススタンプによる利用促進

ボーナススタンプ付与:特定の使い方をした利用者(例:一定期間にホテル・レストランを両方利用など)  
に対し、ボーナススタンプを付与

# 一休マーケットの会員統合

一休.comと一休マーケットの会員情報をひとつに統合(10月3日より)



一休.com会員230万人が一休マーケットを利用可能に

さらに、一休マーケットの利用に対するスタンプ付与も2011年11月導入予定  
サービス間の横断的利用(クロスセル)の活性化を促進

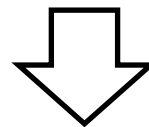
# 多言語サイトのリニューアル

利用しやすいサイトにリニューアルするため、多言語サイトの運営を10月末に一時停止

英語



中国語(繁体字・簡体字)



日本語サイトと連動し、施設ラインナップの拡充・在庫料金の確保を  
(2013年度、リニューアルオープン予定)



## 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. 2011年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2011年7月～2011年9月)

# II. 2011年度 第2四半期累計期間 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@ikyuu.com

設立: 1998年7月30日  
資本金: 888百万円(2011年9月30日現在)  
代表取締役: 森 正文  
総従業員数: 120名(2011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「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10月27日現在)株主数: 12,229人(2011年9月30日現在)

## 上位株主

(2011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%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	9,327	3.13%
野村信託銀行株式会社 (信託口)	4,144	1.39%
高野 裕二	4,020	1.35%
伊藤 栄子	3,660	1.23%
栗原 俊樹	3,540	1.19%
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	「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





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9月末時点 1,329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9月末時点 60施設)

# 一休.com ビジネス



**一休.com/business**

<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



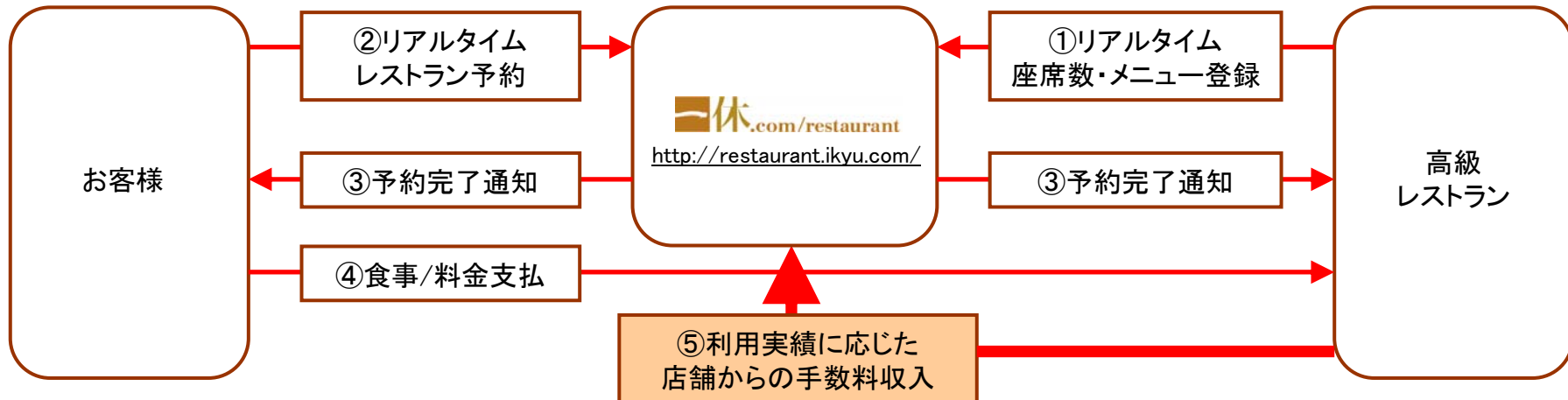
**一休.com/restaurant**  
<http://restaurant.ikyuu.com/>

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) / 広東料理 センス / 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) / 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」



2010年10月18日スタート!

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's a banner for winter promotions with the text "冬の贅沢・早めの予約がお得" and "今しか買えない「冬」がここにはある". Below this is a section for "お得な早割クーポン" (Special Early Bird Coupons) with a 3-step process: 1. お得 (Benefit) - buying winter coupons, 2. 計画 (Planning) - matching coupons to winter plans, 3. 贅沢 (Luxury) - enjoying winter. The main content area displays various coupons for hotels, restaurants, and spas, including a 79% off coupon for the Shangri-La Hotel Tokyo and a 47% off coupon for a restaurant. Navigation tabs for "全てのクーポン" (All Coupons) and filters for "東京(関東)", "関西(近畿)", and "名古屋(中部)" are visible.

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。