

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2011年度第3四半期決算

(2011年10月～2011年12月)

決算説明資料

2012年1月30日



I. 2011年度 第3四半期会計期間 説明資料

(2011年10月～2011年12月)

II. 2011年度 第3四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

宿泊は堅調に推移 新サービスの伸長が貢献し大幅増収・増益

| | | | | |
|------|----------|--------|---------|---------|
| 営業収益 | 1,060百万円 | (前年同期比 | +265百万円 | +33.4%) |
| 営業利益 | 423百万円 | (前年同期比 | +138百万円 | +48.3%) |
| 純利益 | 212百万円 | (前年同期比 | +43百万円 | +26.0%) |

■宿泊取扱が8.2%増、レストラン・EC、共同購入クーポンの新サイトも順調に伸び営業収益33.4%増

■ロイヤリティプログラム導入により1.15億円のポイント・スタンプ費用が増加するも増収でカバー

※ロイヤリティプログラム:2011年4月より一休ポイントの付与率増加、一休スタンプ付与開始など会員への還元を高めるプログラム

■数年間取り組んできたサービスの多角化(レストラン・EC・マーケットなど)が功を奏し営業利益率は39.9%に改善
(前年同期 35.9%、第2四半期 24.8%)

■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

| | 2010年度 2010年10月～2010年12月 | 2011年度 2011年10月～2011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) | 7,842 | 8,482 | + 639 | + 8.2% |
| 取扱室数 (千室数) | 338 | 372 | + 34 | + 10.1% |
| 1室当たり平均単価 (円) | 23,193 | 22,776 | ※ - 418 | -1.8% |

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は584円上昇しております。

ロイヤリティプログラム強化等により全サービスが堅調に推移

(単位:百万円)

| | 2010年度 3Q (10.10-10.12) | 2011年度 | | |
|-------------------|-------------------------------|---------------------|--------------|----------------|
| | | 3Q (11.10-11.12) | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 増減率 |
| 営業収益 | 795 | 1,060 | + 265 | + 33.4% |
| サイト運営手数料 | 760 | 1,035 | + 272 | + 35.7% |
| (一休.com) | 650 | 843 | + 192 | + 29.6% |
| (一休.com レストラン・EC) | 92 | 138 | + 45 | + 49.4% |
| その他(一休マーケット等) | 17 | 51 | + 33 | + 191.9% |
| 広告収入等 | 34 | 27 | - 6 | - 18.6% |
| 営業費用 | 509 | 637 | + 127 | + 25.0% |
| 人件費 | 212 | 233 | + 21 | + 10.0% |
| 広告宣伝費 | 77 | 90 | + 13 | + 17.1% |
| システム関連費 ※1 | 73 | 61 | - 12 | - 16.6% |
| ポイント・スタンプ費用 | 14 | 130 | + 115 | + 781.5% |
| その他 | 132 | 121 | - 10 | - 8.0% |
| 営業利益 | 285 | 423 | + 138 | + 48.3% |
| 営業利益率 | 35.9% | 39.9% | - | - |
| 経常利益 | 289 | 439 | + 150 | + 52.2% |
| 特別損益 | 0 | -12 | -12 | - |
| 四半期純利益 | 168 | 212 ※2 | + 43 | + 26.0% |

取扱高増加により約66百万円増
+10月からの手数料値上げ効果で
宿泊手数料が126百万円増

レストラン・EC、一休マーケットも
増収に貢献
(一休マーケットは2010年10月スタート)

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
115百万円増加

【ロイヤリティプログラムとは】
ユーザーへの還元を高める施策
・一休ポイントの付与率アップ
・一休スタンプの付与開始

※1 減価償却費含む

※2 来期からの法人税率変更を税効果会計適用した影響により、純利益が41百万円減少しております。

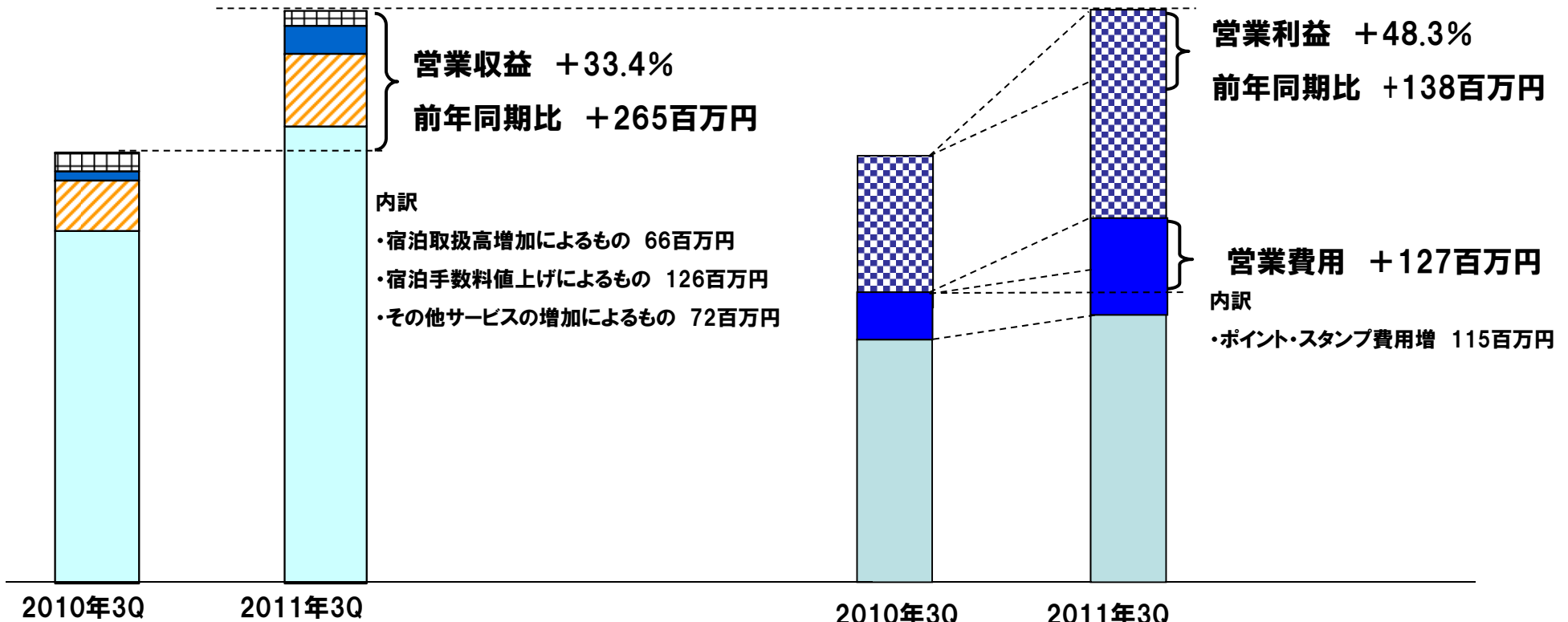
全サービスが営業収益増加に貢献 大幅増益に

宿泊の取扱増加により66百万円増収
RES・EC・マーケットも大幅増収

堅調なサービスの伸長により
営業利益は前年同期比48.3%を確保

営業収益

営業費用および営業利益



一休.com
 一休マーケット等
 一休.comレストラン・EC
 広告売上

営業費用(ポイント・スタンプ以外)
 ポイント・スタンプ費用
 営業利益

サイト訪問者増加、会員数も大幅増加

新サービスの認知向上により会員数・サイト訪問者が増加

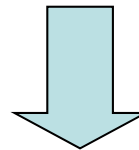
| | 2009年度 3Q | 2010年度 3Q | 2011年度 3Q |
|-------|--------------|--------------|--------------|
| 会員増加数 | 5.2万人 | 6.6万人 | 8.5万人 |
| 累計会員数 | 203万人 | 228万人 | 256万人 |

取扱最大になる第2四半期なみの会員増加数

2011年度第2四半期の会員増加数 8.6万人

サイト訪問者数※は対前年同期比33%増

※一休.com、ビジネス、レストランの3Q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

I. 2011年度 第3四半期会計期間 説明資料

(2011年10月～2011年12月)

II. 2011年度 第3四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

宿泊取扱金額は5.3%増を確保 その他のサービスも大幅増収

| | | | | |
|------|----------|--------|---------|---------|
| 営業収益 | 2,740百万円 | (前年同期比 | +418百万円 | +18.0%) |
| 営業利益 | 731百万円 | (前年同期比 | +264百万円 | +56.7%) |
| 純利益 | 312百万円 | (前年同期比 | +39百万円 | +14.5%) |

■宿泊取扱金額は5.3%増、取扱室数も順調に増加(前年同期比8.9%)

■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14.6%(前年同期9.7%)

■ロイヤリティプログラム拡充のためのコスト増も増収によりカバーし、営業利益・純利益ともに大幅に増加

■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

| | 2010年度 2010年4月～2010年12月 | 2011年度 2011年4月～2011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) | 24,195 | 25,480 | + 1,285 | + 5.3% |
| 取扱室数 (千室数) | 1,037 | 1,129 | + 92 | + 8.9% |
| 1室当たり平均単価 (円) | 23,326 | 22,561 | - 765 | - 3.3% |

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は261円上昇しております。

各サービスが堅調に推移、ポイント・スタンプ費用の増加をカバーし大幅増収

(単位:百万円)

| | 2010年度 3Q累計 | 2011年度 3Q累計 | 2011年度 | |
|-------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| | | | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 増減率 |
| 営業収益 | 2,321 | 2,740 | + 418 | + 18.0% |
| サイト運営手数料 | 2,219 | 2,666 | + 446 | + 20.1% |
| (一休.com) | 2,003 | 2,273 | + 270 | + 13.5% |
| (一休.com レストラン・EC) | 198 | 275 | + 77 | + 38.9% |
| その他(一休マーケット等) | 17 | 117 | + 99 | + 554.5% |
| 広告収入等 | 102 | 73 | - 28 | - 27.8% |
| 営業費用 | 1,855 | 2,008 | + 153 | + 8.3% |
| 人件費 | 623 | 729 | + 105 | + 16.9% |
| 広告宣伝費 | 575 | 297 | - 277 | - 48.2% |
| システム関連費 ※1 | 262 | 187 | - 74 | - 28.4% |
| ポイント・スタンプ費用 | 42 | 389 | + 346 | + 813.1% |
| その他 | 351 | 404 | + 52 | + 15.1% |
| 営業利益 | 466 | 731 | + 264 | + 56.7% |
| 営業利益率 | 20.1% | 26.7% | - | - |
| 経常利益 | 485 | 771 | + 285 | + 58.9% |
| 特別損益 | -10 | -164 | - | - |
| 税引前利益 | 474 | 606 | + 131 | + 27.8% |
| 四半期純利益 | 273 | 312 ※2 | + 39 | + 14.5% |

※1 減価償却費含む ※2 来期からの法人税率変更を税効果会計適用した影響により、純利益が41百万円減少しております。

2011年度第3四半期末 貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

| (資産の部) | 2010年12月末 | | 2011年12月末 | | 増減額 | 増減率 |
|--------------|-----------|--------|-----------|--------|---------|----------|
| 流動資産 | 3,905 | 63.1% | 5,055 | 70.0% | + 1,149 | + 29.4% |
| 現金及び預金 | 3,082 | | 3,444 | | + 362 | + 11.7% |
| 売掛金 | 436 | | 575 | | + 138 | + 31.7% |
| その他 | 386 | | 1,035 | | + 648 | + 167.6% |
| 固定資産 | 2,286 | 36.9% | 2,161 | 30.0% | - 125 | - 5.5% |
| 有形固定資産 | 76 | | 65 | | - 10 | - 13.3% |
| 無形固定資産 | 515 | | 386 | | - 129 | - 25.1% |
| 投資その他の資産 | 1,694 | | 1,709 | | + 14 | + 0.8% |
| 資産合計 | 6,192 | 100.0% | 7,216 | 100.0% | + 1,023 | + 16.5% |
| (負債の部) | | | | | | |
| 流動負債 | 1,146 | 18.5% | 2,201 | 30.5% | + 1,054 | + 91.9% |
| 未払金 | 801 | | 1,075 | | + 273 | + 34.1% |
| 未払法人税 | 0 | | 337 | | + 337 | - |
| ポイント・スタンプ引当金 | 81 | | 371 | | + 289 | + 354.6% |
| その他 | 263 | | 418 | | + 154 | + 58.6% |
| 固定負債 | 47 | 0.8% | 52 | 0.7% | + 4 | + 9.7% |
| 負債合計 | 1,194 | 19.3% | 2,253 | 31.2% | + 1,058 | + 88.6% |
| (純資産の部) | | | | | | |
| 純資産合計 | 4,998 | 80.7% | 4,962 | 68.8% | - 35 | - 0.7% |
| 負債純資産合計 | 6,192 | 100.0% | 7,216 | 100.0% | + 1,023 | + 16.5% |

このうち、492百万円を社債で運用しております。

このうち、478百万円を社債で運用しております。

一休会員向けサービス

Fun (楽しさ)
Active (活発に)
Nexus (絆)

より楽しく、よりアクティブに、
利用すればするほどに絆深まる**ファンづくりの仕組み**。

一休は「施設」と「人」を、そして「人」と「人」とをつなぐ。

一休会員向けサービス



①一休ポイント

ポイント付与増
交換拡大

②一休スタンプ

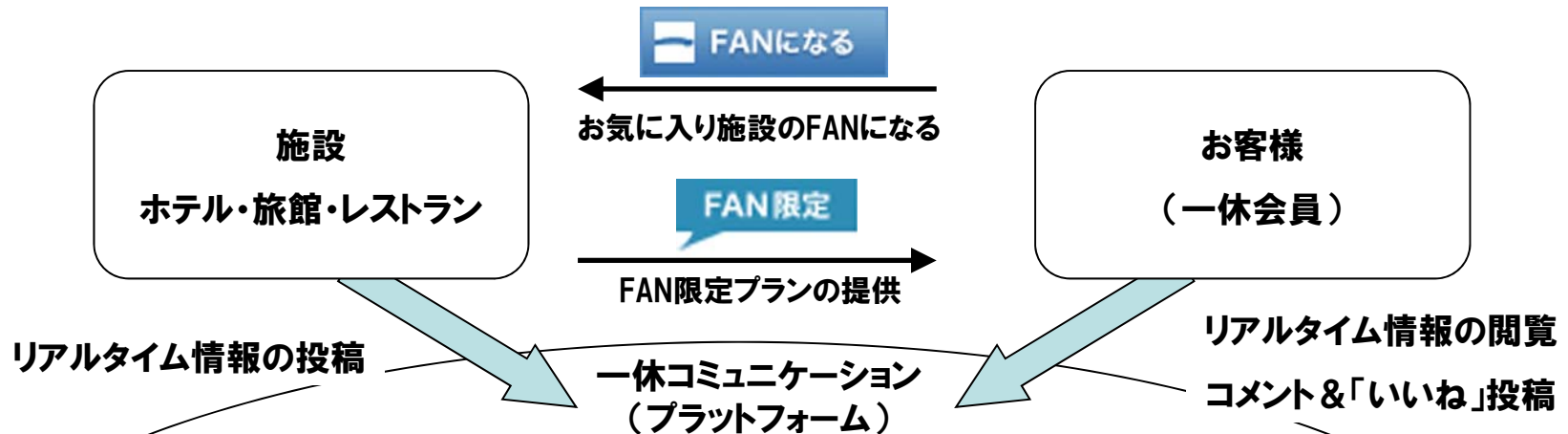
2011年4月スタート、順次サービス拡大
(一休/BIZ/RES/マーケット+クチコミ)

③一休コミュニケーション (SNS機能)

2011年12月スタート

一休コミュニケーション 始まる

会員と施設をつなげる一休コミュニケーション開始



施設ごとのタイムライン
(施設からの投稿)



ユーザーのマイページタイムライン
(FANになった施設の投稿)

施設からのリアルタイム情報を会員に共有・共感していただくことで利用頻度向上を目指す。

I. 2011年度 第3四半期会計期間 説明資料

(2011年10月～2011年12月)

II. 2011年度 第3四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

修正通期計画を見直し 営業収益は過去最高を更新中

(単位:百万円)

| | 2010年度 通期実績 (10.4-11.3) | ※2011年度 修正通期計画 (11.4-12.3) | 2011年度通期(今回修正) | | | | |
|-------|-------------------------------|----------------------------------|--------------------|------------|------------|--------------|--------------|
| | | | 見通し (11.4-12.3) | 前年比 増減額 | 前年比 増減率 | 修正計画比 増減額 | 修正計画比 増減率 |
| 営業収益 | 2,950 | 3,444 | 3,600 | + 649 | + 22.0% | + 155 | + 4.5% |
| 営業費用 | 2,326 | 2,683 | 2,651 | + 324 | + 13.9% | - 32 | - 1.2% |
| 営業利益 | 623 | 760 | 949 | + 325 | + 52.1% | + 188 | + 24.8% |
| 経常利益 | 654 | 802 | 1,000 | + 346 | + 52.9% | + 198 | + 24.7% |
| 当期純利益 | 266 | 374 | 429 | + 162 | + 60.9% | + 54 | + 14.7% |

※2011年10月27日公表数値

注記)本ページに記載している数値は、2012年1月30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さください。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、将来の見直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 修正計画 (11.4-12.3) | 2011年度(今回修正) | | | | |
|-------------------|-----------------------------|---------------------------------|--------------------|--------------|----------------|--------------|---------------|
| | | | 見通し (11.4-12.3) | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 増減率 | 修正計画比 増減額 | 修正計画比 増減率 |
| (一休.com) | 2,543 | 2,876 | 3,004 | + 461 | + 18.1% | + 128 | + 4.5% |
| (一休.com レストラン・EC) | 247 | 341 | 348 | + 101 | + 41.0% | + 7 | + 2.1% |
| その他(一休マーケット等) | 33 | 136 | 150 | + 117 | + 353.4% | + 14 | + 10.5% |
| サイト運営手数料 | 2,824 | 3,354 | 3,504 | + 680 | + 24.1% | + 149 | + 4.5% |
| 広告収入など | 126 | 89 | 95 | - 30 | - 24.2% | + 5 | + 6.7% |
| 営業収益合計 | 2,950 | 3,444 | 3,600 | + 649 | + 22.0% | + 155 | + 4.5% |

前年度との比較 (取扱高)

宿泊予約「一休.com」

※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額: 306億円→328億円
(+7.2%)

取扱室数: 133万室→147万室
(+10.4%)

平均単価: ¥22,949→¥22,281
(-2.9%)

想定

前年度との比較 (営業費用)

人件費(+131百万円)
…人員増によるもの

広告宣伝費(-263百万円)
…前年はTV広告を実施(約3.2億円)
売上増にともなう変動広告費増

ポイント・スタンプ費用(+457百万円)
…ロイヤリティプログラム強化による

費用内訳

(単位:百万円)

| | 2010年度 実績 (10.4-11.3) | ※ 2011年度 修正計画 (11.4-12.3) | 2011年度(今回修正) | | | | |
|---------------|-----------------------------|---------------------------------|--------------------|--------------|----------------|--------------|---------------|
| | | | 見通し (11.4-12.3) | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 増減率 | 修正計画比 増減額 | 修正計画比 増減率 |
| 人件費 | 845 | 992 | 977 | + 131 | + 15.6% | - 15 | - 1.5% |
| 広告宣伝費 | 638 | 391 | 375 | - 263 | - 41.2% | - 16 | - 4.3% |
| システム関連費 | 321 | 279 | 264 | - 56 | - 17.5% | - 14 | - 5.2% |
| ポイント・スタンプ費用 | 50 | 486 | 508 | + 457 | + 900.1% | + 22 | + 4.6% |
| その他 | 471 | 534 | 525 | + 54 | + 11.5% | - 8 | - 1.7% |
| 営業費用合計 | 2,326 | 2,683 | 2,651 | + 324 | + 13.9% | - 32 | - 1.2% |

※2011年10月27日公表数値

注記)本ページに記載している数値は、2012年1月30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場合がございますので、ご了承ください。

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3四半期会計期間 説明資料

(2011年10月～2011年12月)

II. 2011年度 第3四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想

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(2012年1月30日現在)
代表取締役： 森 正文
総従業員数： 108名(2011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」
国内最大級 厳選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(2012年1月30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、厳選した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 |
| 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 | 「一休マーケット」を開設、共同購入型クーポンの販売開始 |
| 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 |
| 2011年11月 | ユーザーと施設をつなぐ「一休コミュニケーション」サービス開始 |

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



国内最大級レストラン予約サイト



みんなで得する、クーポン共同購入サイト

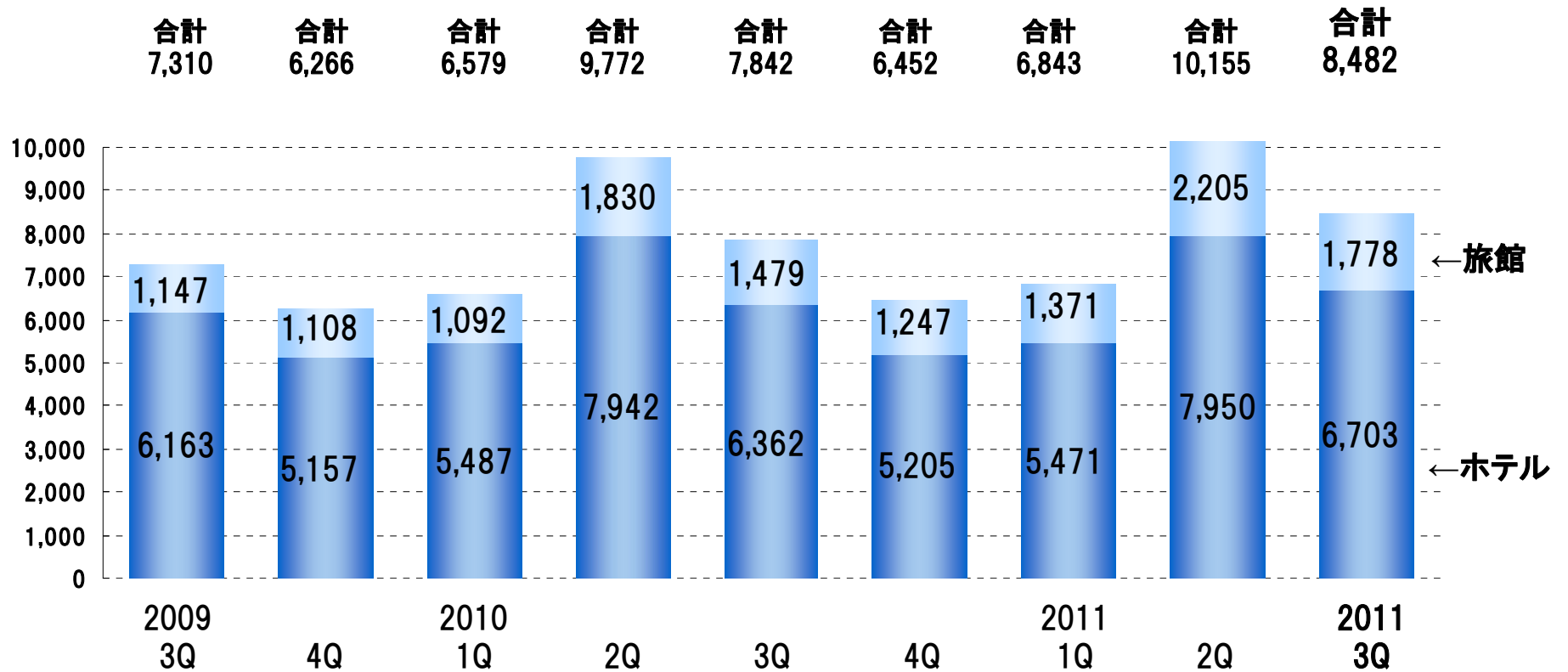


厳選・こだわりのショッピングサイト



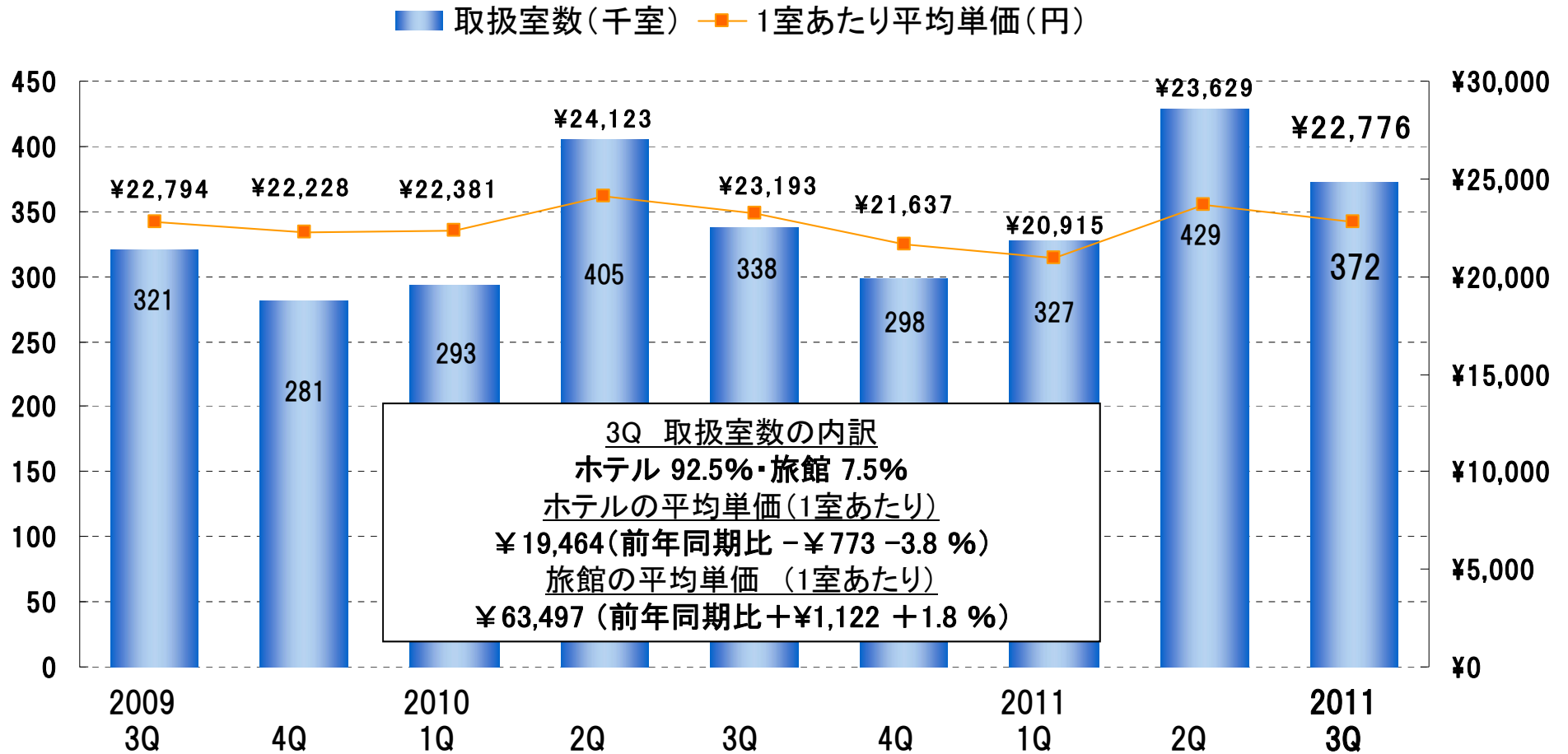
一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

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%増
 ホテルも5.4%増加し、全体では前年同期比8.2%増

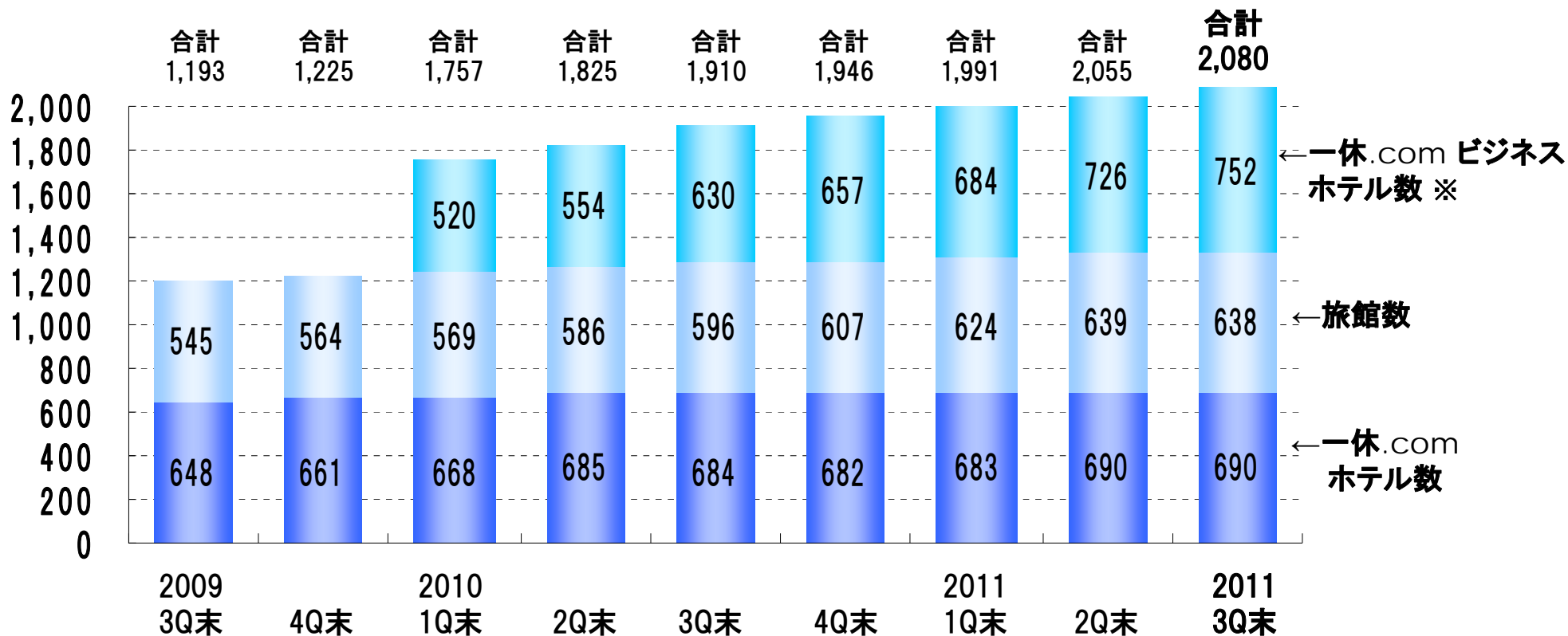
一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

2011年度2Q末比+25

施設数(軒)



一休のホテル・旅館については手数料値上げによる宿泊施設数への悪影響ほぼなし

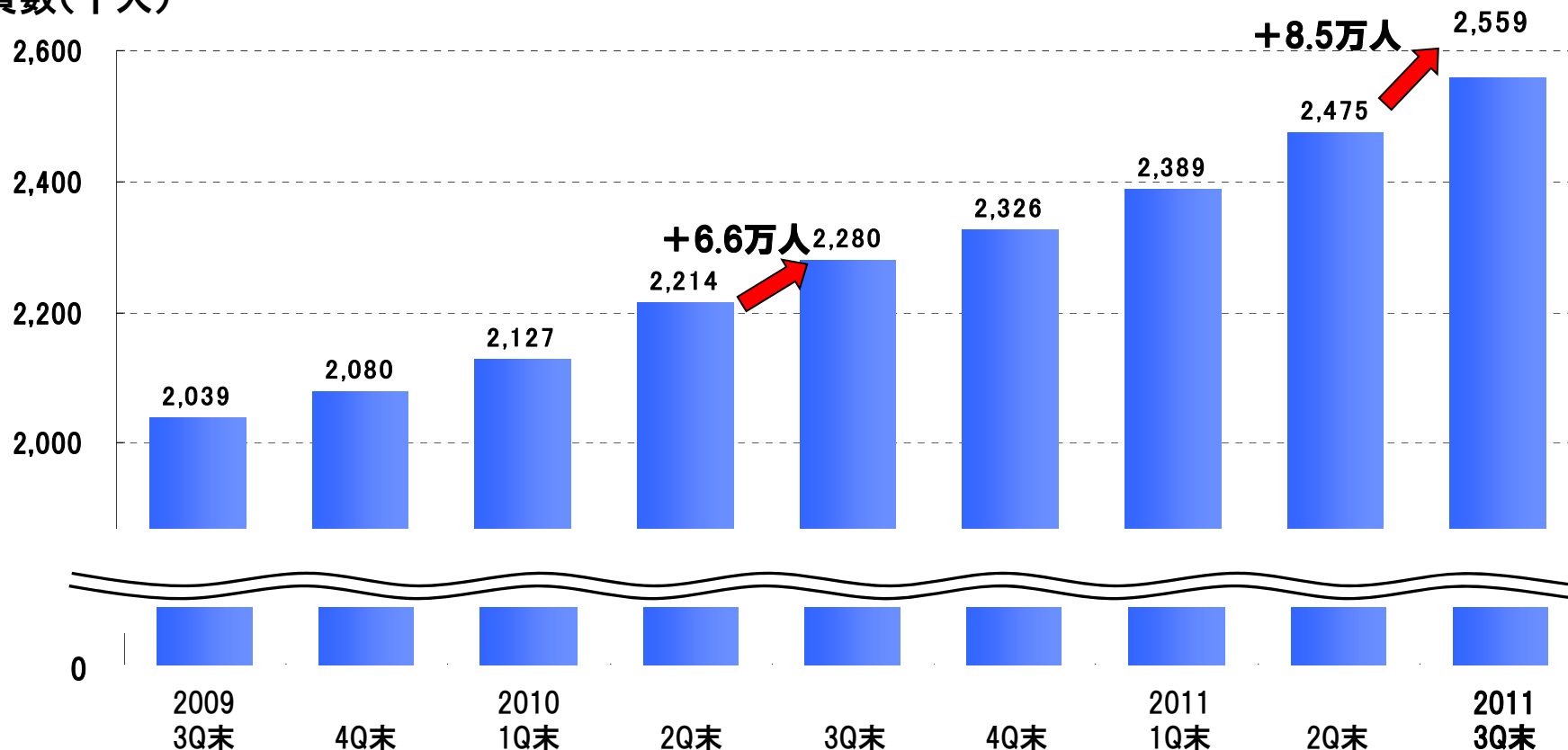
2010年に開始した一休.comビジネスは順調に宿泊施設数を伸ばす

※2010年4月15日 一休.com ビジネス開始

会員数推移(四半期毎)

新規会員獲得数は約8.5万人、前年同期比28.6%増

会員数(千人)

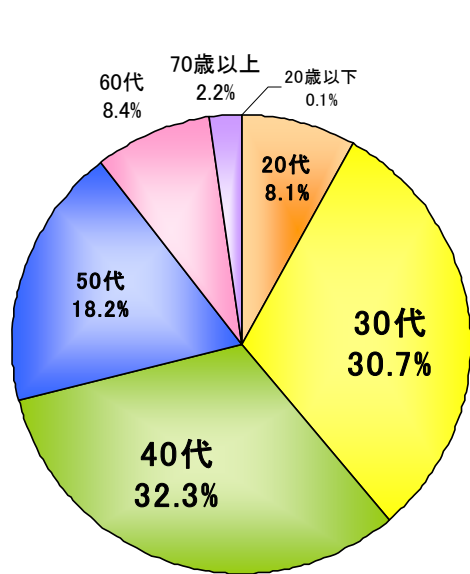


注)会員は【一休.com】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休.com ビジネス】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

會員属性

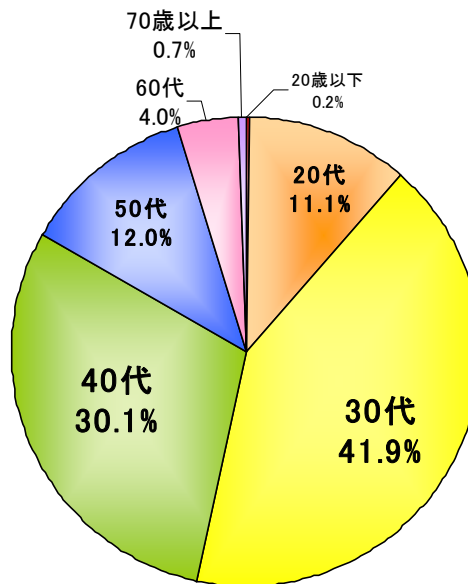
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男44歳 女41歳



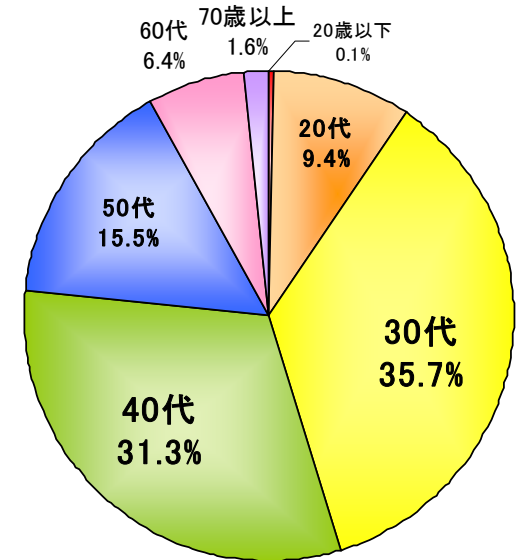
約141万人

男性



約114万人

女性



約256万人

全体




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。

■ 宿泊施設に関しては、厳正なる審査を実施
(2011年12月末時点 1,328施設)

■ 1施設あたりの情報量が豊富

■ 一休Plus+  一休Plus+は、インターネット専業宿泊予約サイトの中で一休.comでのみご予約可能なホテル・旅館のラインナップ。さらにひとクラス上の一休みをお楽しみください。

一休Plus+参加施設紹介

- ザ・リッツ・カールトン東京 / シャングリ・ラ ホテル東京 / ザ・ペニンシュラ東京
 - パークハイアット東京 / リーガロイヤルホテル ザ・プレジデンシャルタワーズ
 - 札幌グランドホテル GRAND IN GRAND / 箱根 翠松園
 - 箱根 時の雫 / 星野リゾート蓬莱 / 熱海 ふふ / ホテルアナガ / 浅田屋
 - 星のや 軽井沢 / 扉温泉 明神館 / THE SCREEN / 炭屋旅館 / 柗屋旅館
- 61施設(2011年12月末時点)





<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 ビジネススクール」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 ビジネススクール】

<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

週末逃避行 - Weekend Escapes -



週末逃避行とは・・・
 全平日の間に会社を出て、東京駅や新宿駅などで待ち合わせ。
 新幹線やバスを乗り継ぎ、19時前後に出発する特急列車で目的地に向かうこと。
 そして、温泉を堪能し、マッサージを受けたり、語りながら快楽な道で疲れを取り、翌朝は、千里千里まで暮る。
 お昼は観光地の名物料理を味わい、その後、帰路へ。
 家に着くのは、夕方頃。でもまだ土曜日。明日はまだ休日。これが「週末逃避行」でございます。



山梨「ドリーミン甲府」の露天風呂



一休.com/restaurant
レストラン予約 / 検索

レストラントップ / 特集一覧 / 一休限定 7,500円ディナー

一休限定価格
7,500円
ディナー

税金とサービス料も込み!

美味しい食事をお召しあめ「7,500円ディナー」をご用意しました。全てドリンクが付き通常お1人様10,000円以上の豪華内容が一休会員限定価格でご予約いただけます。

夜景 Restaurant

眼下に広がる美しい夜景とともに、美食に酔いしれるひととき

お好みの夜景レストランを3つの中からお選びください

- 高級夜景のレストラン
- 河原風景のレストラン
- 高級夜景のレストラン

一休.comオリジナル 限定メニュー
お召しあめ「7,500円ディナー」
お祝い・お祝いメニュー
お祝いメニュー
お祝いメニュー

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

一休マーケット

★ 最大ポイント還元が最大64%OFF 京都 | 熟肉 | クラム
★ 高級ホテル、広々とした客室、朝食付きで13,900円 (1泊2名様)

よくあるご質問 | メルマガ登録 | 会員登録 | ログイン

共同購入クーポン | スパクーポン | 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 東京 (関東) 関西 (近畿) 名古屋 (中部) ホテル 旅館 レストラン リラクゼーション

SPA 東京 / ホテル日航東京西5代 52%OFF | 土曜・祝日も利用OK! 豪華観光ホテル <66%OFF>

7日間限定 旅館タイムセール
宿泊日がお決まりの方は「一休.com」の通常プランで! 未定の方・プレゼント用には「一休マーケット」で!

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。

一休マーケット合同企画!

7日間限定 旅館タイムセール

受付期間 1/17(水)止〜 1/24(水)迄

一休マーケットとは?
経緯経緯で、みんなで得するから得をする「クーポン共同購入サイト」です。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。

一休マーケットはこう使う!
1) クーポンを購入
2) 旅行計画を定める
3) 電話で宿泊へ予約
4) 当日クーポンを控えて出発!

>>> 詳細はこちら



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、スパなど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.com/gift

<http://shop.ikyuu.com/shikyugift/start.htm/>

一休.comギフトは受け取った方にお好きな施設を選んでご利用していただけるギフトチケットです。
一休.comが厳選した全国のホテル・旅館・レストランなど、チケットに記載されているコースに合わせてお選びいただけます。
「モノではなく、コトを贈る」一休.comギフトは贈答品として利用されています。
商品は、「贈る一休」内で販売しております。

ありがとうございました。

株式会社一休

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

こころに贅沢させよう。



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

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。