

# 株式会社 一休

東証一部 (2450)

## 2011年度通期決算

(2011年4月～2012年3月)

## 決算説明資料

2012年5月10日



# I. 2011年度 第4四半期会計期間 説明資料

(2012年1月～2012年3月)

II. 2011年度 通期 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

## 2011年度 第4四半期会計期間 サマリー

### 震災の影響があった昨年を大きく上回り大幅増収

営業収益	936百万円	(前年同期比	+308百万円	+49.0%)
営業利益	292百万円	(前年同期比	+135百万円	+86.5%)
純利益	171百万円	(前年同期比	+178百万円)	

■宿泊取扱が19.1%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49.0%増

■ロイヤリティプログラム導入により98百万円のポイント・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・クーポンなど)が功を奏し営業利益率は31.2%に改善  
(前年同期 25.0%)

### ■「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2010年度 2011年1月～2011年3月	2011年度 2012年1月～2012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)	6,452	7,687	+ 1,235	+ 19.1%
取扱室数 (千室数)	298	355	+ 57	+ 19.2%
1室あたり平均単価 (円)	21,637	21,624	※ - 13	-0.1%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,020円上昇しております。

# 2011年度 第4四半期損益計算書

## 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 4Q (11.1-11.3)	2011年度		
		4Q (12.1-12.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>628</b>	<b>936</b>	<b>+ 308</b>	<b>+ 49.0%</b>
サイト運営手数料	604	908	+ 303	+ 50.3%
(一休.com)	540	774	+ 234	+ 43.3%
(一休.com レストラン・EC)	49	87	+ 38	+ 77.4%
その他(一休マーケット等)	15	47	+ 31	+ 208.3%
広告収入等	24	28	+ 4	+ 17.5%
<b>営業費用</b>	<b>471</b>	<b>644</b>	<b>+ 172</b>	<b>+ 36.6%</b>
人件費	221	244	+ 22	+ 10.4%
広告宣伝費	63	85	+ 22	+ 34.9%
システム関連費 ※	58	57	- 1	- 2.1%
ポイント・スタンプ費用	8	137	+ 129	+ 1556.7%
その他	119	119	- 0	- 0.3%
<b>営業利益</b>	<b>156</b>	<b>292</b>	<b>+ 135</b>	<b>+ 86.5%</b>
営業利益率	25.0%	31.2%		
<b>経常利益</b>	<b>168</b>	<b>313</b>	<b>+ 144</b>	<b>+ 85.3%</b>
特別損益	-176	14	+ 190	-
<b>四半期純利益</b>	<b>-6</b>	<b>171</b>	<b>+ 178</b>	<b>-</b>

取扱高増加により約119百万円増  
手数料値上げ効果約115百万円増

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)

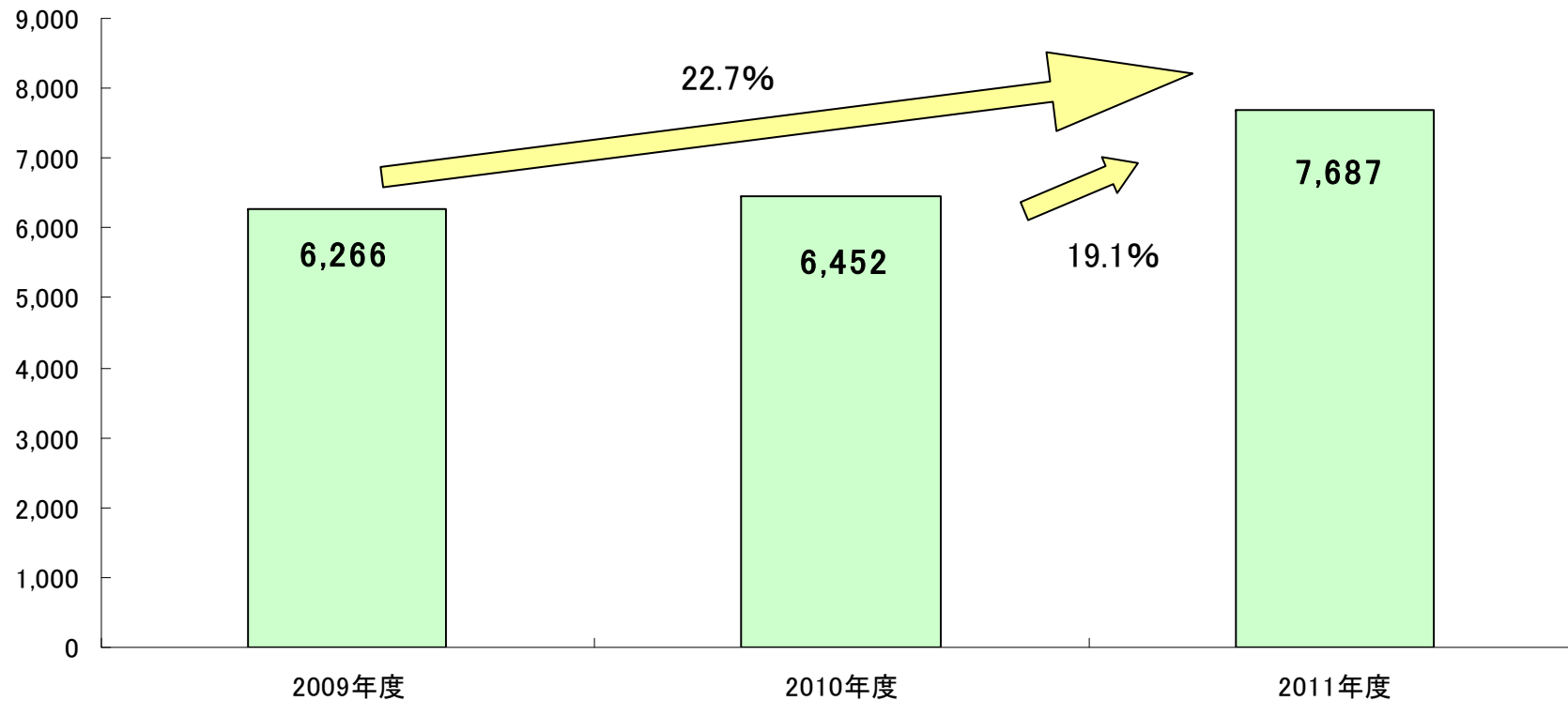
ロイヤリティプログラム強化による  
ポイント・スタンプ費用が  
98百万円増加

【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

※ 減価償却費含む

## 第4四半期 取扱高推移(一休.com)

第4四半期では、昨年比19.1%増、一昨年比22.7%増



※一休.comビジネス含む

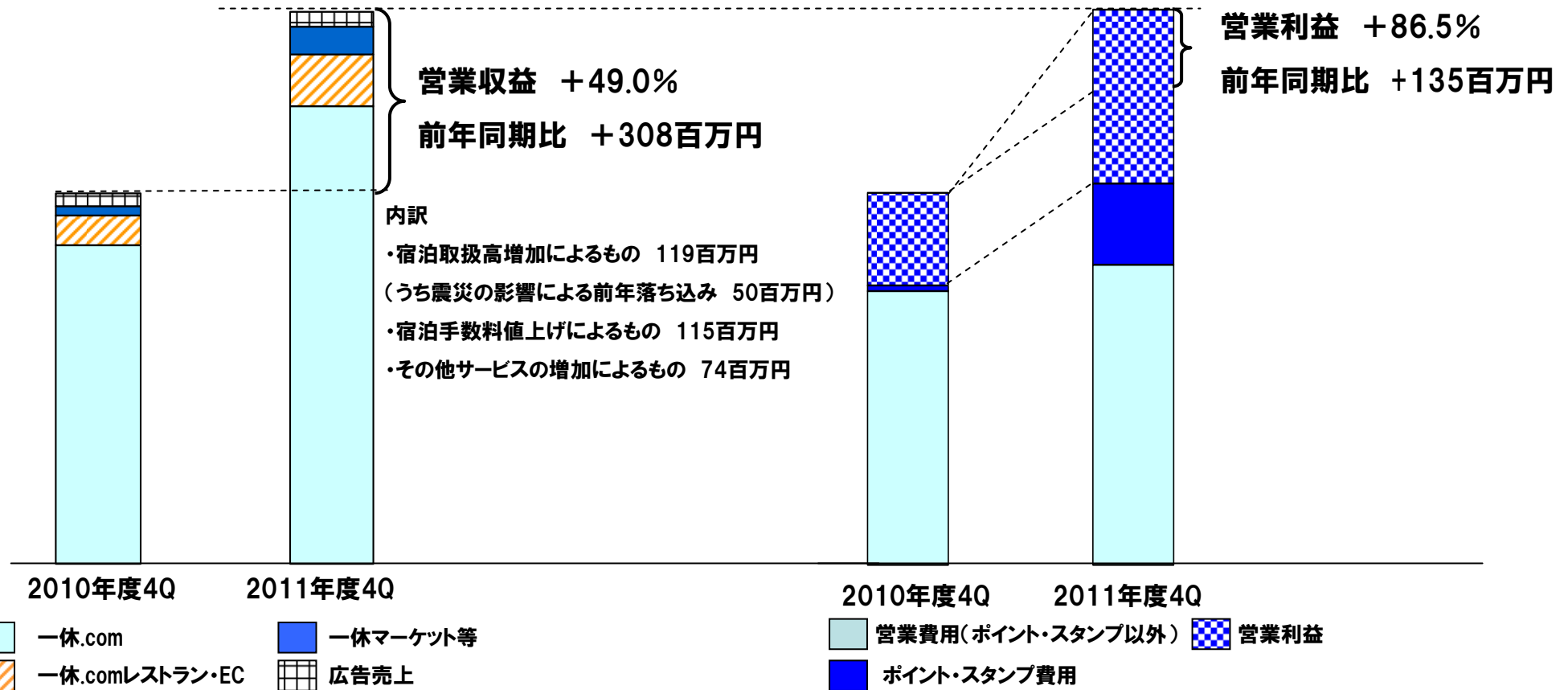
# 全サービスが営業収益増加に貢献 大幅増益に

宿泊の取扱増加により119百万円増収  
RES・EC、マーケットも大幅増収

全サービスの堅調な成長により  
営業利益は前年同期比86.5%を確保

営業収益

営業費用および営業利益



# I. 2011年度 第4四半期会計期間 説明資料

(2012年1月～2012年3月)

## II. 2011年度 通期 説明資料

### III. 業績予想

### IV. 参考資料

## 2011年度 通期 サマリー

### 宿泊取扱金額は8.2%増を確保 その他のサービスも大幅増収

営業収益	3,676百万円	(前期比	+726百万円	+24.6%)
営業利益	1,024百万円	(前期比	+400百万円	+64.2%)
純利益	484百万円	(前期比	+217百万円	+81.7%)

■宿泊取扱金額は8.2%増、取扱室数も順調に増加(前期比11.2%増)

■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14.7%(前期9.9%)

■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～2011年3月	2011年度 2011年4月～2012年3月	前期比 増減額	前期比 増減率
取扱金額 (百万円)	30,647	33,168	+ 2,520	+ 8.2%
取扱室数 (千室数)	1,335	1,484	+ 149	+ 11.2%
1室当たり平均単価 (円)	22,949	22,337	※ - 612	- 2.7%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は418円上昇しております。



# 2011年度 通期(2011年4月～2012年3月) 損益計算書

## 各サービスが堅調に推移し増収・増益達成

(単位:百万円)

	2010年度	2011年度		
		前期比 増減額	前期比 増減率	
<b>営業収益</b>	<b>2,950</b>	<b>3,676</b>	<b>+ 726</b>	<b>+ 24.6%</b>
サイト運営手数料	2,824	3,574	+ 750	+ 26.6%
(一休.com)	2,543	3,047	+ 504	+ 19.8%
(一休.com レストラン・EC)	247	362	+ 115	+ 46.5%
その他(一休マーケット等)	33	164	+ 131	+ 394.9%
広告収入等	126	102	- 24	- 19.1%
<b>営業費用</b>	<b>2,326</b>	<b>2,652</b>	<b>+ 325</b>	<b>+ 14.0%</b>
人件費	845	973	+ 128	+ 15.2%
広告宣伝費	638	382	- 255	- 40.0%
システム関連費 ※1	321	245	- 75	- 23.6%
ポイント・スタンプ費用	50	526	+ 476	+ 936.0%
その他	471	523	+ 52	+ 11.2%
<b>営業利益</b>	<b>623</b>	<b>1,024</b>	<b>+ 400</b>	<b>+ 64.2%</b>
営業利益率	21.1%	27.9%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>654</b>	<b>1,084</b>	<b>+ 429</b>	<b>+ 65.7%</b>
特別損益	-189	-150	+ 38	-
<b>税引前利益</b>	<b>467</b>	<b>933</b>	<b>+ 466</b>	<b>+ 99.8%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>266</b>	<b>484</b> ※2	<b>+ 217</b>	<b>+ 81.7%</b>

※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43百万円減少しております。

# 2011年度末 貸借対照表

(単位:百万円)

(資産の部)	2011年3月末		2012年3月末		増減額	増減率
流動資産	3,862	65.0%	5,417	71.9%	+ 1,555	+ 40.3%
現金及び預金	3,331		3,859		+ 528	+ 15.9%
売掛金	319		476		+ 157	+ 49.4%
その他	212		1,081		+ 869	+ 410.1%
固定資産	2,080	35.0%	2,117	28.1%	+ 36	+ 1.8%
有形固定資産	72		58		- 13	- 18.9%
無形固定資産	483		353		- 130	- 26.9%
投資その他の資産	1,524		1,705		+ 180	+ 11.8%
資産合計	5,942	100.0%	7,535	100.0%	+ 1,592	+ 26.8%
(負債の部)						
流動負債	912	15.3%	2,331	30.9%	+ 1,418	+ 155.5%
未払金	531		949		+ 418	+ 78.8%
未払法人税	48		490		+ 442	+ 920.8%
ポイント・スタンプ引当金	84		440		+ 355	+ 421.2%
その他	248		451		+ 203	+ 81.6%
固定負債	49	0.8%	52	0.7%	+ 2	+ 4.6%
負債合計	962	16.2%	2,383	31.6%	+ 1,421	+ 147.7%
(純資産の部)						
純資産合計	4,980	83.8%	5,151	68.4%	+ 171	+ 3.4%
負債純資産合計	5,942	100.0%	7,535	100.0%	+ 1,592	+ 26.8%

このうち、496百万円を社債で運用しております。

このうち、501百万円を社債で運用しております。

# 2011年度 キャッシュフロー計算書

## 営業キャッシュフロー黒字体質を維持

(単位:百万円)

	2010年4～2011年3月	2011年4月～2012年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	708	1,718
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 519	△ 835
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 326	△ 326
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3月末残高	2,831	3,388 ※
設備投資	△ 161	△ 20
減価償却費	161	163

■投資活動によるキャッシュ・フロー主な要因

(-)中国合弁事業への投資約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3,388百万円に、3ヶ月超定期預金500百万円及び社債997百万円を加えた4,885百万円を実質上の資金残高と認識しております。

## サイト訪問者数増加、会員数も大幅増加

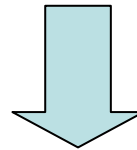
### 新サービスの集客効果により会員数・サイト訪問者数が増加

	2009年度	2010年度	2011年度
会員増加数	25万人	24万人	30万人
累計会員数	208万人	232万人	263万人

新サービスの認知向上  
ロイヤリティプログラム始動により大幅に会員増

サイト訪問者数※は対前年同期比38.9%増

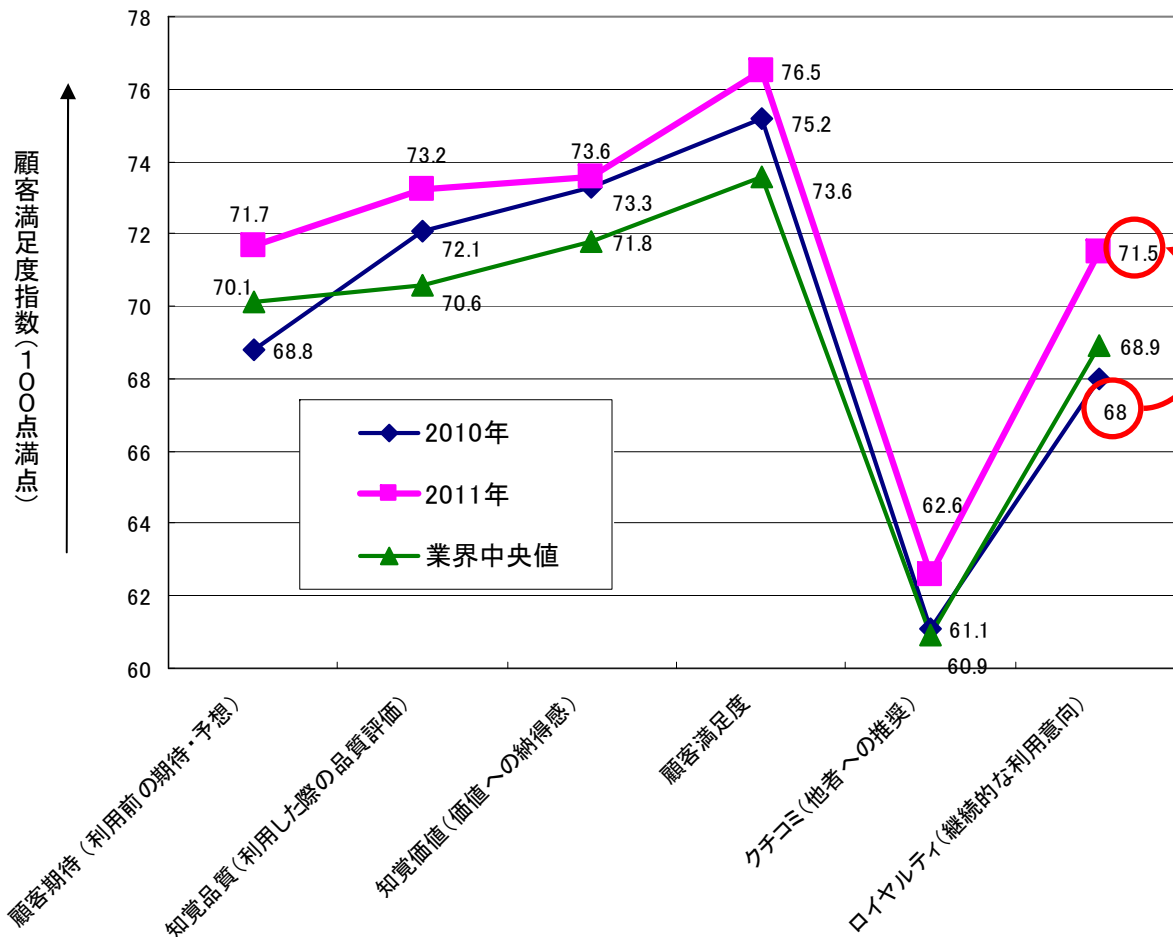
※一休.com、ビジネス、レストランの4Qのユニークビジター数計



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

# 業界での顧客満足度No.1に

## 2011年度JCSIで顧客満足度1位(旅行業界)に選ばれる



ロイヤルティ(継続的な利用意向)の調査で前年を大幅に上回る

サービス産業生産性協議会による「日本版顧客満足度指数(JCSI)」において、旅行業界の顧客満足度No1に選ばれました。  
(当調査は総計10万人以上の利用者からの回答をもとにした日本最大級の顧客満足度調査です。)

ユーザーからの信頼を守りサイト運営を行う

I. 2011年度 第4四半期会計期間 説明資料

(2012年1月～2012年3月)

II. 2011年度 通期 説明資料

**III. 業績予想**

IV. 参考資料

## 2012年度 通期 業績予想

### 2012年度 通期見通しと前期との比較

(単位:百万円)

	2011年度 通期実績 (11.4-12.3)	2012年度		
		見通し (12.4-13.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	3,676	4,242	+ 565	+ 15.4%
営業費用	2,652	2,965	+ 312	+ 11.8%
営業利益	1,024	1,276	+ 252	+ 24.7%
経常利益	1,084	1,330	+ 246	+ 22.8%
当期純利益	484	811	+ 327	+ 67.5%

注記)本ページに記載している数値は、2012年5月10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。

# 2012年度 通期業績予想 売上・費用内訳

## 売上内訳

(単位:百万円)

	2011年度 実績 (11.4-12.3)	2012年度		
		見通し (12.4-13.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
(一休.com)	3,047	3,450	+ 402	+ 13.2%
(一休.com レストラン・EC)	362	493	+ 130	+ 36.1%
その他(一休マーケット等)	164	193	+ 28	+ 17.5%
サイト運営手数料	3,574	4,136	+ 562	+ 15.7%
広告収入など	102	105	+ 3	+ 3.1%
<b>営業収益合計</b>	<b>3,676</b>	<b>4,242</b>	<b>+ 565</b>	<b>+ 15.4%</b>

### 前期との比較 (取扱高)

#### 宿泊予約「一休.com」

※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額: 331億円→348億円  
(+5.0%)

取扱室数: 148万室→161万室  
(+8.1%)

平均単価: ¥22,337→¥21,705  
(-2.8%)

想定

### 前期との比較 (営業費用)

人件費(+121百万円)  
…人員増によるもの

広告宣伝費(+55百万円)  
…売り上げ増加に伴うもの  
(アフィリエイト広告等)

ポイント・スタンプ費用(+96百万円)  
…売り上げ増加に伴うもの

## 費用内訳

(単位:百万円)

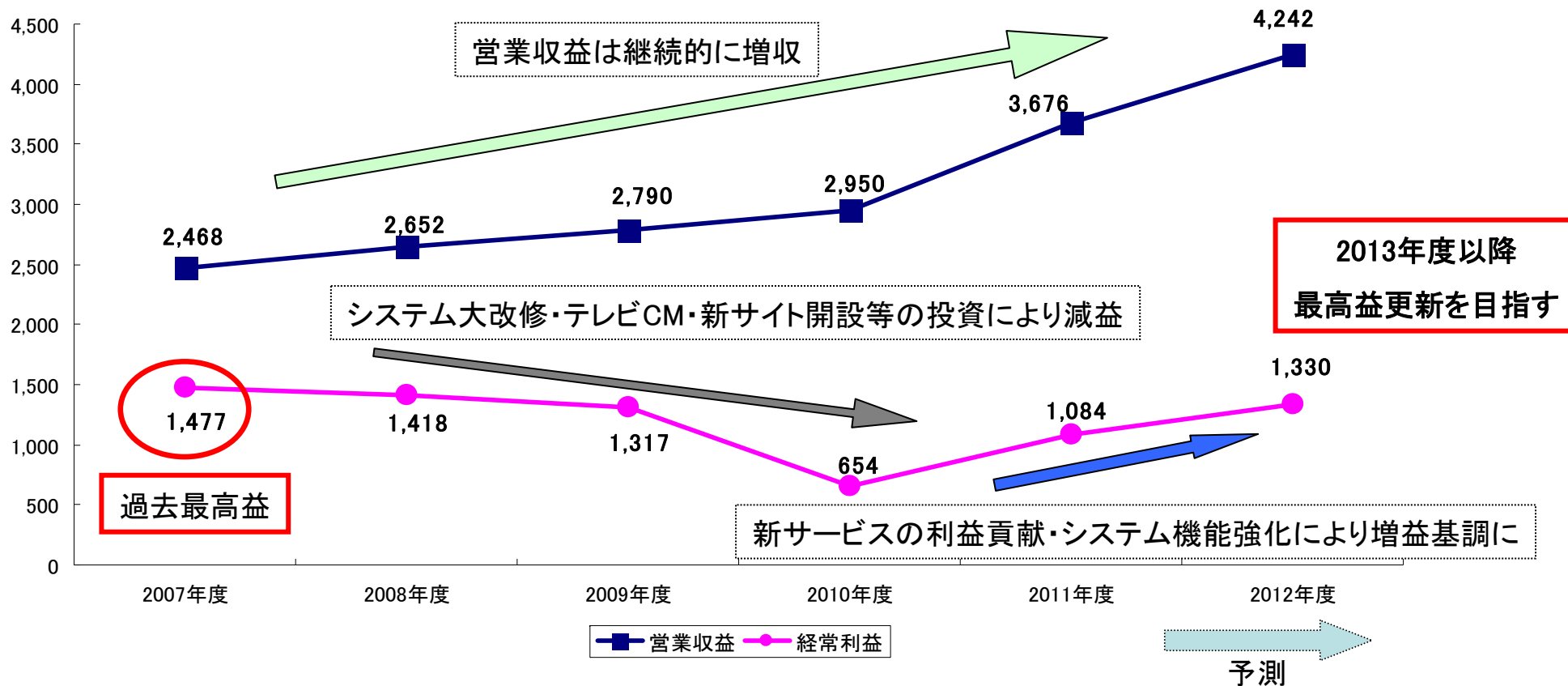
	2011年度 実績 (11.4-12.3)	2012年度(		
		見通し (12.4-13.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	973	1,095	+ 121	+ 12.5%
広告宣伝費	382	438	+ 55	+ 14.6%
システム関連費	245	272	+ 26	+ 10.9%
ポイント・スタンプ費用	526	623	+ 96	+ 18.3%
その他	523	536	+ 12	+ 2.4%
<b>営業費用合計</b>	<b>2,652</b>	<b>2,965</b>	<b>+ 312</b>	<b>+ 11.8%</b>

注記)本ページに記載している数値は、2012年5月10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。



# 数年間の先行投資を回収 増益基調に

## 過去数年の投資を活かし2013年度以降過去最高益更新を目指す



## 配当

### 2012年度も2011年度の配当水準を維持

	2011年度末	2012年度末
1株当たり配当予想	1,100円	1,100円

2012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ぬ。

# I. 2011年度 第4四半期会計期間 説明資料

(2012年1月～2012年3月)

# II. 2011年度 通期 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5月10日現在)  
代表取締役: 森 正文  
総従業員数: 112名(2012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」  
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5月10日現在)株主数: 12,088人(2012年3月31日現在)

## 上位株主

(2012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%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	9,813	3.30%
野村信託銀行株式会社(信託口)	5,123	1.72%
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

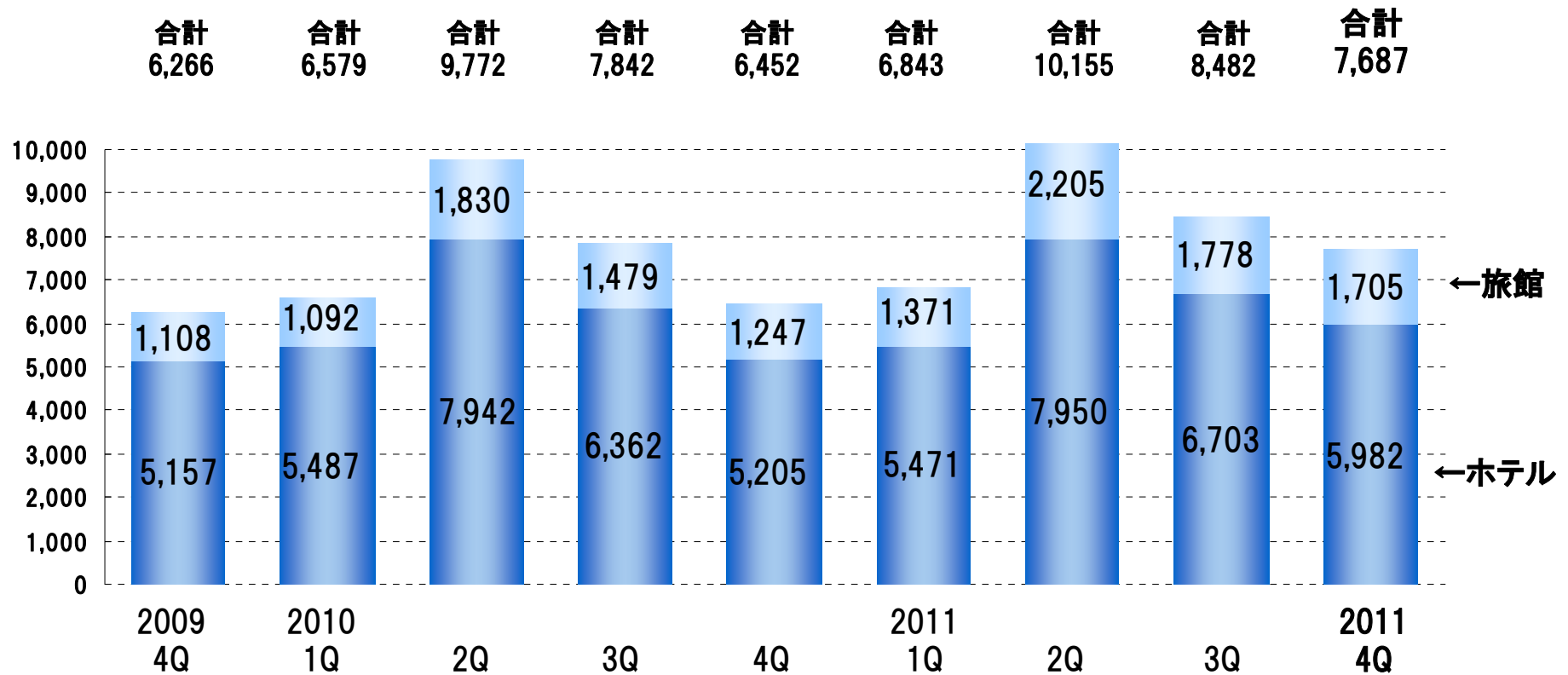


厳選・こだわりのショッピングサイト



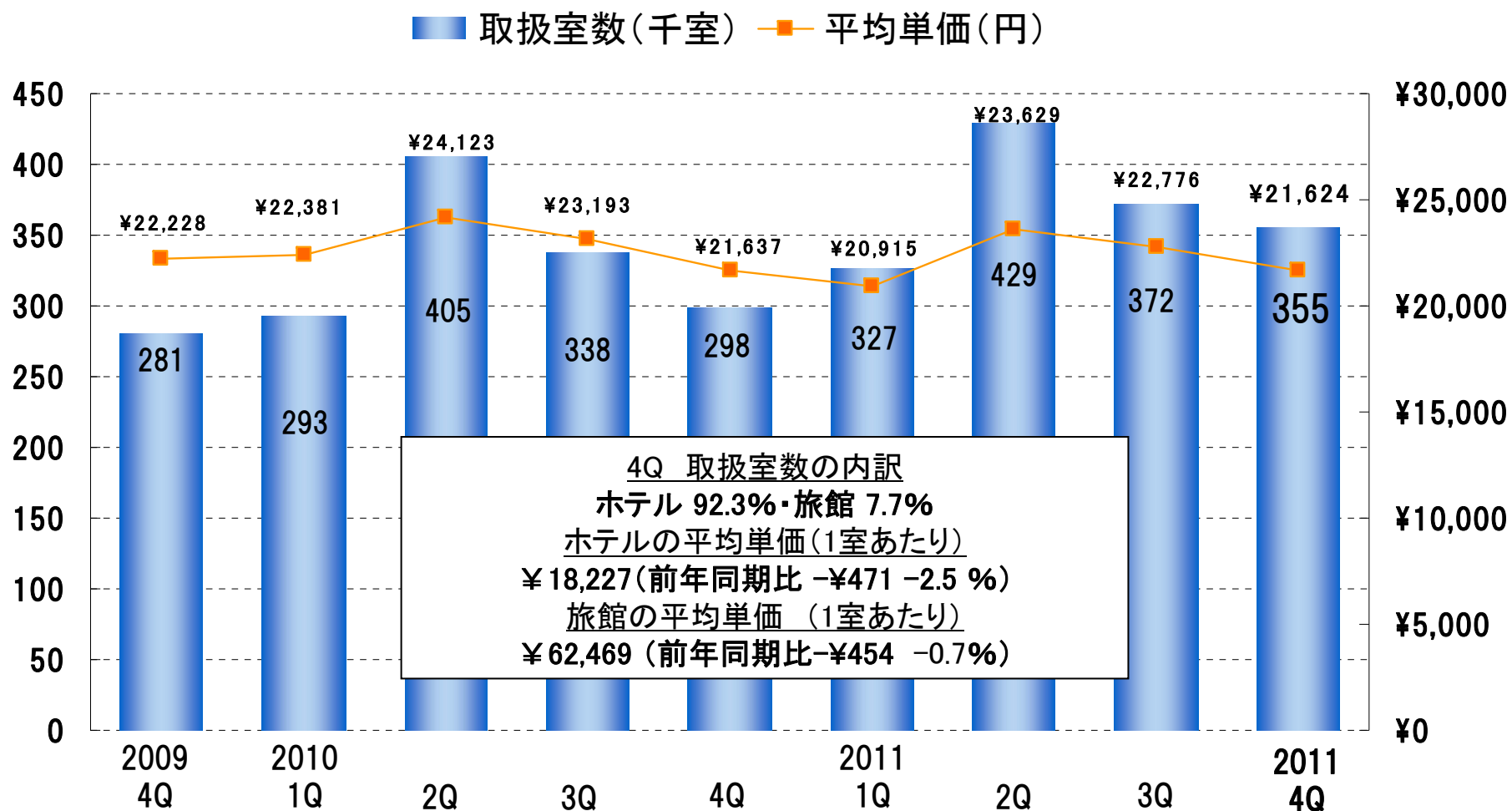
# 一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込み



2011年度4Qは旅館の取扱高が好調に推移、前年同期比36.7%増  
 ホテルも14.9%増加し、全体では前年同期比19.1%増

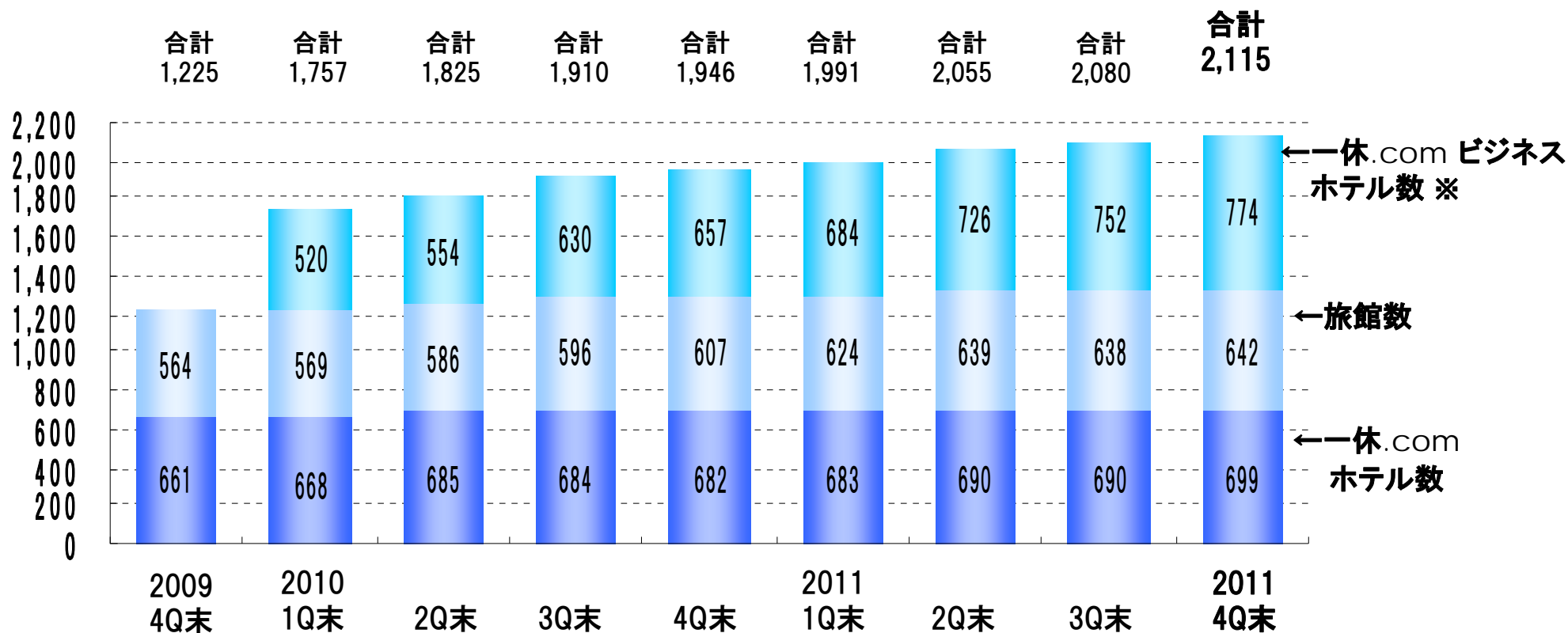
# 一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)



# 一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

2011年度3Q末比+35

施設数(軒)



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

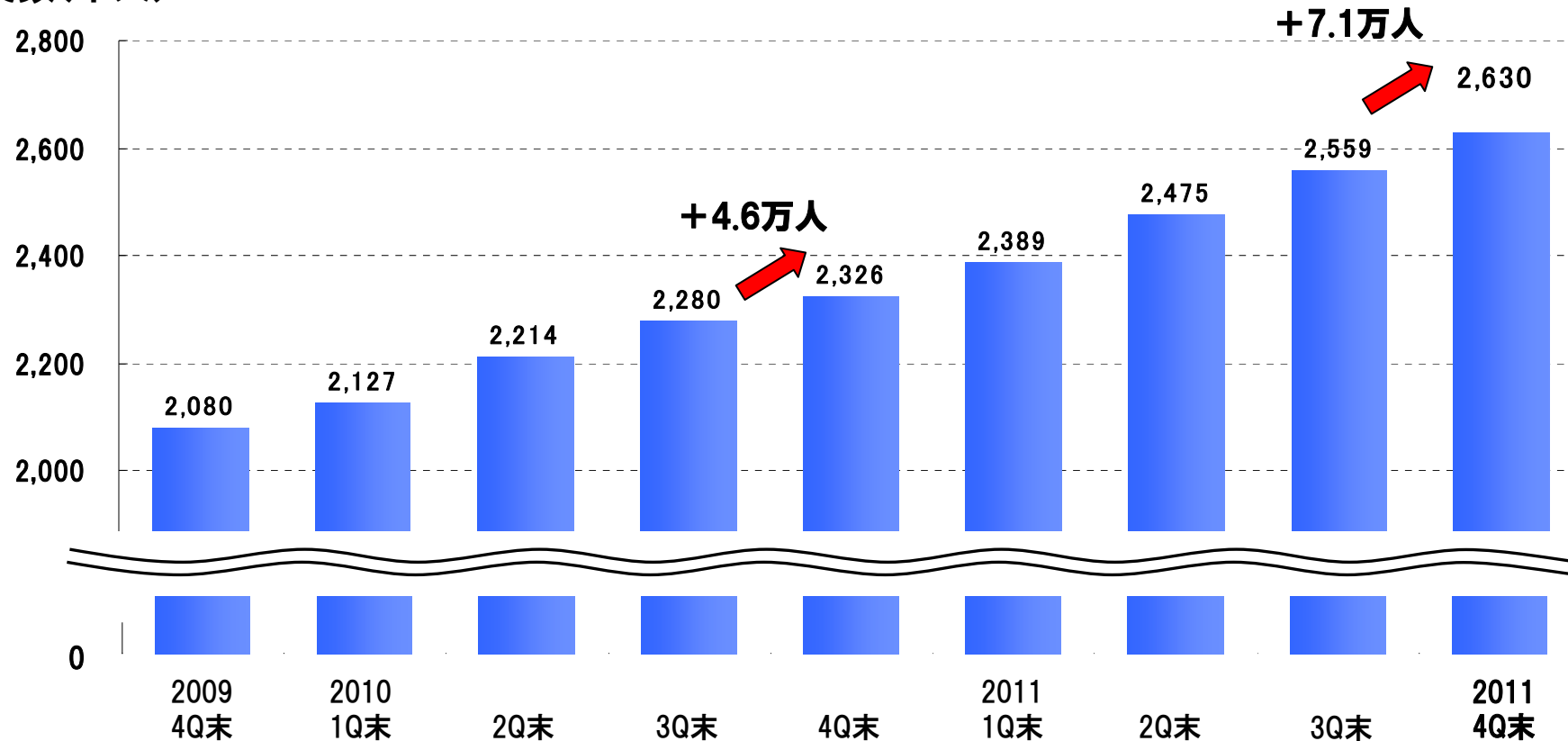
※2010年4月15日 一休.com ビジネス開始



## 会員数推移(四半期毎)

2011年度4Qは会員純増数約7.1万人、前年同期比54%増

会員数(千人)

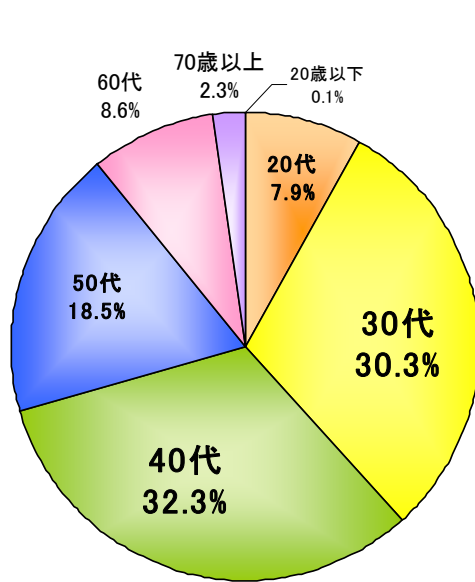


注)会員は【一休.com】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休.com ビジネス】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

# 会員属性

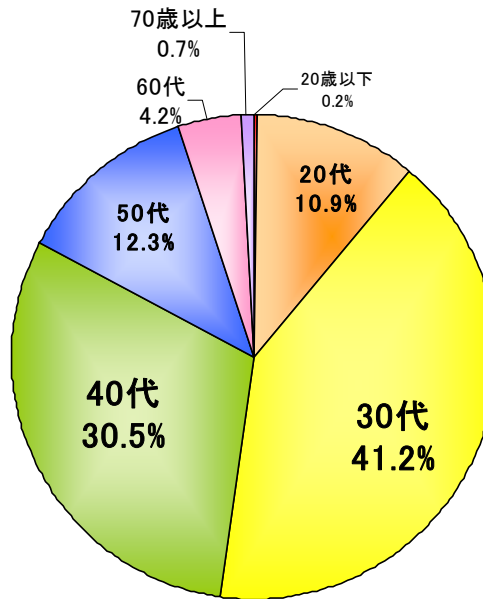
男女比 男性:女性=56:44

平均年齢 : 男45歳 女41歳



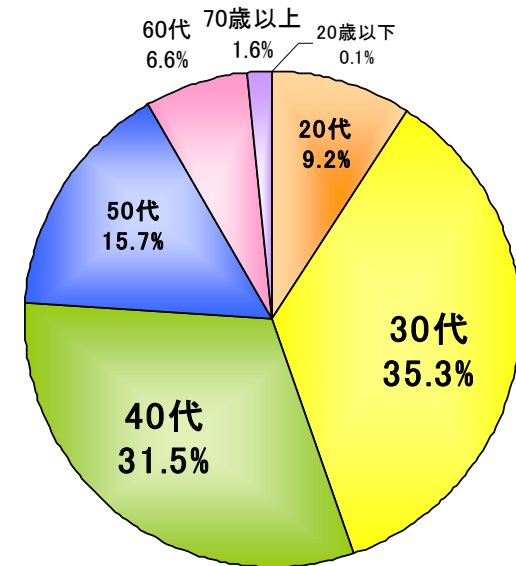
約146万人

男性



約117万人

女性



約263万人

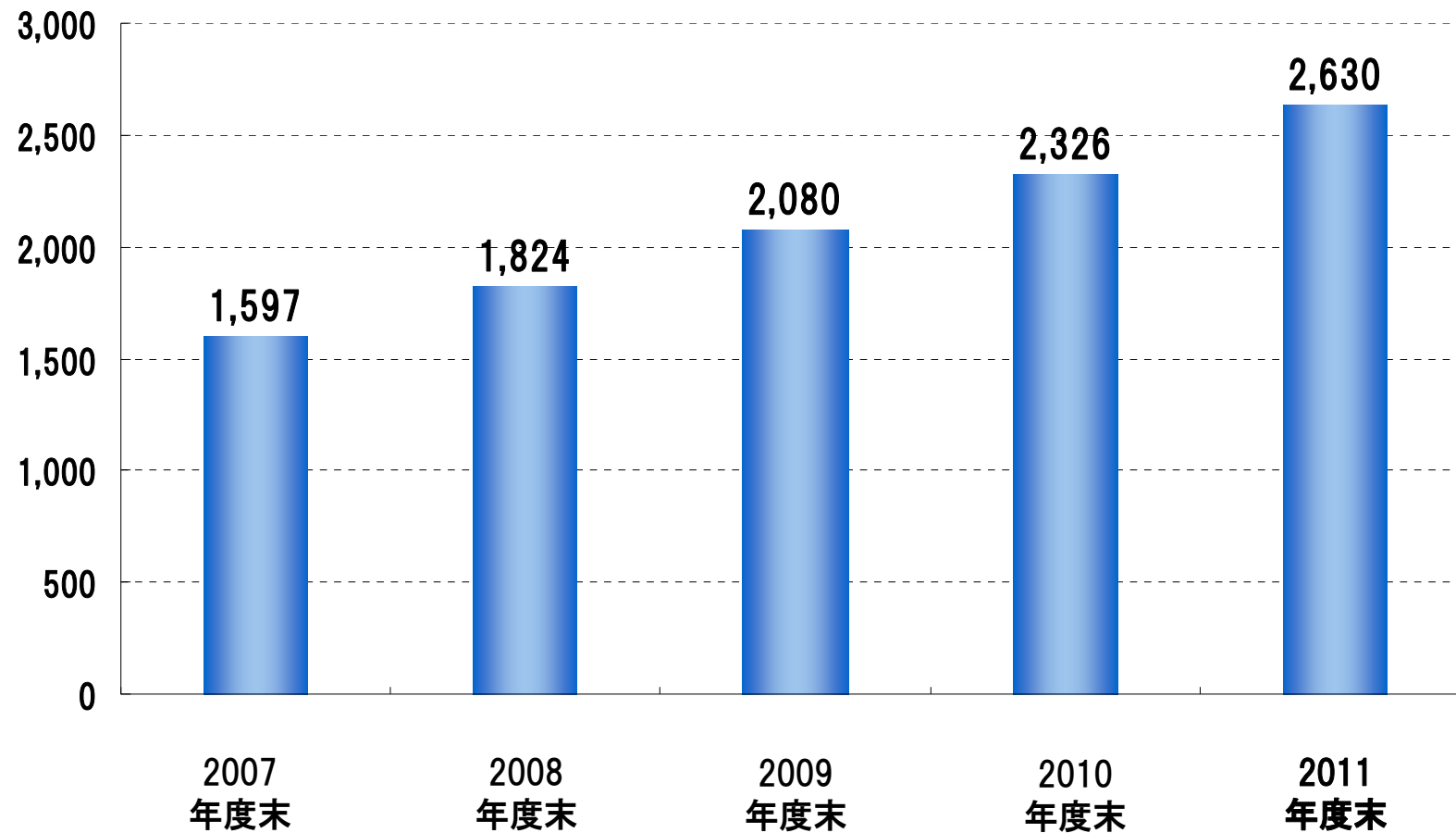
全体

2012年3月31日時点

## 会員数推移(年度毎)

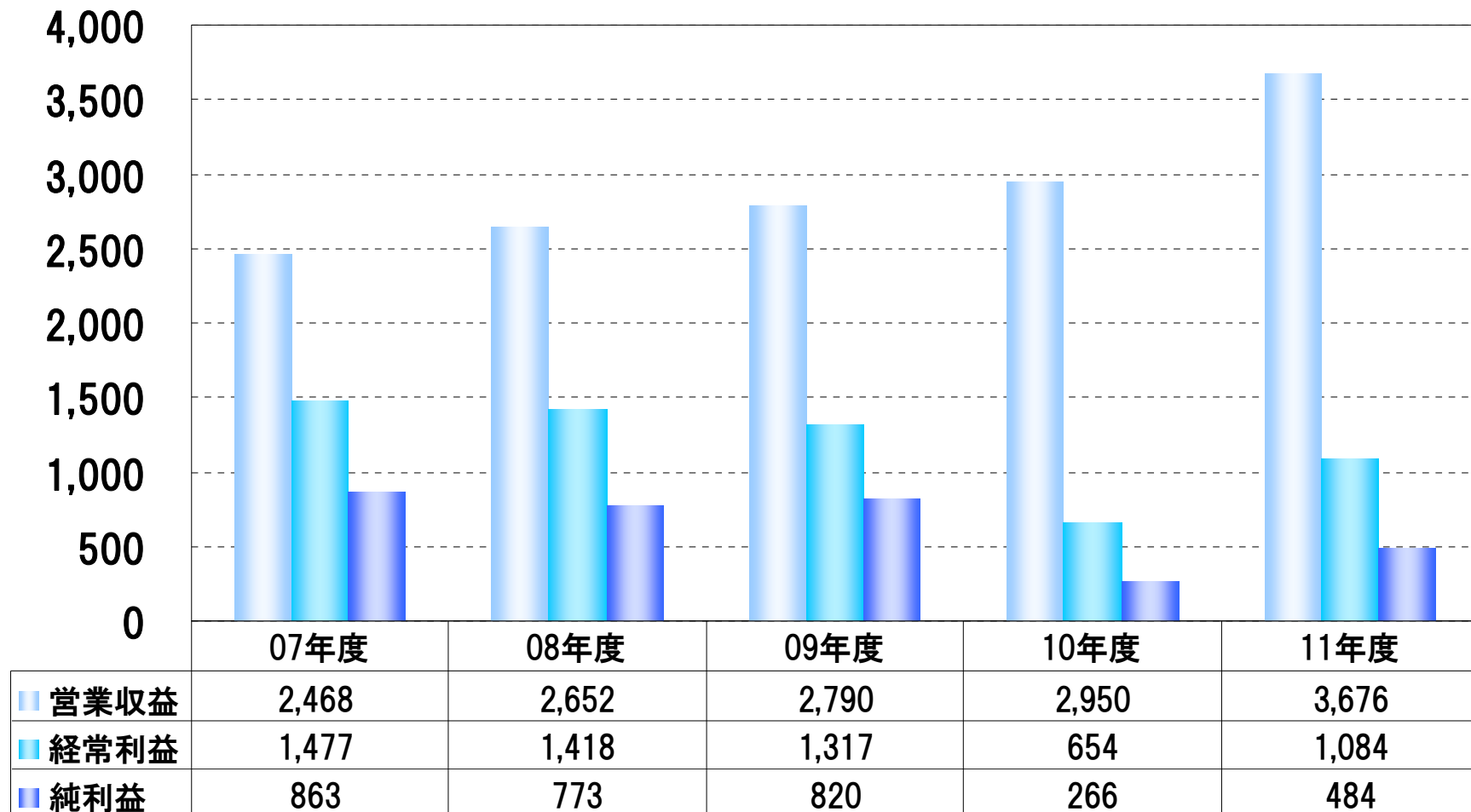
会員数(千人)

会員数は260万人を突破



# 業績推移(年度毎)

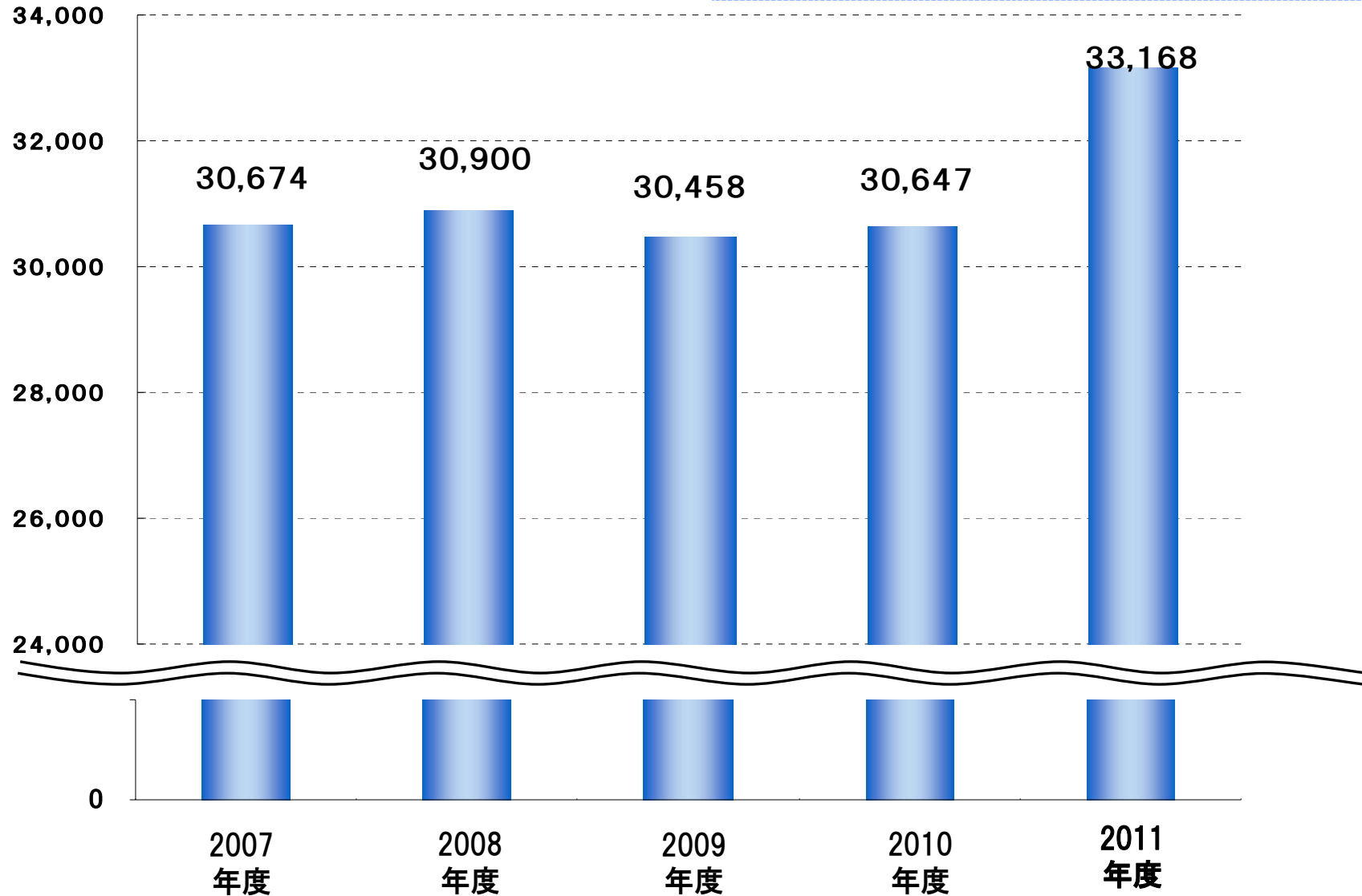
(単位:百万円)



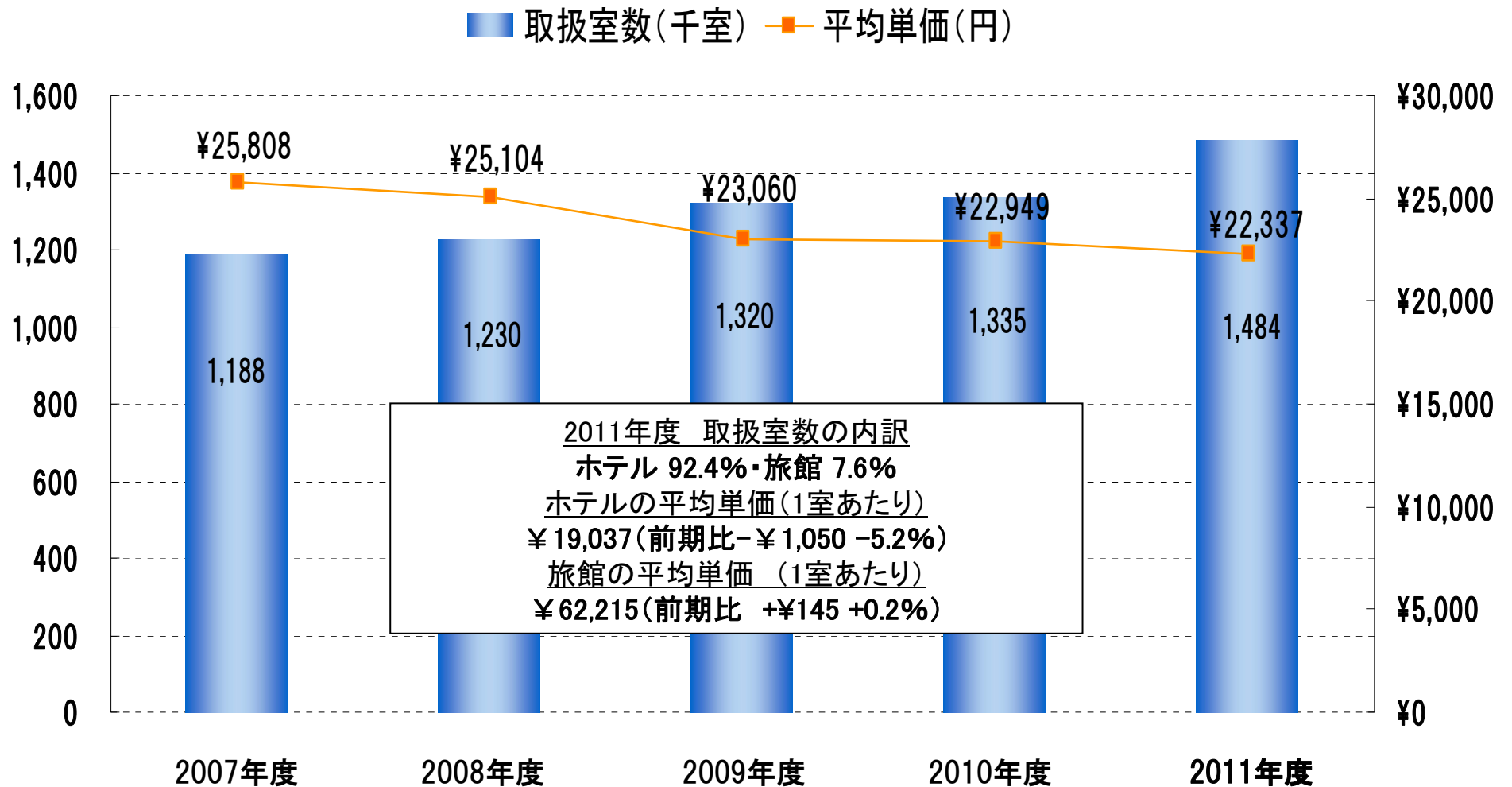
# 一休.com 取扱高推移(年度毎)

単位(百万円) ※税込

2011年度 ホテル78.7% 旅館21.3%(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)




**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  
(2012年3月末時点 1,341施設)

■ 1施設あたりの情報量が豊富

■ 一休Plus+  一休Plus+は、インターネット専門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  
パレスホテル東京 / 札幌グランドホテル GRAND IN GRAND / 箱根 翠松園  
箱根 時の雫 / 熱海 ふふ / 浅田屋 / 星のや 軽井沢 / 扉温泉 明神館  
THE SCREEN / 炭屋旅館 / 柵屋旅館 / 星のや 竹富島 / 山荘 わらび野 他  
62施設(2012年5月10日時点)

# 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 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





# 贈る一休 / 一休.comギフト

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。

贈る一休  
こころの贅沢を、あのひとに。

贈る一休トップ> 贈る一休とは?

こころの贅沢を、あのひとに。

大切なあの人に。お世話になったあの方に。  
感謝の気持ちを込めて。お祝いの気持ちと共に。  
特別な贈り物も、ちょっとした気の利いた贈り物も。贈る方のこころと共に届けたい。



「贈る一休」は、ホテル、旅館、レストラン、スパで使えるギフトチケットや、オリジナルのスイーツやアメニティ、貰った方が自由を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  
上質な時間の贈り物

宿泊予約 | ビジネスホテル | レストラン | 共同購入クーポン | 贈る一休 | 各種ギフト券

一休.comギフトをお持ちの方

TOP | 初めての方へ | 商品ラインナップ | ギフト券の使い方 | ご利用可能施設 | 法人のお客様へ | お問い合わせ



～上質な時間の贈り物～  
一休.com ギフト

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](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。