

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2012年度第1四半期決算

(2012年4月～2012年6月)

決算説明資料

2012年7月27日



I. 2012年度 第1四半期会計期間 説明資料 (2012年4月～2012年6月)

II. 業績予想

III. 参考資料

2012年度 業績予想(上期)

2012年度 第1四半期実績を反映し上期業績予想を上方修正

(単位:百万円)

	2011年度 上期実績 (11.4-11.9)	2012年度 上期当初計画 (12.4-12.9)	2012年度上期(修正)				
			見通し (12.4-12.9)	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	1,679	2,110	2,262	+ 151	+ 7.2%	+ 583	+ 34.8%
営業費用	1,371	1,537	1,606	+ 68	+ 4.5%	+ 235	+ 17.2%
営業利益	308	573	656	+ 83	+ 14.6%	+ 348	+ 113.0%
経常利益	331	601	689	+ 88	+ 14.8%	+ 358	+ 108.3%
純利益	100	366	419	+ 52	+ 14.5%	+ 318	+ 316.8%

注記)本ページに記載している数値は、2012年7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。

2012年度 第1四半期会計期間 サマリー

震災要因を除いても昨年を上回り大幅に増収・増益

営業収益	1,028百万円	(前年同期比	+345百万円	+50.5%)
営業利益	297百万円	(前年同期比	+236百万円	+388.2%)
純利益	192百万円	(前年同期比	+149百万円	+353.2%)

■宿泊取扱が17.7%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50.5%増

■取扱増と、夏に向けたキャンペーン施策によりポイント・スタンプ関連費は増加するも増収でカバーし
営業利益は前年同期比約5倍

■宿泊手数料の値上げによる営業収益の増加は約128百万円

■「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	2012年度 2012年4月～2012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	8,054	+ 1,211	+ 17.7%
取扱室数 (千室数)	293	327	362	+ 35	+ 10.8%
1室当たり平均単価 (円)	22,381	20,915	22,211 ※	+ 1,296	+ 6.2%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,439円上昇しております。

2012年度 第1四半期損益計算書

全サービスが堅調に推移

(単位:百万円)

	2011年度 1Q (11.4-11.6)	2012年度		
		1Q (12.4-12.6)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	683	1,028	+ 345	+ 50.5%
サイト運営手数料	667	1,000	+ 332	+ 49.9%
(一休.com)	574	817	+ 243	+ 42.4%
(一休.com レストラン・EC)	61	124	+ 62	+ 101.8%
その他(一休マーケット等)	31	57	+ 26	+ 83.6%
広告収入等	16	28	+ 12	+ 74.6%
営業費用	622	731	+ 108	+ 17.5%
人件費	238	258	+ 20	+ 8.6%
広告宣伝費	69	89	+ 20	+ 30.2%
システム関連費+減価償却費	66	51	- 14	- 21.9%
ポイント・スタンプ費用	96	165	+ 69	+ 71.6%
その他	152	165	+ 13	+ 8.6%
営業利益	60	297	+ 236	+ 388.2%
営業利益率	8.9%	28.8%	-	-
経常利益	75	316	+ 241	+ 318.6%
四半期純利益	42	192	+ 149	+ 353.2%

取扱高増加により約115百万円増
手数料値上げ効果約128百万円増

レストラン・EC、一休マーケットも
増収に貢献

夏の予約取り込みに向けた
キャンペーン施策のため
ポイント・スタンプ費用積極投資

費用増を増収でまかない
大幅増益

2012年度第1四半期末 貸借対照表

(単位:百万円)

(資産の部)	2011年6月末		2012年6月末		増減額	増減率
流動資産	4,058	66.2%	6,049	82.2%	+ 1,990	+ 49.0%
現金及び預金	3,354		4,476		+ 1,121	+ 33.4%
売掛金	343		500		+ 156	+ 45.4%
その他	360		1,072		+ 712	+ 197.8%
固定資産	2,072	33.8%	1,313	17.8%	- 758	- 36.6%
有形固定資産	71		64		- 6	- 8.9%
無形固定資産	452		319		- 132	- 29.4%
投資その他の資産	1,548		928		- 619	- 40.0%
資産合計	6,131	100.0%	7,363	100.0%	+ 1,231	+ 20.1%
(負債の部)						
流動負債	1,383	22.6%	2,292	31.1%	+ 909	+ 65.7%
未払金	740		1,099		+ 359	+ 48.5%
未払法人税	90		100		+ 9	+ 10.5%
ポイント・スタンプ引当金	170		522		+ 351	+ 206.9%
その他	381		571		+ 189	+ 49.5%
固定負債	52	0.9%	52	0.7%	-	-
負債合計	1,435	23.4%	2,345	31.9%	+ 909	+ 63.4%
(純資産の部)						
純資産合計	4,695	76.6%	5,017	68.1%	+ 321	+ 6.9%
負債純資産合計	6,131	100.0%	7,363	100.0%	+ 1,231	+ 20.1%

このうち、497百万円を社債で運用しております。

このうち、502百万円を社債で運用しております。

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

	2010年度 1Q	2011年度 1Q	2012年度 1Q
会員増加数	4.7万人	6.3万人	7.5万人
累計会員数	212万人	238万人	270万人

新サービスのブランド浸透が進んだことや、
ロイヤリティプログラム効果により新規会員が大幅に増加

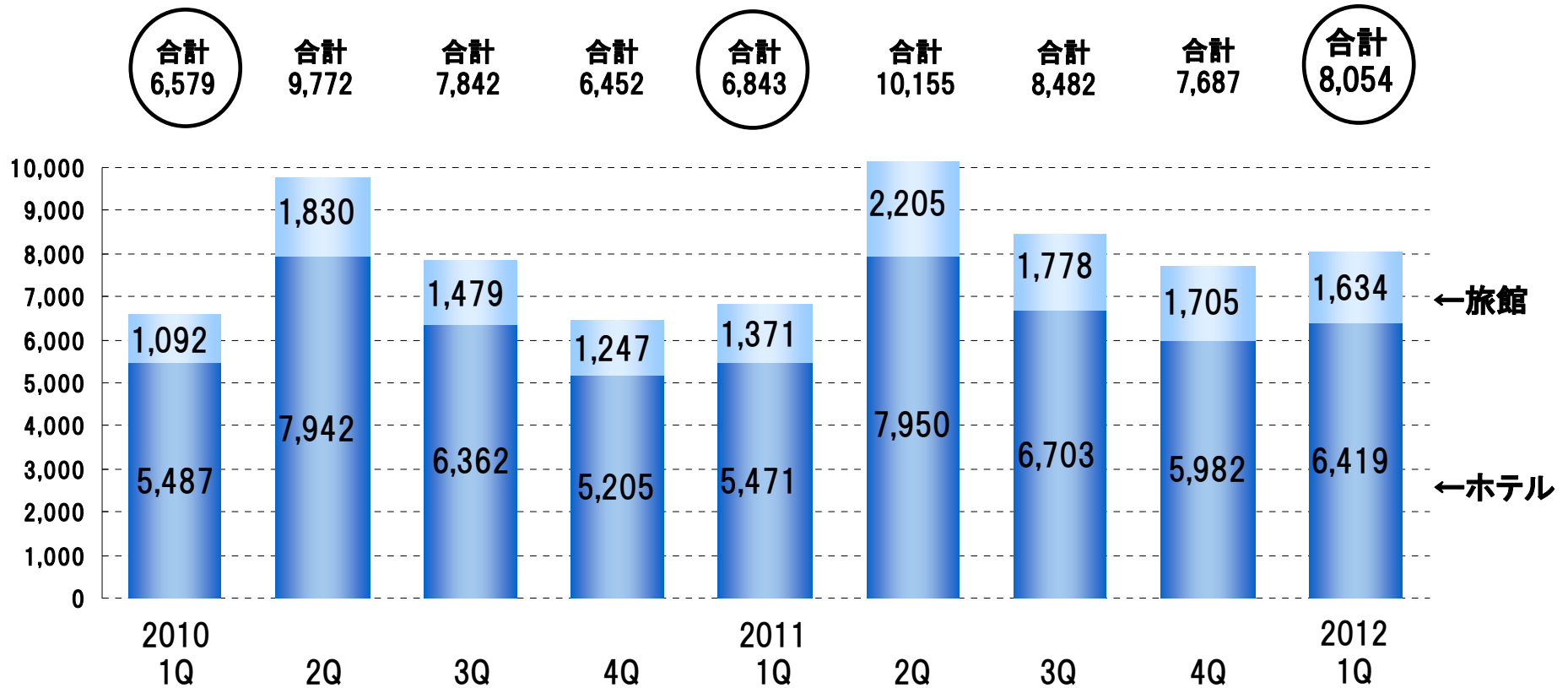
サイト訪問者数※は対前年同期比23.3%増

※一休.com、ビジネス、レストラン、一休マーケットの1Qのユニークビジター数計

休眠会員や、誕生日ポイント付与など
キャンペーン施策に積極投資し会員の利用数増加を促す

一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

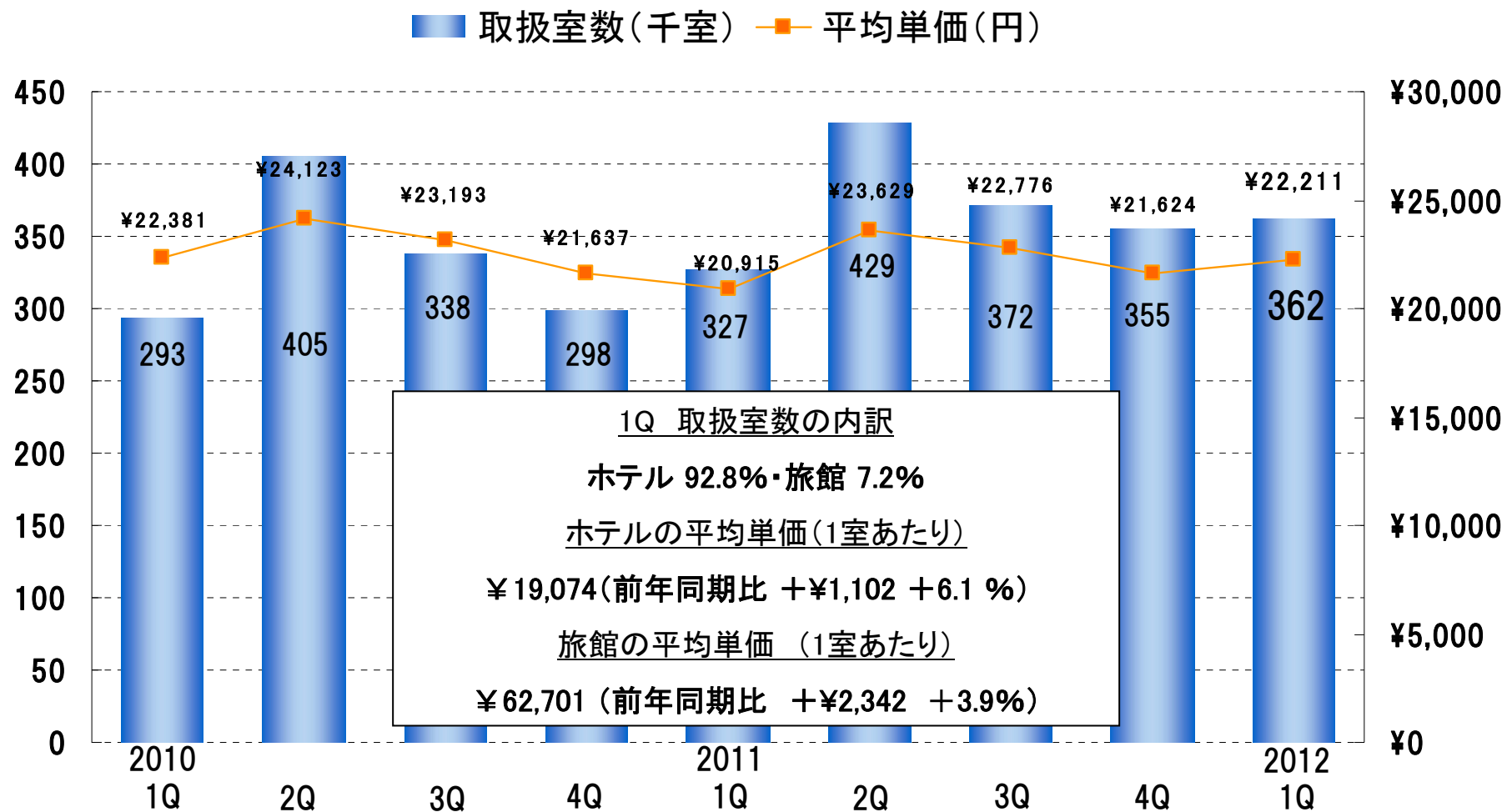
2010年度、2011年度を大きく上回る取扱高



単位(百万円) ※税込み

ホテル取扱高 前年同期比17.3%増
 旅館取扱高 前年同期比19.2%増
 ホテル・旅館合計取扱高 前年同期比17.7%増

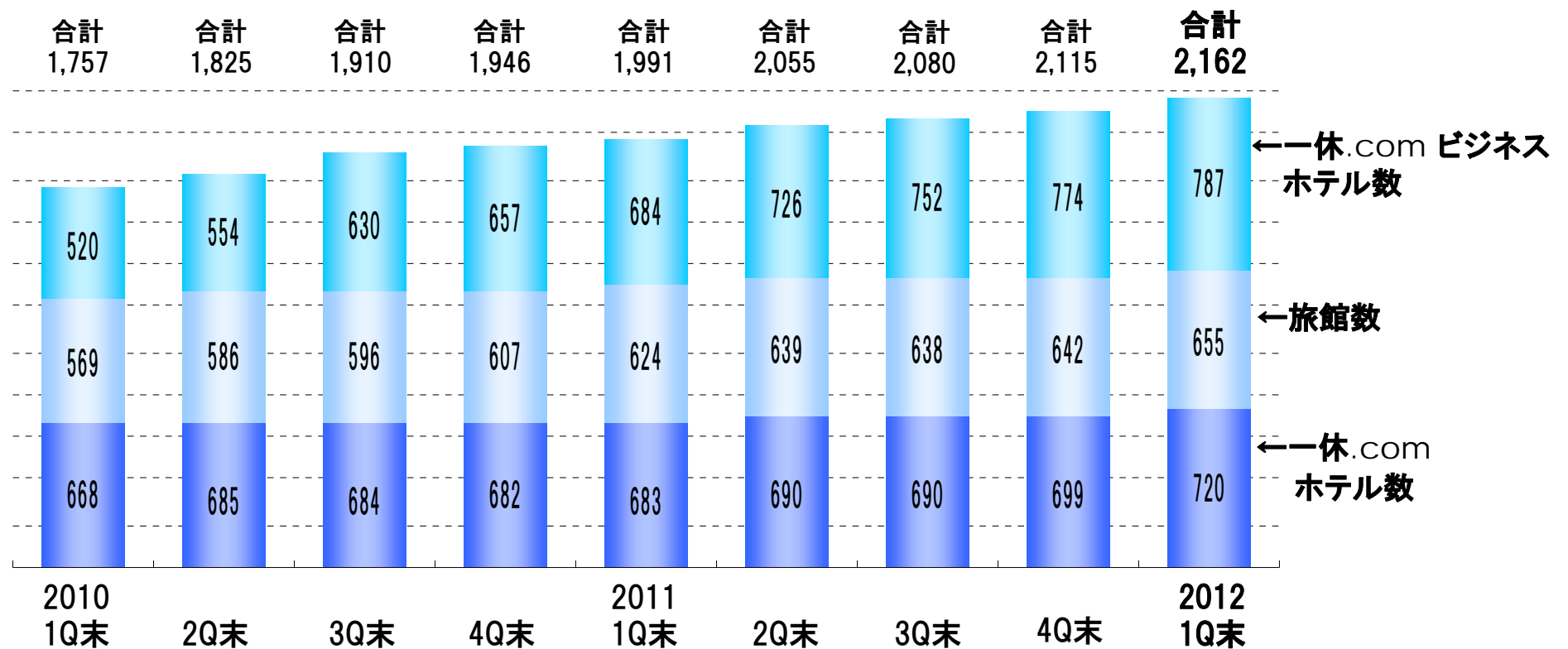
一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

2011年度末比+47

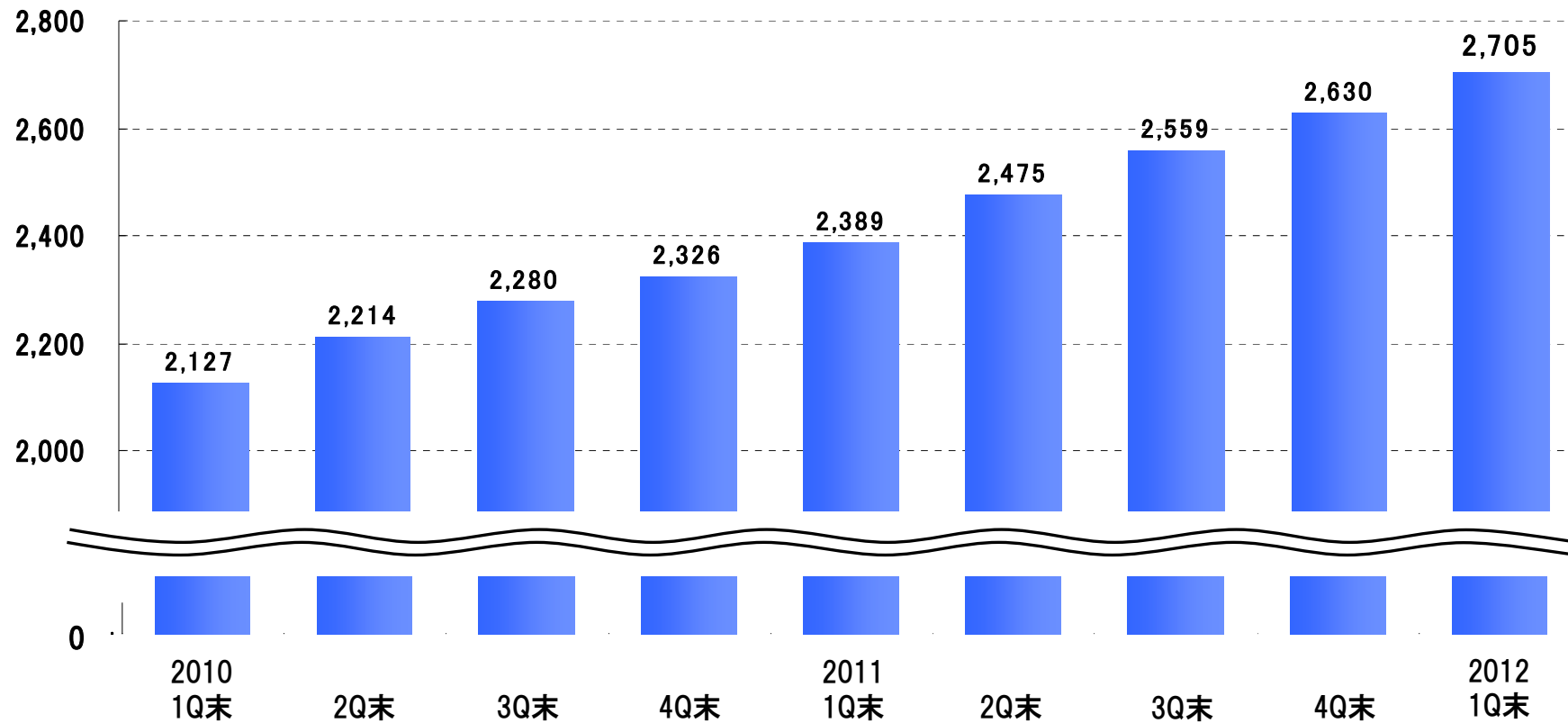
施設数(軒)



会員数推移(四半期毎)

2012年度1Qは会員純増数約7万人

会員数(千人)

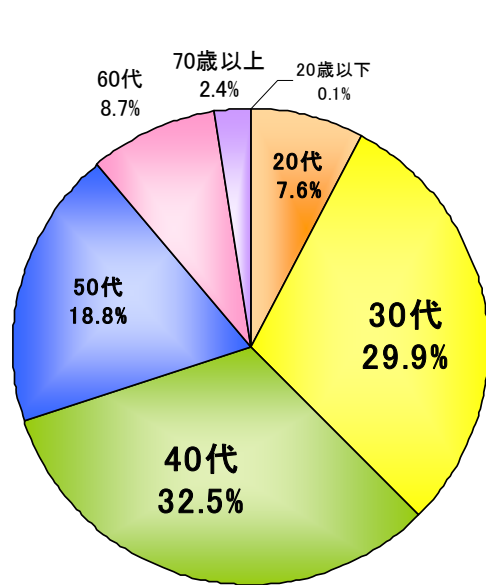


注)会員は【一休.com】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休.com ビジネス】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

会員属性

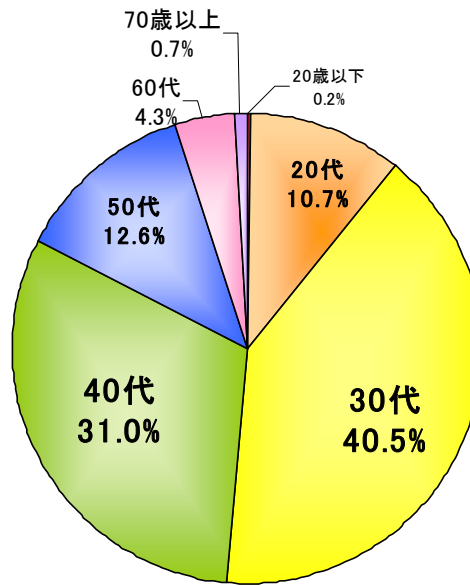
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男45歳 女41歳



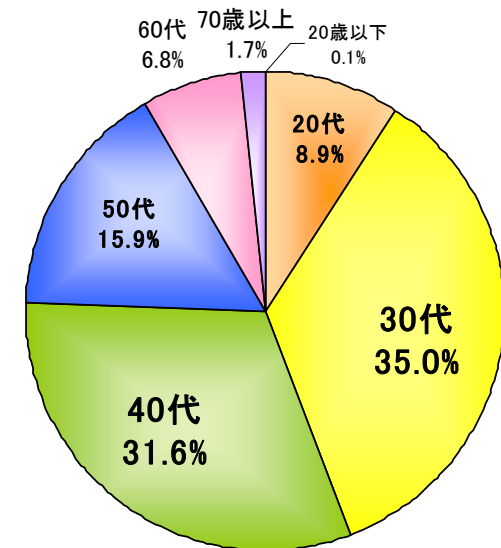
約150万人

男性



約120万人

女性



約270万人

全体

2012年6月30日時点

I. 2012年度 第1四半期会計期間 説明資料 (2012年4月～2012年6月)

II. 業績予想

III. 参考資料

2012年度 通期 業績予想

上期は上方修正するも、通期は当初予想の見直しは実施せず

(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7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。

2012年度 上期 業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2011年度 上期実績 (11.4-11.9)	2012年度 上期当初計画 (12.4-12.9)	2012年度上期(修正)				
			見通し (12.4-12.9)	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
(一休.com)	1,430	1,777	1,862	+ 85	+ 4.8%	+ 432	+ 30.2%
(一休.com レストラン・EC)	137	198	232	+ 34	+ 17.4%	+ 95	+ 69.6%
その他(一休マーケット等)	65	85	107	+ 21	+ 25.5%	+ 41	+ 63.3%
サイト運営手数料	1,633	2,060	2,202	+ 141	+ 6.9%	+ 569	+ 34.9%
広告収入など	46	50	60	+ 9	+ 19.8%	+ 14	+ 31.20%
営業収益合計	1,679	2,110	2,262	+ 151	+ 7.2%	+ 583	+ 34.8%

当初計画との比較 (取扱高)

宿泊予約「一休.com」

※「一休.com ビジネス」含む

取扱金額:179億円→186億円
(+3.7%)

取扱室数:82万室→82万室

平均単価:¥21,678→¥22,500
(+3.8%)

想定

費用内訳

(単位:百万円)

当初計画との比較
(営業費用)

ポイント・スタンプ費用(+35百万円)
…売り上げ増加・キャンペーン実施
に伴うもの

	2011年度 上期実績 (11.4-11.9)	2012年度 上期当初計画 (12.4-12.9)	2012年度上期(修正)				
			見通し (12.4-12.9)	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
人件費	495	554	543	- 10	- 2.0%	+ 47	+ 9.6%
広告宣伝費	207	236	253	+ 17	+ 7.4%	+ 46	+ 22.4%
システム関連費 +減価償却費	126	138	114	- 24	- 17.4%	- 12	- 9.5%
ポイント・スタンプ費用	258	326	362	+ 35	+ 10.9%	+ 103	+ 40.0%
その他	282	281	332	+ 50	+ 17.9%	+ 49	+ 17.6%
営業費用合計	1,371	1,537	1,606	+ 68	+ 4.5%	+ 235	+ 17.2%

注記)本ページに記載している数値は、2012年7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。

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. 2012年度 第1四半期会計期間 説明資料 (2012年4月～2012年6月)

II. 業績予想

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(2012年7月27日現在)
代表取締役: 森 正文
総従業員数: 123名(2012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」
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7月27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(投信口)	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、中国人旅行者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






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6月末時点 1,375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 / 柊屋旅館 / 星のや 竹富島 他

64施設(2012年6月30日時点)



抽選でなんと1,900名様に賞品が当たる!
そう、“夏限定”一休スタンプを集めよう!

獲得する夏

S賞: 5組 10名様に豪華宿泊体験
A賞: 35組 70名様に豪華宿泊券
B賞: 660名様に一休ポイント1,900pt
C賞: 1,200名様に一休ポイント1,000pt

詳しくはこちら



夏の思い出をfacebookで大募集
豪華宿泊券もあたる!

撮る夏

7/2~9/18

詳しくはこちら



避暑地。

暑い季節がやってきました。
標高700m以上の避暑地を
ホテル・旅館を厳選し、涼
風を感じる場所を、夏休み
のひとときにお楽しみください。
一休限定のお得な宿泊プランが
登場します。

標高700m以上
で過ごす夏休み

軽井沢・夢科
白馬・八ヶ岳

夏の特集一例



<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

The screenshot displays the Ikyu.com Business website interface. At the top, there are navigation links 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 Purchase Coupons), 'レストラン' (Restaurants), '贈る一休' (Gift Ikyu), '国内パックツアー' (Domestic Package Tours), '海外旅行' (Overseas Travel), and 'SPA'. A banner for '2ND ANNIVERSARY' is visible, celebrating the site's opening on April 15, 2012. Below the banner, there are regional filters for '北海道', '東北', '関東', '東京', '東海(名古屋)', and '甲信越'. A search section titled '連泊プラン特集 ~もう一休み~' (Consecutive Stay Plan Special ~One More Rest~) is shown, featuring a search form with fields for 'チェックイン' (Check-in), 'チェックアウト' (Check-out), '大人' (Adults), '子供' (Children), and '部屋' (Rooms). A search button 'この条件で検索' (Search with these conditions) is present. A sidebar on the right lists '注目の特集!' (Featured Specials) including 'FAVORITES 2012' and '2ND ANNIVERSARY'.

一休.com レストラン / 一休マーケット

一休.comレストラン 6周年記念企画
一度は行きたい憧れのレストランへ
～ONCE IN A LIFE TIME～

偉大な料理人が作り上げる芸術の域には、いつも新鮮な驚きに満ちて 心まで豊かにする。
繊細で美しく、そして誇り高く力強い、すばらしいお料理を上質な空間で。

料理は芸術、コミュニケーション、文化である。
…企画性とアイデア、そして一つの国の伝統料理に根ざした文化を
伝えたいという夢の具現化



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) / 広東料理 センス(日本橋) / サンパウ(日本橋) / ゴードン・ラムゼイ at コンラッド東京(汐留) / 銀座うかい亭(銀座) / レストランひらまつ(広尾) / アピシウス(有楽町)

おでかけナビ
ODERAKE NAVI

人気スポットのイベント情報やレストラン・ショップ情報を紹介する「おでかけナビ」。
大切な人とゆっくり過ごす休日のデートや、気の合う仲間と集まる食卓会にアクセスが便利な人気のおでかけスポットからレストランを検索予約可能です。利用シーンに合わせて選べる、お得なプランも充実!



一休マーケット
Grand Hyatt Tokyo × Ikyuu Market Special Campaign

日頃のご愛顧に感謝し、7月2日から8月26日の期間にレストランや宿泊の特別料金のクーポンを販売いたします!

Grand Club Room

一休マーケット ポイントバックBIGキャンペーン!

一休マーケットで夏を満喫! 7～8月の期間中、クーポンを購入いただいた方の中から、一休.comの旅行に使える一休ポイントをプレゼントします。

ポイントバック対象商品はコチラ




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/>

高級ホテル・高級旅館・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。
いつでも買える豪華スパクーポンのコーナーも併設し、贅沢体験を提案いたします。

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



緑深い湯河原、若草山中に佇む旅館
石葉

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14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。