

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2012年度第2四半期決算

(2012年7月～2012年9月)

決算説明資料

2012年10月29日



I. 2012年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2012年7月～2012年9月)

II. 2012年度 第2四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

2012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38.4%増、利益も大幅増加

営業収益	1,378百万円	(前年同期比	+382百万円	+38.4%)
経常利益	534百万円	(前年同期比	+279百万円	+109.3%)
純利益	328百万円	(前年同期比	+269百万円	+463.2%)

- 取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比10.4%増
- 夏の集客を狙ったポイント施策によるポイント・スタンプ費用の増加を増収でまかない
経常利益は前年同期比約2倍
- 会員獲得も順調に推移、第2四半期で約9.3万人増加し279万人に

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2011年度 2011年7月～2011年9月	2012年度 2012年7月～2012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)	10,155	11,211	+ 1,056	+ 10.4%
取扱室数 (千室)	429	456	+ 26	+ 6.3%
1室当たり平均単価 (円)	23,629	24,551	※ + 922	+ 3.9%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,971円上昇しております。

2012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営業収益が上回り増収・増益

(単位:百万円)

	2011年度 2Q (11.7-11.9)	2012年度		
		2Q (12.7-12.9)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	995	1,378	+ 382	+ 38.4%
サイト運営手数料	966	1,336	+ 370	+ 38.3%
(一休.com)	856	1,179	+ 323	+ 37.7%
(一休.com レストラン・EC)	75	112	+ 37	+ 49.9%
その他(一休マーケット等)	34	43	+ 9	+ 26.9%
広告収入等	29	42	+ 12	+ 43.0%
営業費用	748	867	+ 119	+ 15.9%
人件費	257	271	+ 13	+ 5.4%
広告宣伝費	138	142	+ 4	+ 3.0%
システム関連費+減価償却費	60	52	- 8	- 13.9%
ポイント・スタンプ費用	162	208	+ 46	+ 28.3%
その他	129	193	+ 63	+ 48.6%
営業利益	247	511	+ 263	+ 106.6%
営業利益率	24.8%	37.1%	-	-
経常利益	255	534	+ 279	+ 109.3%
四半期純利益	58	328	+ 269	+ 463.2%

取扱高の増加による増収154百万円
手数料値上げによる増収169百万円

取扱高増加によるもの

I. 2012年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2012年7月～2012年9月)

II. 2012年度 第2四半期累計期間 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

上期過去最高益を更新

営業収益	2,407百万円	(前年同期比	+728百万円	+43.4%)
経常利益	851百万円	(前年同期比	+520百万円	+157.2%)
純利益	520百万円	(前年同期比	+419百万円	+416.9%)

- 昨年の震災の影響を除いても、大幅に上回り営業収益は前年同期比43.4%増
- 宿泊取扱高は、取扱室数・平均単価ともに増加し、取扱金額は前年同期比13.3%
- 宿泊手数料値上げによる営業収益の増加は約291百万円

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2011年度 2011年4月～2011年9月	2012年度 2012年4月～2012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)	16,998	19,265	+ 2,267	+ 13.3%
取扱室数 (千室)	756	819	+ 62	+ 8.2%
1室当たり平均単価 (円)	22,456	23,515	※ + 1,059	+ 4.7%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,154円上昇しております。

2012年度 第2四半期累計期間(2012年4月～2012年9月) 損益計算書

全サービスが堅調に推移し、前年同期比増収・増益

(単位:百万円)

	2011年度 上期	2012年度 上期見通し 2012年7月発表	上期実績	2012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
営業収益	1,679	2,262	2,407	+ 728	+ 43.4%	+ 145	+ 6.4%
サイト運営手数料	1,633	2,202	2,336	+ 703	+ 43.0%	+ 134	+ 6.1%
(一休.com)	1,430	1,862	1,997	+ 567	+ 39.6%	+ 135	+ 7.3%
(一休.com レストラン・EC)	137	232	237	+ 100	+ 73.3%	+ 5	+ 2.2%
その他(一休マーケット等)	65	107	100	+ 35	+ 53.9%	- 7	- 6.5%
広告収入等	46	60	71	+ 25	+ 54.4%	+ 11	+ 18.3%
営業費用	1,371	1,606	1,599	+ 228	+ 16.6%	- 7	- 0.4%
人件費	495	543	530	+ 34	+ 6.9%	- 13	- 2.4%
広告宣伝費	207	253	232	+ 25	+ 12.0%	- 21	- 8.3%
システム関連費+減価償却費	126	114	103	- 22	- 18.1%	- 11	- 9.6%
ポイント・スタンプ費用	258	362	373	+ 115	+ 44.4%	+ 11	+ 3.0%
その他	282	332	359	+ 76	+ 27.0%	+ 27	+ 8.1%
営業利益	308	656	808	+ 500	+ 162.3%	+ 152	+ 23.2%
営業利益率	18.4%	29.0%	33.6%	-	-	-	-
経常利益	331	689	851	+ 520	+ 157.2%	+ 162	+ 23.5%
特別損失	152	-	-	-	-	-	-
上期純利益	100	419	520	+ 419	+ 416.9%	+ 101	+ 24.1%

取扱高の増加による
増収276百万円
手数料値上げによる
増収291百万円

2012年度第2四半期末 貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

(資産の部)	2011年9月末		2012年9月末		増減額	増減率
流動資産	3,929	59.0%	7,108	84.6%	+ 3,179	+ 80.9%
現金及び預金	2,952		5,125		+ 2,172	+ 73.5%
売掛金	485		716		+ 231	+ 47.6%
その他	490		1,266		+ 775	+ 157.9%
固定資産	2,733	41.0%	1,292	15.4%	- 1,440	- 52.7%
有形固定資産	70		62		- 8	- 12.1%
無形固定資産	421		286		- 134	- 31.9%
投資その他の資産	2,240		943		- 1,297	- 57.8%
資産合計	6,662	100.0%	8,401	100.0%	+ 1,738	+ 26.0%
(負債の部)						
流動負債	1,853	27.8%	3,000	35.7%	+ 1,146	+ 61.8%
未払金	925		1,556		+ 630	+ 68.1%
未払法人税	256		358		+ 102	+ 39.8%
ポイント・スタンプ引当金	293		535		+ 241	+ 82.1%
その他	377		550		+ 172	+ 45.5%
固定負債	52	0.8%	52	0.6%	-	-
負債合計	1,905	28.6%	3,052	36.3%	+ 1,146	+ 60.1%
(純資産の部)						
純資産合計	4,756	71.4%	5,349	63.7%	+ 592	+ 12.4%
負債純資産合計	6,662	100.0%	8,401	100.0%	+ 1,738	+ 26.0%

このうち、499百万円を社債で運用しております。

このうち、505百万円を社債で運用しております。

2012年度 第2四半期累計期間(2012年4月～2012年9月)キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2011年4月～9月	2012年4～9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	726	832
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 767	△ 745
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 325	△ 325
現金および現金同等物の期首残高	2,831	3,388
現金および現金同等物の9月末残高	2,465	※ 3,149
設備投資	△ 17	△ 13
減価償却費	80	78

■投資活動によるキャッシュ・フロー 主な要因

(+)関係会社の整理に伴う出資金回収7.6億円 (－)定期預金 15億円

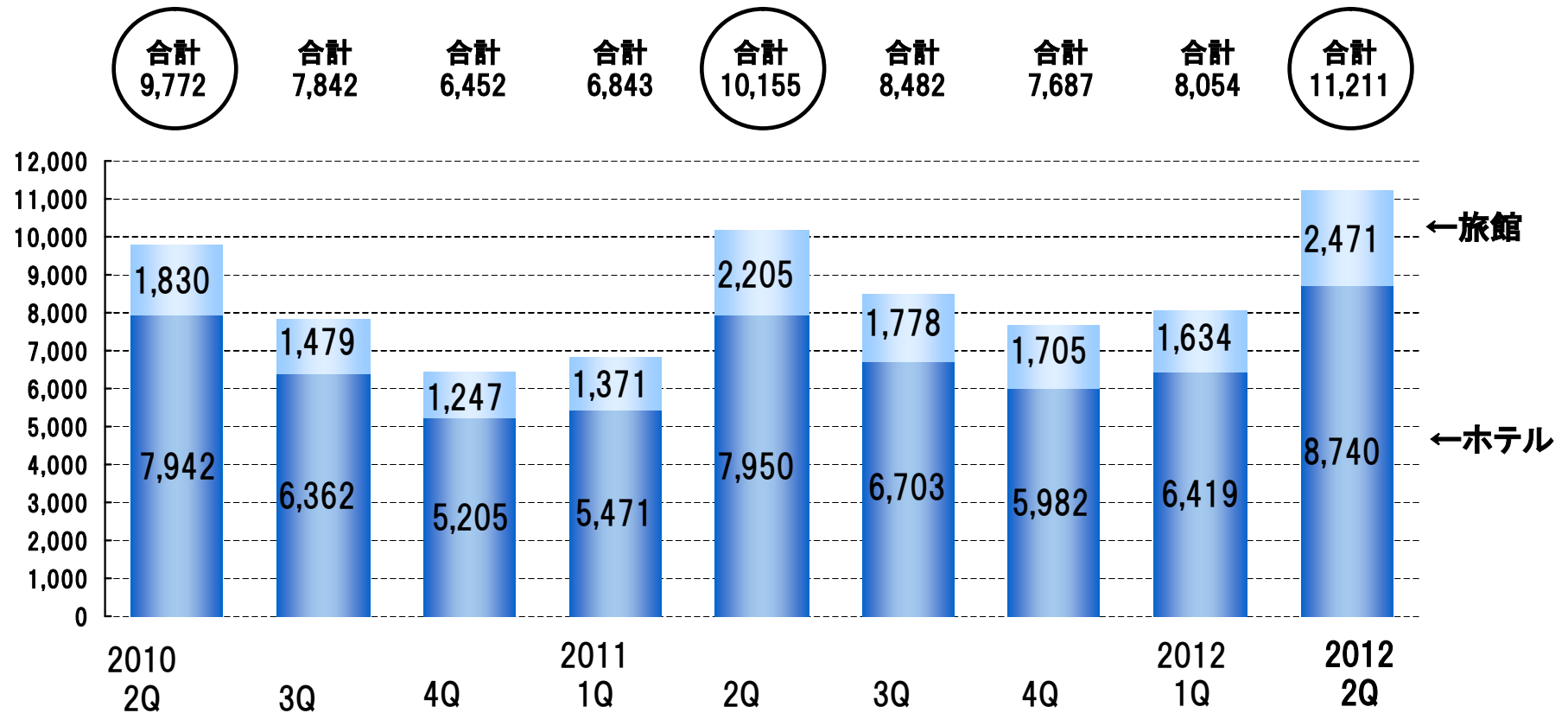
■財務活動によるキャッシュ・フロー 主な要因

(－)配当の支払3.2億円

※資金3,149百万円に、3ヶ月超定期預金2,000百万円及び社債1,005百万円を加えた6,154百万円を実質上の資金残高と認識しております。

一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

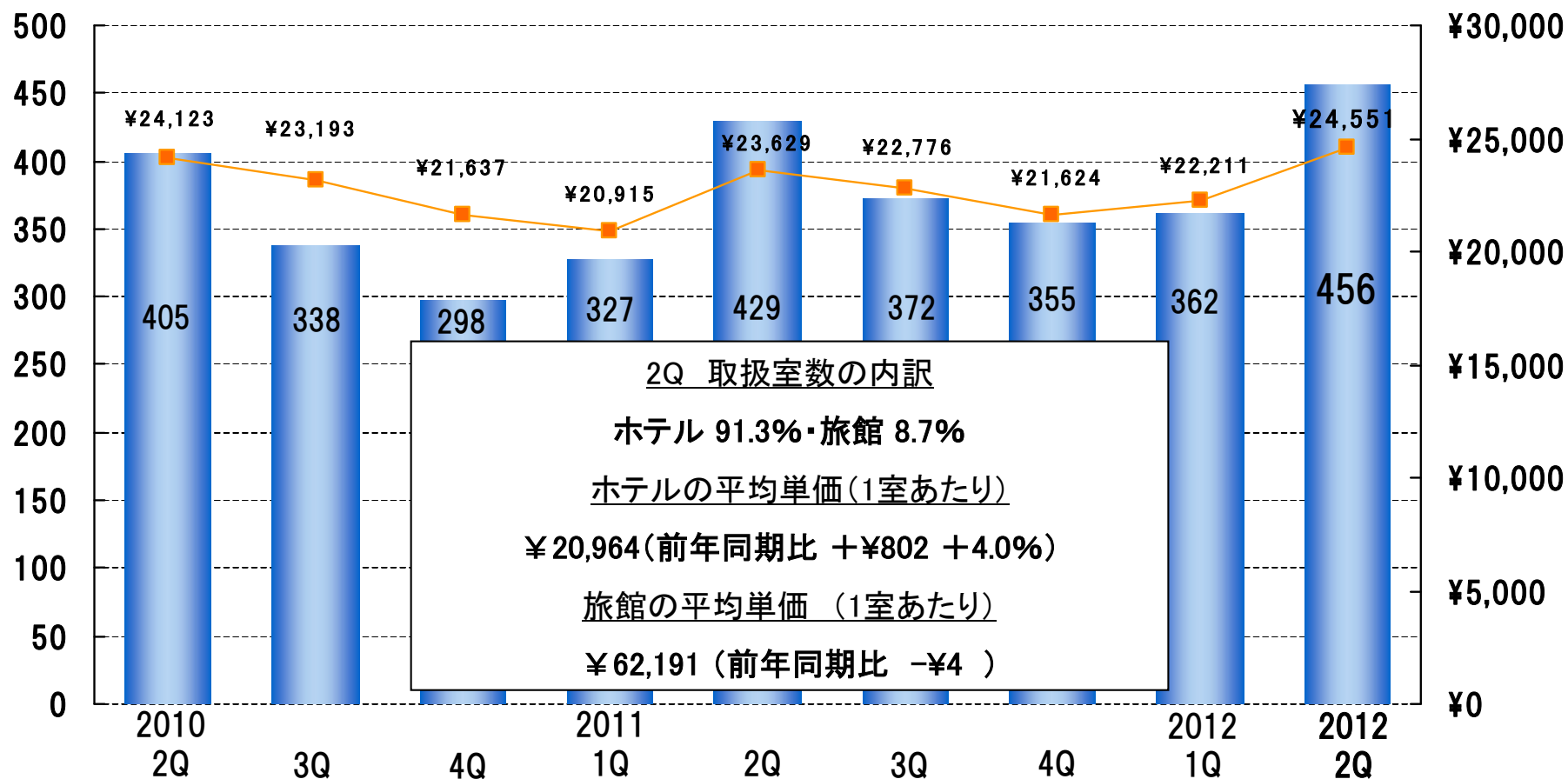
単位(百万円) ※税込み



ホテル取扱高 前年同期比9.9%増
 旅館取扱高 前年同期比12.1%増
 ホテル・旅館合計取扱高 前年同期比10.4%増

一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)

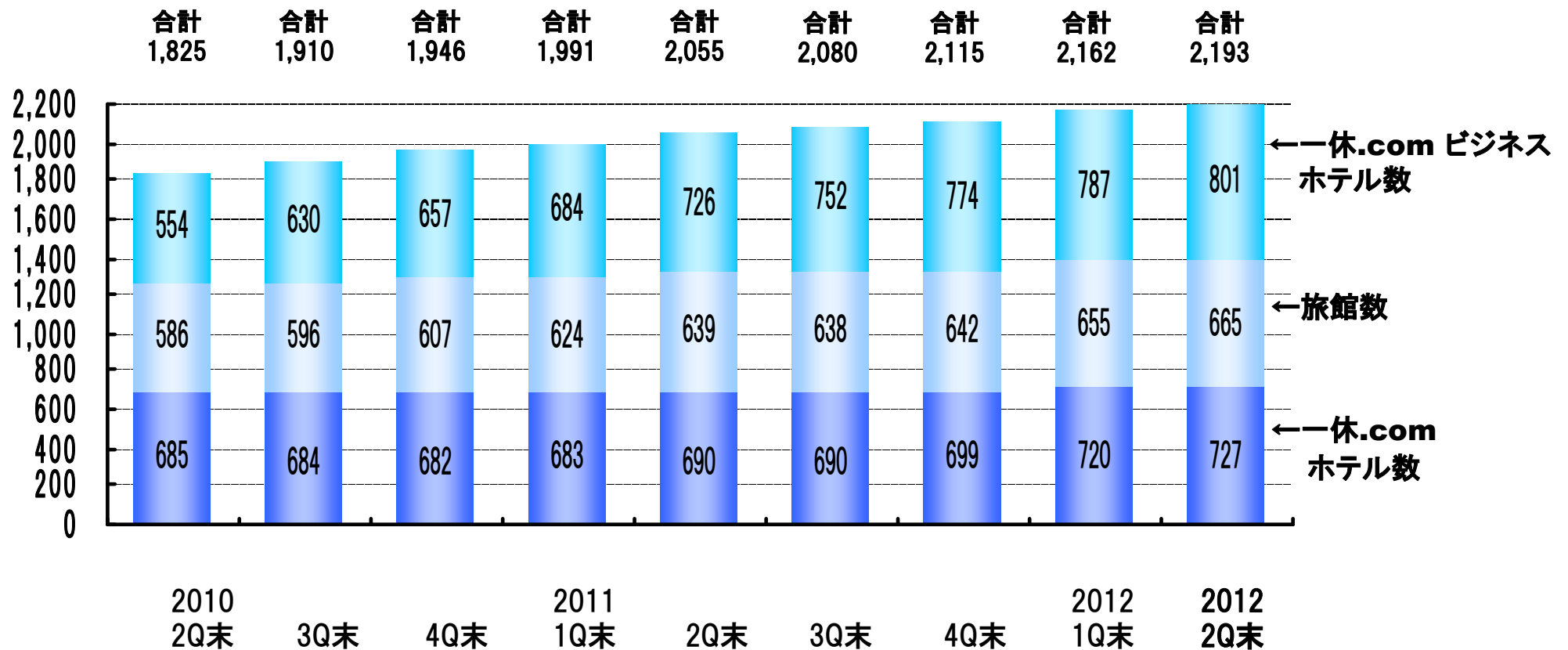
■ 取扱室数(千室) ■ 平均単価(円)



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

2012年度1Q末比+31

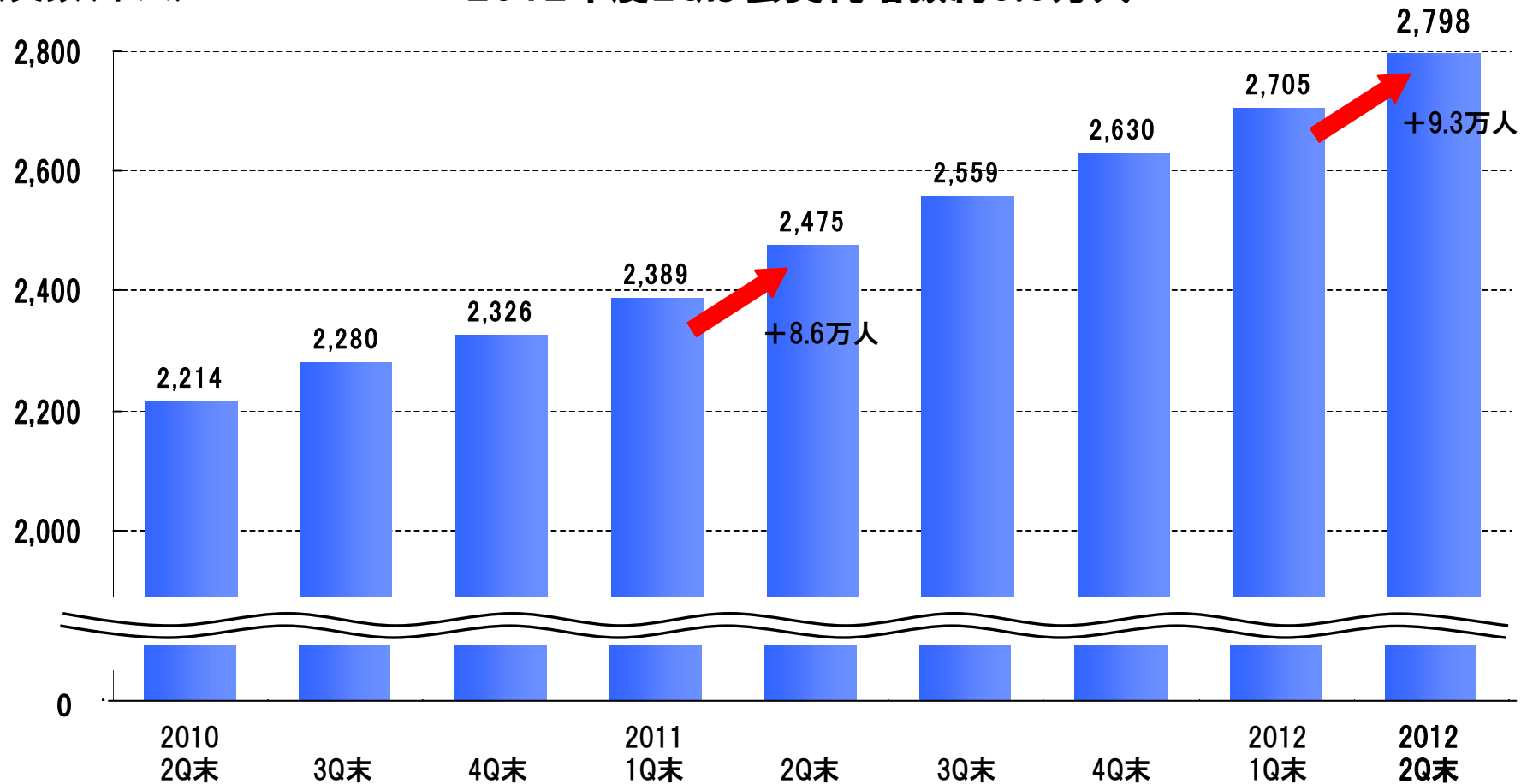
施設数(軒)



会員数推移(四半期毎)

会員数(千人)

2012年度2Qは会員純増数約9.3万人

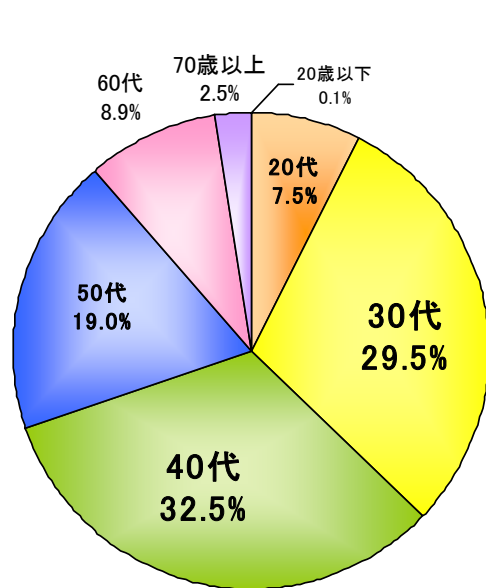


注)会員は【一休.com】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休.com ビジネス】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

会員属性

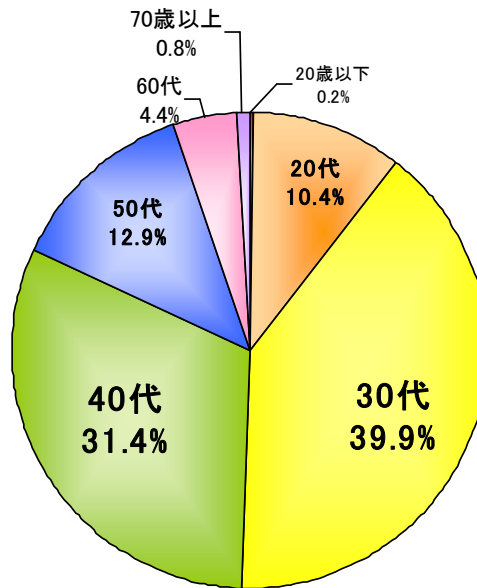
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男45歳 女41歳



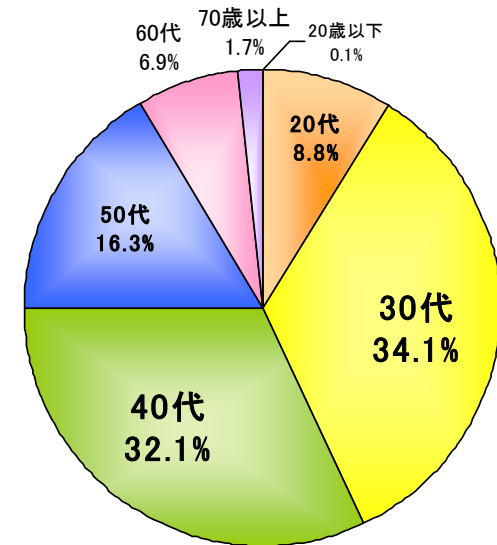
約154万人

男性



約125万人

女性



約279万人

全体

2012年9月30日時点

I. 2012年度 第2四半期会計期間 説明資料

(2012年7月～2012年9月)

II. 2012年度 第2四半期累計期間 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 通期業績予想を上方修正 過去最高益を目指す

(単位:百万円)

	2011年度 通期実績 (11.4-12.3)	2012年度 通期当初計画 (12.4-13.3)	2012年度通期(修正)				
			見通し (12.4-13.3)	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	3,676	4,242	4,612	+ 935	+ 25.5%	+ 370	+ 8.7%
営業費用	2,652	2,965	3,172	+ 519	+ 19.6%	+ 207	+ 7.0%
営業利益	1,024	1,276	1,440	+ 416	+ 40.6%	+ 163	+ 12.8%
経常利益	1,084	1,330	1,510	+ 425	+ 39.3%	+ 179	+ 13.5%
当期純利益	484	811	922	+ 437	+ 90.3%	+ 110	+ 13.6%

注記)本ページに記載している数値は、2012年10月29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 下期 業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2011年度 実績 (11.10-12.3)	2012年度下期(修正)		
		見通し (12.10-13.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
(一休.com)	1,617	1,761	+ 144	+ 9.0%
(一休.com レストラン・EC)	225	305	+ 79	+ 35.4%
その他(一休マーケット等)	98	71	- 27	- 27.7%
サイト運営手数料	1,941	2,138	+ 197	+ 10.2%
広告収入など	56	67	+ 10	+ 19.1%
営業収益合計	1,997	2,205	+ 207	+ 10.4%

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: **161億円**→**172億円**
(+6.7%)

取扱室数: **72万室**→**77万室**
(+6.7%)

平均単価: **¥22,213**→**¥22,210**
(-0.0%)

想定

前年同期との比較 (営業費用)

人件費(+89百万円)

…人員増によるもの

広告宣伝費(+67百万円)

…アフィリエイト等広告費の増加

ポイント・スタンプ費用(+40百万円)

…取扱高増加によるもの

その他(+86百万円)

…新サービスの拡充等将来への投資

費用内訳

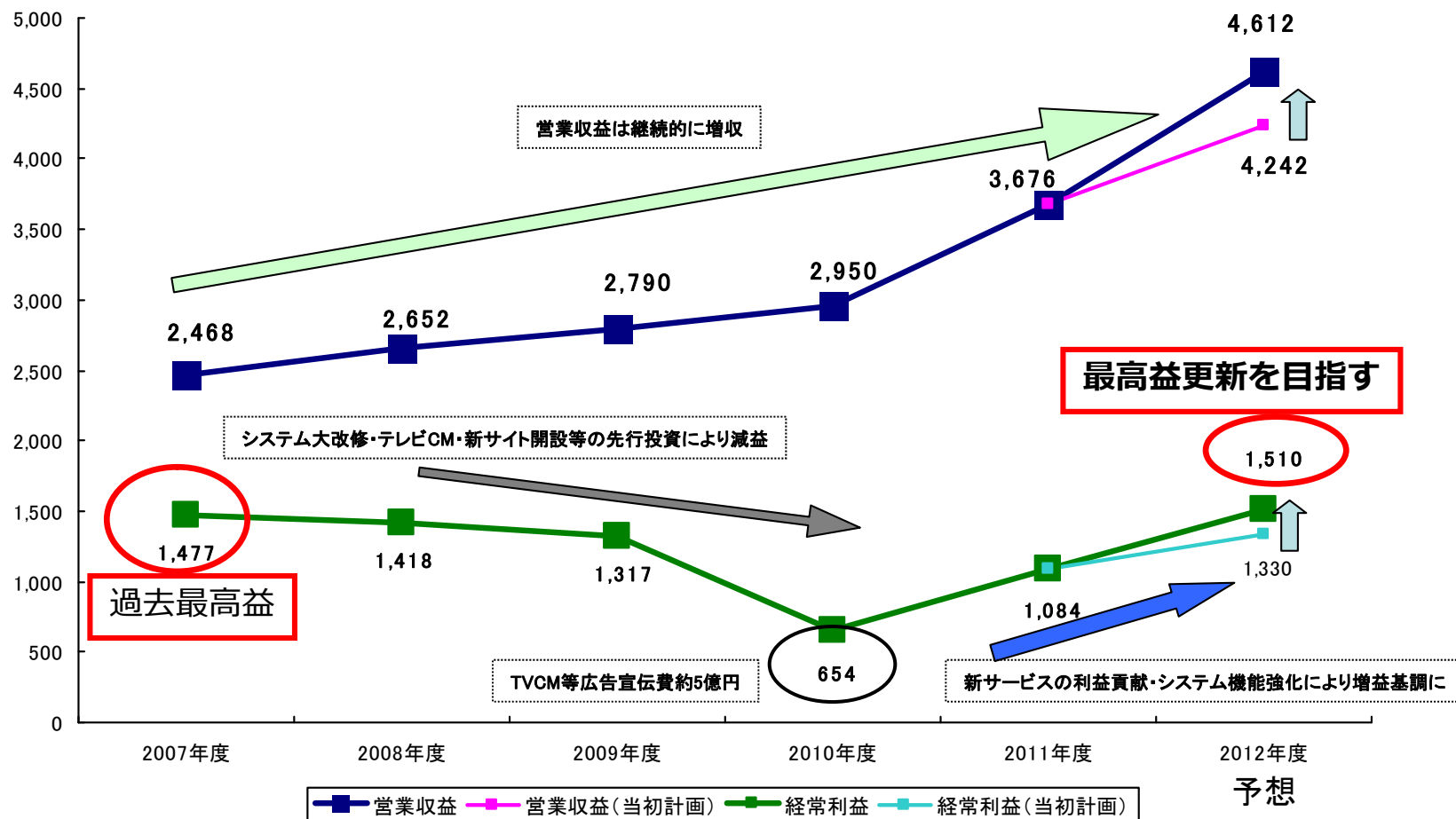
(単位:百万円)

	2011年度 実績 (11.10-11.3)	2012年度下期(修正)		
		見通し (12.10-13.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
人件費	477	567	+ 89	+ 18.8%
広告宣伝費	175	242	+ 67	+ 38.2%
システム関連費	118	126	+ 7	+ 6.5%
ポイント・スタンプ費用	268	308	+ 40	+ 15.2%
その他	241	327	+ 86	+ 35.80%
営業費用合計	1,281	1,573	+ 291	+ 22.8%

注記)本ページに記載している数値は、2012年10月29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。

当初計画を1年早め、今期過去最高益を目指す

過去の投資を活かし、増益基調に



サプレ!

[サプレ!とは?](#)[ログイン](#)[利用規約](#)

!を、プレゼントしよう。

それは、“サプライズ”という、贈りモノの新しいカタチ。

ヨセガキ×ギフトで、幸せな驚きを届けます。

おめでとう! ありがとう! ごめんね! いろんな毎日に、“サプライズ”を。



1. サプライズを計画

贈る相手をFacebookの知り合いから選び、ギフトを選択します。



2. 仲間に呼びかけ

Facebookイベントが立ち上がり、一緒にサプライズを贈る人に招待が届きます。



3. サプライズ決行

Facebookを通じて、ヨセガキやギフトが相手に届きます!

START!

※本サービスを利用するにはFacebook認証が必要です。

[サプレ!とは?](#) [利用規約](#) [プライバシーポリシー](#) [運営会社](#) [特定商取引に関する表示](#) [よくある質問・お問い合わせ](#)

Copyright © Ikyu Corporation ©. All Rights Reserved.

ソーシャルギフト市場を作るという新たな挑戦

施策

さまざまな施策で増収基調に

ロイヤリティプログラムにより顧客囲い込み

2011年4月よりポイント付与拡大、スタンプ付与開始



ポイント・スタンプ付与により、リピーター増加
サービス間のクロスセルも促す

メディアへの露出増加

テレビ番組で「一休おススメの旅館」等でサイトが紹介される
新聞で新サービスや新機能が紹介される



認知度向上、新規会員数増加
四半期ベースでは過去2番目の純増数

ユーザーと施設をつなぐ、「一休コミュニケーション」開始

2011年11月より ユーザーはお気に入り施設の登録、施設は情報発信が可能に



お得な情報を施設が積極発信
ユーザーのサイト訪問頻度向上、月間UUも増加

機動的なシステム開発・サービス開発



スマートフォン対応
顧客分析による効率的なシステム対応
により販売機会を増加させる

配当

	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2四半期会計期間 説明資料

(2012年7月～2012年9月)

II. 2012年度 第2四半期累計期間 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10月29日現在)
代表取締役: 森 正文
総従業員数: 128名(2012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」
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10月29日現在)株主数: 11,910人(2012年9月30日現在)

上位株主

(2012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)	14,457	4.86%
高野 裕二	4,020	1.35%
伊藤 栄子	3,660	1.23%
栗原 俊樹	3,540	1.19%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,818	0.95%
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
2012年8月	ソーシャルサプライズギフト「サプレ！」β版サービス開始

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9月30日時点 1,392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 / マンダリン オリエンタル 東京 / 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9月30日時点)



特集一例

一休.com ビジネス



<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。

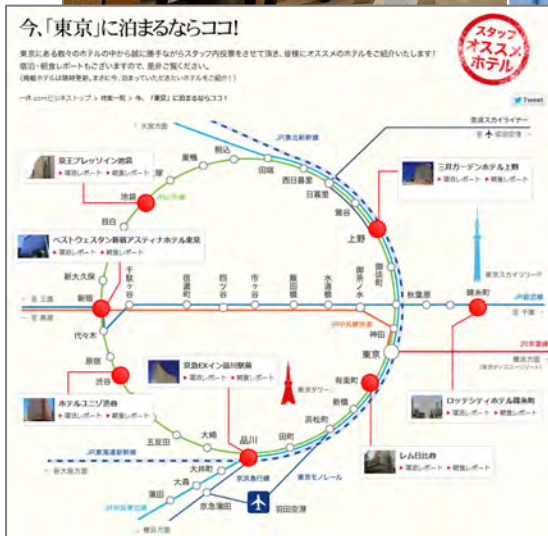
【一休.com ビジネススクール】

<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



一休.com レストラン / 一休マーケット



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)

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。

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。