

# 株式会社 一休

東証一部 (2450)

## 2012年度第3四半期決算

(2012年10月～2012年12月)

## 決算説明資料

2013年1月30日



**I. 2012年度 第3四半期会計期間 説明資料**  
(2012年10月～2012年12月)

II. 2012年度 第3四半期累計期間 説明資料  
(2012年4月～2012年12月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

## 2012年度 第3四半期会計期間 サマリー

前年同期比営業収益21.3%増、費用増をカバーし過去最高益を更新

営業収益	1,286百万円	(前年同期比	+225百万円	+21.3%)
経常利益	465百万円	(前年同期比	+25百万円	+5.7%)
純利益	285百万円	(前年同期比	+73百万円	+34.5%)

- 取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比14.1%増
- 冬の取り込みのための広告宣伝費・ポイント費用が増加するも増益を確保
- 会員獲得が順調に推移、第3四半期で約10.7万人増加し290万人に

### ■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2011年度 2011年10月～2011年12月	2012年度 2012年10月～2012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)	8,482	9,681	+ 1,199	+ 14.1%
取扱室数 (千室)	372	412	+ 40	+ 10.7%
1室当たり平均単価 (円)	22,776	23,475	※ + 699	+ 3.1%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,469円上昇しております。

# 2012年度 第3四半期損益計算書

## 人件費・広告宣伝費は増加するも増益を確保

(単位:百万円)

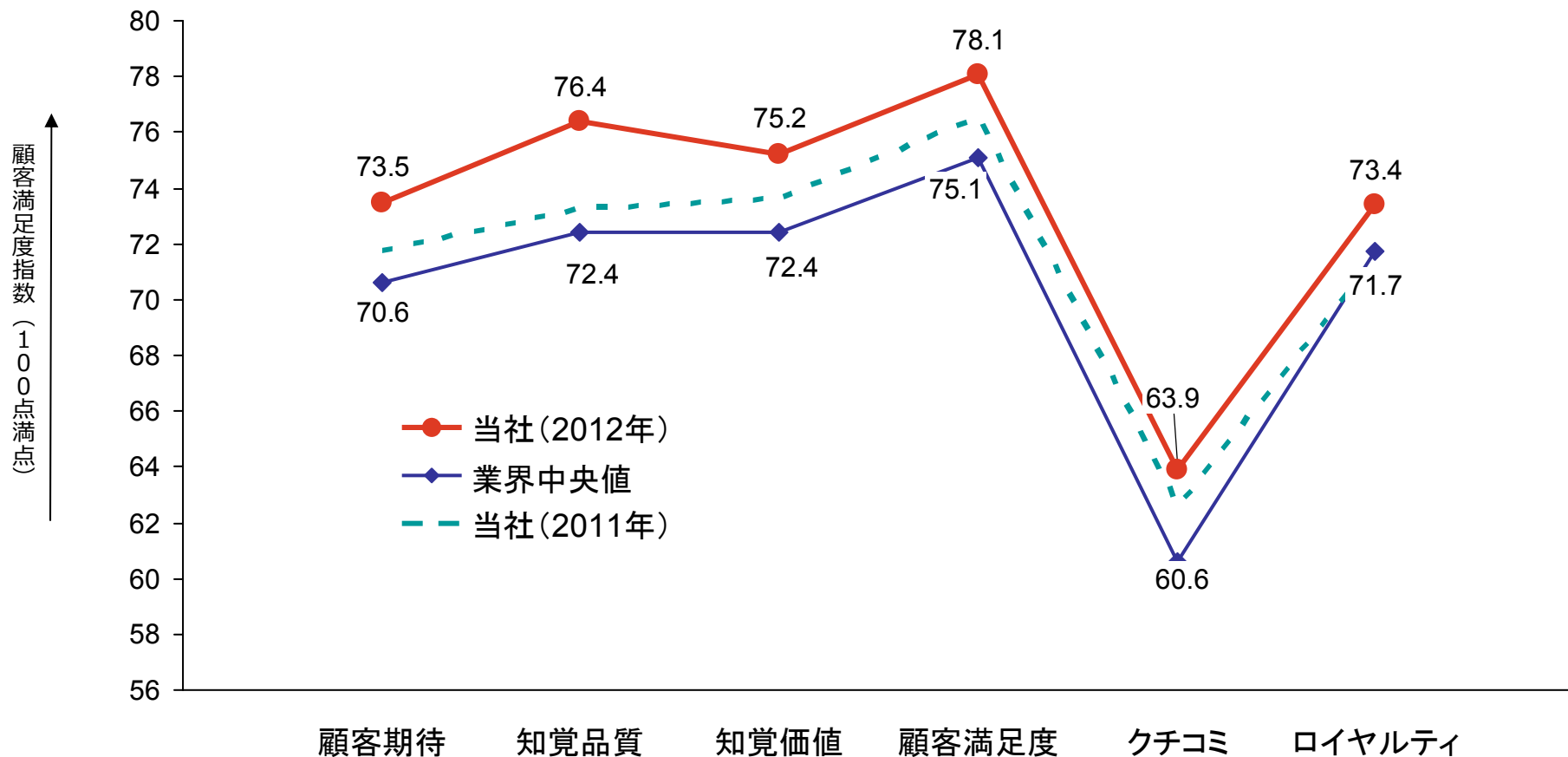
	2011年度 3Q (11.10-11.12)	2012年度 3Q (12.10-12.12)	2012年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>1,060</b>	<b>1,286</b>	<b>+ 225</b>	<b>+ 21.3%</b>
サイト運営手数料	1,032	1,257	+ 224	+ 21.8%
(一休.com)	843	1,012	+ 169	+ 20.1%
(一休.com レストラン・EC)	138	206	+ 68	+ 49.3%
その他(一休マーケット等)	51	39	- 12	- 24.1%
広告収入等	27	28	+ 0	+ 2.9%
<b>営業費用</b>	<b>637</b>	<b>838</b>	<b>+ 200</b>	<b>+ 31.5%</b>
人件費	233	289	+ 56	+ 24.0%
広告宣伝費	90	147	+ 56	+ 62.2%
システム関連費+減価償却費	61	54	- 6	- 10.8%
ポイント・スタンプ費用	130	159	+ 28	+ 21.8%
その他	121	187	+ 66	+ 54.6%
<b>営業利益</b>	<b>423</b>	<b>448</b>	<b>+ 24</b>	<b>+ 5.8%</b>
営業利益率	39.9%	34.8%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>439</b>	<b>465</b>	<b>+ 25</b>	<b>+ 5.7%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>212</b>	<b>285</b>	<b>+ 73</b>	<b>+ 34.5%</b>

※ 上記数値は100万円未満を切り捨てて表示しております。

なお、以降の数値も全て百万円単位のものは100万円未満を切り捨てて表示しております。

# 業界での顧客満足度No.1に

## JCSI顧客満足度(旅行業界)で2年連続1位に選ばれる



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No.1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。)

I. 2012年度 第3四半期会計期間 説明資料  
(2012年10月～2012年12月)

**II. 2012年度 第3四半期累計期間 説明資料**  
(2012年4月～2012年12月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

## 全サービスが堅調に推移、過去最高益を確保

営業収益 3,693百万円 (前年同期比 +953百万円 +34.8%)  
 経常利益 1,316百万円 (前年同期比 +545百万円 +70.8%)  
 純利益 805百万円 (前年同期比 +492百万円 +157.5%)

- 全サービスが前年を上回り営業収益は34.8%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13.6%増
- 宿泊手数料値上げによる営業収益の増加は約291百万円(上期のみ影響あり)

### 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2011年度 2011年4月～2011年12月	2012年度 2012年4月～2012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)	25,480	28,947	+ 3,466	+ 13.6%
取扱室数 (千室)	1,129	1,231	+ 102	+ 9.1%
1室当たり平均単価 (円)	22,561	23,502	※ + 940	+ 4.2%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,935円上昇しております。

# 2012年度 第3四半期累計期間(2012年4月～2012年12月) 損益計算書

## 全サービスが堅調に推移し、過去最高益

(単位:百万円)

	2011年度 3Q累計	2012年度 3Q累計	2012年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
<b>営業収益</b>	<b>2,740</b>	<b>3,693</b>	<b>+ 953</b>	<b>+ 34.8%</b>
サイト運営手数料	2,666	3,593	+ 927	+ 34.8%
(一休.com)	2,273	3,010	+ 736	+ 32.4%
(一休.com レストラン・EC)	275	443	+ 168	+ 61.3%
その他(一休マーケット等)	117	140	+ 22	+ 19.5%
広告収入等	73	99	+ 25	+ 35.0%
<b>営業費用</b>	<b>2,008</b>	<b>2,437</b>	<b>+ 428</b>	<b>+ 21.4%</b>
人件費	729	819	+ 90	+ 12.4%
広告宣伝費	297	379	+ 81	+ 27.4%
システム関連費+減価償却費	187	158	- 29	- 15.7%
ポイント・スタンプ費用	389	532	+ 143	+ 36.9%
その他	404	547	+ 142	+ 35.3%
<b>営業利益</b>	<b>731</b>	<b>1,256</b>	<b>+ 524</b>	<b>+ 71.7%</b>
営業利益率	26.7%	34.0%		
<b>経常利益</b>	<b>771</b>	<b>1,316</b>	<b>+ 545</b>	<b>+ 70.8%</b>
特別損益	※ -164	-		
<b>四半期純利益</b>	<b>312</b>	<b>805</b>	<b>+ 492</b>	<b>+ 157.5%</b>

手数料値上げによる増収291百万円(上期)

※ 中国事業撤退損



# 2012年度第3四半期末 貸借対照表(B/S)

## 無借金で健全な財務体質

(単位:百万円)

(資産の部)	2011年12月末		2012年12月末		増減額	増減率
流動資産	5,055	70.0%	7,988	91.1%	+ 2,933	+ 58.0%
現金及び預金	3,444		6,122		+ 2,678	+ 77.8%
売掛金	575		728		+ 152	+ 26.6%
その他	1,035		1,137		+ 102	+ 9.9%
固定資産	2,161	30.0%	776	8.9%	- 1,384	- 64.1%
有形固定資産	65		61		- 4	- 6.1%
無形固定資産	386		274		- 111	- 29.0%
投資その他の資産	1,709		440		- 1,268	- 74.2%
資産合計	7,216	100.0%	8,765	100.0%	+ 1,548	+ 21.5%
(負債の部)						
流動負債	2,201	30.5%	3,073	35.1%	+ 872	+ 39.6%
未払金	1,075		1,661		+ 586	+ 54.5%
未払法人税	337		205		- 132	- 39.2%
ポイント・スタンプ引当金	371		502		+ 131	+ 35.5%
その他	418		704		+ 286	+ 68.5%
固定負債	52	0.7%	52	0.6%	±0	-
負債合計	2,253	31.2%	3,125	35.7%	+ 872	+ 38.7%
(純資産の部)						
純資産合計	4,962	68.8%	5,639	64.3%	+ 676	+ 13.6%
負債純資産合計	7,216	100.0%	8,765	100.0%	+ 1,548	+ 21.5%

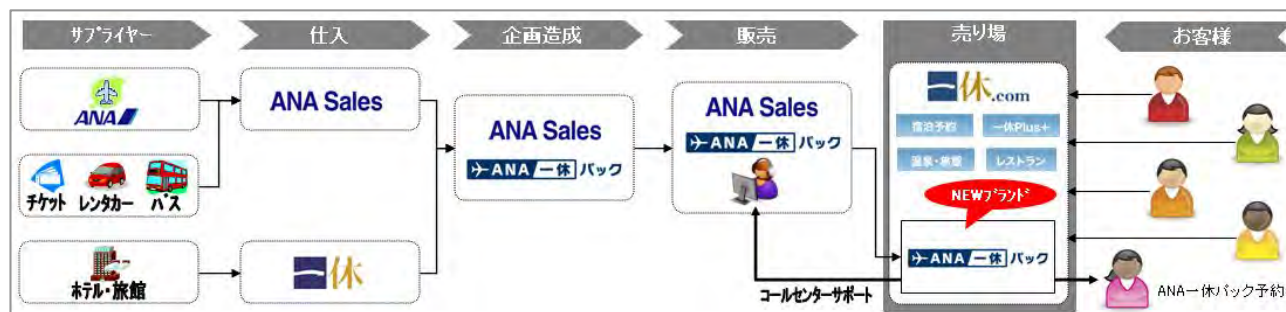
このうち、505百万円を社債で運用しております。

# 2012年12月3日 ANA一休パック販売開始

## ANA、ANAセールスと提携 ダイナミックパッケージ販売開始

- 航空券+宿泊施設をセットで予約可能に
- フライトや多彩な宿泊プランを自由に選択
- 空き状況をリアルタイムに反映し、最新のプラン内容、旅行代金を提供
- 沖縄・北海道などへのリゾート需要だけでなく 地方→都内への出張需要も喚起
- 取扱高増加につなげる

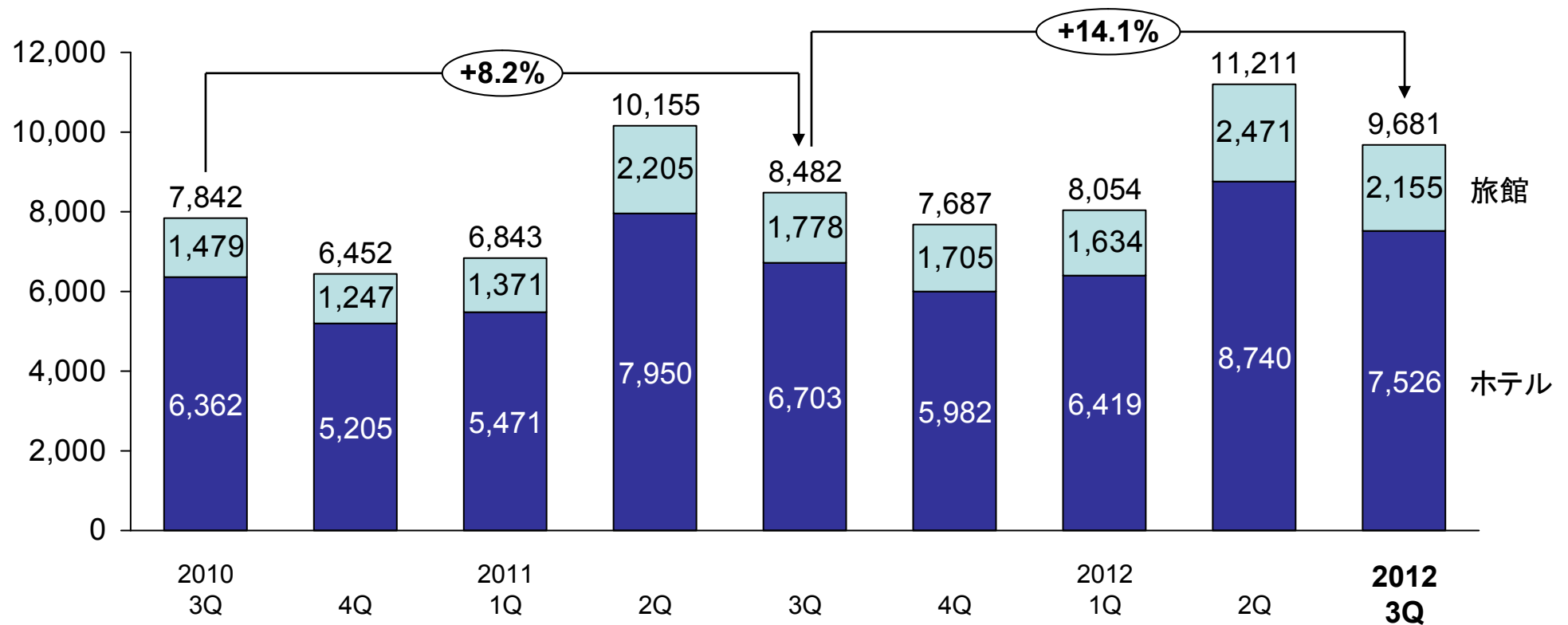
The screenshot shows the Ikyu.com website interface for the ANA One Rest Package. At the top, there are navigation links for 'ログイン/会員登録', 'ポイントの確認', 'スタンプの確認', and 'タイムライン (最新投稿)'. The main header features a search bar and a navigation menu with options like '宿泊予約', '一休Plus+', '温泉・旅館', 'ビジネスホテル', '航空券+宿 NEW', '共同購入クーポン', 'レストラン', '贈る一休', '海外旅行', and 'SPA'. Below the header, there's a section for 'ANA一休パック' with a sub-header 'ANA一休パックとは'. A list of benefits includes: '1 ご出発の3日前まで24時間予約OK', '2 常に最新の旅行代金', '3 マイルが貯まる', and '4 ご予約からお支払いまでWEBで完結'. The main content area has a search form for '行き/帰りのフライト' and '宿泊地'. On the right, there are promotional banners for '星のや 竹富島' and 'ANA一休パック オープニングキャンペーン実施中!'. Below that, there's a table of 'おすすめプラン' for different regions: 沖縄 (Za-Pensatras), 北海道 (Cross Hotel Hokkaido), and 九州 (Royal Park Hotel Za Fukuoka).



# 一休.com 取扱高 推移（四半期毎）

単位(百万円) ※税込み

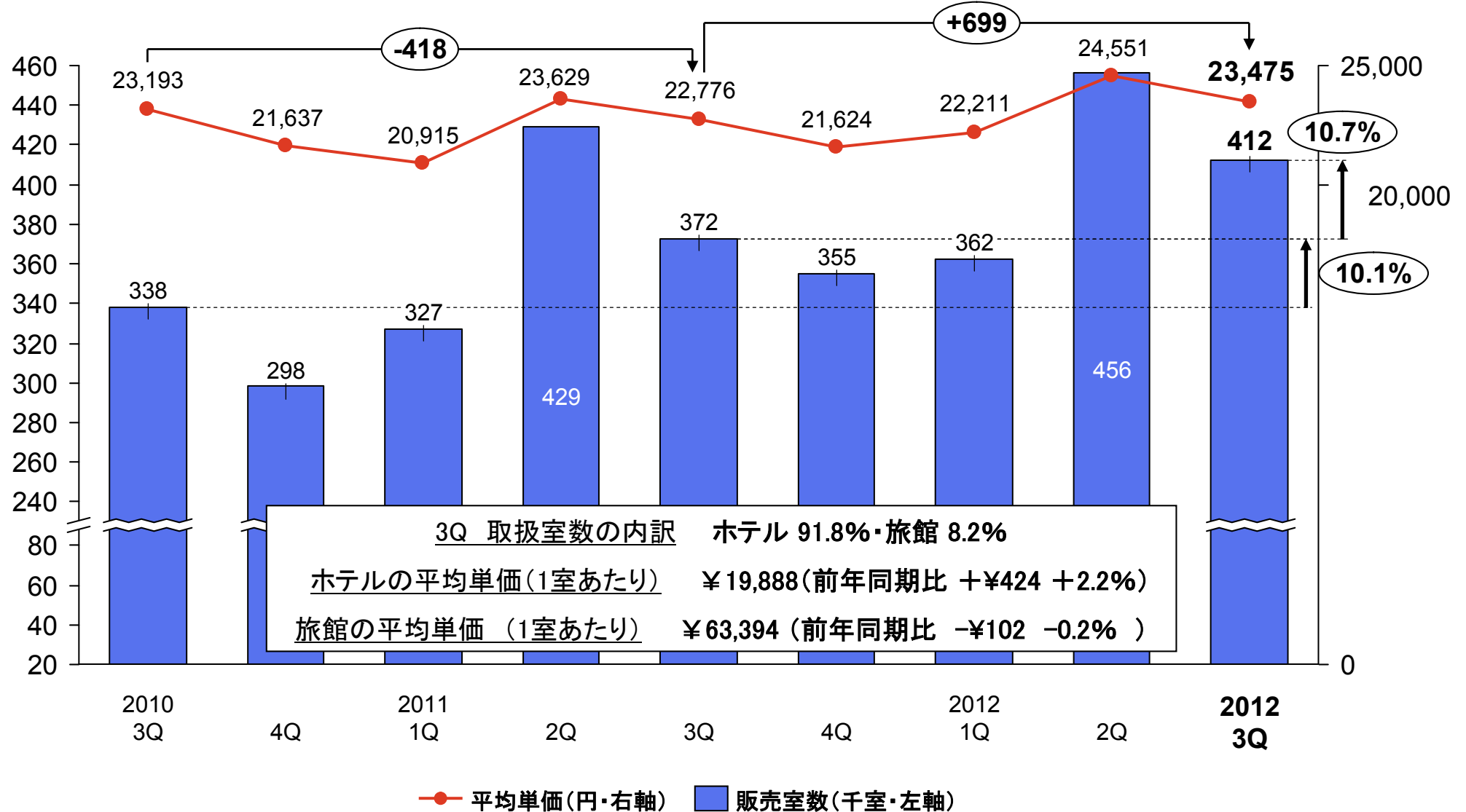
## 取扱高前年同期比14.1%増



ホテル取扱高 前年同期比12.3%増  
 旅館取扱高 前年同期比21.2%増  
 ホテル・旅館合計取扱高 前年同期比14.1%増

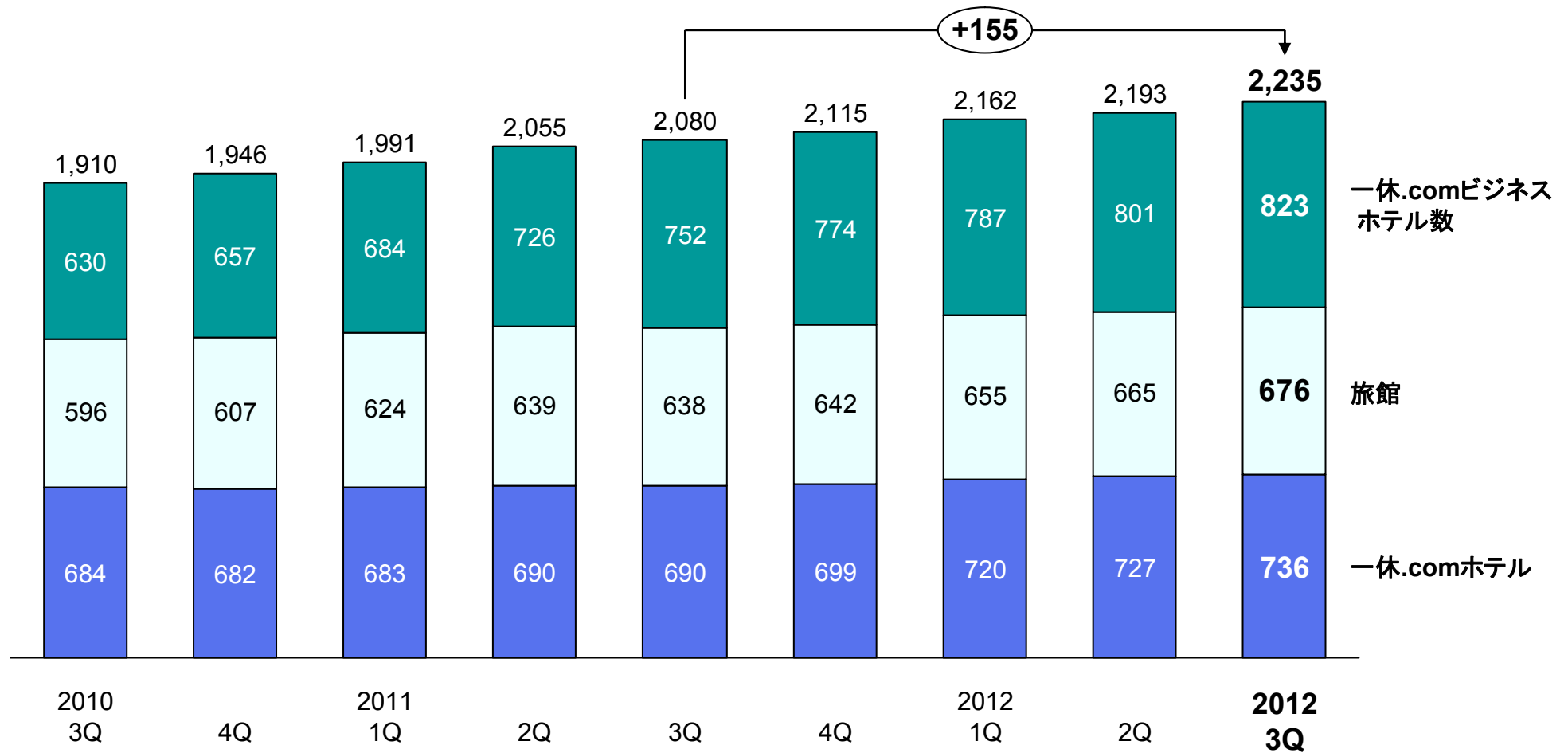
# 一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)

## 取扱室数は前年同期比10.7%増



# 一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

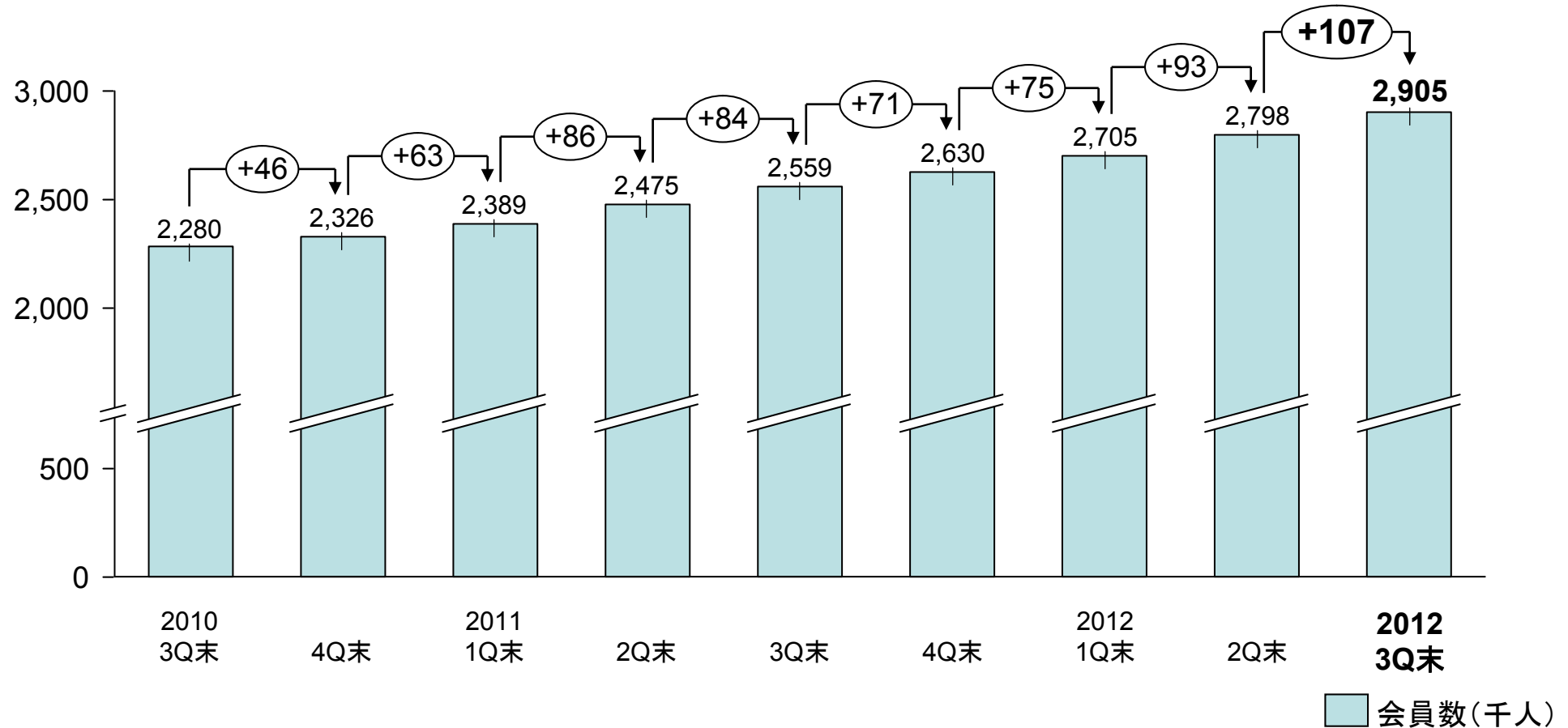
## 2011年度3Q末から155施設純増



# 会員数推移(四半期毎)

会員数(千人)

過去最高の会員純増数約10.7万人(四半期)

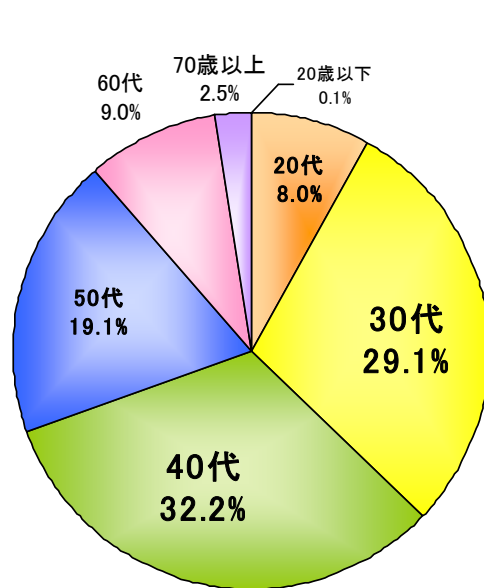


注)会員は【一休.com】、【一休.com ビジネス】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

# 会員属性

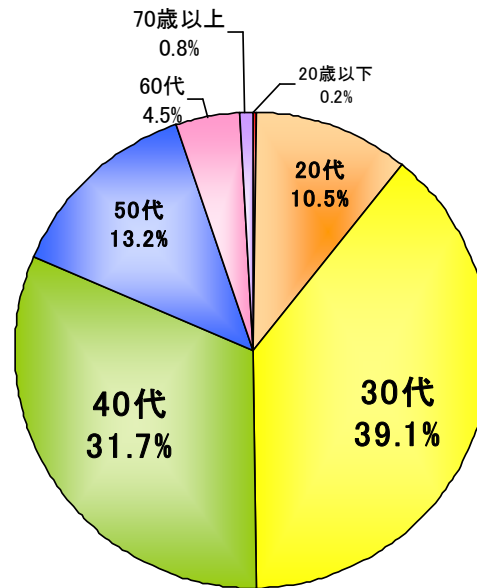
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男45歳 女41歳



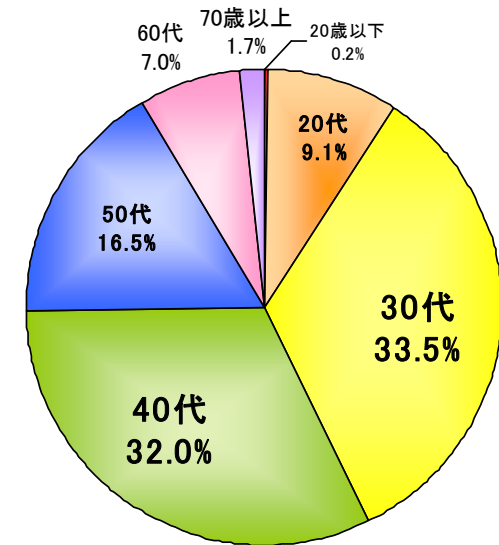
約161万人

男性



約130万人

女性



約291万人

全体

2012年12月31日時点

I. 2012年度 第3四半期会計期間 説明資料  
(2012年10月～2012年12月)

II. 2012年度 第3四半期累計期間 説明資料  
(2012年4月～2012年12月)

### **III. 業績予想**

IV. 参考資料



# 2012年度 通期 業績予想

## 今期2度目の上方修正 最高益更新

(単位:百万円)

	2011年度 通期実績 (11.4-12.3)	2012年度 修正通期計画 2012.10.29発表 (12.4-13.3)	2012年度通期(今回修正)				
			見通し (12.4-13.3)	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	3,676	4,612	4,758	+ 1,081	+ 29.4%	+ 145	+ 3.2%
営業費用	2,652	3,172	3,225	+ 572	+ 21.6%	+ 53	+ 1.7%
営業利益	1,024	1,440	1,532	+ 508	+ 49.7%	+ 92	+ 6.4%
経常利益	1,084	1,510	1,610	+ 526	+ 48.5%	+ 100	+ 6.6%
当期純利益	484	922	984	+ 500	+ 103.2%	+ 62	+ 6.8%

注記)本ページに記載している数値は、2013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 修正計画 (12.4-13.3)	2012年度(今回修正)				
			見通し (12.4-13.3)	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)	3,047	3,759	3,887	+ 839	+ 27.5%	+ 127	+ 3.4%
(一休.com レストラン・EC)	362	542	564	+ 202	+ 55.8%	+ 22	+ 4.1%
その他(一休マーケット等)	164	172	175	+ 11	+ 6.9%	+ 3	+ 2.0%
サイト運営手数料	3,574	4,474	4,627	+ 1,053	+ 29.5%	+ 153	+ 3.4%
広告収入など	102	138	130	+ 28	+ 27.9%	- 7	- 5.2%
<b>営業収益合計</b>	<b>3,676</b>	<b>4,612</b>	<b>4,758</b>	<b>+ 1,081</b>	<b>+ 29.4%</b>	<b>+ 145</b>	<b>+ 3.2%</b>

### 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: **331億円**→**375億円**  
(+13.2%)

取扱室数: **148万室**→**162万室**  
(+9.3%)

平均単価: **¥22,337**→**¥23,128**  
(+3.5%)

想定

### 前年同期との比較 (営業費用)

#### 人件費(+144百万円)

…人員増および賞与等

#### 広告宣伝費(+115百万円)

…アフィリエイト等広告費の増加

#### ポイント・スタンプ費用(+143百万円)

…取扱高増加によるもの

#### その他(+189百万円)

…新サービスの拡充等将来への投資

## 費用内訳

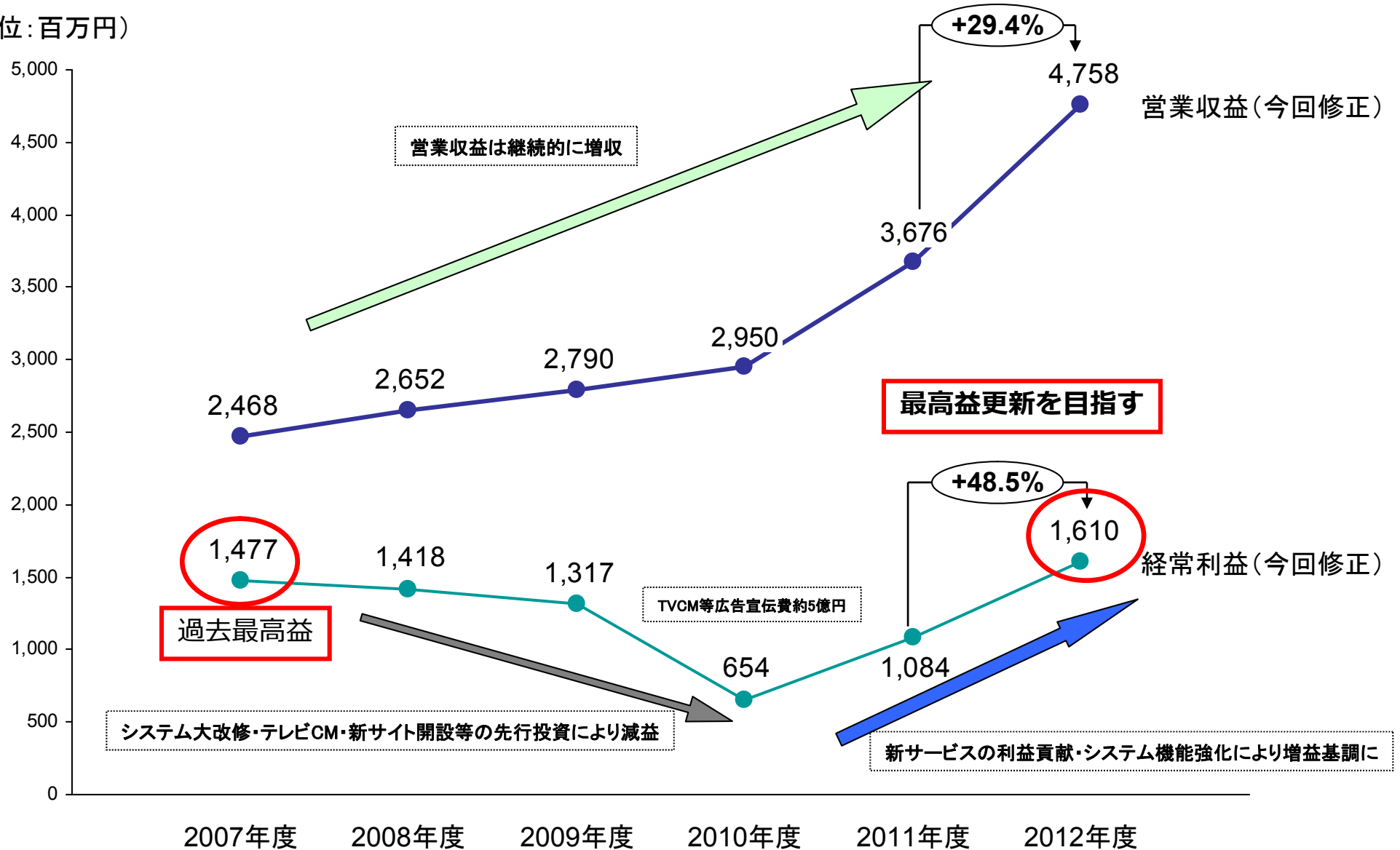
(単位:百万円)

	2011年度 実績 (11.4-11.3)	2012年度 修正計画 (12.4-13.3)	2012年度(今回修正)				
			見通し (12.10-13.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	修正計画比 増減額	修正計画比 増減率
人件費	973	1,097	1,118	144	+ 14.9%	+ 20	+ 1.9%
広告宣伝費	382	475	498	115	+ 30.1%	+ 23	+ 4.9%
システム関連費	245	230	225	- 19	- 8.1%	- 4	- 2.0%
ポイント・スタンプ費用	526	682	669	143	+ 27.2%	- 12	- 1.9%
その他	523	686	713	189	+ 36.2%	+ 26	+ 3.9%
<b>営業費用合計</b>	<b>2,652</b>	<b>3,172</b>	<b>3,225</b>	<b>+ 572</b>	<b>+ 21.6%</b>	<b>+ 53</b>	<b>+ 1.7%</b>

注記)本ページに記載している数値は、2013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ことがございますので、ご了承ください。

# 過去の投資を活かし、継続した増収増益トレンドに

(単位:百万円)



# 施策

## さまざまな施策で増収増益基調に

### 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「一休おすすめの旅館」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最高の純増数

### ANAとの提携による取扱拡大

2012年12月より ANA航空券と宿泊予約をパッケージ販売する  
「ANA一休パック」スタート



宿泊予約だけでなく、移動手段付の  
販売方法で新規需要獲得機会を増やす

### 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

### 過去最高益を更新 増配に

	2011年度末	2012年度末
1株当たり配当予想	1,100円	1,300円

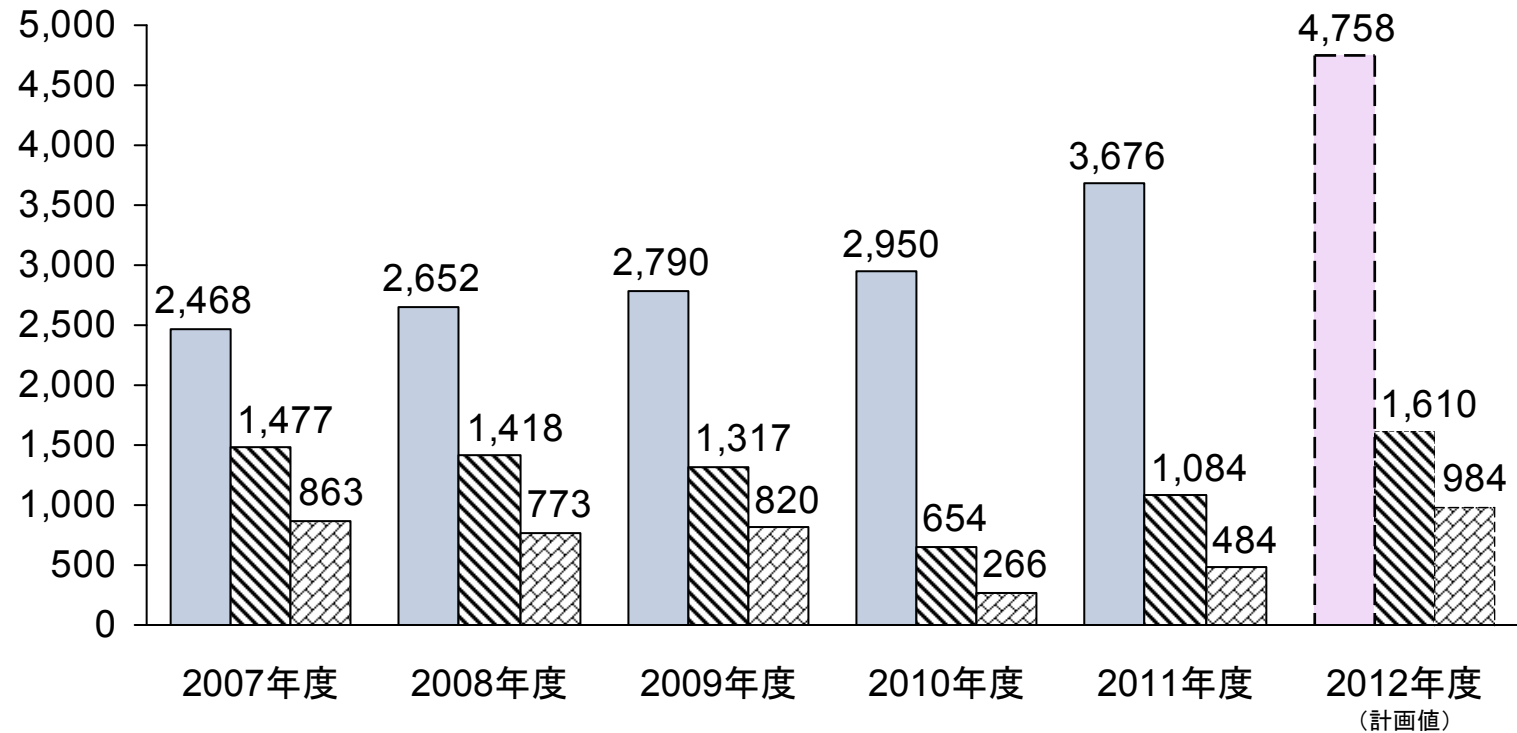
2012年度 予定配当総額 387,163,400円

### 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。

# 業績推移



当期純利益(百万円)	863	773	820	266	484	984
1株あたり当期純利益	2,771	2,492	2,756	895	1,627	3,307
1株あたり配当額	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,300
配当性向	39.7%	44.1%	39.9%	122.8%	67.7%	39.3%

営業収益(百万円)
  経常利益(百万円)
  当期純利益(百万円)

I. 2012年度 第3四半期会計期間 説明資料  
(2012年10月～2012年12月)

II. 2012年度 第3四半期累計期間 説明資料  
(2012年4月～2012年12月)

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: 891百万円(2013年1月30日現在)  
代表取締役: 森 正文  
総従業員数: 130名(2012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: 297,818株(2013年1月30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	45.02%
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	4.85%
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	「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7月	トヨタ自動車の高級ブランド「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	宿泊と国内航空券をセットにしたパッケージ商品「一休.com Pack」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12月	ANA、ANAセールスとの共同商品「ANA一休パック」販売開始
2012年12月	ソーシャルサプライズギフト「サブレ！」グランドオープン





高級ホテル・旅館の宿泊予約サイト。24時間、全国約1,400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12月31日時点 1,412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 / 柗屋旅館 / 星のや 竹富島 他

66施設(2013年1月30日時点)

特集一例



# 一休.com ビジネス

 **一休.com/business**

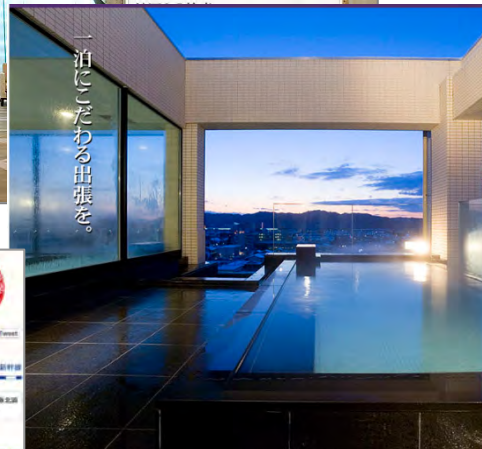
<http://www.ikyuu.com/biz/>



## 「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。

(2012年12月31日現在823施設)



■「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、日本全国の情報を発信していきます。

## 【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

**「個室」予約**

- 慶事・法事の集まりに
- 落ち着いた雰囲気をお求めの接待や会食に
- お子様やご友人と気兼ねなく楽しみたいお食事

レストランでゆったりと過ごしたい時は、「個室」の周囲を気にせず会話も楽しめるプライベート空間がいつもよりワンランク上

**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) / レ・セゾン(日比谷)  
 広東料理 センス(日本橋) / サンパウ(日本橋) / Restaurant-I (表参道)  
 ゴードン・ラムゼイ at コンラッド東京(汐留) / Chez Inno(京橋)  
 レストランひらまつ(広尾) / ベージュアラン デュカス東京(銀座)

一休マーケット

*St. Valentine's day - Spa -*

**最大51%OFF**

**バレンタイン特集**

**全コース20%OFF & 特典付!**

本に一度、女性から男性へ感謝の思いを伝える日...  
 日頃の疲れを癒す贅沢リラクゼーションを特典付でご用意いたしました。  
 自分磨きやホワイトデーにおおだりしたい女性用・カップル用プランも同時販売中!

FOR MEN    FOR WOMEN    FOR COUPLE

特別個人クーポン    オフクーポン    スパクーポン

ホテル西澤 豪華 65%OFF  
 セックス 代用品 55%OFF  
 フェーシェンズ 45%OFF  
 温泉パークホテル 51%OFF  
 タワーズクリル/ザ・リッツ・カールトン東京 38%OFF

お風呂を綺麗にしたい  
 検索

日頃のご感謝に感謝し、  
 ゼックス 代用品、ゼックス トクキョウ、  
 最大51% オフクーポンを特別価格で販売します。

*St. Valentine's day - Spa -*    バレンタイン特集  
 全コース20%OFF & 特典付

**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。

贈る一休 ころの贅沢を、あのひとに。 [一休.com](#) | [一休.comレストラン](#) | [贈る一休 TOP](#) | [ギフト券 TOP](#)

贈り物に、人気の宿泊券・食事券・スパ券を。

### 一休.com厳選 ギフトチケット

大切な方への贈り物やイベントの景品、ビジネスシーンでのご利用に、こだわりのギフトチケットを。  
一休.com厳選のホテル・旅館宿泊券、レストラン食事券、スパ券を、ご利用用途にあわせて数多く取り揃えています。

- もらって選べるギフト券 [一休.com/gift](#)
- ギフトカード専門サイト [一休 Select CARD](#)
- 厳選施設が発行するギフト券モール [一休.com/shopping](#)
- メールで贈れるオンラインクーポン [一休マーケット](#)

## 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。

[一休.com/gift](#) [一休.comギフトをお持ちの方](#)

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

TOP | 初めての方へ | パッケージのしメッセージカード | 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

眼下に広がる東京の素晴らしい眺望  
パーク ハイアット 東京

一休.comギフトは、チケットを専用の台紙に挟み、オリジナルの封筒、袋紙でラッピングしてお届けいたします。

- パッケージ
- 専用封紙
- チケット
- ご利用方法
- ギフト券
- ガイドブック

# サプレ!

# サプレ!

<http://sap.re/>

一休.comが提案するソーシャルサプライズギフトという新サービス。  
SNSを利用し、仲間を集めてサプライズな贈り物。  
無料で贈れる寄せ書きやサプレ!ポイント※で交換できるプレミアムギフトも贈ることができる。

※サプレ!ポイント:「サプレ!」内で利用できる有料のポイント

2012年8月 β版サービス開始  
2012年12月 グランドオープン

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。