

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2012年度通期決算

(2012年4月～2013年3月)

決算説明資料

2013年5月9日



I. 2012年度 第4四半期会計期間 説明資料 (2013年1月～2013年3月)

II. 2012年度 通期 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

前年同期比営業収益23.2%増、費用増をカバーし過去最高益を更新

営業収益	1,154百万円	(前年同期比	+217百万円	+23.2%)
経常利益	390百万円	(前年同期比	+77百万円	+24.9%)
純利益	208百万円	(前年同期比	+37百万円	+21.8%)

- 取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比20.0%増
- 一休.comが好調に推移、大幅増収・大幅増益
- 特別賞与による人件費増、広告宣伝費が増加するも第4四半期過去最高益を確保

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2011年度 2012年1月～2012年3月	2012年度 2013年1月～2013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)	7,687	9,222	+ 1,534	+ 20.0%
取扱室数 (千室)	355	402	+ 47	+ 13.2%
1室当たり平均単価 (円)	21,624	22,908	※ + 1,284	+ 5.9%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,951円上昇しております。

2012年度 第4四半期損益計算書

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 4Q (12.1-12.3)	2012年度		
		4Q (13.1-13.3)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	936	1,154	+ 217	+ 23.2%
サイト運営手数料	908	1,133	+ 224	+ 24.8%
(一休.com)	774	962	+ 188	+ 24.4%
(一休.com レストラン・EC)	87	133	+ 46	+ 53.5%
その他(一休マーケット等)	47	36	- 10	- 22.4%
広告収入等	28	20	- 7	- 26.4%
営業費用	644	783	+ 139	+ 21.7%
人件費	244	315	+ 71	+ 29.1%
広告宣伝費	85	115	+ 30	+ 35.8%
システム関連費+減価償却費	57	62	+ 5	+ 8.9%
ポイント・スタンプ費用	137	136	- 1	- 0.9%
その他	119	153	+ 34	+ 28.6%
営業利益	292	370	+ 77	+ 26.6%
経常利益	313	390	+ 77	+ 24.9%
四半期純利益	171	208	+ 37	+ 21.8%

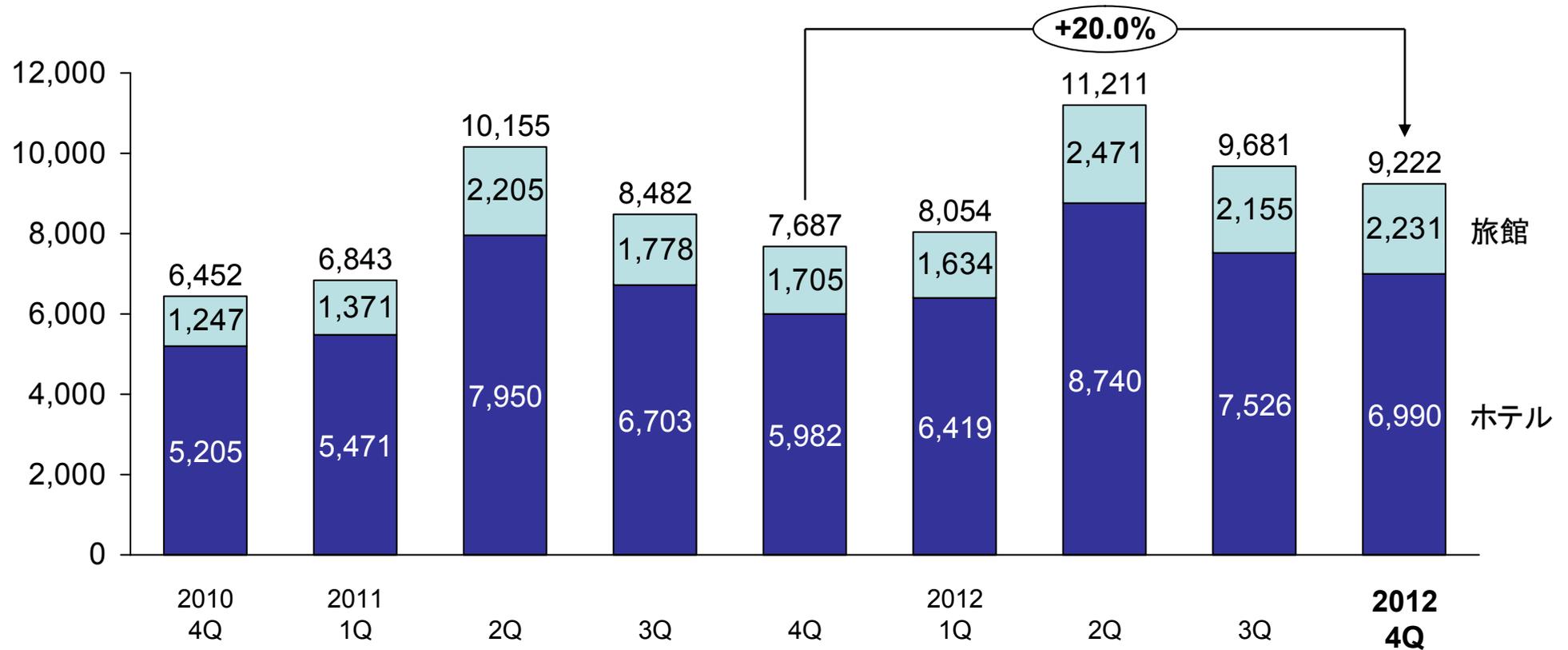
※ 上記数値は100万円未満を切り捨てて表示しております。

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。

一休.com 取扱高 推移 (四半期毎)

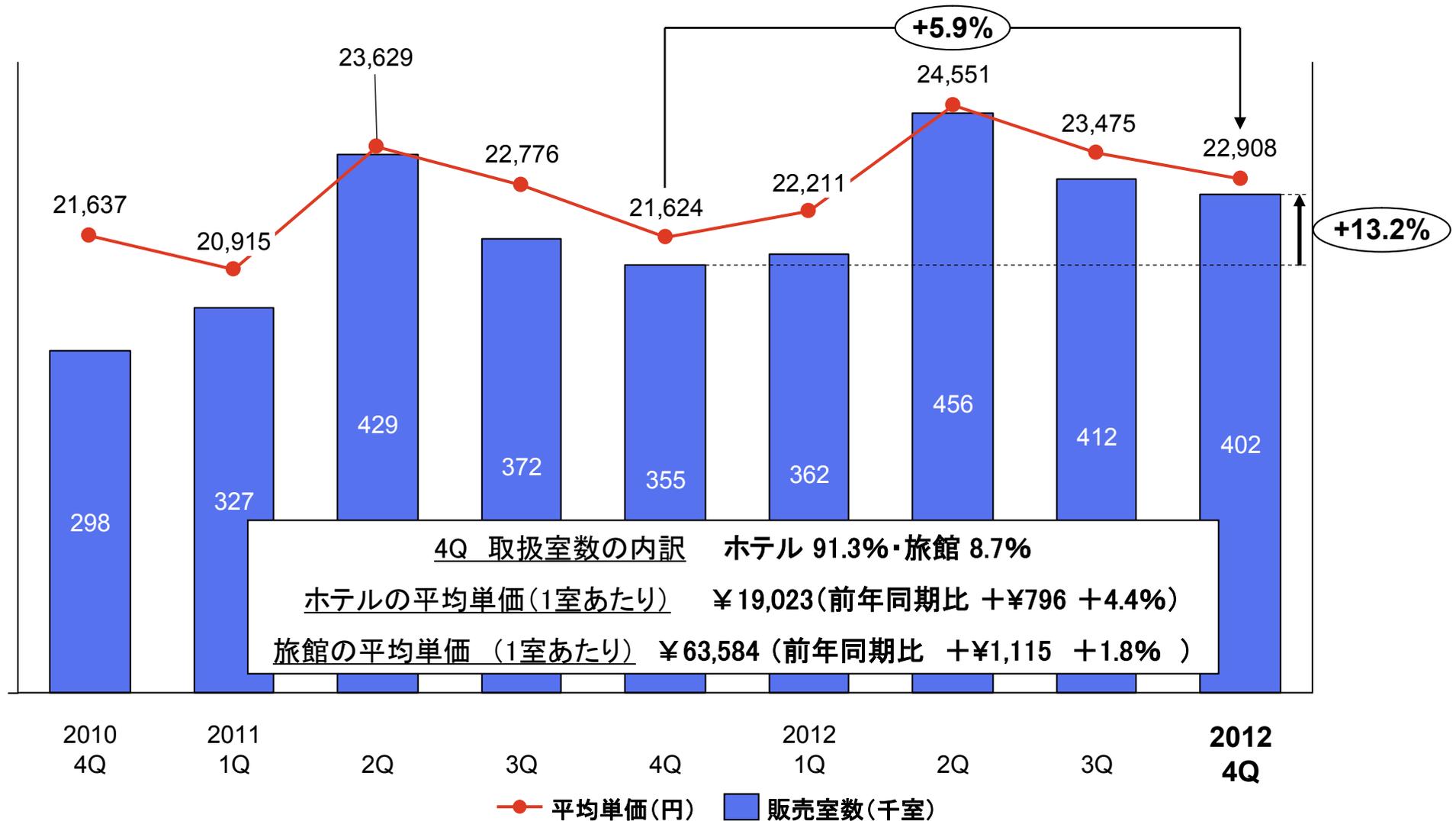
単位(百万円)※税込み

取扱高前年同期比20.0%増



ホテル取扱高 前年同期比16.8%増
旅館取扱高 前年同期比30.9%増

取扱室数は前年同期比13.2%増



I. 2012年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2013年1月～2013年3月)

II. 2012年度 通期 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

2012年度 通期 サマリー

純利益10億円突破 過去最高益を達成

営業収益	4,847百万円	(前期比	+1,171百万円	+31.9%)
経常利益	1,707百万円	(前期比	+623百万円	+57.5%)
純利益	1,014百万円	(前期比	+530百万円	+109.4%)

- 全サービスが前期を上回り営業収益は31.9%増
- 宿泊取扱高は、取扱室数・平均単価ともに増加し、取扱金額は前期比15.1%増
- 4四半期全てで過去最高益を上回り、純利益は昨年比2倍超

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2011年度 2011年4月～2012年3月	2012年度 2012年4月～2013年3月	前期比 増減額	前期比 増減率
取扱金額 (百万円)	33,168	38,169	+ 5,001	+ 15.1%
取扱室数 (千室)	1,484	1,634	+ 149	+ 10.1%
1室あたり平均単価 (円)	22,337	23,355	※ + 1,019	+ 4.6%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は1,934円上昇しております。

2012年度 通期 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	2012年度	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	3,676	4,847	+ 1,171	+ 31.9%
サイト運営手数料	3,574	4,727	+ 1,152	+ 32.2%
(一休.com)	3,047	3,972	+ 925	+ 30.4%
(一休.com レストラン・EC)	362	577	+ 215	+ 59.4%
その他(一休マーケット等)	164	176	+ 12	+ 7.5%
広告収入等	102	120	+ 18	+ 18.0%
営業費用	2,652	3,221	+ 568	+ 21.4%
人件費	973	1,135	+ 161	+ 16.6%
広告宣伝費	382	494	+ 111	+ 29.2%
システム関連費+減価償却費	245	221	- 24	- 9.9%
ポイント・スタンプ費用	526	669	+ 142	+ 27.0%
その他	523	700	+ 176	+ 33.8%
営業利益	1,024	1,626	+ 602	+ 58.8%
営業利益率	27.9%	33.6%	-	-
経常利益	1,084	1,707	+ 623	+ 57.5%
特別損益	-150	-24	+ 126	-
当期純利益	484	1,014	+ 530	+ 109.4%

手数料値上げによる増収291百万円(上期)

※ 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場合は100万円未満を切り捨てて表示しております。

2012年度末 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)	2012年3月末		2013年3月末		増減額	増減率
流動資産	5,417	71.9%	7,314	81.9%	+ 1,896	+ 35.0%
現金及び預金	3,859		5,582		+ 1,723	+ 44.7%
売掛金	476		610		+ 133	+ 28.1%
その他	1,081		1,121		+ 39	+ 3.6%
固定資産	2,117	28.1%	1,618	18.1%	- 498	- 23.5%
有形固定資産	58		57		- 1	- 2.7%
無形固定資産	353		240		- 112	- 31.9%
投資その他の資産	1,705		1,321		- 384	- 22.5%
資産合計	7,535	100.0%	8,933	100.0%	+ 1,398	+ 18.6%
(負債の部)						
流動負債	2,331	30.9%	3,033	33.9%	+ 702	+ 30.1%
未払金	949		1,464		+ 514	+ 54.0%
未払法人税	490		360		- 130	- 26.5%
ポイント・スタンプ引当金	440		479		+ 39	+ 9.0%
その他	451		729		+ 278	+ 61.5%
固定負債	52	0.7%	52	0.6%	±0	-
負債合計	2,383	31.6%	3,085	34.5%	+ 702	+ 29.5%
(純資産の部)						
純資産合計	5,151	68.4%	5,847	65.5%	+ 695	+ 13.5%
負債純資産合計	7,535	100.0%	8,933	100.0%	+ 1,398	+ 18.6%

2012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)

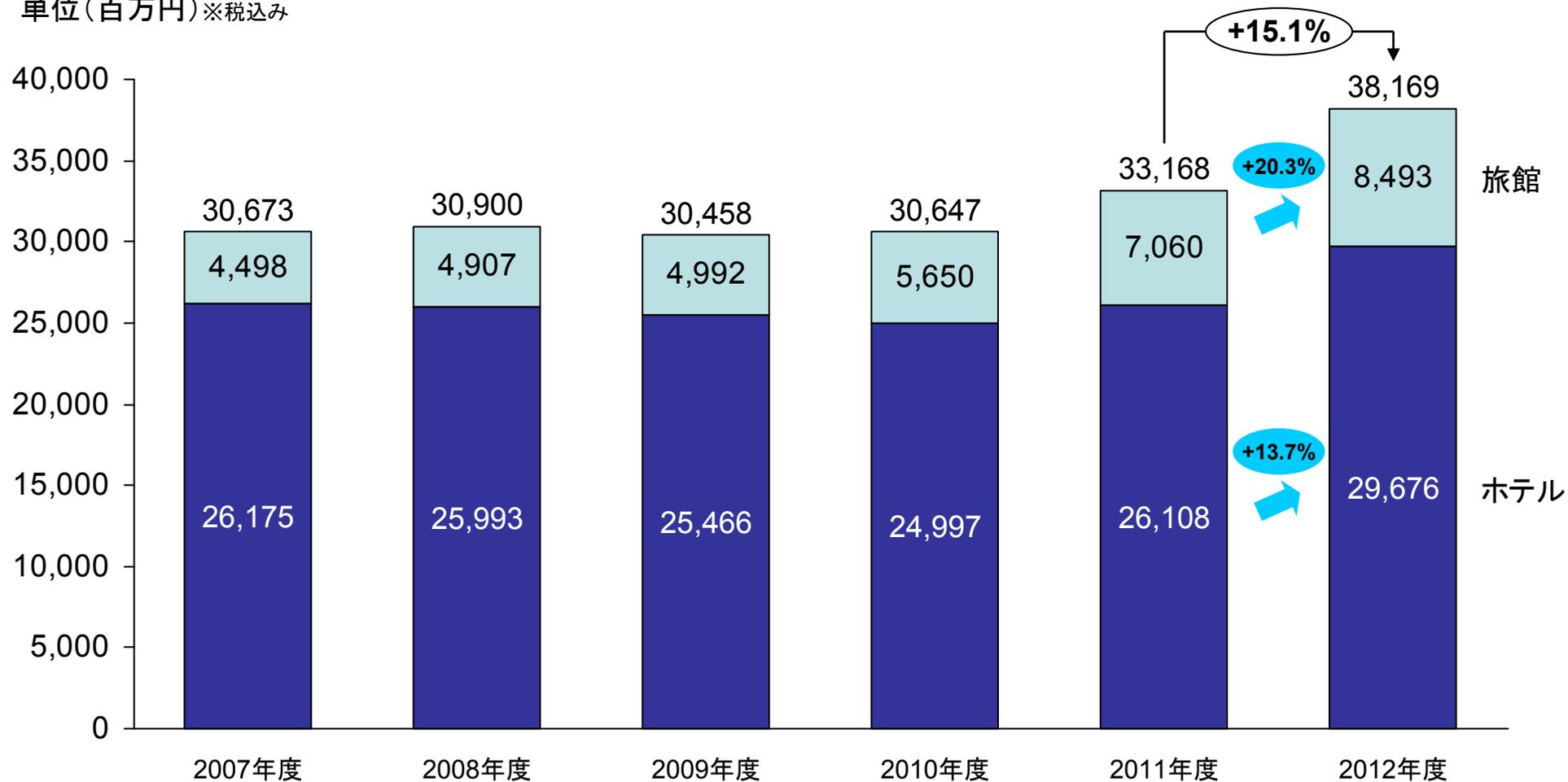
	2011年4～2012年3月	2012年4月～2013年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,718	1,722
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 835	△ 1,294
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 326	△ 317
現金および現金同等物の期首残高	2,831	3,388
現金および現金同等物の3月末残高	3,388	3,499 ※
設備投資	△ 20	△ 43
減価償却費	163	159

- 投資活動によるキャッシュ・フロー主な要因 (－)3ヶ月超定期預金及び社債への資金シフト20.3億円
(+)中国事業出資の回収7.6億円
- 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3,499百万円に、3ヶ月超定期預金2,100百万円及び社債1,419百万円を加えた7,018百万円を実質上の資金残高と認識しております。
(2011年度末の実質上の資金残高は4,885百万円)

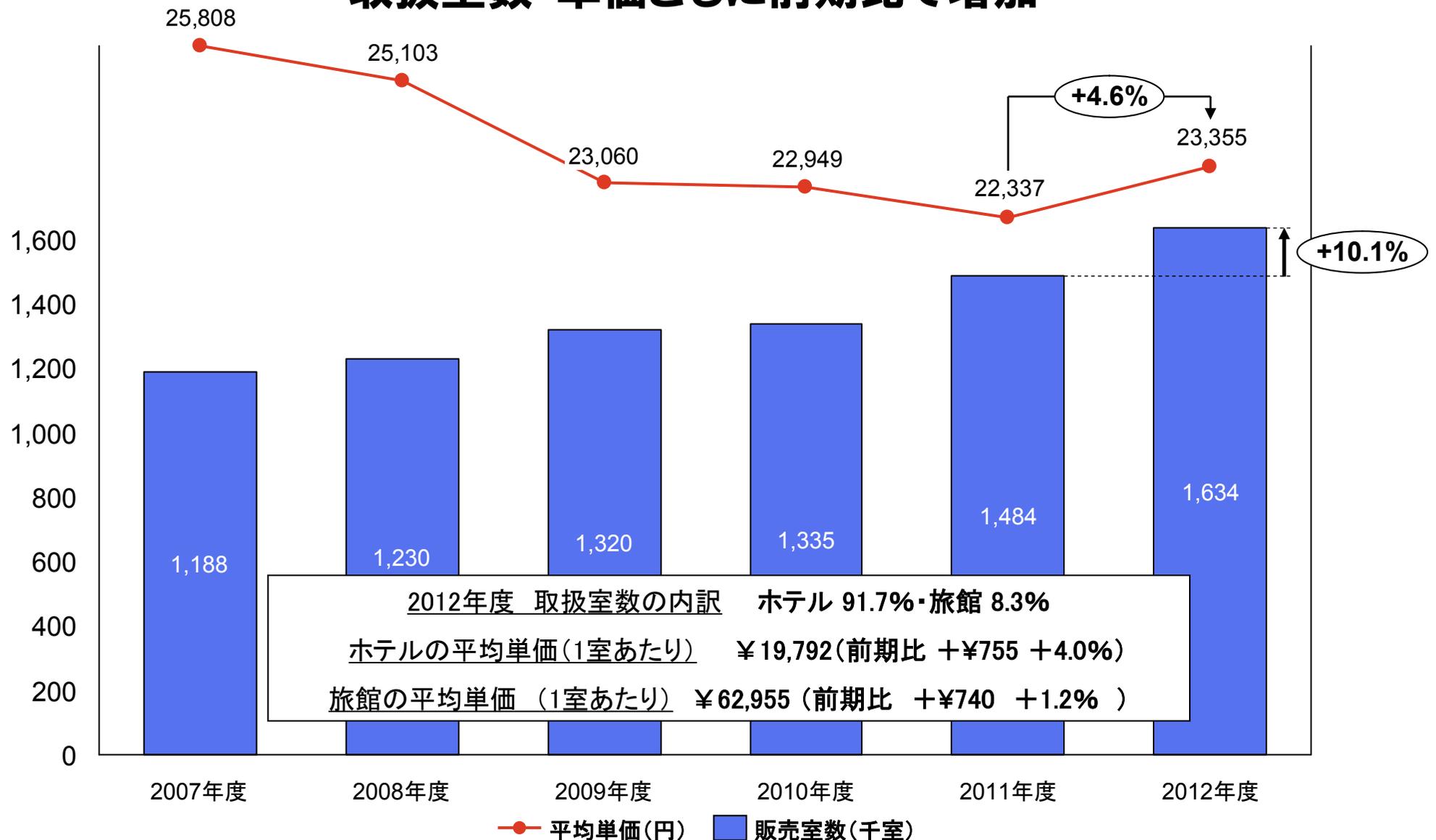
取扱高大幅増加 前期比15.1%増

単位(百万円)※税込み



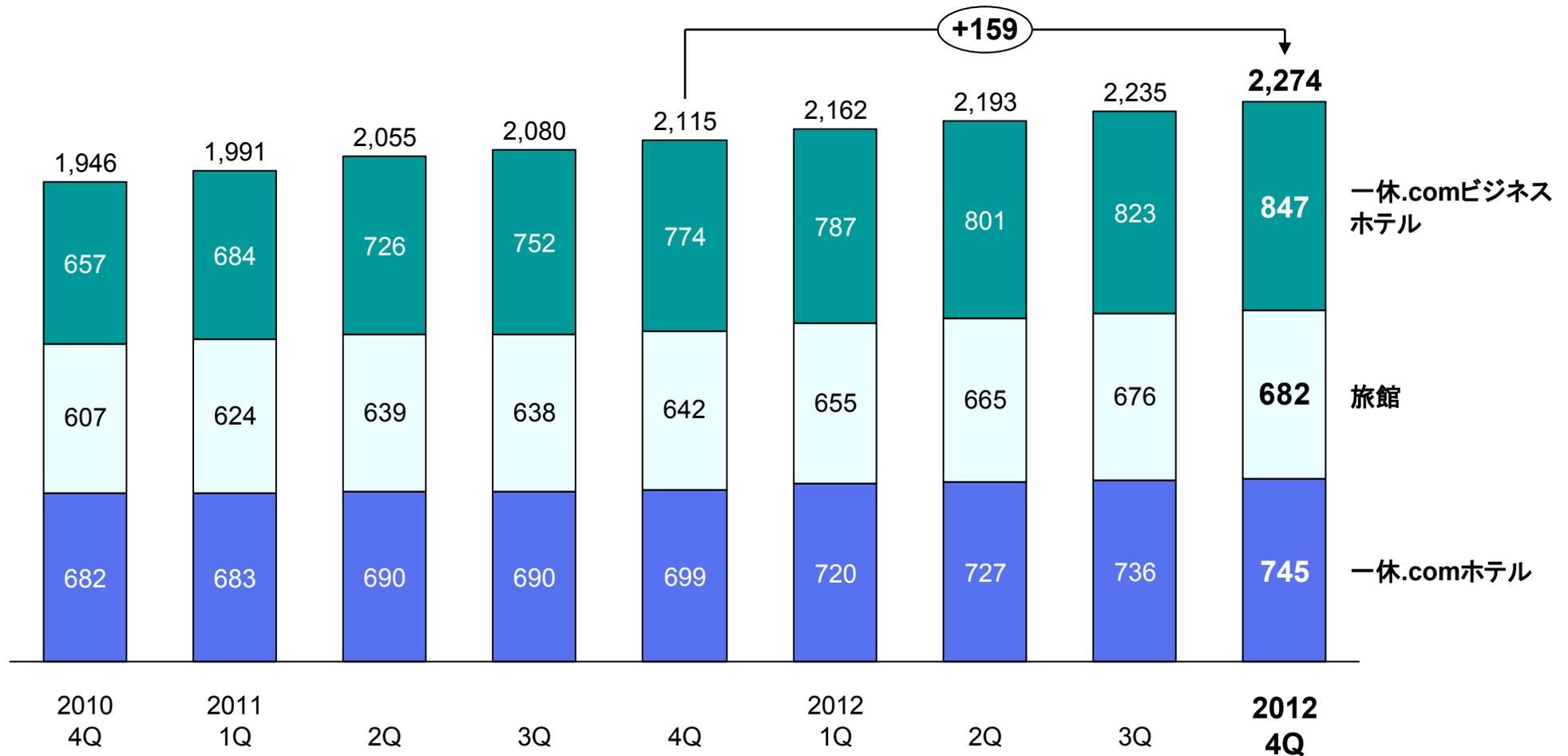
一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(年度毎)

取扱室数・単価ともに前期比で増加



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

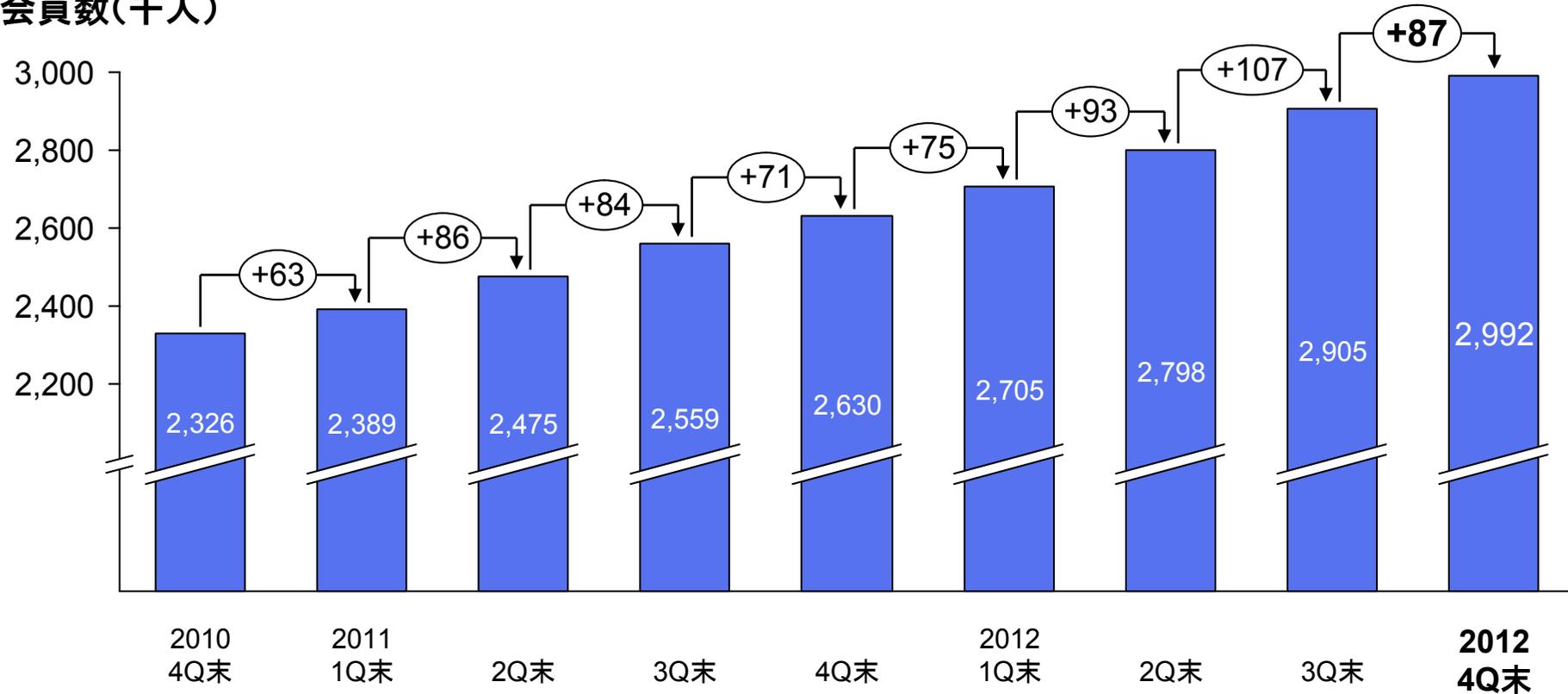
2011年度末から159施設純増



会員数推移(四半期毎)

会員純増数約8.7万人(四半期)

会員数(千人)



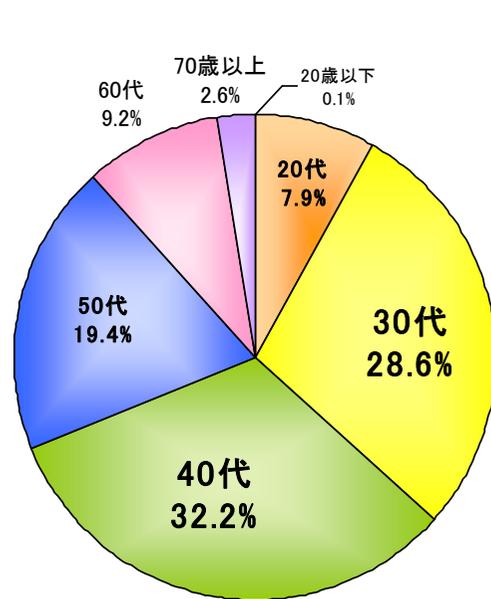
2013年4月8日時点で会員数は300万人を超えました。

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

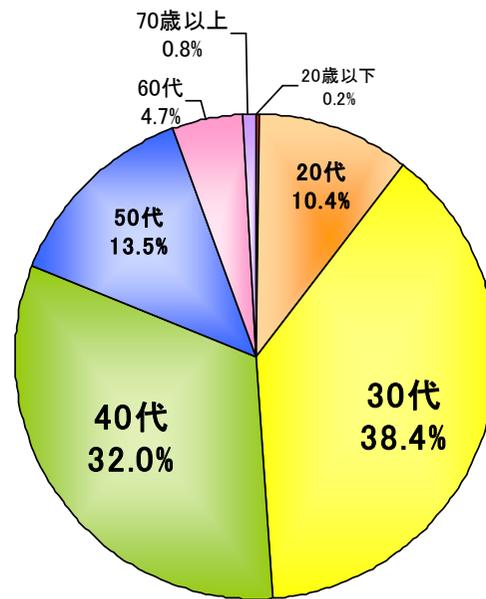
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男45歳 女42歳



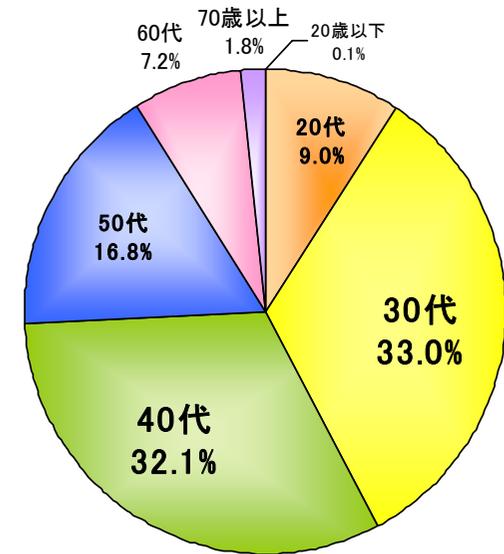
約165万人

男性



約134万人

女性



約299万人

全体

2013年3月31日時点

I. 2012年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2013年1月～2013年3月)

II. 2012年度 通期 説明資料

III. 業績予想

IV. 参考資料

2013年度 業績予想

2013年度も過去最高益更新

(単位:百万円)

	2012年度 実績 (12.4-13.3)	2013年度		
		見通し (13.4-14.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	4,847	5,337	+ 489	+ 10.1%
営業費用	3,221	3,493	+ 272	+ 8.5%
営業利益	1,626	1,843	+ 216	+ 13.3%
経常利益	1,707	1,900	+ 192	+ 11.3%
当期純利益	1,014	1,159	+ 144	+ 14.2%

注記)本ページに記載している数値は、2013年5月9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。

2013年度 業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2012年度 実績 (12.4-13.3)	2013年度		
		見通し (13.4-14.3)	前期比 増減額	前年同期 増減率
宿泊予約	3,972	4,316	+ 343	+ 8.6%
その他	754	918	+ 164	+ 21.7%
サイト運営手数料	4,727	5,234	+ 507	+ 10.7%
広告収入など	120	102	- 18	- 15.2%
営業収益合計	4,847	5,337	+ 489	+ 10.1%

前期との比較 (取扱高)

宿泊予約

※「一休.com」及び「一休.com ビジネス」

取扱金額: **381億円**→**411億円**
(+7.8%)

取扱室数: **163万室**→**174万室**
(+6.9%)

平均単価: **¥23,355**→**¥23,557**
(+0.9%)

想定

前期との比較 (営業費用)

人件費(+53百万円)

…人員増

広告宣伝費(+118百万円)

…リスティング広告等の増加

システム関連費+減価償却費
(+78百万円)

…新サービスの拡充等将来への投資

ポイント・スタンプ費用(+45百万円)

…宿泊予約増加によるもの

費用内訳

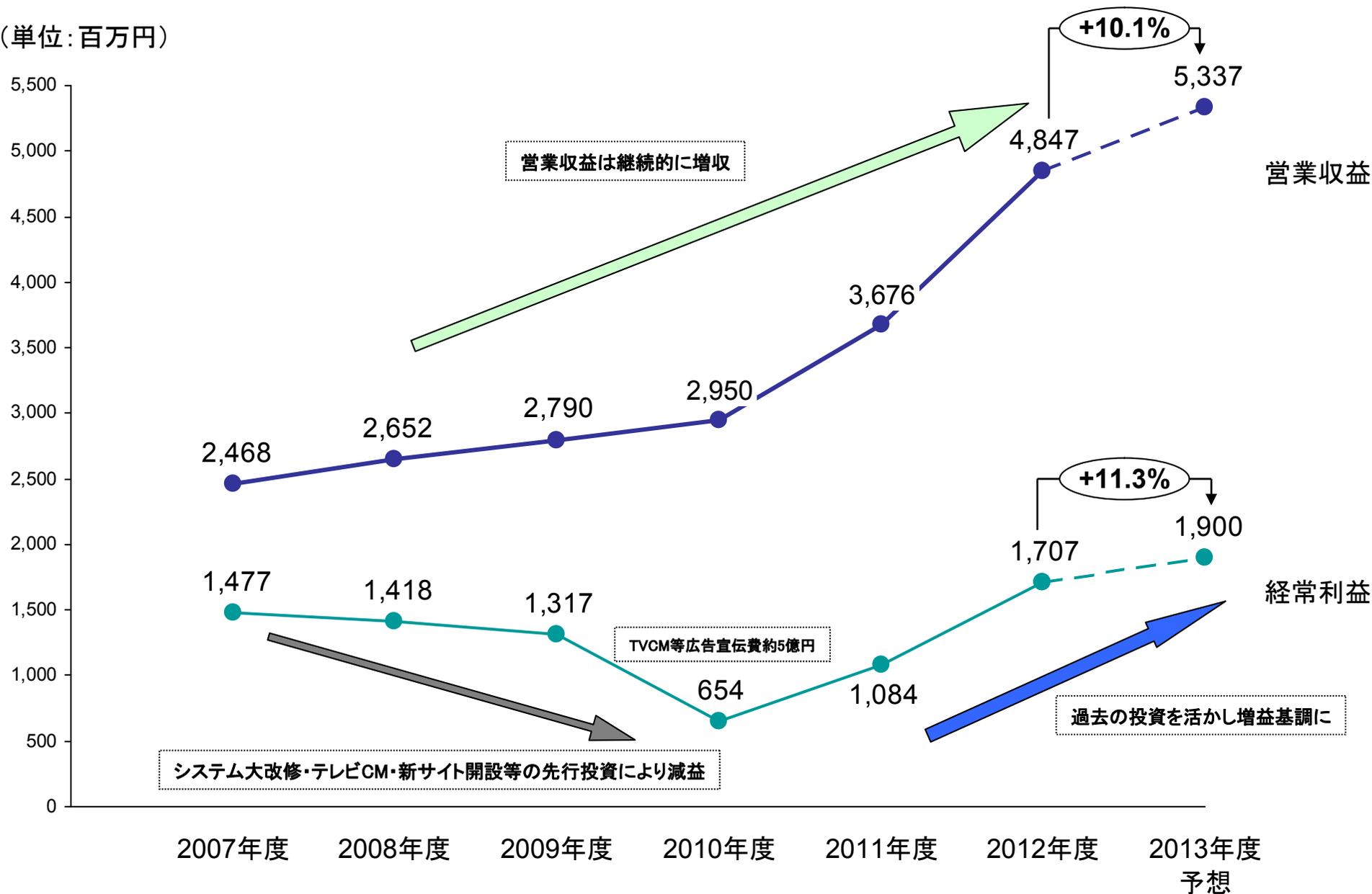
(単位:百万円)

	2012年度 実績 (12.4-13.3)	2013年度		
		見通し (13.4-14.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	1,135	1,189	+ 53	+ 4.7%
広告宣伝費	494	613	+ 118	+ 24.0%
システム関連費+減価償却費	221	299	+ 78	+ 35.7%
ポイント・スタンプ費用	669	714	+ 45	+ 6.8%
その他	700	675	-24	- 3.5%
営業費用合計	3,221	3,493	+ 272	+ 8.5%

注記)本ページに記載している数値は、2013年5月9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。

増収増益トレンド継続 2013年度も最高益更新を目指す

(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



ポイント付与により、リピーター増加を促す

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
雑誌とのコラボレーション企画等



認知度向上、新規会員数増加

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

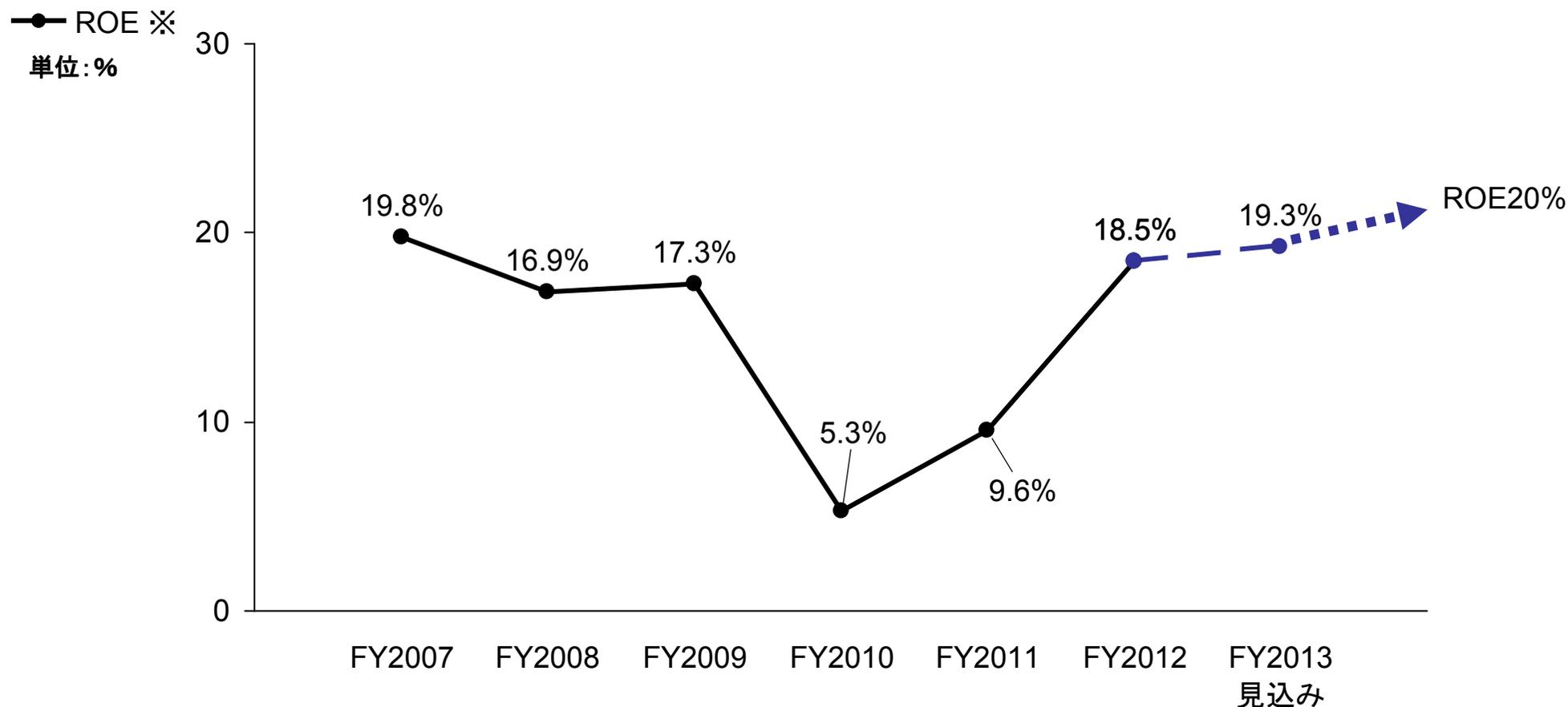
機動的なシステム開発・サービス開発



スマートフォン対応強化
サイト内改善の積み上げによる利便性向上

ROEの向上

健全な財務体質を維持しつつ、積極的にROEの向上を図る



無借金で健全な財務体質(P.9)を維持しつつ利益の増大と積極的な株主還元を図ることで、ROEを向上させて参ります。

※ ROE(自己資本利益率) = 当期純利益 / (期首純資産 + 期末純資産) / 2

配当

創業15周年を迎え、記念配当実施

	2012年度末	2013年度 第2四半期末	2013年度末	合計
配当予想 (1株あたり)	1,300円	1,500円 (記念配当1,500円)	1,300円 (普通配当1,300円)	2,800円 (普通配当1,300円) (記念配当1,500円)

2013年度 予想配当総額 834,100,400円

株主還元の方針

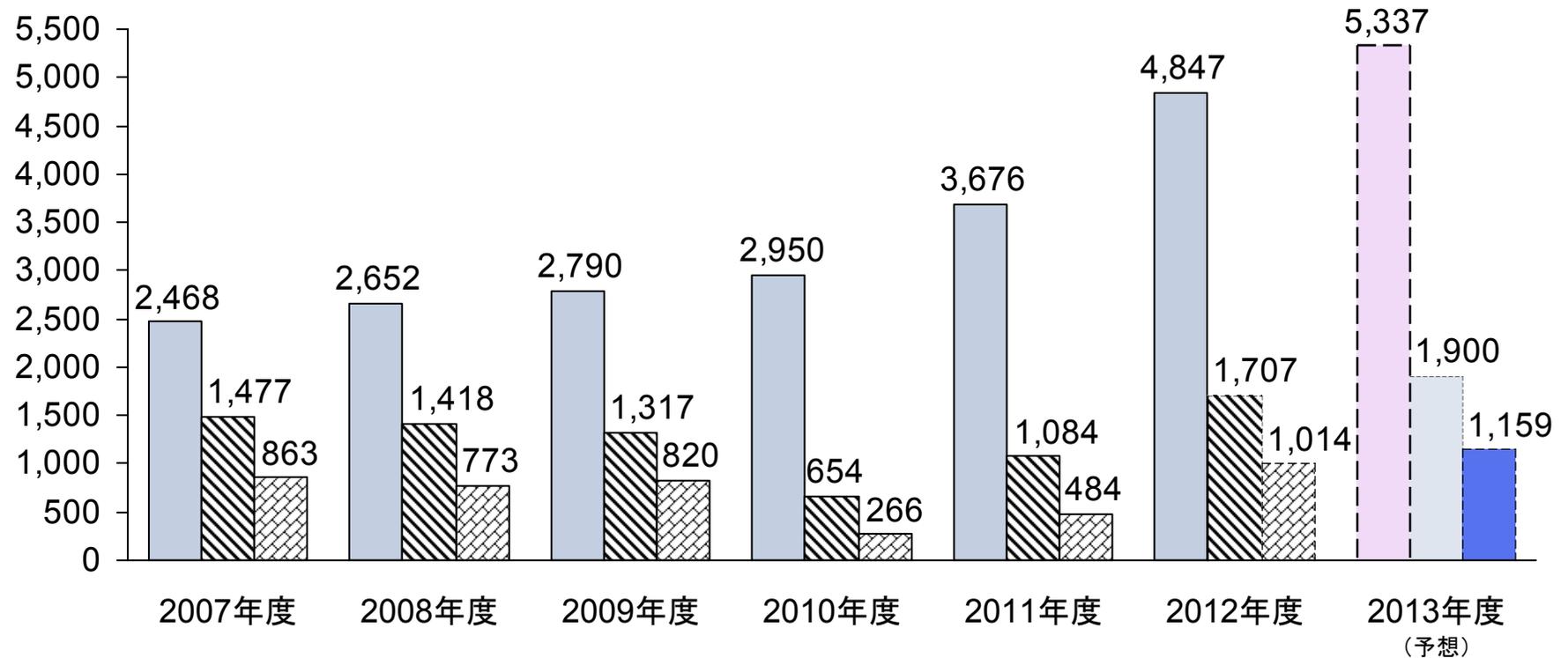
株主の皆様への利益還元は、配当を中心に考えており、配当性向につきましては、中長期的に当期純利益の40%を目処とするのが基本方針であります。

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。

2013年度は創業15周年を迎え、中間期末に記念配当を実施する予定です。これにより配当性向は70%を超える見込みとなりますが、15周年記念の2013年度のみの特例実施であります。

業績推移・配当性向

(単位:百万円)



当期純利益(百万円)	863	773	820	266	484	1,014	1,159
1株あたり当期純利益	2,771	2,492	2,756	895	1,627	3,408	3,891
1株あたり配当額	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,300	2,800
配当性向	39.7%	44.1%	39.9%	122.8%	67.6%	38.1%	72.0%

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4四半期会計期間 説明資料
(2013年1月～2013年3月)

II. 2012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: 895百万円(2013年5月9日現在)
代表取締役: 森 正文
総従業員数: 131名(2013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: 297,893株(2013年5月9日現在) 株主数: 14,302人(2013年3月31日現在)

上位株主

(2013年3月31日現在)

株主名	持株数	持ち株比率
森 正文	122,024	40.96%
森トラスト株式会社	30,000	10.07%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,184	2.07%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,189	1.74%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	4,223	1.41%
高野 裕二	3,020	1.01%
栗原 俊樹	2,540	0.85%
藤原 貴夫	2,440	0.81%
THE BANK OF NEW YORK MELLON AS AGENT BNYM AS EA DUTCH PENSION OMNIBUS 140016	2,431	0.81%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505041	2,400	0.80%

※小数第3位以下を切り捨て表示

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



特集一例



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

(2013年3月31日時点 1,427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

68施設(2013年3月31日時点)



一休コミュニケーション

一休Plus+ページ

「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。

(2013年3月31日現在847施設)

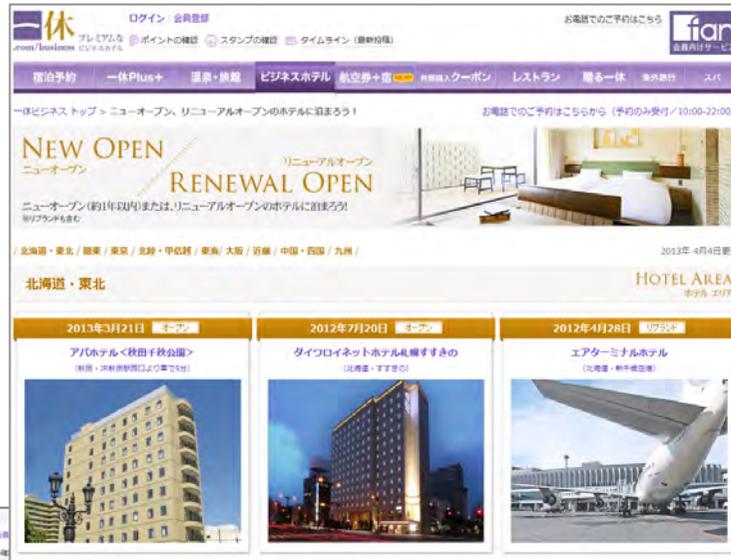
■「出張を楽しく！ 出張で元気になる！」をテーマに「出張学」について考えるサイト「一休.com ビジネススクール」を開設。Twitterでご意見を募り、日本全国の情報を発信していきます。

【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

特集一例





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

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。

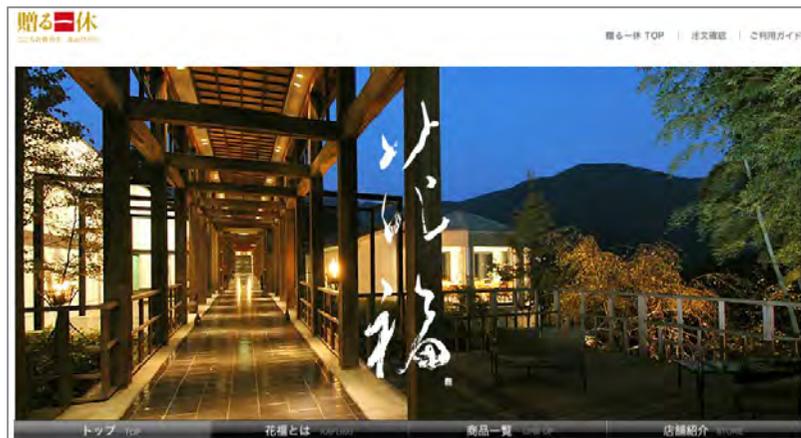
贈る一休 / 一休.comギフト

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。



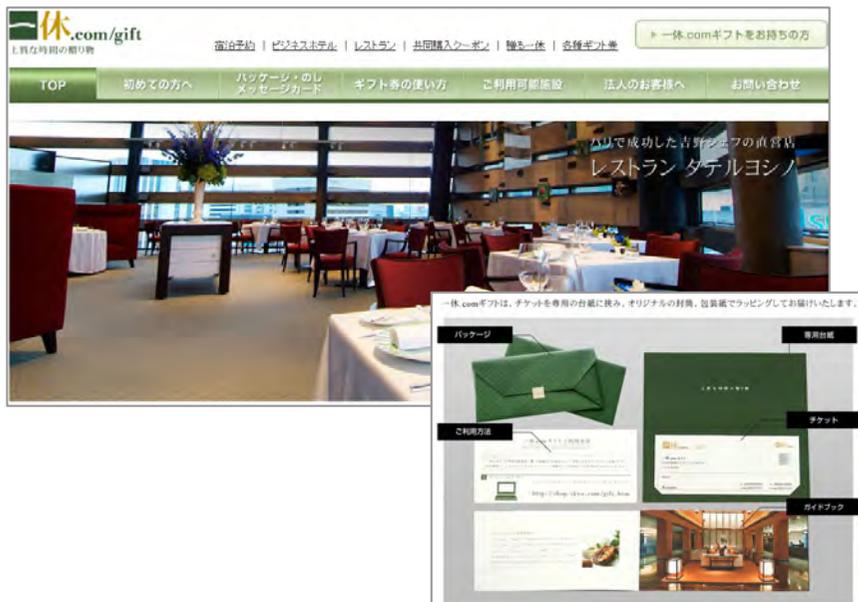
贈る一休
一休.com

贈る一休 TOP | 注文履歴 | ご利用ガイド

トップ | 花福とは | 商品一覧 | 店舗紹介

花福 -KAFUKU- 強羅花壇と一休.comがお届けする“心に残る贅沢”

花福とは、デザインを「強羅花壇」、物づくりを「優れた技術を持ったメーカー」、そして、企画販売を「一休.com」という三社のコラボレーションにより生まれたブランドです。



一休.com/gift
1. 異なる時間の贈り物

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 | パッケージ・のしメモのサービスカード | 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

パリで成功した吉野シェフの直営店
レストラン タテルヨシノ

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、包装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 | ギフトブック

ご利用方法

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。