

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2013年度第3四半期

(2013年4月～2013年12月)

決算説明資料

2014年1月30日



I. 2013年度 第3四半期会計期間 説明資料
(2013年10月～2013年12月)

II. 2013年度 第3四半期累計期間 説明資料
(2013年4月～2013年12月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

宿泊予約が堅調に推移し取扱高増加 第3四半期過去最高益

営業収益	1,454百万円	（前年同期比	+168百万円	+13.1%）
経常利益	571百万円	（前年同期比	+106百万円	+22.9%）
純利益	347百万円	（前年同期比	+62百万円	+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7.7%増
- 一休.com、一休.comビジネスの宿泊予約が堅調に推移、大幅増益
- 顧客獲得のための広告宣伝費増加するも、営業収益増加で吸収

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2012年度 2012年10月～2012年12月	2013年度 2013年10月～2013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)	9,681	10,431	+ 749	+ 7.7%
取扱室数 (千室)	412	426	+ 13	+ 3.3%
1室当たり平均単価 (円)	23,475	24,484	※ + 1,009	+ 4.3%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,417円上昇しております。

2013年度 第3四半期損益計算書

各サービス堅調に推移大幅増益

(単位:百万円)

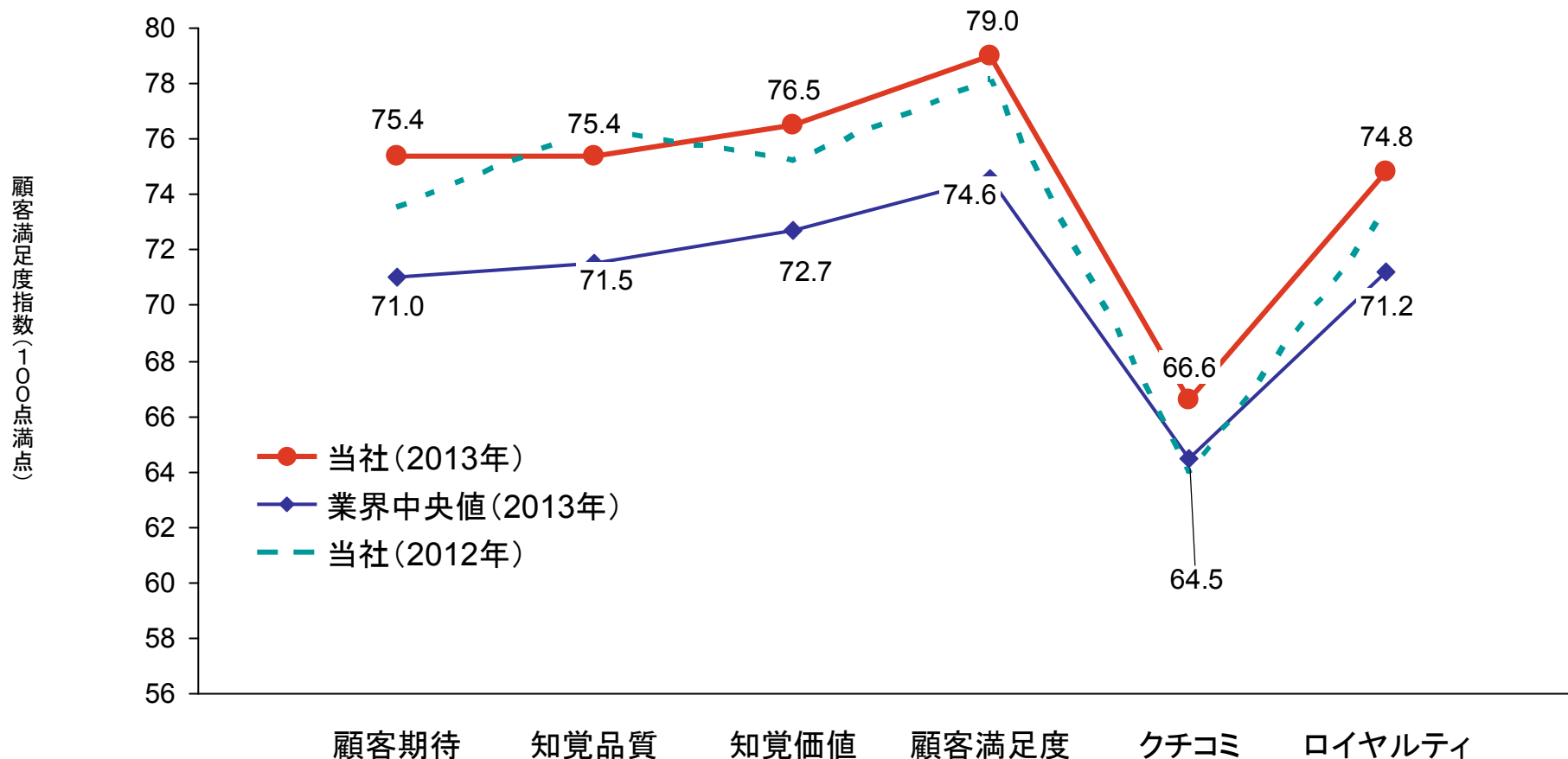
	2012年度 3Q (12.10-12.12)	2013年度 3Q (13.10-13.12)	2013年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	1,286	1,454	+ 168	+ 13.1%
サイト運営手数料	1,257	1,434	+ 176	+ 14.1%
宿泊予約	1,012	1,114	+ 102	+ 10.1%
その他	245	319	+ 74	+ 30.4%
広告収入等	28	20	- 8	- 29.3%
営業費用	838	898	+ 60	+ 7.2%
人件費	289	295	+ 5	+ 2.1%
広告宣伝費	147	203	+ 56	+ 38.6%
システム関連費+減価償却費	54	55	+ 1	+ 2.2%
ポイント・スタンプ費用	159	180	+ 21	+ 13.3%
その他	187	162	- 25	- 13.4%
営業利益	448	556	+ 108	+ 24.2%
営業利益率	34.8%	38.3%	-	-
経常利益	465	571	+ 106	+ 22.9%
四半期純利益	285	347	+ 62	+ 21.8%

※ 上記数値は百万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百万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3年連続No.1に

JCSI顧客満足度(旅行業界)で3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12万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. 2013年度 第3四半期会計期間 説明資料
(2013年10月～2013年12月)

II. 2013年度 第3四半期累計期間 説明資料
(2013年4月～2013年12月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

宿泊予約が好調に推移し取扱高大幅増加

営業収益	4,218百万円	(前年同期比	+524百万円	+14.2%)
経常利益	1,618百万円	(前年同期比	+301百万円	+22.9%)
純利益	988百万円	(前年同期比	+183百万円	+22.7%)

- 取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比11.9%増
- 一休.com、一休.comビジネスの宿泊予約が好調に推移、大幅増収・大幅増益
- 顧客獲得のための広告・ポイント等の費用増加するも、営業収益増加で吸収

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2012年度 2012年4月～2012年12月	2013年度 2013年4月～2013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)	28,947	32,394	+ 3,446	+ 11.9%
取扱室数 (千室)	1,231	1,317	+ 85	+ 7.0%
1室当たり平均単価 (円)	23,502	24,588	※ + 1,086	+ 4.6%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,135円上昇しております。

2013年度 第3四半期累計期間 損益計算書

サイト運営が堅調に推移、コスト増をまかない大幅増益

(単位:百万円)

	2012年度 3Q累計 (12.4-12.12)	2013年度 3Q累計 (13.4-13.12)	2013年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	3,693	4,218	+ 524	+ 14.2%
サイト運営手数料	3,593	4,151	+ 557	+ 15.5%
宿泊予約	3,010	3,438	+ 428	+ 14.2%
その他	583	713	+ 129	+ 22.2%
広告収入等	99	66	- 33	- 33.2%
営業費用	2,437	2,652	+ 215	+ 8.8%
人件費	819	858	+ 38	+ 4.6%
広告宣伝費	379	551	+ 172	+ 45.4%
システム関連費+減価償却費	158	165	+ 7	+ 4.5%
ポイント・スタンプ費用	532	576	+ 43	+ 8.1%
その他	547	501	- 45	- 8.4%
営業利益	1,256	1,566	+ 309	+ 24.7%
営業利益率	34.0%	37.1%	-	-
経常利益	1,316	1,618	+ 301	+ 22.9%
四半期純利益	805	988	+ 183	+ 22.7%

※ 上記数値は百万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百万円未満を切り捨てて表示しております。

2013年度第3四半期末 貸借対照表

無借金で健全な財務体質

(単位:百万円)

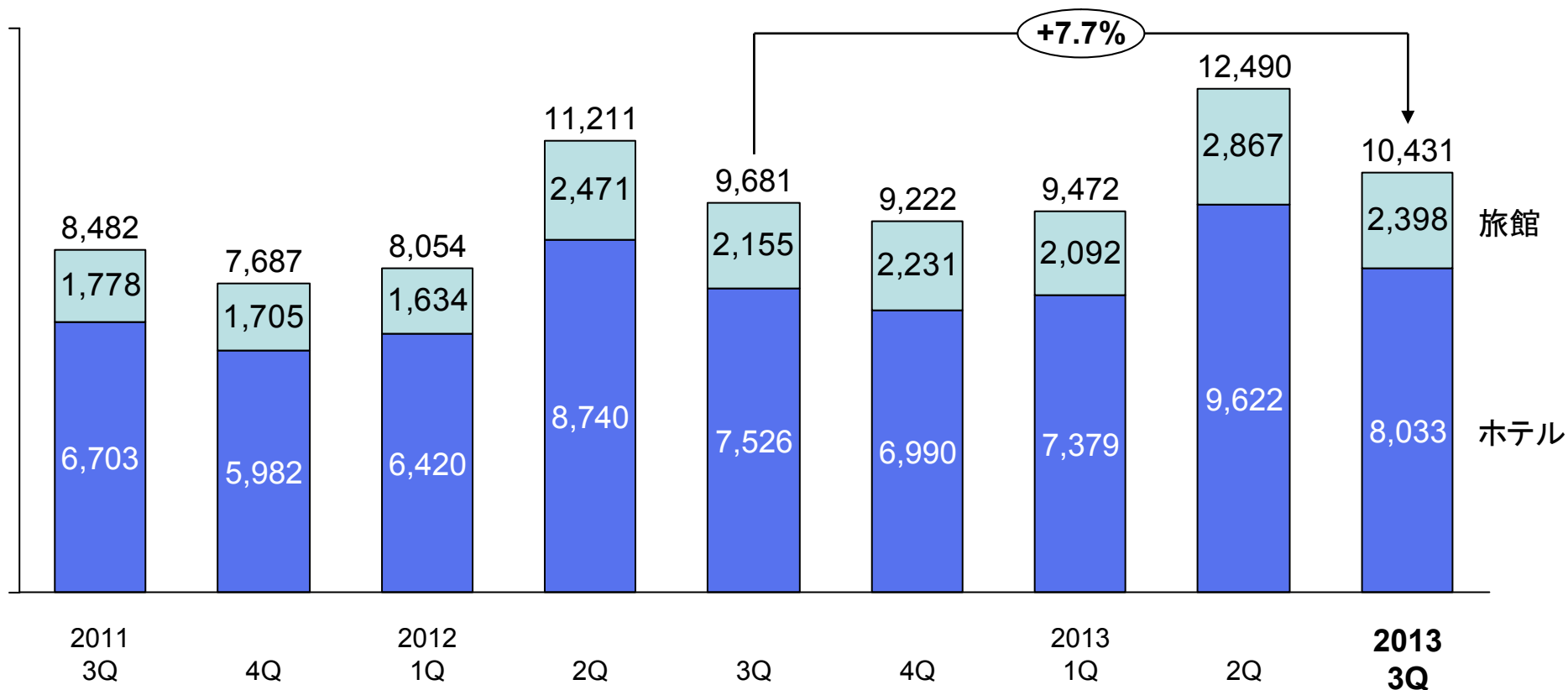
(資産の部)	2012年12月末		2013年12月末		増減額	増減率
流動資産	7,988	91.1%	8,676	88.7%	+ 688	+ 8.6%
現金及び預金	6,122		6,714		+ 591	+ 9.7%
売掛金	728		829		+ 101	+ 13.9%
その他	1,137		1,133		- 4	- 0.4%
固定資産	776	8.9%	1,107	11.3%	+ 330	+ 42.5%
有形固定資産	61		56		- 5	- 8.9%
無形固定資産	274		189		- 85	- 31.0%
投資その他の資産	440		861		+ 420	+ 95.5%
資産合計	8,765	100.0%	9,783	100.0%	+ 1,018	+ 11.6%
(負債の部)						
流動負債	3,073	35.1%	3,697	37.8%	+ 623	+ 20.3%
未払金	1,661		2,015		+ 354	+ 21.3%
未払法人税	205		276		+ 71	+ 34.8%
ポイント・スタンプ引当金	502		431		- 71	- 14.2%
その他	704		973		+ 269	+ 38.2%
固定負債	52	0.6%	51	0.5%	- 1	- 2.1%
負債合計	3,125	35.7%	3,748	38.3%	+ 622	+ 20.0%
(純資産の部)						
純資産合計	5,639	64.3%	6,035	61.7%	+ 396	+ 7.0%
負債純資産合計	8,765	100.0%	9,783	100.0%	+ 1,018	+ 11.6%

うち508百万円を社債で運用しております。

うち404百万円を社債で運用しております。

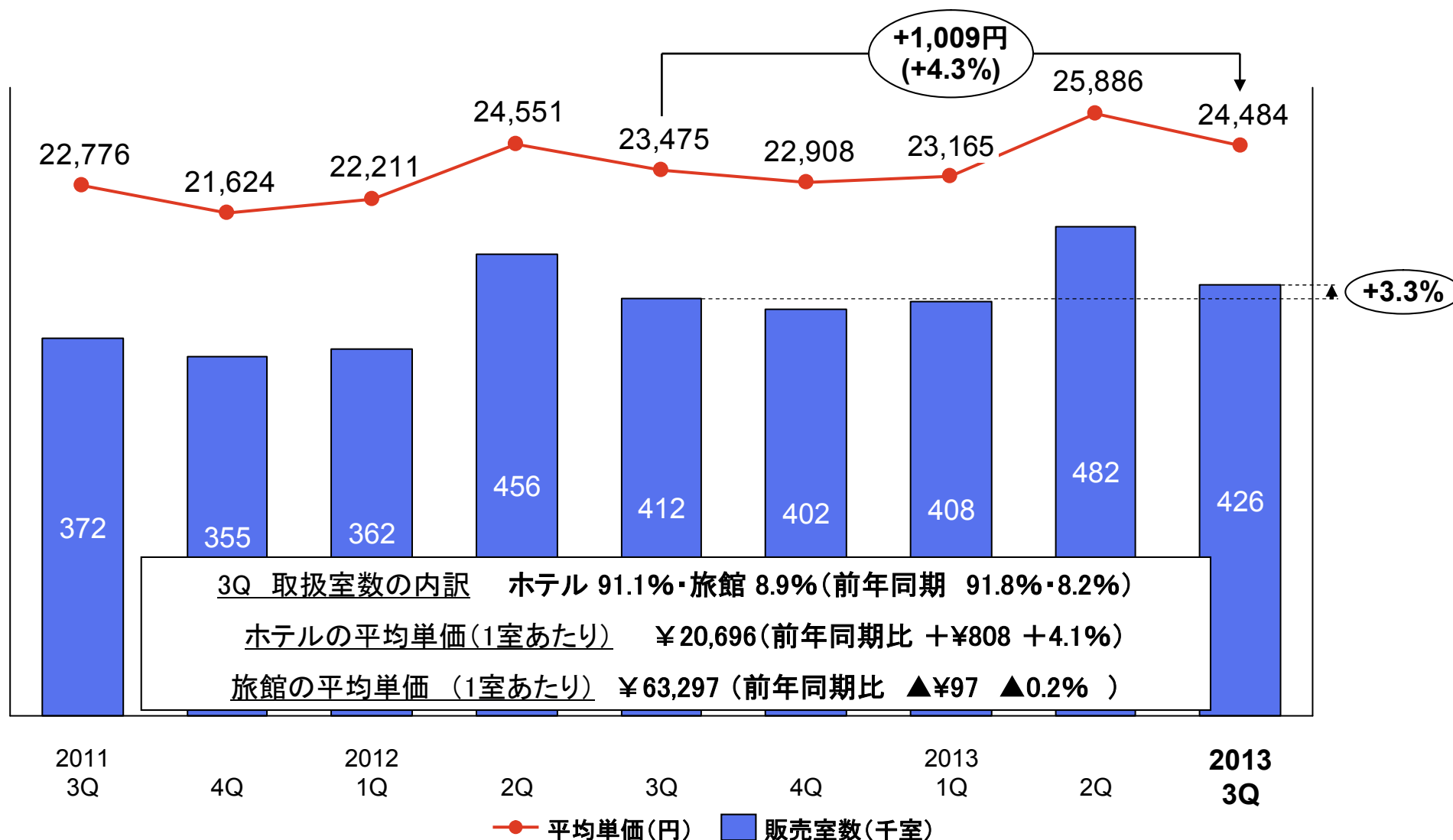
ホテル・旅館ともに取扱高増加 前年同期比7.7%増

単位(百万円)※税込み



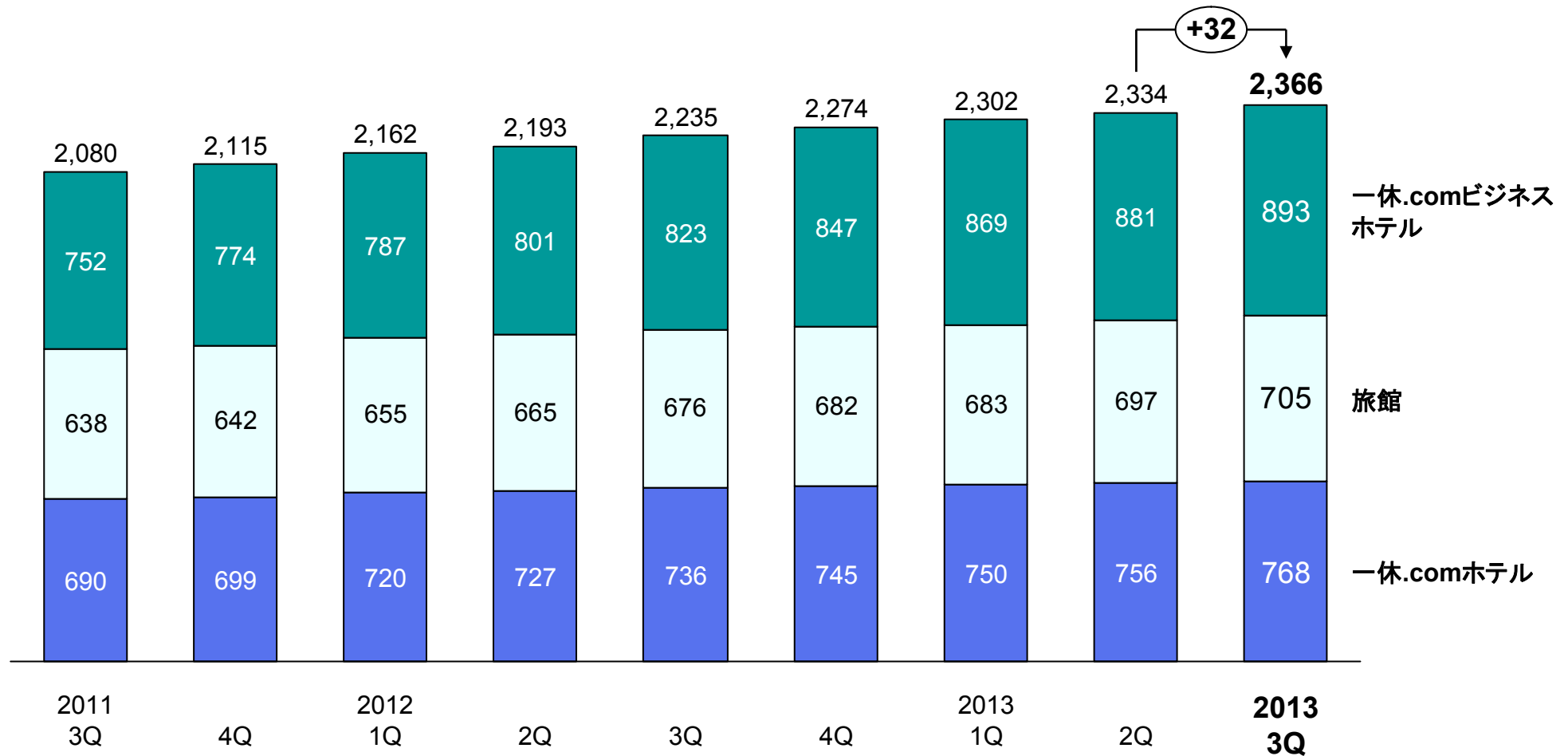
ホテル取扱高 前年同期比6.7%増
旅館取扱高 前年同期比11.2%増

取扱室数前年同期比3.3%増 平均単価も4.3%増



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

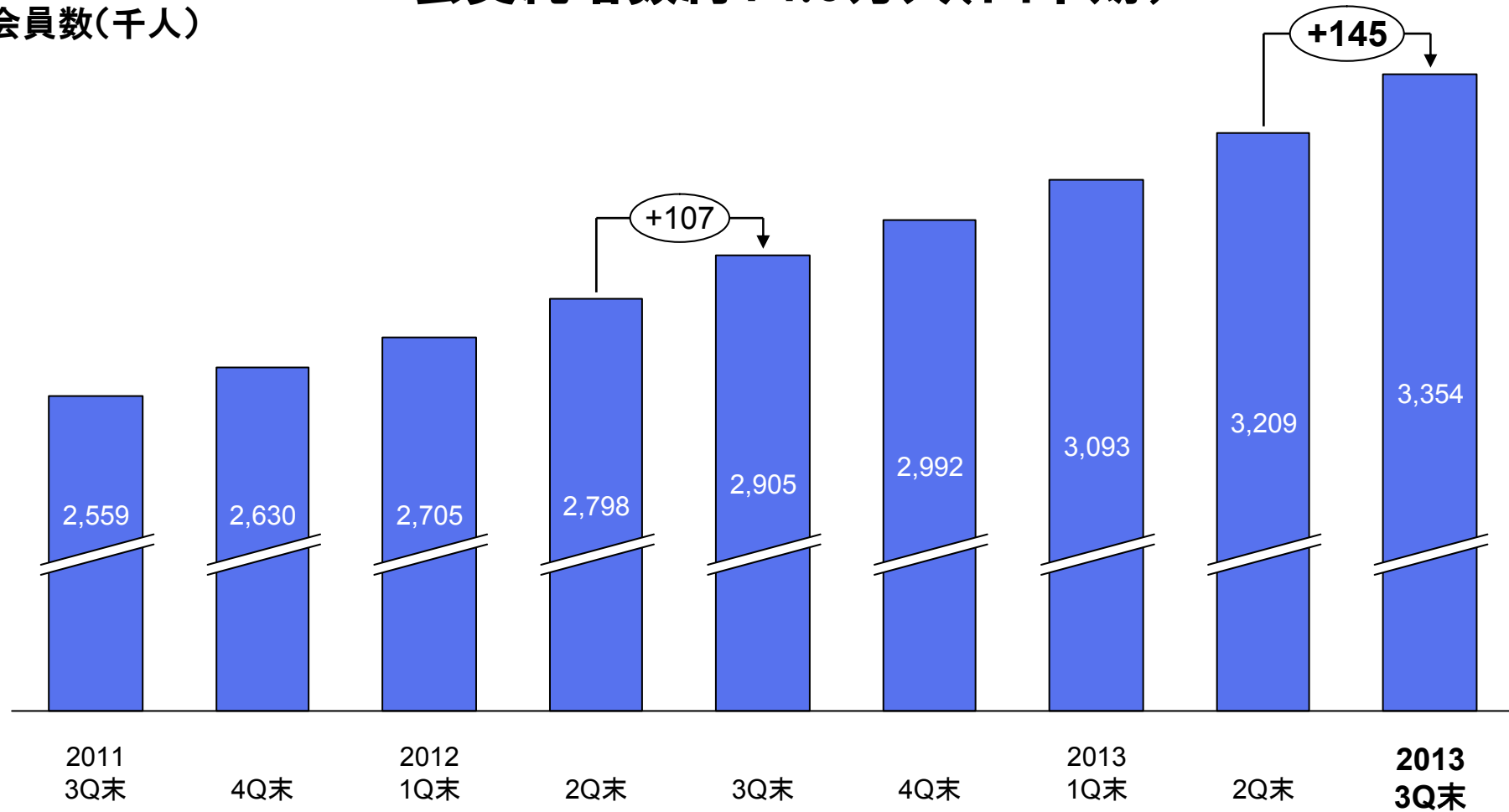
2013年度第2四半期末から32施設純増



会員数推移(四半期毎)

会員純増数約14.5万人(四半期)

会員数(千人)

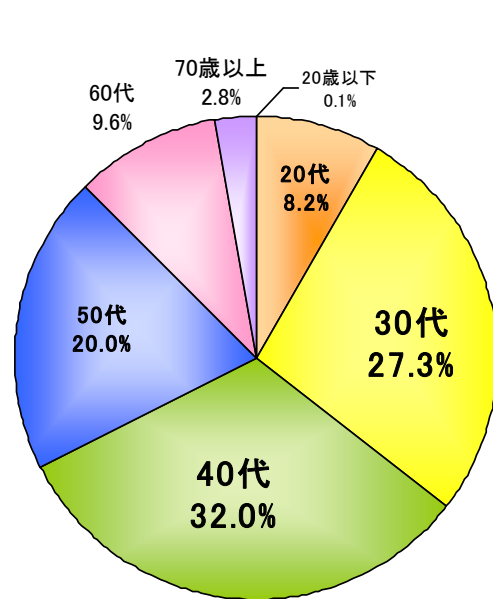


会員は【一休.com】、【一休.com ビジネス】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

会員属性

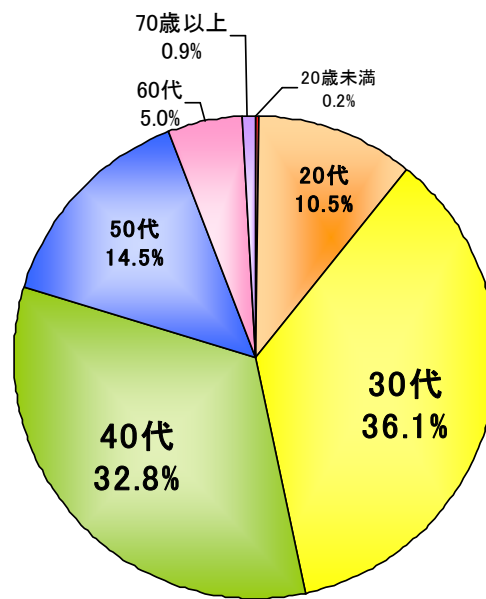
男女比 男性:女性=55:45

平均年齢 : 男45歳 女42歳



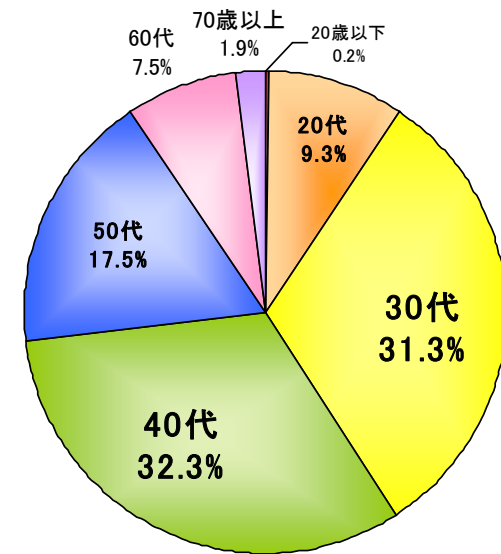
約183万人

男性



約152万人

女性



約335万人

全体

2013年12月31日時点

I. 2013年度 第3四半期会計期間 説明資料
(2013年10月～2013年12月)

II. 2013年度 第3四半期累計期間 説明資料
(2013年4月～2013年12月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

2013年度 業績予想

2013年度通期予想は据え置き

(単位:百万円)

	2012年度 実績 (12.4-13.3)	2013年度通期		
		見通し (13.4-14.3)	前年比 増減額	前年比 増減率
営業収益	4,847	5,436	+ 588	+ 12.1%
営業費用	3,221	3,544	+ 323	+ 10.0%
営業利益	1,626	1,892	+ 265	+ 16.3%
経常利益	1,707	1,954	+ 246	+ 14.5%
当期純利益	1,014	1,195	+ 180	+ 17.8%

注記)本ページに記載している数値は、2014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。

2013年度 通期業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2012年度 下期実績 (12.10-13.3)	2013年度		
		下期見通し (13.10-14.3)	前期比 増減額	前年同期 増減率
宿泊予約	1,975	2,106	+ 131	+ 6.6%
その他	415	536	+ 120	+ 29.0%
サイト運営手数料	2,391	2,642	+ 251	+ 10.5%
広告収入など	49	29	- 19	- 40.2%
営業収益合計	2,440	2,672	+ 232	+ 9.5%

前年度下期との比較

(取扱高)

宿泊予約(下期)

※「一休.com」及び「一休.com ビジネス」

取扱金額: **189億円**→**199億円**
(+5.4%)

取扱室数: **81万室**→**85万室**
(+4.9%)

平均単価: **¥23,195**→**¥23,297**
(+0.4%)

想定

前年度下期との比較

(営業費用)

広告宣伝費(+112百万円)

…リスティング広告等の増加

システム関連費+減価償却費

(+58百万円)

…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(+14百万円)

…宿泊予約増加によるもの

費用内訳

(単位:百万円)

	2012年度 下期実績 (12.10-13.3)	2013年度		
		下期見通し (13.10-14.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	605	613	+ 8	+ 1.3%
広告宣伝費	262	375	+ 112	+ 43.0%
システム関連費+減価償却費	117	175	+ 58	+ 49.8%
ポイント・スタンプ費用	295	309	+ 14	+ 4.8%
その他	341	316	- 25	- 7.4%
営業費用合計	1,622	1,790	+ 168	+ 10.4%
下期経常利益	856	908	+ 51	+ 6.1%

注記)本ページに記載している数値は、2014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。

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 835,450,400円

株主還元の方針

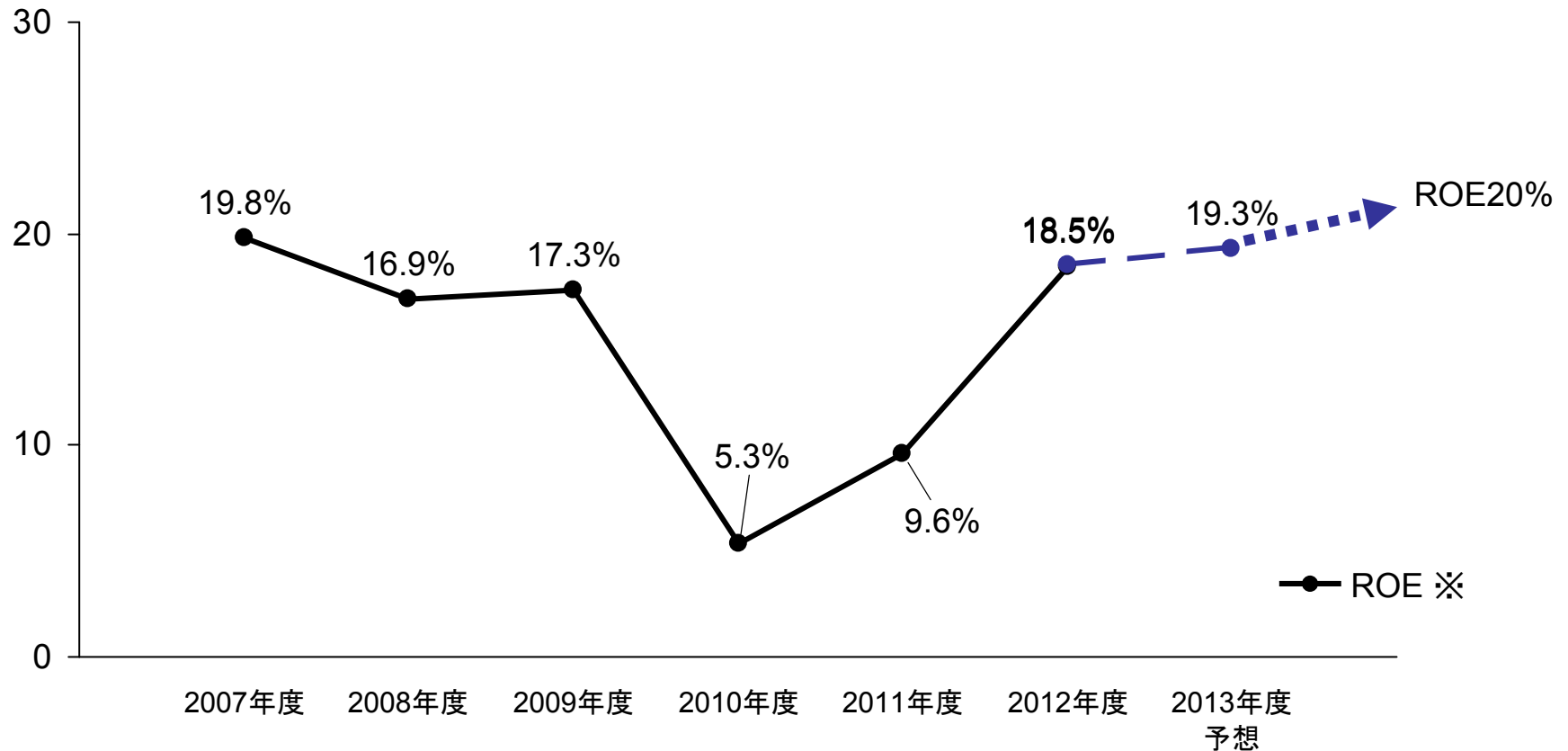
株主の皆様への利益還元は、配当を中心に考えており、配当性向につきましては中長期的に当期純利益の40%を目処とするのが基本方針であります。

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しました。これにより年間の配当性向は70%程度の見込みとなりますが、15周年記念の2013年度のみの特別実施であります。

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

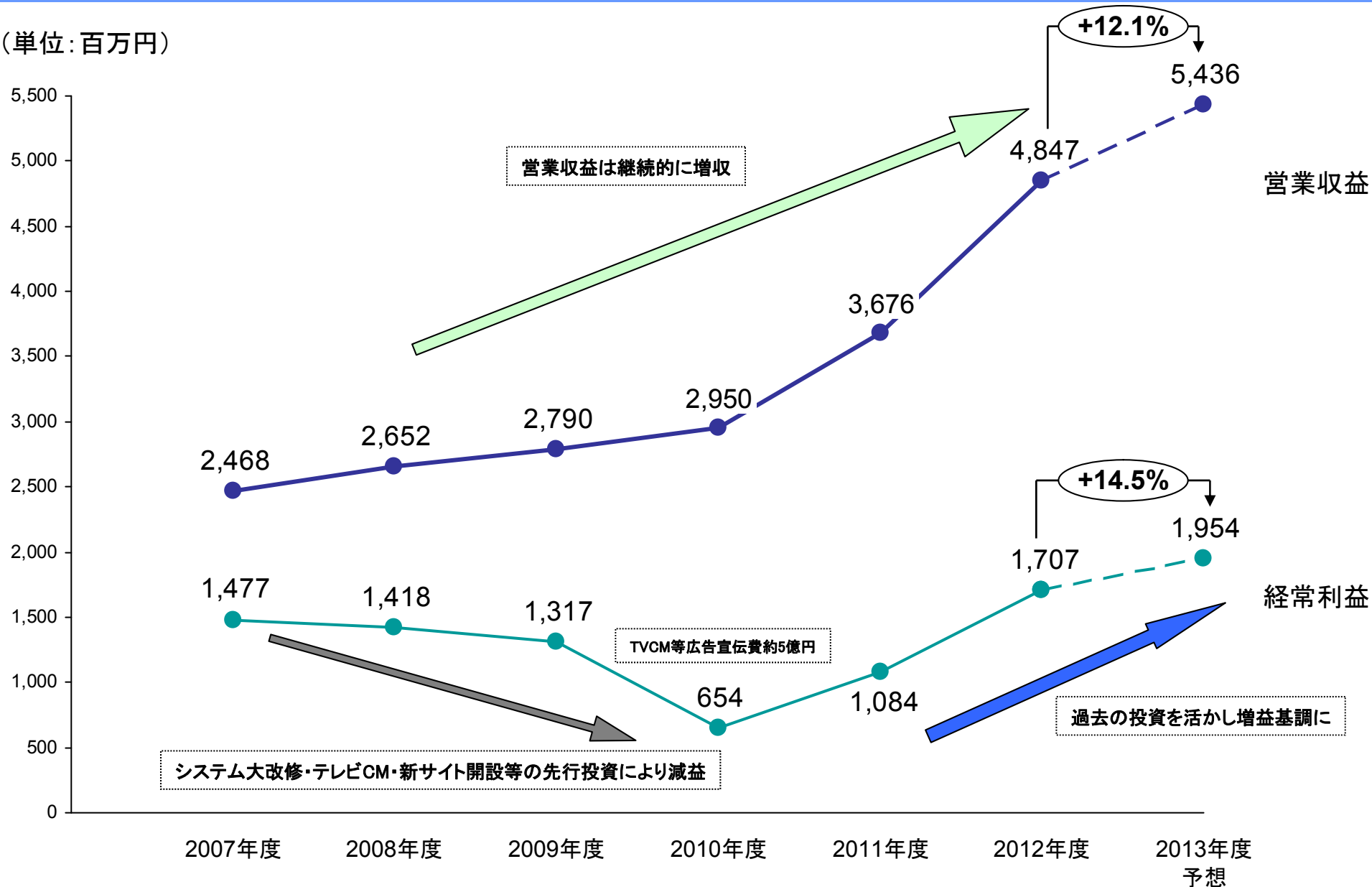


無借金で健全な財務体質(P.8)を維持しつつ利益の増大と積極的な株主還元を図ることで、ROEを向上させて参ります。

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

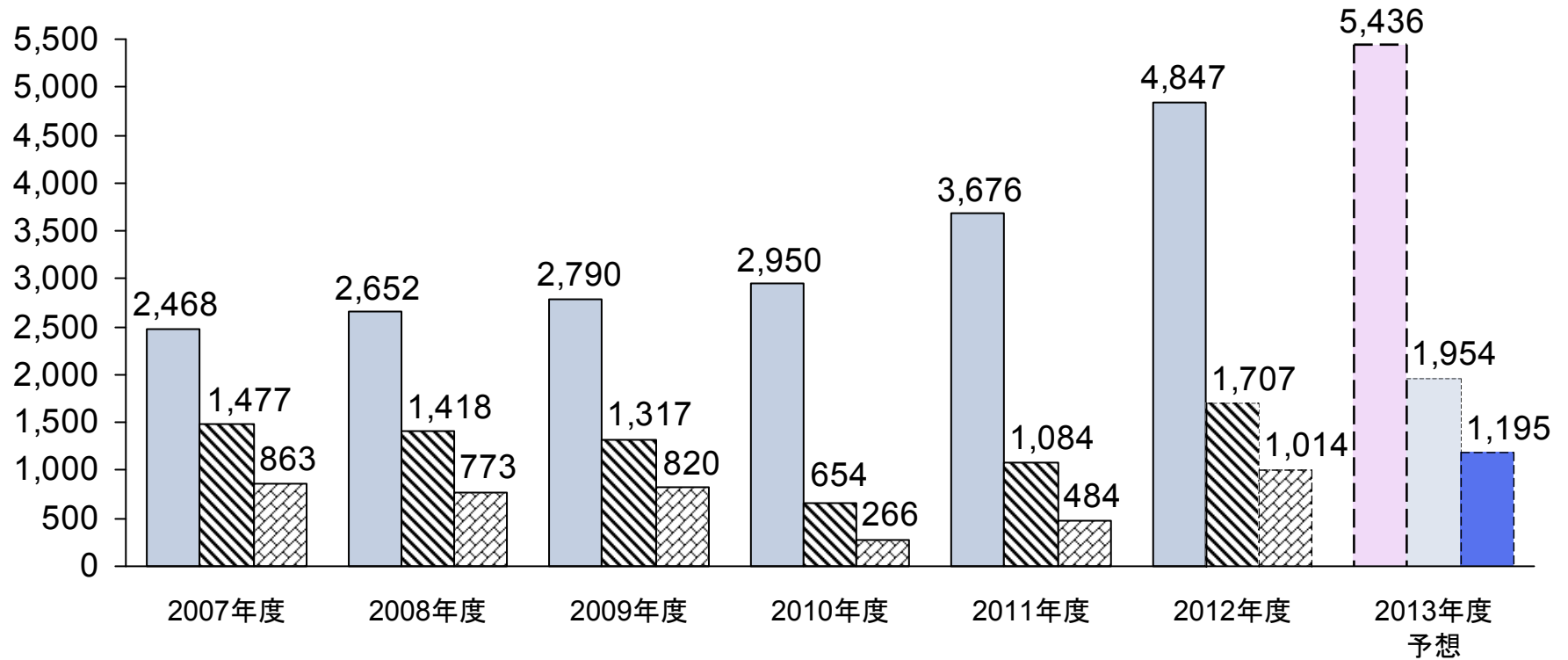
増収増益トレンド継続 2013年度も最高益更新を目指す

(単位:百万円)



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	1,195
1株あたり当期純利益(円)	2,771	2,492	2,756	895	1,627	3,408	4,006
1株あたり配当額(円)	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%	69.9%

営業収益(百万円)
 経常利益(百万円)
 当期純利益(百万円)

さまざまな施策

ポイント付与・利用シーンの拡充

ポイント付与サービス



ポイント利用可能サービス



2012年6月～ポイント即時利用可能に
(※利用は事前カード決済利用時のみ)



ポイントによる顧客ロイヤリティアップ

サービスの横展開

宿泊



食事



スパ・エステ



新規会員獲得・クロスセルによる売上の拡大

交通手段との組み合わせ販売



航空券 + 宿泊



新幹線 + 宿泊

販売方法の多様化により需要獲得の機会増

スマートフォン開発強化



iPhoneアプリ



スマートフォン、タブレットからの集客を強化
Android向けアプリリリース

一休.com 提携サイト



「auスマートパス」会員向けに
宿泊・レストランなどの特別プランを提供

2013年10月25日スタート



宿泊と航空券を自由に組み合わせる
ダイナミックパッケージを提供



ヤフートラベル内で宿泊プランを提供



(エムスリー)

医師向けの情報サイトにてプランを提供



レクサスオーナーズデスクにてプランを提供



雑誌と連動した企画プラン販売

海外の高級ホテル・高級リゾートを予約できるサイトを、一休.comをご利用のお客様に



“一休.com 海外”

2014年春 予約受付開始予定

- 世界各地の高級ホテル、高級リゾートの宿泊をご予約いただけるサイトです。
- 一休.comが厳選するホテル&リゾートを日本語でご予約いただけます。
- 宿泊料金は日本円で表示し、ご予約の決済は事前カード決済になります。
- 一休ポイントが付き、ご予約時にすぐに使うこともできます。
- 一休会員IDはサービス共通のため、国内宿泊でポイントを貯めて、海外宿泊の際にポイントを使うことも可能となります。

現在、サイトの構築、ならびに契約施設の拡充を進めています。

I. 2013年度 第3四半期会計期間 説明資料
(2013年10月～2013年12月)

II. 2013年度 第3四半期累計期間 説明資料
(2013年4月～2013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: 909百万円(2013年12月31日現在)
代表取締役: 森 正文
総従業員数: 136名(2013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」
 「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」
 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」
 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: 298,373株(2013年12月31日現在) **株主数:** 15,115人(2013年9月30日現在)

上位株主

(2013年9月30日現在)

株主名	持株数	持ち株比率※
森 正文	122,024	40.91%
森トラスト株式会社	30,000	10.05%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,589	2.87%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,779	2.60%
高野 裕二	3,020	1.01%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505041	3,000	1.00%
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%
浅井 慶三	2,360	0.79%

※小数第三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(現:贈る一休)」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 食事券」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・「一休ポイント」付与の拡充
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
2013年4月	会員登録者数が300万人を突破
2013年10月	ヤフー株式会社のネット予約事業において「一休.com レストラン」の予約連携開始
2013年10月	「一休.com レストラン」において「一休ポイント」の付与開始





施設紹介ページ



ANA一休パック



スマートフォンアプリも

高級ホテル・旅館の宿泊予約サイト。24時間、全国約1,470軒の宿泊施設が予約可能。
 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。
 航空券と宿泊をセットにした「ANA一休パック」も販売中。

■ 宿泊施設は、厳正なる審査を実施

(2013年12月31日時点 ホテル768軒、旅館705軒)

■ 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・カールトン京都(2014年2月開業) / シャングリ・ラ ホテル東京
 ザ・リッツ・カールトン東京 / パークハイアット東京 / パレスホテル東京
 フォーシーズンズホテル丸の内東京 / マンダリン オリエンタル 東京
 強羅花壇 / 箱根 翠松園 / 熱海海峯楼 / 石葉 / 屏温泉 明神館
 箱根 時の雫 / 熱海 ふふ / 浅田屋 / 星のや 軽井沢 / 星のや 竹富島
 THE SCREEN / 炭屋旅館 / 柊屋旅館 他

64施設(2013年12月31日時点)

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。

出張でのご利用からレジャーでのご利用に幅広く支持されています。

■ 宿泊施設は、厳正なる審査を実施

(2013年12月31日時点 893軒)

■ 朝食付きプランや、レイトチェックアウトプランなど、一休限定のお得なプランも豊富に掲載。

■ 施設の画像を豊富に使い分けやすい案内

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



特集ページ例



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)
- ミクニ マルノウチ(丸の内) / ブルガリ イル・レストランテ(銀座)
- 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紹介する共同購入型クーポン販売サイト。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15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。