

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2014年度第1四半期決算

(2014年4月～2014年6月)

決算説明資料

2014年7月30日



I. 2014年度 第1四半期会計期間 説明資料 (2014年4月～2014年6月)

II. 業績予想

III. 参考資料

計画通り増収・減益

営業収益	1,365百万円	(前年同期比	+164百万円	+13.7%)
経常利益	362百万円	(前年同期比	▲47百万円	▲11.5%)
純利益	231百万円	(前年同期比	▲18百万円	▲7.5%)

- 取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比11.2%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
- 期初予定通り一休プレミアムサービス開始に伴うポイント費用増などの影響で減益

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む・消費税込み)

	2013年度 2013年4月～2013年6月	2014年度 2014年4月～2014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)	9,472	10,536	+ 1,064	+ 11.2%
取扱室数 (千室)	408	426	+ 17	+ 4.3%
1室あたり平均単価 (円)	23,165	24,717	※ + 1,552	+ 6.7%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,890円上昇しております。

2014年度 第1四半期 損益計算書

ポイント費用の増加、広告費の積極投下により増収・減益

(単位:百万円)

	2013年度 1Q (13.4-13.6)	2014年度 1Q (14.4-14.6)	2014年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	1,201	1,365	+ 164	+ 13.7%
サイト運営手数料	1,181	1,344	+ 162	+ 13.8%
宿泊予約	993	1,101	+ 108	+ 10.9%
その他(レストラン・EC等)	188	242	+ 54	+ 28.7%
広告収入等	19	21	+ 1	+ 8.5%
営業費用	810	1,019	+ 208	+ 25.8%
人件費	283	326	+ 43	+ 15.3%
広告宣伝費	147	208	+ 61	+ 41.6%
システム関連費+減価償却費	54	64	+ 10	+ 19.2%
ポイント・スタンプ費用	151	212	+ 61	+ 40.4%
その他	174	207	+ 32	+ 18.7%
営業利益	390	345	- 44	- 11.4%
営業利益率	32.5%	25.3%		
経常利益	409	362	- 47	- 11.5%
四半期純利益	250	231	- 18	- 7.5%

※ 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。

2014年度 第1四半期末 貸借対照表

無借金で健全な財務体質

(単位:百万円)

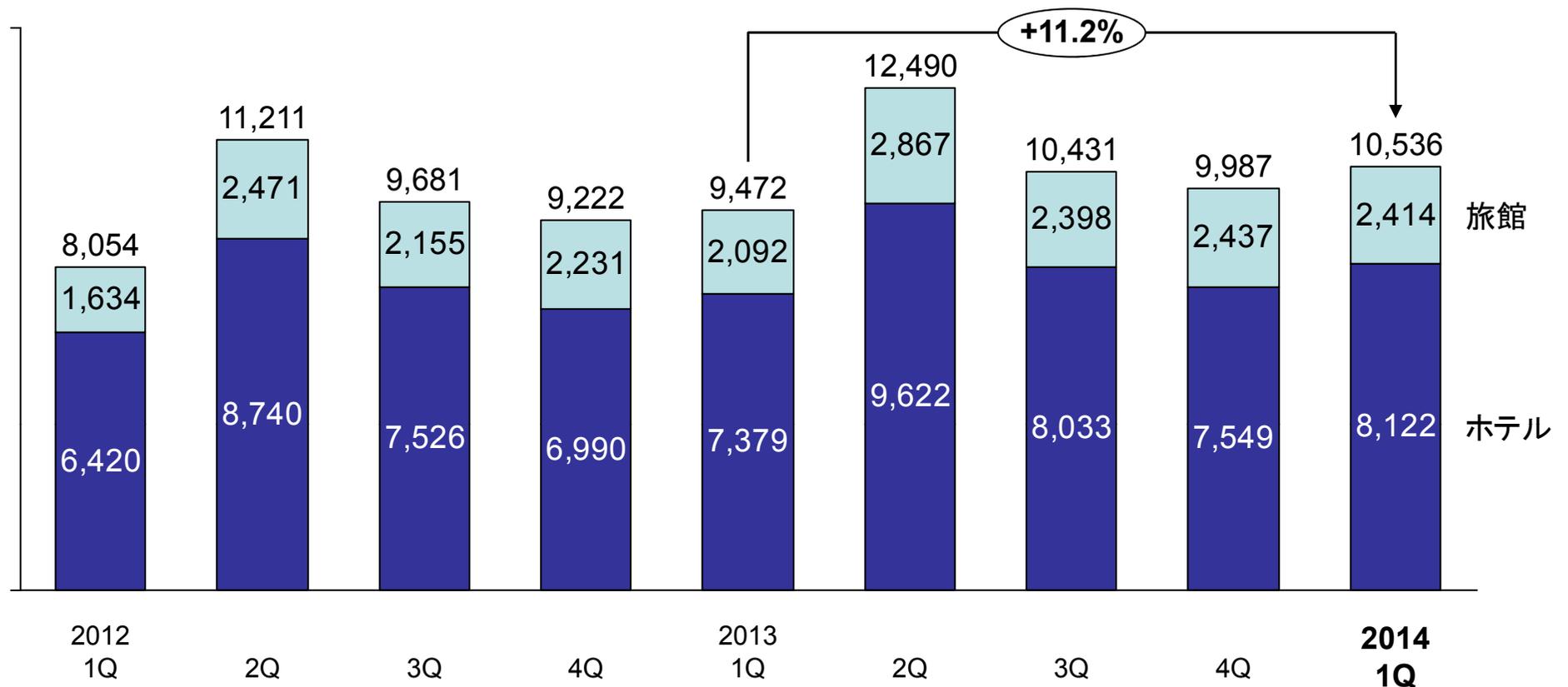
(資産の部)	2013年6月末		2014年6月末		増減額	増減率
流動資産	7,115	81.8%	8,361	84.5%	+ 1,245	+ 17.5%
現金及び預金	5,437		6,586		+ 1,149	+ 21.1%
売掛金	603		721		+ 117	+ 19.5%
その他	1,074		1,053		- 21	- 2.0%
固定資産	1,587	18.2%	1,537	15.5%	- 50	- 3.2%
有形固定資産	67		99		+ 32	+ 48.9%
無形固定資産	208		142		- 65	- 31.4%
投資その他の資産	1,312		1,294		- 17	- 1.4%
資産合計	8,703	100.0%	9,899	100.0%	+ 1,195	+ 13.7%
(負債の部)						
流動負債	2,939	33.8%	3,819	38.6%	+ 879	+ 30.0%
未払金	1,380		1,751		+ 370	+ 26.8%
未払法人税	118		99		- 19	- 16.1%
ポイント・スタンプ引当金	457		457		- 0	- 0.1%
その他	982		1,511		+ 528	+ 53.8%
固定負債	51	0.6%	42	0.4%	- 8	- 17.5%
負債合計	2,990	34.4%	3,861	39.0%	+ 870	+ 29.1%
(純資産の部)						
純資産合計	5,713	65.6%	6,037	61.0%	+ 324	+ 5.7%
負債純資産合計	8,703	100.0%	9,899	100.0%	+ 1,195	+ 13.7%

うち505百万円を社債で運用しております。

うち904百万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11.2%増

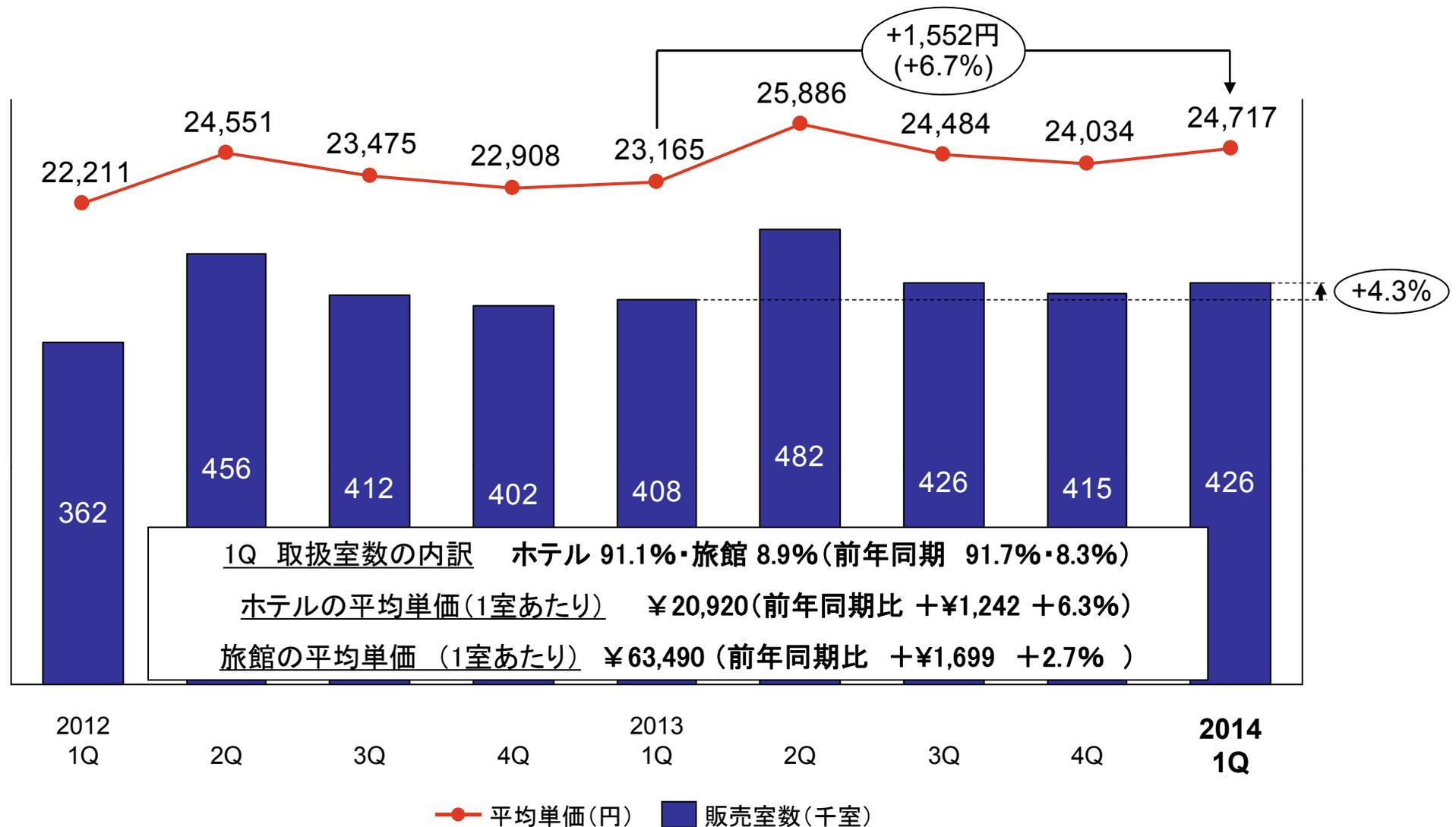
単位(百万円)※税込み



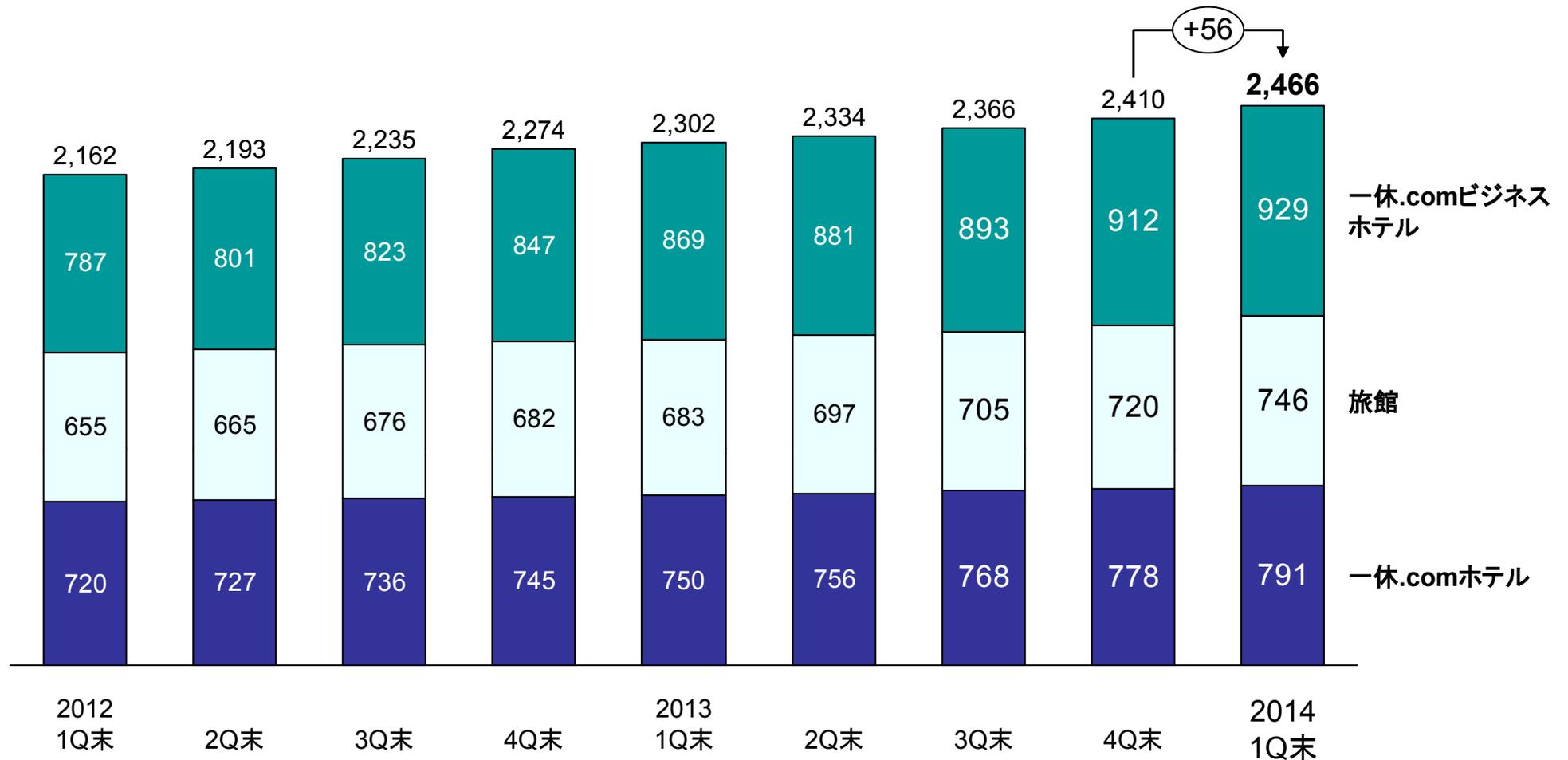
ホテル取扱高 前年同期比10.1%増

旅館取扱高 前年同期比15.4%増

取扱室数前年同期比4.3%増 平均単価も6.7%増



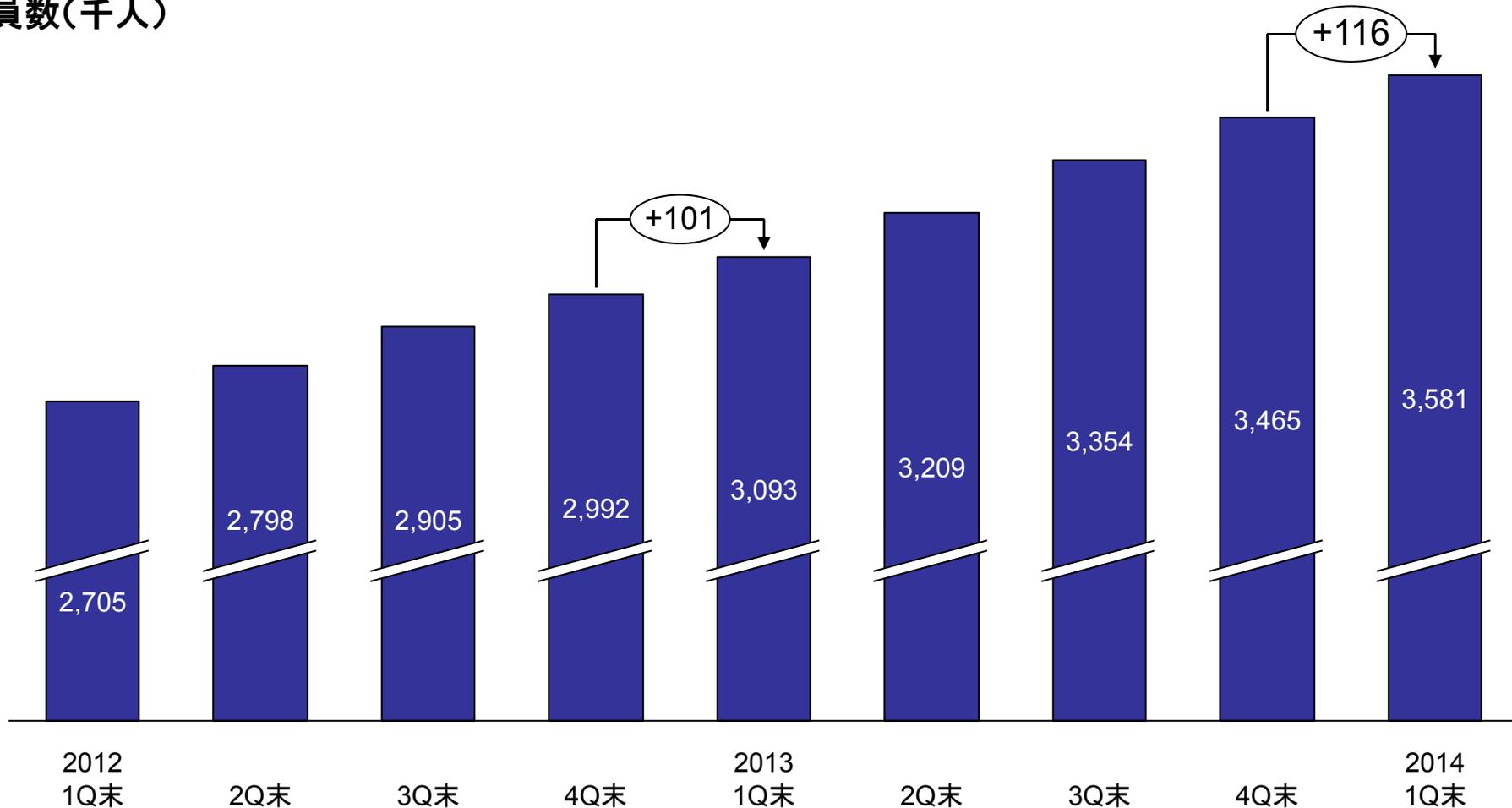
2013年度末から56施設純増



会員数推移(四半期毎)

会員純増数約11.6万人(四半期)

会員数(千人)

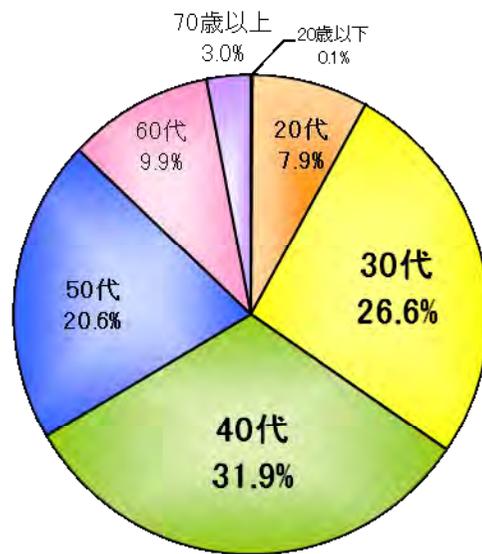


会員は【一休.com】、【一休.com ビジネス】、【一休.com レストラン】、【贈る一休】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

會員屬性

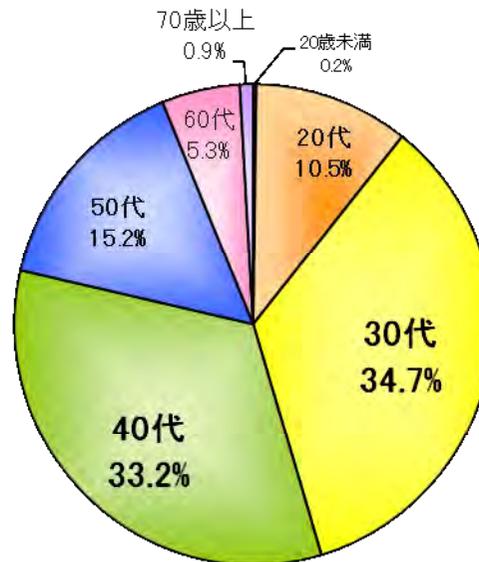
男女比 男性:女性=54:46

平均年齡 : 男46歲 女42歲



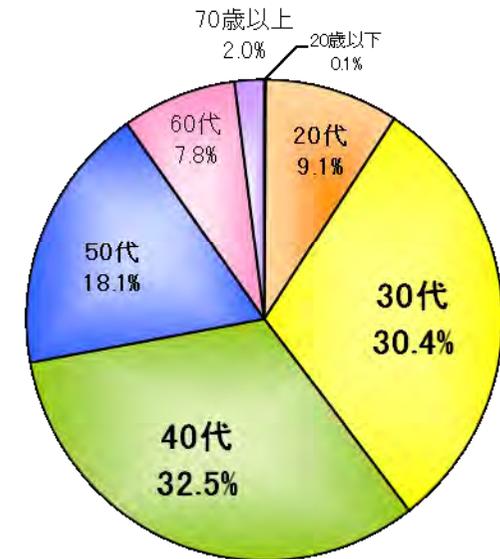
約193万人

男性



約165万人

女性



約358万人

全体

2014年6月30日時点

I. 2014年度 第1四半期会計期間 説明資料
(2014年4月～2014年6月)

II. 業績予想

III. 参考資料

2014年度 業績予想

業績予想は変更なし

(単位:百万円)

	2013年度 実績 (13.4-14.3)	2014年度		
		見通し (14.4-15.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	5,528	6,121	+ 592	+ 10.7%
営業費用	3,525	4,076	+ 551	+ 15.6%
営業利益	2,003	2,045	+ 41	+ 2.1%
経常利益	2,070	2,100	+ 29	+ 1.4%
当期純利益	1,220	1,300	+ 79	+ 6.5%

注記)本ページに記載している数値は、2014年7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。

2014年度 業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2013年度 実績 (13.4-14.3)	2014年度		
		見通し (14.4-15.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
宿泊予約	4,513	4,794	+ 281	+ 6.2%
その他(レストラン・EC等)	930	1,272	+ 342	+ 36.8%
サイト運営手数料	5,443	6,067	+ 623	+ 11.5%
広告収入など	85	54	- 30	- 36.2%
営業収益合計	5,528	6,121	+ 592	+ 10.7%

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:458億円→(+34億円 +7.8%)

取扱室数:182万室→(+9万室 +5.1%)

平均単価:¥25,175→(+720円 +2.9%)
想定

※取扱金額は消費税込の金額

前期との比較 (営業費用)

人件費(+149百万円)

…レストラン・海外サイトの人員拡充

広告宣伝費(+79百万円)

…リスティング広告等の増加

システム関連費+減価償却費(+47百万円)

…海外サイト立ち上げ

ポイント・スタンプ費用(+238百万円)

…一休プレミアムサービス開始
および 取扱高の増加

費用内訳

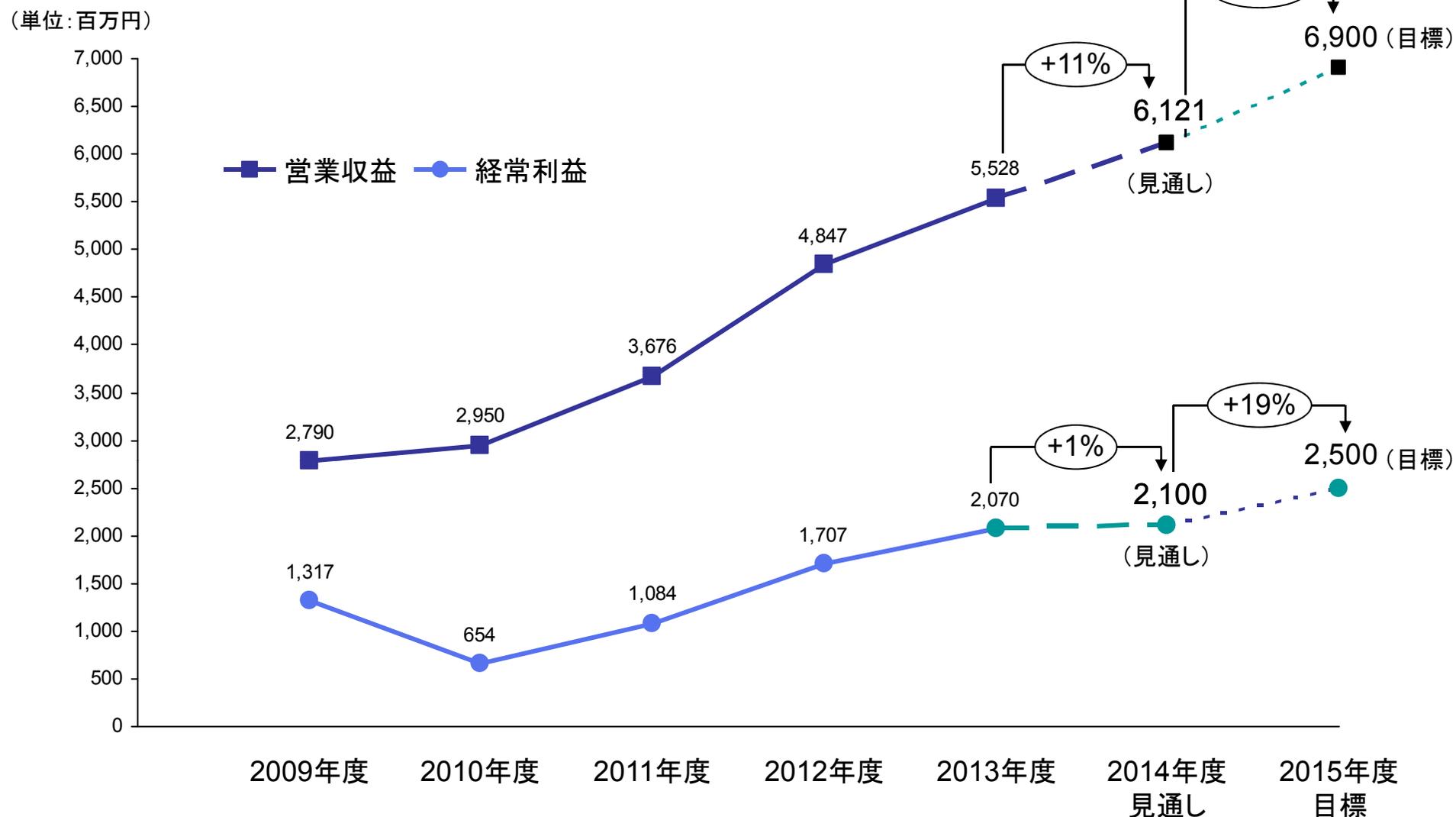
(単位:百万円)

	2013年度 実績 (13.4-14.3)	2014年度		
		見通し (14.4-15.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	1,148	1,297	+ 149	+ 13.0%
広告宣伝費	740	820	+ 79	+ 10.8%
システム関連費+減価償却費	230	277	+ 47	+ 20.6%
ポイント・スタンプ費用	748	987	+ 238	+ 31.8%
その他	657	693	36	+ 5.50%
営業費用合計	3,525	4,076	+ 551	+ 15.6%
経常利益	2,070	2,100	+ 29	+ 1.4%

注記)本ページに記載している数値は、2014年7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。

増収増益トレンド継続 2014年度も最高益更新を目指す

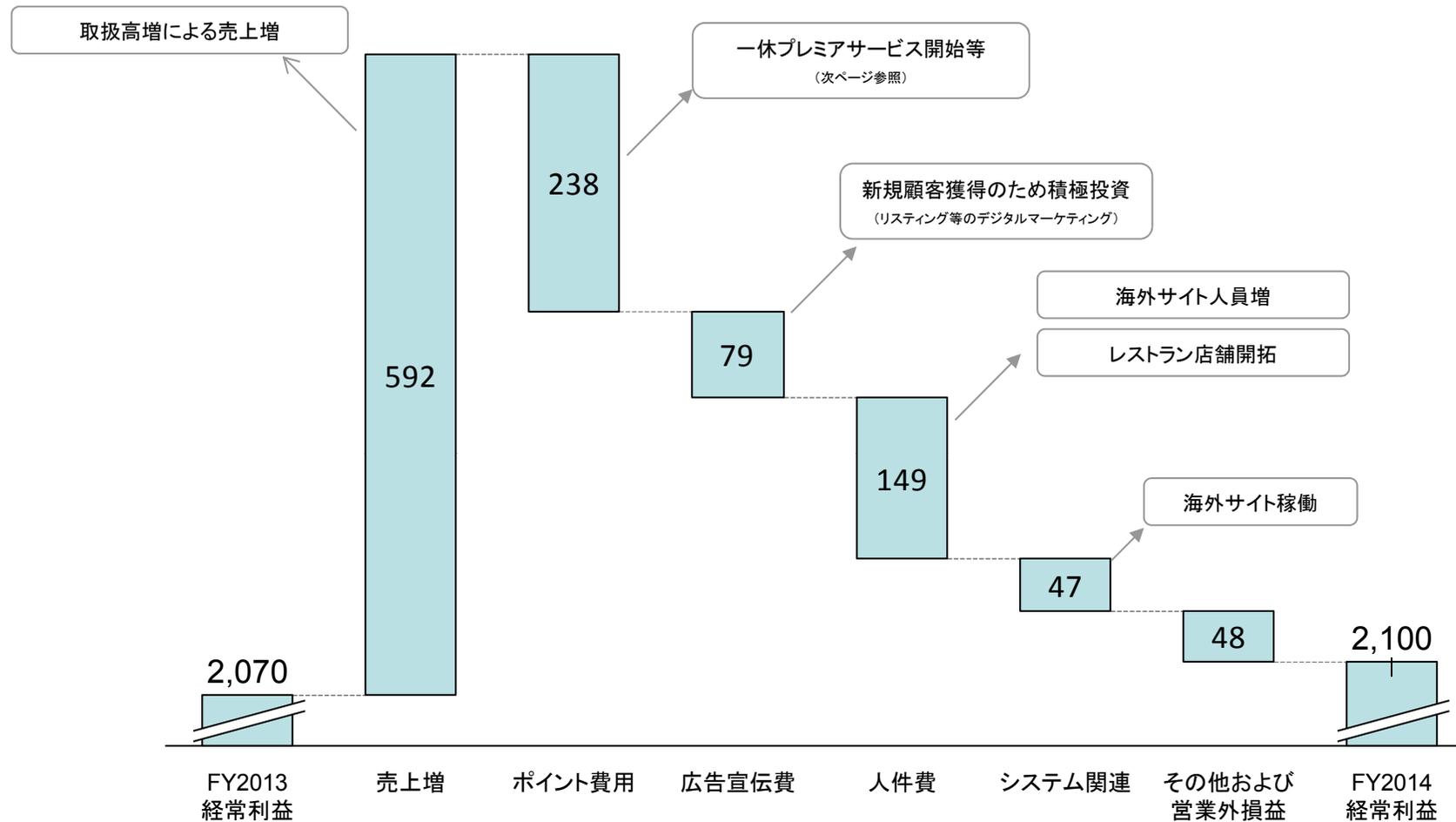
(単位:百万円) **2014年度は先行投資 2015年度に経常利益25億円を目指す**



2014年度の経常利益前年比変化要因

新サービスへ等の投資によりコスト増になるも最高益確保

(単位:百万円)



一休プレミアサービス

ロイヤリティを高めるプレミアサービス開始(2014年4月より)

会員ステージ	REGULAR レギュラー	GOLD ゴールド	PLATINUM プラチナ	DIAMOND ダイヤモンド
6ヶ月間の利用料金	~¥50,000	¥50,000~ ¥100,000	¥100,000~ ¥300,000	¥300,000~
ポイント還元率	現地決済: 1.0% カード決済: 2.0% レストラン: 1.0%	現地決済: 1.5% カード決済: 2.5% レストラン: 1.5%	現地決済: 2.0% カード決済: 3.0% レストラン: 2.0%	
特別セールへの招待	宿泊・レストランのプライベートセール			
ダイヤモンド会員向けの特別企画商品	ダイヤモンド会員限定 プレミアサービス 提携ホテルでのアップグレードや レイトチェックアウトなどの特典			

自己株取得

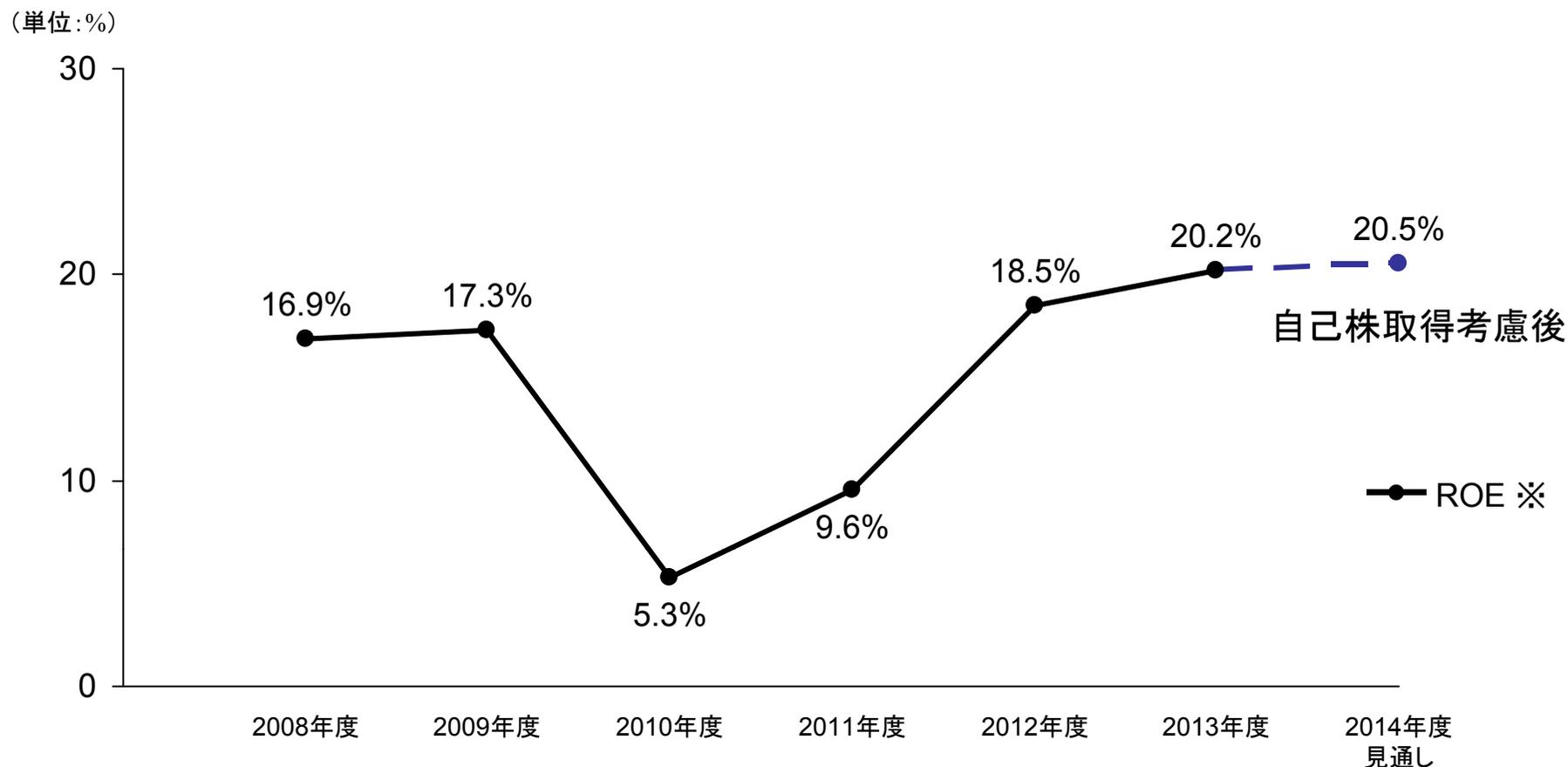
株主還元の充実のため自己株取得実施

取得にかかわる事項の内容	
取得対象株式の種類	普通株式
取得しうる株式の総数	500,000株(上限)
(発行済株式総数に対する割合 1.68%)	
株式の取得価額の総額	7億円(上限)
取得期間	平成26年8月1日～平成26年9月22日
取得方法	信託方式による市場買付

なお、取得した株式は償却を前提としております。

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



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。

自己株取得により今年度のROEは19.4%→20.5%となる見通しです(7億円実施時)

※ ROE(自己資本利益率) = 当期純利益 / (期首自己資本 + 期末自己資本) / 2

配当

	2013年度	2014年度
1株あたり配当予想	3,100円 (通常配当1,600円) (中間記念配当1,500円)	16円 (分割前ベース1,600円)

2014年度 予想配当総額 477,588,800円

2014年4月1日に1:100の分割を実施
自己株式の取得と償却分は未反映

【ご参考】2013年度は創業15周年を記念し中間期に1株当たり1,500円の特別配当を実施したため、
年間の1株あたり配当金は3,100円となっております。

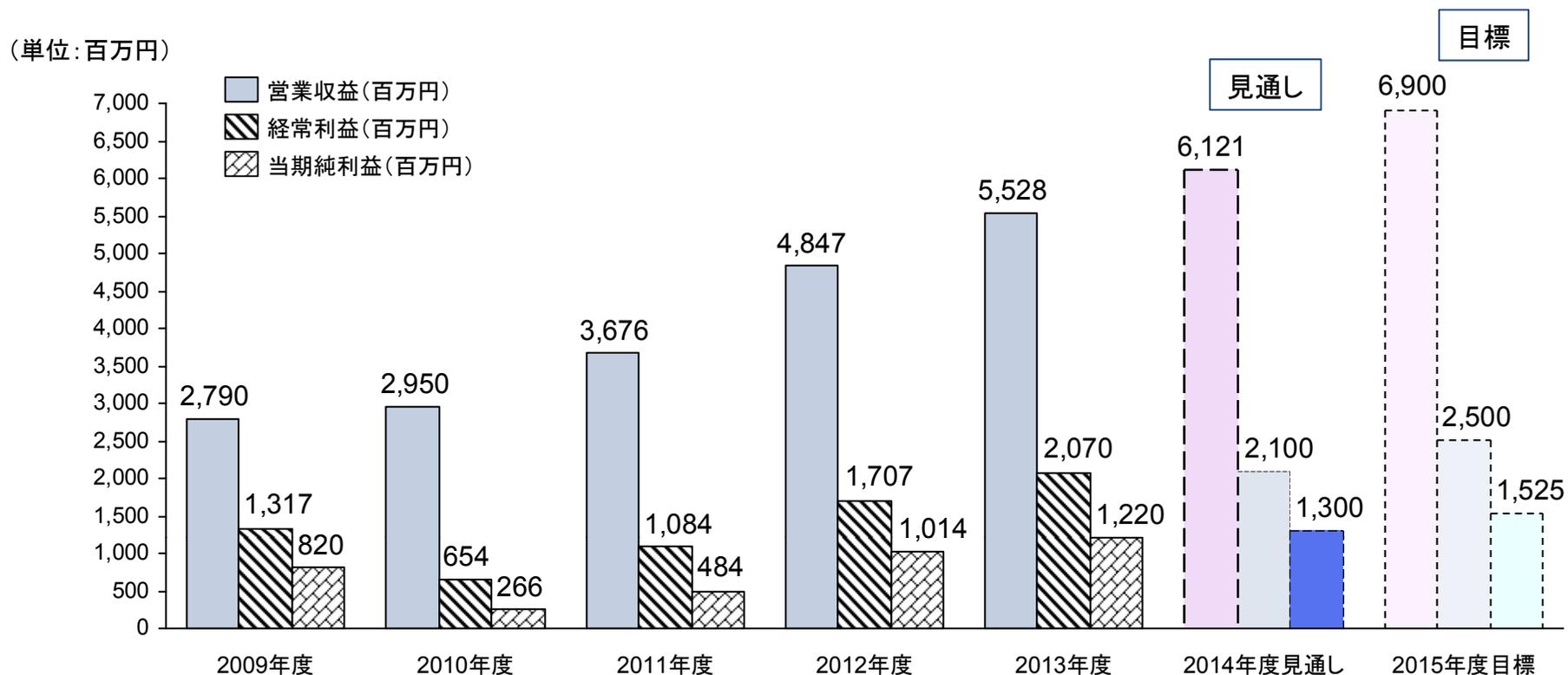
株主還元の方針

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、旅館やレストランを直接運営しているわけではありませぬので、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ぬ。

業績推移・配当性向

(単位:百万円)



当期純利益(百万円)	820	266	484	1,014	1,220	1,300	1,525
1株あたり当期純利益(円)	2,756	895	1,627	3,408	4,094	※ 44	51
1株あたり配当額(円)	1,100	1,100	1,100	1,300	3,100	※ 16	未定
配当性向	39.9%	122.8%	67.6%	38.1%	75.7%	36.7%	未定

※2014年4月1日に1:100の株式分割を実施しております。

I. 2014年度 第1四半期会計期間 説明資料
(2014年4月～2014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: 914百万円(2014年6月30日現在)
代表取締役: 森 正文
総従業員数: 155名(2014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」
 「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: 298,493株(2014年3月31日現在) **株主数:** 17,483人(2014年3月31日現在)

上位株主

(2014年3月31日現在)

株主名	持株数	持ち株比率※
森 正文	120,396	40.33%
森トラスト株式会社	30,000	10.05%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,440	2.50%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,772	1.60%
高野 裕二	3,020	1.01%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,869	0.96%
栗原 俊樹	2,540	0.85%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,508	0.84%
浅井 慶三	2,360	0.79%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	2,219	0.74%

※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
2014年4月	「一休プレミアサービス」開始





高級ホテル・旅館の宿泊予約サイト。24時間、全国約1,500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。

女性をもてなす上宿5選

自然や健康にこだわった料理や良質なアメニティ、スパリトリメント。女性に優しいもてなしを追求したお宿をご紹介します。

arcana izu
静岡・伊豆・天城湯ヶ原

中伊豆の自然に囲まれた、野菜の産地オーベルジュ。野菜自体をソースで、エッセンスで、パウダーで、様々な形で楽しむことができるフレンチが女性に優しいお宿です。お宿の雰囲気をぜひチェックしてください。

詳しくみる

特集ページ例

■ 宿泊施設は、厳正なる審査を実施

(2014年6月30日時点 ホテル791軒、旅館746軒)

■ 1施設あたりの情報量が豊富

■ 一休Plus+



一休Plus+は、国内インターネット専業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
アンダーズ東京(2014年6月開業) /
ザ・リッツ・カールトン京都 / 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 / ATAMI海峯楼 / 石葉 / 扉温泉 明神館
箱根 時の雫 / 熱海 ふふ / 星のや 軽井沢 / 炭屋旅館 他

67施設(2014年6月30日時点)



スマートフォンアプリも



ANA一休パック



<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

(2014年6月30日時点 929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

この時期ならではの雰囲気を楽しむ！
ビアガーデン & バーベキュー特集 2014
 レストランのテラスやガーデンなど、家外の開放的な空間で、お酒やBBQを楽しむプランが登場！
 家族やご友人と賑やかに、思い出に残るひとときをお過ごしください。

テラスやガーデンで楽しむ！
**ビールorスパークリング飲み放題付
 ビアガーデンおすすめプラン**

<p>【絶景テラスソファール専用プラン】190分飲み放題 一休特別プラン5500円でお楽しみください！ お一人様 5,500円 (税別)</p>	<p>【一休限定】「テラス専用」飲み放題付き！ ※ハチネ産産が贈るテラスでのビアガーデンプラン限定 お一人様 5,000円 (税別)</p>	<p>【ビアテラス】都内で楽しむリゾートビア！ テラスで楽しむハワイアン！お料理も＆アヒートソングも2,800円 お一人様 4,800円 (税別)</p>
--	---	--

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。利用された方のクチコミや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) / ミクニ マルノウチ(丸の内)
 ブルガリ イル・リストランテ(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)

一休マーケットとは？ご利用方法、よくあるご質問

一休マーケット

会員登録 | ログイン

現金予約 | 一休Plus+ | 温泉・旅館 | ビジネスホテル | ANA一休パック | レストラン予約 | 共同購入クーポン | 贈る一休 | 海外旅行 | エレ

共同購入クーポン | ゴフトクーポン | スパクーポン

57% OFF

<57%OFF> 【ホテル椿山荘東京】ヘア利用ならお1人様あたり11,000円！45平米スイートルーム・シティビューに8月までの利用なら、全天候型室内プール・ジャグジー利用付 正規料金51,084円⇒22,000円 (1泊1~2名・食事なし)

【金・土・お盆期間及び9月以降は追加料金あり】 都心の中心にご覧いただける45平米のスイートルーム・シティビューをご用意しました。さながら真のような広大な日本庭園の敷地や、造り物やおもてなしで、心からのくつろぎをお楽しみください。

ホテル
 ホテル椿山荘東京(東京都・目黒)

22,000円

購入する

定価	51,084円
割引率	57%
割引額	29,084円
終了時刻	08月01日 12:00

プレゼント利用可

販売終了まで残り
 71 時間 33 分 45 秒

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。