

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2014年度第2四半期決算

(2014年7月～2014年9月)

決算説明資料

2014年10月30日



I. 2014年度 第2四半期会計期間 説明資料
(2014年7月～2014年9月)

II. 2014年度 第2四半期累計期間 説明資料
(2014年4月～2014年9月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

取扱金額大幅増に伴い営業収益19.3%増

営業収益	1,863百万円	(前年同期比	+300百万円	+19.3%)
経常利益	700百万円	(前年同期比	+63百万円	+10.0%)
純利益	449百万円	(前年同期比	+58百万円	+14.9%)

- 取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比18.8%増
- 一休.com、一休.comビジネスの宿泊予約が好調に推移、増収・増益
- 営業収益増が、プレミアムサービス導入、広告費投下によるコスト増を賄う

■ 「一休.com」(一休.com ビジネスを含む・消費税込み)

	2013年度 2013年7月～2013年9月	2014年度 2014年7月～2014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)	12,490	14,843	+ 2,353	+ 18.8%
取扱室数 (千室)	482	533	+ 51	+ 10.7%
1室当たり平均単価 (円)	25,886	27,798	※ + 1,912	+ 7.4%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は3,173円上昇しております。

2014年度 第2四半期会計期間 損益計算書

営業費用増も営業収益増で賄い過去最高益

(単位:百万円)

	2013年度 2Q (13.7-13.9)	2014年度 2Q (14.7-14.9)	2014年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	1,562	1,863	+ 300	+ 19.3%
サイト運営手数料	1,535	1,843	+ 307	+ 20.0%
宿泊予約	1,330	1,566	+ 235	+ 17.7%
その他(レストラン・EC等)	204	277	+ 72	+ 35.2%
広告収入等	26	19	- 6	- 25.7%
営業費用	943	1,180	+ 237	+ 25.2%
人件費	279	332	+ 53	+ 19.2%
広告宣伝費	200	259	+ 59	+ 29.7%
システム関連費+減価償却費	55	68	+ 13	+ 23.9%
ポイント・スタンプ費用	244	320	+ 75	+ 30.8%
その他	163	199	+ 35	+ 21.9%
営業利益	619	682	+ 63	+ 10.2%
営業利益率	39.6%	36.6%		
経常利益	637	700	+ 63	+ 10.0%
四半期純利益	391	449	+ 58	+ 14.9%

※ 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。

I. 2014年度 第2四半期会計期間 説明資料
(2014年7月～2014年9月)

II. 2014年度 第2四半期累計期間 説明資料
(2014年4月～2014年9月)

III. 業績予想

IV. 参考資料

2014年度 第2四半期累計期間 主な取り組み

夏の予約取り込みに向けた
タイムセール実施



サマ割り企画実施
(6月30日～)

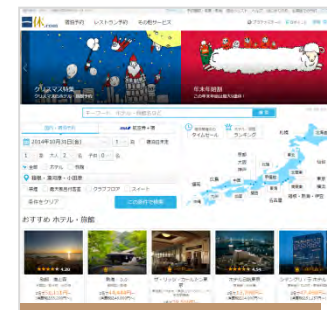
株主還元の一環として総額約7
億円分の自社株買いを実施。
(発行済株数の1.65%)



株主還元とROE向上に努める
(取得した株式は全て消却済)

自社株買い実施
(8月1日～25日)

より見やすく使いやすいサイトに



サイトデザイン刷新
(8月12日)

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

書籍「旅に出るなら」発売
(5月23日)

一休に掲載している選りすぐりの
旅館・ホテル21施設を写真や
周辺の名所などとともに紹介す
る「心に贅沢な書籍」を販売



一休ならではの贅沢な1冊を
一休のブランド価値向上へ



一休.com海外サービス開始
(10月1日スタート)

海外のラグジュアリーホテルの
予約サービスを開始
今後は厳選したホテルのライ
ナップを拡充



一休の会員様へのサービス提
供の幅を広げる

宿泊事業が好調に推移し増収・増益達成

営業収益	3,228百万円	(前年同期比	+465百万円	+16.8%)
経常利益	1,062百万円	(前年同期比	+16百万円	+1.6%)
純利益	680百万円	(前年同期比	+39百万円	+6.1%)

■ 取扱室数、平均単価がともに上昇し取扱金額は前年同期比15.6%増

■ コスト増を営業収益で賄い、増収・増益を確保

■ 第1四半期の減益を補い、上期での過去最高益を更新

■ 「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9月	2014年度 2014年4月～2014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)	21,962	25,379	+ 3,417	+ 15.6%
取扱室数 (千室)	891	960	+ 68	+ 7.7%
1室当たり平均単価 (円)	24,638	26,430	※ + 1,792	+ 7.3%

※「一休.comビジネス」を除く平均単価は3,110円上昇しております。

2014年度 第2四半期累計期間 損益計算書

上期過去最高益達成

(単位:百万円)

	2013年度 上期 (13.4-13.9)	2014年度 上期 (14.4-14.9)	2014年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	2,763	3,228	+ 465	+ 16.8%
サイト運営手数料	2,717	3,187	+ 470	+ 17.3%
宿泊予約	2,323	2,668	+ 344	+ 14.8%
その他(レストラン・EC等)	393	519	+ 126	+ 32.1%
広告収入等	46	41	- 5	- 11.4%
営業費用	1,754	2,200	+ 446	+ 25.5%
人件費	562	659	+ 96	+ 17.2%
広告宣伝費	347	468	+ 120	+ 34.7%
システム関連費+減価償却費	109	133	+ 23	+ 21.6%
ポイント・スタンプ費用	395	532	+ 136	+ 34.5%
その他	338	407	+ 68	+ 20.3%
営業利益	1,009	1,028	+ 18	+ 1.8%
営業利益率	36.5%	31.8%	-	-
経常利益	1,046	1,062	+ 16	+ 1.6%
四半期純利益	641	680	+ 39	+ 6.1%

※ 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2四半期末 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9月末		2014年9月末		増減額	増減率
流動資産	8,171	83.3%	8,858	84.3%	+ 686	+ 8.4%
現金及び預金	6,299		6,638		+ 338	+ 5.4%
売掛金	805		977		+ 172	+ 21.4%
その他	1,066		1,242		+ 175	+ 16.5%
固定資産	1,639	16.7%	1,654	15.7%	+ 15	+ 0.9%
有形固定資産	61		105		+ 44	+ 72.0%
無形固定資産	200		138		- 61	- 30.9%
投資その他の資産	1,377		1,410		+ 32	+ 2.4%
資産合計	9,811	100.0%	10,512	100.0%	+ 701	+ 7.2%
(負債の部)						
流動負債	3,632	37.0%	4,674	44.5%	+ 1,041	+ 28.7%
未払金	1,832		2,337		+ 504	+ 27.5%
未払法人税	402		403		+ 1	+ 0.2%
ポイント・スタンプ引当金	483		517		+ 33	+ 7.0%
その他	914		1,416		+ 502	+ 54.9%
固定負債	51	0.5%	42	0.4%	- 8	- 17.5%
負債合計	3,683	37.5%	4,716	44.9%	+ 1,032	+ 28.0%
(純資産の部)						
純資産合計	6,127	62.5%	5,796	55.1%	- 331	- 5.4%
負債純資産合計	9,811	100.0%	10,512	100.0%	+ 701	+ 7.2%

うち502百万円を社債で運用しております。

うち906百万円を社債で運用しております。

2014年度第2四半期累計期間 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)

	2013年4～2013年9月	2014年4月～2014年9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,178	1,315
投資活動によるキャッシュ・フロー	4	△ 668
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 365	△ 1,175
現金および現金同等物の期首残高	3,499	4,185
現金および現金同等物の9月末残高	4,316	3,658 ※
設備投資	△ 23	△ 41
減価償却費	78	89

■投資活動によるキャッシュ・フロー主な要因

(一) 投資有価証券の購入 600、システム投資(有形・無形)41

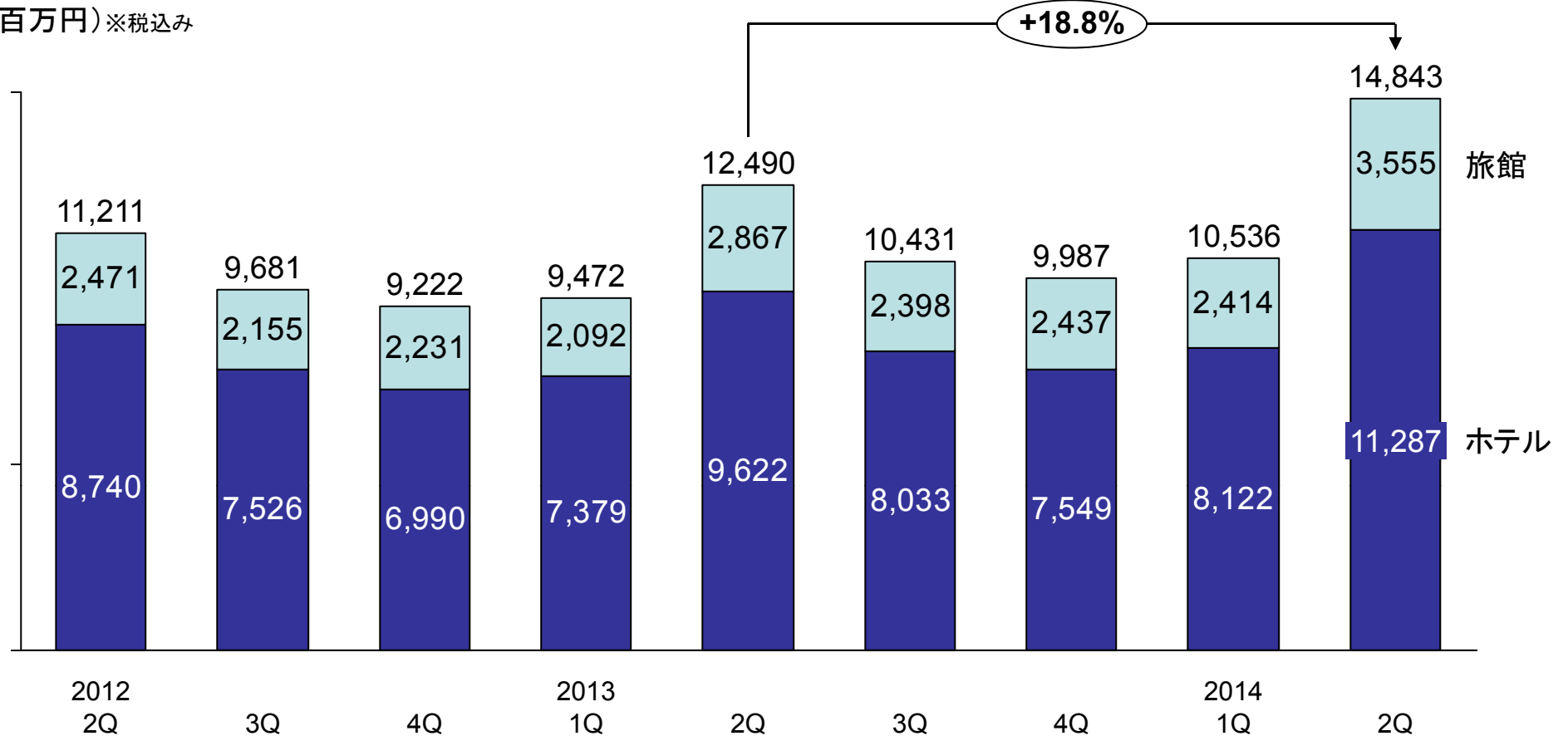
■財務活動によるキャッシュ・フロー主な要因

(一) 自己株式の取得 702、配当金の支払い 476

※資金3,658百万円に、3ヶ月超定期預金3,000百万円及び社債1,408百万円を加えた8,067百万円を実質上の資金残高と認識しております。

ホテル・旅館ともに取扱高増加 前年同期比18.8%増

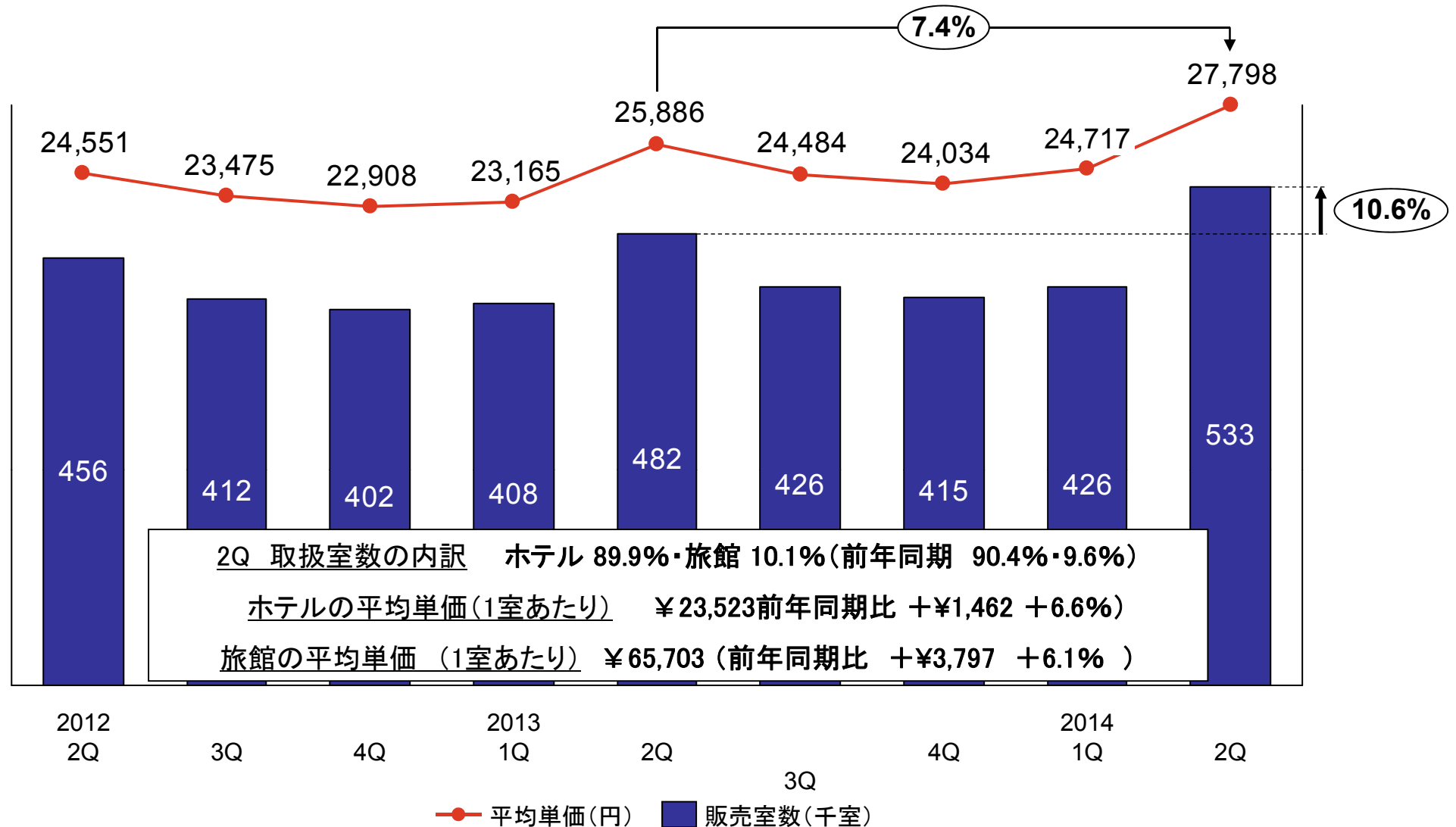
単位(百万円)※税込み



ホテル取扱高 前年同期比17.3%増

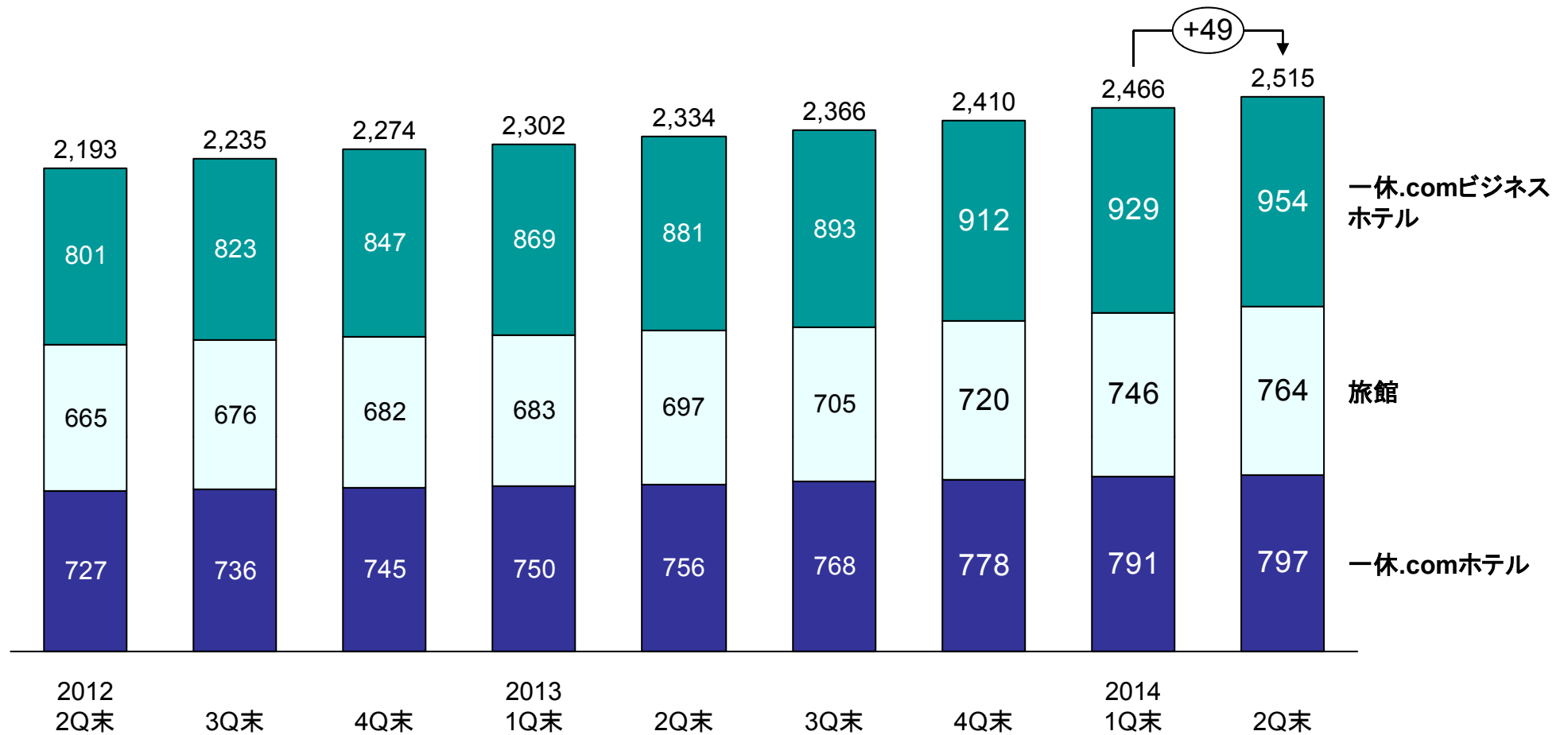
旅館取扱高 前年同期比24.0%増

取扱室数前年同期比10.6%増 平均単価も7.4%増



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

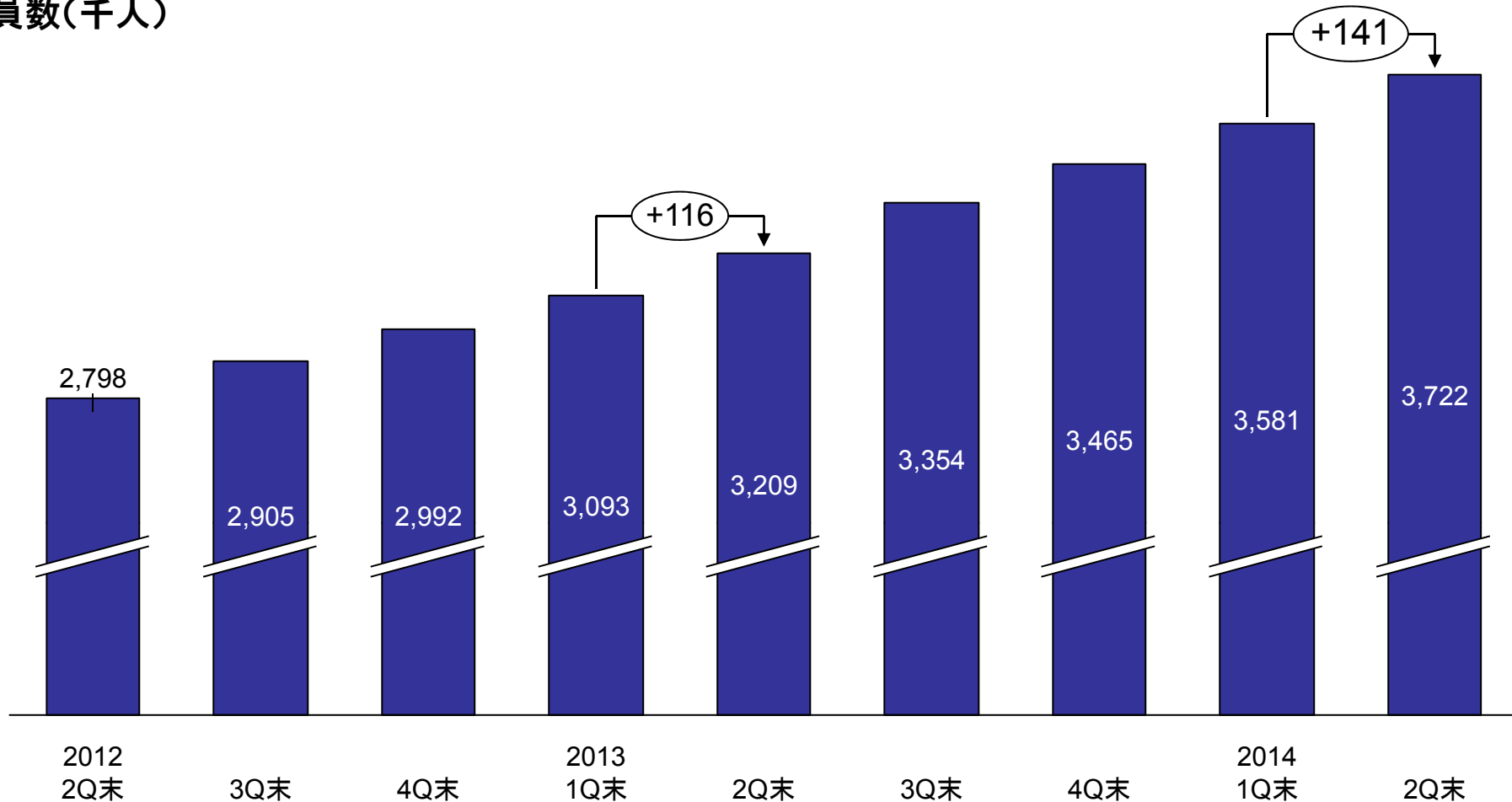
2014年度第1四半期末から49施設純増



会員数推移(四半期毎)

会員純増数約14.1万人(四半期)

会員数(千人)

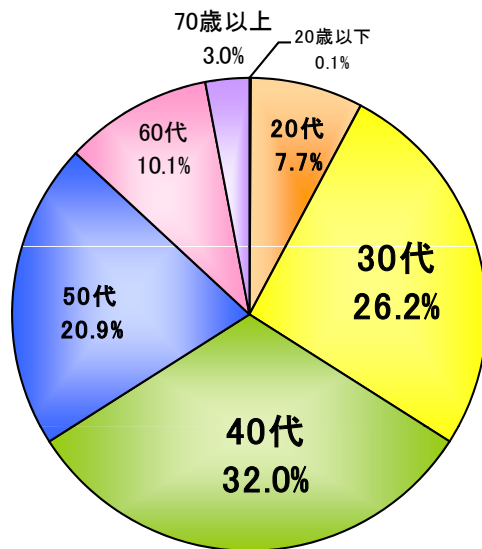


会員は【一休.com】、【一休.com ビジネス】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

会員属性

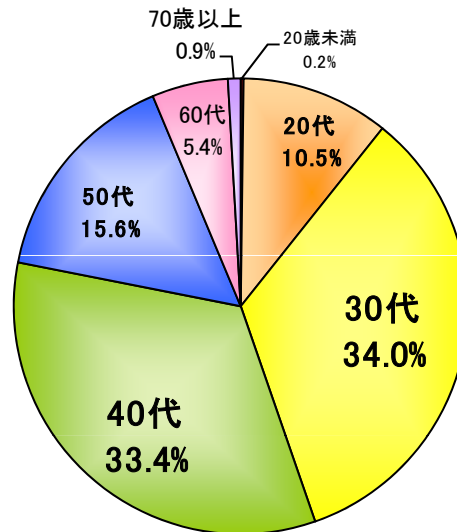
男女比 男性:女性=54:46

平均年齢 : 男46歳 女42歳



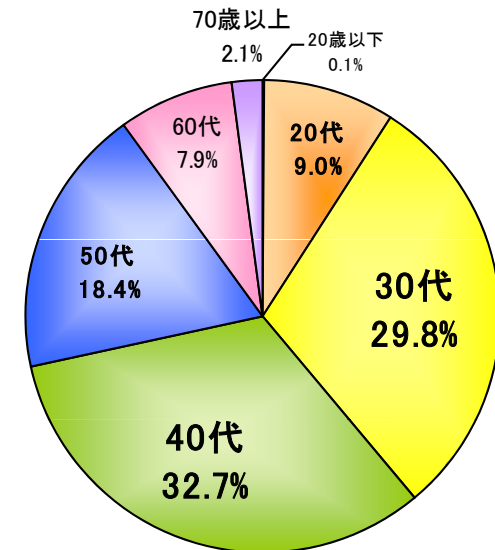
約199万人

男性



約173万人

女性



約372万人

全体

2014年9月30日時点

I. 2014年度 第2四半期会計期間 説明資料
(2014年7月～2014年9月)

II. 2014年度 第2四半期累計期間 説明資料
(2014年4月～2014年9月)

III. 業績予想

IV. 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10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%

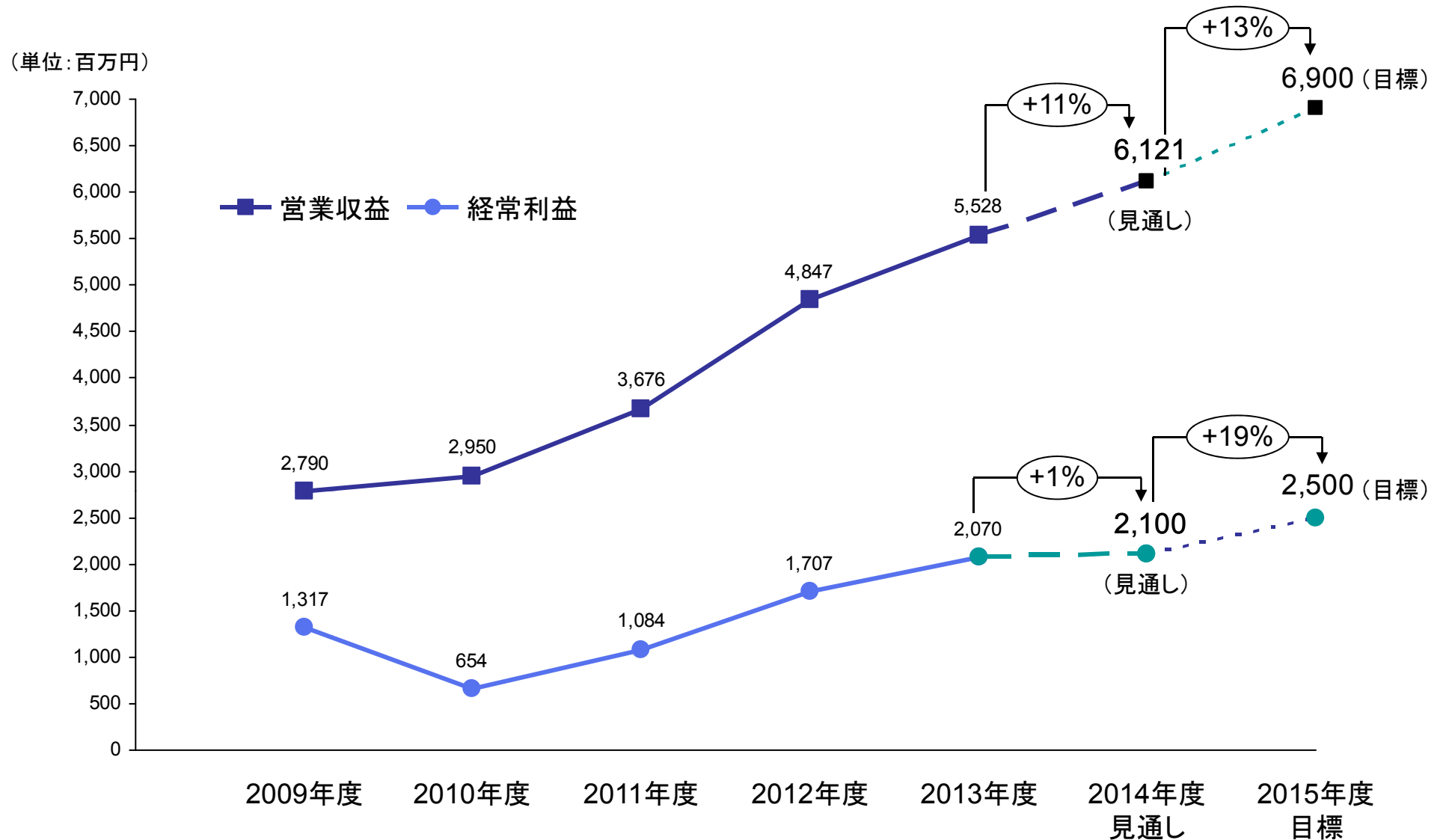
注記)本ページに記載している数値は、2014年10月30日現在において、当社の計画や戦略より想定される事項です。実際は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご承知おきください。法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告無く、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった過程および要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

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

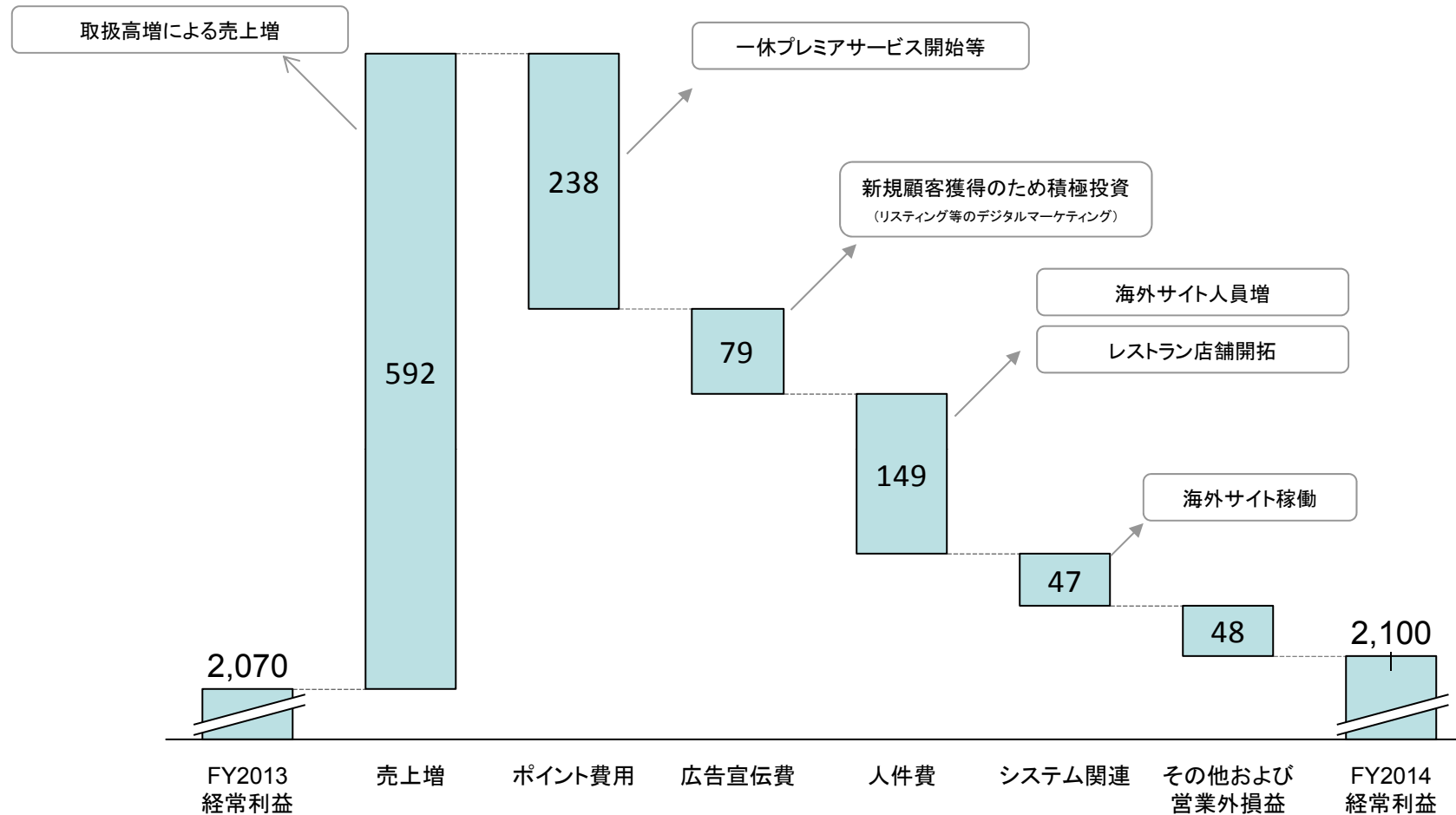
(単位:百万円)



2014年度の経常利益前年比変化要因

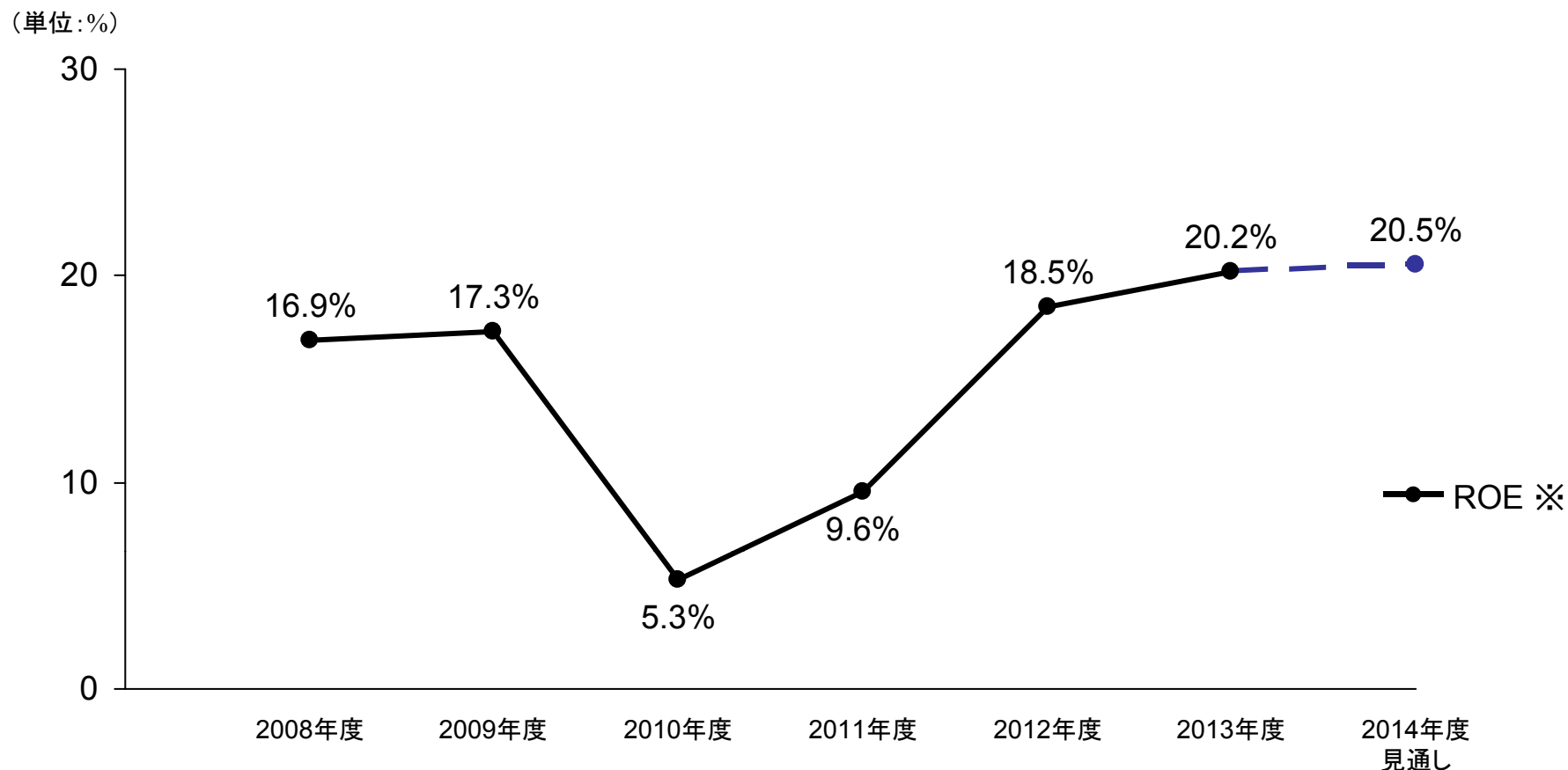
新サービスへ等の投資によりコスト増になるも最高益確保

(単位:百万円)



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も向上します。

※ 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 469,878,400円

2014年4月1日に1:100の分割を実施

【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。

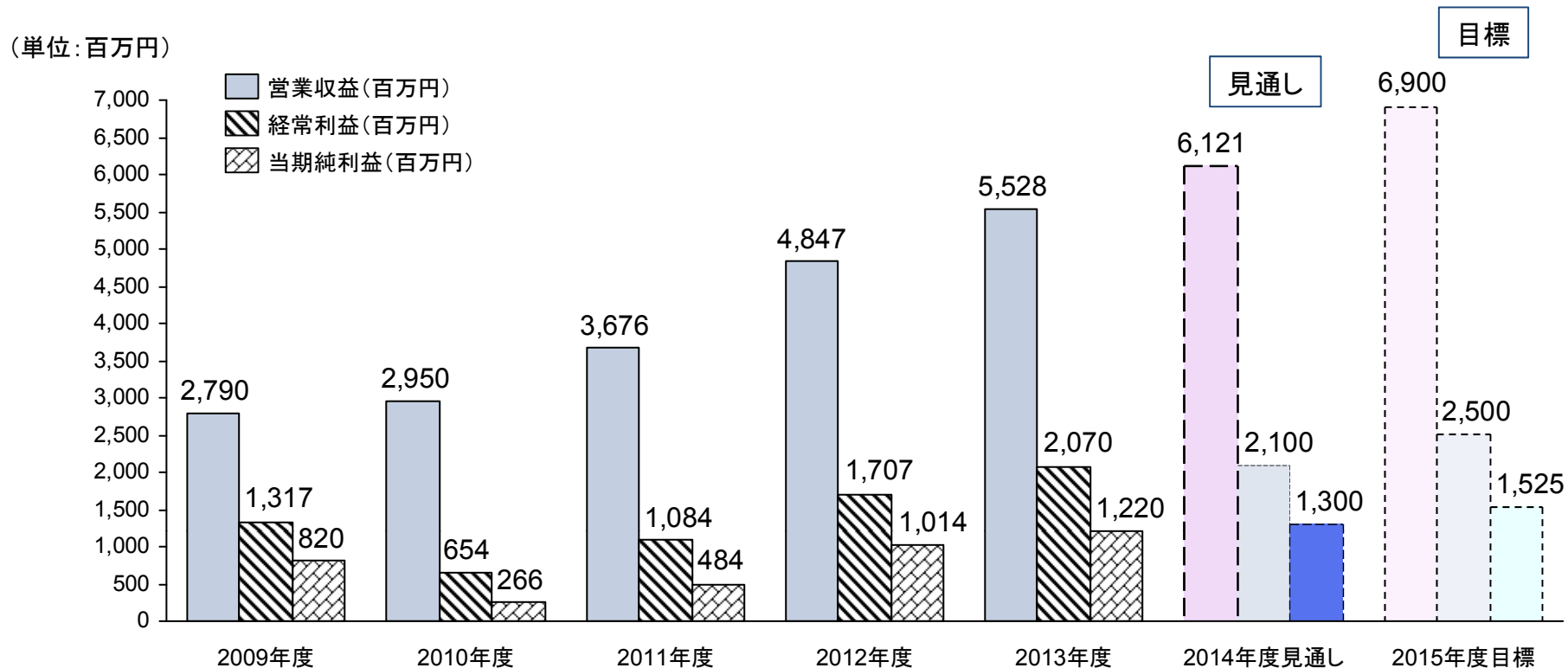
株主還元の方針

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%	36.1%	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2四半期会計期間 説明資料
(2014年7月～2014年9月)

II. 2014年度 第2四半期累計期間 説明資料
(2014年4月～2014年9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: 916百万円(2014年9月30日現在)
 代表取締役: 森 正文
 総従業員数: 168名(2014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」
 「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」
 厳選レストラン即時予約サイト「一休.com レストラン」
 体験型チケット一休.comギフト販売サイト「贈る一休」
 海外の高級ホテル予約サイト「一休.com海外」
 発行済株式数: 29,367,400株(2014年9月30日現在) 株主数: 14,456人(2014年9月30日現在)

上位株主

(2014年9月30日現在)

株主名	持株数	持ち株比率※
森 正文	12,039,600	40.99%
森トラスト株式会社	3,000,000	10.21%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	799,800	2.72%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	499,600	1.70%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	324,300	1.10%
高野 裕二	302,000	1.02%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	288,000	0.98%
栗原 俊樹	254,000	0.86%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	244,000	0.83%
浅井 慶三	236,000	0.80%

※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
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
2014年10月	「一休.com 海外」開設、海外の高級ホテルの販売を開始





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。

- 宿泊施設は、厳正なる審査を実施
 (2014年9月30日時点 ホテル797軒、旅館764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

69施設(2014年9月30日時点)



トップページ



特集ページ例



スマートフォンアプリも



<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。

ランキングページやクチコミページも充実しており幅広い層に支持されています。

■ 宿泊施設は、厳正なる審査を実施

(2014年9月30日時点 954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

The screenshot shows the Ikyuu.com Business website interface. The top banner features a red background with the text "年末年始特集" (Year-end and New Year Special) and illustrations of a horse and a sheep. Below the banner is a search form with fields for "ビジネスホテル予約" (Business Hotel Reservation), "ANA 航空券+宿泊予約" (ANA Flight + Hotel Reservation), and a date selector for "2014年10月31日(金)". A map of Japan is visible on the right side of the search form. Below the search form, there are recommendations for "おすすめ ビジネスホテル" (Recommended Business Hotels) with images and ratings. The bottom part of the screenshot shows a "全国・ホテル・予約数ランキング" (National Hotel Reservation Ranking) page, listing hotels by region and ranking. The top entry is "ホテル近鉄京都駅" (Hotel Kintetsu Kyoto Station) with a rating of 4.20 and a price of 6,851 yen.

トップページ

ランキングページ

一休.com 海外



[http:// global-ikyuu.com](http://global-ikyuu.com)

2014年10月1日 サービス開始

「一休.com 海外」とは

海外のラグジュアリー&アップスケールホテル・リゾートを日本語で予約できるサイトとして、2014年10月1日にサービスを開始しました。

ご宿泊先として紹介する国・地域、都市に制限はなく、華やかな都市から、優雅なリゾートまで、世界中にある魅力的なデスティネーションが対象となります。

ご予約可能なホテル・リゾートの数は、2014年内に約300軒を目指し、2015年以降も随時増やしてまいります。

ホテルの紹介や予約完了までの案内は全て日本語で表示しております。また、ホテル現地に到着してからお困りのことが発生した場合は日本語でお問い合わせいただけるチェックインアシスタンスもご利用いただけます。



トップページ



ホテル紹介ページ



一休.com レストラン / 贈る一休(一休.com ギフト)



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。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.com/gift

<http://shop.ikyuu.com/>



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16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。