



2020 年 9 月 17 日

会社名 株式会社 ベストワン ドットコム
(コード 6577 : マザーズ)

住 所 東京都新宿区富久町 16-6 西倉 LK ビル 2 階

代表者 代表取締役社長 澤 田 秀 太

問合先 経営企画部長 国 門 量 祐

電 話 番 号 03-5312-6247

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2020 年 9 月 17 日 10:30~11:30

開催方法 対面による実開催

開催場所 TKP 新宿カンファレンスセンター カンファレンスルーム 6E
(東京都新宿区西新宿 1-14-11 Daiwa 西新宿ビル 6F)

説明会資料名 2020 年 7 月期通期 決算説明資料

2020年7月期 通期

決算説明資料



株式会社ベストワンドットコム
(証券コード：6577)

1. 経営理念

2. 決算報告

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEBユーザー数推移
- －クルーズ運航状況

3. 2020.7月期の主な取り組み

- －各種キャンペーン
- －ベストワンツアー
- －新規PSA（優先代理店）契約
- －えびす旅館

4. マーケット環境

- －日本のクルーズ人口
- －クルーズ市場の成長余地
- －インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- －成長戦略の概要
- －今期方針
 - －国内旅行事業
 - －電力小売事業
 - －投資先の状況
- －2021.7月期 業績予想

6. 参考資料

- －会社概要
- －サービス概要
- －ベストワンドットコム of 強み

※より大きなマーケットの新規事業をスタートしているため、
ビジョン、理念の再構築、再設定を今期中に予定しております。

クルーズ旅行・船旅を通じて 全てのお客様に初めての感動体験を Life Change Experience

クルーズを もっと身近に もっと手軽に

若い旅行者や、まだクルーズに乗船したことが無い人に向けて、
気軽に安心してクルーズ旅行・船旅に行くための環境づくりを行い
新しい旅行スタイルを経験するきっかけを提供していきたいと考えています。

【今後の業績の基本的な考え方】

本業のクルーズ事業のみならず、新たにスタートした国内旅行事業や電力小売事業においても、売上高(規模)・粗利益額の最大化を目指し、短期的な利益ではなく、中長期での利益最大化を目的とします。

また、クルーズの運航再開の目途がついたアフターコロナの段階においては、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、売上高、取扱数で40-50%成長を維持し、新たな高みにチャレンジしてまいります。
※クルーズ事業においては引き続き25-35%成長を維持していきます。

本業のクルーズ事業は、新型コロナウイルス感染症のパンデミックの影響により、界中のクルーズのほとんどが運航していないため、現状は厳しい状況ですが、マーケット自体の成長余地がまだまだある市場だと考えます。マーケットがある程度できあがった（クルーズに乗る日本人が一定に達した）段階で、

- ・いかに多くの旅行者が、ベストワンクルーズを通過（利用）しているか
- ・クルーズ予約といえばベストワンというブランドが浸透しているか

が最重要だと考えています。

新たにスタート国内旅行事業や電力小売事業においては、初期段階では、「利益」以上に「ユーザー数」や「取扱数」の増加を重要視し、ある程度広告宣伝費を投下することで、ブランド力の向上やマーケットシェアの拡大を図りたいと思います。

1. 経営理念

2. 決算報告

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEBユーザー数推移
- －クルーズ運航状況

3. 2020.7月期の主な取り組み

- －各種キャンペーン
- －ベストワンツアー
- －新規PSA（優先代理店）契約
- －えびす旅館

4. マーケット環境

- －日本のクルーズ人口
- －クルーズ市場の成長余地
- －インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- －成長戦略の概要
- －今期方針
 - －国内旅行事業
 - －電力小売事業
 - －投資先の状況
- －2021.7月期 業績予想

6. 参考資料

- －会社概要
- －サービス概要
- －ベストワンドットコム of 強み

連結業績概要（当第4四半期）

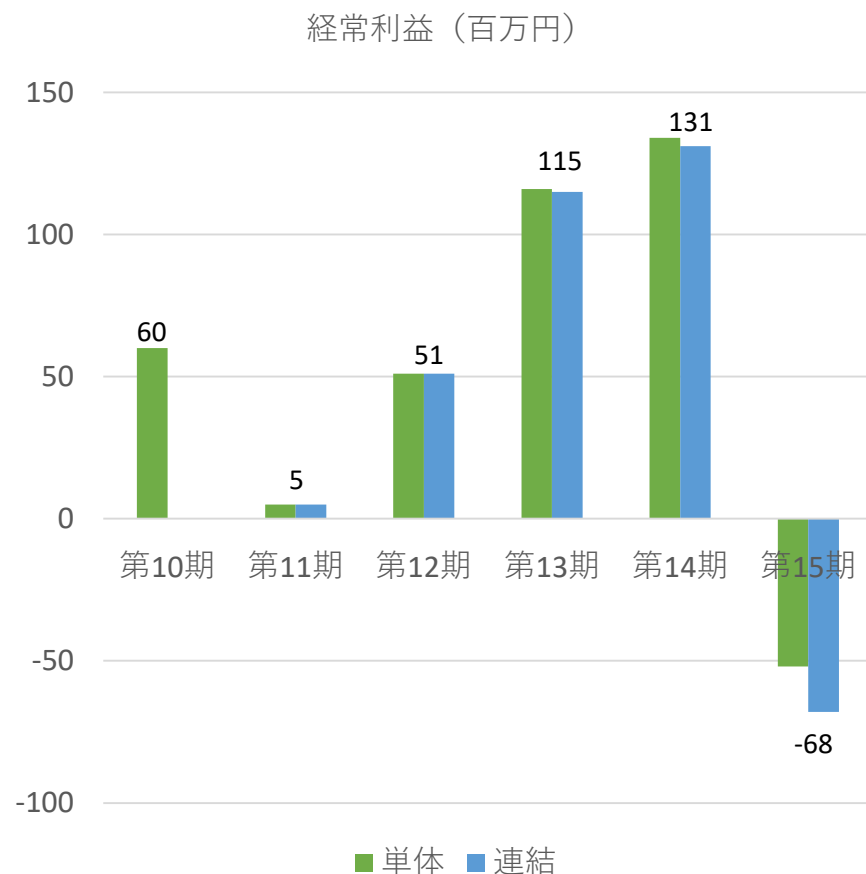
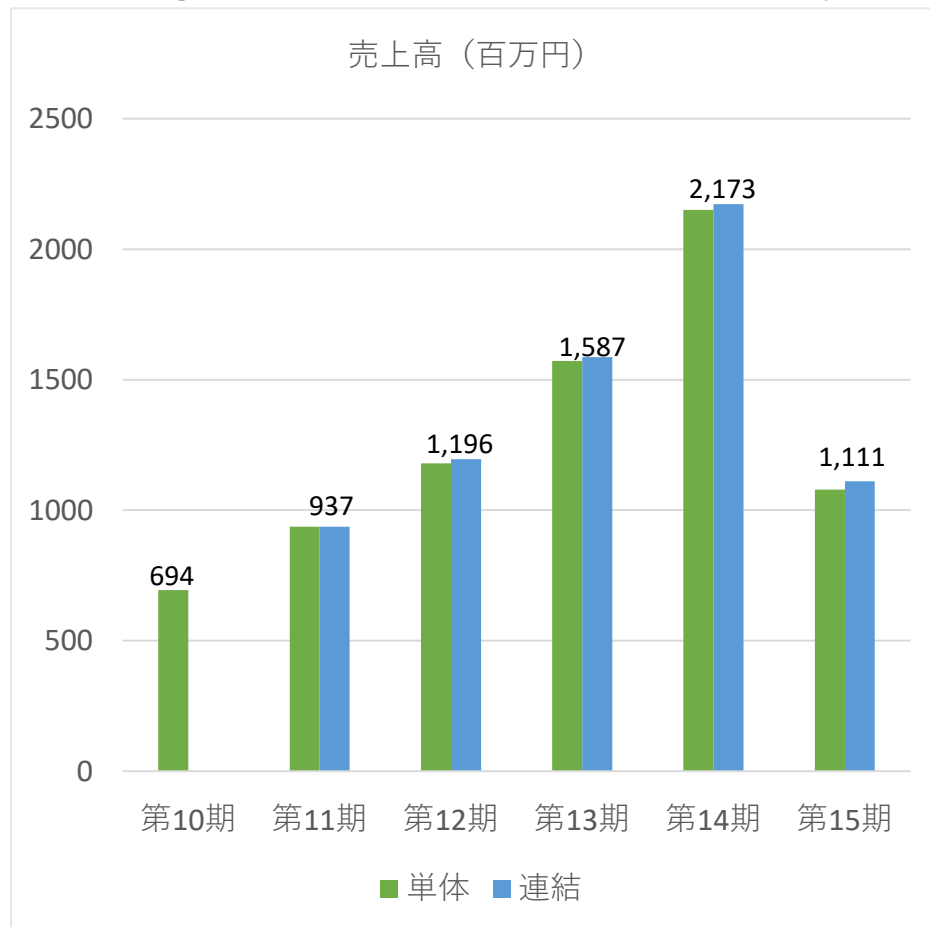
- ・第4四半期(5月-7月)の連結売上高は8百万円で、前年同期比1.3%となりました。
新型コロナウイルス感染症の影響により世界中のクルーズが運航を見合わせたため、大幅な減収となりました。
- ・そのような中、**店舗を持たないOTAならではの機動力を生かし広告宣伝費や人件費も大幅に抑え、当四半期の赤字幅を最小限に抑えました。**
※第3四半期（2-4月）のみで74百万円だった販管費が第4四半期（5-7月）のみで39百万円に。
- ・外部環境が落ち着くまでは、**引き続き販管費を通常時より40-50%抑えて、より筋肉質な経営体制を整えてまいります。**
- ・なお、雇用調整助成金の給付も受けており、人件費に反映されております。制度についての情報収集および利用を積極的に行い、経営資源の効率的な削減、活用を行ってまいります。

	2020年7月期 4 Q(2020年 5月- 7月)				
	(千円)	当期 4 Q	前年同期		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	8,381	—	651,724	—	1.3%
売上総利益	3,807	45.4%	130,527	20.0%	2.9%
販管費合計	39,060	466.1%	100,157	15.4%	39.0%
広告宣伝費	5,595	66.8%	40,077	6.1%	14.0%
人件費	13,156	157.0%	32,811	5.0%	40.1%
その他	20,308	242.3%	27,267	4.2%	74.5%
営業利益	-35,253	-%	30,370	4.7%	-%
経常利益	-43,902	-%	28,554	4.4%	-%
当期純利益	-22,932	-%	14,782	2.3%	-%

- ・当連結会計年度の売上高は1,111百万円で、前期比51.1%となりました。
- ・第2四半期までの上期の売上高は1,008百万円で、前年同期比114.6%となり、創業以来の過去最高となりましたが、第3四半期以降は、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、厳しい結果となりました。
- ・第2四半期の時点では、前年同期比で広告宣伝費が160.7%、人件費が124.0%と大きくコストをかけてきましたが、第3四半期以降は、聖域なきコスト削減を行い、両科目ともに前期比100%以下に抑えることができました。なお、今後の回復及び成長にかかわる広告・人の削減は行っておりません。

	2020年7月期（2019年8月-2020年7月）				
	当期		前期		
（千円）	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	1,111,508	—	2,173,845	—	51.1%
売上総利益	236,493	21.3%	452,676	20.8%	52.2%
販管費合計	296,945	26.7%	318,200	14.6%	93.3%
広告宣伝費	103,502	9.3%	104,095	4.8%	99.4%
人件費	105,037	9.4%	116,103	5.3%	90.5%
その他	88,406	8.0%	98,000	4.5%	90.2%
営業利益	-60,451	-%	134,475	6.2%	-%
経常利益	-68,890	-%	131,263	6.0%	-%
当期純利益	-52,595	-%	84,203	3.9%	-%

- 当連結会計年度の連結売上高は1,111百万円（前期比51.1%）、経常利益は-68百万円（前期は134百万円の経常利益）となりました。新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、通期の連結売上高は減収、経常利益は赤字となりました。今後も外部環境が落ち着くまでは、引き続き販管費を通常時より40-50%抑えることで、より筋肉質な経営体制を整え、回復・成長に向けた仕掛けのタイミングに備えてまいります。

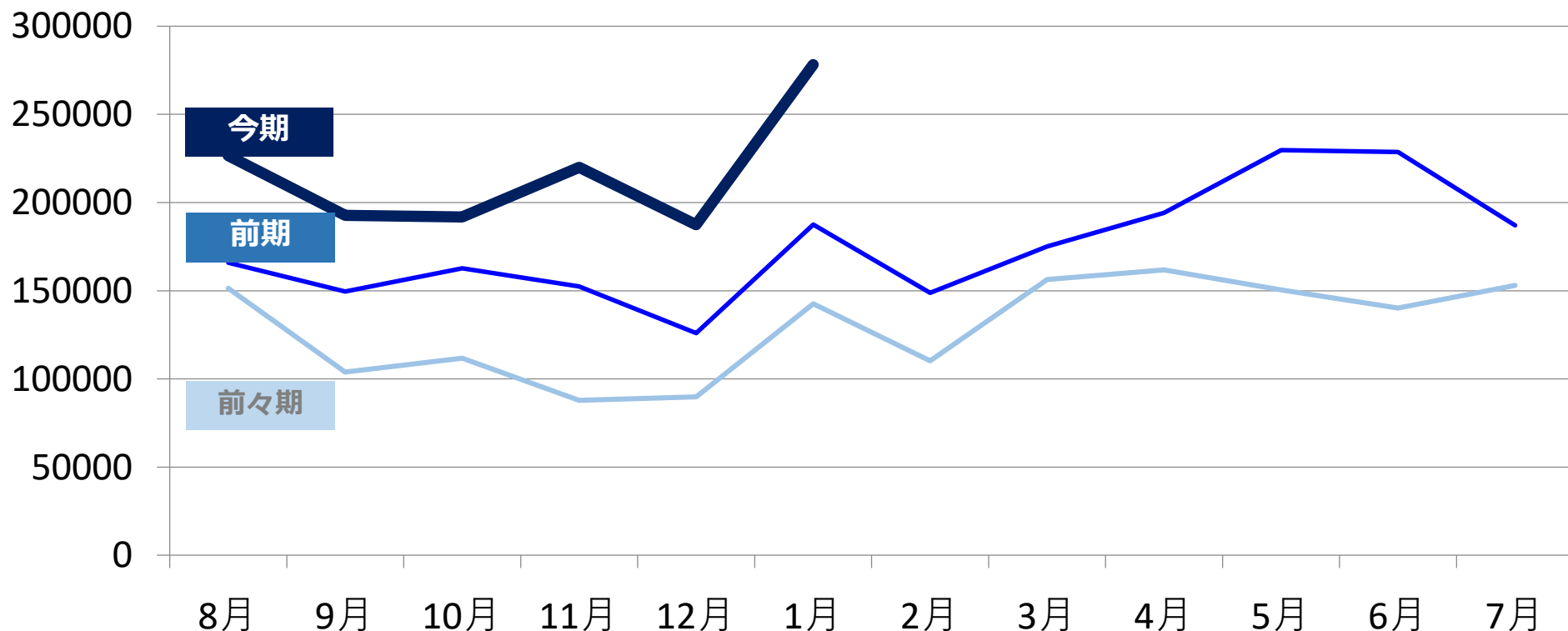


新型コロナウイルス感染拡大の問題が日本で騒がれる前の2020年1月までは前年同月比でユーザー数が堅調に増加し、ゴールデンウィークや夏休みの予約が堅調に積みあがってありました。

※2月3日のダイヤモンド・プリンセス乗船者の新型コロナウイルス感染確認以降、純粋にクルーズに興味を持ってサイトを訪れるユーザー数が減る一方、感染症関係でサイトを訪れるユーザー数が増えたため、2月以降の数字はKPIとしてはふさわしくなく、1月までの推移を掲載しております。新型コロナウイルス感染症の状況を鑑みながら、再度指標として復活させる予定です。

※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

ベストワンクルーズ WEBユーザー数



クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

3月以降、新型コロナウイルスの感染拡大の中心地が欧米に移ったことにより、世界中のクルーズ船が運航を見合わせておりましたが、徐々に運航を再開するクルーズ船が出てきております。また、当社では、日本発着に関しては、日本船から再開をする（年内に）という見込みの元で、船会社との連携の上で予約の獲得を行っております。

【主な弊社取り扱い船会社の運航状況一覧】

<外国船>

- ・プリンセスクルーズ：運航中止期間を2020年12月15日まで延長
- ・キューナードライン：クイーン・エリザベスは2021年3月25日まで運航中止
- ・ノルウェージャンクルーズライン：運航中止期間を10月末まで延長
- ・RCI：船によってまちまちだが運航再開発表はなし
- ・MSCクルーズ：グランディオーサ号（8/16～）とマニフィカ号（9/26～）が運航再開
- ・コスタ・クルーズ：9月6日よりデリチョーザ号がイタリア居住者限定で運航を再開
- ・ドリームクルーズ：7月26日から基隆発着で運航再開

<日本船>

- ・飛鳥Ⅱ：運航再開準備中（10月31日発までと11月18日発のクルーズは運航中止）
- ・につぽん丸：運航再開準備中（再開時期は未定）
- ・ぱしふいっくびいなす：運航再開準備中（再開時期は未定）

※2020/9/10現在の状況です。

1. 経営理念

2. 決算報告

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEBユーザー数推移
- －クルーズ運航状況

3. 2020.7月期の主な取り組み

- －各種キャンペーン
- －ベストワンツアー
- －新規PSA（優先代理店）契約
- －えびす旅館

4. マーケット環境

- －日本のクルーズ人口
- －クルーズ市場の成長余地
- －インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- －成長戦略の概要
- －今期方針
 - －国内旅行事業
 - －電力小売事業
 - －投資先の状況
- －2021.7月期 業績予想

6. 参考資料

- －会社概要
- －サービス概要
- －ベストワンドットコム of 強み

季節ごとのキャンペーンや、船会社の料金改定速報、間際予約の当社特別レート（仕入れ条件）など、OTA（オンライントラベルエージェント）ならではの機動力のある販売促進を展開いたしました。

期間延長 2020年2月1日(土)～2月10日(月)19時まで

大大好評! 迎春2020年 感謝 祝15周年大還元祭り

令和2年1月～9月出発限定 出発間際予約も大歓迎! 電話・メールでのご予約も承っています

子年 本年もよろしくお願い申し上げます

6/27(月) 2月7日～2月21日 2週間予約限定

現在予約殺到中につき ご予約はお早めに

SALE

最大約 67% OFF

バレンタイン フラッシュセール 2020年 5～6月横浜出発

39,800円～

HAPPY Valentine's DAY

日本発着 2020年5月下旬・6月上旬 出発 1/29予約開始

1/24発表! 豪華プレミアム客船が値下げ!

ミステリー ? クルーズ

Mystery Cruise

どこへ 向かうかは お楽しみ!

7泊8日 95,000円～

最大約 52% OFF

【シーズンごとのキャンペーン】

注力商品に絞り込み、期間限定の割引キャンペーンを行うことで、

- ・新規顧客の取り込み
- ・高利益率商品の販売
- ・出発(会計売上)時期のコントロール
- ・成約率の向上、オペレーション効率化

などを図っております。

【値下げ速報・特別レート】

①船会社が行う料金改定や、それに伴い船会社が行う他メディアでの販促にあわせて、タイムリーに特集WEBページを作成し、当社からの販促も強化することで相乗効果を得ています。

②出発間際の空室などについて、WEB掲載のリードタイムが当日であることなどから、当社だけの特別条件での仕入れを行い、機動力のある販促を行うことで、**利益を毀損しない価格訴求**が可能になります。

オリジナルの航空券付きパッケージツアーや、特別企画商品を多数造成しツアー本数を充実させました。
自社企画ツアー本数は300本を超え、**業界最多**となっております。（2020年1月時点）
上期（2019年8月～2020年1月）においては、**前年同期比で売上高が倍増しました！**



東京発着 **ベストワン激安ツアー** TRAVELZOO 1/8掲載
(早期予約割引あり)
2020年1月～8月発着
MSCプライベートアイランド オープン記念!
**MSCシーサイド/メラビリアで行く
カリブ海クルーズ 11日間**
全食事&全移動費無料 & ドリンクパッケージ無料!
航空券付クルーズツアー **149,000円～**

【航空券付きベストワンツアー】

航空券とクルーズ乗船券のミニмумパッケージにすることで、

- ・クルーズに合わせた航空券を探す手間が省ける
 - ・旅行に必要な総額がわかりやすい
 - ・観光や他の商品もセットになった他社商品より割安
 - ・ホテルや観光などは自分でカスタマイズ可能
- という、

フルサービスのパッケージと、個人旅行の中間に位置する、**自由度の高い格安ツアー**を造成しています。



**MSCグランディオーサ号で行く
地中海（イタリア・スペイン・
フランス・マルタ共和国）クルーズ 10日間**
2019年12月～2020年3月発着
初の添乗員同行ツアー！
激安！航空券付ツアー **205,000円～**

【添乗員同行ツアー】

ベストワンクルーズとして初めての試みとなる、自社企画の添乗員同行ツアーを販売しました。

商品ラインナップの拡充を図るべく、今後も企画本数を増やしていきます。

- ・これまであまり注力してこなかったラグジュアリー客船を中心に、新たにPSA（優先代理店）契約を締結しました。
- ・ **仕入条件が改善**されることに加えて、共同での商品企画・販促計画などを今後実施していきます。
- ・在庫情報（空室料金等）の**システム連携**で、商品の拡充とWEB登録の効率化を行います。



オーシャニアクルーズは、高級感とカジュアルさを持ち合わせた正装不要の上級プレミアム客船で、中型の豪華客船で、世界各地の人気の高い港に寄港します。ドレスコードや制約のないオープンシーティング、追加費用不要の特別レストランなど、リラックスした服装で有名シェフが監修した至高のお料理をお楽しみいただけます。高級客船の質の高さにカジュアルな雰囲気を取り入れたONE&ONLYのサービスは、世界中のクルーズ愛好家から高い評価を受け、名誉ある賞を数多く受賞しています。



シーボーン・クルーズは、中小型船6隻を地中海・バルト海・中南米カリブ海・大西洋横断等に就航するラグジュアリー客船会社です。全ての客室がスイート仕様でお風呂付き、ドリンク無料の「オールインクルーシブ」。

多彩な独自の船内イベントもございます。ラグジュアリー船ならではの最高峰のおもてなしをお楽しみいただけます。



シルバーシー・クルーズは、中小型船7隻をエーゲ海・地中海・世界1周・南極北極・ガラパゴス等に就航。伝統を守りつつモダンに進化した、オールスイートでバトラー・バスタブ付き。「より優雅」な世界で注目のウルトララグジュアリー客船会社です。

特にシニア層・ご夫婦・富裕層の方におすすめで、「オールインクルーシブ」で、リゾート&グルメの名門ルレエシャトーが監修する食事は芸術。創立以来「NO」を言わない6スターのサービスと、お客様1.3人に1人のスタッフが付きアットホームな接客が特徴です。

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、2月以降、売り上げが落ち込みましたが通期では黒字を確保しております。今期は Go To トラベルキャンペーンを軸に早期回復を図り、引き続き黒字を維持していきます。

【独自運営開始】

- ・これまで業務委託しておりましたが、独自運営に切り替えました。
- ・メインターゲットを外国人（インバウンド）から日本人へ変更しました。

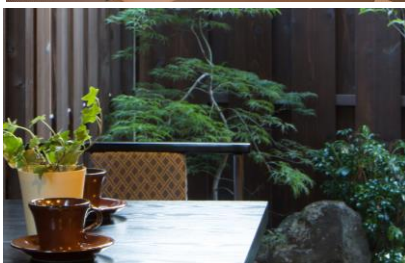
【直接予約システムの導入】

- ・OTA比較予約サイトによる予約から直接予約の比率を高めることでコストカットを行います。



えびす旅館は京都駅から徒歩7分ほどの便利な立地ながら、閑静で落ち着いた通りに面しております。JR/新幹線八条口からは、近鉄名店街「みやこみち」をどおり通り抜け、大通りに出てください。そこから当館は徒歩数分ですので、雨天や大きなスーツケースをお持ちの旅行の際にも便利です。

平成27年新築、客室数は9室（最大宿泊人数27名）、食事の提供を行わない、ホステル型の小規模宿泊特化型施設です。



1. 経営理念

2. 決算報告

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEBユーザー数推移
- －クルーズ運航状況

3. 2020.7月期の主な取り組み

- －各種キャンペーン
- －ベストワンツアー
- －新規PSA（優先代理店）契約
- －えびす旅館

4. マーケット環境

- －日本のクルーズ人口
- －クルーズ市場の成長余地
- －インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- －成長戦略の概要
- －今期方針
 - －国内旅行事業
 - －電力小売事業
 - －投資先の状況
- －2021.7月期 業績予想

6. 参考資料

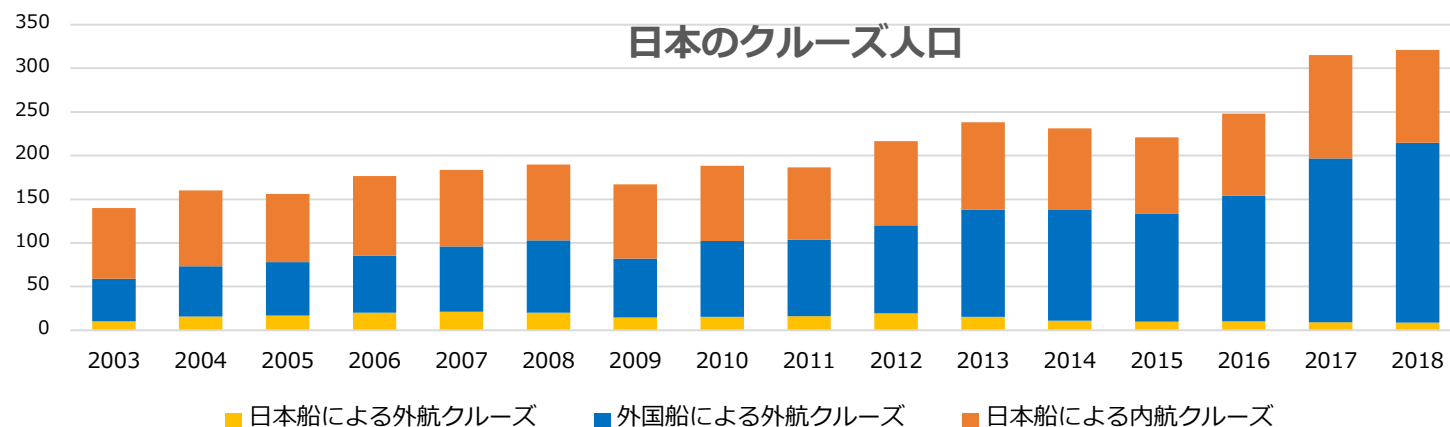
- －会社概要
- －サービス概要
- －ベストワンドットコム of 強み

2018年 日本のクルーズ人口について

2019.6.27 国土交通省発表「2018年の我が国のクルーズ等の動向（調査結果）について」より当社作成

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、2020年は大幅に落ち込むことが想定されますが、2021年以降は、再度クルーズ人口の増加が見込まれます。

※ 「2019年の我が国のクルーズ等の動向（調査結果）について」が、国土交通省より未だ発表されておらず、2018年のデータが最新のものとなります。



【目標】
マーケット人口
50万人
当社シェア
10%超
取扱い
5-7万人

2025

※現在の4-5倍

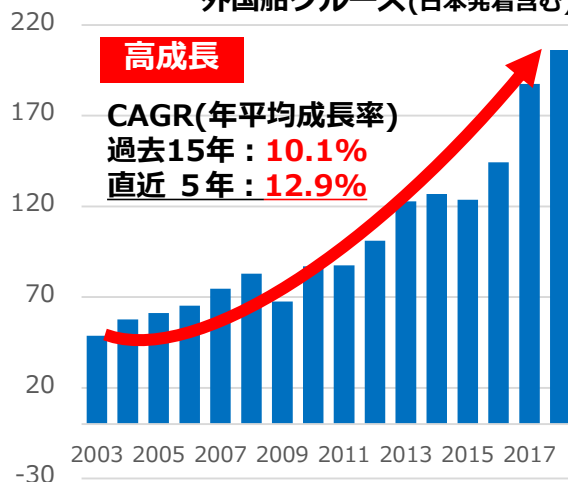
当社売上構成比**97%**

約15,000名の取扱い（2019年7月期実績）

分 解

当社売上構成比**3%**（2019年7月期実績）

外国船クルーズ(日本発着含む)人口 約20万人

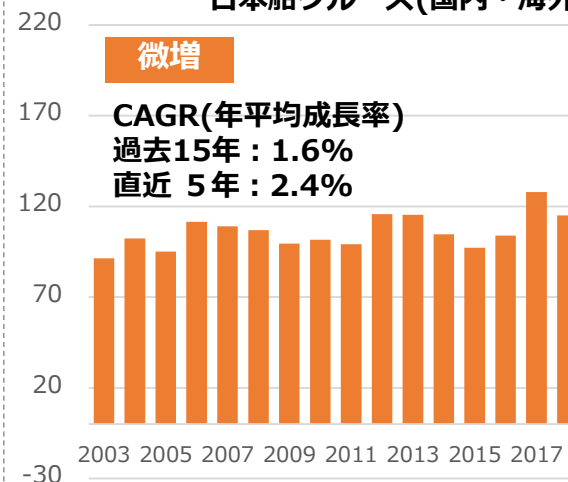


ニッチながら高成長を続けてきたマーケット。近年、ボリュームによる認知を高めてきており、成長速度をさらに早めて拡大しています。

外国船の日本常駐(定期航路)も定着し、更なる増加が見込めます。

市場成長の原動力

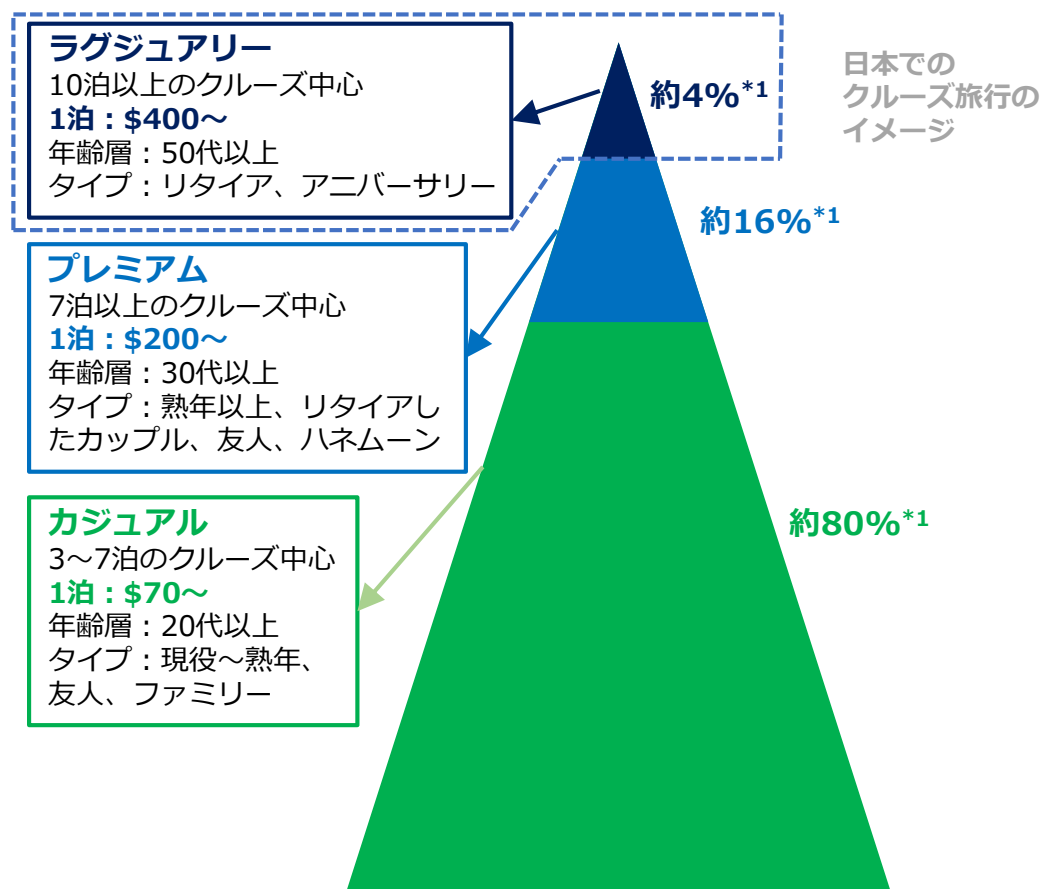
日本船クルーズ(国内・海外)人口 約10万人



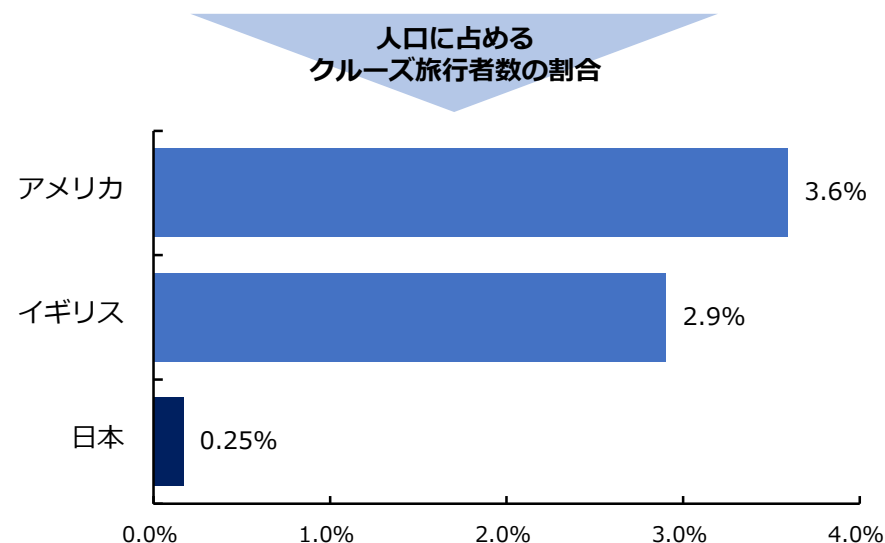
主に日本のクルーズ客船
・飛鳥
・にっぽん丸
・ぱしふいつくびいなす
3船による客数。
長期航海(世界一周など)が入ると、泊数は増えるが年間乗客数は減少します。

※左記期間中に客船数の微増微減があります。
※統計上、一部フェリーの乗客数を含みます。

- ・日本ではクルーズ旅行に対して高価なイメージが持たれがちですが、グローバルでは一般的な、カジュアルクルーズを幅広く取り扱うことで、新たなクルーズ市場を開拓して参ります。
- ・アメリカ、イギリスではカジュアル中心に人口比約3%のクルーズ人口があることを考えると、現在30万人のクルーズ人口が、**100万人程度まで成長するポテンシャル**は十分にあると考えます。



単位:百万人	人口	クルーズ旅行者数
アメリカ	327.2	11.9
イギリス	66.0	1.9
日本	126.8	0.3



*1: 乗客定員ベースの比率

出所: クルーズ教本(平成28年版)(JOPA:一般社団法人日本外航客船協会)より国土交通省港湾局作成

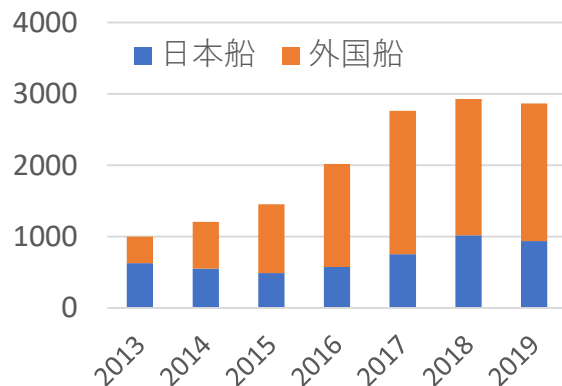
出所: United Nations, World Population Prospects 2018
Cruise Lines International Association, 2019 cruise trends & industry outlook - CLIA
国土交通省「2018年の我が国のクルーズ等の動向について」

日本への寄港回数及びインバウンドクルーズ市場について

2020.1.23 国土交通省発表「訪日クルーズ旅客数及びクルーズ船の寄港回数（2019年速報値）」より当社作成

**2019年の日本へのクルーズ寄港回数は2,867回（前年比2.2%減）、
訪日クルーズ客数は215.3万人（前年比12.2%減）と2018年に引き続き調整局面となっております。**

日本の港湾への寄港回数の推移



外国船1,932回、日本船935回の合計2,867回(前年比2.2%減)となりました。

港湾別では

- ①那覇港260回
 - ②博多港229回
 - ③横浜港188回
 - ④長崎港183回
 - ⑤石垣港148回
- となっています。

官民連携による国際クルーズ拠点形成（2017.1より順次選定）

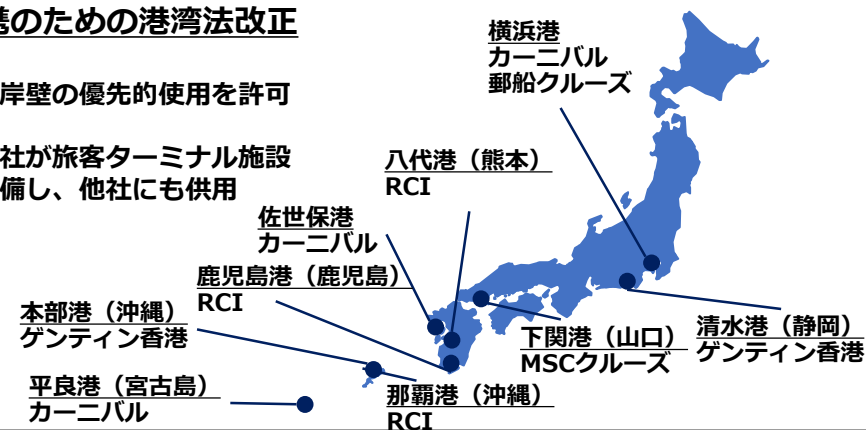
官民連携のための港湾法改正

官

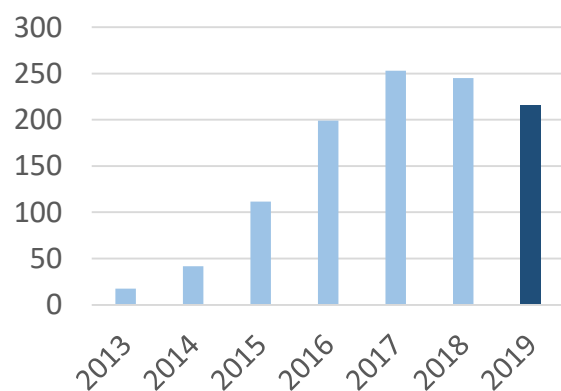
港湾岸壁の優先的使用を許可

民

船会社が旅客ターミナル施設を整備し、他社にも供用



訪日クルーズ乗客数の推移



2018年以降、中国のクルーズ市場が、急拡大後の調整局面に入り、2019年も中国市場へのクルーズ配船量が減少したことが大きな減少要因となります。
2020年は大幅な減少が予想されますが、一時的な調整局面と考えられます。

成長著しいアジア各国のクルーズ人口

		2017	2018	伸び率
中国	(千人)	2,397	2,357	-1.6%
台湾	(千人)	374	391	4.7%
シンガポール	(千人)	267	373	39.9%
香港	(千人)	230	250	8.6%
インド	(千人)	172	221	28.1%
マレーシア	(千人)	188	150	-19.9%
インドネシア	(千人)	47	72	54.9%
フィリピン	(千人)	41	61	49.1%
韓国	(千人)	39	44	13.5%
タイ	(千人)	27	30	14.5%
ベトナム	(千人)	7	10	53.7%

日本と同等
又は
日本以上に
ポテンシャルの
ある市場！

1. 経営理念

2. 決算報告

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEBユーザー数推移
- －クルーズ運航状況

3. 2020.7月期の主な取り組み

- －各種キャンペーン
- －ベストワンツアー
- －新規PSA（優先代理店）契約
- －えびす旅館

4. マーケット環境

- －日本のクルーズ人口
- －クルーズ市場の成長余地
- －インバウンドクルーズ市場

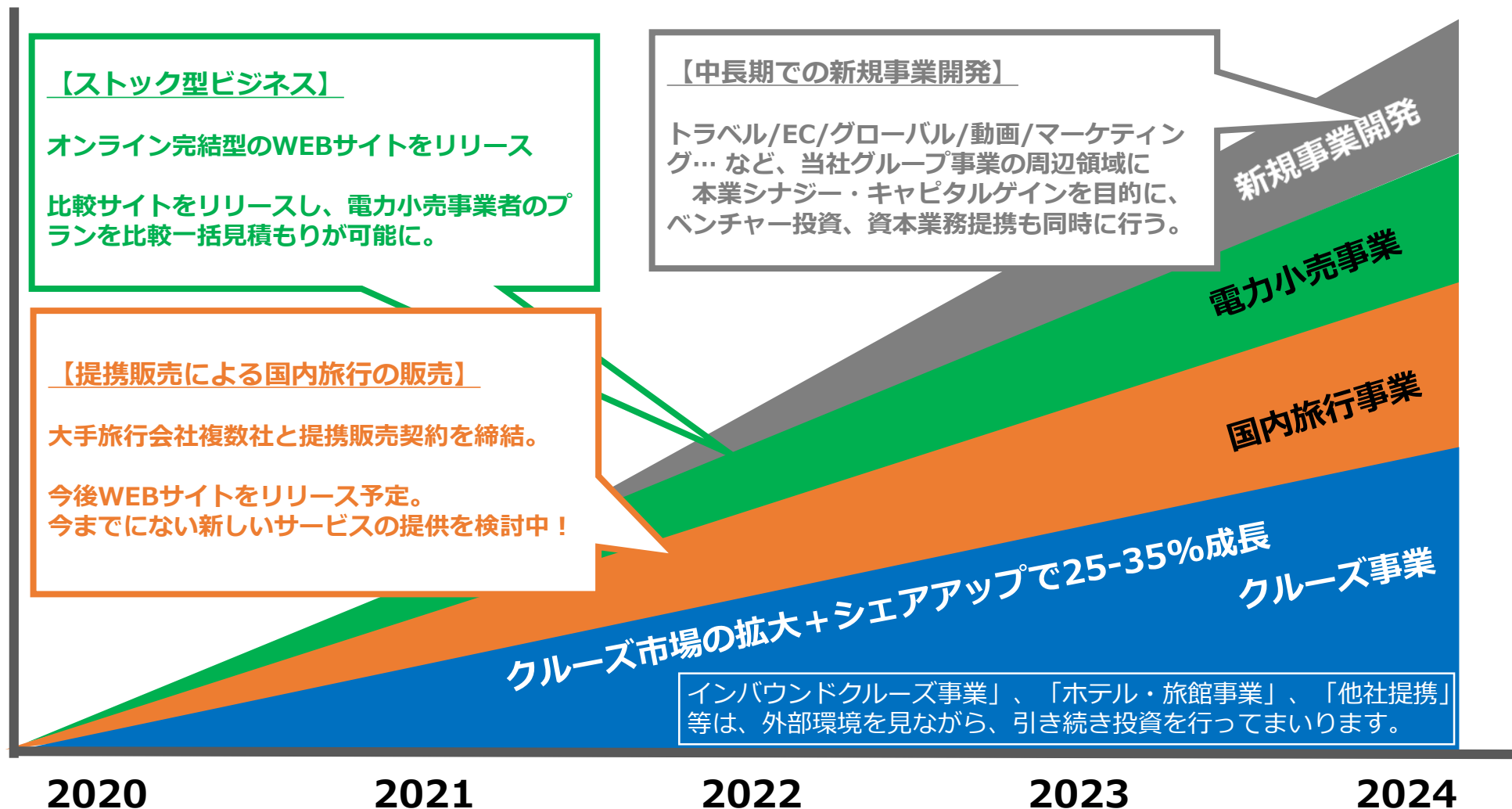
5. 今後の成長戦略

- －成長戦略の概要
- －今期方針
 - －国内旅行事業
 - －電力小売事業
 - －投資先の状況
- －2021.7月期 業績予想

6. 参考資料

- －会社概要
- －サービス概要
- －ベストワンドットコム of 強み

昨期の成長戦略に掲げておりました「インバウンドクルーズ事業」と「ホテル・旅館事業」は、今後の業績拡大に必須であると考えているため、一旦投資をストップさせますが、中長期的には引き続き注力してまいります。



【国内旅行事業のユーザー数、取扱数の拡大】

2020年7月より国内旅行事業に参入いたしました。まずはユーザー数、取扱数の拡大を目指して広告戦略等を行っていきます。数年後にはクルーズ事業に匹敵する売上高にすることを目指します。

<提携販売業者>

JTB、HIS等大手旅行会社

<取扱商品>

国内ツアー、ダイナミックパッケージ、バスツアー、ホテル等を予定しています。



【WEBサイトのリリース】

今秋冬を目途にWEBサイトのリリースを予定しております。今までにない、新しい旅行サービスの提供を検討中です。



【WEBサイトリリース】

2018年6月より、「ベストワンでんきpowered by HTBエナジー」のブランド名で電力小売事業のサービス提供を行っておりますが、2020年7月よりオンライン完結型のWEBサイトをリリースしました。ストック型ビジネスで安定的な収益が見込めます。まずは広告戦略等によりブランド力向上を目指します。

<お客様にとってのメリット>

- ・電気料金を下げることができる！
- ・無料で見積もり可能！
- ・オンラインの申し込みだけで手続きが完了するため手間がかからず簡単！

【比較一括見積もりサイトのリリース】

電力小売事業とは別で、「電力小売事業者の比較一括見積もりサイト」もリリースしております。こちらと同時に規模を拡大していきたいと考えております。

今すぐ無料見積もり。

 **03-5312-6247**

でんき料金は
お家によって値段が違う！？





(旅行メタサーチ / メディア) IPO準備中

当社との集客提携として、サイト内の観光ガイドにてクルーズ旅行について取り上げる記事を多数掲載し、「ベストワンクルーズ」への流入増施策に取り組んでおります。



(外国人材 / インバウンドメディア) IPO準備中 業績不振により今期減損処理

当社の多言語サイト「cruisebookjapan」の翻訳・運用に携わる外国人スタッフについて、インバウンドテクノロジー社の紹介を活用しております。



(SNSマーケティング・運用支援コンサル) IPO準備中

当社のFacebook、Instagram等でのマーケティング施策をバックアップし、ノウハウの構築に取り組んでおります。



(人材採用・タレントリクルーティング) スタートアップ (シードラウンド終了)

スター社員によるスマホ面談を通じた接触、動機形成を行い採用に結び付けるプラットフォームです。当社の人材採用活動の一環として、同社のノウハウ、サービスを活用予定です。



(ランチのサブスクリプションサービス) スタートアップ (シードラウンド終了)

テイクアウトランチのサブスクリプションサービス。提供エリアを拡大しながら、クラウドキッチンなどとも提携し業務拡大中。リアルなC向けサブスクモデルの情報収集等に活用。旅行サブスク事業の開発を検討。



(D2Cの女性アパレルEC) M&Aを検討中

専属インフルエンサーを抱え、インスタグラムのインフルエンサーをブランドのプロデューサーにすることでインフルエンサーのファンビジネスとアパレル事業を連携した新しいD2Cアパレル事業を展開しております。

- ・新型コロナウイルス感染症の今後の拡大状況次第でクルーズの再開時期が大きくずれるため、現時点で今期の業績予想を合理的に算定することが困難であり「未定」といたします。
- ・クルーズ各社の全面的再開等により業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。また、「中期経営計画」についても今期中に策定し公表する予定です。
- ・クルーズ各社の全面的運航再開の目途がついた段階においては、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、売上高、取扱数で40-50%成長を維持し、新たな高みにチャレンジしてまいります。

(千円)	2020年7月期 (2019年8月-2020年7月)				
	連結業績予想		前期実績		
	今期計画	構成比	実績	構成比	伸び率
売上高	-	-%	1,111,508	—	-%
売上総利益	-	-%	236,493	21.3%	-%
販管費合計	-	-%	296,945	26.7%	-%
広告宣伝費	-	-%	103,502	9.3%	-%
人件費	-	-%	105,037	9.4%	-%
その他	-	-%	88,406	8.0%	-%
営業利益	-	-%	-60,451	-%	-%
経常利益	-	-%	-68,890	-%	-%
当期純利益	-	-%	-52,595	-%	-%

1. 経営理念

2. 決算報告

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEBユーザー数推移
- －クルーズ運航状況

3. 2020.7月期の主な取り組み

- －各種キャンペーン
- －ベストワンツアー
- －新規PSA（優先代理店）契約
- －えびす旅館

4. マーケット環境

- －日本のクルーズ人口
- －クルーズ市場の成長余地
- －インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- －成長戦略の概要
- －今期方針
 - －国内旅行事業
 - －電力小売事業
 - －投資先の状況
- －2021.7月期 業績予想

6. 参考資料

- －会社概要
- －サービス概要
- －ベストワンドットコムの特長

事業内容	クルーズ旅行・船旅 専門の オンライン旅行会社		
所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町16-6 西倉LKビル2階		
登録番号	観光庁長官登録旅行業第1980号 (社)日本旅行業協会正会員		
資本金	292,483千円（資本準備金208,983千円）		
設立	2005年9月5日		
従業員数	33名（臨時従業員の年間平均雇用人数を含む） *2020.7月末時点		
代表取締役社長	澤田秀太		
取締役	野本洋平 米山実香 田淵竜太 小川隆生 高木洋平		
監査役	小笠司朗 野村宜弘 高梨良紀		
子会社	株式会社ファイブスタークルーズ（100%子会社） 株式会社えびす旅館（100%子会社）		

沿革

2005年 9月	株式会社ベストワンドットコムを渋谷区松濤に設立
2005年12月	東京都へ第3種旅行業登録（東京都知事登録旅行業第3-5693号）
2006年1月	オンライン旅行予約サイト「ベストワンクルーズ」運営開始
2009年7月	本社を港区六本木5丁目に移転
2013年7月	本社を新宿区新宿6丁目に移転
2014年9月	ハネムーンクルーズ専門サイト「HUNEMOON」オープン
2014年12月	第1種旅行業に変更登録（観光庁長官登録旅行業第1980号） 自社企画旅行を販売開始
2015年6月	本社を新宿区新宿5丁目に移転
2016年3月	株式会社ファイブスタークルーズを完全子会社化
2017年8月	本社を新宿区富久町に移転
2017年11月	株式会社アドベンチャーと販売業務提携
2017年11月	コスタアワード オンライン部門FIT（個人旅行）優秀賞を受賞
2017年11月	ロイヤルカリビアンインターナショナル 優秀セールス賞を受賞
2018年 4月	東京証券取引所マザーズ上場
2018年 5月	株式会社NTTドコモと販売業務提携
2018年11月	ロイヤルカリビアンインターナショナル優秀セールス賞2年連続受賞
2018年12月	株式会社えびす旅館を連結子会社化
2020年7月	電力小売事業の本格的開始
2020年7月	新規事業として国内旅行事業の開始

当社グループは、クルーズ旅行専門のオンライン旅行会社として、リーズナブルなクルーズ旅行を取りそろえた「ベストワンクルーズ」、ハネムーン顧客を対象とした「フネムーン」、子会社では高級船を専門に取り扱う「ファイブスタークルーズ」を運営しております。

ベストワンクルーズ（メインサイト）

商品数
日本最大級

豊富な
情報量

クチコミ
ランキング

オンライン予約
24H

検索・比較
予約機能



クルーズ乗船券とパッケージツアーをオンラインで検索・予約可能な専門サイトです。乗船券、自社企画商品に加えて、提携旅行会社のツアーも予約可能で、取り扱いコース数は26,000コース以上を誇ります。PC、スマートフォン対応。月間100万PV、20万UUで引き続きユーザー増加中！

「cruisebookjapan.com」

クルーズ検索・予約ができる、多言語対応サイト
2018.12リリース



日本語
英語
中国語（簡体）
台湾語（繁体）
韓国語
インドネシア語
タイ語
7か国語対応！

「Cruiseee！」

スマホアプリ

日本最大級の掲載コース数



人気ランキング
口コミ数
日本最大級！



フネムーン（ハネムーンクルーズ専門サイト）

ベストワンクルーズとは別サイトとしてマーケティングを行い、当初クルーズを検討していなかったハネムーンナーへアプローチしています。



ファイブスタークルーズ（子会社）

高級船専門に取り扱う旅行会社です。

高級船、カジュアル船のスイートに特化したラインナップで、富裕層、シニアに向けた販売を行っています。



メインサイトである「ベストワンクルーズ」は、クルーズ商品の取扱い数（客船数・コース数）日本最大級を誇るクルーズ予約プラットフォームです。

①現地発着の「乗船券」、②ベストワン独自の航空券付きツアー・添乗員同行ツアー、③提携旅行会社のクルーズツアー、の掲載を行うことで、あらゆるクルーズ旅行をワンストップで検討できます。

国内最大

日本最大のクルーズ検索・予約プラットフォーム



1,350,000
PV/M
280,000
UU/M

世界中のクルーズチケットが、日本で一番買えるサイト

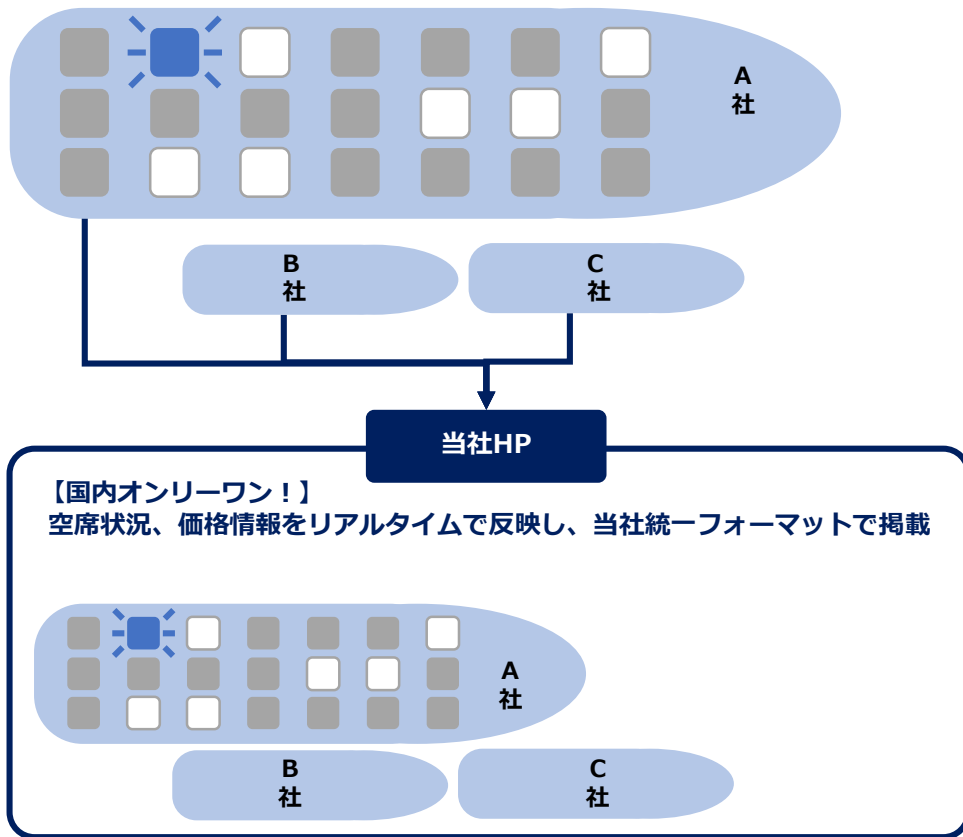
+

ベストワンオリジナルツアー

+

提携旅行会社各社のツアーもワンストップで比較・予約可能

- ・世界中のクルーズ客船の現在の空室状況がシステム連携されていて、WEBページも自動作成されます



- ・カジュアル客船はほぼ網羅的に、プレミアム、ラグジュアリーも提携を年々進めています。

提携船会社	開始月
セレブリティクルーズ（アメリカ）	2016.7
ロイヤルカリビアンインターナショナル（アメリカ）	2016.7
アザマラクルーズ（アメリカ）	2016.7
ブルマントゥールクルーズ（スペイン）	2016.6
コスタクルーズ（イタリア）	2016.9
MSCクルーズ（イタリア）	2016.9
ノルウェージャンクルーズライン（アメリカ）	2016.9
カーニバルクルーズ（アメリカ）	2017.2
セレスティアルクルーズ（ギリシャ）	2017.5
シルバーシークルーズ	2018.5
ウインドスタークルーズ	2018.7
カンパニードウボナン	2019.3
オーシャニアクルーズ	2019.8

クルーズに初めて乗るお客様も多いため、「自分で検索して、決めて予約する」「何も質問が無くカード決済まで完了する」お客さんは、まだ少数です。専門性を生かした接客・案内が求められています。

接客品質

非対面だからこそその親切丁寧で簡潔な接客



「どうやって検索すればいいか…」

「3つに絞ったけど決められない」



「子供の料金は？」

「ドレスコードはどうなってる？」

色々確認しないと予約できない！



専門オペレーター



自分で選べるからベストワンで検索してオンライン予約（約25%）



3年連続

国内旅行代理店 No.1
Sales of the year 2019
セールスオブザイヤー 2019 受賞

免責事項

- この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社ベストワンドットコム（以下「当社」）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に掲載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なく変更される可能性があります。
- 当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（Forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。