

2019年7月期 第3四半期

決算補足資料



株式会社ベストワンドットコム
(証券コード：6577)

会社概要

会社概要

経営理念

サービス概要

2019年7月期 第3四半期 決算概要

連結業績概要（当第3四半期）

連結業績概要（当第3四半期累計）

「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

今後の取り組み

クルーズ事業成長戦略概要

2020年GWチャータークルーズ

多言語サイト「Cruisebookjapan」

ホテル・旅館事業の展開について

クルーズ事業を中心とした多面展開

会社概要

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	286,335千円 (資本準備金202,835千円)
設立	2005年9月5日
従業員数	31名 (臨時従業員の年間平均雇用人数を含む) *2019.4月末時点
代表取締役社長	澤田秀太
取締役	小川隆生 野本洋平 米山実香 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

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。

サービス概要

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

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約23,000（4月末時点）コースを誇ります。

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）



高級船を専門に取扱う旅行会社です。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。

決算概要

【注】

当第3四半期連結会計期間及び累計期間の損益計算書には、株式会社えびす旅館の業績は含まれておりません。
※第4四半期より、株式会社えびす旅館の業績を含む連結損益計算書となります。

連結業績概要（当第3四半期）

- 第3四半期(2月-4月)の売上高は642百万円で、前年同期比219.3%となりました。GWが10連休となり、当該期間の日本発着クルーズの販売が好調であったことが主な理由で、**四半期の売上高、売上総利益、営業利益、経常利益としては大幅に過去最高を更新しました。**
- 広告宣伝費は昨対減少していますが計画通りで、当社サービスサイトへの流入等の指標は、順調に推移しています（後スライド参照）

	2019年7月期3Q(2019年2月-4月)					
	(千円)	当期3Q		前年同期		増減率
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		642,520	—	292,987	—	219.3%
売上総利益		162,415	25.3%	87,828	30.0%	184.9%
販管費合計		76,958	12.0%	62,763	21.4%	122.6%
広告宣伝費		21,264	3.3%	25,734	8.8%	82.6%
人件費		30,452	4.7%	22,580	7.7%	134.9%
その他		25,242	3.9%	14,449	4.9%	174.7%
営業利益		85,457	13.3%	25,065	8.6%	340.9%
経常利益		86,514	13.5%	16,427	5.6%	526.7%
当期純利益		60,002	9.3%	11,184	3.8%	536.5%

連結業績概要（当第3四半期累計）

- 第3四半期累計期間の売上高は1,522百万円で、前年同期比139.1%となりました。計画をやや上回るペースとなります。（通期予想は前期比136.7%）
 第3四半期累計の売上高、売上総利益、営業利益、経常利益についても**過去最高**を更新しました。

※GW10連休に限らず、以降5月6月の問合せ・予約受注も堅調に推移しております。

- オーバーライドコミッションの入金、GW期間の高利益商品の販売増により、粗利率が正常化しています。（2Q累計では18.1%）
- 各段階利益についても計画通りの進捗です。（2Q時点ではM&A費用ほか一過性の経費計上等により減益でした）
 ※管理諸費を主としたその他販管費が大きいため、今後コスト削減を検討してまいります。

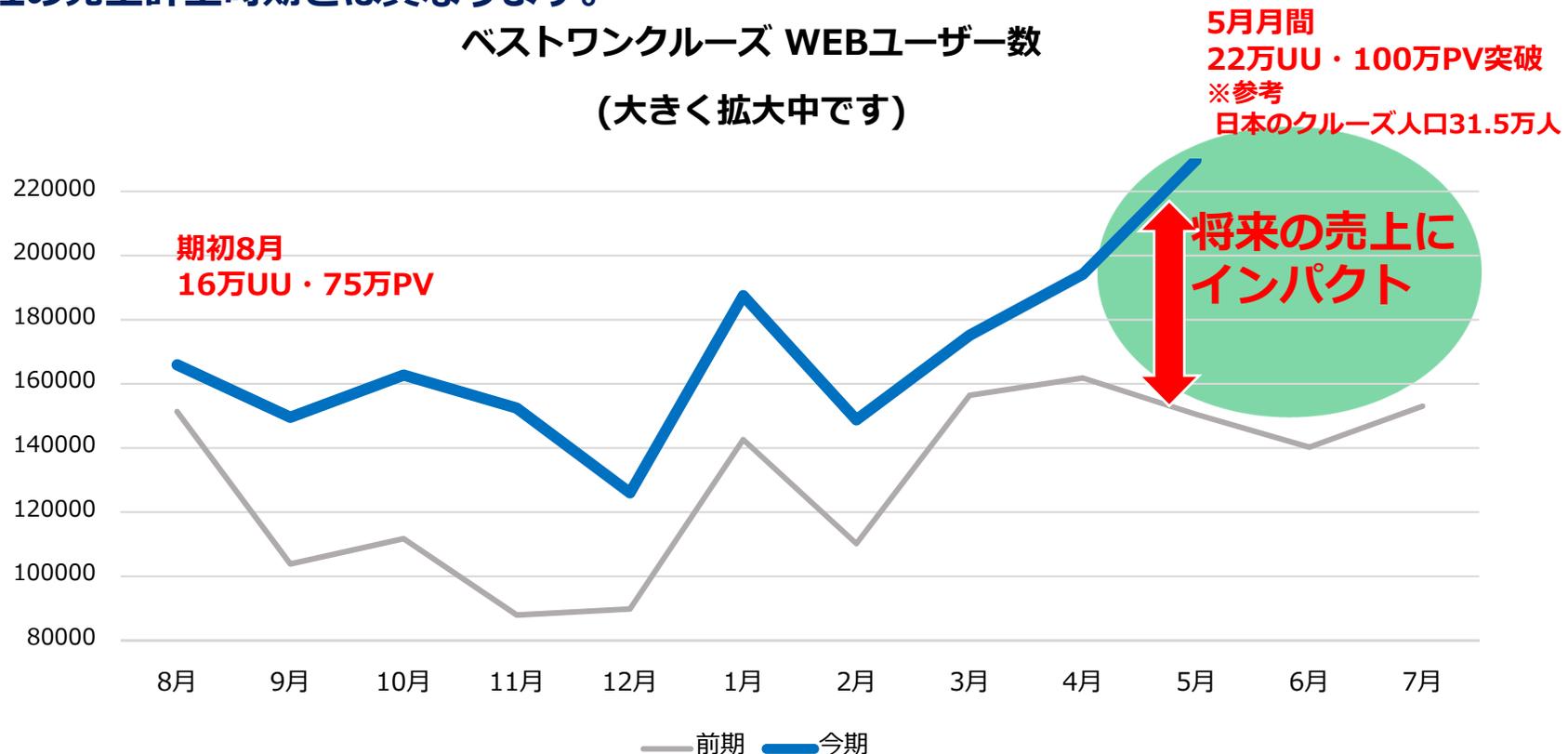
	2019年7月期3Q累計(2018年8月-2019年4月)					
	(千円)	当期3Q累計		前年同期		増減率
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		1,522,120	—	1,094,371		139.1%
売上総利益		322,148	21.2%	251,147	22.9%	128.3%
販管費合計		218,043	14.3%	149,618	13.7%	145.7%
広告宣伝費		64,018	4.2%	48,574	4.4%	131.8%
人件費		83,292	5.5%	62,896	5.7%	132.4%
その他		70,733	4.6%	38,148	3.5%	185.4%
営業利益		104,105	6.8%	101,529	9.3%	102.5%
経常利益		102,709	6.7%	97,494	8.9%	105.3%
当期純利益		69,421	4.6%	67,222	6.1%	103.3%

「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

- ・当期の「ベストワンクルーズ」ユーザー数は、自然流入（広告流入除く）も強く、8月-4月期間で前年比133%となりました。
- ・直近5月の利用は、前年比153%で**過去最高**を記録、6月も**単日最高受注額**リリース等の通り、問合せ・予約受注額ともに好調に推移しています。

※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とは異なります。

ベストワンクルーズ WEBユーザー数
(大きく拡大中です)



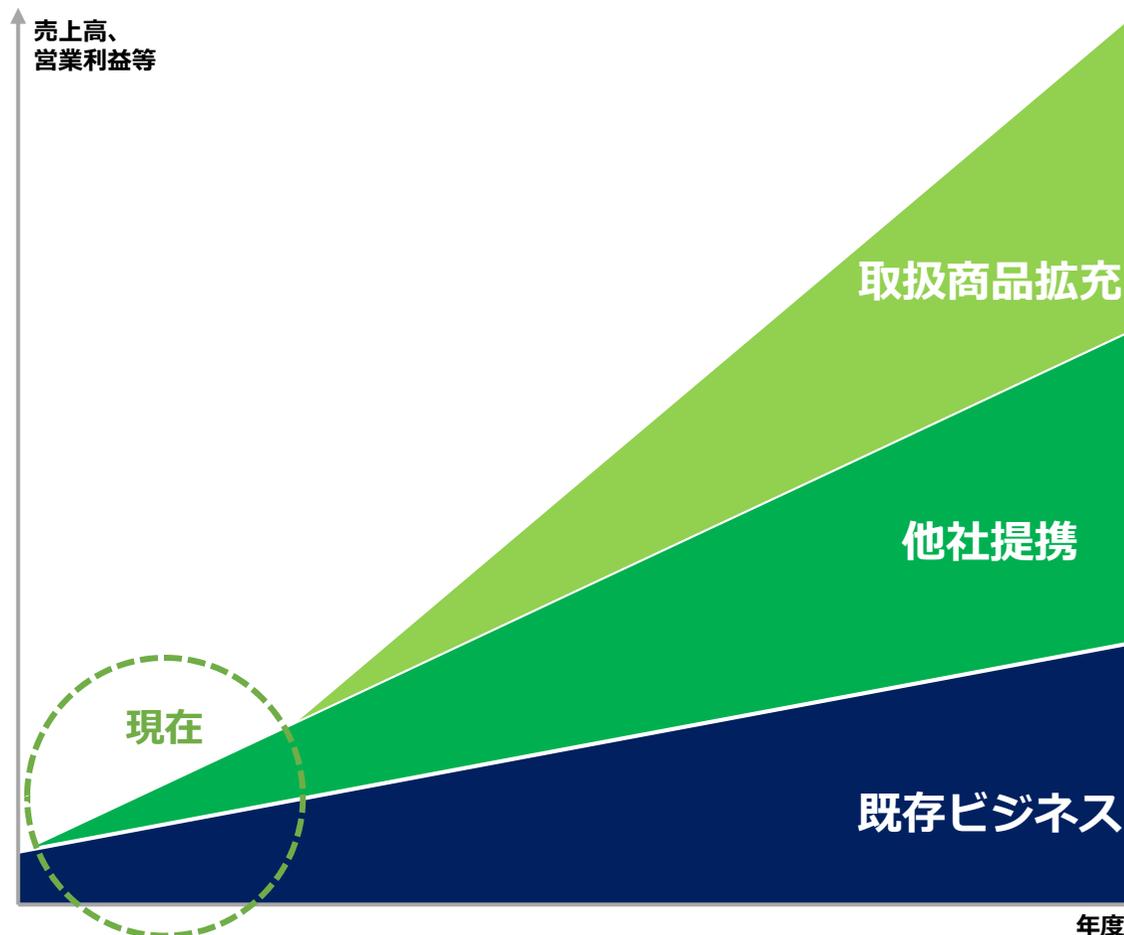
今後の取り組み

【基本方針】

- ①マーケットの成長過渡期で投資フェーズであることから、まずは売上（取扱高）及び売上総利益の成長を最重要視し、短期的な利益ではなく中長期的な利益の最大化を目標とする。
人材・広告・システム・グローバル（インバウンド）への先行投資を拡大させる。
※広告・システムへの投資は、業績へのインパクトに半年～1年のリードタイムがあります。
- ②当社WEBへの自然流入数・ダイレクト流入の構成比が増加しており、広告費に依らない自然成長がおおよそ15-20%見込まれるが、大幅な利益出しではなく、マーケットシェアを上げるための広告投資を継続する。
- ③クルーズの商品性・時期性などを鑑みて、四半期ではなく、短くても通期～2・3年のスパンでの成長に集中する。

クルーズ事業 成長戦略概要

当社グループでは、既存ビジネスのチャネル強化・商品力強化に注力すると共に、他社提携機会の模索や中長期的な取扱商品拡充により、持続的、かつ、スピード感のある成長を目指します。



- **クルーズ以外の旅行商品の強化**
航空券、ホテル、海外旅行保険、現地送迎・観光等
 - ✓ 商品ラインナップ拡充
 - ✓ システム提携等による販売促進

- **旅行会社、旅行商品取扱会社**
 - ✓ 「トラベル」 「travel.jp」 自動掲載
 - ✓ 「skyticket」 への商品提供
 - ✓ 「travelbook」 での記事掲載
 - ✓ 「アクティビティジャパン」 商品掲載

- **異業種提携**
 - ✓ 「dトラベル」 への商品提供。

- **チャネル強化**
 - ✓ スマートフォン向けアプリ開発
 - ✓ **インバウンド強化 (多言語対応)**
- **商品力強化**
 - ✓ **チャータークルーズ(2020 GW) 決定**
 - ✓ 添乗員同行ツアー今期参入予定

2020年ゴールデンウィークチャーター発表

- ・ 過去最高の当期実績を上回るための、来期3Qに向けた仕掛け（来期3Q売上利益最大化）
- ・ 当社として初の取り組みになります。ノウハウを取得すれば再現性が高い施策です。
- ・ GWのチャーターに続き、夏・年末年始等での実施も今後検討していきます。

2020年GWチャーター MSCベリッシマ
南国土佐と
石垣島・宮古島・台湾
美ら海クルーズ 横浜港発着 9日間

4月28日(火)発
全食料 & 全移動費無料

最安値
158,000円~

2019年に進航された最新鋭で設備も充実
イタリア客船最新鋭の100%LEDの客室
船内にて仕様の100%イタリアンショー開催



スケジュールコース日程 船名コード:29951

日付	寄港地	旅行日程	入港	出港	船前	船中	船後
1日目	横浜	横須賀(大黒島)集合、説明書渡り、乗船準備等。 【ドレスコード:カジュアル】	-	22:00	-	-	○
2日目	新日輪クルーズ	船長主催ガランドゥイヤーが開催されます。ディナータイムは正装にて ダイニングへお越しください。【ドレスコード:フォーマル】	-	-	-	○	○
3日目	新日輪クルーズ	船内の各種イベントでお楽しみください。 【ドレスコード:カジュアル】	-	-	-	○	○
4日目	石垣島	船内観光やオプションツアーをお楽しみください。 【ドレスコード:カジュアル】	7:00	21:00	新 造 船 8 運 泊	○	○
5日目	花蓮(台湾)	土産物店などへのオプションツアーをお楽しみください。 【ドレスコード:カジュアル】	7:00	18:00	○	○	○
6日目	宮古島	船内観光やオプションツアーをお楽しみください。 【ドレスコード:カジュアル】	7:00	21:00	○	○	○
7日目	新日輪クルーズ	夜はMSCクルーズ主催の各種パーティでお楽しみください。 【ドレスコード:カジュアル】	-	-	-	○	○
8日目	高知	自由散策やオプションツアーをお楽しみください。 【ドレスコード:カジュアル】	9:00	21:30	○	○	○
9日目	横浜	下船後、入国審査・検閲手続き、解散等。 【ドレスコード:カジュアル】	14:00	-	×	○	-

2019年就航の最新客船
日本発着クルーズ過去最大客船
最大乗客定員5,686名!

13歳未満のお子様は
3-5人目代金
無料!!

バルコニー専用お席!!
バルコニー専用お席!!
クルーズ中に1回
ご招待!

2019年9月30日までのご予約で
2泊リピーター割引

2泊リピーター割引
2泊以上のご予約は、1泊目と2泊目を、船中ディナーに
対して下の金額をお楽しみいただけます。
乗船前(1泊:ベラ、ファンタスティック、アプローフ)10,000円
スイート(2泊:ヴェラ、ファンタスティック)15,000円
MSC日航クラブ20,000円

お問合わせ・ご予約は
株式会社 ベストワットコム
HP: <https://www.best1cruise.com>

TEL:03-5312-6247
〒162-0067 東京都新宿区西久保1-6-6 高倉ビル202号
FAX:03-5312-6248 E-mail: guest@best1cruise.com
営業時間:平日 9:00-19:00 土日祝 9:30-19:00

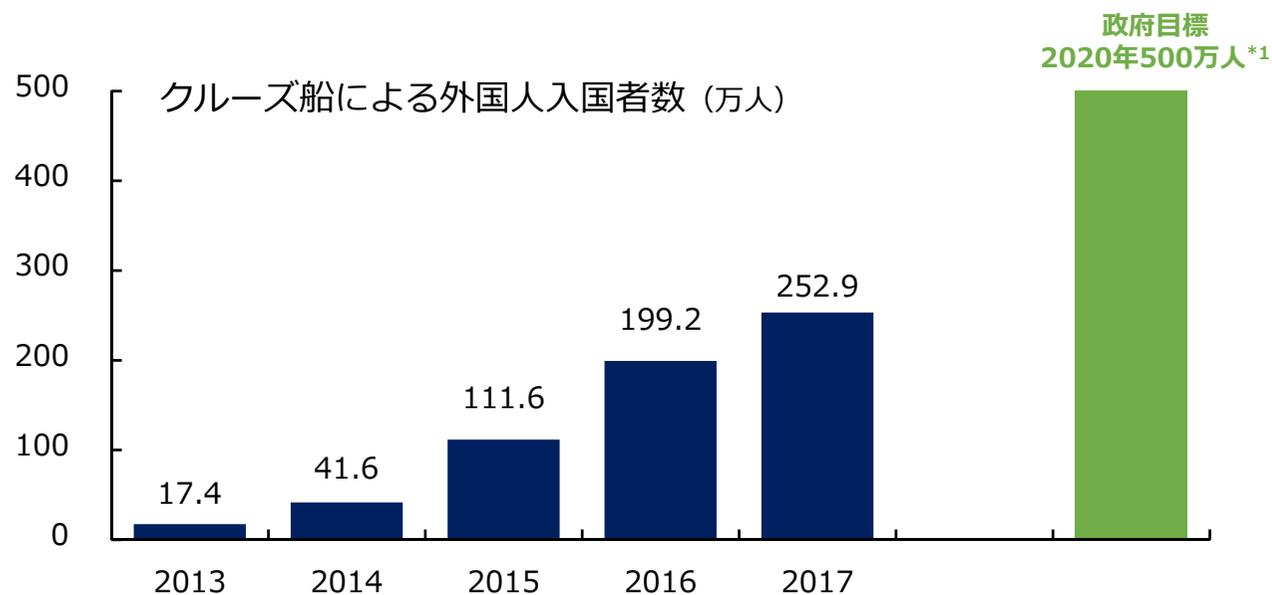
多言語サイトCruisebookjapanの状況

「cruisebookjapan.com」 クルーズ検索・予約ができる、多言語対応サイト



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！

- ・ 2018年12月末にリリース
- ・ 今期中に、英語サイト、台湾・韓国の順に、マーケティング・集客を行っていきます。グーグルと共同で、グローバルマーケティングの計画に取り組み中。
- ・ 今後3年をめどに、売上の10%をインバウンドで作る計画。



2018.6.12 国土交通省「2017年の我が国のクルーズ等の動向について」より当社作成

ホテル・旅館事業の展開について

- ・ 現在、福岡・金沢・東京・横浜で物件探しを行っております。
- ・ 物件開発、運営について、他社連携を模索中です。
- ・ 運営ノウハウについては現在引継ぎを行っております。
- ・ 今期来期で追加1-2件（10-100部屋）の差別化できた旅館・ホテルを追加取得・運営予定。

ベストワンドットコム グループのホテル事業の位置づけ

ベストワンドットコムは、「クルーズ旅行を通じて全てのお客様に初めての感動体験を」を理念に、「クルーズ旅行をもっと身近に もっと手軽に」をミッションに掲げ、クルーズ旅行専門のグローバルOTAを目指しています。

クルーズ市場というニッチトップを目指すために、多言語（グローバル）化、OTA商材の多角化等を計画・実行しております。

日本のクルーズ人口は前年比27%増（国土交通省「2017年の我が国のクルーズ等の動向」）、アジアのクルーズ人口は前年比20%増（CLIA「Asia Cruise Trends 2018」）と、市場規模も着実に成長を続け、足元の業績も堅調に推移しております。

その一方で、当社のノウハウ・アセットを活かせる新規事業への進出についても、グループとしての経営基盤を強化するための重点テーマとして検討してまいりました。

主に、クルーズ、OTA、グローバル（インバウンド）を軸として、トラベル領域でより大きな市場への参入、商品の取り扱いを行ってまいります。

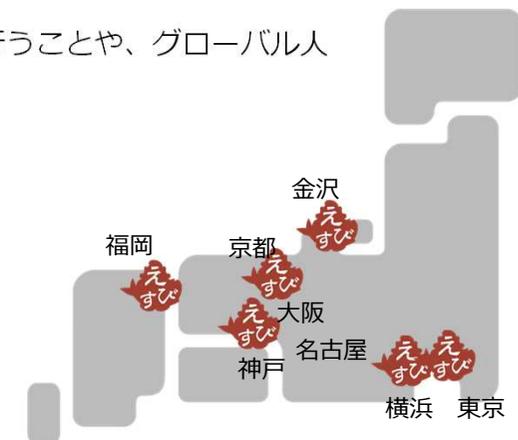
グループ内に宿泊施設を所有することで、独自商品開発（ホテル泊付きクルーズツアー）を行うことや、グローバル人材の獲得やインバウンドマーケティングでの協働・ノウハウ共有などを想定しております。

えびす旅館（ホテル事業） 今後の計画

現状のホテル需給及び今後の見通しを考え、ホテル事業について一定の収益性を見込めると判断し、参入を決定いたしました。

部屋数や施設の規模などを慎重に検討し、過大な投資を控えながらも、クルーズ事業とシナジーのある立地への展開を行い収益性を確保していきます。

- ・ クルーズと親和性の高い港町立地
 - ・ 適切な投資規模（小～中規模ホテル）
 - ・ テーマ、コンセプト（京都の「和」「旅館」）
- を軸とした展開を計画しております。



※地名は港立地の一例で、予定・確定のものではありません。

えびす旅館概要

えびす旅館について



京都市南区東九条中殿田町16-2



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）、外国人（インバウンド）向けの、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。



宿泊ブッキングサイトでも高評価の宿泊施設です



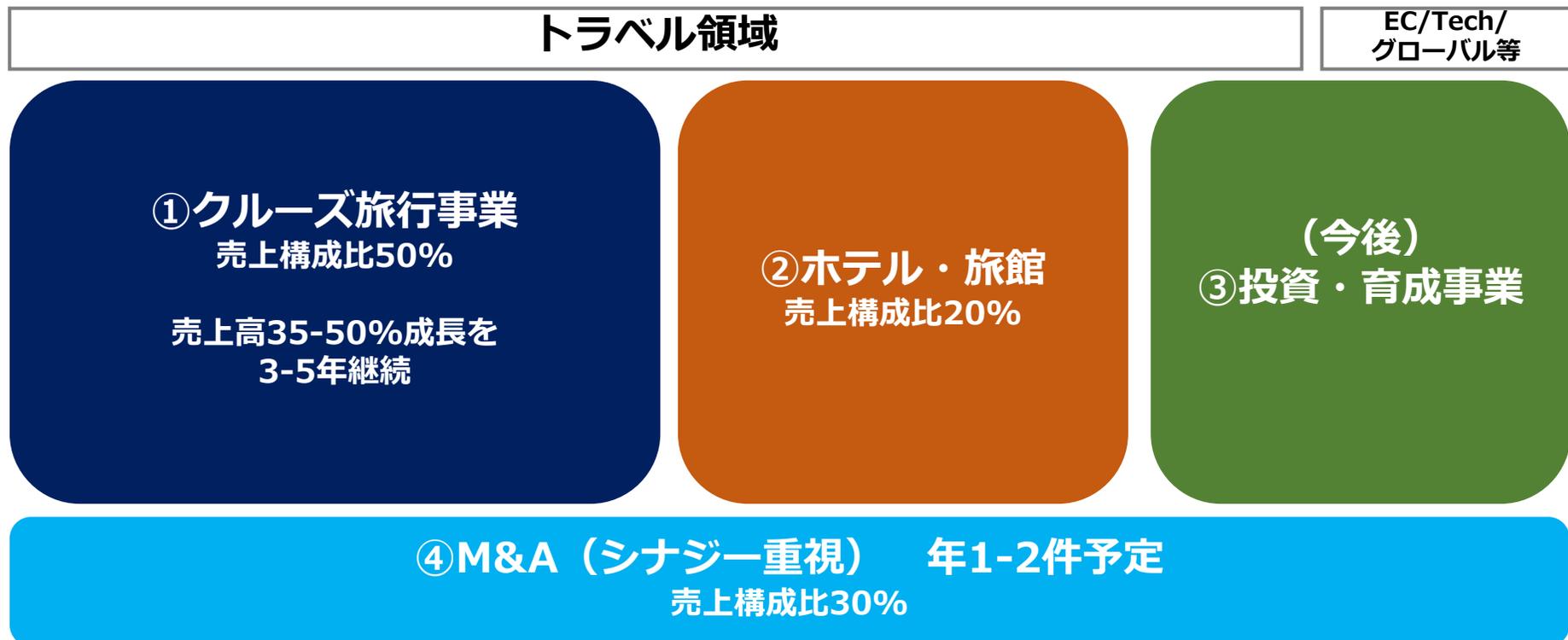
8.6 すばらしい・クチコミ577件



クルーズ事業を中心とした多面展開

- ①クルーズ事業の市場はまだまだ成長過程であり、クルーズ事業に最注力して投資を行います。
- ②えびす旅館を皮切りに、ホテル・旅館事業のノウハウを構築し、多店舗展開を行います。
- ③トラベル/EC/グローバル/動画/マーケティング... など、当社グループ事業の周辺領域に本業シナジー・キャピタルゲインを目的に、ベンチャー投資を行います。
- ④シナジーのある領域について、M&Aの実施を年間1-2件行います。

クルーズを伸ばしながらも、第2第3の事業の柱につながる布石を2-3年で作りに行きます



今後、トラベル/EC/グローバル/動画/マーケティング… など、当社グループ事業の周辺領域、及び最先端ベンチャーに対して、戦略的リターン（本業シナジー等）・財務的リターン（キャピタルゲイン）を目的に、ベンチャー投資を行います。現状も多数案件の中から、検討・精査を行っています。

 **Travel Book**（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。

 **INBOUND TECHNOLOGY**（外国人材 / インバウンドメディア）

IPO準備中

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。

 **LMG**（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。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

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。