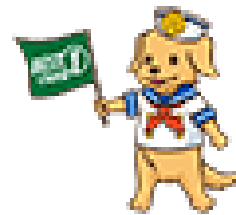


2022年7月期 通期 決算説明資料

株式会社ベストワンドットコム
(証券コード：6577)



目次

1. 決算概要

- 連結業績概要（当第4四半期）
- 連結業績概要（連結損益計算書）
- 経営指標
- KPI①：ユーザー数推移
- KPI②：セッション数推移
- KPI③：問い合わせ件数推移
- クルーズ運航状況（日本発着）
- クルーズ運航状況（海外発着）
- Let's Go! クルーズキャンペーン
- フェリーOTA事業
- 国内旅行OTA事業
- minute事業
- ホテル・旅館テック事業
- 投資先の状況
- 2022年7月期通期業績予想

2. 2022年7月期の主な取り組み

- 日本船・国内旅行の販促強化
- 海外発着クルーズの販促強化

- 特別企画商品の企画
- API・システム連携契約の追加
- 国内旅行予約サイトの開発

3. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念
- 事業セグメント
- マリンテクノロジー事業
- 旅行テクノロジー事業
- 金融テクノロジー事業

4. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 販管費
- 今後の成長戦略

決算概要

連結業績概要（当第4四半期）

当第4四半期(5月-7月)の取扱高は124百万円で、前年同期比1840.9%となりました。第3四半期比でも197.0%と大幅に増加しました。新規感染者数が過去最高を更新する等厳しい外部環境ではありましたが、4月からスタートした入国制限緩和の実施等により、消費者マインドが高まり日本船やフェリー・バスツアー等の国内旅行を中心に取扱高が増えました。一方で、需要の高まりを受け、予約獲得のため、またブランディング強化のための先行投資として広告宣伝費を多めにかけ、前四半期と比較しても広告費が増えました。また、当四半期で投資有価証券の減損を一部行ったことが主な要因となり、経常損益と当期純損益が40百万円乖離しました。投資有価証券に関しては、今後、今回のような大幅な減損処理の予定はありません。

| (千円) | 2022年7月期 4 Q(2022年5月-7月) | | | | 前年同期比 |
|-------|--------------------------|--------|--------------|--------|---------|
| | 当期 4 Q | | 2021年7月期 4 Q | | |
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 総取扱高 | 124,873 | 115.1% | 6,784 | 100.0% | 1840.9% |
| 売上高 | 108,491 | — | 6,784 | — | 1599.4% |
| 売上総利益 | 5,815 | 5.4% | 3,866 | 57.0% | 150.4% |
| 販管費合計 | 68,731 | 63.4% | 39,856 | 587.6% | 172.4% |
| 広告宣伝費 | 27,227 | 25.1% | 5,437 | 80.1% | 500.8% |
| 人件費 | 18,677 | 17.2% | 18,440 | 271.8% | 101.3% |
| その他 | 22,826 | 21.0% | 15,978 | 235.5% | 142.9% |
| 営業損益 | △62,915 | —% | △35,990 | —% | —% |
| 経常損益 | △62,585 | —% | △32,990 | —% | —% |
| 当期純損益 | △101,367 | —% | △32,206 | —% | —% |

通期連結業績概要 (連結損益計算書)

- ・当期の通期累計(8月-7月)**取扱高は281百万円で、前年同期比335.4%**となりました。
- ・販管費に関しては、広告宣伝費を前年比で219.7%と増やしましたが、人件費を97.3%、その他販管費を125.0%と引き続きセーブしてきました。
- ・取扱高で前年比335.4%、売上高で293.8%と大幅な増収となる一方、売上総利益が前年比118.5%と微増となっております。その理由といたしましては、前期の売上高に船会社からのコミッション補償が含まれていたため、売上高総利益率が40.6%と異常な数値となっていたことが挙げられます。今期のように純粋な取扱高を積み上げていくことで一刻も早い赤字脱却を目指します！

| | 2022年7月期(2021年8月-2022年7月) | | | | 前年比 |
|-------|---------------------------|----------|--------|----------|--------|
| | (千円) | 当期 | 前期 | 前期 | |
| | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 |
| 総取扱高 | | 281,521 | 114.2% | 83,947 | 100.0% |
| 売上高 | | 246,604 | — | 83,947 | — |
| 売上総利益 | | 40,417 | 16.4% | 34,094 | 40.6% |
| 販管費合計 | | 227,725 | 92.3% | 172,669 | 205.7% |
| 広告宣伝費 | | 72,214 | 29.3% | 32,876 | 39.2% |
| 人件費 | | 67,739 | 27.5% | 69,602 | 82.9% |
| その他 | | 87,771 | 35.6% | 70,190 | 83.6% |
| 営業損益 | | △187,308 | —% | △138,575 | —% |
| 経常損益 | | △177,332 | —% | △133,332 | —% |
| 当期純損益 | | △218,161 | —% | △130,230 | —% |

経営指標

当期第3四半期より、下記経営指標を決算発表時の「決算説明資料」にて開示しております。

KGI（全事業）：

総取扱高

売上総利益（粗利益）

※仕入力の強化を図り事業別の「売上総利益率」の動向にも注視してまいります。

KPI（事業毎）：

ユニークユーザー（UU）数/月

セッション（SS）数/月

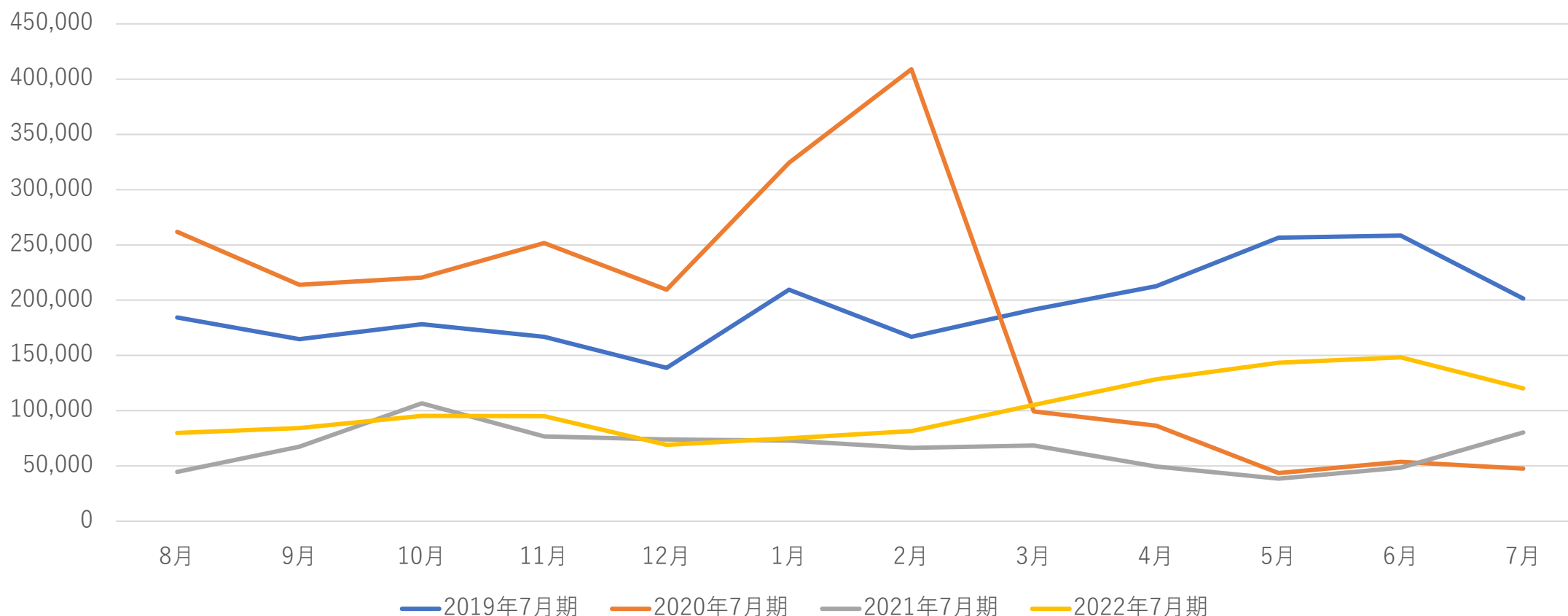
問い合わせ件数/月

※旅行テクノロジー事業、金融テクノロジー事業は立ち上げ間もないため、ある程度の規模になるまでは開示を控えさせていただく予定です。

KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

行動制限措置が徐々に緩和されてきたことが影響し3Q期間にはユーザー数が増加しましたが、第7波の影響を受け一時的に減少しております。一方で、**年間のユーザー数は確実に増加しており、前年比154.4%**となりました。

※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。

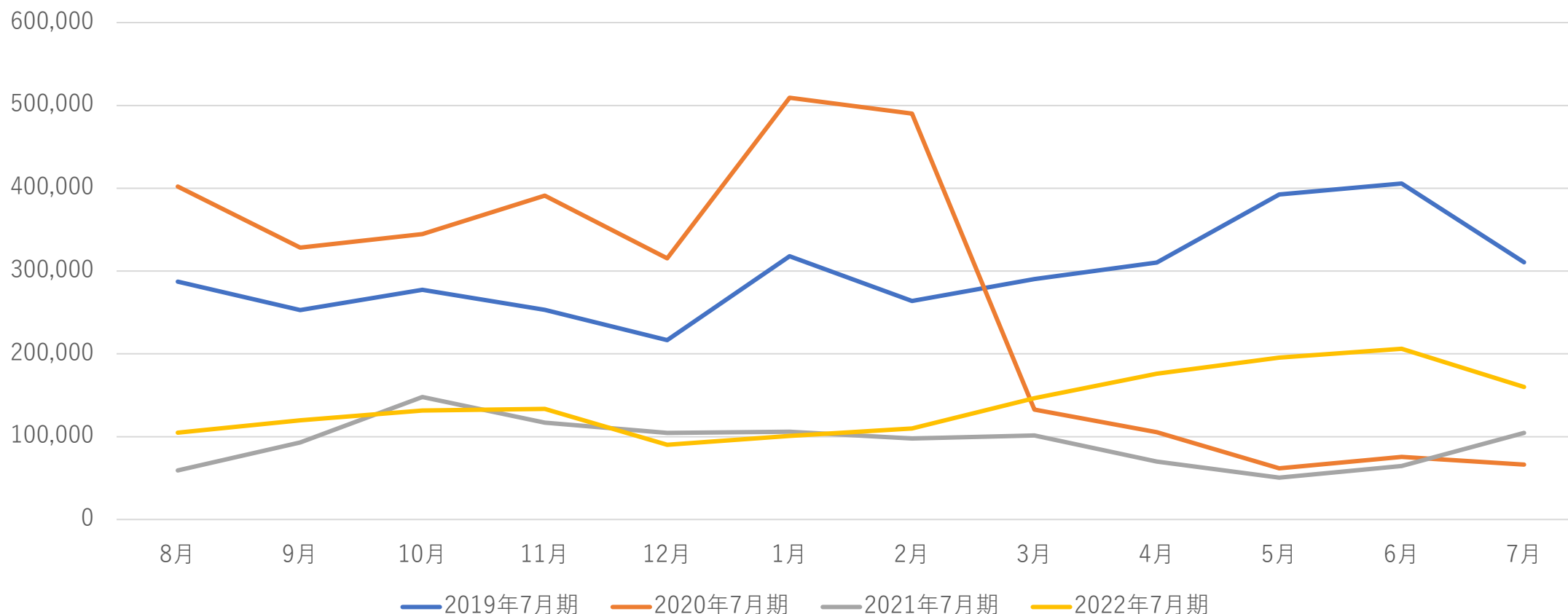


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

ユーザー数同様、3Q期間に状況が改善したものの、直近7月は第7波の営業を受けて一時的に減少しております。一方で年間のセッション数も増加しており、**前期比149.9%**となりました。現状、ユーザー数とセッション数がさほど大きく乖離しておりませんが、今後は、リピート率を意識し、ユーザー数以上にセッション数の向上を図っていきます。

※下記セッション数の推移は、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。



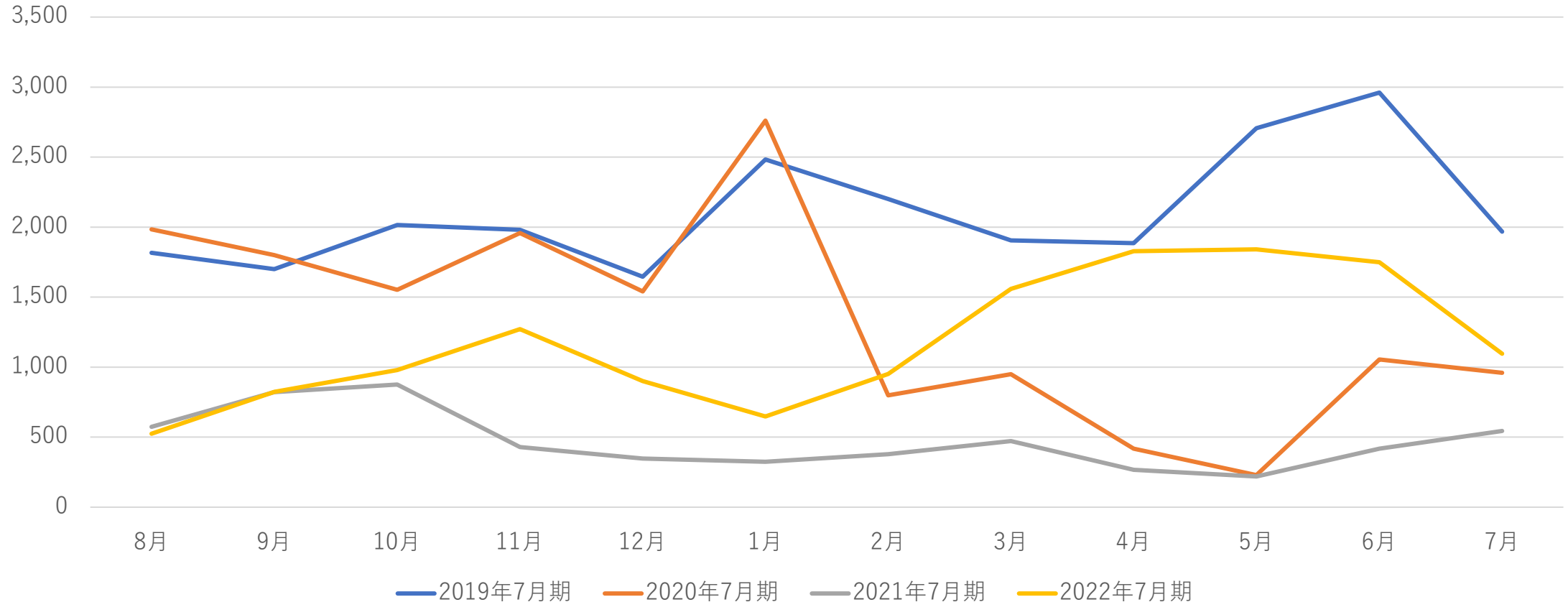
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

コロナ禍前より、夏休みの予約が入りやすい6月をピークに7月は一旦予約件数が落ち着く傾向にはありますが、今期は特に新規感染者数が過去最高を更新したタイミングでもあったため、問い合わせ件数は減少しました。ただし、**年間の問い合わせ件数が前年比250%**と確実に状況が良くなってきております。

※下記問い合わせ件数の推移は、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。

※「国内旅行OTA事業」の問い合わせ件数も含まれます。



旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）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。

クルーズ運航状況（日本発着）

日本船は乗員・乗客にコロナ陽性者が出ることにより一部の日程で運航を中止したりはしておりますが、引き続き運航は行われております。一方、日本発着外国船に関しては、未だ運航再開が果たされておられません。ただし、海外ではほとんどの地域や国で運航が正常化しており、乗船規制の緩和も進んでいるため、**当社としては今年**
の年末の運航再開を予測しています。

【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ運航状況一覧】

※2022/9/12現在の状況です

<日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：12月24日出発までのコースが発表済み
その他、2023年2月のオセアニアクルーズ、同年4月の世界一周クルーズも発表済み
- ・ にっぽん丸：2023年3月24日出発までのコースが発表済み、12月にはモーリシャスクルーズも催行予定
- ・ ぱしふいつくびいなす：12月27日出発までのコースが発表済み

<外国船>

- ・ プリンセスクルーズ
2022年日本発着クルーズを全て中止、2023年日本発着クルーズを発表済みで通常運航予定
- ・ コスタクルーズ
2022年日本発着クルーズを全て中止、2023年日本発着クルーズを発表済みで通常運航予定
- ・ MSCクルーズ
当社、株式会社エイチ・アイ・エス、株式会社クルーズプラネットの3社でMSCベリッシマのチャータークルーズを行う予定だったが来年GWへ延期に、その他自主クルーズに関しては関係省庁等と未だ調整中だが年始に運航再開の可能性もあり！

クルーズ運航状況（海外発着）

海外ではほとんどの国や地域で運航が正常化しており、乗船規制の緩和も進んでいます。また、クルーズ運航世界最大手のカーニバル社が、8月15日（月）の予約状況が2019年の同日のほぼ2倍の水準になったと発表しており、新型コロナウイルスによる悪影響がほとんどない状況となっております。お客様からの需要も増えてきているため、今後、当社としては海外発着クルーズに更に注力してまいります。

【主な弊社取り扱い海外発着クルーズ運航状況一覧】

※2022/9/12現在の状況です

- ・ ノルウェージャンクルーズライン（NCL）
保有する17隻全ての運航が再開。乗船前検査不要、泊数制限なしに。
- ・ MSCクルーズ
保有する19隻全ての運航が再開。対象はワクチン接種完了者で米国内の5泊以下のクルーズ。
- ・ プリンセスクルーズ
15泊以下のクルーズでも新型コロナウイルスの乗船前検査を不要に。
- ・ ロイヤルカリビアンインターナショナル（RCI）
グループ内の5ブランド全63隻の運航を再開。
スペクトラム・オブ・ザ・シーズによる日本／シンガポール間のクルーズ2本を来年夏季に実施。

Let's Go! クルーズキャンペーン



Let's Go! クルーズキャンペーン

9月2日付でプレスリリースも行っておりますが、一般社団法人日本旅行業協会、一般社団法人日本外航客船協会、商船三井客船株式会社、日本クルーズ客船株式会社、郵船クルーズ株式会社が主催となり、クルーズの販促につなげようというキャンペーンをクルーズ業界とし手を取り合っております。

「飛鳥Ⅱ」「にっぽん丸」「ぱしふいっくびいなす」のいずれかの対象コースに乗船された方に対し、次回の国内クルーズで使える**クルーズ旅行券10万円/人がペアで（1組20万円分が）各社3組ずつ全9組に当たる**という大変お得なキャンペーンです。同キャンペーンの対象コースは、2022年10月から同年12月までに催行される飛鳥Ⅱ4コース、にっぽん丸3コース、ぱしふいっくびいなす5コースの計12コースとなっております。

こういった新しい取り組みが出てきており、ますますの販売促進、業界としての成長が期待されます。

マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業）

UIの改善、広告戦略が功を奏し、各フェリーにおける弊社の検索順位が上昇してきております。そのため、**前年比での取扱高が前年比で1567.5%増**となりました！



阪九フェリー一覧

フェリーの業界最安値に挑戦！格安予約・初めてのお客様／リピーターの方もいつでも【弊社特別割引】で全国のフェリーを安心安全・簡単・スピーディーに予約できます。

👉ご自宅で簡単PCR・抗原検査キットを格安で購入できます（オンライン注文へ移動する）

フェリーのご予約・お問合せは、ベストワンクルーズへ

📞 **03-5312-6194**

20組に1組 抽選で当たる！

ベストワンクルーズ

夏旅フェリー旅！宝くじ

ギフトカードプレゼント！200組限定早い者勝ち！

Amazon 電子ギフトカード 1,000円分

旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業）

ベストワンバスツアー BEST 1
 〒まだ見ぬ日本の地へ、旅路に、感動体験へ
 バスツアー格安専門サイト
 オンライン予約・クレジット決済対応

営業時間 9:00~19:30 (年中無休)
 TEL:03-5312-6238
 商品数トップクラス！地元特産も充実！
 23年サイトオープン！【高ポイント還元】お得！

ログイン 会員登録

日帰り・宿泊バスツアー
 バストワンバスツアーが選ばれる3つの理由・特典 | 安全・安心の取り組み | マイクロツーリズムで行くバスツアー | 集合場所はこらへ

GoToトラベル GoToトラベルキャンペーン再開次第、事前予約でも出発日に合わせて適用します！ | 県民割引ツアー続々開催決定！

**甘くて美味しい
いちご狩りバスツアー**

前日や1週間前等、間際予約大歓迎！手配可能です。

| 出発地 | 出発日 | 目的 | 目的地 | ツアータイプ | 予算 |
|------|------|------|------|--------|---------------------|
| 未選択 | 未定 | 未選択 | 未選択 | すべて | 0円 から 50,000円 |
| 変更する | 変更する | 変更する | 変更する | 変更する | 変更する |

該当573件
 最安値で検索する
 催行決定のみ
 予約可能な商品のみ

キーワード・お問い合わせ番号 検索する
 商品番号・出発駅・観光地・お食事など自由に便利検索！

バスツアーに関して、**昨年末以降、大幅に取扱高が伸びてきております。**今後、全国旅行支援の開始が予定されているため、タイミングを図りながら広告投資を積極的に行っていきます。

その他のホテル・旅館サイト、オリジナルツアーサイト、ダイナミックパッケージサイトについては、今後、外部環境を鑑みながら積極的な広告投資を行ってまいります。

👉 クリック！

10組に1組 抽選で当たる！
 ベストワンバスツアー
夏旅バス旅！宝くじ
ギフトカードプレゼント！100組限定早い者勝ち！
Amazon 電子ギフトカード 1,000円分

後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

2021年11月19日付で、後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」と、旅行・ホテル情報サイ「minuteマガジン」の事業譲受を行いました。Z世代等のこれまで未開拓だったターゲット層の獲得につながることを期待されます。なお、同サイトでお取り扱いする商品は全国旅行支援の適用対象となる見込みです。

The screenshot shows the 'minute' website interface. At the top left is the 'minute ミニッツ' logo. A 'ログイン/新規登録' button is in the top right. The main headline reads 'クレカ要らずで 今日から泊まれる お得なホテル予約'. Below this, it states 'お支払いは最大2ヶ月後！' and 'ご利用数19,000件突破！後払いホテル宿泊予約サービス'. The search section includes:

- A dropdown menu for 'お探しのプランを選択してください' with '宿泊' selected.
- A field for '行き先 目的地を入力してください'.
- A field for 'チェックイン日' with '2021/11/22(月)' entered and 'から1泊' next to it.

「minute」は、若者カップルをメインターゲットとした後払い決済可能なホテル予約サイトです。キャリア決済やクレジットカード決済も可能となります。**掲載ホテル数は27,000軒以上、年間取扱高は40,000千円前後、累計取扱人数は1万人以上**となります。また、「minute」、「minuteマガジン」のUU数は20万人以上で、集客力の非常に強いサイトとなります。「minuteマガジン」から既存のホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」への送客も検討しており、当社として業績を最大化できるようシナジー効果を高めてまいります。

旅行テクノロジー事業（ホテル・旅館テック事業）

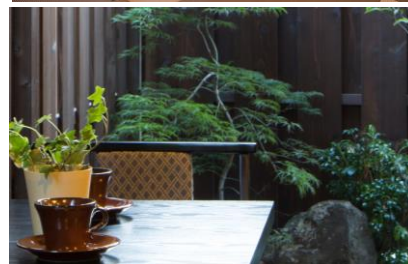
【えびす旅館の業績（2月-4月）】

※連結決算日との差異が3か月を超えないため、えびす旅館の第3四半期（11-1月）の業績に基づき3Q連結決算を行っております。

- ・ 補助金を活用し赤字幅を最小限に抑えた運営を行っており、**単月では減価償却前で黒字化する月も出てきています。**
- ・ 季節毎のイベントに合わせた宿泊プランの設定や競合となる周辺の宿泊施設の料金動向を注意深くチェックし料金に反映させることにより稼働率向上を図ってまいりました。

【今後の方針】

- ・ 引き続きローコストオペレーションは継続します。
- ・ 外部環境の状況を鑑み、随時、時節に合ったプラン、料金設定をし、早期の予約客の取り込みを図ります。
- ・ 今後のインバウンド需要を見込み、外国人向けの販促、プラン等を見直しします。



金融テクノロジー事業（投資先の状況①）

【個別ベンチャー企業】



（旅行メタサーチ / メディア） IPO準備中 業績見通し良好も会計基準に従い損処理済み
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。前2Qにて追加出資いたしました！



（外国人材 / インバウンドメディア） 減損処理済み
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。

2021年12月21日
に新規上場！



（SNSマーケティング・運用支援コンサル） 東証マザーズ上場
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。
2021年12月21日東証マザーズに上場しました。当社初めてのIPO案件となりました。



（人材採用・タレントリクルーティング） スタートアップ 減損処理済み
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。当1Qで減損処理を行いました。



（ランチのサブスクリプションサービス） スタートアップ
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。B2Cで培った技術を活かしB2B向けテーブルオーダーシステムを開発中。

前3Qに
新規投資！



（アパレルECプラットフォーム） スタートアップ（シードラウンド終了）
アパレル企業の在庫商品とインフルエンサーをAIマッチングするサービスやユーザー向けに在庫商品を販売するECサイト「サステナモール」を2021年3月6日よりオープンしております。

金融テクノロジー事業（投資先の状況②）

【ファンド】

NOW

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ
同社の1号ファンドに出資。同社を通し70社以上のベンチャー企業に間接的に投資をしています。
間もなく投資先の会社1社が上場予定！

前4Qに
新規投資！

FreakOut Shinsei Fund

(VCファンド) 投資対象：ミドル・レーターステージ
フリークアウトグループのソーシング及びアドバイスの機能と、新生企業投資が持つファンド運営の豊富な知見共同
で活用することで、出資及びグローバル視点での事業育成を推進し、投資リターンを最大化を目指します。

前4Qに
新規投資！

Création

(ターゲットファンド型PEファンド)
日本国内における未上場企業へハンズオン支援を行なっています。主にIPOでのEXITを目指しています。同ファンドの1案
件に出資をしています。

当3Qに
新規投資！



Gazelle Capital

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ
創業前そして、創業直後の新しいチャレンジを志す起業家に対して、初期資金の投資、そしてあらゆる環境支援
を提供独立系のベンチャーキャピタル。

【EXIT済み案件】

node

(D2Cの女性アパレルEC)
2019年8月に1,500万円を出資し、2020年10月に3,000万円で譲渡。
2021年7月期1Qにて、投資有価証券売却益1,500万円を計上。

※今後も決められた枠内で、成長が見込まれるベンチャー企業への投資を継続的に行っていきます。

2023年7月期通期業績予想

・ 入国制限の緩和や、海外発着クルーズにおける船会社各社の乗船規制の緩和等によりクルーズ需要が高まったと感じておりますが、未だに外国船日本発着の運航再開の明確な時期を判断することができず、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るため、2023年7月期通期業績予想を「未定」といたします。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。

・ **クルーズ各社の全面的運航再開後は、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、早期にコロナ禍前の水準まで戻し、その後は、売上高、取扱高で40-50%成長を維持し、新たなる高みにチャレンジしてまいります。**

| | 2022年7月期 (2021年8月-2022年7月) | | | | 伸び率 | |
|-------|----------------------------|--------|-----|------------|--------|----|
| | (千円) | 連結業績予想 | | 2021年7月期実績 | | |
| | | 今期計画 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 売上高 | - | - | -% | 83,947 | - | -% |
| 売上総利益 | - | - | -% | 34,094 | 40.6% | -% |
| 販管費合計 | - | - | -% | 172,669 | 205.7% | -% |
| 広告宣伝費 | - | - | -% | 32,876 | 39.2% | -% |
| 人件費 | - | - | -% | 69,602 | 82.9% | -% |
| その他 | - | - | -% | 70,190 | 83.6% | -% |
| 営業利益 | - | - | -% | △138,575 | -% | -% |
| 経常利益 | - | - | -% | △133,332 | -% | -% |
| 当期純利益 | - | - | -% | △130,230 | -% | -% |

2022年7月期の主な取り組み

日本船・フェリー・バスツアー・国内ツアーの販促強化

お客様からの需要が多かった日本船、フェリー、バスツアー、国内ツアーの広告投資、販促強化を行ってまいりました。その一環として、船会社が行っているキャンペーンとは別でベストワン独自のシーズンごとのキャンペーンを引き続き行いました。



海外発着クルーズの販促強化

海外ホテル1泊無料招待付きクルーズあり!!



ベストワンクルーズ大決算セール実地中!

エーゲ海 地中海 カリブ海 ドバイ アラスカ ハワイ

ノルウェージャンクルーズ 今だけ 超 大 幅 割 引 ! オンライン予約料金適用中

NCL NORWEGIAN CRUISE LINE®

ベストワンクルーズで予約なら 1,000ドル以上のご予約で

50% OFF

4つの無料特典付き

- 「飲み放題」
- 「一部無料レストラン」
- 「無料寄港地観光ツアー」
- 「無料Wi-Fi」

大幅割引キャンペーンにつき予約殺到中。早い者勝ち!

※日本発着および一部対象コースを除く

MSCクルーズの海外発着クルーズをお申し込みのお客様に**海外ホテル1泊無料**でお付けしたり、ノルウェージャン・クルーズ・ライン（NCL）の海外発着クルーズを対象に船会社の40%オフのキャンペーンに加え、クルーズ料金が1名あたり1,000ドル以上の場合、更に当社がクルーズ料金総額から10%をオフし、**合計50%オフ**となるキャンペーンを行うなど、海外発着クルーズの販促を強化してきました。今後も船会社と連携し、おトクなキャンペーンを継続的に行っていきます。

特別企画商品の企画

MSCベリッシマの自主クルーズ航路にて、新日本フィルハーモニー交響楽団にご乗船いただき、オーケストラクルーズを行うという当社主催の特別企画を企画・設定いたしました。結果としては、日本発着外国船の運航が再開されなかったため延期となってしまいましたが、再度、来年春に実施できるように調整中です。また、同様の際立った企画を今後もどんどん積極的に企画していきたいと思っております。

ベストワンクルーズ完全オリジナル独占販売！特別企画



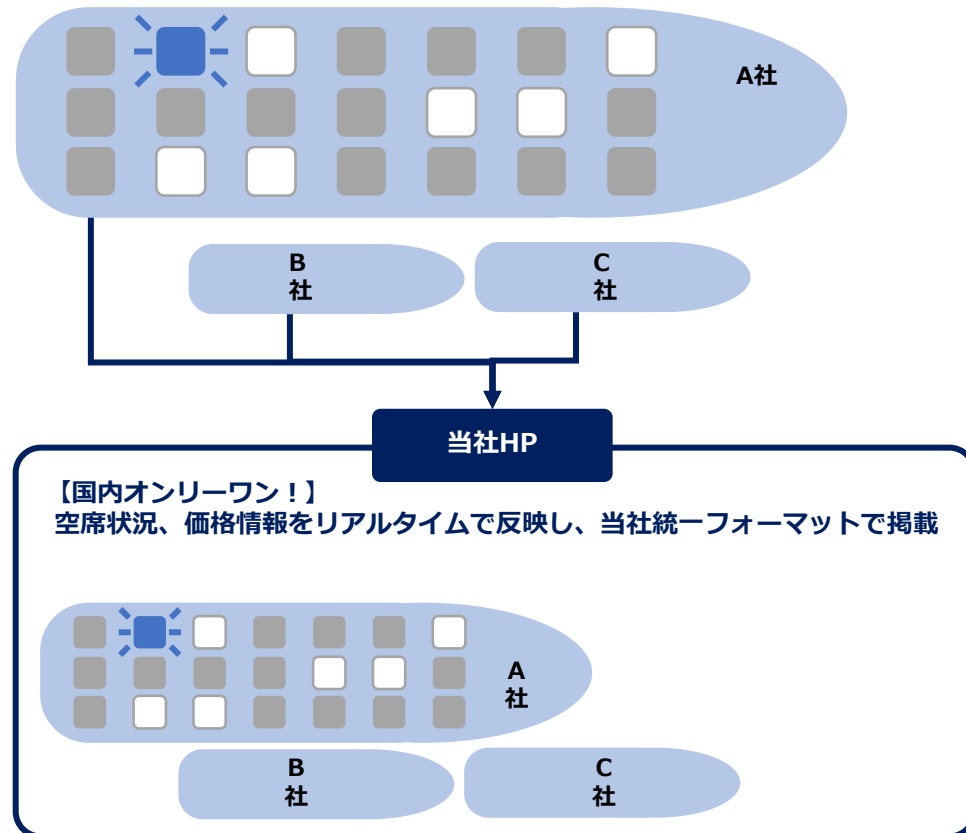
MSCベリッシマで航く
2022年9月22日発
横浜発着 8日間
新日本フィルハーモニー交響楽団
オーケストラクルーズ特集

50th
Anniversary 1972-2022

API・システム連携契約の追加

クルーズにおける圧倒的な取扱商品数ナンバーを目指し、今後もAPI・システム連携の拡大を図ってまいります。1年前の2021年9月30日時点で5,155コースの接続数だったのが、2022年9月12日現在、**8,345コースと3,000コース以上増やすことができました**。なお、API・システム連携による掲載コース数を10,000コースまで増やすことを目先の目標としております。

- ・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



船会社とのAPI契約（2022年9月12日時点）

| 連携船会社 | 掲載コース数 |
|---------------|--------|
| MSCクルーズ | 1,762 |
| プリンセスクルーズ | 1,260 |
| ロイヤルカリビアン | 1,061 |
| ノルウェーファンククルーズ | 1,000 |
| ホーランド | 681 |
| シーボーン | 592 |
| セレブリティクルーズ | 570 |
| キュナード | 443 |
| コスタクルーズ | 425 |
| カーニバルクルーズ | 335 |
| アザマラ | 216 |
| アマウォーターウェイズ | 0 |
| オーシャニア | 0 |
| プルマントゥール | 0 |
| 合計 | 8,345 |

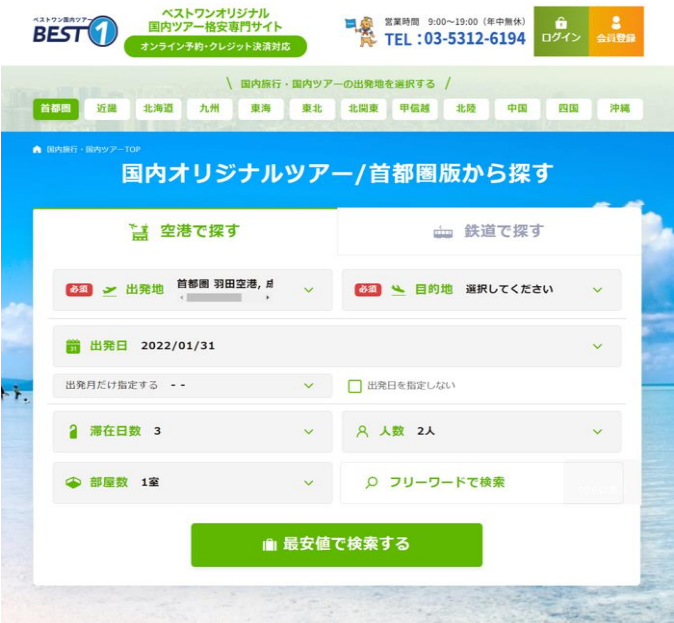
国内旅行予約サイトの開発

前期に引き続き国内旅行予約サイトの開発を行ってきました。そして、2021年10月にホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」を、2022年1月にオリジナル国内ツアー予約サイト「ベストワンオリジナル国内ツアー」を、2022年7月に航空券・新幹線+ホテル・旅館を自由に組み合わせられる国内旅行予約サイト「ベストワン国内ダイナミックパッケージ」をリリースいたしました。さらに、**国内航空券予約サイトを今秋リリース予定としております。**

【ベストワン宿泊予約】



【ベストワンオリジナル国内ツアー】



【ベストワンダイナミックパッケージ】



会社概要

会社概要



| | |
|-------|---|
| 会社名 | 株式会社ベストワンドットコム |
| 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 |
| 加盟団体 | 一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員 |
| 資本金 | 396,545千円（資本準備金313,045千円） |
| 設立 | 2005年9月5日 |
| 従業員数 | 29名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2022.7月末時点 |
| 代表取締役 | 会長：澤田秀太 社長：野本洋平 |
| 取締役 | 田淵竜太 米山実香 小川隆生 高木洋平 |
| 監査役 | 松尾昭男 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） |

【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、新型コロナウイルスによる世界的パンデミック以降にスタートした国内旅行事業や金融・フィンテック事業においても、
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付き、コロナ前の水準戻った段階においては、
クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、
売上高、取扱高で50%程度の成長を維持し、新たなる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世界的流行の影響を大きく受け、厳しい状況が続いておりますが、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ております。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。

新たにスタートした国内旅行事業や金融・フィンテック事業においては、初期段階では、「利益」以上に「ユーザー数」や「取扱高」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。

＜経営理念＞

テクノロジーにより

世界中に感動体験と豊かな生活を創出する

＜ビジョン＞

人類の進化と豊かな感性を

最も多く創るカンパニー

事業セグメント

事業領域を国内旅行や金融メディア領域まで拡大させているため、事業セグメントを3つに区分しております。

① マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。
※祖業の「クルーズ事業」を「クルーズOTA事業」に変更しました。

② 旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業（えびす旅館）」等をまとめ、マリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。
※「国内旅行事業」を「国内旅行OTA事業」に変更しました。

③ 金融テクノロジー事業

「金融フィンテック事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。

<ビジョン>

「海洋×初めての感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

地球の表面積のおよそ7割を占める海。未知なる大海原に関する旧来型の産業構造をDX・IT化し、成長活性化を促したいと考えております。テクノロジーを活用した手軽で便利なサイトを通じ、海の感動体験を日本のみならず世界のお客様に提供していきます。

<各事業のミッション>

- ・クルーズOTA事業：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
(前経営理念)
- ・フェリーOTA事業：未知の海上移動体験を気軽に便利に安心に
- ・その他（海のレジャーEC事業（構想段階）等）：事業開始時に開示予定

旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業」等をまとめたマリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。

<ビジョン>

「旅行×感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

日本中、世界中にある素晴らしい観光資源・インフラ・技術・コンテンツを日本中、世界中のお客様に紹介し、体験してもらい、喜び・感動のある人生・社会にすることに貢献していきます。

<各事業のミッション>

- ・ 国内旅行OTA事業：国内旅行×感動体験×テクノロジー
- ・ ホテル・旅館テック事業：宿泊滞在の利便性・安さ・気軽さ×テクノロジー
- ・ 海外旅行OTA事業：今期末までに新事業として開始予定

金融テクノロジー事業

「金融・フィンテックメディア事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

<ビジョン>

「金融マーケットで社会を学び・楽しく豊かな生活を創出×テクノロジー」

「世の中を知る」「マーケットを知る」「感動や喜びを知る」「社会を維持する」に貢献できる事業やサービス、企業、マーケットを応援することで、精神的にも金銭的にも豊かな人生となることに貢献する。

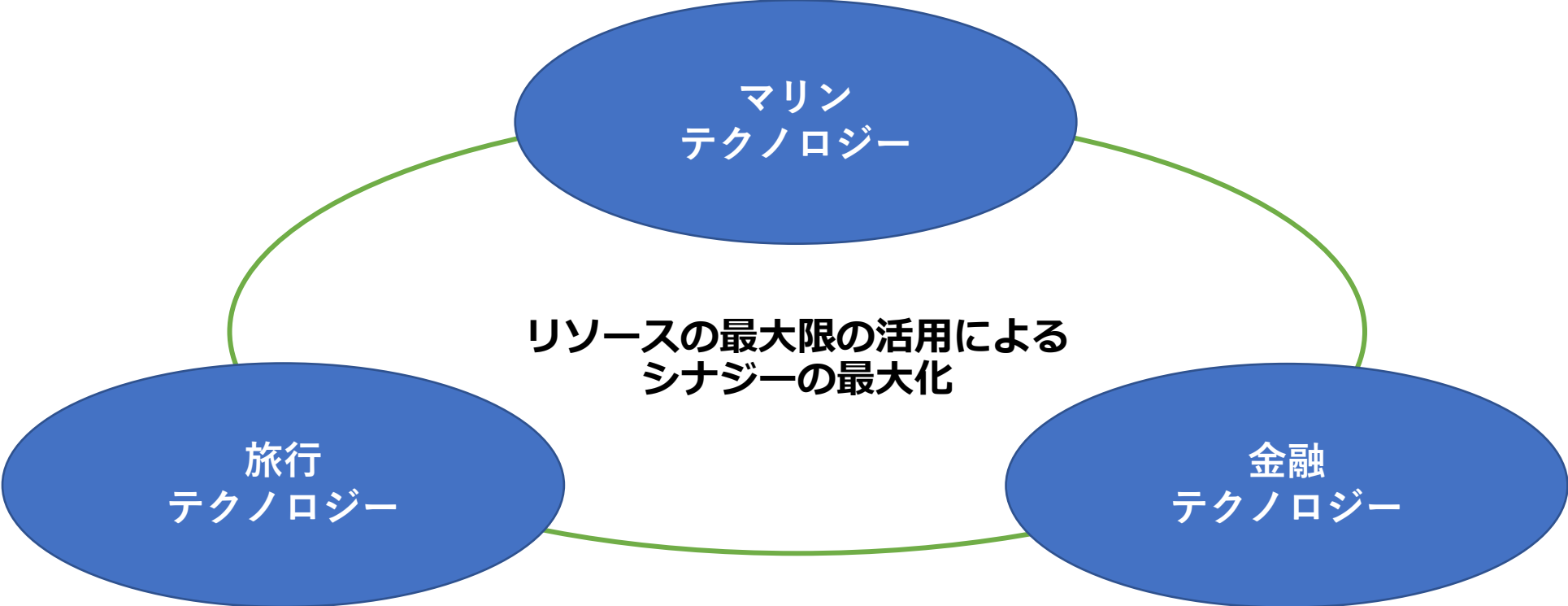
<各事業ミッション>

- ・金融・フィンテックメディア事業：成長するマーケットに投資し、個人・企業が互いに支え合い、ともに豊かな生活を創造することに貢献する
- ・ITベンチャー投資事業：ITデジタルイノベーションを加速させ、感動のある事業・サービスのエコシステム創りに貢献する

今後の成長戦略

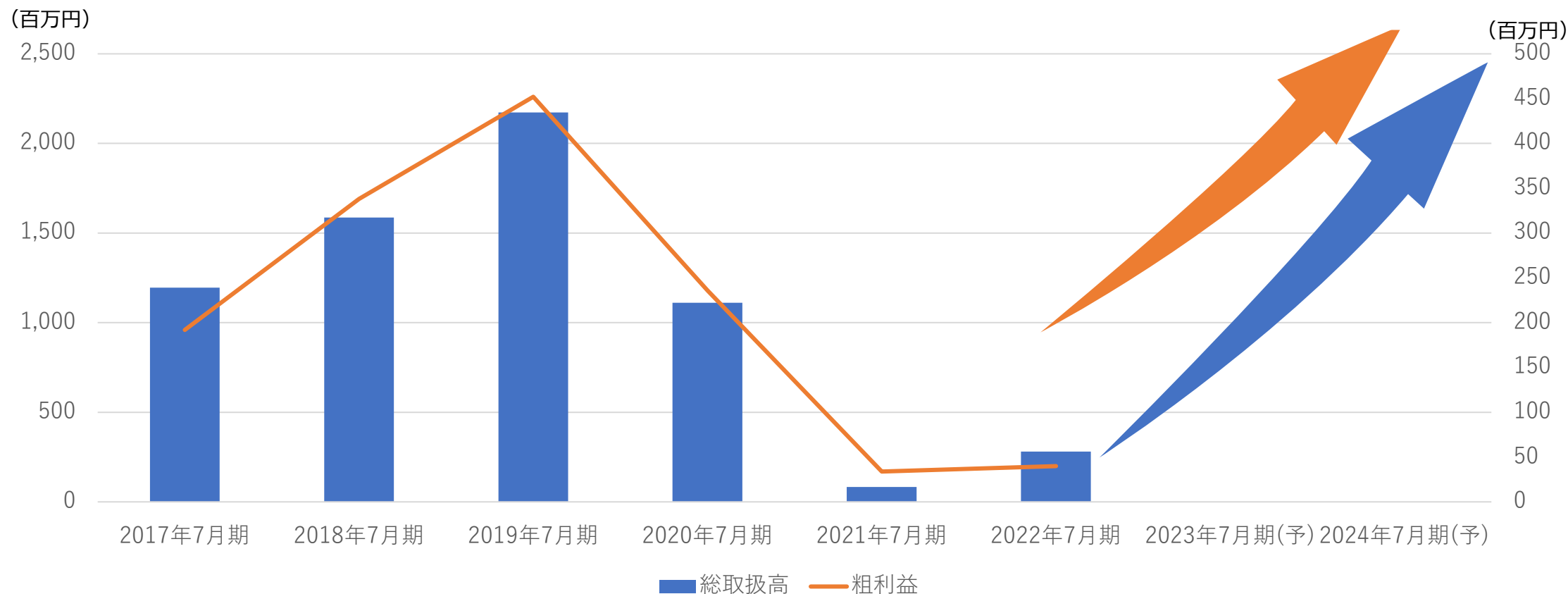
事業毎のシナジー

お客様対応力、マーケティングノウハウ、開発スキル等の事業を跨いでの共有や、クロスセルによる値引き等、当社のリソースを最大限に活用することで、シナジー効果を最大限に高め、会社全体の飛躍的成長を目指します。



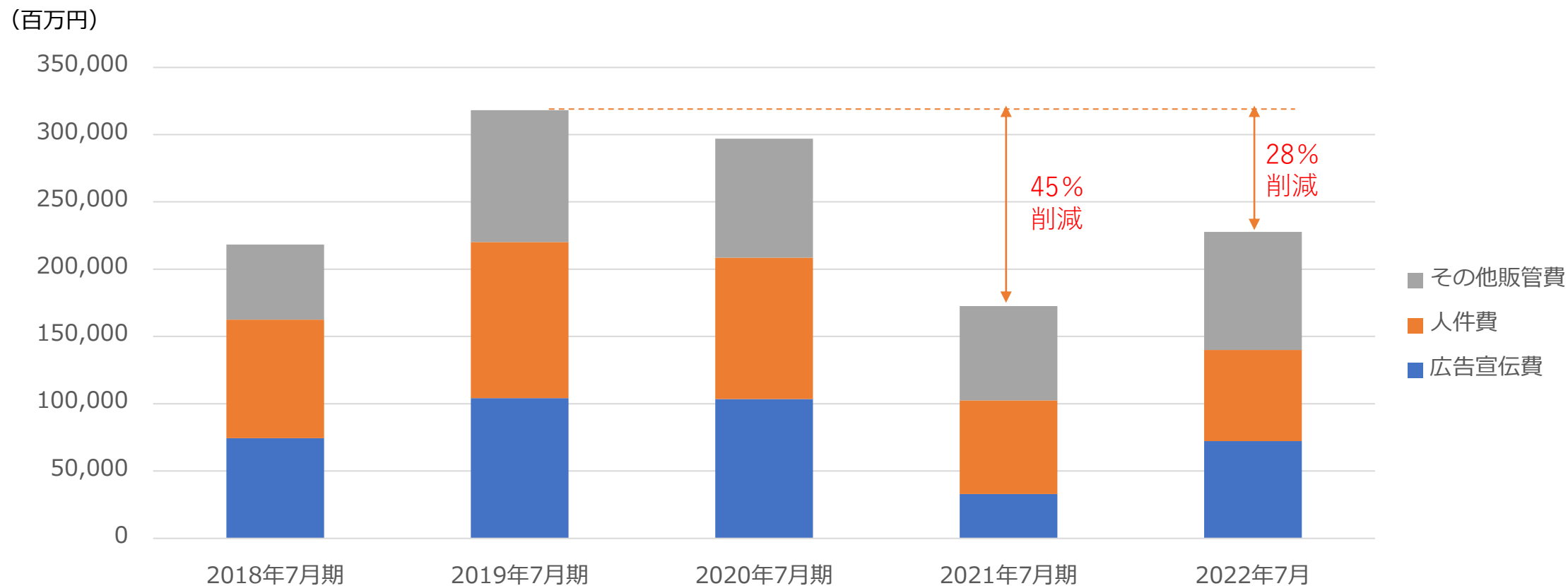
KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

海外発着クルーズの需要が規制側により大幅に増加すること、年末年始以降に日本発着外国船が運航を再開することでクルーズOTA事業が大幅に回復すること、また、国内旅行事業が大きく成長することで、2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。

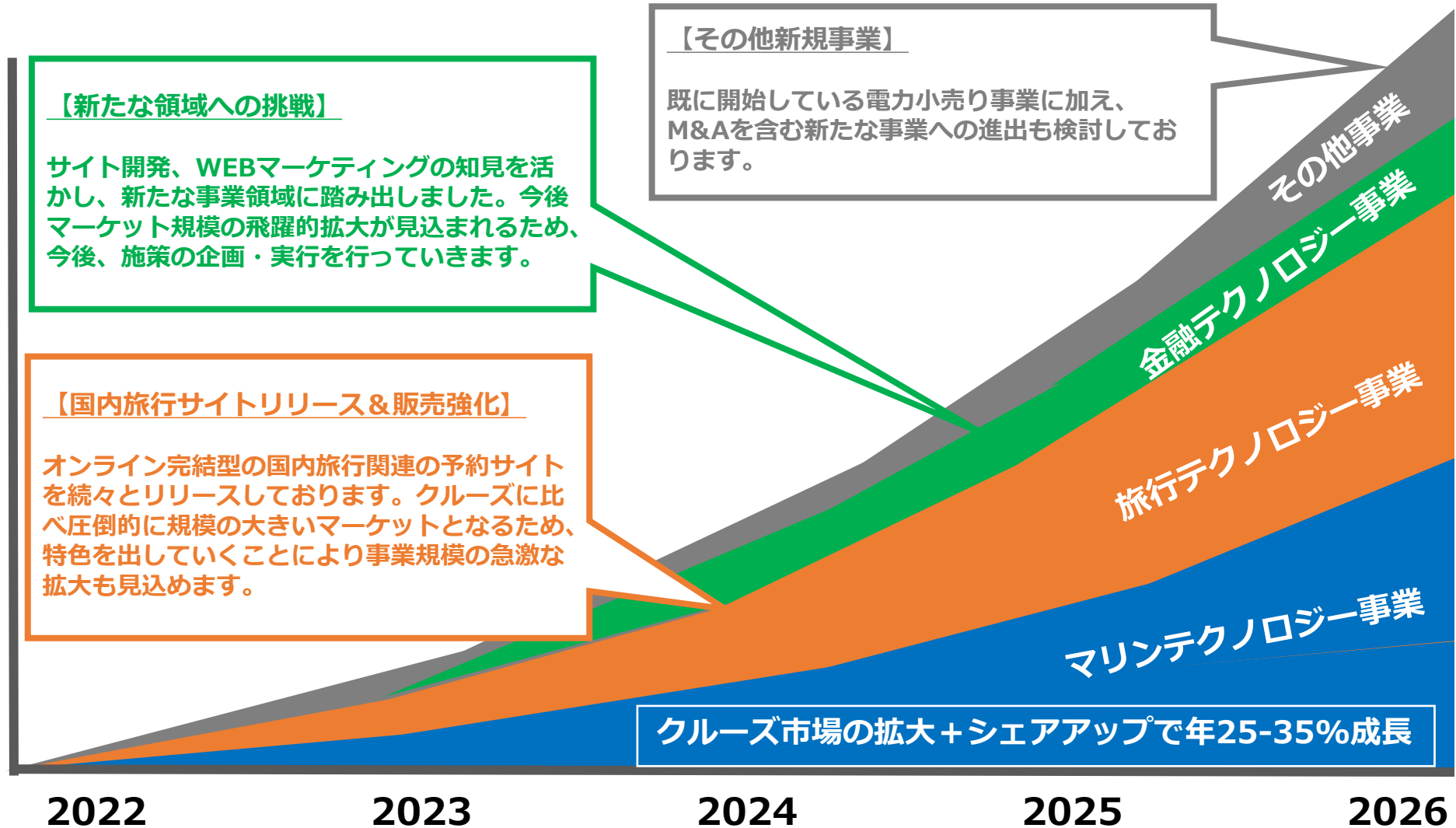


販管費

2021年7月期はピーク時の2019年比で45%の販管費削減を果たしましたが、当期は前期と比較して先行投資として広告宣伝費を多めにかけてきましたが、**ピーク時の2019年と比較し依然28%削減している状態です。今後も常にローコスト経営を意識して経営を行ってまいります。**



今後の成長戦略



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。

IRお問合せ先：03-5312-6247（経営企画部 国門）