

2023年7月期 第1四半期 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（前年同期比）
- 連結業績概要（前四半期比）
- 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）
- 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
- 2023年7月期通期業績予想

2. 2023年7月期1Qの主な取り組み

- クルーズの販促強化
- ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充

- チャータークルーズの企画・販売
- 国内航空券予約サイトの開発
- 国内旅行総合トップページの開設
- API・システム連携

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（前年同期比）

当第1四半期(2022年8月-10月)の**取扱高は122百万円で、前年同期比413.6%**となりました。売上高や売上総利益も前年同期比で大幅に増加しております。新規感染者数が過去最高を更新する等引き続き厳しい外部環境ではありましたが、水際対策の大幅な緩和等の改善の兆しも見えたため、消費者マインドが回復し、前期比で大幅な増収となりました。また、前年同期と比較すると広告投下に費やす費用を増やしていることや、社員の稼働日数を増やしていることにより販管費が前期比で126.2%と増加しております。**今後「国際クルーズの受入再開」により、加速度的に損益の改善が図られるものと考えております。**

| | 2023年7月期1Q(2022年8月-10月) | | | | 前年同期比 | |
|-------|-------------------------|---------|------------|---------|--------|--------|
| | (千円) | 当期1Q | 2022年7月期1Q | | | |
| | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 総取扱高 | | 122,989 | 112.5% | 29,739 | 107.3% | 413.6% |
| 売上高 | | 109,313 | -% | 27,721 | -% | 394.3% |
| 売上総利益 | | 23,737 | 21.7% | 9,650 | 34.8% | 246.0% |
| 販管費合計 | | 63,478 | 58.1% | 50,315 | 181.5% | 126.2% |
| 広告宣伝費 | | 18,806 | 17.2% | 13,045 | 47.1% | 144.2% |
| 人件費 | | 21,566 | 19.7% | 16,985 | 61.3% | 127.0% |
| その他 | | 23,105 | 21.1% | 20,284 | 73.2% | 113.9% |
| 営業損益 | | △39,741 | -% | △40,665 | -% | -% |
| 経常損益 | | △37,766 | -% | △41,250 | -% | -% |
| 当期純損益 | | △37,913 | -% | △46,535 | -% | -% |

連結業績概要（前四半期比）

当第1四半期(8月-10月)は、前四半期（2022年7月期4Q）と比較して取扱高、売上高ともにほぼ横ばいとなりました。前四半期と比較しても社員の稼働を増やしている関係上、人件費は増加しておりますが、**広告宣伝費は極力抑えるようにしたため、69.1%と大幅に減少しております。**

今後、運航再開が決まった日本発着外国船や足元で日に日に予約数が増えてきている海外発着クルーズによる取扱高の増加が見込まれます。**日本船に比べて粗利率が高い外国船の取扱高が増えることにより、今後、加速度的に損益の改善が図られるものと考えております。**※2Qはコロナ前から赤字となる時期であるため、3Q以降の取扱高・損益状況にご注目ください。

| | 2023年7月期1Q(2022年8月-10月) | | | | 前四半期比 | |
|-------|-------------------------|---------|-------------------|----------|--------|--------|
| | (千円) | 当期1Q | 2022年7月期4Q（5月～7月） | | | |
| | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 総取扱高 | | 122,989 | 112.5% | 124,873 | 115.1% | 98.5% |
| 売上高 | | 109,313 | -% | 108,491 | - | 100.8% |
| 売上総利益 | | 23,737 | 21.7% | 5,815 | 5.4% | 408.2% |
| 販管費合計 | | 63,478 | 58.1% | 68,731 | 63.4% | 92.4% |
| 広告宣伝費 | | 18,806 | 17.2% | 27,227 | 25.1% | 69.1% |
| 人件費 | | 21,566 | 19.7% | 18,677 | 17.2% | 115.5% |
| その他 | | 23,105 | 21.1% | 22,826 | 21.0% | 101.2% |
| 営業損益 | | △39,741 | -% | △62,915 | -% | -% |
| 経常損益 | | △37,766 | -% | △62,585 | -% | -% |
| 当期純損益 | | △37,913 | -% | △101,367 | -% | -% |

KGI・KPIを下記のとおり設定しております。

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）

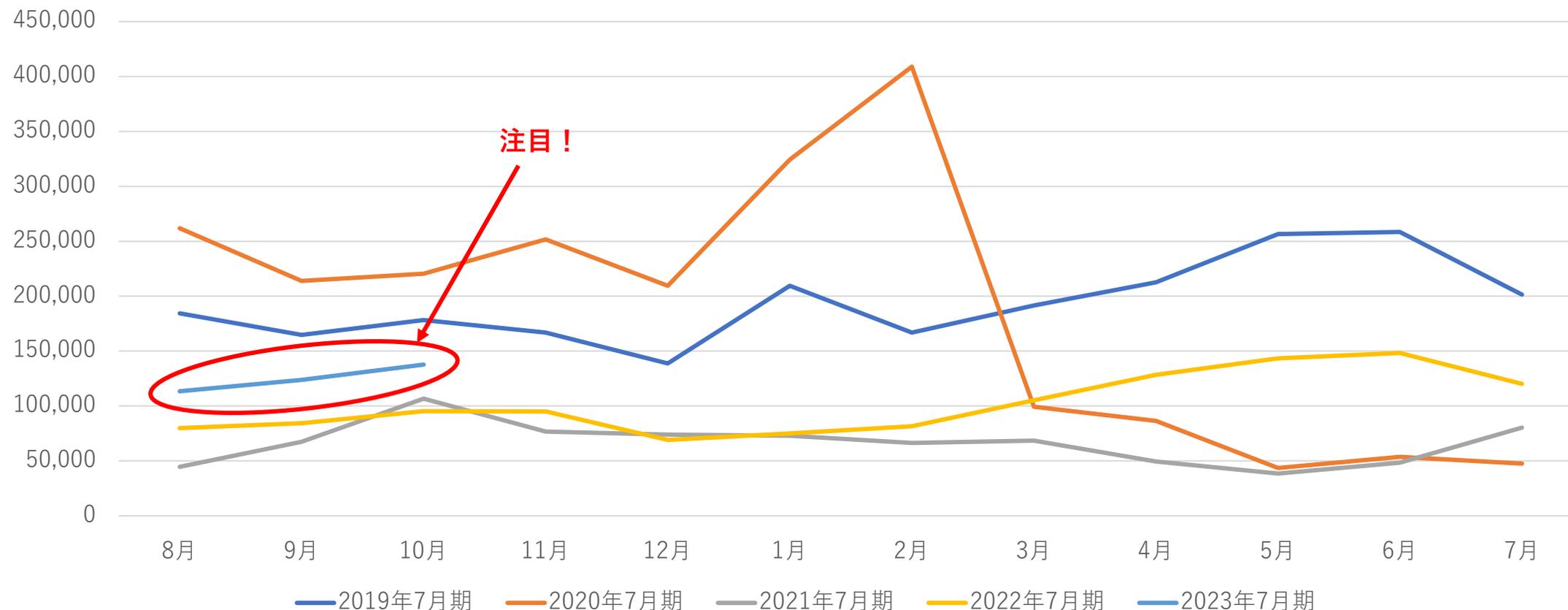
- ・ ユニークユーザー（UU）数/月
- ・ セッション（SS）数/月
- ・ 問い合わせ件数/月

※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

消費者マインドの改善により、UU数が**前年同期比で144.4%**としました。一方、コロナ禍前の2020年7月期1Q（2019年8月－10月）と比較すると依然53.9%となっており、まだまだ回復の余地があると言える状況です。また、11月に国土交通省より「国際クルーズの受入再開」が発表されましたので、今後更なる増加が期待されます。

※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（旅行出発日計上）とは異なります。

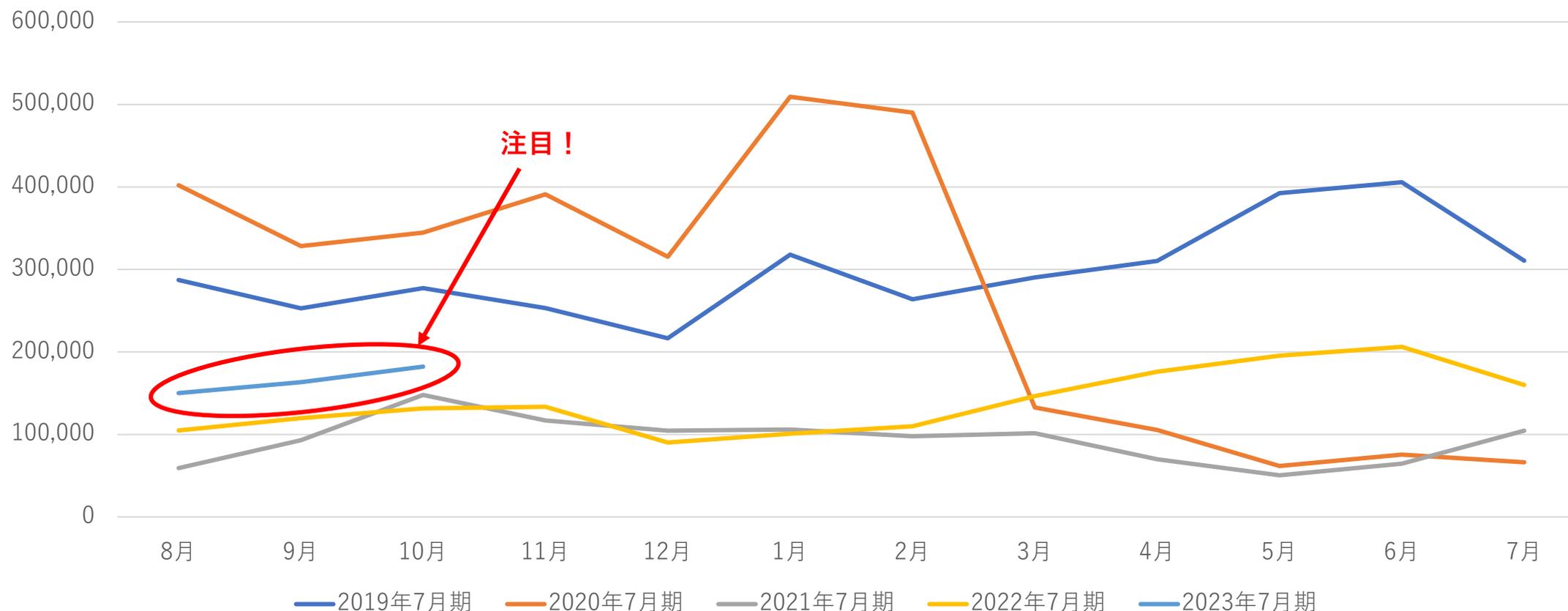


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、**前年同期比で139.1%**と大幅に増加しました。一方、コロナ禍前の2020年7月期1Q（2019年8月－10月）と比較すると依然46.1%となっており、まだまだ回復途中であり今後の更なる増加が見込まれます。

※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。



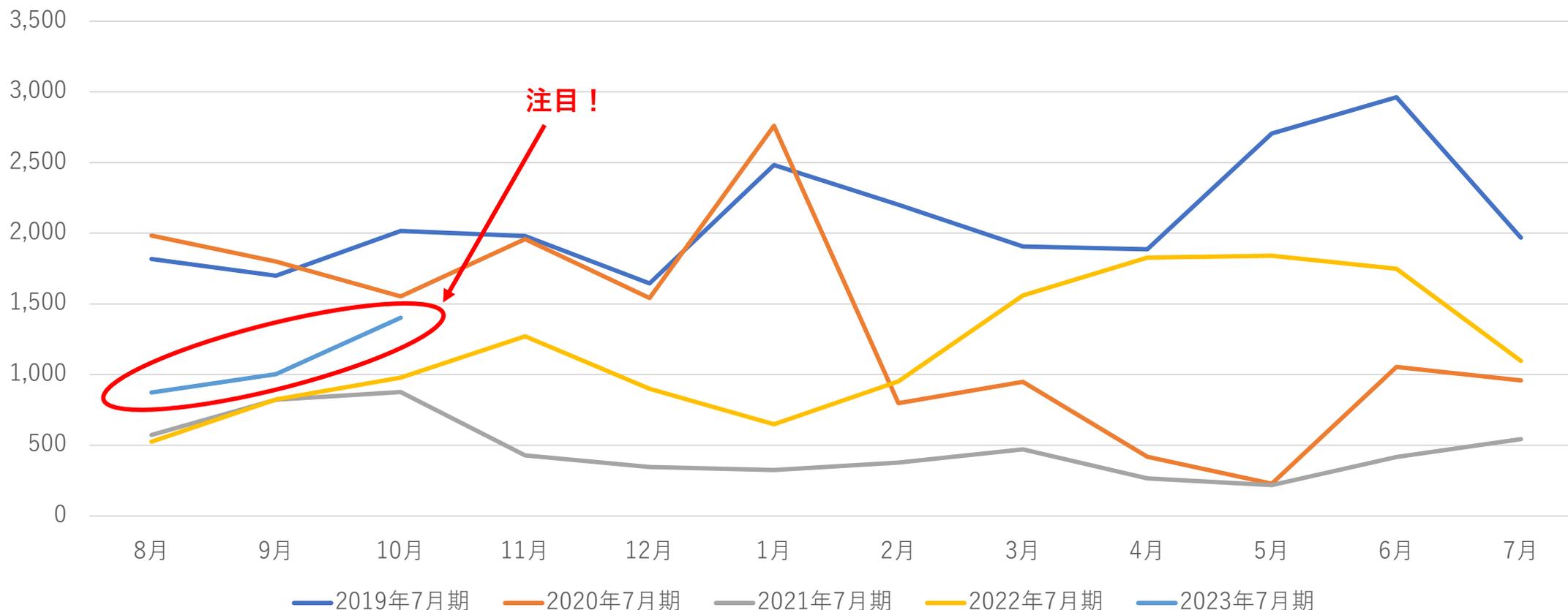
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

UU数、SS数の順調な推移に伴って、**前年同期比で140.8%**と大幅に増加しました。一方、コロナ禍前と比較すると依然61.4%という状況で、UU数、SS数同様、回復途中であると考えられます。

※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）

11月15日に国土交通省より発表された「国際クルーズの受入再開」により、当社主力の日本発着外国船クルーズの運航再開の蓋然性が高まり、足元の予約件数が積み上がってきております。今後の日本発着外国船クルーズの航路発表の増加が期待されます。

【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ予約・運航状況一覧】

※2022/12/9現在の状況です

<日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：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まで発表済み
- ・ 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：運航会社がクルーズ事業からの撤退を表明しているため、12月27日出発のコースをもって営業終了

<外国船>

- ・ プリンセスクルーズ&キュナードライン
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社合同でMSCベリッシマのチャータークルーズを2023年GWに催行予定！その他自主運航クルーズも3コース催行決定！
- ・ ロイヤルカリビアンインターナショナル（RCI）
日本での広告予算をコロナ前から3割増やし、日本での販売を強化する方針を発表
2023年夏のスペクトラム日本寄港クルーズは海外からの予約が好調

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においてクルーズの運航が正常化しており、乗船規制の緩和も進んでいます。足元でお客様からの需要も増えてきているため、今後、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の予約・運航状況一覧】

※2022/12/9現在の状況です

- ・ MSCクルーズ
10月中だけで約40万人の予約を獲得し、同社による1カ月間の集客実績としては過去最高に。
- ・ カーニバルクルーズ
今年3月28日から4月3日の1週間で、過去最も多くの予約を受けたが、今回のサイバermanデーはそれを大きく上回り、予約数は2桁の伸びを示した。
- ・ ホーランドアメリカライン
ブラックフライデーの予約数は過去最高を記録。当日の予約数はコロナ禍前の2019年を20%近く上回り、ブラックフライデーからサイバermanデーまでの期間では10%以上増加。
- ・ ロイヤルカリビアンインターナショナル（RCI）
ブラックフライデーでは同社53年の歴史で最多の予約数を獲得。
サイバermanデーは過去最大の予約週間となった。

マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業）

キーワード対策やUIの改善が功を奏し、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、**広告費を大幅に削減しほぼかけていない状況ながらも、前年同期比で117.9%となっております。**なお、一例ですが、**検索キーワードにおいて「フェリー 予約」で3位、「新門司 港 フェリー ターミナル」で4位、「フェリー 乗り場」で1位、**を取っております。※平均掲載順位は2022年12月12日時点のものです。



ベストワンクルーズTOP > 格安フェリーの予約・料金比較・フェリー乗り場ご案内

格安フェリーの予約・料金比較・フェリー乗り場ご案内

全国旅行支援適用始まりました。

新日本海フェリー、阪九フェリー、東京九州フェリー、太平洋フェリー、名門大洋フェリー、フェリーさんふらわあ、宮崎カーフェリーにて「全国旅行支援」対象航路につきまして、ご予約可能です！先着順にて順次、各都道府県の予算枠を消化いたしますので、お早めに予約をおとりください。

新日本海フェリー

阪九フェリー

東京九州フェリー

太平洋フェリー

名門大洋フェリー

フェリーさんふらわあ

宮崎カーフェリー

フェリーの業界最安値に挑戦！格安チケット予約・初めてのお客様に割引/リピーターの方もいつでも割引価格でご案内します。全国のフェリーを安心・安全・かんたん・スピーディーに予約できます。

都道府県から探す

フェリー会社から探す

人気のツアー
キャンペーンから探す

フェリー乗り場から探す

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）

マイカー ツーリング ペットOK 団体予約割引有



パンフレット

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

見積もり・仮予約

20組に1組抽選で当たる！200組限定！早い者勝ち！
フェリー冬旅！宝くじ！
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）



バスツアーに関しては、昨年からの広告投資によりドメインパワーが高まったため、フェリー同様、足元の広告宣伝費を大幅に削減しておりますが、前年同期比で209.6%と大幅に伸びました。なお、一例ですが、2022年12月12日現在のベストワンバスツアーの平均掲載順位は、「格安バスツアー 宿泊」で3位、「シャイン マスカット 狩り バスツアー」で5位、「日帰り カニ ツアー」5位となっております。

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いドメインパワーを高めてまいります。

11月29日付で国内旅行サイトの「総合トップページ」を開設しました！これまでは、それぞれ単独で専門予約サイトとして運営してまいりましたが、これらのサイトの入り口となるトップページを開設することにより総合予約サイトとなります。

なお、年内に国内航空券予約サイトもリリース予定です。

後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

空室がないホテルを非表示にする機能や、並び換え機能のリバイス等、よりユーザビリティを意識した仕様に変更いたしました。また、引き続き広告費はかけず、minuteマガジンのリバイス・更新によるSEO対策を継続して行ってまいりました。

The screenshot shows the homepage of the 'minute' website. At the top left is the 'minute ミニッツ' logo. A navigation button for 'ログイン/新規登録' 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'. A search form is visible with the following fields: 'お探しのプランを選択してください' with a radio button selected for '宿泊'; '行き先' with a sub-label '目的地を入力してください'; and 'チェックイン日' with the date '2021/11/22(月)' and a 'から1泊' option.

「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】

※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1四半期（5月-7月）の業績に基づき1Q連結決算を行っております。

- ・5-7月については、若干ながら赤字となり、売上高においても前年実績を僅かに上回った程度でしたが、**8月以降は前年同期比で大幅に増加しております。**
- ・稼働率においては、足元でコロナ禍前水準まで回復しておりますが、顧客単価が依然回復しておらず、顧客単価を上げていくことが今後の課題となります。

【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。
- ・顧客単価を上げるための、魅力的なプランの設定していきます。
- ・インバウンド需要の増加が顕著なため、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。

2021年7月期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】



(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！

2021年7月期4Q
に新規投資！



(VCファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ
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、投資リターンの最大化を目指します。

2021年7月期4Q
に新規投資！



(ターゲットファンド型PEファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ
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。当ファンドを通じて投資している会社は来年のIPOに向けて順調に進捗しております。

2022年7月期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】



(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

新型コロナウイルスの水際対策の大幅な緩和や、国土交通省による「国際クルーズの受入再開」の発表等、明るいニュースが多くなってきましたが、依然、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。

| | 2023年7月期 (2021年8月-2022年7月) | | | | | |
|-------|----------------------------|--------|-----|------------|--------|-----|
| | (千円) | 連結業績予想 | | 2022年7月期実績 | | |
| | | 今期計画 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 伸び率 |
| 売上高 | - | - | -% | 281,521 | 114.2% | -% |
| 売上総利益 | - | - | -% | 246,604 | — | -% |
| 販管費合計 | - | - | -% | 40,417 | 16.4% | -% |
| 広告宣伝費 | - | - | -% | 227,725 | 92.3% | -% |
| 人件費 | - | - | -% | 72,214 | 29.3% | -% |
| その他 | - | - | -% | 67,739 | 27.5% | -% |
| 営業利益 | - | - | -% | 87,771 | 35.6% | -% |
| 経常利益 | - | - | -% | △ 187,308 | —% | -% |
| 当期純利益 | - | - | -% | △ 177,332 | —% | -% |

2023年7月期1Qの主な取り組み

<クルーズ> 海外発着クルーズを含むクルーズの販促強化

海外発着クルーズの需要が高まってきたため、海外発着クルーズ販促強化のためのキャンペーンを複数回行いました。その他、外部環境の改善を受け、日本発着外国船、日本船の需要もこれまで以上に高まってきたため、販促を更に強化し予約売上を伸ばしました。

大感謝祭
2022年 海外発着外国船クルーズ
運行再開祝い

予約するなら今しかない!!
早い者勝ち、売り切れゴメン!!

ただ!! クルーズ代金10%還元!! 2人目半額!! その他、特典多数ご用意!

「空室あり」の
だけのチャンス!

3つの
特典

ベストワン
15周年記念
第3弾!

30%割引 + さらに
2人目半額! + さらに
選べる5大特典 + さらに
~5,000円 1~10%OFF
10/31まで

ダイヤモンド・プリンセス

日本発着就航10周年 2023年3月~11月【横浜・神戸発着】

ご予約はお早めに!! 完売必至です!

好評ご予約承り中!

ベストワン限定特典!
最大125ドル
船上おこづかいプレゼント

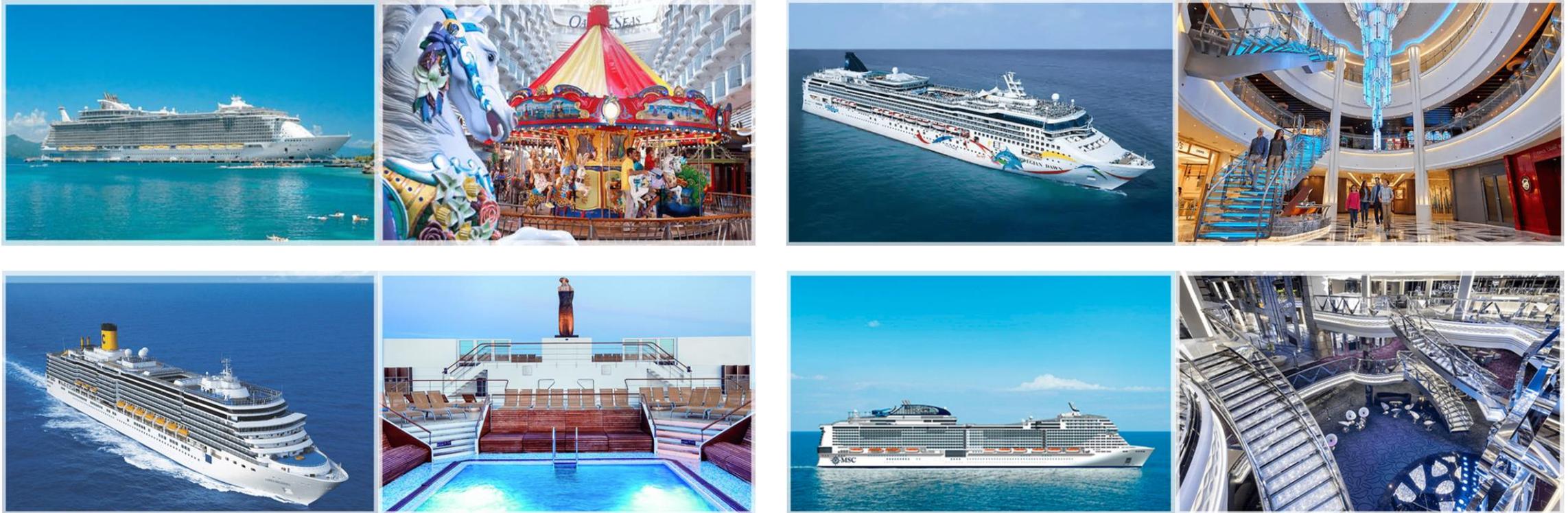
日本発着クルーズ就航10周年
2023年日本発着クルーズ
充実の22コース・32出発日

プリンセス・プラス
11/30まで
ドリンク WiFi チップ もついて
プリンセス・セーバーと同料金!
(クルーズ代金)

DIAMOND PRINCESS

<クルーズ> ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充

海外発着クルーズの需要拡大に合わせて、特徴ある航空券付きベストワンツアーの商品ラインナップの拡充にも注力してまいりました。新造船のノルウェー・ジュエルの初就航に合わせたツアー、同じく2021年に就航した新造船のコスタ・トスカーナに乗船するツアー、カリブ海に集結する22万トン以上の世界最大級のクルーズ船に乗船するツアー等です。今後も更なる商品ラインナップの拡充を行ってまいります。



<クルーズ> チャータークルーズの企画・販売

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社合同でのMSCベリッシマのチャータークルーズが2023年GWに催行されることになりました。国際クルーズの受入再開が発表され、催行の蓋然性が高まったことにより予約売上が積み上がってきました。5つのチャーター企画特典もご用意しておりますので、大変お得にクルーズ旅行をご予約できます。



2023年GWチャーター

南国薩摩と
石垣島・那覇・台湾
美ら海クルーズ 9日間

横浜港発着

2023年4月29日(土・祝)出発 **168,000円~995,000円**

九份/台湾

The banner features a blue background with white and yellow text. It includes circular images of a tropical beach, a street in Taiwan, and a red hibiscus flower. The MSC logo is in the top right corner.

<国内旅行> 国内航空券予約サイトの開発

サイト開発においては、国内航空券サイトの開発に注力してまいりました。同サイトは年内のリリースを予定しております。下記3サイトは昨年度にリリースした国内旅行予約サイトです。

【ベストワン宿泊予約】

ファミリー・ファミリーに喜ばれる宿泊先多数！
ファミリー・家族向けの
格安比較・予約サイト

営業時間 9:00~19:30 (年中無休)
TEL: 03-5312-6195
※家族・ファミリー向け宿泊施設
トップクラス1111名サイトオープン！

ログイン 会員登録

ベストワン宿泊予約が選ばれる3つの理由・特典 | 優良軒キャンペーン

GoToトラベル GoToトラベルキャンペーン再開次第、事前予約でも宿泊日に合わせて適用します！

ホテル・旅館の宿泊予約【ファミリー・家族向けの格安比較・予約サイト】

国内宿泊 (ホテル・旅館・宿) 検索・予約

都道府県 東京都
地域 選択する
詳細エリア 選択する

チェックイン 2022/03/12
チェックアウト 2022/03/13

人数・部屋数 大人2名、こども1名1室

キーワード ホテル・旅館名・キーワード

最安値挑戦・気軽にお得で安いプランで絞る | 当社オリジナル特別な豪華特典付き・高級付加価値付プランで絞る

詳細検索はこちら

最安値で検索

すべて元に戻す

【ベストワンオリジナル国内ツアー】

ベストワンオリジナル
国内ツアー格安専門サイト

営業時間 9:00~19:00 (年中無休)
TEL: 03-5312-6194

ログイン 会員登録

国内旅行・国内ツアーの出発地を選択する /

首都圏 近畿 北海道 九州 東海 東北 北関東 甲信越 北陸 中国 四国 沖縄

国内旅行・国内ツアーTOP

国内オリジナルツアー/首都圏版から探す

空港で探す 鉄道で探す

必須 出発地 首都圏 羽田空港, 必須 目的地 選択してください

出発日 2022/01/31
出発月だけ指定する -- 出発日を指定しない

滞在日数 3 人数 2人

部屋数 1室 フリーワードで検索

最安値で検索する

【ベストワンダイナミックパッケージ】

ベストワン国内ツアー
ダイナミックパッケージ
国内ツアー (飛行機/新幹線)

営業時間 9:00~19:00 (年中無休)
TEL: 03-5312-6247

ログイン 会員登録

国内旅行・ダイナミックパッケージ飛行機・ホテル・旅館TOP

国内旅行・ダイナミックパッケージ /

飛行機 + ホテル・旅館 新幹線 (JR・鉄道) + ホテル・旅館

ダイナミックパッケージ
飛行機 + 宿泊 セットプラン

飛行機 (航空券) と ホテル・旅館 を選んで組み合わせる

飛行機 + ホテル・旅館 新幹線 (JR・鉄道) + ホテル・旅館

必須 出発地 東京 (羽田・成田) 必須 到着地/目的地

必須 往路/出発日 2022/06/15 必須 復路/出発日 2022/06/18

チェックイン日 2022/06/15 泊数 3泊

人数・室数 大人 2名, こども0名, 幼児0名 / 1室 キーワード

最安値で検索する

<国内旅行> 国内旅行総合トップページの開設

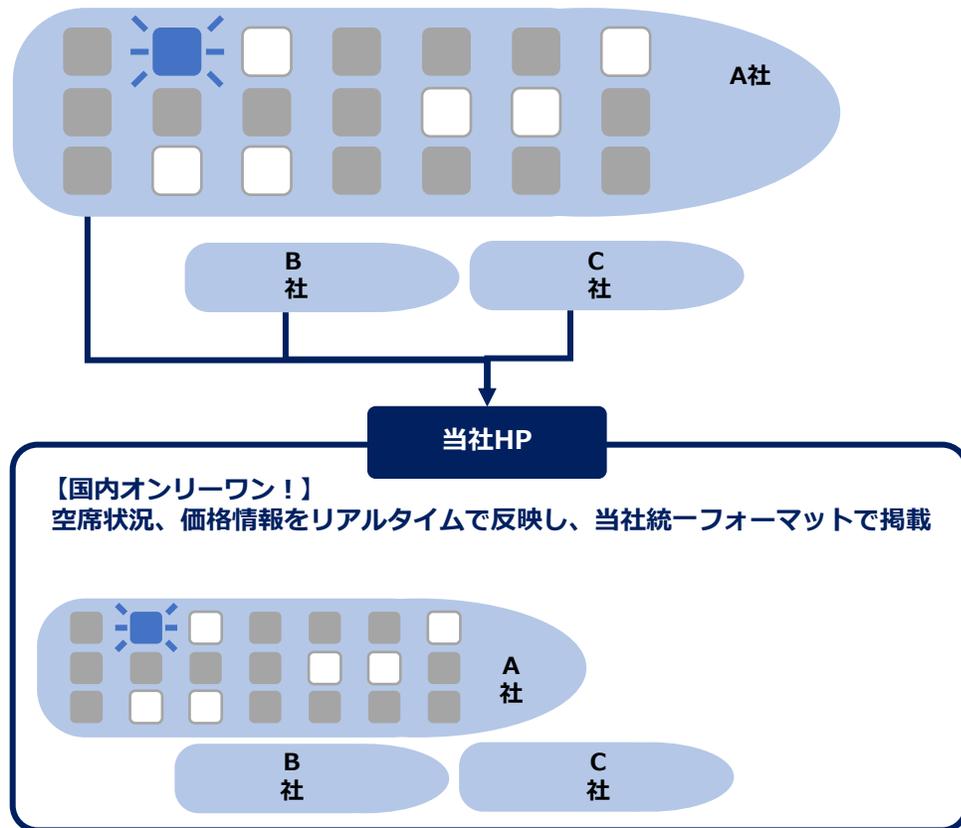


これまで、バスツアー予約サイト「ベストワンバスツアー」、ホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」、国内ツアー予約サイト「ベストワン国内ツアー」、航空券・新幹線+ホテル・旅館を自由に組み合わせられる国内旅行予約サイト「ベストワン国内ダイナミックパッケージ」を立ち上げ、それぞれ単独で専門予約サイトとして運営してまいりましたが、これらのサイトの入り口となるトップページを開設することにより**総合予約サイトとなります**。年内をめどに、国内航空券予約サイトのリリースも予定しており、**今後、合計5つの国内旅行サイトを自由に行き来し、あらゆる旅行商品を検索・予約できるようになります**。

API・システム連携

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。2022年12月9日現在、API・システム連携による掲載コース数は8,528コースとなっておりますが、**目先の目標として10,000コースまで増やすことを目指しております。**

- ・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12月9日時点）

| 連携船会社 | 掲載コース数 |
|--------------|--------|
| MSCクルーズ | 2,039 |
| プリンセスクルーズ | 1,062 |
| ロイヤルカリビアン | 1,033 |
| ホーランド | 723 |
| ノルウェージャンクルーズ | 680 |
| シーボーン | 677 |
| セレブリティクルーズ | 611 |
| コスタクルーズ | 455 |
| キュナード | 443 |
| アザマラ | 292 |
| カーニバルクルーズ | 248 |
| アマウォーターウェイズ | 169 |
| オーシャニア | 96 |
| プルマントール | 0 |
| 合計 | 8,528 |

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 | 34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つき、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

※その他事業に関しては、現状、特段進展はございませんが、引き続き前向きに検討しております。

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」等をまとめたマリノ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

※海外旅行OTA事業に関しては、現状、特段進展はございませんが、引き続き前向きに検討しております。

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。

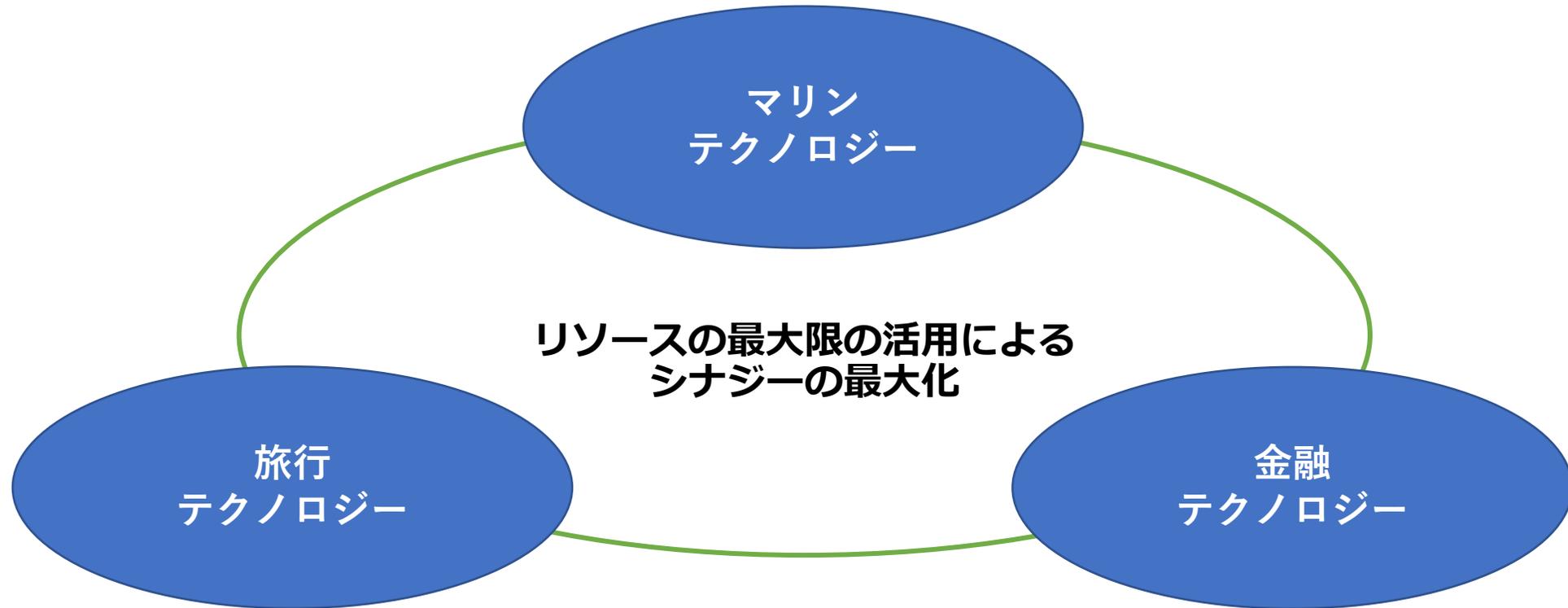
<各事業ミッション>

- ・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

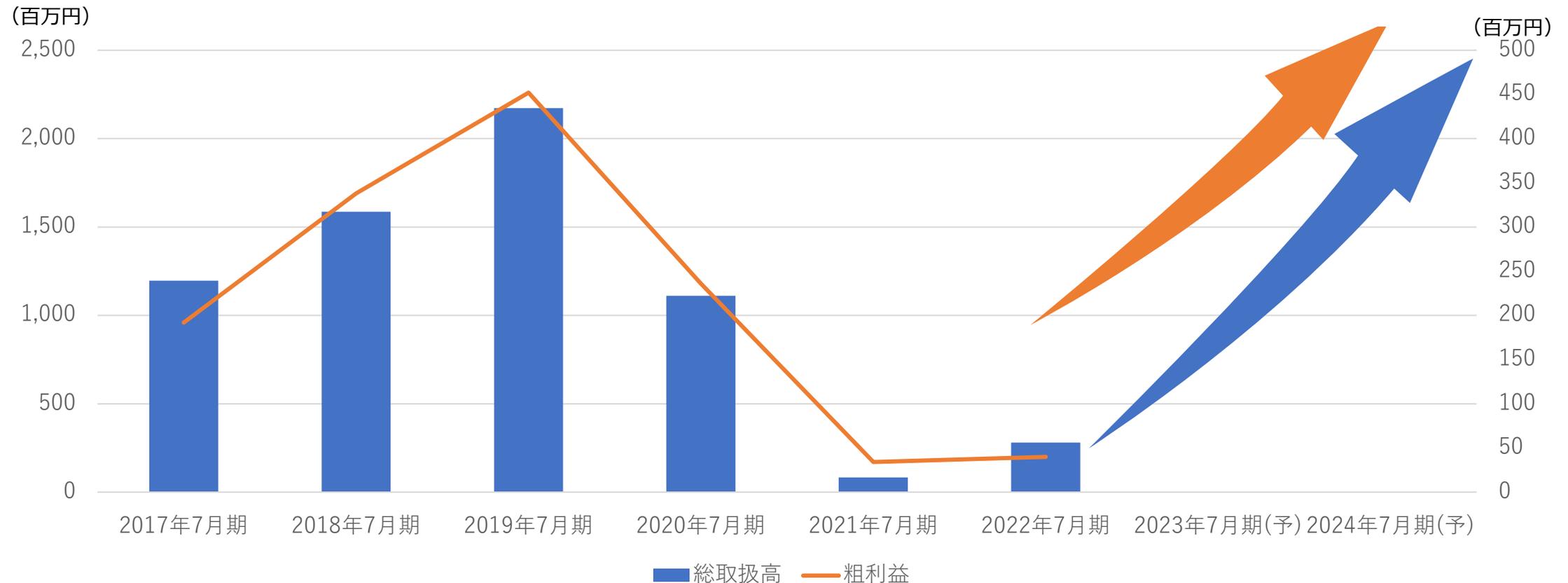
事業毎のシナジー

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。



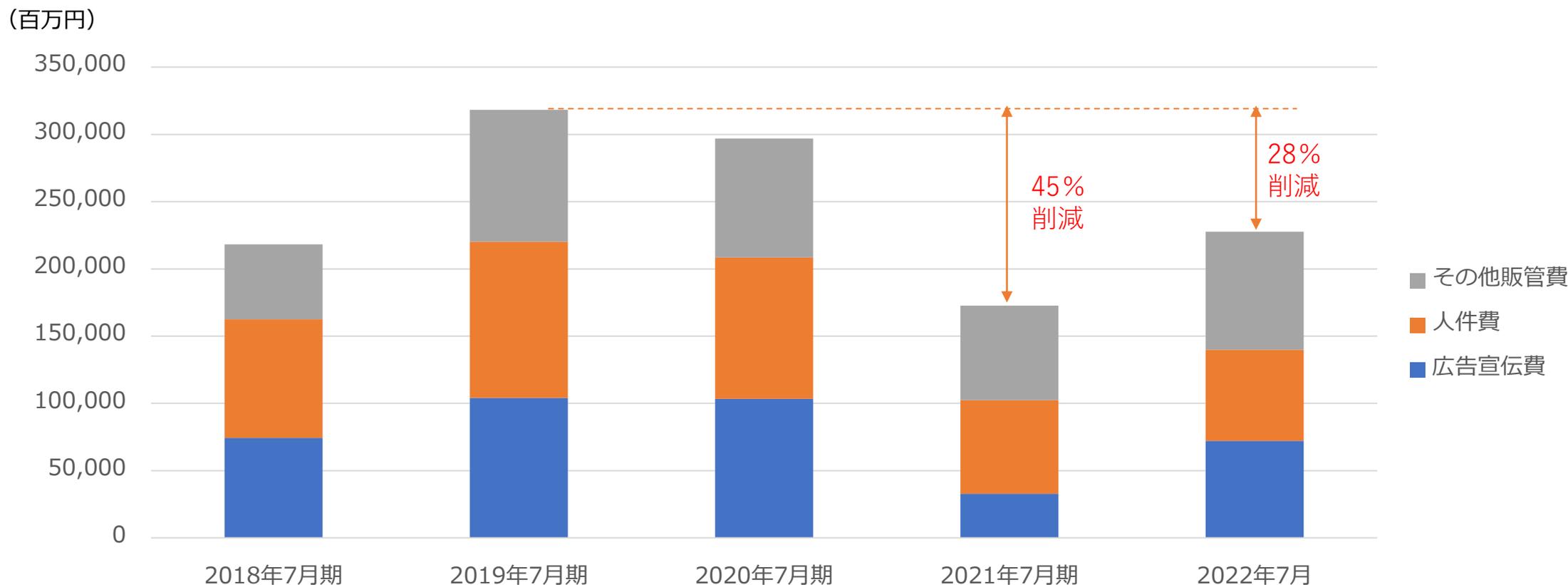
KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

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。

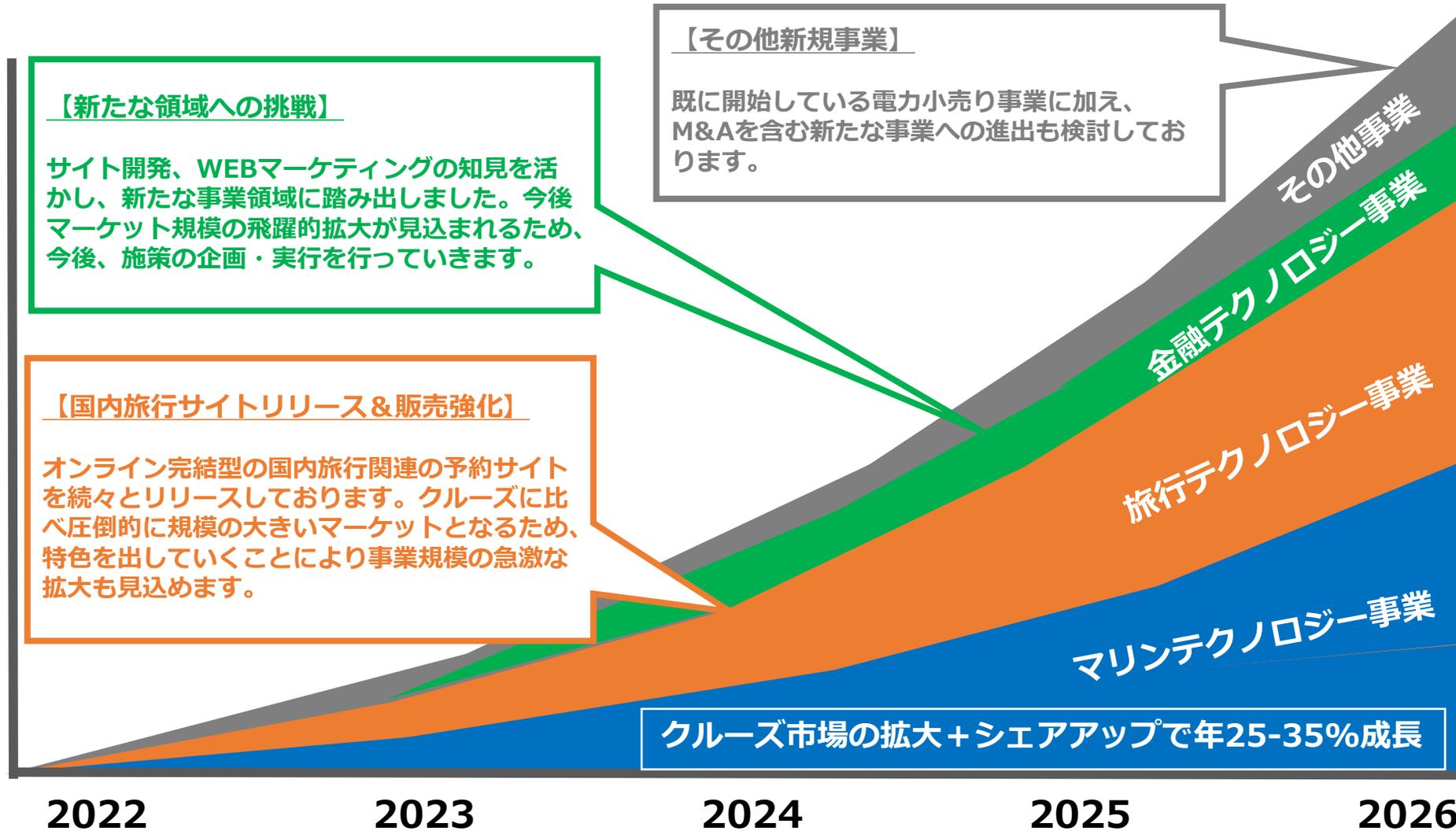


販管費

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）