

2023年7月期 第3四半期 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（当第3四半期）
- －連結業績概要（当第3四半期累計）
- －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OTA事業
- －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 2Qの主な取り組み

- －大型キャンペーンの展開
- －ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充
- －8月発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ローンチ
- －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（当第3四半期）

当第3四半期(2月-4月)の**売上高は491百万円で、前年同期比915.2%**となりました。2023年3月に当社の主力である日本発着外国船クルーズの運航が約3年ぶりに再開されたこと、また、ゴールデンウィークのMSCベリッシマチャータークルーズが無事催行されたことにより、**コロナ禍以降初めて、四半期ベース（3か月）で大幅な黒字化を達成**できました。**4月単月では約90百万円の営業利益となり、2019年4月を越えて単月で過去最高の営業利益となりました。**また、**4月においては、チャータークルーズ以外でも145百万円程度の売上**が上がっております。

(千円)	2023年7月期 3 Q(2023年 2月-2023年 4月)				
	当期 3 Q		2022年7月期 3 Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
総取扱高	512,595	104.3%	63,422	118.1%	808.2%
売上高	491,339	－%	53,688	－	915.2%
売上総利益	151,365	30.8%	13,654	25.4%	1,108.5%
販管費合計	90,966	18.5%	54,177	100.9%	167.9%
広告宣伝費	31,781	6.5%	17,079	31.8%	186.1%
人件費	27,438	5.6%	16,478	30.7%	166.5%
その他	31,746	6.5%	20,619	38.4%	154.0%
営業損益	60,398	12.3%	△40,522	－%	-%
経常損益	59,505	12.1%	△28,982	－%	-%
当期純損益	59,358	12.1%	△29,057	－%	-%

連結業績概要（当第3四半期累計）

当第3四半期(2022年8月-2023年4月)の累計取扱高は741百万円で、前年同期比473.1%となりました。3月からの日本発着外国船の運航再開により大幅に赤字額縮小しました。5月以降の予約も堅調に積み上がっております。今後、一気に反転攻勢をかけて、マーケットシェア拡大、マーケット規模自体の拡大を図っていきたいと考えております。そのため、広告宣伝費、人件費についても、今後徐々に増えていくことが想定されます。

	2023年7月期 3 Q(2022年 8月-2023年 4月)				
(千円)	当期 3 Q		2022年7月期 3 Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
総取扱高	741,137	104.1%	156,648	113.4%	473.1%
売上高	711,645	－%	138,112	－	515.3%
売上総利益	198,486	27.9%	34,601	25.1%	573.6%
販管費合計	225,344	31.7%	158,994	115.1%	141.7%
広告宣伝費	74,069	19.2%	44,987	32.6%	164.6%
人件費	72,343	20.4%	49,061	35.5%	147.5%
その他	78,930	21.4%	64,945	47.0%	121.5%
営業損益	△26,857	－%	△124,393	－%	-%
経常損益	△30,907	－%	△114,746	－%	-%
当期純損益	△31,349	－%	△116,793	－%	-%

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）

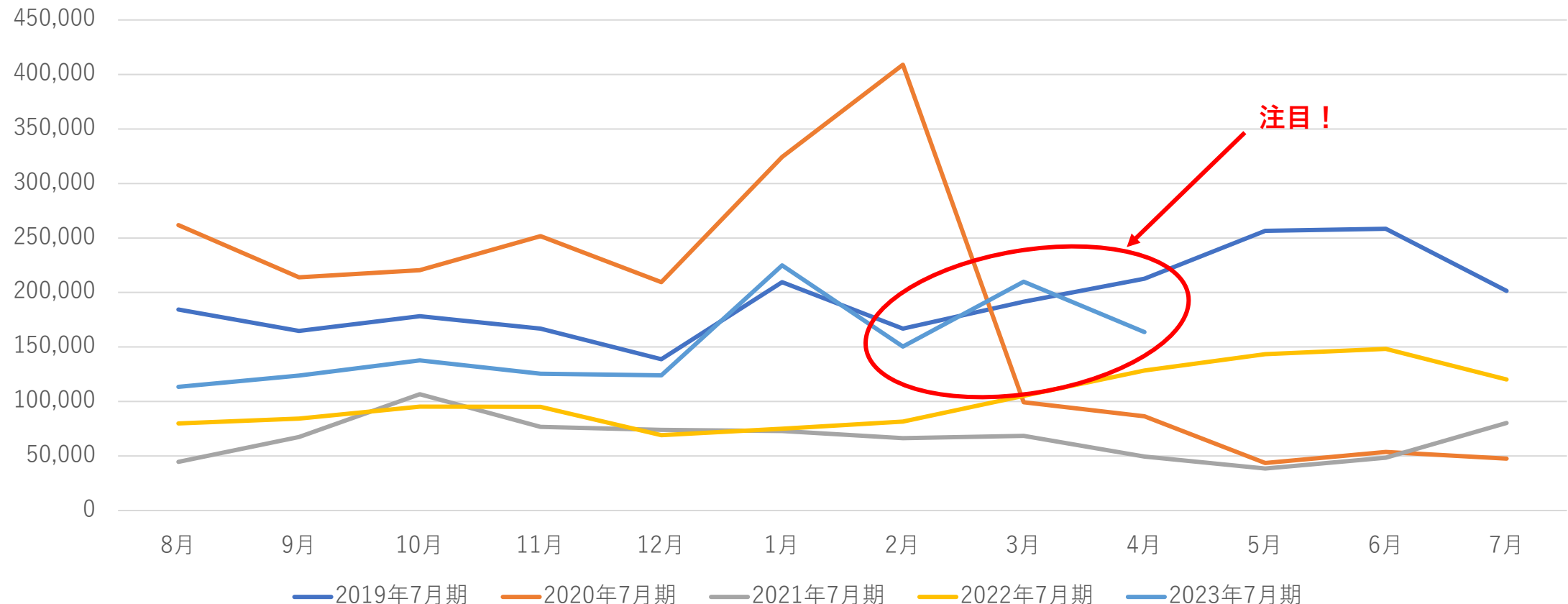
- ・ ユニークユーザー（UU）数/月
- ・ セッション（SS）数/月
- ・ 問い合わせ件数/月

※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

3月に約3年ぶりに日本発着外国船の運航が再開され、2Qに引き続きユーザー数が2019年7月期と同水準を維持しました。3月においては21万人と2019年7月期同月の値を上回りました。

※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。

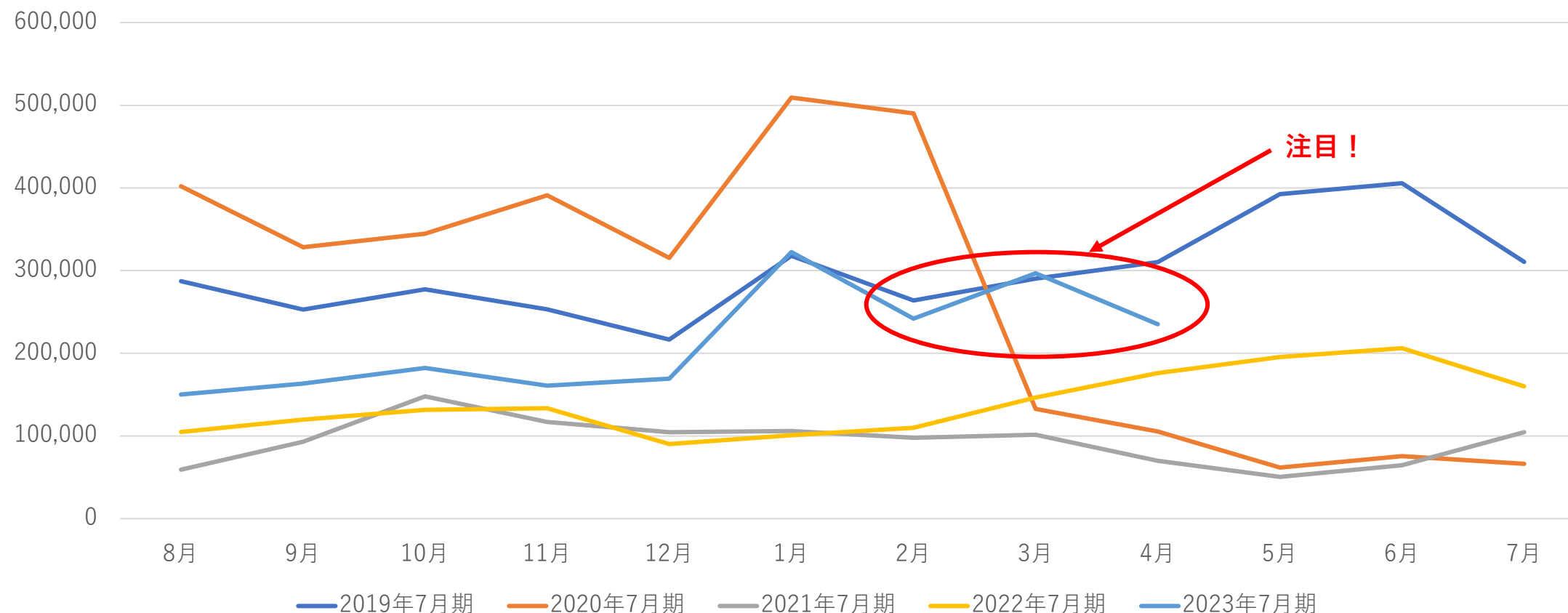


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、**3月のSS数も 29.6万人と2019年7月期同月の値を上回りました。**4Q期間（5－7月）は、ゴールデンウィークが過ぎ、夏のクルーズの間際予約の検討をされる方が増える時期です。2019年7月期同様に同期間でのSS数の増加が期待されます。

※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。



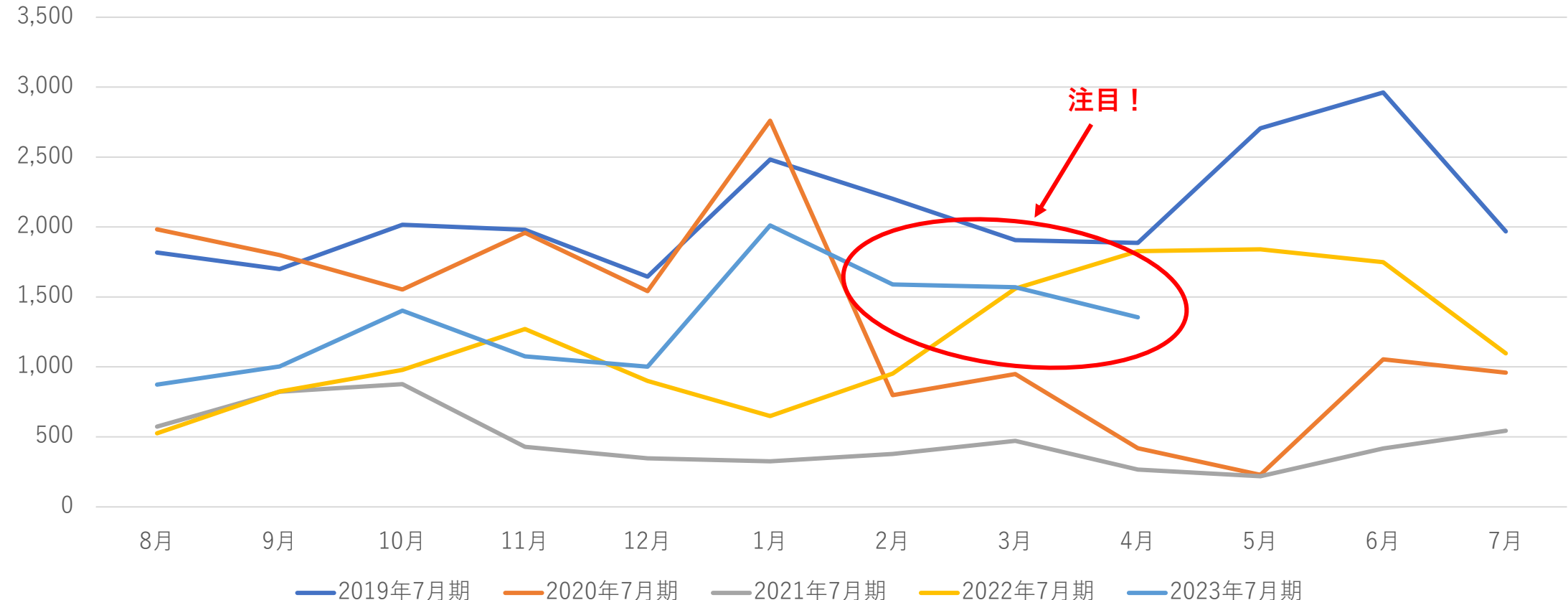
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当3Q期間の問い合わせ件数は、**2019年7月期同月比75.3%となりました！**1月以降、**クルーズの需要が大幅に回復**しております。一方で、単価の低いフェリーや国内旅行の広告費を大幅に削減し、リソースをクルーズに集約させているため、件数ベースで見ると4月は昨年度を下回ってきています。

※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。

運航が再開された日本発着外国船（クルーズOTA事業）

昨年11月に国土交通省より発表された「国際クルーズの受入再開」を受け、**日本発着外国船を運航する船会社各社が3月から運航を再開しました！** 予約受注も堅調で、運航も問題なく行われております。予約受注においては、1月に単月で過去最高額を達成しましたが、**3月も同月においての受注額が過去最高となりました！**

【主な弊社取り扱い日本発着外国船クルーズ運航状況一覧】

※2023/6/9現在の状況です

プリンセス・クルーズ

2023年3月15日より「ダイヤモンド・プリンセス」による日本発着クルーズが3年ぶりに再開。
2024年日本発着クルーズがコース発表済み（3月18日出発～8月25日出発）。

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GWに催行！8月2日、8月11日にも同じくチャータークルーズを催行予定！
その他にも、船会社による自主運航クルーズも2023年3月まで決定しており通年日本配船へ。

キュナード・ライン

2023年4～5月で「クイーン・エリザベス」による横浜発着4コースを運航。
2024年3～5月で東京発着6コースも催行予定。

シルバーシー・クルーズ

3月15日に3年ぶりにシルバー・ミュージによる日本発着クルーズを催行。定期的に日本発着クルーズを実施する計画となっており、2024年秋には今年8月に就航予定の新造船「シルバー・ノヴァ」の運航も予定。

その他

ポナン、ホーランド・アメリカ・ライン、セレブリティクルーズ等が日本発着クルーズを実施した、もしくは今後の実施を予定しております。

GW催行のチャータークルーズ（クルーズOTA事業）

2023年4月29日発MSCベリッシマチャータークルーズ（横浜発着）が無事催行されました！4月単月で約90百万円の営業利益があがるなど、業績に与える影響も大きなものとなりました。これを機に、更なるマーケットシェアの拡大、未開拓層への訴求によるマーケット規模の拡大を図っていきたいと考えております。

日本寄港史上最大客船 MSCベリッシマ

ベストワンクルーズ
限定特典

日本発着 2023年4月29日GWコース

ガイドライン
認可OK

GW・初夏・夏休みクルーズ

最安値9日間16,8万円～

The advertisement features a vibrant blue and yellow color scheme with a sun in the top left. It includes images of the MSC ship, a tropical beach scene, a night view of a building, a watermelon, a beach umbrella, and a pink flower. The MSC logo is in the top right corner.

マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業）

フェリー専用ページをメインサイト「ベストワンクルーズ」内に設置しており、全国のフェリーが簡単に検索・予約できるようになっています。クルーズ需要が急回復してきているため、一時的にクルーズOTA事業にリソースを集約し、フェリーOTA事業には広告宣伝費をかけず意図的に取扱高を下げております。

旅の“ミライ”を創る

個人自由クルーズ専門
BEST 1
クルーズ

2019年8月全面リニューアルしました
更新 注目キーワード
ハワイ/エーゲ海/一人旅/
カリブ海/ハネムーン/家族
カレンダー
7月/8月/9月/10月/11月

無料会員登録 会員登録 会員ログイン Webご利用ガイド 会員になるとお便り 採用情報

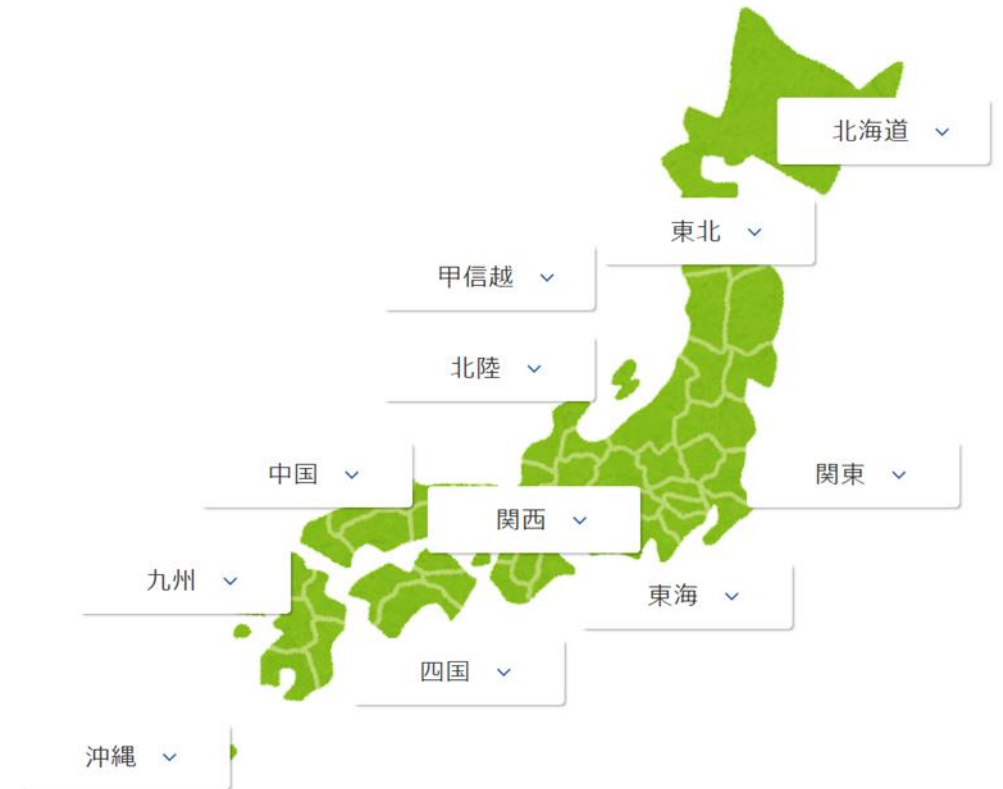
クルーズ旅行はじめての方も安心・丁寧・親切・お得・気軽
03-5312-6247 FAX 03-5312-6248
E-mail guest@best1cruise.com 営業時間 平日 9:00~19:00 土日祝 9:30~19:00

資料請求・問い合わせはこちら
ご予約はこちら

クルーズのみ 航空券付きツアー 添乗員同行ツアー 日本発着 外国船/日本寄港 日本発着 日本船 豪華客船 ラグジュアリー リバークルーズ 予約の流れ クルーズQ&A

Q 探す

フェリー全国の予約 | 地図・航路・出発地・目的地・方面から探す



格安フェリーの予約・料金比較・フェリー乗り場ご案内

フェリーの業界最安値に挑戦！格安チケット予約・初めてのお客様も割引ノ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

とても便利！

往復・復路を別々のフェリー会社で予約できます。フェリー会社が違っててもまとめて払い可能です。

リピーターになると、もっと便利でお得！

リピーターなら、現地のホテル予約で最大3%割引。前回と同じフェリーなら日付と名前だけですぐ予約！

20組に1組抽選で当たる！200組限定早い者勝ち！ベストワンクルーズ宝くじ
フェリー夏旅！ギフトカードプレゼント！Amazon 1,000円分 電子ギフトカード

旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業）

バスツアー予約サイト、ホテル予約サイト、国内ツアー予約サイト、国内DP予約サイト、国内航空券予約サイトを運営しておりますが、フェリーOTA事業同様、急激に回復しているクルーズ需要を取り込むため、一時的にクルーズOTA事業にリソースを集約し、国内旅行OTA事業には広告宣伝費をかけず**意図的に取扱高を下げております。**

ポイント還元キャンペーン実施中!! ✨ ポイント還元キャンペーン実施中!! ✨ ポイント還元キャンペーン実施中!! ✨ ポイント還元キャンペーン実施中!! ✨

まだ見ぬ日本の地へ、気軽に、感動体験へ

業界初! AI搭載国内旅行
ニューラルトリップ **BEST**



商品数トップクラス! 地方発着も充実!
21年サイトオープン! 【高ポイント還元】お得意!
営業時間 9:00~18:00 (年中無休)

TEL:03-5312-6238



旅行業界初AI搭載国内旅行総合予約サイトベストワンニューラルトリップ

豊富な支払い方法 | クレカ決済・銀行振込・コンビニ決済・あと払いなど



格安ツアー業界トップクラス!
全国日帰り・宿泊バスツアー



家族・ファミリーに特化した
ホテル・旅館宿泊予約



LCC格安航空券に特化した
国内ツアー予約サイト



航空券・新幹線・ホテル・旅館の組み合わせは自由!

国内ダイナミックパッケージ



後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

当3Qは、全国旅行支援対象のホテルを中心に、細かいシステム・運用の保守点検を主に行いました。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, there's a navigation bar with the 'minute ミニッツ' logo and a 'ログイン/新規登録' button. 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' (Hotel booking that doesn't require a credit card, starting today, at a great price). Below this, it states 'お支払いは最大2ヶ月後！' (Payment is up to 2 months later!) and 'ご利用数19,000件突破！後払いホテル宿泊予約サービス' (Usage exceeded 19,000 cases! Post-payment hotel accommodation booking service). The search form includes a dropdown for 'お探しのプランを選択してください' (Select the plan you are looking for) with '宿泊' (Accommodation) selected. There's a field for '行き先 目的地を入力してください' (Destination, please enter the destination) with a location icon. The 'チェックイン日' (Check-in date) is set to '2021/11/22(月)' (Monday, November 22, 2021), and the 'チェックアウト日' (Check-out date) is set to '2021/11/23(火)' (Tuesday, November 23, 2021). A '検索' (Search) button is at the bottom right of the form.

「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サイトへの流入数増加のカギを握る「minuteマガジン」の記事クオリティ向上のため、あと払いホテル予約サイト利用者の検索キーワードの分析（ニーズの把握）を徹底し、サイトの課題・解決施策の実行・結果分析の「サイト健康診断」を毎月行うことで、流入数の向上および予約数増加の実現に向けて運営しております。

旅行テクノロジー事業（ホテル・旅館テック事業）

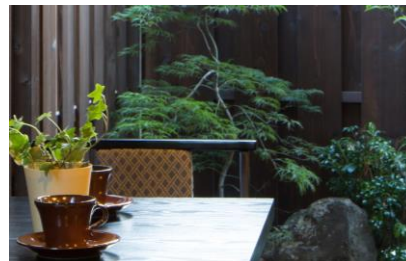
【えびす旅館の業績】

※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3四半期（11月-1月）の業績に基づき3Q連結決算を行っております。

- ・ 11-1月については、四半期ベースでコロナ禍以降、初めての黒字化を達成しました！インバウンド需要の回復が大きな要因となっております。
- ・ 前年同期比で、宿泊者数が150%以上、顧客単価が200%以上となり改善状況が明白です。

【今後の方針】

- ・ 引き続きローコストオペレーションを継続します。
- ・ インバウンド向けサービスの拡充を検討しております。
- ・ 顧客満足度向上のため、清掃強化、サービスの質向上を図ります。



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】



Travel Book

（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。2021年7月期3Q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。2022年7月期1Qにて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

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。

2021年7月期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、投資リターンの最大化を目指します。

2021年7月期4Q
に新規投資！

Création

（ターゲットファンド型PEファンド） 投資対象：ミドル・レーターステージ
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】

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

3月より日本発着外国船の運航が3年ぶりに再開され、クルーズ業界もいよいよ正常化してきましたが、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。

(千円)	2023年7月期 (2022年8月-2023年7月)				
	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 3 Qの主な取り組み

<クルーズ> 大型キャンペーンの展開

日本発着外国船の運航再開により、いよいよ日本におけるクルーズ市場も正常化してまいりました。これからの反転攻勢をかけるべく過去最大規模の大型のキャンペーンを展開し、クルーズ需要の取り込みに最注力してまいりました。

海外旅行へ行こう！
ホワイトデー特別セール企画
大売り尽くし！

**2023年2～7月 間際予約
大特価セール**

クルーズ7日間 ▶ 最安値5.3万円～

2023年4～7月
春の大特価セール
ベストシーズン到来！
間際予約大歓迎

大幅割引・前泊ホテル無料
早い者勝ちSALE!!
先着1,000名様限定！

真夏のクルーズ旅行『大解放』祭り!!

～水際緩和・クルーズ船全面再開お祝いフェア～

飛鳥II | にっぽん丸 | ダイヤモンド・プリンセス | MSCクルーズ | 他にも！

**超大特価！
ミステリー
クルーズ**

2023年6月12日出発
ミステリークルーズ
通常価格から
50%OFF
88,888円 (お一人様)

＜クルーズ＞ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充

日本発着クルーズを中心に、新幹線付き・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を図ってまいりました。港までの移動手段の手配もいらず、お得な料金設定となっているため、多くのお客様にご好評いただいております。また、8月2日発MSCベリッシマチャータークルーズでは、様々な寄港地にて乗下船できる区間コースを多数ご用意いたしました。



<クルーズ> 8月発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ゴールデンウィークに催行されましたが、8月2日、8月11日にも3社合同でチャータークルーズを実施することとなっております。多数の特典を付け、多くのお客様のニーズを反映させて区間コースを設定するなど、より良い商品になるよう企画の立案やキャンペーンを活かした販売促進を行ってまいりました。



8月2日(水)
出発

6月・7月の台湾・韓国寄港おすすめ人気コースも!

ぬふたに漕ぐ!!

MSCベリッシマチャータークルーズ

東北夏祭り と よさこい祭り

釜山 クルーズ10日間

18歳未満 お子様無料!

最安値
((区間乗船))
9,8万円~

＜国内旅行＞ 国内航空券予約サイトのローンチ

国内航空券予約サイトがローンチされました。これで当初予定していた5つの国内旅行予約サイトが全てリリースされたこととなります。タイミングを図りながら広告投下を行い、クルーズに並ぶ収益の柱に成長させていきたいと考えております。

ベストワン格安航空券 **BEST 1** まだ見ぬ日本の地へ、気軽に、感動体験へ
ベストワン格安航空券
オンライン予約・クレジット決済対応

サイトに関してのお問い合わせはこちら
営業時間 9:00～19:00 (年中無休)
TEL:03-5312-6247

航空券の予約に関するお問い合わせは
エアトリが承っております
営業時間 9:00～18:00 (平日土日祝)
TEL:0570-03-5971
商品数トップクラス!地方のツアーも充実!21年サイトオープン!

格安航空券予約TOP

ANA・JAL・LCC格安航空券を比較して簡単予約

航空券のみ最安値予約

☒ 往復 ☐ 片道

☒ 必須 ☒ 出発地 選択してください

☒ 必須 ☒ 目的地 選択してください

☒ 必須 ☒ 往路/出発日 2023/06/16

☒ 必須 ☒ 復路/出発日 2023/06/19

☒ 航空会社 指定なし

☒ 座席クラス 普通席

☐ 変更可能運賃のみ表示する

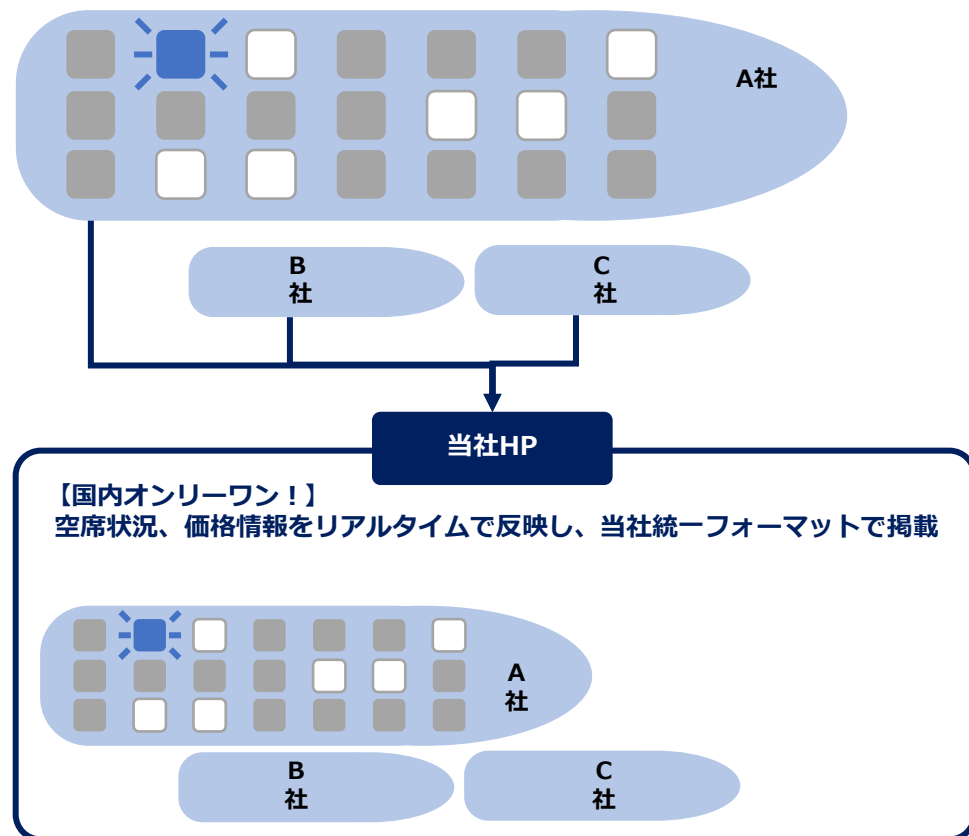
最安値で検索する



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。2023年6月9日現在、API・システム連携による掲載コース数は8,840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（2023年6月9日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,560
プリンセスクルーズ	1,557
ロイヤルカリビアン	1,100
シーボーン	927
ホーランド	756
コスタクルーズ	645
セレブリティクルーズ	645
ノルウェージャンクルーズ	631
キュナード	546
アマウォーターウェイズ	282
カーニバルクルーズ	170
オーシャニア	21
合計	8,840

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	471,220千円＜2023年5月1日現在＞
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	田渕竜太 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、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

※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」

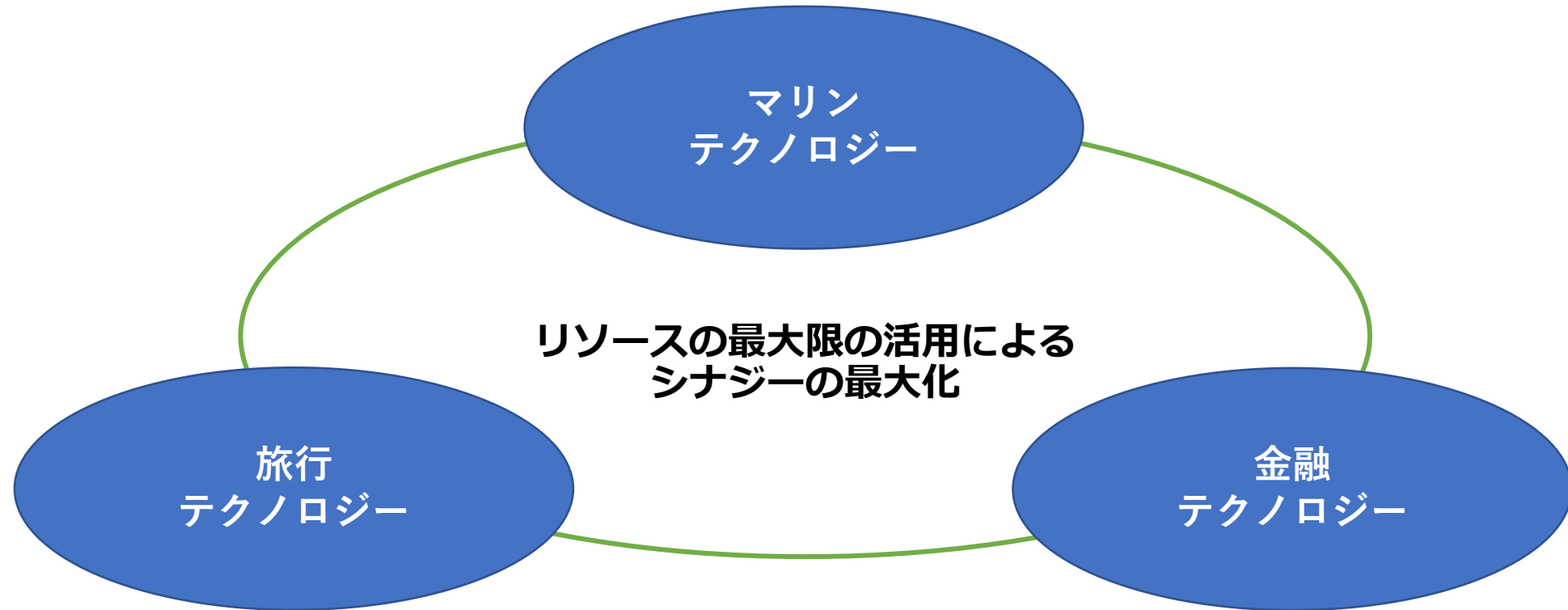
「世の中を知る」「マーケットを知る」「感動や喜びを知る」「社会を維持する」に貢献できる事業やサービス、企業、マーケットを応援することで、精神的にも金銭的にも豊かな人生となることに貢献する。

<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

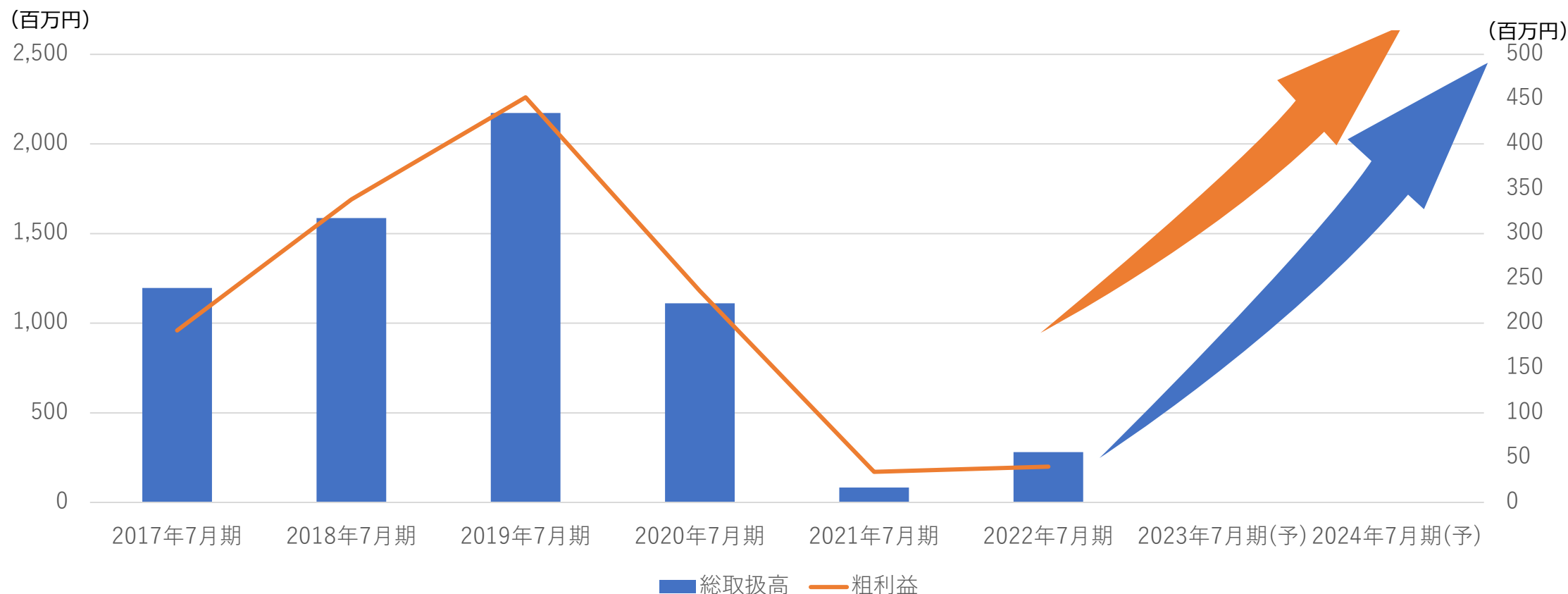
今後の成長戦略

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）

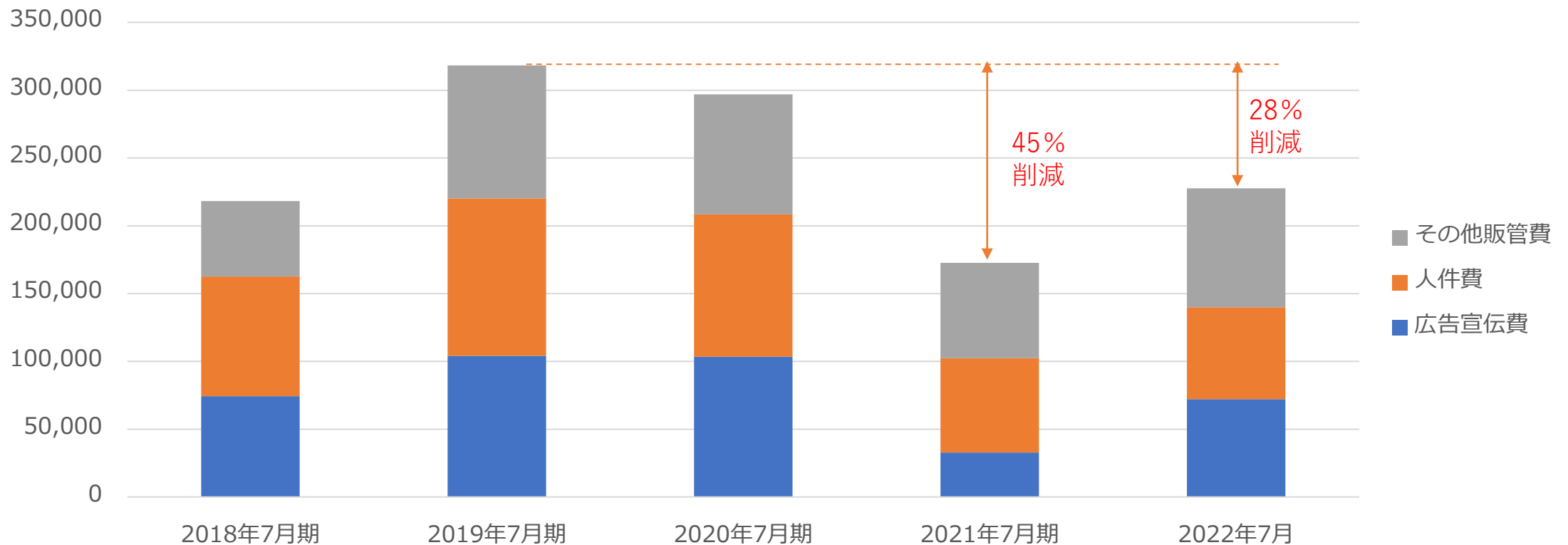
3月から日本発着外国船の運航が再開され、GWにはチャータークルーズも無事催行することができました。クルーズOTA事業における外部環境はほぼ正常化してきております。急激に回復してきているクルーズOTA事業に加え、国内旅行OTA事業が大きく成長することで、**2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。**



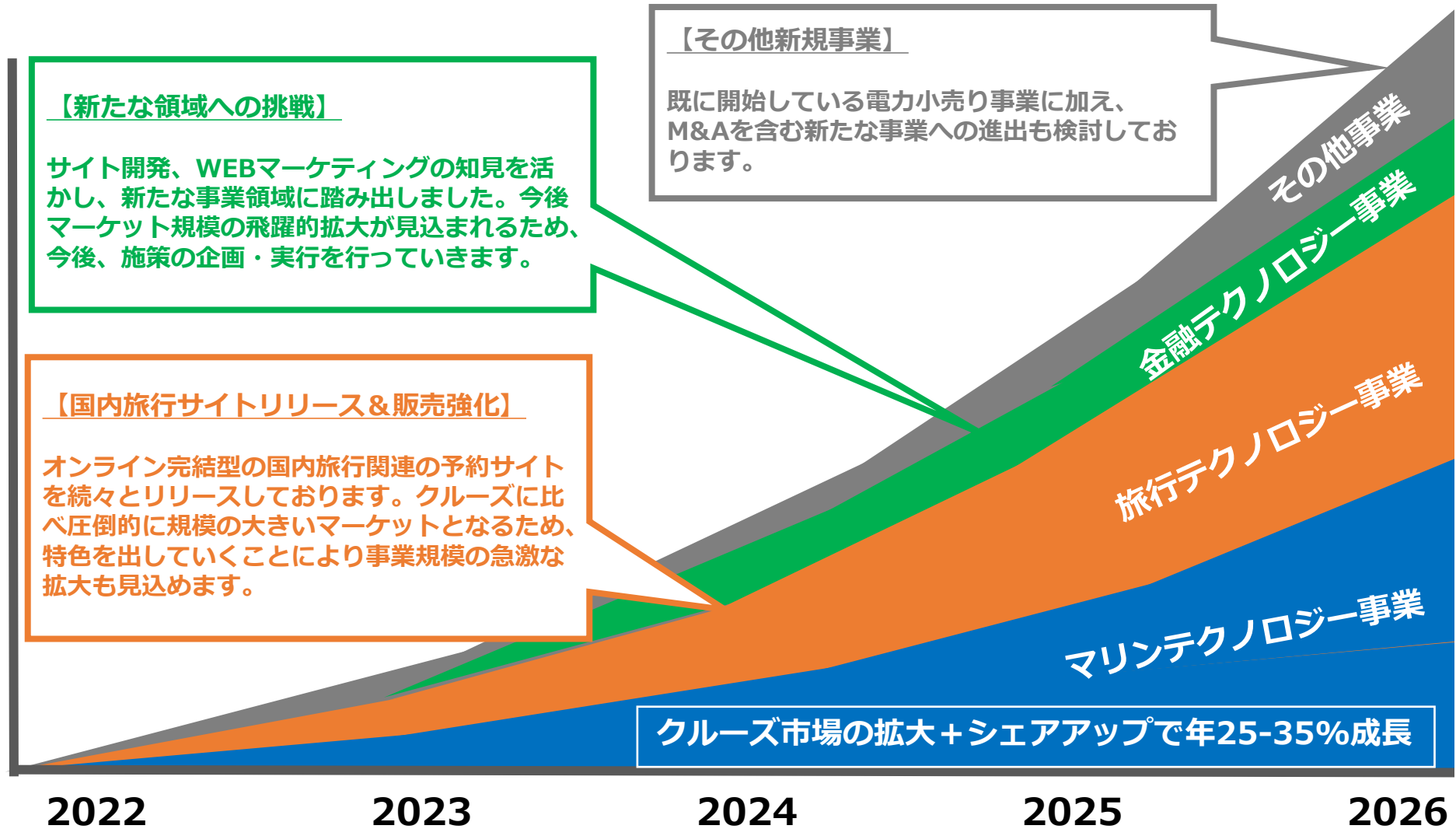
販管費

ピーク時の2019年比で、2021年7月期は45%、2022年7月期は28%の販管費削減を行いました。外部環境の改善により、今後、広告宣伝費や人件費が増加することが想定されますが、常にローコストを意識した経営を行ってまいります。

(百万円)



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）