

2019年7月期 第2四半期

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)

今期の方針と検討施策

商品力強化

- ・ API/システム連携の強化
- ・ 自社企画ツアーの拡充
- ・ 添乗員同行ツアー参入
- ・ 初のチャータークルーズの仕入・企画参入

リーチ拡大 / 販路・集客拡大

- ・ WEB広告への積極投資
- ・ 提携先、販路の拡大
- ・ メインサイトリニューアル、自動化・AIの導入
- ・ インバウンド、多言語サイトリリース、外国人クルーズ旅行者の取り込み

新規領域（予定）

- ・ ホテル（1件/年）、不動産（2件/年）事業への参入を検討予定
- ・ シナジーのある有望ベンチャー企業への積極投資、3-5件/年で検討予定
- ・ M&A、年間1件目標で検討予定

連結業績概要（連結損益計算書）

- ・当期連結事業年度での売上高は879百万円となりました。
日本発着コース（上期売り上げ構成比45%）が12-1月月間で微減し、取り扱いの伸びを抑制。
 - ・累積原価率は81.8%。※通期見込みは80.1%
 - ・えびす旅館買収に伴うM&A手数料として一時的な販管費を約6百万円計上。
 - ・前期監査報酬の追加請求(システム変更等による)を、一時的な販管費として約4百万円計上。
 - ・広告費（昨対187%）、人件費（昨対129%）の先行投資で、集客、サービス向上に取り組んでいます。
- ※GWを含む下期受注状況、今後入金予定のオーバーライドコミッション(リベート・販促金)等を鑑みて、通期業績予想は据え置きとしています。
- ※当四半期では、新規取得したえびす旅館の損益は取り込まず、第三四半期からの計上としています。

	2019.7_2Q (百万円)	2018.7_2Q (百万円)	通期予想 (百万円)
売上高（取扱高）	879	801	2,170
仕入原価	719	638	1,739
販管費	159	86	276
営業利益	18	76	154
経常利益	16	81	150
四半期（当期） 純利益	9	56	100

当四半期（11.12.1月）の主なトピック

①Cruisebookjapanのリリースで、サイト多言語化開始

現在、日本語、英語、中国語、台湾語、韓国語、タイ語、インドネシア語、ヒンディー語

②えびす旅館買収

京都駅徒歩7分の好立地、客室9室の小規模ホステルを取得。
売上高2-30百万円、営業利益5-10百万円程度を想定。

③アクティビティジャパン提携

アウトドアアクティビティ、遊び体験の予約サイトアクティビティジャパンと提携。
ワンナイトなどショートクルーズ中心に販売

④ウェブui ux向上

第1弾 詳細ページのスマホデザインを刷新
第2弾 客船ページ（417船）の紹介情報充実
第3弾 コース一覧画面のリニューアル&検索並べ替え機能充実

⑤迎春キャンペーン好調

前年を超え、過去最高受注達成しました。 *延長により、第3弾まで実施。

⑥GWの予約状況

長期休暇取得者が増える見込みの2019年GWについて、4月末出発の日本発着を中心に、順調に予約獲得が進んでおります。

当四半期（11.12.1月）の主なトピック

⑦株式分割、自己株式取得

1：2の株式分割決議を行いました。（2/1）

自己株式の取得を実施（12月）、次いで、3/12にも取得の決議をいたしました。
積極的、機動的な資本政策、株主還元を行ってまいります。

⑧投資先の近況と協業（シナジー）

- ・インバウンドテクノロジー社は、人材事業に集中し、収益基盤を強化しております。
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。
- ・トラベルブック社も、好調に業績を伸ばしております。
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ております。

多言語サイトCruisebookjapanについて

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

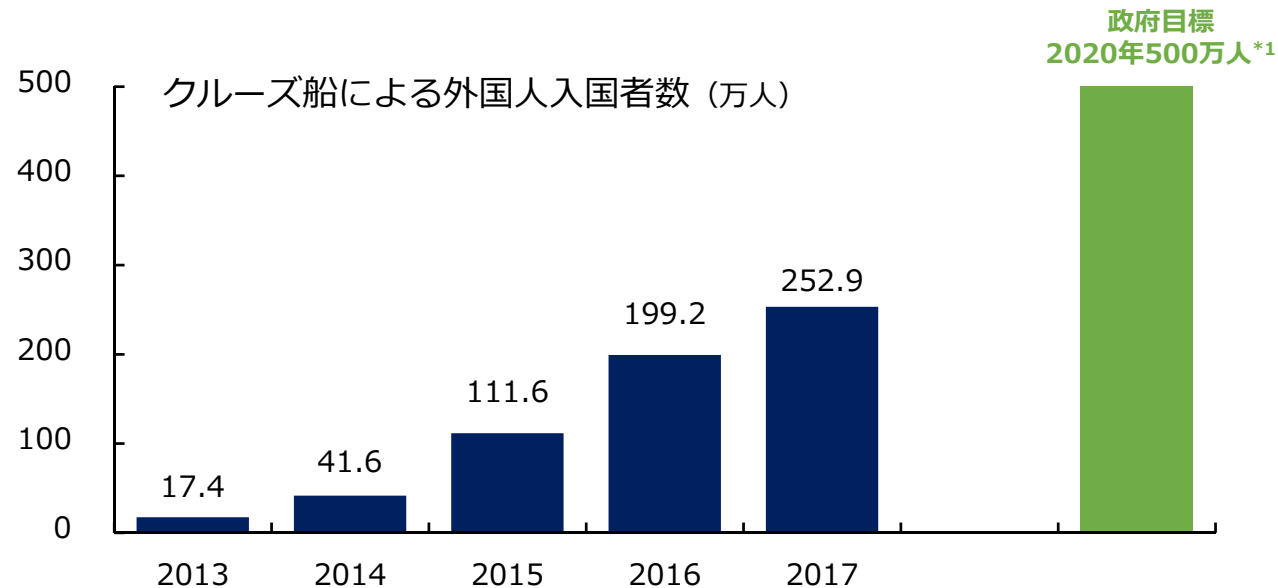
NEW!



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
- ・ 現在、ベトナム語、ヒンドゥー語の開発を進めております。
- ・ 4月より、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。



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

えびす旅館の取得について①

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。

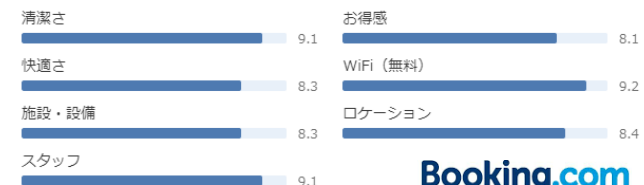
平成27年新築、客室数は9室（最大宿泊人数27名）、外国人（インバウンド）向けの、食事の提供を行わない、ホステル型の小規模宿泊特化型施設です。



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 ↓



えびす旅館の取得について②

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。

今回のM&Aをきっかけに、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。

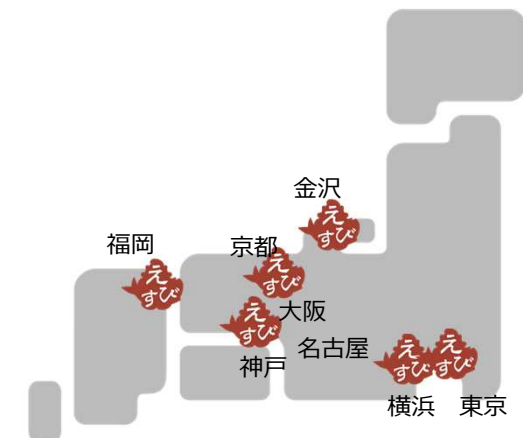
えびす旅館（ホテル事業） 今後の計画

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～中規模ホステル）
- ・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。

(補足資料)
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	沿革	
所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町16-6 西倉LKビル2階	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
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	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）
資本金	286,335千円（資本準備金202,835千円）	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
設立	2005年9月5日	2009年7月	本社を港区六本木5丁目に移転
従業員数	29名（臨時従業員の年間平均雇用人数を含む） *2019.1月末時点	2013年7月	本社を新宿区新宿6丁目に移転
代表取締役社長	澤田秀太	2014年9月	ハネムーンクルーズ専門サイト「HUNEMOON」オープン
取締役	小川隆生 野本洋平 米山実香 高木洋平	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
監査役	小笠司朗 野村直弘 高梨良紀	2015年6月	本社を新宿区新宿5丁目に移転
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	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。

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22,000（1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）



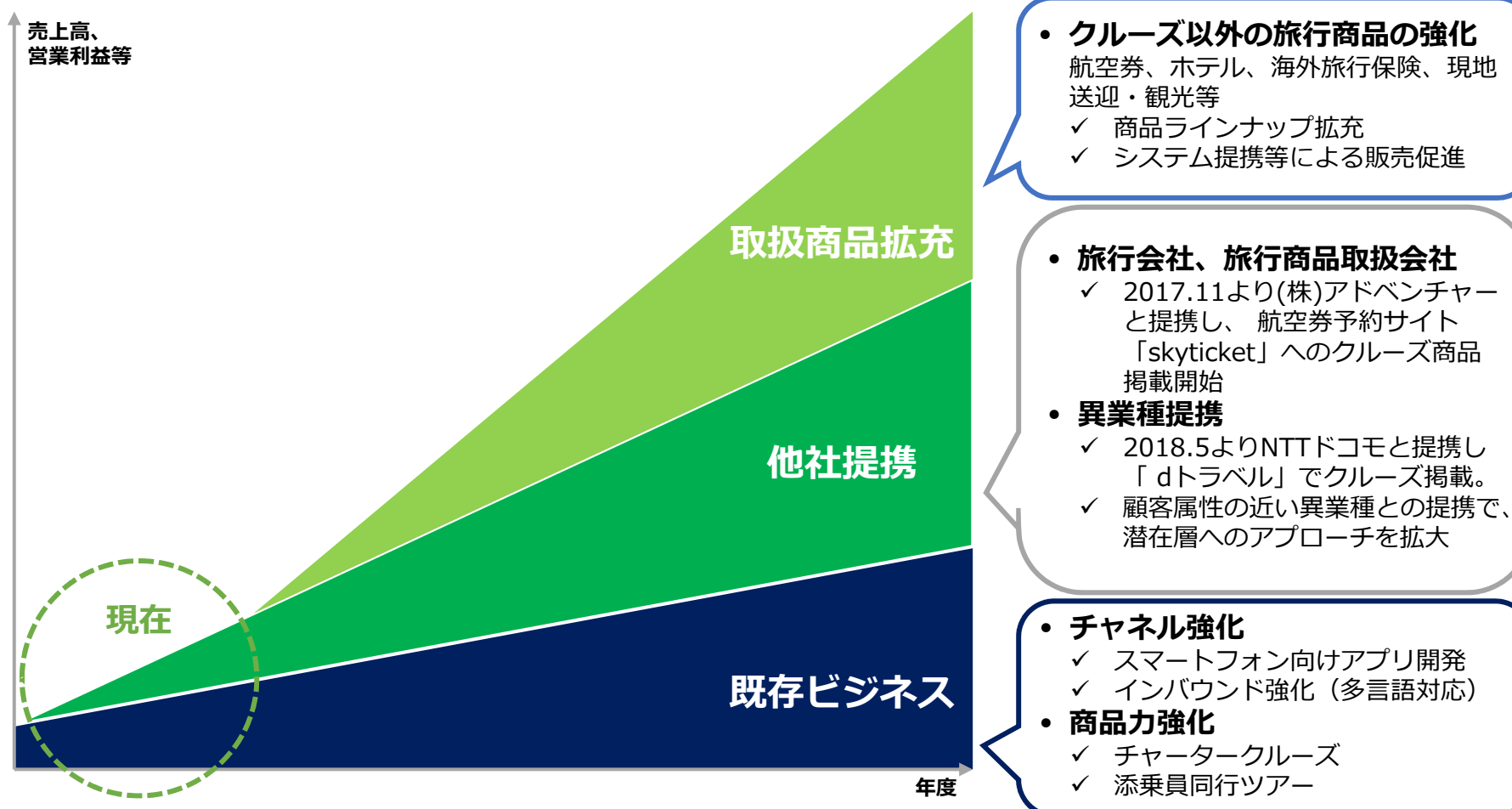
ベストワンクルーズとは別サイトとしてマーケティングを行い、当初クルーズを検討していなかったハネムナーへアプローチしています。

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。

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。



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。