

2019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)

1. 経営理念

2. 決算報告

- 連結業績概要 当第4四半期
- 通期連結業績概要
- 業績推移
- WEBユーザー数推移

3. 2019.7月期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- ベストワンツアー
- 新規PSA（優先代理店）契約
- CruiseBookJapan
- えびす旅館

4. マーケット環境

- 日本のクルーズ人口
- クルーズ市場の成長余地
- インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- 成長戦略の概要
- 今期方針
 - チャータークルーズ初催行
 - 添乗員同行ツアー開始
 - インバウンド市場への参入
 - マーケティングの強化
 - ホテル・旅館事業について
 - 投資・資本業務提携について
 - 2020.7月期 業績予想

6. 参考資料

- 会社概要
- サービス概要
- ベストワンドットコムの特長

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

クルーズ旅行は、富裕層・シニアだけの旅行スタイルではありません。

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くことで、
日本のクルーズマーケットの成長に貢献していきたいと考えています。

【今後の業績の基本的な考え方】

**クルーズ事業本業（主な事業）において、
増収増益を確保しながら、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**

事業環境は年々よくなり、取扱高・取扱人数は堅調に成長していますが、クルーズ市場は、マーケット自体が成長の過渡期で、まだ完成していません。市場がある程度出来上がった（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。

クルーズ予約のNO1オンラインプラットフォームになるべく、

- ・増収増益は確保しながらも、規模（売上高）成長への積極投資を行うことを第一として、
- ・投資(広告・システム・人件費)時期から業績インパクトまで半年～1年の期間がかかることを前提に当面の経営計画・利益計画を策定してまいります。

1. 経営理念

2. 決算報告

- 連結業績概要 当第4四半期
- 通期連結業績概要
- 業績推移
- WEBユーザー数推移

3. 2019.7月期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- ベストワンツアー
- 新規PSA（優先代理店）契約
- CruiseBookJapan
- えびす旅館

4. マーケット環境

- 日本のクルーズ人口
- クルーズ市場の成長余地
- インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- 成長戦略の概要
- 今期方針
 - チャータークルーズ初催行
 - 添乗員同行ツアー開始
 - インバウンド市場への参入
 - マーケティングの強化
 - ホテル・旅館事業について
 - 投資・資本業務提携について
 - 2020.7月期 業績予想

6. 参考資料

- 会社概要
- サービス概要
- ベストワンドットコム of 強み

- 第4四半期(5月-7月)の連結売上高は651百万円で、前年同期比132.2%となりました。直前割引等の機動的な販売と、7月夏休み前半需要の取り込みの好調が主な理由で、**四半期の売上高としては過去最高となり、第4四半期としては、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益とも過去最高となりました。**
- GW10連休以降も、クルーズへの注目の高まりから予約獲得は好調に推移しました。
- その翌期予約取込み強化の流れの中、広告費を強めに先行投資し、先付の受注を積み上げています。

	2019年7月期 4 Q(2019年5月-7月)				増減率	
	(千円)	当期 4 Q		前年同期		
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		651,724	—	493,148	—	132.2%
売上総利益		130,527	20.0%	87,726	17.8%	148.8%
販管費合計		100,157	15.4%	68,630	13.9%	145.9%
広告宣伝費		40,077	6.1%	25,847	5.2%	155.1%
人件費		32,811	5.0%	25,232	5.1%	130.0%
その他		27,267	4.2%	17,551	3.6%	155.4%
営業利益		30,370	4.7%	19,095	3.9%	159.0%
経常利益		28,554	4.4%	18,013	3.7%	158.5%
当期純利益		14,782	2.3%	10,085	2.0%	146.6%

通期連結業績概要（連結損益計算書）

- 当連結会計年度の売上高は2,173百万円で、前年同期比136.9%となりました。クルーズ市場の継続的な成長、ラインナップ・キャンペーンの拡充、新規販促強化・リピーター施策等でのシェア増加が主な理由で、

通期の連結売上高、売上総利益、営業利益、経常利益ともに過去最高を更新しました。

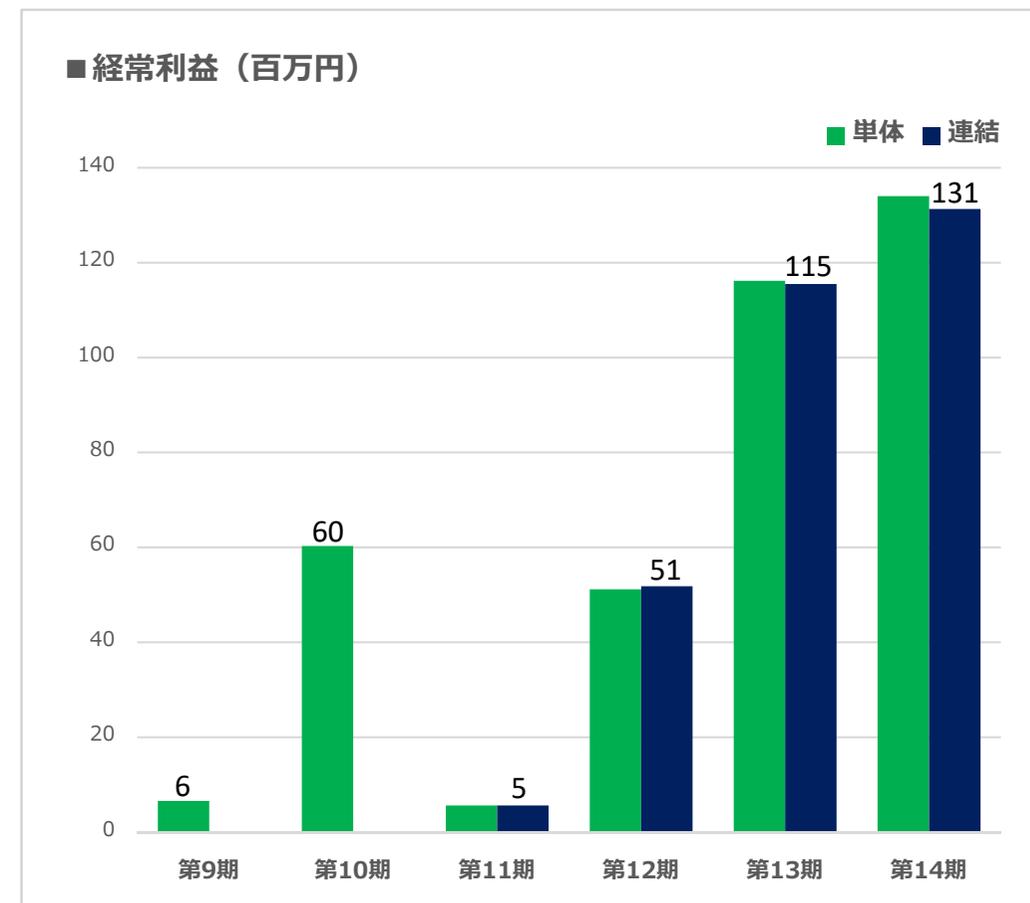
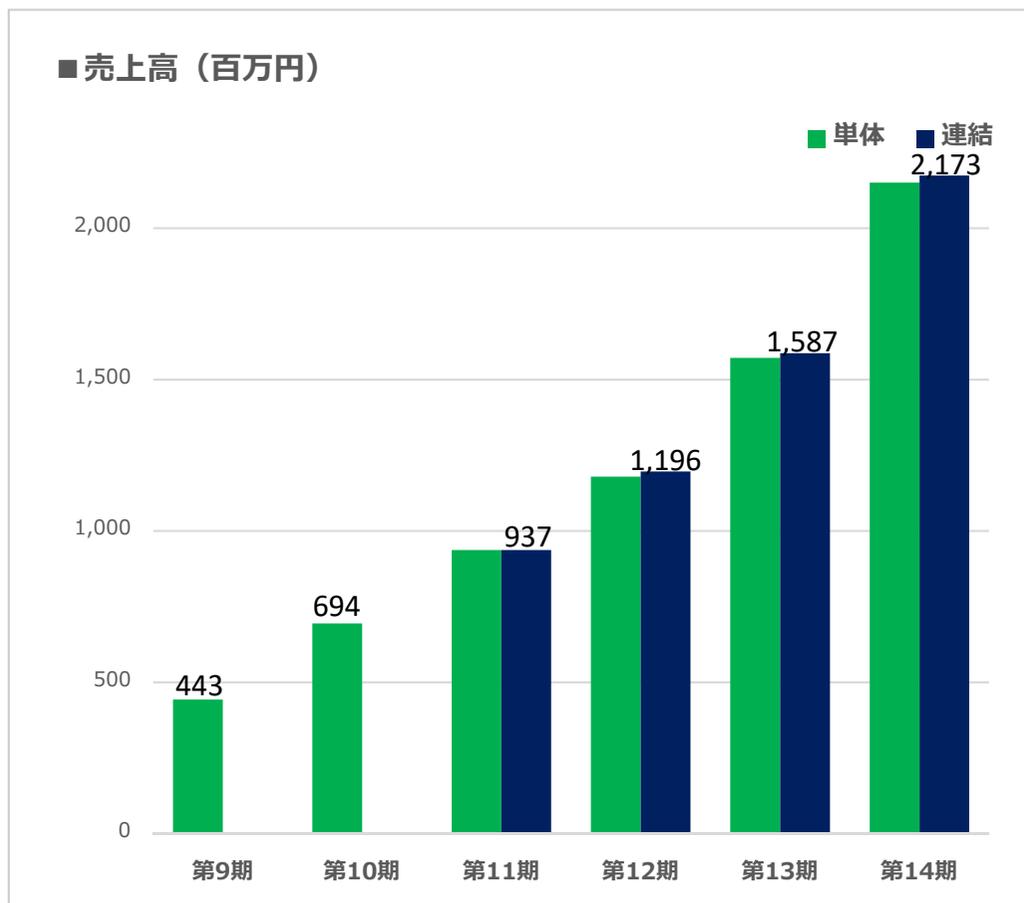
- 計画比では売上+3百万円、売上総利益+21百万円、販管費+41百万円で結果、営業利益▲19百万円となりました。
※その他販管費にM&A関連費用約7百万円、システム導入・変更等に伴う追加監査報酬約8百万円を含みます。
上場後の管理諸費、M&A関連費用等の期初織り込みが少なく、事業は順調な中の利益計画未達成となりました。

	2019年7月期 (2018年8月-2019年7月)						
	当期		計画		前期		前期比
(千円)	実績	構成比	計画	計画比	実績	構成比	
売上高	2,173,845	—	2,170,310	100.2%	1,587,520	—	136.9%
売上総利益	452,676	20.8%	431,022	105.3%	338,874	21.3%	133.6%
販管費合計	318,200	14.6%	276,890	114.7%	218,249	13.7%	145.8%
広告宣伝費	104,095	4.8%	103,600	100.5%	74,421	4.7%	139.9%
人件費	116,103	5.3%	105,624	109.9%	88,129	5.6%	131.7%
その他	98,000	4.5%	67,666	143.9%	55,698	3.5%	175.9%
営業利益	134,475	6.2%	154,131	88.3%	120,625	7.6%	111.5%
経常利益	131,263	6.0%	150,245	88.9%	115,508	7.3%	113.6%
当期純利益	84,203	3.9%	100,014	84.7%	77,308	4.9%	108.9%

- ・ 第連結会計年度の連結売上高は2,173百万円（前年同期比136.9%）、経常利益は131百万円（同108.9%） となり、通期の連結売上高、経常利益ともに過去最高を刷新しました。

クルーズ市場の拡大、オンラインでの旅行予約の普及、ラインナップ拡充、WEBマーケティング、UIの改善などを背景に、順調に取扱高、客数規模を拡大してきました。

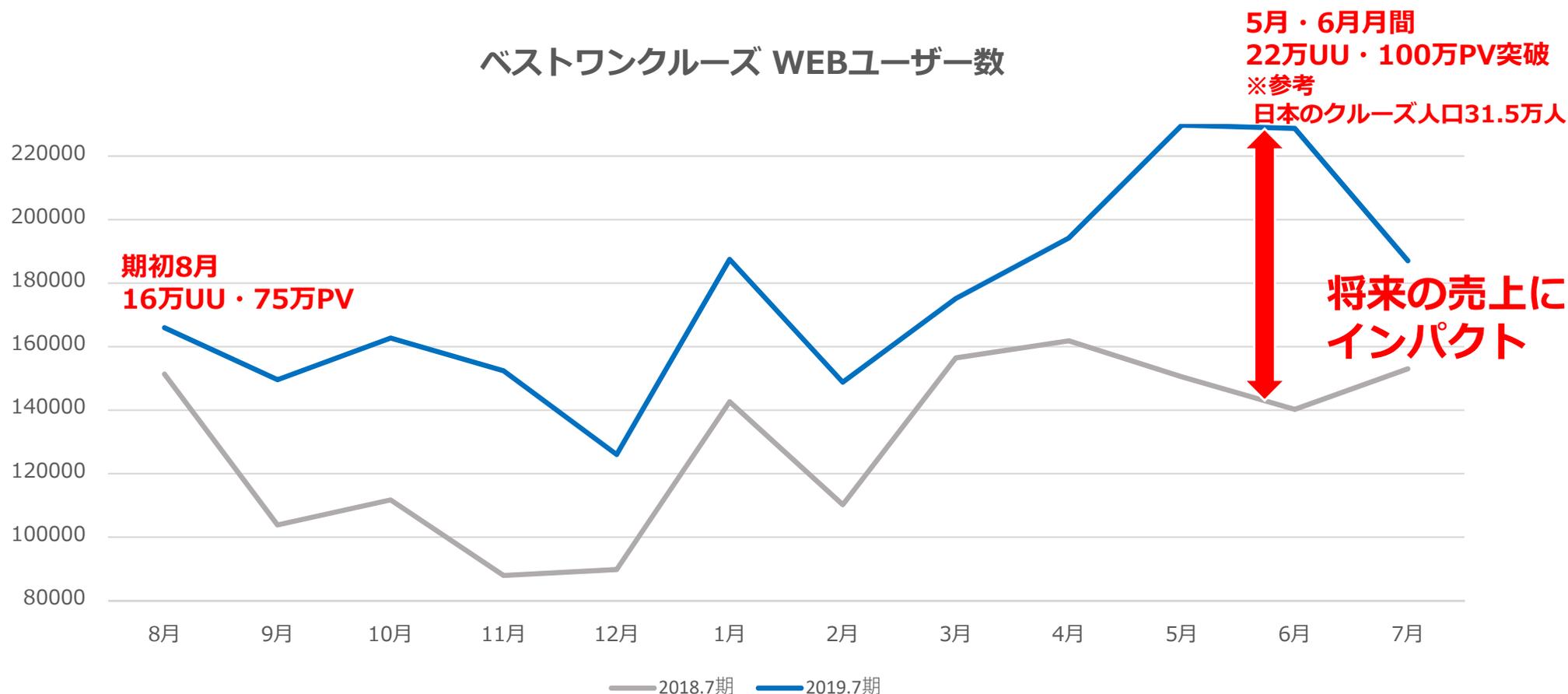
販管費としてM&A手数料を連結P/Lに一括計上したため、**連結経常利益<単体経常利益**となっております。経常赤字の子会社はありません。



「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

- ・ 6月の利用は、前年比166%で過去最高を記録し、5月に引き続き問合せ・予約受注額ともに好調に推移しています。
- ・ 直近4-7月の流入増は主に20年7月期売上への影響となり、中でも2020年4月GWの予約が前年2倍以上のペースで入ってきています。（クルーズ需要の高まり・予約早期化傾向の影響）

※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）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。

1. 経営理念

2. 決算報告

- 連結業績概要 当第4四半期
- 通期連結業績概要
- 業績推移
- WEBユーザー数推移

3. 2019.7月期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- ベストワンツアー
- 新規PSA（優先代理店）契約
- CruiseBookJapan
- えびす旅館

4. マーケット環境

- 日本のクルーズ人口
- クルーズ市場の成長余地
- インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- 成長戦略の概要
- 今期方針
 - チャータークルーズ初催行
 - 添乗員同行ツアー開始
 - インバウンド市場への参入
 - マーケティングの強化
 - ホテル・旅館事業について
 - 投資・資本業務提携について
 - 2020.7月期 業績予想

6. 参考資料

- 会社概要
- サービス概要
- ベストワンドットコム**の強み**

季節ごとのキャンペーンや、船会社の料金改定速報、間際予約の当社特別レート（仕入れ条件）など、OTA（オンライントラベルエージェント）ならではの機動力のある販売促進を展開いたしました。

2019年1月3日(木)9:30~
2019年1月~9月出発限定
2019年大還元祭
お客様大還元!! 4,000万円相当
迎春 過去最大 売い年
お客様大還元!!

第一弾 500組 1000名 2週間 限定
2019年4月5日(金)
4月20日(土)19:00まで
新元号「令和」お祝い & 初春の桜満開
弊社厳選人気コース・オンライン予約おすなめ
大還元割引 キャンペーン
2019年4月~8月出発間際歓迎
海外発着 日本発着
花火祭り ベストワンツアー

【シーズンごとのキャンペーン】

注力商品に絞り込み、期間限定の割引キャンペーンを行うことで、

- ・ 新規顧客の取り込み
 - ・ 高利益率商品の販売
 - ・ 出発(会計売上)時期のコントロール
 - ・ 成約率の向上、オペレーション効率化
- などを図っております。

2019年6月-2021年1月
日本発着 便利な日本発着
プレミアム客船で行く
ダイヤモンド・プリンセス
最大約 内側大幅値下げ 40% OFF
東京神戸発着 5泊6日~ 58,000円~

Costa
5月8日~23日
2週間予約限定
2019年6月・7月出発
舞鶴・金沢出発
母の日&令和
SALE
フラッシュセール
最大約 29% OFF
激安 49,800円~

【値下げ速報・特別レート】

①船会社が行う料金改定や、それに伴い船会社が行う他メディアでの販促にあわせて、タイムリーに特集WEBページを作成し、当社からの販促も強化することで相乗効果を得ています。

②出発間際の空室などについて、WEB掲載のリードタイムが当日であることなどから、当社だけの特別条件での仕入れを行い、機動力のある販促を行うことで、**利益を毀損しない価格訴求**が可能になります。

オリジナルの航空券付きパッケージツアーや、特別企画商品を多数造成いたしました。今後は、ツアー数の充実、添乗員同行プランの作成などに取り組んでまいります。

DREAM CRUISES
個人自由クルーズ専門
BEST 1
クルーズ
ベストワンクルーズ

「ワールドドリーム号」で巡る
豪華香港周遊クルーズ
週末4日間特集

18年11月1日～19年3月14日出発
東京発着 香港寄港
航空券付きツアー
最大約**40%**OFF
63,000円～

早い者勝ち
個人自由クルーズ専門
BEST 1
クルーズ
TRAVEL ZOO

2019年1月～3月発着
9/12掲載

MSCシーサイドで行く
西カリブ海

クルーズ滞在中 全日程
ドリンクパッケージ無料! (一部除く)
航空券付き
クルーズツアー
138,000円～

【航空券付きベストワンツアー】

航空券とクルーズ乗船券のミニмумパッケージにすることで、

- ・クルーズに合わせた航空券を探す手間が省ける
- ・旅行に必要な総額がわかりやすい
- ・観光や他の商品もセットになった他社商品より割安
- ・ホテルや観光などは自分でカスタマイズ可能

という、フルサービスのパッケージと、個人旅行の中間に位置する、自由度の高い格安ツアーを造成しています。

個人自由クルーズ専門
BEST 1
クルーズ
ベストワンクルーズ

9～10月出発
20組40名様限定
便利な東京発着
カジュアル客船で行く
日本発着
ミステリークルーズ

東京発着 6泊7日
ドリンクパッケージ付き
49,000円～

7月下旬～8月下旬出発
15組30名様限定

日本発着 早い者勝ち
個人自由クルーズ専門
BEST 1
クルーズ

ミステリー クルーズ
Mystery ? Cruise

どこへ向かうかはお楽しみ!

最大約**70%**OFF
最安値 7泊8日
50,900円～

【ミステリークルーズ】

利用客船や出発日・航路を予約時に伏せた、特別企画です。

企画色を強めて船名を伏せることなどで、船のブランドは担保したまま、空室を特別価格で仕入れ、安価で販売可能になります。

- ・プレミアム・ラグジュアリー客船を中心に、新たにPSA（優先代理店）契約を開始しました。
仕入条件が改善されることに加えて、共同での商品企画・販促計画などを今後実施していきます。
- ・在庫情報（空室料金等）の**システム連携**で、商品の拡充とWEB登録の効率化を行います。



フランス唯一のクルーズ会社。2010-15年にかけて、デザイン性に富んだ1万トンクラスの小型客船を4隻（同型船）就航させ、特徴的な船体、洗練されたエレガントな内装が好評。また、南極などのエクスペディションクルーズ（探検船）にも定評がある。

「ガストロノミックシップ」（食通の船）の異名を持ち、船内では本格的なフランス料理が提供される。



リージェントセブンシーズは、フロリダ州のマイアミに本社を置くクルーズ会社です。客船は全室バルコニーとバスタブ付きのスイートルームで、アルコール代などに加え、寄港地観光ツアーまでクルーズ代金に含むオール・インクルーシブ制を採用した、ラグジュアリーなクルーズを実施しています。



オーシャニアクルーズは、高級感とカジュアルさを持ち合わせた正装不要の上級プレミアム客船で、中型の豪華客船で、世界各地の人気の高い港に寄港します。ドレスコードや制約のないオープンシーティング、追加費用不要の特別レストランなど、リラックスした服装で有名シェフが監修した至高のお料理をお楽しみいただけます。高級客船の質の高さにカジュアルな雰囲気を取り入れたONE&ONLYのサービスは、世界中のクルーズ愛好家から高い評価を受け、名誉ある賞を数多く受賞しています。

増加するインバウンドクルーズ顧客の取り込みを目指して、多言語サイトを開設いたしました。現状マーケティングを行っていない為、外国人の取り込みに至っていませんが、今後3年を目安に、立ち上げ、規模拡大、業績への貢献を計画しております。

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

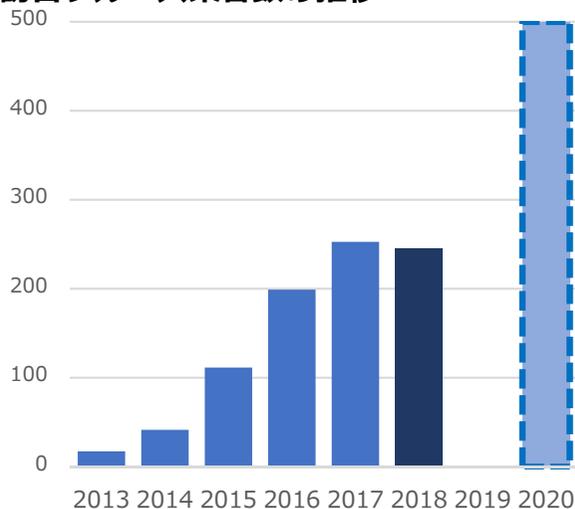


日本語
英語
中国語（簡体）
台湾語（繁体）
韓国語
インドネシア語
タイ語

7か国語対応！

- ・2018年12月末にリリースしております。
- ・英語サイト、台湾・韓国の際に、マーケティング・集客を行っていきます。
- ・今後3年をめどに、売上の10%をインバウンドで作る計画です。

訪日クルーズ乗客数の推移



中国マーケットが過熱から調整局面に入ったことで、微減となりました。船会社各社とも2020年に向けては配船増加を表明しているため、一旦の踊り場を抜ければ再成長の見通しが予想されます。

※政府は「明日の日本を支える観光ビジョン」(2016年3月30日発表)で、訪日クルーズ客数を2020年に500万人という目標を設定。

成長著しいアジア各国のクルーズ人口

	2016	2017	伸び率
中国 (千人)	2,122.9	2,396.7	13%
台湾 (千人)	299.3	373.5	25%
シンガポール (千人)	214.2	266.6	24%
香港 (千人)	127.3	229.8	81%
マレーシア (千人)	99.8	187.6	88%
インド (千人)	148.5	172.3	16%
インドネシア (千人)	33.2	46.5	40%
フィリピン (千人)	26.4	41.2	56%
韓国 (千人)	32.0	39.2	23%
タイ (千人)	50.5	26.5	-48%
ベトナム (千人)	5.9	6.5	10%

日本と同等
又は
日本以上に
ポテンシャルの
ある市場！

※CLIA「Asia Market Trends 2018」より当社作成

えびす旅館を子会社化しました

【ホテル・旅館事業への参入】

- ・新規事業の足掛かりとして、えびす旅館をM&Aにより取得いたしました。



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。



2015年の開業以来、外国人旅行者を中心に堅調な稼働を維持しております。
直近の2019年4月期は売上高39百万円、経常利益8百万円の実績となりました。（P/L連結は第4四半期のみ）

8.6 すばらしい・クチコミ577件



Booking.com

1. 経営理念

2. 決算報告

- 連結業績概要 当第4四半期
- 通期連結業績概要
- 業績推移
- WEBユーザー数推移

3. 2019.7月期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- ベストワンツアー
- 新規PSA（優先代理店）契約
- CruiseBookJapan
- えびす旅館

4. マーケット環境

- 日本のクルーズ人口
- クルーズ市場の成長余地
- インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- 成長戦略の概要
- 今期方針
 - チャータークルーズ初催行
 - 添乗員同行ツアー開始
 - インバウンド市場への参入
 - マーケティングの強化
 - ホテル・旅館事業について
 - 投資・資本業務提携について
 - 2020.7月期 業績予想

6. 参考資料

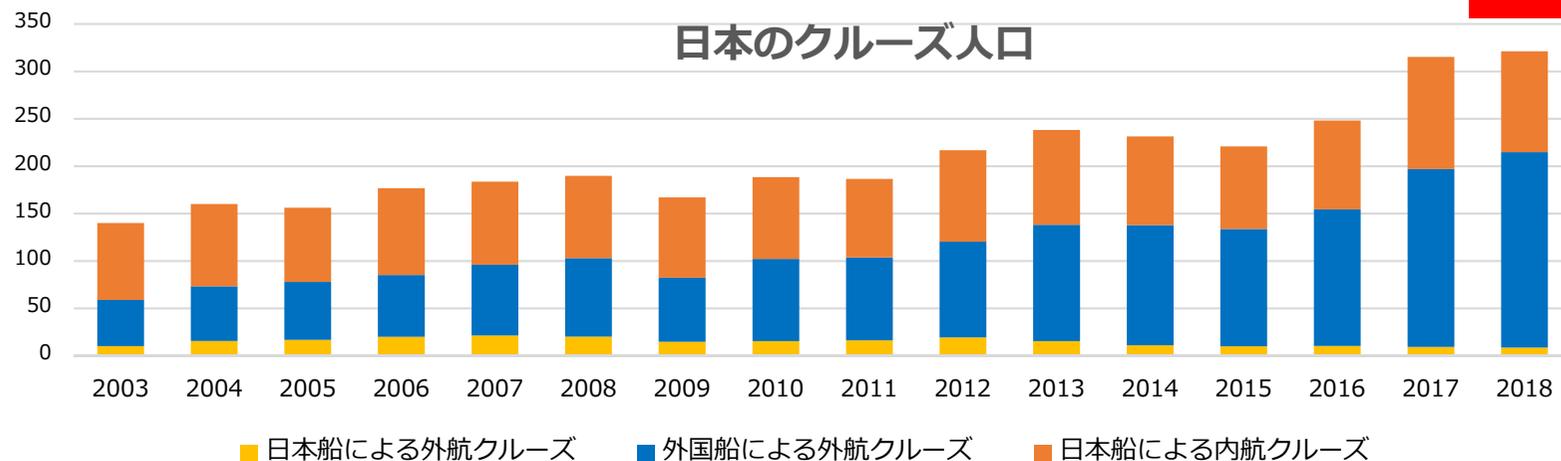
- 会社概要
- サービス概要
- ベストワンドットコム**の強み**

2018年 日本のクルーズ人口について

2019.6.27 国土交通省発表「2018年の我が国のクルーズ等の動向（調査結果）について」より当社作成

2018年の日本人のクルーズ人口は32.1万人となり、2年連続で30万人を超え、**3年連続で過去最多を更新**しました。

船会社配船予定等から、2019年、2020年も最多更新予想となります。



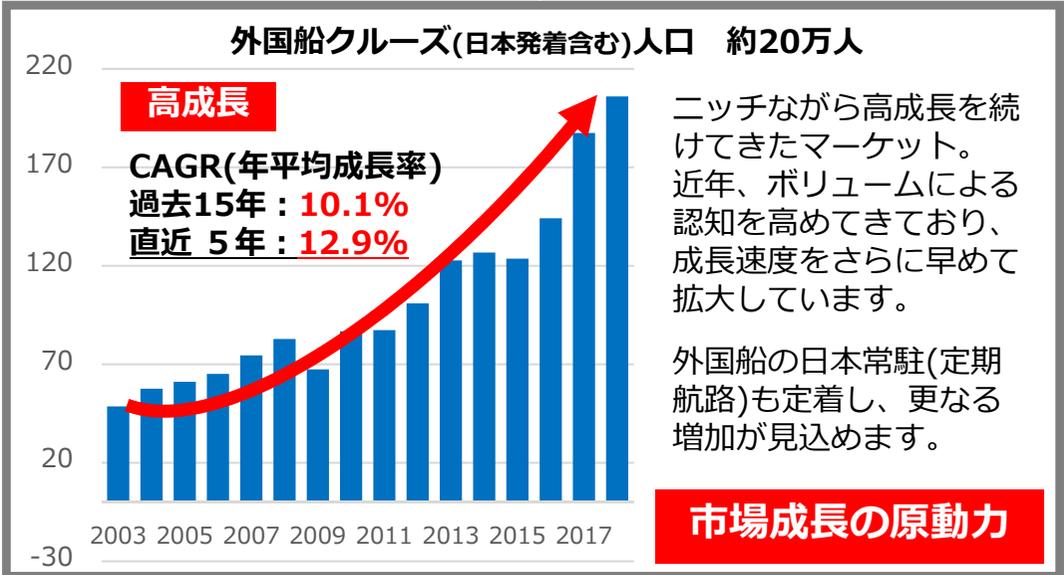
過去最高

【目標】
マーケット人口
50万人
当社シェア
10%超
取扱い
5-7万人

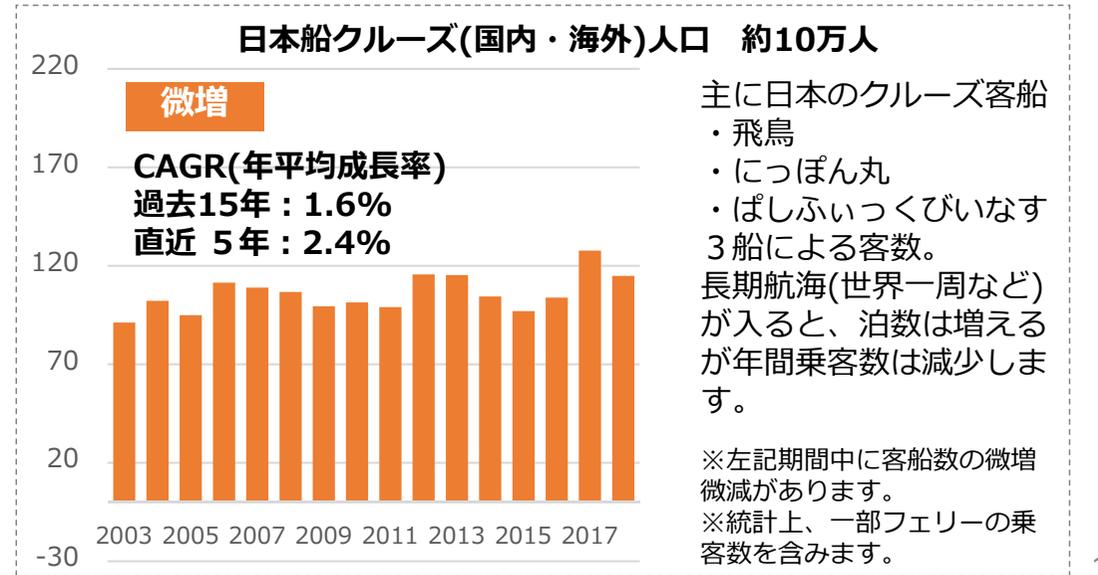
2023 ※現在の4-5倍



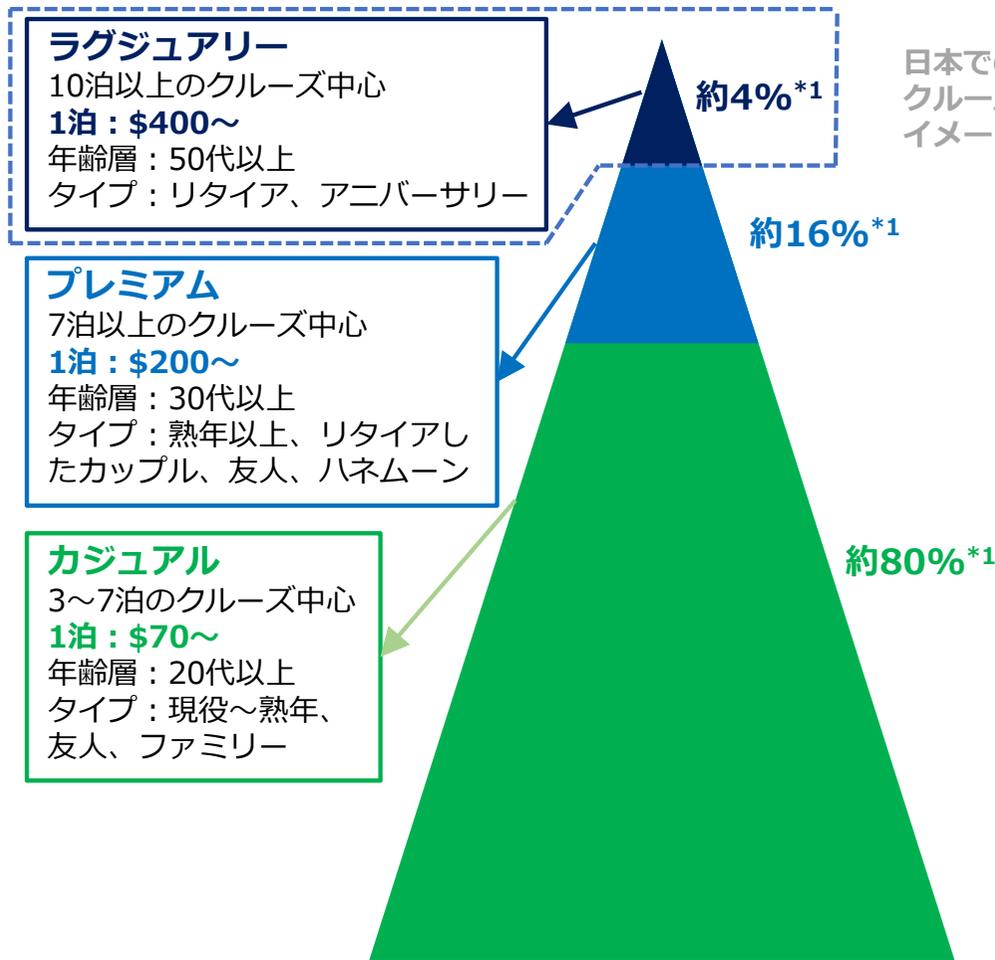
当社売上構成比**97%** 約15,000名の取扱い



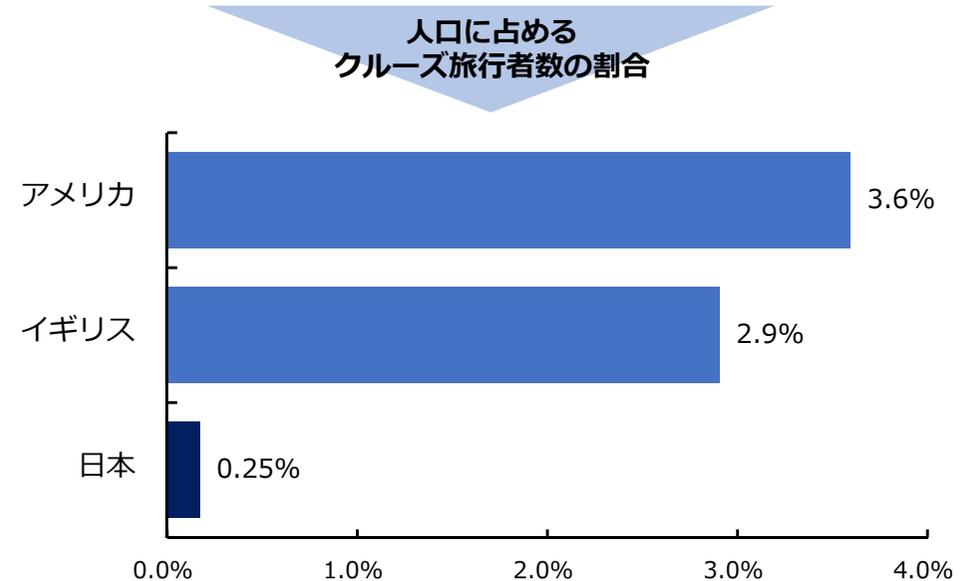
当社売上構成比**3%**



- 日本ではクルーズ旅行に対して高価なイメージが持たれがちですが、グローバルでは一般的な、カジュアルクルーズを幅広く取り扱うことで、新たなクルーズ市場を開拓して参ります。
- アメリカ、イギリスではカジュアル中心に人口比約3%のクルーズ人口があることを考えると、現在30万人のクルーズ人口が、**100万人程度まで成長するポテンシャル**は十分にあると考えます。



単位:百万人	人口	クルーズ旅行者数
アメリカ	327.2	11.9
イギリス	66.0	1.9
日本	126.8	0.3



*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版)(JOPA:一般社団法人日本外航客船協会)より国土交通省港湾局作成

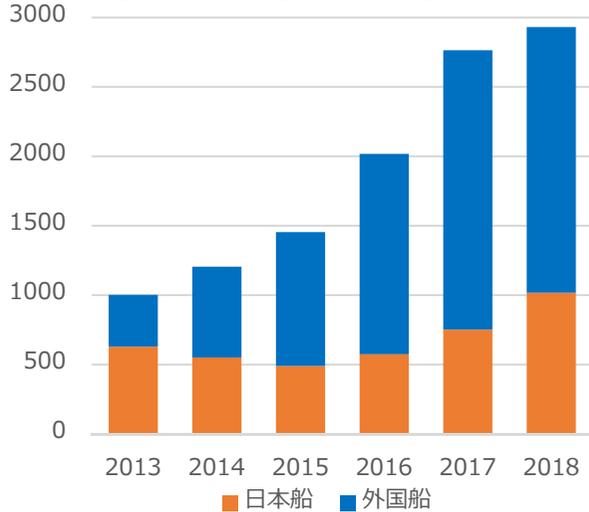
出所: United Nations, World Population Prospects 2018
Cruise Lines International Association, 2019 cruise trends & industry outlook - CLIA
国土交通省「2018年の我が国のクルーズ等の動向について」

日本への寄港回数及びインバウンドクルーズ市場について

2019.6.27 国土交通省発表「2018年の我が国港湾へのクルーズ船の寄港回数及び訪日クルーズ旅客数について(確報)」より当社作成

2018年の日本へのクルーズ寄港回数は2,930回で**過去最多**となりました。
訪日クルーズ客数は245.1万人（前年比3.1%減）となりました。

日本の港湾への寄港回数の推移



外国船1,913回、日本船1,017回の合計2,930回（前年比6%増）で、過去最多となりました。

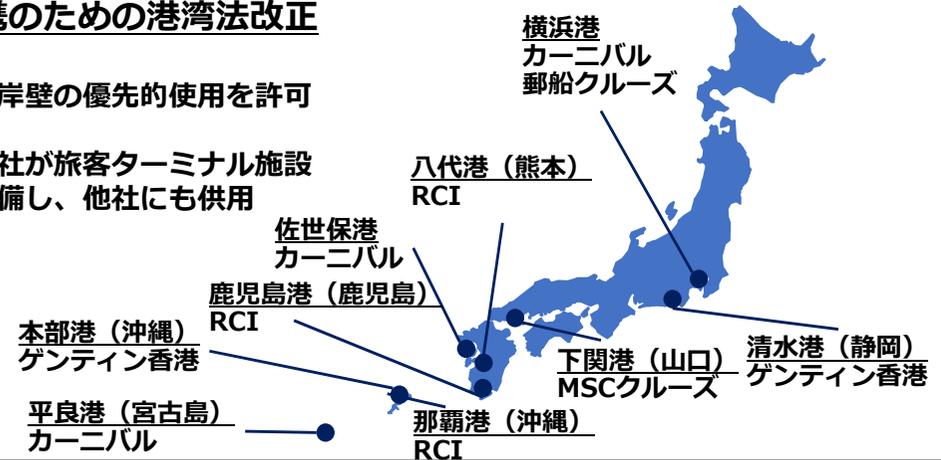
- 港湾別では
- ①博多港279回
 - ②那覇港243回
 - ③長崎港220回
 - ④横浜港168回
 - ⑤平良港143回
- となっています。

4年連続
1位

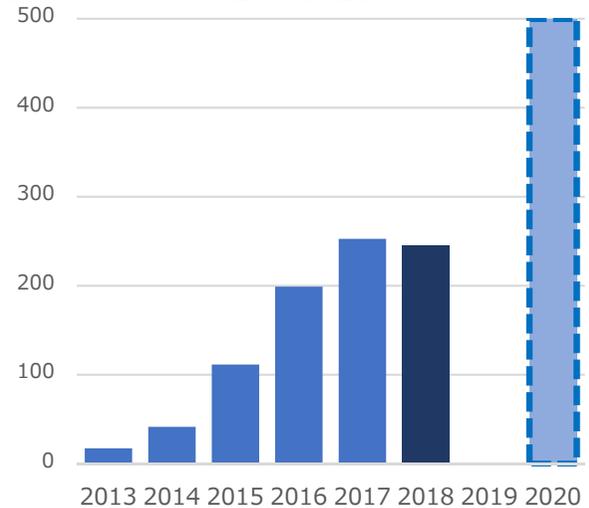
官民連携による国際クルーズ拠点形成（2017.1より順次選定）

官民連携のための港湾法改正

- 官** 港湾岸壁の優先的使用を許可
- 民** 船会社が旅客ターミナル施設を整備し、他社にも供用



訪日クルーズ乗客数の推移



中国マーケットが過熱から調整局面に入ったことで、微減となりました。船会社各社とも2020年に向けては配船増加を表明しているため、一旦の踊り場を抜ければ再成長の見通しが予想されます。

※政府は「明日の日本を支える観光ビジョン」(2016年3月30日発表)で、訪日クルーズ客数を2020年に500万人という目標を設定。

成長著しいアジア各国のクルーズ人口

国	単位	2016	2017	伸び率
中国	(千人)	2,122.9	2,396.7	13%
台湾	(千人)	299.3	373.5	25%
シンガポール	(千人)	214.2	266.6	24%
香港	(千人)	127.3	229.8	81%
マレーシア	(千人)	99.8	187.6	88%
インド	(千人)	148.5	172.3	16%
インドネシア	(千人)	33.2	46.5	40%
フィリピン	(千人)	26.4	41.2	56%
韓国	(千人)	32.0	39.2	23%
タイ	(千人)	50.5	26.5	-48%
ベトナム	(千人)	5.9	6.5	10%

日本と同等
又は
日本以上に
ポテンシャルの
ある市場！

※CLIA「Asia Market Trends 2018」より当社作成

1. 経営理念

2. 決算報告

- 連結業績概要 当第4四半期
- 通期連結業績概要
- 業績推移
- WEBユーザー数推移

3. 2019.7月期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- ベストワンツアー
- 新規PSA（優先代理店）契約
- CruiseBookJapan
- えびす旅館

4. マーケット環境

- 日本のクルーズ人口
- クルーズ市場の成長余地
- インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- 成長戦略の概要
- 今期方針
 - チャータークルーズ初催行
 - 添乗員同行ツアー開始
 - インバウンド市場への参入
 - マーケティングの強化
 - ホテル・旅館事業について
 - 投資・資本業務提携について
 - 2020.7月期 業績予想

6. 参考資料

- 会社概要
- サービス概要
- ベストワンドットコム**の強み**

ベストワンドットコム今後の成長戦略

【テーマ・差別化ホテルの多店舗展開】

えびす旅館（京都）：9室・売上高3500万円
⇒マーケティング・運営ノウハウを確立

追加で、30室・売上高1億円以上規模のホテルを年間1-2棟のペースでM&Aまたは新規開発

【中長期での新規事業開発】

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、資本業務提携を行う。

【アジア圏のクルーズブッキングサイト】

インバウンド用の多言語サイト「Cruisebookjapan」を、ターゲット地域（言語）を絞ってマーケティング施策を投下。

グローバル展開を視野に、まずはインバウンド（訪日）クルーズの取扱いNo1を目指す。

クルーズ市場の拡大+シェアアップで130-135%成長の継続

クルーズ事業

インバウンドクルーズ事業

ホテル・旅館事業

投資育成事業

チャーター・添乗員ツアー

独自商品・独占販売

WEB制作・開発の強化

マーケティング強化(SNS・動画)

サービスの強化
顧客満足度(CS)向上
専門性・人的サポート

潜在層開拓
クルーズ自体の認知拡大
マス広告・SNS広告

2020

2021

2022

2023

2024

今期計画：GWチャータークルーズ

【当社初のチャータークルーズを実施いたします実施】
2019年4月26日の開示の通り、事業規模は売上約3億円、粗利率35%を想定しております。
現在の予約状況は、スイート客室・バルコニー客室の一部を除き完売（販売進捗92%）です。

今後も、利用客船・日程・航路を見極めながら、一定の在庫リスクを取ることで、圧倒的に収益性の高いチャーター事業を継続してまいります。



個人自由クルーズ専門
BEST 1
クルーズ

2020年4/28 横浜港発着

GWにMSCベリッシマ号で行く
南国土佐と
石垣島・宮古島・台湾
美ら海クルーズ
9日間

寄港地：横浜/石垣島/花蓮(台湾)/宮古島/高知

間際予約も
大歓迎!

船内施設・イベント利用無料

13歳未満のお子様は、
3/4人目無料です！
※港滞税と船内チップは別途必要です(2歳以上)。

バルコニー客室 以上限定！
シルク・ドゥ・ソレイユの船内ショーへ
クルーズ中に1回ご招待いたします！
※1日2回公演予定ですが、日時・演目はご指定いただけません。

158,000円~

今期計画：添乗員同行ツアーへの参入

- ・2019年12月出発の地中海クルーズを皮切りに、添乗員同行ツアーへの参入を行います。
- ・競合となる大手旅行代理店のクルーズ旅行は、この「添乗員同行ツアー」が主力となっており、「初めての乗船者」が多いクルーズ旅行市場では多数のユーザーを抱える商品カテゴリです。
- ・日本発着（添乗員ニーズがあまりない）に次いで利用者の多い「地中海・エーゲ海」の主力コースを第1弾として、今後は、各方面への展開、ラインナップの充実を図ります。

MSCグランディオーサ号で行く 2019年12月～2020年3月発着 初の添乗員同行ツアー

地中海（イタリア・スペイン・フランス・マルタ共和国）4カ国周遊クルーズ

10日間

◎ 船内施設・イベント利用無料 ◎ 全食事&全移動費無料 ◎ 航空券付き

TRAVELZOO® 8/21掲載

ドリンクパッケージ付き
205,000円～

MSCグランディオーサ 航空券付10日間 おすすめのポイント

- ポイント① ベストワンクルーズ初の添乗員同行
- ポイント② 船内に、船会社日本語スタッフも乗船 より安心安全に
- ポイント③ 2019年・冬に造船された新造船で設備も充実
- ポイント④ MSCクルーズ過去最大級の客船! 17,7000トンの圧倒的スケール!
- ポイント⑤ シルク・ドゥ・ソレイユによる、MSCグランディオーサ専用の新しい2種類のショー
- ポイント⑥ 大人気! 地中海4ヶ国周遊クルーズ 世界遺産マルタ共和国へ寄港
- ポイント⑦ 地中海クルーズで、ベストワンクルーズで人気ナンバー1のクルーズコース
- ポイント⑧ 開航まで予約歓迎! 出発の2週間前でもご案内いたします!
- ポイント⑨ 15名で船行決定! 小グループ制で高サービスの確保
- ポイント⑩ トラベルZoo掲載 205,000円の最安ツアー



添乗員同行ツアーの市場規模について

現在、クルーズ旅行客の内、約60%が添乗員同行ツアーを利用しています。

約400億円超

15万人の市場への参入!

※船会社・旅行会社各社へのヒアリングを基にした当社予測です

【顕在層向けマーケティング】

リピーター、紹介のほか、クルーズをメディアや口コミで認知する層も年々増加しており、高まる需要を取りきるためのWEBマーケティング（SEO、リスティング等の検索対策・ディスプレイ広告等）は継続的に行っていきます。

【潜在層マーケティング】

一方、SNSや動画広告では、需要自体を喚起するアプローチを、費用対効果を図りながら実施可能であると考えています。マーケット拡大のための施策に、戦略的に取り組んでいきます。

検索

ホーム 動画 再生リスト チャンネル フリートーク 概要

アップロード済み すべて再生

<p>ダイヤモンドプリンセス号の紹介【ベストワンクルーズ】</p> <p>1600 回視聴・2 か月前</p>	<p>MSCベリッシマ 2020年ゴールデンウィーク 南国土...</p> <p>748 回視聴・2 か月前</p>	<p>4万円 値引き!!</p> <p>1300 回視聴・2 か月前</p>	<p>東京・関西・名古屋・福岡・新千歳空港 5つの空港のご設定あり!!</p> <p>151 回視聴・2 か月前</p>	<p>日本語 OK!</p> <p>758 回視聴・3 か月前</p>
<p>MSCシンフォニアで行くエーゲ海クルーズ【ベストワン...</p> <p>263 回視聴・3 か月前</p>	<p>MSCベリッシマ号で行く西地中海4か国周遊の4か国周遊...</p> <p>1800 回視聴・4 か月前</p>	<p>コスタネオロマンチカ号、日本発着クルーズのご紹介【...</p> <p>3900 回視聴・6 か月前</p>	<p>クルーズ旅行は【ベストワンクルーズ】：コスタネオロ...</p> <p>18万 回視聴・7 か月前</p>	<p>クルーズ専門旅行会社 ベストワンクルーズ</p> <p>16万 回視聴・4 年前</p>

Instagram

best_1_cruise フォロー中

Best 1 Cruise (ベストワンクルーズ)

クルーズ専門旅行会社
最長1泊2日～、1泊3食込み¥10,000～
#クルーズ #豪華客船 #ハネムーン #卒業旅行 #船旅

～全てのお客様に、初めての感動体験を～
🌟Life-Changing Experience🌟
クルーズをもっと身近に、もっと手軽に

www.best1cruise.com
フォロー中: emi_uemotoさん、tipsyakeyさん、yukisolftime37さん、船旅人

投稿

タグ付けされている人

飛鳥II
2020年3月
いよいよ、夜のステージへ。

10年以上クルーズ旅行専門の旅行会社として培ったノウハウ・専門性を強みとしております。研修やマニュアル（前期に新規作成・導入）のブラッシュアップや、アンケートからの、オペレーション、WEB改善のサイクルを徹底して回していくことで、顧客満足の高いサービスづくりを行います。

オペレーター教育の拡充

教育カリキュラムの整備・マニュアル導入
専門性の高いOJT
船会社協力による独自研修/説明会

CRM（独自の顧客管理システム）

顧客属性にあったオススメ
利用実績・旅行履歴に基づく提案

顧客アンケートによるフィードバック

接客・提案の満足度
(オペレーター評価)

顧客対応の勉強会・事例共有会など

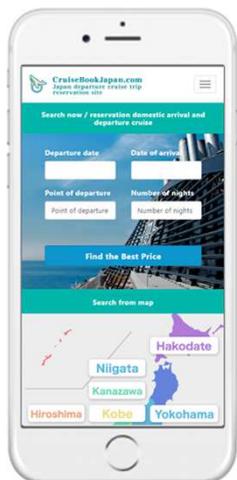
WEBサイト評価

エンジニアチーム
↓
スピーディーな改善
へ

商品評価
クルーズ船評価

商品企画へ反映
船会社との連携
フィードバック等

日本に比べて圧倒的に大きなマーケットがあるインバウンド（東南アジア中心）クルーズですが、インターネット経由の予約はまだ大きくありません。
今期からマーケティングを開始して、プラットフォームとして規模を拡大していく計画です。



**インバウンド
クルーズ人口250万人**
(日本の約10倍)

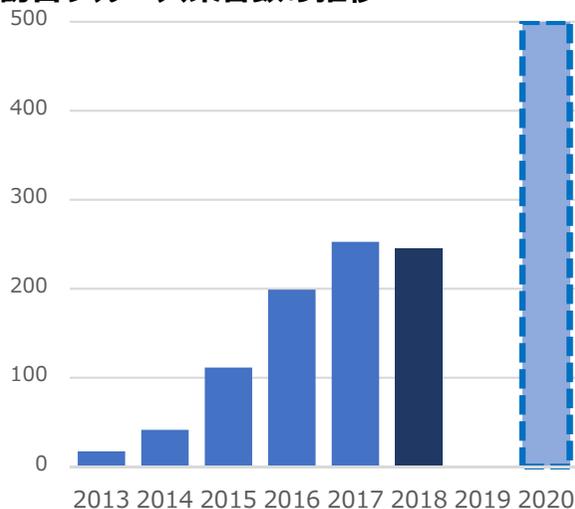
**グローバル
クルーズ人口2700万人**
(日本の約100倍)



**今後3-5年で、
3-5億円規模の売上規模に**

海外現地法人の設立も検討

訪日クルーズ乗客数の推移



中国マーケットが過熱から調整局面に入ったことで、微減となりました。船会社各社とも2020年に向けては配船増加を表明しているため、一旦の踊り場を抜ければ再成長の見通しが予想されます。

※政府は「明日の日本を支える観光ビジョン」(2016年3月30日発表)で、訪日クルーズ客数を2020年に500万人という目標を設定。

成長著しいアジア各国のクルーズ人口

	2016	2017	伸び率
中国 (千人)	2,122.9	2,396.7	13%
台湾 (千人)	299.3	373.5	25%
シンガポール (千人)	214.2	266.6	24%
香港 (千人)	127.3	229.8	81%
マレーシア (千人)	99.8	187.6	88%
インド (千人)	148.5	172.3	16%
インドネシア (千人)	33.2	46.5	40%
フィリピン (千人)	26.4	41.2	56%
韓国 (千人)	32.0	39.2	23%
タイ (千人)	50.5	26.5	-48%
ベトナム (千人)	5.9	6.5	10%

日本と同等
又は
日本以上に
ポテンシャルの
ある市場！

※CLIA「Asia Market Trends 2018」より当社作成

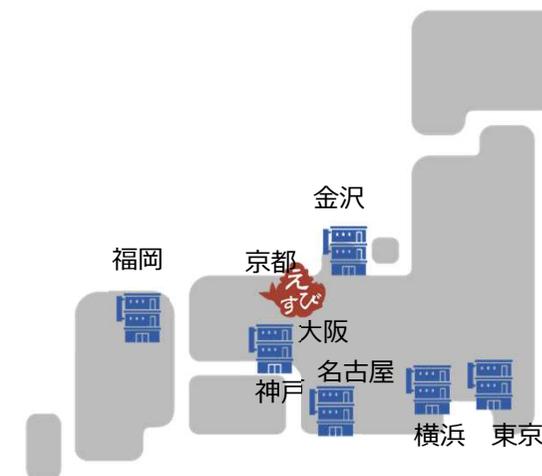
- ・ 現在、福岡・金沢・神戸・東京・横浜で物件探しを行っております。
- ・ 物件開発、運営について、他社連携を模索中です。
- ・ えびす旅館の運営ノウハウについては現在引継ぎを行っております。
- ・ 今期で追加1-2件（30-50部屋）の差別化できた旅館・ホテルを追加取得・新規開発予定。

えびす旅館（ホテル事業） 今後の計画

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（えびすの「和」「旅館」など）のある施設

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。



【現状】
えびす旅館（京都）
9室
売上高3-4000万円規模

+



【新規取得計画】1-2棟
福岡・金沢・神戸・横浜・東京
など、港町の好アクセス立地
30-50室
1棟あたり売上高1-2億円規模

当社のこれまでの投資（資本業務提携等）先の状況および当社との協業内容です。
2020年7月期より、キャピタルゲインを目的としたベンチャー投資（事業）も実行予定です。

 **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。

 **Onepair**（人材採用・タレントリクルーティング）スタートアップ（シードラウンド終了）

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。

 **POTLUCK**（ランチのサブスクリプションサービス）スタートアップ（シードラウンド終了）

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。
リアルなC向けサブスクモデルの情報収集等に活用。旅行サブスク事業の開発を検討。

- ・7月末時点の受注状況及び、好調なマーケット伸び率等から、売上高予想を2,775百万円としています。
- ・インバウンド、新規事業等の施策は、売上高の影響度を予測することが困難なため、下記計画数値には織り込んでいません。
- ・マーケット成長期の為、投資（広告費・人件費）を加速し、シェアアップ・取扱高の拡大を目指します。
- ・当期純利益102百万円を目標とします。
- ・前期計画の結果を振り返って、今期計画は不確実性を可能な限り排除し、達成可能性について慎重に検討を重ねた計画としています。

※新規事業、M&A計画等の中期織り込みが困難なため、中期計画の数値については現状で開示の予定はありません。

	2020年7月期 (2019年8月-2020年7月)				
	(千円)	連結業績予想		前期実績	
	今期計画	構成比	実績	構成比	
売上高	2,775,000	100.0%	2,173,845	—	127.7%
売上総利益	583,000	21.0%	452,676	20.8%	128.8%
販管費合計	421,000	15.2%	318,200	14.6%	132.3%
広告宣伝費	150,500	5.4%	104,095	4.8%	144.6%
人件費	153,500	5.5%	116,103	5.3%	132.2%
その他	117,000	4.2%	98,000	4.5%	119.4%
営業利益	162,000	5.8%	134,475	6.2%	120.5%
経常利益	160,500	5.8%	131,263	6.0%	122.3%
当期純利益	102,000	3.7%	84,203	3.9%	121.1%

1. 経営理念

2. 決算報告

- 連結業績概要 当第4四半期
- 通期連結業績概要
- 業績推移
- WEBユーザー数推移

3. 2019.7月期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- ベストワンツアー
- 新規PSA（優先代理店）契約
- CruiseBookJapan
- えびす旅館

4. マーケット環境

- 日本のクルーズ人口
- クルーズ市場の成長余地
- インバウンドクルーズ市場

5. 今後の成長戦略

- 成長戦略の概要
- 今期方針
 - チャータークルーズ初催行
 - 添乗員同行ツアー開始
 - インバウンド市場への参入
 - マーケティングの強化
 - ホテル・旅館事業について
 - 投資・資本業務提携について
 - 2020.7月期 業績予想

6. 参考資料

- 会社概要
- サービス概要
- ベストワンドットコムの特長

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	286,836千円（資本準備金203,336千円）
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） *2019.7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

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（メインサイト）

商品数
日本最大級

豊富な
情報量

クチコミ
ランキング

オンライン予約
24H

検索・比較
予約機能



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26,000コース以上を誇ります。PC、スマートフォン対応。月間100万PV、20万UUで引き続きユーザー増加中！

「cruisebookjapan.com」

クルーズ検索・予約ができる、多言語対応サイト

NEW！2018.12リリース



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！

「Cruiseee！」

スマホアプリ

日本最大級の掲載コース数



人気ランキング
口コミ数
日本最大級！



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。



メインサイトである「ベストワンクルーズ」は、クルーズ商品の取扱い数（客船数・コース数）日本最大級を誇るクルーズ予約プラットフォームです。

①現地発着の「乗船券」、②ベストワン独自の航空券付きツアー・添乗員同行ツアー、③提携旅行会社のクルーズツアー、の掲載を行うことで、あらゆるクルーズ旅行をワンストップで検討できます。

国内最大

日本最大のクルーズ検索・予約プラットフォーム



世界中のクルーズチケットが、日本で一番買えるサイト

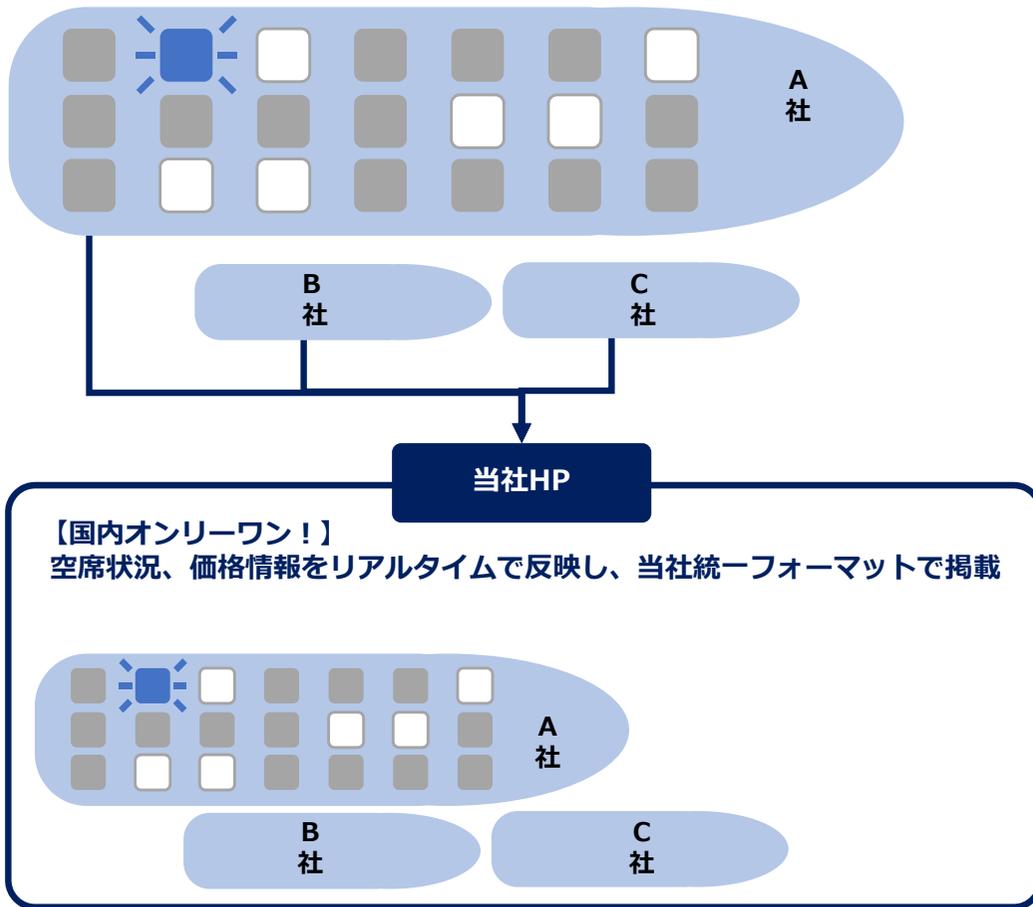
+

ベストワンオリジナルツアー

+

提携旅行会社各社のツアーもワンストップで比較・予約可能

- 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



- カジュアル客船はほぼ網羅的に、プレミアム、ラグジュアリーも提携を年々進めています。

提携船会社	開始月
セレブリティクルーズ（アメリカ）	2016.7
ロイヤルカリビアンインターナショナル（アメリカ）	2016.7
アザマラクルーズ（アメリカ）	2016.7
プルマントゥールクルーズ（スペイン）	2016.6
コスタクルーズ（イタリア）	2016.9
MSCクルーズ（イタリア）	2016.9
ノルウェージャンクルーズライン（アメリカ）	2016.9
カーニバルクルーズ（アメリカ）	2017.2
セレスティアルクルーズ（ギリシャ）	2017.5
シルバーシークルーズ	2018.5
ウインドスタークルーズ	2018.7
カンパニードゥポナン	2019.3
オーシャニアクルーズ	2019.8

クルーズに初めて乗るお客様も多いため、「自分で検索して、決めて予約する」「何も質問が無くカード決済まで完了する」お客さんは、まだ少数です。専門性を生かした接客・案内が求められています。

接客品質

非対面だからこそその親切丁寧で簡潔な接客



「どうやって検索すればいいか…」

「3つに絞ったけど決められない」



「子供の料金は？」

「ドレスコードはどうなってる？」

色々確認しないと予約できない！



専門オペレーター



自分で選べるからベストワンで検索してオンライン予約（約25%）

受賞歴



2018年 コスタアワード オンライン部門

2018 RCCL Asia 10th Anniversary 優秀セールスFIT部門

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。