

2021年7月期 第1四半期

# 決算補足資料



株式会社ベストワンドットコム  
(証券コード：6577)

## 経営理念・経営方針

## 2021年7月期 第1四半期 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）

ホテル・旅館事業について

国内旅行事業

電力小売事業

投資先の状況

## 新型コロナウイルスの影響について

クルーズ運航状況

日本船について

## 会社概要

会社概要

運営サイト（クルーズ事業）

今後の成長戦略について

※より大きなマーケットの新規事業をスタートしているため、  
ビジョン、理念の再構築、再設定を今期中に予定しております。

# 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。

## 【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、新たにスタートした国内旅行事業や電力小売事業においても、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いたアフターコロナの段階においては、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、売上高、取扱数で40-50%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、新型コロナウイルス感染症のパンデミックの影響により、世界中のクルーズのほとんどが運航していないため、現状は厳しい状況ですが、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。

新たにスタート国内旅行事業や電力小売事業においては、初期段階では、「利益」以上に「ユーザー数」や「取扱数」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。

# 決算概要

## 連結業績概要（前年同期比）

- 当第1四半期(8月-10月)の売上高は13百万円で、前年同期比1.9%となりました。新型コロナウイルス感染症の影響により、純粹なクルーズの出発による売上がなくなり、四半期ベースで過去最高益となった前年同期と比較し大幅な減収となりました。
- 出資先のnode社の新株予約権の譲渡により**投資有価証券売却益15百万円を計上**しております。
- 依然として厳しい状況は続いておりますので、**引き続き販管費を通常時より50%以上抑えて、より筋肉質な経営体制を整えてまいります。**

	2021年7月期1Q(2020年8月-10月)				前年同期比	
	(千円)	当期1Q	2020年7月期1Q			
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		13,322	—	704,828	—	1.9%
売上総利益		8,734	65.6%	153,649	21.8%	5.7%
販管費合計		39,818	298.9%	90,034	12.8%	44.2%
広告宣伝費		8,988	67.5%	31,390	4.5%	20.2%
人件費		6,340	47.6%	32,505	4.6%	27.7%
その他		24,489	183.8%	26,138	3.7%	93.7%
営業損益		△31,084	—%	63,614	9.0%	-%
経常損益		△28,507	—%	63,261	9.0%	-%
当期純損益		△14,377	—%	42,432	6.0%	-%

## 連結業績概要（前四半期比）

- 当第1四半期(2020年8月-10月)は前四半期（2020年5-7月期）と比較し、**営業損益、経常損益、当期純損益の赤字幅が縮小しました。**
- 人件費は雇用調整助成金の給付もあり大幅に抑えられ、広告宣伝費も前年同期比で20%程度で抑えるなど、引き続き販管費を大幅に抑えた経営を行ってまいりました。
- その他販管費は、前四半期比120%となっておりますが、監査報酬等の株主総会関連費用が計上されたことによるもので、実質的には「ほぼ変わらず」です。

(千円)	2021年7月期1Q(2020年8月-10月)				前四半期比
	当期1Q		2020年7月期4Q		
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	13,322	—	8,381	—	159.0%
売上総利益	8,734	65.6%	3,807	45.4%	229.4%
販管費合計	39,818	298.9%	39,060	466.1%	101.9%
広告宣伝費	8,988	67.5%	5,595	66.8%	160.6%
人件費	6,340	47.6%	13,156	157.0%	48.2%
その他	24,489	183.8%	20,308	242.3%	120.6%
営業損益	△31,084	—%	△35,253	—%	—%
経常損益	△28,507	—%	△43,902	—%	—%
当期純損益	△14,377	—%	△22,932	—%	—%

# ホテル・旅館事業について

## 【えびす旅館の業績（5-7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1四半期（5-7月）の業績に基づき1Q連決算を行っております。

- ・ 期初から7月15日まで休館しておりましたため、売上は前年同期比で大幅減となりましたが、販管費が大幅に抑えられたこと、持続化給付金の給付があったこと等により黒字を確保しております。
- ・ 発表済連結売上高予想に占める割合は1%前後のため、連結業績に与える影響は軽微です。

## 【新型コロナウイルスの影響について】

- ・ 業界全体として稼働率や顧客単価が大幅に下がっているため、同旅館も営業再開後、同様な状況となりました。しかし、Go Toトラベルの影響や紅葉シーズというタイミングもあり、直近では稼働率、顧客単価ともに改善してきております。
- ・ 渡航規制により、インバウンド需要が見込めないため、日本人ビジネスマン向けの「出張プラン」、紅葉プラン等の「季節限定プラン」、ギリギリの予約を狙う「間際予約プラン」等の様々なプランを作成し、集客に試行錯誤しました。



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）、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。新型コロナの影響を受け、メインターゲットを外国人（インバウンド）から国内居住者に変更しました。

# 国内旅行事業

2020年7月より国内旅行事業を開始しております。

## 事業概要

新ドメインにてウェブサイトをもなく立ち上げる予定です。記事コンテンツを充実させてSEOを高め、提携販売契約を結んだ旅行会社の旅行商品を販売していきます。

## 提携旅行会社

JTB、HIS等

## 現状と今後の方針

現状、ウェブサイトのリリースがなされておらず、メールや電話等で販売を行っております。ユーザー目線に立った利用しやすく、あっと驚くようなサイトを目指しておりますので、サイトリリースを楽しみにお待ちしております！まずは一部商品から始め、少しずつ商品ラインナップを増やしていく予定です。



# 電力小売事業

2018年6月にHTBエナジー株式会社との電気販売についての業務提携を行いました。2020年7月に「ベストワン格安でんき」というサイト名でウェブサイトをリリースし、本格的に事業を開始しました。

## 事業概要

HTBエナジーをはじめ電力小売事業者の代理販売を行います。オンライン完結型のウェブサイトを立ち上げ、誰でも簡単にペーパーレスで見積もり依頼からお申し込みまで完結させることができます。また、ご家庭向けと法人向けに比較サイトをそれぞれ別でリリースしております。

## 提携事業者

HTBエナジー、ソフトバンクでんき等

## 現状と今後の方針

既にオンラインからのご予約を多数いただいております。今後は、WEBマーケティング戦略に力を入れ、コンテンツカや、UI、UXを意識したメンテナンスを行うことにより、ドメインパワーを高め、PV数、コンバージョン数を高めていきます。



でんき・ガスの料金見直しなら  
**BEST 1** **ベストワン格安でんき** がお得！  
ご家庭や法人の方でも、かんたんにネットから  
**お見積もり** **申し込み**

## 投資先の状況



(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。



(外国人材 / インバウンドメディア) IPO準備中 業績不振により減損処理

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。



(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。



(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。



(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。



(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。  
投資有価証券売却益1,500万円を計上。

売却済み!

# 新型コロナウイルス の影響について

# クルーズ運航状況

足元で新型コロナウイルス感染症の第3波が到来しておりますが、11月から飛鳥Ⅱ、にっぽん丸、ぱしふいっくびいなすの日本船3船が運航を再開しております。日本発着外国船も2021年春を目処に運航再開予定となっております。海外発着、台湾、シンガポール、イタリア等にて運航を再開するクルーズが出てきております。

## 【主な弊社取り扱い運航状況一覧】

### <外国船>

#### ・ プリンセスクルーズ

2021年3月末まで運航中止（日本発着は2021年6月25日発まで）

#### ・ MSCクルーズ

2021年8月16日からグランディオーサが西地中海、同年10月19日からマニフィカが地中海で運航を再開（現在一時停止中）。日本発着は2021年4月再開予定。

#### ・ コスタ・クルーズ

2020年9月以降、デリチヨーザ（現在一時停止中）、ディアデマ、スメラルダの3船がイタリア国内で運航を再開。日本発着は年内全航海運航停止。

### <日本船>

#### ・ 飛鳥Ⅱ：11月2日から運航再開

#### ・ にっぽん丸：11月2日から運航再開（チャーターは10月25日から再開）

#### ・ ぱしふいっくびいなす：12月5日から運航再開

※2020/12/7現在の状況です。

# 日本船について

各社、乗船前のPCR検査（無料）の義務化、乗船人数を通常時の半数に抑える等の感染症対策をしっかりとっており、安全、安心に乗船いただける環境が整っております。また、Go Toキャンペーンの対象となるため、通常よりかなりお得に乗船できます！  
 そのため、直近2ヶ月ほどで**前年同期比で2倍以上の日本船の予約が入っております。**

## <飛鳥Ⅱ>

2020年11月～2021年3月までの航路が発表！  
 クリスマスクルーズ、年末・新春クルーズ、春のクルーズコレクション等のコースがあり、日本船ならではの「おもてなし」が魅力の豪華客船です。  
 最安値：80,500円/人～（Go To適用前）



## <につぼん丸>

2020年11月～2021年8月までの航路が発表！  
 ワンナイトクルーズから10日間の日本一周クルーズまで幅広いコースラインナップ（合計37航海）。  
 最安値：26,000円/人～（Go To適用前）



## <ぱしふいっくびいなす>

2020年12月～2021年3月までの航路が発表！  
 北は三陸海岸を巡るクルーズから、南は瀬戸内海経由で鹿児島に寄港するクルーズまでバリエーション豊かなラインナップ。  
 最安値：43,000円/人～（Go To適用前）



# 会社概要

事業内容	<b>クルーズ旅行・船旅 専門の オンライン旅行会社</b>		
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	292,483千円 (資本準備金208,983千円)		
設立	2005年9月5日		
従業員数	33名 (臨時従業員の年間平均雇用人数を含む) *2020.7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 田淵竜太 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)		

## 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
2019年5月	プライバシーマークの取得
2019年10月	株式会社ベンチャーリパブリック (LINEトラベルjp) と販売業務提携
2019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3年連続受賞
2020年7月	電力小売事業の本格的開始
2020年7月	新規事業として国内旅行事業の開始

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25,000コース以上を誇ります。PC、スマートフォン対応。

## 「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！

## 「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ーンナーへアプローチしています。

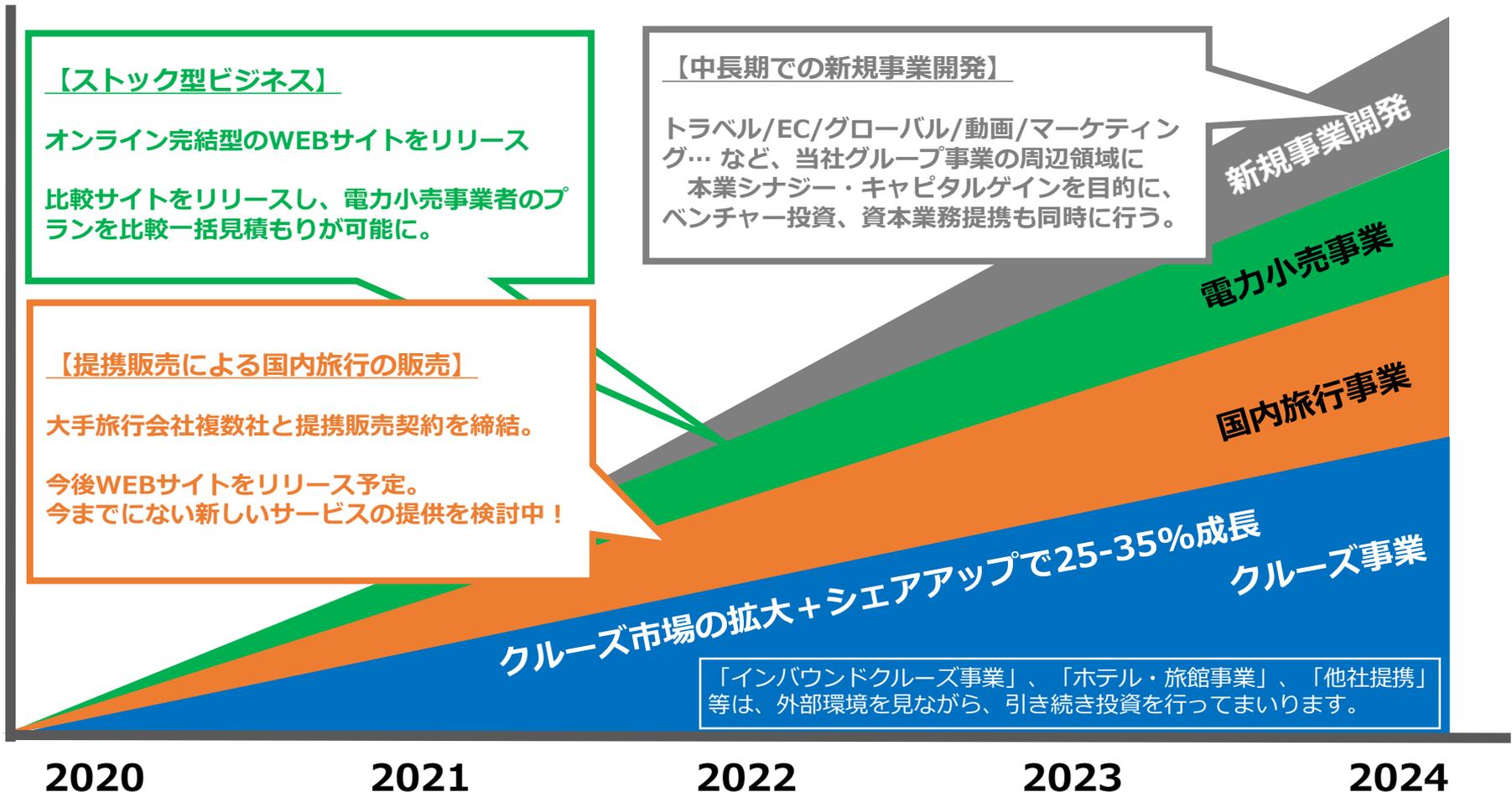


## ファイブスタークルーズ（子会社）

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。



前々期、前期の成長戦略に掲げておりました「インバウンドクルーズ事業」と「ホテル・旅館事業」は、一旦投資をストップさせますが、今後の業績拡大に必須であると考えているため、中長期的には引き続き注力してまいります。



# 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。