

2021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)

目次

経営理念・経営方針

決算概要

- 連結業績概要（当第2四半期）
- 連結業績概要（当第2四半期累計）
- ユーザー数推移
- クルーズ運航状況
- 日本船について
- 国内旅行事業
- 電力小売事業
- ホテル・旅館事業
- 投資先の状況

会社概要

- 会社概要
- 運営サイト（クルーズ事業）
- 運営サイト（非クルーズ事業）
- 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 (当第2四半期)

- ・当第2四半期(11月-1月)の売上高は39百万円で、前年同期比13.1%となりました。
- ・11月より日本船の運行が再開されましたが、外国船が未だ再開されておりませんので、依然、低水準の売上高となりました。
- ・日本船に注力したこともあり、**例年の2倍以上の日本船による売上**となりました。
- ・広告宣伝費に関しては、抑制しつつも中長期的に成長するためのWEB広告による投資は積極的に行いました。
- ・しかしながら、緊急事態宣言の延長やGo To トラベル・キャンペーンの再開の遅れなどもあり、3Q期間は広告宣伝費を一旦抑え、更なるコスト削減を行っていきます。

	2021年7月期 2Q(2020年11月-2021年1月)					前年同期比
	(千円)	当期 2Q		前年同期		
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		39,802	—	303,232	—	13.1%
売上総利益		6,006	15.1%	73,844	24.4%	8.1%
販管費合計		48,959	123.0%	93,446	30.8%	52.4%
広告宣伝費		11,898	29.9%	37,297	12.3%	31.9%
人件費		16,684	41.9%	33,003	10.9%	50.6%
その他		17,696	44.5%	23,145	7.6%	76.5%
営業損益		△42,953	—%	△19,602	—%	—%
経常損益		△41,415	—%	△16,822	—%	—%
当期純損益		△41,528	—%	△10,671	—%	—%

連結業績概要（当第2四半期累計）

- 当第2四半期累計(8月-1月)の売上高は53百万円で、前年同期比5.3%となりました。
- 販管費に関しては、広告宣伝費を30%以下に、人件費を雇用調整助成金等の制度を利用し50%程度に抑え、**引き続き聖域なきコスト削減を実行してまいりました。**
- 事業再構築補助金等、新たなるコロナ禍における助成金制度も出てきておりますので、最大限にそういった制度を活用し、この「難局」を「好機」に変えていきます！

(千円)	2021年7月期2Q累計(2020年8月-2021年1月)				
	当期2Q累計		前年同期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	53,124	—	1,008,060	—	5.3%
売上総利益	14,740	27.7%	227,493	22.6%	6.5%
販管費合計	88,778	167.1%	183,481	18.2%	48.4%
広告宣伝費	18,239	34.3%	68,688	6.8%	26.6%
人件費	32,760	61.7%	65,509	6.5%	50.0%
その他	37,778	71.1%	49,284	4.9%	76.7%
営業損益	△74,037	—%	44,012	4.4%	-%
経常損益	△69,922	—%	46,439	4.6%	-%
当期純損益	△55,906	—%	31,761	3.2%	-%

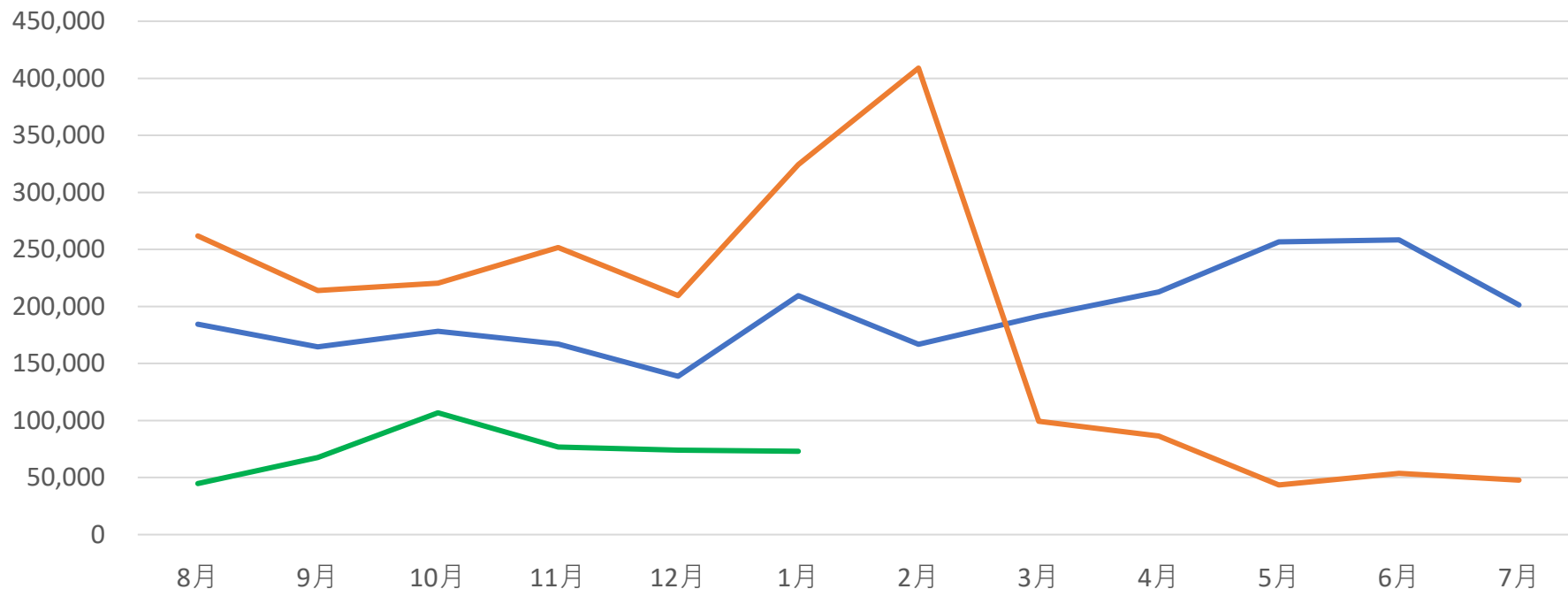
「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

- ・WEB（ベストワンクルーズ）ユーザー数の推移については、これまで堅調に増加し、**2018年1月から2020年1月の2年間で約2倍になりました。**

※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。

- ・2020年2月ダイヤモンド・プリンセス内でのクラスター発生以降、旅行マインドが冷え込み、一時的に低空飛行となっておりますが、これまでの推移や潜在的需要を鑑みると、何かしらのトリガーにより急激に回復する可能性があると考えており、現在、コロナ禍が落ち着くことや運行再開による回復待ちの状況です。

— 2019年7月期 — 2020年7月期 — 2021年7月期1Q



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。

クルーズ運航状況

11月より飛鳥Ⅱ、につぽん丸、ぱしふいっくびいなすの日本船3船が運航を再開しましたが、Go To トラベル・キャンペーンの一時停止や緊急事態宣言の発令により、再度運航を見合わせております。日本発着外国船に関しては、未だ再開スケジュールが決まっておらず、今春の再開を予想しておりましたが、少し後ろ倒しとなる可能性が出てまいりました。

【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

日本発着は2021年7月再開予定

・ MSCクルーズ

日本発着は2021年4月再開予定

・ コスタ・クルーズ

日本発着は2021年5月27日発までの運航中止を決定

<日本船>

・ 飛鳥Ⅱ：2021年3月14日発まで一時的に運航中止

・ につぽん丸：2021年3月1日発まで一時的に運航中止

・ ぱしふいっくびいなす：2021年3月23日発まで一時的に運航中止

※2021/3/11現在の状況です。

日本船について

飛鳥Ⅱ、につぼん丸、ぱしふいっくびいなすとともに、緊急事態宣言の発令を受けて運航を見合わせておりますが、各船、今夏までの運航航路を発表しており、ご予約も引き続きいただいております。

<飛鳥Ⅱ>

2021年3月～7月までの航路が発表済み！

「日本周遊コース」、「ゴールデンウィーク 青森・北海道クルーズ」、「函館、金沢、門司、佐世保発着クルーズ」、「A-style クルーズ」等のコースが設定されております。

最安値：60,000円/人～（Go To適用前）



<につぼん丸>

2021年3月～8月までの航路が発表済み！

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。

最安値：99,000円/人～（Go To適用前）



<ぱしふいっくびいなす>

2021年4月～8月までの航路が発表済み！

2泊3日で伊豆諸島を周遊するショートクルーズから、9泊10日で北海道から九州までぐるっと周る日本一周クルーズまでをご用意。

最安値：108,000円/人～（Go To適用前）



国内旅行事業

事業概要

JTB, HIS等の大手旅行代理店と提携し、新ドメインにてウェブサイトを立て上げ、航空券付きツアー、鉄道ツアー、バスツアー、ホテル等の代理販売を行う予定。

現状と今後の方針

昨年秋から冬にかけてローンチ予定と公表しておりましたが、内製開発も視野に入れているため、サイトクオリティ担保や自動連携機能などの開発に時間をかけており、予定より少し遅れております。まずはこの1-2ヶ月で1商品をリリース、春以降にかけて更に商品を増やし、夏秋には国内旅行のほぼ全ての商品を取り扱うオンライン完結ウェブサイトリリース予定です。



ベストワンクルーズが、
国内旅行のサービスを、はじめました！
カクヤス予約で絶賛受付中です！



【早割 + GoToが一番お得！】

Go Toトラベルキャンペーン再開で、先に予約済みのお客様にも補助金適用いたします。

電力小売事業

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을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、お客様の状況に応じ最安値の事業者・プランをご提案いたします。

現状と今後の方針

当第2四半期は、電力卸売価格の高騰により、電気料金に対する注目度が高まり、多数のお問い合わせをいただきました。引き続き、市況に合わせて広告宣伝費を調整しつつ、記事コンテンツ力の強化によるSEO強化に努めてまいります。

トピックス

① <限定300組様> 3大特典キャンペーン！

※詳細はこちら：<https://best1energy.com/>

② スマホで簡単見積もりができるようになりました！

特典その1

Amazonギフトカード 1,000円分プレゼント(電子版)

電力会社の切替から3ヵ月後にメールにて贈呈させていただきます

特典その2

《実質》でんき基本料金3ヵ月無料

電力会社の切替からさらに Amazon ギフトカード上限 3,000円分プレゼント(電子版) 電力会社の切替から3ヵ月後にメールにて贈呈させていただきます

※規定上、電力会社によってはキャンペーン適用できない場合もございます。その際は、ご了承ください

特典その3

トラベル割引！

国内旅行(バスツアー/国内ツアー/宿泊のみ) クルーズ旅行など申し込み頂くと旅行代金から一組あたり3%割引もしくは Amazon ギフトカードプレゼント(電子版)

※お申込み期間は、なんと 2025 年まで有効。

※お申込みの際に、お名前・でんき切り替えされた旨をお伝えください。



【えびす旅館の業績（8-10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2四半期（8-10月）の業績に基づき2Q連決決算を行っております。

- ・ 単価下がったままだったものの、Go To トラベル・キャンペーンの恩恵を受け、**平均稼働率は80%以上と高水準を維持**しました。そのため、第1四半期に引き続き**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。

【トピックス】

① 直接予約ができるようになりました！

これまではOTA経由でしか予約できませんでしたが、これにより、よりお得な料金を提供できるようになりました。

② えびす旅館内にカフェをつくりました！

宿泊者以外の方でも気軽にご利用できます。



詳細はこちら：<https://goto-tripcafe.com/>



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。

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。当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) 業績不振により減損処理済み

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。



(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

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

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。

NEW!



(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日より開始。



(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。

1Qに投資有価証券売却益1,500万円を計上。

売却済み!

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		
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
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
2021年2月	全国旅行業協会 (ANTA) に入会

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」、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。その他、多言語サイトやQ&Aアプリ等の運営も行っております。

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！



NEW!

「クルーズ船上Q&A」

スマホアプリ

クルーズ旅行に関する「Q&Aアプリ」です。
困った時・知りたい時に、既存のQ&Aから検索
できます。オフラインでも！



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。



当社グループは、クルーズ事業以外でもオンラインサイトやメディアを運営しております。電気料金見直しの「ベストワン格安でんき」、「比較サイト（個人/法人）」、「国内旅行の特設サイト」、「えびす旅館」、えびす旅館に併設の「GoToTrip CAFÉ」がございます。

ベストワン格安でんき



スマホで簡単見積もり！時間や手間をかけずに簡単にお見積り、切り替えが可能です。お得な特典も多数ございます！

でんき料金比較サイト

HTBエナジー（HISでんき）、loopでんき、ソフトバンクでんき、ENEOSでんき、GenieEnergy（ジニーエナジー）等の中からお客様の電力利用量、利用スタイル等に合わせて一番お得な業者、プランをご提案します。個人、法人ともに対応可能です。

無料相談 個人・ご家庭のお客様へ 家庭のでんきをDX化
最安値挑戦！お問い合わせ急増中！
低圧電気を比較一括見積もり依頼
プロの電気担当者が無料で見積り

お見積もり 個人経営・法人のお客様へ 法人のでんきをDX化
最安値挑戦！お問い合わせ急増中！
相談・無料 法人電気を比較一括見積もり依頼
法人・個人事業主の飲食店、事務所・ホテル旅館・ビル、工場などコスト削減にお任せください。

国内旅行特設サイト

新ドメインでの国内旅行サイトがローンチするまでの仮設サイトです。

ベストワンクルーズが、
国内旅行のサービスを、はじめました！
予約
カクヤス予約で絶賛受付中です！

【早割 + GoToが一番お得！】 GoToトラベルキャンペーン再開で、先に予約済みのお客様にも補助金適用いたします。

えびす旅館

京都駅から徒歩7分ほどの場所にある旅館。全9室の食事の提供を行わない、ホテル型の小規模宿泊特化型施設です。

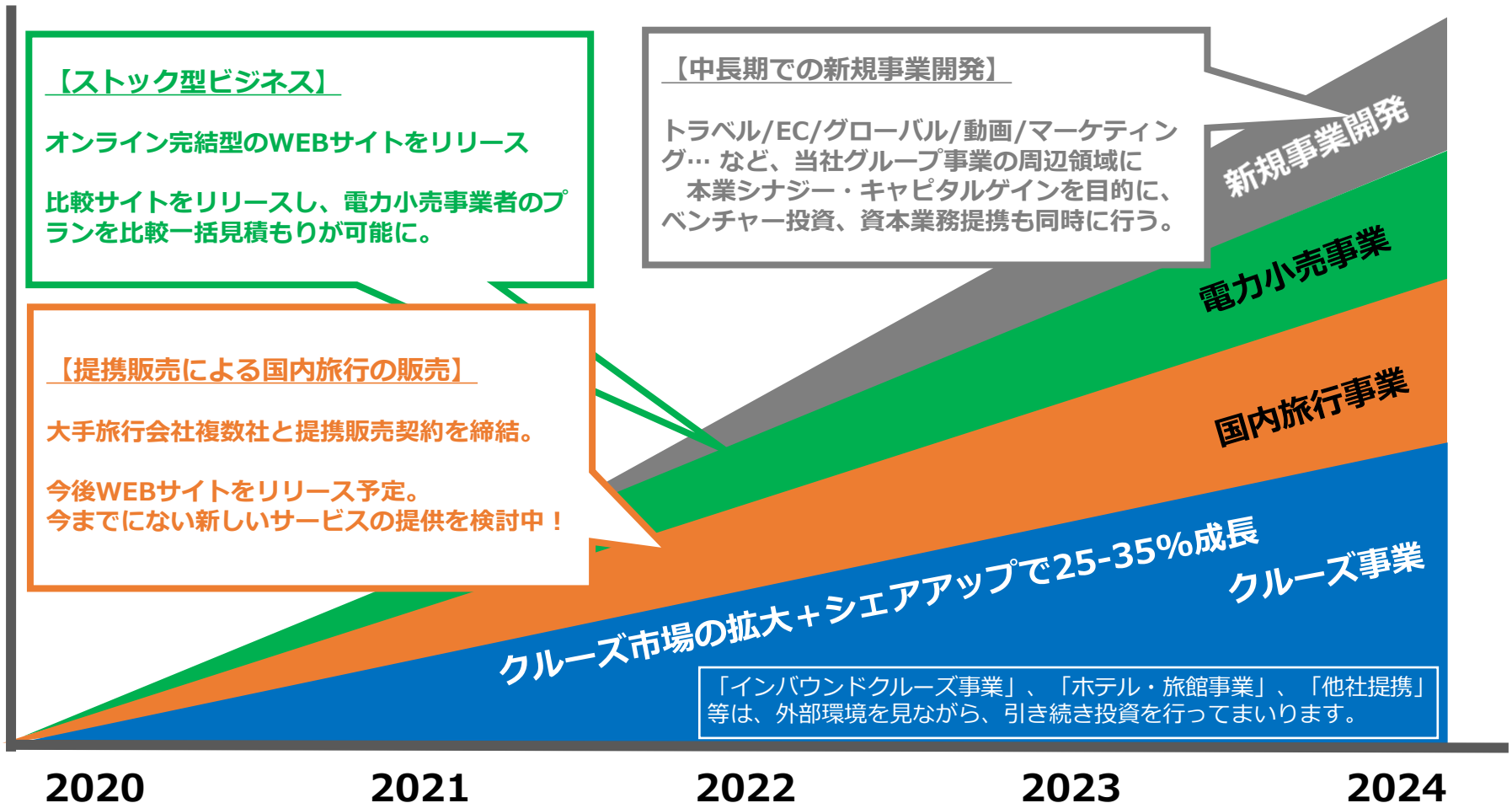


NEW! GoToTrip CAFÉ

えびす旅館に併設されたカフェで、宿泊者以外の方でもご利用いただけます。



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。