

2022年7月期 第1四半期 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. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念

2. 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）
- WEBユーザー数推移
- クルーズ運航状況（日本発着）
- クルーズ運航状況（海外発着）
- 国内旅行事業
- ホテル・旅館事業
- 金融・フィンテック事業
- 投資先の状況
- 2022年7月期業績予想

3. 当1Q期間の主な取り組み

- ベストワン独自のキャンペーン
- 日本発着外国船の航路発表に伴う販促強化
- チャータークルーズの運航を決定
- フェリーサイトのリニューアル
- ホテル・旅館専門予約サイト新規オープン

4. 当社の強みと今後の成長戦略

- 運営サイト（クルーズ事業）
- 運営サイト（非クルーズ事業）
- WEBの強み（API・システム連携）
- 接客力・提案力
- 成長戦略

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	395,937千円（資本準備金312,437千円）
設立	2005年9月5日
従業員数	35名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2021.7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）

【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、クルーズの運航再開の目途がつき、コロナ前の水準戻った段階においては、
クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、
売上高、取扱高で50%程度の成長を維持し、新たなる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世界的流行の影響を大きく受け、厳しい状況が続いておりますが、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

クルーズ一本足打法からの脱却・多角化を目指すため、「経営理念」を刷新いたします！

詳細については年内に開示予定となっております 「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」
にて公表いたします。

また、同時に、事業毎の「ビジョン」、「ミッション」、「KPI」を新たに定めることも予定
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

新しい経営理念に変更予定

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29百万円で、前年同期比223.2%となりました。
日本船が運航しているのに加え、フェリー、バスツアー等の売上高が上積みされているため、前年と比較して伸びております。
- ・広告宣伝費が前年同期比で200%を超えておりますが、前期が最小限に抑えた数値であるということ、また、当期は新型コロナウイルスの感染状況が縮小傾向にあったため、広告費を増やしたことによります。
- ・今年度より新収益認識基準に即し、一部の商品の売上高を純額表示するため、当期より「総取扱高」を記載いたします。

	2022年7月期1Q(2021年8月-10月)				前年同期比	
	(千円)	当期1Q		2021年7月期1Q		
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		29,739	107.3%	13,322	100.0%	223.2%
売上高		27,721	-%	13,322	-	208.1%
売上総利益		9,650	34.8%	8,734	65.6%	110.5%
販管費合計		50,315	181.5%	39,818	298.9%	126.4%
広告宣伝費		13,045	47.1%	6,340	47.6%	205.7%
人件費		16,985	61.3%	17,325	130.0%	98.0%
その他		20,284	73.2%	16,151	121.2%	125.6%
営業損益		△40,665	-%	△31,084	-%	-%
経常損益		△41,250	-%	△28,507	-%	-%
当期純損益		△46,535	-%	△14,377	-%	-%

連結業績概要（前四半期比）

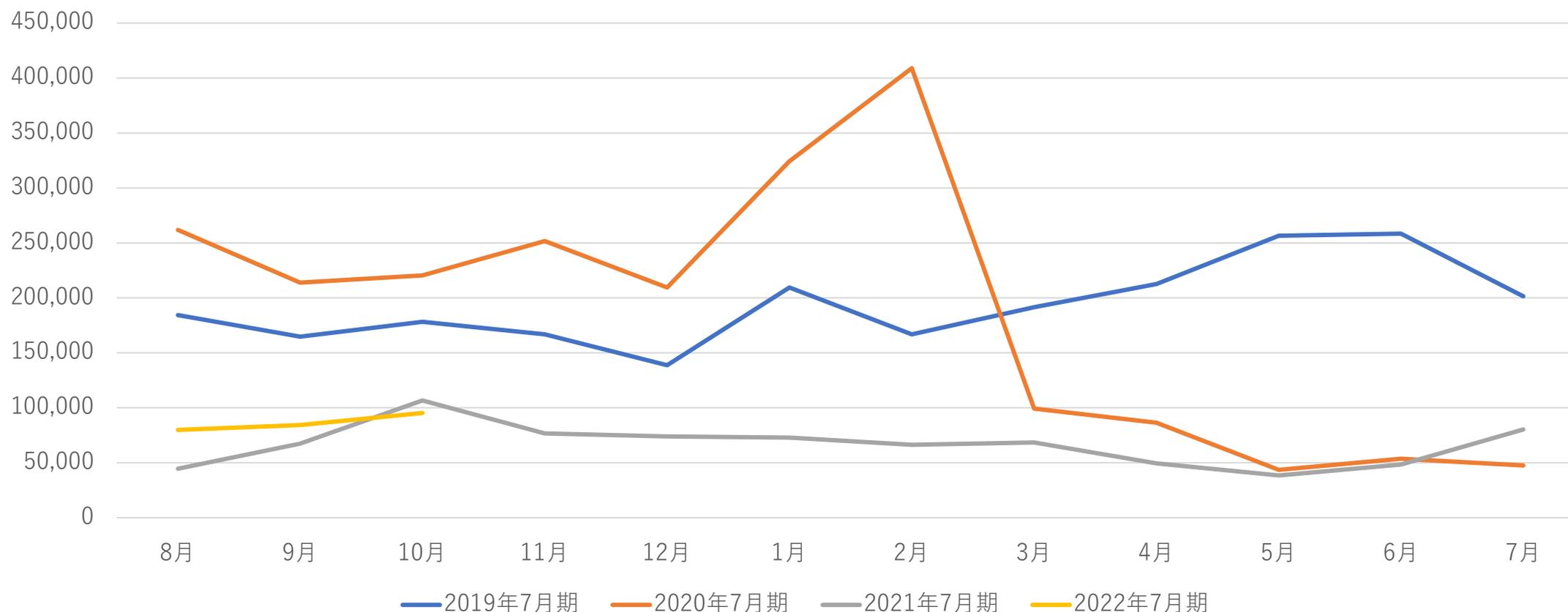
- ・当第1四半期(2021年8月-10月)は前四半期（2021年5-7月期）と比較し、総取扱高、売上高が大幅に伸びました。
- ・一方、営業損益、経常損益は増加しておりますが、主な要因は、広告宣伝費を増やしたことによります。
- ・第5波が過ぎ去り、旅行需要が少し回復してきておりますが、オミクロン株の出現等、依然、予断を許さない状況のため、**引き続き販管費を通常時より40-50%抑えて、より筋肉質な経営体制を整えてまいります。**

	2022年7月期1Q(2021年8月-10月)				前年同期比	
	(千円)	当期1Q		2021年7月期4Q		
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		29,739	107.3%	6,784	100.0%	438.4%
売上高		27,721	-%	6,784	-	408.6%
売上総利益		9,650	34.8%	3,866	57.0%	249.6%
販管費合計		50,315	181.5%	39,856	587.5%	126.2%
広告宣伝費		13,045	47.1%	5,437	80.1%	239.9%
人件費		16,985	61.3%	18,441	271.8%	92.1%
その他		20,284	73.2%	15,978	235.5%	126.9%
営業損益		△40,665	-%	△35,990	-%	-%
経常損益		△41,250	-%	△32,990	-%	-%
当期純損益		△46,535	-%	△32,206	-%	-%

「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

- ・コロナ前の2019年7月期 1 Q比で49.3%、2020年7月期 1 Q比で37.3%、コロナ後の2021年7月期 1 Q比で118.7%となっており、最悪期は脱したと認識しております。

※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。

クルーズ運航状況（日本発着）

日本国内においては、新型コロナウイルスの新規感染者数が減少し、小康状態が続いているため、飛鳥Ⅱやにつぽん丸はこれまで運航しては止めてを繰り返してきておりましたが、ここ数ヶ月は予定通り運航しております。また久しぶりにぱしふいっくびいなすが運航を再開することを発表しており、総じて改善傾向にあります。

【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ運航状況一覧】

<日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：予定通り運航
- ・ につぽん丸：予定通り運航
- ・ ぱしふいっくびいなす：2022年3月19日から運航を再開することを発表

<外国船>

- ・ プリンセスクルーズ
2022年、2023年の予約を受付中
- ・ MSCクルーズ
2022年GWに当社、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社でMSCベリッシマのチャータークルーズを行うことに決定
- ・ コスタクルーズ
2022年4－8月発の予約を受付中

※日本発着外国船に関しては、来春をめどに運航が再開されるのではないかと見込んでおります。

※2021/12/10現在の状況です

クルーズ運航状況（海外発着）

クルーズ運航世界最大手のカーニバルが2022年下半期のクルーズ予約がコロナ前の水準を上回ったと発表しております。また、世界各地で運航を再開するクルーズが多数出てきていることに加え、香港に配船中のゲンティン・ドリームにおいて、乗船定員を50%から75%に引き上げられるなど正常化に向けての動きが加速してきております。

【主な弊社取り扱い海外発着クルーズ運航状況一覧】

<カジュアル船>

・ ノルウェージャンクルーズ（NCL）

フロリダ州オーランドのポート・カナベラル発着のクルーズを「ノルウェージャン エスケープ」で再開
保有全17隻中8隻目の運航再開

・ ドリーム・クルーズ

「ゲンティン・ドリーム」：50%に抑えていた乗客定員を12月1日から75%まで引き上げ

<ラグジュアリー船>

・ リージェント・セブンシーズ・クルーズ

新造船「セブンシーズ スplendor」で1年半ぶりに運航を再開

・ ポナン

11月1日より南極クルーズを再開

新型コロナウイルス感染拡大後、南極クルーズを再開するのは全船会社の中で初

※2021/12/10現在の状況です

国内旅行事業

外部環境の改善を受け、バスツアーの問い合わせ・予約件数が急激に増えました。また、10月には、ホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」をオープンしました！今後、「国内オリジナルツアー」、「国内ダイナミックパッケージ（国内DP）」、「国内航空券」の予約サイトを順次リリース予定です。

<ベストワンバスツアー>

<ベストワン宿泊予約>

ホテル・旅館事業

【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。

- ・当1Q期は緊急事態宣言の影響を受け赤字となりましたが、赤字幅を最小限に抑えており、助成金・支援金等を考慮すると黒字となる見通しです。
- ・スペースマーケット等の時間貸しも行っており、売上に貢献しております。

【今後の方針】

- ・緊急事態宣言明けとなる2Q（8-10月）は大きく回復することが予想されます。
- ・県民割引や新しい料金プランの拡充などを図り、稼働率80-100%を狙います。
- ・引き続きローコストオペレーションは継続します。
- ・外部環境が悪化しない限りは、Go Toトラベルキャンペーンの再開がなくとも、営業利益ベースで黒字を達成できると予想しております。



金融・フィンテック事業

2021年4月より新規事業として、フィンテック領域での新規事業を開始いたしました。新ドメインにて、「IT×金融」による新しい且つ成長著しい金融商品、金融サービスに関する情報をメインとしたコンテンツを扱う金融・フィンテックメディアの構築を行っていきます。ウェブサイトリリース当初は広告による収益モデルを想定しておりますが、月額課金モデル、運用助言、IFA、金融分野に特化した人材紹介サービス、また、成長性の高い分野に関しては自社フィンテックプロダクトの開発も視野に入れるなど、あらゆる可能性を模索していきたいと考えております。4月以降、当事業の企画、サイト開発を行ってまいりました。サイトリリースは今年12月～来年1月を予定しております。



投資先の状況①

【個別ベンチャー企業】



(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。前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。

12月21日に
新規上場予定！



(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。当1Qで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。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。

前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 (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日よりオープンしております。

投資先の状況②

【ファンド】

NOW

(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。

前4Qに
新規投資!

FreakOut Shinsei Fund

(VCファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ

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。

前4Qに
新規投資!

Création

(ターゲットファンド型PEファンド)

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。

【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。

2022年7月期業績予想

- ・新型コロナウイルス感染症の今後の拡大状況、ワクチン接種率進捗、経済活動正常化のタイミング等、外部環境次第でクルーズの再開時期が大きくずれることが想定され、現時点で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引き続き「未定」といたします。クルーズ各社の全面的運航再開等により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。
- ・クルーズ各社の全面的運航再開のめどがついた段階においては、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、売上高、取扱高で40-50%成長を維持し、新たなる高みにチャレンジしてまいります。

	2022年7月期 (2021年8月-2022年7月)				伸び率	
	(千円)	連結業績予想		2021年7月期実績		
		今期計画	構成比	実績	構成比	
売上高		-	-%	83,947	-	-%
売上総利益		-	-%	34,094	40.6%	-%
販管費合計		-	-%	172,669	205.7%	-%
広告宣伝費		-	-%	32,876	39.2%	-%
人件費		-	-%	69,602	82.9%	-%
その他		-	-%	70,190	83.6%	-%
営業利益		-	-%	△138,575	-%	-%
経常利益		-	-%	△133,332	-%	-%
当期純利益		-	-%	△130,230	-%	-%

当 1 Q期間の主な取り組み

ベストワン独自のキャンペーン

当1Qも船会社が行っているキャンペーンとは別でベストワン独自のシーズンごとのキャンペーンを引き続き行ってまいりました。

片道航空券付きのツアーのご用意や、最大旅行代金の15%の還元等、これまで以上にお得な商品を多数ご用意し集客力向上を図りました。

お得な商品目白押し \ 予約は今がチャンス! /

スーパーサマーセール

片道航空券 **無料**

2021 旅行代金 **5%還元**

ベストワン大還元祭り

<8/1-8/31まで>



お得な商品目白押し \ 予約は今がチャンス! /

ラストサマーセール

2021 最大旅行代金 **15%還元**

ベストワン大還元祭り

<9/1-9/20まで>

2021年 飛鳥II
2021年 につぼん丸
2022年 コスタセレーナ



お得な商品目白押し \ 予約は今がチャンス! / 10/1-10/15まで

秋の大豊作キャンペーン

2021

2021年飛鳥II・につぼん丸 2022年日本発着コスタセレーナ



日本発着外国船の航路発表に伴う販促強化

コスタ・セレーナが2022年4-8月の運行スケジュールを発表し、ダイヤモンド・プリンセスが今春に2022年の運行スケジュールを発表したのに続き、2023年3-11月の運航スケジュールも発表しました。それに合わせ、タイムリーにコース登録、リピーター顧客への周知等を行い、販促を強化してまいりました。

待望の! 2022年日本発着 2022 4・8

ベストワンクルーズ **7大特典** 付き!

コスタセレーナ 特集

Costa
ITALY AT SEA

選べる
豊富な全 **8** 出発地 全 **48** コース
佐世保/那覇/宮古島/小樽/金沢/福岡/舞鶴/新潟

全コース港滞税込み 2名様1室利用時お一人様あたり料金
2泊3日内側~8泊9日グランドスイートパルゴニー

28,400円 ~ **442,000円**



ダイヤモンド・プリンセス 11/6新聞掲載コース!

さらに! **ベストワン限定特典!** 船上おこづかい **最大125ドル** プレゼント!

2023年
3-11月 **日本発着クルーズ予約開始**

新コース
発表!

PRINCESS



チャータークルーズの運航を決定

2020年GWに運航予定だった「MSC ベリッシマ」のチャータークルーズが、新型コロナウイルスの影響を受け、これまで催行を見合わせておりましたが、2022年GWに当社、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社で運航することを決定いたしました。

ベストワンクルーズ チャーター企画



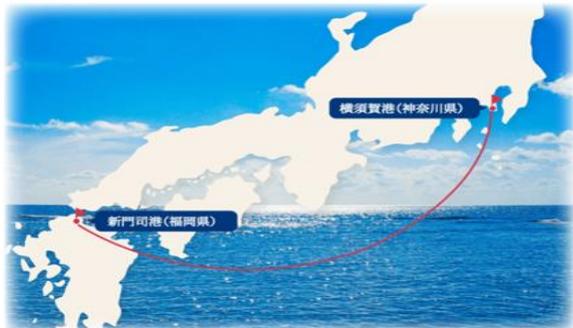
MSCベリッシマ
2022年4月29日発-9日間-
ゴールデンウィーク
南国薩摩と石垣島・那覇・台湾美ら海クルーズ

「MSC ベリッシマ」はイタリアに本社を置く「MSC クルーズ」が保有する2019年3月に新造船された超大型客船です。全長315m、高さ65m、総トン数171,598トンと、日本に来航する客船としては過去最大（※総トン数において）となります。ロックからオペラまで全6種類、ブロードウェイスタイルのオリジナルのショーや、天井全体を巨大なLED スクリーンで覆われた96m のプロムナード、AIを搭載した室内バーチャル・アシスタントなど、最新技術を用い洋上での休暇を快適にお過ごしいただけます。

フェリーサイトのリニューアル

客室情報や船内設備を写真付きでご紹介したり、運賃やその他発生する費用が一目でわかるようにしたりとUI・UXを大幅に改善いたしました。また、すべての情報をページ推移なく一度に見ることができる仕様となっているため、ストレスなくご利用いただけるようになりました。

東京九州フェリー 航路図



東京九州フェリー 運航ダイヤ/スケジュール
/配船表

横須賀フェリーターミナル発
運航日：月～土（日曜日運休）横須賀 23:45発 >> 新門司 翌日 21:00着
・所用時間：約21時間 使用船：「はまゆう」「それいゆ」

新門司フェリーターミナル発
運航日：月～土（日曜日運休）新門司 23:55発 >> 横須賀 翌日 20:45着
・所用時間：約21時間 使用船：「はまゆう」「それいゆ」

お電話で商品番号・出発日をお知らせ下さい

「親切・丁寧・安心
スピーディー」に対応

任意 客船名 往復 行き 帰り

任意 行き出発日・航路（往路） 行き 航路

任意 帰り出発日・航路（復路） 帰り 航路

任意 人数・部屋数・タイプ 部屋数 室・大人 名
子ども <子供（18歳以下） 名・ペット 匹

任意 お部屋タイプ

フェリー運賃・お部屋の料金を確認する +

任意 車両（乗用車・バイク）

- ・乗用車6m未満
- ・乗用車5m未満
- ・乗用車4m未満
- ・乗用車3m未満
- ・バイク750cc以上
- ・バイク750cc未満
- ・原動機付き自転車(125cc以下)
- ・側車付・三輪等/3m未満(51cc~)
- ・自転車

任意 到着先の宿泊 ホテル・旅館の予約もしたい 必要ない

フェリー&ホテル予約のセット割

ホテル・旅館専門予約サイト新規オープン



ホテル・旅館専門予約サイト「ベストワン宿泊予約」が10月19日にオープンしました！国内旅行サイトとしてはバスツアーに続いて2つ目のリリースとなり、年末年始を目処に「国内オリジナルツアー予約サイト」と「国内ダイナミックパッケージ（DP）予約サイト」をリリースする予定となっております。

The screenshot shows the search interface of the BEST 1 website. At the top, there is a navigation bar with the logo, contact information (TEL: 03-5312-6195), and buttons for login and registration. Below this is a search bar with the text "国内宿泊（ホテル・旅館・宿）検索・予約". The search criteria are as follows:

- 都道府県: 東京都 (Required)
- 地域: 選択する
- 詳細エリア: 選択する
- チェックイン: 2021/12/05
- チェックアウト: 2021/12/06
- 人数・部屋数: 大人2名、こども1名1室
- キーワード: ホテル・旅館名・キーワード

At the bottom of the search criteria, there are two checkboxes for "最安値挑戦" and "当社オリジナル特別な豪華特典付き". Below the search criteria is a large orange button labeled "最安値で検索" and a smaller button labeled "すべて元に戻す".

今までにないファミリー専門の宿泊オンライン予約サイトで、ファミリーでの宿泊をご検討されている方にご利用いただきやすいサイトとなっております。夫婦での旅行、子連れ旅行、三世代での家族旅行、シルバー旅行、ハネムーン等、家族旅行に最適なホテルを特集ページ等でご紹介いたします。おすすめ情報等も分かりやすく表示しているので、迷わずホテルをお選びいただけます。全国約14,000コース（2021年10月19日時点）のホテル・旅館からお選びいただくことができ、手軽に短時間でご予約できるサイト構成となっております。

当社の強みと今後の成長戦略

運営サイト（クルーズ事業）

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27,000コース以上を誇ります。PC、スマートフォン対応。

リニューアル！
「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！

リニューアル！
「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！



「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。

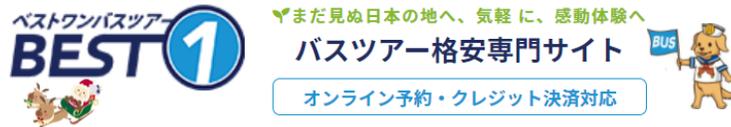


運営サイト（非クルーズ事業）

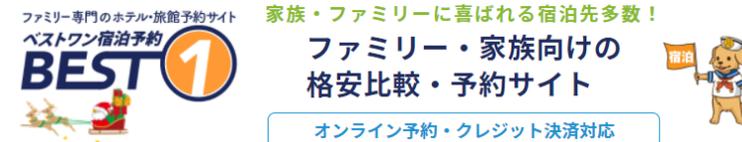
当社グループは、クルーズ事業以外にもオンラインサイトやWebメディアを運営しております。国内旅行予約サイトである「ベストワンバスツアー」、「ベストワン宿泊予約」のほか、ベストワン格安でんきや電気料金比較サイトの運営や、金融・フィンテックWebメディアの開発を行っております。

国内旅行予約サイト

「ベストワンバスツアー」



「ベストワン宿泊予約」



年末年始を目処に「国内オリジナルツアー予約サイト」と「国内ダイナミックパッケージ（DP）予約サイト」をリリース予定。さら到来春には、「国内航空券予約サイト」のリリースも予定しております。

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。



ベストワン格安でんき&電気料金比較サイト

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！電気料金比較サイトでは、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。



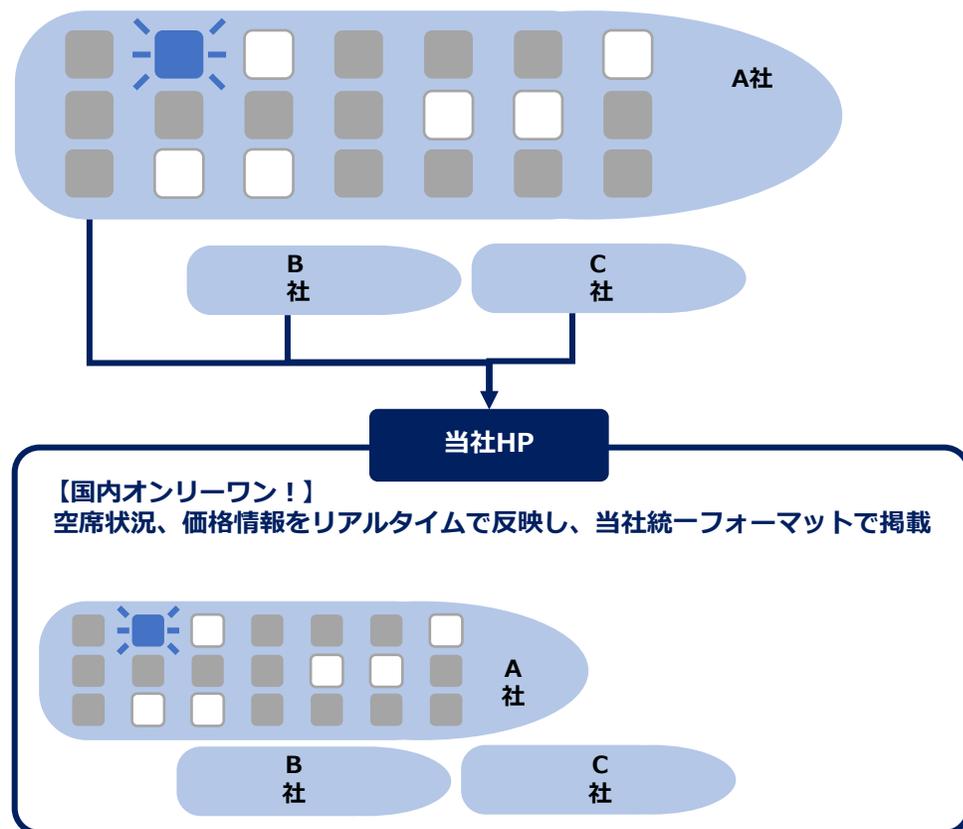
NEW! 金融・フィンテックWebメディア（開発中）



新ドメインにて、「IT×金融」による新しい且つ成長著しい金融商品、金融サービスに関する情報をメインとしたコンテンツを扱うフィンテックメディアの構築を行ってまいります。2021年夏頃のサイトオープンを目指しております。

Webの強み（API・システム連携）

- ・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（2021年9月30日時点）

提携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ（イタリア）	1,796
ロイヤルカリビアンインターナショナル（アメリカ）	995
セレブリティクルーズ（アメリカ）	510
ノルウェージャンクルーズライン（アメリカ）	509
コスタクルーズ（イタリア）	418
カーニバルクルーズ（アメリカ）	329
アマウォーターウェイズ（アメリカ）	276
アザマラクルーズ（アメリカ）	164
オーシャニアクルーズ	129
ブルマントウールクルーズ（スペイン）	29
合計	5,155

※2021年11月3日付でプリンセス・クルーズとのAPI・システム連携も開始しました。

接客力・提案力

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。

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%）

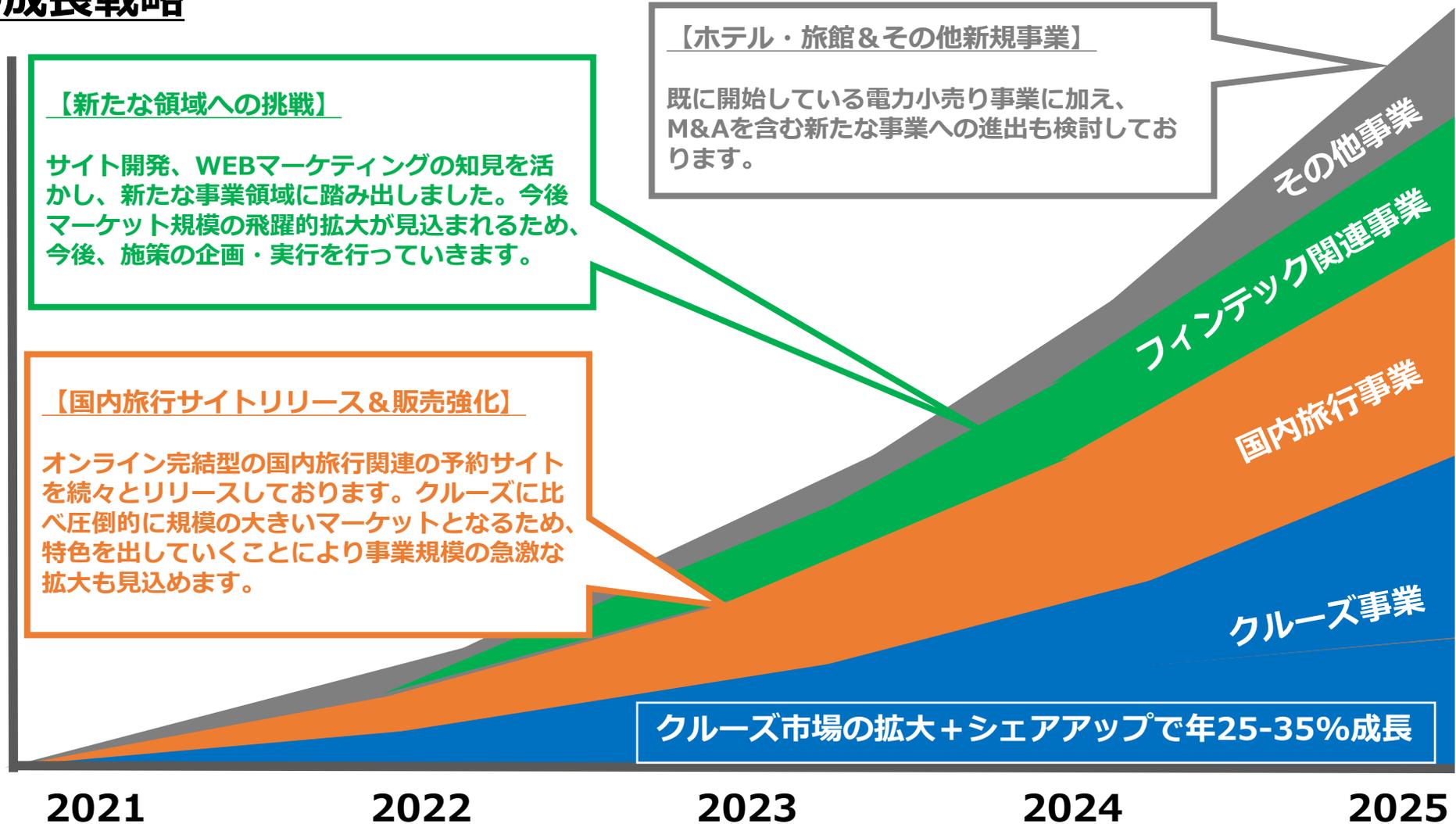


受賞歴

3年連続 セールスオブザイヤー2019
国内旅行代理店 No.1

成長戦略

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）