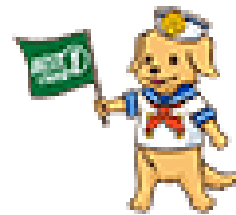


# 2022年7月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ベストワンドットコム  
(証券コード：6577)



# 目次

## 1. 決算概要

- 連結業績概要（当第3四半期）
- 連結業績概要（当第3四半期累計）
- 経営指標
- KPI①：ユーザー数推移
- KPI②：セッション数推移
- KPI③：問い合わせ件数推移
- クルーズ運航状況（日本発着）
- クルーズ運航状況（海外発着）
- フェリーOTA事業
- 国内旅行OTA事業
- minute事業
- ホテル・旅館テック事業
- 投資先の状況
- 2022年7月期通期業績予想

## 2. 当2Q期間の主な取り組み

- 各商品の販促強化
- API・システム連携契約の追加
- 国内DP・国内航空券予約サイトの開発

## 3. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念
- 事業セグメント
- マリンテクノロジー事業
- 旅行テクノロジー事業
- 金融テクノロジー事業

## 4. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- 取扱高構成比の推移
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 販管費
- 今後の成長戦略

# 決算概要

# 連結業績概要（当第3四半期）

当第3四半期(2月-4月)の売上高は63百万円で、前年同期比263.7%となりました。コロナ禍以降に開始したフェリーOTA事業やバスツアーの取扱高が急増しており、総取扱高や売上高が前年同期比で200%以上と大幅に増加しました。また、第2四半期で事業譲受したミニッツ事業の取り込みも当四半期より開始しており、売上高増加の一因となっております。また、外貨預金等の為替差益やIT導入補助金の受給により経常損失が営業損失と比較し11百万円ほど赤字が少なくなっております。その他、前年同期に為替による一時的な要因により売上総利益率が64.4%と過大な数値となっておりますが、今期は正常な数値に戻っております。

(千円)	2022年7月期3Q(2022年2月-4月)				前年同期比
	当期3Q		2021年7月期3Q		
	実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高	63,399	118.1%	24,038	100.0%	263.7%
売上高	53,688	—	24,038	—	223.3%
売上総利益	13,654	25.4%	15,487	64.4%	88.2%
販管費合計	54,177	100.9%	46,882	195.0%	115.6%
広告宣伝費	17,079	31.8%	9,200	38.3%	185.6%
人件費	16,478	30.7%	18,401	76.5%	89.6%
その他	20,619	38.4%	19,281	80.2%	106.9%
営業損益	△40,522	—%	△28,547	—%	—%
経常損益	△28,982	—%	△30,419	—%	—%
当期純損益	△29,057	—%	△42,118	—%	—%

# 連結業績概要（当第3四半期累計）

- ・当第3四半期累計(8月-4月)の売上高は156百万円で、前年同期比203%となりました。
- ・販管費に関しては、広告宣伝費が前年同期比で164%と大幅に増加しておりますが、引き続き国内旅行、日本船、日本発着外国船、フェリーの広告投資を行ったことによります。
- ・為替の変動により、前年同期の売上総利益率が39.2%と高い水準となっておりますが、**当四半期より為替による前渡金額の変動を考慮しないこととなりました。**そのため、売上高が大幅に伸びているにもかかわらず、赤字幅が前期と比較し大きくなっております。

	2022年7月期3Q(2021年8月-2022年4月)				前年同期比	
	(千円)	当期3Q	2021年7月期3Q			
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		156,648	113.4%	77,163	100.0%	203.0%
売上高		138,112	—	77,163	—	179.0%
売上総利益		34,601	25.1%	30,228	39.2%	114.5%
販管費合計		158,994	115.1%	132,813	172.1%	119.7%
広告宣伝費		44,987	32.6%	27,439	35.6%	164.0%
人件費		49,061	35.5%	51,161	66.3%	95.9%
その他		64,945	47.0%	54,212	70.3%	119.8%
営業損益		△124,393	—%	△102,585	—%	—%
経常損益		△114,746	—%	△100,342	—%	—%
当期純損益		△116,793	—%	△98,024	—%	—%

# 経営指標

今後、「クルーズ事業」、「国内旅行事業」において、下記経営指標を決算発表時の「決算説明資料」にて開示していきます。

## KGI（全事業）：

総取扱高

売上総利益（粗利益）

※仕入力の強化を図り事業別の「売上総利益率」の動向にも注視してまいります。

## KPI（事業毎）：

ユニークユーザー（UU）数/月

セッション（SS）数/月

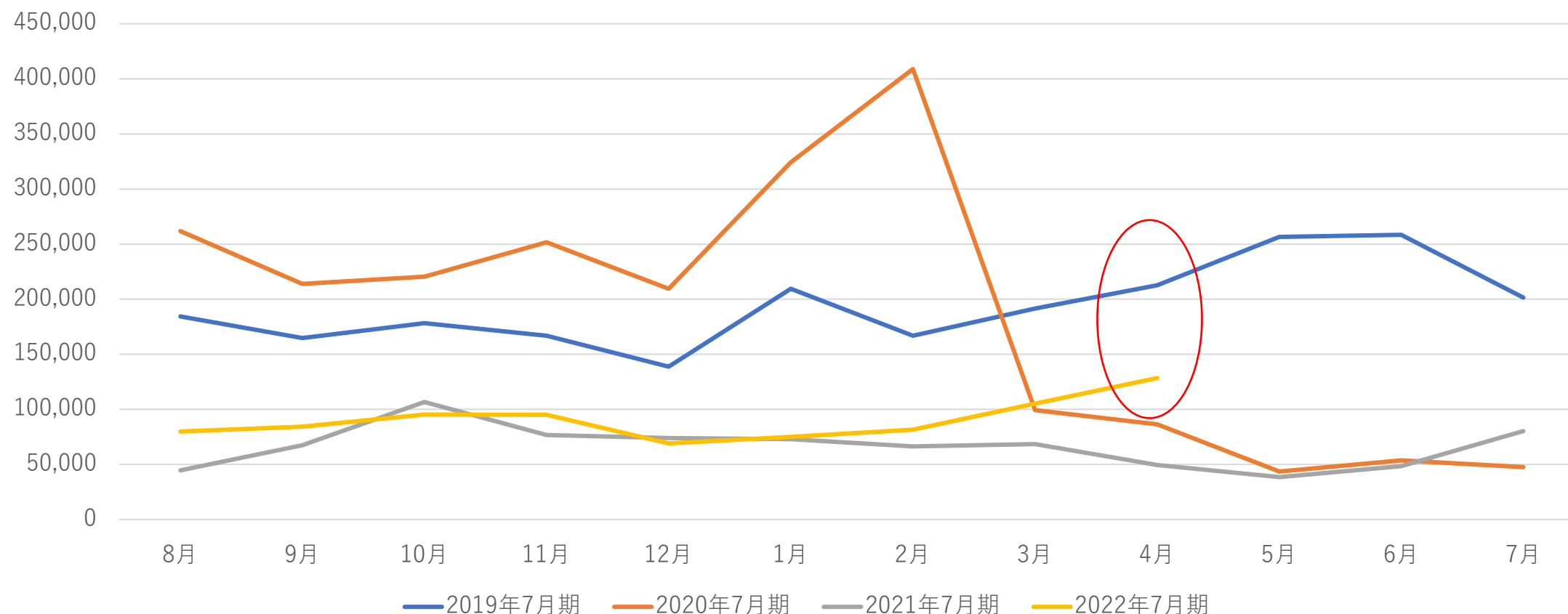
問い合わせ件数/月

※旅行テクノロジー事業、金融テクノロジー事業は立ち上げ間もないため、ある程度の規模になるまでは開示を控えさせていただく予定です。

# KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

日本政府による新型コロナウイルス感染症対策としての行動制限措置が徐々に緩和されてきたことが影響し、「ベストワンクルーズ」のUU数も増加傾向にあり、**2022年4月においてはコロナ禍以降で最大の数値を更新しております。コロナ禍前（2019年4月）比60.4%。**

※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。

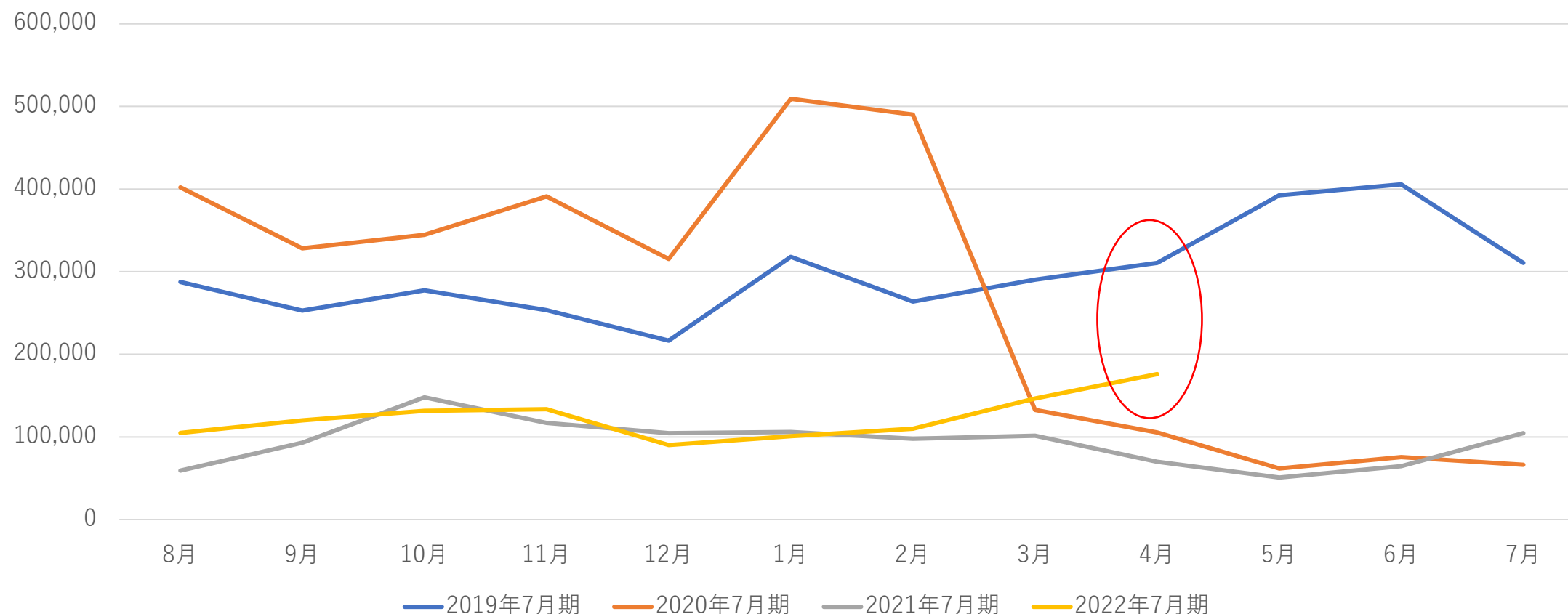


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

## KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、2022年4月においては、**コロナ禍以降で最多の数値を更新しております。**コロナ禍前（2019年4月）比56.7%。外部環境もあり、UU数とSS数がさほど大きく乖離しておりませんが、今後は、リピート率を意識し、UU数以上にSS数の向上を図っていきます。

※下記セッション数の推移は、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。

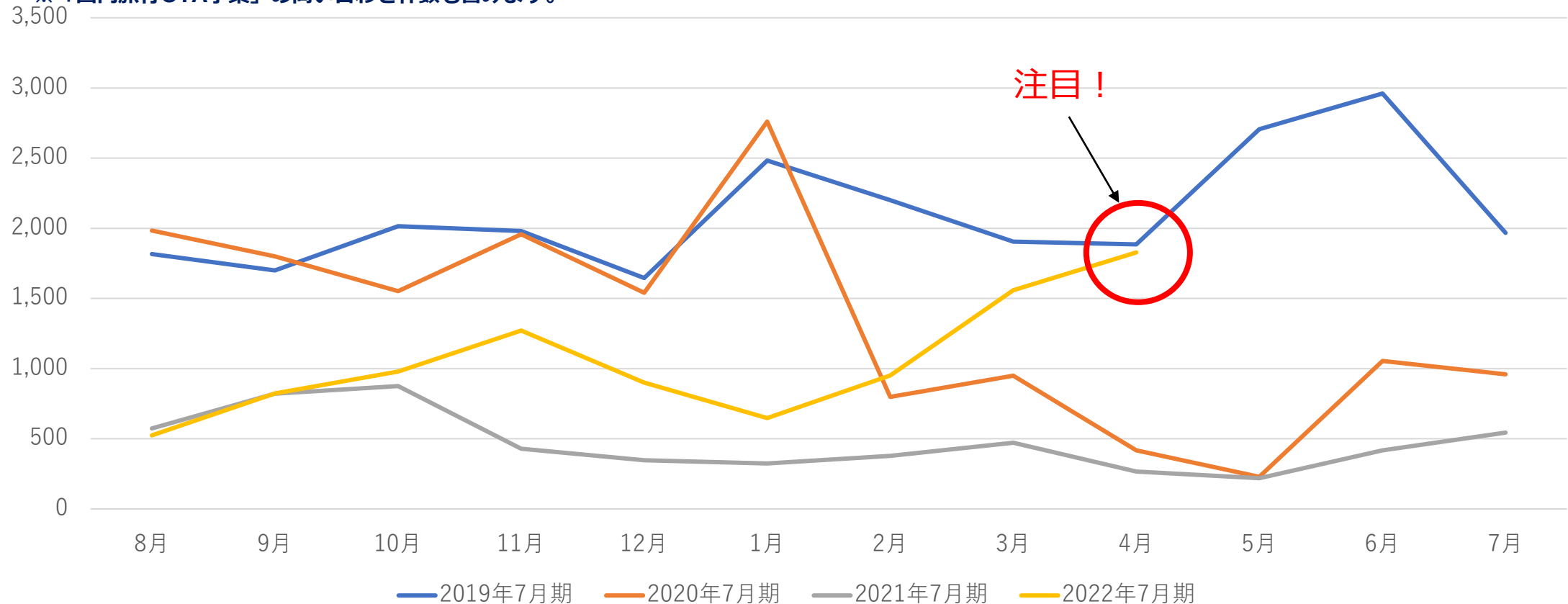


# KPI③：問い合わせ件数推移（全社）

「国内旅行OTA事業」における複数のサイトオープンや「フェリOTA事業」の成長により、問い合わせ件数が前年比で大幅に増加しており、2022年3月、4月には**コロナ禍以降過去最多の問い合わせ件数を2か月連続で更新し、コロナ禍前の水準まで戻ってきました。**

※下記問い合わせ件数の推移は、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。

※「国内旅行OTA事業」の問い合わせ件数も含まれます。



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）

日本船の運航は引き続き行われております。一方、日本発着外国船に関しては、海外にタッチしなければいけないというルールがあるため、海外との調整も含め難航しており、未だ運航再開が果たされておられません。ただし、直近の行動制限の緩和により、外部環境がだいぶ改善してきているため、未だ調整中ではありますが、**当社としては秋冬の運航再開を予測しています。**

## 【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ運航状況一覧】

※2022/6/10現在の状況です

### <日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：9月17日出発までのコースが発表済み
- ・ にっぽん丸：9月6日出発までのコースが発表済み、12月出発のモーリシャスクルーズも発表
- ・ ぱしふいっくびいなす：9月4日出発までのコースが発表済み

### <外国船>

- ・ プリンセスクルーズ  
2022年日本発着クルーズを全て中止、2023年日本発着クルーズを発表済みで通常運航予定
- ・ コスタクルーズ  
2022年日本発着クルーズを全て中止、2023年日本発着クルーズを発表済みで通常運航予定
- ・ MSCクルーズ  
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予定だったが来年GWへ延期に、その他自主クルーズに関しては関係省庁等と未だ調整中で年内運航再開の可能性もあり

# 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社が、今夏までにグループ8社の船隊42隻全船で運航を再開させる計画をしており、第3四半期以降は黒字に転じると見込んでおります。その他、**既に保有船籍全ての運航を再開している船会社が複数社あるなど、海外クルーズはコロナ禍前の状況に戻りつつあります。**お客様からの需要も増えてきているため、今後、当社としては海外発着クルーズに注力してまいります。

## 【主な弊社取り扱い海外発着クルーズ運航状況一覧】

※2022/6/10現在の状況です

### <カジュアル船>

#### ・ ノルウェージャンクルーズライン

5月9日発「ノルウェージャン・スピリット」の運航再開により保有する17隻全ての運航が再開

#### ・ MSCクルーズ

6月6日発「MSCムジカ」の運航再開により保有する19隻全ての運航が再開

### <ラグジュアリー船>

#### ・ シルバーシー・クルーズ

5月28日発「シルバーウィンド」の運航再開により保有する10隻全ての運航が再開

#### ・ ポナン

5月末発「ル・ソレアル」の運航再開により保有する12隻全ての運航が再開

# マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業）

徐々にリピーターのお客が増え、**昨年末以降、大幅に取扱高が伸びてきております**。現在は、年未年始、GWに続き、お盆時期の予約が殺到している状況で、今後も更に取扱高が増えていく見込みとなっております。

ベストワンクルーズTOP > 格安フェリーの予約・料金比較・航路・港

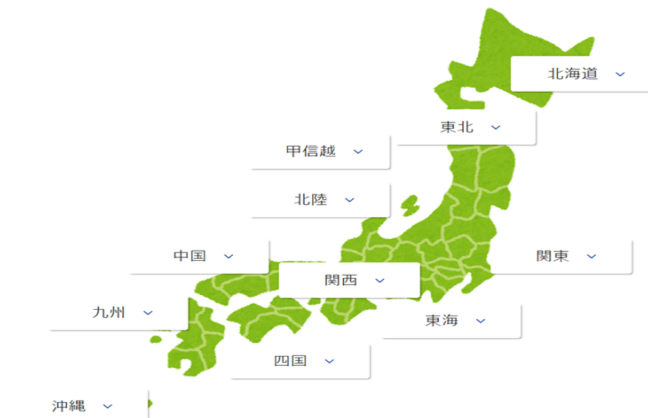
## 格安フェリーの予約・料金比較・航路・港

GoToトラベル GoToトラベルキャンペーン再開次第、事前予約でも出発日に合わせて適用します！ | 県民割りツアー続々開催決定！

地図から探す | エリアから探す | 船会社一覧から探す

探す

フェリー全国の地図・航路(出発地・目的地・方面)から探す



### 阪九フェリー一覧

フェリーの業界最安値に挑戦！格安予約・初めてのお客様/リピーターの方もいつでも【弊社特別割引】で全国のフェリーを安心安全・簡単・スピーディーに予約できます。

ご自宅で簡単PCR・抗原検査キットを格安で購入できます（オンライン注文へ移動する）

阪九フェリー | マイカー | ツーリング | ベットOK | 団体予約割引有



フェリーのご予約・お問合せは、ベストワンクルーズへ

03-5312-6194

見積もり・仮予約

20組に1組抽選で当たる！  
ベストワンクルーズ  
**夏旅フェリー旅！宝くじ**  
ギフトカードプレゼント！200組限定早い者勝ち！  
Amazon 電子ギフトカード 1,000円分



# 旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業）

バスツアーに関して、**昨年末以降、大幅に取扱高が伸びてきております。**今後、GO TO トラベルの再開が予定されているため、**タイミングを図りながら広告投資を積極的に行っていきます。**また、まもなく「国内ダイナミックパッケージ（国内DP）」の予約サイトをリリースする予定となっており、今後さらに「国内航空券」の予約サイトのリリースも予定しております。

## ＜ベストワンバスツアー＞

出発地	出発日	目的地	ツアータイプ	予算
未選択	未選択	未選択	すべて	0円から50,000円
実行する	実行する	実行する	実行する	実行する

キーワード、お探しの旅行先  
検索する

商品番号・出発駅・観光地・お食事など自由に便利検索!

## ＜ベストワン宿泊予約＞

国内宿泊（ホテル・旅館・宿）検索・予約

都道府県: 東京都 | 地域: 選択する | 詳細エリア: 選択する

宿泊 | チェックイン: 2022/03/12 | チェックアウト: 2022/03/13

日帰り・デイユース

人数・部屋数: 大人2名、子ども1名1室 | キーワード: ホテル・旅館名・キーワード

最安値挑戦・気軽にお得で安いプランで絞る  当社オリジナル特別な豪華特典付き・高級付加価値付プランで絞る

最安値で検索

## ＜ベストワン国内ツアー＞

国内旅行・国内ツアーの出発地を選択する /

国内オリジナルツアー / 首都圏版から探す

空港で探す | 鉄道で探す

出発地: 東京都 羽田空港, 目的地: 選択してください

出発日: 2022/01/31

滞在日数: 3 | 人数: 2人

部屋数: 1室 | フリーワードで検索

最安値で検索する

# 後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

2021年11月19日付で、後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」と、旅行・ホテル情報サイト「minuteマガジン」の事業譲受を行いました。これまで未開拓だったターゲット層の獲得につながることを期待されます。なお、同サイトでお取り扱いする商品はGo To トラベルの適用対象となる見込みです。

The screenshot shows the homepage of the 'minute' website. At the top left is the 'minute ミニッツ' logo. A navigation button for 'ログイン/新規登録' (Login/New Registration) is in the top right. The main headline reads 'クレカ要らずで 今日から泊まれる お得なホテル予約' (Hotel reservations you can start today without a credit card, at a great price). Below this, it states 'お支払いは最大2ヶ月後！ ご利用数19,000件突破！後払いホテル宿泊予約サービス' (Payment up to 2 months later! Usage exceeded 19,000 cases! Post-payment hotel accommodation reservation service). A search form is visible with the following fields: 'お探しのプランを選択してください' (Select the plan you are looking for) with a radio button selected for '宿泊' (Accommodation); '行き先 目的地を入力してください' (Destination: Please enter the destination); and 'チェックイン日 2021/11/22(月) から1泊' (Check-in date: 2021/11/22 (Mon) for 1 night).

「minute」は、若者カップルをメインターゲットとした後払い決済可能なホテル予約サイトです。キャリア決済やクレジットカード決済も可能となります。**掲載ホテル数は27,000軒以上、年間取扱高は40,000千円前後、累計取扱人数は1万人以上**となります。また、「minute」、「minuteマガジン」のUU数は20万人以上で、集客力の非常に強いサイトとなります。「minuteマガジン」から既存のホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」への送客も検討しており、当社として業績を最大化できるようシナジー効果を高めてまいります。

# 旅行テクノロジー事業（ホテル・旅館テック事業）

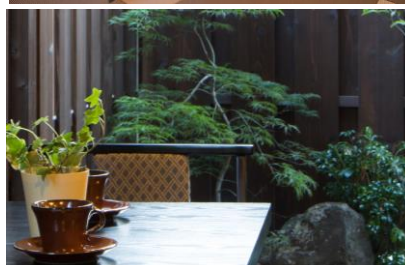
## 【えびす旅館の業績（11月-1月）】

※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3四半期（11-1月）の業績に基づき3Q連結決算を行っております。

- ・ 補助金を活用し赤字幅を最小限に抑えた運営を行っており、当3Q単体の収益はほぼトントンとなっております。
- ・ 料金を低めに設定することで稼働率を上げ、リピーター獲得を図りました。

## 【今後の方針】

- ・ 引き続きローコストオペレーションは継続します。
- ・ 外部環境の状況を鑑み、随時、時節に合ったプラン、料金設定をし、早期の予約客の取り込みを図ります。
- ・ 今後のインバウンド需要を見込み、外国人向けの販促、プラン等を見直しします。





# 金融テクノロジー事業（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。

2021年12月21日  
に新規上場！



（SNSマーケティング・運用支援コンサル） 東証マザーズ上場

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。2021年12月21日東証マザーズに上場しました。当社初めてのIPO案件となりました。



（人材採用・タレントリクルーティング） スタートアップ 業績不振により減損処理済み

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。B2Cで培った技術を活かしB2B向けテーブルオーダーシステムを開発中。

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。



# 金融テクノロジー事業（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。  
間もなく投資先の会社1社が上場予定！

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月期通期業績予想

・新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況は落ち着いてきており、行動制限等の規制も緩和していく方向となっておりますが、未だに外国船日本発着の運航再開の明確な時期を判断することができず、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。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後は、**クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、早期にコロナ禍前の水準まで戻し、その後は、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 3 Q期間の主な取り組み

# 日本船・フェリー・バスツアー・国内ツアーの販促強化

当3Qは外部環境に合わせて、お客様からの需要が多かった日本船、フェリー、バスツアー、国内ツアーの広告投資、販促強化を行ってまいりました。その一環として、引き続き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行いました。



春の  
旅行応援  
キャンペーン



日本船をご予約された皆さまに感謝をこめて。

2/14  
までの  
ご予約

バレンタイン プレゼント  
キャンペーン

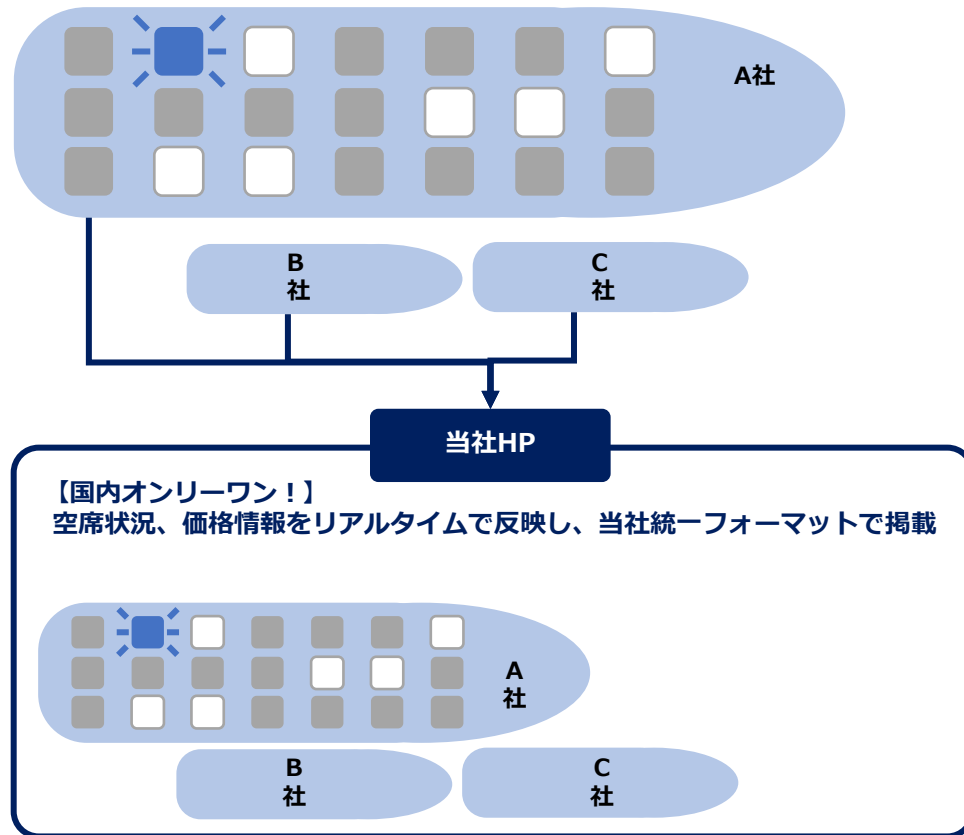
2/14までに「日本船」をご予約されたお客様に、船内でチョコレートをお届けします。



# API・システム連携契約の追加

当3Q期間中に、新たに「シーボーンクルーズ」とAPI・システム連携契約を締結しました。クルーズにおける圧倒的な取扱商品数ナンバーを目指し、今後もAPI・システム連携の拡大を図ってまいります。なお、API・システム連携による掲載コース数を10,000コースまで増やすことを目先の目標としております。

- ・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（2022年6月6日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,771
プリンセスクルーズ	1,244
ロイヤルカリビアン	1,082
ホーランド	641
セレブリティクルーズ	601
シーボーン	551
ノルウェージャンクルーズ	506
コスタクルーズ	455
キュナード	416
カーニバルクルーズ	360
アザマラ	277
オーシャニア	241
アマウォーターウェイズ	41
プルマントール	7
合計	8,193



# 国内DP・国内航空券予約サイトの開発

当3Q期間中は、新たなる国内旅行予約サイトとして「国内ダイナミックパッケージ（DP）予約サイト」、「国内航空券予約サイト」の開発を行ってきました。「国内ダイナミックパッケージ（DP）予約サイト」に関しては、まもなくリリース予定です！

ベストワン国内ツアー **BEST 1** ダイナミックパッケージ  
国内ツアー（飛行機 / 新幹線）  
営業時間 9:00～19:00（年中無休）  
TEL：03-5312-6247  
ログイン 会員登録

国内旅行・ダイナミックパッケージ飛行機+ホテル・旅館TOP  
国内旅行・ダイナミックパッケージ /

飛行機+ホテル・旅館 > 新幹線（JR・鉄道）+ホテル・旅館 >

ダイナミックパッケージ  
**飛行機 + 宿泊** セットプラン  
飛行機（航空券）と ホテル・旅館 を選んで組み合わせる

<p>飛行機+ホテル・旅館</p> <p>必須 出発地 東京都(羽田・成田)</p> <p>必須 往路/出発日 2022/06/15</p> <p>チェックイン日 2022/06/15</p> <p>人数・室数 大人2名, こども0名, 幼児0名 / 1室</p>	<p>新幹線（JR・鉄道）+ホテル・旅館</p> <p>必須 到着地/目的地</p> <p>必須 復路/出発日 2022/06/18</p> <p>泊数 3泊</p> <p>キーワード</p>
--	--

最安値で検索する

ベストワン国内ツアー **BEST 1** ダイナミックパッケージ  
国内ツアー（飛行機 / 新幹線）  
営業時間 9:00～19:00（年中無休）  
TEL：03-5312-6247  
ログイン 会員登録

国内旅行・ダイナミックパッケージ新幹線+ホテル・旅館TOP  
国内旅行・ダイナミックパッケージ /

飛行機+ホテル・旅館 > 新幹線（JR・鉄道）+ホテル・旅館 >

ダイナミックパッケージ  
**新幹線 + 宿泊** セットプラン  
新幹線（JR・鉄道）と ホテル・旅館 を選んで組み合わせる

<p>飛行機+ホテル・旅館</p> <p>必須 出発地 東京都</p> <p>必須 往路/出発日 2022/06/15</p> <p>チェックイン日 2022/06/15</p> <p>人数・室数 大人2名, こども0名 / 1室</p>	<p>新幹線（JR・鉄道）+ホテル・旅館</p> <p>必須 到着地/目的地</p> <p>必須 復路/出発日 2022/06/18</p> <p>泊数 3泊</p> <p>キーワード</p>
---	--

最安値で検索する

# 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	396,241千円（資本準備金312,741千円）
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	会長：澤田秀太 社長：野本洋平
取締役	田淵竜太 米山実香 小川隆生 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付き、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。

事業の多角化により「経営理念」を刷新いたしました！

## ＜経営理念＞

テクノロジーにより

世界中に感動体験と豊かな生活を創出する

## ＜ビジョン＞

人類の進化と豊かな感性を

最も多く創るカンパニー

# 事業セグメント

事業領域を国内旅行や金融メディア領域まで拡大させているため、新しく3つの事業セグメントを創設しこれまでの事業を区分しました。

## ① マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。  
※祖業の「クルーズ事業」を「クルーズOTA事業」に変更しました。

## ② 旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業（えびす旅館）」等をまとめ、マリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。  
※「国内旅行事業」を「国内旅行OTA事業」に変更しました。

## ③ 金融テクノロジー事業

「金融フィンテック事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

# マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。

## <ビジョン>

### 「海洋×初めての感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

地球の表面積のおよそ7割を占める海。未知なる大海原に関する旧来型の産業構造をDX・IT化し、成長活性化を促したいと考えております。テクノロジーを活用した手軽で便利なサイトを通じ、海の感動体験を日本のみならず世界のお客様に提供していきます。

## <各事業のミッション>

- ・クルーズOTA事業：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（前経営理念）
- ・フェリーOTA事業：未知の海上移動体験を気軽に便利に安心に
- ・その他（海のレジャーEC事業（構想段階）等）：事業開始時に開示予定

# 旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業」等をまとめたマリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。

## <ビジョン>

### 「旅行×感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

日本中、世界中にある素晴らしい観光資源・インフラ・技術・コンテンツを日本中、世界中のお客様に紹介し、体験してもらい、喜び・感動のある人生・社会にすることに貢献していきます。

## <各事業のミッション>

- ・ 国内旅行OTA事業：国内旅行×感動体験×テクノロジー
- ・ ホテル・旅館テック事業：宿泊滞在の利便性・安さ・気軽さ×テクノロジー
- ・ 海外旅行OTA事業：今期末までに新事業として開始予定

# 金融テクノロジー事業

「金融・フィンテックメディア事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

## <ビジョン>

**「金融マーケットで社会を学び・楽しく豊かな生活を創出×テクノロジー」**

「世の中を知る」「マーケットを知る」「感動や喜びを知る」「社会を維持する」に貢献できる事業やサービス、企業、マーケットを応援することで、精神的にも金銭的にも豊かな人生となることに貢献する。

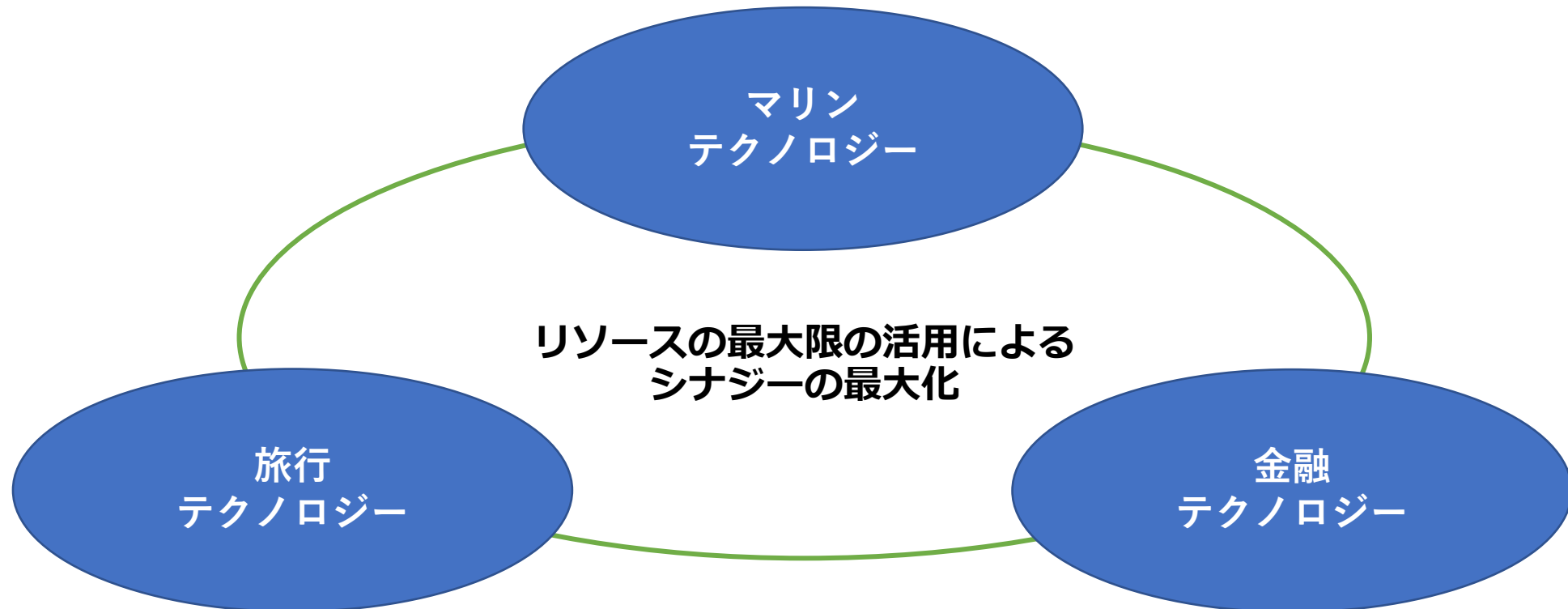
## <各事業ミッション>

- ・金融・フィンテックメディア事業：成長するマーケットに投資し、個人・企業が互いに支え合い、ともに豊かな生活を創造することに貢献する
- ・ITベンチャー投資事業：ITデジタルイノベーションを加速させ、感動のある事業・サービスのエコシステム創りに貢献する

# 今後の成長戦略

# 事業毎のシナジー

お客様対応力、マーケティングノウハウ、開発スキル等の事業を跨いでの共有や、クロスセルによる値引き等、当社のリソースを最大限に活用することで、シナジー効果を最大限に高め、会社全体の飛躍的成長を目指します。

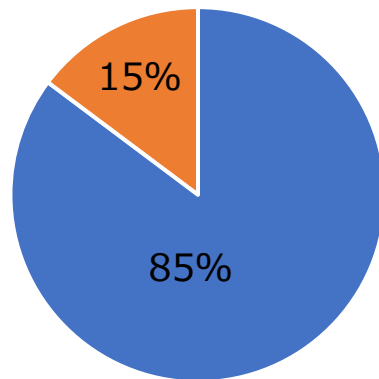




# 取扱高構成比の推移

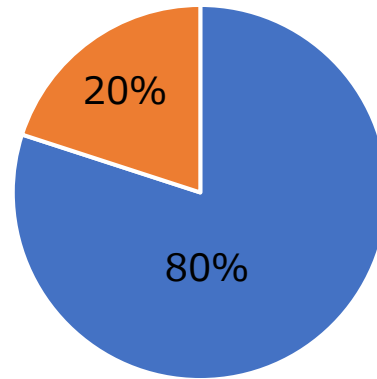
クルーズ事業の更なる強化を図りつつも、事業の多角化により、売上全体に占めるクルーズ事業のシェアを下げていくことを目指しております。なお、フィンテック事業に関しては、業績の推移に関する見通しが立っていないため、マリンテック事業と国内旅行テック事業のみの取扱高構成比率の計画となります。日本発着外国船の運航再開により、マリンテック事業の取扱高が増えることが想定されますが、それを上回るペースで旅行テクノロジー事業が成長することを想定しているため、旅行テクノロジー事業の構成比率が上がっていくものと考えております。

2021年7月期



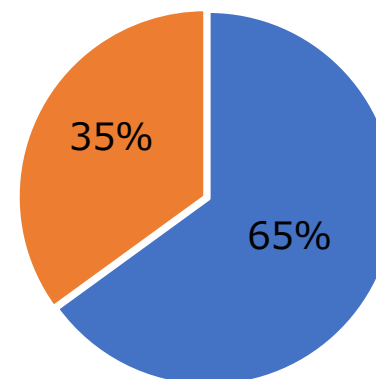
- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

2022年7月期



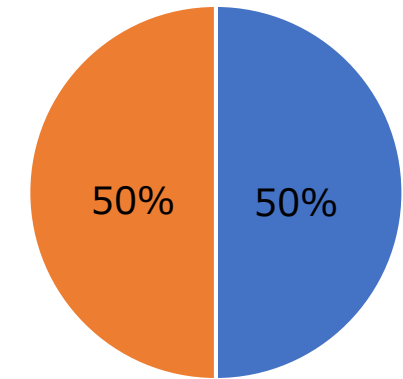
- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

2023年7月期



- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

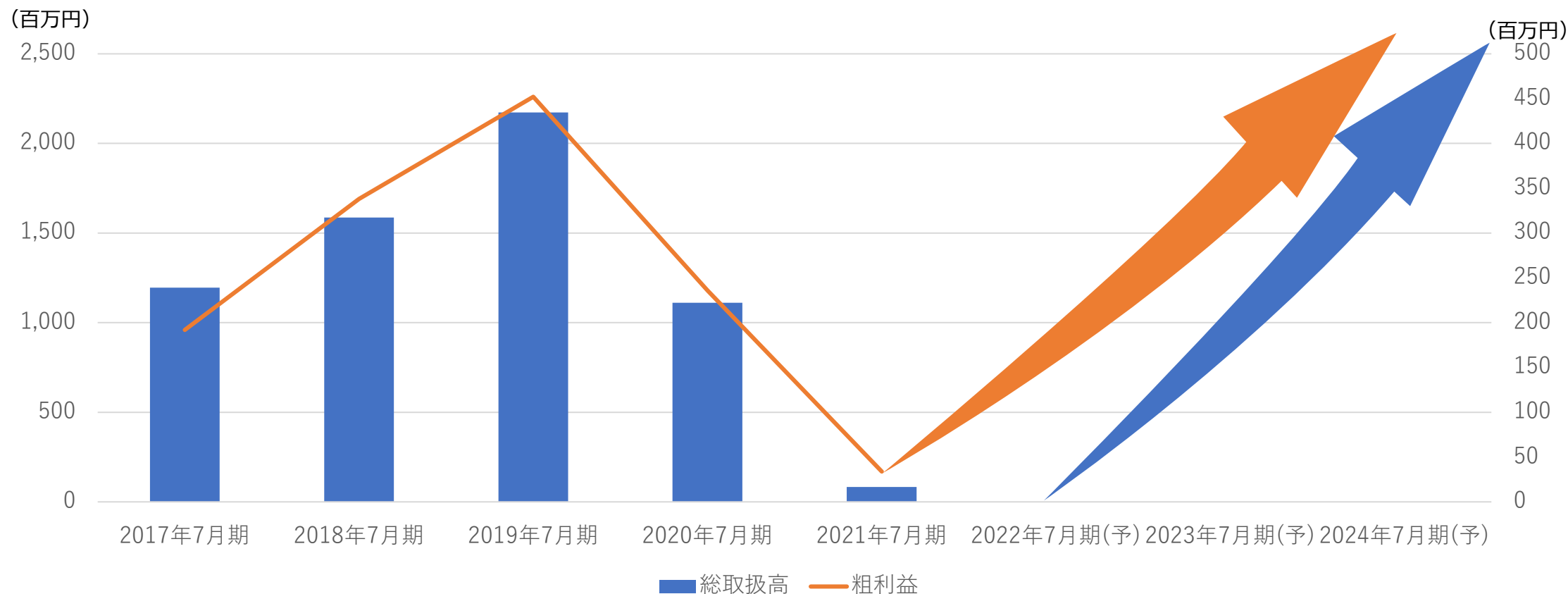
2024年7月期



- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

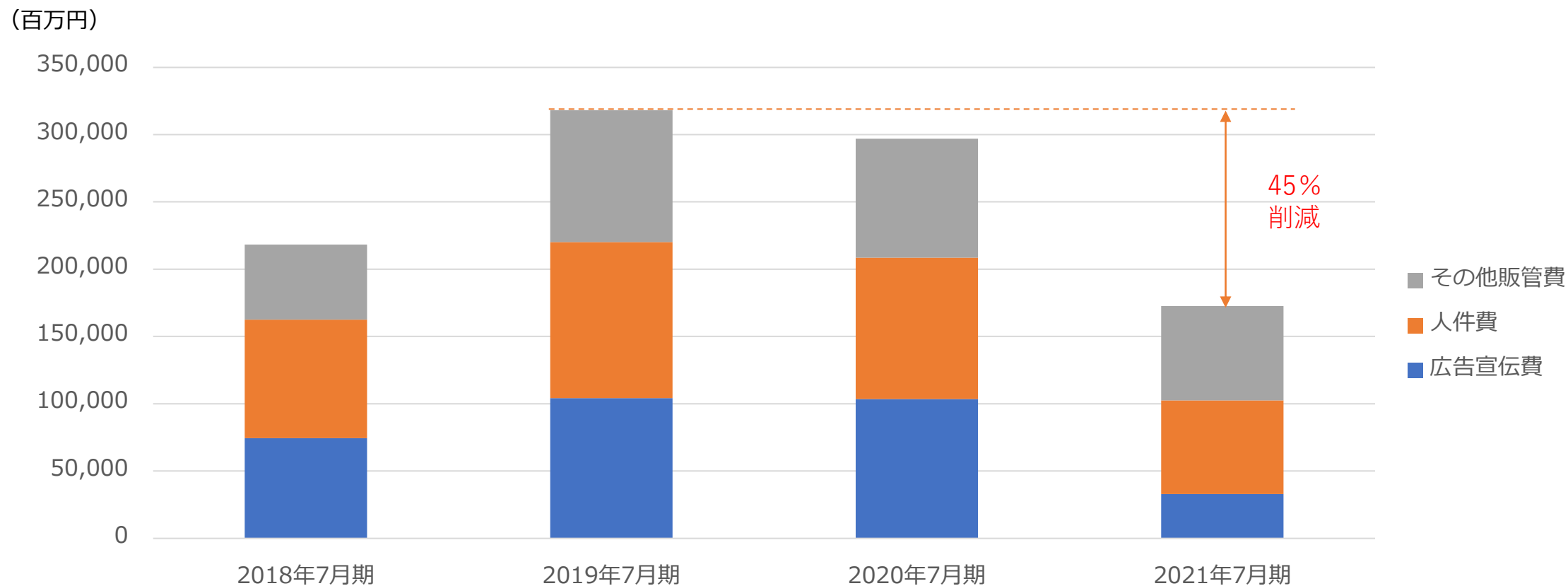
# KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

来春以降に日本発着外国船が運航を再開することでクルーズOTA事業が大幅に回復すること、また、新事業の2事業が大きく成長することで、2023年7月期には、コロナ前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。

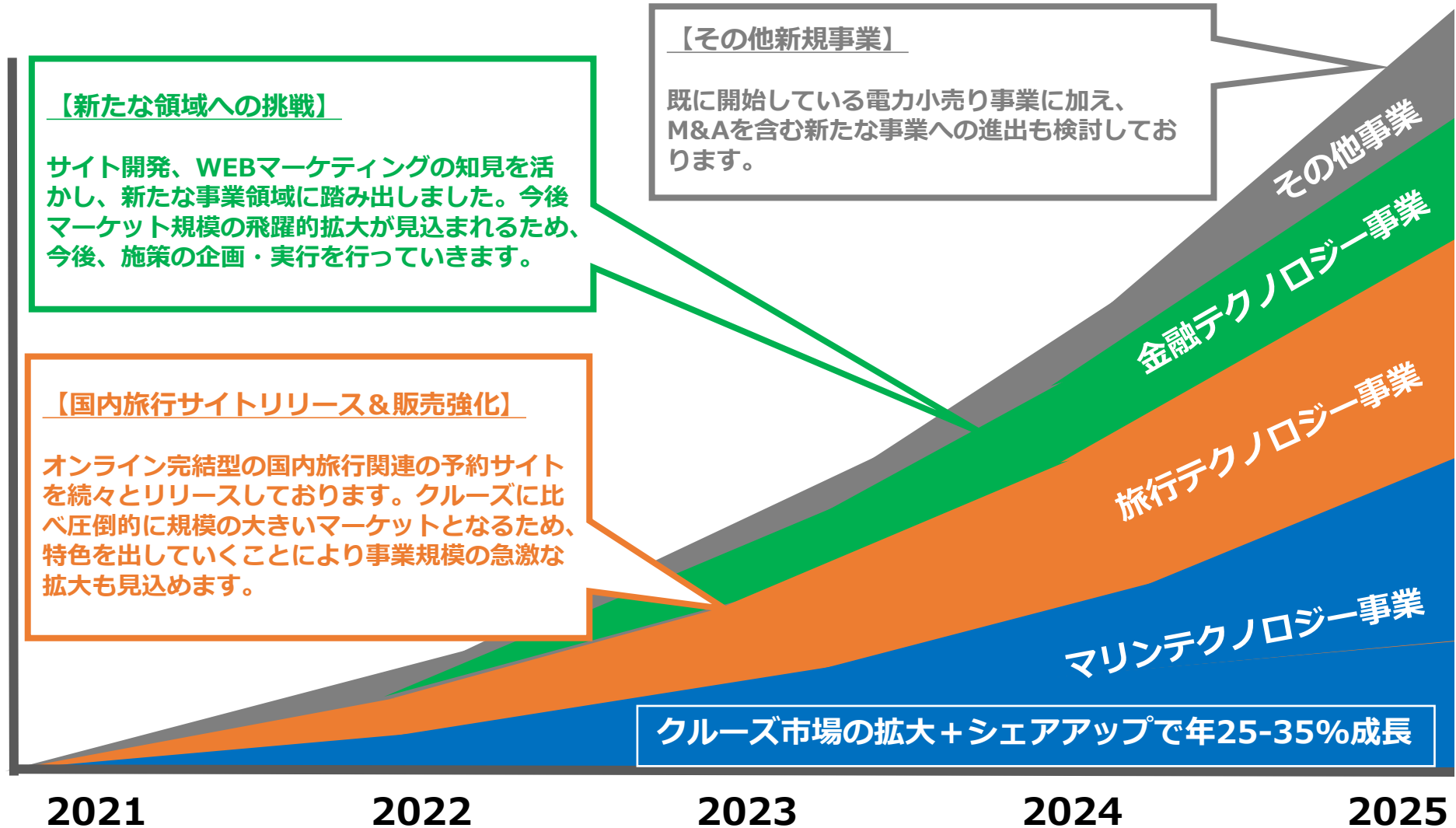


# 販管費

広告宣伝費を中心に販管費の大幅な削減を行ってまいりました。引き続き販管費を抑えつつ、補助金、助成金等を活用し、より筋肉質な経営体制を整えてまいります。



# 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）