

2023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)



目次

1. 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

2. 決算概要

- 連結業績概要（当第4四半期）
- 連結業績概要（連結損益計算書/通期）
- 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OTA事業
- 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
- 2024年7月期通期業績予想

3. 2023年7月期4Qの主な取り組み

- 大型キャンペーンの展開
- ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充
- 8月発チャータークルーズの販促強化
- API・システム連携

4. クルーズ市場について

- クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）
- クルーズ再興に向けた訪日クルーズ本格回復への取組

5. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 今後の成長戦略

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 | 471,220千円<2023年5月1日現在> |
| 設立 | 2005年9月5日 |
| 従業員数 | 36名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2023.7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、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＞

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、事業セグメントを3つに区分しております。

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

※その他事業に関しては、現状、特段進展はございませんが、引き続き前向きに検討しております。

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

※海外旅行OTA事業に関しては、現状、特段進展はございませんが、引き続き前向きに検討しております。

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

決算概要

連結業績概要（当第4四半期）

- ・当第4四半期(5月-7月)の**取扱高は628百万円で、前年同期比503.5%、2019年7月期比95.1%**となりました。
- ・前四半期の第3四半期は、チャーター・クルーズの催行があったことにより、512百万円と四半期ベースでコロナ禍以降最高の取扱高となりましたが、当第4四半期は、チャーター等の買取は行わなかったものの、**第3四半期を上回る628百万円の取扱高となりました！**
- ・**営業利益においても、コロナ禍前の2019年7月期第4四半期(5月-7月)の30百万円と比較しても153%と大幅に過去最高を更新しました！**

| (千円) | 2023年7月期4Q(2023年5月-7月) | | | | | | 前年同期比 | 2019年7月期比 |
|-------|------------------------|--------|------------|--------|------------|--------|---------|-----------|
| | 当期4Q | | 2022年7月期4Q | | 2019年7月期4Q | | | |
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | |
| 総取扱高 | 628,753 | 101.4% | 124,873 | 115.1% | 651,724 | 100.0% | 503.5% | 96.5% |
| 売上高 | 619,895 | — | 108,491 | — | 651,724 | — | 571.4% | 95.1% |
| 売上総利益 | 143,425 | 23.1% | 5,815 | 5.4% | 130,527 | 20.0% | 2466.2% | 109.9% |
| 販管費合計 | 96,945 | 15.6% | 68,731 | 63.4% | 100,157 | 15.4% | 141.0% | 96.8% |
| 広告宣伝費 | 33,932 | 5.5% | 27,227 | 25.1% | 40,077 | 6.1% | 124.6% | 84.7% |
| 人件費 | 29,418 | 4.7% | 18,677 | 17.2% | 32,811 | 5.0% | 157.5% | 89.7% |
| その他 | 33,593 | 5.4% | 22,826 | 21.0% | 27,267 | 4.2% | 141.0% | 123.2% |
| 営業損益 | 46,480 | 7.5% | △62,915 | —% | 30,370 | 4.7% | —% | 153.0% |
| 経常損益 | 46,707 | 7.5% | △62,585 | —% | 28,554 | 4.4% | —% | 163.6% |
| 当期純損益 | 58,296 | 9.4% | △101,367 | —% | 14,782 | 2.3% | —% | 394.4% |

通期連結業績概要（連結損益計算書）

- ・当期の通期累計(8月-7月)**取扱高は1,369百万円で、前年同期比486.6%**となりました。
- ・第2四半期終了時点で、△87百万円だった営業損益が19百万円、△90百万円だった経常損益が15百万円、△90百万円だった当期純損益が26百万円と、**3月中旬の運航再開以降約4か月半で各利益ベースで1億円以上改善しました。**
- ・コロナ禍以降、4月に初めて単月黒字を達成し、その後4か月で通年での黒字化まで漕ぎつけることができ、クルーズ需要の回復とクルーズという商材の収益性の高さを印象付けた形になります。

| | 2023年7月期(2022年8月-2023年7月) | | | | 前年比 | |
|-------|---------------------------|-----------|--------|----------|--------|--------|
| | (千円) | 当期 | | 前期 | | |
| | | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 総取扱高 | | 1,369,891 | 102.9% | 281,521 | 114.2% | 486.6% |
| 売上高 | | 1,331,540 | — | 246,604 | — | 540.0% |
| 売上総利益 | | 341,912 | 25.7% | 40,417 | 16.4% | 846.0% |
| 販管費合計 | | 322,289 | 24.2% | 227,725 | 92.3% | 141.5% |
| 広告宣伝費 | | 108,002 | 8.1% | 72,214 | 29.3% | 149.6% |
| 人件費 | | 101,762 | 7.6% | 67,739 | 27.5% | 150.2% |
| その他 | | 112,524 | 8.5% | 87,771 | 35.6% | 128.2% |
| 営業損益 | | 19,622 | 1.5% | △187,308 | —% | -% |
| 経常損益 | | 15,799 | 1.2% | △177,332 | —% | -% |
| 当期純損益 | | 26,946 | 2.0% | △218,161 | —% | -% |

KGI・KPIを下記のとおり設定しております。

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）

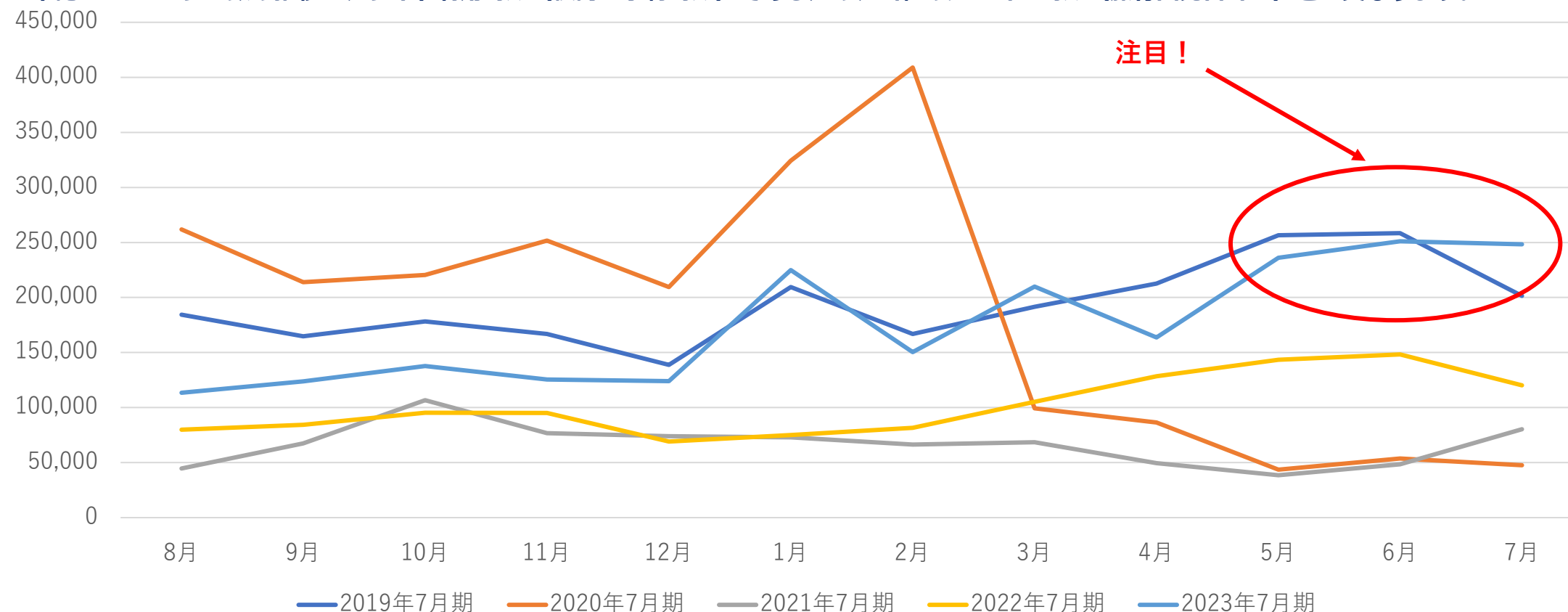
- ・ ユニークユーザー（UU）数/月
- ・ セッション（SS）数/月
- ・ 問い合わせ件数/月

※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

3月に約3年ぶりに日本発着外国船の運航が再開され、クルーズ運航が正常化してきたこともあり、ユーザー数は3Qに引き続き**2019年7月期と同水準**を維持しました。**7月にはコロナ禍以降初めて25万人を越えました！**

※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。

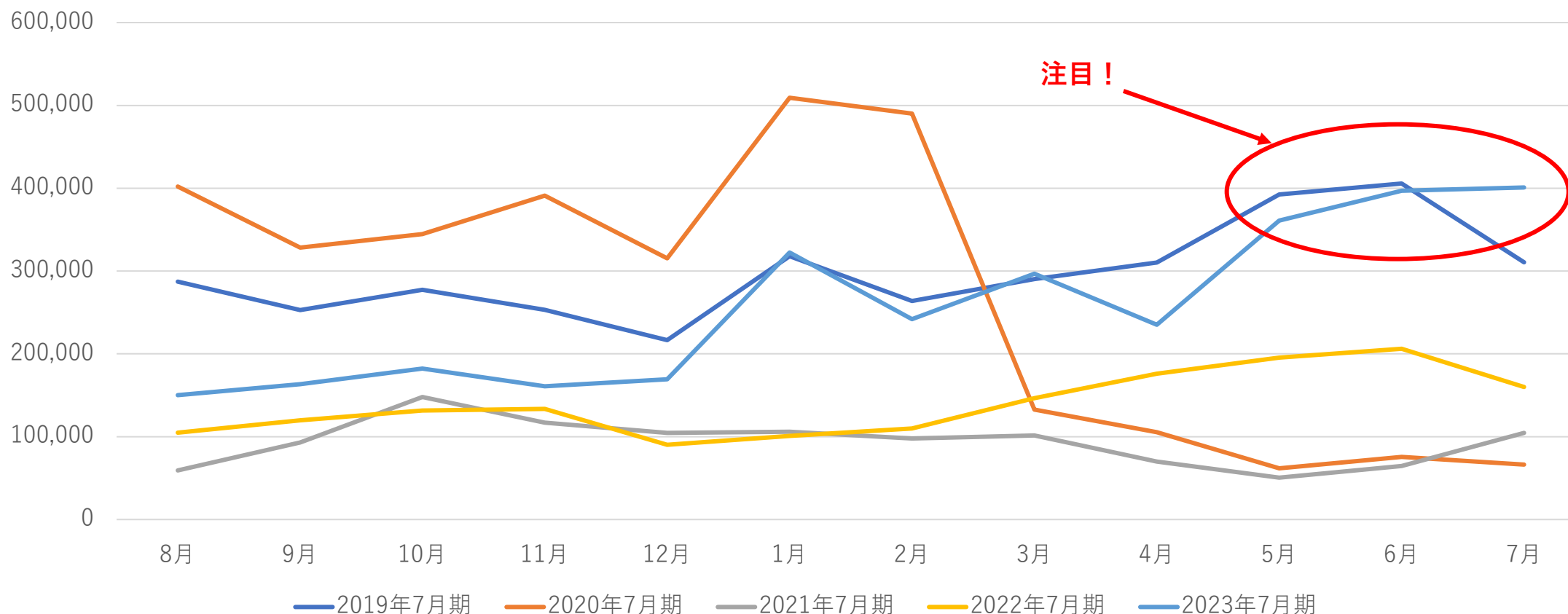


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、**2019年7月期の同期間と同水準となりました。**また、**7月にはコロナ禍以降初めて40万を越えました！**

※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。



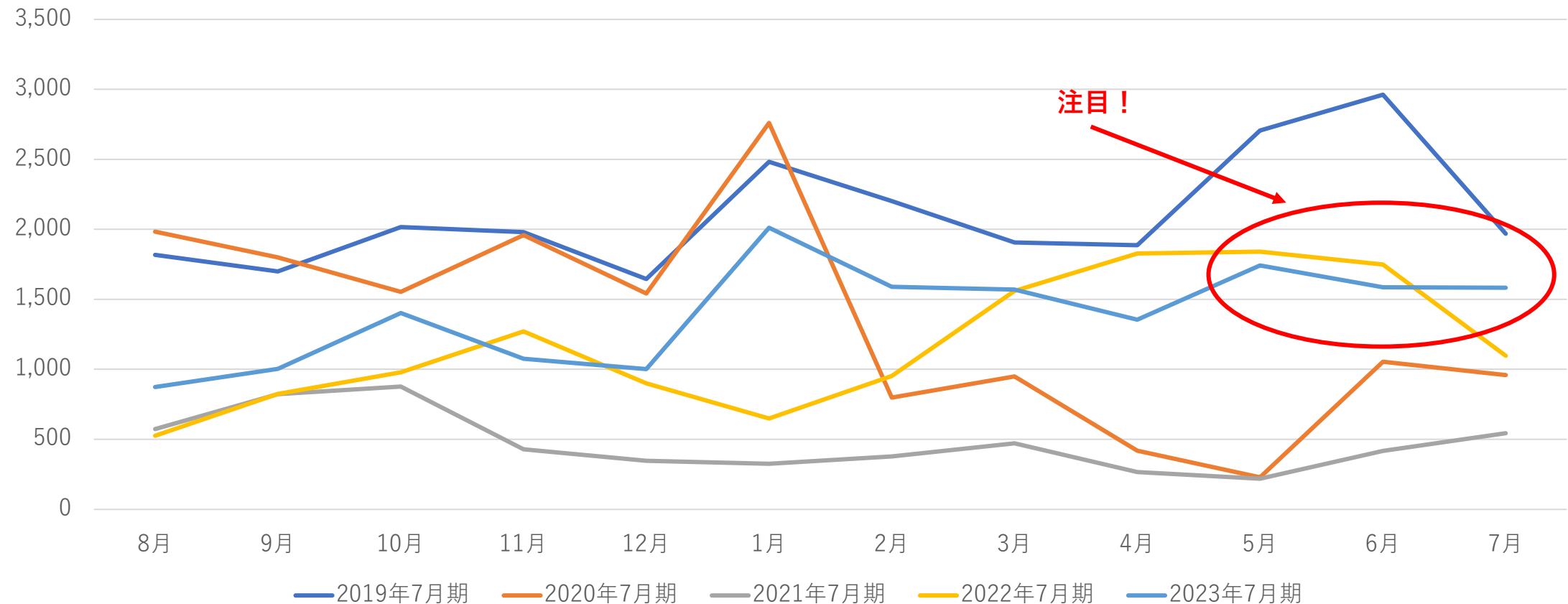
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当4Q期間の問い合わせ件数は、**2019年7月期同月比64.3%となりました！**2019年の同期間中に大型クルーズの発表や、テレビでクルーズの特集番組が組まれるなどの特殊要因が重なったこともあり、2019年7月期と比較すると物足りなく感じるかもしれませんが、1月以降、**クルーズの需要が大幅に回復**し安定的にお問い合わせをいただいている状況です。

※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。

運航が再開された日本発着外国船（クルーズOTA事業）

昨年11月に国土交通省より発表された「国際クルーズの受入再開」を受け、**日本発着外国船を運航する船会社各社が3月から運航を再開し、売上高の急増と営業利益の黒字化につながりました。**5月8日以降、新型コロナウイルス感染症が感染症法の5類感染症に変更されたこともあり、需要は引き続き堅調です。

【主な弊社取り扱い日本発着外国船クルーズ運航状況一覧】

※2023/9/11現在の状況です

プリンセス・クルーズ

日本発着クルーズにおいては、2023年クルーズの売れ行きが好調ですが、2024年クルーズも堅調に売れています。また、新幹線・航空券プランも多数ご用意しております。2025年日本発着クルーズも既にコース発表済みです。

MSCクルーズ

MSCベリッシマによる横浜発着クルーズが年内12月まであり、さらに2024年1月～3月に行われる沖縄発着クルーズを皮切りに日本発着クルーズを行う予定。

キュナード・ライン

クイーン・エリザベスにより、2024年3月～5月で東京発着6コース催行予定です。

その他

ポナン、ホーランド・アメリカ・ライン等が日本発着クルーズを実施した、もしくは今後の実施を予定しております。

マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業）

フェリー専用ページをメインサイト「ベストワンクルーズ」内に設置しており、全国のフェリーが簡単に検索・予約できるようになっています。クルーズ需要が急回復してきているため、3Qに引き続き、クルーズOTA事業にリソースを集約し、フェリーOTA事業には広告宣伝費を一時的に抑制しております。

旅の“ミライ”を創る  

個人自由クルーズ専門 **BEST 1** クルーズ 

2019年8月全面リニューアルしました
更新 注目キーワード
ハワイ/エーゲ海/一人旅/
カリブ海/ハネムーン/家族
カレンダー
7月/8月/9月/10月/11月

無料会員登録  会員ログイン  Webご利用ガイド  会員になるとお便り 採用情報  最近見たクルーズ  2件
(閲覧履歴を見る)

クルーズ旅行はじめての方も安心・丁寧・親切・お得・気軽
03-5312-6247 FAX 03-5312-6248
E-mail guest@best1cruise.com 営業時間 平日 9:00~19:00
土日祝 9:30~19:00

資料請求・問い合わせはこちら
ご予約はこちら

クルーズのみ 航空券付きツアー 添乗員同行ツアー 日本発着 外国船/日本寄港 日本発着 日本船 豪華客船 ラグジュアリー リバークルーズ 予約の流れ クルーズQ&A

Q 探す

フェリー全国の予約 | 地図・航路・出発地・目的地・方面から探す

ベストワンクルーズTOP > 格安フェリーの予約・料金比較・フェリー乗り場ご案内

格安フェリーの予約・料金比較・フェリー乗り場ご案内

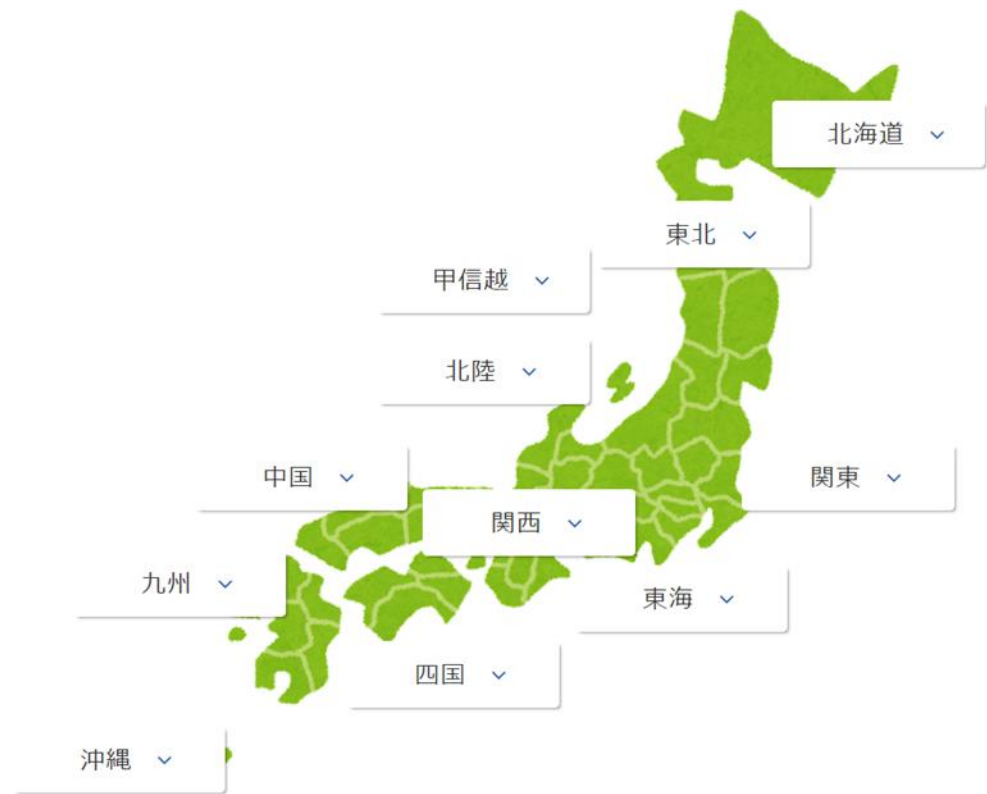
フェリーの業界最安値に挑戦！格安チケット予約・初めてのお客様も割引ノリピーターの方もいつでも割引価格でご案内します。全国のフェリーを安心・安全・かんたん・スピーディーに予約できます。

| | | | |
|---|---|---|--|
|  都道府県から探す |  フェリー会社から探す |  人気のツアー キャンペーンから探す |  フェリー乗り場から探す |
|---|---|---|--|

とても便利！
往復・復路を別々のフェリー会社で予約できます。フェリー会社が変わってもまとめて払い可能です。

リピーターになると、もっと便利でお得！
リピーターなら、現地のホテル予約で最大3%割引。前回と同じフェリーなら日付と名前だけですぐ予約！

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



旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業）

バスツアー予約サイト、ホテル予約サイト、国内ツアー予約サイト、国内DP予約サイト、国内航空券予約サイトの5つのサイトを運営しており、下記トップページよりアクセスできるようになっております。今後、広告費投下やSEO戦略等により事業の拡大を図っていきたくと考えております。ただし、フェリーOTA事業同様、3Qに引き続き、急激に回復しているクルーズ需要を取り込むため、クルーズOTA事業にリソースを集約し、国内旅行OTA事業での広告宣伝費を抑制しております。

還元キャンペーン実施中!! ✨  還元キャンペーン実施中!! ✨  還元キャンペーン実施中!! ✨  還元キャンペーン実施中!! ✨ 

👉 まだ見ぬ日本の地へ、気軽に、感動体験へ
業界初! AI搭載国内旅行
ニューラルトリップ **BEST** 

商品数トップクラス! 地方発着も充実!
21年サイトオープン! 【高ポイント還元】お得意!
営業時間 9:00~18:00 (年中無休)
TEL:03-5312-6238

 旅行業界初AI搭載国内旅行総合予約サイトベストワンニューラルトリップ

豊富な支払い方法 | クレカ決済・銀行振込・コンビニ決済・あと払いなど



格安ツアー業界トップクラス!
全国日帰り・宿泊バスツアー



家族・ファミリーに特化した
ホテル・旅館宿泊予約



LCC格安航空券に特化した
国内ツアー予約サイト



航空券・新幹線・ホテル・旅館の組み合わせは自由!
国内ダイナミックパッケージ

後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

当4Qは、全国旅行支援対象のホテルを中心に、細かいシステム・運用の保守点検を主に行いました。また、引き続き広告費はかけず、minuteマガジンのリバイス・更新によるSEO対策を継続して行ってまいりました。また、サーバー等のコストの見直しにより利益率の向上を図りました。更なる取扱高の拡大とコストの見直しを務めてまいります。

The screenshot shows the homepage of the 'minute' website. At the top left is the 'minute ミニッツ' logo, and at the top right is a 'ログイン/新規登録' button. 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！' (Payment up to 2 months later!) and 'ご利用数19,000件突破！後払いホテル宿泊予約サービス' (Usage exceeded 19,000 cases! Post-payment hotel accommodation reservation service). The search form includes:

- A dropdown menu for 'お探しのプランを選択してください' (Select the plan you are looking for) with '宿泊' (Accommodation) selected.
- A text input field for '行き先 目的地を入力してください' (Destination: please enter the destination).
- A date picker for 'チェックイン日' (Check-in date) set to '2021/11/22(月)' (Monday, 2021/11/22), with a 'から1泊' (from 1 night) option.

「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、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サイトへの流入数増加のカギを握る「minuteマガジン」の記事クオリティ向上のため、あと払いホテル予約サイト利用者の検索キーワードの分析（ニーズの把握）を徹底し、サイトの課題・解決施策の実行・結果分析の「サイト健康診断」を毎月行うことで、流入数の向上および予約数増加の実現に向けて運営しております。

旅行テクノロジー事業（ホテル・旅館テック事業）

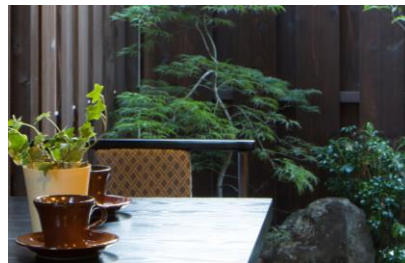
【えびす旅館の業績】

※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4四半期（2月-4月）の業績に基づき4Q連結決算を行っております。

- ・ 2月－4月については、**3Qに引き続き黒字化を達成しております。**
- ・ 通期においても**コロナ禍以降初めての黒字化を達成いたしました！**
- ・ インバウンド需要の増加により、前年同期比で**ADR（客室平均単価）が約180%**と大幅に改善しております。

【今後の方針】

- ・ インバウンド向けのサービスの向上に注力します。
- ・ 売上高の最大化のための価格設定をこまめに行いつつ、顧客満足度の向上を図ってまいります。



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】



Travel Book

（旅行メタサーチ / メディア） IPO準備中 業績見通し良好も会計基準に従い損処理済み

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。2021年7月期3Q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） 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 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。2022年7月期1Qにて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 当4Q期にて減損処理を行いました

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。

2021年7月期3Q
に新規投資！

KOL Technologies

（アパレルECプラットフォーム） スタートアップ

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。

2021年7月期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。

2021年7月期4Q
に新規投資!

Création

(ターゲットファンド型PEファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ
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。当ファンドを通じて投資している会社は来年のIPOに向けて順調に進捗しております。

2022年7月期3Q
に新規投資!



Gazelle Capital

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ
創業前そして、創業直後の新しいチャレンジを志す起業家に対して、初期資金の投資、そしてあらゆる環境支援を提供独立系のベンチャーキャピタル。

【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。

2024年7月期通期業績予想

年間で販売できる需要予測の中の範囲で、チャータークルーズを含めたキャビン買取を積極的に行うことで、更なる利益率向上を目指していきたいと考えており、リスクテイクによる攻めの動きでリターンを得ていく方針です。季節性による需要の強弱やコロナ禍以降の外部環境の変化等も考えられるため、需要予測通りにいくシナリオとそうはいかないシナリオとの二つのシナリオを想定し、売上高、営業利益、経常利益に幅を持たせて開示することといたしました。また、親会社株主に帰属する当期純利益を算出するにあたっては税効果を考慮する必要がありますが、その計算根拠となる2025年7月期の予算数値を算出することが現時点では困難なため、親会社株主に帰属する当期純利益の予想数値を算出することができず、非開示といたします。

なお、**今後3か年は、中長期的な大きな送客数・売上高成長とシェア拡大を目指しており、利益よりも売上高、売上高総利益を大きく伸ばしていく方針です。**

| | 2024年7月期 (2023年8月-2024年7月) | | | | | |
|-------|----------------------------|-------------------------|----------|------------|------|-------------------|
| | (千円) | 連結業績予想 | | 2023年7月期実績 | | |
| | | 今期計画 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 伸び率 |
| 売上高 | | 2,000,000 ~3,250,000 | -% | 1,331,540 | —% | 50.2 ~144.1% |
| 営業利益 | | 100,000 ~300,000 | 5~9.2% | 19,622 | 1.5% | 409.6 ~1428.8% |
| 経常利益 | | 75,000 ~275,000 | 3.8~8.5% | 15,799 | 1.2% | 374.7 1640.5~% |
| 当期純利益 | | - | -% | 26,946 | 2.0% | -% |

2023年7月期 4 Qの主な取り組み

<クルーズ> 大型キャンペーンの展開

日本発着外国船の集客に注力すべく、過去最大規模の大型のキャンペーン「真夏のクルーズ旅行『大解放』祭り！！」を行い、クルーズ需要の取り込んできました。また、大好評につき、何度も延長をし、結果として8月末までの長期キャンペーンとなりました。

大幅割引・前泊ホテル無料

**早い者勝ちSALE!!
先着1,000名様限定!**

真夏のクルーズ旅行『大解放』祭り!!

～水際緩和・クルーズ船全面再開お祝いフェア～

飛鳥II | にっぽん丸 | ダイヤモンド・プリンセス | MSCクルーズ

他にも!

<クルーズ> ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充

日本発着クルーズを中心に、新幹線付き・航空券付きベストワンツアーの商品ラインナップの拡充を図ってまいりました。港までの移動手段の手配もいらず、お得な料金設定となっているため、多くのお客様にご好評いただきました。特に、どこに行くかはご予約いただくまでわからない「ミステリークルーズ」の販売を複数行いましたが、破格の料金設定となっており人気を博しました！



業界最安値に挑戦！ミステリークルーズ

9月出発の横浜発着クルーズ！！

発着日、乗船する船、行先、寄港地等はおまかせ！！

お楽しみに～！！

ミステリークルーズ8日間・9日間

[コースを見る](#)

<クルーズ> 8月発チャータークルーズの販促強化

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社合同でのMSCベリッシマのチャータークルーズをゴールデンウィークに続き、8月2日、8月11日にも実施いたしました。複数の旅行会社と代理販売契約を締結し販路の拡充やオリジナルのチラシ作成やダイレクトメール送付等、これまでにない取り組みを行ってまいりました。

8月2日(水)
出発

6月・7月の台湾・韓国寄港おすすめ人気コースも!

ぬふたに漕ぐ!!

MSCベリッシマチャータークルーズ

東北夏祭り と よさこい祭り

釜山クルーズ10日間

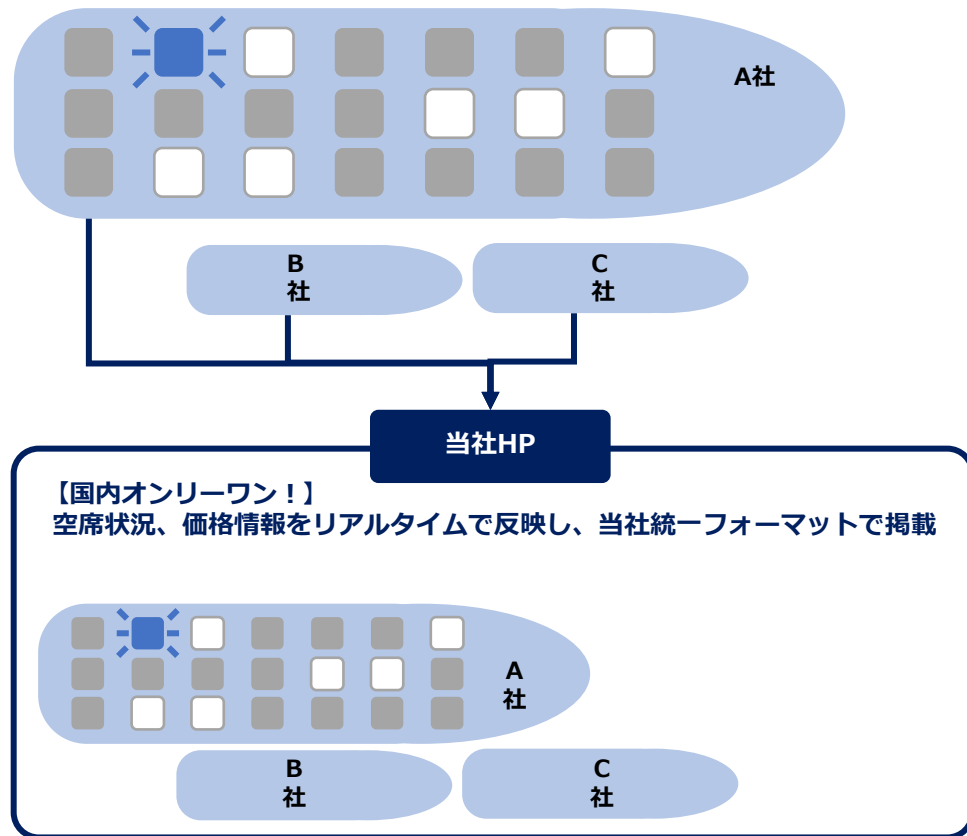
18歳未満 お子様無料!

最安値
((区間乗船))
9,8万円~

API・システム連携

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。2023年9月7日現在、API・システム連携による掲載コース数は8,993コースとなっておりますが、**目先の目標として10,000コースまで増やすことを目指しております。**

- ・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



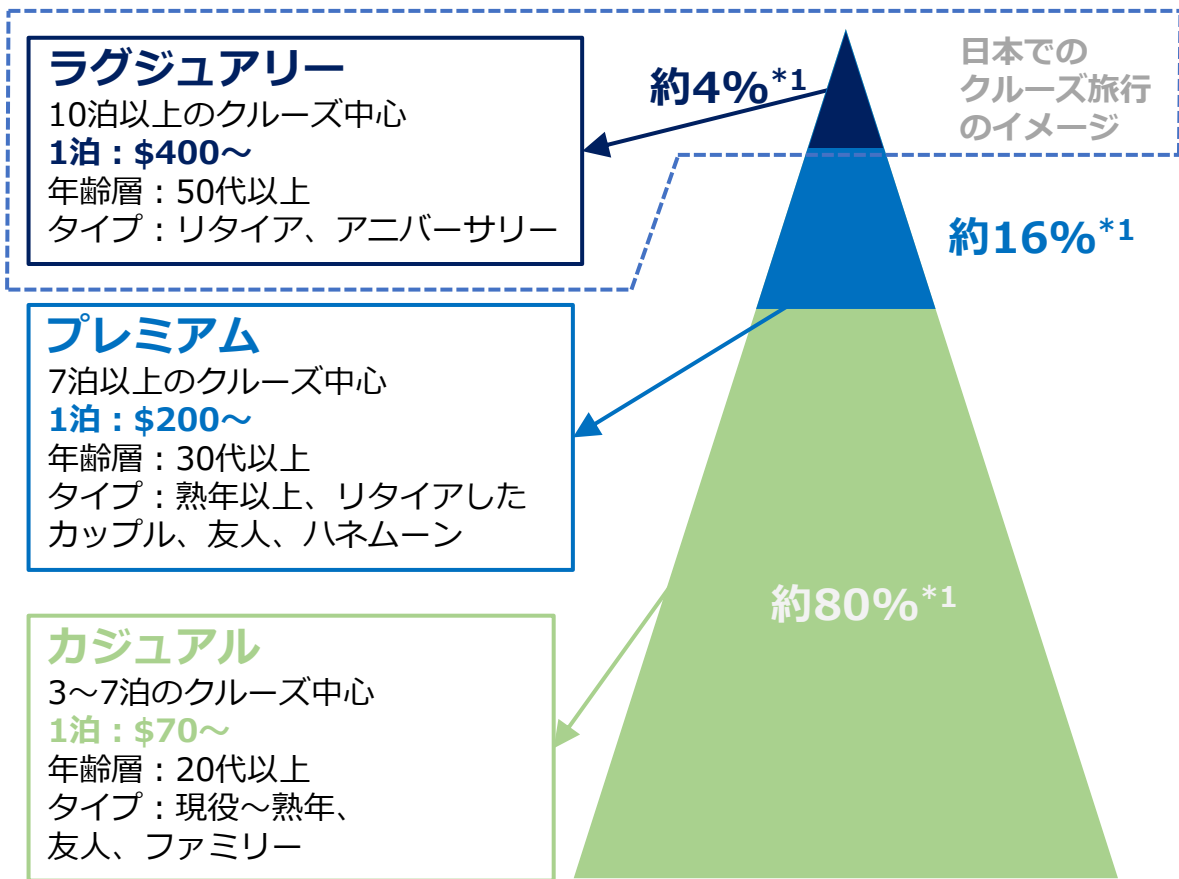
船会社とのAPI契約（2023年9月7日時点）

| 連携船会社 | 掲載コース数 |
|--------------|--------|
| MSCクルーズ | 1,606 |
| プリンセスクルーズ | 1,550 |
| ロイヤルカリビアン | 1,117 |
| シーボーン | 968 |
| ホーランド | 871 |
| セレブリティクルーズ | 665 |
| コスタクルーズ | 645 |
| ノルウェージャンクルーズ | 606 |
| キュナード | 542 |
| アマウォーターウェイズ | 251 |
| カーニバルクルーズ | 166 |
| オーシャニア | 6 |
| 合計 | 8,993 |

クルーズ市場について

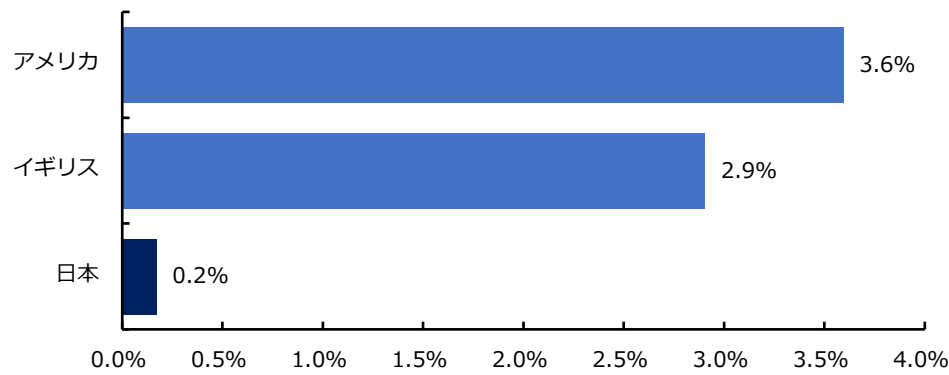
クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・日本ではクルーズは高価なイメージを持たれておりますが、実は世界で運航されているクルーズの多くはカジュアルクルーズです。
- ・アメリカ・イギリスの1年間のクルーズ旅行者数の人口に占める割合が3%前後なのに対し、日本はたったの0.2%！
- ・実は「安く」て「楽しい」というイメージを普及させることで、規模を劇的に拡大する余地のある伸びしろあるマーケットです！！



| 単位:百万人 | 人口 | クルーズ旅行者数 |
|--------|-------|----------|
| アメリカ | 319.9 | 11.5 |
| イギリス | 65.4 | 1.9 |
| 日本 | 128.0 | 0.3 |

人口に占めるクルーズ旅行者数の割合



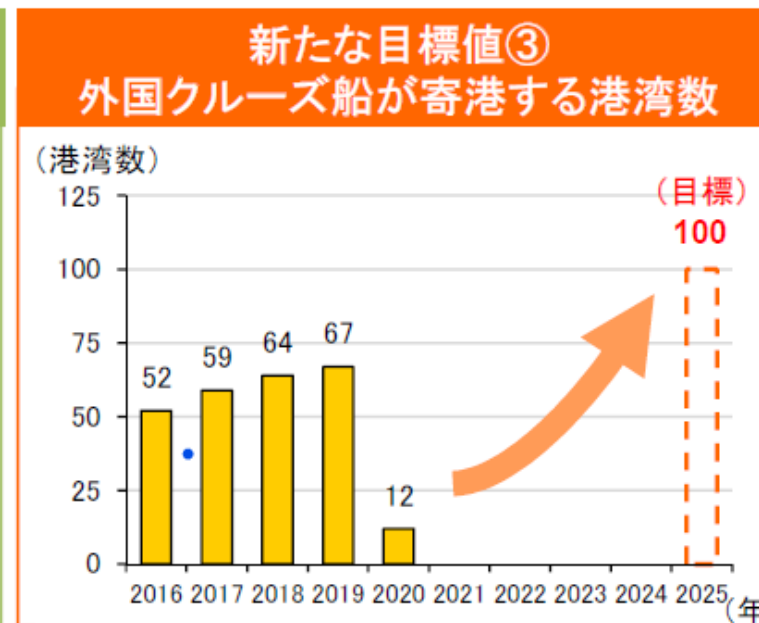
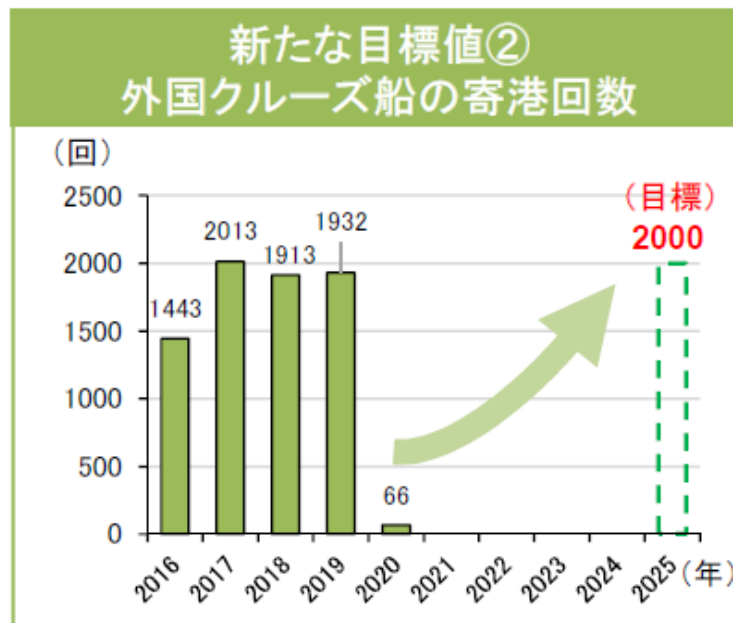
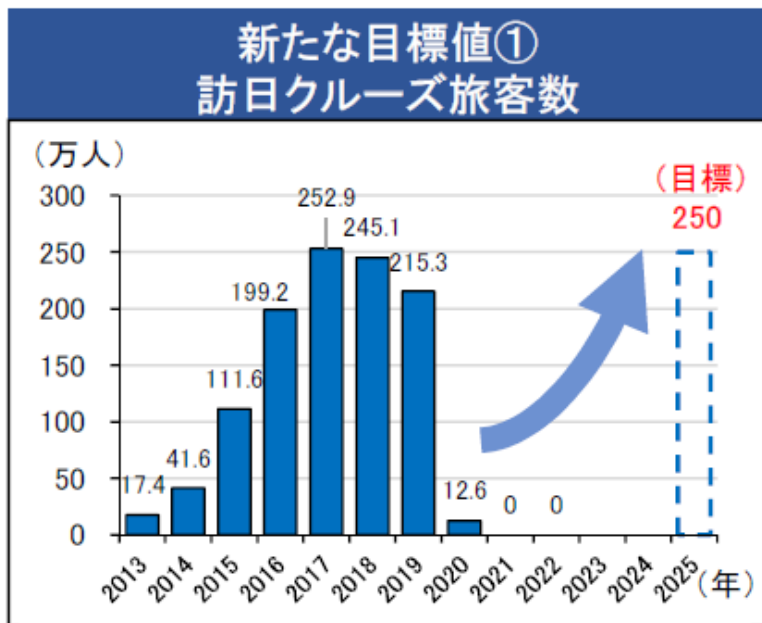
*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版) (JOPA: 一般社団法人日本外航客船協会)より国土交通省港湾局作成

出所: United Nations, World Population Prospects 2017
Cruise Lines International Association, 2018 CRUISE INDUSTRY OUTLOOK
国土交通省「2016年の我が国のクルーズ等の動向について」

クルーズ再興に向けた訪日クルーズ本格回復への取組

2023年6月22日付で国土交通省が公表した「クルーズの最近の動向について」によると下記を目標にするとされています。

- 訪日クルーズ旅客を令和7年にコロナ前ピーク水準の250万人
- 外国クルーズ船の寄港回数を令和7年にコロナ前ピーク水準の2,000回
- 外国クルーズ船が寄港する港湾数について、令和7年にコロナ前ピーク水準の67港を上回る100港



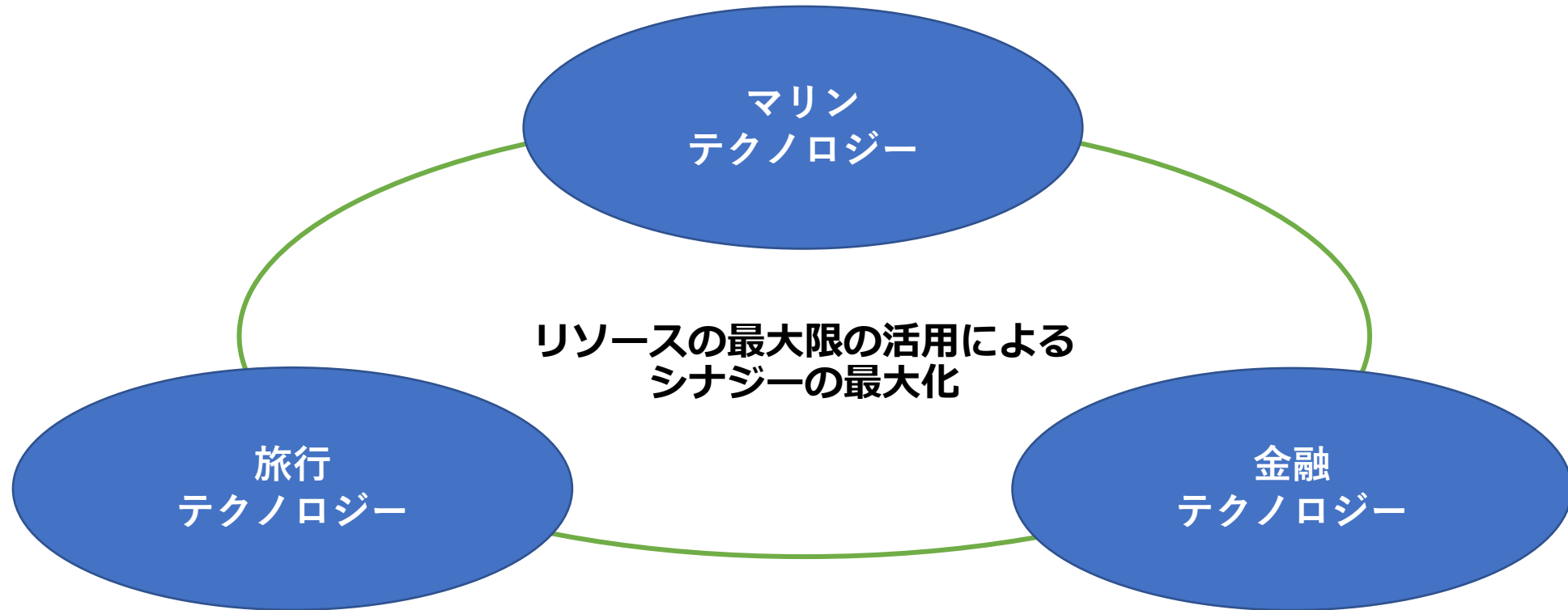
出典：国土交通省港湾局「クルーズの最近の動向について」

国として「多様化する訪日クルーズニーズに対応したプロモーションや海外の国際展示会への出展等、訪日クルーズ寄港促進の取組を進める」と謳っており、今後、港湾整備や外国船の日本発着クルーズ・日本寄港クルーズの本数増加が見込まれます。

今後の成長戦略

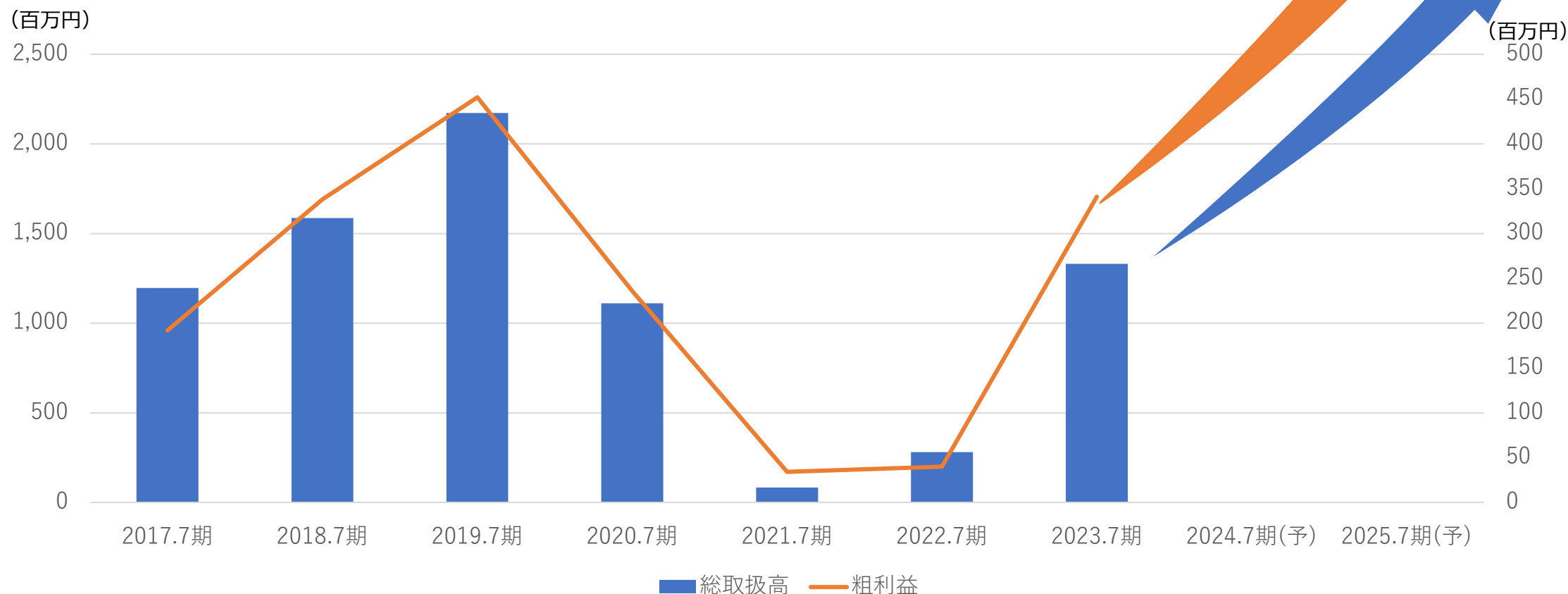
事業毎のシナジー

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。

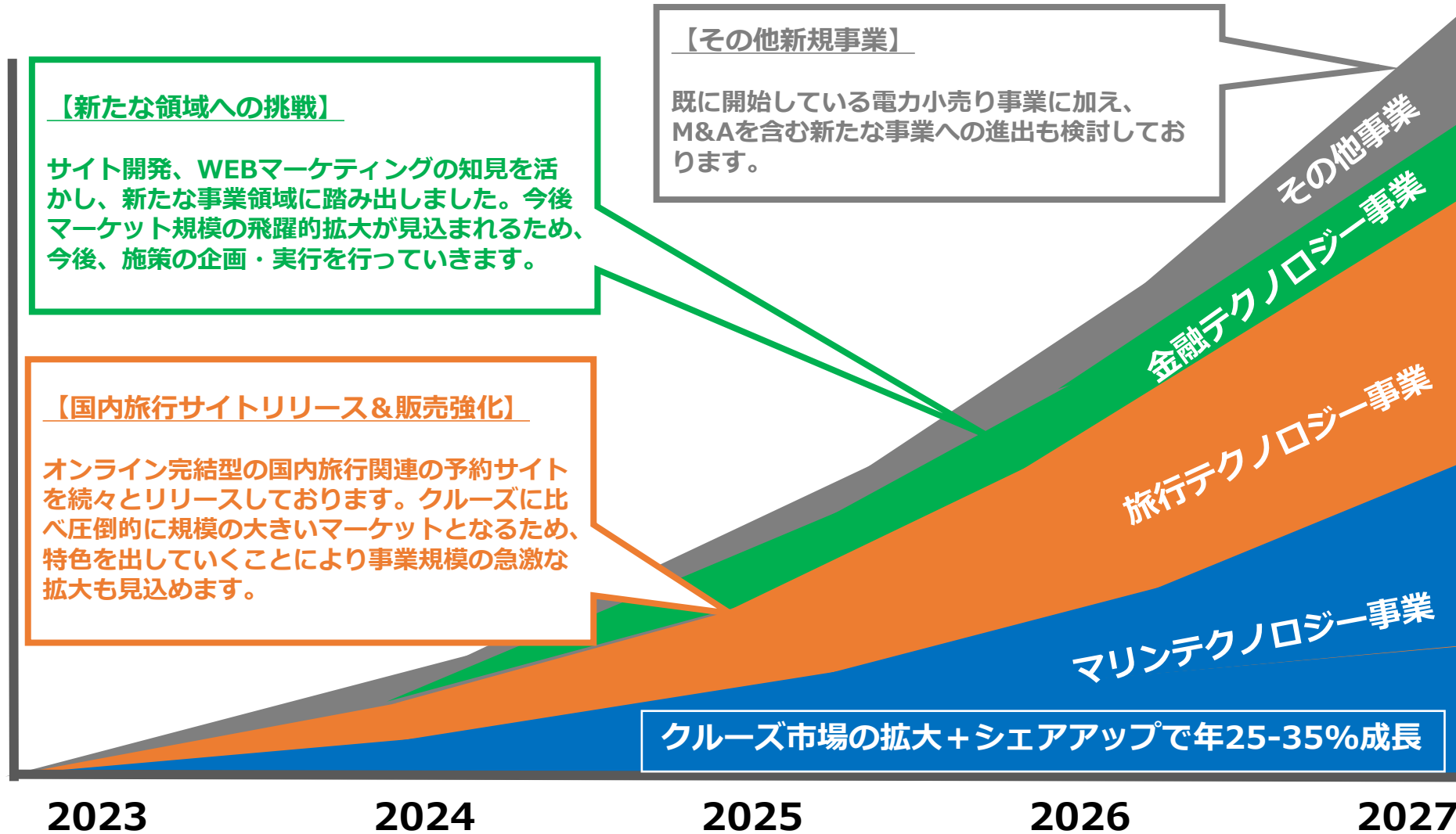


KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

3月から日本発着外国船の運航が再開され、GWにはチャータークルーズも無事催行することができました。クルーズOTA事業における外部環境はほぼ正常化してきております。急激に回復してきているクルーズOTA事業に加え、国内旅行OTA事業が大きく成長することで、**2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。**



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）