

2023年10月
**事業計画及び成長可能性
に関する説明資料**

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

2. 事業内容

3. 収益構造

4. 市場環境

5. 競争力の源泉

6. 成長戦略

7. リスク情報

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	474,953千円（資本準備金391,453千円）
設立	2005年9月5日
従業員数	33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）

<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

会社概要/事業セグメントの創設

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」は「クルーズOTA事業」となっております。

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。

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。

会社概要/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。2023年3月より日本発着外国船クルーズが再開されたことにより取扱高が急激に回復しているため、目下、リソースを同事業へ集約しております。業界全体の回復局面における当社のシェア拡大に再注力していきたいと考えております。

<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して
- ・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。

会社概要/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。マリンテクノロジー事業の取扱高が急激に回復しておりますので、そちらにリソースを割き、「国内旅行OTA事業」への広告投資を一時的に控えておりますが、中長期的に注力していくべき事業と捉え、規模の拡大をしていきたいと考えております。

<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。

会社概要/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。なお、「金融・フィンテックメディア事業」については、マリンテクノロジー事業へのリソース集約につき、同事業における開発を一旦停止しております。外部環境、人員状況を鑑み再開の時期を図っていきたいと考えております。

<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

会社概要/行動指針・バリュー

全体バリュー/VALUE10 全事業運営における共通の価値観

1. 感動体験により人類の進化発展に貢献
2. テクノロジーを基盤に進化をリードする
3. デザイン志向、面白い見たことのない、商品サービス・コンテンツを創ろう
4. 大きく大きく大きく考えて、同時に細心の目配り・確認・注意を怠らず
5. お客様を知る、理解する、行動する、貢献する、そして少し先を行こう
6. 無から有を生み出す、課題発見と課題解決、見たことのない景色を先んじて創る
7. 諦めない、粘り強く、達成するまで継続する
8. オンリーワンとナンバーワンを目指す、考えることとすぐに実行
9. スピード、スピード、スピード、走りながら考える、止まらず前進
10. 常にチームと会社と社会のことを考え、厳しいこともはっきり伝える一方で、明るく、元気に、礼儀正しく

会社概要/お客様対応サービス指針

温かく思いやりを持ったサービスに努めます。

－クルーズ・旅行といった商品の特性、お客様の期待を理解して接客をしましょう。

日々スピーディー・迅速な対応を心掛けます。

－問合せを、メールをした瞬間から、お客様は「待ち」始めています。スピードは価値です。

お客様と良いコミュニケーションを保ち、安心・親切・丁寧な対応に努めます。

－WEB専門で顔が見えないからこそ、親切・丁寧な接客を心がけてください。

正確で間違えのない対応に努めます。

－お客様の大事な旅行の手配を預かります。正確な仕事は大前提です。

情報力・提案力の向上に取り組みます。

－クルーズ・旅行の専門店としてのプライドを持って、知識の向上に努めてください。

リーズナブル・お得な料金を提供出来るよう尽力します。

－限られたお客様ではなく、一人でも多くのお客様にクルーズ・旅行に参加いただける提案をしましょう。

要望・ニーズを把握し、出来る事・出来ない事を的確に対応します。

－親切・丁寧な接客姿勢と、クルーズ・旅行の専門知識を駆使して、的確な案内を行ってください。

経営方針

【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OTA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。

国内旅行事業OTA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っておりますが、現時点においては、それらのリソース全てをクルーズOTA事業に割り振っております。

目次

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 収益構造

4. 市場環境

5. 競争力の源泉

6. 成長戦略

7. リスク情報

事業内容/マリンテクノロジー事業

クルーズOTA事業①

メインサイト「ベストワンクルーズ」は、取扱コース数日本最大級のクルーズ旅行予約サイトです。子会社の「ファイブスタークルーズ」では富裕層向けのクルーズ旅行商品を取扱っております。目下、日本発着外国船の運航再開により取扱高が急増しております！

<日本船>



<外国船 (一部) >



事業内容/マリンテクノロジー事業

クルーズOTA事業②

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43,000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
予約!
「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
予約!
「Cruisee !」
スマホアプリ



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。



事業内容/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」内に設置してあり、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、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 R I
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
カンパニー
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 会員になるとお遊 採用情報 最近見たクルーズ (履歴履歴を見る) 7住

クルーズ旅行はじめての方も安心・丁寧・親切・お得・気軽
資料請求・問い合わせはこちら
03-5312-6247 FAX 03-5312-6248
E-mail guest@bestcruise.com 平日 9:00~19:00
営業時間 土日祝 9:30~19:00
ご予約はこちらから

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 ログジュアリー リバークルーズ 予約の流れ クルーズQ&A

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/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。フェリー会社が違ってもしっかり払い可能です。

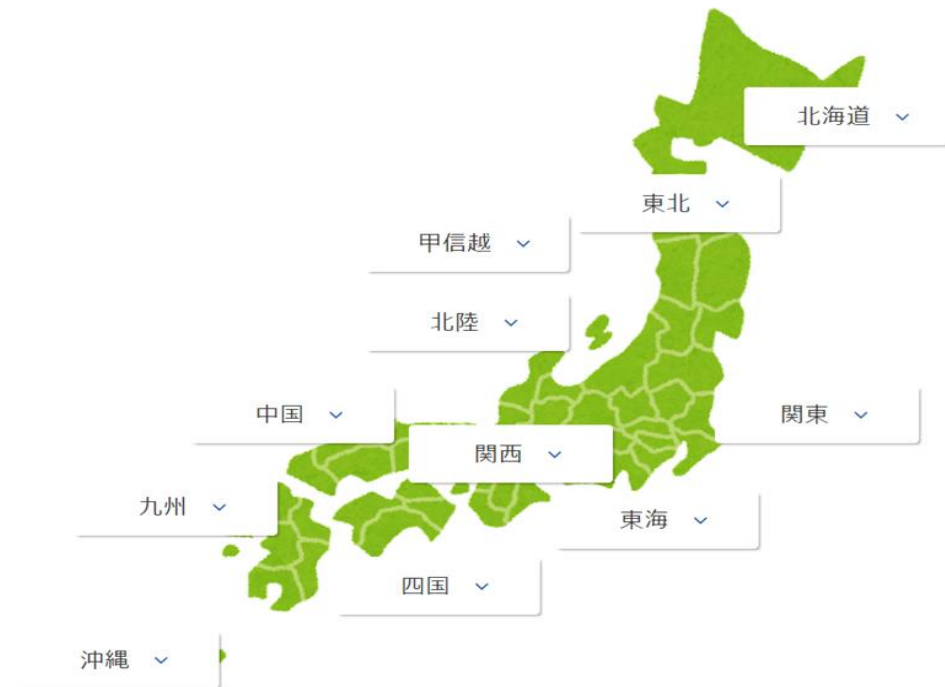
リピーターになると、もっと便利でお得！

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 電子ギフトカード **1,000円分**

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



事業内容/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て考えております。ただし、フェリーOTA事業同様、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

事業内容/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）

- ・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。
- ・インバウンド向けのサービスの向上に注力します。



京都市南区東九条中殿田町16-2



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、ホテル型の小規模宿泊特化型施設です。



事業内容/金融テクノロジー事業

金融・フィンテック事業

経営の安定性を増すべく、「旅行領域」での横展開ではなく、「インターネット領域」における横展開をおこないます。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。

※社内リソースをクルーズOTA事業に集約するため、サイト開発を一時停止し頃合いを見計らって再開する予定です。



事業内容/金融テクノロジー事業

ITベンチャー投資事業/個別保有銘柄

これまでも行ってきた投資を事業化しました。年間予算を決めて、スタートアップ、ミドル、レターヘバランスよく投資し、4-5年でイグジットすることを目指しております。また、事業連携や営業サポート支援等を行い、共に成長していきます。



(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一部減損処理済み

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
に新規上場



(SNSマーケティング・運用支援コンサル)

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 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。2022年7月期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 2032年7月期4Q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。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。



(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。

事業内容/金融テクノロジー事業

ITベンチャー投資事業/ファンド一覧&EXIT済み案件

【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！

FreakOut Shinsei Fund

(VCファンド) 投資対象：ミドル・レーターステージ
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。

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。



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。

目次

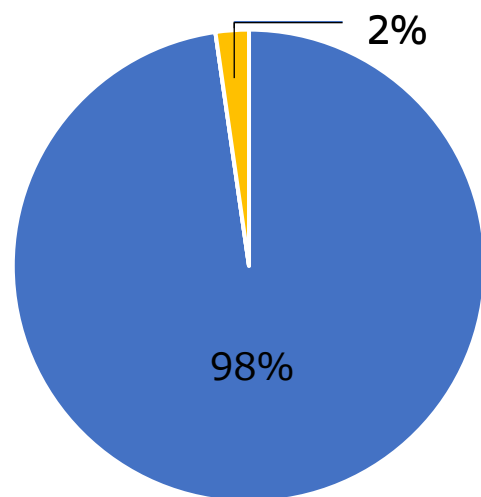
- 1. 会社概要
- 2. 事業内容
- 3. 収益構造**
- 4. 市場環境
- 5. 競争力の源泉
- 6. 成長戦略
- 7. リスク情報

収益構造/取扱高構成比率（事業別）

短期的にはクルーズ事業に特化、中長期的には事業領域の拡大

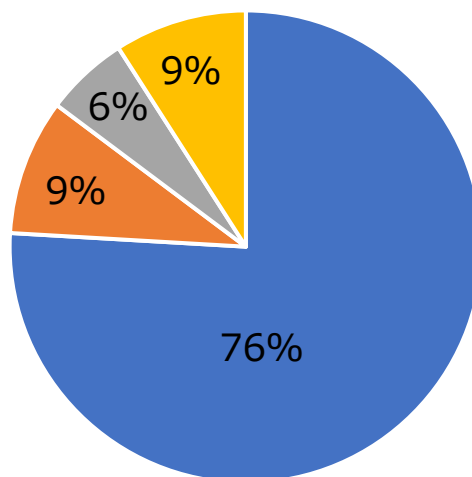
コロナ禍において、国内旅行OTA事業を始めるなど事業の多角化を図り、2019年まではクルーズによる売上高（取扱高）がほぼ100%となっておりましたが、2022年7月期までの間に徐々に非クルーズ事業売上高（取扱高）比率が高まってきておりました。しかし、今年3月の日本発着外国船クルーズの再開により、顧客単価・収益性ともに高いクルーズ事業に最注力してきたため、クルーズ事業の比率が再度高まりました。クルーズ取扱高の業界におけるシェア拡大のため、短期的にはクルーズ事業に特化してまいります。一方で、中長期的には、引き続き非クルーズ事業売上高（取扱高）の比率を高めていきます。

2020年7月期



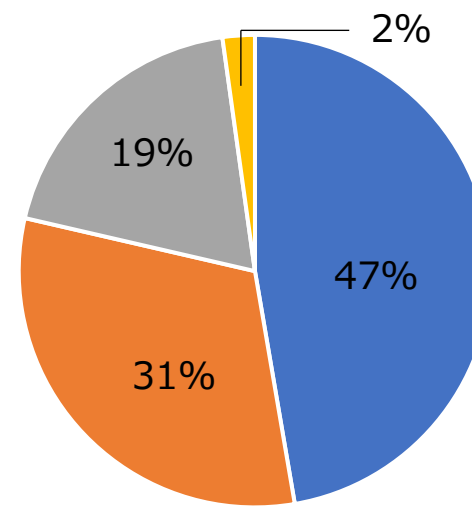
■ クルーズ
■ 国内旅行
■ フェリー
■ ホテル・旅館

2021年7月期



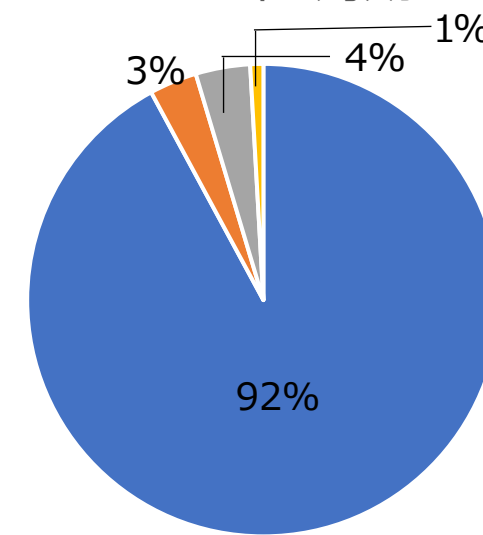
■ クルーズ
■ 国内旅行
■ フェリー
■ ホテル・旅館

2022年7月期



■ クルーズ
■ 国内旅行
■ フェリー
■ ホテル・旅館

2023年7月期



■ クルーズ
■ 国内旅行
■ フェリー
■ ホテル・旅館

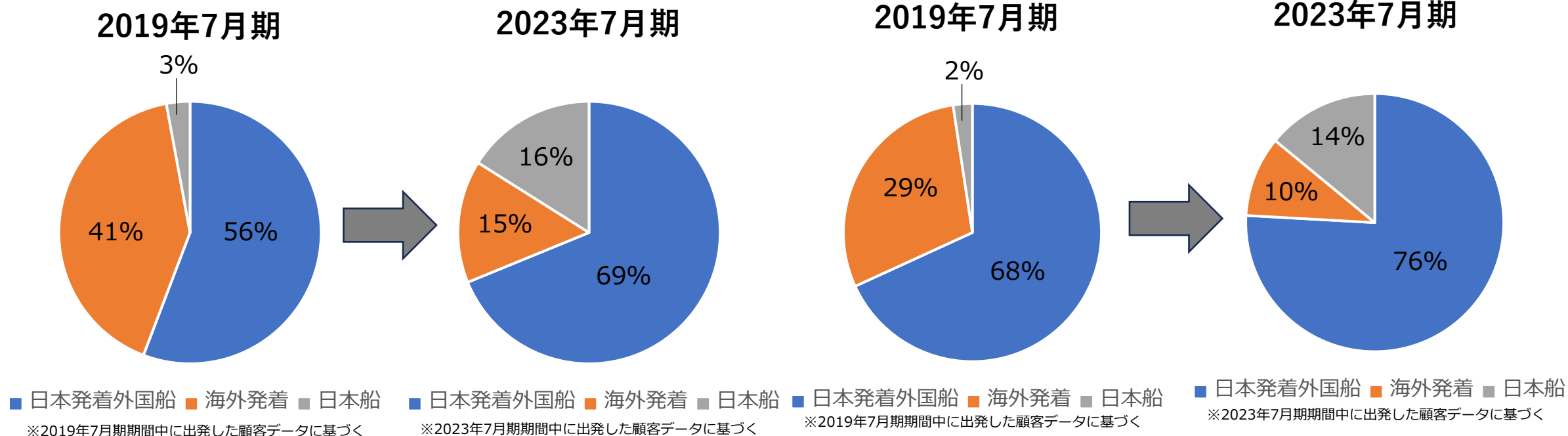
収益構造/取扱高構成比・予約人数構成比

2019年7月期から2023年7月期における変化

コロナ禍を経て、取扱高構成比と予約人数構成比における変化が生じました。それぞれにおいて「日本発着外国船」の比率と「日本船」の比率が10%強程度増加した一方、「海外発着」の比率が20%程度減少しました。コロナ禍中に「日本船」の販売額を増やすことができたこと、世界的な物価高と円安が「海外発着」を押し下げたことが主な要因だと思われます。今後、チャータークルーズやキャビンの買取を積極的に行っていくことを想定しているため、今後も2019年7月期と比較し「日本発着外国船」の比率が高く推移することが考えられます。

<取扱高構成比>

<予約人数構成比>



目次

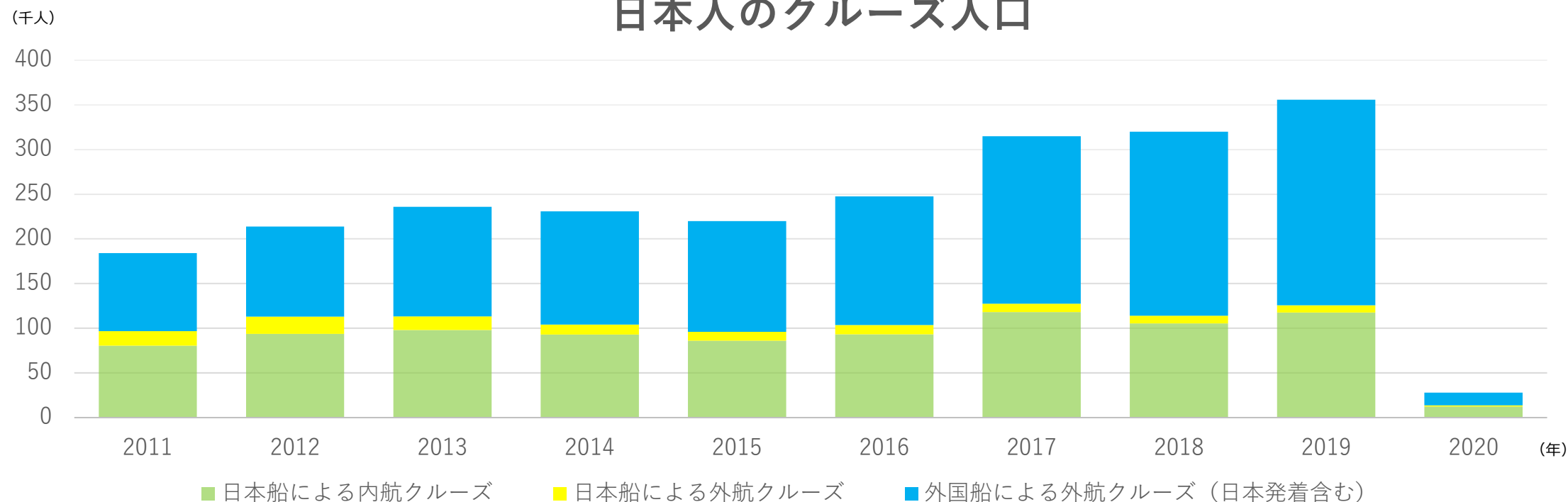
- 1. 会社概要
- 2. 事業内容
- 3. 収益構造
- 4. 市場環境**
- 5. 競争力の源泉
- 6. 成長戦略
- 7. リスク情報

市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

日本のクルーズ人口

「日本船による内航クルーズ」と「日本船による外航クルーズ」の合計人数が過去10年（2020年は除く）で毎年10万人前後とほぼ変動がないのに対し、弊社主力の「外国船による外航クルーズ（日本発着含む）」は約2.6倍に！弊社クルーズ事業の売上高（2019年7月期）の約97%が外国船によるものとなっており、これまで大きな成長ドライバーとなってきました。なお、2022年以降は大幅に改善することが見込まれます。

日本人のクルーズ人口

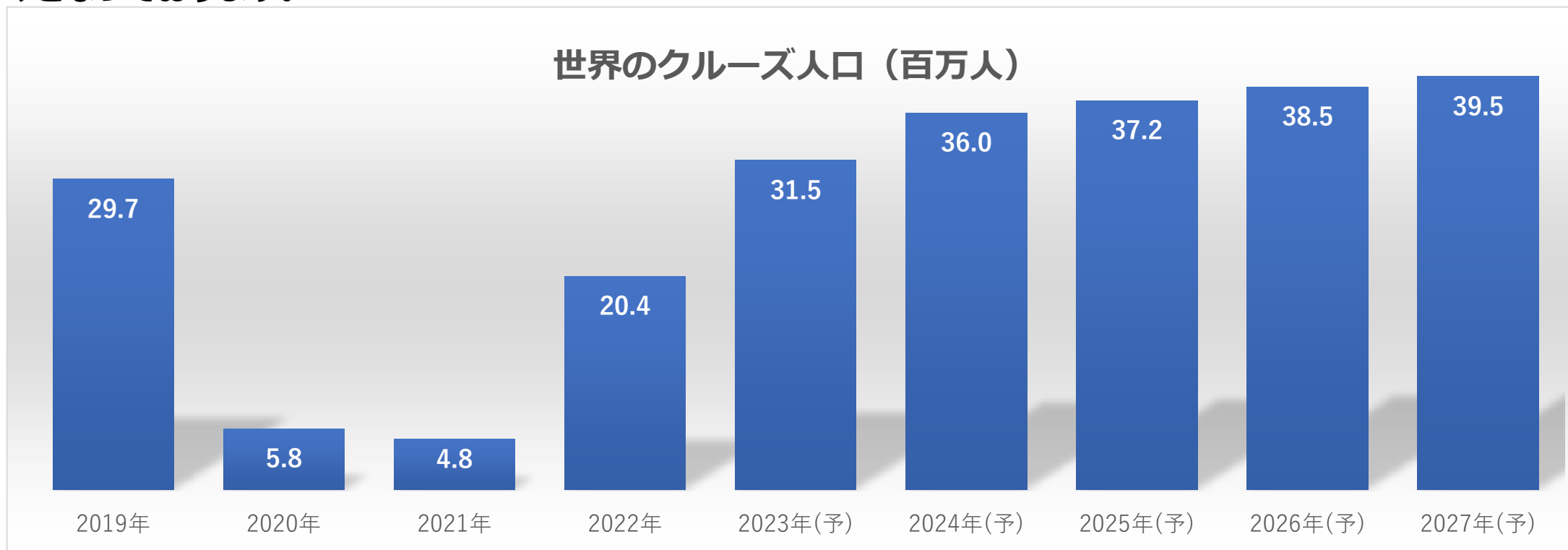


※国土交通省発表「2020年の我が国のクルーズ等の動向（調査結果）について」より当社作成

市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

世界のクルーズ人口

コロナ禍前の2019年までは毎年堅調に増加しており、2009年から2019年までの10年間で約67%増加しました。コロナ禍により世界中の船が運航を中止したため、2020年、2021年は落ち込みましたが、2022年以降は回復基調となっており、2023年には2019年を超え、2027年には3,950万人（2019年比33%増）となる見込みとなっております。



(参考) WEB CRUISE <https://www.cruise-mag.com/news/27817/>

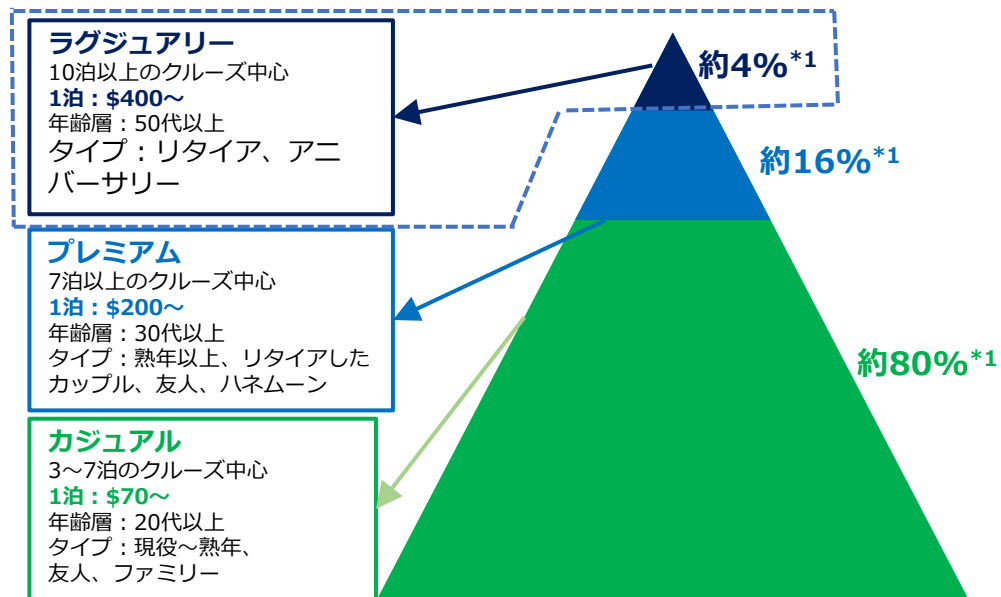
市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

クルーズ旅行のイメージと普及状況

日本ではクルーズ旅行に対して高価なイメージが持たれがちですが、グローバルでは一般的な、カジュアルクルーズを幅広く取り扱うことで、新たなクルーズ市場を開拓して参ります。

また、クルーズ旅行が一般的に普及しておらず伸びしろが大きい市場だと考えております。

日本でのクルーズ旅行のイメージ

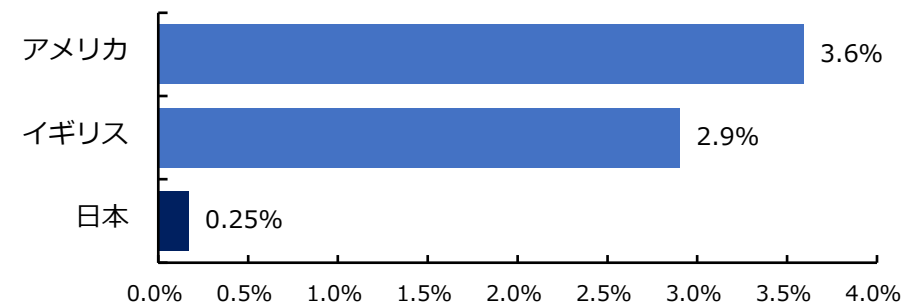


*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版) (JOPA: 一般社団法人日本外航客船協会) より国土交通省港湾局作成

クルーズ旅行の普及状況

単位:百万人	人口	クルーズ旅行者数
アメリカ	327.2	11.9
イギリス	66.0	1.9
日本	126.8	0.3

人口に占める
クルーズ旅行者数の割合

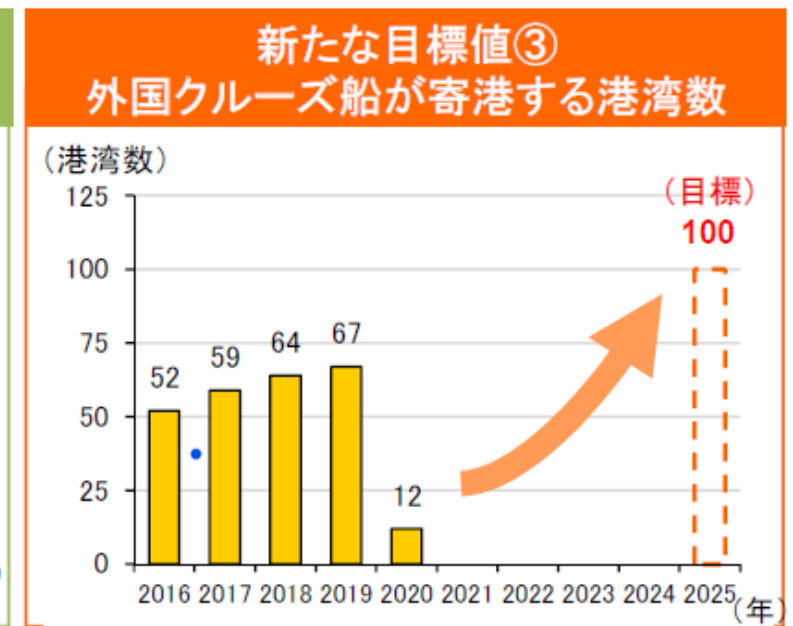
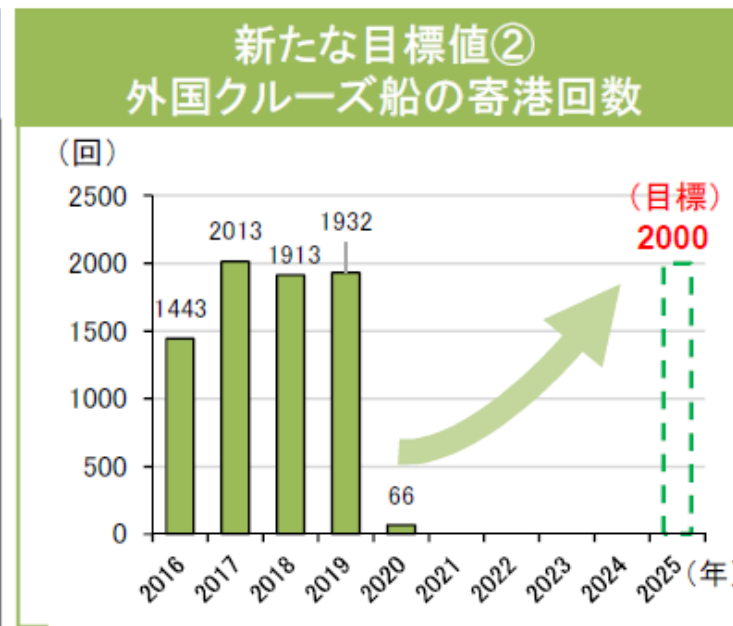
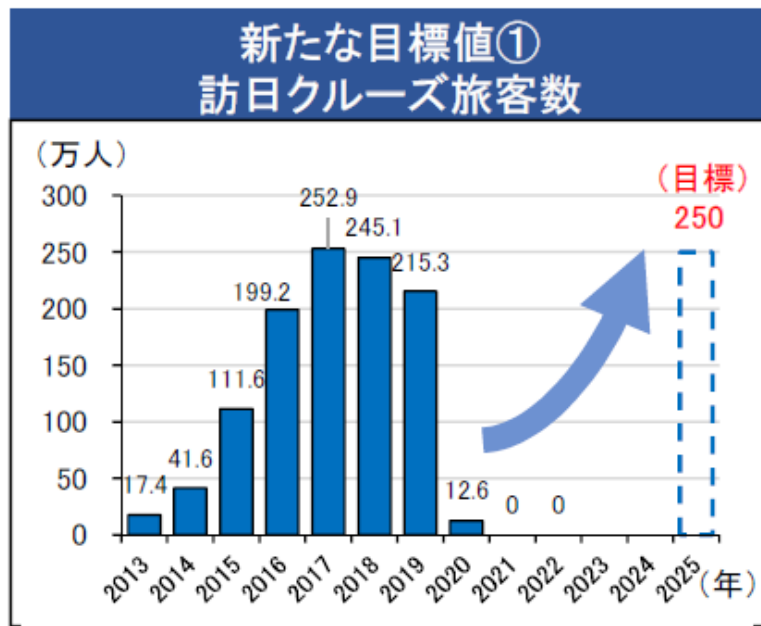


出所: United Nations, World Population Prospects 2018
Cruise Lines International Association, 2019 cruise trends & industry outlook - CLIA
国土交通省「2018年の我が国のクルーズ等の動向について」

市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

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



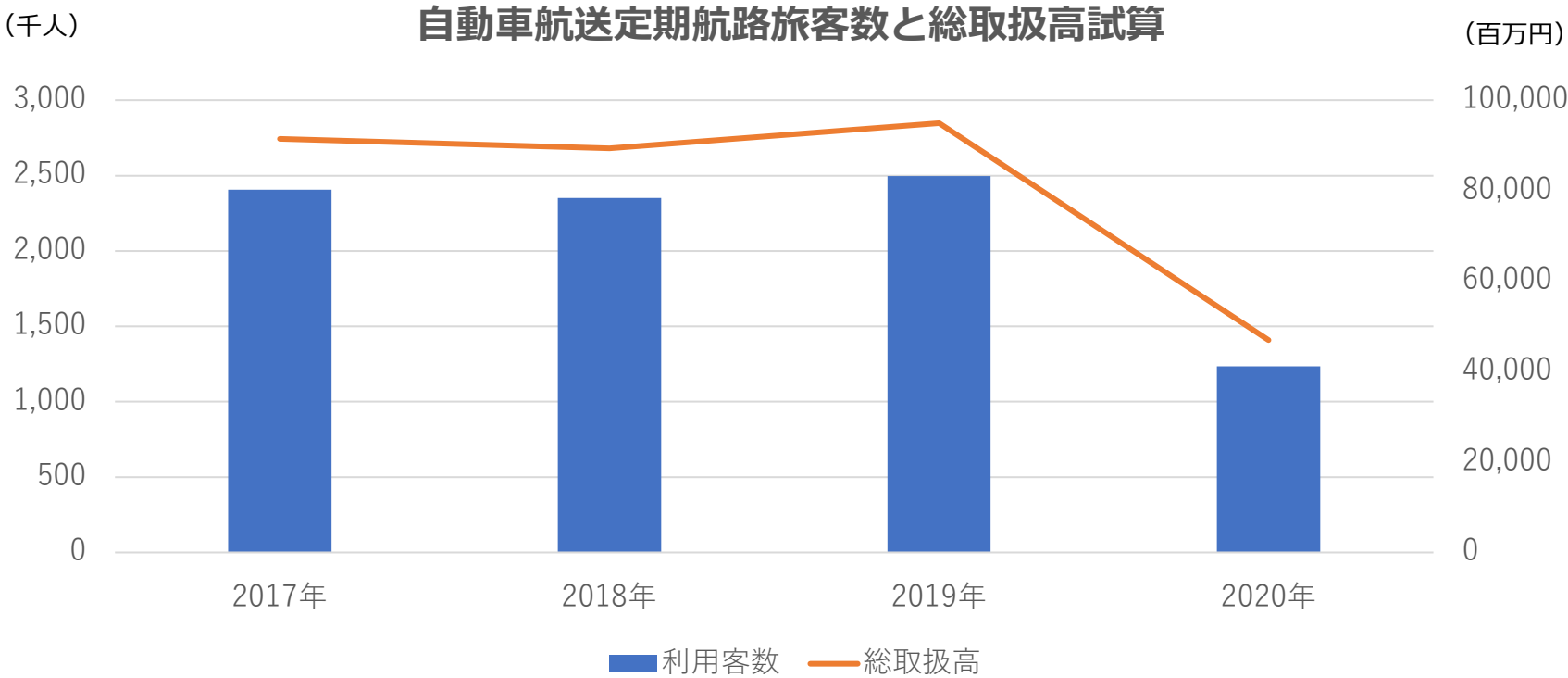
出典：国土交通省港湾局「クルーズの最近の動向について」

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。

市場環境/フェリー市場（マリンテクノロジー事業）

フェリーの市場規模

フェリー市場は、現時点において成長市場ではないかもしれませんが、マーケット規模がある程度大きく、コロナ前の2019年で900億円規模と考えられます。マーケットシェアの拡大により事業としての成長の可能性は高いと考えられます。



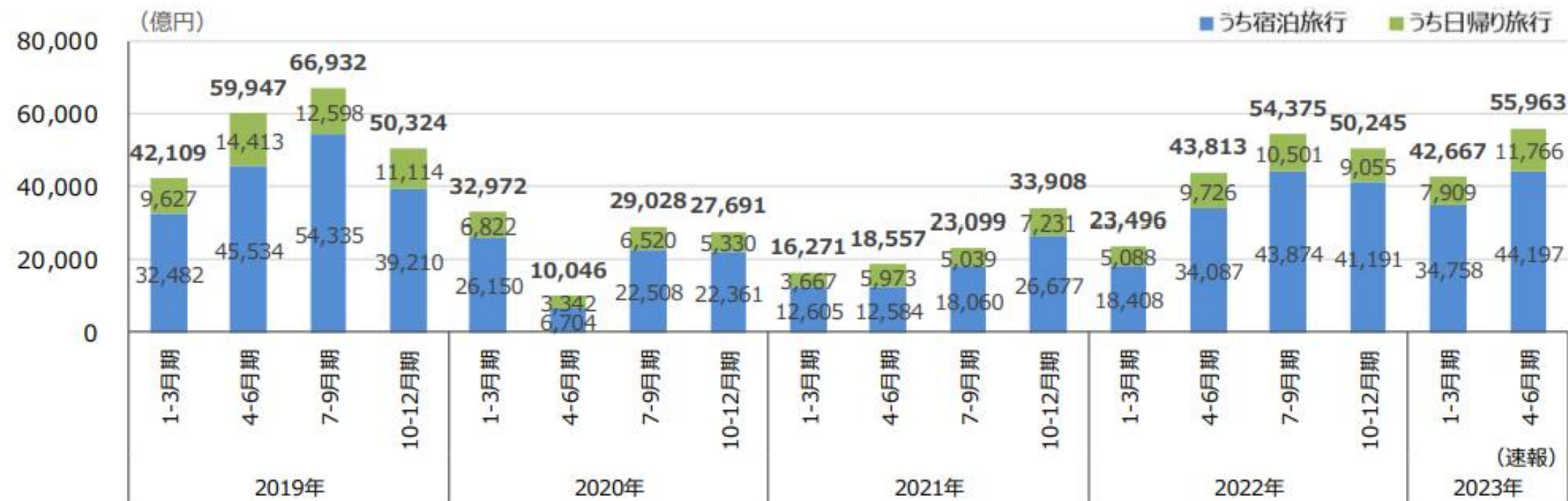
※「利用客数」は国土交通省発表の「統計情報」を引用。「総取扱高」は「利用客数」を基に弊社にて試算。

市場環境/国内旅行市場（旅行テクノロジー事業）

国内旅行消費の直近の動向

2023年4－6月期（速報値）が2019年4-6月比で約93%まで回復してきました。また、2022年7月から2023年6月までの直近1年間の合計が20.3兆円と巨大なマーケットが存在していることが確認できます。

日本人国内旅行消費額の推移



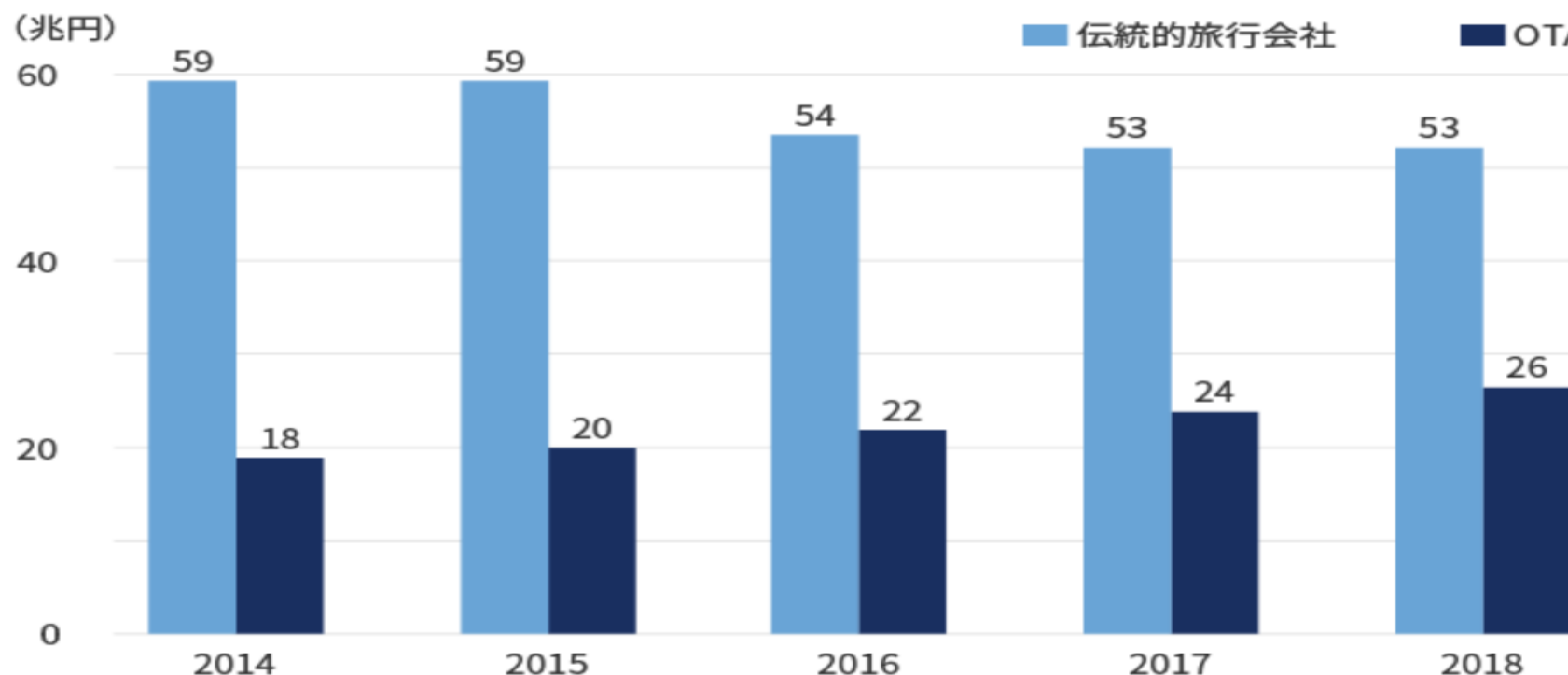
※「統計情報・白書」観光庁より引用

市場環境/国内旅行市場（旅行テクノロジー事業）

OTAのマーケットシェアが拡大

スマホの普及等により、TTA（伝統的旅行会社）の市場規模が縮小する一方、OTA（Online Travel Agent）の市場規模が確実に拡大してきています。また、利便性や価格優位性の観点から今後もTTAとOTAの差が更に縮小するものと考えられ、当社としては追い風となります。

日本国内における伝統的旅行会社とOTAの市場規模推移



※「旅行 魅力的な注目市場分野」JETRO（日本貿易振興機関）より引用

市場環境/国内旅行市場（旅行テクノロジー事業）

バスの市場規模

バスの市場規模は2017年の時点で売上高ベースで1兆2,667億円、利用者数ベースで3,885万人と推定され、巨大なマーケットが存在することがうかがえます。スピード感を持ってシェアの拡大を目指します。

バスの市場規模（予測）

（単位：億円）

	売上高	宿泊	日帰り
全体予測	12,667	9,627	3,040
OTA予測	2,653	2,016	637

（単位：万人）

	利用者数	宿泊	日帰り
全体予測	3,885	1,904	1,981
OTA予測	816	400	416

※「数字が語る旅行業2019」JATA、「旅行・観光消費動向調査2019年年間値（確報）」観光庁の数値を基に当社にて試算

※上記は全て2017年の数値となります

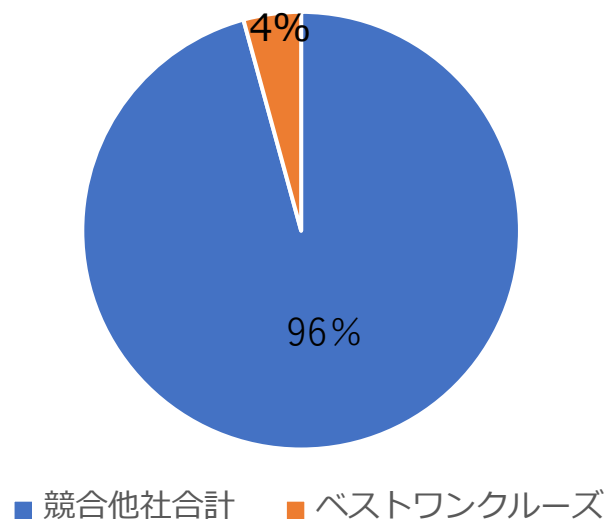
市場環境/競合環境

クルーズ&国内旅行市場における当社の立ち位置と可能性

クルーズ：外国船への送客を成長ドライバーとしこれまで成長してきましたが、未だシェアが約4%と低く、まだまだ成長余地があると考えています。

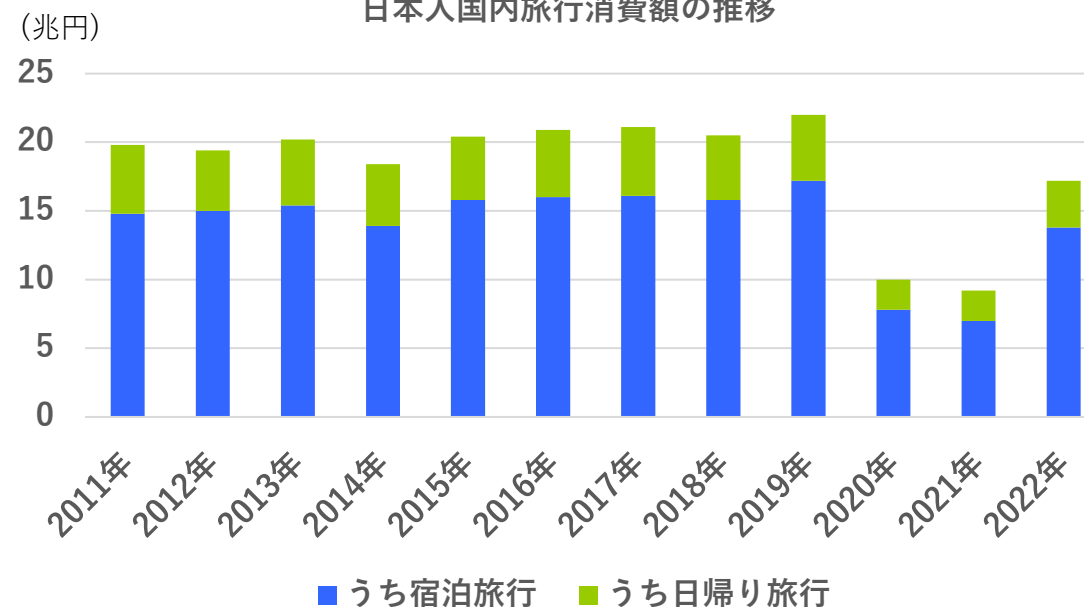
国内旅行：「日本人国内旅行消費額」はこれまで横ばいが続いており成熟市場と考えられるが、クルーズ市場と比較した場合、市場規模が圧倒的に大きいため、サイト運営次第で業績に大きなインパクトを与える可能性があると考えています。

日本のクルーズ人口における当社のシェア（2019年）



※国土交通省発表「2020年の我が国のクルーズ等の動向（調査結果）」について」を基に当社が算出

日本人国内旅行消費額の推移



※「統計情報・白書」観光庁のデータを基に当社にて作成

市場環境/フィンテック市場（金融テクノロジー事業）

金融・フィンテックメディア

社内リソースを旅行関連事業に集約するため、サイト開発を一時停止しますが、投資の世界にはまだまだ伸びる市場が多数あると考えています。金融・フィンテックWebメディアの立ち上げに際しては、まずは暗号資産や米国株式等の投資関連の情報をメインで扱っていきます。



※「ビットコイン 仮想通貨 リアルタイム チャート」世界の株価と日経平均先物より引用

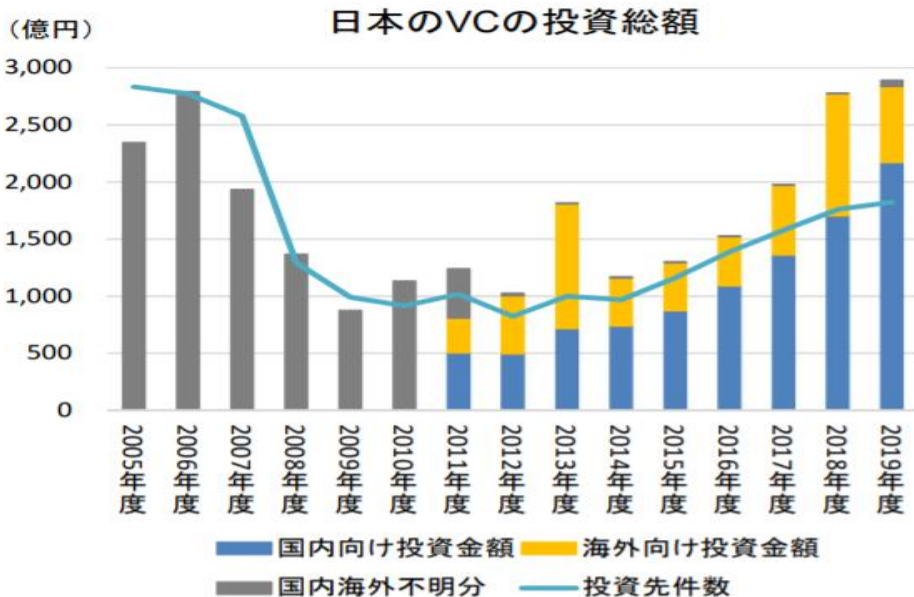


※「NYダウ平均株価 リアルタイム チャート 米国株 ヒートマップ」世界の株価と日経平均先物より引用

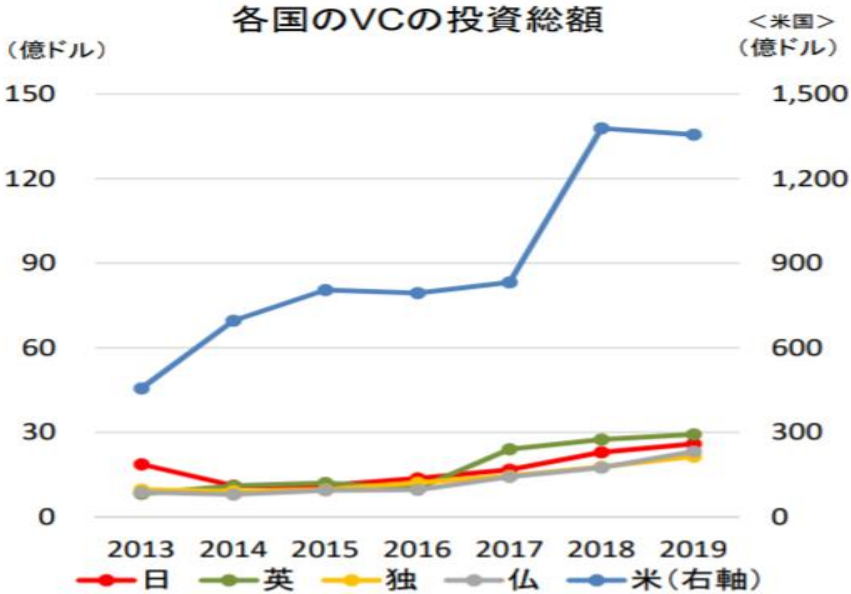
市場環境/ベンチャー投資市場（金融テクノロジー事業）

ベンチャー投資市場の概況

2018年には、日本のVCの投資総額はリーマンショック前の水準を回復していますが、2019年時点での米国との投資総額の差が約52倍とまだまだ成長の余地があると考えられます。



【出典】一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター資料を基に金融庁にて一部加工



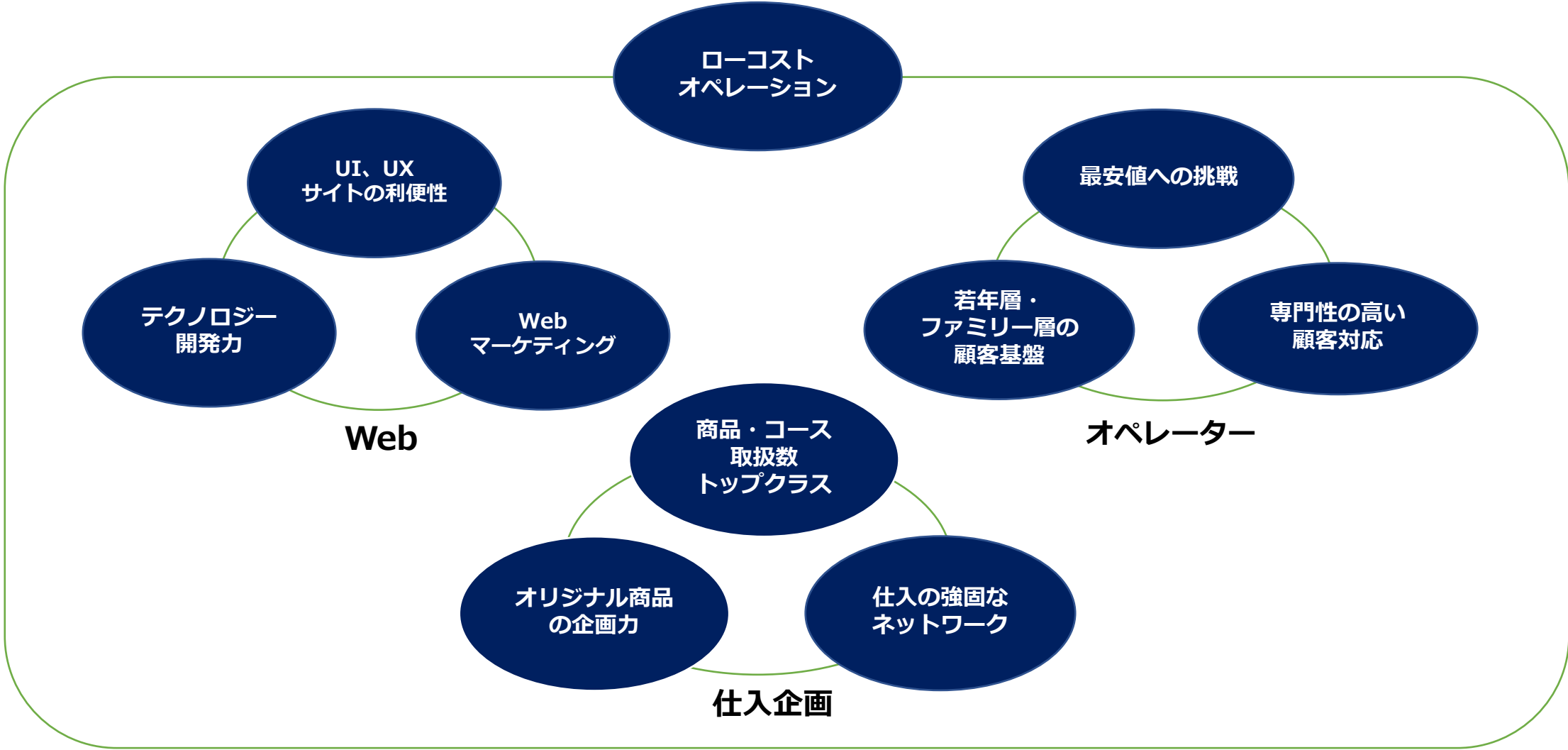
【出典】OECD資料、一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター資料を基に金融庁作成

※令和2年11月13日（金）付で金融庁が発表している「事務局説明資料（成長資金の供給のあり方に関する検討【総論】）」より引用

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益構造
4. 市場環境
- 5. 競争力の源泉**
6. 成長戦略
7. リスク情報

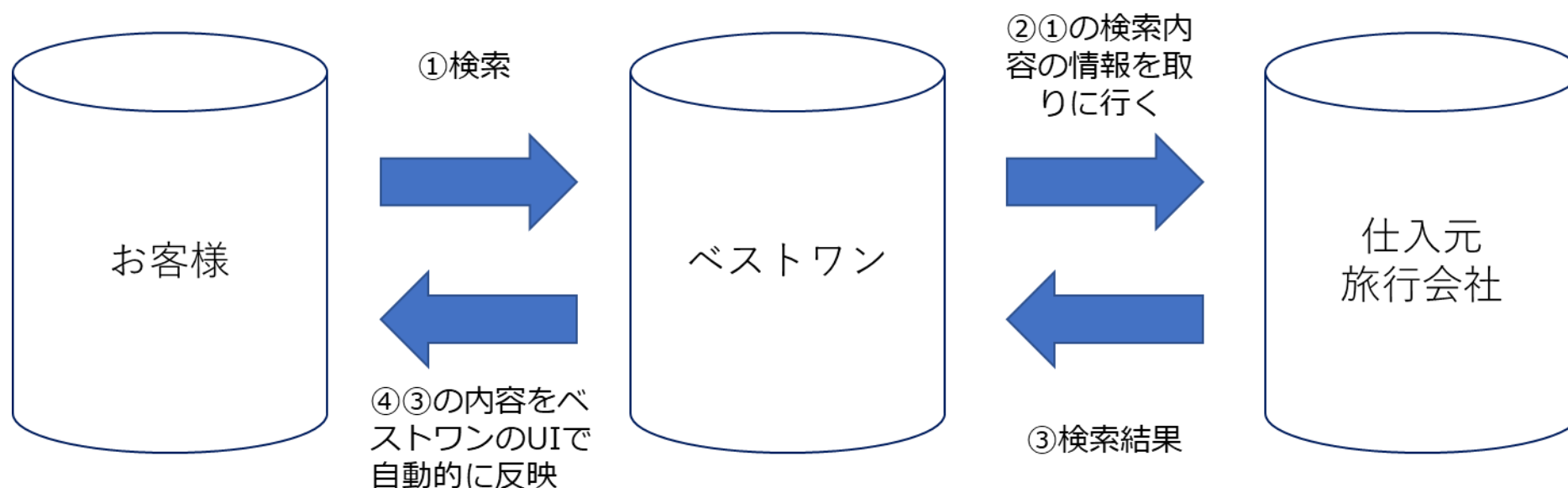
競争力の源泉/当社の競争優位性



競争力の源泉/①ローコストオペレーション

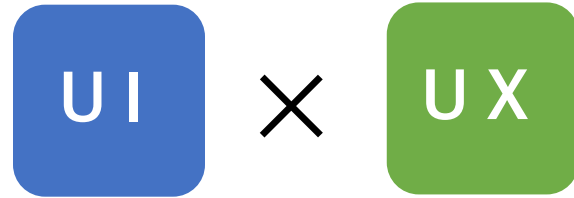
API等のシステム連携により人的コストを抑え生産性を上げることが可能となります。また、仕入の部分でもコストを抑えることでお客様へ安く商品をご提供できる体制を整えております。

API連携イメージ



他事業においても同様にAPI等によるシステム連携を行い生産性を高めます。

競争力の源泉/②UI、UX/サイトの利便性



User Interface

User Experience

ユーザーインターフェースとユーザーエクスペリエンスの融合が「最高の使いやすさ」「このサイトに出会えた満足感」を生み出すと考えています。

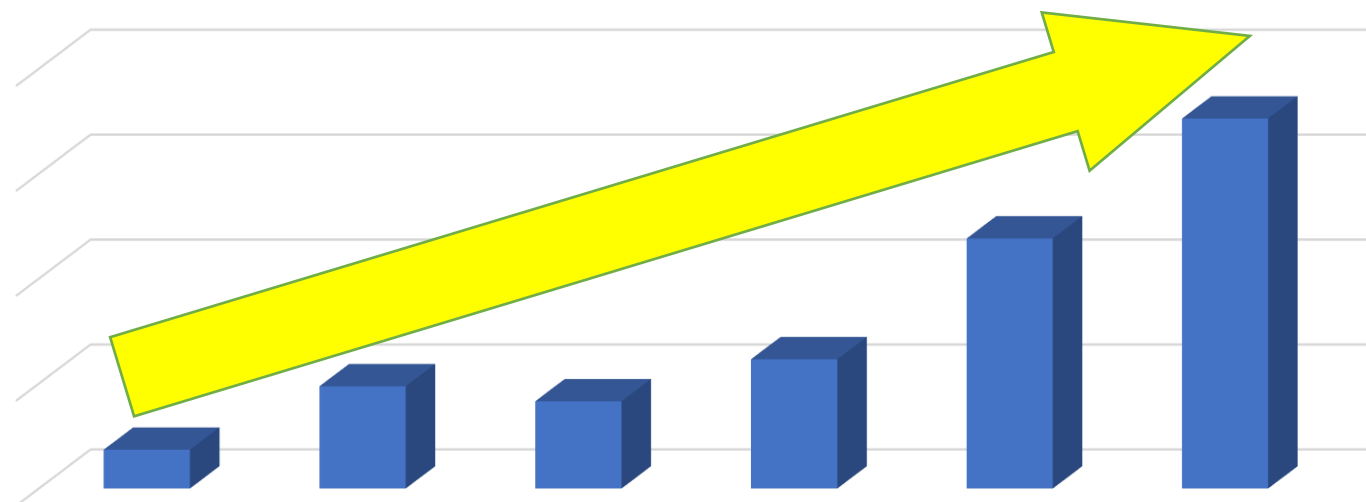
1. あらゆるデバイスに対応することで、「整理されて情報が読みやすい」状態を保ちます。
2. 専門用語ではなく、「分かりやすい言葉・表現」を意識して広い世代で支持を得ます。
3. 操作性を常に高めることで「使いやすさ」を追求します。



競争力の源泉/③Webマーケティング



Google Analytics、Google・Yahoo!広告、各種マーケティングツールを活用し、データに基づく現状の理解。そして今後の方向性を見据える専門性の高いチームスタッフによる考察を組み合わせることで、業界トップランナーを目指すマーケティング力で自社のメディア成長を促進します。

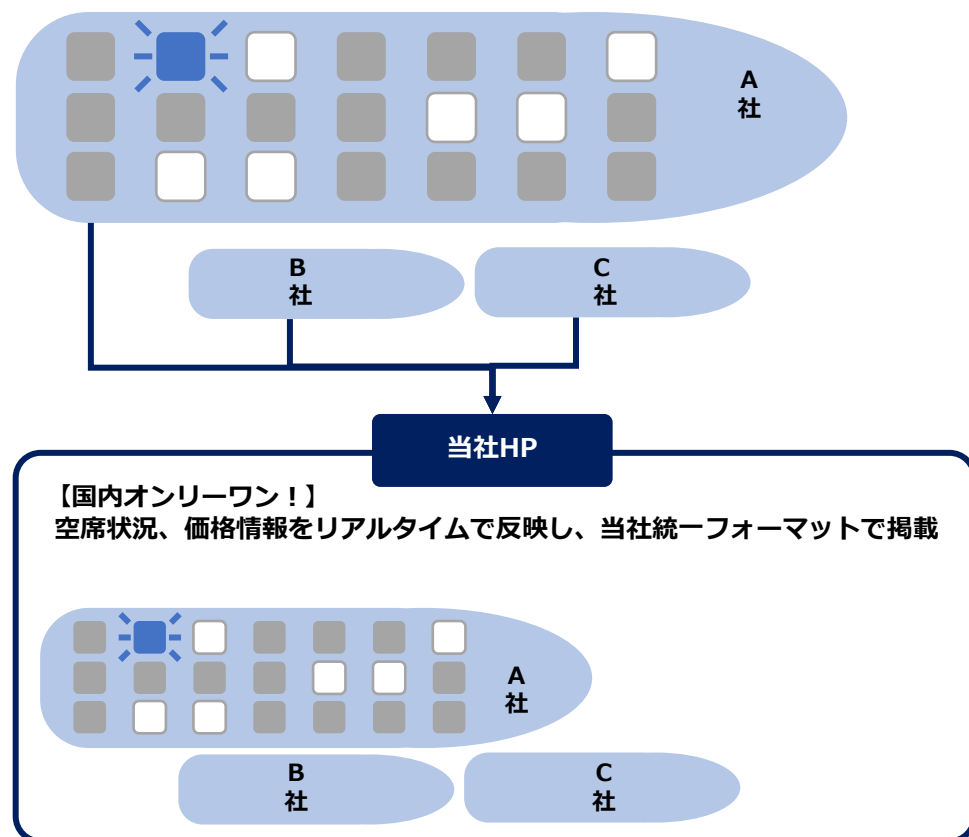


競争力の源泉 / ④テクノロジー・開発力

クルーズ事業の参考例

他事業においても同様にAPI等によるシステム連携を行い生産性を高めます。

- ・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

競争力の源泉 / ⑤ 最安値への挑戦

クルーズのみならず、フェリー、バスツアー、ホテル・旅館、国内ツアー、国内DPにて、定期的に当社オリジナルのおトクなキャンペーンを実施しております！2023年7月期は日本発着外国船クルーズが再開されたこともあり、過去最大規模の還元額となるキャンペーンを行いました。

2022-2023年
お年玉スーパー還元セール
総額1億円を旅行代金に還元
クルーズ・フェリー・国内旅行商品対象

秋のクルーズの大収穫祭
今だけお得に！組最大20,000円割引キャンペーン。

2023年4~7月
春の大特価セール
間際予約大歓迎

真夏のクルーズ旅行『大解放』祭り!!
先着1,000名様限定!
MSCクルーズ

競争力の源泉/⑥専門性の高い顧客対応

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。その他の事業においても専門性の高い高品質な接客を追い求めてまいります。

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%）



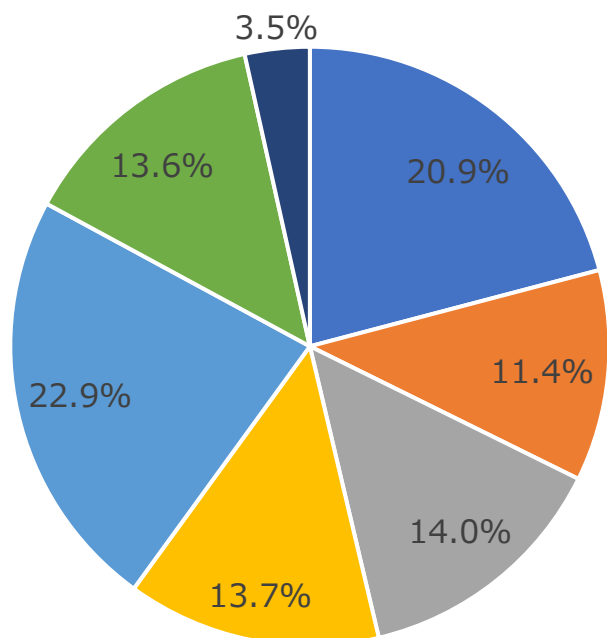


受賞歴

3年連続 **セールスオブザイヤー2019**
国内旅行代理店 No.1

競争力の源泉 / ⑦若年層・ファミリー層の顧客基盤

クルーズ顧客年齢構成比



■ 20代以下 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代 ■ 80代以上

※2019年7月期間中に出発した顧客データに基づく

若年層・ファミリー層が多い
(60歳未満の比率が60%！)

×

リピーター率の高い商材



より永いお付き合いが可能に！

競争力の源泉 / ⑧ 旅行取扱数日本最大級

クルーズ市場において日本最大級の取扱数となっておりますが、国内旅行市場においても日本最大級の取扱数を目指します。

国内最大 **日本最大のクルーズ検索・予約プラットフォーム**

国内最大
94社超
約43,000コース

個人自由クルーズ専門
BEST 1

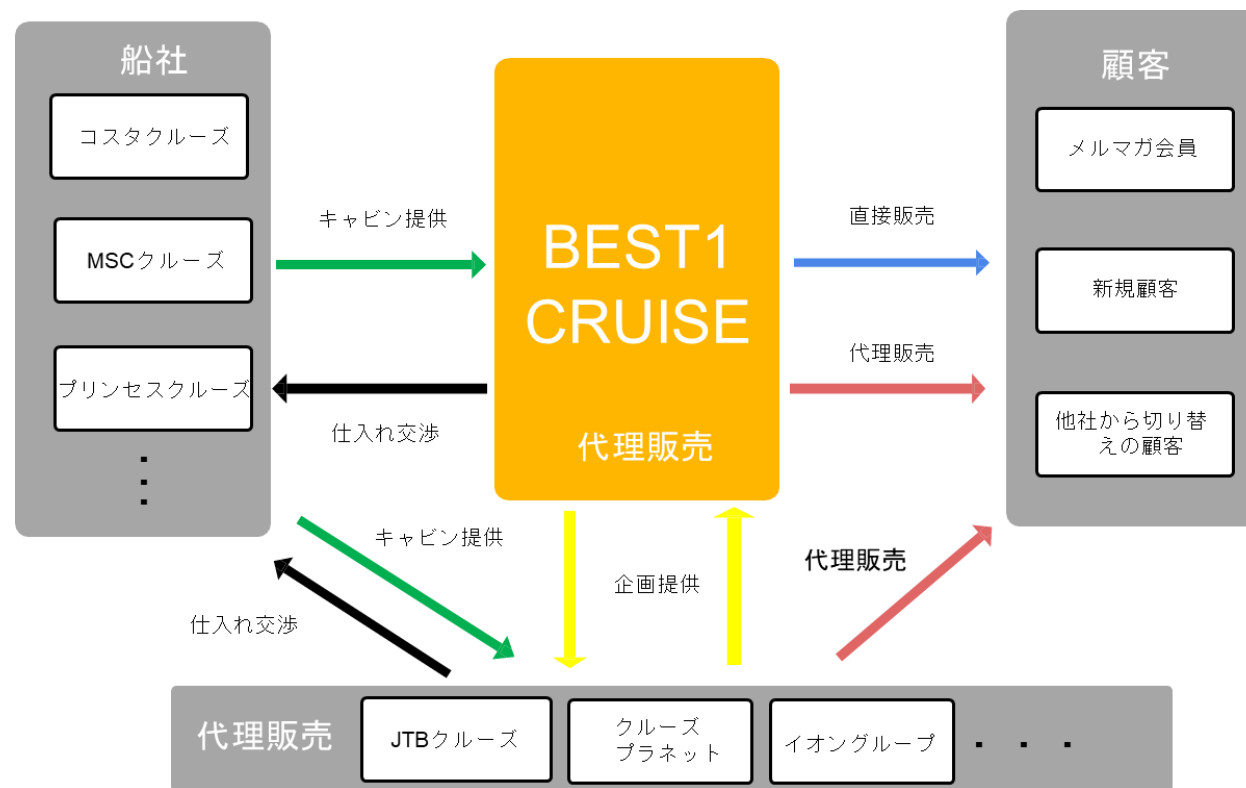
780,000 PV/M
230,000 UU/M

※「取扱船会社数」、「コース数」、「PV数」、「UU数」については2023年10月のデータです。

世界中のクルーズチケットが、日本で一番買えるサイト
+
ベストワンオリジナルツアー
+
提携旅行会社各社のツアーもワンストップで比較・予約可能

競争力の源泉/⑨オリジナル商品の企画力

粗利率の高いオリジナルツアーの販売も積極的に行っております。エイチ・アイ・エスやクルーズプラネットと共同でチャータークルーズを行ったり、クルーズ、航空券を掛け合わせた「ベストワンツアー」を企画したり等、商品組成・企画力も高まってまいりました。



競争力の源泉/⑩圧倒的かつ強固な仕入れネットワーク

ベストワンドットコムでは、各事業ごとに仕入れ担当を選任し、その全員が企画までを行い代理販売のルートを作り、オリジナルツアーの造成まで行い、「売れる商品」づくりを日々行っています。



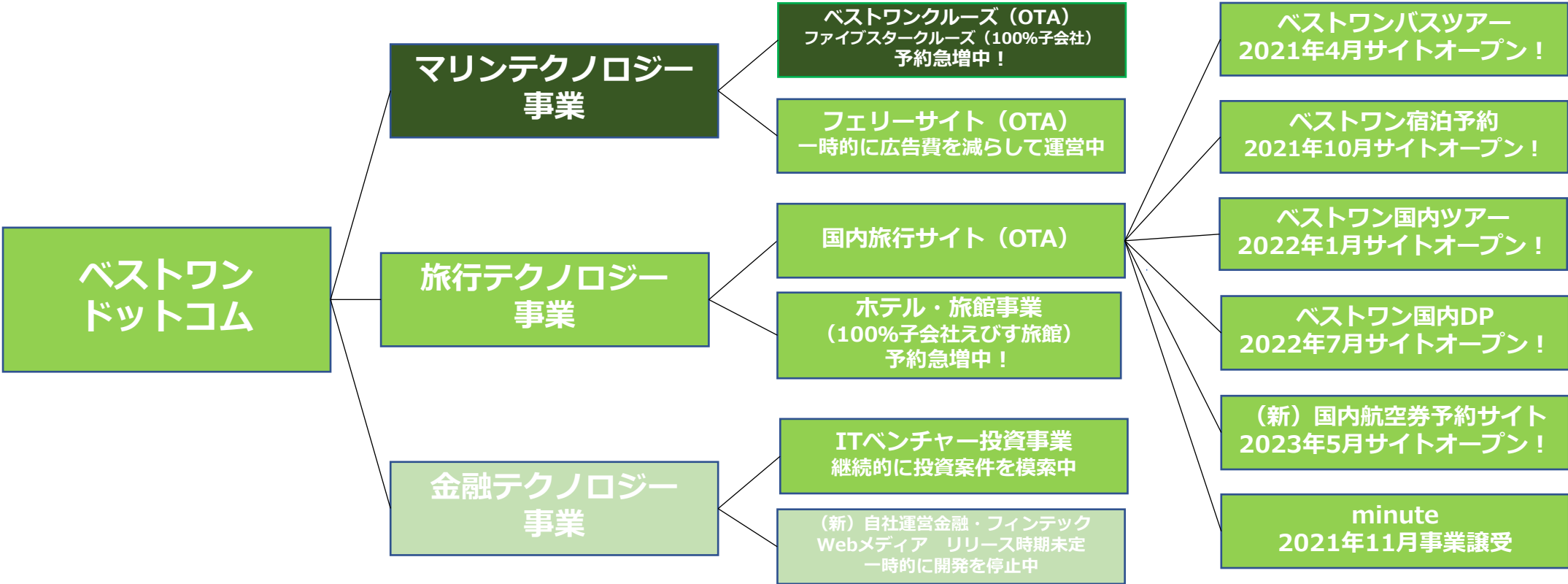
目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益構造
4. 市場環境
5. 競争力の源泉
- 6. 成長戦略**
7. リスク情報

成長戦略

一時的にクルーズOTA事業にリソースを集約！

主力の日本発着外国船クルーズの運航が再開され、ようやくこれまでのように売上、利益が立てられる環境になってきました。そのため、まずはクルーズOTA事業にリソースを集約しまずは取扱高を最大化することを目指します。その後、中長期的には、事業の多角化による経営の安定化を図るべく国内旅行サイト等の非クルーズ事業にも注力してまいります。

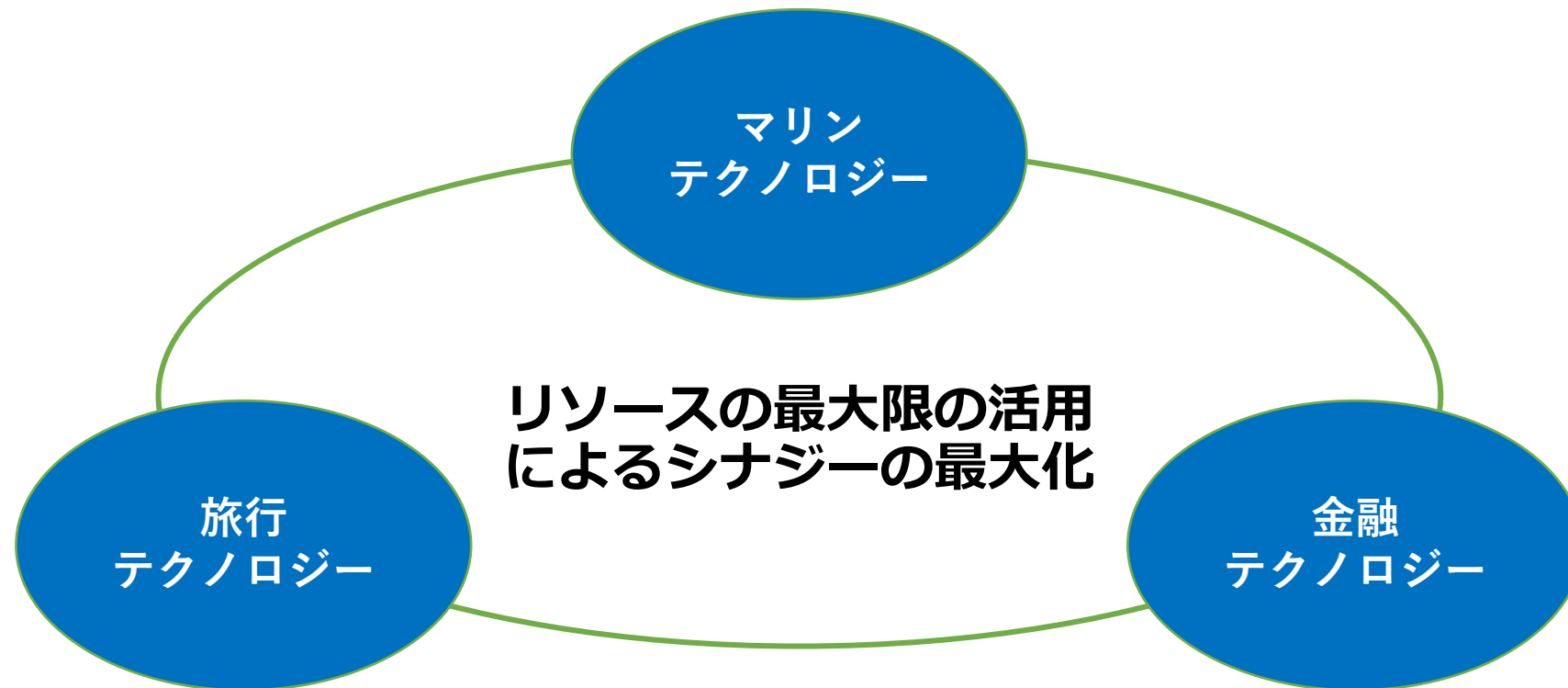


※「電力小売事業」に関しては現状の事業規模等を鑑み、主要3事業には含めず、大きな変化があったときのみ開示を行うことといたします。

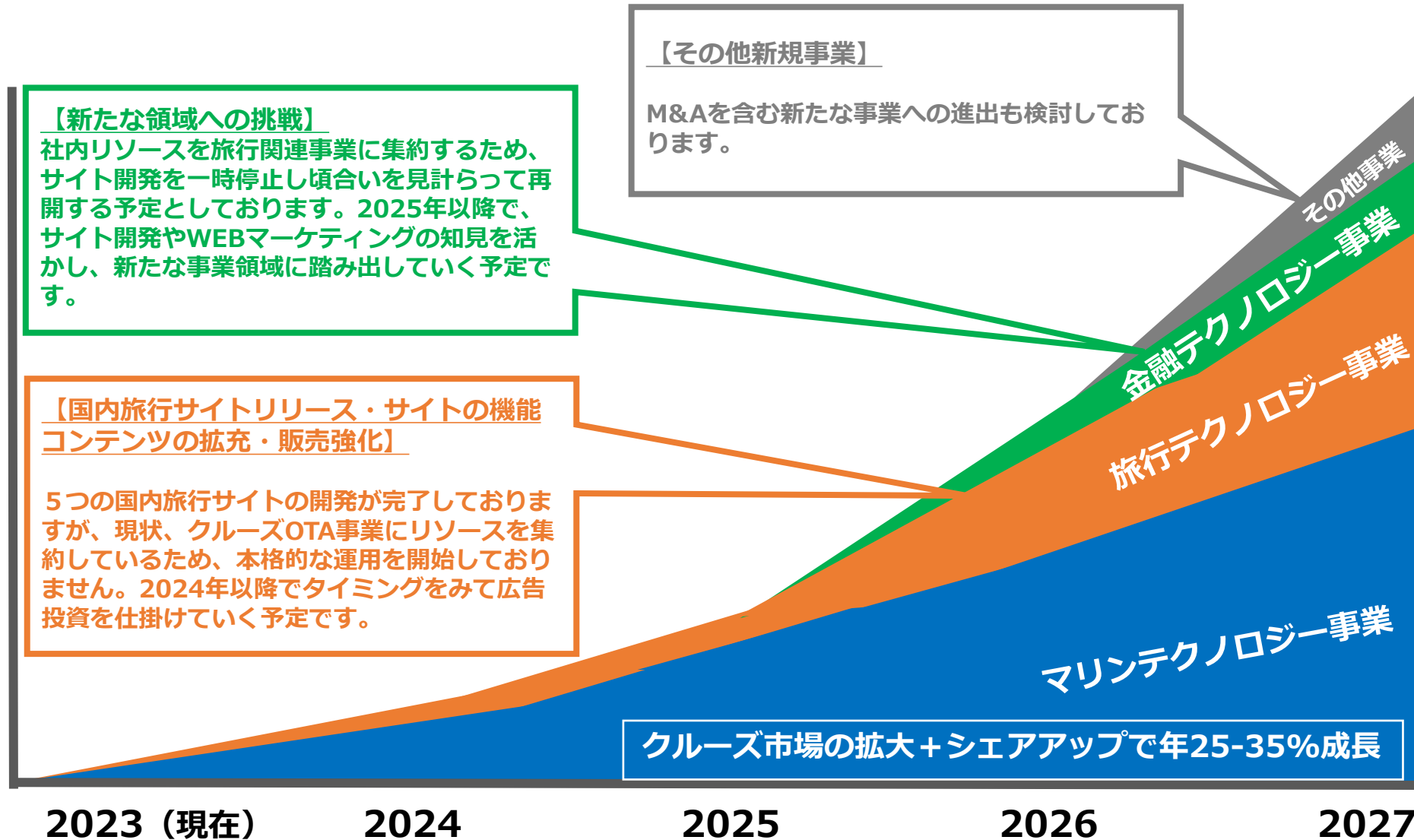
成長戦略/事業毎のシナジー

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。

※一旦、マリンテクノロジーにリソースを集約しますが、中長期的には金融テクノロジーの分野も含めシナジーを最大化することを目指します。なお、2024年以降で旅行テクノロジーに、2025年以降で金融テクノロジーにリソースを再配分していくことを考えております。



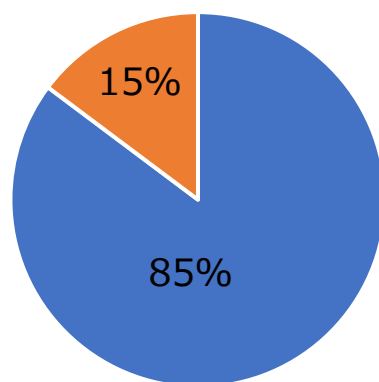
成長戦略/今後の成長戦略



成長戦略/取扱高構成比の推移

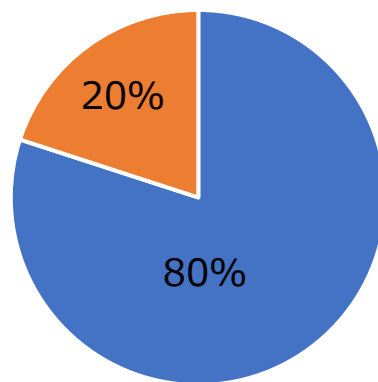
昨年度の段階では、2024年7月期にマリンテック50：国内旅行テック50まで引き上げることを想定しておりましたが、クルーズ需要の急激な回復を鑑み、短期的にはクルーズ需要の取り込みによる取扱高の最大化を図るべく、マリンテクノロジー事業の比率を高め設定いたしました。2025年7月期以降に、クルーズ需要の動向や人員状況を鑑み、再度国内旅行テクノロジー事業の比率を高めていくことを検討しております。

2021年7月期



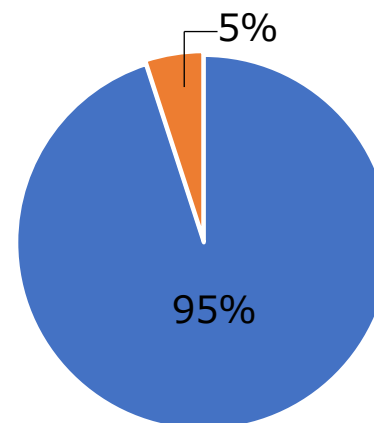
- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

2022年7月期



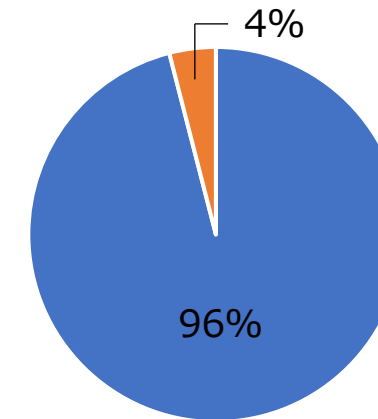
- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

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（予定）



- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

成長戦略/M&Aによる成長戦略

2014年にラグジュアリー船を専門に扱う「ファイブスタークルーズ」、2018年に京都からほど近い新しい旅館タイプの宿泊施設である「えびす旅館」、2021年に後払いができるホテル予約サイト「minute」を買収いたしました。今後も引き続き案件の模索、精査を行ってまいります。

<M&Aの考え方・手法>

旅行領域に囚われず、当社の得意とするインターネット領域での事業を中心に案件を抽出しております。事業規模、譲渡金額、シナジー効果等を総合的に勘案した上で、経営の安定性や事業の飛躍的拡大が可能かということを中心に判断しております。

2014年
 ファイブスタークルーズ



2018年
 えびす旅館



2021年
 minute



成長戦略/経営指標

当社は下記をKGI、KPIとして注視しております。

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。

成長戦略/経営指標

当期実績及び前期実績の比較

2022年7月期と比較し取扱高が386.6%増、売上高が440.0%増と大幅に増加しました。これは、日本発着外国船クルーズの運航再開により急激に売上が経つようになったためです。また、売上総利益が746.0%増と大幅に伸びておりますが、これは利益率の高いチャータークルーズがゴールデンウィークに催行された利益率が大幅に改善したためです。今後、チャータークルーズ等を増やしていくことで取扱高・売上高・売上総利益の更なる増加と取扱高総利益率の更なる改善を見込んでおります。

単位：千円

	2023年7月期実績	2022年7月期実績	増減率
総取扱高	1,369,891	281,521	+386.6%
売上高	1,331,540	246,604	+440.0%
売上総利益	341,912	40,417	+746.0%
取扱高総利益率	25.0%	14.4%	—

成長戦略/経営指標

2024年7月期通期連結業績予想

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。**

単位：千円

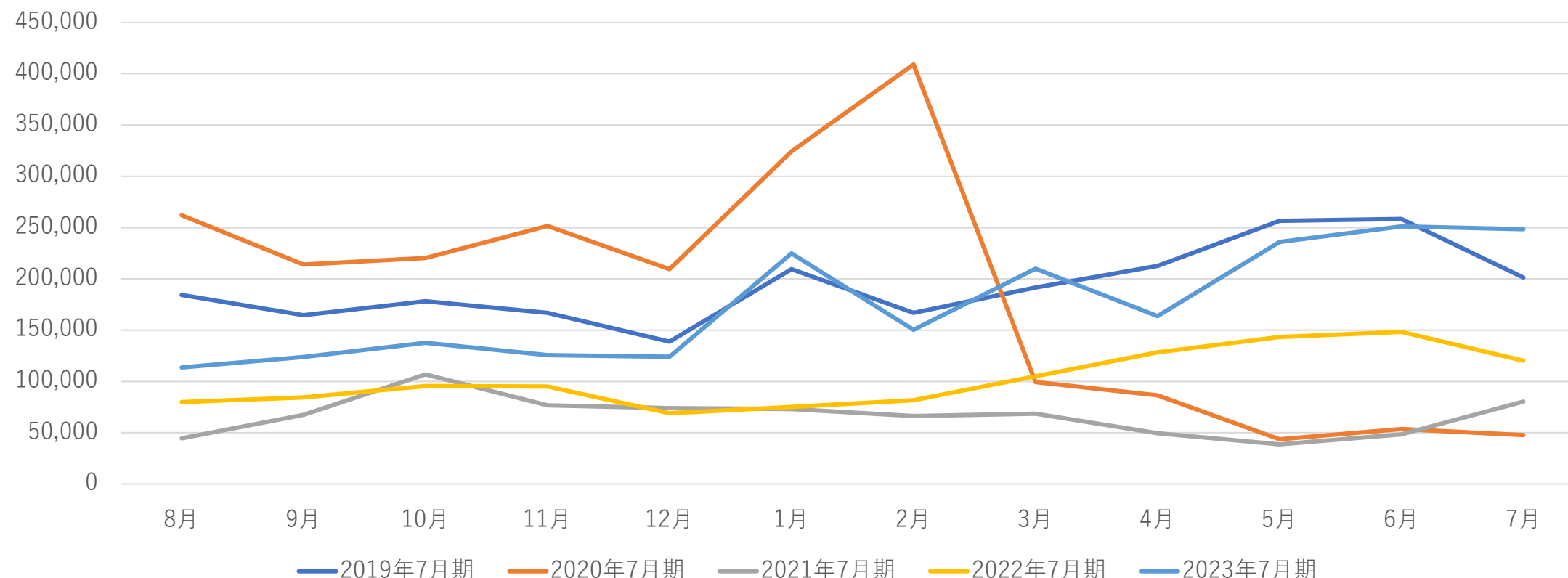
	2024年7月期業績予想	2023年7月期実績	増減率
売上高	2,000,000 ~3,250,000	1,331,540	50.2~144.1%増
営業利益	100,000 ~300,000	19,622	409.6~1428.8%増
経常利益	75,000 ~275,000	15,799	374.7~1640.5%増
当期純利益	—	26,946	—

成長戦略/経営指標

KPI : ベストワンクルーズUU数/月

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、12月以降、月間ユーザー数は2019年7月期と同水準となりました。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。



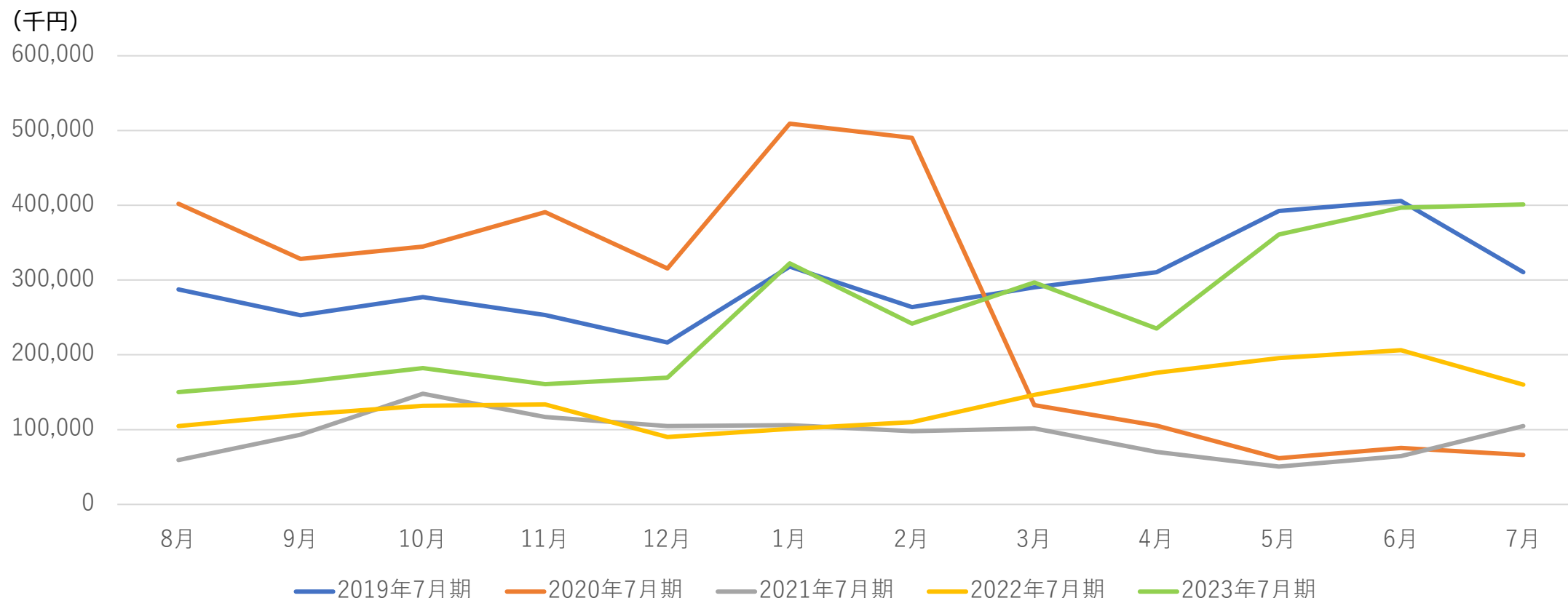
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

成長戦略/経営指標

KPI : ベストワンクルーズSS数/月

12月以降、UU数と同様に 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。

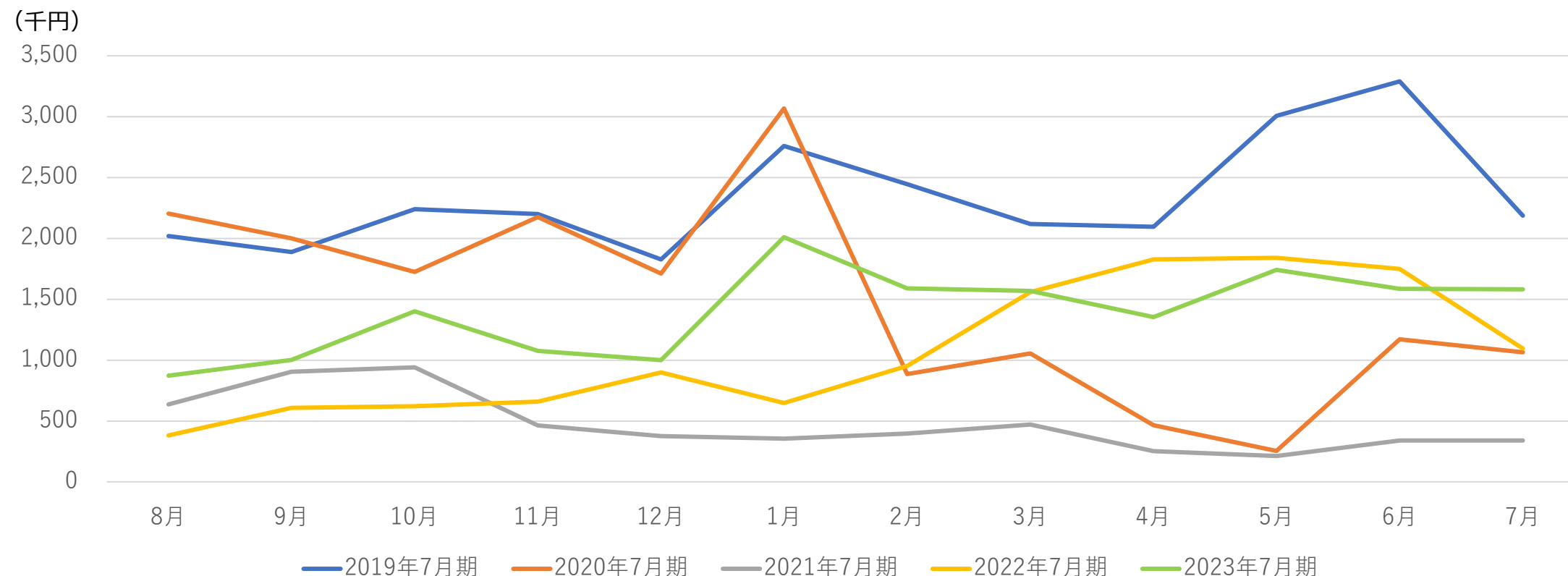
成長戦略/経営指標

KPI：ベストワンクルーズ問い合わせ件数/月

2019年7月期と比較し年間の問い合わせ件数が67%程度となっておりますが、1月以降、クルーズ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。

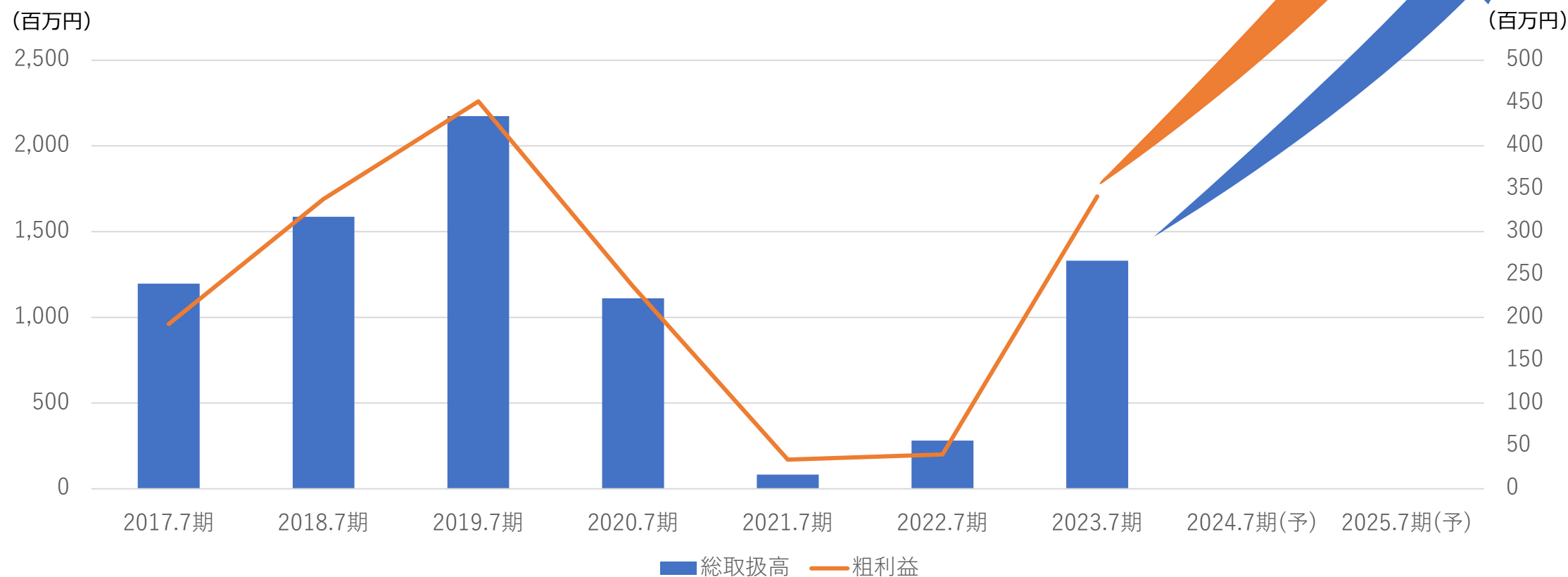


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

成長戦略/経営指標

KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

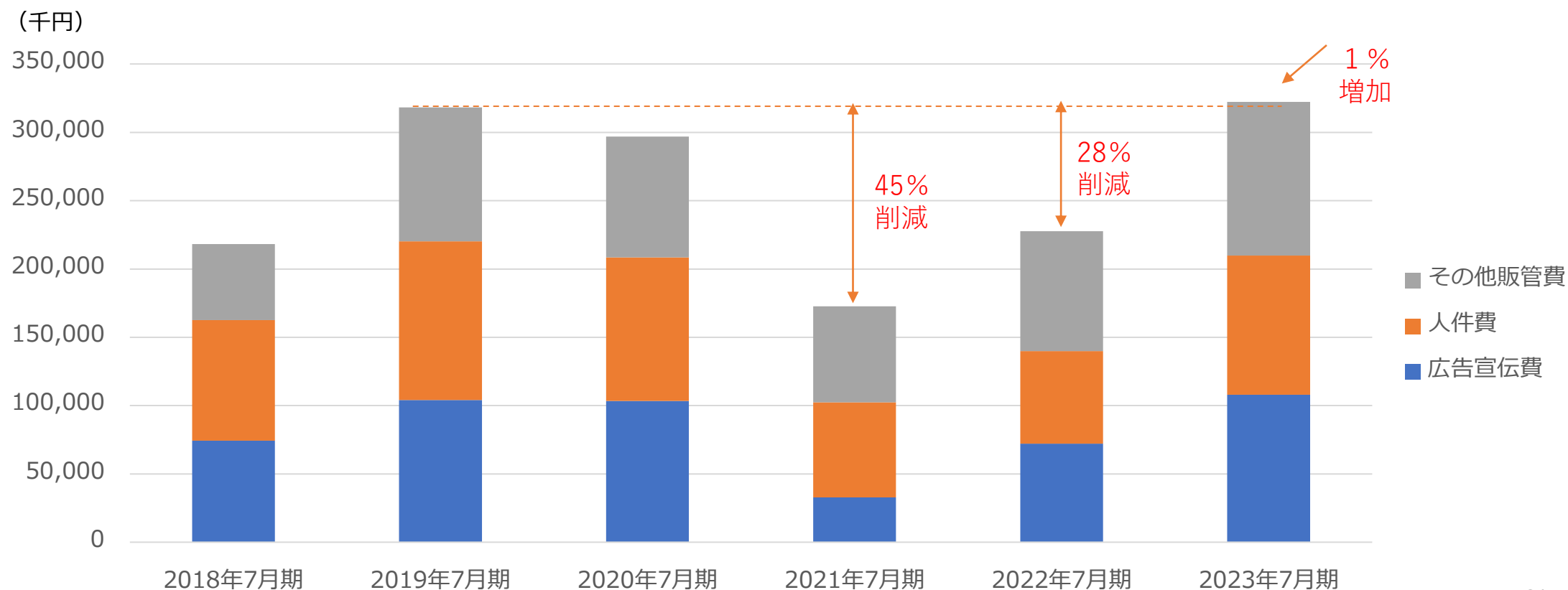
3月から日本発着外国船の運航が再開され、GWにはチャータークルーズも無事催行することができました。クルーズOTA事業における外部環境はほぼ正常化してきております。急激に回復してきているクルーズOTA事業に加え、国内旅行OTA事業が大きく成長することで、**2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。**



成長戦略/経営指標

その他：販管費

2021年7月期はピーク時の2019年7月期比で45%の販管費削減を果たしましたが、雇用調整助成金等の助成金がなくなったことにより人件費が2019年7月期比で87%程度まで戻ったことや、3月に再開した日本発着外国船に先行して1月から広告投資額を大幅に増やしたことにより広告宣伝費が2019年7月期比で104%程度まで増えたこと等により、2019年7月期比で1%増まで増加しました。今後は経費節減を継続的に行いながらも、取扱高を最大化するための費用は積極的に投じていきたいと考えております。



目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益構造
4. 市場環境
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
- 7. リスク情報**

リスク情報

成長の実現や事業の遂行に影響する 主要なリスク	顕在化する可能性 /時期	顕在化した場合 の影響度	主要なリスクの対応策
テロ・自然災害・急激な為替相場変動に世界情勢の混乱等	中/中長期	大	事業の多角化と余裕をもった資金繰り経営によりリスクを抑えます。
個人情報の漏洩	低/中長期	大	顧客のプライバシーとその保護について「プライバシーポリシー」、「個人情報保護方針」を定め、適切な保護措置を講じる体制の整備を行ってまいりました。また、2019年5月には日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）より「プライバシーマーク」の認定を受けました。
当社グループ代表取締役会長への依存	低/中長期	中	役員及び従業員との情報共有や経営組織の強化により、同氏に過度に依存しない経営体制の整備をすすめております。
新型コロナウイルス感染症による影響	中/中長期	大	中長期的に事業の多角化を進めることでリスクを最小限に抑えます。

※その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

免責事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 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。

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。

なお、本開示は、毎事業年度末後、10月末までに最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。