

2024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	567,402千円（資本準備金483,902千円）
設立	2005年9月5日
従業員数	29名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2024.7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事業に集約しております。

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。2023年3月から日本発着外国船の運航が再開されたことにより取扱高が急増し、コロナ禍前の水準を大幅に上回ってきております。また、2024年6月には当社として初めてのチャータークルーズも催行しました！



<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。コロナ禍を経て、多言語サイトやQ&Aアプリ等の運営は一時的に休止しておりますが、再開により流入経路の拡大を図ってまいります。

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52,000コース以上（2024年10月23日現在）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

リニューアル
予約！

「Cruisee！」
スマホアプリ

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！

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！

Download on the App Store
GET IT ON Google Play

「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/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、**旺盛な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!! ✨ UP 還元キャンペーン実施中!! ✨ UP 還元キャンペーン実施中!! ✨ UP 還元キャンペーン実施中!! ✨ UP

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）

- ・ **2期連続で黒字を達成いたしました！**
- ・ **売上高はコロナ禍前比で83.3%まで回復しており、23年11月、24年3月においてはコロナ禍前の売上高を超えました！！**
- ・ **進行期における受注状況も堅調で、大幅な増収増益を狙っております。**



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くと考えております。

※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、シード・アーリー、ミドル、レイターへバランスよく投資し、成長ステージ別に3-10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 減損処理済み

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 2024年7月期4Qにて減損処理を行いました

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】

	<p>(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！</p>
<p><i>FreakOut Shinsei Fund</i></p>	<p>(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。</p>
<p><i>Création</i></p>	<p>(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。同ファンドの2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IPOやM&AでのEXITを目指しています。</p>
 <p>Gazelle Capital</p>	<p>(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。</p>

2024年7月期3Q
に新たに1案件
新規投資！

【EXIT済み案件】

	<p>(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。</p>
---	--

※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。

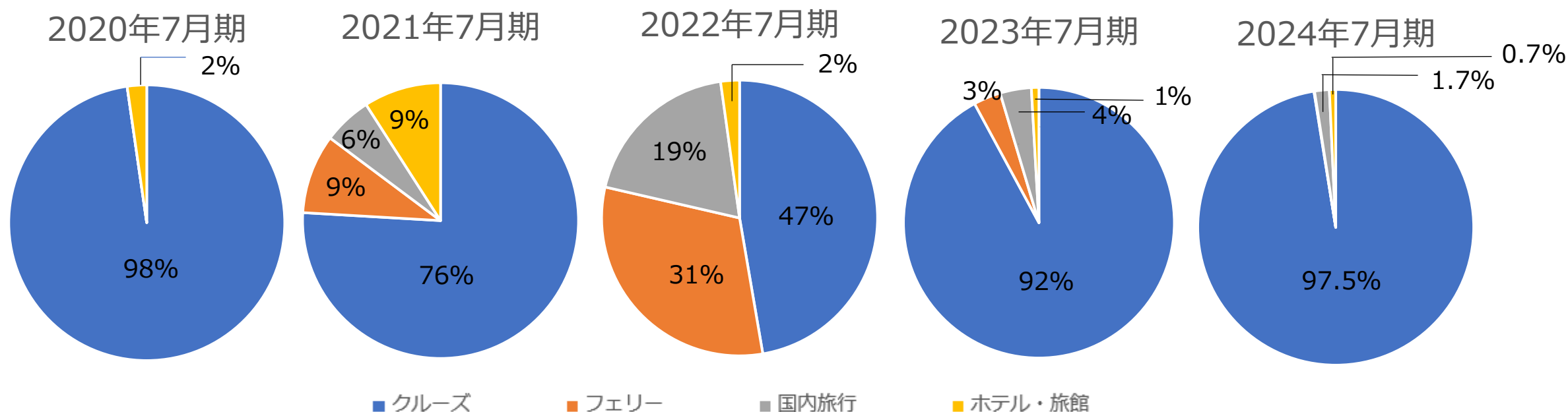
目次

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、2023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リソースを集約してきたため、クルーズ事業の比率が再度高まり、コロナ禍前とほぼ同じ取扱高構成比率となりました。引き続き、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、非クルーズ事業売上高（取扱高）の比率を高めていきます。



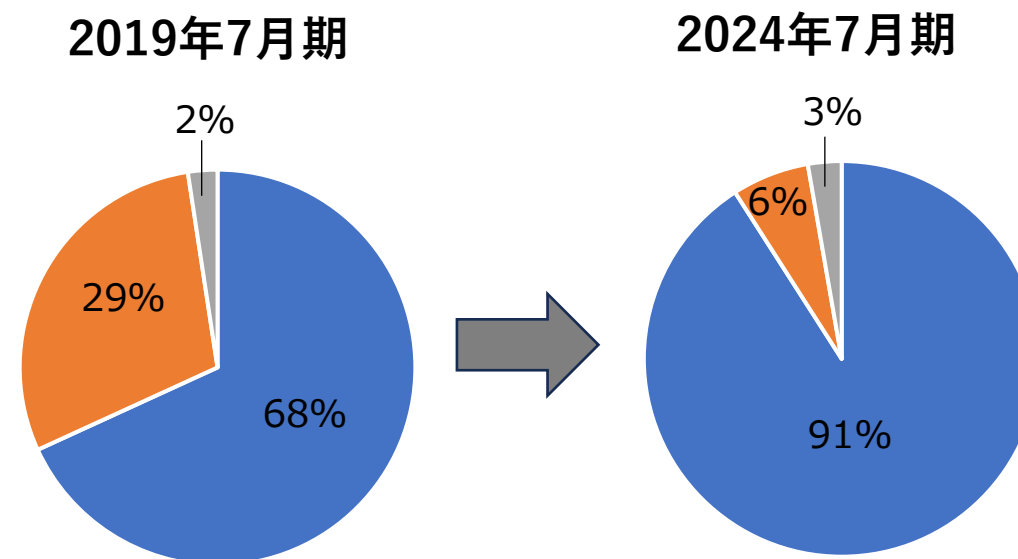
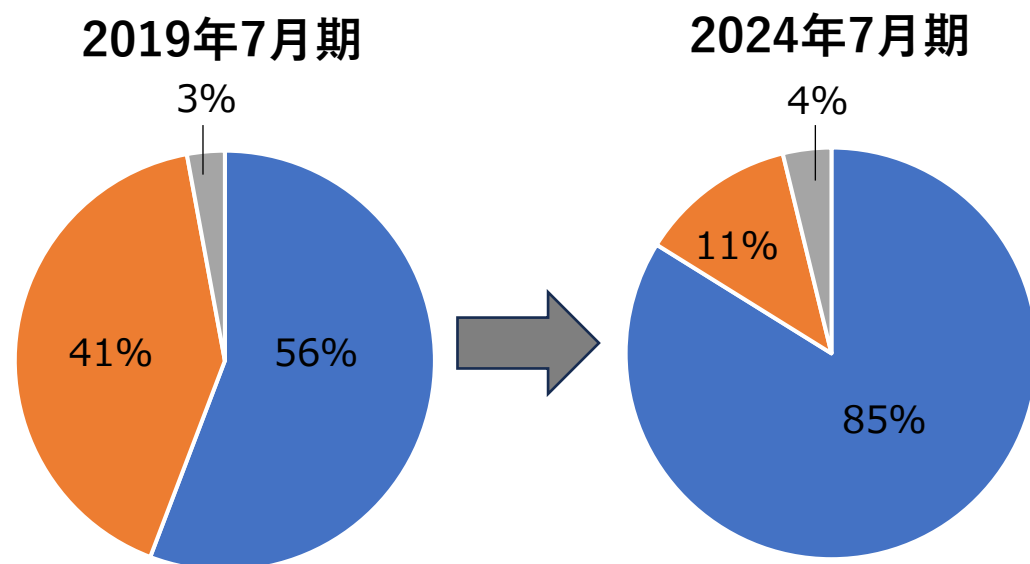
収益構造/取扱高構成比・予約人数構成比

2019年7月期から2024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。取扱高構成比においては、「日本発着外国船」の比率29%程度増加した一方、「海外発着」の比率が30%程度減少しました。予約人数ベースでも、「日本発着外国船」の比率が23%程度増加した一方、「海外発着」の比率が23%程度減少しました。これは、チャータークルーズの催行や日本発着外国船のキャビンの買取を積極的に行ったことで「日本発着外国船」の取扱高が急増したこと、世界的な物価高と円安が「海外発着」の取扱高を押し下げたことが主な要因だと思われます。今後も、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>



※2019年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

※2024年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

※2019年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

※2024年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

■ 日本発着外国船 ■ 海外発着 ■ 日本船

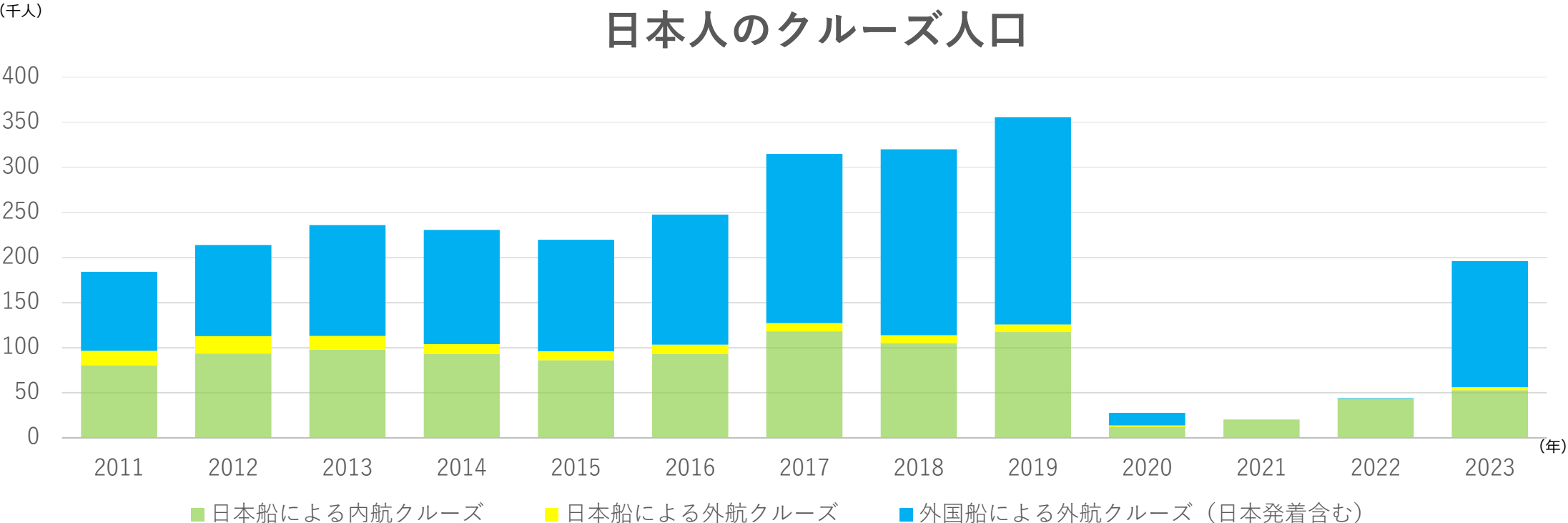
目次

- 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

クルーズ人口が急激に回復しており、2024年以降、早期に2019年の過去最高を上回ってくる可能性があります。なお、「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年以降は除く）で毎年10万人前後とほぼ変動がないのに対し、当社主力の「外国船による外航クルーズ（日本発着含む）」は約2.6倍に！当社クルーズOTA事業の売上高（2024年7月期）の96.2%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ブとなってきました。2024年以降も外国船を中心にクルーズ人口が拡大することが見込まれます。



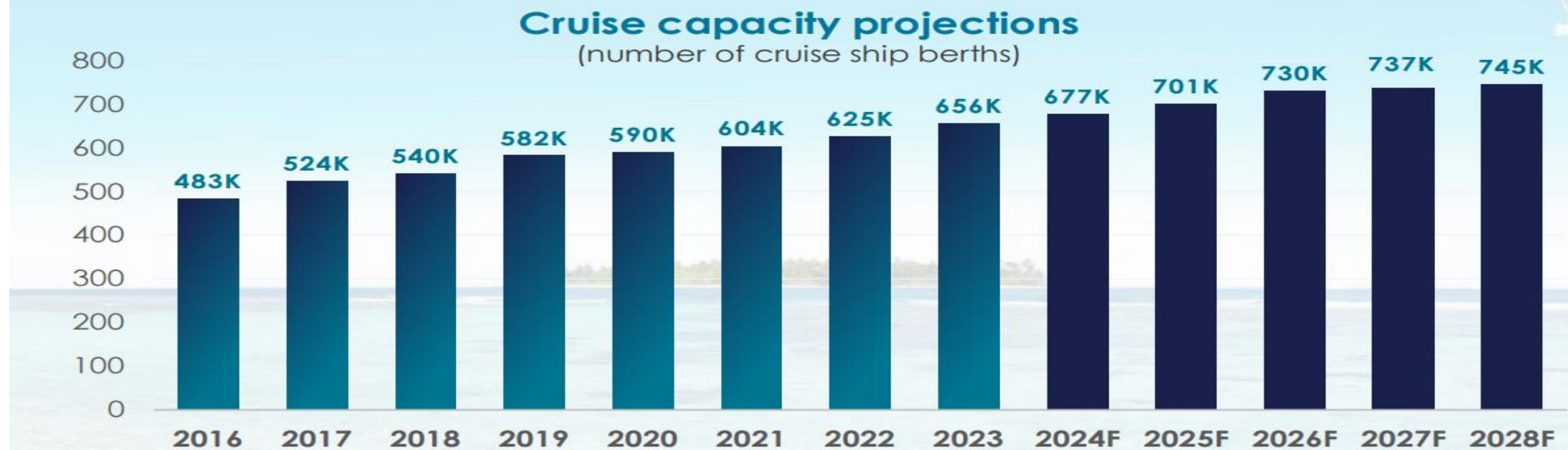
※国土交通省発表「（資料）2023年の我が国のクルーズ人口等の動向について」より当社作成

市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

世界のクルーズキャパシティー予測

世界のクルーズキャパシティー（ベッド数）は、2024年から2028年にかけて少なくとも10%の成長が見込まれています。コロナ禍中も増え続けており、中長期的な需要増加予測の元の増加であると考えられるため、世界的に見てもクルーズマーケットが成長産業であること伺い知れます。

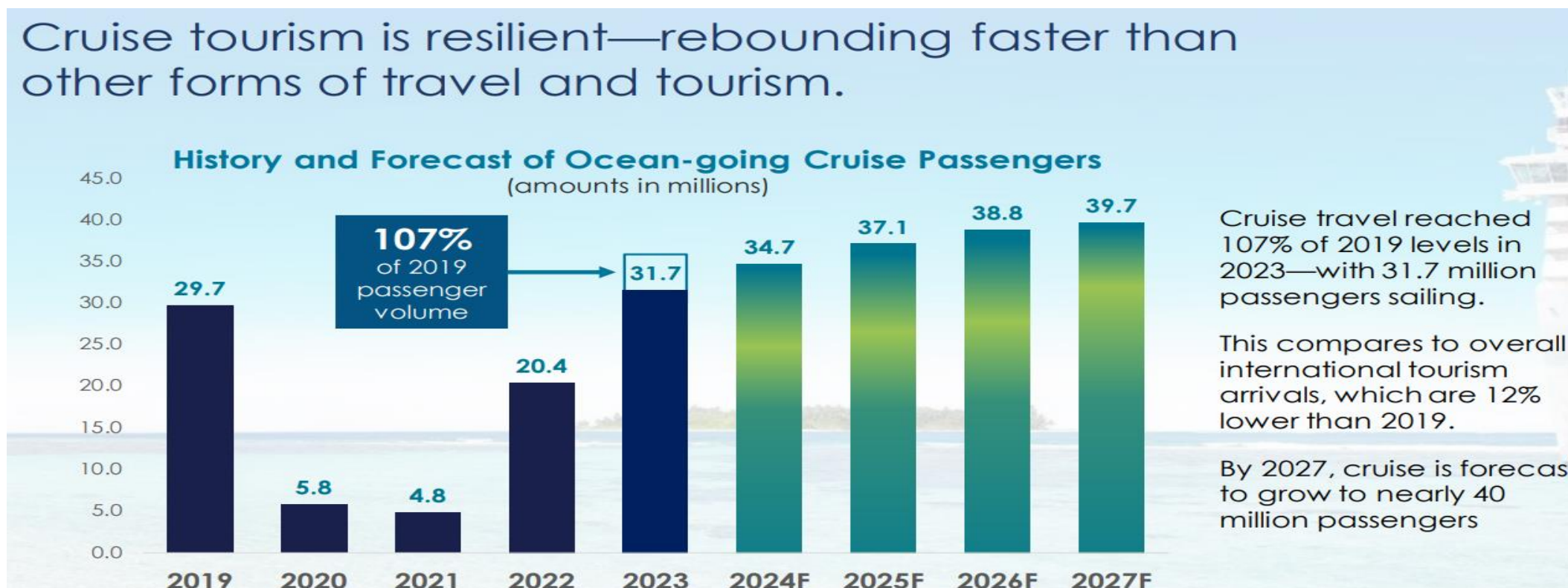
Global cruise capacity is forecast to grow at least 10% from 2024 to 2028.



市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

世界のクルーズ乗船客数の推移と今後の予測

クルーズ旅行は、他の旅行や観光の形態よりも回復力があり回復が早いという予測がでています。2023年の国際観光全体の旅客数が2019年比で88%程度の回復に留まっているのに対し、クルーズ旅行は107%とコロナ禍前の水準を上回ってきており、今後も更に増える見込みであるという予測となっております。



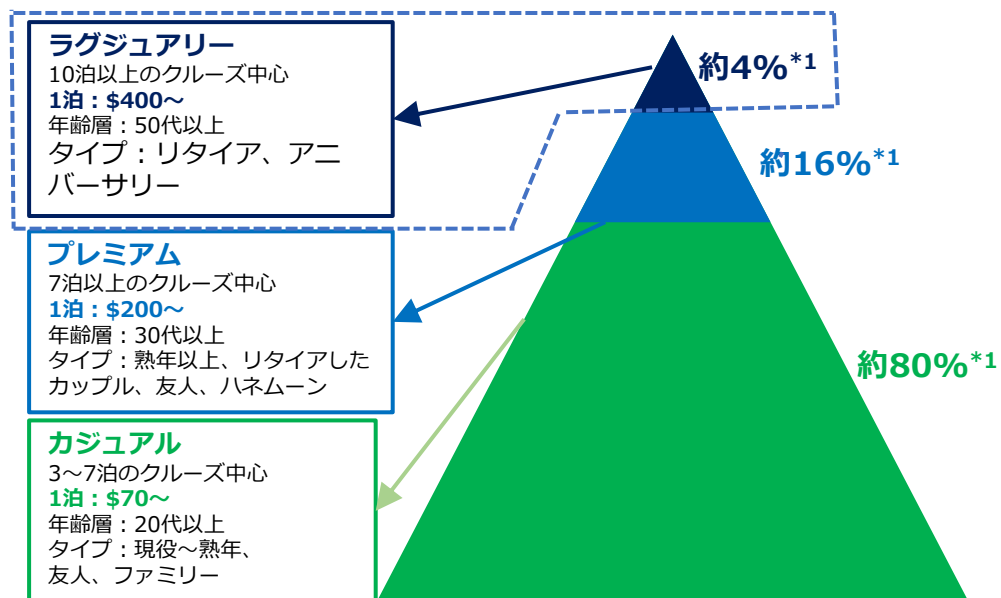
市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

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まいります。

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

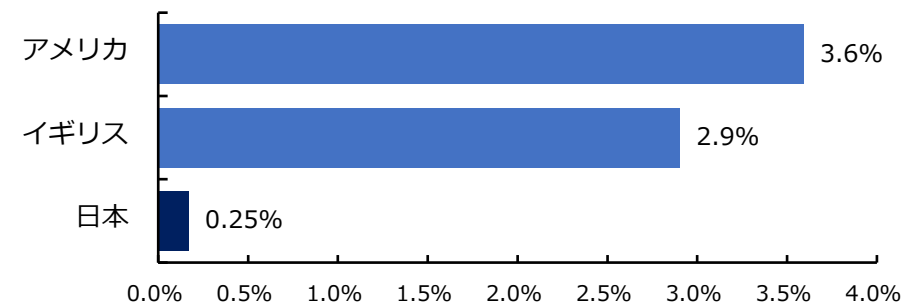


*1: 乗客定員ベースの比率
出所：クルーズ教本（平成28年版）（JOPA：一般社団法人日本外航客船協会）より国土交通省港湾局作成

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

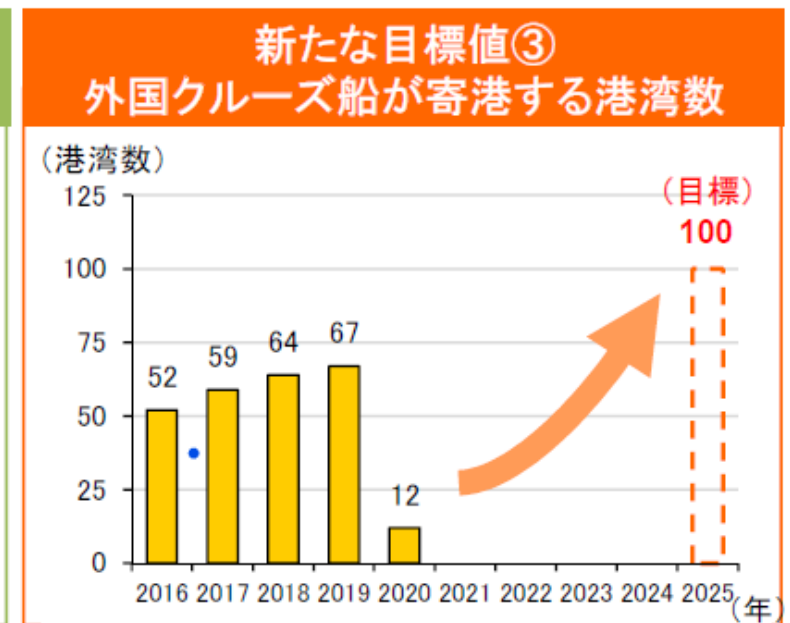
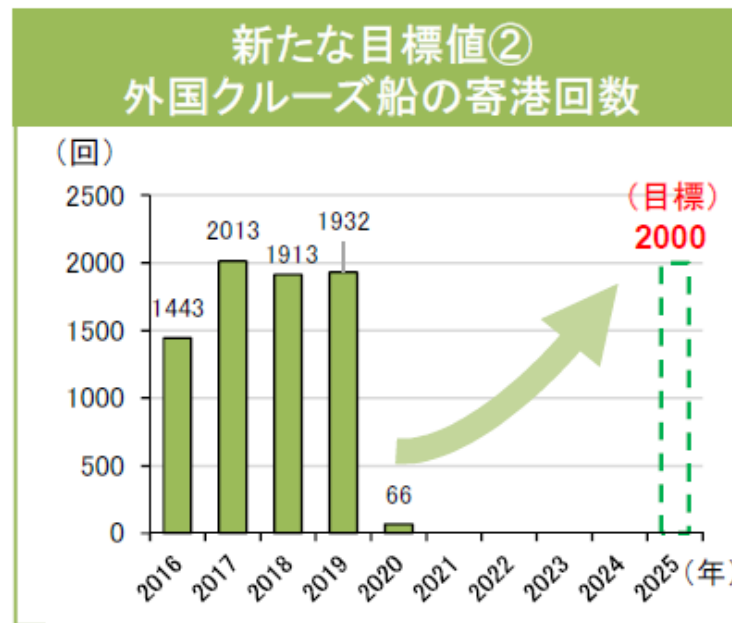
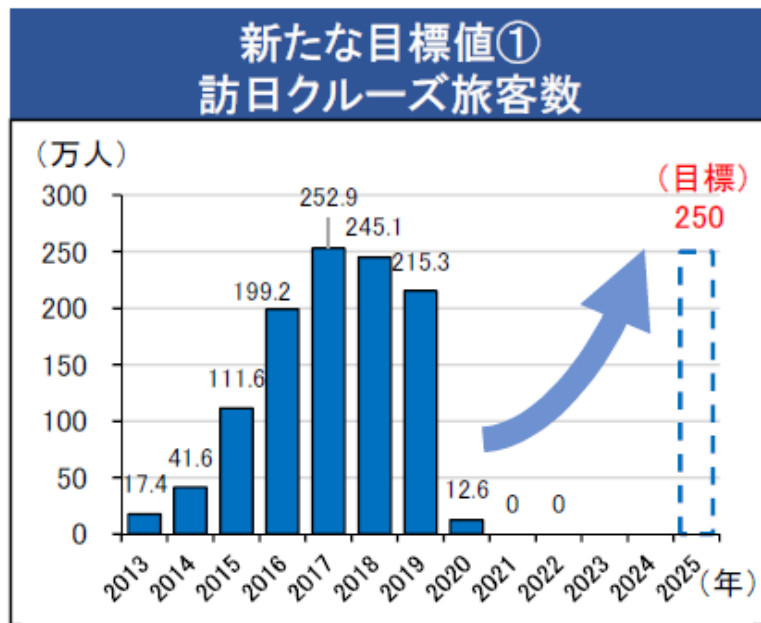


出所：United Nations, *World Population Prospects 2018*
Cruise Lines International Association, *2019 cruise trends & industry outlook - CLIA*
国土交通省「2018年の我が国のクルーズ等の動向について」

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」

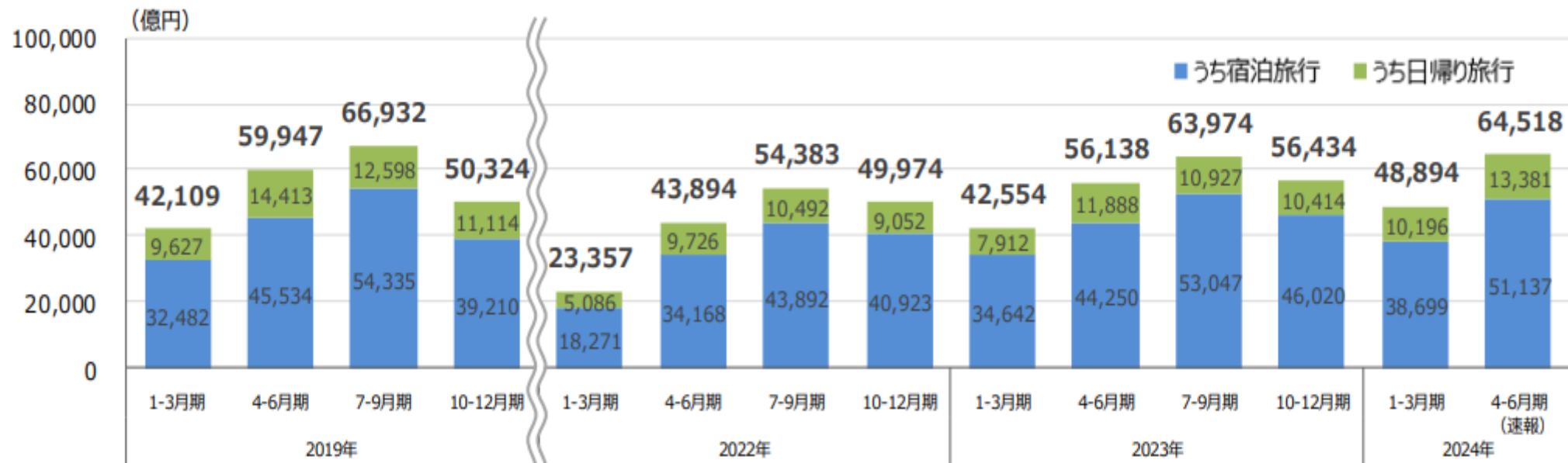
国として「多様化する訪日クルーズニーズに対応したプロモーションや海外の国際展示会への出展等、訪日クルーズ寄港促進の取組を進める」と謳っており、今後、港湾整備や外国船の日本発着クルーズ・日本寄港クルーズの本数増加が見込まれます。

市場環境/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

2024年1-3月期が、2019年1-3月期比で約116%、2024年4-6期が2019年4-6期比で約115%と2四半期連続でコロナ前の水準を上回ってきております。また、2023年7月から2024年6月までの直近1年間の合計が約23.4兆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

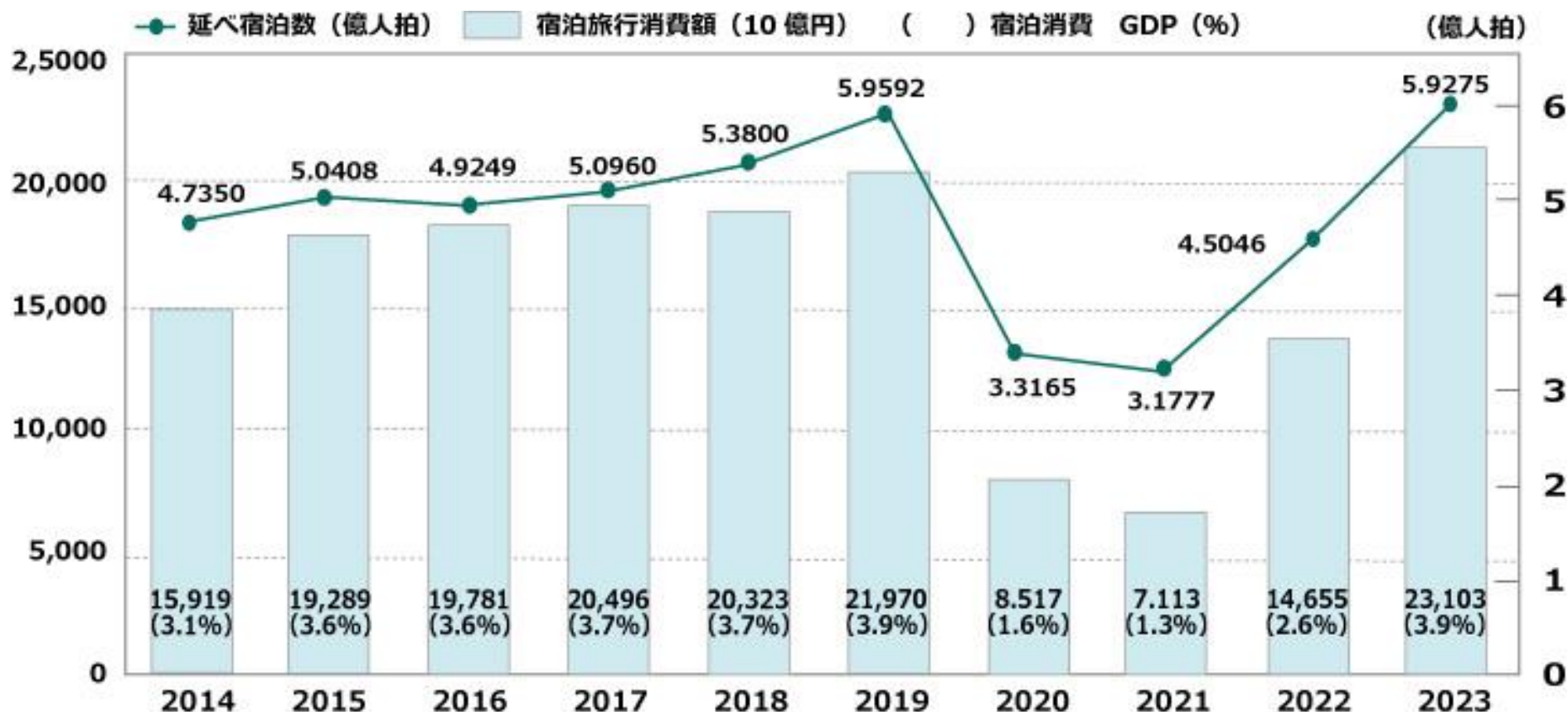


※「統計情報・白書」観光庁より引用

市場環境/国内旅行市場（旅行テクノロジー事業）

国内延べ宿泊者数と宿泊旅行消費額の推移

2023年の年間延べ宿泊者数は外国人を含め5億9275万人泊で、前年比31.6%増とコロナ禍前の2019年とほぼ同じ数まで回復しています。



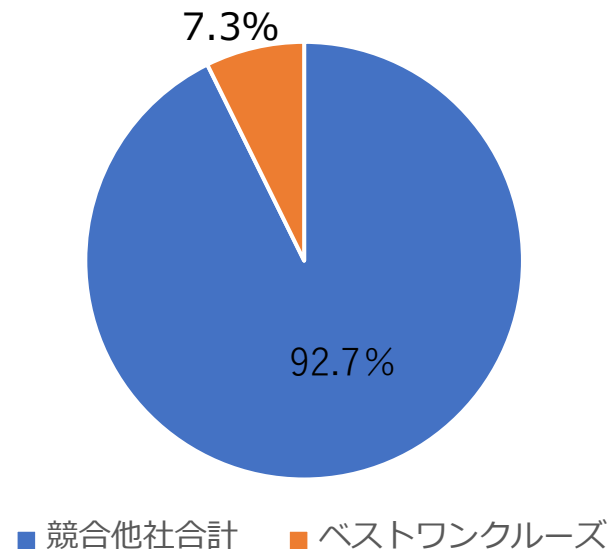
市場環境/競合環境

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7.3%と低く、まだまだ成長余地があると考えています。**ただし、**コロナ禍前の2019年の4.3%と比較すると3ポイントも拡大しております！**

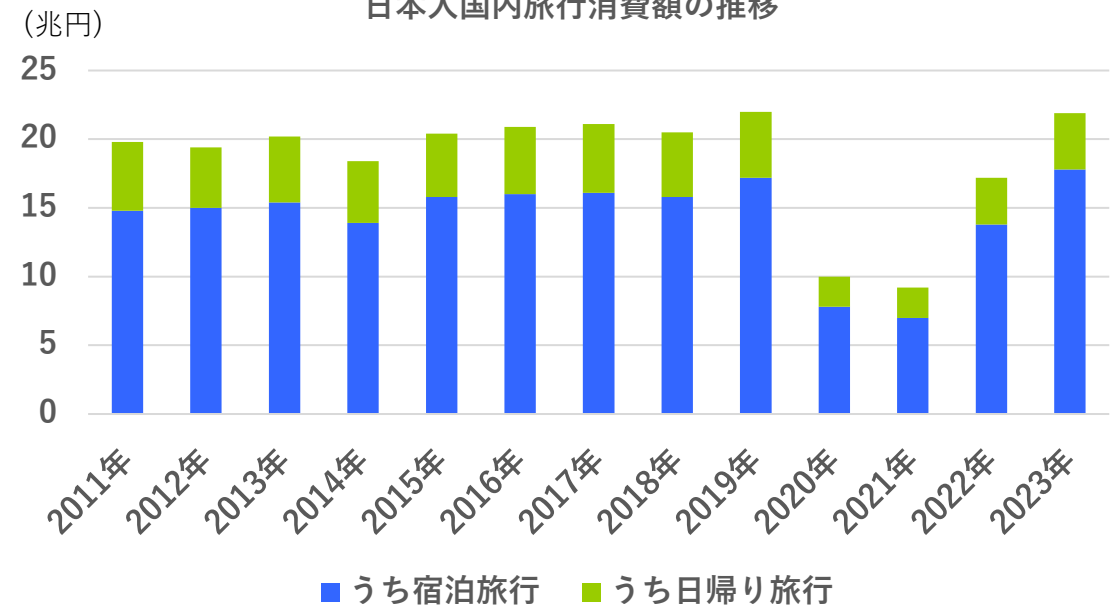
国内旅行：「日本人国内旅行消費額」はこれまで横ばいが続いており成熟市場と考えられますが、クルーズ市場と比較した場合、市場規模が圧倒的に大きいため、サイト運営次第で業績に大きなインパクトを与える可能性があると考えています。なお、2023年はコロナ禍前の2019年と同水準まで回復しました。

日本のクルーズ人口における当社のシェア（2023年）



※国土交通省発表「（資料）2023年の我が国のクルーズ人口等の動向について」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



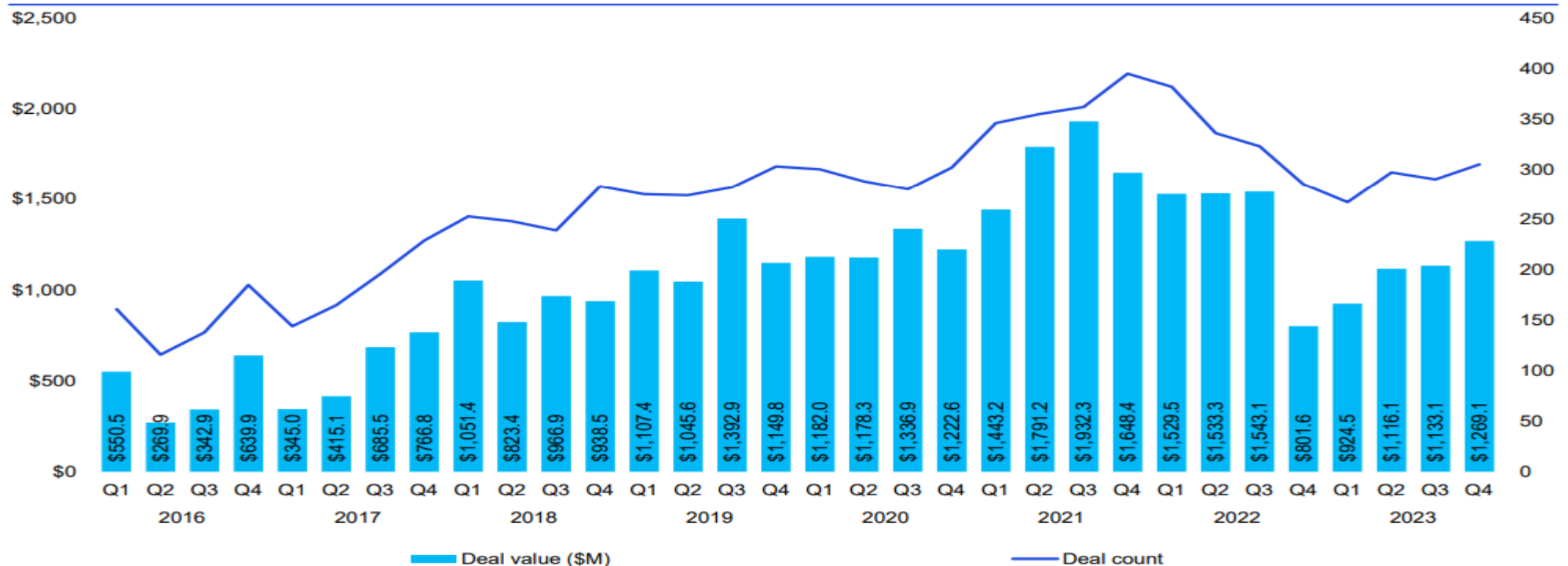
※「NYダウ平均株価 リアルタイム チャート 米国株 ヒートマップ」世界の株価と日経平均先物より引用

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

KPMGジャパンによると、海外の主要国が低調に推移する一方で、日本市場でのベンチャーキャピタルによる投資額は2023年第1四半期から4期連続での成長を見せ、2023年第4四半期には12.7億米ドル（前年同期比58%増）を記録するなど堅調な動きを見せているようです。理由として日本の株式市場での33年ぶりの高値記録、日本政府によるベンチャーキャピタルエコシステムへの継続的支援が挙げられ、海外の投資家からの注目も高まっています。

Venture financing in Japan
2016-Q4'23



※ 「Venture Pulse Q4 2023」 KPMG Private Enterpriseより引用

目次

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 収益構造

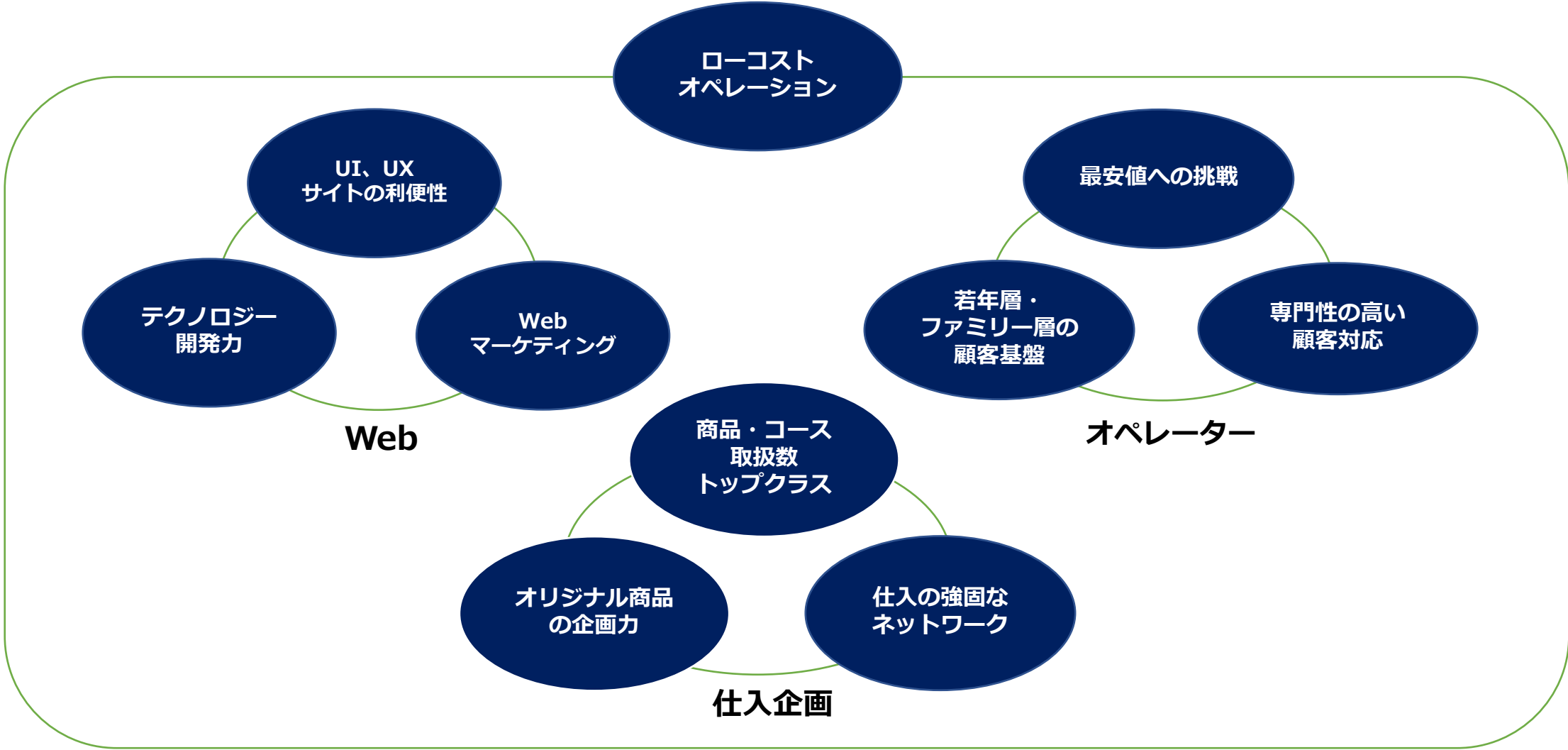
4. 市場環境

5. 競争力の源泉

6. 成長戦略

7. リスク情報

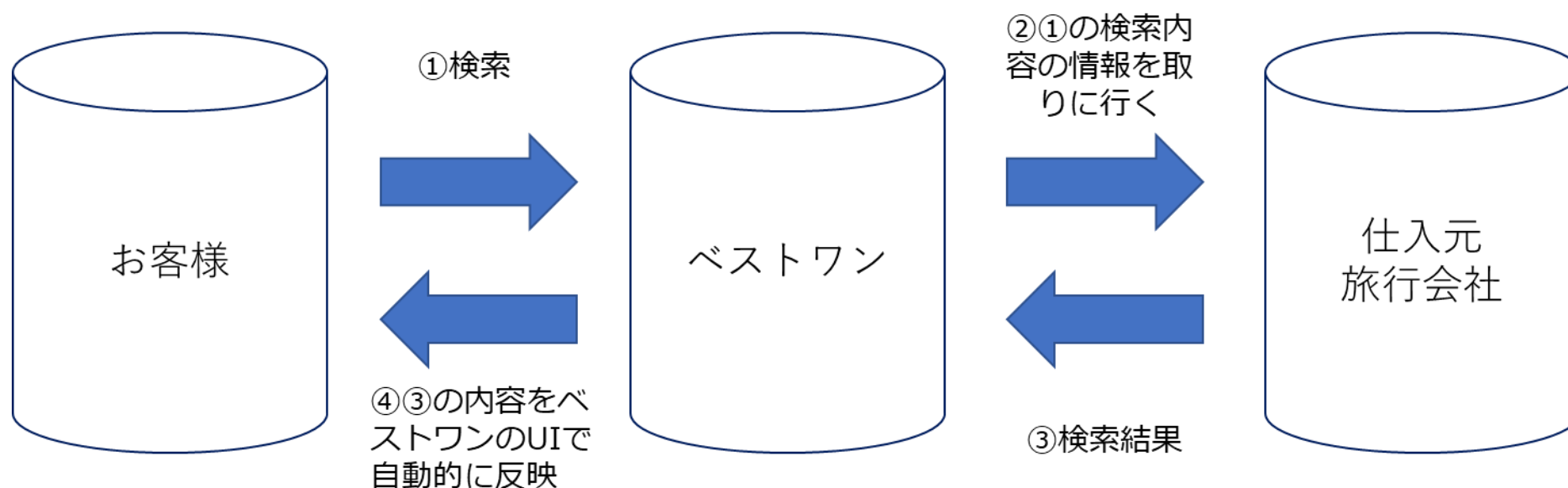
競争力の源泉/当社の競争優位性



競争力の源泉/①ローコストオペレーション

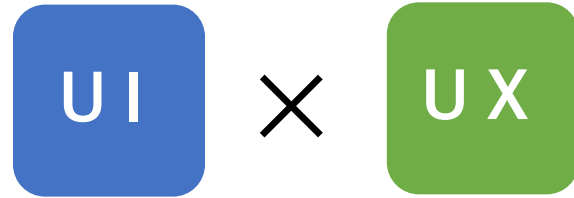
API等のシステム連携により人的コストを抑え生産性を上げることが可能となります。また、仕入の部分でもコストを抑えることでお客様へ安く商品をご提供できる体制を整えております。

API連携イメージ



他事業においても同様にAPI等によるシステムの活用により生産性を今後も追及していきます。

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。

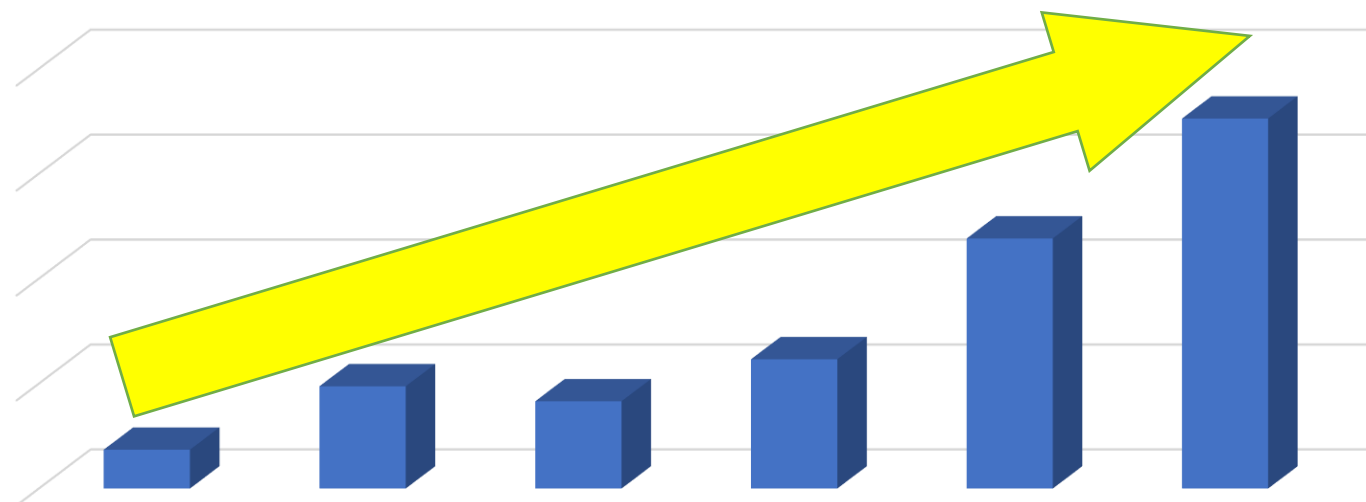
1. あらゆるデバイスに対応することで、「整理されて情報が読みやすい」状態を保ちます。
2. 専門用語ではなく、「分かりやすい言葉・表現」を意識して広い世代で支持を得ます。
3. 操作性を常に高めることで「使いやすさ」を追求します。



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。

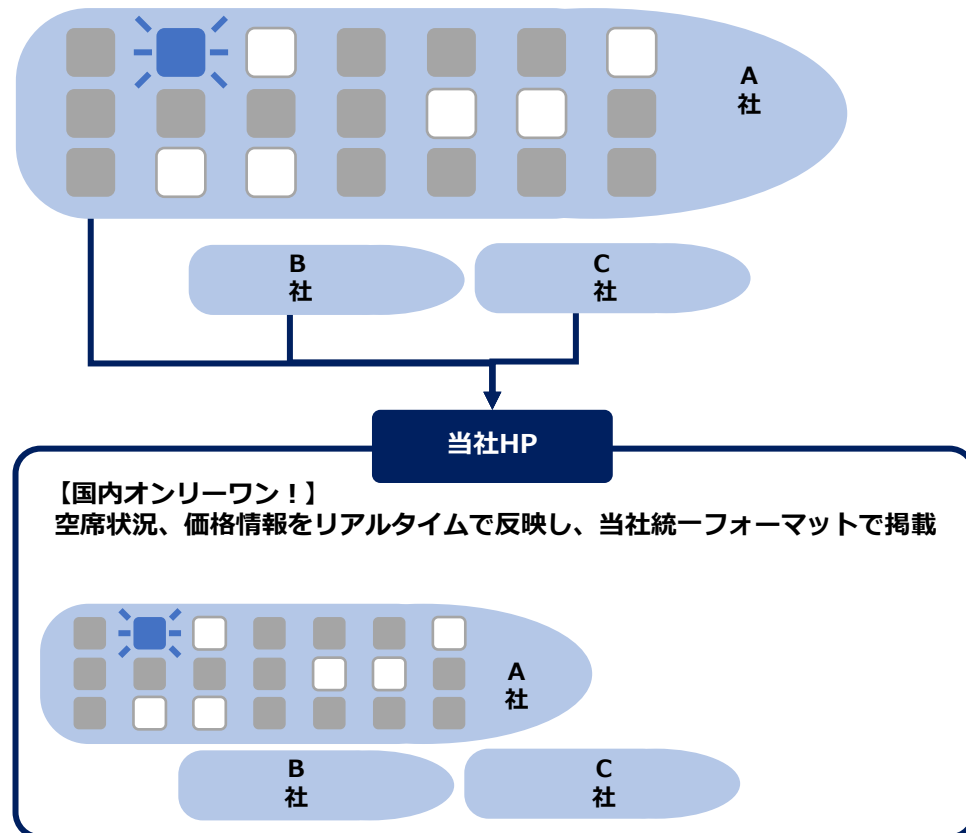


競争力の源泉 / ④テクノロジー・開発力

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（2024年10月8日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,422
ロイヤルカリビアン	1,056
シーボーンクルーズ	966
ホーランドアメリカライン	960
プリンセス・クルーズ	795
コスタクルーズ	759
セレブリティクルーズ	720
ノルウェージャンクルーズライン	577
キュナードライン	256
カーニバルクルーズ	154
合計	7,665

競争力の源泉 / ⑤ 最安値への挑戦

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！2024年7月期はクルーズが再開されたばかりということもあり、よりお得なキャンペーンを積極的に行いました。それにより、多くの新規予約を獲得することができました！

2024年 謹賀新年お年玉総額1億円 スーパー還元お年玉セール
2023年12月21日(木)~2024年1月20日(土)12時まで
早い者勝ち!
先着5,000名様限定

12月20日まで限定!! 冬旅セールスタート!! 早い者勝ち!!
サンタのクリスマス!!
2023 12/21発
最大25%大幅割引!!
その他にも特典多数!!
10月出発以降コースおすすめ商品追加!!
限定先着300名様!
冬の旅セール
冬のクルーズもクリスマスセール過去最大級の大還元の対象OK!!
外国船クルーズ 日本船クルーズ

3月・4月・5月・6月 国内・海外クルーズ すべて キャンペーン価格
春・GW・初夏クルーズ キャンペーン
6月出発
コスタセレーナクルーズ 50% OFF
代金半額キャッシュバック

国内・海外クルーズヨロバてキャンペーン価格
初夏・真夏のヨロクルパワーセール
得

MSCベリッシマ 台湾・那覇 南西諸島 クリスマスクルーズ 10泊11日 99,000円~

競争力の源泉/⑥専門性の高い顧客対応

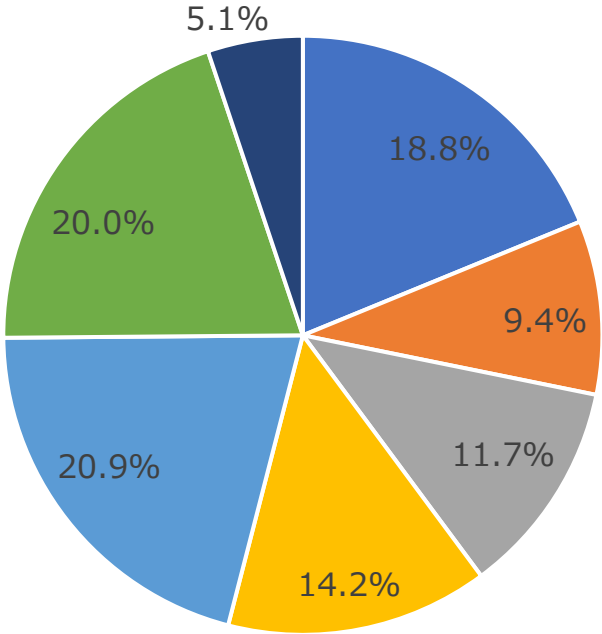
クルーズに初めて乗るお客様も多いため、「自分で検索して、決めて予約する」「何も質問が無くカード決済まで完了する」というお客様はまだ少数です。専門性を生かした接客・案内が求められています。その他の事業においても専門性の高い高品質な接客を追い求めてまいります。

非対面だからこそその親切丁寧で簡潔な接客



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 ■

※2024年7月期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54%！)**



リピーター率の高い商材



**LTVの向上とサステナビリティ
の実現が可能に！**

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
97社超
約53,000
コース

個人自由クルーズ専門
BEST 1

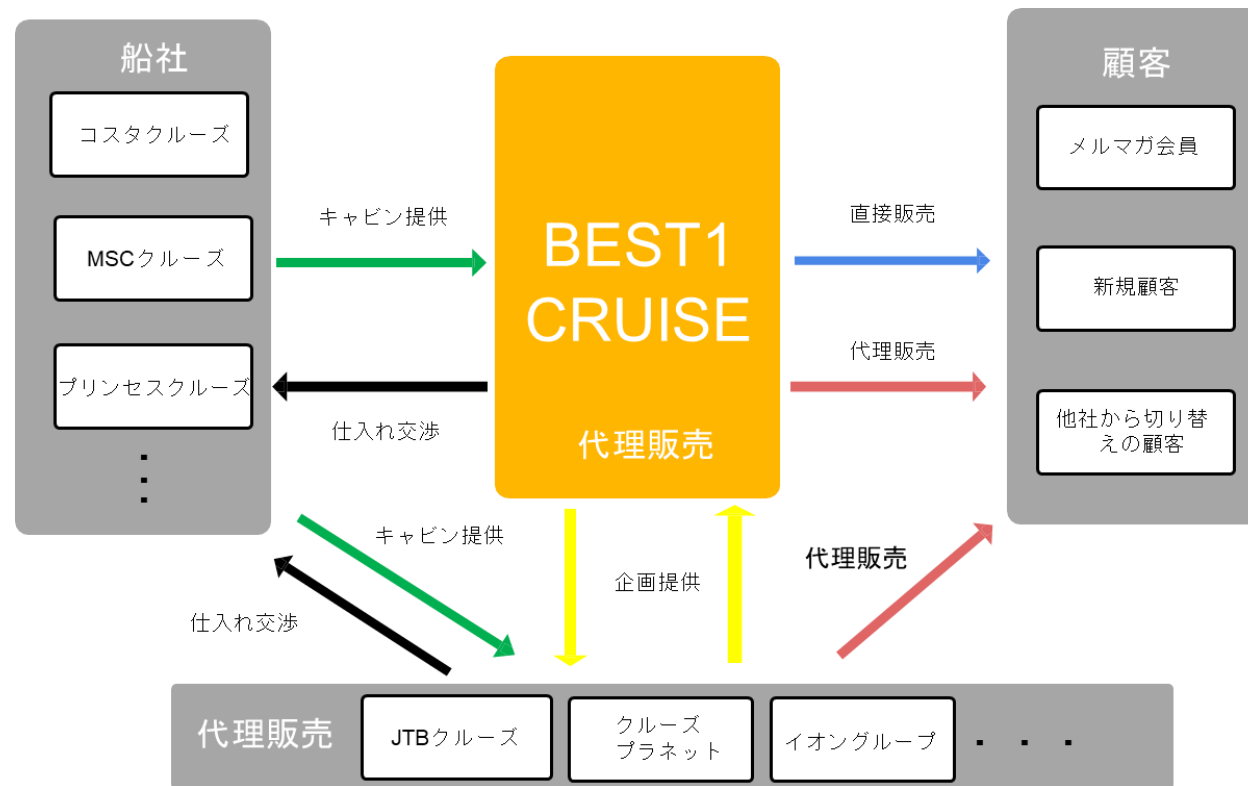
700,000
PV/M
195,000
UU/M

※「取扱船会社数」、「コース数」、「PV数」、「UU数」については2024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

粗利率の高いチャータークルーズやオリジナルツアーの販売を積極的に行っております。2024年7月期は、当社としては初めての単独チャータークルーズを行い、成功裏に終わりました。クルーズ、航空券をかけた「ベストワンツアー」の企画等、商品組成・企画力も高まってきております。



ベストワンのツアーはここが違う！

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。



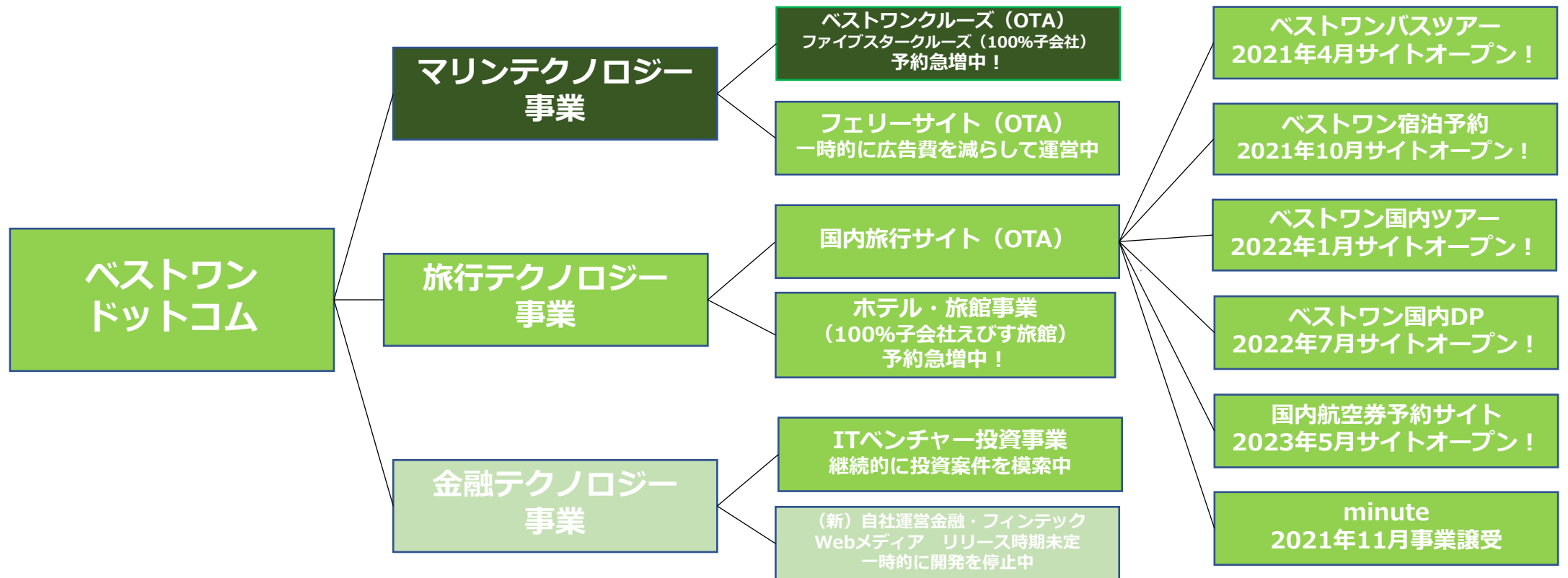
目次

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

引き続きクルーズOTA事業にリソースを集約！

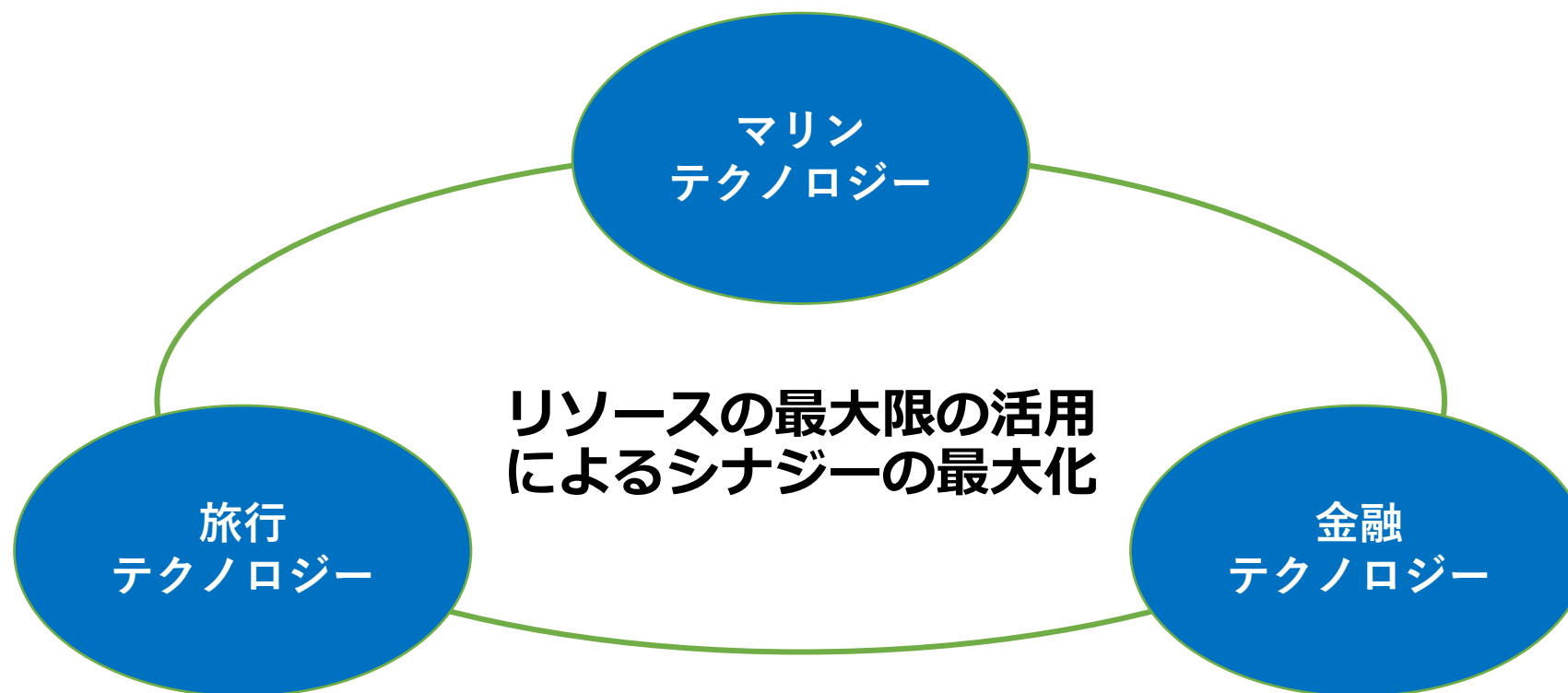
2023年3月より主力の日本発着外国船クルーズの運航が再開され、売上・利益ともコロナ禍前の水準を上回ってきました。クルーズ需要が強い状況が続いているため、引き続き、クルーズOTA事業にリソースを集約したままとし、取扱高を最大化することを目指します。中長期的には、事業の多角化による経営の安定化を図るべく国内旅行サイト等の非クルーズ事業にも注力してまいります。



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。

※引き続きマリンテクノロジーにリソースを集約していますが、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。



成長戦略/M&Aによる成長戦略

2024年9月24日付で適時開示しておりますとおり、本業は好調なものの、更なる成長にM&Aが必要不可欠であると考えております。

【ターゲット】

- ・ 既存のクルーズ事業や旅行事業全般、既存事業の周辺領域に当たるインバウンド、デジタルマーケティング、Web開発等を行う会社
- ・ 原則、売上高規模としては数億円程度、営業利益もしくはEBITDAが黒字の会社

【進捗状況】

プロジェクトチームを立ち上げ、案件の発掘・精査・検討を進めると同時に、M&A担当者の採用を開始しました。まだまだスタートしたばかりの段階ではありますが、早期クロージングに向けて注力していきたいと思っております。

【過去実績】

2014年 ファイブスタークルーズ
100%子会社



2018年 えびす旅館
100%子会社



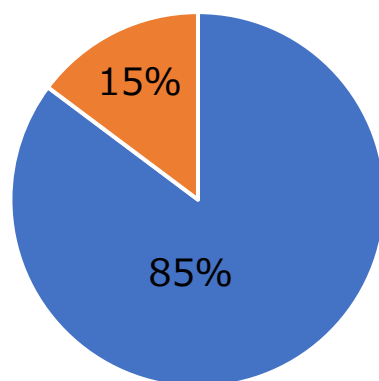
2021年 minute
事業譲受



成長戦略/取扱高構成比の推移

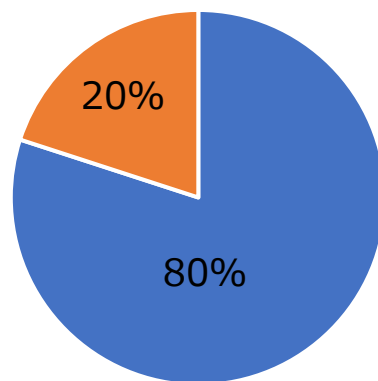
2023年3月の日本発着外国船の運航再開により、日本のクルーズマーケットがようやく正常化しました。そのため、現在、クルーズOTA事業にリソースを集約しており、2023年と比較しても、さらにマリントック事業の構成比率が高まりました。今後、非クルーズ事業にも注力していく予定にはなっておりますが、短期的には、2024年7月と同程度の構成比水準となることを想定しております。

2021年7月期



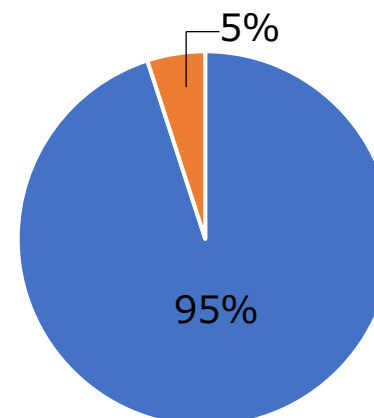
- マリントック事業
- 国内旅行テック事業

2022年7月期



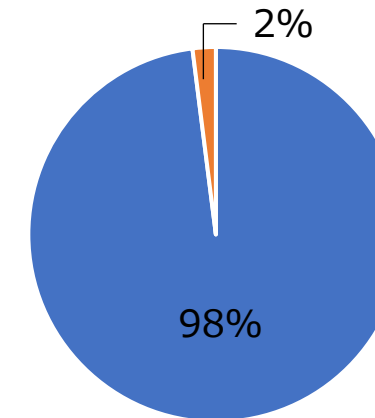
- マリントック事業
- 国内旅行テック事業

2023年7月期



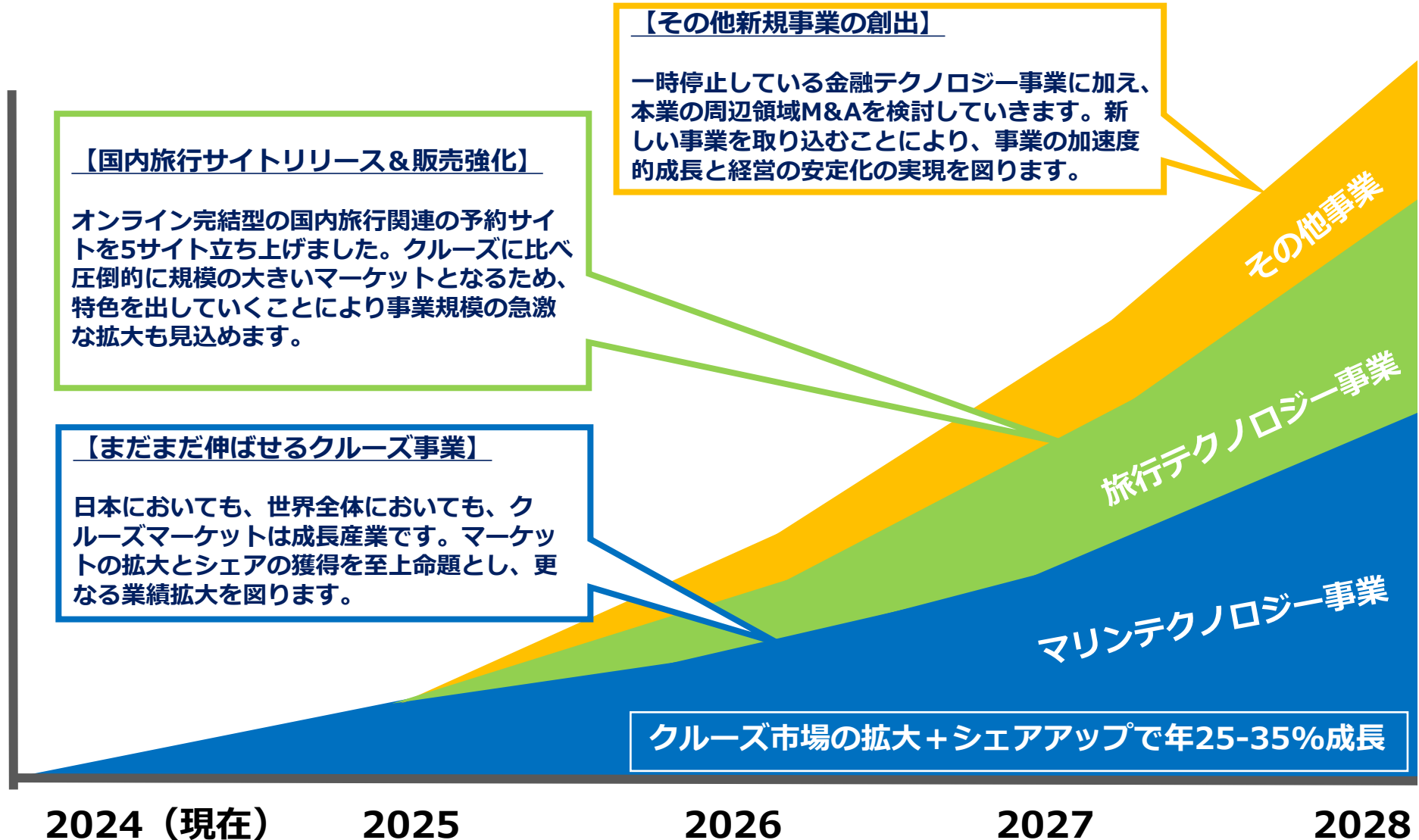
- マリントック事業
- 国内旅行テック事業

2024年7月期



- マリントック事業
- 国内旅行テック事業

成長戦略/今後の成長戦略



成長戦略/経営指標

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（ベストワンクルーズ）

- ・ 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

※ユニークユーザー数、セッション数に関してはクルーズ予約サイト「ベストワンクルーズ」の数値を、問い合わせ件数に関しては、フェリーや国内旅行予約サイトの数値も含めた数値となっております。

成長戦略/経営指標

当期実績及び前期実績の比較

2023年7月期比で取扱高が233.2%、売上高が235.6%と大幅に増加しました。これは、期首から期末までの1年を通してクルーズが正常に運航していたことに加え、2023年8月に共同チャータークルーズを2コース、2024年6月に単独チャータークルーズを2コース催行したことによります。一方、取扱高総利益率が25.0%から23.0%に低下しておりますが、8月のチャータークルーズや上期の買取キャビンにおいて、一部販売に苦戦したことによるものです。ただし、今後の更なる成長には、チャータークルーズ等の在庫リスクをとっていく必要があると考えており、今後も積極的に、チャータークルーズやキャビン買取を行っていく方針としております。

単位：千円

	2024年7月期実績	2023年7月期実績	対前期比
総取扱高	3,194,146	1,369,891	233.2%
売上高	3,137,160	1,331,540	235.6%
売上総利益	734,966	341,912	215.0%
取扱高総利益率	23.0%	25.0%	—

成長戦略/経営指標

2024年7月期連結業績予想値の推移

2023年9月12日に、2023年7月期の決算短信発表を行い、それ以降、二度に渡り、業績予想を修正いたしました。一度目は、2024年7月期の3Q決算発表時に、「連結売上高」がレンジの下限を上回ったことにより「連結売上高」のみを修正しました。二度目は、2024年7月23日で、同年6月に行われたコスタセレーナ金沢発着クルーズの数値が固まったことにより、「連結売上高」「連結営業利益」「連結経常利益」を修正いたしました。その後、2024年9月11日の2024年7月期決算短信発表と同時に「通期連結業績及び通期個別業績の前期実績値との差異に関するお知らせ」を開示いたしました。

単位：百万円

開示日	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
2023年9月12日	2,000~3,250	100~300	75~275	—
2024年6月12日	2,350~3,250	100~300	75~275	—
2024年7月23日	3,000~3,250	250~300	260~275	—
2024年9月11日	3,137	263	278	248

成長戦略/経営指標

2025年7月期通期連結業績予想

2025年7月期においても、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に変更はありません。また、当期においてもチャータークルーズの実施を予定しておりますが、チャータークルーズを行った実績が豊富にあるわけではないため、現時点において、正確な需要予想を行うことが困難な状況です。そのため、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。2025年6月のチャータークルーズや同年ゴールデンウィーク時期の予約の入り状況次第では、業績予想の修正を検討いたします。

なお、**今後3年間ほどは、売上高の成長とマーケットシェアの拡大を目指していく必要があると考えており、利益の最大化を図りつつも、取扱高・売上高を伸ばすことを最重要視していく方針です。**

単位：千円

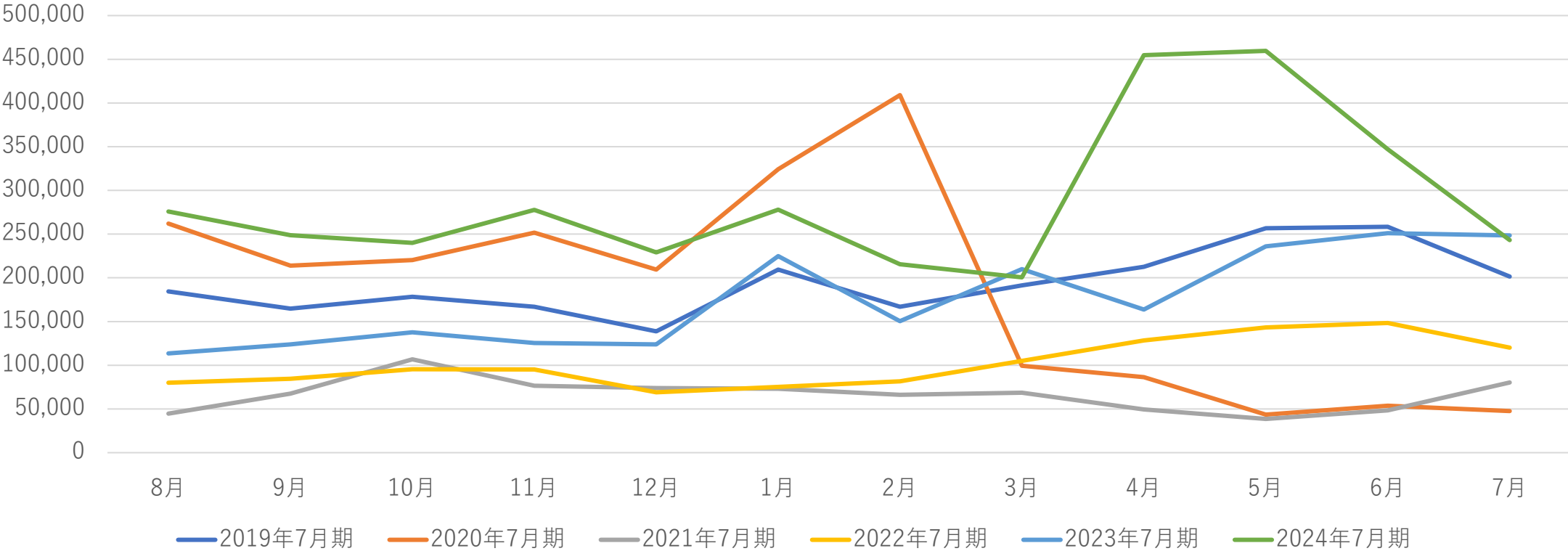
	2025年7月期業績予想	2024年7月期実績	対前期比
売上高	2,250,000 ~3,175,000	3,137,160	71.7%~101.2%
営業利益	175,000 ~415,000	263,768	66.3%~157.3%
経常利益	165,000 ~400,000	278,876	59.2%~143.4%
当期純利益	—	248,621	—

成長戦略/経営指標

KPI : ベストワンクルーズUU数/月

年間を通して過去最高水準を維持しました。4月と5月に関しては45万人/月を越えました。これは、北陸地方でのテレビCM放送に加え、4月24日にMRO北陸放送でコスタセレーナの乗船取材（インフォーマーシャル）が放映されたことが大きく影響していると思われます。

※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。



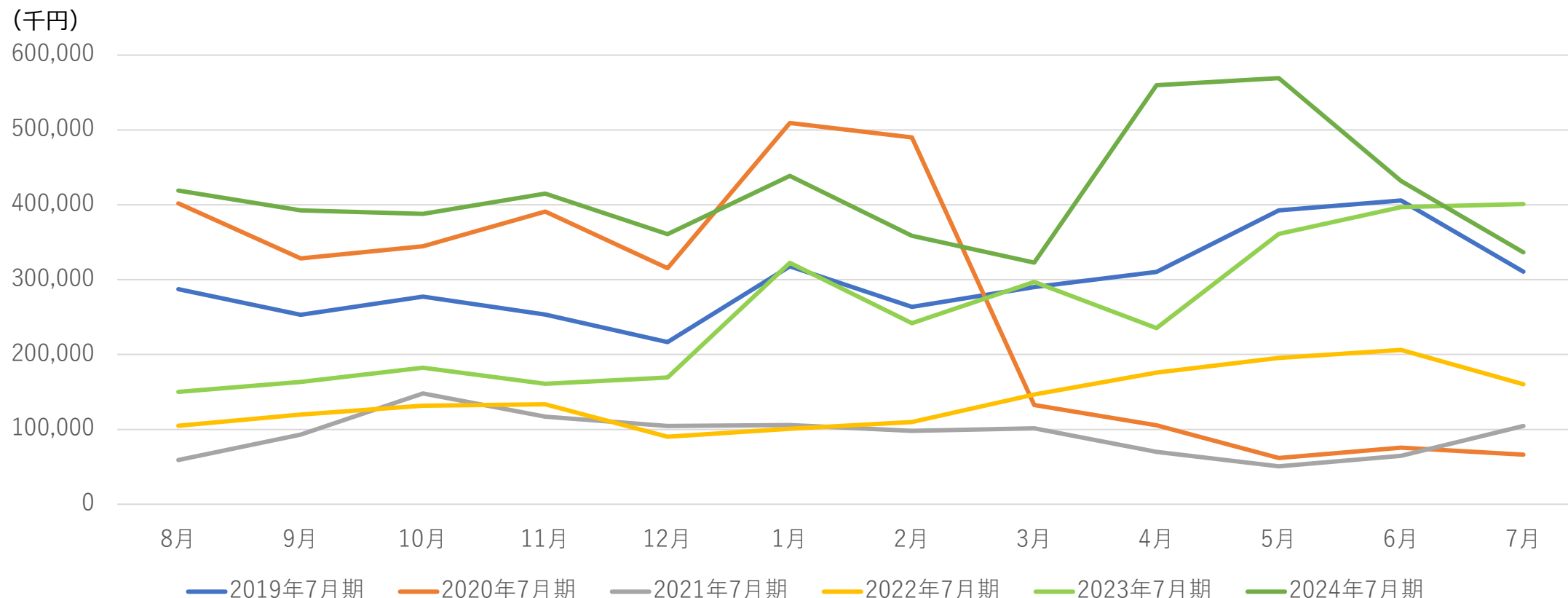
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

成長戦略/経営指標

KPI : ベストワンクルーズSS数/月

UU数同様、4月と5月においては、インフォマーシャル効果により興味をお持ちいただくユーザーの方が増加したのと思われます。

※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。

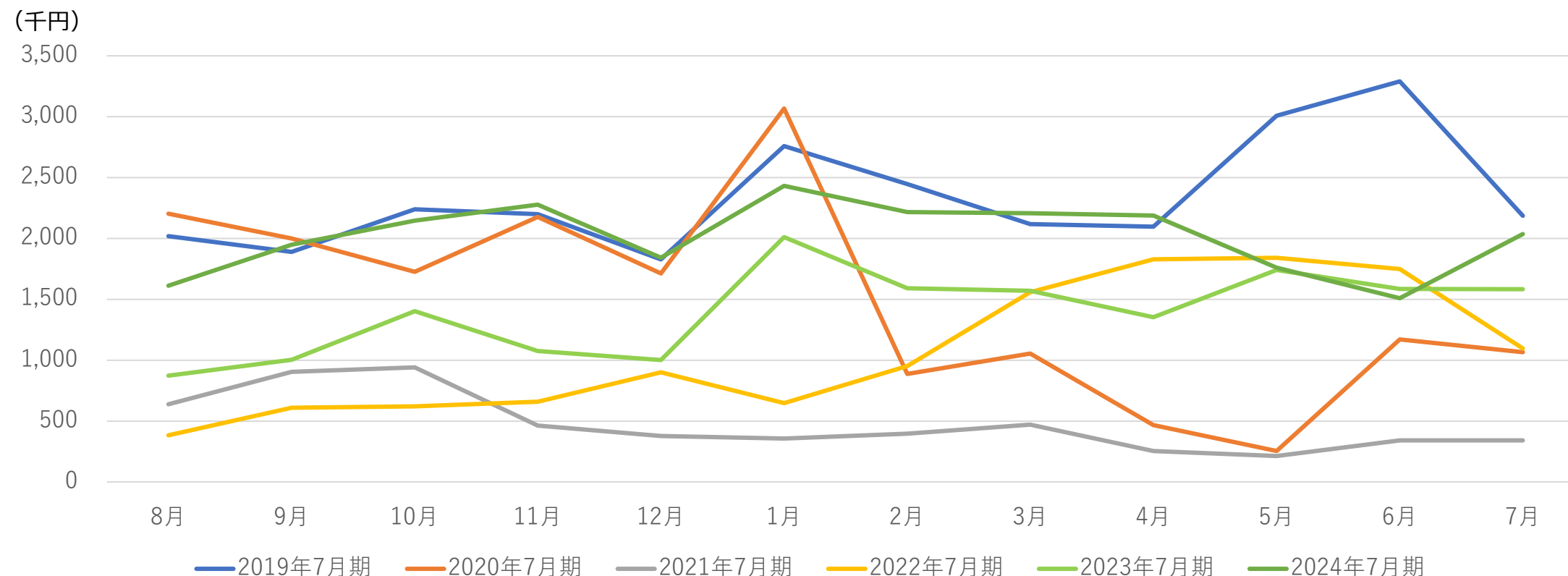
成長戦略/経営指標

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86.1%程度となっておりますが、2023年7月期比では144.0%と大幅に増えております。上昇基調に変わりはありません。

※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。

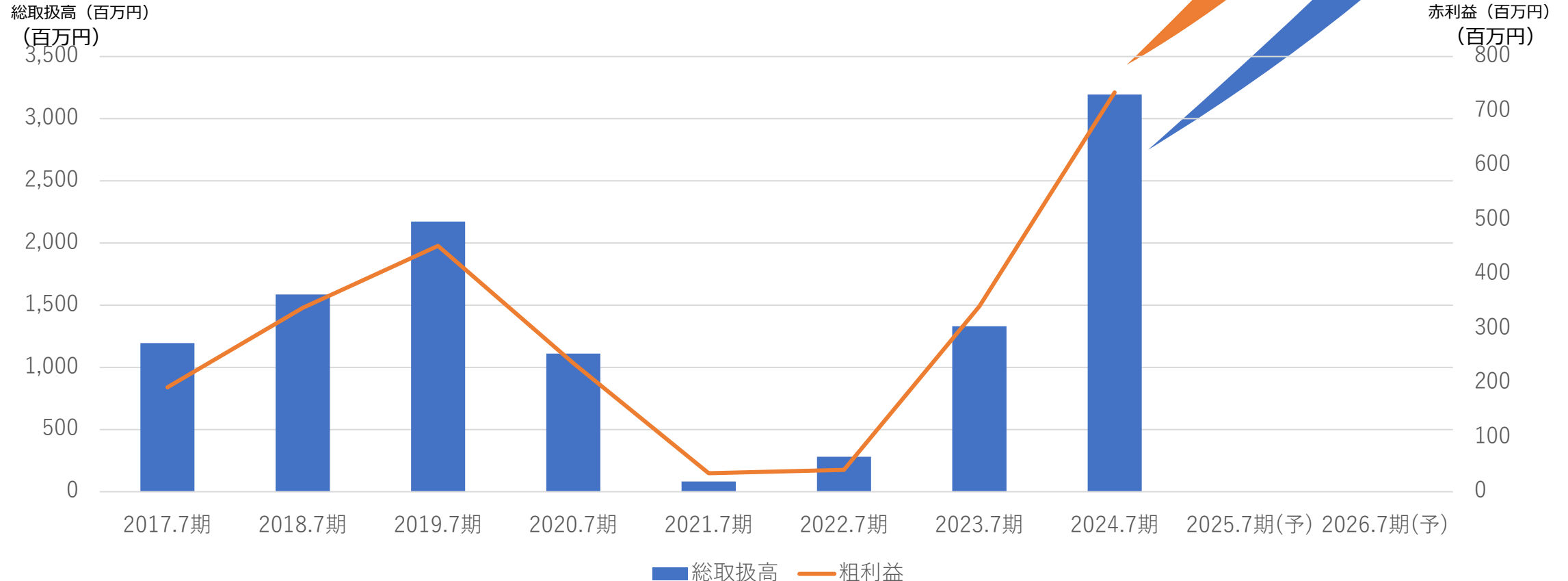


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

成長戦略/経営指標

KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

日本発着外国船の運航正常化により、2024年7月期は大幅な増収増益となりました。世界的なクルーズ需要の増加により、まだまだ業績を伸ばすことは可能であると考えておりますが、同時にコロナ禍で開始した国内旅行OTA事業の挺入れやその他の新しい事業の創出により、業績の加速度的な成長と経営の安定化を図っ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。
感染症の流行	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。