

2020年7月期 第2四半期

決算補足資料



株式会社ベストワンドットコム
(証券コード：6577)

1. 当第2四半期の主な取り組み

- 各種キャンペーン
- 当四半期の主なトピック

2. 決算報告

- 連結業績概要（当第2四半期）
- 連結業績概要（当第2四半期累計）
- WEBユーザー数推移
- 新型コロナウイルスの感染拡大による影響
- ホテル事業について

3. 参考資料

- クルーズ人口について
- 今後の成長戦略
- 会社概要
- サービス概要

1. 当第2四半期の主な取り組み

- ・ 船会社プロモーション・料金改定・当社特別レートと連動した割引料金を機動的に設定することで、**粗利率を損なうことなく**、リーズナブルな価格での販売を展開いたしました。



【プリンセスクルーズ】

新料金プラン「プリンセス・セーバー」の販売を開始
出発直前限定の大幅割引料金（フラッシュレート料金）の発表
仲冬の特別キャンペーン



【コスタクルーズ】

my first costa割
コスタネオロマンチカ ブラックフライデーセール



【MSCクルーズ】

地中海、エーゲ海クルーズを対象にD&Dドリンクパッケージキャンペーン



【ノルウェージャンクルーズ】

全てのクルーズが30%オフになる2週間限定ブラックフライデーセール



【ロイヤル・カリビアン・インターナショナル】

50周年記念キャンペーン

当四半期の主なトピック①

① **ロイヤル・カリビアン・インターナショナルより2019年度のRCIアワード「ベストFIT賞」を受賞**
 「ベストFIT賞」は、FIT（個人手配旅行）クルーズにおける販売実績ならびにクルーズ旅行の知名度拡大に貢献した功績等を評価し与えられます。2017年、2018年に続き、3年連続3度目の受賞となります。

② **「迎春キャンペーン」の予約件数・予約受注額が大幅に過去最高を更新**

＜集計期間：2020年1月1日～1月10日＞

- ・ 予約受注額：106,349千円（同期間過去最高は2019年の78,991千円、約34.6%増）
- ・ 予約件数：244件（同 161件、約51.5%増）

※2020年1月14日時点での速報値です。

※当社の会計上の売上計上は、予約日ではなく「旅行出発日」を基準としております。



当四半期の主なトピック②

③子会社のファイブスタークルーズにて、チャットボットを利用した新たなサービス開始

これまで、電話、メールでのやりとりでご質問等をいただいておりますが、新たなコミュニティツール、チャットボットの導入により、場所を選ばず、より気軽に担当オペレーターに相談が出来るようになりました。

④新たにシーボーン・クルーズとPSA契約を締結

かねてよりシーボーン・クルーズのクルーズコースの取扱いは行っておりましたが、この度、同クルーズとの取引形態がPSA契約となることで、コミッション（粗利益・手数料）率が大幅に改善することに加えて、船会社からのタイムリーな情報提供、船会社との共同販促、他旅行会社への卸売、などの展開が可能になり、中長期的には高い収益貢献が見込まれます。



2. 決算報告

- ・第2四半期（11月～1月）の売上高は303百万円で、前年同期比105.9%となりました。売上高は計画通り、営業利益、経常利益に関しては計画比で赤字幅が減少しました。
- ・そもそも第2四半期は季節性要因によるクルーズ利用客数が少ない時期ですが、中長期的な新規顧客獲得、売上、利益の拡大のために、引き続き広告宣伝費にはコストをかけてきました。
- ・当四半期はオーバーライドコミッションの回収が11,301千円あったため原価率が改善しました。

	2020年7月期2Q累計(2019年11月-2020年1月)					増減率
	(千円)	当期2Q		前年同期		
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		303,232	—	286,288	—	105.9%
売上総利益		73,844	24.4%	64,852	22.7%	113.9%
販管費合計		93,446	30.8%	77,340	27.0%	120.8%
広告宣伝費		37,297	12.3%	24,550	8.6%	151.9%
人件費		33,003	10.9%	27,626	9.6%	119.5%
その他		23,145	7.6%	25,162	8.8%	92.0%
営業利益		△19,602	△6.5%	△12,487	△4.4%	—
経常利益		△16,822	△5.5%	△14,279	△5.0%	—
当期純利益		△10,671	△3.5%	△11,484	△4.0%	—

- 第2四半期累計期間の売上高は1,008百万円で、前年同期比114.6%となりました。
上期の売上高としては創業以来の過去最高となりました。
- オーバーライドコミッションの回収も期間通りに進捗したことなどから、売上総利益は227,493千円、前年同期比142.4%となり、原価率が77.4%となっております。
自社企画商品への注力や仕入れの交渉力アップにより、今後も継続的に原価率を改善していく計画です。
- 中長期的な成長のため、投資（広告宣伝費・人件費）は継続して行ってまいりました。

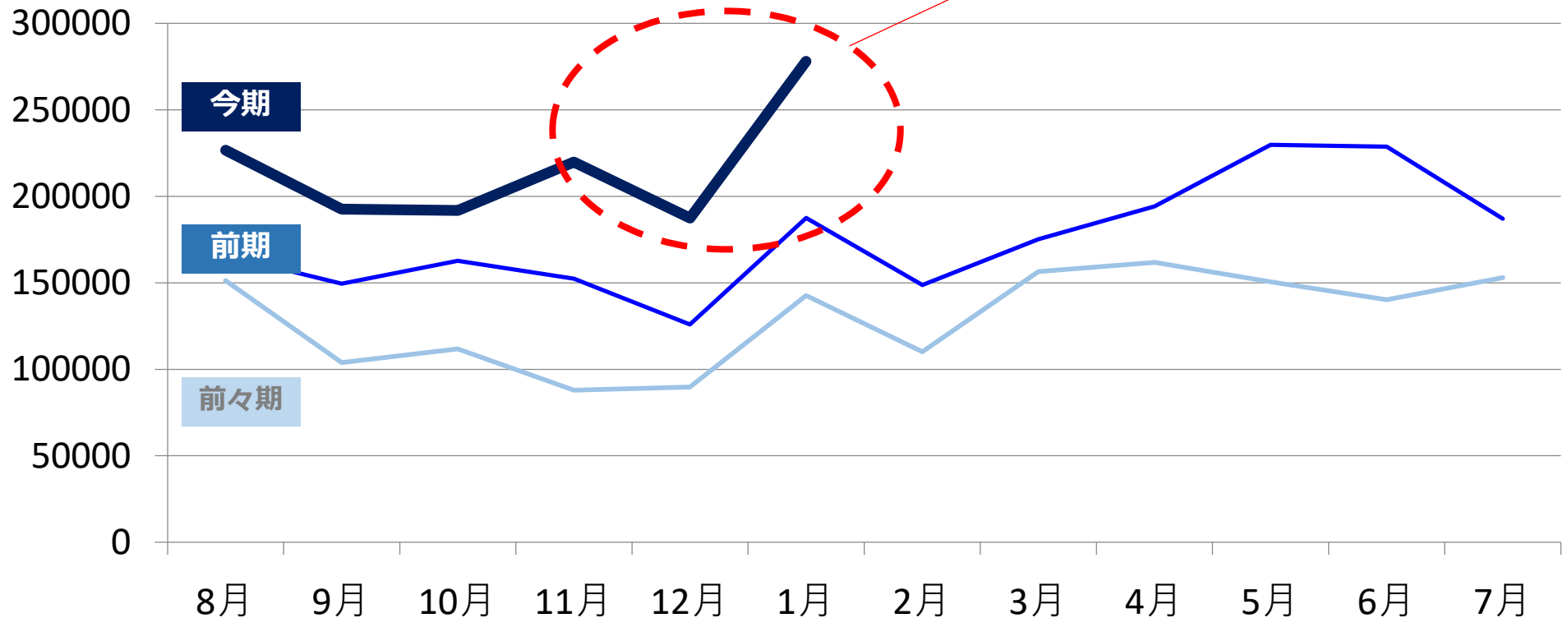
	2020年7月期2Q累計(2019年8月-2020年1月)					
	(千円)	当期2Q累計		前年同期		増減率
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		<u>1,008,060</u>	—	<u>879,600</u>	—	<u>114.6%</u>
売上総利益		<u>227,493</u>	22.6%	<u>159,732</u>	18.2%	<u>142.4%</u>
販管費合計		<u>183,481</u>	18.2%	<u>141,084</u>	16.0%	<u>141.2%</u>
広告宣伝費		<u>68,688</u>	6.8%	<u>42,753</u>	4.9%	<u>160.7%</u>
人件費		<u>65,509</u>	6.5%	<u>52,840</u>	6.0%	<u>124.0%</u>
その他		<u>49,284</u>	4.9%	<u>45,491</u>	4.5%	<u>108.3%</u>
営業利益		<u>44,012</u>	4.4%	<u>18,647</u>	2.1%	<u>236.0%</u>
経常利益		<u>46,439</u>	4.6%	<u>16,194</u>	1.8%	<u>286.8%</u>
当期純利益		<u>31,761</u>	3.2%	<u>9,419</u>	1.1%	<u>337.2%</u>

「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

- ・WEB（ベストワンクルーズ）ユーザー数の推移については、1月に関しては、「迎春2020祝15周年大還元キャンペーン」と題し、過去最大規模の割引還元を行ったことで、月間ベースで過去最高を記録し、新規問合せ・予約のリードを堅調に獲得できております。

※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。

2月以降、新型コロナウイルスの感染拡大の影響が出てきておりますが、潜在的なクルーズの需要自体は堅調に伸びてきております。



クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入）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。

【主な弊社取り扱い運行中止クルーズ一覧】

- ・ダイヤモンド・プリンセス（2/4～4/20の横浜発着、神戸発着 計15コース）
- ・クイーン・エリザベス（4/11～5/6の横浜発着 計4コース）
- ・コスタ・ネオロマンチカ（4/6～4/13の那覇発着 計4コース）
- ・ノルウェージャン・スピリット（5/1の横浜発着）
- ・セレブリティ・ミレニアム（5/2の横浜発着）

※2020/3/9現在の状況です。

【弊社への影響】

- ・運行中止になっていない船のお客様からのキャンセルの増加。
- ・新規の問い合わせ件数の減少→広告宣伝費の削減
- ・現時点での合理的な数値の予想ができないため、通期業績予想を未定に。
- ・プリンセスクルーズ（ダイヤモンド・プリンセス）に関してはコミッション保障。既受注分の粗利益は担保。その他の船会社に関しては対応はまちまち。
- ・ダイヤモンド・プリンセスとクイーン・エリザベスのお客様は、次回クルーズの割引が参加予定であったクルーズ料金の25～100%付与されるため、先付のコースへの振替をご提案中。尚、船会社による「日程変更（再予約）支援策」などにより、割引による弊社の利益棄損はございません。
- ・その他の客船のお客様に関しても、2020年秋以降のコースに順次振替提案中。


【えびす旅館の業績（8-10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2四半期（8-10月）の業績に基づき2Q連決算を行っております。
予定通りの売上利益を確保しながら業績推移しております。
直近の新型コロナウイルスによる影響については、精査中につき公表を控えさせていただきます。
なお、発表済連結売上高予想に占める割合は1%前後のため、連結業績に与える影響は軽微です。



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」をどおり通り抜け、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）、外国人（インバウンド）向けの、食事の提供を行わない、ホステル型の小規模宿泊特化型施設です。

計画



【新規取得計画】1-2棟
福岡・金沢・神戸・横浜・東京
など、港町の好アクセス立地
30-50室

上記以外でも好条件の物件があれば、その都度検討いたします

1棟あたり売上高1-2億円規模

【新規案件の状況】

今期計画として、1-2件の新規取得を検討しておりましたが、近年の不動産価格の高騰・高止まり、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けての経済の先行き不透明化により、現状、買収を確定している、もしくは予定している案件はございません。

ただし、案件自体は多数来ておりますので、その都度、情報収集をし、継続的に物件の精査を行っております。

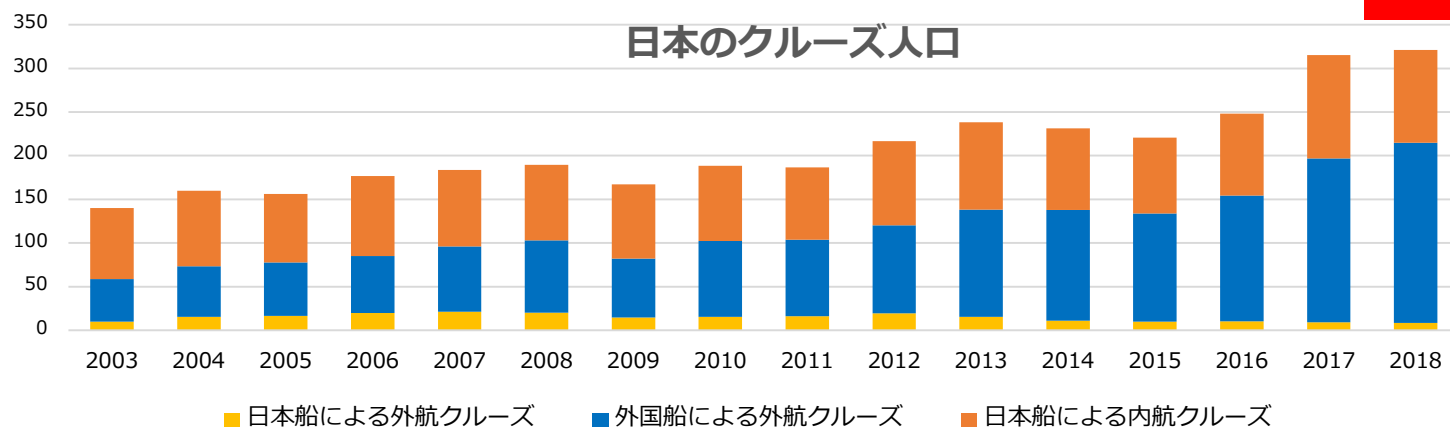
3. 参考資料

2018年 日本のクルーズ人口について

2019.6.27 国土交通省発表「2018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

2018年の日本人のクルーズ人口は32.1万人となり、2年連続で30万人を超え、**3年連続で過去最多を更新**しました。

船会社配船予定等から、2019年、2020年も最多更新予想となります。



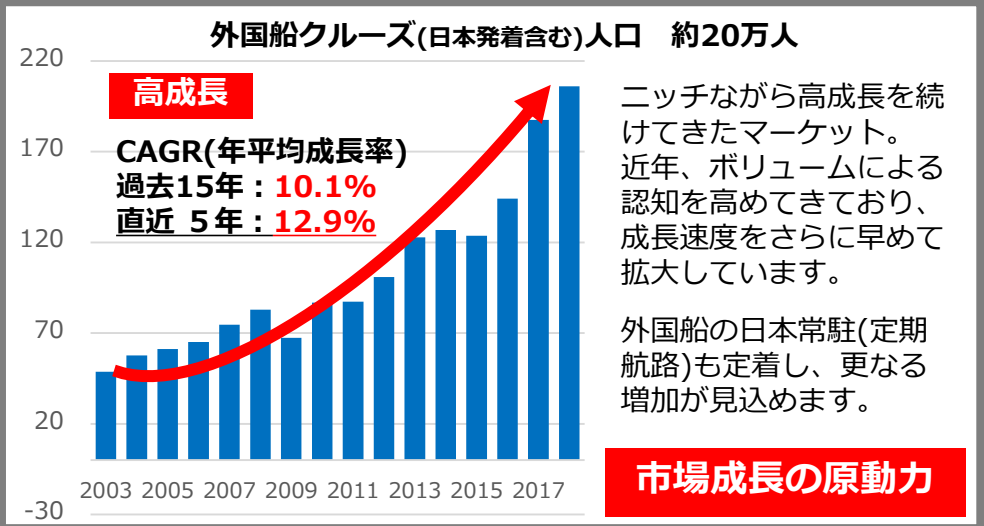
過去最高

【目標】
マーケット人口
50万人
当社シェア
10%超
取扱い
5-7万人

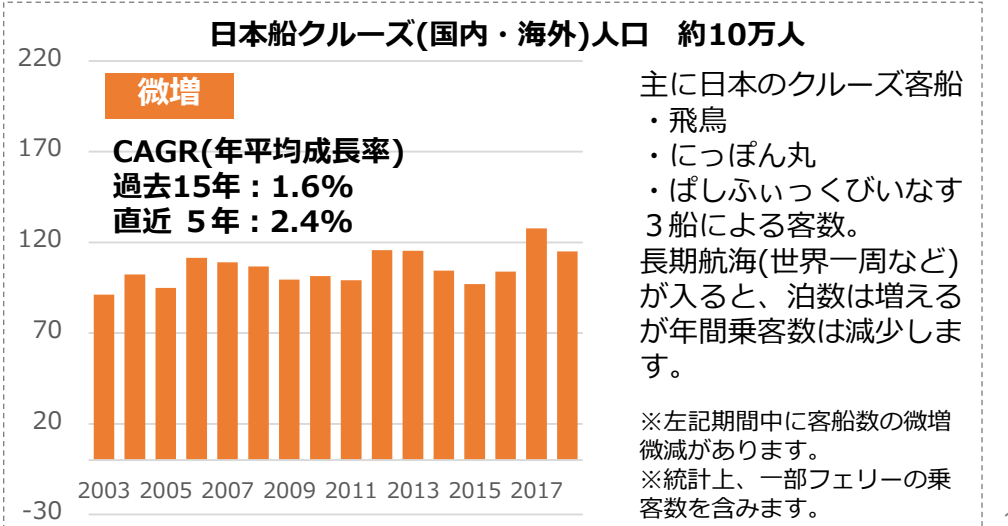
2023 ※現在の4-5倍

分解

当社売上構成比**97%** 約15,000名の取扱い



当社売上構成比**3%**



【テーマ・差別化ホテルの多店舗展開】

えびす旅館（京都）：9室・売上高3500万円
⇒マーケティング・運営ノウハウを確立

追加で、30室・売上高1億円以上規模のホテルを年間1-2棟のペースでM&Aまたは新規開発

【中長期での新規事業開発】

トラベル/EC/グローバル/動画/マーケティング… など、当社グループ事業の周辺領域に
本業シナジー・キャピタルゲインを目的に、ベンチャー投資、資本業務提携を行う。

【アジア圏のクルーズブッキングサイト】

インバウンド用の多言語サイト
「Cruisebookjapan」を、ターゲット地域（言語）を絞ってマーケティング施策を投下。

グローバル展開を視野に、まずはインバウンド（訪日）クルーズの取扱いNo1を目指す。

クルーズ市場の拡大+シェアアップで130-135%成長の継続

クルーズ事業

インバウンドクルーズ事業

ホテル・旅館事業

投資育成事業

チャーター・添乗員ツアー

独自商品・独占販売

WEB制作・開発の強化

マーケティング強化(SNS・動画)

サービスの強化
顧客満足度(CS)向上
専門性・人的サポート

潜在層開拓
クルーズ自体の認知拡大
マス広告・SNS広告

2020

2021

2022

2023

2024

事業内容	クルーズ旅行・船旅 専門の オンライン旅行会社
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 (社)日本旅行業協会正会員
資本金	292,483千円 (資本準備金208,983千円)
設立	2005年9月5日
従業員数	33名 (臨時従業員の年間平均雇用人数を含む) *2020.1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	小笠司朗 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)

沿革	
2005年9月	株式会社ベストワンドットコムを渋谷区松濤に設立
2005年12月	東京都へ第3種旅行業登録 (東京都知事登録旅行業第3-5693号)
2006年1月	オンライン旅行予約サイト「ベストワンクルーズ」運営開始
2009年7月	本社を港区六本木5丁目に移転
2013年7月	本社を新宿区新宿6丁目に移転
2014年9月	ハネムーンクルーズ専門サイト「HUNEMOON」オープン
2014年12月	第1種旅行業に変更登録 (観光庁長官登録旅行業第1980号) 自社企画旅行を販売開始
2015年6月	本社を新宿区新宿5丁目に移転
2016年3月	株式会社ファイブスタークルーズを完全子会社化
2017年8月	本社を新宿区富久町に移転
2017年11月	株式会社アドベンチャーと販売業務提携
2017年11月	コスタアワード オンライン部門FIT (個人旅行) 優秀賞を受賞
2017年11月	ロイヤルカリビアンインターナショナル 優秀セールス賞を受賞
2018年4月	東京証券取引所マザーズ上場
2018年5月	株式会社NTTドコモと販売業務提携
2018年11月	ロイヤルカリビアンインターナショナル優秀セールス賞2年連続受賞
2018年12月	株式会社えびす旅館を連結子会社化
2019年6月	プライバシーマークの取得
2019年10月	株式会社ベンチャーリパブリック (LINEトラベルjp) と販売業務提携
2019年11月	ロイヤルカリビアンインターナショナル優秀セールス賞3年連続受賞

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」、ハネムーン顧客を対象とした「フネムーン」、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。

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26,000コース以上を誇ります。PC、スマートフォン対応。月間100万PV、20万UUで引き続きユーザー増加中！

「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！

「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！



フネムーン（ハネムーンクルーズ専門サイト）

ベストワンクルーズとは別サイトとしてマーケティングを行い、当初クルーズを検討していなかったハネムーンナーへアプローチしています。



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。



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国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。