

2021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

## 経営理念・経営方針

## 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）
- ユーザー数推移
- クルーズ運航状況（日本発着）
- クルーズ運航状況（海外発着）
- 日本船への送客強化について
- ホテル・旅館事業
- 国内旅行事業
- フィンテック領域の新事業
- 電力小売事業
- 投資先の状況

## 会社概要

- 会社概要
- 運営サイト（クルーズ事業）
- 運営サイト（非クルーズ事業）

※非クルーズ事業を複数スタートしているため、  
ビジョン、理念の再構築、再設定を  
今期末をめどに予定しております。

# クルーズ旅行・船旅を通じて 全てのお客様に初めての感動体験を Life Change Experience

## クルーズを もっと身近に もっと手軽に

若い旅行者や、まだクルーズに乗船したことが無い人に向けて、  
気軽に安心してクルーズ旅行・船旅に行くための環境づくりを行い  
新しい旅行スタイルを経験するきっかけを提供していきたいと考えています。

## 【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、新たにスタートした国内旅行事業や電力小売事業、フィンテック領域における新事業においても、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ついたアフターコロナの段階においては、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、売上高、取扱数で40-50%成長を維持し、新たな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パンデミックの影響により、一時的には厳しい状況となっておりますが、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。

非クルーズ事業である国内旅行事業、電力小売事業、フィンテック関連事業においては、初期段階では、「利益」以上に「ユーザー数」や「取扱数」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。

# 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24百万円で、前年同期比25.3%となりました。
- ・売上総利益率が64.4%となっておりますが、為替の変動による一時的な要因によるものです。
- ・昨年2月にダイヤモンドプリンセスの船内でのクラスターが発生し、2020年7月期第3四半期時点で新型コロナウイルスの影響を大きく受けたため、当時より販管費支出を抑える動きを取っておりましたが、その前年同期と比較しても**販管費合計を59%に抑える**など柔軟に対応し、結果として営業損失が半減しております。

	2021年7月期3Q(2021年2月-4月)					前年同期比
	(千円)	当期3Q		前年同期		
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		24,038	—	95,067	—	25.3%
売上総利益		15,487	64.4%	5,193	5.5%	298.2%
販管費合計		44,035	183.2%	74,404	78.3%	59.2%
広告宣伝費		9,200	38.3%	29,219	30.7%	31.5%
人件費		18,401	76.5%	26,371	27.7%	69.8%
その他		19,281	80.2%	18,813	19.8%	102.5%
営業損益		△28,547	—%	△69,210	—%	—%
経常損益		△30,419	—%	△71,427	—%	—%
当期純損益		△42,118	—%	△61,424	—%	—%

## 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77百万円で、前年同期比7.0%となりました。
- ・販管費に関しては、引き続き広告宣伝費を30%以下に、人件費を雇用調整助成金等の制度を利用し50%程度に抑える等のコスト削減により大幅に赤字を縮小できておりますが、主力商品である外国船の運航再開までは引き続きコスト抑制を行っております。
- ・損失を最低限に抑えつつ、今後の利益の最大化に向けて非クルーズ事業において種まきを行ってまいりました。
- ・前期に関しては第2四半期累計期間において過去最高益を記録しているため、赤字幅が当期累計期間に比べ少なくなっております。

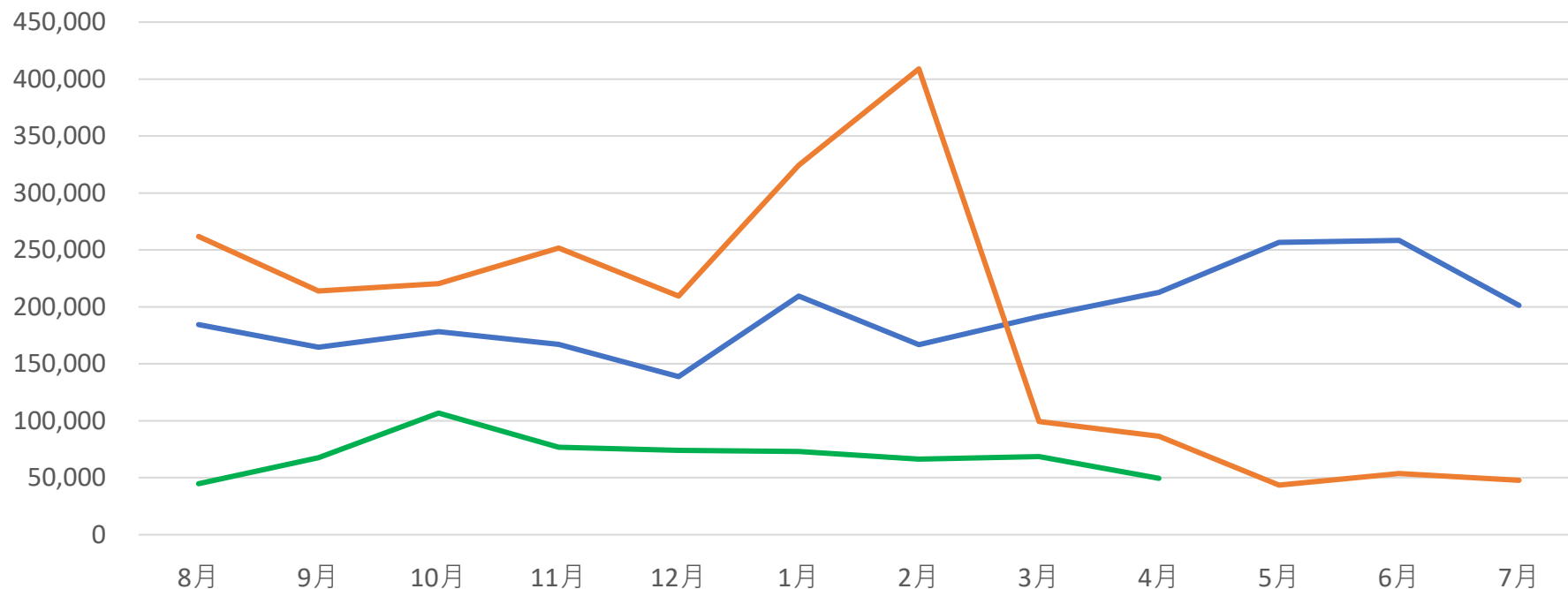
	2021年7月期3Q累計(2020年8月-2021年4月)					
	(千円)	当期3Q累計		前年同期		前年同期比
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		77,163	—	1,103,127	—	7.0%
売上総利益		30,228	27.7%	232,686	21.1%	13.0%
販管費合計		132,813	167.1%	257,885	23.4%	51.5%
広告宣伝費		27,439	35.6%	97,907	8.9%	28.0%
人件費		51,161	66.3%	91,880	8.3%	55.7%
その他		54,212	70.3%	68,097	6.2%	79.6%
営業損益		△102,585	—%	△25,198	—%	—%
経常損益		△100,342	—%	△24,988	—%	—%
当期純損益		△98,024	—%	△29,663	—%	—%

# 「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、2020年2月のダイヤモンド・プリンセス内でのクラスター発生以降、毎月5-10万人程度と横ばいな展開が続いており、コロナ前の2019年7月期比で30-60%で推移しているため、底を打ったと認識しております。

※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。

— 2019年7月期 — 2020年7月期 — 2021年7月期1Q



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。



# クルーズ運航状況（日本発着）

緊急事態宣言下につき、日本発着クルーズは日本船、外国船ともに運航を見合わせております。日本船に関しては、11月より運航を再開しておりますが、現状は一時的に運航を見合わせております。外国船に関しては、日本国内におけるワクチンの接種状況、接種見通しを鑑み、今夏秋をめどに運航が再開されるのではないかと見込んでおります。

## 【主な弊社取り扱いクルーズ運航状況一覧】

### <日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：2021年8月より運航再開見込み
- ・ につぽん丸：2021年7月中旬より運航再開見込み
- ・ ぱしふいつくびいなす：2021年7月中旬より運航再開見込み

※11月より運航を再開するも、緊急事態宣言を受け現在一時停止中です。

### <外国船>

- ・ プリンセスクルーズ  
日本発着は2021年10月16日の運航を中止を決定
- ・ MSCクルーズ  
日本発着は2021年4月～5月発の運航を中止を決定
- ・ コスタクルーズ  
日本発着は2021年8月30日発までの運航中止を決定

※今夏秋をめどに運航が再開されるのではないかと見込んでおります。

※2021/6/10現在の状況です。

# クルーズ運航状況（海外発着）

アメリカ等の一部の国では、コロナ禍を理由に本来外国船に適用されるカボタージュ規制を各国政府が特別に解禁し運航を許可する動きがあったり、ワクチン接種が進んでいるもしくは感染状況が減少傾向にある国々では、経済活動の再開機運の中でクルーズの運航が再開されるという動きが続々と出てきていたりという明るい話題が出始めております。

## 【主な弊社取り扱いクルーズ運航状況一覧】

### <カジュアル船>

#### ・ ノルウェージャンクルーズ（NCL）

2021年7月25日以降、ヨーロッパとカリブ海でのクルーズの運航再開を発表。

#### ・ コスタクルーズ

5月16日より順次、同社保有の4船にて地中海クルーズの運航を再開することを発表。

#### ・ MSCクルーズ

MSCクルーズがMSCビルトゥオーサにて英国でのクルーズ運航を再開、MSCマニフィカにて紅海クルーズを初就航。

#### ・ ロイヤルカリビアンインターナショナル（RCI）

2021年7月2日のフロリダ州マイアミ発を皮切りに、同州とテキサス州の主要な港から6隻を運航する予定。更に同年8月末までにバハマ、カリブ海、アラスカ州、欧州で計12隻を運航することを計画。

### <ラグジュアリー船>

#### ・ リージェントセブンシーズクルーズ

同社保有の全5隻の運航再開プラン（欧州やカリブ海でのクルーズが中心）を発表。

※2021/6/10現在の状況です。

# 日本船への送客強化について

当期は日本船への送客強化に注力しております。金額としての伸びはさほど大きくないものの、**予約数は前期比約300%**と大幅に伸びております。アフターコロナを見据え、日本船への集客強化を更に進めてまいります。

## <トピック>

### ① キャンペーン・特集ページの充実

お得なキャンペーンを定期的に行い、特集ページのコンテンツを豊富にすることにより集客数、CV数のアップを図っております。

### ② ファイブスタークルーズでもの日本船のウェブ集客の数値が上昇 コロナ禍においてもUU数とPV数が伸びてきています。



**新緑の爽やかな初夏旅キャンペーン**

旅行代金  
キャッシュバック

旅行代金の**3~5.1%**大還元!

**最大5** 100組限定! 6/20(日)まで  
万円分のギフトカード大還元!

## 【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連決決算を行っております。

- ・紅葉、年末年始の休みのシーズンということもあり、単価がアップしました。
- ・GOTOキャンペーンもあり**11月には今期最高売上を更新！**
- ・**平均稼働率が70%以上と高水準**で推移しました。
- ・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。

## 【トピックス】

### ① 宿泊以外にもスペースをレンタルするプランを作成！

スペースマーケットで新たに場をレンタルするプランを作成。  
より幅広い需要にお応えできる体制を整えました。

### ② えびす旅館内にカフェをつくりました！

宿泊者以外の方でも気軽にご利用できます。



**EBISU  
RYOKAN**  
京都駅 八条口 徒歩すぐ

<https://www.ebisuryokan.com/jp/>



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）**、

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。新型コロナの影響を受け、メインターゲットを外国人（インバウンド）から国内居住者に変更しました。

# 国内旅行事業

## 事業概要

「AIを使った日本初の旅行の定額制サービス」、「日本再発見をテーマにした地方の魅力・地方創生」、「最安値への挑戦」の3つをサイトコンセプトにしており、同じコンセプトで国内旅行における商品ごとの専門型サイト（「国内オリジナルツアー」、「国内ダイナミックパッケージ」、「ホテル単体」、「航空券単体」、等の予約サイト）を今夏秋をめどに追加でリリースしていく予定です。

## トピック

バスツアー格安専門サイト「ベストワンバスツアー」が4月上旬にオープンしました！

(<https://www.best1-ai-neural-trip.com/bustour/>)

500コース前後を掲載する日本最大級のバスツアー専門オンライン完結型予約サイトとなります。今後は、「高速バス」や「貸し切りバス」のような商品も追加していく予定です。



バスツアー格安専門サイト

営業時間 9:00~19:00 (年中無休)  
 TEL:03-5312-6247



**バスツアー** 日帰りバスツアー・宿泊バスツアー

> バスツアーの集合場所ははこちら

ベストワンバスツアーTOPページ



# フィンテック領域の新事業について

## 事業概要

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まいります。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。サイトリリースは今夏秋を予定しております。



# 電力小売事業

## 事業概要

HTBエナジーをはじめ電力小売事業者の代理販売を行います。オンライン完結型のウェブサイトを持ち上げ、誰でも簡単にペーパーレスで見積もり依頼からお申し込みまで完結させることができます。また、ご家庭向けと法人向けに比較サイトをそれぞれ別でリリースしており、お客様の状況に応じ最安値の事業者・プランをご提案いたします。

## 現状と今後の方針

当第3四半期は、新規のお問い合わせ件数、契約者数が増加しました。また、取り扱い電力卸業者数を増やすべく動いてまいりました。当サイトの成長性にポテンシャルを感じていただき複数社との契約締結が決まっております。今後更に増やしていく予定となっております。広告に関しては、引き続き、市況に合わせて広告宣伝費を調整しつつ、記事コンテンツ力の強化によるSEO強化に努めてまいります。

💡 でんき・ガスの料金見直しなら

**BEST 1 ベストワン格安でんき** がお得!

ご家庭や法人の方でも、かんたんにネットから

**お見積もり** **申し込み**

# 投資先の状況

好調につき  
追加出資!

**Travel Book**

(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。当2Qにて追加出資いたしました!

**INBOUND TECHNOLOGY**

(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。

**LMG**  
LOYALTY MARKETING GROUP

(SNSマーケティング・運用支援コンサル) IPO準備中

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。

**Onepair**

(人材採用・タレントリクルーティング) スタートアップ

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。

**POTLUCK**

(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。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。

今朝  
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 (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。

売却済み!  
**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。

1Qに投資有価証券売却益1,500万円を計上。



# 会社概要

事業内容	<b>クルーズ旅行・船旅 専門の オンライン旅行会社</b>		
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	35名 (臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む) *2020.4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	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)		

## 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
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5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
2020年7月	電力小売事業の本格的開始
2020年7月	新規事業として国内旅行事業の開始
2021年2月	全国旅行業協会 (ANTA) に入会
2021年4月	バスツアー専門サイト「ベストワンバスツアー」オープン

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25,000コース以上を誇ります。PC、スマートフォン対応。

## 「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！



## 「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。



当社グループは、クルーズ事業以外にもオンラインサイトやエディアを運営しております。電気料金見直しの「ベストワン格安でんき」、「比較サイト（個人/法人）」、「国内旅行の特設サイト」、「えびす旅館」、えびす旅館に併設の「GoToTrip CAFÉ」がございます。

## 国内旅行特設サイト

「バスツアー」を皮切りに国内旅行に関する専門サイトを続々とオープンしていきます！



## えびす旅館

京都駅から徒歩7分ほどの場所にある旅館。全9室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。



## GoToTrip CAFÉ

えびす旅館に併設されたカフェで、宿泊者以外の方でもご利用いただけます。



## ベストワン格安でんき&電気料金比較サイト



スマホで簡単見積もり！時間や手間をかけずに簡単にお見積り、切り替えが可能です。お得な特典も多数ございます！電気料金比較サイトお客様の電力利用量、利用スタイル等に合わせて一番お得な業者、プランをご提案します。

## NEW! 金融・フィンテック領域における新事業（開発中）



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フィンテックメディアの構築を行ってまいります。2021年夏頃のサイトオープンを目指しております。

# 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。