



2024年9月24日

各位

会社名 株式会社ベストワンドットコム
代表者名 代表取締役会長 澤田 秀太
(コード番号：6577 東証グロース)
問合せ先 執行役員 経営企画部長 国門 量祐
(TEL. 03-5312-6247)

今後のM&A戦略強化に関するお知らせ

当社は、今後の事業拡大および競争力強化に向けて、M&A（合併・買収）活動を強化していく方針を発表いたします。

記

1. M&A強化の背景と目的

当社は、専門性の高いクルーズ旅行の案内や手配を可能にする組織の構築を行い、業界でもトップクラスの取り扱い商品ラインナップを誇ります。また、EC 専門の機動力を活かし、迅速で柔軟な対応を可能にするビジネスモデルを確立しており、これにより、多様なニーズに応じたサービスを提供し、顧客満足度の向上を実現しています。

今回のM&A強化は、これらの強みを活かしてさらなる成長を目指すものであり、魅力的なビジネスや技術を持つ企業とのシナジー創出を通じ、事業のさらなる拡大と競争優位性の強化を図ります。そのため、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 開発等を行う会社をターゲットといたします。

2. 日本のクルーズ旅行市場と展望

日本のクルーズ市場は近年急成長を遂げており、特に高齢者層やインバウンド観光客に人気があります。リタイア後の余暇を楽しむ高齢者層にとって、クルーズ旅行は体に負担が少なく、快適な環境で複数の観光地を巡ることができる魅力的な選択肢です。また、中国や韓国からの外国人観光客がクルーズ旅行を選ぶケースも増えています。

さらに、近年の外国船の日本就航・寄港ラッシュを受けて、リーズナブルな乗船機会の供給が進んでいることなどから、若年層やファミリーでのクルーズ乗船も増加傾向にあります。

新型コロナウイルスの影響からの回復も進んでいる今、クルーズ旅行は日本の観光業の成長を支える重要な要素として期待されており、当社のプレゼンス向上は、更なる市場の拡大に繋がるものと考えています。

3. 業績への影響

具体的な情報収集、案件検討は今後進める予定であり、現段階において本方針による業績インパクトは明確ではありませんが、当社は持続的な成長に向けた重要な一歩として、これらの取り組みを積極的に推進してまいります。将来的には、これらの戦略的な動きが収益性の向上に寄与するものと期待しています。なお、当期連結業績予想には織り込んでいないため、当期内に成約する場合は、あらためて業績予想の修正の開示をいたします。

今後、クルーズ旅行の取扱いに関わらず旅行会社全般、インバウンド、デジタルマーケティング、

Web 開発等を戦略的に強化する上でのパートナー企業、その他当社とのシナジーが期待される企業を中心に、また収益性の高い企業を厳選して、検討を進めてまいります。売上高規模としては数億円程度、営業利益もしくはEBITDAが黒字で、のれんがあまり生じない案件を検討する予定です。

以上