



2021年9月14日

会社名 株式会社ベストワンドットコム
(コード6577:マザーズ)
住 所 東京都新宿区富久町16-6 西倉LKビル2階
代表者 代表取締役社長 澤田 秀太
問合先 経営企画部長 国門 量祐
電 話 番 号 03-5312-6247

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2021年9月14日 10:30~11:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 TKP 新宿カンファレンスセンター カンファレンスルーム6B
(東京都新宿区西新宿1-14-11 Daiwa 西新宿ビル 6F)
説明会資料名 2021年7月期通期決算説明資料

2021年7月期 通期

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)

1. 経営理念・経営方針

- －経営理念
- －経営方針

2. 決算概要

- －連結業績概要 当第4四半期
- －通期連結業績概要
- －業績推移
- －WEB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）
- －投資先の状況
- －2022年7月期 業績予想

3. 2021年7月期の主な取り組み

- －ベストワン独自のキャンペーン
- －フェリーの取扱開始と販売強化
- －国内旅行サイトの開発
- －フィンテック領域の新事業の開始
- －ベストワン格安でんき
- －えびす旅館
- －今後の成長戦略

4. 参考資料

- －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）
- －オンラインプラットフォーム
- －WEBの強み
- －接客力・提案力

経営理念・経営方針

※今後、複数の新規事業をスタートしているため、
ビジョン、理念の再構築、再設定を予定しております。

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、界中のクルーズのほとんどが運航していないため、現状は厳しい状況ですが、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。

新たにスタート国内旅行事業や電力小売事業においては、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4四半期）

- ・第4四半期(5月-7月)の連結売上高は6百万円で、前年同期比80.9%となりました。
日本船3船が運航を再開しているものの、感染者数の増減や緊急事態宣言等の政府の政策に左右され、運航中止や再開を繰り返し引き続き厳しい環境が続いております。
- ・そのような中、前年同期と同水準で販管費を抑えました。
- ・外部環境が落ち着くまでは、引き続き販管費を通常時より40-50%抑えて、より筋肉質な経営体制を整えてまいります。
- ・なお、雇用調整助成金の給付も受けており、人件費に反映されております。制度についての情報収集および利用を積極的に行い、経営資源の効率的な削減、活用を行ってまいります。

	2021年7月期 4 Q(2021年5月-7月)				前年同期比	
	(千円)	当期 4 Q	前年同期			
		実績	構成比	実績	構成比	
売上高		6,784	—	8,381	—	80.9%
売上総利益		3,866	57.0%	3,807	45.4%	101.5%
販管費合計		39,856	587.5%	39,060	466.1%	102.0%
広告宣伝費		5,437	80.1%	5,595	66.8%	97.2%
人件費		18,441	271.8%	15,331	182.9%	120.3%
その他		15,978	235.5%	18,133	216.4%	88.1%
営業利益		△35,990	-%	△35,253	-%	-%
経常利益		△32,990	-%	△43,902	-%	-%
当期純利益		△32,206	-%	△22,932	-%	-%

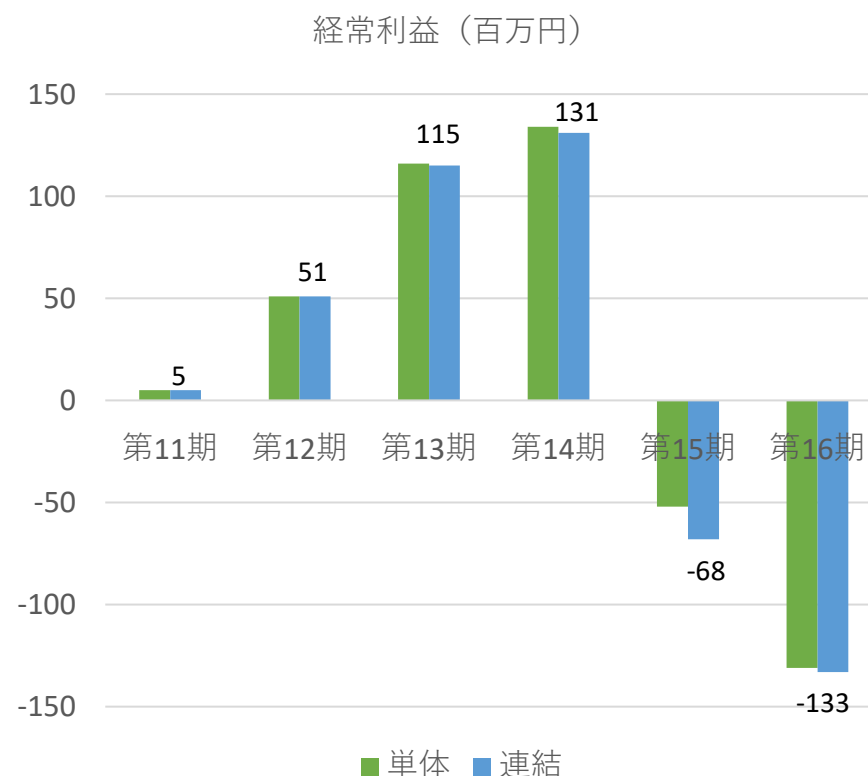
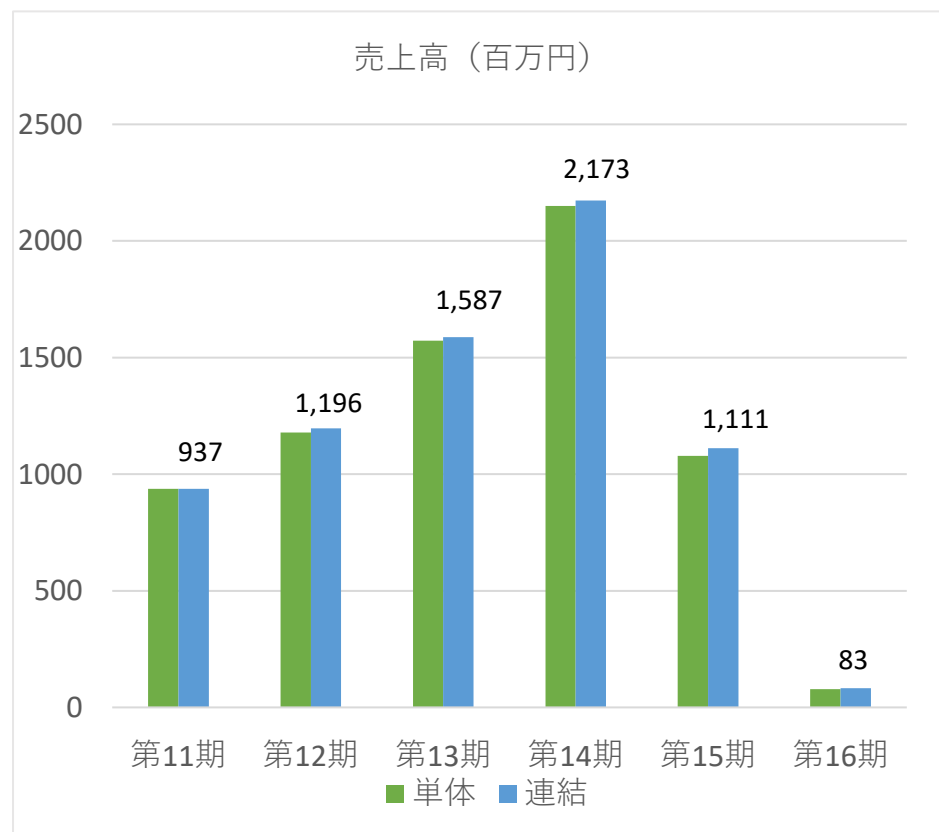
通期連結業績概要（連結損益計算書）

- ・当連結会計年度の売上高は83百万円で、前期比7.6%となりました。
- ・前第2四半期までの上期の売上高は1,008百万円と創業以来の過去最高値となっていたため、通年でコロナの影響を受けている今期においては前期比で大幅減収となりました。
- ・販管費に関しても、通年でコスト削減に取り組んでいるため、前期比で58.1%と大幅に削減できております。
- ・ワクチン接種率の上昇、経済正常化へ向けての動き等により、当社を取り巻く経済環境が大きく変化する可能性があります。然るべきタイミングで広告宣伝費、人件費を大きくかけて、売上、利益を最大化できるよう、情報収集、採用計画等をしっかり行ってまいります。

	2021年7月期（2020年8月-2021年7月）					
	(千円)	当期		前期		
		実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高		83,947	—	1,111,508	—	7.6%
売上総利益		34,094	40.6%	236,493	21.3%	14.4%
販管費合計		172,669	205.7%	296,945	26.7%	58.1%
広告宣伝費		32,876	39.2%	103,502	9.3%	31.8%
人件費		69,602	82.9%	105,037	9.4%	66.3%
その他		70,190	83.6%	88,406	8.0%	79.4%
営業利益		△138,575	-%	△60,451	-%	-%
経常利益		△133,332	-%	△68,890	-%	-%
当期純利益		△130,230	-%	△52,595	-%	-%

通期業績推移

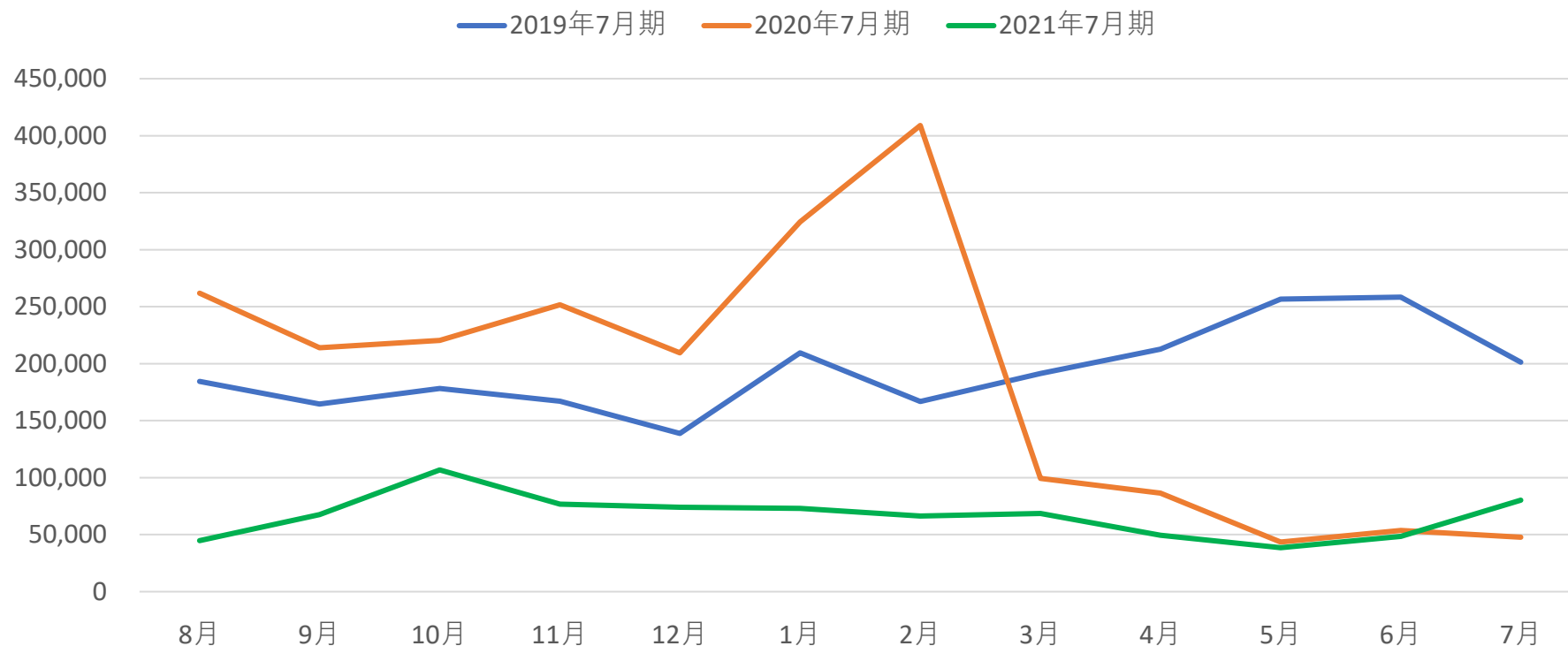
当連結会計年度の連結売上高は83百万円（前期比7.6%）、経常利益は△133百万円（前期は△68百万円）となりました。引き続き新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、大幅な業績の悪化となっておりますが、その間、新規事業として国内旅行の予約サイトの開発を行う等、クルーズに偏った事業ポートフォリオの見直しを図ってまいりました。そのため、17期以降は、仮に今の状態が続いた場合でも、売上、経常損益の改善がみられることを想定しております。今期は売上の巻き返しを図り、黒字の確保を目指します。



「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月期比で平均35%程度で推移しておりますが、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。



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。

緊急事態宣言下につき、日本船に関しては、運航中止と再開を繰り返しており、日本発着外国船に関しては、未だ運航を再開しておりません。しかし、ワクチン接種率の上昇や経済の正常化に向けての政府の指針を鑑み、当社としては、年末年始をめどに日本船の通常運航、日本発着外国船の運航再開がなされるのではないかと見込んでおります。

【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ運航状況一覧】

<日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：8月1日、3か月ぶりに運航再開
- ・ につぽん丸：7月27日、3か月ぶりに運航再開
- ・ ぱしふいつくびいなす：年内コースの発売を中止

<外国船>

- ・ プリンセスクルーズ
2021年の運航を全て中止し、2022年、2023年の予約を受付中
- ・ MSCクルーズ
今秋をめどに2022年の日本発着コース発表の可能性も
- ・ コスタクルーズ
2021年8月30日発までの運航中止し、2022年4-8月発のコースを発表

※日本発着外国船に関しては、年末年始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。

※2021/9/12現在の状況です

世界的ワクチン接種率の上昇により世界各国にて様々な船会社が運航を再開しております。これまでは乗船人数の制限を行ったり、居住地による乗船者の制限を行ってききましたが、そういった制限もなく乗船できるクルーズ船も出てくるなど正常化に向けての動きが加速してきております。

【主な弊社取り扱い海外発着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）

7月27日に「ノルウェージャン・ジェイド」のギリシャで運航を再開。同社の所有する17隻で最初の運航船で500日ぶりの再開。

・ドリーム・クルーズ

7月30日に「ゲンティン・ドリーム」が香港にて運航再開。

<プレミアム船>

・セレブリティ・クルーズ

6月26日に「セレブリティ・エッジ」が米国にて運航再開。

<ラグジュアリー船>

・オーシャニアクルーズ

8月29日に「オーシャニア・マリーナ」がコペンハーゲンより運航再開。

・キュナードライン

10月13日の「クイーン・エリザベス」を皮切りに、「クイーン・メリー2」、「クイーン・ヴィクトリア」の運航を再開予定。

※2021/9/12現在の状況です

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。

今期
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。

今期
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。

※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。

2022年7月期業績予想

- 新型コロナウイルス感染症の今後の拡大状況、ワクチン接種率進捗、経済活動正常化のタイミング等、外部環境次第でクルーズの再開時期が大きくずれることが想定され、現時点で今期の業績予想を合理的に算定することが困難であるため「未定」といたします。クルーズ各社の全面的運航再開等により業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。
- クルーズ各社の全面的運航再開のめどがついた段階においては、**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、新たなる高みにチャレンジしてまいります。**

	2022年7月期 (2020年8月-2021年7月)					伸び率
	(千円)	連結業績予想		2021年7月期実績		
		今期計画	構成比	実績	構成比	
売上高	-	-	-%	83,947	-	-%
売上総利益	-	-	-%	34,094	40.6%	-%
販管費合計	-	-	-%	172,669	205.7%	-%
広告宣伝費	-	-	-%	32,876	39.2%	-%
人件費	-	-	-%	69,602	82.9%	-%
その他	-	-	-%	70,190	83.6%	-%
営業利益	-	-	-%	△138,575	-%	-%
経常利益	-	-	-%	△133,332	-%	-%
当期純利益	-	-	-%	△130,230	-%	-%

2021年7月期の主な取り組み

ベストワン独自のキャンペーン

船会社が行っているキャンペーンとは別でベストワン独自のシーズンごとのキャンペーンを引き続き行ってまいりました。

キャンペーン毎に目玉商品をご用意し、少しでもお得にご利用いただけることを謳い、ベストワンのブランド力向上を図ってまいりました。今後も引き続きキャンペーンを行ってまいります。

売り切れ御免！早い者勝ち！
 年末年始・迎春キャンペーン

総額最大1億円！大還元祭！

クルーズ運行再開！大人気企画！
 日本発着日本船・外国船日本発着コース

旅行代金
 キャッシュバック

春のさくら満開キャンペーン

最大5 100組限定！4/20(月)まで
 万円分のギフトカード大還元！

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！5/20(木)まで
 万円分のギフトカード大還元！

お得な商品目白押し

予約は今がチャンス！

スーパーサマーセール

片道 航空券
無料

2021 旅行代金
5%還元

ベストワン大還元祭り
 <8/1-8/31まで>

フェリーの取扱開始と販売強化

Go To トラベルキャンペーンの開始に合わせフェリーの取扱を開始しました。上期（2020年8月～2021年1月）においても多数のご予約をいただきましたが、フェリーの取扱数を増やしことや、フェリーページのUIを向上させたことにより、下期（2021年2月～7月）においては、件数、金額ともに上期の2倍以上のご予約をいただくことができました。

【主要取扱フェリー】



Taiheiyo Ferry

新日本海フェリー



【その他の施策】

絶賛予約受付中

フェリー取り扱いはじめました!

旅行代金

GoTo利用で **35% OFF**

+

ベストアン割引で **最大5% OFF**

+

地域共通クーポンで **15%付与**

最大55%!!!
還元キャンペーン

GO TO TRAVEL

ferry

個人自由クルーズ専門

BEST 1
クルーズ

+

大好評!

フェリー&ホテル予約のセット割

フェリーと合わせて「ホテル」をセットで予約頂くと、いつでもホテル料金から **3%割引** を適用致します。

国内旅行サイトの開発

2020年7月より国内旅行事業を開始しておりますが、当期はオンライン完結型の予約サイトの開発を通年で行ってまいりました。2021年4月にはバスツアー予約サイト「ベストワンバスツアー」をリリースしました。目下、「ホテル」、「国内オリジナルツアー」、「ダイナミックパッケージ（DP）」、「航空券」の開発を行っており、2021年末までをめどにこれらをリリースしていく予定となっております。
ベストワンバスツアーHP : <https://www.best1-ai-neural-trip.com/bustour/>



バスツアー格安専門サイト

オンライン予約・クレジット決済対応



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

ログイン

会員登録



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の開始

2021年4月より新規事業として、フィンテック領域での新規事業を開始いたしました。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。4月以降、当事業の企画、サイト開発を行ってまいりました。ウェブサイトリリースは今秋を予定しております。



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。

また、UI、UXの向上のため、比較サイトの立ち上げや、スマホで写真を撮って送るだけですぐに見積もりができる機能の追加等の施策を打ってまいりました。さらに、「年始の3大特典キャンペーン」として、電気をお切り替えのお客様を対象に、Amazon電子ギフト券をプレゼントする等のお得なキャンペーンも実施いたしました。

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。

WEB お見積もり

スマホでかんたん！
でんき・ガスのお見積もり



自社運営への切り替えや、宿泊プランの頻繁な見直しにより、コストカットや顧客単価・稼働率の向上を目指してまいりました。その結果、補助金等による支援もあり、昨年度に引き続き**通年での黒字を達成**いたしました。

【自社運営開始】

- ・これまで業務委託しておりましたが、2020年7月より自社運営に切り替え、コストカットを図ってまいりました。
- ・メインターゲットを外国人（インバウンド）から日本人へ変更しました。

【宿泊プランの頻繁な見直し】

- ・空室状況や周辺の競合宿泊施設の動向に注意を払いながら、宿泊プランの見直しを頻繁に行い、顧客単価や稼働率の向上を図ってまいりました。

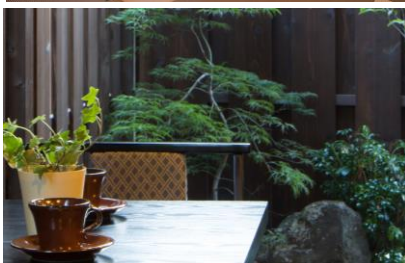


京都市南区東九条中殿田町16-2



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。



ベストワンドットコム今後の成長戦略

これまでクルーズ事業一本足の経営を行ってきましたが、事業ポートフォリオの見直しを行い、国内旅行事業やフィンテック関連事業を開始しております。両事業の成長を加速させることで、早期の事業多角化による経営の安定化を図ってまいります。

【新たな領域への挑戦】

サイト開発、WEBマーケティングの知見を活かし、新たな事業領域に踏み出しました。今後マーケット規模の飛躍的拡大が見込まれるため、今後、施策の企画・実行を行っていきます。

【電力小売り&その他新規事業】

既に開始している電力小売り事業に加え、M&Aを含む新たな事業への進出も検討しております。

【国内旅行サイトリリース&販売強化】

今後、国内旅行関係のサイトを続々とリリースする予定です。クルーズに比べ圧倒的に規模の大きいマーケットとなるため、特色を出していくことにより事業規模の急激な拡大も見込めます。

クルーズ市場の拡大+シェアアップで25-35%成長

2021

2022

2023

2024

2025

クルーズ事業

国内旅行事業

フィンテック関連事業

その他事業

参考資料

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	302,515千円 (資本準備金219,015千円)		
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) *2021.7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

運営サイト（クルーズ事業）

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。

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！
「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、クルーズ事業以外で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 사이트 オープンを目指しております。

クルーズ旅行のオンラインプラットフォーム

メインサイトである「ベストワンクルーズ」は、クルーズ商品の取扱い数（客船数・コース数）日本最大級を誇るクルーズ予約プラットフォームです。

①現地発着の「乗船券」、②ベストワン独自の航空券付きツアー・添乗員同行ツアー、③提携旅行会社のクルーズツアー、の掲載を行うことで、あらゆるクルーズ旅行をワンストップで検討できます。

国内最大級 日本最大のクルーズ検索・予約プラットフォーム ※2020年1月の状況です

国内最大級

The diagram illustrates the platform's reach and performance. On the left, a collage of cruise line logos is overlaid with the text '国内最大 74社超 26,000 コース'. An arrow points from this collage to a central laptop displaying the 'BEST 1' website interface. A second arrow points from the laptop to a statistics box on the right, which features a silhouette of a family and lists the following metrics: 1,350,000 PV/M, 280,000 UU/M.

世界中のクルーズチケットが、日本で一番買えるサイト

+

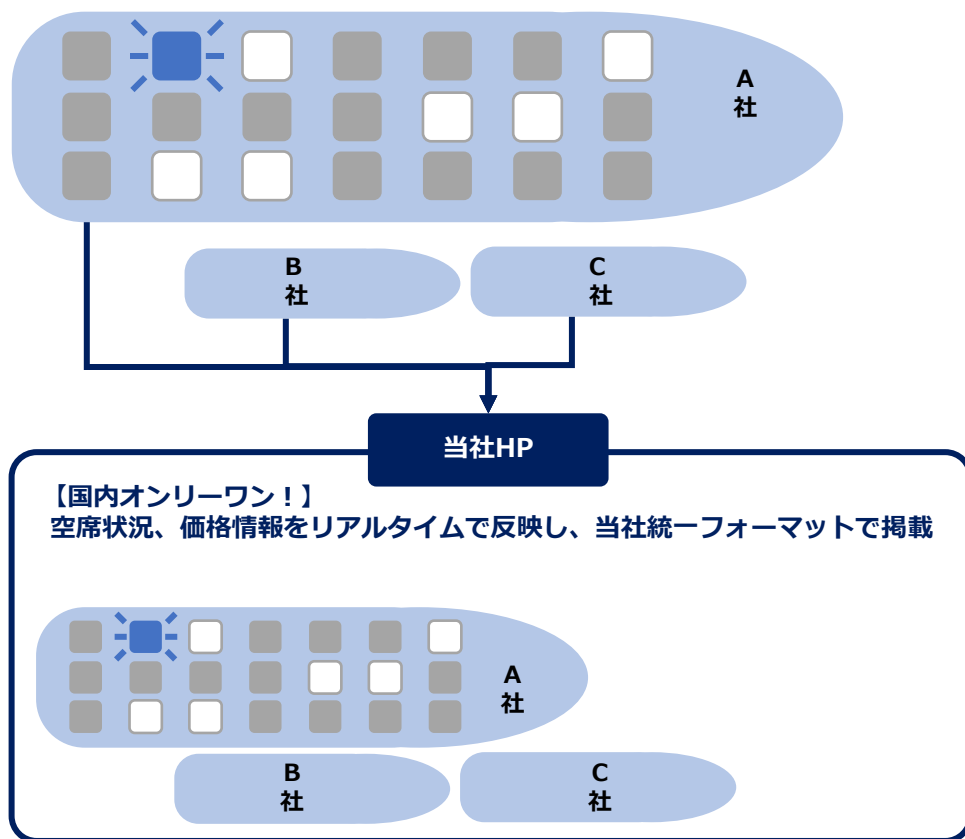
ベストワンオリジナルツアー

+

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

WEBの強み（API・システム連携）

- 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



- カジュアル客船はほぼ網羅的に、プレミアム、ラグジュアリーも提携を年々進めており、今後も積極的に行っていきます。

提携船会社	開始月
セレブリティクルーズ（アメリカ）	2016.7
ロイヤルカリビアンインターナショナル（アメリカ）	2016.7
アザマラクルーズ（アメリカ）	2016.7
ブルマントゥールクルーズ（スペイン）	2016.6
コスタクルーズ（イタリア）	2016.9
MSCクルーズ（イタリア）	2016.9
ノルウェージャンクルーズライン（アメリカ）	2016.9
カーニバルクルーズ（アメリカ）	2017.2
セレスティアルクルーズ（ギリシャ）	2017.5
シルバーシークルーズ	2018.5
ウインドスタークルーズ	2018.7
カンパニードゥポナン	2019.3
オーシャニアクルーズ	2019.8

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。

接客品質

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

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。