



2022年3月16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	2022年3月16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	2022年7月期第2四半期決算説明資料

2022年7月期 第2四半期 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

1. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念
- 事業セグメント
- マリンテクノロジー事業
- 旅行テクノロジー事業
- 金融テクノロジー事業

2. 決算概要

- 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）
- 経営指標
- KPI①：ユーザー数推移
- KPI②：セッション数推移
- KPI③：問い合わせ件数推移
- クルーズ運航状況（日本発着）
- クルーズ運航状況（海外発着）

- フェリーOTA事業
- 国内旅行OTA事業
- ホテル・旅館テック事業
- 投資先の状況
- 2022年7月期業績予想

3. 当2Q期間の主な取り組み

- 国内ツアー予約サイト新規オープン
- minute事業の事業譲受
- API・システム連携契約の追加
- ベストワン独自のキャンペーン
- チャータークルーズの運航が8月に

4. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- 取扱高構成比の推移
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 販管費
- 今後の成長戦略

会社概要

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	395,937千円（資本準備金312,437千円）
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）

【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、クルーズの運航再開の目途が付き、コロナ前の水準戻った段階においては、
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。

本業のクルーズ事業は、新型コロナウイルス感染症の世界的流行の影響を大きく受け、厳しい状況が続いておりますが、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。

新た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います。

事業の多角化により「経営理念」を刷新いたしました！

＜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

事業セグメント

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」を「クルーズOTA事業」に変更しました。

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。
※「国内旅行事業」を「国内旅行OTA事業」に変更しました。

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。

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。

<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に
- ・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

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。

<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

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。

<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

決算概要

連結業績概要（当第2四半期）

当第2四半期(11月-1月)の売上高は56百万円で、前年同期比142.5%となりました。11-12月に新型コロナウイルスの新規感染者数が少なく旅行需要が高まり、コロナ前に主力商品ではなかった飛鳥II、につぼん丸、フェリー、バスツアー等の取扱高が当第1四半期と比較し大幅に増加しました。また、Go To トラベルキャンペーンの恩恵を受けた前第2四半期と比較しても大幅に取扱高が増加しております。

(千円)	2022年7月期2Q(2021年11月-2022年1月)				前年同期比
	当期2Q		2021年7月期2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高	63,486	112.0%	39,802	100.0%	159.5%
売上高	56,703	—	39,802	—	142.5%
売上総利益	11,296	19.9%	6,006	15.1%	188.1%
販管費合計	54,501	96.1%	46,279	123.0%	111.3%
広告宣伝費	14,862	26.2%	11,898	29.9%	124.9%
人件費	15,597	27.5%	17,184	43.2%	90.8%
その他	24,041	42.4%	17,196	43.2%	139.8%
営業損益	△43,205	-%	△42,953	-%	-%
経常損益	△44,513	-%	△41,415	-%	-%
当期純損益	△41,200	-%	△41,528	-%	-%

連結業績概要（当第2四半期累計）

- ・ 第2四半期累計(8月-1月)の売上高は84百万円で、前年同期比158.9%となりました。
- ・ 販管費に関しては、広告宣伝費が前年同期比で153%と大幅に増加しておりますが、国内旅行、日本船、日本発着外国船、フェリーの広告投資を強化したことによります。
- ・ 依然、コロナ禍収束時期の正確な把握が難しいため、引き続き販管費を通常時より40-50%抑えた経営を継続してまいります。
- ・ **既に昨期末の売上高数値を上回ってきており、今後、新商品等の売上貢献により更なる業績回復を図ってまいります。**

	2022年7月期2Q(2021年8月-2022年1月)				前年同期比	
	(千円)	当期2Q	2021年7月期2Q			
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		93,225	110.4%	53,124	100.0%	175.5%
売上高		84,424	—	53,124	—	158.9%
売上総利益		20,946	24.8%	14,740	27.7%	142.1%
販管費合計		104,817	124.2%	88,778	167.1%	118.1%
広告宣伝費		27,908	33.1%	18,239	34.3%	153.0%
人件費		32,583	38.6%	33,260	62.6%	98.0%
その他		44,325	52.5%	37,278	70.2%	118.9%
営業損益		△83,870	—%	△74,037	—%	—%
経常損益		△85,764	—%	△69,922	—%	—%
当期純損益		△87,736	—%	△55,906	—%	—%

経営指標

今後、「クルーズ事業」、「国内旅行事業」において、下記経営指標を決算発表時の「決算説明資料」にて開示していきます。

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（事業毎）：

ユニークユーザー（UU）数/月

セッション（SS）数/月

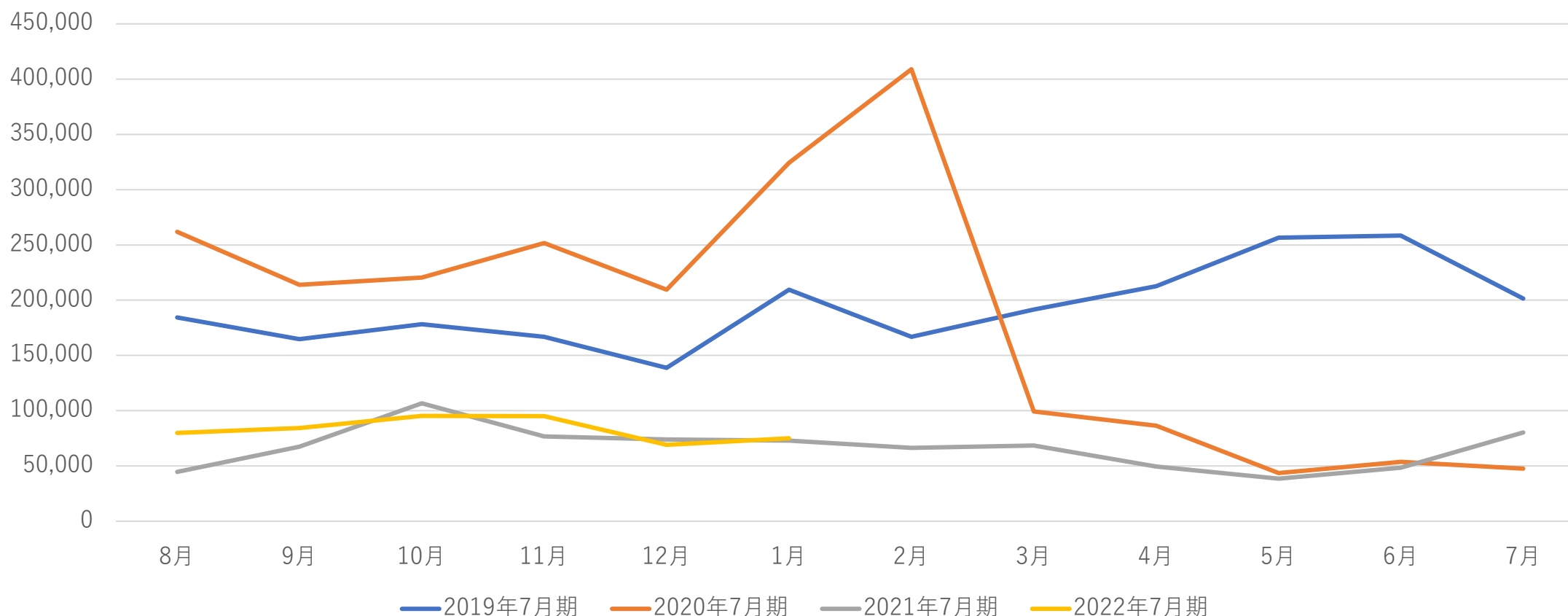
問い合わせ件数/月

※旅行テクノロジー事業、金融テクノロジー事業は立ち上げ間もないため、ある程度の規模になるまでは開示を控えさせていただく予定です。

KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

コロナ前と比較すると、2019年7月期 2Q末比で35.9%、2020年7月期 2Q末比で23.2%と未だ低水準ですがコロナ後の2021年7月期 2Q末比で102.9%となっており、最悪期は脱し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。

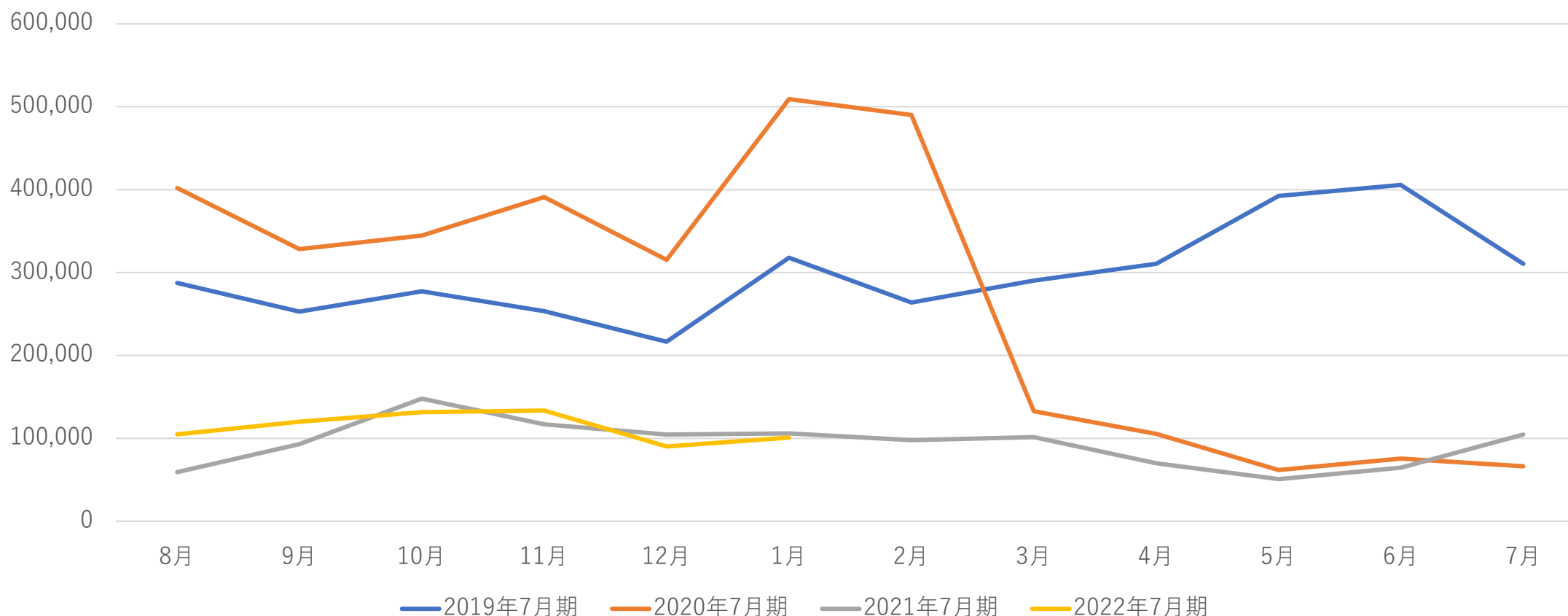


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

ユーザー数同様、コロナ前と比較すると、2019年7月期2Q末比で31.7%、2020年7月期2Q末比で19.8%と未だ低水準ですが、コロナ後の2021年7月期2Q末比で95.3%となっております。

※下記セッション数の推移は、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。



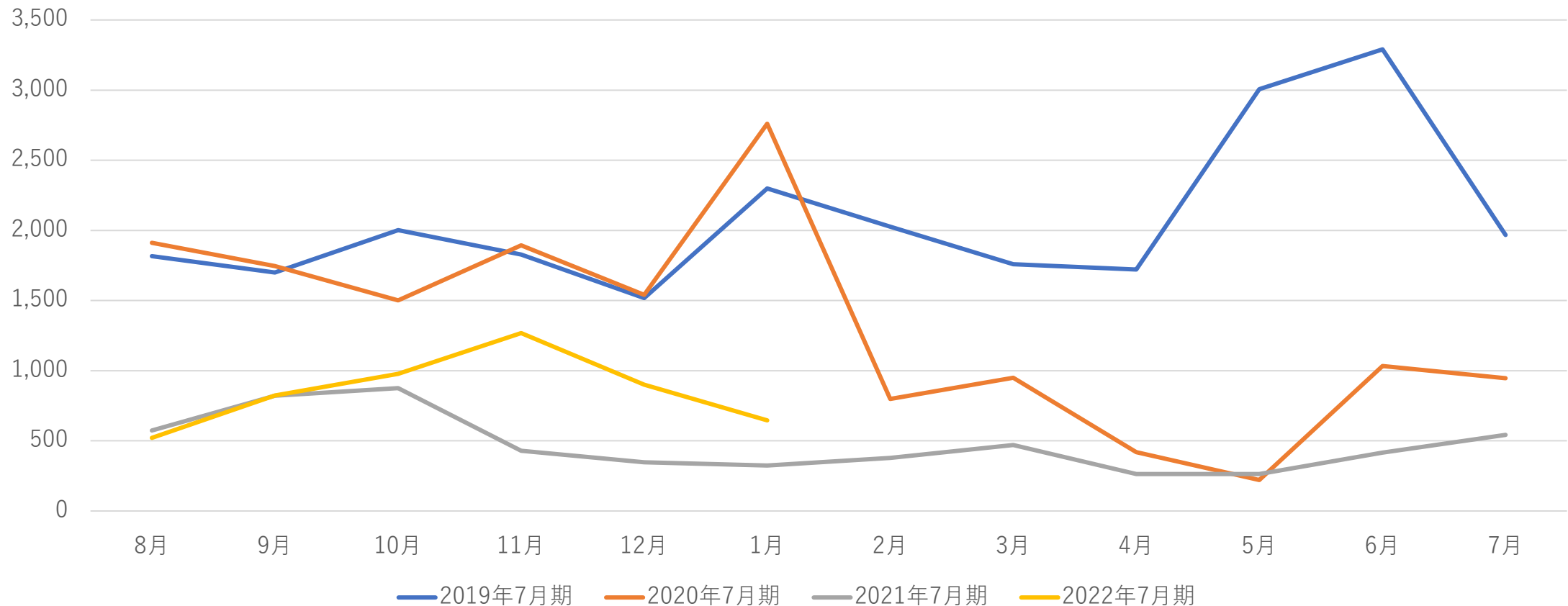
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（全社）

「国内旅行OTA事業」における複数のサイトオープンや「フェリOTA事業」の成長により、問い合わせ件数が前年と比較し大幅に増加しました。

※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。



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。

クルーズ運航状況（日本発着） / Go To 適用商品



日本国内においては、2021年夏から年末にかけて新型コロナウイルスの新規感染者数が減少傾向となり、11~12月は飛鳥Ⅱやにっぽん丸の乗船者数が増えました。2022年1月以降は、感染者数が爆発的に増加しましたが運航は継続されており、徐々にウィズコロナが体現化されてきております。また、日本発着外国船に関しては、外国に寄港する関係上、運航再開が遅れており、春から初夏にかけてのクルーズが見合わせとなりましたが、夏以降のクルーズは引き続き運航予定となっております。

【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ運航状況一覧】

※2022/3/11現在の状況です

<日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ : 8月21日出発までのコースが発表済み
- ・ にっぽん丸 : 9月6日出発までのコースが発表済み
- ・ ぱしふいっくびいなす : 2022年3月19日から運航を再開予定、7月5日発までのコースが発表済み

<外国船> ※6-7月から運航再開を予定

- ・ プリンセスクルーズ
2022年4月28日~6月9日発の計8航海を中止し、6月14日発以降は通常運航予定
- ・ MSCクルーズ
2022年GWに予定していた、当社、株式会社エイチ・アイ・エス、株式会社クルーズプラネットの3社でMSCベリッシマのチャータークルーズが8月2日発に延期
- ・ コスタクルーズ
2022年4月27日~7月11日発の運航を中止し、7月16日発以降は通常運航予定

クルーズ運航状況（海外発着）

クルーズ運航世界最大手のカーニバル社が、2022年春にクルーズ船の運航を全面再開する計画について、これまでのところオミクロン株による大きな影響はなく、2022年上半期は赤字に転落するものの下半期には黒字転換すると見込みだと発表しており、今後も世界のクルーズマーケットの回復が見込まれます。また、春から夏にかけて、国によっては、入国時や帰国時に隔離なしで行けるようになると想定しておりますため、今後の需要急回復が期待されます。

【主な弊社取り扱い海外発着クルーズ運航状況一覧】

※2022/3/11現在の状況です

<カジュアル船>

・ロイヤル・カリビアン・インターナショナル（RCI）

「スペクトラム・オブ・ザ・シーズ」を今年4月11日からシンガポールに配船、10月開始だったが半年早めた

・スタークルーズ

「スター・パイシス」がマレーシアで運航を再開、マレーシアでのクルーズ船の運航再開はコロナ後業界初

<プレミアム船>

・オーシャニアクルーズ

2024年の180日間世界一周クルーズを発表、あわせて72日から82日間の区間クルーズ4本も実施予定

<ラグジュアリー船>

・シルバーシー・クルーズ

新造船「シルバー・ノバ」で、2024年1月4日より中南米をめぐる71日間のクルーズを発表

マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業） / Go To 適用商品



年始以降の新型コロナウイルスの感染者急増後も、問い合わせ・予約件数は引き続き堅調に推移しました。クルーズとは違い、インフラとしての要素が強いため、感染状況にさほど大きく左右されていないため、今後もさらなるUI、UXの強化を図ってまいります。また、Go To 適用商品となるため、販促強化を行ってまいります。

東京九州フェリー 航路図

東京九州フェリー 運航ダイヤ/スケジュール / 配船表

横須賀フェリーターミナル発
 運航日：月～土（日曜日運休）横須賀 23:45発 >> 新門司 翌日 21:00着
 ・所用時間：約21時間 使用船：「はまゆう」「それいゆ」

新門司フェリーターミナル発
 運航日：月～土（日曜日運休）新門司 23:55発 >> 横須賀 翌日 20:45着
 ・所用時間：約21時間 使用船：「はまゆう」「それいゆ」

お電話で商品番号・出発日をお知らせ下さい 「親切・丁寧・安心スピーディー」に対応

任意 客船名

任意 行き出発日・航路（往路）

任意 帰り出発日・航路（復路）

任意 人数・部屋数・タイプ

任意 お部屋タイプ

任意 車両（乗用車・バイク）

任意 到着先の宿泊

----- 往復 行き 帰り

行き 航路 -----

帰り 航路 -----

部屋数 室・大人 名
 子ども <子供（18歳以下） 名・ペット 匹

フェリー運賃・お部屋の料金を確認する +

・乗用車6m未満 0台 ・乗用車5m未満 0台

・乗用車4m未満 0台 ・乗用車3m未満 0台

・バイク750cc以上 0台 ・バイク750cc未満 0台

・原動機付き自転車(125cc以下) 0台

・側車付・三輪等/3m未満(51cc~) 0台

・自転車 0台

ホテル・旅館の予約もしたい 必要ない

フェリー&ホテル予約のセット割

旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業） / GO TO 適用商品

フェリーOTA事業同様、バスツアーの問い合わせ・予約件数は引き続き堅調に推移しました。また、1月には、オリジナル国内格安ツアー専門予約サイト「ベストワン国内ツアー」をオープンしました！今後、「国内ダイナミックパッケージ（国内DP）」、「国内航空券」の予約サイトをさらにリリース予定です。

<ベストワンバスツアー>

出発地	出発日	目的地	ツアータイプ	予算
未選択	未選択	未選択	すべて	0円から50,000円
実行する	実行する	実行する	実行する	実行する

キーワード、お探しの旅行先
検索する

商品番号・出発駅・観光地・お食事など自由に便利検索!

<ベストワン宿泊予約>

国内宿泊（ホテル・旅館・宿）検索・予約

都道府県: 東京都

地域: 選択する

詳細エリア: 選択する

宿泊

日帰り・デイユース

チェックイン: 2022/03/12

チェックアウト: 2022/03/13

人数・部屋数: 大人2名、子ども1名1室

キーワード: ホテル・旅館名・キーワード

最安値挑戦・気軽にお得で安いプランで絞る 当社オリジナル特別な豪華特典付き・高級付加価値付プランで絞る

最安値で検索

<ベストワン国内ツアー>

国内オリジナルツアー / 首都圏版から探す

空港で探す / 鉄道で探す

出発地: 首都圏 羽田空港

目的地: 選択してください

出発日: 2022/01/31

滞在日数: 3

人数: 2人

部屋数: 1室

フリーワードで検索

最安値で検索する

旅行テクノロジー事業（ホテル・旅館テック事業） /GO TO 適用商品

【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。

- ・当2Q期も引き続き赤字となりましたが、赤字幅を最小限に抑えた運営を行っております。
- ・スペースマーケット等の時間貸しも行っており、売上に貢献しております。

【今後の方針】

- ・引き続きローコストオペレーションは継続します。
- ・今後のお花見等の行楽シーズンに向けて、新たな料金プランを設定し予約客の取り込みを図ります。
- ・外部環境が悪化しない限りは、Go Toトラベルキャンペーンの再開がなくとも、営業利益ベースで黒字を達成できると予想しております。



金融テクノロジー事業（投資先の状況①）

【個別ベンチャー企業】



（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。前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21日
に新規上場！



（SNSマーケティング・運用支援コンサル） 東証マザーズ上場

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。2021年12月21日東証マザーズに上場しました。当社初めてのIPO案件となりました。



（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。当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

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。B2Cで培った技術を活かしB2B向けテーブルオーダーシステムを開発中。

前3Qに
新規投資！



（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。

金融テクノロジー事業（投資先の状況②）

【ファンド】

NOW

(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。

前4Qに
新規投資!

FreakOut Shinsei Fund

(VCファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ

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。

前4Qに
新規投資!

Création

(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。主にIPOでのEXITを目指しています。同ファンドの1案件に出資をしています。

【EXIT済み案件】

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。

2021年7月期 1Qにて、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引き続き「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、取扱高で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 (2021年8月-2022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	-%	-%

当 2 Q期間の主な取り組み

オリジナル国内ツアー予約サイト新規オープン



オリジナル国内格安ツアー専門予約サイト「ベストワン国内ツアー」が1月26日にオープンしました！国内旅行サイトとしては「ベストワンバスツアー」、「ベストワン宿泊予約」に続いて3つ目のリリースとなります。今後、さらに「国内ダイナミックパッケージ（DP）予約サイト」、「国内航空券予約サイト」をリリースする予定となっております。なお、言わずもがな、これらのサイトのほぼ全ての取扱商品がGo To 適用となります。



当サイトでは、日本全国約8,000コースを、お客様のご旅行ニーズに合わせて検索することができます。地方発着のコースも網羅しており、「空港で探す」、「鉄道で探す」の2パターンからあらゆる出発地、あらゆる目的地のコースを検索することができます。また、LCCに強いコースが多く、若者、現役世代向けとなっていることも当サイトの一つの特徴です。今後は、当社独自企画のツアーの組成、販売も行うことも検討しております。

ご予約金額100円ごとに1pt「ベストワンポイント」が付与（出発日後にポイント付与）され、リピーターの方にはよりお得に旅行を楽しんでいただけます。

後払い決済ができる「minute」事業の事業譲受 /Go To 適用商品

2021年11月19日付で、後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」と、旅行・ホテル情報サイト「minuteマガジン」の事業譲受を行いました。これまで未開拓だったターゲット層の獲得につながることを期待されます。なお、同サイトでお取り扱いする商品はGo To トラベルの適用対象となります。



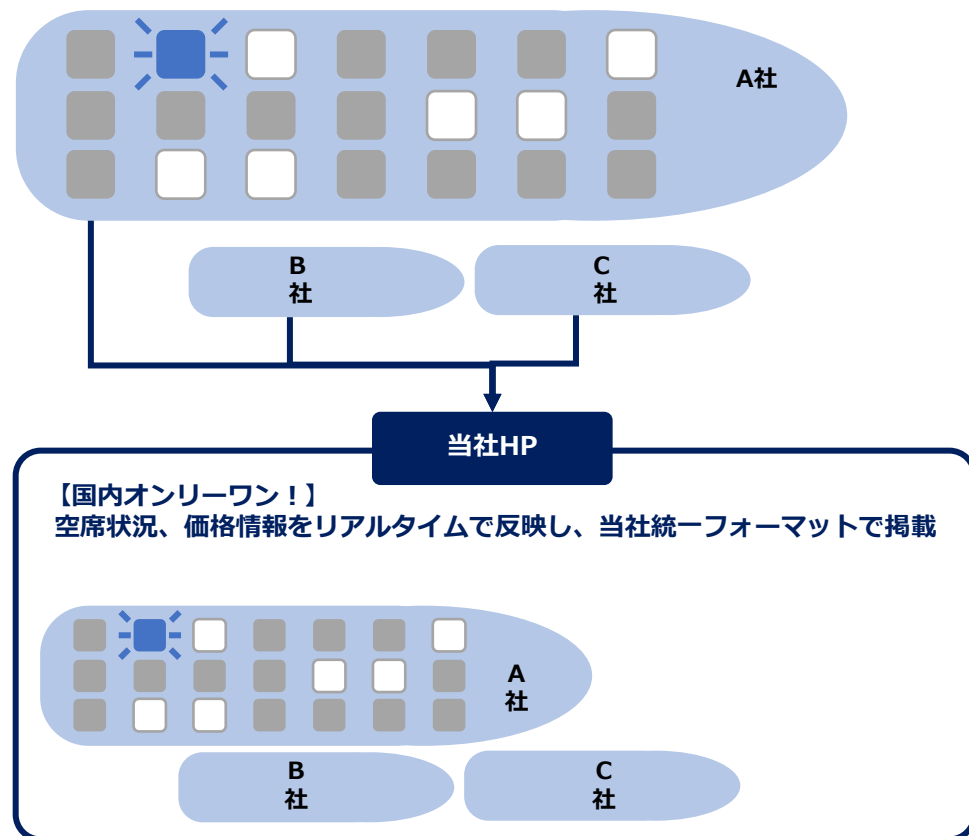
The screenshot shows the homepage of the 'minute' website. At the top left is the 'minute ミニッツ' logo. A navigation button for 'ログイン/新規登録' is in the top right. The main headline reads 'クレカ要らずで 今日から泊まれる お得なホテル予約'. Below this, it states 'お支払いは最大2ヶ月後！' and 'ご利用数19,000件突破！後払いホテル宿泊予約サービス'. The search interface includes a dropdown menu for 'お探しのプランを選択してください' with '宿泊' selected, a field for '行き先 目的地を入力してください', and a date field for 'チェックイン日 2021/11/22(月)' with 'から1泊' next to it.

「minute」は、若者カップルをメインターゲットとした後払い決済可能なホテル予約サイトです。キャリア決済やクレジットカード決済も可能となります。**掲載ホテル数は27,000軒以上、年間取扱高は40,000千円前後、累計取扱人数は1万人以上**となります。また、「minute」、「minuteマガジン」のUU数は20万人以上で、集客力の非常に強いサイトとなります。「minuteマガジン」から既存のホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」への送客も検討しており、当社として業績を最大化できるようシナジー効果を高めてまいります。

API・システム連携契約の追加

当2Q期間中に、新たに「プリンセスクルーズ」、「キュナードライン」、「シーボーンクルーズ」とAPI・システム連携契約を締結しました。クルーズにおける圧倒的な取扱商品数ナンバーを目指し、今後もAPI・システム連携の拡大を図ってまいります。

- ・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（2022年3月14日時点）

提携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,358
ロイヤルカリビアン	832
セレブリティクルーズ	550
ノルウェージャンクルーズ	539
シーボーン	518
カーニバルクルーズ	395
プリンセスクルーズ	320
アザマラ	291
オーシャニア	268
キュナード	243
アマウォーターウェイズ	210
コスタクルーズ	33
ブルマントゥール	5
合計	5,562

ベストワン独自のキャンペーン

当2Qも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行ってまいりました。最大5.1%分（上限：5万円分）を電子ギフト券での還元や、旅行代金の値引き等、大変お得なキャンペーンとなり、お客様よりご好評いただきました。今後も魅力的なキャンペーンを引き続き行ってまいります。



**秋の紅葉
BLACK FRIDAY**

11/1-11/15まで

最大5万円のギフトカード大還元! 100組限定

2/14
までの
ご予約

日本船をご予約された皆さまに感謝をこめて。

**バレンタイン プレゼント
キャンペーン**

2/14までに「日本船」をご予約されたお客様に、船内でチョコレートをお届けします。

チャータークルーズの運航が8月に

2022年GWに運航予定だった「MSC ベリッシマ」のチャータークルーズが、2022年8月2日出発に変更となりました。ただし、今後、航路変更の可能性がございます。

2022年夏休みチャーター特別企画 横浜港発着 8月2日(火)出発

日本寄港 史上最大客船 MSCベリッシマで航く

ねぶたに沸く 東北夏祭りと
北海道・ウラジオストッククルーズ 10日間

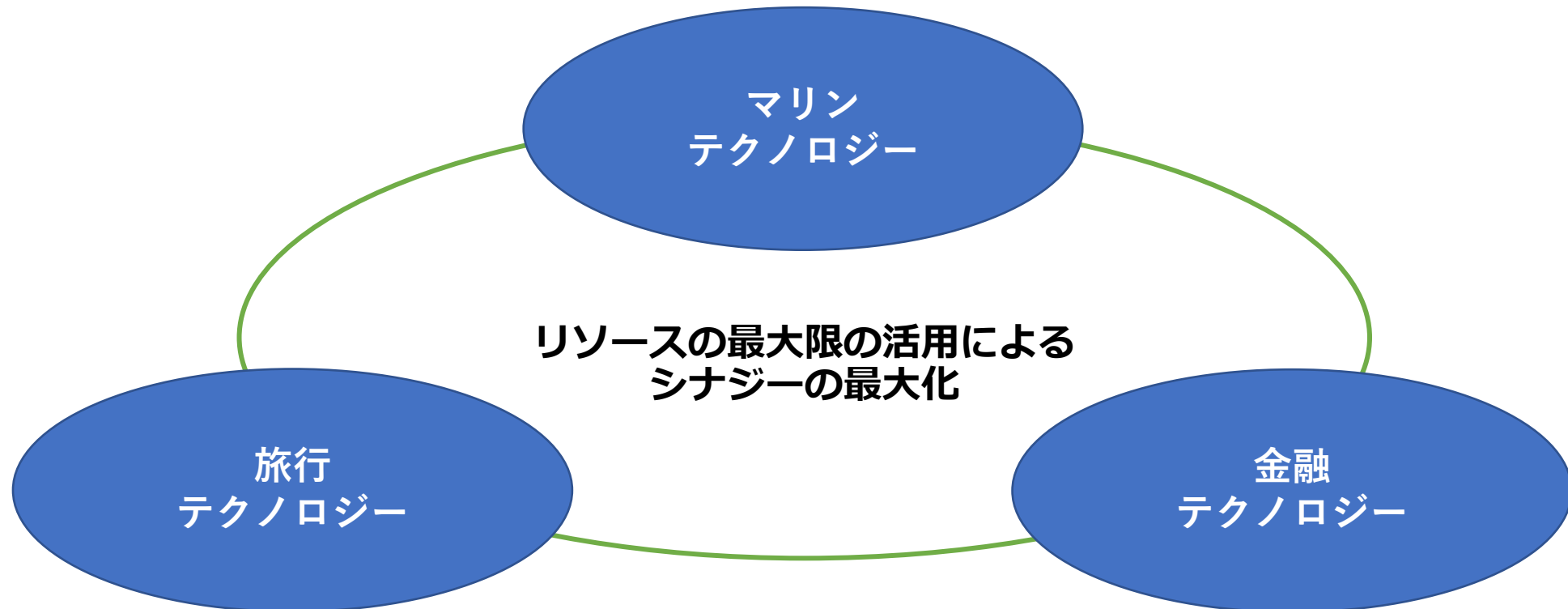
18歳未満の
お子さまは
3~5人目代金
無料!!

「MSC ベリッシマ」はイタリアに本社を置く「MSC クルーズ」が保有する2019年3月に新造船された超大型客船です。**全長315m、高さ65m、総トン数171,598トン**と、日本に来航する客船としては過去最大（※総トン数において）となります。ロックからオペラまで全6種類、ブロードウェイスタイルのオリジナルのショーや、天井全体を巨大なLED スクリーンで覆われた96mのプロムナード、AIを搭載した室内バーチャル・アシスタントなど、最新技術を用い洋上での休暇を快適にお過ごしいただけます。

今後の成長戦略

事業毎のシナジー

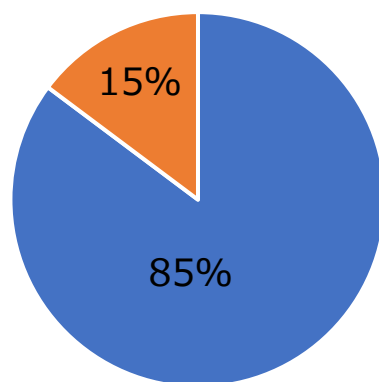
お客様対応力、マーケティングノウハウ、開発スキル等の事業を跨いでの共有や、クロスセルによる値引き等、当社のリソースを最大限に活用することで、シナジー効果を最大限に高め、会社全体の飛躍的成長を目指します。



取扱高構成比の推移

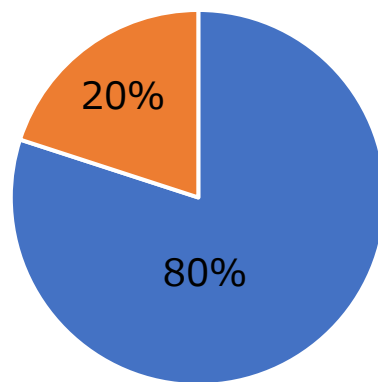
クルーズ事業の更なる強化を図りつつも、事業の多角化により、売上全体に占めるクルーズ事業のシェアを下げていくことを目指しております。なお、フィンテック事業に関しては、業績の推移に関する見通しが立っていないため、マリンテック事業と国内旅行テック事業のみの取扱高構成比率の計画となります。日本発着外国船の運航再開により、マリンテック事業の取扱高が増えることが想定されますが、それを上回るペースで旅行テクノロジー事業が成長することを想定しているため、旅行テクノロジー事業の構成比率が上がっていくものと考えております。

2021年7月期



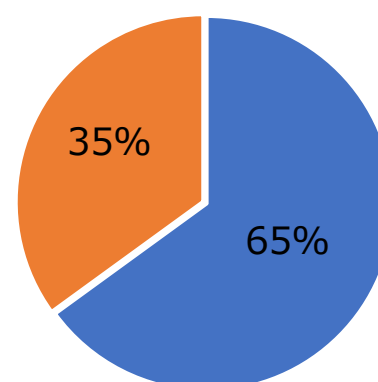
- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

2022年7月期



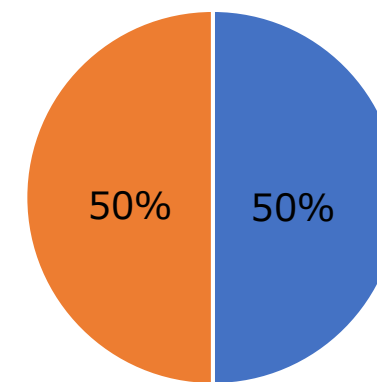
- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

2023年7月期



- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

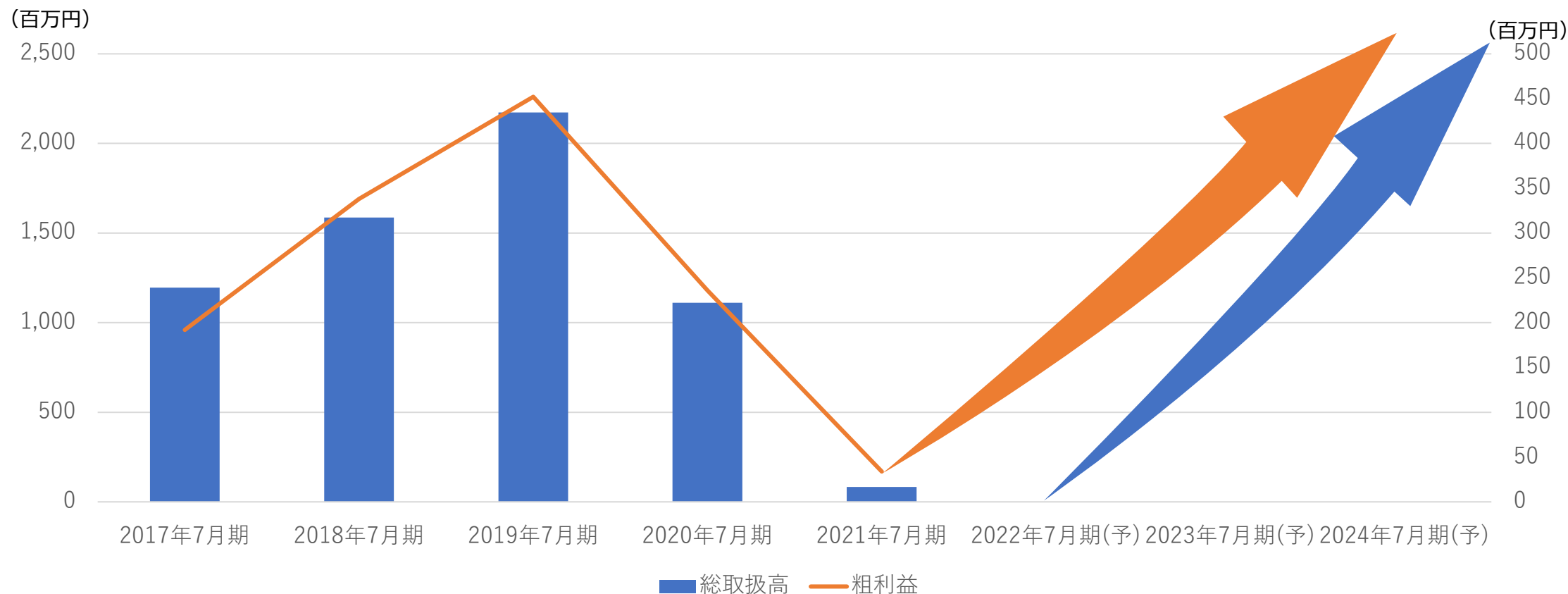
2024年7月期



- マリンテック事業
- 国内旅行テック事業

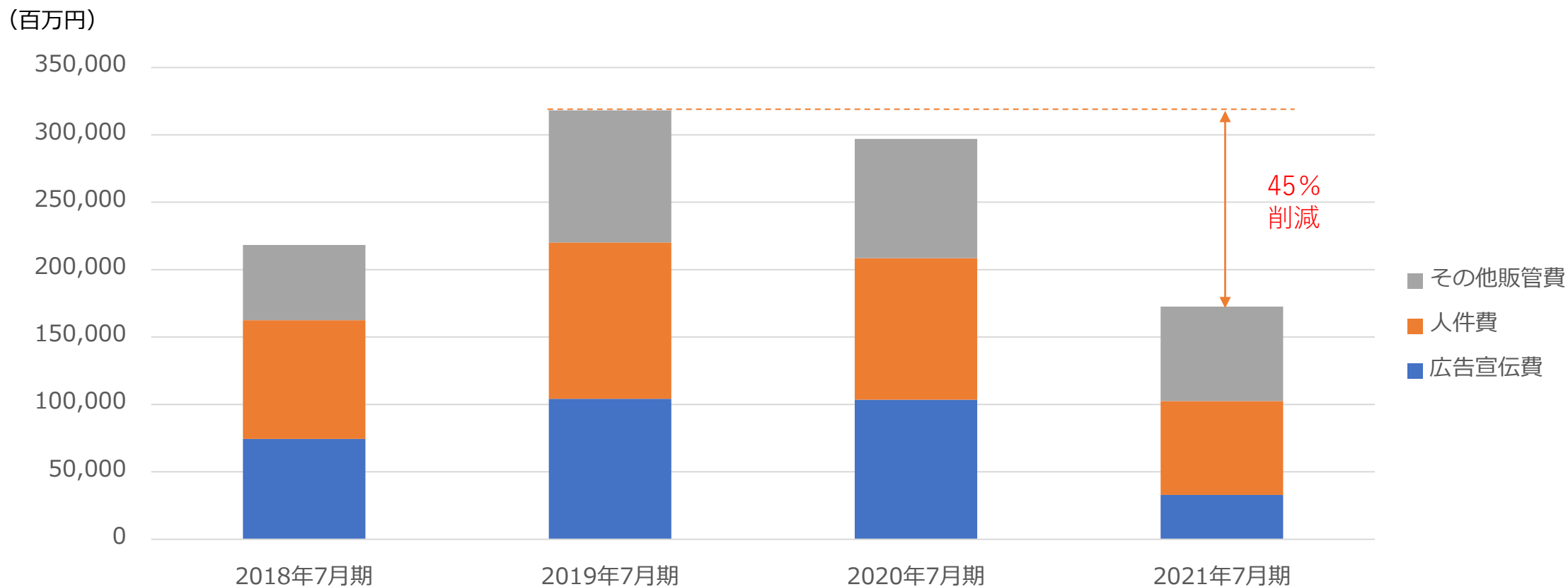
KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

来春以降に日本発着外国船が運航を再開することでクルーズOTA事業が大幅に回復すること、また、新事業の2事業が大きく成長することで、2023年7月期には、コロナ前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。



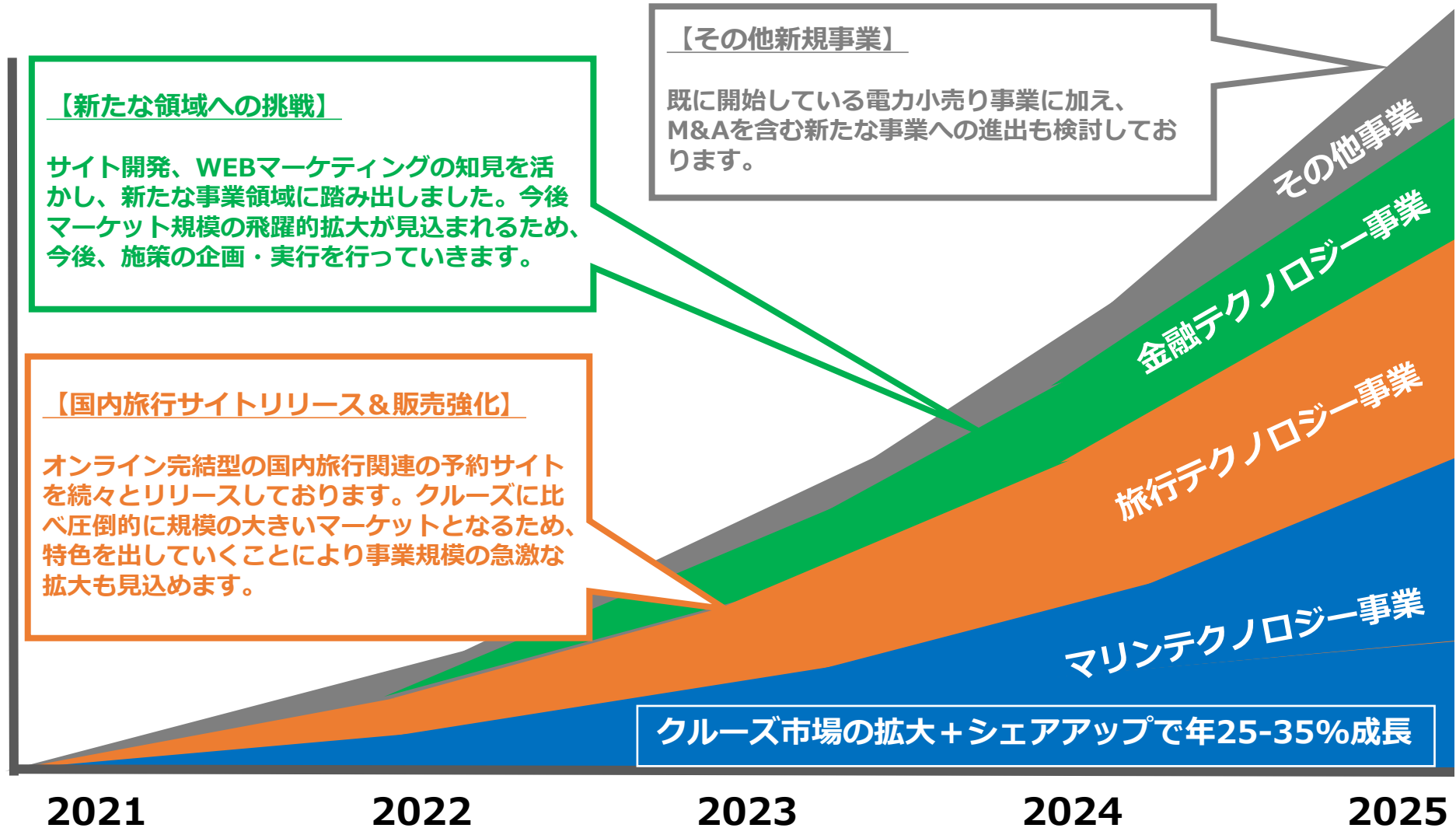
販管費

広告宣伝費を中心に販管費の大幅な削減を行ってまいりました。引き続き販管費を抑えつつ、補助金、助成金等を活用し、より筋肉質な経営体制を整えてまいります。



※2021年9月13日付け「2021年7月期 決算説明資料」も併せてご参照ください。

今後の成長戦略



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。

IRお問合せ先：03-5312-6247（経営企画部 国門）