

2025年7月期第1四半期 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)



1. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念

2. 決算概要

- 連結業績概要（当第1四半期）
- 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
- えびす旅館（子会社）
- 投資先の状況
- 2025年7月期通期業績予想

3. 2025年7月期 1Qの主な取り組み

- 2025年6月コスタセレーナ単独チャーターの発表
- GWのMSCベリッシマ・NCLスピリットの販売開始
- 今秋冬運航のMSCベリッシマの販促強化
- 様々な割引・キャンペーンの展開
- API・システム連携

4. クルーズ市場について

- クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）
- 世界のクルーズキャパシティー予測
- 世界のクルーズ乗船客数の推移と今後の予測

5. 今後の成長戦略

- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 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	567,835千円<2024年10月31日現在>
設立	2005年9月5日
従業員数	33名（連結、臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2024.7月末時点
代表取締役	会長：澤田秀太 社長：野本洋平
取締役	田淵竜太 米山実香 小川隆生 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、コロナ禍以降にスタートした国内旅行事業等の非クルーズ事業においても、
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、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、
売上高、取扱高で25-35%程度の成長を維持し、
新たな高みにチャレンジしてまいります。

本業のクルーズ事業は、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。

国内旅行事業等の非クルーズ事業においては、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。

＜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

決算概要

連結業績概要（当第1四半期）

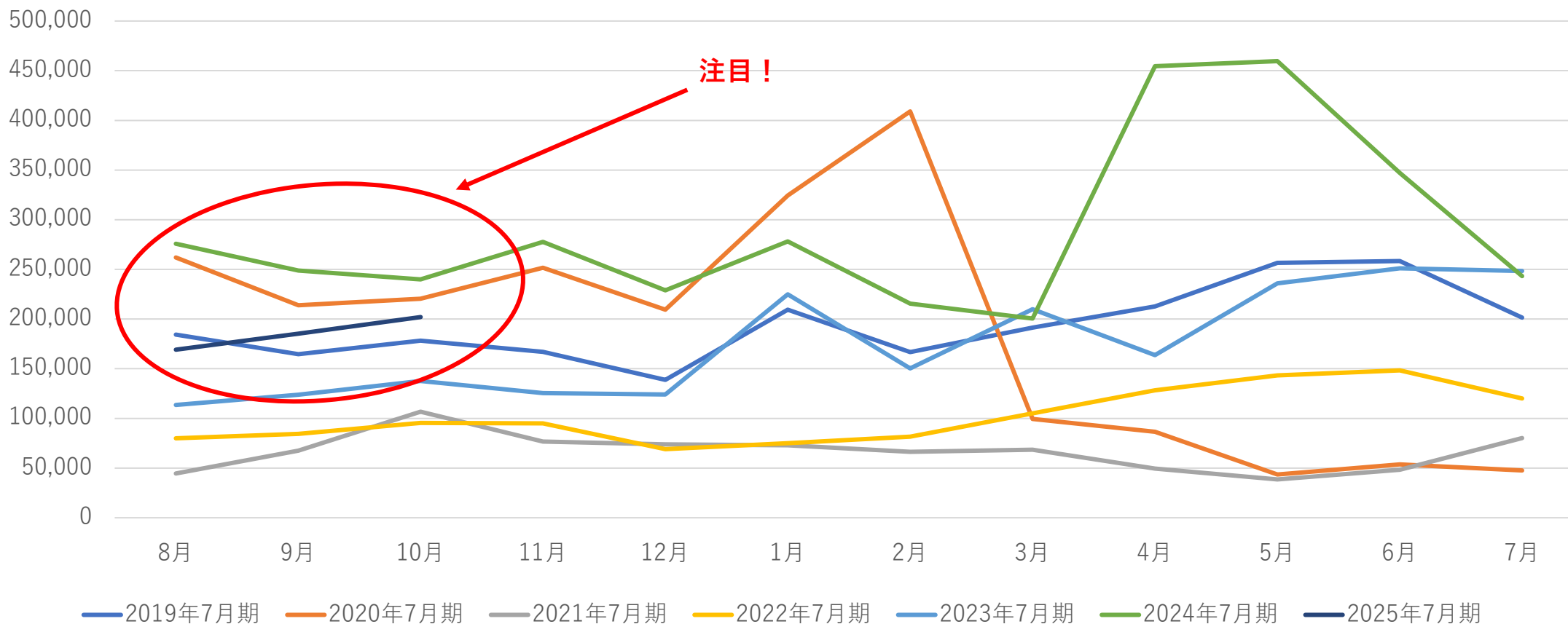
- ・当第1四半期(8月-10月)の**取扱高は525百万円で、前年同期比57.6%、2019年7月期比88.6%**となりました。
- ・昨期は8月に共同チャータークルーズの催行が2本ありましたが、当期はそれがなかったことにより大幅な減収となりました。しかし、販管費が前年同期比87.9%と抑えられたことや、キャビン買取をしていたMSCベリッシマ東京発着クルーズの販売が大変好調だったことにより、**売上総利益が103.1%と前年同期を上回ることができ、営業利益、経常利益、純利益全てにおいて、大幅な増益を達成することができました！**
- ・今後の粗利率の向上、ブランディング強化のために、**買取やチャーターの件数・金額を増やしていく方針は変わりません。**

(千円)	2025年7月期 1Q(2024年8月-10月)							
	当期 1Q		2024年7月期 1Q		前年同期比	2019年7月期 1Q		2019年7月期比
	実績	構成比	実績	構成比		実績	構成比	
総取扱高	525,487	101.7%	911,524	101.8%	57.6%	593,311	100.0%	88.6%
売上高	516,476	-%	895,621	-	57.7%	593,311	-	87.0%
売上総利益	136,126	26.4%	131,998	14.7%	103.1%	94,880	16.0%	143.5%
販管費合計	92,673	17.9%	105,387	11.8%	87.9%	63,744	10.7%	145.4%
広告宣伝費	23,448	4.5%	43,254	4.8%	54.2%	18,203	3.1%	128.8%
人件費	35,411	6.9%	31,524	3.5%	112.3%	25,892	4.4%	136.8%
その他	33,813	6.5%	30,609	3.4%	110.5%	19,649	3.3%	172.1%
営業利益	43,452	8.4%	26,611	3.0%	163.3%	31,135	5.2%	139.6%
経常利益	48,663	9.4%	26,448	3.0%	184.0%	30,474	5.1%	159.7%
当期純利益	32,709	6.3%	17,982	2.0%	181.9%	20,903	3.5%	156.5%

KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

当期1Q期間（8月-10月）における平均ユーザー数/月は、2020年7月期1Q比で79.9%、2024年7月期1Q比で72.8%となりました。これは広告宣伝費を抑えたことによります。広告宣伝費は、2020年7月期1Q比で74.7%、2024年7月期1Q比で54.2%となっております。ゴールデンウィークや6月のチャータークルーズの予約が入りにくい時期であると判断したため、当期は広告宣伝費を押さえました。2Q以降は広告宣伝費を増やすことによりユーザー数は大幅に伸びることが想定されています。

※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。

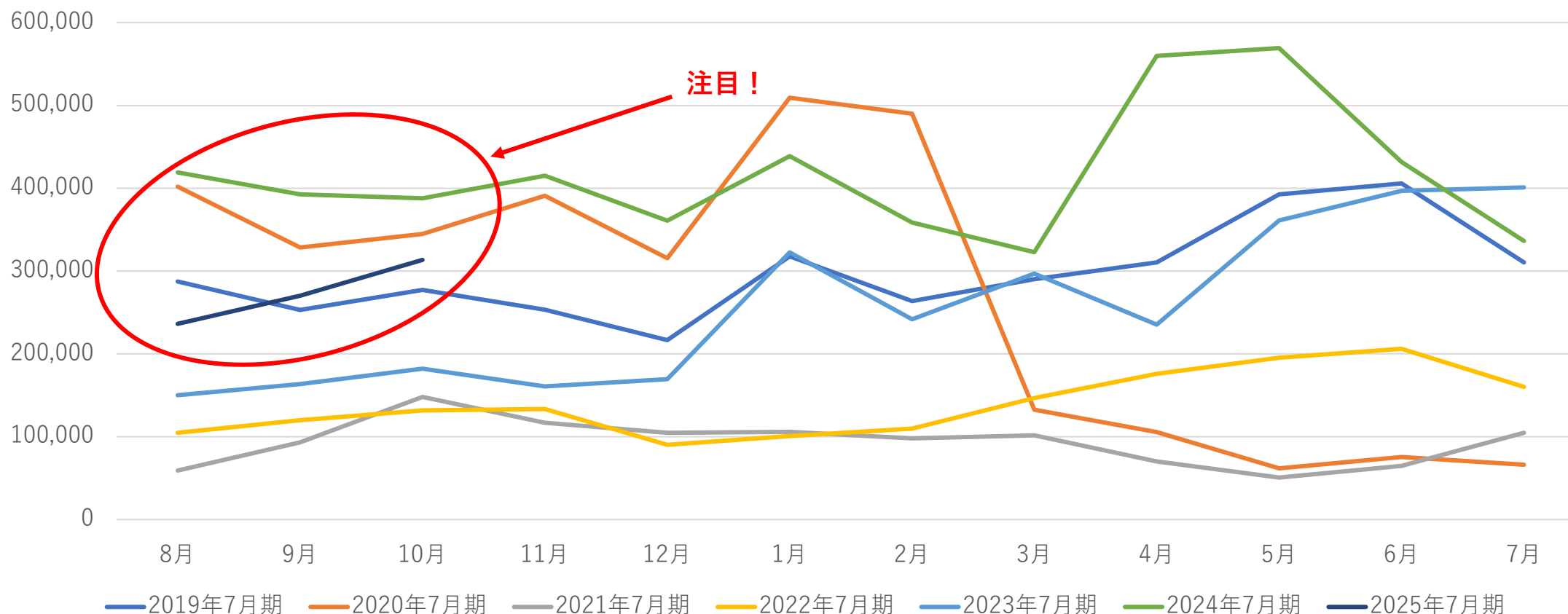


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

当期1Q期間（8月-10月）における平均セッション数/月は、**2020年7月期1Q比で76.3%、2024年7月期1Q比で68.4**となりました。これはユーザー数同様、広告宣伝費を抑えたことによりますが、2Q以降は広告宣伝費を増やすことにより大幅に伸ばす予定です。

※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。

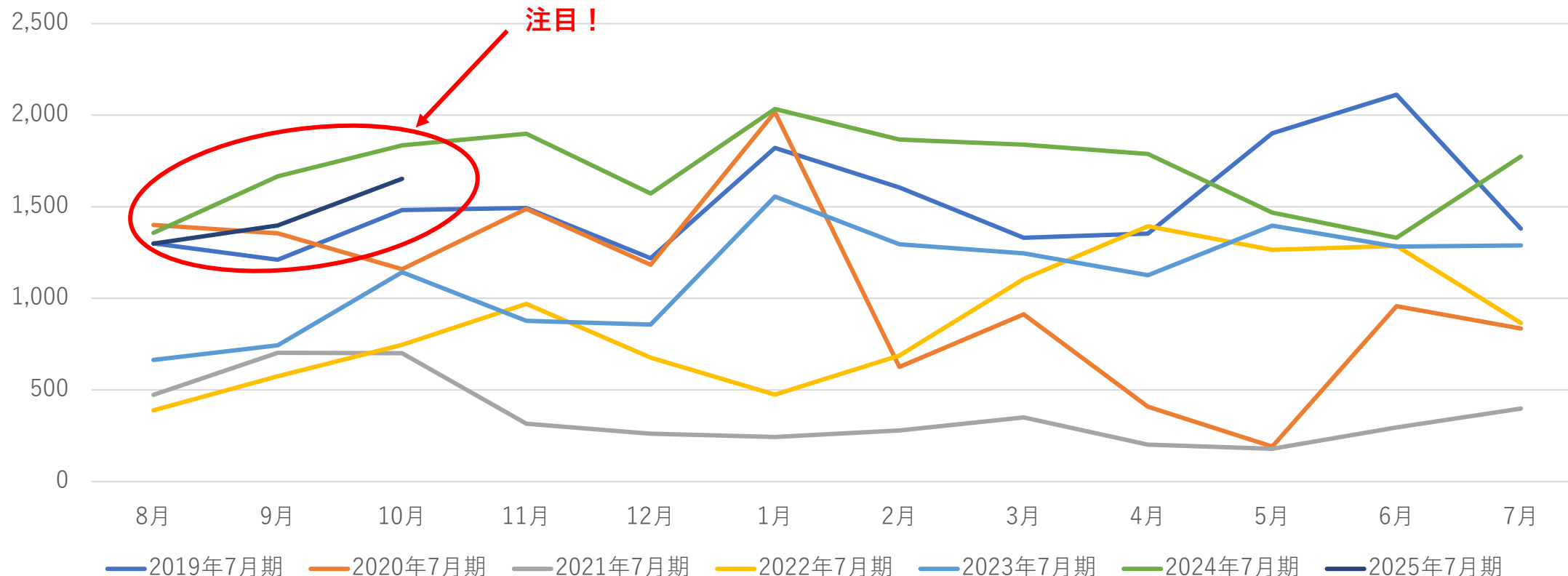
KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当1Q期間（8月-10月）の問い合わせ件数は**平均問い合わせ件数/月は、2020年7月期1Q比で111.1%、2024年7月期1Q比で89.5%**となりました。広告宣伝費を大幅に抑えているにもかかわらず、ユーザー数やセッション数と比較すると、減り方が少なく、2020年7月期1Q比においてはプラスになっており、CVRが向上していることが考えられます。

※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。

※当1Qよりデータの抽出方法を変更し、重複した問い合わせを省いた数字を基に作成しております。



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。

えびす旅館（子会社）

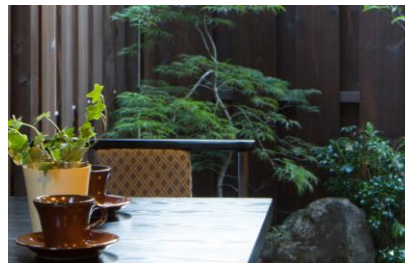
【えびす旅館の業績】

※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1四半期（5月-7月）の業績に基づき1Q連結決算を行っております。

- ・ 5月－7月については、インバウンド需要により大幅な黒字が継続しております。
- ・ 売上高はコロナ禍前とほぼ水準まで回復しております！前年同期比だと約115%に！！
- ・ 前年同期比で稼働率には大きな変化はありませんが、ADRが約110%と引き続き好調です。

【今後の方針】

- ・ 清掃強化、サービスの向上により、顧客満足度の向上を図ってまいります。
- ・ Booking.comの口コミ評価が7.3⇒7.7まで上昇！まずは8.0を目標に取り組みます。



金融テクノロジー事業（投資先の状況①）

個別銘柄・ファンド両方において、当1Qでの新規投資、EXIT、減損処理等の新たな動きはありませんでした。

【個別ベンチャー企業】



(旅行メタサーチ / メディア) IPO準備中 業績見通し良好も会計基準に従い一部損処理済み
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。2021年7月期3Q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) 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（現グロース）に上場しました。当社としては初めての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 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。2022年7月期1Qにて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 減損処理済み
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。

2021年7月期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 2024年7月期4Qに減損処理いたしました
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】



(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。

2021年7月期4Q
に新規投資!



(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。

2024年7月期3Q
に新たに1案件
新規投資!



(ターゲットファンド型PEファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ
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2案件に出資をしています。当ファンドを通じて投資している会社はIPOやM&AでのEXITを目指しています。

2022年7月期3Q
に新規投資!



Gazelle Capital

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ
創業前そして、創業直後の新しいチャレンジを志す起業家に対して、初期資金の投資、そしてあらゆる環境支援を提供独立系のベンチャーキャピタル。

【EXIT済み案件】



(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。

2025年7月期通期業績予想

2024年9月19日付で発表した2025年6月発コスタセレーナ金沢発着チャータークルーズの催行の決定と足元の販売が好調な状況、及び他船のキャビンの買い取りにおいて、適切なカテゴリー且つ適切な部屋数の買い取りを行うことにより売上総利益率が経常的に向上している状況等を鑑み、連結売上高の下限の引き上げと、連結営業利益、連結経常利益の上限、下限両方の引き上げを行うことといたしました。今後、一部キャビンの買い取りを行うゴールデンウィークのMSCベリッシマ横浜発着やノルウェージャンスピリット横浜発着、当社単独でチャーターする6月2日、5日発コスタセレーナ金沢発着での売上・利益の大幅な上積みを見込んでいるため、**今期も下期偏重型の業績となる見通しです。**

	2025年7月期 (2024年8月-2025年7月)					
	(千円)	連結業績予想		2024年7月期実績		伸び率
		今期計画	構成比	実績	構成比	
売上高		2,500,000 ~3,175,000	-%	3,137,160	—%	△20.3% ~1.2%
営業利益		310,000 ~425,000	12.4% ~13.4%	263,768	8.4%	17.5% ~61.1%
経常利益		300,000 ~415,000	12.0% ~13.1%	278,876	8.9%	7.6% ~48.8%
当期純利益		-	-%	248,621	7.9%	-%

2025年7月期 1 Qの主な取り組み

2025年6月コスタセレーナ単独チャーターの発表

2年連続となる当社単独のコスタセレーナ金沢発着クルーズを2025年6月に2コース行うこととなり、9月19日にその発表を行いました。外国船の日本発着は7泊以上のコースが多い中、希少な3泊や4泊のショートクルーズとなっており、タイパ（＝タイムパフォーマンス）よく、クルーズ旅行をお楽しみいただけるものとなっています。北陸地方を中心にテレビCMや新聞広告、リアルな会場を借りてのセミナー等を行い、新たな顧客層の開拓を行ってきました。**販売開始からこれまでのところは売れ行きが好調です！**



2025年GWのMSCベリッシマ・NCLスピリットの販売開始

2025年のゴールデンウィークは、MSCベリッシマ横浜発着やノルウェージャンスピリット横浜発着の一部キャビンの買取を行います。ベストワンオリジナル特典を多数ご用意し早期完売を目指します。なお、今年のゴールデンウィークは、ダイヤモンド・プリンセス、クイーン・エリザベス、バイキング・エデン、ミツイオーシャンフジ等、様々な船が運航を予定しております。年末年始からこれらの予約が増えてくる見込みです。

4/24発 ミツイオーシャンフジ 12日間
4/26発 クイーン・エリザベス 10日間

横浜発

4/26発 ダイヤモンド・プリンセス 11日間
4/28発 バイキング・エデン 9日間

今秋冬運航のMSCベリッシマの販促強化

MSCベリッシマの2024年9月～10月発の東京発着クルーズや、2024年11月～2025年1月発の那覇発着クルーズのキャビンの買取を積極的に行い、販促に注力してまいりました。2024年9月～10月発の東京発着クルーズについては、**ほぼ完売し、高い粗利益率を確保**、2024年11月～2025年1月発の那覇発着クルーズについては、引き続き予約を受け付けておりますが、**販売は好調に推移しております**。



MSC ベリッシマ特集
 2024年・2025年
 日本発着スケジュール

人気 12～1月発 沖縄・台湾 ショートクルーズ
 人気 2025年4月30日 沖縄・台湾 GWクルーズ
 2025年3～10月発 日本発着クルーズ

アマゾンギフト券最大1万円特典付!
 TVCM・映画配信などメディアでも話題!

MSC
 CERTIFIED
 Travel Agent

様々な割引・キャンペーンの展開

当1Qもお得で楽しいクルーズ旅行を提供すべくお得なキャンペーンを展開してきました。MSCベリッシマをご予約された方へ10大特典をご用意したり、予約をするまではどの船に乗船することになるかが分からないが破格な料金で乗船できるミステリークルーズの設定を多数行い、販促を強化してきました。これらのキャンペーンを通して、クルーズ未体験の新規顧客の獲得、ひいてはクルーズマーケットの拡大に寄与していきたいと考えています。



嬉しい/
10大特典

ミステリークルーズ

9月下旬6日間 東京発着
内側83,800円~

10月上旬12日間 東京発着
内側159,800円~

緊急発売! 9/8まで各20キャビン限定!

バルコニー最大2万円割引 8/31まで

2025年日本発着ラストクルーズ

憧れの豪華客船
クイーン・エリザベス

海外発着も早割・特典あり



最大300ドルの船上おごごかい付!
(8/16~31ご予約分)



金沢・大阪での営業所の開設準備

当社としては初めての試みとなる、営業所の開設準備を行ってまいりました。そして、11月に金沢で、12月に大阪で運営をスタートいたしました。これまで、原則、来社を受け付けておりませんでした。各営業所では事前予約の来店を受け付けます。それにより、より地域に根ざしたの店舗運営を行っていきたいと考えております。また、両営業所の開設記念として、それぞれの営業所で申し込みをされたお客様限定の特典も設けました。お近くにお住まいの方はぜひお立ち寄りください！

【金沢営業所】
 〒920-0901
 石川県金沢市彦三町1-2-1 アソルティ金沢彦三1F
 TEL : [076-293-1726](tel:076-293-1726)

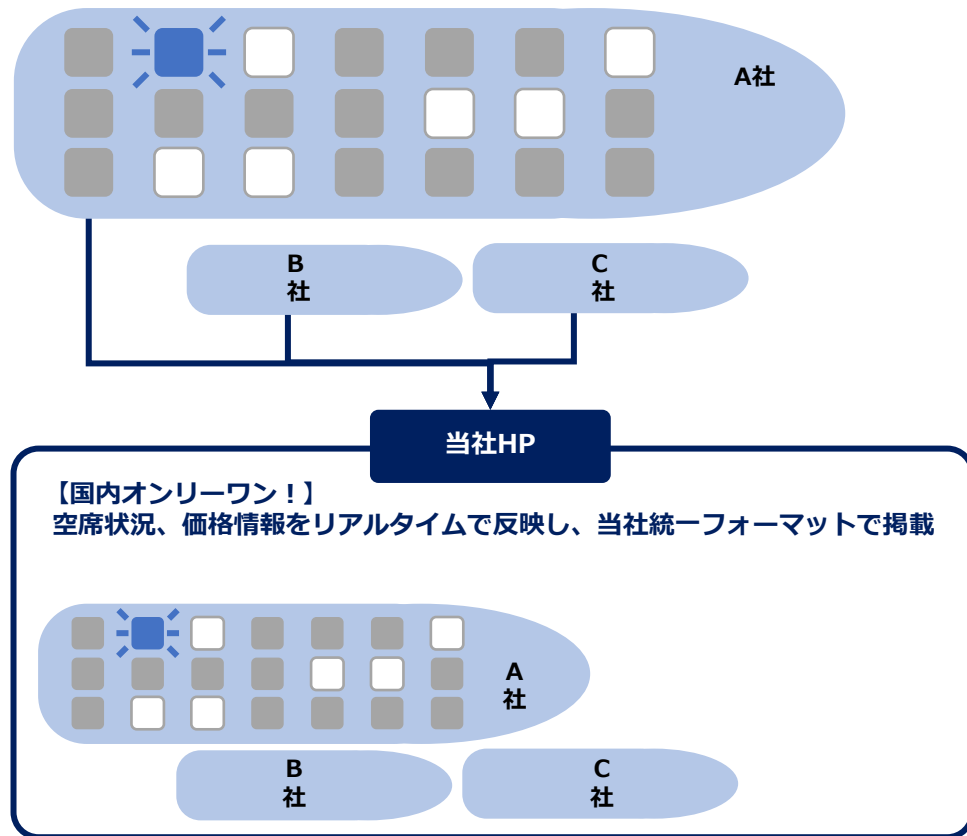
【大阪営業所】
 〒530-0001
 大阪府大阪市北区梅田3丁目2番123号 イノゲート大阪10F
 TEL : [06-4580-2620](tel:06-4580-2620)



API・システム連携

APIにより自動的に登録されたコースが7,000コース以上あります。今後も引き続き、API・システム連携による掲載コース数の増加を図り、早期10,000コース掲載達成を目指します！

- ・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



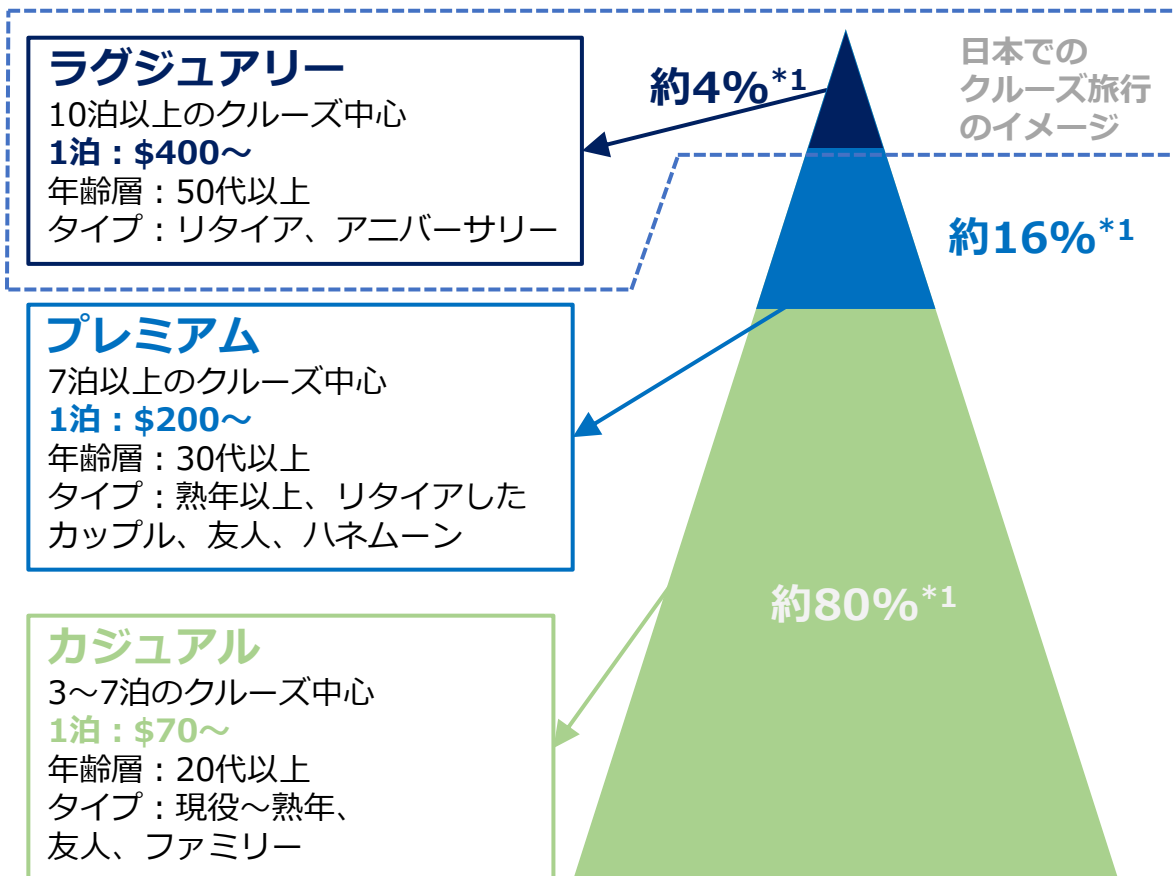
船会社とのAPI契約一覧（2024年12月10日時点）

船会社	コース数
MSCクルーズ	1,391
ホーランド	939
シーボーン	896
プリンセスクルーズ	880
ロイヤルカリビアン	846
コスタクルーズ	590
ノルウェージャンクルーズ	582
セレブリティクルーズ	561
キュナード	242
カーニバルクルーズ	154
合計	7,081

クルーズ市場について

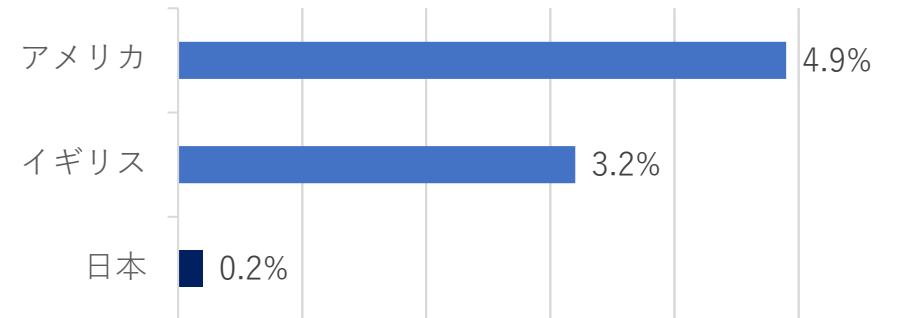
クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・日本ではクルーズは高価なイメージを持たれておりますが、実は世界で運航されているクルーズの多くはカジュアルクルーズです。
- ・アメリカ・イギリスの1年間のクルーズ旅行者数の人口に占める割合が3~5%なのに対し、日本はたったの0.2%！
- ・実は「安く」て「楽しい」というイメージを普及させることで、規模を劇的に拡大する余地のある伸びしろあるマーケットです！！



単位:百万人	人口	クルーズ旅行者数
アメリカ	341.8	16.9
イギリス	68.0	2.2
日本	123.8	0.2

人口に占めるクルーズ旅行者数の割合

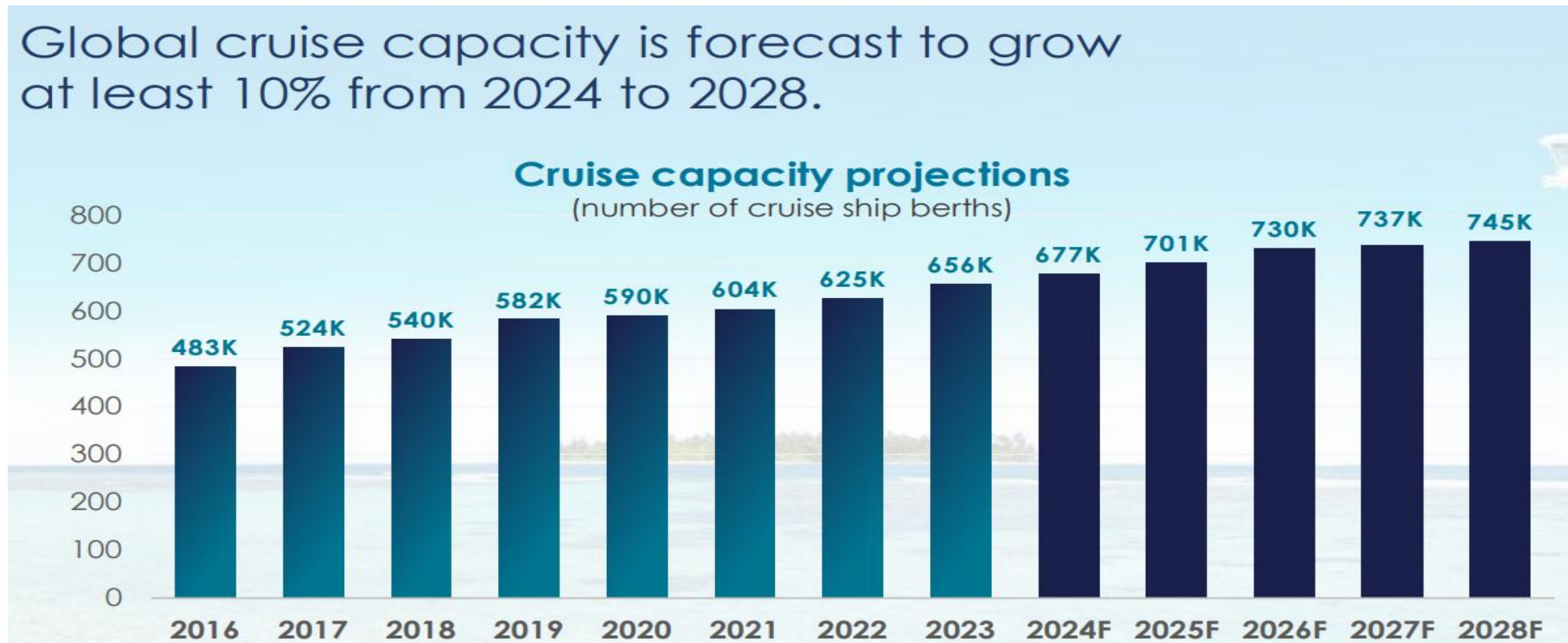


*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版)(JOPA:一般社団法人日本外航客船協会)より国土交通省港湾局作成

出所: ELEMENIST, <https://elemenist.com/article/3396>
総務省統計局, <https://www.stat.go.jp/data/jinsui/new.htm>
Cruise Lines International Association, May 2024, State of the Cruise Industry Report
国土交通省「2023年の我が国のクルーズ等の動向について」

世界のクルーズキャパシティー予測

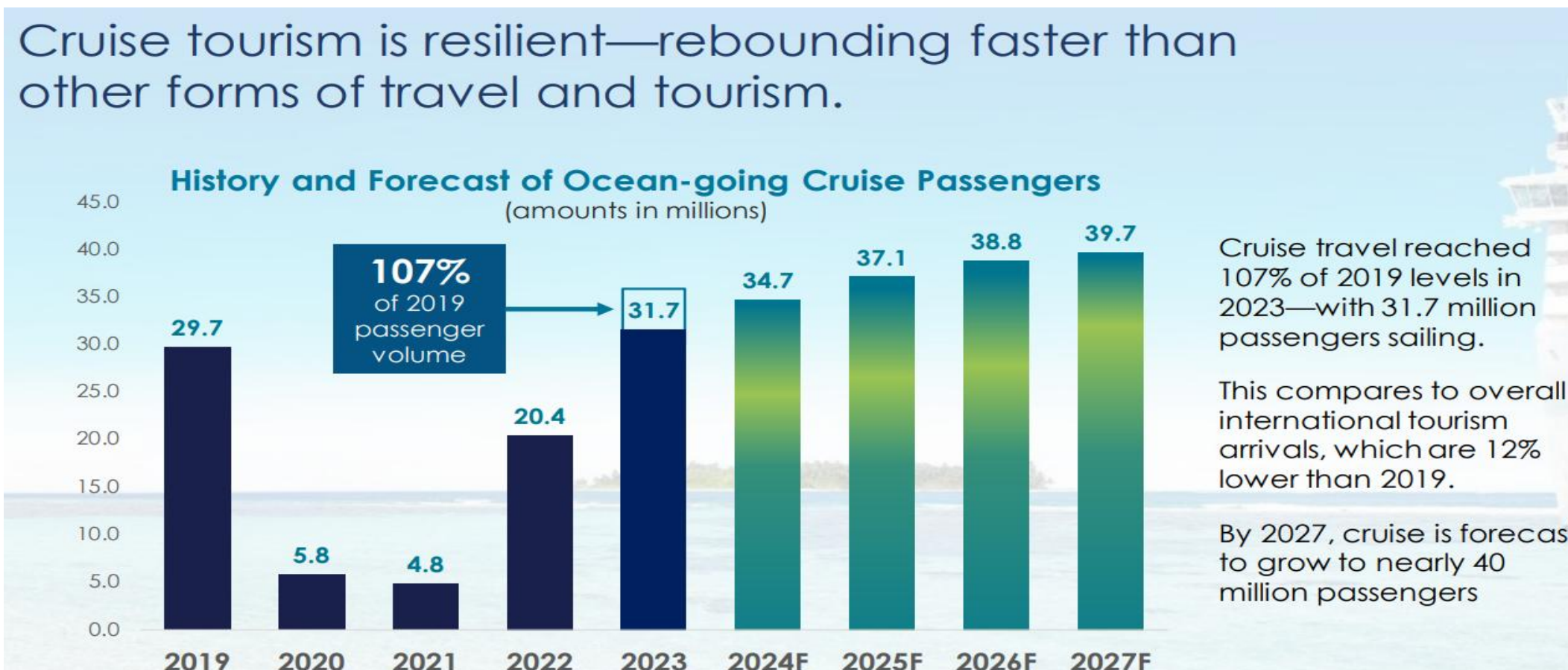
世界のクルーズキャパシティー（ベッド数）は、2024年から2028年にかけて少なくとも10%の成長が見込まれています。コロナ禍中も増え続けており、中長期的な需要増加予測の元の増加であると考えられるため、世界的に見てもクルーズマーケットが成長産業であること伺い知れます。



出典：CLIA「State of the cruise industry, April 2024」

世界のクルーズ乗船客数の推移と今後の予測

クルーズ旅行は、他の旅行や観光の形態よりも回復力があり回復が早いという予測がでています。2023年の国際観光全体の旅客数が2019年比で88%程度の回復に留まっているのに対し、クルーズ旅行は107%とコロナ禍前の水準を上回ってきており、今後も更に増える見込みであるという予測となっております。

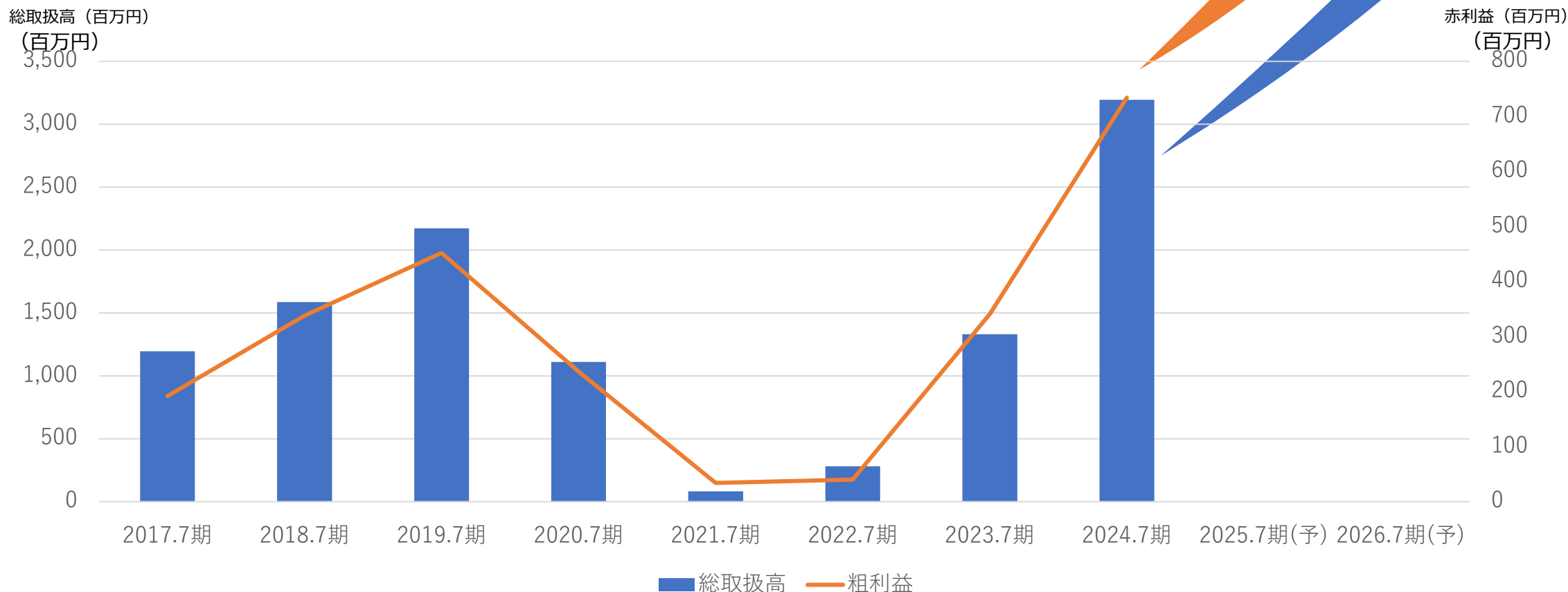


出典 : CLIA 「State of the cruise industry, April 2024」

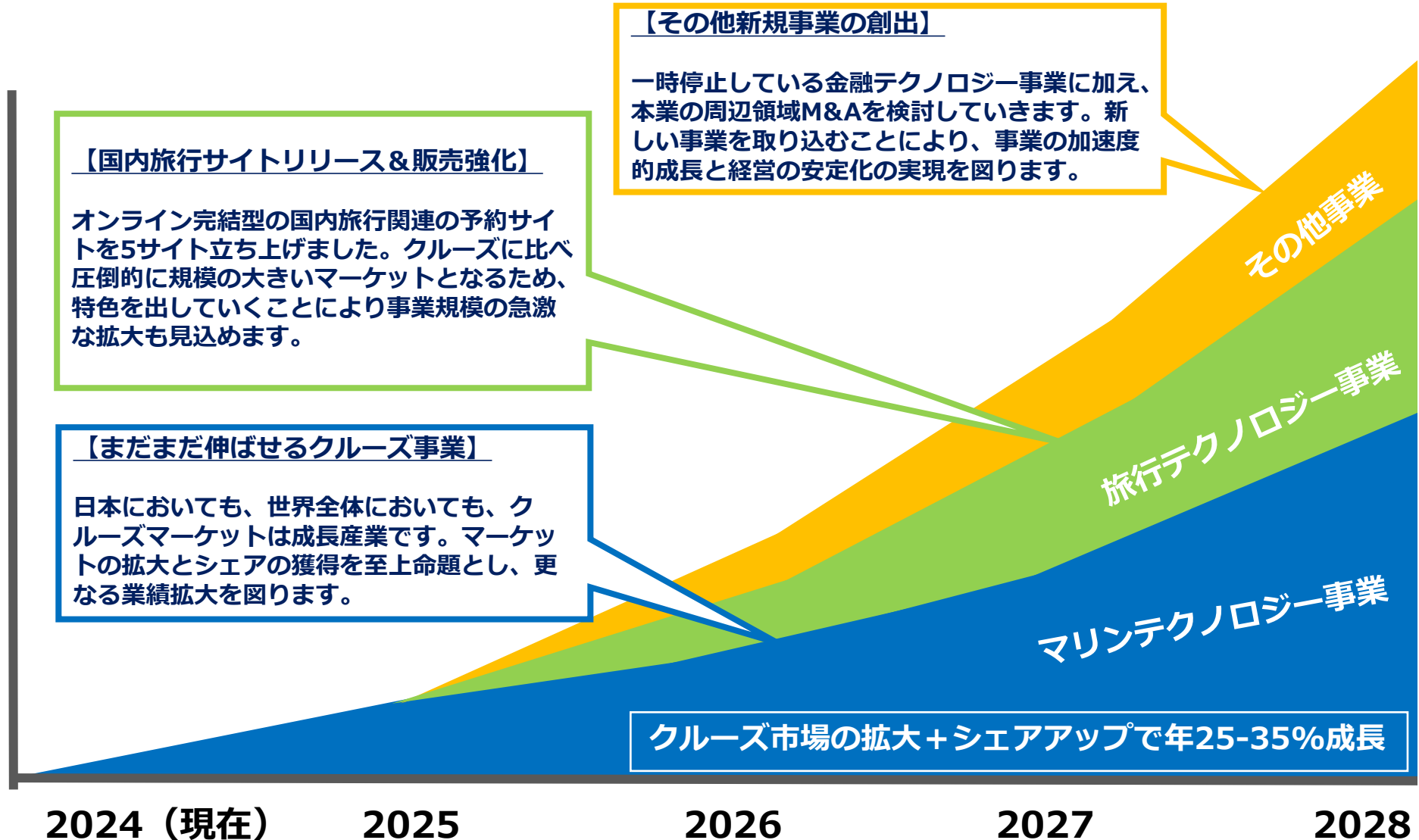
今後の成長戦略

KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

日本発着外国船の運航正常化により、2024年7月期は大幅な増収増益となりました。世界的なクルーズ需要の増加により、まだまだ業績を伸ばすことは可能であると考えておりますが、同時にコロナ禍で開始した国内旅行OTA事業の挺入れやその他の新しい事業の創出により、業績の加速度的な成長と経営の安定化を図っていきたいと考えております。



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）