

2025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. 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）
- 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）
- 2025年7月期通期業績予想

2. 直近の取り組み

- チャータークルーズの販促施策
- MSCベリッシマの販促強化
- GWクルーズの集客
- 海外OTAとの事業提携
- ホテル予約サイトでの掲載開始
- イメージキャラクターの利用
- 金沢・大阪での営業所の設立

3. クルーズマーケットについて

- 日本の船会社が運航する新たなクルーズの投入
- 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

4. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念
- 投資先の状況

5. 今後の成長戦略

- 総取扱高・売上総利益（全社）
- 今後の成長戦略

決算概要

連結業績概要 (当2Q)

- 当2Q(11月-1月)の取扱高は519百万円で、前年同期比135.1%、2019年7月期比181.5%、売上総利益は124百万円で、前年同期比277.0%、2019年7月期比191.6%となりました。
- 当期間(11月-1月)は出発するクルーズが少なく、販管費がかかる時期のため、これまで毎年赤字でしたが、**今期は2Qとしては上場以降初めての黒字を達成しました!**
- 昨年よりMSCベリッシマ那覇発着クルーズが同期間に催行されており、非常に人気が高く、**今期は昨期と比較しても取扱高が約135%となっていることが黒字化の主な要因です。同クルーズは継続性、再現性が高く、今後の2Q期間における恒常的な収益力向上が見込まれます!**
- 昨期はチャータークルーズの追加費用の発生やキャビンの一部買い取りによる販売不振により利益を大きく圧迫し、売上高総利益率が低下しましたが、今期はそれがないため前年同期比で大幅に改善しました。

(千円)	2025年7月期 2Q(2024年11月-2025年1月)							
	当期 2Q		2024年7月期 2Q		前年同期比	2019年7月期 2Q		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	519,724	101.2%	384,653	103.3%	135.1%	286,288	100.0%	181.5%
売上高	513,552	-%	372,505	-%	137.9%	286,288	-	179.4%
売上総利益	124,257	24.2%	44,861	12.0%	277.0%	64,852	22.7%	191.6%
販管費合計	118,495	23.1%	135,096	36.3%	87.7%	77,340	27.0%	153.2%
広告宣伝費	50,522	9.8%	67,167	18.0%	75.2%	24,550	8.6%	205.8%
人件費	34,190	6.7%	32,122	8.6%	106.4%	26,947	9.4%	126.9%
その他	33,782	6.6%	35,806	9.6%	94.3%	25,841	9.0%	130.7%
営業利益	5,761	1.1%	△90,235	-%	-%	△12,487	-%	-%
経常利益	5,139	1.0%	△79,451	-%	-%	△14,279	-%	-%
当期純利益	2,912	0.6%	△71,760	-%	-%	△11,484	-%	-%

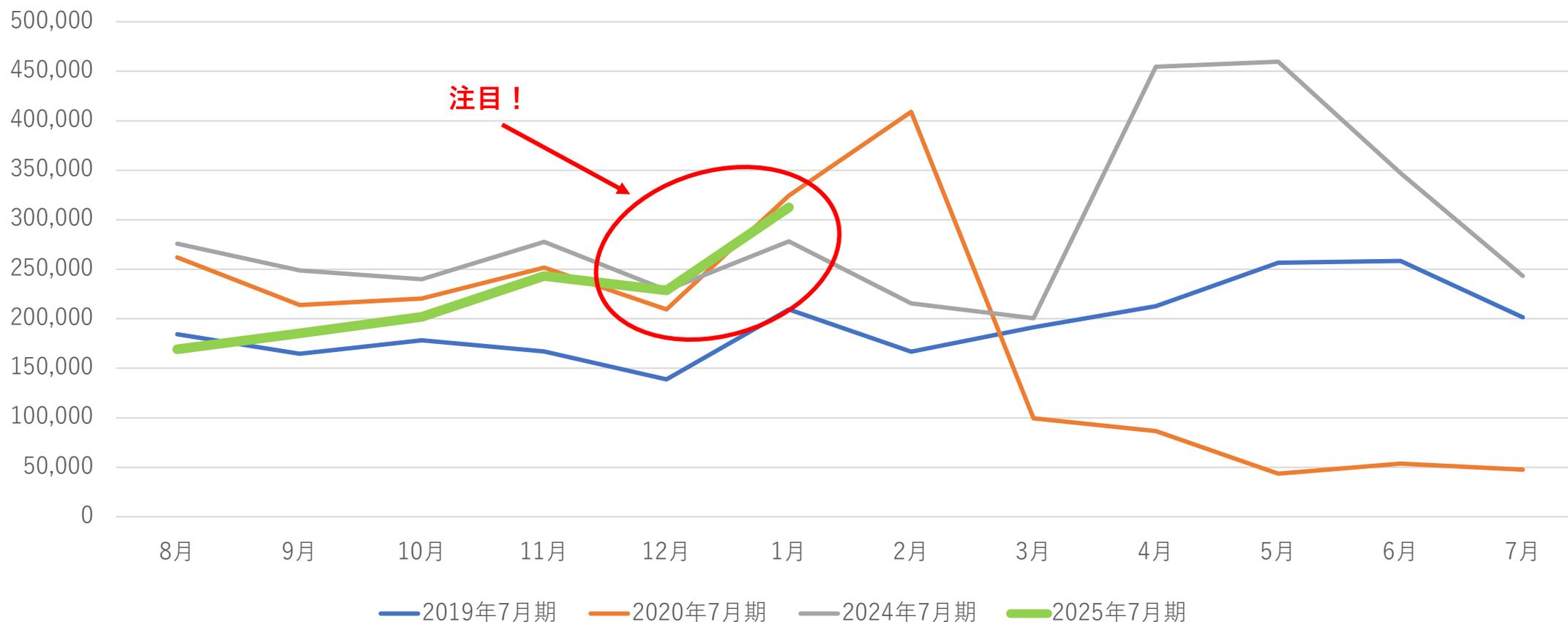
連結業績概要 (当2Q累計)

- 当2Q累計期間(2024年8月-2025年1月)における取扱高は1,045百万円、前年同期比80.6%、2019年7月期2Q比118.8%、売上総利益は260百万円、前年同期比147.2%、2019年7月期2Q比163.0%となりました。
- 利益ベースで2020年7月期の過去最高(粗利227百万円、営利44百万円、経常46百万円、純利31百万円)を上回りました!
- 昨対で取扱高が約250百万円減少しましたが、昨年8月のチャータークルーズの取扱高が約377百万円あったことを考慮すると、チャータークルーズを除く取扱高が約127百万円増加していることとなります。

(千円)	2025年7月期2Q累計(2024年8月-2025年1月)							
	当期2Q累計		2024年7月期2Q累計		前年同期比	2019年7月期2Q累計		2019年7月期比
	実績	構成比	実績	構成比			実績	
総取扱高	1,045,211	101.5%	1,296,177	102.2%	80.6%	879,600	100.0%	118.8%
売上高	1,030,029	-%	1,268,126	-%	81.2%	879,600	-	117.1%
売上総利益	260,383	25.3%	176,860	13.9%	147.2%	159,732	18.2%	163.0%
販管費合計	211,169	20.5%	240,484	19.0%	87.8%	141,084	27.0%	149.7%
広告宣伝費	73,971	7.2%	110,421	8.7%	67.0%	42,753	8.6%	173.0%
人件費	69,601	6.8%	63,647	5.0%	109.4%	52,839	9.4%	131.7%
その他	67,595	6.6%	66,415	5.2%	101.8%	45,491	9.0%	148.6%
営業利益	49,214	4.8%	△63,624	-%	-%	18,647	2.1%	263.9%
経常利益	53,802	5.2%	△53,002	-%	-%	16,194	1.8%	332.2%
当期純利益	35,621	3.5%	△53,778	-%	-%	9,419	1.1%	378.2%

KPI① 「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

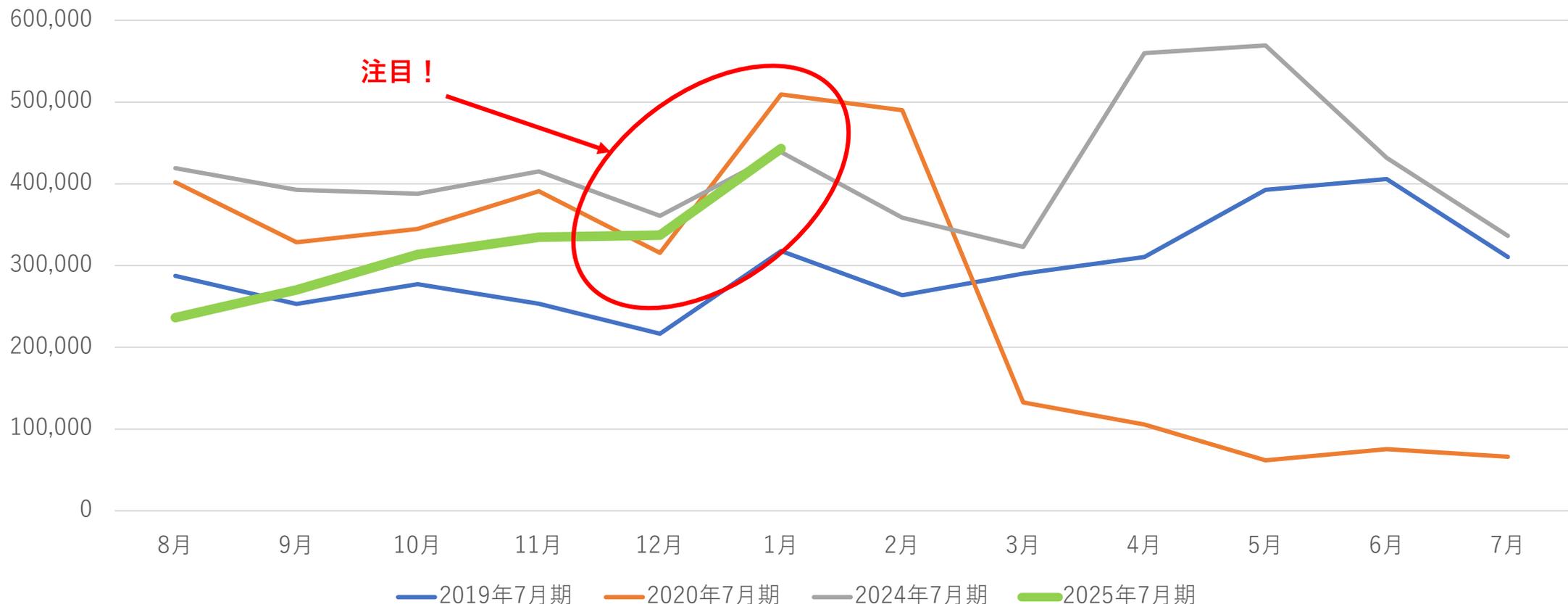
昨期6月に初の単独チャータークルーズを催行したため、それに向けての広告をかけ、上半期において前期比86.5%とビハインドがありました（今期ここまで広告費も昨対67%に抑制）が、直近においては前期およびコロナ禍前の最高水準に近い推移となり、順調に推移しております。



※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。
 ※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。

KPI② 「ベストワンクルーズ」セッション数推移

当期2Q期間（11月-1月）における平均ユーザー数/月は、2020年7月期2Q比で91.7%、2024年7月期2Q比で91.8%となりました。**1Qが2020年7月期比で79.9%だったため11.8%pt改善、2024年7月期比で72.8%だったため19.0%pt改善しました。**

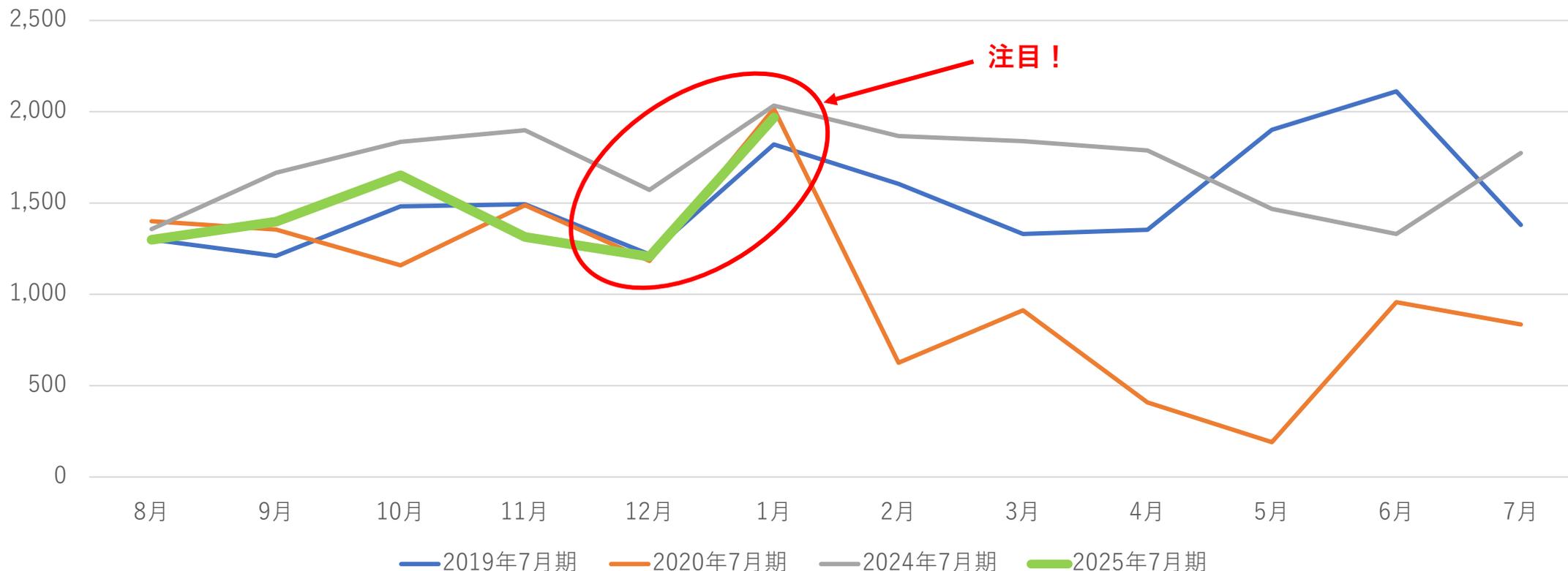


※クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。
※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

KPI③ 問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当2Q期間（11月-1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95.8%、2024年7月期1Q比で81.6%となりました。**8月-12月の5か月間の月平均値が前期比で82.5%と下回っていましたが、1月に前年比並の96.8%にまで戻しました。**

※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。

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2Q（8月-10月）の業績に基づき2Q連結決算を行っております。

8-10月の3か月において…

- ・ **売上高：昨対約120%！**
- ・ **ADR：昨対約110%！**
- ・ **稼働率：同期間において過去最高を突破！**

考えられる理由は…

- ・ インバウンド需要の影響が大きい
- ・ 適切な在庫コントロールと適正価格の設定

【今後の方針】

- ・ ホスピタリティの更なる改善や、業務の効率化による清掃の質向上→顧客満足度の向上→更なるADRの向上
- ・ 現場判断で料金の調整などを機動的に行い、より状況に応じた価格設定をして空室を減らしていく→更なる稼働率の向上



2025年7月期通期業績予想

2025年7月期の業績予想に変更はありません。前期は1Qに催行したチャータークルーズや一部のキャビン買取により売上高は伸びたものの、想定を下回ったことにより利益を圧迫し、2Q累計期間における営業利益、経常利益、純利益は赤字に陥りました。当期は1Qにチャータークルーズの催行がなく、キャビン買取による大幅な販売不振がなかったため、売上高は前期比で下回るものの、営業利益、経常利益、純利益全てが黒字で着地しております。3Qにはゴールデンウィーククルーズ、4Qにはチャータークルーズが控えているため、**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		
		今期計画	構成比	実績	構成比	伸び率
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%	-%

直近の取り組み

チャータークルーズの販促施策

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ました。その販促施策として、早期予約割引、割引プランの投入、テレビCMの実施、新聞広告出稿、セミナーの開催、地元人気番組でのインフォーマーシャルの実施、連続乗船プランや区間コースプラン等お客様のニーズに応じたプラン造成を行って来ました。

2年目へ! 金沢発着 コスタセレーナ

初夏の日本海 ショートクルーズ 4・5日間 新聞広告 北陸エリア掲載中
金沢駅デジタル広告表示中!!

全国から参加OK! チャータークルーズ

お子様無料 (12歳未満の同乗者・4名まで)

20% OFF 最大 早割&リピーター割 3/20まで

33% OFF 最大 ビュッフェプラン

シングルプロモ開始! 韓国観光公社 TOP PARTNER AWARD 受賞

シングル代 200% → 150%に!

6/2発 4日間 **8,4万円** ~ 6/5発 5日間 **11,1万円** ~

6/2発 **6,9万円** ~ 6/5発 **8,9万円** ~

創業20周年 企画第2弾 **スーパータイムセール開催!** お得にゲット! 3/20まで

MSCベリッシマの販促強化

日本に就航するクルーズ客船としては最大規模であるMSCベリッシマの販促を強化してきました。冬季に運航された那覇発着クルーズや、春季に運航される東京・横浜発着クルーズは人気を博し、多くのご予約をいただいております。2Q期間に運航されるクルーズが少ない中、同船の取扱高が昨対で約135%と大きく伸びたことにより、当期2Q（11月-1月）が黒字で着地しました。今後も収益の大きな柱となるため、販促強化を更に強めてまいります。

創業20周年 企画第4弾

MSCベリッシマ 5大コース厳選! 3月 4月 5月^{2025年}出発

春の大売り尽くし祭り

各30室 限定

早い者勝ち! 1部屋最大 **20万円** 割引

最大 **30% OFF**

3月20日まで

3月	29日	基隆発 東京着 4泊	
	3日	大阪発 東京着 9泊	
4月	30日	GW東京発着 8泊	人気
	30日	GW東京発 5月5日那覇着 5泊	
5月	8日	東京発 5泊 5月13日横浜発 5泊	

お得にGET! 創業20周年 企画第3弾 2025年ゴールデンウィークスーパーセール!

3/20まで




GWクルーズの集客

ゴールデンウィークには、MSCベリッシマやノルウェージャンスピリット、クイーンエリザベス等、多数のクルーズが運航を予定しており、当社にとっては書き入れ時となります。今期の業績を占う上でも重要なファクターになるため、間際予約の獲得の積み上げが重要です。お得感を打ち出して去らなる予約の積み上げを行ってまいります。

創業20周年
 企画第3弾

2025年

最大30%オフ直前割やお子様無料プランも!

ゴールデンウィーク
 スーパーセール!

ホテル連泊よりお得に!?

最長11連休

土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火

4/26 4/27 4/28 4/29 4/30 5/1 5/2 5/3 5/4 5/5 5/6

海外OTAとの事業提携

新しい提携先として、オプションツアー予約サイト「KKday」運営の株式会社KKDAY JAPANとクルーズ商品連携・代理販売契約を締結いたしました。株式会社KKDAY JAPANによる代理販売を通じて、2025年6月発コスタセレーナ金沢発着等の当社取扱商品への台湾人の集客を行いたいと考えております。また、**今後、インバウンド需要の取り込みのために、更なる海外OTAとの代理販売契約の拡大を狙っていききたいと考えております。**



ホテル予約サイトでの掲載開始



部屋・プラン 宿の紹介 クチコミ アクセス 空室カレンダー 写真

コスタセレーナ

石川県/金沢市



非日常の洋上体験と発見の旅

イタリアらしいセンスとサービスにあふれ、「洋上のイタリア」と呼ばれるコスタセレーナが、2025年6月、加賀百万石の街「金沢」から出航します。外国船は7日間以上のコースが多い中、金沢発着コスタセレーナは最短4日間からご参加できます。

外国船を金沢から乗れる貴重なクルーズは、北陸の方はもちろん、北陸新幹線利用で東京や大阪からも最速約2時間半内に到着とアクセス抜群です。金沢港の駐車場も無料でマイカーでも便利。長い休みを取れない現役世代にもおすすめショートクルーズです。同室3-4名様目の12歳未満のお子様は、クルーズ代金が無料なのもファミリーには嬉しい料金です（諸税別途）。憧れのクルーズを次は皆様に乗る番です。

2025年 2月						
日	月	火	水	木	金	土
						1
						-
2	3	4	5	6	7	8
-	-	空室 なし	空室 なし	空室 なし	空室 なし	空室 なし

新たな販促手段として、ホテル・旅館予約サイト「一休.com」にて、6月のコスタセレーナ（チャータークルーズ）の掲載を開始しております。「旅行」という切り口から「ホテル・旅館」という切り口に変更することで、新たな需要が生まれることを期待して行いました。今後、チャータークルーズを中心に、1つの販促手段として取り入れていきたいと考えております。

イメージキャラクターの利用

創業20周年を記念して、イメージキャラクターとしてダンディ坂野さんを起用しました。当社としては初めての施策となります。

【起用理由】

- ①石川県出身 ※1
- ②イメージカラーが黄色 ※2
- ③親しみやすいキャラクター

※1 今年6月に金沢発着のチャータークルーズを催行

※2 コスタクルーズのイメージカラーが黄色



金沢・大阪での営業所の設立

これまで無店舗経営を続けてきましたが、新たな試みとして、11月に金沢営業所を12月に大阪営業所を設けました。対面でのお客様対応やクルーズセミナーの開催による新たな顧客層の獲得、各地域でのBtoB営業による新たな提携先の拡大を目的とした開設となります。営業所開設特典として、各営業所でご予約いただいた方限定でお得な特典を多数設けました。

【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)

2024年11/14 OPEN

石川の方注目 **金沢営業所** 地域密着

富山 福井

大人気! 2025年6月 金沢発着コスタセレーナ

来店クルーズ相談受付中! **076-293-1726** (事前ご予約制)

地元の方々にクルーズ旅行をより身近に♪

記念セール実施中

創業20周年 企画第2弾 **スーパータイムセール開催!** 3/20まで

大阪 兵庫 京都 必見! (関西圏在住の方) (事前予約制)

地域密着 来店相談受付中 **06-4580-2620**

関西発コース多数ご紹介可能

お得にクルーズへGO!!

新神戸・京都 新大阪駅 ⇄ 新横浜・東京駅 (自由席)

往復新幹線を2万円で手配

創業20周年 企画第2弾 **スーパータイムセール開催!** 3/20まで

クルーズマーケットについて

日本の船会社が運航する新たなクルーズの投入

2024年12月に商船三井クルーズがMITSUI OCEAN FUJI（ミツイオーシャンフジ）の運航を開始しました。また、2025年7月に郵船クルーズが運航する飛鳥Ⅲが就航します。これまで各社1隻体制だった日本の船会社によるクルーズの運航が、各社2隻体制となります。2028年には、ディズニークルーズが日本発着クルーズを開始します。クルーズ需要は世界各地で増え続けています。これをきっかけに更なる日本人のクルーズ人口が増加することを予想しております。

【飛鳥Ⅲについて】

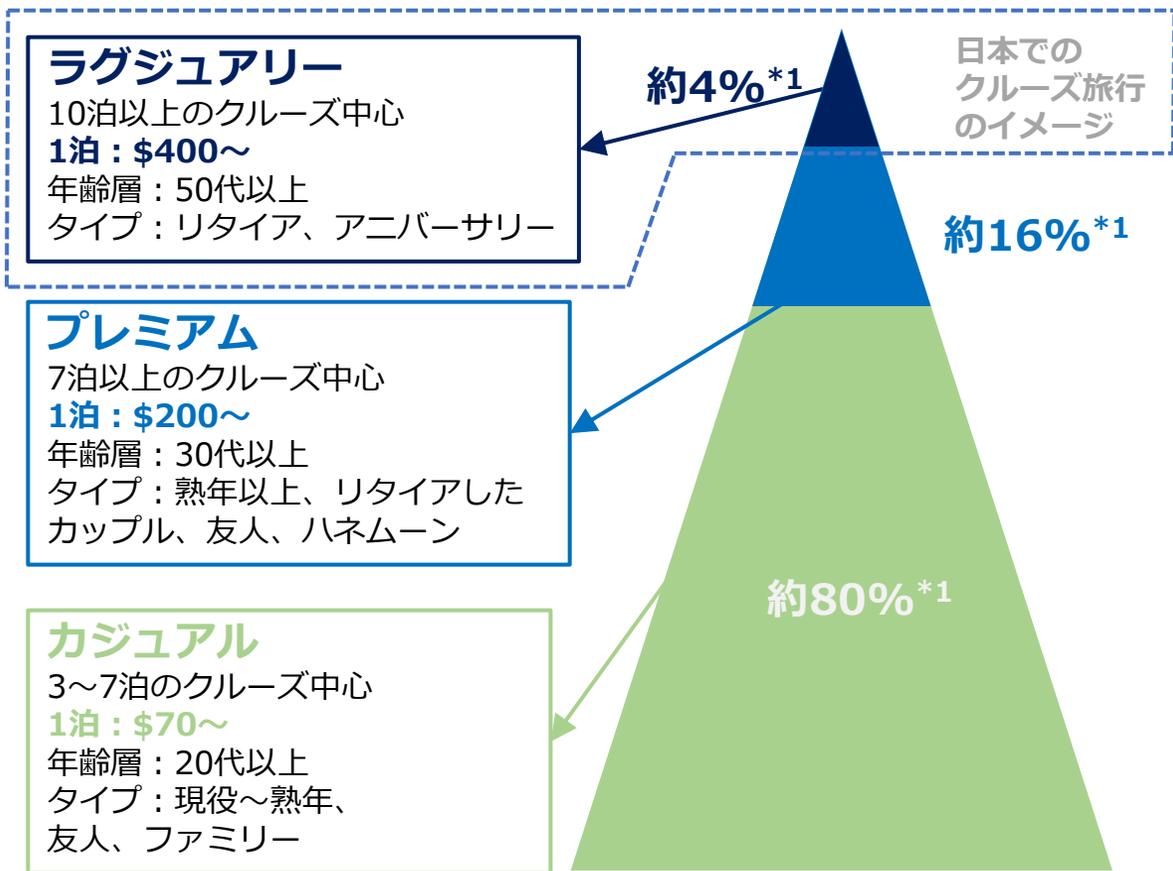
お一人おひとりに“最幸の時間” 初代「飛鳥」からお客様とともに数多の海を航り、日本のクルーズ文化を発展させ、進化させてきた「飛鳥クルーズ」。「飛鳥Ⅲ」は、これまで培ってきた心地よいおもてなしはそのままに、お客様お一人おひとりが、自分好みでお楽しみいただけるよう、多彩な選択肢を揃え、あらゆる世代やニーズ、スタイルにお応えできるサービスを提供してまいります。この船で旅することで出会う本物の体験と、自由で豊かな空間を心ゆくまでご体感ください。

【MITSUI OCEAN FUJIについて】

客室の広さは28㎡以上、クルーズ船の中でもトップクラスを誇ります。お部屋には上質なバスローブやスリッパはもちろん、バスアメニティを完備しています。大人の贅沢な空間を、心ゆくまで楽しめます。また、ランドサロンでは、上質なショーやコンサートが催され、華やかな日常をお過ごしいただけます。食へのこだわりも強く、メインダイニングのザ・レストランでは、色鮮やかな一皿がみなさまの目と舌を満足させます。

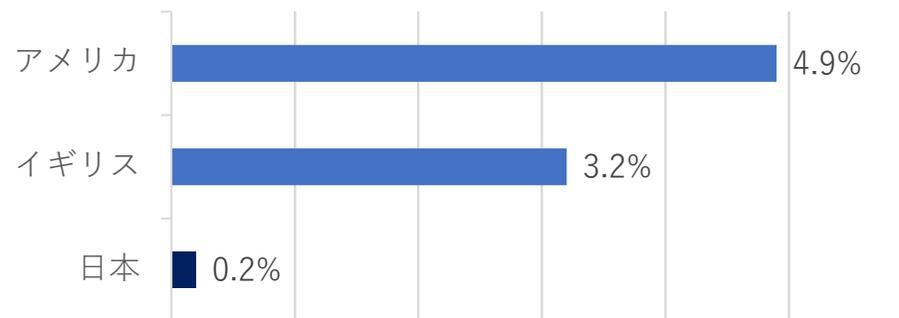
クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・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

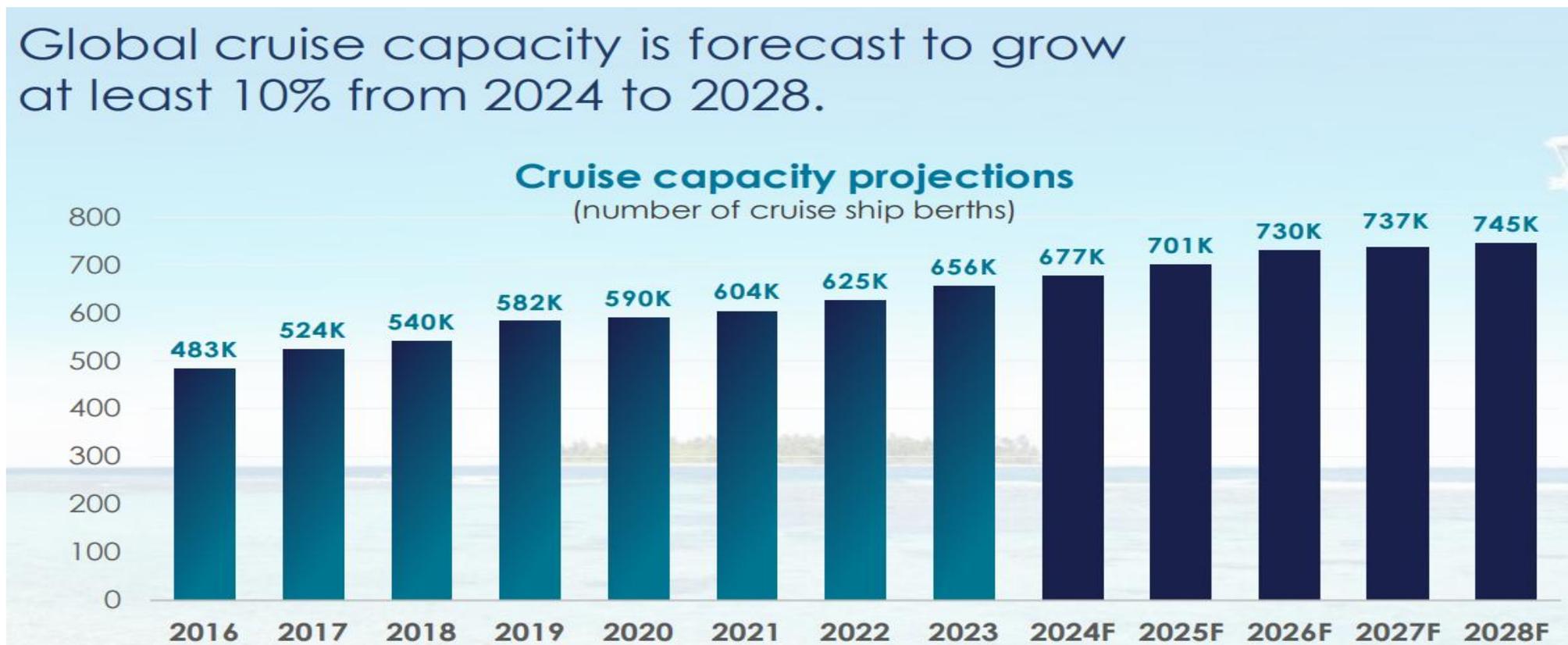


*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版) (JOPA: 一般社団法人日本外航客船協会) より国土交通省港湾局作成

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

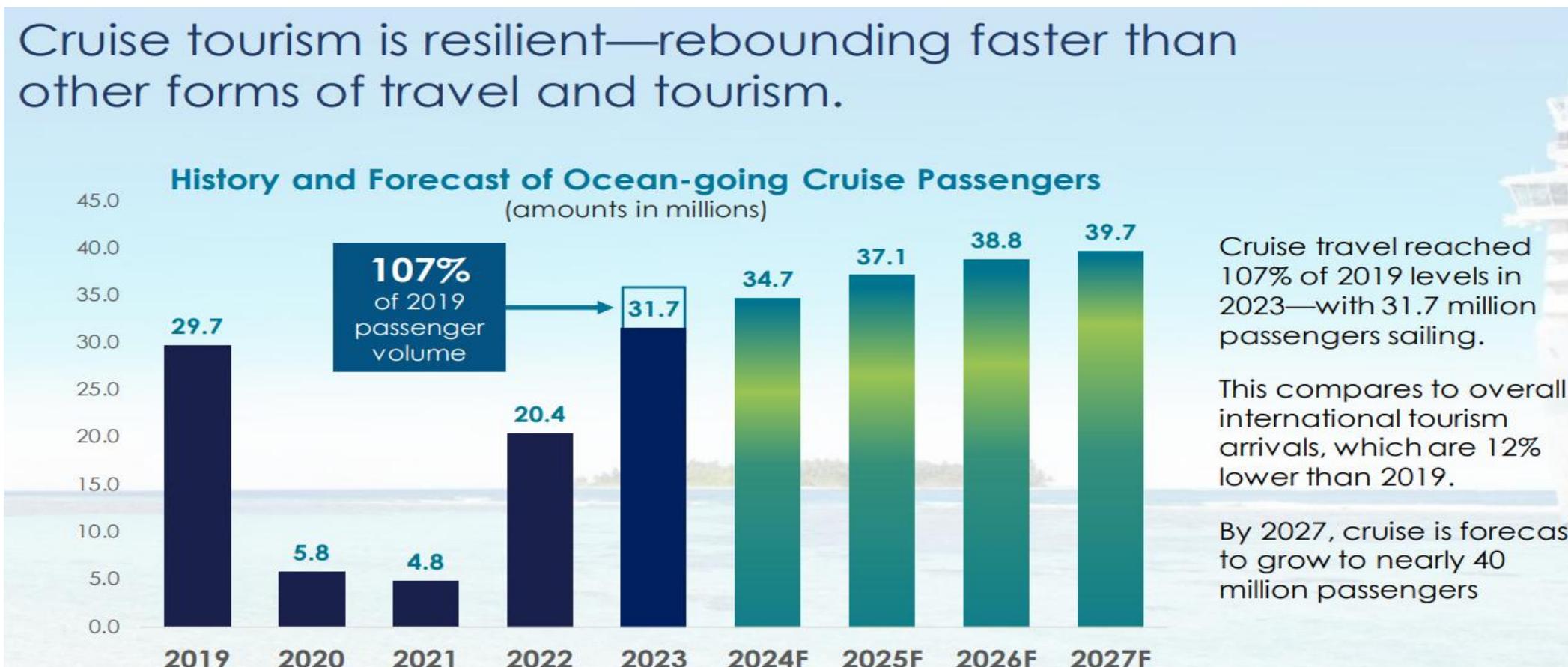
世界のクルーズキャパシティー（ベッド数）は、2024年から2028年にかけて少なくとも10%の成長が見込まれています。コロナ禍中も増え続けており、中長期的な需要増加予測の元の増加であると考えられるため、世界的に見てもクルーズマーケットが成長産業であること伺い知れます。



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」

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<2025年1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

投資先の状況/個別銘柄

個別銘柄・有限責任組合両方において、当2Q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】



Travel Book

(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！



INBOUND TECHNOLOGY

(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。



Onepair

(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！

KOL Technologies

(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。

投資先の状況/有限責任組合

【ファンド】

	<p>(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。</p>
<p>2021年7月期4Q に新規投資!</p> 	<p>(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。</p>
<p>2024年7月期3Q に新たに1案件 新規投資!</p> 	<p>(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。</p>
<p>2022年7月期3Q に新規投資!</p>  Gazelle Capital	<p>(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。</p>

【EXIT済み案件】

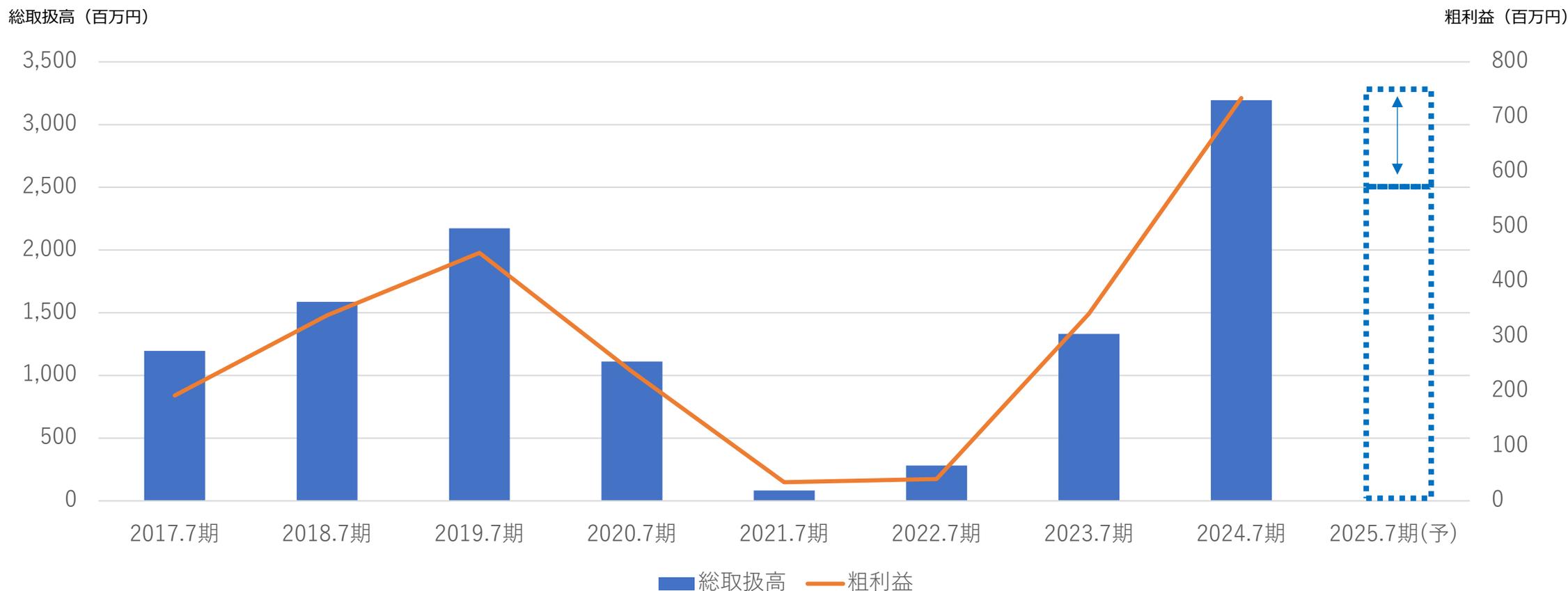
	<p>(D2Cの女性アパレルEC) 2019年8月に1,500万円を出資し、2020年10月に3,000万円で譲渡。 2021年7月期1Qにて、投資有価証券売却益1,500万円を計上。</p>
---	--

※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。

今後の成長戦略

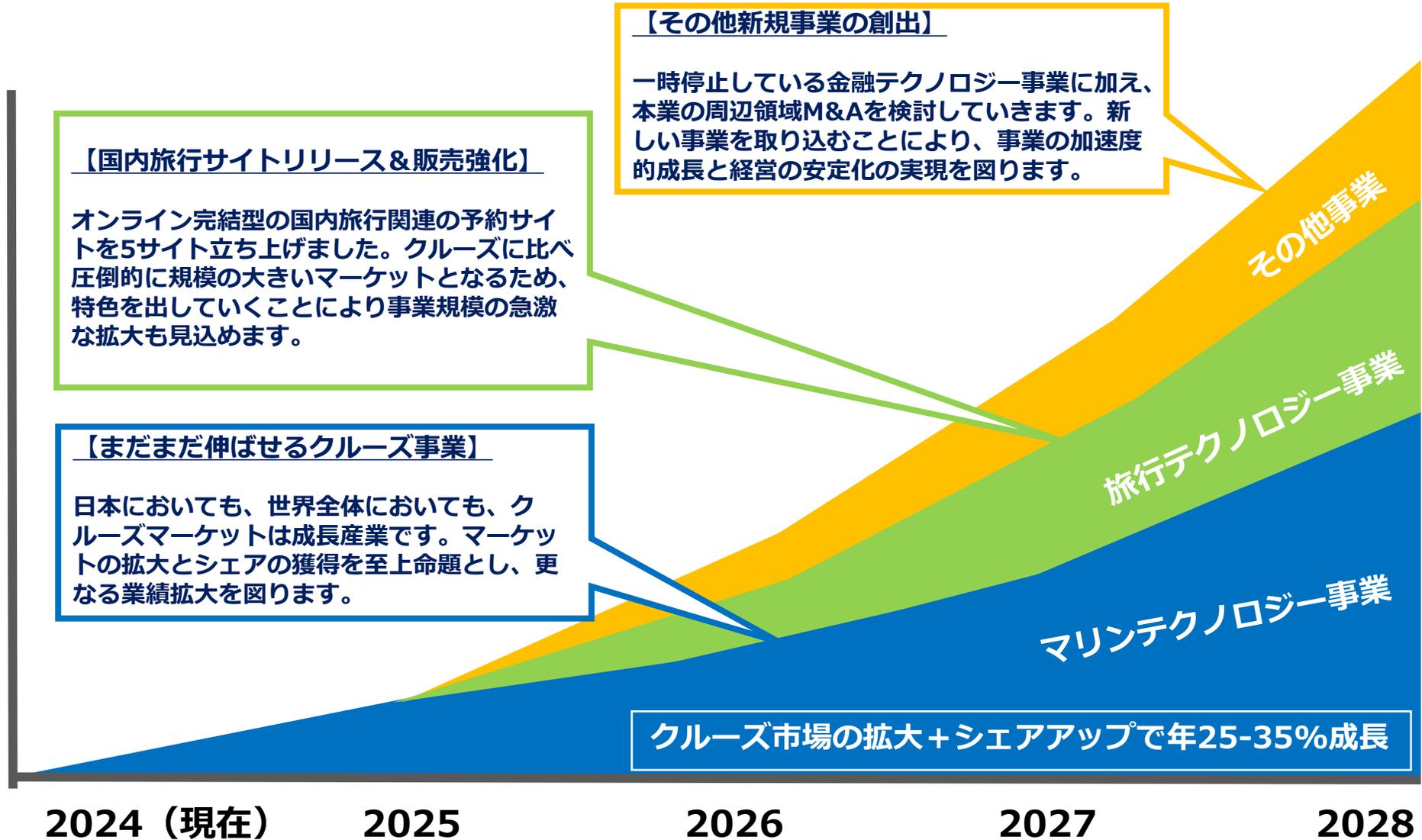
総取扱高・売上総利益（全社）

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、それと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。



※2025年7月期の粗利益予想は非開示としております。予めご了承ください。

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）