

# 2025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. 決算概要

- 連結業績概要（当第4四半期）
- 連結業績概要（連結損益計算書/通期）
- 当期の減収減益の要因
- 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
- 子会社等の状況
- 投資先の状況
- 2026年7月期通期業績予想
- 借入について
- 配当状況一覧
- 株主優待内容の拡充
- 当期から新たに導入した株主優待

## 2. 2025年7月期4Qの主な取り組み

- チャータークルーズの催行と新たな発表
- 2026年GW発MSCベリッシマの販売
- 日本船の販促強化

## 3. クルーズ市場について

- 世界のクルーズ人口の増減
- 世界のクルーズ人口の推移
- クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）
- 日本人のクルーズ人口の新たな目標値の設定

## 4. 会社概要

- 会社概要
- 経営理念
- 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（当第4四半期）

- ・当第4四半期(5月-7月)の総取扱高は982百万円で、前年同期比では87.3%と前年割れしましたが、**コロナ禍前の2019年7月期比では172.7%**となりました。
- ・今期も6月にコスタセレーナチャータークルーズ（金沢発着）が催行されました。昨期ほどでないものの、一定の販売を維持し、**6月単体の営業利益は1億円を上回ることができました。**
- ・販管費は、広告宣伝費と人件費が昨対で100%を下回っておりますが、その他販管費のみ昨対182%と大きく上回っております。これは、期末の株主数が大幅に増加したことにより、株主還元の1つとして行った株主優待費用が大きく増加したことによります。

	2025年7月期 4Q(2025年5月-7月)						前年同期比	2019年7月期比
	当期 4Q		2024年7月期 4Q		2019年7月期 4Q			
(千円)	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比		
総取扱高	982,112	100.5%	1,125,313	101.1%	651,724	100.0%	87.3%	150.7%
売上高	977,290	—	1,113,517	—	651,724	—	87.8%	150.0%
売上総利益	212,391	21.7%	343,195	30.8%	130,527	20.0%	61.9%	162.7%
販管費合計	143,418	14.7%	122,430	11.0%	100,157	15.4%	117.1%	143.2%
広告宣伝費	39,706	4.1%	44,751	4.0%	40,077	6.1%	88.7%	99.1%
人件費	33,177	3.4%	38,919	3.5%	32,811	5.0%	85.2%	101.1%
その他	70,534	7.2%	38,760	3.5%	27,268	4.2%	182.0%	258.7%
営業利益	68,972	7.1%	220,764	19.8%	30,370	4.7%	31.2%	227.1%
経常利益	78,259	8.0%	223,068	20.0%	28,554	4.4%	35.1%	274.1%
当期純利益	63,295	6.5%	211,767	19.0%	14,782	2.3%	29.9%	428.2%

# 通期連結業績概要 (連結損益計算書)

- ・当期の通期累計(8月-7月)総取扱高は2,569百万円で、前年同期比80.4%、2019年比118.2%となりました。
- ・当期については、GWのキャビンの一部買い取り、6月のコスタセレーナチャータークルーズ(金沢発着)の買い取りでの販売が想定を下回ったことにより昨対で売上高を押し下げましたが、買取・チャーターは一定額を上回った分だけ利益となる仕組みのため、売上高以上に、利益が昨対で下回っております。
- ・日本のクルーズマーケットは、コロナ禍前の約60%の水準です。そういう環境の中、チャータークルーズをはじめとしたキャビンの買い取りを行うことにより、コロナ禍前以上の水準を維持しております。

(千円)	2025年7月期(2024年8月-2025年7月)						前年同期比	2019年7月期比
	当期累計		前期累計		2019年7月期累計			
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比		
総取扱高	2,569,623	101.0%	3,194,146	101.8%	2,173,845	100.0%	80.4%	118.2%
売上高	2,543,844	—	3,137,160	—	2,173,845	—	81.1%	117.0%
売上総利益	506,911	19.9%	734,966	23.4%	452,676	20.0%	69.0%	112.0%
販管費合計	477,718	18.8%	471,198	15.0%	318,200	15.4%	101.4%	150.1%
広告宣伝費	167,321	6.6%	192,994	6.2%	104,095	6.1%	86.7%	160.7%
人件費	136,745	5.4%	138,561	4.4%	116,103	5.0%	98.7%	117.8%
その他	173,651	6.8%	139,641	4.5%	98,000	4.2%	124.4%	177.2%
営業利益	29,192	1.1%	263,768	8.4%	134,475	4.7%	11.1%	21.7%
経常利益	27,881	1.1%	278,876	8.9%	131,263	4.4%	10.0%	21.2%
当期純利益	9,518	0.4%	248,621	7.9%	84,203	2.3%	3.8%	11.3%

# 当期の減収減益の要因

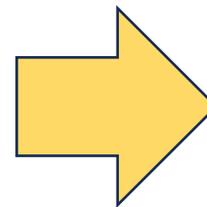
2024年7月期（昨期）に共同チャーターも含め4本のチャータークルーズを行いました。一方で、当期は6月に行われた2本に留まっております。チャータークルーズが占める売上高が大きいため、売上高に関してはチャレンジングな期になると考えておりました。一方で、利益面では、昨期の一部のチャーターで利益を圧迫する部分がありましたので、当期は増益となる可能性が高いと考えておりました。そんな中、2025年7月期3Q決算説明資料でもご説明しておりますが、GWクルーズのキャビン買取分の販売が芳しくなく、売上高だけでなく利益面においても想定を下回りました。更に6月のチャータークルーズのについても想定を下回ったため、減収減益となりました。

## 【期首想定】

売上高：増収はチャレンジング

利益：

- ①GW一部キャビン買い取りクルーズ
  - ②チャータークルーズ
- この2つで伸長を見込む



## 【実績】

売上高：想定未達 → 減収

利益：両施策とも想定通り伸びず  
→ 減益

KGI・KPIを下記のとおり設定しております。

## 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。

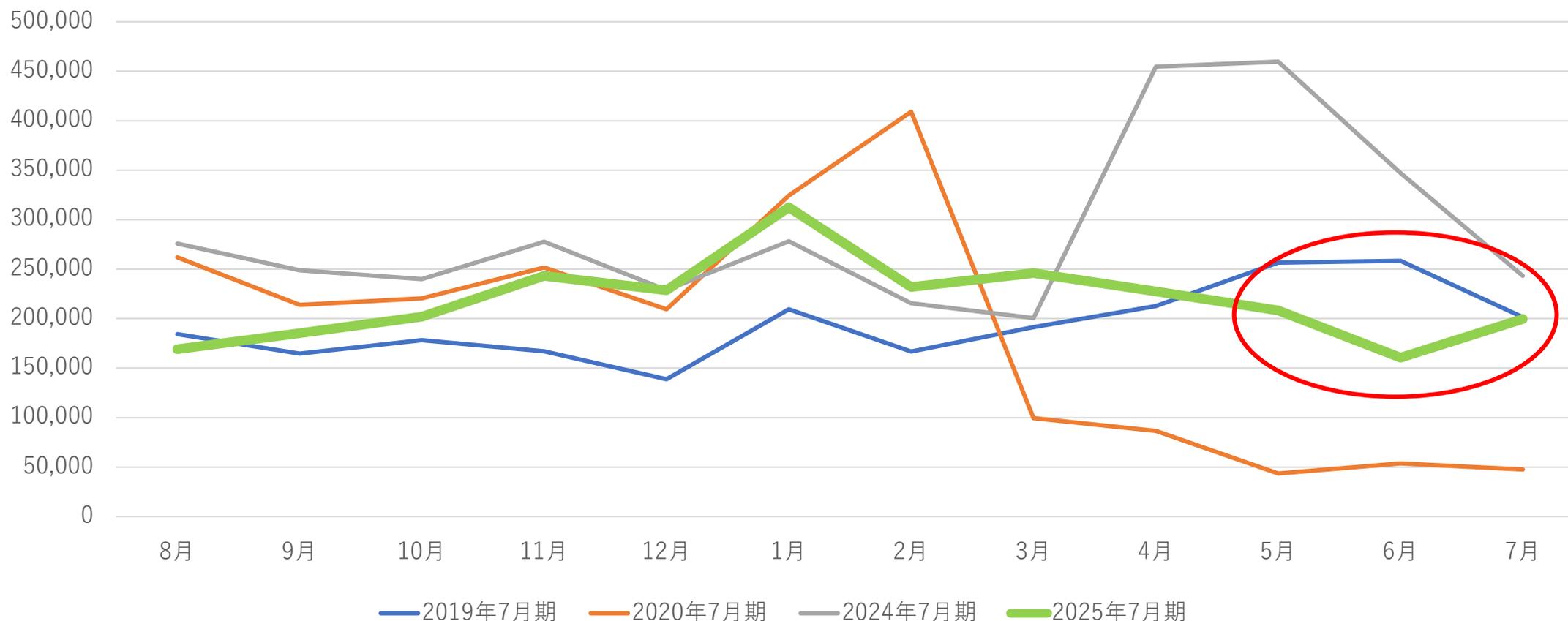
## KPI（ベストワンクルーズ）

- ・ 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

※ユニークユーザー数、セッション数に関してはクルーズ予約サイト「ベストワンクルーズ」の数値を、問い合わせ件数に関しては、フェリーや国内旅行予約サイトの数値も含めた数値となっております。

# KPI① 「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

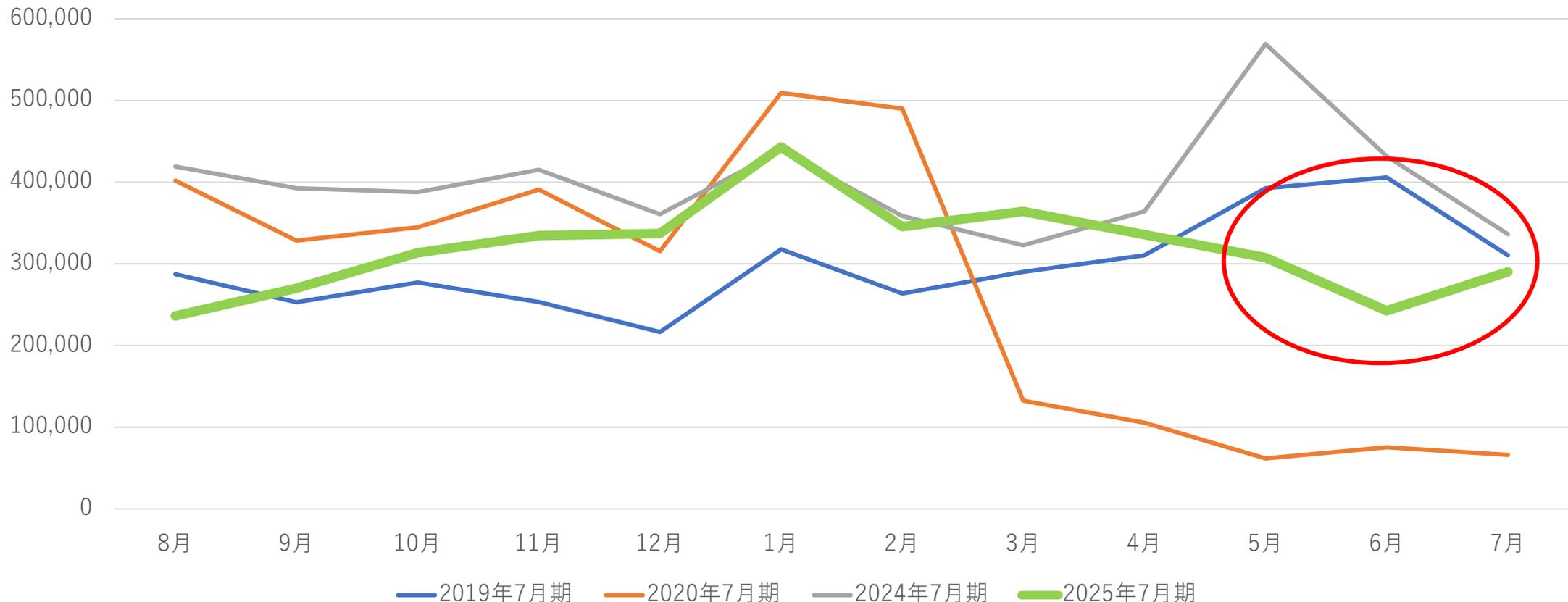
当期4Q期間（5月-7月）における平均ユーザー数/月は、過去最高であった前年同期比で54.1%と大きく前年を下回りました。当期は、昨期と比べ6月のチャータークルーズが2週間早かったことから、**当期間のWeb広告費を昨対で74%に抑えました。**なお、昨年4-5月に関しては45万人/月を越えておりますが、これは、北陸地方でのテレビCM放送に加え、4月24日にMRO北陸放送でコスタセレーナの乗船取材（インフォーマーシャル）が放映されたことが大きく影響していると思われます。



※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4Q期間（5月-7月）における平均セッション数/月は、過去最高であった前年同期比で62.8%と大きく前年を下回りました。ユーザー数と同様で、今期広告費を抑えたこと、昨期が追い風の外部環境であったことが理由と考えられます。足元で回復傾向となってきたため、適切な広告運用で、今期は毎月過去最高を目指していきます。



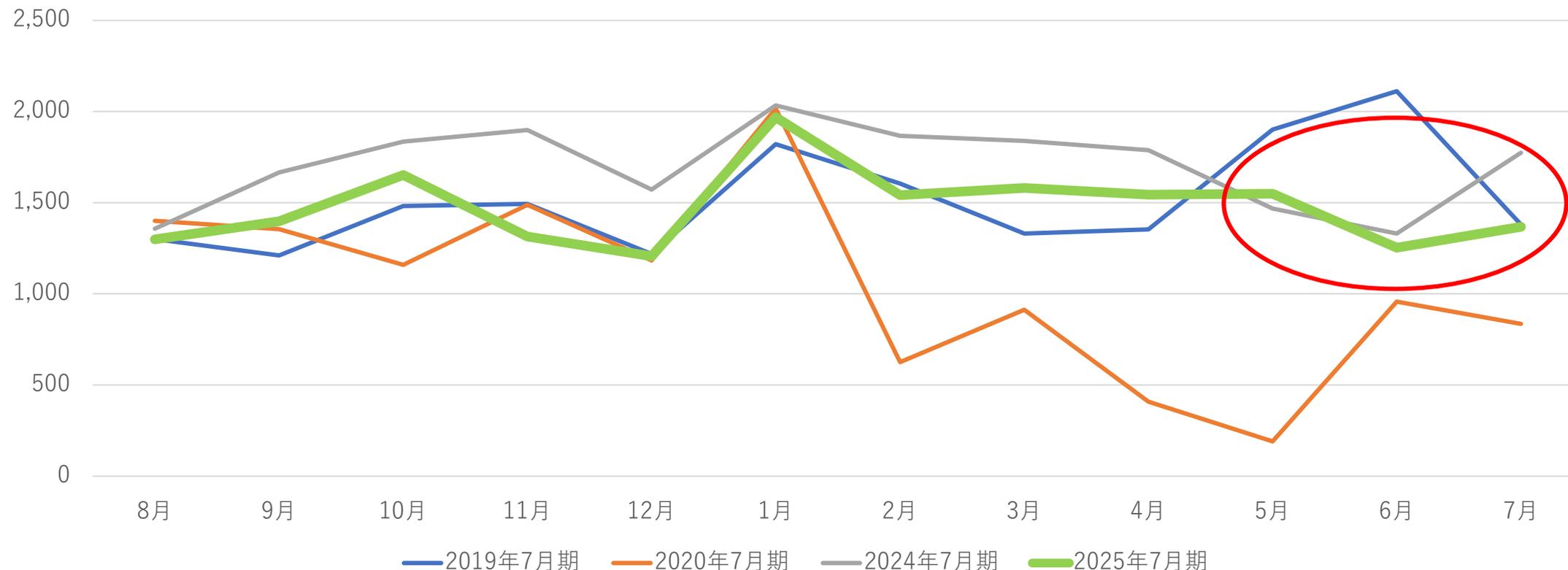
※クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。  
※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

# KPI③ 問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当4Q期間（5月-7月）の問い合わせ件数は、前年同期比で91.2%程度と伸び悩みました。問い合わせ件数は、Web広告によらないダイレクトやオーガニック検索からの件数も含まれるため、ユーザー数やセッション数と比較しても変動が少なく、前年比で減少してはおりますが、減少幅は少なく収まっております。恒常的に右肩上がりになるようにSEO対策をしっかりと行っていきます。

※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。



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。

# 子会社等の状況

## 【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4四半期累計（5月-4月）の業績に基づき4Q連結決算を行っております。

- ・売上高は昨対で119.2%と堅調に推移、**大幅な黒字**となっております。
- ・稼働率は前年から6ポイント上昇して85.5%、ADRは前年から10%程度上昇しました。
- ・進行期における受注状況も堅調で、更なる増収増益を狙っております。

## 【子会社ファイブスタークルーズ・事業譲受したminuteについて】

- ・業績に与えるインパクト少ないため詳細な内容の開示は割愛いたします。
- ・両事業とも立て直しを図るべく動いております。業績に変化が出始めましたら改めてご報告いたします。



ファイブスタークルーズ  
FIVESTAR CRUISE



# 投資先の状況/個別銘柄

当3Qでは、マーシャルアーツテクノロジーズへの新規投資を行いました！

## 【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  
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。



(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  
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事業を売却。新規事業模索中。



(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  
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。



(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 KOLテクノロジーズから社名変更  
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」を展開中。

2025年7月3Q  
に新規投資！



(格闘エンタメ) スタートアップ 6/4に法人登記が完了しました  
株式会社テクノロジーズの連結子会社として設立され、格闘技ビジネスにおける企画、興行事業をメイン事業とする会社です。

# 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><i>FreakOut Shinsei Fund</i></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><b>Création</b></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&amp;AでのEXITを目指しています。</p>
 <p><b>Gazelle Capital</b></p>	<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>

2024年7月期3Q  
 に新たに1案件  
 新規投資!

## 【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。

# 2026年7月期通期業績予想

当期においても、日本発着外国船の一部キャビン買い取りやチャータークルーズの実施を予定しておりますが、これらの販売状況により業績の変動が予想されることから、現時点において、正確な業績予想を行うことが困難な状況です。そのため、当期の業績予想についても幅を持たせて開示することといたしました。2025年7月期と同様に、一部キャビンを買ったクルーズの販売やチャータークルーズの集客が計画通りにいった場合は、上限の数値を達成することが可能であると考えております。一方で、チャータークルーズの集客が計画通りにいかない場合や外部環境の悪化によるクルーズ需要の減少が生じた場合は、下限の数値になる可能性もあると考えております。

	2026年7月期 (2025年8月-2026年7月)				
	(千円)	連結業績予想		2025年7月期実績	
	計画	構成比	実績	構成比	
売上高	2,550,000 ~3,050,000	-%	2,543,844	-%	100.2% ~119.9%
営業利益	275,000 ~325,000	10.7~10.8%	29,192	1.1%	942.0% ~1113.3%
経常利益	250,000 ~300,000	9.8%	27,881	1.1%	896.6% ~1076.0%
当期純利益	160,000 ~200,000	6.3~6.6%	9,518	0.4%	1680.8% ~2101.1%

# 借入について

更なる取扱高の拡大、またそれによるマーケットシェアの拡大のために、広告宣伝費、人材投資、システム投資、クルーズキャビンの買い取りアロット投資、グローバル展開への投資等を積極的に行っていく予定で、今回は、それらに伴う運転資金の拡充を目的として約15億円の借入を行いました。今後は、事業投資も含め、機動的に事業拡大を目指してまいります。

**【借入の概要】**

<b>借入先</b>	<b>金融機関9社</b>
<b>借入金額</b>	<b>1,500百万円</b>
<b>借入実行日</b>	<b>2025年2月25日以降</b>
<b>借入期間</b>	<b>5年間</b>
<b>借入金利</b>	<b>変動金利（基準金利＋スプレッド）</b>
<b>担保の有無</b>	<b>無担保・無保証</b>

# 配当状況一覧

2025年7月期は、当社創立20周年の節目となりますため、普通配当の15円に加え、記念配当として3円、合計18円の期末配当を行うことになっております。2026年7月期については、通期業績の見通しを踏まえ、昨期よりも更に2円増配し、20円の期末配当を行うことといたします。

	1株当たり年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
2023年7月期	0円	0円	0円
2024年7月期	0円	15円	15円
2025年7月期	0円	18円	18円
2026年7月期（予想）	0円	20円	20円

# 株主優待内容の拡充

## 【旅行割引クーポン券の内容の拡充】

(2024年7月期まで)

保有株式数	優待内容
100株以上500株未満	<b>5,000円分</b> の株主優待割引券
500株以上1,000株未満	<b>10,000円分</b> の株主優待割引券
1,000株以上	<b>15,000円分</b> の株主優待割引券



(2025年7月期より)

保有株式数	優待内容
100株以上500株未満	<b>10,000円分</b> の株主優待割引券 <b>【ご参考】株主優待利回り 4.2%</b> <b>(100株保有の場合)</b>
500株以上1,000株未満	<b>20,000円分</b> の株主優待割引券
1,000株以上	<b>30,000円分</b> の株主優待割引券

(注) 1 対象商品は弊社お取扱旅行商品全て（クルーズ旅行(日本船・外国船)、国内旅行、バスツアー、ホテル等)となります。

(注) 2 利用条件：旅行代金総額が10万円以上10万円毎に5,000円分の割引をご利用いただけます。

(注) 3 原則、他の割引（船会社割引、当社割引）や、ご予約時に開催中のキャンペーン等との併用は可能です。ただし、一部、割引やキャンペーンの併用ができないものがございます。予めご了承ください。

(注) 4 株式優待利回りは、2025年7月31日の当社普通株式の終値2,405円、1単元（100株）保有の場合で試算しております。

(注) 5 2025年7月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上の株式を保有されていた株主様に適用いたします。

# 当期から新たに導入した株主優待

## 【デジタルギフト®の導入】

当期より株主優待を追加しました。1年前の時点では、QUOカードを一律10,000円分付与することとしておりましたが、株主様の利便性を更に高めることによる中長期的な株主価値の向上を目的に、金額は変えずに、QUOカードPayや、PayPayマネーライト、Amazonギフトカードなど希望に応じて選択できる株式会社デジタルプラス（コード番号：3691）が提供するデジタルギフト®に優待品目を変更することといたしました。

保有株式数	優待内容
100株以上	<p><b>デジタルギフト®10,000円分</b></p> <p><b>【ご参考】株主優待利回り 4.2%</b></p>

(注) 1 株式優待利回りは、2025年7月31日の当社普通株式の終値2,405円、1単元（100株）保有の場合で試算しております。

(注) 2 2025年7月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上の株式を保有されていた株主様に適用いたします。

# 2025年7月期 4 Qの主な取り組み

# チャータークルーズの催行と新たなチャータークルーズの発表

今年もコスタセレーナ金沢発着チャータークルーズを、6月2日発（3泊4日）と6月5日（4泊5日）の2コースを催行いたしました。また、同船が帰港した当日に金沢クルーズターミナルにて、2026年春に催行するチャータークルーズの発表を行いました。来年は、日並びが最高のゴールデンウィーククルーズです！

早期・リピーター割引9/30まで!!

初の チャータークルーズ過去最大級の規模

2026 GW チャータークルーズ

チャータークルーズ3年目は  
コスタセレーナで航く 金沢発着 **ゴールデンウィーク**  
日本海周遊 ショートクルーズへ

最大 6.5万円割引 2025年9/30まで

早割 & リピーター割引

2026年 金沢発着	5/1発 6日間	博多どんたく 開催日寄港	12.9万円~
	5/6発 5日間	日本三景天橋立 (舞鶴)寄港	9.9万円~

5/2・4 下関・博多発  
5/7 舞鶴発 もあります!

お子様割 北陸割 紹介割  
**5大割引特典付!**

船内大改装で再デビュー

## 2026年GW発MSCベリッシマの販売

2026年GWも大人気のMSCベリッシマが東京発着クルーズを運航します。今年は4/30発で8泊9日と長く、お子様料金も有料だったのが、2026年4/29発 濟州島・鹿児島ショートクルーズ（5泊6日）は、日並びも良く、同室3-4名目のお子様のクルーズ料金が無料となるため、ファミリー層のお客様から大好評いただき、売れ行きが好調です！



# 日本船の販促強化

2025年7月より待望の飛鳥Ⅲの運航が開始されました！郵船クルーズとしては34ぶりの新造船となります。それに伴い、飛鳥Ⅲに限らずにその他の日本船も含めキャンペーンを行い販促強化してまいりました。

完売続出中!  
**NEW SHIP**

**2025年7月デビュー!!**

TV紹介で話題の船!  
**飛鳥Ⅲ**

2025年9月~2026年1月発  
**全室プライベートバルコニー**

予約受付中

事前希望受付中  
**2026年1月~5月発**

予約開始  
9/17(水)10:30~

My ASUKA CLUB  
**10%の会員割引**

ベストワンクルーズ特典  
**5万ギフト券還元**

# クルーズ市場について

## 世界のクルーズ人口の増減

2024年の世界のクルーズ人口は2023年比で9.3%増、2019年比で6.8%増とともに伸びております。地域別に見ると北米が一番伸びており、2023年比で13.4%増、2019年比で17.5%増と最大マーケットでありながら成長も著しい状況です。一方、アジア・オセアニアでは、2023年比で9.8%増となりながらも、2019年比では20.8%減とコロナ禍前比の水準を大きく下回っており、今後の回復が期待されます。

Source Region	2024	2023	% Change (2023 to 2024)	2019	% Change (2019 to 2023)
Global	<b>34.64 million</b>	31.69 million	+ 9.3%	29.67 million	+ 6.8%
North America	<b>20.53 million</b>	18.10 million	+13.4%	15.41 million	+17.5%
Europe	<b>8.44 million</b>	8.21 million	+ 2.8%	7.71 million	+ 6.5%
Asia & Oceania	<b>4.03 million</b>	3.67 million	+9.80%	5.09 million	- 20.8%
South America	<b>1.17 million</b>	997 thousand	+ 7.8%	1.04 million	+ 3.8%

出典 : CLIA 「State of the cruise industry, 2025」

# 世界のクルーズ人口の推移

2024年の世界のクルーズ人口は、コロナ禍前の2019年と比較し既に500万人近く増加しております。今後2028年までの4年間で700万人以上増加する見通しとなっており、引き続き、非常に強いクルーズ需要が見込まれるものと考えられます。

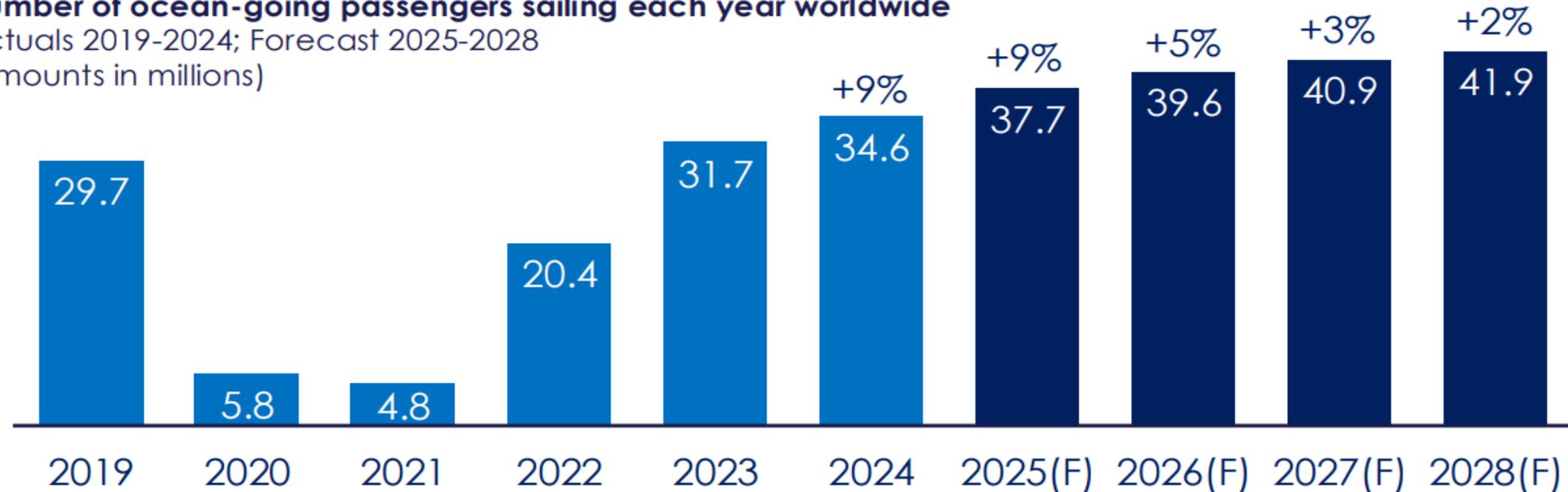
## CRUISE OUTLOOK AND FORECAST

### 42 million passengers are forecast to sail in 2028

Number of ocean-going passengers sailing each year worldwide

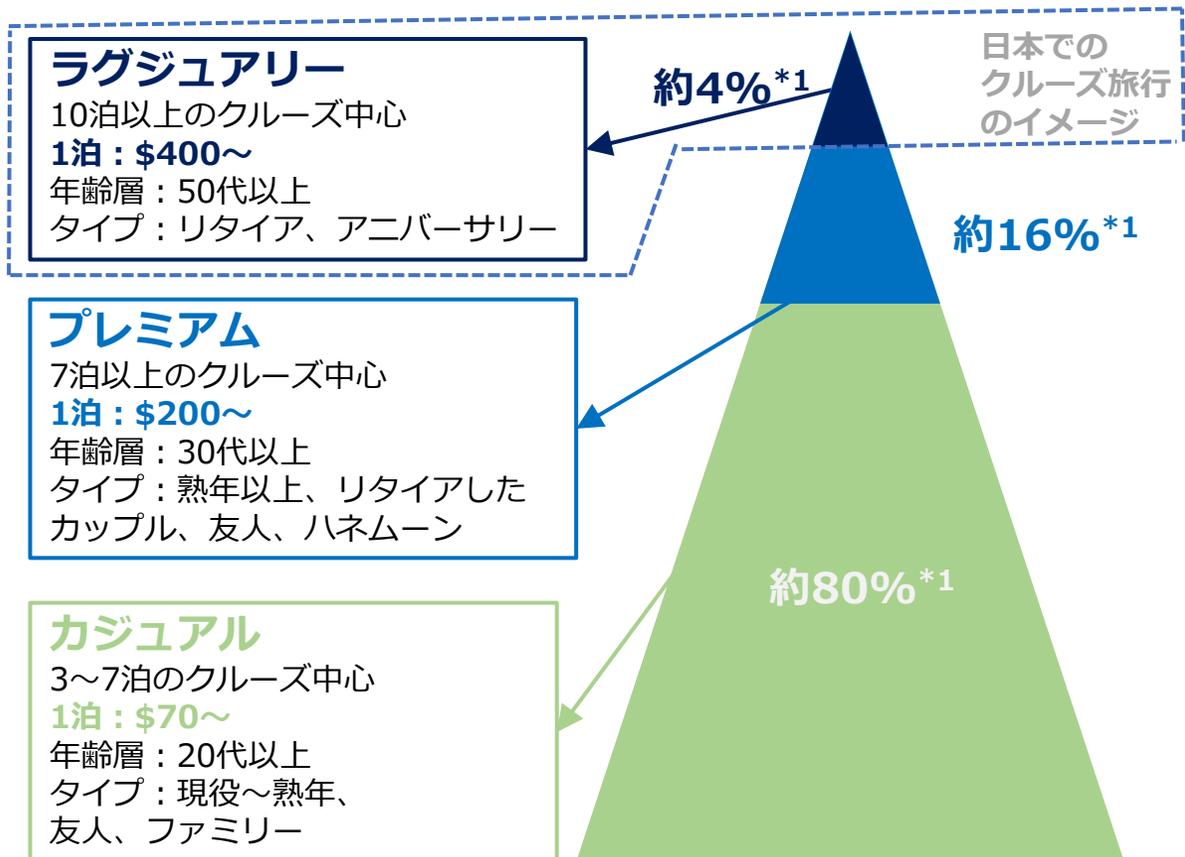
Actuals 2019-2024; Forecast 2025-2028

(amounts in millions)

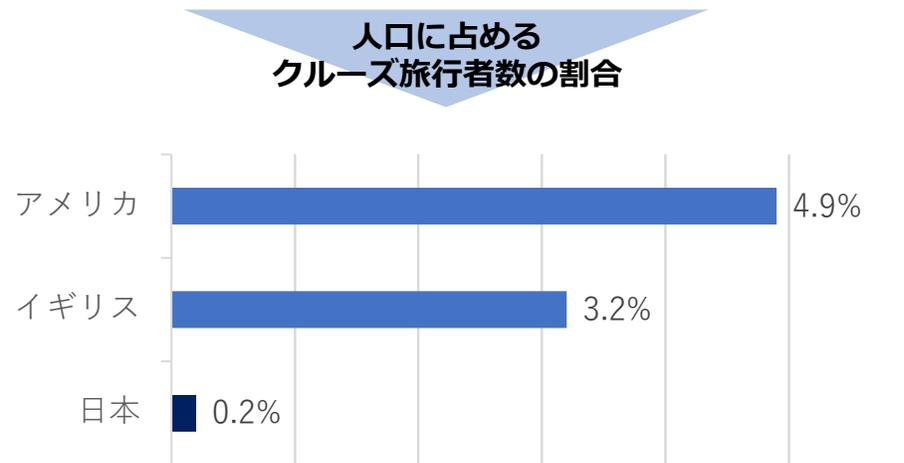


# クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・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%前後なのに対し、日本はたったの0.2%！
- ・実は「安く」「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！！
- ・**2024年の日本人のクルーズ人口は22.4万人となっており、当社シェアは8.8%程度と推測されます。昨年の5.8%から3ポイント向上しました！！**



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

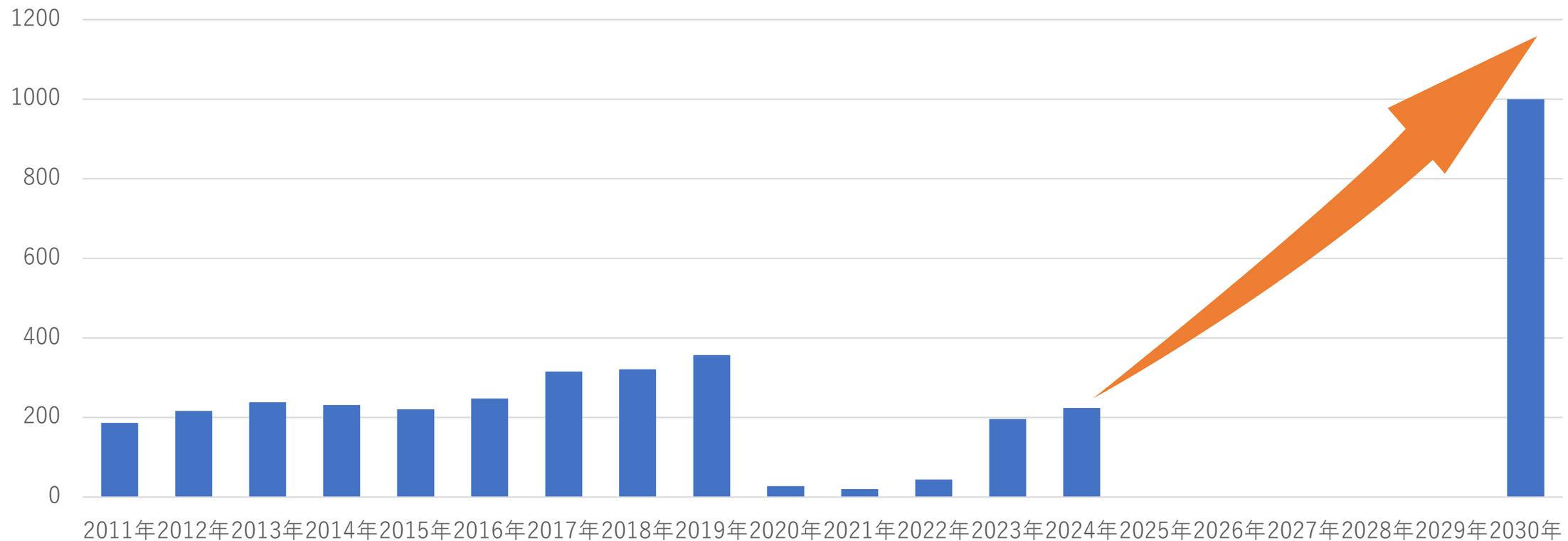


\*1: 乗客定員ベースの比率  
出所: クルーズ教本（平成28年版）（JOPA：一般社団法人日本外航客船協会）より国土交通省港湾局作成

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」

# 日本人のクルーズ人口の新たな目標値の設定

2025年7月17日、国土交通省が日本人クルーズ市場の発展にむけて、**2030年までに日本人のクルーズ人口100万人**との目標値を公表しました。過去最高が2019年の35.7万人で、直近の2024年は22.4万人と2019年比で62.8%と依然コロナ禍前の水準を大きく下回っている状況です。しかし、今回の発表を受け大きく伸長することが期待されます。



■ 日本人のクルーズ人口

出典：国土交通省「(別紙) 2024年の我が国のクルーズ人口等の動向について」

# 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	570,405千円<2025年7月31日現在>
設立	2005年9月5日
従業員数	22名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2025.7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）

## ＜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

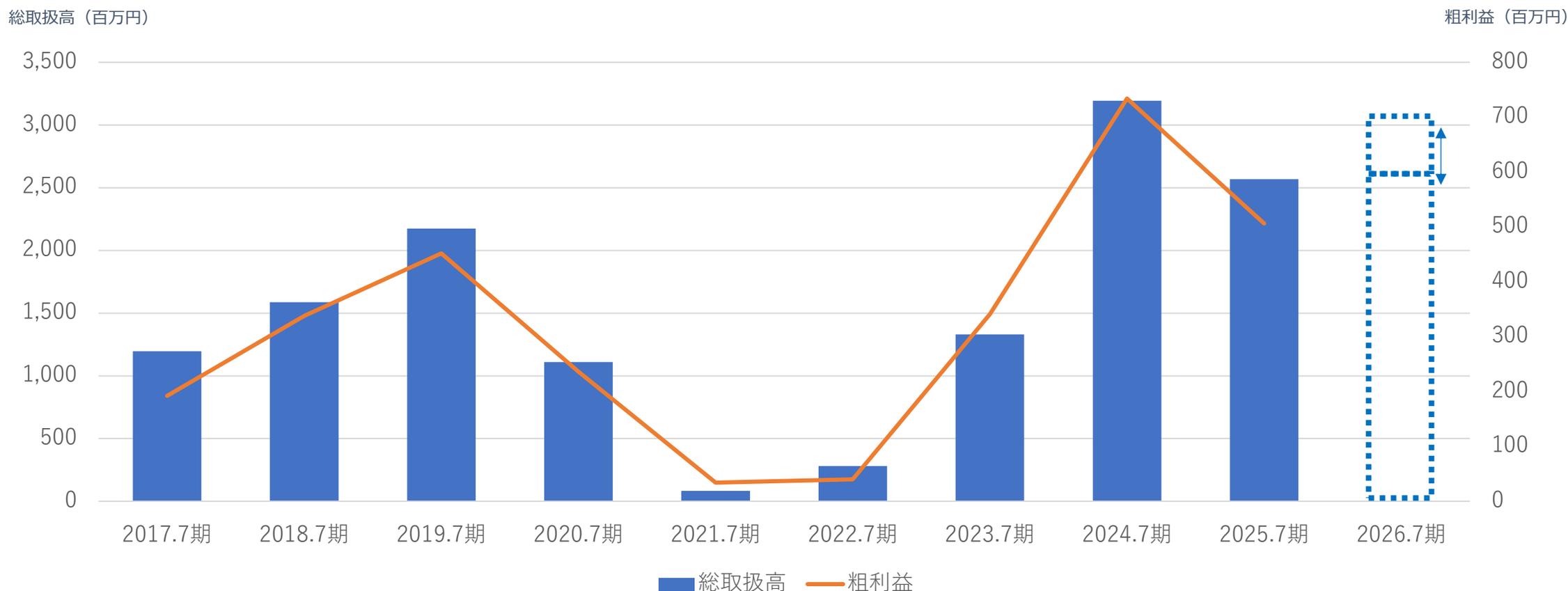
## ＜ビジョン＞

人類の進化と豊かな感性を

最も多く創るカンパニー

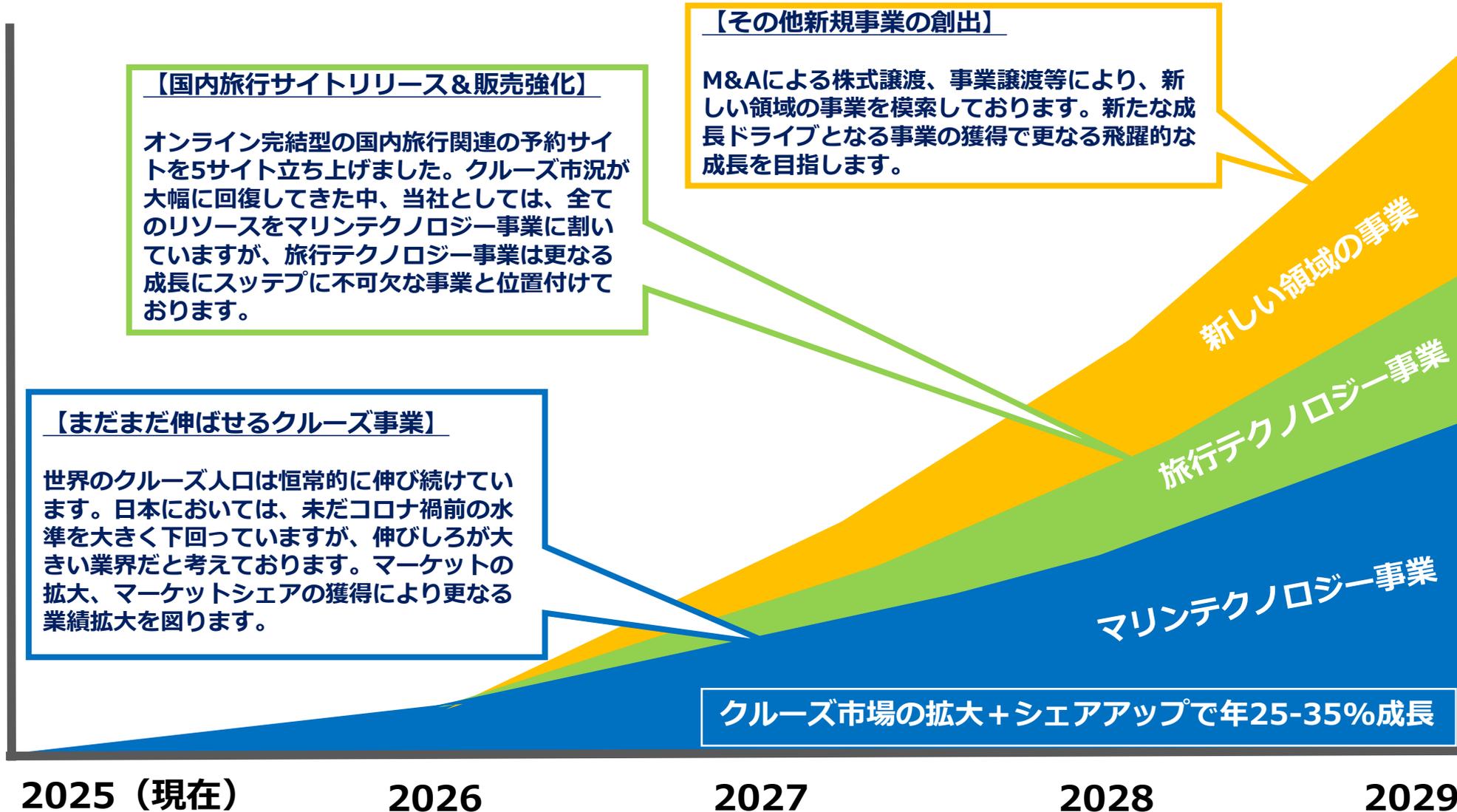
# 総取扱高・売上総利益（全社）

2025年7月期は一時的な踊り場となりましたが、世界的なクルーズ需要の増加、今後の日本人のクルーズ人口の急激な増加が見込まれており、まだまだ業績を伸ばすことが可能であると考えております。今後、国内旅行OTA事業のてこ入れやM&Aを含めた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。



※2026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）