

2026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)



目次

1. 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

2. 事業別トピックス

- チャータークルーズアンバサダーの発表
- 2026年GWチャータークルーズの販促施策
- 日本発着外国船の販促施策
- 海外発着クルーズの販促施策
- API・システム連携
- 子会社等の状況
- 投資先の状況

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. 今後の見通し・成長戦略

- 2026年7月期通期業績予想
- 今後の成長戦略

5. 会社概要

- 会社概要
- 経営理念
- KGI 総取扱高・売上総利益（連結）

決算概要

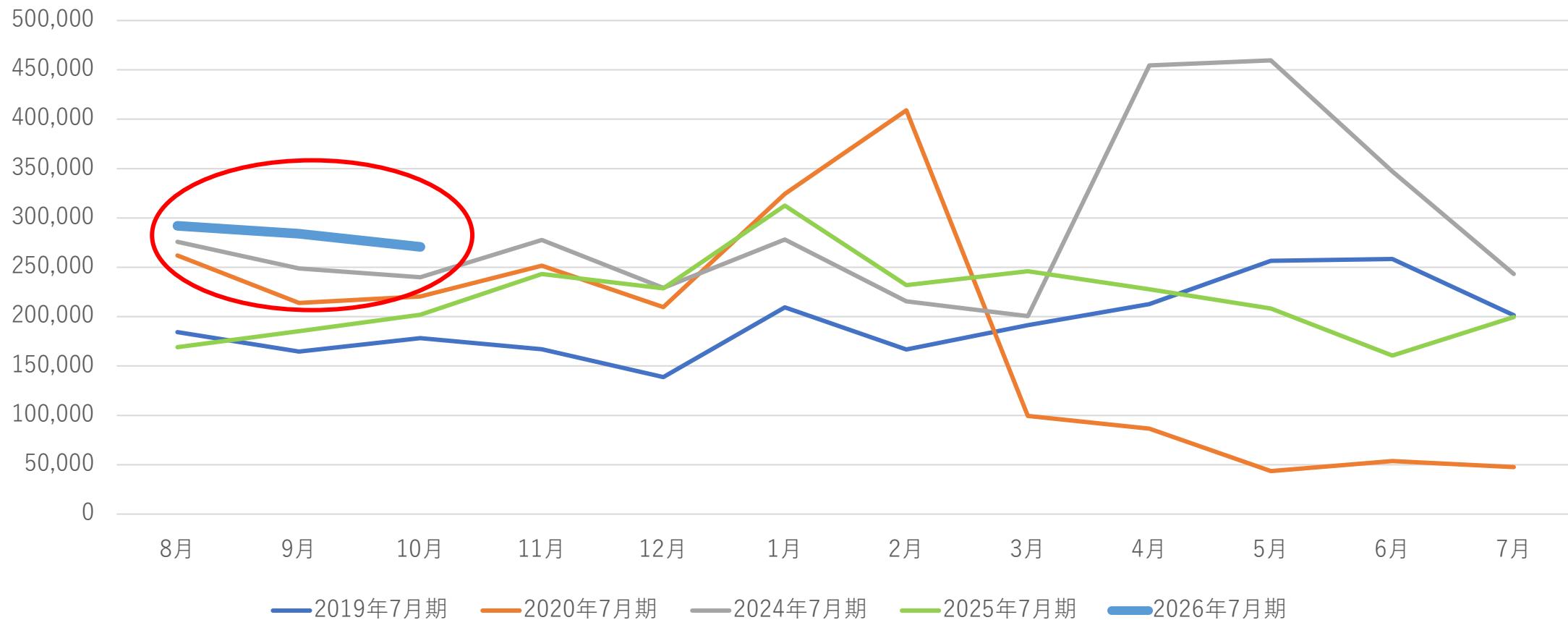
連結業績概要（当第1四半期）

- ・当第1四半期(8月-10月)の取扱高は496百万円で、前年同期比94.5%、2019年7月期比83.7%となりました。5-7月に広告宣伝費を一時的に抑えていることもあり、需要がやや弱含みで推移し、取扱高が昨対で微減となりました。
- ・一方、過去2期、6月に行っているチャータークルーズを当期はゴールデンウィークに行うということもあり、前倒して広告を仕掛けてきたため、前年同期比、コロナ前比ともに広告宣伝費が大幅に増えました。その分、足元のゴールデンウィーク出発をはじめとした先付のクルーズの受注がかなり好調で、8月、9月の予約受注額が、同月としての過去最高を更新しました！
- ・上記理由により、取扱高が伸び悩み、販管費が増大したため、営業利益、経常利益、当期純利益において赤字となりましたが、計画通りであり、通期予想に変更はございません。

| (千円) | 2026年7月期 1Q(2025年8月-10月) | | | | | | 2019年7月期 1Q | 2019年7月期比 |
|-------|--------------------------|--------|-------------|--------|--------|--|-------------|-----------|
| | 当期 1Q | | 2025年7月期 1Q | | 前年同期比 | | | |
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | | 実績 | 構成比 |
| 総取扱高 | 496,781 | 101.5% | 525,487 | 101.7% | 94.5% | | 593,311 | 100.0% |
| 売上高 | 489,402 | - % | 516,476 | - % | 94.8% | | 593,311 | - |
| 売上総利益 | 112,291 | 22.9% | 136,126 | 26.4% | 82.5% | | 94,880 | 16.0% |
| 販管費合計 | 116,509 | 23.8% | 92,673 | 17.9% | 125.7% | | 63,744 | 10.7% |
| 広告宣伝費 | 40,759 | 8.3% | 23,448 | 4.5% | 173.8% | | 18,203 | 3.1% |
| 人件費 | 30,827 | 6.3% | 35,411 | 6.9% | 87.1% | | 25,892 | 4.4% |
| その他 | 44,922 | 9.2% | 33,813 | 6.5% | 132.9% | | 19,649 | 3.3% |
| 営業利益 | ▲4,218 | -% | 43,452 | 8.4% | -% | | 31,135 | 5.2% |
| 経常利益 | ▲6,705 | -% | 48,663 | 9.4% | -% | | 30,474 | 5.1% |
| 当期純利益 | ▲8,376 | -% | 32,709 | 6.3% | -% | | 20,903 | 3.5% |

KPI① 「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

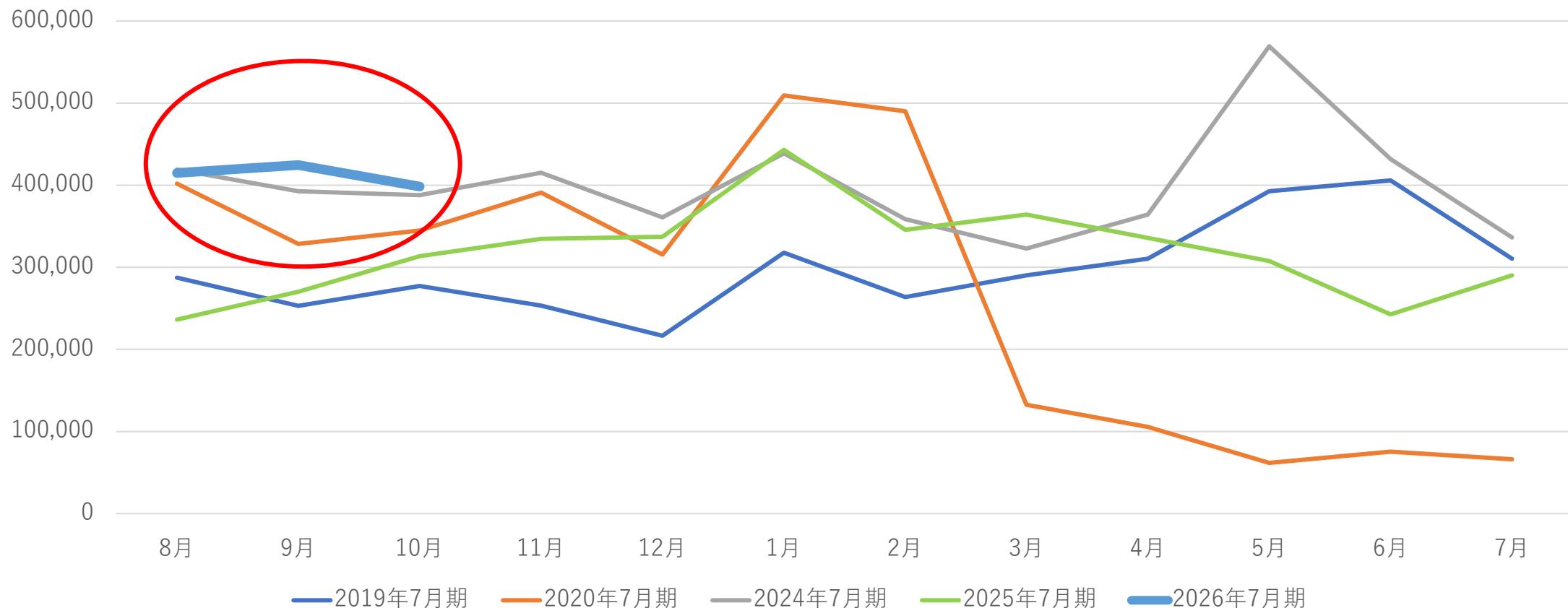
当第1四半期（8月-10月）における平均ユーザー数/月は、昨対で152.2%、過去最高であった2024年7月期比で110.8 %と過去最高値を更新しました。



*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。

KPI② 「ベストワンクルーズ」セッション数推移

当第1四半期（8月-10月）における平均セッション数/月は、**昨対で150.9%、過去最高であった2024年7月期比で103.2 %と過去最高値を更新しました。**広告からの流入数が、前年同期の44万クリックから86万クリックへと倍増しており、セッション数もそれに比例して増加しております。



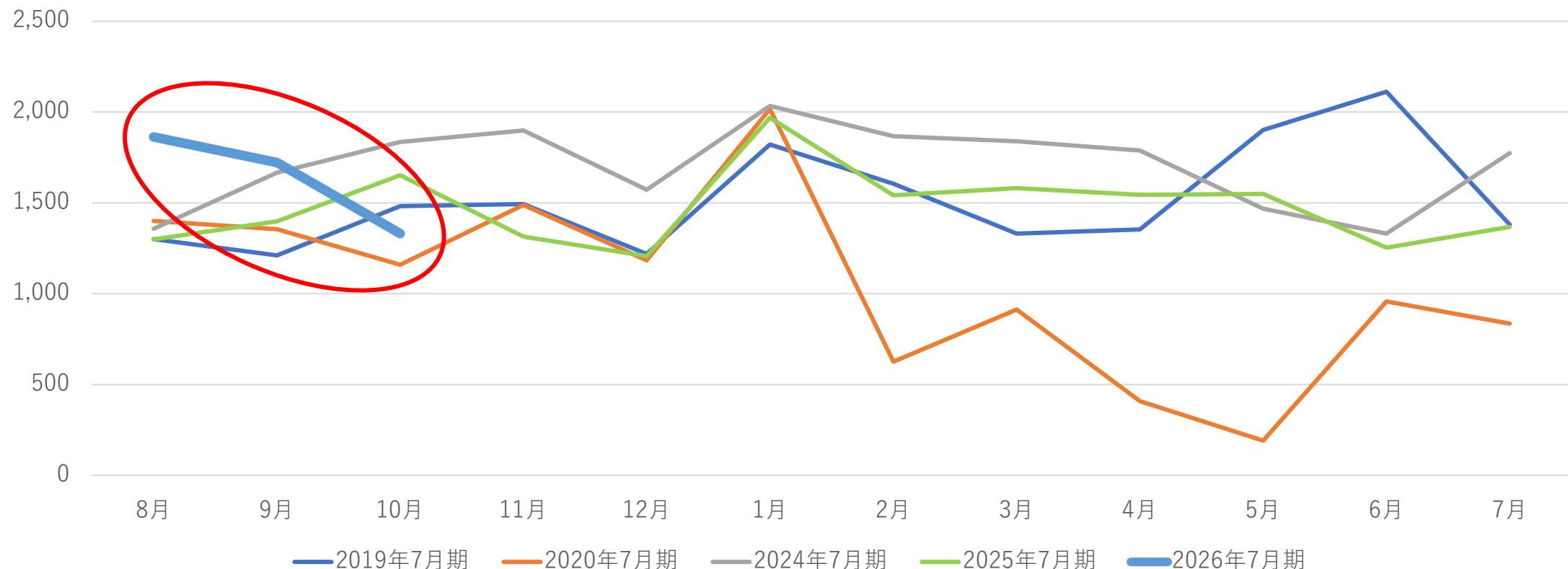
※クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。
※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

KPI③ 問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当第1四半期（8月-10月）における平均問い合わせ件数/月は、**昨対で113.0%、過去最高であった2024年7月期比で101.1 %と過去最高値を更新しました。** 8-9月に関しては、広告による流入が昨対160.1%と大幅に増加したため問い合わせ件数もそれに合わせて増加しました。

※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みます。



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。

事業別トピックス

【クルーズ】チャーターカークルーズアンバサダーの発表



地元の方にもっと乗っていただきたいとの思いから、石川県を中心に活躍する越村えりさんを2026年ゴールデンウィークチャーターカークルーズのアンバサダーとして起用いたしました！

越村さん自身が2児の母でもあるため、「お子様含めて憧れのクルーズを金沢から誰もが楽しめることを、一緒になってコスタセレーナのクルーズの魅力発信をしていきたい」と仰っていただいております。

【越村えりさんについて】

MC・モデル・ラジオパーソナリティ・Instagramフォロワー2.3万人。

現在、MROテレビ「越村えり笑直生活」、MROラジオ「ノコトラジオ」のメインパーソナリティとして活躍中。主な出演歴は石川テレビ『石川さん情報Live リフレッシュ』福井テレビ『おかえりなさ~い』『シネマニアプラス』『おかサタcafe』など。

【クルーズ】2026年GWチャーターカークルーズの販促施策

2026年GWコスタセレナチャーターカークルーズの販促施策として様々な施策を行いました。

①提携販売先の拡大

→新規開拓により6社から19社に提携先を増やしました。

②石川県エリア中心に広告展開

→テレビCMやAMラジオ、FMラジオでのCM、ラジオでは電話生出演も。

③自治体に市民割クルーズ提供し、自治体の広報誌やSNSによる告知展開

→寄港地から途中乗下船可能なエリアである、福岡市、京都府、舞鶴市、下関市、北九州市にて行いました。

④東京椿山荘での政財界中心にした石川県人会に出展

→石川県にゆかりのある方への認知度アップを図りました。

⑤新聞広告

→石川、富山、福井県にて行いました。白黒新聞広告だけでなく、カラーの折り込みチラシでも訴求し、反響がありました。

【クルーズ】日本発着外国船の販促施策

日本発着外国船においては、主にMSCベリッシマ、ダイヤモンド・プリンセス、サファイア・プリンセスの販促を注力してきました。

【MSCベリッシマ】

- ・10/13東京発、10/14大阪発、10/20東京発の3コース限定で「MSCベリッシマ秋の売り尽くし大セール」を行い、格安のモニタープランの販売を行いました。
- ・2026年11月～2027年1月の先付のコースの露出も増やし、積極的な取り込みを図りました。

【ダイヤモンド・プリンセス/サファイア・プリンセス】

- ・2027年クルーズの販売を開始しました。
- ・2026年11月～2027年1月 沖縄 日本発着クルーズ「（片道クルーズ含む）」の販売を開始して、セールウィークキャンペーンも同時に展開しました。

ベストワン特典! 最大2万円分ギフト券還元
2026 春・GWクルーズ 3月~6月出発
MSCベリッシマ 東京発・着
3/28発内側 5.48万円~
4泊・9泊 ショートクルーズ 充実
創業 20周年企画 秋の最強タイムセール

ダイヤモンド・プリンセス サファイア・プリンセス
10/14まで
ベストワン限定!
セールウィーク開催
ダイヤ 27年3~11月発
サファイア 27年3~9月発
船上おこづかい最大100ドル
プレゼント!
7万円 割引(1室あたり)
創業 20周年企画 秋の最強タイムセール

【クルーズ】海外発着クルーズの販促施策

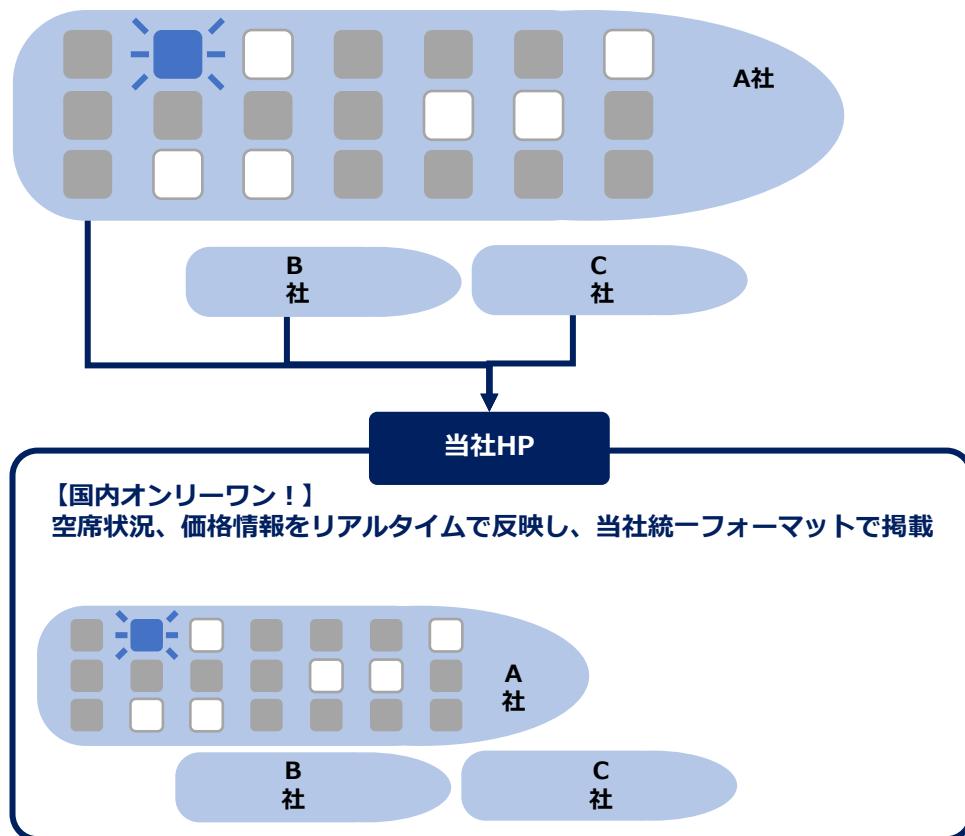
海外発着クルーズについては、航空券付きツアーや添乗員同行ツアーといった他社企画旅行の販売を強化し、特集ページを新設して常時約100コースを掲載する体制を整えました。また、FIT販売の強化にも取り組み、船会社からクルーズのみの特別料金を取得することで、競争力のある商品ラインアップを拡充しました。方面別の特集ページにおいてこれらのプランを訴求し、予約受注額の増加につなげました。



【クルーズ】API・システム連携

APIにより自動的に登録されたコースが9,500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ます。目先の目標としている10,000コース掲載達成まで残り僅かです！

- 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（2025年12月9日時点）

| 船会社 | 最新コース数 |
|---------------|--------|
| MSCクルーズ | 1,594 |
| ロイヤルカリビアン | 1,362 |
| ホーランド | 901 |
| プリンセスクルーズ | 890 |
| セレブリティクルーズ | 794 |
| カーニバルクルーズ | 781 |
| コスタクルーズ | 742 |
| ノルウェージャンクルーズ | 716 |
| エクスプローラージャーニー | 532 |
| シーボーン | 513 |
| アマウォーターウェイズ | 460 |
| キュナード | 229 |
| 合計 | 9,514 |

【子会社】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1四半期累計（5月-7月）の業績に基づき1Q連結決算を行っております。

- ・売上高は昨対で104.7%と堅調に推移、昨対で黒字幅が拡大しました。
- ・1Q累計の稼働率は昨対で7.7ポイント上昇して86.2%、5月においては93.9%の稼働率となりました！
- ・ADRは前年から11.0%上昇しました。
- ・進行期における受注状況も堅調で、更なる增收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が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。



【投資】 投資先の状況/個別銘柄

当第1四半期においては、個別銘柄およびファンドのいずれにおいても、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
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。



(SNSマーケティング・運用支援コンサル) 東証グロース上場
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・タレントリクーリング) 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した接触、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 減損処理済み 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。



(格闘エンタメ) スタートアップ 2025年5月29日に設立
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。2025年10月30日に東京・後楽園ホールにて「キックボクシングフェス GOAT」を開催し、11月1日にテレビ東京系列全国6局ネットにて放送されました！

2021年12月21日
に新規上場！

2025年7月3Q
に新規投資！

【投資】 投資先の状況/有限責任組合

【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。同社を通じ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。

FreakOut Shinsei Fund

(VCファンド) 投資対象：ミドル・レーターステージ
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。

Création

(ターゲットファンド型PEファンド) 投資対象：ミドル・レーターステージ
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。



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】

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。

2024年7月期3Q
に新たに1案件
新規投資!

※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。

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 | 34.64 million | 31.69 million | + 9.3% | 29.67 million | + 6.8% |
| North America | 20.53 million | 18.10 million | +13.4% | 15.41 million | +17.5% |
| Europe | 8.44 million | 8.21 million | + 2.8% | 7.71 million | + 6.5% |
| Asia & Oceania | 4.03 million | 3.67 million | +9.80% | 5.09 million | - 20.8% |
| South America | 1.17 million | 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

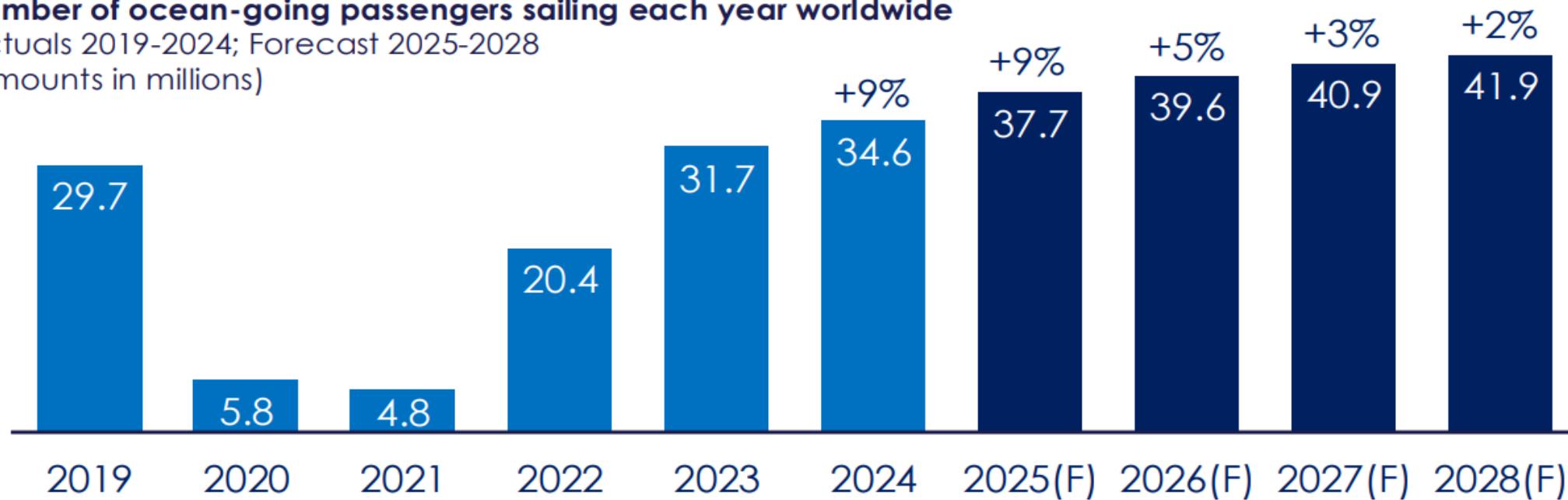
2024年の世界のクルーズ人口は、コロナ禍前の2019年と比較し既に500万人近く増加しております。今後2028年までの4年間で700万人以上増加する見通しどととなっており、引き続き、非常に強いクルーズ需要が見込まれるものと考えられます。

CRUISE OUTLOOK AND FORECAST

42 million passengers are forecast to sail in 2028

Number of ocean-going passengers sailing each year worldwide

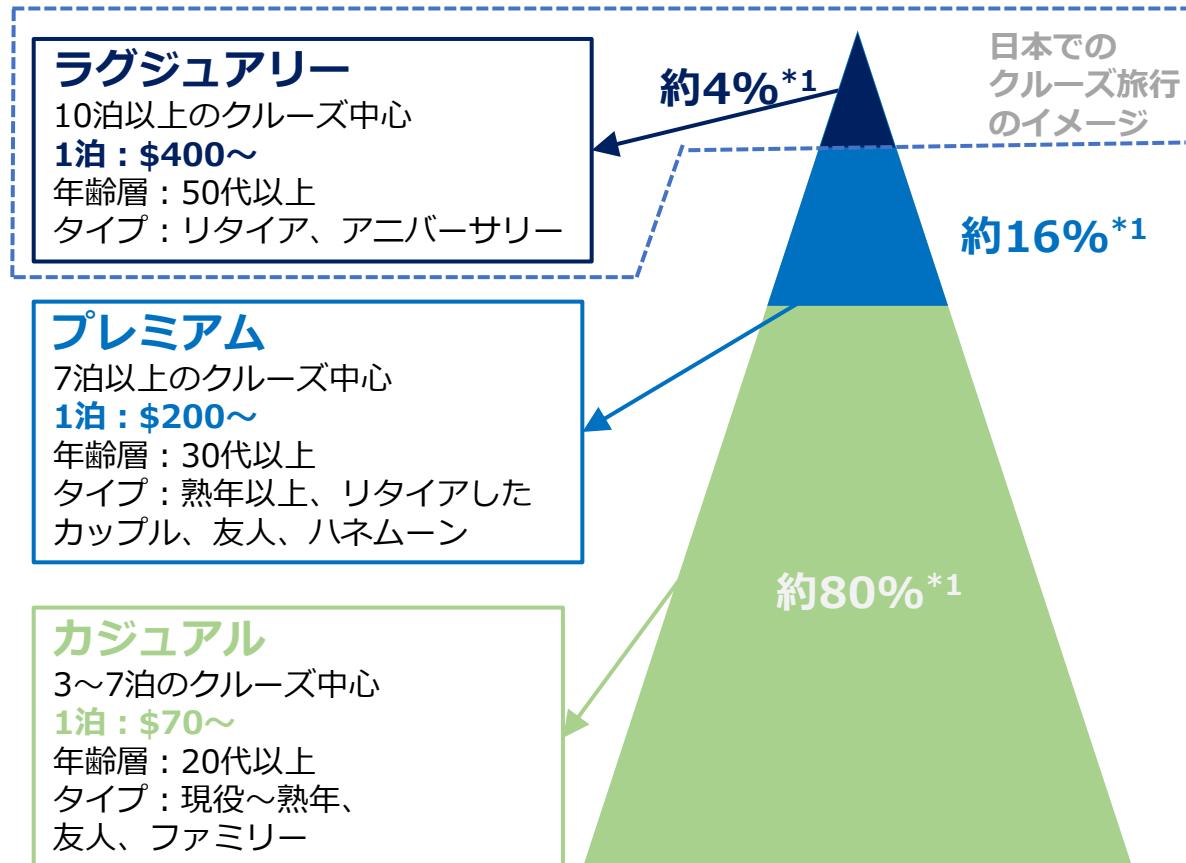
Actuals 2019-2024; Forecast 2025-2028
(amounts in millions)



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

クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

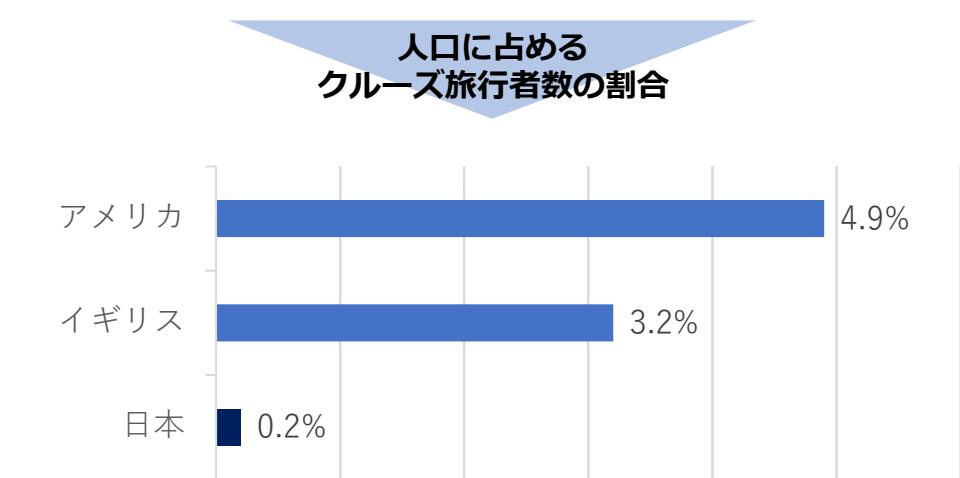
- ・日本ではクルーズは高価なイメージを持たれておりますが、実は世界で運航されているクルーズの多くはカジュアルクルーズです。
- ・1年間のクルーズ旅行者数の人口に占める割合がアメリカが4.9%、イギリスが3.2%なのに対し、日本はたったの0.2%！
- ・実は「安く」て「楽しい」というイメージを普及させることで、規模を劇的に拡大する余地のある伸びしろあるマーケットです！！
- ・2024年の日本人のクルーズ人口は22.4万人となっており、当社シェアは8.8%程度と推測されます。昨年の5.8%から3ポイント向上しました！！



*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

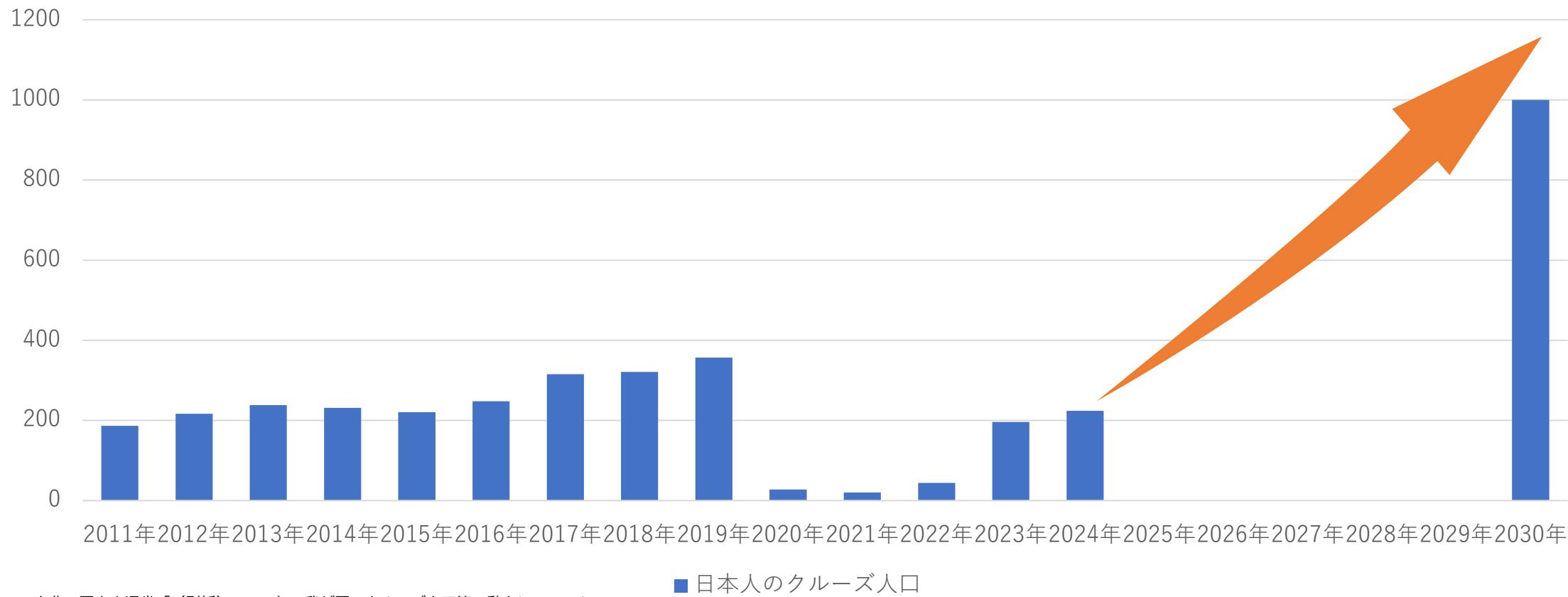
| 単位:百万人 | 人口 | クルーズ旅行者数 |
|--------|-------|----------|
| アメリカ | 341.8 | 16.9 |
| イギリス | 68.0 | 2.2 |
| 日本 | 123.8 | 0.2 |



出所： ELEMINTIST, <https://elemintist.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。



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」

今後の見通し・成長戦略

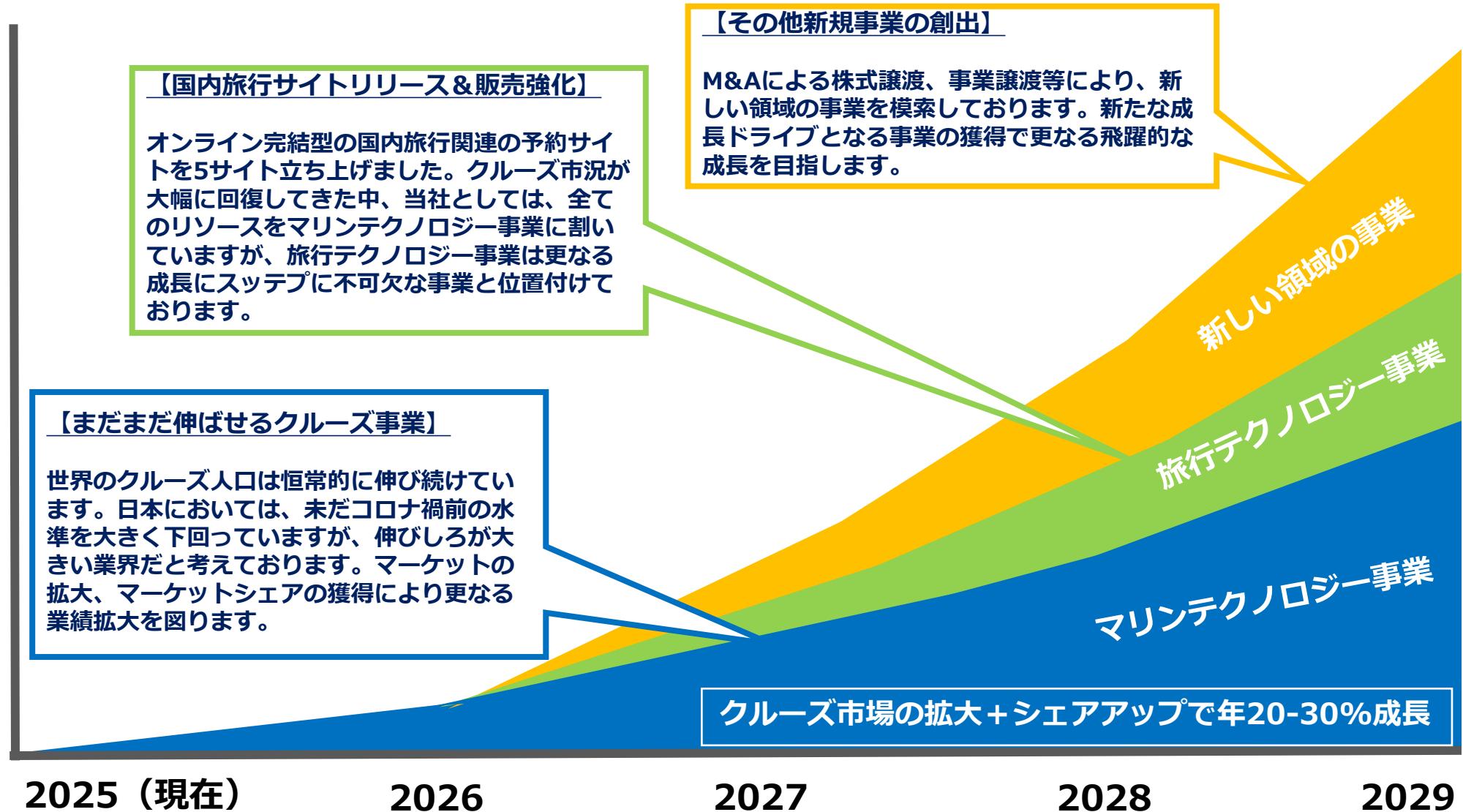
2026年7月期通期業績予想

当期は、日本発着外国船のキャビン買い取りおよびチャータークルーズを予定しており、その販売状況次第で業績が変動する可能性があります。このため、現時点で正確な通期見通しを算定することは難しく、幅を持たせた業績予想を開示しております。また、現時点における業績予想の修正はございません。

上期は広告宣伝費を先行投下し、下期に売上が立つ計画であることから、第1四半期は赤字となりましたが、これは想定の範囲内です。2026年ゴールデンウィークをはじめとする先付のクルーズの予約受注は堅調に推移しております。

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

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 | 570,405千円 <2025年10月31日現在> |
| 設立 | 2005年9月5日 |
| 従業員数 | 29名（連結、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 | 社長：野本洋平 |
| 取締役 | 会長：澤田秀太 小川隆生 田渕竜太 米山実香 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） |

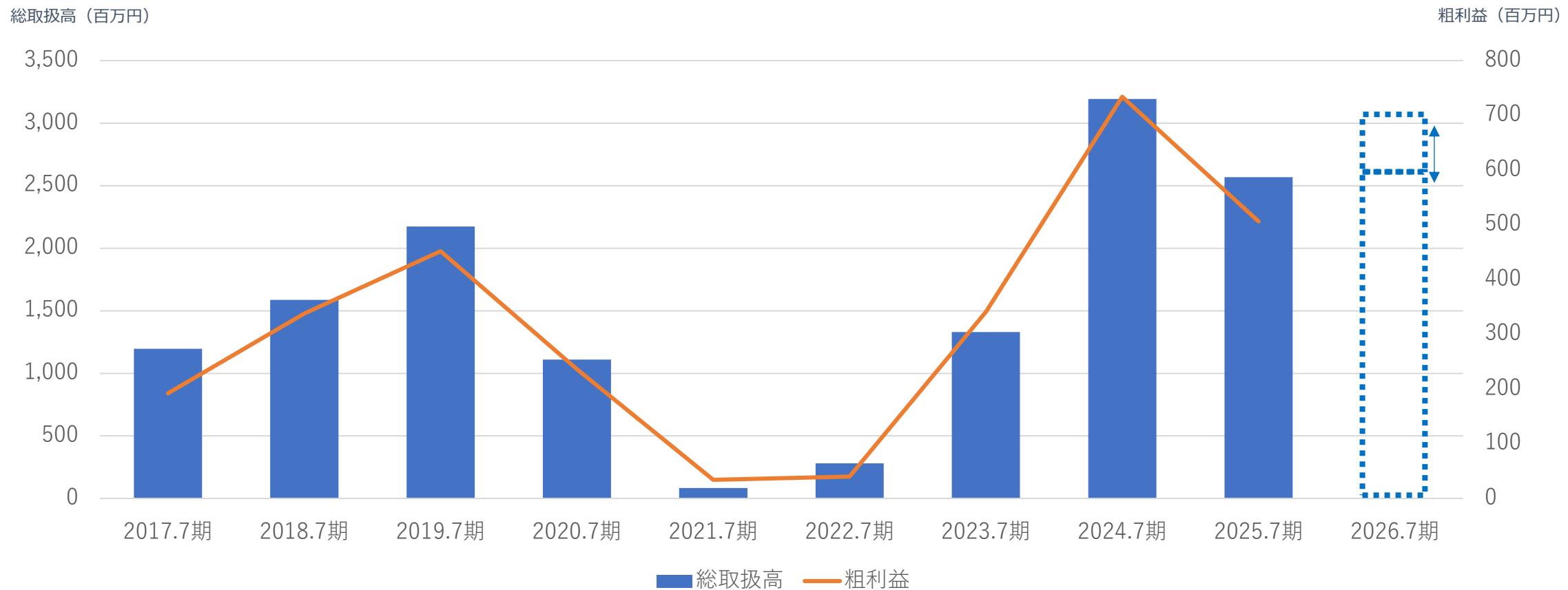
経営理念

<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

KGI 総取扱高・売上総利益（連結）

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。

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・保証を行うものではありません。

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）