

2024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)



目次

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4四半期）
- －連結業績概要（連結損益計算書/通期）
- －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
- －国内旅行OTA事業
- －minute事業
- －えびす旅館
- －投資先の状況
- －2025年7月期通期業績予想
- －期末配当
- －株主優待内容の拡充
- －株主優待の新規導入
- －株主還元拡充の全体像

3. 2024年7月期 4 Qの主な取り組み

- －コスタセレーナチャータークルーズの催行
- －MSCベリッシマの販促強化
- －ダイヤモンド・プリンセスの販促強化
- －新たな日本発着クルーズの販売
- －新たな市場参加者の登場
- －堅調な予約受注

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）
- －クルーズ再興に向けた訪日クルーズ本格回復への取組
- －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

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	567,402千円＜2024年7月31日現在＞
設立	2005年9月5日
従業員数	29名（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	田渕竜太 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、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、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。

＜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4四半期）

- ・当第4四半期(5月-7月)の総取扱高は1,125百万円で、前年同期比179.0%、2019年7月期比172.7%となりました。
- ・6月に催行されたコスタセレーナチャータークルーズ（金沢発着）が無事成功裏に終わったことにより、**6月だけで売上高が870百万円、営業利益が249百万円となり単月、四半期において過去最高となりました。**
- ・下期（2月-7月）においては、**総取扱高が1,897百万円、売上高が1,869百万円、営業利益が327百万円、経常利益が331百万円、当期純利益が302百万円といずれにおいても過去最高を大幅に更新いたしました！**

(千円)	2024年7月期 4 Q(2024年5月- 7月)							
	当期 4 Q		2023年7月期 4 Q		2019年7月期 4 Q			
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	2019年7月期比
総取扱高	1,125,313	101.1%	628,753	101.4%	651,724	100.0%	179.0%	172.7%
売上高	1,113,517	—	619,895	—	651,724	—	179.6%	170.9%
売上総利益	343,195	30.8%	143,425	23.1%	130,527	20.0%	239.3%	262.9%
販管費合計	122,430	11.0%	96,945	15.6%	100,157	15.4%	126.3%	122.2%
広告宣伝費	44,751	4.0%	33,932	5.5%	40,077	6.1%	131.9%	111.7%
人件費	38,919	3.5%	29,418	4.7%	32,811	5.0%	132.3%	118.6%
その他	38,760	3.5%	33,593	5.4%	27,268	4.2%	115.4%	142.1%
営業利益	220,764	19.8%	46,480	7.5%	30,370	4.7%	475.0%	726.9%
経常利益	223,068	20.0%	46,707	7.5%	28,554	4.4%	477.6%	781.2%
当期純利益	211,767	19.0%	58,296	9.4%	14,782	2.3%	363.3%	1,432.5%

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3,194百万円で、前年同期比233.2%、2019年比146.9%となりました。
- ・ **総取扱高、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて過去最高の数値を大幅に更新いたしました！**
- ・ チャータークルーズの成功により達成できた数値であり、再現性の高いものと考えております。また、収益力に関してはまだまだ大きく上げられる余地があるものと考えております。
- ・ 海外発着クルーズは未だ回復途中で、日本船で新しい船が今後更に追加される予定となっているため、マーケットとしての成長余地もまだまだあると考えられます。

(千円)	2024年7月期(2023年8月-2024年7月)							
	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	前年同期比	2019年7月期比
総取扱高	3,194,146	101.8%	1,369,891	102.9%	2,173,845	100.0%	233.2%	146.9%
売上高	3,137,160	—	1,331,540	—	2,173,845	—	235.6%	144.3%
売上総利益	734,966	23.4%	341,912	25.7%	452,676	20.0%	215.0%	162.4%
販管費合計	471,198	15.0%	322,289	24.2%	318,200	15.4%	146.2%	148.1%
広告宣伝費	192,994	6.2%	108,002	8.1%	104,095	6.1%	178.7%	185.4%
人件費	138,561	4.4%	101,762	7.6%	116,103	5.0%	136.2%	119.3%
その他	139,641	4.5%	112,524	8.5%	98,000	4.2%	124.1%	142.5%
営業利益	263,768	8.4%	19,622	1.5%	134,475	4.7%	1,344.2%	196.1%
経常利益	278,876	8.9%	15,799	1.2%	131,263	4.4%	1,765.1%	212.5%
当期純利益	248,621	7.9%	26,946	2.0%	84,203	2.3%	922.6%	295.3%

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）

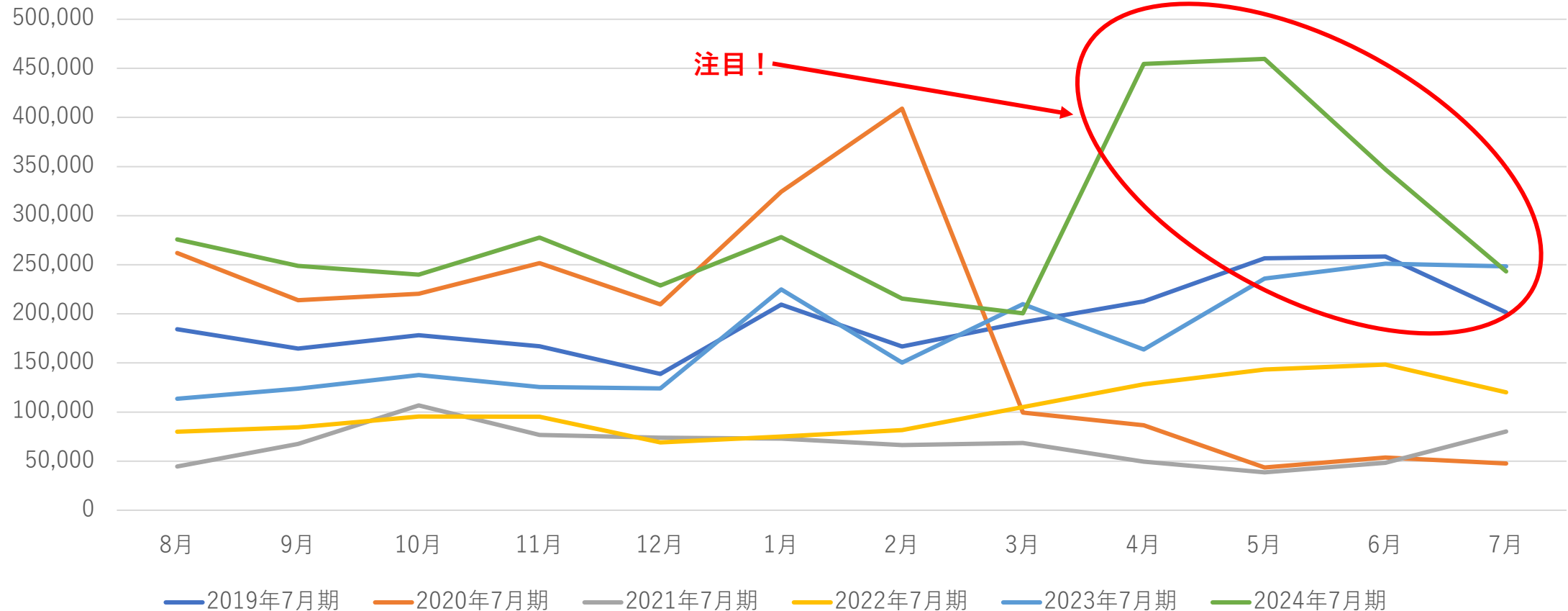
- ・ ユニークユーザー（UU）数/月
- ・ セッション（SS）数/月
- ・ 問い合わせ 件数/月

※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2019年7月期比で146.5%となり、過去最高を大幅に更新しました！**4月と5月に関しては45万人/月を越えました。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。

※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。

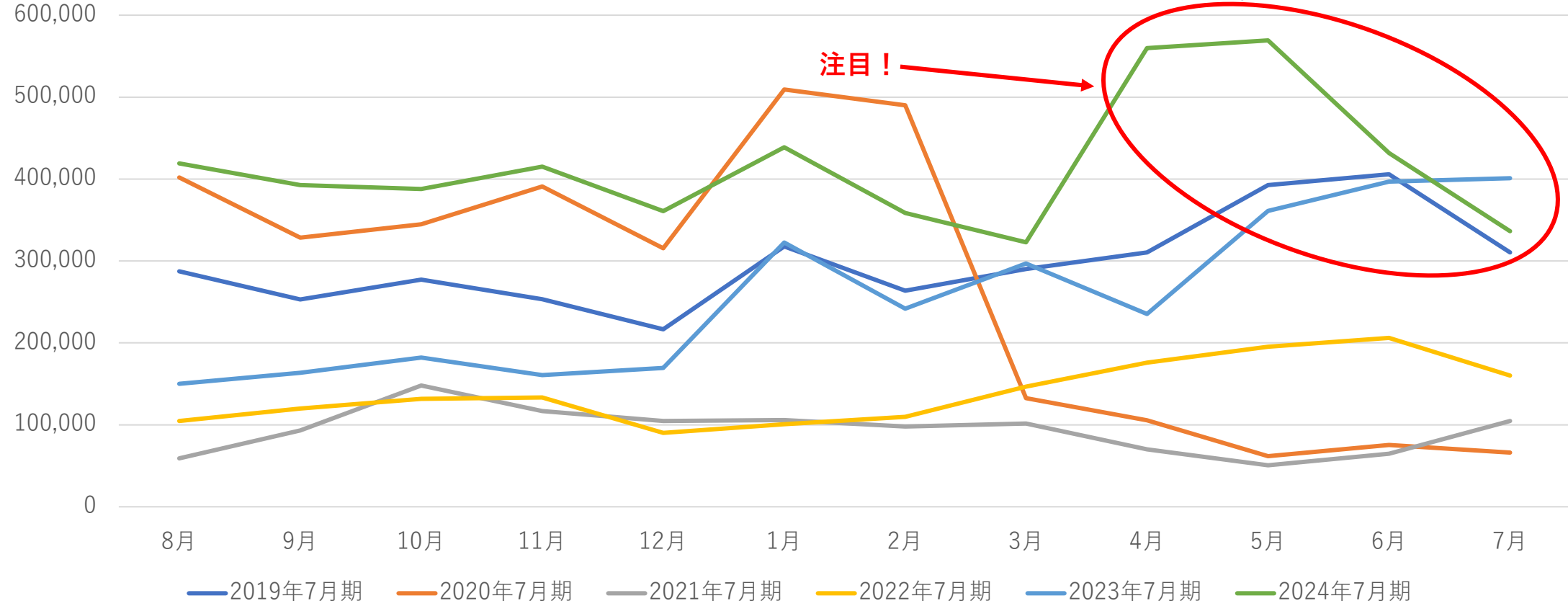


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

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2019年7月期比で120.6%となり、過去最高を大幅に更新しました！4月と5月においては、ユーザー数とセッション数が他の月に比べて乖離しております。前頁記載のインフォマーシャル効果により興味をお持ちいただくユーザーの方が増加したものとされます。

※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。



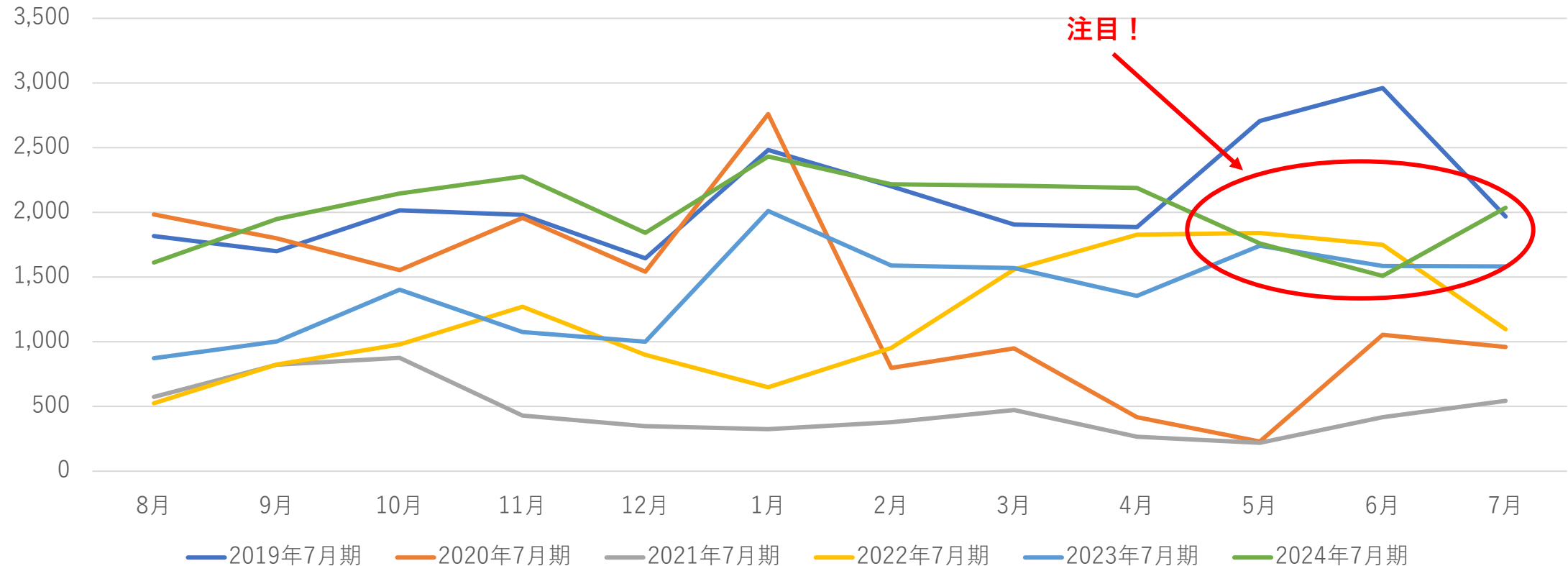
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当4Q期間の問い合わせ件数は、**2019年7月期同月比64.3%となりました！**2019年の同時期に、当社を含めた旅行会社3社共同でのチャータークルーズの発表や、テレビでクルーズの特集番組が組まれるなどの特殊要因が重なったこともあり、2019年7月期と比較すると物足りなく感じるかもしれませんが、今年1月以降、**クルーズの需要が大幅に回復**し安定的にお問い合わせをいただいている状況です。

※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。

旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業）

バスツアー予約サイト、ホテル予約サイト、国内ツアー予約サイト、国内DP予約サイト、国内航空券予約サイトの5つのサイトを運営しており、下記トップページよりアクセスできるようになっております。今後、広告費投下やSEO戦略等により事業の拡大を図っていきたいと考えております。ただし、**回復基調が続くクルーズ需要を最大限に取り込むため、クルーズOTA事業にリソースを集約し、国内旅行OTA事業での広告宣伝費を抑制しております。**



商品数トップクラス! 地方発着も充実!
21年サイトオープン! **【高ポイント還元】** お得!
営業時間 9:00~18:00 (年中無休)
TEL:03-5312-6238

旅行業界初AI搭載国内旅行総合予約サイトベストワンニューラルトリップ

豊富な支払い方法 | クレカ決済・銀行振込・コンビニ決済・あと払いなど



格安ツアー業界トップクラス!
全国日帰り・宿泊バスツアー



家族・ファミリーに特化した
ホテル・旅館宿泊予約



LCC格安航空券に特化した
国内ツアー予約サイト



航空券・新幹線・ホテル・旅館の組み合わせは自由!
国内ダイナミックパッケージ

後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

当4Qは、paypay決済などの後払い機能の導入に向けて準備を進めてまいりました。また、ホテルの検索時に、空室のあるホテルのみを表示する、安い料金のホテルを優先して表示するなど、ユーザーの傾向に合わせてUIの向上を図りました。また、サーバーの見直しなど、コスト削減を意識した取り組みを行っております。

ご利用数23,000件突破！後払いホテル宿泊予約サービス

お探しのプランを選択してください

☒ 宿泊

行き先
目的地を入力してください

チェックイン日
2024/09/10(火) から1泊

人数
1名

☒ 空室のあるホテルのみ表示

▶ 今すぐホテルを探す

「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、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サイトへの流入数増加のカギを握る「minuteマガジン」の記事クオリティ向上のため、あと払いホテル予約サイト利用者の検索キーワードの分析（ニーズの把握）を徹底し、サイトの課題・解決施策の実行・結果分析の「サイト健康診断」を毎月行うことで、流入数の向上および予約数増加の実現に向けて運営しております。

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。

- ・ 3Qに引き続き、4Q期間においても**大幅な黒字化**となっております。
- ・ 4Q累計において**売上高はコロナ禍前比で83.3%まで回復しており、23年11月、24年3月においてはコロナ禍前の売上高を超えました！！**
- ・ 進行期における受注状況も堅調で、大幅な増収増益を狙っております。

【今後の方針】

- ・ 清掃の強化やお客様とのコミュニケーションを増やすことにより、顧客満足度の向上を図ってまいります。
- ・ 細かい料金設定を行うことにより、更なる稼働率・ADRを上げることを目指します。
- ・ インバウンド需要が弱い時期に、日本人顧客の集客を強化することにより、季節性による変動を抑えることを目指します。



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】



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 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 当4Q期にて減損処理を行いました

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

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！

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。

2024年7月期3Q
に新たに1案件
新規投資！

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。

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】

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。

2025年7月期通期業績予想

チャータークルーズの集客状況や、日本発着外国船の配船状況、外部環境に起因するクルーズ需要の増減等による影響を予測することが困難であるため、需要予測通りにいくシナリオとそうはいかないシナリオとの二つのシナリオを想定し、売上高、営業利益、経常利益に幅を持たせて開示することといたしました。親会社株主に帰属する当期純利益を算出するにあたっては、税効果を考慮する必要があり、その計算根拠となる2026年7月期の予算数値を算出することが現時点では困難であるため、親会社株主に帰属する当期純利益の予想数値を算出することができず、非開示といたします。なお、外部環境の大きな変動がなければ、上限の数値の達成は可能であると考えております。また、直近の円高傾向は、原価率の改善や手頃な販売価格になることによる受注増等のプラスの要因となる可能性があります、当業績予想はそれを加味しておりません。

	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		
	計画	構成比	実績	構成比	対前期比
売上高	2,250,000 ～3,175,000	-%	3,137,160	—%	71.7% ～101.2%
営業利益	175,000 ～415,000	7.8～13.1%	263,768	8.4%	66.3% ～157.3%
経常利益	165,000 ～400,000	7.3～12.6%	278,876	8.9%	59.2% ～143.4%
当期純利益	-	-%	248,621	7.9%	-%

期末配当

2024年7月期より、当社グループとしては初めての期末配当を行うこととなっておりますが、2025年7月期においても、引き続き配当を出すことを予定しております。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円の期末配当行う予定です。当社は成長投資や内部留保とのバランスを保ちながら、収益の増加に連動した配当を行うことを基本方針としておりますため、当社グループを取り巻く環境が正常化した今、今後の業績拡大を見越した上で、また、株主還元の一環として、当期も配当を行うべきだと判断いたしました。

	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（予想）	0円	18円	18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】

（現行）

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



（変更後）

保有株式数	優待内容
100株以上500株未満	<u>10,000円分</u> の株主優待割引券 【ご参考】株主優待利回り 2.5% (100株保有の場合)
500株以上1,000株未満	<u>20,000円分</u> の株主優待割引券
1,000株以上	<u>30,000円分</u> 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、2024年9月7日の当社普通株式の終値3,955円、1単位（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単位）以上の株式を保有する株主様より適用いたします。

【QUOカードの導入】

保有株式数	優待内容
100株以上	QUOカード10,000円分 【ご参考】株主優待利回り 2.5%

（注） 1 株式優待利回りは、2024 年 9 月 7 日の当社普通株式の終値3,955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）以上の株式を保有する株主様より適用いたします。

株主還元拡充の全体像

- ・ 配当金：18円/1株当たり（2025年7月期期末予想、100株あたり1,800円）
- ・ 旅行割引クーポン券：10,000円（100株～500株以上）
- ・ QUOカード：10,000円（100株以上）

(注)配当金の内訳：普通配当 15円、創立20周年記念配当 3円

2024年9月7日の終値3,955円で100株を買い付けた場合…

買付額：395,500円（買付手数料等は加味しておりません）

還元額：1,800円（配当） + 10,000円（割引クーポン） + 10,000円（QUOカード）

= 21,800円

2025年7月期期末の株主還元率：5.5%

2024年7月期 4 Qの主な取り組み

コスタセレーナチャータークルーズの催行が無事完了

当社単独での初めてのチャータークルーズをコスタセレーナにて、6月15日、6月19日に実施いたしました。2クルーズ合計の稼働率が90%を超え、成功裏に終わることができました！今後も継続的にチャータークルーズを行い、本数も増やしていく方針です。

コスタセレーナ
初夏の日本海周遊
ショートクルーズ5日間

限定 6/15 6/19発
5年ぶりに復活!!

イタリアの豪華客船

TOP PARTNER AWARD 受賞

全国から乗船可能
(新幹線・航空券付きクルーズ)

TVCM・新聞広告
北陸中心に掲載!!

先着100組
春割&リピーター割 最大1.2万円割引

超激安超えのビュツプエプラン
最大30%割引
ファイナルセール 6月14日まで限定 最安値 6.9万円~

先着50組
超激安モニタープラン
最大20%割引
ファイナルセール 6月14日まで限定 最安値 7.9万円~

MSCベリッシマの販促強化

2024年9月、10月にMSCベリッシマが東京発着クルーズを行います。3出発日のクルーズが予定されているのですが、各出発日において、キャビンの買取を行っており、**いずれの出発日においても完売間近という状態になっております！**

また、2024年11月～2025年1月の沖縄発着クルーズ、2025年GWの東京発着クルーズ、2025年3月～10月の東京/横浜発着クルーズと続々と新しいコースが発表されており、今後も販促を強化していきます。



MSCベリッシマ特集

MSC CERTIFIED Travel Agent

2024年・2025年
日本発着スケジュール

9月27日 / 10月31日発 5泊6日韓国ショートクルーズ

人気 10月2日発 秋の日本一周クルーズ

11～1月発 沖縄・台湾クルーズ

予約開始 2025年4月30日 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!

ダイヤモンド・プリンセスの販促強化

2024年のダイヤモンド・プリンセス日本発着クルーズは、当社が得意とする出発間際のクルーズをフラッシュレート（特別料金）で提供し取り込みを図る等、お得さをアピールする形での販促活動を行いました。2025年のダイヤモンド・プリンセス日本発着クルーズは、11月出発までがご用意されており、ベストワンクルーズ限定特典「セールウィークキャンペーン」でオンボードクレジット（船内おこづかい）を付ける等、先付のクルーズの予約にも注力してまいりました。なお、**2025年のダイヤモンド・プリンセス日本発着の販売は好調です！**

日本発着



ダイヤモンド・プリンセス

**まだ間に合う！残室のこりわずか
お問い合わせ・ご予約はお早めに！！**

2025年コース 早期割引2倍

最大12万値引き（一室あたり）

12/1まで延長

2024・2025年 予約受付中！

新たな日本発着クルーズの販売

2024～2025年出発のMITSUI OCEAN FUJIとバイキングエデンの日本発着クルーズが発表され、当4Q期間にて販売を開始いたしました。両船ともにラグジュアリー客船となります。両船の販売は、新しい顧客層へのアプローチのきっかけとなり、更なる売上拡大のチャンスと捉えております。今期も販促強化を行ってまいります。また、今後も飛鳥Ⅲなど新しいラグジュアリー船が日本発着クルーズを開始する予定で、当社でも販売を行っていく予定です。なお、**MITSUI OCEAN FUJIについては販売が好調です！**

The image contains two promotional banners for cruise ships. The top banner is for the MITSUI OCEAN FUJI, featuring a large white cruise ship sailing on a blue sea with a forested coastline in the background. The text on the banner includes 'デビュークルーズ発表' (Debut Cruise Announcement), '2024年12月～1月発 日本発着' (December 2024 to January 2025 departure from Japan), '事前相談受付中' (Pre-consultation accepted), and 'ご予約でAmazonギフトカード還元中' (Amazon gift card redemption upon booking). The bottom banner is for the Viking Eden, featuring a white cruise ship sailing on a blue sea. The text includes '日本発着' (Departure from Japan), 'Amazonギフトカード5,000円分プレゼント' (Amazon gift card 5,000 yen gift), and 'バイキングエデン特集' (Viking Eden Special).

MITSUI OCEAN FUJI デビュークルーズ発表

デビュー記念 ミツイオーシャンフジ

2024年12月～1月発 日本発着

事前相談受付中

ご予約でAmazonギフトカード還元中

NEW SHIP 前船三井クルーズ

2025年1月～5月 新コース発表

11月・12月発

Amazonギフトカード5,000円分プレゼント

バイキングエデン特集

日本発着

新たな市場参加者の登場

株式会社オリエンタルランドが新たな事業展開として、2028年に日本発着のディズニークルーズを就航させることを発表しました。ブランド力や、船の規模、総投資額等全てにおいて規模が大きく、同社の業界参入のインパクトは計り知れない状況です。ただし、当社としては、クルーズマーケットが一気に拡大する大きなチャンスであり、さらなる業績拡大のチャンスであるポジティブに捉えております。



Disney CRUISE LINE

ディズニークルーズライン

夢と魔法の豪華客船へ

- クルーズ限定のオリジナルグッズ
- 大人も子供も楽しめる
- 洋上でしか体験できないショー
- ディズニーのプライベートアイランド

©2024 Disney 船籍/バハマ

堅調な予約受注

2024年7月期は、単月での過去最高受注額の更新を2回、同じ月での過去最高受注額の更新を6回達成することができました！また、直近、7月、8月（進行期）においても予約が堅調に入り、同月としての過去最高受注額を各月で更新しております。

【月次記録】

記録更新月	予約受注額	更新した記録の内容
2023年10月	359,841千円	単月での過去最高受注額/2023年1月の記録を更新
2023年11月	387,879千円	単月での過去最高受注額・前月10月と比較し7.8%増
2023年12月	333,781千円	12月としては過去最高だった2019年12月と比較し56.2%増
2024年1月	341,909千円	1月としては過去最高だった2023年1月と比較し0.7%増
2024年2月	373,852千円	2月としては過去最高だった2019年2月と比較し61.7%増
2024年3月	293,847千円	3月としては過去最高だった2023年3月と比較し10.4%増
2024年4月	290,276千円	4月としては過去最高だった2019年4月と比較し45.0%増
2024年7月	294,335千円	7月としては過去最高だった2019年7月と比較し14.6%増
2024年8月（進行期）	250,785千円	8月としては過去最高だった2019年8月と比較し22.2%増

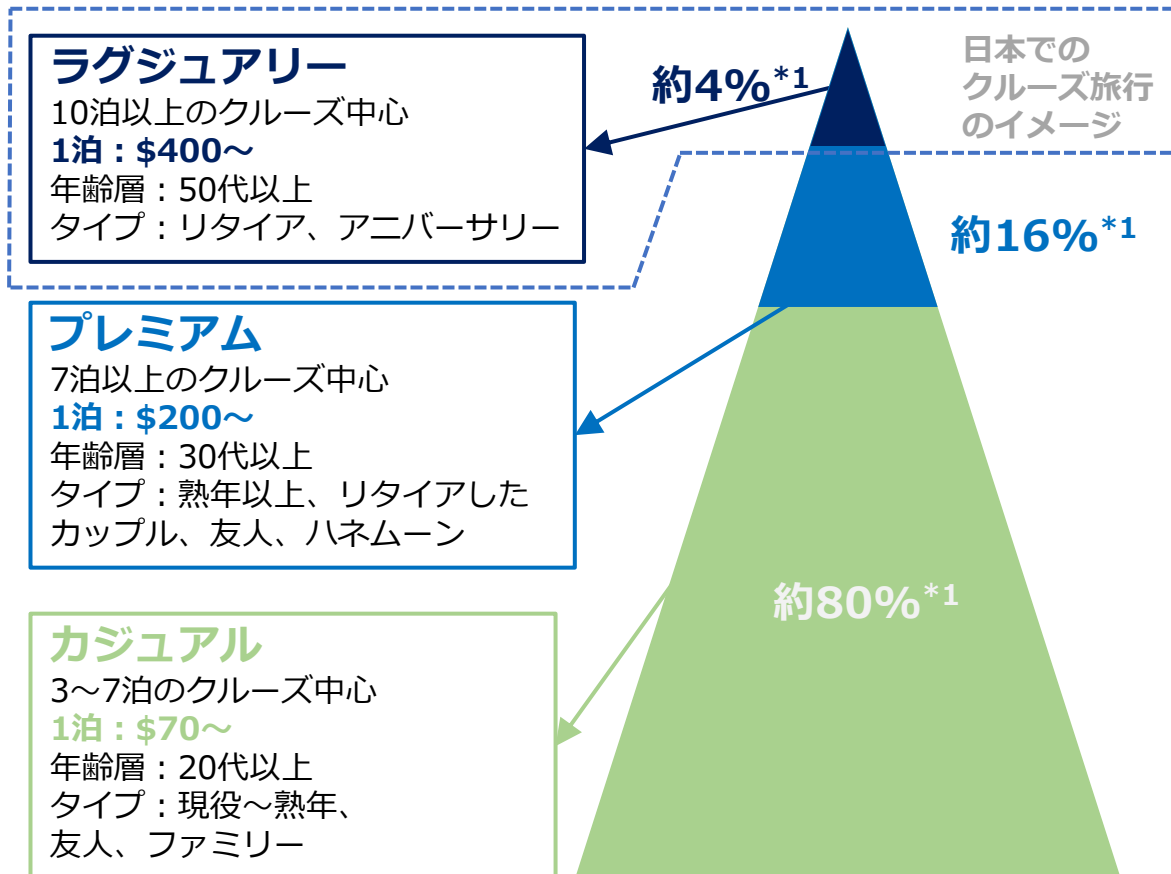
※上記は速報値（予約申し込みベース）で、予約後の予約内容の変更・追加・取消などにより決算数値と異なる場合がございます。

※当社の会計上の売上計上は、予約日ではなく「旅行出発日」を基準としております。

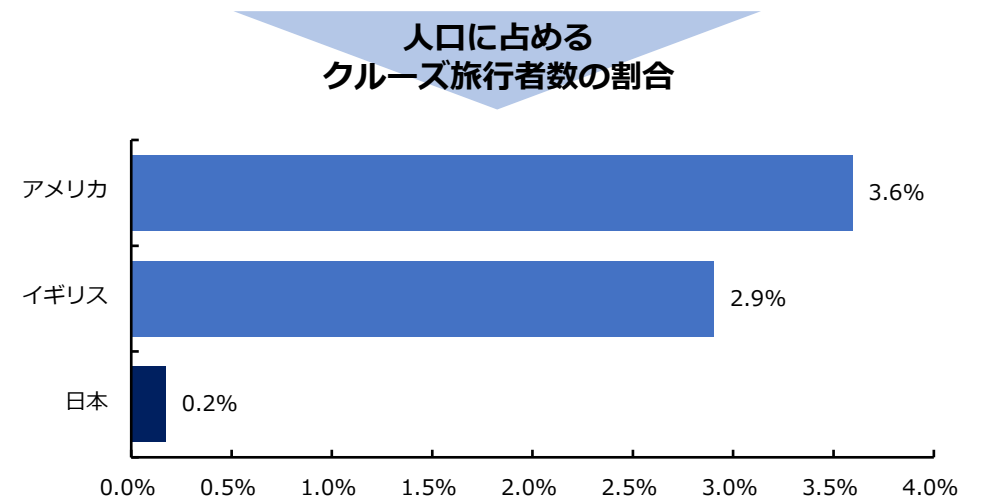
クルーズ市場について

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%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！！
- ・**2023年の日本人のクルーズ人口は19.6万人となっており、当社シェアは5.8%程度と推測されます。**



単位:百万人	人口	クルーズ旅行者数
アメリカ	319.9	11.5
イギリス	65.4	1.9
日本	128.0	0.3



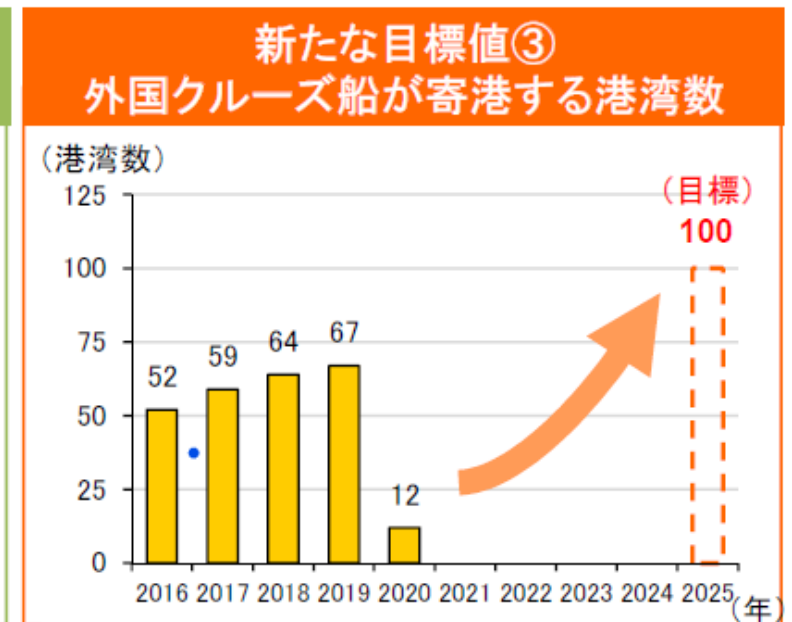
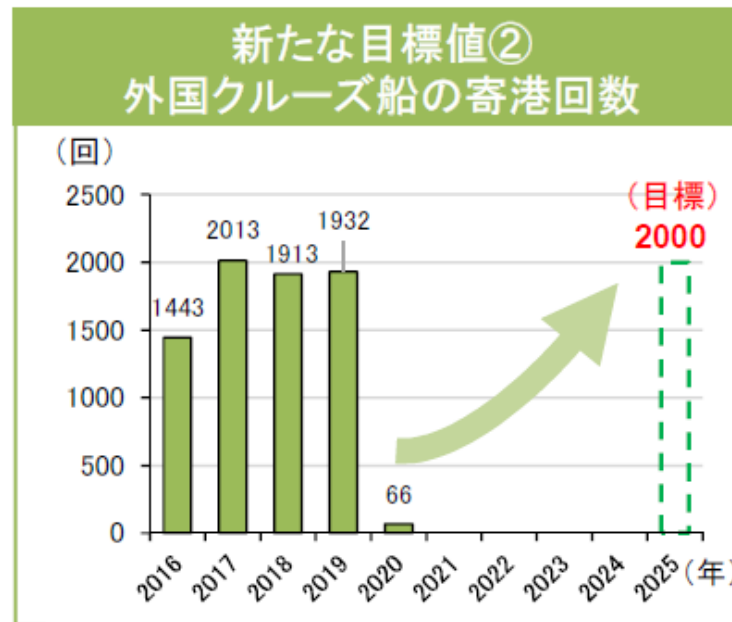
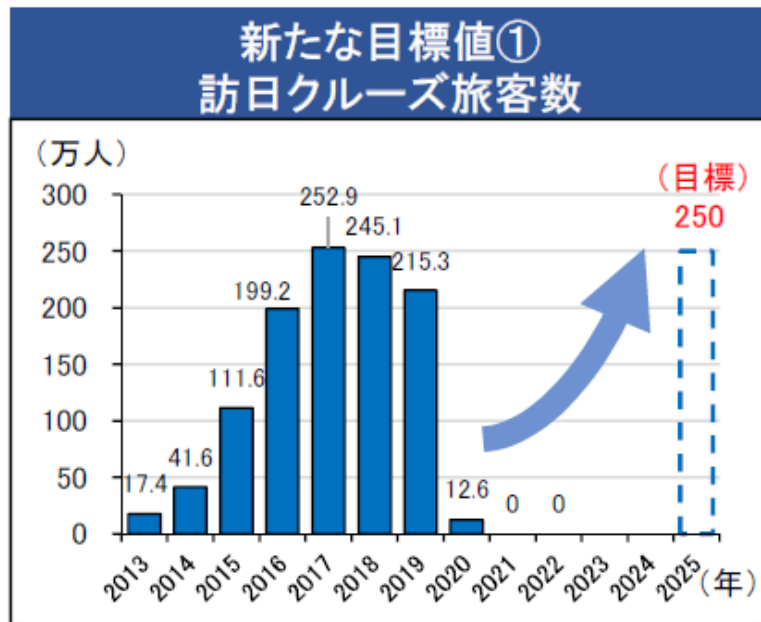
*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本（平成28年版）（JOPA：一般社団法人日本外航客船協会）より国土交通省港湾局作成

出所: United Nations, World Population Prospects 2017
Cruise Lines International Association, 2018 CRUISE INDUSTRY OUTLOOK
国土交通省「2016年の我が国のクルーズ等の動向について」

クルーズ再興に向けた訪日クルーズ本格回復への取組

2023年6月22日付で国土交通省が公表した「クルーズの最近の動向について」によると下記を目標にするとされています。

- 訪日クルーズ旅客を令和7年にコロナ前ピーク水準の250万人
- 外国クルーズ船の寄港回数を令和7年にコロナ前ピーク水準の2,000回
- 外国クルーズ船が寄港する港湾数について、令和7年にコロナ前ピーク水準の67港を上回る100港

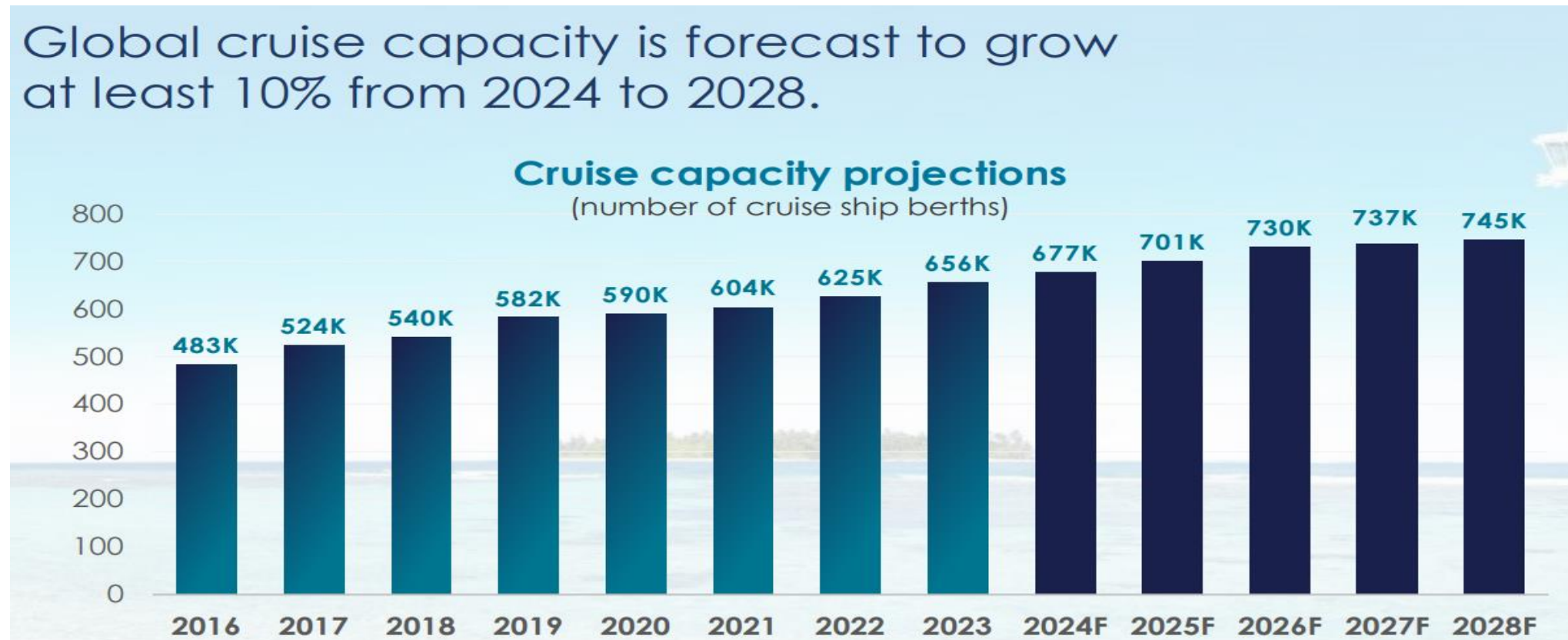


出典：国土交通省港湾局「クルーズの最近の動向について」

国として「多様化する訪日クルーズニーズに対応したプロモーションや海外の国際展示会への出展等、訪日クルーズ寄港促進の取組を進める」と謳っており、今後、港湾整備や外国船の日本発着クルーズ・日本寄港クルーズの本数増加が見込まれます。

世界のクルーズキャパシティー予測

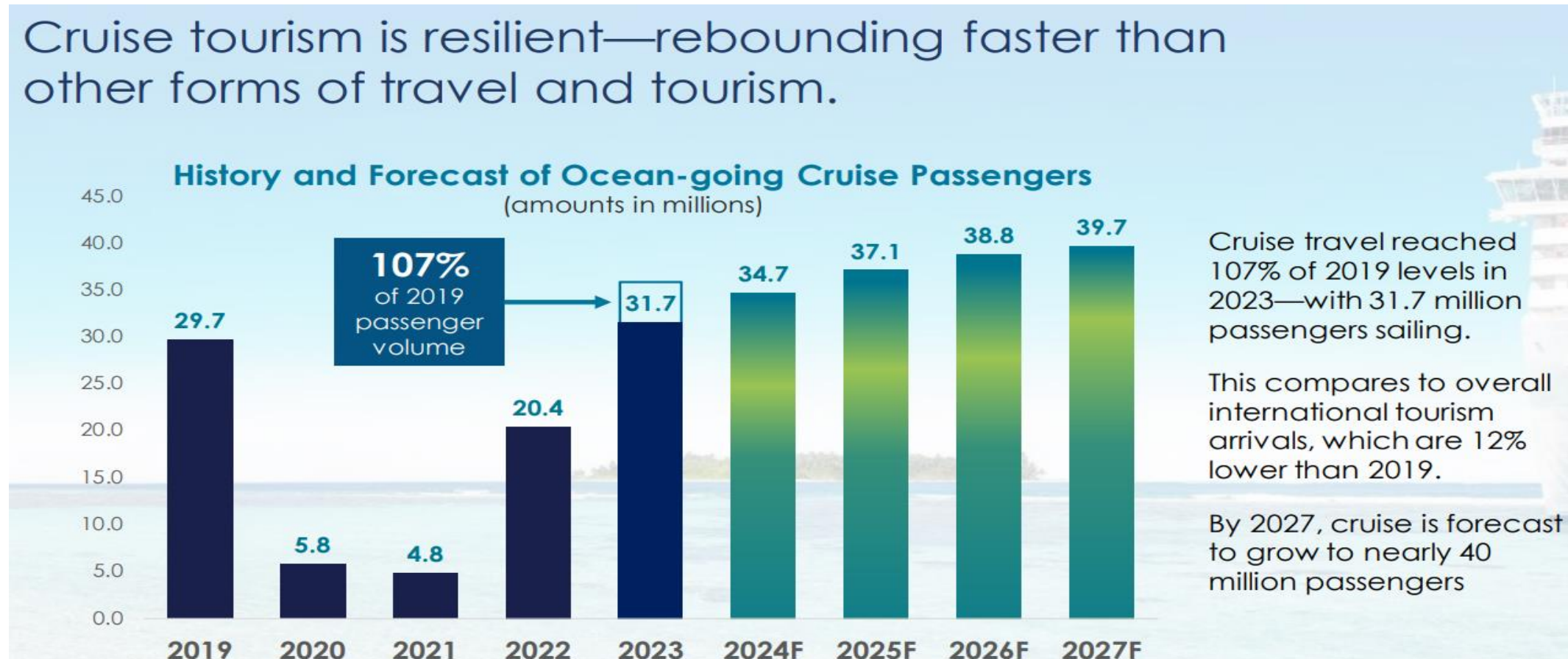
世界のクルーズキャパシティー（ベッド数）は、2024年から2028年にかけて少なくとも10%の成長が見込まれています。コロナ禍中も増え続けており、中長期的な需要増加予測の元の増加であると考えられるため、世界的に見てもクルーズマーケットが成長産業であること伺い知れます。



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」

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）