

決算説明資料

2026年7月期 通期



株式会社ベストワンドットコム

Best1Cruise.com (Securities Code: 6577)

目次

01 決算概要

- 連結業績概要(当第4四半期累計)
- 高収益を支える事業構造
- 連結業績概要(当第4四半期)
- 2026年7月期配当予想の修正

02 2026年7月期の振り返り

- GWチャータークルーズ
- GW前後発クルーズのキャビン買取
- IPコラボクルーズ「純烈クルーズ」
- 各種キャンペーン
- インバウンド事業の開始
- ホテル開発（えびす旅館）
- M&A進捗

03 今後の成長戦略

- セグメント別マイルストーン
- クルーズ事業における成長戦略
- インバウンド事業における成長戦略
- ホテル旅館事業における成長戦略

04 2027年7月期の計画

- 2027年7月期通期連結業績予想および配当予想
- 株主優待制度の一部変更

05 Appendix

- 日本のクルーズ市場
- 世界のクルーズ市場
- 世界のクルーズ人口推移
- クルーズクラス別市場シェア
- API システム連携
- サイトセッション数推移
- 投資先一覧 個別銘柄
- 投資先一覧 ファンド
- 会社概要
- 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

01 決算概要

01-1 連結業績概要(当第4四半期累計)

- 売上高は2,906百万円(前年同期比114.3%)となり過去2番目の水準で着地しました。
- チャータークルーズの集客が好調だったため、売上総利益率は28.7%と過去最高を達成！
- 一方で広告宣伝費は前年比92.7%に抑えることに成功しました。
- 営業利益、経常利益において過去最高益の達成となります。

(千円)	当期 実績	構成比	前年同期 実績	構成比	前年同期比
売上高	2,906,982	–	2,543,844	–	114.28%
売上総利益	835,596	28.70%	506,911	19.90%	164.84%
販管費合計	498,958	17.20%	477,718	18.80%	104.45%
広告宣伝費	155,159	5.30%	167,321	6.60%	92.73%
人件費	144,412	5.00%	136,745	5.40%	105.61%
その他	199,385	6.90%	173,651	6.80%	114.82%
営業利益	336,637	11.60%	29,192	1.10%	1153.18%
経常利益	345,651	11.90%	27,881	1.10%	1239.74%
当期純利益	233,837	8.00%	9,518	0.40%	2456.79%

01 高収益を支える事業構造

- 今期の高収益は一過性の要因ではなく、当社独自の事業構造によって実現
 - OTAを中心とした効率的な集客・販売体制オンラインを中心とした効率的な集客・販売モデル
 - 顧客基盤の拡大とリピーター獲得による集客効率の向上
 - クルーズ商品特有の高い収益性高粗利なクルーズ商品の販売拡大
 - チャーター・買取キャビン等の高収益商品の拡充
 - 販売規模拡大 × 適正な販管費コントロール販売規模の拡大によるオペレーション効率の向上
 - 販管費を適正水準にコントロールし、利益成長につながる筋肉質なコスト構造を構築
- 「集客力 × 高粗利 × 低販管費」の掛け合わせにより、一般的な旅行業を大きく上回る収益構造を確立
 - 為替影響・株主優待関連費用等を調整した場合、営業利益は4.5～5.0億円程度を想定
 - 営業利益率約15%水準を実現。高収益は一過性ではなく、事業構造に裏付けられたもの
 - 高い収益力を背景に、人材・成長領域への投資も継続

01-3 連結業績概要(当第4四半期)

- 当第4四半期(5-7月)単独の売上高は1,463百万円(前年同期比149.8%)と過去最高。年間売上高の50%が当4Qでの売上高。
- 売上総利益は502百万円(前年同期比236.6%)、売上総利益率は34.3%(前年21.7%)へ大幅伸長。
- 5月のゴールデンウィークのチャータークルーズが終了し、前年同期比26.0%と広告宣伝費を大幅に絞りました。
- 2026年GWはチャータークルーズ以外にも、キャビン買取したクルーズの販売も好調であったため売上高が積み上がりました。

(千円)	当期 実績	構成比	前年同期 実績	構成比	前年同期比
売上高	1,463,634	—	977,290	—	149.76%
売上総利益	502,515	34.33%	212,391	21.73%	236.60%
販管費合計	130,508	8.92%	143,418	14.68%	91.00%
広告宣伝費	10,322	0.71%	39,706	4.06%	26.00%
人件費	48,493	3.31%	33,177	3.39%	146.16%
その他	71,691	4.90%	70,534	7.22%	101.64%
営業利益	372,007	25.42%	68,972	7.06%	539.36%
経常利益	385,136	26.31%	78,259	8.01%	492.13%
当期純利益	276,580	18.90%	63,295	6.48%	436.97%

01 2026年7月期配当予想の修正 -4

- 2026年5月催行のチャータークルーズが集客数・売上高・売上総利益において過去最高
- 買取キャビンを中心とした船会社自主催行クルーズ販売も堅調
- 予定どおり第3四半期までの赤字を第4四半期で回収し、営業利益、経常利益において過去最高益に
- 業績向上を踏まえ株主還元を更に強化



02 2026年7月期の振り返り

02 GWチャータークルーズ -1

- 2026年5月に催行した金沢発着コスタセレーナ チャータークルーズは、ほぼ完売となる盛況な結果となり、3年間の金沢発着チャータークルーズにおいて過去最高の集客を達成
- 集客数・売上高・粗利益・営業利益の全てで過去最高を更新
- 粗利率30%超の高収益案件となり、業績向上に大きく寄与
- 2026年5月単月においても、過去最高の売上高・粗利益・営業利益を大幅に更新

満室続出中! 船内大改装で再デビュー

金沢発着 コスタセレーナで航く

憧れのクルーズは、金沢からはじまる。

ゴールデンウィーク日本海周遊
ショートクルーズへ

空きわずか! 博多どんたく開催日寄港

2026年 5/1発 6日間 **14.9万円~** 2026年 5/6発 5日間 **9.9万円~**

日本三景天橋立(舞鶴)寄港

5/7 舞鶴発 5/6発 **ビュッフェプラン内側 8.9万円**

公式アンバサダー
越村 えり (石川県出身)
5/6・7乗船予定!!

1/25 金沢クルーズ大セミナー!!
越村えりさんも登場!!

第2弾早割 1/31まで

早割 & リピーター割 6万円割引 更に!! お子様割 北陸割 紹介割 5大割引特典付



02 GW前後発クルーズのキャビン買取

- 2026年4月～5月出発クルーズの売上高が前年同期比で55.7%増加しました。ピーク時期におけるキャビン買取による在庫確保と出発間際の都度予約取り込みにより受注を伸ばし、また価格も需要に合わせて値上げも柔軟に行ったためです。また8泊以上のコースが多かった昨年と異なり5泊などショートコースが中心だったことも受注が伸びた要因の一つです。
- 主にMSCベリッシマの日本発着クルーズが中心で、GW以外のコースの販売も好調でした。

ベストワン特典! 最大2万円分ギフト券還元

1/25 金沢クルーズ大セミナー!!
MSCクルーズの社員も登場!!

2026 春・GWクルーズ
3月～6月出発

MSCベリッシマ 東京発・着

迎春キャンペーン 4/29発 GW 129,800円～

4泊～9泊 ショートクルーズ 充実

3/28発内側 4.5万円～



4/29 発 **ブラックフライデー**
フラッシュセール! 通常料金から 30% 以上お得!!

内側客室キャンペーン **GW 濟州島・鹿児島** 早い者勝ち!

ショートクルーズ 5泊6日

内側 通常価格 148,000円

期間限定 プライス 本体 **105,600円**

このコースの詳細ご予約はこちらから



02 IPコラボクルーズ「純烈クルーズ」 -3

紅白歌合戦に8年連続出場中の「純烈」&ベストワンクルーズ&コスタクルーズの座組により、当社初のコラボレーションクルーズを2026年9月に企画実施します。船内のシアターを舞台に洋上特別ライブを繰り広げます。また2027年4月のダイヤモンド・プリンセスのゴールデンウィークチャータークルーズにも、この度、元SPEEDの「島袋寛子さん」による洋上特別ライブの実施が決まりました。

クルーズ客層と親和性の高いIPを選定することで、商品の訴求力を高め新規顧客層へのアプローチ強化と、またコアなファン層の安定的な予約獲得も見込めるため今後もIPについては随時検討して参ります。



コスタセレーナで航く
釜山から始まる、
純烈との
ドラマチッククルーズ

2026年
9/12
発

船内コンサート&トークショー鑑賞付き！

コスタクルーズ × ベストワンクルーズ特別企画
釜山神戸片道ショートクルーズ 2泊3日
ビール&ソフトドリンク 飲み放題付き 4.98万円～

純烈とのIPコラボクルーズを企画
ファンコミュニティを起点とした新たな集客チャネルの開拓を目的に実施

- ・ 想定を上回る反響を獲得し、高い集客効果を確認
- ・ 従来のクルーズ顧客層とは異なる新規顧客の獲得を実現
- ・ IPコラボレーションを今後の成長施策の一つとして継続検討

02 各種キャンペーン

当第4四半期も7月決算に合わせ6月から「決算サマー大セール」と銘打ち、夏コースから年内コース中心に間際取り込みを行いました。また夏の那覇発着コスタセレーナや地中海クルーズの直前割も展開しました。また大阪と釜山間を定期運航する「パンスタークルーズ」や元日本船のぱしふいっくびいなすだった「イースタンビーナス」の日本と釜山を結ぶクルーズの取扱いも始め、多様化する顧客ニーズに対応し、新たな需要の創出に努めています。

日本発着 & 海外発着 直前割やボーナス特典でオトクにクルーズへ!

10月発に注目! 最安値3泊1.98万円~!

年に1度のチャンス! **決算サマー大セール!** 先着1,500限定組様

お急ぎ下さい! 8/31で終了!

沖縄 & 台湾 & 韓国、ハワイ & アラスカ、地中海 & エーゲ海など

航空券付き・添乗員同行ツアーなども豊富にご用意

コスパ重視の方に おすすめ

最安値 **5.9万円~**

大人気 / 王道の **地中海** クルーズ特集

憧れの「スペイン・イタリア・フランス」など3カ国を巡る **大人気コース!!**

2026年9月19日デビュー
三井 オーシャンサクラ

2027年1月~9月出発
予約受付中

1室最大 **7.5万円分** ギフト券還元

ベストワン決算セール

三井 オーシャンフジ

初乗船キャンペーン
2026年対象コース40%割引

年に1度のチャンス! **決算サマー大セール** 7/31まで延長 先着1,500限定組様

今年10月がラストクルーズ!

コスタセレーナ

釜山発神戸着 週末2泊コース
9/12発 **34,800円~**

横浜発 秋の日本一周
10/7発 **19.46万円~**

先着 **1500** 組様

沖縄発着

3~6泊 台湾ショートクルーズ
アマゾンギフト券最大5,000円分還元!

6月~8月発 内側
那覇発着新コース **3.98万円~**

夏旅クルーズ! スタートセール! 6/30まで

02-5 インバウンド事業の開始

インバウンド(訪日クルーズ)の取込み準備を開始。東アジア市場をターゲットに、外部OTA販売で実績創出に取り組みました。

- ①KKdayやTrip.comで販売を開始しています。
- ②提携送客の受け入れに向けて、海外の旅行会社との交渉を開始しています。
- ③直販のための自社サイトの構築(休眠サイトのリニューアル)を始めており、10月リリース予定です。

OTA掲載商品

Trip.com App | TWD 聯絡我們 搜尋訂單 登入 / 註冊

住宿 機票 高鐵 / 火車票 租車 / 機場接送 門票 / 體驗 機票 + 住宿 禮品卡 郵輪 旅遊保險 ...

Trip.com > 郵輪 > 公主郵輪 > 鑽石公主號 > 11日10晚・横濱-日本-韓國-横濱

11日10晚・横濱-日本-韓國-横濱 航線 ID : 177290
4★ 鑽石公主號 | 公主郵輪 牌照號碼 : 354136
4.6/5 19則評價

出發日期: 2027年5月8日 (週六) 出發地點: 日本横濱

TWD39,706 **TWD36,623起**
人均價格 (包括港務費) 10%優惠 全部已領取 >

查看所有相片

選擇艙房

行程 旅遊證件要求 費用說明 預訂限制與政策 評價

開発中自社サイトモック

Cruise Book Japan 繁中 三

日本出發郵輪，線上直接訂
繁中介面・台幣參考價・線上訂位

出發港口: 不限
2026年11月
搜尋航次

熱門航次 全部 >

- MSC Bellissima 横濱出發 8 晚 | 沖繩・石垣・基隆
11/14出發 **¥128,000** 約 NT\$27,500
- Diamond Princess 東京出發 9 晚 | 日本環島秋楓
10/30 出發 **¥215,000** 約 NT\$46,200
- Spectrum of the Seas 横濱出發 5 晚 | 神戸・高知
12/05 出發 **¥89,000** 約 NT\$19,180

先預訂後確認 確認有艙位才扣款

行程 艙房 費用 取消政策

行程	艙房	費用	取消政策
D1 横濱		17:00 出發	
D2 海上航行			
D3 那霸 (沖繩)		08:00-18:00	
D4 石垣 (沖繩)		08:00-17:00	
D5 基隆 (台灣)		07:00-17:00	
D6-8 海上 → 横濱			

艙房類型

- 內艙 約 16 m² **¥128,000** >
- 海景艙 約 18 m² **¥148,000** >
- 陽台艙 約 20 m² **¥178,000** >

每人起 **¥128,000** 選擇艙房

02-6 ホテル開発（えびす旅館）

えびす旅館は売上31,530千円(前年同期比108.6%)と堅調に推移しました。
ホテル事業の拡大に向け、「稼働型(えびす型)」と「高単価・長期滞在型」の2フォーマットで新規開発を推進しています。
FY26中に、浅草三丁目・京都八条町の用地取得を完了し、FY28春の開業に向けて開発フェーズへ移行しました。
今後は、同規模の開発案件を継続的に積み上げ、FY28以降のホテル事業の成長基盤を構築していきます。

えびす旅館(京都駅前)着地

売上高	前年同期比 108.6%
31,530千円	
営業利益	前年同期比 126.6%
14,959千円	
EBITDA	前年同期比 120.9%
18,189千円	
平均ADR	前年同期比 98.2 %
11,508円	
平均OCC	前年同期比 107.0 %
91.2%	

決定済みプロジェクト概要

浅草プロジェクト

投資額	土地400百万円 + 建物約530百万円
立地	浅草三丁目・浅草寺至近
ステータス	用地取得完了(2026/11引渡予定) + 建築契約済

京都八条町プロジェクト

投資額	土地84百万円(建物計画策定中)
立地	京都駅徒歩圏内・東寺至近
ステータス	用地取得完了(2026/5 引渡完了)

02 M&A進捗 -7

M&Aを独立した戦略ではなく、コアビジネスの延長線上におけるスピードアップ・規模拡大のための手段として位置づけ、一貫した方針のもとで年間を通じて案件のソーシング・検討を進めてまいりました。

年間の検討案件数は130件にのぼり、クルーズ関連、ホテル・旅館関連、インバウンド・B2B関連の3領域を重点的に精査してまいりました。

このうち、意向表明書(LOI)を提出した案件もございましたが、諸条件を総合的に勘案した結果、クロージングには至っていません。

引き続き情報収集と検討のスピードアップを行い、来期の投資決定を目指してまいります。

重点対象領域



クルーズ関連

OTA・旅行代理店のロールアップ
チャーター事業者のグループ化
B2Bプラットフォーム機能の補完

+ シナジー

仕入れ力・販売網の即時拡大



ホテル・旅館関連

物件取得または運営会社/周辺インフラのM&A
「えびすモデル」の横展開加速
京都・東京・大阪・福岡エリアのドミナント強化

+ シナジー

開発スピード短縮と運営ノウハウ獲得



インバウンド・B2B関連

訪日旅行事業者(ランドオペレーター)
地域DMO・着地型観光事業者
多言語対応力・海外販路の獲得

+ シナジー

訪日客のクルーズ送客パイプ確立
クルーズ客向けの着地商品の共同開発

03 今後の成長戦略

03 セグメント別マイルストーン -1

2027年7月期はホテル事業、インバウンド事業における仕込みの1年だと考えており、今後の更なる飛躍に向けての大事な1年となると捉えております。



03-2 クルーズ事業における成長戦略

クルーズマーケット自体が伸びしろの大きい産業だと考えております。マーケットの成長に合わせた自然成長に加え、チャータークルーズの継続的实施、B2B販売ネットワークの確立、WebリニューアルによるUI、UXの改善や業務効率UPにより、更なるクルーズ事業の拡大を図ります。

マーケット成長

01 市場（供給）拡大の取込み

- ✓ 仕入れ強化・在庫確保
- ✓ マーケティング強化・最適化
- ✓ オペレーション強化

コア部分の最大化
在庫確保



チャーター

02 高付加価値商品の確立

- ✓ 海外発着クルーズの販売強化
- ✓ パッケージツアーの強化
- ✓ コンテンツ・企画力による差別化

差別化領域
業値改善



B2B販売

03 流通拡大

- ✓ 自社在庫の卸売販売の構築
- ✓ OTA・代理店との連携拡大
- ✓ クルーズ仕入PF構築

B2B販売ネットワーク



Webリニューアル

04 プロダクト改善・オペ効率化

- ✓ UI/UX改善・CRM強化
- ✓ Webリニューアルによる業務効率化
- ✓ AI活用によるオペレーション高度化

プロダクト刷新
基盤再構築
業務高度化



03 インバウンド事業における成長戦略

【販路の深耕】海外OTA / 旅行会社提携 / 直販プラットフォーム

×

【商品の拡張】クルーズ関連 / 国内ランド旅行 / その他体験コンテンツ

Phase 1 / 2026

販路開拓・実証

- ✓ 台湾・韓国を中心に送客パートナー開拓
- ✓ KKday・Trip.comへの商品ラインナップ
- ✓ ショートクルーズ商品の販売開始
- ✓ 販売データの蓄積

送客実績の創出期

Phase 2 / 2027

商品拡張・スケール

- ✓ 現地旅行会社向けB2B販売の本格展開
- ✓ フライアンドクルーズ商品の造成
- ✓ 国内ランド商品の販売開始
- ✓ 東アジア主要顧客の本格獲得

B2B販売比率拡大・黒字化達成

Phase 3 / 2030

プラットフォーム化

- ✓ 多言語商品サイトの本格展開
- ✓ リピーター獲得施策
- ✓ クルーズ×ホテル・着地型体験の一体販売
- ✓ M&Aによる事業拡大の加速

直販比率向上・売上40億/EBITDA4億

● (海外) OTA連携

Ctrip・KKday・Trip.com等の海外OTAと連携し、ショートクルーズ商品を中心に販売拡大

● 旅行会社提携

海外現地代理店との提携・DMC連携。B2B販売による安定数量の獲得

● 自社プラットフォーム

インバウンド向け多言語サイト。リピーター獲得と利益率の向上

03-4 ホテル旅館事業における成長戦略

東京(浅草)、京都、大阪、福岡、軽井沢でホテル用地を取得してインバウンド向け自社ブランドホテルの開発を行います。
2030年までに全7-8棟を新規で稼働させ、安定的な収益の基盤を創出します。

【2030年まで目標】

総投資額

30~40 億円

売上目標

5~10 億円

営業利益

1~2 億円前後

EBITDAマージン

30~40 %

浅草三丁目PJ 完成予想パース(7階建て13部屋)



京都八条町PJ 完成予想パース(3階建て8部屋)



04 2027年7月期の計画

04-1 2027年7月期通期連結業績予想および配当予想

- 2027年7月期のチャータークルーズは4/29発のダイヤモンド・プリンセス(共同チャーター)のみで、チャータークルーズによる売上高比率が下がること見込まれます。
- 一方で、外航船の日本への配船が前年比で増加するため、FITでの受注の積み上げを中心に下記売上高のレンジ内での着地が達成可能と見ております。
- ただし、粗利率はチャータークルーズに及ばないため、営業利益、経常利益、当期純利益は上限値も今期を下回る見込みです。
- 配当予想は1株当たり21円を予定しています(2026年7月期期初予想と比較し1円増)。

↑ 業績予想(初回開示)

保守予算を下限、社内予算を上限としてレンジ開示予定

項目	下限(保守予算)	上限(社内予算)
売上高	2,555百万円	3,227百万円
営業利益	81百万円	161百万円
経常利益	76百万円	156百万円
当期純利益	49百万円	103百万円

売上高 前期比ハイライト

下限 前期比

▲11.4%

上限 前期比

+11.0%

前期(2026年7月期)実績

2,907百万円

2027年7月期の配当予想
1株当たり21円

04-2 株主優待制度の一部変更

- 株主優待制度の一部を変更し、②デジタルギフトを廃止(2027年7月期以降)
- クルーズ旅行事業とのシナジーが高い①旅行割引クーポンは、内容・進呈基準とも変更なく継続
- 全社同等であるデジタルギフトを廃止し、株主還元の一部を配当の充実へ振り向け

変更内容

①旅行割引クーポン

(自社旅行商品)

継続

変更前:継続



変更後:継続(変更なし)

内容・進呈基準ともに変更はなく、従来どおり継続して進呈します。

②デジタルギフト

廃止

変更前:継続



変更後:廃止

2027年7月期以降、進呈を取りやめます(下記の経過措置あり)。

実施時期・経過措置:

2026年7月31日現在の株主名簿に記載・記録された100株(1単位)以上保有の株主様には、②デジタルギフトを最終回として進呈(進呈時期は例年どおり2026年10月頃を予定)。2027年7月期以降は、①旅行割引クーポンのみを継続して進呈します。

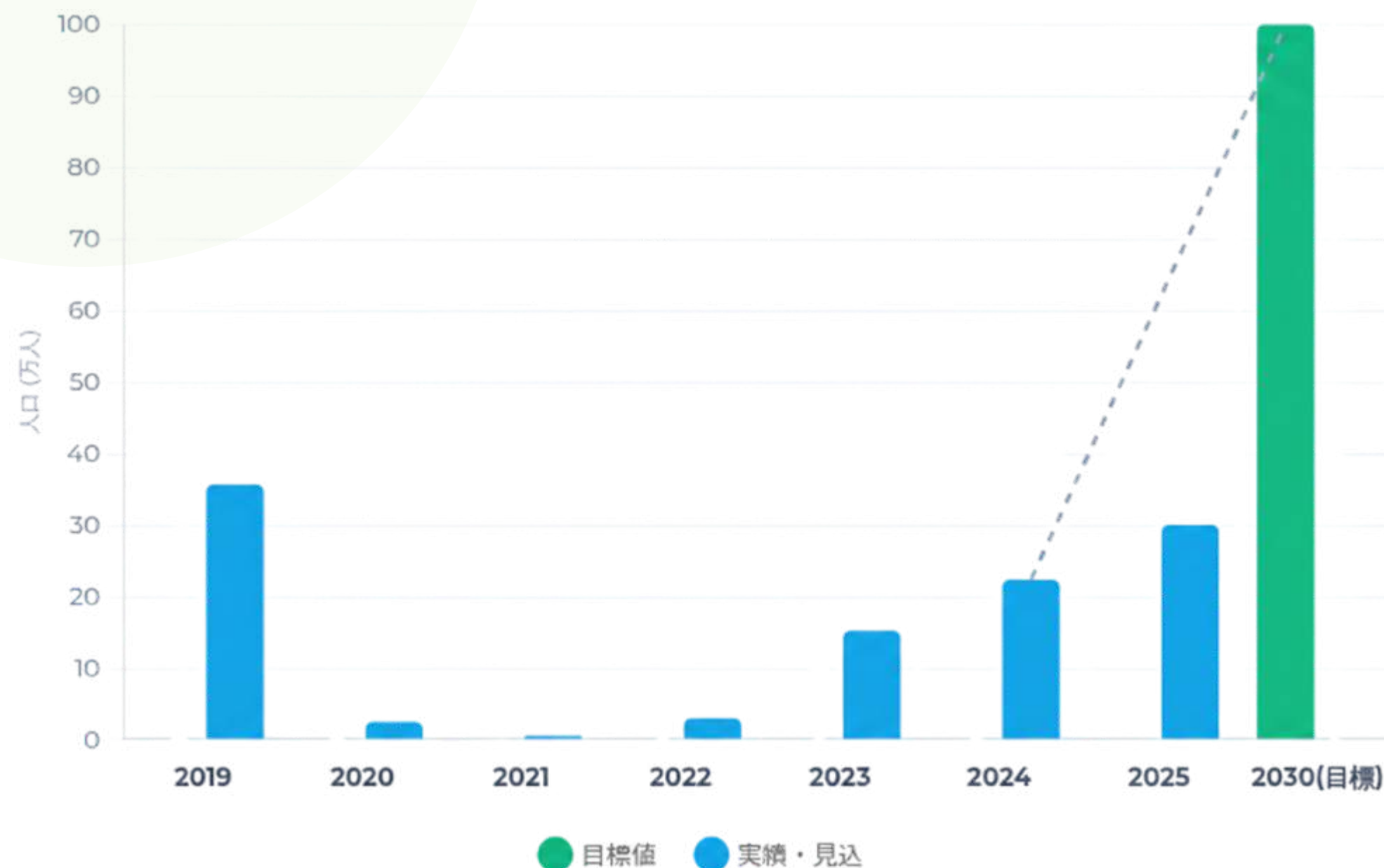


05 Appendix

05-1 日本のクルーズ市場

日本人クルーズ人口の推移と将来予測

国交省目標：
2030年100万人



① 市場の回復と成長

コロナ禍からの回復基調に加え、国策としての観光立国推進、港湾整備、外国船の日本発着クルーズ増加により、2030年に向けて市場規模は急速に拡大する見込み。

出所：国土交通省「日本のクルーズ市場の持続的発展に向けた有識者検討会 とりまとめ」、CLIA「2026 State of the cruise industry Report」

日本人クルーズ人口（2030年目標）

100万人

↑ 現24.3万人から約4.1倍

世界のクルーズ市場（2025年）

3,720万人

↑ 2019年比 +25.3%（回復鮮明）

🚢 供給面のポジティブ要因

🚢 日本船の新造船ラッシュ

「飛鳥III」や「MITSUI OCEAN FUJI」、「MITSUI OCEAN SAKURA」（2026年9月就航予定）など、日本船籍の大型新造船が相次ぎ投入され、供給キャパシティが大幅に向上。2028年度にはディズニークルーズも就航予定です。

🌐 外国船の日本発着増加

MSCクルーズ、プリンセス・クルーズ等の人気船に加え、新たな外国船社の日本配船が活発化。選択肢の多様化が需要を喚起。

05-2 世界のクルーズ市場

2025年の世界のクルーズ人口は2024年比7.5%増と堅調に拡大しました。特にアジアは同15%増と高い成長率を示しており、日本を含むアジア市場の需要拡大が継続しています。当社としても、こうした市場環境を追い風に、国内外のクルーズ需要の取り込みを進めてまいります。

Source Region	2023	2024	2025	% Change (2024 to 2025)
Global	31.1 million	34.6 million	37.2 million	+7.5%
North America	18.1 million	20.5 million	22.1 million	+7.5%
Europe	8.2 million	8.4 million	8.9 million	+5.3%
Asia	1.8 million	2.6 million	3 million	+15%
Australasia	1.34 million	1.4 million	1.5 million	+7.4%
South America	1.08 million	1.17 million	1.22 million	+4.4%

出典：CLIA 「2026 State of the cruise industry Report」

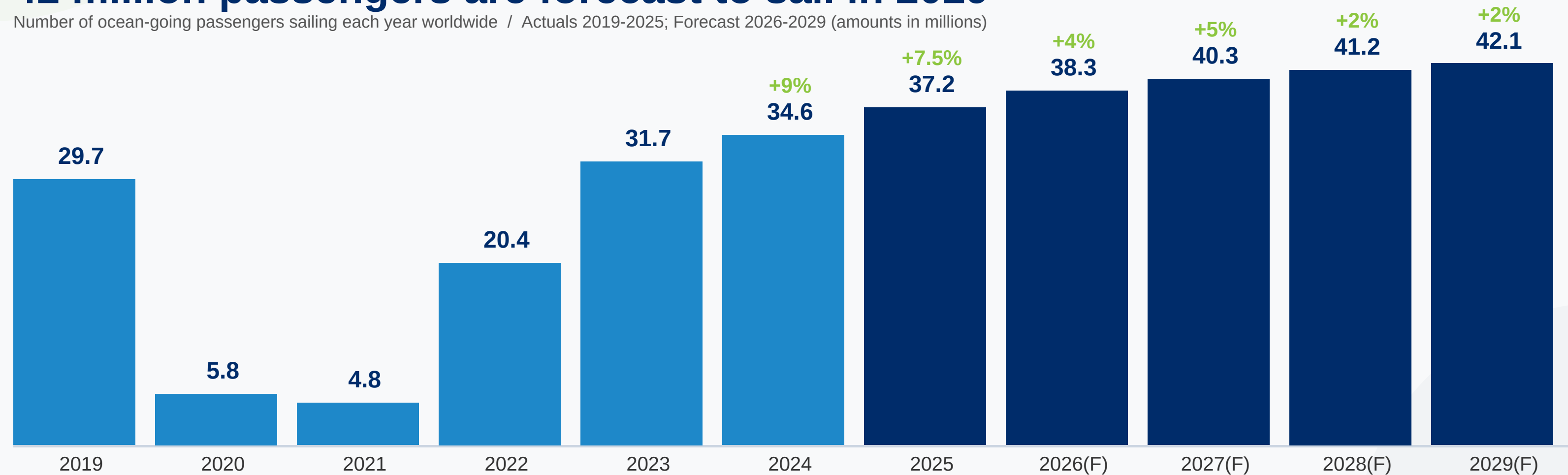
05-3 世界のクルーズ人口推移

2025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750万人前後増加しております。今後2029年までの4年間で約500万人が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

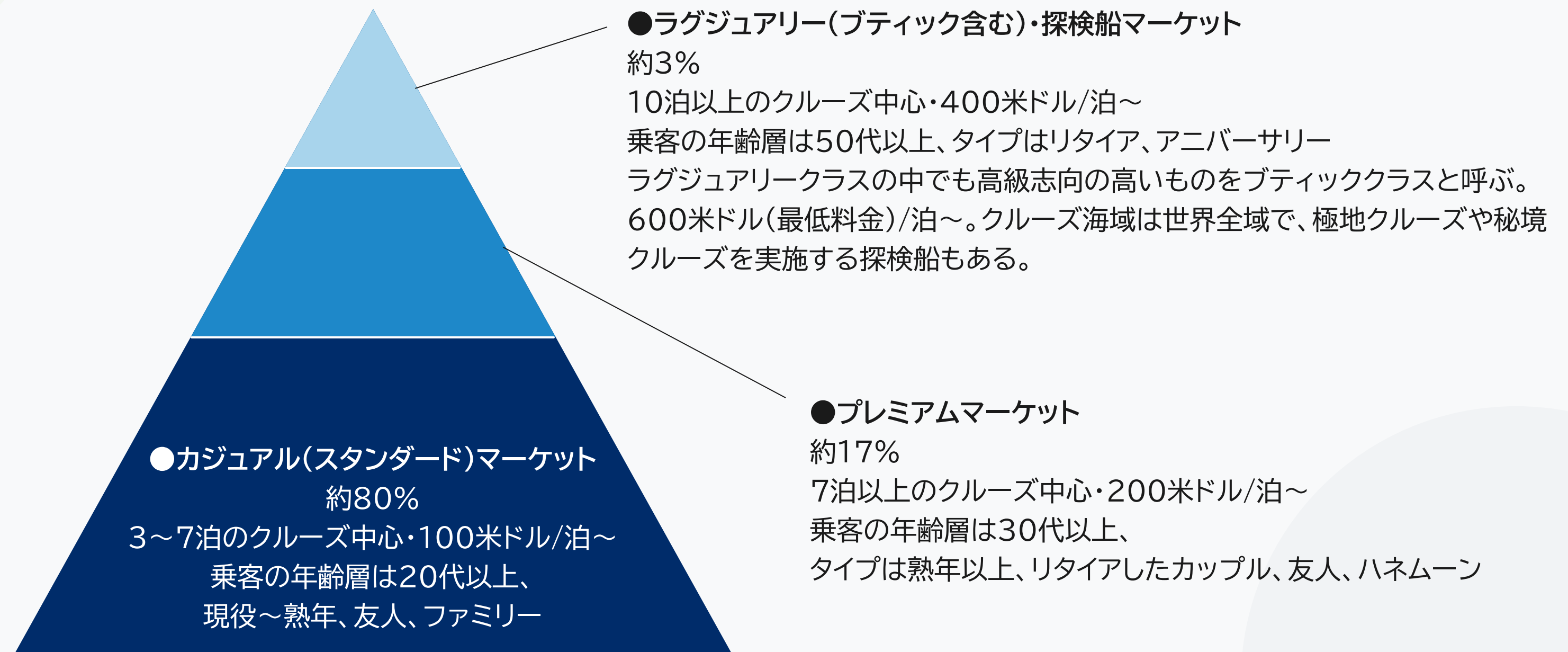
42 million passengers are forecast to sail in 2029

Number of ocean-going passengers sailing each year worldwide / Actuals 2019-2025; Forecast 2026-2029 (amounts in millions)



05-4 世界のクルーズクラス別市場シェア

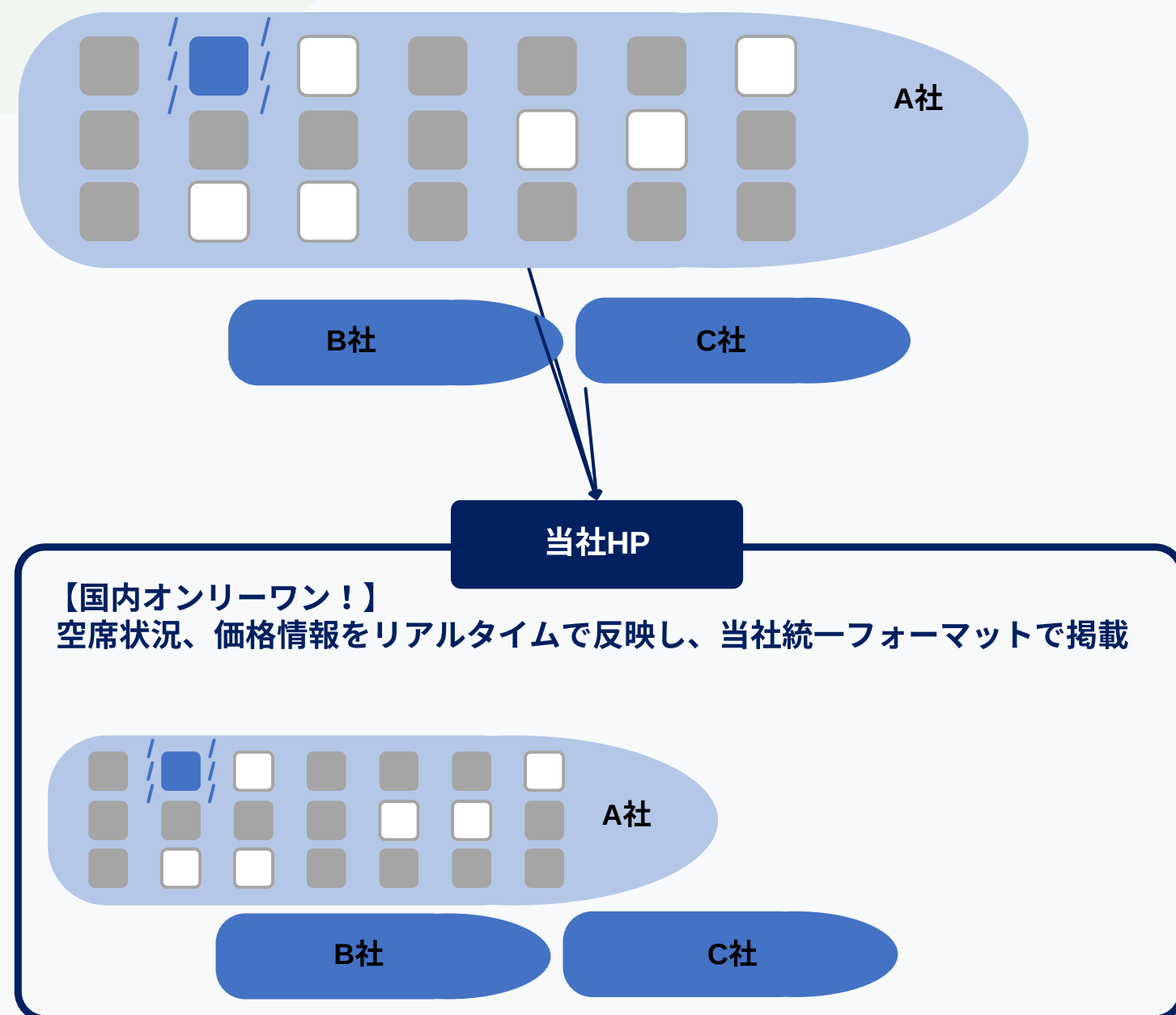
当社が主戦場とするカジュアルマーケットが80%を占めておりますが、日本ではラグジュアリーマーケットのイメージが強く、普及の足かせとなっていると考えられます。カジュアルマーケットの認知度を高め日本のクルーズマーケットの拡大に貢献したいと思っております。



05 API システム連携

APIにより自動的に登録されたコースが10,440コースとなっております。3ヶ月前の時点から比較すると487コース増加し、10,000コースを突破しました！季節性要因により増減するものではありませんが、網羅的なラインナップを継続しており他社を寄せ付けない異次元なコース数となっております。今後も引き続き、掲載コース数の増加を図ってまいります。

- ・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

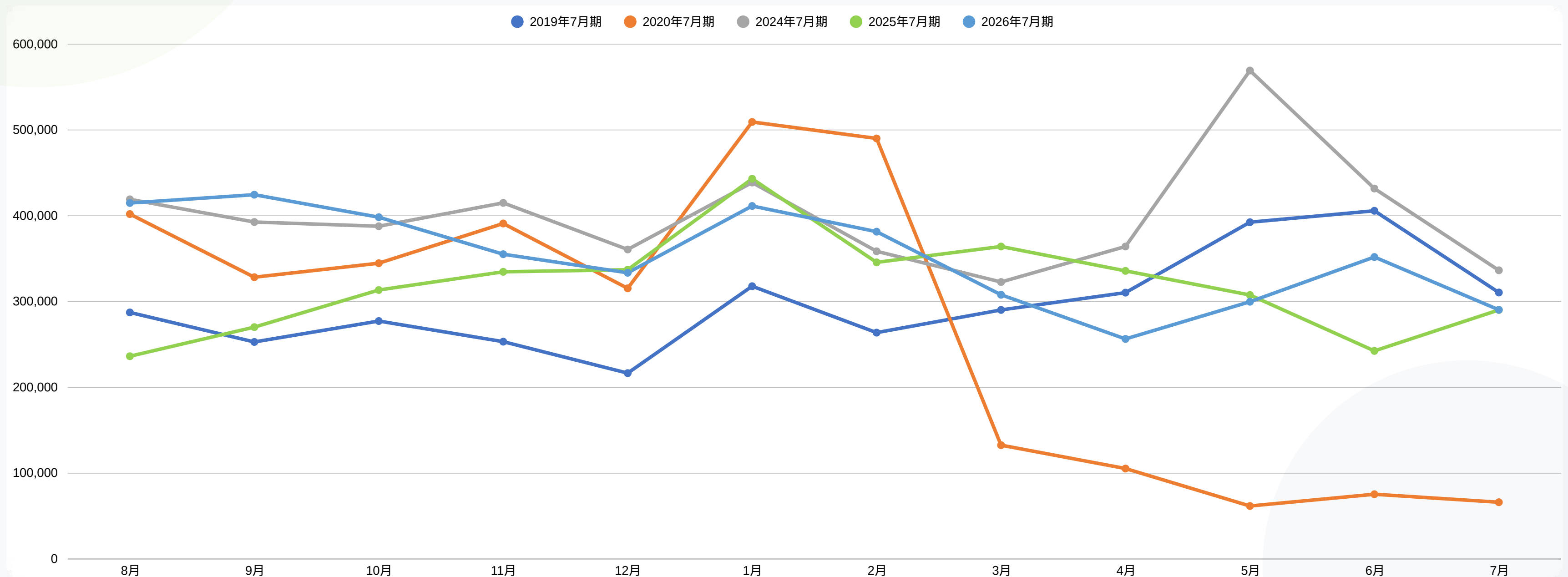


船会社とのAPI契約一覧（2026年9月9日時点）

船会社	最新コース数
MSCクルーズ	1,921
ロイヤルカリビアン	1,444
コスタクルーズ	1,150
プリンセス・クルーズ	1,037
ホーランド	996
ノルウェージャンクルーズ	852
セレブリティクルーズ	834
シーボーン	712
エクスペローラジャーニー	666
カーニバルクルーズ	625
キュナード	203
合計	10,440

05 サイトセッション数推移 -6

広告費を前年同期比約74%削減する中でも、セッション数は前年同期比約92%の水準を維持しました。広告依存度を抑えながら、自社顧客データを活用してのダイレクトメールやメールマガジン等の施策により、一定の集客を確保できており、集客効率の改善が進んでおります。通期では前期比約92.7%で、セッション数は前期比94.1%となり、集客効率改善の結果が出ています。今後は、改善しつつセッションのボリュームを増やすことに注力していきます。



05-7 投資先一覧 個別銘柄

当期第2四半期において、LINEで相談を受け付ける「ここから」運営のHot spring社への投資をおこなっております。また、当期第4四半期において、CloverX社（旧One Pair社）が自社株買いを行い、それに応じて売買譲渡契約を締結し入金まで完了しております。備忘価格まで評価額を下げていたため、売却益との差額が特別利益として計上されています。

【個別ベンチャー企業】



（旅行メタサーチ / メディア）

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） 東証グロス上場

2021年12月21日東証マザーズ（現グロス）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。



（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

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日と2026年5月28日に東京・後樂園ホールにて「キックボクシングフェス GOAT」を開催し、テレビ東京系列全国6局ネットにて放送されました！

当期取得！



（LINEで接客するOTA）

旅行予約サービス『ここから』の企画・開発・運営。LINEで無料相談から予約まで可能。

※債券もしくは債券型への投資案件の記載は割愛しております。

05 投資先一覧 ファンド

【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。

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を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する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。

当期EXIT!

Onepair

(人材採用・タレントリクルーティング)

ス採用支援プラットフォーム事業を売却。2026年6月に
自社株買いに応じる形でEXIT。

※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行っていきます。

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＜2026年7月31日現在＞
設立	2005年9月5日
従業員数	25名（連結、臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2026.7月末時点
代表取締役	社長：野本洋平
取締役	会長：澤田秀太 専務：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）

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、完成性を保証するものではなく、内容についていかなる表発・保護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国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）