

2025年10月  
**事業計画及び成長可能性  
に関する説明資料**

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

## 2. 事業内容

## 3. 収益構造

## 4. 市場環境

## 5. 競争力の源泉

## 6. 成長戦略

## 7. リスク情報

# 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	28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	野本洋平（社長）
取締役	澤田秀太（会長） 米山実香 田淵竜太 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**

## 中期経営計画の策定方針

- ・ 当社グループでは、毎期の事業計画に加え、中期的な成長戦略および経営方針の明確化を目的として、中期経営計画の策定を進めております。
- ・ 重点領域・投資方針を再定義し、収益構造および資本効率の向上を図る方針です。
- ・ 2026年7月期中の公表を目指しておりますが、検討状況に応じて翌期以降の公表となる可能性もございます。

# 会社概要/事業セグメント

事業領域を国内旅行や金融・フィンテック領域にまで拡大させているため、セグメントを3つの事業に区分しております。

## ① マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。  
※祖業の「クルーズ事業」は「クルーズOTA事業」となっております。

## ② 旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業（えびす旅館）」等をまとめ、マリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。

## ③ 金融テクノロジー事業

「金融・フィンテック事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

# 会社概要/マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。現状、全体の売上の約98%を占めております。

## <ビジョン>

### 「海洋×初めての感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

地球の表面積のおよそ7割を占める海。未知なる大海原に関する旧来型の産業構造をDX・IT化し、成長活性化を促したいと考えております。テクノロジーを活用した手軽で便利なサイトを通じ、海の感動体験を日本のみならず世界のお客様に提供していきます。

## <各事業のミッション>

- ・クルーズOTA事業：クルーズ旅行を通じて全てのお客様に初めての感動体験を（前経営理念）
- ・フェリーOTA事業：未知の海上移動体験を気軽に便利に安心に

# 会社概要/旅行テクノロジー事業

「ホテル・旅館テック事業」「国内旅行OTA事業」等をまとめたマリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。今後、規模の拡大が必要な領域です。国内旅行サイトの広告・SEO強化により中長期的な成長を見込んでおります。選択肢の一つとしてM&Aによる新たな事業展開も視野に入れております。

## <ビジョン>

### 「旅行×感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

日本中、世界中にある素晴らしい観光資源・インフラ・技術・コンテンツを日本中、世界中のお客様に紹介し、体験してもらい、喜び・感動のある人生・社会にすることに貢献していきます。

## <各事業のミッション>

- ・ホテル・旅館テック事業：宿泊滞在の利便性・安さ・気軽さ×テクノロジー
- ・国内旅行OTA事業：国内旅行×感動体験×テクノロジー



# 会社概要/金融テクノロジー事業

「ITベンチャー投資事業」「次世代金融・フィンテック事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

## <ビジョン>

「金融マーケットで社会を学び・楽しく豊かな生活を創出×テクノロジー」

「世の中を知る」「マーケットを知る」「感動や喜びを知る」「社会を維持する」に貢献できる事業やサービス、企業、マーケットを応援することで、精神的にも金銭的にも豊かな人生となることに貢献する。

## <事業ミッション>

- ・ITベンチャー投資事業：ITデジタルイノベーションを加速させ、感動のある事業・サービスのエコシステム創りに貢献する

# 会社概要/行動指針・バリュー

## 全体バリュー/VALUE10 全事業運営における共通の価値観

1. 感動体験により人類の進化発展に貢献
2. テクノロジーを基盤に進化をリードする
3. デザイン志向、面白い見たことのない、商品サービス・コンテンツを創ろう
4. 大きく大きく大きく考えて、同時に細心の目配り・確認・注意を怠らず
5. お客様を知る、理解する、行動する、貢献する、そして少し先を行こう
6. 無から有を生み出す、課題発見と課題解決、見たことのない景色を先んじて創る
7. 諦めない、粘り強く、達成するまで継続する
8. オンリーワンとナンバーワンを目指す、考えることとすぐに実行
9. スピード、スピード、スピード、走りながら考える、止まらず前進
10. 常にチームと会社と社会のことを考え、厳しいこともはっきり伝える一方で、明るく、元気に、礼儀正しく

# 会社概要/お客様対応サービス指針

**温かく思いやりを持ったサービスに努めます。**

－クルーズ・旅行といった商品の特性、お客様の期待を理解して接客をしましょう。

**日々スピーディー・迅速な対応を心掛けます。**

－問合せを、メールをした瞬間から、お客様は「待ち」始めています。スピードは価値です。

**お客様と良いコミュニケーションを保ち、安心・親切・丁寧な対応に努めます。**

－WEB専門で顔が見えないからこそ、親切・丁寧な接客を心がけてください。

**正確で間違えのない対応に努めます。**

－お客様の大事な旅行の手配を預かります。正確な仕事は大前提です。

**情報力・提案力の向上に取り組みます。**

－クルーズ・旅行の専門店としてのプライドを持って、知識の向上に努めてください。

**リーズナブル・お得な料金を提供出来るよう尽力します。**

－限られたお客様ではなく、一人でも多くのお客様にクルーズ・旅行に参加いただける提案をしましょう。

**要望・ニーズを把握し、出来る事・出来ない事を的確に対応します。**

－親切・丁寧な接客姿勢と、クルーズ・旅行の専門知識を駆使して、的確な案内を行ってください。

## 【今後の業績の基本的な考え方】

売上高(規模)・粗利益・営業利益の最大化を目指し、  
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、クルーズ事業と非事業の両軸成長により、  
売上高、取扱高で30-40%程度の成長を維持し、  
新たなる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20-30%成長を維持していきます。

国内旅行事業OTA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、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っておりますが、現時点においては、それらのリソース全てをクルーズOTA事業に集約しております。

なお、前回開示時点では、クルーズ市場全体の回復速度および新規顧客層の拡大ペースを踏まえ、年25~35%の成長を想定しておりましたが、足元の市場動向や為替・コスト環境など、外部環境の変化も勘案し、より実現可能性の高い成長レンジとして年20~30%に見直しております。市場拡大およびシェア拡大という基本方針に変更はなく、中長期的には引き続き高成長を目指してまいります。

# 目次

1. 会社概要
- 2. 事業内容**
3. 収益構造
4. 市場環境
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
7. リスク情報

# 事業内容/マリンテクノロジー事業

## クルーズOTA事業①

メインサイト「ベストワンクルーズ」は、取扱コース数日本最大級のクルーズ旅行予約サイトです。前回（2024年10月31日に）開示した同資料P47に記載のとおり、2025年7月期は、クルーズOTA事業にリソースを集約し、取扱高を最大化することを目指してきました。金沢発着コスタセレーナチャータークルーズのような募集型企画旅行の取り扱いを行いつつ、マーケットが急激に拡大している海外発着クルーズ（個人旅行（FIT））への送客強化も同時に行ってまいります。

### <日本船>



MITSUI OCEAN FUJI

### <外国船（一部）>



# 事業内容/マリンテクノロジー事業

## クルーズOTA事業②

当社グループは、クルーズ旅行専門のオンライン旅行会社として、リーズナブルなクルーズ旅行を取りそろえた「ベストワンクルーズ」、子会社では高級船を専門に取り扱う「ファイブスタークルーズ」を運営しております。コロナ禍を経て、多言語サイトやQ&Aアプリ等の運営は一時的に休止しておりますが、再開により流入経路の拡大を図ってまいります。

### ベストワンクルーズ（メインサイト）



商品数  
日本最大級

豊富な  
情報量

クチコミ  
ランキング

オンライン予約  
24H

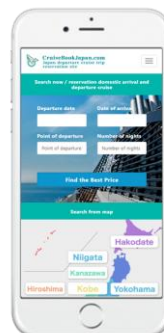
検索・比較  
予約機能

クルーズ乗船券とパッケージツアーをオンラインで検索・予約可能な専門サイトです。乗船券、自社企画商品に加えて、提携旅行会社のツアーも予約可能で、取り扱いコース数は52,000コース以上（2024年10月23日現在）を誇ります。PC、スマートフォン対応。

リニューアル  
予約！

### 「cruisebookjapan.com」

クルーズ検索・予約ができる、多言語対応サイト



日本語  
英語  
中国語（簡体）  
台湾語（繁体）  
韓国語  
インドネシア語  
タイ語  
**7か国語**対応！

スマホアプリ

### 「クルーズ船上Q&A」

クルーズ旅行に関する「Q&Aアプリ」です。困った時・知りたい時に、既存のQ&Aから検索できます。オフラインでも！



### ファイブスタークルーズ（子会社）

高級船専門に取り扱う旅行会社です。高級船、カジュアル船のスイートに特化したラインナップで、富裕層、シニアに向けた販売を行っています。



# 事業内容/旅行テクノロジー事業

## ホテル・旅館テック事業（えびす旅館）

- ・ **当社にて買収以降の過去最高の売上・利益を更新いたしました！また、3期連続で黒字となります！！**
- ・ 進行期における受注状況も堅調で、好調をキープしております。
- ・ 前回（2024年10月31日に）開示した同資料P49に記載のとおり、2025年7月期は、ホテル・旅館領域における新規投資の検討を継続的に行ってきました。

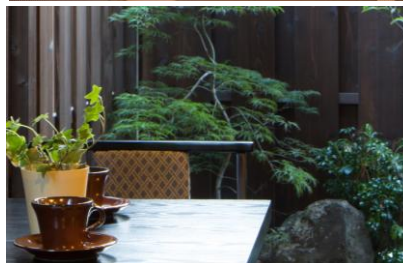


京都市南区東九条中殿田町16-2



えびす旅館は京都駅から徒歩7分ほどの便利な立地ながら、閑静で落ち着いた通りに面しております。JR/新幹線八条口からは、近鉄名店街「みやこみち」を通り抜け、大通りに出てください。そこから当館は徒歩数分ですので、雨天や大きなスーツケースをお持ちの旅行の際も便利です。

平成27年新築、客室数は9室（最大宿泊人数27名）、食事の提供を行わない、ホステル型の小規模宿泊特化型施設です。





# 事業内容/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くて考えております。ただし、現時点においても**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。**

還元キャンペーン実施中!!  
 還元キャンペーン実施中!!  
 還元キャンペーン実施中!!  
 還元キャンペーン実施中!!

まだ見ぬ日本の地へ、気軽に、感動体験へ  
 業界初! AI搭載国内旅行  
 ニューラルトリップ **BEST**

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】お得意!  
 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**

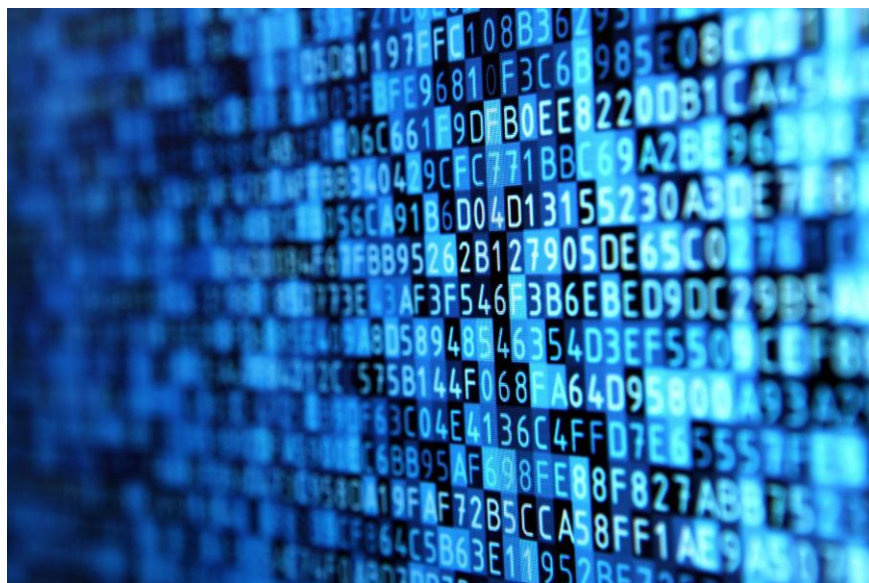
LCC格安航空券に特化した  
**国内ツアー予約サイト**

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**

# 事業内容/金融テクノロジー事業

## 金融・フィンテック事業

「ITベンチャー投資」は引き続き行っておりますが、今後、暗号資産等の「次世代金融・フィンテック事業」に着手していく予定です。詳細な内容が固まりましたら、改めて公表いたします。なお、前回（2024年10月31日）に開示した同資料P48に記載のとおり、中長期的には金融テクノロジーの分野も含めシナジーを最大化することを目指しておりますが、2025年7月期における進捗はございませんでした。



# 事業内容/金融テクノロジー事業

## ITベンチャー投資事業/個別保有銘柄

これまでも行ってきた投資を事業化しました。年間予算を決めて、シード・アーリー、ミドル、レイターへバランスよく投資し、成長ステージ別に3-10年でイグジットすることを目指しております。また、事業連携や営業サポート支援等を行い、共に成長していきます。



(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 2025/6/4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。

# 事業内容/金融テクノロジー事業

## ITベンチャー投資事業/ファンド一覧&EXIT済み案件

### 【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。投資している一部の銘柄でイグジット案件が出てきております。

### 【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。

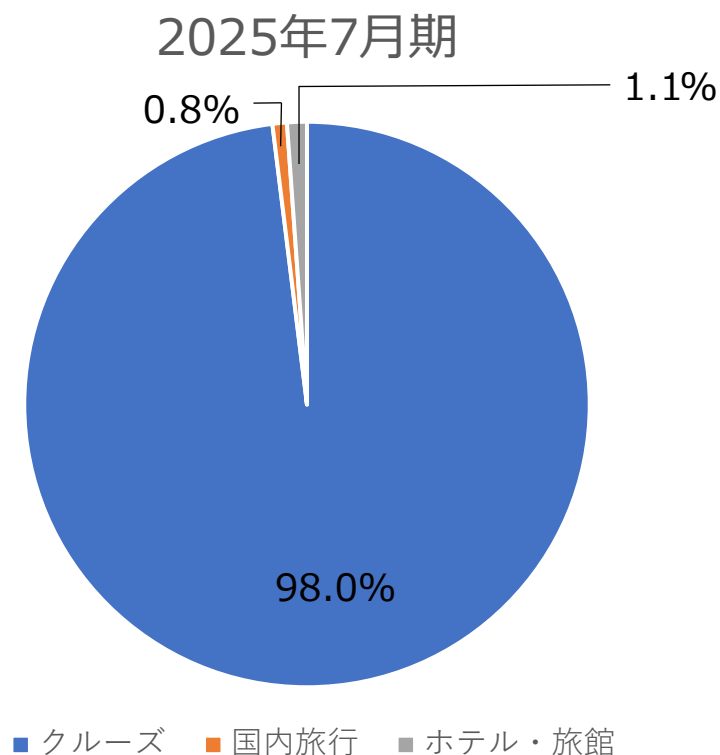
※今後も決められた枠内で、成長が見込まれるベンチャー企業への投資を継続的に行っていきます。

# 目次

1. 会社概要
2. 事業内容
- 3. 収益構造**
4. 市場環境
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
7. リスク情報

## 収益構造/取扱高構成比率（事業別）

短期的にはクルーズOTA事業に特化、中長期的には事業領域の拡大



2023年3月の日本発着外国船クルーズの再開以降、顧客単価・収益性ともに高いクルーズOTA事業にリソースを集約してきたため、クルーズの取扱高比率が高まりました。引き続き、クルーズ取扱高の業界におけるシェア拡大のため、短期的にはクルーズOTA事業に特化してまいります。

一方で、中長期的には、非クルーズ事業取扱高の比率を高めていきます。

また、**その飛躍的な事業拡大のための一歩として積極的なM&A戦略を考えております。**

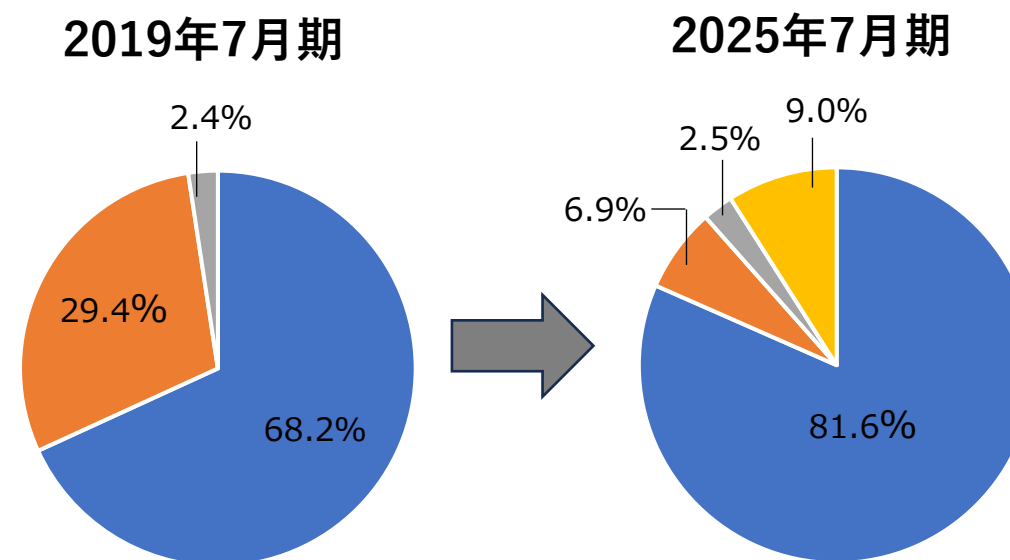
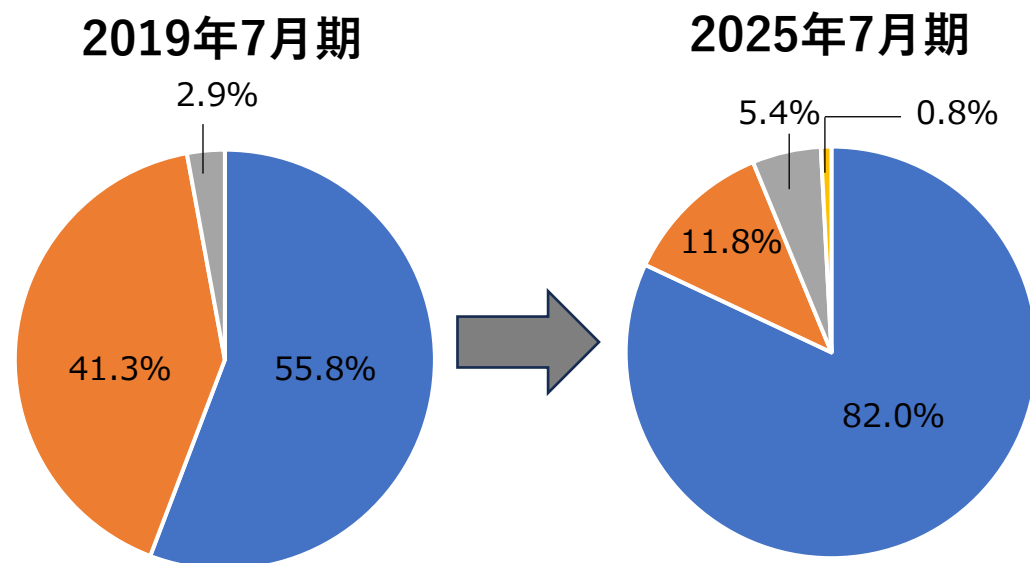
# 収益構造/取扱高構成比・予約人数構成比

## 2019年7月期から2025年7月期における変化

コロナ禍を経て、取扱高構成比と予約人数構成比における変化が生じました。取扱高構成比においては、「日本発着外国船」の比率が26.2ポイント程度増加した一方、「海外発着」の比率が29.5ポイント程度減少しました。予約人数ベースでも、「日本発着外国船」の比率が13.4ポイント増加した一方、「海外発着」の比率が22.5ポイント減少しました。これは、2025年7月期もチャータークルーズの催行や日本発着外国船のキャビンの買取を積極的に行ったことで「日本発着外国船」の取扱高が多く占めたこと、世界的な物価高と円安が「海外発着」の取扱高を押し下げたことが主な要因だと思われます。今後も、チャータークルーズやキャビンの買取を積極的に行っていくことを想定しているため、今後も2019年7月期と比較し「日本発着外国船」の比率が高く推移することが考えられます。なお、その他とは「国内旅行」や「フェリー」を指し、クルーズに比べ顧客単価が低いため予約人数では9.0%を占めたものの、取扱高では0.8%程度となりました。なお、宿泊業の数値は省いて集計しております。

### <取扱高構成比>

### <予約人数構成比>



※2019年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

※2025年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

※2019年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

※2025年7月期期間中に出発した顧客データに基づく

■ 日本発着外国船 ■ 海外発着 ■ 日本船 ■ その他

# 目次

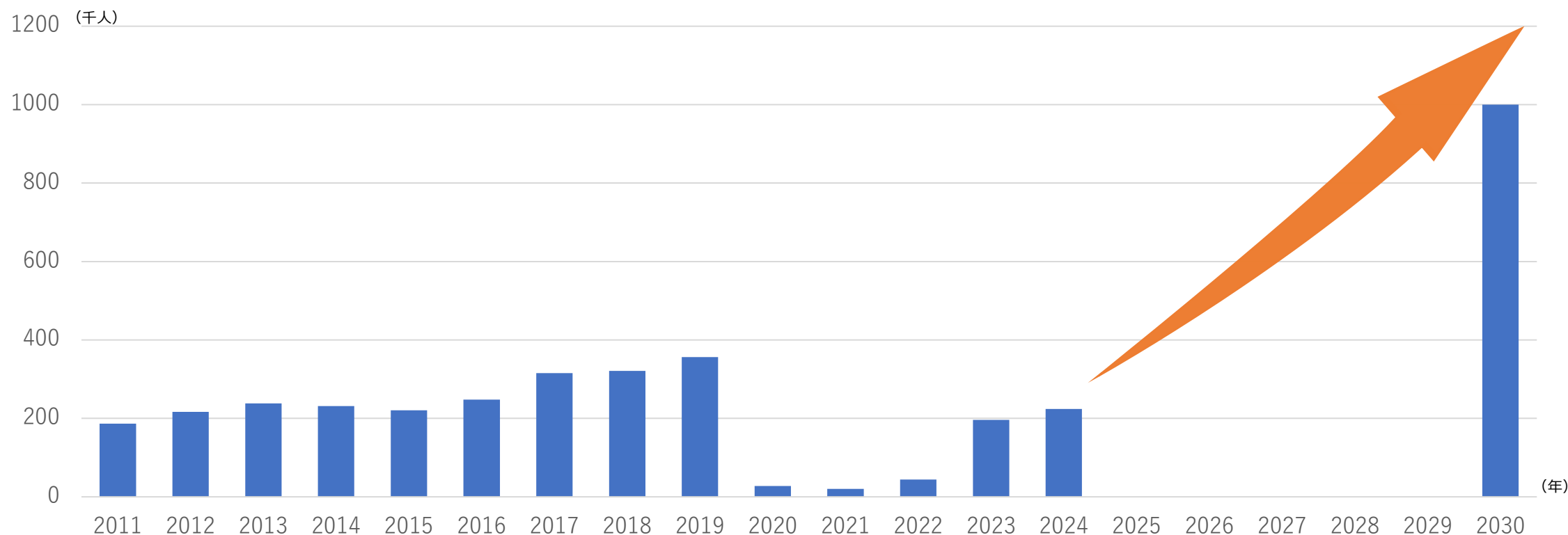
1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益構造
- 4. 市場環境**
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
7. リスク情報



# 市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

## 2030年までに日本人のクルーズ人口が100万人に！

日本人のクルーズ人口は、2024年においては22.4万人となり前年比14.2%増と微増に留まっております。2019年に記録した過去最高の35.7万人と比較すると、依然62.8%程度と回復途上局面にあると言えます。ただし、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ており、今後の急激な増加が期待されます！！



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」

■ 日本人のクルーズ人口

# 市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

## 世界のクルーズ人口の推移予測

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。

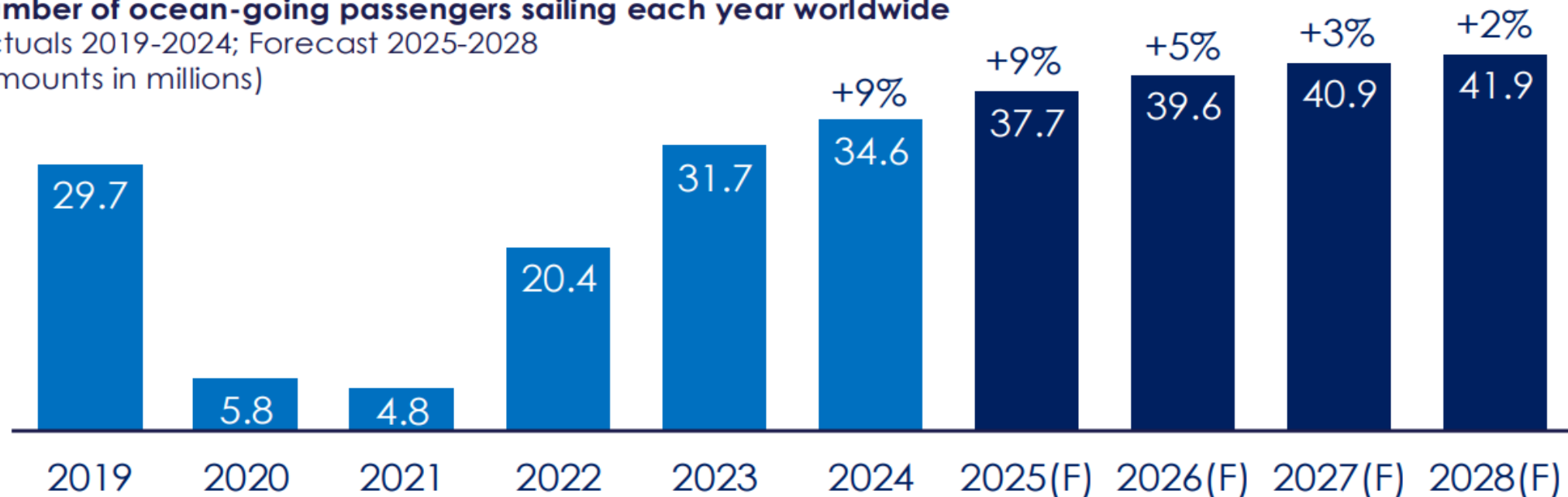
### CRUISE OUTLOOK AND FORECAST

## 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)



# 市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

## 世界の地域別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。

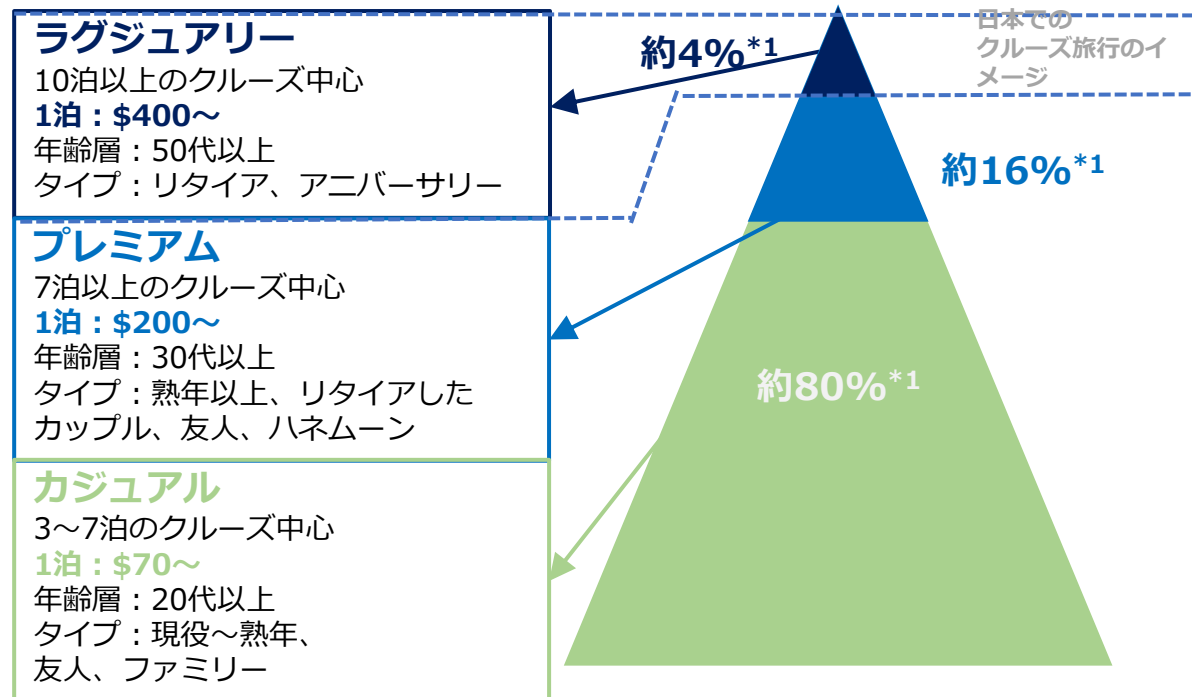
Source Region	2024	2023	% Change (2023 to 2024)	2019	% Change (2019 to 2023)
Global	<b>34.64 million</b>	31.69 million	+ 9.3%	29.67 million	+ 6.8%
North America	<b>20.53 million</b>	18.10 million	+13.4%	15.41 million	+17.5%
Europe	<b>8.44 million</b>	8.21 million	+ 2.8%	7.71 million	+ 6.5%
Asia & Oceania	<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」

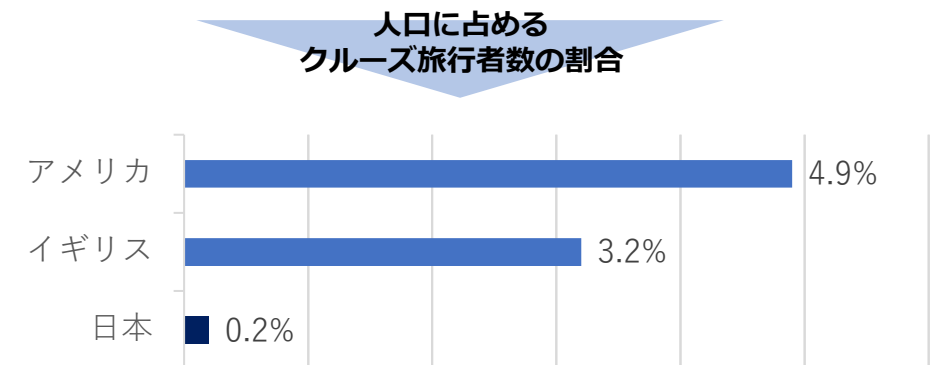
# 市場環境/クルーズ市場（マリンテクノロジー事業）

## クルーズ旅行のイメージと普及状況

- ・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



\*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

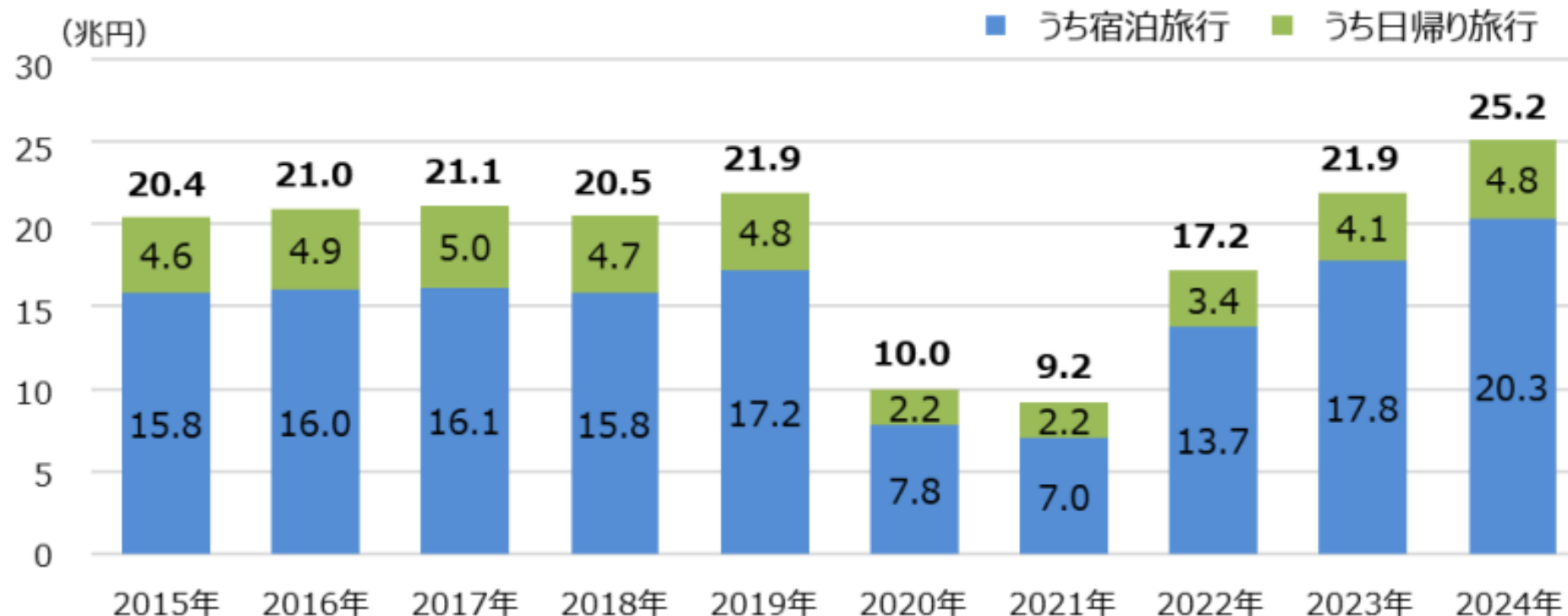
出所: ELEMENIST, <https://elemenist.com/article/3396>  
総務省統計局, <https://www.stat.go.jp/data/jinsui/new.htm>  
Cruise Lines International Association, May 2024, State of the Cruise Industry Report  
国土交通省「2024年の我が国のクルーズ等の動向について」

# 市場環境/国内旅行市場（旅行テクノロジー事業）

## 国内旅行消費の推移

2024年の日本人国内旅行消費額は25.2兆円（2019年比14.7%増、前年比14.8%増）となり、過去最高を更新しました！その内、宿泊旅行消費額は20兆3,325億円（2019年比18.5%増、前年比14.3%増）、日帰り旅行消費額は4兆8,211億（2019年比1.0%増、前年比17.2%増）となりました。

日本人国内旅行消費額の推移（確報）



出典：国土交通省「旅行・観光消費動向調査2024年 年間値（確報）」

# 市場環境/国内旅行市場（旅行テクノロジー事業）

## 日本国内での旅行消費額の推移

2019年比、2023年比ともに、「日本人国内宿泊旅行」と「訪日外国人旅行」が大幅に伸びております。「名目賃金上昇＋可処分所得改善 → レジャー支出シェアが回復傾向（総務省家計調査）」「有給取得率：2019年56.3% → 2024年63.5%（厚労省）」というデータもあるため旅行消費がまだまだ伸びる可能性があります。

(単位：兆円)

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
日本人国内宿泊旅行	15.8	16.0	16.1	15.8	17.2	7.8	7.0	13.7	17.8	20.3
日本人国内日帰り旅行	4.6	4.9	5.0	4.7	4.8	2.2	2.2	3.4	4.1	4.8
日本人海外旅行 (国内分)	1.0	1.1	1.2	1.1	1.2	※1 0.3	※1 0.1	※1 0.6	0.9	1.0
訪日外国人旅行	3.5	3.7	4.4	4.5	4.8	※2 0.7	※2 0.1	※2 0.9	5.3	8.1
合計	24.8	25.8	26.7	26.1	27.9	11.0	9.4	18.7	28.1	34.3

※1 「日本人海外旅行（国内分）」は、新型コロナウイルス感染症の影響により試算値

※2 「訪日外国人旅行」は、新型コロナウイルス感染症の影響により試算値

注) 四捨五入した値を表示しているため、個々の数字の合計は必ずしも総数と一致しない。

出典：国土交通省「旅行・観光消費動向調査2024年 年間値（確報）」

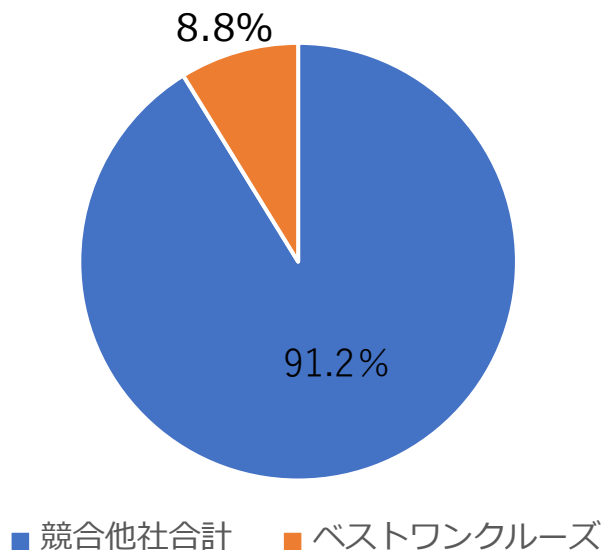
# 市場環境/競合環境

## クルーズ&国内旅行市場における当社の立ち位置と可能性

**クルーズ：当社のマーケットシェアは約8.8%と推定されます。コロナ禍前の2019年の約4.3%と比較するとシェアが倍増しております！しかしまだまだ成長余地があると考えています。**

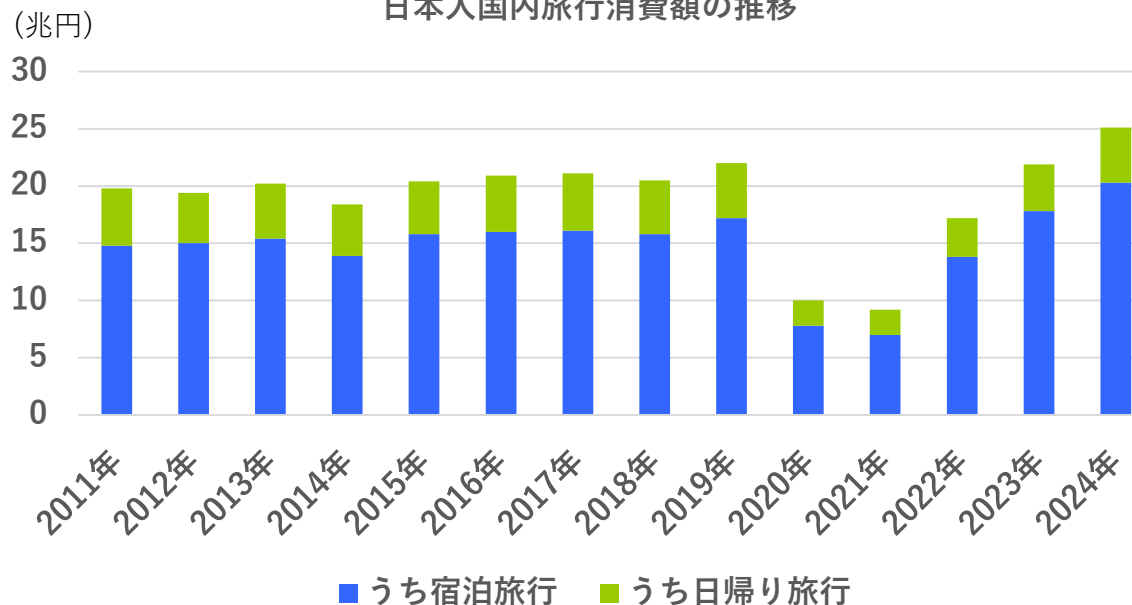
国内旅行：「日本人国内旅行消費額」が過去最高水準を更新する等、マーケット環境は良好です。当社の売上規模はまだまだ小さいですが、クルーズ旅行と比較し市場規模が圧倒的に大きいため、サイト運営次第で業績に大きなインパクトを与える可能性があると考えています。

日本のクルーズ人口における当社のシェア（2024年）



※国土交通省発表「（資料）2024年の我が国のクルーズ人口等の動向について」を基に当社が算出

日本人国内旅行消費額の推移



※国土交通省「旅行・観光消費動向調査2024年 年間値（確報）」のデータを基に当社にて作成

# 市場環境/フィンテック市場（金融テクノロジー事業）

## 次世代金融・フィンテック領域

現在、社内リソースを旅行関連事業に集約しておりますが、今後、暗号資産等の「次世代金融・フィンテック事業」に着手していく予定です。投資の世界にはまだまだ伸びる市場が多数あると考えています。



※「ビットコイン 仮想通貨 リアルタイム チャート」世界の株価と日経平均先物より引用



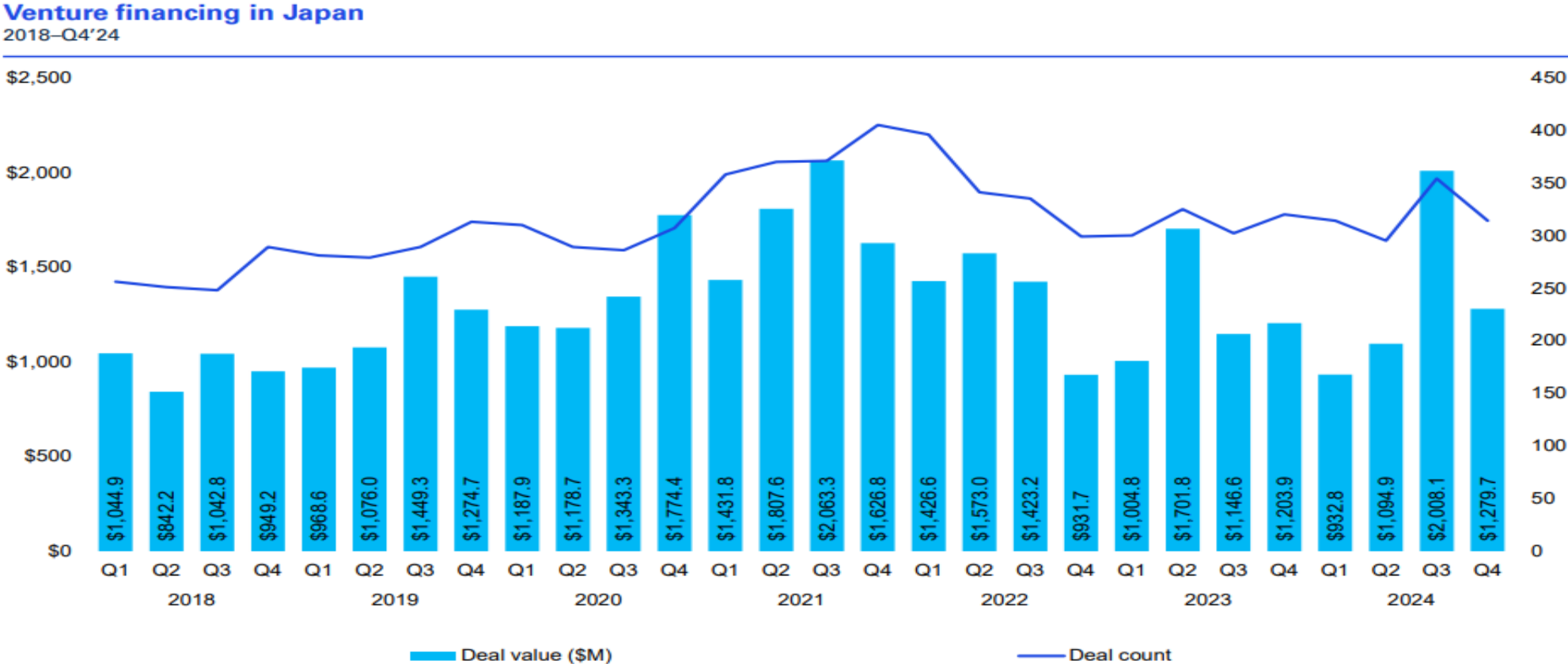
※「NYダウ平均株価 リアルタイム チャート 米国株 ヒートマップ」世界の株価と日経平均先物より引用



# 市場環境/ベンチャー投資市場（金融テクノロジー事業）

## ベンチャー投資市場の概況

KPMGジャパンによると、2024年第4四半期の日本におけるベンチャーキャピタルによる投資は、好調だった第3四半期に比べてやや減少しましたが、1年を通して2023年を上回り、堅調な成長を維持しているようです。



出典：「Venture Pulse Q4 2024」KPMG Private Enterprise

# 目次

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 収益構造

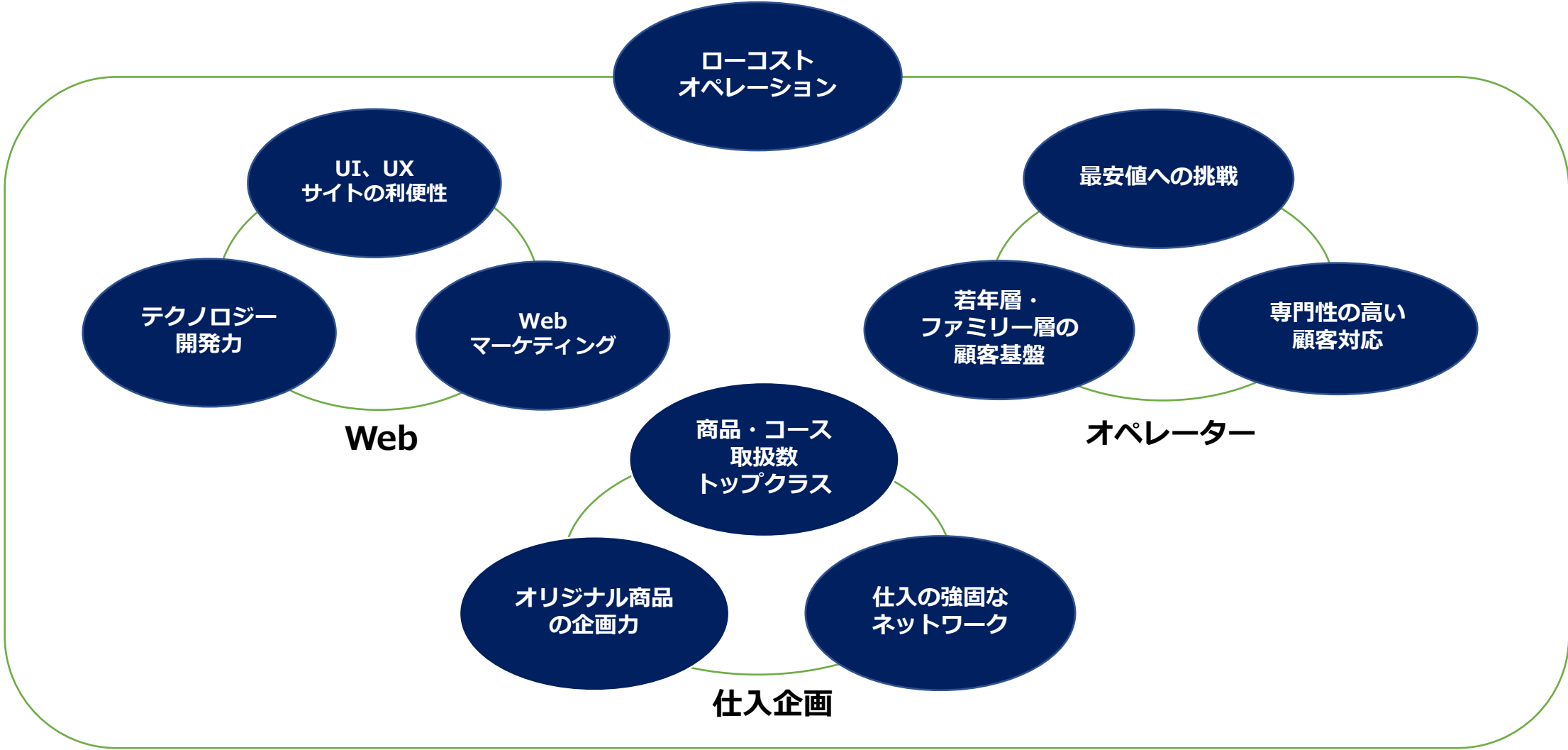
4. 市場環境

**5. 競争力の源泉**

6. 成長戦略

7. リスク情報

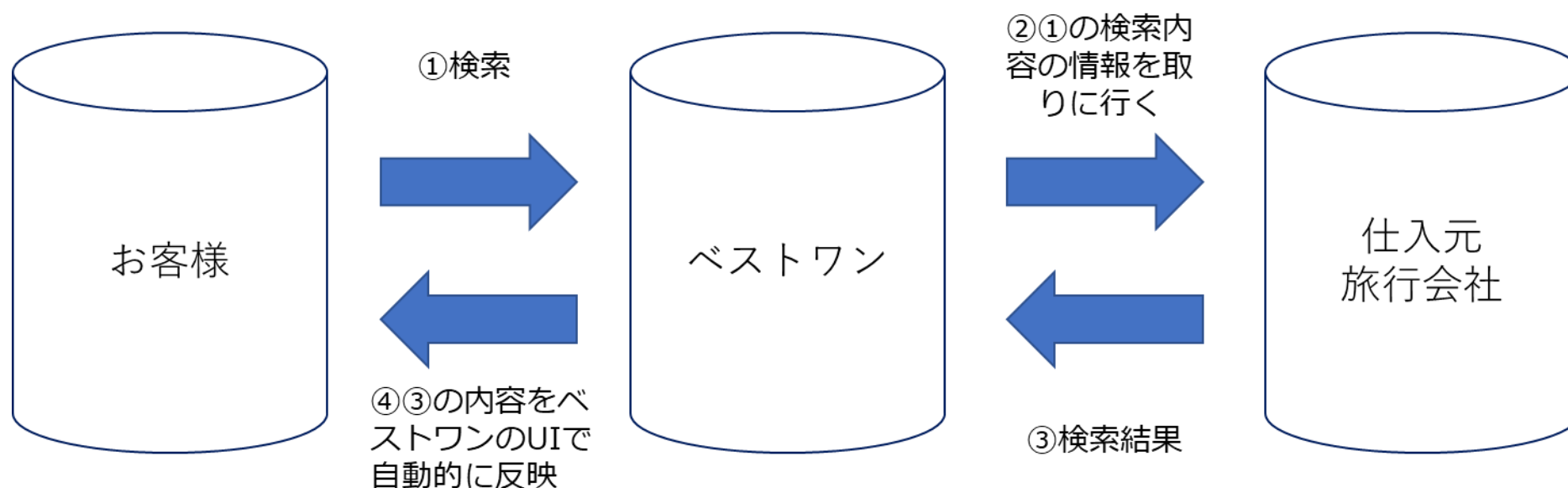
# 競争力の源泉/当社の競争優位性



# 競争力の源泉/①ローコストオペレーション

API等のシステム連携により人的コストを抑え生産性を上げることが可能となります。また、仕入の部分でもコストを抑えることでお客様へ安く商品をご提供できる体制を整えております。

API連携イメージ



他事業においても同様にAPI等によるシステムの活用により生産性を今後も追及していきます。

# 競争力の源泉/②UI、UX/サイトの利便性



×



## User Interface

## User Experience

ユーザーインターフェースとユーザーエクスペリエンスの融合が「最高の使いやすさ」「このサイトに出会えた満足感」を生み出すと考えています。

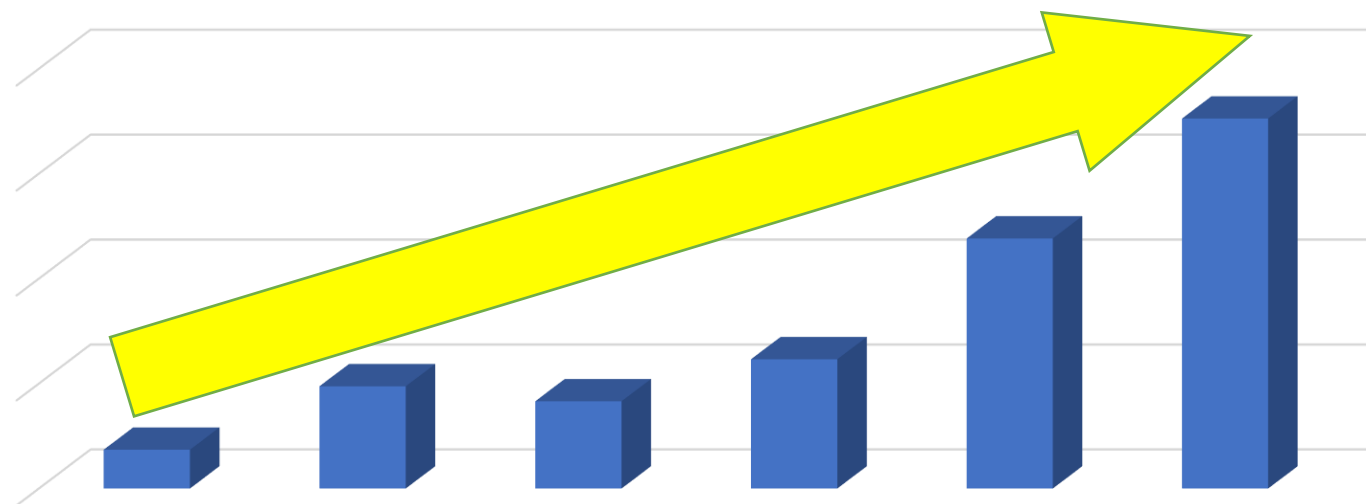
- 1. あらゆるデバイスに対応することで、「整理されて情報が読みやすい」状態を保ちます。
- 2. 専門用語ではなく、「分かりやすい言葉・表現」を意識して広い世代で支持を得ます。
- 3. 操作性を常に高めることで「使いやすさ」を追求します。



# 競争力の源泉/③Webマーケティング



データドリブンなマーケティング体制を構築し、Google Analytics・Google/Yahoo!広告等の各種ツールを活用して現状を的確に分析します。従来型の広告媒体に加え、SNS・動画広告・AI検索など新たなチャネルも積極的に活用し、幅広い世代への訴求を図ります。

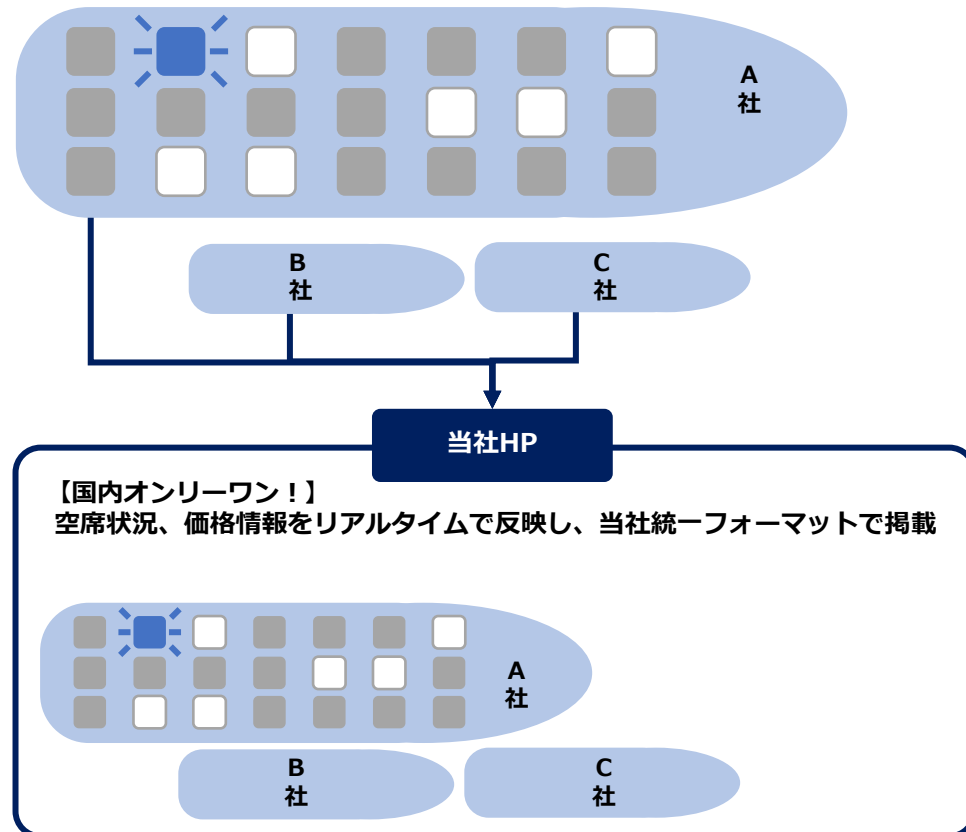


# 競争力の源泉 / ④テクノロジー・開発力

## クルーズ事業の参考例

他事業においても同様にAPI等によるシステム連携を行い生産性を高めます。

- 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（2025年10月24日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,613
エクスプローラジャーニー	1,191
オーシャンシア	980
ロイヤルカリビアン	924
セレブリティクルーズ	850
アザマラ	798
ブルマントゥール	748
プリンセスクルーズ	563
キュナード	547
シーボーン	535
合計	9,470

# 競争力の源泉 / ⑤ 最安値への挑戦


季節ごとの大型キャンペーンだけでなく、船会社との連携によりご提供が可能となる直前割引や当社オリジナルのプランの設定を行っております。他社では取扱いが少ない片道クルーズ等も積極的に行い、お客様のあらゆるニーズにお応えできる体制を整えております。



**大集合!**  
**片道クルーズ 破格セール**  
超得  
クルーズ料金 **3万円台~**  
7泊8日10万円台のコースもあり!  
特別仕入れ  
ほんと!

香港  
沖縄  
ハウス  
テンボス

創業 20 周年企画 **秋の最強タイムセール** 2025.10/31 まで



**掘り出し物超得クルーズ満載!!**  
**掘り出し物・フラッシュセール特集**  
クルーズのみ・航空券付きツアーの掲載多数  
1泊1万円以下のコース多数!!  
出発直前のご予約も、可能な限り対応します!!  
ベストワン限定特別料金設定

創業 20 周年企画 **秋の最強タイムセール** 2025.10/31 まで



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~** 最安値  
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** 2025.10/31 まで



三井オーシャンフジ 日本発着  
**MITSUI OCEAN FUJI**  
就航一周年記念  
2025年10月~2026年6月発  
ギフト商品券最大5万円分還元  
NEW SHIP  
40%相当OFF (9/17~11/1出発)  
50%相当OFF (11/14~12/26出発・除外日有)  
NEW 早期予約特典 第二弾  
8%割引 (2026年出発・除外日有)



## 競争力の源泉/⑥専門性の高い顧客対応

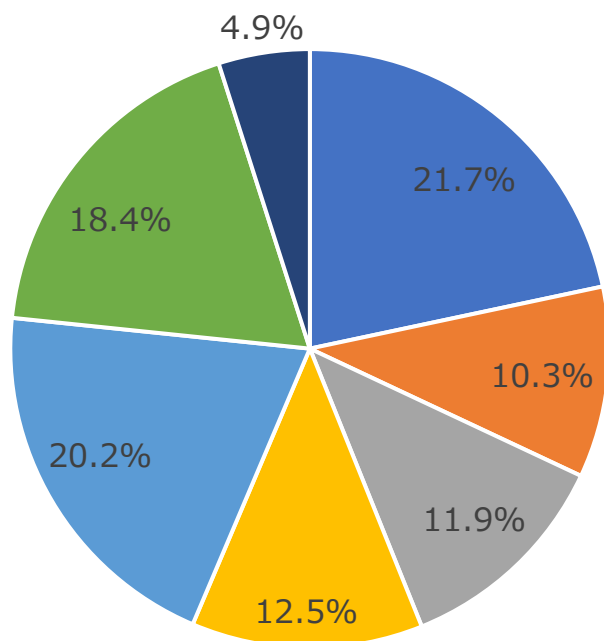
クルーズに初めて乗るお客様も多いため、「自分で検索して、決めて予約する」「何も質問が無くカード決済まで完了する」というお客様はまだ少数です。専門性を生かした接客・案内が求められています。その他の事業においても専門性の高い高品質な接客を追い求めてまいります。

### 非対面だからこそその親切丁寧で簡潔な接客



# 競争力の源泉 / ⑦若年層・ファミリー層の顧客基盤

列1



■ 20代以下 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代 ■ 80代以上

※2025年7月期に出発した当社顧客データに基づく

若年層・ファミリー層が多い  
(60歳未満の比率が56.4%！)

×

リピーター率の高い商材



**LTVの向上とサステナビリティの  
実現が可能に！**

# 競争力の源泉/⑧旅行取扱数日本最大級

クルーズ市場において日本最大級の取扱数となっておりますが、国内旅行市場においても日本最大級の取扱数を目指します。

**国内最大** **日本最大のクルーズ検索・予約プラットフォーム**

The diagram illustrates the platform's reach and user engagement. On the left, a collage of major cruise line logos is shown, including Royal Caribbean, Star Cruises, Viking River Cruises, Pullmantur, Norwegian Cruise Lines, Princess Cruises, Disney Cruise Line, and others. Overlaid on this collage is the text: **国内最大 98社超 約58,000 コース**. An arrow points from this collage to a central image of a laptop displaying the BEST1 website interface. A second arrow points from the laptop to a red box on the right containing the following statistics: **867,000 PV/M**, **277,000 UU/M**. The background of the red box features a silhouette of a family (two adults and two children) sitting on a train or bus.

※「取扱船会社数」、「コース数」、「PV数」、「UU数」については2025年9月のデータです。

世界中の**クルーズチケット**が、日本で一番買えるサイト  
 +  
**ベストワンオリジナルツアー**  
 +  
**提携旅行会社各社のツアー**もワンストップで比較・予約可能

## 競争力の源泉/⑨オリジナル商品の企画力

粗利率の高いチャータークルーズやオリジナルツアーの販売を積極的に行っております。今年のチャータークルーズでは一昨年と同様に多くのお客様を集客してまいりました。その実績を評価され、今年はゴールデンウィークにチャータークルーズを行うことができ、高い集客を見込んでおります。また、1泊1万円台の格安海外発着クルーズの仕入れやF1観戦チケット付きの商品など多数独自の商品を仕入れて販売しております。

憧れのクルーズは、  
金沢からはじまる。

金沢発着 チャータークルーズ3年目はコスタセレーナで航く

**ゴールデンウィーク日本海周遊**  
— ショートクルーズへ

2026年 博多どんたく開催日寄港 2026年 日本三景天橋立(舞鶴)寄港

5/1発 6日間 **12.9万円～** 5/6発 5日間 **9.9万円～**

公式アンバサダー  
越村 えり (石川県出身)  
5/6・7乗船予定!!

船内大改装で再デビュー

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** 更に!! 早割 & リピーター割 **6.5万円割引** 10/31まで

## 競争力の源泉/⑩圧倒的かつ強固な仕入れネットワーク

ベストワンドットコムでは、各事業ごとに仕入れ担当を選任し、その全員が企画までを行い代理販売のルートを作り「売れる商品」づくりを日々行っています。



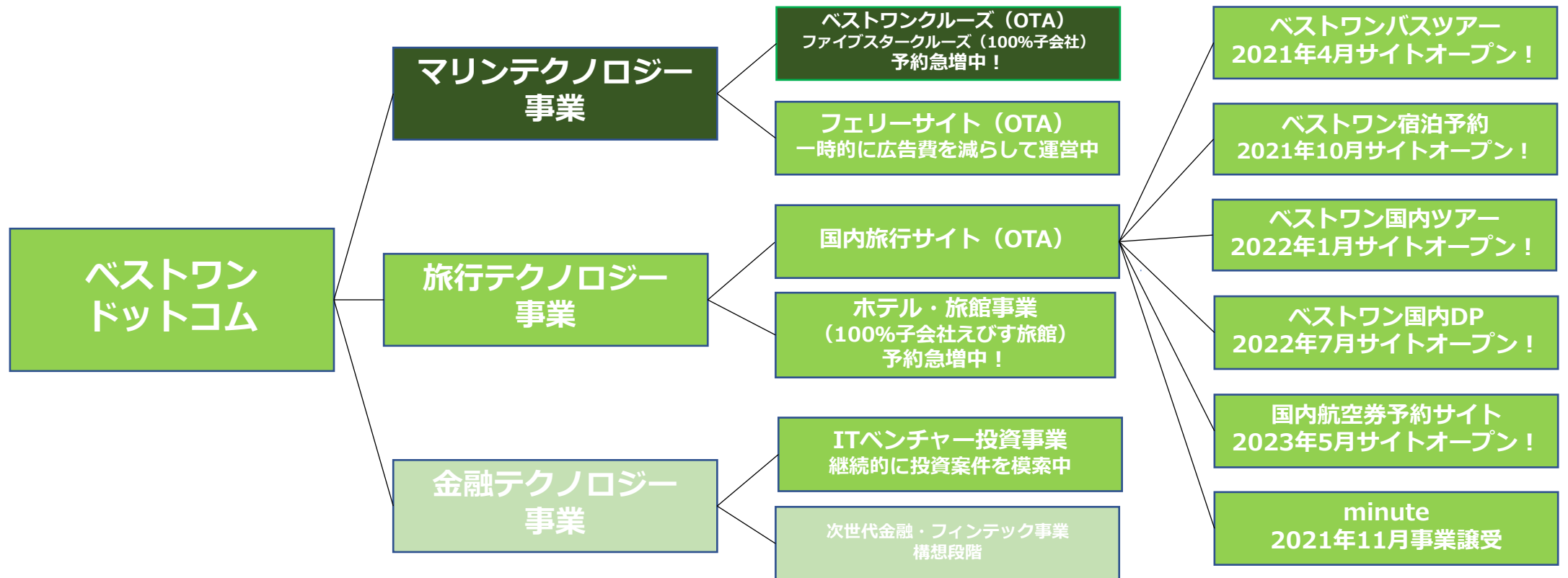
# 目次

- 1. 会社概要
- 2. 事業内容
- 3. 収益構造
- 4. 市場環境
- 5. 競争力の源泉
- 6. 成長戦略**
- 7. リスク情報

# 成長戦略

## 引き続きクルーズOTA事業にリソースを集約！

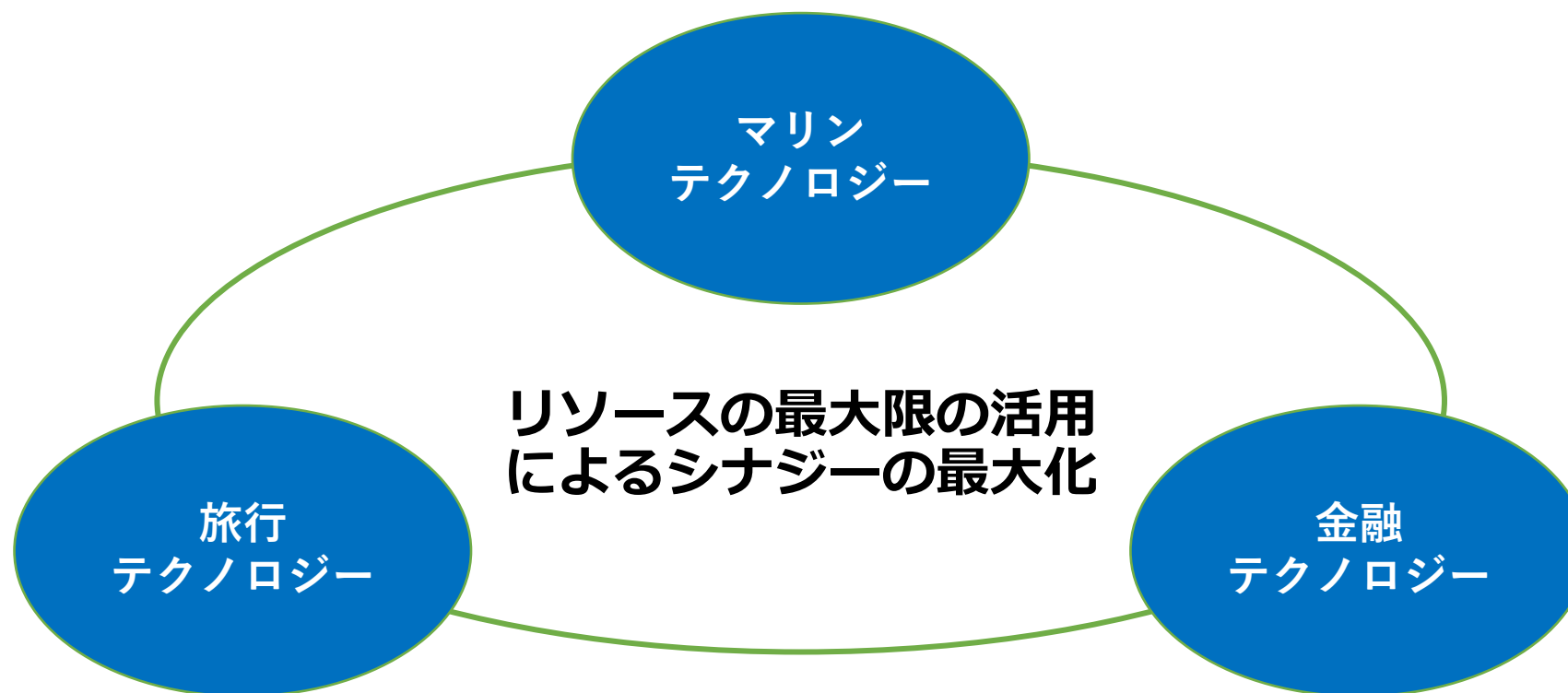
昨期に引き続き、取扱高において2期連続でコロナ禍前の水準を上回りました。クルーズ需要が強い状況が続いているため、引き続き、クルーズOTA事業にリソースを集約したままとし、取扱高を最大化することを目指します。中長期的には、事業の多角化による経営の安定化を図るべく国内旅行サイト等の非クルーズ事業にも注力してまいります。



# 成長戦略/事業毎のシナジー

お客様対応力、マーケティングノウハウ、開発スキル等の事業を跨いでの共有や、クロスセルによる値引き等、当社のリソースを最大限に活用することで、シナジー効果を最大限に高め、会社全体の飛躍的成長を目指します。

※引き続きマリンテクノロジーにリソースを集約していますが、中長期的には金融テクノロジーの分野も含めシナジーを最大化することを目指します。





# 成長戦略/M&Aによる成長戦略

売上、利益の更なる飛躍的成長のためには、M&Aが必要不可欠であると考えております。

## 【ターゲット】

- ・既存のクルーズ事業や旅行事業全般、ホテル・旅館、既存事業の周辺領域に当たるインバウンド、デジタルマーケティング、Web開発等を行う会社
- ・原則、売上高規模としては数億円程度、営業利益もしくはEBITDAが黒字の会社

## 【進捗状況】

プロジェクトチームを立ち上げ、案件の発掘・精査・検討を進めております。早期クロージングに向けて注力してまいります。

## 【過去実績】

2014年 ファイブスタークルーズ  
100%子会社



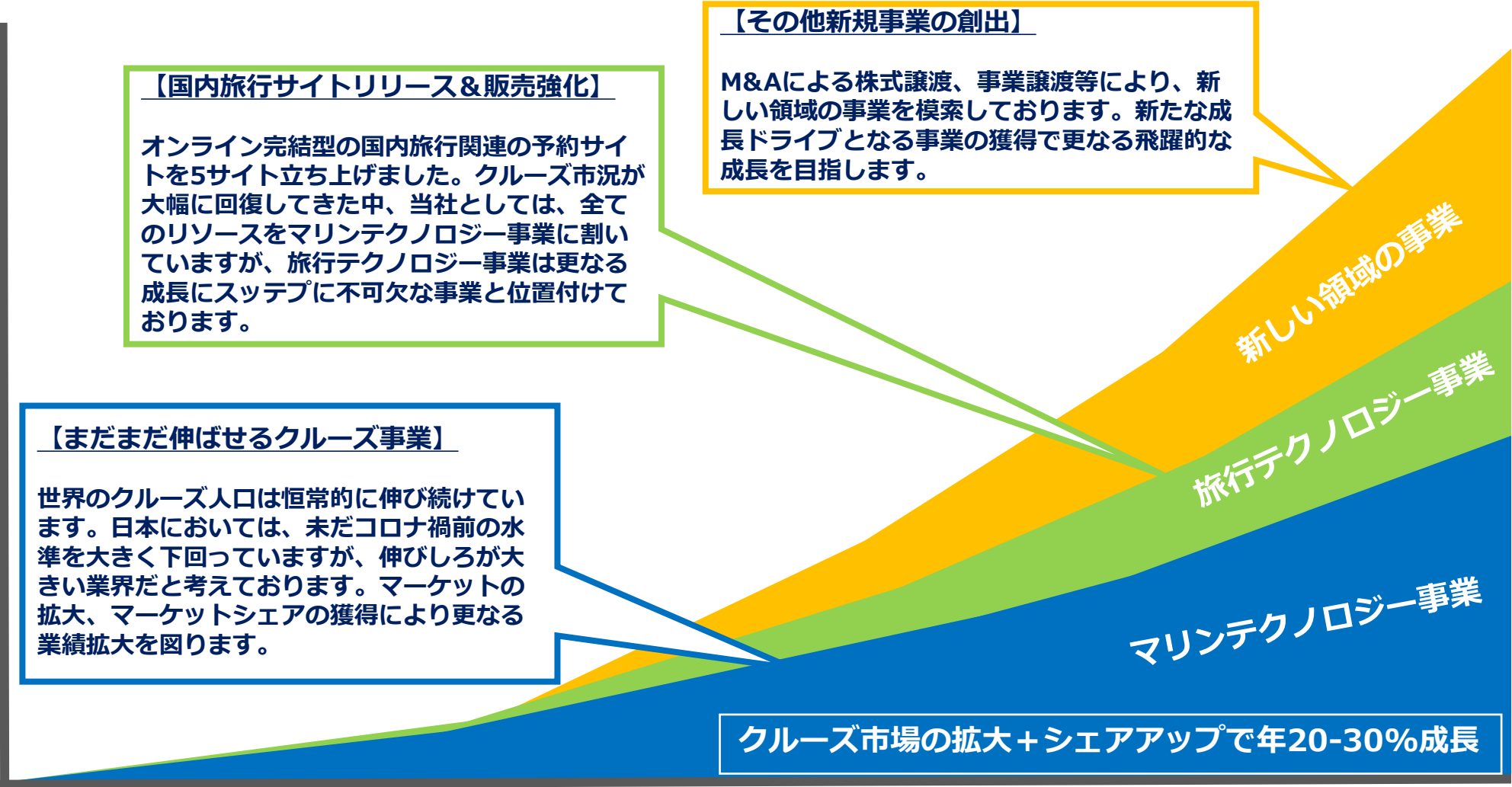
2018年 えびす旅館  
100%子会社



2021年 minute  
事業譲受



# 成長戦略/今後の成長戦略



2025 (現在)

2026

2027

2028

2029

# 成長戦略/経営指標

KGI・KPIを下記のとおり設定しております。取扱高・売上高規模のみならず収益性を重視しているため、この度、KGIに「営業利益率」を追加いたしました。

## KGI（全事業）

- ・ 総取扱高
- ・ 売上総利益（粗利益）
- ・ 営業利益率

※「どれだけ効率的に価値を生み出しているか」を測る上で重要となる取扱高営業利益率をKGIとして追加しました。

## 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、国内旅行予約サイト等の数値も含めた数値となっております。

## 成長戦略/経営指標

### 当期実績及び前期実績の比較

2025年7月期は、前期比で、取扱高が80.5%、売上高が81.1%で着地しました。これは、チャータークルーズの取り扱い本数が4本から2本に減ったことによります。また、販売額に関わらず仕入額が固定となるキャビン買取やチャータークルーズの販売不振により、売上総利益、営業利益が大幅に減少しました。それに伴い、取扱高営業利益率が悪化しました。2026年7月期は、GWのチャータークルーズをドライブに全てのKGIにおいて改善する見通しとなっております。

単位：千円

	2025年7月期実績	2024年7月期実績	対前期比
総取扱高	2,569,623	3,194,146	80.5%
売上高	2,543,844	3,137,160	81.1%
売上総利益	506,911	734,966	69.0%
営業利益	29,192	263,768	11.1%
取扱高営業利益率	1.1%	8.3%	—

# 成長戦略/経営指標

## 2025年7月期連結業績予想値の推移

2024年9月11日に、2024年7月期の決算短信発表を行い、それ以降、二度に渡り、業績予想を修正いたしました。一度目は、2024年7月期の2Q決算発表時で、2025年6月出発コスタセレーナチャータークルーズの催行が決定し、さらにその販売状況が好調であったため上方修正しました。二度目は、2025年7月期の3Q決算発表時で、同チャータークルーズの販売が想定を下回ったことや当期末までに出発するクルーズの販売状況を総合的に勘案して下方修正することとなりました。その後、2025年9月10日の2025年7月期決算短信発表と同時に「通期連結業績予想と実績値との差異並びに通期連結業績及び通期個別業績の前期実績値との差異に関するお知らせ」を開示いたしました。

単位：百万円

開示日	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
2024年9月11日	2,250~3,175	175~415	165~400	—
2024年12月11日	2,500~3,175	310~425	300~415	—
2025年6月11日	2,300~2,500	75~100	70~100	—
2025年9月11日	2,543	29	27	9

# 成長戦略/経営指標

## 2026年7月期通期連結業績予想

2026年7月期においても、チャータークルーズを含めたキャビン買取を積極的に行うことで、更なる利益率向上を目指していきたいと考えており、リスクテイクによる攻めの動きでリターンを得ていく方針に変更はありません。2025年7月期と同様に、一部キャビンを買取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。

**2025年7月期の減収は一時的なものとなる見通しです。2026年7月期には再び成長軌道への回帰を図り、早期に過去最高水準の業績更新を目指してまいります。**

単位：百万円

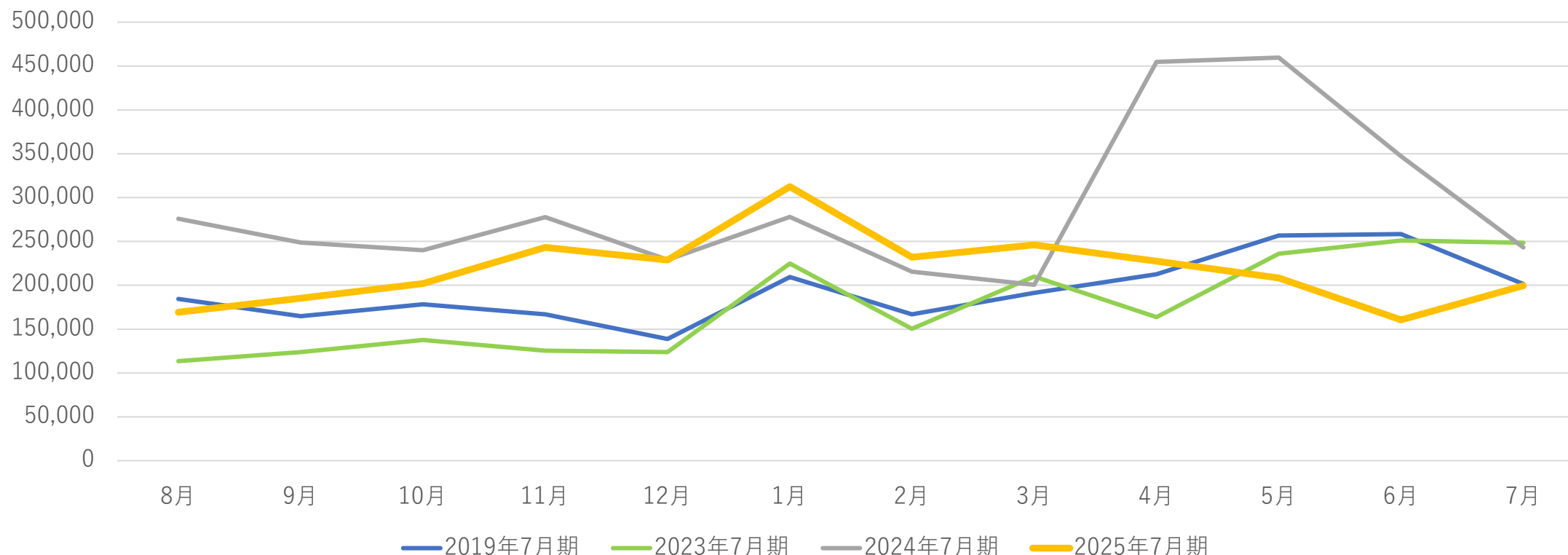
	2026年7月期業績予想	2025年7月期実績	対前期比
売上高	2,550~3,050	2,543	100.2%~119.9%
営業利益	275~325	29	942.0%~1,113.3%
経常利益	250~300	27	896.6%~1,076.0%
当期純利益	160~200	9	1,680.8%~2,101.1%

# 成長戦略/経営指標

## KPI : ベストワンクルーズUU数/月

2025年1-3月には同月としては過去最高のUU数を獲得することができましたが、5-7月は広告費を抑えたため低下傾向となりました。しかし、年間を通して高い水準を維持しました。足元では再び増加傾向となっております。

※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。



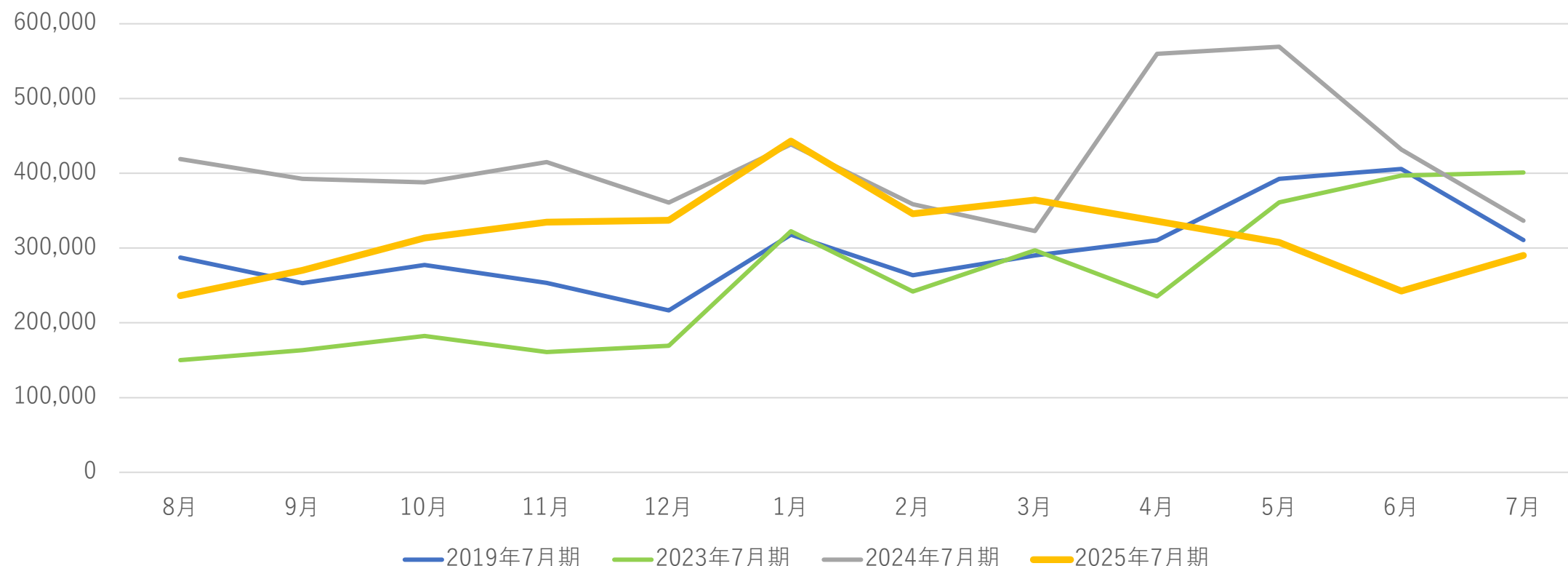
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

# 成長戦略/経営指標

## KPI：ベストワンクルーズSS数/月

UU数同様、1月に昨年と同水準までSS数が増加しましたが、4月以降は低下傾向となりました。SS数に関しても、足元で再び増加傾向となっております。

※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。



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。



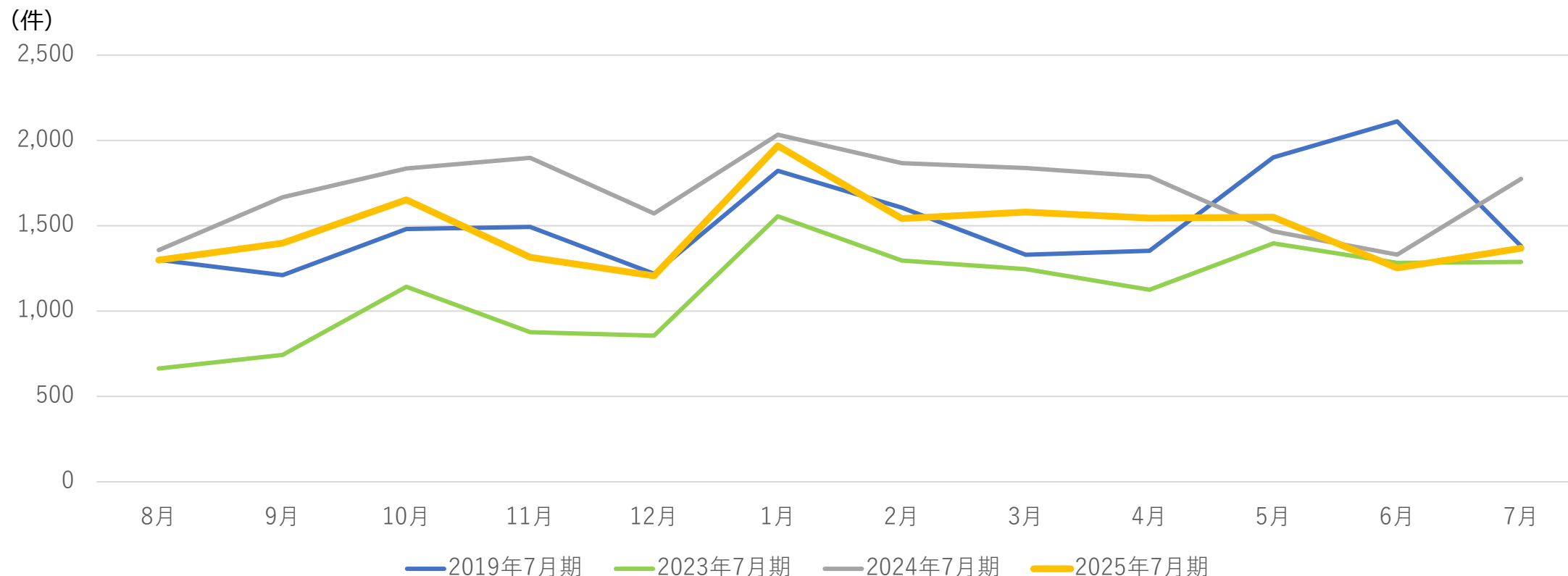
# 成長戦略/経営指標

## KPI : ベストワンクルーズ問い合わせ件数/月

年間の問い合わせ数が昨対で86.5%となりました。これは広告費を昨対で86.7%に抑えたことが原因だと思われます。足元は広告費を増やしているため、問い合わせ件数も増加傾向です。

※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。

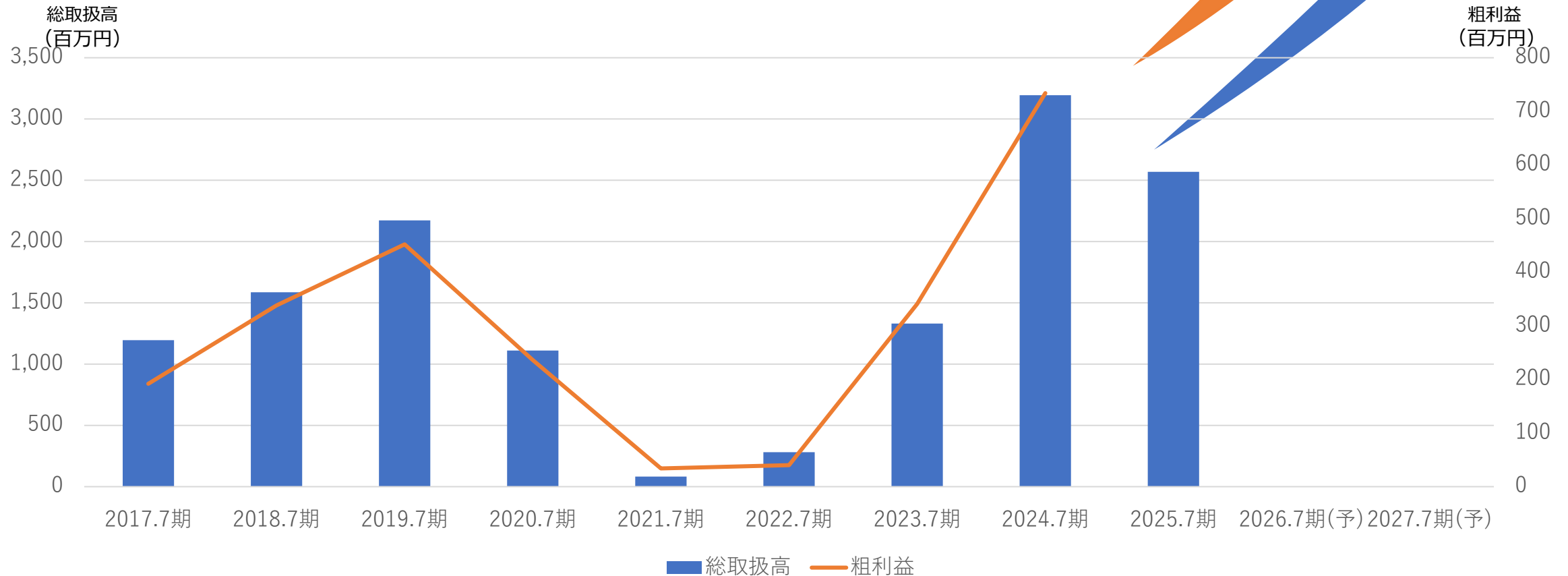


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

# 成長戦略/経営指標

## KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

2025年7月期は減収減益となりましたが、2026年7月期以降は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。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きたいと考えております。



# 目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 収益構造
4. 市場環境
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
- 7. リスク情報**

# リスク情報

成長の実現や事業の遂行に影響する 主要なリスク	顕在化する可能性 /時期	顕在化した場合 の影響度	主要なリスクの対応策
テロ・自然災害・急激な為替相場変動に世界情勢の混乱等	中/中長期	大	事業の多角化と余裕をもった資金繰り経営によりリスクを抑えます。
個人情報の漏洩	低/中長期	大	顧客のプライバシーとその保護について「プライバシーポリシー」、「個人情報保護方針」を定め、適切な保護措置を講じる体制の整備を行ってまいりました。また、2019年5月には日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）より「プライバシーマーク」の認定を受けました。
当社グループ取締役会長への依存	低/中長期	中	役員及び従業員との情報共有や経営組織の強化により、同氏に過度に依存しない経営体制の整備をすすめております。
感染症の流行	中/中長期	大	中長期的に事業の多角化を進めることでリスクを最小限に抑えます。

※その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

## 免責事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 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。

## 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。

なお、本開示は、毎事業年度末後、10月末までに最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。