

2026年7月期第2四半期 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2四半期）
- 連結業績概要（当第2四半期累計）
- 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

- クルーズ・オブ・ザ・イヤー 優秀賞を受賞
- コスタクルーズより受賞
- 販促キャンペーンの継続的な実施
- 大クルーズセミナーの開催
- API・システム連携
- 子会社等の状況
- えびす旅館にて行うホテル開発事業について
- 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
- 世界のクルーズのクラス別市場割合
- 観光人口に占めるクルーズ人口の割合
- 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2四半期）

- ・当第2四半期(11月-1月)の取扱高は553百万円で、前年同期比106.6%、2019年7月期比193.4%となりました。同期間における売上高としては過去最高を更新いたしました。
- ・一方、第1四半期に引き続き、下期出発の予約受注のための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好調で、1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！
- ・売上総利益に関しては、前年同期に利益率の高いクルーズの出発が多かったため、通常より売上総利益率が良くなっておりました。当期においては前年より見劣りする形になりますが、22%という売上総利益率は比較的高い水準であると考えます。
- ・営業利益、経常利益、当期純利益が赤字となりましたが、これまでのところは計画通りとなっております。

	2026年7月期 2Q(2025年11月-2026年1月)							
	当期 2Q		2025年7月期 2Q		前年同期比	2019年7月期 2Q		2019年7月期比
(千円)	実績	構成比	実績	構成比		実績	構成比	
総取扱高	553,781	101.4%	519,724	101.2%	106.6%	286,288	100.0%	193.4%
売上高	546,347	-%	513,552	-%	106.4%	286,288	-	190.8%
売上総利益	120,369	22.0%	124,257	24.2%	96.9%	64,852	22.7%	185.6%
販管費合計	134,592	24.6%	118,495	23.1%	113.6%	77,340	27.0%	174.0%
広告宣伝費	63,192	11.6%	50,522	9.8%	125.1%	24,550	8.6%	257.4%
人件費	40,025	7.3%	34,190	6.7%	117.1%	26,947	9.4%	148.5%
その他	31,374	5.7%	33,782	6.6%	92.9%	25,841	9.0%	121.4%
営業利益	△14,223	-%	5,761	1.1%	-%	△12,487	-%	-%
経常利益	△25,162	-%	5,139	1.0%	-%	△14,279	-%	-%
当期純利益	△26,598	-%	2,912	0.6%	-%	△11,484	-%	-%

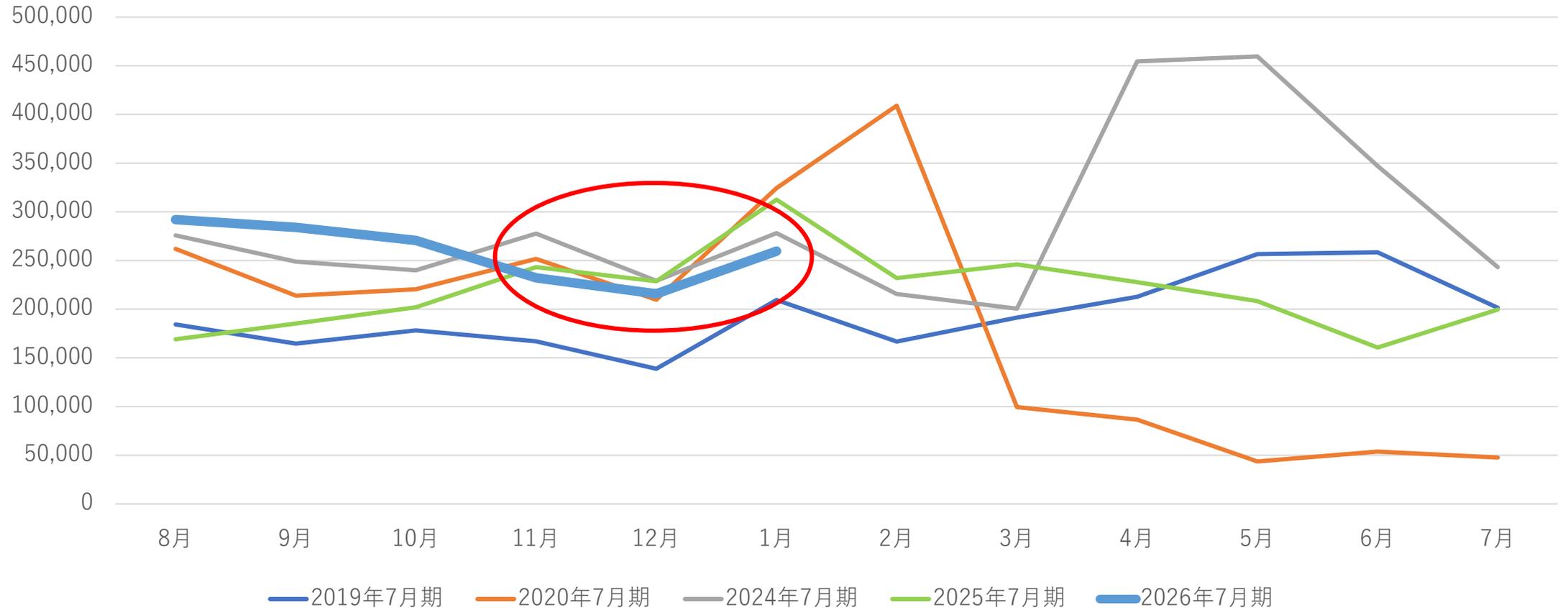
連結業績概要（当第2四半期累計）

- ・当第2四半期累計期間(8月-1月)の取扱高1,050百万円で、前年同期比100.5%、2019年7月期比119.4%となりました。
- ・当期の目玉企画である2026年ゴールデンウィーク発金沢発着コスタセレーナチャータークルーズの販売開始時期が例年より3-4か月早かったため、前倒して広告費をかけており、昨対で広告宣伝費が140.5%と大きく上回っている状況です。そのため、広告宣伝費についても計画通りとなっております。
- ・営業利益、経常利益、当期純利益が赤字となっている要因としても、広告宣伝費投下の前倒しによる理由が大きいものと考えております。

	2026年7月期 2Q累計(2025年8月-2026年1月)							
	当期 2Q累計		2025年7月期 2Q累計		前年同期比	2019年7月期 2Q累計		2019年7月期比
(千円)	実績	構成比	実績	構成比		実績	構成比	
総取扱高	1,050,563	101.4%	1,045,211	101.5%	100.5%	879,600	100.0%	119.4%
売上高	1,035,750	-%	1,030,029	-%	100.6%	879,600	-	117.8%
売上総利益	232,660	22.5%	260,383	25.3%	89.4%	159,732	18.2%	145.7%
販管費合計	251,101	24.2%	211,169	20.5%	118.9%	141,084	27.0%	178.0%
広告宣伝費	103,951	10.0%	73,971	7.2%	140.5%	42,753	8.6%	243.1%
人件費	70,853	6.8%	69,601	6.8%	101.8%	52,839	9.4%	134.1%
その他	76,297	7.4%	67,595	6.6%	112.9%	45,491	9.0%	167.7%
営業利益	△18,441	-%	49,214	4.8%	-%	18,647	2.1%	-%
経常利益	△31,868	-%	53,802	5.2%	-%	16,194	1.8%	-%
当期純利益	△34,974	-%	35,621	3.5%	-%	9,419	1.1%	-%

KPI① 「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

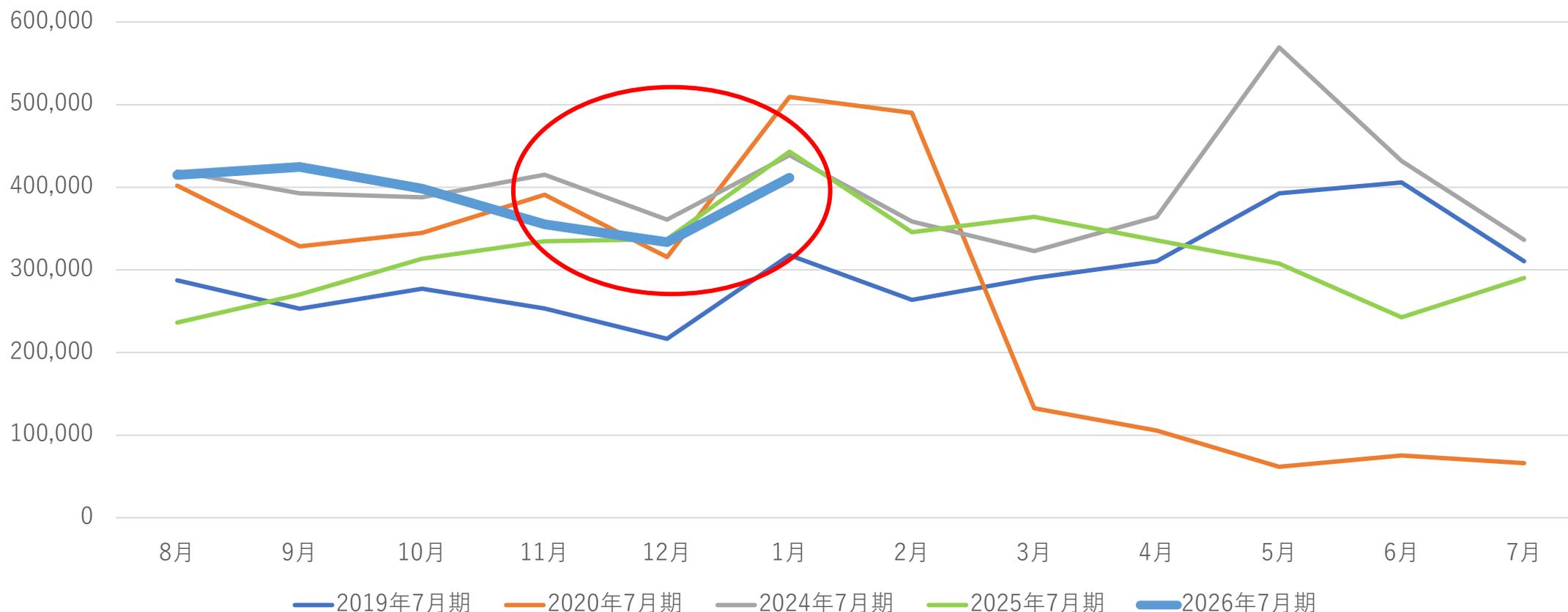
当第2四半期（11月-1月）における平均ユーザー数/月は、昨対で90.2%となりました。2026年GWにチャーターするコスタセレーナの販売開始が例年と比較し3-4か月前倒しとなり、且つ、その他のGW期間に出航するクルーズの売れ行きが良いため、当期間に販売できるキャビン数が少なかったことによりUU数が減少しました。



※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2四半期（11月-1月）における平均セッション数/月は、昨対で98.7%となり、UU数と比較し減少率が少ない結果となりました。効果の高いキャンペーンを打つことで、1人あたりのサイト訪問回数を増やせたものと考えております。



※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。

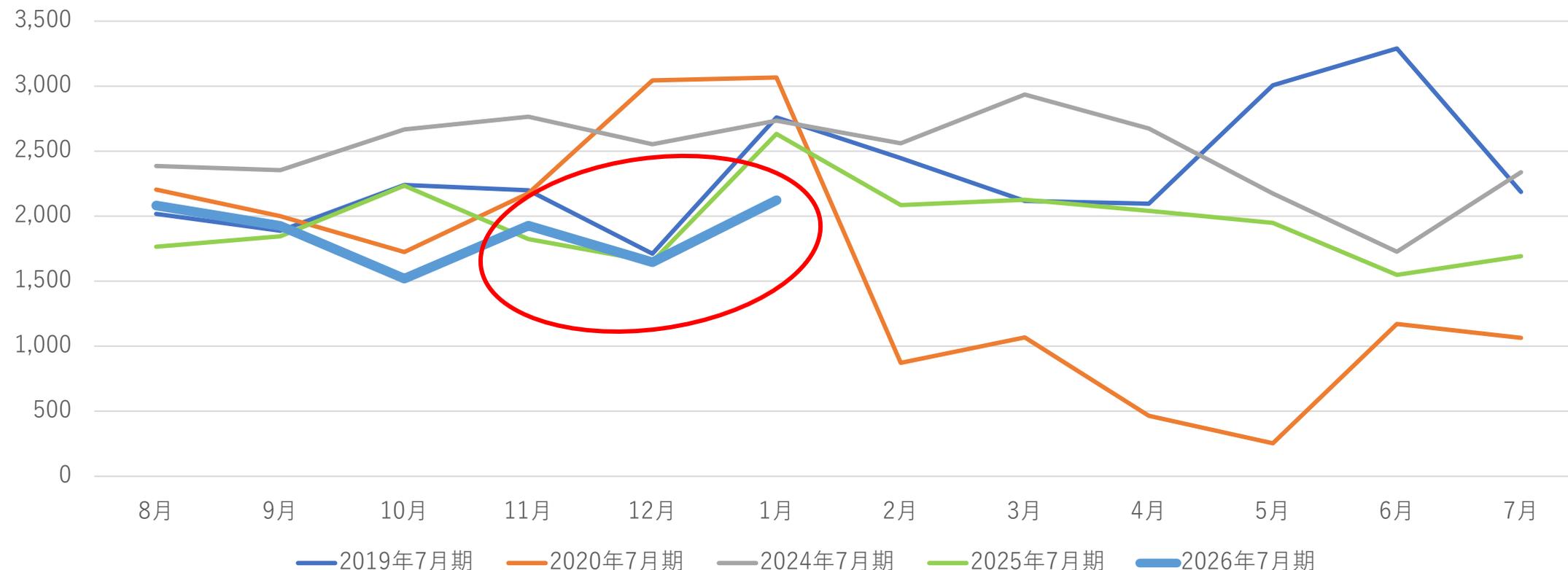
KPI③ 問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当第2四半期（11月-1月）における平均問い合わせ件数/月は、昨対で91.6%となりました。UU数同様、同期間における注力商品の在庫が少なかったため、問い合わせの件数も減少しました。

※当四半期より過去分も含め集計方法を変更しております。

※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。

事業別トピックス

【クルーズ】クルーズ・オブ・ザ・イヤー2025で優秀賞を受賞

2025年6月に催行した「金沢発着チャータークルーズ 金沢から陽気なイタリアンクルーズ！コスタセレーナで行く 気分爽快♪ 日本海ショートクルーズ。」が「クルーズ・オブ・ザ・イヤー2025」の優秀賞を受賞しました！



【受賞理由】

- ①能登半島地震後の観光需要創出による復興支援につながった点
- ②北陸3県（石川・富山・福井）からの乗客が全体の約60%を占め、北陸エリアに新たなクルーズ需要を生み出した点
- ③3～4泊の短日程・手頃な価格設定により、「クルーズ＝リタイア後の贅沢」という既存イメージを覆し、幅広い層の潜在顧客への訴求に成功した点
- ④国内旅行感覚でクルーズを気軽に楽しめる商品として完成度が高い点
- ⑤当社自らがリスクを負ってチャータークルーズを実施した点

※出典：一般社団法人日本外航客船協会ホームページ (<https://jopa.or.jp/?p=3142>)

※前列左から2番目が当社代表取締役社長の野本です。

【クルーズ】 コスタクルーズより受賞



マルセイユ停泊中のコスタスメラルダの船上で開催されたコスタグローバルサミットにおいて「**BEST OVERALL SALES PARTNER**」を受賞いたしました。

本イベントは、年に一度、船上で開催されるコスタクルーズ主催の公式表彰イベントであり、**販売実績や送客数などを総合的に評価し、特に優れた成果を挙げたパートナーに対して授与されるものです。**

2025年6月出発に実施した当社主催チャータークルーズをはじめ、年間を通じて多くのお客様の送客に貢献した実績が高く評価されました。

【クルーズ】 販促キャンペーンの継続的な実施

当第2四半期期間においても引き続きお得なキャンペーンを継続して行いました。

【ブラックフライデーキャンペーン】

- ・日本発着クルーズから海外発着クルーズまで幅広い商品を対象としてキャンペーンを実施。
- ・特に2026年1-3月出発MSCベリッシマの売れ行きが好調で、例年以上の反響をいただきました。

【総額1億円 スーパー還元お年玉セールキャンペーン】

- ・毎年行っている年末年始の特別企画「お年玉キャンペーン」を当期においても行いました。
- ・2026年1月の月次予約受注額が1月としては過去最高であった2024年1月を超え、同月の過去最高を更新いたしました。

第1弾

最安5万円以下のご旅行代金も!?

11月～3月&GWが特におトク!

MSC ベリッシマ コスタセレーナ
バイキング・エデン ダイヤモンド・プリンセス
三井オーシャンフジ

直前割・ギフト券増量・交通費還元など

2025年12月19日(金)～2026年1月31日(土)まで延長!

迎春

早い者勝ち!

お年玉総額1億円

スーパー還元お年玉セール

先着2,000組様限定

2026年

【クルーズ】 当社初の船会社3社合同の「大クルーズセミナー」を開催

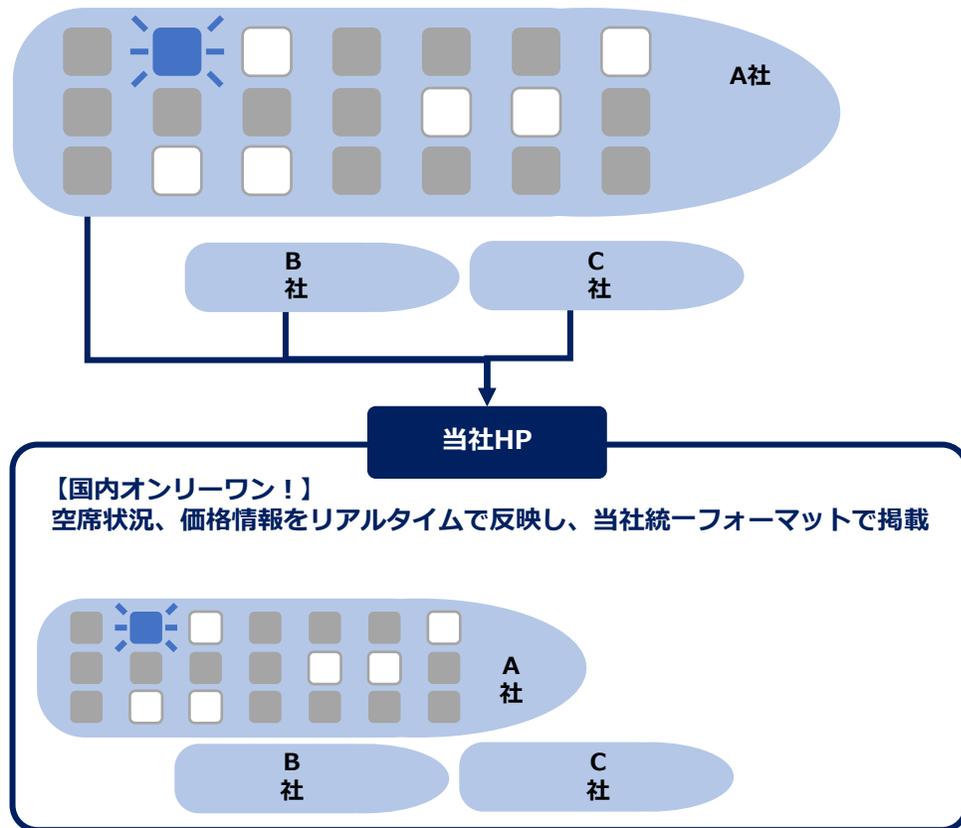


2026年1/25（日）、金沢のANAクラウンプラザホテル金沢にて、コスタクルーズ、プリンセス・クルーズ、MSCクルーズ3社合同の「大クルーズセミナー」を開催いたしました。2026年ゴールデンウィークチャータークルーズのアンバサダーである越村えりさんにもご参加いただき、当イベントを盛り上げていただきました。複数社の船会社を集めての説明会イベントは当社として初めての試みであったものの、**定員数200名を上回るお申込みをいただきました。**当日は、記録的な大雪に見舞われたものの、大きな反響をいただきました。

【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8,721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800コース程度減少しておりますが、更新手続きの関係で一時的にコスタクルーズとの接続が切れていたり、船会社の保有するコースの在庫が一時的に減少していたりするためであり、API接続している船会社数に変動はありません。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3月9日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,865
ロイヤルカリビアン	1,516
プリンセスクルーズ	889
ホーランド	853
セレブリティクルーズ	822
ノルウェージャンクルーズ	787
カーニバルクルーズ	763
エクスプローラジャーニー	541
シーボーン	465
キュナード	220
合計	8,721

【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2四半期累計（5月-10月）の業績に基づき2Q連結決算を行っております。

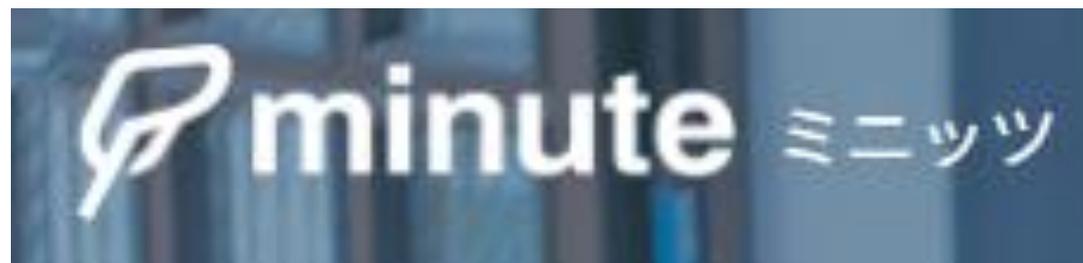
- ・売上高は昨対で104.6%と堅調に推移、**昨対で黒字幅が拡大しました。**
- ・第2四半期累計の稼働率は昨対で1.2ポイント上昇して89.0%、10月においては96.4%の稼働率となりました！
- ・**ADRは前年から12.7%上昇しました。**
- ・進行期における受注状況も堅調で、更なる増収増益を狙っております。

【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。



ファイブスタークルーズ
FIVESTAR CRUISE



【子会社】えびす旅館にて行うホテル開発事業について

【取得の目的】

当社グループは、クルーズ旅行を中心とした旅行事業を主軸として展開してまいりました。今後は既存事業の成長を継続するとともに、株式会社えびす旅館が展開するホテル事業の拡充を進めることで、インバウンドおよび国内の宿泊需要を取り込んでまいります。本件はその一環として、宿泊需要が高位安定している浅草および京都エリアにおいて、新たにホテル開発を行うものです。

当社グループは、

- ・ 10～15㎡規模の高回転型コンパクト客室（えびす旅館モデル）
- ・ 広めの客室を中心としたファミリー対応客室（サービスアパートメント型新モデル）

など、立地特性に応じた複数の宿泊フォーマットを展開することで、収益性と運営効率の最適化を図ります。

これにより、

- ・ 安定的なキャッシュフローの創出
- ・ 不動産アセットの積み上げによるグループ財務基盤の強化
- ・ 旅行事業とのシナジー創出

を実現し、グループ全体の持続的な企業価値向上を目指してまいります。

【取得することが決議された固定資産】

- ①浅草3丁目の土地 400百万円
- ②①の土地に新築するホテルの建築請負契約 約536百万円（見込み）
- ③京都八条町の土地 84百万円

【投資】投資先の状況/個別銘柄

当第2四半期においては、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
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 減損処理済み 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。



(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・後樂園ホールにて「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！

※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。

【投資】投資先の状況/有限責任組合

【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!



(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。

【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。

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。

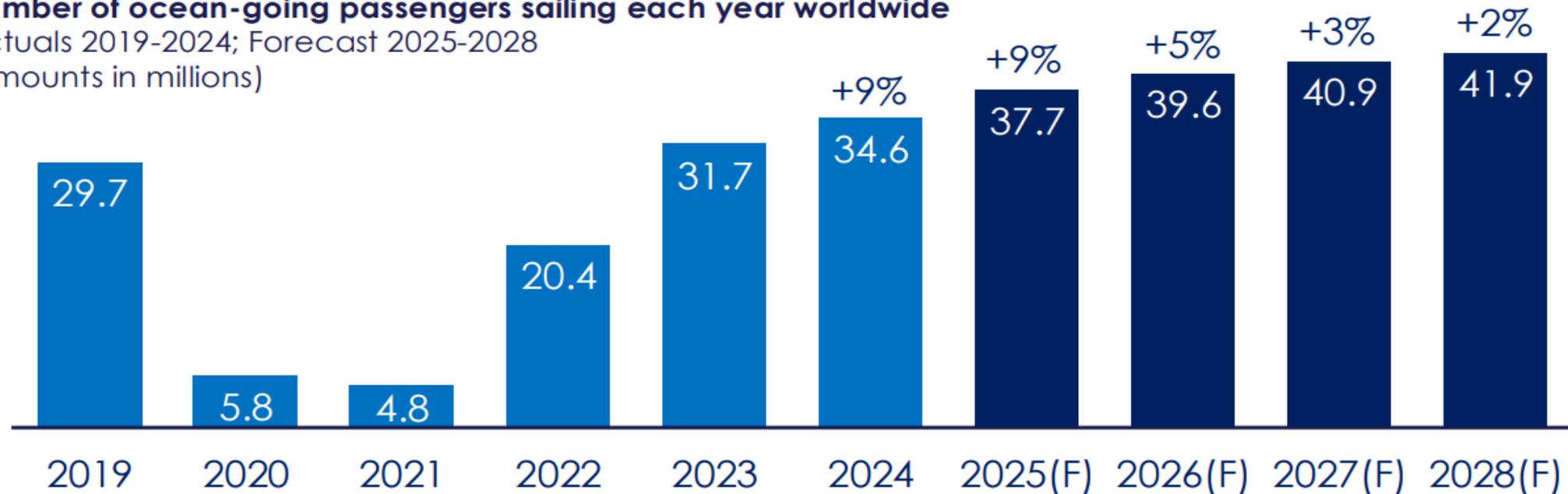
CRUISE OUTLOOK AND FORECAST

42 million passengers are forecast to sail in 2028

Number of ocean-going passengers sailing each year worldwide

Actuals 2019-2024; Forecast 2025-2028

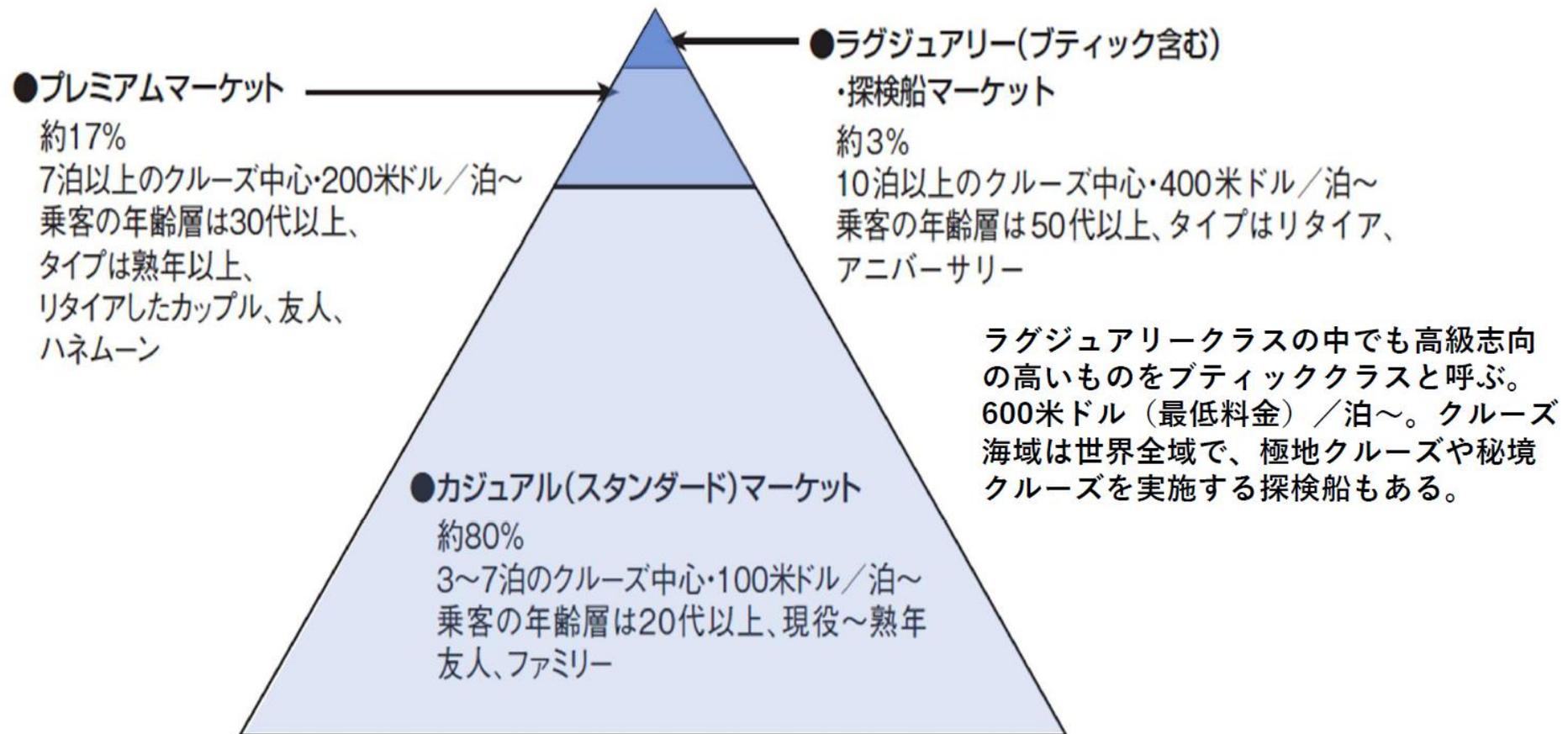
(amounts in millions)



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

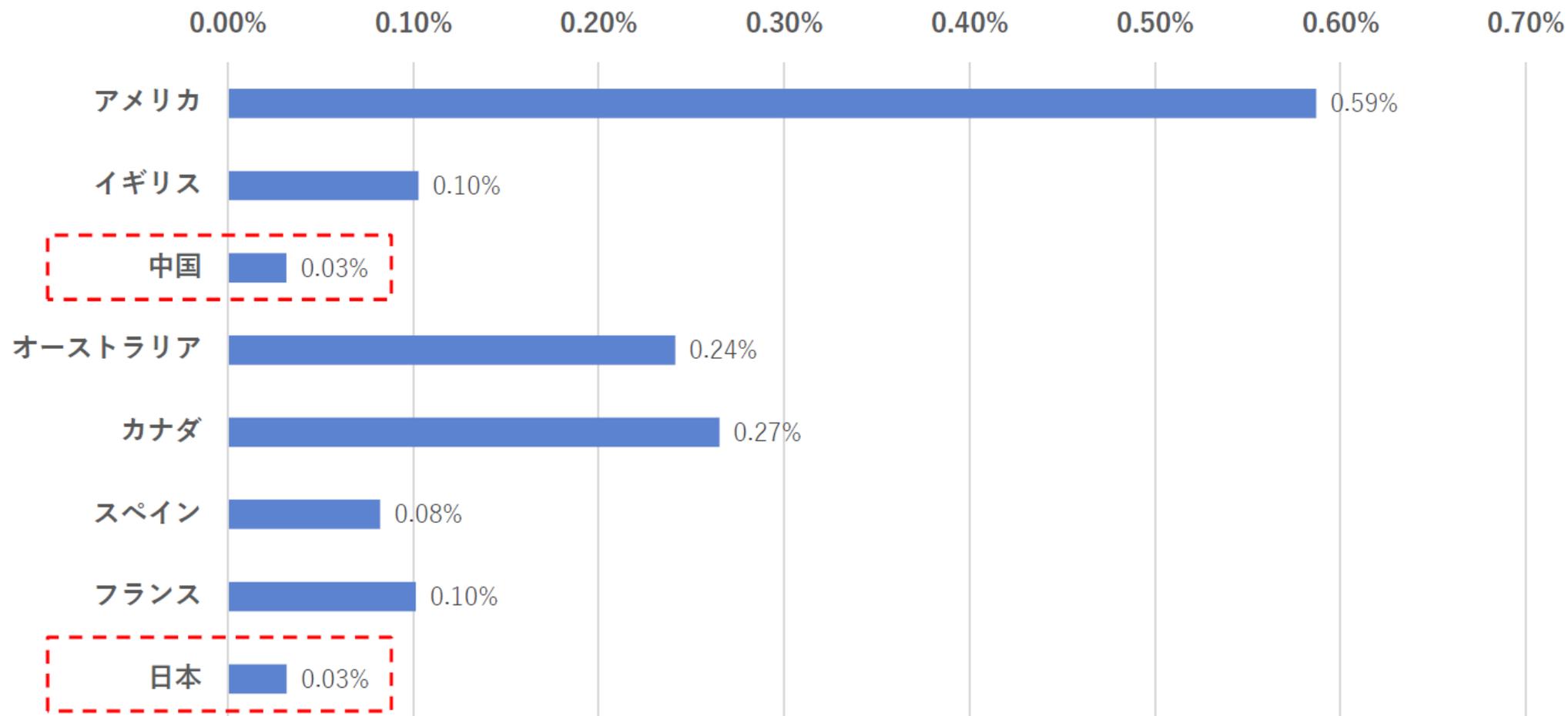
世界のクルーズのクラス別市場割合

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。



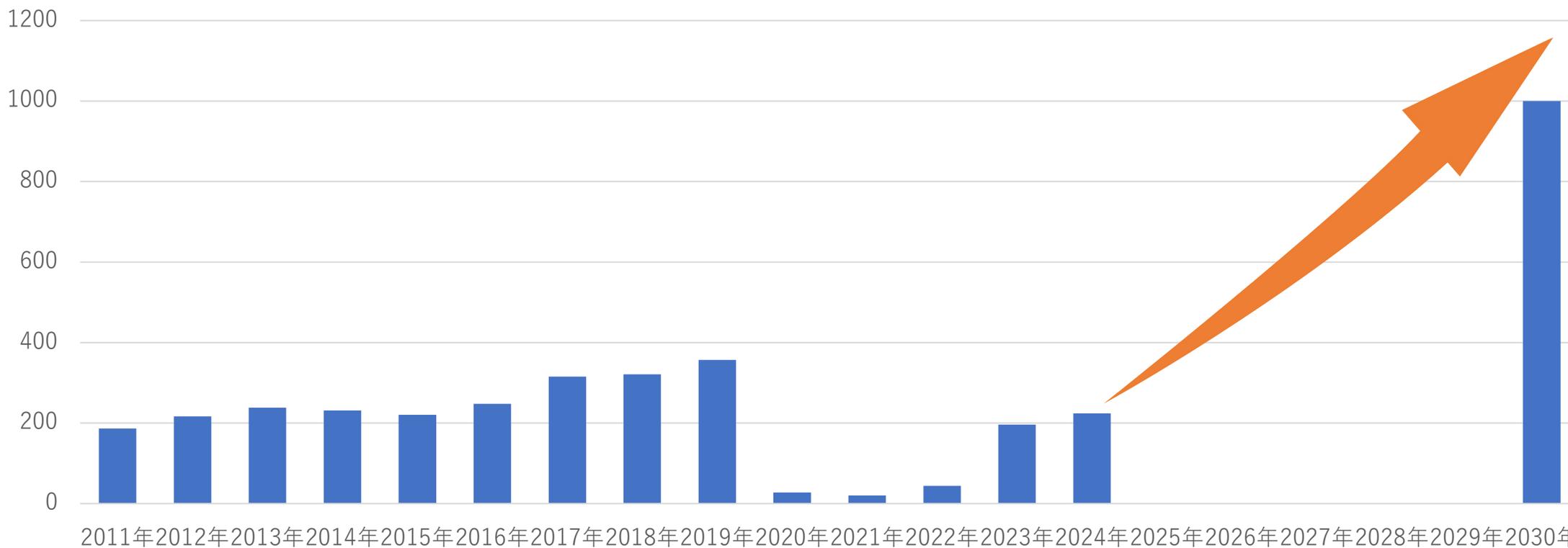
観光人口に占めるクルーズ人口の割合

観光人口に占める割合が最も高いアメリカと比較し、日本や中国など東アジアでの普及が遅れており、約20倍もの差が生じています。



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が、2026年に三井オーシャンサクラの就航、2027年にプリンセス・クルーズによる日本発着クルーズのダイヤモンド・プリンセス1船体制からサファイア・プリンセスを加えた2船体制への拡大、2028年度に日本発着ディズニークルーズの就航が控えており、今後、急激な成長曲線とな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」

今後の見通し・成長戦略

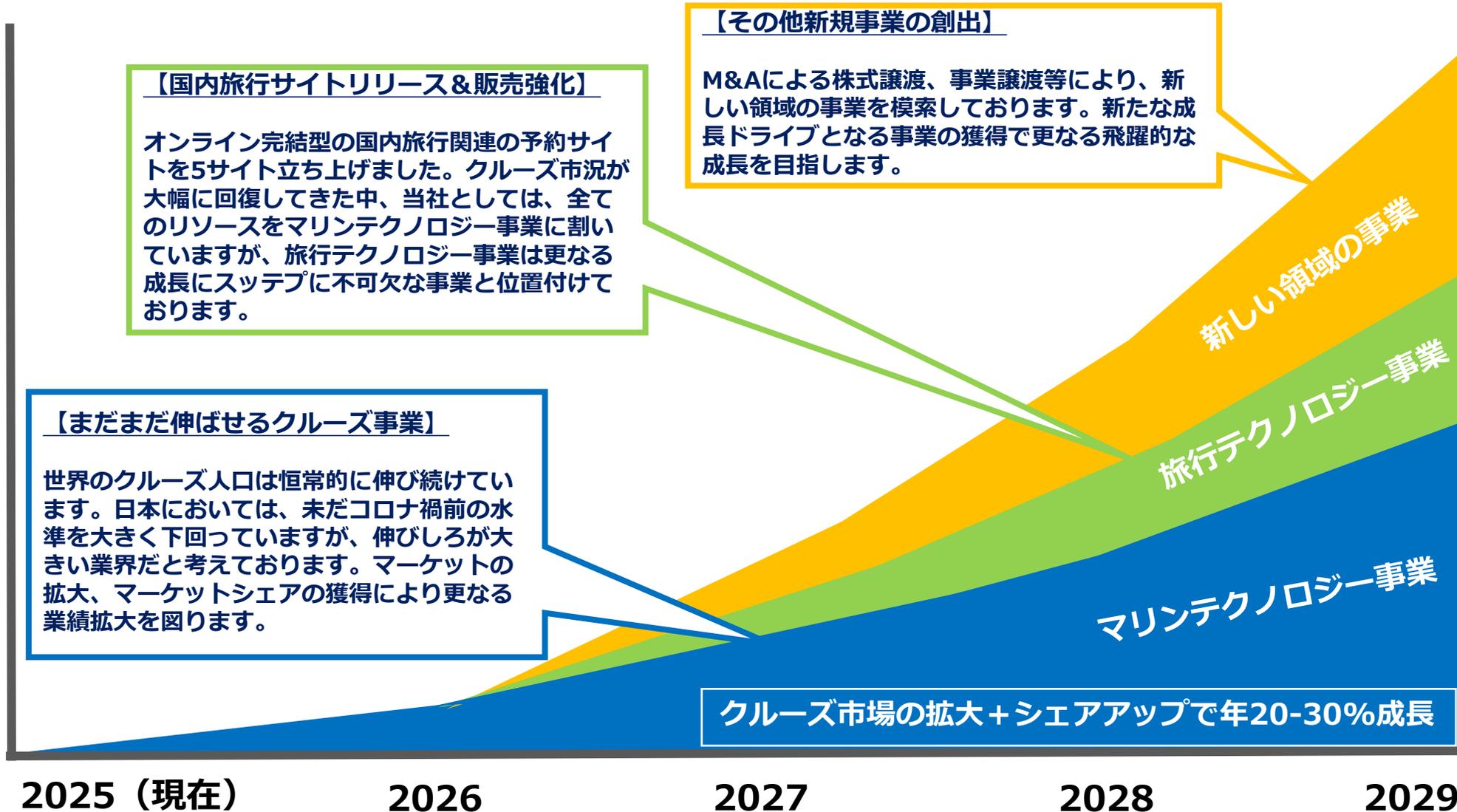
2026年7月期通期業績予想

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、中間決算発表時現在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、上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引き続き堅調に推移しております。

	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%

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<2026年1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 専務：小川隆生 田淵竜太 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>

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

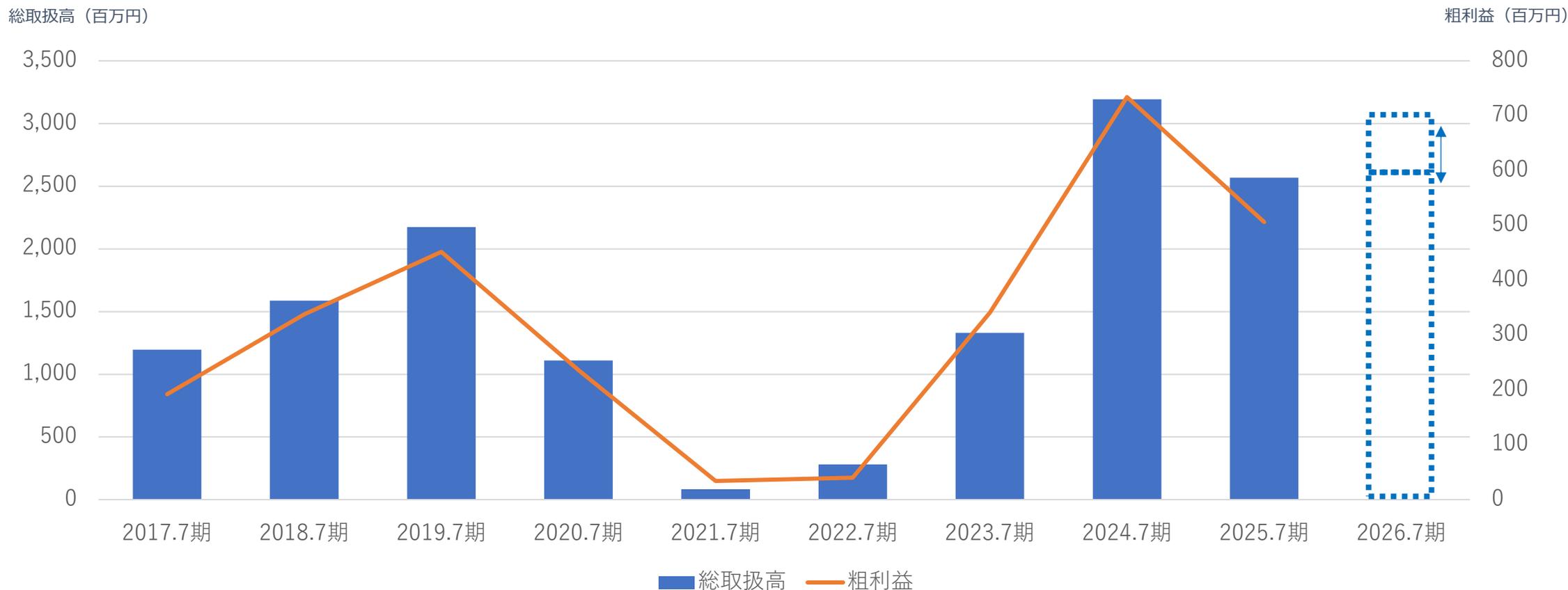
<ビジョン>

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）