

決算説明資料

2026年7月期 第3四半期



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3四半期)
- 連結業績概要(当第3四半期累計)
- 5月チャータークルーズ振り返り
- KPI① サイトUU数推移
- KPI② サイトセッション数推移
- KPI③ 問い合わせ件数推移
- 通期連結業績予想および配当予想の修正

02 成長トピックス

- IPコラボクルーズ「純烈クルーズ」
- インバウンド事業の開始
- ホテル開発（えびす旅館）
- M&A

03 クルーズ市場について

- 日本のクルーズ人口推移
- 世界のクルーズ人口推移
- 世界の供給量トレンド
- 世界のクルーズクラス別市場シェア

04 appendix

- API システム連携
- 3Qトピックス② 各種キャンペーン
- 3Qトピックス③ 売れ筋クルーズ
- 投資先一覧
- ファンド一覧

- 会社概要
- 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

01 連結業績概要(当第3四半期累計)



- 総取扱高は1,473百万円(前年同期比92.8%)、売上高は1,443百万円(同92.1%)。
- 売上総利益率は23.1%と前年同期(18.8%)から改善。
- 営業損失△35百万円・経常損失△39百万円・純損失△43百万円。第2四半期累計から赤字幅は拡大も、GW出発クルーズ向け広告宣伝費の先行投下によるもので計画通り。
- 前年同期(営業損失△40百万円・純損失△54百万円)比では赤字幅は縮小。

(千円)	当期 実績	構成比	前年同期 実績	構成比	前年同期比
総取扱高	1,473,921	102.10%	1,587,511	101.30%	92.80%
売上高	1,443,348	—	1,566,554	—	92.10%
売上総利益	333,081	23.10%	294,520	18.80%	113.10%
販管費合計	368,450	25.50%	334,300	21.30%	110.20%
広告宣伝費	144,837	10.00%	127,615	8.10%	113.50%
人件費	106,244	7.40%	103,568	6.60%	102.60%
その他	117,369	8.10%	103,117	6.60%	113.80%
営業利益	△35,369	—	△39,780	—	—
経常利益	△39,485	—	△50,377	—	—
当期純利益	△42,742	—	△53,776	—	—

01 連結業績概要(当第3四半期)

-2



- 当第3四半期(2-4月)単独の総取扱高は423百万円(前年同期比78.1%)、売上高は408百万円(同76.0%)。
- 売上総利益は100百万円(前年同期比294.2%)、利益率は24.6%(前年6.4%)へ大きく改善。
- 営業損失△17百万円・経常損失△8百万円・純損失△8百万円と、前年同期(営業損失△89百万円)から損失が大幅に縮小。
- 当四半期は2026年GW・夏出発クルーズの受注を積み上げる「仕込み」の時期。

(千円)	当期 実績	構成比	前年同期 実績	構成比	前年同期比
総取扱高	423,357	103.90%	542,299	101.10%	78.10%
売上高	407,598	—	536,524	—	76.00%
売上総利益	100,421	24.60%	34,136	6.40%	294.20%
販管費合計	117,348	28.80%	123,131	22.90%	95.30%
広告宣伝費	40,886	10.00%	53,644	10.00%	76.20%
人件費	35,391	8.70%	33,966	6.30%	104.20%
その他	41,072	10.10%	35,521	6.60%	115.60%
営業利益	△16,928	—	△88,994	—	—
経常利益	△7,617	—	△104,180	—	—
当期純利益	△7,768	—	△89,398	—	—

01 GWチャータークルーズ振り返り ※会計計上は4Q

-3

- 2026年5月に催行した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、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・営業利益を更新見込み

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。

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!!

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 日本三景天橋立(舞鶴)寄港 5/6発 5日間 9.9万円~

5/7 舞鶴発 5/6発 ビュッフェプラン内側 8.9万円

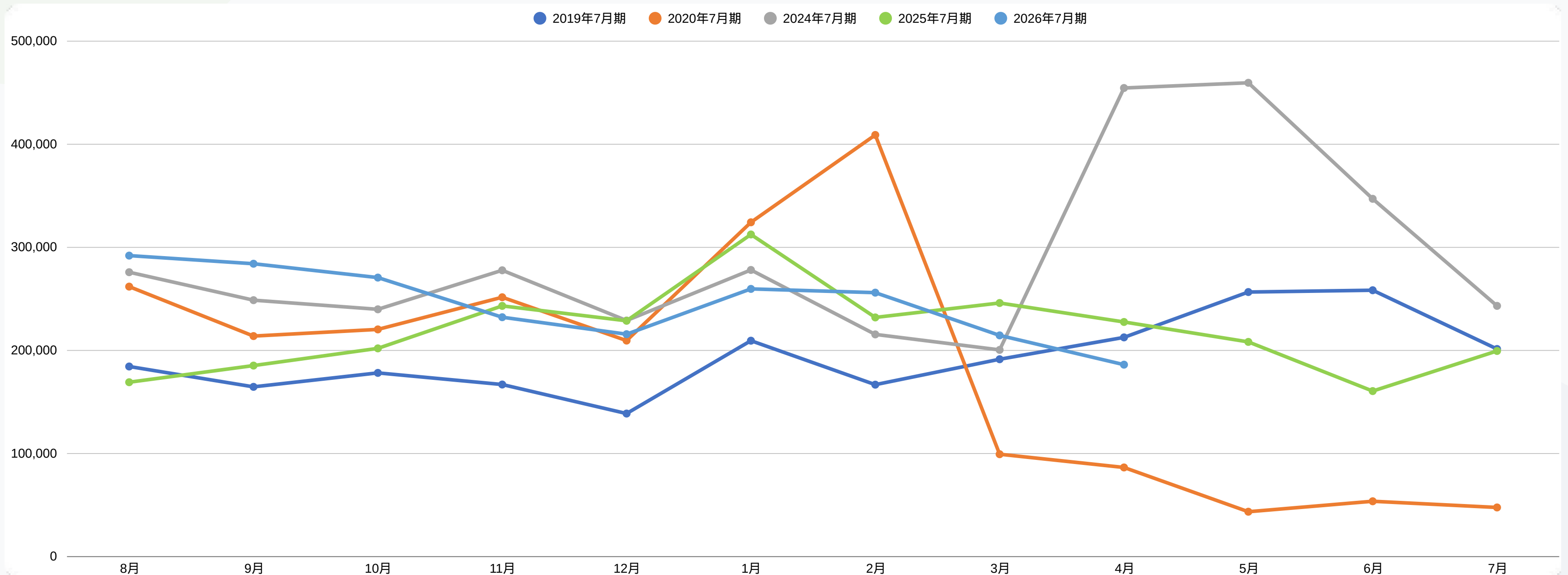
第2弾早割 1/31まで

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

01 KPI① サイトUU数推移

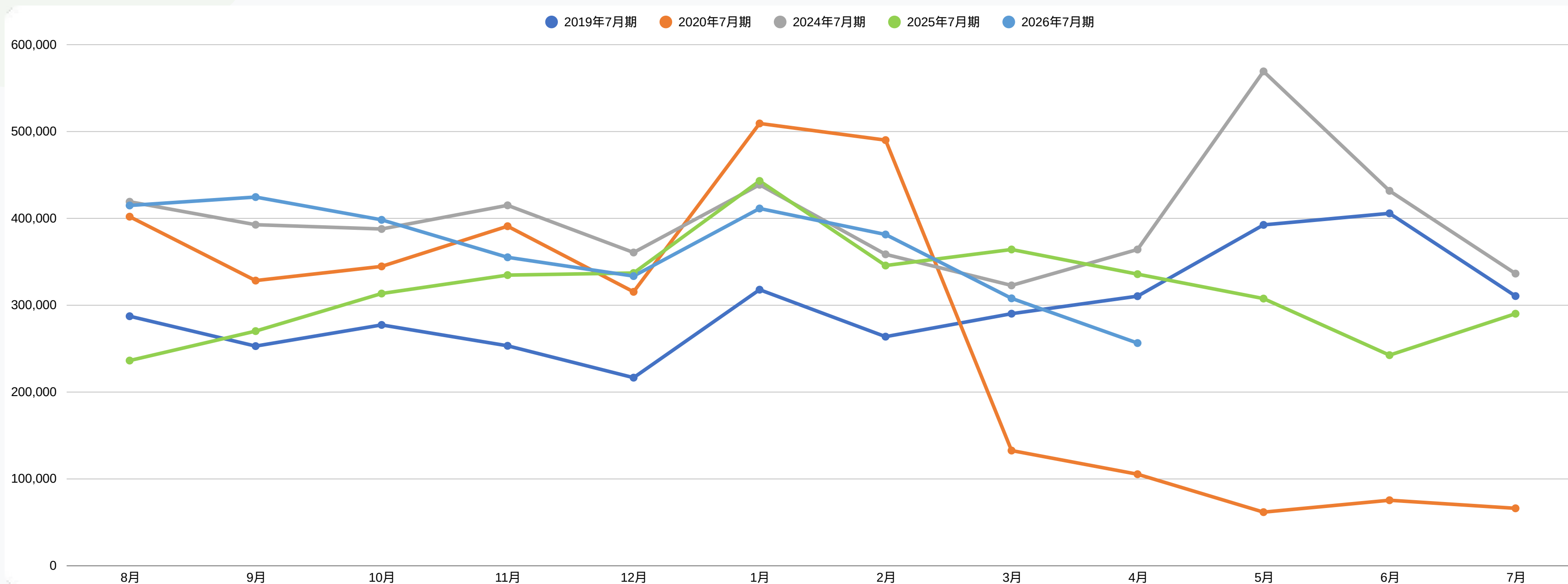
-4

2月までは前年を上回る集客を維持したほか、GWを含む4月～5月出発の各コースを中心に受注が前年を上回る水準で推移したことから、在庫が僅少となった3月以降は広告出稿を抑制したため流入が減少し、4月の集客は前年を下回る推移となりました。一方で、中長期的には過去実績と比較して一定水準の集客基盤を維持しております。



01 KPI② サイトセッション数推移

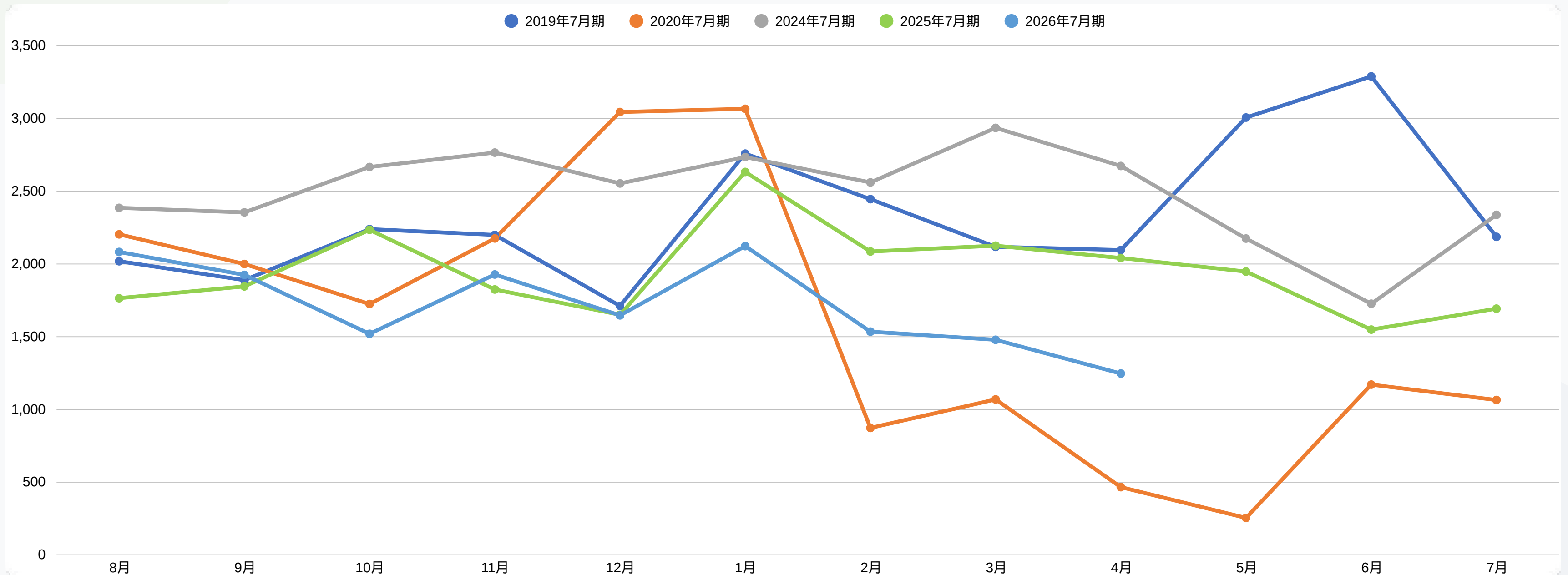
広告費を前年同期比約35%削減する中でも、セッション数は前年同期比約90%の水準を維持しました。広告依存度を抑えながら、自社顧客データを活用してのダイレクトメールやメールマガジン等の施策により、一定の集客を確保できており、集客効率の改善が進んでおります。



01 KPI③ 問合せ数推移

-6

3月以降は広告投資を戦略的に抑制したため流入数および問い合わせ件数は減少しました。一方で、WEBの広告費を前年より約70%削減したことに対して流入減少率は限定的であり、4月のCPAは前年を大きく改善しました。今後は効率的な広告運用を継続しながら問い合わせ件数の増加を図ってまいります。



01 通期連結業績予想および配当予想の修正 -7



- 2026年5月催行のチャータークルーズが好調
- 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
- これまで実施したチャータークルーズの中で、集客数・売上高・売上総利益が過去最高
- 業績向上を踏まえ株主還元を強化



業績予想を上方修正

収益性改善を反映

項目	前回予想	修正後予想
売上高	2,550～3,050百万円	2,850～3,050百万円
営業利益	275～325百万円	310～350百万円
経常利益	250～300百万円	300～340百万円
当期純利益	160～200百万円	230～260百万円

当期純利益
下限予想

+43.8%



配当予想を増配

株主還元を強化

配当予想修正

前回予想

20円

修正後予想

26円

+6円

増配率 +30%

株主還元強化

02 IPコラボクルーズ 「純烈クルーズ」 -1

純烈×ベストワンクルーズ×コスタクルーズ、の座組で、当社初のコラボレーションクルーズを企画。
船内のシアターを舞台に船上特別ライブ&トークショーを繰り広げます。
クルーズ客層と親和性の高いIPを選定することで、新規顧客層にアプローチしながらも、安定的な予約獲得を実現。

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

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~

船内コンサート&トークショー鑑賞付き!

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 インバウンド事業の開始 -2

インバウンド(訪日クルーズ)の取込みを段階的に開始。東アジア市場をターゲットに、外部OTA販売で実績創出のフェーズ。当第3四半期で、主要コースのOTA登録を終え、数件の販売実績を得ています。今後、販売実績を重ねながら、海外旅行会社との提携、クルーズ周辺の着地型商品の企画、等で拡張を計画。



A screenshot of the kkday website. The top navigation bar includes the 'kkday' logo, a search bar with the text '行き先・やりたいことから探す', and links for 'アプリ初回クーポン', '日本語', 'JPY', and 'ログイン/会員登録'. The breadcrumb trail reads: 'ホーム > 日本国内 > 関東 > 神奈川県 > 横浜 > 横浜港大さん橋国際客船ターミナル > クルーズ船の旅(ツアー) > ダイヤモンド・プリンセス号 | 2026年春 商品番号 #573579'. The main content area features a large video player showing a cruise ship at sea, with a play button overlay. To the right of the video are three smaller images: a cruise ship, a cabin interior, and a stage performance. Below the video, the text reads 'ダイヤモンド・プリンセス号 | 2026年春夏クルーズ | 横浜港発' with a heart icon. The price is listed as '441,600円-' and there is a teal button labeled '購入/予約に進む'. At the bottom, there is a note: '3営業日以内(土日祝を除く)に手配結果をお知らせ' and 'キャンセル・変更不可'. A yellow banner at the very bottom says '海外商品アプリ初回500円OFF! クーポンコード: APP500'.

02 ホテル開発（えびす旅館） -3

えびす旅館の業績は3Q時点で20,977千円で前年同期比102.0%となります。
新規開発は、稼働型(えびす型)と、高単価・長期滞在向けのサービスアパートメント型の2フォーマットを展開予定。
立地特性と需要予測に基づき複数フォーマットを使い分け、エリアごとのRevPAR(販売可能な客室1室あたりの収益)最大化を狙う

売上高

前年同期比
102.0%

20,977千円

営業利益

前年同期比
111.9%

7,746千円

EBITDA

前年同期比
109.0%

11,090千円

平均ADR

前年同期比
98.3%

11,508円

平均OCC

前年同期比
107.9%

91.20%

新規開発プロジェクト概要

2026.2.25 適時開示

投資計画決定:2026年12月完了予定

総額30-40億円規模の投資枠を設定し、順次物件を取得・開発

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)

※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。

02 M&A進捗

-4

M&Aは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る。
当3Q期間での検討は135案件。うち、現在継続検討案件が1件。
引き続き情報収集と検討のスピードアップを行い、今期内の投資決定を目指す。

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

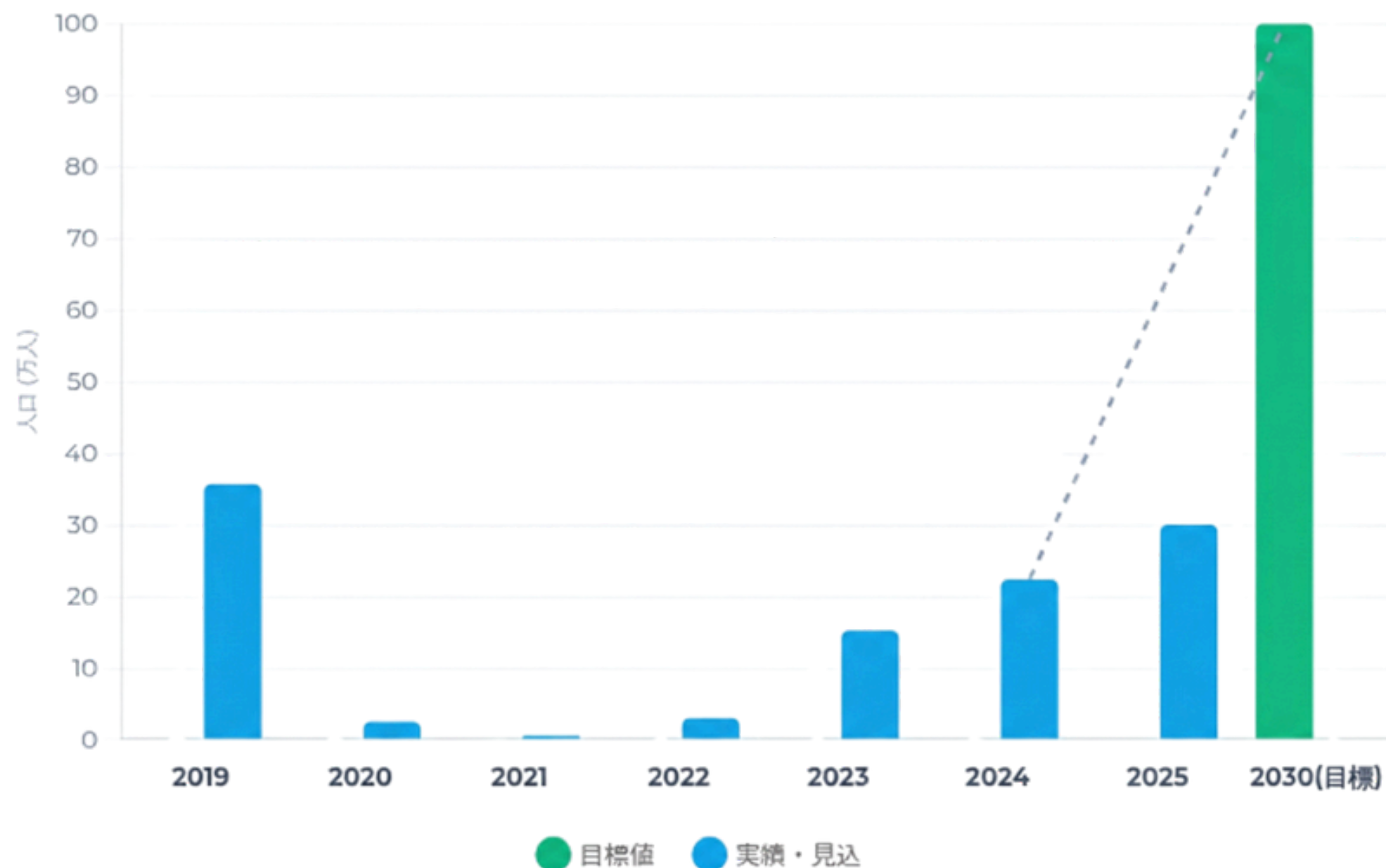
訪日客のクルーズ送客パイプ確立
クルーズ客向けの着地商品の共同開発

03 日本のクルーズ市場

-1

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。

03 世界のクルーズ市場について

-2

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」

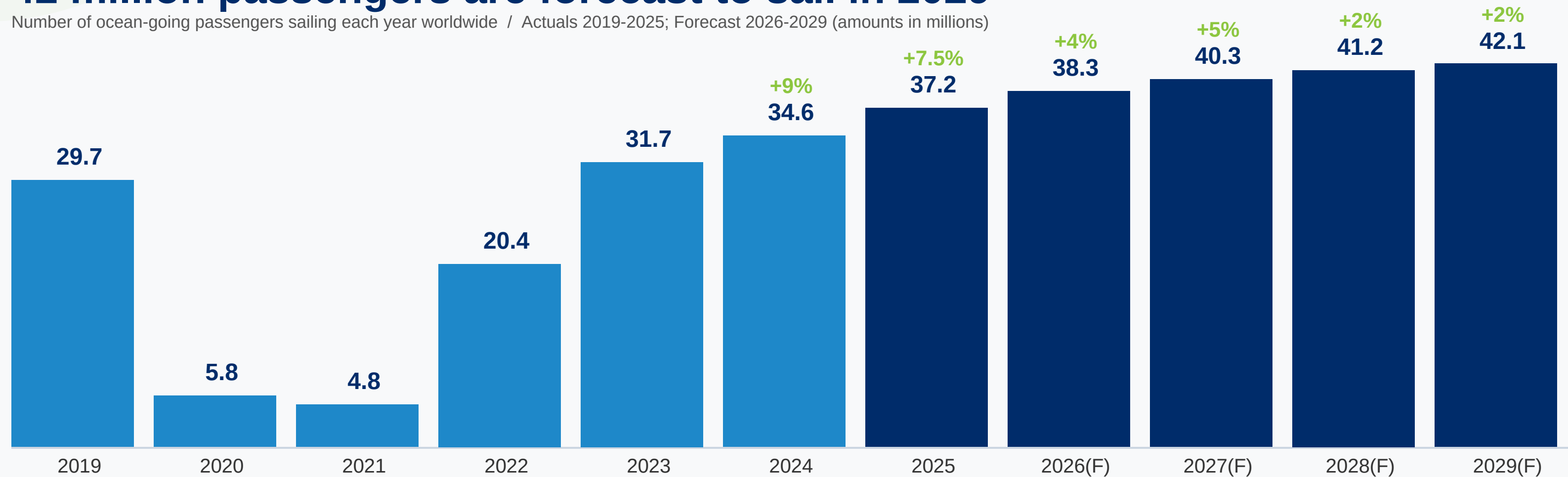
03 世界のクルーズ人口推移

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)

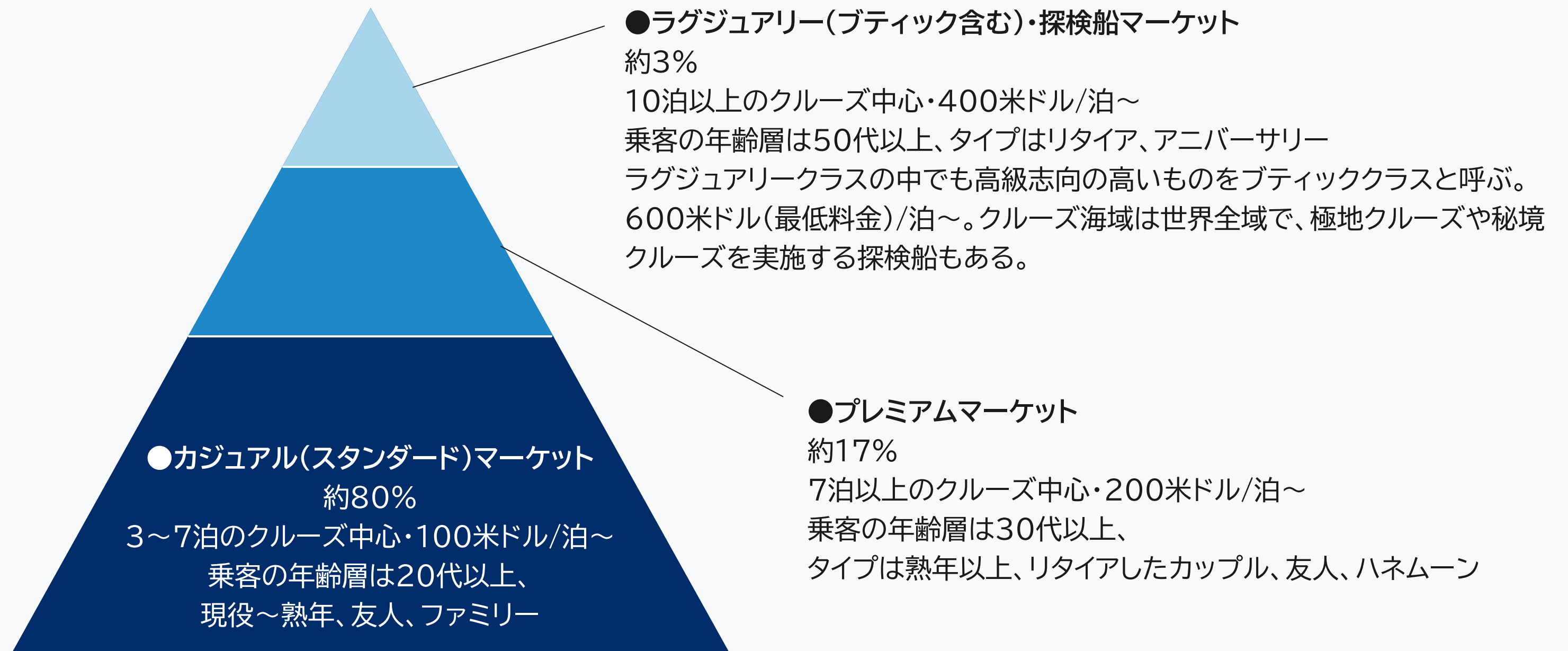


出典：CLIA 「2026 State of the cruise industry Report」

03 世界のクルーズクラス別市場シェア

-4

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。

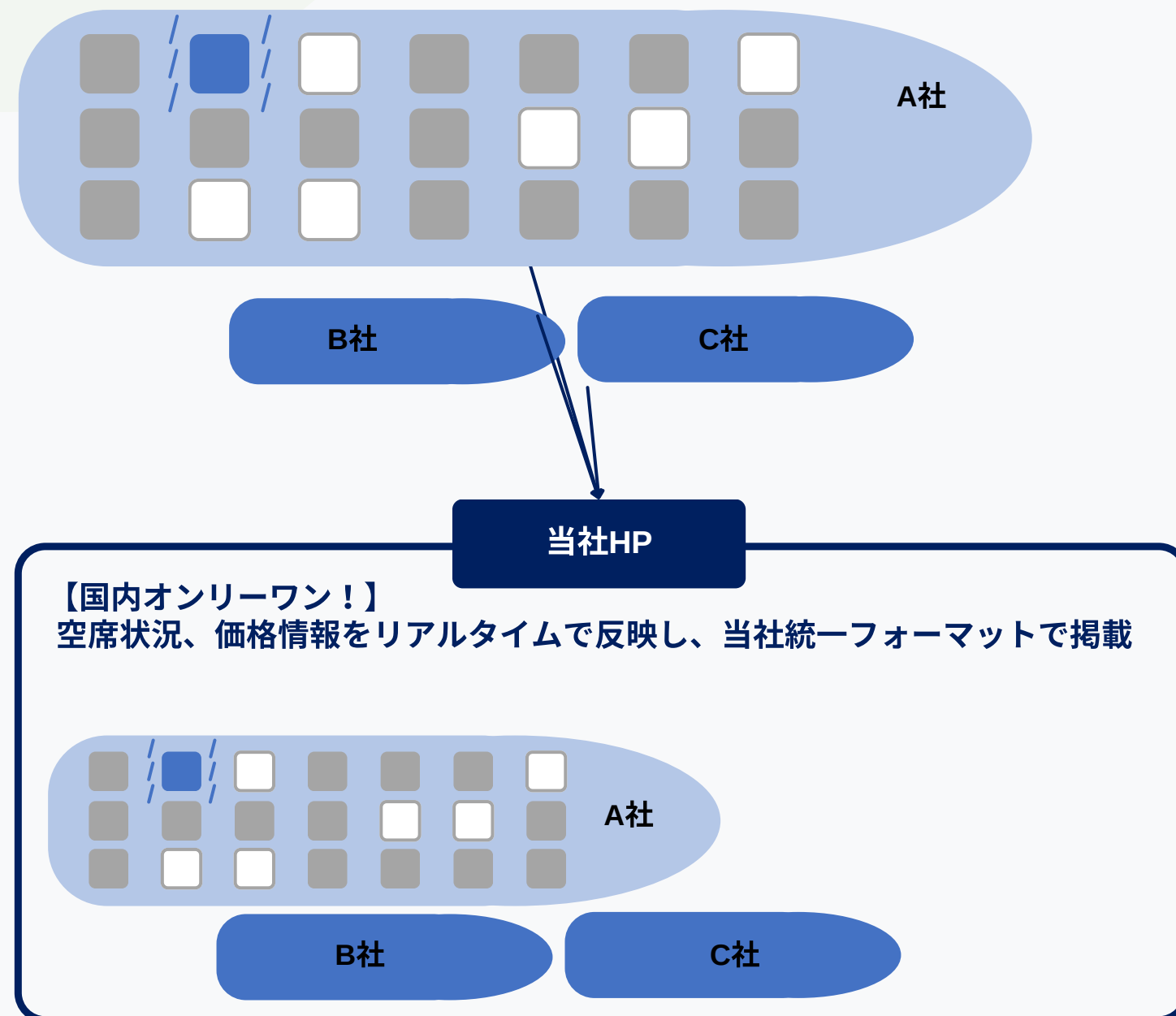


04 API システム連携

-1

APIにより自動的に登録されたコースが9,953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1,232コース増加しました。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6月8日時点)

船会社	最新コース数
MSCクルーズ	1,736
ロイヤルカリビアン	1,526
プリンセスクルーズ	1,046
コスタクルーズ	979
ホーランド	785
ノルウェーファンクルーズ	771
セレブリティクルーズ	737
エクスプローラジャーニー	734
シーボーン	731
カーニバルクルーズ	687
キュナード	221
合計	9,953

04 3Qトピックス① 各種キャンペーン

当3Qもお得なクルーズ旅行を多くのお客様に提供すべく、様々な切り口のキャンペーンを実施してまいりました。多様化する顧客ニーズに対応し、予約機会の創出に努めました。

先着1000組様!

直前割引料金あり

3月~6月発クルーズ

春の先取り大セール!

間際予約も受付中

2026 **3/10** (火) まで

ベストシーズンのコースを多数ピックアップ



SAKURA 2026年9月19日デビュー 三井オーシャンサクラ

2026年9月~12月出発 満室続出中! お早めに! 2泊~ショートクルーズあり!

直前フラッシュセール 7/13発

先着10室 ベランダF~C **399,000円~**

FUJI

最大7.5万円分 船上おこづかい特典付!(6月発まで)

ベストワン特典

1室最大 **5万円分** ギフト券還元

先着1500組様 **夏旅クルーズ! スタートセール! %30OFF**



日本&海外クルーズへ!

6月~9月のベストシーズン到来

夏旅クルーズ! スタートセール!

特別割引&特典でオトクに夏旅!

先着**1500**組様

最安値3.98万円~/ギフト券最大6万円!//パスポート代一部サポート等!

6/30



連休こそクルーズで楽しもう!

今年最大10連休!

シルバーウィーク特集

沖縄&台湾、アラスカ、ハワイ、地中海、エーゲ海、東南アジア、カリブ海へ!

金 9/18 土 9/19 日 9/20 月 9/21 火 9/22 水 9/23 木 9/24 金 9/25 土 9/26 日 9/27

最大10連休

特典は最大10日間有効!



04 3Qトピックス② フラッシュセールによる直前販売の強化

-3

印刷物中心で展開される旅行商品販売の中で、Webでクルーズ予約をガンガン取れるベストワンならではの強みを生かした、船会社との共同(特別仕入)キャンペーン。

【主な訴求チャネル】

ベストワンクルーズ(公式サイト)、メールマガジン、LINE

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

ベストワン限定特別料金設定

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!!

04 投資先一覧

-4

当第3四半期においては、個別銘柄およびファンドのいずれにおいても、新規投資および減損処理はありませんでした。なお、個別銘柄1件については、発行体による株式買取に合意しており、現在EXIT手続きを進めております。

【個別ベンチャー企業】



(旅行メタサーチ / メディア) IPO準備中

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・タレントリクルーティング) スタートアップ 減損処理済み

ス採用支援プラットフォーム事業を売却。事業進捗および今後の事業計画を総合的に勘案し、発行体による株式買取に応じることを決定。現在手続き中。



(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

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！

※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。

04 投資先ファンダー一覧

-5

【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】

EXIT済み!
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。

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4月30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）