

# 2024年7月期第3四半期 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. 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3四半期）
- 連結業績概要（当第3四半期累計）
- 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
- えびす旅館（子会社）
- 非クルーズ事業
- 投資先の状況
- 2024年7月期通期業績予想
- 期末配当予想

## 3. 2024年7月期3Qの主な取り組み

- チャータークルーズのPR・販促活動
- 様々な割引・キャンペーンの展開
- 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
- 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

## 5. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 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	560,912千円<2024年5月31日現在>
設立	2005年9月5日
従業員数	36名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2023.7月末時点
代表取締役	会長：澤田秀太 社長：野本洋平
取締役	田淵竜太 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、コロナ禍以降にスタートした国内旅行事業においても、  
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。

※現在、クルーズ事業にリソースを集約しているため、広告投資は最小限に抑えております。

## ＜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3四半期)

- ・当第3四半期(2月-4月)の取扱高は772百万円で、前年同期比154.9%、2019年7月期比120.3%となりました。  
2Qに引き続き、**当期間(2月-4月)における取扱高の過去最高を大幅に更新しました!**
- ・MSCベリッシマ横浜発着をはじめGWの需要をしっかりと取り込めたことにより、トップラインだけでなく、利益ベースでも大きく伸ばすことができ、**4月においては単月で営業利益が1億円を超え、過去最高益となりました!**
- ・一方で、チャータークルーズを行うための費用として、広告投資を積極的に行っております。そのため、広告宣伝費が昨対で119.0%、コロナ禍前比で177.9%と大幅に増加しております。

(千円)	2024年7月期 3Q(2024年2月-4月)							
	当期3Q		2023年7月期 3Q		前年同期比	2019年7月期 3Q		2019年7月期比
	実績	構成比	実績	構成比		実績	構成比	
総取扱高	772,655	102.3%	512,595	104.3%	154.9%	642,520	100.0%	120.3%
売上高	755,515	-%	491,339	-%	153.8%	642,520	-	117.6%
売上総利益	214,911	28.4%	151,365	30.8%	142.0%	162,415	25.3%	132.3%
販管費合計	108,283	14.3%	90,966	18.5%	119.0%	76,958	12.0%	140.7%
広告宣伝費	37,821	5.0%	31,781	6.5%	119.0%	21,264	3.3%	177.9%
人件費	35,995	4.8%	27,438	5.6%	131.2%	30,452	4.7%	118.2%
その他	34,466	4.6%	31,746	6.5%	108.6%	25,241	3.9%	136.5%
営業利益	106,627	14.1%	60,398	12.3%	176.5%	85,457	13.3%	124.8%
経常利益	108,810	14.4%	59,505	12.1%	182.9%	86,514	13.5%	125.8%
当期純利益	90,631	12.0%	59,358	12.1%	152.7%	60,002	9.3%	151.0%



# 連結業績概要（当第3四半期累計）

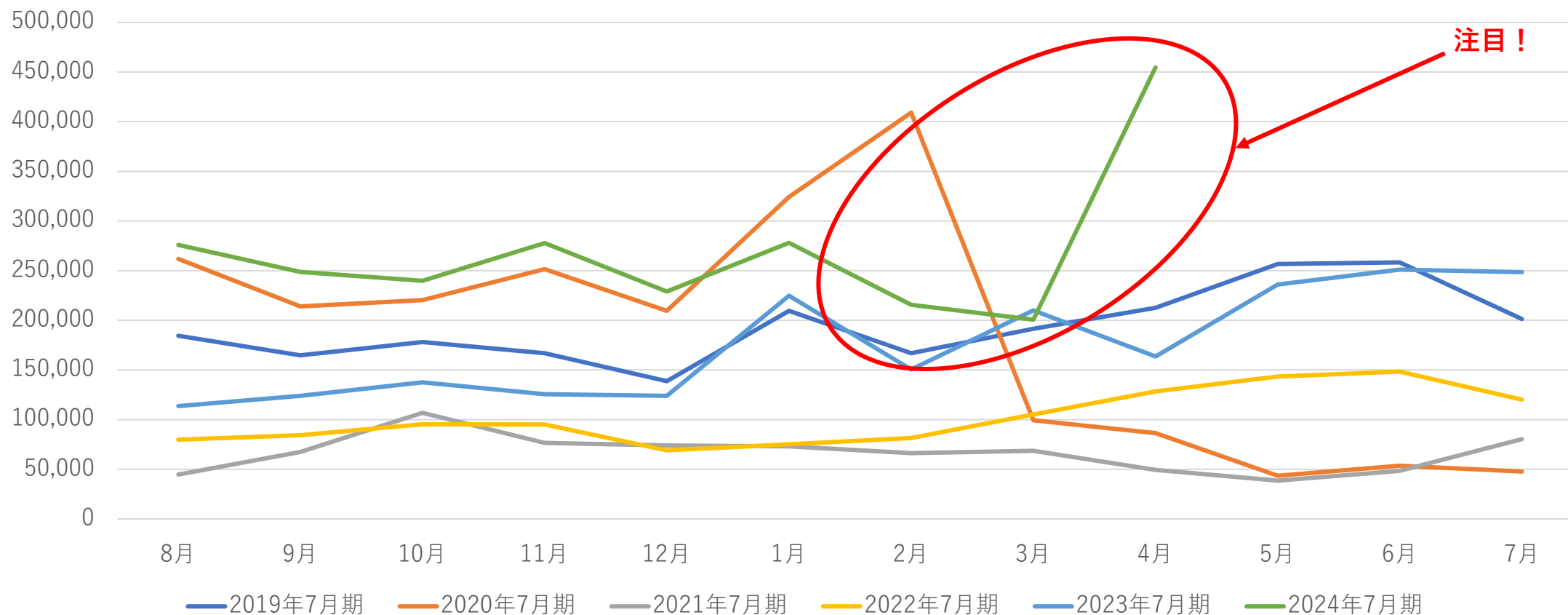
- 当第3四半期累計期間(2023年8月-2024年4月)における**取扱高は2,068百万円、前年同期比279.1%、2019年7月期3Q比135.9%**となりました。**当累計期間(8月-4月)においても取扱高の過去最高を大幅に更新しました！**
- 第2四半期までは、累計期間において赤字を計上しておりましたが、ゴールデンウィークの需要をしっかりと取り込めたことで、昨年度は赤字だった3Q累計において、既に黒字化することができました！
- 4Qは下記数字からチャータークルーズ+aが加算されますので、予定通り下期偏重型の売上・利益の推移となりそうです。

	2024年7月期3Q累計(2023年8月-2024年4月)							
	当期3Q累計		2023年7月期3Q累計		前年同期比	2019年7月期3Q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	2,068,833	102.2%	741,137	104.1%	279.1%	1,522,120	100.0%	135.9%
売上高	2,023,642	-%	711,645	-%	284.4%	1,522,120	-	132.9%
売上総利益	391,771	19.4%	198,486	27.9%	197.4%	322,148	21.2%	121.6%
販管費合計	348,767	17.2%	225,344	31.7%	154.8%	218,043	14.3%	140.7%
広告宣伝費	148,243	7.3%	74,069	19.2%	200.1%	64,018	4.2%	177.9%
人件費	99,642	4.9%	72,343	20.4%	137.7%	83,292	5.5%	118.2%
その他	100,881	5.0%	78,930	21.4%	127.8%	70,732	4.6%	136.5%
営業利益	43,003	2.1%	△26,857	-%	-%	104,105	6.8%	41.3%
経常利益	55,808	2.8%	△30,907	-%	-%	102,709	6.7%	54.3%
当期純利益	36,853	1.8%	△31,349	-%	-%	69,421	4.6%	53.1%

# KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

能登半島地震の影響もあり、2月-3月においては比較的軟調に推移しましたが、4月になり急激ユーザー数が増加し、**過去最高値を更新**しました。**3Q平均ユーザー数/月においても、過去最高であった2020年7月期比で152.5%となり、過去最高値を大幅に上回りました！**

※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。

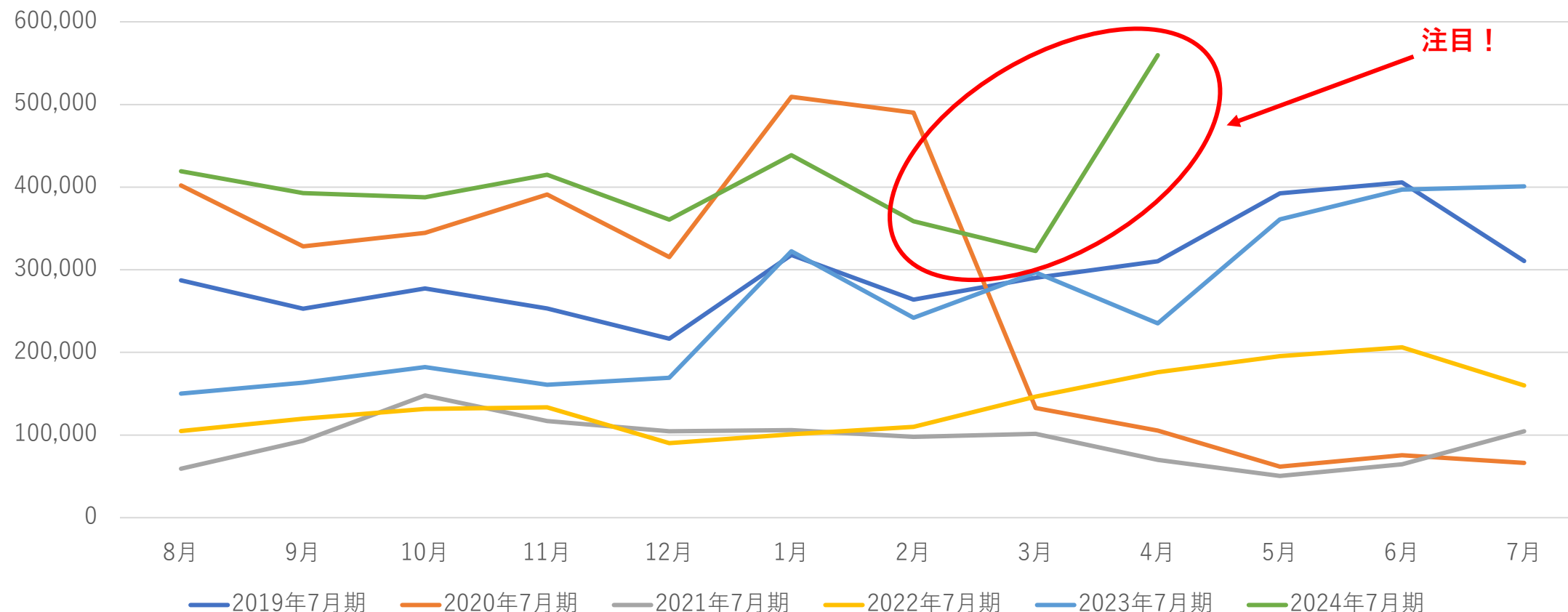


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

# KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、2月-3月においては比較的軟調に推移しましたが、4月になり急激ユーザー数が増加し、**過去最高値を更新**しました。ただし、**3Q平均セッション数/月が過去最高であった2019年7月期比で143.6%となり、過去最高値を大幅に上回りました！**

※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。



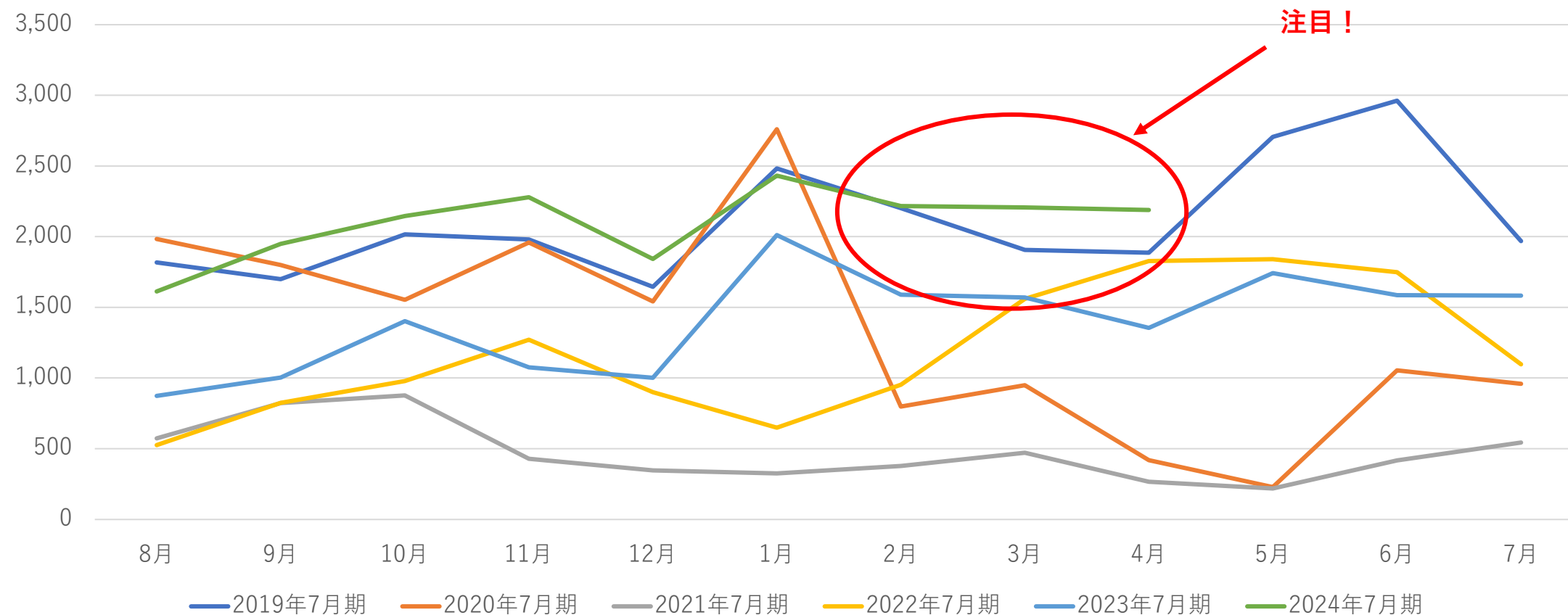
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

# KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当3Q期間の問い合わせ件数は、2Qに引き続き過去最高水準を維持しました。**3Q平均問い合わせ件数/月が過去最高であった2019年7月期比で110.3%となり過去最高となりました！**

※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。

# えびす旅館（子会社）

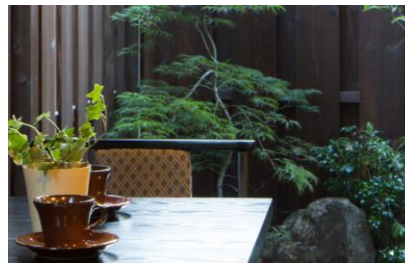
## 【えびす旅館の業績】

※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3四半期（5月-1月）の業績に基づき3Q連結決算を行っております。

- ・ 2Qに引き続き、3Q期間においても**大幅な黒字化**となっております。
- ・ 3Q累計において**売上高はコロナ禍前比で87.5%まで回復！11月はコロナ過の売上高を超える！！**
- ・ 引き続き、強気の料金設定を維持できたため、前年同期比で**ADRが劇的に改善しております！**

## 【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。





# 非クルーズ事業

現在、クルーズマーケットの急激な回復の為、またマーケットにおけるシェア拡大の為、クルーズOTA事業にリソースを集約しております。引き続き、国内旅行OTA事業や、後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」等の非クルーズ事業は運営を継続いたしますが、広告投資は最小限に抑えております。



## 【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ますが、現状は、バスツアーによる売上が大半を占めます。



## 【minute】

「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。

# 金融テクノロジー事業（投資先の状況①）

当3Qではクレアシオンキャピタルのターゲット型PEファンドに1件、新規投資を行いました！

## 【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！

KOL Technologies

(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】

**NOW**

(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。

2021年7月期4Qに1件、  
当期3Qに追加で1件の  
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来年のIPOに向けて順調に進捗しております。

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。



# 2024年7月期通期業績予想

2023年8月に開催したMSCベリッシマでのチャータークルーズや、2024年ゴールデンウィークに買い取りしていた同MSCベリッシマのキャビンの販売を中心に販売が堅調に推移したため、第3四半期時点での連結売上高が前回発表予想の下限の2,000百万円を突破しました。そのため、**連結売上高の下限を2,350百万円に引き上げる**ことといたしました！  
**なお、今回修正した連結売上高の下限には、6月にチャーターするコスタセレーナ金沢発着クルーズの数字を加味しておりません。チャーター終了後の数値確定時に改めて修正の開示を行うことを予定しております。**  
 一方で、連結営業利益、連結経常利益については、当初の計画通りの進捗であるため、前回予想を据え置くことといたします。また、親会社株主に帰属する当期純利益については、引き続き、非開示といたします。

(千円)	2024年7月期 (2023年8月-2024年7月)				伸び率
	連結業績予想		2023年7月期実績		
	今期計画	構成比	実績	構成比	
売上高	<b>2,350,000</b> ~3,250,000	-%	<b>1,331,540</b>	—%	<b>76.5</b> ~144.1%
営業利益	<b>100,000</b> ~300,000	5~9.2%	<b>19,622</b>	1.5%	<b>409.6</b> ~1428.8%
経常利益	<b>75,000</b> ~275,000	3.8~8.5%	<b>15,799</b>	1.2%	<b>374.7</b> 1640.5~%
当期純利益	-	-%	<b>26,946</b>	2.0%	-%

# 期末配当予想

適時開示においても公表いたしました。が、当社グループとしては初めての配当を行うことを決定いたしました！配当につきましては、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が、当社グループを取り巻く環境が正常化したまさに今、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、配当を行うべきタイミング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
前回予想	0円	0円	0円
<b>今回修正予想</b>	—	<b>10円</b>	<b>10円</b>
当期実績	0円	—	—
前期実績 (2023年7月期)	0円	0円	0円

# 2024年7月期 3 Qの主な取り組み

## 2024年6月コスタセレーナチャータークルーズのPR・販促活動

2024年6月15日・19日出発のコスタセレーナ金沢発着クルーズは当社にとって初めての単独チャーターとなります。そのため、これまでのようなWeb広告のみならず、下記のような新たな試みを行っております。3Q期間（2月～4月）においても、販促を更に強化しました。

- 石川県のテレビ局でのテレビCMの放映
- 石川県のラジオ局の番組への代表取締役社長の出演やラジオCM放送
- 北陸三県等での新聞広告の掲載
- 金沢、東京、福岡、福井、富山、大阪、名古屋での説明会の開催
- 大型ショッピングモールや金沢港クルーズターミナルで行われた旅フェスタ等のイベントへの参加
- モニタープラン、ビュッフェプラン、学割、関係者割り、石川県及び石川県内市町職員割など、お客様のニーズに合わせた、またはターゲット層別のあらゆるプランの設定&販売





# 様々な割引・キャンペーンの展開

当3Qは、日本発着クルーズを中心に様々なお得なキャンペーンを展開してまいりました。引き続き、気軽でお得に乗れるクルーズ旅行を皆様にご提供していきます。

**限定 6/15 6/19 発**  
5年ぶりに復活!!  
イタリアの豪華客船  
チャータークルーズ  
TOP PARTNER AWARD 受賞

**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

先着100組  
春割&リピーター割 最大1.2万円割引

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!!

超激安超えのピュッツコエプラン  
最大30%割引 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 最安値7.9万円~  
ファイナルセール 6月14日まで限定

**国内・海外クルーズすべてキャンペーン価格**  
初夏・真夏の6.7.8月出発限定!!  
ヨラクルパワーセール

2024年~2025年日本発着  
憧れの豪華客船  
クイーン・エリザベス

最大2.5万円割引

クイーン・エリザベス  
オンボードクレジット最大300ドルプレゼント

2024年・2025年  
日本発着スケジュール

9月6日発 上海片道ショートクルーズ  
9月27日/10月31日発 5泊6日韓国ショートクルーズ  
10月2日発 日本一周クルーズ  
11~1月発 沖縄・台湾クルーズ  
2025年4月 GWクルーズ 近日公開

MSCベリッシマ特集



# MSCベリッシマの販促強化

MSCベリッシマが行うゴールデンウィーク横浜発着クルーズへの販促を強化しました。同船は、日本寄港史上最大規模の大型クルーズ客船で、アミューズメント性の高い集客力のあるコンテンツですが、当社はお得な特典を複数付けることで更なる集客力向上を図りました。その結果として、一部キャビンの買い取りを行っていましたが、買い取りキャビン数を大幅に上回るご予約をいただくことができました！



ベストワンクルーズ限定特典・割引  
TVCM・映画配信などメディア大人気

## 2024年日本発着スケジュール

- 3月発 沖縄ショートクルーズ
- 3・4・9月発 上海ショートクルーズ
- 9・10月発 台湾クルーズ
- 4月29日発(月・祝) GWクルーズ

# MSCベリッシマ特集



## 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8月出発までがご用意されております。ベストワンクルーズ限定特典としてオンボードクレジット（船内おこづかい）を付けたり、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ったり等、ダイヤモンド・プリンセスにおいてもお得さをアピールする形での販促活動を引き続き行いました。



**日本発着**

# ダイヤモンド・プリンセス

PRINCESS

**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!!**

**最大30%割引**

**最大12万5000円値引き**

フラッシュセール実施中!

**2024・2025年  
コース予約受付中!**

2024年5・6月コースなくなり次第終了!



# 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3Q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。4Q以降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。



**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

日本発着

バイキングエデン 特集



# 堅調な予約受注

MSCベリッシマが行うゴールデンウィークの横浜発着クルーズと6月のコスタセレーナ金沢発着チャータークルーズを中心に販促を行い、1Q、2Qに引き続き、予約受注は堅調を維持しました。

**2月、3月、4月においても同月としての過去最高受注額を各月で更新しました！**

## 【月次記録】

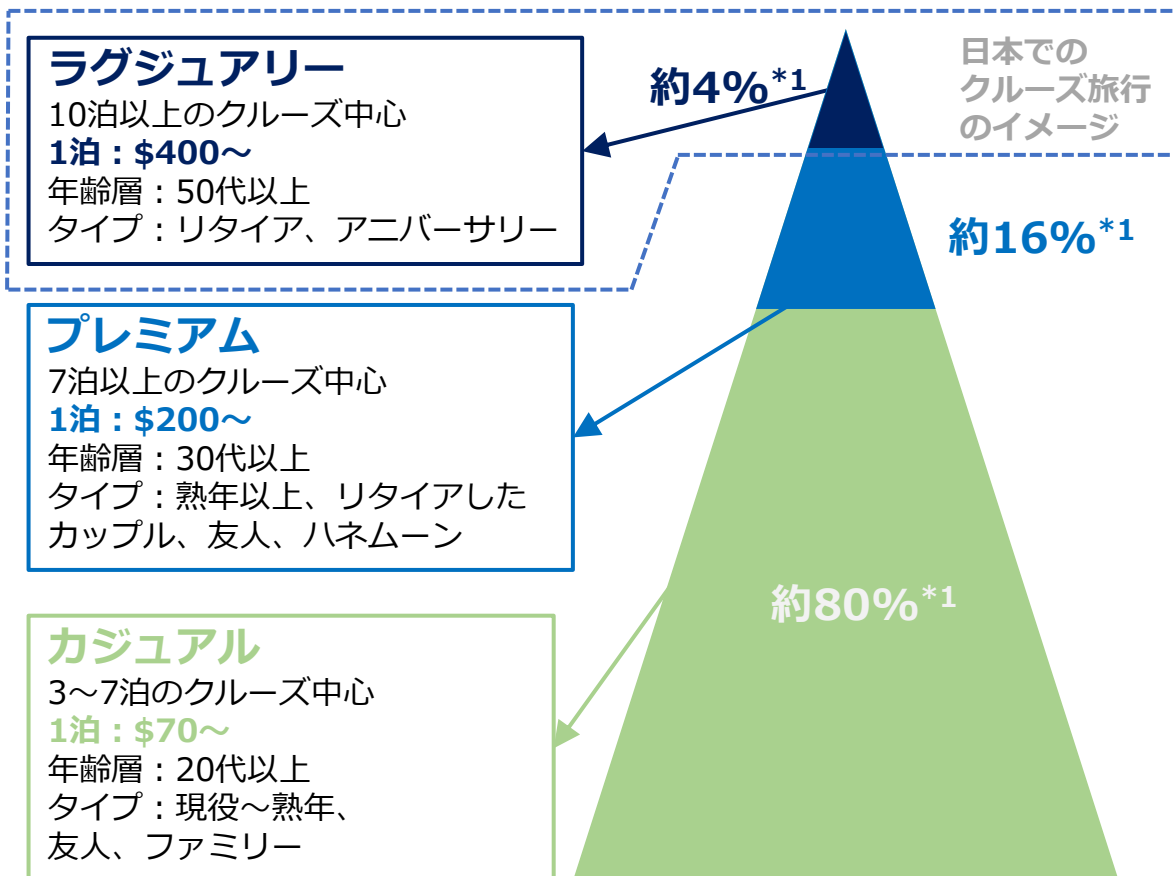
記録更新月	予約受注額	更新した記録の内容
2023年10月	359,841千円	単月での過去最高受注額/2023年1月の記録を更新
2023年11月	387,879千円	単月での過去最高受注額・前月10月と比較し7.8%増
2023年12月	333,781千円	12月としては過去最高だった2019年12月と比較し56.2%増
2024年1月	341,909千円	1月としては過去最高だった2023年1月と比較し0.7%増
<b>NEW!</b> 2024年2月	373,852千円	2月としては過去最高だった2019年2月と比較し61.7%増
<b>NEW!</b> 2024年3月	293,847千円	3月としては過去最高だった2023年3月と比較し10.4%増
<b>NEW!</b> 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

※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

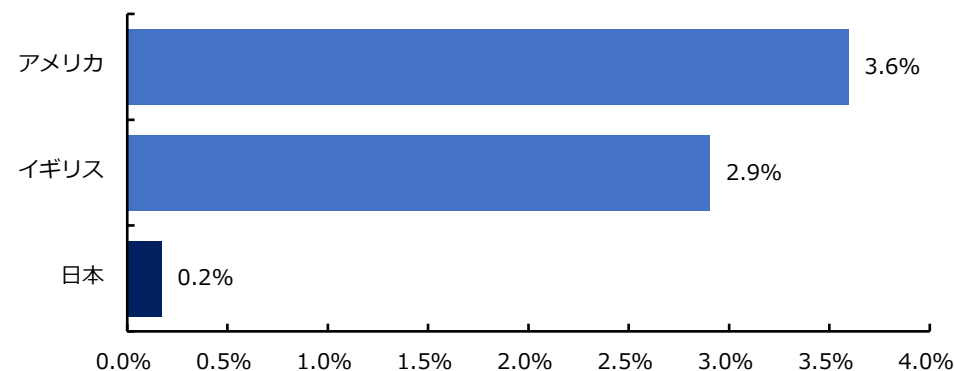
# クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・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」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	319.9	11.5
イギリス	65.4	1.9
日本	128.0	0.3

人口に占めるクルーズ旅行者数の割合



\*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

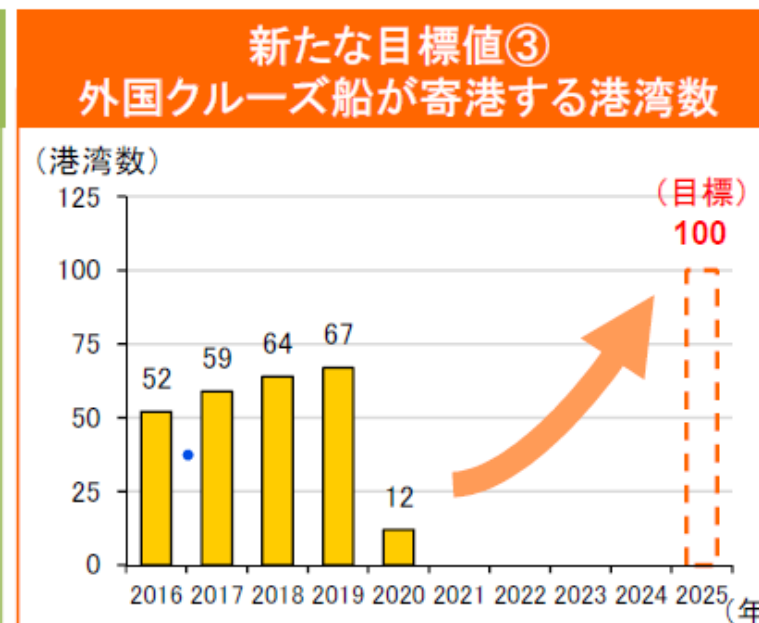
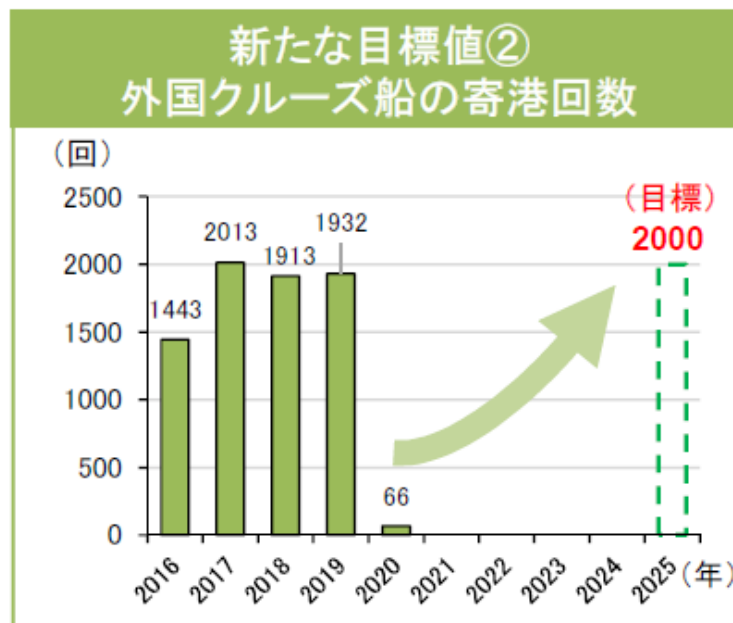
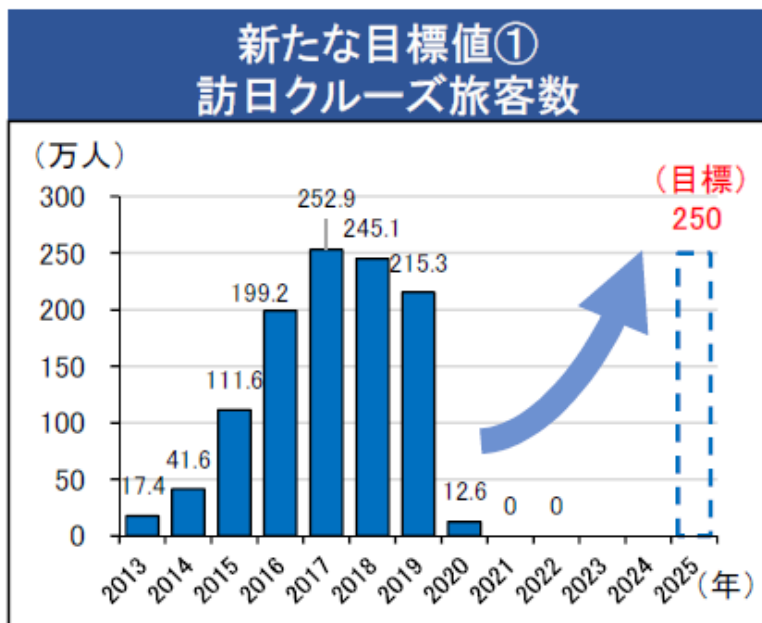
2023年6月22日付で国土交通省が公表した「クルーズの最近の動向について」にて、「訪日クルーズ旅客数」「外国クルーズ船の寄港回数」「外国クルーズ船が寄港する港湾数」の目標値が設定されておりますが、2024年2月28日付で同省が発表した「訪日クルーズ旅客数及びクルーズ船の寄港回数（2023年速報値）」で最新の状況が発表されました。内容は下記の通りです。

（目標）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→（速報値）35.6万人 目標比14%

（目標）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→（速報値）1,264回 目標比63%

（目標）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→（速報値）92港 目標比92%

旅客数については目標にまだ遠く及ばない状況です。ピーク時に市場の8割を占めていた中国人が渡航制限によって戻っていないことなどが主な要因と考えられます。

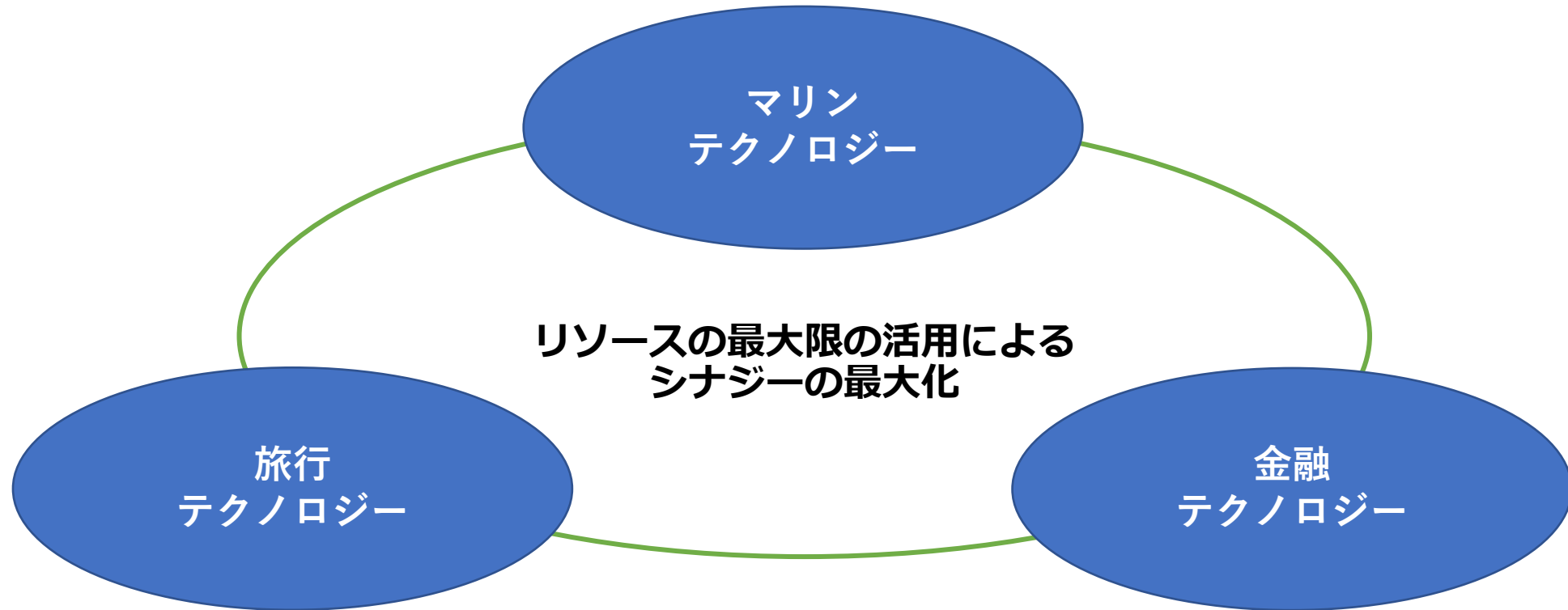


出典：国土交通省港湾局「クルーズの最近の動向について」

# 今後の成長戦略

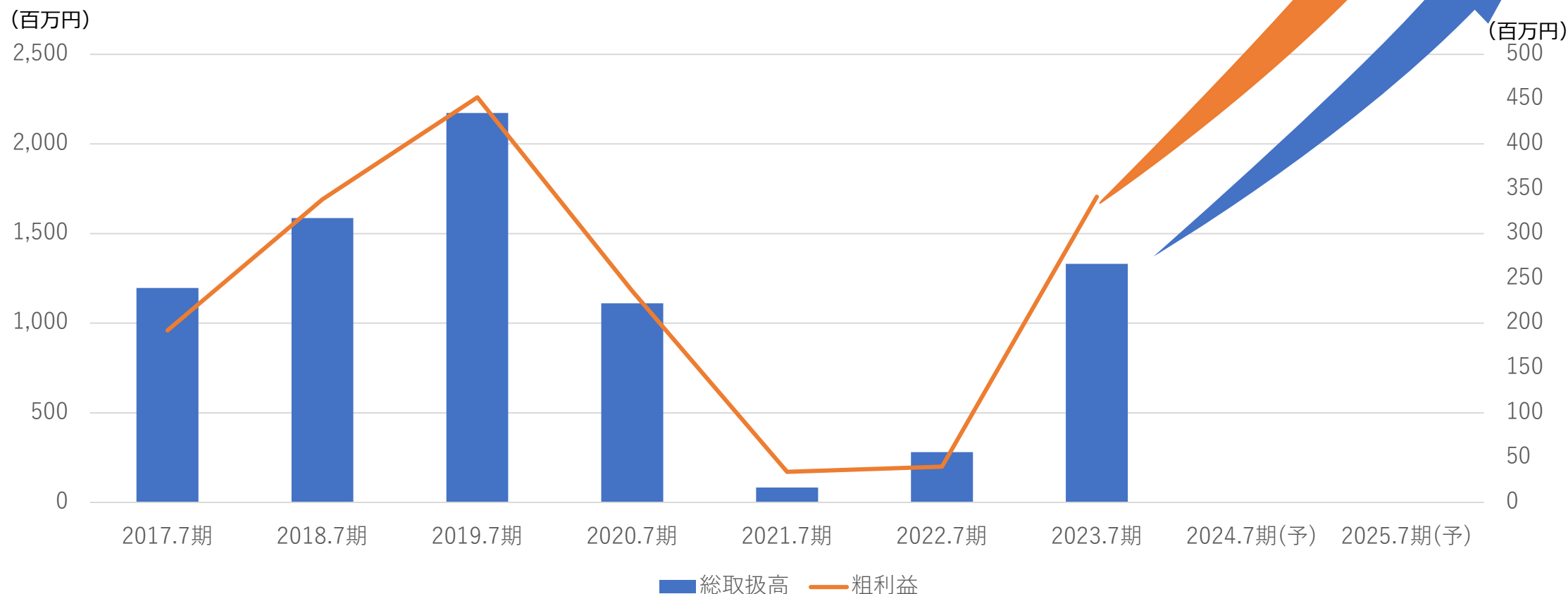
# 事業毎のシナジー

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。

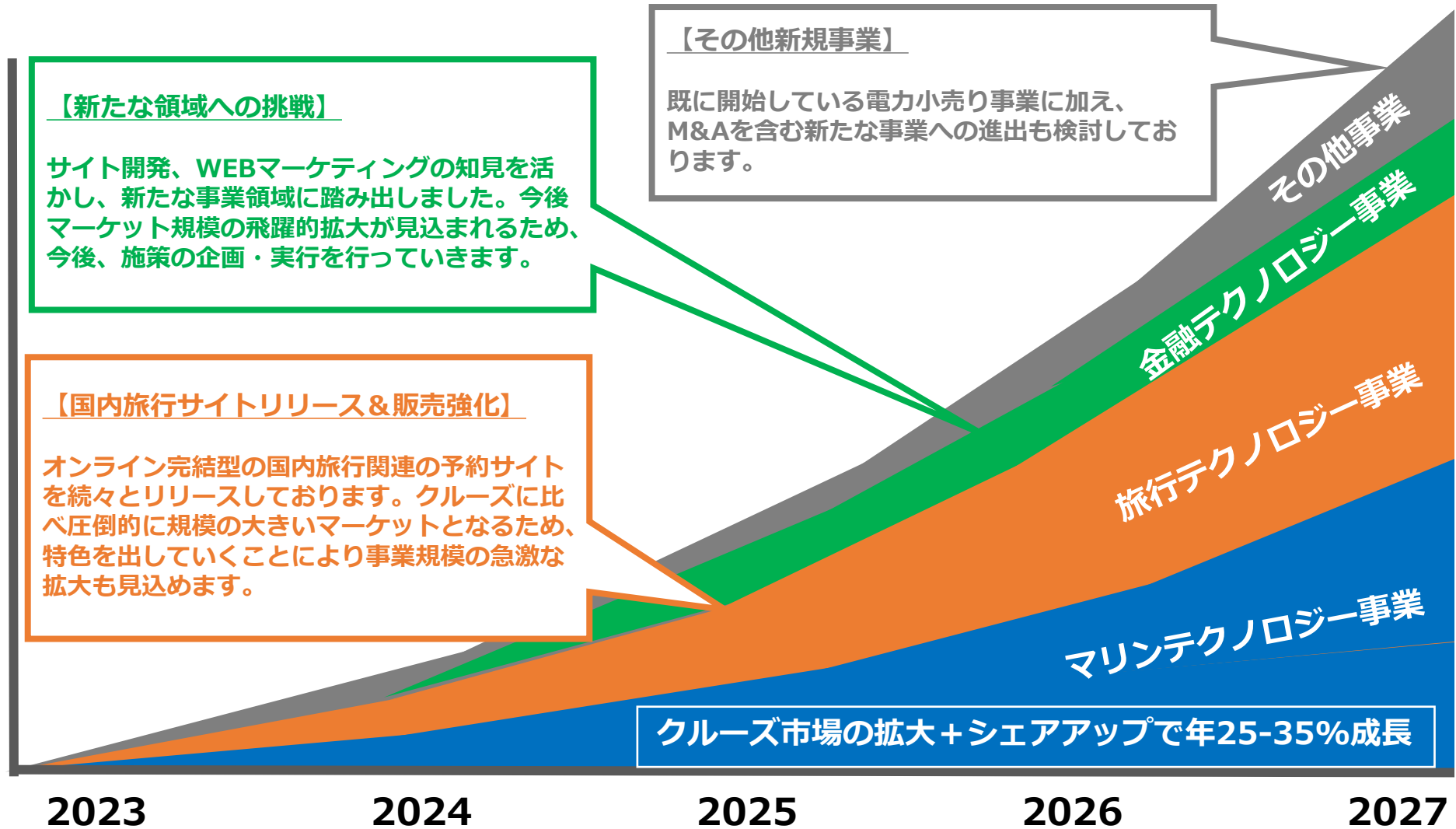


# KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

2023年3月から日本発着外国船の運航が再開されて以降、日本発着外国船クルーズを中心に、クルーズの予約受注額は堅調に伸びてきており、2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。



# 今後の成長戦略





# 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）