

2025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. 決算概要

- 連結業績概要（当3Q）
- 連結業績概要（当3Q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）
- 2025年7月期通期業績予想の下方修正
- ゴールデンウィーク運航クルーズの分析

2. 直近の取り組み

- チャータークルーズの販促と催行
- 冬の日本発着外国船の販促強化
- 海外発着クルーズ復活への取り組み
- 2026年GW運航チャータークルーズの発表

3. クルーズマーケットについて

- 続々と投入される日本船
- クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）
- 日本人の外航クルーズのエリア別乗客数
- 世界のクルーズ人口の増減
- 世界のクルーズ人口の推移

4. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念
- 投資先の状況

5. 今後の成長戦略

- 総取扱高・売上総利益（全社）
- 今後の成長戦略

決算概要

連結業績概要 (当3Q)

- 当3Q(2月-4月)の取扱高は542百万円で、前年同期比70.2%、2019年7月期同期比84.4%、売上総利益は34百万円で、前年同期比15.9%、2019年7月期同期比21.0%となりました。
- 詳細はP11に記載しておりますが、ゴールデンウィーク運航クルーズの販売が伸び悩んだことにより、収益を大きく圧迫することになり、3Q期間(2月-4月)大幅な赤字となりました。

(千円)	2025年7月期3Q(2025年2月-4月)							
	当期3Q		2024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	
総取扱高	542,298	101.1%	772,655	102.3%	70.2%	642,520	100.0%	84.4%
売上高	536,524	-%	755,515	-%	71.0%	642,520	-	83.5%
売上総利益	34,136	6.4%	214,911	28.4%	15.9%	162,415	25.3%	21.0%
販管費合計	123,130	22.9%	108,283	14.3%	113.7%	76,958	12.0%	160.0%
広告宣伝費	53,643	10.0%	37,821	5.0%	141.8%	21,264	3.3%	252.3%
人件費	33,965	6.3%	35,995	4.8%	94.4%	30,452	4.7%	111.5%
その他	35,521	6.6%	34,466	4.6%	103.1%	25,241	3.9%	140.7%
営業利益	△88,994	-%	106,627	14.1%	-%	85,457	13.3%	-%
経常利益	△104,180	-%	108,810	14.4%	-%	86,514	13.5%	-%
当期純利益	△89,397	-%	90,631	12.0%	-%	60,002	9.3%	-%

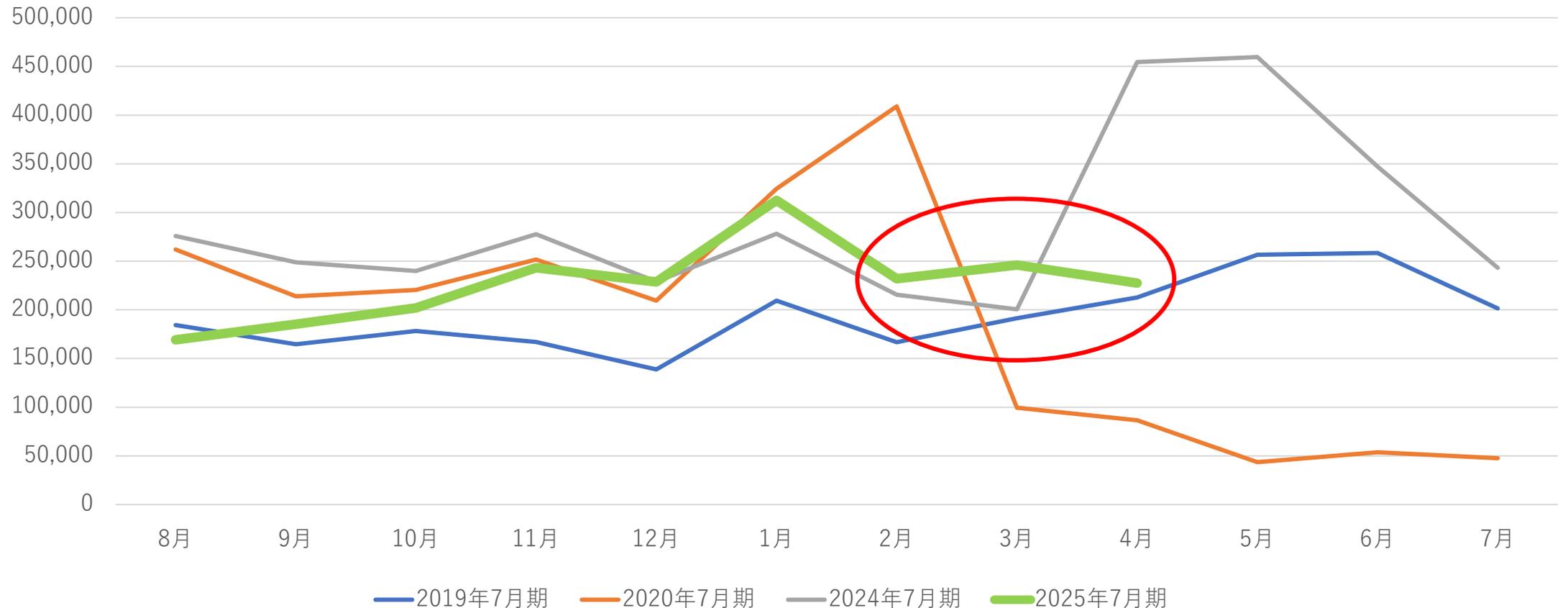
連結業績概要 (当3Q累計)

- 当3Q累計期間(2024年8月-2025年4月)における取扱高は1,587百万円、前年同期比76.7%、2019年7月期同期比104.3%、売上総利益は294百万円、前年同期比75.2%、2019年7月期同期比91.4%となりました。
- 前年同期比、2019年7月期同期比ともに、売上高総利益率が悪化し、販管費比率が増加しています。買取キャビンの販売不振による特定のクルーズの取扱高の減少や、一定の成長を前提に投下している販管費の増加が要因だと思われます。

(千円)	2025年7月期3Q累計(2024年8月-2025年4月)							
	当期3Q累計		2024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
	実績	構成比	実績	構成比			実績	
総取扱高	1,587,510	101.3%	2,068,833	102.2%	76.7%	1,522,120	100.0%	104.3%
売上高	1,566,553	-%	2,023,642	-%	77.4%	1,522,120	-	102.9%
売上総利益	294,519	18.8%	391,771	19.4%	75.2%	322,148	21.2%	91.4%
販管費合計	334,299	21.3%	348,767	17.2%	95.9%	218,043	14.3%	153.3%
広告宣伝費	127,615	8.1%	148,243	7.3%	86.1%	64,018	4.2%	199.3%
人件費	103,567	6.6%	99,642	4.9%	103.9%	83,292	5.5%	124.3%
その他	103,116	6.6%	100,881	5.0%	102.2%	70,733	4.6%	145.8%
営業利益	△39,779	-%	43,003	2.1%	-%	104,105	6.8%	-%
経常利益	△50,377	-%	55,808	2.8%	-%	102,709	6.7%	-%
当期純利益	△53,776	-%	36,853	1.8%	-%	69,421	4.6%	-%

KPI① 「ベストワンクルーズ」 ユーザー数推移

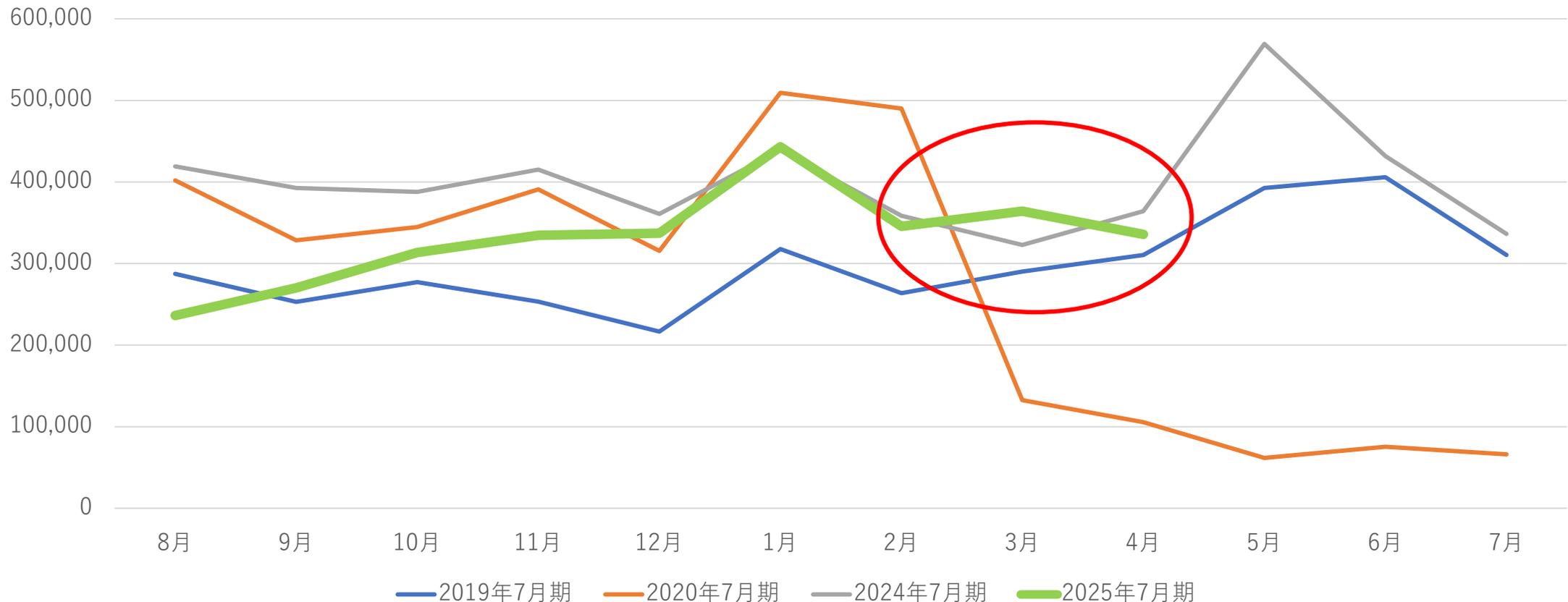
2月、3月は昨年を上回って推移したものの、4月は大幅にし昨年を下回りました。広告費が141.8%となる一方で、ユーザー数が伸びておらず見直しの余地があります。



※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。

KPI② 「ベストワンクルーズ」セッション数推移

当期3Q期間（2月-4月）における平均ユーザー数/月は、過去最高であった前年同期比で100.0%と同水準を維持しました。ユーザー数同様、改善の余地があります。

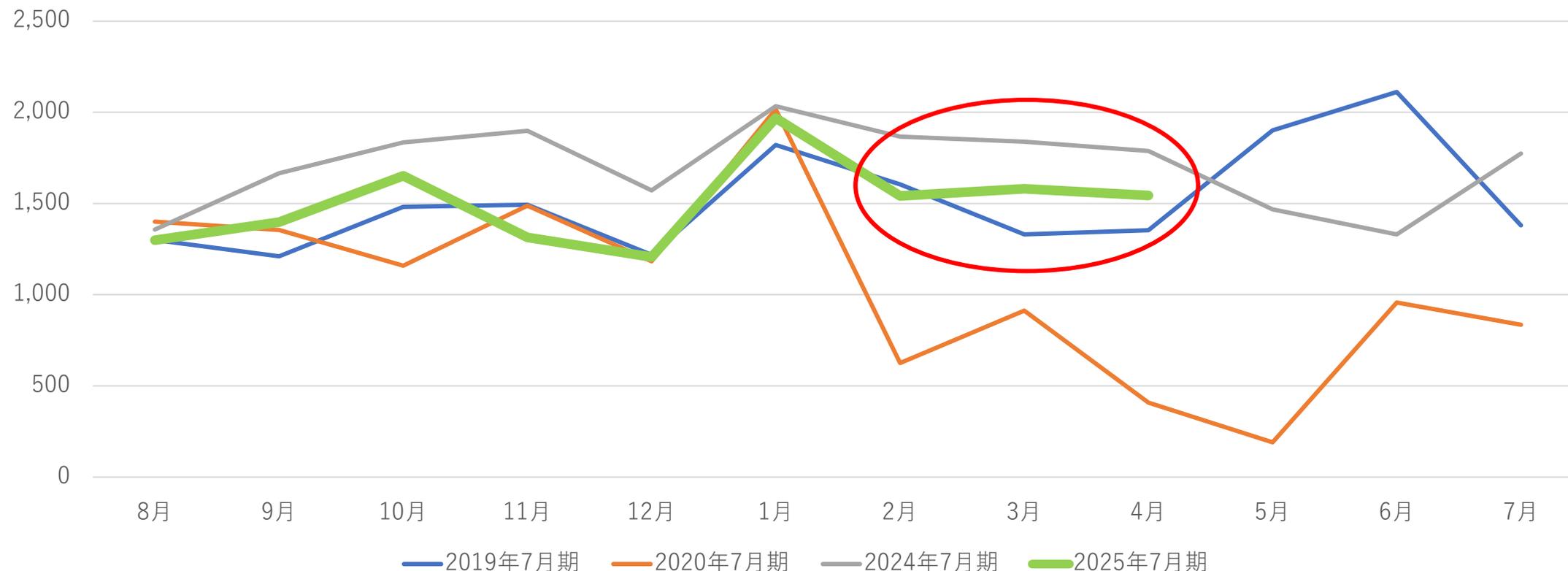


※クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。
 ※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

KPI③ 問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当3Q期間（2月-4月）の問い合わせ件数は、前年同月比で85%程度と伸び悩みました。ユーザー数やセッション数と比較しても前年比で伸びていないため、今後改善してまいります。

※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。

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3Q（11月-1月）の業績に基づき3Q連結決算を行っております。

8－10月の3か月において…

- ・ 売上高：昨対約131%！
- ・ ADR：昨対約111%！
- ・ 稼働率：同期間において過去最高を突破！

成長の要因は…

- ・ インバウンド需要の影響が大きい
- ・ 適切な在庫コントロールと適正価格の設定

【今後の方針】

- ・ ホスピタリティの更なる改善や、業務の効率化による清掃の質向上→顧客満足度の向上→更なるADRの向上
- ・ 現場判断で料金の調整を引き続き行い、空室状況によって細かい料金設定をできるようにする



2025年7月期通期業績予想の下方修正

この度、2025年7月期の業績予想を下記の通り下方修正することとなりました。下方修正に至った主な理由は、ゴールデンウィーク運航のクルーズにおいて、複数コースでまとまった数のキャビンを買取りし販売を進めてまいりましたが、その販売が想定を下回り利益を圧迫したことによります。また、ゴールデンウィーク以外の3Q期間（2月-4月）全体として販売が伸び悩んだことにより、3Q累計期間における営業利益、経常利益、純利益は赤字となりました。加えて、6月発チャータークルーズについても、現時点での販売動向から判断すると、前年を下回る見通しとなっております。これらの状況を総合的に判断し、通期業績予想の下方修正を行うことといたしました。

	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
前回発表予想(A)	2,500~3,175	310~425	300~415	—
今回修正予想(B)	2,300~2,500	75~100	70~100	—
増減額(B - A)	△200~△675	△235~△325	△230~△315	—
増減率(%)	△8.0~△21.3	△75.8~△76.5	△76.7~△75.9	—
(ご参考) 前期実績 (2024年7月期)	3,137	263	278	248

ゴールデンウィーク運航クルーズの分析

ゴールデンウィーク運航クルーズの販売が伸び悩んだ理由を下記の通りだと考えております。今回の反省を活かし、今後は、外部環境をしっかりと分析しつつ、販売状況管理をしっかりと行い、リスクを最小限に抑える運営を行ってまいります。

区分	要因	ポイント
外的要因	船会社による供給増加	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2023年4月以降年々GWに催行される外国船クルーズが増加 ・ 2025年4月にはバイキング社、ノルウェージャンクルーズラインなどの船会社が初運航
	供給増による需要の分散	<ul style="list-style-type: none"> ・ 昨年までは販売が好調であったMSCベリッシマのような人気客船ですら販売が伸び悩んだ
	日並びの悪さ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期休暇をとりにくい日並びで、ある程度の日数が必要となるクルーズ旅行には不向きなGWであった
内的要因	当社の買取額増加	<ul style="list-style-type: none"> ・ 需要増の好機とみて、例年よりも販売を強化するべく買取額を増加させた
	需給予測精度不足	<ul style="list-style-type: none"> ・ 早期警戒指標の整備が不十分 ・ 仕入調整が後手に回る

直近の取り組み

チャータークルーズの販促と催行

2年連続となる当社単独のコスタセレーナ金沢発着クルーズを2025年6月上旬に2コース行いました。その販促施策として、早期予約割引、テレビCM、新聞広告、セミナー開催、地元人気番組でのインフォーマーシャルの実施、またFAXDMや直前割引として、サービスに差をつけたビュッフェプランなど様々なお客様のニーズに応じたプラン造成を行ってまいりました。

金沢駅デジタル広告表示中!! 新聞広告 北陸エリア掲載中

全国から参加OK

チャータークルーズ

お子様無料

TOP PARTNER AWARD 受賞

2年目へ! 金沢発着 **コスタセレーナ** 初夏の日本海 ショートクルーズ 4・5日間

20%^{最大} OFF 早割&リピーター割 3/20まで

33%^{最大} OFF ビュッフェプラン

6/2発 4日間 **8,4**万円~ 6/5発 5日間 **11,1**万円~ 6/2発 **6,9**万円~ 6/5発 **8,9**万円~

シングルプロモ開始!
シングル代200%→150%に!



冬の日本発着外国船の販促強化

2025年10月以降のクルーズが正式発表されました。冬は通常ローシーズンとなりますが、人気のコース、且つショートクルーズが多いということで、特集ページの作成やお得なキャンペーンの打ち出しにより積極的な販売促進を行ってまいりました。2026年1月出発までの日本発着クルーズが確定しておりますので、引き続き販売を強化してまいります。

MSC 創業20周年 企画第8弾
MSC ベリッシマ

秋の10月発 3コース
超得 最大6万円還元
 キャンペーン

2025年10月発 3コース 限定
 1名最大6万円割引

① 13日発 東京発 7泊
 ② 14日発 大阪発 6泊
 ③ 20日発 東京発 5泊

先着100組様限定
 内側 **9.98** 万円～
 6月1日～6月30日まで

ショートクルーズ
 2025年11月～2026年1月 沖縄発着ショート
 2026年4月～5月 GW東京発着ショート

最大2万円還元

海外発着クルーズ復活への取り組み

日本発着クルーズの需要が回復する中、海外発着クルーズが回復しておりません。一方、クルーズ事業の今後の更なる成長のためには、海外発着クルーズの受注は欠かせません。そのため、当社としては需要を喚起するため、特集ページを設けて、「行きたいのはどっち!? 西地中海VSエーゲ海 夏のベストシーズン超特価キャンペーン」という販促企画を催しました。

クルーズのみ・航空券付きツアーなど多数コースあり

Campaign

行きたいのはどっち!?

西地中海VSエーゲ海 (東地中海)

ベストシーズン超特価キャンペーン

憧れの
 「スペイン・イタリア・ギリシャ (サントリーニ島・ミコノス島)」
 などへお得に行ける **大チャンス!!**

2026年GW運航チャータークルーズの発表

6月9日に2026年ゴールデンウィーク運航クルーズの発表が行われ、同日付で同コースの予約受付が開始となりました。単独チャーター3年目にして初めてのゴールデンウィーク運航クルーズとなります。ショートクルーズ、且つ日並びが良いため、ファミリー層を中心に人気が出るのが予想されます。当クルーズの仕入れ、調整、販売準備を行ってまいりました。

6/9予約スタート

チャータークルーズ3年目は初の

コスタセレーナで航く 金沢発着

チャータークルーズ過去最大級の規模

2026 GW チャータークルーズ

早割 & リピーター割引

最大 6.5 万円 割引

2025年 7/31まで

2026年 金沢発着

5/1発 6日間 12.9万円~

5/6発 5日間 9.9万円~

船内大改装で再デビュー

クルーズマーケットについて

続々と投入される日本船

2024年12月に商船三井クルーズがMITSUI OCEAN FUJI（ミツイオーシャンフジ）の運航を開始しました。同社のサマーキャンペーンの実施により大変お得にご予約いただけるチャンスです！

2025年4月に飛鳥Ⅲの予約受付が開始され、既に多くのお問い合わせ、ご予約をいただいております。ミッドシップスイートでは、日本全国47都道府県の魅力が体感できるユニークなプロジェクト「ASUKAⅢ meets 47都道府県」が実施されます。

Unparalleled Comfort in a Residential Ambiance

事前希望受付中 4/3 予約開始

2025年7月~10月

飛鳥Ⅲ

全室プライベートバルコニー

【飛鳥Ⅲについて】

お一人おひとりに“最幸の時間” 初代「飛鳥」からお客様とともに数多の海を航り、日本のクルーズ文化を発展させ、進化させてきた「飛鳥クルーズ」。「飛鳥Ⅲ」は、これまで培ってきた心地よいおもてなしはそのままに、お客様お一人おひとりが、自分好みでお楽しみいただけるよう、多彩な選択肢を揃え、あらゆる世代やニーズ、スタイルにお応えできるサービスを提供してまいります。この船で旅することで出会う本物の体験と、自由で豊かな空間を心ゆくまでご体感ください。

2024年12月デビュー

MITSUI OCEAN FUJI

ミツイオーシャンフジ 日本発着

サマーキャンペーン 対象期間 5/2(金)~6/30(月)

通常代金から8%割引! ひとり旅応援 ファミリー応援割引

次回クルーズをお得に Next優待券10万円分進呈!

2025年7月~2026年6月発

ギフト商品最大5万円分還元

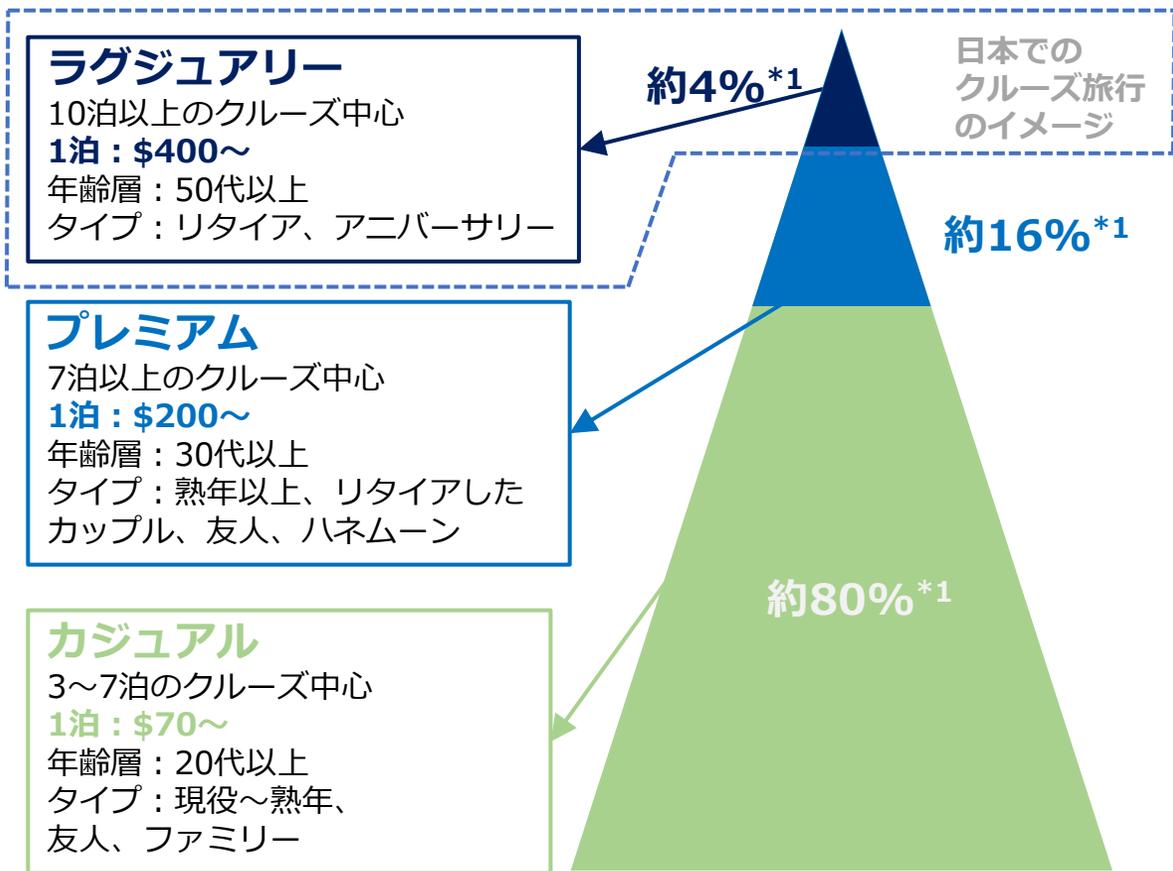
NEW SHIP 商船三井クルーズ

【MITSUI OCEAN FUJIについて】

客室の広さは28㎡以上、クルーズ船の中でもトップクラスを誇ります。お部屋には上質なバスローブやスリッパはもちろん、バスアメニティを完備しています。大人の贅沢な空間を、心ゆくまで楽しめます。また、ランドサロンでは、上質なショーやコンサートが催され、華やかな日常をお過ごしいただけます。食へのこだわりも強く、メインダイニングのザ・レストランでは、色鮮やかな一皿がみなさまの目と舌を満足させます。

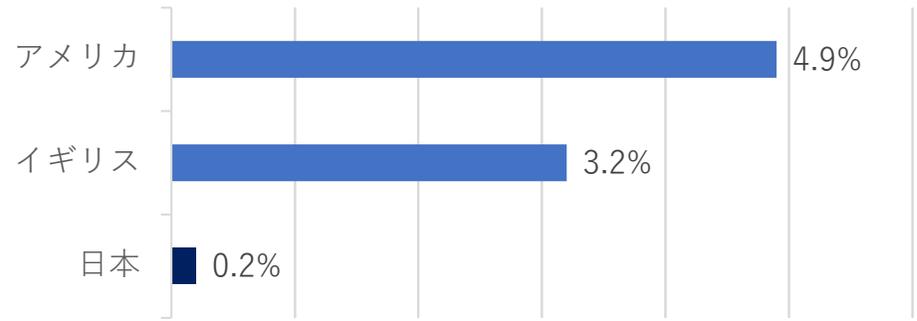
クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・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3~5%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

人口に占めるクルーズ旅行者数の割合

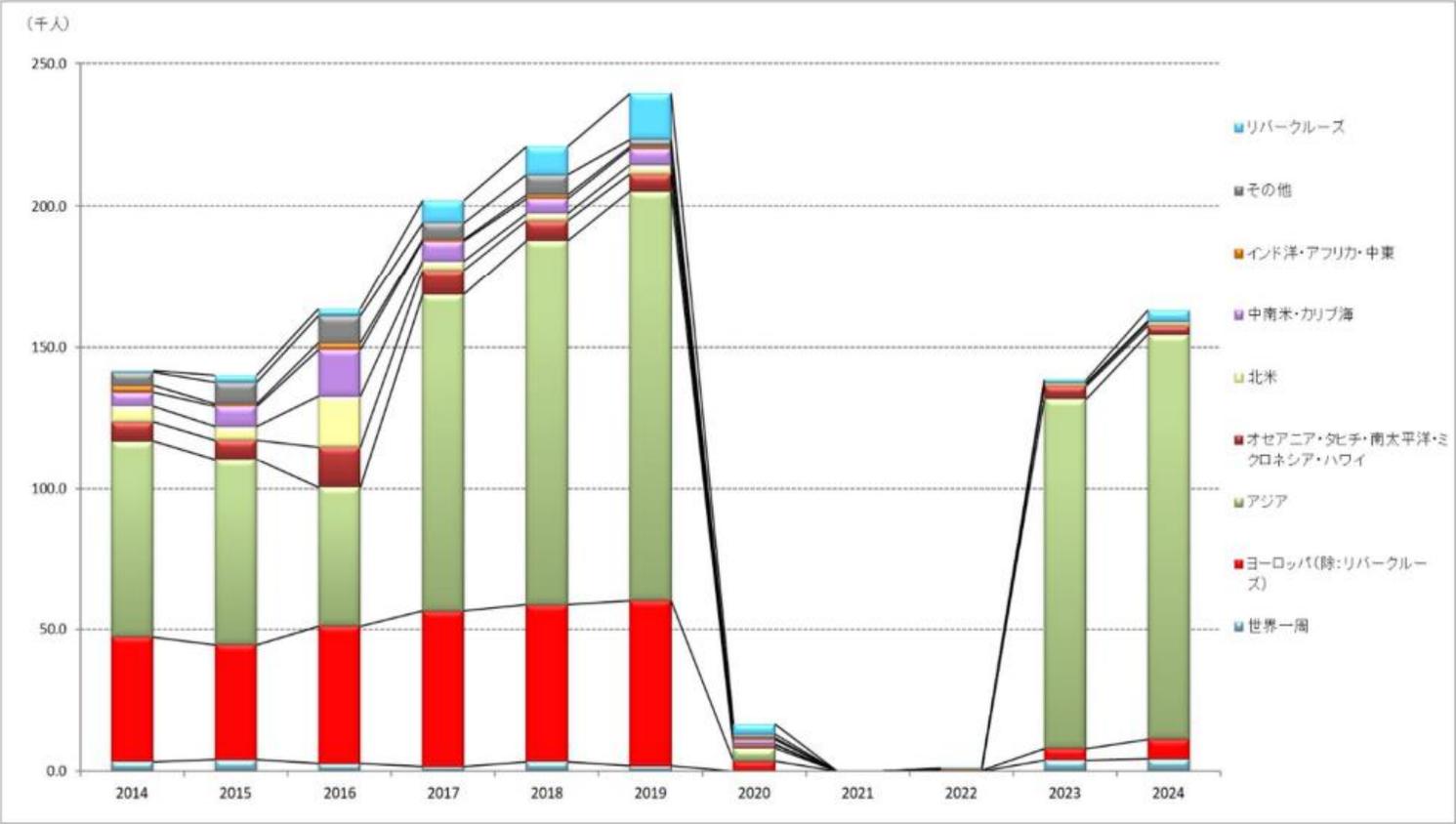


*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版) (JOPA: 一般社団法人日本外航客船協会) より国土交通省港湾局作成

出所: 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「2023年の我が国のクルーズ等の動向について」

日本人の外航クルーズのエリア別乗客数

●図表4 外航クルーズのエリア別乗客数



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」

コロナ禍を経て、外航クルーズに乗船する日本人の行先が大きく変わりました。方面別で圧倒的にトップとなったのが「アジア」です。一方、大幅減となっているのが「ヨーロッパ」です。2024年と2019年を比較すると、「アジア」を行先とするクルーズ人口はほぼ変わらない中、「アジア以外の地域」を行先としたクルーズ人口が大幅に減少しております。当社といたしましても、今後、海外発着クルーズの啓蒙活動をしっかり行っていきたいと思います。

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。

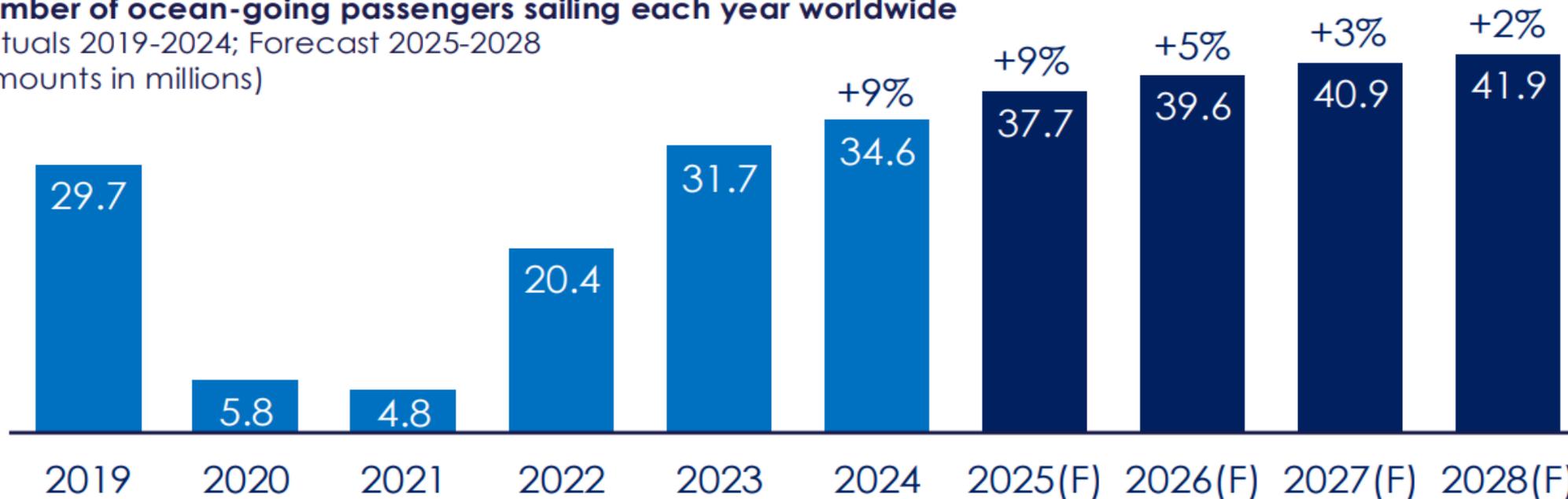
CRUISE OUTLOOK AND FORECAST

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」

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	569,370千円<2025年4月30日現在>
設立	2005年9月5日
従業員数	33名（連結、臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2024.7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）

経営方針

【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等の非クルーズ事業においても、
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、2025年7月期は一時的な踊り場となる見通しですが、
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25-35%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。

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。

国内旅行事業等の非クルーズ事業においては、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。

＜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

投資先の状況/個別銘柄

当3Qでは、マーシャルアーツテクノロジーズへの新規投資を行いました！

【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
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テクノロジーズから社名変更
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30日
に新規投資！

マーシャルアーツテクノロジーズ

(格闘エンタメ) スタートアップ 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。

投資先の状況/有限責任組合

【ファンド】

	<p>(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。</p>
<p><i>FreakOut Shinsei Fund</i></p>	<p>(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。</p>
<p><i>Création</i></p>	<p>(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。</p>
 <p>Gazelle Capital</p>	<p>(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。</p>

2024年7月期3Q
 に新たに1案件
 新規投資!

【EXIT済み案件】

	<p>(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。</p>
---	--

※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。

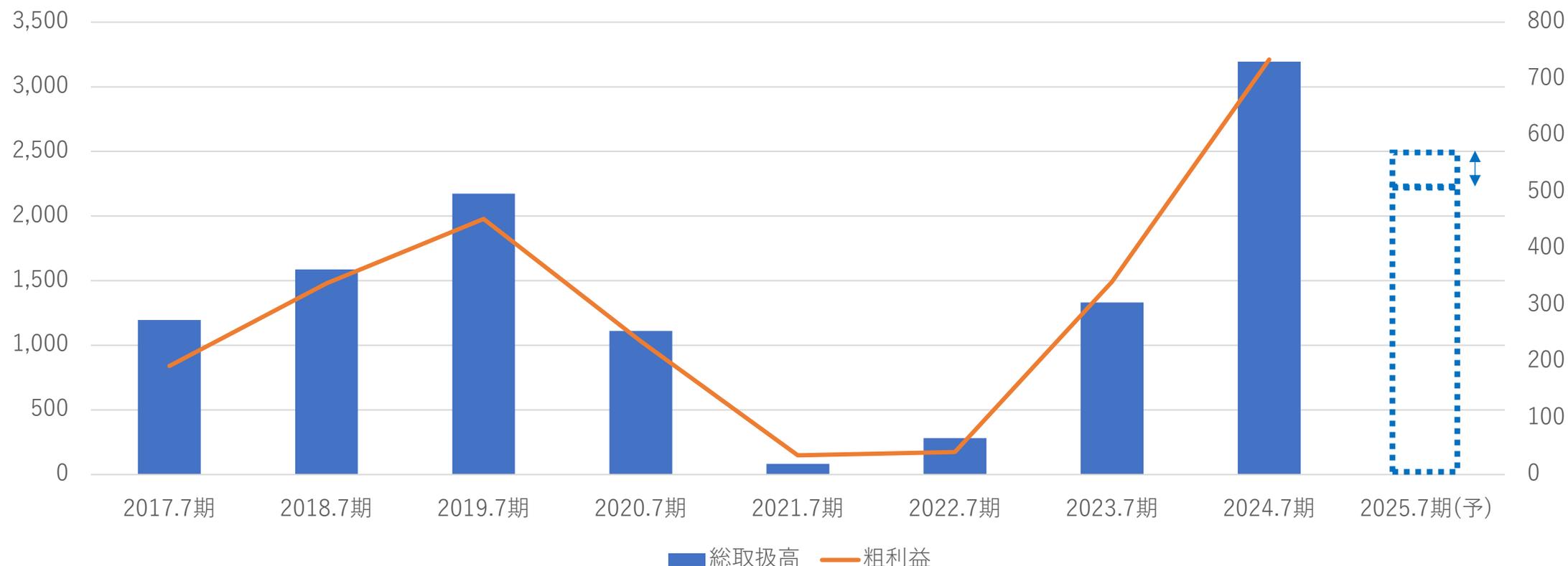
今後の成長戦略

総取扱高・売上総利益（全社）

2025年7月期は一時的な踊り場となる見通しですが、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。

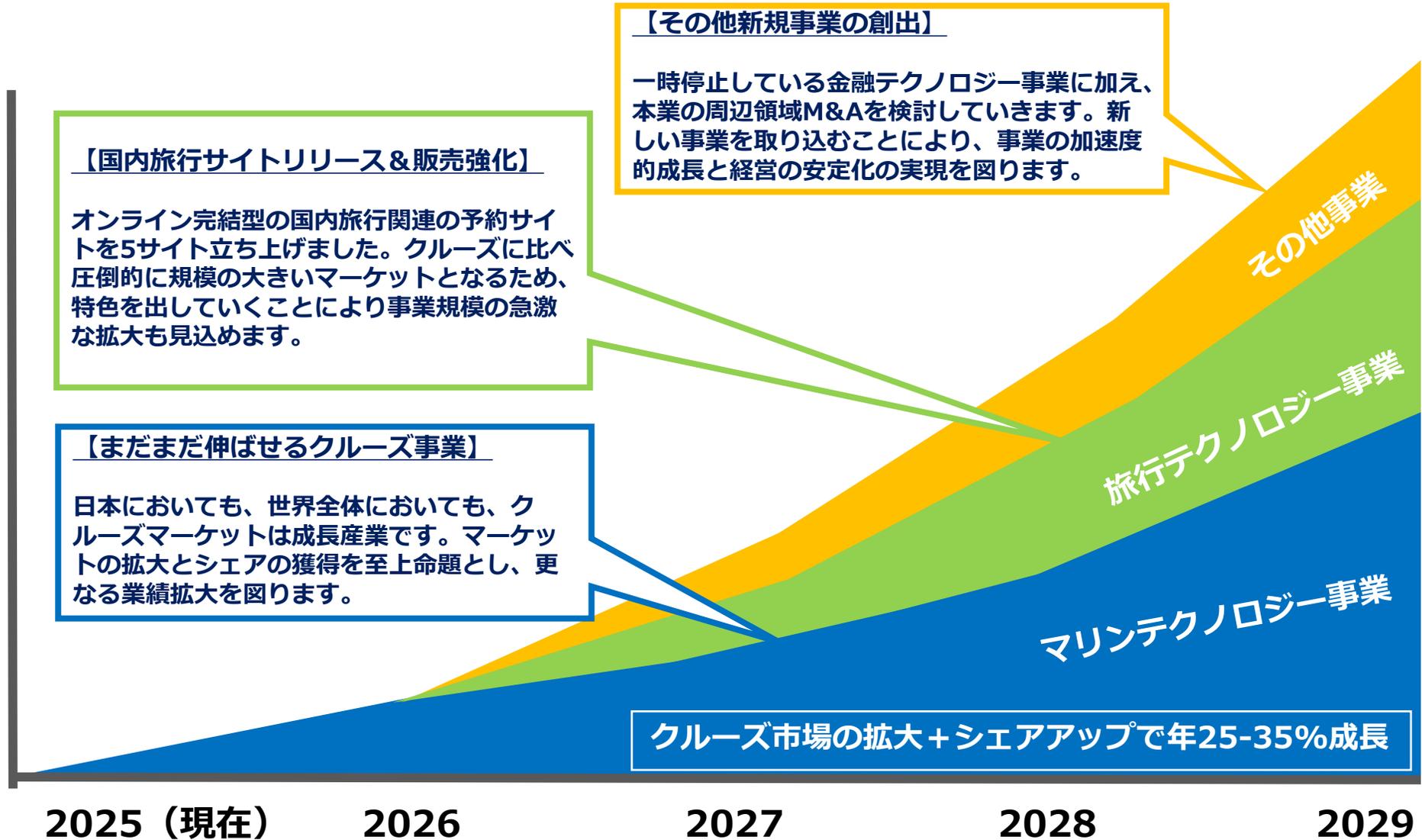
総取扱高（百万円）

粗利益（百万円）



※2025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。

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）