

2009年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

実施日：2008年11月6日(木)

当社出席者：代表取締役社長(兼)COO 福島祥郎、代表取締役副社長 長岡彰夫
執行役員経理部長 横田明宜、IRグループマネージャー 上田孝一(司会)

以下は、決算説明会における主な質疑応答を取りまとめたものです。

Q1) 10月の入園者数の動向について教えて欲しい。また、足元が好調な要因についても教えて欲しい。

A1) 上半期に引き続き好調に推移し、10月単月で過去最高の入園者数であった。これは、東京ディズニーリゾート 25th アニバーサリーの効果に加えて、ハロウィーンのイベントが着実に定着したことによると考えている。経済環境は悪化しているが、環境変化に対応して入園者数目標を達成したい。

Q2) 上半期の入園者数が増加した背景として、ゲストプロフィール(来園者属性)を教えて欲しい。

A2) 「決算補足資料」の14ページをご参照いただきたい。首都圏からの来園者数が高いレベルを維持していることに加え、地方からの来園者数も増加している。地方からのゲストが増加したことで、宿泊ゲストが増加し、入園者の増加に結びついている。

Q3) 今年4月の社債償還により財務体質が改善されたが、今後の有利子負債の水準について教えて欲しい。

A3) 来期は200億円の社債の償還と、100億円の借入金の返済を約定どおり行う予定である。その後については、資本政策の中で検討していく。

Q4) 「都市型エンターテイメント施設」の検討終了に伴い、投資額が減ってフリー・キャッシュ・フローが増加すると考えているが、M&Aや自社株買いなど、その用途について教えて欲しい。

A4) もともと、都市型エンターテイメント施設への投資は、中期経営計画以降(2011年以降)を想定していたため、当中期経営計画期間内では、検討終了に伴うフリー・キャッシュ・フローの増加はない。なお、フリー・キャッシュ・フローについては、成長への新たな投資と株主還元のバランスをとりながら配分していく。

Q5) 9月修正発表と今回の修正発表との比較で、下半期の営業利益が△22億円悪化しているが、この要因について教えて欲しい。

A5) 9月修正発表は8月までの月次決算の数値に直近の予測を加えて算出したもので、入園者数が大幅に上回っている状況であったので早めに公表したものである。ご指摘の要因については、人件費の増加や固定経費、特に来期集客を見据えた販促費が増加する見込のためである。

Q6) 東京ディズニーリゾートは、今期かなりバリューアップしたと思うが、一方で 25 周年効果もある。25 周年効果が剥落する来期の集客イメージについて教えて欲しい。

A6) 過去には、「周年イベント」の翌年に入園者数が 5%落ち込んだ時もあったが、現在はパーク自体の魅力が向上しているうえ、来期に新しいアトラクションも導入するため、そこまで落ちないと考えている。イメージとしては、2,500 万人～2,600 万人の間である。

Q7) 「プレゼンテーション資料」の 28 ページ、「都市型エンターテイメント施設の検討終了」に関して、記載されている内容についてもう少し詳しく教えて欲しい。

A7) 今回のコンセプトモデルを試算した結果、当初の収支モデルの設定とのギャップが大きく、事業性を成立させることが困難であると判断した。

Q8) 集客が好調であるということは、ゲスト満足度に影響を与える待ち時間に影響がないのか、教えて欲しい。

A8) ゲストが集中してしまう日には、入園制限を行うなどして、極端な待ち時間が発生しないように対応している。

Q9) ライトユーザーが増えたとのことだが、言葉の定義について教えて欲しい。また、具体的な数値についても教えて欲しい。

A9) ライトユーザーとは、何年かぶりに来園したゲストを含め、年 1 回来園するゲストのことである。具体的な数値については、開示を控えさせていただく。

Q10) 下半期も、上半期同様の入園者数の伸びを示した場合、来期の減少幅は非常に大きいものになるのではないか。

A10) 下半期については、上半期同様の伸び率が続くとは考えていない。なぜなら、クリスマス時期や 3 月は元々非常に多くのゲストに来ていただいている時期のため、上半期同様の伸び率は難しいためである。来期の減少幅についてだが、今期はゲスト満足度を向上させつつ、大勢のゲストに訪れてもらっていることで、リピーターになっていただけたゲストが増加していると考えている。周年イベントの翌年の入園者数は必ず減少するが、パークのバリューアップによる入園者数のベースアップはあると考えている。

Q11) 「プレゼンテーション資料」の 28 ページにある「新たな事業モデル」とは舞浜地区以外のものか。

A11) 舞浜地区以外である。

Q12) 舞浜地区にはまだ開発余地が残っていると思うが、なぜ、舞浜地区以外にこだわるのか。舞浜地区への投資の方がリスクが少ないと感じている。

A12) もちろん、舞浜地区の開発余地は十分あり、将来的に検討していくが、舞浜地区以外に少しずつ拡張し、事業の幅を広げていきたい。

Q13) 今期予想と2011年3月期の営業利益の差は135億円だが、「プレゼンテーション資料」の21ページには、営業利益の増加要因として合計162億円分の記載がある。何か減益要因があるのか教えて欲しい。

A13) 中期経営計画上のガイドライン値として、2011年3月期の入園者数を2,600万人としており、今期予想の2,650万人よりも減少することを想定しているためである。

Q14) 「周年イベント」というものの効果・考え方について教えて欲しい。

A14) 周年イベントは、マーケティング面で非常に有効である。全国の旅行代理店等の協力もあり、地方からのゲストが増加する。過去は5年ごとに実施しており、パークの価値が上がり、段階的に入園者数も増加している。今後も周年イベントを実施することが、当社にとって大きな推進力となると考えている。

Q15) 自社株買いについて、来期以降のイメージを教えて欲しい。

A15) フリー・キャッシュ・フローを、株主還元および新たな成長への投資にバランスよく配分していく。具体的には、利益成長のための新たな投資、配当性向35%以上、自社株買いを適宜実施する予定である。

Q16) 「プレゼンテーション資料」の26ページにある、今後の投資レベルの低下について確認させて欲しい。今後、新規投資として毎年100億円～200億円レベルを投資するとのことだが、今後の新アトラクション計画と比較すると、投資額がそのレベルに達しないように思える。どういうことか説明して欲しい。

A16) まだ発表していない新アトラクションなどもあるので、投資額が今後増加する可能性もあるが、ご指摘のとおり、直近については、年間100億円～200億円レベルには達しないこともあり得る。年間100億円～200億円とは、あくまでも中期経営計画上のモデル値としてお考えいただきたい。

Q17) 更新改良投資として毎年200億円レベルを投資するとのことだが、本当に発生する金額なのか。

A17) 現在は、東京ディズニーランド大規模改修工事を実施しているため、この金額となっているが、将来的には下がることもあり得る。

Q18) 40代以上の来園者数が増加しているとのことだが、具体的なイメージを教えて欲しい。

A18) 東京ディズニーシーを中心として40代以上の女性のグループが多い。東京ディズニーシーにはテーブルサービスのレストランが多く、お酒も飲み、ゆったりすごせるといった認知が浸透してきている。

Q19) シルク・ドゥ・ソレイユ シアター東京は、開業3年目での黒字とのことだが、最近の状況について教えて欲しい。

A19) 10月の状況は順調である。現在、土日についてはチケットが取りにくい状況である。一方、平日については若干弱い日もある。なお、一度「ZED」をご覧いただいたゲストの評価は高く、口コミによる集客やリピート集客などを期待している。今後もバランスよく販促活動を行うことで集客を行っていく。

以上