

2009年3月期 決算説明会 質疑応答概要

実施日：2009年5月8日(金)

当社説明者：代表取締役社長(兼)COO 上西京一郎、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) 2010年3月期の入園者数の前提について確認させてほしい。アトラクション導入効果などをどの程度織り込んでいるのか。

A1) 過去のデータ等から周年イベントの翌年は入園者数が減少する傾向であることに加え、昨今の経済環境を踏まえ、慎重に設定した。また、高い入園者数目標を掲げてしまうと高コストが前提となってしまうので、慎重に設定することで固定経費を抑えることができる。この入園者数をボトムとして捉えている。

Q2) テーマパーク年代別来園者比率で40歳以上の比率が増加している理由は何か。

A2) テーマパークのメインターゲットはファミリー層である。加えて、数年前から親離れをした子を持つ世代を対象としたマーケティングを実施している。各ターゲットごとのきめ細やかなマーケティングを通じて、入園者数の底上げを図っていければと考えている。

Q3) 収益改善基調であるリテイル事業において、のれん一括償却等の特別損失を計上したことが意味するところは何か。売却を含めた検討をしているのか、それとも、経済環境から保守的に考えているだけなのか。

A3) リテイル事業は計画どおり順調に改善しているものの、経済環境の更なる悪化を想定した慎重な見通しに基づき、特別損失を計上した。これにより、本業の調子が良い時に将来のコスト軽減・リスク軽減を図ることができた。売却を検討しているわけではない。

Q4) 今後のフリー・キャッシュ・フローの増加についてどう対応していくのか。その使途を教えて欲しい。

A4) 今期、来期においては有利子負債の削減をしっかりと行う。配当に関しては、配当性向35%以上を目標とし、株主の皆様への還元をしっかりと行う。有利子負債の返済が一段落する2012年3月期以降の使途については、次期中計にてお示しする。

Q5) これまでの中計を踏襲されるとのことだが、上西社長が変えるところを教えてください。

A5) 私の役割は、東京ディズニーリゾートを持続的に成長させること、あわせて新たな事業の柱を確立させることである。その為に、ゲストサービスから経営にいたるまでゼロベースで見つめ直し、変えてはいけないもの、変えなくてはならないものを適切に判断していきたいと考えている。

Q6) 滞在ゲストを増やすことを考えていると思うが、具体的な案を教えてください。

A6) 例えば、バケーションパッケージがある。これは、ホテル宿泊に加えて、レストランの予約やファストパスなどをセットにした商品である。ゲスト満足度向上と収益向上をあわせて図っていきたい。

Q7) 今回の当期純利益目標見直しによってROEの水準も見直しになるのか。また、フリー・キャッシュ・フローは次期中計でも重要ポイントとなるのか。

A7) ROEは、当期純利益と連動する。詳細については、来年5月に発表する次期中計にてお示しする。

Q8) 会長と社長の役割分担について教えてください。

A8) これからの大きな方向性について両者にて策定し、その大所高所からの経営監督を会長が、執行責任を私が担うということである。

Q9) 早期にROEを8%以上になることを目指すというのは、アベレージとしての8%以上を目指すのか、それとも一時的に8%以上になればよいと考えているのか。

A9) 一時的に8%以上ということではなく、持続的に8%以上を達成したいと考えている。そのためには利益の増加が必要で、入園者数の段階的な増加と固定経費の抑制を行っていく。なお、固定経費の抑制については、必要であるものと、必要でないもののメリハリをつけながらしっかりと行っていく。

Q10) コア事業の業績は素晴らしいと思うが、知的財産権事業などコア事業以外は上手くいっていないと感じている。新たな事業の柱の確立をどのように考えているか教えてください。

A10) 当面は本業回帰と利益の出ない事業からの撤退を行なうことで経営基盤を強化していく。そのなかで、新たな事業の柱の確立を当社の使命に基づいて検討していく。この何年かでいくつかの事業にチャレンジした結果として、学ぶべきことはあった。同じ過ちは繰り返さない。当社の強みを原点に、勝てる事業をやっていく。ただし、やることありきで拙速に新規事業に飛びつくわけではなく、慎重に検討していく。

Q11) 足元の入園者数が想定を下回っているとのことだが、どのような状況か。

A11) 足元の入園者数は見込みに比べて下回っている。これは、天候の影響等があったためだが、想定の内と考えている。これから見込みを達成できるよう対応していきたい。

Q12) 2010年3月期の入園者数について四半期別ではどのように考えているのか。

A12) 前年比としては、特に第3四半期の入園者数を弱く見ている。

Q13) ゲスト1人当たり売上高の中期的な推移をどのように考えているのか。

A13) 景気の悪化にともない、消費者のお財布の紐が固いことは認識している。25周年イベントでは増加したが、これから先それと同じ傾向が続くとは考えていない。ゲストに喜んで買ってもらえる商品開発を行うなど、クオリティをあげることでゲスト1人当たり売上高をあげていく。決して楽観視はしていない。

Q14) シアトリカル事業について、2009年3月期・2010年3月期の客数・商品及び飲食販売額・平均単価を教えてください。

A14) 今後については、業界特性から、単年度稼働率など詳細数値の開示を差し控えることとしたい。なお、2009年3月期の稼働率は80%台で推移した。

以上