

2022年3月期 決算電話説明会 質疑応答

実施日	： 2022年4月27日（水）
当社説明者	： 代表取締役社長（兼）COO 吉田 謙次 取締役副社長執行役員 片山 雄一 IRグループ 小柳 仁美（司会）

以下は、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) 2024 中期経営計画にて 2024 年度の財務目標として設定している連結営業利益 1,000 億円の考え方を伺いたい。
- A1) 本中期経営期間はコロナによる影響からの回復を目指す期間だと捉えている。同時にゲストの体験価値の向上を含むあらゆる可能性にチャレンジすることで、将来の成長に繋げていきたい。まずは、1,000 億円を目指すのが、インバウンドの来園や平準化の推進などで目標値を超える水準もあり得る。
- Q2) 2024 年度に入園者数 2,600 万人レベルを目指すとのことだが、上振れる可能性はあるのか。
- A2) 2,600 万人とした入園者数については、平準化施策は実施するものの、日本人の休暇取得を踏まえると、価格変動制や集客施策などによって平準化できる範囲には限りがあると考えている。ただし、インバウンドをきわめて保守的に想定している。したがって、国内・インバウンドどちらのゲストにおいても、閑散期に集客でき、平準化が進めば、2,600 万人以上となる可能性はある。
- Q3) 平準化において、1 日あたりの入園者数上限はどのように決定するのか。
- A3) 総合満足度や再来園意向などの体験価値を測る指標や価格感度、待ち時間などを踏まえて、総合的に判断し、中期経営計画期間で収益面も踏まえ、検証していく。当日の入園者数のコントロールは、当日も含め入園前にチケットを購入していただくことで、1 日あたりの枠を管理する。
- Q4) 2024 年度に設定しているゲスト1人あたり売上高 14,500 円は 2021 年度の水準と変わらないのはなぜか。
- A4) 2024 中期経営期間はゲストの体験価値向上を最優先し、快適なパークを目指していきたい。その結果として、単価が向上し、収入増につながると考えている。一見、2021 年度の実績値と変わらないが、コロナ前の水準と比較すると大きく引きあがっている。2,600 万人の入園者数をお迎えしても、足元の水準を維持していると認識いただきたい。
- Q5) 2024 中期経営期間中のゲスト 1 人あたりアトラクション・ショー収入の考え方を伺いたい。
- A5) 従来と変わらず、テーマパークの体験価値、価格感度調査の結果、ゲストの需要動向の3点を考慮し、価格変動制の価格帯見直しを検討していく。価格帯や価格幅については幅広いゲストに許容されるよう柔軟に設定し、1デーパスポートの構成比を高めていきたい。現時点では年間パスポートについては決まっていることはなく、検討を続けている。ファンタジーズプリングスの効果は織り込まれているが、チケット価格などに関して現時点で決まっていることはない。

- Q6) ゲスト1人あたりアトラクション・ショー収入の増加の要因として、体験の収益化が挙げられている。足元、一部のアトラクションで待ち時間が発生している一方、平準化を推進し、待ち時間を減らす方針の中で導入しても、収益性は担保されるのか。
- A6) 体験の収益化とは、アトラクションやショーなどのパーク体験の有償化施策を検討している。今想定している入園者数レベルであれば、一部のアトラクションは継続して一定の待ち時間が発生するため、需要はあると想定している。多様なニーズに応えるべく、今年度中に導入を検討している。施策の実施時期や詳細は発表をお待ちいただきたい。
- Q7) 2023年度にはファンタジースプリングスの開業を控えているにも関わらず、固定費が大幅に増えているように見えないが、コストコントロールの方針は。
- A7) 人件費は、在籍者数は減少するものの、処遇の改善等でコロナ前と同水準を目指す。諸経費については、ファンタジースプリングスの関連コストなど必要なコストは投下しつつも、コロナ禍でのコストコントロールの取り組みを活かして、原材料などの入園者数に応じて発生するコストの増加を最小限に抑える。また、販売促進費やイベント関連費用などの効率化を進める。減価償却費はファンタジースプリングスの開業に伴い、大幅に増加する。
- Q8) ファンタジースプリングスの投資効果を2024中期経営計画にどのように見込んでいるのか。
- A8) 2024中期経営計画では、2023年度中にファンタジースプリングスを開業する前提としている。通期の収益に影響するのは、2024年度であり、年間で連結売上高500億円の増加を見込んでいることに変わりはない。収益への効果は中期経営期間だけでなく、長期的に寄与する。現在は、エリアを活用した体験の収益化施策、チケット変動価格制の価格帯の見直しなど、様々なやり方を検討しているが、具体的に決まっているものはない。色々な可能性を今後検討していき、単価向上にも寄与させていく。
- Q9) 今後の開発方針に記載されているバックステージでの将来の開発用地創出とは。
- A9) 従前より説明している通り、舞浜の本社エリアの再整理により、開発用地を生み出す考えである。開発エリアとしての活用を引き続き検討していく。中長期的な期間での計画であると理解してほしい。
- Q10) メタバースなどデジタルの方針について伺いたい
- A10) メタバースに関しては、第3四半期での説明から変わりなく、決まったことはなく、研究段階である。
- Q11) アトラクションの待ち時間はどのように定義づけし、管理しているのか。
- A11) 待ち時間は、アトラクションごとではなく、加重平均待ち時間という概念で管理している。待ち時間を注視しながら、入園者数をコントロールしており、中期経営期間では待ち時間を引き下げる想定である。定量的には開示できないが、総合満足度などが高い水準を維持できるように運営を行っている。

以上

注意事項

本資料の記載内容は、決算電話説明会の質疑応答をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありません。また今後、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の将来に関する記述は、発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものです。当社グループの事業は、顧客嗜好・社会情勢・経済情勢等の影響を受けやすい特性を持っているため、本資料で述べられている予測や見直しには、不確実性が含まれていることをご承知おきください。