

2019年3月期 第2四半期決算説明会

2018年10月30日
株式会社オリエンタルランド

プレゼンター

株式会社オリエンタルランド
執行役員 経理部担当 霜田 朝之

決算概要

執行役員
霜田 朝之

連結損益計算書	前年同期 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	2,325	2,506	181	7.8%
テーマパーク事業	1,919	2,079	159	8.3%
ホテル事業	320	351	31	9.9%
その他の事業	86	76	△ 9	△ 11.6%
営業利益	561	618	57	10.2%
テーマパーク事業	471	514	42	9.0%
ホテル事業	76	90	13	18.2%
その他の事業	12	13	0	6.4%
経常利益	571	626	54	9.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	424	433	8	2.1%

売上高、各利益ともに増収増益

1. 上半期実績(前年同期比較)

売上高は181億円増の 2,506億円、

営業利益は57億円増の 618億円、

経常利益は54億円増の 626億円、

親会社株主に帰属する四半期純利益は8億円増の433億円となり、

増収増益となりました。



1. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因

決算概要

テーマパーク事業	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	1,919億円	2,079億円	159億円	8.3%
入園者数	1,477万人	1,552万人	74万人	5.0%
ゲスト1人当たり売上高	11,473円	11,700円	227円	2.0%
チケット収入	5,234円	5,267円	33円	0.6%
商品販売収入	3,958円	4,119円	161円	4.1%
飲食販売収入	2,281円	2,314円	33円	1.4%

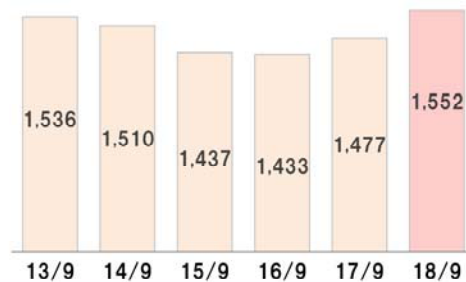
入園者数

- ・ 東京ディズニーリゾート35周年イベントによる増

ゲスト1人当たり売上高

- ・ 商品販売収入の増
- 東京ディズニーリゾート35周年イベント関連商品の販売による増

入園者数の推移(上半期) (万人)



入園者数、ゲスト1人当たり売上高が増加

4

テーマパーク事業①

テーマパーク事業の売上高は、159億円増の2,079億円となりました。

入園者数は、東京ディズニーリゾート 35周年イベントの好調などにより74万人増の、1,552万人となりました。

スライド右下の「入園者数の推移」のグラフをご覧ください。
当上半期におきましては、過去最高の入園者数を達成しました。

ゲスト1人当たり売上高は、11,700円となりました。



1. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因

決算概要

テーマパーク事業	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	1,919億円	2,079億円	159億円	8.3%
営業利益	471億円	514億円	42億円	9.0%

営業利益の増

・ 売上高の増	
・ 商品・飲食原価率の増	△10億円
・ 人件費の増	△21億円
- 準社員人件費の増	△9億円
- 業績賞与の計上による増	△9億円
- その他	△2億円
・ 諸経費の増	△26億円
- 東京ディズニーリゾート35周年イベント関連費用の増	△16億円
- システム関連費用の増	△5億円
- その他	△4億円
・ 減価償却費の増	△2億円

人件費、諸経費は増加したものの、売上高の増加により増益

5

テーマパーク事業②

営業利益は、42億円増の514億円となりました。
入園者数の増に伴う売上高の増が主な要因です。

コストの増減について、説明します。

なお、資料上、コストにおける+表示は、営業利益に対するプラスの影響を、
△表示は営業利益に対する マイナスの影響を示しています。

商品原価率 および飲食原価率は、
主に商品販売の構成変化により、コストが10億円増加しました。

人件費は、準社員人件費が増加したことに加え、
第2四半期で業績賞与を計上したことなどにより、
21億円増加しました。

諸経費は、東京ディズニーリゾート 35周年イベント関連費用が16億円、
システム関連費用が5億円増加したことなどにより、
26億円の増となりました。

減価償却費は、2億円の増となりました。

人件費、諸経費は増加したものの、
売上高の増加により増益となりました。

ホテル事業	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	320億円	351億円	31億円	9.9%
ディズニーホテル	276億円	307億円	31億円	11.4%
その他ホテル	44億円	44億円	0億円	0.4%
営業利益	76億円	90億円	13億円	18.2%

- ・ 東京ディズニーリゾート35周年イベントによる宿泊収入の増
- ・ 人件費の増
 - 業績賞与の計上による増など

ディズニーホテルの好調により増収増益

その他の事業	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	86億円	76億円	△ 9億円	△ 11.6%
営業利益	12億円	13億円	0億円	6.4%

イクスピアリ事業が減収も、営業利益は増益

ホテル事業

売上高は、東京ディズニーリゾート35周年イベントの影響により、主にディズニーホテルの宿泊収入が増加し、31億円増の351億円となりました。

営業利益は、人件費の増加があったものの、売上高の増により13億円増の90億円となりました。

その他の事業

イクスピアリ事業の直営飲食店舗売却に伴い、売上高が減少したものの、増益となりました。

連結損益計算書	期初予想 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	2,415	2,506	91	3.8%
テーマパーク事業	2,007	2,079	72	3.6%
ホテル事業	333	351	18	5.5%
その他の事業	74	76	1	1.7%
営業利益	540	618	78	14.5%
テーマパーク事業	447	514	66	14.9%
ホテル事業	80	90	9	11.7%
その他の事業	11	13	1	14.0%
経常利益	550	626	75	13.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	385	433	47	12.4%

売上高、各利益ともに期初予想を上回る

2. 上半期実績(期初予想比較)

売上高、各利益ともに期初予想を上回りました。

売上高は、主に東京ディズニーリゾート35周年イベントの好調により、91億円上回りました。

営業利益は売上高の増加に加えて、テーマパーク事業でコストが減少したことなどから、78億円上回りました。

テーマパーク事業	期初予想	実績	増減	増減率
売上高	2,007億円	2,079億円	72億円	3.6%
営業利益	447億円	514億円	66億円	14.9%

営業利益の増

- ・ 売上高の増
 - 入園者数の増
 - ・ 諸経費の減
 - 下半期への費用の時期ずれなど
- 約+15億円

入園者数の増加により期初予想を上回る

テーマパーク事業

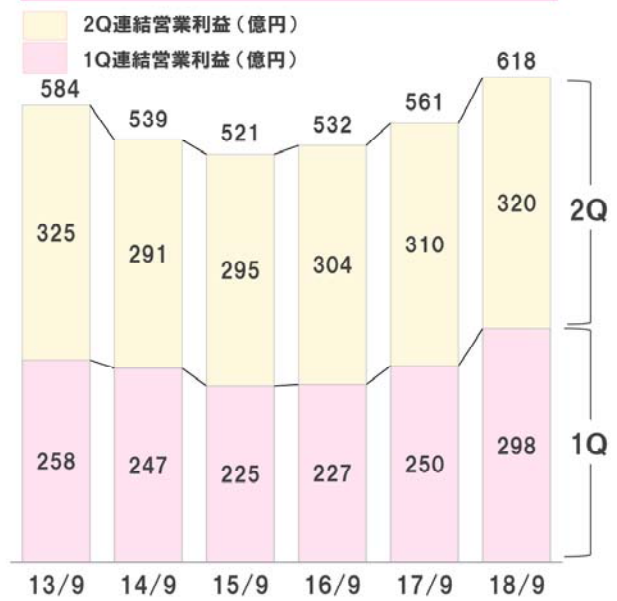
売上高は、東京ディズニーリゾート35周年イベントの好調により、入園者数が増加したことなどから、期初予想を72億円上回りました。

営業利益は、売上高の増加に加え、下半期への費用の時期ずれなどにより66億円上回り、514億円となりました。

連結売上高・営業利益率の推移



四半期別連結営業利益の推移



売上高、営業利益ともに過去最高を達成

3. 上半期実績・業績推移

左側の「連結売上高・営業利益率の推移」のグラフをご覧ください。
当上半期の売上高は2,506億円、営業利益率は24.7%となりました。

右側の「四半期別連結営業利益の推移」のグラフをご覧ください。
第1四半期、第2四半期ともに前年同期を上回りました。

上半期実績としては、売上高、営業利益ともに過去最高を達成しております。

連結損益計算書	2018/3 実績 (億円)	2019/3 予想 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	4,792	5,008	215	4.5%
テーマパーク事業	3,959	4,179	219	5.6%
ホテル事業	664	678	13	2.1%
その他の事業	168	150	△ 18	△ 10.7%
営業利益	1,102	1,134	31	2.9%
テーマパーク事業	916	944	28	3.1%
ホテル事業	162	166	3	2.1%
その他の事業	20	22	1	7.7%
経常利益	1,116	1,148	31	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	811	800	△ 11	△ 1.4%
テーマパーク入園者数	3,010万人	3,100万人	90万人	3.0%
ゲスト1人当たり売上高*	11,614円	11,830円	216円	1.9%
設備投資額*	598億円	1,003億円	404億円	67.6%
減価償却費*	373億円	381億円	8億円	2.2%

*詳細は別途「補足資料」参照

期初予想を据え置く

10

4. 通期予想 (前期比較)

当上半期は、ここまでご説明したとおり推移したものの、現時点では下半期の悪天候等のリスクを踏まえ、通期の業績予想を据え置いております。

2020中期経営計画の進捗につきましては、従前よりお伝えしておりました電子マネーの決済対応を11月5日よりパーク内のレストランやショップにおいて開始します。

東京ディズニーシーでは来年2019年夏に「ソアリン：ファンタスティック・フライト」がいよいよオープン致します。

そして、今後の投資計画については本年6月に東京ディズニーシーの大規模拡張プロジェクトを発表致しました。

これらの中期経営計画の進捗、大規模拡張プロジェクトについては2018年3月期 期末決算時の資料を一部アップデート、添付しておりますので、併せてご確認ください。

【参考】 2020中期経営計画の進捗

※期末18年4月発表 プレゼンテーション資料より一部更新

■2018年4月 開示資料からの更新点

P.15 「ソアリン（仮称）」を正式名称に更新、オープン時期を記載

P.17 電子マネーに関する文言を追記

P.19（情報、画像を更新）P15.と同様

P.21 「更なるキャリア支援に向けた研修施策の検討」を
「更なるキャリア支援に向けた研修施策の**実施**」に更新

長期持続的な成長に向けた事業基盤の強化

目標

- 高い満足度を伴ったパーク体験を提供できている状態とする
- 2020年度に過去最高の入園者数及び営業キャッシュ・フローを目指す

※営業キャッシュ・フロー＝親会社株主に帰属する当期純利益＋減価償却費

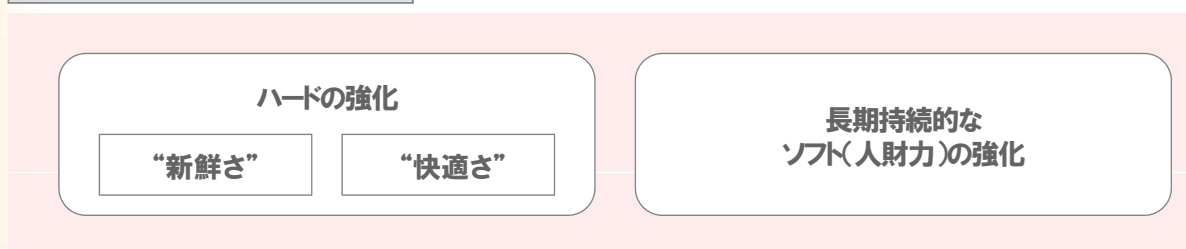
戦略

1	コア事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> • “新鮮さ”と“快適さ”を提供するハードの強化 • 長期持続的なソフト(人財力)の強化
2	財務方針	<ul style="list-style-type: none"> • 営業キャッシュ・フローを成長投資に充当し、企業価値の向上を目指す

背景

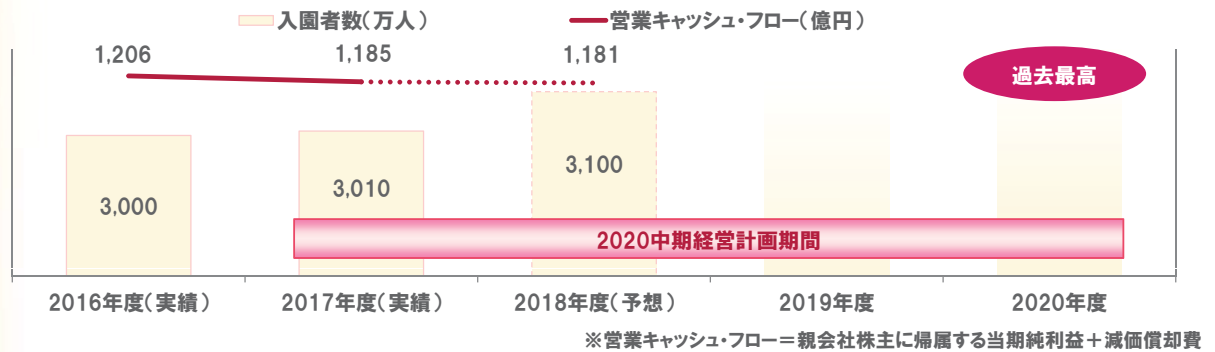
外部環境	内部環境
<ul style="list-style-type: none"> • 少子高齢化の進行 • 訪日外国人の増加 • 労働人口の減少 	<ul style="list-style-type: none"> • 想定を上回るペースの入園者数の増加

戦略



戦略に基づき満足度と集客力の向上を目指す

入園者数/営業キャッシュ・フローの推移



コア事業戦略

ハードの強化	・ 新規プロダクトなどの導入により”新鮮さ”と”快適さ”が向上	⇒15、16ページ
	・ スマートフォン向け公式アプリなど、ITの活用が進捗	⇒17ページ
	・ 海外ゲストの受入れ体制を強化	⇒18ページ
	・ 大規模開発の着工	⇒19、20ページ
ソフト(人財力)の強化	・ 働きやすい環境の推進、成長を実感できる施策の導入	⇒21ページ

新規プロダクト

ニモ&フレンズ・シーライダー
2017年5月12日 スタート (投資額 約50億円)

「イツ・ア・スモールワールド」
2018年4月15日 リニューアルオープン

新規ディパレード「ドリーミング・アップ！」
2018年4月15日 スタート (投資額 約24億円)

**新規ナイトタイムスペクタキュラー
“Celebrate! Tokyo Disneyland”**
2018年7月10日 ~ 2019年4月26日

東京ディズニーランド

東京ディズニーシー

ソアリン:ファンタスティック・フライト
2019年夏 オープン (投資額 約180億円)

大規模投資プロジェクト
2020年度春 オープン
(投資額 約750億円)

東京ディズニーリゾート
35周年

“新鮮さ”と“快適さ”を高める新規プロダクトを導入

アトラクション

実施例	”新鮮さ”	”快適さ”
イツ・ア・スモールワールド	•ディズニー映画に登場するキャラクターを追加	•屋内キューラインスペースの増加
ニモ&フレンズ・シーライダー	•ディズニー／ピクサー映画の世界観を提供	•屋外に屋根を追加し待ち時間の環境改善 •オペレーション変更による体験人数の増

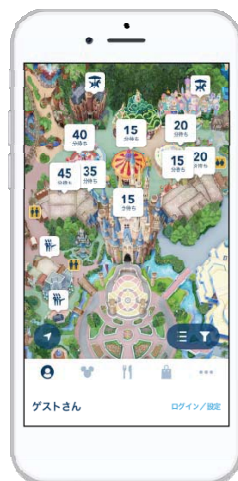
その他

- レストランのリニューアルにより喫食環境が向上
- 2019年立体駐車場の新設、2020年エントランスのリニューアルを予定

アトラクションを中心に各種施設の新規導入／リニューアルを推進

ITの活用

- スマートフォン向け公式アプリの「東京ディズニーリゾート・アプリ」の導入
- 電子マネーでの決済対応を開始(2018年11月予定)



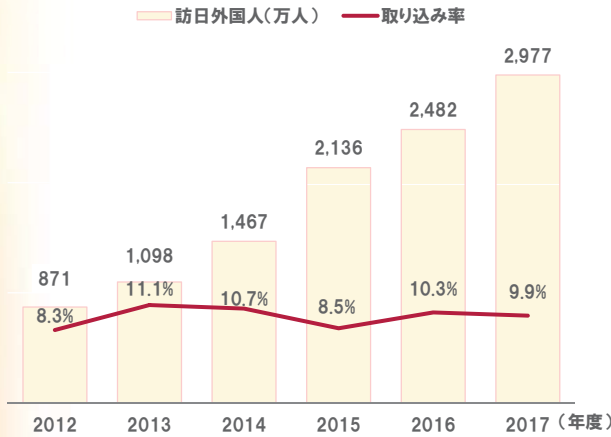
アプリ画面イメージ

- パークチケットおよびバケーションパッケージの購入
- パーク内商品の検索、購入
- ディズニーホテル、パーク内レストランなどの予約
- 各種施設の待ち時間表示
- ホテルチェックイン
- ショー抽選
- 各種情報やデジタルガイドマップ

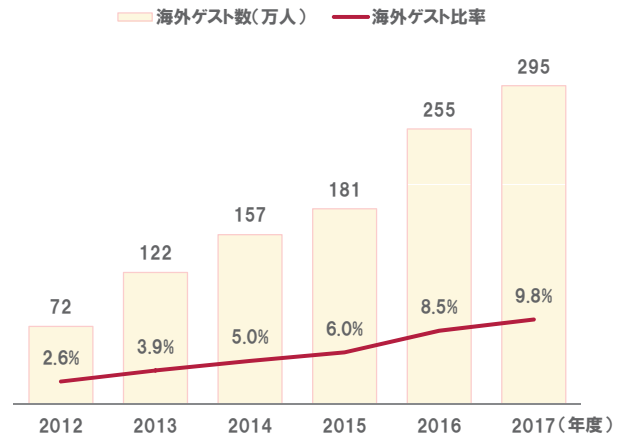
ゲストの利便性を向上、より豊かなパーク体験を提供

海外ゲスト対応

日本への訪日外国人数と取り込み率



海外ゲスト数と海外ゲスト比率



出典：日本政府観光局（JNTO）の資料を元にグラフを当社にて作成

- 海外ゲスト向けオフィシャルウェブサイトの多言語化、言語対応ツールの導入など
- 各国の特性に合わせたマーケティング

受入れ体制の強化を実施、着実に集客

大規模開発

パーク	内容	導入時期/投資額
東京ディズニーシー	大型アトラクション 「ソアリン:ファンタスティック・フライト」	2019年夏
		約180億円



効果	“新鮮さ”	海外ディズニー・テーマパークで高い人気を誇る「ソアリン」に東京ディズニーシーオリジナルのシーンを加えて導入
	“快適さ”	アトラクション体験人数の増加 パーク内のゲスト滞留バランスの改善

大規模開発

パーク	内容	導入時期/投資額
東京ディズニーランド	<ul style="list-style-type: none"> 「美女と野獣エリア(仮称)」 ライブエンターテインメントシアター 『ベイマックス』をテーマにした新アトラクション 新キャラクターグリーティング施設 	2020年春
		750億円レベル



効果	“新鮮さ”	<ul style="list-style-type: none"> 『美女と野獣』などの日本オリジナルアトラクション 東京ディズニーランド初の屋内シアター
	“快適さ”	<ul style="list-style-type: none"> アトラクション体験人数の増加 全天候型シアター、屋内レストランの導入

大規模開発は予定通り着工、オープンに向け順調に進捗

「働きやすい」環境を整備し、「成長を実感できる」施策を実施することで「ホスピタリティカ」と「オペレーションカ」双方の基盤を強化

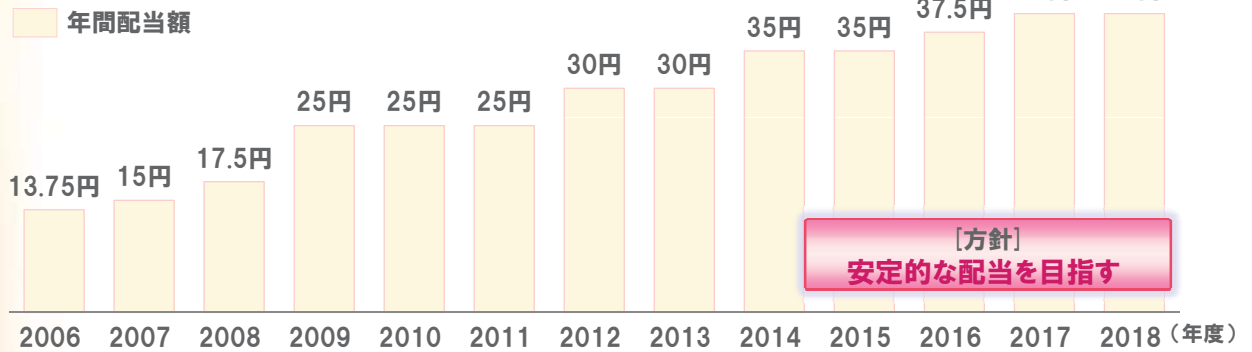
働きやすい環境の推進	職種/時間帯の偏りを是正	<ul style="list-style-type: none"> 採用マーケティング手法の変更 職種調整給/時間帯手当の変更
	働き方の変化への対応	<ul style="list-style-type: none"> 新スケジュール管理システムによる柔軟な勤務体系の整備 遠方在住者への住宅支援
成長を実感できる施策	新コンセプト「ハピネスの創造」	<ul style="list-style-type: none"> 新コンセプトの理解、浸透を促す教育プログラムの導入 新コンセプトに基づくゲストサービス施策の実施
	キャリア支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> ビジネススキル研修を中心としたキャリア支援の実施 更なるキャリア支援に向けた研修施策の実施

雇用人数が着実に増加、育成を継続

方針：営業キャッシュ・フローを成長投資に充当し、企業価値の向上を目指す

配当

1株当たり年間配当額の推移



※ 2015年4月1日の株式分割からさかのぼって便宜的に配当金を計算

ROE

・2018年度は10.6%となる見込み

株主還元を充実

【参考】 東京ディズニーシー 大規模拡張プロジェクト

※2018年6月発表時より更新無し

東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクト

東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクト 航空写真



※ 画像はイメージであり、本プロジェクトの展開エリアを精緻に示すものではありません

東京ディズニーシー 新テーマポートの全景



Artist Concept Only ©Disney

※ 新テーマポートには、アラビアンコーストとロストリバーデルタの間の通路から接続されます
 ※ 画像は、現時点のもので、変更になる場合があります



全体概要

東京ディズニーシー 新テーマポート開発計画

開発場所	平面駐車場を転用し、東京ディズニーシーの敷地を拡張		
開発面積	約100,000㎡（バックステージを含めると約140,000㎡）		
導入時期	2022年度中(予定)		
テーマ	「魔法の泉が導くディズニーファンタジーの世界」		
エリアテーマ	『アナと雪の女王』	『塔の上のラプンズェル』	『ピーター・パン』
施設 (施設数)	アトラクション(1) レストラン(1)	アトラクション(1) レストラン(1)	アトラクション(2) レストラン(1)
イメージ			

5つ目のディズニーホテル ディズニーの夢の世界での滞在



東京ディズニー
セレブレーションホテル



東京ディズニーシー・ホテルミラコスタ



新しいパークー体型ホテル
(客室数:475室、レストラン:2施設、ほか)



ディズニーアンバサダーホテル



東京ディズニーランドホテル

バリュータイプ

デラックスタイプ

ラグジュアリー
タイプ



投資による効果



大規模拡張
プロジェクト

投資額

約2,500億円

新たな「体験価値」の創出により

投資効果:売上高換算

年間 500億円レベルの押し上げ

連結売上高

5,000億円台半ば～後半へ

その先も更なる成長へ向けて投資を継続



長期的な成長方針

東京 ディズニーリゾート

＜東京ディズニーランド＞
ファンタジーランドを含め、7つのテーマランドすべてを開発対象に
エリア規模での刷新を順次おこなうなど、インパクトのある開発をおこなう

＜東京ディズニーシー＞
飛躍的な進化を遂げるべく、複数の拡張用地を活用した大規模なパーク開発を
おこなうことで、質・量ともに体験価値を大幅に向上させる

＜東京ディズニーリゾート内のホテル＞
東京ディズニーリゾート全体の価値向上に向け、客室数の増加など
さまざまな検討を進める

大規模投資を継続、更なる発展により売上高を向上

新規事業

目標とする時期を限定することなく、1セグメント化を目指す

更なる発展に向け、幅広く検討を進める

長期的な視点で方針を策定、内外環境を勘案し実現を目指す



Oriental Land Co.,Ltd.

ハピネスを届けたい。