

2023年3月期 決算説明会

2023年4月27日
株式会社オリエンタルランド



I. 決算概要

執行役員
経理部担当
堀川 健司

II. 2024中期経営計画の進捗

代表取締役社長 兼 COO
吉田 謙次

III. 2024年3月期 業績予想

I. 決算概要

I. 決算概要

1. 当期実績(前期比較)

(億円)

連結損益計算書	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	2,757	4,831	2,073	75.2%
テーマパーク事業	2,185	3,960	1,775	81.2%
ホテル事業	474	738	264	55.7%
その他の事業	97	131	34	35.3%
営業利益	77	1,111	1,034	-
テーマパーク事業	25	933	908	-
ホテル事業	62	172	110	178.5%
その他の事業	△ 13	2	15	-
経常利益	112	1,117	1,005	891.2%
特別利益	4	2	△ 1	△ 43.1%
税金等調整前当期純利益	116	1,120	1,003	857.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	80	807	726	900.7%

入園者数とゲスト1人当たり売上高の増加などから売上高が増加し、増収増益

1. 当期実績 (前期比較)

前年同期と比較して、入園者数とゲスト1人当たり売上高の増などから売上高が増加し、増収増益となりました。

1. 当期実績(前期比較) – 主な増減要因

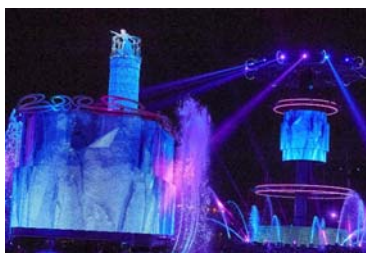
テーマパーク事業① 	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高 (億円)	2,185	3,960*	1,775	81.2%
入園者数 (万人)	1,205	2,209	1,004	83.2%

* 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。

入園者数の増

- ・制限緩和による増
- ・レジャー需要の回復による増
- ・「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」による増

東京ディズニーシーの新規ナイトタイムエンターテイメント「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」



制限緩和や「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」により入園者数が増加

1. 当期実績(前年同期比較) – 主な増減要因

テーマパーク事業の売上高は、1,775億円増の3,960億円となりました。

入園者数につきまして、

前期は千葉県に緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が発出されていたことなどから、厳しい入園者数制限が続きました。

当期は「遊園地・テーマパークにおける新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドライン」の緩和に伴い、キャストの採用状況、そしてゲストの満足度や待ち時間などを総合的に勘案し、段階的に入園者数の上限を引き上げて両パークを運営しました。

上期は、レジャー市場の停滞感を打破するために「キッズサマーファン！キャンペーン」を実施しました。

下期は政府・自治体による観光需要の喚起策によってレジャー需要が回復していく中で、

10月からイベントワクワク割対象チケットを販売したことに加え、

11月からスタートした東京ディズニーシーの新たなナイトタイムエンターテイメント

「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」が好調に推移し、入園者数が増加しました。

1. 当期実績(前期比較) – 主な増減要因

テーマパーク事業①	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高 (億円)	2,185	3,960 ^{*1}	1,775	81.2%
ゲスト1人当たり売上高 (円)	14,834	15,748	914	6.2%
アトラクション・ショー収入 ^{*2}	7,049	7,821 ^{*3}	772	11.0%
商品販売収入	4,548	4,822	274	6.0%
飲食販売収入	3,237	3,105	△ 132	△ 4.1%

*1 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。ゲスト1人当たり売上高には含まれません。

*2 2022年3月期の実績はチケット収入、2023年3月期の実績はアトラクション・ショー収入です。詳細はAppendix P28をご参照ください。

*3 ディズニー・プレミアアクセスの売上が占める割合は1割未満です。

ゲスト1人当たり売上高の増

- ・アトラクション・ショー収入の増
 - ディズニー・プレミアアクセスの増
 - 株主用パスポートの構成比の減
 - 変動価格制による高価格帯チケットの構成比の増
- ・商品販売収入の増
 - リーナ・ベル関連商品の増
 - レギュラー商品の増
 - 食品の増
- ・飲食販売収入の減
 - 入園者数増加によるテーブルサービス店舗の利用構成比の減

ディズニー・プレミアアクセスの導入 (2023年3月末時点)



美女と野獣“魔法のものがたり”
スプラッシュ・マウンテン
ハイマックスのハッピーライド



ソアリン：ファンタスティック・フライト	タワー・オブ・テラー
トイ・ストーリー・マニア!	センター・オブ・ジ・アース
ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～	

8つのコンテンツ (7つのアトラクション、1つのエンターテイメント) に導入

ゲスト1人当たりのアトラクション・ショー収入と商品販売収入が前期より増加

1. 当期実績 (前年同期比較) – 主な増減要因

ゲスト1人当たり売上高につきまして、アトラクション・ショー収入と商品販売収入が過去最高を更新し、全体としても過去最高となりました。

アトラクション・ショー収入は、ディズニー・プレミアアクセスの導入や、株主用パスポートの構成比の減に加え、変動価格制による高価格帯チケット構成比の増により増加しました。

ディズニー・プレミアアクセスがアトラクション・ショー収入に占める割合は1割未満ですが、ご覧の通り、当期はアトラクション7つとエンターテイメント1つ、計8つのコンテンツにディズニー・プレミアアクセスを導入し、滞在時間が限られるゲストやパークを計画的に楽しみたいゲストからご好評をいただきました。

商品販売収入は、リーナ・ベル関連商品の発売に加え、レギュラー商品や食品の好調などにより増加しました。

飲食販売収入は、入園者数増加に伴うテーブルサービス店舗の利用構成比の減などにより、減少しました。

1. 当期実績(前期比較) – 主な増減要因

(億円)

テーマパーク事業②

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	2,185	3,960 ^{*1}	1,775	81.2%
営業利益	25	933	908	-

*1 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。

営業利益の増

(億円)

営業利益の増		諸経費の増	
売上高の増		諸経費の増	△ 128
商品・飲食原価率の減	26	販売促進費の増	△ 28
人件費の増	△ 183	エネルギー費の増	△ 23
前期と今期の雇用調整金 ^{*2} の受給差額	△ 71	メンテナンス費の増	△ 23
一時金支給による増	△ 45	システム関連費用の増	△ 13
準社員人件費の増	△ 47	エンターテイメント関連費用の増	△ 12
その他	△ 18	その他	△ 27
		減価償却費の増	△ 16

※コストにおける△表示は、営業利益に対する減少影響を示しています。

*2 雇用調整助成金の受給差額を営業費用から控除しています。

人件費や諸経費が増加したものの、売上高の増加などにより増益

1. 当期実績(前年同期比較) – 主な増減要因

テーマパーク事業の営業利益は、
人件費や諸経費が増加したものの、売上高の増により、増加しました。

商品・飲食原価率は、
商品原価率は為替と原材料の高騰の影響により増加したものの、
飲食原価率が、売上高の増加により製造人件費率が低下したことなどから減少したため、
減少しました。

人件費は、
前期と当期の雇用調整助成金の受給差額や、
一時金を第4四半期に計上したことに加え、
労働時間の増などによる準社員人件費の増加などにより、
増加しました。

諸経費は、
販売促進費の増加や、営業時間の延長と燃料費高騰によるエネルギー費の増加に加え、
前期にメンテナンス計画を精査し、今期に後ろ倒ししたことによるメンテナンス費の増、
また、システム関連費用の増加や
各種エンターテイメントの規模の回復による関連費用の増などにより、
増加しました。

減価償却費は、
前期は休止していた施設の減価償却費を営業外費用に振り替えていたことなどにより、
増加しました。

1. 当期実績(前期比較) – 主な増減要因

(億円)

ホテル事業	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	474	738	264	55.7%
ディズニーホテル	437	673	236	54.0%
その他ホテル	37	65	28	76.2%
営業利益	62	172	110	178.5%

売上高の増

- ・ 当期、販売客室数の制限を解除したことによる宿泊収入の増
- ・ 東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテルの開業による増

営業利益の増

- ・ 売上高の増
- ・ 人件費の増 (△ 35億円) – 一時金支給による増、東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテルの開業
- ・ 諸経費の増
- ・ 減価償却費の増 (△ 12億円)

※コストにおける△表示は、営業利益に対する減少影響を示しています。

当期は販売客室数の制限を解除したことなどにより、増収増益

その他の事業	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	97	131	34	35.3%
営業利益	△ 13	2	15	-

売上高の増

- ・ 乗降客数の増によるモノレール事業の増
- ・ 不動産賃料収入の増によるイクスピアリ事業の増

営業利益の増

- ・ 売上高の増

モノレール事業とイクスピアリ事業の増収により黒字に転換

1. 当期実績(前年同期比較) – 主な増減要因

ホテル事業の売上高は、
当期は販売客室数の制限を解除したことや、
東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテルの開業などにより、
264億円増の738億円となりました。
営業利益は、各費用が増加したものの、
売上高の増により、110億円増の172億円となりました。

その他の事業の売上高は、
乗降客数の増加に伴うモノレール事業の増加に加え、
不動産賃料収入の増加によるイクスピアリ事業の売上高の増加により、
売上高は34億円増の131億円、
営業利益は、15億円増の2億円となりました。

2. 当期実績(1月発表予想比較)

(億円)

連結損益計算書	2023年3月期 1月発表予想	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	4,646	4,831	184	4.0%
テーマパーク事業	3,788	3,960	172	4.6%
ホテル事業	729	738	8	1.2%
その他の事業	128	131	2	2.2%
営業利益	973	1,111	138	14.2%
テーマパーク事業	802	933	130	16.3%
ホテル事業	167	172	5	3.2%
その他の事業	△0	2	2	-
経常利益	981	1,117	136	13.9%
税金等調整前当期純利益	981	1,120	139	14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	681	807	126	18.5%

入園者数の増加などにより売上高と各利益が1月発表予想を上回った

9

2. 当期実績 (1月発表予想比較)

当期の実績を1月発表予想と比較しますと、
 イベントワクワク割対象チケットと
 キャンパスデーパスポートの需要が想定よりも高かったことや、
 インバウンドの回復による海外ゲストの増加により、
 主に入園者数が予想を上回ったことから、
 売上高と各利益が上回りました。

II. 2024中期経営計画の進捗

II. 2024中期経営計画の進捗



2024中期経営計画の進捗 - 目標と進捗のサマリー

(1) ゲストの体験価値の向上

進捗

- ①1日あたりの入園者数上限を
下げる+平準化の推進
- ②選択肢の提供
- ③パークの魅力向上
- ④効率的なパーク運営

- 変動価格制や期間限定券種の活用により平準化を推進
ディズニー・プレミアアクセスを導入・展開しゲストに選択肢を提供
- 体験価値やパーク環境に鑑みながら、
1日あたりの入園者数上限の検証は、今後も継続して取り組んでいく
- ゲスト満足度は、新型コロナウイルス感染症流行前同様、高い水準を維持
ゲスト構成の変化・エンターテインメントの規模縮小などによってアトラクションの需要が集中し、
アトラクションの待ち時間が長くなりやすいという新たな課題が見えてきている
- 2022年11月11日から「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」を導入

(2) 財務数値の回復

進捗

- ・ゲストの来園回帰を確実に図り
ながら、段階的な回復を目指す

〈2024年度の財務目標〉
連結営業利益 1,000億円以上
連結営業CF* 過去最高
ROE 8%以上

*親会社株主に帰属する当期純利益+減価償却費

- 2024年度の目標は、2022年度に前倒しでほぼ達成
(営業利益とROEは達成済み、営業CFについても2023年度に達成見込み)
- 新型コロナウイルス感染症流行前より低い入園者数においても、
高水準のゲスト1人当たり売上高の獲得や、効率的な運営によって、高い収益を得られる
事業構造に徐々に転換できている
- 財務目標は、ファンタジースプリングスを含め内外環境の見通しを踏まえて再検討中
2024年3月期第2四半期決算にて発表予定

体験価値を維持しながら、財務目標を前倒しでほぼ達成
戦略の方向性は修正せず、財務目標のみ第2四半期決算にてアップデートを予定

11

2024中期経営計画の進捗 - 目標と進捗のサマリー

2024中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症流行による影響からの回復と将来に向けたチャレンジを行う期間として、ゲストの体験価値向上と財務目標の回復を目指しています。

財務目標については、営業利益とROEは2024年度の目標とした水準に達しており、営業キャッシュフローについても2023年度には達成できる見込みです。

戦略の方向性は踏襲しつつも、財務目標についてはファンタジースプリングスを含め、内外環境の見通しを踏まえて再度検討を行っており、第2四半期決算で新たな目標を発表できる予定です。もう少々お時間を頂戴できればと思います。

一方で、ゲスト構成の変化や、新型コロナウイルス感染症流行によるエンターテインメントの規模縮小などによってアトラクションの需要が集中し、アトラクションの待ち時間が長くなりやすいという新たな課題も見えてきております。今後対応を行いながら、その他のパーク環境の変化についても注視していく予定です。

◆1日あたりの入園者数上限の状況

2022年度 新型コロナウイルス感染症流行の影響や運営体制の整備の状況などを勘案し、上限を段階的に引き上げた

2023年度以降 体験価値やパーク環境に鑑みながら、上限の水準を見極めるものの新型コロナウイルス感染症流行前の水準には戻さない

快適なパーク環境を提供できる入園者数の水準を検証しながら、体験価値向上を図る

(参考) 変動価格制の導入状況と今後の方針

2020年 4月～	2021年 3月～	2021年 10月～	2023年度以降
¥8,200	¥8,200 ¥8,700	¥7,900 ¥8,400 ¥8,900 ¥9,400	需給に応じ、より弾力性を もたせた変動価格制の 運用

(1デーパスポート/大人の価格)

◆平準化に対する取り組み

2022年度 変動価格制を引き続き運用

夏休みなどの長期休暇は平日への来園日変更が見られた

●変動価格制
需給に応じ、より弾力性をもたせた変動価格制の運用を行う

●期間限定券種
時期とターゲットを絞った販売促進を行い、需要の底上げを行う

●コンテンツの活用
40周年イベントやファンタジースプリングスに加え、スペシャルイベントなどを活用しながら、パークへの需要を喚起

変動価格制などを活用してより平準化を促進することで、入園者数の底上げを図る

2024中期経営計画の進捗 - ①1日あたりの入園者数上限を下げる+平準化

ご説明しましたとおり、2022年度については、段階的に入園者数の上限を引き上げながら運営を行いました。

2023年度以降も、満足度とパーク環境に鑑み、入園者数の上限を引き上げていく予定ですが、新型コロナウイルス感染症流行前の水準には戻さない予定です。


今後年間の入園者数を左右する重要な要素は、上限に対して入園者数に余裕のある日に、より平準化を推し進めることです。2022年度は変動価格制が通期で運用され、夏休みなどの長期休暇は、平日への来園が促進されることがわかってきましたが、それ以外の日にも、平準化を図る余地があると考えています。

需給に応じ、より弾力性をもたせた変動価格制の運用を行いながら、期間限定券種の活用、コンテンツの拡充によるパークへの需要喚起を行い、必要に応じてその他の施策を長期的に検討していきます。

◆ディズニー・プレミアアクセスの導入・展開



2022年度	7つのアトラクション、1つのエンターテイメントに導入 大型アトラクションには導入が一巡
	利用者の満足度は高い 非利用者についても満足度に変化はなかった
	パーク全体のゲスト構成比と比較すると やや宿泊圏ゲストの利用者が多い

2023年度 以降	2023年4月15日から2つのエンターテイメントに導入 
	▶ディズニー・ハーモニー・イン・カラー ▶東京ディズニーランド・エレクトリカルパレード・ドリームライツ (各¥2,500)
	足もとの販売状況やゲストの動向などを見ながら、 販売方法やその他エンターテイメントへの導入を 引き続き検討

◆バケーションパッケージの拡充



2022年度	感染症流行前よりも販売枠数を拡大
	付帯する有償コンテンツについても 拡充を図ることで、単価が向上

2023年度 以降	引き続き販売枠数を拡大しながら、 バケーションパッケージでしか体験できないコンテンツを 充実させることでゲストへの選択肢を提供し、 収益向上を図る
--------------	--



2022年度は、8つのコンテンツにディズニー・プレミアアクセスを導入

2024中期経営計画の進捗 - ②選択肢の提供

2022年度は、ゲストへの選択肢の提供として、「ディズニー・プレミアアクセス」を導入し、ゲストの反応や待ち時間に鑑みながら、対象施設を順次拡大してきました。また、2023年度からは、東京ディズニーランドにおいて2つのパレードへも導入し、パレードを確実に楽しみたいといったゲストの要望や、公演開始までの時間を有効活用したいという要望などを叶えられるようになりました。

大型のアトラクションへの導入は一巡したと考えておりますが、足もとの販売状況やゲストの動向などを見ながら、販売方法やその他エンターテイメントへの導入を引き続き検討します。

バケーションパッケージについては、2022年度より販売枠数の拡大や付帯している有償コンテンツの拡充を図っています。2023年度以降も、ゲストへの選択肢として魅力的なプランを準備し、リゾート全体での体験価値向上と収益向上に結び付けていきます。

◆パークの魅力向上



Artist Concept Only ©Disney

ファンタジースプリングスの工事は順調に進行中



イベント等の規模を回復させることで、体験価値向上を図る

継続的にパークの魅力を向上させることで、ゲストの体験価値向上を図る

◆効率的なパーク運営

コストコントロール

- ・中期経営計画で発表していた、「2024年度で、人件費（単体）は2017年度と同水準、減価償却費（連結）は750億円レベル」という見込みについては現在再検討中

よりスリムな運営体制、省力化の推進・ITの活用

- ・キャストのポジションの見直し
- ・各施設の運営時間の精査
- ・東京ディズニーリゾートショッピングについては、来園していない方でも購入できる環境を提供
- ・飲食店舗のモバイルオーダーは2023年度中に導入予定



省力化やコストの見直し・ITの活用などにより、効率的なパーク運営を目指していく

2024中期経営計画の進捗 - ③パークの魅力向上 ④効率的なパーク運営

パークの魅力向上については、2024年第1四半期に開業を予定しているファンタジースプリングスの工事が順調に進捗しています。また、2023年度については、スペシャルイベントやエンターテイメントなどの規模も順次回復させていく予定です。コンテンツを拡充することで、パークの需要を底上げするだけでなくパーク内での需要分散を図ることが出来、アトラクションの待ち時間が長くなっているという新たな課題に対しての打ち手にもなると考えています。

効率的な運営については、様々な施策を検討・実行中ですが、中期経営計画発表時に掲げていた人件費・減価償却費などの水準については財務目標と合わせて再検討中です。省力化やコストの見直し・ITの活用などを行いながら、効率的な運営に向けて長期的に取り組んでいきます。



III. 2024年3月期 業績予想

III. 2024年3月期 業績予想

1. 通期予想(前期比較)

(億円)

連結損益計算書	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	増減率
売上高	4,831	5,439	608	12.6%
テーマパーク事業	3,960	4,500	539	13.6%
ホテル事業	738	788	50	6.8%
その他の事業	131	150	18	14.4%
営業利益	1,111	1,221	109	9.9%
テーマパーク事業	933	1,037	103	11.0%
ホテル事業	172	179	6	4.0%
その他の事業	2	1	△ 0	△ 22.0%
経常利益	1,117	1,225	107	9.6%
税金等調整前当期純利益	1,120	1,225	105	9.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	807	869	62	7.8%

東京ディズニーリゾート40周年イベントと海外ゲストの回復などにより、増収増益の見込み

16

1. 通期予想 (前期比較)

ご覧のとおり、
当期は入園者数やゲスト1人当たり売上高の増などから売上高が増加し、
増収増益となる見込みです。

1. 通期予想(前期比較) – 主な増減要因

テーマパーク事業①	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	増減率
売上高 (億円)	3,960*	4,500	539	13.6%
入園者数 (万人)	2,209	2,510	301	13.6%

* 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。

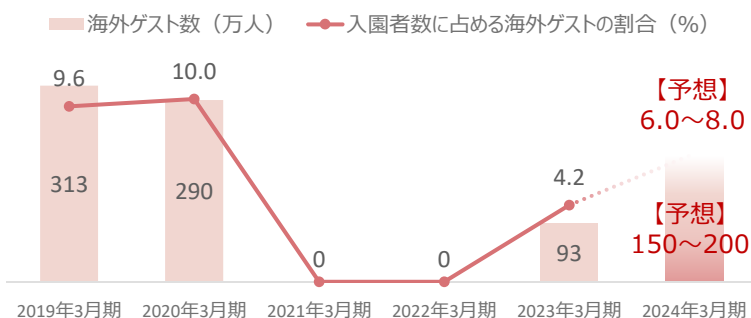
入園者数の増

- ・東京ディズニーリゾート40周年イベントによる増
- ・海外ゲスト数の増

海外ゲストの推移



「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”」
イメージビジュアル



東京ディズニーリゾート40周年イベントと海外ゲストの回復により、
入園者数が増加する見込み

1. 通期予想 (前期比較) – 主な増減要因

テーマパーク事業の売上高は、
539億円増の4,500億円となる見込みです。

入園者数につきましては、
東京ディズニーリゾート40周年イベントの実施や、
訪日外国人旅行者数の回復による海外ゲストの増加により、
301万人増の2,510万人を見込んでいます。

海外ゲストは、2022年度下期から徐々に回復しています。
2023年度はさらなる回復を予想していますが、
中国の回復状況がまだ不透明であることに加え、
一部のマーケットにおいては首都圏への初期需要が一巡し、
渡航先が地方に分散することが見込まれることなどから、
業績予想には入園者数の6～8%を織り込んでいます。

1. 通期予想(前期比較) – 主な増減要因

テーマパーク事業①	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	増減率
売上高 (億円)	3,960*	4,500	539	13.6%
ゲスト1人当たり売上高 (円)	15,748	16,030	282	1.8%
アトラクション・ショー収入	7,821	8,040	219	2.8%
商品販売収入	4,822	4,918	96	2.0%
飲食販売収入	3,105	3,072	△ 33	△ 1.1%

* 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。ゲスト1人当たり売上高には含まれません。

ゲスト1人当たり売上高の増

- ・アトラクション・ショー収入の増
 - ディズニー・プレミアアクセスの増
 - 変動価格制による高価格帯の構成比の増
- ・商品販売収入の増
 - 東京ディズニーリゾート40周年関連商品販売の増
- ・飲食販売収入の減
 - 入園者数増加による
 - テーブルサービス店舗の利用構成比の減



バッグチャーム



ぬいぐるみバッジ、カチューシャ



今までのたくさんの思い出があふれ出すグッズ
MEMORY-GO-ROUND



ゲスト投票型グッズ開発企画
「Make Your Favorite」

「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”
スペシャルグッズ (一例)

入園者数とゲスト1人当たり売上高の増加により増収を見込む

1. 通期予想 (前期比較) – 主な増減要因

ゲスト1人当たり売上高は、アトラクション・ショー収入と商品販売収入が過去最高を更新し、全体としても282円増の16,030円で過去最高となる見込みです。

アトラクション・ショー収入は、ディズニー・プレミアアクセスの増加に加え、需給に応じてより弾力性をもたせた変動価格制の運用を行い、変動価格制による高価格帯の構成比が増加することにより、増加する見込みです。

商品販売収入は、東京ディズニーリゾート40周年関連商品の販売により増加する見込みです。

飲食販売収入は、入園者数増加に伴うテーブルサービスの利用比率の減少などにより、減少する見込みです。

1. 通期予想(前期比較) - 主な増減要因

テーマパーク事業②

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	増減率
売上高	3,960*	4,500	539	13.6%
営業利益	933	1,037	103	11.0%

(億円)

* 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。

営業利益の増

売上高の増	
商品・飲食原価率の増	約△ 40
人件費の増	約△ 75
前期一時金支給による減	約 45
準社員人件費の増	約△ 70
正社員人件費の増	約△ 35
その他	約△ 15

(億円)

諸経費の増	
メンテナンス費の増	約△ 30
エンターテインメント関連費用の増	約△ 15
システム関連費用の増	約△ 15
販売促進費の増	約△ 10
スペシャルイベント関連費用の増	約△ 10
その他	約△ 50
減価償却費の増	△ 12
新規資産の取得による増など	

※コストにおける△表示は、営業利益に対する減少影響を示しています。

諸経費などが増加するものの、売上高の増加により増収増益

19

1. 通期予想 (前期比較) - 主な増減要因

テーマパーク事業の営業利益は、103億円増の1,037億円となる見込みです。

商品・飲食原価率は、いずれも原材料の高騰を想定しており、
加えて飲食原価率は賃金改定による製造人件費率の増加を見込むため、
約40億円の増を見込んでいます。

人件費は、
2022年度に計上された一時金が減少するものの、賃金改定による増を見込み、
加えて、準社員人件費は入園者数増加に伴う労働時間増加も見込むことなどから
約75億円の増を見込んでいます。

諸経費は、新型コロナウイルス感染症の流行を受け
コストコントロールのために先送りしていた工事の実施によるメンテナンス費の増加や、
イベント規模の回復によるスペシャルイベント関連費用の増などにより、
約130億円の増を見込んでいます。

減価償却費は、「ディズニー・ハーモニー・イン・カラー」や、
「ビリーヴ！ ～シー・オブ・ドリームス～」などにより、
約12億円の増を見込んでいます。

1. 通期予想(前期比較) – 主な増減要因

(億円)

ホテル事業	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	増減率
売上高	738	788	50	6.8%
ディズニーホテル	673	706	33	4.9%
その他ホテル	65	82	17	26.2%
営業利益	172	179	6	4.0%

売上高の増

・東京ディズニーリゾート40周年イベントなどによる宿泊収入の増

営業利益の増

・売上高の増
 ・諸経費の増
 ・人件費の増 (約△10億円) – 在籍者数の増、前期一時金支給による減、
 ・減価償却費の減 (4億円)

※コストにおける△表示は、営業利益に対する減少影響を示しています。

東京ディズニーリゾート40周年イベントにより増収増益

(億円)

その他の事業	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	増減率
売上高	131	150	18	14.4%
営業利益	2	1	△0	△22.0%

売上高の増

・乗降客数の増によるモルレル事業の増
 ・不動産賃料収入の増によるイクスピアリ事業の増

営業利益の減

・売上高の増
 ・人件費の増

モルレル事業とイクスピアリ事業などが増収するものの、人件費の増などにより減益

20

1. 通期予想 (前期比較) – 主な増減要因

ホテル事業の売上高は、
 テーマパーク入園者数の増加などに伴う宿泊収入の増加により
 売上高は50億円増の788億円、

営業利益は、
 修繕費の増やエネルギー費の増による諸経費の増加に加え、
 人件費は2022年度に計上された一時金が減少するものの、
 新規ディズニーホテル

「東京ディズニーシー・ファンタジースプリングスホテル」のオープンに向けた在籍者数の増や
 賃金改定により増加することなどから、
 6億円増の179億円を見込んでいます。

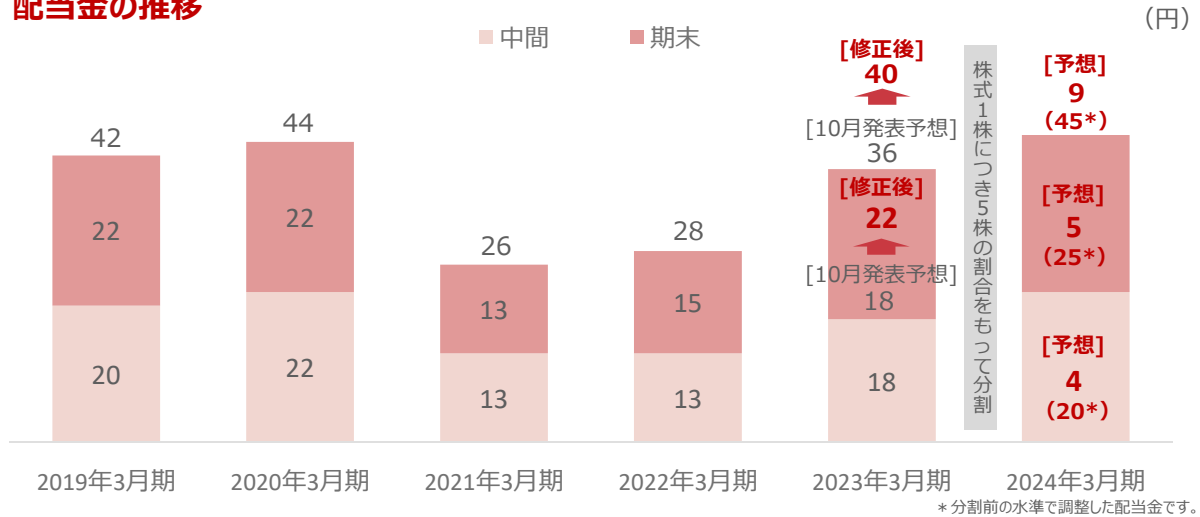
その他の事業の売上高は、
 テーマパーク入園者数の増加に伴うモルレル事業の増収や
 不動産賃料収入の増加に伴うイクスピアリ事業の増収により、
 18億円増の150億円、

営業利益は、
 賃金改定による人件費の増やエネルギー費の増などにより
 1億円を見込んでいます。

2. 配当について

- 2023年3月期の通期業績が1月発表予想を上回ったため、期末配当金を前年同期から7円、10月発表予想から4円増配
- 2024年3月期の年間配当金は1株当たり9円を予想
※4/1付で株式1株につき5株の割合をもって分割

配当金の推移



当期の年間配当金を前期から12円増配。2024年3月期はさらなる増配を予想

2. 配当について

最後に、配当についてご説明します。

通期の業績が1月発表予想を上回ったため、
期末配当金を前年同期から7円の増配となる1株当たり22円、
年間配当金を40円とすることとしました。


なお、2023年度の年間配当金につきましては、
通期で新型コロナウイルス感染症流行前の水準に戻したいという考えのもと
株式分割後の配当金で1株当たり9円を予想しています。

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営の重要政策の一つとして認識していますので、
今後も安定的な配当を目指します。

最後となりますが、「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”」では、
3年ぶりにパレードにダンサーが出演しています。
初めて視察した際、扉が開いてダンサーが登場したのを見た時は、涙が出そうになりました。
ゲストの皆様にも楽しんでいただくことが私自身本当に楽しみです。
苦境を乗り越えた今、ゲストとキャストがより「つながり」を感じられるパーク作りに
邁進する所存です。

Appendix

(億円)

テーマパーク事業① 	2023年3月期 1月発表予想	2023年3月期 実績	増減	増減率
	売上高 (億円)	3,788*	3,960*	172
入園者数 (万人)	2,100	2,209	109	5.2%
ゲスト1人当たり売上高 (円)	15,759	15,748	△ 11	△ 0.1%
アトラクション・ショー収入	7,777	7,821	44	0.6%
商品販売収入	4,910	4,822	△ 88	△ 1.8%
飲食販売収入	3,071	3,105	34	1.1%

* 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。ゲスト1人当たり売上高には含まれません。

入園者数の増


- ・期間限定券種の需要増
- ・海外ゲスト数の増

ゲスト1人当たり売上高の減

- ・アトラクション・ショー収入はほぼ同様
- ・商品販売収入の減
 - ダッフィー & フレンズ関連商品の減
- ・飲食販売収入の増
 - フードスーベニアの増
 - ワンハンドメニューの増

入園者数の増加により売上高が増加

(億円)

テーマパーク事業② 	2023年3月期 1月発表予想	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	3,788*	3,960*	172	4.6%
営業利益	802	933	130	16.3%

* 2022年5月末を以って払い戻しを終了した有効期限切れチケットの収入34億円を売上高に計上しています。

営業利益の増

(億円)

売上高の増		諸経費の減	約5
商品・飲食原価率の減	約15	メンテナンス費の減など	約5
人件費の増	約△ 20	※減価償却費はほぼ同様	
一時金支給による増など	約△ 20		

※コストにおける△表示は、営業利益に対する減少影響を示しています。

売上高の増加に加え、商品・飲食原価率と諸経費の減少により、増収増益

当期実績(1月発表予想比較) – 主な増減要因

(億円)

HOTEL ホテル事業	2023年3月期 1月発表予想	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	729	738	8	1.2%
ディズニーホテル	663	673	9	1.5%
その他ホテル	66	65	△ 0	△ 1.5%
営業利益	167	172	5	3.2%

売上高の増

- ・ レジャー需要の回復による宿泊収入の増

営業利益の増

- ・ 売上高の増
- ・ 人件費の増 (約△ 5億円) – 一時金支給による増

※コストにおける△表示は、営業利益に対する減少影響を示しています。

レジャー需要の回復による売上高の増により増収増益

その他の事業	2023年3月期 1月発表予想	2023年3月期 実績	増減	増減率
売上高	128	131	2	2.2%
営業利益	△ 0	2	2	-

売上高の増

- ・ 乗降客数の増によるモルレル事業の増

営業利益の増

- ・ 売上高の増

モルレル事業の増収などにより、黒字に転換



投資額・償却費(2023年3月期実績/2022年3月期実績)

(億円)

投資額 (有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)	2022/3 実績	2023/3 実績	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	608	782	173	
東京ディズニーランド	30	123	92	スペース・マウンテンのリニューアル、ディズニー・ハーモニー・イン・カラー、ミッキーのフィルハーマジックのリニューアルの増
東京ディズニーシー	411	492	81	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの増
その他	166	165	△ 0	
ホテル事業	377	178	△ 199	東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテル、東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの減
その他の事業	19	35	15	劇場事業、モルレル事業の増
(消去又は全社)	△ 3	△ 0	2	
合計	1,002	994	△ 7	

(億円)

償却費 (有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)	2022/3 実績	2023/3 実績	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	365	381	16	
東京ディズニーランド	155	163	7	
東京ディズニーシー	125	124	△ 1	
その他	83	93	9	
ホテル事業	36	48	12	東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテルの増
その他の事業	32	33	0	
(消去又は全社)	△ 0	△ 0	△ 0	
合計	432	463	30	

※償却費に営業外費用の振替額は含んでいません。



投資額・償却費(2024年3月期業績予想/2023年3月期実績)

(億円)

投資額 (有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)	2023/3 実績	2024/3 業績予想	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	782	1,081	298	
東京ディズニーランド	123	256	132	スペース・マウンテンのリニューアル、更新改良の増
東京ディズニーシー	492	623	131	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクト、更新改良の増
その他	165	200	34	システム投資、更新改良の増 東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの減
ホテル事業	178	98	△ 79	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの減
その他の事業	35	21	△ 13	モノレール事業の減
(消去又は全社)	△ 0	△ 0	0	
合計	994	1,200	205	

(億円)

償却費 (有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)	2023/3 実績	2024/3 業績予想	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	381	394	12	
東京ディズニーランド	163	164	0	
東京ディズニーシー	124	129	4	
その他	93	100	7	
ホテル事業	48	44	△ 4	
その他の事業	33	33	0	
(消去又は全社)	△ 0	-	0	
合計	463	472	8	

27

従来の開示 (2022年3月期まで)

売上高 (億円)
入園者数 (万人)
ゲスト1人当たり売上高 (円)
チケット収入
商品販売収入
飲食販売収入



対象
<ul style="list-style-type: none"> ●パークチケット ●アーリーエントリーチケット

今後の開示 (2023年3月期から)

売上高 (億円)
入園者数 (万人)
ゲスト1人当たり売上高 (円)
アトラクション・ショー収入
商品販売収入
飲食販売収入



対象
<ul style="list-style-type: none"> ●パークチケット ●アーリーエントリーチケット ●体験の収益化 (東京ディズニーリゾート・パッケージの 有償コンテンツ、ディズニー・プレミアアクセスを含む)

ゲストの選択肢を増やすことで体験価値の向上を目指すにあたり、開示内容を変更



2023年3月期 テーマパークイベント・新規アトラクションカレンダー

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
東京ディズニーランド	4/1~6/30 ▶ 4/1~ ☆「ジャンボリミッキー！レッツ・ダンス！」	★「ディズニー・イースター」				9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」
	4/1~8/31 NEW	☆「バズ・ライトイヤーのアストロブラスター“アストロ・ヒーロータイム！”		7/1~8/31 NEW	☆「スプラッシュ・マウンテン“びしょ濡れMAX”」	
東京ディズニーシー	2021/9/4~2022/9/3		「東京ディズニーシー20周年：タイム・トゥ・シャイン！」			9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」
	4/1~9/3 NEW	☆「東京ディズニーシー20周年“シャイニング・ウィズ・ユー”」				
	▶ 4/1~ NEW	☆「ジャンボリミッキー！レッツ・ダンス！」				
	4/7~6/15 NEW	☆「タフイー&フレンズのビューティフル・レイニーデイズ」				
			6/19~9/7 NEW	☆「タフイー&フレンズのテイスティ・サマー・サプライズ」		
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
東京ディズニーランド	9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」	11/8~12/25 ★「ディズニー・クリスマス」		1/1~1/16 ★お正月のスペシャルイベント	1/18~3/31 NEW	★「ミニー・ベスティーズ・バッシュ！」
東京ディズニーシー	9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」	11/8~12/25 ★「ディズニー・クリスマス」	11/7~2023/1/24 NEW	1/1~1/16 ★お正月のスペシャルイベント	1/18~3/31 NEW	★「ミニー・ベスティーズ・バッシュ！」
			11/7~2023/1/24 NEW	☆「タフイー&フレンズのウィンター・トウインクリング・タウン」		
			▶ 11/11~ NEW	◆「ピリーヴ！〜シー・オブ・ドリームス〜」		
				1/25~4/9 NEW	☆「タフイー&フレンズのサークル・オブ・フレンズシップ」	

★：スペシャルイベント ☆：プログラム ◆：新規アトラクション・ショーなど



2022年3月期 テーマパークイベント・新規アトラクションカレンダー

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
東京ディズニーランド	▶ 4/1 NEW 「ミッキーのマジカルミュージックワールド」スタート			▶ 7/2 NEW 「クラブマウスビート」スタート		9/15 東京ディズニーリゾートのハロウィーン
	4/5~6/30 NEW 「ハッピーフェア・ウィズ・ペイマックス」					
東京ディズニーシー	▶ 4/19 「ドリーミング・アップ！」再開		6/1~9/2	「ダッフィー & フレンズのサニーファン」		9/15 東京ディズニーリゾートのハロウィーン
	▶ 4/1 「ビッグバンドビート」再開					2021/9/4~2022/9/3 NEW 「東京ディズニーシー20周年：タイム・トゥ・シャイン！」
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
東京ディズニーランド	9/15~10/31 東京ディズニーリゾートのハロウィーン			1/1~1/16 東京ディズニーリゾートのお正月		
		▶ 11/1 「東京ディズニーランド・エレクトリカルバラード・ドリームライツ」再開	▶ 12/1 「ディズニー・ライト・ザ・ナイト」再開			
東京ディズニーシー	9/15~10/31 東京ディズニーリゾートのハロウィーン	11/9~12/25 東京ディズニーリゾートのクリスマス			1/18~3/30 NEW 「トータリー・ミニーマウス」	
			▶ 12/1 「ディズニー・ライト・ザ・ナイト」再開			
		11/9~12/25 東京ディズニーリゾートのクリスマス			1/18~3/30 NEW 「トータリー・ミニーマウス」	
	2021/9/4~2022/9/3 NEW		「東京ディズニーシー20周年：タイム・トゥ・シャイン！」			



2024年3月期 テーマパークイベント・新規アトラクションカレンダー

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
東京ディズニーランド	2023/4/15~2024/3/31 NEW			「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”」		
				7/4~9/6	☆夏のプログラム	
				9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」		
東京ディズニーシー	2023/4/15~2024/3/31 NEW			「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”」		
	2023/4/10~2024/3/31 NEW			☆「ダッフィー & フレンズのフロム・オール・オブ・アス」		
				7/3~9/6 NEW	☆「ダッフィー & フレンズのサマーナイト・メロディー」	
				7/4~9/6 NEW	◆ダッフィー & フレンズの新規エンターテイメントプログラム	
				7/4~9/6	☆夏のプログラム	
				9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」		
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
東京ディズニーランド	2023/4/15~2024/3/31 NEW			「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”」		
	9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」	11/8~12/25 ★「ディズニー・クリスマス」				
				1/1~1/8 ★お正月のスペシャルイベント		
東京ディズニーシー	2023/4/15~2024/3/31 NEW			「東京ディズニーリゾート40周年“ドリームゴーラウンド”」		
	2023/4/10~2024/3/31 NEW			「ダッフィー & フレンズのフロム・オール・オブ・アス」		
	9/15~10/31 ★「ディズニー・ハロウィーン」	11/8~12/25 ★「ディズニー・クリスマス」				
				1/1~1/8 ★お正月のスペシャルイベント		

★：スペシャルイベント ☆：プログラム ◆：新規アトラクション・ショーなど
 ※イベントの名称、開催期間および内容は変更になる場合があります。
 ※2023年4月27日時点で公表しているものを記載しています。



連結貸借対照表（当期末/前期末）

（億円）

連結貸借対照表	前期末	当期末	増減
A. 資産の部			
流動資産	2,714	3,489	775
固定資産	8,154	8,574	420
資産合計	10,868	12,064	1,195
B. 負債の部			
流動負債	852	1,612	760
固定負債	2,453	2,154	△ 298
負債合計	3,305	3,767	461
C. 純資産の部			
株主資本	7,435	8,150	715
その他の包括利益累計額	128	146	18
純資産合計	7,563	8,296	733
負債純資産合計	10,868	12,064	1,195

【A. 資産の部 1,195億円の増（11.0%増）】	
I. 流動資産 775億円の増	
(1) 有価証券の増	499億円
(2) 現金及び預金の増	133億円
II. 固定資産 420億円の増	
(1) 設備投資による増	994億円
(2) 減価償却による減	△ 463億円
【B. 負債の部 461億円の増（14.0%増）】	
I. 流動負債 760億円の増	
(1) 1年内償還予定の社債の増	300億円
(2) 未払法人税等の増	157億円
(3) 支払手形及び買掛金の増	81億円
II. 固定負債 298億円の減	
(1) 社債の減	△ 300億円
【C. 純資産の部 733億円の増（9.7%増）】	
(1) 親会社株主に帰属する当期純利益による増	807億円
(2) 配当による減	△ 108億円

ESGの8つのマテリアリティと2030年KGI

	マテリアリティ	2030年のKGI	SDGsへの貢献
S	従業員の幸福	従業員の「働きがい」の向上 「働きがいに関する調査」の働きがい総合設問 ポジティブ回答率 8割以上 (OLCグループ全体平均)	
	子どものハピネス	【東京ディズニーリゾート】 日々の生活を潤し、心豊かな子どもを育てる活動の実施 【社会貢献活動】 未来をひらく子どもたちを育む・支える活動の実施	
	ダイバーシティ&インクルージョン	・特定した重要人権課題に対する人権デューデリジェンスプロセスの構築と運用 ・多様性を尊重した事業活動ができる仕組みの構築	
	サプライチェーンマネジメント	・一次サプライヤーへ「調達方針」「お取引先行動指針」の周知と承認100% ・社内で特定した品目について持続可能な原材料調達100%	
E	気候変動・自然災害	温室効果ガス排出量スコープ1・2 2013年度比51%削減 ※温室効果ガス排出量 2050年度までにネットゼロ	
	循環型社会	・廃棄物総量削減（重量）2016年度比10%削減 ・リサイクル率（実績）80%	
G	ステークホルダー・エンゲージメント	ステークホルダーに対する適切で開かれた情報開示と双方向でのコミュニケーションを大切にするここと、事業活動を進化させ、持続可能な社会に資する活動を行う	
	企業経営の公正性	各種法令およびコーポレートガバナンス・コードを遵守できており、変化に柔軟に対応し、成長していける体制となっている	



ESGマテリアリティへの取り組み - S(社会)

従業員の幸福

2024中期経営計画のKPI

働きがいに関する調査
働きがい総合設問 ポジティブ回答率2021年度、もしくは前回調査より向上

KPI達成に向けた主な取り組み状況

従業員の働きがいに関する調査（2022年度）を全雇用区分に実施し、結果は集計中

多様な人材の活躍

- ・男性の育休等の法改正対応に加え、雇用区分に応じた両立支援制度の拡充
- ・定年後再雇用社員を兼務の公募対象に追加
- ・障がい者の職域を拡大
- ・キャストの身だしなみを規定した「ディズニールック」を一部変更

生き生きと働ける環境整備

- ・基準賃金および時給の引き上げを実施し、従業員平均で約7%*賃金が増加
- ・当社の管理職、グループ会社の役員および管理職に株式給付信託を導入
- ・従業員食堂など、バックステージ施設を改修
- ・ストレスチェックや健康診断の結果を踏まえ、従業員が長く健康に生活し、働くことができるように継続的な取り組みを推進する「心と体の健康PJT」を発足



* 株式会社オリエンタルランドの平均です。

子どものハピネス

2024中期経営計画のKPI

2022～2023年度を目途に設定

KPI達成に向けた主な取り組み状況

東京ディズニーリゾート

パーク体験が子どもたちに与えるポジティブな影響を調査

目的：東京ディズニーリゾートを体験した子どもたちに与えるポジティブな影響を調査し、今後の施策策定等に活用する
 対象：0-17歳の子どもとパークに来園した保護者

OLCグループの社会貢献活動


従業員食堂において定期的に寄付金を含むスペシャルメニューを販売し、従業員から集まった寄付金に、会社が同額を上乗せし、合計した金額を寄付する「子どもスマイルごはん」を開始

ダイバーシティ&インクルージョン

2024中期経営計画の KPI	<ul style="list-style-type: none"> ● 11の重要人権課題と「従業員」「サプライチェーン」「顧客」の3つの領域でギャップ分析を実施し、脆弱なライツホルダーに対する取り組みが不足している点の洗い出しを行う ● 持続 人権施策を推進していくための社内体制を構築する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 多様性に関するガイドラインを配布した従業員の割合100% ● 既存施設・サービスのギャップ分析と対応計画の策定および実行
--------------------	---	---

KPI達成に向けた主な取り組み状況

※赤字は2022年3月期決算説明会から更新したKPI

2024中期経営計画のKPIを更新	<p>人権</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「OLCグループ人権に関する基本方針」改定 ・重要人権課題と従業員、取引先、顧客の領域でギャップの洗い出しを進め、2024年までのロードマップ策定 ・有識者と経営層との人権デューデリジェンスに関するセッション実施 <p>多様性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダイバーシティ&インクルージョン分科会において、顧客に関する対応の優先順位を策定 ・グループ全従業員へ「ダイバーシティ&インクルージョンハンドブック」を配布し、対話を実施 ・障がいのあるゲストの一部アトラクション利用機会を拡充 	 <p>ダイバーシティ&インクルージョン ハンドブック</p> <p>ダイバーシティ&インクルージョンハンドブック</p>
-------------------	---	--

サプライチェーン・マネジメント

2024中期経営計画の KPI	<p>重要な取引先への エンゲージメント100%</p>	<p>管理する品目と範囲の目標/対応方向性</p> <table border="1"> <tr> <td style="background-color: #e91e63; color: white;">紙</td> <td>「紙の調達に関するガイドライン」に基づくお取引先への周知、主要なお取引先への調査の継続実施</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e91e63; color: white;">パーム油</td> <td>テーマパーク飲食施設で使用しているポップコーンオイルを持続可能性に配慮したパーム油に切り替え</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e91e63; color: white;">紛争鉱物</td> <td>取引先への確認を含む紛争鉱物の対応方法を策定</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e91e63; color: white;">木材</td> <td>環境配慮設計の中で木材に関する仕様の策定</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e91e63; color: white;">テキスタイル</td> <td>環境負荷の少ないテキスタイルの調達に向けた方針を策定</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e91e63; color: white;">シーフード</td> <td>一部持続可能性に配慮したシーフードに切り替えを検討</td> </tr> </table>	紙	「紙の調達に関するガイドライン」に基づくお取引先への周知、主要なお取引先への調査の継続実施	パーム油	テーマパーク飲食施設で使用しているポップコーンオイルを持続可能性に配慮したパーム油に切り替え	紛争鉱物	取引先への確認を含む紛争鉱物の対応方法を策定	木材	環境配慮設計の中で木材に関する仕様の策定	テキスタイル	環境負荷の少ないテキスタイルの調達に向けた方針を策定	シーフード	一部持続可能性に配慮したシーフードに切り替えを検討
紙	「紙の調達に関するガイドライン」に基づくお取引先への周知、主要なお取引先への調査の継続実施													
パーム油	テーマパーク飲食施設で使用しているポップコーンオイルを持続可能性に配慮したパーム油に切り替え													
紛争鉱物	取引先への確認を含む紛争鉱物の対応方法を策定													
木材	環境配慮設計の中で木材に関する仕様の策定													
テキスタイル	環境負荷の少ないテキスタイルの調達に向けた方針を策定													
シーフード	一部持続可能性に配慮したシーフードに切り替えを検討													

KPI達成に向けた主な取り組み状況

※赤字は2022年3月期決算説明会から更新したKPI

2024中期経営計画のKPIを更新	「OLCグループ調達方針」を策定
-------------------	------------------

気候変動・自然災害

2024中期経営計画のKPI						
再生可能エネルギー調達	省エネルギー活動	環境配慮設計の導入	再生可能エネルギーの創出	車輛・機械・設備の投資・更新	スコープ3	強靱性強化
CO2削減量 78,000t	社内システム (見える化)更新	自社ガイドライン 策定	太陽発電設備等の 検討、導入	環境配慮型の検討、 導入	次期中期経営計画 に向けた目標設定	TCFDのフレームに 則した情報開示の 開始

KPI達成に向けた主な取り組み状況

「OLCグループ環境方針」を改定

省エネルギー活動

電力使用量の見える化システムを更新

再生可能エネルギーの創出

自社敷地内に太陽光パネル（発電能力400kw）を増設

スコープ3

次期中期経営計画に向け、カテゴリを再整理し、情報収集の範囲を拡大

強靱性強化

TCFDへの賛同を表明し、フレームワークに沿った情報を開示
今後はシナリオ分析を推進



自社敷地内に増設した太陽光パネル



循環型社会

2024中期経営計画のKPI				
食品ロス (2019年度比)	使い捨てプラスチック (2018年度比)	製品・サービス・資源の 省資源化 (2018年度比)	水資源の有効活用	自然共生社会への貢献
総量(重量) 22.5%削減	総量(重量) 10.5%削減	総量(重量) 4.4%削減	次期中期経営計画に向けた目標設定	

KPI達成に向けた主な取り組み状況

「OLCグループ環境方針」を改定

食品ロス

パークのレストランごとに食品ロスの計量を実施

使い捨てプラスチックの削減

- ・東京ディズニーリゾートの商品の梱包に使用する緩衝材をプラスチック製から紙製へと変更
- ・パークのレストランのプラスチックカトラリーについて、バイオマス/木製への変更を推進
- ・ディズニーホテルのアメニティ配布を希望者のみに変更 (カミソリ76.7%、シャワーキャップ98.4%削減)

製品・サービス・資源の省資源化

社内の備品購入において、通い箱 (折り畳みコンテナ) で運送するサービスを随時導入し、段ボールの廃棄量を削減



ESGマテリアリティへの取り組み — G(ガバナンス)

ステークホルダー・エンゲージメント

2024中期経営計画のKPI

各ステークホルダーの取り組みを推進していくための社内体制作りおよび、着実な実行

※赤字は2022年3月期決算説明会から更新したKPI

KPI達成に向けた主な取り組み状況

- ・2024中期経営計画のKPIを更新
- ・ステークホルダーごとの推進計画を立案したことで「ステークホルダー・エンゲージメント分科会」を発展的に解消、着実な実行に向けてサステナビリティ推進部にてモニタリングする体制に移行
- ・経営への反映が重要なステークホルダーを分類し、新たに「子ども」をステークホルダーとして選定
- ・各ステークホルダーとの取り組みを着実に実行
 - 有識者：従業員と多様性に関するセッション実施
 - 経営層と人権デューデリジェンスに関するセッション実施
 - 地域社会：千葉県との包括連携協定を締結

企業経営の公正性

2024中期経営計画のKPI

- 社外取締役の取締役会出席率：80%以上
- 取締役会の実効性評価：適正評価と改善の実施
- コーポレートガバナンス・コード：オールコンプライ ※コーポレートガバナンス・コードの改定に確実に対応

KPI達成に向けた主な取り組み状況

- ・2022年度の社外取締役の取締役出席率：80%以上
- ・取締役会の実効性評価：外部機関の助言を受けて、設問項目や設問数の見直しを実施
- ・コーポレートガバナンス・コード：オールコンプライ



株式会社オリエンタルランド 経理部IRグループ

047-305-2034 www.olc.co.jp

注意事項：

本資料は、OLCグループの業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料にて開示されているデータは、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。

テーマパーク入園者数については単位未満を四捨五入、財務データについては単位未満を切り捨てて記載しています。
本資料の転載はご遠慮ください。