

2023年3月期 第3四半期決算電話説明会 質疑応答

| | |
|-------|---|
| 実施日 | ： 2023年1月30日（月） |
| 当社説明者 | ： 取締役副社長執行役員 片山 雄一 IR グループマネージャー 上園 太雅（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) 第3四半期の入園者数は好調であったが、オペレーションを変更した結果、入園者数の上限を引き上げることができたのか。入園者数が10月発表予想を上回った要因を知りたい。
- A1) 準社員の採用数を保守的に計画していたことから、入園者数を慎重に見ていたが、順調に確保できており、準社員の人数が入園者数の制約に影響を及ぼすことはなかったことがひとつの要因として挙げられる。加えて、各ロケーションで業務の合理化や効率化を進めたことも、入園者数の上限を引き上げられた要因である。
- Q2) 売上高と営業利益で、10月発表予想と1月発表予想の増加幅を比較すると、営業利益の方が大きい。これは売上高の増加が営業利益の増加に繋がっているという理解だが、特にアトラクション・ショー収入のゲスト1人当たり売上高の上振れが影響しているのか。
- A2) 弊社の特性として、負担の大きい固定費に対して売上高が一定水準を超えると、売上高の増加に伴い、利益への貢献が高まる。足元では入園数が想定以上に好調なため、結果として収益の嵩上げに繋がっている。
- Q3) 第4四半期の日あたりの入園者数は、第3四半期との比較では減少する計画になるが、目玉となるイベントの有無による影響か。
- A3) 第4四半期は気候的影響もあり、閑散期であるため、減少する見立てである。
- Q4) 通期にてアトラクション・ショー収入のゲスト1人当たり売上高を上方修正しているが、10月発表予想に対して上振れする要因を知りたい。
- A4) 通期で上振れする要因は、まず株主優待のチケット構成比が想定を下回ったことや変動価格制の高価格帯のチケット構成比が想定以上に上回ったことが要因である。また、ディズニー・プレミアアクセスも大変好評でアトラクションやエンターテイメントにも対象を増やしており、想定以上に販売枠数を増やすことができた。
- Q5) 第4四半期以降も需要が強ければ、第3四半期のような水準でアトラクション・ショー収入のゲスト1人当たり売上高を維持することができるのか。
- A5) 週末や祝日は需要が強く、上限に近い水準まで来園頂いているが、平日は若干余裕がある状況である。今後入園者数を増やす上では、平日への集客に力を入れていく必要があるため、来期以降、必ずしも今期同様の水準で高価格帯のチケット構成比を増やし続けられるとは考えていない。今後は、今までのような上がり方で来期も推移するとは想定しづらいが、ゲスト1人当たり売上高とのバランスも踏まえながら、検討していく。

- Q6) 第3四半期の3か月で営業利益が過去最高となっている一方で、第4四半期の3か月は過去水準と比較して落ち込んでいる。第4四半期は四半期での最高益を更新できない見立てとなっているが、従業員への一時金支給の見込み計上が要因なのか。
- A6) 第4四半期にて従業員への一時金の支給を見込んでおり、コスト増加の要因となっている。また、準社員の採用に関する費用や東京ディズニーリゾート 40 周年に向けた販売促進費などの増加も見込んでいる。
- Q7) 2022 年度の設備投資額を下方修正しているが、ファンタジースプリングスの工事進捗は順調なのか。
- A7) 設備投資額を下方修正したが、主たる要因はあくまで支払いの時期ずれである。工事自体は順調に進捗しており、ファンタジースプリングスの開業時期は、2024 年度の第1四半期にオープンする予定である。
- Q8) 2023 年度以降、業績は増益する前提で計画を策定していく前提で間違いないか。例えば、来期のゲスト1人当たり売上高が下がるならば入園者数を引き上げることで増益を計画するのか。
- A8) 利益増を目指して計画を策定する。
- Q9) 今後、政府による支援策がなかったとしても、第3四半期までの入園者数の勢いを維持することはできるのか。
- A9) 報道等では、コロナ禍で消費者は支出せず、貯蓄しており、日本全体で数十兆円もの預貯金が積み上がっていると耳にしている。コロナに対する規制が緩和されれば、こうした資金がレジャーや旅行などにも流れ、抑圧されていた需要が戻るものと想定している。もちろん、第3四半期は政府による支援施策の入園者数の押し上げ効果もあったが、今後支援がなくとも一定程度の需要は継続するものと見込んでいる。
- Q10) 来期は準社員の在籍者数による入園者数へのボトルネックは解消され、満足度の考慮とコロナによる運営体制の制限だけが、入園者数の制限の要因となるのか。
- A10) 今のところはその見方である。ただ、将来のキャスト数も不透明ではあるので慎重に見ていく必要があるものの、足元や数か月先では大きなボトルネックにはならないと想定している。
- Q11) 今後の入園者数制限の上限を引き上げる上で重要視している指標はあるのか。
- A11) 現在は、コロナに対するガイドラインへの対応と満足度の考慮を踏まえ、自主的に入園者数の上限値を設定している。今後、コロナの感染症法上の取り扱いが、2類から5類に変更されることでガイドラインに変更があると想定しており、上限を引き上げるひとつの根拠になる。一方で、中期経営計画では顧客満足度を重要視しており、注視していきながら、上限値を設定していく。
- Q12) 今後、休日における入園者数の上限を引き上げる可能性はあるのか。
- A12) 中期経営計画の最終年度においてはファンタジースプリングスが開業するため、キャパシティが増えることで入園者数の上限を引き上げることは可能である。ただ、中期経営計画の発表のとおり、顧客満足度などを踏まえて、入園者数の上限を設定することになる。
- Q13) 来年度以降の入園者数は、コロナ前の水準に戻していくのか。東京ディズニーリゾートへの強い需要は変わらない認識か。
- A13) コロナ前の需要はあると考えているが、設定する入園者数の上限値は顧客満足度とのバランスを踏まえる必要がある。今後検討の上、発表していきたい。

- Q14) インバウンドの見立てについて確認したい。今年度は織り込んでおらず、来年度以降戻ってくる想定か。
- A14) 今回、上方修正にて発表した2,100万人の入園者数にはインバウンドを含めている。足元ではインバウンドの数は12月から1月にかけて増えているが、コロナ前の水準であった入園者数に対する10%は下回る。来年度は中国本土からのインバウンドも含め、ある程度戻ってくると想定している。
- Q15) コロナ以前、将来においては入園者数に対するインバウンドの割合が10%よりもアップサイドがあると資本市場では観測していたが、今後インバウンドを増やすために検討している打ち手はあるのか。
- A15) 中長期的には日本では少子高齢化となるため、カバーするためにも、インバウンドの割合を増やしていくことがポイントになる。ただ、すぐに結果が出るものではないという認識である。従来は海外の旅行代理店を中心に営業活動を行っていたが、今後はオンラインの代理店を従来以上に活用するなどして、個人旅行者をターゲットにしていく施策を打ち出しており、少しずつ効果は出てきている実感をもっている。そのため、今後も継続していきたい。
- Q16) インバウンドによる業績への効果は、平日の入園者数の底上げと限られた時間で楽しむためにディズニー・プレミアアクセスを購入することによる単価の向上に期待しているが、足元見えている、コロナ前との比較でインバウンドと日本人に消費行動の違いはあるのか
- A16) 現時点ではデータの集計中である。
- Q17) 2023年度は平日の入園者数を増やすために、価格変動制の価格帯の幅を変更するなど、休日から平日への分散に向けた施策を検討しているのか。また、収益の拡大として、ディズニー・プレミアアクセスの今後の展開を伺いたい。
- A17) 変動価格制の価格帯の幅等の変更については、入園者数の平準化に向けて担当部署で検討している。また、ディズニー・プレミアアクセスの大型施設への導入は一巡しており、今後はパレードやショーなどのエンターテインメントでの有償化を検討したいが、現時点で決まっていることはない。来年度の入園者数とゲスト1人当たり売上高のバランスを踏まえて、決定していく。
- Q18) 従前は周年イベントの開催した年度に商品販売収入のゲスト1人当たり売上高は増加していた。今年度は周年イベントがないにもかかわらず、高い水準を維持できたが、来年度は東京ディズニーリゾート40周年も控えているので、今後もトレンドとしては周年イベントにてゲスト1人当たり売上高の水準は上がるものと認識してよいのか。
- A18) 周年イベントの際には、商品販売収入だけでなく、飲食販売収入も含めて、ゲスト1人当たり売上高を引き上げるための施策を実行している。現状、足元の水準が想定を上回っていることもあり、更に上回る水準を維持できるか、検討している。
- Q19) 年間パスポートの今後の方向性や考え方を伺いたい。
- A19) 過去の年間パスポートのユーザーはかなりの頻度でご来園されていたため、現状の入園者数を制限している体制においては、従来の枠組みでの再開は難しい。一方で、年間パスポートのユーザーはコアファンであり、重要な存在である。従来通りの枠組みは難しいとしても、コアファンに対してできる施策を担当部署で検討している。

- Q20) 休日の需要が高いとのことだが、入園者数を制限していることで、チケットがすぐに完売してしまい、チケットを購入できなかったことで、顧客満足度が下がってしまっていることは生じているのか。
- A20) 販売状況はホームページ上で常に確認できるため、ゲストは計画的にチケットを購入されており、そのような状況は生じていない。
- Q21) 従業員の賃金改定を発表したが、オリエンタルランドが目指している人件費水準のベンチマークはあるのか。
- A21) 特定のベンチマークはないが、周辺の賃金動向など勘案しながら設定している。足元では人手不足ということもなく、採用環境に問題は生じていない。ただし、他社も同様に給与水準を上げているので、労働市場での競争優位性を確保できる賃金水準を維持したい。
- Q22) 賃金改定は、従業員平均で約7%賃金が増加することだが、業績への影響を知りたい。また人件費の増加分はどのように回収していく予定か。
- A22) 賃金改定により、売上原価と販売管理費で合わせて、人件費は数十億円増加する見込みである。今後グループ会社も確定していくため、影響額は期末決算での予算発表までお待ち頂きたい。コストアップによる今後の回収は、従業員の生産性向上や単価への反映も含めて検討しており、収益に繋げていきたい。
- Q23) 2024年度以降での賃金改定による人件費水準の推移を知りたい。
- A23) 従業員平均で約7%の賃金増加には、定期昇給分も含まれているが、来年度の増加幅はそれ以降の年度においても継続するものではなく、少なくなるものと見立てていただきたい。賃金改定は経済動向や他社動向なども踏まえて決定することになるが、必ずしも毎年コンスタントに行うものではないと理解いただきたい。
- Q24) 中期経営計画の目標数値は今回の上方修正の発表数値で概ね達成しているが、今後は財務目標を変更するのか。一方、来期以降でコストが増加し、収益性が悪化するシナリオもあり得るのか。
- A24) 目標としていた財務目標はほぼ達成しそうな状況であることはご指摘の通りである。中期経営計画については、足元見直しを行っている。今後は、ファンタジースプリングスの開業により減価償却費の負担なども大きくなる想定も踏まえて、きちんとご報告できるタイミングをできるだけ早く持ちたいと考えている。
- Q25) 千葉県との包括連携協定の締結について、千葉県とのスペシャルパレード以外の決定事項があれば伺いたい。
- A25) 決定次第、発表させていただく。弊社としては東京ディズニーリゾート 40周年の機会でもあり、千葉県と連携が図れればと思っている。

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通しには、不確実性が含まれていることをご承知おきください。