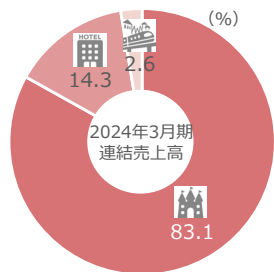


①事業領域

セグメント別売上高構成比

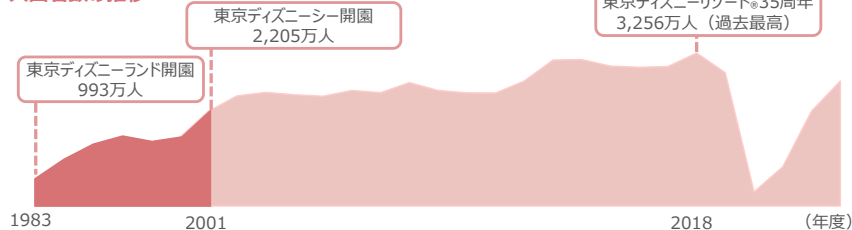


<p>テーマパーク事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・東京ディズニーランド。 ・東京ディズニーシー。
<p>ホテル事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ディズニーアンバサダー・ホテル ・東京ディズニーシー・ホテルミラコスタ。 ・東京ディズニーランド・ホテル ・東京ディズニーセレブレーションホテル。 ・東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリー・ホテル ほか
<p>その他の事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・イクスピアリ。 ・ディズニーリゾートライン ほか

②沿革

1960年	株式会社オリエンタルランド設立	2008年	「東京ディズニーランドホテル」開業
1983年	「東京ディズニーランド」開業	2013年	子会社の(株)ミリアルリゾートホテルズが(株)ブライTONコーポレーションの全株式を取得
1996年	東証一部に株式を上場	2016年	「東京ディズニーセレブレーションホテル」開業
2000年	「イクスピアリ」、 「ディズニーアンバサダーホテル」開業	2022年	「東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテル」開業
2001年	「ディズニーリゾートライン」、「東京ディズニーシー」、 「東京ディズニーシー・ホテルミラコスタ」開業	2024年	東京ディズニーシー 8つ目のテーマポート 「ファンタジースプリングス」、「東京ディズニーシー・ ファンタジースプリングスホテル」開業

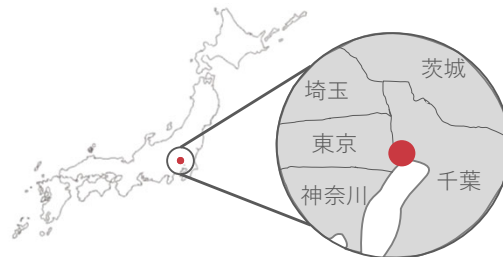
入園者数の推移



③競争優位性

A. 恵まれた立地条件

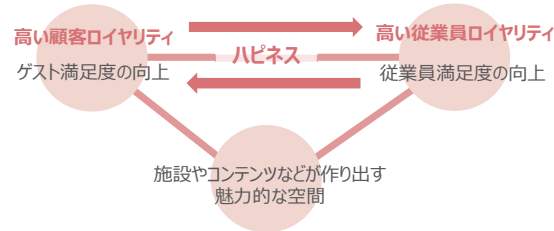
広大な土地	都市部からアクセスの良い立地に約200万㎡のまとまった土地を所有
巨大なマーケット	近隣の1都4県に所得の高い約3,000万人が居住



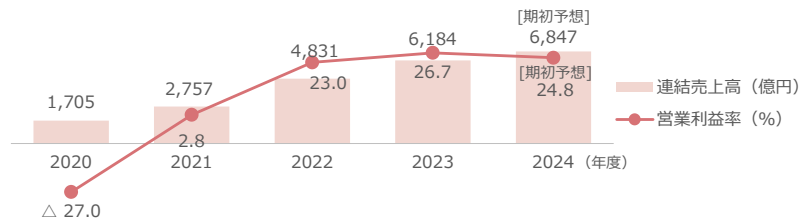
B. ディズニー社とのライセンス契約

範囲	ディズニーテーマパーク、ディズニーホテルなどの建設と運営 NEW 日本を拠点とするディズニークルーズの開発と運営
期限	ディズニーテーマパークおよびディズニーホテル等：最長で2076年まで延長可能 NEW ディズニークルーズ：最長で就航から39年間延長可能
対価	売上高に応じてロイヤルティー*を支払い *為替変動の影響は受けない
関係	資本関係・人的関係はなし

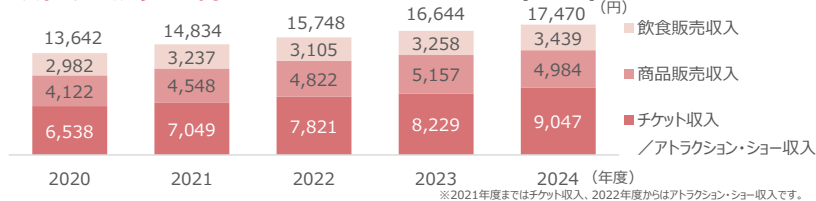
C. 三位一体の成長ドライバー



④ 連結売上高・営業利益率の推移



⑤ ガスト1人当たり売上高



※2021年度まではチケット収入、2022年度からはアトラクション・ショー収入です。

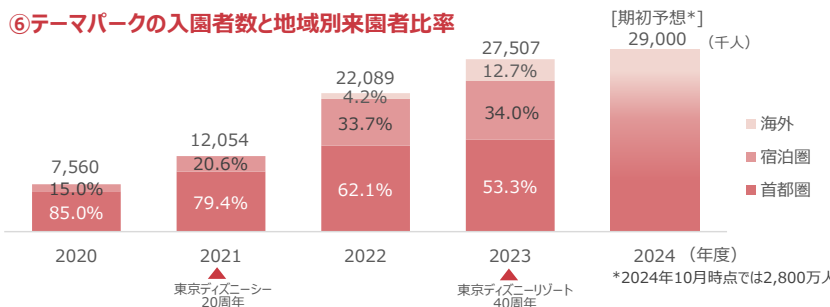
1デーパスポート (大人) の価格

¥7,900 / ¥8,400 / ¥8,900 / ¥9,400 / ¥9,900 / ¥10,900

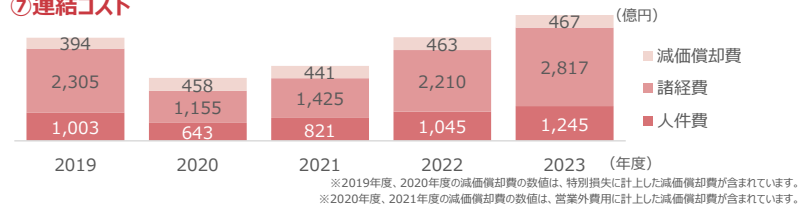
チケット価格の改定の要素

- テーマパーク価値の向上
- 価格感度調査結果
- ゲストの需要動向
※増税などの外部環境によりタイミングも考慮

⑥ テーマパークの入園者数と地域別来園者比率

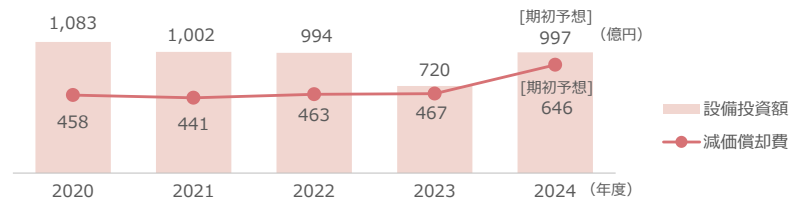


⑦ 連結コスト

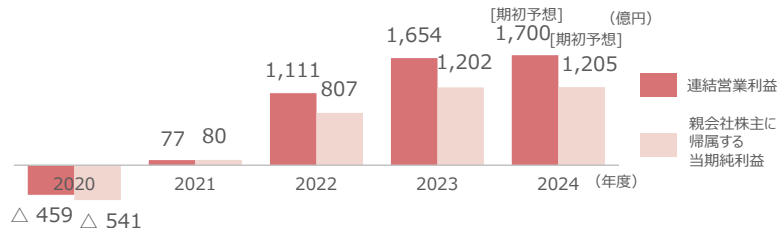


	運営状況や入園者数に応じて変化	状況に関わらず発生
人件費	準社員 (労働時間、在籍人数) 正社員 (賞与)	正社員 (基本給)
諸経費	商品・飲食原価、ロイヤルティ、エンターテインメント関連費用、 イベント関連費用、販売促進費用	メンテナンス費用
減価償却費	-	アトラクション導入後、7-9年間は重くなる傾向

⑧ 設備投資額・減価償却費



⑨ 連結営業利益・当期純利益の推移



⑪ 2030年に目指す姿

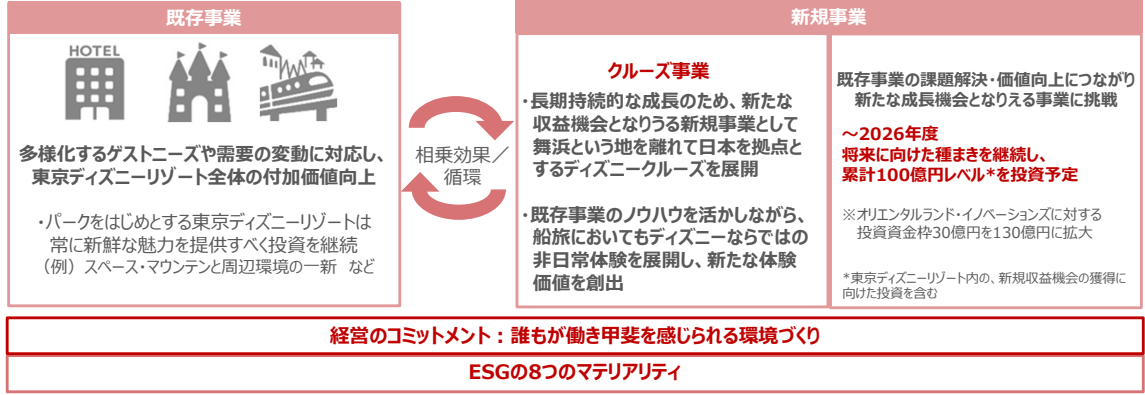
あなたと社会に、もっとハピネスを。

東京ディズニーリゾートのみならず、
社会を含めた多くの人々のためにハピネスを創造し続ける

持続可能な社会の実現に向けて役割を果たすことで、
社会から望まれる企業であり続ける

従業員が心から誇れる企業であり続ける

⑪ 事業の方向性



⑫ ESGの8つのマテリアリティ

	マテリアリティ	2030年のKGI	SDGs
S	従業員の幸福	従業員の「働きがい」の向上 「エンゲージメント調査」総合スコア 71 (OLCグループ全体)	5 8
	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	10 12
	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	16
	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%	7 12
E	気候変動・自然災害への対応	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	13
	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%	13
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に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とで、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いる、変化に柔軟に対応し、成長していける体制となっている	

13 2024中期経営計画の概要

方針	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		
目標	ゲストの体験価値向上		
	財務数値の回復		
		2025年3月期目標 (2023年10月更新)	2025年3月期業績予想
	連結営業キャッシュ・フロー*	1,800億円レベル	1,851億円
	連結営業利益	1,600億円レベル	1,700億円
	ROE	11%レベル	12.1%

*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

2025年3月期は中期経営計画の目標としていた水準を上回る予想
さらに高い水準を目指し積極的なチャレンジを継続していく

14 テーマパーク事業戦略

目標	手段
ゲストの体験価値向上	A.1日当たりの入園者数上限を下げる+平準化の推進
	B.選択肢の提供
	C.パークの魅力向上
+	
D.効率的なパーク運営の確立	

A.1日当たりの入園者数上限を下げる+平準化の推進

- 1日当たりの入園者数上限を下げる
- これまで一部で発生していた非常に待ち時間が長い日をなくし、年間を通じて待ち時間を一定レベルに抑えることで体験価値向上を目指す
 - 最適な入園者数の上限については、ゲストの体験価値やオペレーションの状況を総合的に見て検証する
 - 待ち時間の減少は結果的にゲスト1人当たり売上高の向上にも寄与する

平準化の推進

- チケットの変動価格制の活用や新規施策の導入など
- ※ただし日本の休暇スタイルを踏まえ、2024中期経営計画期間中だけでなく長期的に取り組む

B.選択肢の提供

ゲストがニーズに合わせてサービスを選択できる環境を本中期経営計画では拡充し、ゲストの希望に幅広く応えることでゲストの体験価値と収益の向上を図る。

1デーパスポート：
ファンタジースプリングス・マジック

- ・有料
(大人：¥22,900~¥25,900)
- ◆入園チケット+ファンタジースプリングス内のアトラクションを時間指定定額、短い待ち時間で利用可能
- ・ファンタジースプリングスホテルにご宿泊、パッケージパッケージの対象プランをご利用の方が対象

*2024年10月30日現在

ディズニー・プレミアアクセス

- ・有料
(¥1,500~¥2,500)
- ・対象：
2パーク合計15コンテンツ*

*2024年10月30日現在

東京ディズニーリゾート
40周年記念プライオリティパス

- ・無料
- ・対象：
2パーク合計12コンテンツ*

*2024年10月30日現在

パッケージ
パッケージ

C.パークの魅力向上

ゲスト体験価値の向上にむけた取り組みを引き続き実施

- ・大規模開発など、パークの魅力向上に向けた新規投資、コンテンツの導入
- ・既存アトラクションのリニューアルなどによる変化感の創出

東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクト (ファンタジースプリングス)

開業日	2024年6月6日	投資額	約3,200億円
開発面積	約110,000㎡ (バックステージを含めると約140,000㎡)		
概要	『アナと雪の女王』	施設	
	エリアテーマ 『塔の上のラプンツェル』		
	『ピーター・パン』		
	ショップ		
	パークー体型ホテル (475室、ラグジュアリータイプ56室含む)		
投資効果	連結売上高で年間約750億円の押し上げ		
	【約750億円の内訳】		
	<ul style="list-style-type: none"> ●施設のキャパシティの増加に伴う入園者数の増 ●ディズニー・プレミアアクセスなどの有償コンテンツの販売 ●ホテルの収入の増 (約750億円のうち約2割) 		
※通年での安定稼働を前提とした試算のため、2024年度の財務目標に織り込まれている数字と同一ではない			

...アトラクション数 ...レストラン数



フロズンキングダム



ピーター・パンのネバーランド



ラプンツェルの森

D.効率的なパーク運営の確立

パーク運営	●よりスリムな運営体制	●省力化の推進	●ITの活用
-------	-------------	---------	--------

⑮ホテル事業戦略

●多様化するゲストのニーズに応える新たな2つのホテルの導入

バリュー	モデレート	デラックス	ラグジュアリー
東京ディズニーセレブレーションホテル		東京ディズニーランドホテル 東京ディズニーシー・ホテルミラコスタ ディズニーアンパサダーホテル	
	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・ファンタジースプリングスホテル

©Disney/Pixar Slinky Dog © Just Play LLC Mr. Potato Head® and Mrs. Potato Head® are registered trademarks of Hasbro, Inc. Used with permission. © Hasbro, Inc. All Rights Reserved.

- 圧倒的な競争優位性を構築、更なる魅力向上
- 経営資源の有効活用による長期持続的な収益基盤の構築

⑯人事戦略

従業員の働きがいを最大化しながら、持続可能な人員体制へ変化	
ポイント	①新たな発想でゲストサービスの向上、オペレーションの改善、業務改革を推進できる人材・組織づくり ②限られた人員数で高い付加価値を提供し続ける体制



取り組みの方向性	
組織マネジメント	心と体の健康
キャストのあり方の見直し	快適な施設・デジタル環境

⑰財務方針

営業キャッシュ・フロー*	2024中期経営計画期間中で約4,600億円
配分方針	営業キャッシュ・フロー*を投資に優先して配分
投資	テーマパーク事業への投資に加えESGや将来の種まきに着手 ・ 成長投資 2,150億円 ・ 更新改良 900億円
資金配分	株主還元 ・ 配当については「安定的な配当を目指す」という方針のもと、2024中期経営計画期間中に新型コロナウイルス感染症流行前の水準に戻すことを目指す →2023年度に新型コロナウイルス感染症流行前を超える水準を達成 2024年度はさらなる増配を予想 ・ 自己株式の取得は事業環境や業績推移を総合的に判断し実施を検討する →2024年度～2025年度(予定)に1,800万株(予定)の自己株式の取得・同数の消却を予定する方針
債務返済	約600億円
手元資金	① 運転資金(数か月分) ② 地震等の災害発生時における事業の継続のために必要な資金 ③ 2025年度以降の成長に向けた投資資金

*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

⑱本中計以降の成長投資

◆ディズニー映画「シュガー・ラッシュ」をテーマにしたアトラクションを導入

開業時期	2026年度以降	投資額	未定 ※決まり次第お知らせ
概要	●東京ディズニーランドのアトラクション「バズ・ライトイヤーのアストロブラスター」をリニューアル ●屋内型のシューティングタイプのアトラクション		



◆東京ディズニーランド「スペース・マウンテン」と周辺エリアの一新

開業時期	2027年	投資額	約560億円 (周辺施設一新の費用含む)
概要	●新たな性能や特殊効果を加えた新しい「スペース・マウンテン」を建設 ●周辺環境も一新、光や音の演出機能を付加		



今後の開発方針 東京ディズニーリゾートのポテンシャルを最大限に発揮するための基盤づくり

今後の開発方針	オンステージ	魅力の向上につながる投資を行い、常に変化し続けるパークをゲストに提供
	バックステージ	働きやすい労働環境の整備と将来の開発用地の創出を行う 等

⑨新規事業（クルーズ事業）の概要

ディズニー社との契約	<ul style="list-style-type: none"> ・日本を拠点とするディズニークルーズの開発および運営に関する権利を有する ・契約期間は、最長で就航から39年間延長可能 ・売上高に応じてロイヤルティー*を支払い *為替変動の影響は受けない
提供サービス（予定）	<ul style="list-style-type: none"> ・船上や船内で繰り広げられるディズニーならではのアクティビティやエンターテイメント ・様々なグレード・タイプの客室やパリエーションに富んだダイニング ・ホスピタリティ溢れるサービス など



就航予定年	2028年度	投資額	約3,300億円 (主に船の建造費、その他開業準備費用や予備費*なども含む) <small>*予備費は、おなる円安や資材高騰などのリスクを踏まえ、一定程度を計上</small>				
船籍	日本（予定）	客船	2022年に就航した「ディズニー・ウィッシュ」をベースにした客船				
総トン数	約14万トン	客室数	約1,250室	乗客定員	約4,000人	乗組員	約1,500人

A. 現時点での就航プラン（予定）

- 航路** 首都圏の港を発着する周遊クルーズがメイン
- 航海日数** 2～4泊程度
- 単価** 10～30万円台*（1航海当たり1名）の幅広い価格帯 *最も多い客室タイプの価格
- ターゲット** ファミリー、若者層、訪日外国人旅行者

B. 企業価値と業績への貢献

強み

- ディズニークルーズが持つディズニーならではのアクティビティやエンターテイメントなど
- テーマパーク事業やホテル事業の運営で培ったノウハウやディズニー社との強固な信頼関係
- 東京ディズニーリゾートの顧客基盤



成長可能性

- 国内クルーズ人口は年々増加傾向であり、さらなる成長が見込まれる
- ファミリーや若者層をターゲットとしたクルーズとして、ディズニークルーズ特有の魅力を活かし、日本のクルーズ市場を開拓する余地が十分にある
- 将来的に複数隻で運営することも想定しているが、まずは1隻目を順調に稼働させることに注力

※ディズニー社がアメリカを拠点に20年以上同事業を展開・成長させてきたノウハウを活用できる点も後押し



マテリアリティへの貢献



従業員の幸福



子どものハピネス



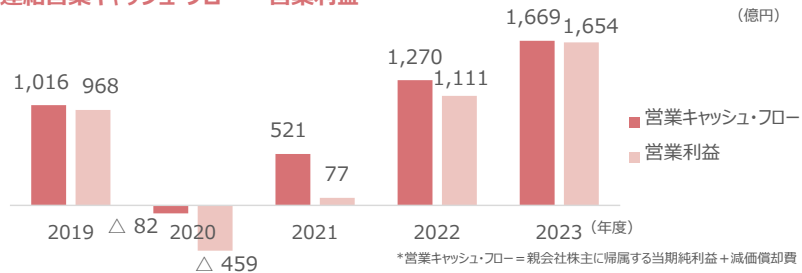
ダイバーシティ&インクルージョン

業績への貢献

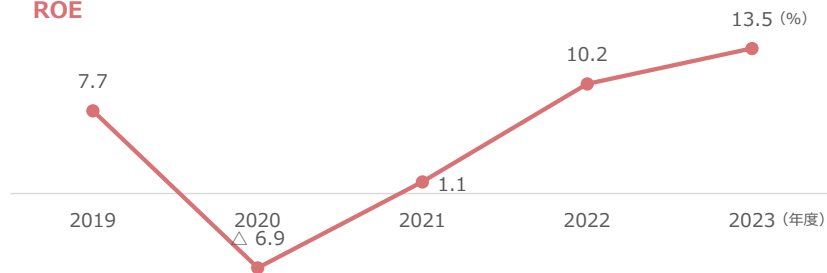
- 就航数年後には、年間売上高は約1,000億円、年間乗客数約40万人、営業利益率は既存のテーマパーク事業程度を見込む
- 減価償却費は年間で200億円レベルを想定（参考）船舶の法定耐用年数は15年

2024中期経営計画財務KPI

連結営業キャッシュ・フロー*・営業利益

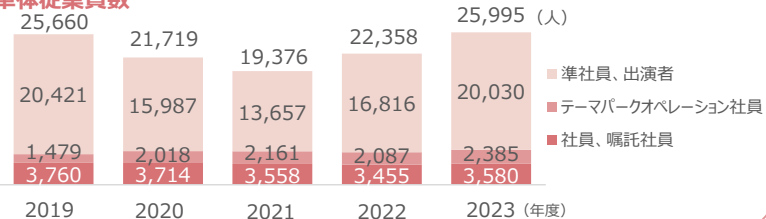


ROE

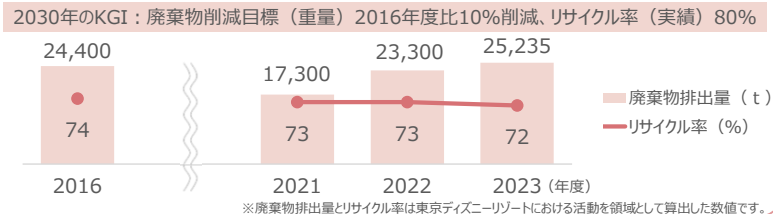


非財務情報

単体従業員数

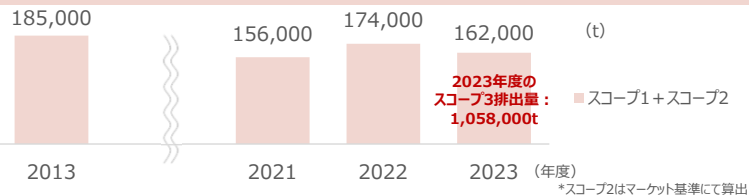


廃棄物排出量・リサイクル率



温室効果ガス排出量

2030年のKGI：温室効果ガス排出量スコープ1・2* 2013年度比51%削減



女性管理職比率

目標：2025年度末までに管理職（課長級以上）に占める女性の割合を25%以上

