

2024年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答

実施日 : 2023年7月28日(金)
当社説明者 : 執行役員 経理部 担当 堀川 健司 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1四半期の入園者数が期初予想を上回った背景を伺いたい。入園者数をコントロールしている中で、チケットの種類を増やしたことによるものなのか。また、現状の入園者数のコントロールの基準を教えてください。
- A1) 1点目は東京ディズニーリゾート40周年イベントによる増。ゲストのデマンドが高く好調に推移している。2点目は、海外ゲストの増。海外ゲストは、当初予算を策定する際にインバウンドの立ち上がりが見えづらかったため、第1四半期は保守的に見ていた。3点目は、期間限定券種の需要増。首都圏ウィークデーパスポートが非常に好調だったことによる。入園者数の上限は、前年度の下期から変更していない。業績予想の前提どおりに上限を設定している。前年度は、ゲスト構成やエンターテイメント規模縮小の関係で、アトラクションの待ち時間が長くなりやすいという課題があったため、上限は変更しなかったが、東京ディズニーリゾート40周年に伴い、パレードなどを再開したことで、アトラクションに対する需要が分散したことを確認している。満足度やパーク環境を見る必要もあり、7月26日から導入した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、下期からの変動価格制の改定もあるため、入園者数の上限を引き上げることは慎重に判断したい。
- Q2) 4月や5月に対して、6月の入園者数があまり多くないのではないかと試算しており、繁忙月と閑散月のギャップを埋める必要性や今後の対応を伺いたい。
- A2) まず、6月が、他の月と比較して、繁閑差が広がったとは考えてはいない。ただ、繁閑差をどのように埋めるかは、非常に重要なことである。中長期的には、価格差だけではなく、その他の方法でも対応しなければならない課題だと認識している。
- Q3) 従前から猛暑はリスクになる要素と考えており、今期は特に猛暑が厳しくパレードを中止したりもしているが、天候が第2四半期への入園者数に与える影響や打ち手を伺いたい。
- A3) 2015年度には猛暑により入園者数が減少したことがあるが、足元では集客に対して、目立った影響は出ていない。ただ、猛暑が続いているため、注視していく必要がある。打ち手については、昨年の有価証券報告書でもTCFDを踏まえ、影響度を含めて開示しているが、長期的に見ると、このリスクは極めて大きいと考えている。そのため、ソフト面、ハード面でも対応しなければならない。足元では、ゲストとキャストの安全が第一であり、今できることを対応している。一例では、今年からの施策で、屋外で働くキャストについては、任意で空気を送るファンが付いたコスチュームを着ることを可能とした。また、計画的に昼間のパレードを夕方に実施しており、場合によっては、パレード自体をキャンセルしている。

- Q4) 関東圏の割合が低下しているように見受けられるが、その背景や評価、今後の見立てを伺いたい。
- A4) 首都圏の割合が減少している要因としては、第1四半期では分析中だが、一つの仮説として、年間パスポートのゲストが剥落しているところが大きいと想定している。ただ、年間パスポートのゲストの方は、私達にとっては非常に重要な顧客のため、現時点ではファンダブル・ディズニーという会員組織を活用し、育てたいと思っている。補足すると、第1四半期では、比率として首都圏は下がっているが、実数としては対前年と比較して増加している。また、首都圏は、マーケティングの観点も含め、所得水準や可処分所得が高いエリアであり、非常に重要なマーケットである認識に変更はない。
- Q5) ゲスト1人当たり売上のアトラクション・ショー収入の実績が対期初予算を下回ったとのことだが、変動価格制の効果が表れて、一定程度平日への分散化が進み、入園者数が上振れた結果という理解であっているか。もしくは、単に割引チケットの需要が想定を上回ったということか。
- A5) 2つ要因がある。1点目は割引チケットである首都圏ウィークデーパスポートについては、4年ぶりに実施したが、影響が非常に大きかったこと。2点目は、インバウンドについて、想定した以上に平日に来ていただいたことである。すなわち、平準化が進んだことによるものであり、入園者数の底上げにもつながっていることから、当社としてネガティブには捉えていない。なお、高需要日の土日から低需要日の平日に、価格の面で流れた影響度についてはお伝えすることは難しいが、高需要日から低需要日へのシフトの影響については、引き続き注視していく。
- Q6) 第2四半期以降のゲスト1人当たり売上のアトラクション・ショー収入の見通しについて、7月から導入された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を導入したことで、今後ディズニー・プレミアアクセスに短期的なマイナスの影響はないのか。一方で変動価格制においては高価格帯の日数も設定されるため、通期では業績予想に対して上回るのか今後の見通しを伺いたい。
- A6) ディズニー・プレミアアクセスの第2四半期以降の見立てとしては、4月15日より、お昼のパレードや夜のパレードを対象として追加し、また9月15日以降は、ハロウィーンのパレードにも追加する予定であるが、業績予想の中にも含めている。ただし、第2四半期以降も入園者数が増えていけば、ディズニー・プレミアアクセスの好調も継続し、対期初予想でアップサイドになる可能性がある。なお、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によるディズニー・プレミアアクセスの収益への影響はないと考えている。また、10月以降の変動価格制の価格改定も業績予想には織り込まれている。ゲスト1人当たり売上高のアトラクション・ショー収入全体の見通しは、夕方券や期間限定券種等の導入による影響や、また海外ゲストが想定よりも平日に来園された場合は、平準化は進むものの、押し下がる可能性もある。
- Q7) 先日の発表では変動価格制の価格帯を拡大することだが、これだけで平準化が進むのか。インバウンドで自然に解決するようにも思うが、単なる値上げ以外にも施策が必要だと思う。仮に平日の底上げが想定以上に進めば、来期以降、結果的にコロナ前の入園者数を上回るということも考えられるのか。
- A7) 今までの変動価格制では、上限と下限の差が1,500円であったが、10月からは3,000円になる。振り返りとして、平日に休暇が取りやすい期間は、休日から平日に移行する効果が出やすいところまでは分かっているため、この価格差により、これまで以上に平準化に効果を発揮するだろうと考えている。ただし、価格差だけでの平準化は難しいと思っており、中長期的に取り組んでいく。平準化の推進により、過去最高の入園者数を超えるかについてはお答えすることができない。次の中間決算発表のときにお話しできるように、社内で検討と議論をしている。

- Q8) ディズニー・プレミアアクセスの第1四半期での収益への影響と中長期的な水準を確認したい。
- A8) 2023年3月期の期末決算において、ディズニー・プレミアアクセスの収益の水準は、ゲスト1人当たり売上のアトラクション・ショー収入の1割未満としてお伝えしている。今年度の伸びについては、対前年と比較すると、ディズニー・プレミアアクセスは昨年5月19日から導入しており、これが通年稼働していることと、対象の施設等を拡大していること、入園者数の増加によりディズニー・プレミアアクセスへの需要が高まり、売上向上に寄与すると見立てている。具体的な数値はお出ししていない。
- Q9) チケット価格に対して、インフレや労務費増加による価格転嫁は行うのか。
- A9) チケット価格の考え方は、従前と一切変わっておらず、テーマパークの価値を向上させ、ゲストの体験価値や価格感度調査を踏まえ、また変動価格制を導入してからは、需給に応じて設定をしている。
- Q10) コストの上昇に対する、商品販売や飲食販売への価格転嫁への考え方を伺いたい。
- A10) 従前どおり、商品では、仕様やデザインを変えた際に、そのときの原価に応じて価格設定している。飲食は、メニューが変わるたびに、原価を踏まえて、新しい価格を設定している。そのほかでは、仕様を変更していないものに対しても、一部価格変更をしているが、金額的には大きく変更はしておらず、全体の単価に与える影響も少ない想定である。
- Q11) 海外ゲストの回復は、コロナ前に対して、6~7割の水準か。また、海外ゲストのパーク内での行動に変化について伺いたい。
- A11) 2024年3月期の海外ゲストの予想では、入園者数のうち、6~8%、150万人~200万人を見ている。第1四半期では、海外ゲストの比率は想定よりも増えており、また同比率はコロナ前よりも増えていた。海外ゲストの見立てとしては、ゲストの戻りが読みづらかったこともあり第1四半期は保守的に設定していたが、第2四半期以降では第1四半期の見立てよりも多くの海外ゲストを見込んでいるため、予想と実績の振れ幅は小さくなるものと想定している。また、海外ゲストの行動については、現在も調査中である。ただ、数字のバックデータはない前提での傾向としては日本人とあまり変わらない行動だと考えている。国や年代によって行動は異なり、おしなべて見ると日本人と同じ傾向になるのではないかと考えている。
- Q12) 海外ゲスト想定を上回っている背景を伺いたい。中長期的な伸びしろの想定を教えてください。
- A12) 海外ゲストの2023年3月期の実績では、韓国と台湾と東南アジアが多く、中国本土はほぼいないとお伝えしていた。第1四半期では、多い順に、台湾、東南アジア、次に北米であった。北米は、観光庁が出しているインバウンドの総数でも北米の方はコロナ前よりも多く、当社も同様の傾向が出ている。その次に、韓国の方が多かった。昨年度一番多かったのが韓国であったが、少し落ちてきたのは、訪日が再開して、初めは首都圏のほうに多くいらっやったが、旅行客が地方に分散してきたことで、少なくなったのではないかと推察している。中国本土の方は現在でもまだ非常に少ないレベルである。

- Q13) 海外ゲストの比率がコロナ前よりも増えているとのことだが、背景を教えてください。
- A13) 一つの仮説としては、訪日が再開し、東京周辺のインバウンドが増えたことだと考えている。その中で、久しぶりの海外旅行、久しぶりの日本、久しぶりの東京ということで東京ディズニーリゾートが王道の訪問先として選ばれていると考えている。第1四半期でのゲストプロフィールでは、入園者数の実数として、首都圏と宿泊圏、海外、それぞれ前年同期と比べて増加している。構成比としては、海外の構成比は増加し、宿泊圏の構成比も若干増加しているが、首都圏は年間パスポートの影響もあり、減少している。
- Q14) 現在発表している中期経営計画ではコロナ禍からの回復として、インバウンドの取り込みの戦略を検討しているかと思うが、今後の計画の中で、インバウンドの一層の取り込みに向けて、何か新しく手立てとかを検討するような可能性はあるのか。特に本格的な海外ゲストの取り込みは、次期中計、再来年度以降になるのか。
- A14) インバウンドの取り組みについて、昨年度は、OTA(オンライン旅行代理店)の販路の整理を行っていた。これが今年度に入って少し効果がでてきている。検討中ではあるが、2024年度になれば、海外へのマーケティングの際に、ファンタジースプリングスという大きな商材を活用して、マーケティング活動等ができる想定である。また、今年度からの取り組みとして、OTAでの東京ディズニーリゾートのチケット販売ページに、電子版にてパークでの楽しみ方などの情報を、10ページ程度掲載している。中長期的なインバウンドの取り込みの戦略策定は、本中計の中で対応していくことを目標として掲げている。2024中期経営計画後を見越して、コロナ前よりも大きな規模の海外ゲストを取り込みたいと考えており、今中計の期間はその体制づくりの期間という位置づけである。
- Q15) 海外ゲストの比率が高まっているとのことだが、キャパシティを制限していく前提であれば、今後は海外ゲストを踏まえた価格設定を行う可能性はあるのか。例えばそのインバウンドを踏まえると、下限の7,900円を、もう少し上に修正することも考えられるのか。
- A15) 海外ゲストの比率が高まっている点だが、足元では、訪日が再開されて、特に東京にインバウンドが集中していると仮説を立てている。今後のインバウンドが地方に分散されていけば、この初期需要が薄らいでいく可能性があると考えている。海外ゲストは、平日に来園いただける効果が非常に大きいと考えている。海外ゲストを考慮した価格帯については、平準化とゲストへの選択肢を増やしていく中では、足元ではインバウンドの比率は限られているので、全体を見て、様々なゲストの需要を踏まえ、適切な変動価格制の運用を実施していくことになる。
- Q16) コスト面で、労務費の影響が大きいですが、今年度から賃金改定を行ったものの、今後、更なる引き上げの必要性はあると考えているか。また、その他、今後増加が見込まれるコストがあればご教示いただきたい。
- A16) 当期、オリエンタルランドグループでは、従業員の賃上げを行った。準社員については、2022年度に一律100円の時給改定を行い、今年度も、一律80円の時給改定をしている。当社は8つあるESGマテリアリティの一つに従業員の幸福を定めており、従業員の働きがいを最大化していく中で、賃上げは重要な施策の1つであると認識しているが、現時点で今後については一切決まっていることはない。コストについては、第1四半期を経過し、十数億の期ずれはあるものの、期中で消化する想定であり、現時点では期初発表の予想と比較して、コストが増加することは想定していない。

Q17) 中間決算発表時、ファンタジースプリングスの開業等も踏まえ、2024年度以降のチケット価格戦略について言及を行う可能性があるか伺いたい。

A17) 中間決算発表の際には、現在見直しを進めている2024年度の財務目標数値、営業利益、営業キャッシュフロー、ROEを発表したい。また、それに伴うKPIとして、入園者数と単価を出したい。また、コストの面では、設備投資、各コスト、人件費などの発表なども含めて、中間決算発表にてお出ししたいとは思っているが、議論の最中である。加えて、ファンタジースプリングスの投資対効果についてもお出ししたい。ファンタジースプリングに関するチケットのプランについては、投資家やアナリストの皆様からすると非常に重要なポイントだというのは重々承知しているが、中間決算発表の際にお出しできるかどうかは、現在、検討中である。

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。