

2025 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会 質疑応答

実 施 日 : 2025 年 1 月 30 日 (木)

当社説明者 : 経 理 部 担 当 執 行 役 員 霜 田 朝 之
I R 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 四半期の業績は、ハードルが高い中で、10 月の悪天候がありながらも、対前年比でゲスト 1 人当たり売上高をしっかりと上げながら、入園者数も増やすことができたという理解だが、特にスペシャルイベントが入園者数の増減に与える影響は年々大きくなっているのか。
- A1) スペシャルイベントが入園者数に与える影響は十分にあると考えている。当第 3 四半期のスペシャルイベントについては、東京ディズニーランドのディズニー・ハロウィーンが新しいテーマのイベントであったことと、東京ディズニーランドでのディズニー・クリスマスのパレードがファイナルであったことが、相応に影響を与えたと考えている。
- Q2) 第 3 四半期の入園者数が計画に対して減少した要因を教えてください。また、海外ゲストと国内ゲストが対計画に対してどうだったのか教えてください。
- A2) 入園者数が計画に対して下回った要因は、10 月の悪天候の影響であり、11 月と 12 月は想定通りであった。今回の決算発表では、地域別の数値は開示していないが、海外ゲストは引き続き順調に集客できている。国内ゲストは、悪天候ではあったものの、スペシャルイベントに加えて、ファンタジースプリングスの影響も大きく、想定通りとなった。
- Q3) 国内ゲストについて、上期では宿泊圏ゲストの動きが少し鈍かったと認識している。昨年度の東京ディズニーリゾート 40 周年イベントが終了したこと、および地震、台風、諸々あったことなどによるものと思うが、宿泊圏ゲストのトレンドは、第 2 四半期までと比べて変化はあったのか。
- A3) 東京ディズニーリゾート 40 周年の反動に加えて、国内旅行への消費が落ち着いていることなどで、対前年と比較すると宿泊圏ゲストが弱い傾向は継続している。
- Q4) チケットの販売状況について、10 月から 12 月に東京ディズニーリゾートのホームページにてチケットの販売状況を見ていたが、売り切れの日が多くない印象であった。昨年度の第 3 四半期では、東京ディズニーランドが 70 日、東京ディズニーシーが 50 日売り切れていたと聞いていたが、今回の売り切れ日数を教えてください。もし仮に売り切れの日数が減っている場合には、東京ディズニーリゾート 40 周年翌年であることによる影響なのか、あるいはチケットの価格が需要に影響しているのか。背景も教えてください。
- A4) 今回の第 3 四半期の完売日の日数は、東京ディズニーランドで約 25 日、東京ディズニーシーの方で約 20 日間であった。対前年比較で入園者数が増加したにもかかわらず、昨年度より完売日が減ったのは、ファンタジースプリングスが開業したことで東京ディズニーシーのキャパシティが増え、さらに、キャパシティの増えた東京ディズニーシーにゲストがご来園いただいたことで、両パークにバランスよく集客できたからである。チケット価格による入園者数への影響については、繁忙期であり高価格帯の比率が高い第 3 四半期においても大きな影響は出ていないと見ている。非来園理由調査においてチケット価格による非来園理由の回答は他の期間と比べても突出していない。

- Q5) ディズニー・プレミアアクセスについて、対計画比でプラスに寄与しているとのことだが、この背景を伺いたい。例えば、パーク内での消費額の高い海外ゲストが上振れしたことが寄与しているのか、それ以外の要素なのか。また、第4四半期以降も傾向が継続していると考えている背景も教えて欲しい。
- A5) ディズニー・プレミアアクセスの好調の要因は、ファンタジースプリングス内のアトラクションへのゲストの高い需要である。また、海外ゲストがディズニー・プレミアアクセスをお求めになるという傾向から販売が好調であり、その傾向は第4四半期以降も変わらないとみている。
- Q6) 第3四半期でアトラクション・ショー収入のゲスト1人当たり売上高の中で有償コンテンツが占める割合はどのくらいか。また、有償コンテンツの利用をしている人の割合は、入園者数のうち、どのくらいを占めているのか。
- A6) アトラクション・ショー収入のゲスト1人当たり売上高の中で有償コンテンツが占める割合は開示していないが、ディズニー・プレミアアクセスが占める割合は1割強である。利用しているゲストの割合は開示していない。
- Q7) 商品販売収入のゲスト1人当たり売上高について、第1四半期と第2四半期では、昨年度の東京ディズニーリゾート40周年関連商品の影響があったため、下回っていたが、第3四半期では、上回った背景について教えてほしい。また、持続性があるのかについても教えてほしい。
- A7) 商品販売収入のゲスト1人当たり売上高の増加要因はファンタジースプリングス関連商品に加えて、スペシャルイベント関連商品などによる影響である。特にファンタジースプリングス関連商品については、上期までは販売に制限を設ける形でコントロールしていたが、第3四半期では追加発注で在庫を増やしており、順調に販売できたということが要因である。持続性については、上半期での対計画のマイナス分を通期計画ではキャッチアップできる想定である。
- Q8) 海外ゲストに関して、第3四半期ではどの地域が多かったのか。また、ホテル事業に対して海外ゲストはどの程度、業績に影響を与えているのか教えてほしい。
- A8) 海外ゲストの地域別の傾向について、第3四半期累計では、北米、東南アジア、台湾の順で、第3四半期の3ヶ月間では東南アジア、北米、韓国の順で多かった。海外ゲストのホテル事業における業績への影響については、海外ゲストも多くご宿泊いただいているが、国内ゲストの方が先んじて宿泊の予約を取られる傾向があるため、国内ゲスト中心で高い客室稼働率を維持できている状況にある。
- Q9) ファンタジースプリングスの入場制限が解除されたとのことだが、解除のタイミングは想定通りのタイミングであったのか。なぜ今解除したのかについて背景を教えてください。解除に伴い、入園者数など業績に影響があるか、考え方を教えてほしい。加えて、計画に織り込まれているかを教えてほしい。
- A9) ファンタジースプリングスの入場制限に関しては、タイミングは想定より早かったと理解いただきたい。解除ができている理由は、まずオペレーションが非常に順調にできているという点である。どうしても開業当初は、新エリアや新アトラクションのオペレーション面で、かなり難しい部分もあるが、順調にオペレーションができている。もう1点目がやはり体験されたゲストの満足度が非常に高いという点で、この高い満足度のエリアをより多くの方にご体験いただきたいということから、この入場制限の緩和に今回着手した。より多くの方にご体験いただきたいと考えている。業績への影響については計画に織り込まれているものとして考えていただきたい。

- Q10) 通期予想を据え置いた理由について教えて欲しい。通期での入場者数の想定が 2,800 万人ということで、第 4 四半期の入園者数を想定すると前年同期比較で増加する見込みであり、アトラクション・ショー収入のゲスト 1 人当たり売上高も落ちない想定のように見えている。第 4 四半期の入園者数を増加できる要因はカレッジパスポート以外に何があるのか。また、どのようにゲスト 1 人当たりの売上高を維持するのか教えてほしい。
- A10) 現時点では通期予想の達成に向けて順調に進捗しており、通期予想を据え置いている。第 4 四半期は、様々な施策を実施していきたいと思っており、ディズニー・パルパルーザ第 3 弾となるディズニー映画『シュガー・ラッシュ』に登場するヴァネロペが思い描いたスイーツの世界をテーマにしたスペシャルイベントは足元で好評いただいている。また、東京ディズニーシーではダッフィー&フレンズのスペシャルイベントや、加えて、夜間券の増枠、商品店舗の運営時間延長なども実施し、期初予算を達成していきたい。第 4 四半期でのカレッジパスポートがゲスト 1 人当たり売上高の減少に与える影響は軽微であると考えている。
- Q11) カレッジパスポートでの販売が始まったが、販売状況についてコメントがほしい。想定内の進捗なのか、それとも想定以上、あるいは想定以下なのか。また、上半期での決算発表では夏期の方向性として、期間限定券種という形で、価格訴求の施策を検討しているように理解したが、そのチケットも大学生、短大生を対象にするのか、それとも全てのゲストが対象になるのか、コメントいただきたい。
- A11) カレッジパスポートの足元の販売状況は堅調である。夏のチケット施策については、まだ決定しているものがないため、来期の予算発表と合わせて説明できるようにしたい。現時点では未定である。
- Q12) 上半期での決算発表での夏期の方向性として様々な施策を記載していたが、過去の夏のプログラムにおいては、ディズニー・パイレーツ・サマーなどショーなどは非常に強い集客効果があった事例であると記憶しているが、そのような強いイベントが今年は戻ってくるのか。そもそも検討時間として間に合うのかも含めて、2025 年度での夏期の運営について考え方を教えてほしい。
- A12) 今年の夏期のイベントに関しては、鋭意検討中であり、決定次第、リリースする。夏期に想定する入園者数等の規模感については、期末の決算にて発表したいと考えている。
- Q13) ファンタジースプリングス開業後、東京ディズニーリゾートにおいては、イベントを抑えた印象を受けているが、来年度はどちらかというとアクセルを踏んでいく方向性で見てよいのか。
- A13) ファンタジースプリングスが開業したことでイベントを抑えた認識ではない。特に東京ディズニーランドではしっかりとイベントを実施してきたというのが当第 3 四半期の考え方である。来期もファンタジースプリングスが通年で稼働するという状況ではあるが、パーク環境を踏まえながら、東京ディズニーリゾート全体で取り組んでいく。
- Q14) 東京ディズニーリゾートの先行きを考えると、海外ゲストをいかに取り込んでいくかが重要になってくるという理解であっているのか。加えて、来期以降の入園者数を見据えたときには、海外ゲストおよびファンタジースプリングスへの需要を期待しているのか。
- A14) 海外ゲストの取り込みは重要であると考えている。海外ゲストは平日にご来園していただけるという点で平準化の推進に寄与している。また、ゲスト 1 人当たり売上高については平均値よりも高いという傾向も直近の調査で出ているため、その点でも今後も重要なゲストとなってくる。

- Q15) 次期経営計画に関して、現時点でお話しできることや開示についてのアップデートがあれば補足してほしい。
- A15) 次期経営計画については、現時点でアップデートとしてお伝えできる情報はない。まさに今鋭意検討中のため、発表のタイミングまでお待ちいただきたい。
- Q16) 次期経営計画に関して、キャピタル・アロケーションについて言及されるという話があったが、現時点で例えばどれくらいまでデットを許容される考えなのか、差し支えない範囲で教えてほしい。例えばオリエンタルランドの株主である京成電鉄や三井不動産を見るに、オリエンタルランドの今の自己資本比率と比べると低めの水準まで許容されるような期待がある。そうなった場合、オリエンタルランドのバランスシート戦略も大きく変わってくると思っているが、この辺りでヒントがあれば教えてほしい。
- A16) 次期経営計画でのキャピタル・アロケーションの考え方だが、今検討しているところである。社債等の活用については、足元での金利動向などを気にしつつ、効率的に活用していきたいという考えである。一方で、デット・エクイティ・レシオや自己資本比率などの具体的な数値や考え方は期末の決算発表のタイミングで次期経営計画と合わせて回答したい。
- Q17) 東京ディズニーランドと東京ディズニーシーで、入園者数に濃淡が過去に比べると随分出ているのではないのかなと思っている。ファンタジースプリングスを含め、東京ディズニーシーの魅力向上の施策については、リリースなどを含め、様々な集客施策を確認できているが、東京ディズニーランドにおいては、今後、どのような集客の取り組みがあるのか、短期的な話ではなく、長い目線でどういう取り組みをされるのかという点について教えてほしい。
- A17) 東京ディズニーランドの長期目線での取り組みについては、現時点で発表しているものとして、ディズニー映画『シュガー・ラッシュ』の世界を舞台とした新規アトラクションと「スペース・マウンテン」および周辺施設の一新、この2つである。今後の東京ディズニーリゾートの開発など長期的な考え方については、次期経営計画の中で、東京ディズニーシーも含めて、パークの魅力向上の考え方も含めて、お話しできるように準備したい。
- Q18) 東京ディズニーランドと東京ディズニーシーで入園者数に濃淡が出ていることに対して、マネジメントの中で、ディスカッションの案件として上がっているのか。
- A18) 濃淡は時々によって異なるが、過度なものであるという認識ではない。イベントの展開の仕方や新しいエリアやアトラクションのオープンなど、年ごとに様々な施策を踏まえ、東京ディズニーリゾートのあり方について議論している。
- Q19) 2023年10月に変動価格制における価格帯を6ラックにして1年が経ったが、価格帯の構成を調整しながら、チケットのベースラインが着実に上がっていると思う。この構成比の変化によって、アトラクション・ショー収入のゲスト1人当たり売上高のチケット単価を上げていくやり方については、今後どれほど余地があるか。チケット価格だけに絞った場合、今後どういった値上げの施策が考えられるかを教えてほしい。
- A19) 変動価格制については、現在は6ラックを活用し、日ごとに割り振る形で、全体の収益管理を進めている。今後については、6ラックのままで取り組んでいくのか、別の手法を取り入れていくのかを含め、様々なやり方があると考えており、検討している。次期経営計画にて、この点も含めて説明したい。

- Q20) ディズニー・プレミアアクセスの多角化という点で、現在は事前予約制の導入を検討しているとお話しがあった。例えば、今後、価格の値上げや、海外のディズニーテーマパークでは利用時間に制限がないチケットもあるが、そのようなチケットも検討しているのか、教えてほしい。
- A20) ご指摘の通り、ディズニー・プレミアアクセスの事前予約制は現在検討している。具体的な導入時期については、システム調整等も踏まえ検討している段階であり、決定次第、お伝えしたい。それ以外について決まっていることはない。ディズニー・プレミアアクセスの施策については、様々なやり方があると思っているので、現状ではゲスト調査と満足度を踏まえ、どのような方策がいいのかというところは今検討しており、決定次第お話できるようにしたい。

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。