

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会 質疑応答

実 施 日 : 2026 年 1 月 29 日 (木)

当社説明者 : 執行役員コーポレートコミュニケーション部副担当 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) 入園者数について、上期までと第 3 四半期でトレンドに大きな変化はないとのことだが、国内ゲストについては、首都圏ゲストがやや弱含みである一方、宿泊圏ゲストはファンタジースプリングスの開業効果が大きい、という理解でよいのか。
- A1) 入園者のエリア別のトレンドについては、上半期までの傾向と変化はない。首都圏ゲストについてはやや弱含んでいるが、前年度はアトラクションのクローズ前需要が強かったことによる反動とみている。一方、宿泊圏ゲストについては引き続き好調に推移しており、ファンタジースプリングスに対するニーズが高いと考えている。
- Q2) 海外ゲストの人数について、日中関係の悪化によるインバウンドへの影響を懸念していたが、その割には踏みとどまったようにも見える。この背景について教えてほしい。中国本土からのゲストは減少しているものの、他地域からの海外ゲストや国内ゲストによってカバーされたという理解でよいのか。また、この傾向は旧正月を迎える第 4 四半期においても維持可能と考えているのか。
- A2) 海外ゲストの入園者数については、第 3 四半期累計期間で対前年ではほぼ同様であり、対予算では下回っている。エリア別には、東アジア、北米、東南アジアの順となっており、中国本土からのゲストは未だコロナ前の水準まで回復していない。補足すると、東アジアのゲストは海外ゲスト全体の約 4 割を占めており、そのうち中国本土のゲストの比率は、訪日外国人数の構成と大きく変わらない。海外ゲストが前年並みとなっている理由については、上半期と同様、大阪・関西万博の影響や、7 月の地震予言などが要因と考えている。また、地方路線の増便などの影響により、アジア圏を中心に地方への分散が進んでいるとみている。日中関係の影響は一定程度あったとみているが、先ほど述べたとおり、全体の入園者数に占める中国本土からのゲストの構成比は大きくない。そのため、入園者数全体に大きな影響が出ているわけではなく、影響は軽微と考えている。ただし、今後は旧正月のタイミングを迎えるため、第 4 四半期における日中関係の影響については、引き続き注視していく。
- Q3) 2026 年 3 月期のガイダンスについて、据え置いた理由を教えてください。特に、第 4 四半期に想定しているリスクについて確認したい。例えば、天候のような毎年発生する一般的なリスクと、日中関係の冷え込みといった特有のリスクなど、それぞれの程度の影響度として想定しているのか。あわせて、アップサイドとして想定できる要因も教えてください。
- A3) 第 4 四半期に考えられるリスクとしては、天候の影響が最も大きいと理解いただきたい。加えて、日中関係の悪化による海外ゲストの入園者数の動向についても、引き続き注視していく考えである。また、ガイダンスを据え置いた背景として、コストの時期ずれもあり、第 4 四半期に発生する見通しである。これらの要因を総合的に勘案し、現時点ではガイダンスを据え置く判断とした。ただし、本日発表したとおり、第 3 四半期累計の業績は好調であり、第 3 四半期累計では連結の営業利益が対計画で百数十億円前半ほど、上振れている。そのため、この好調な状況が継続すればアップサイドとなる可能性があり、当社としてもアップサイドの実現に向けて、引き続き取り組んでいく。

- Q4) 第3四半期の利益の上振れについては、費用の時期ずれが影響しているとのことだが、その影響額はどの程度か。
- A4) 第4四半期への時期ずれしたコストの内訳としては、販売促進費、システム関連費用、研究開発費などが含まれている。金額としては、数十億円前半程度と理解いただきたい。
- Q5) ホテル事業について、第2四半期と比べて第3四半期の平均客室単価の対前年での伸びが加速しているように見える。単価についてはレベニューマネジメントにおいて調整しているとの説明があったが、その内容を詳しく説明してほしい。また、第4四半期や来期に向けても、ホテル事業においては持続的な成長が可能と考えているのか、想定を教えてください。
- A5) ディズニーホテルの平均客室単価については、需要に応じて柔軟に販売価格を調整したことが奏功したと考えている。また、東京ディズニーシー・ファンタジースプリングスホテルが通期にわたって、好調に稼働していることも、平均客室単価を押し上げる要因となっている。加えて、第3四半期は入園者数が特に強い時期であることも、ホテル事業が収益面で強い四半期になっている要因である。
- Q6) 東京ディズニーシーについては、周年イベントを中心に集客するという理解でよいのか。一方、来期の東京ディズニーランドについては、今年度と同様に、アトラクションやキャパシティが制限される状態が続くとみているが、その前提で考えてよいのか。それとも、イベントなどを通じて、今年度と比べて入園者数を増やすための施策を講じていく考えなのか、教えてください。
- A6) 両パークでバランスよく入園者数を確保していくことが重要であると考えている。そのため、例えば、東京ディズニーランドにおいては、例えば今期もご好評いただいたクリスマスなどのスペシャルイベントなどを活用しながら、業績の向上につなげていきたい。
- Q7) 14 ページでは、来期ガイダンスの透明性が高まった。その上で、長期経営戦略の中で、2027年3月期をどのように位置付けているのか教えてください。
- A7) 来年度のガイダンスについては、期末の決算発表までお待ちいただきたい。2027年3月期の位置付けとしては、まず東京ディズニーシー25周年をアップサイド要因として最大限活用し、需要の喚起を図ることが大前提となる。一方で、将来の成長に向けた環境整備についても、並行してしっかりと取り組んでいきたいと考えている。この両面に取り組む年として位置付けながら、現在ガイダンスの策定作業を進めている。
- Q8) 16 ページで示している、更なる選択肢の提供について、今後の方向性を確認したい。チケットの適正価格の設定や価格帯の構成比の見直し、チケット価格帯自体の変更、また、ディズニー・プレミアアクセス対象施設の拡大や適正価格の検討、さらにはディズニー・プレミアアクセスの来園前販売の導入など、複数のチケット施策が挙げられている。現時点では複数の選択肢が示されているが、可能であれば、来期中に実施される可能性のある施策が含まれているのか教えてください。
- A8) 来期中に実施するものは現時点でお話できないが、チケット価格の見直しについては、まず体験価値を高めていくことが大前提であると考えている。パークの価値、すなわちゲストの体験価値をしっかりと高めていくことを前提として、チケット価格の見直しを行っていききたい。

- Q9) ゲストの満足度の観点では、ディズニー・プレミアアクセスを来園前に購入できるサービスの導入が最も急ぐべき施策ではないかと考えている。4 月には東京ディズニーシー25周年イベントが始まり、一定程度の来園者増加が見込まれる中で、それまでに導入できなかった理由について、背景を教えてください。
- A9) 来園前に購入できるディズニー・プレミアアクセスについては、現時点では2027年中にパーク内で利用可能とするスケジュールで導入したいと考えている。そのため、販売開始時期については、サービス利用開始の一定期間前を想定している。販売のタイミングや価格については、現在調整中である。あわせて、ディズニー・プレミアアクセスについては、対象施設の拡大や適正価格の検討についても並行して進めていく。
- Q10) チケット価格の改定や価格帯構成比の変更、ディズニー・プレミアアクセス対象施設の拡大や適正価格の見直しについては、アトラクションのオープンなどのタイミングに合わせて実施していく考えなのか。それとも、ゲスト満足度などを確認しながら、状況に応じて柔軟に実施される可能性もあるのか。タイミングについて考え方を確認したい。
- A10) 施策の実施タイミングや方法については、ゲストに与える影響を十分に考慮した上で、見極めていきたいと考えている。具体的な内容については、決定次第、順次発表していく。
- Q11) 16 ページに記載されている、更なる選択肢の提供について教えてください。ディズニー・プレミアアクセスの事前購入以外については、時間軸に関する言及がなかった。それぞれの選択肢について、実行の難易度に応じて開始できる時間軸が異なるのではないかと考えている。単価上昇に向けた選択肢について、短期と中長期でどのような施策が考えられるのか。もしくは、それらは同時期で考えているのかについて、定性的で構わないので考え方を教えてください。
- A11) 今後の更なる選択肢については、短期的および中長期的な観点の双方から、施設のオープン時期なども踏まえつつ、施策を組み合わせたいと考えている。短期・中長期の双方において、ディズニー・プレミアアクセスの対象拡大や、チケット価格の見直しなどを組み合わせながら、最適な方法を検討していきたい。
- Q12) 16 ページに記載されている、適正価格の設定について確認したい。適正価格とは、収益の最大化を指しているのか、それとも顧客満足度の最大化を指しているのか。需給関係は時期によって変動すると考えられるが、その需給の最適化を目指しているのか。どの考え方を優先して価格を決定しているのかを教えてください。あわせて、その優先順位が今後変わり得るかどうかも含め、適正価格に対する考え方を改めて確認したい。
- A12) 価格の適正化については、第一に、ゲストの体験価値を高めることが大前提である。そして、ゲストの体験価値や満足度を高めていくことと、会社の財務状況を向上させていくことの両立を目指しており、いずれか一方に偏るものではない。双方を向上させられるよう、現在取り組んでいる。引き続き、理解いただきたい。
- Q13) パークチケットについて、2 つのテーマパークで同一価格とする必要があるのか、その考え方を伺いたい。現在、東京ディズニーランドと東京ディズニーシーのチケット価格は同一となっているが、今後、両パークで価値が高まるタイミングが異なると思う。チケット単価を引き上げるタイミングについて、どのように考えているのか。現時点において社内で検討している考え方があれば教えてください。
- A13) パークの価値の考え方については、ご指摘のとおり、年度によってイベント内容や新施設のオープンなどにより変化する面はある。ただし、当社としては、東京ディズニーランド

と東京ディズニーシーの間に価値の差があるとは考えていない。確かに、東京ディズニーシーではファンタジースプリングスの開業により多くの入園者に来園いただいているが、東京ディズニーランドについても、足元ではハロウィーンやクリスマスなどのスペシャルイベントが好調であり、今後も新アトラクションの導入を控えている。改めてではあるが、現時点において、両パークの価値に差があるとは認識していない。こうした考え方を踏まえながら、チケットの価格戦略についても検討していきたい。

Q14) 自己株式の取得や株主還元について確認したい。長期経営戦略の中では、規律ある財務レバレッジの活用や、株式の放出があった場合の対応などが開示されていたと認識している。当時と比べて外部環境は変化していると思われるが、現状の株価水準を踏まえると、既存株主への対応という観点からも、株主還元としての自己株式取得には一定の意義があると考えている。こうした株主還元に対する現時点での考え方について、アップデートがあれば教えてほしい。

A14) 財務レバレッジの活用や自己株式取得を含む資本政策については、長期経営戦略において、中長期的なキャッシュ・アロケーションの中で考えを示しているが、現状の株価についても真摯に受け止めており、適切なタイミングで実行できるよう、さまざまな手法も検討しているところである。株主還元については、引き続き安定配当を継続するとともに、状況に応じて自己株式取得なども適切に活用していきたいと考えている。

Q15) スペース・マウンテンと周辺エリアの一新について、進捗状況が計画どおりであるかを確認したい。

A15) 計画どおり進捗している。具体的な開業時期については、決まり次第、発表する。

Q16) クルーズ事業の進捗についても伺いたい。為替が変動している中で、総投資額には為替などのマクロ要因に対する変動にも対応できるよう、バッファも織り込んでいたと認識しているが、その点も含め、現状の進捗を教えてほしい。

A16) クルーズ事業についても、現在のところ予定どおり進捗している。今期からクルーズ船の詳細設計やデザイン作業を進めており、本格的な船舶の建造については、来期からの開始を目指して取り組んでいる。為替に関する財務面の影響については、一定程度、為替予約によるヘッジを既に行っている。今後についても為替動向を注視しながら、適切に対応していく考えである。なお、具体的なリターンなどの状況については現在アップデートを進めているところであり、内容が固まり次第、あらためて開示していきたい。

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。