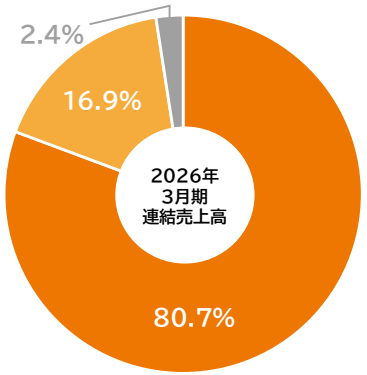
Oriental Land Co.,Ltd.

①事業領域

セグメント別売上高構成比



テーマパーク事業
- 東京ディズニーランド®
- 東京ディズニーシー®

ホテル事業
- 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
- 東京ディズニーシー・ファンタジースプリングスホテル
ほか

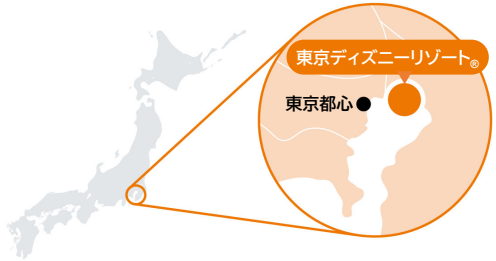
その他の事業
- イクスピアリ®
- ディズニーリゾートライン
ほか

②沿革

1960年	株式会社オリエンタルランド設立
1983年	「東京ディズニーランド」開業
1996年	株式会社舞浜リゾートホテルズ(現 株式会社ミリアルリゾートホテルズ)」を設立、東証一部に株式を上場
2000年	「イクスピアリ」、「ディズニーアンバサダーホテル」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
2008年	「東京ディズニーランドホテル」開業
2013年	子会社の(株)ミリアルリゾートホテルズが(株)ブライトンコーポレーションの全株式を取得
2016年	「東京ディズニーセレブレーションホテル」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
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
2026年	株式会社社オリエンタルランド・クルーズを設立

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

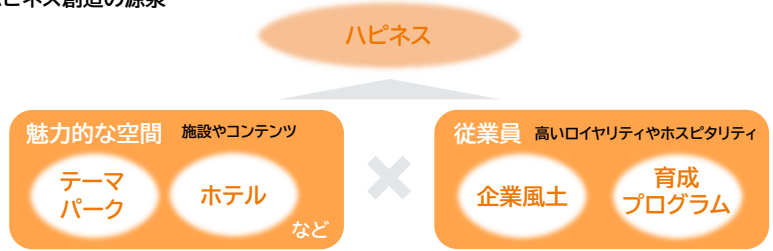
巨大なマーケット

所在地のある首都圏エリアは約4,000
万人が居住する日本最大のマーケット

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 日本を拠点とするディズニークルーズの開発と運営
期間	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 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. ハピネス創造の源泉

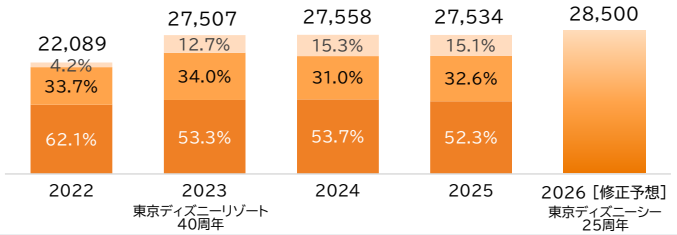


Oriental Land at a Glance | 業績概要

Oriental Land Co.,Ltd.

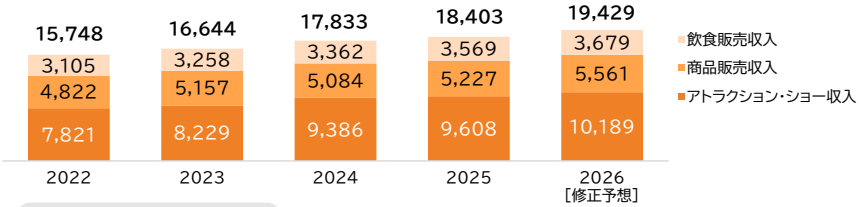
④テーマパークの年間入園者数と地域別来園者比率

（年度、千人）



⑤ゲスト1人当たり売上高

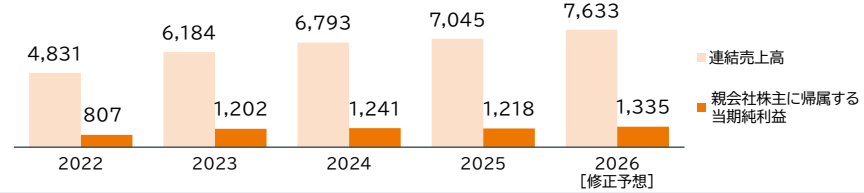
（年度、円）



チケット価格の改定方針　外部環境、ゲストの需要動向、価格感応度調査結果、テーマパーク価値の向上

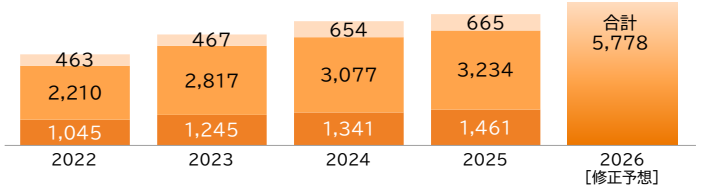
⑥連結売上高・連結当期純利益

（年度、億円）



⑦連結コスト

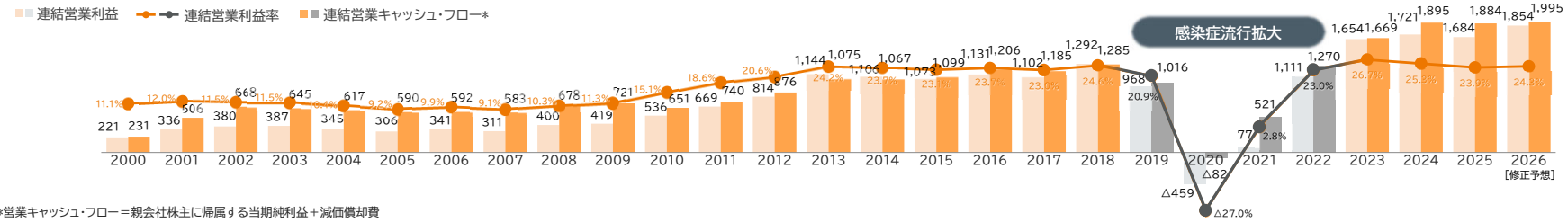
（年度、億円）



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
諸経費	エネルギー費、メンテナンス費、エンターテイメント関連費用、イベント関連費用、システム関連費、販売促進費、商品・飲食原価、ロイヤルティーなど　※商品・飲食原価およびロイヤルティーは、決算説明資料の諸経費には含まれておりません
人件費	正社員、準社員、出演者など　※ホテルセグメントの人件費は、販売費及び一般管理費に計上

⑧長期業績推移

（年度、億円）



*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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026［修正予想］
設備投資額	1,822	1,097	148	292	468	431	548	526	401	194	279	232	287	203	370	397	509	598	860	1,396	1,083	1,002	994	720	902	862	2,223
減価償却費	184	379	479	459	445	433	429	436	497	466	422	419	361	369	346	359	382	373	382	394	458	441	463	467	654	665	660

※2010年度、2011年度、2020年度、2021年度の減価償却費の数値は、営業外費用に計上した減価償却費が含まれています　※ 2021年度より、東京ディズニーランドの有形固定資産の減価償却方法を定額法へ変更しています

［修正予想］

Oriental Land Co.,Ltd.

⑨2035年に目指す姿



あなたと社会に、
もっとハピネスを。

OLCグループ像

- あらゆる人々が共に喜び、笑い、感動できる空間と時間を通じて、明日への活力を生む楽しさを提供する
- 私たちを生かしてくれている世界そのものを慈しみ、持続可能な社会作りに貢献する
- OLCグループの価値向上により、従業員が心から誇れる企業であり続ける

⑩財務目標

当社グループの更なる発展と進化へ向け長期経営戦略を推進し、財務目標を達成する

2022-2024年度	2025-2029年度	2030-2035年度
2024中期経営計画 感染症流行からの回復とチャレンジ	2035長期経営戦略 持続的成長に向けた事業構造の進化と 最適資本構成の追求による、企業価値の向上	

2029年度目標
営業キャッシュ・フロー
3,000億円レベル

2035年度目標
売上高
1兆円以上

ROE
2024中期経営計画期間より **更に上の水準** を目指す

⑪長期経営計画の全体像

事業を通じた成長	東京ディズニーリゾート®の集客基盤の 強化・活用による成長
企業価値向上に資する OLCグループ独自の活動	① ESGマテリアリティ ― 事業価値向上と社会課題解決 持続可能なビジネスの土台作り ② CVC活動

人事方針	新しい価値を生み出し続ける 集団への進化	財務方針	企業価値向上に向けた 最適資本構成の追求

As to Disney Properties ©Disney

Oriental Land Co.,Ltd.

⑫テーマパーク事業

目指すテーマパークの姿





世の中の想像を超える、ハピネス創造の最高峰

戦略	新たな収益モデルの確立
ベース	みずみずしい発想を活かした魅力的なパークの提供

A. 成長投資

今後のテーマパーク開発方針

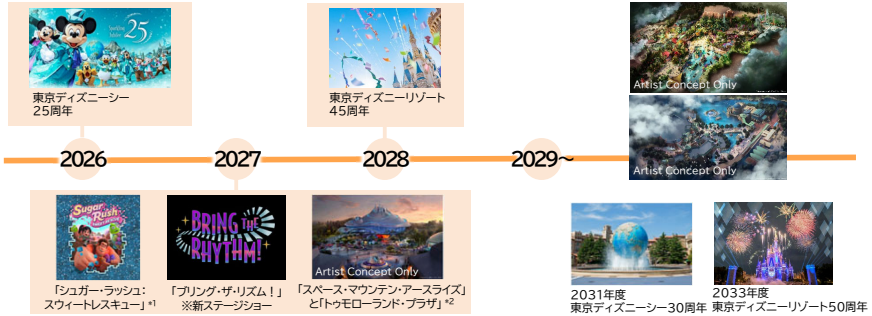
東京ディズニーリゾートならではの開発による、
世界中のどこにもない感動と驚きの提供

エリア刷新などの大規模開発も視野にいれたテーマパーク用地のダイナミックな再編

アトラクション/エンターテイメント	リニューアルや期間限定のスペシャルバージョンなどに加え、これまでに使用していない知的財産や新しい技術の活用などにより、テーマパークの魅力を恒常的に高めていく
新しい体験の提供に向けた取り組み	新しい体験につながる施設やサービスを、積極的に生み出していく
その他施設	ゲストの園内行動やニーズの変化に応じ、快適性や利便性を追求すべく施設のリニューアルやサービスの拡充を行う

B. 今後のテーマパーク事業のコンテンツ

※画像はイメージであり、変更になる可能性があります。



「シュガー・ラッシュ：スウィートレスキュー」*1
「ブリング・ザ・リズム！」※新ステージショー
「スペース・マウンテン・アースライズ」と「トゥモローランド・プラザ」*2

*1「シュガー・ラッシュ：スウィートレスキュー」

開業日	2027年4月15日（予定）	投資額	約295億円

*2「スペース・マウンテン・アースライズ」と「トゥモローランド・プラザ」

開業時期	2027年（予定）	投資額	約705億円

C. 取り組みの方向性

入園者数

盤石な集客基盤を構築し、入園者数の更なる向上を実現する

国内ゲストのファン層の拡大
- 幼少期からのファンづくり
- 新規ファンの取り込み
- 年間を通じた入園者数の更なる底上げ

海外ゲストの集客強化
- 詳細化したエリア別の集客活動の強化
- 販売チャネルとして、オンラインラベルエージェントとの連携強化
- 東京ディズニーリゾート・パケーションパッケージは、海外ゲスト向けにプランの拡充を図る

ゲスト1人当たり売上高

ゲストの多様なニーズに適応し、既存サービスを高度化する

外部環境も踏まえた適正価格の設定
- 変動価格制を引き続き活用
- 現在の価格帯での構成比の変化や、価格帯自体の変更も視野に検討

既存サービスの更なる魅力向上

Disney premier access — 顔数を拡大し、幅広いゲストの体験価値を高める

Vacation PACKAGES — 特別感、快適さ、確実に体験できる安心感を提供する

商品・飲食販売収入 — ゲストニーズにあった商品・メニューの開発

新たな収益源	テーマパーク事業の新たな収益モデルを確立する	コスト	コストコントロールを抜本的に推進し収益性を維持・向上

As to Disney Properties ©Disney

Oriental Land Co.,Ltd.

⑬ホテル事業

レベニューマネジメントによる収入の最大化に加え、新規ディズニーホテルの増設を検討

既存の6つのディズニーホテル

6つのディズニーホテルで計3,483室を保有
ディズニーの世界観への圧倒的な没入感を強みに、ブランド価値を高める

- 客室稼働率：ディズニーホテルならではの体験の拡充による高い客室稼働率の維持
- 平均客室単価：レベニューマネジメントの継続による収入の最大化

＋

今後の計画

客室稼働率は約95%となっており、更なる需要があると認識

東京ディズニーリゾート周辺で新規ディズニーホテルの増設を検討

ラグジュアリータイプ



東京ディズニーシー・ファンタジースプリングスホテル

デラックスタイプ







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

モデレートタイプ



東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテル

©Disney/Pixar

バリュータイプ



東京ディズニーセレブレーションホテル

⑭クルーズ事業



クルーズ事業に参入する意義

- OLCグループの新たな収益の柱の獲得
- 収益性の高いビジネスモデル
- 土地の制約を受けない拡張性
- 舞浜一極集中リスクの回避
- 天候に左右されにくい事業モデル
- 国外からの人材雇用

A. 提供サービス（予定）

- 1300席を超える劇場で繰り広げられる、オリジナルの演目をはじめとする圧巻のステージショー
- 屋外デッキステージで行われるキャラクターショー、船内各所で実施されるプログラム
- ディズニークルーズならではの衣装に身を包んだディズニーキャラクターとのグリーティング
- 日替わりで楽しめる、それぞれ異なるテーマとメニューを備えた3つのメインのダイニングレストランや、カフェやバーなど約30種類もの多様な飲食施設
- 「ディズニー・イマジネーション」限定商品などを取り扱うショップ　など

就航予定時期	2028年度後半（2029年春）	投資額	船体 2,900億円 / 予備費 400億円 ※為替は165円/ユーロ、155円/ドル想定
船籍	日本（予定）	客船	2022年に就航した客船（ディズニー・ウィッシュ）をベースに一部を日本向けにアレンジ
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

B. 現時点での就航プラン（予定）

航路	東京国際クルーズターミナル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、訪日外国人旅行客

C. 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40万人を目指す
- 通年稼働する2029年度から黒字を想定
- 売上高のアップサイドを精査しており、営業利益率は、就航数年後には20%台後半を目指す
- 減価償却費は年間で200億円レベルを想定
- 利益率は、船体の償却期間終了後に一段向上する見込み
- 為替リスク抑制のため、半分程度の金額については為替予約を実施

1隻目を着実に成功させた上で、2隻目の就航も検討

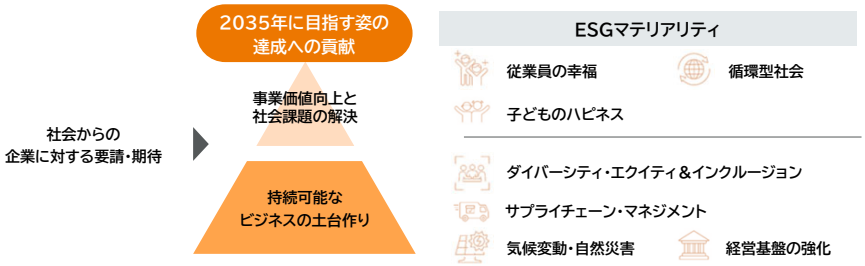
As to Disney Properties ©Disney

Oriental Land Co.,Ltd.

⑮企業価値向上に資するOLCグループ独自の活動

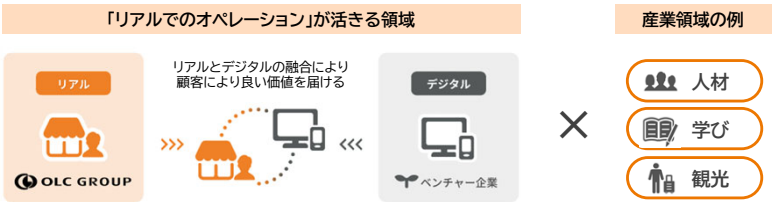
ESG活動を通じた社会的価値の創出

- ESGマテリアリティを再編し、それぞれの位置付けや目的に基づいた取り組みを行う
- 事業活動における環境負荷(廃棄物・水・CO2)を出来るだけゼロに近づけていく「循環型リゾート」の取り組みも推進



CVC活動を通じた社会的価値の創出

- 投資資金枠を30億円から130億円に増額し、OLCグループの企業使命である「夢・感動・喜び・やすらぎ」に資する**新規事業の創出を目的**に活動を加速する
- OLCグループの特徴である「リアルでのオペレーション」が活きる領域を切り口とし、ベンチャー出向などの人材交流による事業伴走を通じて、新たな価値を生み出す
- 併せて、既存事業の課題解決(例:環境対応や省人化)にも貢献する



⑯人事方針

価値創造に繋がる人材力の向上と人材確保を進めることで、事業競争力を強化

2035 人事方針	新しい価値を生み出し続ける集団への進化	
	①価値を創出する人材力(質)が高い状態	②市場競争の中で人材確保(量)ができる状態 (人材採用力強化、定着率向上)

⑰財務方針

企業価値向上に向けた最適資本構成を追求することで、ROEは2024中期経営計画期間より更に上の水準を目指す

規律ある財務レバレッジの活用
- 自己資本比率は現在の格付けレーティングを維持できる水準を下限とする
- 手元資金は、2,500億円程度(数か月分の運転資金・災害リスク対応資金)を目途として確保することに加え、成長投資・設備投資の支払余力を確保

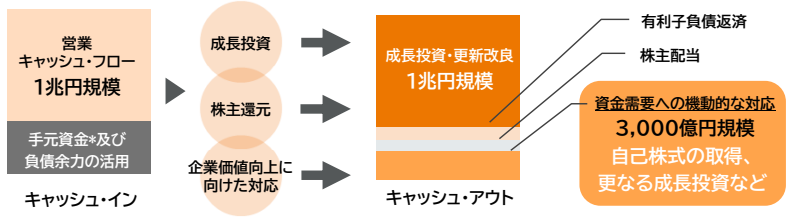
株主還元の強化
- 安定配当を継続
- 自己株式の取得
- 配当性向の向上を目指し、2035年までに30%の水準とする
- 株主優待制度の拡充

資本コストの低減
- 既存事業に加えクルーズ事業に参入することで、安定的な収益拡大を図る
- 営業キャッシュ・フローに加えて、手元資金*及び負債余力を活用し、成長投資や自己株式の取得などを行う
- サスティナビリティ経営の推進、IR活動の強化

当社株式の放出があった場合の対応
- オーバーハングについて課題意識がある
- 当社株式の放出に対しては事前に把握し、最善の方法をとれるよう進める

キャッシュを成長投資に優先的に配分しつつ、機動的な自己株式の取得など、企業価値向上に向けた対応を着実に行う

5カ年キャッシュ・アロケーション(2025年度～2029年度)

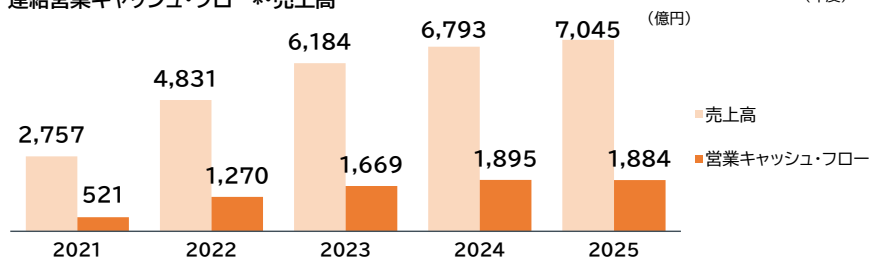


*手元資金のうち、成長投資や設備投資の支払い余力

Oriental Land Co.,Ltd.

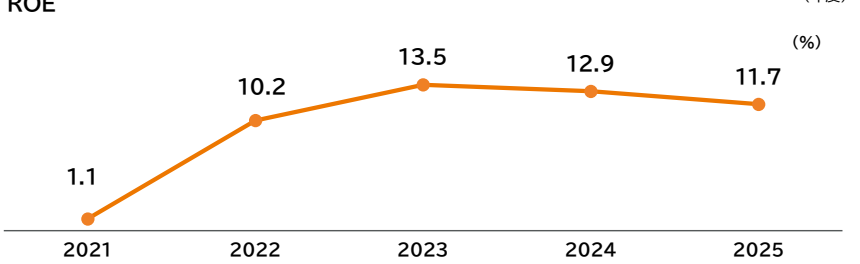
2035長期経営戦略財務目標

連結営業キャッシュ・フロー*・売上高



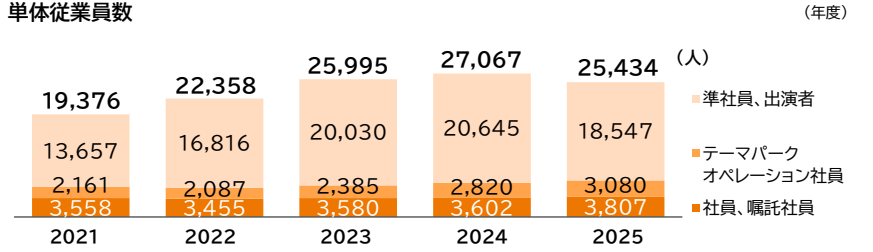
*営業キャッシュ・フロー＝親会社株主に帰属する当期純利益＋減価償却費

ROE



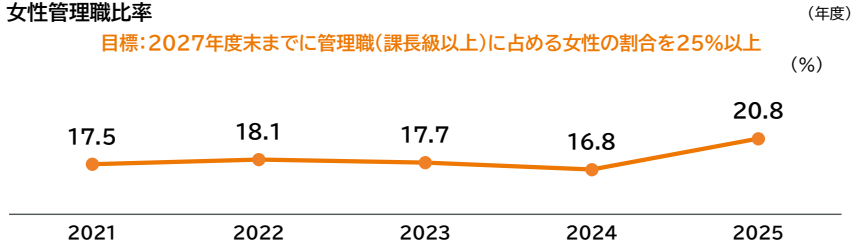
非財務情報

単体従業員数



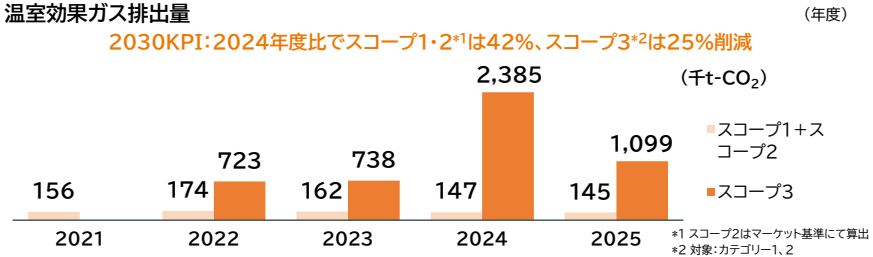
女性管理職比率

目標：2027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



温室効果ガス排出量

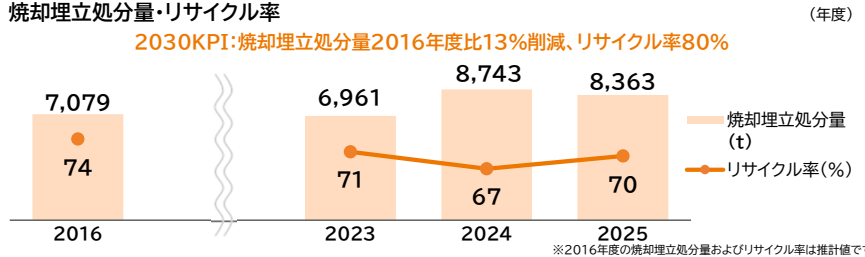
2030KPI：2024年度比でスコープ1・2*1は42%、スコープ3*2は25%削減



*1 スコープ2はマーケット基準にて算出
*2 対象：カテゴリー1、2

焼却埋立処分量・リサイクル率

2030KPI：焼却埋立処分量2016年度比13%削減、リサイクル率80%



※2016年度の焼却埋立処分量およびリサイクル率は推計値です