

2020年3月期 第2四半期決算説明会

2019年10月30日
株式会社オリエンタルランド

I. 決算概要

執行役員 経理部長
堀川 健司

1. 上半期実績(前年同期比較)

I. 決算概要

連結損益計算書	前年同期 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	2,506	2,484	△ 22	△ 0.9%
テーマパーク事業	2,079	2,053	△ 25	△ 1.2%
ホテル事業	351	347	△ 4	△ 1.3%
その他の事業	76	83	7	9.3%
営業利益	618	609	△ 9	△ 1.5%
テーマパーク事業	514	499	△ 14	△ 2.9%
ホテル事業	90	90	0	0.6%
その他の事業	13	18	4	37.9%
経常利益	626	620	△ 5	△ 0.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	433	430	△ 2	△ 0.7%

売上高、各利益ともに減収減益

3

1. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

テーマパーク事業①	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	2,079億円	2,053億円	△ 25億円	△ 1.2%
入園者数	1,552万人	1,574万人	22万人	1.4%
ゲスト1人当たり売上高	11,700円	11,504円	△ 196円	△ 1.7%
チケット収入	5,267円	5,252円	△ 15円	△ 0.3%
商品販売収入	4,119円	3,821円	△ 298円	△ 7.2%
飲食販売収入	2,314円	2,432円	118円	5.1%

入園者数

- ・スペシャルイベントの好調による増
- ・新規アトラクション「ソアリン：ファンタスティック・フライト」の好調による増

ゲスト1人当たり売上高

- ・商品販売収入の減
- 東京ディズニーリゾート35周年イベント関連商品販売終了による減

入園者数・ゲスト1人当たり売上高(上半期)の推移



入園者数は過去最高となったものの、ゲスト1人当たり売上高が減少

4

1. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因

Ⅰ. 決算概要

テーマパーク事業②	前年同期 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	2,079	2,053	△ 25	△ 1.2%
営業利益	514	499	△ 14	△ 2.9%

営業利益の減

(コストにおける△表示は、営業利益に対するマイナス影響を示しています。)

売上高の減	
商品・飲食原価率の減	12億円
人件費の増	△14億円
正社員人件費の増	△6億円
業績賞与の増	△5億円
その他	△1億円
諸経費の増	△4億円
メンテナンス費の増	△12億円
システム関連費用の増	△11億円
スペシャルイベント関連費用の増	△5億円
東京ディズニーリゾート35周年イベント関連費用の減	15億円
その他	9億円

※減価償却費はほぼ同様

売上高の減少に加え、人件費、諸経費が増加したことなどにより減益

5

1. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因

Ⅰ. 決算概要

ホテル事業	前年同期 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	351	347	△ 4	△ 1.3%
ディズニーホテル	307	307	0	0.2%
その他ホテル	44	39	△ 5	△ 11.5%
営業利益	90	90	0	0.6%

・ ホテルブライトンシティ京都山科の閉業による減

・ 諸経費の減

- 研究開発費の減など

※ディズニーホテルには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の4ホテルが含まれます。

売上高は減少したものの、諸経費の減少により減収増益

その他の事業	前年同期 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	76	83	7	9.3%
営業利益	13	18	4	37.9%

モノレール事業が増収となったことなどにより増収増益

6

2. 上半期実績(期初予想比較)

I. 決算概要

連結損益計算書	期初予想 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	2,333	2,484	150	6.5%
テーマパーク事業	1,927	2,053	126	6.6%
ホテル事業	327	347	19	6.0%
その他の事業	79	83	4	5.2%
営業利益	484	609	124	25.7%
テーマパーク事業	391	499	107	27.6%
ホテル事業	79	90	11	14.9%
その他の事業	13	18	4	32.0%
経常利益	494	620	125	25.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	347	430	83	24.2%

売上高、各利益ともに期初予想を上回る

7

2. 上半期実績(期初予想比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

テーマパーク事業	期初予想 (億円)	実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	1,927	2,053	126	6.6%
営業利益	391	499	107	27.6%

営業利益の増

売上高の増

商品・飲食原価率の減

約15億円

人件費の増

約△15億円

- 業績賞与の計上による増など

諸経費の減

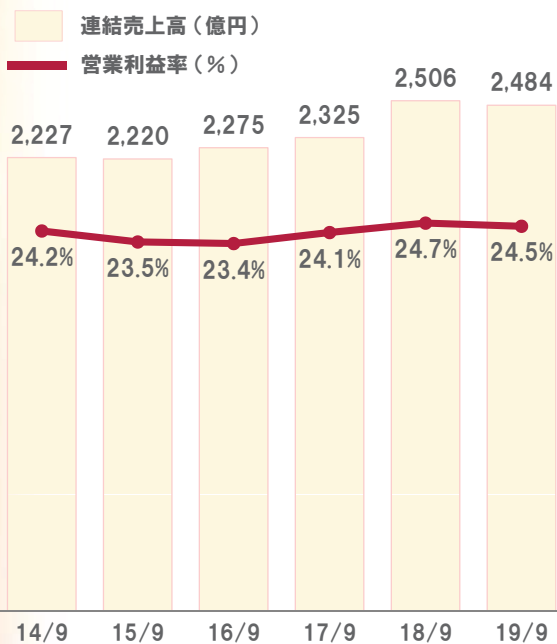
約15億円

- 下半期への費用の時期ずれなど

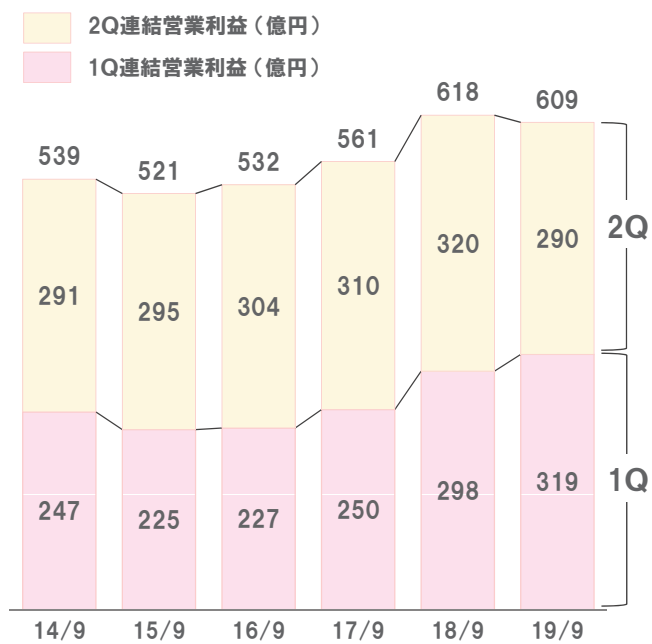
入園者数の増加などにより、期初予想を上回る

8

連結売上高・営業利益率の推移



四半期別連結営業利益の推移



売上高、営業利益ともに高い水準を維持

II. 通期業績予想



1. 通期修正予想(通期期初予想比較)

II. 通期業績予想

連結損益計算書	通期期初予想 (億円)	通期修正予想 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	4,792	5,038	246	5.1%
テーマパーク事業	3,975	4,174	198	5.0%
ホテル事業	656	695	38	5.9%
その他の事業	160	169	8	5.5%
営業利益	929	1,088	159	17.2%
テーマパーク事業	759	890	131	17.3%
ホテル事業	146	168	21	14.9%
その他の事業	21	27	5	26.5%
経常利益	938	1,099	160	17.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	653	762	109	16.8%
入園者数	3,000万人	3,150万人	150万人	5.0%
ゲスト1人当たり売上高*	11,640円	11,630円	△ 10円	△ 0.1%
設備投資額*	1,676億円	1,574億円	△ 102億円	△ 6.1%
減価償却費*	399億円	392億円	△ 6億円	△ 1.6%

*詳細は別途「補足資料」参照

入園者数の増加を見込み、通期予想を上方修正

2. 下半期修正予想(下半期期初予想比較) - 主な増減要因 II. 通期業績予想

連結損益計算書	下半期期初予想 (億円)	下半期修正予想 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	2,458	2,554	95	3.9%
営業利益	444	479	34	7.8%
テーマパーク事業	367	390	23	6.3%
ホテル事業	67	77	10	14.9%
その他の事業	7	9	1	16.9%

テーマパーク事業 +23億円

売上高の増	
商品・飲食原価率の減	約10億円
人件費の増	約△10億円
業績賞与の計上による増	約△15億円
正社員人件費の減など	約5億円
諸経費の増	約△25億円
除却費の増	約△10億円
システム関連費用の増	約△5億円
その他	約△10億円
減価償却費の減	6億円

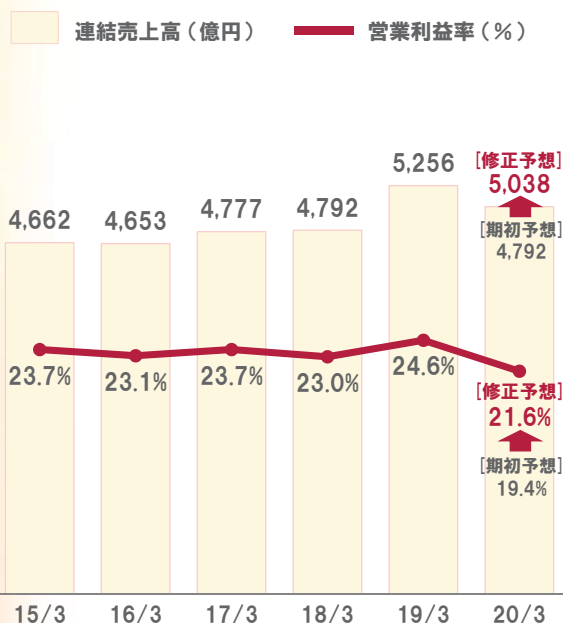
人件費、諸経費などが増加するものの、期初予想を上回る見込み

12

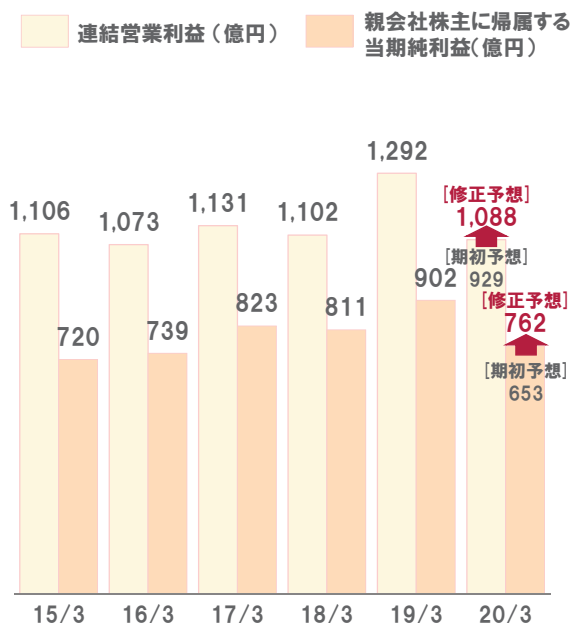
3. 通期修正予想(業績推移)

II. 通期業績予想

連結売上高・営業利益率の推移



連結営業利益・当期純利益の推移



売上高、各利益は前期を下回るものの、高い水準となる見込み

13

III. 非財務の活動



非財務の活動

III. 非財務の活動

2019年度の活動一覧

義援金の拠出	「令和元年台風第15号」「令和元年台風第19号」により、被災された皆さまおよび被災地の復興を願い、義援金総額4千万円を拠出
指名・報酬委員会の設置	・ 任意の指名・報酬委員会を設置 ・ 社内取締役2名、社外取締役2名の委員会構成
環境への対応	・ 『OLCグループ環境方針』に則り、使い捨てプラスチックの削減を宣言 ・ ガイドマップ、TODAYをFSC認証紙へ変更(下半期以降に順次切り替え)

中長期的な視点で非財務の活動を進める

【参考】 2020中期経営計画の進捗



2020中期経営計画 全体構成

【参考】2020中期経営計画の進捗

長期持続的な成長に向けた事業基盤の強化

目標

- ・ 高い満足度を伴ったパーク体験を提供できている状態とする
- ・ 2020年度に過去最高の入園者数及び営業キャッシュ・フローを目指す

※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

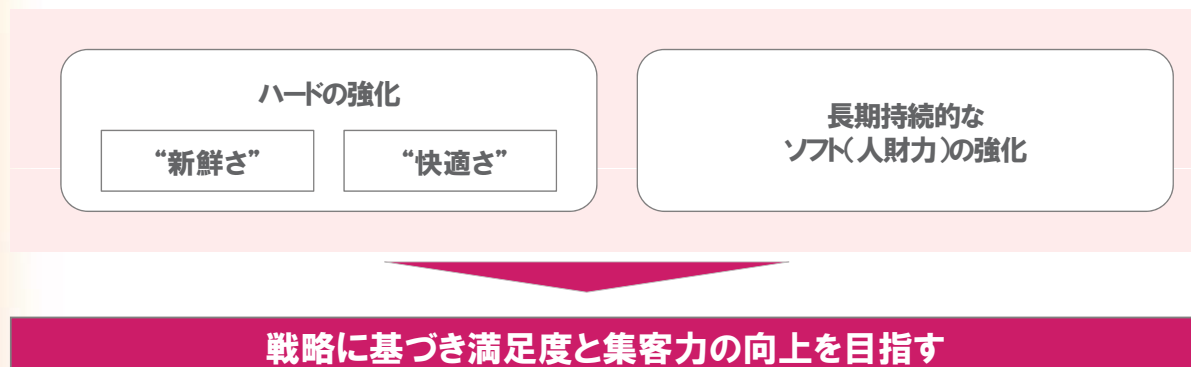
戦略

1	コア事業戦略	・ “新鮮さ”と“快適さ”を提供するハードの強化 ・ 長期持続的なソフト(人財力)の強化
2	財務方針	・ 営業キャッシュ・フローを成長投資に充当し、企業価値の向上を目指す

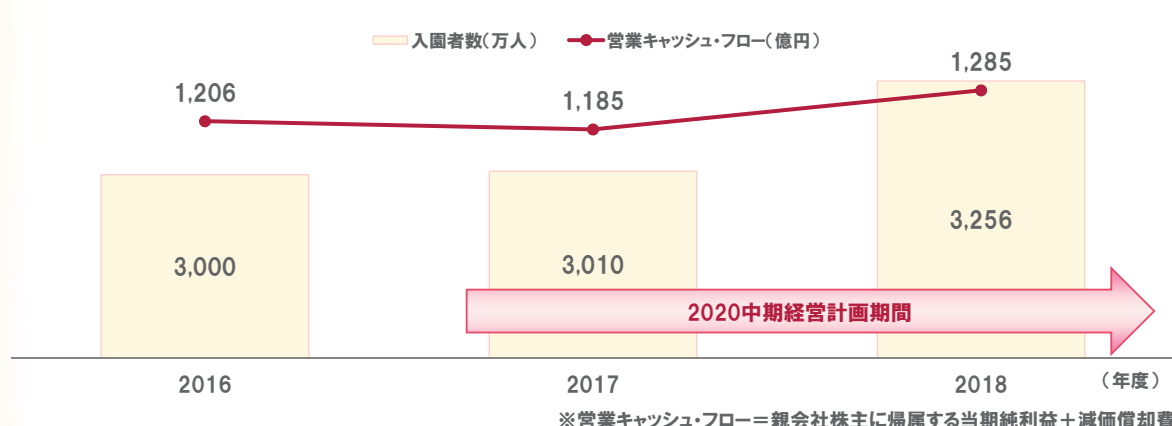
背景

外部環境	内部環境
・ 少子高齢化の進行 ・ 訪日外国人の増加 ・ 労働人口の減少	・ 想定を上回るペースの入園者数の増加

戦略



入園者数/営業キャッシュ・フローの推移



コア事業戦略

ハードの強化	・ 新規コンテンツにより“新鮮さ”“快適さ”の向上 ・ 公式アプリ、電子マネーなど、ITの活用によりゲストの利便性を向上 ・ 海外ゲストの受入れ態勢と集客活動の強化
ソフト(人財力)の強化	・ 過去最大の在籍者数を達成、更なるホスピタリティの向上を目指す

実施内容

「イツツ・ア・スモールワールド」	“新鮮さ”	・ ディズニー映画に登場するキャラクターを追加
	“快適さ”	・ 屋内キューラインスペースの増加
東京ディズニーリゾート 35周年イベント	“新鮮さ”	・ 新規パレード「ドリーミング・アップ！」などの導入 ・ 「セレブレーションストリート」などの新たな試み
喫食機会の創出	“快適さ”	・ 喫食環境の向上に向けたレストランのリニューアル

高い満足度を伴ったパーク体験の実現に向け、着実に進捗

20

ITの活用

- ・ 2018年7月 公式アプリ「東京ディズニーリゾート・アプリ」のリリース
- ・ 2018年11月 電子マネーでの決済対応を開始
- ・ 2019年7月 東京ディズニーリゾート・アプリでのディズニー・ファストパス取得サービスを開始



デジタルガイドマップ



東京ディズニーリゾート ショッピング



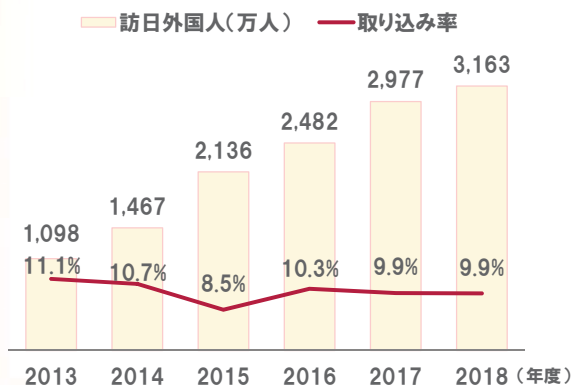
ディズニー・ファストパスの取得

その他、ディズニーeチケット、ショー抽選やレストランの事前受付機能をアプリに集約

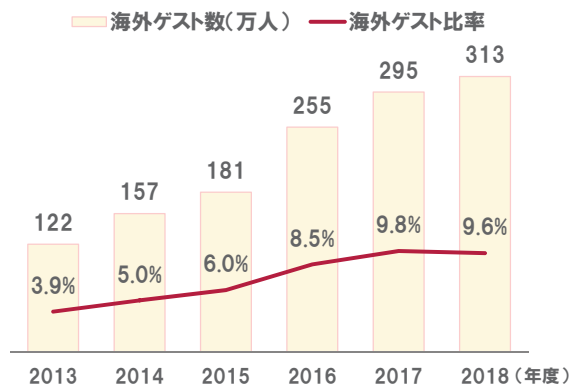
今後もITを活用したゲストの利便性向上を推進

海外ゲスト対応

日本への訪日外国人数と取り込み率



海外ゲスト数と海外ゲスト比率



出典: 日本政府観光局(JNTO)の資料を元にグラフを当社にて作成

受入体制	- キャストコミュニケーションツール、園内情報ツールを改良 - 海外の文化を理解する為のキャスト研修を導入
集客活動	- 各国の特性に合わせたマーケティング活動を実施 - 販売チャネルの拡充

受入体制の整備と集客活動をバランスよく強化

22

「働きやすい」環境を整備し、「成長を実感できる」施策を実施することで
「オペレーション力」と「ホスピタリティ」双方の基盤を強化

働きやすい 環境の推進	職種／時間帯の 偏りを是正	- 採用マーケティング手法の変更 - 職種調整給／時間帯手当の変更 - 遠方在住者への住宅支援施策の導入 - 採用システムの強化
	働き方の変化への 対応	- スケジュール管理システムによる勤務形態の多様化への対応 - 新たな社員区分「テーマパークオペレーション社員」の導入を決定
成長を実感 できる施策	ホスピタリティの 向上	- 全従業員に対して新たなサービス研修を実施 - 東京ディズニーリゾート35周年イベントを機に、キャストがホスピタリティを更に発揮できる環境を整備
	キャリア支援の 強化	キャストのキャリア形成を支援する「OLCキャリアカレッジ」開校とプログラムの拡充

在籍者数は過去最多となり、更なるホスピタリティの向上を目指す

※赤字は2018年度に実施、進捗した内容

23

新規プロダクト

「ニモ&フレンズ・シーライダー」

2017年5月12日 オープン（投資額 約50億円）

「イツ・ア・スモールワールド」

2018年4月15日 リニューアルオープン

新規ディパレード「ドリーミング・アップ！」

2018年4月15日 スタート（投資額 約24億円）

新規ナイトタイムスペクタキュラー

「Celebrate! Tokyo Disneyland」

2018年7月10日～2019年4月26日

「ソアリン：ファンタスティック・フライト」

2019年7月23日 オープン（投資額 約180億円）

東京ディズニーランド

東京ディズニーシー

東京ディズニーリゾート
35周年

東京ディズニーランド大規模開発

「美女と野獣“魔法のものがたり”」

「ファンタジーランド・フォレストシアター」

「ベイマックスのハッピーライド」

「ミニーのスタイルスタジオ」

2020年4月15日 オープン（投資額 約750億円）

“新鮮さ”と“快適さ”を高める新規プロダクトを導入

※2019年10月30日時点で公表している計画のみを記載

24

大規模開発

パーク	内容	導入時期/投資額
東京ディズニーシー	大型アトラクション 「ソアリン：ファンタスティック・フライト」	2019年7月23日
		約180億円



効果	“新鮮さ”	・ 海外ディズニー・テーマパークで高い人気を誇る「ソアリン」に東京ディズニーシーオリジナルのシーンを加えて導入
	“快適さ”	・ アトラクション体験人数の増加 ・ パーク内のゲスト滞留バランスの改善

ハードの強化に向けた大規模開発がいよいよオープン

サービス施設の更新改良

東京ディズニーランド メインエントランス



- ・ 2020年4月 オープン予定(2019年5月西側オープン)
- ・ 最新の顔認証システムを採用(年間パスポート保有者用)
- ・ スムーズな入園を実現するゲート形状の変更
- ・ 多言語に対応する自動券売機を導入

立体駐車場



- ・ 2019年7月 稼働開始
- ・ エントランス近くの駐車スペースが増加
- ・ ゲスト誘導の効率化

利用者数の多いサービス施設をリニューアル、“快適さ”の向上を目指す

大規模開発

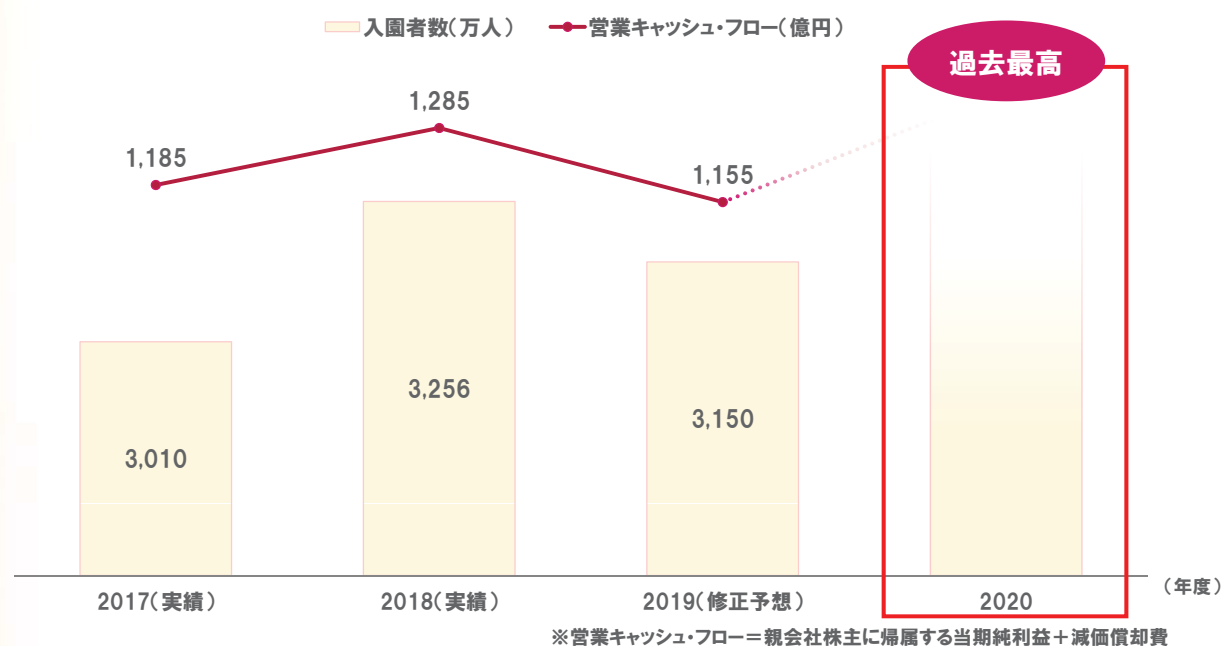
パーク	内容	導入時期/投資額
東京ディズニーランド	・ 大型アトラクション「美女と野獣“魔法のものがたり”」 ・ 屋内シアター「ファンタジーランド・フォレストシアター」 ・ アトラクション「ベイマックスのハッピーライド」 ・ アトラクション「ミニーのスタイルスタジオ」	2020年4月15日
	ほか	約750億円



効果	“新鮮さ”	・ 『美女と野獣』などの日本オリジナルアトラクション ・ 東京ディズニーランド初の屋内シアター
	“快適さ”	・ アトラクション体験人数の増加 ・ 全天候型シアター、屋内レストランの導入

工事はオープンに向け順調に進捗

中期経営計画の目標



2020年度は過去最高の入園者数及び営業キャッシュ・フローを目指す

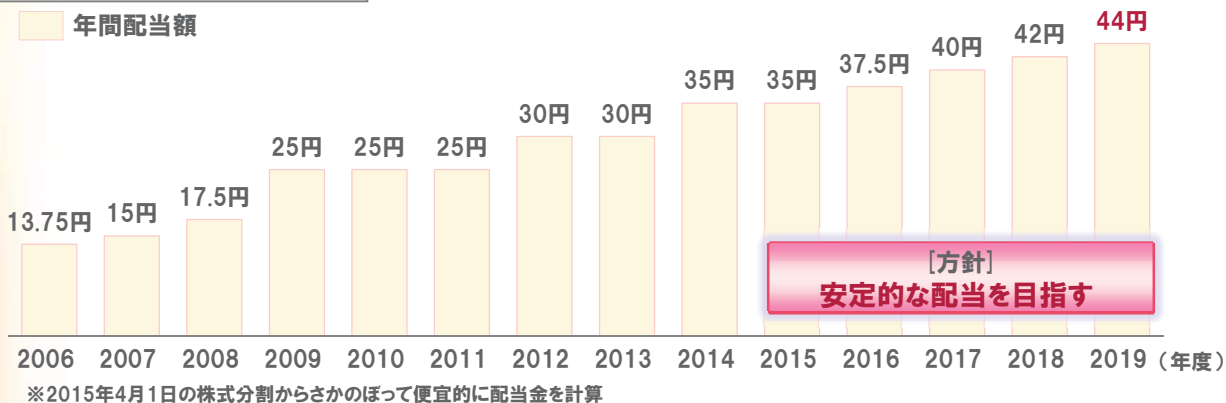
28

2. 財務方針

方針：営業キャッシュ・フローを成長投資に充当し、企業価値の向上を目指す

配当

1株当たり年間配当額の推移



ROE

・2019年度は9.1%となる見込み

株主還元を拡充

29

【参考】 今後の大規模開発



2022年度までの大規模開発一覧

【参考】今後の大規模開発



2020年度以降の投資額は年間1,000億～1,500億円程度で推移



株式会社オリエンタルランド 経理部IRグループ

047-305-2034 www.olc.co.jp

注意事項:

本資料は、OLCグループの業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料にて開示されているデータは、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。

テーマパーク入園者数については単位未満を四捨五入、財務データについては単位未満を切り捨てて記載しています。

本資料の転載はご遠慮ください。