Oriental Land Co.,Ltd.

2016年3月期
第2四半期決算説明会

2015年10月29日
株式会社オリエンタルランド

Oriental Land Co.,Ltd.

Ⅰ. 決算概要

執行役員　経理部長
吉田　謙次

1. 上半期実績(前年同期比較)

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	2,227	2,220	△6	△0.3%
テーマパーク事業	1,844	1,825	△18	△1.0%
ホテル事業	297	305	8	3.0%
その他の事業	86	88	2	3.2%
営業利益	539	521	△18	△3.4%
テーマパーク事業	461	439	△21	△4.7%
ホテル事業	68	71	2	3.8%
その他の事業	9	9	0	8.5%
経常利益	549	532	△16	△3.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	363	359	△3	△1.1%

テーマパーク事業が好調だった前年同期に及ばず、減収減益

1. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因

テーマパーク事業①	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	1,844億円	1,825億円	△18億円	△1.0%
入園者数	1,510万人	1,437万人	△73万人	△4.8%
ゲスト1人当たり売上高	10,769円	11,185円	416円	3.9%
チケット収入	4,565円	4,925円	360円	7.9%
商品販売収入	3,924円	3,945円	21円	0.5%
飲食販売収入	2,280円	2,315円	35円	1.5%

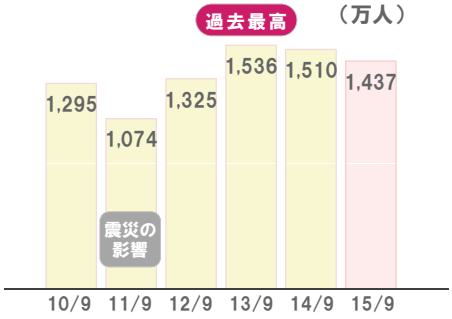
入園者数の減

- 「ワンス・アポン・ア・タイム」が2年目となったことおよび悪天候の影響により減少したものの、過去3番目

ゲスト1人当たり売上高の増

- チケット収入の増
  - チケット価格改定による増

入園者数(上半期)の推移



チケット価格改定によりチケット収入が増加したものの減収

1. 上半期実績（前年同期比較）－ 主な増減要因

テーマパーク事業②

	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	1,844億円	1,825億円	△18億円	△1.0%
営業利益	461億円	439億円	△21億円	△4.7%

営業利益の減

- 売上高の減
  - ー 入園者数の減
  - ー ゲスト1人当たり売上高の増
- 商品原価率および飲食原価率の増　△24億円
- 人件費の減　＋10億円
  - ー業績賞与の減
- 減価償却費の増　△1億円
- 諸経費の増　△11億円
  - ー大型投資案件に向けた費用の増など

売上高の減少に加え、商品原価率および飲食原価率の増加などにより減益

1. 上半期実績（前年同期比較）－ 主な増減要因

ホテル事業

	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	297億円	305億円	8億円	3.0%
営業利益	68億円	71億円	2億円	3.8%

- 平均客室単価の増、客室改装による費用の増など

客室稼働率および平均客室単価一覧

	東京ディズニーランドホテル		東京ディズニーシー・ホテルミラコスタ		ディズニーアンバサダーホテル	
	前年同期	実績	前年同期	実績	前年同期	実績
客室稼働率	90%台後半	90%台後半	90%台後半	90%台前半	90%台前半	約90%
平均客室単価	5万円台半ば	5万円台半ば	5万円台半ば	5万円台半ば	約5万円	約5万円

売上高の増加により増益

その他の事業

	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	86億円	88億円	2億円	3.2%
営業利益	9億円	9億円	0億円	8.5%

売上高・営業利益は、ほぼ前年同期並み

2. 上半期実績（期初予想比較）

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	2,276	2,220	△56	△2.5%
テーマパーク事業	1,887	1,825	△61	△3.3%
ホテル事業	302	305	3	1.0%
その他の事業	86	88	2	2.6%
営業利益	520	521	0	0.1%
テーマパーク事業	446	439	△6	△1.5%
ホテル事業	65	71	5	8.6%
その他の事業	8	9	1	18.8%
経常利益	529	532	3	0.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	356	359	2	0.8%

テーマパーク事業で減収減益だったものの、営業利益は期初予想を上回る

2. 上半期実績（期初予想比較）－ 主な増減要因

テーマパーク事業	期初予想	実績	増減	増減率
売上高	1,887億円	1,825億円	△61億円	△3.3%
営業利益	446億円	439億円	△6億円	△1.5%

営業利益の減

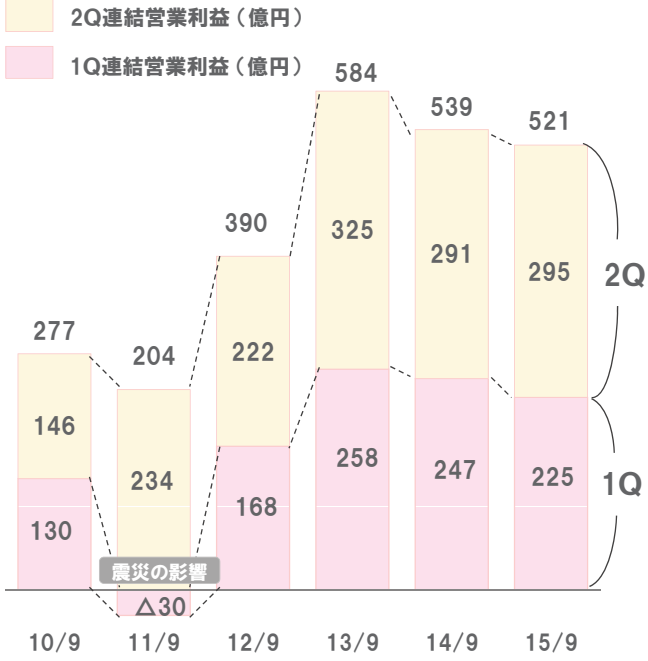
- 売上高の減
  －悪天候の影響などによる入園者数の減
- 商品原価率および飲食原価率の増　約△5億円
- 人件費の減　約＋5億円
  －準社員労働時間の減
- 減価償却費の減　約＋5億円
- 諸経費の減　約＋25億円
  －大型投資案件に向けた費用の減（投資への振替や時期ずれなど）　約＋10億円
  －その他の費用の減（下半期への費用の時期ずれなど）　約＋15億円

コストは減少したものの、売上高の減少などにより減益

3. 上半期実績 － 業績推移

連結売上高・営業利益率の推移（上半期）

四半期別連結営業利益の推移（上半期）



売上高・営業利益は、前年同期に次いで過去3番目

4. 通期予想（前期比較）

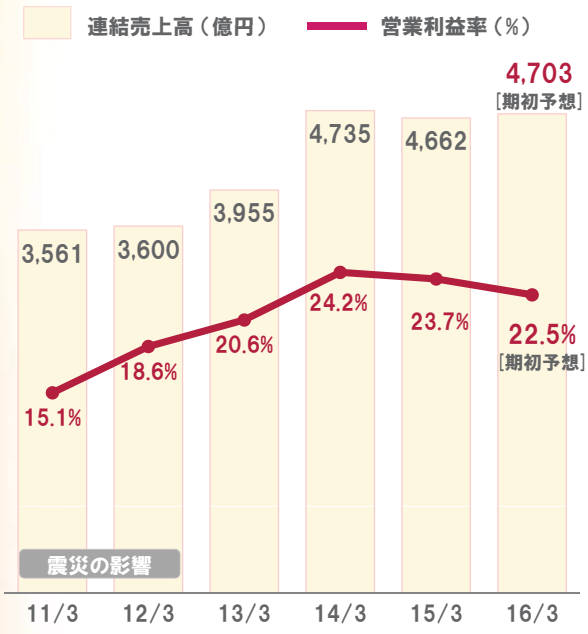
連結損益計算書	2015/3 実績（億円）	2016/3 予想（億円）	増減（億円）	増減率
売上高	4,662	4,703	40	0.9%
テーマパーク事業	3,876	3,906	30	0.8%
ホテル事業	610	622	11	1.9%
その他の事業	176	174	△ 2	△ 1.2%
営業利益	1,106	1,060	△ 45	△ 4.1%
テーマパーク事業	956	920	△ 36	△ 3.8%
ホテル事業	131	125	△ 5	△ 4.2%
その他の事業	16	13	△ 2	△ 18.3%
経常利益	1,104	1,073	△ 31	△ 2.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	720	722	1	0.2%
テーマパーク入園者数	3,138万人	3,040万人	△ 98万人	△ 3.1%
ゲスト1人当たり売上高*	10,955円	11,360円	405円	3.7%
設備投資額*	370億円	697億円	327億円	88.5%
減価償却費*	346億円	368億円	22億円	6.5%

＊ 内訳 は、「決算補足資料」をご覧ください

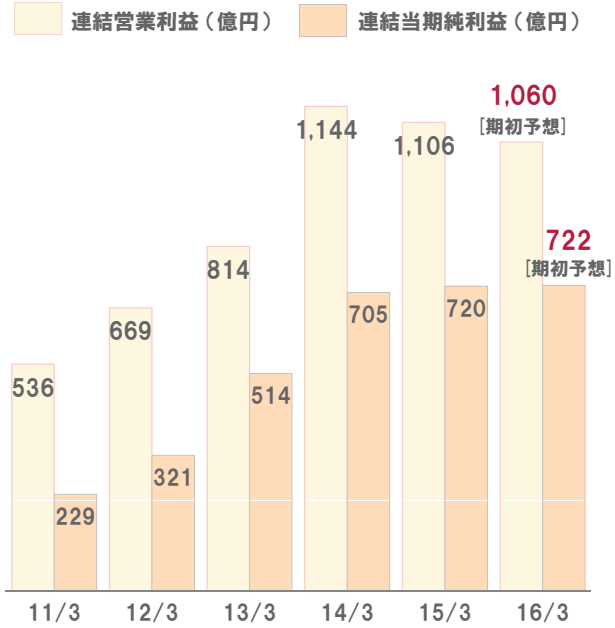
通期予想は、期初予想を据え置き

5. 通期予想(業績推移)

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・営業利益は、ともに高い水準で推移

Oriental Land Co.,Ltd.

Ⅱ. 2016中期経営計画の進捗状況

2023ありたい姿

テーマパーク価値の最大化に向けた投資

引き続き、キャストのホスピタリティ向上を図るとともに、以下の投資を実施

テーマパーク事業への投資規模（2014～2023年度合計） 5,000億円レベル

投資の方向性

東京ディズニーランド	・「ファンタジーランドの再開発（刷新・拡張）」 ・その他新規プロダクト投資
東京ディズニーシー	・ロストリバーデルタ南側エリアにおける「新テーマポートの開発」 ・その他新規プロダクト投資
2パーク共通	・スペシャルイベントの展開 ・快適な環境づくりに向けた整備 ・更新改良（インフラ整備含む） 等
バックステージ	・サポート機能を含めた運営基盤の更なる強化 等

オンステージ投資 4,000億円レベル
（価値向上に向けた投資 2,500億円レベル
更新改良投資 1,500億円レベル）

バックステージ投資 1,000億円レベル

大規模開発構想の内容について、現在一部見直しを進めている

2016中期経営計画の全体構成

目標値 ： 営業キャッシュ・フロー*3年間で2,800億円以上

「2023ありたい姿」に向けて、コア事業の大型投資および新規事業投資の原資となる営業キャッシュ・フローの最大化を目指す

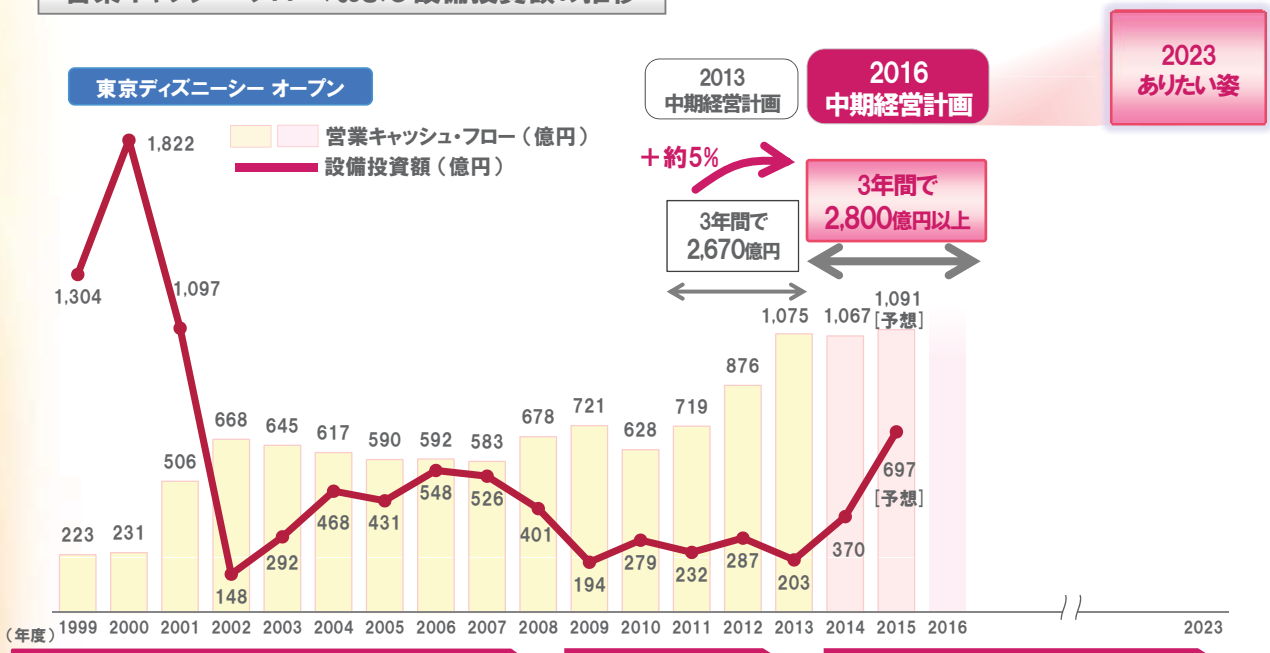
1	コア事業の長期持続的な成長	・将来のマーケットの変化に応じた事業基盤の形成を図りながら、営業キャッシュ・フローの最大化を目指す ・「2023ありたい姿」に向けて、テーマパーク価値を最大化する大型投資案件を決定し、順次着手する
2	新規事業による更なる成長	・「2023ありたい姿」に向けて、舞浜エリア外で、将来的に収益貢献し得る事業について、研究・調査を推進する
3	財務方針	・営業キャッシュ・フローを企業価値向上のための投資に充当する

＊ 営業キャッシュ・フロー＝当期純利益＋減価償却費

2016中期経営計画の目標値

営業キャッシュ・フロー*および設備投資額の推移

＊ 営業キャッシュ・フロー＝当期純利益＋減価償却費



コア事業の拡充 → 営業キャッシュ・フローの成長 → ① コア事業の長期持続的な成長 ② 新規事業による更なる成長

コア事業の好調により、計画を上回って推移

1. コア事業の長期持続的な成長

コア事業戦略 概要

ターゲット

2023ありたい姿　**将来のマーケットの変化に応じた事業基盤の形成**

世代を超え、親子や夫婦など、あらゆる形態のファミリー

中高年層の人口増加 ▶ 取込み強化

- 子ども連れファミリー
- ニューエイジング（子どもが手を離れた中高年層）

訪日客の増加 ▶ 受入体制の整備

- 海外

戦略

ファミリーに向けたプロダクトの拡充や、より快適な環境づくりに向けた整備の実行

集客力の向上（入園者数） × 収益力の向上（単価）

（1）テーマパーク価値の向上	⇒ 17ページ
（2）平準化による入園者数の向上	⇒ 18ページ
（3）体験価値に応じた価格戦略	⇒ 18ページ
（4）海外ゲストの受入体制の整備	⇒ 19ページ

1. コア事業の長期持続的な成長

(1) テーマパーク価値の向上

主な新規プロダクトの概要

- **ワンス・アポン・ア・タイム**（投資額 約20億円）
  2014年5月29日スタート（プロジェクションマッピングを用いた新ナイトエンターテイメント）
- **ジャングルクルーズ:ワイルドライフ・エクスペディション**（投資額 約16億円）
  2014年9月8日オープン（新たなショー効果や音楽の導入）
- **メディテレーニアンハーバー新鑑賞エリア**（投資額 約25億円）
  2015年3月1日使用スタート
- **キング・トリトンのコンサート（マーメイドラグーンシアター）**（投資額 約40億円）
  2015年4月24日スタート（映画『リトル・マーメイド』の世界を舞台にした新しいミュージカルショー）
- **東京ディズニーランド・エレクトリカルパレード・ドリームライツのリニューアル**（投資額 約20億円）
  2015年7月9日リニューアル（『塔の上のラプンツェル』をテーマにしたフロートの追加など）
- **スティッチ・エンカウンター**（投資額 約20億円）
  2015年7月17日オープン（スティッチとインタラクティブに会話し楽しめるシアタータイプのアトラクション）
- **アウト・オブ・シャドウランド（ハンガーステージ）**（投資額 未定）
  2016年7月9日スタート予定（オリジナルストーリーの新しいミュージカルショー）
- **ウエスタンランド新キャラクターグリーティング施設と併設の飲食施設**
  （飲食施設も含めた投資額 約30億円）2016年秋～冬オープン予定
- **『ファインディング・ニモ』シリーズのアトラクション**
  （投資額 約50億円）2017年春オープン予定

東京ディズニーランド 新規プロダクト

東京ディズニーシー 新規プロダクト

テーマパーク価値の最大化に向けた大型投資案件等を決定し、順次着手

＊ 2015年10月29日時点で公表している計画のみを記載

2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
		東京ディズニーシー 15周年		東京ディズニーリゾート 35周年

2016中期経営計画

「2023ありたい姿」に向け、継続的にテーマパーク価値の向上を図る

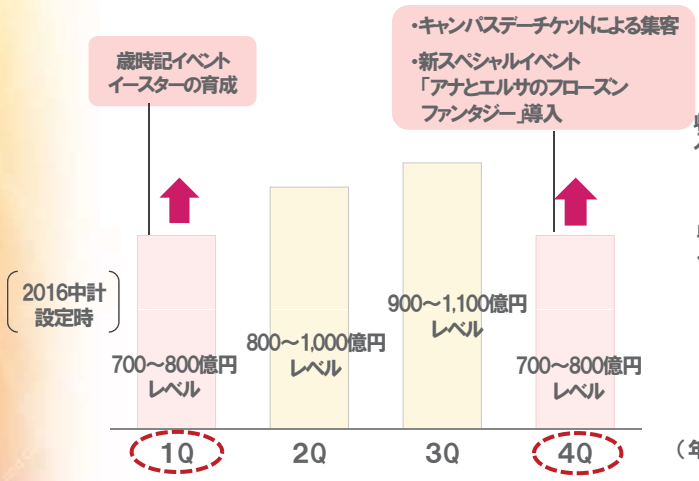
1. コア事業の長期持続的な成長

(2) 平準化による入園者数の向上

1Q・4Qの入園者数の向上

スペシャルイベント等の展開とマーケティング活動の組み合わせによる集客力の向上

四半期別 テーマパーク事業売上高

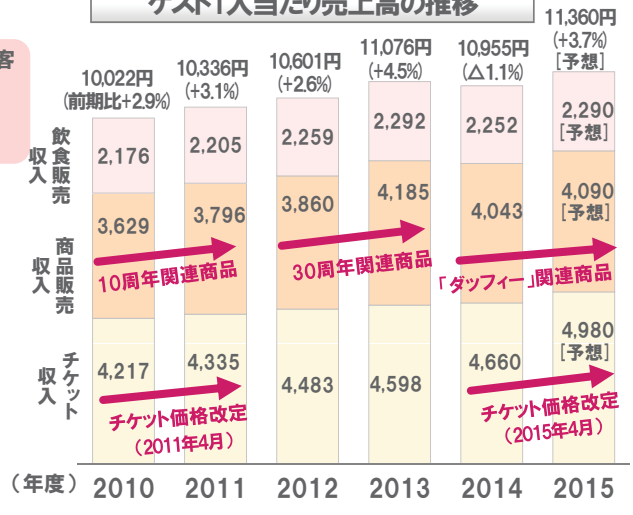


(3) 体験価値に応じた価格戦略

中長期的な単価の向上

新たな価値創造や戦略的価格設定による単価の向上

ゲスト1人当たり売上高の推移



入園者数と単価の向上により、売上高の最大化を図る

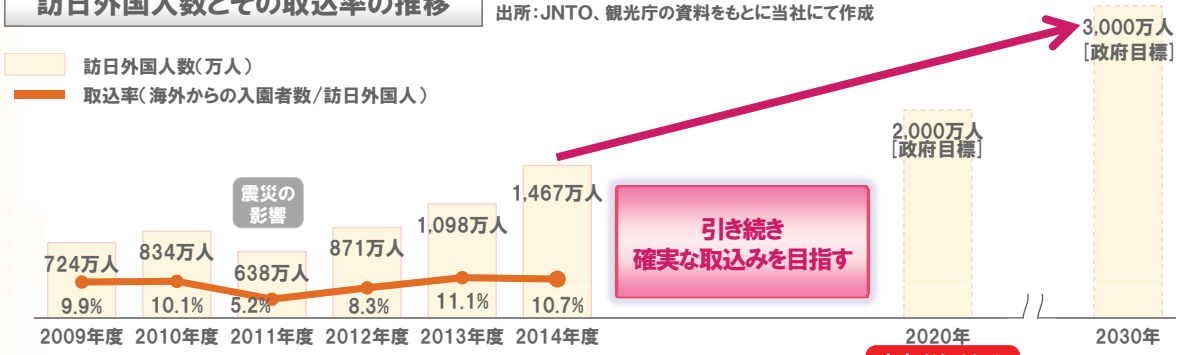
1. コア事業の長期持続的な成長

(4) 海外ゲストの受入体制の整備

満足度の向上	ハード・ソフト両面での受入れ体制を強化し、体験価値の向上を目指す
集客の強化	成長の見込まれる東南アジアを中心とした営業活動強化
	英語、中国語、韓国語に加えて、タイ語、インドネシア語のウェブサイトを開設

訪日外国人数とその取込率の推移

出所：JNTO、観光庁の資料をもとに当社にて作成



当社テーマパーク海外ゲスト数（実績）	72万人	84万人	33万人	72万人	122万人	157万人
入園者数に占める海外ゲスト比率	2.8%	3.3%	1.3%	2.6%	3.9%	5.0%

海外ゲストは、中国・台湾などアジアが中心

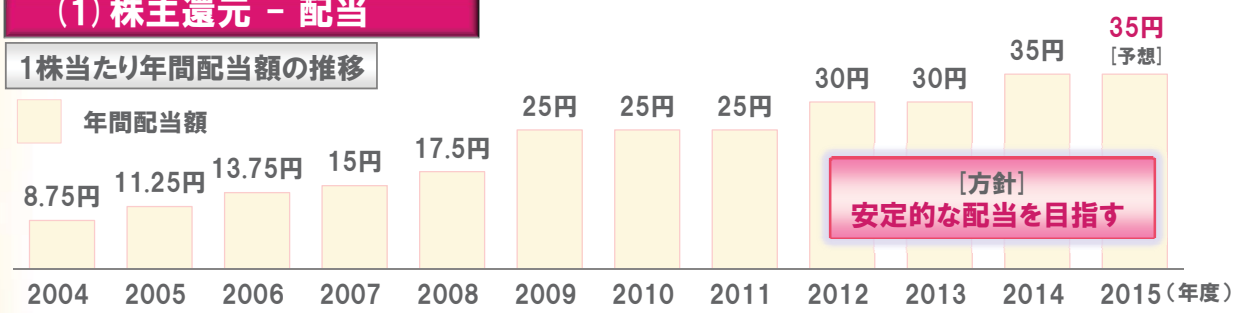
訪日外国人の増加を機会と捉え、着実に対応

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

(1) 株主還元 － 配当

1株当たり年間配当額の推移

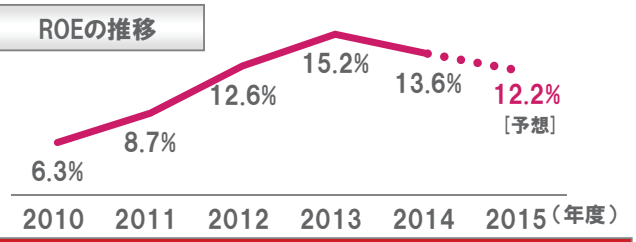


※効力発生日2015年4月1日に1株を4株に分割
※株式分割からさかのぼって便宜的に配当金を計算

(2) ROE

2015年度は、12.2%となる見込み
引き続き8%以上を目指す

ROEの推移



株主還元を着実に実施

Oriental Land Co.,Ltd.

【参考資料】

※ これまで発表した「両パークの大規模開発構想」の資料を参考として掲載しています。
内容については、現在一部見直しを進めています。

OLC

2023ありたい姿

【参考資料】

両パークの大規模開発構想

東京ディズニーランド「ファンタジーランドの再開発（刷新・拡張）」		東京ディズニーシー「新テーマポートの開発」	
概要	大型アトラクション、商品店舗、飲食店舗等、複数の施設からなるファンタジーランド全体の再開発	概要	大型アトラクション、商品店舗、飲食店舗等、複数の施設からなる新テーマポートの開発
テーマ	ディズニー映画「美女と野獣」、「ふしぎの国のアリス」等をテーマとした複数のエリアで構成	テーマ	「北欧」をテーマとした新テーマポート ※ディズニー映画「アナと雪の女王」の世界を体験できるエリアも含む
導入時期	2017年度以降	導入時期	2017年度以降
開発エリア	現在のファンタジーランド全域（刷新）、およびトゥモローランド、駐車場、バックステージの一部（エリア拡張） ※現在のファンタジーランドが約2倍となる規模	開発エリア	ロストリバーデルタの南側に隣接する拡張用エリア ※アラビアンコーストとほぼ同規模

東京ディズニーランド 「ファンタジーランドの再開発」イメージ

©Disney

※ 現時点での構想段階のものです。今後変更になる場合があります。

東京ディズニーランド 「ファンタジーランドの再開発」イメージ

「美女と野獣」をテーマとしたエリア

©Disney

※ 現時点での構想段階のものです。今後変更になる場合があります。

東京ディズニーランド 「ファンタジーランドの再開発」イメージ

「ふしぎの国のアリス」をテーマとしたエリア

©Disney

※ 現時点での構想段階のものです。今後変更になる場合があります。

東京ディズニーシー「新テーマポートの開発」イメージ

「北欧」をテーマとした新テーマポート

©Disney

※ 現時点での構想段階のものです。今後変更になる場合があります。

※ 現時点での構想段階のものです。今後変更になる場合があります。

OLC

2023ありたい姿

【参考資料】

快適な環境づくりに向けた整備

方向性

・ゲスト満足度向上に向けたサービスレベルの向上

具体例

・ショー鑑賞エリアの再整備
・レストランの更なる充実
・サービス施設の快適化
・IT環境の再整備

等を検討・実施

サポート機能を含めた運営基盤の更なる強化

方向性

・入園者数レベルとゲストサービスの最大化に向けたサポート施設の拡充
・サポート施設の移設による事業用地（テーマパーク用地含む）の創出

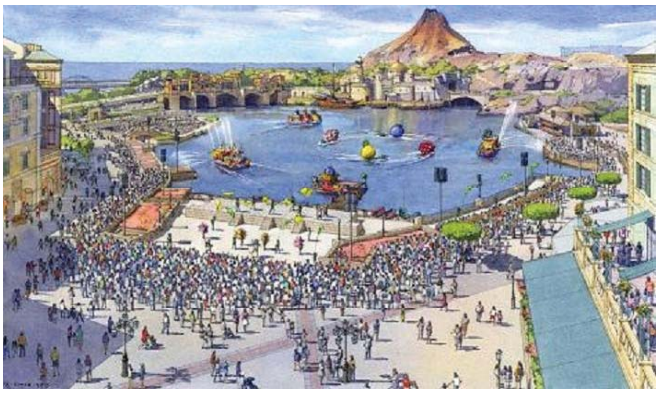
具体例

・ロジスティックスセンター、セントラルキッチンの近隣所有地へ移設及び拡充
・事務部門の一部機能を近隣所有地へ移転

等を検討・実施

ショー鑑賞エリアの再整備、レストランの更なる充実の事例

ショー鑑賞エリアの再整備の例



東京ディズニーシーのメディテレーニアンハーバーにおけるショーの視認性の向上および鑑賞エリアの拡大（2015年3月1日より使用開始）

レストランの更なる充実の例

パレード鑑賞ができるレストランの導入などを検討

©Disney

※ 現時点での構想段階のものです。今後変更になる場合があります。

Oriental Land Co.,Ltd.

株式会社オリエンタルランド　経理部IRグループ

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ございません。

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。