

# 2018年3月期 決算説明会

2018年4月26日  
株式会社オリエンタルランド

## I. 2018年3月期 決算概要

---

執行役員 経理部長  
霜田朝之



# 1. 当期実績(前期比較)

I. 決算概要

当期	2017/3 実績 (億円)	2018/3 実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	4,777	4,792	15	0.3%
テーマパーク事業	3,942	3,959	17	0.4%
ホテル事業	661	664	3	0.5%
その他の事業	173	168	△ 5	△ 3.1%
営業利益	1,131	1,102	△ 28	△ 2.5%
テーマパーク事業	958	916	△ 42	△ 4.4%
ホテル事業	146	162	16	11.3%
その他の事業	24	20	△ 3	△ 13.7%
経常利益	1,146	1,116	△ 29	△ 2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	823	811	△ 11	△ 1.4%

売上高は過去最高、営業利益は高い水準

3



# 1. 当期実績(前期比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

テーマパーク事業①	2017/3 実績	2018/3 実績	増減	増減率
売上高	3,942億円	3,959億円	17億円	0.4%
入園者数	3,000万人	3,010万人	10万人	0.3%
ゲスト1人当たり売上高	11,594円	11,614円	20円	0.2%
チケット収入	5,264円	5,339円	75円	1.4%
商品販売収入	4,074円	3,989円	△ 85円	△ 2.1%
飲食販売収入	2,256円	2,286円	30円	1.3%

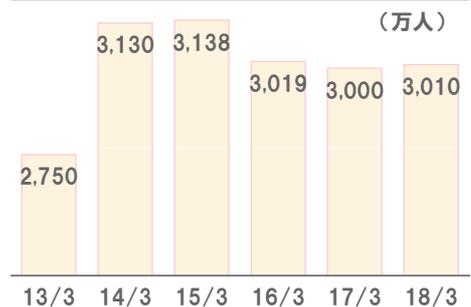
### 入園者数の増加

・「ニモ&フレンズ・シーライダー」の好調などにより増

### ゲスト1人当たり売上高の増

- ・チケット収入の増
  - － 2016年4月1日に実施したチケット価格改定の影響などによる増
- ・飲食販売収入の増
  - －ワンハンドメニューの売上増による増

### 入園者数の推移



入園者数の増加に加え、ゲスト1人当たり売上高は過去最高

4



# 1. 当期実績(前期比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

テーマパーク事業②	2017/3 実績	2018/3 実績	増減	増減率
売上高	3,942億円	3,959億円	17億円	0.4%
営業利益	958億円	916億円	△ 42億円	△ 4.4%

## 営業利益の減

- 売上高の増  
- 入園者数およびゲスト1人当たり売上高の増
- 商品・飲食原価率の減 + 5億円
- 人件費の増 △ 45億円  
- 準社員諸手当などの増、業績賞与の増など
- 諸経費の増 △ 33億円  
- 研究開発費の増 △ 19億円  
- 新規スペシャルイベント関連費用の増 △ 7億円 など
- 減価償却費の減 + 5億円

※ 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

**売上高は増加したものの、人件費などの増加により減益**

5



# 1. 当期実績(前期比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

ホテル事業	2017/3 実績	2018/3 実績	増減	増減率
売上高	661億円	664億円	3億円	0.5%
営業利益	146億円	162億円	16億円	11.3%

- 東京ディズニーセレブレーションホテル開業費用などの諸経費の減

## 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%台半ば	90%台後半	90%台後半	80%台後半	80%台後半
平均客室単価	約6万円	約6万円	6万円台半ば	6万円台半ば	約5万円	約5万円

**東京ディズニーセレブレーションホテルの通年稼働により増収増益**

その他の事業	2017/3 実績	2018/3 実績	増減	増減率
売上高	173億円	168億円	△ 5億円	△ 3.1%
営業利益	24億円	20億円	△ 3億円	△ 13.7%

**イクスピアリ事業の売上高の減少などにより減収減益**

6



## 1. 当期実績(前期比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

親会社株主に 帰属する当期純利益	2017/3 実績	2018/3 実績	増減	増減率
営業利益	1,131億円	1,102億円	△ 28億円	△ 2.5%
営業外収益	24億円	24億円	△ 0億円	△ 1.5%
営業外費用	10億円	10億円	0億円	4.6%
経常利益	1,146億円	1,116億円	△ 29億円	△ 2.6%
特別利益	-	13億円	13億円	-
法人税等	322億円	318億円	△ 4億円	△ 1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	823億円	811億円	△ 11億円	△ 1.4%

- ・ 投資有価証券売却益の増 + 13億円
- ・ 子会社繰延税金資産計上に伴う減 + 27億円

子会社の繰延税金資産を計上したものの、営業利益の減に伴い減益

7



## 2. 当期実績(期初予想比較)

I. 決算概要

当期	2018/3 期初予想 (億円)	2018/3 実績 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	4,693	4,792	99	2.1%
テーマパーク事業	3,860	3,959	99	2.6%
ホテル事業	663	664	1	0.2%
その他の事業	169	168	△ 0	△ 0.4%
営業利益	1,001	1,102	101	10.1%
テーマパーク事業	826	916	90	10.9%
ホテル事業	156	162	6	3.9%
その他の事業	17	20	3	17.7%
経常利益	1,016	1,116	100	9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	708	811	103	14.7%

売上高、各利益ともに期初予想を上回る

8



## 2. 当期実績(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	実績	増減	増減率
売上高	3,860億円	3,959億円	99億円	2.6%
営業利益	826億円	916億円	90億円	10.9%

### 営業利益の増

- ・ 売上高の増
- ・ 商品・飲食原価率の減 約+ 20億円
- ・ 人件費の増 約△ 20億円
  - － 業績賞与の増など
- ・ 減価償却費の増 △ 3億円

売上高の増加に加え、商品・飲食原価率の減少により増益

9



## 2. 当期実績(期初予想比較) - 主な増減要因

I. 決算概要

ホテル事業	期初予想	実績	増減	増減率
売上高	663億円	664億円	1億円	0.2%
営業利益	156億円	162億円	6億円	3.9%

### 営業利益の増

- ・ 諸経費の減

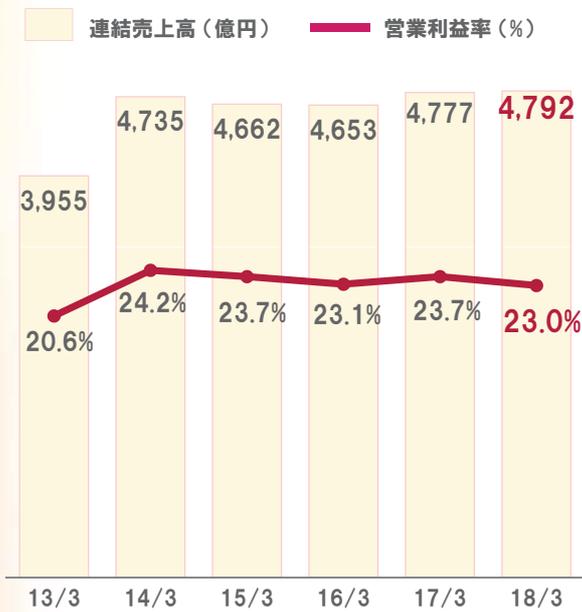
### 客室稼働率および平均客室単価一覧

	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	
	期初予想	実績	期初予想	実績	期初予想	実績
客室稼働率	90%台後半	90%台半ば	90%台後半	90%台後半	80%台後半	80%台後半
平均客室単価	約6万円	約6万円	6万円台半ば	6万円台半ば	約5万円	約5万円

売上高の増加に加え、コストが予想を下回ったことにより増益

10

#### 連結売上高・営業利益率の推移

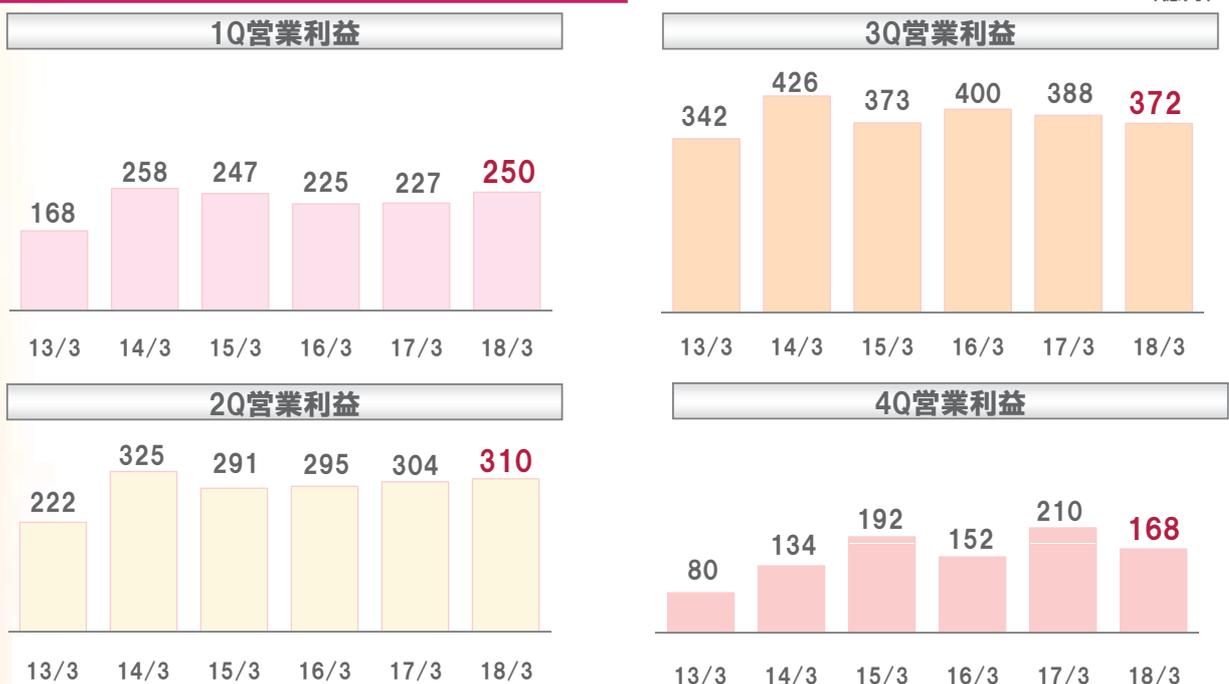


#### 連結営業利益・当期純利益の推移



売上高・営業利益・当期純利益はともに高い水準

#### 四半期別営業利益(連結)の推移



第1四半期・第4四半期の利益水準が向上

## II. 2019年3月期 業績予想



### 1. 2019年3月期予想(前期比較)

II. 業績予想

通期予想	2018/3 実績 (億円)	2019/3 予想 (億円)	増減 (億円)	増減率
売上高	4,792	5,008	215	4.5%
テーマパーク事業	3,959	4,179	219	5.6%
ホテル事業	664	678	13	2.1%
その他の事業	168	150	△ 18	△ 10.7%
営業利益	1,102	1,134	31	2.9%
テーマパーク事業	916	944	28	3.1%
ホテル事業	162	166	3	2.1%
その他の事業	20	22	1	7.7%
経常利益	1,116	1,148	31	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	811	800	△ 11	△ 1.4%

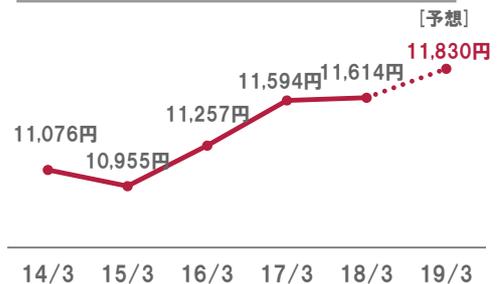
東京ディズニーリゾート35周年イベントにより売上高・営業利益増の予想

テーマパーク事業①	2018/3 実績	2019/3 予想	増減	増減率
売上高	3,959億円	4,179億円	219億円	5.6%
入園者数	3,010万人	3,100万人	90万人	3.0%
ゲスト1人当たり売上高	11,614円	11,830円	216円	1.9%
チケット収入	5,339円	5,350円	11円	0.2%
商品販売収入	3,989円	4,220円	231円	5.8%
飲食販売収入	2,286円	2,260円	△ 26円	△ 1.1%

### 売上高の増

- 入園者数の増
  - 東京ディズニーリゾート35周年イベントなどによる増
- ゲスト1人当たり売上高の増
  - 東京ディズニーリゾート35周年関連商品販売による増

### ゲスト1人当たり売上高の推移



入園者数の増加に加え、ゲスト1人当たり売上高は過去最高となる予想

テーマパーク事業②	2018/3 実績	2019/3 予想	増減	増減率
売上高	3,959億円	4,179億円	219億円	5.6%
営業利益	916億円	944億円	28億円	3.1%

### 営業利益の増

- 売上高の増
- 商品・飲食原価率の増 約△ 10億円
- 人件費の増 約△ 10億円
  - 準社員人件費の増 約△ 20億円
  - その他 約+ 10億円
- 諸経費の増 約△ 70億円
  - 東京ディズニーリゾート35周年イベント関連費用の増 約△ 30億円
  - システム関連費用の増 約△ 20億円
  - メンテナンス費の増 約△ 5億円
  - その他 約△ 15億円
- 減価償却費の増 △ 11億円

諸経費が増加するものの、増収増益となる予想

ホテル事業	2018/3 実績	2019/3 予想	増減	増減率
売上高	664億円	678億円	13億円	2.1%
ディズニーホテル	572億円	582億円	10億円	1.8%
その他ホテル	92億円	96億円	3億円	4.1%
営業利益	162億円	166億円	3億円	2.1%

・宿泊収入の増

※ディズニーホテルには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、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

**テーマパーク入園者数の増加に伴い、増収増益となる予想**

その他の事業	2018/3 実績	2019/3 予想	増減	増減率
売上高	168億円	150億円	△ 18億円	△ 10.7%
営業利益	20億円	22億円	1億円	7.7%

**イクスピアリ事業が減収も、諸経費の減により増益となる予想**

## III. 2020中期経営計画の進捗

代表取締役社長（兼）COO  
上西 京一郎



### 2020中期経営計画 全体構成

III. 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ “新鮮さ”と“快適さ”を提供するハードの強化</li> <li>・ 長期持続的なソフト(人財力)の強化</li> </ul>
2	財務方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>

### 背景

外部環境	内部環境
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 少子高齢化の進行</li> <li>• 訪日外国人の増加</li> <li>• 労働人口の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 想定を上回るペースの入園者数の増加</li> </ul>

### 戦略



### 入園者数/営業キャッシュ・フローの推移



※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

### コア事業戦略

ハードの強化	• 新規プロダクトなどの導入により”新鮮さ”と”快適さ”が向上	⇒22、23ページ
	• スマートフォン向け公式アプリなど、ITの活用が進捗	⇒24ページ
	• 海外ゲストの受入れ体制を強化	⇒25ページ
	• 大規模開発の着工	⇒26、27ページ
ソフト(人財力)の強化	• 働きやすい環境の推進、成長を実感できる施策の導入	⇒28ページ

### 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 スタート（投資額 約50億円）

**「イツツ・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

**新規デイパレード「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 スタート

**ソアリン(仮称)**  
2019年度 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

**大規模投資プロジェクト**  
2020年度春オープン  
（投資額 約750億円）

東京ディズニーリゾート  
35周年

**“新鮮さ”と“快適さ”を高める新規プロダクトを導入**

※ 2018年4月26日時点で公表している計画のみを記載

### アトラクション

実施例	“新鮮さ”	“快適さ”
イツツ・ア・スモールワールド	・ディズニー映画に登場するキャラクターを追加	・屋内キューラインスペースの増加
ニモ&フレンズ・シーライダー	・ディズニー／ピクサー映画の世界観を提供	・屋外に屋根を追加し待ち時間の環境改善 ・オペレーション変更による体験人数の増

### その他

- ・ レストランのリニューアルにより喫食環境が向上
- ・ 2019年立体駐車場の新設、2020年エントランスのリニューアルを予定

**アトラクションを中心に各種施設の新規導入／リニューアルを推進**

### ITの活用

- ・スマートフォン向け公式アプリの「東京ディズニーリゾート・アプリ」の導入(2018年夏予定)



アプリ画面イメージ

- ・パークチケットおよびバケーションパッケージの購入
- ・パーク内商品の検索、購入
- ・ディズニーホテル、パーク内レストランなどの予約
- ・各種施設の待ち時間表示
- ・ホテルチェックイン
- ・ショー抽選
- ・各種情報やデジタルガイドマップ

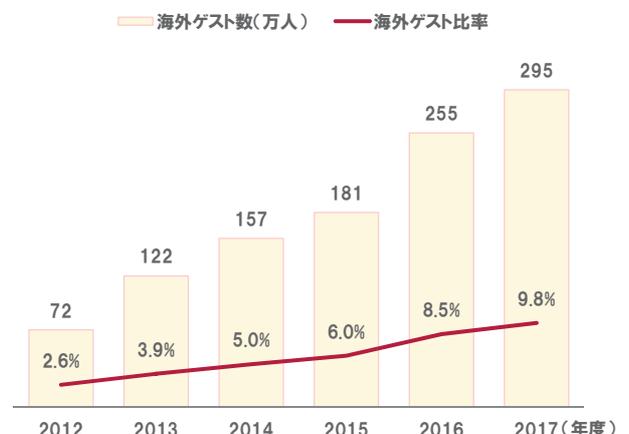
**ゲストの利便性を向上、より豊かなパーク体験を提供**

### 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

- ・海外ゲスト向けオフィシャルウェブサイトの多言語化、言語対応ツールの導入など
- ・各国の特性に合わせたマーケティング

**受入れ体制の強化を実施、着実に集客**

### 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(仮称)」	2019年度
		約180億円



効果	“新鮮さ”	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
	“快適さ”	<ul style="list-style-type: none"> <li>アトラクション体験人数の増加</li> <li>パーク内のゲスト滞留バランスの改善</li> </ul>

### 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>「美女と野獣エリア(仮称)」</li> <li>ライブエンターテイメントシアター</li> <li>『ベイマックス』をテーマにした新アトラクション</li> <li>新キャラクターグリーティング施設</li> </ul>	2020年春
		750億円レベル



効果	“新鮮さ”	<ul style="list-style-type: none"> <li>『美女と野獣』などの日本オリジナルアトラクション</li> <li>東京ディズニーランド初の屋内シアター</li> </ul>
	“快適さ”	<ul style="list-style-type: none"> <li>アトラクション体験人数の増加</li> <li>全天候型シアター、屋内レストランの導入</li> </ul>

**大規模開発は予定通り着工、オープンに向け順調に進捗**

「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  
「ホスピタリティ力」と「オペレーション力」双方の基盤を強化

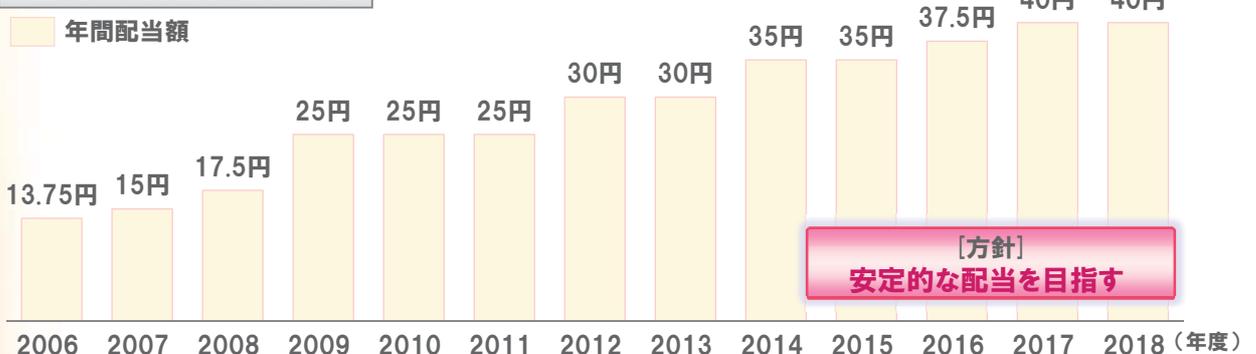
働きやすい環境の推進	職種／時間帯の偏りを是正	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用マーケティング手法の変更</li> <li>職種調整給／時間帯手当の変更</li> </ul>
	働き方の変化への対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>新スケジュール管理システムによる柔軟な勤務体系の整備</li> <li>遠方在住者への住宅支援</li> </ul>
成長を実感できる施策	新コンセプト「ハピネスの創造」	<ul style="list-style-type: none"> <li>新コンセプトの理解、浸透を促す教育プログラムの導入</li> <li>新コンセプトに基づくゲストサービス施策の実施</li> </ul>
	キャリア支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネススキル研修を中心としたキャリア支援の実施</li> <li>更なるキャリア支援に向けた研修施策の検討</li> </ul>

雇員人数が着実に増加、育成を継続

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

・2018年度は10.6%となる見込み

株主還元を充実



**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](http://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。