

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



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%

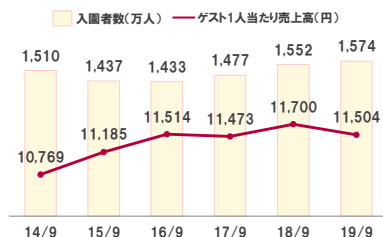
入園者数

- ・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



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



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



2. 上半期実績(期初予想比較)

1. 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



2. 上半期実績(期初予想比較) - 主な増減要因

1. 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

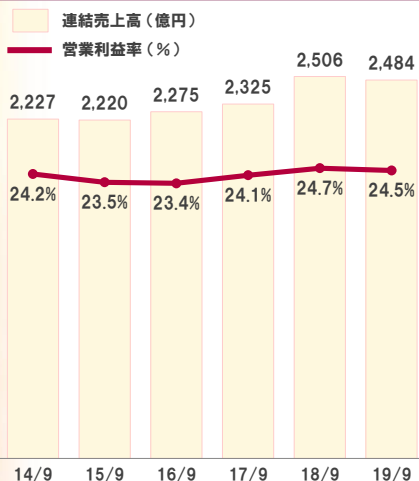
入園者数の増加などにより、期初予想を上回る



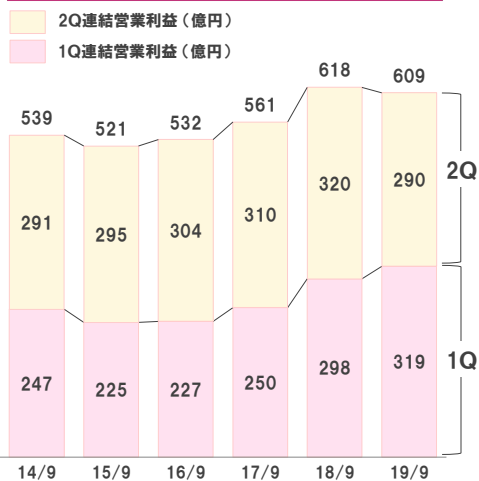
3. 上半期実績 - 業績推移

I. 決算概要

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



Oriental Land Co.,Ltd.

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

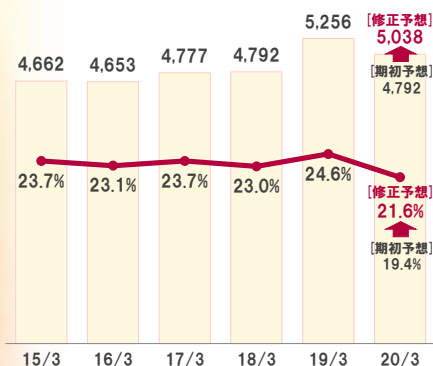


3. 通期修正予想(業績推移)

II. 通期業績予想

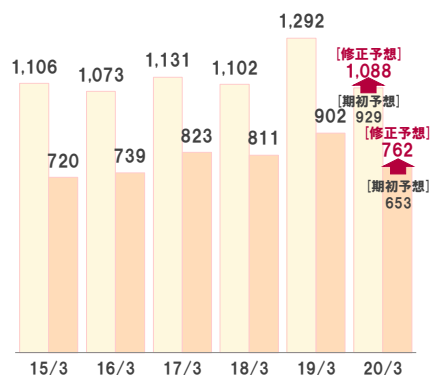
連結売上高・営業利益率の推移

■ 連結売上高(億円) ● 営業利益率(%)



連結営業利益・当期純利益の推移

■ 連結営業利益(億円) ■ 親会社株主に帰属する当期純利益(億円)



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



Oriental Land Co.,Ltd.

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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 『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



Oriental Land Co.,Ltd.

【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	<ul style="list-style-type: none"> ・ “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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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



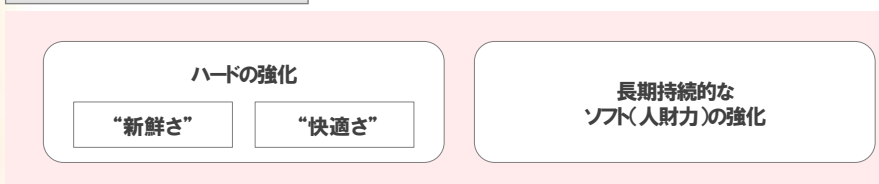
2020中期経営計画 コア事業戦略

【参考】2020中期経営計画の進捗

背景

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

戦略



戦略に基づき満足度と集客力の向上を目指す



2020中期経営計画 進捗状況

【参考】2020中期経営計画の進捗

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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



1. コア事業戦略 ハードの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

実施内容

「イツ・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”	<ul style="list-style-type: none"> 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



1. コア事業戦略 ハードの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

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

©Disney

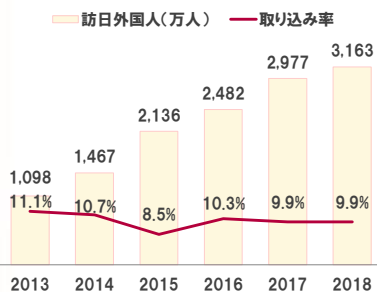


1. コア事業戦略 ハードの強化

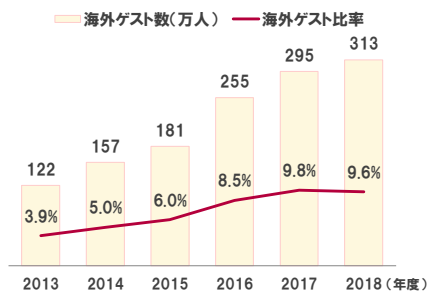
【参考】2020中期経営計画の進捗

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



1. コア事業戦略 ソフトの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

「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
「オペレーション力」と「ホスピタリティ力」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

- ・ 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



1. コア事業戦略 ハードの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

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



1. コア事業戦略 ハードの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

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	内容
“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

©Disney

※画像はイメージであり、今後変更になる場合があります



1. コア事業戦略 ハードの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

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

©Disney



1. コア事業戦略 ハードの強化

【参考】2020中期経営計画の進捗

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"> 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」 ほか 	2020年4月15日
		約750億円



効果	“新鮮さ”	<ul style="list-style-type: none"> 『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”	<ul style="list-style-type: none"> 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

©Disney

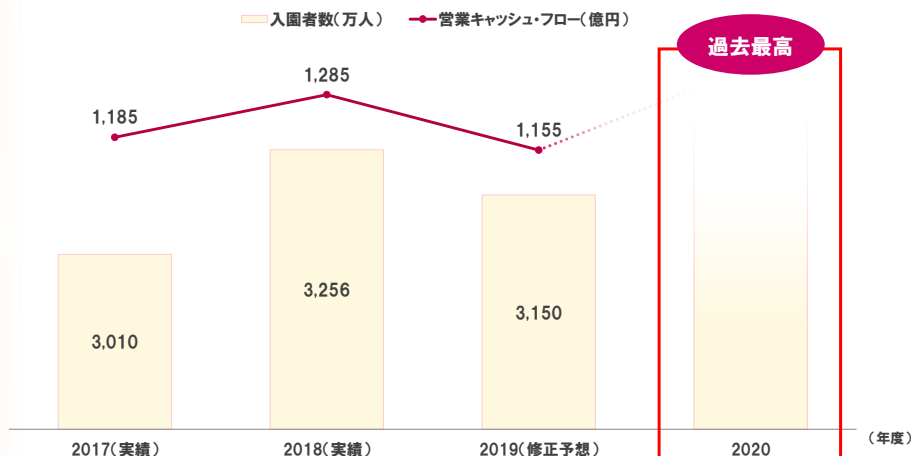
※画像はイメージであり、今後変更になる場合があります



2020中期経営計画 目標

【参考】2020中期経営計画の進捗

中期経営計画の目標



※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

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



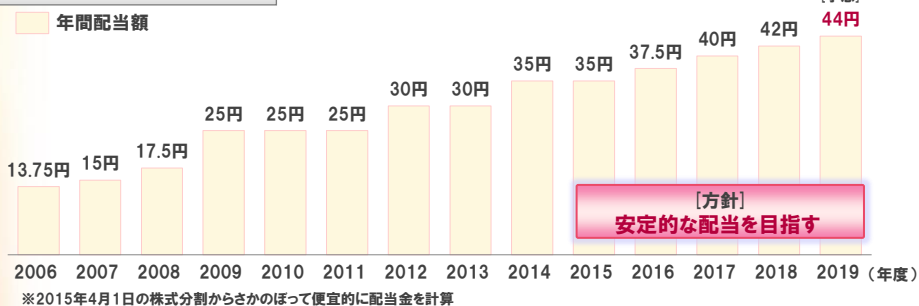
2. 財務方針

【参考】2020中期経営計画の進捗

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



【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

©Disney/Pixar



Oriental Land Co.,Ltd.

ハピネスを届けたい。