

2022年3月期 第2四半期決算説明会

2021年10月28日
株式会社オリエンタルランド



I. 決算概要

取締役副社長執行役員
経理部担当
片山 雄一

II. 2022年3月期 業績予想

代表取締役社長 兼 COO
吉田 謙次

III. 今後について



I. 決算概要

取締役副社長執行役員 経理部担当
片山 雄一



1. 2022年3月期上半期におけるパークのオペレーション

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
入園者数	内閣官房から提示されている【事務連絡】および千葉県からの要請に基づき販売					
	注：入園者数のロジックについてはAppendix P35をご参照ください。					
運営時間	緊急事態宣言後、実証調査により上限20,000人まで収容可能である旨の【事務連絡】を受けて変更	千葉県がまん延防止等重点措置の対象地域になったことを受け変更	まん延防止等重点措置の延長および緊急事態宣言の発出・延長を受け変更			
	4/1~4/19	4/20~5/16	5/17~9/30			
	東京ディズニーランド 9~20時	9~20時	10~19時			
	東京ディズニーシー 9~21時					
チケット価格（大人1枚）	エントランス周辺でのソーシャルディスタンスを確保するために、入園可能な時間が異なる3種類のチケットを販売		4/20 千葉県がまん延防止等重点措置の対象地域になったことを受け変更			
	4/1~5/21入園分（平日用/休日用）		5/22~9/30入園分（平日用/休日用）			
	1デー	¥8,200 / ¥8,700	1デー		¥8,200 / ¥8,700	
	10時30分~	¥7,700 / ¥8,200				
	12時~	¥7,300 / ¥7,700				
6/30までのトライアルを予定していたものの、5/7の千葉県によるまん延防止等重点措置の延長を踏まえ、5/17以降は休止						
4/1~5/16入園分						
アーリーエントリーチケット（トライアル）		¥3,000				

政府や自治体からの要請を踏まえて、柔軟に運営を変更

1. 2022年3月期上半期におけるパークのオペレーション

千葉県に緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が発出され、当社にとっては非常に厳しい半年間となりました。

パークの運営につきましては、ご覧の通り、政府・自治体からの要請を踏まえ、入園者数、営業時間、販売するチケットの種類などを柔軟に変更しながら対応しました。



1. 2022年3月期上半期におけるパークのオペレーション

4月		5月		6月		
▶ 4/1 東京ディズニーランドで「ファンタジーランド・フォレストシアター」がオープン、東京ディズニーシーで「ビッグバンドビート」の公演を再開						
4/1～ 5/16	ディズニーホテルの宿泊ゲストに向けた「アーリーエントリーチケット」のトライアルを実施					
2020/10/1 ～4/27	東京ディズニーランドでアルコールをテスト販売	※7/30までのテスト販売を予定していたものの、千葉県から「まん延防止等重点措置」の強化による協力要請が発表されたため、4/28以降は休止。				
4/5～6/30		東京ディズニーランドで「ハッピーフェア・ウィズ・ハイマックス」を実施				
▶ 4/19東京ディズニーランドでデイトタイムパレード「ドリーミング・アップ！」を再開						
▶ 4/19～4/25 飲食店舗におけるモバイルオーダーのテスト導入						
			5/12～6/30	東京ディズニーシーの「ミッキー＆フレンズのハーバークリーディング」でうさぎが登場する特別バージョンを公演		
			6/1～ 9/2	東京ディズニーシーで「ダッフィー＆フレンズのサニーファン」を開催		
7月		8月		9月		
▶ 7/2 東京ディズニーランドで「クラブマウスビート」がスタート						
				9/4～ 2022/9/3		
「東京ディズニーシー20周年：タイム・トゥ・シャイン！」開催						
						
6/1～9/2	東京ディズニーシーで「ダッフィー＆フレンズのサニーファン」を開催				9/15～ 10/31	東京ディズニーランドのハロウィーン

体験価値や売上に寄与する新たな施策

入園者数の制限がある中でも体験価値や売上に寄与する施策を導入

1. 2022年3月期上半期におけるパークのオペレーション

パークの運営に制限がある中でも、
ご覧の通り、体験価値や売上の向上に寄与する施策につきましては、
できる限り実行しました。

足もとでは、東京ディズニーシー20周年のアニバーサリーイベントを開催しています。
今回のテーマである“タイム・トゥ・シャイン！”には、
この1年を輝きに満ちた特別な年にしたいという想いを込めています。
新型コロナウイルス感染症の流行で先行き不透明な状況ではありますが、
皆さまへ輝きにあふれた体験をお届けできればと考えています。



2. 上半期実績(前年同期比較)

連結損益計算書	(億円)			
	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	591	975	384	65.0%
テーマパーク事業	478	751	273	57.1%
ホテル事業	81	180	98	120.7%
その他の事業	31	43	12	39.4%
営業利益(損失)	△ 241	△ 193	47	-
テーマパーク事業	△ 193	△ 180	12	-
ホテル事業	△ 36	△ 5	31	-
その他の事業	△ 13	△ 9	3	-
経常利益(損失)	△ 247	△ 185	61	-
特別損失	133	-	△ 133	-
税金等調整前四半期純利益(純損失)	△ 380	△ 185	194	-
親会社株主に帰属する四半期純利益(純損失)	△ 300	△ 141	159	-

前期の第1四半期、テーマパークを臨時休園していたことなどから、
売上高が増加し、営業損失が改善

6

2. 上半期実績(前年同期比較)

上半期実績はご覧のとおり、
売上高が増加し、営業損失が改善しました。

テーマパーク事業①



	前年同期	実績	増減	増減率
売上高(億円)	478	751	273	57.1%
入園者数(万人)	269	390	122	45.3%
ゲスト1人当たり売上高(円)	13,125	14,877	1,752	13.3%
チケット収入	6,278	6,938	660	10.5%
商品販売収入	4,113	4,808	695	16.9%
飲食販売収入	2,733	3,131	398	14.6%

入園者数の増

・前年同期の一部期間に臨時休園していたことによる増

ゲスト1人当たり売上高の増

- ・チケット収入の増 - 前期に時間指定パスポートを販売していたことによる増
高価格帯チケットの導入による増
- ・商品販売収入の増 - ダッフィー関連商品の増
東京ディズニーシー20周年関連商品の増
- ・飲食販売収入の増 - 新メニューの好調による増
フードスーベニアの好調による増

前期の第1四半期、臨時休園していたことなどから増収
入園者数およびゲスト1人当たり売上高は、前期を上回る

2. 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)

テーマパーク事業の売上高は、273億円増の751億円となりました。

入園者数は、前年同期の第1四半期に臨時休園していたことにより増加しました。なお、休園期間を含まない第2四半期会計期間で比較すると、前期はガイドラインに則り、キャパシティの50%以下での運営を行い、段階的に入園者数の上限を引き上げていたのに対し、当期はまん延防止等重点措置や緊急事態宣言が発出されたことにより、入園者数は減少しております。

当期、期初は2万人を上限として販売しておりましたが、まん延防止等重点措置の発出以降は、原則5,000人以下という要請でした。ただし、チケットは1カ月先まで販売しているため、多くの期間はまん延防止等重点措置や緊急事態宣言の延長が正式に決定しておらず、その期間については、要請内容を踏まえて10,000人以下で販売していました。販売済みのチケットはキャンセル不要という要請内容であったことから、結果的に5,000人を上回る日が多く発生しております。

一方で、ゲスト1人当たり売上高は、1,752円増の14,877円となりました。チケット収入は、前期に時間指定パスポートを販売していたことや、2021年3月20日に高価格帯チケットを導入したことにより、増加しました。商品販売収入は、ダッフィー関連商品や東京ディズニーシー20周年関連商品などにより、増加しました。飲食販売収入は、新メニューやフードスーベニアの好調により、増加しました。

(億円)

テーマパーク事業②



	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	478	751	273	57.1%
営業利益(損失)	△ 193	△ 180	12	-

営業損失の減

(億円)

売上高の増		諸経費の増	△ 9
商品・飲食原価率の減	17	前期の特別損失への振替	△ 32
人件費の増	△ 88	メンテナンス費の減	7
前期の特別損失への振替	△ 106	その他	15
前期と当期の雇用調整助成金*の 受給差額	16	減価償却費の増	△ 87
正社員人件費の増	△ 21	前期の特別損失への振替	△ 72
準社員人件費の減など	22	新規資産取得による増など	△ 15

※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。
*雇用調整助成金のうち、臨時休園起因を除いた受給金額(見込み受給金額含む)を営業費用から控除しています。

前期の特別損失への振替により各費用が増加したものの、
売上高の増加により営業損失が改善


8

2. 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)

テーマパーク事業の営業損失は、
前期の特別損失への振替により各費用が増加したものの、
売上高の増加により、12億円改善し、180億円となりました。

前期の臨時休園による特別損失への振替による増がありましたので、
それ以外の要因をご説明しますと、
人件費は、賞与の増により、正社員人件費は増加したものの、
準社員人件費の減により減少、
諸経費は、メンテナンス費などが減少したことなどから、減少しました。

減価償却費は、償却方法の変更があり一部減少しているものの、
東京ディズニーランド大規模開発により増加しました。

テーマパーク事業 	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	427	354	△ 72	△ 16.9%
営業利益(損失)	△ 78	△ 105	△ 26	-

営業損失の増

		(億円)	
売上高の減		諸経費の減	19
商品・飲食原価率の増	△ 1	メンテナンス費の減	10
人件費の減	4	その他	9
前期と当期の雇用調整助成金*の 受給差額	△ 9	減価償却費の増	△ 2
準社員人件費の減	19	新規資産取得による増など	△ 2
正社員人件費の増	△ 7		
その他	1		

※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。
*雇用調整助成金のうち、臨時休園起因を除いた受給金額(見込み受給金額含む)を営業費用から控除しています。

人件費や諸経費は減少したものの、売上高が減少したことなどにより、営業損失が増加

【参考】第2四半期会計期間実績(前年同期比較) - 主な増減要因

通常は四半期毎の比較は開示しておりませんが、
前期は休園期間を含んでおり、比較が分かりづらいため、
参考として、第2四半期会計期間のコストの比較についてもご説明します。

テーマパーク事業の営業損失は、
売上高の減少により、26億円増加し、105億円となりました。

入園者数が減少した影響と
前年に東京ディズニーランド大規模開発エリアがオープンしたことによる
投資振替経費などの一時的に発生した費用の減少を除いては
コスト構造に変化はなく、引き続きコストコントロールに努めております。

2. 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	(億円)
売上高	81	180	98	120.7%	
ディズニーホテル	72	167	94	129.4%	
その他ホテル	8	13	4	49.3%	
営業利益(損失)	△ 36	△ 5	31	-	

売上高の増

・前期の一部期間、臨時休館をしていたことによる宿泊収入の増

営業損失の減

・売上高の増
 ・人件費の増(△28億円) - 前期の特損振替、社員人件費の増
 ・減価償却費の増(△6億円) - 前期の特損振替

各費用が増加したものの、売上高が増加し、営業損失が改善

その他の事業	前年同期	実績	増減	増減率	(億円)
売上高	31	43	12	39.4%	
営業利益(損失)	△ 13	△ 9	3	-	

売上高の増

・前期の一部期間、臨時休業をしていたことによるイクスピアリ事業の増
 ・前期の一部期間テーマパークが臨時休園していたことによるモルレル事業の増

営業損失の減

・売上高の増など
 ※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。

イクスピアリ事業の増などにより、売上高が増加し、営業損失が改善

2. 上半期実績(前年同期比較) - 主な増減要因(ホテル事業・その他の事業)

ホテル事業の売上高は、前期の第1四半期の臨時休館により、客室販売数が増加したことから宿泊収入が増加し、98億円増の180億円となりました。

営業損失は、各費用で前期の特別損失への振替による増などがあったものの、売上高の増加により、31億円改善し、5億円となりました。

なお、第2四半期会計期間で比較しますと、テーマパーク事業は減収減益であるものの、婚礼・料飲収入、客室販売収入がともに増加し、増収増益となっております。

その他の事業は、イクスピアリ事業の増などにより、営業損失が改善しました。



II. 2022年3月期 業績予想

代表取締役社長 兼 COO
吉田 謙次

**2022年3月期の業績予想の策定は、
通期にわたり下記のガイドラインに沿った対策を講じることを前提としています。**

「遊園地・テーマパークにおける新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドライン」
(令和3年10月5日改訂)

- 徐々に入園者数の水準を向上させていく
- 上記ガイドラインにより、ソーシャルディスタンスの確保など、一定の制限は継続

外部環境・要請内容など不確定要素が多い為、予想は慎重に策定

1. 2022年3月期業績予想 - 前提

まずは業績予想の前提からご説明します。

これからご説明する業績予想は、現時点で最新の「遊園地・テーマパークにおける新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドライン」に沿った対策を講じることを前提に、このガイドラインに基づき、1メートルのソーシャルディスタンスの確保など、通期にわたり一定の制限は継続する見込みで策定しています。入園者数は、緊急事態宣言後の経過措置の水準から、段階的に入園者数水準を上げていく前提ではありますが、まだ外部環境は不透明であるため、段階の踏み方については少し慎重に見た保守的な予算となっています。

緩和状況やガイドラインの改訂有無などによっては本日お話しする見通しに変更が生じる可能性もございますので、緩和措置の動向を引続き注視してまいります。

「東京ディズニーシー20周年：タイム・トゥ・シャイン！」

安全対策の徹底など通常とは異なる運営方法の中でも、ゲストの体験価値の向上を目指す

入園者数

ゲストとキャストの健康と安全に配慮し、感染症対策を徹底した運営は続くため、引き続き入園者数の制限はあるものの、段階的な増加を目指す

ゲスト1人当たり売上高

変動価格制やゲストの体験の収益化など新たな施策などを実施する

コスト

入園者数水準に合わせ増加するものの、不要不急のコストの精査は継続する



2022年3月期に導入を予定していた新規コンテンツの導入時期変更について

「東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテル」
2022年4月5日開業予定

東京ディズニーシー新規ナイトタイムエンターテイメント
「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」
2023年3月期導入予定



2022年3月期は引き続き厳しい環境の中、将来を見据えた準備を進める

1. 2022年3月期業績予想 - 前提

今期は9月より安全対策を徹底しながら

「東京ディズニーシー20周年：タイム・トゥ・シャイン！」を開催中です。

これまでの周年イベントよりも規模を縮小しながらではありますが、20周年を迎える年に、こうしたイベントが実施できることを嬉しく思っています。

一定の入園者数の制限は続きますが、そのような環境下でも、変動価格制の導入、新たなゲスト体験を収益化につなげるなど、できることから着実に取り組んでいます。

コストに関しても、入園者数の制限が2020年度と比較すると緩和されているため、増加はするものの、引き続き不要不急のコストの精査を続けます。

なお、この下期に開業を予定していた、

東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテルは

収益やコスト効率の観点から、2022年4月5日に開業することにしました。

また、新規ナイトタイムエンターテイメント「ビリーヴ！～シー・オブ・ドリームス～」についても従前発表したとおり、2023年3月期に導入時期を変更しています。

ゲストの皆さまをお待たせしてしまうことにはなりますが、

万全の状況でお迎えできるよう、鋭意準備を進めていきます。

引き続き新型コロナウイルス感染症流行の状況においてもできるチャレンジを続け、将来を見据えて準備を進めてまいります。

変動価格制の導入について

	2020年4月～	2021年3月～	2021年10月～
チケット価格戦略	チケット価格の改定方針 ① テーマパーク体験価値の向上 ② 価格感度調査結果		
		+	
		③ゲストの需要動向	
チケット価格	8,200円	8,700円 8,200円	9,400円 8,900円 8,400円 7,900円

2021年10月の価格帯変更

- ・ テーマパーク体験価値とゲスト満足度に加え、需給バランスも総合的に判断
- ・ パークの平準化を進めるためにチケット価格帯を細かく変更

パークの平準化を進め、更なるゲストの快適さの向上を目指す

1. 2022年3月期業績予想 - 前提

今期の業績予想はチケット戦略の変更を前提としています。
その内容をご説明します。

従来のチケット価格改定方針では、テーマパーク体験価値の向上、そして価格感度調査の結果を総合的に鑑みてチケット価格を決定しておりました。2021年3月からは、従来の戦略に加えゲストの需要動向をチケット価格決定の要素の一つに加えることとし、2段階の価格設定を導入しました。

そして、この10月からは価格帯の幅を広げ、4段階に変更しました。これまでの画一的な定価の改定とは異なり、価格は常に変動する戦略へと移行するため、チケット価格については東京ディズニーリゾートのホームページで原則3か月先までチケット価格をお知らせしていきます。

チケット価格については今後も状況を見ながら、価格の幅、構成バランスなどを、引き続き検討し、さらなるゲストの快適さの向上を目指していきます。

2. 下半期業績予想(前年同期比較)

(億円)

連結損益計算書

	前年同期	下半期 業績予想	増減	増減率
売上高	1,114	1,414	300	26.9%
テーマパーク事業	864	1,102	238	27.5%
ホテル事業	204	258	53	26.2%
その他の事業	45	53	8	18.7%
営業利益(損失)	△ 218	△ 48	169	-
テーマパーク事業	△ 226	△ 70	156	-
ホテル事業	17	29	12	72.2%
その他の事業	△ 10	△ 8	1	-
経常利益(損失)	△ 244	△ 42	202	-
特別損失	52	-	△ 52	-
税金等調整前四半期純利益(純損失)	△ 297	△ 42	254	-
親会社株主に帰属する四半期純利益(純損失)	△ 240	△ 33	207	-

テーマパーク事業の売上高が増加、営業損失は改善する見込み

15

2. 下半期業績予想 (前年同期比較)

今期下半期予想と前年同期の比較でご説明します。

テーマパーク事業の売上高が増加、
営業損失は改善する見込みです。

2. 下半期業績予想(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	下半期業績予想	増減	増減率
売上高(億円)	864	1,102	238	27.5%
入園者数(万人)	487	660	172	35.4%
ゲスト1人当たり売上高(円)	13,927	13,809	△118	△0.8%
チケット収入	6,682	6,994	312	4.7%
商品販売収入	4,126	3,787	△339	△8.2%
飲食販売収入	3,119	3,028	△91	△2.9%

売上高の増

- ・入園者数の増加による増

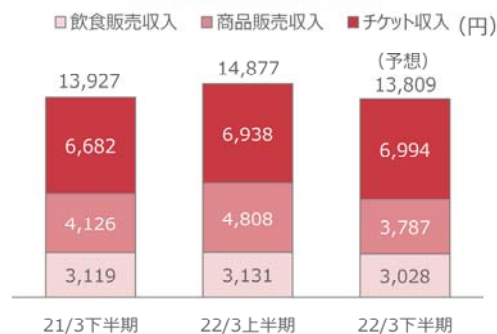
入園者数の増

- ・入園者数の制限緩和による増

ゲスト1人当たり売上高の減

- ・チケット収入の増
 - －変動価格制による高価格帯の構成比の増
- ・商品販売収入の減
 - －レギュラー商品、新規エリア関連商品の減
- ・飲食販売収入の減
 - －フードスーベニアの減

ゲスト1人当たり売上高



※ 本ページに記載の入園者数の下半期業績予想、増減、増減率は、10/28 20:00に修正しております。

入園者数の制限緩和により、増収となる見込み

2. 下半期業績予想 (前年同期比較) - 主な増減要因 (テーマパーク事業①)

テーマパーク事業の売上高は、238億円増の1,102億円となる見込みです。

入園者数につきましては、前期は緊急事態宣言に伴い入園者数制限がありました。今期は制限が緩和されていますので、172万人増の660万人となる見込みです。

ゲスト1人当たり売上高は、118円減の13,809円となる予想です。

チケット収入は、変動価格制の価格幅が変更し、下期は高価格帯チケットの構成比が増える事から、増加する見込みです。

一方、商品販売収入はレギュラー商品が前期好調であったため、今期は減少する見込みです。

飲食販売収入は前期、「美女と野獣」関連のスーベニアなどが好調であったため、減少する見込みです。

テーマパーク事業②



	前年同期	下半期 業績予想	増減	増減率
売上高	864	1,102	238	27.5%
営業利益(損失)	△ 226	△ 70	156	-

営業損失の減

		(億円)	
売上高の増		諸経費の増	約△ 35
商品・飲食原価率の減	約25	システム関連費用の増	約△ 10
人件費の増	約△ 35	販売促進費の増	約△ 5
前期と当期の雇用調整助成金の受給差額*	約△ 15	エンターテインメント関連費用の増	約△ 5
正社員人件費の増	約△ 15	その他の増	約△ 15
その他	約△ 5	減価償却費の減	32
		償却方法変更による減など	

※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。
*雇用調整助成金のうち、臨時休園起因を除いた受給金額(見込み受給金額含む)を営業費用から控除しています。

人件費、諸経費は増加するものの、売上高の増加により、営業損失が改善する見込み

2. 下半期業績予想(前年同期比較) - 主な増減要因(テーマパーク事業②)

テーマパーク事業の営業損失は、156億円改善し、70億円となる見込みです。

商品・飲食原価率は、約25億円の減少を見込んでおります。
商品原価率は、前期に商品在庫を廃棄したことから、
今期は減少を見込んでおります。
飲食原価率は、売上高の増加により、
製造人件費率が低下することなどから、減少を見込んでおります。

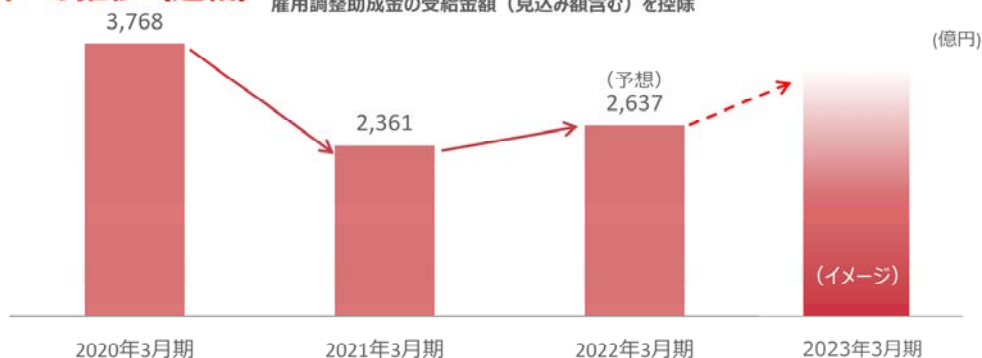
人件費は、雇用調整助成金の受給額が減少し、
賞与の支給額が増加することなどにより、
約35億円の増加を見込んでおります。

諸経費は、システム関連費用の増加や、
ゲスト満足度や売上の向上に向けた
販売促進費とエンターテインメント関連費用により、
約35億円の増加を見込んでおります。

減価償却費は、償却方法を変更したことで、32億円の減少を見込んでおります。

コストの性質	運営状況や入園者数に応じて変化する主なコスト	状況に関わらず発生する主なコスト
人件費	準社員人件費 運営時間の変更による労働時間、在籍人数の増減 正社員人件費 賞与の増減	正社員人件費 基本給
諸経費	商品・飲食原価、ロイヤルティーなど エンターテインメント関連費用・イベント関連費用 実施規模や有無によって変動 販売促進費 ゲスト需要や目標によって変動	メンテナンス費用 施設数や老朽化の状況に応じて発生

コスト*の推移（連結） *営業費用に、新型コロナウイルス感染症流行により発生した特別損失と一部の営業外費用を含め、雇用調整助成金の受給金額（見込み額含む）を控除



今後は入園者数制限の緩和に伴い増加する見込み

【参考】コスト - 今後の人件費・諸経費の方向性

下期はコストの増加を見込んでおりますが、これまでのコストコントロールや今後のコストの水準についてご説明します。

今期は引き続き、低いコストレベルの維持を見込んでおり、損益分岐は一時的に下がっています。前期より様々な効率化に取り組んできたため、さらなる削減は難しいもののコストの精査は継続して行っております。

しかし、当社の事業構造上、運営状況や入園者数に応じて変化するコストが多く、今後は入園者数制限の緩和に伴い、損益分岐も上がる見込みです。

従いまして、来期以降のコストに関しましては、運営状況や入園者数次第ではありますが、必要なコストは投下していきます。

人件費については、生産性向上を図ることで仕事量の適正なバランスを見極め、精査をします。

また、諸経費については、エンターテインメント関連費用や販売促進費などゲスト満足度や売上の向上に寄与するコストを投下していきます。

2. 下半期業績予想(前年同期比較) - 主な増減要因

		(億円)			
ホテル事業		前年同期	下半期業績予想	増減	増減率
売上高		204	258	53	26.2%
ディズニーホテル		182	234	51	28.0%
その他ホテル		21	23	2	10.8%
営業利益(損失)		17	29	12	72.2%
売上高の増		営業利益の増			
・客室販売数の増による宿泊収入の増		・売上高の増 ・人件費の増(約△15億円)			

客室販売数増により増収増益となる見込み

		(億円)			
その他の事業		前年同期	下半期業績予想	増減	増減率
売上高		45	53	8	18.7%
営業利益(損失)		△10	△8	1	-
売上高の増		営業損失の減			
・モルレル事業の乗客数の増による増		・諸経費の減 <small>※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。</small>			

モルレル事業の売上増などにより増収、営業損失の改善となる見込み

2. 下半期業績予想(前年同期比較) - 主な増減要因(ホテル事業・その他事業)

続きまして、ホテル事業についてです。

ホテル事業については、客室販売数の増により、増収増益となり、前年同期に引き続き黒字となる見込みです。

その他の事業に関しても、

テーマパーク入園者数の増加によるモルレル事業の乗客数の増などにより増収を見込んでおり、営業損失は改善する見込みです。

3. 通期業績予想(前期比較)

(億円)

連結損益計算書	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	増減率
売上高	1,705	2,390	684	40.1%
テーマパーク事業	1,342	1,854	511	38.1%
ホテル事業	286	438	152	53.2%
その他の事業	76	97	20	27.2%
営業利益 (損失)	△ 459	△ 242	217	-
テーマパーク事業	△ 419	△ 251	168	-
ホテル事業	△ 19	24	43	-
その他の事業	△ 23	△ 18	4	-
経常利益 (損失)	△ 492	△ 228	263	-
特別損失	185	-	△ 185	-
税金等調整前当期純利益 (純損失)	△ 678	△ 228	449	-
親会社株主に帰属する当期純利益 (純損失)	△ 541	△ 175	366	-
入園者数 (万人)	756	1,050	294	38.9%
ゲスト1人当たり売上高 (円)	13,642	14,205	563	4.1%
チケット収入	6,538	6,974	436	6.7%
商品販売収入	4,122	4,165	43	1.0%
飲食販売収入	2,982	3,066	84	2.8%

入園者数制限の緩和に伴い増収、営業損失が改善となる見込み

20

3. 通期業績予想 (前期比較)

通期の業績予想はご覧の通り、
売上高は前期と比較して684億円増の2,390億円、
営業損失は217億円改善し、242億円となる見込みです。

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

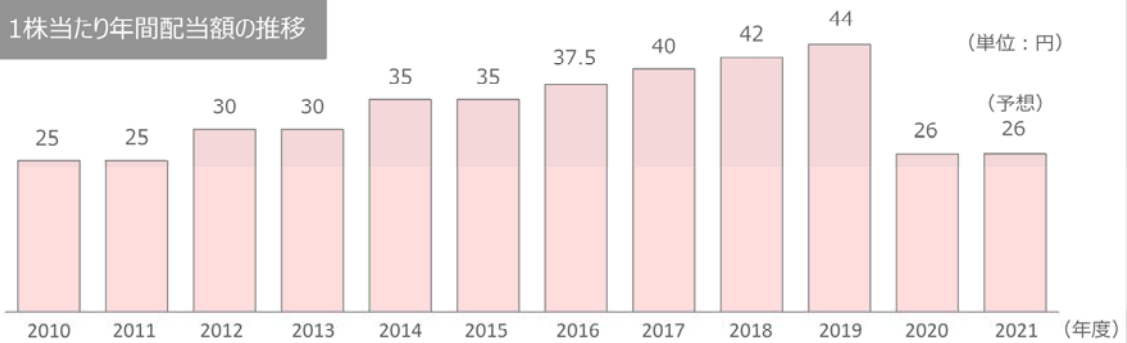
設備投資額

投資額1,152億円

配当

- 安定的な配当を目指すという方針に変更はないものの、現在の厳しい経営環境において、手元流動性の確保、成長投資の資金確保を優先するため1株当たりの年間配当額は26円を予定

1株当たり年間配当額の推移



手元流動性の確保による成長投資を継続



3. 通期業績予想 - 財務方針

続いて、財務方針について、ご説明します。

今期の設備投資額は概算で1,300億円レベルとお伝えしていましたが、支払い時期等を精査した結果、1,152億円となる見込みです。

配当については、安定配当の方針に変更はないものの、今期は厳しい経営環境が予想されることから、手元流動性の確保や成長投資の資金確保を優先するため、1株当たりの年間配当額は前期と同額の26円を予定しています。

Ⅲ. 今後について

既存事業	【長期持続的な成長に向けた事業の方向性】 よりゲストニーズに寄り添う選択肢を備えた運営への進化、需要変動への対応力向上による東京ディズニーリゾート全体の付加価値向上
	<ul style="list-style-type: none"> ・ チケットの変動価格制の活用 ・ 体験価値とゲスト1人当たり売上高の双方を向上させるため、多様なゲストニーズに応えられる選択肢を提供 <div style="border: 1px solid #e67e22; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #e67e22;">既に実施済みのチャレンジの一例</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「ディスカバー・ザ・マジック」 キャストがアトラクション、その周辺エリアにまつわるストーリーやエピソードを紹介しながら、アトラクションを体験して頂くツアー ● 「ディズニーマンスリードリームス」 3か月にわたって毎月1回おすすめのお菓子が届くサービス ● 「My Favorite Character」 ゲストに好きなキャラクターを投票してもらい実際に商品化 ● 「Sadaharu AOKI paris」コラボメニューの展開 フードメニューとして初めてのコラボレーション ● スイートタイムセレクション パーク内で初めてのスイーツbuffet <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p>ディスカバー・ザ・マジック</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>「Sadaharu AOKI paris」 コラボレーションメニュー</p> </div> </div> <p style="text-align: right; font-size: small; color: #e67e22;">※一部の施策は既に終了</p> </div>
新規事業	【長期持続的な成長に向けた事業の方向性】 コア事業の課題解決や価値向上に繋がり、かつ成長機会にできる新規事業に挑戦
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式会社オリエンタルランド・イノベーションズにおける新規事業の創出 ・ 社内の専門部署で、長期的視点で成長が期待される事業領域を引き続き研究開発

収益構造の転換の可能性も含め、次期中期経営計画に向け議論を進める

今後について

国内におけるワクチン接種が進み、新規感染者数は減少傾向にあるものの、変異株の発生など、まだ先行き不透明な部分があります。来期も何かしらの感染症対策が必要な状況が続くと見えますが、「この次を見据えて、どのような手だてが必要なのか」という問いへの答えを、全役職員で徹底的に考え抜き、様々な次の手を仕掛けていく準備は整いつつあります。

その過程において、守り一辺倒ではなく、攻めの意識が浸透したと考えています。リゾートの運営が制限された特殊な環境だからこそ、従来とは違う考え方、やり方にチャレンジし、変動価格制の導入などについてもスピード感を持って実行に移すことができました。

今後についてですが、新型コロナウイルス感染症流行前から長期持続的な成長を実現するための入園者数と単価のバランスについて検討を続けています。収益性の観点から一定の入園者数のボリュームは必要ではあるものの、新型コロナウイルス感染症流行によって入園者数に制限がある環境でパークを運営する中で、ゲストの体験をより良くすることも重要であると、改めて実感しました。

ゲストの体験価値、収益性、運営効率、外部環境変化への耐性などの観点を踏まえ、入園者数に比重を置いた収益構造からの転換の可能性も含めて次期中期経営計画に向けて議論をしています。

私は、経営判断をする際に、幅広く色々な立場の人たちからの意見に耳を傾けることを大事にしており、それが相手との「相互信頼」を築くために重要な姿勢だと思っています。

今後も、みなさまとも意見交換を重ねさせていただきながら、新たな成長へ向けて邁進したいと考えておりますので、ぜひとも引き続きご協力を賜りたく、よろしくお願いいたします。

Appendix



投資額・償却費(対前年 第2四半期累計比較)

(億円)

投資額

(有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)

	前年同期	実績	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	421	329	△ 92	
東京ディズニーランド	58	14	△ 43	メインエントランスの改修の減、東京ディズニーランド大規模開発の減
東京ディズニーシー	255	219	△ 35	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの減
その他	107	94	△ 12	バックステージ環境改善の減
ホテル事業	99	182	82	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクト 東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテルの増
その他の事業	17	10	△ 6	
(消去又は会社)	-	△ 1	△ 1	
合計	538	520	△ 17	

償却費

(有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)

	前年同期	実績	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	93	180	87	
東京ディズニーランド	33	76	42	前期特別損失、営業外費用への振替による増 東京ディズニーランド大規模開発による増
東京ディズニーシー	32	63	31	前期特別損失、営業外費用への振替による増
その他	26	40	13	前期特別損失への振替による増
ホテル事業	11	18	6	
その他の事業	12	15	3	
(消去又は会社)	△ 0	△ 0	0	
合計	116	214	98	

※償却費には特別損失、営業外費用の振替額は含んでおりません。

25



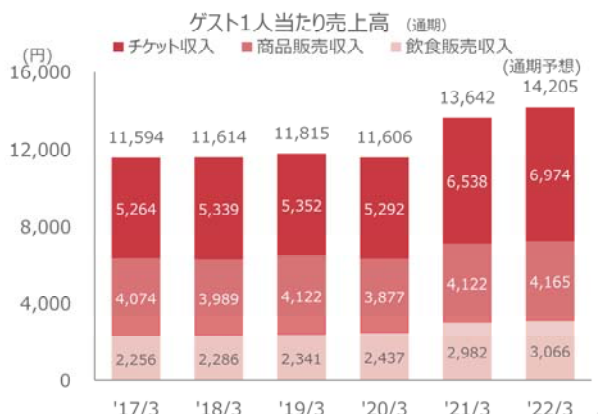
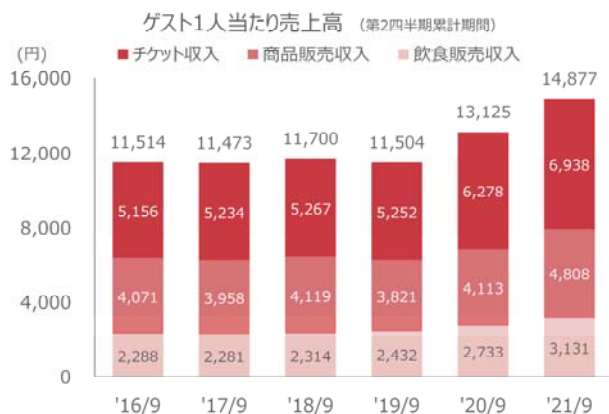
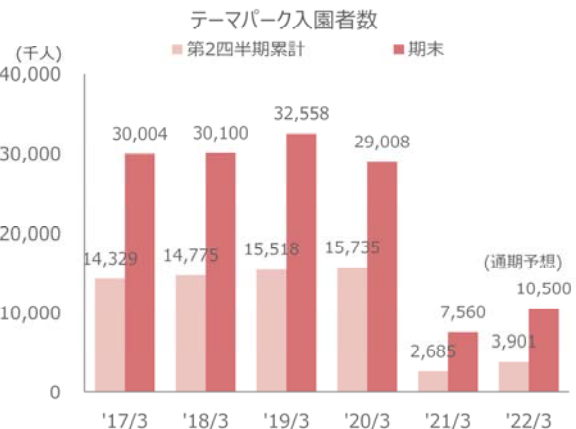
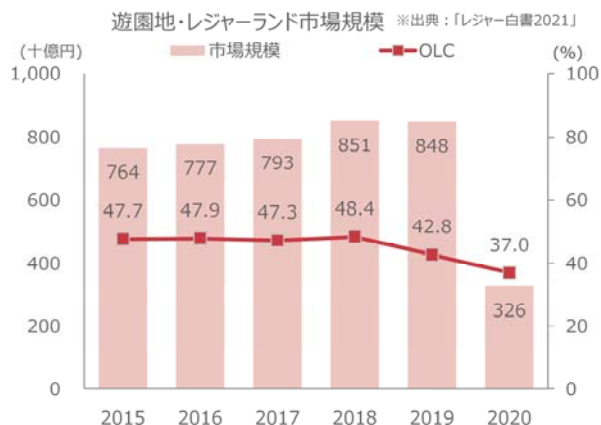
投資額・償却費(対前年 通期比較)

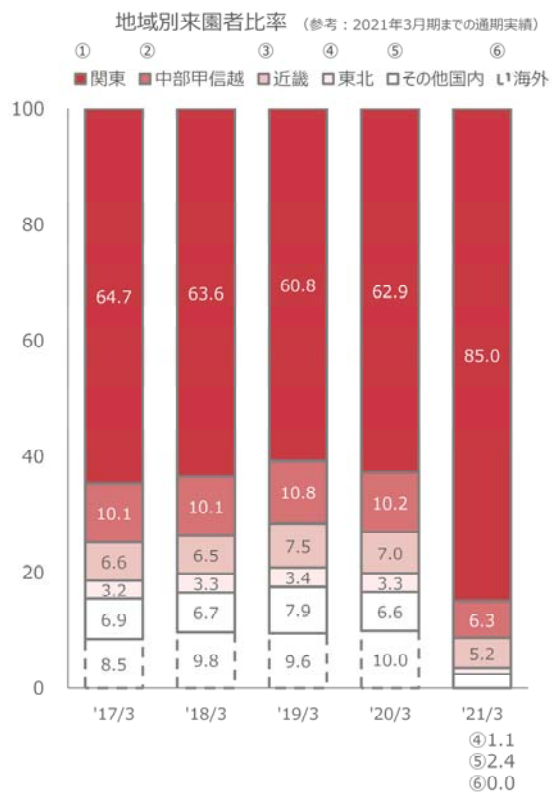
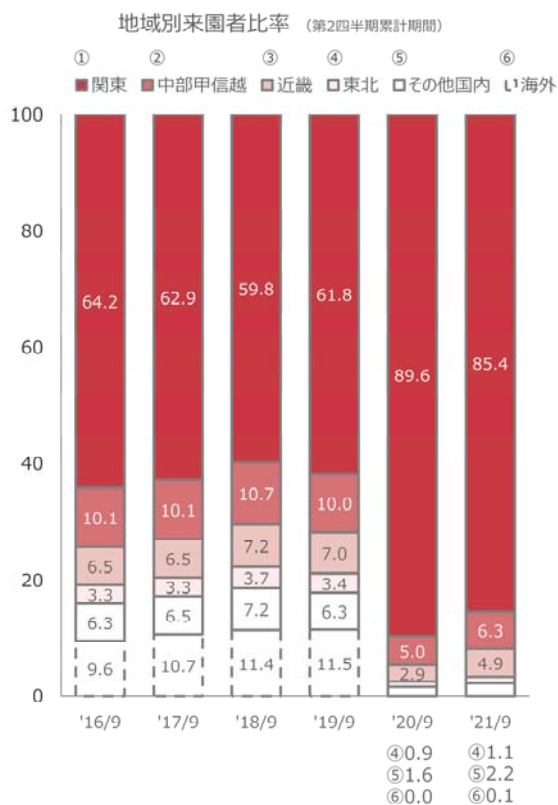
(億円)

投資額 (有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	777	745	△ 32	
東京ディズニーランド	116	58	△ 57	駐車場施設の減、メインエントランスの改修の減
東京ディズニーシー	449	479	30	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの増
その他	211	206	△ 4	
ホテル事業	267	391	124	東京ディズニーシー大規模拡張プロジェクトの増
その他の事業	38	20	△ 17	モルレル事業の減
(消去又は会社)	-	△ 5	△ 5	
合計	1,083	1,152	68	
償却費 (有形固定資産・無形固定資産・長期前払費用)	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	主な増減要因
テーマパーク事業	308	363	54	
東京ディズニーランド	140	153	12	東京ディズニーランド大規模開発による増、前期特別損失、営業外費用への振替による増
東京ディズニーシー	98	125	27	前期特別損失、営業外費用への振替による増
その他	70	84	14	前期特別損失への振替による増
ホテル事業	30	35	5	
その他の事業	27	31	4	
(消去又は会社)	△ 0	△ 0	0	
合計	366	431	64	

※償却費には特別損失、営業外費用の振替額は含んでおりません。

26





(億円)

連結貸借対照表

	前期末	当四半期末	増減
A. 資産の部			
流動資産	2,741	2,472	△ 269
固定資産	7,663	8,027	364
資産合計	10,404	10,499	95
B. 負債の部			
流動負債	1,213	974	△ 239
固定負債	1,591	2,092	501
負債合計	2,805	3,066	261
C. 純資産の部			
株主資本	7,452	7,272	△ 179
その他の包括利益累計額	147	160	13
純資産合計	7,599	7,433	△ 166
負債純資産合計	10,404	10,499	95

【A. 資産の部 95億円の増（0.9%増）】

I. 流動資産 269億円の減

(1) 有価証券の減 △ 274億円

II. 固定資産 364億円の増

(1) 設備投資による増 520億円

(2) 減価償却による減 △ 218億円

【B. 負債の部 261億円の増（9.3%増）】

I. 流動負債 239億円の減

(1) 未払金の減 △ 88億円

(2) 未払法人税等の減 △ 83億円

II. 固定負債 501億円の増

(1) 社債の増 500億円

【C. 純資産の部 166億円の減（2.2%減）】

(1) 利益剰余金 △ 182億円

・親会社株主に帰属する四半期純損失の増 △ 141億円

・配当による減 △ 42億円

(億円)

連結損益計算書	前年同期	実績	増減	増減率
売上高	529	477	△ 52	△ 9.9%
テーマパーク事業	427	354	△ 72	△ 16.9%
ホテル事業	80	100	20	25.4%
その他の事業	22	21	△ 0	△ 1.6%
営業利益(損失)	△ 85	△ 105	△ 20	-
テーマパーク事業	△ 78	△ 105	△ 26	-
ホテル事業	△ 4	3	8	-
その他の事業	△ 2	△ 5	△ 2	-
経常利益(損失)	△ 94	△ 103	△ 8	-
特別損失	△ 78	-	78	-
税金等調整前四半期純利益(純損失)	△ 15	△ 103	△ 87	-
親会社株主に帰属する四半期純利益(純損失)	△ 52	△ 81	△ 29	-

事業	【売上高の減】 主な増減要因	【営業損失の増】 主な増減要因
テーマパーク事業	まん延防止等重点措置や緊急事態宣言が発出されたことによる入園者数の減	※ P.9に記載
ホテル事業	婚礼の実施件数増加による、婚礼収入の増 客数の増加による、料飲収入の増 客室販売数の増加による、客室販売収入の増	売上高の増 人件費の増 (△7億円) - 賞与の増 など
その他の事業	-	-

※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。

テーマパーク事業①



	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	増減率
売上高 (億円)	1,342	1,854	511	38.1%
入園者数 (万人)	756	1,050	294	38.9%
ゲスト1人当たり売上高 (円)	13,642	14,205	563	4.1%
チケット収入	6,538	6,974	436	6.7%
商品販売収入	4,122	4,165	43	1.0%
飲食販売収入	2,982	3,066	84	2.8%

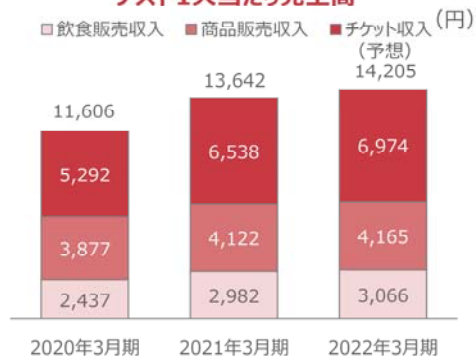
入園者数の増

- ・入園者数の制限緩和による増

ゲスト1人当たり売上高の増

- ・チケット収入の増
 - － 変動価格制による高価格帯の構成比の増
- ・商品販売収入の増
 - － ダッフィー関連商品の販売による増
- ・飲食販売収入の増
 - － メニュー変更による増

ゲスト1人当たり売上高



入園者数、ゲスト1人当たり売上高ともに増加となる見込み

(億円)

テーマパーク事業②

	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	増減率
売上高	1,342	1,854	511	38.1%
営業利益(損失)	△ 419	△ 251	168	-

営業損失の減

(億円)

売上高の増		諸経費の増	約△ 45
商品・飲食原価率の減	約45	前年同期の特別損失の振替	約△ 30
人件費の増	約△ 125	システム関連費用の増	約△ 10
前年同期の特別損失の振替	△ 108	販売促進費の増	約△ 5
正社員人件費の増	約△ 35	減価償却費の増	△ 54
準社員人件費の減	約20	前年同期の特別損失の振替	△ 72
		償却方法変更による減など	18

※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。

売上高の増により、営業損失は改善する見込み

ホテル事業 	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	増減率
売上高	286	438	152	53.2%
ディズニーホテル	255	401	145	56.9%
その他ホテル	30	37	6	22.0%
営業利益 (損失)	△ 19	24	43	-


売上高の増

- ・テーマパーク入園者数の制限緩和に伴う
客室販売数増による増

営業利益の増

- ・売上高の増
- ・人件費の増 (約△40億円) - 前年同期の特損振替

販売客室数の増により売上高が増加、増収増益となる見込み

その他の事業 	2021/3 実績	2022/3 業績予想	増減	増減率
売上高	76	97	20	27.2%
営業利益 (損失)	△ 23	△ 18	4	-

売上高の増

- ・イクスピアリ事業の売上高の増

営業損失の減

- ・売上高の増など

※コストにおける△表示は、営業損失に対する増加影響を示しています。

イクスピアリ事業の売上高の増などにより増収



2021年3月期 入園者数の上限、営業時間、チケット価格の推移

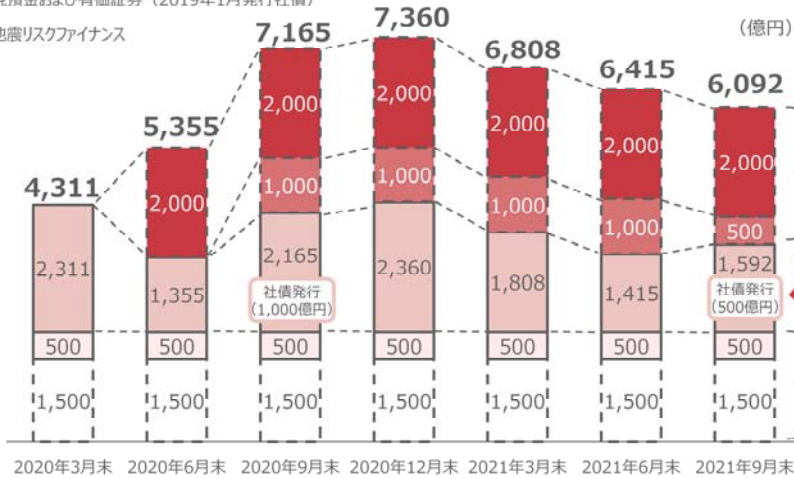
		2021/3 1Q			2021/3 2Q			2021/3 3Q			2021/3 4Q		
		4-6月			7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
入園者数	臨時休園	7/1~10/30			7/1~10/30			10/31~1/11			1/12~3/18		
		「遊園地・テーマパークにおける新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドライン」に従って制限 (キャバの50%以下、ソーシャルディスタンス2m以上)			左記ガイドラインの緩和に沿って運営 (キャバの100%以下、 ソーシャルディスタンス1m以上)			政府から発出された緊急事態宣言および各自治体からの要請を踏まえ、各パーク原則5,000人以下に制限			3/19~3/31 緊急事態宣言解除により、 各パーク10,000人以下に制限		
運営時間	臨時休園	7/1~8/31			9/1~1/7			1/12~2/12		2/13~3/31			
		8~20時			9~21時			9~19時		10~19時			
チケット価格 (大人1枚)	臨時休園	7/1~10/30入園分			10/31~1/11入園分			1/12~3/19入園分			3/20~4/19入園分		
		1デー			1デー			1デー			1デー		
		¥8,200			¥8,200			¥8,200			¥8,200/ ¥8,700		
		11時~			10時30分~						10時30分~		
¥7,300			¥7,700						¥7,700/ ¥8,200				
14時~			12時~						12時~				
¥6,300			¥7,300						¥7,300/ ¥7,700				
												★変動価格制導入	

- 内閣官房から提示されている【事務連絡】および千葉県からの要請の人数上限に基づき販売
- パークチケットは約 1 カ月先まで販売。毎週水曜日14時に新たに約 1 週間先（土曜日から金曜日）の分を販売
- 緊急事態宣言／まん延防止等重点措置が延長された場合においても、千葉県からの要請内容に基づき販売済みのチケットについては事業者からキャンセルの必要はなく、そのまま受け入れ

（例） 9/19（土）～9/24（金）分のチケット（8/18販売開始分）

- ・8/18（水）の14時時点では、緊急事態宣言が8/31に終了する予定であったため、その前提で、【事務連絡】の経過措置の上限[5,000人または収容定員50%以内（≦10,000人）のいずれか大きい方]をベースにチケットのオンライン販売を開始
- ・9/12に緊急事態宣言が9/30まで延長された時点で、5,000人以上販売されていた日は売り止めたものの、販売済のチケットはキャンセル不要のため、**5,000人を上回った日もあった。**

手元資金*1の推移



使用のイメージ

回復までの
運転資金の補てん

成長投資の継続

- ・ 東京ディズニーリゾート・トイ・ストーリーホテル (約315億円)
- ・ 東京ディズニーシー 大規模拡張プロジェクト (約2,500億円)

運転資金

地震リスク等に
備えた資金

連結BS 計上額*2	2,811	1,855	2,665	2,860	2,308	1,915	2,092
---------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

*1 コミットメントラインと社債（未発行）を含む
*2 現金及び預金と有価証券の合計金額



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直しには、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。