

**STATI UNITI**  
**COMMISSIONE PER I TITOLI E LE BORSE**  
Washington, D.C. 20549

**MODULO 10-K**

RELAZIONE ANNUALE AI SENSI DELLA SEZIONE 13 O 15(d) DEL SECURITIES EXCHANGE ACT DEL 1934

Per l'anno fiscale conclusosi il 30 settembre 2023

o

RAPPORTO DI TRANSIZIONE AI SENSI DELLA SEZIONE 13 O 15(d) DEL SECURITIES EXCHANGE ACT DEL 1934

Per il periodo di transizione da \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_.

Numero di fascicolo della Commissione 001-38842

Pdf by:  
<https://www.pro-memoria.info>

**The WALT DISNEY Company**

**Delaware**

Stato o altra giurisdizione di  
Incorporazione o organizzazione

**83-0940635**

I.R.S. Identificazione del datore di lavoro

**500 South Buena Vista Street  
Burbank, California 91521**

Indirizzo degli uffici esecutivi principali e codice postale  
**(818) 560-1000**

Numero Di Telefono Del Registrante, Incluso Il Prefisso

Titoli registrati ai sensi della Sezione 12(b) della legge:

Titolo di ogni classe	Simbolo/i di trading	Nome di ogni scambio su cui si è registrato
Azioni ordinarie, valore nominale di 0,01 dollari	DIS	Borsa di New York

Titoli registrati ai sensi della sezione 12(g) della legge: Nessuno.

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante è un noto emittente esperto, come definito nella regola 405 del Securities Act. Sì  No

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante non è tenuto a presentare rapporti ai sensi della Sezione 13 o della Sezione 15(d) della legge.  
Sì  No

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante (1) ha presentato tutte le relazioni che devono essere presentate dalla Sezione 13 o 15(d) del Securities Exchange Act del 1934 durante i 12 mesi precedenti (o per un periodo così breve che il dichiarante è stato tenuto a presentare tali relazioni) e (2) è stato soggetto a tali requisiti di deposito negli ultimi 90 giorni. Sì  No

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante ha presentato elettronicamente ogni file di dati interattivi che deve essere presentato ai sensi della regola 405 del regolamento S-T durante i 12 mesi precedenti (o per un periodo così breve che il dichiarante è stato tenuto a presentare tali file).  
Sì  No

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante è un filer accelerato di grandi dimensioni, un filer accelerato, un filer non accelerato, una società di segnalazione più piccola o una società di crescita emergente. Vedi le definizioni di "grande filer accelerato", "accelerated filer", "small reporting company" e "emerging growth company" nella regola 12b-2 dell'Exchange Act.

Filer accelerato di grandi dimensioni	<input checked="" type="checkbox"/>	Filer accelerato	<input type="checkbox"/>
Filer non accelerato	<input type="checkbox"/>	Società di segnalazione più piccola	<input type="checkbox"/>
		Azienda in crescita emergente	<input type="checkbox"/>

Se una società in crescita emergente, indicare con un segno di spunta se il dichiarante ha scelto di non utilizzare il periodo di transizione esteso per conformarsi a qualsiasi standard di contabilità finanziaria nuovo o rivisto previsto ai sensi della sezione 13(a) dello Exchange Act. "

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante ha presentato una relazione e un'attestazione alla valutazione della sua direzione dell'efficacia del suo controllo interno sulla rendicontazione finanziaria ai sensi della sezione 404(b) del Sarbanes-Oxley Act (15 U.S.C. 7262(b)) da parte della società di contabilità pubblica registrata che ha preparato o emesso la sua relazione di revisione.

Se i titoli sono registrati ai sensi della sezione 12(b) della legge, indicare con un segno di spunta se il bilancio del dichiarante incluso nel deposito riflette la correzione di un errore al bilancio emesso in precedenza.

Indicare con un segno di spunta se una qualsiasi di queste correzioni di errore è una riaffermazione che ha richiesto un'analisi di recupero della compensazione basata sull'incentivo ricevuta da uno qualsiasi dei funzionari esecutivi del dichiarante durante il periodo di recupero pertinente ai sensi del §240.10D-1(b).

Indicare con un segno di spunta se il dichiarante è una società di comodo (come definito nella regola 12b-2 della legge). Sì  No

Il valore di mercato aggregato delle azioni ordinarie detenute da non affiliati (in base al prezzo di chiusura dell'ultimo giorno lavorativo del secondo trimestre fiscale più recentemente completato del dichiarante come riportato sulle transazioni Exchange-Composite di New York) è stato di 182,9 miliardi di dollari. Tutti i funzionari esecutivi e gli amministratori del dichiarante e tutte le persone che presentano un Allegato 13D presso la Securities and Exchange Commission in relazione alle azioni ordinarie del dichiarante sono stati considerati, esclusivamente ai fini del calcolo di cui sopra, "affiliati" del dichiarante.

C'erano 1.830.315.921 azioni ordinarie in circolazione al 15 novembre 2023.

*Documenti incorporati per riferimento*

Alcune informazioni richieste per la parte III di questa relazione sono qui incorporate con riferimento alla dichiarazione di delega per l'assemblea annuale del 2024 degli azionisti della Società.

---

# THE WALT DISNEY COMPANY E FILIALI

## INDICE

	<u>Pagina</u>
<b>PARTE I</b>	
ARTICOLO 1. <a href="#">Affari</a>	<a href="#">2</a>
ARTICOLO 1A. <a href="#">Fattori di rischio</a>	<a href="#">17</a>
ARTICOLO 1B. <a href="#">Commenti del personale irrisolti</a>	<a href="#">26</a>
ARTICOLO 2. <a href="#">Proprietà</a>	<a href="#">26</a>
ARTICOLO 3. <a href="#">Procedimento legale</a>	<a href="#">27</a>
ARTICOLO 4. <a href="#">Informazioni sulla sicurezza delle miniere</a>	<a href="#">27</a>
<a href="#">Informazioni sui nostri funzionari esecutivi</a>	<a href="#">27</a>
<b>PARTE II</b>	
ARTICOLO 5. <a href="#">Mercato per il patrimonio netto comune della società, le questioni relative agli azionisti e gli acquisti di titoli azionari da parte dell'emittente</a>	<a href="#">29</a>
ARTICOLO 7. <a href="#">Discussione e analisi della direzione della condizione finanziaria e dei risultati delle operazioni</a>	<a href="#">30</a>
ARTICOLO 7A. <a href="#">Informazioni quantitative e qualitative sul rischio di mercato</a>	<a href="#">68</a>
ARTICOLO 8. <a href="#">Bilancio e dati supplementari</a>	<a href="#">69</a>
ARTICOLO 9. <a href="#">Cambiamenti e disaccordi con i contabili in ambito contabile e informativa finanziaria</a>	<a href="#">69</a>
ARTICOLO 9A. <a href="#">Controlli e procedure</a>	<a href="#">69</a>
ARTICOLO 9B. <a href="#">Altre informazioni</a>	<a href="#">69</a>
ARTICOLO 9C. <a href="#">Divulgazione relativa alle giurisdizioni straniere che impediscono le ispezioni</a>	<a href="#">69</a>
<b>PARTE III</b>	
ARTICOLO 10. <a href="#">Direttori, funzionari esecutivi e governo societario</a>	<a href="#">70</a>
ARTICOLO 11. <a href="#">Remunerazione esecutiva</a>	<a href="#">70</a>

ARTICOLO		
12.	<a href="#">Proprietà di sicurezza di alcuni beneficiari effettivi e gestione e questioni relative per gli azionisti</a>	<a href="#">70</a>
ARTICOLO		
13.	<a href="#">Determinate relazioni e transazioni correlate e indipendenza del direttore</a>	<a href="#">70</a>
ARTICOLO		
14.	<a href="#">Principali commissioni e servizi contabili</a>	<a href="#">70</a>

#### **PARTE IV**

ARTICOLO		
15.	<a href="#">Espositive e programmi di rendiconto finanziario</a>	<a href="#">71</a>

ARTICOLO		
16.	<a href="#">Riepilogo del modulo 10-K</a>	<a href="#">75</a>

<a href="#">FIRME</a>		<a href="#">76</a>
-----------------------	--	--------------------

<a href="#">Informazioni finanziarie consolidate — The Walt Disney Company</a>		<a href="#">77</a>
--	--	--------------------

---

## Nota cautelativa sulle dichiarazioni lungimiranti

Questa relazione annuale sul modulo 10-K contiene dichiarazioni previsionali ai sensi della sezione 27A del Securities Act del 1933, come modificato, e della sezione 21E del Securities Exchange Act del 1934, come modificato. Le dichiarazioni previsionali si riferiscono generalmente a eventi futuri o alle nostre prestazioni finanziarie o operative future e possono includere dichiarazioni riguardanti, tra le altre cose, risultati finanziari, piani aziendali (comprese le dichiarazioni relative a nuovi servizi e prodotti e spese future, costi e investimenti), passività future o altri obblighi, svalutazioni e ammortamenti, stime dell'impatto finanziario di determinate voci, trattamento contabile, eventi o circostanze; concorrenza e stagionalità. In alcuni casi, è possibile identificare dichiarazioni previsionali perché contengono parole come "può", "volontà", "dovrebbe", "dovrebbe", "si aspetta", "piani", "potrebbe", "intende", "obiettivo", "progetti", "crede", "stima", "anticipa", "potenziale" o "continua" o il negativo di queste parole o altri termini o espressioni simili che riguardano le nostre aspettative, strategia, piani o intenzioni. Queste dichiarazioni riflettono le nostre opinioni attuali in merito agli eventi futuri e si basano su ipotesi alla data di questa relazione. Queste dichiarazioni sono soggette a rischi noti e sconosciuti, incertezze e altri fattori che possono far sì che i nostri risultati, prestazioni o risultati effettivi siano materialmente diversi dalle aspettative o dai risultati previsti o impliciti da dichiarazioni previsionali.

Tali differenze possono derivare da azioni intraprese dalla Società, tra cui ristrutturazione o iniziative strategiche (inclusi investimenti di capitale, acquisizioni o cessioni di attività, linee di business nuove o ampliate o cessazione di determinate operazioni), dalla nostra esecuzione dei nostri piani aziendali (incluso il contenuto che creiamo e la proprietà intellettuale in cui investiamo, le nostre decisioni sui prezzi e la nostra struttura dei costi) o altre decisioni commerciali, nonché da sviluppi al di fuori del controllo della Società, tra cui:

- ulteriore deterioramento delle condizioni economiche interne e globali;
- deterioramento o pressioni derivanti da condizioni di concorrenza, compresa la concorrenza per creare o acquisire contenuti;
- preferenze dei consumatori e accettazione dei nostri contenuti, offerte, modello di prezzo e aumenti dei prezzi e mercato per le vendite pubblicitarie sui nostri servizi diretti al consumatore e reti lineari;
- preoccupazioni per la salute e il loro impatto sulle nostre attività e produzioni;
- sviluppi internazionali, normativi, legali, politici o militari;
- sviluppi tecnologici;
- mercati e attività del lavoro;
- condizioni meteorologiche avverse o disastri naturali; e
- disponibilità dei contenuti;

ciascuno di questi rischi include gli impatti attuali e futuri e viene amplificato dal COVID-19 e dai relativi sforzi di mitigazione.

Tali sviluppi possono influenzare ulteriormente le attività di intrattenimento, viaggi e tempo libero in generale e possono, tra le altre cose, influenzare (o influenzare ulteriormente, a seconda dei casi):

- le nostre operazioni, i nostri piani aziendali o la nostra redditività;
- domanda per i nostri prodotti e servizi;
- le prestazioni dei contenuti della Società;
- la nostra capacità di creare o ottenere contenuti desiderabili a o sotto il valore che assegniamo al contenuto;
- il mercato pubblicitario per la programmazione;
- spesa fiscale sul reddito; e
- performance di alcune o di tutte le attività aziendali direttamente o attraverso il loro impatto su coloro che distribuiscono i nostri prodotti.

Ulteriori fattori includono quelli descritti in questa relazione annuale sul modulo 10-K, anche sotto le didascalie "Fattori di rischio", "Discussione e analisi della gestione delle condizioni finanziarie e dei risultati delle operazioni" e "Affari", nelle nostre successive relazioni trimestrali sul modulo 10-Q, anche sotto le didascalie "Fattori di rischio" e "Discussione e analisi della gestione delle condizioni finanziarie e dei risultati delle operazioni" e nei nostri successivi documenti presso la Securities and Exchange Commission.

Una dichiarazione lungimirante non è né una previsione né una garanzia di eventi o circostanze future. Non dovresti fare

indebito affidamento sulle dichiarazioni previsionali. A meno che non sia richiesto dalle leggi federali sui titoli, non ci assumiamo alcun obbligo di aggiornare nessuna di queste dichiarazioni previsionali o di aggiornare i motivi per cui i risultati effettivi potrebbero differire materialmente da quelli previsti, per riflettere le circostanze o gli eventi che si verificano dopo che le dichiarazioni sono state fatte.

## PARTE I

### ARTICOLO 1. Affari

La Walt Disney Company, insieme alle sue filiali, è una società di intrattenimento diversificata a livello mondiale con operazioni in tre segmenti: intrattenimento, sport ed esperienze.

I termini “Società”, “noi”, “nostro” e “ci” sono usati in questo rapporto per riferirsi collettivamente alla società madre e alle filiali attraverso le quali vengono condotte le attività.

#### *Capitale umano*

Gli obiettivi chiave della gestione del capitale umano dell'azienda sono attrarre, trattenere e sviluppare talenti di altissima qualità. Per sostenere questi obiettivi, i programmi di risorse umane dell'azienda sono progettati per sviluppare i talenti per prepararli a ruoli critici e posizioni di leadership per il futuro; premiare e sostenere i dipendenti attraverso programmi competitivi di retribuzione, benefici e perquisizioni; migliorare la cultura dell'azienda attraverso sforzi volti a rendere il posto di lavoro più coinvolgente e inclusivo; acquisire talenti e facilitare la mobilità interna dei talenti per creare una forza lavoro diversificata e ad alte prestazioni; coinvolgere i dipendenti come ambasciatori del marchio dei contenuti, dei prodotti e delle esperienze dell'azienda; ed evolvere e investire in tecnologia, strumenti e risorse per consentire ai dipendenti al lavoro.

La Società impiegava circa 225.000 persone al 30 settembre 2023, di cui circa 167.000 erano impiegate negli Stati Uniti e circa 58.000 erano impiegate al di fuori degli Stati Uniti. La nostra forza lavoro globale è composta da circa il 77% di dipendenti a tempo pieno e il 16% a tempo parziale, con un altro 7% di dipendenti stagionali. Un numero significativo di dipendenti in varie parti delle nostre attività, compresi i dipendenti dei nostri parchi a tema, e scrittori, registi, attori e personale di produzione per le nostre produzioni sono coperti da contratti collettivi. Inoltre, alcuni dei nostri dipendenti al di fuori degli Stati Uniti sono rappresentati da comitati aziendali, sindacati o altre associazioni di dipendenti.

Alcuni dei nostri programmi e iniziative chiave per attrarre, sviluppare e trattenere la nostra forza lavoro diversificata includono:

- **Salute, benessere, risorse familiari e altri vantaggi:** le offerte di benefici Disney sono progettate per soddisfare le esigenze varie e in evoluzione di una forza lavoro diversificata in tutte le aziende e le aree geografiche, aiutando i nostri dipendenti a prendersi cura di se stessi e delle loro famiglie. Forniamo:
  - Opzioni sanitarie volte a migliorare la qualità dell'assistenza limitando i costi vive
  - Risorse per l'assistenza familiare, come l'assistenza all'infanzia e i programmi di assistenza agli anziani per i dipendenti, incluso l'accesso ai centri in loco/comunitari, scelte di assistenza di backup migliorate per includere assistenti personali, assistenza all'infanzia e sconti sui centri, aiuto per i compiti, preparazione al college, supporto per studenti con bisogni speciali, una varietà di risorse educative per la genitorialità, copertura per l'assistenza a lungo termine e un beneficio per la costruzione di una famiglia che supporta trattamenti di fertilità, adozioni o maternità surrogata
  - Risorse gratuite per la salute mentale e il benessere, tra cui l'accesso on-demand in loco e virtuale al programma di assistenza ai dipendenti per i dipendenti e i loro familiari a carico e l'accesso alle applicazioni digitali per gestire lo stress e incoraggiare il movimento
  - Due strutture Centers for Living Well che offrono un comodo accesso on-demand a medici e consulenti certificati
  - Global Well-Being Week (introdotta nel 2022), una settimana dedicata ai dipendenti di tutto il mondo per celebrare, imparare e impegnarsi nel benessere attraverso eventi e attività di persona e virtuali incentrati sul benessere fisico, emotivo, finanziario e sociale
  - Accesso a una varietà di app e piattaforme incentrate sul benessere, tra cui la nostra nuova offerta, Thrive Global, che è un'app innovativa che aiuta i dipendenti a creare abitudini e comportamenti sani a lungo termine migliorando al contempo il loro benessere e la produttività generali
- **Diversità, equità e inclusione (DE&I):** i nostri obiettivi DE&I sono costruire team che riflettano le esperienze di vita del nostro pubblico, impiegando e supportando una vasta gamma di voci nei nostri team creativi e di produzione. Le nostre iniziative e programmi DE&I includono:
  - Reimagine Tomorrow, che è la destinazione digitale dell'azienda per amplificare le voci sottorappresentate e

presenta alcuni degli impegni e delle azioni DE&I della Disney

- Executive Incubator, Creative Talent Development and Inclusion e Disney Launchpad: Shorts Incubator, che sono progettati per creare una pipeline di dirigenti creativi di nuova generazione provenienti da ambienti sottorappresentati
- Programmi di sviluppo dei dipendenti e borse di studio per talenti sottorappresentati
- Opportunities di apprendimento innovative, che stimolano il dialogo tra dipendenti, leader, talenti Disney ed esperti esterni



- Oltre 100 gruppi guidati da dipendenti, che rappresentano e supportano le diverse comunità che compongono la nostra forza lavoro globale
- Le linee guida sull'aspetto di Disney Look, che sono state aggiornate per coltivare un ambiente più inclusivo che incoraggia e celebra autentiche espressioni di appartenenza tra i dipendenti
- **Disney Aspire:** sosteniamo le aspirazioni di carriera a lungo termine dei nostri dipendenti orari e promuoviamo il nostro impegno a rafforzare le comunità in cui lavoriamo attraverso il nostro programma di investimenti nell'istruzione, Disney Aspire. Paghiamo il 100% dei costi delle tasse scolastiche in anticipo per i dipendenti partecipanti idonei presso una varietà di fornitori di apprendimento e università in rete e rimborsiamo i dipendenti per i libri e le tasse applicabili. Il programma aiuta i nostri dipendenti a raggiungere i loro obiettivi professionalmente - sia alla Disney che oltre - dotandoli delle competenze di cui hanno bisogno per avere successo nel panorama della carriera del 21° secolo in rapida evoluzione. Più di 15.000 dipendenti attuali sono iscritti e più di 3.800 dipendenti attuali si sono laureati dal programma lanciato nel 2018. Più di 3.100 studenti e laureati attuali sono stati promossi internamente in tutta l'azienda.
- **Sviluppo dei talenti:** diamo la priorità e investiamo nella creazione di opportunità per aiutare i dipendenti a crescere e costruire la loro carriera attraverso una moltitudine di programmi di formazione e sviluppo. Questi includono formati di apprendimento online, con istruttore e sul posto di lavoro, nonché talenti esecutivi e pianificazione della successione abbinati a un approccio di sviluppo individualizzato.
- **Sostenibilità e impatto sociale:** gli impegni di lunga data dell'azienda per la sostenibilità e l'impatto sociale aiutano a differenziare l'azienda come datore di lavoro. Le nostre priorità includono operare in modo responsabile; investire nello sviluppo delle nostre persone e nell'esperienza dei dipendenti; diversità, equità e inclusione; gestione e conservazione ambientale; e sostenere le nostre comunità, con particolare attenzione al sostegno ai bambini e alle famiglie. Il nostro approccio cerca di collegare queste priorità con le imprese e i dipendenti dell'azienda e si riflette nelle nostre donazioni filantropiche. La Società supporta anche i dipendenti che danno indietro alle nostre comunità con un generoso programma di regali di abbinamento degli Stati Uniti, così come Disney VoluntEARS, che premia i dipendenti per le loro ore di volontariato con l'opportunità di indirizzare le donazioni senza scopo di lucro dalla Società a organizzazioni non profit qualificate di loro scelta.

### *Sostenibilità ambientale*

L'azienda ha sviluppato obiettivi di sostenibilità ambientale misurabili per il 2030, sulla base della nostra valutazione di dove le operazioni dell'azienda hanno gli impatti ambientali più significativi e dove possiamo mitigare più efficacemente tali impatti. Gli obiettivi dell'azienda comprendono obiettivi basati sulla scienza per le emissioni Scope 1, 2 e 3, la gestione dell'acqua, la riduzione dei rifiuti, la progettazione sostenibile nella costruzione e l'uso di materiali più sostenibili nei nostri prodotti.

## **INTRATTENIMENTO**

Il segmento Entertainment comprende generalmente le attività di produzione e distribuzione di contenuti di streaming video non sportivi della Società focalizzati su film, televisione e direct-to-consumer (DTC).

Le linee di business significative all'interno di Entertainment sono le seguenti:

- Reti lineari
  - Domestic: ABC Television Network (ABC Network); canali televisivi a marchio Disney, Freeform, FX e National Geographic (di proprietà del 73% della Società); e otto stazioni televisive ABC di proprietà
  - Internazionale: Disney, Fox (che sarà rinominata nell'anno fiscale 2024, principalmente in FX o Star), FX, National Geographic (di proprietà del 73% della Società) e canali televisivi di intrattenimento generale di marca Star al di fuori degli Stati Uniti.
  - Un investimento azionario del 50% in A+E Television Networks (A+E), che gestisce canali via cavo tra cui A&E, HISTORY e Lifetime
- Direct-to-Consumer
  - Disney+: un servizio DTC globale che offre principalmente intrattenimento generale e programmazione per famiglie. In alcuni paesi dell'America Latina, offriamo Disney+ così come Star+, un servizio di intrattenimento

generale che ha anche una programmazione sportiva

- Disney+ Hotstar: un servizio DTC principalmente in India che offre intrattenimento generale, famiglia e programmazione sportiva
- Hulu (di proprietà del 67% della Società): un U.S. Servizio DTC che offre intrattenimento generale e programmazione familiare e un servizio digitale over-the-top (OTT) che include flussi lineari in diretta delle reti via cavo e delle principali reti di trasmissione

## INDICE

- Vendite/licenzioni di contenuti
  - Vendita/licenzione di film e contenuti episodici a servizi televisivi e video-on-demand (TV/VOD) di terze parti
  - Distribuzione teatrale
  - Distribuzione di intrattenimento domestico: dischi DVD e Blu-ray, licenze di home video elettronici e noleggio di video-on-demand (VOD)
  - Stazione e licenza di eventi di intrattenimento dal vivo a Broadway e in tutto il mondo (Stage Plays)
  - Allocazione intersegmento dei ricavi del segmento Experiences, che ha lo scopo di riflettere le royalties sui ricavi delle licenze di beni di consumo generati sulla proprietà intellettuale ("IP") creati dal segmento Entertainment
  - Distribuzione musicale
  - Servizi di post-produzione di Industrial Light & Magic e Skywalker Sound

L'intrattenimento include anche le seguenti attività che vengono segnalate con Content Sales/Licensing:

- Rivista National Geographic e attività online (di proprietà del 73% della Società)
- Una partecipazione di proprietà del 30% in Tata Play Limited, che gestisce una piattaforma di distribuzione satellitare direct-to-home in India

I ricavi significativi di Entertainment sono i seguenti:

- Commissioni di affiliazione - Commissioni addebitate ai distributori di programmazione video multicanale (ad esempio via cavo, satellite, telecomunicazioni e over-the-top digitale (ad es. fornitori di servizi YouTube TV) (MVPD) per il diritto di fornire la nostra programmazione ai loro clienti. Linear Networks genera anche entrate dalle tasse addebitate alle stazioni televisive affiliate a ABC Network.
- Commissioni di abbonamento - Commissioni addebitate ai clienti/abbonati per i nostri servizi di streaming DTC
- Pubblicità - Vendite di tempo/spazio pubblicitario
- Distribuzione TV/VOD - Commissioni di licenza per il diritto di utilizzare il nostro film e contenuti episodici
- Distribuzione teatrale - Noleggi dalla concessione di licenze ai nostri film alle sale
- Distribuzione di home entertainment - Vendite e noleggio dei nostri film e contenuti episodici ai rivenditori e attraverso i distributori
- Altre entrate - Entrate derivanti dalla licenza della nostra musica, vendita di biglietti da spettacoli teatrali, tasse derivanti dalla licenza della nostra proprietà intellettuale per l'uso in spettacoli teatrali, vendite di servizi di post-produzione e assegnazione di ricavi di licenze di prodotti di consumo

Le spese significative di Entertainment sono le seguenti:

- Spese operative, costituite principalmente da costi di programmazione e produzione, costi di supporto tecnologico, manodopera operativa, costi di distribuzione e costi di vendita. I costi di programmazione e produzione includono quanto segue:
  - Ammortamento dei costi di produzione capitalizzati
  - Ammortamento dei costi dei diritti di programmazione concessi in licenza
  - Commissioni basate sugli iscritti per la programmazione del nostro servizio Hulu Live, comprese le tariffe pagate da Hulu al segmento Sport e ad altre attività del segmento di intrattenimento per il diritto di trasmettere le loro reti lineari su Hulu Live
  - Costi di produzione relativi alla programmazione dal vivo (principalmente notizie)
  - Ammortamento delle partecipazioni e degli obblighi residui
  - Commissioni pagate al segmento Sport per programmare ESPN su ABC e alcuni contenuti sportivi su Star+
- Costi di vendita, generali e amministrativi, compresi i costi di marketing
- Aprezzamento e ammortamento

### **Reti lineari**

La maggior parte delle entrate di Linear Networks deriva dalle commissioni di affiliazione e dalla pubblicità. Le attività

di Linear Networks della Società forniscono programmazione nell'ambito di accordi di licenza pluriennali con MVPD e/o stazioni televisive affiliate che si basano generalmente su tariffe specificate contrattualmente su base per abbonato. Gli importi che possiamo addebitare per le nostre reti dipendono in gran parte dalla qualità e dalla quantità della programmazione che possiamo fornire e dal mercato competitivo per i servizi di programmazione. La capacità di vendere il tempo pubblicitario e le tariffe ricevute dipendono principalmente dalle dimensioni e dalla natura del pubblico che la rete può fornire all'inserzionista e dalla domanda complessiva dell'inserzionista.

Reti lineari nazionali

*Rete ABC*

ABC Network distribuisce la programmazione a circa 240 stazioni televisive affiliate locali e alle nostre otto stazioni televisive di proprietà, che collettivamente raggiungono quasi il 100% delle famiglie televisive statunitensi. La programmazione di ABC Network viene trasmessa in prima serata, di giorno, a tarda notte, notizie e "parti del giorno" sportive. ESPN programma la parte sportiva sulla rete ABC, che è marchiata ESPN su ABC.

ABC Network produce una varietà di speciali in prima serata, notizie e programmazione diurna.

*Canali Disney*

I canali televisivi di marca includono: Disney Channel; Disney Junior; e Disney XD (collettivamente Disney Channels).

*Disney Channel* - Disney Channel trasmette serie originali e programmi cinematografici 24 ore al giorno rivolti ai bambini dai 2 ai 14 anni. Il canale presenta serie comiche live-action, programmazione animata e serie prescolari, nonché film originali e film teatrali.

*Disney Junior* - il canale Disney Junior trasmette una programmazione 24 ore al giorno rivolta ai bambini dai 2 ai 7 anni e ai loro genitori e caregiver. Il canale presenta una programmazione animata e live-action che fonde la narrazione e i personaggi Disney con l'apprendimento. Disney Junior va in onda anche come blocco di programmazione su Disney Channel.

*Disney XD* - il canale Disney XD trasmette una programmazione 24 ore al giorno rivolta ai bambini dai 6 agli 11 anni. Il canale presenta un mix di live-action e programmazione animata.

*Forma libera*

Freeform è un canale rivolto agli spettatori di età compresa tra 18 e 34 anni che trasmette serie televisive, film ed eventi di programmazione natalizi originali di proprietà della Società ("biblioteca") e con licenza.

*Canali FX*

I canali televisivi di marca includono: FX; FXM; e FXX (collettivamente FX Channels), che in onda un mix di serie e film televisivi originali, di biblioteca e su licenza.

*Canali National Geographic*

I canali televisivi di marca includono: National Geographic; Nat Geo Wild; e Nat Geo Mundo (collettivamente National Geographic Channels). National Geographic Channels trasmette script e programmazione documentaria su argomenti come la storia naturale, l'avventura, la scienza, l'esplorazione e la cultura.

Il numero di abbonati (in milioni) per i significativi canali nazionali di marca è il seguente:

	<b>Abbonati<sup>(1)</sup></b>
<b>Disney</b>	
Canale Disney	71
Disney Junior <sup>(2)</sup>	52
Disney XD <sup>(2)</sup>	51
<b>Forma libera<sup>(2)</sup></b>	71
<b>Canali FX</b>	
FX	72
FXX <sup>(2)</sup>	68
FXM <sup>(2)</sup>	43
<b>Canali National Geographic</b>	
National Geographic	71
National Geographic Wild <sup>(2)</sup>	42

<sup>(1)</sup> Sulla base delle stime di Nielsen Media Research a settembre 2023. Le stime includono l'MVPD tradizionale e la maggior parte dei conteggi degli abbonati OTT digitali.

<sup>(2)</sup> La Società ha rinnovato il suo accordo MVPD con un affiliato nel settembre 2023, in base al quale l'affiliato non distribuirà più questi canali. Le stime di Nielsen Media Research a partire da settembre 2023 non riflettono l'impatto

di questo accordo.

### Stazioni televisive nazionali

La Società possiede otto stazioni televisive, sei delle quali si trovano nei primi dieci mercati delle famiglie televisive negli Stati Uniti. Le nostre stazioni televisive raggiungono collettivamente circa il 20% delle famiglie televisive statunitensi.

Le stazioni che possediamo sono le seguenti:

<b>Stazione TV</b>	<b>Mercato</b>	<b>Mercato televisivo Classifica<sup>(1)</sup></b>
WABC	New York, NY	1
KABC	Los Angeles, CA	2
WLS	Chicago, IL	3
WPVI	Philadelphia, PA	4
KTRK	Houston, TX	7
KGO	San Francisco, CA	10
WTVD	Raleigh-Durham, NC	23
KFSN	Fresno, CA	53

<sup>(1)</sup> Sulla base di Nielsen Media Research, Stati Uniti Stime delle famiglie televisive, 1 gennaio 2023

### Reti lineari internazionali

International Linear Networks utilizza i contenuti dei vari studi della Società, compresi i titoli delle biblioteche, nonché i contenuti acquisiti da terze parti. La Società gestisce circa 285 canali di intrattenimento generale e familiari al di fuori degli Stati Uniti in circa 40 lingue e 190 paesi/territori.

### Intrattenimento generale

I canali di General Entertainment includono Fox (che sarà rinominato nell'anno fiscale 2024, principalmente in FX o Star), FX, National Geographic e canali a marchio Star, che in onda una varietà di programmazione di sceneggiati, reality e documentari. A partire da settembre 2023 e 2022, il numero stimato di abbonati unici per i nostri canali di intrattenimento generale, sulla base dei rapporti di gestione interna, è rispettivamente di 270 milioni e 315 milioni.

### Famiglia

I canali familiari includono Disney Channel e Disney Junior, che in onda una varietà di serie e film originali animati e live action rivolti ai bambini dai 2 ai 14 anni e ai loro genitori e caregiver. A partire da settembre 2023 e 2022, il numero stimato di abbonati unici per i nostri canali familiari, sulla base dei rapporti di gestione interna, è rispettivamente di 225 milioni e 220 milioni.

### Investimenti azionari

L'investimento azionario più significativo in Linear Networks è A+E. La quota della Società dei risultati finanziari di A+E è riportata come "Evidenza nel reddito (perdita) delle partecipate, netta" nel bilancio consolidato delle operazioni della Società.

A+E è di proprietà del 50% della Società e del 50% di Hearst. A+E gestisce una varietà di canali via cavo:

- A&E – che generalmente offre una programmazione di intrattenimento senza copione
- HISTORY – che offre serie originali senza copione e speciali basati su eventi
- Lifetime and Lifetime Movie Network (LMN) – che offre una programmazione incentrata sulle donne
- Per tua informazione – che offre una programmazione di stile di vita contemporaneo

La programmazione A+E è disponibile in circa 200 paesi e territori. Le reti di A+E sono distribuite a livello internazionale nell'ambito di accordi di licenza pluriennali con MVPD. La programmazione A+E viene venduta anche ai servizi internazionali TV/VOD.

## INDICE

Il numero di abbonati nazionali (in milioni) per i canali A+E è il seguente:

	<b>Abbonati<sup>(1)</sup></b>
A&E	65
STORIA	65
Tutta la vita	65
LMN	49
Per tua informazione	37

<sup>(1)</sup> Sulla base delle stime di Nielsen Media Research a settembre 2023. Le stime includono l'MVPD tradizionale e la maggior parte dei conteggi degli abbonati OTT digitali.

### ***Diretto al consumatore***

Disney+, Disney+ Hotstar e Hulu sono servizi in abbonamento che forniscono streaming video di intrattenimento generale e programmazione familiare. Disney+ e Disney+ Hotstar forniscono anche streaming video di programmazione sportiva internazionale. I servizi sono offerti singolarmente o in vari pacchetti, che possono includere ESPN+ (vedi discussione del segmento sportivo), ai clienti direttamente o tramite distributori di terze parti su dispositivi mobili e connessi a Internet. La maggior parte delle entrate Direct-to-Consumer deriva dalle quote di abbonamento e dalla pubblicità.

#### Disney+ (incluso Star+ in America Latina)

Disney+ è un servizio DTC basato su abbonamento con programmazione a marchio Disney, Pixar, Marvel, Star Wars e National Geographic, che sono tutte selezioni di primo livello o "tile" all'interno dell'interfaccia Disney+. Al di fuori degli Stati Uniti e dell'America Latina, Disney+ include anche una tessera a marchio Star, che presenta una programmazione di intrattenimento generale.

Star+ è un servizio DTC autonomo in America Latina con una varietà di intrattenimento generale e contenuti per famiglie e programmazione sportiva dal vivo.

Disney+ (incluso Star+) è anche indicato come Disney+ Core.

Al 30 settembre 2023, il numero stimato di abbonati Disney+ Core pagati, sulla base dei rapporti di gestione interna, era di circa 113 milioni.

#### Disney+ Hotstar

Disney+ Hotstar è un servizio DTC basato su abbonamento disponibile in India, Indonesia, Malesia, Filippine e Thailandia. La programmazione include programmi televisivi, film, sport e serie originali in circa dieci lingue, oltre a giochi e funzionalità sociali. Disney+ Hotstar ha diritti di streaming esclusivi per alcune programmate di cricket.

Al 30 settembre 2023, il numero stimato di abbonati Disney+ Hotstar a pagamento, sulla base dei rapporti di gestione interna, era di circa 38 milioni.

Disney+ Core e Disney+ Hotstar offrono contenuti dei vari studi della Società, compresi i titoli delle biblioteche, nonché contenuti acquisiti da terze parti.

La maggior parte delle entrate di Disney+ Core e Disney+ Hotstar deriva dalle quote di abbonamento e, in misura minore, dalla pubblicità. La Società ha lanciato un servizio Disney+ supportato dalla pubblicità negli Stati Uniti nel dicembre 2022 e in mercati europei selezionati e in Canada nel novembre 2023. La Società prevede di lanciare un servizio Disney+ supportato dalla pubblicità in altri mercati internazionali nel calendario 2024.

#### Hulu

Hulu è un servizio DTC nazionale basato su abbonamento con contenuti di intrattenimento generale dei vari studi della Società e contenuti concessi in licenza da terze parti. Le entrate di Hulu derivano principalmente dalle tariffe di abbonamento e dalla pubblicità. Hulu offre servizi VOD (SVOD) in abbonamento con o senza pubblicità oltre a un servizio digitale OTT MVPD (Live TV). Il servizio Live TV è disponibile con uno dei servizi SVOD di Hulu e include flussi lineari in diretta delle reti via cavo e delle principali reti di trasmissione. Inoltre, Hulu offre abbonamenti a servizi premium come Max, Cinemax, Starz e Showtime, che possono essere aggiunti al servizio Hulu. Alcune programmate di ABC Network, Freeform e FX Channels sono disponibili anche sul servizio Hulu SVOD un giorno dopo la messa in onda lineare su questi canali. Al 30



settembre 2023, il numero stimato di abbonati Hulu a pagamento, sulla base dei rapporti di gestione interna, era di circa 49 milioni.

La Società ha il 67% di proprietà e il pieno controllo operativo di Hulu. NBC Universal (NBCU) possiede il restante 33% di Hulu. Nel novembre 2023, NBCU ha esercitato il suo diritto di richiedere alla Società di acquistare la partecipazione di NBCU in Hulu (vedi Nota 2 del bilancio consolidato per ulteriori informazioni).

### ***Vendite/licenzioni di contenuti e altro***

La maggior parte delle entrate di vendita/licenziamenti di contenuti deriva dalla distribuzione di TV/VOD, teatro e home entertainment. Inoltre, le entrate sono generate dalla distribuzione musicale, dagli spettacoli teatrali e dai servizi di post-produzione attraverso Industrial Light & Magic e Skywalker Sound.

La Società pubblica anche la rivista National Geographic, che viene riportata con Content Sales/Licensing.

### **Distribuzione TV/VOD**

Concediamo in licenza i nostri contenuti a reti televisive di terze parti, stazioni televisive e altri fornitori di servizi video per la distribuzione agli spettatori in televisione o una varietà di dispositivi connessi a Internet, anche attraverso altri servizi DTC.

### **Distribuzione teatrale**

La Società concede in licenza film live-action e film d'animazione full-length alle sale di tutto il mondo. Cumulativamente fino al 30 settembre 2023, la Società ha pubblicato circa 1.100 lungometraggi dal vivo e 100 lungometraggi d'animazione. Nei mercati nazionali e nella maggior parte dei principali mercati internazionali, generalmente distribuiamo e commercializziamo direttamente i nostri film. In alcuni mercati internazionali i nostri film sono distribuiti da società indipendenti. In alcuni territori, alcuni film possono essere distribuiti esclusivamente sui nostri servizi di streaming DTC. Durante l'anno fiscale 2024, prevediamo di rilasciare circa 15 film, anche se il numero finale di uscite dipenderà da quando le produzioni riprenderanno a seguito delle interruzioni di lavoro degli scrittori/attori.

La Società sostiene significativi costi di marketing e pubblicità prima e durante l'uscita nelle sale di un film nel tentativo di generare consapevolezza pubblica del film, di aumentare l'intento del pubblico di vedere il film e di contribuire a generare interesse dei consumatori nel successivo home entertainment e in altri mercati accessori. Questi costi sono addebitati come sostenuti, il che può comportare una perdita su un film nei mercati cinematografici, anche nei periodi precedenti all'uscita cinematografica del film.

### **Distribuzione di intrattenimento domestico**

Distribuiamo i film e i contenuti episodici dell'azienda nei mercati dell'home entertainment su DVD e disco Blu-ray, attraverso licenze elettroniche di home video e noleggi VOD a livello globale.

A livello nazionale e internazionale, distribuiamo direttamente ai rivenditori e attraverso società di distribuzione indipendenti. I formati elettronici dei nostri contenuti cinematografici ed episodici possono essere acquistati tramite e-tailer come Apple e Amazon e MVPD, come Comcast e DirecTV, e i formati fisici sono generalmente venduti ai rivenditori, come Walmart e Target. La Società gestisce anche Disney Movie Club, che vende dischi DVD/Blu-ray direttamente ai consumatori negli Stati Uniti e in Canada.

La distribuzione dei contenuti cinematografici nella finestra di home entertainment inizia generalmente entro tre mesi dall'uscita nelle sale. I formati elettronici sono in genere disponibili da quattro a otto settimane prima del rilascio fisico. Concediamo anche titoli a e-tailer VOD in concomitanza con la distribuzione fisica di home entertainment.

La distribuzione di contenuti episodici nella finestra di home entertainment include le vendite elettroniche di abbonamenti stagionali che possono essere acquistati prima, durante e dopo la stagione di trasmissione con singoli episodi tipicamente disponibili per i clienti del pass stagionale poco dopo la messa in onda iniziale dello spettacolo in ciascun territorio. L'accesso ai singoli episodi è disponibile anche per l'acquisto elettronico poco dopo la messa in onda iniziale in ogni territorio.

### **Gruppo teatrale Disney**

Disney Theatrical Group sviluppa, produce e concede in licenza eventi di intrattenimento dal vivo a Broadway e in tutto il mondo. Le produzioni includono *Il Re Leone*, *Frozen*, *Aladdin* e *La Bella e la Bestia*.

Disney Theatrical Group concede anche in licenza l'IP della Società a Feld Entertainment, il produttore di *Disney On Ice* e *Marvel Universe Live!*.

### **Gruppo musicale Disney**

Il Disney Music Group comprende tutti gli aspetti della commercializzazione e del marketing musicale della Società, tra cui: musica registrata (Walt Disney Records e Hollywood Records); editoria musicale; e concerti. Disney Music Group distribuisce musica sia fisicamente che digitalmente e concede anche licenze musicali in tutto il mondo in varie forme di media,

tra cui: televisione; stampa; giochi; e prodotti di consumo.

*Investimento azionario*

La Società ha una partecipazione effettiva del 30% in Tata Play Limited, che gestisce una piattaforma di distribuzione satellitare direct-to-home in India.

***Produzione e acquisizione di contenuti***

I contenuti prodotti consistono principalmente in film originali e programmi episodici, notizie di rete e contenuti diurni/notturni e i contenuti concessi in licenza includono i diritti di programmazione episodica acquisiti. I contenuti originali sono generalmente prodotti sotto i seguenti banner: ABC Signature; Disney Branded Television; FX Productions; Lucasfilm; Marvel; National Geographic Studios; Pixar;

Searchlight Pictures; Twentieth Century Studios; 20th Television; e Walt Disney Pictures. I contenuti originali sono anche commissionati e prodotti da vari studi di terze parti. Lo sviluppo del programma viene effettuato in collaborazione con scrittori, produttori e team creativi.

I costi per produrre contenuti sono generalmente capitalizzati e assegnati alle attività di Entertainment in base al valore relativo stimato delle finestre di distribuzione.

In generale, la Società ha pieni diritti di produzione e distribuzione sulla sua proprietà intellettuale. Tuttavia, prima dell'acquisizione della Marvel da parte della Società, Sony Pictures Entertainment ha concesso in licenza alla Marvel i diritti per produrre e distribuire film di Spider-Man in tutte le finestre ad eccezione dei diritti di merchandising, che la Società conserva.

La Società ha una significativa libreria di contenuti che copre circa 100 anni di storia di produzione e biblioteche acquisite. La libreria di contenuti comprende circa 5.100 titoli di film live-action e 400 titoli di film d'animazione, oltre a serie episodiche con quattro o più stagioni (circa 75 drammi, 55 commedie, 35 serie senza copioni, 15 serie animate e 10 serie live-action). Inoltre, la biblioteca comprende circa 100 serie e 65 film che sono stati prodotti per la distribuzione iniziale sulle nostre piattaforme DTC.

Nell'anno fiscale 2024, la Società prevede di produrre o commissionare circa 225 titoli episodici e cinematografici, anche se il numero finale dipenderà da quando le produzioni riprenderanno a seguito delle interruzioni di lavoro degli scrittori/attori. La stragrande maggioranza delle nostre produzioni sarà distribuita sulle nostre reti lineari e/o piattaforme DTC o in teatro. La programmazione è anche prodotta per terze parti, che in genere hanno diritti di distribuzione lineare nazionali mentre la Società conserva i diritti di VOD e distribuzione internazionale nazionali. Concediamo, acquisiamo o produciamo anche contenuti locali per l'uso in vari paesi/territori.

### **Competizione e stagionalità**

Linear Networks e Direct-to-Consumer competono per l'attenzione degli spettatori e la condivisione del pubblico principalmente con altre reti televisive, stazioni televisive indipendenti e altri media, come altri servizi di streaming DTC, social media e videogiochi. Per quanto riguarda la vendita del tempo pubblicitario, siamo in competizione con altre reti televisive, stazioni televisive indipendenti, MVPD, altri servizi di streaming DTC e altri mezzi pubblicitari come contenuti digitali, giornali, riviste, radio e cartelloni pubblicitari. Le nostre stazioni televisive e radiofoniche competono principalmente per il pubblico e gli inserzionisti nelle aree del mercato locale.

Le reti lineari competono con altre reti per il trasporto da parte degli MVPD. Gli accordi contrattuali della Società con gli MVPD vengono rinnovati o rinegoziati di volta in volta nel normale svolgimento degli affari. Il consolidamento e altre condizioni di mercato nel settore della distribuzione via cavo, satellitare e delle telecomunicazioni, comprese le tendenze degli abbonati, e altri fattori possono influire negativamente sulla capacità della Società di ottenere e mantenere termini contrattuali per la distribuzione dei suoi vari servizi di programmazione che sono favorevoli come quelli attualmente in vigore.

Le aziende di vendita/licenziari di contenuti competono con tutte le forme di intrattenimento e un numero significativo di aziende produce e/o distribuisce contenuti teatrali ed episodici, distribuisce prodotti nel mercato dell'home entertainment, fornisce servizi di pay TV/VOD e produce musica e teatro dal vivo.

I risultati operativi di Content Sales/Licensing fluttuano a causa della tempistica e delle prestazioni delle uscite nei mercati del cinema, dell'home entertainment e della televisione. Le date di uscita sono determinate da diversi fattori, tra cui la concorrenza e la tempistica delle vacanze e dei periodi di vacanza.

Competiamo anche con altre società di media e intrattenimento, società di produzione indipendenti e servizi VOD per talenti creativi e performativi, proprietà della storia, concetti di spettacolo, programmazione sceneggiata e di altro tipo, supporto agli inserzionisti, strutture di produzione e punti espositivi che sono essenziali per il successo delle nostre attività di intrattenimento.

Le entrate pubblicitarie di Linear Networks e Direct-to-Consumer sono soggette a modelli pubblicitari stagionali e cambiamenti nei livelli di spettatori. In generale, i ricavi pubblicitari nazionali sono in genere un po' più alti durante l'autunno e un po' più bassi durante i mesi estivi. I ricavi degli affiliati variano con le tendenze degli abbonati degli MVPD.

### **Sport**

Il segmento Sport comprende generalmente le attività di produzione e distribuzione di contenuti televisivi globali in streaming DTC e di streaming video dell'azienda incentrate sullo sport.

Le linee di business significative all'interno di Sports sono le seguenti:

- ESPN (generalmente di proprietà dell'80% della Società)
  - Domestico:
    - Otto canali televisivi a marchio ESPN
    - ESPN su ABC (sport programmati su ABC Network da ESPN)
    - Servizio di streaming video DTC ESPN+

## INDICE

◦Internazionale: canali a marchio ESPN al di fuori degli Stati Uniti

- Star: canali sportivi a marchio stellare in India

I ricavi significativi di Sports sono i seguenti:

- Commissioni di affiliazione
- Pubblicità
- Commissioni di abbonamento
- Altre entrate - Commissioni dalle seguenti attività: eventi pay-per-view su ESPN+, sub-licenza dei diritti sportivi, programmazione ESPN su ABC e licenza del marchio ESPN

Le spese significative di Sports sono le seguenti:

- Spese operative, costituite principalmente da costi di programmazione e produzione, costi di supporto tecnologico, manodopera operativa e costi di distribuzione. I costi di programmazione e di produzione includono l'ammortamento dei diritti sportivi concessi in licenza e i costi di produzione relativi agli sport dal vivo e ad altre programmazioni relative allo sport.
- Costi di vendita, generali e amministrativi, compresi i costi di marketing
- Aprezzamento e ammortamento

### ***ESPN nazionale***

I canali televisivi di marca includono otto canali sportivi televisivi nazionali 24 ore su 24: ESPN e ESPN2 (entrambi dedicati agli sport professionali e universitari, nonché alle notizie sportive e alla programmazione originale); ESPNU (che è dedicato agli sport universitari); ESPNEWS (che ritrasmette gli spettacoli in studio ESPN e trasmette una varietà di altri programmi); SEC Network (che è dedicato all'atletica universitaria della Southeastern Conference); ACC Network (che è dedicato all'atletica universitaria della Atlantic Coast Conference); ESPN Deportes (che trasmette sport professionali e universitari e spettacoli in studio in spagnolo); e Longhorn Network (che è dedicato all'atletica dell'Università del Texas). Inoltre, ESPN programma ESPN su ABC e riconosce le entrate e i costi diretti per questa programmazione e riceve una commissione dalla rete ABC, che viene eliminata nel consolidamento.

La Società ha vari diritti di programmazione sportiva, che vengono utilizzati per produrre contenuti trasmessi sulle reti televisive ESPN e ESPN+, inclusi eventi dal vivo e notizie sportive. I diritti includono la National Football League (NFL), il football universitario (comprese le partite di bocce e il College Football Playoff) e il basket, la National Basketball Association (NBA), le arti marziali miste, la Major League Baseball (MLB), la National Hockey League (NHL), il calcio, Top Rank Boxing, US Open Tennis, il torneo di golf Masters, i campionati di Wimbledon, il Professional Golfers' Association (PGA) Championship e la Women's National Basketball Association (WNBA).

Il numero di abbonati (in milioni) per i significativi canali nazionali di marca è il seguente:

	<b>Abbonati</b>
ESPN <sup>(1)</sup>	71
ESPN2 <sup>(1)</sup>	71
ESPNU <sup>(1)</sup>	50
ESPNEWS <sup>(2)</sup>	53
Rete SEC <sup>(2)</sup>	48
Rete ACC <sup>(2)</sup>	46

<sup>(1)</sup> Sulla base delle stime di Nielsen Media Research a settembre 2023. Le stime includono l'MVPD tradizionale e la maggior parte dei conteggi degli abbonati OTT digitali.

<sup>(2)</sup> Poiché Nielsen Media Research non misura questo canale, gli abbonati stimati sono secondo SNL Kagan a dicembre 2022.

ESPN+ è un servizio DTC nazionale basato su abbonamento che offre migliaia di eventi sportivi dal vivo, contenuti sportivi on-demand e altri programmi originali. Il servizio è offerto singolarmente o in vari pacchetti con Disney+ e Hulu ai clienti direttamente o tramite distributori di terze parti su dispositivi mobili e connessi a Internet. Le entrate di ESPN+ derivano dalle tariffe di abbonamento, dalle tariffe pay-per-view e, in misura minore, dalla pubblicità. Gli eventi dal vivo disponibili

attraverso il servizio includono arti marziali miste, calcio, hockey, boxe, baseball, sport universitari, golf, tennis e cricket. ESPN+ è attualmente il distributore esclusivo per gli eventi pay-per-view di Ultimate Fighting Championship (UFC) negli Stati Uniti. Al 30 settembre 2023, il numero stimato di abbonati ESPN+ a pagamento, sulla base dei rapporti di gestione interna, era di circa 26 milioni.

### ***ESPN internazionale***

La Società gestisce circa 40 canali sportivi a marchio ESPN al di fuori degli Stati Uniti in 4 lingue e circa 105 paesi/territori. I canali precedentemente con il marchio Fox sono ora con il marchio ESPN. Nei Paesi Bassi, i canali a marchio ESPN sono gestiti da Eredivisie Media & Marketing CV (EMM) (di proprietà del 51% della Società), che ha i media e i diritti di sponsorizzazione della Premier League olandese per il calcio. I diritti includono vari campionati di calcio (tra cui la Premier League inglese, LaLiga, Bundesliga e più campionati UEFA). A settembre 2023, il numero stimato di abbonati ai canali a marchio ESPN al di fuori degli Stati Uniti, sulla base dei rapporti di gestione interna, era di circa 59 milioni.

### ***Stella***

La Società gestisce canali sportivi a marchio 10 Star in India, in 4 lingue. Star ha i diritti su vari programmi sportivi, principalmente cricket e calcio. A settembre 2023, il numero stimato di abbonati ai canali a marchio Star, sulla base dei rapporti di gestione interna, era di 82 milioni.

### ***Investimenti azionari***

L'investimento azionario più significativo in Sports è una partecipazione del 30% in CTV Specialty Television, Inc. (CTV). La quota della Società sui risultati finanziari di CTV è riportata come "Equity nel reddito (perdita) delle partecipate, netti" nel bilancio operativo consolidato della Società. CTV gestisce reti televisive in Canada, tra cui The Sports Networks (TSN) 1-5, Le Réseau des Sports (RDS), RDS2, RDS Info, Discovery Canada, Discovery Science e Animal Planet Canada.

### ***Investimenti***

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha stipulato un accordo con PENN Entertainment, Inc. (PENN), in base al quale la Società guadagnerà entrate pubblicitarie e di licenza dalla fornitura di servizi promozionali e del marchio ESPN BET a PENN in relazione al suo funzionamento di un bookmaker. Inoltre, la Società ha ricevuto warrant per l'acquisto di azioni in PENN, che maturano oltre la durata dell'accordo. I warrant sono registrati al valore equo di mercato e le rettifiche al valore equo di mercato sono riportate come "spesa per interessi, netta" nel bilancio consolidato delle operazioni della Società.

### ***Competizione e stagionalità***

Lo sport compete per l'attenzione degli spettatori e la condivisione del pubblico principalmente con altre reti televisive, stazioni televisive indipendenti e altri media, come altri servizi di streaming DTC, social media e videogiochi. Per quanto riguarda la vendita di tempo pubblicitario, siamo in competizione con altre reti televisive, stazioni televisive indipendenti, MVPD e altri mezzi pubblicitari come contenuti digitali, giornali, riviste, radio e cartelloni pubblicitari.

Le reti televisive sportive competono con altre reti per il trasporto da parte di MVPD. Gli accordi contrattuali della Società con gli MVPD vengono rinnovati o rinegoziati di volta in volta nel normale svolgimento degli affari. Il consolidamento e altre condizioni di mercato nel settore della distribuzione via cavo, satellitare e delle telecomunicazioni e altri fattori possono influire negativamente sulla capacità della Società di ottenere e mantenere termini contrattuali per la distribuzione dei suoi vari servizi di programmazione che sono favorevoli quanto quelli attualmente in vigore.

Competiamo anche con altre società di media e intrattenimento e servizi VOD per diritti sportivi, talenti creativi e performativi e altre programmazione, supporto agli inserzionisti e strutture di produzione che sono essenziali per il successo delle nostre attività sportive.

I ricavi pubblicitari sono soggetti a cambiamenti nei livelli di spettatori e nella domanda di programmazione sportiva. Le entrate pubblicitarie generate dalla programmazione sportiva sono anche influenzate dalla tempistica delle stagioni e degli eventi sportivi, che possono variare durante l'anno o possono avvenire periodicamente (ad esempio ogni due anni, ogni quattro anni). I ricavi degli affiliati variano con le tendenze degli abbonati degli MVPD.

### **ESPERIENZE**

Le linee di business significative all'interno di Experiences sono le seguenti:

Parchi ed esperienze:

◦Domestico:

- Parchi e resort a tema:
  - Walt Disney World Resort in Florida



- Disneyland Resort in California
- Esperienze:
  - Linea Crociere Disney
  - Disney Vacation Club
  - National Geographic Expeditions (di proprietà del 73% della Società) e Adventures by Disney

- Aulani, un Disney Resort & Spa alle Hawaii
- Internazionale:
  - Parchi e resort a tema:
    - Disneyland Parigi
    - Hong Kong Disneyland Resort (48% di partecipazione di proprietà e consolidata nei nostri risultati finanziari)
    - Shanghai Disney Resort (43% di partecipazione di proprietà e consolidata nei nostri risultati finanziari)
    - Inoltre, la Società concede in licenza la sua IP a una terza parte per gestire Tokyo Disney Resort
- Prodotti di consumo:
  - Licenza dei nostri nomi commerciali, personaggi, visivi, letterari e altri IP a vari produttori, sviluppatori di giochi, editori e rivenditori in tutto il mondo, per l'uso su merce, materiali pubblicati e giochi
  - Vendita di merce di marca attraverso attività online, al dettaglio e all'ingrosso, e sviluppo e pubblicazione di libri, fumetti e riviste (ad eccezione della rivista National Geographic, riportata su Entertainment)

I ricavi significativi di Experiences sono i seguenti:

- Ingressi al parco tema - Vendita di biglietti per l'ingresso ai nostri parchi a tema e per l'accesso premium a determinate attrazioni (ad es. Genie+ e Lightning Lane)
- Rinsegni e vacanze - Vendite di notti in camera in hotel, vendite di crociere e altre vacanze e vendite e affitti di proprietà di club di vacanza
- Parchi ed esperienze merce, cibo e bevande - Vendite di merce, cibo e bevande nei nostri parchi a tema e resort e navi da crociera
- licenze di merchandising e vendita al dettaglio:
  - Licenze di merchandising - Royalties derivanti dalla licenza della nostra proprietà intellettuale per l'uso su beni di consumo
  - Retail - Vendite di merce attraverso siti di shopping su Internet (generalmente di marca shopDisney) e presso The Disney Store, nonché ai grossisti (compresi libri, fumetti e riviste)
- Licenze per parchi e altro - Entrate da sponsorizzazioni e opportunità di co-branding, affitto e vendite immobiliari e royalties guadagnate sulle entrate del Tokyo Disney Resort

Le spese significative delle esperienze sono le seguenti:

- Spese operative, costituite principalmente da manodopera operativa, costi dei beni venduti, costi delle infrastrutture, forniture, commissioni e offerte di intrattenimento. I costi dell'infrastruttura includono i costi di supporto tecnologico, le riparazioni e la manutenzione, le tasse di proprietà, le utenze e il carburante, i costi di occupazione al dettaglio, l'assicurazione e il trasporto
- Costi di vendita, generali e amministrativi, compresi i costi di marketing
- Ammortamento e ammortamento

Investimenti di capitale significativi:

- Negli ultimi anni, la maggior parte della spesa in conto capitale della Società è stata nelle nostre attività di parchi e esperienze, che è principalmente per l'espansione di parchi a tema e resort, nuove attrazioni, navi da crociera, miglioramenti di capitale e infrastrutture di sistema.

### ***Parchi ed esperienze***

#### ***Walt Disney World Resort***

Il Walt Disney World Resort si trova a circa 20 miglia a sud-ovest di Orlando, in Florida, su circa 25.000 acri di terreno. Il resort comprende parchi a tema (Magic Kingdom, EPCOT, Disney's Hollywood Studios e Disney's Animal Kingdom); hotel; proprietà di club di vacanza; un complesso di vendita al dettaglio, ristorazione e intrattenimento (Disney Springs); un complesso sportivo; centri congressi; campeggi; campi da golf; parchi acquatici; e altre strutture ricreative progettate per attirare visitatori per un soggiorno prolungato.

Il Walt Disney World Resort è commercializzato attraverso una varietà di attività pubblicitarie e promozionali internazionali, nazionali e locali. Un certo numero di attrazioni e ristoranti in ciascuno dei parchi a tema sono sponsorizzati o gestiti da altre società in base a accordi pluriennali.

*Magic Kingdom* — Il Magic Kingdom è composto da sei aree tematiche: Adventureland, Fantasyland, Frontierland, Liberty Square, Main Street USA e Tomorrowland. Ogni terreno offre un'esperienza unica per gli ospiti con attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento.

## INDICE

*EPCOT* — EPCOT è composto da quattro principali aree tematiche: World Showcase, World Celebration, World Nature e World Discovery. Tutte le aree presentano attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento. I paesi rappresentati con padiglioni includono Canada, Cina, Francia, Germania, Italia, Giappone, Messico, Marocco, Norvegia, Regno Unito e Stati Uniti. The Journey of Water, ispirato a Moana, è stato aperto nell'ottobre 2023 come parte di una trasformazione pluriennale all'EPCOT.

*Disney's Hollywood Studios* — Disney's Hollywood Studios è composto da otto aree tematiche: Animation Courtyard, Commissary Lane, Echo Lake, Grand Avenue, Hollywood Boulevard, *Star Wars: Galaxy's Edge*, Sunset Boulevard e Toy Story Land. Le aree offrono scorci dietro le quinte dell'azione in stile hollywoodiano attraverso vari spettacoli e attrazioni e offrono servizi di ristorazione a tema, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento.

*Disney's Animal Kingdom* — Disney's Animal Kingdom è costituito da un centrotavola dell'Albero della Vita alto 145 piedi circondato da cinque aree a tema: Africa, Asia, DinoLand USA, Discovery Island e Pandora - The World of Avatar. Ogni area a tema contiene attrazioni, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento. Il parco presenta più di 300 specie di mammiferi, uccelli, rettili e anfibi vivi e 3.000 varietà di vegetazione.

*Hotel, proprietà di club di vacanza e altre strutture del resort* — Al 30 settembre 2023, la Società possedeva e gestiva 18 hotel di resort e strutture di club di vacanza presso il Walt Disney World Resort, con circa 23.000 camere e 3.600 unità di club di vacanza. Le strutture del resort includono 500.000 piedi quadrati di spazio per riunioni per conferenze e un'area di campeggio e ricreativa Disney's Fort Wilderness, che offre circa 800 campeggi.

Disney Springs è un complesso di vendita al dettaglio, ristorazione e intrattenimento di circa 120-acre e si compone di quattro aree: Marketplace, The Landing, Town Center e West Side. Le aree ospitano più di 150 sedi, tra cui il negozio al dettaglio World of Disney di 64.000-square-foot. La maggior parte delle strutture di Disney Springs sono gestite da terze parti che pagano l'affitto alla Società.

Dieci hotel gestiti in modo indipendente con circa 7.000 camere sono situati su una proprietà affittata dalla Società.

ESPN Wide World of Sports Complex è un centro di 230 acri che ospita allenamenti e competizioni di livello professionale, eventi di festival e tornei e attività sportive interattive. Il complesso, che accoglie sia atleti dilettanti che professionisti, ospita molteplici eventi sportivi, tra cui baseball, basket, calcio, calcio, softball, tennis e atletica leggera. Comprende anche uno stadio, oltre a due sedi progettate per cheerleading, competizioni di danza e altri sport al coperto.

Altri servizi e attività ricreative disponibili presso il Walt Disney World Resort includono tre campi da golf da campionato, campi da minigolf, spa full-service, tennis, vela, nuoto, equitazione e una serie di altre attività sportive e ricreative. Il resort comprende anche due parchi acquatici: Disney's Blizzard Beach e Disney's Typhoon Lagoon.

### Disneyland Resort

La Società possiede 489 acri e ha diritti sotto un contratto di locazione a lungo termine per l'uso di altri 52 acri di terreno ad Anaheim, in California. Il Disneyland Resort comprende due parchi a tema (Disneyland e Disney California Adventure), tre hotel resort e un complesso di negozi, ristoranti e intrattenimento (Downtown Disney).

Il Disneyland Resort è commercializzato attraverso una varietà di attività pubblicitarie e promozionali internazionali, nazionali e locali. Un certo numero di attrazioni e ristoranti nei parchi a tema sono sponsorizzati o gestiti da altre aziende in base ad accordi pluriennali.

*Disneyland* — Disneyland è composto da nove aree tematiche: Adventureland, Critter Country, Fantasyland, Frontierland, Main Street USA, Mickey's Toontown, New Orleans Square, *Star Wars: Galaxy's Edge* e Tomorrowland. Queste aree presentano attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento.

*Disney California Adventure* — Disney California Adventure è adiacente a Disneyland e comprende otto aree tematiche: Avengers Campus, Buena Vista Street, Cars Land, Grizzly Peak, Hollywood Land, Paradise Gardens Park, Pixar Pier e San Fransokyo Square. Queste aree includono attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento.

*Hotel, unità di club per le vacanze e altre strutture del resort* — Disneyland Resort comprende tre hotel di proprietà e gestiti dalla società e strutture di club di vacanza con circa 2.400 camere, 180 unità di club di vacanza e 180.000 piedi quadrati di spazio per riunioni per conferenze.

Downtown Disney è un complesso di negozi, intrattenimento e ristorazione a tema di 15 acri con circa 30 sedi situate adiacenti sia a Disneyland che a Disney California Adventure. La maggior parte delle strutture di Downtown Disney sono gestite da terze parti che pagano l'affitto alla Società.

### *Aulani, un Disney Resort & Spa*

Aulani, a Disney Resort & Spa è un resort per famiglie in una proprietà di 21 acri di fronte all'oceano a Oahu, Hawaii, con circa 350 camere d'albergo, un centro benessere di 18.000 metri quadrati e 12.000 piedi quadrati di spazio per riunioni per conferenze. Il resort ha anche circa 480 unità di club vacanze.

### *Disneyland Parigi*

Disneyland Paris si trova su circa 5.200 acri a Marne-la-Vallée, a circa 20 miglia a est di Parigi, in Francia. Il terreno è in fase di sviluppo in base a un accordo quadro con le autorità governative francesi. Disneyland Paris comprende due parchi a tema (Disneyland Park e Walt Disney Studios Park); sette hotel resort a tema; due centri congressi; un complesso di shopping, ristoranti e intrattenimento (Disney Village); e una struttura per il golf a 27 buche. Dei 5.200 acri che compongono il sito, circa la metà sono stati sviluppati fino ad oggi, compresa una comunità pianificata (Val d'Europe).

*Disneyland Park* — Disneyland Park è composto da cinque aree tematiche: Adventureland, Discoveryland, Fantasyland, Frontierland e Main Street USA. Queste aree includono attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento.

*Walt Disney Studios Park* — Walt Disney Studios Park comprende cinque aree tematiche: Front Lot, Production Courtyard, Toon Studio, Worlds of Pixar e Avengers Campus. Queste aree includono ciascuna attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento. Walt Disney Studios Park sta subendo un'espansione pluriennale che includerà una nuova area a tema basata su Frozen.

*Hotel e altre strutture* — Disneyland Paris gestisce sette hotel resort, con circa 5.750 camere e 250.000 piedi quadrati di spazio per riunioni per conferenze. Inoltre, cinque hotel in loco di proprietà e gestiti da terzi forniscono circa 1.500 camere.

Disney Village è un complesso di negozi, ristorazione e intrattenimento di circa 500.000 piedi quadrati situato tra i parchi a tema e gli hotel. Un certo numero di strutture del Disney Village sono gestite da terze parti che pagano l'affitto alla Società.

Val d'Europe è una comunità pianificata vicino a Disneyland Paris che si sta sviluppando in fasi. La Val d'Europa comprende attualmente una stazione ferroviaria regionale, hotel e un centro città costituito da un centro commerciale e uffici, spazi commerciali e residenziali. Terze parti gestiscono questi sviluppi su terreni affittati o acquistati dalla Società.

### *Hong Kong Disneyland Resort*

La Società possiede una partecipazione del 48% in Hong Kong Disneyland Resort e il governo della Regione amministrativa speciale di Hong Kong (HKSAR) possiede una partecipazione del 52%. Il resort si trova su 310 acri sull'isola di Lantau ed è nelle immediate vicinanze dell'aeroporto internazionale di Hong Kong e del ponte Hong Kong-Zhuhai-Macau. Hong Kong Disneyland Resort comprende un parco a tema e tre hotel resort a tema. Una filiale separata di Hong Kong della Società è responsabile della gestione dell'Hong Kong Disneyland Resort. La Società ha il diritto di ricevere royalties e commissioni di gestione basate sulle prestazioni operative di Hong Kong Disneyland Resort.

*Hong Kong Disneyland* — Hong Kong Disneyland è composto da otto aree tematiche: Adventureland, Fantasyland, Grizzly Gulch, Main Street USA, Mystic Point, Tomorrowland, Toy Story Land e World of Frozen, che hanno aperto nel novembre 2023. Queste aree presentano attrazioni a tema, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento.

*Hotel* — Hong Kong Disneyland Resort comprende tre hotel a tema con circa 1.750 camere e 16.000 piedi quadrati di spazio per conferenze.

### *Shanghai Disney Resort*

La Società possiede una partecipazione del 43% in Shanghai Disney Resort e Shanghai Shendi (Group) Co., Ltd (Shendi) possiede una partecipazione del 57%. Il resort si trova nel distretto di Pudong di Shanghai su circa 1.000 acri di terreno, che comprende il parco a tema Shanghai Disneyland; due hotel resort a tema; un complesso di vendita al dettaglio, ristorazione e intrattenimento (Disneytown); e un'area ricreativa all'aperto. Una società di gestione, in cui la Società ha una partecipazione del 70% e Shendi ha una partecipazione del 30%, è responsabile della gestione del resort e riceve una commissione di gestione basata sulle prestazioni operative dello Shanghai Disney Resort. La Società ha anche diritto a royalties basate sulle entrate del resort.

*Shanghai Disneyland* — Shanghai Disneyland è composta da sette aree tematiche: Adventure Isle, Fantasyland, Gardens of Imagination, Mickey Avenue, Tomorrowland, Toy Story Land e Treasure Cove. Queste aree presentano attrazioni a tema,

spettacoli, ristoranti, negozi di merchandising ed esperienze di intrattenimento. La Società sta costruendo un'ottava area a tema basata sul film d'animazione *Zootopia*, che dovrebbe aprire alla fine del calendario 2023.

*Hotel e altri servizi* — Shanghai Disneyland Resort comprende due hotel a tema con circa 1.200 camere. Disneytown è un complesso all'aperto di 11 acri di ristoranti, negozi e luoghi di intrattenimento situato adiacente a Shanghai Disneyland. La maggior parte delle strutture di Disneytown sono gestite da terze parti che pagano l'affitto allo Shanghai Disney Resort. La Società sta attualmente costruendo un terzo hotel a tema, che avrà circa 400 camere.

### Tokyo Disney Resort

Il Tokyo Disney Resort si trova su 494 acri di terreno, a sei miglia a est del centro di Tokyo, in Giappone. La Società guadagna royalties sui ricavi generati dal Tokyo Disney Resort, che è di proprietà e gestito da Oriental Land Co., Ltd. (OLC), una società giapponese di terze parti. Il resort comprende due parchi a tema (Tokyo Disneyland e Tokyo DisneySea); cinque hotel a marchio Disney; altri sei hotel (gestiti da terze parti diverse da OLC); un complesso di vendita al dettaglio, ristorazione e intrattenimento (Ikspiari); e Bon Voyage, un luogo di merchandising a tema Disney.

*Tokyo Disneyland* — Tokyo Disneyland è composta da sette aree tematiche: Adventureland, Critter Country, Fantasyland, Tomorrowland, Toontown, Westernland e World Bazaar.

*Tokyo DisneySea* — Tokyo DisneySea è diviso in sette "porti di scalo", tra cui American Waterfront, Arabian Coast, Lost River Delta, Mediterranean Harbor, Mermaid Lagoon, Mysterious Island e Port Discovery. OLC sta espandendo Tokyo DisneySea per includere un ottavo porto a tema, Fantasy Springs che dovrebbe aprire nella primavera del 2024.

*Hotel e altre strutture del resort:* Tokyo Disney Resort comprende cinque hotel a marchio Disney con un totale di oltre 3.000 camere e una monorotaia, che collega i parchi a tema e gli hotel del resort con Ikspiari. OLC sta attualmente costruendo un hotel Disney-branded di 475 camere a Tokyo DisneySea che dovrebbe aprire nella primavera del 2024.

### Disney Vacation Club (DVC)

DVC offre interessi di proprietà in 16 strutture del resort situate presso il Walt Disney World Resort; Disneyland Resort; Aulani; Vero Beach, Florida; e Hilton Head Island, Carolina del Sud. Le unità disponibili sono offerte in vendita nell'ambito di un piano di proprietà delle vacanze e sono gestite come camere d'albergo quando non sono occupate dai membri del club di vacanza. Le unità del club vacanze dell'azienda vanno da monocalci di lusso a grandi ville con tre camere da letto. I conteggi delle unità in questo documento sono presentati in termini di equivalenti a due camere da letto. DVC aveva circa 4.500 unità di club vacanze al 30 settembre 2023, tra cui The Villas at Disneyland Hotel, che ha aperto nel settembre 2023. La Società prevede di aprire The Cabins al Disney's Fort Wilderness Resort - A Disney Vacation Club Resort e unità aggiuntive al Disney's Polynesian Village Resort nel 2024.

### Storyliving di Disney

La Società sta sviluppando la sua prima *Storyliving della* comunità residenziale *Disney, Cotino*, a Rancho Mirage, in California.

### Disney Cruise Line

Disney Cruise Line è una linea di crociere per le vacanze a cinque navi, che opera dai porti del Nord America, dell'Europa e del Pacifico meridionale. La *Disney Magic* e la *Disney Wonder* sono navi da 85.000 tonnellate da 875 tonnellate; la *Disney Dream* e la *Disney Fantasy* sono 130.000 tonnellate da 1.250 da una da 250 tonnellate; e la *Disney Wish* è una nave da 140.000 tonnellate da 1.250 tonnellate. Le navi si rivolgono a famiglie, bambini, adolescenti e adulti, con aree tematiche e attività per ogni gruppo. Molte vacanze in crociera includono una visita a Castaway Cay della Disney, un'isola privata delle Bahamas di 1.000 acri.

Disney Cruise Line aggiunge il *Disney Treasure*, la *Disney Adventure* e un'ottava nave. Il *Disney Treasure* e la *Disney Adventure* dovrebbero essere consegnati dal cantiere navale nell'anno fiscale 2025 e l'ottava nave dovrebbe essere consegnata nell'anno fiscale 2026. Il *tesoro Disney* e l'ottava nave saranno di circa 140.000 tonnellate con 1.250 cabine. La *Disney Adventure* sarà di circa 200.000 tonnellate con circa 2.100 cabine e opererà nel sud-est asiatico.

Disney Lookout Cay a Lighthouse Point sull'isola di Eleuthera dovrebbe aprire come destinazione Disney Cruise Line nell'estate del 2024.

### Avventure di Disney e National Geographic Expeditions

Adventures by Disney e National Geographic Expeditions offrono pacchetti di visite guidate prevalentemente in siti non Disney in tutto il mondo.

### Walt Disney Imagineering

Walt Disney Imagineering fornisce pianificazione principale, sviluppo immobiliare, attrazione, intrattenimento e show design, supporto ingegneristico, supporto alla produzione, gestione dei progetti e ricerca e sviluppo.

### **Prodotti di consumo**



### Licenze

Le operazioni di licenza di merchandising della Società coprono una vasta gamma di categorie di prodotti, le più significative delle quali sono: giocattoli, abbigliamento, giochi, decorazioni e arredi per la casa, accessori, salute e bellezza, cibo, libri, cancelleria, calzature, riviste ed elettronica di consumo. La Società concede in licenza personaggi delle sue proprietà cinematografiche, televisive e di altro tipo per l'uso su prodotti di terze parti in queste categorie e guadagna royalties, che di solito si basano su una percentuale fissa del prezzo di vendita all'ingrosso o al dettaglio dei prodotti. Alcune delle principali proprietà concesse in licenza dalla Società includono: Topolino e amici, Star Wars, Spider-Man, Disney Princess, Avengers, Frozen, Toy Story, Winnie the Pooh e Lilo & Stitch.

### Vendita al dettaglio

La Società vende prodotti a marchio Disney-, Marvel-, Pixar- e Lucasfilm- attraverso i siti Internet a marchio shopDisney e i punti vendita a marchio Disney Store. Al 30 settembre 2023, la Società possiede e gestisce circa 40 negozi in Giappone, 20 negozi in Nord America, due negozi in Europa e un negozio in Cina.

La Società crea, distribuisce e pubblica una varietà di prodotti in più paesi e lingue in base ai franchising di marca della Società. I prodotti includono libri per bambini e fumetti.

### **Competizione e stagionalità**

I parchi a tema e i resort dell'azienda, nonché Disney Cruise Line e Disney Vacation Club competono con altre forme di intrattenimento, alloggio, turismo e attività ricreative. La redditività dell'industria del tempo libero può essere influenzata da vari fattori che non sono direttamente controllabili, come le condizioni economiche tra cui il ciclo economico e le fluttuazioni dei tassi di cambio, i problemi di salute, l'ambiente politico, le tendenze del settore dei viaggi, la quantità di tempo libero disponibile, i prezzi del petrolio e dei trasporti, i modelli meteorologici e le catastrofi naturali. L'attività di licenza e vendita al dettaglio compete con altri licenziatari, rivenditori ed editori di nomi di personaggi, marchi e celebrità, nonché con altri licenziatari, editori e sviluppatori di software di gioco, contenuti video online, siti web, altri tipi di home entertainment e rivenditori di giocattoli e articoli per bambini.

Tutti i parchi a tema e le strutture del resort associate sono gestiti tutto l'anno. In genere, la frequenza al parco a tema e l'occupazione del resort fluttuano in base alla natura stagionale dei viaggi di vacanza e delle attività ricreative, all'apertura di nuove offerte per gli ospiti e ai prezzi e alle offerte promozionali. La frequenza di picco e l'occupazione del resort si verificano generalmente durante i mesi estivi quando si verificano le vacanze scolastiche e durante i primi periodi di vacanza invernale e primaverile. Inoltre, le entrate del parco a tema e del resort possono essere più alte durante celebrazioni significative come i parchi a tema o gli anniversari dei personaggi e inferiori nei periodi successivi a tali celebrazioni. Le attività di licenza, vendita al dettaglio e all'ingrosso sono influenzate dal comportamento di acquisto stagionale dei consumatori, che generalmente si traduce in maggiori ricavi durante il primo e il quarto trimestre fiscale della Società, e dalla tempistica e dalle prestazioni delle uscite teatrali e di giochi e delle trasmissioni di programmazione via cavo.

### **PROTEZIONE DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE**

Le attività della Società in tutto il mondo sono influenzate dalla sua capacità di sfruttare e proteggere dalla violazione della sua proprietà intellettuale, inclusi marchi, nomi commerciali, copyright, brevetti e segreti commerciali. La proprietà intellettuale importante include i diritti sul contenuto di film, programmi televisivi, giochi elettronici, registrazioni sonore, somiglianze di personaggi, attrazioni di parchi a tema, libri e riviste e merchandising. I rischi relativi alla protezione e allo sfruttamento dei diritti di proprietà intellettuale e le informazioni riguardanti la scadenza di alcuni dei nostri diritti d'autore sono stabiliti nella voce 1A - Fattori di rischio.

### **REGOLAMENTAZIONE FEDERALE — INTRATTENIMENTO E SPORT**

La trasmissione televisiva è soggetta a un'ampia regolamentazione da parte della Federal Communications Commission (FCC) ai sensi delle leggi e dei regolamenti federali, incluso il Communications Act del 1934, come modificato. La violazione delle normative FCC può comportare notevoli multe monetarie, rinnovi limitati delle licenze e, in casi eclatanti, negazione del rinnovo della licenza o revoca di una licenza. Le normative FCC che riguardano i canali lineari includono quanto segue:

- *Licenze di stazioni televisive.* Ognuna delle stazioni televisive che possediamo deve essere autorizzata dalla FCC. Queste licenze sono concesse per periodi fino a otto anni e dobbiamo ottenere il rinnovo delle licenze alla loro scadenza per continuare a gestire le stazioni. Noi (e l'entità acquirente in caso di cessione) dobbiamo anche ottenere l'approvazione FCC ogni volta che cerchiamo di trasferire una licenza in relazione all'acquisizione o alla cessione di una stazione. La FCC può rifiutare di rinnovare o approvare il trasferimento di una licenza in determinate circostanze e può ritardare i rinnovi consentendo a un licenziatario di continuare a operare. Anche se abbiamo ricevuto tali rinnovi e approvazioni in passato o siamo stati autorizzati a continuare le operazioni quando il rinnovo è in ritardo, non ci può essere alcuna garanzia che questo sarà il caso in futuro.
- *Limiti di proprietà della stazione.* La FCC impone limitazioni al numero di stazioni televisive e radio che un'entità può possedere in un mercato specifico, al numero combinato di stazioni televisive e radiofoniche che un'entità può possedere in un mercato unico e alla percentuale aggregata del pubblico nazionale che può essere raggiunta dalle

stazioni televisive. Attualmente:

- I regolamenti FCC possono limitare la nostra capacità di possedere più di una stazione televisiva in un mercato, a seconda delle dimensioni e della natura del mercato. Non possediamo più di una stazione televisiva in nessun mercato.
- Gli statuti federali consentono alle nostre stazioni televisive nel complesso di raggiungere un massimo del 39% del pubblico nazionale. In base alla più recente decisione della FCC su come calcolare il rispetto di questo limite, le nostre otto stazioni raggiungono circa il 20% del pubblico nazionale.
- *Reti dual*. Le regole della FCC attualmente vietano a nessuna delle quattro principali reti televisive di trasmissione - ABC, CBS, Fox e NBC - di essere sotto la proprietà o il controllo comune.

## INDICE

- *Regola della programmazione.* La FCC regola la programmazione broadcast, tra le altre cose, vietando la programmazione "indecente", regolando la pubblicità politica e imponendo limiti di tempo commerciali durante la programmazione per bambini. Le sanzioni per la trasmissione di programmi indecenti possono essere superiori a \$ 400.000 per enunciato indecente o immagine per stazione.

La legislazione federale e le regole FCC limitano anche la quantità di materia commerciale che può essere mostrata sui canali di trasmissione o via cavo durante la programmazione progettata per i bambini di età pari o inferiore a 12 anni. Inoltre, le stazioni di trasmissione sono generalmente tenute a fornire una media di tre ore settimanali di programmazione che ha come "scopo significativo" soddisfare le esigenze educative e informative dei bambini di età pari o inferiore a 16 anni. Le regole FCC danno anche ai proprietari delle stazioni televisive il diritto di rifiutare o rifiutare la programmazione di rete in determinate circostanze o di sostituire la programmazione che il licenziatario ritiene ragionevolmente di maggiore importanza locale o nazionale.

- *Cararino via via e via satellite di stazioni televisive di trasmissione.* Per quanto riguarda gli MVPD che operano all'interno dell'area di mercato designata di una stazione televisiva, le regole FCC richiedono che ogni tre anni ogni stazione televisiva scelga lo status di "must carry", in base al quale gli MVPD devono generalmente portare una stazione televisiva locale nel mercato della stazione, o lo status di "consenso di ritrasmissione", in base al quale gli MVPD devono negoziare con la stazione televisiva per ottenere il consenso della stazione televisiva prima di trasportare il suo segnale. Le stazioni televisive di proprietà della ABC hanno storicamente eletto il consenso alla ritrasmissione.
- *Cambio via e via satellite di programmazione.* La legge sulle comunicazioni e le regole della FCC regolano alcuni aspetti dei negoziati tra programmatori e distributori per quanto riguarda il trasporto di reti da parte di società di distribuzione via cavo e via satellite, e alcune società di distribuzione via cavo e via satellite hanno cercato di regolare aspetti aggiuntivi del trasporto della programmazione sui loro sistemi. Una nuova legislazione, un'azione giudiziaria o una regolamentazione in questo settore potrebbero avere un impatto sulle operazioni della Società.

Quanto sopra è un breve riassunto di alcune disposizioni del Communications Act, di altre legislazioni e di specifiche norme e politiche FCC. Si dovrebbe fare riferimento alla legge sulle comunicazioni, ad altre legislazioni, alle regole della FCC e agli avvisi pubblici e alle sentenze della FCC per ulteriori informazioni riguardanti la natura e la portata dell'autorità di regolamentazione della FCC.

Le leggi e i regolamenti FCC sono soggetti a modifiche e la Società in generale non può prevedere se la nuova legislazione, azione o regolamento giudiziario, o un cambiamento nell'entità dell'applicazione o dell'applicazione delle leggi e dei regolamenti attuali, avrebbe un impatto negativo sulle nostre operazioni.

## **INFORMAZIONI DISPONIBILI**

La nostra relazione annuale sul modulo 10-K, le relazioni trimestrali sulla forma 10-Q, le relazioni attuali sul modulo 8-K e le modifiche a tali relazioni sono disponibili gratuitamente sul nostro sito web, [www.disney.com/investors](http://www.disney.com/investors), non appena ragionevolmente possibile dopo che sono stati depositati elettronicamente presso gli Stati Uniti. Commissione per i titoli e le borse (SEC). Stiamo fornendo l'indirizzo al nostro sito internet esclusivamente per l'informazione degli investitori. Non intendiamo che l'indirizzo sia un link attivo o che incorpori in altro modo il contenuto del sito web in questo rapporto.

## **ARTICOLO 1A. Fattori di rischio**

Per un'impresa grande e complessa come l'azienda, una vasta gamma di fattori potrebbe influenzare materialmente gli sviluppi e le prestazioni future. Oltre ai fattori che influenzano specifiche operazioni commerciali identificate in relazione alla descrizione di queste operazioni e ai risultati finanziari di queste operazioni altrove nei nostri documenti depositati presso la SEC, i fattori più significativi che influenzano la nostra attività includono i seguenti:

## **RISCHI ECONOMICI, ECONOMICI, DI MERCATO e DI CONDIZIONI OPERATIVE**

**Il calo delle condizioni economiche statunitensi, globali e regionali in generale influisce negativamente sulla redditività delle nostre attività.**

Il declino delle condizioni economiche, come la recessione, la recessione economica e/o le condizioni inflazionistiche negli Stati Uniti e in altre regioni del mondo in cui facciamo affari, o un fallimento delle condizioni per migliorare come

previsto in genere influisce negativamente sulla domanda e/o sulle spese per una o più delle nostre attività, riducendo le nostre entrate e guadagni. Il calo passato delle condizioni economiche ha ridotto la spesa degli ospiti nei nostri parchi e resort, gli acquisti e i prezzi per la pubblicità sulle nostre reti di trasmissione e via cavo e sulle stazioni di proprietà, le prestazioni delle nostre uscite di intrattenimento domestico e gli acquisti di prodotti di consumo a marchio aziendale e si possono prevedere impatti simili man mano che tali condizioni si ripetono. Le recenti condizioni inflazionistiche hanno aumentato alcuni dei nostri costi. Le attuali condizioni economiche potrebbero anche avere l'effetto di ridurre la partecipazione ai nostri parchi e resort, i prezzi che gli MVPD pagano per la nostra programmazione via cavo, gli acquisti e i prezzi per la pubblicità sui nostri prodotti DTC o i livelli di abbonamento per la nostra programmazione via cavo o i prodotti DTC, continuando anche ad aumentare i prezzi che paghiamo per beni, servizi e manodopera. Le condizioni economiche sfavorevoli compromettono anche la capacità di coloro con cui facciamo affari di soddisfare i loro obblighi nei confronti. Inoltre, un aumento dei livelli dei prezzi in generale, o dei livelli dei prezzi in un particolare settore, potrebbe comportare uno spostamento della domanda dei consumatori dall'intrattenimento e dalle esperienze che offriamo, che potrebbe anche influire negativamente sui nostri ricavi e, allo stesso tempo, aumentare i nostri costi. Un declino delle condizioni economiche o un fallimento delle condizioni per migliorare come previsto potrebbe avere un impatto

implementazione o successo dei nostri piani aziendali, come i nostri piani per aumentare gli investimenti nel nostro segmento Esperienze, il riallineamento della nostra struttura dei costi e i piani per i nostri servizi supportati da pubblicità DTC, miglioramenti, struttura dei prezzi e aumenti dei prezzi. Inoltre, le azioni per ridurre l'inflazione, compreso l'aumento dei tassi di interesse, aumentano il nostro costo di prestito, che a loro volta rendono più difficile ottenere finanziamenti per le nostre operazioni o investimenti a condizioni favorevoli. Inoltre, le condizioni economiche globali hanno un impatto sui tassi di cambio delle valute estere rispetto al dollaro USA. La forza attuale o continua del valore del dollaro USA ha avuto un impatto negativo sul valore in dollari USA delle entrate che riceviamo e ci aspettiamo di ricevere da altri mercati e potrebbe ridurre la domanda internazionale per i nostri prodotti e servizi. Sebbene copriamo l'esposizione a determinate fluttuazioni della valuta estera, tale attività di copertura potrebbe non compensare sostanzialmente l'impatto finanziario negativo delle fluttuazioni dei tassi di cambio e non dovrebbe compensare tutto tale impatto finanziario negativo, in particolare nei periodi di forza sostenuta del dollaro USA rispetto a più valute estere. Inoltre, le condizioni economiche o politiche nei paesi al di fuori degli Stati Uniti hanno anche ridotto, e potrebbero continuare a ridurre, la nostra capacità di coprire l'esposizione alle fluttuazioni valutarie in quei paesi o la nostra capacità di rimpatriare le entrate da quei paesi. Ritardi più ampi o mirati nella catena di approvvigionamento, come quelli che hanno avuto un impatto sulla distribuzione globale di volta in volta, possono aggravare ulteriormente le pressioni inflazionistiche e influire sulla nostra capacità di vendere e consegnare beni o altrimenti interrompere le nostre operazioni. L'impatto negativo sulle nostre imprese del declino delle condizioni economiche o del mancato miglioramento delle condizioni come previsto dipenderà, in parte, dalla gravità e dalla durata di tali condizioni economiche e la nostra capacità di mitigare gli impatti delle condizioni economiche sulle nostre imprese potrebbe essere limitata.

**I cambiamenti nella tecnologia, nei modelli di consumo dei consumatori e nel modo in cui vengono creati i prodotti di intrattenimento influenzano la domanda dei nostri prodotti di intrattenimento, le entrate che possiamo generare da questi prodotti e il costo di produzione o distribuzione di questi prodotti.**

Le attività di intrattenimento multimediale e Internet a cui partecipiamo dipendono sempre più dalla nostra capacità di adattarci con successo alle nuove tecnologie, tra cui i mutevoli modelli di consumo di contenuti e il modo in cui vengono generati i prodotti di intrattenimento. Le nuove tecnologie influenzano la domanda dei nostri prodotti, il modo in cui i nostri prodotti sono distribuiti ai consumatori, i modi in cui addebitiamo e riceviamo entrate per i nostri prodotti di intrattenimento e la stabilità di tali flussi di entrate, le fonti e la natura delle offerte di contenuti concorrenti, il tempo e il modo in cui i consumatori acquisiscono e visualizzano alcuni dei nostri prodotti di intrattenimento e le opzioni disponibili per gli inserzionisti per raggiungere il pubblico desiderato. Questi sviluppi hanno avuto un impatto sul modello di business per alcune forme tradizionali di distribuzione, come evidenziato dal calo a livello di settore delle valutazioni per la trasmissione e la televisione via cavo, la riduzione della domanda di vendite di home entertainment di contenuti teatrali, lo sviluppo di canali di distribuzione alternativi per la trasmissione e la programmazione via cavo e il calo dei livelli di abbonati per i canali via cavo tradizionali. Queste tendenze hanno diminuito le entrate pubblicitarie e di affiliazione in alcune delle nostre reti lineari. Inoltre, andare a vedere film al cinema è attualmente, e potrebbe continuare ad essere, al di sotto dei livelli pre-COVID-19.

Le regole che disciplinano i nuovi sviluppi tecnologici, come gli sviluppi dell'intelligenza artificiale generativa (AI), rimangono instabili e questi sviluppi possono influenzare aspetti del nostro modello di business esistente, compresi i flussi di entrate per l'uso della nostra proprietà intellettuale e il modo in cui creiamo i nostri prodotti di intrattenimento. Al fine di rispondere all'impatto delle nuove tecnologie sulle nostre attività, consideriamo regolarmente e di tanto in tanto implementiamo modifiche ai nostri modelli di business, più recentemente sviluppando, investendo e acquisendo prodotti DTC, riorganizzando le nostre attività di media e intrattenimento per far progredire le nostre strategie DTC e sviluppando nuove offerte multimediali. Non ci può essere alcuna garanzia che le nostre offerte DTC, le offerte di nuovi media e altri sforzi risponderanno con successo ai cambiamenti tecnologici. Inoltre, il calo di alcune forme tradizionali di distribuzione può aumentare il costo dei contenuti assegnabili alle nostre offerte DTC, con un impatto negativo sulla redditività delle nostre offerte DTC. Ci aspettiamo di rinunciare alle entrate delle fonti tradizionali, in particolare mentre espandiamo le nostre offerte DTC. Ad oggi i nostri servizi di streaming DTC hanno subito perdite significative. Non ci può essere alcuna garanzia che il modello DTC e altri modelli di business che potremmo sviluppare saranno alla fine redditizi o redditizi come i nostri modelli di business esistenti o storici.

**Affrontiamo rischi legati al disallineamento con i gusti e le preferenze del pubblico e dei consumatori per l'intrattenimento, i viaggi e i prodotti di consumo, che hanno un impatto sulla domanda per le nostre offerte e prodotti di intrattenimento e sulla redditività di qualsiasi nostra attività.**

Le nostre aziende creano prodotti di intrattenimento, viaggi e di consumo il cui successo dipende sostanzialmente dai gusti e dalle preferenze dei consumatori che cambiano in modi spesso imprevedibili. Il successo delle nostre attività dipende dalla nostra capacità di creare costantemente contenuti avvincenti, che possono essere distribuiti, tra gli altri modi, attraverso la

trasmissione, il cavo, i teatri, Internet o la tecnologia mobile e utilizzati nelle attrazioni dei parchi a tema, negli hotel e in altre strutture del resort e nelle esperienze di viaggio e nei prodotti di consumo. Tale distribuzione deve soddisfare le mutevoli preferenze del vasto mercato dei consumatori e rispondere alla concorrenza di una gamma crescente di scelte facilitate dagli sviluppi tecnologici nella fornitura di contenuti. Il successo dei nostri parchi a tema, resort, navi da crociera ed esperienze, così come delle nostre uscite teatrali, dipende dalla domanda di esperienze di intrattenimento pubbliche o out-of-home. La domanda di alcune esperienze di intrattenimento out-of-home, come andare a teatro a guardare film, non è tornata ai livelli pre-pandemia. Inoltre, molte delle nostre attività dipendono sempre più dall'accettazione delle nostre offerte e prodotti da parte dei consumatori al di fuori degli Stati Uniti. Il successo delle nostre attività dipende quindi dalla nostra capacità di prevedere e adattarsi con successo alle mutevoli preferenze e preferenze dei consumatori sia all'esterno che all'interno degli Stati Uniti. Inoltre, spesso dobbiamo investire importi sostanziali nella produzione e acquisizione di contenuti, nell'acquisizione di diritti sportivi, nel lancio di nuove programmi di studio relativi allo sport, nelle attrazioni del parco a tema, nelle navi da crociera o negli hotel e in altre strutture o piattaforme rivolte ai clienti prima di

conoscere la misura in cui questi prodotti guadagneranno l'accettazione da parte dei consumatori e questi prodotti possono essere introdotti in un clima di mercato o economico o sociale significativamente diverso da quello che avevamo previsto al momento delle decisioni di investimento. In generale, i nostri ricavi e la nostra redditività sono influenzati negativamente quando le nostre offerte e prodotti di intrattenimento, così come i nostri metodi per rendere le nostre offerte e prodotti disponibili ai consumatori, non raggiungono un'accettazione sufficiente da parte dei consumatori. Inoltre, le percezioni dei consumatori della nostra posizione su questioni di interesse pubblico, compresi i nostri sforzi per raggiungere alcuni dei nostri obiettivi ambientali e sociali, spesso differiscono ampiamente e presentano rischi per la nostra reputazione e i nostri marchi. I gusti e le preferenze dei consumatori influiscono, tra gli altri elementi, sulle entrate derivanti dalle vendite pubblicitarie (che si basano in parte sulle valutazioni per i programmi in cui vengono mostrati annunci pubblicitari), sulle tariffe di affiliazione, sulle quote di abbonamento, sulle ricevute dei film teatrali, sulla licenza dei diritti ad altri distributori, sulle ammissioni ai parchi a tema, sulle tariffe delle camere d'albergo e sulla merce, sulle vendite di alimenti e bevande, sulle vendite di prodotti di consumo con licenza o sulle vendite dei nostri altri prodotti e servizi di consumo.

**Il successo delle nostre attività dipende fortemente dall'esistenza e dal mantenimento dei diritti di proprietà intellettuale nei prodotti e servizi di intrattenimento che creiamo.**

Il valore per noi della nostra proprietà intellettuale dipende dalla portata e dalla durata dei nostri diritti come definito dalle leggi applicabili negli Stati Uniti e all'estero e dal modo in cui tali leggi sono interpretate. Se tali leggi sono redatte o interpretate in modo da limitare la portata o la durata dei nostri diritti, o se le leggi esistenti vengono modificate, la nostra capacità di generare entrate dalla nostra proprietà intellettuale può diminuire o il costo di ottenere e mantenere i diritti può aumentare. I termini di alcuni diritti d'autore per la proprietà intellettuale relativi ad alcuni dei nostri prodotti e servizi sono scaduti e altri diritti d'autore scadranno in futuro. Ad esempio, negli Stati Uniti e nei paesi che guardano al termine di copyright degli Stati Uniti quando è più breve del proprio, il termine di copyright per le prime opere come il cortometraggio *Steamboat Willie* (1928) e le prime versioni specifiche dei personaggi raffigurati in tali opere, scade alla fine del 95° anno solare dopo la data in cui il copyright è stato originariamente garantito negli Stati Uniti. Man mano che i diritti d'autore scadono, ci aspettiamo che le entrate generate da tale IP saranno influenzate negativamente in una certa misura.

L'uso non autorizzato della nostra IP può aumentare il costo della protezione dei diritti nella nostra IP o ridurre le nostre entrate. La convergenza dei dispositivi di elaborazione, comunicazione e intrattenimento, l'aumento della velocità e della penetrazione di Internet a banda larga, la maggiore disponibilità e velocità della trasmissione dei dati mobili e i tentativi sempre più sofisticati di ottenere l'accesso non autorizzato ai sistemi di dati hanno reso la copia e la distribuzione digitale non autorizzate dei nostri film, produzioni televisive e altre opere creative più facili e veloci e la protezione e l'applicazione dei diritti di proprietà intellettuale più impegnative. La distribuzione non autorizzata e l'accesso ai contenuti di intrattenimento generalmente continuano ad essere una sfida significativa per i titolari dei diritti IP. Leggi inadeguate o meccanismi di applicazione deboli per proteggere la proprietà intellettuale dell'industria dell'intrattenimento in un paese possono influire negativamente sui risultati delle operazioni della Società in tutto il mondo, nonostante gli sforzi della Società per proteggere i suoi diritti di proprietà intellettuale. Le innovazioni di distribuzione, anche in risposta al COVID-19, hanno aumentato le opportunità di accedere ai contenuti in modi non autorizzati. Inoltre, le condizioni economiche negative insieme a un cambiamento nelle priorità del governo potrebbero portare a una minore applicazione. Questi sviluppi ci richiedono di dedicare risorse sostanziali alla protezione della nostra proprietà intellettuale contro l'uso senza licenza e presentano il rischio di maggiori perdite di entrate a seguito della distribuzione senza licenza dei nostri contenuti e di altri abusi commerciali della nostra proprietà. Il panorama legale per alcune nuove tecnologie, tra cui alcune IA generative, rimane incerto e lo sviluppo della legge in questo settore potrebbe influire sulla nostra capacità di proteggere dagli usi in violazione.

Per quanto riguarda la proprietà intellettuale sviluppata dalla Società e i diritti acquisiti dalla Società da altri, la Società è soggetta al rischio di contestati i nostri diritti di copyright, marchi e brevetti da parte di terzi. Inoltre, la disponibilità della protezione del diritto d'autore e di altre protezioni legali per la proprietà intellettuale generata da alcune nuove tecnologie, come l'IA generativa, è incerta. Le sfide di successo ai nostri diritti in materia di proprietà intellettuale possono comportare un aumento dei costi per ottenere diritti o la perdita dell'opportunità di guadagnare entrate o utilizzare la proprietà intellettuale oggetto dei diritti contestati. Di tanto in tanto, la Società è stata informata che potrebbe violare determinati diritti di proprietà intellettuale di terzi. I cambiamenti tecnologici nei settori in cui opera la Società e l'ampia copertura dei brevetti in tali aree possono aumentare il rischio che tali affermazioni siano presentate e prevalenti.

**La protezione dei dati archiviati elettronicamente e di altre sicurezza informatica è costosa e se i nostri dati o sistemi sono materialmente compromessi nonostante questa protezione, potremmo incorrere in costi aggiuntivi, opportunità perse, danni alla nostra reputazione, interruzione del servizio o furto dei nostri beni.**



Conserviamo le informazioni necessarie per condurre la nostra attività, comprese le informazioni riservate e proprietarie, nonché le informazioni personali relative ai nostri clienti e dipendenti, in forma digitale. Utilizziamo anche sistemi informatici per fornire i nostri prodotti e servizi e gestire le nostre attività. I dati mantenuti in forma digitale sono soggetti al rischio di accesso non autorizzato, modifica, esfiltrazione, distruzione o negazione dell'accesso e i nostri sistemi informatici sono soggetti a attacchi informatici che possono comportare interruzioni del servizio. Utilizziamo molti sistemi e software di terze parti, che sono anche soggetti alla catena di approvvigionamento e ad altri attacchi informatici. Sviluppiamo e manteniamo un programma di sicurezza delle informazioni per identificare e mitigare i rischi informatici, ma lo sviluppo e la manutenzione di questo programma è costoso e richiede un monitoraggio e un aggiornamento continui man mano che le tecnologie cambiano e gli sforzi per superare le misure di sicurezza diventano più sofisticati. Di conseguenza, nonostante i nostri sforzi, il rischio di accesso non autorizzato, modifica, esfiltrazione, distruzione o negazione dell'accesso in relazione a dati o sistemi e altri attacchi di sicurezza informatica non può essere completamente eliminato e i rischi associati a un incidente potenzialmente materiale rimangono. In

Inoltre, forniamo informazioni riservate, proprietarie e personali a terzi in alcuni casi, le cui informazioni sono anche soggette a rischio di compromissione.

Se le nostre informazioni o sistemi o dati di sicurezza informatica sono compromessi in modo materiale, la nostra capacità di condurre la nostra attività potrebbe essere compromessa, potremmo perdere opportunità redditizie o il valore di tali opportunità potrebbe essere diminuito e, come descritto sopra, potremmo perdere entrate a causa dell'uso senza licenza della nostra proprietà intellettuale. Se le informazioni personali dei nostri clienti o dipendenti vengono appropriate, la nostra reputazione con i nostri clienti e dipendenti può essere danneggiata con conseguente perdita di affari o morale, e il relativo rimedio di danni ai nostri clienti e dipendenti o danni derivanti da contenziosi e/o multe o altre azioni che intraprendiamo in relazione alle azioni giudiziarie o normative derivanti da un incidente creano costi aggiuntivi. L'assicurazione che otteniamo non copre tutte le potenziali perdite o danni associati a tali attacchi o eventi. I nostri sistemi e utenti e quelli di terze parti con cui ci impegniamo vengono continuamente attaccati, a volte con successo, e non ci può essere alcuna garanzia che gli incidenti futuri non avranno effetti negativi materiali sulle nostre operazioni o sui risultati finanziari.

**Una varietà di eventi incontrollabili può interrompere le nostre attività, ridurre la domanda o il consumo dei nostri prodotti e servizi, compromettere la nostra capacità di fornire i nostri prodotti e servizi o aumentare il costo o ridurre la redditività della fornitura dei nostri prodotti e servizi.**

Il funzionamento e la redditività delle nostre attività e la domanda e il consumo dei nostri prodotti e servizi, in particolare i nostri parchi e le nostre attività di esperienze, dipendono fortemente dall'ambiente generale per i viaggi e il turismo, anche nelle regioni specifiche in cui operano i nostri parchi e le nostre attività di esperienze. Inoltre, abbiamo ampie operazioni internazionali, compresi i nostri parchi a tema e resort internazionali, che dipendono dalle normative nazionali e internazionali coerenti con il commercio e gli investimenti in quelle regioni. Il funzionamento delle nostre attività e l'ambiente per i viaggi e il turismo, nonché la domanda e il consumo dei nostri altri prodotti di intrattenimento, possono essere significativamente influenzati negativamente negli Stati Uniti, a livello globale o in regioni specifiche a causa di una varietà di fattori al di fuori del nostro controllo, tra cui: problemi di salute (anche come è stato per COVID-19 e potrebbero essere da future epidemie e pandemie sanitarie); condizioni meteorologiche avverse derivanti da modelli meteorologici a breve termine o cambiamenti climatici a lungo termine, comprese condizioni di calore eccessivo più lunghe e più regolari, eventi catastrofici o disastri naturali (come calore o pioggia eccessivi, uragani, tifoni, inondazioni, siccità, tsunami e terremoti); sviluppi internazionali, politici o militari, compresi il commercio e altre controversie internazionali e disordini sociali; condizioni macroeconomiche, tra cui un calo dell'attività economica, dell'inflazione e dei tassi di cambio; e attacchi terroristici. Questi eventi e altri, come le fluttuazioni dei costi di viaggio e dell'energia e gli attacchi di virus informatici, le intrusioni o altri guasti informatici o di telecomunicazione diffusi, possono anche danneggiare la nostra capacità di fornire i nostri prodotti e servizi o di ottenere una copertura assicurativa in relazione ad alcuni di questi eventi. Un incidente che ha colpito direttamente la nostra proprietà avrebbe un impatto diretto sulla nostra capacità di fornire beni e servizi e potrebbe avere un effetto esteso di scoraggiare i consumatori dal frequentare le nostre strutture. Inoltre, i costi di protezione contro tali incidenti riducono la redditività delle nostre operazioni.

Ad esempio, il COVID-19 e le misure per prevenirne la diffusione hanno avuto un impatto sulle nostre attività in diversi modi, in modo più significativo nel segmento Experiences in cui i nostri parchi a tema e resort sono stati chiusi e le crociere e le visite guidate sono state sospese. Inoltre, abbiamo ritardato, o in alcuni casi, abbreviato o annullato le uscite cinematografiche e abbiamo subito interruzioni nella produzione e nella disponibilità dei contenuti. Collettivamente, le nostre attività colpite sono state storicamente la fonte della maggior parte delle nostre entrate. Inoltre, gli uragani hanno avuto un impatto sulla redditività del Walt Disney World Resort e potrebbero farlo in futuro. La Società ha sospeso alcune operazioni in alcune regioni, anche in risposta a sanzioni, restrizioni commerciali e relativi sviluppi e la redditività di alcune operazioni è stata influenzata a seguito di eventi nelle regioni corrispondenti.

Inoltre, ricaviamo commissioni di affiliazione e royalties dalla distribuzione della nostra programmazione, dalle vendite dei nostri beni e servizi concessi in licenza da parte di terzi e dalla gestione di attività gestite con marchi concessi in licenza dalla Società, e dipendiamo quindi dai successi di tali terze parti per quella parte delle nostre entrate. La redditività di una o più delle nostre attività potrebbe essere influenzata negativamente dalla significativa contrazione dei canali di distribuzione per i nostri prodotti e servizi, anche attraverso licenziatari di terze parti o venditori dei nostri beni e servizi concessi in licenza. Inoltre, i fornitori di terze parti forniscono prodotti e servizi essenziali per il funzionamento di un certo numero di nostre attività. Un'ampia varietà di fattori potrebbe influenzare il successo di tali terze parti e se i fattori negativi hanno un impatto significativo su un numero sufficiente di tali terze parti o hanno un impatto materiale su un fornitore di un prodotto o servizio significativo, la redditività di una o più delle nostre attività potrebbe essere influenzata negativamente. In specifici mercati

geografici, abbiamo sperimentato pagamenti ritardati e/o parziali da parte di alcune terze parti a causa di problemi di liquidità.

Otteniamo un'assicurazione contro il rischio di perdite relative ad alcuni di questi eventi, in generale tra cui alcuni danni fisici alla nostra proprietà e conseguente interruzione dell'attività, alcune lesioni che si verificano sulla nostra proprietà e alcune responsabilità per presunta violazione delle responsabilità legali. Quando si ottiene l'assicurazione, è soggetta a franchigie, esclusioni, termini, condizioni e limiti di responsabilità. I tipi e i livelli di copertura che otteniamo variano di volta in volta a seconda della nostra visione della probabilità di tipi specifici e livelli di perdita in relazione al costo di ottenere la copertura per tali tipi e livelli di perdita e potremmo subire perdite materiali non coperte dalla nostra assicurazione.

**Affrontiamo rischi legati a cambiamenti nella nostra strategia aziendale o alla ristrutturazione delle nostre attività, che hanno influito e possono continuare a influenzare la nostra struttura dei costi, la redditività delle nostre attività o il valore delle nostre attività.**

Man mano che si verificano cambiamenti nel nostro ambiente aziendale, abbiamo aggiustato, continuiamo ad adeguarci e potremmo adeguare ulteriormente le nostre strategie aziendali per soddisfare questi cambiamenti e potremmo altrimenti decidere di ristrutturare ulteriormente le nostre operazioni o particolari attività o attività. Ad esempio, nell'anno fiscale 2023, abbiamo riorganizzato le nostre operazioni di media e intrattenimento, che erano state precedentemente segnalate in un segmento, in due segmenti, Intrattenimento e Sport; nell'anno fiscale 2023 abbiamo annunciato che avremmo rivisto i contenuti, principalmente sui nostri servizi DTC, per allinearci con un cambiamento strategico nel nostro approccio alla cura dei contenuti, con conseguente rimozione di determinati contenuti dalle nostre piattaforme e ai relativi oneri di riduzione di valore; nell'anno fiscale 2022, abbiamo annunciato piani per introdurre un servizio Disney+ supportato dalla pubblicità, un nuovo modello di prezzi e aumenti dei prezzi e riallineamento dei costi; nell'anno fiscale 2021, abbiamo annunciato la chiusura di un numero considerevole di nostri Negozi al dettaglio a marchio Disney; e abbiamo annunciato l'esplorazione di una serie di nuovi tipi di attività. I cambiamenti di strategia, come nel caso della più recente riorganizzazione delle nostre operazioni di media e intrattenimento, possono portare a interruzioni della forza lavoro. La nostra nuova organizzazione e le nostre nuove strategie sono, tra le altre cose, soggette a rischio di esecuzione e potrebbero non produrre i benefici previsti, come sostenere le nostre strategie di crescita e migliorare il valore per gli azionisti. Ad esempio, nonostante i nostri piani annunciati per razionalizzare i costi, i costi della nostra strategia DTC e le perdite associate possono continuare a crescere o essere ridotti più lentamente del previsto, il che può influire sulla nostra strategia di distribuzione tra le aziende/piattaforme di distribuzione, i tipi di contenuti che distribuiamo attraverso varie aziende/piattaforme di distribuzione e la tempistica e la sequenza delle finestre dei contenuti. La nostra nuova organizzazione e le nostre strategie potrebbero avere meno successo della nostra precedente struttura organizzativa e strategie. Inoltre, eventi esterni tra cui il cambiamento della tecnologia, il cambiamento dei modelli di acquisto dei consumatori, l'accettazione delle offerte di contenuti e i cambiamenti delle condizioni macroeconomiche possono compromettere il valore delle nostre risorse. Quando si verificano questi cambiamenti o eventi, abbiamo sostenuto e potremmo continuare a sostenere costi per cambiare la nostra strategia aziendale e abbiamo avuto bisogno e potremmo in futuro aver bisogno di svalutare il valore delle attività. Oltre alla svalutazione del contenuto di cui sopra, tra le altre attività, abbiamo compromesso l'avviamento e le attività immateriali nelle nostre reti lineari e compromesso il valore di alcune delle attività dei nostri negozi al dettaglio. Potremmo annotare altre risorse man mano che la nostra strategia si evolve per tenere conto dell'attuale ambiente aziendale.

Facciamo anche investimenti in attività esistenti o nuove, compresi gli investimenti nell'espansione internazionale della nostra attività e in nuove linee di business. Ad esempio, nell'anno fiscale 2023, abbiamo annunciato che stiamo sviluppando piani per accelerare ed espandere gli investimenti nel nostro segmento Esperienze. Inoltre, negli ultimi anni, altri investimenti hanno incluso l'espansione e la ristrutturazione di alcuni dei nostri parchi a tema, l'espansione della nostra flotta di navi da crociera, l'acquisizione di TFCF Corporation (TFCF) e gli investimenti relativi alle offerte DTC. Alcuni di questi e futuri investimenti possono alla fine comportare rendimenti negativi o bassi, le prospettive commerciali finali delle imprese relative a questi investimenti sono incerte e questi investimenti possono avere un impatto sulle risorse disponibili e sulla redditività delle nostre altre attività. Inoltre, i nostri costi potrebbero aumentare, potremmo avere oneri significativi associati alla svalutazione delle attività, come si è verificato in relazione alla chiusura di Star Wars: Galactic Starcruiser o i rendimenti sui nuovi investimenti possono essere negativi o inferiori rispetto a prima del cambiamento di strategia o ristrutturazione. Anche se le nostre strategie sono efficaci a lungo termine, le nostre nuove offerte non saranno generalmente redditizie a breve termine, è improbabile che la crescita delle nostre nuove offerte sia anche trimestre dopo trimestre e potremmo non espanderci in nuovi mercati come o quando previsto. La nostra capacità di prevedere nuove imprese può essere influenzata dalla nostra mancanza di esperienza operativa in quelle nuove imprese, dalla velocità con cui cambia il panorama competitivo, dalla volatilità al di fuori del nostro controllo (come gli eventi al di fuori del nostro controllo di cui sopra) e dalla nostra capacità di ottenere o sviluppare i contenuti e i diritti su cui si basano le nostre proiezioni. Di conseguenza, potremmo non raggiungere i nostri risultati previsti.

**Le maggiori pressioni competitive incidono sui nostri ricavi e aumentano i nostri costi.**

Affrontiamo una concorrenza sostanziale in ciascuna delle nostre attività da parte di fornitori alternativi dei prodotti e servizi che offriamo e di altre forme di intrattenimento, alloggio, turismo e attività ricreative. Ciò include, tra gli altri tipi, la concorrenza per le risorse umane, i contenuti e altre risorse di cui abbiamo bisogno per gestire la nostra attività. Ad esempio:

- Le nostre operazioni di programmazione e produzione competono per ottenere talenti creativi, performativi, di

produzione e commerciali, sport e altra programmazione, proprietà della storia, supporto agli inserzionisti, strutture di produzione e quota di mercato con piattaforme multimediali tradizionali e nuove, inclusi altri operatori di studio, reti televisive, fornitori di VOD e altre fonti di contenuti a banda larga.

- Le nostre reti e stazioni televisive e le offerte DTC competono per la vendita di tempo pubblicitario con piattaforme multimediali tradizionali e nuove, inclusi altri servizi televisivi e VOD, nonché con giornali, riviste, cartelloni pubblicitari e stazioni radio e varie forme di contenuti Internet e mobili, che offrono tecnologie di consegna pubblicitaria più mirate di quelle che possono essere raggiunte con mezzi tradizionali.
- Le nostre reti televisive competono per il trasporto della loro programmazione con altri fornitori di programmazione.
- I nostri parchi a tema e resort competono per gli ospiti con tutte le altre forme di intrattenimento, alloggio, turismo e attività ricreative e competono per talenti creativi, performativi e commerciali, anche con altri operatori di parchi a tema e resort.
- Le nostre operazioni di vendita/licenze di contenuti competono per i clienti con tutte le altre forme di intrattenimento.

- La nostra attività di prodotti di consumo compete con altri licenziatari e creatori di IP.
- I nostri servizi di streaming DTC competono per i clienti con un numero crescente di offerte DTC dei concorrenti, tutte le altre forme di media e tutte le altre forme di intrattenimento, così come per la tecnologia, la creatività, lo spettacolo e il talento aziendale e per i contenuti.

La concorrenza in ciascuno di questi settori può aumentare ulteriormente a seguito degli sviluppi tecnologici e dei cambiamenti nella struttura del mercato, compreso il consolidamento dei fornitori di risorse e dei canali di distribuzione. L'aumento della concorrenza è aumentato, e potrebbe continuare ad aumentare, il costo della programmazione, compresi gli sport e altri prodotti e devia i consumatori da, o ritarda il loro consumo dei nostri prodotti creativi o di altro tipo, o ad altri prodotti o altre forme di intrattenimento ed esperienze, che potrebbero ridurre le nostre entrate o aumentare i nostri costi di marketing.

La concorrenza per l'acquisizione di risorse può aumentare ulteriormente il costo di produzione dei nostri prodotti e servizi; cambiare la composizione delle nostre offerte, incluso lo sport; privarci del talento necessario per le nostre attività di intrattenimento e di esperienze, incluso il talento necessario per produrre materiale creativo di alta qualità; aumentare il turnover dei dipendenti e l'instabilità del personale; o aumentare il costo della compensazione per i nostri dipendenti. Tale concorrenza può anche ridurre o limitare la crescita dei prezzi per i nostri prodotti e servizi, comprese le tariffe pubblicitarie e le tariffe di abbonamento presso le nostre reti multimediali e le offerte DTC, le ammissioni a parchi e resort e le tariffe delle camere e i prezzi per i prodotti di consumo da cui ricaviamo i ricavi delle licenze.

**I nostri risultati possono essere influenzati negativamente se i contratti di programmazione o distribuzione a lungo termine non vengono rinnovati a condizioni sufficientemente favorevoli.**

stipuliamo contratti a lungo termine sia per l'acquisizione che per la distribuzione di programmi e prodotti multimediali, compresi contratti per l'acquisizione di diritti di programmazione per eventi sportivi e altri programmi, e contratti per la distribuzione della nostra programmazione ai distributori di contenuti. Man mano che questi contratti scadono, dobbiamo rinnovare o rinegoziare i contratti, il che di tanto in tanto ha portato a blackout di servizio quando i contratti di distribuzione sono scaduti prima che i termini di rinnovo fossero stati concordati, e se non siamo in grado di rinnovare questi contratti a condizioni accettabili, potremmo perdere i diritti di programmazione o i diritti di distribuzione. Di conseguenza, il nostro portafoglio di diritti di programmazione che acquisiamo e i distributori della nostra programmazione e il portafoglio di diritti di programmazione che i nostri distributori acquisiscono sono cambiati e possono continuare a cambiare nel tempo. Anche se questi contratti vengono rinnovati, il costo per ottenere determinati diritti di programmazione è aumentato e potrebbe continuare ad aumentare (o aumentare a tassi più rapidi rispetto alla nostra esperienza storica) e i distributori di programmazione, di fronte alle pressioni derivanti dall'aumento delle tariffe di abbonamento e delle sfide di distribuzione alternative, hanno richiesto e possono continuare a richiedere termini (anche per quanto riguarda i prezzi e la natura e la quantità di programmazione distribuita) che riducono le nostre entrate dalla distribuzione dei programmi (o aumentano le entrate a tassi più lenti rispetto alla nostra esperienza storica). Ad esempio, un recente rinnovo dell'accordo di trasporto include meno delle nostre reti lineari, ma prevede che alcuni dei nostri servizi di streaming DTC siano resi disponibili agli abbonati del distributore. Inoltre, la nostra capacità di rinnovare questi contratti a condizioni favorevoli può essere influenzata da una serie di fattori, come il consolidamento nel mercato della distribuzione dei programmi e l'ingresso di nuovi partecipanti al mercato per la distribuzione di contenuti su piattaforme digitali. Per quanto riguarda l'acquisizione dei diritti di programmazione, in particolare i diritti di programmazione sportiva, l'impatto di questi contratti a lungo termine sui nostri risultati per la durata dei contratti dipende da una serie di fattori, tra cui la forza dei mercati pubblicitari, i livelli di abbonamento e l'aumento dei costi dei diritti di programmazione, l'efficacia degli sforzi di marketing e le dimensioni del pubblico degli spettatori. Non ci può essere alcuna garanzia che i ricavi derivanti dalla programmazione basata su questi diritti supereranno il costo dei diritti più gli altri costi di produzione e distribuzione della programmazione.

**I regolamenti applicabili alle nostre attività possono compromettere la redditività delle nostre attività.**

Ognuna delle nostre attività, comprese le nostre reti di trasmissione e le stazioni televisive, è soggetta a una varietà di normative statunitensi e internazionali, che hanno un impatto sulle operazioni e sulla redditività delle nostre attività. Alcuni di questi regolamenti includono:

- U.S. Regolamento FCC delle nostre reti televisive e radiofoniche, delle nostre reti di programmazione nazionali e delle nostre stazioni televisive di proprietà. Vedi il punto 1 - Regolamento federale - Intrattenimento e sport.
- Leggi e regolamenti federali, statali ed esteri sulla privacy e sulla protezione dei dati.

- Regolamento della sicurezza e della catena di approvvigionamento dei prodotti di consumo e delle operazioni dei parchi a tema, compresa la regolamentazione per quanto riguarda l'approvvigionamento, l'importazione e la vendita di beni.
- Regolamenti sulla protezione dell'ambiente.
- Leggi anti-corruzione statunitensi e internazionali, programmi di sanzioni, restrizioni commerciali e leggi antiriciclaggio.
- Restrizioni sul modo in cui i contenuti sono attualmente concessi in licenza e distribuiti, restrizioni di proprietà o requisiti di contenuti cinematografici o televisivi, obblighi di investimento o quote.
- Leggi sul lavoro nazionali e internazionali, leggi fiscali o controlli valutari.

Le nuove leggi e regolamenti, così come i cambiamenti in una qualsiasi di queste leggi e regolamenti attuali o le attività di regolamentazione in una qualsiasi di queste aree, o in altre, possono richiederci di spendere importi aggiuntivi per rispettare i regolamenti, o possono limitare la nostra capacità di offrire prodotti e servizi in modi redditizi e creare un panorama normativo sempre più imprevedibile. Inoltre, gli sviluppi in corso e futuri della politica internazionale, commerciale e di sicurezza possono portare a nuove normative

limitare il commercio e gli investimenti internazionali e interrompere le nostre operazioni al di fuori degli Stati Uniti, comprese le nostre operazioni internazionali di parchi a tema e resort in Francia, Cina continentale e Hong Kong. Ad esempio, nel 2022 gli Stati Uniti e altri paesi hanno implementato una serie di sanzioni contro la Russia in risposta agli eventi in Russia e Ucraina; le agenzie statunitensi hanno rafforzato le restrizioni commerciali, compresi nuovi divieti sull'importazione di merci da determinate regioni e altre giurisdizioni stanno prendendo in considerazione misure simili; i governi statali statunitensi sono diventati più attivi nell'ap passare una legislazione mirata a settori e aziende specifici e nell'applicare le leggi esistenti in modi nuovi alle nuove tecnologie, tra cui lo streaming e il commercio online; e in molti paesi/regioni di tutto il mondo (incluso ma non limitato all'UE) i regolatori ci stanno richiedendo di trasmettere su la nostra programmazione lineare (o display sui nostri servizi di streaming DTC) prodotta in paesi specifici, nonché investire importi specificati delle nostre entrate in produzioni di contenuti locali. In Florida, sono state adottate misure dirette alla Società (incluso il passaggio della legislazione) e sono state minacciate azioni future, che collettivamente potrebbero avere un impatto negativo (e potrebbero già avere un impatto) sulla nostra capacità di eseguire la nostra strategia aziendale, i nostri costi e la redditività delle nostre operazioni in Florida.

Inoltre, in risposta alla pandemia di COVID-19, la salute pubblica e altri regolamenti e politiche regionali, nazionali, statali e locali hanno avuto un impatto sulla maggior parte delle nostre attività. I requisiti governativi potrebbero essere ripristinati e potrebbero essere imposti nuovi requisiti governativi per affrontare il COVID-19 o le future epidemie o pandemie sanitarie.

**Le nostre operazioni al di fuori degli Stati Uniti potrebbero essere influenzate negativamente dal funzionamento delle leggi in quelle giurisdizioni.**

Le nostre operazioni in giurisdizioni non statunitensi sono in molti casi soggette alle leggi delle giurisdizioni in cui operano piuttosto che, o in aggiunta, alla legge degli Stati Uniti. Le leggi in alcune giurisdizioni differiscono per aspetti significativi da quelle degli Stati Uniti. Queste differenze possono influenzare la nostra capacità di reagire ai cambiamenti nella nostra attività e i nostri diritti o la nostra capacità di far valere i diritti possono essere diversi da quanto ci si aspetterebbe dalla legge degli Stati Uniti. Inoltre, l'applicazione delle leggi in alcune giurisdizioni internazionali può essere incoerente e imprevedibile, il che può influire sia sulla nostra capacità di far valere i nostri diritti che di intraprendere attività che riteniamo vantaggiose per la nostra attività. Inoltre, il clima commerciale e politico in alcune giurisdizioni può incoraggiare la corruzione, il che potrebbe ridurre la nostra capacità di competere con successo in quelle giurisdizioni pur rimanendo in conformità con le leggi locali o le leggi anti-corruzione degli Stati Uniti applicabili alle nostre attività. Di conseguenza, la nostra capacità di generare entrate e le nostre spese nelle giurisdizioni non statunitensi potrebbero differire da quanto ci si aspetterebbe se la legge statunitense da sola governasse queste operazioni.

**Le questioni ambientali, sociali e di governance e qualsiasi obbligo di segnalazione correlato possono avere un impatto sulle nostre attività.**

I regolatori statunitensi e internazionali, gli investitori e altre parti interessate sono sempre più concentrati su questioni ambientali, sociali e di governance. Ad esempio, nuove leggi e regolamenti nazionali e internazionali relativi a questioni ambientali, sociali e di governance, tra cui la sostenibilità ambientale e i cambiamenti climatici, la gestione del capitale umano e la sicurezza informatica, sono in fase di adozione o in fase di adozione, che possono includere requisiti o obblighi di divulgazione specifici e mirati. La nostra risposta richiederà un aumento dei costi per conformarsi, l'implementazione di nuovi processi di reporting, che comportano ulteriori rischi di conformità, una forza lavoro qualificata e altri investimenti incrementali.

Inoltre, abbiamo intrapreso o annunciato una serie di azioni e obiettivi correlati, che richiederanno modifiche alle operazioni e agli investimenti in corso. Non vi è alcuna garanzia che le nostre iniziative raggiungeranno i risultati desiderati o che raggiungeremo uno qualsiasi di questi obiettivi. Le percezioni dei consumatori, del governo e di altre parti interessate dei nostri sforzi per raggiungere questi obiettivi spesso differiscono ampiamente e presentano rischi per la nostra reputazione e i nostri marchi. Inoltre, la nostra capacità di attuare alcune iniziative o raggiungere alcuni obiettivi dipende da fattori esterni. Ad esempio, la nostra capacità di raggiungere determinati obiettivi o iniziative di sostenibilità ambientale dipenderà in parte dalla collaborazione di terze parti, dalla disponibilità di fornitori in grado di soddisfare nuovi requisiti, dalle innovazioni di mitigazione e/o dalla disponibilità di soluzioni economicamente fattibili su larga scala.

**I danni alla nostra reputazione o ai nostri marchi possono avere un impatto negativo sulla nostra azienda in tutte le aziende e le regioni.**

La nostra reputazione e i marchi riconoscibili a livello globale sono parte integrante del successo delle nostre attività. Poiché i nostri marchi coinvolgono i consumatori in tutte le nostre attività, i danni alla nostra reputazione o ai marchi in



un'azienda possono avere un impatto sulle nostre altre attività. Poiché alcuni dei nostri marchi sono riconosciuti a livello globale, i danni al marchio potrebbero non essere contenuti localmente. Il mantenimento della reputazione della nostra azienda e dei nostri marchi dipende da molti fattori, tra cui la qualità delle nostre offerte, il mantenimento della fiducia con i nostri clienti e la nostra capacità di innovare con successo. Inoltre, potremmo perseguire l'integrazione di marchi o prodotti combinando marchi o prodotti precedentemente separati destinati a diversi segmenti di pubblico sotto un marchio o perseguire altre iniziative commerciali incoerenti con uno o più dei nostri marchi, e non vi è alcuna garanzia che queste iniziative saranno accettate dai nostri clienti e non avranno un impatto negativo su uno o più dei nostri marchi. Affermazioni negative significative o pubblicità riguardanti la Società o le sue operazioni, prodotti, gestione, dipendenti, pratiche, partner commerciali, decisioni commerciali, responsabilità sociale e cultura, che possono essere amplificate dai social media, hanno un impatto negativo sui nostri marchi o sulla nostra reputazione, anche se tali affermazioni non sono vere. I danni alla nostra reputazione o ai nostri marchi potrebbero influire sulle nostre vendite, opportunità di business, redditività, reclutamento e valutazione dei nostri titoli.

**Vari rischi possono influire sul successo dei nostri servizi di streaming DTC.**

Potremmo non eseguire con successo la nostra strategia DTC. Il successo della nostra strategia DTC e la redditività dei nostri servizi di streaming DTC saranno influenzati dal successo della riorganizzazione della nostra attività di media e intrattenimento e dalla nostra capacità di far progredire le nostre strategie DTC, guidare le aggiunte e la fidelizzazione degli abbonati in base all'attrattiva dei nostri contenuti,

gestire l'abbandono in reazione agli aumenti dei prezzi, ottenere l'impatto finanziario desiderato del servizio supportato dall'annuncio Disney+, il modello di prezzo e gli aumenti dei prezzi, la nostra capacità di eseguire il riallineamento dei costi e gli effetti delle nostre determinazioni per quanto riguarda la distribuzione dei nostri contenuti creativi attraverso le finestre. I costi iniziali delle campagne di marketing sono generalmente riconosciuti nell'attività di sfruttamento iniziale e l'ammortamento dei costi di produzione capitalizzati e dei diritti di programmazione concessi in licenza sono generalmente assegnati tra le aziende in base al valore relativo stimato delle finestre di distribuzione. Di conseguenza, le nostre determinazioni di distribuzione incidono sui costi di ciascuna azienda, incluso il servizio DTC applicabile. Ci sono un certo numero di aziende DTC concorrenti. I consumatori potrebbero non essere disposti a pagare per una serie in espansione di servizi di streaming DTC a prezzi crescenti, potenzialmente esacerbati da una recessione economica. Inoltre, le recessioni economiche hanno un impatto negativo sull'acquisto e sul prezzo della pubblicità sui nostri servizi di streaming DTC. Affrontiamo la competizione per i talenti creativi e gli sport e altri diritti di programmazione e potremmo non riuscire a reclutare e trattenere i talenti e ottenere i diritti di programmazione desiderati o affrontare maggiori costi per farlo. L'acquisizione di nuovi abbonati ai nostri servizi di streaming DTC non è lineare e abbiamo registrato perdite nette di abbonati in alcuni periodi. I nostri contenuti non sempre attraggono e mantengono con successo gli abbonati nelle quantità che ci aspettiamo. I nostri contenuti sono soggetti a pressioni sui costi e possono costare più di quanto ci aspettiamo. Potremmo non gestire con successo i nostri costi per raggiungere i nostri obiettivi di redditività. La regolamentazione governativa, compresi i regolamenti di contenuto e di proprietà stranieri rivisti, nonché le restrizioni sui contenuti imposte dal governo, influisce sull'attuazione dei nostri piani aziendali DTC. L'ambiente altamente competitivo in cui operiamo mette pressione sui prezzi sulle nostre offerte DTC e potrebbe richiederci di abbassare i nostri prezzi o non prendere aumenti di prezzo per attirare o fidelizzare i clienti o portare a tassi di abbandono più elevati. Questi e altri rischi possono avere un impatto sulla redditività e sul successo dei nostri servizi di streaming DTC.

**Potenziali azioni di rating del credito, aumenti dei tassi di interesse o volatilità negli Stati Uniti e nei mercati finanziari globali potrebbero ostacolare l'accesso o aumentare il costo del finanziamento delle nostre operazioni e investimenti.**

I nostri costi di prestito sono stati e possono essere influenzati dai rating del debito a breve e lungo termine assegnati da agenzie di rating indipendenti che si basano, in parte, sulle prestazioni della Società misurate dalle metriche di credito come la leva finanziaria e i rapporti di copertura degli interessi. Come risultato dell'impatto finanziario del COVID-19 sulle nostre attività, Standard and Poor's ha declassato i nostri rating del debito a lungo termine di due tacche a BBB+ e ha declassato i nostri rating del debito a breve termine di una tacca a A-2. Fitch ha declassato i nostri rating del credito a lungo e breve termine di una tacca rispettivamente ad A- e F2. Il 5 giugno 2023, Standard and Poor's ha aggiornato i nostri rating del debito a lungo termine di una tacca a A-. Al 30 settembre 2023 i rating del debito a lungo e breve termine di Moody's Investors Service per la Società erano rispettivamente A2 e P-1 (Stabile), i rating del debito a lungo e breve termine di Standard e Poor per la Società erano rispettivamente A- e A-2 (Positivo), e i rating del debito a lungo e breve termine di Fitch per la Società erano rispettivamente A- e F2 (Stabile). Qualsiasi declassamento futuro potrebbe aumentare il nostro costo di prestito e/o rendere più difficile per noi ottenere finanziamenti a condizioni accettabili.

Inoltre, gli aumenti dei tassi di interesse hanno aumentato il nostro costo di indebitamento e la volatilità negli Stati Uniti e nei mercati finanziari globali potrebbero influire sul nostro accesso o aumentare ulteriormente il costo dei finanziamenti. Le interruzioni passate negli Stati Uniti e nei mercati globali del credito e delle azioni hanno reso più difficile per molte aziende ottenere finanziamenti a condizioni accettabili. Queste condizioni tendevano ad aumentare il costo del prestito e, se si ripetessero, il nostro costo del prestito potrebbe aumentare e potrebbe essere più difficile ottenere finanziamenti per le nostre operazioni o investimenti.

**L'elevato indebitamento o i rapporti di leva finanziaria potrebbero influenzarci negativamente, anche diminuendo la nostra flessibilità aziendale.**

L'elevato indebitamento potrebbe avere l'effetto, tra le altre cose, di ridurre la nostra flessibilità finanziaria e la nostra capacità di rispondere alle mutevoli condizioni commerciali ed economiche e ad altri eventi incontrollabili. Gli obblighi di rimborso del debito potrebbero anche ridurre i fondi disponibili per investimenti, spese in conto capitale, riacquisti di azioni e dividendi e altre attività e potrebbero creare svantaggi competitivi per noi rispetto ad altre società con livelli di debito inferiori. I nostri rapporti di leva finanziaria sono aumentati a causa dell'impatto del COVID-19 sulle prestazioni finanziarie, che ha indotto alcune delle agenzie di rating del credito a declassare la loro valutazione dei nostri rating del credito. Il declassamento al nostro rating del debito può avere un impatto negativo sul nostro costo dei prestiti e/o rendere più difficile per noi ottenere finanziamenti a condizioni accettabili.

**Le controversie di lavoro interrompono le nostre operazioni e possono influire negativamente sulla redditività di una o più delle nostre attività.**

Un numero significativo di dipendenti in varie parti delle nostre attività, compresi i dipendenti dei nostri parchi a tema, e scrittori, registi, attori e personale di produzione per le nostre produzioni sono coperti da contratti collettivi. Inoltre, alcuni dei nostri dipendenti al di fuori degli Stati Uniti sono rappresentati da comitati aziendali, sindacati o altre associazioni di dipendenti. Inoltre, i dipendenti dei licenziatari che producono e i rivenditori che vendono i nostri prodotti di consumo autorizzati e i dipendenti dei fornitori di contenuti di programmazione (come i campionati sportivi) possono essere coperti da accordi di lavoro con i loro datori di lavoro. Di tanto in tanto, i contratti collettivi e altri accordi di lavoro scadono, richiedendo la rinegoziazione dei loro termini. In generale, le controversie di lavoro e le interruzioni del lavoro che coinvolgono i nostri dipendenti; persone impiegate nelle nostre produzioni; atleti o altri impiegati da, o altrimenti collegati a, leghe sportive o organizzatori; o i dipendenti dei nostri licenziatari o rivenditori che vendono i nostri prodotti di consumo con licenza o fornitori di contenuti di programmazione possono interrompere le nostre operazioni e ridurre le nostre entrate. Ad esempio, il 2 maggio 2023, i membri della Writers Guild of America (WGA) hanno iniziato un'interruzione del lavoro, durata quasi cinque mesi. Il 14 luglio 2023, anche i membri di SAG-AFTRA, il sindacato che rappresenta gli attori televisivi e cinematografici, hanno iniziato un'interruzione del lavoro, che è durata quasi quattro mesi. Queste interruzioni del lavoro hanno avuto un impatto sul nostro

produzioni e la pipeline per la programmazione e le uscite cinematografiche, che potrebbero comportare una riduzione delle entrate e avere un effetto negativo sulla nostra redditività. I nuovi contratti collettivi con la Directors Guild of America, WGA e SAG-AFTRA porteranno ad un aumento dei costi per creare contenuti, anche a causa di aumenti di tassi, residui e benefici. In generale, la risoluzione delle controversie o la negoziazione di nuovi accordi, compresi gli aumenti delle tariffe e altre modifiche ai benefici per i dipendenti, ha in passato aumentato i nostri costi e potrebbe aumentare i nostri costi in futuro.

**La stagionalità di alcune delle nostre attività e la tempistica di alcune delle nostre offerte di prodotti potrebbero esacerbare gli impatti negativi sulle nostre operazioni.**

Ciascuna delle nostre attività è normalmente soggetta a variazioni stagionali e variazioni in relazione ai tempi delle nostre offerte di prodotti, tra cui quanto segue:

- Le entrate del segmento Esperienze fluttuano con i cambiamenti nella frequenza dei parchi a tema e nell'occupazione del resort derivanti dalla natura stagionale delle attività di viaggio e tempo libero per le vacanze e dal comportamento di acquisto stagionale dei consumatori, che generalmente si traduce in un aumento dei ricavi durante il primo e il quarto trimestre fiscale della Società. La frequenza di picco e l'occupazione del resort si verificano generalmente durante i mesi estivi quando si verificano le vacanze scolastiche e durante i primi periodi di vacanza invernale e primaverile. Le entrate nel segmento Esperienze possono anche fluttuare con i cambiamenti nella frequenza del parco a tema e nell'occupazione del resort derivanti da celebrazioni o eventi speciali che possono aumentare la domanda nei periodi applicabili e diminuire la domanda nei periodi precedenti o successivi man mano che gli ospiti concorrono le loro vacanze durante tali celebrazioni o eventi speciali. Inoltre, le entrate delle licenze fluttuano con i tempi e le prestazioni delle nostre uscite cinematografiche e delle trasmissioni di programmazione via cavo.
- Le entrate delle reti e delle stazioni televisive sono soggette a modelli pubblicitari stagionali e cambiamenti nei livelli di spettatori, anche relativi a determinati eventi sportivi. In generale, i ricavi pubblicitari delle reti pubblicitarie delle reti lineari di intrattenimento generale nazionale sono in genere un po' più alti durante l'autunno e un po' più bassi durante i mesi estivi, e i ricavi della pubblicità sportiva sono influenzati dai tempi delle stagioni e degli eventi sportivi, che variano durante l'anno o possono svolgersi periodicamente.
- I proventi delle vendite/licenze di contenuti fluttuano a causa dei tempi di rilascio dei contenuti in vari mercati di distribuzione. Le date e i metodi di rilascio sono determinati da una serie di fattori, tra cui, tra gli altri, la concorrenza e la tempistica delle vacanze e dei periodi di vacanza.
- I ricavi DTC fluttuano in base a: cambiamenti nel numero di abbonati, mix di abbonati a diverse offerte e tariffe di abbonamento; livelli di spettatori; e la domanda di contenuti sportivi e cinematografici e televisivi. Ognuno di questi può dipendere dalla disponibilità di contenuti, che varia di volta in volta durante l'anno in base, tra le altre cose, alle stagioni sportive, ai programmi di produzione dei contenuti e alle interruzioni del lavoro del campionato sportivo.

Di conseguenza, gli impatti negativi sulla nostra attività che si verificano durante un periodo di tipica alta domanda stagionale, come le chiusure dei nostri parchi a causa delle restrizioni COVID-19 o dei danni degli uragani durante la stagione dei viaggi estivi o altre stagioni di alta stagione, potrebbero avere un effetto sproporzionato sui risultati di tale attività per l'anno.

**Le nostre operazioni sono influenzate dalla nostra capacità di attrarre e trattenere i dipendenti e i costi dei salari dei dipendenti e dei benefici per la salute, il benessere e le pensioni, compresi i benefici medici post-pensione per alcuni dipendenti e pensionati, possono ridurre la nostra redditività.**

Con circa 225.000 dipendenti, il successo delle nostre attività è sostanzialmente influenzato dalla nostra capacità di attrarre e trattenere una forza lavoro con le competenze necessarie per le nostre varie attività, compresa l'esecuzione con successo della pianificazione della successione per il talento a tutti i livelli necessari per far progredire gli obiettivi e le strategie chiave dell'azienda. Inoltre, la nostra redditività è sostanzialmente influenzata dai costi del lavoro, compresi i salari e le nostre prestazioni sanitarie, di welfare e pensionistiche, compresi i costi delle prestazioni mediche per i dipendenti attuali e i costi delle prestazioni mediche post-pensionamento per alcuni dipendenti e pensionati attuali. Potremmo riscontrare aumenti significativi di questi costi a causa di fattori macroeconomici, normativi, competitivi e di altro tipo. Ad esempio, i costi del lavoro nei nostri parchi e resort sono aumentati e ci aspettiamo che continuino ad aumentare, a seguito dei contratti di contrattazione collettiva e delle leggi e dei regolamenti salariali in cui operiamo. I futuri focolai di salute e pandemie possono portare ad un aumento del costo dell'assicurazione e delle spese mediche. Inoltre, le variazioni dei rendimenti degli investimenti e dei tassi di sconto utilizzati per calcolare le spese mediche pensionistiche e post-pensione e le relative attività e passività possono essere volatili e possono avere un impatto sfavorevole sui nostri costi in alcuni anni. Questi fattori

macroeconomici, nonché un calo del valore equo delle attività del piano medico pensionistico e post-pensione possono esercitare una pressione al rialzo sul costo della fornitura di prestazioni mediche pensionistiche e post-pensionamento e possono aumentare i futuri requisiti di finanziamento. Non ci può essere alcuna garanzia che riusciremo ad attrarre e trattenere le risorse umane necessarie per il successo delle nostre imprese o a limitare gli aumenti dei costi derivanti dai salari e da altri benefici per i dipendenti, il che potrebbe ridurre la redditività delle nostre imprese.

**Affrontiamo rischi relativi a costi e spese in relazione all'acquisizione della partecipazione azionaria di NBCU in Hulu e all'acquisizione di TFCF.**

Il 1° novembre 2023, NBCU ha esercitato il suo diritto di richiedere alla Società di acquistare la partecipazione azionaria di NBCU in Hulu in base a un accordo put/call tra le parti. Sarà determinato il prezzo di acquisto per la partecipazione azionaria di NBCU in Hulu

in base alla percentuale di proprietà azionaria di NBCU del valore equo del patrimonio netto di Hulu al 30 settembre 2023 e un valore minimo garantito. Inoltre, la Società condividerà con NBCU il 50% del beneficio fiscale della Società dall'acquisto della partecipazione di NBCU in Hulu, i cui pagamenti dovrebbero essere effettuati principalmente in un periodo di 15 anni. Inoltre, potremmo sostenere costi e spese significativi in relazione all'acquisizione di TFCF, compresi i costi per i quali abbiamo stabilito riserve o che potrebbero portare a riserve in futuro. Il costo per l'acquisto della partecipazione azionaria di NBCU in Hulu e dei relativi obblighi nei confronti di NBCU e di tali altri costi potrebbe avere un impatto negativo sulla posizione di cassa della Società e comportare un indebitamento aggiuntivo della Società.

## **RISCHI GENERALI**

### **Il prezzo delle nostre azioni ordinarie è stato, e potrebbe continuare ad essere, volatile.**

Il prezzo delle nostre azioni ordinarie ha subito una notevole volatilità e potrebbe continuare ad essere volatile. Vari fattori hanno influenzato, e possono continuare ad avere un impatto, sul prezzo delle nostre azioni ordinarie, tra cui, tra gli altri, cambiamenti nella gestione; variazioni nei nostri risultati operativi; variazioni tra i nostri risultati effettivi e le aspettative degli analisti di titoli; cambiamenti nelle nostre stime, linee guida o piani aziendali; cambiamenti nelle stime finanziarie e nelle raccomandazioni degli analisti di titoli; le attività, i risultati operativi o il prezzo delle azioni dei nostri concorrenti o di altri partecipanti al settore nei settori in cui operiamo; l'annuncio o il completamento di transazioni significative da parte nostra o di un concorrente; eventi che riguardano il mercato azionario in generale; e le condizioni economiche e politiche nel Stati Uniti e a livello internazionale, così come altri fattori descritti in questo punto 1A. Alcuni di questi fattori possono avere un impatto negativo sul prezzo delle nostre azioni ordinarie, indipendentemente dalle nostre prestazioni operative. Inoltre, la volatilità del prezzo delle nostre azioni ordinarie può avere un impatto negativo su una o più delle nostre attività, anche aumentando la compensazione in denaro o i premi azionari per i nostri dipendenti che partecipano ai nostri programmi di incentivi azionari o limitando le nostre opzioni di finanziamento per acquisizioni e altre espansioni aziendali.

### **Lo statuto modificato e rimodificato della Società prevede nella misura massima consentita dalla legge che la Corte di Cancelleria dello Stato del Delaware sarà il foro esclusivo per determinate azioni legali tra la Società e i suoi azionisti, il che potrebbe aumentare i costi per presentare un reclamo, scoraggiare i reclami o limitare la capacità degli azionisti della Società di presentare un reclamo in un foro giudiziario considerato dagli azionisti come più favorevole per le controversie con la Società o i direttori, i funzionari o altri dipendenti della Società.**

Lo statuto modificato e ristato della Società prevede nella massima misura consentita dalla legge che, a meno che la Società non acconsenta per iscritto alla selezione di un forum alternativo, la Corte di Cancelleria dello Stato del Delaware sarà l'unico ed esclusivo foro per (i) azione o procedimento derivato intentato per conto della Società, (ii) qualsiasi azione o procedimento che afferma una richiesta di violazione di un dovere fiduciario dovuto da qualsiasi direttore, funzionario o azionista attuale o ex della Società alla Società o agli azionisti della Società, (iii) qualsiasi azione o procedimento che faccia valere una richiesta derivante ai sensi o cercando di far valere qualsiasi diritto, obbligo o rimedio ai sensi di qualsiasi disposizione della legge generale sulle società dello Stato del Delaware (il "DGCL"), del certificato di incorporazione o del presente statuto (come ciascuno può essere modificato di volta in volta), (iv) qualsiasi azione o procedimento in relazione al quale la legge generale sulle società dello Stato del Delaware conferisce giurisdizione alla Corte di cancelleria dello Stato del Delaware, (v) o qualsiasi azione o procedimento che fa valere un reclamo disciplinato dalla dottrina degli affari interni. La scelta della disposizione del forum può aumentare i costi per presentare un reclamo, scoraggiare i reclami o limitare la capacità di uno azionista di presentare un reclamo in un foro giudiziario che ritiene favorevole per le controversie con la Società o i direttori, i funzionari o altri dipendenti della Società, che possono scoraggiare tali cause legali contro la Società o i direttori, i funzionari e altri dipendenti della Società. In alternativa, se un tribunale dovesse trovare la scelta della disposizione del foro contenuta nello statuto modificato e rimodificato della Società inapplicabile o inapplicabile in un'azione, la Società può incorrere in costi aggiuntivi associati alla risoluzione di tale azione in altre giurisdizioni. La disposizione esclusiva del foro nello statuto modificato e rimodificato della Società non precluderà o contrarrà l'ambito della giurisdizione federale esclusiva o concorrente per le azioni intentate ai sensi delle leggi federali sui titoli, incluso il Securities Exchange Act del 1934 come modificato, o il Securities Act del 1933, come modificato, o le rispettive norme e regolamenti promulgati ai sensi dello ivi.

## **ARTICOLO 1B. Commenti del personale irrisolti**

La Società non ha ricevuto commenti scritti in merito alle sue relazioni periodiche o attuali dal personale della SEC che sono state emesse 180 giorni o più prima della fine dell'anno fiscale 2023 che rimangono irrisolte.

## **ARTICOLO 2. Proprietà**

Le nostre sedi di parchi e resort e altre proprietà della Società e delle sue filiali sono descritte nell'articolo 1 sotto la didascalia *Esperienze*. Le proprietà delle biblioteche cinematografiche e televisive e le stazioni televisive di proprietà della Società sono descritte nell'articolo 1 sotto la didascalia *Intrattenimento*.

## INDICE

La Società e le sue controllate possiedono e affittano proprietà in tutto il mondo. Oltre alle proprietà sopra indicate, la tabella seguente fornisce una breve descrizione di altre proprietà significative e del relativo segmento di business.

<b>Posizione</b>	<b>Proprietà / Dimensione approssimativa</b>	<b>Utilizzare</b>	<b>Segmento aziendale</b>
Burbank, CA e città circostanti <sup>(1)</sup>	Terreno (201 acri) ed edifici (4.694.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio/Produzione/Magazzino di proprietà (include 240.000 piedi quadrati affittati a inquilini di terze parti)	Aziendale/Intrattenimento/Esperienze
Burbank, CA e città circostanti <sup>(1)</sup>	Edifici (1.834.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio/Magazzino in affitto	Aziendale/Intrattenimento/Esperienze
Los Angeles, CA	Terreno (22 acri) ed edifici (605.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio di proprietà/Produzione/magazzino tecnico	Aziendale/Intrattenimento
Los Angeles, CA	Edifici (2.640.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio in affitto/Produzione/Tecnica/Teatro	Aziendale/Intrattenimento/Esperienze
New York, NY	Edifici (51.000 piedi quadrati)	Ufficio di proprietà	Aziendale/Intrattenimento/Sport
New York, NY	Edifici (2.190.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio/Produzione/Teatro/Magazzino affittato (include 679.000 ft <sup>2</sup> affittati a inquilini di terze parti)	Aziendale/Intrattenimento/Sport/Esperienze
Bristol, CT	Terreni (117 acri) ed edifici (1.174.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio di proprietà/Produzione/Tecnica	Sport
Bristol, CT	Edifici (273.000 piedi quadrati)	Ufficio in affitto/Magazzino/Tecnica	Sport
Emeryville, CA	Terreno (20 acri) ed edifici (430.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio di proprietà/Produzione/Tecnica	Intrattenimento
Emeryville, CA	Edifici (97.000 piedi quadrati)	Ufficio/stazione in affitto	Intrattenimento
San Francisco, CA	Edifici (517.000 ft <sup>2</sup> )	Ufficio in affitto/Produzione/Tecnica/Teatro (include 47.000 piedi quadrati affittati a inquilini di terze parti)	Aziendale/Intrattenimento
Stati Uniti e Canada	Terreni ed edifici (siti e dimensioni multipli)	Ufficio di proprietà e in affitto/Produzione/Trasmettitore/Teatro/Magazzino	Aziendale/Intrattenimento/Esperienze
Europa, Asia, Australia e America Latina	Edifici (più siti e dimensioni)	Ufficio in affitto/Magazzino/Vendita al dettaglio/Residenziale	Intrattenimento/Esperienze

<sup>(1)</sup> Le città circostanti includono Glendale, CA, North Hollywood, CA e Sun Valley, CA

### **ARTICOLO 3. Procedimento legale**

Come indicato nella nota 14 al bilancio consolidato, la Società è impegnata in determinate questioni legali e l'informativa di cui alla nota 14 relativa a determinate questioni legali è incorporata nel presente documento per riferimento.

### **ARTICOLO 4. Informazioni sulla sicurezza delle miniere**

Non applicabile.

### **Informazioni Sui Nostri Funzionari Esecutivi**

I funzionari esecutivi della Società sono eletti ogni anno all'assemblea organizzativa del Consiglio di amministrazione, che segue l'assemblea annuale degli azionisti, e in altre riunioni del Consiglio di amministrazione, a seconda dei casi. Ciascuno dei funzionari esecutivi è stato impiegato dalla Società nella posizione o nelle posizioni indicate nell'elenco e nelle note pertinenti di seguito.





I funzionari esecutivi della Società sono:

Nome	Età	Titolo	Esecutivo Ufficiale dal
Robert A. Iger	72	Amministratore delegato <sup>(1)</sup>	2022
Kevin A. Lanberry	60	Direttore finanziario ad interim <sup>(2)</sup>	2023
Horacio E. Gutierrez	58	Senior Executive Vice President, General Counsel e Chief Compliance Officer <sup>(3)</sup>	2022
Sonia L. Coleman	51	Vicepresidente esecutivo senior e direttore delle risorse umane <sup>(4)</sup>	2023
Kristina K. Schake	53	Vicepresidente esecutivo senior e direttore delle comunicazioni <sup>(5)</sup>	2022

- (1) Il signor Iger è stato nominato amministratore delegato a partire dal 20 novembre 2022. In precedenza è stato presidente esecutivo della società da febbraio 2020 a dicembre 2021 e amministratore delegato della società da settembre 2005 a febbraio 2020.
- (2) Sig. Lansberry è stato nominato Chief Financial Officer ad interim a partire dal 1° luglio 2023. In precedenza è stato vicepresidente esecutivo e direttore finanziario del segmento Parchi, esperienze e prodotti della società da marzo 2018 e vicepresidente esecutivo e direttore finanziario, Walt Disney Parks and Resorts da maggio 2017. Nel corso dei suoi oltre 35 anni con la Società, il signor Lansberry ha ricoperto una vasta gamma di ruoli nei parchi e nelle attività di esperienze della Società, anche in finanza, sviluppo del business, alleanze e operazioni.
- (3) Il signor Gutierrez è stato nominato Senior Executive Vice President e General Counsel a partire dal 1° febbraio 2022 e nominato Chief Compliance Officer a partire dal 27 marzo 2023. Prima di entrare a far parte dell'azienda, è stato Head of Global Affairs e Chief Legal Officer per Spotify Technology S.A. (Spotify) da novembre 2019 a gennaio 2022, dove ha guidato un team globale e multidisciplinare di affari, comunicazioni aziendali e affari pubblici, relazioni governative, licenze, operazioni e professionisti legali responsabili del lavoro dell'azienda in settori tra cui relazioni industriali, partnership di contenuti, politiche pubbliche e fiducia e sicurezza. In precedenza è stato General Counsel di Spotify - Vice President, Business & Legal Affairs da aprile 2016 a novembre 2019.
- (4) La .na Coleman è stata nominata Senior Executive Vice President e Chief Human Resources Officer a partire dall'8 aprile 2023. In precedenza è stata Senior Vice President, Risorse Umane presso Disney General Entertainment e ESPN da agosto 2021. La signora Coleman è stata vicepresidente senior, risorse umane per Disney General Entertainment da aprile 2017, vicepresidente, risorse umane per l'azienda da maggio 2016 e vicepresidente, risorse umane, prodotti di consumo Disney da maggio 2010.
- (5) La .s. Schake è stata nominata Senior Executive Vice President e Chief Communications Officer a partire dal 29 giugno 2022. In precedenza, è stata vicepresidente esecutivo, Global Communications dall'aprile 2022. Prima di entrare a far parte della Società, è stata nominata dal Presidente degli Stati Uniti come Consigliere per le Comunicazioni Strategiche del Segretario degli Stati Uniti, Dipartimento della Salute e dei Servizi Umani, conducendo una campagna di educazione pubblica a livello nazionale da marzo 2021 a dicembre 2021. In precedenza, è stata Global Communications Director per Instagram, un prodotto di Meta Platforms, Inc., da marzo 2017 a marzo 2019, dove ha supervisionato i team di comunicazione in Nord America, America Latina, Europa e Asia.

Il 2 novembre 2023, la Società ha nominato Hugh F. Johnston, 62 anni, come Senior Executive Vice President e Chief Financial Officer a partire dal 4 dicembre 2023. Il signor Johnston è attualmente vicepresidente esecutivo e direttore finanziario, dal 2010, e vicepresidente, dal 2015, di PepsiCo, Inc. ("PepsiCo"). Oltre a fornire una leadership finanziaria strategica per PepsiCo in questi ruoli, il portafoglio di Johnston ha incluso una varietà di responsabilità, tra cui la leadership della funzione di tecnologia dell'informazione di PepsiCo dal 2015, l'attività di e-commerce globale di PepsiCo dal 2015 al 2019 e la divisione Quaker Foods North America dal 2014 al 2016. Ha anche ricoperto una serie di altri ruoli di leadership durante la sua carriera PepsiCo, essendo stato vicepresidente esecutivo, operazioni globali dal 2009 al 2010, presidente di Pepsi-Cola North America dal 2007 al 2009, vicepresidente esecutivo, operazioni dal 2006 al 2007 e vicepresidente senior, trasformazione dal 2005 al 2006. In precedenza, è stato Senior Vice President e Chief Financial Officer di PepsiCo Beverages and Foods dal 2002 al 2005, e come Senior Vice President of Mergers and Acquisitions di PepsiCo nel 2002. Il signor Johnston è entrato a far parte di PepsiCo nel 1987 come Business Planner e ha ricoperto varie posizioni finanziarie fino al 1999, quando ha lasciato per entrare a far parte di Merck & Co., Inc. come vicepresidente, Retail, una posizione che ha ricoperto fino a quando non si è ricongiunto alla PepsiCo nel 2002.



## PARTE II

### **ARTICOLO 5. Mercato per il patrimonio netto comune della società, le questioni relative agli azionisti e gli acquisti di titoli azionari da parte dell'emittente**

Le azioni ordinarie della Società sono quotate alla Borsa di New York con il simbolo del ticker "DIS".

Al 30 settembre 2023, il numero approssimativo di azionisti comuni registrati era di 768.000.

### **ARTICOLO 6. [Riservato]**

**ARTICOLO 7. Discussione e analisi della direzione della condizione finanziaria e dei risultati delle operazioni**

**RISULTATI CONSOLIDATI**  
(\$ in milioni, ad eccezione dei dati per azione)

				% variazione Meglio (Peggio)	
	2023	2022	2021	2023 vs. 2022	2022 vs. 2021
<b>Entrate:</b>					
Servizi	€ 79.562	€ 74.200	€ 61.768	7 %	20 %
Prodotti	9.336	8.522	5.650	10 %	51 %
Ricavi totali	88.898	82.722	67.418	7 %	23 %
<b>Costi e spese:</b>					
Costo dei servizi (esclusi ammortamenti e ammortamenti)	(53.139)	(48.962)	(41.129)	(9) %	(19) %
Costo dei prodotti (escluso ammortamento e ammortamento)	(6.062)	(5.439)	(4.002)	(11) %	(36) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(15.336)	(16.388)	(13.517)	6 %	(21) %
Adeprezzamento e ammortamento	(5.369)	(5.163)	(5.111)	(4) %	(1) %
Costi e spese totali	(907.06)	(75.952)	(63.759)	(5) %	(19) %
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(3.892)	(237)	(654)	>(100) %	64 %
Altri proventi (spese), netti	96	(667)	201	nm	nm
Interessi passivi, netti	(1.209)	(1.397)	(1.406)	13 %	1 %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate, netto	782	816	761	(4) %	7 %
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	4.769	5.285	2.561	(10) %	>100 %
Imposte sul reddito derivanti da operazioni continue	(1.379)	(1.732)	(25)	20 %	>(100) %
Utile netto derivante da operazioni continue	3.390	3.553	2.536	(5) %	40 %
Perdita da operazioni interrotte, al netto del beneficio fiscale sul reddito di \$ 0,1, \$ 14 e \$ 9, rispettivamente	—	(48)	(29)	100 %	(66) %
Reddito netto	3.390	3.505	2.507	(3) %	40 %
Proventi netti da operazioni continue attribuibili a interessi non controllabili e rimborsabili	(1.036)	(360)	(512)	>(100) %	30 %
Reddito netto attribuibile a Disney	€ 2.354	€ 3.145	€ 1.995	(25) %	58 %
Utile diluito per azione attribuibile a Disney	€ 1.29	€ 1.75	€ 1.11	(26) %	58 %

**Organizzazione delle informazioni**

La discussione e l'analisi della direzione forniscono una narrazione sulla performance finanziaria e sulle condizioni della Società che dovrebbe essere letta in combinazione con il bilancio di accompagnamento. Comprende le seguenti sezioni:

- Risultati consolidati e elementi non di segmento
- Risultati del segmento aziendale
- Spese condivise aziendali e non assegnate
- Attività di ristrutturazione
- Liquidità e risorse di capitale
- Poli e stime contabili critici
- Descrizioni dei prodotti DTC, definizioni chiave e informazioni supplementari

- Informazioni finanziarie supplementari del garante

## RISULTATI CONSOLIDATI E ELEMENTI NON SEGMENTALI

Nell'anno fiscale 2023, la Società si è riorganizzata in tre segmenti di business: Intrattenimento, Sport ed Esperienze (rinominato da Parchi, Esperienze e Prodotti Disney). Le informazioni finanziarie del segmento fiscale 2022 e 2021 sono state riformulate per quanto segue:

- Il precedente segmento Disney Media and Entertainment Distribution è stato riorganizzato nei segmenti Entertainment and Sports
- Una parte dei ricavi dei prodotti di consumo è riconosciuta nel segmento Entertainment, che ha lo scopo di riflettere le royalties sui ricavi delle licenze di merchandising generati su IP creato dal segmento Entertainment

### 2023 vs. 2022

I ricavi per l'anno fiscale 2023 sono aumentati del 7%, o 6,2 miliardi di dollari, a 88,9 miliardi di dollari; l'utile netto attribuibile a Disney è diminuito di 0,8 miliardi di dollari a 2,4 miliardi di dollari rispetto ai 3,1 miliardi di dollari dell'anno precedente; e gli utili diluiti per azione (EPS) derivanti dalle operazioni continue attribuibili a Disney sono diminuiti a 1,29 dollari rispetto a 1,75 dollari dell'anno precedente. Nell'anno precedente, la Società ha registrato una riduzione delle entrate di 1,0 miliardi di dollari per gli importi per risolvere anticipatamente determinati accordi di licenza con un cliente per contenuti cinematografici e televisivi, che sono stati consegnati negli anni precedenti, in modo che la Società utilizzasse il contenuto principalmente presso i nostri servizi Entertainment Direct-to-Consumer (Content License Early Termination). La diminuzione dell'EPS è stata dovuta a maggiori oneri di ristrutturazione e riduzione di valore e al minor reddito operativo di Entertainment. Queste diminuzioni sono state parzialmente compensate dal confronto con l'impatto della cessazione anticipata della licenza di contenuto, un reddito operativo più elevato a Experiences nell'anno in corso rispetto all'anno precedente e guadagni di investimento nell'anno in corso rispetto alle perdite di investimento dell'anno precedente.

### Entrate

Le entrate del servizio per l'anno fiscale 2023 sono aumentate del 7%, o 5,4 miliardi di dollari, a 79,6 miliardi di dollari, a causa della crescita nei nostri parchi a tema e resort, delle maggiori entrate degli abbonamenti, di un aumento delle entrate di distribuzione teatrale e del confronto con la riduzione delle entrate per la risoluzione anticipata della licenza di contenuto nell'anno precedente. Questi aumenti sono stati parzialmente compensati dalla diminuzione delle entrate pubblicitarie, delle vendite di distribuzione TV/VOD e delle entrate di affiliazione. La crescita nei parchi a tema e nei resort è stata dovuta a volumi e spese per gli ospiti più elevati. L'aumento delle entrate degli abbonamenti è dovuto alla crescita degli abbonati e ai tassi più elevati. I ricavi dei servizi riflettevano una diminuzione approssimativa di 1 punto percentuale a causa di un movimento sfavorevole del dollaro USA rispetto alle principali valute, incluso l'impatto del nostro programma di copertura (Impatto sul cambio estero).

I ricavi dei prodotti per l'anno fiscale 2023 sono aumentati del 10%, o 0,8 miliardi di dollari, a 9,3 miliardi di dollari, a causa dei maggiori volumi di vendita di merce, cibo e bevande nei nostri parchi a tema e resort, parzialmente compensati da minori volumi di intrattenimento domestico. I ricavi dei prodotti riflettevano una diminuzione di circa il 2% a causa di un impatto sfavorevole sui cambi.

### Costi e spese

Il costo dei servizi per l'anno fiscale 2023 è aumentato del 9%, o 4,2 miliardi di dollari, a 53,1 miliardi di dollari, a causa dei maggiori costi di programmazione e produzione, dell'inflazione e dell'aumento dei volumi nei nostri parchi a tema e resort e, in misura minore, dei maggiori costi di tecnologia e distribuzione presso Entertainment Direct-to-Consumer. L'aumento dei costi di programmazione e produzione è dovuto ai costi più elevati di Entertainment Direct-to-Consumer e all'aumento dell'ammortamento dei costi di produzione derivante dall'aumento delle entrate teatrali, parzialmente compensato da una diminuzione dell'ammortamento dei costi di produzione a causa delle minori vendite di distribuzione TV/VOD. I costi dei servizi riflettevano una diminuzione approssimativa di 1 punto percentuale a causa di un impatto favorevole sui cambi.

Il costo dei prodotti per l'anno fiscale 2023 è aumentato dell'11%, o 0,6 miliardi di dollari, a 6,1 miliardi di dollari, a causa dei maggiori volumi di vendita di merci, cibo e bevande e dell'inflazione dei costi nei nostri parchi a tema e resort. Il costo dei prodotti rifletteva una diminuzione approssimativa dell'1% a causa di un impatto favorevole sui cambi.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo per l'anno fiscale 2023 sono diminuiti del 6%, o 1,1 miliardi di dollari, a 15,3 miliardi di dollari, principalmente a causa dei minori costi di marketing presso Entertainment Direct-to-

Consumer. Queste diminuzioni sono state parzialmente compensate da maggiori costi di marketing teatrale e da un aumento dei costi di marketing nei parchi a tema e nei resort. I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo riflettevano una diminuzione approssimativa di 1 punto percentuale a causa di un impatto favorevole sui cambi.

L'ammortamento e l'ammortamento sono aumentati del 4 %, o 0,2 miliardi di dollari, a 5,4 miliardi di dollari a causa del maggiore deprezzamento nei nostri parchi e resort nazionali, tra cui l'ammortamento accelerato relativo alla chiusura di Star Wars: Galactic Starcruiser e l'ammortamento per il *Disney Wish*, lanciato nel quarto trimestre dell'anno precedente, parzialmente compensato da un minore ammortamento delle attività immateriali dall'acquisizione di TFCF e Hulu.

#### **Spese di ristrutturazione e deterioramento**

Gli oneri di ristrutturazione e svalutazione nell'anno fiscale 2023 sono stati di 3.892 milioni di dollari comprendenti:

- 2.577 milioni di dollari per l'addebito per la compromissione dei contenuti (vedi nota 18 del bilancio consolidato)
- 721 milioni di dollari di riduzione dell'avviamento (cfr. nota 18 del bilancio consolidato)



## INDICE

- 357 milioni di dollari per la liquidazione
- 141 milioni di dollari per una riduzione di valore di un investimento azionario
- 96 milioni di dollari per l'uscita dalle nostre attività in Russia e altre spese

Gli oneri di ristrutturazione e svalutazione nell'anno fiscale 2022 sono stati di 237 milioni di dollari principalmente a causa della svalutazione di un patrimonio immateriale e di altri beni relativi all'uscita dalle nostre attività in Russia.

### **Altri redditi (spese), netti**

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Guadagno DraftKings (perdita)	€ 169	€ (663)	nm
Altro, netto	(73)	(4)	>(100) %
Altri proventi (spese), netti	€ 96	€ (667)	nm

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha riconosciuto un guadagno di 169 milioni di dollari sul suo investimento in DraftKings, Inc. (DraftKings), che è stato venduto nell'anno fiscale in corso.

Nell'anno fiscale 2022, la Società ha rilevato una perdita non in contanti di 663 milioni di dollari dall'adeguamento del suo investimento in DraftKings al fair value (valore equo).

### **Spese per interessi, nette**

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Interessi passivi	€ (1.973)	€ (1.549)	(27) %
Interessi attivi, redditi da investimenti e altro	764	152	>100 %
Interessi passivi, netti	€ (1.209)	€ (1.397)	13 %

L'aumento degli interessi passivi è dovuto a tassi medi più elevati, parzialmente compensati da saldi di debito medi più bassi e interessi capitalizzati più elevati.

L'aumento dei redditi da interessi, dei redditi da investimenti e da altri proventi da interessi più elevati sui saldi di cassa, che riflettevano un aumento dei tassi di interesse e un maggiore beneficio dai costi pensionistici e dei benefici post-pensionamento, diversi dai costi dei servizi.

### **Patrimonio netto del reddito degli investitori**

Il patrimonio netto del reddito delle partecipate è diminuito di 34 milioni di dollari a 782 milioni di dollari nell'anno in corso principalmente a causa del minor reddito di A+E.

### **Aliquota effettiva dell'imposta sul reddito**

(\$ in milioni)	2023	2022
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	€ 4.769	€ 5.285
Spese per imposte sul reddito sulle operazioni continue	1.379	1.732
Alazione effettiva dell'imposta sul reddito - operazioni continue	28,9%	32,8%

La diminuzione dell'aliquota effettiva dell'imposta sul reddito è dovuta a quanto segue:

- Un'aliquota fiscale effettiva inferiore sui guadagni esteri nell'anno in corso rispetto all'anno precedente;
- Un confronto favorevole rispetto agli adeguamenti relativi alle questioni fiscali dell'anno precedente, che è stato un vantaggio nell'anno in corso e uno sfavore nell'anno precedente; parzialmente compensato da
- Nuove normative fiscali emesse nell'anno precedente che limitavano la nostra capacità di utilizzare determinati crediti d'imposta esteri accumulati;
- Un impatto sfavorevole nell'anno in corso da svalutazioni dell'avviamento, che non erano deducibili dalle tasse; e
- Un impatto sfavorevole nell'anno in corso rispetto a un impatto favorevole nell'anno precedente per l'effetto fiscale dei

premi basati sulle quote dei dipendenti.

## Interessi non di controllo

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Utile netto derivante da operazioni continue attribuibile a partecipazioni non di controllo	€ (1.036)	€ (360)	>(100) %

L'aumento del reddito netto da operazioni continue attribuibile a interessi non di controllo è dovuto al miglioramento dei risultati nei nostri parchi a tema asiatici e al maggiore aumento dell'interesse di NBC Universal per Hulu.

Il reddito netto attribuibile agli interessi non di controllo è determinato dal reddito dopo le royalties e le commissioni di gestione, i costi di finanziamento e le imposte sul reddito, a seconda dei casi.

## Alcuni elementi che incidono sui risultati dell'anno

I risultati per l'anno fiscale 2023 sono stati influenzati da quanto segue:

- Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu di 1.998 milioni di dollari
- Altre entrate di 96 milioni di dollari dovute al guadagno di DraftKings di 169 milioni di dollari
- Spese di ristrutturazione e riduzione di valore di 3.892 milioni di dollari

I risultati per l'anno fiscale 2022 sono stati influenzati da quanto segue:

- Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu di 2.353 milioni di dollari
- Una riduzione di 1,0 miliardi di dollari delle entrate per la risoluzione anticipata della licenza di contenuto
- Altre spese di 667 milioni di dollari a causa della perdita di DraftKings di 663 milioni di dollari
- Costi di ristrutturazione e riduzione di valore di 237 milioni di dollari

Un riepilogo dell'impatto di questi elementi sull'EPS è il seguente:

(\$ in milioni, ad eccezione dei dati per azione)	Reddito pre-imposto (perdita)	Beneficio fiscale (spese) <sup>(1)</sup>	Reddito al netto delle imposte (perdita)	EPS favorevole (averso) <sup>(2)</sup>
<b>Anno conclusosi il 30 settembre 2023:</b>				
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(3)</sup>	€ (3.836)	€ 717	€ (3.119)	€ (1,69)
ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(4)</sup>	(1.998)	465	(1.533)	(0,82)
Altri proventi (spese), netti	96	(13)	83	0,05
<b>Totale</b>	<b>€ (5.738)</b>	<b>€ 1.169</b>	<b>€ (4.569)</b>	<b>€ (2,46)</b>
<b>Anno terminato il 1 ottobre 2022:</b>				
ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(4)</sup>	€ (2.353)	€ 549	€ (1.804)	€ (0,97)
Cessazione anticipata della licenza del contratto	(1.023)	238	(785)	(0,43)
Altri proventi (spese), netti	(667)	156	(511)	(0,28)
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(237)	55	(182)	(0,10)
<b>Totale</b>	<b>€ (4.280)</b>	<b>€ 998</b>	<b>€ (3.282)</b>	<b>€ (1,78)</b>

<sup>(1)</sup> Il beneficio fiscale (spese) è determinato utilizzando l'aliquota fiscale applicabile alla singola voce.

<sup>(2)</sup> EPS è al netto degli interessi non di controllo, ove applicabile. Il totale potrebbe non essere uguale alla somma della colonna a causa dell'arrotondamento.

<sup>(3)</sup> Le spese di ristrutturazione e riduzione di valore includono l'impatto della risoluzione di un contratto di licenza di contenuto con A+E, che ha generato un guadagno a A+E. L'interesse del 50% della Società in questo guadagno è stato di 56 milioni di dollari (guadagno A+E) ed è incluso nelle spese di ristrutturazione e riduzione di valore in questa tabella.

<sup>(4)</sup> Include l'ammortamento di beni immateriali relativi alle partecipazioni azionarie TFCF.

## 2022 contro il 2021

I ricavi per l'anno fiscale 2022 sono aumentati del 23%, o 15,3 miliardi di dollari, a 82,7 miliardi di dollari; l'utile netto attribuibile a Disney è aumentato di 1,2 miliardi di dollari, a 3,1 miliardi di dollari rispetto ai 2,0 miliardi di dollari dell'anno fiscale 2021; e l'EPS derivante dalle continue operazioni attribuibile a Disney è aumentato a 1,75 dollari rispetto a 1,11 nell'anno fiscale 2021. L'aumento dell'EPS è dovuto alla crescita di Experiences, parzialmente compensata da minori risultati operativi presso Entertainment, maggiori spese fiscali sul reddito e risoluzione anticipata della licenza di contenuto.

## Entrate

Le entrate dei servizi per l'anno fiscale 2022 sono aumentate del 20%, o 12,4 miliardi di dollari, a 74,2 miliardi di dollari, a causa dell'aumento delle entrate nei nostri parchi e resort a tema, della crescita delle entrate degli abbonamenti e, in misura minore, delle maggiori entrate teatrali e delle entrate pubblicitarie. Questi aumenti sono stati parzialmente compensati dalla risoluzione anticipata della licenza di contenuto. L'aumento nei parchi a tema e nei resort è dovuto a volumi più elevati, che generalmente riflettevano l'impatto del funzionamento con restrizioni di capacità nell'anno fiscale 2021 a causa del COVID-19 e maggiori entrate medie pro capite dei biglietti. L'aumento delle entrate degli abbonamenti è dovuto alla crescita degli abbonati e ai tassi medi più elevati. I ricavi dei servizi riflettevano una diminuzione approssimativa dell'1% di punto a causa di un impatto sfavorevole sui cambi.

I ricavi dei prodotti per l'anno fiscale 2022 sono aumentati del 51%, o 2,9 miliardi di dollari, a 8,5 miliardi di dollari, a causa dei maggiori volumi di vendita di merci, cibo e bevande nei nostri parchi a tema e resort.

## Costi e spese

Il costo dei servizi per l'anno fiscale 2022 è aumentato del 19%, o 7,8 miliardi di dollari, a 49,0 miliardi di dollari, a causa dei maggiori costi di programmazione e produzione, dell'aumento dei volumi nei nostri parchi a tema e resort e dei maggiori costi di tecnologia e distribuzione presso Entertainment Direct-to-Consumer. L'aumento dei costi di programmazione e produzione è dovuto ai costi più elevati di Entertainment Direct-to-Consumer, a un aumento dei costi dei diritti sportivi e all'ammortamento dei costi di produzione più elevati a causa della crescita delle entrate teatrali. Questi aumenti sono stati parzialmente compensati da minori costi di programmazione e produzione a seguito della chiusura dei canali internazionali.

Il costo dei prodotti per l'anno fiscale 2022 è aumentato del 36%, o 1,4 miliardi di dollari, a 5,4 miliardi di dollari, a causa delle maggiori vendite di merci, alimenti e bevande nei nostri parchi e resort a tema.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo per l'anno fiscale 2022 sono aumentati del 21%, o 2,9 miliardi di dollari, a 16,4 miliardi di dollari, principalmente a causa dei maggiori costi di marketing presso Entertainment Direct-to-Consumer e, in misura minore, della nostra distribuzione teatrale e delle attività di parchi e esperienze.

## Spese di ristrutturazione e deterioramento

Gli oneri di ristrutturazione e svalutazione nell'anno fiscale 2022 sono stati di 0,2 miliardi di dollari principalmente a causa della svalutazione di un patrimonio immateriale e di altri beni relativi all'uscita dalle nostre attività in Russia.

Gli oneri di ristrutturazione e riduzione di valore nell'anno fiscale 2021 sono stati di 0,7 miliardi di dollari comprendenti:

- 0,4 miliardi di dollari di svalutazioni patrimoniali e costi di liquidazione relativi alla chiusura di uno studio di animazione e alla chiusura di un numero considerevole di negozi al dettaglio a marchio Disney in Nord America e in Europa
- 0,3 miliardi di dollari di licenziamento e altri costi in relazione all'integrazione di TFCF e alle riduzioni della forza lavoro presso Experiences

## Altri redditi (spese), netti

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
guadagno fuboTV	€ —	€ 186	(100) %
Guadagno dell'accordo di libero scambio tedesco	—	126	(100) %
Perse di DraftKings	(663)	(111)	>(100) %
Altro, netto	(4)	—	nm
<b>Altri proventi (spese), netti</b>	<b>€ (667)</b>	<b>€ 201</b>	<b>nm</b>

Nell'anno fiscale 2022, la Società ha rilevato una perdita non in contanti di 663 milioni di dollari dall'adeguamento del nostro investimento in DraftKings al fair value (valore equo).

Nell'anno fiscale 2021, la Società ha riconosciuto un guadagno di 186 milioni di dollari dalla vendita del nostro investimento in fuboTV Inc. (guadagno di fuboTV), un guadagno di 126 milioni di dollari sulla vendita della nostra partecipazione del 50% in una rete televisiva tedesca free-to-air (FTA) (guadagno tedesco FTA) e una perdita non in contanti di

111 milioni di dollari dall'adeguamento del nostro investimento in DraftKings al fair value.

### Spese per interessi, nette

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Interessi passivi	€ (1.549)	€ (1.546)	— %
Interessi attivi, redditi da investimenti e altro	152	140	9 %
Interessi passivi, netti	€ (1.397)	€ (1.406)	1 %

L'onere per interessi nell'anno fiscale 2022 è stato paragonabile all'anno fiscale 2021 poiché l'impatto dei tassi di interesse medi più elevati è stato compensato dall'impatto dei saldi del debito medi più bassi.

L'aumento dei redditi da interessi, dei redditi da investimenti e altro è dovuto a un confronto favorevole dei costi delle prestazioni pensionistiche e post-pensionamento, diversi dal costo del servizio, che era un beneficio netto nell'anno fiscale 2022 e una spesa nell'anno fiscale 2021. Questo aumento è stato parzialmente compensato dalle perdite di investimento nell'anno fiscale 2022 rispetto ai guadagni di investimento nell'anno fiscale 2021.

### Patrimonio netto del reddito degli investitori

Il patrimonio netto del reddito delle partecipate è aumentato di 55 milioni di dollari a 816 milioni di dollari nell'anno fiscale 2022 a causa del maggiore reddito da A+E e del confronto con le svalutazioni degli investimenti nell'anno fiscale 2021.

### Aliquota effettiva dell'imposta sul reddito

(\$ in milioni)	2022	2021
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	€ 5.285	€ 2.561
Spese per imposte sul reddito sulle operazioni continue	1.732	25
Aliquota effettiva dell'imposta sul reddito - operazioni continue	32,8%	1,0%

L'aliquota effettiva dell'imposta sul reddito nell'anno fiscale 2022 era superiore all'aliquota legale degli Stati Uniti principalmente a causa delle aliquote fiscali effettive più elevate sui guadagni esteri. L'aliquota effettiva dell'imposta sul reddito nell'anno fiscale 2021 era inferiore all'aliquota legale degli Stati Uniti a causa di adeguamenti favorevoli relativi agli anni precedenti e dei benefici fiscali in eccesso sui premi basati sulle azioni dei dipendenti, parzialmente compensati da aliquote fiscali effettive più elevate sui guadagni esteri. Le aliquote fiscali effettive più elevate sui guadagni esteri sia nell'anno fiscale 2022 che nel 2021 riflettevano l'impatto delle perdite estere e, in misura minore, dei crediti d'imposta sull'estero per i quali non siamo in grado di riconoscere un beneficio fiscale.

### Interessi non di controllo

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Utile netto derivante da operazioni continue attribuibile a partecipazioni non di controllo	€ (360)	€ (512)	30 %

La diminuzione dell'utile netto da operazioni continue attribuibile a interessi non controllanti è stata dovuta principalmente a maggiori perdite allo Shanghai Disney Resort e alla nostra attività sportiva DTC, parzialmente compensata da risultati più elevati per ESPN.

Il reddito netto attribuibile agli interessi non di controllo è determinato dal reddito dopo le royalties e le commissioni di gestione, i costi di finanziamento e le imposte sul reddito, a seconda dei casi.

### Alcuni elementi che incidono sui risultati dell'anno

I risultati per l'anno fiscale 2022 sono stati influenzati da quanto segue:

- Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu di 2.353 milioni di dollari
- Una riduzione di 1,0 miliardi di dollari delle entrate per la risoluzione anticipata della licenza di contenuto
- Altre spese di 667 milioni di dollari a causa della perdita di DraftKings di 663 milioni di dollari
- Costi di ristrutturazione e riduzione di valore di 237 milioni di dollari

I risultati per l'anno fiscale 2021 sono stati influenzati da quanto segue:

- Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu di 2.418 milioni di dollari
- Costi di ristrutturazione e riduzione di valore di 654 milioni di dollari
- Altri redditi di 201 milioni di dollari a causa del guadagno fuboTV di 186 milioni di dollari e del guadagno FTA tedesco di 126 milioni di dollari, parzialmente compensato dalla perdita di DraftKings di 111 milioni di dollari



Un riepilogo dell'impatto di questi elementi sull'EPS è il seguente:

(\$ in milioni, ad eccezione dei dati per azione)	Reddito pre-imposta (perdita)	Beneficio fiscale (spese) <sup>(1)</sup>	Reddito al netto delle imposte (perdita)	EPS favorevole (avverso) <sup>(2)</sup>
<b>Anno terminato il 1 ottobre 2022:</b>				
ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(3)</sup>	€ (2.353)	€ 549	€ (1.804)	€ (0,97)
Cessazione anticipata della licenza del contratto	(1.023)	238	(785)	(0.43)
Altri proventi (spese), netti	(667)	156	(511)	(0,28)
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(237)	55	(182)	(0.10)
<b>Totale</b>	<b>€ (4.280)</b>	<b>€ 998</b>	<b>€ (3.282)</b>	<b>€ (1,78)</b>
<b>Anno conclusosi il 2 ottobre 2021:</b>				
ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(3)</sup>	€ (2.418)	€ 562	€ (1.856)	€ (1.00)
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(654)	152	(502)	(0.27)
Altri proventi (spese), netti	201	(46)	155	0.08
<b>Totale</b>	<b>€ (2.871)</b>	<b>€ 668</b>	<b>€ (2.203)</b>	<b>€ (1.18)</b>

<sup>(1)</sup> Il beneficio fiscale (spese) è determinato utilizzando l'aliquota fiscale applicabile alla singola voce.

<sup>(2)</sup> EPS è al netto degli interessi non di controllo, ove applicabile. Il totale potrebbe non essere uguale alla somma della colonna a causa dell'arrotondamento.

<sup>(3)</sup> Include l'ammortamento delle immateriali relative alle partecipazioni in TFCF.

## RISULTATI DELLA SEGMENTO AZIENDALE

La Società valuta le prestazioni dei suoi segmenti operativi in base alle entrate del segmento e al reddito operativo del segmento.

Di seguito è riportata una discussione delle principali categorie di entrate e spese per i nostri segmenti di business. I costi e le spese per ciascun segmento consistono in spese operative, costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo, nonché ammortamento e ammortamento. I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo includono le spese di marketing di terze parti e interne.

Il segmento Entertainment comprende tre linee di business significative:

- Linear Networks, che genera principalmente entrate dalle commissioni di affiliazione e dalla pubblicità. Negli ultimi anni, le entrate derivanti dalle commissioni di affiliazione sono diminuite a causa del minor numero di abbonati ai servizi MVPD che trasportano le nostre reti lineari. Prevediamo che questa tendenza continui, anche se la portata e la durata sono incerte. Inoltre, queste entrate saranno influenzate e potrebbero essere ulteriormente influenzate in futuro dalla scadenza degli accordi di trasporto per alcune reti.
- Direct-to-Consumer, che genera principalmente entrate dalle tariffe di abbonamento e dalla pubblicità
- Vendita/licenza di contenuti, che genera principalmente entrate dalla vendita di contenuti cinematografici ed episodici nei mercati della TV/VOD e dell'home entertainment, dalla distribuzione di film nel mercato teatrale, dalla concessione di licenze dei nostri diritti musicali, dalla vendita di biglietti per spettacoli teatrali e dalla concessione di licenze del nostro IP per l'uso in spettacoli teatrali. Le entrate includono anche un'allocazione intersegmento delle entrate del segmento Experiences, che ha lo scopo di riflettere le royalties sulle entrate delle licenze di merci di consumo generate su IP creato dal segmento Entertainment.

Le spese operative nel segmento Entertainment consistono principalmente in costi di programmazione e produzione, costi di supporto tecnologico, manodopera operativa, costi di distribuzione e costi di vendita. I costi di programmazione e produzione includono quanto segue:

- Ammortamento dei costi di produzione capitalizzati e dei diritti di programmazione concessi in licenza
- Tariffe basate sugli abbonato per la programmazione del servizio Hulu Live, comprese le tariffe pagate da Hulu al segmento Sport e ad altre attività del segmento di intrattenimento per il diritto di trasmettere le loro reti lineari su Hulu

#### Live

- Costi di produzione relativi alla programmazione dal vivo (principalmente notizie)
- Ammortamento delle partecipazioni e degli obblighi residui
- Commissioni pagate al segmento Sport per programmare ESPN su ABC e alcuni contenuti sportivi su Star+

L'ammortamento dei costi di produzione capitalizzati e dei diritti di programmazione concessi in licenza è generalmente allocato tra le attività di Entertainment in base al valore relativo stimato delle finestre di distribuzione. I costi iniziali delle campagne di marketing sono generalmente riconosciuti nell'attività di sfruttamento iniziale.

Il segmento Sport genera principalmente entrate da commissioni di affiliazione, pubblicità, tariffe di abbonamento, commissioni pay-per-view e sub-licensing dei diritti sportivi. I canali sportivi lineari stanno vivendo un calo degli abbonati che sono direzionalmente coerenti con quelli delle reti lineari nel segmento Intrattenimento. Le spese operative consistono principalmente nella programmazione e

## INDICE

costi di produzione, costi di supporto tecnologico, manodopera operativa e costi di distribuzione. I costi di programmazione e produzione includono l'ammortamento dei diritti sportivi concessi in licenza e i costi di produzione relativi agli sport dal vivo e ad altre programmazione.

Il segmento Experiences genera principalmente entrate dalla vendita di ingressi ai parchi a tema, la vendita di cibo, bevande e merce nei nostri parchi a tema e resort, le spese per le notti in camera negli hotel, le vendite di vacanze in crociera, le vendite e gli affitti di proprietà dei club di vacanza, le royalties dalla licenza del nostro IP per l'uso su beni di consumo e la vendita di merce di marca. Le entrate sono generate anche da sponsorizzazioni e opportunità di co-branding, affitti e vendite immobiliari e royalties da Tokyo Disney Resort. Le spese significative includono manodopera operativa, costi dei beni venduti, costi infrastrutturali, ammortamenti e altre spese operative. I costi delle infrastrutture includono i costi di supporto tecnologico, le riparazioni e la manutenzione, le utenze e il carburante, le tasse di proprietà, i costi di occupazione al dettaglio, l'assicurazione e il trasporto. Altre spese operative includono i costi per articoli come forniture, commissioni e offerte di intrattenimento.

Le seguenti transazioni sono rilevate nei ricavi del segmento ed eliminate nei ricavi totali dell'azienda:

- Commissioni pagate da Hulu al segmento Sport e ad altre attività del segmento Intrattenimento per il diritto di trasmettere le loro reti lineari su Hulu Live
- Commissioni pagate dal segmento Entertainment al segmento Sport per programmare ESPN su ABC e alcuni contenuti sportivi su Star+

## **RISULTATI DEL SEGMENTO BUSINESS - 2023 vs. 2022**

La seguente tabella presenta i ricavi dei nostri segmenti operativi e altre componenti dei ricavi:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Intrattenimento	€ 40.635	€ 39.569	3 %
Sport	17.111	17.270	(1) %
Esperienze	32.549	28.085	16 %
Eliminazioni	(1.397)	(1.179)	(18) %
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	—	(1.023)	100 %
Entrate	€ 88.898	€ 82.722	7 %

La seguente tabella presenta il reddito dei nostri segmenti operativi e altre componenti del reddito derivante da operazioni continue prima delle imposte sul reddito:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Reddito operativo di intrattenimento	€ 1.444	€ 2.126	(32) %
Reddito operativo sportivo	2.465	2.710	(9) %
Esperienze di reddito operativo	8.954	7.285	23 %
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	—	(1.023)	100 %
Spese societarie e non ripartite	(1.147)	(1.159)	1 %
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(1)</sup>	(3.836)	(237)	>(100) %
Altri proventi (spese), netti	96	(667)	nm
Interessi passivi, netti	(1.209)	(1.397)	13 %
ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu	(1.998)	(2.353)	15 %
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	€ 4.769	€ 5.285	(10) %

<sup>(1)</sup> Include il guadagno A+E.



## Intrattenimento

I ricavi e i risultati operativi per Entertainment sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Entrate:</i>			
Reti lineari	€ 11.701	€ 12.828	(9) %
Diretto al consumatore	19.886	17.975	11 %
Vendite/licenzioni di contenuti e altro	9.048	8.766	3 %
	<u>€ 40.635</u>	<u>€ 39.569</u>	3 %
<i>Reddito operativo del segmento (perdita):</i>			
Reti lineari	€ 4.119	€ 5.198	(21) %
Diretto al consumatore	(2.496)	(3.424)	27 %
Vendite/licenzioni di contenuti e altro	(179)	352	nm
	<u>€ 1.444</u>	<u>€ 2.126</u>	(32) %

## Reti lineari

I risultati operativi per le reti lineari sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Entrate</i>			
Commissioni di affiliazione	€ 7.369	€ 7.739	(5) %
Pubblicità	4.159	4.877	(15) %
Altro	173	212	(18) %
Ricavi totali	11.701	12.828	(9) %
Spese operative	(5.577)	(5.777)	3 %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(2.641)	(2.571)	(3) %
Adeprezzamento e ammortamento	(54)	(65)	17 %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	690	783	(12) %
Reddito operativo	<u>€ 4.119</u>	<u>€ 5.198</u>	(21) %

## Entrate

Le commissioni di affiliazione sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Domestico	€ 6.136	€ 6.257	(2) %
Internazionale	1.233	1.482	(17) %
	<u>€ 7.369</u>	<u>€ 7.739</u>	(5) %

La diminuzione delle commissioni di affiliazione nazionali rifletteva una diminuzione del 5% da parte di un minor numero di abbonati, parzialmente compensata da un aumento del 4% da tassi contrattuali più elevati.

Le minori commissioni di affiliazione internazionale sono state attribuibili a diminuzioni dell'8% da parte di un minor numero di abbonati guidate dalla chiusura dei canali, del 4% da tassi contrattuali più bassi e del 4% da un impatto valutario sfavorevole.

Le entrate pubblicitarie sono le seguenti:

(\$ in milioni)	<b>2023</b>	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Domestico	€ <b>3.178</b>	€ 3.716	(14) %
Internazionale	<b>981</b>	1.161	(16) %
	€ <b>4.159</b>	€ 4.877	(15) %

## INDICE

La diminuzione delle entrate pubblicitarie nazionali è stata dovuta a una diminuzione del 12% da meno impressioni e del 2% da tassi più bassi. La diminuzione delle impressioni è stata dovuta al minor numero di spettatori medi.

Le minori entrate pubblicitarie internazionali sono dovute a diminuzioni del 9% da un impatto valutario sfavorevole, del 6% da meno impressioni e dell'1% da una diminuzione dei tassi. Le impressioni più basse riflettevano una diminuzione dell'audience media, che includeva l'impatto delle chiusure dei canali.

Altre entrate sono diminuite di 39 milioni di dollari, a 173 milioni di dollari da 212 milioni di dollari, guidati da un impatto valutario sfavorevole.

### *Costi e spese*

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>% variazione Meglio (Peggio)</u>
Costi di programmazione e produzione			
Domestico	€ (3.858)	€ (3.894)	1 %
Internazionale	<u>(712)</u>	<u>(796)</u>	11 %
Costi totali di programmazione e produzione	<u>(4.570)</u>	<u>(4.690)</u>	3 %
Altre spese di funzionamento	<u>(1.007)</u>	<u>(1.087)</u>	7 %
	<u>€ (5.577)</u>	<u>€ (5.777)</u>	3 %

La diminuzione dei costi di programmazione e produzione nazionali è stata dovuta a un mix di costi medi più basso della programmazione, parzialmente compensato da un aumento delle tariffe di programmazione per ESPN su ABC e cancellazioni di programmi più elevate.

I costi di programmazione e produzione internazionali sono diminuiti principalmente a causa di un impatto favorevole sui cambi e dell'impatto delle chiusure dei canali.

La diminuzione delle altre spese operative è dovuta al riallineamento di alcuni costi principalmente ai costi di vendita, generali e amministrativi, ai minori costi tecnologici e di distribuzione e a un impatto favorevole sui cambi.

I costi di vendita, amministrativi generali e di altro tipo sono aumentati di 70 milioni di dollari, da 2.571 milioni di dollari a 2.641 milioni di dollari. L'aumento include il riallineamento di alcuni costi precedentemente segnalati principalmente in altre spese operative e costi più elevati legati al lavoro, parzialmente compensati da minori costi di marketing.

### *Patrimonio netto del reddito degli investitori*

Il reddito da partecipazioni azionarie è diminuito di 93 milioni di dollari, a 690 milioni di dollari da 783 milioni di dollari, a causa del minor reddito da A+E attribuibile a una diminuzione delle entrate pubblicitarie e di affiliazione, parzialmente compensate da maggiori entrate di vendita del programma.

### *Reddito operativo da reti lineari*

Il reddito operativo è diminuito del 21%, a 4.719 milioni di dollari da 5.198 milioni di dollari a causa dei risultati inferiori sia a livello nazionale che internazionale.

La seguente tabella fornisce i dettagli supplementari sulle entrate e sul reddito operativo per le reti lineari:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Dettagli sulle entrate supplementari</i>			
Domestico	€ 9.406	€ 10.073	(7) %
Internazionale	2.295	2.755	(17) %
	€ 11.701	€ 12.828	(9) %
<i>Dettaglio del reddito operativo supplementare</i>			
Domestico	€ 2.735	€ 3.358	(19) %
Internazionale	694	1.057	(34) %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	690	783	(12) %
	€ 4.119	€ 5.198	(21) %



**Diretto al consumatore**

I risultati operativi per Direct-to-Consumer sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Tariffe di abbonamento	€ 16.420	€ 14.178	16 %
Pubblicità	3.260	3.614	(10) %
Altro	206	183	13 %
<b>Ricavi totali</b>	<b>19.886</b>	17.975	11 %
Spese operative	(17.859)	(15.641)	(14) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(4.168)	(5.395)	23 %
Adeprezzamento e ammortamento	(355)	(363)	2 %
<b>Perdita Operativa</b>	<b>€ (2.496)</b>	€ (3.424)	27 %

*Entrate*

L'aumento delle tariffe di abbonamento rifletteva aumenti dell'11% da parte di più abbonati, a causa della crescita di Disney+ Core e, in misura minore, di Hulu, e del 7% da tassi medi più elevati dovuti all'aumento dei prezzi al dettaglio, parzialmente compensati da una diminuzione del 2% da un impatto valuta estera sfavorevole.

Le minori entrate pubblicitarie riflettevano una diminuzione del 9% da meno impressioni a causa dei cali di Hulu e, in misura minore, di Disney+, parzialmente compensata da una crescita del 2% dai tassi più elevati di Hulu. La diminuzione delle impressioni su Disney+ è stata dovuta al confronto con la programmazione di cricket della Indian Premier League (IPL) su Disney+ Hotstar nell'anno precedente, poiché non abbiamo rinnovato i diritti digitali a partire dalla stagione 2023. La diminuzione è stata parzialmente compensata dal lancio negli Stati Uniti di Disney+ supportato dalla pubblicità nel primo trimestre dell'anno fiscale in corso.

La seguente tabella presenta ulteriori informazioni su Disney+ e Hulu<sup>(1)</sup>.

*Abbonati a pagamento<sup>(1)</sup> a partire da:*

(in milioni)	30 settembre 2023	1 ottobre 2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Disney+</b>			
Domestico (USA e Canada)	46,5	46,4	— %
Internazionale (escluso Disney+ Hotstar) <sup>(1)</sup>	66,1	56,5	17 %
Disney+ Core <sup>(2)</sup>	112,6	102,9	9 %
Disney+ Hotstar	37,6	61,3	(39) %
<b>Hulu</b>			
Solo SVOD	43,9	42,8	3 %
TV in diretta + SVOD	4,6	4,4	5 %
<b>Totale Hulu<sup>(2)</sup></b>	<b>48,5</b>	47,2	3 %

## INDICE

Entrate medie mensili per abbonato pagato<sup>(1)</sup> per l'anno fiscale concluso:

	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Disney+</b>			
Domestico (USA e Canada)	€ 6,97	€ 6,34	10 %
Internazionale (escluso Disney+ Hotstar) <sup>(1)</sup>	5,93	6,10	(3) %
Disney+ Core	6,39	6,22	3 %
Disney+ Hotstar	0,66	0,88	(25) %
<b>Hulu</b>			
Solo SVOD	12,17	12,72	(4) %
TV in diretta + SVOD	90,52	87,62	3 %

<sup>(1)</sup>Vedere la discussione a pagina 66 - Descrizioni dei prodotti DTC, definizioni chiave e informazioni supplementari

<sup>(2)</sup> Il totale potrebbe non essere uguale alla somma della colonna a causa dell'arrotondamento.

Le entrate medie mensili nazionali di Disney+ per abbonato pagato sono aumentate da 6,34 a 6,97 dollari a causa di un aumento dei prezzi medi al dettaglio e di maggiori entrate pubblicitarie, parzialmente compensate da un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto.

Le entrate medie mensili internazionali Disney+ (escluso Disney+ Hotstar) per abbonato pagato sono diminuite da 6,10 a 5,93 dollari a causa di un maggiore mix di abbonati provenienti da mercati a prezzi più bassi e di un impatto valuta estera sfavorevole, parzialmente compensato da un aumento dei prezzi medi al dettaglio, un mix inferiore di abbonati all'ingrosso e un aumento dei prezzi all'ingrosso.

Le entrate medie mensili di Disney+ Hotstar per abbonato pagato sono diminuite da 0,88 a 0,66 dollari a causa delle minori entrate pubblicitarie, parzialmente compensate da un mix inferiore di abbonati all'ingrosso.

Hulu SVOD Solo le entrate medie mensili per abbonato pagato sono diminuite da 12,72 a 12,17 dollari a causa delle minori entrate pubblicitarie, di un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto e minori entrate aggiuntive per abbonato e premium per abbonati, parzialmente compensate da un aumento dei prezzi medi al dettaglio.

Le entrate medie mensili di Hulu Live TV + SVOD per abbonato a pagamento sono aumentate da 87,62 a 90,52 dollari a causa di un aumento dei prezzi medi al dettaglio, parzialmente compensato da minori entrate pubblicitarie, un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto e minori entrate premium per abbonato e funzionalità aggiuntive.

### Costi e spese

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Costi di programmazione e produzione</b>			
Disney+	€ (5.674)	€ (4.466)	(27) %
Hulu	(8.265)	(7.564)	(9) %
Altro	(20)	(25)	20 %
<b>Costi totali di programmazione e produzione</b>	<b>(13.959)</b>	<b>(12.055)</b>	<b>(16) %</b>
Altre spese di esercizio	(3.900)	(3.586)	(9) %
	<b>€ (17.859)</b>	<b>€ (15.641)</b>	<b>(14) %</b>

L'aumento dei costi di programmazione e produzione a Disney+ è stato attribuibile a maggiori contenuti forniti sul servizio e a maggiori costi all'ora di contenuti non sportivi disponibili sul servizio, parzialmente compensati da una diminuzione dei costi di programmazione sportiva che riflette il confronto con la programmazione di cricket IPL nell'anno precedente.

L'aumento dei costi di programmazione e produzione su Hulu è stato dovuto alle maggiori tariffe basate sugli abbonati per la programmazione del servizio Live TV e ai costi più elevati per ora di contenuti disponibili sul servizio. Le tariffe più elevate basate sugli abbonati per la programmazione del servizio Live TV sono il risultato di aumenti delle tariffe e di un aumento del numero di abbonati.

Altre spese operative sono aumentate principalmente a causa dei maggiori costi di tecnologia e distribuzione di Disney+.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono diminuiti di 1.227 milioni di dollari, a 4.168 milioni di dollari da 5.395 milioni di dollari, principalmente attribuibili ai minori costi di marketing su Disney+ e, in misura minore, Hulu.

*Perdita operativa da direct-to-consumer*

La perdita operativa da Direct-to-Consumer è diminuita di 928 milioni di dollari, a 2.496 milioni di dollari da 3.424 milioni di dollari a causa di una minore perdita a Disney+ e, in misura minore, di un reddito operativo più elevato a Hulu.

**Vendite/licenzioni di contenuti e altro**

I risultati operativi per Content Sales/Licensing e Other sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Distribuzione TV/VOD	€ 2.618	€ 3.520	(26) %
Distribuzione teatrale	3.174	1.875	69 %
Distribuzione di home entertainment	931	1.083	(14) %
Altro	2.325	2.288	2 %
Ricavi totali	9.048	8.766	3 %
Spese operative	(6.280)	(5.58)	(14) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(2.595)	(2.610)	1 %
Adeprezzamento e ammortamento	(347)	(296)	(17) %
Patrimonio netto nel reddito (perdita) delle partecipate	(5)	—	nm
Reddito operativo (perdita)	€ (179)	€ 352	nm

*Entrate*

La diminuzione delle entrate di distribuzione TV/VOD è dovuta ai minori volumi di vendita di contenuti sia episodici che cinematografici, in parte guidata dall'impatto del passaggio dalla licenza dei nostri contenuti a terzi alla loro distribuzione sui nostri servizi di streaming Entertainment Direct-to-Consumer.

L'aumento delle entrate della distribuzione cinematografica è stato dovuto alla performance di *Avatar: The Way of Water* nell'anno in corso. L'anno in corso includeva anche i titoli Marvel: *Black Panther: Wakanda Forever*; *Guardiani della Galassia Vol. 3*; e *Ant-Man and the Wasp: Quantumania*, il titolo live action Disney: *The Little Mermaid*, il titolo Lucasfilm: *Indiana Jones and the Dial of Destiny* e due titoli di animazione. L'anno precedente includeva i titoli Marvel: *Doctor Strange in the Multiverse of Madness*; *Thor: Love and Thunder*; *Eternals*; e il titolo co-prodotto *Spider-Man: No Way Home*, insieme a due titoli di animazione.

La diminuzione delle entrate della distribuzione dell'intrattenimento domestico è dovuta a volumi di vendita più bassi.

L'aumento di altre entrate è dovuto a maggiori entrate da spettacoli teatrali, derivanti da prestazioni migliorate, parzialmente compensate da un impatto valutario sfavorevole.

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Costi di programmazione e produzione	€ (5.383)	€ (4.688)	(15) %
Costi di distribuzione e costo dei beni venduti	(897)	(820)	(9) %
	€ (6.280)	€ (5.58)	(14) %

L'aumento dei costi di programmazione e produzione è dovuto all'ammortamento più elevato dei costi di produzione attribuibile all'aumento delle entrate teatrali, parzialmente compensato da una diminuzione a causa dei minori ricavi di distribuzione TV/VOD.

I maggiori costi di distribuzione e il costo dei beni venduti sono dovuti al riallineamento di alcuni costi precedentemente segnalati in termini generali e amministrativi e all'aumento dei costi di distribuzione teatrale.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono diminuiti di 15 milioni di dollari, a 2.595 milioni di dollari da 2.610 milioni di dollari, a causa del riallineamento di alcuni costi ai costi di distribuzione e al costo dei beni venduti, di un

impatto favorevole sui cambi e di minori costi generali e marketing dell'intrattenimento domestico, in gran parte compensati dai maggiori costi di marketing teatrale.

L'ammortamento e l'ammortamento sono aumentati di 51 milioni di dollari, da 296 milioni di dollari a 347 milioni di dollari, principalmente a causa dell'aumento degli investimenti in attività tecnologiche.

*Reddito operativo (perdita) da vendite/licenze di contenuti e altro*

I risultati operativi di Content Sales/Licensing and Other sono diminuiti di 531 milioni di dollari, a una perdita di 179 milioni di dollari da un reddito di 352 milioni di dollari, principalmente a causa dei minori risultati di distribuzione TV/VOD.

*Voci escluse dal reddito operativo del segmento relativo all'intrattenimento*

La seguente tabella presenta informazioni supplementari per gli elementi relativi all'intrattenimento esclusi dal reddito operativo del segmento:

(\$ in milioni)	2023	2022	% Cambia meglio (peo)
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(1)</sup>	€ (3.431)	€ (228)	>(100) %
Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(2)</sup>	(1.602)	(1.946)	18 %
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	—	(1.023)	100 %
Guadagno sulla vendita di un'azienda	28	—	nm

<sup>(1)</sup> Il 2023 fiscale include 2.521 milioni di dollari per la carica di compromissione dei contenuti (al netto del guadagno A+E), 425 milioni di dollari per una riduzione dell'avviamento, 248 milioni di dollari di liquidazione, una svalutazione di 141 milioni di dollari di un investimento azionario e 96 milioni di dollari principalmente relativi all'uscita dalle nostre attività in Russia. L'anno fiscale 2022 include svalutazioni di attività relative all'uscita dalle nostre attività in Russia.

<sup>(2)</sup> Nell'anno fiscale 2023, l'ammortamento del step-up sui costi cinematografici e televisivi è stato di 439 milioni di dollari e l'ammortamento delle attività immateriali è stato di 1.151 milioni di dollari. Nell'anno fiscale 2022, l'ammortamento del step-up sui costi cinematografici e televisivi è stato di 634 milioni di dollari e l'ammortamento delle attività immateriali è stato di 1.300 milioni di dollari.

**Sport**

I risultati operativi per lo sport sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Commissioni di affiliazione	€ 10.590	€ 10.796	(2) %
Pubblicità	3.920	4.370	(10) %
Tariffe di abbonamento	1.517	1.113	36 %
Altro	1.084	991	9 %
Ricavi totali	17.111	17.270	(1) %
Spese operative	(13.314)	(13.084)	(2) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(1.314)	(1.441)	9 %
Adeprezzamento e ammortamento	(73)	(90)	19 %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	55	55	— %
<b>Reddito operativo</b>	€ 2.465	€ 2.710	(9) %

*Entrate*

Le commissioni di affiliazione sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
ESPN			
Domestico	€ 9.267	€ 9.437	(2) %
Internazionale	1.051	1.084	(3) %
	<b>10.318</b>	10.521	(2) %
Stella (India)	272	275	(1) %
	<b>€ 10.590</b>	€ 10.796	(2) %

La diminuzione delle commissioni di affiliazione nazionali di ESPN è stata dovuta a diminuzioni del 7% da parte di un minor numero di abbonati e dell'1% dalla sospensione temporanea del trasporto con un affiliato, parzialmente compensata da un aumento del 5% da tariffe contrattuali più elevate.

## INDICE

Le minori commissioni di affiliazione internazionale di ESPN sono state attribuibili a diminuzioni del 14% da un impatto valuta estera sfavorevole e del 3% da un minor numero di abbonati, parzialmente compensate da un aumento del 14% da tassi contrattuali più elevati.

Le entrate pubblicitarie sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>ESPN</b>			
Domestico	€ 3.413	€ 3.424	— %
Internazionale	189	173	9 %
	<b>3.602</b>	3.597	— %
<b>Stella (India)</b>	<b>318</b>	773	(59) %
	<b>€ 3.920</b>	€ 4.370	(10) %

Le entrate pubblicitarie nazionali di ESPN erano paragonabili all'anno precedente, riflettendo una modesta diminuzione dei tassi, in gran parte compensata da un leggero aumento delle impressioni.

L'aumento delle entrate pubblicitarie internazionali di ESPN è stato dovuto a un aumento del 16% da impressioni più elevate, parzialmente compensato da una diminuzione del 6% da un impatto valutario sfavorevole. L'aumento delle impressioni è stato attribuibile a un maggiore numero di spettatori medi.

Le minori entrate pubblicitarie di Star sono state dovute a diminuzioni del 38% da meno impressioni, del 14% da tassi più bassi e del 7% da un impatto sfavorevole sui cambi. Meno impressioni riflettevano una diminuzione delle unità medie consegnate e, in misura minore, meno partite IPL trasmesse nell'anno in corso rispetto all'anno precedente poiché le partite della stagione 2021 si sono spostate nell'anno fiscale 2022 a causa del COVID-19.

La crescita delle tariffe di abbonamento rifletteva aumenti del 19% da tariffe più alte e del 18% da più abbonati.

L'aumento delle altre entrate è dovuto principalmente alle commissioni più elevate ricevute per la programmazione di ESPN su ABC.

La seguente tabella presenta ulteriori informazioni su ESPN+:

	30 settembre 2023	1 ottobre 2022	% variazione Meglio (Peggio)
Abbonati a pagamento alla fine dell'anno fiscale (in milioni)	26,0	24,3	7 %
Entrate medie mensili per abbonato pagato per l'anno fiscale	€ 5.49	€ 4.80	14 %

Le entrate medie mensili di ESPN+ per abbonato pagato sono aumentate da 4,80 dollari a 5,49 dollari a causa di un aumento dei prezzi al dettaglio, parzialmente compensato da un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto.

### *Costi e spese*

Le spese operative sono le seguenti:



(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Costi di programmazione e produzione</b>			
<b>ESPN</b>			
Domestico	€ (10.221)	€ (10.003)	(2) %
Internazionale	(1.127)	(998)	(13) %
	<b>(11.348)</b>	<b>(11.001)</b>	<b>(3) %</b>
Stella (India)	(1.025)	(1.284)	20 %
	<b>(12.373)</b>	<b>(12.285)</b>	<b>(1) %</b>
Altre spese di funzionamento	(941)	(799)	(18) %
	<b>€ (13.314)</b>	<b>€ (13.084)</b>	<b>(2) %</b>

L'aumento della programmazione nazionale di ESPN e dei costi di produzione è stato dovuto agli aumenti contrattuali delle tariffe per la programmazione NBA e College Football Playoffs (CFP), alla nuova programmazione di sport motoristici e costi più elevati per la programmazione NFL e Ultimate Fighting Championship (UFC). Questi aumenti sono stati parzialmente compensati da costi inferiori per la programmazione del football universitario (escluso il CFP) a causa del mancato rinnovo di alcuni contratti. I costi di programmazione della NFL sono aumentati a seguito della messa in onda di un'ulteriore partita di stagione regolare sulle nostre reti lineari nell'anno in corso rispetto all'anno precedente, parzialmente compensato da una minore

## INDICE

costi per gioco. L'aumento dei costi di programmazione UFC è dovuto alla messa in onda di altri due eventi nell'anno in corso rispetto all'anno precedente e a tassi contrattuali più elevati.

I maggiori costi internazionali di programmazione e produzione di ESPN sono stati guidati dall'impatto dell'inflazione sui costi dei diritti di calcio e sui costi di produzione, parzialmente compensati da un impatto favorevole sui cambi.

La diminuzione dei costi di programmazione e produzione di Star è stata dovuta a costi inferiori per la programmazione del cricket e a un impatto favorevole sui cambi. La diminuzione dei costi di programmazione del cricket è stata attribuibile a un minor numero di partite IPL nell'anno in corso rispetto all'anno precedente e a costi medi per partita inferiori per le partite della Coppa del Mondo T20 IPL e dell'International Cricket Council (ICC).

Altre spese operative sono aumentate di 142 milioni di dollari, a 941 milioni di dollari da 799 milioni di dollari, trainati da maggiori costi di tecnologia e distribuzione e dal riallineamento di alcuni costi precedentemente segnalati nei costi di vendita, generali e amministrativi.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono diminuiti di 127 milioni di dollari, a 1.314 milioni di dollari da 1.441 milioni di dollari, a causa della minore spesa di marketing e del riallineamento di alcuni costi verso altre spese operative.

### Reddito operativo

Il reddito operativo è diminuito del 9%, a 2.465 milioni di dollari da 2.710 milioni di dollari a causa delle diminuzioni di Star e ESPN internazionale, parzialmente compensate da un aumento di ESPN nazionale.

La seguente tabella fornisce i dettagli supplementari sulle entrate e sul reddito operativo per lo sport:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Dettagli sulle entrate supplementari</i>			
ESPN			
Domestico	€ 14.945	€ 14.636	2 %
Internazionale	1.437	1.434	— %
	<u>16.382</u>	<u>16.070</u>	2 %
Stella (India)	729	1.200	(39) %
	<u>€ 17.111</u>	<u>€ 17.270</u>	(1) %
<i>Dettaglio del reddito operativo supplementare (perdita)</i>			
ESPN			
Domestico	€ 2.881	€ 2.814	2 %
Internazionale	(39)	78	nm
	<u>2.842</u>	<u>2.892</u>	(2) %
Stella (India)	(432)	(237)	(82) %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	55	55	— %
	<u>€ 2.465</u>	<u>€ 2.710</u>	(9) %

### Voci escluse dal reddito operativo del segmento relative allo sport

La seguente tabella presenta informazioni supplementari per gli elementi relativi allo sport che sono esclusi dal reddito operativo del segmento:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Amortamento dell'acquisizione TFCF <sup>(1)</sup>	€ (388)	€ (399)	3 %
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(2)</sup>	(346)	(1)	>(100) %

<sup>(1)</sup> Rappresenta l'ammortamento di attività immateriali.

<sup>(2)</sup> Fiscal 2023 include 296 milioni di dollari per una riduzione dell'avviamento e 50 milioni di dollari per la liquidazione.



## Esperienze

I risultati operativi per le esperienze sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Ammissioni al parco a tema	€ 10.423	€ 8.602	21 %
Resort e vacanze	7.949	6.410	24 %
Parchi e esperienze merce, cibo e bevande	7.712	6.579	17 %
Licenze di merchandising e vendita al dettaglio	4.358	4.609	(5) %
Licenze per parchi e altro	2.107	1.885	12 %
<b>Ricavi totali</b>	<b>32.549</b>	28.085	16 %
Spese operative	(17.129)	(14.936)	(15) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(3.675)	(3.403)	(8) %
Adeprezzamento e ammortamento	(2.789)	(2.451)	(14) %
Capitale proprio nella perdita di partecipate	(2)	(10)	80 %
<b>Reddito operativo</b>	€ 8.954	€ 7.285	23 %

### Entrate

L'aumento delle entrate degli ingressi ai parchi a tema è dovuto ad aumenti del 12% dalla crescita delle presenze e del 10% dalle maggiori entrate medie pro capite dei biglietti.

La crescita delle entrate dei resort e delle vacanze è stata dovuta ad aumenti del 14% da ulteriori giorni di crociera per passeggeri, del 4% da notti di camere d'albergo più occupate e di una crescita del 3% da visite guidate.

La crescita delle entrate di merci, cibo e bevande di Parks & Experiences è stata attribuibile ad aumenti del 12% da volumi più elevati e del 3% da una maggiore spesa media degli ospiti.

Il minor calo delle licenze di merci e delle entrate al dettaglio è dovuto a una diminuzione del 2% dalle licenze, del 2% dalla vendita al dettaglio e dell'1% da un impatto sfavorevole sui cambi. La diminuzione delle entrate delle licenze è stata dovuta alle minori vendite di merce basata su Star Wars, Frozen, Toy Story e Mickey and Friends, parzialmente compensata da un maggiore riconoscimento del deficit di garanzia minima. Le minori entrate al dettaglio sono dovute principalmente a una diminuzione delle vendite online.

L'aumento delle licenze dei parchi e di altre entrate è stato attribuibile a un aumento delle royalties da Tokyo Disney Resort e a maggiori entrate di co-branding e sponsorizzazione, parzialmente compensate da minori vendite immobiliari.

Oltre alle entrate, ai costi e al reddito operativo, la direzione utilizza le seguenti metriche chiave per analizzare le tendenze e valutare le prestazioni complessive dei nostri parchi a tema e resort, e riteniamo che queste metriche siano utili agli investitori nell'analisi del business:

	Domestico		Internazionale <sup>(1)</sup>		Totale	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022
<b>Parchi</b>						
Aumento (diminuzione)						
Partecipazione <sup>(2)</sup>	6 %	>100 %	55 %	54 %	17 %	87 %
Spese per ospiti pro capite <sup>(3)</sup>	3 %	13 %	21 %	24 %	2 %	18 %
<b>Alberghi</b>						
Occupazione <sup>(4)</sup>	85 %	82 %	74 %	56 %	83 %	76 %
Notti disponibili in camera (in migliaia) <sup>(5)</sup>	10.096	10.073	3.178	3.179	13.274	13.252
Variazione della spesa per gli ospiti per camera <sup>(6)</sup>	— %	19 %	14 %	(7) %	1 %	15 %

<sup>(1) II</sup> tasso di crescita della spesa per ospiti pro capite e il tasso di crescita della spesa degli ospiti per camera escludono l'impatto delle variazioni dei tassi di cambio in valuta estera.

<sup>(2)</sup> La frequenza viene utilizzata per analizzare le tendenze del volume nei nostri parchi a tema e si basa sul numero di voci giornaliere uniche, cioè una persona che visita più parchi a tema in un solo giorno viene contata solo una volta. Il nostro conteggio delle presenze include

iscrizioni gratuite ma esclude le voci di bambini di età inferiore ai tre anni.

- (3) La spesa per gli ospiti pro capite viene utilizzata per analizzare le tendenze della spesa degli ospiti ed è definita come le entrate totali derivanti dalla vendita di biglietti e dalla vendita di cibo, bevande e merci nei nostri parchi a tema, divise per la partecipazione totale ai parchi a tema.
- (4) L'occupazione viene utilizzata per analizzare l'utilizzo della capacità disponibile negli hotel ed è definita come il numero di notti in camera occupate dagli ospiti come percentuale delle notti in camera d'albergo disponibili.
- (5) Le notti in camera d'albergo disponibili sono definite come il numero totale di notti in camera disponibili nei nostri hotel e nelle proprietà DVC situate nei nostri parchi a tema e resort che non sono utilizzati dai membri DVC. Le notti disponibili in camera d'albergo includono camere temporaneamente fuori servizio.
- (6) La spesa per gli ospiti per camera viene utilizzata per analizzare la spesa degli ospiti nei nostri hotel ed è definita come le entrate totali derivanti dall'affitto di camere e dalle vendite di cibo, bevande e merci nei nostri hotel, divise per il totale delle notti occupate in camera d'albergo. Nell'anno in corso, la Società ha rivisto il suo metodo di allocazione delle entrate sulle vendite dei pacchetti vacanza di Disneyland Paris tra le entrate delle camere d'albergo e le entrate degli ingressi. Il nuovo metodo ha comportato una diminuzione della percentuale di entrate assegnate alle camere d'albergo. Se avessimo applicato il nuovo metodo nell'anno precedente, l'impatto sarebbe stato una diminuzione di circa 50 milioni di dollari nell'anno precedente.

*Costi e spese*

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	% Cambia meglio (peo)
Lavoro operativo	€ (7.550)	€ (6.577)	(15) %
Costi delle infrastrutture	(3.127)	(2.766)	(13) %
Costo dei beni venduti e costi di distribuzione	(3.357)	(2.938)	(14) %
Altre spese di funzionamento	(3.095)	(2.655)	(17) %
	€ (17.129)	€ (14.936)	(15) %

L'aumento della manodopera operativa è dovuto all'inflazione, all'aumento dei volumi e all'aumento dei costi per le nuove offerte di ospiti. L'aumento dei costi dei beni venduti e dei costi di distribuzione era dovuto all'aumento dei volumi, mentre l'aumento dei costi dell'infrastruttura era dovuto ai maggiori costi di supporto operativo, all'aumento dei costi per le nuove offerte di ospiti e all'aumento della spesa tecnologica. Altre spese operative sono aumentate a causa dei volumi più elevati e dell'inflazione.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono aumentati di 272 milioni di dollari da 3.403 milioni di dollari a 3.675 milioni di dollari, guidati da una maggiore spesa di marketing e da una perdita sulla cessione della nostra partecipazione di proprietà in Villages Nature.

L'ammortamento e l'ammortamento sono aumentati di 338 milioni di dollari da 2.451 milioni di dollari a 2.789 milioni di dollari, a causa dell'ammortamento accelerato relativo alla chiusura di Star Wars: Galactic Starcruiser e all'ammortamento per il *Disney Wish*, lanciato nel quarto trimestre dell'anno precedente.

*Segmento di reddito operativo*

Il reddito operativo del segmento è aumentato di 1.669 milioni di dollari, a 8.954 milioni di dollari a causa della crescita dei nostri parchi ed esperienze internazionali e nazionali, parzialmente compensata da una diminuzione della nostra attività di prodotti di consumo.

La seguente tabella presenta i dettagli supplementari delle entrate e del reddito operativo per il segmento Esperienze:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Dettagli sulle entrate supplementari</i>			
Parchi ed esperienze			
Domestico	€ 22.677	€ 20.131	13 %
Internazionale	5.475	3.297	66 %
Prodotti di consumo	4.397	4.657	(6) %
	<u>€ 32.549</u>	<u>€ 28.085</u>	16 %
<i>Dettaglio del reddito operativo supplementare (perdita)</i>			
Parchi ed esperienze			
Domestico	€ 5.876	€ 5.332	10 %
Internazionale	1.104	(237)	nm
Prodotti di consumo	1.974	2.190	(10) %
	<u>€ 8.954</u>	<u>€ 7.285</u>	23 %

## INDICE

### **Voci escluse dal reddito operativo del segmento relative alle esperienze**

La seguente tabella presenta informazioni supplementari per gli elementi relativi alle esperienze che sono esclusi dal reddito operativo del segmento:

(\$ in milioni)	2023	2022	% variazione Meglio (Peggio)
Carica relativa a una sentenza legale	€ (101)	€ —	nm
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(1)</sup>	(25)	—	nm
Ammortamento dell'acquisizione TFCF	(8)	(8)	— %

<sup>(1)</sup> Le spese per l'anno in corso erano dovute alla liquidazione.

### **RISULTATI DEL SEGMENTO BUSINESS - 2022 vs. 2021**

La seguente tabella presenta i ricavi dei nostri segmenti operativi e altre componenti dei ricavi:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Intrattenimento	€ 39.569	€ 36.489	8 %
Sport	17.270	15.960	8 %
Esperienze	28.085	15.961	76 %
Eliminazioni	(1.179)	(992)	(19) %
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	(1.023)	—	nm
Entrate	€ 82.722	€ 67.418	23 %

La seguente tabella presenta il reddito (perdita) dei nostri segmenti operativi e altre componenti del reddito derivante da operazioni continue prima delle imposte sul reddito:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Reddito operativo di intrattenimento	€ 2.126	€ 5.196	(59) %
Reddito operativo sportivo	2.710	2.690	1 %
Esperienze reddito operativo (perdita)	7.285	(120)	nm
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	(1.023)	—	nm
Spese societarie e non ripartite	(1.159)	(928)	(25) %
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(237)	(654)	64 %
Altri proventi (spese), netti	(667)	201	nm
Interessi passivi, netti	(1.397)	(1.406)	1 %
ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu	(2.353)	(2.418)	3 %
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	€ 5.285	€ 2.561	>100 %

### **Intrattenimento**

I ricavi e i risultati operativi per Entertainment sono i seguenti:



(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Entrate:</i>			
Reti lineari	€ 12.828	€ 13.516	(5) %
Diretto al consumatore	17.975	15.036	20 %
Vendite/licenzioni di contenuti e altro	8.766	7.937	10 %
	<u>€ 39.569</u>	<u>€ 36.489</u>	8 %
<i>Utile operativo (perdita):</i>			
Reti lineari	€ 5.198	€ 5.271	(1) %
Diretto al consumatore	(3.424)	(1.252)	>(100) %
Vendite/licenzioni di contenuti e altro	352	1.177	(70) %
	<u>€ 2.126</u>	<u>€ 5.196</u>	(59) %

## Reti lineari

I risultati operativi per le reti lineari sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Commissioni di affiliazione	€ 7.739	€ 8.043	(4) %
Pubblicità	4.877	5.215	(6) %
Altro	212	258	(18) %
<b>Ricavi totali</b>	<b>12.828</b>	<b>13.516</b>	<b>(5) %</b>
Spese operative	(5.777)	(6.250)	8 %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(2.571)	(2.647)	3 %
Adeprezzamento e ammortamento	(65)	(78)	17 %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	783	730	7 %
<b>Reddito operativo</b>	<b>€ 5.198</b>	<b>€ 5.271</b>	<b>(1) %</b>

### Entrate

Le commissioni di affiliazione sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Domestico	€ 6.257	€ 6.045	4 %
Internazionale	1.482	1.998	(26) %
	<b>€ 7.739</b>	<b>€ 8.043</b>	<b>(4) %</b>

La crescita delle commissioni di affiliazione nazionali è stata dovuta a un aumento del 7% da tassi contrattuali più elevati, parzialmente compensato da una diminuzione del 3% da un minor numero di abbonati.

Il calo delle commissioni di affiliazione internazionali è dovuto a diminuzioni del 17% da un minor numero di abbonati guidate dalle chiusure dei canali, del 5% da un impatto valuta estera sfavorevole e del 2% da tassi contrattuali più bassi.

Le entrate pubblicitarie sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Domestico	€ 3.716	€ 4.021	(8) %
Internazionale	1.161	1.194	(3) %
	<b>€ 4.877</b>	<b>€ 5.215</b>	<b>(6) %</b>

Il calo delle entrate pubblicitarie nazionali è stato dovuto a una diminuzione del 14% da meno impressioni, riflettendo un pubblico medio inferiore, parzialmente compensato da un aumento del 7% da tassi più elevati.

Le minori entrate pubblicitarie internazionali riflettevano diminuzioni dell'8% da un impatto sfavorevole sui cambi e del 6% da un minor numero di impressioni guidate dalla chiusura dei canali, parzialmente compensata da un aumento del 12% da tassi più elevati.

### Costi e spese

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Costi di programmazione e produzione			
Domestico	€ (3.894)	€ (3.940)	1 %
Internazionale	(796)	(1.165)	32 %
	(4.690)	(5.105)	8 %
Altre spese di funzionamento	(1.087)	(1.145)	5 %
	€ (5.777)	€ (6.250)	8 %

## INDICE

La diminuzione dei costi di programmazione e produzione nazionali è stata dovuta a un mix di costi inferiori di programmazione presso FX Channels, parzialmente compensato da un aumento dei costi di programmazione e produzione presso la rete ABC. L'aumento alla ABC Network è stato dovuto a costi più elevati per la programmazione di notizie non in prima serata e a un aumento delle tariffe di programmazione per ESPN su ABC, parzialmente compensato da un mix di costi inferiori di programmazione in prima serata.

I minori costi di programmazione e produzione internazionali sono dovuti all'impatto delle chiusure dei canali e, in misura minore, a un impatto favorevole sui cambi.

I costi di vendita, amministrativi generali e di altro tipo sono diminuiti di 76 milioni di dollari, a 2.571 milioni di dollari da 2.647 milioni di dollari, a causa dei minori costi di marketing.

### *Patrimonio netto del reddito degli investitori*

Il reddito da partecipazioni azionarie è aumentato di 53 milioni di dollari, a 783 milioni di dollari da 730 milioni di dollari, a causa del maggiore reddito da A+E e del confronto con le svalutazioni nell'anno fiscale 2021. L'aumento di A+E è dovuto a costi di programmazione inferiori, parzialmente compensati da una diminuzione delle entrate di affiliazione e pubblicità e da costi di marketing più elevati.

### *Reddito operativo da reti lineari*

Il reddito operativo è diminuito dell'1%, a 5.198 milioni di dollari da 5.271 milioni di dollari a causa dei minori risultati interni, parzialmente compensato da un reddito più elevato delle nostre partecipazioni azionarie e da un aumento dei risultati internazionali.

La seguente tabella fornisce i dettagli supplementari sulle entrate e sul reddito operativo per le reti lineari:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Dettagli sulle entrate supplementari</i>			
Domestico	€ 10.073	€ 10.223	(1) %
Internazionale	2.755	3.293	(16) %
	<u>€ 12.828</u>	<u>€ 13.516</u>	(5) %
<i>Dettaglio del reddito operativo supplementare</i>			
Domestico	€ 3.358	€ 3.537	(5) %
Internazionale	1.057	1.004	5 %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	783	730	7 %
	<u>€ 5.198</u>	<u>€ 5.271</u>	(1) %

## **Diretto al consumatore**

I risultati operativi per Direct-to-Consumer sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Entrate</i>			
Tariffe di abbonamento	€ 14.178	€ 11.295	26 %
Pubblicità	3.614	3.284	10 %
Altro	183	457	(60) %
Ricavi totali	<u>17.975</u>	<u>15.036</u>	20 %
Spese operative	(15.641)	(11.906)	(31) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(5.395)	(4.067)	(33) %
Adeprezzamento e ammortamento	(363)	(315)	(15) %
Perdita Operativa	<u>€ (3.424)</u>	<u>€ (1.252)</u>	>(100) %

### *Entrate*

Le tariffe di abbonamento più elevate riflettevano aumenti del 18% dalla crescita degli abbonati e del 9% dalle tariffe medie più elevate dovute agli aumenti dei prezzi al dettaglio, parzialmente compensati da una diminuzione del 2% da un impatto sfavorevole sui cambi.

La crescita delle entrate pubblicitarie ha riflesso aumenti del 7% da tassi più alti dovuti agli aumenti di Hulu e, in misura minore, di Disney+, e del 3% da impressioni più elevate attribuibili principalmente a Disney+ Hotstar. L'aumento delle impressioni su Disney+ Hotstar è dovuto principalmente alla messa in onda dell'ICC T20 World Cup e dell'Asia Cricket Council (ACC) Asia Cup nell'anno fiscale 2022, nessuno dei quali è stato trasmesso nell'anno fiscale 2021. La Coppa del Mondo ICC T20 si svolge generalmente ogni due anni e non si è tenuta nell'anno fiscale 2021 a causa del COVID-19. L'ACC Asia Cup è stata riprogrammata dall'anno fiscale 2020 all'anno fiscale 2022 a causa del COVID-19.

## INDICE

La diminuzione delle altre entrate è stata dovuta alle entrate di Disney+ Premier Access nell'anno fiscale 2021 rispetto a nessuna nell'anno fiscale 2022, parzialmente compensata da un impatto favorevole sui cambi. I titoli Disney+ Premier Access nell'anno fiscale 2021 includevano *Black Widow*, *Raya and the Last Dragon*, *Jungle Cruise* e *Cruella*.

La seguente tabella presenta ulteriori informazioni sulle nostre offerte di prodotti Disney+ e Hulu.

*Abbonati a pagamento a partire da:*

(in milioni)	1 ottobre 2022	2 ottobre 2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Disney+</b>			
Domestico (USA e Canada)	46,4	38,8	20 %
Internazionale (escluso Disney+ Hotstar)	56,5	36,0	57 %
Disney+ Core <sup>(1)</sup>	102,9	74,8	38 %
Disney+ Hotstar	61,3	43,3	42 %
<b>Hulu</b>			
Solo SVOD	42,8	39,7	8 %
TV in diretta + SVOD	4,4	4,0	10 %
Totale Hulu <sup>(1)</sup>	47,2	43,7	8 %

*Entrate medie mensili per abbonato pagato per la fine dell'anno fiscale:*

	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Disney+</b>			
Domestico (USA e Canada)	€ 6,34	€ 6,33	— %
Internazionale (escluso Disney+ Hotstar)	6,10	5,31	15 %
Disney+ Core	6,22	5,87	6 %
Disney+ Hotstar	0,88	0,68	29 %
<b>Hulu</b>			
Solo SVOD	12,72	12,86	(1) %
TV in diretta + SVOD	87,62	81,35	8 %

<sup>(1)</sup> Il totale potrebbe non essere uguale alla somma della colonna a causa dell'arrotondamento

Le entrate medie mensili nazionali di Disney+ per abbonato pagato erano paragonabili all'anno fiscale 2021, poiché un aumento dei prezzi al dettaglio e un mix inferiore di abbonati all'ingrosso sono stati essenzialmente compensati da un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto.

Le entrate medie mensili di International Disney+ (escluso Disney+ Hotstar) per abbonato pagato sono aumentate da \$ 5,31 a \$ 6,10 a causa di un aumento dei prezzi medi al dettaglio, parzialmente compensato da un impatto sfavorevole sui cambi.

Le entrate medie mensili di Disney+ Hotstar per abbonato a pagamento sono aumentate da 0,68 dollari a 0,88 dollari, guidate da maggiori entrate pubblicitarie e aumenti dei prezzi al dettaglio, parzialmente compensati da un maggiore mix di abbonati all'ingrosso.

Hulu SVOD Solo le entrate medie mensili per abbonato pagato sono diminuite da 12,86 a 12,72 dollari, guidate da minori entrate pubblicitarie per abbonato, un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto e, in misura minore, alle offerte promozionali, parzialmente compensate da un aumento dei prezzi medi al dettaglio.

Hulu Live TV + SVOD entrate medie mensili per abbonato a pagamento sono aumentate da 81,35 a 87,62 dollari, guidate da un aumento dei prezzi medi al dettaglio e maggiori entrate pubblicitarie, parzialmente compensate da un maggiore mix di

abbonati alle offerte multi-prodotto.

## INDICE

### Costi e spese

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Costi di programmazione e produzione</b>			
Disney+	€ (4.466)	€ (2.536)	(76) %
Hulu	(7.564)	(6.680)	(13) %
Altro	(25)	(31)	19 %
<b>Costi totali di programmazione e produzione</b>	<b>(12.055)</b>	<b>(9.247)</b>	<b>(30) %</b>
Altre spese di esercizio	(3.586)	(2.659)	(35) %
	<b>€ (15.641)</b>	<b>€ (11.906)</b>	<b>(31) %</b>

L'aumento dei costi di programmazione e produzione a Disney+ è stato attribuibile a maggiori contenuti forniti sul servizio e, in misura minore, a una programmazione a costi medi più elevati, che rifletteva un maggiore mix di contenuti originali.

L'aumento dei costi di programmazione e produzione su Hulu è dovuto a maggiori contenuti forniti sul servizio e a tariffe basate su abbonati più elevate per la programmazione del servizio Live TV, che riflettevano aumenti delle tariffe e un aumento del numero di abbonati.

Altre spese operative sono aumentate a causa dei maggiori costi di tecnologia e distribuzione di Disney+ che riflettono la crescita dei mercati esistenti e, in misura minore, l'espansione in nuovi mercati.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono aumentati di 1.328 milioni di dollari, a 5.395 milioni di dollari, da 4.067 milioni di dollari, attribuibili a maggiori costi di marketing.

L'ammortamento e l'ammortamento sono aumentati di 48 milioni di dollari, a 363 milioni di dollari da 315 milioni di dollari, principalmente a causa dell'aumento degli investimenti in attività tecnologiche di Disney+.

### Perdita operativa da direct-to-consumer

La perdita operativa da Direct-to-Consumer è aumentata di 2.172 milioni di dollari, a 3.425 milioni di dollari da 1.252 milioni di dollari a causa di una maggiore perdita a Disney+ e, in misura minore, di un reddito operativo inferiore a Hulu.

### Vendite/licenzioni di contenuti e altro

I risultati operativi per Content Sales/Licensing e Other sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Distribuzione TV/VOD	€ 3.520	€ 3.925	(10) %
Distribuzione teatrale	1.875	920	>100 %
Distribuzione di home entertainment	1.083	1.297	(16) %
Altro	2.288	1.795	27 %
<b>Ricavi totali</b>	<b>8.766</b>	<b>7.937</b>	<b>10 %</b>
Spese operative	(5.58)	(4.536)	(21) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(2.610)	(1.944)	(34) %
Adeprezzamento e ammortamento	(296)	(294)	(1) %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	—	14	(100) %
<b>Reddito operativo</b>	<b>€ 352</b>	<b>€ 1.177</b>	<b>(70) %</b>

### Entrate

La diminuzione delle entrate di distribuzione TV/VOD rifletteva volumi di vendita più bassi, che includevano l'impatto



del passaggio dalla licenza dei nostri contenuti a terzi alla loro distribuzione sui nostri servizi di streaming Entertainment Direct-to-Consumer.

L'aumento delle entrate di distribuzione cinematografica è dovuto a più titoli pubblicati nell'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021 e alle entrate nell'anno fiscale 2022 dalla coproduzione di Marvel's *Spider-Man: No Way Home*. Sebbene il COVID-19 abbia continuato ad avere un impatto sulla nostra attività di distribuzione teatrale in alcuni mercati nell'anno fiscale 2022, l'impatto nell'anno fiscale 2021 è stato più significativo. I titoli rilasciati nell'anno fiscale 2022 includevano *Doctor Strange in The Multiverse of Madness*, *Thor: Love and Thunder*, *Eternals*,

## INDICE

*Encanto e Lightyear*. I titoli rilasciati nell'anno fiscale 2021 includevano *Shang-Chi e la leggenda dei dieci anelli*, *Vedova Nera* e *Free Guy*.

La diminuzione delle entrate della distribuzione dell'home entertainment è stata attribuibile alle minori vendite unitarie nonostante il beneficio di un maggior numero di nuovi titoli di rilascio nell'anno fiscale 2022. Il prezzo netto effettivo era paragonabile all'anno fiscale 2021 poiché il prezzo unitario inferiore è stato compensato da un mix più elevato di titoli di nuova versione, che hanno un prezzo di vendita più alto rispetto ai titoli del catalogo.

L'aumento delle altre entrate è dovuto a più spettacoli teatrali nell'anno fiscale 2022 poiché le produzioni sono state generalmente chiuse nell'anno fiscale 2021 a causa del COVID-19.

### *Costi e spese*

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Costi di programmazione e produzione	€ (4.688)	€ (3.770)	(24) %
Costi di distribuzione e costo dei beni venduti	(820)	(766)	(7) %
	€ (5.58)	€ (4.536)	(21) %

L'aumento dei costi di programmazione e produzione è dovuto a un maggiore ammortamento dei costi di produzione guidato da più uscite cinematografiche, dall'aumento del numero di spettacoli teatrali nell'anno fiscale 2022 e a maggiori svalutazioni dei costi cinematografici.

L'aumento dei costi di distribuzione e del costo dei beni venduti è dovuto principalmente all'aumento dei costi di distribuzione cinematografica.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono aumentati di 666 milioni di dollari, a 610 milioni di dollari da 1.944 milioni di dollari, a causa dei maggiori costi di marketing teatrale poiché sono stati rilasciati più titoli nell'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021.

### *Reddito operativo da vendite/licenziamenti di contenuti e altro*

Il reddito operativo di Content Sales/Licensing and Other è diminuito del 70% a 352 milioni di dollari da 1.177 milioni di dollari, a causa dei minori risultati di distribuzione TV/VOD e home entertainment, maggiori riduzioni dei costi dei film e minori risultati di distribuzione cinematografica, parzialmente compensati da maggiori risultati di gioco teatrali.

### *Voci escluse dal reddito operativo del segmento relativo all'intrattenimento*

La seguente tabella presenta informazioni supplementari per gli elementi relativi all'intrattenimento esclusi dal reddito operativo del segmento:

(\$ in milioni)	2022	2021	% Cambia meglio (peo)
Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(1)</sup>	€ (1.946)	€ (2.006)	3 %
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	(1.023)	—	nm
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(2)</sup>	(228)	(300)	24 %
Guadagno dell'accordo di libero scambio tedesco	—	126	(100) %

<sup>(1)</sup> Nell'anno fiscale 2022, l'ammortamento del step-up sui costi cinematografici e episodici è stato di 634 milioni di dollari e l'ammortamento delle attività immateriali è stato di 1.300 milioni di dollari. Nell'anno fiscale 2021, l'ammortamento del step-up sui costi cinematografici e episodici è stato di 646 milioni di dollari e l'ammortamento delle attività immateriali è stato di 1.345 milioni di dollari.

<sup>(2)</sup> Fiscal 2022 include svalutazioni di attività relative all'uscita dalle nostre attività in Russia. L'anno fiscale 2021 include svalutazioni e costi di liquidazione relativi alla chiusura di uno studio di animazione e costi di liquidazione e spese di risoluzione del contratto in relazione all'integrazione di TFCF.



## Sport

I risultati operativi per lo sport sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Commissioni di affiliazione	€ 10.796	€ 10.609	2 %
Pubblicità	4.370	3.720	17 %
Tariffe di abbonamento	1.113	725	54 %
Altro	991	906	9 %
Ricavi totali	17.270	15.960	8 %
Spese operative	(13.084)	(11.986)	(9) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(1.441)	(1.231)	(17) %
Adeprezzamento e ammortamento	(90)	(104)	13 %
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	55	51	8 %
Reddito operativo	€ 2.710	€ 2.690	1 %

### Entrate

Le commissioni di affiliazione sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>ESPN</b>			
Domestico	€ 9.437	€ 9.199	3 %
Internazionale	1.084	1.114	(3) %
	10.521	10.313	2 %
Stella (India)	275	296	(7) %
	€ 10.796	€ 10.609	2 %

L'aumento delle commissioni di affiliazione nazionali di ESPN è dovuto principalmente a un aumento del 5% rispetto ai tassi contrattuali più elevati, parzialmente compensato da una diminuzione del 4% da parte di un minor numero di abbonati.

La diminuzione delle commissioni di affiliazione internazionali di ESPN è stata attribuibile a diminuzioni dell'8% da parte di un minor numero di abbonati guidate dalla chiusura dei canali e del 7% da un impatto valuta estera sfavorevole, parzialmente compensato da un aumento dell'11% da tassi contrattuali più elevati.

La diminuzione delle commissioni di affiliazione Star è dovuta a diminuzioni del 5% da un impatto valuta estera sfavorevole e dell'1% da parte di un minor numero di abbonati.

Le entrate pubblicitarie sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>ESPN</b>			
Domestico	€ 3.424	€ 2.981	15 %
Internazionale	173	150	15 %
	3.597	3.131	15 %
Stella (India)	773	589	31 %
	€ 4.370	€ 3.720	17 %

L'aumento delle entrate pubblicitarie nazionali di ESPN è dovuto ad aumenti dell'11% da impressioni più elevate e del 5% da tassi più alti. L'aumento delle impressioni rifletteva un pubblico medio più elevato e, in misura minore, un aumento delle unità consegnate.

Le maggiori entrate pubblicitarie internazionali di ESPN sono state dovute principalmente ad aumenti dell'11% da un pubblico medio più elevato e del 7% da tassi più elevati, parzialmente compensati da una diminuzione del 6% da un impatto sfavorevole sui cambi.

## INDICE

La crescita delle entrate pubblicitarie di Star è stata dovuta a un aumento del 37% da un pubblico medio più elevato, parzialmente compensato da diminuzioni del 3% da un impatto valuta estera sfavorevole e del 3% da tassi più bassi. L'aumento dell'audience media rifletteva la messa in onda di più partite di cricket nell'anno fiscale 2022. L'anno fiscale 2022 includeva la Coppa del Mondo ICC T20, più partite del Board of Control for Cricket in India (BCCI) e l'ACC Asia Cup, parzialmente compensata da un minor numero di partite IPL rispetto all'anno fiscale 2021. La Coppa del Mondo ICC T20 e l'ACC Asia Cup non si sono tenute nell'anno fiscale 2021. L'aumento delle partite BCCI nell'anno fiscale 2022 è stato guidato dalle cancellazioni legate al COVID-19 nell'anno fiscale 2021.

L'aumento delle quote di abbonamento è dovuto alla crescita degli abbonati ESPN+.

L'aumento di altre entrate è dovuto alle maggiori commissioni di sub-licensing e alle commissioni più elevate ricevute per la programmazione di ESPN su ABC, parzialmente compensate da minori commissioni pay-per-view UFC a causa di acquisti medi inferiori per evento. L'aumento delle tasse di sub-licensing è dovuto alle tasse delle partite della Coppa del Mondo ICC T20 nell'anno fiscale 2022 e alle tasse più alte delle partite di cricket BCCI.

La seguente tabella presenta ulteriori informazioni su ESPN+.

(in milioni)	1 ottobre 2022	2 ottobre 2021	% variazione Meglio (Peggio)
Abbonati a pagamento alla fine dell'anno fiscale (in milioni)	24,3	17.1	42 %
Entrate medie mensili per abbonato pagato per l'anno fiscale	€ 4.80	€ 4.57	5 %

Le entrate medie mensili di ESPN+ per abbonato pagato sono aumentate da 4,57 dollari a 4,880 dollari principalmente a causa di un aumento dei prezzi al dettaglio, un mix inferiore di abbonati annuali e maggiori entrate pubblicitarie, parzialmente compensate da un maggiore mix di abbonati alle offerte multi-prodotto.

### Costi e spese

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Costi di programmazione e produzione			
ESPN			
Domestico	€ (10.003)	€ (9.370)	(7) %
Internazionale	(998)	(1.094)	9 %
	(11.001)	(10.464)	(5) %
Stella (India)	(1.284)	(766)	(68) %
	(12.285)	(11.230)	(9) %
Altre spese di funzionamento	(799)	(756)	(6) %
	€ (13.084)	€ (11.986)	(9) %

L'aumento dei costi di programmazione e produzione nazionali di ESPN è dovuto alla nuova programmazione NHL, ai maggiori costi dei diritti per NFL e CFP e a un aumento dei costi di produzione che riflettono il ritorno degli eventi ospitati da ESPN, che sono stati cancellati nell'anno fiscale 2021 a causa del COVID-19 e più film ESPN nell'anno fiscale 2022. Questi aumenti sono stati parzialmente compensati dai minori costi dei diritti per la programmazione MLB e NBA. I costi di programmazione NFL più elevati erano dovuti alla messa in onda di quattro partite di stagione regolare aggiuntive nell'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021 e agli aumenti dei tassi contrattuali. L'aumento dei costi dei diritti CFP è dovuto a tassi contrattuali più elevati. I minori costi di programmazione della MLB erano dovuti alla messa in onda di 29 partite della stagione regolare 2022 nell'ambito del nostro nuovo contratto e una partita di playoff della stagione 2021 nell'anno fiscale 2022 rispetto alle 92 partite della stagione regolare 2021 nell'anno fiscale 2021. La diminuzione dei costi di programmazione NBA è stata dovuta al confronto con la messa in onda di quattro partite delle finali NBA 2020 nel primo trimestre dell'anno fiscale 2021 a causa del COVID-19, parzialmente compensato da aumenti dei tassi contrattuali. L'anno fiscale 2021 includeva anche le finali NBA 2021 e l'anno fiscale 2022 includeva le finali NBA del 2022.

La diminuzione dei costi di programmazione e produzione internazionali è dovuta alla chiusura dei canali nell'anno

fiscale 2021, l'impatto dello spostamento delle partite di calcio esclusive da Sports a Star+ nell'anno fiscale 2022 e un impatto favorevole sui cambi, parzialmente compensato da maggiori costi di produzione.

L'aumento dei costi di programmazione e produzione di Star è dovuto a più partite di cricket nell'anno fiscale 2022 e a costi medi più elevati per partita per le partite di cricket BCCI e IPL.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono aumentati di 210 milioni di dollari, a 1.441 milioni di dollari da 1.231 milioni di dollari, guidati da maggiori costi di marketing.

## INDICE

### *Reddito operativo*

Il reddito operativo è aumentato dell'1%, a 2.710 milioni di dollari da 2.690 milioni di dollari a causa di un aumento di ESPN, parzialmente compensato da una diminuzione di Star.

La seguente tabella fornisce i dettagli supplementari sulle entrate e sul reddito operativo (perdita) per lo sport:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<i>Dettagli sulle entrate supplementari</i>			
ESPN			
Domestico	€ 14.636	€ 13.623	7 %
Internazionale	1.434	1.390	3 %
	16.070	15.013	7 %
Stella (India)	1.200	947	27 %
	€ 17.270	€ 15.960	8 %
<i>Dettaglio del reddito operativo supplementare (perdita)</i>			
ESPN			
Domestico	€ 2.814	€ 2.610	8 %
Internazionale	78	(14)	nm
	2.892	2.596	11 %
Stella (India)	(237)	43	nm
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	55	51	8 %
	€ 2.710	€ 2.690	1 %

### *Voci escluse dal reddito operativo del segmento relative allo sport*

La seguente tabella presenta informazioni supplementari per gli elementi relativi allo sport che sono esclusi dal reddito operativo del segmento:

(in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Ammortamento dell'acquisizione TFCF <sup>(1)</sup>	€ (399)	€ (404)	1 %
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(1)	(15)	93 %

<sup>(1)</sup> Rappresenta l'ammortamento di attività immateriali.

### **Esperienze**

I risultati operativi per le esperienze sono i seguenti:



(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Entrate</b>			
Ammissioni al parco a tema	€ 8.602	€ 3.848	>100 %
Resort e vacanze	6.410	2.701	>100 %
Parchi e esperienze merce, cibo e bevande	6.579	3.299	99 %
Licenze di merchandising e vendita al dettaglio	4.609	4.650	(1) %
Licenze per parchi e altro	1.885	1.463	29 %
<b>Ricavi totali</b>	<b>28.085</b>	<b>15.961</b>	<b>76 %</b>
Spese operative	(14.936)	(10.799)	(38) %
Vendita, generale, amministrativa e altro	(3.403)	(2.886)	(18) %
Adeprezzamento e ammortamento	(2.451)	(2.377)	(3) %
Capitale proprio nella perdita di partecipate	(10)	(19)	47 %
<b>Reddito operativo (perdita)</b>	<b>€ 7.285</b>	<b>€ (120)</b>	<b>nm</b>

*COVID-19*

I ricavi di Experiences hanno beneficiato di un minor numero di chiusure e restrizioni di capacità operativa nell'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021 a causa del COVID-19. La seguente tabella riassume il numero approssimativo di settimane di operazioni nell'anno fiscale 2022 e nell'anno fiscale 2021:

	Settimane di funzionamento	
	2022	2021
Walt Disney World Resort	52	52
Disneyland Resort	52	22
Disneyland Parigi	52	19
Hong Kong Disneyland Resort	37	40
Shanghai Disney Resort	37	52

*Entrate*

L'aumento delle entrate per gli ingressi ai parchi a tema è dovuto alla crescita delle presenze e alle maggiori entrate medie pro capite dei biglietti. L'aumento delle presenze si rifletteva su aumenti al Disneyland Resort, al Walt Disney World Resort e, in misura minore, a Disneyland Paris, parzialmente compensati da una diminuzione allo Shanghai Disney Resort. La crescita delle entrate medie dei biglietti pro capite è stata dovuta all'introduzione di Genie+ e Lightning Lane nei nostri parchi nazionali nel primo trimestre dell'anno fiscale 2022 e ai prezzi medi dei biglietti più alti al Walt Disney World Resort e Disneyland Paris, parzialmente compensati dai prezzi medi dei biglietti al Disneyland Resort e allo Shanghai Disney Resort.

La crescita delle entrate dei resort e delle vacanze è dovuta principalmente agli aumenti del 51% dalle notti di camere d'albergo occupate più elevate, del 32% da un aumento dei giorni di crociera dei passeggeri e del 17% dalle tariffe medie giornaliere più alte delle camere d'albergo.

La crescita delle entrate di merci, cibo e bevande di Parks & Experiences è stata dovuta ad aumenti dell'82% da volumi più elevati e del 9% da una maggiore spesa media degli ospiti.

Le licenze di merci e le entrate al dettaglio erano paragonabili all'anno precedente, poiché una diminuzione dell'8% rispetto alla vendita al dettaglio è stata compensata da un aumento dell'8% delle licenze. La diminuzione dei ricavi al dettaglio è dovuta alla chiusura di un numero considerevole di negozi al dettaglio a marchio Disney in Nord America e in Europa nella seconda metà dell'anno fiscale 2021. La crescita dei ricavi delle licenze è stata dovuta principalmente alle maggiori vendite di merchandising basato su Topolino e gli amici, Star Wars, *Encanto*, Spider-Man e Principessa Disney, parzialmente compensato da una diminuzione dei ricavi da merchandising basato su Frozen.

L'aumento delle licenze dei parchi e di altre entrate è dovuto principalmente ai maggiori ricavi di sponsorizzazione e a un aumento delle royalties dal Tokyo Disney Resort.

Oltre alle entrate, ai costi e al reddito operativo, la direzione utilizza le seguenti metriche chiave per analizzare le tendenze e valutare le prestazioni complessive dei nostri parchi a tema e resort, e riteniamo che queste metriche siano utili agli investitori nell'analisi del business:

	Domestico		Internazionale <sup>(1)</sup>		Totale	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
<b><u>Parchi</u></b>						
Aumento (diminuzione)						
Partecipazione	>100 %	(17) %	54 %	(4) %	87 %	(14) %
Spese per ospiti pro capite	13 %	17 %	24 %	(3) %	18 %	11 %
<b><u>Alberghi</u></b>						
Occupazione	82 %	42 %	56 %	21 %	76 %	37 %
Notti disponibili (in migliaia)	10.073	10.451	3.179	3.179	13.252	13.630
Variazione della spesa per gli ospiti per camera <sup>(1)</sup>	19 %	1 %	(7) %	22 %	15 %	4 %

- (1) Nell'anno fiscale 2023, la Società ha rivisto il suo metodo di allocazione delle entrate sulle vendite dei pacchetti vacanza di Disneyland Paris tra le entrate delle camere d'albergo e le entrate degli ingressi. Il nuovo metodo ha comportato una diminuzione della percentuale di entrate assegnate alle camere d'albergo. Se avessimo applicato il nuovo metodo nell'anno fiscale 2022, l'impatto sarebbe stato una diminuzione di circa 50 milioni di dollari. Non c'è alcun impatto sull'anno fiscale 2021 a causa di questo cambiamento.

## INDICE

### Costi e spese

Le spese operative sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2022	2021	% Cambia meglio (peo)
Lavoro operativo	€ (6.577)	€ (4.717)	(40) %
Costi delle infrastrutture	(2.766)	(2.308)	(20) %
Costo dei beni venduti e costi di distribuzione	(2.938)	(2.086)	(41) %
Altre spese di funzionamento	(2.655)	(1.694)	(57) %
	<u>€ (14.936)</u>	<u>€ (10.799)</u>	(38) %

Gli aumenti della manodopera operativa, del costo dei beni venduti e dei costi di distribuzione e di altre spese operative erano dovuti a volumi più elevati, mentre l'aumento dei costi delle infrastrutture era dovuto a volumi più elevati e all'aumento della spesa tecnologica.

I costi di vendita, generali, amministrativi e di altro tipo sono aumentati di 517 milioni di dollari da 2.886 milioni di dollari a 3.403 milioni di dollari a causa della maggiore spesa di marketing e dell'inflazione.

L'ammortamento e l'ammortamento sono aumentati di 74 milioni di dollari da 2.377 milioni di dollari a 2.451 milioni di dollari, principalmente a causa delle nuove attrazioni nei nostri parchi e resort nazionali.

### Reddito operativo del segmento (perdita)

I risultati operativi del segmento sono aumentati di 7.405 milioni di dollari, a un reddito di 7.285 milioni di dollari da una perdita di 120 milioni di dollari a causa della crescita nei nostri parchi ed esperienze nazionali e, in misura minore, nei nostri parchi internazionali e nelle nostre attività di esperienze e prodotti di consumo.

La seguente tabella presenta i dettagli supplementari sulle entrate e sul reddito operativo (perdita) per il segmento Esperienze:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
<b>Dettagli sulle entrate supplementari</b>			
Parchi ed esperienze			
Domestico	€ 20.131	€ 9.353	>100 %
Internazionale	3.297	1.859	77 %
Prodotti di consumo	4.657	4.749	(2) %
	<u>€ 28.085</u>	<u>€ 15.961</u>	76 %
<b>Dettaglio del reddito operativo supplementare (perdita)</b>			
Parchi ed esperienze			
Domestico	€ 5.332	€ (1.139)	nm
Internazionale	(237)	(1.074)	78 %
Prodotti di consumo	2.190	2.093	5 %
	<u>€ 7.285</u>	<u>€ (120)</u>	nm

### Voci escluse dal reddito operativo del segmento relative alle esperienze

La seguente tabella presenta informazioni supplementari per gli elementi relativi alle esperienze che sono esclusi dal reddito operativo del segmento:

(\$ in milioni)	2022	2021	% variazione Meglio (Peggio)
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(1)</sup>	€ —	€ (327)	100 %
Amortamento dell'acquisizione TFCF	(8)	(8)	— %

<sup>(1)</sup> Il 2021 includeva svalutazioni patrimoniali e costi di liquidazione relativi alla chiusura di un numero considerevole

dei nostri negozi al dettaglio a marchio Disney in Nord America e in Europa e costi di liquidazione relativi ad altre riduzioni della forza lavoro.

## SPESE CONDIVISE AZIENDALI E NON ALLOCATE

Le spese societarie e non assegnate sono le seguenti:

(\$ in milioni)				% variazione Meglio (Peggio)	
	2023	2022	2021	2023 vs. 2022	2022 vs. 2021
Spese societarie e non ripartite	€ (1.147)	€ (1.159)	€ (928)	1 %	(25) %

Dall'anno fiscale 2022 all'anno fiscale 2023, la diminuzione delle spese condivise aziendali e non assegnate è stata guidata da una minore retribuzione e dai costi relativi alle risorse umane, parzialmente compensati dall'aumento delle spese di affitto e dei costi tecnologici. Dall'anno fiscale 2021 all'anno fiscale 2022, l'aumento delle spese condivise aziendali e non assegnate è stato guidato da una maggiore retribuzione e dai costi relativi alle risorse umane.

## ATTIVITÀ DI RISTRUTTURAZIONE

Si Veda la nota 18 al bilancio consolidato per informazioni sulle attività di ristrutturazione della Società.

## LIQUIDITÀ E RISORSE DI CAPITALE

La variazione di contante, equivalenti di cassa e liquidità limitata è la seguente:

(\$ in milioni)	2023	2022	2021
Contanti forniti dalle operazioni - operazioni in corso	€ 9.866	€ 6.002	€ 5.566
Contanti utilizzati nelle attività di investimento - operazioni continue	(4.641)	(5.008)	(3.171)
Contanti utilizzati nelle attività di finanziamento - operazioni continue	(2.724)	(4.729)	(4.385)
Contanti (utilizzati in) forniti da operazioni interrotte	—	(4)	9
Impatto dei tassi di cambio sul contante, sugli equivalenti di cassa e sul contante limitato	73	(603)	30
Variazione di contante, equivalenti di cassa e liquidità limitata	€ 2.574	€ (4.342)	€ (1,951)

### Attività operative

Il denaro fornito dalle attività operative di 9,9 miliardi di dollari per l'anno fiscale 2023 è aumentato del 64% o 3,9 miliardi di dollari rispetto ai 6,0 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2022 a causa della minore spesa per film e contenuti episodici presso Entertainment e del maggiore flusso di cassa operativo presso Experiences, parzialmente compensato da una maggiore spesa per i contenuti sportivi. La diminuzione della spesa per film e contenuti episodici presso Entertainment ha incluso l'impatto delle interruzioni del lavoro WGA e SAG-AFTRA. L'aumento del flusso di cassa operativo di Experiences è stato dovuto alle maggiori entrate di cassa operative guidate da maggiori entrate, parzialmente compensato da un aumento degli esborsi di cassa operativi a causa delle maggiori spese operative. La diminuzione del flusso di cassa operativo di Sports è stata dovuta ai tempi dei pagamenti per i contenuti sportivi.

Il denaro fornito dalle attività operative di 6,0 miliardi di dollari per l'anno fiscale 2022 è aumentato dell'8% o 436 milioni di dollari rispetto ai 5,6 miliardi di dollari dell'anno fiscale 2021 a causa del maggiore flusso di cassa operativo presso Experiences e, in misura minore, dei minori pagamenti delle imposte sul reddito e dei contributi pensionistici, parzialmente compensati da un minore flusso di cassa operativo presso Entertainment e, in misura minore, di un pagamento parziale per la risoluzione anticipata della licenza di contenuto. L'aumento del flusso di cassa operativo di Experiences è stato dovuto alle maggiori entrate di cassa operative guidate da maggiori entrate, parzialmente compensato da un aumento degli esborsi di cassa operativi a causa delle maggiori spese operative. La diminuzione del flusso di cassa operativo di Entertainment è stata dovuta a maggiori esborsi di cassa operativi e a maggiori spese per film e contenuti episodici, parzialmente compensati da maggiori entrate di cassa operative. Gli esborsi di cassa operativi più elevati sono stati guidati dall'aumento delle spese operative, mentre le entrate di cassa operative più elevate sono state dovute alla crescita dei ricavi.



## INDICE

Le spese di ammortamento sono le seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	2021
Intrattenimento	€ 669	€ 560	€ 513
Sport	73	90	100
Esperienze			
Domestico	2.011	1.680	1.551
Internazionale	669	662	718
Totale esperienze	2.680	2.342	2.269
Aziendale	204	191	186
Spese totali di ammortamento	€ 3.626	€ 3.183	€ 3.068

L'ammortamento delle attività immateriali è il seguente:

(\$ in milioni)	2023	2022	2021
Intrattenimento	€ 87	€ 164	€ 174
Sport	—	—	4
Esperienze	109	109	108
TFCF e Hulu	1.547	1.707	1.757
Ammortamento totale delle attività immateriali	€ 1.743	€ 1.980	€ 2.043

### *Costi dei contenuti prodotti e concessi in licenza*

I segmenti Intrattenimento e Sport sostengono costi per produrre e concedere in licenza film, episodi, contenuti sportivi e altri contenuti. I costi di produzione includono la spesa per contenuti prodotti internamente nei nostri studi come film live-action e animati, serie episodiche, speciali, cortometraggi e spettacoli teatrali. I costi di produzione includono anche i contenuti originali commissionati da studi di terze parti. I costi di programmazione includono i diritti di contenuto concessi in licenza da terze parti per l'uso sulle reti sportive e di intrattenimento generale della Società e sui servizi di streaming DTC. Le risorse di programmazione vengono generalmente registrate quando la programmazione diventa disponibile per noi con un corrispondente aumento delle passività di programmazione.

L'attività di produzione e programmazione della Società per gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 sono le seguenti:



(\$ in milioni)	2023	2022	2021
<b>Bilancio iniziale:</b>			
Risorse di produzione e programmazione	€ 37.667	€ 31.732	€ 27.193
Passività di programmazione	(3.940)	(4.113)	(4.099)
	<u>33.727</u>	<u>27.619</u>	<u>23.094</u>
<b>Spesa:</b>			
Programmazione e diritti concessi in licenza	14.851	13.316	12.412
Contenuto prodotto	12.323	16.611	12.848
	<u>27.174</u>	<u>29.927</u>	<u>25.260</u>
<b>Ammortamento:</b>			
Programmazione e diritti concessi in licenza	(13.405)	(13.432)	(12.784)
Contenuto prodotto	(11.861)	(10.224)	(8.175)
	<u>(25.266)</u>	<u>(23.656)</u>	<u>(20.959)</u>
Variatione dei costi di produzione e programmazione	1.908	6.271	4.301
Compromissione del contenuto	(2.266)	—	—
Altre attività non monetarie	(568)	(163)	224
<b>Saldi finali:</b>			
Risorse di produzione e programmazione	36.593	37.667	31.732
Passività di programmazione	(3.792)	(3.940)	(4.113)
	<u>€ 32.801</u>	<u>€ 33.727</u>	<u>€ 27.619</u>

## INDICE

La Società attualmente si aspetta che la sua spesa fiscale 2024 per i contenuti prodotti e concessi in licenza sia di circa 25 miliardi di dollari, con i diritti sportivi che dovrebbero rappresentare oltre il 40% della spesa. Vedere la nota 14 al bilancio consolidato per informazioni sugli impegni contrattuali della Società per l'acquisizione di programmi sportivi e di trasmissione.

### *Impegni e garanzie*

La Società ha vari impegni e garanzie, come leasing a lungo termine, impegni di acquisto e altri contratti di esecuzione, che sono indicati nelle note a piè di pagina del bilancio. Cfr. le note 14 e 15 del bilancio consolidato per ulteriori informazioni su questi impegni.

### *Questioni legali e fiscali*

Come indicato nelle note 9 e 14 del bilancio consolidato, la Società ha un'esposizione per alcune questioni fiscali e legali.

## **Attività di investimento**

### *Operazioni continue*

Le attività di investimento consistono principalmente in investimenti in parchi, resort e altre proprietà e attività di acquisizione e cessione. Gli investimenti della Società in parchi, resort e altre proprietà per gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 sono i seguenti:

(\$ in milioni)	2023	2022	2021
Intrattenimento	€ 1.032	€ 802	€ 838
Sport	15	8	24
Esperienze			
Domestico	2.203	2.680	1.597
Internazionale	822	767	675
Totale esperienze	3.025	3.447	2.272
Aziendale	897	686	444
	€ 4.969	€ 4.943	€ 3.578

Le spese in conto capitale di Entertainment riflettono principalmente gli investimenti in tecnologia e in strutture e attrezzature per espandere e migliorare i centri di trasmissione, gli impianti di produzione e le strutture delle stazioni televisive. L'aumento nell'anno fiscale 2023 rispetto all'anno fiscale 2022 è stato guidato da una maggiore spesa tecnologica per supportare i nostri servizi di streaming.

Le spese in conto capitale di Experiences sono principalmente per l'espansione di parchi a tema e resort, nuove attrazioni, navi da crociera, miglioramenti di capitale e infrastrutture di sistema. La diminuzione delle spese in conto capitale nell'anno fiscale 2023 rispetto all'anno fiscale 2022 è stata dovuta alla minore spesa per l'espansione della flotta di navi da crociera. L'aumento delle spese in conto capitale nell'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021 è dovuto all'espansione della flotta di navi da crociera.

Le spese in conto capitale presso Corporate riflettono principalmente gli investimenti in strutture, infrastrutture e attrezzature informatiche. Gli aumenti nell'anno fiscale 2023 rispetto all'anno fiscale 2022 e nell'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021 sono stati entrambi dovuti a una maggiore spesa per le strutture.

La Società attualmente si aspetta che le sue spese in conto capitale dell'anno fiscale 2024 ammontino a circa 6 miliardi di dollari rispetto alle spese in conto capitale dell'anno fiscale 2023 di 5 miliardi di dollari. L'aumento delle spese in conto capitale è dovuto principalmente alla maggiore spesa presso Experiences, in parte a causa dei continui investimenti nella nostra attività Disney Cruise Line.

## **Attività di finanziamento**

Le attività di finanziamento per gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 sono le seguenti:

(\$ in milioni)	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>
Variazione dei prestiti	€ (1.783)	€ (4.117)	€ (3.699)
Attività connesse a interessi non controllabili e rimborsabili	(707)	(507)	(874)
Contanti utilizzati in altre attività di finanziamento, netto <sup>(1)</sup>	<u>(234)</u>	<u>(205)</u>	<u>188</u>
Contanti utilizzati nelle attività di finanziamento - operazioni continue	<u>€ (2.724)</u>	<u>€ (4.729)</u>	<u>€ (4.385)</u>

<sup>(1)</sup> Consiste principalmente in un'attività di assegnazione di azioni.

*Attività di prestito e altre*

Durante l'anno conclusosi il 30 settembre 2023, l'attività di prestito della Società è stata la seguente:

(\$ in milioni)	1 ottobre 2022	Prestiti	Pagamenti	Altro Attività	30 settembre 2023
Carta commerciale con scadenze originali inferiori a tre mesi <sup>(1)</sup>	€ 50	€ 238	€ —	€ 1	€ 289
Carta commerciale con scadenze originali superiori a tre mesi	1.612	3.603	(4.032)	4	1.187
Banconote denominate in dollari USA <sup>(2)</sup>	45.091	—	(1.450)	(137)	43.504
prestiti per i parchi a tema in Asia <sup>(3)</sup>	1.425	83	(225)	25	1.308
Debito denominato in valuta estera e altri <sup>(4)</sup>	191	—	—	(48)	143
	<u>€ 48.369</u>	<u>€ 3.924</u>	<u>€ (5.707)</u>	<u>€ (155)</u>	<u>€ 46.431</u>

<sup>(1)</sup> I prestiti e le riduzioni dei prestiti sono segnalati netti.

<sup>(2)</sup> L'altra attività è dovuta principalmente all'ammortamento degli rettifiche contabili degli acquisti e delle commissioni di emissione del debito.

<sup>(3)</sup> Cfr. la nota 6 al bilancio consolidato per informazioni sugli impegni a finanziare i parchi a tema asiatici.

<sup>(4)</sup> L'altra attività è dovuta ad adeguamenti del valore di mercato per i debiti con coperture qualificate.

Vedi la nota 8 al bilancio consolidato per informazioni riguardanti le strutture bancarie della Società e le scadenze del debito. La Società può utilizzare flussi di cassa operativi, prestiti di carta commerciale fino all'importo delle sue strutture bancarie non utilizzate di 12,25 miliardi di dollari e emissioni di debito a termine incrementali per ritirare o rifinanziare altri prestiti prima o alla scadenza.

Nel novembre 2023, NBCU ha esercitato il suo diritto di richiedere alla Società di acquistare la partecipazione di NBCU in Hulu per il valore maggiore di circa 9 miliardi di dollari o la quota di valore equo di NBCU (vedi nota 2 del bilancio consolidato per ulteriori informazioni).

La Società non ha dichiarato o pagato un dividendo o riacquistate nessuna delle sue azioni nell'anno fiscale 2023, 2022 e 2021.

Il flusso di cassa operativo della Società e l'accesso ai mercati dei capitali possono essere influenzati da fattori al di fuori del suo controllo. Riteniamo che la condizione finanziaria della Società sia forte e che i suoi saldi di cassa, altre attività liquide, flussi di cassa operativi, accesso ai mercati dei capitali di debito e azionari e capacità di prestito nell'ambito delle attuali strutture bancarie, nel loro insieme, forniscano risorse adeguate per finanziare i requisiti operativi in corso, gli obblighi contrattuali, le prossime scadenze del debito e le future spese in conto capitale relative all'espansione delle attività esistenti e allo sviluppo di nuovi progetti. Inoltre, la Società potrebbe intraprendere altre misure per garantire una liquidità sufficiente, come continuare a non dichiarare dividendi; aumentare i finanziamenti; ridurre la spesa in conto capitale; ridurre gli investimenti in film e contenuti episodici; o attuare congedi o riduzioni in vigore.

I costi di prestito della Società possono anche essere influenzati dai rating del debito a breve e lungo termine assegnati da agenzie di rating riconosciute a livello nazionale, che si basano, in parte significativa, sulle prestazioni della Società misurate da alcune metriche di credito come la leva finanziaria e i rapporti di copertura degli interessi. Al 30 settembre 2023, i rating del debito a lungo e breve termine di Moody's Investors Service per la Società erano rispettivamente A2 e P-1 (Stabile), i rating del debito a lungo e breve termine di Standard e Poor per la Società erano rispettivamente A- e A-2 (Positivo), e i rating del debito a lungo e breve termine di Fitch per la Società erano rispettivamente A- e F2 (Stabile). Le strutture bancarie della Società contengono un solo patto finanziario, relativo alla copertura degli interessi di tre volte gli utili prima di interessi, tasse, ammortamenti e ammortamenti, compreso sia l'ammortamento immateriale che l'ammortamento dei nostri costi di produzione e programmazione cinematografica e televisiva. Il 30 settembre 2023, la Società ha soddisfatto questo patto con un margine significativo. Le strutture bancarie della Società escludono anche specificamente alcune entità, tra cui i parchi a tema dell'Asia, da qualsiasi rappresentazione, patto o evento di default.

**PRINCIPI E STIME CONTABILI CRITICI**

Riteniamo che l'applicazione dei seguenti principi contabili, che sono importanti per la nostra situazione finanziaria e i

risultati delle operazioni, richieda giudizi e stime significativi da parte della direzione. Per una sintesi dei nostri principi contabili significativi, compresi i principi contabili discussi di seguito, vedere la nota 2 al bilancio consolidato.

*Costi dei contenuti prodotti e acquisiti/licenziati*

Aminiamo e testiamo i costi di produzione cinematografica e televisiva capitalizzati in base al fatto che il contenuto sia prevalentemente monetizzato individualmente o come gruppo. Vedi la nota 2 al bilancio consolidato per ulteriori discussioni.

I costi di produzione classificati come individuali sono ammortizzati in base al rapporto tra i ricavi del periodo in corso e i ricavi totali rimanenti stimati (ultimi ricavi).

Per quanto riguarda i film prodotti destinati all'uscita nelle sale, il fattore più sensibile che influenza la nostra stima di Ultimate Revenues è la performance teatrale. Le entrate derivanti da altri mercati successivi all'uscita nelle sale sono generalmente altamente correlate alle prestazioni cinematografiche. Le prestazioni teatrali variano principalmente in base all'interesse pubblico e alla domanda per un particolare film, alla popolarità dei film concorrenti al momento dell'uscita e al livello di sforzo di marketing. Al momento dell'uscita di un film e della determinazione della performance teatrale, le stime della Società dei ricavi derivanti da finestre e mercati successivi, che possono includere tasse di licenza imputate per i contenuti utilizzati sui nostri servizi di streaming DTC, vengono riviste sulla base delle relazioni storiche e di un'analisi delle attuali tendenze del mercato.

Per quanto riguarda i costi di produzione televisiva capitalizzati che sono classificati come individuali, il fattore più sensibile che influenza le stime di Ultimate Revenues sono le valutazioni dei programmi dei contenuti sulle piattaforme dei nostri licenziatari. Le valutazioni del programma, che sono un'indicazione dell'accettazione del mercato, influenzano direttamente la capacità del programma di generare entrate pubblicitarie e degli abbonati e sono correlate alle tariffe di licenza che possiamo addebitare per il contenuto nelle finestre successive e per le stagioni successive.

I ricavi finali vengono rivalutati ogni periodo di riferimento e l'impatto di eventuali cambiamenti sull'ammortamento del costo di produzione viene contabilizzato come se la variazione si fosse verificata all'inizio dell'anno fiscale in corso. Se la nostra stima delle entrate finali diminuisce, l'ammortamento dei costi può essere accelerato o comportare una svalutazione. Al contrario, se la nostra stima di Ultimate Revenues aumenta, l'ammortamento dei costi potrebbe essere rallentato.

I costi di produzione classificati come individuali sono testati per la riduzione di valore a livello di titolo individuale confrontando i costi non ammortizzati di quel titolo con il valore attuale dei flussi di cassa attualizzati direttamente attribuibili al titolo. Nella misura in cui i costi non ammortizzati del titolo superano il valore attuale dei flussi di cassa attualizzati, viene registrato un onere di riduzione di valore per l'eccedenza.

I costi dei contenuti prodotti che fanno parte di un gruppo e i costi dei contenuti acquisiti/licenziati sono ammortizzati in base all'utilizzo previsto, in genere con conseguente modello di ammortamento accelerato o diretto. La determinazione dell'utilizzo previsto richiede giudizio e viene rivista regolarmente per i cambiamenti. Gli aggiustamenti all'utilizzo previsto vengono applicati prospetticamente nel periodo del cambiamento. I modelli di visualizzazione storici sono l'input più significativo per determinare l'utilizzo previsto e un giudizio significativo è necessario nell'utilizzare i modelli di visualizzazione storici per derivare l'utilizzo previsto. Se l'utilizzo previsto cambia, potrebbe essere necessario accelerare o rallentare il riconoscimento delle spese di ammortamento.

Il costo del contenuto che è prevalentemente monetizzato come gruppo viene testato per la riduzione di valore confrontando il valore attuale dei flussi di cassa attualizzati del gruppo con i costi aggregati non ammortizzati del gruppo. Il gruppo è istituito identificando il livello più basso per il quale i flussi di cassa sono indipendenti dai flussi di cassa di altri contenuti prodotti e concessi in licenza. Se i costi non ammortizzati superano il valore attuale dei flussi finanziari attualizzati, viene registrato un onere di riduzione di valore per l'eccedenza e assegnato ai singoli titoli in base al valore contabile relativo di ciascun titolo del gruppo. Se non ci sono piani per continuare a utilizzare un singolo film o programma televisivo che fa parte di un gruppo, il costo non ammortizzato del singolo titolo viene svalutato al suo valore equo stimato. I contenuti concessi in licenza sono inclusi come parte del gruppo all'interno del quale sono monetizzati ai fini del test di riduzione di valore.

L'ammortamento dei diritti sportivi pluriennali si basa sulle proiezioni dei ricavi per ogni stagione rispetto alle proiezioni dei ricavi totali nel periodo contrattuale (valore relativo stimato). Le entrate previste includono le entrate pubblicitarie e un'allocatione delle entrate di affiliazione. Se i pagamenti contrattuali annuali relativi a ciascuna stagione si approssima al valore relativo stimato di ogni stagione, speseamo i relativi pagamenti contrattuali durante la stagione applicabile. Se i valori relativi stimati per anno dovessero cambiare in modo significativo, l'ammortamento dei nostri costi dei diritti sportivi potrebbe essere accelerato o rallentato.

### *Riconoscimento delle entrate*

La Società ha politiche di riconoscimento delle entrate per i suoi vari segmenti operativi che sono appropriate alle circostanze di ciascuna attività. Fare riferimento alla nota 2 del bilancio consolidato per le nostre politiche di riconoscimento delle entrate.

### *Presupposti attuariali del piano medico pensionistico e post-pensionamento*

Gli obblighi pensionistici e di prestazioni mediche post-pensione della Società e i relativi costi sono calcolati utilizzando

una serie di ipotesi attuariali. Due ipotesi critiche, il tasso di sconto e il rendimento atteso sulle attività del piano, sono elementi importanti della valutazione delle spese e/o delle passività, che valutiamo annualmente. Altre ipotesi includono il tasso di tendenza dei costi sanitari e i fattori demografici dei dipendenti come i modelli di pensionamento, la mortalità, il turnover e l'aumento del tasso di compensazione.

Il tasso di sconto ci consente di indicare i pagamenti in contanti futuri attesi per i benefici come valore attuale alla data di misurazione. Un tasso di sconto più basso aumenta il valore attuale degli obblighi di beneficio e aumenta le spese mediche pensionistiche e post-pensionamento. La linea guida per la fissazione di questo tasso è un tasso obbligazionario societario a lungo termine di alta qualità. Abbiamo aumentato il nostro tasso di sconto al 5,94% alla fine dell'anno fiscale 2023 dal 5,44% alla fine dell'anno fiscale 2022 per riflettere le condizioni del tasso di interesse di mercato alla data di valutazione di fine anno fiscale 2023. Il tasso di sconto della Società è stato determinato considerando le curve di rendimento costruite con una vasta popolazione di obbligazioni societarie di alta qualità e riflette la corrispondenza dei flussi di cassa delle passività dei piani con le curve dei rendimenti. Una diminuzione di un punto percentuale del tasso di sconto presunto aumenterebbe la spesa totale per i benefici per l'anno fiscale 2024 di circa 200 milioni di dollari e aumenterebbe l'obbligo di benefici previsto al 30 settembre 2023 di circa 2,0 miliardi di dollari. Uno

L'aumento in punti percentuali del tasso di sconto presunto ridurrebbe le spese totali per le prestazioni e l'obbligo di prestazioni previsto di circa 45 milioni di dollari e 1,8 miliardi di dollari, rispettivamente.

Per determinare il tasso di rendimento atteso a lungo termine sulle attività del piano, consideriamo l'allocazione delle attività corrente e prevista, nonché i rendimenti storici e attesi su ciascuna classe di attività del piano. Il nostro rendimento previsto sulle attività del piano è del 7,00%. Un tasso previsto più basso di rendimento delle attività del piano aumenterà le spese mediche pensionistiche e post-pensionamento. Una variazione di un punto percentuale nell'ipotesi di rendimento delle attività a lungo termine avrebbe un impatto sulle spese annuali del bilancio 2024 di circa 170 milioni di dollari.

*Avviamento, altre attività immateriali, attività a lunga durata e investimenti*

La Società è tenuta a testare l'avviamento e altre attività immateriali a tempo indeterminato per la riduzione di valore su base annuale e se gli eventi o le circostanze attuali lo richiedono, su base provvisoria. La Società esegue il suo test annuale di avviamento e attività immateriali a vita indefinita per svalutazione nel suo quarto trimestre fiscale.

L'avviamento è assegnato a varie unità di segnalazione, che sono un segmento operativo o un livello al di sotto del segmento operativo. Per testare l'avviamento per la riduzione di valore, la Società esegue innanzitutto una valutazione qualitativa per determinare se è più probabile che il valore contabile di un'unità di segnalazione superi il suo fair value. Se lo è, è necessaria una valutazione quantitativa. In alternativa, la Società può bypassare la valutazione qualitativa ed eseguire un test di svalutazione quantitativa.

La valutazione qualitativa richiede l'esame di fattori quali le recenti transazioni di mercato, le condizioni macroeconomiche e le variazioni dei flussi di cassa futuri previsti dell'unità segnalante.

La valutazione quantitativa confronta il fair value di ciascuna unità di segnalazione dell'avviamento con il suo valore contabile e, nella misura in cui il valore contabile supera il fair value (valore equo), viene rilevata una riduzione di goodwill per l'eccedenza fino all'importo dell'avviamento assegnato all'unità segnalante.

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha bypassato il test qualitativo e ha eseguito una valutazione quantitativa dell'avviamento per svalutazione, sia nell'ambito della struttura di segnalazione del segmento precedente che nella nuova struttura di segnalazione del segmento. Non c'erano svalutazioni di avviamento nell'ambito della precedente struttura di segnalazione. Il cambiamento nella struttura di segnalazione richiede giudizio per identificare nuove unità di segnalazione, assegnare l'avviamento a queste unità di segnalazione (in base al fair value relative) e assegnare altre attività e passività registrate a queste unità di segnalazione.

Per determinare il fair value delle nostre unità di segnalazione, generalmente utilizziamo una tecnica del valore attuale (flussi di cassa attualizzato) corroborata da multipli di mercato quando disponibili e come appropriato. Le analisi dei flussi di cassa attualizzato sono sensibili ai nostri flussi di cassa futuri stimati, nonché ai tassi di sconto utilizzati per calcolare il loro valore attuale. I nostri flussi di cassa futuri si basano su previsioni interne per ogni unità di segnalazione, che considerano l'inflazione prevista e altri indicatori economici, nonché le proiezioni di crescita del settore. I tassi di sconto per ciascuna unità di segnalazione sono determinati in base ai rischi intrinseci delle operazioni sottostanti di ciascuna unità di segnalazione. Riteniamo che le nostre stime siano coerenti con il modo in cui un partecipante al mercato valuterebbe le nostre unità di reporting.

Dalla nostra precedente valutazione annuale della svalutazione effettuata nel quarto trimestre dell'anno fiscale 2022, i valori equi delle nostre attività di media e intrattenimento sono generalmente diminuiti a causa di tassi di sconto più elevati e proiezioni più basse per determinati flussi di entrate.

Sulla base delle nostre proiezioni, i valori contabili delle nostre unità di segnalazione delle reti lineari di intrattenimento e sport internazionali hanno superato il loro fair value e abbiamo registrato spese di svalutazione dell'avviamento non in contanti di circa 0,7 miliardi di dollari. L'avviamento dell'unità di segnalazione delle reti lineari di intrattenimento dopo la riduzione di valore è di circa 8 miliardi di dollari e l'avviamento dell'unità di segnalazione delle reti lineari sportive internazionali è completamente compromessa.

Inoltre, il fair value della nostra unità di segnalazione dei servizi DTC di intrattenimento ha superato il suo valore contabile di meno del 10%. La buona volontà dell'unità di segnalazione dei servizi di intrattenimento DTC è di circa 45 miliardi di dollari.

Giudizi e ipotesi significativi nel modello di flusso di cassa attualizzato si riferiscono alle entrate future e a determinate



spese operative, ai tassi di crescita terminali e ai tassi di sconto. Le modifiche a queste ipotesi significative, tendenze di mercato o eventi macroeconomici potrebbero produrre risultati di test in futuro diversi e potremmo essere tenuti a registrare ulteriori oneri di riduzione di valore.

Per la nostra unità di segnalazione delle reti lineari di intrattenimento, un aumento di 25 punti base del tasso di sconto o una riduzione dell'1% dei flussi di cassa previsti utilizzati per determinare il fair value comporterebbe una riduzione di valore incrementale di circa 0,3 miliardi di dollari.

Per la nostra unità di segnalazione dei servizi di intrattenimento DTC, un aumento di 25 punti base del tasso di sconto utilizzato per determinare il fair value comporterebbe una riduzione di valore di 0,5 miliardi di dollari e una riduzione dell'1% dei flussi di cassa previsti comporterebbe una diminuzione del fair value in eccesso rispetto al conto di circa 0,9 miliardi di dollari.

Per testare altre attività immateriali a vita indefinita per la riduzione di valore, la Società esegue prima una valutazione qualitativa per determinare se è più probabile che il valore contabile di ciascuna delle sue attività immateriali a vita indefinita superi la sua equa

valore. Se lo è, è necessaria una valutazione quantitativa. In alternativa, la Società può bypassare la valutazione qualitativa ed eseguire un test di svalutazione quantitativa.

La valutazione qualitativa richiede la considerazione di fattori quali le recenti transazioni di mercato, le condizioni macroeconomiche e le variazioni dei flussi di cassa futuri previsti.

La valutazione quantitativa confronta il fair value di un'attività immateriale a vita indefinita con il suo valore contabile. Se il valore contabile di un'attività immateriale a vita indefinita supera il suo fair value (valore equo) si rileva una perdita per riduzione di valore per l'eccedenza. I fair value (valori equi) delle attività immateriali a vita indefinita sono determinati sulla base dei flussi di cassa attualizzato o dei valori valutati, a seconda dei casi.

La Società testa le attività di lunga durata, comprese le attività immateriali ammortizzabili, per la riduzione di valore ogni volta che eventi o cambiamenti di circostanze (eventi scatenanti) indicano che il valore contabile potrebbe non essere recuperabile. Una volta che si è verificato un evento scatenante, il test di riduzione di valore impiegato si basa sul fatto che l'intento della Società sia quello di detenere il bene per un uso continuato o di tenere il bene per la vendita. Il test di riduzione di valore per le attività detenute per l'uso richiede un confronto tra i flussi di cassa futuri non scontati stimati che dovrebbero essere generati nel corso della vita utile delle attività significative di un gruppo di attività con il valore contabile del gruppo di attività. Un gruppo di attività è generalmente stabilito identificando il livello più basso di flussi di cassa generati da un gruppo di attività che sono in gran parte indipendenti dai flussi di cassa di altre attività e potrebbero includere attività utilizzate in più attività. Se il valore contabile di un gruppo di attività supera i flussi di cassa futuri non attualizzato stimati, una riduzione di valore sarebbe misurata come la differenza tra il fair value (valore equo) del gruppo di attività e il valore contabile del gruppo di attività. Per le attività detenute per la vendita, nella misura in cui il valore contabile è superiore al fair value (valore equo) dell'attività al netto dei costi di vendita, viene rilevata una perdita per valore per la differenza. Determinare se un'attività di lunga durata è compromessa richiede varie stime e ipotesi, tra cui se si è verificato un evento scatenante, l'identificazione dei gruppi di attività, le stime dei flussi di cassa futuri e il tasso di sconto utilizzato per determinare il fair value.

La Società ha investimenti in titoli azionari. Per i titoli azionari che non hanno un valore equo facilmente determinabile, consideriamo la performance finanziaria prevista delle società partecipate, nonché la volatilità inerente ai mercati esterni per questi investimenti. Se queste previsioni non vengono soddisfatte, possono essere registrati oneri di riduzione di valore.

La Società ha testato le sue attività immateriali a vita indefinita, le attività a vita lunga e gli investimenti per la riduzione di valore e ha registrato oneri di riduzione di valore non in contanti di 2,3 miliardi di dollari, 0,2 miliardi di dollari e 0,3 miliardi di dollari rispettivamente negli anni fiscali 2023, 2022 e 2021. Gli oneri fiscali del 2023 si riferiscono principalmente alle menomazioni dei contenuti derivanti da un cambiamento strategico nel nostro approccio alla cura dei contenuti. Vedi la nota 18 al bilancio consolidato per ulteriori informazioni. Le spese fiscali del 2022 sono principalmente relative all'uscita dalle nostre attività in Russia. Le spese fiscali del 2021 riguardavano principalmente la chiusura di uno studio di animazione e di un numero considerevole dei nostri negozi al dettaglio a marchio Disney in Nord America e in Europa.

#### *Indennità per perdite di credito*

Valutiamo la nostra indennità per le perdite su crediti e stimiamo la riscossibilità dei crediti sulla base dell'esperienza storica dei crediti inesigibili, della nostra valutazione della condizione finanziaria delle singole società con cui facciamo affari, delle attuali condizioni di mercato e delle previsioni ragionevoli e durabili delle condizioni economiche future. In tempi di turbolenze economiche, incluso il COVID-19, le nostre stime e i nostri giudizi in merito alla riscossibilità dei nostri crediti sono soggetti a una maggiore incertezza rispetto a periodi più stabili. Se la nostra stima dei conti inesigibili è troppo bassa, i costi e le spese potrebbero aumentare nei periodi futuri e, se è troppo alta, i costi e le spese potrebbero diminuire nei periodi futuri. Vedi la nota 2 al bilancio consolidato per ulteriori discussioni.

#### *Contingenze e contenzioso*

Attualmente siamo coinvolti in alcuni procedimenti legali e, come richiesto, abbiamo maturato stime delle perdite probabili e stimabili per la risoluzione di tali procedimenti. Queste stime si basano su un'analisi dei potenziali risultati, assumendo una combinazione di strategie di contenzioso e risoluzione e sono state sviluppate in consultazione con un consulente esterno, a seconda dei casi. Di tanto in tanto, siamo anche coinvolti in altre questioni contingenti per le quali accumuliamo stime per una perdita probabile e stimabile. È possibile, tuttavia, che i risultati futuri delle operazioni per un particolare periodo trimestrale o annuale possano essere influenzati materialmente dai cambiamenti nelle nostre ipotesi o dall'efficacia delle nostre strategie relative ai procedimenti legali o dalle nostre ipotesi relative ad altre questioni contingenti. Vedere la nota 14 al bilancio consolidato per informazioni più dettagliate sull'esposizione al contenzioso.

### *Imposta sul reddito*

Naturalmente, la Società è regolarmente controllata dalle autorità fiscali federali, statali e straniere. Di tanto in tanto, questi audit si traducono in valutazioni proposte. Le nostre determinazioni relative al riconoscimento dei benefici fiscali sul reddito sono fatte in consultazione con consulenti fiscali e legali esterni, se del caso, e si basano sui meriti tecnici delle nostre posizioni fiscali in considerazione degli statuti fiscali applicabili e delle relative interpretazioni e precedenti e sull'esito atteso dei procedimenti (o delle trattative) con le autorità fiscali e legali. I benefici fiscali alla fine realizzati dalla Società possono differire da quelli riconosciuti nei nostri futuri rendiconti finanziari in base a una serie di fattori, tra cui la decisione della Società di

risolvere piuttosto che litigare una questione, precedenti legali pertinenti relativi a questioni simili e il successo della Società nel sostenere le sue posizioni di deposito con le autorità fiscali. Vedi la nota 9 al bilancio consolidato per ulteriori discussioni.

### **Nuove dichiarazioni contabili**

Si Veda la nota 19 al bilancio consolidato per informazioni riguardanti le nuove dichiarazioni contabili.

## **DESCRIZIONI DEI PRODOTTI DTC, DEFINIZIONI CHIAVE E INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI**

### Offerte di prodotti

Negli Stati Uniti, Disney+, ESPN+ e Hulu SVOD Only sono offerti ciascuno come servizio autonomo o insieme come parte di varie offerte multi-prodotto. Hulu Live TV + SVOD include Disney+ e ESPN+. Disney+ è disponibile in più di 150 paesi e territori al di fuori degli Stati Uniti e del Canada. In India e in alcuni altri paesi del sud-est asiatico, il servizio è marchiato Disney+ Hotstar. In alcuni paesi dell'America Latina, offriamo Disney+ e Star+, un servizio SVOD di intrattenimento generale, disponibile su base autonoma o insieme a Disney+ (Combo+). A seconda del mercato, i nostri servizi possono essere acquistati sui nostri siti web o attraverso piattaforme/app di terze parti o sono disponibili tramite accordi all'ingrosso.

### Abbonati a pagamento

Gli abbonati a pagamento riflettono gli abbonati per i quali abbiamo riconosciuto le entrate di abbonamento. Gli abbonati cessano di essere abbonati a pagamento a partire dalla data di cancellazione effettiva o a seguito di un metodo di pagamento non riuscito. Gli abbonati alle offerte multi-prodotto negli Stati Uniti sono conteggiati come abbonato a pagamento per ogni servizio incluso nell'offerta multi-prodotto e gli abbonati a Hulu Live TV + SVOD sono conteggiati come un abbonato a pagamento per ciascuno dei servizi Hulu Live TV + SVOD, Disney+ e ESPN+. In America Latina, se un abbonato ha il servizio autonomo Disney+ o Star+ o si abbona a Combo+, l'abbonato viene conteggiato come un abbonato a pagamento Disney+. Gli abbonati includono coloro che ricevono un servizio attraverso accordi all'ingrosso, compresi quelli per i quali il servizio è distribuito a ciascun abbonato di un livello di distribuzione dei contenuti esistente. Quando aggregiamo il numero totale di abbonati a pagamento tra i nostri servizi di streaming DTC, ci riferiamo a loro come abbonamenti a pagamento.

### Disney+ internazionale (escluso Disney+ Hotstar)

International Disney+ (escluso Disney+ Hotstar) include il servizio Disney+ al di fuori degli Stati Uniti e del Canada e il servizio Star+ in America Latina.

### Entrate medie mensili per abbonato pagato

Le entrate medie mensili di Hulu e ESPN+ per abbonato a pagamento sono calcolate in base alla media degli abbonati mensili pagati per ogni mese nel periodo. La media mensile degli abbonati pagati è calcolata come la somma dell'inizio del mese e del conteggio degli abbonati pagati alla fine del mese, diviso per due. Le entrate medie mensili di Disney+ per abbonato a pagamento sono calcolate utilizzando una media giornaliera di abbonati a pagamento per il periodo. Le entrate includono le tariffe di abbonamento, la pubblicità (escluse le entrate guadagnate dalla vendita di spot pubblicitari ad altre aziende aziendali) e le entrate premium e di funzionalità aggiuntive, ma escludono le entrate Premier Access e Pay-Per-View. Le entrate medie per abbonato a pagamento sono al netto degli sconti sulle offerte che offrono più di un servizio. Le entrate sono assegnate a ciascun servizio in base al prezzo relativo al dettaglio o all'ingrosso di ciascun servizio su base autonoma. Le entrate di Hulu Live TV + SVOD sono assegnate ai servizi SVOD in base al prezzo all'ingrosso dell'offerta multiprodotto Hulu SVOD Only, Disney+ e ESPN+. In generale, gli accordi all'ingrosso hanno un fatturato mensile medio per abbonato pagato inferiore rispetto agli abbonati che acquisiamo direttamente o attraverso piattaforme di terze parti.

*Informazioni supplementari sugli abbonati a pagamento<sup>(1)</sup>:*

(in milioni)	30 settembre, 2023	1 ottobre, 2022	2 ottobre, 2021
Domestico (USA e Canada) autonomo	55,5	60,4	65,4
Multiprodotto nazionale (USA e Canada) <sup>(1)</sup>	22,6	19,4	11,4
	<b>78,1</b>	79,7	76,9
Internazionale standalone (escluso Disney+ Hotstar) <sup>(2)</sup>	55,3	49,2	34,8
Multiprodotto internazionale <sup>(3)</sup>	10,8	7,2	1,2
	<b>66,1</b>	56,5	36,0
<b>Totale<sup>(4)</sup></b>	<b>144,2</b>	136,2	112,9

<sup>(1)</sup> Al 30 settembre 2023, c'erano rispettivamente 20,3 milioni e 2,3 milioni di abbonati alle offerte multi-prodotto a tre servizi e due servizi. Al 1° ottobre 2022, c'erano 18,7 milioni e 0,7 milioni di abbonati a tre-

offerte multiprodotto di servizio e due servizi, rispettivamente. Al 2 ottobre 2021, c'erano 11,4 milioni di abbonati alle offerte di tre servizi e nessun sottoscritto alle offerte di due servizi.

- (2) Disney+ Hotstar non è incluso in nessuna delle offerte multi-prodotto della Società.  
 (3) Consiste di abbonati a Combo+.  
 (4) Il totale potrebbe non essere uguale alla somma della colonna a causa dell'arrotondamento.

## INFORMAZIONI FINANZIARIE SUPPLEMENTARI DEL GARANTE

Il 20 marzo 2019, come parte dell'acquisizione di TFCF, The Walt Disney Company ("TWDC") è diventata la capogruppo finale di TWDC Enterprises 18 Corp. (precedentemente nota come The Walt Disney Company) ("Legacy Disney"). Legacy Disney e TWDC sono indicati collettivamente come "Obligor Group" e individualmente, come "Garante". In concomitanza con la chiusura dell'acquisizione di TFCF, 16,8 miliardi di debito pubblico presunto di TFCF (che allora costituiva il 96% di tale debito) sono stati scambiati con note senior di TWDC (le "note di scambio") emesse a seguito di un'esenzione dalla registrazione ai sensi del Securities Act del 1933, come modificato (il "Securities Act"), ai sensi di un contratto, datato al 20 marzo 2019, tra TWDC, Legacy Disney, come garante, e Citibank, N.A., come fiduciario (il "TWDC Indenture") e garantito da Legacy Disney. Il 26 novembre 2019, 14,0 miliardi di dollari delle cambiali in circolazione sono stati scambiati con nuove obbligazioni senior di TWDC registrate ai sensi del Securities Act, emesse ai sensi del TWDC Indenture e garantite da Legacy Disney. Inoltre, in concomitanza con la chiusura dell'offerta di scambio del 20 marzo 2019, TWDC ha stipulato una garanzia per i titoli di debito registrati emessi da Legacy Disney nell'ambito del contratto datato 24 settembre 2001 tra Legacy Disney e Wells Fargo Bank, National Association, come fiduciario (il "caipotecario del 2001") (come modificato dal primo contratto supplementare tra Legacy Disney, come emittente, TWDC, come garante e il fiduciario del 2001, in quanto fiduciario).

Altre controllate della Società non garantiscono i titoli di debito registrati di TWDC o Legacy Disney (tali controllate sono indicate come i "non-Guarantors"). Il valore nominale e il valore contabile totale dei titoli di debito registrati in essere e garantiti del gruppo Obligor al 30 settembre 2023 erano i seguenti:

(\$ in milioni)	TWDC		Legacy Disney	
	Valore Par	Valore di trasporto	Valore Par	Valore di trasporto
Debito registrato con garanzia incondizionata	€ 35.163	€ 35.393	€ 8.121	€ 7.880

Le garanzie di TWDC e Legacy Disney sono complete e incondizionate e coprono tutti gli obblighi di pagamento derivanti dai titoli di debito registrati garantiti. Le garanzie possono essere rilasciate e scaricate su (i) in generale, l'indebitamento per il denaro preso in prestito delle filiali consolidate di TWDC in aggregato non costituisce più del 10% di tutto l'indebitamento consolidato per il denaro preso in prestito di TWDC e delle sue controllate (soggetto a determinate esclusioni), (ii) alla vendita, trasferimento o disposizione di tutti o sostanzialmente tutti gli interessi azionari o tutti o sostanzialmente tutti, o sostanzialmente nella loro interi, i beni di Legacy Disney a terzi e (iii) altri eventi consueti che costituiscono l'adempimento degli obblighi di un garante. Inoltre, nel caso della garanzia di Legacy Disney di titoli di debito registrati emessi da TWDC, Legacy Disney può essere rilasciata e scatenata dalla sua garanzia in qualsiasi momento Legacy Disney non è un mutuatario, un emittente o un garante nell'ambito di determinate strutture bancarie materiali o qualsiasi titolo di debito.

Le operazioni sono condotte quasi interamente attraverso le filiali della Società. Di conseguenza, il flusso di cassa del Gruppo Obligor e la capacità di servire il suo debito, compreso il debito pubblico, dipendono dagli utili delle filiali della Società e dalla distribuzione di tali utili al Gruppo Obligor, sia tramite dividendi, prestiti o altro. I titolari dei titoli di debito registrati garantiti hanno un credito diretto solo nei confronti del gruppo Obligor.

Di seguito sono riportate le informazioni finanziarie riassunte per il gruppo Obligor su base combinata dopo l'eliminazione di (i) transazioni e saldi interaziendali tra TWDC e Legacy Disney e (ii) capitale proprio negli utili e negli investimenti in qualsiasi filiale che non sia unGarante. Queste informazioni finanziarie riassunte sono state preparate e presentate ai sensi del regolamento della Securities and Exchange Commission Rule S-X Rule 13-01, "Financial Disclosures about Guarantors and Issuers of Guaranteed Securities" e non è destinata a presentare la situazione finanziaria o i risultati delle operazioni del Gruppo Obligor in conformità con gli Stati Uniti. GAAP.

Risultati delle operazioni (\$ in milioni)	2023	
Entrate	€	—
Costi e spese		—
Utile netto (perdita) derivante da operazioni in corso		(2.160)
Utile netto (perdita)		(2.160)
Utile netto (perdita) attribuibile agli azionisti TWDC		(2.160)

Bilancio (\$ in milioni)	30 settembre 2023	1 ottobre 2022
Attività correnti	€ 8.544	€ 5.665
Attività non correnti	2.927	1.948
Passività correnti	5.746	3.741
Passività non correnti (escluse le società interaziendale ai non garanti)	43.307	46.218
Davibili interaziendali a non-Guarantori	154.018	148.958

## ARTICOLO 7A. Informazioni quantitative e qualitative sul rischio di mercato

La Società è esposta all'impatto delle variazioni dei tassi di interesse, delle fluttuazioni in valuta estera, delle fluttuazioni delle materie prime e delle variazioni dei valori di mercato dei suoi investimenti.

### Politiche e procedure

Nel normale corso degli affari, impieghiamo politiche e procedure consolidate per gestire l'esposizione della Società alle variazioni dei tassi di interesse, delle valute estere e delle materie prime utilizzando una varietà di strumenti finanziari.

I nostri obiettivi nella gestione dell'esposizione alle variazioni dei tassi di interesse sono di limitare l'impatto della volatilità dei tassi di interesse sugli utili e sui flussi di cassa e di ridurre i costi complessivi di prestito. Per raggiungere questi obiettivi, utilizziamo principalmente swap sui tassi di interesse per gestire l'esposizione netta alle variazioni dei tassi di interesse relativi al portafoglio di prestiti della Società. Per politica, la Società mira al debito a tasso fisso come percentuale del suo debito netto tra le percentuali minime e massime.

Il nostro obiettivo nella gestione dell'esposizione alle fluttuazioni delle valute estere è quello di ridurre la volatilità degli utili e del flusso di cassa per consentire alla direzione di concentrarsi sulle questioni e le sfide del core business. Di conseguenza, la Società stipula vari contratti che cambiano di valore man mano che i tassi di cambio cambiano per proteggere il valore equivalente in dollari USA delle sue attività, passività, impegni e entrate e spese in valuta estera esistenti. La Società utilizza strategie di opzione e contratti a termine che prevedono l'acquisto o la vendita di valute estere per coprire transazioni probabili, ma non saldamente impegnate. La Società utilizza anche contratti a termine e di opzione per coprire attività e passività in valuta estera. Le principali valute estere coperte sono l'euro, lo yen giapponese, la sterlina britannica, lo yuan cinese e il dollaro canadese. Gli swap cross-currency sono utilizzati per convertire efficacemente i prestiti denominati in valuta estera in prestiti denominati in dollari USA. Per polizza, la Società mantiene una copertura tra le percentuali minime e massime delle sue esposizioni valutarie previste generalmente per periodi non superiori a quattro anni. Gli utili e le perdite su questi contratti sono destinati a compensare le variazioni del valore equivalente in dollari USA delle relative esposizioni. Le condizioni economiche o politiche in alcuni paesi si sono ridotte e in futuro potrebbero ridurre ulteriormente la nostra capacità di coprire l'esposizione alle fluttuazioni valutarie o rimpatriare denaro da quei paesi.

I nostri obiettivi nella gestione dell'esposizione alle fluttuazioni delle materie prime sono di utilizzare i derivati sulle materie prime per ridurre la volatilità degli utili e dei flussi di cassa derivanti dalle variazioni dei prezzi delle materie prime. Gli importi coperti utilizzando contratti di scambio di materie prime si basano sui livelli previsti di consumo di determinate materie prime, come carburante, petrolio e benzina.

I nostri obiettivi nella gestione delle esposizioni alle fluttuazioni basate sul mercato in alcune passività pensionistiche sono di utilizzare i contratti di swap di rendimento totale per ridurre la volatilità dei guadagni derivanti dalle variazioni di queste passività pensionistiche. Gli importi coperti utilizzando i contratti di swap di rendimento totale si basano sui saldi delle passività stimati.

È politica della Società stipulare operazioni in valuta estera e derivati sui tassi di interesse e altri strumenti finanziari solo nella misura ritenuta necessaria per raggiungere i suoi obiettivi come indicato sopra. La Società non intramette queste transazioni o qualsiasi altra transazione di copertura a fini speculativi.

Vedi la nota 17 del bilancio consolidato per ulteriori informazioni.

### Valore a rischio (VAR)

La Società utilizza un modello VAR per stimare la perdita potenziale massima di un giorno nel fair value del suo tasso di interesse, dei cambi, delle materie prime e degli strumenti finanziari azionari sensibili al mercato. Le stime del modello VAR



sono state effettuate assumendo condizioni di mercato normali e un livello di confidenza del 95%. Varie tecniche di modellazione possono essere utilizzate in un calcolo VAR. I calcoli della Società si basano sulle interrelazioni tra i movimenti di vari tassi di interesse, valute, materie prime e prezzi azionari (una tecnica di varianza/co-varianza). Queste interrelazioni sono state determinate osservando le variazioni del tasso di interesse, della valuta estera, delle materie prime e del mercato azionario nel trimestre precedente per il calcolo degli importi VAR alla fine di ciascun trimestre fiscale. Il modello include tutto il debito della Società, nonché tutti i contratti derivati su tassi di interesse e valuta estera, materie prime e investimenti azionari sensibili al mercato. Le operazioni previste, gli impegni assunti e i conti crediti e da pagare denominati in valuta estera, che alcuni di questi strumenti sono destinati a coprire, sono stati esclusi dal modello.

## INDICE

Il modello VAR è uno strumento di analisi del rischio e non pretende di rappresentare le perdite effettive del fair value (valore equo) che saranno sostenute dalla Società, né considera il potenziale effetto di variazioni favorevoli dei fattori di mercato.

Il VAR su base combinata è sceso a 284 milioni di dollari al 30 settembre 2023 da 395 milioni di dollari al 1° ottobre 2022 a causa della ridotta volatilità dei tassi di interesse e della minore sensibilità del nostro portafoglio di debito al movimento dei tassi di interesse.

La perdita massima stimata di un giorno di fair value (valore equo), calcolata utilizzando il modello VAR, è la seguente (non sotto controllo, in milioni):

Bilancio 2023	Tasso di interesse Sensibile Finanziario Strumenti	Valuta Sensibile Finanziario Strumenti	Equità Sensibile Finanziario Strumenti	Strumenti finanziari sensibili alle materie prime	Combinato Portafoglio
Fine anno fiscale 2023 VAR	€ 258	€ 45	€ 4	€ 4	€ 284
VAR medio	336	58	13	4	360
VAR più alto	403	76	23	5	425
VAR più basso	258	45	4	4	284
Anno di fine anno fiscale 2022 VAR	376	71	20	4	395

Il VAR per Hong Kong Disneyland Resort e Shanghai Disney Resort è irrilevante al 30 settembre 2023 ed è stato escluso dalla tabella di cui sopra.

### **ARTICOLO 8. Bilancio e dati supplementari**

Vedi Indice dei rendiconti finanziari e dei dati supplementari a pagina [77](#).

### **ARTICOLO 9. Cambiamenti e disaccordi con i contabili in ambito contabile e informativa finanziaria**

Nessuno.

### **ARTICOLO 9A. Controlli e procedure**

#### **Valutazione dei controlli e delle procedure di divulgazione**

Abbiamo stabilito controlli e procedure di divulgazione per garantire che le informazioni che devono essere divulgate dalla Società nei rapporti che archivia o presenta ai sensi del Securities Exchange Act del 1934 siano registrate, elaborate, riassunte e segnalate entro i periodi di tempo specificati nelle regole e nei moduli SEC e che tali informazioni siano accumulate e rese note ai funzionari che certificano i rapporti finanziari della Società e ad altri membri dell'alta dirigenza e del Consiglio di amministrazione, a seconda dei casi, per consentire decisioni tempestive in merito alla divulgazione richiesta.

Sulla base della loro valutazione al 30 settembre 2023, il principale funzionario esecutivo e il principale funzionario finanziario della Società hanno concluso che i controlli e le procedure di divulgazione della Società (come definiti nelle regole 13a-15(e) e 15d-15(e) ai sensi del Securities Exchange Act del 1934) sono efficaci.

#### **Relazione della direzione sul controllo interno della rendicontazione finanziaria**

Il rapporto della direzione di cui a pagina [78](#) è incorporato nel presente documento per riferimento.

#### **Modifiche ai controlli interni**

Non ci sono stati cambiamenti nel nostro controllo interno sulla rendicontazione finanziaria durante il quarto trimestre dell'anno fiscale conclusosi il 30 settembre 2023 che hanno influenzato materialmente, o sono ragionevolmente suscettibili di influenzare materialmente, il nostro controllo interno sulla rendicontazione finanziaria.

### **ARTICOLO 9B. Altre informazioni**

Nessuno dei nostri direttori o funzionari ha adottato o risolto un accordo di negoziazione della regola 10b5-1 o un accordo di negoziazione non della regola 10b5-1 (come definito al punto 408(c) del regolamento S-K) durante il periodo trimestrale coperto dalla presente relazione.

**ARTICOLO 9C. Divulgazione relativa alle giurisdizioni straniere che impediscono le ispezioni**

Non applicabile.

### PARTE III

#### **ARTICOLO 10. Direttori, funzionari esecutivi e governo societario**

Le informazioni riguardanti la conformità alla Sezione 16(a), il Comitato di revisione, il codice etico della Società, il background degli amministratori e le nomine dei direttori che appaiono sotto le didascalie "Delinquent Section 16(a) Reports", "Il Consiglio di amministrazione", "Comitati" e "Documenti di governo societario" nella dichiarazione di delega della Società per l'assemblea annuale degli azionisti del 2024 sono qui incorporate per riferimento.

Le informazioni relative ai funzionari esecutivi sono incluse nella parte I di questo modulo 10-K come consentito dall'istruzione generale G(3).

#### **ARTICOLO 11. Remunerazione esecutiva**

Le informazioni che appaiono sotto le didascalie "Ricompensa del direttore" e "compensa esecutiva" (diversa dalla "Relazione del comitato di compensazione", che si ritiene fornita nel presente documento per riferimento, e dalla "Lettera del comitato di compensazione") nella dichiarazione di delega del 2024 sono qui incorporate per riferimento.

#### **ARTICOLO 12. Proprietà di sicurezza di alcuni beneficiari effettivi e gestione e questioni relative per gli azionisti**

Le informazioni che stabiliscono la proprietà di sicurezza di alcuni beneficiari effettivi e la direzione che appaiono sotto la didascalia "Proprietà azionaria" e le informazioni che appaiono sotto la didascalia "Piani di compensazione per Equity" nella dichiarazione di delega del 2024 sono qui incorporate per riferimento.

#### **ARTICOLO 13. Determinate relazioni e transazioni correlate e indipendenza del direttore**

Le informazioni relative ad alcune transazioni correlate che appaiono sotto la didascalia "Certe relazioni e transazioni di persone correlate" e le informazioni sull'indipendenza del direttore che appaiono sotto la didascalia "Indipendenza del direttore" nella dichiarazione di delega del 2024 sono qui incorporate per riferimento.

#### **ARTICOLO 14. Principali commissioni e servizi contabili**

Le informazioni che appaiono sotto le didascalie "Commissioni e servizi dell'auditor" e "Policy for Approval of Audit and No-Audit Services" nella dichiarazione di delega del 2024 sono qui incorporate per riferimento.

**PARTE IV**

**ARTICOLO 15. Espositive e programmi di rendiconto finanziario**

(1) Dichiarazioni e tabelle finanziarie

Vedi Indice dei rendiconti finanziari e dei dati supplementari a pagina [77](#).

(2) Esposizioni

I documenti indicati di seguito sono archiviati qui o incorporati nel presente documento facendo riferimento alla posizione indicata.

	<b>Esposizione</b>	<b>Posizione</b>
3.1	Certificato di costituzione riformulato di The Walt Disney Company, in vigore dal 19 marzo 2019	<a href="#">Allegato 3.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società presentata il 20 marzo 2019</a>
3.2	Certificato di modifica del certificato di costituzione riformulato di The Walt Disney Company, in vigore dal 20 marzo 2019	<a href="#">Allegato 3.2 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società presentata il 20 marzo 2019</a>
3.3	Statuto modificato e riformulato di The Walt Disney Company, in vigore dal 20 marzo 2019	<a href="#">Allegato 3.3 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 20 marzo 2019</a>
3.4	Certificato di costituzione modificato e riformulato di TWDC Enterprises 18 Corp., in vigore dal 20 marzo 2019	<a href="#">Allegato 3.1 all'attuale rapporto sul modulo 8-K di Legacy Disney presentato il 20 marzo 2019</a>
3.5	Statuto modificato e riformulato di TWDC Enterprises 18 Corp., in vigore dal 20 marzo 2019	<a href="#">Allegato 3.2 all'attuale rapporto sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 20 marzo 2019</a>
3.6	Certificato di eliminazione delle azioni privilegiate convertibili di serie B della Walt Disney Company, come depositato presso il Segretario di Stato dello Stato del Delaware il 28 novembre 2018	<a href="#">Allegato 3.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 30 novembre 2018</a>
4.1	Senior Debt Securities Indenture, datato 24 settembre 2001, tra TWDC Enterprises 18 Corp. e Wells Fargo Bank, N.A., come fiduciario	<a href="#">Allegato 4.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 24 settembre 2001</a>
4.2	Primo contratto supplementare, datato 20 marzo 2019, tra The Walt Disney Company, TWDC Enterprises 18 Corp. e Wells Fargo Bank, N.A., come fiduciario	<a href="#">Allegato 4.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 20 marzo 2019</a>
4.3	Indenture, datato al 20 marzo 2019, da e tra The Walt Disney Company, come emittente, e TWDC Enterprises 18 Corp., come garante, e Citibank, N.A., come fiduciario	<a href="#">Allegato 4.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 20 marzo 2019</a>
4.4	Altri strumenti di prestito a lungo termine sono omessi ai sensi della voce 601(b)(4)(iii) del regolamento S-K. La Società si impegna a fornire copie di tali strumenti alla Commissione su richiesta	
4.5	Descrizione dei titoli del registrante	<a href="#">Allegato 4.6 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 28 settembre 2019</a>
10.1	Contratto di lavoro datato 24 febbraio 2020 tra la Società e Robert Chapek †	<a href="#">Allegato 10.2 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 25 febbraio 2020</a>
10.2	Emendamento del 15 luglio 2022 al contratto di lavoro del 24 febbraio 2020, tra la Società e Robert Chapek †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 luglio 2022</a>
10.3	Accordo di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-K di Legacy Disney per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2011</a>
10.4	Emendamento del 1° luglio 2013 al contratto di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.1 all'attuale rapporto sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 1° luglio 2013</a>
10.5	Emendamento del 2 ottobre 2014 al contratto di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 3 ottobre 2014</a>
10,6	Emendamento del 22 marzo 2017 al contratto di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney presentato il 23 marzo 2017</a>



	<b>Esposizione</b>	<b>Posizione</b>
10,7	Emendamento del 13 dicembre 2017 al contratto di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.2 all'attuale rapporto sul modulo 8-K di Legacy Disney presentato il 14 dicembre 2017</a>
10,8	Emendamento all'accordo di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, come modificato, tra la Società e Robert A. Iger, datato 30 novembre 2018 †	<a href="#">Allegato 10.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 3 dicembre 2018</a>
10,9	Emendamento all'accordo di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011, come modificato, tra la Società e Robert A. Iger, datato 4 marzo 2019 †	<a href="#">Allegato 10.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney presentato il 4 marzo 2019</a>
10,10	Emendamento all'accordo di lavoro modificato e riformulato, datato 6 ottobre 2011 e come precedentemente modificato, tra la Società e Robert A. Iger, datato 24 febbraio 2020 †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 25 febbraio 2020</a>
10.11	Contratto di lavoro datato 20 novembre 2022, tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositato il 21 novembre 2022</a>
10.12	Emendamento del 12 luglio 2023 al contratto di lavoro del 20 novembre 2022 tra la Società e Robert A. Iger †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società presentata il 12 luglio 2023</a>
10.13	Accordo di lavoro datato 1o luglio 2015 tra la Società e Christine M. McCarthy †	<a href="#">Allegato 10.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 30 giugno 2015</a>
10.14	Emendamento del 15 agosto 2017 al contratto di lavoro del 1° luglio 2015 tra la Società e Christine M. McCarthy †	<a href="#">Allegato 10.4 all'attuale rapporto sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 17 agosto 2017</a>
10.15	Emendamento del 2 dicembre 2020 al contratto di lavoro modificato del 1° luglio 2015 tra la Società e Christine M. McCarthy †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 7 dicembre 2020</a>
10,16	Emendamento del 21 dicembre 2021 al contratto di lavoro modificato del 1° luglio 2015 tra la Società e Christine M. McCarthy †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società presentata il 21 dicembre 2021</a>
10,17	Cessione del contratto di lavoro del 19 gennaio 2022 tra la Società e Christine M. McCarthy †	<a href="#">Allegato 10.3 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° gennaio 2022</a>
10.18	Emendamento del 15 giugno 2023 al contratto di lavoro modificato del 1° luglio 2015 tra la Società e Christine M. McCarthy, come precedentemente assegnato †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 15 giugno 2023</a>
10,19	Contratto di lavoro, datato 21 dicembre 2021 tra la Società e Horacio E. Gutierrez †	<a href="#">Allegato 10.4 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1 gennaio 2022</a>
10,20	Cessione del contratto di lavoro del 31 gennaio 2022 tra la Società e Horacio E. Gutierrez †	<a href="#">Allegato 10.5 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° gennaio 2022</a>
10,21	Emendamento del 21 luglio 2022 all'accordo di lavoro del 21 dicembre 2021 tra Disney Corporate Services Co., LLC e Horacio E. Gutierrez e all'accordo di indennizzo del 21 dicembre 2021, tra la Società e Horacio E. Gutierrez †	<a href="#">Allegato 10.2 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 luglio 2022</a>
10,22	Emendamento del 21 aprile 2023 al contratto di lavoro del 21 dicembre 2021 tra Disney Corporate Services Co., LLC e Horacio E. Gutierrez e all'accordo di indennizzo del 21 dicembre 2021, tra la Società e Horacio E. Gutierrez †	<a href="#">Allegato 10.2 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° aprile 2023</a>
10,23	Accordo di lavoro, datato 29 giugno 2022, tra la Società e Kristina K. Schake †	<a href="#">Allegato 10.3 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 luglio 2022</a>

	<b>Esposizione</b>	<b>Posizione</b>
10,24	Emendamento del 18 aprile 2023 al contratto di lavoro, del 29 giugno 2022 tra la Società e Kristina K. Schake †	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositato il 20 aprile 2023</a>
10,25	Contratto di lavoro datato 10 marzo 2023, da e tra la Società e Sonia L. Coleman †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1 aprile 2023</a>
10,26	Compensazione differita volontaria non qualificata Piano †	<a href="#">Allegato 10.1 al rapporto attuale sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 23 dicembre 2014</a>
10,27	Descrizione della retribuzione degli amministratori	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° gennaio 2022</a>
10,28	Forma di accordo di indennizzo per determinati funzionari e amministratori †	<a href="#">Allegato 10.26 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,29	Forma di cessione e assunzione dell'accordo di indennizzo per determinati funzionari e amministratori †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 29 giugno 2019</a>
10.30	Piano di stock option del 1995 per direttori non dipendenti	<a href="#">Allegato 20 alla dichiarazione di registrazione del modulo S-8 (n. 33-57811) della DEI, datata 23 febbraio 1995</a>
10.31	Piano di prestazione esecutivo 2002 modificato e riformulato †	<a href="#">Allegato A alla dichiarazione di delega per la riunione annuale 2013 di Legacy Disney.</a>
10,32	Programma bonus di incentivi di gestione †	<a href="#">Le porzioni delle tabelle etichettate "Bonus basato sulle prestazioni" nelle sezioni della dichiarazione di delega per la riunione annuale del 2022 intitolata "Struttura del programma di compensazione esecutiva - Obiettivi e metodi - Obiettivi e caratteristiche chiave" e "Processo di compensazione" e la sezione della dichiarazione di delega intitolata "Obiettivi di prestazione"</a>
10,33	Piano di azioni e retribuzione differita degli amministratori non dipendenti del 1997 modificato e riformulato	<a href="#">Allegato II alla dichiarazione di delega per la riunione annuale 2003 di Legacy Disney.</a>
10,34	Modificato e riformulato The Walt Disney Company/Pixar 2004 Equity Incentive Plan †	<a href="#">Allegato 10.1 all'attuale rapporto sul modulo 8-K di Legacy Disney depositato il 1° dicembre 2006</a>
10,35	Piano di incentivazione azionario 2011 modificato e riformulato †	<a href="#">Allegato B alla dichiarazione di delega del dichiarante presentata il 17 gennaio 2020</a>
10,36	Piano di risparmio pensionistico per i dipendenti Disney Key †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-Q di Legacy Disney per il trimestre conclusosi il 2 luglio 2011</a>
10,37	Emendamenti datati 30 aprile 2015 al piano di equalizzazione dei benefici modificato e riformulato di The Walt Disney Productions and Associated Companies Key Employees Deferred Compensation and Retirement Plan, Amended and Riformulato Benefit Equalization Plan di ABC, Inc. e Disney Key Employees Retirement Savings Plan †	<a href="#">Allegato 10.3 al modulo 10-Q di Legacy Disney per il trimestre conclusosi il 28 marzo 2015</a>
10,38	Secondo emendamento al piano di risparmio pensionistico dei dipendenti Disney Key †	<a href="#">Allegato 10.33 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 2 ottobre 2021</a>
10,39	Terzo emendamento al piano di risparmio pensionistico dei dipendenti Disney Key †	<a href="#">Allegato 10.9 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° gennaio 2022</a>
10,40	Piano di assicurazione di responsabilità civile personale di gruppo †	<a href="#">Allegato 10.8 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1o gennaio 2022</a>
10.41	Forma di accordo di aggiudicazione di opzioni azionarie non qualificate †	<a href="#">Allegato 10.2 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 gennaio 2021</a>
10.42	Forma di accordo di aggiudicazione di opzioni azionarie non qualificate †	<a href="#">Allegato 10.6 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 luglio 2022</a>
10.43	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitate (consegnazione basata sul tempo) †	<a href="#">Allegato 10.7 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 luglio 2022</a>
10,44	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie basato sulle prestazioni (sezione 162(m) Requisito di	<a href="#">Allegato 10.4 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 gennaio 2021</a>



maturazione) †

10.45 Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitata basato sulle prestazioni (consegnazione triennale soggetta a rendimento totale degli azionisti/test ROAC) †

[Allegato 10.5 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 gennaio 2021](#)

	<b>Esposizione</b>	<b>Posizione</b>
10,46	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitata basato sulle prestazioni (consegnazione triennale soggetta a rendimento totale degli azionisti/test ROAC) †	<a href="#">Allegato 10.44 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,47	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitate basato sulle prestazioni (consegnazione triennale soggetta al rendimento totale degli azionisti/test ROIC/requisiti di maturazione della sezione 162(m)) †	<a href="#">Allegato 10.6 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 2 gennaio 2021</a>
10,48	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitate (consegnazione basata sul tempo) †	<a href="#">Allegato 10.8 al modulo 10-Q di Legacy Disney per il trimestre conclusosi il 29 dicembre 2018</a>
10,49	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie basato sulle prestazioni (sezione 162(m) Requisito di maturazione) †	<a href="#">Allegato 10.9 al modulo 10-Q di Legacy Disney per il trimestre conclusosi il 29 dicembre 2018</a>
10.50	Forma di accordo di aggiudicazione di opzioni azionarie non qualificate †	<a href="#">Allegato 10.12 al modulo 10-Q di Legacy Disney per il trimestre conclusosi il 29 dicembre 2018</a>
10.51	Forma di accordo di aggiudicazione di opzioni azionarie non qualificate †	<a href="#">Allegato 10.2 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 31 dicembre 2022</a>
10.52	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitate (consegnazione basata sul tempo) †	<a href="#">Allegato 10.3 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 31 dicembre 2022</a>
10.53	Performance-Based Restricted Stock Unit Award Agreement (Three-Year Vesting soggetto a Total Shareholder Return/ROIC tests) per Robert A. Iger datato al 14 dicembre 2021 †	<a href="#">Allegato 10.11 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° gennaio 2022</a>
10,54	Accordo di aggiudicazione di opzioni azionarie non qualificate per Robert A. Iger datato al 14 dicembre 2021 †	<a href="#">Allegato 10.12 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 1° gennaio 2022</a>
10.55	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitata basato sulle prestazioni (consegnazione triennale soggetta a rendimento totale degli azionisti/test ROAC) †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 28 dicembre 2019</a>
10.56	Modulo di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitata basato sulle prestazioni (consegnazione triennale soggetta a rendimento totale degli azionisti/test ROAC) †	<a href="#">Allegato 10.57 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10.57	Forma di accordo di aggiudicazione di unità azionarie limitate basate sulle prestazioni (consegnazione triennale/due anni soggetta a rendimento totale degli azionisti/test ICO) †	<a href="#">Allegato 10.4 al modulo 10-Q della Società per il trimestre conclusosi il 31 dicembre 2022</a>
10,58	Forma di accordo di Assegnazione di opzioni azionarie †	<a href="#">Allegato 10.58 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,59	Forma di accordo di Assegnazione di opzioni azionarie †	<a href="#">Allegato 10.59 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,60	Forma di accordo di Assegnazione di opzioni azionarie †	<a href="#">Allegato 10.60 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,61	Forma di accordo di Assegnazione di opzioni azionarie †	<a href="#">Allegato 10.61 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,62	Forma di accordo di Assegnazione di opzioni azionarie †	<a href="#">Allegato 10.62 al modulo 10-K della Società per l'anno fiscale conclusosi il 1° ottobre 2022</a>
10,63	Twenty-First Century Fox, Inc. Piano di incentivi a lungo termine 2013 †	<a href="#">Allegato 10.1 al modulo 8-K di TFCF depositato il 18 ottobre 2013</a>
10,64	Contratto di credito quinquennale datato 6 marzo 2020	<a href="#">Allegato 10.2 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata l'11 marzo 2020</a>
10,65	Primo emendamento datato 4 marzo 2022 al contratto di credito quinquennale datato 6 marzo 2020	<a href="#">Allegato 10.3 alla relazione attuale sul modulo 8-K della società presentata il 9 marzo 2022</a>
10,66	Contratto di credito quinquennale datato 4 marzo 2022	<a href="#">Allegato 10.2 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società presentata il 9 marzo 2022</a>

10,67	Contratto di credito di 364 giorni datato 3 marzo 2023	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della società presentata il 7 marzo 2023</a>
10,68	Accordo di supporto, datato 30 settembre 2022, da e tra Third Point LLC e alcune delle sue affiliate e The Walt Disney Company	<a href="#">Allegato 10.1 alla relazione attuale sul modulo 8-K della Società depositata il 30 settembre 2022</a>

## INDICE

	<b>Esposizione</b>	<b>Posizione</b>
21	Controllate della Società	<a href="#">Archiviato con la presente</a>
22	Elenco delle filiali garanti	<a href="#">Archiviato con la presente</a>
23	Consenso di PricewaterhouseCoopers LLP	<a href="#">Archiviato con la presente</a>
31(a)	Regola 13a-14(a) Certificazione di amministratore delegato della Società in conformità con la sezione 302 del Sarbanes-Oxley Act del 2002	<a href="#">Archiviato con la presente</a>
31(b)	Regola 13a-14(a) Certificazione di Chief Financial Officer ad interim della Società in conformità con la sezione 302 del Sarbanes-Oxley Act del 2002	<a href="#">Archiviato con la presente</a>
32(a)	Sezione 1350 Certificazione di amministratore delegato della Società in conformità con la sezione 906 del Sarbanes-Oxley Act del 2002**	<a href="#">Arredato con questo</a>
32(b)	Sezione 1350 Certificazione del direttore finanziario ad interim della Società in conformità con la Sezione 906 del Sarbanes-Oxley Act del 2002**	<a href="#">Arredato con questo</a>
97	La politica di Clawback della Walt Disney Company	<a href="#">Archiviato con la presente</a>
101	I seguenti materiali della relazione annuale della Società sul modulo 10-K per l'anno conclusosi il 30 settembre 2023 in formato Inline Extensible Business Reporting Language (iXBRL): (i) il bilancio consolidato dei redditi, (ii) il bilancio consolidato del reddito complessivo, (iii) i bilanci consolidato, (iv) il bilancio consolidato dei flussi di cassa, (v) il bilancio consolidato del patrimonio netto e (vi) le relative note	Archiviato con la presente
104	File di dati interattivi della copertina (incorporato nel documento XBRL in linea)	Archiviato con la presente

\* Alcuni programmi e reperti sono stati omessi ai sensi del punto 601(b)(2) del regolamento S-K. Una copia di qualsiasi programma o mostra omessa sarà fornita in aggiunta alla SEC su richiesta.

\*\* Un originale firmato di questa dichiarazione scritta richiesta dalla Sezione 906 è stato fornito alla Società e sarà conservato dalla Società e fornito alla SEC o al suo personale su richiesta.

† Contratto di gestione o piano o accordo compensativo.

### **ARTICOLO 16. Riepilogo del modulo 10-K**

Nessuno.

**FIRME**

Ai sensi dei requisiti della sezione 13 o 15(d) del Securities Exchange Act del 1934, il dichiarante ha debitamente fatto firmare questa relazione per suo conto dal sottoscritto, debitamente autorizzato a tal fine.

Data:	21 novembre 2023	<hr/> Di: <u>LA WALT DISNEY COMPANY</u> (Registrante) /s/ ROBERT A. IGER (Robert A. Iger Amministratore delegato e direttore)
-------	------------------	---

Ai sensi dei requisiti del Securities Exchange Act del 1934, questo rapporto è stato firmato di seguito dalle seguenti persone per conto del dichiarante e nelle capacità e nelle date indicate.

Firma	Titolo	Data
<i>Amministratore delegato principale</i> /s/ ROBERT A. IGER (Robert A. Iger)	Amministratore delegato e direttore	21 novembre 2023
<i>Principali funzionari finanziari e contabili</i> /s/ KEVIN A. LANSBERRY (Kevin A. Lansberry)	Direttore finanziario ad interim (Responso finanziario principale)	21 novembre 2023
/s/ BRENT A. WOODFORD (Brent A. Woodford)	Vicepresidente esecutivo-Controllership, pianificazione finanziaria e imposte	21 novembre 2023
<i>Direttori</i> /s/ MARY T. BARRA (Mary T. Barra)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ SAFRA A. CATZ (Safra A. Catz)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ AMY L. CHANG (Amy L. Chang)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ FRANCESCO A. DESOUZA (Francis A. deSouza)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ CAROLYN N. EVERSON (Carolyn N. Everson)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ MICHAEL B.G. FROMAN (Michael B.G. Froman)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ MARIA ELENA LAGOMASINO (Maria Elena Lagomasino)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ CALVIN R. MCDONALD (Calvin R. McDonald)	Direttore	21 novembre 2023
/s/ MARK G. PARKER (Mark G. Parker)	Presidente del consiglio di amministrazione e direttore	21 novembre 2023
/s/ DERICA W. RISO (Derica W. Riso)	Direttore	21 novembre 2023

**THE WALT DISNEY COMPANY E FILIALI**  
**INDICE AL BILANCIO E DATI SUPPLEMENTARI**

	<u>Pagina</u>
Relazione della direzione sul controllo interno della rendicontazione finanziaria	<a href="#">78</a>
Relazione della società di contabilità pubblica registrata indipendente (PCAOB ID: 238)	<a href="#">79</a>
Bilancio consolidato di The Walt Disney Company e delle controllate	
Rendiconti dei redditi consolidati per gli anni terminati il 30 settembre 2023, il 1° ottobre 2022 e il 2 ottobre 2021	<a href="#">81</a>
Rendiconti consolidati del reddito complessivo per gli anni terminati il 30 settembre 2023, il 1° ottobre 2022 e il 2 ottobre 2021	<a href="#">82</a>
Bilanci consolidati al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022	<a href="#">83</a>
Rendiconti consolidati dei flussi di cassa per gli anni terminati il 30 settembre 2023, il 1° ottobre 2022 e il 2 ottobre 2021	<a href="#">84</a>
Rendiconti consolidati del patrimonio netto degli azionisti per gli anni terminati il 30 settembre 2023, il 1° ottobre 2022 e il 2 ottobre 2021	<a href="#">85</a>
Note al bilancio consolidato	<a href="#">86</a>

Tutti i programmi sono omessi per il motivo che non sono applicabili o le informazioni richieste sono incluse nei rendiconti finanziari o nelle note.

## RELAZIONE DELLA DIREZIONE SUL CONTROLLO INTERNO SULLA RENDICONTAZIONE FINANZIARIA

La direzione è responsabile di stabilire e mantenere un adeguato controllo interno sulla rendicontazione finanziaria, come tale termine è definito nella regola 13a-15(f) dell'Exchange Act. Il controllo interno della Società sulla rendicontazione finanziaria include quelle politiche e procedure che (i) riguardano la conservazione di registri che, in modo ragionevole, in modo dettagliato, accurato ed equo riflettono le transazioni e le disposizioni delle attività della Società; (ii) forniscono una ragionevole garanzia che le transazioni sono registrate come necessario per consentire la preparazione di rendiconti finanziari in conformità con i principi contabili generalmente accettati e che le entrate e le spese della Società vengono effettuate solo in conformità con le autorizzazioni della direzione e dei direttori della Società; e (iii) forniscono una ragionevole garanzia per quanto riguarda la prevenzione o il rilevamento tempestivo di acquisizione, uso o disposizione non autorizzati della Società attività che potrebbero avere un effetto materiale sul bilancio.

Il controllo interno sulla rendicontazione finanziaria è progettato per fornire una ragionevole garanzia per quanto riguarda l'affidabilità della rendicontazione finanziaria e la preparazione di rendiconti finanziari preparati per scopi esterni in conformità con i principi contabili generalmente accettati. A causa dei suoi limiti intrinseci, il controllo interno sulla rendicontazione finanziaria potrebbe non prevenire o rilevare errori. Inoltre, le proiezioni di qualsiasi valutazione dell'efficacia per periodi futuri sono soggette al rischio che i controlli possano diventare inadeguati a causa dei cambiamenti delle condizioni, o che il grado di conformità con le politiche o le procedure possa deteriorarsi.

Sotto la supervisione e con la partecipazione della direzione, tra cui il nostro principale funzionario esecutivo e il principale funzionario finanziario, abbiamo condotto una valutazione dell'efficacia del nostro controllo interno sulla rendicontazione finanziaria basata sul quadro in *Internal Control - Integrated Framework* emesso dal Committee of Sponsoring Organizations della Treadway Commission nel 2013. Sulla base della nostra valutazione nell'ambito del quadro di *Internal Control - Integrated Framework*, la direzione ha concluso che il nostro controllo interno sulla rendicontazione finanziaria era effettivo al 30 settembre 2023.

L'efficacia del nostro controllo interno sulla rendicontazione finanziaria al 30 settembre 2023 è stata verificata da PricewaterhouseCoopers LLP, una società di contabilità pubblica registrata indipendente, come indicato nel loro rapporto, che è incluso nel presente documento.

## RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI CONTABILITÀ PUBBLICA REGISTRATO INDIPENDENTE

Al Consiglio di amministrazione e agli azionisti di The Walt Disney Company

### *Pareri sul bilancio e sul controllo interno della rendicontazione finanziaria*

Abbiamo verificato i relativi bilanci consolidati di The Walt Disney Company e delle sue controllate (la "Società") al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022, e i relativi rendiconti consolidati dei redditi, delle entrate complessivi, del patrimonio netto e dei flussi di cassa per ciascuno dei tre anni nel periodo conclusosi il 30 settembre 2023, comprese le relative note (collettivamente denominate "dichiarazione bilancio consolidato"). Abbiamo anche verificato il controllo interno della Società sulla rendicontazione finanziaria al 30 settembre 2023, sulla base dei criteri stabiliti in Internal Control - Integrated Framework (2013) emesso dal Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

A nostro avviso, il bilancio consolidato di cui sopra presenta equamente, sotto tutti gli aspetti materiali, la situazione finanziaria della Società al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022, e i risultati delle sue operazioni e dei suoi flussi di cassa per ciascuno dei tre anni nel periodo conclusosi il 30 settembre 2023 in conformità con i principi contabili generalmente accettati negli Stati Uniti d'America. Inoltre, a nostro avviso, la Società ha mantenuto, sotto tutti gli aspetti materiali, un controllo interno efficace sulla rendicontazione finanziaria al 30 settembre 2023, sulla base dei criteri stabiliti nel Quadro interno - Quadro integrato pubblicato dal COSO.

### *Base per le opinioni*

La direzione della Società è responsabile di questi rendiconti finanziari consolidati, del mantenimento di un efficace controllo interno sulla rendicontazione finanziaria e della sua valutazione dell'efficacia del controllo interno sulla rendicontazione finanziaria, inclusa nella relazione della direzione di accompagnamento sul controllo interno della rendicontazione finanziaria. La nostra responsabilità è quella di esprimere opinioni sui rendiconti finanziari consolidati della Società e sul controllo interno della Società sulla rendicontazione finanziaria basata sui nostri audit. Siamo una società di contabilità pubblica registrata presso il Public Company Accounting Oversight Board (Stati Uniti) (PCAOB) e siamo tenuti ad essere indipendenti rispetto alla Società in conformità con le leggi federali sui titoli degli Stati Uniti e le norme e i regolamenti applicabili della Securities and Exchange Commission e del PCAOB.

Abbiamo condotto i nostri audit in conformità con gli standard del PCAOB. Tali norme richiedono che pianifichiamo ed eseguiamo gli audit per ottenere una ragionevole garanzia sul fatto che il bilancio consolidato sia privo di errori significativi, sia a causa di errori o frodi e che sia stato mantenuto un controllo interno efficace sulla rendicontazione finanziaria sotto tutti gli aspetti materiali.

I nostri audit dei rendiconti finanziari consolidati includevano l'esecuzione di procedure per valutare i rischi di errori significativi dei rendiconti finanziari consolidati, sia a causa di errori che di frodi, e l'esecuzione di procedure che rispondono a tali rischi. Tali procedure comprendevano l'esame, su base di prova, delle prove relative agli importi e alle informazioni nel bilancio consolidato. I nostri audit includevano anche la valutazione dei principi contabili utilizzati e le stime significative fatte dalla direzione, nonché la valutazione della presentazione generale del bilancio consolidato. Il nostro audit del controllo interno sulla rendicontazione finanziaria ha incluso l'ottenimento di una comprensione del controllo interno sulla rendicontazione finanziaria, la valutazione del rischio che esista una debolezza materiale e il test e la valutazione della progettazione e dell'efficacia operativa del controllo interno in base al rischio valutato. I nostri audit includevano anche l'esecuzione di altre procedure che ritenevamo necessarie nelle circostanze. Riteniamo che i nostri audit forniscano una base ragionevole per le nostre opinioni.

### *Definizione e limitazioni del controllo interno sulla rendicontazione finanziaria*

Il controllo interno di una società sulla rendicontazione finanziaria è un processo progettato per fornire una ragionevole garanzia per quanto riguarda l'affidabilità della rendicontazione finanziaria e la preparazione di rendiconti finanziari per scopi esterni in conformità con i principi contabili generalmente accettati. Il controllo interno di una società sull'informativa finanziaria include quelle politiche e procedure che (i) riguardano la tenuta di registri che, in modo ragionevole dettaglio, riflettono in modo accurato ed equo le transazioni e le disposizioni delle attività della società; (ii) forniscono una ragionevole garanzia che le transazioni siano registrate come necessario per consentire la preparazione dei rendiconti finanziari in conformità con i principi contabili generalmente accettati e che le entrate e le spese della società vengono effettuate solo in conformità con le autorizzazioni della direzione e dei direttori della società; e (iii) forniscono una ragionevole garanzia per quanto riguarda la prevenzione o l'individuazione tempestiva dell'acquisizione, dell'uso o della disposizione non autorizzati



della società attività che potrebbero avere un effetto materiale sul bilancio.

A causa dei suoi limiti intrinseci, il controllo interno sulla rendicontazione finanziaria potrebbe non prevenire o rilevare errori. Inoltre, le proiezioni di qualsiasi valutazione dell'efficacia per periodi futuri sono soggette al rischio che i controlli possano diventare inadeguati a causa dei cambiamenti delle condizioni, o che il grado di conformità con le politiche o le procedure possa deteriorarsi.

***Questioni critiche di audit***

La questione di revisione contabile critica comunicata di seguito è una questione derivante dalla revisione del periodo corrente del bilancio consolidato che è stata comunicata o deve essere comunicata al comitato di revisione e che (i) riguarda i conti o le informazioni integrative che sono rilevanti per il bilancio consolidato e (ii) ha coinvolto il nostro particolarmente impegnativo,

giudizi soggettivi o complessi. La comunicazione delle questioni di revisione critiche non altera in alcun modo la nostra opinione sul bilancio consolidato, preso nel suo complesso, e non stiamo, comunicando la questione di revisione critica di seguito, fornendo un parere separato sulla questione di revisione critica o sui conti o sulle informazioni a cui si riferisce.

*Valutazione annuale della compromissione dell'avviamento - Reti lineari di intrattenimento e unità di segnalazione dei servizi Direct-to-Consumer (DTC)*

Come descritto nelle note 2 e 18 del bilancio consolidato, il saldo dell'avviamento consolidato della Società era di 77,1 miliardi di dollari al 30 settembre 2023, di cui una parte significativa si riferisce alle reti lineari di intrattenimento e alle unità di segnalazione dei servizi DTC. La direzione esegue il test annuale di avviamento per svalutazione nel quarto trimestre fiscale e, se gli eventi o le circostanze attuali lo richiedono, su base provvisoria. La direzione ha bypassato il test qualitativo ed ha eseguito una valutazione quantitativa dell'avviamento per la riduzione di valore. La valutazione quantitativa confronta il fair value di ciascuna unità di segnalazione dell'avviamento con il suo valore contabile e, nella misura in cui il valore contabile supera il fair value (valore equo), viene rilevata una riduzione di goodwill per l'eccedenza fino all'importo dell'avviamento assegnato all'unità segnalante. Per determinare il fair value delle unità di segnalazione della Società, la direzione utilizza generalmente una tecnica del valore attuale (flussi di cassa attualizzato) corroborata da multipli di mercato quando disponibile e, se del caso. Giudizi e ipotesi significativi nel modello di flusso di cassa attualizzato si riferiscono ai ricavi futuri e a determinate spese operative, ai tassi di crescita terminali e ai tassi di sconto. Sulla base delle proiezioni della direzione, i valori contabili delle unità di segnalazione delle reti lineari di intrattenimento e sport internazionali hanno superato il loro fair value (valore equo) e la direzione ha registrato oneri di riduzione di avviamento non in contanti di circa 0,7 miliardi di dollari, di cui una parte significativa si riferisce all'unità di segnalazione delle reti lineari di intrattenimento.

Le principali considerazioni per la nostra determinazione che l'esecuzione di procedure relative alla valutazione annuale della riduzione dell'avviamento delle reti lineari di intrattenimento e delle unità di segnalazione dei servizi DTC è una questione di audit critica sono (i) il giudizio significativo da parte della direzione quando si sviluppa la stima del fair value delle reti lineari di intrattenimento e delle unità di segnalazione dei servizi DTC; (ii) un alto grado di giudizio del revisore, soggettività e sforzo nell'esecuzione delle procedure e nella valutazione delle ipotesi significative della direzione relative alle entrate future e a determinate spese operative, tassi di crescita terminali e tassi di sconto; e (iii) lo sforzo di audit ha comportato l'uso di professionisti con competenze specializzate e conoscenza.

Affrontare la questione ha comportato l'esecuzione di procedure e la valutazione delle prove di revisione in relazione alla formazione del nostro parere generale sul bilancio consolidato. Queste procedure includevano la verifica dell'efficacia dei controlli relativi alla valutazione della riduzione dell'avviamento della direzione, compresi i controlli sulla valutazione delle reti lineari di intrattenimento della Società e delle unità di segnalazione dei servizi DTC. Queste procedure includevano anche, tra l'altro, per le reti lineari di intrattenimento e le unità di segnalazione dei servizi DTC (i) testare il processo di gestione per sviluppare le stime del fair value; (ii) testare la completezza e l'accuratezza dei dati sottostanti utilizzati nei modelli di flusso di cassa attualizzato; e (iii) valutare la ragionevolezza delle ipotesi significative utilizzate dalla direzione relative ai ricavi futuri e a determinate spese operative, ai tassi di crescita terminali e ai tassi di sconto. La valutazione delle ipotesi della direzione relative ai ricavi futuri e a determinate spese operative e ai tassi di crescita terminali ha comportato la valutazione se le ipotesi utilizzate dalla direzione fossero ragionevoli considerando (i) le prestazioni attuali e passate delle reti lineari di intrattenimento e delle unità di segnalazione dei servizi DTC; (ii) la coerenza con i dati del mercato esterno e del settore; e (iii) se le ipotesi erano coerenti con le prove ottenute in altre aree dell'audit. Professionisti con competenze e conoscenze specializzate sono stati utilizzati per aiutare a valutare la ragionevolezza delle ipotesi del tasso di sconto.

/s/ PricewaterhouseCoopers LLP

Los Angeles, California

21 novembre 2023

Siamo stati revisori dei conti della Società dal 1938.

**RENDICONTI CONSOLIDATI DEI REDDITI**  
(in milioni, ad eccezione dei dati per azione)

	2023	2022	2021
<b>Entrate:</b>			
Servizi	€ 79.562	€ 74.200	€ 61.768
Prodotti	9.336	8.522	5.650
Ricavi totali	<b>88.898</b>	82.722	67.418
<b>Costi e spese:</b>			
Costo dei servizi (esclusi ammortamenti e ammortamenti)	(53.139)	(48.962)	(41.129)
Costo dei prodotti (escluso ammortamento e ammortamento)	(6.062)	(5.439)	(4.002)
Vendita, generale, amministrativa e altro	(15.336)	(16.388)	(13.517)
Adeprezzamento e ammortamento	(5.369)	(5.163)	(5.111)
Costi e spese totali	<b>(907.06)</b>	(75.952)	(63.759)
Spese di ristrutturazione e riduzione di valore	(3.892)	(237)	(654)
Altri proventi (spese), netti	96	(667)	201
Interessi passivi, netti	(1.209)	(1.397)	(1.406)
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	782	816	761
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	4.769	5.285	2.561
Imposte sul reddito sulle operazioni in corso	(1.379)	(1.732)	(25)
Utile netto derivante da operazioni continue	3.390	3.553	2.536
Perdita da operazioni interrotte, al netto del beneficio fiscale sul reddito di \$ 0,1, \$ 14 e \$ 9, rispettivamente	—	(48)	(29)
Reddito netto	3.390	3.505	2.507
Proventi netti da operazioni continue attribuibili a interessi non controllabili e rimborsabili	(1.036)	(360)	(512)
Utile netto attribuibile a The Walt Disney Company (Disney)	€ 2.354	€ 3.145	€ 1.995
<b>Guadagni (perdita) per azione attribuibili a Disney<sup>(1)</sup>:</b>			
<b>Diluito</b>			
Operazioni continue	€ 1.29	€ 1.75	€ 1.11
Operazioni interrotte	—	(0.03)	(0.02)
	€ 1.29	€ 1,72	€ 1,09
<b>Di base</b>			
Operazioni continue	€ 1.29	€ 1.75	€ 1.11
Operazioni interrotte	—	(0.03)	(0.02)
	€ 1.29	€ 1,73	€ 1,10
<b>Numero medio ponderato di azioni ordinarie e ordinarie equivalenti in circolazione:</b>			
Diluito	1.830	1.827	1.828
Di base	1.828	1.822	1.816

<sup>(1)</sup> Il totale potrebbe non essere uguale alla somma della colonna a causa dell'arrotondamento.

*Vedi le note al bilancio consolidato*

**RENDICONTO CONSOLIDATO DEL CONTO COMPLESSARIO**  
**(in milioni)**

	2023	2022	2021
Reddito netto	€ 3.390	€ 3.505	€ 2.507
Altre componenti di conto economico complessivo (perdita), al netto delle imposte:			
Aggiustamenti del valore di mercato, principalmente per le coperture	(430)	735	41
Aggiustamenti del piano medico pensionistico e post-pensionamento	1.214	2.503	1.850
Traduzione in valuta estera e altro	10	(1.060)	77
Altre entrate complessive	794	2.178	1.968
Reddito complessivo	4.184	5.683	4.475
Utile netto derivante da operazioni continue attribuibile a partecipazioni non di controllo	(1.036)	(360)	(512)
Altre componenti di conto economico complessivo (perdita) attribuibili a partecipazioni non di controllo	33	143	(86)
Reddito complessivo attribuibile a Disney	€ 3.181	€ 5.466	€ 3.877

*Vedi le note al bilancio consolidato*

**BILANCI CONSOLIDATI**  
(in milioni, tranne i dati di condivisione)

	30 settembre, 2023	1 ottobre, 2022
<b>ATTIVITÀ</b>		
Attività correnti		
Contanti ed equivalenti di cassa	€ 14.182	€ 11.615
Crediti, netti	12.330	12.652
Inventari	1.963	1.742
Avanzamenti dei contenuti	3.002	1.890
Altre attività correnti	1.286	1.199
Totale attività correnti	32.763	29.098
Costi dei contenuti prodotti e concessi in licenza	33.591	35.777
Investimenti	3.080	3.218
Parchi, resort e altre proprietà		
Attrazioni, edifici e attrezzature	70.090	66.998
Ammortamento accumulato	(42.610)	(39.356)
	27.480	27.642
Progetti in corso	6.285	4.814
Terra	1.176	1.140
	34.941	33.596
Attività immateriali, nette	13.061	14.837
Buona volontà	77.067	77.897
Altre attività	11.076	9.208
Totale attivo	€ 205.579	€ 203.631
<b>PASSIVITÀ E CAPITALE</b>		
Passività correnti		
Conti da pagare e altre passività maturate	€ 20.671	€ 20.213
Parte attuale dei prestiti	4.330	3.070
Entrate differite e altro	6.138	5.790
Totale passività correnti	31.139	29.073
Prestiti	42.101	45.299
Imposte sul reddito differite	7.258	8.363
Altre passività a lungo termine	12.069	12.518
Impegni e contingenze (Nota 14)		
Interessi non controllabili rimiscattabili	9.055	9.499
Equità		
Stock preferito	—	—
Azioni ordinarie, valore nominale di 0,01 dollari, Autorizzato – 4,6 miliardi di azioni, emesse – 1,8 miliardi di azioni	57.383	56.398
Guadagni trattenuti	46.093	43.636
Accumulata altra perdita globale	(3.292)	(4.119)
Azioni del Tesoro, al costo, 19 milioni di azioni	(907)	(907)
Patrimonio netto totale Disney	99.277	95.008
Interessi non di controllo	4.680	3.871
Patrimonio netto totale	103.957	98.879
Totale passività e patrimonio netto	€ 205.579	€ 203.631

*Vedi le note al bilancio consolidato*

**RENDICONTI CONSOLIDATI DEI FLUSSI DI CASSA**  
(in milioni)

	2023	2022	2021
<b>ATTIVITÀ OPERATIVE</b>			
Utile netto derivante da operazioni continue	€ 3.390	€ 3.553	€ 2.536
Adeprezzamento e ammortamento	5.369	5.163	5.111
Deterioramento dei costi dei contenuti prodotti e concessi in licenza e dell'avviamento	2.987	—	—
Netto (guadagno)/perdita sugli investimenti	(166)	714	(332)
Imposte sul reddito differite	(1.346)	200	(1.241)
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	(782)	(816)	(761)
Distribuzioni in contanti ricevute dalle partecipate azionarie	720	779	754
Variazione netta dei costi e degli anticipi dei contenuti prodotti e concessi in licenza	(1.08)	(6.271)	(4.301)
Compensazione basata sull'equità	1.143	977	600
Amortamento dei costi medici pensionistici e post-pensionamento	4	620	816
Altro, netto	278	595	190
Variazioni delle attività e delle passività operative			
Crediti	358	605	(357)
Inventari	(183)	(420)	252
Altre attività	(201)	(707)	171
Conti da pagare e altre passività	(1.142)	964	2.410
Imposte sul reddito	1.345	46	(282)
Contanti forniti dalle operazioni - operazioni in corso	<b>9.866</b>	<b>6.002</b>	<b>5.566</b>
<b>ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO</b>			
Investimenti in parchi, resort e altre proprietà	(4.969)	(4.943)	(3.578)
Proventi derivanti dalle vendite di investimenti	458	52	337
Altro, netto	(130)	(117)	70
Contanti utilizzati nelle attività di investimento - operazioni continue	<b>(4.641)</b>	<b>(5.008)</b>	<b>(3.171)</b>
<b>ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO</b>			
Pagamenti su carta commerciale, netti	(191)	(334)	(26)
Prestiti	83	333	64
Riduzione dei prestiti	(1.675)	(4.016)	(3.737)
Proventi derivanti dall'esercizio delle stock option	52	127	435
Contributi da/vendite di interessi non di controllo	735	74	91
Acquisizione di interessi non controllabili rimborsabili	(900)	—	(350)
Altro, netto	(828)	(913)	(862)
Contanti utilizzati nelle attività di finanziamento - operazioni continue	<b>(2.724)</b>	<b>(4.729)</b>	<b>(4.385)</b>
<b>FLUSSI DI CASSA DERIVANTI DA OPERAZIONI INTERROTTI</b>			
Contanti forniti dalle operazioni - operazioni interrotte	—	8	1
Contanti forniti dalle attività di investimento - operazioni interrotte	—	—	8
Contanti utilizzati nelle attività di finanziamento - operazioni interrotte	—	(12)	—
Contanti (utilizzati in) forniti da operazioni interrotte	—	(4)	9
Impatto dei tassi di cambio sul contante, sugli equivalenti di cassa e sul contante limitato	73	(603)	30
Variazione di contante, equivalenti di cassa e liquidità limitata	2.574	(4.342)	(1.951)
Contanti, equivalenti di cassa e cassa limitata, inizio anno	11.661	16.003	17.954
Contanti, equivalenti di cassa e liquidità limitata, fine anno	<b>€ 14.235</b>	<b>€ 11.661</b>	<b>€ 16.003</b>
Divulgazione supplementare delle informazioni sul flusso di cassa:			
Interessi pagati	€ 2.110	€ 1.685	€ 1.892
Imposte sul reddito pagate	€ 1.193	€ 1.097	€ 1.638

*Vedi le note al bilancio consolidato*



**RENDICONTO CONSOLIDATO DEL PATRIMONIO NETTO DEGLI AZIONISTI  
(in milioni)**

Patrimonio netto attribuibile a Disney

	Azioni	Comune Azione	Conservato Guadagni	Accumulato Altro Completo Reddito (Perdita)	Tesoreria Azione	Totale Disney Equità	Non controllante Interessi <sup>(1)</sup>	Patrimonio netto totale
Saldo al 3 ottobre 2020	1.810	€ 54.497	€ 38.315	€ (8.322)	€ (907)	€ 83.583	€ 4.680	€ 88.263
Reddito complessivo	—	—	1.995	1.882	—	3.877	284	4.161
Attività di compensazione azionaria	8	904	—	—	—	904	—	904
Contributi	—	—	—	—	—	—	89	89
Effetto cumulativo della variazione contabile	—	—	109	—	—	109	—	109
Distribuzioni e altri	—	70	10	—	—	80	(595)	(515)
Saldo al 2 ottobre 2021	1.818	€ 55.471	€ 40.429	€ (6.440)	€ (907)	€ 88.553	€ 4.458	€ 93.011
Conto economico complessivo (perdita)	—	—	3.145	2.321	—	5.466	(68)	5.398
Attività di compensazione azionaria	6	925	—	—	—	925	—	925
Contributi	—	—	—	—	—	—	74	74
Distribuzioni e altri	—	2	62	—	—	64	(593)	(529)
Saldo al 1° ottobre 2022	1.824	€ 56.398	€ 43.636	€ (4.119)	€ (907)	€ 95.008	€ 3.871	€ 98.879
Reddito complessivo	—	—	2.354	827	—	3.181	549	3.730
Attività di compensazione azionaria	6	1.056	—	—	—	1.056	—	1.056
Contributi	—	—	—	—	—	—	806	806
Distribuzioni e altri	—	(71)	103	—	—	32	(546)	(514)
<b>Saldo al 30 settembre 2023</b>	<b>1.830</b>	<b>€ 57.383</b>	<b>€ 46.093</b>	<b>€ (3.292)</b>	<b>€ (907)</b>	<b>€ 99.277</b>	<b>€ 4.680</b>	<b>€ 103.957</b>

<sup>(1)</sup> Esclude gli interessi non di controllo rimborsabili.

*Vedi le note al bilancio consolidato*



**NOTE AL BILANCIO CONSOLIDATO**  
**(dollari tabulari in milioni, tranne dove indicato e importi per azione)**

## 1 Descrizione *delle informazioni sull'attività e sul segmento*

La Walt Disney Company, insieme alle filiali attraverso le quali vengono condotte le attività (la Società), è una società di intrattenimento diversificata a livello mondiale con operazioni in tre segmenti: intrattenimento, sport ed esperienze.

I termini “Società”, “noi”, “nostro” e “ci” sono usati in questo rapporto per riferirsi collettivamente alla società madre e alle filiali attraverso le quali vengono condotte le attività.

### *Ristrutturazione del segmento*

Nell'anno fiscale 2023, la Società si è riorganizzata in tre segmenti di business: Intrattenimento, Sport ed Esperienze (rinominato da Parchi, Esperienze e Prodotti Disney). Le informazioni finanziarie del segmento fiscale 2022 e 2021 sono state riformulate per quanto segue:

- Il precedente segmento Disney Media and Entertainment Distribution (DMED) è stato riorganizzato nei segmenti Intrattenimento e Sport
- Una parte dei ricavi dei prodotti di consumo (un'azienda all'interno del segmento Experiences) è riconosciuta nel segmento Entertainment, che ha lo scopo di riflettere le royalties sui ricavi delle licenze di merchandising generati sulla proprietà intellettuale creata dal segmento Entertainment

### DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

#### *Intrattenimento*

Il segmento Entertainment comprende generalmente le attività di produzione e distribuzione di contenuti di streaming video non sportivi della Società focalizzati su film, televisione e direct-to-consumer (DTC).

Le linee di business significative all'interno di Entertainment sono le seguenti:

- Reti lineari
  - Domestic: ABC Television Network; Disney, Freeform, FX e National Geographic (di proprietà del 73% della Società) canali televisivi di marca; e otto stazioni televisive ABC di proprietà
  - Internazionale: Disney, Fox (che sarà rinominata nell'anno fiscale 2024 principalmente in FX o Star), FX, National Geographic (di proprietà del 73% della Società) e reti televisive di intrattenimento generale a marchio Star al di fuori degli Stati Uniti.
  - Un investimento azionario del 50% in A+E Television Networks (A+E), che gestisce canali via cavo tra cui A&E, HISTORY e Lifetime
- Direct-to-Consumer
  - Disney+: un servizio DTC globale che offre principalmente intrattenimento generale e programmazione per famiglie. In alcuni paesi dell'America Latina, offriamo Disney+ così come Star+, un servizio di intrattenimento generale che ha anche una programmazione sportiva
  - Disney+ Hotstar: un servizio DTC principalmente in India che offre intrattenimento generale, famiglia e programmazione sportiva
  - Hulu (di proprietà del 67% della Società): un U.S. Servizio DTC che offre intrattenimento generale e programmazione familiare e un servizio digitale over-the-top che include flussi lineari in diretta di reti via cavo e le principali reti di trasmissione
- Vendite/licenzioni di contenuti
  - Vendita/licenzione di film e contenuti episodici a servizi televisivi e video-on-demand (TV/VOD) di terze parti
  - Distribuzione teatrale
  - Distribuzione di intrattenimento domestico: dischi DVD e Blu-ray, licenze di home video elettronici e noleggio di video-on-demand (VOD)

- Stazione e licenza di eventi di intrattenimento dal vivo a Broadway e in tutto il mondo (Stage Plays)
- Allocazione intersegmento dei ricavi del segmento Experiences, che ha lo scopo di riflettere le royalties sui ricavi delle licenze di beni di consumo generati sulla proprietà intellettuale ("IP") creati dal segmento Entertainment
- Distribuzione musicale
- Servizi di post-produzione di Industrial Light & Magic e Skywalker Sound

## INDICE

L'intrattenimento include anche le seguenti attività che vengono segnalate con Content Sales/Licensing:

- Rivista National Geographic e attività online (di proprietà del 73% della Società)
- Una partecipazione di proprietà del 30% in Tata Play Limited, che gestisce una piattaforma di distribuzione satellitare direct-to-home in India

I ricavi significativi di Entertainment sono i seguenti:

- Commissioni di affiliazione - Commissioni addebitate ai distributori di programmazione video multicanale (ad esempio via cavo, satellite, telecomunicazioni e over-the-top digitale (ad es. fornitori di servizi YouTube TV) (MVPD) per il diritto di fornire la nostra programmazione ai loro clienti. Linear Networks genera anche entrate dalle tasse addebitate alle stazioni televisive affiliate a ABC Network.
- Commissioni di abbonamento - Commissioni addebitate ai clienti/abbonati per i nostri servizi di streaming DTC
- Pubblicità - Vendite di tempo/spazio pubblicitario
- Distribuzione TV/VOD - Commissioni di licenza per il diritto di utilizzare il nostro film e contenuti episodici
- Distribuzione teatrale - Noleggi dalla concessione di licenze ai nostri film alle sale
- Distribuzione di home entertainment - Vendite e noleggio dei nostri film e contenuti episodici ai rivenditori e attraverso i distributori
- Altre entrate - Entrate derivanti dalla licenza della nostra musica, vendita di biglietti da spettacoli teatrali, tasse derivanti dalla licenza della nostra proprietà intellettuale per l'uso in spettacoli teatrali, vendite di servizi di post-produzione e assegnazione di ricavi di licenze di prodotti di consumo

Le spese significative di Entertainment sono le seguenti:

- Spese operative, costituite principalmente da costi di programmazione e produzione, costi di supporto tecnologico, manodopera operativa, costi di distribuzione e costi di vendita. I costi di programmazione e produzione includono quanto segue:
  - Ammortamento dei costi di produzione capitalizzati
  - Ammortamento dei costi dei diritti di programmazione concessi in licenza
  - Commissioni basate sugli iscritti per la programmazione del nostro servizio Hulu Live, comprese le tariffe pagate da Hulu al segmento Sport e ad altre attività del segmento di intrattenimento per il diritto di trasmettere le loro reti lineari su Hulu Live
  - Costi di produzione relativi alla programmazione dal vivo (principalmente notizie)
  - Ammortamento delle partecipazioni e degli obblighi residui
  - Commissioni pagate al segmento Sport per programmare ESPN su ABC e alcuni contenuti sportivi su Star+
- Costi di vendita, generali e amministrativi, compresi i costi di marketing
- Aprezzamento e ammortamento

### *Sport*

Il segmento Sport comprende generalmente le attività di produzione e distribuzione di contenuti televisivi globali in streaming DTC e di streaming video dell'azienda incentrate sullo sport.

Le linee di business significative all'interno di Sports sono le seguenti:

- ESPN (generalmente di proprietà dell'80% della Società)
  - Domestico:
    - Otto canali televisivi a marchio ESPN
    - ESPN su ABC (sport programmati su ABC Network da ESPN)
    - Servizio di streaming video DTC ESPN+
  - Internazionale: canali a marchio ESPN al di fuori degli Stati Uniti
- Star: canali sportivi a marchio stellare in India

I ricavi significativi di Sports sono i seguenti:

- Commissioni di affiliazione
- Pubblicità
- Commissioni di abbonamento
- Altre entrate - Commissioni dalle seguenti attività: eventi pay-per-view su ESPN+, sub-licenza dei diritti sportivi, programmazione ESPN su ABC e licenza del marchio ESPN

Le spese significative di Sports sono le seguenti:

- Spese operative, costituite principalmente da costi di programmazione e produzione, costi di supporto tecnologico, manodopera operativa e costi di distribuzione. I costi di programmazione e di produzione includono l'ammortamento dei diritti sportivi concessi in licenza e i costi di produzione relativi agli sport dal vivo e ad altre programmazioni relative allo sport.
- Costi di vendita, generali e amministrativi, compresi i costi di marketing
- Aprezzamento e ammortamento

### *Esperienze*

Le linee di business significative all'interno di Experiences sono le seguenti:

Parchi ed esperienze:

◦Domestico:

- Parchi e resort a tema:
  - Walt Disney World Resort in Florida
  - Disneyland Resort in California
- Esperienze
  - Linea Crociere Disney
  - Disney Vacation Club
  - National Geographic Expeditions (di proprietà del 73% della Società) e Adventures by Disney
  - Aulani, un Disney Resort & Spa alle Hawaii

◦Internazionale:

- Parchi e resort a tema:
  - Disneyland Parigi
  - Hong Kong Disneyland Resort (48% di partecipazione di proprietà e consolidata nei nostri risultati finanziari)
  - Shanghai Disney Resort (43% di partecipazione di proprietà e consolidata nei nostri risultati finanziari)
  - Inoltre, la Società concede in licenza la sua IP a una terza parte per gestire Tokyo Disney Resort

• Prodotti di consumo:

- Licenza dei nostri nomi commerciali, personaggi, visivi, letterari e altri IP a vari produttori, sviluppatori di giochi, editori e rivenditori in tutto il mondo, per l'uso su merce, materiali pubblicati e giochi
- Vendita di merce di marca attraverso attività online, al dettaglio e all'ingrosso, e sviluppo e pubblicazione di libri, fumetti e riviste (ad eccezione della rivista National Geographic, riportata su Entertainment)

I ricavi significativi di Experiences sono i seguenti:

- Ingressi al parco tema - Vendita di biglietti per l'ingresso ai nostri parchi a tema e per l'accesso premium a determinate attrazioni (ad es. Genie+ e Lightning Lane)
- Rinsegni e vacanze - Vendite di notti in camera in hotel, vendite di crociere e altre vacanze e vendite e affitti di proprietà di club di vacanza
- Parchi ed esperienze merce, cibo e bevande - Vendite di merce, cibo e bevande nei nostri parchi a tema e resort e navi da crociera
- licenze di merchandising e vendita al dettaglio:
  - Licenze di merchandising - Royalties derivanti dalla licenza della nostra proprietà intellettuale per l'uso su beni di consumo
  - Retail - Vendite di merce attraverso siti di shopping su Internet (generalmente di marca shopDisney) e presso The Disney Store, nonché ai grossisti (compresi libri, fumetti e riviste)
- Licenze per parchi e altro - Entrate da sponsorizzazioni e opportunità di co-branding, affitto e vendite immobiliari e royalties guadagnate sulle entrate del Tokyo Disney Resort

Le spese significative delle esperienze sono le seguenti:

- Spese operative, costituite principalmente da manodopera operativa, costi dei beni venduti, costi delle infrastrutture, forniture, commissioni e offerte di intrattenimento. I costi dell'infrastruttura includono i costi di supporto tecnologico, le riparazioni e la manutenzione, le tasse di proprietà, le utenze e il carburante, i costi di occupazione al dettaglio, l'assicurazione e il trasporto
- Costi di vendita, generali e amministrativi, compresi i costi di marketing
- Aprezzamento e ammortamento

## INFORMAZIONI SUL SEGMENTO

I nostri segmenti operativi riportano informazioni finanziarie separate, che vengono valutate regolarmente dall'amministratore delegato al fine di decidere come allocare le risorse e valutare le prestazioni.

I risultati operativi del segmento riflettono gli utili prima delle spese condivise societarie e non assegnate, gli oneri di ristrutturazione e svalutazione, gli altri utili netti, gli interessi passivi netti, le imposte sul reddito e gli interessi non di controllo. Il reddito operativo del segmento include generalmente il patrimonio netto nel reddito delle partecipate ed esclude le svalutazioni di alcuni investimenti azionari e l'ammortamento contabile delle acquisizioni di TFCF Corporation (TFCF) e delle attività di Hulu (cioè attività immateriali e il fair value step-up per i costi cinematografici ed episodici) riconosciuti in relazione all'acquisizione di TFCF nell'anno fiscale 2019 (ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu). Le spese condivise aziendali e non allocate consistono principalmente in funzioni aziendali, gestione esecutiva e alcune funzioni di supporto amministrativo non allocate.

I risultati operativi del segmento includono allocazioni di determinati costi, tra cui la tecnologia dell'informazione, la pensione, i costi legali e altri servizi condivisi, che sono assegnati in base a metriche progettate per correlare con il consumo.

I ricavi del segmento e il reddito operativo del segmento sono i seguenti:

	2023	2022	2021
<i>Entrate</i>			
Intrattenimento			
Terzi	€ 40.258	€ 39.231	€ 36.155
Intersegmento	377	338	334
	<u>40.635</u>	<u>39.569</u>	<u>36.489</u>
Sport			
Terzi	16.091	16.429	15.302
Intersegmento	1.020	841	658
	<u>17.111</u>	<u>17.270</u>	<u>15.960</u>
Esperienze	32.549	28.085	15.961
Eliminazioni	(1.397)	(1.179)	(992)
Ricavi totali del segmento	<u>€ 88.898</u>	<u>€ 83.745</u>	<u>€ 67.418</u>
<i>Reddito operativo del segmento (perdita)</i>			
Intrattenimento	€ 1.444	€ 2.126	€ 5.196
Sport	2.465	2.710	2.690
Esperienze	8.954	7.285	(120)
Utile operativo totale del segmento <sup>(1)</sup>	<u>€ 12.863</u>	<u>€ 12.121</u>	<u>€ 7.766</u>

<sup>(1)</sup> Il reddito delle partecipate è incluso nel reddito operativo del segmento come segue:

	2023	2022	2021
Intrattenimento	€ 685	€ 783	€ 744
Sport	55	55	51
Esperienze	(2)	(10)	(19)
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate incluse nel reddito operativo del segmento	738	828	776
Guadagno A+E <sup>(1)</sup>	56	—	—
Ammortamento delle attività immateriali TFCF relative alle partecipazioni azionarie	(12)	(12)	(15)
Patrimonio netto nel reddito delle partecipate	<u>€ 782</u>	<u>€ 816</u>	<u>€ 761</u>

<sup>(1)</sup> Le spese di ristrutturazione e riduzione di valore includono l'impatto di una risoluzione di un contratto di licenza di contenuto con A+E, che ha generato un guadagno a A+E. L'interesse del 50% della Società su questo guadagno è stato di 56 milioni di dollari (guadagno A+E).





Una riconciliazione dei ricavi del segmento con i ricavi totali è la seguente:

	<b>2023</b>	2022	2021
Ricavi del segmento	€ <b>88.898</b>	€ 83.745	€ 67.418
Cessazione anticipata della licenza di contenuto <sup>(1)</sup>	—	(1.023)	—
<b>Ricavi totali</b>	<b>€ 88.898</b>	<b>€ 82.722</b>	<b>€ 67.418</b>

<sup>(1)</sup> Nell'anno fiscale 2022, la Società ha risolto anticipatamente alcuni accordi di licenza con un cliente per film e contenuti episodici, che sono stati consegnati negli anni precedenti, in modo che la Società utilizzasse il contenuto principalmente sui nostri servizi Entertainment Direct-to-Consumer (Content License Early Termination). Poiché il contenuto è IP funzionale, avevamo riconosciuto sostanzialmente tutto il corrispettivo da pagare dal cliente nell'ambito delle licenze come entrate negli anni precedenti in cui il contenuto è stato consegnato. Di conseguenza, abbiamo registrato gli importi per risolvere gli accordi di licenza, al netto degli importi rimanenti delle entrate differite, come riduzione delle entrate.

Una riconciliazione del reddito operativo del segmento con il reddito derivante da operazioni continue prima delle imposte sul reddito è la seguente:

	<b>2023</b>	2022	2021
Segmento di reddito operativo	€ <b>12.863</b>	€ 12.121	€ 7.766
Cessazione anticipata della licenza di contenuto	—	(1.023)	—
Spese societarie e non ripartite	<b>(1.147)</b>	(1.159)	(928)
Oneri di ristrutturazione e riduzione di valore <sup>(1)</sup>	<b>(3.836)</b>	(237)	(654)
Altri proventi (spese), netti	<b>96</b>	(667)	201
Interessi passivi, netti	<b>(1.209)</b>	(1.397)	(1.406)
Ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu <sup>(2)</sup>	<b>(1.998)</b>	(2.353)	(2.418)
Reddito da operazioni continue prima delle imposte sul reddito	<b>€ 4.769</b>	<b>€ 5.285</b>	<b>€ 2.561</b>

<sup>(1)</sup> Netto del guadagno A+E.

<sup>(2)</sup> L'ammortamento dell'acquisizione di TFCF e Hulu è il seguente:

	<b>2023</b>	2022	2021
Ammortamento di attività immateriali	€ <b>1.547</b>	€ 1.707	€ 1.757
Step-up dei costi cinematografici ed episodici	<b>439</b>	634	646
Beni immateriali relativi alle partecipazioni azionarie TFCF	<b>12</b>	12	15
	<b>€ 1.998</b>	<b>€ 2.353</b>	<b>€ 2.418</b>

## INDICE

Le spese in conto capitale, le spese di ammortamento e le spese di ammortamento sono le seguenti:

<i>Spese in conto capitale</i>	2023	2022	2021
Intrattenimento	€ 1.032	€ 802	€ 838
Sport	15	8	24
Esperienze			
Domestico	2.203	2.680	1.597
Internazionale	822	767	675
Aziendale	897	686	444
Spese in conto capitale totali	€ 4.969	€ 4.943	€ 3.578
<i>Spese di ammortamento</i>			
Intrattenimento	€ 669	€ 560	€ 513
Sport	73	90	100
Esperienze			
Domestico	2.011	1.680	1.551
Internazionale	669	662	718
Importi inclusi nel reddito operativo del segmento	2.680	2.342	2.269
Aziendale	204	191	186
Spese totali di ammortamento	€ 3.626	€ 3.183	€ 3.068
<i>Ammortamento di attività immateriali</i>			
Intrattenimento	€ 87	€ 164	€ 174
Sport	—	—	4
Esperienze	109	109	108
Importi inclusi nel reddito operativo del segmento	196	273	286
TFCF e Hulu	1.547	1.707	1.757
Ammortamento totale delle attività immateriali	€ 1.743	€ 1.980	€ 2.043

Le attività identificabili, compresi gli investimenti del metodo azionario<sup>(1)</sup> e le attività immateriali<sup>(2)</sup> sono le seguenti:

	30 settembre 2023	1 ottobre 2022
Intrattenimento	€ 113.307	€ 117.184
Sport	25.402	24.988
Esperienze	42.808	41.969
Corporate (principalmente immobilizzazioni e liquidità e mezzi equivalenti)	24.062	19.490
Totale delle attività consolidate	€ 205.579	203.631

<sup>(1)</sup> Gli investimenti in equity inclusi in attività identificabili per segmento sono i seguenti:

	30 settembre 2023	1 ottobre 2022
Intrattenimento	€ 2.433	€ 2.449
Sport	213	184
Esperienze	—	2
Aziendale	42	43
	€ 2.688	€ 2.678

## INDICE

(2) Le attività immateriali, che includono beni immateriali di carattere/franchising, diritti d'autore, marchi, accordi MVPD e licenze FCC (cfr. nota 13), incluse nelle attività identificabili per segmento sono le seguenti:

	<b>30 settembre 2023</b>	1 ottobre 2022
Intrattenimento	€ 8.556	€ 9.829
Sport	1.767	2.152
Esperienze	2.718	2.836
Aziendale	20	20
	<b>€ 13.061</b>	<b>€ 14.837</b>

La seguente tabella presenta i nostri ricavi e il reddito operativo di segmento per mercati geografici:

	<b>2023</b>	2022	2021
<i>Entrate</i>			
Americhe	€ 71.205	€ 68.218	€ 54.157
Europa	9.533	8.680	6.690
Asia Pacifico	8.160	6.847	6.571
	<b>€ 88.898</b>	<b>€ 83.745</b>	<b>€ 67.418</b>
Cessazione anticipata della licenza di contenuto		(1.023)	
		<b>€ 82.722</b>	
<i>Segmento di reddito operativo</i>			
Americhe	€ 10.779	€ 11.099	€ 6.314
Europa	856	586	800
Asia Pacifico	1.228	436	652
	<b>€ 12.863</b>	<b>€ 12.121</b>	<b>€ 7.766</b>

Le attività di lunga durata<sup>(1)</sup> per mercati geografici sono le seguenti:

	<b>30 settembre 2023</b>	1 ottobre 2022
Americhe	€ 148.567	€ 150.786
Europa	9.895	8.739
Asia Pacifico	10.244	10.976
	<b>€ 168.706</b>	<b>€ 170.501</b>

(1) Le attività a vita lunga sono attività totali meno: attività correnti, crediti a lungo termine, imposte differite, investimenti finanziari e fair value (valore equo) degli strumenti derivati.

Le variazioni del valore contabile dell'avviamento sono le seguenti:

	DMED	Esperienze	Intrattenimento	Sport	Totale
Saldo a ottobre. 2, 2021	€ 72.521	€ 5.550	€ —	€ —	€ 78.071
Aggiustamenti di cambio valutario e altri, netti	(174)	—	—	—	(174)
Saldo a ottobre. 1, 2022	72.347	5.550	—	—	77.897
Rifusione del segmento <sup>(1)</sup>	(72.347)	—	55.488	16.859	—
Svalutazione dell'avviamento <sup>(2)</sup>	—	—	(425)	(296)	(721)
Aggiustamenti di cambio valutario e altri, netti	—	—	(32)	(77)	(109)
<b>Saldo al 30 settembre 2023</b>	<b>€ —</b>	<b>€ 5.550</b>	<b>€ 55.031</b>	<b>€ 16.486</b>	<b>€ 77.067</b>

- (1) Riflette la riallocazione dell'avviamento a seguito della rifusione da parte della Società dei suoi segmenti dalla riorganizzazione strategica durante l'anno fiscale 2023.
- (2) Riflette le deprecezioni di buona volontà nelle reti lineari di intrattenimento e sportive internazionali (vedi nota 18).

## 2 Riepilogo *dei principi contabili significativi*

### *Principi di consolidamento*

Il bilancio consolidato della Società include i conti di The Walt Disney Company e delle sue controllate di maggioranza o controllate. I conti e le transazioni interaziendali sono stati eliminati nel consolidamento.

La Società entra in relazioni con o effettua investimenti in altre entità che possono essere entità di interesse variabile (VIE). Un VIE è consolidato nel bilancio se la Società ha il potere di dirigere attività che hanno un impatto più significativo sulle prestazioni economiche del VIE e ha l'obbligo di assorbire le perdite o il diritto di ricevere benefici dal VIE che potrebbero potenzialmente essere significativi (come definito da ASC 810-10-25-38) al VIE. Hong Kong Disneyland Resort e Shanghai Disney Resort (insieme, i parchi a tema Asia) sono VIE in cui la Società ha meno del 50% di proprietà azionaria. Le filiali della società (le società di gestione) hanno accordi di gestione con i parchi a tema asiatici, che forniscono alle società di gestione, soggetti a determinati diritti di protezione dei partner della joint venture, la capacità di dirigere le attività operative quotidiane e lo sviluppo di strategie commerciali che riteniamo abbiano un impatto più significativo sulle prestazioni economiche dei parchi a tema asiatici. Inoltre, le società di gestione ricevono commissioni di gestione nell'ambito di questi accordi che riteniamo potrebbero essere significativi per i parchi a tema asiatici. Pertanto, la Società ha consolidato i parchi a tema Asia nei suoi rendiconti finanziari.

### *Periodo di segnalazione*

L'anno fiscale della Società termina il sabato più vicino al 30 settembre e consiste in cinquantadue settimane con l'eccezione che circa ogni sei anni, abbiamo un anno cinquantatré settimane. Quando si verifica un anno di cinquantatré settimane, la Società riporta la settimana aggiuntiva nel quarto trimestre. Gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 sono stati anni cinquantadue settimane.

### *Riclassificazioni*

Alcune riclassificazioni sono state effettuate nei rendiconti finanziari e nelle note fiscali 2022 e 2021 per conformarsi alla presentazione dell'anno fiscale 2023.

### *Utilizzo delle stime*

La preparazione dei bilanci conformemente ai principi contabili generalmente accettati richiede che la direzione faccia stime e ipotesi che incidono sugli importi segnalati nei bilanci e nelle relative note a piè di pagina. I risultati effettivi possono differire da quelle stime.

### *Ricavi e costi da servizi e prodotti*

La Società genera entrate dalla vendita sia di servizi che di prodotti tangibili e i ricavi e i costi operativi sono classificati in queste due categorie nel rendiconto consolidato dei redditi. Alcuni costi relativi sia alla vendita di servizi che a prodotti tangibili non sono specificamente ripartiti tra i flussi di entrate del servizio o dei prodotti tangibili, ma sono invece attribuiti al flusso di entrate principale. Il costo dei servizi e dei prodotti tangibili esclude l'ammortamento e l'ammortamento.

I ricavi significativi dei servizi includono:

- Commissioni di affiliazione
- Tasse di abbonamento ai nostri servizi di streaming DTC
- Ricavi della pubblicità
- Ammissioni ai nostri parchi a tema, costi per le notti in camera negli hotel e vendita di pacchetti vacanza in crociera
- Entrate derivanti dalla licenza e dalla distribuzione di proprietà cinematografiche e televisive
- Royalties dalla licenza della nostra IP per l'uso su beni di consumo, materiali pubblicati e in giochi multiplatforma

I costi operativi significativi relativi alla vendita di servizi includono:

- Costi di programmazione e produzione
- Costi di distribuzione
- Operazione di lavoro
- Strutture e costi dell'infrastruttura

I significativi ricavi tangibili dei prodotti includono:

- La vendita di cibo, bevande e merce presso i nostri punti vendita
- La vendita di DVD e dischi Blu-ray
- La vendita di libri, fumetti e riviste

I costi operativi significativi relativi alla vendita di prodotti tangibili includono:

- Costi dei beni venduti

- Operazione di lavoro
- Costi di programmazione e produzione
- Costi di distribuzione
- Costi di occupazione al dettaglio

*Riconoscimento delle entrate*

Le politiche di riconoscimento delle entrate della Società sono le seguenti:

- Le commissioni di affiliazione sono riconosciute in quanto la programmazione è fornita in base alle tariffe contrattualmente specificate per abbonato e al numero effettivo di clienti dell'affiliato che ricevono la programmazione. Per i contratti di affiliazione con tariffe di licenza fisse, le commissioni sono riconosciute in modo ragionevole per la durata del contratto. Se un contratto di affiliazione include una quota di licenza minima garantita, la quota di licenza garantita viene riconosciuta in modo ragionevole per il periodo garantito e tutte le commissioni guadagnate in eccesso rispetto alla garanzia vengono riconosciute come guadagnate una volta superata la garanzia minima. Gli accordi di affiliazione possono anche includere una licenza per utilizzare la programmazione di rete per la visualizzazione su richiesta. Poiché le commissioni addebitate in base a questi contratti si basano generalmente su una tariffa per abbonato specificata contrattualmente per il numero di abbonati sottostanti dell'affiliato, i ricavi sono riconosciuti come guadagnati.
- Le tariffe di abbonamento sono riconosciute in modo ragionevole per la durata dell'abbonamento.
- Le vendite pubblicitarie sono rilevate come entrate, al netto delle commissioni di agenzia, quando vengono trasmessi gli spot pubblicitari. Per i contratti che contengono un numero garantito di impressioni, i ricavi vengono riconosciuti in base alle impressioni consegnate. Quando il numero garantito di impressioni non viene soddisfatto ("decadimento dei rating"), i ricavi non vengono rilevati per il deficit dei rating fino a quando non vengono consegnate le impressioni aggiuntive.
- Gli ingressi al parco a tema sono riconosciuti quando vengono utilizzati i biglietti. Le vendite di pass annuali sono riconosciute in modo affidabile nel periodo per il quale il pass è disponibile per l'uso.
- Le vendite di resort e vacanze sono riconosciute come entrate in quanto i servizi sono forniti all'ospite. Le vendite delle proprietà del club di vacanza sono rilevate come entrate al più tardi di quando il titolo viene trasferito al cliente o quando l'attività di costruzione è considerata completa.
- Le vendite di prodotti alimentari, alimentari e bevande sono riconosciute al momento della vendita. Le vendite dai nostri siti di shopping su internet di marca e ai grossisti sono riconosciute al momento della consegna. Stimiamo i rendimenti e gli incentivi dei clienti in base all'esperienza storica di restituzione, alle attuali tendenze economiche e alle proiezioni della domanda dei consumatori per i nostri prodotti.
- Le commissioni di licenza della merce sono rilevate come entrate guadagnate in base al tasso di royalty contrattuale applicato alle vendite di prodotti sottostanti del licenziatario. Per le licenze con tariffe di licenza minime garantite, l'eccedenza dell'importo minimo garantito rispetto alle royalties effettive guadagnate ("carezza") viene riconosciuto in linea retta nel periodo di licenza rimanente una volta probabile un deficit previsto.
- Le tariffe di licenza fisse per la distribuzione TV/VOD sono rilevate come entrate quando il contenuto è disponibile per l'uso da parte del licenziatario. Le tariffe di licenza basate sulle vendite sottostanti del licenziatario sono rilevate come entrate in base al tasso di royalty contrattuale applicato alle vendite del licenziatario.

Per le licenze TV/VOD che includono più titoli con una tariffa di licenza fissa in tutti i titoli, ogni titolo è considerato un obbligo di prestazione separato. La tassa di licenza fissa è assegnata a ciascun titolo all'inizio del contratto e la tassa di licenza assegnata viene rilevata come entrate quando il titolo è disponibile per l'uso da parte del licenziatario.

Quando la licenza contiene una tassa di licenza minima garantita per tutti i titoli, le tasse di licenza guadagnate dai titoli superiori all'importo assegnato vengono differite fino al superamento della tassa di licenza minima garantita per tutti i titoli. Una volta superata la tariffa minima garantita, le entrate vengono rilevate come guadagnate in base alle vendite sottostanti del licenziatario.

I contratti di distribuzione TV/VOD possono limitare l'uso di un titolo da parte del licenziatario a determinati periodi di tempo definiti durante la durata del contratto. In questi casi, ogni periodo di disponibilità è generalmente considerato un obbligo di prestazione separato. Per questi contratti, la tariffa di licenza fissa viene assegnata a ciascun periodo di disponibilità all'inizio del contratto in base al prezzo di vendita relativo autonomo utilizzando la migliore

stima della direzione. Le entrate vengono rilevate all'inizio di ogni periodo di disponibilità quando il contenuto è reso disponibile per l'uso da parte del licenziatario.

Quando la durata di un accordo esistente viene rinnovata o estesa, i ricavi vengono riconosciuti quando il contenuto concesso in licenza diventa disponibile nell'ambito del rinnovo o dell'estensione.

- Le commissioni di licenza per la distribuzione teatrale sono rilevate come entrate basate sull'aliquota di royalty contrattuale applicata alle vendite sottostanti del distributore dalla mostra del film.
- Le vendite di home entertainment in formati fisici sono rilevate come entrate alla data di consegna o alla data in cui il prodotto può essere venduto dai rivenditori. Riduciamo i ricavi dell'intrattenimento domestico per i rendimenti futuri stimati di merci e gli incentivi alle vendite in base all'esperienza di restituzione storica, alle tendenze economiche attuali e alle proiezioni della domanda dei consumatori per i nostri prodotti. Le vendite dei nostri film in formato elettronico sono riconosciute come entrate quando il prodotto è disponibile per l'uso da parte del consumatore.



## INDICE

- Le tasse riscosse dai clienti e rimesse alle autorità governative sono escluse dalle entrate.
- Le spese di spedizione e gestione riscosse dai clienti sono registrate come entrate e le relative spese di spedizione sono registrate nel costo dei prodotti al momento della consegna del prodotto al consumatore.

### *Indennità per perdite di credito*

Valutiamo la nostra indennità per le perdite di credito e stimiamo la riscossibilità dei crediti correnti e non correnti sulla base dell'esperienza storica dei crediti inesigibili, della nostra valutazione della condizione finanziaria delle singole società con cui facciamo affari, delle attuali condizioni di mercato e delle ragionevoli previsioni solidabili delle condizioni economiche future.

### *Spese pubblicitarie*

I costi pubblicitari sono addebitati come sostenuti. Le spese pubblicitarie per gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 sono state rispettivamente di 6,4 miliardi di dollari, 7,2 miliardi di dollari e 5,5 miliardi di dollari. La diminuzione delle spese pubblicitarie per l'anno fiscale 2023 rispetto all'anno fiscale 2022 è stata dovuta alla minore spesa per i nostri servizi di streaming DTC. L'aumento delle spese pubblicitarie per l'anno fiscale 2022 rispetto all'anno fiscale 2021 è dovuto alla maggiore spesa per i nostri servizi di streaming DTC e a un aumento dei costi di marketing teatrale.

### *Contanti ed equivalenti di cassa*

Contanti e mezzi equivalenti sono costituiti da contanti a disposizione e titoli negoziabili con scadenze originali di tre mesi o meno. Contanti e mezzi equivalenti soggetti a restrizioni contrattuali e non prontamente disponibili sono classificati come contanti con restrizioni.

La tabella seguente fornisce una riconciliazione dei contanti, degli equivalenti di cassa e dei contanti limitati segnalati nello stato patrimoniale consolidato con il totale degli importi nel bilancio consolidato dei flussi di cassa.

	<b>30 settembre 2023</b>	1 ottobre 2022	2 ottobre 2021
Contanti ed equivalenti di cassa	€ 14.182	€ 11.615	€ 15.959
Contanti limitati inclusi in:			
Altre attività correnti	—	3	3
Altre attività	53	43	41
Totale di cassa, mezzi equivalenti di cassa e liquidità limitata nel prospetto dei flussi finanziari	€ 14.235	€ 11.661	€ 16.003

### *Investimenti*

Gli investimenti in titoli azionari con un fair value (valore equo) facilmente determinabile, non contabilizzati secondo il metodo del patrimonio netto, sono registrati a tale valore con utili e perdite non realizzati inclusi negli utili. Per i titoli azionari senza un fair value (valore equo) facilmente determinabile, l'investimento è registrato al costo, meno qualsiasi svalutazione, più o meno rettifiche relative a transazioni osservabili per titoli uguali o simili, con utili e perdite non realizzati inclusi negli utili.

Per gli investimenti con metodo azionario, la Società rivede regolarmente i suoi investimenti per determinare se c'è un calo del fair value al di sotto del valore contabile. Se c'è un calo diverso da quello temporaneo, l'investimento viene svalutato al fair value.

### *Politica di traduzione*

In generale, il dollaro USA è la valuta funzionale per le nostre attività internazionali di distribuzione e licenze di film e contenuti episodici e i canali internazionali di marca e i servizi di streaming DTC. In generale, la valuta locale è la valuta funzionale per i parchi a tema Asia, Disneyland Paris, i canali a marchio Star in India, i canali sportivi internazionali e le sedi internazionali di The Disney Store.

Per le posizioni in valuta funzionale in dollari USA, le attività e le passività in valuta estera vengono rimisurate in dollari USA ai tassi di cambio di fine periodo, ad eccezione dei conti di bilancio non monetari, che vengono rimisurati ai tassi di cambio storici. Le entrate e le spese sono rimisurate ai tassi di cambio medi in vigore durante ciascun periodo, ad eccezione delle spese relative agli importi di bilancio non monetari, che sono rimisurati ai tassi di cambio storici. Gli utili o le perdite derivanti dalla ricommensura della valuta estera sono inclusi nel reddito.

Per le posizioni funzionali della valuta locale, le attività e le passività sono convertite ai tassi di fine periodo, mentre le entrate e le spese sono convertite ai tassi medi in vigore durante il periodo. Il patrimonio netto è tradotto a tassi storici e le conseguenti rettifiche di conversione cumulative sono incluse come componente dell'altro conto economico complessivo (perdita) accumulato (AOCI).

#### *Inventari*

L'inventario include principalmente unità di multiproprietà per le vacanze, merce, cibo, materiali e forniture. Gli importi di trasporto delle unità di proprietà per le vacanze sono registrati al minor costo o al valore netto realizzabile. Gli importi di conto terzi delle scorte di merci, prodotti alimentari, materiali e forniture sono generalmente determinati sulla base del costo medio mobile e sono registrati al valore inferiore del costo o al valore netto realizzabile.

### *Costi dei contenuti cinematografici e televisivi*

La Società classifica i suoi costi di contenuto prodotto e acquisito/licenziato capitalizzati come attività a lungo termine ("Costi di contenuto prodotto e concesso in licenza" nel bilancio consolidato) e classifica gli anticipi per i diritti di programmazione dal vivo effettuati prima dell'evento dal vivo come beni a breve termine ("anticipi dei contenuti" nel bilancio consolidato). Per i contenuti prodotti, capitalizziamo tutti i costi diretti sostenuti nella produzione fisica di un film, nonché le allocazioni delle spese generali di produzione e degli interessi capitalizzati. Per i contenuti concessi in licenza e acquisiti, capitalizziamo rispettivamente la quota di licenza o il costo di acquisizione. Ai fini dell'ammortamento e della riduzione di valore, i costi dei contenuti capitalizzati sono classificati in base alla loro strategia di monetizzazione predominante come segue:

- Individual - lifetime value è derivato prevalentemente da ricavi di terze parti che sono direttamente attribuibili al titolo specifico (ad esempio ricavi teatrali o vendite a programmatori televisivi di terze parti)
- Gruppo - il valore a vita è derivato prevalentemente da entrate di terze parti che sono attribuibili solo a un pacchetto di titoli (ad esempio entrate di abbonamento per un servizio DTC o commissioni di affiliazione per una rete televisiva via cavo)

La determinazione della strategia di monetizzazione predominante viene effettuata all'inizio della produzione su base consolidata e si basa sui mezzi con cui ricaviamo entrate di terze parti dall'uso del contenuto. Le tasse di licenza del titolo imputate per titolo che possono essere necessarie per altri scopi sono stabilite come richiesto per tali scopi.

Generalmente classifichiamo i contenuti inizialmente destinati all'uso sui nostri servizi di streaming DTC o sulle reti lineari come risorse di gruppo. Generalmente classifichiamo i contenuti inizialmente destinati all'uscita nelle sale o alla vendita a licenziatari di terze parti come beni individuali. La classificazione dei contenuti come individuo o gruppo cambia solo se c'è un cambiamento significativo nella strategia di monetizzazione del titolo rispetto alla sua valutazione iniziale (ad esempio, il contenuto che era inizialmente destinato alla licenza a una terza parte viene invece utilizzato su un servizio DTC di proprietà). Quando c'è un cambiamento significativo nella strategia di monetizzazione, i costi dei contenuti capitalizzati del titolo vengono testati per la riduzione di valore.

I costi di produzione per i contenuti che sono prevalentemente monetizzati individualmente sono ammortizzati in base al rapporto tra i ricavi del periodo corrente e i ricavi totali rimanenti stimati (ultimi ricavi). Per le produzioni cinematografiche, Ultimate Revenues include entrate da tutte le fonti, che possono includere tasse di licenza imputate per i contenuti utilizzati sui nostri servizi di streaming DTC, che saranno guadagnati entro dieci anni dalla data di uscita iniziale per i film cinematografici. Per le serie episodiche classificate come individuali, Ultimate Revenues include entrate che saranno guadagnate entro dieci anni, comprese le tasse di licenza imputate per i contenuti utilizzati sui nostri servizi di streaming DTC, dalla consegna del primo episodio, o se ancora in produzione, cinque anni dalla consegna dell'episodio più recente, se successivo. Le partecipazioni e i residui sono addebitati nel corso del ciclo di vita del prodotto applicabile in base al rapporto tra i ricavi del periodo in corso e i ricavi totali rimanenti stimati per ciascuna produzione.

I costi di produzione che sono prevalentemente monetizzati come gruppo vengono ammortizzati in base all'utilizzo previsto, generalmente con conseguente modello di ammortamento accelerato o lineare. Gli aggiustamenti all'utilizzo previsto vengono applicati prospetticamente nel periodo del cambiamento. Le partecipazioni e i residui sono generalmente spese in linea con il modello di utilizzo.

I diritti concessi in licenza ai contenuti cinematografici e televisivi e ad altri programmi per la trasmissione sulle nostre reti lineari, sulla rete televisiva nazionale ESPN, sui canali sportivi internazionali o sui servizi di streaming DTC sono spesi su base accelerata o lineare nel corso della loro vita utile o sul numero di volte in cui il programma dovrebbe essere trasmesso, a seconda dei casi. Ammortizziamo i costi dei diritti per gli accordi di programmazione sportiva pluriennale durante le stagioni applicabili in base al valore relativo stimato di ogni anno nell'accordo. Se i pagamenti contrattuali annuali relativi a ciascuna stagione sono approssimati al valore relativo stimato di ogni stagione, speseamo i relativi pagamenti contrattuali durante la stagione applicabile.

Le biblioteche cinematografiche e televisive acquisite sono generalmente ammortizzate su base straight-line oltre 20 anni dalla data di acquisizione. Le biblioteche cinematografiche e televisive acquisite includono contenuti che sono stati inizialmente rilasciati tre anni prima della sua acquisizione, tranne che escludono le stagioni precedenti di programmazione episodica ancora in produzione alla data della sua acquisizione.

L'ammortamento dei costi capitalizzati per i contenuti prodotti e acquisiti inizia nel mese in cui il contenuto viene

rilasciato per la prima volta, mentre l'ammortamento dei costi capitalizzati per i contenuti concessi in licenza inizia quando inizia il periodo di licenza e il contenuto viene trasmesso per la prima volta o disponibile per l'uso sui nostri servizi DTC. L'ammortamento delle attività di contenuto è principalmente incluso nel "Costo dei servizi" nel rendiconto consolidato dei redditi.

I costi dei contenuti cinematografici e televisivi prodotti e concessi in licenza sono soggetti a regolari valutazioni di recuperabilità. I costi di produzione per i contenuti che sono prevalentemente monetizzati individualmente sono testati per la riduzione di valore a livello di singolo titolo confrontando i costi non ammortizzati di quel titolo con il valore attuale stimato dei flussi di cassa attualizzati direttamente attribuibili al titolo. Nella misura in cui i costi non ammortizzati del titolo superano il valore attuale dei flussi di cassa attualizzati, viene registrato un onere di riduzione di valore per l'eccedenza. Il costo del contenuto che è prevalentemente monetizzato come gruppo viene testato per la riduzione di valore confrontando il valore attuale dei flussi di cassa attualizzati del gruppo con i costi aggregati non ammortizzati del gruppo. Il gruppo è istituito identificando il livello più basso per il quale i flussi di cassa sono indipendenti dai flussi di cassa di altri contenuti prodotti e concessi in licenza. Se i costi non ammortizzati superano il valore attuale dei flussi di cassa attualizzati, viene registrato un onere per riduzione di valore

## INDICE

per l'eccedenza e assegnata ai singoli titoli in base al relativo valore contabile di ciascun titolo del gruppo. Se non ci sono piani per continuare a utilizzare un singolo film o programma televisivo che fa parte di un gruppo, il costo non ammortizzato del singolo titolo viene svalutato al suo valore equo stimato. I contenuti concessi in licenza sono inclusi come parte del gruppo all'interno del quale sono monetizzati ai fini del test di riduzione di valore.

### *Incentivi alla produzione di contenuti*

La Società riceve incentivi fiscali da agenzie governative statunitensi (statali e locali) e straniere per incoraggiare la produzione di contenuti cinematografici, episodici e in streaming. Gli incentivi sono in gran parte ricevuti come crediti d'imposta, che sono riconosciuti come una riduzione dei costi dei contenuti prodotti e concessi in licenza quando vi è una ragionevole garanzia di raccolta (presentata come "Costi dei contenuti prodotti e concessi in licenza" nei bilanci consolidati), con conseguente riduzione dei costi di programmazione e produzione (presentati come "Costi dei servizi" nel bilancio consolidato) durante il periodo di ammortamento dell'attività.

### *Costi del software per uso interno*

Le spese della Società sono state sostenute nella fase preliminare del progetto di sviluppo o acquisizione di software per uso interno, come studi di ricerca e fattibilità, nonché costi sostenuti nella fase post-implementazione/operativa, come manutenzione e formazione. La capitalizzazione dei costi di sviluppo del software si verifica solo dopo il completamento della fase del progetto preliminare, la direzione autorizza il progetto ed è probabile che il progetto sarà completato e il software verrà utilizzato per la funzione prevista. Al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022, i costi del software capitalizzati, al netto dell'ammortamento accumulato, ammontavano rispettivamente a 1,2 miliardi di dollari e 1,1 miliardi di dollari. I costi capitalizzati vengono ammortizzati su base lineare sulla vita utile stimata del software, generalmente fino a 5 anni.

### *Parchi, resort e altre proprietà*

Parchi, resort e altre proprietà sono trasportati a costi storici. L'apranziamento è calcolata con il metodo straight-line, generalmente sopra la vita utile stimata come segue:

Attrazioni, edifici e miglioramenti	20 – 40 anni
Mobili, infissi e attrezzature	3 – 25 anni
Miglioramenti del territorio	20 – 40 anni
Miglioramenti del leasing	Durata del contratto di locazione o vita del bene se inferiore

### *Locazioni*

La Società determina se un contratto è un contratto di locazione all'inizio del contratto o per un contratto modificato alla data di modifica. All'inizio o alla modifica, la Società calcola il valore attuale dei pagamenti del leasing operativo utilizzando il tasso di prestito incrementale della Società applicabile al leasing, che è determinato stimando quanto costerebbe alla Società prendere in prestito un importo collateralizzato pari al totale dei pagamenti del leasing durante la durata del leasing in base ai termini contrattuali del leasing e alla posizione dell'attività in leasing. I nostri contratti di locazione possono richiederci di effettuare pagamenti fissi di locazione, pagamenti di locazione variabili basati sull'utilizzo o sulle vendite e costi fissi non di leasing relativi al bene affittato. I pagamenti di leasing variabili non sono generalmente inclusi nella misurazione dell'attività right-of-use e della passività di leasing. I costi fissi non di leasing, ad esempio i costi di manutenzione dell'area comune, sono inclusi nella misurazione dell'attività di diritto d'uso e della passività di leasing in quanto la Società non separa le componenti di leasing e non di leasing.

### *Avviamento, altre attività immateriali e attività a lunga durata*

La Società è tenuta a testare l'avviamento e altre attività immateriali a tempo indeterminato per la riduzione di valore su base annuale e se gli eventi o le circostanze attuali lo richiedono, su base provvisoria. La Società esegue il suo test annuale di avviamento e attività immateriali a vita indefinita per svalutazione nel suo quarto trimestre fiscale.

L'avviamento è assegnato a varie unità di segnalazione, che sono un segmento operativo o un livello al di sotto del segmento operativo. Per testare l'avviamento per la riduzione di valore, la Società esegue innanzitutto una valutazione qualitativa per determinare se è più probabile che il valore contabile di un'unità di segnalazione superi il suo fair value. Se lo è, è necessaria una valutazione quantitativa. In alternativa, la Società può bypassare la valutazione qualitativa ed eseguire un test di svalutazione quantitativa.

La valutazione qualitativa richiede l'esame di fattori quali le recenti transazioni di mercato, le condizioni macroeconomiche e le variazioni dei flussi di cassa futuri previsti dell'unità segnalante.

La valutazione quantitativa confronta il fair value di ciascuna unità di segnalazione dell'avviamento con il suo valore contabile e, nella misura in cui il valore contabile supera il fair value (valore equo), viene rilevata una riduzione di goodwill per l'eccedenza fino all'importo dell'avviamento assegnato all'unità segnalante.

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha bypassato il test qualitativo e ha eseguito una valutazione quantitativa dell'avviamento per riduzione di valore (cfr. nota 18).

Il test di riduzione di valore per l'avviamento richiede un giudizio relativo all'identificazione delle unità segnalanti, all'assegnazione di attività e passività alle unità segnalanti, compreso l'avviamento e alla determinazione del fair value (valore equo) delle unità segnalanti. Per determinare il fair value delle nostre unità di segnalazione, generalmente utilizziamo una tecnica del valore attuale (flussi di cassa attualizzato) corroborata da multipli di mercato quando disponibili e come appropriato. Le analisi dei flussi di cassa attualizzato sono sensibili ai nostri flussi di cassa futuri stimati, nonché ai tassi di sconto utilizzati per calcolare il loro valore attuale. I nostri flussi di cassa futuri si basano su previsioni interne per ogni unità di segnalazione, che considerano l'inflazione prevista e altri indicatori economici, nonché le proiezioni di crescita del settore. I tassi di sconto per ciascuna unità di segnalazione sono determinati in base ai rischi intrinseci delle operazioni sottostanti di ciascuna unità di segnalazione. Riteniamo che le nostre stime siano coerenti con il modo in cui un partecipante al mercato valuterebbe le nostre unità di reporting. Se avessimo stabilito diverse unità di segnalazione o utilizzato diverse metodologie o ipotesi di valutazione, i risultati dei test di riduzione di valore potrebbero differire.

Per testare altre attività immateriali a vita indefinita per la riduzione di valore, la Società effettua prima una valutazione qualitativa per determinare se è più probabile che il valore contabile di ciascuna delle sue attività immateriali a vita indefinita superi il suo fair value (valore equo). Se lo è, è necessaria una valutazione quantitativa. In alternativa, la Società può bypassare la valutazione qualitativa ed eseguire un test di svalutazione quantitativa.

La valutazione qualitativa richiede la considerazione di fattori quali le recenti transazioni di mercato, le condizioni macroeconomiche e le variazioni dei flussi di cassa futuri previsti.

La valutazione quantitativa confronta il fair value di un'attività immateriale a vita indefinita con il suo valore contabile. Se il valore contabile di un'attività immateriale a vita indefinita supera il suo fair value (valore equo) si rileva una perdita per riduzione di valore per l'eccedenza. I fair value (valori equi) delle attività immateriali a vita indefinita sono determinati sulla base dei flussi di cassa attualizzato o dei valori valutati, a seconda dei casi. La Società ha stabilito che attualmente non ci sono fattori legali, competitivi, economici o di altro tipo che limitino materialmente la vita utile delle nostre licenze e marchi FCC, che sono i nostri beni immateriali a vita indefinita più significativi.

Le attività immateriali a vita finita sono generalmente ammortizzate su base lineare per periodi da 5 a 40 anni. I costi per rinnovare periodicamente le nostre attività immateriali sono addebitati come sostenuti.

La Società testa le attività di lunga durata, comprese le attività immateriali ammortizzabili, per la riduzione di valore ogni volta che eventi o cambiamenti di circostanze (eventi scatenanti) indicano che il valore contabile potrebbe non essere recuperabile. Una volta che si è verificato un evento scatenante, il test di riduzione di valore impiegato si basa sul fatto che l'intento della Società sia quello di detenere il bene per un uso continuato o di tenere il bene per la vendita. Il test di riduzione di valore per le attività detenute per l'uso richiede un confronto tra i flussi di cassa futuri non scontati stimati che dovrebbero essere generati nel corso della vita utile delle attività significative di un gruppo di attività con il valore contabile del gruppo di attività. Un gruppo di attività è generalmente stabilito identificando il livello più basso di flussi di cassa generati da un gruppo di attività che sono in gran parte indipendenti dai flussi di cassa di altre attività e potrebbero includere attività utilizzate in più attività. Se il valore contabile di un gruppo di attività supera i flussi di cassa futuri non attualizzato stimati, una riduzione di valore sarebbe misurata come la differenza tra il fair value (valore equo) del gruppo di attività e il valore contabile del gruppo di attività. Per le attività detenute per la vendita, nella misura in cui il valore contabile è superiore al fair value (valore equo) dell'attività al netto dei costi di vendita, viene rilevata una perdita per valore per la differenza.

La Società ha registrato spese di svalutazione non in contanti di 3,0 miliardi di dollari, 0,2 miliardi di dollari e 0,3 miliardi di dollari rispettivamente negli anni fiscali 2023, 2022 e 2021. Gli oneri sono registrati in "Costi di ristrutturazione e riduzione di valore" nel rendiconto consolidato dei redditi.

Gli oneri fiscali del 2023 si riferiscono principalmente alle menomazioni dei contenuti derivanti da un cambiamento strategico nel nostro approccio alla cura dei contenuti (2,2 miliardi di dollari) e all'avviamento (0,7 miliardi di dollari) presso le nostre unità di segnalazione delle reti lineari di intrattenimento e sport internazionali (vedi Nota 18).

Le spese fiscali del 2022 sono principalmente relative all'uscita dalle nostre attività in Russia.

Le spese fiscali del 2021 riguardavano principalmente la chiusura di uno studio di animazione e di un numero considerevole dei nostri negozi al dettaglio a marchio Disney in Nord America e in Europa.

La Società prevede che la sua spesa di ammortamento annuale aggregata per le attività immateriali a vita limitata per l'anno fiscale dal 2024 al 2028 sia la seguente:

2024	€	1.627
2025		1.535
2026		1.042
2027		965
2028		898



### *Contratti di gestione del rischio finanziario*

Nel normale svolgimento degli affari, la Società impiega una varietà di strumenti finanziari (derivati), tra cui accordi di swap su tassi di interesse e cross-valuta e contratti a termine e opzioni per gestire la sua esposizione alle fluttuazioni dei tassi di interesse, dei tassi di cambio della valuta estera e dei prezzi delle materie prime.

La Società documenta formalmente tutte le relazioni tra hedge e elementi coperti, nonché i suoi obiettivi di gestione del rischio e le strategie per intraprendere varie transazioni di copertura. La Società entra principalmente in due tipi di derivati: coperture di esposizione al fair value e coperture di esposizione al flusso di cassa. Le coperture di esposizione al fair value sono stipulate al fine di coprire il fair value (valore equo) di un'attività rilevata, di una passività o di un impegno fermo. Le coperture dell'esposizione al flusso di cassa sono stipulate al fine di coprire un'operazione prevista (ad esempio entrate previste) o la variabilità dei flussi di cassa da pagare o ricevere, relativa a una passività o attività rilevate (ad esempio debito a tasso variabile).

La Società designa e assegna i derivati come coperture di operazioni previste, attività specifiche o passività specifiche. Quando le attività o le passività coperte vengono vendute o estinte o le operazioni previste vengono coperte incidono sugli utili o non sono più previste per verificarsi, la Società rileva l'utile o la perdita sui derivati designati.

Le posizioni di copertura della Società sono valutate al fair value (valore equo) in bilancio. Gli utili e le perdite realizzati dalle coperture sono classificati nel conto economico in linea con il trattamento contabile delle voci coperte. La Società accumula il differenziale per gli swap sui tassi di interesse da pagare o ricevere in base agli accordi man mano che i tassi di interesse cambiano come aggiustamenti degli interessi passivi nel corso della durata degli swap. Gli utili e le perdite alla risoluzione degli accordi di swap effettivi, prima della loro scadenza originale, sono differiti e ammortizzati a interessi passivi per la restante durata delle operazioni coperte sottostanti.

La Società stipula derivati che non sono designati come hedge e non si qualificano per la contabilità hedge. Questi derivati sono destinati a compensare alcune esposizioni economiche della Società e sono riportati al fair value con variazioni di valore registrate negli utili. I flussi di cassa derivanti dalle attività di copertura sono classificati nel bilancio consolidato dei flussi di cassa nella stessa categoria dei flussi di cassa derivanti dalle relative attività, passività o operazioni previste (cfr. note 8 e 17).

### *Imposte sul reddito*

Le attività e le passività dell'imposta sul reddito differita sono registrate rispetto alle differenze temporanee nel trattamento contabile delle voci ai fini dell'informativa finanziaria e ai fini dell'imposta sul reddito. Laddove, in base al peso delle prove disponibili, è più probabile che non venga realizzato un importo di attività fiscali differite registrate, viene stabilita una detrazione di valutazione per l'importo che, a giudizio della direzione, è sufficiente a ridurre l'attività fiscale differita a un importo che è più probabile che non venga realizzato.

Una posizione fiscale deve soddisfare una soglia minima di probabilità prima che venga riconosciuto un beneficio del bilancio. La soglia minima è definita come una posizione fiscale che è più probabile che venga sostenuta al momento dell'esame da parte dell'autorità fiscale applicabile, compresa la risoluzione di eventuali ricorsi o procedimenti contenziosi correlati, in base ai meriti tecnici della posizione. Il beneficio fiscale da riconoscere è misurato come il maggior importo di beneficio che è maggiore dello zero per cento che rischia di essere realizzato al momento del regolamento finale.

### *Interessi non controllanti rimborsabili e contributi dei detentori di interessi non controllanti*

#### Hulu LLC

La Società consolida i risultati di Hulu LLC (Hulu), un fornitore di servizi di streaming DTC, che è di proprietà del 67% della Società e del 33% di NBC Universal (NBCU). Nel maggio 2019, la Società ha stipulato un accordo put/call con NBCU che ha fornito alla Società il pieno controllo operativo di Hulu. In base all'accordo, NBCU ha la possibilità di richiedere alla Società di acquistare la partecipazione di NBCU in Hulu (a destra) e la Società ha la possibilità di richiedere a NBCU di vendere la sua partecipazione in Hulu alla Società (diritto di chiamata) a un valore di rimborso basato sulla percentuale di proprietà azionaria di NBCU del maggiore valore equo del patrimonio netto di Hulu o di un valore minimo garantito di 27,5 miliardi di dollari. Nell'agosto 2023, sono state modificate alcune disposizioni dell'accordo put/call, tra cui l'aggiunta di una finestra di esercizio del novembre 2023 per il put/call, che richiederebbe la valutazione del fair value del patrimonio netto di Hulu al 30 settembre 2023. Nel novembre 2023, NBCU ha esercitato la sua put right e la Società è obbligata a pagare a NBCU il valore minimo (circa 9,2 miliardi di dollari in base al valore minimo garantito, meno i contributi di capitale non pagati da

NBCU alla Società di 0,6 miliardi di dollari) entro 30 giorni dall'esercizio della put. In conformità con le procedure di valutazione, il fair value (valore equo) del capitale proprio di Hulu non dovrebbe essere determinato fino al calendario 2024. Se si determina che il fair value del patrimonio netto di Hulu sia superiore al valore minimo garantito, la Società sarebbe tenuta a pagare la quota di NBCU della differenza tra il fair value del patrimonio netto e il floor value garantito in quel momento.

Determinare il valore di rimborso stimato richiede che la direzione faccia giudizi significativi. Nella misura in cui si ritiene che il fair value superi il valore minimo garantito, riconosceremo la quota di NBCU dell'importo aggiuntivo come onere per "reddito netto da operazioni continue attribuibili a interessi non di controllo" e quindi ridurremo il "reddito netto attribuibile a Disney" nel rendiconto consolidato dei redditi.

## INDICE

Inoltre, la Società condividerà il 50% del suo beneficio fiscale dall'acquisto dell'interesse di NBCU in Hulu con NBCU, i cui pagamenti dovrebbero essere effettuati principalmente su un periodo di 15 anni.

Al 30 settembre 2023, l'interesse di NBCU in Hulu è registrato nei rendiconti finanziari della Società a 9,1 miliardi di dollari, che viene riportato come "interesse non controllante rimutabile" nel bilancio consolidato.

### BAMTech LLC

Nel novembre 2022, la Società ha acquistato la partecipazione non di controllo riscattabile del 15% di MLB in BAMTech LLC (BAMTech), che detiene l'attività sportiva DTC nazionale della Società, per 900 milioni di dollari (acquisto di MLB). L'interesse della MLB è stato registrato nel bilancio della Società a 828 milioni di dollari prima del buy-out della MLB. La differenza di 72 milioni di dollari è stata registrata come un aumento del "reddito netto da operazioni continue attribuibile a interessi non di controllo" nel rendiconto consolidato delle entrate.

Durante l'anno fiscale conclusosi nel 2023, Hearst Corporation (Hearst) ha contribuito con 710 milioni di dollari al business sportivo DTC nazionale, in parte per finanziare la sua quota del 20% del buy-out MLB e in parte per finanziare la sua quota dei requisiti di cassa operativi del business sportivo DTC nazionale, che era stato finanziato dalla Società attraverso prestiti interaziendali.

### *Guadagni per azione*

La Società presenta sia gli importi degli utili per azione di base che diluiti (EPS). L'EPS di base è calcolato dividendo l'utile netto attribuibile a Disney per il numero medio ponderato di azioni ordinarie in circolazione durante l'anno. L'EPS diluito si basa sul numero medio ponderato di azioni ordinarie ed equivalenti ordinarie in circolazione durante l'anno, che viene calcolato utilizzando il metodo delle azioni del tesoro per i premi basati sull'equità (premi). Le azioni equivalenti comuni sono escluse dal calcolo nei periodi per i quali hanno un effetto antidilutivo. Le stock option per le quali il prezzo di esercizio supera il prezzo medio di mercato nel periodo sono antidilutive e, di conseguenza, sono escluse dal calcolo.

Una riconciliazione del numero medio ponderato di azioni ordinarie e comuni equivalenti in circolazione e del numero di premi esclusi dal calcolo degli utili diluiti per azione, in quanto antidilutivi, sono le seguenti:

	2023	2022	2021
Numero medio ponderato di azioni comuni ed equivalenti ordinarie in circolazione (base)	1.828	1.822	1.816
Impatto diluitivo medio ponderato dei premi	2	5	12
Numero medio ponderato di azioni ordinarie ed equivalenti ordinarie in circolazione (diluite)	1.830	1.827	1.828
Premi esclusi dall'utile diluito per azione	24	15	4

## 3 Entrate

La seguente tabella presenta i nostri ricavi per segmento e fonte principale:

	2023				
	Intrattenimento	Sport	Esperienze	Eliminazioni	Totale
Commissioni di affiliazione	€ 7.369	€ 10.590	€ —	€ (1.084)	€ 16.875
Tariffe di abbonamento	16.420	1.517	—	—	17.937
Pubblicità	7.594	3.920	4	—	11.518
Ammissioni al parco a tema	—	—	10.423	—	10.423
Resort e vacanze	—	—	7.949	—	7.949
Vendite al dettaglio e all'ingrosso di merci, alimenti e bevande	—	—	8.921	—	8.921
Licenze di merchandising	619	—	2.509	—	3.128
Licenze di distribuzione TV/VOD	2.645	347	—	—	2.992
Licenze per la distribuzione teatrale	3.174	—	—	—	3.174
Intrattenimento domestico	931	—	—	—	931
Altro	1.883	737	2.743	(313)	5.050
	€ 40.635	€ 17.111	€ 32.549	€ (1.397)	€ 88.898



## INDICE

	2022				
	Intrattenimento	Sport	Esperienze	Eliminazioni e altro	Totale
Commissioni di affiliazione	€ 7.739	€ 10.796	€ —	€ (1.010)	€ 17.525
Tariffe di abbonamento	14.178	1.113	—	—	15.291
Pubblicità	8.674	4.370	4	—	13.048
Ammissioni al parco a tema	—	—	8.602	—	8.602
Resort e vacanze	—	—	6.410	—	6.410
Vendite al dettaglio e all'ingrosso di merci, alimenti e bevande	—	—	7.838	—	7.838
Licenze di merchandising	620	—	3.349	—	3.969
Licenze di distribuzione TV/VOD	3.551	351	—	(1.023)	2.879
Licenze per la distribuzione teatrale	1.875	—	—	—	1.875
Intrattenimento domestico	1.083	—	—	—	1.083
Altro	1.849	640	1.882	(169)	4.202
	<u>€ 39.569</u>	<u>€ 17.270</u>	<u>€ 28.085</u>	<u>€ (2.202)</u>	<u>€ 82.722</u>

	2021				
	Intrattenimento	Sport	Esperienze	Eliminazioni	Totale
Commissioni di affiliazione	€ 8.043	€ 10.609	€ —	€ (892)	€ 17.760
Tariffe di abbonamento	11.295	725	—	—	12.020
Pubblicità	8.705	3.720	4	—	12.429
Ammissioni al parco a tema	—	—	3.848	—	3.848
Resort e vacanze	—	—	2.701	—	2.701
Vendite al dettaglio e all'ingrosso di merci, alimenti e bevande	—	—	4.957	—	4.957
Licenze di merchandising	603	—	2.995	—	3.598
Licenze di distribuzione TV/VOD	4.366	429	—	—	4.795
Licenze per la distribuzione teatrale	920	—	—	—	920
Intrattenimento domestico	1.297	—	—	—	1.297
Altro	1.260	477	1.456	(100)	3.093
	<u>€ 36.489</u>	<u>€ 15.960</u>	<u>€ 15.961</u>	<u>€ (992)</u>	<u>€ 67.418</u>

La seguente tabella presenta i nostri ricavi per segmento e mercati geografici primari:

	2023				
	Intrattenimento	Sport	Esperienze	Eliminazioni	Totale
Americhe	€ 31.414	€ 16.000	€ 25.188	€ (1.397)	€ 71.205
Europa	5.475	370	3.688	—	9.533
Asia Pacifico	3.746	741	3.673	—	8.160
	<u>€ 40.635</u>	<u>€ 17.111</u>	<u>€ 32.549</u>	<u>€ (1.397)</u>	<u>€ 88.898</u>

	2022				
	Intrattenimento	Sport	Esperienze	Eliminazioni	Totale
Americhe	€ 30.841	€ 15.666	€ 22.890	€ (1.179)	€ 68.218
Europa	5.098	396	3.186	—	8.680
Asia Pacifico	3.630	1.208	2.009	—	6.847
	<u>€ 39.569</u>	<u>€ 17.270</u>	<u>€ 28.085</u>	<u>€ (1.179)</u>	<u>83.745</u>
Cessazione anticipata della licenza di contenuto					(1.023)
					<u>€ 82.722</u>

	2021				
	Intrattenimento	Sport	Esperienze	Eliminazioni	Totale
Americhe	28.469	€ 14.533	€ 12.147	€ (992)	€ 54.157
Europa	4.836	346	1.508	—	6.690
Asia Pacifico	3.184	1.081	2.306	—	6.571
	<u>€ 36.489</u>	<u>€ 15.960</u>	<u>€ 15.961</u>	<u>€ (992)</u>	<u>€ 67.418</u>



## INDICE

I ricavi rilevati nell'anno in corso e precedente da obblighi di prestazione soddisfatti (o parzialmente soddisfatti) nei periodi di rendicontazione precedenti si riferiscono principalmente ai ricavi guadagnati sulle licenze TV/VOD per i titoli messi a disposizione del licenziatario nei periodi di rendicontazione precedenti. Per l'anno fiscale 2023, 0,9 miliardi di dollari sono stati riconosciuti in relazione agli obblighi di prestazione soddisfatti prima del 1° ottobre 2022. Per l'anno fiscale 2022, è stato riconosciuto 1,1 miliardi di dollari in relazione agli obblighi di prestazione soddisfatti prima del 2 ottobre 2021. Per l'anno fiscale 2021, è stato riconosciuto 1,3 miliardi di dollari relativi agli obblighi di prestazione soddisfatti prima del 3 ottobre 2020.

A partire dal 30 settembre 2023, le entrate per gli obblighi di prestazione insoddisfatti che dovrebbero essere riconosciuti in futuro sono di 15 miliardi di dollari, che si riferiscono principalmente ai contenuti e ad altre proprietà intellettuale da consegnare in futuro nell'ambito di accordi esistenti con la merce e i licenziatari e gli sponsor di co-branding, gli affiliati alle stazioni televisive, i grossisti DTC, i sublicenziatari sportivi e gli inserzionisti. Di questo importo, ci aspettiamo di riconoscere circa 6 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2024, 4 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2025, 2 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2026 e 3 miliardi di dollari in seguito. Questi importi includono solo un corrispettivo fisso o garanzie minime e non includono importi relativi a (i) contratti con una durata prevista originale di un anno o inferiore (come la maggior parte dei contratti pubblicitari) o (ii) licenze di proprietà intellettuale che si basano esclusivamente sulle vendite del licenziatario.

Quando la tempistica del riconoscimento delle entrate della Società è diversa dalla tempistica dei pagamenti dei clienti, la Società riconosce un'attività contrattuale (il pagamento del cliente è successivo alla rilevazione delle entrate e soggetto alla società che soddisfa ulteriori obblighi di prestazione) o entrate differite (il pagamento del cliente precede la Società che soddisfa gli obblighi di prestazione). Il corrispettivo dovuto in base a contratti con pagamento arretrati è riconosciuto come crediti. I ricavi differiti sono rilevati come (o quando) la Società esegue in base al contratto. Le attività contrattuali e l'attività della Società per i periodi in corso e dell'anno precedente non erano rilevanti. I crediti e i ricavi differiti derivanti dai contratti con i clienti sono i seguenti:

	<u>30 settembre, 2023</u>	<u>1 ottobre, 2022</u>
Crediti		
Corrente	€ 10.279	€ 10.886
Non corrente	1.212	1.226
Indennità per perdite di credito	(154)	(179)
Ricavi differiti		
Corrente	5.568	5.531
Non corrente	977	927

Per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021, la Società ha riconosciuto ricavi di 5,1 miliardi di dollari, 3,6 miliardi di dollari e 2,9 miliardi di dollari, rispettivamente, che sono stati inclusi nel saldo delle entrate differite rispettivamente al 1° ottobre 2022, al 2 ottobre 2021 e al 3 ottobre 2020. Gli importi differiti si riferiscono generalmente alle ammissioni ai parchi a tema e ai pacchetti vacanza, agli abbonamenti DTC e agli anticipi relativi alla merce e alle licenze TV/VOD.

La Società ha crediti con scadenze originali superiori a un anno relative alle vendite di TV/VOD e alle proprietà dei club di vacanza. Questi crediti sono scontati al valore attuale all'inizio del contratto e i relativi ricavi sono rilevati all'importo attualizzato. Il saldo dei crediti in licenza TV/VOD registrati in altre attività non correnti è stato di 0,6 miliardi di dollari sia al 30 settembre 2023 che al 1 ottobre 2022. Il saldo dei crediti del club di vacanza registrato in altre attività non correnti era di 0,7 miliardi di dollari e 0,6 miliardi di dollari rispettivamente al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022. L'indennità per le perdite di credito e l'attività per l'anno fiscale 2023 e 2022 non era rilevante.

## 4 Altre entrate (spese), nette

Altre entrate (spese), nette sono le seguenti:

	<b>2023</b>	2022	2021
Guadagno DraftKings (perdita)	€ <b>169</b>	€ (663)	€ (111)
guadagno fuboTV	—	—	186
Guadagno dell'accordo di libero scambio tedesco	—	—	126
Altro, netto	<b>(73)</b>	(4)	—
Altri proventi (spese), netti	<b>€ 96</b>	€ (667)	€ 201

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha riconosciuto un guadagno di 169 milioni di dollari sul suo investimento in DraftKings, Inc. (DraftKings), che è stato venduto nell'anno fiscale in corso. Nell'anno fiscale 2022 e 2021, rispettivamente, la Società ha rilevato perdite non in contanti di 663 milioni di dollari e 111 milioni di dollari per adeguare il suo investimento in DraftKings al fair value (valore equo).



Nell'anno fiscale 2021, la Società ha riconosciuto un guadagno di 186 milioni di dollari dalla vendita del nostro investimento in fuboTV Inc. (guadagno fuboTV) e un guadagno di 126 milioni di dollari sulla vendita della sua partecipazione del 50% in una rete televisiva tedesca free-to-air (FTA) (guadagno FTA tedesco).

## 5 Investimenti

Gli investimenti consistono in quanto segue:

	<b>30 settembre, 2023</b>	1 ottobre, 2022
Investimenti, base azionaria	€ 2.688	€ 2.678
Investimenti, altri	392	540
	<b>€ 3.080</b>	<b>€ 3.218</b>

### *Investimenti, base azionaria*

I significativi investimenti azionari della Società includono A+E (50% di proprietà), Tata Play Limited (30% di proprietà) e CTV Specialty Television, Inc. (30% di proprietà). Al 30 settembre 2023, il valore contabile degli investimenti del metodo azionario della Società ha superato la nostra quota del valore contabile delle attività nette sottostanti delle partecipate di circa 0,7 miliardi di dollari, che rappresentano attività immateriali ammortizzabili e avviamento derivanti dalle acquisizioni.

### *Investimenti, Altro*

Al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022, la Società aveva titoli in investimenti negoziati pubblicamente e non pubblicamente, che non erano rilevanti.

Gli utili, le perdite e le svalutazioni sui titoli sono generalmente registrati in "spesa per interessi, netta" nel rendiconto consolidato dei redditi; questi importi non erano rilevanti per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021. Vedi la nota 4 per gli utili e le perdite realizzati e non realizzati su titoli registrati in "Altri proventi (spese), netti" nel conto economico consolidato.

## 6 Parchi *a tema internazionali*

La Società ha una partecipazione di proprietà del 48% nelle operazioni di Hong Kong Disneyland Resort e una partecipazione di proprietà del 43% nelle operazioni di Shanghai Disney Resort (insieme, i parchi a tema dell'Asia), che sono entrambi VIE consolidati nel bilancio della Società. Vedi la nota 2 per la politica della Società sul consolidamento delle VIE. Inoltre, la Società ha il 100% di proprietà di Disneyland Paris. I parchi a tema asiatici insieme a Disneyland Paris sono indicati collettivamente come parchi a tema internazionali.

La seguente tabella riassume i importi contabili delle attività e delle passività dei parchi a tema dell'Asia inclusi nel bilancio consolidato della Società:

	<b>30 settembre 2023</b>	1 ottobre 2022
Contanti ed equivalenti di cassa	€ 504	€ 280
Altre attività correnti	159	137
Totale attività correnti	663	417
Parchi, resort e altre proprietà	6.150	6.356
Altre attività	234	161
Totale attivo	<b>€ 7.047</b>	<b>€ 6.934</b>
Passività correnti	€ 720	€ 468
prestiti a lungo termine	1.308	1.426
Altre passività a lungo termine	392	395
Passività totali	<b>€ 2.420</b>	<b>€ 2.289</b>



## INDICE

La seguente tabella riassume le entrate e i costi e le spese dei parchi a tema internazionali inclusi nel rendiconto consolidato delle entrate della Società per l'anno fiscale 2023:

Entrate	€	5.095
Costi e spese		(4.265)
Capitale proprio nella perdita di partecipate		(2)

Le royalties e le commissioni di gestione dei parchi a tema dell'Asia di 235 milioni di dollari per l'anno fiscale 2023 vengono eliminate nel consolidamento, ma sono considerate nel calcolo dei guadagni attribuibili a interessi non di controllo.

I flussi di cassa dei parchi a tema internazionali inclusi nel bilancio 2023 dei flussi finanziari consolidati della Società sono stati di 1.753 milioni di dollari forniti dalle attività operative, 898 milioni di dollari utilizzati nelle attività di investimento e 114 milioni di dollari utilizzati nelle attività di finanziamento.

### *Hong Kong Disneyland Resort*

Il governo della regione amministrativa speciale di Hong Kong (HKSAR) e la società hanno rispettivamente una partecipazione azionaria del 52% e del 48% in Hong Kong Disneyland Resort.

La Società e HKSAR hanno fornito prestiti a Hong Kong Disneyland Resort con saldi in sospeso rispettivamente di 163 milioni di dollari e 109 milioni di dollari. Il tasso di interesse su entrambi i prestiti è HIBOR a tre mesi più il 2% e la data di scadenza prevista è settembre 2025. Il prestito della Società viene eliminato nel consolidamento.

La Società ha fornito a Hong Kong Disneyland Resort una linea di credito revolving di 2,7 miliardi di dollari di HK (345 milioni di dollari), che sostiene interessi a un tasso di tre mesi HIBOR più l'1,25% e scade nel dicembre 2028. Il saldo in sospeso sotto la linea di credito al 30 settembre 2023 era di 80 milioni di dollari. La linea di credito della Società viene eliminata nel consolidamento.

Hong Kong Disneyland Resort sta subendo un'espansione pluriennale che si stima costerà 10,9 miliardi di dollari di Hong Kong (1,4 miliardi di dollari). La Società e HKSAR hanno concordato di finanziare l'espansione su base paritaria attraverso contributi azionari, che ammontavano rispettivamente a 57 milioni di dollari e 148 milioni di dollari nell'anno fiscale 2023 e 2022. Ad oggi, la Società e HKSAR hanno finanziato un totale di 773 milioni di dollari.

HKSAR ha il diritto di ricevere azioni aggiuntive nel tempo nella misura in cui Hong Kong Disneyland Resort supera determinati obiettivi di rendimento sulle prestazioni delle attività. L'importo delle azioni aggiuntive che HKSAR può ricevere è limitato su base annuale e potrebbe ridurre l'interesse azionario della Società fino a 6 punti percentuali in un periodo non inferiore a 10 anni.

### *Shanghai Disney Resort*

Shanghai Shendi (Group) Co., Ltd (Shendi) e la Società hanno rispettivamente il 57% e il 43% di partecipazioni azionarie in Shanghai Disney Resort. Una società di gestione, in cui la Società ha una partecipazione del 70% e Shendi una partecipazione del 30%, gestisce Shanghai Disney Resort.

La Società ha fornito allo Shanghai Disney Resort prestiti per un totale di 967 milioni di dollari, con interessi fino all'8% e in scadenza nel 2036, con rimborso anticipato consentito. La Società ha anche fornito a Shanghai Disney Resort una linea di credito da 1,9 miliardi di yuan (circa 0,3 miliardi di dollari) con interessi all'8%. Al 30 settembre 2023, l'importo totale in essere sotto la linea di credito era di 0,1 miliardi di yuan (circa 9 milioni di dollari). Questi saldi vengono eliminati nel consolidamento.

Shendi ha fornito allo Shanghai Disney Resort prestiti per un totale di 8,7 miliardi di yuan (circa 1,2 miliardi di dollari), con interessi fino all'8% e in scadenza nel 2036, con rimborso anticipato consentito. Shendi ha anche fornito allo Shanghai Disney Resort una linea di credito di 2,6 miliardi di yuan (circa 0,4 miliardi di dollari) con interessi all'8%. Al 30 settembre 2023, l'importo totale in essere nell'ambito della linea di credito era di 0,1 miliardi di yuan (circa 13 milioni di dollari).

## 7 Costi e anticipi dei contenuti prodotti e acquisiti/con licenza

Il totale capitalizzato dei contenuti prodotti e concessi in licenza dalla strategia di monetizzazione predominante è il seguente:

	Al 30 settembre 2023			A partire dal 1° ottobre 2022		
	Prevalentemente Monetizzato Individualmente	Prevalentemente Monetizzato come gruppo	Totale	Prevalentemente Monetizzato Individualmente	Prevalentemente Monetizzato come gruppo	Totale
<b>Contenuto prodotto</b>						
Rilasciato, meno ammortamento	€ 4.968	€ 13.555	€ 18.523	€ 4.639	€ 12.688	€ 17.327
Completato, non rilasciato	70	1.786	1.856	214	2.019	2.233
In corso	3.331	6.120	9.451	5.041	6.793	11.834
In fase di sviluppo o pre-produzione	279	133	412	372	254	626
	<u>€ 8.648</u>	<u>€ 21.594</u>	<u>30.242</u>	<u>€ 10.266</u>	<u>€ 21.754</u>	<u>32.020</u>
Contenuti concessi in licenza - Diritti e avanzamenti della programmazione televisiva			6.351			5.647
Totale dei contenuti prodotti e concessi in licenza			<u>€ 36.593</u>			<u>€ 37.667</u>
Parte corrente			€ 3.002			€ 1.890
Parte non corrente			€ 33.591			€ 35.777

L'ammortamento dei contenuti prodotti e concessi in licenza è il seguente:

	2023	2022	2021
<b>Contenuto prodotto</b>			
Prevalentemente monetizzato individualmente	€ 3.999	€ 3.448	€ 2.947
Prevalentemente monetizzato come gruppo	<b>7.862</b>	6.776	5.228
	<b>11.861</b>	10.224	8.175
Diritti di programmazione e avanzamenti concessi in licenza	<b>13.405</b>	13.432	12.784
Costi totali dei contenuti prodotti e concessi in licenza <sup>(1)</sup>	<u>€ 25.266</u>	<u>€ 23.656</u>	<u>€ 20.959</u>

<sup>(1)</sup> Privalentesalmente incluso in "Costi dei servizi" nel Bilancio Consolidato del Reddito. Gli importi fiscali del 2023 escludono le spese di riduzione di valore di 2,0 miliardi di dollari per i contenuti prodotti e 257 milioni di dollari per i diritti di programmazione concessi in licenza registrati in "Costi di ristrutturazione e riduzione di valore" nel Bilancio consolidato (vedi nota 18).

L'ammortamento totale previsto per anno fiscale dei contenuti delle biblioteche cinematografiche e televisive completati (rilasciati e non rilasciati) prodotti, concessi in licenza e acquisiti nel bilancio al 30 settembre 2023 è il seguente:

	Prevalentemente Monetizzato Individualmente	Prevalentemente Monetizzato come gruppo	Totale
<b>Contenuto prodotto</b>			
Rilasciato			
2024	€ 1.069	€ 3.257	€ 4.326
2025	600	2.055	2.655
2026	506	1.632	2.138
Completato, non rilasciato			
2024	36	794	830
<b>Contenuti concessi in licenza - Diritti di programmazione e progressi</b>			
2024			€ 4.202
2025			785
2026			495

Circa 2,4 miliardi di dollari di partecipazioni maturate e passività residue saranno pagati nell'anno fiscale 2024.

Al 30 settembre 2023, i contenuti acquisiti della biblioteca cinematografica e televisiva hanno costi non ammortizzati rimanenti di 3,1 miliardi di dollari, che vengono generalmente ammortizzati in linea retta su un periodo residuo medio ponderato di circa 15 anni.

*Incentivi alla produzione di contenuti*

I costi di programmazione e produzione sono stati ridotti di 0,8 miliardi di dollari per l'anno fiscale 2023 in relazione all'ammortamento degli incentivi fiscali alla produzione. Abbiamo crediti di credito d'imposta sulla produzione di 1,6 miliardi di dollari al 30 settembre 2023, che, in base ai tempi previsti di riscossione, si riflettono in "Crediti, netti" o "Altre attività" nel nostro bilancio consolidato.

## 8 *Prestiti*

I prestiti della Società, compreso l'impatto dei tassi di interesse e degli swap cross-currency, sono riassunti come segue:

			<b>30 settembre 2023</b>			
	<b>30 settembre 2023</b>	Ott. 1, 2022	Dichiarato Interesse Tasso <sup>(1)</sup>	Paga il tasso di interesse fluttuante e Cross-Swap di valuta <sup>(2)</sup>	Efficace Interesse Tariffa <sup>(3)</sup>	Scambia Saturazione
Carta commerciale	€ 1.476	€ 1.662	—	€ —	5,62%	
Banconote denominate in dollari USA <sup>(4)</sup>	<b>43.504</b>	45.091	4,03%	11.625	4,90%	2024-2031
Debito denominato in valuta estera	<b>1.872</b>	1.844	2,92%	1.878	4,99%	2025-2027
Altro <sup>(5)</sup>	<b>(1.729)</b>	(1.653)		—		
	<b>45.123</b>	46.944	3,85%	13.503	4,92%	
prestiti per parchi a tema asiatici	<b>1.308</b>	1.425	1,86%	—	5,90%	
Totale prestiti	<b>46.431</b>	48.369	3,94%	13.503	4,95%	
Porzione meno corrente	<b>4.330</b>	3.070	2,35%	—	5,12%	
Totale prestiti a lungo termine	<b>€ 42.101</b>	<b>€ 45.299</b>		<b>€ 13.503</b>		

(1) Il tasso di interesse dichiarato rappresenta il tasso di cedola medio ponderato per ciascuna categoria di prestiti. Per i prestiti a tasso variabile, i tassi di interesse sono i tassi in vigore al 30 settembre 2023; questi tassi non sono necessariamente un'indicazione dei tassi di interesse futuri.

(2) Gli importi rappresentano i valori nozionali dei tassi di interesse e degli swap cross-currency in circolazione al 30 settembre 2023.

(3) Il tasso di interesse effettivo include l'impatto dei tassi di interesse esistenti e terminati e degli swap cross-currency, degli rettifiche contabili degli acquisti e dei premi di emissione del debito, degli sconti e dei costi.

(4) Include sconti netti sull'emissione di debito, costi e rettifiche contabili degli acquisti per un premio netto pari a 1,8 miliardi di dollari e 1,9 miliardi di dollari rispettivamente al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022.

(5) Include aggiustamenti del valore di mercato per il debito con coperture qualificate, che riducono i prestiti rispettivamente di 1,8 miliardi di dollari e 1,7 miliardi di dollari rispettivamente al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022.

*Carta commerciale*

Al 30 settembre 2023, le strutture bancarie della Società, che sono con un sindacato di istituti di credito e sostengono i nostri prestiti di carta commerciale, erano le seguenti:

	Impegnato Capacità	Capacità Usato	Non utilizzato Capacità
Impianto in scadenza a marzo 2024	€ 5.250	€ —	€ 5.250
Struttura in scadenza marzo 2025	3.000	—	3.000
Impianto in scadenza marzo 2027	4.000	—	4.000
Totale	<b>€ 12.250</b>	<b>€ —</b>	<b>€ 12.250</b>

Queste agevolazioni consentono prestiti a tassi basati sul Secured Overnight Financing Rate (SOFR) e ad altri tassi

variabili per i prestiti denominati in dollari non statunitensi più uno spread fisso che varia con i rating del debito della Società assegnati da Moody's Investors Service e Standard & Poor's che vanno dallo 0,655% all'1,225%. Le strutture bancarie contengono un solo patto finanziario, relativo alla copertura degli interessi di tre volte gli utili prima di interessi, tasse, ammortamenti e ammortamenti, compresi sia l'ammortamento immateriale che l'ammortamento dei nostri costi di produzione e programmazione cinematografica e televisiva. Il 30 settembre 2023, la Società ha soddisfatto questo patto con un margine significativo. Le strutture bancarie escludono specificamente alcune entità, tra cui i parchi a tema dell'Asia, da qualsiasi rappresentazione, patto o evento di default. La Società ha anche la possibilità di emettere fino a 500 milioni di dollari di lettere di credito nell'ambito della struttura in scadenza nel marzo 2027, che se utilizzata, riduce i prestiti disponibili nell'ambito di questa struttura. Al 30 settembre 2023, la Società ha 1,7 miliardi di dollari di lettere di credito in sospeso, nessuna delle quali è stata emessa nell'ambito di questa struttura.

L'attività di carta commerciale è la seguente:

	Carta commerciale con scadenze originali inferiori a tre mesi, nette <sup>(1)</sup>	Carta commerciale con scadenze originali superiori a tre mesi	Totale
Saldo a ottobre. 2, 2021	€ —	€ 1.992	€ 1.992
Aggiunte	50	2.417	2.467
Pagamenti	—	(2.801)	(2.801)
Altra attività	—	4	4
Saldo a ottobre. 1, 2022	€ 50	€ 1.612	€ 1.662
Aggiunte	238	3.603	3.841
Pagamenti	—	(4.032)	(4.032)
Altra attività	1	4	5
<b>Saldo al 30 settembre 2023</b>	<b>€ 289</b>	<b>€ 1.187</b>	<b>€ 1.476</b>

<sup>(1)</sup> I prestiti e le riduzioni dei prestiti sono segnalati netti.

*Stati Uniti Banconote denominate in dollari*

Al 30 settembre 2023, la Società aveva 43,5 miliardi di dollari a tasso fisso denominati in dollari USA con scadenze che vanno da 1 a 73 anni e tassi di interesse dichiarati che vanno dall'1,75% al 9,50%.

*Debito denominato in valuta estera*

Al 30 settembre 2023, la Società aveva note senior a tasso fisso di 1,3 miliardi di dollari canadesi (0,9 miliardi di dollari) e 1,3 miliardi di dollari canadesi (1,00 miliardi di dollari) con scadenze rispettivamente di ottobre 2024 e marzo 2027, e tassi di interesse dichiarati rispettivamente del 2,76% e del 3,057%. La Società ha stipulato tassi di interesse fluttuanti e swap in valuta incrociata che convertono effettivamente i prestiti in prestiti denominati in dollari USA a tasso variabile indicizzati a SOFR.

*Servizi di credito per navi da crociera*

La Società ha linee di credito per finanziare una parte significativa del prezzo contrattuale di due nuove navi da crociera, che sono previste per la consegna nell'anno fiscale 2025 e nell'anno fiscale 2026. Nell'ambito delle strutture, 1,1 miliardi di dollari sono diventati disponibili a partire dall'agosto 2023 e 1,1 miliardi di dollari sono disponibili a partire dall'agosto 2024. Ogni tranche di finanziamento può essere utilizzata per un periodo di 18 mesi dalla data di disponibilità iniziale. Se utilizzati, i tassi di interesse saranno fissati rispettivamente al 3,80% e al 3,74%, e il prestito e gli interessi saranno pagabili semestralmente per un periodo di 12 anni dalla data di prestito. Il rimborso anticipato è consentito soggetto a spese di cancellazione.

*Prestiti per parchi a tema in Asia*

HKSAR ha fornito a Hong Kong Disneyland Resort prestiti per un totale di 0,9 miliardi di dollari di HK (109 milioni di dollari). Il tasso di interesse è HIBOR a tre mesi più il 2% e la data di scadenza è settembre 2025.

Shendi ha fornito allo Shanghai Disney Resort prestiti per un totale di 8,7 miliardi di yuan (circa 1,2 miliardi di dollari) con interessi fino all'8% e in scadenza nel 2036, con rimborso anticipato consentito. Shendi ha anche fornito allo Shanghai Disney Resort una linea di credito di 2,6 miliardi di yuan (circa 0,4 miliardi di dollari) con interessi all'8%. Al 30 settembre 2023 l'importo totale in essere nell'ambito della linea di credito era di 0,1 miliardi di yuan (circa 13 milioni di dollari).



*Saturazione*

La seguente tabella fornisce i prestiti totali, esclusi gli rettifiche di valore di mercato e i premi, gli sconti e i costi di emissione del debito, entro la data di scadenza prevista al 30 settembre 2023. La tabella fornisce anche i pagamenti di interessi stimati su questi prestiti al 30 settembre 2023, sebbene i pagamenti futuri effettivi differiscano per i prestiti a tasso variabile:

Anno fiscale:	Prestiti				Interesse	Prestiti totali e interessi
	Prima dell'Asia Parchi a tema Consolidamento	Asia Parchi a tema	Prestiti totali			
2024	€ 4.369	€ 13	€ 4.382	€ 1.733	€ 6.115	
2025	3.619	109	3.728	1.626	5.354	
2026	4.578	—	4.578	1.616	6.194	
2027	2.921	—	2.921	1.506	4.427	
2028	1.599	—	1.599	1.502	3.101	
Dopodiché	28.018	1.186	29.204	16.935	46.139	
	<u>€ 45.104</u>	<u>€ 1.308</u>	<u>€ 46.412</u>	<u>€ 24.918</u>	<u>€ 71.330</u>	

*Interesse*

La Società capitalizza gli interessi sui beni costruiti per i suoi parchi e resort e su alcune produzioni cinematografiche e televisive. Nell'anno fiscale 2023, 2022 e 2021, gli interessi totali capitalizzati sono stati rispettivamente di 365 milioni di dollari, 261 milioni di dollari e 187 milioni di dollari.

Gli interessi passivi (al netto degli importi capitalizzati), gli interessi e i redditi da investimenti e i costi netti pensionistici periodici e delle prestazioni post-pensionamento (diversi dai costi di servizio) (cfr. nota 10) sono segnalati al netto del bilancio consolidato dei redditi e consistono nei seguenti:

	2023	2022	2021
Interessi passivi	€ (1.973)	€ (1.549)	€ (1.546)
Interessi e proventi da investimenti	424	90	307
Costi netti periodici delle pensioni e delle prestazioni post-pensionamento (diversi dai costi di servizio)	340	62	(167)
Interessi passivi, netti	<u>€ (1.209)</u>	<u>€ (1.397)</u>	<u>€ (1.406)</u>

## 9Imti *sul reddito*

*Reddito (perdita) prima delle imposte sul reddito delle filiali nazionali ed estere*

	2023	2022	2021
Reddito prima delle imposte sul reddito			
Consociate nazionali (comprese le esportazioni statunitensi)	€ 3.086	€ 5.955	€ 5.241
Consociate estere	1.683	(670)	(2.680)
Proventi totali da operazioni continue	4.769	5.285	2.561
Perdita da operazioni interrotte	—	(62)	(38)
	<u>€ 4.769</u>	<u>€ 5.223</u>	<u>€ 2.523</u>

## INDICE

### Accantonamento per imposte sul reddito: corrente e differita

#### Spese per imposte sul reddito (Beneficie)

	2023	2022	2021
Corrente			
Federale	€ 1.475	€ 436	€ 594
Stato	402	282	129
Straniero <sup>(1)</sup>	867	846	554
	<u>2.744</u>	<u>1.564</u>	<u>1.277</u>
Differito			
Federale	(1.180)	407	(526)
Stato	4	26	(220)
Straniero	(189)	(265)	(506)
	<u>(1.365)</u>	<u>168</u>	<u>(1.252)</u>
Spese d'imposta sul reddito sui proventi derivanti da operazioni continue	1.379	1.732	25
Spese per imposte sul reddito sulle perdite derivanti da operazioni interrotte	—	(14)	(9)
	<u>€ 1.379</u>	<u>€ 1.718</u>	<u>€ 16</u>

<sup>(1)</sup> Include le ritenute alla fonte all'estero.

#### Attività e passività fiscali differite

	30 settembre 2023	1 ottobre 2022
Componenti dell'imposta differita (asset) e passività		
Attività fiscali differite		
Perdite nette di gestione e riporti di crediti d'imposta <sup>(1)</sup>	€ (3.841)	€ (3.527)
Passività maturate	(1.335)	(1.570)
Passività di locazione	(852)	(748)
Entrate delle licenze	(115)	(124)
Altro	(623)	(819)
Totale delle attività fiscali differite	<u>(6.66)</u>	<u>(6.788)</u>
Passività fiscali differite		
Immortizzabili, ammortizzabili e altri beni	7.581	8.575
Investimenti in entità statunitensi	1.271	1.798
Attività di leasing per il diritto di utilizzo	751	676
Investimenti in entità estere	482	543
Altro	81	64
Totale passività fiscali differite	<u>10.166</u>	<u>11.656</u>
Detrazioni fiscali differite nette prima dell'indennità di valutazione	3.400	4.868
Indennità di valutazione	3.187	2.859
Det esenzione fiscale differita netta	<u>€ 6.587</u>	<u>€ 7.727</u>

<sup>(1)</sup> I saldo del 30 settembre 2023 e del 1° ottobre 2022 includono circa 1,6 miliardi di dollari e 1,5 miliardi di dollari, rispettivamente, di perdite operative nette dell'International Theme Park e circa 1,0 miliardi di dollari sia al 30 settembre 2023 che al 1° ottobre 2022 di crediti d'imposta esteri negli Stati Uniti. Le perdite nette operative dell'International Theme Park sono principalmente in Francia e, in misura minore, a Hong Kong e in Cina. Le perdite in Francia e Hong Kong hanno un periodo di riporto indefinito e le perdite in Cina hanno un periodo di riporto di cinque anni. Le perdite operative nette del parco a tema cinese di 0,2 miliardi di dollari, se non utilizzate, scadono tra l'anno fiscale 2024 e l'anno fiscale 2028. I crediti d'imposta esteri negli Stati Uniti hanno un periodo di riporto di dieci anni. I crediti d'imposta esteri di 1,0 miliardi di dollari, se non utilizzati, scadono a partire dall'anno fiscale 2028.



## INDICE

La seguente tabella descrive in dettaglio la variazione dell'indennità di valutazione per gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 (in miliardi):

	Saldo all'inizio del periodo	Addebiti alle spese fiscali	Altre modifiche	Saldo alla fine del periodo
Anno terminato il 30 settembre 2023	€ 2.9	€ 0.2	€ 0.1	€ 3.2
Anno terminato il 1 ottobre 2022	2.8	0.4	(0,3)	2.9
Anno terminato il 2 ottobre 2021	2.4	0.4	—	2.8

### Riconciliazione dell'aliquota effettiva dell'imposta sul reddito per le operazioni continue con l'aliquota federale

	2023	2022	2021
Imposta federale sull'imposta sul reddito	21,0 %	21,0 %	21,0 %
Imposte statali, al netto del beneficio federale <sup>(1)</sup>	5,8	3.1	1,9
Dif diverso aliquota fiscale sul reddito estero	0.1	4.3	12,0
Reddito immateriale derivato dall'estero	(4.3)	(3.4)	(6.4)
Impatto fiscale dei premi azionari	2.1	—	(5.3)
Modifiche legislative	—	1.7	(12.2)
Audit e riserve delle imposte sul reddito	1.3	2.7	(4.8)
Svalutazione della buona volontà	3.5	—	—
Indennità di valutazione	(1.8)	4.5	2.6
Altro	1.2	(1.1)	(7.8)
	<b>28.9 %</b>	<b>32,8 %</b>	<b>1.0 %</b>

<sup>(1)</sup>Fiscal 2023 include un adeguamento relativo a determinate imposte statali differite

### Benefici fiscali non riconosciuti

Una riconciliazione dell'importo iniziale e finale dei benefici fiscali lordi non riconosciuti, escluso il relativo accumulo di interessi e sanzioni, è la seguente:

	2023	2022	2021
Equilibrio all'inizio dell'anno	€ 2.449	€ 2.641	€ 2.740
Aumenti per le posizioni fiscali dell'anno in corso	98	48	51
Aumenti per le posizioni fiscali dell'anno precedente	273	103	556
Diminuzioni delle posizioni fiscali dell'anno precedente	(150)	(108)	(174)
Insedimenti con le autorità fiscali	(153)	(235)	(532)
Saldo alla fine dell'anno	€ 2.517	€ 2.449	€ 2.641

I saldi al 30 settembre 2023, al 1o ottobre 2022 e al 2 ottobre 2021 includono rispettivamente 1,8 miliardi di dollari, 1,9 miliardi di dollari e 2,0 miliardi di dollari, che, se riconosciuti, ridurrebbero le nostre spese fiscali sul reddito e l'aliquota fiscale effettiva. Questi importi sono al netto dei benefici compensanti di altre giurisdizioni fiscali.

Al 30 settembre 2023, al 1° ottobre 2022 e al 2 ottobre 2021 gli interessi maturati e le sanzioni relative ai benefici fiscali non riconosciuti erano di 1,0 miliardi di dollari in ogni periodo. Durante l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021, la Società ha registrato interessi e sanzioni aggiuntivi di 210 milioni di dollari, 157 milioni di dollari e 191 milioni di dollari, rispettivamente, e ha registrato riduzioni degli interessi e delle sanzioni maturati rispettivamente di 241 milioni di dollari, 119 milioni di dollari e 256 milioni di dollari. La politica della Società è quella di segnalare interessi e sanzioni come componente delle spese per l'imposta sul reddito.

La Società non è generalmente più soggetta all'esame federale degli Stati Uniti per gli anni precedenti al 2018. La Società non è più soggetta a esame in nessuna delle sue principali giurisdizioni fiscali statali o straniere per gli anni precedenti al 2008.

Nei prossimi dodici mesi, è ragionevolmente possibile che i nostri benefici fiscali non riconosciuti possano cambiare a causa della risoluzione di questioni fiscali aperte, il che ridurrebbe i nostri benefici fiscali non riconosciuti di 0,3 miliardi di dollari.

*Altro*

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha rilevato una spesa per l'imposta sul reddito di 93 milioni di dollari per il deficit tra le detrazioni di compensazione basate sul capitale e gli importi registrati in base al fair value (valore equo della data di concessione). Nell'anno fiscale 2022 e 2021, la Società ha riconosciuto benefici fiscali sul reddito di 2 milioni di dollari e 135 milioni di dollari, rispettivamente, per l'eccesso di detrazioni di compensazione basate sul capitale proprio rispetto agli importi registrati in base al fair value (valore equo della data di concessione).

## 10 Pensione e altri programmi di benefici

La Società mantiene piani di prestazioni mediche pensionistiche e post-pensionamento che coprono alcuni dei suoi dipendenti non coperti da piani sindacali o a livello industriale. La Società ha piani pensionistici a benefici definiti che coprono i dipendenti assunti prima del 1° gennaio 2012. Per i dipendenti assunti dopo questa data, la Società ha un piano a contribuzione definita. I benefici di questi piani pensionistici si basano generalmente su anni di servizio e/o compensazione e generalmente richiedono 3 anni di servizio di maturazione. I dipendenti generalmente assunti dopo il 1° gennaio 1987 per alcune delle nostre attività di media e altri dipendenti generalmente assunti dopo il 1° gennaio 1994 non hanno diritto alle prestazioni mediche post-pensionamento. Inoltre, la Società ha un piano a benefici definiti per i dipendenti TFCF per il quale i benefici hanno smesso di maturare nel giugno 2017.

### Piani a benefici definiti

La Società misura il valore attuariale dei suoi obblighi di benefici e delle attività del piano per i suoi piani pensionistici a benefici definiti e di prestazioni mediche post-pensione al 30 settembre e si adegua per eventuali contributi al piano o eventi significativi tra il 30 settembre e la fine del nostro anno fiscale.

Il seguente grafico riassume gli obblighi di prestazioni, le attività, lo stato di finanziamento e gli impatti di bilancio associati ai piani pensionistici a benefici definiti e ai piani di prestazioni mediche post-pensionamento:

	Piani pensionistici		Piani medici post-pensionamento	
	30 settembre, 2023	1 ottobre, 2022	30 settembre, 2023	1 ottobre, 2022
<b>Obblighi di beneficio previsti</b>				
Obblighi iniziali	€ (15.028)	€ (20.955)	€ (1.539)	€ (2.121)
Costo del servizio	(282)	(400)	(5)	(9)
Costo degli interessi	(784)	(500)	(81)	(51)
Guadagno attuariale <sup>(1)</sup>	757	6.159	59	595
Modifiche al piano e altro <sup>(2)</sup>	14	39	539	(16)
Prestazioni pagate	633	629	66	63
Fine degli obblighi	€ (14.690)	€ (15.028)	€ (961)	€ (1.539)
<b>Valore equo delle attività dei piani</b>				
Inizio del fair value	€ 14.721	€ 18.076	€ 749	€ 889
Rendimento effettivo delle attività del piano	1.324	(2.715)	71	(134)
Contributi	73	96	29	61
Prestazioni pagate	(633)	(629)	(66)	(63)
Spese e altro	(43)	(107)	(2)	(4)
Valore equo finale	€ 15.442	€ 14.721	€ 781	€ 749
<b>Stato sovrafinanziato (sottofinanziato) dei piani</b>	€ 752	€ (307)	€ (180)	€ (790)
<b>Importi rilevati nello stato patrimoniale</b>				
Attività non correnti	€ 1.971	€ 913	€ 209	€ —
Passività correnti	(72)	(66)	(2)	(4)
Passività non correnti	(1.147)	(1.154)	(387)	(786)
	€ 752	€ (307)	€ (180)	€ (790)

(1) Il guadagno attuariale per l'anno fiscale 2022 era dovuto a un aumento del tasso di sconto utilizzato per determinare l'obbligo di beneficio di fine anno fiscale dal tasso utilizzato nell'anno fiscale precedente.

(2) La diminuzione nell'anno fiscale 2023 è stata dovuta a un cambiamento nelle opzioni di prestazioni mediche post-pensionamento.

## INDICE

Le componenti del costo periodico netto delle prestazioni (beneficio) sono le seguenti:

	Piani pensionistici			Piani medici post-pensionamento		
	2023	2022	2021	2023	2022	2021
Costo del servizio	€ 282	€ 400	€ 434	€ 5	€ 9	€ 10
Altri costi (benefici):						
Costo degli interessi	784	500	457	81	51	47
Rendimento previsto delle attività del piano	(1.149)	(1.174)	(1.100)	(61)	(59)	(55)
Ammortamento dei costi di servizio dell'anno precedente	8	7	11	—	—	—
Persa/(guadagno attuariale netta riconosciuta)	19	585	777	(22)	28	30
<b>Totale altri costi (beneficio)</b>	<b>(338)</b>	<b>(82)</b>	<b>145</b>	<b>(2)</b>	<b>20</b>	<b>22</b>
<b>Costo netto delle prestazioni periodiche (beneficio)</b>	<b>€ (56)</b>	<b>€ 318</b>	<b>€ 579</b>	<b>€ 3</b>	<b>€ 29</b>	<b>€ 32</b>

Nell'anno fiscale 2024, ci aspettiamo che i costi medici pensionistici e post-pensionamento siano un beneficio netto di 155 milioni di dollari rispetto a un beneficio netto di 53 milioni di dollari nell'anno fiscale 2023.

Le ipotesi chiave sono le seguenti:

	Piani pensionistici			Piani medici post-pensionamento		
	2023	2022	2021	2023	2022	2021
Tasso di sconto utilizzato per determinare l'obbligo di prestazioni di fine anno fiscale	5,94 %	5.44 %	2,88 %	5,94 %	5.47 %	2,89 %
Tasso di sconto utilizzato per determinare la componente del costo degli interessi del costo periodico netto delle prestazioni	5.37 %	2.45 %	2.28 %	5.38 %	2,47 %	2.28 %
Tasso di rendimento delle attività del piano	7.00 %	7.00 %	7.00 %	7.00 %	7.00 %	7.00 %
Aumento del tasso medio ponderato di compensazione per determinare l'obbligazione di prestazione di fine anno fiscale	3.10 %	3.10 %	3.10 %	n/a	n/a	n/a
Aumento del costo dei benefici dell'anno 1	n/a	n/a	n/a	7.00 %	7.00 %	7.00 %
Tasso di aumento al quale si presume che il costo dei benefici diminuis (il tasso di tendenza finale)	n/a	n/a	n/a	4.00 %	4.00 %	4.00 %
Anno in cui il tasso raggiunge il tasso di tendenza finale	n/a	n/a	n/a	2042	2041	2040

AOCI, prima delle imposte, al 30 settembre 2023 è costituito dai seguenti importi che non sono ancora stati rilevati nel costo netto delle prestazioni periodiche:

	Piani pensionistici	Post- pensionamento Piani medici	Totale
Costi di servizio precedenti (benefici)	€ 15	€ (556)	€ (541)
Perquel attuariale netto (guadagno)	2.929	(137)	2.792
Importi totali inclusi in AOCI	2.944	(693)	2.251
Costo della pensione prepagato (acriconosciato)	(3.696)	873	(2.823)
passività patrimoniale netta (asset)	€ (752)	€ 180	€ (572)

#### *Stato finanziato del piano*

Al 30 settembre 2023, l'obbligazione di beneficio prevista e l'obbligazione di beneficio accumulata per i piani pensionistici con obblighi di benefici accumulati superiori alle attività del piano erano rispettivamente di 1,2 miliardi di dollari e 1,1 miliardi di dollari, e il fair value (valore equo aggregato delle attività del piano non era rilevante. A partire dal 1° ottobre 2022, l'obbligo di prestazioni previsto e l'obbligo di prestazioni accumulate per i piani pensionistici con obblighi di prestazioni accumulate superiori alle attività del piano erano rispettivamente di 1,2 miliardi di dollari e 1,1 miliardi di dollari, e il fair value aggregato delle attività del piano non era rilevante.

Al 30 settembre 2023, l'obbligazione di benefici prevista per i piani pensionistici con obblighi di benefici previsti superiori alle attività del piano era di 1,2 miliardi di dollari e il fair value aggregato delle attività del piano non era rilevante. A partire dal 1° ottobre 2022, l'obbligo di beneficio previsto per i piani pensionistici con obblighi di beneficio previsti superiori alle attività del piano era di 1,2 miliardi di dollari e il fair value aggregato delle attività del piano non era rilevante.



Gli obblighi totali accumulati delle prestazioni pensionistiche della Società al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022 erano rispettivamente di 13,8 miliardi di dollari e 14,1 miliardi di dollari. Circa il 98% è stato acquisito sia dal 30 settembre 2023 che dal 1° ottobre 2022.

Gli obblighi di prestazioni mediche post-pensionamento accumulati e il fair value delle attività del piano per i piani medici post-pensionamento con obblighi di prestazioni mediche post-pensionamento accumulati in eccesso rispetto alle attività del piano erano rispettivamente di 1,0 miliardi di dollari e 0,8 miliardi di dollari, al 30 settembre 2023 e 1,5 miliardi di dollari e 0,7 miliardi di dollari, rispettivamente, al 1° ottobre 2022.

#### *Attività del piano*

Una parte significativa delle attività dei piani a benefici definiti della Società è gestita in un master trust di terze parti. La politica di investimento e l'allocazione delle attività nel master trust sono state approvate dal comitato per gli investimenti e l'amministrazione della Società, che ha la responsabilità di supervisione dei piani pensionistici della Società. Gli intervalli di politica di investimento per le principali classi di attività sono i seguenti:

Classe di attività	Minimo	Massimo
Investimenti azionari	30%	60%
Investimenti a reddito fisso	20%	40%
Investimenti alternativi	10%	30%
Contanti e fondi del mercato monetario	—%	10%

L'obiettivo principale di investimento per le attività all'interno del master trust è la gestione prudente ed economica delle attività per soddisfare gli obblighi di beneficio per i partecipanti al piano. I rischi finanziari sono gestiti attraverso la diversificazione delle attività del piano, la selezione dei gestori degli investimenti e attraverso le linee guida sugli investimenti incorporate negli accordi di gestione degli investimenti. Gli investimenti sono monitorati per valutare se i rendimenti sono commisurati ai rischi assunti.

La politica di asset allocation a lungo termine per il master trust è stata stabilita prendendo in considerazione una serie di fattori che includono, ma non sono limitati a, l'età media dei partecipanti, il numero di pensionati, la durata delle passività e il rapporto di pagamento previsto. Le esigenze di liquidità del trust principale sono generalmente gestite utilizzando denaro generato dagli investimenti o dalla liquidazione di titoli.

Le attività sono generalmente gestite da gestori di investimenti esterni ai sensi di accordi di gestione degli investimenti che stabiliscono i titoli consentiti e i controlli dei rischi commisurati alla strategia di investimento del conto. Alcuni accordi consentono l'uso di titoli derivati (futures, opzioni, swap sui tassi di interesse, credit default swap) che consentono ai gestori degli investimenti di migliorare i rendimenti e gestire le esposizioni all'interno dei loro conti.

#### *Misurazioni del fair value (valore equo) delle attività del piano*

Il fair value è definito come l'importo che verrebbe ricevuto per la vendita di un'attività o pagato per trasferire una passività in un'operazione ordinata tra partecipanti al mercato ed è generalmente classificato in una delle seguenti categorie della gerarchia del fair value:

Livello 1 – Prezzi quotati per strumenti identici nei mercati attivi

Livello 2 – Prezzi quotati per strumenti simili nei mercati attivi; prezzi quotati per strumenti identici o simili nei mercati che non sono attivi; e valutazioni derivate dal modello in cui tutti gli input significativi e i fattori di valore significativi sono osservabili nei mercati attivi

Livello 3 – Valutazioni derivate da tecniche di valutazione in cui uno o più input significativi o fattori di valore significativi sono non osservabili

Gli investimenti che sono valutati utilizzando l'opportunità pratica del valore patrimoniale netto (NAV) (o il suo equivalente) sono esclusi dalla divulgazione della gerarchia del fair value (valore equo). Il NAV per azione è determinato in base al fair value (valore equo) utilizzando le attività sottostanti divise per il numero di unità in circolazione.

Di seguito è riportata una descrizione delle metodologie di valutazione utilizzate per le attività segnalate al fair value (valore equo). Le metodologie utilizzate al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022 sono le stesse.

Gli investimenti di livello 1 sono valutati in base ai prezzi di mercato riportati nell'ultimo giorno di negoziazione dell'anno fiscale. Gli investimenti in azioni comuni e privilegiate e fondi comuni di investimento sono valutati in base al prezzo

quotato in borsa dei titoli o alla quotazione di un broker in un mercato attivo. Investimenti negli Stati Uniti I titoli del Tesoro sono valutati in base alla quotazione di un broker in un mercato attivo.

Investimenti di livello 2 in obbligazioni e banconote di agenzie governative e federali (esclusi gli Stati Uniti Titoli del Tesoro), obbligazioni societarie, titoli garantiti da ipoteca (MBS) e titoli garantiti da attività sono valutati utilizzando la quotazione di un broker in un mercato non attivo o un prezzo valutato sulla base di una compilazione di informazioni di mercato segnalate, come curve di rendimento di riferimento, spread di credito e tassi di default stimati. Gli strumenti finanziari derivati sono valutati sulla base di modelli che incorporano input osservabili per i titoli sottostanti, come i tassi di interesse o i tassi di cambio in valuta estera.

## INDICE

Le attività del piano a benefici definiti della Società sono riassunte per livello nelle seguenti tabelle:

Descrizione	Al 30 settembre 2023			Piano Asset Mix
	Livello 1	Livello 2	Totale	
Contanti	€ 68	€ —	€ 68	—%
Azioni ordinarie e privilegiate <sup>(1)</sup>	3.517	—	3.517	22%
Fondi comuni di investimento	1.139	—	1.139	7%
Obbligazioni, note e MBS del governo e delle agenzie federali	2.025	442	2.467	15%
Obbligazioni societarie	—	750	750	4%
Altri titoli garantiti da ipoteca e da attività	—	120	120	1%
Derivati e altri, netti	—	12	12	—%
Investimenti totali nella gerarchia del fair value	€ 6.749	€ 1.324	8.073	
Attività valutate a NAV come opportunità pratica:				
Fondi collettivi comuni			3.517	22%
Investimenti alternativi			4.352	27%
Fondi del mercato monetario e altri			281	2%
Totale investimenti al fair value (valore equo)			€ 16.223	100%

Descrizione	A partire dal 1° ottobre 2022			Piano Asset Mix
	Livello 1	Livello 2	Totale	
Contanti	€ 177	€ —	€ 177	1%
Azioni ordinarie e privilegiate <sup>(1)</sup>	3.118	—	3.118	20%
Fondi comuni di investimento	1.044	—	1.044	7%
Obbligazioni, note e MBS del governo e delle agenzie federali	2.061	293	2.354	15%
Obbligazioni societarie	—	751	751	5%
Altri titoli garantiti da ipoteca e da attività	—	84	84	1%
Derivati e altri, netti	2	13	15	—%
Investimenti totali nella gerarchia del fair value	€ 6.402	€ 1.141	7.543	
Attività valutate a NAV come opportunità pratica:				
Fondi collettivi comuni			3.479	22%
Investimenti alternativi			4.208	27%
Fondi del mercato monetario e altri			240	2%
Totale investimenti al fair value (valore equo)			€ 15.470	100%

<sup>(1)</sup> Include 2,9 milioni di azioni ordinarie della Società per un valore di 235 milioni di dollari (1% delle attività totali del piano) e 2,9 milioni di azioni per un valore di 273 milioni di dollari (2% delle attività totali del piano) rispettivamente al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022.

### Impegni di capitale non chiamati

Gli investimenti alternativi detenuti dal master trust includono interessi in fondi che hanno il diritto di effettuare richieste di capitale agli investitori. In tali casi, il master trust sarebbe contrattualmente obbligato a fornire un contributo in denaro al momento della richiesta di capitale. Al 30 settembre 2023, il capitale totale impegnato ancora non chiamato e non pagato era di 1,3 miliardi di dollari.

### Contributi del piano

Durante l'anno fiscale 2023, la Società ha versato 102 milioni di dollari di contributi ai suoi piani medici pensionistici e post-pensione. La Società attualmente non prevede di versare contributi materiali per la pensione e il piano medico post-

pensione nell'anno fiscale 2024. I requisiti minimi di finanziamento finali per l'anno fiscale 2024 saranno determinati sulla base di una valutazione attuariale del finanziamento del 1° gennaio 2024, che dovrebbe essere ricevuta durante il quarto trimestre dell'anno fiscale 2024.

*Pagamenti futuri stimati dei benefici*

La seguente tabella presenta i pagamenti futuri stimati delle prestazioni per i prossimi dieci anni fiscali:

	Pensione Piani	Post- pensionamento Piani medici <sup>(1)</sup>
2024	€ 768	€ 56
2025	776	55
2026	822	59
2027	866	62
2028	911	64
2029 – 2033	5.132	356

<sup>(1)</sup> I pagamenti dei benefici futuri stimati sono al netto delle entrate previste per le sovvenzioni Medicare di 39 milioni di dollari.

*Ipotesi*

Le ipotesi, come i tassi di sconto, il tasso di rendimento a lungo termine sulle attività del piano e il tasso di tendenza dei costi sanitari, hanno un effetto significativo sugli importi segnalati per il costo periodico netto delle prestazioni e sui relativi obblighi di prestazioni.

*Tasso di sconto* - Il tasso di sconto presunto per i piani medici pensionistici e post-pensionamento riflette i tassi di mercato per le obbligazioni societarie di alta qualità attualmente disponibili. Il tasso di sconto della Società è stato determinato considerando le curve di rendimento costruite con una vasta popolazione di obbligazioni societarie di alta qualità e riflette la corrispondenza dei flussi di cassa delle passività dei piani con le curve dei rendimenti. La Società misura i costi di servizio e di interesse applicando i tassi spot specifici lungo tale curva di rendimento ai flussi di cassa delle passività dei piani.

*Tasso di rendimento a lungo termine delle attività di piano* — Il tasso di rendimento a lungo termine sulle attività di piano rappresenta una stima dei rendimenti a lungo termine su un portafoglio di investimenti costituito da una miscela di azioni, reddito fisso e investimenti alternativi. Nel determinare il tasso di rendimento a lungo termine sulle attività del piano, la Società considera i tassi di rendimento a lungo termine sulle classi di attività (sia storiche che previste) in cui la Società si aspetta che i fondi pensione siano investiti. I seguenti tassi di rendimento a lungo termine per classe di attività sono stati considerati nell'impostazione dell'ipotesi di tasso di rendimento a lungo termine sulle attività del piano:

Titoli azionari	6 %	a	10 %
Titoli di debito	3 %	a	5 %
Investimenti alternativi	6 %	a	11 %

*Tasso di tendenza dei costi sanitari*: la Società esamina i dati esterni e le proprie tendenze storiche per i costi sanitari per determinare i tassi di tendenza dei costi sanitari per i piani di prestazioni mediche post-pensionamento. La valutazione attuariale del 2023 ha assunto un tasso di aumento annuo del 7,00% del costo pro capite delle richieste sanitarie coperte con il tasso in diminuzione in incrementi pari negli oltre diciannove anni fino a raggiungere il 4,00%.

*Sensibilità* - Una variazione di un punto percentuale del tasso di sconto e del tasso di rendimento a lungo termine previsto sulle attività del piano avrebbe i seguenti effetti sugli obblighi previdenziali previsti per i piani pensionistici e post-pensionamento a partire dal 30 settembre 2023 e sul costo per l'anno fiscale 2024:

	Tasso di sconto		A lungo termine previsto Tasso di rendimento delle attività
	Vantaggio Spese	Obblighi di beneficio previsti	Vantaggio Spese
Aumento (diminuzione)			
Diminuzione di 1 punto percentuale	€ 201	€ 2.038	€ 170
Aumento di 1 punto percentuale	(45)	(1.798)	(170)

*Piani di benefici multi-datore di lavoro*

La Società partecipa a una serie di piani pensionistici multidatore di lavoro nell'ambito di contratti collettivi sindacali e industriali che coprono i nostri dipendenti rappresentati dal sindacato e le spese per i suoi contributi a questi piani come sostenute. Questi piani prevedono generalmente prestazioni di pensionamento, morte e/o cessazione per i dipendenti idonei all'interno delle unità di contrattazione collettiva applicabili, in base a specifici requisiti di ammissibilità/partecipazione, periodi di maturazione e formule di benefici. I rischi di partecipare a questi piani multi-datore di lavoro sono diversi dai piani single-employer. Ad esempio:

- I asset forniti al piano multi-datore di lavoro da un datore di lavoro possono essere utilizzati per fornire benefici ai dipendenti di altri datori di lavoro partecipanti.
- Se un datore di lavoro partecipante smette di contribuire al piano multidatore di lavoro, gli obblighi non finanziati del piano possono diventare l'obbligo dei restanti datori di lavoro partecipanti.

## INDICE

- Se un datore di lavoro partecipante sceglie di smettere di partecipare a questi piani multidatore di lavoro, al datore di lavoro potrebbe essere richiesto di pagare a tali piani un importo basato sullo stato sottofinanziato del piano.

La Società partecipa anche a diversi piani sanitari e di benessere multidatore di lavoro che coprono sia i dipendenti attivi che quelli in pensione. Le prestazioni sanitarie sono fornite ai partecipanti che soddisfano determinati requisiti di ammissibilità nell'ambito dell'unità di contrattazione collettiva applicabile.

La seguente tabella illustra i nostri contributi ai piani pensionistici e di assistenza sanitaria e assistenziale multi-datore di lavoro:

	2023	2022	2021
Piani pensionistici	€ 316	€ 402	€ 289
Piani di salute e benessere	299	401	272
Contributi totali	€ 615	€ 803	€ 561

### Piani a contribuzione definita

La Società ha piani pensionistici a contribuzione definita per i dipendenti domestici che hanno iniziato il servizio dopo il 31 dicembre 2011 e non sono idonei a partecipare ai piani pensionistici a benefici definiti. In generale, la Società contribuisce dal 4% al 10% della retribuzione di un dipendente a seconda dell'età del dipendente e degli anni di servizio con la Società fino ai limiti del piano. La Società ha piani di risparmio e investimento che consentono ai dipendenti idonei di contribuire fino al 50% del loro stipendio attraverso detrazioni sui salari a seconda del piano a cui il dipendente partecipa. La Società corrisponde al 50% del contributo del dipendente fino ai limiti del piano. La Società ha anche piani pensionistici a contribuzione definita per i dipendenti nelle nostre operazioni internazionali. Nell'anno fiscale 2023, 2022 e 2021, i costi dei nostri piani a contribuzione definita nazionali e internazionali sono stati rispettivamente di 378 milioni di dollari, 325 milioni di dollari e 254 milioni di dollari.

## 11 Equità

La seguente tabella riassume le variazioni di ciascuna componente dell'altro conto economico complessivo (perdita) (AOI) accumulato, compresa la nostra quota proporzionale degli importi investiti nel metodo azionario:

	Valore di mercato Aggiustamenti per le siepi	Non riconosciuto Pensione e Post- pensionamento Medico Spese	Straniero Valuta Traduzione e altro	AOCI
<b>AOCI, prima delle imposte</b>				
Saldo al 3 ottobre 2020	€ (191)	€ (9.423)	€ (1.088)	€ (10.702)
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	70	1.582	41	1.693
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	(31)	816	—	785
Saldo al 2 ottobre 2021	€ (152)	€ (7.025)	€ (1.047)	€ (8.224)
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	1.098	2.635	(967)	2.766
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	(142)	620	—	478
Saldo al 1° ottobre 2022	€ 804	€ (3.770)	€ (2.014)	€ (4.980)
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	(101)	1.594	(2)	1.491
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	(444)	4	42	(398)
<b>Saldo al 30 settembre 2023</b>	<b>€ 259</b>	<b>€ (2.172)</b>	<b>€ (1.974)</b>	<b>€ (3.887)</b>



INDICE

	Valore di mercato Aggiustamenti per le siepi	Non riconosciuto Pensione e Post- pensionamento Medico Spese	Straniero Valuta Traduzione e altro	AOCI
<b>Tassa su AOCI</b>				
Saldo al 3 ottobre 2020	€ 40	€ 2.201	€ 139	€ 2.380
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	(8)	(358)	(50)	(416)
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	10	(190)	—	(180)
Saldo al 2 ottobre 2021	€ 42	€ 1.653	€ 89	€ 1.784
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	(254)	(608)	50	(812)
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	33	(144)	—	(111)
Saldo al 1° ottobre 2022	€ (179)	€ 901	€ 139	€ 861
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	12	(384)	17	(355)
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	103	—	(14)	89
<b>Saldo al 30 settembre 2023</b>	<b>€ (64)</b>	<b>€ 517</b>	<b>€ 142</b>	<b>€ 595</b>

	Valore di mercato Aggiustamenti per le siepi	Non riconosciuto Pensione e Post- pensionamento Medico Spese	Straniero Valuta Traduzione e altro	AOCI
<b>AOCI, dopo le tasse</b>				
Saldo al 3 ottobre 2020	€ (151)	€ (7.222)	€ (949)	€ (8.322)
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	62	1.224	(9)	1.277
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	(21)	626	—	605
Saldo al 2 ottobre 2021	€ (110)	€ (5.372)	€ (958)	€ (6.440)
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	844	2.027	(917)	1.954
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	(109)	476	—	367
Saldo al 1° ottobre 2022	€ 625	€ (2.869)	€ (1.875)	€ (4.119)
Guadagni (perdite) irrealizzati derivanti durante il periodo	(89)	1.210	15	1.136
Riclassificazioni delle perdite nette (guadagni) al reddito netto	(341)	4	28	(309)
<b>Saldo al 30 settembre 2023</b>	<b>€ 195</b>	<b>€ (1.655)</b>	<b>€ (1.832)</b>	<b>€ (3.292)</b>

I dettagli sui componenti AOCI riclassificati al reddito netto sono i seguenti:

Guadagni (perdita) di reddito netto:	Voce interessata nelle dichiarazioni consolidate delle operazioni:	2023	2022	2021
Aggiustamenti del valore di mercato, principalmente coperture del flusso di cassa	Principalmente entrate	€ 444	€ 142	€ 31
Imposta stimata	Imposte sul reddito	(103)	(33)	(10)
		<u>341</u>	<u>109</u>	<u>21</u>
Spese mediche pensionistiche e postpensionamento	Interessi passivi, netti	(4)	(620)	(816)
Imposta stimata	Imposte sul reddito	—	144	190
		<u>(4)</u>	<u>(476)</u>	<u>(626)</u>
Traduzione in valuta estera e altro	Altri proventi (spese), netti	(42)	—	—
Imposta stimata	Imposte sul reddito	14	—	—
		<u>(28)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
<b>Riclassificazioni totali per il periodo</b>		<b>€ 309</b>	<b>€ (367)</b>	<b>€ (605)</b>

## 12 Compensità *basata sull'equity*

In base a vari piani, la Società può concedere stock option e altri premi basati sul capitale a dirigenti, dirigenti, tecnologici e personale creativo. L'approccio della Società alla compensazione degli incentivi a lungo termine prevede l'assegnazione di stock option e unità azionarie limitate (RSU). Alcune RSU assegnate ai dirigenti di alto livello maturano in base al raggiungimento delle condizioni di mercato o di prestazione (RSU di prestazione).

Le stock option sono generalmente concesse con un termine di 10 anni a prezzi di esercizio pari o superiori al prezzo di mercato alla data di sovvenzione e diventano esercitabili in modo negoziabile per un periodo di tre anni dalla data di sovvenzione (esercibile in modo trimestrale per un periodo di quattro anni dalla data di sovvenzione per i premi concessi prima dell'anno fiscale 2021). A discrezione del Comitato per la compensazione del Consiglio di amministrazione della Società, le opzioni possono occasionalmente estendersi fino a 15 anni dopo la data di concessione. Le RSU generalmente maturano in modo trimestrale per tre anni (quattro anni per le sovvenzioni concesse prima dell'anno fiscale 2021) e le RSU di performance generalmente maturano completamente dopo tre anni, a condizione che le condizioni di mercato o di prestazione. Le sovvenzioni azionarie forniscono generalmente una maturazione continua, in caso di cessazione, per i dipendenti che raggiungono i 60 anni o più, hanno almeno dieci anni di servizio e hanno detenuto il premio per almeno un anno.

Ogni azione concessa soggetta a un premio di stock option riduce il numero di azioni disponibili nell'ambito dei piani di incentivazione azionaria della Società di un'azione, mentre ogni azione concessa soggetta a un premio RSU riduce il numero di azioni disponibili di due azioni. Al 30 settembre 2023, il numero massimo di azioni disponibili per l'emissione nell'ambito dei piani di incentivazione azionaria della Società (supponendo che tutti i premi siano sotto forma di stock option) era di circa 93 milioni di azioni e il numero disponibile per l'emissione supponendo che tutti i premi siano sotto forma di RSU era di circa 44 milioni di azioni. La Società soddisfa gli esercizi di stock option e la maturazione di RSU con azioni di nuova emissione. Le stock option e le RSU sono generalmente incamerate dai dipendenti che terminano prima della maturazione.

Ogni anno, generalmente durante la prima metà dell'anno, la Società assegna stock option e stock unit ristretti a un ampio gruppo di personale di gestione, tecnologia e creativo. Il fair value delle opzioni è stimato in base al modello di valutazione binomiale. Il modello di valutazione binomiale tiene conto di variabili quali la volatilità, il rendimento dei dividendi e il tasso di interesse privo di rischio. Il modello di valutazione binomiale considera anche il multiplo dell'esercizio previsto (il multiplo del prezzo di esercizio per concedere il prezzo al quale si prevede che gli esercizi si verifichino in media) e il tasso di cessazione (la probabilità che un'opzione acquisita venga annullata a causa della cessazione del titolare dell'opzione) nel calcolo del valore dell'opzione.

Le ipotesi di media ponderata utilizzate nel modello di valutazione delle opzioni erano le seguenti:

	2023	2022	2021
Tasso di interesse privo di rischio	3,6%	1,6%	1,2%
Volatilità prevista	31%	28%	30%
Rendimento dei dividendi	—%	—%	0,03%
Tasso di cessazione	5,9%	5,8%	5,8%
Esercizio multiplo	1,98	1,98	1,83

Sebbene il fair value iniziale delle stock option non sia rettificato dopo la data di concessione, le modifiche nelle ipotesi della Società possono modificare il valore e quindi la spesa relativa alle future concessioni di stock option. Le ipotesi che causano la maggiore variazione del fair value nel modello di valutazione binomiale sono la volatilità prevista e il multiplo dell'esercizio previsto. Gli aumenti o le diminuzioni della volatilità prevista o del multiplo dell'esercizio previsto causeranno rispettivamente un aumento o una diminuzione del valore dell'opzione binomiale. L'ipotesi di volatilità considera sia la volatilità storica che quella implicita e può essere influenzata dalle prestazioni della Società e dai cambiamenti nelle condizioni economiche e di mercato.

Le spese di compensazione per le RSU e le stock option sono riconosciute in modo ragionevole durante il periodo di servizio del premio. Le spese di compensazione per le RSU si basano sul prezzo di mercato delle azioni sottostanti i premi alla data di concessione. La spesa di compensazione per le RSU di performance riflette la probabilità stimata che le condizioni di mercato o di prestazione siano soddisfatte.



## INDICE

Le spese di compensazione relative alle stock option e alle RSU sono le seguenti:

	2023	2022	2021
Opzione stock	€ 76	€ 88	€ 95
RSU	1.067	889	505
Totale spese di compensazione basate sul capitale proprio <sup>(1)</sup>	1.143	977	600
Impatto fiscale	(260)	(221)	(136)
Riduzione del reddito netto	€ 883	€ 756	€ 464
Spese di compensazione basate sul capitale capitalizzate durante il periodo	€ 145	€ 148	€ 112

<sup>(1)</sup> La spesa di compensazione basata sul capitale proprio è al netto del risarcimento capitalizzata basata sul capitale proprio e delle confische stimate ed esclude l'ammortamento dei costi di compensazione basati sul capitale proprio precedentemente capitalizzati.

La seguente tabella riassume le informazioni sulle transazioni di stock option nell'anno fiscale 2023 (azioni in milioni):

	Azioni	Ponderato Media Prezzo esercizio
Eccezionale all'inizio dell'anno	18	€ 121,28
Premi concessi	2	89,85
Premi esercitati	(1)	60,46
Premi scaduti/cancellati	(1)	111,62
Eccezionale a fine anno	18	€ 120,20
Esercitabile a fine anno	14	€ 119,78

Le seguenti tabelle riassumono le informazioni sulle azioni acquisite e che dovrebbero maturare il 30 settembre 2023 (azioni in milioni):

				Vestato		
Gamma di prezzi di esercizio		Numero di Opzioni	Media ponderata Prezzo esercizio	Media ponderata Anni rimanenti di Vita contrattuale		
€ 40	— € 80	1	€ 72,59	0.2		
€ 81	— € 120	9	107,13	3.7		
€ 121	— € 160	3	148,09	6.7		
€ 161	— € 200	1	177,72	7.4		
		14				
				Previsto per Vest		
Gamma di prezzi di esercizio		Numero di Opzioni <sup>(1)</sup>	Media ponderata Prezzo esercizio	Media ponderata Anni rimanenti di Vita contrattuale		
€ 50	— € 100	2	€ 89,89	9.4		
€ 101	— € 150	1	146,64	6.3		
€ 151	— € 200	1	161,36	7.8		
		4				

<sup>(1)</sup> Il numero di opzioni che si prevede di maturare è il totale delle opzioni non investite meno le confische stimate.

La seguente tabella riassume le informazioni sulle transazioni RSU nell'anno fiscale 2023 (azioni in milioni):

	<u>Unità<sup>(3)</sup></u>	<u>Media ponderata Valore equo della data di concessione</u>
Non insediato all'inizio dell'anno	<b>18</b>	€ <b>144,00</b>
Concesso <sup>(1)</sup>	<b>18</b>	<b>89,66</b>
Vestato	<b>(9)</b>	<b>136,15</b>
Persicato	<b>(3)</b>	<b>118,86</b>
Non investito alla fine dell'anno <sup>(2)</sup>	<b>24</b>	€ <b>109,04</b>

<sup>(1)</sup> Include 0,4 milioni di RSU di performance

<sup>(2)</sup> Include 0,8 milioni di RSU di performance

<sup>(3)</sup> Esclude le RSU di prestazione per le quali la maturazione è soggetta a condizioni di servizio e il numero di unità maturate è soggetto alla discrezione del CEO. Al 30 settembre 2023, il numero massimo di queste RSU di prestazione che potrebbero essere emesse al momento della maturazione non è rilevante.

I valori equi medi ponderati della data di concessione delle opzioni concesse durante l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021 sono stati rispettivamente 33,18, 46,76 dollari e 59,05 dollari, e per le RSU erano rispettivamente 89,66 dollari, 136,36 e 178,70 dollari. Il valore intrinseco totale (valore di mercato alla data di esercizio meno prezzo di esercizio) delle opzioni esercitate e delle RSU maturate durante gli anni fiscali 2023, 2022 e 2021 ammontava rispettivamente a 829 milioni di dollari, 982 milioni di dollari e 1.175 milioni di dollari. I valori intrinseci aggregati delle stock option maturate e previste per maturare al 30 settembre 2023 erano rispettivamente 4,8 milioni di dollari e 0 milioni di dollari.

Al 30 settembre 2023, il costo di compensazione non riconosciuto relativo alle stock option non investite e alle RSU era rispettivamente di 77 milioni di dollari e 1.774 milioni di dollari. Tale costo dovrebbe essere riconosciuto in un periodo medio ponderato di 1,1 anni per le stock option e 1,2 anni per le RSU.

Il denaro ricevuto dagli esercizi di opzione per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021 è stato rispettivamente di 52 milioni di dollari, 127 milioni di dollari e 435 milioni di dollari. I benefici fiscali realizzati dalle detrazioni fiscali associate agli esercizi di opzione e alle maturazioni RSU per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021 sono stati rispettivamente di circa 190 milioni di dollari, 219 milioni di dollari e 256 milioni di dollari.

## 13 Dettagli *di alcuni bilanci*

	<u>30 settembre, 2023</u>	<u>1 ottobre, 2022</u>
<i>Crediti correnti</i>		
Crediti	€ <b>10.179</b>	€ 10.811
Altro	<b>2.266</b>	1.999
Indennità per perdite di credito	<b>(115)</b>	(158)
	<b>€ 12.330</b>	€ 12.652
<i>Parchi, resort e altre proprietà</i>		
Attrazioni, edifici e miglioramenti	€ <b>35.255</b>	€ 33.795
Mobili, infissi e attrezzature	<b>26.358</b>	24.409
Miglioramenti del territorio	<b>7.419</b>	7.757
Miglioramenti del leasing	<b>1.058</b>	1.037
	<b>70.090</b>	66.998
Ammortamento accumulato	<b>(42.610)</b>	(39.356)
Progetti in corso	<b>6.285</b>	4.814
Terra	<b>1.176</b>	1.140
	<b>€ 34.941</b>	€ 33.596



	30 settembre, 2023	1 ottobre, 2022
<i>Attività immateriali</i>		
Caratteri/dei diritti d'autore intangibili, diritti d'autore e marchi	€ 10.572	€ 10.572
Accordi MVPD	8.056	8.058
Altre attività immateriali ammortizzabili	4.016	4.045
Ammortamento accumulato	(11.375)	(9.630)
Attività immateriali nette ammortizzabili	11.269	13.045
Attività immateriali a vita a tempo indeterminato <sup>(1)</sup>	1.792	1.792
	<b>€ 13.061</b>	<b>€ 14.837</b>

<sup>(1)</sup> I beni immateriali a vita indefinita sono costituiti da marchi ESPN, Pixar e Marvel e licenze FCC televisive.

*Conti da pagare e altre passività maturate*

Conti e debiti maturati	€ 15.125	€ 16.205
Buste paga e benefici per i dipendenti	3.061	3.447
Imposte sul reddito da pagare	2.276	378
Altro	209	183
	<b>€ 20.671</b>	<b>€ 20.213</b>

## 14 Impostamenti e contingenze

*Impegni*

La Società ha vari impegni contrattuali per i diritti su sport, film e altra programmazione, per un totale di circa 66.8 miliardi di dollari, di cui circa 3,0 miliardi di dollari per la programmazione disponibile al 30 settembre 2023. La Società ha anche impegni contrattuali per la costruzione di navi da crociera, talenti creativi e contratti di lavoro e benefici fiscali non riconosciuti. I talenti creativi e gli accordi di lavoro includono obblighi nei confronti di attori, produttori, personalità e dirigenti dello sport, della televisione e della radio. Gli impegni contrattuali per i diritti di programmazione sportiva, altri diritti di programmazione e altri impegni, comprese le navi da crociera e i talenti creativi, sono i seguenti:

Anno fiscale:	Programmazione sportiva <sup>(1)</sup>	Altro Programmazione	Altro	Totale
2024	€ 10.331	€ 3.286	€ 4.055	€ 17.672
2025	10.631	1.591	2.803	15.025
2026	7.876	941	760	9.577
2027	6.687	671	388	7.746
2028	4.713	565	146	5.424
Dopodiché	19.121	376	2.181	21.678
	<b>€ 59.359</b>	<b>€ 7.430</b>	<b>€ 10.333</b>	<b>€ 77.122</b>

<sup>(1)</sup> Si riferisce principalmente ai diritti per NFL, college football (compresi i giochi di bocce e il College Football Playoff) e basket, cricket, NBA, NHL, calcio, MLB, UFC, tennis, golf e Top Rank Boxing. Alcuni diritti di programmazione sportiva hanno pagamenti variabili basati principalmente sui ricavi e non sono inclusi nella tabella precedente.

*Questioni legali*

Il 12 maggio 2023, una class action sui titoli privati è stata intentata negli Stati Uniti. Tribunale distrettuale per il distretto centrale della California contro la Società, il suo ex amministratore delegato, Robert Chapek, il suo ex direttore finanziario, Christine M. McCarthy e l'ex presidente del segmento Disney Media and Entertainment Distribution, Kareem Daniel per conto di alcuni acquirenti di titoli della Società (la "Securities Class Action"). Il 6 novembre 2023, una denuncia consolidata è stata presentata nella stessa azione, aggiungendo Robert Iger, amministratore delegato della Società, come imputato. I reclami nella



Securities Class Action includono (i) violazioni della Sezione 10(b) dell'Exchange Act e della Regola 10b-5 promulgata ai sensi contro tutti gli imputati, (ii) violazioni della Sezione 20A dell'Exchange Act contro Iger e McCarthy e (iii) violazioni della Sezione 20(a) dell'Exchange Act contro tutti gli imputati. I querelanti nella Securities Class Action sostengono presunte inesattezze e omissioni riguardanti, e uno schema per nascondere, i costi accurati e la crescita degli abbonati del

Piattaforma Disney+. La Società intende difendersi vigorosamente dalla causa. La causa è nelle fasi iniziali e in questo momento non possiamo ragionevolmente stimare l'importo di qualsiasi potenziale perdita.

Sono stati presentati due reclami sui derivati degli azionisti. Il primo, in cui Hugues Gervat è l'attore, è stato depositato il 4 agosto 2023, negli Stati Uniti. Tribunale distrettuale per il distretto centrale della California. Il secondo, in cui Stourbridge Investments LLC è il querelante, è stato depositato il 23 agosto 2023 negli Stati Uniti. Tribunale distrettuale per il distretto del Delaware. Ognuno ha nominato The Walt Disney Company come imputato nominale e presunte richieste per suo conto contro l'amministratore delegato della Società, Robert Iger; il suo ex amministratore delegato, Robert Chapek; il suo ex direttore finanziario, Christine M. McCarthy; l'ex presidente del segmento Disney Media and Entertainment Distribution, Kareem Daniel, e dieci membri attuali ed ex del consiglio di amministrazione Disney (Susan E. Arnold; Mary T. Barra; Safra A. Catz; Amy L. Chang; Francis A. deSouza; Michael B.G. Froman; Maria Elena Lagomasino; Calvin R. McDonald; Mark G. Parker; e Derica W. Riso). Insieme alle presunte violazioni delle sezioni 10(b), 14(a), 20(a) e della regola 10b-5 del Securities Exchange Act, basate sulle stesse accuse della Securities Class Action, i querelanti in entrambe le azioni hanno cercato di recuperare per presunta violazione del dovere fiduciario, arricchimento ingiusto, abuso di controllo, cattiva gestione grave e spreco. Il 24 ottobre 2023, l'azione di Stourbridge è stata volontariamente respinta e, il 16 novembre 2023, è stata ricompensata dal tribunale statale del Delaware sostenendo teorie equivalenti di responsabilità basate sulla legge statale. Il 30 ottobre 2023, l'azione Gervat è stata sospesa in attesa di una sentenza su una mozione di rigetti prevista da presentare nella class action sui titoli. La Società intende difendersi vigorosamente da queste cause legali. Le cause sono nelle fasi iniziali e in questo momento non possiamo ragionevolmente stimare l'importo di qualsiasi potenziale perdita.

La Società, insieme, in alcuni casi, ad alcuni dei suoi direttori e funzionari, è un imputato in varie altre azioni legali che coinvolgono il copyright, la violazione del contratto e varie altre rivendicazioni relative alla condotta delle sue attività. La direzione non ritiene che la Società abbia subito una probabile perdita materiale a causa di una di queste azioni.

## 15 Leases

I contratti di locazione operativi della Società consistono principalmente in immobili e attrezzature, inclusi spazi per uffici per scopi generali e amministrativi, impianti di produzione, terreni, terminal crociere, punti vendita al dettaglio e centri di distribuzione per prodotti di consumo. La Società ha anche contratti di locazione finanziari, principalmente per attrezzature di trasmissione e terreni.

Alcuni dei nostri contratti di locazione includono opzioni di rinnovo e/o risoluzione. Se è ragionevolmente certo che verrà esercitata un'opzione di rinnovo o di risoluzione, l'esercizio dell'opzione è considerato nel calcolo della durata del contratto di locazione. A partire dal 30 settembre 2023, i nostri contratti di locazione operativi hanno una durata residua media ponderata di circa 10 anni e i nostri contratti di locazione finanziaria hanno una durata di locazione residua ponderata di circa 29 anni. Il tasso di indebitamento incrementale medio ponderato è del 3,6% e del 6,5%, rispettivamente per i nostri leasing operativi e i contratti di leasing finanziari. Al 30 settembre 2023, i pagamenti totali stimati del leasing futuro per i contratti di locazione non annullabili che non sono iniziati di circa 0,5 miliardi di dollari sono esclusi dalla misurazione dell'attività di diritto d'uso e della passività del leasing.

## INDICE

Le attività operative e finanziarie per il diritto d'uso e le passività di leasing della Società sono le seguenti:

	<b>30 settembre 2023</b>	1 ottobre 2022
<b>Attività di diritto di utilizzo<sup>(1)</sup></b>		
Leasing operativo	€ 4.211	€ 3.966
Leasing di finanziamento	291	303
<b>Totale delle attività per il diritto di utilizzo</b>	<b>4.502</b>	4.269
<b>Passività di leasing a breve termine<sup>(2)</sup></b>		
Leasing operativo	740	614
Leasing di finanziamento	37	37
	<b>777</b>	651
<b>Passività di leasing a lungo termine<sup>(3)</sup></b>		
Leasing operativo	3.258	3.020
Leasing di finanziamento	206	219
	<b>3.464</b>	3.239
<b>Totale passività di leasing</b>	<b>€ 4.241</b>	€ 3.890

(1) Incluso in "Altre attività" nello stato patrimoniale consolidato.

(2) Incluso in "Conti da pagare e altre passività maturate" nello stato patrimoniale consolidato.

(3) Incluso in "Altre passività a lungo termine" nel bilancio consolidato.

Le componenti dei costi di locazione sono le seguenti:

	<b>2023</b>	2022	2021
<b>Costo del leasing finanziario</b>			
Ammortamento delle attività di diritto d'uso	€ 39	€ 39	€ 42
Interessi sulle passività di leasing	15	15	20
<b>Costo del leasing operativo</b>	<b>820</b>	796	853
<b>Commissioni variabili e altro<sup>(1)</sup></b>	<b>444</b>	363	414
<b>Costo totale del leasing</b>	<b>€ 1.318</b>	€ 1.213	€ 1.329

(1) Include i pagamenti di leasing variabili relativi ai nostri leasing operativi e finanziari e i costi dei contratti di locazione con termini iniziali inferiori a un anno.

Il contante pagato durante l'anno per gli importi inclusi nella valutazione delle passività di leasing è il seguente:

	<b>2023</b>	2022	2021
Flussi di cassa operativi per i contratti di locazione operativi	€ 714	€ 736	€ 925
Flussi di cassa operativi per i contratti di locazione finanziaria	15	15	20
<b>Finanziamento dei flussi di cassa per i contratti di locazione finanziari</b>	<b>41</b>	48	25
<b>Totale</b>	<b>€ 770</b>	€ 799	€ 970

## INDICE

I futuri pagamenti minimi di leasing, a partire dal 30 settembre 2023, sono i seguenti:

	<u>Funzionamento</u>	<u>Finanziamento</u>
Anno fiscale:		
2024	€ 824	€ 47
2025	792	44
2026	504	38
2027	384	33
2028	318	29
Dopodiché	<u>2.265</u>	<u>350</u>
Totale dei pagamenti di leasing futuri non scontati	5.087	541
Meno: interesse imputato	<u>(1.089)</u>	<u>(298)</u>
Totale passività di locazione segnalata	<u>€ 3.998</u>	<u>€ 243</u>

## 16 *Misurazione del fair value*

Le attività e le passività della Società valutate al fair value (valore equo) sono riassunte nelle tabelle seguenti per livello di valutazione del fair value (valore equo). Vedi la nota 10 per le definizioni delle misure del fair value e dei livelli all'interno della gerarchia del fair value.

Descrizione	Valutazione del fair value al 30 settembre 2023			
	Livello 1	Livello 2	Livello 3	Totale
<b>Attività</b>				
Investimenti	€ 46	€ 128	€ —	€ 174
<b>Derivati</b>				
Cambio valuta	—	1.336	—	1.336
Altro	—	18	—	18
<b>Passività</b>				
<b>Derivati</b>				
Tasso di interesse	—	(1.791)	—	(1.791)
Cambio valuta	—	(815)	—	(815)
Altro	—	(13)	—	(13)
Altro	—	(465)	—	(465)
Totale registrato al fair value (valore equo)	<u>€ 46</u>	<u>€ (1.602)</u>	<u>€ —</u>	<u>€ (1.556)</u>
Fair value dei prestiti	<u>€ —</u>	<u>€ 40.123</u>	<u>€ 1.333</u>	<u>€ 41.456</u>

Descrizione	Valutazione del fair value al 1° ottobre 2022			
	Livello 1	Livello 2	Livello 3	Totale
<b>Attività</b>				
Investimenti	€ 308	€ —	€ —	€ 308
<b>Derivati</b>				
Tasso di interesse	—	1	—	1
Cambio valuta	—	2.223	—	2.223
Altro	—	10	—	10
<b>Passività</b>				
<b>Derivati</b>				
Tasso di interesse	—	(1.783)	—	(1.783)
Cambio valuta	—	1.239	—	1.239
Altro	—	(31)	—	(31)
Altro	—	(354)	—	(354)
<b>Totale registrato al fair value (valore equo)</b>	<b>€ 308</b>	<b>€ (1.173)</b>	<b>€ —</b>	<b>€ (865)</b>
Fair value dei prestiti	€ —	€ 42.509	€ 1.510	€ 44.019

Il fair value degli investimenti di livello 2 è determinato principalmente sulla base di un modello di valutazione interno che utilizza input osservabili come il prezzo di negoziazione di azioni, la volatilità e il tasso privo di rischio.

I fair value dei derivati di livello 2 sono determinati principalmente da modelli interni di flusso di cassa attualizzato che utilizzano input osservabili come tassi di interesse, curve di rendimento e tassi di cambio in valuta estera. Il rischio di credito della controparte, che è mitigato da accordi di compensazione master e accordi di vio di garanzie con alcune controparti, ha avuto un impatto sulle stime del fair value derivato che non era rilevante.

Le altre passività di livello 2 sono principalmente accordi che sono valutati in base al fair value degli investimenti sottostanti, che sono generalmente valutati utilizzando tecniche del fair value di livello 1 e di livello 2.

I prestiti di livello 2, che includono carta commerciale, banconote denominate in dollari USA e alcuni prestiti denominati in valuta estera, sono valutati in base ai prezzi quotati per strumenti simili nei mercati attivi o strumenti identici nei mercati che non sono attivi.

I prestiti di livello 3 includono i prestiti del parco a tema asiatico, che sono valutati in base al costo attuale del prestito e al rischio di credito dei parchi a tema asiatico, nonché ai tassi di interesse di mercato prevalenti.

Gli strumenti finanziari della Società includono anche contanti, equivalenti di cassa, crediti e debiti. I valori contabili di questi strumenti finanziari si avvicinano ai fair value.

La Società ha anche attività che devono essere registrate al fair value (valore equo) su base non ricorrente. Queste attività vengono valutate quando si verificano determinati eventi scatenanti (compresa una diminuzione dei flussi di cassa futuri stimati) che indicano che l'attività dovrebbe essere valutata per la riduzione di valore. Nel quarto trimestre dell'anno fiscale 2023, la Società ha registrato oneri di riduzione di valore per l'avviamento come indicato nella nota 18. Il fair value di queste attività è stato determinato utilizzando flussi di cassa futuri attualizzato stimati, che è una tecnica di valutazione di livello 3 (vedi nota 18 per una discussione degli input più significativi utilizzati nella nostra analisi del flusso di cassa attualizzato).

#### *Concentrazioni di credito*

La Società controlla le sue posizioni e la qualità del credito delle istituzioni finanziarie che sono controparti dei suoi strumenti finanziari su base continuativa e attualmente non prevede la mancata esecuzione da parte delle controparti.

La Società non si aspetta di realizzare una perdita materiale, basata sul fair value dei suoi strumenti finanziari derivati al 30 settembre 2023, in caso di mancato rendimento da parte di una singola controparte in derivati. La Società generalmente intramette transazioni in derivati solo con controparti che hanno un rating del credito di A- o superiore e richiede garanzie nel caso in cui i rating del credito scendono al di sotto di A- o le esposizioni aggregate superino i limiti definiti dal contratto. Inoltre, la Società limita l'importo dell'esposizione al credito di investimento con un qualsiasi istituto.

La Società non ha liquidità materiale e saldi equivalenti di cassa con istituti finanziari che hanno rating di credito inferiori al grado di investimento e mantiene saldi di liquidità a breve termine in fondi del mercato monetario di alta qualità. Al 30 settembre 2023, la Società non aveva saldi (esclusi i fondi del mercato monetario) con le singole istituzioni finanziarie che superavano il 10% del contante totale e degli equivalenti di cassa della Società.

I crediti commerciali e gli investimenti finanziari della Società non rappresentano una concentrazione significativa del rischio di credito al 30 settembre 2023 a causa dell'ampia varietà di clienti e mercati in cui vengono venduti i prodotti della Società, della dispersione dei nostri clienti tra le aree geografiche e della diversificazione del portafoglio della Società tra le istituzioni finanziarie.

## 17 Strumenti derivati

La Società gestisce la sua esposizione a vari rischi finanziari relativi alle sue operazioni commerciali in corso secondo una politica di gestione del rischio. I rischi primari gestiti con strumenti derivati sono il rischio di tasso di interesse e il rischio di cambio.

Le posizioni in derivati della Società valutate al fair value (valore equo) sono riassunte nelle seguenti tabelle:

	Al 30 settembre 2023			
	Corrente Attività	Altro Attività	Altro Corrente Passività	Altro lungo- Termine Passività
<b>Derivati designati come siepi</b>				
Cambio valuta	€ 595	€ 338	€ (123)	€ (93)
Tasso di interesse	—	—	(1.791)	—
Altro	12	6	—	—
<b>Derivati non designati come hedge<sup>(1)</sup></b>				
Cambio valuta	384	19	(520)	(79)
Altro	—	—	(13)	—
Valore equo lordo dei derivati	991	363	(2.447)	(172)
Netting di controparte	(770)	(262)	900	132
In contanti (ricevuto) pagato	(123)	(7)	1.257	—
<b>Posizioni nette in derivati</b>	<b>€ 98</b>	<b>€ 94</b>	<b>€ (290)</b>	<b>€ (40)</b>

<sup>(1)</sup> Nell'anno fiscale 2023, la Società ha stipulato un accordo di licenza e promozionale e ha ricevuto warrant per l'acquisto di capitale proprio che sono contabilizzati come attività derivate. I warrant sono registrati negli investimenti al loro valore equo di mercato di 128 milioni di dollari al 30 settembre 2023.

	A partire dal 1° ottobre 2022			
	Corrente Attività	Altro Attività	Altro Corrente Passività	Altro lungo- Termine Passività
<b>Derivati designati come siepi</b>				
Cambio valuta	€ 864	€ 786	€ (228)	€ (350)
Tasso di interesse	—	1	(1.783)	—
Altro	10	—	(4)	—
<b>Derivati non designati come hedge</b>				
Cambio valuta	336	247	(374)	(287)
Altro	—	—	(27)	—
Valore equo lordo dei derivati	1.210	1.034	(2.416)	(637)
Netting di controparte	(831)	(715)	1.070	476
In contanti (ricevuto) pagato	(341)	(151)	1.282	96
<b>Posizioni nette in derivati</b>	<b>€ 38</b>	<b>€ 168</b>	<b>€ (64)</b>	<b>€ (65)</b>

### Riforma delle tariffe di riferimento

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha modificato i suoi accordi sui tassi di interesse e sugli swap cross-currency per attuare modifiche relative alla modifica dei tassi di riferimento dal LIBOR al SOFR e dal tasso offerto in dollari canadesi alla media

del tasso di pronti contro termine canadese. In relazione a questi emendamenti, la Società ha applicato lo sgravio contabile di copertura fornito dal Financial Accounting Standards Board (FASB) in ASU 2020-04, *Riforma del tasso di riferimento (Argomento 848): Facilitazione degli effetti della riforma del tasso di riferimento sulla rendicontazione finanziaria* per preservare la designazione di copertura del fair value del tasso di interesse e degli swap cross-currency.



*Gestione del rischio dei tassi di interesse*

La Società è esposta all'impatto delle variazioni dei tassi di interesse principalmente attraverso le sue attività di prestito. L'obiettivo della Società è quello di mitigare l'impatto delle variazioni dei tassi di interesse sugli utili e sui flussi di cassa e sul valore di mercato dei suoi prestiti. In conformità con la sua politica, la Società mira al suo debito a tasso fisso come percentuale del suo debito netto tra una percentuale minima e massima. La Società utilizza principalmente swap a tasso di interesse fluttuante e a tasso fisso per facilitare le sue attività di gestione del rischio di tasso di interesse.

La Società designa gli swap a tasso di interesse fluttuante come coperture al fair value degli indebitamenti a tasso fisso che convertono efficacemente gli indebiti a tasso fisso in indebiti a tasso variabile. L'importo nozionale totale degli swap sui tassi di interesse fluttuanti della Società al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022, è stato rispettivamente di 13,5 miliardi di dollari e 14,5 miliardi di dollari.

La seguente tabella riassume le rettifiche di copertura del fair value (valore equo) ai prestiti coperti:

	Importo Contabile dei prestiti con copertura		Aggiustamenti del fair value inclusi nei prestiti con copertura	
	30 settembre 2023	1 ottobre 2022	30 settembre 2023	1 ottobre 2022
<b>Prestiti:</b>				
Corrente	€ 1.439	€ 997	€ (59)	€ (3)
Lungo termine	10.748	12.358	(1.694)	(1.733)
	<u>€ 12.187</u>	<u>€ 13.355</u>	<u>€ (1.753)</u>	<u>€ (1.736)</u>

I seguenti importi sono inclusi in "Spesa per interessi, netta" nel bilancio consolidato delle entrate:

	2023	2022	2021
<b>Guadagno (perdita) su:</b>			
Swap fluttuanti	€ (14)	€ (1.635)	€ (603)
Prestiti coperti da swap pay-floating	14	1.635	603
<b>Beneficio (spese) associato agli interessi maturati sugli swap fluttuanti</b>	<b>(510)</b>	<b>31</b>	<b>143</b>

La Società può designare swap a tasso fisso a pagamento come coperture del flusso di cassa dei pagamenti di interessi sui prestiti a tasso variabile. Gli swap a tasso fisso a tasso fisso convertono efficacemente i prestiti a tasso variabile in prestiti a tasso fisso. Gli utili o le perdite non realizzati da queste coperture del flusso di cassa sono differiti in AOCI e rilevati negli interessi passivi man mano che si verificano i pagamenti degli interessi. La Società non aveva swap a tasso di interesse fisso che erano designati come coperture del flusso di cassa dei pagamenti di interessi al 30 settembre 2023 o al 1° ottobre 2022, e gli utili e le perdite relativi agli swap a pagamento fisso riconosciuti negli utili per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021 non erano rilevanti.

*Gestione del rischio di cambio*

La Società effettua transazioni commerciali a livello globale ed è soggetta a rischi associati ai tassi di cambio in valuta estera. L'obiettivo della Società è ridurre le fluttuazioni degli utili e dei flussi di cassa associate alle variazioni dei tassi di cambio delle valute estere, consentendo alla direzione di concentrarsi sulle operazioni aziendali principali.

La Società stipula contratti di opzione e a termine per proteggere il valore delle sue attività in valuta estera esistenti, passività, impegni aziendali e transazioni in valuta estera previste ma non saldamente impegnate. In conformità con la politica, la Società copre le sue transazioni in valuta estera previste per periodi generalmente non superiori a quattro anni all'interno di un intervallo minimo e massimo stabilito di esposizione annuale. Gli utili e le perdite su questi contratti compensano le variazioni del valore equivalente in dollari USA della relativa transazione, attività, passività o impegno aziendale previsto. Le principali valute coperte sono l'euro, lo yen giapponese, la sterlina britannica, lo yuan cinese e il dollaro canadese. Gli swap cross-currency sono utilizzati per convertire efficacemente i prestiti denominati in valuta estera in prestiti denominati in dollari USA.

La Società designa contratti a termine e opzioni di cambio come coperture del flusso di cassa di transazioni in valuta estera saldamente impegnate e previste. A partire dal 30 settembre 2023 e dal 1° ottobre 2022, gli importi nozionali delle coperture nette del flusso di cassa in valuta estera della Società erano rispettivamente di 8,3 miliardi di dollari e 7,4 miliardi di

dollari. Gli utili e le perdite mark-to-market su questi contratti sono differiti in AOCI e sono rilevati negli utili quando si verificano le operazioni coperte, compensando le variazioni del valore delle transazioni in valuta estera. Guadagni netti differiti registrati in AOCI per i contratti che matureranno in

## INDICE

i prossimi dodici mesi ammontano a 488 milioni di dollari. La seguente tabella riassume l'effetto delle coperture del flusso di cassa in valuta estera sull'AOCI:

	2023	2022	2021
Utile (perdita) rilevato in Altre entrate globali	€ (136)	€ 1.093	€ 61
Guadagno (perdita) riclassificato da AOCI nel prospetto delle operazioni <sup>(1)</sup>	446	116	24

<sup>(1)</sup> Principalmente registrato nelle entrate.

La Società designa gli swap in valuta come coperture al fair value dei prestiti denominati in valuta estera. L'impatto della variazione della valuta estera sia sullo swap incrociato che sull'indebitamento è registrato a "Spesa per interessi, netta". L'impatto delle variazioni dei tassi di interesse è registrato in AOCI e viene ammortizzato per tutta la durata dello swap di valuta incrociata. A partire dal 30 settembre 2023 e dal 1° ottobre 2022, gli importi nozionali totali degli swap incrociati designati dalla Società erano canadesi di 1,3 miliardi di dollari (1,0 miliardi di dollari), rispettivamente. I relativi guadagni o perdite rilevati negli utili non erano rilevanti per gli anni fiscali terminati 2023, 2022 e 2021.

I contratti di gestione del rischio di cambio relativi alle attività e alle passività denominate in valuta estera non sono designati come coperture e non si qualificano per la contabilità di copertura. Gli importi nozionali di questi contratti di cambio al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022 erano rispettivamente di 3,1 miliardi di dollari e 3,8 miliardi di dollari. La seguente tabella riassume gli utili o le perdite netti in valuta estera rilevati su attività e passività denominate in valuta estera e gli utili o perdite netti in valuta estera sui contratti di cambio che abbiamo stipulato per mitigare la nostra esposizione rispetto alle attività e alle passività denominate in valuta estera dalla corrispondente voce in cui sono registrati nel rendiconto consolidato dei redditi:

	Costi e spese			Interessi passivi, netti			Spese per imposte sul reddito		
	2023	2022	2021	2023	2022	2021	2023	2022	2021
Utili (perdita) netti su attività e passività denominate in valuta estera	€ (37)	€ (685)	€ (30)	€ (15)	€ 82	€ (47)	€ (91)	€ 212	€ (7)
Utili (perdita) netti su contratti di gestione del rischio di cambio non designati come hedge	(159)	547	(83)	10	(82)	47	64	(208)	2
Guadagni netti (perdita)	€ (196)	€ (138)	€ (113)	€ (5)	€ —	€ —	€ (27)	€ 4	€ (5)

### Gestione del rischio dei prezzi delle materie prime

La Società è soggetta alla volatilità dei prezzi delle materie prime e la Società designa alcuni contratti a termine di materie prime come coperture del flusso di cassa degli acquisti di materie prime previsti. Gli utili e le perdite mark-to-market su questi contratti sono differiti in AOCI e sono rilevati negli utili quando si verificano le operazioni coperte, compensando le variazioni del valore degli acquisti di materie prime. L'importo nozionale di questi contratti di materie prime al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022 e i relativi guadagni o perdite rilevati negli utili non erano rilevanti per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021.

### Gestione del rischio – Altri derivati non designati come hedge

La Società stipula alcuni altri contratti di gestione del rischio che non sono designati come hedge e non si qualificano per la contabilità hedge. Questi contratti, che includono alcuni contratti di swap di rendimento totale, sono destinati a compensare le esposizioni economiche della Società e sono portati al valore di mercato con eventuali variazioni di valore registrate negli utili. L'importo nozionale di questi contratti sia al 30 settembre 2023 che al 1° ottobre 2022 era rispettivamente di 0,4 miliardi di dollari. I relativi guadagni o perdite rilevati negli utili non erano rilevanti per l'anno fiscale 2023, 2022 e 2021.

### Caratteristiche contingenti e garanzie di cassa

La Società ha accordi di compensazione principali da parte della controparte in relazione a determinati contratti di strumenti finanziari derivati. Alla Società può essere richiesto di pubblicare garanzie nel caso in cui una posizione di passività netta con una controparte superi i limiti definiti dal contratto e che variano con il rating del credito della Società. Inoltre, questi contratti possono richiedere a una controparte di pubblicare garanzie alla Società nel caso in cui una posizione netta da ricevere

con una controparte superi i limiti definiti dal contratto e che variano con il rating del credito della controparte. Se i rating del credito della Società o della controparte dovessero scendere al di sotto dell'investment grade, tali controparti o la Società avrebbero anche il diritto di risolvere i nostri contratti derivati, il che potrebbe portare a un pagamento netto a o dalla Società per il valore netto aggregato da parte della controparte dei nostri contratti derivati. I fair value aggregati degli strumenti derivati con caratteristiche contingenti legate al rischio di credito in una posizione di passività netta da parte della controparte erano rispettivamente di 1.587 milioni di dollari e 1.507 milioni di dollari al 30 settembre 2023 e al 1° ottobre 2022.

## 18 Richi *di ristrutturazione e deterioramento*

### *Compromissione del contenuto*

Come risultato del nostro cambiamento strategico nell'approccio alla cura dei contenuti, abbiamo rimosso i contenuti dai nostri servizi Entertainment Direct-to-Consumer e abbiamo risolto alcuni accordi di licenza di terze parti per il diritto di utilizzare i contenuti principalmente sulle nostre piattaforme Entertainment Direct-to-Consumer. Abbiamo registrato addebiti di 2,6 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2023, tra cui una cancellazione di 2,0 miliardi di dollari dei costi dei contenuti prodotti e 0,6 miliardi di dollari per risolvere gli accordi di licenza. Abbiamo pagato circa 0,4 miliardi di dollari in contanti per risolvere questi accordi di licenza. Gli oneri sono registrati in "Costi di ristrutturazione e riduzione di valore" nel rendiconto consolidato dei redditi.

### *Compromissione della buona volontà*

Nel quarto trimestre dell'anno fiscale 2023, la Società ha eseguito un test di svalutazione quantitativa dell'avviamento sia nell'ambito della struttura di segnalazione del segmento precedente che nella nuova struttura di segnalazione del segmento. Non c'erano svalutazioni di avviamento nell'ambito della precedente struttura di segnalazione. Il cambiamento nella struttura di segnalazione richiede giudizio per identificare nuove unità di segnalazione, assegnare l'avviamento a queste unità di segnalazione (in base al fair value relative) e assegnare altre attività e passività registrate a queste unità di segnalazione. Vedi la nota 2 per ulteriori informazioni sulla valutazione quantitativa della riduzione di valore dell'avviamento.

I nostri flussi di cassa futuri si basano su previsioni interne per ogni unità di segnalazione, che considerano l'inflazione prevista e altri indicatori economici, nonché le proiezioni di crescita del settore. Giudizi e ipotesi significativi nel modello di flusso di cassa attualizzato si riferiscono alle entrate future e a determinate spese operative, ai tassi di crescita terminali e ai tassi di sconto. I tassi di sconto per ciascuna unità di segnalazione sono determinati in base ai rischi intrinseci delle operazioni sottostanti di ciascuna unità di segnalazione. Riteniamo che le nostre stime siano coerenti con il modo in cui un partecipante al mercato valuterebbe le nostre unità di reporting. Se avessimo stabilito diverse unità di segnalazione o utilizzato diverse metodologie o ipotesi di valutazione, i risultati del test di svalutazione sarebbero diversi.

Sulla base delle nostre proiezioni, i valori contabili delle nostre unità di segnalazione lineari di intrattenimento e sport internazionali hanno superato i loro fair value e abbiamo registrato oneri di svalutazione dell'avviamento non in contanti di circa 0,7 miliardi di dollari in "Costi di ristrutturazione e riduzione di valore" nel prospetto consolidato dei redditi. L'avviamento, al netto delle svalutazioni registrate, era di 77,1 miliardi di dollari al 30 settembre 2023.

### *Altro*

Nell'anno fiscale 2023, la Società ha registrato addebiti di 0,4 miliardi di dollari di liquidazione, 0,1 miliardi di dollari per una riduzione di un investimento e 0,1 miliardi di dollari per l'uscita dalle nostre attività in Russia. Nell'anno fiscale 2022, la Società ha registrato oneri per 0,2 miliardi di dollari, principalmente a causa di svalutazioni patrimoniali legate all'uscita dalle nostre attività in Russia. Nell'anno fiscale 2021, la Società ha registrato spese di ristrutturazione e riduzione di valore di 0,7 miliardi di dollari, principalmente legate alla chiusura prevista di uno studio di animazione e di un numero considerevole dei nostri negozi al dettaglio a marchio Disney in Nord America e in Europa, nonché alla liquidazione nei nostri parchi e nelle attività di esperienze. Questi oneri sono riportati in "Costi di ristrutturazione e riduzione di valore" nel rendiconto consolidato dei redditi.

## 19 Nuove *dichiarazioni contabili*

### **Dichiarazioni contabili adottate nell'anno fiscale 2023**

#### *Divulgazioni da parte di entità commerciali sull'assistenza governativa*

Nel novembre 2021, il FASB ha emesso linee guida che richiedono informazioni annuali sulle transazioni con un governo che sono contabilizzate per analogia a un modello di contabilità di sovvenzioni o contributi, tra cui: la natura delle transazioni, la contabilizzazione delle transazioni e l'effetto delle transazioni sul bilancio. La Società ha adottato la nuova guida prospetticamente nel quarto trimestre dell'anno fiscale 2023. L'adozione non ha avuto un impatto materiale sul nostro bilancio se non ulteriori divulgazioni relative agli incentivi alla produzione di contenuti. Vedi Note 2 e 7 per ulteriori informazioni.

