表形式によらず、将来予測情報の開示を行った事例

◎「将来の業績を予想するのに有用と思われる情報」として、定性的な記述を行っている事例

②次期の見通し

コンサルティング事業セグメントは、既存顧客への戦略コンサルティングや産業プロデュースに引き続き注力しつつ、海外事業展開を加速することで、当連結会計年度に対して15%程度の売上高増加を見込んでおります。

また、保険事業セグメントは当連結会計年度に対して30%の売上高成長率を見込んでおります（参考：保険事業子会社の当連結会計年度単体売上高は2,485,057千円）。

一方、営業投資事業セグメントにつきましては、数社の投資先がIPOを予定しておりますが、売上高が株式の売却によってもたらされることから、株式市況やIPO動向に伴い振幅するため、業績の見通しは立てにくい状況が続くものと考えております。

◎「将来の業績を予測するために有用と思われる情報」として、経営指標や財務指標の見込みを開示している事例（一部抜粋）

② 次期（平成24年３月期）の見通し

ＤＲＡＭの最大市場であるＰＣ向けＤＲＡＭ製品の価格は、需給バランスの変動による影響を受けやすく、また将来における価格動向を的確に予測することが極めて困難です。こうしたＤＲＡＭ価格の変動による業績への影響が大きいことから、当社では業績見通しを公表しておりません。以下に、当社グループの業績を予想する上で重要な数値見込みを記載致しますのでご参照下さい。

【連結通期の見込み】　（単位：億円）

	平成23年３月期通期		平成24年３月期通期
	見込み 前回（２月２日）発表	実績	見込み 今回（５月12日）発表
前年度比 出荷ビット成長率	約35%	33%	50%以上
減価償却費	1,250	1,258	1,350
販売費及び一般管理費	700	657	700
設備投資額	1,150	1,176	800

・ 通期の設備投資額は検収時期がずれたため、ガイダンスを上回りました。

（出所：東京証券取引所公表資料をベースに、弊社作成）

Copyright(C) Value Create Partners Corporation. All rights reserved.