Advantest Corporation
IR Fireside Chat - Q&A Summary
November 12th, 2026

[Managing Market Uncertainty and Risks | 市場の不確実性とリスクへの対応]

	English	日本語
Q1	In building your top-down decision-making model, which areas—such as supply chain visibility or buffer strategies—took the most time to resolve?	トップダウン型意思決定モデルの構築において、特に解決に時間を要した領域（サプライチェーンの可視化、バッファ戦略など）はどこか。
A1	When doing scenario planning, we looked at the different drivers in the industry and the ecosystem and major changes that could occur. The most challenging aspect came from the uncertainties in geopolitical boundary conditions, and how to factor them into our supply chain scenarios translating in shifts and changes in our supply base. As a result of our evaluation, we believe that in addition to proactive measures such as buffer strategies and long-term agreements, we need to respond quickly to unexpected events and short-term changes as they arise. That is why we do not limit ourselves to an annual review; we update our scenarios at least on a monthly basis to align with the latest reality. Additionally, uncertainty regarding test times is another major challenge. Although simulations and forecasts are conducted as advanced packages evolve, how much test time and test content are going to be needed remains uncertain until the device is put into silicon. Consequently, we sometimes have to quickly adjust the number of system shipments to respond to additional requests from customers — an area where our buffer strategies are very helpful.	シナリオプランニングでは、業界やエコシステムにおけるさまざまな要因や、起こりうる大きな変化を検討した。中でも、地政学的要素は不確実性が高く、これらをどのように当社のシナリオプランニングに落とし込み、供給基盤を変革するかということが最も大きな課題となった。 検討の結果、バッファ戦略や長期契約の導入といった先を見越した対策に加え、予想外の事態や短期的な変化に対する迅速な対応が必要だと考えている。そのため、立案したシナリオは年次レビューにとどまらず、少なくとも毎月見直しを行い、最新の状況を反映している。 加えて、テストタイムの不確実性も大きな課題である。先端パッケージの進化に伴うシミュレーションや予測は行われているものの、実際のテストタイムやテストコンテンツは、シリコンを投入して検証するまで分からない部分がある。そのため、お客様の追加要求に応える形で、当社も素早く出荷システム台数を調整する場合があり、その点でもバッファ戦略が大いに役立っている。
Q2	You mentioned that customers provide 18-month forecasts, which by nature can fluctuate at any time. Accordingly, how do you view future risks? In particular, I would like to hear your thoughts on the risk of a gap emerging between semiconductor demand and end demand, as symbolized by data center buildouts in the United States.	顧客から 18 カ月前のフォーキャストが提供されているとのことだが、このフォーキャストはいつ変動してもおかしくない性質のものと理解している。今後のリスクについてどのように捉えているか。特に、半導体需要に対して、米国のデータセンター建設に象徴される最終需要との間にギャップが生じた場合のリスクについて見解を聞きたい。
A2	Like everyone in the industry, we are closely watching this area. We are looking beyond data centers to frontier labs and large language models. Regarding profitability per token, I personally welcome the IPO of an emerging AI developer, as increased transparency into that model may drive further expansion in data center-centric investments. We are monitoring these market signals closely. On the other hand, what we can confidently highlight is our platform strategy. In addition to inventory, our variable cost structure utilizing a contract manufacturing model enables us to pursue initiatives that carry limited risk. Even if there is a potential slowdown in market demand or a transition from data center infrastructure into physical AI or edge AI, our testers are essentially used across all these different applications. Furthermore, at least on the inventory side, it remains a very small investment compared to the upside potential of our business. We constantly conduct risk/reward analysis while consistently checking market signals across the complete supply chain stack.	業界関係者と皆様と同様に、当社もこの点については注視している。データセンターのみならずフロンティアラボ（最先端 AI 開発企業）や LLM（大規模言語モデル）の動向まで幅広く見ている。 トークン（AI が処理する情報量の単位）の収益性に関しては、個人的には新興 AI 開発企業の IPO には期待している。IPO によってモデルの透明性が高まれば、データセンターを中心とする投資がさらに拡大する可能性があると考えるためだ。こうした市場のシグナルを注意深くモニタリングしている。 一方で、当社が自信を持って伝えられるのが「プラットフォーム戦略」である。在庫の観点に加え、製造委託先を活用した変動コスト型の製造体制も、リスクを抑えて取り組みを進めることを可能にしている。 仮に市場での需要減速やデータセンター投資の減少が起きても、あるいはフィジカル AI やエッジ AI への移行が起こる場合でも、当社のテスタはあらゆるアプリケーションで使用されている。 また、少なくとも在庫面に関しては、当社ビジネスにおけるアップサイドの規模と比較すると、依然としてとても小さな投資額にとどまっている。当社ではリスクとリターンの分析を常に行うとともに、サプライチェーン全体にわたる市場のシグナルを継続的に確認している。
Q3	Given the moderation in cost per token and growth rate of token usage in frontier models (state-of-the-art general-purpose AI models with the highest performance and scale at a given time), are you concerned about end customers' ROI, and could that potentially impact your near-term business demand?	トークン単価の落ち着きやフロンティアモデル（その時点で最高水準の性能と規模を持つ最先端の汎用 AI モデル）における使用量伸び率の鈍化を踏まえると、最終顧客の ROI（投資対効果）への懸念はあるか。あわせて御社ビジネスへの短期的な需要影響については、どのようにお考えか。
A3	While the cost per token continues to go down, our monthly token spend from AI usage is no small amount. We are seeing a good return on that spend, and I imagine other companies are also spending heavily on tokens. Given this, we still	トークン単価が低下を続けている一方で、当社における AI 活用によるトークンの月間支出額は少なくはない。当社はこの支出に対して十分なリターンを得ており、他社も同様にトークンに多額の費用を投じているのでは

	believe there is substantial upside for growth in data centers, and at the moment, demand continues to exceed supply.	ないかと推測する。これを踏まえると、データセンターの成長には、依然として大きな上振れ余地があると当社は考えており、現時点でも需要が供給を上回っている状況だ。

[Strategic Inventory Buildup | 戦略的在庫保有]

	English	日本語
Q4	You mentioned that inventory is becoming more of a strategic asset under your new supply chain strategy. Given how strong demand is today and how rapidly your sales are growing, do you actually have sufficient supply chain capacity to build up strategic inventory while meeting current customer demand?	新しいサプライチェーン戦略のもとで、在庫はより戦略的な資産になりつつあるとのことだが、現在の強い需要と急速な売上成長を踏まえると、足元の顧客需要に対応しつつ戦略的在庫を積み増すのに十分なサプライチェーンの能力が実際にあるのか。
A4	Strategic inventory and capacity expansions are both tools to help us stay ahead of the curve. We are working on these programs to enable the capacity and capabilities to support our customers. While the capacity itself supports system shipments to our customers, strategic inventory helps us respond to steep demand surges and prepare for additional upticks in the supply chain. It is the combination of both that enables us to manage production ramps. Capacity needs to be in place to utilize strategic inventory, and when we have some buffer room in our capacity, we will use it to replenish the inventory that was drawn down to respond quickly during an up cycle or demand surge.	戦略的在庫と生産能力の拡大は、いずれも市場の変化に先んじるための手段である。お客様を支援するための生産能力や体制を実現すべく、これらの施策に取り組んでいる。生産能力そのものはお客様へのシステム出荷を支える役割を担う一方、戦略的在庫は急激な需要の増加への対応や、サプライチェーンにおけるさらなる需要上振れへの備えとして機能する。 これら両者の組み合わせによって、生産立ち上げを管理することができている。戦略的在庫を有効に活用するためには土台となる生産能力が必要であり、逆に生産能力に一定の余力がある場合には、需要の好転期や急増期に迅速に対応すべく取り崩した在庫の補充にその余力を充てていく。

[Production Capacity for SoC Testers | SoC テスタの生産能力]

	English	日本語
Q5	During the FY26 Q2 earnings briefing, you discussed potential annual production capacity of 10,000 or even 20,000 SoC testers. To what extent are these capacity expansion plans intended to support actual customer shipments versus building up strategic inventory to prepare for future demand? How should we think about this balance?	FY26 Q2 決算説明会では、SoC テスタの生産能力について、年産 1 万台またはその先の 2 万台の可能性について言及があった。これらの生産能力拡大計画は、実際の顧客向け出荷と将来の需要に備えた戦略的在庫の積み増しのそれぞれに、どの程度充てられるのか伺いたい。この 2 つのバランスについて、 どのように考えればよいか。
A5	Last quarter, I mentioned that we are accelerating our program to establish an annual production capacity of 10,000 systems, and what we can say at this point is that we are accelerating as much as possible. While the original target was the end of FY2028, our team led by Richard, our Chief Supply Chain Officer (CSCO), is working diligently to accomplish this roughly a year in advance, though this is not yet a confirmed timeline. Beyond that, doubling production capacity again to an annual capacity of 20,000 systems represents a Herculean effort and will likely require some additional time to implement. However, these are real numbers that we see as needed by the industry. As for the inventory, the importance of platforms is key, as it allows us to accumulate as much inventory as we can secure. For example, we use a large amount of DDR4 DRAM in our testers, both for SoC and even more for memory. We have procurement channels to secure as much of it as we need, and recognizing that DDR4 DRAM is a scarce resource, we are accumulating it for both present and future demand.	前四半期に、年産 1 万台の生産体制構築プログラムを加速していると述べたが、現時点で言えるのは、可能な限り前倒しすべく進めているということだ。当初は FY2028 年度末を目標としていたが、CSCO（Chief Supply Chain Officer）のリヒャルト率いるチームが精力的に取り組んでおり、およそ 1 年前倒しでの達成を目指している。ただし、これは確定したスケジュールではない。 さらにその先の生産能力倍増（年産 2 万台体制）については、極めて大規模な取り組みとなるため、実現には相応の時間を要する見込みである。これらはいずれも現実的な数値であり、業界から必要とされている水準だと見ている。 在庫については、プラットフォームの重要性が鍵となる。これにより、入手可能な限りの在庫を最大限に積み増すことが可能になっている。例えば、当社のテスタでは SoC 向け、そしてメモリ向けにはさらに多くの DDR4 DRAM を使用している。当社は必要な量を確実に確保する調達チャネルを有しており、DDR4 DRAM が重要な部品の中の一つであることを認識した上で、現在および将来の需要に向けて積み増しを進めている。

[Memory tester production framework | メモリテスタの生産体制]

	English	日本語
Q6	You are expanding production capacity for memory testers along with SoC testers. Is there a difference in your supply chain strategy? I understand that you also utilize in-house production, so I would like to ask about your strategy for memory testers.	SoC テスタと同様にメモリテスタについても生産能力拡大を進めているが、サプライチェーン戦略において何か違いはあるか。自社生産も活用していると認識しているが、メモリテスタに関する戦略について伺いたい。
A6	We certainly utilize internal resources too because they provide benefits when bringing new products to market. We are now at a stage where we are beginning to expand our in-house capabilities while simultaneously utilizing a scalable external contract manufacturing supply chain with a global footprint, thereby managing and establishing the scalability required to meet the anticipated uptick in the memory tester market. To flexibly respond and adapt to the upcoming business environment, we will adopt a complementary hybrid model combining these two approaches.	新製品を市場に投入する上でメリットがあるため、当社は確かに社内リソースも活用している。現在は自社の生産能力を拡大しつつ、グローバル拠点を持つ拡張性の高い外部の製造委託先のサプライチェーンも同時に活用する段階に入っている。これにより、今後見込まれるメモリテスタ市場の需要拡大に必要な拡張性の確立と管理を進めている。こうした今後の事業環境に柔軟に対応・適応していくため、これら 2 つのアプローチを組み合わせた、相互補完的なハイブリッドモデルを採用していく。
Q7	In strengthening your internal production capacity, will you require certain capital investments?	自社の生産能力強化にあたり、一定の設備投資が必要になるのか。
A7	Yes, although rather than constructing buildings and factories in Japan, we plan to invest in building a contract manufacturing structure. Additionally, we are migrating our memory tester business toward a platform strategy similar to the one we have on the SoC side. This allows us to leverage the same supply chain processes and capabilities as our SoC business. Historically, we offered many different models of memory testers, which required us to handle things internally. Now, however, as roadmaps have converged, we are able to fully leverage an outsourced manufacturing model.	もちろん投資は必要になるが、日本国内に建屋や工場を建設するのではなく、製造委託の体制構築に投資していく方針である。 加えて、メモリテスタの事業についても、SoC 側で採用しているものと同様のプラットフォーム戦略へと移行を進めている。これにより、SoC 事業と同じサプライチェーンのプロセスや能力を活用することが可能になる。従来は、多くの異なるモデルのメモリテスタを展開しており、その結果としてそれぞれ独自に自社内での対応する必要があった。しかし現在では、ロードマップを集約収束してきたことで、外部委託による製造モデルを本格的に活用できるようになっている。

[Competitive Advantages | 競争優位性]

	English	日本語
Q8	You mentioned that you plan to further expand your market share. What are the factors underlying your confidence in this competitive advantage?	今後さらに市場シェアを拡大するとのことだが、その優位性を裏付ける根拠は何か。
A8	First and foremost, we must always have the best technology. We emphasize providing superior solutions, and we believe the architecture of our equipment — particularly in the SoC tester segment—is highly competitive. That is why our customers have adopted the V93000 platform. Second is our ability to meet customer demand in terms of supply. Manufacturing a few or a couple of hundred testers is entirely different from manufacturing thousands of testers deployed in high-volume manufacturing. These two are critical elements. Third, in response to the need for complex test cell solutions, we are advancing integration at the test cell level even further. All of these elements combine to create a valuable formula. We believe that superior solutions and our ability to supply full-solution services have led to our current high market share. The greatest advantage of holding a high market share is that we can accurately understand what our customers need. We can align with customers not only on technology roadmaps, but also on required production capacity. Our current market position gives us visibility into the future, enabling us to confidently make appropriate forward-looking investments. We are confident that these investments will generate positive returns for us, which is why market share is so critical.	第一に、常に最高の技術を有していなければならない。当社は優れたソリューションの提供を重視しており、特に SoC テスタの分野における装置アーキテクチャは非常に競争力が高いと自負している。それこそが顧客に V93000 プラットフォームが採用されている理由である。 第二に、顧客の需要に応じた供給能力である。数台や数百台のテスタを製造することと、量産現場に導入される数千台規模のテスタを製造することとは全く別次元の話である。これら 2 点が極めて重要な要素である。 さらに第三として、複雑化するテストセル・ソリューションへのニーズに応えるべく、テストセルレベルでの統合を一段と進めていることが挙げられる。これらすべての要素が組み合わさることで、当社の強力な競争力の源泉が生み出されている。 こうした優れたソリューションと、それらをトータルソリューションとして提供するサービスの供給力が、現在の高い市場シェアにつながっていると考えている。 そして、高い市場シェアを維持している最大の利点は、顧客のニーズを正確に把握できる点にある。技術ロードマップだけでなく、必要とされる生産能力についても顧客と目線を合わせることができる。 この現在のポジションがあるからこそ将来へのビジビリティが得られ、自信を持って将来に向けた適切な投資ができる。その投資が当社にプラスのリターンをもたらすと確信している。市場シェアが極めて重要である理由はそこにある。

[Networking and Silicon Photonics Opportunities and Ecosystem | ネットワーキング及び光電融合の事業機会とエコシステム]

	English	日本語
Q9	Regarding networking-related SoC testing, what initiatives have you taken over the past few years to expand your business, and what trends do you see going forward? Also, will growing demand for CPO (Co-packaged Optics) encourage customers to consolidate their testing platforms between computing and networking, creating further business opportunities?	ネットワーキング関連の SoC テストについて、過去数年間の事業拡大に向けた取り組みと今後のトレンドを伺いたい。また、CPO（Co-Packaged Optics）の需要拡大は、コンピューティング向けとネットワーキング向けのテストプラットフォーム統合を促し、さらなる事業機会につながるのか。
A9	First, we feel very confident about our position in the networking segment and our potential for further market share gains in this area. Networking is an extremely important business segment for Advantest, to which the V93000 platform is ideally suited. This applies not only to the conventional copper-based domain. Even as the industry transitions to optical silicon photonics, the strength of the V93000 is that it is essentially the same platform across the board. Because fungibility is enabled between the pure networking domain and the optical domain, customers can easily transition between these two technologies through the platform. Of course, optical testing requires certain elements to be augmented on the tester, but the underlying ATE (Automated Test Equipment) itself remains largely the same. Furthermore, it can be used across most test insertions in silicon photonics. From wafer-singulated to package-level optical testing, essentially the same V93000 can be leveraged across all three to five test insertions. This is precisely the strength of our platform strategy, which also contributes to optimizing inventory management and production capacity in our supply chain. All of these elements create synergies and provide a strong foundation for us to continue gaining market share.	まず、ネットワーキング分野における当社のポジション、および同領域でのさらなる市場シェア拡大の可能性についてとても手応えを感じている。ネットワーキングは当社にとって極めて重要な事業領域であり、V93000 プラットフォームは、まさにこの領域に最適なソリューションとなっている。 V93000 の優位性は、従来の電気配線をベースとした領域に留まらない。V93000 の強みは、業界が光電融合の領域に移行していく中でも、あらゆる領域において基本的にすべて同じプラットフォームで対応できる点にある。純粋なネットワーキング領域と光領域の間で互換性を持たせることができるため、顧客はこのプラットフォームを通じてこれら 2 つの技術の間を容易に移行できる。 もちろん、光テストにおいてはテスタに拡張・追加される要素もあるが、基盤となる ATE（Automated Test Equipment）自体はほぼ同じである。さらに、光電融合におけるほとんどのテストインサーションでも共通して使用できる。ウェーハ単体からパッケージレベルの光テストに至るまで、3〜5 に及ぶテストインサーションのすべてにおいて、基本的に同じ V93000 を活用することが可能である。 これこそがプラットフォーム戦略の強みであり、サプライチェーンにおける在庫管理や生産能力の最適化にも寄与している。これらすべての要素が相乗効果を生み、当社が今後も市場シェアを拡大し続けるための強力な基盤となっている。
Q10	In the networking and CPO domains, many different companies are involved across the various test insertions. Within this ecosystem, do you see opportunities to expand from your supply chain into peripheral equipment, or do you intend to focus solely on the core ATE?	ネットワーキングや CPO の領域では、さまざまなテストインサーションにおいて非常に多くの企業が関わっている。このエコシステムにおいて、御社が自社のサプライチェーンから周辺機器の領域へ事業を拡大する機会はあると考えているか。それとも、あくまでコアである ATE に注力していく方針か。
A10	Looking at the components for insertion one, for example, in addition to the core ATE, there is a prober, which currently uses the hexapod (six-axis high-precision positioning system) provided by a partner. There is also a rack of external instruments, such as lasers, power meters, and various controllers. At our customers' request, we have served as the integrator of this entire system, providing and assembling hundreds of those racks. This is a peripheral that we count as part of the overall test cell. As for entering the handling and probing domains—such as for double-sided probing—we intend to collaborate with our partners in those areas. We maintain good relationships with material handling companies as well as probe card companies, and we have particularly deep relationships with all the probe card companies. There is potential in areas such as sockets for later insertions where fiber connectors are interfaced, and we are working on initiatives to enable those solutions. While it is difficult to draw a hard-and-fast line, we will step into areas where customers need us to solve problems, whereas in areas where solutions can be delivered through partner collaboration, we will largely continue to utilize our existing ecosystem model.	例えばインサーション 1 の構成要素を見ると、ATE 本体に加えてプローバがあり、現在はパートナー企業が提供するヘキサポッド（6 軸精密位置決め機構）が使われている。さらに、レーザーやパワーメータ、各種コントローラなどを収めた外部計測器のラックがある。当社は顧客からの要請を受けてこのシステム全体のインテグレーターを担っており、実際にそのラックの提供や組み立てを手がけ、すでに数百台規模で構築している。これはテストセル全体の一部として位置づけられる周辺機器である。 一方で、両面プロービングなどのハンドリングやプロービングの領域への参入については、これらの分野におけるパートナー企業と協業を進めていく方針である。当社はハンドリング装置メーカーやプローブカードメーカーとも良好な関係を築いており、特にプローブカードメーカー各社とは深い協力関係にある。後工程のテストにおいて光ファイバーコネクタを接続するソケットなどの領域には事業機会の余地があり、こうしたソリューションを実現するための取り組みは進めている。 一概に線引きするのは難しいが、顧客が当社による課題解決を必要としている領域には踏み込んでいく一方、パートナーとの協業によってソリューションを提供できる領域では、これまで通りのエコシステムモデルを基本として活用していく。

[Corporate Mindset During Strong Performance | 好業績時の社内マインドセット]

	English	日本語
Q11	I believe the biggest risk in the current market is not a recession, but becoming complacent. While your business is currently performing strongly, what initiatives are you taking to prevent such complacency?	最大のリスクは市場の需要減退ではなく、慢心や油断だと考える。好調な業績が続いている中ではあるが、これらを防ぐためにどのような取り組みを行っているか。
A11	All companies that are doing well must contend with the fear of complacency. We constantly preach that we can never rest on our laurels. Continuing to be proactive is our corporate culture, and practicing this approach to achieve success has led to our current position. We believe this creates a natural perpetual loop, where experiencing success motivates our company to reach the next level. Another point to add is that we are continuing to make proactive investments, putting our money behind our beliefs. We invest in a way that allows us to continue expanding even through small short-term market cycles, while at the same time remaining a humble company. We understand that we must always delight our customers, and listening to their needs to meet their high expectations is our top priority. Because the entire organization understands this mindset, I am confident that we will not suffer from complacency.	好調な業績を上げているあらゆる企業が直面しなければならないのが、慢心や油断への危機感である。当社では、決して過去の栄光に安住してはならないと常に社内へ説き続けている。積極的であり続けることこそが当社の企業文化であり、その姿勢を実践して成功を収めてきたことが現在の当社の地位につながっている。そして、成功体験がさらなる高みを目指す原動力となり、永続的な成長の好循環を生み出している。 もう一点付け加えると、当社は積極的な投資を継続しており、自らの信念に基づいて資金を投じている。当社は短期的な市場サイクルの変動が多少あったとしても、事業拡大を続けられるような形で投資を行っている。同時に、当社は謙虚な姿勢を保ち続けている。常に顧客を満足させなければならないことを理解しており、顧客からの高い要求に応えるため、そのニーズに耳を傾けることを最優先事項としている。こうした姿勢を組織全体が理解しているため、当社が慢心に陥ることはないと確信している。

Note: This document is prepared for those who were unable to attend the IR Fireside Chat and is intended only for reference purposes. The contents of this document have been summarized by Advantest at its discretion, based on the questions and answers at the IR Fireside Chat. This document contains “forward-looking statements” that are based on Advantest’s current expectations, estimates and projections. These statements include, among other things, the discussion of Advantest’s business strategy, outlook and expectations as to market and business developments, production and capacity plans. Generally, these forward-looking statements can be identified by the use of forward-looking terminology such as “anticipate,” “believe,” “estimate,” “expect,” “intend,” “project,” “should” and similar expressions. Forward-looking statements are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors that may cause Advantest’s actual results, levels of activity, performance or achievements to be materially different from those expressed or implied by such forward-looking statements. Except as required by law, we do not intend to update or revise any forward-looking statements as a result of new information, future events or otherwise.

※本資料は、IR Fireside Chat にご参加いただけなかった方のために、参考資料として作成したものです。本資料に記載されている内容は、IR Fireside Chat の質疑をもとに当社の判断で要約したものです。また本資料には、将来の事象についての、当社の現時点における期待、見積り及び予測に基づく記述が含まれております。これらの将来の事象に係る記述は、当社における実際の財務状況や活動状況が、当該将来の事象に係る記述によって明示されているもの又は暗示されているものと重要な差異を生じるかもしれないという既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因が内包されており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。法令により義務付けられている場合を除き、当社は、新たな情報、将来の出来事、又はその他の理由により、将来予想に関する記述を更新又は修正することはありません。