

**Advantest Corporation**  
 FY2025 (Period ended March 31, 2026) Financial Briefing

Q&A Summary

April 27<sup>th</sup>, 2026

[ Tester Market Outlook | テスタ市場見通し ]

	English	日本語
Q1	Following the strong progress in SoC tester sales, could you provide more detail on the assumptions, including market share, behind your latest tester market outlook? Has there been any change in market conditions or customer demand from GPU and custom ASICs that are not yet reflected in your forecast?	SoC テスタ売上が大きく進捗していることを踏まえ、市場シェアを含めた最新のテスタ市場見通しの前提について、より詳細に説明してほしい。また、GPU およびカスタム ASIC に関して、現行の見通しにまだ織り込まれていない市場環境の変化や顧客需要の変化はあるか。
A1	We continue to project decent year-on-year growth in the tester market from CY2025 to CY2026, and we continue to progress with market share gains. There are also external factors, such as foundry and advanced packaging capacity, but those factors are already embedded in our TAM estimates. Compared with January, visibility has improved as we see firming in forecasts.	CY2025 から CY2026 にかけて、テスタ市場は前年比で堅調な成長が続くと見込んでおり、市場シェアの拡大も引き続き進んでいる。ファウンドリや先端パッケージングの生産能力といった外部の変動要因もあるが、これらの要因は当社の市場規模予想にすでに織り込んでいる。年初と比べると、予測の確度が高まりつつあるのが確認できており、見通しのビジビリティは改善している。

[ Demand Driver | 需要ドライバ ]

	English	日本語
Q2	Given SoC testers can be used across device generations, how should we think about new system demand versus replacement or upgrade demand going forward?	SoC テスタはデバイスの世代を超えて使用できることを踏まえると、今後の需要について、新規システム需要と、置き換え需要又はアップグレード需要をどのように考えればよいか。
A2	<p>We expect the new system demand to continue as we are still in this growth phase, and we expect that this will continue at least next two to three years. Beyond that, we believe that as these devices get more complex, they will require upgrades. At that point, there may be an upgrade cycle for the systems. Having said this, we still expect the overall use of AI and the tokens to continue to grow for several years. There are always new catalysts for the industry and new segments that emerge. Therefore, we are not concerned about demand plateauing.</p> <p>We would also like to point out another element, which is semiconductor unit volume growth. As wafer starts, advanced packaging capacity, new memory factories are brought online, unit volume will continue to grow. Moreover, there's another component, which is test content growth which will likely continue. In light of these two factors, there will always be a need for additional capacity. Then, within that capacity, there will be upgrade opportunities for power supplies, etc. But overall, the trajectory of the unit volume multiplied by test content is likely to drive new capacity to be put in place for test.</p>	<p>当社は、成長局面が続いているため、新規システム需要は少なくとも今後 2~3 年は続くと見込んでいる。それ以降は、これらのデバイスがより複雑化するにつれてアップグレードが必要になると考えている。その段階では、システムのアップグレードサイクルが発生し得る。とはいえ、AI の利用全体とトークンの総量は今後数年にわたり成長し続けると見ている。業界には常に新たなカタリストがあり、新しいセグメントも出てくることが見込まれる。したがって、需要が頭打ちになることは懸念していない。</p> <p>もう一つの要素として、半導体の生産数量の増加がある。ウェハ投入量の増加、先端パッケージングの生産能力の高まり、新たなメモリ工場の立ち上げが進むにつれ、数量は増え続けるだろう。さらに、テストコンテンツの増加という要素もあり、これも今後成長が続く可能性が高い。これら二つの要因を踏まえると、追加のキャパシティは常に必要となる。そのキャパシティの中で、電源などのアップグレード需要も生まれる。ただ、全体としては、数量の増加に加え、テストコンテンツも増えることで、テスタの新たなキャパシティ導入を促すと見ている。</p>

[ Agentic AI-related Test Demand | エージェント AI 関連テスト需要 ]

	English	日本語
Q3	What is your view on CPU testing opportunities given the recent rise of agentic AI which is likely to boost CPU growth?	昨今のエージェント AI の台頭を受けて CPU の成長が押し上げられる可能性があることを踏まえ、CPU テスタの需要についてどう見ているか。
A3	<p>As the industry moves toward heavy inferencing, there is more CPU usage, driven by heavy math workloads and pre- and post- processing. These workloads bring cost and power considerations and are increasingly being pushed through data centers. In parallel, more agentic tools are emerging, which rely on software running on CPUs. As a result, CPUs, LPUs, and GPUs are all part of a broad migration underway today.</p> <p>We are well positioned to serve this part of the market, as we have long-time customers where we've been in place for decades. We have been very intentional for some of the fabless accounts that are of note, where we believe Advantest has a large ecosystem of partners that work on the fabless side, with the V93000 being a de facto standard in the foundry and OSAT space. We continue to work hard with those partners to maximize the value of our systems in the OSAT space.</p> <p>Given the huge complexity of these devices, collaborating with our partners to develop the full test solutions is critical. Some market research calls for orders of higher compute for inferencing versus training. Therefore, we have factored that into our 2026 forecast, but we see that going throughout 2027 and beyond.</p>	<p>業界が推論中心へ移行するにつれ、高負荷の数値演算ワークロードや前処理・後処理により CPU 使用が増えている。これらのワークロードにおいてコスト面および消費電力面の考慮が必須となり、データセンタ側で処理される傾向が強まっている。並行して、CPU 上で動作するソフトウェアを基盤とするエージェント AI ツールも増えている。こうした背景から、CPU、LPU、GPU はいずれも現在進行している広範な技術シフトを構成する要素となっている。</p> <p>当社はこの市場領域に対応できる良いポジションを確保している。というのも、数十年にわたって取引のある長期顧客が存在し、長年当社システムを利用いただいているためである。加えて、注目すべき一部のファブレス顧客に対しても、特に注力してきた。当社は、ファブレス側で協業するパートナーの大きなエコシステムがあり、V93000 はファウンドリ及び OSAT 領域で事実上の標準機だと認識している。当社は OSAT 領域における当社システムの価値を最大化するため、これらのパートナーと引き続き緊密に取り組んでいる。</p> <p>また、これらのデバイスはとても複雑であるため、パートナーと連携して包括的なテストソリューションを開発することが重要となる。市場調査の一部では、推論向けの計算需要は学習向けと比べて桁違いに大きくなるとされている。したがって当社はそれを CY2026 の見通しに織り込んでいるが、この流れは CY2027 以降も続くと考えている。</p>

[ Silicon Photonics | シリコンフォトニクス ]

	English	日本語
Q4	You mentioned receiving a large ATE (Automated Test Equipment) order in the high-volume production for silicon photonics. Please comment on your TAM projection for this domain as well as market share outlook. How do you plan to catch up with a competitor, given the strength of your competitor?	シリコンフォトニクスの量産において大口の ATE (Automated Test Equipment) 受注を獲得されたとのことだが、これを踏まえ、この領域における市場規模及び市場シェアの見通しについてコメントいただきたい。また、競合他社も強い領域という中で、どのように追い上げを図るのか。
A4	<p>First, we do not view this as a catch-up situation—we believe we are already leading in this domain. That said, the market size is still difficult to define, as silicon photonics is a very new domain with many uncertainties around test insertions, test times, and yields. This year is effectively the first year of some volume production.</p> <p>In terms of trajectory, we see that next year should more than double and then after that, double again at least. While we are very bullish on the opportunity, it is still too early to determine TAM.</p> <p>Finally, our leadership position reflects our deliberate approach to partnership selection. Silicon photonics test cell solutions are highly sophisticated, and working with the right partners has been a key strength of our offering.</p>	<p>始めに、当社は「追い上げ」の局面とは見ていない。この領域では、当社がすでにリードしていると考えている。もっとも、シリコンフォトニクスはとても新しい領域であり、テスト投入量、テスト時間、歩留まりなど不確実性が多いため、今の段階で市場規模を定義することは難しい。今年の実質的に、一部で量産が立ち上がる初年度にあたる。</p> <p>伸びの軌道としては、来年は 2 倍超、その翌年少なくとも再び 2 倍程度になると見ている。この需要機会に対して強気な見方をしているものの、市場規模を見極めるには時期尚早である。</p> <p>最後に、当社のリーダーシップは、パートナー選定において十分な検討を行う姿勢を反映したものである。シリコンフォトニクスのテストセル・ソリューションは極めて高度な技術が求められるため、適切なパートナーとの連携こそが当社の提供価値を高める上で重要な要素となっている。</p>

[ Production Capacity | 生産能力 ]

	English	日本語
Q5	On your SoC tester capacity outlook, you previously guided to about 5,000 systems by the end of the fiscal year ending March 2027, but have since discussed accelerating expansion toward 10,000 systems. When do you expect to reach the 10,000-system level? Given that your CY2026 SoC tester TAM guidance is largely unchanged, what's driving the decision to expand capacity more aggressively?	SoC テスタの生産能力見通しについて、以前は 2027 年 3 月期末までに約 5,000 台とガイダンスしていたが、その後、10,000 台に向けて増産を加速する方針に言及されている。10,000 台の水準にはいつ到達する見込みか。また、CY2026 の SoC テスタ市場規模見通しが概ね据え置きであるにもかかわらず、より積極的に生産能力拡大を進める判断の背景は何か。
A5	<p>We had announced that we would have at least 5,000 systems per year by the end of this fiscal year, and we are tracking above that plan. We also had said that several years later, we would be at 7,500 systems per year, and we have been aggressive in pulling that in. Therefore, we are now moving to a third step, which will be 10,000 systems per year which we are targeting to be ready by the end of CY2028, but more likely into CY2029.</p> <p>We need to plan this capacity more than one year out. As we are bullish upon the market continuing its high growth rate, in order to put the right supply chain and production capacity in place, we have to make those kinds of decisions a couple of years in advance. This is what is driving these continuous step functions upward.</p>	<p>当社は、今年度末までに少なくとも年産 5,000 台を確保すると発表していたが、足元はその計画を上回るペースで推移している。また、数年後に年産 7,500 台としていた点についても、前倒しで進めている。したがって現在は、第 3 段階として、年産 10,000 台へ移行している。これは CY2028 末までの準備完了を目指す、実際には CY2029 に入る可能性が高い。</p> <p>生産能力拡大は 1 年先ではなく、複数年先を見据えて計画する必要がある。市場が高成長を継続すると見ている中で、適切なサプライチェーンと生産能力を構築するためには、2~3 年ほど前から意思決定しなければならない。こうした判断が、段階的な増強を継続的に押し上げている。</p>

[ Competitive Dynamics | 競合状況 ]

	English	日本語
Q6	How do you view the competitive environment and customer sourcing strategies, i.e., dual sourcing, particularly in the GPU market?	GPU 市場を中心に、競争環境および顧客の調達戦略（例えばデュアルソース化）をどのように見ているか。
A6	We are comfortable in our position at GPU customers and other accelerator customers and continue to focus on product performance, economics, and technical capability. While customers may consider dual-vendor strategies as markets scale and as customers are concerned about the assurance of supply, we are staying ahead of that. In addition, platform selection is driven by technology capabilities, for which we also have a strategy to stay ahead. Furthermore, we would like to point out that the dual vendor strategy can also benefit us in certain areas.	GPU およびその他のアクセラレータ顧客における当社のポジションは良好だと捉えており、引き続き製品性能、経済性、技術力に注力している。市場が拡大し、供給確保への懸念が高まる中で、顧客がデュアルベンダー戦略を検討する可能性はあるが、当社はそれに先回りして対応している。加えて、プラットフォーム選定は技術的な能力が主因であり、この点でも先行するための戦略を策定している。さらに、デュアルベンダー戦略は、領域によっては当社にとってもメリットになり得る点を指摘しておきたい。

[ Profit Margin | 利益率 ]

	English	日本語
Q7	What are reasons for a strong margin delivery in FY2025 Q4? Is this due to a better mix given SoC tester growth outpaced memory tester growth? For FY2026 guidance, the Company is projecting a flat operating margin, despite the fact that SoC tester business will outgrow memory tester business. Is there conservatism in this guidance?	FY2025 Q4 で利益率が強く出た要因は何か。SoC テスタの成長がメモリテスタの成長を上回ったことで、ミックスが改善したことによるものか。FY2026 のガイダンスでは、SoC テスタがメモリテスタを上回って成長するにもかかわらず、営業利益率は横ばいを見込んでいる。このガイダンスには保守的な見方が含まれているのか。
A7	For Q4, we had an ideal condition - a blend of product mix along with the licensing that really drove very high gross margin. SoC tester mix contributed. In addition, within our memory tester business, its product mix improved with higher margin products delivering stronger sales in addition to healthy licensing revenue. Therefore, Q4 represented an optimal mix for us, which may not be the case for FY2026. In addition, there will be inflationary pressures. Our testers use a large amount of memory semiconductors which are challenged by supply constraints.	Q4 は理想的な状況だった。製品ミックスに加え、ライセンス収入が重なり、売上総利益率が非常に高い水準となった。SoC テスタのミックスも寄与した。加えて、メモリテスタでも、より収益性の高い製品の販売が好調だったことで製品ミックスが改善し、健全なライセンス収入も上乘せとなった。したがって、Q4 は当社にとって最適なミックスとなったが、FY2026 でも同様になるとは限らない。さらに、インフレによるコスト上昇圧力もある。当社のテスタはメモリ半導体を大量に使用しており、これらは供給制約の影響を受けている。

	English	日本語
Q8	Could you comment on demand dynamics and your position in China?	中国における需要動向および御社のポジションについてコメントいただきたい。
A8	We believe China remains an important region for us. At the same time, the environment is complex, shaped by geopolitical components. We have a leadership position in our technical capabilities that are needed for the China market as well. We continue to participate where appropriate, while carefully navigating regulatory and market conditions.	中国は引き続き当社にとって重要な地域と認識している。一方で、地政学的要素に左右される複雑な環境でもある。当社は、中国市場においても、求められる技術力においてリーダーとしての地位を有しているとしている。規制や市場環境を慎重に見極めつつ、適切な範囲で引き続き事業機会に参画していく。

## Note

This document is prepared for those who were unable to attend the financial briefing and is intended only for reference purposes. The original content has been revised and edited by Advantest for ease of understanding. 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.

※本資料に記載されている内容は、決算説明会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。