

Advantest Corporation
 Sell-Side Analyst Small Group Meeting
 Q&A Summary
 April 27th, 2026

[Production Capacity | 生産能力]

	English	日本語
Q1	<p>About the expansion of SoC tester capacity: Regarding the decision to bring forward the target from the end of CY2028 to CY2029, what were the main changes in the anticipation compared to three months ago? Also, could you provide the latest projection for the memory tester capacity?</p>	<p>SoC テスタの生産能力拡大についてお聞きしたい。CY2028 末～CY2029 に目標を前倒しするにいたった背景として、3 か月前と比較してどのような見通しの変化があったのか。またメモリテスタの生産能力拡大の見通しはいかがか。</p>
A1	<p>Increased visibility of production volume growth for AI-related semiconductors and the rise in testing demand driven by the growing complexity of semiconductors over the next few years have led to the decision to accelerate our target for expanding tester production capacity.</p> <p>Given the growing number of customers, the continued high utilization rates of testers at volume production sites, and the ongoing demand for more advanced testers, there is not only demand for new testers but also a need to expand the portfolio of measurement modules and upgrades for existing systems. In light of this, we continue to advance our initiatives to respond expeditiously and with agility to tester demand.</p> <p>Regarding memory testers, since high-performance memory is essential for advanced packages, we are committed to expand production capacity in a similar direction as for SoC testers, although the scale of production volume will differ.</p>	<p>今後数年にわたり AI 関連半導体向けの生産数量の増加及び半導体の複雑化に伴うテスト需要増加について、ビジビリティが高まったことが、テスタの生産能力拡大の目標前倒しの判断につながった。</p> <p>顧客数の増加、量産拠点におけるテスタの高稼働率の継続、より高機能なテスタへの継続需要を踏まえ、新規テスタ需要に加え、計測モジュールのラインナップ拡充や既存システムのアップグレード需要があり、これらの需要に対する迅速・柔軟な対応が求められている状況にある。</p> <p>メモリテスタについても、先端パッケージには高性能メモリが必須となるため、生産台数の規模感は違うものの、SoC テスタと同様の方向性で生産能力を拡大していく方針である。</p>

[Sales Forecast and Market Share Projections | シェアと売上高見通し]

	English	日本語
Q2	<p>Please comment on sales forecast for this fiscal year and market share projections. Based on the forecast for the CY2026 tester market size at the midpoint, it appears that market share will not increase significantly this year. Is my assumption correct? Could you also share any scenarios that could lead to an upside in sales, as well as any bottlenecks factored into the sales forecast?</p>	<p>今期の売上高見通しとシェアの考え方について質問したい。CY2026 テスタ市場見通しの中間値ベースでは、今年シェアがあまり上がらない見通しに見えるが、その理解で正しいか。また、売上の予想について、上振れとなるシナリオや、予想に織り込んでいるボトルネックがあれば共有いただきたい。</p>
A2	<p>It is too early to comment on market share for CY2026. Please note that while market forecasts are based on the calendar year, sales forecasts are based on the fiscal year; this three-month quarterly discrepancy may have a slight impact when considering market share.</p> <p>One factor that could cause sales to exceed forecasts is the need for additional testing beyond expectations due to the increasing complexity of semiconductors. A characteristic of tester demand is that the process of determining test menus occurs only after customers conduct evaluation work during the early stages of volume production. In the volume production of complex semiconductors, additional testing may be required beyond expectations as part of the process to improve quality. In such cases, this could lead to upside potential for tester demand.</p> <p>External factors which may affect demand include the pace of growth in customers' wafer capacity, trends in the expansion of advanced packaging capabilities, and supply trends for memory semiconductors. These factors could either drive demand upside and/or cause potential bottlenecks.</p>	<p>CY2026 のシェアに言及するのは時期尚早である。なお、暦年ベースの市場見通しに対して、売上予想は年度ベースであり、シェアを考える上でこの3か月のずれがやや影響をすることがある。</p> <p>売上が予想に対して上振れる条件としては、半導体の複雑化による想定以上のテスト追加が挙げられる。テスタ需要は、顧客が量産の初期段階でデバイスを評価し、テストメニューを確定した後に明確化するという特徴がある。複雑な半導体の量産においては、その品質向上の過程で想定以上にテストが追加されることがある。そういったケースでは、テスタ需要のアップサイドにつながる可能性がある。</p> <p>また当社需要に影響を与える可能性のある外部要因としては、顧客のウェハキャパシティの成長ペース、先端パッケージの能力増強の推移、メモリ半導体の供給動向などが挙げられる。これらが需要の上振れ要因にもボトルネックにもなりうる。</p>

[New Solutions | 新ソリューション]

	English	日本語
Q3	Could you please provide an update on your new product pipeline?	新製品のパイプラインについてアップデートをお願いしたい。
A3	Last week, we announced the “Pin Scale 5000B,” a digital module for the V93000 EXA Scale test platform. The Pin Scale 5000B card expands available vector memory capacity required for analytics of failure data and other data. The pace of new module releases and the expansion of the solution lineup for the V93000 EXA Scale platform is accelerating compared to previous generations of the V93000 Smart Scale. As far as memory testers are concerned, we also plan to launch test solutions with an eye toward next generation semiconductors beyond HBM4 or later.	V93000 EXA Scale 向けデジタルモジュール「Pin Scale 5000B」を先週発表した。この計測モジュールは、不良データ等を解析するために必要なベクターメモリ容量を拡大している。このような V93000 EXA Scale 上での新モジュールのリリースペースやソリューションラインナップ拡充ペースは、過去の V93000 Smart Scale の世代より加速している。メモリテスタについても、HBM4 以降も見据えた次世代半導体に向けたテストソリューションを拡充する予定。
Q4	Is it possible that introduction of the “Pin Scale 5000B” will result in test time reduction?	「Pin Scale 5000B」の導入により、テストタイムが短縮される可能性はあるか。
A4	There are areas where test time per device can be reduced for certain test items due to performance improvements in the new modules. However, given the increasing complexity of advanced semiconductors and the expansion of production volumes, we do not believe that these reductions in test time will impact overall demand for testers.	新モジュールの性能向上により、テスト項目によっては1デバイス当たりのテストタイムが短縮できる領域はある。ただし、先端半導体のさらなる複雑化や生産数量の拡大が進む中、こうしたテストタイムの短縮がテスタの総需要に影響を与えとは考えていない。

[Silicon Photonics | シリコンフォトニクス]

	English	日本語
Q5	Could you provide an estimate of tester sales for the silicon photonics domain in FY2026 and explain your strengths in this domain?	シリコンフォトニクス領域向けの FY2026 のテスタ売上規模感を教えてほしい。またこのテストでの御社の強みを教えてほしい。
A5	We do not disclose sales figures for individual applications. Furthermore, we are currently working with our customers to establish testing methodologies in this domain, and we ask for your understanding that we are unable to provide technical details for competitive reasons. That said, our strength lies in our ability to deliver solutions in collaboration with industry partners on the V93000 platform, which has an extensive installed base. Additionally, we believe that our strength lies in our ability to utilize our customers’ technical assets, which ultimately offers significant benefits to our customers as well.	個別アプリケーション向けの売上は非開示とさせていただいている。また当該領域は現在、顧客とともにテスト手法の確立に向けて取り組んでいる段階であり、競争上の理由で技術的な詳細説明が難しいことをご理解いただきたい。 その上で申し上げますと、大量のインストールベースを有する V93000 プラットフォーム上で、産業界のパートナーと連携しながらソリューション提供が可能であることが当社の強みである。加えて顧客内でこれまでに蓄積された技術資産を活用できることは、顧客にとって大きな利便性があると考えます。

[System-Level Test Systems (SLT) | システムレベル・テストシステム (SLT)]

	English	日本語
Q6	I understand that sales of system-level test systems are also expected to increase in FY2026. Could you give us a background to that?	FY2026 ではシステムレベル・テストシステムの売上も増加することだが、その理由を教えてください。
A6	The target market for SLT consists of applications characterized by increasing complexity—such as smartphone application processors (APs) and HPC devices—where quality assurance requirements are particularly stringent. For these semiconductors, it is possible to further enhance the level of quality assurance by conducting additional testing in mission mode using SLT, in addition to testing with ATE (Automated Test Equipment) especially on the V93000. Given this role of SLT, and amid growing demand for advanced semiconductors that require increasing complexity, higher performance, and stringent quality assurance standards, we anticipate increased demand not only for SoC testers but also for SLT in FY2026.	SLT のターゲット市場は、スマートフォン APs (Application Processors) や HPC デバイスなどに代表される複雑化が進み、品質保証要求が特に厳しいアプリケーション向けである。これらの半導体に対しては、V93000 を中心とした ATE (Automated Test Equipment) によるテストに加え、SLT によるミッション (実動作) モードでの追加テストを実施することで、品質保証のレベルをさらに引き上げることが可能となる。こうした SLT の役割を鑑み、複雑化・高性能化、高い品質保証レベルが求められる先端半導体の需要が増加する中で、FY2026 は SoC テスタのみならず SLT の需要増も見込んでいる。

	English	日本語
Q7	Could you outline your company’s cash allocation policy regarding M&A, growth investments, and shareholder returns?	M&A・成長投資・株主還元といった御社のキャッシュアロケーション方針をあらためて教えてほしい。
A7	<p>The capital allocation policy under the Third Mid-Term Management Plan (MTP3, FY2024-FY2026) is as follows.</p> <p>Capital Policy We prioritize growth investments while enhancing capital efficiency and remaining mindful of the cost of capital. We will flexibly utilize debt and maintain financial soundness to pursue an optimal capital structure.</p> <p>Shareholder Return Policy We remain committed to stable and continuous dividends and target a cumulative total return ratio of 50% or more, including share repurchases, over the three-years of MTP3.</p> <p>Comparing the situation now, two years after the announcement of the MTP3 in June 2024, with that at the time of the announcement, reveals significant changes. At the time of the announcement, the company projected operating cash flow before deducting R&D expenses of over 600 billion JPY over the three-years MTP3. However, it has already reached 770 billion JPY over the past two years, FY2024 and FY2025. In addition, with a view to making effective use of debt capacity, the company raised 100 billion JPY through convertible bonds in April 2026.</p> <p>With regard to growth investments, our progress of execution over the past two fiscal years has trended at a level exceeding our initial targets over the past two fiscal years. Going forward, we intend to continue allocating funds to growth initiatives while maintaining our policy on shareholder returns.</p>	<p>第3期中期経営計画(MTP3、FY2024-FY2026)でのキャピタルアロケーション方針は以下の通り。</p> <p>資本政策 成長投資を優先。資本効率と資本コストを意識し、負債も柔軟に活用しつつ、財務健全性を維持した適正な資本構成を追求</p> <p>株主還元方針 安定・継続的な配当を実施すると共に、自己株式取得を含めて総還元性向50%以上（MTP3期間の3年間合計）を目標</p> <p>MTP3を公表した2024年6月時点と2か年が経過した現在を比較すると、状況の変化が大きい。発表時はMTP3期間の3か年累計で研究開発費控除前の営業キャッシュ・フローを6,000億円以上と見込んでいた。しかし、FY2024、FY2025の過去2年で研究開発費控除前の営業キャッシュ・フローはすでに7,700億円に達した。またデッドキャパシティの有効活用を考え、2026年4月に転換社債で1,000億円を調達した。</p> <p>成長投資については、過去2年度において当初計画を上回る水準で実行してきた。今後も株主還元方針は維持しつつ、成長に向けた投資に資金投下していきたい。</p>

Note

This document is prepared for those who were unable to attend the Sell-Side Analyst Small Group Meeting 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、セルサイドアナリスト向けスモールミーティング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。