

株式会社アドバンテスト
第 84 回定時株主総会 質疑応答要旨

【事前にインターネットで受け付けた意見】

- Q. 日経平均への寄与度が高いことによる株価の需給要因や短期的な変動(ボラティリティ)について、経営陣はどのように認識・対応しているか。また、中長期的な企業価値を市場に適切に評価してもらうために、今後どのような IR 活動や資本効率向上策を進める考えか。
- A. (津久井社長)日経平均株価への採用や指数連動型ファンドによる売買が短期的な株価変動要因となり得ることは認識している。一方で、こうした市場要因は当社が直接コントロールできるものではない。当社としては短期的な株価変動ではなく、中長期で持続的な企業価値の向上こそが株主の皆さまの利益につながると考えている。そのため、AI やデータセンター関連需要をはじめとする成長機会の取り込みに加え、研究開発や人材育成等の成長投資を継続するとともに、ROIC をはじめとする収益性及び資本効率の向上に取り組んでいる。また、IR 活動については、今後も公平かつ透明性の高い情報開示に努めるとともに、当社の成長戦略や資本配分に関する考え方について、分かりやすい情報発信を継続していく。株主還元については、2024 年度から 2026 年度の中期経営計画で掲げる総還元性向 50%以上を目安としつつ、中長期的な企業成長に向けた投資を着実に実行し、企業価値の向上を通じて株主の皆さまのご期待に応えていきたい。
- Q. 技術革新が加速する半導体テスト市場において、競合優位性を維持するための研究開発・人材投資の方針と、持続的な事業成長及び企業価値最大化に向けた中長期ビジョン、ロードマップを説明してほしい。
- A. (津久井社長)当社は、「半導体バリューチェーンで最も信頼され、最も価値あるテスト・ソリューション・カンパニーへ」を中長期ビジョンとしている。このフレーズには、半導体の進化によってお客様が直面するテスト課題が急速に変化する中、その課題を誰よりも早く理解し、最も価値のある解決策を提供し続ける会社でありたい、という思いをこめている。そしてこのビジョンを実現するため、次の 3 点を重視して取り組んでいる。第一は、半導体の複雑化への対応である。AI コンピューティング、先端パッケージ、チップレット等の進展に伴い、テスト技術の高度化要求もさらに高まっている。より精度高く、より効率よく最先端デバイスをテストできる技術の開発にフォーカスしている。第二は、統合的なソリューションの構築である。テストだけでなく、ハンドラやソケット等関連ソリューションを有機的に組み合わせ、End-to-End なソリューションを提供できる企業を目指す。そのために社外の優れた企業との連携を積極展開している。第三は、研究開発の質とスピードの向上である。お客様との緊密な関係を通じ、

当社は 5～10 年先の業界課題を把握するよう取り組んでいる。その洞察に、社内技術の横断的な活用や AI 導入を組み合わせることで、先駆的なソリューションをいち早く提供することを目指している。そして、これら 3 つの実現に必要なのは「人」である。先端技術に関する専門性の強化、優秀人材の獲得、人材育成等への投資を惜しまず実行している。単に競合他社に差をつけることを目指すのではなく、技術を磨き、それによって顧客の成長と半導体の進化を支えながら、中長期的な企業価値向上を実現したいと考えている。

- Q. 株価の上昇に剰余金の配当額が追いついていない。個人投資家にとっては、配当金の多寡が長期保有の可否を決める際の指標になるため、他社に比べて低い配当額を引き上げていただきたい。
- A. (津久井社長)株主還元については、現在の第 3 期中期経営計画で、配当に加えて自己株式取得を含めた 3 年間累計の総還元性向 50%以上を目途としている。ただし、成長機会を捉えるための投資を優先する方針である。研究開発や人材育成への継続的な投資、運転資金の拡充等、機会を逃さないタイムリーな投資が競争力の維持・強化や成長機会を確実ににつかむために、非常に重要であると考えているためである。配当については、通期 30 円を最低水準とした安定的かつ継続的な配当を実施することとしており、これまで 5 期連続で増配を実施している。今後も成長投資が見込まれる中、機会を逃さず確実に成長を実現することが株主の皆さまの利益にとっても最優先すべきと認識している。現時点での方針は以上の通りであるが、今後も継続して検討していく。

【議場での質問】

- Q. SoC テスト市場におけるシェア約 10%拡大の要因は、AI 市場の成長による市場拡大又は競合他社からのシェア獲得のどちらによるものか。また、今後もシェアを維持及び拡大できると考える競争優位性について教えてほしい。
- A. (ラフィーバ Group CEO)SoC テスト市場におけるシェア拡大は、主に既存顧客からの受注拡大によるものである。長年にわたりお客様と良好な関係を構築するという「種」をまいてきた結果、AI 市場の拡大を受けてその「種」から収穫していると認識している。今後もシェア拡大の余地があると考えており、SoC テスト市場では 70%を超えるシェアを獲得できる道筋が見えている。競争優位性の源泉は、優れた技術力、最高水準のサービス及びサポート、テスト販売にとどまらない包括的なソリューション提供にあり、今後もこれらを強みとして競争力を維持・強化していく方針である。
- Q. スマートフォン向けテスト市場における当社の競争ポジションに対する認識及び、今後の戦略について伺いたい。

- A. (ラフィーバ Group CEO)スマートフォン市場は足元では横ばいの状況にあるものの、当社は同市場において良好なポジションを維持している。アプリケーションプロセッサ、モデム、RF トランシーバー向けをはじめ、幅広いテストソリューションを提供している。また、Android 市場では首位のシェアを有している。

(津久井社長)スマートフォン市場はファブレス企業、ファウンドリー、OSAT 等分業化が進んでいるが、長年培ってきた顧客との信頼関係から当社のテストプラットフォームは幅広い顧客層に導入されており、大きなインストールベースを有している。このインストールベースを強みとして、新規顧客の獲得を進めていく方針である。

- Q. 半導体市場が将来的に踊り場を迎える可能性がある中、「バリューチェーンで最も信頼され最も価値のあるテスト・ソリューション・カンパニーへ」を目指す当社は、どのような形で成長を実現すると考えているか。また、収益性の向上に向けてどのような取り組みを進めていく考えか。

- A. (ラフィーバ Group CEO)データセンター向けの設備投資の増強や、半導体のウェハ・パッケージの生産増加に伴う需要拡大により、当社も生産能力増強を進めている。そのため、今後数年間は非常に良好な業績を達成できると考えている。中長期的には現在の急速な成長の波が落ち着く可能性があるとは認識しているが、自動運転やロボティクスのようなフィジカル AI を中心としたエッジアプリケーション市場の拡大が見込まれ、それらは新たな成長機会になると考えている。また、営業利益率については、現在の高い水準からさらなる向上を目指しており、そのためには従来のビジネスモデルを進化させる必要があると考えている。ストック型ビジネスやサブスクリプション収入の拡大、データ分析やソフトウェア活用の強化等を通じて収益構造の高度化を図る方針である。こうした取り組みを第 4 期中期経営計画に盛り込むべく検討を進めている。

- Q. 今回の株主総会を 7 月 31 日に開催した理由と、今後の開催時期の早期化に関する考え方について伺いたい。

- A. (津久井社長)株主が有価証券報告書を十分に確認した上で議決権を行使できる期間を確保することを重視し、今回は株主総会の 35 日前に有価証券報告書兼事業報告書を開示した。また、決算発表後の開催とすることで、決算内容を踏まえて説明できる点も有効であると考えている。現時点では、開示のさらなる早期化は難しいものの、有価証券報告書と事業報告の一体開示は業務効率化につながるものと考えている。

- Q. AI の進展に伴い半導体デバイスの複雑性が高まる中、テスト項目やテスト工程数は増加していると認識している。このような状況を踏まえたうえで、今後もテスト需要は

増加すると見込んでいるのか。また、その要因についても説明してほしい。

- A. (ラフィーバ Group CEO)3D パッケージ等によりデバイス構造が複雑化し、あたかもパッケージの中に都市が入っているように見える。トランジスタ数や伝送路(インターコネクト)の増加、熱対策の重要性の高まり等から、必要なテスト項目は拡大していくと考えている。また、歩留まり向上のため、パッケージ組立前の段階からテストを実施する必要性が高まっており、テスト工程(インサージョン)の増加にもつながると見ている。将来的に半導体市場が踊り場を迎えた場合でも、半導体の複雑化に伴いデバイス当たりのテスト項目やテスト工程は増加し続けると考えている。そのため、中長期的にはテストソリューション及びテスト需要の拡大を見込んでいる。

- Q. 中国企業の台頭に対する当社の競争戦略及び知的財産保護への取り組みについて伺いたい。

- A. (津久井社長)中国は当社の地域別売上高の 19%を占めている重要な市場であり、今後も各種法令や規制を遵守しながら、事業を継続していく方針である。中国市場は SoC、メモリ、アナログパワー半導体等の幅広い分野で構成されており、当社はプラットフォームや様々なテストソリューションの提供を通じて、顧客への提供価値の向上を図るとともに、競合との差別化を進めている。また、グローバル顧客から得られる情報をいち早く得ることで、中国メーカーとの競争にも対応していく方針である。知的財産保護については、30 年以上にわたる中国での事業経験を踏まえ、ソフトウェア、ハードウェア及びテストプログラムに関する情報管理体制や従業員教育を実施しており、今後も継続的に強化していく。

- Q. 高度な技術人材の確保及び維持に向けた報酬戦略について説明してほしい。

- A. (吉本執行役員)当社の報酬体系は、基本報酬、業績連動賞与及び株式報酬の 3 つで構成されており、総報酬という観点で魅力的な報酬を提供している。優秀なエンジニアの獲得及び維持にあたり、株式報酬を柔軟に活用している。

(津久井社長)各地域の市場環境を踏まえながら、グローバルで競争力のある報酬制度の整備に取り組んでいる。

- Q. 今後の生産能力増強及び設備投資計画について伺いたい。

- A. (津久井社長)当社では、SoC 及びメモリ向けテストの想定を上回る需要に対応するため、生産能力増強の前倒しを進めている。また、一部部材の調達環境の変化に対しては、長期契約やパートナーシップ強化を通じて対応している。設備投資については、自社生産と外部委託を組み合わせたハイブリッド生産体制を採用しており、自社設備への投資に加え、外部パートナーとの連携を通じて効率的に生産能力の拡大を進めていく方針である。

Q. 策定中の中期経営計画において、想定している最大の経営リスクについて伺いたい。

A. (ラフィーバ Group CEO)策定中の中期経営計画において想定する最大の経営リスクは、現在急速に拡大しているデータセンター拡張の動きが鈍化することである。ただし、今後数年間はデータセンターの拡張とともに当社事業も成長を続けると見込んでいる。第4期中期経営計画の後半部分では、データセンター拡張の動向を重点的にモニタリングしていく方針である。

Q. 同業他社と比較し、当社のブランディング活動や認知度は相対的に低いと感じている。この点に対する当社の認識や今後の取り組みについて説明してほしい。

A. (三橋経営執行役員)近年の事業環境の変化を踏まえ、企業認知度向上に向けた取り組みをより一層強化している。日本においてはテレビCMも有効な手段の一つと認識しているが、グローバルに事業を展開していることから、日本市場に限定せず世界規模での認知度向上を重視している。現在はいくつかの国々でスポーツスポンサーシップ等を活用したブランディング活動を展開しており、今後もグローバル規模で認知度向上に取り組んでいく方針である。

Q. 株式分割に関する考え方について伺いたい

A. (吉本執行役員)株式分割については、投資単位の引き下げが、幅広い投資家層の市場参加促進や株式流動性向上につながる施策の一つと認識している。今後については、株式市場の動向、株価水準や流動性、株主構成等を総合的に勘案しながら引き続き検討していく。

Q. 外国人投資家の保有比率を教えてください。

A. (吉本執行役員)外国人投資家の保有比率は、有価証券報告書兼事業報告書にも記載があるとおり、49.47%である。

Q. 米国の対中規制及び地政学的リスクが当社事業に与える影響についてどのように認識しているか。また今後想定されるリスク及び対応方針について伺いたい。

A. (津久井社長)米国の対中規制や関税動向については、各エリアの業界団体や専門家を含むグローバルなネットワークを活用して継続的に情報収集及び分析を行っている。米国関税に関しては、現時点では米国向け出荷比率が限定的であることから、直接的な影響は小さいと認識している。一方で、その影響については注視している。今後も規制を遵守しながら事業を継続していく方針に変わりはなく、情報収集及び分析を踏まえたシナリオ分析や対応策について、継続的に検討している。

Q. End-to-End ソリューションへの取り組みにおいて、プリント基板を含めたテストに参

入するのだろうか。また、その事業領域は、収益性や事業性の観点から魅力的な市場なのかどうかを説明してほしい。

- A. (ラフィーバ Group CEO)半導体パッケージング技術の複雑化が進む中で、歩留まりの確認やシステム全体の性能評価のためには、ボードレベルのテストが重要になると考えている。当社にとっては、高度かつ複雑な要求に対応する領域に事業機会があるため、End-to-End ソリューションの一環として、プリント基板を含めたボードレベルのテスト領域にも取り組んでいく方針である。ただし、すべてのアプリケーションを対象とするのではなく、対象分野を限定していく方針である。

Q. ある特定の企業との連携があるか。

- A. 特定のお客様に関するお答えは、差し控させていただきます。現時点で、特別な提携や出資はございません。

Q. シリコンフォトニクス分野における市場拡大の見通しと、当社の競争力及び今後の事業展開について伺いたい。

- A. (ラフィーバ Group CEO)当社はオプトエレクトロニクス及びシリコンフォトニクス分野で 20 年以上にわたり経験を蓄積してきており、市場拡大に向けた十分な準備ができていると考えている。また、2026 年 4 月開催の 2025 年度決算発表において、シリコンフォトニクス分野において初めて大口受注を獲得したことを公表しており、現在、その受注案件への対応を進めている。足元の売上規模は限定的であるものの、今後数年間は高い成長率を見込んでおり、将来的には当社事業の重要な柱の一つになると考えている。

【ライブ配信視聴者からのメッセージ】

Q. 2026 年度下期の営業利益率は上期より低下する予想になっている。保守的な予想なのか、明確な理由があるのか教えてほしい。

- A. (津久井社長)現時点では、2026 年度下期の売上高は上期を上回る見込みであるものの、営業利益率は低下する見通しである。主な要因として、インフレを背景とした製品部材の価格上昇を見込んでいる。

Q. アドバンテストの強みである「Complexity・Velocity・Scale」について、分かりやすく説明してほしい。

- A. (ラフィーバ Group CEO)「Complexity」は、3D パッケージをはじめとする半導体の世代進化に伴う半導体構造の複雑化を指しており、これによりテストソリューションの課題も増えると認識している。「Velocity」は、スピード感を表しており、顧客の新製

品投入サイクルの短縮に伴い、当社もテストソリューションを迅速に進化させ、価値を提供していく必要性を示している。「Scale」は、需要拡大に対応するため、生産能力やソリューション開発体制を拡充することを指している。当社は従来からの強みである高い測定精度にも継続して注力しているが、現在は特に「Complexity」「Velocity」「Scale」を重要な競争力として位置付けている。

以上