

## 株式会社アドバンテスト

### 2023年3月期(2022年度)第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

2023年1月31日(火)

Q: 他の半導体製造装置が弱含む中、御社のテスト事業において高い売上水準を維持している理由は何か。

A: 民生機器向けの半導体需要は在庫調整に入り、足元のテスト需要は弱含んでいる。しかしながら、1-3Q累計の受注は売上を依然上回っている。売上が高水準を保っているのは、当社のリードタイムが9-12ヵ月と長く、一部の顧客からはキャンセルや延伸要求などあるものの、売上に大きく影響するほどではないためである。また、当社のテストは一つのプラットフォームでモジュールを入れ替えることでフレキシブルに構成を変更することができるため、納期延伸された製品は、即納要求のある顧客に仕向けることで売上を維持している。

Q: 中国でのメモリ・テストの状況はどうか。大きなキャンセルの可能性はあるのか。

A: 地政学的なリスクは確実に増えている。全社売上における中国比率は25%程度。米国による対中輸出規制で、直接的にテストを販売できなくなるリスクは今のところ軽微と考えている。しかし、今後はその規制によって他社の製造装置が納入されなくなり、顧客の事業計画が見直されることによる間接的な影響を受ける可能性はある。顧客の状況を注視しながらマネジメントしている。

Q: 3Q売上における中国向け比率が33%まで上昇している。これは御社が以前に説明していた、ファブレス顧客のR&D投資が需要として顕在化してきたものか。

A: 中国向けテストの売上を支えているのは中国ローカルのファブレス、Outsourced Assembly & Test (OSAT)、そして外資の中国仕向け地向け、の3つの需要の総和となっている。確かに33%は少し高めの比率だが、2022年度3Qまでの累計では例年同様の25%程度となっており、通期で見ると通常の範囲内とみている。

Q: 足元の事業環境に変化がある中で、2023年度売上見通しに関して、過去の7月、10月時点の想定から目線が変わっているか。

A: 昨年7月の第2期中期経営計画改訂の中で、2023年度の売上見通しを前年度比-15%から+10%と示したが、当時から事業環境が大きく変わっている。市況が悪化傾向にあるので、+10%の増収率は難しくなっている。一方、ある程度受注残があることから減収率は-15%で留まると考えている。ただし当社の想定以上に世界経済が落ち込んだり回復が遅れると、このレンジを見直すこともありうる。

- Q: 昨年 10 月の決算説明会では、2023 年のテスト市場は前年比横ばい程度というのが御社の見方だったが、今回は全体としては水準感が下がっている。今一度、2023 年のアプリケーションごとのテスト市場の見通しを教えてください。
- A: まず SoC テスタ市場についてだが、スマートフォン関連は足元で需要が停滞しており、2023 年における回復時期のビジビリティは低い。しかしながら、顧客のテスト稼働率および商談状況を踏まえると、2023 年度下期にはテスト需要が回復する可能性もみている。HPC/AI 関連はアプリケーションのすそ野が広がっている。加えて、既存プレイヤーのみならず異業種からの新規参入により顧客が広がることで、2023 年もこの関連の市場は高い水準を維持すると考える。車載・産業機器向けは、依然として半導体不足が継続しており、半導体メーカーの生産能力増強投資がされている。そのためこの領域の市場は堅調に推移するとみている。メモリ・テスト市場については、メモリ半導体自体の市況が悪化している。しかし当社顧客に限ると、ハイエンド・メモリにおける微細化の進展および生産能力の増強などから、中長期を見据えた設備投資を実行している。メモリ・テスト市場は前年比マイナスになる可能性もあるが、横ばいで落ち着く可能性もあると考える。
- Q: 2023 年の SoC テスタ市場見通しのレンジ幅を構成する要素と変動要因および最大のリスクは何か。
- A: レンジ幅の下限に向かう要素としては、世界経済の落ち込みが長期化すると民生機器における最終需要が低迷し、テスト需要を押し下げる影響が出てくる。しかし過去のように大きな需要減が起きるかという点、技術進展によるテストタイムの伸びがハイエンド SoC 向けのテスト需要を押し上げることから、景気後退局面の影響を一定量相殺すると考える。そのため SoC テスタ市場は前年比マイナスになる可能性はあるものの、大きく下落するとは考えていない。
- Q: 2022 年 SoC テスタ市場シェアは 50% 台後半ということだが、2023 年のシェア想定と、見込まれる変動要因を確認したい。
- A: 広範な顧客に当社製品が採用されるようになったことが奏功し、2022 年 SoC テスタ市場で当社はさらにシェアを伸ばすことができた。2023 年も顧客全体が同じペースで投資するのであれば、シェアを維持することができるが、大きな変動要因として、競合の最大手顧客の投資が増えると、当社シェアが若干落ちる懸念がある。それでも 50% を大きく下回ることはないと考えている。
- Q: 2023 年のテスト市場の見通しについて、競合と見方に差が出ているようだが、ビジビリティ、およびシェアの見通しはどのようなものか。

- A: 2023年のテスト市場のビジビリティは低い。事業環境の不透明さが増していることから我々のテスト市場見通しも幅広いレンジで示している。シェアの見通しについては、SoC テスタ市場では2023年の主要ドライバーである、車載・産業機器向けおよびハイ・パフォーマンス・コンピューティング(HPC)/AI 関連向けで、当社は事業基盤をしっかりと活用できていることが当社に追い風となる。競合とのテスト市場規模推定やシェア見通しの差は、変動要因として影響の大きい、北米の特定大手1社の投資規模への見方の相違と思われる。
- Q: これまでの説明を勘案すると、2023年もHPC/AI 向けのテスト需要は継続する一方で、スマートフォン/PC 向けの需要は年前半に落ちるものの、年後半には回復してくると認識した。それを踏まえると、2023年度はそれほど大きな業績の谷にはならないと理解してよいか。
- A: そのように期待している。しかし、世界経済の下押し要因がどこに存在するかは誰にもわからない。通常の景気調整であれば、2022年の下期から始まった調整が、3,4 四半期後の2023年の下期から回復軌道に入るので、2024年3月までに当社の売上を伸ばす機会は十分にあり得るのではないかと思う。
- Q: 現在のリードタイムは9-12ヵ月と過去よりも長くなっているが、2023年度以降、中期的にどのように変化していくと考えているか。
- A: 足元のリードタイムは部材調達の律速を受け、長い状況が続いている。調達能力向上のため、サプライヤーとの協議を多面的に行い、従前の3-4ヵ月のリードタイムに短縮するための改善を図っている。リードタイムが短縮する明確なタイミングは明言が難しいものの、2024年度に向けて少しずつ改善すると想定している。また、いかに効率的に調達を行っていくかも併せて考慮し、長期的に伸びるテスト需要に備える。

以上

※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、見積りおよ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また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および未知のリスク、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。