

株式会社アドバンテスト
2025年3月期(2024年度) 質疑応答要旨

2025年4月25日(金)

[FY2024 売上総利益率]

- Q1: FY2024 4Q の売上総利益率は約 60%と非常に高い。SoC テスタ売上が 1,500 億円の水準の場合、この高い売上総利益率を維持できるのか。それとも 4Q の売上総利益率には一過性の項目が含まれているのか。
- A1: これは製品ミックスによるものだ。4Q は粗利益率が高い SoC テスタの割合が増加した。また、テスト・システム単体より利益率の高いアップグレード売上也寄与した。60%を維持することは難しく、製品ミックスにより変動することが予想される。今後も利益率を向上させていきたいが、4Q については良い条件が揃い、粗利益率が押し上げられた。

[FY2025 業績見通し]

- Q2: 資本市場では、ハイエンド・サーバ向け半導体の歩留まり特需が今年7月あたりから剥落するという懸念がある。御社の FY2025 の売上高について、上期から下期への変化をどのように想定しているのか。もし大きな変化がないのであれば、何が高水準な売上を下支えすると見込んでいるのか。
- A2: デバイスの歩留まりの傾向もさまざまであり、それらがテスタへの設備投資に影響を与えるが、全体的な需要に影響を与えるような特需とは認識していない。現在は AI やハイパフォーマンス・コンピューティング(HPC)向けデバイスが本格量産の段階に達しているか、または次世代デバイスへの移行という局面で、需要は継続している。これは既存の GPU プレイヤーおよび新しいカスタム ASIC プレイヤーやクラウドサービスプロバイダ(CSP)にもあてはまる。半導体の複雑度が増すにつれ、テスト内容も増加すると見ている。上期と下期の業績予想について、ビジビリティは半年先までと限られ、現時点では上期の方がやや強そうである。ビジビリティ次第ではあるが、次世代半導体への移行を見据えて、年度末に向けてテスタへの設備投資を行う可能性もあろう。立ち上げのタイミングによるが、それが FY2025 4Q または FY2026 1Q に発生してもおかしくない。
- Q3: FY2025 の業績予想は、どのような前提を置かれているのか。米国の関税措置や貿易政策、マクロ経済における不確実性の高まりなどを背景に、顧客動向に変化はあるか。
- A3: FY2025 の業績予想は、テスタ市場規模推定のミッドポイントを元に策定した。SoC テスタ事業については、市場規模の推定値と為替変動を考慮すれば、市場シェア上昇を織り込んでいることをお分かりいただけるだろう。顧客の動向について、関税や貿易政策の懸念による変化は感じていない。顧客企業や同業他社の直近の決算コールを聞く限り、直接的な関税影響が出ているというメッセージは発信されていないようだ。グローバル・

リセッションに陥れば、マクロ的な影響は免れないかもしれないが、AI/HPC 領域は地政学的問題からある程度保護されているとの見方もあろう。当社予想が保守的かという点については、当社を含め、誰もがマクロとその潜在的影響を注視している局面だ。当社は、特に下期以降については慎重なアプローチを取っている。

Q4: 短期的な質問になるが、FY2025 売上予想の 1Q と 2Q について、どちらの四半期に売上が偏重するか。

A4: FY2025 1Q と 2Q の売上はほぼ同等レベルを見込んでいる。需要は安定しており、当社は顧客からの長期予測に基づき製品供給計画を立てている。生産キャパシティを管理するために顧客と密に連携することで、出荷数量と売上の平準化を確保できつつある。

[ASIC 向けテスト需要見通しと競合環境]

Q5: カスタム ASIC 向け事業機会について、御社は今後数年間でどの程度新規設計される ASIC 向けでのテスト需要や、顧客数増加など、見込んでいるのか。またこのカスタム ASIC 向けテスト市場におけるシェア拡大にどの程度の自信があるか。

A5: 個別のデバイスやその市場投入計画についてお話することはできないものの、ハイパースケーラー各社は、自社もしくはカスタム ASIC パートナーと共に、競争力の高いデバイスを市場投入していく計画が豊富である。カスタム ASIC プロバイダーの数も増えており、新規参入する企業も増えている。当社はハイパースケーラーのコミュニティーや既存および新規のカスタム ASIC プレイヤーとの間で非常に良い顧客関係を構築している。当社の V93000 プラットフォームも、これらの多くの顧客において優位なポジションにあり、ASIC 向けテスト市場において、当社の市場シェアはさらに拡大すると期待している。

Q6: GPU 向けとカスタム ASIC 向けでは、どちらが CY2025 の SoC テスタ市場規模の成長に貢献する見通しか。また CY2026 以降といった長期的な視点では、SoC テスタ市場の主要なドライバーはどちらになると考えるか。

A6: CY2025 の SoC テスタ市場規模においては、既存 (GPU) 市場の貢献度が大きい一方、カスタム ASIC 向けの需要も伸びると見込んでいる。それぞれのテスト市場規模における構成比はまだ推測が困難であるが、CY2026 に向けて新たなカスタム ASIC 向け需要は大きな成長を見込んでいる。

カスタム ASIC の企業は、AI 推論領域でのプレゼンスを拡大しており、半導体市場において既存企業と両方が共存すると当社はみている。そうした環境下、テスト市場においては、当社は両方に良好なポジションを持っている。カスタム ASIC 向けのテスト市場の潜在的な規模については、彼らの市場規模拡大に伴うテスト要件を鑑みると、需要はかなり大きいと感じている。

[テスト市場の競合環境]

- Q7: CY2024 の SoC テスタの市場シェアは、前年比で 3 ポイント落としているが、その中でもハイエンド向け市場での競合環境はいかがか。また、メモリ・テスト市場でローカル・サプライヤーの脅威はあるか。
- A7: ローエンド品向けの SoC テスタ市場では、中国顧客向けに中国製テスタの売上が伸びを示していることは認識している。一方、当社は足元の半導体の複雑性の増加に伴うテスト難易度の高い領域に注力しており、この領域では高いシェアを確保している。メモリ・テスト市場においても、韓国、中国のローカル・テスタ・メーカーが、それぞれ数パーセントの市場規模を保有していると認識しているが、高性能メモリ向けテスタ需要が市場規模を拡大する中、その需要の伸びについては当社が大半のシェアを確保している。

[SoC テスタ需要の持続性]

- Q8: V93000 の最先端デジタル・モジュールである PS5000 についてお伺いしたい。株式市場では、この 1-2 年は既存モジュールから最先端の PS5000 への移行による需要への恩恵が大きく、PS5000 が浸透した今後の需要はピークアウトするのではないかという見方がある。このような見方に対しての御社の考えをお聞きしたい。
- A8: FY2024 は顧客において PS5000 の導入が急速に進んだが、現在量産拠点における PS5000 の稼働率はおおむね上限近くに達しているようだ。今後、顧客は次世代半導体の生産投入を予定しており、PS5000 を含む SoC テスタの稼働が減少する心配を当社ではしていない。むしろ、テスタの高い稼働率が維持されながら、当社に新規テスタの引き合いがくるものと期待している。マクロ経済の不確実性によるテスト需要予測は困難なもの、顧客のロジック半導体の新規開発スケジュールやその技術進化の観点からは、CY2026 もこのようなテスト需要の傾向が継続するものとする。
- なお、PS5000 は EXA Scale 世代の標準デジタル・モジュールで、ミッドレベルまたはハイレベル・デジタル・アプリケーション向けテストに必要なモジュールである。データ・レートとベクター・メモリなどのスペックに鑑み、PS5000 はロングセラーとなる見通しで、新たなデジタル・モジュールはしばらく不要。今後はデジタル、電源、ミックスド・シグナルや RF などのモジュール積んだテスト・システムとしての販売が売上に繋がると見ている。長寿命で標準化されたデジタル・モジュールは幅広いアプリケーションに応用可能である。

[CY2026 テスタ市場規模見通し]

- Q9: CY2026 にかけて、SoC、メモリそれぞれのテスタ市場規模見通しについて方向感を教えてほしい。テスト・インテンシティの動向や、ダイ・レベル・テストなど新たなテスト・ソリューションの事業機会はいかがか。
- A9: CY2026 のテスタ市場規模見通しはまだ開示していないが、それについてコメントする前に、まず CY2025 についての考え方をお話ししたい。CY2025 は当社にとって良い年になり

えるが、マクロ環境が依然不透明である。関税等のマクロ影響がなければ、テスト項目の増加を受けて、テスト市場規模は推定レンジの上限方向に押し上げると見込むが、不透明感を反映し、市場規模レンジのミッドポイントを今回据え置いた。

とはいえ、CY2026については、既存プレイヤーの次世代 HPC やクラウドサービスプロバイダ(CSP)およびカスタム ASIC パートナーの新たなデバイスが立ち上がるため、見通しは明るい。加えて、関連する HBM などの DRAM 向けもテスト市場規模拡大に寄与するだろう。

テスト・インテンシティに関して、テスト項目という観点で見ると、当社事業は有望な成長基調にある。ダイ・レベル・テスト・ソリューションなどの追加的な製品は、単体製品としてだけではなく、特に先進的な 3D パッケージ関連のテスト課題に対応する包括的で戦略的なソリューションの一部としても、当社ビジネスを強化するものと期待される。これらのソリューションを当社のテストやサービスと共に提供することが当社の戦略である。

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。