

**株式会社アドバンテスト
会社説明会**

2011年10月27日

代表取締役 兼 執行役員社長 松野 晴夫

2011年度 第2四半期決算概要

業績の概要

ADVANTEST.

	2011年度				前年同期比 (%)
	1Q	2Q		1-2Q累計	
		実績	前期比 (%)	実績	
(単位: 億円)					
受注高	384	276	-28.3	660	22.1
売上高	268	377	40.1	645	23.7
売上原価	137	205	48.4	342	27.5
売上総利益	131	172	31.3	303	19.7
営業利益	8	-31	-	-23	-
営業外収支	-4	-20	-	-24	-
税引前純利益	4	-51	-	-47	-
当期純利益	3	-48	-	-45	-
営業利益 (統合関連費用を含まない)	16	10	-38.2	26	-44.7
受注残	412	400	-3.0	400	79.7

3

All Rights Reserved - Advantest Corporation

2011/10/27

- 当第2四半期 および 第2四半期累計期間の業績概要
- まず当第2四半期の決算より、7月に買収完了したVerigy社が連結業績に加わったことをご報告します
- 当第2四半期は、
 - ・受注高 276億円 前期比28%減少
世界経済の減速感に伴う顧客各社の生産調整、新規投資抑制を受けた
 - ・売上高 377億円 前期比40%増加
厳しい市況であったが、受注残を売上に着実に結びつけ、堅調な結果
 - ・利益面は、Verigy統合関連費用を 41億円計上、ほか有価証券評価損13億円の計上などで
 - ・営業損失 31億円
 - ・税引前純損失 51億円
 - ・当期純損失 48億円
 - ・統合関連費用を含まないベースでは 営業利益 10億円
 - ・受注残 400億円 うちVerigyの構成比は約1/4。
- 第2四半期累計期間では、
 - ・受注 660億円 前年同期比22%増加
 - ・売上 645億円 前年同期比24%増加
 Verigy連結効果を除いても、どちらも前年同期比増
- 通期の業績予想については、マクロ経済の先行きが懸念される中第3四半期以降の見通しが不透明なため、開示を差し控えた。見通しがつき次第、開示する予定

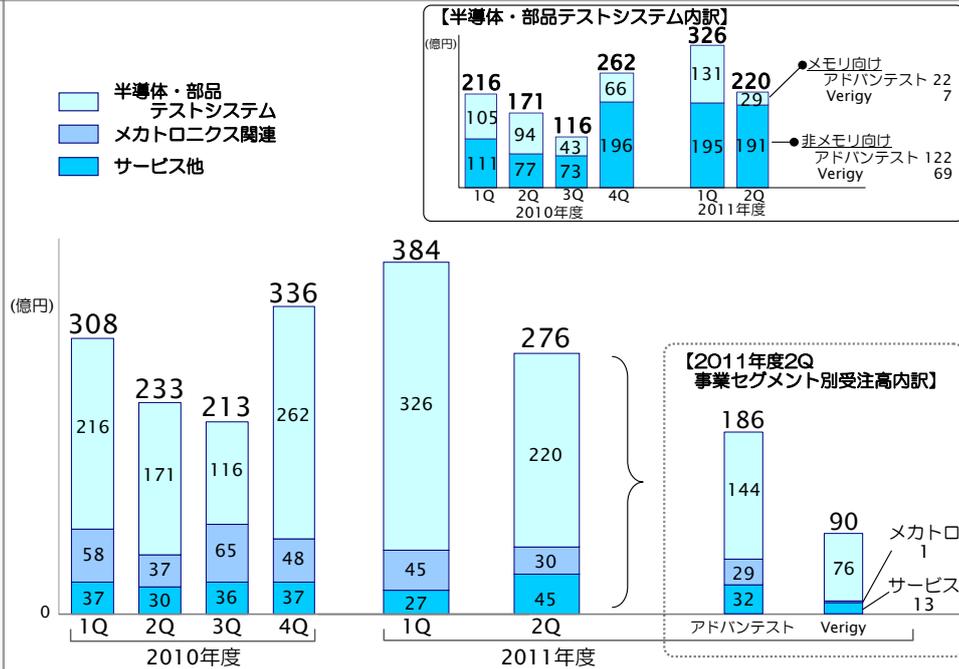
(参考)業績概要 ※Verigy 及び 統合関連費用含まず **ADVANTEST.**

(単位: 億円)

	2010年度				2011年度		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前期比 (%)
受注高	308	233	213	336	384	186	-51.6
売上高	235	286	254	221	268	302	12.1
売上原価	119	149	135	108	137	153	10.9
売上総利益	116	137	119	113	131	149	13.4
営業利益	18	29	12	2	16	15	-6.2
営業外収支	-2	-4	-2	3	-4	-20	-
税引前純利益	16	25	10	5	12	-5	-
当期純利益	8	18	7	-1	12	-11	-
受注残	276	223	182	296	412	297	-27.9

受注高 事業セグメント別

ADVANTEST.



○ 2011年度第2四半期の事業セグメント別受注高

- 半導体・部品テストシステム事業
 - ・前期比32%減 220億円
 - ・うちVerigyの貢献額 76億円

(主な減少要因)

- ・非メモリ・テスト
 - ・MPU向け「T2000」受注減少と、半導体メーカーの稼働率低下
- ・メモリ・テスト
 - ・パソコン需要の停滞によりDRAM価格低下を受け、多くのメモリメーカーで新規設備投資を抑制

- メカトロニクス関連事業
 - ・前期比33%減 30億円

(主な減少要因)

- ・メモリメーカーの投資抑制

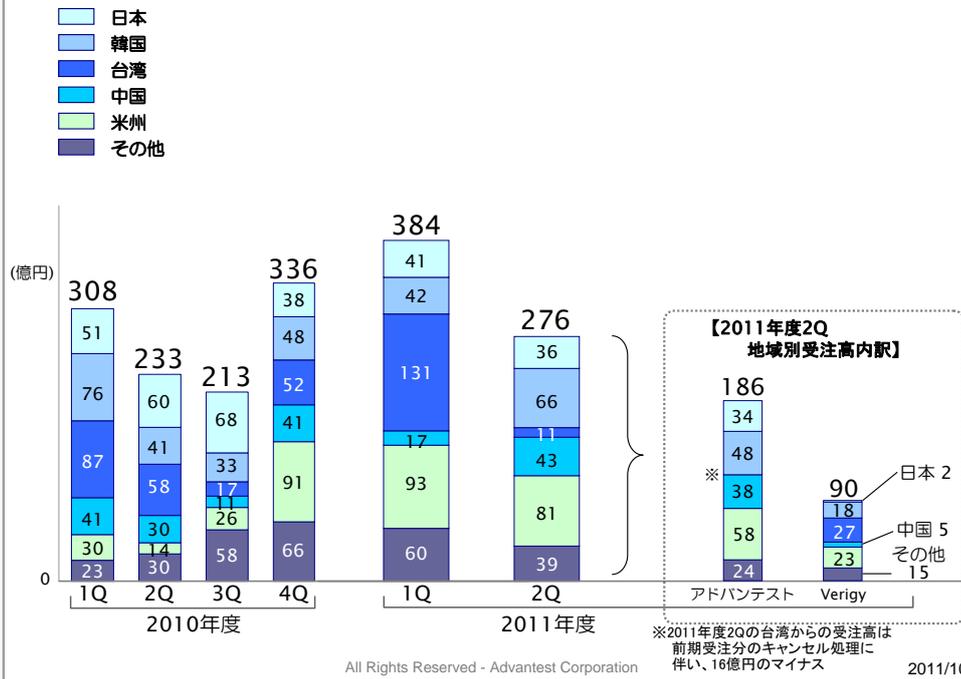
- サービスその他事業
 - ・前期比66%増 45億円

(主な増加要因)

- ・リース収入の増加のほか、Verigy連結効果が寄与

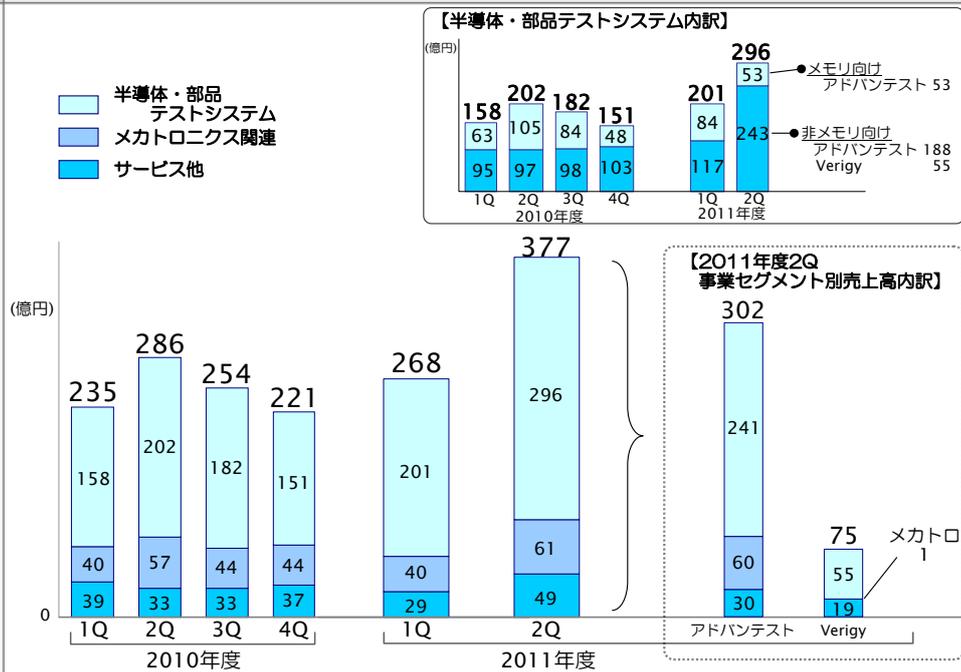
受注高 地域(出荷先)別

ADVANTEST.



- 2011年度第2四半期の地域別受注高
 - ・前述のとおり、設備投資抑制の影響などで韓国・中国を除き減少
 - 台湾
 - ・前期比92%減 11億円
- (減少要因)
- ・前期、PC用DRAM向けメモリ・テストが大幅受注増。その反動と、DRAM市況悪化の影響を受けた

売上高 事業セグメント別



○ 2011年度第2四半期の事業セグメント別売上高

○ 半導体・部品テストシステム事業
 ・前期比47%増 296億円

(主な増加要因)
 ・非メモリ・テスト
 ・MPU向け「T2000」が堅調
 Verigyの貢献も大

○ メカトロニクス関連事業
 ・前期比51%増 61億円

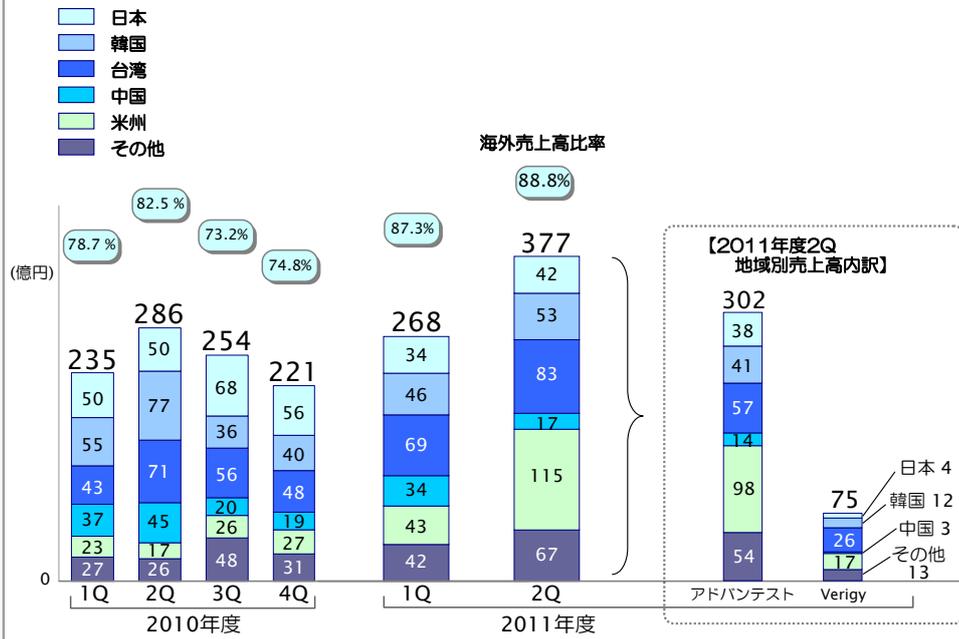
(主な増加要因)
 ・ハンドラ、ナノテク製品が増加

○ サービスその他事業
 ・前期比67%増 49億円

(主な増加要因)
 ・Verigyの貢献19億円

売上高 地域(出荷先)別

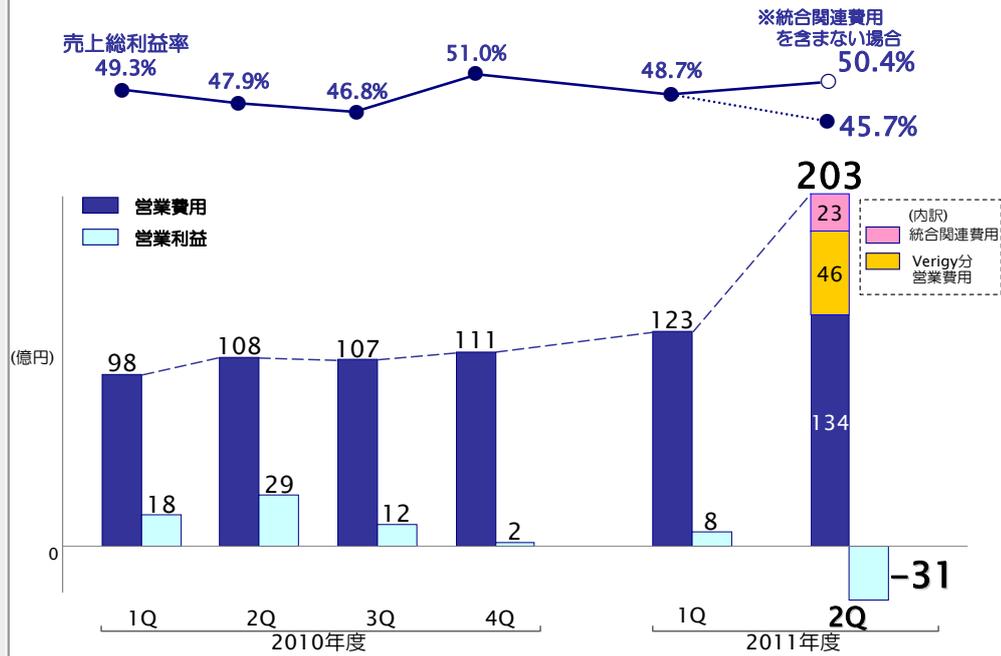
ADVANTEST.



- 2011年度第2四半期の地域別売上高
 - ・中国を除き全体的に増加
- 米州
 - ・前期比170%増 115億円
 - (増加要因)
 - ・MPU向け「T2000」による

営業利益/売上総利益率/営業費用

ADVANTEST

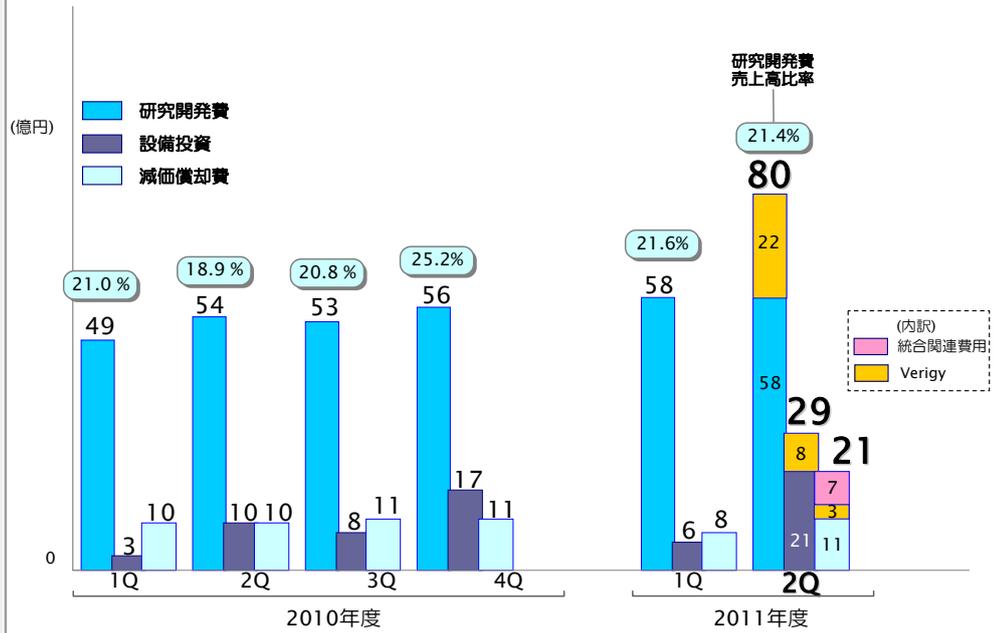


○ 2011年度第2四半期の営業損益について

- ・ 売上総利益率 45.7%
 - ・ 統合関連費用を計上した影響で前期より低下
 - ・ 統合関連費用を含まないベースでの売上総利益率 50.4%
- ・ 営業費用 203億円
 - ・ うち統合関連費用 23億
 - ・ Verigyの営業費用 46億
 - ・ その他 遊休資産の減損 9億
- ・ 営業損失 31億円

研究開発費/設備投資/減価償却費

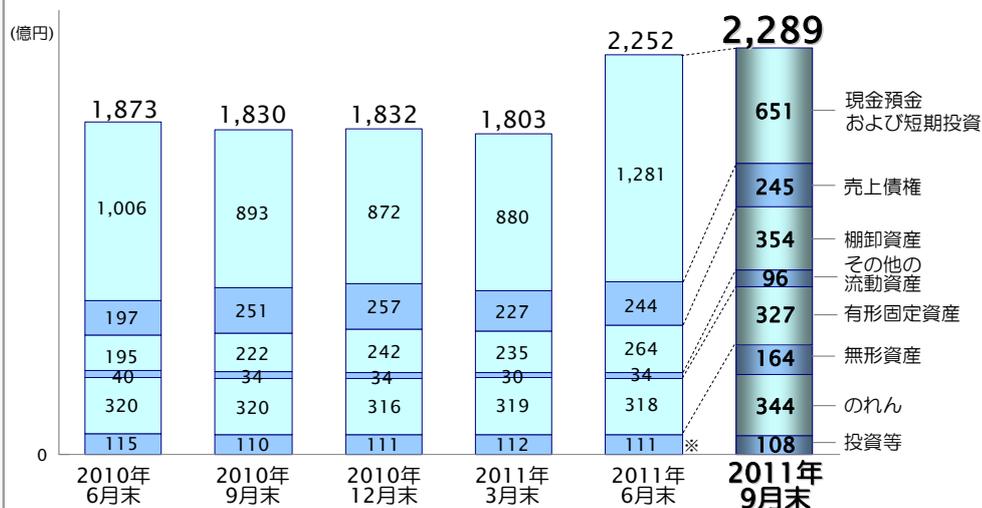
ADVANTEST.



- 研究開発費
 - ・ 前期比39%増 80億円
 - ・ うちVerigyの研究開発費 22億円
- 設備投資
 - ・ 29億円
- 減価償却費
 - ・ 21億円
 - ・ うち統合関係費用として
無形資産償却費 7億円を含む

バランス・シート <資産の部>

ADVANTEST.

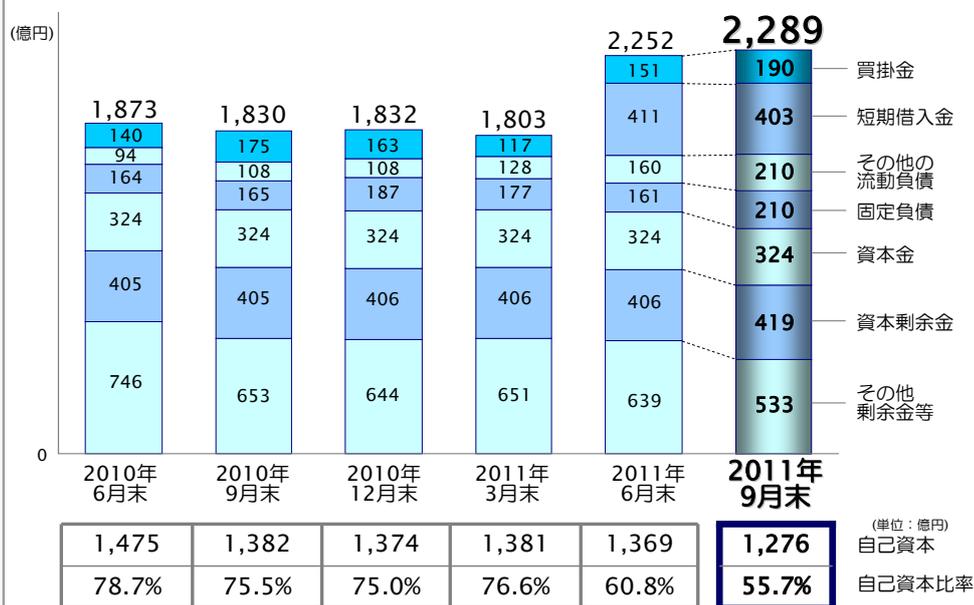


※2011年6月末時点データより以前は、有形固定資産を除いた固定資産の合計を「投資等」として表現しております

- 2011年9月末時点のバランス・シート
- 資産の部
 - ・現金預金および短期投資
2011年6月末比 630億円減少 651億円
主にVerigy発行済み株式の買取費用支払に充当
 - ・棚卸資産は、
2011年6月末比 89億円増 354億円
ほぼVerigy資産の純増
 - ・Verigy連結に伴い、2011年9月末時点で、
無形資産 164億円
のれん 344億円
- これらの結果、総資産は、
前期末から37億円増の 2,289億円

バランス・シート <負債・資本の部>

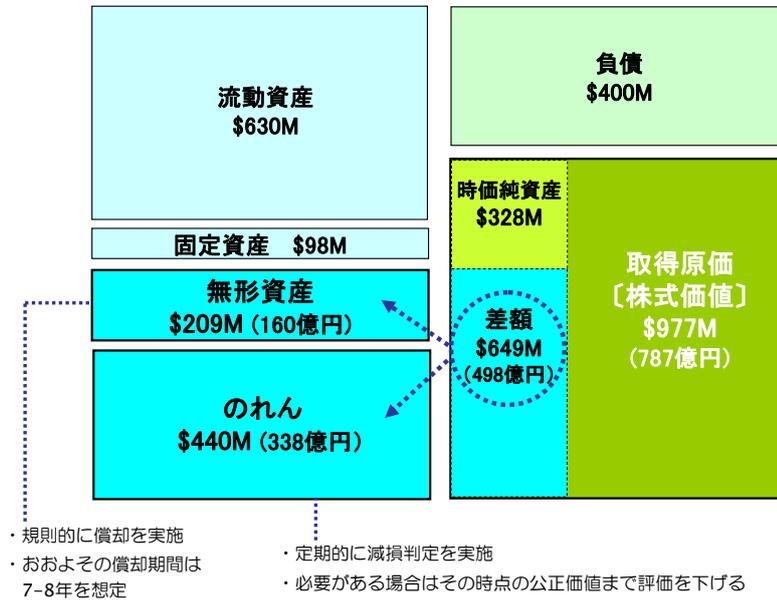
ADVANTEST.



○ 負債・資本の部

・自己資本 1,276億円

・自己資本比率は
前期からマイナス5.1ポイントの55.7%



○ Verigy社買収金額とその処理について

- ・ 取得原価は977百万ドル（787億円）、時価純資産は328百万ドル
- ・ 取得原価との差額649百万ドル（498億円）が、時価純資産を上回った金額
- ・ この649百万ドル（498億円）を、取得原価の配分処理、“PPA（Purchase Price Allocation）”により「無形資産」と「のれん」とに配分
- ・ PPAの結果、「無形資産」として計上した209百万ドル（160億円）を、今後定期的に償却予定。償却期間は、無形資産の種類により異なるが、約7～8年
- ・ 「のれん」の440百万ドルは、米国会計基準を採用しているため規則的な償却は行わない。定期的に減損の判定を行い、減損の必要がある場合には、その時点の公正価値まで評価を下げることになる
- ・ なお、当初、「買収総額約11億ドル」と当社より発表したが、その金額は過去Verigyが起債した転換社債175百万ドルを含んだもの。この社債は、Verigyが早期償還したため実際の取得原価は977百万ドルとなる

2011年度 事業アップデート

- 引き続き、当年度の事業の見通しについて説明します

- ・ **非メモリ・テスト市場**
 - ・ 製品と顧客のポートフォリオの強みを活かす
 - ・ 成長が期待される
高機能・多機能なSoCデバイス向け分野で
ビジネス維持拡大
 - ・ 堅調な分野（MCU、パワー系、イメージセンサ）
でシェア伸長、売上拡大を目指す

○ 今年度下期の非メモリ・テスト市場の事業環境

- ・ 非メモリ・テスト市場では、
新規投資への慎重姿勢が強く、需要が鈍化。
- ・ しかしVerigyとの統合により、この市場で
豊富な製品と顧客のポートフォリオを保有できた。
この強みを活かしていく
- ・ 成長が期待されるSoCデバイスは、
高機能化・多機能化が加速中。
この分野でのビジネスの維持と拡大を図る
- ・ さらに、今年から来年にかけ堅調な需要が見込まれる
MCU、パワー系、イメージセンサなどの分野で
シェア伸長を図り、この市場での売上拡大を目指す

- ・ **メモリ・テスト市場**
 - ・ 今夏以降厳しい状況が継続中
 - ・ DRAMの潜在需要は高まっている
 - モバイルDRAM：
多品種化、高速化、I/O多ビット化の進展
 - PC用DRAM：
微細化および容量拡大が進展、
テストタイムの増加
 - ・ 高速NANDフラッシュ向け新製品も
ビジネス拡大期待

○ 今年度下期のメモリ・テスト市場の事業環境

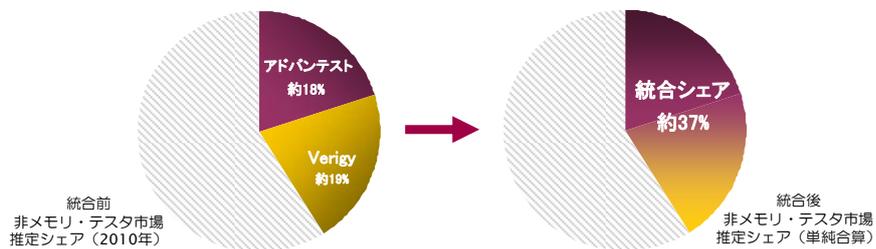
- ・ PC市場の伸び悩みやDRAM価格の低下を受け、
今夏以降、厳しい受注環境が継続中
- ・ 一方で、DRAMの潜在需要が高まっている
 - ・ モバイルDRAMでは、多品種化・高速化・I/O多ビット化の進展
 - ・ PC用DRAMでは、微細化および容量拡大が進展、
テストタイムが増加傾向
- ・ SSDやモバイル機器に搭載される高速NANDフラッシュは
引き続き需要拡大。
当社がこの夏発表した新製品の、ビジネス拡大に期待

中期的ビジョン さらなる成長に向けて

- ここからは、Verigyとの統合効果創出のため、および企業成長のため、今後どのような施策を進めるのか、お話しします

強化された事業基盤

- ◆7月に業界第3位のVerigy Ltd. を経営統合
- ◆市場規模が大きく安定的な
非メモリ・テスト市場で大きくシェア伸長。
DRAM市況に左右されにくい経営体質へ変化
- ◆高度なノンメモリ・テスト技術と、
さらに高品質なグローバル・ソリューション提供へ



○ つづいてVerigy経営統合の意義をご説明します

- ・7月に、Verigyを経営統合
- ・これにより、当社は、メモリ・テスト市場よりも規模が大きく安定的な推移を見せる、非メモリ・テスト市場で大きくシェア伸長
- ・このことで、DRAM市況に業績が左右されにくい経営体質へ変化
- ・加えて、Verigyの持つ高度な非メモリ・テスト技術とグローバル・オペレーション基盤を武器に、高品質なグローバル・ソリューションを提供できる基盤を整えることができた

主な統合関連費用の見通し

	2011年度 (一部計上済み)	2012年度以降 (毎年度)
無形資産償却費	22億円	17億円
一時的支出	63億円	

統合コストシナジー

- ・ 事業所集約効果やIT関連費用の節減などで
2014年度の全社効果 50億円を見込む

- 今後発生する統合関連費用の見通しと、コストシナジーについて
 - ・ 統合関連費用を、今後継続的に発生する支出と一時的支出に区分
 - ・ 継続的に発生する無形資産の償却費
 今年度 総額22億円 の予定
 来年度以降 年間17億円 の見通し
 - ・ 一時的支出は今年度 63億円
 - ・ 統合によるコストシナジー
 事業所集約やIT関連費用の節減などで
 2014年度に全社で 50億円の効果を見込む

1. グローバル経営強化と 相互のベスト・プラクティス昇華

◆Verigyを含めた在海外の関係子会社を 地域毎に再編・集約

<期待効果>

- 研究開発部門 : 日・米・欧主要3拠点のナレッジ共有化による研究開発効率の向上
- 営業/保守部門 : 顧客視点でのグローバル販売・サポート体制のさらなる強化
- 管理部門 : オペレーションの効率化、グローバル化促進

<実施時期>

2011年度内の完了を予定

◆海外生産拠点の拡充

- 以降、Verigy統合を踏まえての、企業成長に向けた今後の施策
- 1点目は グローバル経営強化について
 - ・ 現在、Verigyは当社の完全子会社の位置付け
 - ・ 今後、Verigyとの統合効果を最大限発揮するため、海外のグループ子会社を地域毎に再編・集約。より機動的なビジネスを地域毎に行えるようにする
 - ・ 相互のベスト・プラクティスを採用することで、開発部門、営業/保守部門、管理部門それぞれでグローバルに効率の向上と質の向上を図る
 - ・ また、BCP対策、為替変動対応力強化、収益性向上を図るため、海外生産拠点の拡充・多極化も推進

2. 市場での「圧倒的No.1」 マーケット・シェア獲得

- ◆技術、顧客基盤、製品ポートフォリオの
早期融合で競争力向上
- ◆これまで培った顧客からの信頼をさらに向上、
シェア拡大・安定化に繋げる
- ◆目指すは「圧倒的No.1」

VLSIresearch
2011 Customer Satisfaction Survey on Chip Making Equipment

VLSIリサーチ社	テスタ部門1位	Verigy
2011年顧客満足度調査結果	テスタ部門2位	アドバンテスト
	ハンドラ部門1位	アドバンテスト



○ 2点目は、テスタ市場での「圧倒的No.1」シェア獲得について

- ・買収完了後、互いの技術力・販売力・サポート力を精査し、
今後のテスタ市場での成長戦略を検討してきた
- ・基本的な戦略は、技術、顧客基盤、製品ポートフォリオの
早期融合による競争力の向上。
今後、これに邁進。既に融合がスタートした開発プロジェクトも存在
- ・また、調査会社の顧客満足度調査によれば、
Verigyと当社で、テスタ部門1位と2位を獲得
ハンドラ部門では当社が1位。
これまで培った顧客の信頼をさらに深め、商機を拡大。
- ・今後、非メモリ・テスタ市場やハンドラ市場でも
シェアを拡大し、テスト・ソリューションの「圧倒的No.1」企業を目指す

3. テスタ周辺事業の拡大、 新規事業へのチャレンジ

- ◆TSVなどの新たなテスト技術・ニーズへの早期対応で、テストの新市場取り込み
- ◆サービスソリューションやプローブカードなどテスト周辺事業の拡大
- ◆テラヘルツ・イメージングシステム、MEMSデバイス、電子ビーム関連製品など新規事業の市場開拓にチャレンジ



医薬品錠剤向け非破壊解析ソリューション
テラヘルツ・分光・イメージングシステム
「TAS7500」

- 3点目はテスト周辺事業の拡大と、新規事業へのチャレンジについて
 - ・統合によって豊富になった人的リソースを、成長分野へ再投資、再配置すると申し上げてきた。
 - ・今回の統合の効果創出エリアとして、テスト周辺事業拡大と、新規事業の創出にフォーカス
 - ・具体的には
 - ・TSV対応など、新たなテスト技術やニーズへ早期対応、テスト新市場取り込み
 - ・サービスソリューションや、プローブカードなどテスト周辺事業の拡大
 - ・テラヘルツ・イメージングシステム、従来内製部品として製造してきたMEMSデバイスの外販、電子ビーム関連製品など、新規事業の市場開拓

売上高 約2,500億円

営業利益率 20%以上

テスタ・ハンドラの合計市場シェア 50%以上

◆それぞれで売上と利益の拡大を図る

- ・ テスタ事業、ハンドラ事業
- ・ テスタ周辺事業
- ・ 新規事業

◆統合後3年目（2014年度）での達成を目指す

○ 締めくくりとして、当社の中期的な経営目標についてまとめます

- ・ 今までのスライドのとおり、当社は、Verigyとの統合効果を最大限発揮するため、グループ再編を早期に実施し、また統合により豊富となった人的リソースを活用。テスタ、テスタの周辺事業、そして新規事業の3本の柱それぞれで、売上と利益の拡大を図る
- ・ その具体的な目標値は3点。
売上高 約2,500億円
営業利益率 20%以上
テスタとハンドラの合計市場シェア 50%以上
- ・ これら指標の達成目標時期は、統合後3年後の2014年度。
- ・ テスタを含めた半導体製造装置関連のビジネス環境は、足元の減速感が強く、また先行き懸念も色濃い。このような時だからこそ、将来の発展に向けたチャレンジをグループ一丸となり、そしてスピード感をもって、展開していく

ご注意

- ◆ 当社は米国会計基準を採用しております。
- ◆ 将来の見通しに関する記述について
本プレゼンテーション資料およびアドバンテスト代表者が口頭にて提供する情報には、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います。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います。