

株式会社アドバンテスト

2020年3月期(2019年度)決算説明会 質疑応答要旨

2020年4月24日(金)

- Q: 直近の決算説明において、引き合いがピークアウトしたと言及した同業の企業がある。御社においてはいかがか？
- A: 4Q受注はシステムレベル・テストの金額が大きかったのですが、1Qはそれがなだらかになります。それが1Qの受注全体に影響しますが、半導体テスタ(ATE)受注には下振れ感を感じておらず、この1Qにピークアウトを迎えるという見方もしていない。
- Q: SLT事業の今後の規模感を確認したい。またそれ以外のバーンイン・テスタ(BI)、CMOSイメージ・センサ(CIS)、ディスプレイ・ドライバ(DDIC)など、有望エリアの今後の方向感もお示しいただきたい。
- A: SLTはパソコン関連のモジュール・テストに端を発するものであるが、半導体が複雑になりシステムとしての保証要求が増していることを背景に、当社ソリューションには顧客拡大余地があると考えている。ただSLTは季節性の需要変動が大きく、季節性を除いた通常レベルのビジネス規模をお答えするのが難しい。当社としては、市場深耕によって、このビジネスを年率20~30%成長させることを目指しているフェーズ。
- CIS市場は、スマートフォン多眼化、高画素化、車載用をはじめとするアプリケーション拡大を受けた成長トレンドにある。そうした中、信頼性担保要求、生産個数の伸び、画素数の伸びがテスタ需要を牽引している。この流れに沿い、当社も着実にCISビジネスを伸ばしている。BIについては、当社はハイエンド・メモリをターゲットとしており、その市場規模はCY17/18に\$100~200Mあったが、CY19は\$100Mを切るレベルまで下がった。しかし当社の新ソリューションであるDRAM向けBI&コアテスト・ソリューションは顧客の支持を得られており、(当社が従来から展開している)NAND向けの需要が底打ちすれば、CY20は市場規模が回復するとみている。
- DDICについては、TDDI化やCoF化対応により、FY18は通常の約3倍の受注高となったが、その反動でFY19は大きく需要がシュリンクした。FY20は需要回復を期待していたが、コロナウイルスの影響でどのユーザーも投資計画を見直している状況。
- Q: SoCテスタの受注動向について。4QはQoQで減少との見込みでいたところ、若干の増で着地した。その背景は？また、1Qテスタの製品別受注の方向感を伺いたい。
- A: SoCテスタの4Q受注は業績予想に対し10億円の下振れ、逆に売上は10億円の上振れ着地だった。受注下振れの理由は、特にDDIC向けなどで、コロナ影響により投資時期を1Qに先送りした顧客があったことが背景にある。1Qの受注の方向感は、SoCテスタ、メモリ・テスタ、メカトロニクス、いずれも4Q比で減少方向と見ている。

- Q: SLT が受注に大きく貢献しているが、季節性の有無を確認したい。今後も 4Q に受注ピークが来ると考えて良いか。また今回 4Q に受注した案件は、いつ売上計上されるか？
- A: SLT のビジネスに、季節性はある。SLT でテストされる半導体が組み込まれていく最終製品の販売計画に影響される。今回の 4Q 受注は、この上期の売上となる見込み。
- Q: SLT のセグメント内の受注比率を確認したい。また FY19 はどのアプリケーション向けが強かったのか。
- A: サービス他部門の 4Q 受注高の約 6 割を占めた。また FY19 におけるこの部門の売上高 425 億円のうち、約 3 割を占めた。
足元は、ハイエンド SoC 向けと SSD 向けが非常に好調である。
- Q: Essai 社の IC ソケットは SLT だけでなく幅広く使われるものと思われるが、SLT との関係性を強調している理由は何か。また Essai 社の売上は年間 1 億ドル程度という認識で正しいか？
- A: 基本的に Essai 社はハイエンド向けに非常に強く、彼らの製品は SLT 向けだけではなく ATE 向けでも展開可能。ただ現時点では Essai 社製品は SLT 関連での引合いが多いということで、SLT の説明に含めている。
Essai 社の売上実績は FY18 年に年間約 1 億米ドルだった。今後は当社既存顧客への展開や販売領域拡大により、増収を図っていく。
- Q: SLT の 4Q 受注高には、Essai 社買収以前の受注残を含めているか？ また今後 SLT 事業が拡大した際の粗利率のイメージを知りたい。
- A: Essai 社買収時に受注残は引き継いでいるが、4Q 受注高には含めていない。SLT の 4Q 受注高は、買収後新たに受注獲得した数字のみを計上している。その新規受注のボリュームは、上でコメントした過去の売上規模を超えていけそうなペースとなっている。
SoC 向け SLT と Essai 社製品の売上総利益率は、当社の半導体・部品テストシステム事業と比べてそれほど遜色はないと考えている。
- Q: 外出制限が続いているマレーシアでのオペレーションの状況は？
- A: マレーシアには、SoC テスタの主力である V93000 の生産委託先と、デバイス・インタフェースユニットの当社の生産子会社がある。マレーシア政府から発令された活動制限令によって、それら工場での生産活動は一時停止したものの、半導体に関する事業がエッセンシャル・サービスと認められたため、100%ではないものの稼働再開した。これにより、4Q までは当社 SoC テスタは外出制限の影響なく出荷できた。

今後マレーシアで操業度が不足する分については、当社のドイツ拠点でカバーできる体制を整えており、工場稼働が大きな問題となるとは考えていない。しかし部材調達面に関しては完璧でない面もあり、そこはリスクと認識している。

Q: サービス他部門の利益が4Qは赤字となっている。Essai社買収に関連する無形資産の償却が影響していると思うが、どのくらいの償却費か？また、4Qに償却費は前四半期比40億円強増えたが、1Q以降、どの程度の水準となると想定しておけばよいか？

A: Essai社の償却費実額の回答は控えさせていただきたい。イメージとしては、4Qのサービス他部門の赤字を黒字転換する以上の金額を計上した。

4Qの償却費の伸びは一時的なものであり、1Q以降は3Q以前のレベルに近づく。ただし、設備投資も増えているので、以前の水準そのままに戻るわけではない。

Q: 以前、5Gの話題に関連して、テスト時間が先端デバイスで非常に伸びたという話をいただいた。そのテスト時間の状況についてお話しできるのであればシェアしていただきたい。

A: 顧客のテストタイムの現状をお話しするのは当社からは難しい。直接の回答にならないが、HPCやCPU、プロセッサ等、ハイエンドSoCの売上構成比は、足元でSoCテストFY19売上の7割を占める。そのハイエンドSoC向けの売上はFY18比で25%伸びていることを、一つの参考指標としていただきたい。

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。