

株式会社アドバンテスト

2021年3月期(2020年度)3Q 決算説明会 質疑応答要旨

2021年1月28日(木)

Q: 同業他社から「引き合いに一服感が出た」というコメントがあったが、御社ではどのような引き合い状況となっているか。

A: 当社の3Qの受注は10月から12月にかけて尻上がりに伸びた。この流れのもと、4Qも高水準な受注が継続するとみている。コロナウイルスの感染拡大はデジタル・トランスフォーメーション(DX)を加速しているが、この加速が行き過ぎた際は当然、需要に調整が入ると思う。しかし世界各国の経済刺激策等も考えれば、それは次の3か月や半年といったスパンではなく、もう少し長い期間DX化の恩恵は継続するのではないかと考えている。

Q: 今回業績を上方修正した要因を確認したい。市場拡大を背景としたものか。あるいは市場シェアの変動によるものか。

A: 顧客の争奪など、競争環境に直近大きな変化はない。当社が特に高いシェアを持つディスプレイ・ドライバーIC(DDI)のテスト需要が急伸したこと、またアプリケーション・プロセッサやCMOSイメージセンサーなどDDI以外の品種も全般にテスト需要が活況であることが、足元の高水準な受注と業績予想修正につながったもの。

Q: 暦年20年のSoCテスト市場の見通しを\$2,800Mと、10月時点の見通しから\$100M引き上げた。この3か月間にどの分野の需要が伸びたのか、詳細を教えてください。

A: ハイパフォーマンス・コンピューティング(HPC)/AI関連と5Gスマートフォン関連で需要増が見られたことを踏まえ、市場見通しを修正した。

Q: 暦年21年のSoCテスト市場、メモリ・テスト市場の見通しを提示しているが、成長を期待しているのはどの分野か。

A: 暦年21年は、先端プロセス投資が進むHPCとCMOSイメージセンサーに、SoCテスト市場の牽引役としての期待感がある。また前年比での成長率が高くなりそうで、また当社のシェアも高いDDIにも期待している。なおメモリ・テスト市場の方では、DRAMやNANDのウエハテスト中心に伸びていくと予想している。

Q: SoCテストの受注好調はスマートフォンメーカー同士のシェア争いを背景としたもの、と御社からコメントがあった。足元のスマートフォン関連の需要に一部前倒し要素が含まれていたとしてもなお、SoCテスト市場が来期さらに成長すると予想しているのか。

A: スマートフォン関連では3Q、4Qと非常に高い水準の引き合いが続いている。いずれはアップダウンが発生すると思うが、顧客と会話する限りではテスト投資がスローダウンするような

話は現状出てきていない。当面、SoC テスタ需要は好調に推移するのではないかと考えている。

Q: 4Q はグロスマージンが改善する見込みとコメントがあったが、その背景を確認したい。3Q はプロダクトミックス悪化とシステムレベル・テスト(SLT)新製品の立ち上げ費用先行がグロスマージン低下の理由ということであるが、後者の要素がなくなるということ踏まえての見通しか。

A: SLT 新製品の立ち上げ費用がなくなるということもあるが、どちらかといえば、プロダクトミックス改善による 4Q のグロスマージン回復を見込んでいる。

Q: SLT 市場の暦年 20 年と 21 年の規模、および御社事業の成長性に対する見方を確認したい。

A: SLT の市場規模に関しては、市場の定義が困難であることから、正直なところ明確な推定値がない。ただ当社のビジネスとしては顧客の広がりとともに事業機会も拡大している印象。成長を具体化するには顧客 1 社ずつ会話を重ねることが必要なため大きな成長とはならないだろうが、2021 年の需要は 20 年同等かプラスアルファとなるのではないかと印象。

Q: 暦年 21 年の SoC テスタ市場見通しの下限は前年比横ばいとなっているが、本日の説明を拝聴する限りでは横ばいとなる可能性は低いように感じた。下限値予想はどのようなリスクを前提としているのか。

A: 暦年 20 年の SoC テスタ市場が拡大したのは、米国のスマートフォンメーカー大手に関係したテスタ投資がかなり伸びたことが影響している。今回の当社の暦年 21 年の市場予想はその方面のテスタ需要が減速する一方、他のアプリケーションのテスト需要は伸び、全体としてプラスとなることを前提としたもの。仮にこの方向で市場が推移すれば、20 年に落ちた当社の市場シェアはリカバリーされ、また当社の SoC 事業が市場成長率以上の売上成長を実現できる可能性も出てくる。

Q: SoC テスタの生産体制整備について言及したが、既に生産能力に逼迫感が生じているのか。また今後生産体制を強化する中で、設備投資などで追加的な費用が発生する可能性があるか、伺いたい。

A: 当社の生産能力強化の基本は、アウトソース先をきちんとマネージしていくこと。コロナ禍における BCP として自社内の生産体制整備も一部行っているが、新規の設備投資を伴うものではない。ただし、半導体や電子部品の逼迫感が強まってきているのは事実。その中で当社の受注が相当増えているため、きめ細かくマネジメントを行うことで供給遅延リスクの低減に努めている。

- Q: 4Qの受注高はQoQ減少を見込んでいるようだが、製品別での方向感について教えてください。
- A: 3Qに非常に強い引き合いがあったDDIの反動減を見込んでいるものの、4Qは全社で900億円レベルという高い水準の受注が続くと見込んでいる。
- Q: 車載・産機向けのテスト需要の御社の見方を教えてください。
- A: 車載関連顧客のテスト稼働率は急上昇しており、増産を念頭に顧客からの引き合いは足元強まっている。スマートフォンやHPCほどの盛り上がりはまだないが、手応えのある21年となりそうだと感じている。
- Q: 元々御社の顧客であったMPUメーカーは今は内製テスト志向であるが、彼らがファウンドリーに生産委託することでビジネスが戻ってくる可能性はあるか。
- A: 基本的に、個別の顧客についてのコメントは控えます。テスト商流を含めたサプライチェーンの方針などがわからない状況で、コメントできる状況にない。
- Q: 受注残が現在かなり積み上がっているが、これを順調にこなせる生産体制となっているかどうか確認させてください。
- A: 今回お出した4Qの売上高予想を4倍すると年間で約3,200億円の売上水準となるが、この水準ならば大きなサプライチェーン寸断などが起きない限り、何の問題もないと考えている。並行してロックダウン長期化などコロナ禍拡大への備えとして、社内サプライチェーンの強靱化も進めている。
- Q: 統合報告書でものづくりの進化について言及しているが、特に国内工場においてどのように生産性を引き上げているか、DXの取り込み状況などを含めお伺いしたい。
- A: ロボット導入や様々なデータの活用を通じて生産効率を上げる取り組みを昨年から本格的に進めているが、残念ながら原価率改善という形で目に見える成果をまだ出せていない。次期中計期間では工場の生産方式をかなり進化できるよう、また生産効率を上げられるよう、努力していく。
- Q: 新規ビジネスとして取り組まれている、データ解析ソリューションの展開状況をアップデートお願いします。
- A: 顧客が5nm品などの先端半導体を立ち上げる際、半導体の各工程から吸い上げ解析しないとならないデータは既に1ペタバイトを超える。そしてそのデータ量は今後さらに増大する方向。そうした環境下、半導体製造からテストまで、工程横断したトータルなデータ活用による生産性向上ソリューションの提供を目指している。先行している一部顧客との取り組みは

順調であるが、それにとどまらず、より広い範囲にさらなる価値を提供するべく、ビジネスの枠組みをさまざま模索している。

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。