

株式会社アドバンテスト
2018年3月期（2017年度）決算説明会
中長期経営方針に関する質疑応答要旨

2018年4月26日（木）

Q：スライド p. 21 の「当社の競争力維持・強化」において、「コンピューティング&通信」および「産機・車載・民生」の2つのセグメントのシェアを伸ばしていくとのことだが、過去3年間のそれぞれの分野でのシェアトレンドを教えてください。

A：正確なデータを持っていないので具体的な数字は回答できないが、車載向けでいえば、この3年で少しずつシェアを伸ばし、現在約50%程度のシェアを持っていると見ています。車載半導体にはパワー系、センサー系、MCU等、多様な品種があるが、それぞれのシェアはかなり改善されてきたと思っています。今後も中期計画の中でシェアを伸ばしていく計画です。

Q：また、5Gや車載向けのシェアを今後どうやって伸ばしていくのか？たとえばすでにデザイン・インが進んでいてあとは市場の立ち上がりを待つだけ、というような、御社が今後のシェア拡大を見込んでいる背景を教えてください。

A：5G向けのデバイス開発を進められる半導体メーカーの数はそれほど多くない。当社はそのすべてと商談を進めている。よって、どのメーカーが成功しても、当社がこの市場でシェアを取れると見込んでいる。また車載については、現在当社と取引がない半導体メーカーはごくわずかである。これは当社従来のプラットフォームであるT2000での顧客基盤に加えて、2011年に買収したVerigyの製品V93000により、ユーザー層が大きく厚みを増したという背景がある。当社の競合会社が車載向けビジネスに強くかつ先行しているのは間違いないが、当社はそれを急ピッチで追いかけて来たという経緯があり、その勢いをもってすれば、今後さらにシェアを伸ばしていけると考えている。

Q：スライド p. 22 の「3ヵ年中期経営計画における数値目標」において、ベースシナリオでは売上目標をFY2018-20の3ヵ年平均で、2500億円/年としている。他方、FY2018の売上目標は2300億円なので、これはFY2019、FY2020の2年で2700億円に届くような成長を見込んでいるということか？あるいは、FY2018の2300億円を保守的に予想していて、まだ伸びしろがあると理解すべきなのか？

A：FY2018の売上が、2300億円から上振れする可能性はあるだろうと見ている。ただ今見えている確実な線で目標を作った。

Q：グランドデザインにおけるベースシナリオでは、CAGR(年平均成長率)を4%と見込んでいるが、メモリ、非メモリそれぞれのどのような割合を想定しているのか？

A：端的に言うと、メモリも非メモリも同じ程度の成長を見込んでいる。

Q：そうであれば、年度売上に占める割合は、非メモリの方がメモリより大きいので、スライド p. 16 に示す利益構造はもっと改善されるのではないかと？

A：そのスライドで言及している売上予想には、既存事業のほかに「新規事業」を想定している。仮定の話だが、M&A で当社にないソリューションを手に入れたとして、その新規事業の利益水準が既存事業における想定に届かない可能性もある。その点も考慮したコスト・利益構造を計画している。

Q：では、既存事業だけを見れば、利益水準は想定よりも高くなるということか？

A：テスト市場が確実に年率 4% で成長すると仮定すれば、既存事業の利益率はさらに高くなる。

Q：新規事業の売上規模を 600 億円と見ているが、こういったマーケットを狙っているのか？

A：テスト業界はかなりコンソリデーションが進んだ業界なので、あまり個別・具体的な話はご容赦願いたい。従来のテストソリューションはハード（たとえば IC そのもの）を測るというイメージだが、IC を含んだモジュールや製品まで対象を広げると、いわゆる IC テスト市場の TAM から、さらに大きな TAM を期待できる。

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活動や活動状況が、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。