

株式会社アドバンテスト

2022年3月期(2021年度)第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

2022年1月27日(木)

- Q: 受注予想を今回上方修正しているが、その要因は何か。
- A: 3Q 受注高における社内計画からの上振れ額は、全社合計で 360 億円。内訳としては SoC テスタで 270 億円、アプリケーション・プロセッサ (APU) やハイ・パフォーマンス・コンピューティング (HPC) 向けの需要が多くなったことに加えて、ディスプレイ・ドライバー IC (DDIC) 向けも増加した。3Q SoC テスタ受注高の構成比は、コンピューター・コミュニケーションで 7 割、車載・産機・民生で 15%、DDIC で 15% となっている。メモリ・テスタの受注高は想定通り。メカトロニクス関連はデバイス・インタフェース中心に 30 億円の上振れ、サービス他では 60 億円の上振れ着地。
- 通期受注高の上方修正 850 億円の内訳は、約 700 億円が SoC テスタ。先端プロセス品向けだけでなく全体的に需要増加する見通しのもと、上方修正した。またサービス他でも、主にシステムレベルテスト (SLT) の伸びを踏まえ、約 150 億円修正した。
- Q: 御社の同業が示唆したような、今後の受注減速の懸念を御社は感じていないのかを確認したい。
- A: 当社は今一番勢いがある HPC 関連市場で幅広い顧客を有しており、そこから受注を取り込んでいるところで差が出ていると考えている。HPC デバイスでは先端プロセスの採用が進み、テストタイムが長くなり、需要が大きく拡大している。
- Q: HPC デバイスが今後の市場成長の柱になるとしているが、それは GPU のことか、それとも ARM のコアを用いた別なデバイスのことを指しているのか、詳細を確認したい。
- A: 当社が指す HPC デバイスは、GPU だけでなく、アクセラレーターや FPGA など、ハイエンドなパフォーマンスを活かしてデータセンターなどで使われる半導体を幅広く含めている。
- Q: 2022 年は SoC テスタ、メモリ・テスタそれぞれの市場シェアがどのように変化すると見ているか。SoC では御社の HPC 顧客が先端プロセス移行を進めていくことで、御社のシェア上昇が期待できるのではと考えている。
- A: 2022 年のシェア動向については、当社の顧客が強い投資を行うことが市場シェアの観点で有利に働くと考えている。SoC テスタ市場では HPC 顧客向けで売上を伸びることが、シェア伸長につながることを想定している。メモリ・テスタ市場でも、HPC 市場の伸びに呼応し、HBM2、GDDR6、DDR5 といった、当社のシェアゲインに有利となる DRAM 向けテスタ需要の伸びを見込んでいる。

Q: 2022年の方向感は理解したが、では2023年はどうか。3nm世代のデバイスが立ち上がってくることで、顧客ミックスとしては競合企業に有利な展開も考えられる。

A: 2021年のテスト市場は30%の伸び、2022年は20%の伸びを見込んでいるが、2023年も同様なペースで成長していくかまだ不透明な状況であり、当社としては今は楽観視はしていない。ただ、5nmから3nmへとプロセスノードが移行していく中で非常にテストが難しくなり、顧客もどう試験したら良いか非常に困っている現実がある。そこに対して我々の強みである、テスト技術を訴求することができる。市場の減速が将来起きることはあり得るものの、新たなテクノロジーに向けたテスト需要は2023年、2024年、2025年と継続していくと当社は見込んでいる。

Q: 4Qの営業利益率見通しは30.9%と過去最高水準。かつ受注残も高く、製品ミックスもSoCテスト比率が上昇していることから、来年度の営業利益率は足元の水準が継続する、ないし、さらに改善する方向と見て良いか。また2022年度の営業利益率を考える上で、アップサイドポテンシャルとダウンサイドリスクも確認したい。

A: 4Qの30.9%という営業利益率見通しは、良好な製品ミックス予想に基づくもの。現状のSoCテストの受注残を踏まえると、来年度も足元と同程度の営業利益率水準を期待できるのではないかと考えている。

一方で、部材コスト、物流コスト、人件費などの値上がりも予想される。とりわけ部材調達においては、2022年の生産分を全て手当てできているわけではないこともあり、まだ不確実性が残っているとお考えいただきたい。

Q: 御社としては、どのくらい、いつぐらいまでの受注残を消化できるだけの部材を現状確保できているか。

A: 4Q売上ですらリスクなしとはしない、と先ほどプレゼンテーション中に申し上げたほど、部材調達はタイトな状況。半導体不足が、当社だけではなく多様な産業にも影響を及ぼしている中、この状況がいつ頃解消するとは今はまだ明確にお答えできない状況にある。

Q: 3か月前と比較して、部材調達環境に変化はあるか。

A: 3か月前に認識していた課題が継続していて、状況に大きな変化はない。調達難な部材は半導体が中心で、その他の部材にまで問題が大きく拡大しているということはない。ただし事態が改善している印象もない。当社の受注が増えている中で、既にサプライヤーに増産をお願いしていたところにさらに追加のお願いをしないとならず、サプライヤーもファブにも余裕がない中で当社の需要になかなか追従できない状況にある。

- Q: 説明を聞く限りでは、SoC テスタ市場の成長と御社自身の売上伸長を想定する中で、全ての必要部材の手当ては未完であるとしても、ある程度部材確保の目途はついているように感じた。どのような手を打っているのか。
- A: 高水準な受注残を抱える中、それに合わせた調達の手は既に打ってある。サプライヤーに対して長期フォーキャストを提示し、かつ早めに発注を出すことで対応している。これにより、今までよりも調達ボリュームを拡大できると考えている。ただしこれによって半導体調達が確実なものになるかという点、半導体の製造においては予期せぬ不具合など様々なことが起こり得ることから、不透明さは依然残っている状況。
- Q: 足元の SLT 事業の受注好調の背景として、SoC テスタと連動した需要増加があることは認識しているが、その詳細を確認したい。顧客拡大が進んでいるのか、あるいはアプリケーションの拡大が進んでいるのか。
- A: SLT 事業の受注好調の背景には2つの要因がある。1つはスマートフォンや HPC、車載といったアプリケーションの広がり、およびそれと同期した顧客の広がりによるもの。もう1つはシステム販売の増加とそれに伴う消耗品需要の取り込み。
- Q: SLT 事業の収益性は、全社の利益率と比べてどのようなレベルにあるか。
- A: SLT 事業は現在、SSD 向け事業、過去買収した2件の SoC 向け事業、そして新たに買収した R&D Altanova の事業と、複数の事業から構成されている。既存の SLT 事業の収益性に関しては、直近大きく収益性が改善している半導体テスタには及ばないものの、良好であるという認識。
- Q: メモリ・テスタ事業において一部顧客で投資計画の変更があったとのことだが、可能な範囲で補足説明をお願いしたい。またメモリ・テスタ市場全体としてのアプリケーション別の状況を確認したい。
- A: 特定個社に関するコメントは差し控えさせていただきたい。当社から申し上げられるのは、今回の 100 億円の売上予想引き下げは、注文キャンセルでもなく、競合に商談を奪われたわけでもなく、市場がスローダウンしていくというわけでもないということ。当社としては需要延伸と認識しており、減額分は来期の売上に貢献する。
- メモリ・テスタ全体としては、市場環境はとても良好。DRAM では DDR5 の本格量産や LPDDR5 向けの投資が進められている。NAND でもさらなる多層化が計画され、着実に実行されている。どちらのアプリケーションも良好な環境にある中、当社としては需要を着実に取り込んでいく。

- Q: 今回出された 2022 年の SoC テスタ市場予想は、\$4.5B~5.0B と割と幅のある予想となっている。実際にどのくらいの規模に収斂するかを決めるのは、今後の需要変動次第というよりは、御社が部材調達を今後どれだけできるかにかかっていると理解しても良いか。
- A: はい。当社の今後の部材調達状況が、市場規模を左右する大きな変動要因となると見ている。ただ、それだけではなく、当社がシェアの低い半導体メーカーが今年どれだけ投資するか、まだよく把握しきれていない。この2つの要素を考慮し、今回は幅を持たせた予想とした。
- Q: 2022 年の SoC テスタ市場予想は、中央値では前年比 15%強の成長率となる。それに加えて御社のシェアが 2022 年は拡大方向にあるとすると、御社の SoC テスタ売上は暦年 2022 年ベースで 20%近辺、もしくはそれ以上の成長率が期待できると考えて良いか。
- A: そう考えている。
- Q: 2022 年の SoC テスタ市場において、アプリケーション別の対前年成長率を確認したい。HPC、モバイル関連、車載・産機等に区分した場合、成長率はどのような順番となるか。
- A: その3つの中では、車載・産機向けが、マーケットサイズは小さいながらも一番高い成長率となると見ている。次いで HPC。モバイル関連は、マーケットサイズは引き続き大きいものの、成長率としてはフラット傾向と予想している。DDIC 向けについては、フラットから少し伸びる方向と見ている。
- Q: 市場シェア拡大の可能性について。御社はモデム向けで強みがあるため、現状御社のシェアが低い大手半導体メーカーがモデムの内製化を進めた場合は、それを切り口に当該メーカーにおける御社シェアを改善できると期待して良いか。またハイパースケーラー企業が自社製のチップを増やしているが、彼らは今後御社の新たな顧客層となり得るのか。
- A: ハイパースケーラー企業については大変高く期待している。ただ、どれだけの需要が彼らから出てくるかは、まだよく見えていない。当社シェアが低い大手プレイヤーについては、積極的にマーケティング活動を行うことでビジネスを大きく取れるよう努力している。しかし競合企業も、当社の顧客に対し積極的にアプローチをしている。このような1対1の競争が続く中、2023 年や 2024 年の SoC テスタ市場のシェア状況がどうなるかは結果が出るまで読めない、というのが今の正直な見方。SoC テスタは、当社と競合企業で市場を二分しているが、この構図はまだ続くのではないかと考えている。
- Q: 従前の会社説明に基づくと、御社の生産能力は約 1,200 億円／四半期と認識している。一方で、御社の 2022 年市場見通しと市場シェア拡大の可能性を踏まえると、四半期売上高は今後 1,200 億円を超える水準に到達する可能性がある。その場合、追加的な設備投資が必要になるのか。

A: 一部の消耗品を除き、製品需要の振幅にはアウトソーシングで調整することで対応するのが当社の生産能力に関する基本的な考え方。この考え方を改め、社内の能力を引き上げていく考えは今のところない。新たに需要が伸びた場合は、アウトソーシングの拡大を推進することになる。

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。