

株式会社アドバンテスト
2019年3月期(2018年度)決算説明会 質疑応答要旨

2019年4月25日(木)

- Q：業界の動向は目まぐるしく変わっているが、足元で回復してきた兆候はあるか。
- A：SoCでは、7nmノード半導体向けの製品の受注が2018年度第3四半期から来ており、今後も増えていこう。メモリでは、前工程装置には前向きな話が来ているようだが、後工程(テスト)ではまだ良くなる兆候はない。ただ、中国でNANDフラッシュメモリの立ち上げが順調に進んでおり、当社にも恩恵がある。次のステップで64層の製品が立ち上がればブラスアルファの受注があるだろう。またDRAMでも、LPDDR5やDDR5の需要時期が前倒しされており、GDDR6向けを含めてハイスピードテストの商談が進行中です。
- Q：2018年度第4四半期は、売上総利益率が前四半期比低下している。棚卸資産の評価損により押し下げられた影響度を確認したい。
- A：第4四半期に約20億円の棚卸資産評価損を計上した。評価損のタイミングが集中したため、第4四半期の売上総利益率への影響度が大きくなったもの。
- Q：2019年度業績予想における売上総利益率前提も確認したい。
- A：2018年度より2ポイント程度低下すると考えている。プロダクトミックスの変化と、競争環境激化のリスクを織り込んでいる。
- Q：2018年に大きくシェアアップしたが、2019年はどのような見通しか。
- A：メモリ、SoCともに、2018年に伸ばしたシェア水準を維持したい。
- Q：2019年度の受注は下期に回復するとのことだが、メモリ、SoCそれぞれの受注回復タイミングを確認したい。
- A：メモリは、前工程の状況を見てみると、今年の6~9月にある程度回復に転じるだろう。SoCについては、EUVを使った7nmの5G用ベースバンドが立ち上がるのが今年の10月頃と考えており、そのタイミングでSoCテストの需要も回復するだろう。
- Q：大手ファウンドリは4~6月に稼働率が回復するという見通しを出しているが、御社の需要回復時期はそれよりは遅れるという見方か。
- A：そう考えている。
- Q：5Gに関しては、チップメーカーも、御社の競合テストメーカーも、基地局向けで少し動き

が出てきていると言っているが、御社の感覚はどうか。また、5G 向けのシェアについてはどうか。

A : FPGA は当社が大手メーカーを押さえている。基地局向け RF チップ、トランシーバー、ベースバンドの大手メーカー各社では、当社と競合企業の製品両方が使われている。それらを踏まえ、トータルでは半分以上のシェアを目標にしている。

Q : 2019 年度の営業利益率は 9.9 ポイント低下する見込みだが、研究開発費と減価償却費ではほぼ変わらず、売上総利益率が 2 ポイント低下とすると、残りの 7.9 ポイント低下の要因は。

A : 大きいのは人件費。2018 年度に約 200 名増員した分が 2019 年度はフルに効いてくると、2019 年度にさらに約 200 名の増員を計画していることによる。

Q : 2020 年は、2018 年並に回復するのか、それともそこまでは戻らないか。

A : 中期経営計画の 3 年平均売上 2,500 億円の目標に対し、2018 年度は 2,825 億円、2019 年度予想は 2,300 億円なので、2020 年度は 2,500 億円で目標達成となる。市場の回復は期待しているが、予測は当たらない。実際 2018 年度の当初の売上予想は、本日出した 2019 年度の予想と全く同じ、2,300 億円であった。2020 年は確実に何かがやって来ると感じているものの、今の段階でははっきりとは分からない。

Q : MRAM 向けテストの開発状況および収益に貢献するタイミングは。

A : 産学連携で取り組んでおり、当社のテストで測れることは分かっている。ただ、MRAM 専用のテストが必要かと言うと、インタフェース部分などは専用部が必要かもしれないが、特別な開発が必要とは考えていない。MRAM の需要自体が立ち上がれば、当社がカバーできる。

Q : テスタの需要はどのくらい先まで見通せているのか。

A : 売上については、3 ヶ月先は確実に分かる。受注は、3 ヶ月先もはっきりとは分かっているが、商談とそれが受注に繋がったトラックレコードに基づいて、6 ヶ月先まではある程度見通している。もちろん、R&D についてはもっと長い時間軸で顧客と話をしている。

Q : 2019 年度に売上総利益率が 2 ポイント低下するとのことだが、SoC テスタ売上が相対的に堅調であれば売上総利益率アップの方向に働くのではないか。

A : 当社は多種多様な SoC 半導体のテストをカバーしているという点が 1 点。また顧客のサプライチェーンの変化が今後起きる中で、SoC テスタの売上総利益率低下を想定している。

Q : 中期経営計画の保守的シナリオでは、売上 2,300 億円に対し営業利益率 15%、金額にすると 345 億円である。一方、2019 年度の業績予想は、売上 2,300 億円に対し、営業利益は 300 億

円である。マージン悪化傾向にあるならば、コストに関する追加施策を考えることはないか。

A：2018年のテスト市場の活性化を体験し、中計策定時と比べて将来に向けてより積極的なスタンスになった。2020年以降の成長機会を一層取り込むため、今年度は投資をすべきタイミングと考えた。

Q：Astronics社より譲り受けたシステムレベル・テスト事業は、2019年度はどのくらい計画しているのか。

A：売上で55～60百万ドルを見込んでいる。これは彼らの既存顧客との取引で見込んでいるが、これから当社の顧客へのマーケティングを行い、売上を上乗せしたい。売上総利益率は当社既存製品と遜色ないレベル。

Q：5G向けテスト需要について説明会資料P.23に図示されているが、掲載図のように、基地局、スマートフォン、データセンタの順番に関連需要が立ち上がるのか。それとも一気に立ち上がるのか。

A：今年出る5Gスマートフォンは4G・5G両方使えるタイプで、これが広がればテスト需要も活性化するが、5G向け基地局がどのくらいのスピードで拡大するかがポイントであり、注視したい。

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。