

中長期経営方針

グランドデザインと中期経営計画 FY2018～FY2020

株式会社アドバンテスト
代表取締役 兼 執行役員社長
吉田 芳明

2018年4月26日

グランドデザインおよび中期経営計画策定の目的

半導体が大きな役割を果たすデジタル革命の進展で
当社の事業環境も大きく変化

中長期的な経営の方向性とゴールを示し、社員が一丸となって
顧客価値の創造と企業価値の向上に取り組む指針となるよう
グランドデザイン（10年）ならびに
中期経営計画（FY2018~FY2020）を策定



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

2

○ グランドデザインおよび中期経営計画策定の目的

- AI、5G通信、自律走行車など、新しい技術の波が押し寄せています。
- 社会的課題の解決に向け、半導体が大きな役割を果たすデジタル革命が進展することで、当社の事業環境も大きく変化していると認識しています。
- そこで、この変化を受けて昨年7月の新経営体制後、社内マネジメントで1年間議論してきました。顧客価値の創造と中長期的な企業価値の向上に取り組む上での指針となる、今後10年間のグランドデザイン、その最初の3年の中期経営計画を策定しました。

アジェンダ

1 経営環境

2 半導体テスト市場の変化

3 グランドデザイン

4 中期経営計画（FY2018～FY2020）

1

経営環境

データ爆発により半導体市場は新たな成長ステージへ

メガトレンド

- ◆ 人口増加
- ◆ 高齢化
- ◆ 都市化
- ◆ 新興経済国の成長
- エネルギー
- 水
- 食料
- 環境
- 気候変動

- ◆ スマート化
- ◆ グローバル化
- セキュリティ

デジタル革命： 様々な社会課題を半導体を使って解決

All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

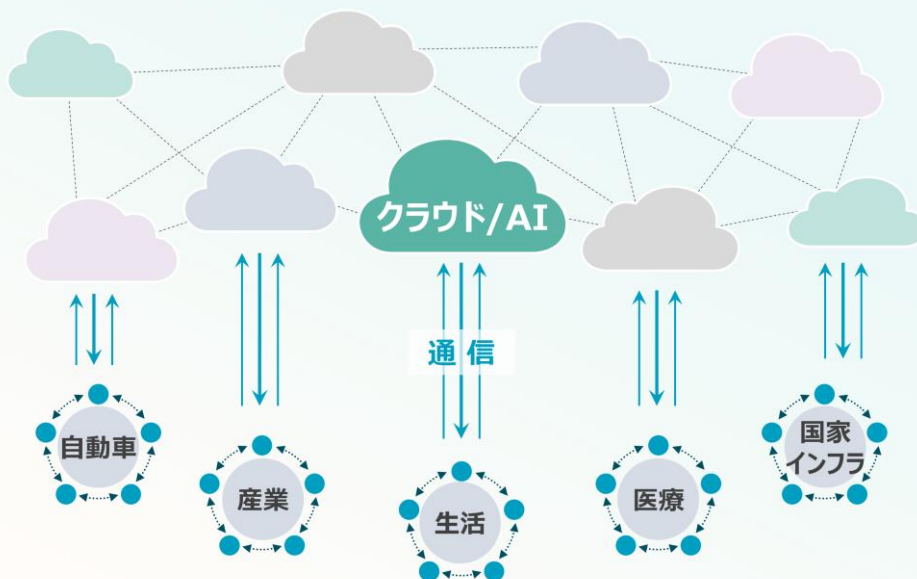
ADVANTEST

5

○ メガトレンド

- まず、社会のメガトレンドを追ってみます。
- 一層の人口増加、都市化などが進む一方で、それに伴うエネルギー・水・食料不足、そして環境問題などが起こっています。
- 社会のスマート化、グローバル化が急速に進展する一方、セキュリティへの不安も大きな問題になっています。
- これらの様々な社会課題をテクノロジーを使って解決していく、デジタル革命が進展しています。

デジタル革命：データ爆発



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

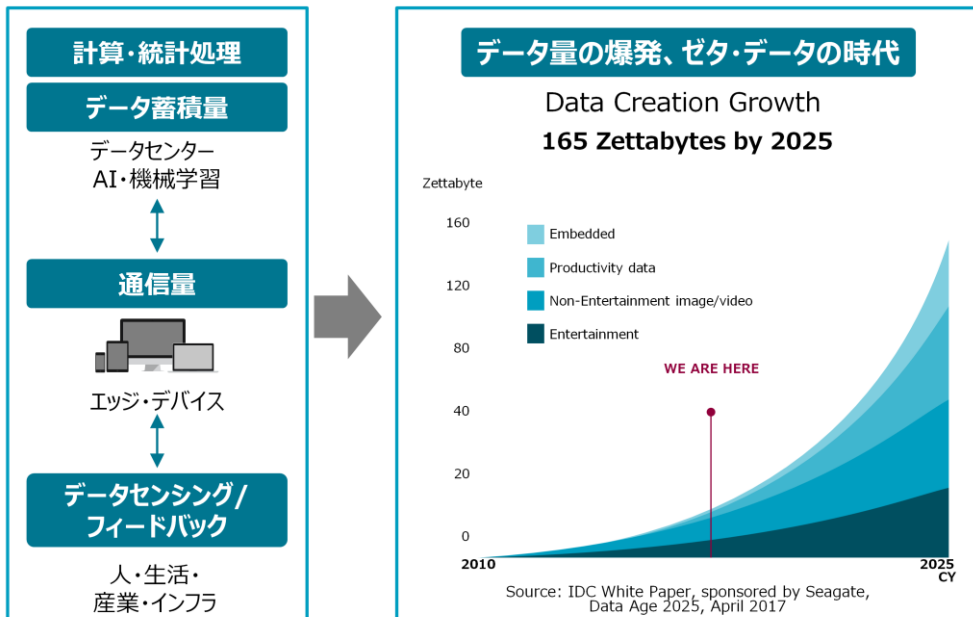
ADVANTEST

6

○ デジタル革命

- デジタル革命の基盤となるのが、いわゆるビッグデータです。
- 今、私たちの周りのあらゆる事象がデータ化されつつあります。
- そして、日々の生活から農業を含めた産業まで、様々な現場を結ぶデータネットワークが、広く深くなっています。
- その結果、世界のデータ生成量は飛躍的に増えていきます。いわゆる「データ・エクспロージョン」です。

データ爆発：半導体市場の新たな成長ステージ



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

7

○ データ爆発

- 社会が生み出すデータ生成量は、2020年には40ZB、2025年には165ZBと、加速度的な増加が予想されています。
- この「データ爆発」が、半導体市場を新たなステージへ導きます。
- データ・センシング、エッジ・デバイス、通信、そしてデータ・ストレージといった形で、それらデータの計算、統計処理、あるいは演算処理の全てが半導体を用いて行われます。半導体が主役となります。

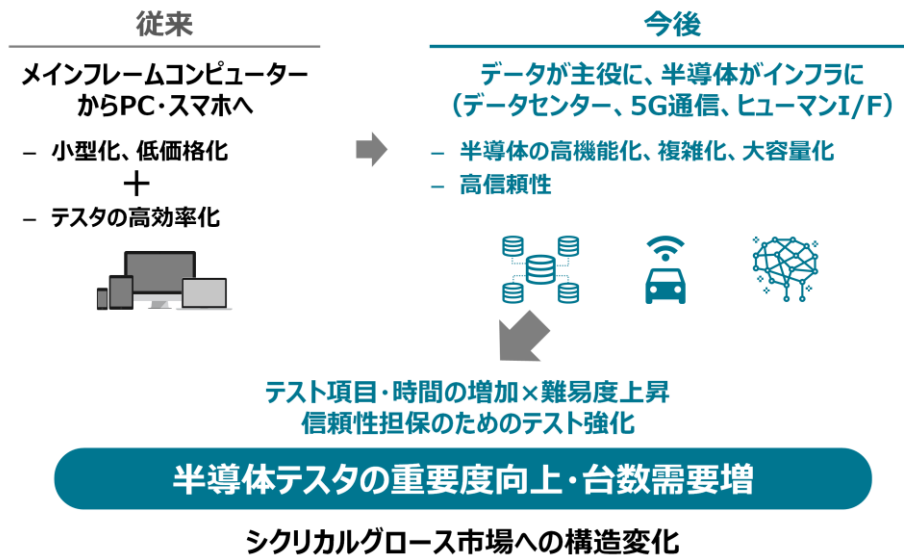
*参考 ZB (Zetta Byte) :データ量を示す単位。Zettaは10の21乗を示す単位
GB (ギガバイト)、TB (テラバイト)、PB (ペタバイト)、EB (エクサバイト)、
ZB (ゼタバイト) の順に、10の3乗ずつ大きくなります。

2

半導体テスト市場の変化 半導体市場と共に進化

半導体の需要変化に伴うテスト事業の環境変化

● 半導体需要の変化



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

9

○ テスタ事業の環境変化

- ・ ではその半導体需要の急増、半導体市場の変化は、テスタ市場にどのような影響を与えているのでしょうか。
- ・ これまで半導体需要の主役は、メインフレームからPC、スマホへと移ってきました。コンピューターの小型化、低価格化の流れに即したものです。
- ・ それに応え、テスタ業界は、半導体市場の成長を超えた速度で製品の効率向上、コストダウンを実現してきました。
- ・ その後、リーマンショック後、半導体市場の成長鈍化とともに、テスタ市場も成長の壁に当たってしまったと言われていました。
- ・ しかしそのトレンドは今後変わると考えています。
- ・ 今後の半導体需要の主役は、端末といった機器ではなく、データそのものになっていきます。価値の源泉となるデータを扱う半導体は、社会インフラとしての働きを持つようになり、そのために信頼性が求められます。データセンター、自動車、人体に関わる半導体、これらに高い信頼性が求められるということです。
- ・ 高い信頼性の確保、そのためにはテスト、しかも慎重なテストが求められます。それはテスト時間の増加を意味します。
- ・ 加えて半導体は、高機能化、複雑化、大容量化しています。これらは全て、テスト項目やテスト時間の増加、テストの強化に繋がります。
- ・ つまり「データ爆発」により、テストの重要度が高まり、テスタ需要は拡大します。
- ・ そして、半導体テスタ市場は、もちろんシリカルではありませんけれども、中長期的には成長する、シリカルグロース市場へと構造変化していくと考えています。
- ・ そうした前提のもと、グランドデザインを考えました。

3

グランドデザイン 進化する半導体バリューチェーンで顧客価値を追求

注：本ページ以降におけるテスタ市場規模の記述は、現在当社が事業外としているテスト装置も含めた、総半導体テスト装置の市場金額を推定したものです。またそれぞれの市場規模は暦年ベースの値です。
またその市場予測値および当社の将来の業績指標の予想に用いた数値の為替前提は、1米ドル=110円、1ユーロ=135円です。

経営理念 「先端技術を先端で支える」

世界中のお客様にご満足いただける
技術・製品・サービスを提供するために、
たえず自己研鑽に励み、最先端の技術開発を通して
社会の発展に貢献することを使命としています

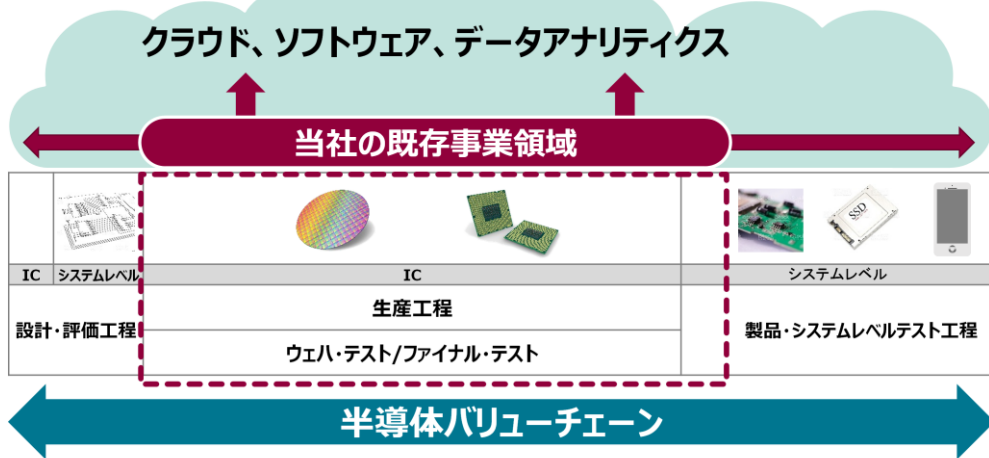
○コーポレート・ミッション

- 当社の経営理念は「先端技術を先端で支える」です。
- 「データ爆発」の時代にも、経営理念を体現するために、これからの10年で当社がどうありたいか、何をなすべきかを、グランドデザインとしてまとめました。

グランドデザイン: ビジョン

「進化する半導体バリューチェーンで顧客価値を追求」

- ADVANTESTはより深く、より幅広く、統合したテスト・計測ソリューションにより、発展する半導体バリューチェーンに更なる貢献を果たします



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

12

○ グランドデザイン: ビジョン

- グランドデザインのビジョン・ステートメントは「進化する半導体バリューチェーンで顧客価値を追求」です。
- デジタル革命を背景に、半導体バリューチェーンはますます進化・拡大します。
- 現在の当社の事業領域は、半導体量産用のテストやテスト環境に関わるものです。半導体量産工程の前にある設計・評価工程、後にある製品・システムレベル工程といった、近縁市場へ事業領域を広げることで、ビジネスを伸ばしていきたいと考えています。また前後・左右の領域だけではなく、その上に図示しているようなクラウド、ソフトウェア、データアナリティクスといったテクノロジーを取り込むことで、我々のビジネス機会は拡大すると考えています。

グランドデザイン： ありたい姿

1. テスト・測定ソリューションのNo.1プロバイダー
2. 最先端顧客のベストパートナー
3. 先端技術開発
4. 業界最先端の優秀な人財の育成
5. 学習する組織
6. 財務KPI向上に絶えず取り組む会社

○ グランドデザイン： ありたい姿

- ビジョン実現のためにありたい姿を6つ考えて見ました。
 1. テスト・測定ソリューションのNo.1プロバイダーになる。
 2. 最先端顧客のベストパートナーたるべく、最先端顧客とのパートナーシップを強化します。
 3. 当社独自で持つ先端技術を磨きます。
 4. 業界最先端の優秀な人財を育成します。
 5. 今後、誰も解がわからない分野で仕事をすることもあります。常に学習する組織であり続けるということが大切な姿です。
 6. 財務KPI向上に絶えず取り組む会社となります。

グランドデザイン： 戦略

1

コアビジネスの強化、重点投資

2

オペレーショナル・エクセレンスの追求

3

さらなる飛躍への価値探求

4

新事業領域の開拓

All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

14

○ グランドデザイン： 戦略

- 長期ビジョン達成に向けた、4つの戦略です。
- 1つ目は半導体テスト市場の新たな成長の波に乗り、コアビジネスである半導体テスト事業とその周辺事業への重点投資を行うことで、テストソリューションとビジネスを拡大します。
- 2つ目はオペレーショナル・エクセレンスの追求です。研究開発、生産など、あらゆる社内プロセスの効率、品質を向上させます。
- 3つ目はさらなる飛躍への価値探求です。中長期的な視座のもと、3つの事から始めます。
 - テスト・ソリューション拡充
 - AI、データ解析などの新しいテクノロジーの導入とその活用によって、ソリューションを広げる
 - サービス化のビジネスモデルの追求。「Test as a service」という言葉はまだないが、これを志向していきたい
- 4つ目は新事業領域の開拓です。当社の技術を活用した新ビジネス開拓努力を継続します。

グランドデザイン： 売上シナリオ

- 成長分野へのフォーカス、顧客とのパートナーシップ強化でシェアを年1%ペースで改善
- 新規事業として、現在のコアビジネスの周辺分野の開拓

FY2017 (実績)		億円	
テスト市場	3,630		
当社市場シェア	36%		
売上高	2,072		

保守的シナリオ		億円	
テスト市場成長率 年0%成長前提			
FY2027 (予)			
テスト市場	3,800		
当社市場シェア	46%		
既存事業	2,400		
新規事業	600		
売上高	3,000		

ベース・シナリオ		億円	
テスト市場成長率 年4%成長			
●半導体と同ペースでテスト市場も成長			
FY2027 (予)			
テスト市場	5,800		
当社市場シェア	46%		
既存事業	3,400		
新規事業	600		
売上高	4,000		

All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

15

○ グランドデザイン： 売上シナリオ

- 今後、成長分野へのフォーカスとお客様とのパートナーシップ強化で、テスト市場における当社のマーケットシェアを毎年上げていけるという確信があります。年1ポイントのペースでシェアを上げていくことを目指します。
- また新規事業として、現在のコアビジネスの周辺分野を含め、売上拡大に取り組みます。これは当社にないソリューションをM&Aすることを含めて考えています。
- それらの取り組みに加え、半導体テスト市場の規模が今後年4%成長すると仮定した場合、売上高4,000億円到達が視野に入ります。
- 様々な調査を踏まえ、半導体市場の今後10年間の成長率を4%と考えています。半導体市場には変動があり、成長が止まったという見方も少し前まではありました。しかし、経営環境として先ほどお話ししたとおり、まだまだ半導体は伸びていくと我々は思っています。その半導体と同じペース、年4%の成長がテストでも可能とすれば、4,000億円という売上目標は10年後の指標として妥当と考えます。
- リスクシナリオとして、半導体は伸びるけれどもテスト市場は伸びないケースも考えました。その保守的ケースの場合でも、10年後に売上高3,000億円を目指せると考えました。

コスト・利益構造イメージ

	FY2017（実績）		3,000億円レベルでの コスト構造モデル
売上高	2,072億円		3,000億円
売上原価率	49%	➔	46%
売上高販管費比率	40%		32%
（うちR&D費比率）	16%		13%
営業利益率	11%		22%

成長投資とコスト構造のバランス

- 継続的な研究開発投資
- 売上原価率の改善
- 需要変動に即応する柔軟な生産体制
- 販管費効率の改善

○ コスト・利益構造モデル

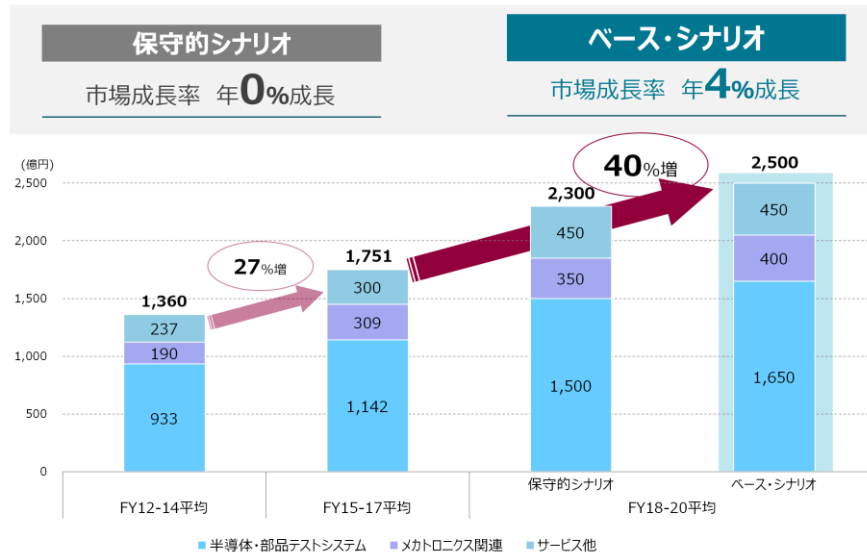
- 今後のコスト・利益構造モデルについてです。
- 2017年度の実績は、売上2,072億円、営業利益率11%でした。
- 売上3,000億円レベルでは、営業利益率は20%を超えるものになります。販管費の実額は増えていきますが、対売上比率としては抑えられると考えています。
- 以上が10年間を見通した長期グランドデザインです。それを2018年から始まる3年間の具体的な計画に落とし込んだものが、中期経営計画になります。

4

中期経営計画 (FY2018～FY2020)

中期経営計画 事業別売上高

- 2018年 総テスト市場規模予測 約4,000億円
- 成長分野へのフォーカス、顧客とのパートナーシップ強化で市場シェアを年1%拡大



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

18

○ 中期経営計画 事業別売上高

- まず事業別売上高の計画です。
- 半導体製造装置は、年度ごとの需要アップダウンは避けられないと思っています。そのため、このグラフでは、2012年度から14年度まで、15年度から17年度までと、3カ年平均を取って表しています。そして先程申し上げました年4%成長のベースシナリオでは2,500億円、保守的シナリオでは2,300億円が、この先3年の平均売上になります。
- 事業別には、15年から17年の平均値と比較して、半導体・部品テストシステム事業で500億円の増収、メカトロニクス関連事業で100億円の増収、サービス他では150億円の増収を、それぞれ目指すという姿です。

事業戦略ハイライト

- 新たなテスト需要に卓越したソリューションを提供

半導体・部品テストシステム

- 次世代Human/Machine I/Fの波に乗る

- ✓ 5G
- ✓ HPC
- ✓ ADAS
- ✓ IoT/スマートデバイス
- ✓ クラウド/AI
- ✓ ストレージ
- ✓ モバイル
- ✓ VR/AR

- 半導体プロセスの微細化：
-セル数の増加、複雑さ増大
- 半導体の社会インフラ化：
-より高度な信頼性の要求

メカトロニクス関連

- テスタビジネスとの連動、統合ソリューション
- 温度コントロール対応
- 高度な信頼性試験への対応

サービス他（新規事業含む）

- 進化する顧客要求への対応
-工場自動化 -トレーサビリティ
- SSD プラットフォームソリューション
- M&A、アライアンス
- オープンイノベーション

○ 事業戦略ハイライト

- 事業戦略としては、それぞれの事業で卓越したソリューションを提供することで、ビジネスを拡大していきます。
- 半導体・部品テストシステム事業については、5G、HPC、ADAS、IoT/スマートデバイス、クラウド/AI、ストレージ、モバイル、VR/ARというキーワードを掲げています。これらのテーマは全て、我々がカバーできるものです。
- メカトロニクス関連事業では、テスタビジネスでの市場シェアの高さを活かせる、統合ソリューションを探求していきます。
- サービス他では、半導体バリューチェーンを横断したテスト・計測ソリューション拡充のため、M&Aやアライアンスを活用して新規事業を拡大していきます。

半導体テスト市場における当社の強み

業界 No.1 の製品ポートフォリオ

- 拡張性あふれるモジュール・アーキテクチャー・プラットフォーム
- 成長分野での支配的なポジション：
DRAM、NVM、High Performance Computing、ネットワーク

業界 No.1 の優良顧客基盤

- 長年開拓し築き上げてきた顧客基盤
- 今後拡大の期待が大きいアジア市場でのプレゼンス

周辺機器を含めた 総合提案力、グローバルサポート能力

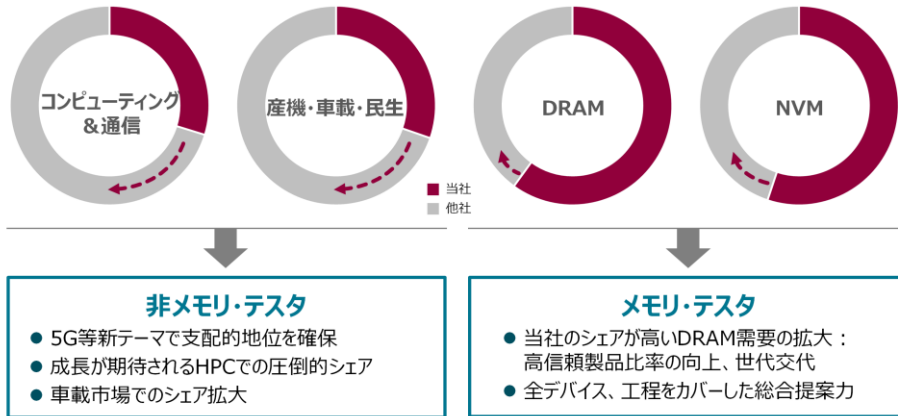
- デバイスI/F等の周辺機器を含めた総合テスト環境の提供

○ 半導体テスト市場における当社の強み

- コアビジネスにおける当社の強みを改めて確認しておきます。
- 当社には業界No.1の製品ポートフォリオがあります。
- 中でも、テストベンダーの技術力が最も試されるDRAM等の高速デバイス、コンピューティングデバイス、通信用プロセッサの量産試験工程で、既に支配的なポジションを有しています。
- それから業界No.1の優良顧客基盤があります。
- 長年築き上げてきた、IDM、ファブレス、ファウンドリ、OSATと半導体市場を網羅する優良な顧客基盤を持っています。メモリ、非メモリの全てをカバーしています。
- 中でも韓国、台湾、中国と、今後市場拡大が期待される地域で強いプレゼンスがあります。
- テスト周辺機器を含めた総合提案力とグローバル・サポート能力の高さも、当社の大きな強みです。

当社の競争力維持・強化

CY2017 アプリケーション別市場シェア推定と今後のトレンド



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

21

○ 当社の競争力維持・強化

- 非メモリ・テスト市場での昨年の当社シェアは3割程度です。まだまだ伸びしろがあると考えています。
- ここでは次世代技術、特にこの1～2年で立ち上がる5G向けで、顧客とのパートナーシップを強化し、支配的地位を確立していきます。
- また当社は、今後大きな伸びが期待されているHigh Performance Computing領域で圧倒的シェアを持っています。この分野の伸びによって、非メモリ・テスト市場でのシェア向上が加速される期待があります。
- 車載関連についてもシェアを伸ばしつつあります。またディスプレイ・ドライバではほぼ100%に近いシェアを持っていますが、これを維持していきます。
- メモリ・テスト市場では、当社は50%以上のシェアがあります。ここも伸ばせる余地があると思っています。
- 当社は唯一、メモリの全デバイス、全工程をカバーしたテスト・ソリューションを提供している企業です。この総合力を活かすことで今後もシェアを伸ばせると考えています。

3カ年中期経営計画における数値目標

	FY2012-2014 平均	FY2015-2017 平均	中期経営計画 (FY2018-FY2020 平均)	
			保守的シナリオ	ベース・シナリオ
売上高	1,360億円	1,751億円	2,300億円	2,500億円
営業利益率	-8%	9%	15%	17%
ROE	-7%	12%	15%	18%
1株当たり 当期利益(EPS)	-51円	74円	135円	170円

* 2019年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債（300億円）全額転換の場合

期間損益の改善と資本の効率的活用を共に推進

- 売上高、営業利益率、ROE、1株当たり当期利益（EPS）をKPIとして管理

○ 中期経営計画における数値目標

- 利益にこだわる、期間損益の改善にこだわるのは当然ですが、資本の効率的活用も共に推進していきます。
- 中期経営計画においてはKPIとして、売上高、営業利益率、ROE、1株当たり当期利益（EPS）を用います。
- 本中期経営計画での目標値は、ベース・シナリオの3年度平均で、売上高2,500億円、営業利益率17%、ROE18%、EPS170円を目指します。数値は転換社債の全額転換を前提としています。
- 保守的シナリオとして売上高2,300億円の場合も掲げていますが、ここでは2,500億円を目標にしたいということです。
- リーマンショック後、メモリ・テスト市場は長期低迷していました。
- 2011年にSocテストに強いVerigyを買収し、非メモリ向け事業の強化に努めました。その結果、現在の姿は、非メモリ・テストにおいても競合と戦える体制になっています。
- そして、昨年からはまったメモリ・テスト市場の復活で、メモリ、非メモリともにマーケットシェア拡大の大チャンスが到来しています。
- リーマンショックまでは、当社はNo.1テストプロバイダーである、と正々堂々と言えたのですが、その後はくすぶっていました。
- メモリ・テスト市場の復活、そしてそれがしばらく続くという前提のもと、我々は大きく飛躍できると考えています。

財務方針・株主還元

健全な財務基盤の維持

- **安定的なフリー・キャッシュ・フロー創出**
 - ・3年間で850～1000億
- **最低現金保有レベル**
 - ・短期的なリスク対応力として、ネットキャッシュ500～600億円を保有
 - ・超過資金は成長投資、M&A等の事業投資に優先的に活用

中長期的な投資による企業価値向上

- **研究開発投資**
 - ・年間300億円以上を研究開発に継続的に投資
- **M & A 投資枠**
 - ・1,000億円 ・半導体バリューチェーンにおけるソリューション拡充

株主還元

- **還元方針**
 - ・半期連結配当性向30%
 - ・長期にわたり留保された余剰資金は、配当性向の見直し、自己株式取得等の総株主還元を検討

○ 中期経営計画での財務方針

- ・ 3年度累積で、850～1,000億円のフリー・キャッシュ・フロー創出を目指します。
- ・ 最低現金保有レベルは、業績変動下での安定的な事業活動維持のため、500～600億円が妥当と考えています。
- ・ 超過資金の用途については、売上成長のためにまだまだ補完しなければならないソリューション、テクノロジーがあります。従って研究開発費、これは超過していなくても使うキャッシュですが、ここに年300億円以上を投入します。そのほか、M&Aの枠として1,000億円程度を考えています。また必要とあれば設備投資もきちんと行います。超過資金は、当面は成長のために使わせてください。
- ・ M&Aは半導体バリューチェーンのソリューション拡大につながるものを念頭に置いています。あまり飛び地に手を出すつもりはありません。2011年のVerigy買収は非常にうまくいったと思っていますが、そうした経験もあり、我々がよく知っている分野で、我々の実力を共に大きく伸ばせるようなM&Aを積極的に考えていきます。

○ 株主還元

- ・ 現在は「半期連結配当性向30%」です。
- ・ 中期経営計画のKPIとして1株当たり利益を掲げています。その1株当たりの利益成長を通じて配当水準を向上させていきたい方針ですので、配当性向30%は継続したいと考えています。
- ・ 資金の余剰が長期にわたって留保されることが見込まれる場合には、成長投資も勘案した上で、配当性向の見直しや自己株式取得等の総株主還元を機動的に検討します。

ガバナンス、人財戦略

コーポレートガバナンス強化

- 取締役会のダイバーシティ向上(国籍、性別)
- 業績連動型株式報酬制度導入
-役員並びに経営幹部

事業マネジメント体制強化

- ROIC導入による採算性重視の事業管理

人財投資

- グローバル、フロンティア人財の育成
- ワークスタイル改革

中長期テーマへの挑戦

さらなる飛躍への価値探求

- Next waveビジネスリサーチチーム組成
- お客様の工程により深く入り込み
各工程へのテストソリューションの探求
- AI、データ解析導入と活用
- リカーリングビジネス比率拡大



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

ADVANTEST

24

○ ガバナンス、人財戦略

- 今現在の当社の取締役会は、9名のうち4名が社外取締役、2名の外国人取締役という体制です。
- 今後も取締役会の一層のダイバーシティを進め、ガバナンスを強化していきたいと考えています。
- また、当社はグローバルにビジネスをしています。2017年度の海外売上比率は93%で、当社執行役員23名のうち半分近くの11名が外国人です。それぞれの地域でローカルの人材を登用し、ローカルのお客様に対応するというグローバル体制を進めています。これは、ますますグローバル化が進む中で、大事なポイントと思っています。
- 本日の取締役会において、役員並びに幹部社員を対象とする業績連動型株式報酬制度を導入することを決定しました。この中期経営計画の業績に連動した報酬制度を導入することで、有能な社員のインセンティブを強化しつつ、株主目線の経営を進めます。
- 事業マネジメントについては、ROIC（投下資本利益率）ベースの事業管理・評価ツールを導入しました。これを高度に展開することで、事業マネジメントの強化を図っていきます。
- 中長期戦略の推進に向けては、人財投資が不可欠です。
- グローバル人材・フロンティア人材の育成やワークスタイル改革推進を通じ、長期戦略として掲げた「オペレーショナル・エクセレンス」の具体化を図ります。それに合わせ組織運営もグローバル化し、いかに効率的な経営ができるかを考えていきます。
- 中長期のテーマへの挑戦ということでは、先程3つのポイントを挙げました。ただAI、データ解析の活用や「Test as a service」の実現は、専門家でも未知数なことが多く、一朝一夕に可能とはなりません。グローバルなリサーチチームを作り、じっくり検討したいと考えています。

持続可能な未来への貢献



All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

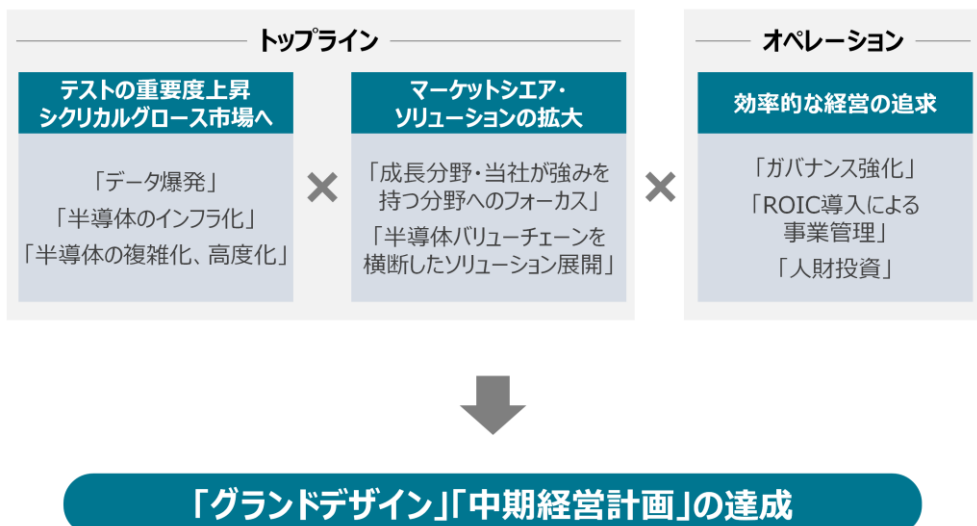
ADVANTEST

25

○ “Tested by Advantest”

- 社会的課題解決のために、半導体はますます重要になっています。
- 「Tested by Advantest」、アドバンテストの事業が拡大することは、世の中が明るくよくなることだということを社員に伝えています。
- 当社のテストでテストされた半導体は、世界中の様々な場面で使われています。
- アドバンテストは半導体のテストを通じて、社会の「安心・安全・心地よい」と、持続可能な未来に貢献してまいります。

まとめ



○ まとめ

- テスタ市場はシクリカルグロス市場に転換すると考えます。
- 市場シェアと当社のソリューションを拡大・拡充していきます。
- あわせて効率的な経営を目指します。
- これらにより、グランドデザイン、中期経営計画の目標の達成を目指します。
- 事業にはリスクが伴います。大きな事業環境の変化があった際には、計画の見直しをすることになるかもしれません。市場との対話を大切にしつつも、変化への対応は恐れずに行いたいと考えています。

ご注意

◆会計基準について

本プレゼンテーション資料に記載されている見通し数値は、国際会計基準（IFRS）に基づいて作成しています。

◆将来の見通しに関する記述について

本プレゼンテーション資料およびアドバンテスト代表者が口頭にて提供する情報には、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います。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又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います。

◆本資料の利用について

本プレゼンテーション資料に記載されている情報は、各国の著作権法、特許法、商標法、意匠法等の知的財産権法その他の法律及び各種条約で保護されています。事前に当社の文書による承諾を得ない限り、法律によって明示的に認められる範囲を超えて、これらの情報を使用（改変、複製、転用等）することを禁止します。