

## 株式会社アドバンテスト

### 2019年3月期(2018年度)第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

2018年7月25日(水)

Q：第1四半期の業績が良かった要因は。また、第2四半期以降に懸念事項はあるか。

A：第1四半期開始時の800億円に及ぶ受注残を背景に、概ね予想どおりの進捗。好調の要因は、メモリ・テスト・システムより利益率の高いSoCテスト・システム需要が、2017年度第4四半期から継続して良いこと。加えて、後工程向けメモリ・テスト・システムの利益率は前工程向けより高く、この比率が増えていることもある。第2四半期も想定どおりに進捗すると考えている。今後に懸念があるとすると、部材の調達が顧客の需要に応えきれず、売上実現が遅れてしまうこと。

Q：韓国大手DRAMメーカーの投資先送りが話題になっているが、影響はあるか。また、V93000について、中国スマートフォン向けビジネスは今後スローダウンするのか。

A：DRAMでは、ウエハ向けテストの投資は前年度に大体一巡、今はパッケージ向けテストに需要が来ている。主力のT5833には納期問題はあるが、商談が減っている感触はない。顧客ではプレミアムDRAMが好調だが、プレミアムDRAMではテストタイムが伸びており、また高信頼性も求められており、テストの需要台数が増える傾向にある。そのため先行きは心配していない。システム入れ替え用途も含め、2018年はDRAM向けの需要増が続く。

中国スマートフォン向けビジネスが伸びたのは、スマートフォン新製品に投入される高性能なAP（アプリケーション・プロセッサ）向けのテスト需要が増えたことが大きい。これらAPは、テストタイムが長く、歩留まりも改善途上のため、テスト需要が増えている。第2四半期も引き続き需要環境は良い見込み。第3四半期に少しスローダウンがあったとしても、こちらも2018年を通して活発なビジネスを想定している。

Q：高速フラッシュメモリ向けのビジネスはいつ頃盛り上がるのか。また、折りたたみ式スマートフォン向けディスプレイ・ドライバICに関し、需要は新規にあるのか。

A：3D Xpointは高速化ペースが想定より早く、6ギガ以上や、DDR5並みのスピードを要求されている。このスピードをカバーできる当社の主力機種T5833に需要がある。今年後半くらいから、3D Xpointを採用する機器が増えていくと想定しており、パーインを含めたテストの需要が高まる。

ドライバICでは、タッチセンサを含んだ1チップ化が進んでおり、テスト需要が急増。加えてCOG（Chip on Glass）からCOF（Chip on Film）へ技術移行するなか、COF向けではパッケージ向けテストが新規に必要となる。足元の良好な需要は、2018年、2019年と続くだろう。

Q：第2四半期も想定どおりという説明だったが、受注のことか。

A：売上のこと。800億円を超える受注残で第1四半期がスタートし、700億円を超える受注が第1四半期にあった。

Q：第1四半期の受注はどう評価しているか。

A：計画以上と評価している。2017年度第4四半期に約150億円の前倒し受注があったにもかかわらず、700億円を超えた。

Q：メモリ・テスト・システムの受注は2017年度第4四半期が309億円でこの第1四半期が118億円だったが、DRAMとフラッシュの比率は。

A：第4四半期はほぼ5：5。ここへきてDRAMの方が強くなっている。

Q：SoCテスト・システムの受注増加要因は。

A：スマートフォン関連のAP向けが主だが、車載向け、ディスプレイ・ドライバ向けも好調。

Q：T5833のビジネスが拡大しているとのことだが、T5503HSはどうか。

A：コアテストにはよりテスト時間がかかる。そのためT5833の需要が増えている。スピード試験向けのT5503HSの方は、台数はそれほど増えていないが、販売単価と収益率が高いのでやはり売上、利益に貢献している。

Q：第1四半期のグロスマージンは53.9%。2017年度第4四半期から下がった理由は。また、第2四半期の見通しは。

A：メモリ・テスト・システムの比率が上がったことと、SoCテスト・システムも機種によって利益率にばらつきがあるため。しかしメモリ・テスト・システムの売上がこれだけある状況で、53.9%は心地良い数字だと考えている。第2四半期も同程度を見込む。

Q：SoCテスト・システムが第1四半期良かったのは、受注の前倒しがあったためか、市場が盛り上がったためか。

A：ここへきてSoCテスト・システムのリードタイムも伸びている。しかし受注が前倒しされているとは考えていない。背景にはスマートフォン用AP向け、ディスプレイ・ドライバ向け需要の盛り上がりがある。SoCテスト・システム受注は、当初計画を170~180億円上回った。

Q：SSDテストはエンタープライズ向けでは広がってきているが、コンシューマー向けはどうか。

A：コンシューマー向けでは、アメリカの主力メーカーは当社のプラットフォームを使っている。

Q：米中貿易摩擦はリスクとのことだが、入れなかった中国顧客に入れるといったチャンスはないのか。

A：当社ではかねて中国は重要な地域と考えており、競合と比べ既に深く入り込んでいる。米中貿易摩擦では、世界経済全体が落ち込むことが一番のリスクだと考えている。中国の顧客が米国の競合の製品を買わなくなるといったことは、あるかもしれないが、期待していない。

Q：スマートフォン用 AP 向けで SoC テスト・システム需要が強かったとのことだが、第 1 四半期の受注を見ると、需要構造を変えるようなトリガーがあったように見えるが。

A：スマホメーカーは新製品の AP に AI 機能を入れようとしている。それによりテストタイムが長くなったことと、微細化による歩留まり変化が、テスト需要の急増に結びついたと思う。

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。