



# 第2期中期経営計画（MTP2）アップデート （2022年7月28日改訂版）

---

All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

**ADVANTEST**<sup>®</sup>

## 当社の経営理念と成長戦略：グランドデザイン

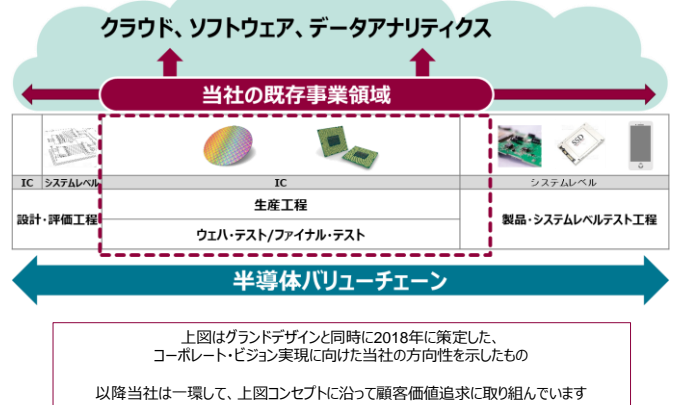
経営理念（パーパス&ミッション）

**先端技術を先端で支える**

ビジョン・ステートメント

**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



### ○ 経営理念とグランドデザイン

- 当社の経営理念は「先端技術を先端で支える」です。
- この経営理念を体現する会社であり続けるため、10年間の中長期経営方針「グランドデザイン」を2018年度に策定しました。
- また同時に、コーポレート・ビジョンを、「進化する半導体バリューチェーンで顧客価値を追求」と決めました。
- このビジョン実現に向け、2018年度以降、当社は一貫してグランドデザインに沿う形で、半導体のウェハ・テストとファイナル・テストをコア事業領域としつつ、近縁市場への事業領域拡大に取り組んでいます。

## MTP2（2021～2023年度）における成長戦略と初年度進捗

### グランドデザインの5つの戦略を着実に実行

#### 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
- 5 ESGのさらなる推進

#### 主な初年度進捗

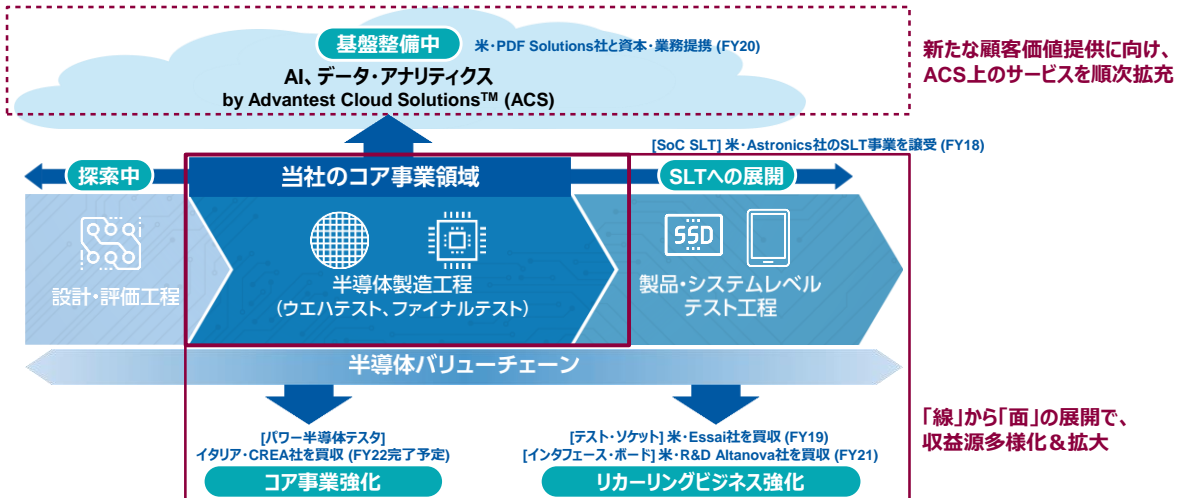
- テスタ市場での中長期プレゼンスをさらに高めるべく、SoCテストは「V93000 EXA Scale」用モジュールのラインアップを強化、メモリ・テストは2つの新製品を投入
- 半導体の技術動向を踏まえた長期ロードマップに基づくR&Dを推進。並行してセールス・サポート人員の増強を通じ、多様な顧客とアプリケーションに対するきめ細やかなソリューションを拡充
- SLT事業の拡大に向け、HPCやスマートフォン関連需要の深耕と車載関連市場への展開を推進
- 米・R&D Altanova社を買収、テスト・インタフェース事業を強化
- 「Advantest Cloud Solutions™ (ACS)」のサービス拡充を実施、および将来のビジネス拡大に向けた人材採用を推進
- TechInsights社顧客満足度調査で、3年連続SPE業界首位を達成
- 「稼ぐ力強化」に向け、グローバル執行体制を見直し。CxO制導入
- ESG高度化を全社的に推進するため、「ESG行動計画」を策定

### ○ MTP2初年度の主な進捗

- 当社は、グランドデザインの実現をより確実なものとするべく、2018年度より、3か年の中期経営計画を策定し、それを推進しています。
- 2021年度においては、グランドデザインを業績進捗と最新の外部環境認識に沿った内容へ更新すると同時に「第2期中期経営計画（2021～2023年度）」（略称：MTP2）を策定し、その推進に取り組んできました。
- このスライドは、MTP2初年度であった2021年度における、グランドデザインの5つの戦略に対する主な進捗を整理しています。
- 昨年度は年間を通じて、拡大する顧客要求に対する部材確保やサポート対応が最大のプライオリティとなりました。またコロナ禍が長期化したことで、色々な困難がありました。
- しかしそうした環境下にあっても、ご覧のように、グローバルにグループ社員一丸となって、さまざまな中長期的な取り組みを進捗させることができた1年であったと評価しています。

## グランドデザインに基づく事業領域の拡大状況

ビジョン・ステートメント：進化する半導体バリューチェーンで顧客価値を追求



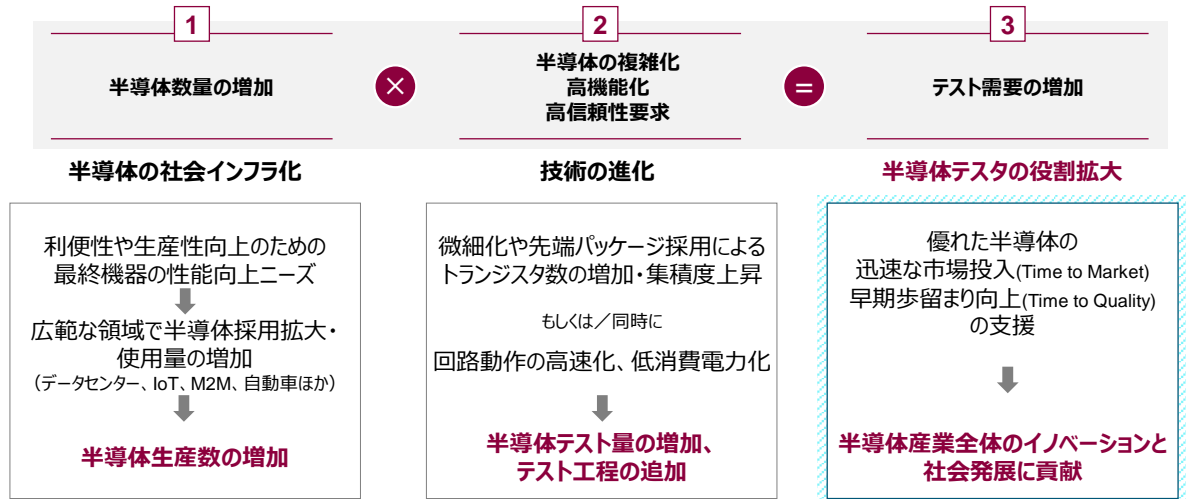
4 | ADVANTEST

All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION

### ○ グランドデザインに基づく事業領域の拡大

- このスライドは先に示したグランドデザインの図を新しくしたのですが、2018年度以降、グランドデザインのビジョンに沿って、意欲的にM&Aやアライアンスに取り組んでいます。ここではその歩みを具体的に整理しています。
- コア事業を起点としてSLT分野へ展開し、そしてリカーリングビジネスの強化を進めたことで、当社の事業領域は横方向にも縦方向にも広がりました。
- 縦方向については、社会的に脚光を浴びているSiCやGaNなど、ハイパワー・アナログICのテスト市場の今後の成長に備え、イタリアのCREA社との買収を現在進めています。
- また、これらハードウェアビジネスの強化だけでなく、上方向、つまりクラウドサービスやデータ・アナリティクス方面についても、「Advantest Cloud Solutions」と名付けたソリューションの基盤整備を進めています。

## 半導体テスト需要・役割の拡大トレンドに変調なし



### ○ 半導体テストの方向性

- このスライドは、昨年MTP2を発表したときと同じ内容です。
- 半導体市場が持続的に伸びる中、テストの役割は今後ますます重要になっていく、と説明しました。
- 現在も、その見方にまったく変化はありません。
- 半導体の生産数は増加の一途をたどります。
- 並行して行われる半導体の技術進化は、半導体の複雑化進展などを通じ、テストすべき対象の質と量を高めていきます。
- この2つの要素の掛け算で、半導体テストの需要は今後も伸びていくと考えています。

## MTP2における今後のフォーカス

当社は今後多様な成長機会を中長期にわたって享受する局面にあるという見方は不変。

昨年定めた成長施策を基本的に踏襲しつつ、今後のさらなる飛躍に向け、成長基盤を強固なものとする諸施策を推進

### 全社共通

- 半導体市場の長期成長トレンドが期待される中、当社事業の成長性担保と強靱化に向け、サプライチェーン管理、DX/AI投資、設備投資、人財投資といった全社成長基盤を強化
- 半導体バリューチェーンにおける有力顧客とのパートナーシップ強化を通じた、技術進化への早期対応

### 半導体・部品テストシステム事業部門

- 新製品「V93000 EXA Scale」の強みを活かし、中長期的に堅調な需要拡大が見込まれるHPCデバイス向けをはじめとした各種SoC半導体の試験需要のさらなる取り込み
- MTP2期間以降、本格拡大が見込まれるミリ波関連デバイスのテストにおけるリーダーポジションの確立
- パワー半導体や光電融合デバイスなど、新たな市場における需要の取り込み
- DRAM半導体向け、不揮発性メモリ半導体向けでの強固なビジネス基盤を堅持

### メカトロニクス関連事業部門

- テスト品質向上につながるテストセル環境を提供し、販売機会を拡大

### サービス他部門

- システムレベルテスト（SLT）需要が高まる中、モバイル、HPC、車載、メモリストレージ向け等で顧客拡大。また消耗品のリカーリングビジネス強化も積極的に推進
- データ・アナリティクス分野における最適なビジネスモデル探索と事業基盤整備を継続

## ○ MTP2における各事業のフォーカス

- 3年間の中期経営計画であるMTP2には、残り1年半強の期間があります。成長施策を積極的に展開します。
- SoCテストは、微細化の進展、先端パッケージや5Gのミリ波デバイスの普及が大きな機会になるとみています。HPC向けを中心に、「V93000」の拡販に取り組みます。
- また先端プロセス以外でも、SoCテスト市場は多くの成長テーマがあります。各領域のリーダー企業へのデザイン・イン活動を推進し、将来の需要機会を確実に取り込める体制を築きます。
- メモリ・テストは、全プレイヤー、全テスト工程にソリューション提供可能な唯一のテストベンダーというポジションを引き続き活かし、市場の過半を取り続けていきたいと思えます。
- メカトロニクス関連事業は、高精度温度制御技術や高精度信号伝送技術など、長年培った技術リソースを活用し、テスト品質向上につながるテストセル販売の推進を図ります。
- サービス他事業では、SLTが必要となるアプリケーションが増え続けています。対応品種と採用顧客の拡大に取り組みます。
- データ・アナリティクスの領域では、ACSをベースに、ハードウェアとソフトウェアを統合した斬新なソリューションを顧客と協力しながら開発していきます。

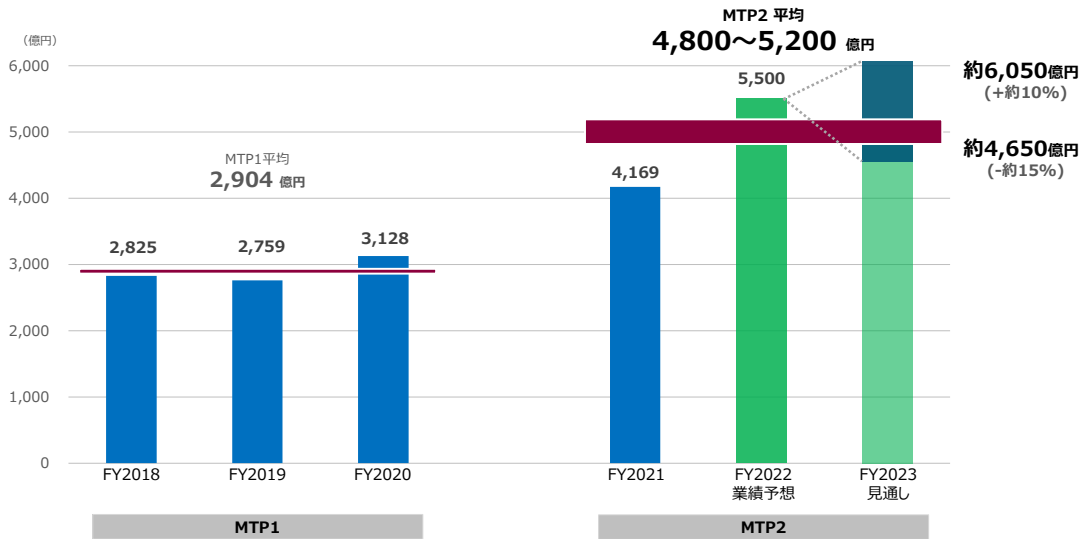
## MTP2財務指標の修正について

- 2023年度の市場見通しについては現状確度が低い状態であるが、民生機器を最終市場とする一部半導体が在庫調整局面入りする中、当社の売上高も今後スローダウンする可能性は認識。
- ただし調整局面の中でも、半導体不足が続く車載・産機関連や、顧客の技術投資意欲が強いハイエンドSoC向けやメモリ半導体向けの需要は、今後のテスト市場を一定サポートする見通し。
- また当社の事業構造も過去から変化しており、当社が過去遭遇したような大規模な売上減少局面は現時点で想定せず。
- これらから、2023年度の当社の売上高を2022年度比およそ-15%から+10%のレンジで見込む。
- 今般の世界経済の変調が通常の景気減速の範囲にとどまることを前提に、現時点の市場の見方、これまでの業績推移、2022年度および2023年度の売上高予想を総合し、MTP2の経営指標ならびに関連指標の見通しを修正。

### ○ 今回のMTP2改訂について

- ここからは、財務面の話に移ります。
- 半導体市場の潮目が急速に変わっています。いろいろと情報収集に努めているものの、2023年度のテスト市場見通しの確度は、現状低い状態であると言わざるを得ません。
- ただ、民生機器を最終市場とする一部半導体は既に在庫調整局面入りしており、それに沿って、将来に対する強気姿勢を修正した顧客も見られます。その影響のもと、2023年度の当社売上がスローダウンする可能性を考慮する必要があります。
- 一方、調整の度合いには、顧客やアプリケーションごとに濃淡が見られます。半導体不足が続く車載・産機関連や、顧客の技術投資意欲が強いハイエンドSoC向けやメモリ半導体向けのビジネスは、今後もテスト市場を一定サポートする見通しです。
- 加えて、当社の事業構造は過去から変化しており、当社が過去遭遇したような大規模な売上減少局面は、現時点では想定していません。
- また主要顧客の稼働率が大幅に悪化せず、旺盛な先端技術投資の恩恵を引き続き享受できる可能性もあります。
- これらから、2023年度の当社の売上高については、2022年度比およそ-15%から+10%のレンジで見込むことにします。
- 今般の世界経済の変調が通常の景気減速の範囲にとどまることを前提に、こうした市場の見方やこれまでの業績推移を踏まえ、MTP2の各経営指標ならびに関連指標の見通しを修正しました。

## 売上高指標の修正



### ○ 売上高指標の修正

- こちらは先ほど申し上げた2023年度の売上見通しを絵にしたものです。
- 当社の中期経営計画における経営指標の考え方ですが、計画の進捗を中長期視点で評価するため、単年の業績変動の影響を平準化できる3か年平均の値を用いています。
- 1年ごとの売上高の推移を、このスライドで整理しました。
- 1年前にMTP2を策定した時点では、MTP2期間、つまり2021年度から2023年度の3年間の売上高の平均は、3,500~3,800億円を予想していました。
- しかし、2021年度の実績4,169億円、本日発表の2022年度業績予想5,500億円、そして2023年度の前年度比およそ-15%から+10%の売上高見通しを踏まえると、3年平均では4,800~5,200億円となります。



## 経営指標の修正

	前中計 (MTP1) 実績 FY2018-20平均	(2021年5月) MTP2経営指標 前回公表値* <sup>2</sup> FY2021-23平均	MTP2経営指標 今回修正値* <sup>3</sup> FY2021-23平均
売上高	2,904億円	3,500~3,800億円	4,800~5,200億円
営業利益率	22.3%* <sup>1</sup>	23~25%	27~30%
当期利益	601億円	620~700億円	980~1,200億円
ROE	29.1%	20%以上	30~35%
1株当たり利益 (EPS)	309円	320~370円	510~630円

\*1. FY2018-20の3か年度で累計約120億円の一過性営業利益を計上

\*2. 前回公表時に中期業績見通しの前提とした為替レート: 1米ドル=105円、1ユーロ=130円

\*3. 今回の改訂においてFY2022 2Q-4Q、FY2023業績予想の前提とした為替レート: 1米ドル=130円、1ユーロ=140円 (FY2021実績は1米ドル=112円、1ユーロ=130円。FY2022 1Q実績は1米ドル=124円、1ユーロ=134円)

### ○ MTP2経営指標の修正

- 前ページの売上規模の想定をもとに見直したMTP2の財務面の経営指標は、ご覧の通りです。
- 1年前の数字から、大きく変わっています。
- 営業利益率、当期利益額、ROE、1株当たり利益がかなり上振れする形となります。
- 半導体テスト関連市場の想定以上の拡大、当社のシェアゲイン、およびリカーリングビジネスの強化が、一連の指標の伸びに貢献すると考えています。

## コスト・利益モデルの修正

### 事業強化を図りつつ、さらなる収益性向上を目指す

- 長期持続的な企業価値創造を目指すにあたり、R&D投資、人材確保、部材調達力を一層強化
- 特に付加価値向上と持続的な競争力維持の礎となるR&D投資については高い水準を継続。  
改訂MTP2では、累計約1,700億円を予定（前中計累計実績：約1,200億円、前回公表値：累計約1,500億円）
- 世界経済や当社事業環境の不確実性が高い中、外部環境の変化に対して機動的に対応

	前中計(MTP1)実績 (FY2018-20平均)	(2021年5月) MTP2 前回公表値 (FY2021-23平均)	MTP2 今回修正値 (FY2021-23平均)
売上高	2,904億円	3,500~3,800億円	4,800~5,200億円
売上原価率	45%	45~46%	42~43%
売上高販管費比率	33%	30~31%	28~30%
営業利益率	22%	23~25%	27~30%

### ○ コスト・利益モデルの見直し

- MTP2は、さらなる成長のための基盤を強化するフェーズと位置付けています。
- 半導体テスト需要の中長期の伸びが見込まれる中、成長の源泉となるR&D投資を、これまでの見通しからさらに引き上げます。
- 他方で、コロナウイルス変異株の拡大、半導体などの部材不足の長期化、地政学的リスク、インフレの進行や消費の落ち込みなど、世界経済や当社の事業環境における将来の不確実性は高い状態にあります。
- 大規模な外部環境の悪化など、有事に遭遇した際は、機動的なコストコントロールの実施なども念頭におきます。

## 成長投資、株主還元見通しの修正

積極的な成長投資を優先しつつ、株主還元も拡大

### 設備投資

- 半導体市場の長期的拡大と半導体のさらなる高性能化が見込まれる中、開発・生産設備投資を当初予定よりも増額、700億を計画（前回公表値：400億円）

### M&A等の戦略投資

- End-to-Endのテストソリューション事業強化につながる領域で、シナジーを見込める良好な案件を引き続き探索
- 新事業立ち上げなど、中長期視座の戦略に沿った取り組みも実施

### 株主還元

- 安定的・継続的配当とすべく、1株当たり配当金半期50円/通期100円を最低額とする金額基準を継続
- 自己株式取得を含めた通期総還元性向\*も引き続き、50%以上を目途とする  
(ただし、想定以上の資金を要する成長投資機会の発生や、事業環境の変化による業績悪化などにより、これらの株主還元を実行できない場合があります)

	FY2018-20実績	FY2021-23投資枠
設備投資	302 億円	700 億円
M&A等戦略投資	477 億円	1,000 億円

	FY2018-20実績	FY2021-23想定
株主還元額 (配当額+自己株式取得)	617 億円	2,100 億円以上

\*総還元性向：(配当額+自己株式取得)÷連結当期利益

## ○ MTP2 成長投資、株主還元見通しの修正

- 中長期の市場先行きを踏まえ、研究開発以外の成長投資についても、規模をこの機に見直しました。
- 既に一部着手していますが、ビジネス拡大に直結する基盤となる設備投資は、700億円へ増強します。M&A等の戦略投資は前回公表と同規模の1,000億円を見込んでいます。
- 株主還元に関しては、昨年公表した、MTP2期間における還元方針を継続します。
- MTP2期間での株主還元額は当初1,500億円以上を見込んでいましたが、今回の見直しに伴い、2,100億円以上になるものとみています。

## 資本政策、キャッシュ・アロケーション見通しの修正

財務健全性を維持しつつ、創出したキャッシュ・フローを  
成長投資と株主還元に分し、資本効率向上

### 営業キャッシュ・フロー見通し

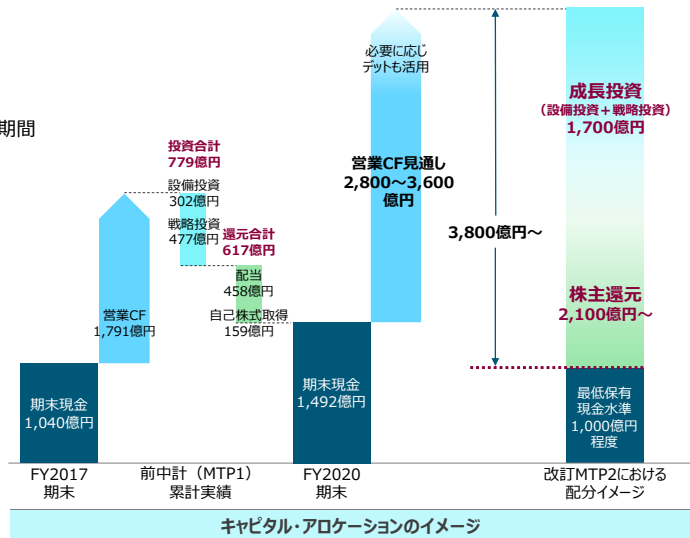
- 利益見直し修正に伴い、2,800~3,600億円をMTP2期間累計で見込む（前回公表値：2,200億円以上）

### 最低保有現金水準

- 平時の事業環境においては1,000億円程度を想定
- 業容拡大を受け前回公表値（約800億円）から増加

### バランスシートKPI：成長と株主還元の土台

- 財務健全性：株主資本比率50%以上
- 資本効率：ROE 30-35%（前回公表値：20%以上）
- ROICベースの事業・投資管理



## ○ MTP2 資本政策とキャッシュ・アロケーション見通しの修正

- まずバランスシート・マネジメントについてです。財務健全性に向けては、株主資本比率50%以上を指標とします。また資本効率はROE 30~35%を指標とします。
- MTP2期間累計の営業キャッシュ・フローは、2023年度の売上にもよりますが、2,800~3,600億円を想定しています。これを基本の原資とし、成長投資や株主還元に適宜配分していきます。
- 今後のMTP2期間における平時の最低保有現金水準は、1,000億円程度を見込んでいます。業容が拡大したことを受け、前回公表値800億円から200億円ほど増額しています。
- 以上がMTP2見直しの説明となります。

**ADVANTEST®**

All Rights Reserved - ADVANTEST CORPORATION