

株式会社テラプローブ 会社説明会資料

2011年2月

会社概要説明

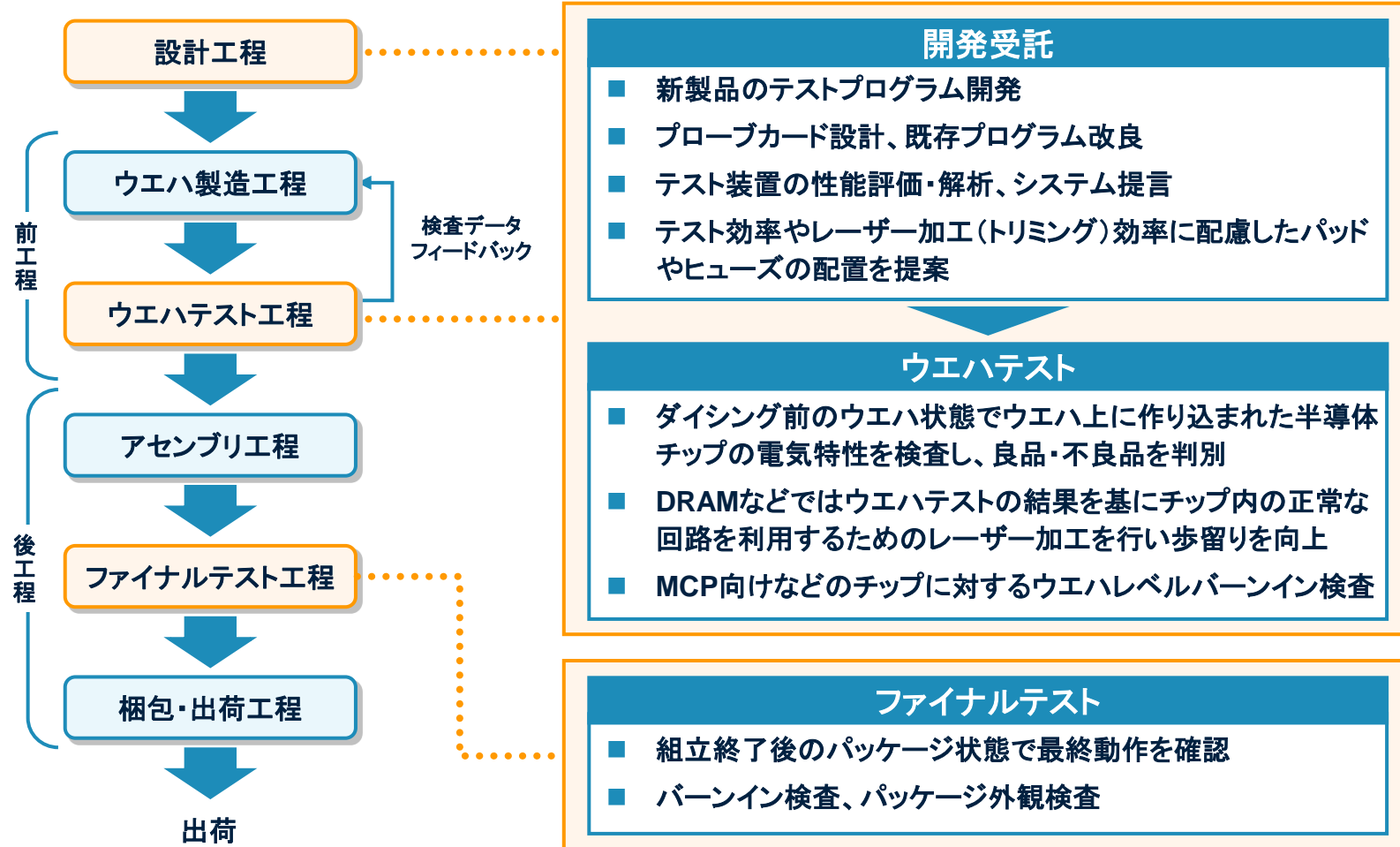
社 名	株式会社 テラプローブ (英文名称:Tera Probe, Inc.)
証 券 コ ー ド	6627 東証マザーズ
本 社 所 在 地	神奈川県 横浜市 港北区 新横浜二丁目7番17号
代 表 者	代表取締役社長 越丸 茂
設 立	2005年8月
事 業 内 容	・ メモリ事業 (DRAM等のメモリ製品のウエハテスト及び開発受託) ・ システムLSI事業 (SoC、イメージセンサ、アナログ等の各種半導体製品 のウエハテスト、ファイナルテスト及び開発受託)
資 本 金	11,820百万円
連 結 子 会 社	TeraPower Technology Inc. (半導体ウエハテスト受託)
従 業 員 数	248名(単体)、347名(連結) 2010/12末現在

事業拠点



半導体製造工程における当社事業の役割

テストオペレーションの他、治工具の設計、テストプログラムの開発、製品レイアウトへのアドバイスまで



世界トップレベルのテスト技術とノウハウ

最先端のDRAM量産ウエハテストで培ったテスト技術力と人的リソース

レーザー加工技術(トリミング)

- チップ内の不良部分を正常に作動する冗長回路に切り替えるためのレーザー加工
- ウエハ1枚からより多くの良品チップを実現

半導体チップの歩留向上
ロジック品にも適用

多数個同時測定技術

- 同時測定チップ数の増大
- そのためのプローブカード開発
- そのためのテストプログラムの開発、改良

テストコストの大幅削減

ウエハレベルバーンイン技術

- エージングテスト(耐久性確認)をウエハ状態で行なう技術を確立
- 潜在的に初期不良となるおそれのあるチップを選別
- チップ単位で品質を保証

品質・信頼性の確保
KGDに必須

圧倒的なテストボリューム

DRAMは世界有数、先端ロジックは国内最大規模

圧倒的なテスト量に基づくコスト競争力

- DRAM 世界トップクラス
- ロジック 国内最大規模



ハード／ソフトの開発で優れた技術力



メモリテスタ
～350台

ロジックテスタ
～60台

バーンインテスタ
～80台

レーザートリマ
～70台

あらゆる製品に対応できる能力とリソース

SoC、フラッシュメモリ、イメージセンサ、アナログなど幅広い多様な半導体テストに対応

テストセンター開設(2009年7月)

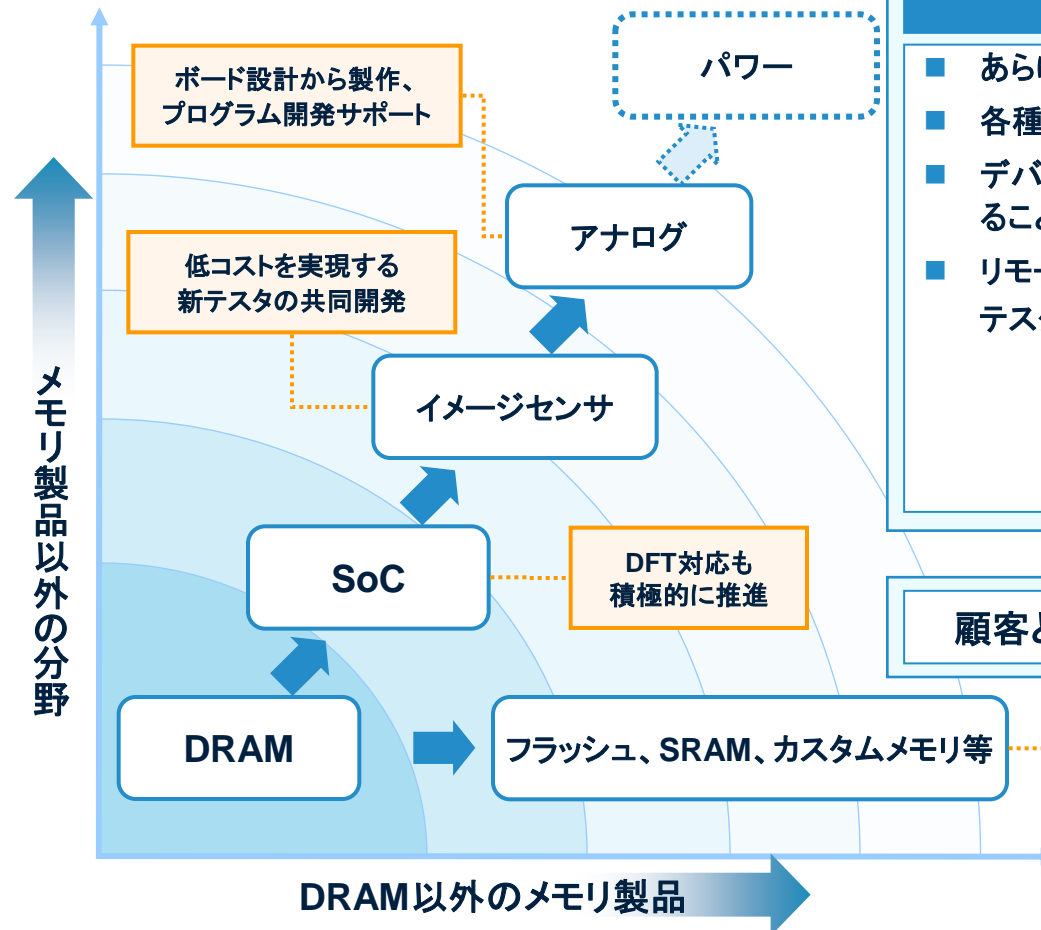
- あらゆる半導体に対応する総合的なテスト環境
- 各種半導体テスト分野の先端設備を装備
- デバイス開発・評価時点からサービスを提供することにより、顧客の投資・リソースの効率向上
- リモートログインにより、顧客が自社に居ながらテストを使って評価解析が可能



九州事業所

顧客とともに先端テスト技術を開発、習得

DRAM分野で培ったプログラム開発や多数個同時測定技術を応用



DRAM以外のメモリ製品

メモリ製品以外の分野

半導体製品の特徴と価格

• 汎用品

- スペックが統一されているため、計画生産が可能
 - 需要を予想して作りためておくことができる
 - 稼働率を一定に保てる
- 但し、市場環境(需給バランス)によって価格が変動する

• カスタム品

- 製品ごとにスペックが異なるため、最終製品の需要に合わせて生産数も変動する
 - 最終製品の売れ行きで生産数量が変動する
 - 作りだめができない(デッドストックになる可能性がある)
- 但し、需給バランスの変動がないので価格は安定する

テストハウスのビジネスとは

顧客の決めたテスト装置を導入し、顧客の開発したテストプログラムを使って製品の良否の判定をする
従って、テスト価格の決定方法は

装置コスト < テスト装置の価格 ÷ 想定使用期間(回収期間) ÷ 想定稼働率 >

労務費 < テスト装置オペレーター + 技術スタッフ等の負担分 >

用力費 < テスト装置を稼働するための電力 + クリーンルーム維持費の負担分 >

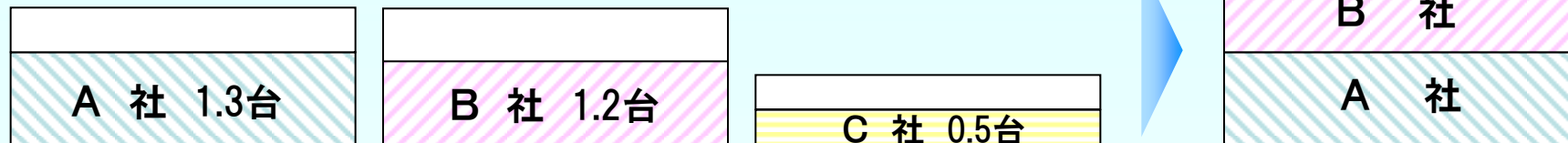
当社マージン

これらの積み重ねで決まります

つまり

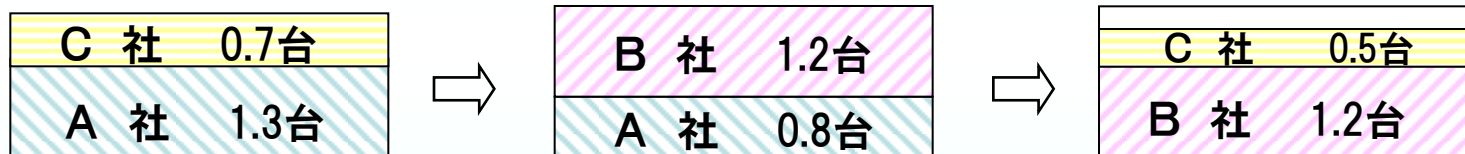
当社のテスト受託価格は半導体製品の価格変動に連動しない

テストハウスビジネスの特徴



A社が単独で設備を2台導入すると65%の稼働
 B社が単独で設備を2台導入すると60%の稼働
 C社が単独で設備を1台導入すると50%の稼働

当社が3台設備を導入すると100%の稼働



月による変動が大きな場合

A社 1.3台 → 0.8台 → 0台

B社 0台 → 1.2台 → 1.2台

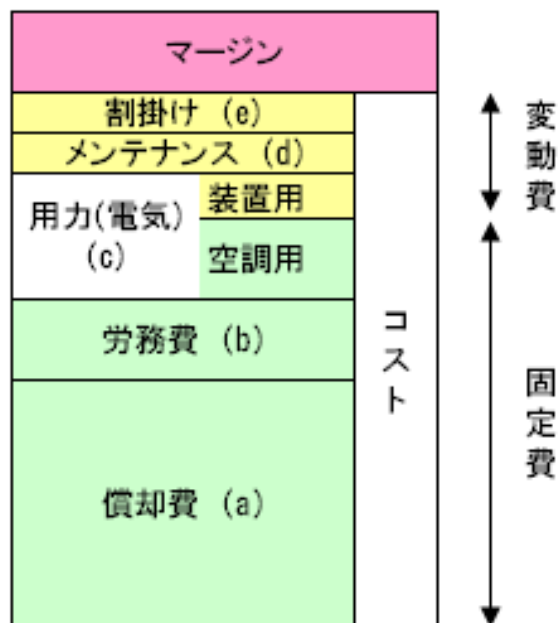
C社 0.7台 → 0台 → 0.5台

当社が2台設備を導入すると高い稼働率を維持

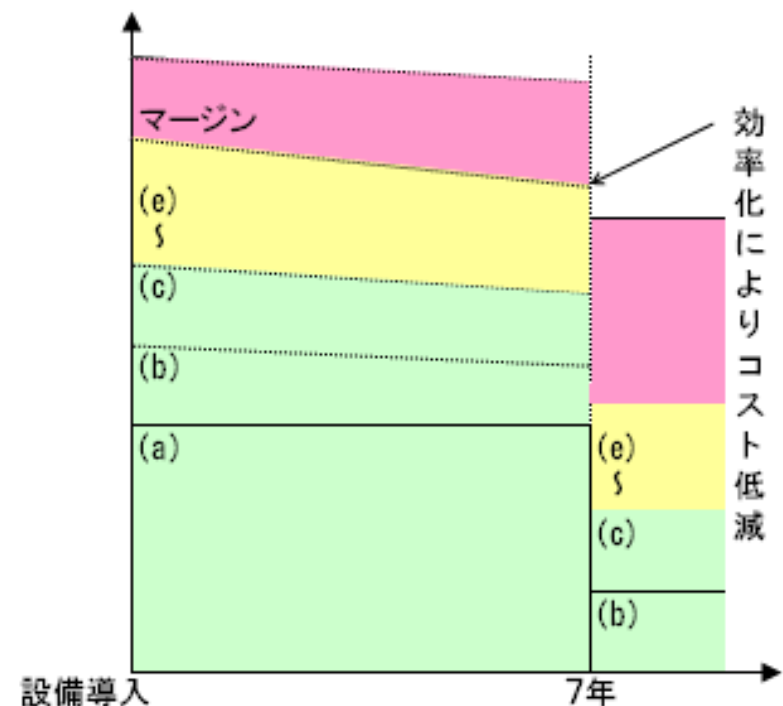
顧客もテラプローブも Win-Win の関係

テスト単価の決まり方

単純なコスト構造



コスト構造の推移



$$(a) = \frac{\text{テスタ+プローバ等の購入費用}}{\text{償却期間} \times 12\text{ヶ月} \times 30\text{日} \times 24\text{時間}}$$

$$(b) = \frac{\text{人数} \times \text{給与}}{30\text{日} \times 12\text{時間}} \quad \text{注: 24時間/2交代制}$$

コスト故に製品の市場価格とは連動しない

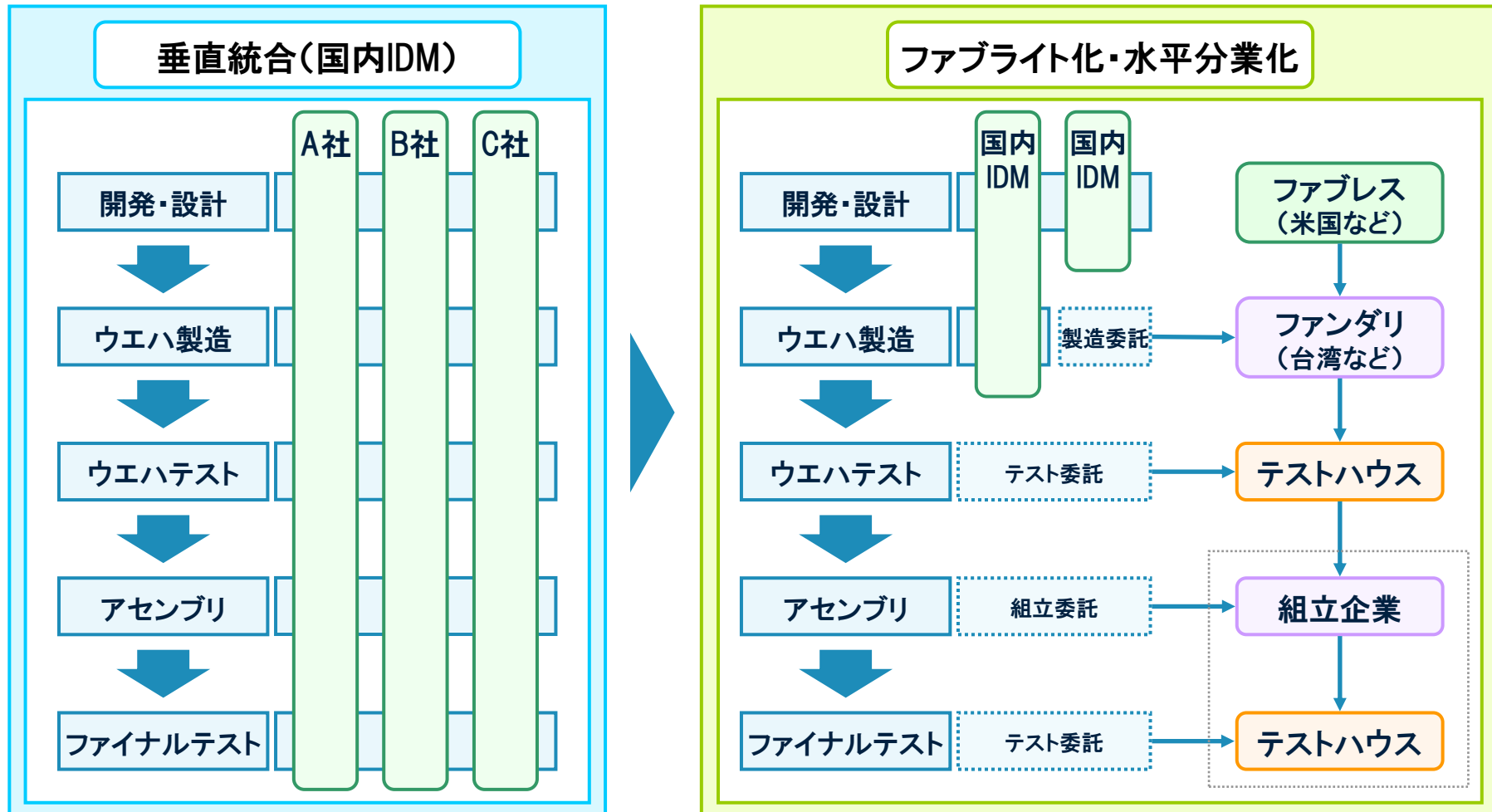
Win – Win の関係構築

テラプローブは常にWin – Win あるいは
Happy – Happy をベースに考えます

顧客のメリット	テラプローブのメリット
コストが優先 エンジニア・サービスが優先 技術開発が優先	効率UP、ノウハウの蓄積 多能工化、技術者の能力向上 ハード・ソフトの開発による新ビジネス開拓
ベンダーのメリット	
売上増加 新規テストの立ち上げ支援 新コンセプトテスト開発	ビジネスの拡大 新規テストを他社に先駆けて使用できる ビジネス獲得
社員のメリット	
待遇 生きがい 成長	社員一人一人の力を最大限にし、結集できる

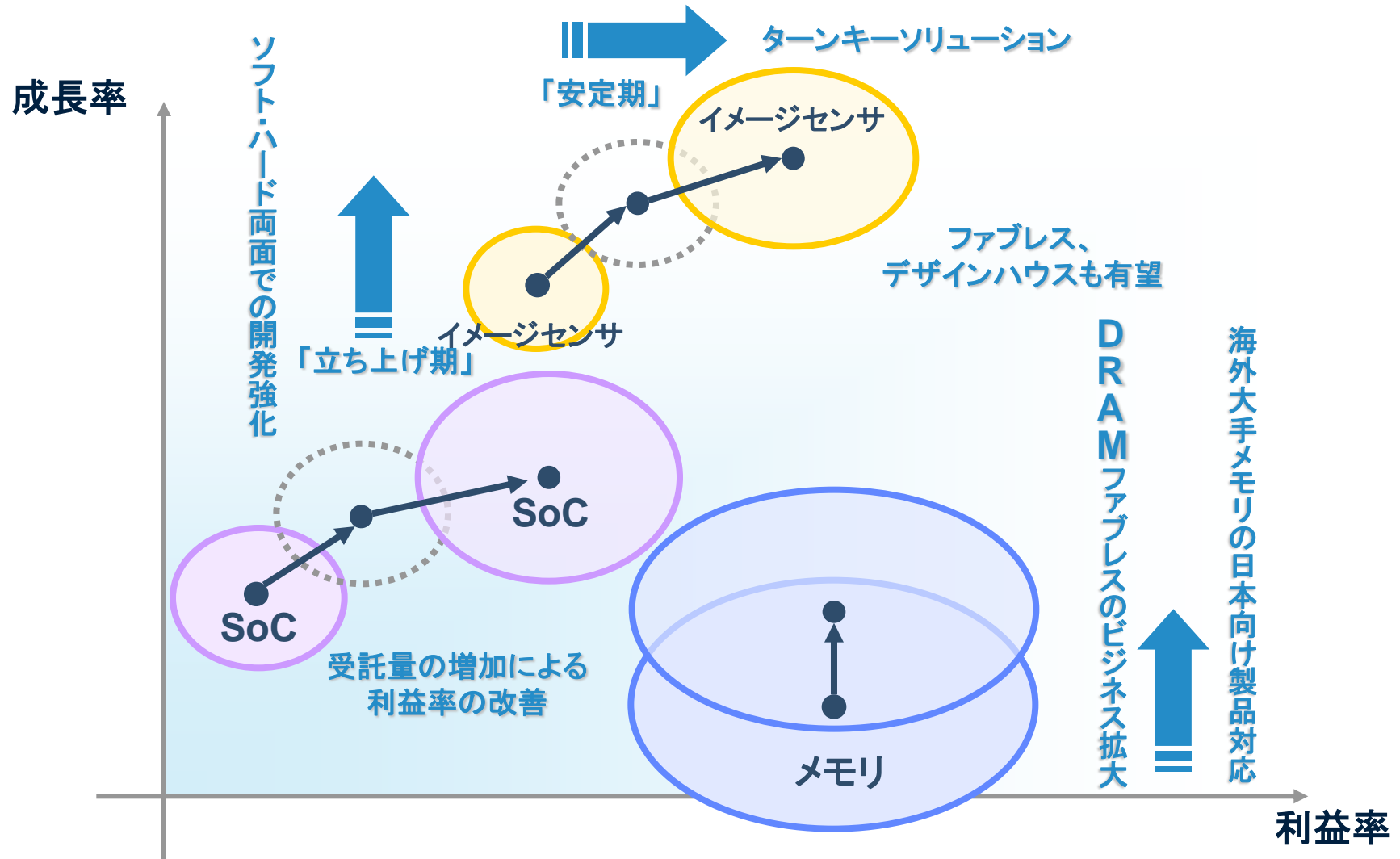
半導体産業の分業化

投資負担を軽減し経営資源を集中、垂直統合型から水平分業型の生産体制へ



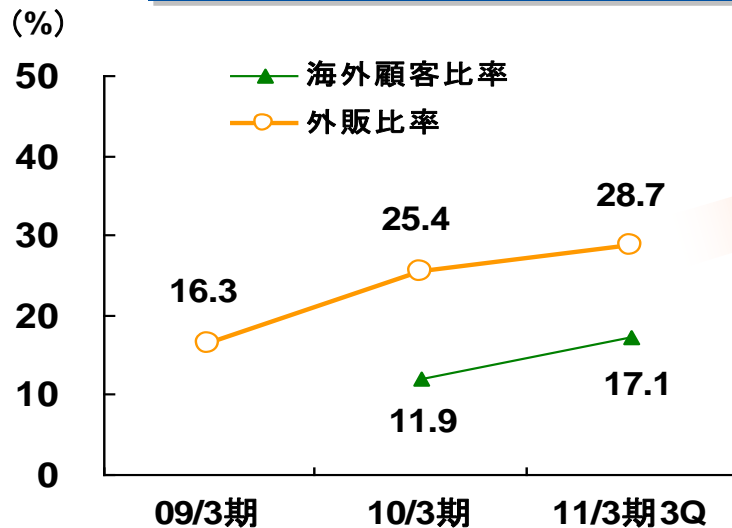
製品ポートフォリオに従い成長戦略を策定

13



成長戦略

海外顧客・外部顧客の売上比率推移



- 技術力の強化
- テスト能力の増強
- ターンキーソリューションの提供
- グローバル化への対応

外部顧客開拓による収益拡大

安定収益基盤
(エルピーダのDRAMテスト受託)

現在

3年後

時間軸

収益規模

重点分野

15

国内

- 広島事業所(メモリ製品)
 - ・ DRAM
 - ・ フラッシュメモリ
- 九州事業所(メモリ以外の製品)
 - ・ イメージセンサ
 - ・ アナログ
 - ・ パワー



海外

- TeraPower
 - ・ DRAM
 - ・ フラッシュメモリ
- ・ SoC
(今後対応予定)
- ・ イメージセンサ
(今後対応予定)



TeraPower 新社屋

ターンキーソリューション

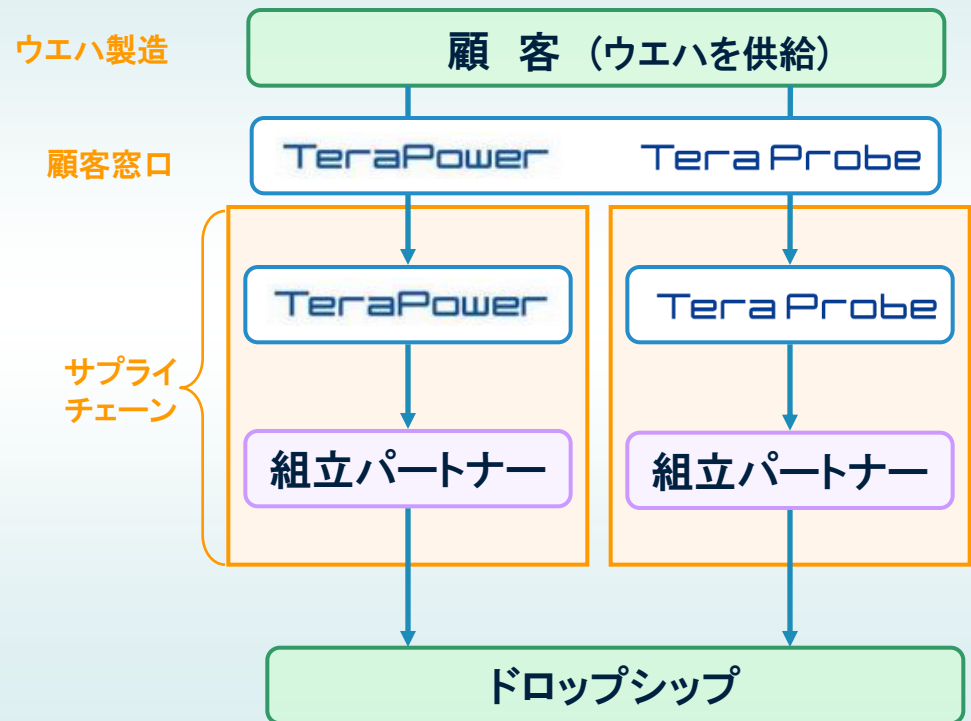
■ 国内外の組立企業とのサプライチェーンは構築した

＜現在の提携企業＞

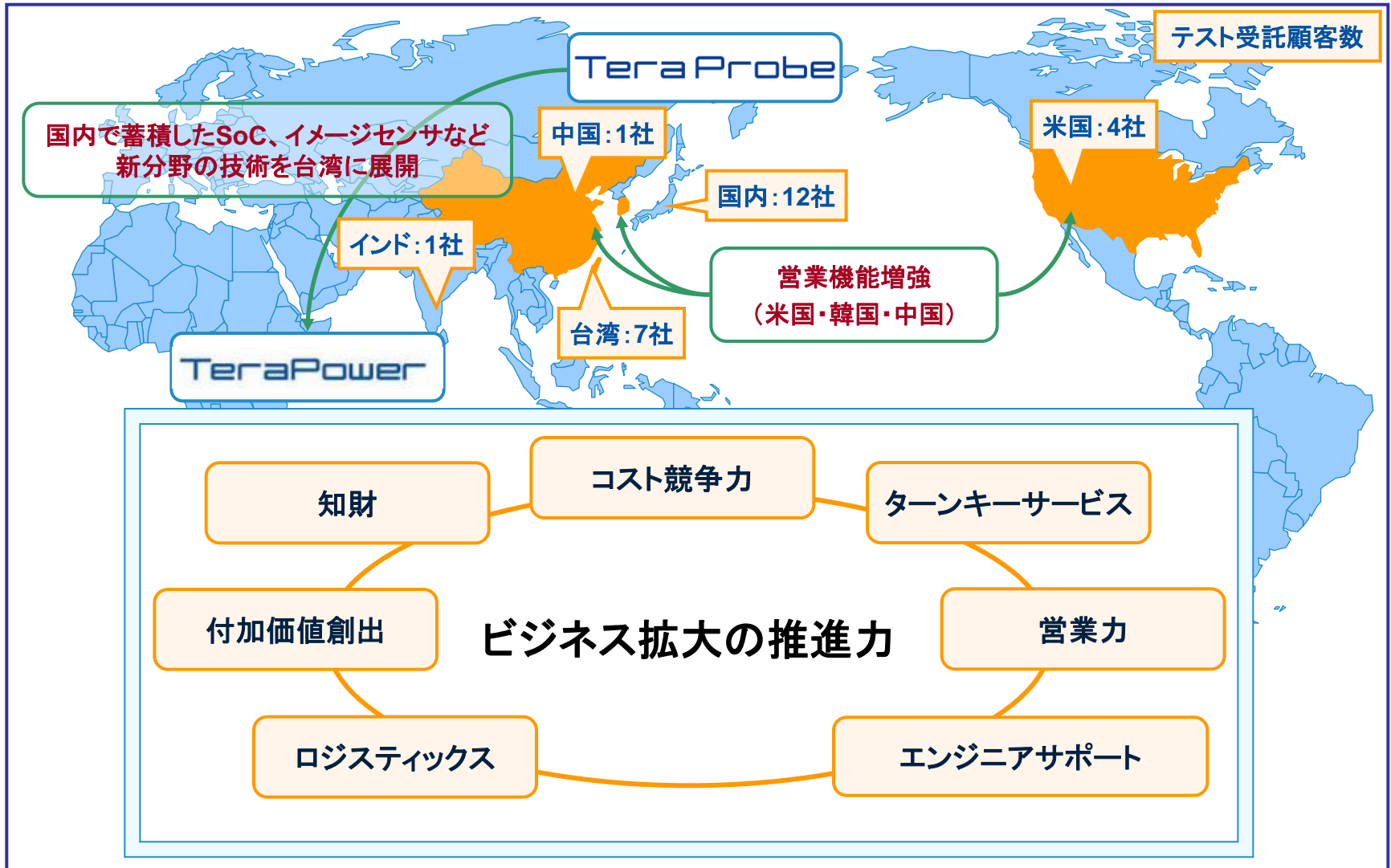
- ・ 国内組立企業3社
- ・ 海外組立企業1社

■ 今後は当社のオーナーシップにより顧客の利便性を更に向上させる

- ・ 精度の高い生産計画を示す
- ・ トータルでの品質保証が出来る
- ・ 売上／利益の拡大が図れる



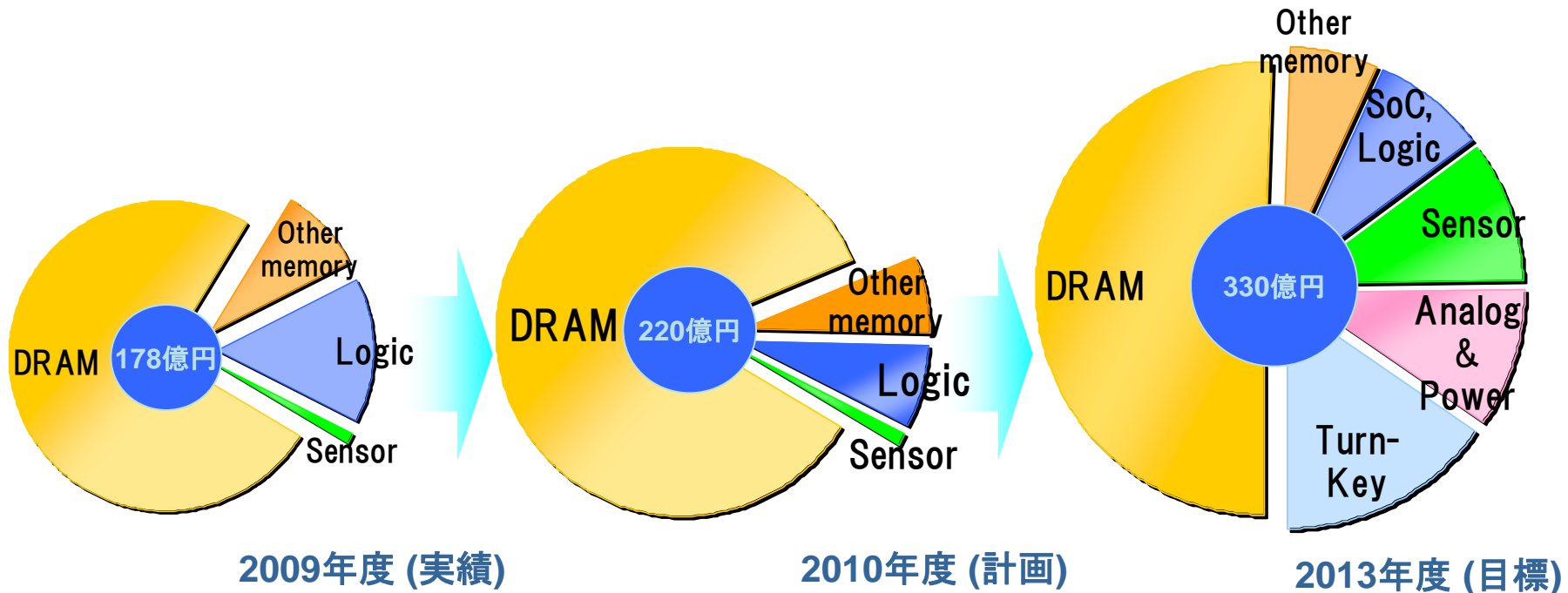
グローバル化への対応を加速



成長戦略

3年後にDRAM(ELPIDA)比率50%へ

→DRAMの売上額を減らさずに、センサ、アナログ、ターンキーの増加を目指す

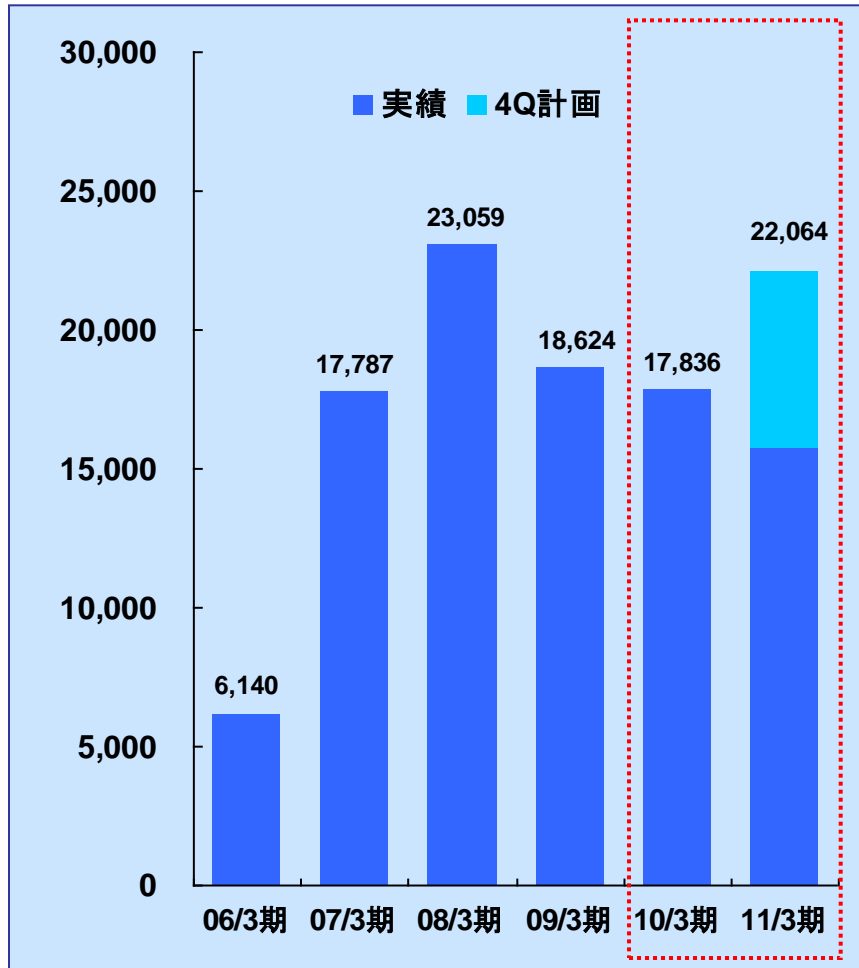


*CAGR 20% case

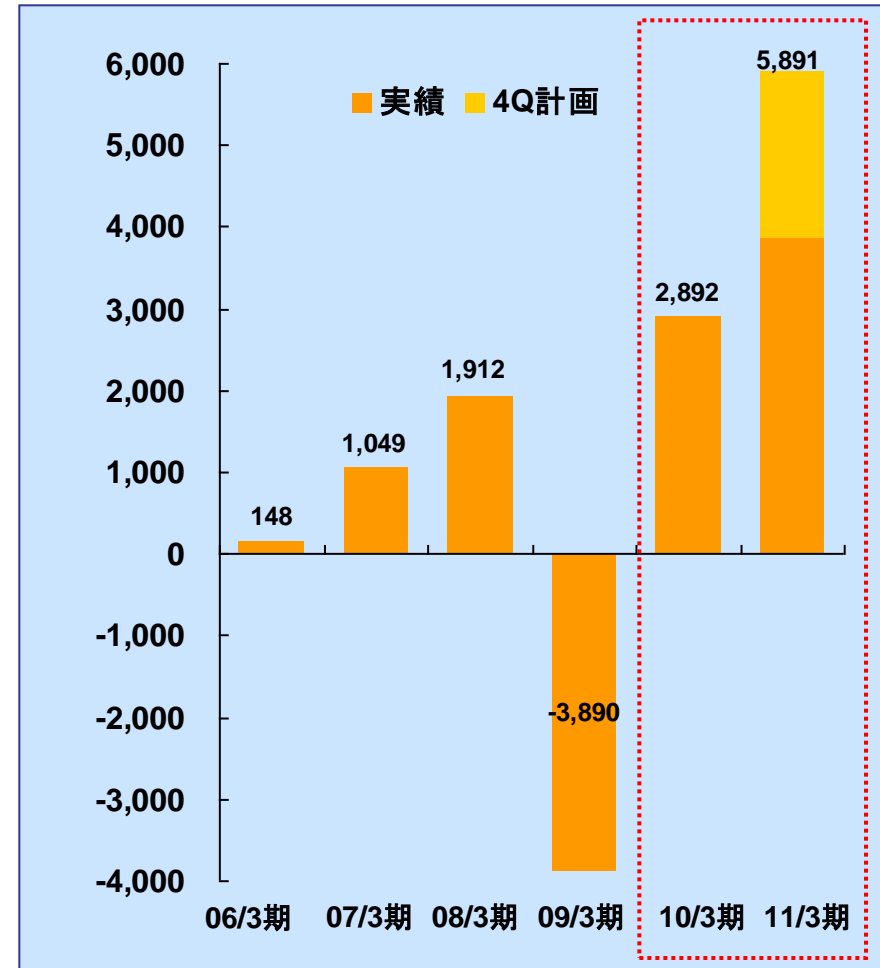
2011年3月期第3四半期業績説明

売上高及び営業利益推移

売上高推移



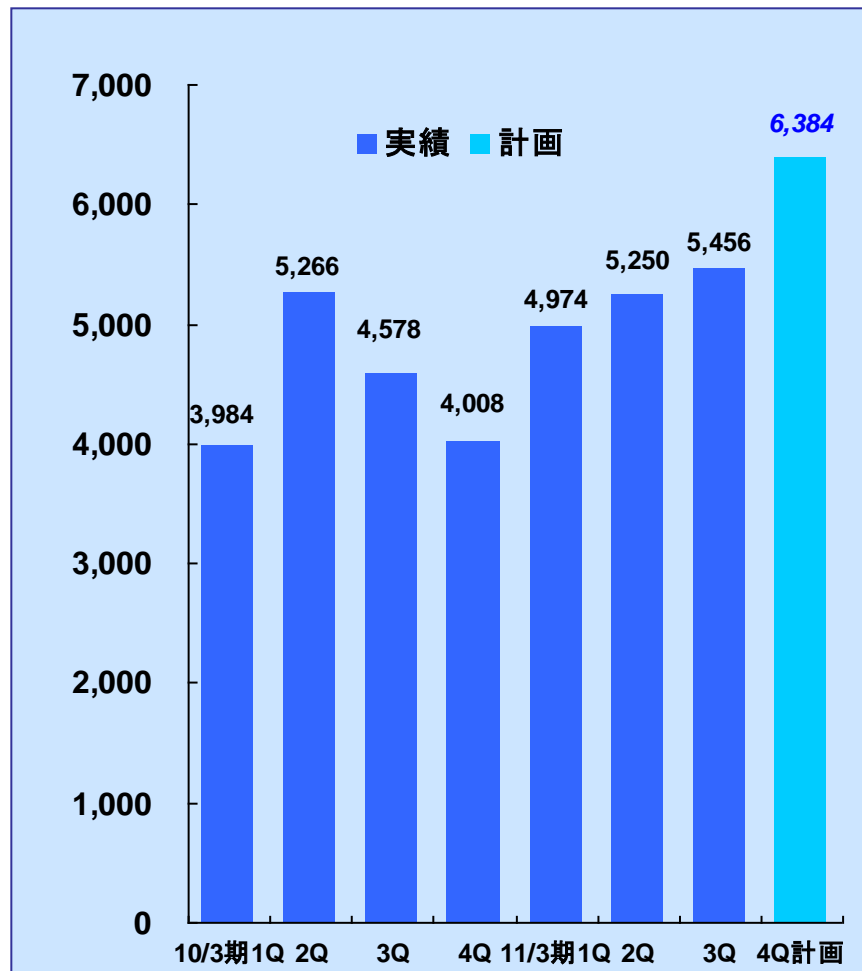
営業利益推移



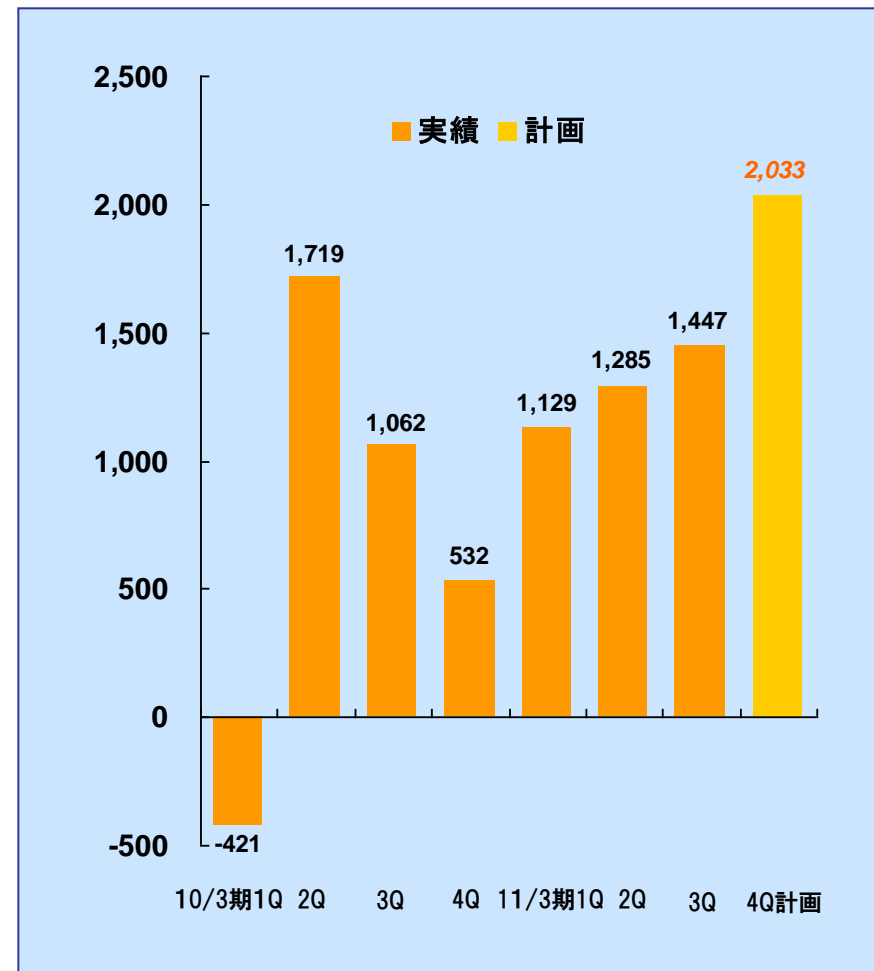
単位:百万円

四半期毎の推移

売上高推移



営業利益推移



単位:百万円

第3四半期までの半導体市場

- ・ **メモリ関係**

- DRAM

- ・ スマートフォン、タブレットPCなどの増加の影響で、ノートPCの販売下落等による過剰感から、価格下落

- ・ **システムLSI関係**

- SoC

- ・ デジタル家電の販売好調など順調に推移

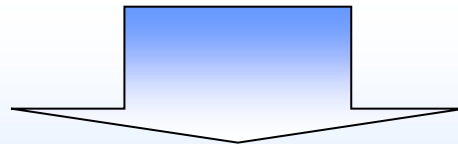
- イメージセンサ

- ・ デジタルカメラ、モバイル製品などの用途で順調に拡大

第3四半期までの当社の状況①

・ メモリ事業

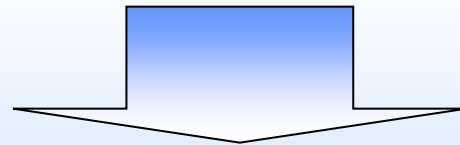
- DRAM市況の影響からPC用汎用DRAM減少
- スマートフォン等の好況からモバイル用DRAM増加
 - ・ 負荷の増加に対応し、最新テスト装置の投資踏み上げ
- 台湾TeraPowerの新社屋購入



稼働率は堅調に推移し、売上・収益に貢献

第3四半期までの当社の状況②

- ・ システムLSI事業
 - SoCは国内の価格競争で売上低調
 - イメージセンサは予定どおり拡大
(イメージセンサ用最新型テスト導入)
 - アナログビジネスのスタート
(パワーコントローラー用テスト導入)
 - WLPのターンキーサービス開始



注力分野や新分野の展開あるも、費用先行もあり赤字解消には至らず

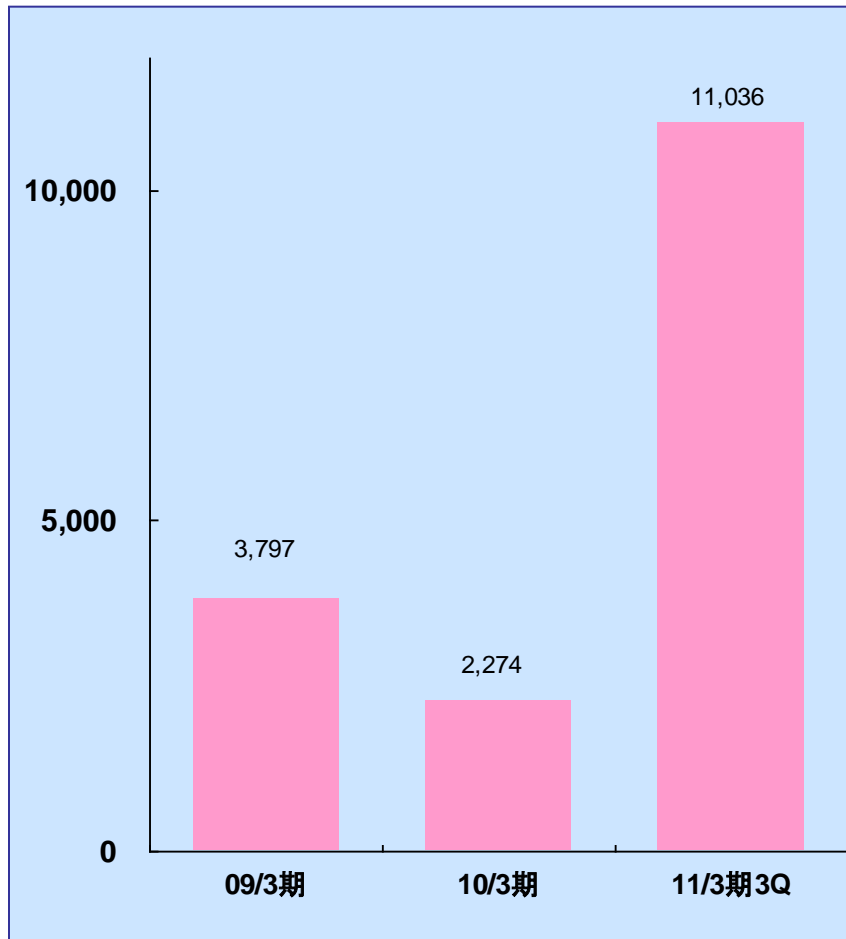
第3四半期までの当社の状況③

財務状況

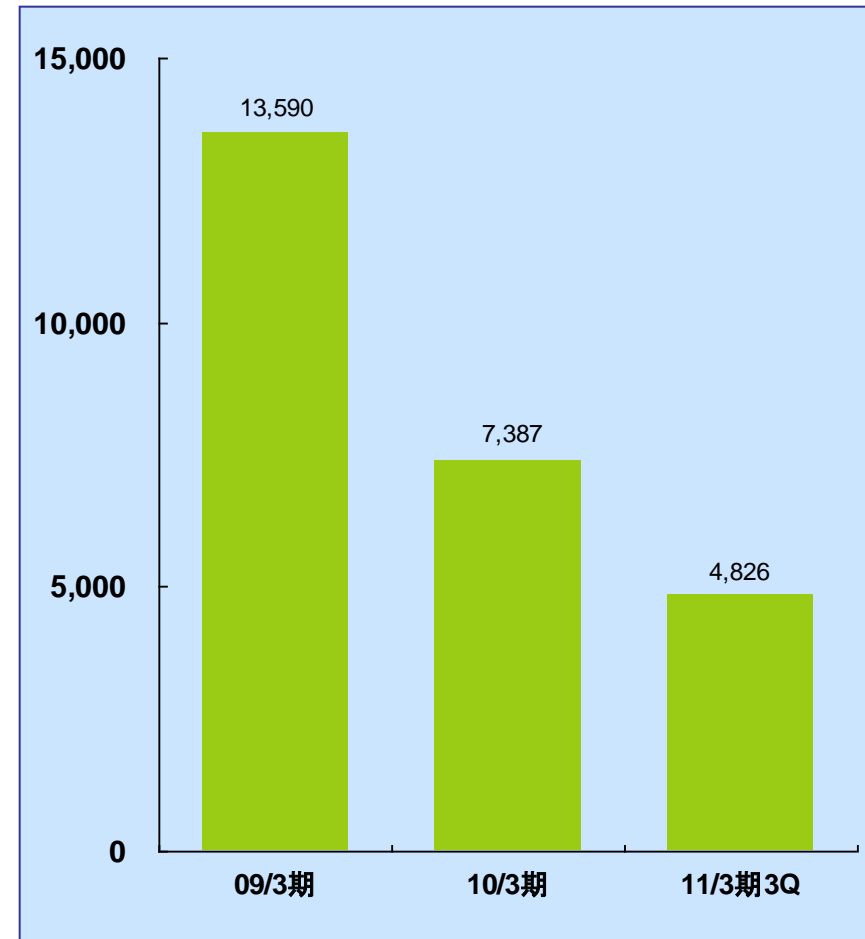
- ・ 2010年12月に東証マザーズ上場
- ・ 上場に伴う増資により、44.4億円の資本強化
 - － 設備投資の増加→総資産の増加があるものの良好な自己資本比率維持
 - － 追加投資余力を確保

設備投資及び減価償却

設備投資額推移



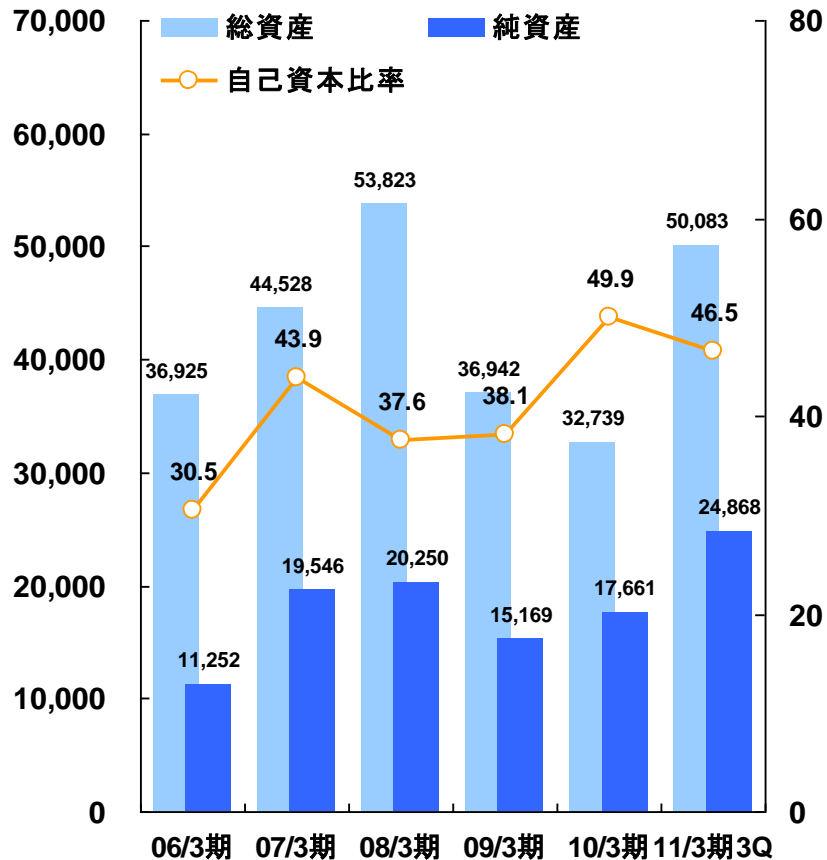
減価償却費推移



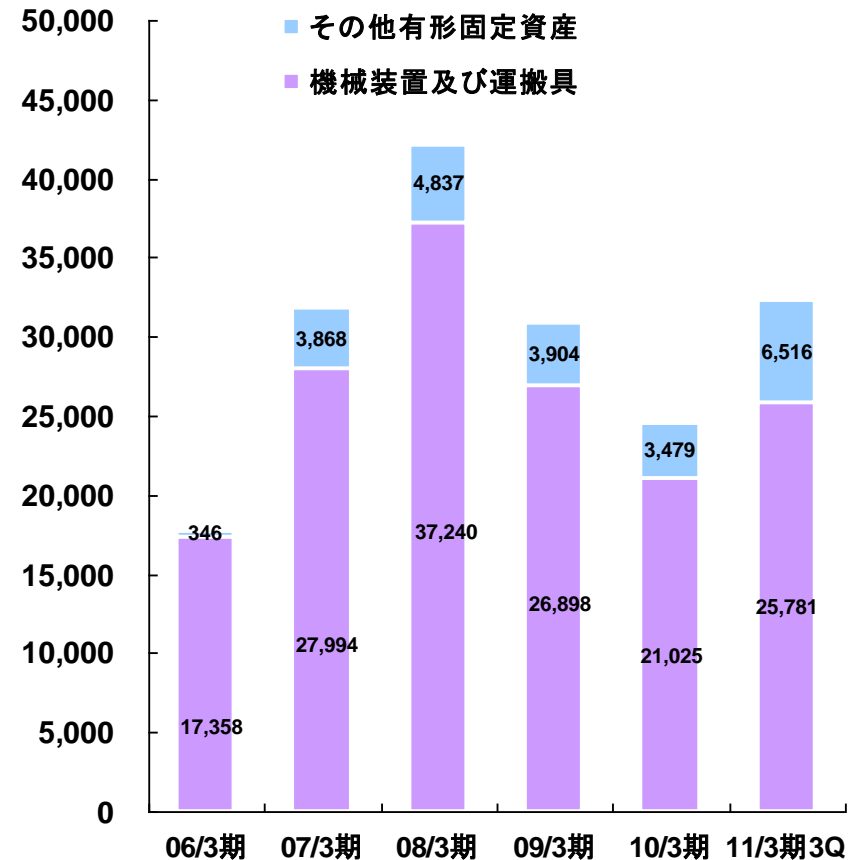
単位：百万円

第3四半期財務状況①

総資産・純資産・自己資本比率



有形固定資産の推移

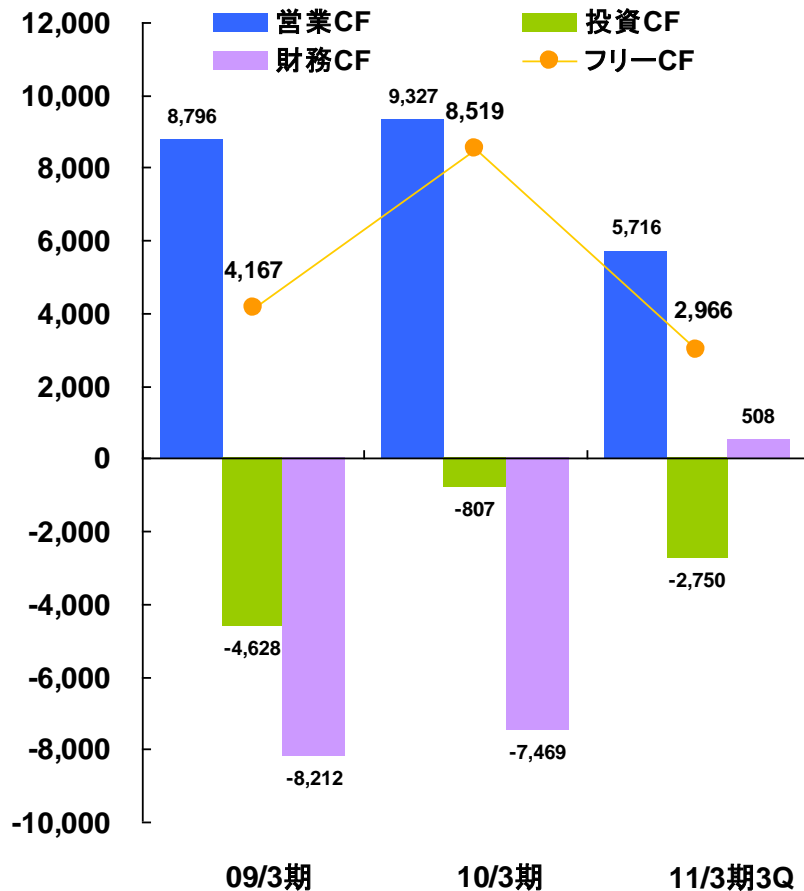


*有形固定資産減価償却累計 / (有形固定資産減価償却累計 + 償却対象有形固定資産) × 100

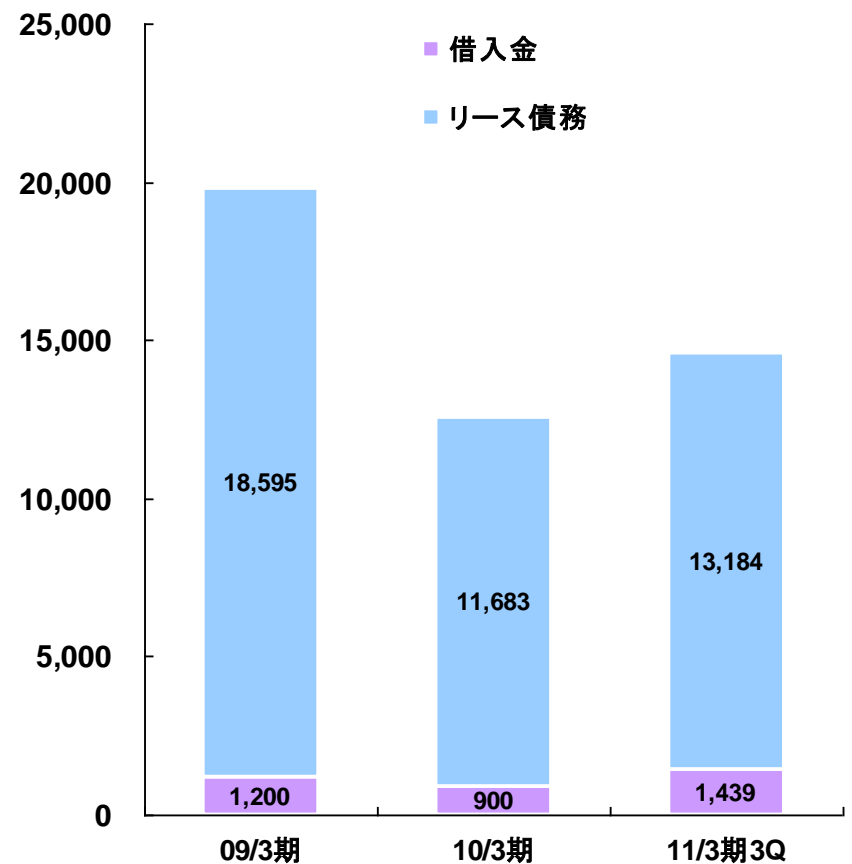
単位: 百万円

第3四半期財務状況②

キャッシュフロー



借入金・リース債務残高



単位:百万円

今後の取組み

- ・ **メモリ事業**

- 増強した設備の稼働率を高く維持

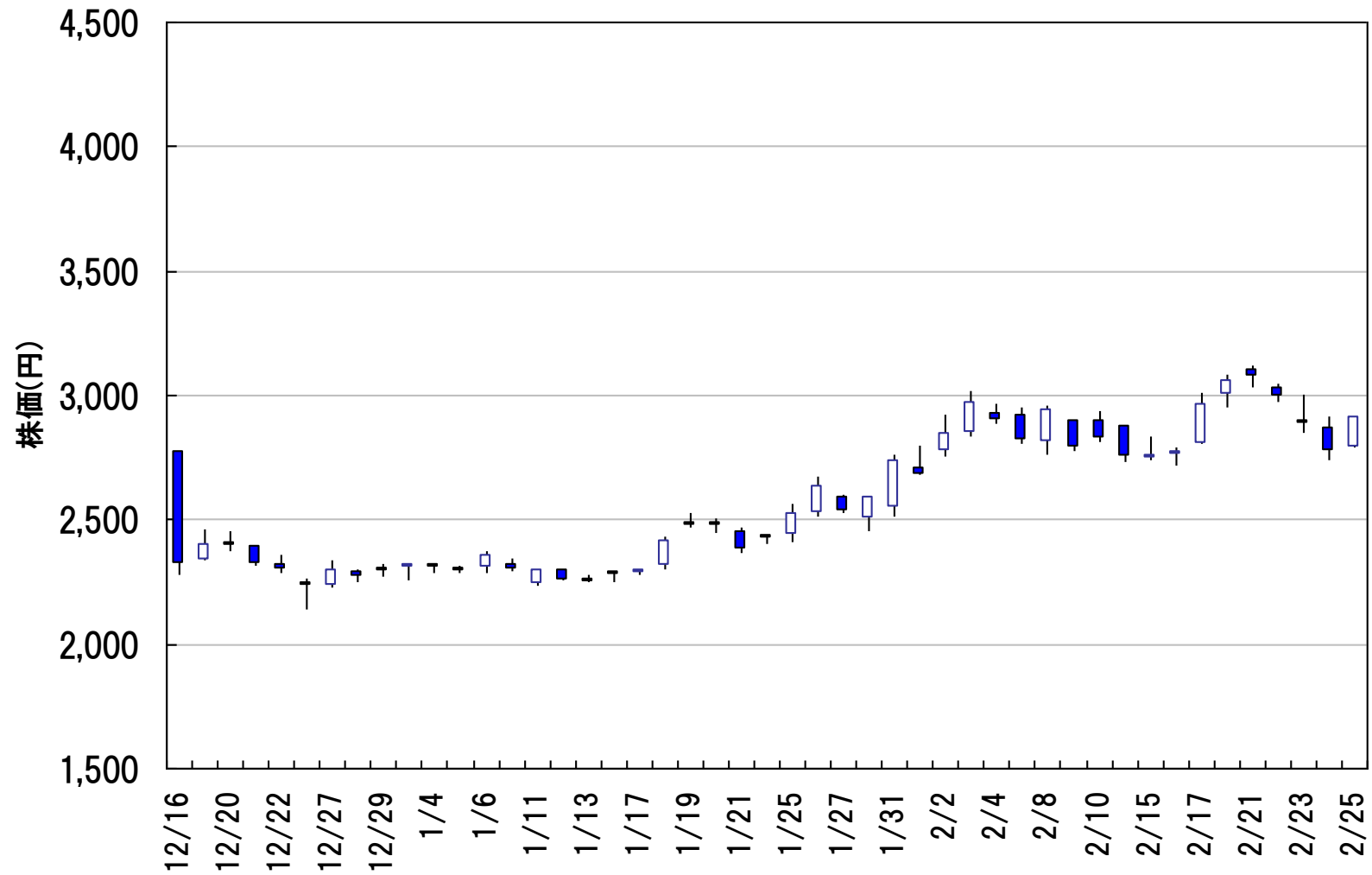
- ・ **システムLSI事業**

- 受託開始・拡大する製品の迅速な立ち上げ
- 台湾での早期展開
- イメージセンサの受注拡大
- ターンキーソリューションによる受注拡大
- サポート体制を強化し、顧客との連携を強化

株価の推移

29

株価推移(日足)



株主還元について

当社は、株主に対する利益還元を
経営の最重要課題と位置づけております

前期末(2010年3月末)には配当原資である利益剰余金△2,179百万円

→今年度中に利益剰余金のマイナスを解消

→今期末(2011年3月末)では利益剰余金が少ないため配当は見送り

2011年度は業績状況をもとに、
事業拡大のための投資計画等を考慮し**配当実施へ**

本資料における注意事項等

- 本資料は投資家の参考に資するよう、株式会社テラプローブ(以下、弊社)の現状を理解していただくために作成したものです。
- 本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 投資を行う際は、必ず弊社が作成する「平成23年3月期第3四半期決算短信」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断において行っていただきますよう、お願い致します。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社テラプローブ IR室

TEL (045)476-5711

URL <http://www.teraprobe.com>