



ネクスジェンウエーハシステムズジャパン株式会社

半導体分野における高精度ウエーハ枚葉式エッチング装置導入を目的としたビジネス実証

本事業の目的・背景

- 本事業の目的は、オーストリアで開発・製造された高精度枚葉式ウェットエッチング装置を国内に導入し、これに伴って必要となるサービス拠点設立等による直接投資の促進と地域経済の活性化、ならびにサプライチェーンの強靱化である。
- 当社の出資会社であるNexGen本社の所在地はシンガポール、研究開発ならびに装置製造工場はオーストリアであることにより、従来活動の中心がヨーロッパ、アメリカ、東南アジア、中国であった。この地理的な制約により、これまでの間、国内半導体製造業への技術・装置導入を行うことができていなかった。しかしながら一方で、昨今の政府支援に伴う半導体産業における設備投資意欲拡大を契機に、国内市場への展開を行うことになった。
- 当社が開発し、国外で実証されている高精度ウェットエッチング技術は非常にユニークであり、TTVの制御精度において差別化が可能である。国内半導体製造業の将来的な発展に貢献できると考えている。
- 当社は、半導体製造における重要技術のひとつである基板の薄化と基板厚さばらつき（TTV）制御に関する革新的な技術を保有し、これを実現するための製造装置を供給する会社である。



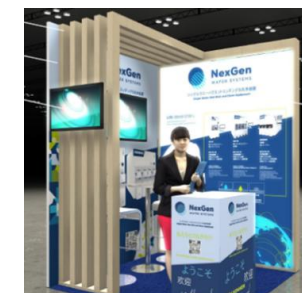
Latest Equipment

実施内容

- 当社は2025年に設立された法人であるため、技術を実証するためのターゲット顧客情報を持っていなかった。そこで、営業活動を行うための営業パートナー企業が必要であり、技術商社である兼松PWS株式会社との間でパートナーシップ契約を締結し、協働で営業活動を開始した。
- 実施スケジュール：2025年の2月の日本法人設立と並行し、セールスパートナーの選定作業と契約を完了し、国内マーケティング活動を開始した。また、4月のMEF2025、9月の応用物理学会（JSAP）、12月のセミコンジャパンへの出展による技術、装置紹介を行った。
- 実証を開始するにあたり、半導体製造業の顧客情報に精通するセールスパートナーの協力下で、顧客リストを作成し、国内マーケティング活動を開始した。当社技術説明資料、パンフレット、ポスター、日本語ウェブサイト等を準備し、顧客会社訪問による面談、ウェブ会議等で当社技術、装置の紹介を行った。2025年5月以降、出張面談、あるいはウェブ会議による顧客とのミーティングを36回行った。



JSAPでのポスター等の展示



Semicon Japan 25 booth



ネクスジェンウエーハシステムズジャパン株式会社

半導体分野における高精度ウエーハ枚葉式エッチング装置導入を目的としたビジネス実証

検証結果（成果）

- 本事業の実証方法として国内半導体製造業への当社の技術、装置の紹介を行った。94社のターゲット顧客の内、72社と接触を行い、さらに36社に対して詳細な説明を行うことができた。この結果、14件のセールスリード（顧客からの装置購入引き合い）、9件のセールスディール（セールスリードが発展し、システム提案、概算費用の要求がある状態）を創出することができた。また、装置デモ評価を2件実施し、良好な結果が得られたと考えている。これによって当社の技術、装置が国内半導体製造業にも十分に通用し、貢献できる可能性を実証できたと考える。
- 今回の活動結果に基づき、今後の戦略検討を行った。各市場セグメント毎の技術マッチング結果と優先順位の検討を行い、下表にまとめた。表中のYesは顧客要求に対して当社の保有技術が適用できることを意味する。

Segment Priority	Segment	Technology Matching					
		Application1	Application2	Application3	Application4	Application5	Application6
1	Segment1	Yes	Yes	Yes		Yes	Yes
2	Segment2		Yes				
3	Segment3		Yes				Yes
4	Segment4		Yes		Yes		
5	Segment5		Yes				
6	Segment6						

検証結果（課題）・解決策

- 現在、半導体市場はAI関連向けの需要に牽引され、一見、好調であるが、これは一部の先端ロジック、メモリー、先端パッケージ関連メーカーに限られた状況であり、車載半導体、パワー半導体メーカーは依然として厳しい状況にあると思われる。また、現在の円安傾向は、輸入装置の価格（日本円）の高騰につながり、さらに材料、部材コスト、人件費の高騰も装置価格を吊り上げるため、海外メーカーにとって非常に厳しいビジネス環境が続いている。このような状況の中で、生き残っていくためにはコスト削減、さらなる技術向上などの活動を行っていく所存である。

今後の活動予定

- 今後の拠点設立予定：装置発注が確認でき次第、サービス拠点のオフィス開設とFSEの雇用を開始する予定である
- ビジネスモデル導入予定：今回のマーケティング活動成果を今後のビジネスモデル（戦略、実行計画等）に活用していく
- 収益化の予定：2026年度の装置販売目標が達成できれば、2027年度からの黒字化が達成できる見込みである