

必要なグレード、必要な部材の選定で 安全性を高めつつコストダウンを提案。

質の高い半導体を製造するには、質の高いガスの供給が欠かせない。そこで「ヒューズ・テクノネット」では、顧客のニーズに応じてグレードの高いガスを安全に供給する設備を設計・製造しており、なおかつ取引先のコストダウンにも役立つシステムを提案している。

同社の津田社長は事情により、多額の負債を抱えて事業をスタートさせたが、取引先の多くは津田社長に好意的で、今後の展開にも注目しているのだという。そうした期待に応えるため、津田社長は顧客とのコミュニケーションを積極的に図り、小さなニーズでさえもらすことのないよう努めている。



株式会社ヒューズ・テクノネット 代表取締役

津田 欣範
Yoshinori Tsuda

P R E S I D E N T ◆ P R O F I L E

大阪府出身。海への憧れから近畿大学農学部水産学科に学び、白浜の施設などで研究にもいそむ。しかし、卒業後は水産関係の職に就かず、上京してガスディーラーに就職した。そちらでは、当時、注目を浴びつつあった半導体関係の仕事に任されることに。半導体デバイスメーカーに対し、ガスの供給から設備導入まで、技術エンジニアリングを行っていく。学生時代、海洋研究に励んでいた津田氏にとっては、全てのことが初体験だったが、持ち前のバイタリティと好奇心旺盛な性格、さらには人付き合いが好き

だったことも奏功し、様々な人に助けられながら専門知識を吸収していった。それから約12年にわたってガスディーラーに勤務した後、親族に請われて家業の会社に一時籍を置くも、新規事業部として勤務時代の仕事を引き継ぎ、新会社設立の準備を進めていった。

そして5年前、親族の会社が倒産したことをきっかけに、「ヒューズ・テクノネット」を立ち上げる。当初は親族会社の債務を抱え、苦しい生活を送るが、着実に業績を上げ、経営を安定に導いた。

C O M P A N Y ◆ P R O F I L E



本 社 東京都八王子市下柚木 2-10-1
TEL 0426-75-7890 (代) / FAX 0426-75-3646

西日本事業部 兵庫県尼崎市潮江 4-2-30 日本スピンドル製造(株)内
TEL 06-4960-4805 / FAX 06-4960-8435

業務内容

- 【ガスシリンダーキャビネット設計・製造】
一般ガス、高純度ガス、特殊高圧ガス、液体材料ガス
マニュアル、半自動、フルオート
- 【ガス供給ユニット設計・製造】
装置内ガスコントロールシステム（単弁、集積）半導体液晶、ファイバー製造向け
C/R内ガス分配ユニット（単弁、集積）半導体液晶、ファイバー製造向け
- 【配管工事】
高純度ガス配管（自動溶接、クリーン仕様）、真空配管（NW、ICF配管）
温調水、冷却水配管（モルコ、SWL配管）、排気配管（モルコ、TIG配管）
計装配管（SWL配管）、薬液配管（エンピ、テフロン、サニタリー配管）

業 種

- 【半導体、液晶、光ファイバー、有機EL、医療、飲料、バイオ、燃料電池、環境】
製造、研究、装置（周辺含む）
- 【研究施設用特殊装置設計・製造】
・エッチャー、アッシー他真空装置
・リードフレームクリーナー
・ドライデスマ装置
・各種熱処理炉（熱CVD、フッ化炉）
- 【装置メーカー向けOEM製造】
半導体、液晶製造装置アウトソーシング製作
- 【プリント基板用TCO2、エキシマ、YAGレーザー加工機メンテナンス、
特定メーカー向けメンテナンス管理】
- 【日本スピンドル製造(株)代理店】
クリーンルーム、クリーンブース、他 販売
- 【各機器販売】
・ガス系部品
（バルブ、フィルター、MFC、レギュレーター、各種センサー、配管部材）
・真空系部品
（真空ポンプ、バラトロン、ピラニー、バルブ、配管部材）



開発関連（PFCガス
無害化装置開発）



飲料プラント

「津田と一緒に仕事をしてきてよかったと誰にも思ってもらいたい」

大石 社長がこの業界に携わられたのは、何年くらい前でしょう。

津田 もう23年ほど前になりますね。大学を卒業してガスディーラーに就職した私は、大手半導体デバイスメーカーの担当として、ガスの供給から設備の導入といった技術エンジニアリングに携わりました。当時は今と違い、ようやく半導体が注目され始めた頃で、デバイスメーカーも、規模が小さかったんですよ。そして私自身、大学時代は水産学科専攻で、業界についての知識は皆無でした。

大石 水産学科？ それはまた畑違いではありませんか（笑）。

津田 そうでしょう（笑）。でも、全く畑違いだからこそ「知る楽しみ」というものがあつたんですよ。子どもが親に物を尋ねるようなもので、同僚、先輩、お客様と誰彼構わず「どうして？ 何で？」と聞きまくってましたよ（笑）。

大石 では私も社長にお聞きしたいのですが、半導体を作る工程に、どうしてガスが必要なのでしょう。

津田 ウエハーと呼ばれる単結晶に薄膜を成長させたり剥離させたりと、回路形成にはガスが様々な場面で使用されます。大石さんも、半導体製造がミクロン単位の塵さえ許さない繊細な技術を要するものであることはご存知でしょう。質の高い半導体を作るためには、特定不純物が一定濃度以下の高純度ガスが不可欠なんです。また、ガス自体に不純物がなくて



「マイナスからのスタートであったにもかかわらず、著しい成長ぶりです」

大石 吾朗（俳優）

津田 欣範

（株）ヒューズ・テクノネット 代表取締役



も、ガスを送る配管に不純物があつては意味がありません。そこで私共は、この高純度ガスや特殊高圧ガスをクリーンな環境で使用するためのガスシリンダーキャビネット設計・製造や、ガス供給ユニットの設計・製造、高純度ガス配管工事などを業務としているのです。

大石 対象としておられる業種は半導体業界だけなのですか。

津田 液晶や光ファイバー、有機EL、医療、飲料、バイオなど、各種製造業界、研究施設と対象業種は多岐にわたります。ガス供給メーカーとして、ガスシリンダーキャビネットやガス供給ユニットを必要とする業界に対し、必要グレード、必要用途に応じた部材を選定、提案する。そして安全性はより高く、コストダウンを図りながら安定供給に努める、というのが当社の企業コンセプトなんです。

大石 なるほどね。活気ある半導体業界

中心ですから、創業当初から順調な経営を保たれてきたのでしょうか？

津田 業績自体は年々アップしてきたのですが、事情があつて当初はたくさんの負債を抱えていました。ゼロからというよりマイナス、背水の陣でスタートしたんですよ。と言うのも、元々祖父が興し、伯父、父、叔父と代々引き継がれてきた鉄工・油圧関係の会社がありましてね。私はガスディーラーに12年ほど勤務した後、親族に請われてその会社に籍を置いたのです。もっとも、ガス供給設備の仕事は辞めたくなかったものだから、社員数名よりスタートし、新規事業としてガスの仕事を継続しました。ところが親族の会社はバブル崩壊のおりを受けて倒産してしまって……。私は経営陣の1人として、取引先に大変な迷惑をかけてしまったのです。

大石 それはたいへんでしたね。

ガス供給設備メーカーとして、顧客ニーズを徹底追求。

半導体製造や液晶製造、また、医療や飲料、バイオの分野など、様々な業界を対象にガスシリンダーキャビネット設計・製造、ガス供給ユニット設計・製造、高純度ガス配管工事などを手掛ける「ヒューズ・テクノネット」。ガス供給設備メーカーとして、顧客の要求するグレード、部材を選定し、かつコストダウンも提案している。新規技術の開発にも積極的に周囲の期待も高く、近い将来、株式の公開も構想しているという。

津田 多額の債務に加え、以前の勤務先から連れてきた社員の生活を保障する義務もありました。そこで、全ての責任は私が負うと腹を括り、この会社をスタートさせたという次第です。

大石 その後は順調に？

津田 ええ。年々業績も上がり、銀行からの評価も高くなりました。債権を持った取引先の方々も「津田に賭けるぞ」「債権は君の会社の株を買ったようなものだ」といって応援して下さいまして、非常に心強かったですね。

大石 社員の方々もさぞ安心なさつたことでしょうか。

津田 ええ。経営が軌道に乗つたのは、ひとえに彼らの頑張りのお陰と言えます。ですから、私は彼らを社員ではなく「仲間」だと考えており、私を含めた全社員の生活を安定させることが、事業の大きな目的と捉えてきました。今後、彼らには大金持ちにはなれなくても、小金持ちくらいにはなってもらいたい（笑）。そして「津田と一緒に仕事をしてきてよかつた」と思ってもらいたいです。ただし、



この5年間のような、「生きるための手堅い仕事」ばかりをしては、大きな発展は望めないでしょう。皆が安心し、やり甲斐をもって働けるような可能性に満ちた会社を創るため、先頃より従来の業務と併行して、新たな開発業務にも着手したのです。

大石 どのようなものでしょう。

津田 大気圧プラズマを利用した有機物除去システムや地球温暖化ガスであるPFCガスの無害化装置開発に取り組んでいます。これは、お客様との対話の中で生まれたニーズが事業化したものでして

ね。国から新規事業助成金も頂けましたし、勝算は大いにあります。これからの経営は、守るだけではなく、攻めていかねばなりません。そこで、借入金で新規事業に着手するのではなく、株を公開して資金を集める話もあるのですよ。

大石 それは今後が楽しみです。

津田 ええ。社員も数年は忙しくてたいへんとは思いますが、発展へのステップだと捉え、頑張つてほしいですね。

大石 私も陰ながら応援しております。本日はありがとうございます。

（取材／平成15年11月）

顧客のニーズを形に

ヒューズ・テクノネットでは現在、従来のガス供給の仕事に加え、新規技術開発にも力を注いでいる。会社もスタートから5年を経て、業績も安定してきたことから「より可能性のある会社にするため、新しいことを手掛けていこう」と津田社長が考えた始めたものだ。

もっとも、「新しいこと」と言っても闇雲に新商品や新分野を開拓するわけではない。常日頃から顧客とコミュニケーションを図る中で生まれたニーズを形にしているのだ。「こんなものがあつたら便利なのにな…」、「こういったことで困っているんだ…」、そんな顧客の声を反映しているのだから、周囲の期待も当然ふくらむ。

