

**(一社) 技術士さいたま (通称 GS 法人) の現状活動**

技術士事務所コンサルテック  
 代表：中村憲雄 (活動の原点)  
 ミッション：中小企業の **QCD強化** 支援など  
 経歴：ホンダ 31 年間勤務 (97 年 55 歳依願退職)

- ① プレス金型設計など、**技術業務 22 年間**
- ② 英国 4 輪工場企画・推進など**海外業務 6 年間**
- ③ 1 次取引先支援など、**購買業務 3 年間**
- ④ 独立:国内外**企業支援 200 社**(Winwin で儲かった)

**GS 法人の 現在の活動** (選択と集中)

**スターリングエンジン (SE) 研究会**  
 (技術士、専門家、企業、大学 **連携**)

- ① J 機構への支援 (**別部隊**で推進)
- ② **SE 応用新商品の ビジネス化**
  - a. 埼玉
  - b. 企業群 など

Web 戦略活動

その他

活動の指針 (**楽しく、面白く、Winwin で儲ける**)

1. 外へ視線を、関心を 向ける。
2. 心の**発信** (構想と**熱い心**、**愛**) →心の交流へ。
3. **アドバイザー的支援活動** (ボランティア)から 開始。
4. 上記 + **行動的支援** (プロフェッショナル)へ 重心を。

**(株) 技術士ネットサービス (Gネット)**  
 代表取締役：中村憲雄  
 ミッション：**新開発商品の 販売**

(協力)

**(一社) 技術士さいたま (GS 法人)**  
 理事長：中村憲雄

- ① ミッション：**中小企業の新技术・新商品 開発支援など**
- ② **企業の困りごと対応**：**ビジネス化へ**  
 (お役に立ち、喜ばれ、**Winwin** で儲ける)

BMC 研究会への参加 (経営士会主催)

- ① 環境事業の**ビジネスモデル化**
- ② **地方活性化**への提案

**理研**

**背景 (SWOT 的) : 中小企業は 存続で困っている。**

- ① -4 万社 (-1%) /年間
- ② 新興国とのコスト競争 → 工場海外移転。GDP ↓
- ③ 売り上げ・販売ダウン ↓ (**存続の危機**)

↓

- a. Q → **C** ← D の強化
- b. 新技术・新商品の **継続的開発**へ 重心を  
 (新興国との棲み分け。 **世界のモノづくり リーダー**へ。)

(公社) 日本技術士会 埼玉県支部

川越技術士会

企業支援の 成功事例への **営業活動**

S 社-K 社支援  
 蛍光染料 応用開発・販売

I 社支援  
 屋外型 AED 開発・販売

K 社支援  
 ランニングシューズ開発

- ① 企業の困りごと **全て対応**の姿勢から
- ② 多分野領域で、多角的に対応検討
- ③ GS 法人の **ビジネス連携企業**広げる。  
 (当初は、ボランティア活動からも)
- ④ 最適解を作り、現実解を選ぶ。
- ⑤ 現場、現物、現実で **企業と共同研究**。
- ⑥ 報酬：売り上げ増の 10% 等から協議