

平成21年6月12日

(社) 日本技術士会・近畿支部
機械システム部会 各位

第21回 機械システム部会 例会開催の御案内

第21回例会を下記により開催しますので多数ご参加頂きますよう御案内致します。
機械部門の技術士・技術士補に限らず、経営工学、航空・宇宙、原子力・放射線、金属等他部門の技術士や修習技術者の方々の参加も大歓迎です。

機械システム部会長 宮本 仁

記

1. 日 時：平成21年7月11日（土）

13時	～13時30分	： 受付
13時30分	～14時30分	： 講演-1（松永健一 技術士）
14時30分	～14時40分	： 質疑
14時40分	～14時50分	： 休憩
14時50分	～15時50分	： 講演-2（喜多繁幸 技術士）
15時50分	～16時00分	： 質疑
16時00分	～16時05分	： アンケート記入
16時05分	～17時	： 懇談会（準備片づけ時間含）

2. 場 所： 日本技術士会近畿支部会議室（大阪市西区靱本町1-9-15・近畿富山会館ビル2F）

<http://www.ipej-knk.jp/goannai.html>

3. 講演題目と講師

- (1) 講演-1 講 師：松永健一 技術士(機械、原子力・放射線、総合技術監理部門)
講演題目：環境・エネルギー問題と原子力の役割
(講師略歴及び講演概要は、[\[別紙1\]](#)を参照願います。)
- (2) 講演-2 講 師：喜多繁幸 技術士(機械部門)、技術士補(航空・宇宙部門)
講演題目：私の技術士資格利用法(町工場経営者としての技術士像)
(講師略歴及び講演概要は、[\[別紙2\]](#)を参照願います。)

4. 会 費： 講演会：1,000 円、 懇親会：1,000 円、 両方参加：2,000 円

5. 参加申込：下記アドレス宛、講演会、懇親会への参加ご連絡をお願い致します。 どちらも不参加の場合は、連絡不要です。

pe_kinki_kikai_system@yahoo.co.jp

(注) 迷惑メール防止のために E メールアドレスの@の前に半角スペースを入れています。
申込みの際、@の前の半角スペースを削除して送信願います。

以 上

【別紙ー1】

平成 21 年 4 月 29 日

松永健一

機械システム部会第21回例会 講演タイトル、講師略歴、講演概要

講演タイトル

「環境・エネルギー問題と原子力の役割」

講師略歴

松永 健一（まつなが けんいち）

1950（S25）年生（58歳）富山県出身、神戸市在住。1973年3月 富山大学工学部機械工学科卒業。

職歴：1973年4月 三菱重工業(株)入社。機械、原子力設計部門（神戸）及び本社（東京）勤務を経て、2009年4月 西菱エンジニアリング(株)へ転籍。現在、原子力技術サービス部長。三菱重工業(株)技術研修所講師など。

資格：2006年2月技術士登録。技術士（機械、原子力・放射線、総合技術監理）、APEC エンジニア（機械）、EMF 国際エンジニア IntPE（jp）。米国プロジェクトマネジメント協会（PMI）認定 PMP（Project Management Professional）。初級システムアドミニストレータ。

所属学協会：日本技術士会 CPD 会員、日本機械学会、日本原子力学会、火力・原子力発電協会の正会員。

特許出願：約 130 件（日本）。物流機械、原子力装置、輸送・貯蔵容器、貯蔵施設など。米国特許取得。

海外渡航：米、英、仏、独、伊、オランダ、スイス、ルクセンブルグ、スウェーデン、フィンランド、スペイン、オーストリア、ハンガリー、韓国

専門：物流機械、原子燃料の取扱・輸送・貯蔵技術、MOX 燃料加工技術。

趣味：日本古代史、古神社・古墳巡り

講演概要

2008 年末から年初に、NHK で自然エネルギー利用拡大を意図した番組があり、その後も将来のエネルギー問題を特集とした番組が続いている。最近、CO₂ 問題や石油価格高騰など、環境と将来のエネルギー問題を考えさせる議論が高まってきた。エネルギー戦略の転換にはリードタイムが長い。従って、長期的視野に立った幅広い技術の検討が必要であるが、マスコミを中心として技術的に根の浅い議論が横行しているように感じてならない。温暖化 CO₂ 犯人説には反論もある（エネルギー・資源学会での議論）。原子力推進派の中にも「CO₂ 問題、即原子カルネッサンス」の風潮に慎重論も少なくない（シニアネットワーク連絡会）。エネルギー戦略のベストミックスはどうあるべきか。筆者は結論に達していないが、茫洋とした中で「環境・エネルギー問題と原子力の役割」の全体像を一考してみたい。

以上

自 己 紹 介

氏 名 喜多 繁幸 (きた しげゆき) (昭和 48 年 11 月 22 日生 35 歳)

学 歴 平成 8 年 3 月 大阪府立河南高等学校卒業
平成 10 年 3 月 大阪工業大学 工学部機械工学科卒業

職 歴 平成 10 年 4 月 (株)タマディック入社
三菱自動車 岡崎工場内 乗生技樹技にてモールド・プレス金型の設計
三菱電機 名古屋製作所 工機部金型課にてモールド・プレス・ダイキャスト金型の設計
三菱電機エンジニアリング PLC 筐体設計
トヨタ自動車 細谷工場 第八生技部にてプレス金型の設計
三洋電機 STEL 携帯電話の筐体設計・強度試験
平成 15 年 5 月 キタデンシ(株)入社 専務取締役
平成 19 年 10 月 キタデンシ(株) 代表取締役 就任 現在に至る

資 格 平成 10 年 3 月 技術士補 (機械部門)
平成 10 年 7 月 CAD 利用技術者 2 級
平成 11 年 3 月 3 級機械設計技術者
平成 11 年 3 月 機械製図技能検定 2 級
平成 12 年 4 月 技術士補 (航空・宇宙部門)
平成 12 年 11 月 初級システムアドミニストレーター
平成 13 年 5 月 基礎情報処理技術者 (旧二種)
平成 14 年 3 月 2 級機械設計技術者
平成 19 年 3 月 技術士 (機械部門: 第 61469 号)

技術士活動 平成 10 年 1 月 日本技術士会入会 近畿支部
平成 12 年 7 月 オーム社技術士一次試験完全対策の原稿執筆 (一部を共著で)
平成 12 年 4 月 中部青年技術士会 理事 (～平成 15 年 1 月)
平成 16 年 3 月 中部技術支援センター 技術士補対策講座 テキスト執筆 (一部)
平成 17 年 4 月 中部技術支援センター 技術士補対策本執筆 (共著 3/4 担当)
平成 19 年 4 月 技術士業務研修会 (近畿支部) 受講 (現在も継続研鑽中)
平成 20 年 9 月 大阪ナレッジフロンティア「研究の事業家プロデューサー講座」受講

趣 味 読書 (ノンフィクション)、絵画鑑賞、庭いじり

自己アピール

大学卒業後、設計の職種・航空宇宙分野の業界にあこがれ名古屋の機械設計会社に就職。
所属は希望と異なり金型課に配属。自動車、電機メーカーにて樹脂を中心としてプレス・ダイキャスト金型の設計に従事。プロの技術者を目指し自己研鑽するが、配属希望は実現せず大手メーカー社員との教育環境の違いと業務の自由度を求め、倒産寸前の実家工場へ転職。短期間にて業績を回復させ、社会貢献と自身の技術力を発揮できる事業に向け、新たな事業展開を実施中。

機械システム部会 7 月例会（講演－2）概要

私は機械設計会社を経て、実家である数名規模の町工場を経営しております。技術士の中でも企業内、官公庁、独立技術士以外である、会社経営型の技術士です。この私の立場から見た技術士という資格とその使い方、そして自身の今後の展望を講演させていただきます。

・自己紹介

機械部門（加工・F A） 技術士 喜多繁幸 昭和48年11月22日生まれ 大阪出身
平成10年 4月 ㈱タマディック入社 自動車・電機メーカーの樹脂を中心とする
金型設計を行う。

平成15年 5月 キタデンシ㈱入社 （平成19年 代表取締役へ）

平成19年 3月 技術士登録

・技術士経歴（前職も含め）

三菱自動車にてフロントバンパー用金型の傾斜コア内において冷却配管構造の見直しによる冷却効果の向上。

アイシン精機（高岡）にてアルミダイキャスト型の3DCADによる早期設計システムの開発。

三菱電機にて樹脂レンズ形状見直しによる、PLC表面の表示密度の向上。

・会社概要

キタデンシ株式会社 S38年設立（S49年法人成り）

資本金1000万円 従業員5名

・キタデンシ入社後の経緯

直近3期で大赤字。約3年で建て直し。会社の質の変革を実施し、新事業を展開中。

・技術士としての仕事（会社での）

取引先・扱い商品の選別

経営計画の策定

金融機関・信用調査会社対応

公的認証の取得（経営革新法・EA21）

新事業の立ち上げ・新商品の研究開発

・なにが重要だったのか（中小企業に対して技術士として）

事業継続にはお金が一番重要。そのための信用が必要。金融機関・大口取引先への説得が大事。

- ・中小企業の現状

外部環境悪化。(大手からは値下げ圧力強く、素材は高騰。人手不足から一転仕事不足へ)
製品の海外生産移管や海外製品の拡大。
中小企業向けの支援は少なく、多くは手が出ない。

- ・今後の方向性 (MOT、ロードマップ)

技術士の特徴は、専門分野への深い造詣以外に部門に対する幅広い見識と将来動きに敏感なこと。
中小企業向けに技術顧問にとどまらず、技術の方向性・ロードマップを示す。

- ・独立技術士の方向性

パートナーを見つけ、共同で経営する。(営業、財務等)
専門分野の会社を買い取り、付加価値の高い会社に育てる。
数名でタッグを組み、数社の顧問を行う。
多くの技術士と連携し、インキュベーターファンドを作り、適時技術的指導を行う。

以上