

EV 製作～販売とリスク対策

2011 年 3 月 2 日

中村茂弘

1, ゼロ・スポーツ社倒産によせて

郵便配送車のコンバート EV 受注 1030 台を受け、快進撃を進めることで、各社が注目していた「ゼロ・スポーツの破産」が、本日、報道されました。スモール・ハンドレッドの旗頭として先端を切っていた企業の破産は、ある意味で中小企業が持つ弱点を露呈した例です。同時に、我々は、『他山の石とす』という格言が示すように、マネジメント、特に、リスク対策を十分に行い、この種の問題の予防・回避を我々に促す内容です。報道によると対象車種である富士重工製作のサンバー（搬送小型車）中止でベース車調達が難しくなることも判っていたそうですが、この種のリスク対策を含め、以下、また、再度、我々が R・EV プロジェクトを進める面で注意すべき事項を整理しました（なお、この内容は、先の第 1 回の全体会合でお渡しした資料です）。

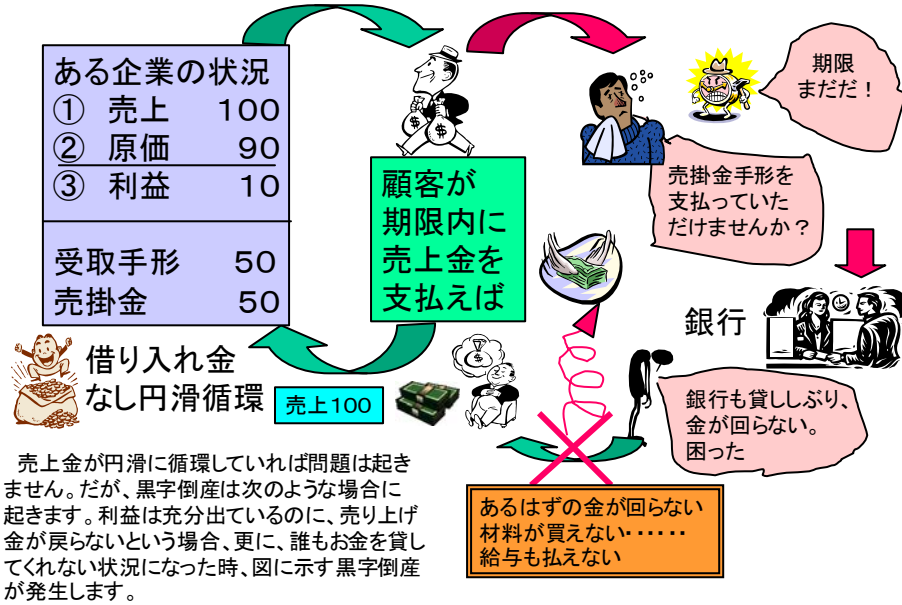
- ① EV 対策を日本郵政グループ郵便事業会社と共に進め、各種、技術的な要求をクリアしながら共同開発の形で進めた。しかも、焦点を絞った形で開発してきた内容は多くの企業がお手本にする取り組みだった。だが、余りにも急激な生産量に対応上、納期問題と仕様変更(車種の変更など)もあり顧客対応上の問題が生じた。
- ② EV 集配車 1030 台を 35 億円、2010 年 8 月納車の契約に対し、遅れが生じ 1 月に契約解除されたが、顧客側からすれば、業務の遅れ、納入側からすれば、生産負荷/能力分析を中心とした納入計画策定時のリスク対策に欠陥があったことが判る（今年の 1 月～2 月までに 30 台納入、来年 2 月に 1000 台納入の計画とのこと）。
- ③ もう 1 点、2 月納入が遅れ、契約金 70 億円の請求書が届いたそうだが、ここで資金繰りが急激に悪化したが、この内容は、次ページ上部に示した中小企業が最も注意すべき“黒字倒産”を意味する。

以上の記事から、今後、R・EV プロジェクトが事業化に入る段階で注意すべき内容は、

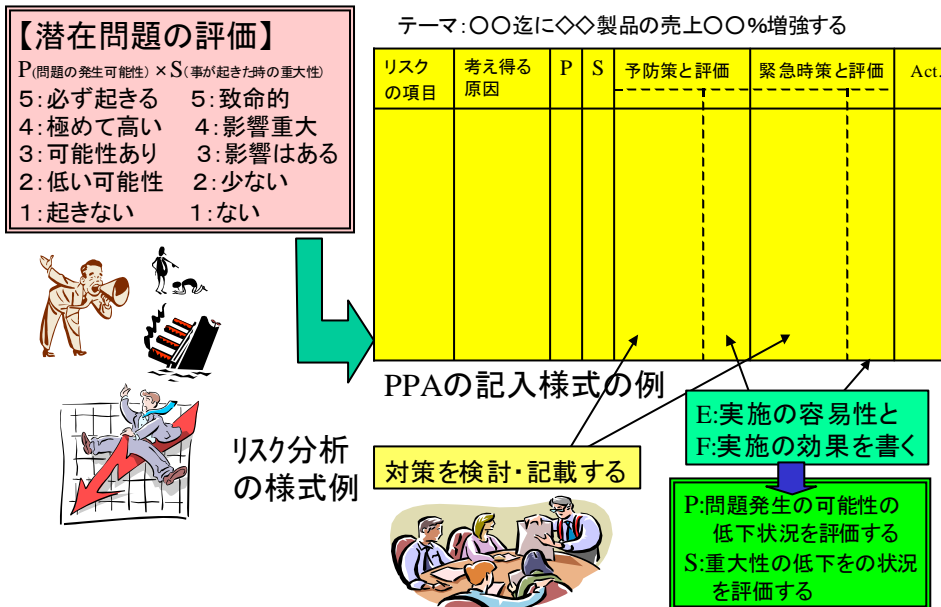
- (1) 技術的に顧客要求を十分織り込んだ製品開発においても、生産能力や資金調達面で次ページ下図のリスク対策（支援）を配慮した事業化が必要
- (2) 納期遅れにどのような理由があろうとも、結局はお客様が予定されている仕事が回らない（支障をきたす）迷惑を、重大リスクとして社内で扱い、対策を進めておく必要性（リスク対策マネジメントの活用。ここに甘えは許されない）
- (3) 生産負荷/能力分析と、製作・納入スケジュールに十分なゆとりを持った内容を構築し、この統制を確実に行う P-D-C システム運用の必要性
- (4) R・EV の場合、ここまでの 4 点に加え、少ない資金での開発～販売となるので、試作車で顧客に十分な理解と信頼を得た後に、デル・コンピューター販売にあるよ

- うに、支払いを先に受けてから、納入するなどの対応の必要性
- (5) 仮に受注が急増しても、慎重に、また、段階的に受注対応と人・技術・部品などの入手～生産対応といった全ての面で、用件を検討する必要性が列举される。

黒字倒産メカニズム



リスク発生防止・PPA対策の進め方 (Potential Problem Analysis)



【リスク対策の分析→対策手順】 ①リスクの項目を挙げ、②原因を考え、③潜在問題という形で P×S でリスクを評価する。④リスクが高い点数に対し、予防策を考え、適用する。さらに、⑤事が起きたときの緊急時策を用意し、⑥リスク低下の状況を評価する。

2, R・EVにおけるマネジメント面のチェック

既に紹介しているように、R・EV プロジェクトは両毛地区における異業種グループが集まり、地域密着型産業をビジネスモデルということで事業化を進めている取り組みです。現在、EV 対策も EV 本体は完成し、車検取得に努力中です。なお、対象はコンバート・EV、最初から大手自動車メーカーが製作する乗用車やスポーツカーに対抗する形で EV を手作りする EV 対策法は対象外としました。要は、地域の方々のエコ対策への参加、やがて枯渇・高騰するガソリンを EV 対策で原価低減する方策をベースにコンバート・EV も農業分野の機器への展開を狙いとして、一歩ずつ、足下を固めながらの取り組みを目指す方式です。

では、R・EV プロジェクト発足時、皆様に参考にしていただくため、ドラッガーを始め、参考にして、今回の活動を方向づけして合意を得るために作成した資料を解説することにします。なお、理論は実践～実現して、始めて産業界に PR できる内容となるわけですが、この意味では、まだ、ヨチヨチ歩きを開始した我々の活動は試案としての位置づけとなることをお断り致しながら、以下、今まで検討してきた内容を紹介することにします。

まず、下に示した内容が会員募集の時に試案として紹介した内容です。ここまで記載の内容と共に、余り多くの課題、例えば、「手作りで顧客使用目的が定まらない趣味的 EV 車製作などを夢に見た内容ではない」ということを、読者の皆様にはご覧願うと幸いです。

R・EVプロジェクト推進(試案)

1. 参加コンセプト

- ① 浅沼経営センター様主催「生産現場革新セミナー」参加企業を中心に、R・EVプロジェクトを仲介に、ゆるやかな相互交流と発展ができる友好の場をつくる。
- ② EVなど、具体的テーマをアウトプットとして具体化させ、両毛地区で貢献可能な新事業の展開を図る基盤整備のための企画までを研究する。

2. 制約条件

- ① 強制的に参加や宿題を出し進める形態は、負担やトラブル、参画拒否を招くため、当初より、この種の事項を排除した形でプロジェクト運営を図る。
- ② EV開発は中古車の改造を中心にモデルを製作して、地域密着・顧客参画型で進める。この対策は、大手自動車会社などとの競争を避けるため、また、既・納入企業から今回の取り組みに対する活動に対する誤解を受ける避ける配慮をした推進を協議しながら進める(名簿作成と公開方法もこの検討に含める)。
- ③ 番外の業務を各社に追加する工数や資金の負担をできるだけ軽減するため、R・EV研究調査会で得た知見による製品実現の実務は費用を投じ、専門業者へできるだけ委託する対処で進める。

3. 活動を3期に分割する理由

R・EVプロジェクトは、積極的参画グループと、遠隔的にその活動から聴講して学ぶグループに登録を分けた後、活動に入る。この活動は9月のMAP作成後に参加者が合意を得た形で進める。また、参加コンセプトと制約条件を配慮し、以下の3つの段階にわけた活動を進める方針を原案として会議へ提示し、合意～承認後、活動を進める運びとする予定。なお、第一段階～第三段階に至るグループ編成は、局面と各社のご事情やご希望が異なることが予想されるため、都度、編成を図るという柔軟な形態を指向する。

第一段階(基本構想設計): R・EV対象テーマの設定～調査研究会活動; 個々のR・EVテーマ試作具体化に関する調査活動と報告～研究を行い、試作具体化の報告書作成をアウトプットとすることを目的に活動する。

第二段階(試作テストと運用情報の収集): 各グループ1台の試作を実現へ向け、その運転・使用テストを実施して、今後の展開の知見を得る。この種の情報収集の後、事業家テストへ向けた企画書を調査報告としてアウトプットすることを目的に活動する。

第三段階(拡大適用検討～事業化企画): 第二段階で得た情報を基に、数台の拡大を図り、運転上のテストを行い、マーケットへの適用確実性を増した段階で、事業計画を策定する。この段階は資金負担が増すため、補助金などの資金対策を、第二段階で済ませてから着手する。なお、事業化に際しては各社事情やご希望を配慮～調整した上で結論を出す。

次ページに示した内容は上記の詳細です。この種の内容は最初に、プロジェクト参加者の意見調整を進めておく必要上からまとめた注意です。要は、今後の活動をチェックし、リ

スク回避を図るためにまとめた資料です。

R・EV（仮称）プロジェクト実施に当たっての チェック・ポイント（試案を含めて）【その1】

1, 事業規模：当面EVを中心に、テーマ毎に3年間で3億円/年、利益率7%以上、従業員30名程度の規模を柱に地域密着型企業の実現を目指す。

2, マネジメントの3原則から見た活動の分析（試案）

- ① 組織の使命：両毛地区に、明らかに解決すべき問題や課題を取り上げMAP化、整理～検討の上で、具体的テーマ設定と活動内容を決め、地域密着型の貢献を目的に事業形態を構築～具体化させる。
- ② 仕事を通じた働く方々の育成：組織や各社の利害関係の前に、テーマを通して役割と貢献内容を見える化して、人材育成ポイントを明確にさせた上で予算化と共に、アウトプットと目標を先験的に決めた対処を図ることを活動基盤とする。
- ③ 明日の創造：各テーマの事業化がある程度軌道に乗った段階で本プロジェクトより、そのテーマは切り外し、各社の独自活動を願うことにする。なお、この期間は一応5年を目安として次のようなステップを計画する。
準備期間2010年9月～2011年4月末、1年目（開始は2011年5月）テストマーケットと試作（協業会社方式）
2年目：販路拡大と事業化計画案設定、3～4年目：事業活動、5年目：今後の展望と事業規模評価（離脱へ）

3, 顧客の明確化とライバル参入対応：

(1) R・EV活動

「顧客は誰か？」の定義と具体的なニーズの明確化が今回のR・EVの正否を決める。今回は①不特定多数を対象としないこと、②実需（実際の需要）と、③具体的なニーズの把握を顧客志向重視、変化対応の形で事業体を活動する必要がある。このため、数品種量産といった生産・販売形態は狙わない対応を方針に、生産、販売、顧客対応を図るため、VOC対策を中心に調査～分析を進めることを方針と共に活動を進めるチェックポイント上、重視する（販売・製品提供後のアフターサービス・ネットはこのために構築する方針で事業化に当たる）。なお、このために、個々のテーマに対しては、下記目標の明確化を図る。

- ①製品に対する目標、②製品に対し、期待度、購入後～利用に当たっての満足度、アフターサービス・ネットによるメンテナンス～廃棄対策、③新市場に対する目標と制限、④流通チャンネル（工場直販を柱とする）、⑤事業活動と販売製品の信用度向上のための各種調査と対策

(2) ライバル参入への対応

本テーマは顧客囲い込み戦略で当たる、このため、製品開発への顧客参画、アフターサービス、EVなどは顧客の経費節減にレンタル式を導入するなどを図り、アット・ホーム形態で顧客ネット構築に当たる戦略を当初から計画。

R・EV（仮称）プロジェクト実施に当たっての チェック・ポイント（試案を含めて）【その2】

4, イノベーション（製品と製造革新）の目標：

イノベーションの目標とは「我々の事業は何であるべきか？」との顧客や従業員の疑問に答えを示すことである。

① 製品とサービスに対するイノベーション

地域密着の製品化のために、個別住宅建設に当たるように、顧客ニーズ把握には参画願う対応を志向し、一種手づくり的な製品・サービスと顧客管理システムの構築を当初から進める。EVに関しては、モニターリング機器の搭載を当初から予定する。なお、事故などの保険システムは既存の車両保証システム活用を進めるため、関連企業との連携を進める。アフターサービスには例えば、EVのバッテリー切れや充電は近隣の物流ネットワークとの連携を図る。

② 消費者の行動と価値観

EVは大手企業や中小企業の参入が盛んな産業である。このため、この対策は(1)顧客のモノづくりへの参加を図った商品化（近隣という地の利を生かした現物確認）、(2)近隣ネットとロコミによる販売～顧客意見の聴衆システムの運用（ライバル参入対応を含めた差別化要因の検討～対策）、(3)地域限定で近隣から駆けつける、問題解決支援を図るなど、緊急時の相談と支援体制（地域モニター協力者の設置など）、(4)壊れる・故障の前にメンテナンスを進めるモニターリング機器やIT利用による各種アラームなどをEVなどの製品に装備する対策、(5)既存の設備や機器を効果的なエコ対応技術に置き換える対策により、地球環境問題対策への参画を呼びかける。

③ 製品を市場に持って行くための活動

従業員と本プロジェクトへの参画～関連メンバーが顧客として、中核を形成した後、拡大する。すなわち、「小さく生んで、テーマを育てて、近隣へ拡大する」という方針で、地域密着の製品化を図ること、この活動を産業側から見た、地域活性化のモデル化へつなげる意図で本内容を進める。

5, 戦略を具体化させる上での注意点：

「未来は望むだけでは実現しない」ため、思考、分析、創造、判断の手順で本事業企画の具体化へ向ける

- ① 今回、潜在力と可能性の高いと予測される市場を対象と考え（思考）、市場と技術のMAP化を進める。
- ② 市場とニーズがあって初めてモノづくりが価値を発揮する。このため、試作と市場調査を先行する形で進めた後、R・EVプロジェクトの内容を明確化する（市場調査と実需顧客を定めた試作品の具体化を図る）。
- ③ リスクを考慮し、事業規模の決定のためには、十分なテストを市場と製品制作面で進め、不確実性の除去を図ることにより、プロジェクトの中身を段階的に具体化させる。

R・EV（仮称）プロジェクト実施に当たっての チェック・ポイント（試案を含めて）【その3】

6. 類似EV対策に対する不得意分野（予想）の整理：

外部の支援や勉強を加える対象と、最初から手をつけるべきではない内容を区分して記載

(1) 外部支援や技術導入対象

- ① EVIに関してはMAPで対象と機能を明確化した後、持てる技術と不足の技術を明確化することが必要。
- ② EVIは既に先進例がある（日本EV協会、世界で一番小さなカーメーカー、ダッシュ村のソーラーカーなど）
加えて、大手の活動も盛んなため、ビデオにて既存EVを分析～整理して戦略を整理した取り組みが必要。
このためには、詳細な事前調査チェックリストを作成し、分担を決めた調査と検討が必要になる。
例：製作と個々の技術をどうするか（カバー率は）？車種変更（従量税など）に伴う扱いや車検への対応は？
事故（PL）に対する契約と対処は従来車と何が違うか？ランニングコスト面から見て、企業と顧客の費用
分担をどのように見るか？・・・EVの移動距離増加の場合の対処などオプションやリスク対策、など？
- ③ EVIに関しては、当面、対象顧客を定め、車種を決め、技術知見を集めるための勉強会が必要。
また、EVの範囲を乗用車に限定しない取り組みが考えられる。

(2) 着手すべきで無い範囲（現時点に想定している内容を列記）・・・自らの組織に掛けている内容の明確化

- ① フル・モデル製作はしない（既存の大手自動車メーカーの設立と同じになる）。→ 中古や既顧客使用車のEV化
- ② 全国、不特定多数を顧客対象にした展開は避ける。→ 両毛地区を中核にサービス可能な顧客に限定する。
- ③ 全ての顧客ニーズへの対応による量の拡大は避ける。→ 事前調査で顧客と当方の相互にメリットを生む
（資金、成長の限界、リスクの肥大化が予想される） テーマに限定して進める「小さいが優良企業」戦略

7. 組織的活動に伴う注意点：「マネジメントとトップの決定が組織活動の正否を担う！」

- ① 今回は異業種が誠意で集まる集団による活動のため、相互の利害の対立から不和や進捗が阻害される心配がある。このため、MAP作成後、合意の基で、活動のトップをテーマ毎に世話役という形でトップ層を組織、協業組織で全ての運営の決定はこの組織で行う（意にそぐわない場合は離脱を願う）。
- ② 各テーマの運営と調整は浅沼経営センターとJMA・中村が行うが、世話人総会議を全ての決定の最高機関と定め、各種問題の調整や活動の支援、当初の資金配分などを行う。
- ③ 活動には資金が伴うが、企画案が具体化される2011年4月末までは、外部資金に頼ることをせず、各人・各社のボランティア的活動に頼ることとする（組織から活動資金を手当てする余力が無いため、必要に応じて、資金援助を図る。但し、この資金は部品代や製作外注費用などに限定する予定）。

以上、このような整理から、まず、EVの試作機の具体化も日本でEVの製作に経験と実績を持つ方を招き、学ぶことからスタートすることにしました。今回は異業種交流しかも経験の無い分野へ取り組むチャレンジ的性格を持ったプロジェクトです。このため、我々は、一例ですが、下図に示したような「失敗に学ぶ」という整理を教材としました。

仮称R・EVの活動への注意点（一種の心得帳としてガイド）

P.F.ドラッガー「マネジメントの原則」から

1. 起業家の失敗

- ① 悪徳業者は除くが、儲け一辺倒、利益を目的として活動する企業はやがて短期間で衰退する。
- ② 技術一辺倒で「優秀な技術」を主体とし、マネジメント活動が無い会社は近隣に強力なライバルが出現すると衰退する（カリスマ的トップマネジャーも類似、ヘンリーフォード I 世から、昨今のカンキョー、インクスなど）
- ③ 内部志向で製品や組織強化を中心に活動する企業は衰退する（過去のマネジメント項目ではカバーできない。
①生産性向上努力（Q.C.Dの向上）、②権限委譲による分散責任委譲管理、③管理会計重視の収益管理、
④内部志向強化、ライバルに負けないための人材育成、⑤同じ製品の底上げを中心とした事業強化
⑤従来高収益製品を重視したマーケティングと、新事業対応



2. 伸びる事業

- ① 時代の変化（ライフサイクル）をとらえた革新モデルの企画
- ② 潜在的な顧客把握と時代を見通したテーマを外部志向で探索～取り入れる実践的活動
- ③ 顧客や市民から評価される「真の社会貢献」を柱とした起業理念の確立とあくなき実現努力

マネジメントの役割とは？

- ① その組織は何か？より、「その組織が社会のために何を果たすべきか？」を優先すべきである。
- ② 組織は特有の使命を果たすための活動すべきである。
- ③ 仕事を通して人と組織は進化する。この時、「社会問題対策に貢献する」という理念が、困窮時に活動の支えと評価になる。



収益に対する取り扱い

- ① 利益は顧客ニーズを満たす製品販売の結果である。
- ② しかし、利益を無視した起業（企業）活動はありえない。
- ③ 利益は不確実性に対するリスクに対する保険であり、より良い労働環境を生むための原資である。



3, R・EVプロジェクトを進める上で必要なリスク対策

リスクは顕在化して始めてその重大性と影響が現出しますが、対策の要点は「予防に勝る消火なし」という対処です。そこで、KT（ケプナー・トリゴー）法を利用して下に示したリスクの抽出と対策案の準備を進めました。ひとつひとつは些細な内容ですが、今回のゼロ・スポーツ倒産の教訓を加え、内容を更に充実してゆく予定です。

仮称：R・EVプロジェクトに関する懸念とリスク対策(草案)

その1

【危険度】 P=5:必ず発生、4:かなり高い、3:5分5分、2:少ないと考える、1:無い
S=5:致命的、散会に至る4:影響多、3:影響あるが対処は可能、2:少ない、1:無い

	懸念される事項	対策(案):スタート時に承認が必要
1	企画案を作成する時点で、各社が自社の利害を中心に意見を言い、もめる例がこの種の企画で発生する例が多い。今回、この心配はないか？ 【P=4, S=5】 右の対策による予想【P=2, S=2】	①方針と対象市場を明確にして、各社の参画を打診する。このため、市場と得意技術をMAP化する。 ②テーマを全員合意で先に決め、参画は自由参画方式、リーダーと各種の役割は相互討論で決める。 ③1~2社だけメリットとなるテーマは対象外とする。
2	仮にEVというテーマを決定した場合、十分な知識や技術が無いと予想される企業が参画をしぶる例が発生するのではないか？ 【P=4, S=4】 右の対策による予想 【P=2, S=3】	①テーマ決定は市場ニーズを主体に考え、各社の立場は最初から考慮したチーム編成は行わない。 ②従って、淡い参画希望でメンバーを暫定的に決め集まった方々で勉強会(調査など)を行った後、再度テーマの見直し(変更を含む)とメンバーの再編を行い、各テーマの推進企画を策定した後、検討~メンバーの募集を行う。 なお、S=3は実情が判り参画を断念する企業への制限は加えないこととする。
3	テーマが決まっても、積極的に進めるリーダーになる人がいないと進まないのではないか？ 【P=3, S=5】 右の対策による予想【P=2, S=2】	①1テーマに対し3~6名の世話役を設け、世話役の相互討論・合意で進める。だが、この役に加わる意図が無い場合、テーマは即刻中止(除外)する。 ②利害関係や自社に対応技術や人が無いため、単に勉強程度で参画する方は世話役グループに入ることはご遠慮願ひ、テーマ推進の発表会だけに参加する。なお、進行の途中で参画を希望する場合もあり、その場合は世話役グループが判断する。

仮称：R・EVプロジェクトに関する懸念とリスク対策(草案)

その2

【危険度】 P=5:必ず発生、4:かなり高い、3:5分5分、2:少ないと考える、1:無い
S=5:致命的、散会に至る4:影響多、3:影響あるが対処は可能、2:少ない、1:無い

	懸念される事項	対策(案):スタート時に承認が必要
4	EVはハイライト的なテーマなので、余りにも多くの企業が参画したり、討論が混乱する割合には、物事が進まないのではないか？ 【P=4, S=5】 右の対策による予想【P=3, S=2.5】	①EVには乗用車、商用車、農業関連数種がある。従ってテーマを具体的に分けて世話役集団を編成する。 ②①のグループ相互の連携は2~3ヶ月毎の定例会議で情報交換して進めるが、この方式は中村が企画して了承の上で進める。
5	研究会的にプロジェクトを進めるとお金が掛かるがその費用は誰が持つのか？途中であきらめる企業が出る恐れがある補助金申請を最初から計画してメンバーの負担を減らす策を進めることはできないか？ 【P=4, S=3】 右の対策による予想【P=2.5, S=2.5】	①最初から補助金目当てや政治的援助はしない。会合に関する費用は各社負担とする。なお、この種の資金を受けるためにも、1号機は自己資金で行うべき方針で進める(1号機製作資金については、試作費に関する必要内容を見て、個人資金の募集も計画したいとえる(中村の場合年100万円を準備) ②テーマの実現を見た段階で、例えば、EV製作費用、方法、顧客への販売などの企画を立て、その後、公的資金の申請が必要であれば審議する。従って、最初はボランティア的活動に参画する希望者のみの活動(なお、漁夫の利的参画者は排除)とする。
6	研究会的に進める中でギブ・アンド・テイクの活動をせず、情報をテイク・アンド・テイクする参加者が発生するケースがあると、メンバー内で混乱や不和が起きるが、...？ 【P=3, S=3】 右の対策による予想【P=2, S=2】	①世話役と傍聴者の役割を文書化する。常に、テイク・アンド・テイクの行動を取る方には、中村などが面接して、メンバーからの脱会を願う処置をとる。 ②この種の運営はSkypeも使い、適宜、各グループ関係者と話して、状況把握を行う。同時に、グループ運営上で困った問題の相談も中村が参画して解決策の探求に努力する。

仮称：R・EVプロジェクトに関する懸念とリスク対策（草案）

その3

【危険度】 P=5:必ず発生、4:かなり高い、3:5分5分、2:少ないと考える、1:無い

S=5:致命的、散会に至る4:影響多大、3:影響あるが対処は可能、2:少ない、1:無い

	懸念される事項	対策(案):スタート時に承認が必要
7	メンバーが集まって討論して製作したものが趣味的には面白いが両毛地区に住む方(市場)ニーズに合わないで失敗する危険が心配されるが、・・・【P=3、5、S=4】 右の対策による予想【P=2、5、S=2、5】	①実際の市場調査には中村も現地へ足を運び実情やニーズなどを探ることで、実際の需要と問題解決内容を探った後にテーマを進める。 ②最初からPRをかけることはしないで口コミで販売しながら、ある段階になったらイベントや報道対応を企画する予定。
8	特許などの新技術が生まれた場合、保護しないと、他所で真似されたり、どこかの企業が権利を取り、影響を受ける心配があるが？【P=3、5、S=4】 右の対策による予想【P=2、5、S=2、5】	①本プロジェクト発足の時に、この内容は規定化することによりトラブル防止を図る。 ②特許性の高いものは各グループで検討、議事録で扱いを明確にする。
9	善意による参画メンバーでは起きないが、やがて、活動が知られメンバーが増加すると、時には、政治や宗教や特殊な組織、更には、自社の利益だけといった利権目的で本プロジェクトを利用(違反行為など)が生じた時の防衛をどうするのか？【P=2、S=2】 右の対策による予想【P=1、5、S=1、5】	①9月からプロジェクトが推進されるが、テーマ決定後にNo.1～9の内容を文書化して、メンバーの方には誓約書として記名・捺印の後、罰則などを決め運用する。 ②途中参加者にも、入会時に①の対処を進める。

★【注釈】本プロジェクトはマネジメント手法に従って進める関係上、ここまでに記載の問題は事前検討段階に予防して、スムーズな展開へ持ち込みたいと考えます。もし、思いつく範囲で心配点があれば、中村宛お願いします。目的は、チームの融和と潜在力強化～活用により、両毛地区に貢献する活動を図る対処です。活発で楽しい展開を期待し、あえて、問題になりそうな要件と対策ポイントを例示しました。

なお、R・EVプロジェクト運営において、この中のいくつかが関係した取り組みが風力発電グループの活動の中にありました。このため、風力発電グループは解散しましたが、このテーマは、時期を見て、再度、別の形で取り組む予定です。

以上、リスク対策の取り組みをまとめました。R・EVプロジェクトの活動もようやく始まったばかりです。また、産業界に参考にしていただく成果は出ていない状況ですが、今回の報道を見て、我々の活動を再点検する必要上、また、同じようなプロジェクトを進める方々に参考になる面もあるのではないかと考え、本レポートをまとめました。なお、このまとめが、スモール・ハンドレッドとしてEV化を進められる、多くの皆様に、多少とも、マネジメント・リスク対策面で参考になれば幸いです。

以上