

自分の出来る範囲で、 で仕事に励むだけです

株式会社エンビズテック

代表

服部 聡之氏

桑名涼子さん / インタビュアー

「紆余曲折」の多い
社会人生活でした：

桑名 ホームページで服部さんのプロフィールを拜見しましたが、エンビズテックを起業されるまでにいろいろなお仕事に就かれたんですね。

服部 そうです。自分で言うのも可笑しいですが、私は「計画人間」なんです。人の敷いたレールを歩くのが嫌で、自分で計画を立てて行動したい性分です。元々、独立志向が強く、振り返ると「紆余曲折」の

戦略家と同時に問題解決に向けて行動する人の意味する。D.Oタンカー。服部聡之氏（エンビズテック代表）は、「変革」「改革」が求められる時代こそ必要だと力説する。そこで今号では、エンビズテック起業までの変遷と海外水ビジネス成功への道について聞いた。D.Oタンカーを指す氏の豊富な知見に興味が尽きない……。

多い社会人生活を送ってきたように思います（笑）。
桑名 紆余曲折の社会人生活ですか？

服部 はい。私は1986年に横浜国立大学工学部化学工学科大学院を卒業して社会人になりました。プラザ合意の翌年で円高不況と言われていた年です。昔から水処理会社への関心は強かったのですが、当時は今のようない海外水ビジネスが話題になることはなく、かなり保守的・伝統的色彩の強い「装置産業」というのが水業界に対するイメージでした。

一方、鉄鋼エンジニアリング会社は総合素材・総合エンジニアリング会社へと転換を図っていた時で、スケールの大きさやダイナミズムなどところに魅力を感じて日本鋼管（現・JFEスチール）に就職したんです。希望通り「中央研究所」に配属され、新素材の研究開発に携わりました。実は、

研究所といっても作業室を着てパイロットプラントを動かしたりしていましたので、開発現場に近い感覚ですが……（笑）。
桑名 希望通りの配属で、順風満帆な社会人生活だった

毎日 全力



対談 ● 注目企業（人）を訪ねて：

た訳ですよ。服部 ところが92年頃にパブルが崩壊して一変するのです。会社はそれまでの経営多角化や新規事業展開から、本業回帰、路線へと経営方針の大転換を図ることになりました。所属していた研究部も事業縮小となり、ある日突然、部長に居酒屋に連れ出されて打診されたのが鉄鋼の製造部門への配置換えでした。

●桑名涼子さんのプロフィール

「自分自身と調和すること」をコミュニケーションの土台と考え、様々なメディアでいいコミュニケーションをとるためのヒントを提案。2003年には自分自身の調和を図るアイテム「RKカード」を執筆制作し、口コミで全国に広がる。また、コメントーター・キャスター、講演・司会など幅広く活動。特に「対談」に力を入れ、ラジオ番組や雑誌等での対談は数千回にのぼる。近著は「あの娘にも彼氏がいる理由～モテッポ 47～」(双葉社)。何よりも大切にしているのは「楽しむ力」。
【オフィシャルサイト <http://www.k-wish.net>】

桑名 それは入社して何年目のことですか？
服部 7年目です。順調に研究開発が進んだ同期が海外留学に行き始めていて、「自分も早く開発を成功させて留学したい」と思っていましたから、新規事業開発と留学の夢が一度に断たれたショックは大きかったですね。瞬間、頭の中が真っ白になったのを今でも鮮明に覚えています。そしていろいろ悩んだ末に転職

●服部聡之氏のプロフィール

1961年生まれ。ペンシルバニア大学ウォートン校経営学修士（MBA）取得、横浜国立大学大学院工学研究科化学工学専攻修士課程修了。日本鋼管（現JFEスチール）、日本総合研究所、NTTデータ経営研究所を経て、ヴェオリア・ウォーター・ジャパンに勤務。事業開発本部長や営業本部副本部長、グループ会社代表取締役などを務め、事業戦略、M&A、上下水道事業経営分析・提案活動などに従事する。現在は、エンビズテック代表として環境ビジネス戦略コンサルティング、政策提言、著述など幅広い活動で注目される。
エンビズテック HP:<http://www.envbiztech.com>

桑名 勉強が大好きなんですね（笑）。
 服部 好きではなくて単に欲張りなだけです（笑）。

大学卒業後20年「水ビジネス」へ

桑名 そしてMBAを取得後に帰国して、N T Tデータ経営研究所に3度目の就職をする……。

服部 そうです。当時の松本清一社長が環境ビジネスを始めたいということに誘ってくれました。その社長のもとで急速に普及し始めたインターネットと環境問題を結びつけて情報配信するサービス「エコロジエクスプレス」を担当させてもらいました。

留学中からインターネットを活用した新規ビジネスを常に考えていましたから、企画・システム開発・海外の情報提供会社との交



A 5判
 ソフトカバー
 224頁
 丸善出版（2010年4月）
 2,520円（税込）

水ビジネスの現状と展望

—水メジャーの戦略・日本としての課題—
 服部 聡 著

“水ビジネス”の基本的事項を網羅。上下水道の歴史や技術、制度・経営・水質問題から最新の話題までを解説し、日本の上下水道が抱える課題をグローバルな視点から見つめ直す一冊である。さらには水メジャーの企業分析、世界戦略とその実例（失敗例、成功例）を紹介・分析する。

【目次】

1. 公益事業としての上下水道—各国の制度比較
2. 日本の上下水道事業の経営状況
3. 日本の上下水道事業における今後の課題
4. 水問題に対する世界的な取組み
5. 世界の「水メジャー」の戦略
6. 水道事業民営化の課題
7. 深刻化する水不足—新規ビジネスが期待される国々
8. 上下水道の歴史
9. 上下水道の仕組み
10. 下水道の歴史
11. 下水道の仕組み
12. 水道水の安全性—飲み水は安全か
13. 下水道の安全性—水辺は勝るか

渉や契約、運営メンバーの採用、営業など全部を任せられ、仲間にも恵まれて充実した毎日でした。

ところが入社4年目に尊敬する社長が交代することになるのです。経営方針も変わり、親会社であるN T Tデータに事業譲渡しなければならなくなりました。自分としてはさらなる発展形を描いていましたので

ショックでした。因みに、立ち上げた「エコロジエクスプレス」は、10年たった現在も継続していますから事業としては成功かも知れません。

事業譲渡後は、事業総括責任者から「マネージャー」になってしまったこともあり、悶々とした毎日を送っていました。ところが突然、ヘッドハンターから電話があったんです。話を聞いてみるとフランス企業が日本で水処理事業を立ち上げよ

うと事業開発責任者を探しているとのことでした。

「新規事業と水」——私にとっては、まさに神からの救いの手がさしのべられたようでした。

桑名 大学卒業後、20年近く経ってようやく「水ビジネス」に携わることになる訳です。

服部 そうです。ヴェオリア・ウォーター・ジャパンで長年の夢が叶いました。当時は日本法人ができたばかりで、10名強の体制からスタートです。私は事業開発本部長として、上下水道や産業排水の運転管理状況を分析して全国の自治体や事業者へ提案をして歩きました。

水処理のことは学生時代から勉強していましたが問題はありませんでしたが、1年間に何十件と提案営業しても1件も受注できなかったのは少しガック

りましたね。

ちょうど1年を過ぎた頃、このままヴェオリア単独での営業を続けても見込みがないと判断し、オギエスト・ローラン社長に相談して「M&A」を推進する戦略へと変更した訳です。但し、敵対的ではなく友好的なM&Aを進めていこうということになりました。

その後、5年弱の間に日本企業10社と交渉して出資させて貰いました。いずれもユニークな技術と素晴らしい人材が揃った企業ばかりです。そして日本企業を通して、徐々にプロジェクトが受注できるようになったのです。

桑名 順調に拡大して成長企業となった訳ですね。

服部 ところが、自ら中心となって手掛けたM&Aにより、会社は急拡大しすぎました。2004年にわずかに十数名でスタートした会



社は、2009年頃にはグループ会社を含めると社員数は2000名にもなっていました。

そしてリーマンショックで、人事部が希望退職者を募ったのを機に退職を決意しました。折しも、日本の

水業界では海外水ビジネス展開への関心が高まってきた頃です。今度フランス企業の本・アジア進出ではなく、微力ながらも日系企業の海外事業展開の役に立ちたいという思いが強く

背中を押しました。

大組織の制約離れ
 フリーな立場で：

桑名 そして、エンビズテックを起業するに至る……。

服部 そうです。昔から独立志向が強かったこともあり、2010年1月にエンビズテックとしての活動を始めました。

桑名 今年には起業して3年目になるとありますが、目指すことは……？

服部 現在は水ビジネスを中心に、①環境産業創造に対する戦略提言活動（出版、セミナー、シンポジウム）、②コンサルティング、アドバイス活動をしています。目指しているのは「DOタンカー」です。

桑名 DOタンカー！

服部 はい。DOタンカーとは、ビジョンや戦略を提示する戦略家であると同時に、プレーヤー（実際に事

業をする人）として実際に行動する組織や人のことです。「外」と「内」の両方の立場から事業を視ることが必要で、ある程度組織の制約を離れてフリーな立場で仕事をすることが必要です。「変革」や「改革」が求められる時代には必要と確信しています。

因みに、エンビズテックの社名は、「Environmental Business and Technology」の略で、環境ビジネスでグローバル展開を目指す人や組織を支援する企業です。そして日本の優れた技術やサービスをよって環境問題を解決し、社会貢献したいとの願いを込めて命名しました。常に「環境ビジネス」と「グローバル」という2つの言葉を強く意識しています。

桑名 現在の日本の水業界は、変革期にあると言われているのですが……。

