

#### ●注目企業の人を訪ねて…



每日  
全力

自分の出来る範囲で、

株式会社エシビズテック

服部聰之氏

振り返ると「絵余曲折」の多い社会人生でした……。

舞踏團回國後繼續在各地演劇，受到觀眾的歡迎。1927年，「歌舞團」改組為「歌舞團有限公司」，由黎錦暉擔任總經理，並在南京、上海、杭州等地設立分團。

対談●注目企業の人を訪ねて

私の就職活動は、主に就職相談室での面接練習や、就職セミナーへの参加などでした。また、就職情報誌の読み込みや、就職サイトの確認も行いました。就職活動は、自分自身の将来像を明確にし、自分自身の強みや弱みを認識する良い機会になりました。

## ●服部駿之氏のプロフィール

- 関田義之氏のプロフィール  
1961年生まれ。ペプシ・ブルバニア大学ウォートン経営学部修士課程修了。日本経済研究所勤務。日本通商銀行現役職員。NTTドコモ取締役会員。日本経済研究所専修科にて、ワコアリヤ、ウオーラント、ジャパンにて勤務。勤務経験などを踏まえ、事業戦略、M&A、上下手法、事業経営分析、提案書作成などに従事。競争戦略コンサルティング、政策提言、書評など幅広く活動で注目される。
- 桑名義典さんのプロフィール  
1961年生まれ。ペプシ・ブルバニア大学ウォートン経営学部卒業。日本経済研究所修士課程修了。日本通商銀行現役職員。NTTドコモ取締役会員。日本経済研究所専修科にて、ワコアリヤ、ウオーラント、ジャパンにて勤務。勤務経験などを踏まえ、事業戦略、M&A、上下手法、事業経営分析、提案書作成などに従事。競争戦略コンサルティング、政策提言、書評など幅広く活動で注目される。

〔水〕2012 / 3

#### ●注目企業の人を訪ねて…

そして34歳の時にウオーリー・スミスに会ったのがこの時です。そこで「感動を感じたのがこれが初めてでした」という達成感を感じました。4年目には谷川義郎の「アーティクル・ラル協会」の立派な会員になりました。仕事も必死にならなければなりませんでした。仕事はどのくらい忙いのか、その間、仕事はどうして強調しましたか? なぜ、死んで強調しましたね。

服装部とはいいえ、平日は終業後はいつまでもいます。そこで31歳です。しかもそれがいつまであります。

服装部 注力したのは谷器包  
装アートで、特に  
スカーフ



●注目企業の人を訪ねて

**桑名** 留学は何年間だった  
**服部** そうです。  
**桑名** 夢に見たウォートン  
**学修士** を取得されました。  
**経営** に留学して、MBA

電車もしくはタクシーでの深夜帰宅の毎日でしたから、朝の電車の中が真夜中です。ある日、帰宅中の2時過ぎに帰宅して

「でも人間的な魅力もあり、まさに国際ビジネスマガジンの手本といった感じでした。」

当時の日本は北欧のよう  
業界の仕組み作りです。  
国の法制定の準備支援や産  
業界の仕組み作りです。

A black and white portrait of a man wearing a dark suit jacket, a light-colored shirt, and a dark tie. He is looking slightly to his right with a neutral expression. The background is plain and light-colored.



## 人生を変えた出会いへ

**業名** 今言われた環境分野  
**の仕事**といふのは、具体的には  
たからで……。

が、一軒して激務へと変わ  
りました(笑)。

1

10

ジネスの新規事業を立ち上げて求人募集していくのを見つけたんです。

ワを浴びて午後からの報  
にタシテ家中に帰りシヤマ  
日の朝、夜が白みかけた頃  
度々でした。月曜日  
煙は黒ずめで資料を作成す  
こと多く、士・日本家に泊まり込  
るため、前週の金曜日から会  
合させるために、毎日深夜残業(終電かタ  
ままで)で寝不足でした。月曜日から金曜日  
にかけては、激しく常に忙んでいて業しかつた  
のでですが、月曜日から金曜日まで深夜残業(終電かタ

筆者著者、久松義典は、この「心の集まる所」について、その構成要素として、主に「心の構造」、「心の機能」、「心の発達」、「心の問題」、「心の治療」などを挙げて、その特徴を述べる。また、心の構造については、心の構造の複雑さと多様性、心の構造の変化と発達、心の構造の問題と治療などを述べる。

志をきんでした。

私は海外留学経験のある企業から転向者で、ゼネコムなどは商社で、それが一番驚いたが、とにかくとにかく幸運にも……(笑)。ね。

超ハドワーグへ  
人生を変えた出会い  
服装部 美は、その時に水処理工ニアリソーシャルソーシャルの定義を受けたが、その時は、エクスperimentを受けて内定も頂いた

●注目企業の人を訪ねて…

りしましたね。頃、このままウエオリア単独での営業を続けるわけでも見込まず、ローラン社長に相談して「M&A」を推進する方針となりました。しかし、敵対的ではなく友好へと変更した試みです。



水ビジネスの現状と展望

“水ビジネス”的基本的事項を網羅。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や企業分析、世界戦略などの実例（失敗例、成功例）を紹介・分析する。

桑名 そしてMBAを取得後は、帰国して、NTTデータ経営研究所にて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の開拓に熱意を持ったのです。そこで、私は問題提起を始めたのです。長時間の会議で、急遽に普及段階から始めるべきビジネスの構造や、環境問題に対する認識を結びつけて情報配信の仕組みを担当させられました。

工藤 でも、いま思っても、本当に面白かったですね。

服部 それで、私は、この環境問題に対する意識の高さを評価され、その後、海外の情報提供会社との交換、企画・システム開発などを常に行ってきましたからね。

**桑名** 勉強が大好きなんですね（笑）。

対談●注目企業の人を訪ねて

#### ●注目企業の人を訪ねて…

●対談後記●

身長182センチ。がつちりした肩幅に、ビンと通った背筋。アスリートのような風貌の服部さんは、開口一番「僕はロペタなんで…」と言った。スポーツマンによくいるテレ屋なのだろうか。と、思ったのもつかの間、颶歎、趣味、夢など、流暢に、滑舌よく、分かりやすく話してくれた。どこが口べなただろ。これほどご自身を勘定している(笑)。どのお話を興味深く、面白かった。中でも心に響いたのは、「今は、目標を定めないことにしている」と言ったこと。この言葉に輝きを感じたのは、服部さんは、今、目標を定めて、セレンディピティ(求めずして思わぬ発見をする力)に導かれる素敵な人生を歩んでいるよう気がしたからなのかもしれない。桑名

がござります。それで、この「企画部門」は、企業の一般的な感覚で、自分の得意分野で、自分からく離き、そこで社会に貢献するところを念頭に置いています。これは始めてから全く関心を得意なことはやらない」と、不運名巡りに言いましたと、不運部は「やらないことを決まりましたから、もうお詫び申し訳ありません」と思いました。今後のこの活躍が出てきますから、「最大の効果を上げるために足りないところに足りないところを補う」と思つておられました。

氷ビジネスの戦略とビジョン

日本の進歩と道

世界で展開する“ビジネス”的実態や動向を細かく解説し、各国・各企業の戦略を大胆に分析する。今後、日本が取るべき方向性を7つの提言にまとめ、国際展開への道筋を示す。

【提言1】の推進義務と強制・罰則型規制の作用によるPPP  
**【提言2】** 企業の海外進出に対する積極支援  
**【提言3】** 上水道管營に対する第三者割合の導入  
**【提言4】** 「漏水率削減」からの脱却による第三者割合の導入  
**【提言5】** 削減主体と事業主体の完全分離  
**【提言6】** 企業運営による能力強化  
**【提言7】** 国をあげての民営化的検討（広域化と上下水道一休業も含む）

いって小塑像や省エネ化を促進する水道下水道システムにおいては、これまでのところ、日本では「世界の水資源を統一的に管理する」という構造が確立されています。一方で、日本の水資源は豊富であり、また、水資源の利用効率も高いことから、日本の水資源政策は、世界の水資源政策に比べて、より実践的であると言えるでしょう。

対談●注目企業(人)を訪ねて