



毎日 全カ

対談●注目企業（人）を訪ねて…

た訳ですね。
服部 ところが92年頃にハ
ア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」路線へと結
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 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、頭の中がた
まごひになったのを今でも
覚えています。そして

●服部聡之氏のプロフィール

1961年生まれ。ベンシムルニア大学オーストラリア校経営学修士（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、ウエオリア・ウォーター・ジャパンに勤務。事業開発本部長や営業統括、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で注目を集める。
HP: <http://www.enbiztech.com>

●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年には自分自身との調和を図るアイテム「PKカード」を執筆制作し、口コミで全国に広がる。また、コミュニケーション・キヤスター講演・司会など幅広く活動。特に「対談」に力を入れ、ラジオ番組や解説等での対談は数千人以上のほろ。近著は「あの娘にも彼氏がいる理由〜モテツボ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.kwishi.net>

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見ましたが、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。そうですね。自分で言うのも可しいですが、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格です。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「ロクンカイ」。

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生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「海外水処理工学」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。
桑名 希望通りの配属で、順風満帆な社会人生活だったんですか…（笑）。
服部 そうですね。開発現場に近い感覚で動かしたりしていました。着てハイロフトブランドを研究所といっても作業着は発に携わりました。実は、配属され、新素材の研発開発希望通り「中央研究所」にチールに就職したんです。スチールの大きざやタイナミスムなところに魅力を感じ、転換を図っていた時点で、エンジニヤリング会社・総合シク会社は総合素材・総合一方、鉄鋼エンジニアリ

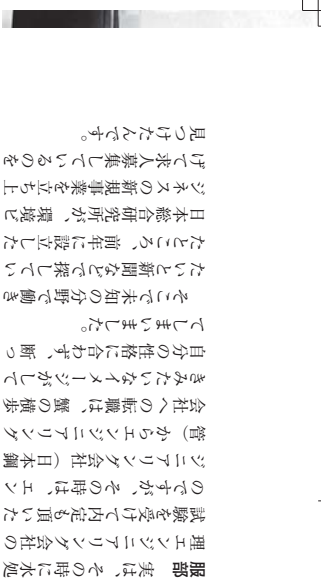


服部 注力したのは経営包
装リサイクル関係で、特に
すか？

国の法制定の準備支援や産
業界の仕組み作りです。
当時の日本は北欧のよう
に飲み終えたビンを返す
ボジット制度とするのか、
ドイツやフランスのサイ
クル制度にするのか大き
な議論となりました。
私は、ドイツやアメリカ
のリサイクルシステムを見
てきた経験から、日本の生
活スタイルにはリサイク
ル制度が適していると思っ
ていましたので、コンシ
ア活動や新聞などのコラ
ム執筆をおして提案活動
もしました。
その頃、通産省（現・経
済産業省）からの委託で
視察はどアメリカに調査・
視察する機会があり、日本
コカコーラの upper 副社長
（当時）と知り合いになり
ました。その方はリサイク
ル推進派で、頭脳明晰、国
の委員会でも弁が立ちます
し英語も堪能な方です。と

服部 とはいえ、平日は終
か？
桑名 え、そんなです
ました。
時にはすでに子どももい
服部 31歳です。しかもそ
ちうげにも成功しました。
思えば装リサイクル協会立
ち上げにも成功しました。
やりました。4年目には各
社とが銀行や商社、保険会
社などから企業派遣者で
した。エンジニア出身者は
私一人で、財務や会計につ
いて習うのは初めてでした
し、言葉のハンデもあつて
はじめは授業のスピードに
ついていきませんでした。
それに私は欲張りな性格
で、他の人は1つだけのこと
ころ、「アンソートレナリ
シツア」「フアイナンス」
「グリーントイレ」の3つ
も専攻したために、人の何
倍も勉強しなければならま
せんでした。

対談●注目企業（人）を訪ねて..



超ハートワクへ 人生変えた出会い

を決意しました。他人に自
分の人生を決められるか
嫌だったからです。
桑名 そうですよ。他人
の敵いたしルを歩くのが
嫌「だ」と.....

桑名 すぐに応募して、見
事に合格した訳ですね。
服部 幸運にも.....（笑）。
入社時の部署には社員が十
数名いましたが、一番驚い
たことはそのほとんどが個
社やメーカー、ゼネコンな
どの企業からの転向者で、
私以外は海外留学経験のあ
る人ばかりでした。つまり、
志さずして。



桑名 梁山泊！「豪傑や
野心家の集まる場所」とい
う意味ですか？
服部 そうです。ですから
当時のメンバーの多くは、
起業して成功していたり大
学教授になったりと、各分
野の第一人者として活躍し
ている人はかりです。テレ
ビや新聞で見るとに良い
刺激を受けています。
桑名 お互いに切磋琢磨し
た訳ですね。ところで日本
総研での主な仕事というの
は.....
服部 廃棄物リサイクル・
土壌汚染といった環境分野
でのコンソーシアムの企画
や事業戦略の策定、国や地
方自治体への提言活動、新
聞や雑誌での執筆などで
す。前職の研究所は比較的
自由な雰囲気がありました
が、一転して激務へと変わ
りました（笑）。
桑名 社会人としての生活
が一変した訳ですね。

桑名 夢に見たウオー
トに留学して、MBA（経営
学修士）を取得されました。
服部 そうですね。
桑名 留学は何年間で
のですか？
服部 2年間で。
桑名 留学生生活は如何
でした？
服部 日本からの留学生は
30名近くいましたが、ほと
んどが銀行や商社、保険会
社などからの企業派遣者で
した。エンジニア出身者は
私一人で、財務や会計につ
いて習うのは初めてでした
し、言葉のハンデもあつて
はじめは授業のスピードに
ついていきませんでした。
それに私は欲張りな性格
で、他の人は1つだけのこと
ころ、「アンソートレナリ
シツア」「フアイナンス」
「グリーントイレ」の3つ
も専攻したために、人の何
倍も勉強しなければならま
せんでした。

対談●注目企業（人）を訪ねて..

桑名 勉強が大好きなんです（笑）。

服部 好きではなくて単に欲張りなだけです（笑）。

「水ビジネス」へ 大学卒業後20年

桑名 そしてMBAを取得後に帰国して、NCTでマーケティング研究所に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にシキスを誘ってくれました。その社長のもとで急速に普及し始めたインターネットに環境問題を結びつけて情報発信するサービス「エコロジ」をサトーと「エコロジ」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にシキスを常に考えていました。海外の情報提供会社に交渉



A5 河川
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

一水メジャーの戦略・日本としての課題—
服部隆之著

“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、世界戦略とその事例（失敗例、成功例）を紹介・分析する。

- 【目次】
- 公益事業としての上下水道—各国の制度比較
 - 日本の上下水道事業の経営状況
 - 日本の上下水道事業における今後の課題
 - 水問題に対する世界的な取り組み
 - 世界の「水メジャー」の戦略
 - 水道事業の民間化の課題
 - 深刻化する水不足—新規にシキスが期待される国々

- 上下水道の歴史
- 上下水道の仕組み
- 上下水道の歴史
- 上下水道の仕組み
- 水道水の安全性—飲み水は安全か
- 水道の安全性—水辺は憩えるか



ちょうど1年を過ぎた頃、このままエオア単独での営業を続けても見込みがないと判断し、オキエスト・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を進めていく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。いずれもエニータが持つ企業価値は高いです。そして日本企業を通じて、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年にわずか数十名でスタートした会社

社は、2009年頃にはフルア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快意しました。折しも、日本の企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日・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 そしてエニータを起業するに至る……。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月にエニータストラックとしての活動を始めました。

桑名 今年は起業して3年目になると思いますが、目指しているのは「D.O.タスク」です。企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日・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。

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。2010年1月にエニータストラックとしての活動を始めました。

桑名 現在は水ビジネスを中心にして、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、アドバイスを提供し、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 現在の日本の企業界は、変革期にあると言われていますが…。

