

【対訳】

2022年10月号 APAC Entrepreneur 記事
服部孝男:日本の防衛システムの姿を変えた先駆者

決意は目的の固さを定義する。どんな状況であれ、決断力があれば成功への道を開くことができる。決意には勇気と努力が必要で、転倒のたびに立ち上がる意欲が必要である。強い意志力と集中力は、必ず自分の望む目標に導いてくれる。データクラフト株式会社代表取締役の服部孝男は、自らの手で伝統的な防衛システムを改革し、世界の強豪国の仲間入りを果たした。

「最初から起業家的なビジネスを始めるつもりはありませんでした」と、服部は日本の防衛システムの重要なプレーヤーになったいきさつをこう話した。多国籍な防衛後方支援システム「NATO カタログシステム」(NCS)を基盤にした学習と研究を通じて、企業家精神の重要性を痛感した。これらの分析により、日本がこの分野で世界の他の国よりもはるかに遅れていることを彼に示していた。そこで服部は、この問題をクローズアップするために、2007年から月2回のインターネットによる定期刊行物を発行した。これにより、各省庁や関係機関をはじめとする様々な人々の同意と協力を得ていった。そういう人たちは彼にビジネスとしてやってほしいと思い、服部は起業することにした。業界の支持者や関係者と意見を交換することで、彼の目標に向かってさらに前進するための新しい知識を得ることができた。さらに、彼を支えてくれる同僚たちがより多くの人々を紹介してくれたことが、後に彼の起業家としての旅路の重要な転機となった。

その国の防衛後方支援システムのような微妙な問題を扱うことは、間違いなくかなりの困難を伴った。服部は、前に進むために取り組まなければならなかった主に2つの課題について次のように述べている。最初の課題がNCSを維持するNATOに協力してもらうことだったとすれば、第2の課題は日本政府に行動を起こさせることだった。興味深いことに、NATO関係者は喜んで服部に協力し、協力と情報を提供してくれた。しかし、日本政府と企業は中々行動を起こしなかった。NCSを日本に導入することは、利益よりも損失の方が大きいと彼らは信じていた。そのため、服部は様々な後援者を通じて、政府関係者に向けて数々のプレゼンテーションを行った。彼の核心的な課題は、これらすべてが個人や組織のためではなく、国家の利益のためであることを強調することだった。しかし、NCSの日本への導入は日本政府によるシステムの変更とそれに伴う予算を組むことになるために、予想以上に時間がかかった。ところが驚いたことに、ある時、服部は日本の大手出版社である日経ビジネスからNATOプロジェクトの突然の取材依頼を受けた。この記事は広く受け入れられ、多くの人々が彼のプロジェクトを知るようになった。これは日本政府の決定に肯定的な影響を与えたのだった。

...ではどのようにして始まったのか。

服部は早稲田大学工学部卒であった。卒業後、彼はさまざまなアメリカ企業で働く機会を得た。そのような年月のなかで米国人から教えられた彼は、自分は既存の会社に縛られるべきではなく、自分の企業を立ち上げて起業家になる運命にあることに気付いた。さらに、第2次世界大戦に敗れた後、日本は長い間アメリカの指揮下にあった。米国企業の社員として米軍基地に出入りし、このような状況を注視していた服部は、両国の防衛体制の違いを認識することができた。このため、1984年には日本の防衛力の弱点であった不足した技術情報をカバーするサービスを提供するために、社名も新しくしたデータクラフト株式会社を設立した。そして米国防総省が提供した公開された後方支援情報サービスを取得できたことで成功した。また興味深いことに、同社は日本政府の資格審査に準じた企業としても認められた。

服部は、自分の人生の歩みと成功について説明しながら、ビジネス環境の中で人間関係を築き、維持することがいかに重要かを指摘している。「1人では何もできません」と服部は言う。「私のビジネスの旅で大切なことは、常に友人や知人に助けってもらったことです」。彼はさらに、米国の友人が彼に、より大規模で長期的なプロジェクトを紹介し、それが NATO システムへの本格的な参入となったことを主張している。現状に満足できなかった彼は、新しい分野に挑戦し続け、その過程で新しい友人や知人を作った。彼は、すべての人間関係が成功への足がかりだったと述べている。

ビジネス界で数十年の経験を持つビジネスリーダーとして、服部は起業家の資質について自身の考えを共有している。「リーダーは常に最前線にいなければならず、欲しいものを具体化し、熱意を育み、説得するスキルを持っていなければなりません。」と服部は断言する。彼は、起業家は現状に満足することはなく、常に価値あるものを創造するために追求し続けるので、組織の設定に適合することはないと信じている。また、成功する起業家は、友人や支援者、協力者を作ることに長けていなければならないとアドバイスしている。言い換えれば、起業家精神は単なるビジネスリーダーを目指すものではない。若い起業家たちには、恐れず、忍耐強く、自分を信じることを服部は思い出させている。そうすれば、大きな石を動かすことができると。

妥協のない文化を醸成すること

ビジネスが防衛分野であるため、データクラフトは決して妥協を許さないが、ビジネスの流れを損なうことなく、ある程度の合意に達することが多いという。服部は、妥協は副産物であり、新たな取り組みの原動力にはならないと考えている。このように、各担当者は、目的とスケジュールの指示を除き、自分に割り当てられたすべての作業に責任を持つ。服部は、このようなアプローチが効果的かつ効率的であることを証言している。しかも、担当者の要望に応じて支援が行われるのである。新型コロナウイルスのパンデミック（世界的大流行）とその規制により、データクラフトの従業員はどこからでも好きな時間に働くことができる。一日の終わりには、彼らは仕事を動かすことができることに満足している。

日本政府は、ウクライナ危機後、NATO との協力関係を強化しており、2022 年は、日本の首相が初めて NATO 首脳会議に出席し、NATO との連携を提案した年でもある。2019 年に日本政府が初めておこなった日本における NCS 会議は成功した。現在日本政府は予算を計上して、NCS の取り組みを支援している。

服部は、日本が NCS システムを他国と共有するようになり、ようやく起業家精神が軌道に乗り始めたことに誇りを感じている。多くの NATO 加盟国が日本とその能力を認識し、日本の将来の発展と強化に向けたミッションを力強く推進している。「今回、APAC アントレプレナー出版社が私を推薦してくれ、多くの読者に私の成果を紹介してくれました。私は、他のアジアの国々でも同じような変化が起こることを期待しています。」と服部は語っている。