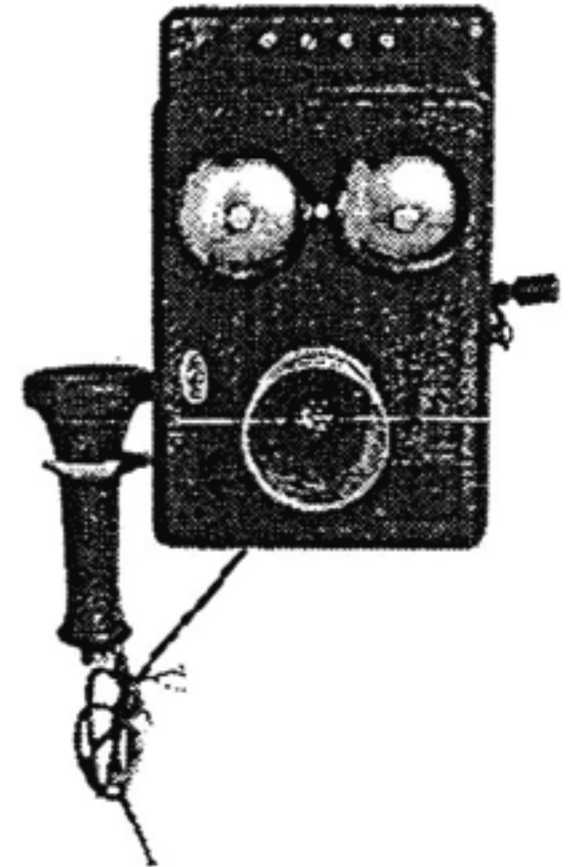


# NTS物語



吉田 隆

## 一、本を作り始めた頃

### ⑨電話営業

自社出版路線はすぐにはセミナーに並ぶ事業の柱には育たなかった。むしろ二年ほどの先行投資が続き、経営状態はセミナーとフジテクの書籍の売上げの利益を浸食しながらの一進一退の繰り返しであった。その状況が変わったのは、昭和六十二年九月にNTS初の大型書籍「液体クロマトグラフィ―工業化技術資料集成」が発刊されたからである。「液クロ」発刊をきっかけとして、セミナーという柱に書籍の電話営業というもう一つの柱が加わるようになった。

発刊直前に、フジテクの小野社長から「電話営業でやってみないか」とのアドバイスをもたらした。電話営業の話はR&Dプランニングの山本社長からも聞いていた。全く未知の世界であったが、どうやら「電話」と「宅急便」を組み合わせるその仕組みが見え始めた。その仕組みは「五万円」という価格と「無料試読システム」とある程度の「販

売確定率」に支えられる書籍販売の手法であり、その手法の実現のために「千ページ」という「コピー無用の装丁が必要であること」等が解ってきた。私はフジテクが電話営業を始めていたことを知らなかったが、小野社長は銚産業技術サービスセンターの平野社長からそのノウハウを手に入っていた。平野社長は、独立前に在籍した銚産業調査会を兄弟で経営する中でそのノウハウを学んだらしい。平野兄弟がそのノウハウをどこに学んだかは分からない。私にはそもそも米国由来の手法であるようにも思える。しかし、フジテクより一足早く、R&Dは自社の書籍「共同研究開発ハンドブック」及び「微生物の分離法」を電話営業の手法で売り始めていた。山本社長に聞くと、誰かに教えてもらったものではなく自ら考案したものであるという。

いずれにせよ、電話営業の手法の登場でNTSはDMを意識した本作りからの方向転換を計ることになった。小野社長が私と顔を合わせるたびに「吉田君、もうセミナーは止めたらどうだ。何のためにやるんだ。

セミナーには明日がないじゃないか。」と語るようになったのもこの頃からだった。エンジニアリングセミナーの原型を作り上げた小野社長の口から、その言葉を聞くのは意外な気もしたが、五十才を越え年令的なものもあつたのだと思う。私自身、電話営業に出会ったのが三十代でなくそれ以降ならば、セミナーを止めたかも知れない。

セミナーとは、先端技術という一現象の全体像を知ることでも一歩先を追うことでもなく、つまりは「学問」でも「調査」でもなく、そのいわば「活力」の正体を見極め編集する技術である。そこでは、当然ある程度の若さが求められるのである。しかしその時セミナーを止めなかつたことが、その後の「講演録」事業へとつながった。

さて、営業には営業部員が必要である。丁度、フジテクが新聞で募集をかけるころだったので、NTSも一緒に募集することとした。その時の一人が、三カ月間フジテクの研修を受けた後、NTSに席を構えた。その〇〇〇〇〇〇さんの入社は昭和六十二年九月である。それは同時に、NTS営業部の誕生の時でもあつた。

昭和六十年七月の設立から営業部誕生までの二年余が、NTSのファーストステップだろうか。ここまで九回連載した「本を作り始めた頃」は、次回よりセカンドステップに場を移したい。

## 掲示板

今月の人事

五月三十一日付退社 営業部

六月 二日付入社 営業部

社内清掃について

次の日程で、本社事務所内の床掃除を行いますので宜しくお願い致します。当日休日出勤の予定がある場合は作業に支障がありますので、必ず総務部に連絡して下さい。

六月二十七日(日)  
七月二十四日(日)

健康診断について

先日実施した健康診断の結果については、後日総務部より書類にてお渡しします。尚、再検査の指示があつた場合は指示にしたがつて下さい。

編集後記

おかげさまで今号で創刊から丁度一年になる。数字で言うと通算百八頁、総執筆数三十三人、コーナー数は二十六本と、振り返るとよく続いたと思う。編集長は一年で辞めるつもりでいたが、私しか暇な人間がいなかったため、再び担当することとなった。という訳で、来月号からも(ふつつかものですが)どうぞよろしくお願ひします(伊)

NTSニュース一九九九年六月号(通巻十二号)

一九九九年六月二十五日発行

