

二、情報出版企業として

③イベント事業(上)

国際シンポジウム路線

「国際シンポジウム路線」は、昭和五十九年十月の「食品産業のための二軸エクストルーダー国際シンポジウム」にさかのぼる。資本金百万円で創業した直後にその数倍を要する事業計画を耳にするや、出資者であるフジテックの小野社長や印刷屋さん等事業の行方に無関心ではいられない人たちから、「失敗したらこの業界でメシが食えなくなるぞ」と随分計画中止を勧められた。彼らにとつて、「国際シンポ」は未知の領域だったのである。しかし、成功の確信しか持てなかつた私にとつては納得のいかない勧告でもあつた。結果的に見積りの倍近い費用を要したが、売上も予想を上回り資本金の数倍の利益を生むことができた。これは自信になったがリスクに対する警戒心も生まれ、次の一手は集客イメージが確かな大テーマとの出会いを待つことにした。そのテーマに出会つたのは、三年後の昭和六二年初頭のことである。その年は新年早々から世界の科学界や産業界の話題はヒューストン大学のP・チュー教授による高温超電導物質発見のニュースで持ちきりだつた。私は記事を目にするやすぐにチュー教授に講演のための来日を要請した。話題がピークを迎える前である。チュー教授から講演可の返事を受け取ると同時にIBM、AT&T、GE等の応用の最先端を走る企業にも声をかけつつ、国内の研究者に協力を依頼することから「日米高温超電導シンポジウム」はスタートした。だが日本の研究者の反応は懐疑的なものだつた。「これは学会の仕事だ」から「あなたは何物なんだ」まで冷淡な反応にしばしば戸惑

い、NTS一社の手に残つたのである。紆余曲折の末、日本経済新聞社に名義主催を依頼した。当時の科学部の〇〇部長(現、日経BP社社長)の尽力がなければ実現しなかつただろう。日経の名を汚さないことを唯一の条件として主催が受諾されたのである。超電導シンポは昭和六二年十月、大手町の農協ホールに国内外の関係者四百名余りを集め盛況の内に幕を開けた。会場には二十名ほどの日経の記者の他、専門誌、業界紙、学協会、各種団体関係者、韓国の専門誌記者等も出席し大変な熱気を見せた。売上は約二千万円、粗利は約一千万円だつた。国際シンポは普通のセミナーに比べ手間は五倍、費用は十倍である。従つてリスクも大きく、失敗した時の経営への影響はセミナーの比ではない。超電導シンポは終了後、同年十二月に「超臨界国際シンポジウム」を開催したが、百名の予定に対し七十名の集客だつた。この時は、思い切つて会場を変更する等の対策を施し損失を最小限に押さえる為に必死に動き回つた。国際シンポはこのように、出版やセミナー事業とはまた異なるハイリスクハイリターンビジネスである。セミナー事業に加え、国際シンポという新商品の開発が電話営業と本作りの戦略的展開に影響を与えたであろうことは前回述べた。この間も本を仕込み、制作も一人で行つていたが、出版事業を軌道に乗せることはなかなか難しかった。その上、超電導シンポの成功はこれまでとは異質な世界との接点をもたらしことになった。

超電導シンポの会場には、私のそれまでの付き合いとはタイプの違う人たちも顔をかせていた。国際コンベンションの〇〇氏から私宛に電話が入つたのは企画のメドがほぼついていた六月のことだつた。国際コンベンションは新日鐵・三井物産・電通の三者出資によるコンベンション会社であり、バブル期の日本の勢いを象徴するように見本市・展示会等の企画・主催・運営オーガナイザーとして同年七月設立される予定だつた。〇〇氏の依頼は名義を共同主催に変更できないかというものだつた。〇〇氏は同社副社長に就任する予定だつたが、同社のオーブニングイベントとして、超電導シンポに名を連ねたいとの依頼だつたのである。この話は結局断つたが、イベントの世界との接点が生まれたのもそれがきっかけである。

思い出したように〇〇氏から電話をもらったのはそれから約一年後のことだつた。用件は平成元年春にオープンする幕張メッセで十一月に開催予定の展示会「国際アーバンインフラテック'98」に関する仕事の依頼だつた。内容は付帯行事としてのシンポジウムと海外テクニカルツアーの企画開催及び公式ガイドブックと報告書の作成であつた。当時、企画マンとして〇〇〇〇現総務部長が入社していたためシンポとツアーを私が、公式ガイドと報告書を〇〇部長が担当することとした。本命のシンポは予算の都合で実現しなかつたが、プレイベントであるテクニカルツアーは平成元年七月に米・欧調査団として実現し、私は米調査団のレポート役として参加した。帰国後の三百頁のレポート作りの苦労は今も記憶に残るが、私の初の貴重な海外体験だつた。

イベント事業はこれをきっかけに、平成二年の「地域づくり探偵団」、平成三、八年の「資生堂デザインフォーラム」、平成九年の「国際温泉科学会第三十三回箱根大会」と継続していった。セミナーは情報交流の場であるが、情報を核としそこに人と物が加わればイベントになる。そのため、国際シンポやセミナーが往々にしてイベントのメイン行事に組み込まれる。人・物・情報の交流の場という本質を持つイベント事業は、現在のNTSの財産ともいえる人脈づくりや事業形成に大いに寄与してきたが、事業としては成功しなかつたといえるだろう。超電導シンポの後、出来ればイベントを事業として積極的に育てようとしたが、上手くことは運ばなかつた。魅力はあるが関わり様によつては毒にもなるのがイベントである。今回はその話にしたい。

掲示板

今月の人事

九月三十一日付退社 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。

十月二十四日(日)
十一月二十八日(日)

編集後記

先日、従兄弟の結婚式に出席した。キリスト教式であつた。例のごとく讃美歌312番を歌うわけだが、いよいよ最後の第三詩第四節の「労りたまわん」にさしかかった時、みんなの声で私の声小さくしほんでしまった。カラオケのように、ありがたなを振ってくれえ。お恥ずかしいお話を一つ。(伊)

NTSニュース一九九九年九月号(通巻十五号)

一九九九年九月二十五日発行