NTS物語

二、情報出版企業として

⑭⑮講演録事業（上）

～自社出版路線の確立をめざして～

吉田　隆

平成五（一九九三）年五月、東京大学の小島圭二教授（現地圏空間研究所所長）を訪問した。昭和六十二（一九八七）年七月に開催し、六十余名の参加者を集めたヒットセミナー「岩盤割れ目の克服～その評価・解析手法と対策」でお世話になって以来六年ぶりのことだった。先端技術とはいえないがユニークさで成功したこのセミナーの、第二回目開催の相談のためだった。結局二回目開催はならなかったが、その時小島教授からあるヒントをいただいた。外国にはセミナー終了後、講義内容をそのまま書籍に再現することを専門とする出版社があるのでNTSでも試みてはどうかというものだった。小島教授は研究室の棚から一冊の厚い本を取り出すと私の前に置いた。それはカラフルなハードカバーの立派な装丁の書籍で、八百頁ほどの堂々とした存在感に私はカルチャーショックに近いものを覚えた。だが後日講義内容の再現というのは私の思い違いで、それは当日の講義内容を講師が改めて執筆するいわゆるプロシーディングと呼ばれるものであることが分かった。しかし、このときの講義を忠実に再現するというアイデアをふくらませたことにより新事業へのきっかけとなったのである。小島研究室を出て東大正門前に続く道を歩いていると事業の具体的なイメージが湧き始めた。三十名を超えるヒットセミナーの書籍化ならビジネスとなるに違いない。その書籍は定価三万円前後で三百部は必ず売れる。それが最初の直感だった。会社に戻るころには、セミナー講演録という新事業の基本コンセプトが出来上がっていた。

そのアイデアをすぐに実行に移すことにしたが、当初社内の空気はそんなものが売れるのかというものであった。しかし、必ず売れるという私の強い信念が事業を前進させることとなった。

新事業の担当には制作面で○○○○現編集二課長を、また営業面で○○○○現営業一課長を指名し、第一作目に平成五（一九九三）年六月開催の「建設副産物・廃棄物の処理と再利用」セミナーを選んだ。新事業に講演録と名付けて臨んだ本書の発刊は平成六（一九九四）年四月と完成までにおよそ十か月を要した。定価を二万五千円に設定し初版三百部だった。事業の展開にあたっては、制作・販売両面において従来とは全く異なるノウハウが必要であった。制作面では版下作成のためのハード、ソフトを含めたDTPシステムの構築、営業面では従来の試読システムが通用しない三万円以内の価格帯に対応するための在宅営業体制の整備等を一気に進める必要があった。事業開始当初は○○・○○両名がプロジェクトチーム的に活動し、制作・販売両面でのノウハウ蓄積に努め新事業の牽引役を果したのである。第九期の講演録事業の成果は「建廃」一冊であったが、予想以上に販売数が伸びたため後に二百部を増刷した。成功に意を強くして臨んだ第十期（平成六年七月～平成七年六月）は五冊の発刊が実現し、売上への寄与率も二十％を超えるものになった。

さて、講演録事業への進出には自社出版路線の確立というもう一つの大きな意味合いがあった。平成三（一九九一）年八月の「表面」発刊をきっかけにNTSが近代化・合理化に踏み出した第七期の売上は二億四千万円と初の二億円の大台を突破し、対前期（一億五千九百万円）比約五十％増の会社設立以来の飛躍となった。しかし、その後第八期（平成四年七月～平成五年六月）の売上は二億一千万円、講演録事業をスタートした第九期（平成五年七月～平成六年六月）は同二億円と二期連続の売上減となり、経営的には実は会社設立以来の苦況に直面していた。その主な原因は新体制の中で自社出版物の発刊計画の大幅な遅れであった。実際第八期の新刊は「吸着技術ハンドブック」一冊だけだった。平成二年から三年にかけ営業部及び編集企画部ともに人員を増強し、本を作り売る体制を整え始めたことは以前述べた通りである。結果的には、二年後に自社出版物の空白の時期が生じることを予測しそれを避けるための経営戦略が欠如していた。この空白の時期を埋めたのが「伝熱計測技術」（発行：㈱テクノシステム）等の他社の出版物だった。第八期の売上の内、自社出版物は約五千万円と他社出版物約一億円の半分だった。自社出版物第一号の「液体クロマトグラフィー工業化技術」の版権をテクノシステムに売却しその後再び他社出版物として仕入れる等、商品確保のため死に物狂いの時期でもあった。

つまり一日も早く自社出版物体制を確立したいという状況の中での講演録事業の展開は、この上ないタイミングでもあったのである。第八期から更に一千万円ほど売上が低下したものの、第九期は他社出版物の売上約四千万円に対して自社出版物は同約九千万円と両者の関係を一年で逆転することに成功した。第十期以降売上は再び上昇に転換した。

掲示板

今月の人事

八月三十一日付退社　営業部
八月三十一日付退社　NSハイテック
九月十一日付入社　NSハイテック
九月十六日付入社　編集企画部
九月十九日付退社　営業部
十月十七日付入社
社長付
十月二十五日付入社　営業部
十月三十一日付退社　営業部
十月三十一日付退社　営業部
十一月一日付入社　営業部

年末年始の予定について

十二月二十二日（金）　忘年会
十二月二十四日（日）　業者による床掃除
十二月二十八日（木）　仕事納め
十二月二十九日～一月四日　年末年始休暇
一月五日（金）　臨時休業
一月八日（月）　祝日
一月九日（火）より　通常通り勤務

◇編集後記

▼いきなしペラにしようとしたらチョット待ったコールをかけられました次号はいかに……（極）

▼ここだけ書けばよい事を飲み込みにしている私。初めて小田さんのコンサートに行った。観客に茶髪はいなかった。（の）

▼「打ち合わせがある」と言われ、何の打ち合わせかわからないうちにNTSニュースの編集委員になっていた僕って……。（かずひさ）

▼「打ち合わせがある」と言って、有無を言わさず純朴な青年を騙す自分が悲しい。お母さん、僕はこんなに汚れてしまいました……（な）

▼三カ月ぶりの社内報です（ゴメンナサイ）。本号からメンバー一新して発行いたします。個性ある面々でまた期待できそうですね。（井）

NTSニュース二〇〇〇年秋号（通巻二十六号）
二〇〇〇年十二月二十五日発行