

# 編集企画体制への道(1)

～セミナー事業① 足で記事を書く～

代表取締役 吉田 隆

### ●最初の仕事

私とセミナーの付き合いは、昭和53年11月にフジテクに入社した日に始まった。机につくなり、「中水道」関連の新聞記事を手渡された。「セミナーをやってもらおうので、この記事の中から要点を6つ探し出せ」、それが私に命じられた最初の仕事だった。セミナーといえば、大学のゼミほどの知識しかなかった。おまけに「中水道???」。「出版社がなぜセミナーなんだ?」と、とまどいを覚えながらのスタートであった。私が踏み込んだ出版の世界は、本屋に本を並べるいわゆる近代出版業界ではなく、俗に言うセミナー屋から脱皮を始めたばかりの情報出版業界だったのである。毎月2本のセミナーの企画・開催と年に数冊のヒットセミナーの資料集作りをノルマとする私のフジテク生活が、その日から始まった。それから25年を経て、現在の編集企画体制に至るまでの道筋を振り返ることにする。

### ●ノート秘密

私は、与えられた「中水道」の記事を読み込み、建設省(当時)の政策や某国立大学教授の理論、メーカーやユーザーの取り組みといった要点を6つ抽出して、紙に箇条書きした。ところが、そのとき覗き見た小野社長のノートには、「中水道」に関するメモが6つどころではなく何ページにもわたって書き込まれており、その詳しさは専門家と見紛うほどであった。「中水道」のテーマは、その後セミナーではなく出版企画に変更されたが、そのノートの秘密はやがて私も身をもって知ることになった。

数日後、小野社長から日刊自動車新聞の記者を紹介された。自動車関連業界で、省エネ対策の切り札として注目を集めていた「軽量化」をテーマに取材を重ねていた第一線の記者から、私は約一時間にわたって業界事情を逆取材することができた。それが、小野社長の手ほどきを受け、私が企画を担当した最初のセミナーのテーマとなった。小野社長は記者の話を元に、情報源を求めて連日私を連れ歩いた。新日本製鐵や日本石油など企業の図書館、軽金属協会や自動車技術会など業界団体の図書館、科学技術庁や通産省(い

れも当時)など官公庁の図書館と、地下鉄を乗り継ぎ23区内を歩き回ると、思いがけない場所に図書室や情報の宝庫があった。小野社長は手ごたえのある情報にたどり着くやいなや、大学や企業の専門家、業界通など相手構わず、ためらうことなく電話でアポを取り、取材を行った。私は用意した大学ノートに、図書館などで調べた専門誌や業界紙のタイトル、あるいは論文の書誌事項を列記していたが、その行間を取材内容でこまめに埋めていくうちに、ノート丸々一冊分が自動車軽量化情報で埋まっていった。そしてそのとき、「中水道」のノートの秘密に自分なりの納得を得たのだった。私はその大量の情報を「材料総論」「鉄」「アルミ」「プラスチック」「炭素繊維」「車体構造」の6つの小テーマに整理・構成しなおし、セミナーの企画案を作り上げた。私が担当した初めてのセミナーは、「自動車の軽量化対策としての新設計および新材料の適用」と題して、昭和54年2月に2日間にわたって開催された。このセミナーは幸運にも申込数が131名というヒットセミナーとなった。

### ●技術セミナーの創造

さて、セミナーを企画するにあたっては、ある技術課題をテーマとして選択し、それを6つの小テーマに絞り込んで構成する。これは小野社長の独創的手法であった。その独創性は、フジテクがセミナー屋から出版社へ脱皮するうえで、大きな原動力となった。なぜなら、ある情報から要点を抽出するという行為は、編集にもそのままあてはまるからである。

前にも記したが、当時は経済をテーマとしてその道の専門家一人が一日講師を務める、いわゆる「ワンマンセミナー」が主流だった。この場合、講師は面識のある専門家に依頼するか、書店に足を運んで目当ての本を探し出し、その執筆者(たいてい一人の場合が多い)に依頼するかのいずれかだった。従って、セミナー業界の黎明期のテーマが、技術ではなく経済が中心だったのは、特定の技術全般を講義できる一人の講師を見つけ出すことが困難だったためかも知れない。ある技術分野を取り

上げ、現場の第一線で必要としている情報を網羅したセミナーを無理なく実現し、安定した事業として継続していくには、どうすればよいのだろうか? 小野社長はその課題を解決すべく、一人で全部を担当するのではなく、小テーマごとに複数名で分担する手法を考案したのである。1日ワンステージ(講師1名)に代わる、2日間で6ステージ(講師6名)という新しいセミナー開催方式、つまりフジテク式を開発したのである。

できてみれば単純だが、誰も気づかなかった「複数の講師による分担」という発想の源(みなもと)は、あの箇条書きの行間をとにかく情報で埋めつくした「ノートの秘密」にあったのであろう。インターネット発達前夜の産業界は、材料メーカーは材料、自動車メーカーは自動車といったように、専門の業界情報に偏りがちであったが、小野社長のノート、さらにはその延長である新方式のセミナーは現場重視、まさに情報誌的性格をも備えていたのである。

### ●出版の原点

机に向かってばかりいると忘れがちであるが、出版の原点は、読者の切実なニーズや欲求に応えることである。その活動の基本は、現場の第一線の声を聞くことである。私はセミナーとは、そうした声をいち早く取り入れ、最短期間で商品化し、最短期間で読者に送り届ける術、すなわち、企画や編集や営業といった出版活動の諸要素が凝縮された事業であるという信念を持ち続けている。その後、いち早くセミナーから出版へ事業のシフトを果たした小野社長から、独立後の私に対して「明日(資本の蓄積)がない」とセミナー事業からの撤退を何度も勧められた。しかし、その後も私がとにかくもセミナーを続けたのは、そうした原点へのこだわりのためだった。例の記者から、「記者は足で記事を書く」と教えられた。たまに霞ヶ関の官庁街に足を運ぶ折など、20数年前の朝から夕方まで一日中歩き回って、確かな手ごたえのある情報を白紙ページに夢中で書き込み続けた、あの大学ノートの記憶が蘇るのである。

### ●編集後記

日頃、試読等で書籍をご案内させていただいておりますお客様方にも、よりエヌ・ティー・エスという会社を知っていただくため、今月より「NTSニュース」を試読図書にも同封させていただくこととなりました。これにより、一気に発行部数が10倍に増えました。本紙が社内外の皆様にとって、より有益な情報発信源となることを心より願っております。さらに、よりクオリティの高い商品づくりに、読者の皆様の貴重なご意見を反映させていただければとも思っております。(な)

### ●編集部からお願い

NTSニュースでは読者の皆様からのお便りをお待ちしております。記事内容や書籍、雑誌に対するご意見・ご要望のほか、開催予定の勉強会・イベント等、広く告知したい情報を発信する場としてもご利用いただけます。掲載をご希望される方は下記宛までご連絡ください(ただし、掲載可否の判断ならびに構成は編集部にご一任ください)。

NTSニュース

2002年7・8月合併号(通巻44号)  
2002年7月25日発行