

編集企画体制への道(1)

～セミナー事業⑤握手(下)～

代表取締役 吉田 隆

●三年後

昭和60年7月、新会社はNTSとして再スタートを切った。そして、その2年後の昭和62年10月21日～22日、大手町の農協ホールは、「日米高温超電導シンポジウム」(日本経済新聞社主催)を聴講するエネルギー、エレクトロニクス分野の研究者、技術者、およびマスコミ関連の約400名の人々の熱気に包まれていた。社員数5名、企画部員が私1名の当時、これほどの大型企画が実現するまでには、想像を超える困難が待ち受けていた。だがここでも、3年前の「二軸シンポ」における菊池社長同様、多くの協力者に支えられて、開催に漕ぎ着けることができた。今回は、複数の協力者の連携によって大型企画が成功するまでの物語を述べることにする。

●苦戦—「君は何者だ?」

昭和61年夏から62年春にかけての科学技術界の話題は、高温超電導が独占していたと言っても過言ではない。室温レベルで超電導が実現すれば、情報通信やエレクトロニクス、エネルギーなど、多くの分野に画期的な変革をもたらされるとあって、マスコミ各社の報道は、経済専門紙のみならず一般紙も加わって、少々過熱気味の様相を呈していた。これほどの事態を前にして、情報屋がただ指をくわえて傍観してはいけい。昭和62年4月、私は最初の発見者としてブームの渦中にあったヒューストン大学のP.チュー教授に来日を要請した。二週間後、チュー教授から来日してもいいとの返事がFAXで届いた。

チュー教授の来日が決まったことで、企画は容易にまとまると思ったのは、浅はかだった。企画書を携え、日本の超電導研究をリードするT大グループや関連学会の事務局を連日訪問し、協力を要請して回ったが、「これは学会の仕事だ!」、「君は一体何者だ?」と、冷やかな反応に終始した。少し

あせり始めたある日、真空冶金(株)の武黒洋一郎社長(当時)を訪ねた。当時、経済専門誌の表紙を飾ることもあった民間の名経営者の反応は違っていた。意義ある企画だ、実現に向け力を貸そうと、すぐに日本真空技術(株)の林主税会長(当時)をご紹介くださった。本社の会長室で林会長と同席された大塚泰一郎顧問(当時)から国内事情をご指導いただくとともに、海外の相談役として南カリフォルニア大学のY.B.キム教授をご紹介いただいた。民間企業や大学に幅広い人脈を有するキム教授は、実に力強いパートナー役を務めてくださった。その後、肝心要のチュー教授が突然キャンセルするという緊急事態に見舞われたときも、終始落ち着いた対応で代役交渉を果たしてくださった。その結果、IBMやAT&Tといった企業からの海外講師陣の目鼻は何とかわつたものの、NTSが無名であったがゆえに、大塚顧問のご尽力にもかかわらず、国内講師陣の調整に手間取っていた。開催日は容赦なく迫り、キム教授からは、成り行きを案じる国際電話がしばしば入った。

●発想の転換—日経パワー

手詰り感が増す中、私は発想を転換し、公的機関に主催してもらい、NTSは事務局に徹することで、実現を優先する道を選んだ。そして、ダメもとの気持ちで日本経済新聞社の扉を叩いた。対応してくださったのは、尾林賢治科学技術部長(当時、その後日経BP社社長)だった。主旨にご賛同いただき、事務局に取次いでくださった。間もなく事務局から、これは例外であると前置きしたうえで、「日経の名前に傷をつけないことを条件に、主催しよう。」と連絡があった。日経の看板は強力だった。滞っていた国内講師陣の協力を短期間に取り付けることができた。こうして、国内10名、米国10名の日米の超電導研究の第一線

の講師陣による「日米高温超電導シンポジウム」の企画が漸くまとまったのは、開催予定日の約50日前のことだった。残り少ない時間で、「二軸シンポ」の約三倍にあたる1500万円の経費をまかなう売上を確保しなければならなかったが、日経社告と約2万通のDMの反響は予想を大きく超えるものだった。一週間に約100名ペースの申込みが連日続き、最終的には有料申込数約350名、売上2000万円を超えるスーパーセミナーとなった。開催当日、会場は欧米諸国や韓国からの参加者に加え、日経新聞を中心とする国内外のマスコミの取材陣も加わり、国際色豊かな活気と熱気に包まれた。

●握手—共感のネットワーク

来日したキム教授とは、都内ホテルで初対面の挨拶を交わした。顔を合わせるなり、「とうとうやったな、ヨシダさん!途中、だめかもしれないと、何度も心配した。お前はシブトイ!」と、力強く私の手を握り締めてきた。「超電導シンポ」は、武黒社長を初めとする日本真空関係者、尾林部長を初めとする日経関係者、そしてキム教授の協力がなければ、実現は適わなかっただろう。また、開催当日には、お願いしたわけでもないのに、テクノシステムの中嶋社長やエルアイシーの浅田社長といった同業他社の面々が、会場に受付の応援に駆けつけてくれた。彼らの協力もまた、心強い味方だった。この企画の成功の要因は、「高温超電導」という大テーマとの出会いもさることながら、企画に共感してくださった多くの人々との出会いに他ならない。企画者が企画を愛する強い気持ちを持てば、その気持ちに多くの人々が共鳴し、共感のネットワークが生まれるのである。企画に王道はない。ただ一途なひたむきさが、企画者を成功に導く一筋の道なのである。

●今月の人事

【入社】編集企画部編集3課

営業部

【異動】総務部部長

営業部部長・システム開発部部長

営業部参与

市川AIセンター顧問

●編集後記

スローフードに代表されるような、ゆっくり・じっくり型ライフスタイル「スローライフ」が静かなブームです。奇しくも本年の干支は「未来材料」の未、ことひつじ年(そして私は〇回目の年女…)。ひつじにあやかり、落ちついて着実な仕事ができればと思います。今年もよい1年になりますように。(石)

●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や投稿をお待ちしております。また、開催予定の勉強会・イベント等、掲載をご希望される方は下記宛までご連絡ください。

NTSニュース

2003年1・2月号(通巻49号)
2003年1月25日発行