

③ ビジネスマodelの確立へ向けて(第20回)

3-1編集企画体制への道(2)

出版事業 ②「資料集」を作る(中) 予約を取る 代表取締役 吉田 隆

昭和60年以降、本作りの主流が「資料集」から「ハンドブック」に変遷していった背景には、セミナーや資料集の販売手段の主流だったDM手法が、景気に左右されにくい電話による試読システムに移行し始めたことがある。しかし、日進月歩の科学技術の世界で、6ヵ月から1年内に発刊可能な「資料集」の魅力は捨てがたい。今後、この魅力を生かすためにNTSは編集・営業両面でどう取り組めばいいのか?今回は、こうした観点から、自分の体験を整理してみたい。

●予約戦略

前号で述べた「自動車軽量化技術資料集成」の企画から完成までには1年7ヵ月を要したのだが、実質的な製作期間は実はもっと短かった。つまり、企画が動きはじめてから、発刊が決定するまでに3ヵ月ほど経過していたのである。当時のフジテク流本作りは、企画からすぐに製作に入ることは皆無だった。DMによる予約申込数に応じて発刊するかどうかを決めたのである。それは企画担当者自らの仕事だった。まず、セミナーの講演依頼と同じ要領で企画書を添付して先生方に執筆を打診し、返ってきた目次案を基に大項目を中心としたA4サイズの簡単なパンフレットを作成した。続いて、そのパンフレットを広く関連業界に告知するためのセミナーを毎月企画・開催した。私の場合、昭和54年6月に「物流合理化のための自動車軽量化対策」、同年7月には「エンジニアリングプラスチックスによる自動車軽量化技術」と続けた。そのほかにも、他の企画部員のDM発送計画を事前に聞き込んだり、彼らのDM発送作業中に封筒の宛名を覗き見たりして、自分のパンフレットを封入アイテムに組み込んでもらうことにも余念がなかった。こうしたいわば駆け引きは、企画部門の活性化にもつながっていたと思う。前にも述べたが、7名の企画部員全員が自分のセミナー用DMの発送

作業を一斉に開始すると、7つの机の上にそれぞれうず高い封筒の壁ができた。その壁の向こうから立ち昇る一筋のタバコの煙に乗って「吉田君、どうして物流と軽量化が関係するの?」とか、別の壁越しには「エンプラって何だい?」などという声が飛び交い、私は私で「そのバイオマスセミナーに軽量化は入るの?」などとの外れな質問を浴びせたりしながら、他の部員の情報源を探ったり、自分のパンフレットを相乗せしてもらうよう画策したりする。DMの発送現場は、さながら顔の見えない企画・販売戦略会議の場でもあった。

●経営効果

DMによる予約販売では、DMをセミナー1回分にあたる3千枚ほど発送し、予約申込数が30冊を超えると発刊を決定した。しかし、10冊程度しか申込がなかった場合は、50冊程度になるまでさらに様子見を続けたため、パンフレットの作成から正式な執筆依頼まで半年以上かかることもあった。ヒット作ともなると発刊時点の予約申込数が100~200冊にも及ぶため、製作費用のかなりの部分を回収でき、資金繰りに大きく寄与する。「自動車軽量化技術資料集成」も予約申込数100冊以上を確保した。また、当時フジテクではパンフレットに取扱店として丸善を記載しておいたため、予約申込書は丸善にも届いていた。発刊間際に日本橋の丸善別館和書仕入部を訪ね、○○○○課長(当時に無事発刊に漕ぎ着けたことを報告したところ、担当女性が確認してくれた予約注文スリップの束

の厚さに目が釘付けになったものである。「自動車軽量化」の注文は丸善にも70冊ほど入っていたため、自社分と合わせると発刊時に200冊近くを確保できたのである。

●マーケティング効果

昭和60年を境に、フジテクはセミナーおよび資料集事業から完全に撤退したため、DMを活用して発刊前に予約を取るという販売戦略を行わなくなってしまった。「ハンドブックを電話による試読システムで販売する」という事業形態に変え、予約は取らずに、企画から即、製作に入る戦略に切り替えたのである。

NTSでは、ハンドブックの「電話による試読システム」を採用した昭和60年以降も、セミナー・DM事業を継続している。予約販売には、前段で述べた資金効率アップが図れるほか、焦点を絞ったDM販売の結果から戦略的情報が得られる、マーケティング的効用もある。「資料集」復活が決まった19期以降、この予約販売という販売手法も合わせて復活しない手はないと考える昨今である。



●今月の人事

[入社]

[退社]

●通達

本年度の夏季会社指定休暇は、8月14日(木)～8月15日(金)です。

●編集後記

パソコンで保存している原稿を、後で見てみると結構面白いものがあります。しかし近頃、我が頭のメモリー能力がにわかに低下していくように感じます。コネクターを差し込んで、データの読み込みができるインターフェースの未来材料を早く開発して欲しい。(K)

●編集部からのお願い

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7月号(通巻53号)
2003年6月25日発行