NTS物語

❸ ビジネスモデルの確立へ向けて（第31回）

3－1編集企画体制への道（2）

出版事業②「ハンドブック」を作る ⑥『現代おさかな事典』（下）

代表取締役　吉田　隆

発刊が大幅に遅れた理由は、本文を担当する真木氏の共同執筆者が急遽海外赴任となり、原稿が1年ほど遅れて届いたことと、更にそれから査読に半年以上を要したためである。査読を担当した岩井修一氏は、編集委員の一人、当時東京都葛西臨海水族園園長であった安部義孝氏（後に上野動物園園長）から推薦を得た。科学性を踏まえた精緻な査読だったが、私は原稿催促のため岩井氏のアパートに夜討ち朝駆けで十数回足を運び、少しずつ回収に当った。当時の会社の財政上、発刊が年を越すことは許されず、死に物狂いで回収に当たる他なかったのである。だがこの1年半ほどの遅れは、当初意図しなかったバーコードシステム実用化の先導役を果たすための準備期間ともなった。

●火花散る色校

この間、編集・制作体制は徐々に拡充した。編集委員には安部氏の他、水土舎の石原元氏と東京都水産試験場の加藤憲司氏が加わった。制作面では、安部委員の推薦で新進アーティストの関俊一氏（当時、東京藝術大学助手）が、口絵と空飛ぶ魚たちの挿絵を斬新な水彩画で飾り、また山本委員の推薦で魚料理の章を写真家箕輪徹氏の作品が飾ることになった。

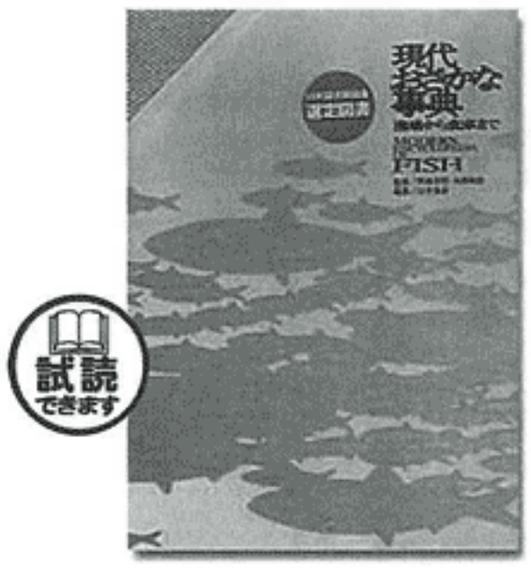
ブックデザインを担当した山形季央氏の表現上の力点は、類書にない事典としての独自性と楽しさのための文字や写真・点描画等の見せ方、つまり情報の整理と、読者の印象を支配する色による華（はな）やぎを如何に実現するかという二点におかれた。今も記憶に残るのは、資生堂宣伝部の校正室で行ったカラー口絵ページの最終色校である。私と伊勢、三美印刷の制作および営業担当者の4名は、三畳ほどの室内の、天井と校正机上の蛍光灯の明りの中で静かに進む、山形氏の校正の所作に息を詰めて見入っていた。やがて、印刷所の最終色校に山形氏がダメを出すと、一瞬、制作担当者が色めきたった。二人は校正机を挟んで相対し、一歩も引かない構えを見せた。互いの息が届く距離で、目と目の無言のつばぜり合いがその場の空気を支配した。私たちは成り行きにじっと息をひそめた。結局、再度色校を行った。理工系図書の場合、通常色校は1回で済ませるが本書はこれが4度目だった。山形氏によれば、機械の限界を超えなければ、深みのある微妙な色は出ない。基本の4色にうす赤やうす藍を加えて肌色等の微妙さを表現する資生堂の方法は印刷屋泣かせだった。印刷屋泣かせは色だけでなかった。表紙に選んだ布張り用紙“うろこ”は凹凸が激しく、箔押しの際通常の活字判ではエッヂが上手く出ず、活字判の外形を鋭利にした特注品を作り文字をきれいに表現することができた。他にも、外箱にはアートに用いられることが多く、通常商業印刷に使用しないシルクスクリーンを使うなど、随所に本としての存在感を高め、類書との差別化を図る工夫が凝らされた。

●“お魚専門営業チーム”

こうして、本書はおよそ5年の歳月をかけて、1997年11月25日に完成した。完成直前、日本図書館協会の推薦図書の選定を得た。結局、総製作費用は5000万円を超えた。定価と初版部数設定の段で、社内は5万円で3千部と1万円以内で2万部に大きく意見が割れた。最終的には私の案、3万円代半ば、5千部で決めた。5千万円の重みは骨身にしみた。市場性と商品力とをはかりにかけ、短期間に確実にこの資金を回収するために選択した結果である。当然ながら、販売に当っては全勢力を注いだ。初めて特定書籍の販売チーム“お魚営業チーム”を編成した。マーケットを細分化し、各分野の攻略に全力を上げた。その他、本書で始めて採用した販売戦略には、1.予約販売、2.ルートセールス、3.書店販売、4.愛読者カード、5.見本冊子販売、6.専用の梱包箱などがある。

●「バーコードシステム」始動!

本書は、初の自然系書籍であるため他の理工系書籍と販売先が違うこと、1200頁、5千部という大部の在庫スペースを本社内に確保することが難しいなどの理由で、本社と完全に分離・独立して、営業・物流・在庫管理の一元管理体制を取ることにした。一方、1991年7月の「表面科学の基礎と応用」発刊をきっかけに始めたコンピュータによる「顧客データ管理」が、6年の歳月を経て、データの急増や2000年問題への対応の必要性から、システムの見直しの時期にさしかかっていた。また、同時に開始した認識用バーコードシールが全ての書籍に添付され、一冊毎の個別管理をコンピュータ化する環境が整った時期でもあった。『現代おさかな事典』は、そうした諸々の状況が重なる中での発刊だった。1997年11月、5千部全てにバーコードシールを添付した「お魚」が先陣役となり、それまでの人手による出入庫管理を大幅に省力化する新システムが稼動を始めた。「お魚事典」を完成させたいという、○○元営業部長の夢に端を発した一大プロジェクトは、思わぬ方向で開花した。肝心の売行きだが、驚異的なスタートダッシュで4千部近くまで一気の売れ足を見せ、社長の道楽ではないことを証明したが、反省点も山積した。このところ手控え気味だが、完売まで営業部の底力を見せてもらいたい。だが、残念なこともあった。本書の完成を前に阿部宗明先生が、また完成の2ヶ月後には本書に情熱を傾け続けられた山本保彦先生が相次いで亡くなられたのである。色々苦労の多かった本だが、目の前におくと不思議に全てを容認する気持ちになる。それも又、美の効用なのかも知れない。



（定価37,800円→読者特別価格19,950円）

◉編集後記

「今年の夏は、七夕それともお盆?」仙台の両親から帰省を促す電話が先日あった。もうそんな時期なんだと思いながら、「うん、考えておく」と気のない返事をしてしまった。父は、根っからのビール党、「絶対瓶ビールが美味しい」と豪語してならない。お中元の頂き物の缶ビールは、大事に兄と私用に保管してくれていた。そして毎年、私のためにいろんなビアグラスを用意して待っていてくれる。小さな白い小花柄のグラスは、冷たいビールを注ぐと、小花がピンクに変わり、また薩摩切子の時もあった。子供が小さかった頃は、私までがドラえもん柄だった。何か酒の肴をお土産に買って、今年は七夕に帰ろうかなと思いながら、缶ビールを片手に夕飯の支度を始める。井上先生、やっぱりビールは、瓶そしてグラスで飲むのが一番ですね。（あしだ）

◉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。

〒113-8755　東京都文京区湯島2-16-16　㈱エヌ・ティー・エス「NTSニュース」係
FAX : 03-3814-9152　E-mail : k-kunimoto@nts-book.co.jp

NTSニュース
2004年7月号（通巻65号）
2004年6月25日発行