

「骨単」「肉単」がヒットしている。今年3月の発刊後間もなく、新聞、雑誌などマスコミの書評で取り上げられ認知度が高まり、順調に部数を伸ばしている。ヒットの裏には、取次店鎌谷書店の存在や三省堂書店等全国の政令指定都市の主要書店への流通ルートの浸透があった。過去20年、電話営業で出版社⇒顧客というNTS独自の直販ルートを築いてきたが、出版社⇒取次⇒書店⇒顧客という一般的な書籍流通ルートは3年ほど前から力を入れ始めた。今回は、直販及び書店ルート強化の役割を担い、今年10月新設された第二営業部のここに至る道のりと今後の見通しについて述べる。

●営業推進課～一般的な書籍流通ルートの確立へ向けて～

第二営業部の前進である「営業推進課」は2002年2月18日に新設した。設立の主旨は「電話営業以外の営業活動の強化」ということである。企業や大学、研究機関向けの専門図書が主力商品であるが、時折、教科書を出版したい等の依頼をいただくことがあり、そうしたニーズにある程度応える必要性があった。また、インターネットの加速でWeb対応の業務も増えつつある他、広告販売や出稿などに係る業務、学会等での展示会出展も増加傾向にあり、重要な営業活動の一翼を担いつつあった。要するに、電話営業を中心とした出版活動の活発化に伴い、教科書や単行本のニーズが増加するだけではなく、Webや広告、展示会という周辺業務が増大し、一般的な書籍流通ルートが無視できなくなったのである。特に、2001年1月の月刊「未来材料」の発刊は、そうした状況に対するドライビングフォースとなった。

2002年2月当時、月刊「未来材料」の販促活動はプロジェクトチームが担当していたが、新設の「営業推進課」に上記の周辺

業務と共に移管した。

2002年11月18日、営業推進課を営業3課と改称し、〇〇〇(現、第二営業部課長)が課長に就任した。〇〇課長は、大手取次店日販に36年勤務した経験を持ち、知識・見識が豊かであることに加え、出版業界に人的ネットワークを持つ職人肌の出版人である。当時、定期購読数の伸び悩みの感があった月刊「未来材料」のでこ入れが、営業3課の重要な業務でもあった。およそ半年で目標にメドを付けると、その後一般ルートの開拓に専念し、2004年6月には全国15の主要都市に販売拠点を構築し「骨単」ヒットの下地を作り上げた。

●第二営業部～「骨単」大ヒット!～

この一般書籍流通ルートが本格的に機能を始めるきっかけは本年3月の「骨単」の発刊だった。ある日、編集企画部〇〇副部長が「おもしろい企画がある!」と私のところに飛んできた。それは、ダイナミックに「骨単」と印刷された一枚の表紙カバーだったが、その斬新なタイトルとデザインに心惹かれた。異才、原島広至氏との出会いの影には〇〇副部長のひらめきがあった。「骨単」のその後の快走ぶりは本誌の10月号に譲りたいが、特に医学書に強い鎌谷書店の存在を抜きにしてこれほどのヒットは見込めなかった。その意味では、本書のヒットは鎌谷陸男社長との30年来の友好を持ち続ける〇〇課長と、〇〇副部長との製販一体のコラボレーションの成果と言ってもいい。

また、今年より出版社丸善の書籍の取り扱いを開始し、大きな実績を上げていることも見過ごせない変化である。電話による直接対話で顧客との独自ルートを築いてきた弊社ならではの成果といえるが、他社本の仕入れは、優良専門図書の流通に難題を抱える一般書籍流通ルートの弱点を補い、

電話営業の可能性を拓ける手段として今後の展開が期待される。

この3年間の取り組みを踏まえ、将来性を見込み、2004年10月1日付けで営業3課を第二営業部に昇格した。第二営業部の業務の大枠は、1.書店・取次、2.広告営業、3.書店・取次以外の直販営業、4.他社商品仕入、5.宣伝活動(展示会、Web他)などである。第二営業部長に10月入社の上野賢次を指名した。〇〇部長は、大手出版社丸善に30年勤務した経験を持ち、大学・研究機関などの顧客事情に明るい。

●今後の展開～月刊「未来材料」五年目、「顔」の更なる進化をめざして～

2005年1月、第二営業部誕生のドライビングフォースとなった月刊「未来材料」は五年目を迎える。NTSの「顔」とも言える本誌の更なる進化と購読者数の大幅増加をめざし、革新的なプロジェクトを策定中である。

去る11月の未来材料編集会議では、新たに想定する科学に関心を持つ、一般読者層に向けた定期刊行物発刊計画の説明の場を持った。本計画では、商品開発段階から編集企画部、科学コミュニケーション推進室のみならず、一般読者ルートを持ち、広告営業を担う第二営業部の意見を反映させる必要がある。NTSの未来を左右するであろう組織横断的本プロジェクトにおける第二営業部の役割は、社内各部門のインターフェイス役を担いつつ、幹部がその職能を対顧客市場に向け存分に発揮することにある。第二営業部はこうした機能優先の布陣であるが、その幹部が夫々の持ち味を発揮し、本プロジェクトを成功に導き、そこから更なる飛躍を勝ち取ることを期待する。

●編集後記

今年も重大ニュースが話題に上がる季節がきた。アテネオリンピックの開催、プロ野球初ストライキから楽天の新規参入、紀宮様のご婚約、最も私達の心をいためたのは新潟中越地震での被害の大きさではないだろうか。一日も早い復興をと願うだけである。光を当てるだけでなくぐるぐる回るプラスチックモーターの開発を夢見られてご研究をなされている池田先生。これが実現したら間違いなく重大ニュースの紙面を飾るであろう。

今年も後わずか、一年間どうもありがとうございました。また来年に向けて、バージョンアップを図っていきたくと思っています。(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 (株)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12月号(通巻70号)
2004年12月3日発行