

研修機関	北国書林辰口店
研修期間	平成20年11月1日～11月30日
所属・氏名	加賀市立山代小学校 畠 真千子

I 研修目的

配架や、お客様へのサービス、ディスプレイの仕方、企業の方針などを学ぶ。そのことを、校務分掌である学校図書館運営に生かす。

II 研修内容

(1) 書店実務

開店業務、雑誌、新刊・補充書籍の開梱、並べ、書籍の販売、返品作業、文具の値付け、棚だし、文庫の数チェック、コミックのシュリンクかけと棚だし。店内清掃、CD。DVD棚だし・ダミー作り、スリップの仕分け、ポップ作り、包装袋作成 その他

(2) 横山社長の講義（週1回 計4回）

- ① 出版・流通の仕組み
- ② 書店実務
- ③ 経営
- ④ まとめ（書店をめぐる状況）

III 研修成果

この研修を終えるに当たり、感謝の気持ちでいっぱいである。時間を割いてとても詳しくわかりやすく教えてくださった北国書林の社長、親切に教え、接してくださった店長をはじめとする社員やパートの皆さんに、何より皆さんの仕事ぶりから学べたことに感謝している。また、研修先を探し、頼んでくださった教育委員会の先生方、私の代わりに1ヶ月授業をしてくださった講師の先生、学校の職員の皆さん、家族にも感謝している。この1ヶ月間は、教師である自分、人間としての自分を見つめ直す貴重な時間与えられたのだと思う。一生の宝物である。

～社長のレクチャーより、重要な語句や「心に響いた言葉」～

①「客に恥をかかせない」

お客様が三省堂の辞典をお求めになるとき、「さんしょうどうの辞典下さい。」と読み方をまちがえたとしても、言い直さない。「さんせいどうですよ。」などと言い直しをせずに「こちらでございます。」と商品をお渡しする。このことから、児童に対しての接し方、しかり方を今一度ふり返り、言葉遣いにいっそう気をつけていかなければならないとあらためて感じている。

②人間工学による人間心理を考えた分類

お客様が、一つの本だけでなくそこから関連した本へ・・・といろいろな本を手にとっていけるような本の分類の仕方。リピーターを増やす工夫。それらは、学校図書館の配架の仕方にも共通する。

③ゴールデンゾーン

客動線を考えて本を棚に並べていくのだが、その時一番売りたい物を目線に合わせて並べる。このゴールデンゾーンは、授業での板書や教室での掲示にも通じる物がある。

④整理整頓が基本

本をグルーピングしていく。五感を使って本に触れていくことで、知識を得ていく。本に対する情報を得ていくことが出来る。忙しい毎日であったが、手の空いたときに整理整頓をすることでお客様の質問にたくさんお答えすることが出来た。『おつまみ横町って』どこや?』と聞かれたとき、数時間前整頓していたからすぐに場所をご案内することが出来た。お客様もうれしそうであったが、私自身もうれしかった。毎日入れ替わり、情報が変化していく本達。約2500アイテムある本を全て把握することは難しい。しかし、何処にどんなものがあるのか、またその内容はおおまかにどんなものなのかがわかるのは、整理整頓で毎日本に触れることが一番の近道である。このことは、教室整備にも共通する。もちろん児童達にどんどん接していくことも児童達を知る道であることは言うまでもない。

⑤「1日に1，2度外から店を見る。」

廊下から教室を見る、外から学校を見る、このことに共通しているのは、環境整備である。入り易さ、過ごしやすさを確認し続けていく、それは児童の居心地のいい学校を作っていく、または、維持していくことに欠かせないことである。

⑥「お客様に貴賤なし。」

小さい子がどちらの本にしようか、迷っている。予算も決まっている。その本の道のプロなのである。どんなお客様も本を選ぶときはその道のプロになって、選んでいる。どんな年令の人も、姓の人も身かけも関係なく、お客様は大事にしなければならない。児童に対しても全く同じである。そしてその児童を思い、大切に育てている保護者がいることも忘れてはならない。当たり前のことだが、忘れずにいなければならない基本の姿勢だ。

⑦計画誌

私達の年間学習計画と同じような売り場別年間スケジュールがある。店員一人一人が目標を掲げ、そのための方策を文書に示している。もちろん、結果のふり返り、課題の把握も忘れていない。受け身でないことが、一人一人のスキルアップにつながり、売り上げにつながるのだと思う。

⑧「思いめぐらす力を育むのは読書。人間は本によって成長する。」

読書によって思いやりや情感が育つ。また、1冊の本が次の本への架け橋になることがある。そうやって、いろんな方向へ知識や情感が広がっていき、人間は成長していくのだ。学校図書館も、すごい役割を担っている。司書と連携更に密にし、児童の成長の為のアプローチをしていけるよう、クリーンネス、アメニティー、そして内容の充実、よりわかりやすい配架、本に心を動かすディスプレイや提案をしていきたい。またこれらのことを他の職員や、読み聞かせボランティアの方々にも伝えていきたい。

⑨「いらっしゃいませ。」「ありがとうございます。」その他の挨拶の言葉

一日に何十回あるいは百回、二百回とお客様の数、あるいはそれ以上にこれらの言葉を発している自分。「いらっしゃいませ。」により、人を迎え入れる気持ち、「ありがとうございました。」により感謝の気持ち、それを何回も言うことで自分の心も心地よくなっていく。もちろん言われたお客様も悪い気はしない。児童に対してもこの迎え入れる気持ち、感謝の気持ちを忘れず接していきたい。「おはよう。」と言って、返事が返ってこないときもあるが、言われた方は悪い気はしないと信じたい。

そうやって、教師としての私が「よく来たね、今日も来てくれてありがとう。」という気持ちをわすれずにいることで、心地よく児童に接することが出来るのだと思う。

⑩「世の中の森羅万象を扱っているのが書店」

ありとあらゆる情報を敏感にキャッチし、知識を持っていなければならない。そして、返品、注文は売り上げの状況把握と先読みの力とセンスが必要である。返品リミットがあったり、返品できない物もあったりするため。これが、もっとも大変である。みんな私より10歳も若い方達が、一人一人が担当分野を持ち、返品を見極め、注文している。凄い仕事である。

⑪「自分に投資せよ。」

時間とお金を自分に投資する。映画を見たり、読書をしたり、野山を歩いたり・・・そのことがスキルアップにつながる。そのことはとても共感できる。新しい刺激を受け、自分自身の心を解き放つことでまた仕事を頑張れる。

⑫本が手元に届くまで

1000円の書籍を販売するときの純利益は約1円である。びっくりした。売れない場合返品がきかない商品であったらこちらが引き取らなければならない。CDやDVDは全部である。また、お客様から本を注文されたとき、それが問屋になかったり、会社、ひいては国内になかったりした場合も含め、時間だけでなく輸送賃がかかり、赤字になる場合もある。それでもお客様のために奔走する姿勢は素晴らしいと思う。本を注文するときだけでなく、普通に購入する場合でも、「この本1冊がどんな旅をして、また何人の人がかかわって手元に届くのか。」を意識することが、本を大切にしていくなことにつながるのではないだろうか。本だけでなく、いろいろな物が私達の手元に届くまでの旅を意識すること、児童達に意識させる機会を持つこと(社会科だけでなく)を忘れないでおこうと思う。

⑬書店の現状と課題

全国の書店はなくなっていつている。出版社も同じである。書籍の売り上げも落ち込んでいる。理由は様々である。・返品率50%。・出版物のアイテムは激増しているのに、みんなお金を使わないようにしているため、1996年から売り上げが下がっている。→売れないから重版できない。→商品生命(棚に並ぶ期間)が短いとお客様がほしい本がない場合がある。→読者の信頼が薄れていく・・・という悪循環である。また、書店の大型化、複合化、多店化も進んでいる。

マルクスの言葉に「Change doesn't change.」というのがある。社長から、戦後の読書の変化を学んだ。今は、ネットや携帯小説の時代であるし、書籍の売り上げも落ち込んでいるというが、週末や夕方の書店ではいろんなジャンルの本の棚の前で本を読むお客様の姿をたくさん見かけることも事実である。そんな店の様子を見渡すと、社長が最後におっしゃった「読書は文化の根幹を示すものである。」という言葉になるほどとうなずける。文化の継承の一部を担っている学校図書館の役割の重さも忘れてはならないと思う。

IV 今後の課題

(1) 学校図書館の配架について

今までの学校図書館は、十進分類法により、分類され、児童が図書資料を探しやすいように十分分類アイウエオ順で並べられていた。ところが、書店の並べ方の一番のポイントはお客様の動線である。従って、十進分類ではなく、内容で棚に並べられている。雪の本を探しているとしたら、雪の結晶が出てくる科学の本は4分類、その結晶を調べた中谷宇吉郎の伝記は3分類、雪にまつわる話は9分類・・・と図書館ではそれぞれ違う棚に並べられている。児童の視野を広げ、思考を深めて

いきたいなら、これらの本は、書店のように近くに置くべきである。しかし、一つの本を探すと言うことを考えた場合、十進分類に従って並べた方が児童は探しやすい。また、図書委員も整理整頓がしやすい。

それらの解決法の一つとして、あるテーマを決め、そのテーマに従ってコーナーを特設する事が考えられる。書店ほどではないが、情報が更新されていく図書館では、司書と連携し、児童の動線や、成長に合わせた配架を心がけ、マンネリ化を防いでいこうと思う。

(2) ニーズにあった本、実態にあった本の準備

書店では、お客様が探している本がない場合、店員は、「お取り寄せしましょうか。」と聞く。図書館でも同じである。「この本はあるのか、ないのか、あるならどこにあるのか。」こちらは知っているけれど、では、ないときどうするのか。児童のニーズに合わせ、本を準備しておく。または、もっと先読みし、この時期ならこの本をそろえる、ないなら購入したり、市立図書館から借りたりする。今までも当たり前になっていたことだが、継続を忘れずにいたい。そのために、司書との連携を今まで以上にとっていかなければならない。図書館へ行き、児童と本について話をし、その子がどんな本に興味があるのか、また、なかなか、読みたい本が見つからない児童に、その子にあった本を探していくことも継続していきたい。教師が児童に手にとって欲しい物も同じように先読みして準備していくことが大切である。

また、児童達が成人向けのコミックを買っていたり、小学生が、成人向けの雑誌のことを大人が思っている以上に知っていて読んでいたりするという事を書店から聞いた。このことに対しては保護者と連携をとるとともに、児童に、たくさんの情報から良い物を自分で選んでいく力をつけさせていくことが今まで以上に必要だと感じている。

(3) 訓練をする

宿題で、「文庫で読む〇〇」をできるだけたくさん見つける、と言うのが出た。お客様に新しい切り口を提供するだけでなく、今まで埋もれていた物を定番化する効果がある。当たり前のことであるが、授業をするにあたって、世の中のいろいろな情報にアンテナをはり、児童の実態も考慮しながら、教材の発掘や指導について常に学習していく姿勢を継続していきたい。

(4) 保護者への対応について

社長のクレーム処理の話の中には、私達の仕事上の保護者への対応のヒントがたくさんあった。このことは、これからの教師生活においておおいに参考にしていこうと思う。

(5) 万引きの被害防止

毎日、CDやDVDに防犯シートを入れ、袋詰めしたり、コミックにシュリンクをかける。その主な理由は万引き防止のためである。シュリンクや透明の袋、テープなどのコストや、作業の時間がかかっている。家での躰ももちろん大事だが、この経験を伝えていき、学校でも更に強い指導を継続していこうと思う。

(6) 一番の課題

自分自身の今後の教師生活のあり方である。この研修を通して、書店での仕事は、広い視野と新

鮮な情報を得なければいけないこと、自分なりの工夫が必要なこと、そのためにプライベートでも、自分自身に投資していくことが大切であると学んだ。教師を続けていく上でもこれらのことは共通している。しかし、結果が売りに出してくるわけではなく、あまりにも多忙であり、精神的につらいときもあることが教師の仕事ではなんと多いことかとあらためて感じている。他の仕事に就いてみて、なおさらそう感じている。休憩時間も満足に取れない学校生活の中で、子どもの成長や笑顔だけを糧に、教師を続けていく時代ではなくなってきた。職員同士で声を掛け合って協力し、あらゆる問題に対処してはいるが、どうにも出来ない部分も山積している。

ところで、書店で本を買って行かれるお客様はみな、満足そうな顔をして帰って行かれる。また、店内で本の場所を聞かれたり、どの本がいいのか聞かれたりして答えたとき、「ありがとう。」「たすかったあ。」等と言われるとこちらもうれしくなる。

また、社長から「**人間は本によって成長する。**」の言葉をいただいた。このことは、わかっていたはずだ。しかし、本に対してまた、新たな気持ちを持たせてくれた。ここに、これからの私の進むべき方向のヒントがある。北国書林で研修をさせていただき、かつ図書担当の私だからこそ出来ることがあるはずだ。自分の仕事にやりがいを持ち、教師としてのスキルアップをめざし、子どもともっとつながっていく。そのために本の知識を増やしていく。もっと本に触れていこうと思う。教師としての自分、人間としての自分自身の成長の種が詰まっているはずである。