

取 材 者	森本 道脇 長谷川
取 材 先 (社 名)	有限会社 今橋書店 様
取 材 先 住 所	福岡県遠賀郡遠賀町遠賀川 1 丁目 6-19
取 材 先 業 種	書籍小売業
取 材 応 対 者 (職 名 ・ 氏 名)	代表取締役 今橋 和基 様
取 材 内 容	
※質問内容および回答は下欄に箇条書きのこと	
<p>○なぜこの事業をはじめたのでしょうか？</p> <p>→地元の困っている人のためになる仕事をしたいと感じたため。</p> <p>○10人程の従業員でどのように仕事を行っているのでしょうか？</p> <p>→車があるのと、忙しい時期は臨時で人を雇うこともありこれで十分だと考えている。</p> <p>・営業に5人と臨時で雇う者5人の計10人で行っているが、地域の少子化によって学校の生徒数が減少していることや業務になれていることもあり、この人数でも問題は無い。</p> <p>・学校のパソコン関係業務を支援するICT業務担当の者も4人程いる。</p> <p>○教科書のデジタル化にどのように対応しますか？</p> <p>→かなり先の教科書の内容まですでに決まりかけていることや、タブレットの長時間使用による子供の視力低下への懸念、機材の買い替えにより発生する予算の問題やデジタル教科書の取り扱いなど課題は多いため、当面は紙の教科書を使うだろうとにらんでいる。よって、今は情報収集に留まっている。</p> <p>○学校によって勤める教材を変えることはありますか？</p> <p>→教材については、基本的には自分から勤めるのではなく、先生の要望に応える形に終始しており、独自のフローチャートを作成することで先生の求める教材を割り出しやすくしている。</p> <p>・教科書は地域によって決まっている。しかし教科書の案内は、全国版が来ることが多いため、自分の地域のものに絞り込むことはしている。</p> <p>○一年を通して、どのような業務がありますか？</p> <p>→3月終盤から4月にかけて教科書を販売及び搬入し、その後は夏休みまでに請求書作成や図書館の新刊図書の選書及び搬入を行う。それ以降も習字道具や卒業記念品の受注、新しいドリルの内容についての勉強会など一年間を通して様々な業務がある。</p> <p>○従業員採用時に重視することはありますか？</p> <p>→パソコンが使えることと自動車免許の所持が必須条件。</p> <p>・面接では、やる気と相手の要望を聞き出すためのコミュニケーション能力を特に重視している。</p>	
取 材 先 写 真	
※下欄に貼付 各写真にどのような場面なのかの説明をつけること	



会社 HP より引用

取材先検討（取材先の売りや魅力を外部に伝える）

※取材内容から検討のこと

○取材先の売りは？

※取材にもとづいて客観的に言及。

- ・公教育に携われる点。
- ・学校教育以外でも地域の人のために品物を発注するなどある種地域のインフラとなっている点。

○その他、取材先に魅力を感じる場所は？

※理由を具体的に。

○成果を出せばそれが正当に評価される点。
 （理由） 公的機関すらボランティアに頼り、やりがい搾取が問題となっている現代において、成果に対し見合った報酬を与えると明言してくれたのが印象に残っているため。

○多様な業務を経験できる点。
 （理由） 営業としては教科書だけでなくドリルや図書館の本など様々な物の売り込みを経験できる。また、パソコンのソフトウェア更新や出席カードリーダーの作成など営業以外にも多種多様な業務を経験できるため、得られるものが多いように感じた。

○取材先の売りや魅力を、外部にどのように表現するか？

※上述の売りや魅力をもとに、理由を記述した上で、最終的に、キャッチフレーズ的に表現

※競合他社との比較や主力商品、サービスなどをもとに検討。例えば、「これこれこういうことから、〇〇にすぐれた会社！」「〇〇といえば、〇〇社」など。

学校の関連業務以外でも地域のために働いていることから、「遠賀で困れば今橋書店！地域の頼れる教科書屋さん！」

取材感想

※取材させてもらった感謝を必ず含めてください

今橋書店様は、地域と深く密着しており近隣の学校や図書館への教材や児童図書の販売だけ

にとどまらず、授業で使用する機材の設定及び管理などの ICT 支援を行ったり、学校の工作で使用するキットや記念品の受注や販売なども行っていることを今回の取材でお聞きすることができました。このように書籍のみならず授業で必要とされる様々なものを幅広く取り扱っていることから、地域の教育面を支える重要な企業であると私たちは感じました。