井今井は十二日、閉鎖の意向を示していた旭川店（旭川市）を七月二十日に閉店すると発表した。地元では一日でも長い営業を要望していたが、再生支援企業に決まった三越伊勢丹ホールディングスへの事業譲渡を控え、長期の営業は難しいと判断した。後継店は決まっ

旭川市の空洞化に拍車をかけそうだ。

旭川店は一八九七年の開業で、二〇〇八年度の売上高は〇七年度比九％減の八十三億四千四百万円。丸井今井を支援する三越伊勢丹は、同店の収益回復が見込めないとして、閉鎖する方針を示していた。

後をめどに三越伊勢丹に札幌本店と函館店を事業譲渡し、全従業員をいったん解雇する。旭川店で働く約百九十人を含めて、従業員の再雇用については「三越伊勢丹と協議中」（秘書広報室）という。

旭川市の西川将人市長は十二日に会見を開き、

十三区や横浜市などに続き五都市目。ただ、増加ペースは鈍化が著しい。

五月一日時点の人口は百九十万千六百五十六人。男は三千三百八人増えた。中央区が前年同月と比べて三千五百七十五人増え、都心回帰の傾向が強い。

「少しでも長く（営業してほしい）とお願いしていたが、期間が短くなり非常に残念」と語った。その上で雇用対策や取引先への対応、後継となる店舗の確保などを同時進行で進める必要性を強調した。

ただ後継の店舗については丸井今井側にも市側にも今のところ具体案はなく、閉店の七月二十日までに決まるかどうかは微妙だ。市では旭川店八

全国で増加ペ

た。少子高齢化の進展で近い将来自然減に転じる可能性が高く、市では「二百万人突破は厳しい」（瀬川誠政策企画部長）と見る。

ると、百貨店（二十三店）とスーパー（二百五十六）の合計売上高が、既存店ベースで前年同月比七・九％減の八百二億九千四百万円だった。二十一カ月連続のマイナスだった。百貨店の販売が不振で、同一一・九％減と大きく落ち込んだ。

一方、コンビニエンス

3月の道内大型小
（単位百万円、カッ
店前年同月比増減

ストア
二％増
連続で
十三百
前期経
■ほ
ディン
〇九年
十八億
込み（
五・九
表した
業会社
上昇を
た。最
予想よ
生し、
億四千
万修正
前期経
■北海
日、二

ほっかいどうにできること

第2部 森の力 生かせ ②

道産材のぬくもり届ける

北海道

カン、カン、カン。札幌市西区の住宅街で、大工仕事の音が鳴り響く。中に入ると、森林にいるかのような濃い木の香り。建築するのはハウジングオペレーション（HOP、札幌市）グループだ。建築単価は一坪当たり六十万―七十万円と一般的な住宅の倍近い。それでも今年の受注件数は前年同期を上回る。

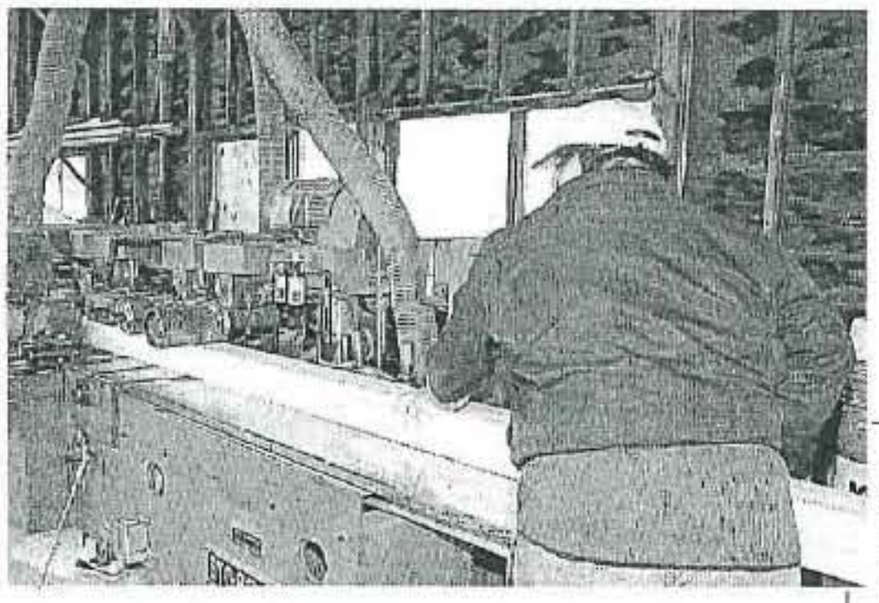
活用へ知恵絞る

深刻な住宅不況の中、この住宅が支持されるのは、「森」を再現するデザイン力と「地材地消」という理念だ。ベテラン職人約二十人を抱える丘珠工場で浴槽から棚、机、障子などあらゆる家具・建具を道産中心のオール国産材で造る。すべてオーダーメードで、HOPの石出和博社長は「打ち合わせを繰り返し、建築主の人生観を木で表す空間づくりを心がけている」。地元の木材で家をつくりたいというこだわり派からの依頼が引きもきらない。

カラマツは道内では身近な木だが、乾燥させると曲がりやすく「住宅材には適さない」というのが定説。ながらく建築材に使われることはなかった。

「道産カラマツは二束三文」――。地場の木材業者が当たり前のように口にする言葉が石出社長を道産材の家造りに向かわせた。試行錯誤の末、柱の四方向から一定の深さの溝を入れ、変形させずに乾燥できる特許技術を開発。道産材へのこだわりが、カラマツ一本をそのまま柱にする加工力を磨きあげた。

加工力を新たな道産材の活用に結び付けた例もある。



HOPは曲げずに乾燥する特許技術でカラマツを建材に生かす（赤平市の加工委託先の工場）

石狩管内当別町の北海道立道民の森。子供たちが木枠の中に敷き詰められた直径約四センチの木の球を木製スコップですくい楽しそうに遊ぶ。この「木の砂場」を開発したのは木工製品の北樹（北見市、菅義則社長）だ。

菅社長が遊具開発を思い立ったのは、網走管内西興部村の木のおもちゃ作家の伊藤英二氏の展覧会だった。会場で遊ぶ子供たちの笑顔に心を動かされ、仕事を三―四カ月間休んで大型木製遊具の開発に没頭した。

木片を光沢のある球に成形する機械まで独自に開発し、木の砂場の完成にこぎ着けた。樹齢百年超のナラなどの道産材を使い、子供が安心して遊べる十分な強度を確保。菅社長は「百年かけて作られるものは百年使える製品にしないと」と話す。全国の幼稚園などから受注が相次ぐ。

安心・加工力で新風

人工林のカラマツ活用

北海道の人工林はマツなど針葉樹が九五％で、ナラなど広葉樹はわずか五％。針葉樹の「出口」をいかに開拓できるかが道内林業再生のカギを握る。

製材出荷で付加価値が高いのは建築用だ。一立方メートル当たり四万―七万円程度で工務店と取引されている。だが農林水産省によると、建築用の出荷割合は全国ベースが全体の八割強なのに対し、道内は四割に過ぎない。

建材向けに転換を

針葉樹の製材生産量で過半数を占めるカラマツの出荷の八割は、一立方メートル当たり二万円台と安い輸送資材向けだ。

道内のカラマツやトドマツの人工林は大半が樹齢四十年前後になり、「建材向けに適した太さに成長しているが、需要が少ない」（道林業木材課）。光があたっていない足元の豊富な資源を使う意欲と工夫が道内企業に求められている。

地材地消めざす

「産地証明がある国産材が欲しい」――。住宅フローリングの表面に使う木目単板で国内三割強のシェアを誇る空知単板工業（赤平市、松尾和俊社長）は顧客である建材メーカーの要望を受け、再び、道産材の活用にシフトし始めた。設立時はナラなど道産材で製造していたが次第に良質の道産材が入らなくなり、北米や中国産の比率が多くなった。

だが体育館向け木目単板で、一〇年度までに中国産をカバなどの道産間伐材にすべて切り替える方針だ。体育館向けは厚さ六ミリで、直径二十センチ程度の細い木も活用できる。松尾隆会長は「木の細さやコストは技術力でカバーし、『地材地消』に少しでも貢献したい」と意気込む。

道産材へのこだわりが北海道の林業に新たな風を起こしつつある。

釧路 旭川 函館 札幌
0111563146822133773012260410082