



アリオ札幌



問合せ先 <https://sapporo.ario.jp/>
TEL.011-723-1111

イトヨーカドーは地域の皆様から“ありがとう”をいただけるお店を目指しています。主催する木育フェアは人と人のコミュニケーションを生み、人がつながるきっかけとなっています。

牧野さんの
思い



私は札幌生まれ札幌育ちなので、円山の原生林で小学校高学年から中学生ころまで先生に連れられて、この木は何だとかあの木は鳥が、ということを教わりましたね。あと、自分の子どもが小さい時にはできるだけ木のおもちゃを選んでいました。でも、だんだん都会に出ちゃうとそういうものがないビル群の中で仕事をするようになってしまいました(笑)。
旭川家具を販売したこともあります。国産の木工品は、非常に物はいいんですが価格がやっぱり高い。でもそれはお客さまの使い分けかと思います。できれば、小さいお子さんには手押し車だとか木製品のおもちゃをぜひ知ってもらいたいですし、この木育フェアがそれに触れられる機会になればと思っています。



お客さまからの反応
特に木のプールは道内でも何カ所か設置しているところがあると思うんですけど、実際にはなかなかそういうものに触れる機会がないせいか、非常に好評を得ています。また、木工クラフトワークショップなどは、夏休みの学習研修の一環にされたり、親子で楽しんでいただけているようです。



木育フェアの内容

1回目は林業試験場などから大きな丸太のサンプルを持ってきたり、外の煙突広場でチェーンソーアートをやってみたりしたんですが、小さいお子さんを連れたお客さまが多いためか、なかなか馴染みが薄い感じがありました。そこで、小さいお子さんたちに楽しんで触れていただくというのを一つの目標として木のプールでの遊びやコースター作りなどを取り入れることにしました。

木育フェアを始めたきっかけ
最初は2012年の7月です。2008年にセブンアンドアイホールディングスとイトヨーカ堂とセブンイレブンの3社が北海道と包括連携協定を結び、その協定の中でいくつかのイベントをやっていくことになりました。1つ目は各振興局との物産フェア、2つ目がナイスハートフェアという授産施設の製品販売とか就労機会の提供、3つ目が木育フェアでした。その時の道の担当者からアプローチがあり、木育フェアを始めた次第です。
北海道にあるお店の中で、特にアリオは赤ちゃんや小さいお子さま連れが多いという特徴があります。その子たちに地域のことを知ってもらうために、北海道で作られた色々なものに実際に触れていただく出発点になればと考えて取り組みをしています。

株式会社
イトヨーカ堂札幌店
(アリオ札幌)
販売促進部長 山本 雄二さん



株式会社
イトヨーカ堂札幌店
(アリオ札幌)
元販売促進部長 牧野 泰充さん



他の店舗の状況

北見方面のオホーツクエリアが大型木製遊具の一番の産地だったこともあり、北見店で一度木育フェアを開催したことがあります。お店によって、規模とスペースが異なるものですから、ある程度のイベントスペースを持ったところでないといけないという事情があります。やりようがない中でも、何かをセレクトして例えば木のプールだけとか木製の釣り堀やひき馬とか、小さいお子さんに触れていただく動機付けができるものはやっていけたらと思っています。

