

取組事例：需要拡大と製品の高付加価値化①

⑩ 都市部との連携による木材利用促進

秋田県大館北秋田地域

- ✓ ハチ公がつないでくれた“ご縁”による渋谷区との交流・連携のもとで、地域材利用を拡大

■地域の基本データ

総面積	232,270 ha
森林面積	194,653 ha
民有林面積	76,756 ha
人工林面積	85,859 ha
主要樹種	スギ、広葉樹



■当該取組の参画者

大館北秋田地域林業成長産業化協議会、(株)沓澤製材所、大館市

■課題と目的

- ・大館北秋田地域では、川下の需要開拓に向けて、地産地消に加えて地産外商による販路拡大を目指している。
- ・大館市は“忠犬ハチ公”でつながりのある東京都渋谷区と平成13年1月に防災協定を締結し、地域間交流を進めていたが、主たる活動は観光交流で、木材に関する交流はこれま

で行われていなかった。

- ・森林を持たない都市部自治体における森林環境譲与税の用途として“木材利用”が期待されており、これまでのつながりを活かし関係のある都市への木材供給を推進する。

■取組の概要

- ・渋谷区では、公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律（平成22年法律第36号）に基づき、令和2年度より「渋谷区公共建築物等における木材利用推進方針」（以下、木材利用推進方針という。）を策定しており、地球温暖化の防止や循環型社会の形成に向けて、渋谷区内の公共建築物等の整備における積極的な木材利用を推進していた。
- ・木材利用推進方針において、渋谷区は、「ア. 防災協定締結自治体の木材」「イ. 東日本大震災被災自治体の木材」「ウ. 多摩産材」「エ. 森林認証材」に該当する木材の使用に努めることとしていた。
- ・そこで、大館市は利用方針の「ア. 防災協定自治体」に該当することから、大館市産秋田

スギの活用について渋谷区長へトップセールスを実施した。



図表 10-1 渋谷区長へのトップセールス
（資料：大館市）

■取組の成果・効果

- ・渋谷区が整備した子育て拠点施設「渋谷区子育てネウボラ」(令和3年8月2日オープン)の2階、および7階に大館市産秋田スギを活用したフローリング製品を供給した。
- ・2階はスギフローリングを約227㎡、7階は床暖房用複合フローリングを約56㎡供給し、渋谷区では秋田スギ調達に関する経費について森林環境譲与税を充当する予定となっている。



図表 10-2 渋谷区子育てネウボラ
(資料：大館市)

■成功要因／横展開のポイントや苦労した点

- ・トップセールスを行った点が成功要因の一つとして挙げられており、他地域で取り組む際も姉妹都市との連携など横展開を図る際に参考になる。
- ・大館市から渋谷区へは、木材の利用検討に当たって、製材工場や製品等、地域事業者がどのような製品を扱っているかを紹介・説明し、情報共有を図ることに気を付けた。

■取組の展開

- ・渋谷区との連携の他にも、大館市内の公有林を活用して製品に合わせた伐採木の造材及び製品の加工を行い、東京都内のレストラン施設に下地材を供給するなど、地域全体として川上から川下までが連携した取組を推進している。
- ・林業・木材産業の取組だけでなく、観光分野と連携して地域林業に関する試行体験ツアーの実施(18か国から参加)や、姉妹都市である東京都国立市の児童を招いて植栽体験を実施するなど、都市部と連携した森林や森林資源を活用した製品にかかるPR活動にも積極的に取り組んでいる。

■事業実施にかかった主な費用 (H29-R3)

都市部への木材需要拡大業務 160千円 (うち国費160千円)