

第2回道有林における森林由来クレジットの販売に関する有識者懇談会 議事概要

- 1 日 時 令和6年7月29日(月) 13:30~15:30
- 2 場 所 北海道立道民活動センターかでの2・7 730 研修室
- 3 議 題 道有林における森林由来クレジットの販売方針(素案)について
- 4 議事概要(構成員からの主な意見)

○販売の目的・考え方(全般)

- ・販売目的の優先順位が明確になっており、今後、販売方法や単価等を検討する際にも、何を最重視するかが明らかになっている。
- ・販売収入を森林に還元し、更なる森林整備の促進を図ることが考え方に反映されており、森林資源の循環利用を着実に進めていくことが森林の付加価値向上に繋がる。

○PR方法

- ・販売収入を森林整備に活用していることをアピールすることが重要。
- ・他県に比べ高い再造林率や全国一の森林認証面積など、林業関係者が努力した森林づくりの成果を本道の優位性としてアピールすべき。
- ・HOKKAIDO WOOD の取組との連動など、次のステップに繋がる地域に密着した取組を進めて欲しい。
- ・北海道の天然林の特徴である針広混交林も本州にはないPR材料であり、現在需要が高まっている道産広葉樹が見直されるきっかけにもなる。
- ・道と市町村のクレジットの取組を一緒に発信できるようなイベントなどができれば、オール北海道で森林の魅力や優位性などを発信でき、イメージ戦略に繋がる。

○販売手法

- ・森林由来クレジットの販売ではこれまで例がない規模であることから、新たな視点での販売戦略が必要。
- ・高い単価であっても、付加価値を見いだせるのであれば、企業が納得して購入できるのでは。
- ・道内への優先販売や、道内と道外で価格差を設けるなども一つの手法。
- ・道内は中小企業が多いので、まだオフセットの動きがない。
- ・道内需要者に対して価格を下げることにより、道内需要が増える可能性がある。
- ・公募によりクレジット販売を行う場合は、事前周知、説明を十分に行い、需要を掘り起こしていくことが必要。

○販売収入の使途

- ・森林教育やトドマツ材の利用拡大に係る研究に活用することで、道内の林業、木材産業の底上げに繋がる。