北海道特用林産振興方針の概要

1. 本道の特用林産物の生産の現状と課題

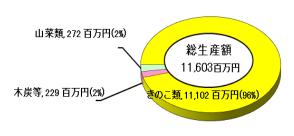
【現状】

○ 特用林産物は、食用の「きのこ類・山菜類」、燃料の「木炭・薪」、その他「うるし・樹木抽出成分・薬用植物等」 などがあり、道内の特用林産物全体の生産額の96%がきのことなっている。

【課題】

- 特用林産物の生産の振興には、需要拡大と安定供給を両輪として推し進めることが必要。
- 需要拡大には、消費者への需要喚起や販売促進、また、消費者ニーズに対応した新品種の開発等が必要
- 安定供給には、森林の整備等を通じた原料の安定確保や、担い手の確保・育成、生産の効率化等による競争力の強化が必要

北海道の特用林産生産額









2. 新方針のめざす方向

現行方針

- ・原子力発電所の事故などによる 食の安全・安心志向への対応
- ・生産者の減少への対応

良質で安全・安心な特用林産物の供給

生産者の経営の安定

新方針

道産特用林産物の需要拡大と安定供給の 積極的な推進

道産特用林産物の需要拡大

「消費者への需要喚起」や「新たな販路の開拓」「消費者ニーズに応じた製品の研究」により、需要拡大を図る



良質で安全・安心な 道産特用林産物の安定供給

「原木等の安定確保」や「担い手の確保・育成」、「生産体制の整備」により良質で安全・安心な特用林産物の安定供給を図る

—1—

需要の拡

大と安定供

両輪として推し進める

3. 主な推進方策

(1) 道産特用林産物の需要拡大

消費者への需要喚起や販路の開拓、新たな製品開発による需要の創出 きのこ類・山菜類

<新たな販路の開拓による消費拡大>

<消費者ニーズに応じた製品の研究>

<消費者への普及・PRなどによる需要喚起> GAP等の認証制度を通じた品質の高さや安全性のPRの推進等 学校給食などでの地産地消の取組による消費拡大の推進等 新品種・新製品の開発や新規用途の研究の推進等

木炭・木酢液・薪 木炭は輸入製品との差別化、木酢液は需要開拓、薪は利用の推進

<消費者への普及・PRなどによる需要喚起>

イベント等と連携した普及・PRの推進等

<新たな販路の開拓による消費拡大>

農業施設等での地産地消の取組による利用促進等

<消費者ニーズに応じた製品の研究>

木炭・木酢液の新規用涂開拓の推進等

その他の特用林産物 多種多様な利用状況等に関する情報収集と情報発信

<森林資源の有効活用を図るための情報収集・情報発信> 利用状況等についての情報収集・情報発信の推進

(2)良質で安全・安心な道産特用林産物の安定供給

きのこ類・山菜類

原木等の安定的な確保や生産技術の習得、生産体制の整備等

木炭•木酢液•薪

<森林の整備等と情報の共有による原木等の安定確保>

- ・きのこや木炭・薪の生産の原料となる原木等の確保に向けた森林整備等の推進
- ・生産者と原木供給者の情報共有による需給マッチングの推進等
- <環境づくりによる担い手の確保・育成>
 - ・きのこの栽培技術研修や木炭や薪の生産技術の習得に向けた取組の推進等
- <生産体制の整備による競争力強化>
 - ・生産施設の整備による生産の効率化
 - ・ きのこや山菜類についてはGAP等による食品安全性向上の推進等

その他の特用林産物 多種多様な生産状況等に関する情報収集と情報発信

<森林資源の有効活用を図るための情報収集・情報発信>

・生産状況等についての情報収集・情報発信の推進

<特用林産振興方針の取組期間>

■ 取組期間 : 平成30年度~平成38年度

本振興方針の取組期間は、北海道森林づくり基本計画との整合を図り、平成30年度から平成38年度ま でとし、社会情勢の変化等に適切に対応していくため、基本計画の見直しに合わせて本振興方針の見直しを 検討する。

<特用林産振興の指標>

■ 指 標 : きのこ生産量

道内の特用林産物全体の生産額のうち、きのこの生産額が96%を占めていることから、平成38年の きのこ生産量を目標の指標とする。

■目標値: 平成38年 23,000トン(平成28年実績: 19,155トン) ≪考え方≫

道内で栽培されている主なきのこの種類毎に、平成23年と平成28年の生産量を比較して、9年後の平 成38年の目標を設定することとし、生産量が増加しているしいたけなどについては新たな生産体制の整備 などを進め、平成38年まで同様の傾向で生産量の増加を継続させることをめざす。

また、生産量が減少しているえのきたけなどについては、需要拡大などの取組を重点的に実施し、平成23年から平成28年における最大生産量まで増加を図ることを目標とする。

森林資源の循環利用の促進 農山村地域における就業機会の確保