

2024年8月27日

報道各位

住友林業株式会社
NTTコミュニケーションズ株式会社

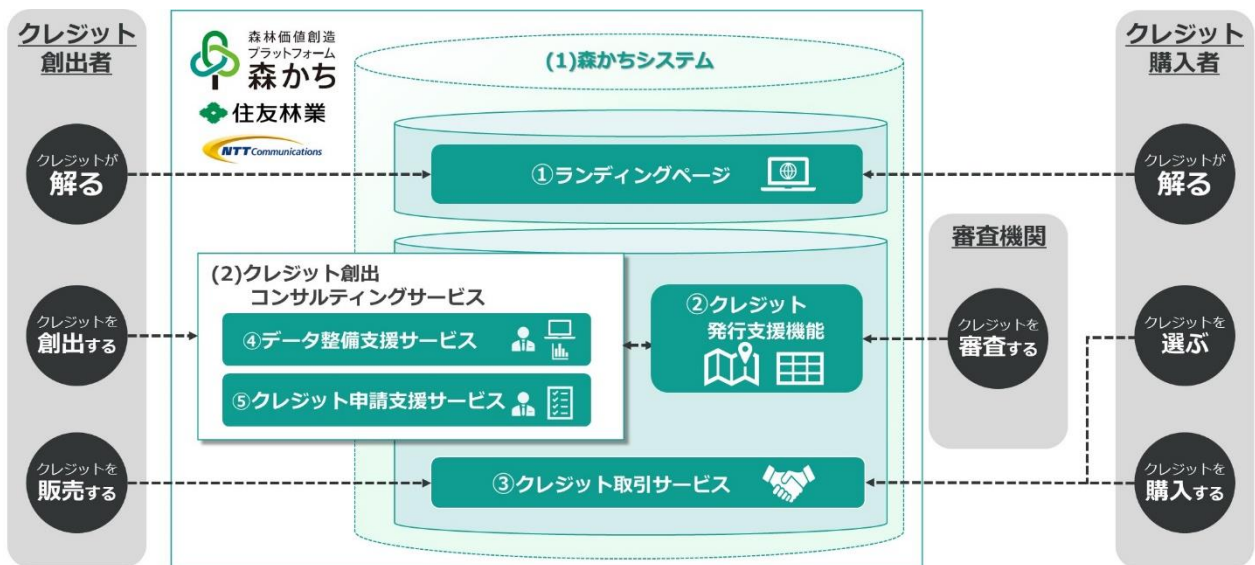
**日本初、GISで森林由来J-クレジットの
創出者・審査機関・購入者の3者を支援する
『森林価値創造プラットフォーム』を提供開始**

住友林業株式会社(社長:光吉 敏郎 本社:東京都千代田区 以下 住友林業)と NTT コミュニケーションズ株式会社(代表取締役社長:小島 克重 本社:東京都千代田区 以下 NTT Com)は2024年8月27日から「森林価値創造プラットフォーム」(以下「森かち」)を提供します。

「森かち」は、森林由来 J-クレジット^{※1}(以下 森林クレジット)の創出・審査・取引を包括的に支援するプラットフォームです。日本で初めて^{※2}森林クレジットの創出者・審査機関・購入者それぞれに対して地理情報システム(以下、GIS)^{※3}の機能を提供することで発行プロセスの効率化とクレジットの信頼性向上を実現し、森林クレジットの創出・流通活性化を目指します。

1. 森かちの概要

「森かち」はクラウドサービスの「森かち」システムと、コンサルティングサービスの「クレジット創出コンサルティングサービス」にて構成されます。



<「森かち」のイメージ>

(1)「森かち」システム

森林クレジットにかかわる諸情報をはじめ、創出や取引を効率的に行う機能を提供します。

①ランディングページ

誰でもアクセスできる「森かち」のPR用WEBサイトです。創出・購入を検討する全ての方へ「森かち」のコンセプトやサービス内容、森林クレジットに関する基礎知識などを提供します。

URL: <https://www.morikati.com/>

②クレジット発行支援機能

クレジット創出コンサルティングサービスを利用する創出者と審査機関を対象とした各種支援機能です。

・創出者向け:GISを活用した各種データの地図上での一括管理、クレジットの算定に必要なデータの自動入力や

作成ガイドなど申請書類作成支援機能を提供。

・審査機関向け:GIS で対象森林の位置関係を確認しながらオンラインで書類審査ができる機能を提供。

③クレジット取引サービス

創出者は、販売ページを通じて森林クレジットが発行された地域・実施者・自然環境・森林の作業における工夫など、様々な情報を発信できます。購入者が求める地域や環境価値に関する豊富な情報を掲載することによりスムーズな取引を実現します。

(2)クレジット創出コンサルティングサービス

森林クレジット創出のための支援を、森林経営のノウハウを有する住友林業が提供します。

④データ整備支援サービス

クレジット創出に必要な地図データのデジタル化や対象となる森林の各種資料を突合します。

⑤クレジット申請支援サービス

「森かち」システムのクレジット発行支援機能を活用した申請書類の作成、審査の支援などを行います。

2. 各社の役割

住友林業:「森かち」の運営、コンサルティングサービスの提供、セールス・マーケティング活動など

NTT Com:「森かち」システムの開発・運用、セールス・マーケティング活動など

3. 「森かち」の特長

■GISを活用したサービスで創出者・審査機関の負担を軽減

デジタル化した資料をクレジット発行対象の森林と紐づけて地図上で一括管理することで、創出者・審査機関の負担を軽減します。

創出者はデジタル化された膨大な紙資料を、GIS と紐づけてクラウド上で管理することで、担当者の引継ぎやプロジェクト変更時の対応などデータ管理の負担を軽減できます。審査機関は、GIS で位置情報を確認しながらオンラインで書類を審査することで、ダブルカウントの防止やデータ量の多い大規模プロジェクトへの対応、業務の大幅な効率化を実現できます。また購入者は、販売ページ上の GIS に表示されるプロジェクト対象森林の大まかな位置と申請書類などを比較し、より簡単かつ正確に位置を確認できます。これにより森林クレジットを選びやすくなり、安心して購入することが可能です。



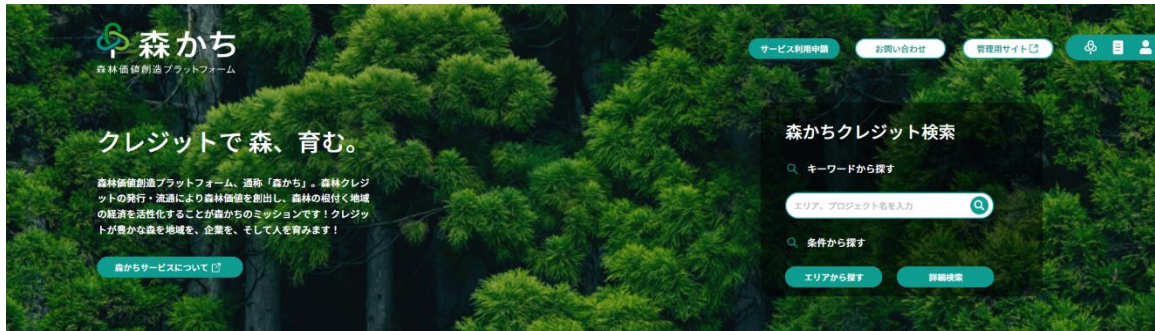
<「森かち」GIS 画面イメージ>

■購入者向け販売ページの情報を充実させることで森林クレジットの取引を促進

森林クレジットの購入者は森林の所在する地域のほか、森林認証の取得状況・森林整備や保全方法、特定の種類の

動植物の保全・土砂災害防止や水源涵養機能の定量的評価など、環境への貢献度について情報を求めています。「森かち」ではこのような購入者が求める様々な情報を分かりやすく提供するために、情報が充実した販売ページを設けています。創出者が作成する販売ページは GIS データのほか、写真・図面・HP リンク・パンフレットなど、プロジェクトや創出者に関する様々な情報を掲載できます。

充実した販売ページを通じ、購入者はどのような環境価値に対価を払うかが明確になります。これにより、森林クレジットを選びやすくなり取引が促進されるほか、森林整備の促進や地域活性化への貢献を通じた企業の GX の取組みを後押しします。



<「森かち」販売ページイメージ>

4. 背景

J-クレジット制度は省エネ設備の導入や再生可能エネルギーの活用による CO2 などの排出量削減や、適切な森林管理による CO2 吸収量をクレジットとして国が認証する制度です。森林クレジットは気候変動対策だけでなく水源涵養・土砂災害の防止・生物多様性の保全などにも貢献する公益的価値の高いクレジットですが、その創出量は再エネ・省エネ由来の削減系クレジットの約 10%に留まっています。さらに創出された森林クレジットのうち、実際にオフセットなどの目的で償却された量についても削減系クレジットの 5%程度となっており、創出量・流通量ともに少ないことが課題です。^{※4}

背景には以下の課題があります。

抱える課題・ニーズ	
創出者	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジット創出手続きが分かりづらく煩雑 ・適切なデータ管理・報告が大きな負担 ・購入者と繋がりがなく、販売先を探すことが困難
審査機関	<ul style="list-style-type: none"> ・膨大な量の書類を扱うため、負担が大きい ・書類から対象森林の位置関係を把握することが困難であり、図面と見比べながらの審査が大変
購入者	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットに関する情報が限られており、欲しいクレジットが容易に見つからない ・購入したクレジットの信頼性について不安がある ・クレジット購入による地域、環境への貢献を効果的に発信したい

両社は課題解決のため、住友林業の強みである森林経営の豊富なノウハウと、NTT Comが専門とするICTを融合し3者を包括的に支援するサービスを共同開発しました。

林野庁が日本の排出量の5割以上を占める企業群であるGXリーグ^{※5}の参画企業に実施したアンケート^{※6}では森林由来J-クレジットの購入を予定していると回答した企業が4分の1存在しており、森林クレジットの需要が拡大すると見込まれています。

5. 今後の展開

両社は森林クレジット発行量の簡易シミュレーションや生成AIを活用した販売ページの作成支援など、プラットフォームの機能を拡充していきます。自治体や金融機関などのパートナーとも連携し、「森かち」の提供価値を拡大するほか、創出者・購入者を支援するコンサルティング企業との提携も進めていきます。将来的にはCO2吸収と同様に森林が提供する様々な公益的価値のクレジット化も視野にサービスを拡充する予定です。

住友林業グループは森林経営から木材建材の製造・流通、戸建住宅・中大規模木造建築の請負や不動産開発、木質バイオマス発電まで「木」を軸とした事業をグローバルに展開しています。2030年までの長期ビジョン「Mission TREEING 2030」で住友林業のバリューチェーン「ウッドサイクル」を回すことで、森林のCO2吸収量を増やし、木造建築の普及で炭素を長期にわたり固定し、社会全体の脱炭素化を目指しています。

<https://sfc.jp/information/vision/>

NTTドコモ、NTT Com、NTTコムウェアは、ドコモグループの法人事業を統合し、法人事業ブランド「ドコモビジネス」を展開しています。「モバイル・クラウドファースト」で社会・産業にイノベーションを起こし、すべての法人のお客さま・パートナーと「あなたと世界を変えていく。」に挑戦します。

<https://www.ntt.com/business/lp/docomobusiness.html?rd=1>

※1: 森林由来J-クレジットとは、間伐などの森林の適切な管理を行うことによるCO2吸収量をクレジットとして国が認証したものです。

出典: J-クレジット制度ホームページ (<https://japancredit.go.jp/case/scheme/02/>)

※2: 両社調べ

※3: GISとは、地理的位置を手がかりに、位置に関する情報を持ったデータ(空間データ)を総合的に管理・加工し、視覚的に表示し、高度な分析や迅速な判断を可能にする技術です。

※4: J-クレジット制度事務局HP統計資料 J-クレジットの活用(無効化・償却量)の状況

出典: J-クレジット制度ホームページ(https://japancredit.go.jp/data/pdf/credit_002.pdf)

※5: GXリーグとは、カーボンニュートラルへの移行に向けた挑戦を果敢に行い、国際ビジネスで勝てる企業群がGX(グリーン・トランスフォーメーション)を牽引する枠組みのことです。

※6: 林野庁 令和5年山の炭素吸収応援プロジェクト GXリーグ参画企業向け森林吸収系J-クレジット活用意向調査

出典: 林野庁ホームページ(<https://www.rinya.maff.go.jp/j/sin/riyou/ondanka/attach/pdf/J-credit-59.pdf>)

以上

《リリースに関するお問い合わせ》

住友林業株式会社 コーポレート・コミュニケーション部 諏訪・内田
TEL:03-3214-2270

NTTコミュニケーションズ株式会社 経営企画部 広報室
TEL:03-6700-4010