

CONTENTS

トップコミットメント

私たちがめざす社会

事業戦略

私たちの事業を通じた社会課題の解決

NTTドコモビジネスグループの サステナビリティ

特集

 社会



環境

 人材



ガバナンス

第三者保証

企業情報

特集 森林価値の最大化に向け「森かち」にできること

森林クレジットの創出・流通を通じて森林価値を高めることが私たちの未来にどうつながっているのか、NTTドコモビジネスと住友林業が提供する森林価値創造プラットフォーム「森かち」に託された想いを特集します。

森林価値創造プラットフォーム 「森かち」ができるまで

カーボンニュートラル実現に向けて、近年、日本国内ではカーボンプライシングに関する検討が活発になってきました。日本における排出量取引は、国の認証制度J-クレジットが信頼性の高い選択肢として浸透し、2023年にスタートした日本初の本格的な排出量取引制度GX-ETSにおいても適格クレジットとして認められています。

森林資源に恵まれた日本では、大気中に存在するCO₂を直接的に除去できる森林由来J-クレジットにかかる期待が大きく、気候変動対策への貢献度も高いとされてきました。しかしながら、排出量取引自体は、今後期待される需要の高まりに対して活発とは言えません。創出者側である森林・林業関係者や審査機関にとってはクレジットを創出するための制度や手続きが煩雑なこと、審査機関の数が限られていることなどが創出拡大に向けた障壁となり、一方購入者側にとってもクレジット関連情報が可視化されず、購入したいクレジットの検索が困難といった課題がありました。

こうした状況の中、2024年8月にNTTドコモビジネスと住友林業が連携してサービスの提供を開始したのが、森林由来J-クレジットの創出から審査、購入取引までを包括的にサポートする森林価値創造プラットフォーム「森かち」です。2021年頃から情報交換をきっかけにスタートした両社の協業は、カーボンニュートラルへの貢献という共通の課題意識が原動力となり、幾度も議論の場を設ける中で、事業コンセプト「クレジットで森、育む。」が生まれました。

森林クレジットの創出・流通の活性化は、国内の森林・林業への投資につながります。森林は木材を生み出すだけでなく、CO₂の吸収源となるという重要な性質を持っています。今、国内の森林は担い手不足や整備資金の不足などから吸収量の低下が懸念されており、森林の整備不足は水源の涵養や土砂災害の防止、生物多様性の保存といった機能の低下につながる恐れがあります。森林の多面的な機能を守り、育てていくことは、未来を見据えた日本社会全体の課題であり、住友林業とNTTドコモビジネスはこの課題の解決に向けて「森かち」で貢献していきます。

カーボンクレジットの活用による森林・木材の循環活用





CONTENTS

トップコミットメント

私たちがめざす社会

事業戦略

私たちの事業を通じた社会課題の解決

NTTドコモビジネスグループの
サステナビリティ

特集

社会

環境

人材

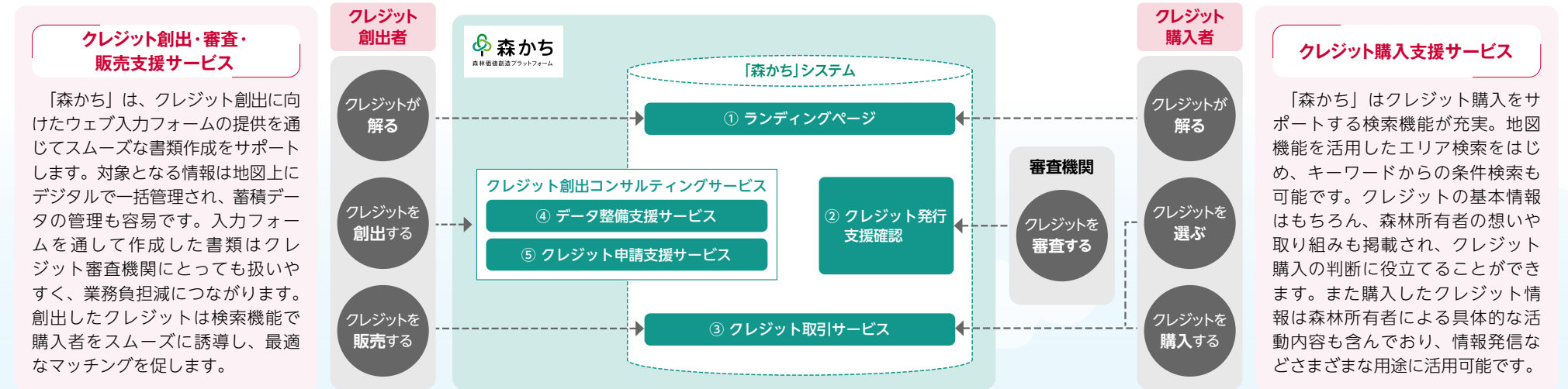
ガバナンス

第三者保証

企業情報

森林価値創造プラットフォーム「森かち」サービスの全体像

森林価値創造プラットフォーム「森かち」は、森林由来J-クレジットの「創出・審査・販売支援サービス」と「購入支援サービス」の2つのウェブサービスで構成されています。GIS(地理情報システム)を活用し、地図と紐づく形ですべてのデータが一括管理され、森林資源情報と位置情報の統合管理を可能にすることでクレジット創出者側と購入者側の双方をつなぐプラットフォームとしての役割を持っています。



「森かち」の認知度向上に向けイベントを開催

NTTドコモビジネスは、森林クレジットの活用というアクションが持つ意味や、カーボンニュートラルへの身近な貢献について多くの方々に知ってもらうために、地域と連動したさまざまなイベントを企画・実施しています。

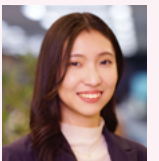
2024年12月には、ジャパンラグビー リーグワンの浦安D-Rocksとコラボレートし、ホームゲーム開催に伴い排出されるCO₂を森かちで調達した熊本県人吉産のカーボンをクレジットでオフセットしました。また人吉市の田んぼラグビーに浦安D-Rocksの選手がゲスト出演し、地元との交流も深めました。2025年5月には、Jリーグのザスパ群馬および地元ガス会社とコラボレートし、ホームゲームで排出されたCO₂についてカーボンオフセットを実施しました。今後も「森かち」の認知度向上、普及に向けてさまざまな取り組みを実施する予定です。

森かちの魅力を 全国へ広めたい

北陸支社(ダブルワーク*)
櫻村 ゆい

「森かち」の先行事例であるイベントオフセットは、試合時の二酸化炭素排出を相殺するだけでなく、時には試合に携わるスポーツ団体、スポンサー、自治体、観戦者などの「人」をつなぐ取り組みになります。そのつながりこそが、森かちが生み出す大きな価値だと思っています。今後は地域ならではの森かちの活用事例を作っていきたいです。

豊かな森や地域の 循環に貢献したい

東海支社(ダブルワーク*)
菱田 朋佳

イベントは多くの方に森かちやカーボンニュートラルを体験してもらえる貴重な機会となっています。森かちやイベントを通じ、森や地域に関わる人の想いに触れることで、関心の芽が着実に広がっています。森かちが豊かな森や地域の循環に貢献できるよう、今後も多様な取り組みを考えていければと思います。

※ ダブルワーク制度を利用し他部署から業務に一部参加しています。 P.083 ダブルワーク制度についてはレポート内「人的資本内の成長機会」をご覧ください



CONTENTS

トップコミットメント

私たちがめざす社会

事業戦略

私たちの事業を通じた社会課題の解決

NTTドコモビジネスグループの
サステナビリティ

特集

社会

環境

人材

ガバナンス

第三者保証

企業情報

住友林業 × NTTドコモビジネス 「森かち」に込めた想いが届くまで

住友林業による森林クレジットビジネス拡大と、NTTドコモビジネスの脱炭素プラットフォーム構想が合致し、お互いの強みを掛け合わせることで生まれたのが森林価値創造プラットフォーム「森かち」です。今後も本ソリューションを通じて質の高い森林由来J-クレジット創出をサポートし、透明性の高い流通を促進していきます。

両社の特徴・強み

住友林業

- 森林・林業における幅広いバリューチェーン
- 森林経営に関する豊富なノウハウ
- クレジット創出支援・取引に関する豊富な実績（森林由来クレジット発行民間第一号）

NTTドコモビジネス

- AI・IoT・5GなどのICTテクノロジー技術
- 公共性と事業性の同時実現をめざすDNA
- 安定性・信頼性の高いシステムの豊富な運用実績

森かちにおける両社の役割

住友林業

- 森かちの運営
- クレジット創出コンサルティングサービス提供
- 森かちのプロモーション

NTTドコモビジネス

- 森かちシステムの開発と運用
- 森かちのプロモーション

MESSAGE

森林の価値を知って
もらうキッカケに住友林業株式会社 資源環境事業本部
森林技術部 森林ソリューショングループ

田中 耕生様



「森かち」の強みは、NTTドコモビジネス様と住友林業の2社協業で取り組んでいることだと考えております。システム部分のみならず営業面においても、NTTドコモビジネス様の営業網を通じて成約に至ったケースがあり、さまざまな面での協業の可能性を日々感じております。また、森かちでは継続的に「森林の価値をいかに最大化するか」の議論を重ねており、お互いのシナジーを掛け合わせたサービス展開を視野に入れております。現在の森かちの特徴の一つである販売ページを充実させることで、よりたくさんの方に「森林の価値」を知ってもらうきっかけづくりをしていきたいと考えております。

MESSAGE

互いの強みを活かし、
シナジーを生み出すスマートワールドビジネス部
スマートインダストリー推進室

小笠原 正人



他の類似サービスと比べて「森かち」が優れているのは、事業パートナーである住友林業様に依るところが大きいです。住友林業様が有する森林経営や森林クレジットに関する豊富な知見とノウハウは、本サービスの利用者に向けて絶大な信頼を生み出しています。弊社は他社との協業に際してシステム等を支える立ち位置で裏方に回ることが多いのですが、「森かち」では対等なパートナーとして表舞台に立ち、お客さまから森林について直接問われることもあります。当然、私たちも勉強が必要ですが、販路や顧客の発掘という意味でも、この協業が生み出すシナジーへの期待を強く感じています。

想いを一つに、
森の価値を高めたいスマートワールドビジネス部
スマートインダストリー推進室

大西 樹



「森かち」の強みは、プロジェクトの立ち上げ当初から「共に森の価値を高めていく」との想いを一つにできたところにあると思っています。住友林業様とは弊社の事業共創プログラム「OPEN HUB」などを通じて、時間をかけて議論を交わしてきました。コンセプトをしっかりと共有できているからこそ、この先関わる人が変わってもぶれることはありません。現在の「森かち」は、森林クレジットの創出／販売に関するプラットフォームとしての役割を通じて市場を広げていく段階にありますが、将来的には、森林や林業における「体験」の提供など、森林由来の新しいサービスの創出にも可能性を感じています。