

気候変動影響を起点とした新たなビジネスチャンスの 創造（静岡県事例から）

林 信濃（常葉大学）

気候変動影響を起点とした新たなビジネスチャンスの創造 (静岡県の事例から)

適応ビジネスは「対策」だけ捉えるのではなく
地域の困りごとを技術・商品・金融につなぐ
価値創造である。

例1：暑熱リスクを「冷やす技術」の市場へ

—ディーのクライオバス、GF技研の新空調—



ADD：人体冷却装置

超低温技術を応用し、アスリートや暑熱対策の需要へ。学生は「静岡県内中小企業の技術力」を実感。

GF技研：FFAエアコン

温暖化で冷房需要が拡大する一方、電力消費も問題化。換気・省エネ・快適性を統合する発想。

市場化のポイント：暑さを「我慢」から「健康・生産性・省エネ投資」へ変換する



例5：金融が地域のレジリエンスを商品化する

「金庫」「スマイル・リング」



商品設計

定期預金の0.01%相当額を寄付。非常食の配布や緩和・適応行動の啓発を組み込む。

起点

台風15号被害を受け、災害復興支援と地域の防災意識向上を同時に狙う。

広がり

指定暑熱避難施設、BCP支援、ビジネスマッチングなど、金融サービスを越えた地域連携へ。

「お金の流れ」を、地域適応のインフラにする

事例2：農産物・食品ロスを「品質保持」の市場へ

浜松パルス：ミカンの腐敗抑制装置



出所：静岡県環境気象動向センター Newsletter（発行資料）

影響

温暖化でミカンの浮皮・着色の早まり・貯蔵中腐敗などが課題化。

解決

光触媒と青色LEDを組み合わせた空気清浄・鮮度保持技術。

価値

廃棄ロス削減、出荷安定、産地ブランド維持。長期的には投資効果が見込める。

「気候リスク」→「収穫後ロス」→「保存・流通技術」へ

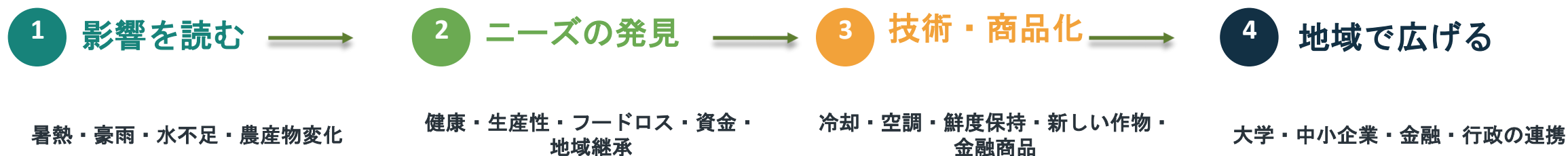
* 静岡県環境衛生科学研究所にある気候変動適応センターと県内の適応ビジネスを調査。大学生による記事をニュースレターに掲載している。

気候変動適応センター Newsletter（発行資料）

気候変動適応センター Newsletter（発行資料）

適応ビジネスのストーリー

気候リスクを「市場の入口」に変えるための4段階



静岡県の事例から見える基本形：
リスク低減・コスト削減・新市場創出・地域ブランド化

なぜ静岡県から考えるのか

製造業・農業・観光・金融が近接する地域では、気候影響が事業課題として見えやすい

地域産業の前提

- 製造業への依存が大きく、エネルギー転換・コロナ・景気変動の影響も受ける。
- 温暖化は農林水産業だけでなく、工場・物流・労働環境・食品流通にも波及する。
- 中小企業の技術・地域資源・金融が近くにあり、実装の場を作りやすい。

課題

気候変動の影響を、
どのように企業や社会の「困りごと」へ翻訳し、
どのように商品・技術・投資へつなげるか。

地域課題から事業機会へ

事例群①：暑熱リスクを「遮る・冷やす技術」の市場へ

暑さを我慢ではなく、健康・生産性・省エネ投資として捉え直す

事例 1：暑熱リスクを「冷やす技術」の市場へ

イディエーのクライオバス、GF 技研の新空調



イディエーのクライオバス
イディエーは、人体冷却装置「クライオバス」を開発。超低温技術を活用し、アスリートや暑熱対策の需要へ。学生は「静岡県内中小企業の技術力」を実感。



GF 技研：FFA エアコン
温暖化で冷房需要が拡大する一方、電力消費も問題化。換気・省エネ・快適性を統合する発想。

市場化のポイント：暑さを「我慢」から「健康・生産性・省エネ投資」へ変換する

静岡県未来変動拠点センター Newsletter（発行資料）

- 事例

適応ビジネス例①：(株)丸源竹内組

 - ・試行錯誤を繰り返しながら独自の技術で、光量はそのまま遮熱効果の高い窓ガラス向け遮熱塗料の開発に成功
 - ・窓に塗るだけで紫外線を 99.5% 遮断、可視光線も 40% 以上遮断するだけでなく、可視光線も 40% 以上遮断に低減
 - ・塗料を塗った窓際の室内は、



エイディーディー／GF技研

超低温技術や新空調を、アスリート・職場・施設の暑熱対策に応用。冷房需要の増加と省エネの両立が市場の論点。

丸源竹内組

遮熱塗料で窓から入る赤外線・紫外線を抑え、室内温度・冷房費の低減につなげる。顧客の声が開発の入口。

- ## 市場化の鍵
- ・「暑い」という感覚を、労働安全・生産性・省エネ・コスト削減の言葉に置き換える。
 - ・既存技術の転用と、現場での実証が商品化を前に進める。

事例群②：農産物・フードロスを「品質保持」と「新しい作物」の市場へ

温暖化を、保存・流通・ブランド設計の課題として捉える

事例 2：農産物・食品ロスを「品質保持」の市場へ

浜松パルス：ミカンの腐敗抑制装置



暖房設備の稼働を抑えて省エネ
LED照明の導入により、暖房設備の稼働を抑えて省エネを実現。LED照明の導入により、暖房設備の稼働を抑えて省エネを実現。

影響
温暖化でミカンの浮皮・着色の早まり・貯蔵中腐敗などが課題化。

解決
光触媒と青色LEDを組み合わせた空気清浄・鮮度保持技術。

価値
廃棄ロス削減、出荷安定、産地ブランド維持。長期的には投資効果が見込める。

「気候リスク」→「収穫後ロス」→「保存・流通技術」へ

出典：静岡県食農交流拠点センター Newcenter（提供：新井）

浜松パルス

光触媒と青色LEDで、ミカンなど農産物の腐敗を抑える装置を開発。気温上昇による収穫後ロスを品質保持技術の市場へ。

さいもファーム／静岡アボカド

温暖な地域条件を活かしマンゴーやアボカドを地域ブランド・加工品・観光体験へ展開。

事例 3：温暖化を「新しい作物・地域ブランド」へ

さいもファームの久能山マンゴー、静岡アボカドの可能性



温暖な久能山地区の気候を活かし、5品種のマンゴーを栽培。直販・アイス・加工品へ展開。

さいもファーム
温暖な久能山地区の気候を活かし、5品種のマンゴーを栽培。直販・アイス・加工品へ展開。

静岡アボカド
輸入品中心の市場に対し、熟度・品種多様性・地元食材との連携で差別化。

注意点：温暖化は「自動的に南国化」ではない。温湿度管理・品種選択・販路設計が必要。

出典：静岡県食農交流拠点センター Newcenter（提供：新井）

注意点：温暖化は「自動的に南国化」ではない。
温湿度管理・品種選択・販路設計が必要。

事例群③：伝統産業・地域金融を「地域レジリエンス」に再編集する

水・温度・発酵・災害経験を、商品と連携の設計に変える

事例 4：伝統産業を「適応商品」に再編集する

カネジュウ食品と牧野酒造：水・温度・発酵・栄養補給



カネジュウ食品
大井川の伏流水、味噌・甘酒・塩こうじ。
地域資源と発酵文化を守る。

牧野酒造
富士山の湧き水、温度管理、甘酒パウダー。
暑熱下での水分・栄養補給需要へ。

伝統産業の適応価値：品質管理 × 健康需要
× 地域ストーリー

カネジュウ食品は、大井川の伏流水を原料として、味噌・甘酒・塩こうじなど、地域資源と発酵文化を守る。また、牧野酒造は、富士山の湧き水を原料として、甘酒パウダーなど、暑熱下での水分・栄養補給需要へ対応している。

両社は、伝統産業の適応価値として、品質管理と健康需要、地域ストーリーを組み合わせ、地域レジリエンスに貢献している。

カネジュウ食品／牧野酒造

発酵・塩分補給を強みとして、甘酒パウダー・塩こうじなど、気候変動下での健康需要と地域ストーリーに接続。

静清信用金庫

寄付型定期預金や防災・BCP支援を通じて、お金の流れを地域適応のインフラに変える。

事例 5：金融が地域のレジリエンスを商品化する

静清信用金庫「スマイル・リング」



商品設計
定期預金の 0.01 %相当額を寄付。非常食の配布や緩和・適応行動の啓発を組み込む。

広がり
指定暑熱避難施設、BCP 支援、ビジネスマッチングなど、金融サービスを越えた地域連携へ。

「お金の流れ」を、地域適応のインフラにする

静清信用金庫は、防災・BCP支援、ビジネスマッチングなど、金融サービスを越えた地域連携へ取り組んでいる。また、指定暑熱避難施設、BCP支援、ビジネスマッチングなど、金融サービスを越えた地域連携へ取り組んでいる。

両者は、金融が地域のレジリエンスを商品化する取り組みを通じて、地域レジリエンスに貢献している。

伝統産業・地域金融の適応価値



静岡県の事例から見える4つの市場化パターン

個別企業の工夫を、政策・研究・地域金融がつなぐ

1

リスク低減

暑熱・豪雨・腐敗

冷却装置／空調／鮮度保持

健康・安全・フードロス削減

2

コスト削減

冷房費・復旧費

遮熱塗料／BCP支援

省エネ・事業継続

3

新市場創出

作物変化・健康需要

マンゴー／アボカド／甘酒

新商品・観光・体験

4

地域ブランド化

水・伝統・災害経験

酒蔵・発酵・寄付型預金

継承・信頼・共助

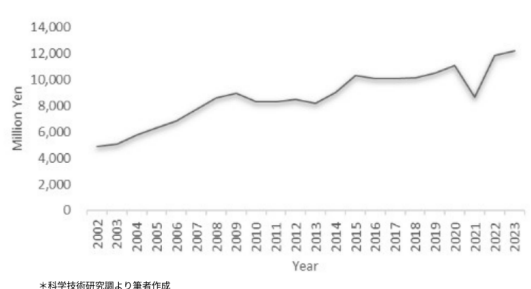
地域の観察 → 実証 → 商品化 → 普及・金融支援 → さらに観察

適応ビジネスを支える条件

「現場を読む力」と「研究開発・資金の仕組み」を同時に整える

背景：環境分野での研究開発費

図1. 日本の環境分野における科学技術研究費の推移



常葉大

大学・学生の役割

企業訪問は、気候変動影響を抽象論から現場の言葉へ翻訳する。課題、技術、顧客の声をつなぐ媒介になる。

研究開発費の視点

環境・エネルギー分野の技術開発には、売上規模、自己資金・外部資金、研究人材、景況感などが関係する。

中小企業の強み

地域のニーズに近く、既存技術を転用しやすい。一方で、実証・販路・資金支援が普及のボトルネックになる。

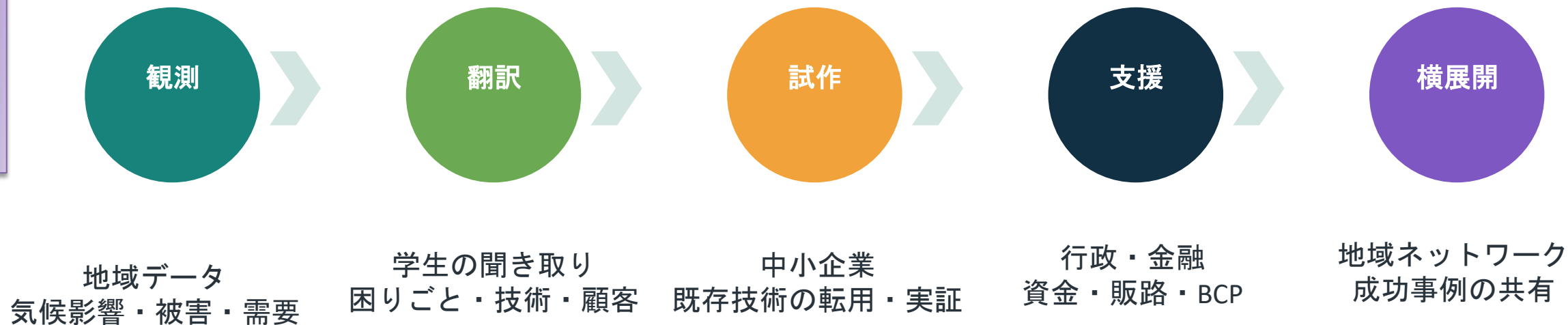
行政・金融の役割

補助金だけでなく、実証の場づくり、ビジネスマッチング、BCP支援、地域金融商品が市場化を後押しする。

静岡型の実装モデル

研究・学生・企業・金融・行政を結び、適応ビジネスの繋がりを横展開する

今後の課題



ポイントは「大きな制度を待つ」だけでなく、地域の変化を観察し、企業の言葉に翻訳し、小さな実証を重ねること。

結論：適応ビジネスは「地域の変化を読む力」から生まれる

静岡県の事例は、気候変動を制約ではなく新しい需要発見のきっかけとして機能している

今後の課題

1 影響をデータ化する

暑熱・豪雨・水・農産物変化を、地域産業に近い指標で見える化する。

2 現場の言葉にする

企業訪問・学生調査で、気候リスクを顧客の困りごとへ翻訳する。

3 実証と資金をつなぐ

中小企業の試作・実証・販路開拓に、行政と金融が伴走する。

4 事例を横展開する

成功事例を地域内で共有し、業種を越えた適応ビジネスの連鎖を作る。

適応ビジネス＝地域リスクの観察×中小企業の技術×金融・行政・大学の実装支援