

CO₂排出量見える化から削減対策までワンストップで提案 アスエネ 代表取締役CEO 西和田浩平氏

アスエネは、CO₂排出量見える化・削減クラウドサービス「アスゼロ」の事業に注力し、企業のCO₂排出量の削減に関するサポートを行っている。同社ではこうしたサービスによりCO₂排出量見える化するとともに、これをふまえたうえで排出の削減に向けた具体的な取り組みやソリューションも含めて提案し、CO₂排出削減に関わるワンストップでの支援を提供している。同社では、最近では新たに増資を行い、さらなる事業の拡大や海外展開も見据えた体制の整備と強化なども進めている。同社の今後の戦略や事業展開などについて、代表取締役CEOの西和田浩平氏に伺った。

―御社設立の経緯、またご自身がこれまで手掛けられてきたお仕事についてお聞かせください

西和田 アスエネは2019年10月に設立した。当初はクリーン電力サービス「アスエネ」の提供から事業をスタート。実際に電力小売のライセンスも取得し同サービスをローンチしたのが2020年4月のこと。一方で、設立当時からアスゼロのサービスに関する構想も抱いており、実際に同サービスを開始したのは2021年8月からのことになる。

私は三井物産に在籍し、国内外の再生可能エネルギー事業の投資を多数担当してきたほか、ブラジルのスタートアップ企業にも出向して、太陽光発電所の開発事業にプレイヤーサイドとしても関与した。ブラジルでは日本に比べて太陽光発電を非常に安価に実現しており、旧態依然とした日本のエネルギー業界を変えインパクトを起こしたいと考えた。自らの手で会社の運営

を手掛けたいとも思うようになり、とくにクライメートテックの領域で事業を起こせないと考えた末、2019年にアスエネを立ち上げた。欧米の気候変動の意識の高さを受けて、クリーン電力の販売ビジネスには必ず日本でも需要が拡大すると予測し、またブロックチェーンを活用したトラッキングシステムを構築すれば、電力の地産地消が証明でき、地域に貢献したい地場企業のニーズが見込めると考えた。

―アスゼロの実績は。また近年は同様のサービスを他社も相次いで始めていますが、御社の強みは

西和田 アスゼロの契約社数はこれまでに約350社に達している。2020年の政府による2050年のカーボンニュートラル宣言以降、国内の大手・スタートアップも含めて同様のサー

ビスが各社からリリースされ販路を拡大している。その中で、カーボンニュートラルを実現するためには、システム提供を伴うCO₂の見える化とともに、実際の削減に向けたソリューション提案による支援が不可欠であり、あくまで見える化自体がゴールで



西和田浩平氏

はない。こうした中で当社の強みとして、アスゼロは見える化後の削減の取り組みも含めた、ワンストップのコンサルティングを提供する。

アスゼロでは、名刺の管理サービスなどと同様にAI-OCRの技術を応用展開し、例えば、工場の燃料の使用に伴う請求書などをスキャンし読み込むだけで、自動でCO₂の見える化を実現できる。我々は上場企業向けだけでなく、中小企業のサプライヤーも導入しやすいプランも展開しており、そこにもAI-OCRの技術が実装されている。アスゼロには大手、中小企業のどちらからもニーズが寄せられており、その中でとくに強いニーズがあるのは、まずプライム市場に上場している企業。また中小企業においても、大手自動車メーカーがサプライヤーに温室効果ガスを年率3%削減することを要求した



CO₂排出量見える化・削減クラウドサービス「アスゼロ」

ことなどをうけ、サプライヤー側からもアスゼロを導入したいというニーズが寄せられている。

また排出削減のソリューション提供の仕方としては大きく分け4つあり、クリーン電力の提供、またPPAモデル導入やガソリン車から電気自動車(EV)への切り替えによるエネルギー転換のアドバイス、また例えば照明のLED化など省エネ設備の導入に関するコンサル、そしてそれらのクリーン電力導入やエネルギー転換、省エネを進めたうえで最終的に残る排出分に対しては、クレジットや非化石証書の購入に関する支援も行い、企業のカーボンニュートラル達成に貢献していく。

—アスゼロの今後さらなる改良はどのように取り組みますか

西和田 アスゼロのシステムの開発ロードマップについては社内でも議論をしており、いつどのような機能を新たに入れていくか検討を行い、アジャイルで開発を進めている。また海外拠点における対応も進める計画で、今年の5月にはアスゼロの英語版をリリースした。

—今年4月には第三者割当増資により新たに18億円の資金調達も行いました。こうした資金はどう活用しますか

西和田 調達した資金は、まず新たな人材の採用に投下し、とくに営業担当

3つの特長



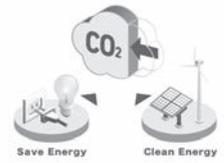
POINT 01 スキャンするだけで自動で見える化

- Scope1-3のデータ回収・入力・算出をAI+人力で自動化
- お客さまの算出工数を削減



POINT 02 シンプルなUI・UXで業務効率化

- シンプルで使いやすいUI・UXで中堅企業から大企業までカンタン導入・引き継ぎで業務効率化



POINT 03 CO2削減もまとめておまかせ

- クリーン電力・クレジットなどワンストップで最適なCO2削減を実行

アスゼロの3つの特長

者とエンジニアを中心に採用し、加えてカスタマーサクセスに携わる人材も採用していきたい。また、CO₂見える化への認知が日本ではまだ十分にされていないというわけではないので、マーケティングも推進していく。

さらに今後は海外への展開も構想に入る。今夏より現地調査を進めそれぞれのニーズがあるかという生の声も聞いていき、来年からは本格的に海外へ進出していく。海外展開の順番として、まずアジアがメインになる。欧州や米国では脱炭素の取り組みが先行しているが、それらの地域の水準までには現状至っていない地域をまず狙いたい。シンガポール政府資本のパビリオンキャピタルからも4月より新たに出資を受けており、適宜連携をしながら海外展開を進める。その後は日本メーカーの海外拠点がある国々において、提案を進めていきたいと考えている。

—地域の金融機関との提携を相次いで行っています

西和田 当社は地域の金融機関の各社と業務提携を進めており、各地域の銀行の取引先である地元企業へアスゼロの提供を行っている。地方の金融機関には、カーボンニュートラルに関する悩みも含めてサプライヤーから相談が寄せられるケースが多く、金融機関にはかなりのニーズが集約されている。

—金融機関のほか、総合商社である兼松とも業務提携を開始しました

西和田 当社は兼松との業務提携も開始しており、アスゼロと兼松の脱炭素ソリューションにより、Scope1、2、3における企業の脱炭素化を推進する。アスエネがCO₂排出量見える化・削減クラウドサービスを提供し、兼松が再エネなどCO₂削減につながる様々な設備やソリューションを提案

する。兼松や金融機関のほか、今後は事業会社も含めて連携するパートナーを増やしていく。兼松では物流網においてどのような設備を導入すれば脱炭素化につながれるかという知識やノウハウを有しており、一方で当社はTCFD、CDP、SBTに対応した開示対応のコンサルテーションを提供できる。お互いが得意な領域でもって補完し合う形での事業展開へ、パートナーシップを組ませていただいている(文中画像はいずれもアスエネより提供)。

