

カワモリCEO「グローバルに展開する日本企業サポート」

パーセフォニがメディア向けラウンドテーブル開催

気候管理・炭素会計のプラットフォームを提供している米パーセフォニ。2023年4月には、日本でメディア向けのラウンドテーブルを開催し、自社や炭素会計などを取り巻く世界の最近の動向なども含めて紹介した。同社のケンタロウ・カワモリCEOは、自社の強みとして充実した機能、信頼性、グローバルでの知見を持つことなどを挙げる。

パーセフォニは2020年に設立。エネルギー会社に在籍していた際に、炭素会計業務の複雑さについて実感したカワモリ氏が「炭素会計業務のソフトウェアを多くの企業に使ってほしい」との想いからパーセフォニを立ち上げた。

「世界の情報伝え 日本企業サポート」

日本では、炭素会計プラットフォームはゼロボードやアスエネなどスタートアップ主導で既に普及が進むが、この市場に参入したパーセフォニは2023年の自社サービスのグローバル採用件数で、日本の顧客が15%程度を占める想定だという。CEOのカワモリ氏は「他社との差別化要因として、監査にも対応できる信頼性や、お客様の手を煩わせることなく算定が行えること、また今後の新たな機能の追加など我々のソフトウェアの

ケイパビリティに対して選んで頂くお客様もいる。グローバルでの知見や専門家や規制当局とコネクションのあるスタッフも在籍しており、世界の情報を日本企業にもお伝えし、グローバルにビジネスを展開するサポートさせて頂く」と語る。

世界動向については「いま最も挙げられているのがスコープ3の開示。サプライチェーンも含めて、いかに排出量の報告を行っていくかが議論されている。その次のトレンドは炭素会計の保証、認証、監査がどう行われるかで、米国では大手監査法人もこれに注目しており、2024年には炭素会計を保証していく動きが始まるとも言われている」との認識を示す。



ケンタロウ・カワモリ氏

カワモリ氏によると、グローバルでは既に倒産した炭素会計ソフトのスタートアップ企業も多いという。こうした中、「当社ではこれまで多額の資金調達を行い、技術開発に注力してきた。炭素会計ソフトでも財務会計と同様の精度を目指しており、脱炭素分野のリーダーを目指す方々にパーセフォニが選ばれている」と、技術力の裏付けをアピールする。

「一番注意すべき点は炭素税」

パーセフォニは、米国コンサルティング企業「ベイン・アンド・カンパニー」と、過去の温室効果ガス排出傾向をもとに、削減目標の設定や削減方法に関するアドバイスを提示するサービス「ネットゼロナビゲーター」を開始した。様々な削減施策を提示し、それを基に、どのように削減していくか、詳細なシミュレーションを行える。



パーセフォニの特徴(同社提供)

カワモリ氏は「今後の日本企業にとって一番注意すべき点は炭素税の導入。非常に大きなコストとなるため、排出量を算定するとともに、しっかり削減していくことが求められる」と強調する。業界動向としても、ここ数年は排出量の算定だけにフォーカスする動きが目立ったが、最近はそれをいかに削減するか気にする企業も増えてい

ると指摘する。

ネットゼロナビゲーターについてカワモリ氏は「現状はパーセフォニの既存システムと組み合わせて使用する形で提供しているが、ネットゼロナビゲーターのみを使いたいという方々もいるので、今後はそうした声への対応も検討する」と話す。

パーセフォニでは、2023年第2四半

期をめぐりに炭素会計プラットフォームへのAI機能搭載を計画している。「言語や単位などの異なるデータを統合し、複雑な部分をいかにシームレスに標準化していくかも重要となる。AIが種類の違うデータを統合・処理したり、そのデータの翻訳や転換を担うことになるのではないか」と説明する。

三浦健人カントリーマネージャーに聞くパーセフォニの強みと戦略

パーセフォニの強みは

三浦 約200億円の累計資金調達額と140人の研究開発スタッフにより、1,821のGHGプロトコルと金融向け炭素会計パートナーシップ(PCAF、金融機関が投融資を通じて資金提供した先の温室効果ガスの排出を整合的に算定するための枠組)ガイダンスページをコード化して搭載している。また、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)やCDPなど各機関の創設メンバーがアドバイザーボードに加わっており、最新の議論と並行してどのような機能が必要かを考え、2週間に一度という頻度で機能追加・更新を実施している。

日本展開の戦略は

三浦 第一歩として、プライム市場に上場しているようなグローバル企業をターゲットに展開している。ターゲット企業数は少なくなるが、その分、顧客企業それぞれに担当のサポート人員を設けるなどカスタマーサクセスを充実させられる。2~3カ月程度すると我々の支援無しでもツールを使いこなしていただける傾向にあり、また国内外の気候変動対策専門家によるアドバイス体制も整えている。正直なところ、グローバル対応やスコープ3など、我々に求められているのは「高度なツール」と想定していたが、うれしい誤算とあってよいほど採用の動機として緻密なサポート体制を好評いただいている。

パートナーは三井住友銀行、日立システムズ、SCSK、ウェイトボックス、八千代エンジニアリングなど。CO₂排出の算定はツールを使っても簡単ではなく、外販する前に、まず我々の製品を理解してもらうため、パートナーには自社でも活用いただいている。現在、パーセフォニを再販できるのは5社、紹介できるのは10社以上。

PCAFに完全対応していることは明確な強みであり、スコープ3カテゴリ15「投融資先」への対応が求められる地方銀行を含めた金融機関や保険会社、証券会社などに活用いただきたい。スコープ3算定のニーズも増しており、エネルギーや製造業、小売業界にも、GHGプロトコルに完全準拠し自動化できる価値を見出しただけ



三浦健人氏

るのでは。自動車メーカーや売上規模が年間1兆円を超えるような製造業数社と、既に交渉している。また、投資が難しい中小企業を対象にした無料版を2023年内にもリリースする予定。どの程度の機能にするか検討中だが、サプライチェーン上流および下流のデータ収集を支援することで、我々の顧客になる大手企業にもより正確なデータが反映できる。

削減策は

三浦 オプションツールとして、ベインアンドカンパニーと共同開発した脱炭素ロードマップ作成・削減支援の「ネットゼロナビゲーター」がある。自社の産業や業務の特性に応じた最も効果的な施策を提案できるツールだ。日本と比較して、削減策の進行状況は欧州で数年、米国も1~2年程度先行していると認識していて、我々のツールを導入した欧米企業の実績に基づくビッグデータとベイン社のコンサルティング能力を組み合わせた。排出の傾向をAIで分析したうえで、同業種や排出量が同等の企業の事例から削減策を提案する。実行した削減策はパーセフォニでモニタリングできるので、効果を定量的に把握しながら進捗管理できる。これにより我々のライバルとなる企業はCO₂排出量算定・可視化ツールを展開する企業だけではなく、脱炭素支援企業だと考えている。