



アスエネ



西和田 浩平 氏

アスエネ
Founder 代表取締役 CEO

西和田 浩平 (にしわだ・こうへい) 氏：慶応大卒。三井物産で脱炭素・再エネ領域の投資・M&A、事業開発、ブラジル駐在を経験。2019年アスエネ創業。6カ国でAIサステナビリティプロダクトを展開。東京大学大学院共同研究員

写真＝アスエネ提供

時価総額1兆円目指しM&A加速

総額 135 億円の資金調達を行い、英国の CO₂ 可視化プラットフォームを 60 億円で買収した。M&A を軸に成長し、脱炭素・エネルギー管理のソフトウェアでナンバーワンの時価総額 1 兆円企業を目指す。

—— 2026年7月、総額135億円の資金を調達しました。投融資による累計資金調達額は250億円に達します。今回の資金調達はアスエネの成長戦略にどんな意味を持ちますか。

西和田 調達した135億円は、第三者割当増資によるプライマリー取引が68億円、既存株主や従業員を対象とするセカンダリー取引が37億円、金融機関の融資が30億円という内

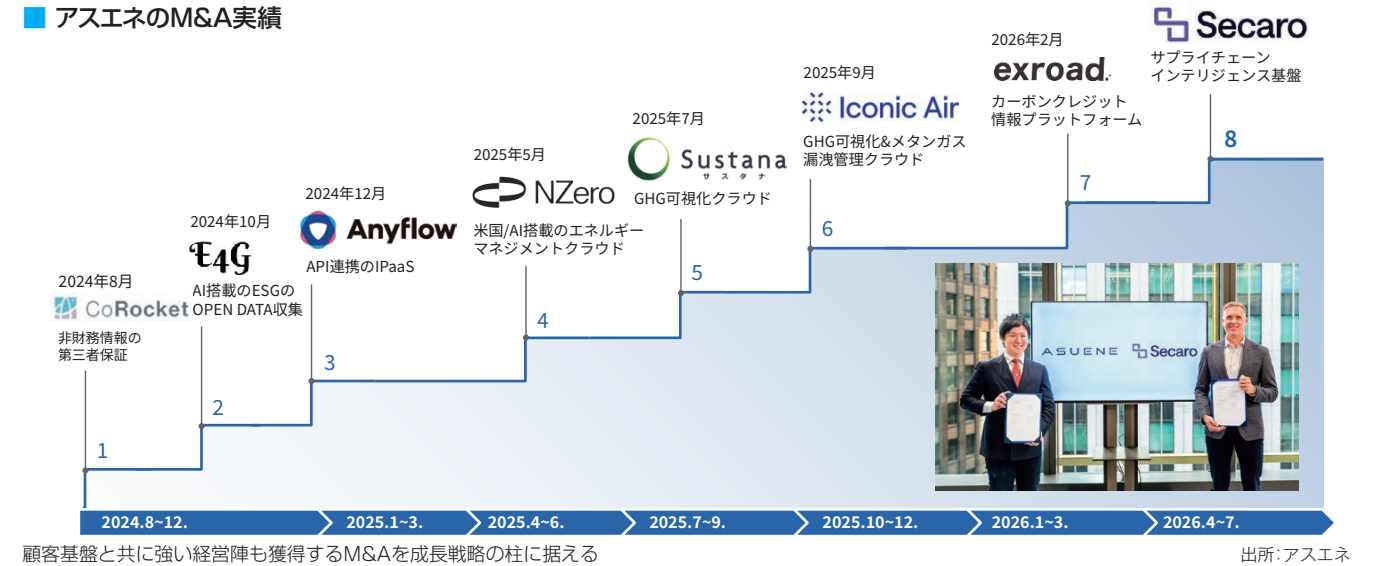
訳です。

当社は既に月次の営業キャッシュフローやフリーキャッシュフローは黒字化しており、数十億円の預金もあります。このままオーガニックに成長していくのであれば新たな資金は不要でした。

しかし我々は、人工知能 (AI) を活用した CO₂ 排出量可視化、サプライチェーンマネジメント、エネルギ

ーマネジメントの3つの分野で成長し、グローバルでナンバーワンになりたいと考えています。そのためには、世界で誰もが知る機関投資家やプライベートエクイティ (PE) ファンドなどから資金調達することが有効な策だと仮説を立てました。営業においてもパートナーシップ構築においても、さらなる資金調達においても信頼を獲得できるからです。

■ アスエネのM&A実績



その仮説に基づいて資金調達に動き、世界最大級の金融資産運用会社である米ブラックロック系の運用会社リード投資家として約65億円を引き受けてもらいました。

調達した資金のうち、当社に新たに入った資金はセカンダリー取引を除く98億円です。その8～9割を成長戦略の柱であるM&A (合併・買収) に充て、全てを1～2年で使い切る計画です。

シーカロ運営の英社を買収

—— 資金調達の発表と同時に、CO₂ 排出量可視化プラットフォーム「Secaro (シーカロ)」を展開する英国の運営会社の全株式を取得したと発表しました。

西和田 取得額は最大60億円を見込んでいます。シーカロは欧米の製造業に強く、トヨタ自動車、ホンダ、ゼネラル・モーターズ (GM) などのグローバル企業を顧客に抱えています。当社の主力はCO₂ 排出量の可視化・削減・報告を支援するクラウ

ドサービス「ASUENE (アスエネ)」で、同じく製造業に強みを持ちます。シーカロの買収により、欧米の顧客基盤を取り込みます。製造業をベースにサプライチェーン全体を押さえる戦略です。両社のソフトウェアを統合し、お客様が日本・欧州・米国・アジアの排出量管理を一元化できる体制を整えます。

当社は日本のプライム上場企業約1550社弱のうち約600社と取引があり、CO₂ 可視化では日本でもアジアでもナンバーワンです。シーカロの統合により、世界でもナンバーツーになる見込みです。CO₂ 排出量の管理をいまだにエクセルやスプレッドシートなどで対応している企業は多く、事業拡大の余地はまだ十分にあります。CO₂ 排出量可視化の領域での世界ナンバーワンは遠くないと感じています。

—— エネルギーマネジメントの領域では、25年5月に米NZero (エヌゼロ) を買収しています。

西和田 エヌゼロはAIを活用し消

費電力を最適化するエネルギーマネジメントシステムに強みがあります。もともと米国内で事業を進めていましたが、当社が買収した後、日本やタイ、欧州での展開を始めました。米国の他、我々の顧客がある日本でも大きく成長しています。

日本では、ASUENEでCO₂ 排出量を可視化し、「工場・ビルのエネルギーコストを削減したい」というニーズが生まれたお客様にエヌゼロを活用してもらっています。30分～1時間単位の電気・ガス・水道の使用量や料金を可視化し、AIを活用しながら改善余地を探ります。

エネルギー管理のコンサルタントを付け、初期投資費用や投下資本利益率 (ROI)、削減シミュレーションを示しつつ省エネ施策を提案します。実績として、10～30%のエネルギーコスト低減を実現しています。

エネルギーコストが上昇している今は費用対効果が高くなっています。エヌゼロを導入してから1年半で解約されたケースは1件もありま

■ アスエネが考えるサステナビリティ経営の「AI活用前」と「AI活用後」

AIで変わるのは、作業時間ではなくサステナビリティ経営の精度
人間は“意思決定”に注力

	Before	After
データ収集	手動・Excel主体の収集作業 / 属人化・ミスや不整合の発生	AI基盤によるハイパーオートメーション / 完全自動化・監査性の担保
分析・計算	排出原単位の紐付けに人手を浪費 / 専門知識不足・時間的コスト	AIエージェントが自動紐付け・試算 / 指示と承認のみで即座に完了
活用・提案	数値の集計・開示作業で手一杯 / 削減施策や戦略策定に到達不可	AIシミュレーションに基づく施策選定 / コスト削減と企業価値向上の両立
担当者の役割	データの照合や複雑な処理に忙殺 / 担当者の異動で業務が空文化	AIによる高度なサポート / 人間は最終判断と本業の価値創造へ集中



AIの活用によって人手による作業を減らし、人が最終判断や価値創造に注力できる環境をつくることを目指す
出所：アスエネ

ラ)」を搭載しました。その他にも複数のAIエージェントを開発しています。さらに、脱炭素・エネルギー領域でAIに関係する新事業を立ち上げる計画です。AIの普及で伸びるエネルギーやデータセンターに関係する事業などです。

——26年5月に東京・虎ノ門に自社オフィスを構えました。どんな狙いがありますか。

西和田 当社の従業員は業務委託を含めて530人と、2年前に比べ2倍に増え、本社スペースを拡大する必要があります。従業員が気分よく仕事をしてパフォーマンスを上げられるようなオフィスにしたいという思いもありました。

26年7月の資金調達で、従業員の

ストックオプション(SO)行使によるセカンダリー取引を実施したのも、これまで貢献してきた従業員に報いるためです。26年中に予定していた上場時期をずらしたため、IPO以外で株式を流動化できる機会を提供したいと考えました。

在籍2年以上の従業員は権利確定した株式の20％まで売却できる仕組みとしています。未上場スタートアップで、海外投資家がSO行使に伴う保有株式を買い取るのは初の試みです。

今後も年1回は流動化の機会を設け、従業員たちが果敢に事業にチャレンジしつつ、経済的なインセンティブも得られる環境をつくりたいと考えています。

聞き手：竹居 智久（日経BP 総合研究所副所長）



せん。AIやデータセンターの普及で世界的に電力需要は増え、今後もエネルギーコストの上昇が予想されます。事業拡大のチャンスは大きいと見ています。

M&A先の経営陣と信頼関係——グローバルなM&Aは統合プロセスなどで困難も生じがちです。買収先の従業員から反発を受ける場面もありそうです。

西和田 重要なのは現地・現場です。創業者や最高経営責任者(CEO)と密にコミュニケーションをとり、信頼関係を築いています。オンライン



AI ネーティブカンパニーへ進化

——心にも厳しい規制があります。政策の影響で脱炭素系スタートアップの資金調達力が弱まっている今は、M&Aを仕掛ける好機です。

気候変動の問題は深刻化する一方です。長期的に見て、脱炭素型への転換やサステナビリティの潮流が変わることはありません。大きなビジネスチャンスがあると考えています。——32年までに時価総額1兆円を達成することを目標に掲げています。

西和田 当社は、ソニーやトヨタ自動車のようにグローバルで成功し、社会に大きなインパクトを与える企業になることを目指しています。PER(株価収益率)を20倍とすれば、

会議やチャットに頼るだけでなく、対面コミュニケーションを重視し、海外出張などで現地に足を運んで悩みや課題を直接聞き出しています。

——そういう関係性がないと、1つのチームとして同じ方向を向いて動くのは難しいと思います。2年間ほどの統合プロセスを経て、創業者やCEOの属人性に頼っていた部分をなくし、別のプロ経営者でも経営できる組織体制を整えていきます。——今後のM&Aはどういう戦略を講じていきますか。

西和田 1つはロールアップ型M&Aです。類似事業を手掛ける企業を統

合し、シェアの向上と同時に経営の効率化を図ります。事業の肝や重視すべきKPI(重要業績評価指標)などの共通認識があり、成果を出しやすいM&Aです。バリューチェーンの上流から下流まで取り込む、垂直統合型M&Aにも取り組みます。

地域軸でのM&Aも強化します。日本、米国、欧州の3つをコアに据えて体制を整えます。プレーヤーの数は多く、チャンスはたくさんあります。トランプ政権下の米国では、連邦政府レベルの脱炭素規制は弱まっていますが、州政府レベルでは民主党が強い「ブルーステート」を中

す。数千億円の企業価値での大型上場を目指します。

——AIの普及で、CO₂可視化やサプライチェーンマネジメントなどの業務はどのように変わっていくでしょうか。

西和田 これまで企業はデータ収集・入力に大変な時間と手間をかけてきました。例えば、CO₂排出量を計算するには、活動量に対しそれぞれの排出原単位をひも付けなくてはなりません。エクセルやスプレッドシートを使っているとミスも多くなります。属人的な業務になってしまい、担当者が異動すると誰も引き継げないという事態もしばしば起きています。

利益500億円で時価総額1兆円に達します。売上高1000億～1500億円を達成すれば届く目標です。

もともと当社は26年中に上場する予定で準備を進めていましたが、M&Aや海外展開による成長を優先する方針に転換しました。数年以内に、スタートアップとしてはあまり例のない東証プライム市場での新規株式公開(IPO)を実現したいと考えています。

非上場である今の段階から、ブラックロックのような世界的な資産運用会社や金融機関と対話し、グローバル上場企業の考え方や戦略を理解できるのは大きなアドバンテージで