

会社紹介資料

2025年5月
エコウル株式会社

目次

会社概要

GXが求められる背景

サービス紹介

会社概要

使命

脱炭素が当たり前の世界を実現する

目指す姿

エコで潤う社会の作り手



エコウル株式会社について

会社名

エコウル株式会社 / Ecoulu, Inc.

設立

2024年12月9日

代表者

代表取締役 江森 靖紘

所在地

〒135-0006 東京都江東区常盤1-6-5

主な
事業内容

1. GX伴走支援サービス
2. GX価値*向上サービス *CFP、削減貢献量、削減実績量
3. GX特化型AIエージェント

自己紹介



エコウル株式会社
創業者/代表取締役社長
江森 靖紘(Yasuhiro Emori)

Rakuten ASUENE

■経歴

学生時代に地元が大豪雨で被災したことを機に気候変動問題解決を志す。
楽天株式会社に新卒入社後、楽天モバイルの事業立上げにプロジェクトマネージャーとして従事。

転職先のアスエネ株式会社では、GHG排出量管理SaaS事業の立上げに従事。
営業、開発、新規事業立上げを経験。SBI HDとの合併会社の設立と環境価値取引プラットフォームの立上げを推進。

中堅・中小企業のGX推進に強い課題意識を抱き、エコウル株式会社を創業。
GX推進の伴走支援や大手金融機関のGX領域の新規事業立上げ等に従事。

■主な実績

- 炭素会計SaaS事業の立上げ
- 環境価値取引プラットフォーム事業の立上げ
- Green × Digitalコンソーシアム見える化WG等でのルール策定
- GXリーグ適格カーボンクレジットWGでのルール策定
- ベンチャーキャピタル主催のデモデイにて最高評価獲得

GXが求められる背景

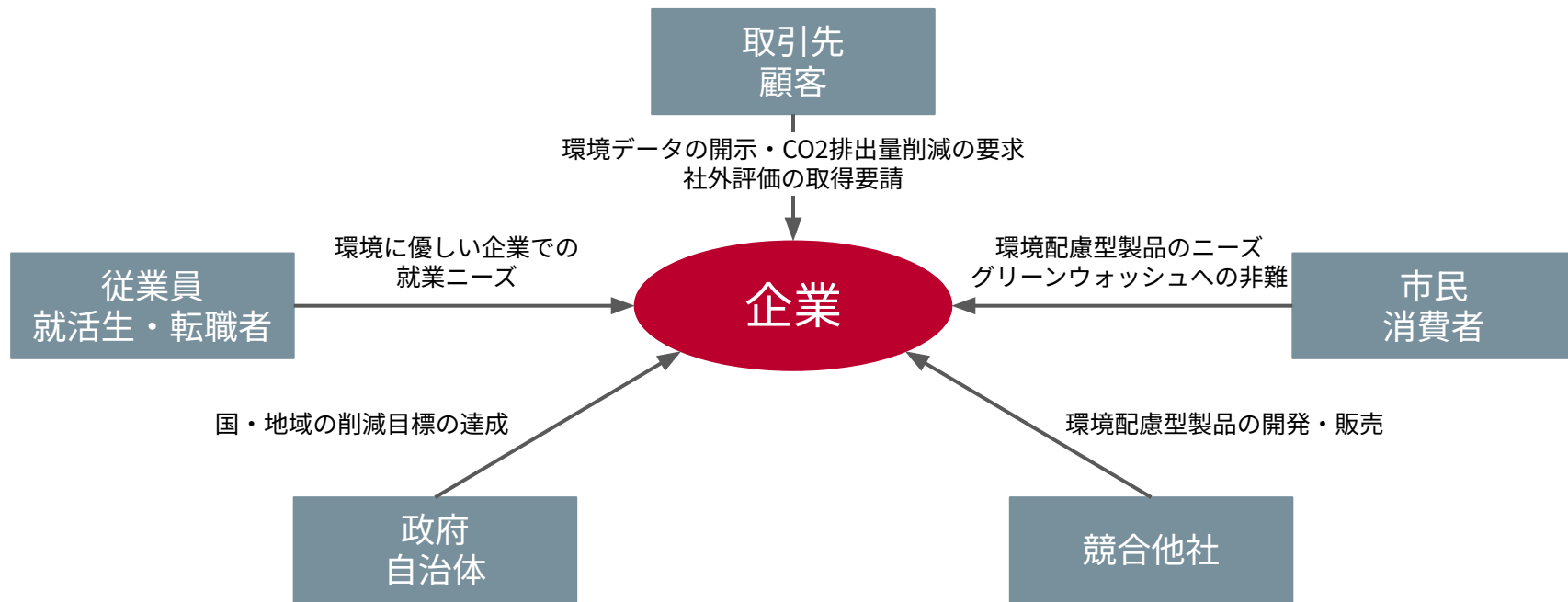
経営課題はGX(グリーン・トランスフォーメーション)によって解決できる

- 企業が直面する経営課題はGXと密接に関係
- 経営課題はGXの推進により解決を目指すことで、+αの価値を創出可能

企業の経営課題	経営課題に対するGXの考え方	+αの価値
1 採用が難しい	環境への取組を発信して、優秀な人材に訴求できる会社になる	・ PR効果 ・ 自社ブランド向上
2 収益を向上したい	環境配慮型の製造にシフトする	・ 付加価値の向上 ・ 製品ブランドの向上
3 資金調達したい	グリーンファイナンスなどの新しい資金調達を活用する	・ 低金利での融資調達
4 エネルギーのコストが高い	自社で再生可能エネルギーを発電する	・ エネルギーコスト削減 ・ 環境負荷の低減
5 設備が古くなってきた	生産性や環境効率が良い設備に変える	・ 省エネ化
6 遊休資産を活用したい	カーボンクレジットを創出する	・ 新テーマでの収益向上

いち早くGXの取組を進めることが競争力向上に繋がる

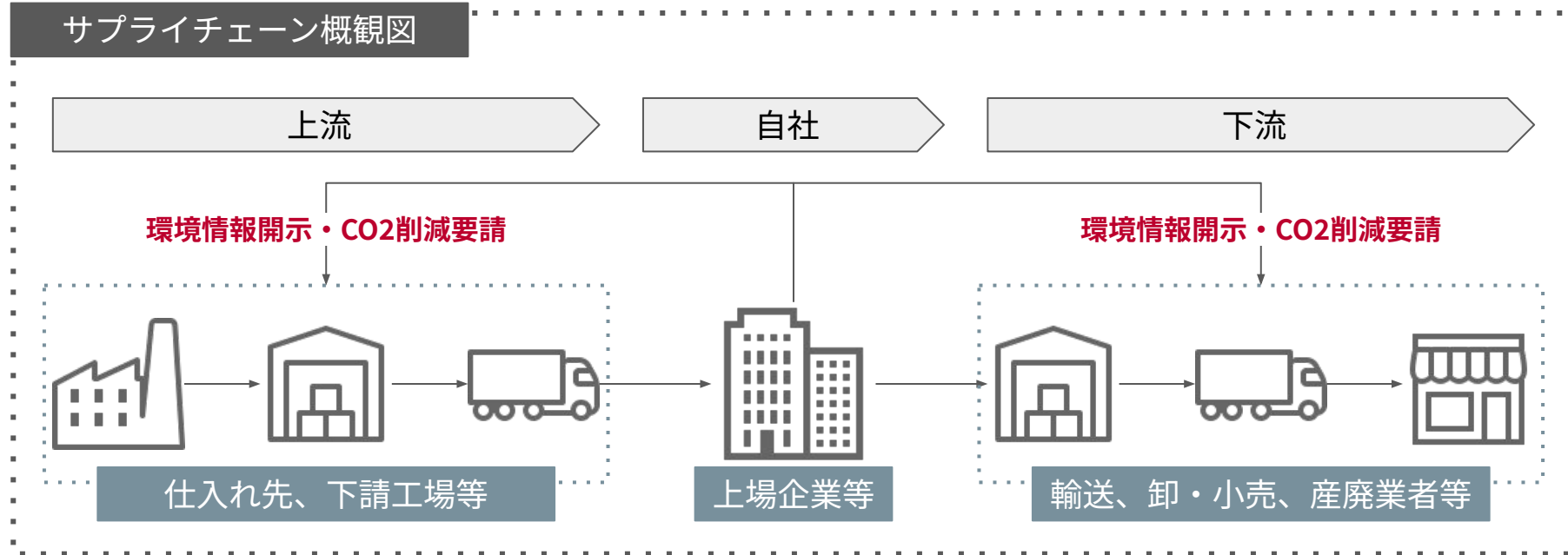
- GXへの要請・期待は様々な方面から高まっており、対応が遅れると業績や人材獲得などにネガティブな影響を及ぼす
- 一方、いち早く適切に対応していくことで、競争力強化・他社との差別化に繋がられる



上場企業を中心として取引先にGX推進を要請する動きが活発化

- 特に上場企業は、サプライチェーン全体でのCO2排出量の開示・削減が求められている
- 取引先企業に対し、GXの取組を要請する動きが活発化している状況

サプライチェーン概観図



選ばれる企業になるためにGXへの取組は不可欠

- すでに顧客・取引先からの要請を受けている会社も存在
- 取引の維持・拡大にとって、GXの取組推進が重要

ケース1

- ・取引先に頼まれ、環境対策への評価を受けた。
- ・その結果、「もう少しスコアが上がれば取引量を増やせるが、もっと工夫できないか」と言われた。

ケース2

- ・会社のCO2削減が進んでいないところ、顧客より、「部品の調達先を低CO2排出の会社に切り替えたい」と言われた。

ケース3

- ・CO2計測に未着手のところ、大口荷主より「貴社に荷物輸送を委託するとCO2排出はどれくらいか？」と聞かれ回答できなかった。

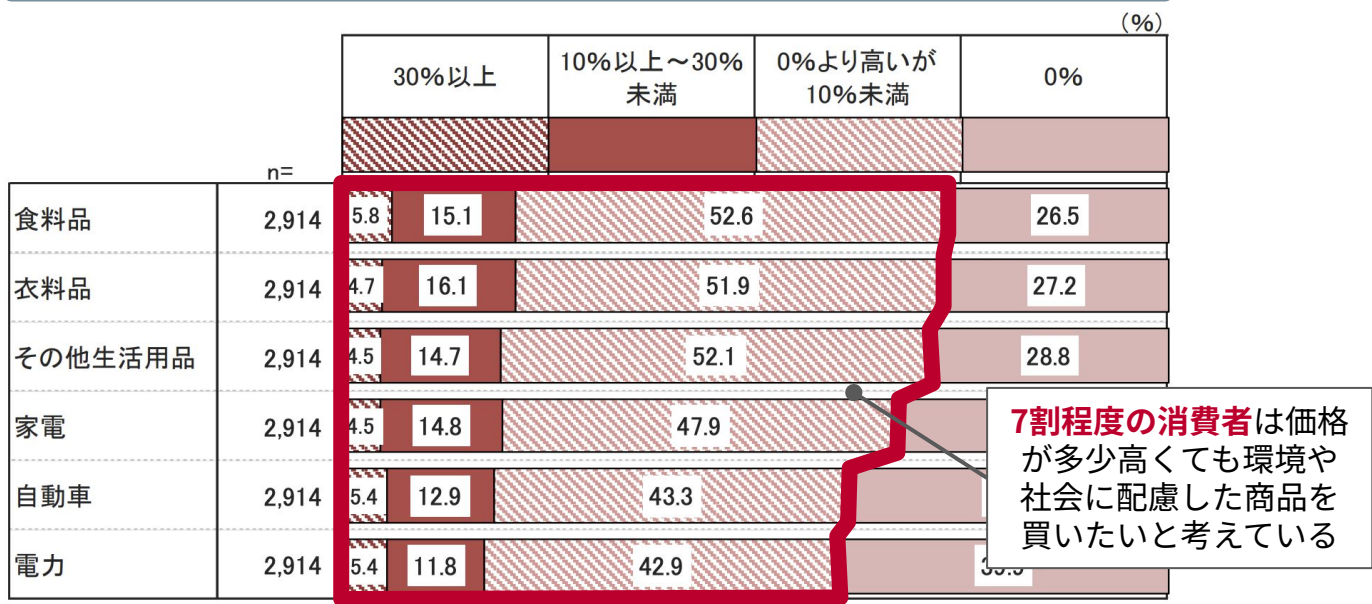


- **GXの取組をしないことは、受注減、大手顧客流出のリスク**
- **他方で、きちんと取り組めば差別化、販路拡大、売上増加のチャンス**
- **製品・サービスの品質だけではなく、GXへの取組みも競争力の源泉に**

一般消費者も環境配慮型製品を求める層が増加

- 企業だけでなく、一般消費者も環境に優しい商品を求めている
- 環境に配慮した製品開発やブランディングによる付加価値向上（GX推進）が鍵となる

エシカル消費に繋がる商品の価格許容度

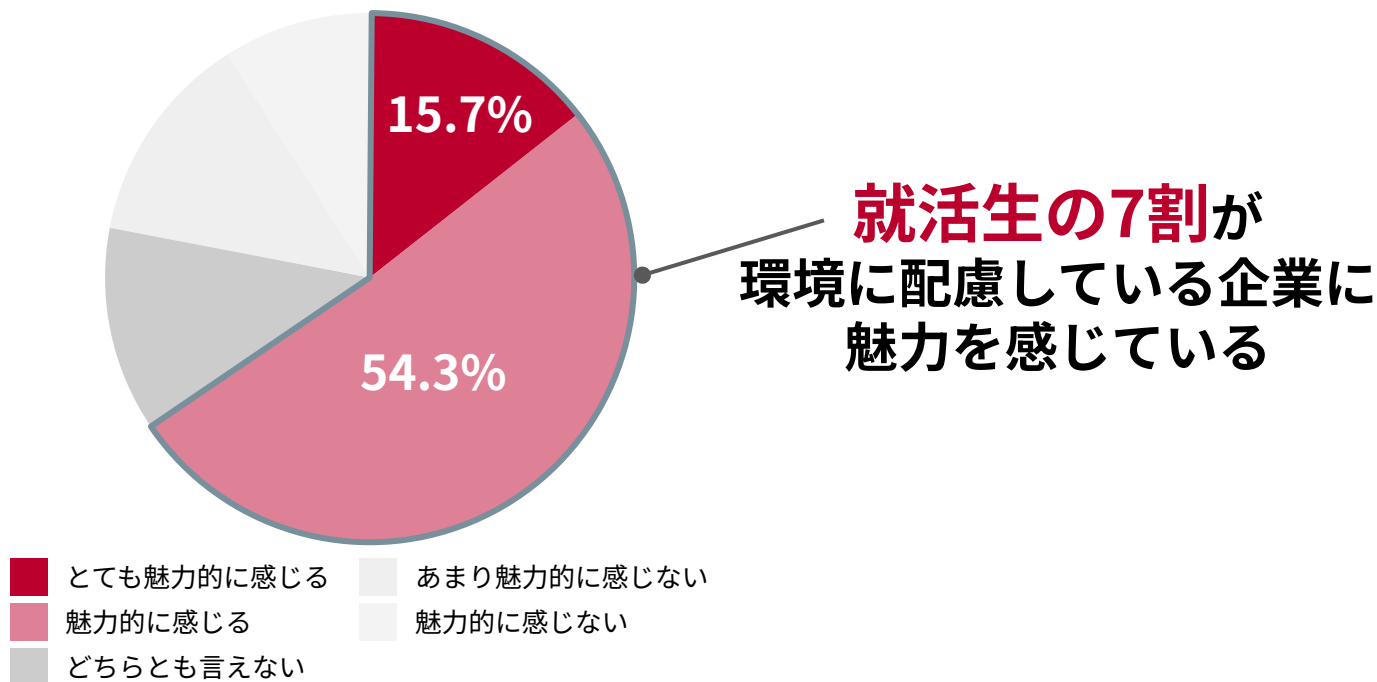


出所：消費者庁「令和5年度第3回消費生活意識調査」を基に作成

環境に配慮した取組は採用活動における重要事項

- 若い世代を中心に、社会にとって良い仕事をしたいニーズが高まっている

環境に配慮する企業を魅力的に感じる割合



出所：デカボLabを基に作成

中堅・中小企業のGXは政府方針「GX2040ビジョン」における重要テーマ

- 政府は中小企業をGXの重要プレイヤーと認識。中小企業においても他人事ではない
- 政府がGX推進への支援を行う状況において、先行して取り組むことが有利、遅れは不利

「GX2040ビジョン」において目指される産業構造

- GXの取組は過去約30年続いた日本の停滞を打破するチャンス。GX分野での投資を通じて、

- 革新技术を活かした新たなGX事業創出
- 脱炭素化/DXによるサプライチェーンの高度化

→これにより、国内外の有能な人材・企業が日本で活躍できる社会を目指す

GX産業構造実現の鍵となる取組

- ①企業の成長投資を後押しする企業経営・資本市場の制度改善
- ②国内外の学術機関等と提携したイノベーションの社会実装や政策協調
- ③大企業からの積極的なカーブアウト
- ④GX産業につながる市場創造
- ⑤**中堅・中小企業のGX**
- ⑥新たな金融手法の活用

GX推進に対するマインドチェンジが不可欠

- 脱炭素社会を生き残るためには、GX経営への早期着手が肝
- GX推進はコストではなく、自社を成長させる「投資」であり「エンジン」

現状

自社のCO2排出量を把握していない

GX推進＝コスト

現状

CO2排出量の開示順次義務化
2027年度～

- 自社CO2排出量に応じて費用を払う時代に**
- 2026年度～排出量取引制度の稼働
 - 2028年度～化石燃料賦課金の導入
 - 2033年度～発電事業者への有償オークション

GX推進＝自社の企業価値向上

まとめ：GX経営に取り組むメリット

- GX経営を推進することで企業が得られるメリットは下記の通り

1

競争優位性の構築

取引先からの脱炭素化の要請に対応することによる、売上や受注機会の維持または拡大

2

光熱費・燃料費の低減

エネルギー消費の効率化や再エネ活用により、電気料金をはじめとする光熱費・燃料費を削減

3

知名度・認知度の向上

いち早くGX経営に取り組むことで、先進的企業としてメディアへの掲載や国・自治体からの表彰を受けるなど、知名度や認知度が向上

4

社員モチベーションの向上・人材獲得力の強化

- ・気候変動問題に取り組むことで、社員の共感・信頼を獲得し、社員のモチベーションが向上
- ・また、「この会社で働きたい」という意欲を持った人材を集める効果が期待できる。

5

好条件での資金調達

- ・低金利融資の獲得や、再エネ導入等に対象を限定した対外公表を意識した融資活用が可能
例) グリーンローン、サステナビリティ・リンク・ローン

サービス紹介

弊社のサービス一覧

①

GX伴走支援 サービス

- GHG排出量の可視化～削減までを伴走支援
- 他サービスにはない手厚いサポート
- 取組みやすい価格帯で提供

②

GX価値向上 サービス

- CFPや削減貢献量などのGX価値向上を支援
- 攻めのGXによって、
①売上向上と②コスト低減を伴走してサポート

③

GX特化型 AIエージェント

- 生成AIによって、貴社のGX関連業務の自動化を実現
- 開発システムの外販により売上向上に貢献

①GX伴走支援サービス

概要	・ GXに関する取組のワンストップ伴走支援による、利益改善サービス
特徴	・ 現場ヒアリング＋データ分析による課題抽出 ・ ツールや知見だけの提供に留まらない、担当者に寄り添った伴走支援
提供内容	・ GHG排出量やエネルギー使用量などの現状把握 ・ GHG排出量やエネルギー使用量などの改善計画の策定 ・ 改善計画の実行(設備導入等に関する補助金獲得支援も含む) ・ 取組の外部発信 ・ GX製品の販促支援
対象事業者	・ 初めてGXに取り組む中堅・中小企業 ・ 脱炭素対応を内部リソースだけで進めきれない企業
事例	・ D社(中国地方・製造業・50名) 製造ラインのエネルギー診断→LED・熱交換器導入で電気代15%、GHG10%削減

②GX価値向上サービス

概要	・ CFPや削減貢献量などのGX価値向上支援による、利益改善サービス
特徴	・ CFPの算定ルール策定に携わったコンサルタントが伴走支援 ・ 単純な可視化に留まらず、売上向上やコスト削減まで伴走して支援
提供内容	・ GX価値(CFP、削減貢献量、削減実績量)の可視化 ・ 可視化データを基に、製造・業務フローの見直しと改善 (原材料費や光熱費等のコストとGHGを削減) ・ 結果の適切な外部発信・PRによる売上アップ
対象事業者	・ 既に省エネ施策を実施済みで次段階の価値向上を目指す企業 ・ GXによる一歩進んだ取組を行いたい企業
事例	・ Y社(関東地方・製造業・30名) 製造フロー見直しによる対象製品の調達コスト10%削減 CFPの適切開示、削減効果の訴求による製品単価の価格交渉に成功

③GX特化型AIエージェント

概要	・生成AIを活用したGX領域に特化したAIエージェントの開発・提供
特徴	・AIの国際大会で受賞経験のあるAIエンジニアによる迅速かつ最適なシステム開発 ・他社比較で低コスト、かつスピード感のあるアジャイルな開発
提供内容	・生成AIを活用したシステムの開発・提供 (GX関連の生産性向上や業務の自動化など) ・進め方： ①課題ヒアリング→②ソリューションの提案→ ③PoC→④生成AIシステムの開発→⑤運用・改善
対象事業者	・デジタル化・DXの先行企業 ・大量データを活用し、素早くPDCAを回したい企業
事例	・K社(中国地方・建設業・100名) 請求書などからGHG排出量の算定・可視化・取引先への報告を自動化するシステムを開発し、関連業務の時間を90%削減

無料コンサルティング枠(初回)のお知らせ

- GX推進に関する貴社のお悩みに無料でお答えいたします(オンライン)
- 必要事項を記載いただき、以下までご連絡ください

お問い合わせ方法

お問い合わせ先	inquiry@ecoulu.com
必須事項	①貴社名 ②ご担当者様の部署・役職・お名前 ③GXに関するお悩み(自由記述)
任意事項 ご回答いただけると、ご状況に合わせて、より適切な対応が可能になります。	④取引先からの要請有無と状況 ⑤GXのお取組状況 ⑥GXに関する自社の課題

Ecoulu