

# EMIELD ACADEMY

## ～企業内サステナブルビジネスイノベーター育成プログラム～

---

EMIELD株式会社  
2025.05

# 会社概要



EMIELD株式会社(エミールド)

ソーシャルパートナーシップ事業

▶企業向け

- ・サステナブル経営コンサルティング、教育
- ・社会課題起点の事業・サービス共創

▶学校向け

- ・SDGs教育(NPO・産学連携)

▶自治体向け

- ・地方創生・廃校活用・まちづくり支援

所在： 大阪市北区堂山町1-5 三共梅田ビル7階

電話： 06-4397-4152

組織： 代表取締役 森 優希

## ◇連携パートナー

- ・一般財団法人 電気安全環境研究所
- ・株式会社フリースト
- ・東京大学 蔵治教授

- ・他50団体のNPO法人、大学、SDGsに取り組む企業等ソーシャルパートナーと連携しプロジェクトを立案

## ◇運営プラットフォーム

Table Unstable  
 落合陽一サマースクール



豊中SDGs  
 NETWORK

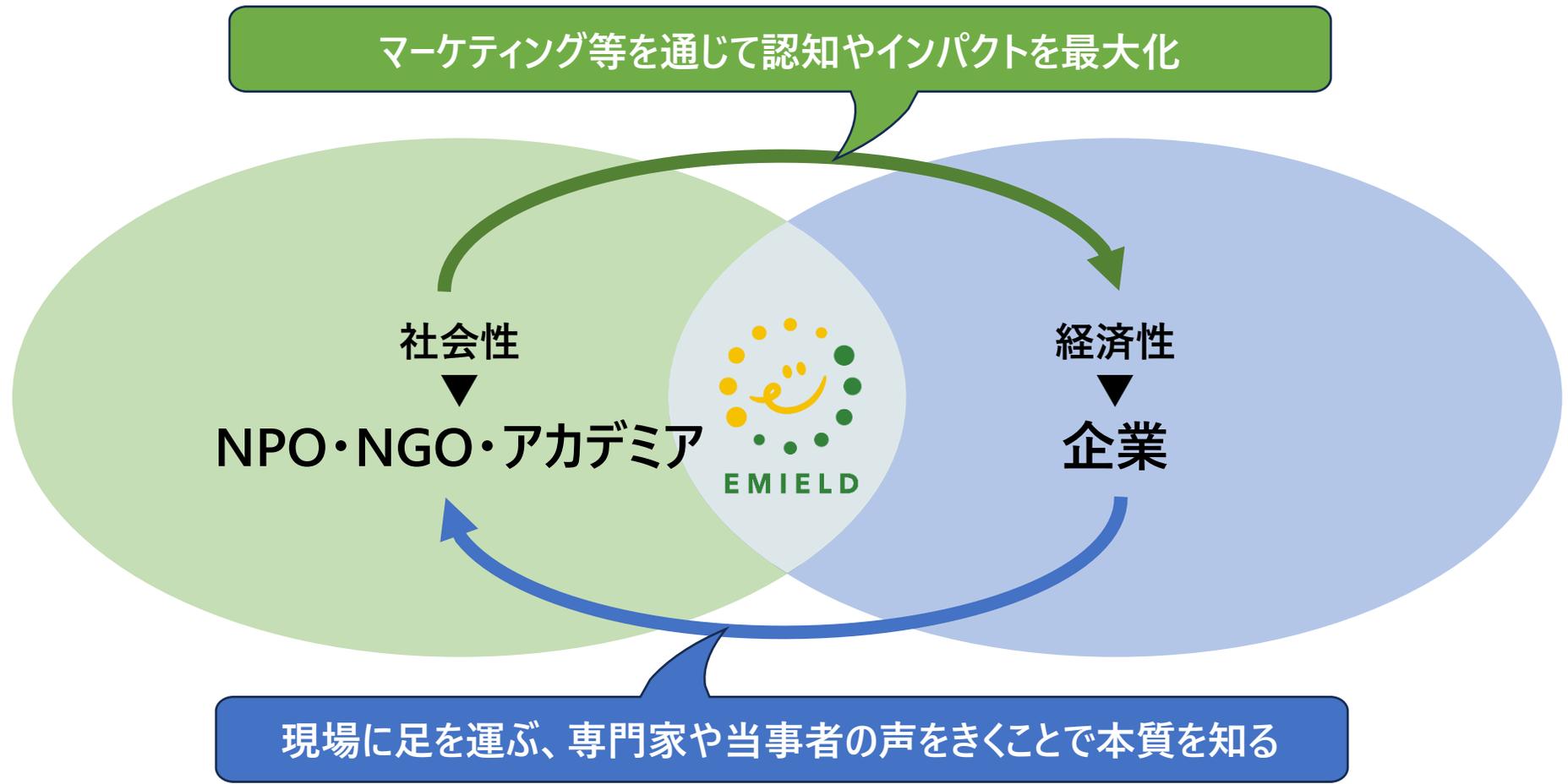
私たちはパーパス経営を大切に、社会的意義を追求したビジネスに取り組めます。

## 事業を通じた社会課題解決で、 笑みから明日を照らす

社会課題を解決するためには、持続可能性のある仕組みが必要です。私たちは、社会課題を起点に創造する事業を通じて、持続可能な仕組みの構築と社会面・経済面のインパクトを追求します。そして、社会課題解決に取り組む皆様にとっての推進パートナーとなり、私たちに関わる広義なステークホルダーの皆様に笑みが溢れるよう、明日の地球と人々の未来を照らします。

# EMIELDの立ち位置

「社会性」と「経済性」の中立に立ち、両者をつなぐことで社会課題解決を目指します。



# サービス概要

「企業の事業・経営課題」と「実現したいビジョン」をふまえてプロジェクトをご提案します。



# 選ばれる理由

**1**

## ソーシャルパートナーと連携した本質的な社会課題解決

私たちは、パートナーシップで社会課題を解決しています。SDGsに取り組む企業が抱える課題に合わせ、最適なNPO・企業・大学と連携しながら、本質的な社会課題の解決を推進します。

**2**

## 課題の本質を捉えた顧客最適なサービス提案

企業のミッション・ビジョン、事業戦略、経営戦略をふまえた上で、本質的な課題を突き止め、最適なお提案を行います。SDGsにこれから取り組む企業だけでなく、既に取り組んでいる企業からのご相談も多数頂いています。

**3**

## 社会性と経済性の両面から、持続可能な仕組みを追求

サステナブル経営とは社会性と経済性の追求です。企業を取り巻く社会課題を正しく認識し、会社にとっての価値とリスクを捉えることが重要です。その上で、社会性と経済性の両面から持続可能な仕組みをご一緒に創り上げます。

# 紹介

## EMIELD ACADEMY 校長 森 優希

「企業で社会を変える」—この信念のもと、私たちは企業内ソーシャルビジネスイノベーター（CSBI）育成プログラムを開発しました。企業は創業の背景や理念に立ち返ると「社会的存在意義」が存在します。しかし、単なる理念の掲示にとどまっていたら、企業も社会も変わることはありません。

重要なのは、「やりがい」や「想い」だけで終わらせず、ビジネスとして成立し、社会にインパクトを与える仕組みを作ること。そのためにマーケティング、財務などの視点も踏まえながら、具体的な事業へと落とし込むプロセスを実践的に学んでいただきます。CSBI育成プログラムを通じて、皆さんには、「社会課題に挑戦する意志」と「ビジネスを生み出す力」の両方を身につけてほしい。そして、企業の内側から変革を起こし、「社会性と企業の成長が両立する未来」を共に創っていきましょう。



**【経歴】**2013年タンザニアの路上に住む子供の教育支援団体を設立、代表を務めた。2016年経営コンサルティング会社(株)タナベ経営に入社。新規事業開発チームの副責任者を務めた後、SDGsビジネスモデルチームを立ち上げ、責任者を務める。建設産業のコンサルティングを主に担当。2021年EMIELD株式会社を設立。社会性と経済性を繋ぐパートナーとして企業の志に新たな視点を提案し、大学や自治体等のセクターを巻き込み、持続可能なビジネスへ導く支援を行う。

**【テレビ出演】**サンテレビSDGsの羅針盤 第3回EMIELD株式会社

**【新聞掲載】**リフォーム産業新聞掲載、建通新聞

**【資格】**ECO検定、国内旅行業務取扱管理者（国家資格）

**【講師】**ECO検定対策セミナー講師／阪南大学持続可能なまちづくり講座講師  
文部科学省「早稲田大学DX人材育成プログラム「SDGs概論」講師

## 紹介

## EMIELD ACADEMY CSBI 統括責任者 加藤 忠

近年、企業を取り巻く環境は激変しています。国際競争の激化やデジタル技術の進化、気候変動や人口減少、地域課題の深刻化など、社会が直面する課題はますます複雑化しています。一方で、変革期こそ千載一遇の好機とも言え、これらの課題を解決することは企業にとって新たな成長機会につながります。こうした背景の中で求められるのが、様々な課題をビジネスの力で解決し、新たな事業を生み出すことで未来に光を灯す「企業内ソーシャルビジネスイノベーター」の存在です。本プログラムでは、社会課題への洞察力や構想力を深め、それを事業として形にし、組織内外のリソースを活用して実現するための実践的な力を身につけていただきます。

事業開発には様々な困難が伴います。経験やリソース不足からの焦りや、不確実性が高い中で物事を決めていくことで不安を感じるケースを散々見てきました。だからこそ、そんな皆さんと、このプログラムを通じて一緒に語らい知恵を絞り成長し、新たな価値を創り出していきたいと切に願っています。

ひとり一人の成長が、今こそ自社や社会に求められています。ぜひこの機会に新たな挑戦への一步を踏み出してみたいかがでしょうか。共に学び合えることを心より楽しみにしております。



【経歴】大学卒業後、オリックス（株）にて企画営業、新規事業開発に従事し、高級賃貸マンションシリーズ「ベルファース」を事業化。

その後、世界最大の企業情報会社日本法人を経て、FinTech事業立上げに参画。

2005年大前研一氏が創設した『アタッカーズ・ビジネススクール』に携わり、統括責任者として、講座設計やカリキュラム開発、講座運営や受講生サポートを通じたアントレプレナー育成、新規事業や戦略立案等の法人研修を手掛ける。

7,500人以上の起業や新規事業、キャリアアップの相談を受け、810社が起業、内14社上場する国内最大級の起業家育成スクールに成長させる。

2022年アルゴリア（株）での活動を本格的に開始し、企業内大学の企画・運営やリーダー育成、複数の事業開発に関わる。

【著書】「企業における『成功する新事業開発』マニュアル」（日本能率協会総合研究所）

# 加藤 忠 / 主な役職&起業家創出・支援・育成実績

## 現在の役職や役割

- アルゴリア株式会社 代表取締役CEO
- 「EMIELD ACADEMY」CSBI 統括責任者
- 企業内大学「H.U.ビジネスカレッジ」スクールマスター
- 「転職アカデミー」アカデミー長
- 「オンラインサロン アントレプレナー学部」特別顧問他

## ここ最近における役職や役割

- 「アタッカーズ・ビジネススクール」  
統括責任者&エグゼクティブ・プロデューサー
- 「SPOF（背中をポンと押すファンド）」事務局長
- 「一般社団法人いい税理士協会」理事他

## 起業家創出・育成関連プロジェクト等の実績

- 「SPOF（背中をポンと押すファンド）」を制度化し、  
20回程度の投資イベントを開催、約50社へ投資実施
- 起業家と事業会社の共創による「ベンチャーエコシステム」の  
確立を目指し、電通と「A&Dグロースプロジェクト」立上げ
- 科学技術振興機構（JST）の研究成果展開事業である  
「大学発新産業創出プログラム（START）プロジェクト推進型  
ビジネスモデル検証支援」受託し運営
- 起業家ピッチイベント「稲毛ハッピータウンフェスタ」主催
- 「ドリームプラン・プレゼンテーション世界大会」審査委員
- 「『世界を変える起業家』 Bizコンinさいたま」企画・運営
- 「ちとせまちなかビジネスコンテスト」プロジェクトリーダー
- 千歳科学技術大学、中央大学、立教大学等での講義他

## アタッカーズ・ビジネススクールで関わった主な企業

### IPO（上場）例

- 株式会社アイスタイル（@コスメ運営会社）
- 株式会社IDOM（旧ガリバーインターナショナル）
- 株式会社イノベーション
- 株式会社オフィスバスターズ
- 株式会社鎌倉新書
- KIYOラーニング株式会社
- 株式会社クラウドワークス
- ケンコーコム株式会社 ⇒ 上場後楽天に売却
- 弁護士ドットコム株式会社
- 株式会社マクロミル
- 株式会社丸八ホールディングス
- 株式会社ミクシィ
- リファインバース株式会社
- Retty株式会社

### バイアウト例

- 株式会社pring ⇒ Googleに100億円超で売却
- 株式会社ウィゴ ⇒ オーチャードコーポレーション他に売却
- 株式会社PAPABUBBLE JAPAN ⇒ ジャフコに売却

### 事業拡大等例

- 旭酒造株式会社：日本酒「獺祭」の蔵元として急成長

# 加藤 忠 / ここまでのキャリア



- 新卒後不動産事業部に配属され、不動産購入や建築、賃貸営業通じ仕事のイロハを習得
- 高級賃貸マンションシリーズ「ベルファース」の事業化
- 既存事業での成長や新規事業立上げにより、6年連続（最）優秀課店章受章



- 世界最大の信用調査企業D&B日本支社にて、信用調査やリスクスコアレポート等を提供
- 世界的な100社で構成されるグローバルアカウントチームのマネージャーに就任
- マンスリーセールスコンテスト、7回開催中5回優勝1回準優勝獲得



- 事業開発及びマーケティングマネージャーとして、創業段階で参画
- 後払い決済サービス「NP後払い」を立上げ、新価値の啓蒙活動を実施
- ITX社への事業売却



- 統括責任者として、石黒不二代氏、黒川伊保子氏、五味一男氏、中谷彰宏氏等の講座をプロデュースし、弁護士ドットコム、Retty等輩出。国内No.1の起業家養成スクールへ
- 「SPOF（背中をポンと押すファンド）」「A&Dグロースプロジェクト」等、社内外を巻き込み、様々な取り組みやプロジェクトを実施



- 代表取締役CEOとして起業
- 「転職アカデミー」開校。ソニー、ホンダ、メルカリ、JAL、ヤフー等が登壇
- 企業内大学や学校、地域との様々なプロジェクトにより、自立創造的な人材育成に従事

# 講師

## 田辺 邦彦

第6回「顧客の共感を生むマーケティングとソーシャルインパクト」講師

JPM 日本プロモーション・マーケティング協会認定プロモーション・マーケター

マーケティングの最前線で使われる生活者起点の発想や手法で、社会課題に関心を持つ人・関わる人の最大化による持続可能性の最大化を追求する。



## 北東 良之

第10回「会計・財務の基礎」・第11回「財務シミュレーション」講師

中小企業診断士

財務と組織面から企業を支援する経営コンサルタント。経営計画や投資計画の策定、事業再生支援などに取り組む一方、前職では経営者・幹部向け財務講座を10年以上担当。「経営はBSに始まりBSに終わる」が信条。



### 経歴 2008年～2022年

総合広告代理店にて通信会社や食品メーカー、商業施設、不動産デベロッパーなどのコミュニケーション戦略や商品開発・新規事業開発戦略などを手掛ける

2022年～

独立後は、瀬戸内海のごみ削減プロジェクト「オカヤマどんぶらこリサーチ」の企画・運営や、小規模な事業者やNPOが自社の取り組みを評価するための社会的インパクト評価のエントリーパッケージの策定などを行う

2024年1月～

EMIELD株式会社 取締役

### 経歴 1991年4月～2005年7月

株式会社帝国データバンク入社。信用調査業務、取材記者業務、コンサルティング企画業務に従事

2005年8月～2023年3月

株式会社タナベ経営（現：株式会社タナベコンサルティング）入社。人事制度構築（50社以上）、中期経営企画策定（30社以上）、企業再生支援（30社以上）、事業継承支援（30社以上）など、「永続発展企業」の基盤となる「経営の仕組み作り」に多数の実績を有する

2023年4月～

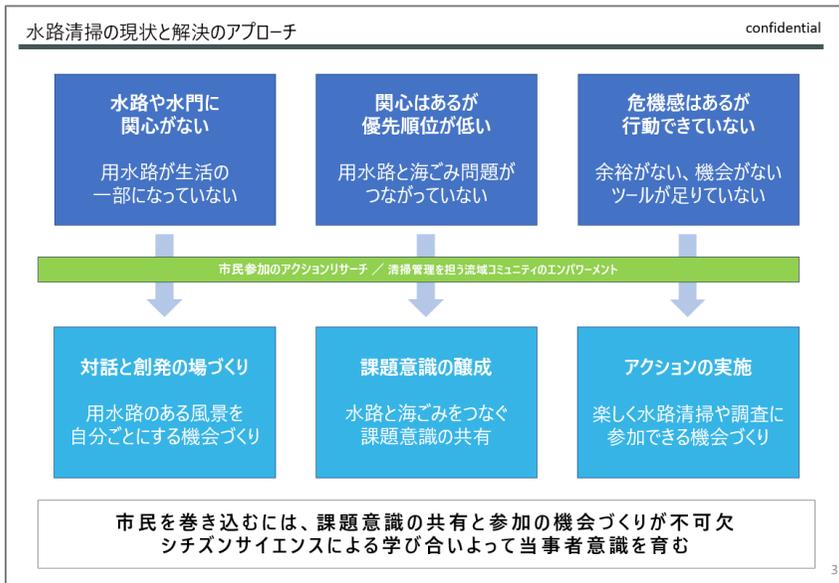
テントゥワン株式会社 代表取締役 グループCOO

# 実績 ※田辺の支援実績

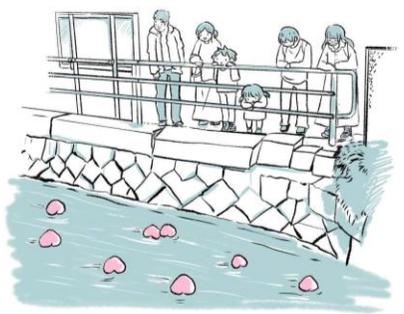


## オカヤマどんぶらこリサーチ 企画・運営 2022年8月～2023年3月

瀬戸内海の海ごみ削減に向け、用水路から流れ込むごみへの意識啓発・関心醸成をテーマに、話題性のあるシチズンサイエンス・プロジェクトを京都大学との協業にて実施。メディアにも多数取り上げられた。



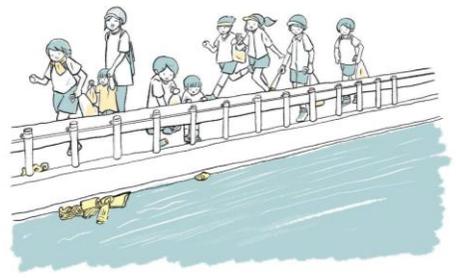
上流と下流を把握する「桃型GPSフロート調査」



オンライン共同調査「岡山水門デジタル地図作成チャレンジ」



用水路を観察しながらごみ拾い「用水路プロギング」



# 実績 ※北東の主な実績

## 中期経営計画策定 ～実践重視型から幹部を巻き込んだPJ型まで～

社名	業種	年商規模	従業員数	内容
A商事	建設資材卸	200億円	210名	次世代の幹部メンバーを中心に <b>部門横断型PJ</b> を組成。自部門、および全社の中期経営計画を策定し経営陣に具申。 <b>幹部育成型</b> 中計策定
B解体	解体業・産業廃棄物処理業	25億円	120名	各部門の経営幹部による中期計画策定。複数事業の全体最適、および <b>グループ全体の価値創造</b> をテーマに、横断型チームによる策定
C資材	木材加工業	20億円	80名	社長と役員による計画策定。既存事業の拡大に加え、新規事業開発をテーマとした。新たな成長ステージを模索する、 <b>事業開発型計画</b>
D設備	設備工事業	8億円	10名	<b>事業再構築型の中期経営計画策定</b> 。業績悪化から業容が縮小していたが、事業承継のタイミングで再度の成長を目指す計画を策定
Eクリニック	内科クリニック	7億円	50名	理事長主体の個人経営から、年商30億円超の <b>中堅企業へのステージアップ</b> を実現する、 <b>業績基盤・経営基盤構築のストーリーづくり</b>

- ・目的によってPJメンバー、策定ステップを適合させることが肝要（実践型、後継者・次世代幹部育成型）
- ・定性ビジョン（ありたい姿）と定量ビジョン（数値計画・P/L、B/S、C/Fなど）の両面から策定

# EMIELD ACADEMYとは

## EMIELD ACADEMYとは

企業内で新たな価値創造を牽引する  
サステナブルビジネスイノベーター（CSBI）を  
育成することを目的としています。

企業のリソースを活用しながら、  
社会課題を解決するビジネスモデルを設計し、  
社内外の共創を通じて、  
事業として具体化する力を養います。



## CURRICULUM

### カリキュラム概要

**プログラム名** 企業内サステナブルビジネスイノベーター（CSBI）育成プログラム

**開催形式** オンラインを想定 ※対面をご希望の場合はご相談ください

**開催回数** 3時間×12回

**対象** 部門横断型のリーダー層20~25名まで

本プログラムは全12回のセッションを通じて、社会課題の発見から  
ビジネスモデルの設計、財務計画までを体系的に学び、最終的に  
ビジネスプランを策定・発表する実践型の研修です。

# 本プログラムで得られること

## RESULTS

### 本プログラムで得られること



# 01

事業アイデアを考え、事業戦略立案や計画書作成のプロセス・ノウハウを体系的に学べる



# 02

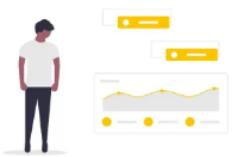
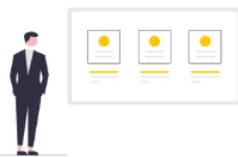
事業立上げに必要なマインドやリーダーシップが強化され、変革を起こす人材を育成できる



# 03

同じ志を持つイノベーターや社外パートナーと繋がる機会ができる

# カリキュラム

<p><b>第1回</b></p>  <p>企業内サステナブル ビジネスイノベーター (CSBI) とは</p>	<p><b>第2回</b></p>  <p>社会課題の発見と 構造分析</p>	<p><b>第3回</b></p>  <p>事業革新を可能とする 企業内アントレプレナー シップ</p>	<p><b>第4回</b></p>  <p>ビジネスプラン 作成の要諦</p>
<p><b>第5回</b></p>  <p>事業機会と構想力</p>	<p><b>第6回</b></p>  <p>顧客の共感を生む マーケティングと ソーシャルインパクト</p>	<p><b>第7回</b></p>  <p>ビジネスモデル設計</p>	<p><b>第8回</b></p>  <p>ビジネスプラン 作成中間発表</p>
<p><b>第9回</b></p>  <p>組織内外のリソース活用と 事業シナジーの創造</p>	<p><b>第10回</b></p>  <p>会計・財務の基礎</p>	<p><b>第11回</b></p>  <p>財務シミュレーション</p>	<p><b>第12回</b></p>  <p>ビジネスプラン 最終発表</p>

## ACHIEVEMENTS 成果物・修了書イメージ

全12回出席された方には、修了書を発行します

