

隼アカデミー 概要

開講日	2026年8月29日(土)
開催期間	2026年8月～2027年3月
開催時間	13:00～18:00の5時間（講師の都合により、スケジュールの微調整を行う場合がございます。）
参加者数	若干名
参加費	税込150,000円（全6回の講義+メンターサポート）
場所	隼Lab.（鳥取県八頭郡八頭町見槻中154-2 若桜鉄道 隼駅から徒歩3分）
対象者イメージ	●経営者として成長したい、企業を成長させたいと意欲ある方 ●第二創業で事業の刷新を行なおうとしている経営者 ●事業承継した二代目や三代目の経営者、経営幹部 ●将来の後継者候補、幹部候補など、自社の成長に熱い思いをお持ちの方々
スクール内容	●全6回の講義 …… 各回テーマを設け、座学＋ワークなど計5時間の内容で行う。 テーマごとにゲスト講師をお招きします。 ※講義形態は各回で異なります。 ●成果発表 ●メンターサポート …… 原則月1回の個別指導(web面談含む) ●期間中 隼Lab.コワーキング利用可能

お申込み

お申込締切	2026年8月21日(金) ※お申し込みが多数の場合は、お申込内容を検討の上、選考させていただきます。
お申込方法	右記二次元バーコードよりお申込みください。 〈お問合わせ先〉 メール: contact@ccccccc.co.jp TEL: 0858-71-0581   応募フォーム 隼アカデミーHP

主催・運営



SPECIAL SUPPORTER



第六期生 募集開始

鳥取発、本気の経営塾「隼アカデミー」

描き、学び、成長する。

実践型経営塾、第六期がスタートします。

隼アカデミーは、「飽くなき成長を目指す事業者」を全面的にサポートする経営塾です。次のステップへの成長を目指す起業家、既存事業者の二代目や三代目の経営者、将来の後継者、幹部候補、そんな方々の参加をお待ちしています。全国で活躍する経営者を迎え、経営を体系的に学ぶとともに、半年間のスクールを通じ、受講生自身のビジネスモデルを検証、検討し新たに事業戦略・販売戦略等を考え、共に成長を描いていく経営塾です。熱量を持った仲間とともに、お互い切磋琢磨し、実践力を磨いていきます。



自社の成長戦略、事業展開を考える、半年間のスクール

半年間のスクールを通し、体系的に学び自社の経営課題の洗い出しや、経営戦略を考え、今後の事業展開や企業成長に繋げていくスクールです。

座学+ワークなどの計5時間の実践型カリキュラム

講演会などとは違い、講義にワークや壁打ちを取りいれて開催。知識やノウハウを体系的に学ぶとともに、実践を強く意識した内容に。

講義以外でも相談できるメンター制度による伴走支援。

参加者には、メンターが専属でつき、授業以外の場でも積極的に伴走支援します。直接相談もしくはオンラインによるコーチングも行っています。

参加者同士のつながりから生まれる熱い志コミュニティ

個々で学ぶのではなく、仲間と共に学ぶことで、切磋琢磨し成長していきます。事業の場でも助け合える同期、戦友のようなつながりが生まれます。

県内講師だけでなく県外からのゲスト講師。

全国で活躍する経営者を講師として招き、第一線で活躍する経営者の考え方、行動の仕方を肌で感じていただき経営者としての視野を広げていきます。

地域金融機関、ベンチャーキャピタルによる支援。

鳥取銀行、とっとりキャピタルがスクールをバックアップ。期間中に伴走支援を実施、今後の事業展開における資金調達などに際しても迅速な検討が可能。

Voice 卒業生のお声



株式会社楠城屋商店
代表取締役
浜崎 昭匡 様

経営について体系的に学ぶことで、自分なりの判断の軸を持てるようになりました。メンターとの距離も近く、困った時に相談できる安心感があったことも印象に残っています。受講後も学び合える仲間とのつながりが続いており、その出会いは大きな財産です。理論に基づいて経営を学びたい方や、志を同じくする経営者仲間と出会いたい方におすすめです。



合同会社アンサボ
代表社員
永松 ゆき 様

事業の方向性に悩んでいましたが、メンターや受講生との対話を通じて、自分にはない視点や考え方に触れることができました。受講後は、物事を一つの見方だけでなく、多角的な視点から考えて判断する習慣が身についたと感じています。一人で考え込まず、経営について相談できる相手や新しい視点を得たい方には、おすすめしたいです。



有限会社田中農場
代表取締役
田中 里志 様

代表就任直後で、会社として大切にしてきた思いはあったものの、経営理念として明確に言葉にできていませんでした。隼アカデミーを通じて理念や目指す方向性を整理でき、それが経営判断の軸になっています。社員にも理念を共有できるようになり、理想の将来像や目標も明確になりました。会社の未来や目指す姿をしっかりと描きたいと考えている方におすすめしたいです。

Schedule

第1回 8/29(土)

経営のフレームワーク

会社に一体感や方向づけをもたらす、パーパス・ミッション・ビジョン・バリューといった経営モデルを学ぶ。ステークホルダーとの関係性も定義する。多数の企業経営に携わってきたKANAMEL株式会社代表取締役社長 中江康人氏が講師を担当。

第2回 10/3(土)

事業戦略

SWOT分析や3C分析などにより自社の強みや打ち手を客観的に分析。自社のポジショニングやビジネスモデルを検討し、事業戦略に落とし込む。株式会社あきんど太郎代表取締役 松井太郎氏が講師を担当。

第3回 11/7(土)

商品戦略・ブランディング

戦略が決まるとどのようなコンセプトで具体的な商品を作り、どのようなブランド戦略をとりマーケティングしていくのが大切となる。レザーブランド「hushtug」を運営する、ラスホールディングス株式会社代表取締役 戸田貴久氏を講師に迎える。

第4回 12/12(土)

経営管理

事業を成長させるためには、売上だけでなく利益を管理する視点が欠かせない。事業計画や管理会計の考え方を通じて、数字を活用しながら利益を生み出し、成長を実現するための経営管理を学ぶ。講師は、アクシスITパートナーズ株式会社 代表取締役 坂本哲氏。

第5回 1/16(土)

営業・デジタルマーケティング

具体的に商品を販売するには営業やプロモーションが欠かせない。特に昨今はデジタルマーケティングが重要になっており、特に地方の企業においては地域を超えて販売するには有効な方法。また、いかに効果的に営業をするかという意味では営業戦略の立案実践が欠かせない。株式会社クリエイターズマッチの呉京樹社長、株式会社シンクロの西井敏恭社長を講師に迎え学ぶ。

第6回 2/13(土)

財務

自社の状態を数字で捉えることが事業成長の土台となる。財務を理解することで、自社の現在地を客観的に把握し、将来予想、適切な投資、事業運営につなげる目線を学ぶ。講師は鳥取銀行グループが担当。

第7回 3月

成果発表

Lecturer & Adviser

第一線で活躍する県内外の経営者が、講師・コーチングサポーターとして参加者をサポートしながら、参加者同士が刺激し合い、自社の成長戦略を描いていきます。



講師 & アドバイザー
KANAMEL(株)
中江 康人 氏

講師
(株)あきんど太郎
松井 太郎 氏



講師
ラスホールディングス(株)
戸田 貴久 氏

講師 & アドバイザー
アクシスITパートナーズ(株)
坂本 哲 氏



講師 & アドバイザー
(株)クリエイターズマッチ
呉 京樹 氏

講師
(株)シンクロ
西井 敏恭 氏



講師
(株)鳥取銀行

アドバイザー
(株)トリクミ
古田 琢也 氏

