

アカデミー概要

対象者のイメージ	・ 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
参加者数	若干名
参加費	150,000 円（2026 年 3 月までの全 6 回の講義 + 各種事業アドバイス + 期間中隼 Lab. コワーキングを利用可能）
開催頻度	2025 年 9 月～2026 年 3 月（1 ヶ月に 1 回の計 6 回の講義 + 卒業式）
開催時間	13:00 ～ 18:00 の 5 時間（講師の都合で若干の変更の可能性があります。）
スクール内容	各回にテーマを設け、座学 + ワーク計 5 h の内容で行う。 テーマごとにゲスト講師をお招きします。
場所	隼 Lab.（鳥取県八頭郡八頭町見櫛中 154-2 若桜鉄道 隼駅から徒歩 3 分）
申込み方法	専用フォームよりお申込み下さい。
お申込み締切	8/29（金） ※お申し込みが多数の場合は、エントリーシートを検討の上、選考させていただきます。
開講	9/6（土）

申し込み方法 <https://hayabusa-academy.net/> よりお申込み下さい。

お問い合わせ MAIL : contact@ccccccc.co.jp TEL : 0858-71-0581

主催・共催



SPECIAL SUPPORTER



鳥取発、本気の経営塾 隼アカデミー

第五期生 募集開始



描き、学び、成長する。

好評だった実践型経営塾、第五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

講師 & アドバイザー

隼アカデミーは、半年間のスクールを通じ、参加者自身のビジネスモデルの検証、商品戦略・販売戦略、経営戦略等を学び、考え、検討しながら成長戦略を共に描いていく実践型経営塾です。第一線で活躍する県内外の経営者が、講師・メン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
村岡 浩司 氏
(株)一平ホールディングス



講師
西井 敏恭 氏
(株)シンクロ



講師 & アドバイザー
呉 京樹 氏
(株)クリエイターズマッチ



講師 & アドバイザー
坂本 哲 氏
アクシスITパートナーズ (株)



講師 & アドバイザー
中江 康人 氏
KANAMEL(株)



アドバイザー
古田 琢也 氏
(株)トリクミ



講師
(株)鳥取銀行
とっとりキャピタル(株)

アカデミー特徴・強み

1 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。

2 座学 + ワーク計5時間の超実践型カリキュラム。

講演会などとは違い、講義を聞いた後、すぐにワークし、アウトプットしていきます。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。

3 講義以外でも相談できるアドバイザー制度による伴走支援。

参加者には、それぞれアドバイザーが専属につき、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アドバイスも行っています。

4 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、熱量高い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。

5 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ものの見方、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。

6 地域金融期間、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。スクール期間中に伴走支援を実施するとともに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。

アカデミーカリキュラム

第1回目

9月6日

思考のフレームワーク

会社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。多数の企業経営に関わってきたAOI TYO Holdings株式会社グループCEO中江康人氏が講師を担当。

第2回目

10月4日

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。AOI TYO Holdings株式会社グループCEO中江氏が講師を担当。

第3回目

11月15日

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。九州パンケーキを中心に九州アイランドという発想で商品開発や店舗展開と一体になったマーケティング・ブランド戦略を行う株式会社一平ホールディングス村岡浩司社長を講師に迎えて事例をもとに学ぶ。

第4回目

12月13日

人材管理・採用育成

人材の採用や教育、人事制度など企業の成長に「人」は欠かせない。人材採用や人事制度、採用後の人材育成などの方法について具体的な事例を交えながら学ぶ。講師は、鳥取にて地方では難しいとされる人材の確保を実現している株式会社アクシス坂本哲社長。

第5回目

1月17日

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回目

2月

財務・経営管理

財務管理の目的は事業に必要な資金を調達し、それを運用して利益を出す計画を立て、企業価値を高めていくことにあり、扱う内容は資金の運用、財務計画の立案、買収先の企業価値の算出など広範囲にわたる。企業成長のための財務戦略や経営管理の方法などについて学ぶ。講師は、鳥取銀行グループが担当。

卒業式

3月上旬

成果発表

半年間のアカデミーを通じて、自社の事業と向き合い、描き上げてきた成長戦略を、切磋琢磨しながら学んできた仲間とともに発表していただきます。