

鳥取大学で始めるリカレント講座『経営学基礎』

TOTTORI UNIV. BUSINESS BASICS



「走り続ける力」を身に付ける3日間

株式会社角屋食品の「アジフライカンパニー」への変革事例をはじめ、
複数の大手企業の成功・失敗事例を交えながら学び、「明日から使える経営の思考軸」を身につけます。

第1回 10月18日(土) 13:30~16:30

鳥取大学湖山キャンパス
CDL(コミュニケーション・デザイン・ラボ)

第2回 10月25日(土) 13:30~16:30

鳥取大学湖山キャンパス
CDL(コミュニケーション・デザイン・ラボ)

第3回 11月1日(土) 13:30~16:30

鳥取大学国際乾燥地研究教育機構
国際共同研究棟1階 多目的室

〔学生向け〕バス送迎あり〔CDL付近 13:00発 → 17:00着〕
※社会人の方は、現地集合、現地解散をお願いします

講師

株式会社角屋食品代表取締役
角谷 直樹 氏
(名古屋商科大学ビジネススクール客員講師)

参加料

無料

定員

30名

3日間でワンセットの講義となります

お申し込みはこちら

<https://forms.gle/saKKmhxDBqpY5uyeA>

〔申込締切〕令和7年 10月6日(月)

お電話でのお申込みは受付けておりませんのでご了承ください。



お問い合わせ

鳥取大学地域価値創造研究教育機構 地域未来共創センター 地域連携推進室

•Tel 0857-31-6777 担当:宮本・大西・森岡 •Email:koken@ml.adm.tottori-u.ac.jp

主催:鳥取大学

鳥取大学で始めるリカレント講座『経営学基礎』

PROGRAM

概要 実践と理論で学ぶ、 3日間の経営学プログラム

本プログラムでは、株式会社角屋食品 代表取締役を講師に迎え、自社の「アジフライカンパニー」への変革事例をはじめ、複数企業の成功例や失敗例を題材に講義を進めます。

経営者のリアルな意思決定プロセスと大学で学ぶ経営学理論とを結びつけ、「なぜその判断をしたのか」「どうすれば成功確率を高められるのか」を徹底的に掘り下げます。ケースメソッドを活用し、参加者同士の議論を通じて、業界平均を超える利益を長期にわたり創出する競争戦略、変動する市場環境下での適正価格設定と利益構造の設計、さらに強みを活かしたマーケティング戦略とリーダーシップの実践法を、経営者と大学生が同じ場で学び合います。

机上の理論にとどまらず、「明日から使える経営の思考軸」を身につけられる濃密な3日間です。



学習領域：競争戦略

第1回

10月18日(土)
13:30~16:30

株式会社角屋食品が「アジフライカンパニー」になるまでに、どのような経営判断が行われたのか。それはなぜ、何に基づいて判断されたのかを紹介しながら、「競争戦略」の意味と重要性を学びます。ライバルの多い業界で生き残るためには、「勘」や「経験」だけに頼ることはできません。経営学的な「思考の軸」に基づいた経営判断によって、意思決定は迅速になり、成功の確率も高まります。業界平均を上回る利益を長期にわたり創出するためには何が必要なのか、参加者同士で議論を深めます。

学習領域：管理会計と競争戦略

第2回

10月25日(土)
13:30~16:30

アジフライの販売価格は、売上を獲得するまでにかかるコストを上回らなければなりません。しかし、アジの価格は水揚げ量や需要によって日々変動します。近年では毎年の値上げが避けられず、人件費も上昇傾向にあります。競争戦略を策定するには、自社の置かれた環境を外部・内部の両面から分析する必要があります。そのうち内部分析では、管理会計の視点から利益・コスト構造を正しく理解し、いかに利益を生み出すかを検討します。角屋食品をはじめとする実際のケースを用い、自社のコスト構造をどう把握し、「適正な価格」をどのように設定するのかを考えます。

学習領域：マーケティングとリーダーシップ

第3回

11月1日(土)
13:30~16:30

良いものをつくれれば必ず売れるわけではありません。角屋食品が立ち上げたブランド『鰯王』も、消費者への認知や流通を考えたうえで、県内でCMを放映しています。経営学やマーケティングのフレームワークを活用し、自社の強みを正しく把握すること、そして戦略と外部・内部環境に一貫性を持たせることの重要性を学びます。さらに経営者には、従業員に「ありがたい姿」を示し、導くためのリーダーシップが求められます。競争戦略においても「ビジョン」の設定は不可欠ですが、決めるだけ・唱えるだけでは組織は動きません。自らが掲げるゴールに向けて従業員を引きつけ、動かすために、経営者に必要な思考や行動とは何かを、リーダーシップの視点から考えていきます。

※本講義は、ケースメソッドによって進めます。

ケースメソッドは、ハーバード・ビジネス・スクールで誕生した教授法であり、参加者主体の学びを促す教育手法として、世界中のビジネススクールで広く採用されています。

実際に起こった出来事(ケース)の主人公になったつもりで考え、クラス全体で議論を行います。座学のように知識習得だけを目的として一方的に話を聞くのではなく、講師と受講生、さらには受講生同士の主体的な議論を通じて理解を深め、世界観や視野を広げることを目指します。

※内容は一部変更の可能性があります。