

高校生ベンチャー企業 HIOKO ホールディングス株式会社の 経営から学ぶ本物のビジネスと金融教育



～リアルビジネスから得られる本物のキャリアと「覚悟」・「責任」～

茨城県立常陸大宮高等学校 商業科教諭

HIOKO ホールディングス株式会社 顧問

横山 治輝

1. 企業概要・企業理念

茨城県立常陸大宮高等学校商業科では、平成28年12月6日に全国では3校目となる高校生株式会社「HIOKO ホールディングス株式会社」を設立した。「HIOKO」は「HITACHIOMIYAKOUKOU」の頭文字をとって生徒が命名した。

全国初のホールディングス制の株式会社で地域の特産品を生かし商品開発を行い、生徒が素材から生産し、加工・販売まで行う日本初の“6次産業型高校生株式会社”として活動している。企業理念は「地域貢献」と「地産地“商”」で地元常陸大宮市を始め、茨城県全体のPRとブランディングに力を入れて取り組んでいる。当社は5つの子会社（事業体）から組織される。

① HIOKO ファーム：農園経営

ブルーベリー 400本の農園を有し、現在は地域の農家と連携しブルーベリーの生産に力を入れている。年間数百キロの生産高があり、自社ブランドの商品開発にも力を入れている。2018年、茨城県のGAP認証第一号を受けた。商業科でありながら剪定や収穫、苗植えまで行い、農園経営を主とする。

② HIOKO キッチン：調理販売・イベント出店

年間20回以上の地域のイベント（マルシェなど）に参加している。地域の特産品を使ったメニュー提案と地元企業とコラボした商品開発、観光ツアーのメニュー提案などを行っている。

③ HIOKO プランニング：観光事業

茨城県開発公社が運営している稼働率30年連続日本一の国民宿舎「鶴の岬」と連携し、年に一度生徒が企画運営を行う団体宿泊ツアーを行っている。POP作成、行政への後援依頼、電話受注、バス添乗、チェックイン業務、夕食のメニュー提

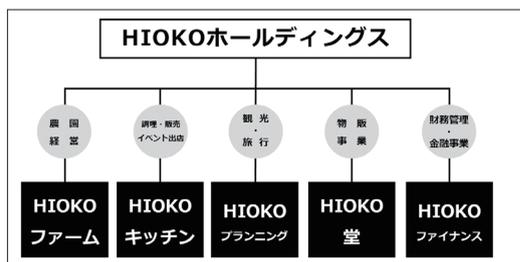
案などツアー全般の観光事業を生徒が主体となって行っている。

④ HIOKO 堂：物販事業

地元ハンドメイド作家や雑貨販売企業と連携し、商品の企画、製造販売を行っている。本校工業科とも連携し、取り組んでいる。

⑤ HIOKO ファイナンス：財務管理・金融事業

当社全体の財務管理と確定申告を主な事業にしてきたが、2019年10月7日に東証一部上場企業である藍澤証券株式会社と包括連携協定を締結し、日本で初めて証券会社と連携し、本物の株式取引などの資産運用部門として動き出す。



▲ HIOKO ホールディングス（株）組織図

2. 設立に至るまでの経緯

本校商業科では平成24年度に模擬会社「常陸大宮あきない工房」を立ち上げ、地域の特産品を使い、地元企業と連携した商品開発などを行ってきた。しかしその取り組みは単発で、本当の意味での地域貢献ができなかった。その翌年、常陸大宮市でブルーベリー観光農園を展開する本校のOBで、元ホテル総支配人として活躍された小口弘之氏から、「地元の美味しい食材を生徒に知ってもらい、地域の素晴らしさを教えたい」というご提案をいただき、高校生農園 HIOKO ファーム（①の会社）が始まった。生徒もこの事業を長く継続し、後輩に引き継ぎたいという想いから“起業”を考えた。その年に、茨城県商工労働観光部

から起業家育成のモデル校の話をいただき、これまでの取り組みや「本物の起業」を考えていることを相談すると、起業の専門機関である茨城県中小企業振興公社と茨城県よろず支援拠点を紹介していただき、「起業」に向けて本格的に動き出した。私自身も商業高校出身で、教職に就く前に証券会社に勤務していた経験から、模擬ではなく本物のビジネスを生徒に教えたいという強い思いがあった。商業は「モノを仕入れ販売すること」がメインであると考えられているが、ここには大きく欠けている点がある。それは、生徒自身が**生産者の商品への「想い」**を最終消費者に伝えること、そして**商品のそこへ至る「ストーリー」**を語ることである。商業科の生徒が素材の生産から関わり、生産者の苦労や想いを学ばなければ本物のビジネス教育とは言えないと感じた。



▲HIKOKO ファーム 事業風景

3. 株式会社の設立と特長

- (1) 定款の作成(生徒が主体となって原本を作成)
- (2) 設立資金の確保
- (3) 公証役場への申請
- (4) 法務局での法人登記

設立は、多くのご協力があって実現することができた。とりわけ、茨城県よろず支援拠点コーディネーターである法務博士荷口裕行氏を始め、アドバイザーとして元東京証券取引所金融リテラシーサポート部企画統括役の白橋弘安氏、本校OBの小口弘之氏、本校商業科主任木原ちか子教諭のご協力があったことが大きい。当社は、会社の定款作成から設立費用の準備まで、全て生徒が主体と

なって取り組んできた。設立資金は、生徒が地域の特産品を使い、イベント出店などで飲食物などの商品開発、販売で調達した。

当社の代表取締役には本校のOBに就いていただき、取締役には元校長やOB、地域の行政職に就かれていた方々に参加していただいている。本校よりも先に株式会社を設立した学校との違いは、設立にあたりPTAを含め、どこからも支援・出資などはいただけていないことである。設立費用から出資まで、全て生徒が行っている。株主総会は学校ではなく別会場で行う。生徒は従業員ではなく株主なので給与は発生せず、株主として配当を受ける。当社は地域貢献を目的としている企業なので、地域活性化のため、地域の宝である生徒の成長のために資金を使う。有料の人材育成セミナーや研修旅行、生徒が普段経験できないようなイベントに参加させることで、お金ではなく「**経験**」と「**学び**」という形で、株主である生徒へ株主配当を行っている。毎年4月に株主譲渡契約を行い、1年生が新株主となり、3年生は卒業時に株式を売却する形をとっている。毎年取締役会を行い、5つの子会社の代表取締役が決定する。他校の株式会社と大きく違う点は、当社は5つの子会社から組織され、商業科でありながら商品開発や販売だけではなく、農業や観光・投資など様々な学びを選べるところにある。



▲法人登記の様子

4. 当社の実践・実務内容

本校商業科では、1学年で東京証券取引所協力のもと、毎年「起業体験プログラム」を実施している。リアルなビジネスの感覚を学ぶほか、起業家精神を養うためにカリキュラムとして取り入れられている。3年生が1,2年生対象に行う、1月

の課題研究発表会兼会社説明会では、2年次から自分が学びたい専門的な活動を5つの子会社から選ぶことができる。1学年では「広告と販売促進」と「ビジネス基礎」の授業でビジネスについて学び、2学年の「商品開発」と「原価計算」の授業で資格取得はもちろん会社の運営について学ぶ。そして3学年では、「課題研究」と「総合実践」でリアルなビジネス活動と経営を行う。

2020年度からは公立高校では日本初となる本格的な「投資」を学びに入れていく。昨今の金融問題や年金2,000万円問題などの事案からも、正しい金融リテラシー教育と金融商品知識、将来設計能力は必須となる。新学習指導要領では、「金融経済教育」が公民科・家庭科のみならず中学でも入り、教育全体の課題となる。私自身も証券会社に勤務していたが、教員になって感じたことは、いまだに「投資は危ない」、「お金を稼ぐことは汚い」というような教育感覚が少々見受けられることである。しかし、NISAやiDeCoの税制優遇対策などを見る限り、今後は自分の資産を自分でしっかり管理することを政府が促していると感じる。だからこそ、早い段階からの正しい金融教育が必要になってくる。当社では先日、日本初となる証券会社との連携協定を締結した。当社の法人口座を開設し、売上金額の一部を活用し、子会社のHIOKOファイナンスにて資産運用を開始する。

ここで大切なことは生徒自身が金融商品を見て、考えて選べることで、利益だけではなく「失敗」をすることも大切な経験であるということである。**教育を行う上で一番大切なことは「生徒自身が選べる学び」と「失敗も成功も経験できる環境」**である。これらを経験することで、模擬の学びでは得られない絶対的な「覚悟」と「責任」を得ることができ、その後のビジネスで必ず必要になる経験である。

また、HIOKOファイナンスの資産運用事業で出た運用益に関しては、地域で起業を考えている若者へ返済不要型ファンドを作る予定である。起業する際に一番問題となるのが、設立資金の確保である。ほとんどの起業家が金融機関から借りる

返済型のファンドや自己資金で設立していると思うが、地域のために起業を考えている若者の負担を少しでも減らすことができれば、より多くの起業家が生まれると考える。



▲藍澤証券(株)とHIOKOホールディングス(株)包括連携協定締結

5. 当社の成果

日本初の「6次産業型高校生株式会社」HIOKOホールディングス株式会社を設立後、地域の活性化のために活動してきたことで多くの成果を残すことができた。それらが認められ、地元自治体から常陸大宮大賞を受賞した。会社経営に関しても2年連続で経済産業省中小企業庁から売上拡大成功事例企業として紹介してもらい、2018年度には経済産業省関東経済産業局主催の創業促進フォーラムでパネリストとして参加した。

HIOKOホールディングス株式会社での活動により一番変化があったのは「**生徒が授業へ取り組む姿勢**」と「**進路**」である。以前は商業の資格取得に向けて本校も力を入れて取り組んできた。しかし、当社の活動を始めてからは、なぜ資格を取得する必要があるのか、取得した資格をどのように活かすのかを生徒自身が考えるようになり、資格の合格率が上昇し、高度資格に挑戦する生徒が増えた。進路も今までになかった金融機関や百貨店からの求人も増え、生徒の学ぶ意欲に繋がってきている。

中でも一番大きな成果が出てきた科目が財務会計だ。今までの学びでは簿記検定に合格することが目標だったが、当社の活動によって財務諸表の先にあるものを見抜く力がついた。財務諸表を作成するだけではなく、企業の経営状態の問題点を把握する力がついたことで、検定学習とは別に、

金融庁が運営している EDINET を活用し、上場企業の財務諸表から財政状態を分析するなど、学びの幅が広がった。これらが実践できてきたこともあり、前述の通り当社で新たに資産運用事業に取り組むことを決めた。また、ここ数年で出てきた新しい傾向は、「起業」を考える生徒が出てきたことだ。起業を選択肢の一つに入れる生徒が出てきたことは、本校商業科の起業家教育の成果が出てきたことだと考える。当社のイベント出店や金融機関との連携などの取り組みを中学時に見て、「自分自身も高校生社長となって会社経営を行いたい」と思い進学してくる新入学生が出てきたことも成果である。

6. さいごに

本校がある常陸大宮市は茨城県北部に位置し、過疎化・高齢化が著しく、人口減少や産業の衰退が深刻な問題となっている。当社では活動を通じて、これら地域の課題について生徒自身が考え、取り組む、地元に着目した活動をしている。これからは、今まで以上に地域産業を支える人材・起業家の育成に力を入れて取り組んでいきたい。将来的には、子会社5社も法人登記を行い、各会社を卒業生が代表に就き、若者が挑戦し、活躍できる場になればと考えている。

私が今後の商業教育を考える上で重要だと思うことは2つある。1つ目は「模擬ではなくリアルな体験・学び」を生徒たちに提供することだ。投資などの金融リテラシー教育にしても日本は欧米諸国に比べてかなり遅れている。日本では「失敗したら」、「赤字がでたら」など始める前からデメリットばかりを考えた教育を行っている。事前に考えることは確かに重要だが、それでは何も始まらないし、新たな発見や学びは生まれない。今後は、教員側が生徒たちにいかにリアルな学びの環境を用意・提供できるかが商業教育の課題であると思う。

2つ目は「商業教育に新たな付加価値をつける」ことである現在の商業教育の形では、実社会や企業が求める人材の育成は難しいと考える。企

業の経営者からよく言われたことが「入社して何年かすると仕事を辞める子が多い」という内容だ。最初の就職を、ファーストキャリアとしての経験を積み、セカンドキャリアに向けての学びの場に行っている生徒が多い現状がある。これは企業側にとって大きな損失となっている。当社は、ここで学びや経験が生徒たちにとってファーストキャリアになり、就職がセカンドキャリアとなってもらえればと考えている。早い段階から本物の経営やマーケティングに触れ、当社での経験を活かし、社会で活躍できるような人材の育成に努めている。そこで重要になってくるのが、「商業」だけではなく「農業」・「工業」・「水産」といった他の教科や産業との連携による新たな付加価値の創造である。これからは商業が商業単体だけで生き残るような時代ではない。様々な分野と連携・協力することで新たな事業を生み出し、そこに新たな「商業」の学びやジャンルを作ることが、商業教育の価値を今以上に高めると考える。

前述の通り、私自身単独商業高校出身で大学卒業後に証券会社に勤務したが、正直高校での学びが社会で活きたとは言えなかった。もっと社会のニーズに応え、企業の求める人材の育成に力を入れていかなければいけないと感じる。「高校での商業教育でそこまでする必要はあるのか」、「我々は教育機関であるから、そこまでやる必要はないのではないか」というご意見も多々あった。しかし、その学びをしないことで社会に出てから大変な思いをするのは、誰でもない生徒たちである。

商業教育は他の教科と違い、幅広く、様々な分野に精通する素晴らしい教科である。簿記や情報処理、マーケティングなど専門的な知識を教え、資格取得だけを目的とした教育では、今後の世界経済や金融などには対応できなくなる。今以上に商業教育のレベルを上げていく努力をしていかなければいけない。

「教育を受けたことがビジネスで生きる」ではなく「リアルなビジネスで生きる学びや経験をすること」がこれからの新たな商業教育になると考える。