



商業高校の学びは、社会でどう生きるのか

株式会社 Emer 代表取締役 板本 大輝

1. 卒業から約4年、起業家として生きる私が実感する「実学」の価値

私は2022年3月に島根県立浜田商業高等学校を卒業し、現在は1年間の休学を経て、武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の4年生として学びながら、株式会社 Emer の代表取締役を務めています。弊社では、スポーツ選手の人生を応援するファンメッセージアプリ『UPSTAR』を運営しています。現在はJリーグを中心に50名以上の現役プロスポーツ選手にご利用いただいております。選手とファンをつなぐ新しい仕組みづくりに挑戦しています。

浜田商業高校を卒業してから約4年。高校3年生で会社を創業、資金調達を経験し、多くの企業や投資家の方々と向き合ってきました。その中で、改めて強く感じることがあります。それは、「商業高校で学んだことは、本当に社会で使える」ということです。商業高校の授業は、普通科の高校と比べると専門的です。高校生の頃は、「簿記が将来何の役に立つのだろう」「情報処理を学んで意味があるのだろうか」と感じる人もいたかもしれませんが、実際に社会に出てみると、その学びは想像以上に大きな武器になります。



ファンメッセージアプリ『UPSTAR』

今回は、私自身の経験を通して、商業高校で学んだことがどのように現在の起業や経営に活かしているのか、そして後輩や先生方へ伝えたいことを書いてみたいと思います。

2. 商業高校で学んで良かったこと

私が最も良かったと感じていることは、ITスキルと会計知識を高校時代から身につけることができた点です。現在通っている武蔵野大学アントレプレナーシップ学部には、全国からさまざまな学生が集まっています。しかし商業高校出身者は決して多くありません。大学に入学してまず感じたのは、パソコンスキルの差でした。私にとっては、高校時代からパソコン教室で、WordやExcel、PowerPointを使うことが当たり前でした。一方で、大学ではレポート提出や資料作成など、ほぼすべての学びがデジタル化されています。パソコン操作に慣れていない学生も少なくなく、気づけば私が友人に教える立場になることも多くありました。

高校時代、特に印象に残っているのは、プログラミングの授業です。浜田商業高校では、先に課題を終えた生徒が他の生徒のサポートに回るような学習環境がありました。私はよく友人の席を回り、「どこでエラーが出ているのか」「どうすれば解決できるのか」を一緒に考えていました。当時は単純に友人を手伝っている感覚でしたが、今振り返ると、この経験が非常に大きかったと思います。人に教えるためには、自分自身が理解していなければなりません。そして相手が理解できる言葉に変換して伝える必要があります。私は今、経

営者として社員や投資家、取引先と日々コミュニケーションを取っていますが、その根底には高校時代に培われた「相手に伝わる形で説明する力」があると感じています。教える側に回ることこそが、最も深い学びになる。これは高校時代から今まで変わらず持ち続けている考え方です。

もう一つ大きな財産になっているのが、簿記・会計の知識です。私は情報処理科を選択していたため、授業としては全商簿記1級までしか学びませんでした。しかし簿記が好きだったこともあり、放課後に商業科の先生へお願いし、マンツーマンで教えていただきながら高校3年次に日商簿記2級を取得しました。当時は「資格を取得したい」という気持ちが強かったのですが、現在会社を経営する立場になってみると、その価値を改めて実感しています。

私はこれまでに二度、株式による資金調達を経験しました。投資家へ事業を説明する際には、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書への理解が欠かせません。会社がどのように利益を生み出しているのか、なぜ赤字になるのか、再来月どのくらい資金が残っているのか。こうしたことを理解できなければ経営判断はできません。世の中のほとんどの活動はビジネスによって成り立っています。だからこそ、高校生の段階で簿記や会計を学び、会社の仕組みを理解できることは、起業家だけでなく、社会人になるすべての人にとって大きなアドバンテージになると思います。

3. 商業高校の学びは、起業・経営でどう活かすのか

前述したITスキルや簿記・会計の知識は、現在の起業や経営に直結しています。私は創業以来、多くの投資家の方々へ事業説明を行ってきました。スタートアップの資金調達では、ピッチデッキ（事業概要資料）や事業計画書、資本政策表などの作成が必要になります。これらは一見すると高度な経営資料に見えるかもしれませんが。しかし実際には、商業高校で学んだ内容の延長線上にあります。Excelで数値を管理する。PowerPointで

資料を作成する。事業計画を立てる。損益計算書や貸借対照表を理解する。どれも商業高校で学んだことが土台になっています。

私は起業家として活動する中で、「経営とは簿記・会計の応用だ」と感じることがあります。どれだけ素晴らしいアイデアがあっても、お金がなくなれば事業は続きません。売上はどのように発生しているのか、利益は出ているのか、資金繰りは問題ないか。こうした数字を理解しながら意思決定を行うことが経営です。その意味では、商業高校で学ぶ簿記や会計は、単なる資格取得のための勉強ではありません。社会や会社の仕組みを理解するための「共通言語」だと思います。

また、浜田商業高校ではIT人材育成事業が行われており、地域のIT企業の方々が授業を担当してくださいました。この授業では、課題を発見し、その課題を解決するためのサービスや仕組みを考え、最終的に発表まで行います。当時の私は、「なぜこのような授業をするのだろうか」と思うこともありました。しかし今振り返ると、この授業で学んでいたことは、まさに起業そのものでした。

起業とは課題解決です。誰かの困りごとを見つけ、それを解決する仕組みを考え、形にし、世の中へ届ける。言葉にするとシンプルですが、実際にやってみると決して簡単ではありません。なぜなら、多くの場合、自分が最初に考えた課題が本当の課題ではないからです。私自身も起業してから、そのことを何度も痛感しました。

現在、私はスポーツ選手とファンをつなぐファンメッセージアプリ『UPSTAR』を運営しています。しかし、創業当初からこの事業を行っていたわけではありません。株式会社Emerの創業当初は、遠隔ライブ配信事業を開発していました。どんな場所からでも高品質なライブ中継ができる仕組みを作り、スポーツ現場やイベント現場で活用してもらうことを目指していました。しかし実際にサービスを提供し、多くのスポーツ関係者やアスリートの方々と関わっていく中で、あることに気づきました。

それは、スポーツ選手とファンをつなぐために

は、「配信そのもの」よりも「その先にある課題」の方が大きいということでした。具体的には、スポーツ選手によく用いられている SNS での発信には誹謗中傷のリスクがあり、ファンとの関係づくりにも悩みを抱えていました。さらに、スポーツ選手は現役期間が短く、競技だけで十分な収入を得られる選手は決して多くないという点も、課題として浮き彫りになってきました。当初、私たちはライブ配信という手段を提供していましたが、本当に解決すべき課題は別の場所にあったのです。

そこで私たちは、「スポーツ選手が安心してファンとつながり、自分の価値を高められる仕組みを作れないか」と考えるようになりました。その結果として生まれたのが、現在の『UPSTAR』です。

もちろん、最初からうまくいったわけではありません。どんな機能が必要なのか。選手は何に困っているのか。ファンは何を求めているのか。選手へのヒアリングを繰り返し、ファンの声を集め、実際にサービスを使っていたきながら改善を重ねてきました。

これまでの会社としての大きな方向転換は、ライブ配信事業から『UPSTAR』（ファンメッセージアプリ）へのピボット（路線変更）がありましたが、その後も細かな改善は数え切れないほど行っています。メッセージ機能の設計、課金プランの設計、ギフト機能の設計など、どれも一度作って終わりではありません。ユーザーの声を聞きながら改善を繰り返しています。

スタートアップ業界では「ディープダイブ」という言葉があります。表面的に見えている課題だけでなく、その奥にある本質的な課題まで深く掘り下げていく考え方です。私たちもスポーツ業界に飛び込み、サービスを提供し続ける中で、少しずつ課題の解像度を上げてきました。そして、その結果として事業内容そのものを変えるという決断も行いました。私はこの経験を通じて、起業とは一度アイデアを思いついて終わるものではなく、「課題発見」と「改善」を繰り返す営みなのだと

学びました。

高校時代の課題研究も同じだと思います。課題を見つけ、仮説を立て、解決策を考え、実際に試してみる。そして、うまくいかなければ修正する。このサイクルこそが、社会に出てからも求められる力です。当時の授業では気づきませんでしたが、浜田商業高校で学んだ課題研究のプロセスは、現在の私の事業づくりの土台になっています。そしてそれは、起業家だけでなく、どのような進路を選ぶ人にとっても役立つ力だと思っています。

さらに、浜田商業高校では発表やプレゼンテーションの機会が数多くありました。私は創業から現在までの約4年間で、数え切れないほどプレゼンテーションを行ってきました。投資家への資金調達、企業への営業、採用候補者への会社説明、大学での発表、講演活動など、さまざまな場面で人前に立ってきました。今だから断言できます。プレゼンテーションは才能ではなく、場数です。社会人になって初めて人前で話す経験をするよりも、高校時代から小さくても経験を積んでおくことは大きな財産になります。商業高校の学びは「実学」と呼ばれることがありますが、その価値は社会に出てからより強く実感できると思います。

4. 高校時代に学んでおきたかったこと

この質問をいただいたとき、正直なところあまり思い浮かびませんでした。もちろん細かな知識レベルで言えば、学びたいことや知りたいことはたくさんあります。しかし、高校時代を振り返ったときに「これを学べなかったことが悔しい」というものはほとんどありません。そう思えるのは、浜田商業高校の先生方のおかげだと思っています。

私の恩師の一人に、大屋純一先生がおられます。大屋先生は授業だけではなく、学校の外へ私を連れ出してくださいました。地域の経営者、起業家、社会で活躍している大人たち。教科書だけでは学べない世界を見せていただきました。その経験があったからこそ、私は武蔵野大学アントレプレナーシップ学部への進学を決意しました。

また、高校2年生のとき、私は個人事業主とし

て事業を始めました。当時の島根県では、高校生が起業する事例はほとんどありませんでした。応援の声もあれば、不安視する声もありました。そんな中、私は校長室へ行き、自分で作成した誓約書を持参しました。「在学中に得た利益は個人的な目的では使わないこと」「事業のためにのみ活用すること」。そうした内容を書き、校長先生へ相談したことを今でも鮮明に覚えています。

先生方からすれば、一人の高校生の挑戦を認めることにはリスクもあったと思います。それでも私の挑戦を否定せず、背中を押してくださいました。もしあのとき「前例がないからやめておこう」と言われていたら、今の私はいなかったかもしれません。だからこそ私は、高校時代に学び残したことよりも、挑戦を応援していただいた環境への感謝の気持ちの方が大きいです。

5. 後輩たちへ、「授業はこんなにも使える」

私は現在、自分の会社を経営する傍ら、全国の商業高校からお声がけをいただき、講演をする機会があります。その中で毎回感じるがあります。それは、「商業高校の学びが社会でどう役立つのか」を伝えることの難しさです。

高校生にとって、社会人になることも、会社で働くことも、起業することも、まだ遠い未来の話です。だから簿記や情報処理の価値を実感しにくい。これは当然だと思います。私自身も、ただ授業を受けているだけだったら、その価値に気づけなかったかもしれません。

私が商業高校の学びを面白いと感じるようになったのは、高校時代に個人事業を始めたことが大きかったと思います。動画制作の仕事を受ける。お客様に満足していただく方法を考える。売上を伸ばす方法を考える。お金の流れを理解する。その経験をしたことで、「学校で学んでいることと社会がつながった」のです。だから簿記も好きになりました。だから情報処理も面白く感じました。私にとって商業高校での学びは、テストのための勉強ではありませんでした。未来の自分への投資でした。

ただ、ここで誤解してほしくないことがあります。私はたまたま高校時代に個人事業を始めたため、商業高校の学びと社会とのつながりを早い段階で実感することができました。しかし、すべての生徒が起業をしたり、事業を始めたりする必要はありません。むしろ現在の商業高校は、私が在学していた頃よりもさらに恵まれた環境になっていると感じています。

近年、多くの商業高校では課題研究で「PBL」などの実践的な学習が積極的に行われていると思います。私が在学していた頃のIT人材育成事業も、その先駆けのような取り組みだったのではないかと思います。こうした学びの価値は、単に知識を覚えることではありません。実際の課題に向き合うことで、「なぜ簿記を学ぶのか」「なぜ情報処理を学ぶのか」「なぜマーケティングを学ぶのか」が自分事として理解できることにあります。例えば、企業の課題解決に取り組む中で収支計画を考える場面があれば、簿記や会計の知識が生きてきます。アンケート分析や販促企画を考える場面ではマーケティングが生きてきます。システム開発やデータ活用を考える場面では情報処理やプログラミングの知識が生きてきます。

つまり、商業高校で学ぶ専門科目は、それぞれが独立した教科ではなく、本来は社会の中でつながっているものなのです。私は高校時代に個人事業を通じてそのつながりを実感しました。しかし、今の商業高校の生徒たちは、課題研究やPBLなどの実践的な学習を通じて同じような経験ができる環境を手に入れています。これは本当に素晴らしいことだと思います。

私自身、起業して強く感じるのは、人は「必要性」を感じた瞬間に学び始めるということです。テストのために覚えた知識は忘れてしまうことがあります。しかし、自分が解決したい課題や実現したい目標のために学んだ知識は、驚くほど身につきます。だからこそ、課題研究やPBLは単なる学校行事ではなく、学びの意味を実感するための非常に価値のある機会だと思っています。

私は断言できます。商業高校で学ぶ専門知識は、

社会に出たとき必ず武器になります。ただ、その価値に早く気づけるかどうかで学びの深さは大きく変わります。もし今、授業がつまらないと感じている人がいたら、一度だけ考えてみてください。「これって社会でどう使われるんだろう」。そして、実践的な学習の機会があるのであれば、ぜひ積極的に飛び込んでみてください。その経験は、将来起業するかどうかに関係なく、社会の見方や仕事への向き合い方、そして自分自身の学習への向き合い方を大きく変えてくれるはずです。そして気づいたときには、商業高校で学んでいる一つひとつの知識が、自分自身の未来につながっていることを実感できるのではないかと思います。

6. 先生方へ、若手起業家として伝えたいこと

私から先生方へお伝えしたいことがあります。それは、「学びを与えようとしなくて良い」ということです。もちろん知識を教えることは大切です。しかし、私自身の経験を振り返ると、本当に人生を変えたのは知識そのものではなく、「きっかけ」でした。社会との接点。学校の外との接点。挑戦する機会。自分で考える機会。そうしたきっかけがあったからこそ、私は自ら学ぶようになりました。人は自分で必要だと思ったことは、驚くほど吸収します。逆に必要性を感じていない知識はなかなか身につきません。だから先生方には、知識を与える人である以上に、「きっかけを与える人」であってほしいと思います。

私が考える商業高校の本質的な価値は、簿記や情報処理を学ぶことだけではありません。自分の頭で考えること。自分で試行錯誤すること。自分で意思決定をすること。そして、自分自身の人生を自分で切り拓くこと。商業高校の本質的な価値は、こうした力を育むことにあると思います。AIが急速に発展するこれからの時代だからこそ、この力はますます重要になります。知識であればAIが教えてくれる時代です。だからこそこれからの人間には、「何を課題と捉えるか」「何に挑戦するか」「どんな人生を歩むか」を決める力が求められるのだと思います。商業高校には、そ

の力を育む土壤があると私は信じています。

7. おわりに

最後に、商業高校で学ぶ皆さんへメッセージを送ります。商業の学びは、正直つまらなく感じることもあるかもしれません。なぜ電卓を叩いているのだろう。なぜ仕訳を覚えなければならないのだろう。なぜ情報処理を学ぶのだろう。そう思う日もあると思います。でも、皆さんが今学んでいることは、間違いなく将来の自分を支える力になります。そして、その学びは決して資格試験のためだけではありません。社会を理解する力であり、自分の未来を切り拓く力です。だからこそ、少しでも自分事として学んでみてください。その学びは、いつか必ず皆さんの武器になります。

そして先生方へ。商業高校は、これからの日本社会を支える人材を育てることのできる素晴らしい場所だと思います。私は、一人の先生からいただいた「きっかけ」によって人生が大きく変わりました。だからこそ、これからも生徒たちが社会とつながり、自分の可能性に気づけるような機会を届け続けていただけたら嬉しく思います。皆さんの学びと挑戦が、より豊かな未来につながることを心から願っています。