



## HIOKOホールディングス株式会社

HIOKOファーム	代表	赤須	祐太	氏
HIOKOキッチン	代表	金澤	若葉	氏
HIOKOプランニング	代表	金澤	陽菜	氏
HIOKO堂	代表	田所	葵	氏
HIOKOファイナンス	代表	舘岡	藍加	氏

### ■企業概要

本社：茨城県常陸大宮市山方4151  
 設立：平成28年12月  
 従業員：約50名  
 事業内容：農園経営、商品販売、イベント出展、  
 観光ツアー企画、雑貨販売、財務管理など

常陸大宮市にある県立常陸大宮高等学校の商業科は、高校生が出資し、事業会社5社を傘下に持つ高校生株式会社「HIOKOホールディングス株式会社」を平成28年12月に設立しました。

同社は、地域産業との連携を大切にする「6次産業型」高校生株式会社であり、地元・常陸大宮市や茨城県全体のPRを目的に活動しています。

生徒が地元を知り、地域と共に歩みながら「地産地“商”」で地域に貢献することこそ、本当の意味での「地域創生」になるとの考えのもと、様々な活動を展開する同社の取り組みを取材しました。

(インタビュー日：平成29年12月14日)  
 (聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一)

は「高校生とコラボするなら、もっと長く付き合いたい」という声が挙がり、「高校生が地域と長く関わる仕組み」が必要でした。

翌年、卒業生でブルーベリー農園を山方で営む小口弘之氏から、「地域の子どもたちのために」と約120本の苗木をいただいたことで、生徒が栽培から収穫、販売まで携われるようになりました。収穫した果実などは各イベントで販売し、約40万円の売上を達成しました。

### ■「起業」のきっかけ

私たちはこれらの経験から「もっと実践的に経営を学びたい」と考えるようになり、段々と「起業したい」という気持ちが芽生えてきました。

同時期に茨城県商工労働観光部から「起業家育成モデル校」のお話をいただき、先生とともに起業に向けて本格的に取り組み始めました。

### 起業までのプロセスをお聞かせください。

#### ■ 地域と長く関わる仕組みづくりを

本校の商業科は、平成24年から模擬会社「常陸大宮高校あきない工房」を立ち上げ、地元企業と一緒に地域の特産物などを活用した商品開発などを行っていました。

しかし、全国的に見ても「高校生×地元企業」の事例は珍しいものではありません。また、工房活動は単発のイベントが多かったため、企業から



これまでの活動内容を語る金澤陽菜代表(中央)

### ■ 生徒が出資し、設立資金を準備

その後、生徒が主体となって会社の定款作成や設立資金の準備を行いました。また、茨城県よろず支援拠点のコーディネーター荷口裕行氏や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など、専門家の方々にも幅広くアドバイスをいただきながら進めました。

設立資金は、商業科の49名が各1,000円で株を購入し、他5名が約1万円を出資、さらにイベントの売上金を合わせて約50万円を用意し、約35万円かかる登記費用などを準備しました。

### ■ 全国初・高校生会社のホールディングス化

平成28年12月、本校は全国初の高校生ホールディングス株式会社「HIOKOホールディングス株式会社」を設立しました。



HIOKOホールディングス(株)の組織図

株式会社化した理由は、将来、多くの生徒が株式会社に就職することが予想されるため、株式会社組織の仕組みを知ることができる良い機会と考えたからです。また、社名は「HITACHI OMIYA KOUKOU」の頭文字から取って命名しました。

さらに、当社は全国に先駆けて「ホールディングス（以下、「HD」という）」の形態を打ち出しました。HD化した理由は、もし1つの組織が赤字に陥ったとしても、他の組織がマイナスを補填できる体制を整えておくことで、会社全体を維持させることができると考えたからです。

### ■ 「6次産業型」高校生株式会社

当HDは、地域産業との連携を大切にする「6次産業型」高校生株式会社であり、地元・常陸大宮市や茨城県全体のPRを目的に活動しています。

HD傘下組織の事業は、①ブルーベリー農園経営②調理販売③観光ツアー企画④雑貨販売⑤財務管理に分かれています。

商業科の2、3年生は必ず1つの会社に所属し、1年生は各事業に参加しながら、将来的にどの会社に入社するかを決めます。このプロセスは今後の就職活動にも活かせるものです。

### ■ 事業コンセプトや活動内容などをお聞かせください。

### ■ 生産者の熱い想いを消費者へ

当HDの基幹企業である「HIOKOファーム」では、生徒が「生産者の“想い”を理解し、栽培から商品化までの“ストーリー”をしっかりと消費者に伝えること」に重きを置いています。

今までは、私たちは店舗で商品を「ただ買う」ことが当たり前でした。しかし、ファーム運営に携わってからは、栽培したブルーベリーがお客様の手元に届くまで、どれだけ生産者が手間隙をかけて作っているかを体感することができ、その大変さを実感しています。

### ■ 2年次まで知識を学び、3年次で実践

商業科の授業は、1年次に「広告と販売促進」、2年次に「原価計算」「財務計算」を学び、会社運営に必要な知識を習得します。また、3年次の「総合実践」「課題研究」の発表会では、活動内容の振り返りを兼ねて1年生向けに会社説明会を実施しています。

「総合実践」の授業では、商品企画ミーティングなどを行うことができますが、会社運営に必要なコピーなどは会社の経費から捻出しています。また、活動日は土日祝日が多く、販売イベントは月に約1回のペースで出店しています。最近では、ビジネス交流会や学生コンペなどに参加する機会も増え、以前より忙しくなってきました。



授業の様子

## ■ 多くの社会人と接することで、度胸が付く

私たちは、高校生だからできる会社運営を通して地域に貢献し、より多くの方に茨城県の魅力を知っていただきたいと考えています。

そこで、平成29年は筑波銀行が主催する「ビジネス交流商談会2017」をはじめとして、「東和新生会ビジネス交流会2017」や「しんきんビジネスフェア2017」など金融機関のビジネス交流会に積極的に参加しました。

このようなビジネス交流会の参加を経験して、銀行の頭取をはじめ会社社長など多くの社会人と名刺交換をしたり、自社の説明を繰り返すことで段々と場慣れし、臆する事も少なくなりました。これは、これから社会人となる私たちにとって大変意味のあることだと感じています。

また、顧問の横山先生からは「質問する内容が高度になってきた」と言われ、成長を見守ってくれる学校のサポート体制にも感謝しています。

## ■ 社員研修やCSR活動も展開

当HDは、社員研修としてセミナーへの参加や大手企業の視察研修などを実施しています。平成28年には、(株)東京証券取引所と三井不動産商業マネジメント(株)が運営するダイバーシティ東京、平成29年には、同じく東京証券取引所と日本橋三越本店と高島屋日本橋店を視察しました。

また、企業の社会的責任(CSR)として、自社農園に障がいを持つ子どもたちを招待し、挿し木体験や収穫体験なども行っています。

## ■ 数々のコンテストで優秀賞に輝く

当HDは、様々なビジネスコンテストに参加し、数々の賞に輝いています。

平成29年9月に実施された「茨城県のたからを用いたわが街コンテスト(日本青年会議所関東地区茨城ブロック協議会主催)」では、RESAS部門で『最優秀賞』、ビジネス部門で『優秀賞』を頂きました。また、同年11月に実施された「県学生ビジネスプランコンテスト(茨城県・茨城大学主催)」では『優秀賞』、「茨城新聞社賞」「第45回 毎日農業記録賞(毎日新聞社主催)」では『優秀賞(高校生部門)』、「第5回 創造力、無限大∞高校生ビジネスプラン・グランプリ(株式会社日本政策金融公庫主催)」では『高校生ビジネスプラン・ベスト100』に選定されるなど、大変励みになっています。

## 顧問・横山先生のご略歴と「キャリア教育」に関する考え方などをお聞かせください。

## ■ 金融業で培ったリアルなスキルを生徒へ

私は教師になる前、証券会社に勤務していました。仕事に追われる日々を過ごしていた頃、大学時代の先輩に誘われ、縁あって教育の道に入りました。教師になってからは、金融業で培った経験を活かし、生徒に「リアルな知識」を伝えています。

私は社会や企業が求めているスキルや考え方や、キャリア教育として教育現場が教えているものには大きなギャップを感じています。それは、私が商業高校出身者であり、また、民間企業で働いた経験があるからこそ強く感じるものです。

「責任が無い」ということは「本当の学び」にはなりません。生徒には「本当にできるのか…」と疑問を持たせ、悩みながら解決していくプロセスを体感させることで、社会が真に必要なとする能力を身に付けることができると考えています。

時に厳しい言葉で叱咤激励することもあります。以前から比べると、生徒たちは強くなっており、今後の成長が非常に楽しみです。

## ■ 地産地“商”で、真の地域創生を

ブルーベリー農園主・小口氏からは、「時間をかけて素材を作ることの大切さ、地元産業の素晴らしさ」をいつも教えていただいています。

以前、本校では資格取得に力を入れていました。しかし、社会が本当に求めていることは、若者が地域産業に関わり、地域とともに歩むことでした。

今後、「商人」として必要なことは、販売や商品開発スキルを高めるとともに、人として成長することで地域から愛されるようになることです。

生徒が地元を知り、地域と共に歩みながら「地産地“商”」で地域に貢献することこそ、本当の意味での「地域創生」になると考えています。



ブルーベリー収穫の様子（右は小口氏）

今後の展望についてお聞かせください。

## ■ 支えてくれた地域の方々へ恩返し

私たちは、地元の方からの温かいご支援があったからこそ、ここまで成長することができました。今度は、私たちが恩返しする番です。

そこで、茨城県内を広くアピールするために、現在、国民宿舎「鵜の岬」と連携して、常陸大宮市民を対象とした観光プランを企画しています。

また、常陸大宮市に対しては、市内に眠る50haの遊休農地を活用して、全国に本市の魅力を発信するリゾート計画「フィールドミュージアム やまプラザ」構想を提案しました。

さらに、将来的には、当HDの利益から地域の子どもたちのために「地域ファンド」を立ち上げ、人財育成にも貢献したいと考えています。



中庭で談笑する5人の代表

## ■ 一度離れても、ここは「私たちの帰る場所」

会社の代表に就任した時、最初は「ちゃんとやっていけるのか」という不安もありました。しかし、地域の方が「頑張ってるね」と優しく声を掛けてくれたり、お客様と楽しく過ごす喜びを知ったり、先生や仲間、後輩と協力して困難な壁を乗り越える経験をしたことで、段々と自分に自信がつかってきました。

来年、3年生はそれぞれの夢を実現するため、進学や就職で地元を離れる人もいます。しかし、一度地元を離れたとしても、この会社は「私たちの帰る場所」です。将来的には、当HDが当校のOB・OGの就職の受け皿となれるよう、さらに大きく成長して行ってほしいと願っています。



前列左から館岡代表、金澤(陽)代表、金澤(若)代表、田所代表、後列左2番目から赤須代表、横山教諭、大宮支店 菅原支店長と聞き手・藤咲耕一

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせ頂きまして、誠にありがとうございました。

御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。

■ 文責・写真：筑波総研株式会社 研究員 富山かなえ