

〈令和6年11月24日 現代ビジネス学会学術講演会 講演録〉

ねぎらいふあーむに込めた思い ～夢と希望と確かな努力～

The thoughts behind “Negirai Farm”
— Dreams, hopes and steady efforts —

株式会社ねぎらいふあーむ
代表取締役 八幡原 圭
Kei YAHATABARA



【主催者ご挨拶】

現代ビジネス学会会長 村上真理
(現代ビジネス学部長)

大学祭「橘祭」の2日目午後のひと時、九州国際大学現代ビジネス学会「学術講演会」にお集まりいただき誠にありがとうございます。主催者である現代ビジネス学会の会長としてひとことご挨拶を申し上げます。

本日、講演者としてお招きしたのは、八幡原圭さんです。本学OBの方で、2012年に法学部を卒業された後、京都で飲食関係や農業生産のキャリアを積まれました。そして郷里の広島へ戻られてからは農業経営に専念され、2015年に八幡原農園として独立、さらに2018年に「株式会社ねぎらいふあーむ」を創業されました。2021年から東広島市役所農林水産課ブランド推進員、2022年からは東広島市ブランド推進課推進員を各お務めになっています。

さらに2023年春に行われた選挙では広島県議会議員に当選されました。いまは広島県で最年少の県会議員としてご活躍中で、広島の農業界の若きリーダーでもあります。

実は、私も広島市内に在住しておりまして、後ほど詳しいご紹介があると思いますが『サムライねぎ』というブランドをよく存じ上げています。あるローカル局の料理番組の企画で、八幡原さんの育てたネギと、県央部の三原市の名産「真ダコ」を合わせた『ネギとタコのチャンジャ』が考案され、これが大変な評判を呼んでいまして…。広島市内の繁華街の料理屋さんなどで、定番メニューになるなどしています。

そのようなことで、八幡原さんのことは早くから存じ上げていたのですが、まさか本学のOBとは夢にも思いませんでした。これも何かのご縁ということで、今回、講演のお声がけをさせていただいた次第です。このような経緯から、本日は同窓会「橘会」にも後援をいただいたほか、権堂理事長ならびに同窓会の廣瀬会長にもご臨席を賜り、後ほどご祝辞を賜る予定です。法学部のOBを現代ビジネス学会でお招きするのは異例かもしれませんが、ご縁が繋がったことであり、これも有難いことと存じます。ましてや大学祭のひとつとしての記念講演会でもありますので、在校生、現役学生には何よりのプレゼントになるものと考えています。

以上を持ちまして、現代ビジネス学会会長としての講演会開会のご挨拶とさせていただきます。それでは八幡原さんにご登壇いただきましょう。会場の皆様にはご清聴のほど宜しく願いいたします。

【第1部 講演会】

講演者 八幡原 圭（ねぎらいふぁーむ 代表取締役）

◆自己紹介と、九国大に至るまで

ただいまご紹介にあずかりました八幡原圭です。本日は橘祭で賑わう中、現代ビジネス学部の学術講演会にお招きいただき、誠に有難うございました。今のご挨拶にありましたように、2018年に株式会社ねぎらいふぁーむを創業し、代表取締役としてネギの生産・加工・販売などの事業を行っております。

この社名は、ネギと労い、そして農園のファームを掛け合わせたもので、ねぎらいの気持ちを持ち、日常にネギのある生活（ねぎライフ）をお届けする会社でありたいという思いが込められています。本日は、第2部のパネルディスカッションを含め「アントレプレナーシップ」がキーワードと伺っていますので、第1部の講演会では、私の学生時代から起業に至るまでのお話し、そして現在の経営とこれからのことを通じて、自身の経験や基本的な考え方についてお伝えしたいと思います。

はじめに、前のスライドにある「0.5%」というのは何の数字だと思われませんか？ これは2015年時点のデータになりますが、農産物販売金額が1億円を超える農家の割合です。非常に少ないものと言えるかもしれませんが、ねぎらいふぁーむでは2022年に何とか1億円をクリアしました。

では、次のスライドにある「95番目」という数字は何でしょう？ これは私の高校時代、野球部に入部した当時の「野球の上手さ」です。1年生98人中、どうも私が95番目だったそうです。非常に厳しい現実ですね。そこで私は毎朝6時からの朝練、そして授業を挟み、放課後は夜の23時半までの練習を毎日こなしました。その結果、2年生でベンチ入りし、3年生ではレギュラーになりました。

そこまで懸命に野球に打ち込んだものの、3年生の8月の終わりにプロ野球の道に進むことは諦めました。そして大学進学に切り替え「どの大学に行こ

うか・・・」と考え、九州の大学に行きたいとなったわけです。それはなぜか。なぜでしょう？ 何のことはない、博多弁で話す女の子って可愛くないですか？ 野球中心の生活をしてきた当時の私における大学選びは、そのようなものでした。但し、多くの方がご承知のとおりで、博多弁と北九州弁とは違うんですね。まあ、ビックリというか、がっかりというか。（笑）

◆社長との出会いと2つの問いかけ

大学に入学してしばらくして、自分の人生における大きな出会いがありました。初めは、八幡駅前の『魚民』でアルバイトをしていました。残念ながら、数年前に閉店してしまったそうですね。この魚民でのアルバイトは長くは続かず、やめた後は「黒服」、いわゆるキャッチのアルバイトを始めました。今は条例もありますので、学生の皆さんは十分に注意してください。

大きな出会いがあったのは、そのキャッチのアルバイトでのことです。それは、どう考えても私の人生を大きく左右する出会いでした。それも「いきなり」という感じだったのですが、キャッチのアルバイトの初日、とにかくお客さんにお店に入ってもらいたいという一心から、通りを歩く男性に思い切って声を掛けました。その男性はとても迫力と威厳がある方で、ふだんであれば声を掛けるのも躊躇するような雰囲気だったのですが、まあ右も左も分からない新人だからできたというところでしょうか。

その男性は「今夜、この街で声を掛けてきたのは君だけだ。よし、君の店に行こうじゃないか。そして(ボーイとして)君が私の席に付け！」とおっしゃった。店の外でキャッチをしている私に店内で接客しろというわけです。そして、同じテーブルでお話を聞くことになりました。その方は、実は京都で手広く事業を営む企業の社長でした。

まず、社長からは2つのことを聞かれました。1つは何になりたいか、つまり将来の夢ですね。当時、自分は飲食業に興味があり、いずれは経営者として成功したいと考えるようになっていました。そのことを正直にお話すると、

ちょうど社長は京都で新たにうどん店を展開することを考えておられ、そこで雇ってやっても良いので、まずは大学の研究棟の裏手にあるうどん店の『きさらぎ』で働くように言われました。社長はこのお店とも関係をお持ちだったのでですね。そのような経緯から、善は急げではないですが、キャッチの仕事をすぐにやめ、翌日から私は『きさらぎ』での修行を開始しました。

◆京都へ、そして農業の道へ

社長から聞かれたもう1つのことは、どういう死に方をしたいかでした。言葉だけ聞くとギョッとするかもしれませんが、これは死ぬところから逆算して



農作業の合間の記念撮影①
(出所：ご本人作成の講演会資料より引用)

「今をどう生きているのか？」を問いかけたものです。極端な設定ではありますが。しかし、本質的な質問です。そして、当時はすぐに答えることができませんでした。いまはかなり具体的なイメージを持っています。

すなわち、自分の死んだときには多くの方が葬儀に集まってきて「八幡原さんのお陰で今がある！」と言ってもらえるような生き様ですね。根底にあるこのような思いが、現在の私の様ざまな取組みに繋がっていますし、大きく影響してもいます。

そのようなことで在学中は『きさらぎ』で修業し、大学卒業後は、社長の

経営する会社に就職するため京都へ行きました。もちろん、いずれ京都でうどん店をやるつもりでした。しかし、会社の事情でうどん店の話自体が白紙になってしまいます。社長からも、こちらが恐縮するほど謝られました。そのまま会社に残る選択肢もあったのですが、やはり飲食業をやりたい気持ちが強かったので、そのタイミングで会社は辞めさせてもらいました。

いま考えると、ここが思案のしどころだったと思います。実際に、かなり真剣に考えました。出た結論は「飲食業をやる前に、野菜の生産現場を知っておくことも大事だろう」というものです。そして農業の世界に飛び込むことになったわけです。

とはいえ、農業経験がないのはもちろんのこと、実家の両親は共働きのサラリーマンですから、農業には縁もゆかりもありません。ましてや当時、農業は重労働で、休みもなく、儲からない仕事の代表格というイメージでしたので、どうしても慎重になります。そこは敢えて気楽に考え「まずはやってみよう。合わなかったら辞めればいいや」という気持ちで、京都の農園で働き始めました。

ところが…、です。そこでは度肝を抜かれることの連続でした。まずは九条ねぎの農園の園主さんが、高級外車に乗って颯爽とネギ畑にやってきました。話を聞けば、農家は儲かる、セカンドカーでいい車に乗れる、というものでした。夢がありますよね。そこから私の心に火が付きました。通常であれば、生産技術を習得して独立するまで5～6年にかかるんです。しかし「そこを何とか！」と頼み込んで、期間を1年に凝縮し、かつ無報酬で修行させてもらいました。

とにかく無報酬ですからね、他で稼がなくてははいけません。ですから、この修業時代は朝4時から夜19時まで農業に従事し、20時から深夜1時まで居酒屋でアルバイトをするという生活を続けました。睡眠時間も短く、非常にハードな生活でしたが、それでも何とか無事に修行を終え、そして自分の畑を持つべく、故郷の広島に戻ったわけです。

◆株式会社ねぎらいふあーむの設立

故郷に戻ったのは良いとして、両親が農業を営んでいるわけではないですから、畑などありません。そこで、畑を借してもらえないかと、ほうぼうを尋ねて回りました。しかし伝手のない若者に畑を貸してくれる人などいない。そこで志和町（広島県東広島市）の農業法人で働きながら畑探しを続けました。そして、ようやく借りることができたのは、長い間放置されていた耕作放棄地です。その耕作放棄地を耕して畑にし、2015年、八幡原農園としてネギづくりのスタートを切ることになります。

生産の次は販売です。取引先は、飛び込み営業で獲得していきました。まずは飲食店へ食事に行き、ネギを見てもらえないかと頼んで回りました。そこからですね。徐々に取引先が増え、軌道に乗っていったのは…。そして、ある取引先から「お宅のネギは侍の刀のようにシャキッとしている」と言われたのを切っ掛けに『サムライねぎ』と名付けまして、そこからブランド化に取り組んだわけです。

さらに、ネギづくりをしながら、地元で農業に従事する若者たちと繋がりを作れないかと思いました。ところが、若者が少ないのですね。本当にいない。その種の会合を紹介してもらい、実際に参加してみたら、もっとも若い人で40代という有り様でした。また、早い段階で事業拡大したいと考え、事業計画を作成してJAに2,000万円の融資を申し込んだのですが、あっさり断られてしまいます。しかし、事業計画をブラッシュアップした結果、地元の他の金融機関が貸してくれることとなり、2018年7月3日、株式会社ねぎらいふあーむを設立することができました。

◆失敗は成功までの単なる経験に過ぎない

さて、皆さん、突然ですが、このスライドにある「2018年7月3日」というは何の日だかご存じですか？ 広島市内でも多くの方が亡くなり、広範囲に

甚大な被害をもたらした西日本豪雨の発生した日です。会社がスタートすると同時に、このような大変な事態となったことについては、正直なところ様ざまな思いがあります。それでも、兎にも角にも会社は船出をしました。

では、次のスライドの「2020年1月」はどうでしょう。この当時、何があったか思いだされる方はありますか？ いま少し声が上がりましたが…、そうです。日本で新型コロナウイルスの感染者が初めて確認されたタイミングです。その後は、皆さんも経験されたとおりですよ。ご記憶のように、日常生活の多くの活動が制約を受け、特に飲食店業界には強い制限が加えられました。

結果的に、取引先に多くの飲食店を抱えるねぎらいふぁーむも、相当の影



農作業の合間の記念撮影②
(出所：ご本人作成の講演会資料より引用)

響を受けることとなります。しかし、このコロナ禍の最中でも、売上を伸ばすことができました。具体的には、先ほどお話ししたように、2022年度の売上高が1億円を超えています。この頃からマスクの取材が増え、テレビ番組でも取り上げてもらうようになりました。すると、さらに多くの注目を集め、またまた売上が伸びていく。まさに好循環ですね。この時期ですが、2021年に東広島市農林水産課のブランド推進委員、翌年からは東広島市ブランド推進課のブランド推進委員も務めました。

むろん、すべてが順調であったというわけではありません。2022年度まで

右肩上がりで伸びた売上高も、2023年度には猛暑の影響で2ヘクター分のネギがダメになってしまい、2割以上も落ち込みました。そして、売上が落ちると人も離れていきます。これまでのことが嘘のように、まるで「潮が引いていく」ように人が離れていく。まあ、寂しくはありますが、それが自然なのでしょうね。

それでも、これを失敗などとは思っていない。現に、その翌年から業績を回復させ、ここまで増加傾向が続いています。そして2028年度については、目標売上高を2億円の大台で設定しました。この数字は、これまでの最高売上高の2倍にあたります。無謀のように思われる方もあるかと思いますが、私の頭の中に思い描いているイメージからすれば、実現できる数字です。かならず達成します。そして、その自信の根底には「失敗はない。失敗したとしても、それは成功するまでの単なる経験に過ぎない」という考えがあります。

◆魅力ある農業に向けて

冒頭でもご紹介いただきましたが、2023年4月より広島県議会議員を務めています。最後に、なぜ県議会議員となったのかについてお話しします。私の地元で、農業に従事する若者が少ないのは先ほども申し上げたとおりです。農業を支えているのがご高齢の方ばかりという現状ですので、10年もすると担い手がなくなってしまう。そこで次世代の担い手である若者にとって「魅力ある農業」にするため、地元選出の国会議員のところに陳情に行きました。

国会議員の先生によると、農業については国から県へ然るべき規模の交付金が出ているとのこと。そこで今度は県議会議員のもとを訪れ、農業従事者の現状を伝え、「若者にとって魅力ある農業への支援」を訴えました。しかし、話は聞いてもらえるが、議員さんの心には響かない。なぜか？ それは議員に農業従事者がいないからです。だから農業に関わる問題に、実感を持っていないのではないかと気付きました。このような経緯から、自分自身が県議会議員になろうと決心し、立候補したような次第です。いまは広島県議会議員としての活

動も、かなり回ってきています。

最後に、皆さん一緒にスマホの操作をしてみたいと思います。まず、皆さんのスマホ画面の右下に配置しているアプリを確認してください。確認してただけましたか？ それでは一旦、画面を伏せてスマホを机の上に置いてください。さて、ここで皆さんに質問です。今の時刻は何時何分ですか？ いかがでしょう。スマホの画面には現在の時刻も表示されています。誰でも確認できたはずですが、しかし、この中には時刻を見なかった人もいるでしょうし、目には入っ
ていても注意しなかったので覚えていない、或いは、そもそも見逃していたという人もいるかもしれません。

これはちょっとした実験だったのですが、ビジネスにしろ、その他のことにしろ、さまざまな場面で言えることだと思います。要するに、チャンスは目の前であって、それに気付くのも、それをつかむのも自分次第ということなのです。本日、この会場に集まっていたいただいた学生の皆さんには、ぜひとも多くのチャンスに気づき、それをつかんでいってほしいと思います。最後に、このメッセージを皆さんに贈ります。ご清聴ありがとうございました。

【第2部 パネルディスカッション】

パネラー 八幡原 圭（ねぎらいふぁーむ）

松浦 祥大（現代ビジネス学部3年生）

新井 里奈（現代ビジネス学部2年生）

廣瀬 龍一（現代ビジネス学部2年生）

進行役 村上 真理（現代ビジネス学会会長）

◇質疑応答

〔村上〕先ほどはご講演お疲れ様でした。会場準備の関係で質疑応答を割愛させていただきましたので、改めまして、パネラーの学生から質問を差し上

げます。3人は自己紹介の後、八幡原さんへの質問をお願いします。

〔松 浦〕 現代ビジネス学部3年の松浦祥大と申します。先ほどはとても興味深いお話をさせていただき、誠にありがとうございました。パネラーの中では私が上級生ですので、まず私から1つお尋ねします。どうして農業なのか、ということです。今日、初めてお会いしたばかりですが、若い実業家という印象と農業というのがあまり繋がらないのですが…。

〔八幡原〕 それは、ひとえに松浦さんの農業に対するイメージかもしれませんね。お話したように、京都の九条ネギの生産農家で「ネギ栽培」の修行をしたので、広島に戻ってからもネギで勝負しているわけです。あくまでビジネスとしての農業を志向し、ネギの生産における採算やコストパフォーマンスを含め、私なりに勝算を持って取り組んでいるというのが実のところ。これはビジネス以外の何物でもない。ここまで多くの失敗もしてきましたが、農業経営が軌道に乗ってからは、このビジネスが正解であったと感じています。

〔松 浦〕 やはり、かなりの試行錯誤があったのでしょうか。

〔八幡原〕 それはまだ続いていますね。小さな失敗は日常茶飯事です。それでも初期のころとはリスクの質が違ってきているかな。自然相手の仕事ですから、失敗したときのロスも小さくはない。それでも、経営上のリスク管理はかなりできるようになったと思います。

〔新 井〕 現代ビジネス学部2年の新井里菜と申します。村上先生のゼミで、アントレプレナーシップについてボチボチ勉強しているところです。ご講演でも少しご紹介いただきましたが、大学時代のアルバイトでは、どのようなことを意識しておられましたか？

〔八幡原〕 研究棟裏の『きさらぎ』でのアルバイトは、すぐ近くだから行き来が楽だったというのもありましたが、楽しく働かせてもらいました。もともと接客が苦にならないということもあったかもしれません。また、頑張れば頑張るほど、オーナーから責任ある仕事を任せてもらえたので、モチベーションを高めていけた面もあります。

〔廣瀬〕 現代ビジネス学部2年の廣瀬龍一と申します。今年の春学期は会計の田尻ゼミでしたが、秋学期から村上ゼミに移籍となりました。将来は飲食関係のお店を持ちたいと思っています。私からの質問ですが、八幡原さんは京都でも飲食関連の店長を任されていたとのことでしたが…？

〔八幡原〕 たまたまご縁があって、京都では飲食関係の仕事を経験しました。最終的にオーナーから1つの事業部門を任されるまでやりたいと思っていたのですが、巡りあわせの関係で、そうはなりませんでしたが、でも、そのことも含め良い経験ができました。そこから方向転換をしたので農家で働くことになった。つまり九条ネギと出会うことができたわけですから。いま、こうして振り返ってみると、人との出会いはとても大事です。偶然といえばあまりに偶然だけでも、しかし、その偶然をうまく呼び込むような生き方というのは、あるのかもしれないね。

◇学生の将来希望

〔村上〕 お会いしたらぜひ伺おうと思っていたことに『サムライねぎ』というネーミングがあります。先ほども少し由来をお話しいただいたところですが、インパクトがあるというか、良いネーミングですよね。

〔八幡原〕 よく育ったネギの形状が日本刀の反りを連想させるので、そこか



パネルディスカッションの様子
(出所：学生スタッフ撮影)

ら「刀 ⇒ 武士」という発想となり、さむらいという言葉を使いました。武士に代表されるような一途な人生観や、日本刀の切れ味といったものも、名称に込められた思いではあります。よく太った、反りのあるネギを育てられたら、気持ちの良いものですよ。本当に日本刀そっくりで、下手に触ったら手が切れるのではないかと思うくらいです。

〔村 上〕 確かにネギには、そのような力強さを感じることがあります。食べてみると、思いのほか甘みがあったりするので、不思議な野菜です。

〔八幡原〕 始まる前に村上学部長から、パネラーの3人の皆さんは『八幡起業塾』のメンバーだと伺いました。今年、立ち上がったばかりということですが、そもそもどのような組織なのですか？

〔村 上〕 私の専門はマーケティング論で、所属は地域経済学科の経営コースです。この1、2年のことなのですが、起業志望というか、将来は会社を経営したいという学生の声をよく聞くようになりました。或いは実家が何かの商売をしておられて、その跡継ぎとしてのニーズですね。こういった学生は、やはり経営コースを選択するわけで、私の2年ゼミにも3年ゼミにも起業志望の学生が数名づつはいます。

そこで今年から、アントレプレナーシップの醸成や総合的なマネジメントを学ぶ場を作ろうということで起業塾を立ち上げました。事務局を経営コースに置きましたが、全学的なものですので、学部・学科を問わず入ることができます。但し、まだまだ手探りの段階です。

〔八幡原〕 なるほど、そういう背景があるのですか。ということは前の3人も起業を考えているということですね。お差支えなければ、簡単に思いを聞かせてもらえますか？

〔松 浦〕 僕は卒業したら地元の佐世保か長崎へ戻り、何かの商売をしたいと思っています。但し、何をしたいかはまったく決まっていません。漠然とした思いがあるだけですが、昔から会社勤務とかサラリーマンには向かないというか、馴染まないとはずっと思ってきました。いまは黒崎の串揚げやさんでア

アルバイトをしています。厨房に入っていることが多いですが、お店でのお客さんとの触れ合いはけっこう楽しいと感じます。

〔八幡原〕 飲食業に興味があるということですか？

〔松 浦〕 起業するうえで、魅力的な業種とは思いますが。



サムライねぎのPR素材
(出所：ご本人作成の講演会資料より引用)

〔新 井〕 私は実家が溶接関係の会社をやっています。弟がいるので私が後継ぎというわけではないのですが、大学を卒業したら、会社の経営を手伝いたいとはずっと思ってきました。

〔八幡原〕 経営に興味があるということですか？

〔新 井〕 うーん、そこまでの思いではないかもしれませんが…。ずっと父が働く姿を見て育ったので、自然とそういう気持ちになったのだと思います。

〔村 上〕 では、3人目の廣瀬君、お願いします。

〔廣 瀬〕 僕も具体的な考えは定まっていませんが、飲食関係の仕事をしたという気持ちが強いですし、それは高校生の頃からそうです。かといって、

これまで大学の勉強で何か特別なことをしてきたわけではないです。どちらかということ、何をしてよいか判らないというのが実際のところで、そういう意味では、今回、八幡起業塾というものができて、たまたま村上先生から声をかけてもらったので、「何かヒントが見つかるか？」という思いで入塾しました。

〔八幡原〕 入ってみてどうですか？

〔廣瀬〕 3年生の先輩にも、アパレル業界での起業を目指して具体的に動いている人がいて、かなり刺激になっています。但し、僕の場合、業種は飲食関係です。

◇ディスカッション

〔八幡原〕 私のこれまでを振り返ってみたら、決してシナリオなどありませんでした。どうすれば良いか判らないし、迷ったり悩んだりは当たり前で、自分でもよく判らないうちに何かの決断を下していたという感じです。でも、決して「場当たりの」ではなかったと思います。

〔村上〕 その違いは何だとお考えですか？

〔八幡原〕 そうですね、こだわりというか信念というか、常にそういうものがあるかどうかではないでしょうか。決断すべき時は、突然、やってきます。その時には、感覚というか、エイ、ヤーという感じで即断即決です。悩んでいる暇などない。だからこそ、普段から揺るぎない行動基準を身に付けておく必要があると思います。

〔村上〕 さて、そろそろ終了時刻が気になってきましたが、これからねぎらいふあーむをどうしていきたいですか？ あるいは農業者、実業家としての八幡原さんはどうなっていくのでしょうか。

〔八幡原〕 ビジネスとしてはもっと規模拡大を図っていく必要があると思います。当然、作物もネギだけでなく、高付加価値の野菜を加えていきます。規模がすべてではないものの、ファームに集まってくれた、志（こころざし）を同じくする仲間とは、もっと利益を上げてそれを分かち合いたい。いまの規模で

は、まだ不十分です。農業関連のものも含め、事業の多角化ということも考えてみたいですね。或いは、必然的にその方向を考えざるを得ない面もあるかもしれません。

〔村上〕 ここで県議会議員としての活動にも、少し言及いただけますか？

〔八幡原〕 この歳で県議会議員に当選できたのは、とても光栄なことと思います。政治的に実績を作っていくのはこれからですが、せっかく農業が軌道に乗ったわけですから、やはり農業者の代表という意識は持ちたいです。広島県の農業にも、多くの課題があります。たまたま自分はネギで成功したけども、それは産業としての農業全体から見れば、ごく一部のことです。成功事例を作って、他へ波及させていくのが目標です。

〔村上〕 それでは最後に、パネラーの3人、いずれも八幡起業塾の塾生でもありますので、八幡原さんからエールを贈ってやってください。

〔八幡原〕 皆さんは、まだ20歳を過ぎたばかりです。これまでもいろいろなことがあったと思いますが、これからの自分の可能性は無限だと考えるべきですね。何でもできるし、どんなことにも挑戦していける。そう考えれば失敗することなど怖くはないし、そもそも失敗するのも1つの当たり前のことのように思えるはずです。悩むことがあれば、いつでもファームを訪ねてください。一緒に農作業をやりながら、いろいろなお話をしましょう。

本日はお招きをいただき本当に有難うございました。あらためて、九州国際大学が自分の原点であることを認識しました。大学の益々のご繁栄と、学生・教職員の皆様のご発展を心よりお祈りしています。

（完）