家具サロン「良家」専務が農業生産法人設立

大和伝統野菜を生産・販売

農家レストランを本開業　西村 俊伸さんに聞く

葛城山麓の農家レストラン「白雲庵」で提供

テラスから大和三山などの山々が眺望できる最高のロケーションが備わった御所市櫛羅の葛城山麓に、1年遅れで本開業にこぎ着けた農家レストラン「白雲庵（びゃくうんあん）」。多くの観光客が訪れる葛城古道近くの農地で採れた大和伝統野菜を生産販売し「白雲庵」で新鮮な野菜を使ったメニューを提供する。自家製の加工品の販売にも力を入れる。「白雲庵」を経営する西村俊伸さん（52）は、家具サロン良家（本店・香芝市）専務で農業生産法人・葛城山麓農園株式会社代表取締役。将来、農産物を商品化する体験プロジェクトや、地域資源の魅力を味わってもらう農泊（グランピング）を通し、地域社会貢献へとつなげる。そんな西村さんにビジョンなどについて聞いた。

―白雲庵オープンのきっかけは。

祖父、父親の代から農地があり、近所の人に無料で貸して管理してもらっていたのですが、気が付けば3㌶ほとんど私名義になっていました。それが平成17（2005）年前後。農地を活用するか、捨てるかのどちらかを選択しなくてはいけないと、ずっと思っていました。

平成26（2014）年の8月、農業ベンチャー企業のマイファームで話を聞いて魅力を感じ、農業ビジネススクールでノウハウを学びました。翌年、「ビジコン奈良2015」という県主催のビジネスコンテストがあり、エントリーしたら入賞しました。

―そのことが、事業化へと動かしたのですね。

その年すぐに、法人化して野菜や果樹作りを始めました。農地の一部の約8000平方㍍を整備し、吉野や県内産材を使って、木造平屋約200平方㍍のレストランや調理場を建てました。300㍍の導入路も整備しました。1年目は農業の生産、2年目は加工、3年目は農家レストランをするという目標を決めていました。

―ここからのロケーションは抜群ですね。

大和三山がちょうどバランスよく見えるし、若草山も見えて天気のいい日は遠くに比叡山も望めます。あと、ここの立地でいうと花火。特に鴨山口神社が近くにありますが、10月の秋祭りの花火は目の前で観ることができます。

―食材づくりと地域との関わりではどうですか。

大和伝統野菜を中心として西洋野菜やハーブなど、多品目の栽培が基本です。いろんな加工品をちょっとずつ作って、それをブランド化して販売できたらと思っています。ドレッシングとフレーバージュース、黒ニンニク塩や、ニンニクの醤油漬けなど。加工品も含めて基本的には、地域グルメなどと一緒で地元食材を極力使うことにしています。

例えば、地元特産カモ肉の倭鴨（やまとがも）、井上天極堂の吉野本葛、梅本豆腐店の豆腐、天然醸造の片上醤油の醤油など市内で調達し、地域の経済を活性化したいという思いがあります。

―ランチメニューについては。

ランチ（税込み）は1100円のカレー。1650円のミニコース。ハーフコースとフルコースがあります。あとディナー（同）の方が、5500円と8800円と1万2100円ですね。野菜がメインなので、あっさりと食べられるような形になっています。ディナーの方では、倭鴨や大和牛なども提供できるようになっています。

―デザートにもこだわりがあるようですが。

今だとうちで作ったキウイフルーツとジェラートですね。ジェラートもうちの食材や地元食材です。季節によって変わっていく形です。

―テイクアウトは。

カレーとサンドウィッチをご用意しています。両方とも、フードロスを避けるためと、混み合わないように予約を取ってもらっています。数量限定販売になります。

―4月に本開店されてからどうですか。

土日はリピーターですでに3回、4回と来ていただいている方もおられます。基本的には密を避けるため、窓席を稼働させる形にしています。午前11時半からと午後1時からの2部制でさせてもらっています。

―農園の方の新たな動きはありますか。

農園の方は今、大阪梅田のグランフロントのUmekiiマルシェというのと、淀屋橋odonaビルで行われているマルシェに女性社員が定期的に販売に行っています。それは社員自体が消費者とつながれるという部分と、プロモーション的にやっている部分があります。それと、奈良市内の釜めし屋「志津香」の娘さんがマイファームの学校の後輩になります。今こんな時代だから、店頭で販売もさせてもらっています。店の中では、ジェラートを食べられるようにやってくれています。

また、うちの倉庫で4月から毎週日曜日午後1時から4時まで、日曜日の「Sun」と山麓の「サン」を文字って「さんさんマーケット」と銘打って、野菜の販売をしているんです。そのほか、消費者と生産者がつながれる「ポケットマルシェ」というネット販売のサイトがあって、その中に「食べる通信」というのが全国にあります。そこにも出していて、4月にはニンジンがよく売れました。

―将来のビジョンは。

1つは区画貸しの体験農園、貸し農園をやろうと思っています。1区画が4㍍×5㍍で30区画用意しています。大阪から1時間以内で来れるという立地を活かしたいと思います。マイファームで学んだシステムでやろうと思っています。

2つ目は農泊プランです。経緯があって、裏山も購入することになりました。そこにウッドデッキを作って、宿泊もできるようにしたいなと思っています。まずは試験的に1棟だけ建ててみます。

―自前の農地が取り持つ地域貢献ですね。

大和野菜を生産して地元食材を組み合わせ、加工品やメニューを提供する。そのことで、葛城山麓の観光資源と同時に、観光客の満足度がアップすればさらに観光客が増加します。大和野菜の需要が増加していけば、耕作放棄地の解消にもつながるし、地元食材が増加していけば地域経済が活性化する。両方とも新規雇用の増加にもつながります。そういう形で、最終的には持続可能な社会の実現「SDGs」になれば、と思っています。

月曜定休。予約・問い合わせは白雲庵☎0745（44）8551へ。

レストランからはテラス越しに大和三山が一望に

県内産材をふんだんに使ったレストラン内

地元御所の経済活性化へ向けビジョン続々