

## 神農獎專訪—彥廷農場陳鏘謙

文/圖 黃惠琳

初識陳鏘謙先生是在七、八年前為了要拍攝一系列的菇類產銷班運作的影片，到彥廷農場採訪他的父親陳用賢先生，當時陳鏘謙剛退伍，印象中是個勤奮的小毛頭，在父親的農場操作著怪手，攪拌如山高的木屑、穀殼等材料，為太空包介質做準備。這次見到陳鏘謙恍如隔世，當年稚氣已脫，這幾年的農場的歷練使他成為一位成功的農場經營者，也因為獨到的眼光，讓農場脫胎換骨，成為高科技、高品質的代名詞，堪為現代農業經營者的楷模，獲得 92 年神農獎的殊榮是實至名歸。

### 傳承父業，積極轉型

嘉義縣中埔鄉早年便有洋菇、木耳的生產，彥廷菇業農場培育菇蕈類也有近 30 年之經驗，民國 76 年成立「社口區段農地利用綜合規劃菇類共同經營班」，民國 82 年再配合政策改為「社口區菇類產銷班」。在陳用賢先生的努

力經營下，84 年榮獲十大績優產銷班，陳用賢先生也在 81 年時獲得「嘉義縣十大傑出農民」，85 年獲選為「神農獎十大傑出專業農民」。虎父無犬子，農場在交棒給陳鏘謙後，他並不安於現狀，積極企思轉型，多方諮詢大學、改良場等專家學者，並大膽投入千萬元資金建造現代化的菇舍，建廠之初，左右鄰居幾乎都以戲謔的心態，準備看陳鏘謙將父親的產業整垮，與陳鏘謙家人甚為熟捻的同事說，他媽媽當時每次見到他就愁眉苦臉地吐苦水，唯恐家產一敗塗地。結果呢？現在見到伯母她可是笑顏逐開，逢人便誇讚兒子一番！

### 有機環控栽培場

彥廷農場除了傳統的菇舍外，在 89 年開始投入現代化菇舍的建造。當初建造的動機是為了要使木耳的生產達到 CAS 標準，而靈芝常需要抓蟲不堪其擾，因此需要建造一間密



本場林場長贈送匾額祝賀陳鏘謙當選 92 年神農狀

封式菇舍，以此為基礎來慢慢構思。環控菇舍採用人車分道的整體架構，四千餘坪栽培場僅一出入口可供車子進出，人員進入菇舍時必須通過隔離空氣門及緩衝門，以降低雜菌的污染機會。整場以 11 具強力風扇控制空氣對流，空氣吸入時必須先經過紗網過濾及水牆淨化，可有效降低外界空氣雜菌的污染源。水質則先經過三層曝氣、再經活性炭及沙濾處理才存入水池備用。栽培場採用兩段式的採光處理，以控制靈芝及黑木耳的大小及厚度，排水孔加隔離不銹鋼網，以避免蚊蠅進入。

經由環控菇舍的溫控

及無菌管理過程，一年內太空包可輪作採收二期，分為四至八月的靈芝及九至隔年三月的黑木耳生產，可以大量節省人力成本及降低固定成本，栽培出的產品乾品比傳統菇舍栽培產量增加一倍，而產值亦較傳統栽培方式增加近兩倍左右，在質與量方面，均有顯著的提升。

### 產學合作進行產品研發

除了建造新式菇舍，陳鏘謙投入兩百萬的研發經費，與南台科技大學合作引進奈米生物科技，開發靈芝粉、膠囊、黑木耳粉、膠囊等機能性產品，並進行大規模標準化生產，開創出精緻農業發展的良好模式。

### 行銷通路遍及國內外

陳鏘謙深知品質是競爭的基礎，除了將農場辦理農場登記，並成立彥廷生物科技有限公司，再以「彥廷」為商標申請多國註冊，建立國際形象，同時投保產品責任險 1000 萬，確保消費者權益。行銷方面採用四種管道，包括電視（如東森購物、

蓮花全球銷售公司等）、廣播（中廣寶島網、中廣流行網、中廣客家網等）、平面媒體（報紙、壹周刊、時報週刊等）及自行銷售。前三種採用契約方式經銷，各經銷商禁止跨媒體進行廣告銷售，直銷方面除了百貨公司、農會超市，彥廷農場在台北設有辦公室，配合各項展示促銷活動推廣農場產品，其實國內的客戶大部份都是透過現場介紹使用，20 幾年累積下來，全台各地都有很多彥廷農場的愛用者，今年更架設了網站登錄了農場的概況、經營理念與產品目錄，歡迎大家上網訂購

（<http://www.yenten.com>）。國外部分也已在日本、美國、奧地利、印尼、新加坡等地順利建構了行銷通路，外銷產品以膠囊為主，僅有日本市場有少量靈芝切片或子實體。靈芝產品有高達 65% 比率外銷，黑木耳雖起步較晚，但挾著全球

減重風潮，也可望創造可觀業績。

獨到的遠見與行動力，使陳鏘謙在加入 WTO 之後不但更有競爭力，也使他繼老爸在 7 年前獲得全國十大傑出專業農民神農獎之後，獲得 92 年神農獎的第一名。在問到將來的期望時，他坦承目前舊式菇舍是他心中的痛，當累積足夠資金後，他準備再建一座更先進的菇舍，所有的流程都以科學化的方式管控，如此在國外客戶來現場觀摩時，才能理直氣壯地拍胸脯保證，彥廷農場具有世界一流的生產線與品質，足以傲視全球。對他的抱負與遠景，本場寄上深深的祝福！



靈芝與黑木耳膠囊產品是陳鏘謙的心血結晶