



# 傳統產業亮起來 2013年模範農民介紹

文 ■ 吳建銘 圖 ■ 楊家輝、周志亮、曾明進、郭淑芬、董又銘、廖文斌

2013年10大神農評選結果在102年1月10日公布，本場轄區六腳鄉楊鎔輝先生、學甲區周志亮先生榮獲全國10大神農，另外二崙鄉廖文斌先生、麥寮鄉郭淑芬小姐、虎尾鎮董又銘先生、大林鎮曾明進先生共4位榮獲模範農民的獎項，行政院為發揮臺灣優勢、增加就業機會與高附加價值分享社會，讓臺灣產業得以永續發展，積極推動三業四化方案(科技業服務化、服務業科技化與國際化、傳統產業特色化)，而農業為固有的傳統產業，若要維持產業優勢，並與國際市場競爭，發展在地產業特色是刻不容緩的行動，本次十大神農全國評比競爭激烈，能入選的農民在生產經營上應有其特色，本篇摘要轄區2位10全國大神農與4位模範農民得獎者的資料如下，希望勉勵相關產業的人員，並共同為臺灣農業打拼。

## 楊鎔輝～理出臺灣本土牛肉產業的美髮師

在嘉義縣六腳鄉的楊鎔輝先生全力

打造臺灣本土牛肉的新一片天，其經營目標與策略為活



① 理出本土牛肉一片天的楊鎔輝

化休耕地，生產在地新鮮芻料，並以履歷驗證為規範，堅持不打抗生素，與進口牛肉做區隔(臺灣非狂牛症疫區)，楊鎔輝先生由飼料源頭開始管控，率先通過本土牛肉產銷履歷驗證，並成立獲得CAS國家驗證的本土肉品專賣店與直營餐廳，其產銷一條龍的經營模式，也成為國產牛肉中唯一產銷合一的品牌。在生產經營規模方面，目前楊鎔輝先生經營牛舍面積0.65公頃，飼養公牛、肥育閩牛、肥育公牛各200多頭，種植牧草7.5公頃、飼料玉米60公頃，同時配合小地主大佃農政策，承租農地23公頃，並在嘉義、臺北東門與內湖開設國產肉品與餐廳複合店，在創新發明方面，以青割玉米、牧草、毛豆及馬鈴薯，經TMR攪拌均



② 承租小地主大佃農土地種植飼料作物，控管飼料安全

③ 安全衛生的畜牧場

④ CAS安全衛生認證的分切場

⑤ 御牧牛分切肉品，右上角為QR CODE

勻為芻料，使肉質油花分佈均勻，產銷全包策略，創立御牧牛、鉉景國產肉品專賣店與御牛殿麵鍋食堂三個自有品牌，並善用牛隻各個部位，開發不同的牛肉加工產品，同時利用國產牛肉的優勢，創新烹調手法，成功行銷本土優質牛肉，在產銷組織貢獻方面，長期推動畜牧業生產履歷制度，與日本專家進行交流，促進臺灣肉品履歷系統的推展，並在各個場合積極推廣本土牛肉，在農業政策配合方面，配合小地主大佃農政策種植牧草與飼料玉米23公頃，垂直整合農產與畜牧產業，也因此獲得嘉義縣傑出農民，其它貢獻方面，楊錄燁先生關心產業發展，於97年榮獲六腳鄉農會頒發農業生產優良人員獎項，99年榮獲嘉義縣政府畜產有功人員，同時也長期支持各項社會福利慈善事業，經常參與義賣活動，如2011國產CAS牛肉及產銷履歷牛肉促銷品嚐會捐出一頭牛義賣等，其在產業與地方的貢獻也獲得本次全國10大神農的肯定。(備註：楊錄燁先生的專訪資料置於臺南區農業改良場首頁/推廣園地/農業臉譜/農民、產銷班、農企業專訪中)

## 周志亮～安全與活力鰻魚的催生者

在臺南市學甲區的周志亮先生是致力於將傳統養殖漁業轉型的先鋒，其經營目標與策略為堅持生態養殖與無用藥的方式，讓養殖漁業與環境生態能永續發展，以及提升養殖技術，降低成本、掌握市場動態與擴展通路等。目前周志亮先生養殖2.5公頃的鰻魚、臺灣鯛、虱目魚與白蝦等，產量約16公噸，100年外銷至日本的活鰻約20公噸，國內加工鰻約1公噸的產量，在創新與發明方面，周志亮先生率領產銷班成員參與各項養殖認證，成為全國首先運用ISO22000與SQF養殖認證系統，將傳統養殖作業標準化與系統化，在創新發明方面，採用生態養殖搭配益生菌方式，以移動式捉鰻機減少捕撈時間和損傷，運用水車排列方式增加水中溶氧量，以及採用浮料飼料配合自動投餵飼料桶，減少人力的投入，在品牌建立與行銷方面，以「亮嫂活力鰻」品牌直銷於各大餐廳與飯店，強無用藥、安全、衛生、美味的產品特色，在產銷組織貢獻方面，研發鰻魚養殖技術，帶領班員取得全國第一張ISO22000與SQF養殖雙認證，並配合政府推動TGAP，以及與國外專家學者進行技術交流等，在其它貢獻方面，周志亮先生熱心公益，關懷弱勢與產業



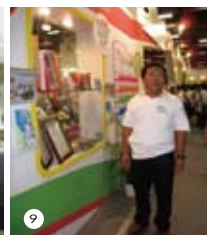
6 安全活力鰻的催生者～周志亮



7 指導與鼓勵班員取得各項認證



8 全力投入推動「ASC-ISRTA負責任的鯛魚養殖」國際驗證



9 帶領協會參加臺灣美食展，強力推銷通過產銷履歷與ISO22000雙驗證水產品

發展，個人長期擔任臺南市中小企業榮譽指導員協進會企業服務志工，於98年也榮獲經濟部個人服務績優獎，以及獲得真理大學傑出校友，其所屬的南瀛養殖協會也協助職訓局辦理各項訓練，並深入學校推廣在地水產品等，積極回饋社會，而近年來也為因應野生鰻苗減少的问题，於2012年全力投入推動「ASC-ISRTA負責任的鯛魚養殖」國際驗證，輔導在地養殖鰻業轉型與提高養殖認證的層級，積極開發國際市場，提昇臺灣水產品的競爭力與在國際市場的能見度，周志亮先生為整體養殖產業投入極大心力，也因此獲得本次全國10大神農的榮譽。(備註：周志亮先生的專訪資料置於臺南區農業改良場首頁-推廣園地/農業臉譜/農民、產銷班、農企業專訪中)

## 曾明進～導出文心蘭產業新一頁的導演

位於嘉義縣大林鎮的曾明進先生致力於臺灣文心蘭產業的發展，其經營目標在於將文心蘭產業由切花擴展至盆花，建立標準生產流程的輸美溫室，積極擴展內外銷市場，藉由辦理國內外展覽來創造話題，提升文心蘭的藝術層次，炒熱末端消費市

場。曾明進先生首創文心蘭設施栽培，以電腦環控設備搭配自動注肥系統，設計輸送帶進行生產與選別，有效提升生產與作業效率，並與試驗場所合作建立標準化採後處理流程，延長文心蘭切花的瓶插壽命與降低耗損率，同時規劃不同大小的煙燻房，妥善利用煙燻房的空間與人力配置，在創新發明方面，設計環保節能溫室，在溫室下方埋設通風管，利用負壓將溫室氣體與地殼(26°C)進行熱交換，減少溫室降溫的費用，並在溫室上方架設太陽能發電板，除具遮陰效果外，每年還可發電93,407度，約可增加83萬的電費收入。目前曾明進先生個人擁有文心蘭溫室710坪，年產95,487枝切花，申請中的輸美溫室1,000坪，若通過申請，每年約可外銷230萬盆的幼苗，除賺取外匯外，並能增加當地的就業機會，在產銷組織貢獻方面，協助整合雲嘉南區域包裝場，減少包裝設備與資源的浪費，



10 曾明進先生熱心公益，於日本東京有樂町義賣資助日本311大地震受災農戶





11



12

- 11 設施文心蘭遠端環控系統，可由網路以智慧型手機或平板電腦進行控制
- 12 文心蘭經輸送帶分級包裝流程，以顏色線條加快選別



13



14

- 13 文心蘭溫室通風管進行地表熱交換，符合環保節能概念
- 14 不同栽培模式切花品質比較，左為傳統遮陰網栽培，右為設施滴灌栽培

並提升總體的包裝與外銷量，農業政策配合方面，配合小地主大佃農政策建造輸美溫室1座，響應青年農民政策，聘請回鄉青年，指導其生產栽培技術，配合農村再生政策，成立北勢文化發展協會，並擔任理事，熱心參與社區發展，包括協助當地筍農建立綠竹筍生產制度，設計社區「田旺筍」品牌，爭取與主婦聯盟簽約，並向臺糖

爭取廢鐵道修築成自行車道等，積極活絡地方產業的發展，此外，曾明進先生也熱心公益活動，於日本311大地震後號召國內業者於東京有樂町交通會館義賣文心蘭轉賑東北震災農戶，以實際行動幫助日本311大地震的災民，曾明進先生無論在文心蘭產業與地方公益上都能盡心盡力，因而榮獲本次的模範農民。

## 廖文斌～打破圓形思維的方形西瓜達人

雲林縣二崙鄉的廖文斌先生目前年僅32歲，是標準的回鄉青年農民，其經營目標與策略在於創新栽培，成功

種植出方型西瓜，運用網路宅配行銷提高知名度與銷售量，以設施栽培來提高蔬果的品質，注重安全用藥，同時參與農會共同運銷，降低資材與運輸成本，並建



15

- 15 廖文斌突破傳統，生產在地方型西瓜，首創雷射彩繪，增加觀賞價值



16 隧道式離地栽培西瓜，提高產品品質與製造話題



17 首創雷射彩繪，增加方型西瓜觀賞價值



18 方型西瓜夢想果園品牌行銷



19 積極參與各項西瓜競賽，包含高品質西瓜，珍奇西瓜競賽，屢獲佳績

立自有品牌行銷國內外市場。廖文斌先生個人目前擁有網室面積約1公頃，露地栽培約15公頃，作物品項主要以蔬果為主，100年外銷一般圓型西瓜共48貨櫃，平均單價為16.15元/公斤，外銷方型西瓜5,000顆，單價為500元/顆，方型西瓜的外銷國家包括新加坡、香港、澳門、俄羅斯等，成功打響臺灣方型西瓜的名號，廖文斌先生的創新之處在於突破傳統，生產臺灣在地的方型西瓜，並首創以雷射彩繪方式增加方型西瓜的觀賞價值，同時積極參與各項比賽，增加產品的曝光度，以及創立「夢想果園」的方型西瓜品牌來行銷，除方型西瓜外，也研發直立式西瓜栽培，藉此提高西瓜的品質，並開發鮮食金柑等新產品，積極擴展新的市場，在產銷班組織貢獻方面，組織產銷班參與農會共同運銷，解決產銷問題，提供班員最新市場資訊，掌握最新動態，農業政策配合方面，協助班員申請吉園圃標章，參加農民網路技能訓練進階班訓練合格等，社區農業服務方面，提供學校夏令營教學材料(方型西瓜)，指導班員新的栽培技術，並藉由媒體採訪方型西瓜的機會，進而打響二崙鄉西瓜的知名度，此

外，廖文斌先生熱心公益，協助臺灣兒童家扶基金會籌建發展遲緩兒童早療中心，擔任義工協助社區環境清潔工作，並辦理廟務工作與協助社區長者生活起居等，足為青年回農的楷模。

## 郭淑芬～新綠金產業-麥寮結球萵苣的幕後推手

雲林縣麥寮鄉的郭淑芬小姐年為農家第二代，其經營理念與目標為生產安全優質的結球萵苣，帶領麥寮生菜通過吉園圃、TGAP、JGAP、GLOBAL GAP的認證，全力輔導結球萵苣製作，達到計畫生產、穩定供給、安全栽培、健康蔬果的四大訴求。郭淑芬小姐計畫性製作結球萵苣，以統一標準作業程序，大規模生產來降低生產與管理成本，



20 積極參與國內外各項展覽，推廣臺灣優質結球萵苣





21 結球萵苣統一苗期管理



22 導入全國第一臺結球萵苣包裝機，有效節省人力與成本



23 臺灣生菜村品牌行銷

並將訂單集中化，開擴多元化通路與保價收購的方式，穩定農產品價格，維護農民的利益，目前輔導契作農戶105戶，面積共250公頃，參與契作的結球萵苣農戶每公頃利潤高於一般農戶2~2.8萬元，有效提高農民收入，改善農民的生活，在創新發明方面，導入產銷履歷系統，控管生產至採後處理的作業流程，於每年赴國外考察新技術與引進種苗進行耐熱試驗，並由荷蘭引進全國第一臺結球萵苣包裝機，包裝數量由單人每日包裝900粒提升至6,800粒(4人操作機器)，包裝成本也由每粒1.28元降至1.01元，有效節省包裝人力與成本，品牌建立與行銷方面，創立臺灣生菜村品牌，架設中英日語網站進行國際化行銷，積極參與國內外農產品展覽，並協助辦理結球萵苣產業文化節，積極推廣麥寮當地結球萵苣產業，產銷組織貢獻方面，建立與簡化結球萵苣產銷SOP標準化模式，提升結球萵苣產業的競爭力，農業政策配合方面，配合防檢局推廣性費洛蒙誘捕器，並赴日本研習相關栽培技術，同時配合農業試驗場所進行農藥試驗等，在社區農業服務方面，熱心公益，關心地方社區發展，辦理社區

發展研討會與社區營造活動等，並創立美生菜(結球萵苣)文化館，積極推廣當地結球萵苣產業，郭淑芬小姐全力輔導契作，以標準化與大規模方式生產，除增加農民的收益外，也藉由結球萵苣的外銷進而提升臺灣在國際市場的曝光度，且目前年僅31歲，足為農村第二代青年的楷模。

## 董又銘～沉浸於蝴蝶蘭世界的玩家

雲林縣虎尾鎮的董又銘先生為專業的蝴蝶蘭玩家，其經營理念與策略為由目標市場分析選育蘭花新品種測試種植，並開拓新的國際市場，董又銘先生認為掌握品種才能保有國際競爭力，因此他用品種來建立品牌銷售至全世界，以策略蘭園及產銷班合作的經營模式，穩定供



24 蝴蝶蘭專業栽培者，董又銘先生



25



26

- 25 蝴蝶蘭溫室生產SOP標準化控管生產流程
- 26 新品種蝴蝶蘭具豐富花色，深受國內外好評
- 27 外銷紙箱上印有臺灣蝴蝶蘭字樣，增加臺灣的國際曝光度

貨，降低成本與經營風險，創造產業的最大價值。在生產管理與規模方面，董又銘以批次統一SOP標準化作業，在溫室作場邊包裝，並培育新的蘭花品種，積極擴展外銷市場，目前董又銘先生個人擁有溫室規模1,200坪，生產外銷瓶苗50萬株，以及外銷1.7吋苗50萬株，內銷產量則包括2.5吋、3.5吋苗與開花株合計13萬株，委託班員代為生產其外銷品種1.7吋苗共80萬株，品牌行銷方面，強調品種即為品牌的根本，加強蘭花育種，目前擁有200多個蝴蝶蘭品系，在國內申請通過2個品種專利權，歐盟27國則有1個品種專利權，並與比利時廠商簽署



27

4個專屬品種權，同時積極參與國內蘭花展覽，獲獎無數，包含2010年臺灣國際蘭展個體花競賽第二獎、第三獎、2011年臺灣國際蘭展個體花競賽第一獎、第三獎，2012年臺灣國際蘭展個體花競賽第二獎等，育種成績斐然，充分顯示出其在蘭花育種上的努力與成果，產銷組織貢獻方面，組織蘭花產銷班，與班員進行栽培技術交流，推動蘭花產銷聯盟，加強策略蘭園合作，創造產業最大利益，而除了經營蘭花事業外，董又銘也配合農政單位進行相關蘭花產業研討與展覽活動，並協助地方事務發展，辦理多項藝文活動，捐贈蘭花至多所學校美化環境，以及參與學校、公所、醫院籌備義賣活動等，其專業與熱心公益的形象也榮獲模範榮民的肯定，至於未來的營運方向，董又銘先生表示，將逐漸朝向生產規模化，管理企業化的農企業模式發展，並加強溫室的環控能力，建立週年穩定的供貨能力與品質，朝向先接訂單再生產的方式，以提升蘭園的國際競爭力，在董又銘先生的堅持與努力下，也令人對未來的發展有更多的期待。