

第 33 屆全國模範農民簡介

余致榮	科技從農翻轉蕉農傾頹宿命
簡介	<p>穩定香蕉品規增加談判籌碼 余致榮的農業思維走得很快，想全盤掌握香蕉園裡的栽培數據，於是在 2020 年配合雲世代計畫，建置 AIoT 感測儀器，日復一日蒐集田間數據的關聯係數。</p> <p>電腦裡的香蕉產銷平衡 余致榮的辦公室，有如「香蕉戰情中控室」，透過 AIoT 系統即時蒐集數據並製成圖表，呈現自家香蕉園幅員 60 甲土地的土壤電導度、濕度及溫度甚至風力，紀錄每日氣溫、光照，大數據分析建立標準化模型。他緊盯香蕉園每株香蕉苗的生長情形，對應另一台電腦螢幕顯示的訂單貨量。</p>
宋木森	消費者最大的有機栽種思惟
簡介	<p>重視消費者需求 宋木森的廠房，從冷鏈設施、自動化省工、自動化学品管設備一應俱全。包裝產線仍喀啦喀啦地持續運作，員工們各司其職忙著包裝理貨，每天 2 萬包新鮮蔬果就從這裡送到校園和各大通路。我們發現被淘汰的蔬菜比例很高，他卻說「做農夫沒有捨就沒有得」，宋木森總是把消費者放在最重要的地位。</p> <p>事情想清楚再做 「先了解消費者要什麼，再做。」因此，他先花 2-3 年的時間調整溫網室，種出來的有機蔬菜深受好評，而農場栽種面積也一路從最早的 5 分地，擴增至今已超過 20 公頃，隨著業務的成長，年營業額超過 2 億元。</p>

第 33 屆全國模範農民簡介

沈世政	竹崎幸福果 帶領酪梨產業升級
簡介	<p>多樣品種產期 延長鮮果供貨</p> <p>沈世政對園裡不同品種的酪梨特色、口感如數家珍，但為了讓顧客在最適切的時間食用，沈世政出貨時還會附上教戰手冊羅列不同品種及外皮是否會變色，加上美味食譜，避免消費者誤判而錯過賞味時機。</p> <p>成立生產合作社邁向企業化</p> <p>「如果沒能成功經營出品牌辨識度，就算宅配直銷，在盛產期仍有削價出貨的可能。」為了將穩定產銷價格，把利潤回饋給農民，沈世政再帶領產銷班轉型，2021 年成立嘉義縣酪梨果菜生產合作社，包含契作在內，生產面積達 50 公頃，社員與農友當中就有 12 人具產銷履歷驗證，上路之初鮮果共同運銷量就有 950 噸，成功打造竹崎成為優質酪梨集團產區。</p>
官聲燐	讓稻米舒服成長的有機米職人
簡介	<p>稻子舒服成長獲利也成長</p> <p>為提高收成，一般田區採多株密集方式栽種，在一次試種的經驗，他以單株種植，並加寬秧苗株距，出乎意料分蘖的效果不錯，換言之，省下不少成本，加上通風好，病蟲害也變少。此後，他便以這種「讓稻子舒服成長」的方式，提高生產效能。</p> <p>五代傳承分享榮耀</p> <p>傳承至今五代，目前擁有 10 餘公頃田地，自產自銷規模已是當地最大。17 年前，官聲燐的父親以孫子的名字命名，自創「池峰米」品牌，期許子孫能夠接棒、再創高峰，而 2020 年拿到全國有機米冠軍後，銷售量達到巔峰。</p>

第 33 屆全國模範農民簡介

林 奎	<p>永續生產全程無藥有機產品</p>
簡 介	<p>從頭學起反而走出科技新道路 林奎靠著勤學、上課，誠心拜訪素昧平生的同業前輩不恥下問，慢慢突破同業忌諱交流的核心技術，悟出獨有栽種門道，並運用數位世代電腦長才的優勢，菇場的溫度、溼度、光照及二氧化碳指數，統一以智慧化控管。</p> <p>九成到九成九良率，扛住高產量也守住環保底線 林奎仰賴接菌與環控，一旦摻入雜菌便會整批感染。林奎扛著整批近百萬成本的莫大高壓，接手 3 年就成功將傳統菇場改頭換面成為科技菇場，將生產良率從父親時代的九成拉高到 99%，也扛住了菇場每日 1,500 公斤杏鮑菇的產能。</p>
洪銘聰	<p>智慧化傳承金鑽鳳梨品質數位鏈接產銷履歷 內建栽培標準</p>
簡 介	<p>科技開拓鳳梨銷路的無限可能 洪銘聰從 2021 年起，建置田間智慧化管理，藉由田區 20 餘支感測器，掌握田間土壤溫度、濕度、電導數值。他進一步設想，如果再裝設遠紅外線儀，更能精確探測果況水分、估算產量。洪銘聰堅持導入科技管理，精準蒐集田間大數據，反應穩定、具體的生產曲線依據，不只打通日本外銷通路，也拓展嶄新可能。</p> <p>開放共享傳承，一群人才走得遠 「抱持開放、大方心態看待農業經驗的共享傳承，就算我離開，還能夠留給農業圈。」洪銘聰說，臺灣農業希望在於，經年累月堆疊大數據經驗，才能收成美好果實，應驗一句老話，農業一定要一群人走，否則自己一人太孤單。</p>

第 33 屆全國模範農民簡介

許宏賓	漂鳥立足 創造桑椹王國樂農發
簡介	<p>不忘初心，全方位健康土壤做起 彰化縣首位採用草生栽培的果農。他所挑選的桑椹品種耐病蟲害，味道微酸少甜，而且，「桑樹全身都是寶，都能食用」許宏賓認為務農除了考慮風土適宜性，也應該兼顧自己的興趣；桑樹是帶給人健康的養生果樹，自己從農也增進他人健康，又能滿足照顧家人的願望，是最佳選擇。</p> <p>愈挫愈勇樂在其中 於第 1 屆百大青農輔導 2 年期間，許宏賓接受臺中區農業改良場專家指導，採標準化管控作業，包括行株距、減枝、施肥與風險管理。原本十棵桑樹的果園欣欣向榮，穩定擴展至近千棵的規模，果實碩大肥美顏色黝黑迷人，逐漸奠定了自有品牌「樂農發」的市場。</p>
陳文億	創新栽培 打造優質木瓜智慧農場
簡介	<p>智慧農業落實田間管理 陳文億農場裡架設了一套由農業改良場開發的智慧農業管理系統，透過系統內的光積程式和田間偵測器，計算農作物照光的累積值，透過數據的蒐集和參數設定，就可以精準控制灌溉水量，節省四分之三的灌溉用水，「比起定時定量澆灌的農業自動化更升級！」</p> <p>推動產銷履歷 開拓多元通路 產銷履歷是一種更簡便的溝通方式，一拿出來，就能得到消費者認同，也更願意購買，不用多說什麼，就可以被消費者、電商、連鎖通路接受，還能外銷到價格更漂亮的日本、歐美，對農產品建立多元銷售管道，穩定價格，擁有絕對的優勢。</p>

第 33 屆全國模範農民簡介

蔡勝峰	科技加持 開創永續養蜂產業
簡介	<p>分場管理 蜜蜂也分工 蔡勝峰投入養蜂事業後，長期觀察蜂群習性揣摩出來一分季節、分蜂種、分場的管理模式，更透過「低溫冷凍乾燥技術」將生鮮蜂王乳低溫冷凍乾燥，研磨成粉末製成膠囊，便於隨身攜帶食用。</p> <p>打造產銷履歷養蜂團隊 蔡勝峰說，現代化農業應以科學方法與創新的技術，生產健康、高品質蜂產品，這是養蜂青農應有堅持與責任，因此他也積極推動養蜂科普、食農及環境教育，從生產技術、產業升級及社區服務，打造永續養蜂產業。</p>
蘇嘉益	地瓜產銷一條龍 地方創生展現活力
簡介	<p>對接市場需求 擴大契作面積 蘇嘉益進行計畫性生產，因此隨著通路的開展，瓊埔合作農場契作面積也日益拓展，契作戶從原本的瓊埔，逐漸擴及到全水林外，雲林的東勢、四湖、臺西、西螺、崙背，甚至是臺南，250 位契作戶，面積已達 300 公頃，年產量約 7,200 公噸，而地瓜的產地價格，也從過去的一公斤 2 元，提高到 6 元，農民不用擔心滯銷或價格崩盤的問題。</p> <p>推動生產履歷 打造智慧化產銷平臺 蘇嘉益導入友善種植的觀念，用實質鼓勵爭取農民的配合，2016 年與嘉義農試所合作，提供農民健康種苗，並輔導他們減少用藥、合理施肥，生產出來的地瓜還要回送農試所進行品質檢測，從育種、栽種、採收、倉儲到加工，透過「科技化的栽培管理」，設置田間感測器，蒐集環境資訊傳回，栽培過程留下全紀錄，並可直接轉成產銷履歷。</p>