



農民學院結訓學員專訪－農三代的崛起 走出不一樣的路－江明潔青農



作者：林正木 助理研究員
農業推廣課
農業推廣教育研究室
電話：(03) 852-1108 轉 1960

前言

由於世事難料，每個人都有不同的人生境遇。江明潔的人生也是崎嶇波折，並與農業結下不解之緣。她在人生的道路上，看到社會不斷改變，使得對農業熱情忽冷忽熱，最後因家庭及環境緣故，返鄉務農，與農業再續前緣，並走出與上一代截然不同的經營模式，開創農三代的時代來臨。

峰迴路轉的人生 依然回到農業的懷抱

人生就像一齣戲，江明潔的人生似乎離不開農業。出身在吉安農家子弟的江明潔，對農業並不陌生，只是覺得農業是一件辛苦的工作，未來也沒打算要務農。因此高職讀汽修科，但是發覺越唸越沒興趣，隨著年齡增長，開始要下田幫忙農務。雖然辛苦卻發覺並不是想像

的那麼困難，反而對農業產生了好感，畢業後唸嘉義農專農場經營科，父親也很支持，希望女兒未來從事農業相關工作或返鄉務農。

唸完三年的農場經營科，江明潔看不到農業的前景，畢業後到北部工作，雖然工作穩定，但是生活步調太快。同時父親也因體力大不如前，需要人手幫忙，因此在 28 歲那年辭去工作毅然返鄉務農。回來之後跟著父親邊學邊做，經常田間與市場兩邊跑，約學 7 年左右，終於自立門戶創業。此時，江明潔的先生亦辭掉工作，與另一半成為全職農夫，並成立蔬果香樂園。在多變的人生舞臺上，因與農業的緣份未盡，終究回到兒時最熟悉的農業，開始務農的嶄新一頁。



採用簡易型溫室栽培 品質及風險兼顧

曾經因為颱風帶來的連續豪雨，江明潔遭到慘痛的經驗。因此，為了抵抗外來因素干擾，又要穩定的產量及品質，江明潔引進設施農業。目前經營約 5 分地的簡易型溫網室設施，依不同季節生產不同蔬果，冬天生產美濃瓜、香瓜、哈密瓜、小

番茄等；夏天則生產小黃瓜、各式葉菜類等，以維持良好品質及穩定的供貨。從此讓江明潔當遇到連續豪雨時，不用擔心天災帶來的積水及農作欠收，減輕從農不確定的因素。設施內以直立式栽培，增加陽光照射的機會，充分讓瓜果類轉色，並配合高密度黃色黏板及設施內良好通風，減少病蟲害發生，提升果實品質，使得瓜果類香氣濃郁、口感綿密，在市場上深受消費者青睞。

取得安全認證標章 守護消費者的健康

為了生產出來的農作物，不會有農藥超標情形發生，申請吉園圃安全蔬果標章。在作物不同生長時期，遵守適常用藥，經檢驗各項農藥殘留，皆達到防治藥劑零檢出「N.D」。為了用較高的標準替消費者健康把關，與其它吉園圃農友不同之處，堅持施用有機質肥料取代化肥；在抑制蟲害方面則運用蘇力菌，更確保消費者的健康，另取得臺灣農產品追溯二維條碼，增加消費者對產品的信賴。

好東西要給親朋好友分享是江明潔的經營理念。因為這個理念，也讓她與父親走不同的耕作型態。江明潔配合食農教育，堅持走有機及友善耕作，已獲得有機驗證轉型期，提供小學生在一個安全的農田進行農事體驗。江明潔認為自己的有機技術尚未成熟，也有家庭的生活經濟壓力，而且有機在花蓮的市場不大，消費人口有限，因此未全部採取有機栽培，除了申請驗證外，仍保有其他安全認證的農地，維持穩定的產量及收入。



- 1 農三代青農江明潔 (江明潔提供)
- 2 簡易型溫室栽培，兼顧風險及品質 (江明潔提供)
- 3 堅持友善耕作，申請有機驗證 (江明潔提供)
- 4 玉米是明潔高人气的產品
- 5 採直立式栽培，創造生長優勢 (江明潔提供)



通路不嫌多 發揮各自效益

自江明潔開始務農後，通路型態比父親更多元，包含傳統市場、果菜市場、農民直銷站、經營臉書粉絲專頁、農民市集及宅配直銷等。農民直銷站是主要通路，目前在花蓮市農會經營的三家農民直銷站都有設攤，另外吉安農會的超市也有。網路是用臉書的粉絲專頁行銷，透過臉書來預告自己的產品種類及採收時間，提早讓消費者預購。此外，為了方便與消費者保持連絡，除了臉書輔助預告及宣傳農場的資訊外，還會配合運用 LINE，達到方便、迅速連繫效果。農民市集是不可多得的通路，江明潔表示目前一個月至少會去一次臺北希望廣場，它可以創造理想的利潤，最高單次去可以抵一個月農民直銷站的營業額。

從來沒有想過農民也要做名片的江明潔，到了市集後，為了面對人來人往的顧客，以及後續連絡方便，必須藉助名片的功能，及時推銷農場的產品，因此也設計了屬於自己的名片。由於農場工作已應接不暇，自與丈夫獨立創業後，傳統市場的通路仍不放棄，而且也已累積不少江明潔的粉絲顧客，多一個通路只有好處，現已改寄賣方式販售。遇到農場作物盛產時，也會送去果菜市集拍賣，減少銷售壓力。



與學校推動食農教育 培植農業人力幼苗

江明潔與花蓮市農會互動良好，政策參與度高。除了參與農會輔導的青農產銷班及農民直銷站外，透過農會大力推薦，與市區的中正國小共同辦理食農教育活動，提供小學生體驗農事活動，廣受學校及家長好評。江明潔表示，場域會安排在有機田上進行蔬果耕種、洛神花採收，是為了提供一處安全又無污染的學習樂園，讓親子或學生可以無憂無慮地在農田玩樂。江明潔也積極鼓勵自己的孩子來農場幫



忙，每到假日他們是父母親得力助手，江明潔因而對教育下一代產生成就感，也促成她推動食農教育。之後不少學校紛紛找江明潔合作，在時間及工作量允許下，未來會持續與學校合作推動食農教育活動，培植農業人力幼苗，為農業盡一份心力。

創造新的藍海市場 立於不敗之地

除了品質要贏過別人外，江明潔表示，同一種類的作物太多人種植，有時要面臨價格慘跌的風險。因此農民不免會遭受到市場波及，心血付之一炬。如果種植市面上稀有的蔬菜種類，同時配合通路的需求，可以減少與競爭者爭奪市場，還可以創造新的藍海市場。江明潔在臺北設攤時，結識了許多顧客，也有不少是西餐廳業者登門造訪，並詢問江明潔，是否有意供應西餐廳用蔬菜及合作的可能性，讓農場的通路增添另一出路。江明潔明年會嘗試種植市場上少見的彩色羊角椒，以避免在紅海市場上與競爭者相互撕殺。江明潔不斷尋找藍海市場，以及走在種植新品種先驅者，無非是要追求創新及特色，為自己爭取農業利基。

結語

雖然具備農家子弟及農業科系的加持，江明潔並不因而自滿，反而把自己當成農業新手，重頭學習來過。為了彌補欠缺的經驗，向父親學習農耕技術，也上本場農民學院的課程，汲取農業新知，建立務農的實務技能。在學習過程當中，觸動了江明潔的思潮，顛覆上二代的傳統產銷模式，導入溫室、體驗及創新思維等。並配合農業相關政策，使得穩健經營發展，開創屬於自己的一片天。說到有意投入農業行列的年輕朋友，江明潔建議，除了事前的準備功課及充裕的資金不可少外，吃苦耐勞及興趣，更是永久持續務農的動力，並站穩踏入農業，因此一旦下定決心，一步一腳印，一定能享受到甜美的成功滋味。🍷

- 6 農民直銷站是江明潔主要通路，在進直銷貼前，產品貼上標籤
- 7 江明潔於農民直銷站上架自家生產的農產品
- 8 希望廣場拓展產品通路可能性（江明潔提供）
- 9 培育農業小尖兵，農業向下紮根（江明潔提供）
- 10 與學校推行食農教育，不遺餘力（江明潔提供）