



大王菜舖子

王福裕 找對的人 作對的事情

在菜市場買菜老闆會塞把蔥到塑膠袋裡，
在菜舖子買菜，
大王的小農救地球免費送你。



不論是房子內裝還是出菜包裝，都要符合大王的品味

如果在星期二、四進到花蓮市忠義三街3號，會被裡面聲音還有人數嚇一跳。冷藏車早上下午數趟從產地下貨後，年輕的醫生娘、附近鄰居奶奶、研究生…，人人就定位置，像工廠生產線般，手上不停歇的整理、基本清潔、包裝蔬菜。



這裡是大王菜舖子。

本名王福裕的大王，2008年離開學術殿堂、放棄成大都市計劃博士班候選人資格，依據縮短食物里程、共同購買的理念，向花蓮當地以友善耕作方式的小農進貨，讓訂購者

可以在最短的時間拿到新鮮蔬菜魚獲。



↑老房子新生命，大王菜舖子就在這裡

大王是個土直的人



「說我博士賣菜都是假的，其實我是被成大退學的。」不管是演講或是採訪，大王總是會提到他並不是真的博士，不過不論有沒有拿到博士，大王還是忠於自己。

大王認為現行追求高產的大型農業已經過去，不論從暖化議題或是產油高峰理論來看

，友善的小型農業才是解決之道，農業應該回到沒有石油的年代，將能源依賴度降到最低。因此，農夫應該自己製作堆肥，因此，消費者應該支持在地食物。

「好苛刻阿！現在有現成的有機肥可以買，何必自己辛苦的做堆肥？」我說。「農夫當然可以買堆肥，我不花時間教別人怎麼做！」大王一副懶得理我的樣子。「認同我理念的人再來，但通常我們自己先做了別人就會跟著做了。」



↑ 三歲的菜菜子是菜舖子幕後功臣

自己是物流，其實在菜舖子背後重要的是支持小農這件事情。

還是博士候選人的時候大王認識許多以友善方式耕作的小農，他發現小農的困境：「農事即使是放著不管，土地還是自然的會長出東西。」而這些農產不是規格品，數量也不多，沒辦法進入一般拍賣市場，且小農們受限於規模

於是，大王尋找對的農夫，順應自然種出好的食物；成立菜舖子，教育我們這些消費者品嚐在地食物的美好。

三歲的菜舖子



菜舖子新鮮甜美的蔬菜照顧了我們的身體，其實內含著對農夫以及土地的關懷。大王從爲了女兒尋求安心的食材開始，到現在供應許多都市人餐桌上的蔬菜，他謙稱



無力做有機驗證，因此菜舖子出錢替小農的產品進行毒物檢測、尋找行銷通路，讓小農們有了穩定的收入。

那麼三歲的菜舖子到底支持了多少的小農呢？「現在菜舖子可以支持六十戶小農，但是六十個小農需要兩個菜舖子。」大王說出繞口令般的答案。「其實是因為多樣性的關係。再怎麼美味的高麗菜，每天吃也是會膩。」因此菜舖子可訂購的東西越來越多元，除了米菽果蔬油，魚蝦雞蛋豆腐醬一應俱全，甚至可以順便買幾本好書。不過礙於菜舖子人力限制，再繼續擴張訂戶會太累，因此這些小農的農產需要兩個菜舖子才能完全消化。

選擇在地食物



菜舖子的冷藏車去產地取貨只有到壽豐，其他地區的農產就上火車寄送。除了縮短食物里程、減低碳值排放，還有個重要的原因是大王認為當地的農產最適合當地的人。「美國黃豆的蛋白質很高，可是我們亞洲人也許不需要那麼多的蛋白質。」大王比了比他的身高頑皮的說。



→菜舖子不止可以填飽肚子，也有賣腦袋的食物





↑ 花蓮農改場秘書張建生於民國68年育成非基因改良之大豆花蓮1號。由於大豆對日照有敏感性，故選擇適合當地的品種便非常重要

其實臺灣育成的黃豆蛋白質含量是不輸給外國豆的。花蓮區農業改良場民國56年即針對東部地區特殊環境致力於大豆品種改良工作，並於68年育成耐銹病、適應台灣氣候環境之大豆花蓮1號，蛋白質含量為41.5~42.1%，適合製成豆漿、豆腐。目前花蓮栽種面積約十餘公頃，多供應羅山有機村泥火山豆腐之製作外，亦得菜舖子採購或農民自行銷售。



另外順應季節吃東西也很重要。春天吃養得飽滿的根莖類蔬菜、夏天瓜果能退火、秋天柚子正當時、冬天就該吃十字花科蔬菜。那麼這些當令農產要到哪裡買呢？不就是小農所種的東西！原來支持小農，和吃到最新鮮的在地食物是同一回事。所以說外國的月亮不一定比較圓，但是在地的食材保證比較好吃。

英雄主義行不通，菜舖子還是得賺錢



大家都說菜舖子的菜不便宜。

「我不打價格戰。」大王解釋商業模式是這樣的：消費者以低價買入商品，為了維持利潤勢必會向源頭，也就是生產者壓低價錢。「大王菜舖子就是一個品牌，代表的是





←手造窯+手揉麵包=絕妙好滋味，絕對限量供應

品質，當然價格也不會便宜。」大王很有自信。

「知識份子跳出來做生意，如果徒有理念，一定會倒。不能脫離市場機制。」當頭家的大王，開門七件事樣樣得自己來，他一開始就發現到合理利潤的重要。「如果我和小農拿菜，給他們特別優於市場的收購價，因為我的理念是要幫助農民，所以可以不賺或是賺少點，這看起來挺英雄的。那麼，菜舖子很快就會倒店，因為裡面有很多成本外界看不到。」

所謂看不到的成本，我想像是租金、電費、油錢…等這類雜費，至於菜舖子需求最大的人力呢？「我從來不收義工。」大王說。「佔了菜舖子成本三分之一就是人事費用，如果忽略這筆費用會很危險。在開始的時候我們沒有錢可以支付，所以用打工換菜的方式來支付酬勞，甚至外地的取貨站，也是用蔬菜換來的。」

還有一個很大的損耗就是蔬菜本身。只要是大王認可的小農，所生產的菜是照單全收，不會因為被蟲蛀了就把它挑出來，小農給十斤就付足十斤的錢。「光是挑掉的菜或是切NG的魚，還不算賣相不佳的，就讓我一家人和菜舖子十幾個工作人員吃都吃不完。」大王說一個月出菜五噸，也許就有一噸是品質不符的，這些都是成本，他必須要有合理的利潤來承擔這些風險。



這樣看來，菜舖子應該是不會倒店了，不但不會倒店，甚至還賺錢了。原本我不好意思問大王到底是虧是賺，還是大王主動提及：「這幾年下來存款竟然沒有減少，不過如果我要賺錢的話存款數字應該也會突飛猛進，但是沒有，只有進帳一點點…倒是菜多到吃不完。」目前舖子裡有5位正職員工，是領固定薪水的喔！而且本來只能打工換菜的，現在也可以選擇打工換錢了。



↑ 採訪現場也是忙碌的作業現場



↑ 小農給的菜大王照單全收，在分裝時再細細檢查，讓消費者拿到最漂亮的菜





← 暨菜舖子老傳統打工換菜之後，大王又想了個打工換住的點子，將舖子隔壁房間整理起來，鼓勵年輕人發展手工藝創作



← 新農夫阿倫和小藍。他們參加大王的農法學堂，在吳水雲大哥的光合作用農場學習務農，如今也找到土地開始耕作

菜舖子除了賣菜之外



除了賣菜之外，大王還延伸了很多生活上的可能。他認為美好的農村讓人願意進來體驗，因此他設計了許多小旅行課程。不論是親手做豆腐、摘採洛神花製作蜜餞抑或是手做麵包窯，都讓參予者體會到最單純的快樂。

大王提供了美味的食物、美好的生活體驗，甚至種出了新農夫！

爲了讓更多人種出好食物，大王設計了農法學堂，讓更多人能尋找到自己的田園生活。在光合作用農場吳水雲先生帶領下，讓沒有農業經驗的人，教育他正確的農法，然後菜舖子作爲他們的後盾幫忙收菜。學堂爲期半年，這不是在教室上課的課程，他們每天得穿著雨鞋戴手套，親自下田確認自己是否合適務農。

除了在對的時間生產對的作物，看來大王也找到對的人來作對的事情。

大王菜舖子還是得有大王



我本來以為菜舖子穩定後，大王就要舉辦誰是接班人活動，然後再去做其他偉大的事情，結果好像不是那麼回事。

「和農夫們的維繫還是要靠我才行。」大王每次去田裡總要說他等下還有事情要趕快離開…「否則想走都走不了阿！每天做農事其實很悶的，有人來陪說話多好！」我這才知道，大王除了幫農家們找通路，還得兼心理諮商師以及排解糾紛，例如他和這家拿花椰菜，還要安撫其他有種花椰菜的情緒。大王抱怨歸抱怨，和農夫朋友們的好情感也表露無疑，他們的革命情感一路走來，相知相惜。



每個地方都應該要有菜舖子



「菜舖子要遍地開花。」大王希望，每個地方都應該要有菜舖子支持當地的農業。

2010年8月大王開始和豐藝電子公司、日和教育基金會合作，員工購買菜舖子的農產，公司部分補助，讓企業支持型農業（ECSA, Enterprise Community Supported Agriculture）變可能。由於豐藝負責人Eric是宜蘭囡仔，所以希望在宜蘭也能有個菜舖子支持宜蘭的友善小農。目前宜蘭的農朋友們還在尋找及培養，所以豐藝員工訂的菜大多數還是由花蓮這邊供應，等到時機成熟宜蘭也將會有個菜舖子。

有了花蓮經驗，宜蘭的菜舖子也許會順利，但是一定會遇到很多問題。大王未來將



有計畫的書寫文章，透過部落格或是書本，以文字的力量讓更多有心關懷這片土地以及農民的朋友，為自己或是家鄉盡一份力。



ADDRESS BOOK

大王菜舖子



- ▶ 地址 970花蓮市忠義三街3號
- ▶ 電話 03-823-9173
- ▶ 王福裕手機 0912-767-475
- ▶ 部落格/線上購菜 <http://www.buylocal.tw>
- ▶ 電子郵件 buylocal.tw@gmail.com
- ▶ GPS N 23°59'34.13" E 121°37'53.16"

