

第1屆  
百大青農

## 徐怡君

文/徐振家 照片/徐振家、徐怡君

# 用愛與青春 跌跌撞撞築夢農場

**高**平番茄農場，是一對夫妻為愛築夢的成果，66年次的徐怡君，21歲婚後便與丈夫一腳踏入農業，靠著借來的創業基金，用彼此的青春一路摸索著番茄與草莓的歷程，歷經病害之苦、天災摧折、市場起落與人潮淡出，如今終於讓番茄轉紅了。

### 燃燒青春闖農業 從種草莓與番茄開始

徐怡君1998年婚後便開始於露天栽種草莓，但產季太集中，而且遇雨只能讓它爛，賺不到錢。第2年，媽媽不捨夫妻倆辛苦，拿了筆錢投資，加上丈夫貸款，搭溫室加種番

茄，看好產期長，可平衡營收。「嫁為農人婦，也沒想過要去上班，可是開始做之後，那段時間就很掙扎，我怎麼不去做個準時上、下班的上班族就好了啊！」徐怡君說。

徐怡君表示：「決定在溫室種番茄，草莓依然以露天，是因為丈夫也都有在接觸，



▲ 怡君說明以往栽培與摸索的歷程



- ▲ 番茄以籃耕離地式栽培法改善病害問題
- ◀ 溫室採果區的籃耕草莓(徐怡君提供)

對他來說並不是很困難的事情，但是遇到青枯病導致沒收成，那時原有的信心就幾乎快喪失，怎麼搭建了設施還會這樣，才去思考要怎麼去克服這個難題。」

「當結實累累的番茄植株罹患青枯病，一株株接連枯萎，找不到方法去挽救，所有的前輩都教我直接拔掉，當時就疑惑也很埋怨，為什麼你們都不教我這可以怎麼救，根本難以狠下心去拔，心在淌血啊！」，徐怡君辛酸的說。如今她對新進的農友也是說直接拔掉，種了近20年的她明白了，青枯病就是沒有辦法。

### 建立籃耕法 善用科技照顧籃子裡生命

茄科的青枯病是土壤傳播，病原難以根除，但是溫室都搭了，徐怡君從水耕栽培法

得到了靈感，他們便以籃耕離地，換新土壤的方式，「那時候設施加上籃耕是很陌生的，我們摸索了好一段時間，在介質上，也試過很多國家及品牌，最後才以荷蘭的泥炭土作為適合種番茄的選擇」。

高平農場還有全自動化的養液設備，可精確地調配營養液，搭配滴灌系統設計，定時定量讓植株補充水分及養分，維持作物的最佳狀態。另外，再視生長狀況調配有機肥，加強植株的抗病性，運用這些設備也有效的達到省時省力的效果，而滴灌的使用也可節省70%的用水量。徐怡君表示：「其實我們一直在試，因為在滴灌系統裡的管線，還蠻容易就阻塞的，也很難去清潔，這部分一直是困擾，廠商有出什麼新材料就會去試」。

### 觀光焦點轉移 客少滯銷找出路

新竹縣關西鎮118線道本來就有著許多觀光農園，徐怡君指出：「當時剛做的時候，只要桃太郎這一個番茄品種，就很好賣」，遊客絡繹不絕，採果不亦樂乎的盛況，也無需特地做廣告，遊客自然而然就來。



◀ 桃太郎番茄(徐怡君提供)

然而隨著2001年初，新竹縣橫山鄉內灣商圈的崛起，便令剛起步的農場以及118縣道相形失色。「可是做了幾年後，發現遊客越來越少，不曉得為什麼人都不見了，原來是當時內灣商圈崛起，人都往那邊走了，後來幾年更慘，交流道下來後都往台3線去了」，徐怡君感嘆的說。

重新思考並找出路，像是品種更多元、經營模式不再只是待在原地等人來採，舉辦互動的活動和開發批發的通路等等。還有食農教育形式，徐怡君說：「消費者還是需要教育的」，像是一般在挑農產品會選漂亮又大的，有時候天氣不對，那不好看的食物就必須被浪費掉嗎？所以，我都會和遊客說明，品質不如預期的時候，我們要試著去接受，

我們農場販售番茄就不會分大小，價格都一樣。

徐怡君表示：「早期番茄有8成是給行口，這兩年降到剩5成，直接銷售的部分持續增加。」早期因為供應給行口的農場很多，除了品質好，高平農場更要求規格一致給批發商，後來從行口購買的客人也都會指定高平番茄。

臺灣在1月份左右是番茄的盛產期，也是高平農場草莓產量多的時候，亦為採果遊客潮的高峰期，自然會相對減少對行口的量，以避免削價競爭，將空間和產量提供給遊客體驗，所以還是有調整的空間。徐怡君說，「我們也不會說把最好的都留給現場採果，也不會因為今天採果的遊客爆多，就去開放生產給行口的地方，所以行口的部分也是有在經營」。

## 副產品研發 入選百大獲解決

一次和朋友們聊天偶然得知百大青農的專案計畫，徐怡君表示：「栽培實務上都不是問題，我們想要的是加工問題，因為常常遇到生產過剩問題，想做成副產品，如果能像計畫裡提到的，有個團隊幫我們解決問題，然後就去試試看」。

桃園農改場推薦史宏財老師作為陪伴師，第1年即研發出100%以番茄製出的番茄麵，是個穩定生產和販售的項目，其餘還研究以小番茄製成的蜜餞、冰品系列，也規劃出假日番茄餐飲。「老師對我們的影響很大，那兩年的時間，試了很多東西，雖然幾乎都是失敗的，因為我們有一些自己的堅持，做出



▲ 怡君著重食農教育解說(徐怡君提供)



▲ 小朋友享受採果樂趣

番茄麵，客人反應都很好，當時一直去研究比例、番茄汁的研磨程度，老師他很厲害，很快就找出來麵粉和番茄之間有什麼矛盾的地方，然後去改善」，徐怡君認真的述說著。

徐怡君專業的分享著當時開發產品的歷程：「那時候很多只是試做看看而已，因為堅持不添加任何東西，想秉持天然，番茄蜜餞並不能放，也就沒辦法持續生產販售，有陣子還蠻流行冰淇淋，我們也嘗試番茄冰淇淋，不過番茄本身香氣和味道是很淡的，我們自己吃了都覺得不會想買，不像草莓本身就很好香，雖然很有想法，但實際上沒辦法達到的話，就不去生產。」除了見識到老師很

厲害之外，還有學習到許多沒接觸過的知識，也因為這個計畫認識了很多不一樣的農業朋友。

徐怡君在輔導小組協助下，獲得許多活動的資訊與參訪的契機，有想法後進而規劃屬於自己農場的體驗設計。徐怡君說：「因為自己做一定都是埋頭苦幹，多幾個人幫助你也許可以更快找出方向，所以我都建議新進農民都可以去試試看，像原本有個來我農場實習的男生，後來他自己做的時候，我有和他說可以參加遴選百大看看，也有入選成現在的3屆百大」。另外，徐怡君道出做農業都會遇上銷售的困境，「用什麼方式，可以讓價格掌握在自己手上」，我們直接面



▲員工採收未被遊客採下的成熟小番茄

對遊客，所以價格是自己訂，這在行銷層面上亦是很重要的一環，該要多思考怎麼去建立起自己的通路。

### 確立目標與理念 深信術業有專攻

徐怡君對新進青農表示：「如果要投入農業，首先要設定具體的作物目標，否則摸索的時間會很長，再來則要鎖定好客層在哪裡，還有你是要以什麼樣的栽培農法，這都會縮短那些不必要的時間，這也是以我的經驗來給予建議」。

對於想投入農業的生力軍來說，上述怡君的建議都確立好了，再去找專家老師或農場學習，也要知道有什麼樣的資源，畢竟新進農民或許栽培技術就需要協助。如果很多資源你不懂得利用的時候，透過計畫的陪伴，可以知道東西去哪裡申請，有問題可以找誰，避免如同徐怡君長期的摸索與自己拼了命的在做，她在與相關專家接觸後才瞭解原來有改良場這種單位，以往都是請教地方農民。



▲展售區販售的番茄麵、鮮果汁

### ● 農場小檔案

- 1.農場名稱：高平番茄農場
- 2.生產項目：大小番茄、草莓、彩色甜椒、水果玉米、小黃瓜
- 3.聯絡資訊：Tel [ 03-5873862 ]、[ 0931-203535 ]
- 4.聯絡地址：新竹縣關西鎮石光里1鄰82號 (118縣道21.6公里處)
- 5.農場網址：<http://kaoping.so-buy.com/bin/home.php>  
營業時間：  
“10月~翌年6月初” 9:00~17:00，依facebook專頁公告為主，6~9月為園區栽植整理期，不對外開放。



facebook 關西高平番茄農場

