



◀ 佳雨有機自然農場-負責人羅元廷

第 1 屆
百大青農

羅元廷

文/徐振家 照片/徐振家、羅元廷

蘭園子弟投身有機種甘藷

今年38歲的羅元廷，父親從事蝴蝶蘭栽培，他剛畢業時也跟著種了幾年，後來他跟著國家的農技團到中東的巴林工作好幾年，指導當地農民種植技術，回到臺灣，決定成為專業農夫，秉持愛護大自然的心，從自然農法走向有機種植，地瓜是他最鍾情的作物，經多年試煉成為一個以專業的地瓜生產者為目標。

喜歡自然農法 收成令人氣餒

羅元廷大學念的是生物資源系，大學畢業後在真正務農之前是跟著父親學習蘭花的栽培，後來加入國家農技團前往中東巴林工作，在農技團算是第1次種出東西，也頗有成就感，令他對農業越來越感興趣。羅元廷說，事實上中東國家主要在畜牧業比較發達，農業在那邊比較不被重視，也沒這麼發達，所以我們農技團過去就比較能有發揮空

間。

回來之後決定自己創業從農，他把原本租給別人用慣行農法種稻的田地收回來，重新養地，前兩年跟同學合作，一邊摸索一邊嘗試，以自然農法的方式種植各種作物。務農的第1年，沒有成果也沒有收入，讓他一度想要放棄，第2年時他決定再給自己一次機會，將全部的田改種甘藷。為了顧及收入，改以有機的方式種植，並以「以為入門門檻

較低，但實際上則充滿學問」的甘藷、南瓜做為主要作物，當初試種了許多品種的甘藷，才挑選出最適合，但是有機種植不容易，有一年甚至只收成了幾籃，留給自己吃。

隔行如隔山 企盼專業輔導

元廷於2012年成立佳雨有機自然農場，正式投入農業後，就在乎很多專業資訊取得與經驗的累積，像是很早之前的漂鳥計畫時期，就開始和父親一起去農民學院上課，因此就成為農民學院中的常客。在受訓的過程得知政府在推行百大青農專案輔導計畫，心

想在農業收益不算好的時代，想把農場當作職業或事業經營，必須要有達人引領，才會少走很多冤枉路，因此便積極報名與努力爭取下，終於獲選進入專案輔導計畫的行列。

「當初自己要投入實際務農時候，是比較有想法，畢竟那時還算年輕，思考自己要把他當做是一種職業而不是事業。那時大眾普遍對於農業這工作來講還不算有收入，而自己就會想去挑戰看看，就非常積極在農業這一塊想去好好發揮。當初看那個百大專案規劃也還不錯，若有專業人員與資源協助，以那個時期的我來說是最企盼的」，元廷描述當初投入農業的想法。

▼ 元廷對有機蔬菜溫室的導覽





▲ 彩色胡蘿蔔(羅元廷提供)



▲ 甘藷產季過後輪作不同作物(羅元廷提供)

專案輔導計畫 引領農場方向

雜糧作物的生產與行銷，是當初參加百大專案計畫時所規劃的策略。但經陪伴師吳文岳老師及專家建議與分析後，認為就整體農場投入與收益而言，甘藷和南瓜是屬於比較長時間的作物，然後又是露天的，受天候影響而造成不確定因素很多，像是時間拉長的風險就會很高，週轉回收也會很慢。那換做是種葉菜的話，週轉很快、又能在溫室裡生產，相對來說就是種穩定，給自己能有固定的收入，羅元廷細說有陪伴師令他感到很有影響的事情。不過，種植葉菜人力成本上就會提高許多，所以許多層面就需要規劃的很詳細，這部分陪伴師的輔導對農場也是深具意義，因此，長期與短期作物同時納入規劃，變成佳雨農場的特色。

善用清園與輪作 讓有機栽培變得上手

「溫室會採用人工使用噴火槍方式，做消滅雜草、蟲卵、病菌等重要工作，再派出自家養的工作雞去啄食蟲子，以減少後續栽培上耗費更多成本防除」，羅元廷指著溫室說明。

「我還會用輪作方式，甘藷種一期是半年，那其他時間我可能就會種玉米。像今年我還有嘗試以大豆去和甘藷輪作，但基本上還是水、旱田輪作最好，我們這邊因為環境關係，本來屬於旱田，許多也是休耕地，那水旱田輪作是一種環境生態保護的概念。而我是做土地利用率的觀念，如果今天我種了水稻，收益就會很低，但我可以達到利於甘藷生長的栽培方式。不過目前甘藷收成後，



▲有機甘藷的省工機械耕作(羅元廷提供)

土地也是空檔在那，我是會去找別的作物栽種去增加它的利用率，但是那沒辦法種植大面積，因為也銷售不完，所以我會採用一塊田種玉米、一塊田胡蘿蔔等等」。

廣度深度兼顧的農場經營策略

羅元廷說：「經過一段多元化作物生產之後，我會希望做到比較專精，而不是每個作物都有一些，這樣會變得沒有特色。像我做到專精的話，講到栗子甘藷就能容易聯想到我，知道我是種栗子甘藷的專業人」。

桃園市算是蔬菜的產區，也因為它太多人種，會顯得沒有什麼特色，所以說最主要就結合有機甘藷和蔬菜，還有像是彩色胡蘿蔔類，不過它也算是偶爾在適合季節時栽種。那南瓜部分我就比較難以去穿插栽種，因為它價錢也不容易去做區隔，也不好拉

高，所以就種越少；而彩色胡蘿蔔你可以有時候一批一批的穿插種在那段產季，這就變成一個亮點，吸引到消費者。我會去注意一些新的東西，我今年有找到一種黑色外皮的蘿蔔，準備試種看看。

朝向專業生產者的定位 並以消費端需求為依歸

「我自己有從日本那邊引進臺灣所沒有的省工機械，雖然他們好用，但臺灣就沒有廠商願意去引進，現在我就變成也有幫別人代購，可以說農機買賣變成我的副業之一了，甚至其他產業所需求的農機具，也委請合作夥伴，設計打造實用又便宜的器具」，羅元廷自信的說著。

他在蔬菜方面也一直在找機器試試，種

菜本身就會比較需要人力，對於農業機械也都是一邊做一邊學，除了去改良現有機械與出國取經外，還有怎麼去維修及解決問題。

羅元廷表示：「我最初期也是去擺市集，到今天的話就完全沒有了，因為我想把自己定位成一個很專業的生產者，這是我覺得最基本的。如果你連第一級產業都沒做好的話，怎麼會有後面二、三級，就會有些本末倒置了」。大家漸漸都會行銷、說故事、包裝，可是以農業的根本來看，像是德國還有日本，最基本的專業生產才是我們本身最先要做好的。所以該怎麼做能提升效率、產能還有良率，也就是如何能讓生產的成本降低，以至於現在我行銷那方面就不怎麼去做，簡單來說，你的東西夠好，自然也就不需要行銷。

他接著說：「其實這些也大多來自客戶給我的回饋，他們也都不希望產量和品質不穩定的小農，假使你的東西再好吃，但是賣一個月就沒有了，那他們花這些時間才賺你這些的量，根本不合乎成本，獲利也有限，所以我想把最基本的生產做好來，穩定的產量和品質就能有很好的顧客回流率和持續的淨利」。

投入一級產業的專業化

近幾年消費型態與飲食意識的轉變，加上自然資源的永續利用，投入有機農業的人越來越多，勢必影響整體有機農產品的行情。而許多行銷手法故事也都太過老套，元廷選擇著重在生產，銷售那塊就交給長期合作的電商，把產量和品質做到更好，畢竟好的產品要能夠賺錢，別人才會願意去販售，消費端也會更有反應。所以，元廷串起了甘

藷自生產到行銷所需的機械，不僅降低了生產成本與提高品質，更得以提高良品率及整體生產效率，一步步成為專業的生產者。



▲機械採收甘藷(羅元廷提供)

● 農場小檔案

- 1.農場名稱：佳雨有機自然農場
- 2.生產項目：有機甘藷(9月~翌年4月)、有機葉菜類
- 3.聯絡資訊：Tel [0988-420460]
- 4.聯絡地址：桃園市觀音區崙坪里6鄰87號

facebook 佳雨有機自然農場 |Q

