

第5屆 百大青農 YOUNG FARMER

陳忠慶

金山有機甘藷開拓者 NG產品變黃金

陪伴師：史宏財
本場輔導專家：李實煌、李宗樺

文/賴師儀
圖/陳忠慶、陳袖雅

第5屆百大青農陳忠慶，先後在電腦工程業與金融業服務達15年，因為家庭與家業而返鄉從農，在新北市金山區久負盛名的甘藷產區，種植出第一批有機驗證的甘藷，先是遭遇有機生產上的挫折並予以克服，後經歷過層層推廣有機農產品的艱辛路程後，進一步把格外品變黃金。

為家庭與家業返鄉務農

新北市金山區當地農民自1980年代起，開始種植甘藷，因為區內鄰近大屯火山群地質，土壤多屬於半砂質黏土，使得土質鬆軟具易排水性，再加上金山地區靠海多風又多雨，為甘藷產業創造多種先天條件。當地以台農66號紅心甘藷為起點，慢慢地成為地區的主要農特產品，更讓「金山甘藷就是品質保證」印象深植人心。每年8月中至9月底為盛產期，近十年來，金山甘藷年均產量超過180萬公斤。



▲ 甘藷粉圓、地瓜球、藷條等自製品，早已是陳家最習以為常的點心



▲ 陳忠慶接手農場並創立陳家農舍

忠慶使用有機農法種植甘藷，多年來的經驗克服了甘藷殺手「甘藷蟻象」的問題，使得有機甘藷產量，可達一般慣行種植甘藷的6到8成。忠慶在種植技術已純熟下，為了拉近生產者與消費者的距離，以推廣食農教育與農事體驗等創新經營方式，逐獲得消費者的青睞，隨後創立自有品牌「陳家農舍」，多年來的耕耘終於有屬於自己的甘藷詩篇。問起忠慶為何放棄上市櫃電子公司工程師及金融業襄理，這種令人羨慕的工作，回到家鄉拿起鋤頭，忠慶回答：「長輩們都老了，回鄉可以照顧到家人，也能在食安風暴中為大家準備健康的食材。」忠慶的家裡世代務農，直至今日已有四代在這片土地上默默耕耘，自從他回鄉務農後即堅持貫徹有機農法理念，這份堅毅實是難能可貴。



▲ 陳家農舍也生產金山著名的台農66號紅肉甘藷



▲ 陳家農舍有機甘藷的專用紙箱



▲ 堅持有機栽培的忠慶常埋身於田間工作

步入有機栽培才知那是真功夫

投入農業之初，就選擇了較為困難的有機農法種植，背後有個十分可愛的故事，當初他誤以為有機農產的甘藷單價，高於市面上慣行甘藷的價格，又不用噴農藥，可以省下農藥的費用及噴藥的時間成本，銷量還能比慣行甘藷好。忠慶大笑著說：「那時竟然不知道有機甘藷產量比慣行甘藷低很多，我花了很多時間與經驗才得以提升甘藷產量。」陳家農舍在種植有機甘藷的前3年產量極少，以擁有7分地來計，種植一般慣行甘藷產量預計可達2萬台斤，但他當時因為技術與經驗的不足，實際甘藷的收成只有3,000台斤，更沒想到銷售又是一大困難，3,000台斤的甘藷竟乏人問津，令人十分苦惱。

一項專業從學習到精通，本就是一條漫漫長路，每個人都會在路上跌跌撞撞。陳忠慶在競爭激烈的金山甘藷產業中漸漸闖出名號，但真正的考驗才剛剛開始，有機甘藷最怕也最難防治的蟲害「甘藷蟻象」，連續種植甘藷多年後，蟻象的發生越趨嚴重，那是一種會棲息於葉蔓間的有害昆蟲，牠們繁殖和擴散速度極快，待雌蟲在交尾後，以產卵器刺進甘藷表皮產卵，遭產卵的甘藷表皮有許多黑色蛀孔，幼蟲孵化後，即在諸肉內部任意鑽食，被吃的部分會變黑，還會產生難以嗅聞的氣味，俗稱「臭香」，這條甘藷即無法食用，就是直接的損耗。最終找到適合當地的防治方法，在蟻象肆虐的農田由外向內挖除土面，阻斷甘藷蟻象繁殖的來源，讓農田在過冬時浸水，以及覆蓋雜草抑制蒨等方法，在努力不懈之下，現在甘藷蟻象造成的農損已降至原先的一成。



▲ 目前為金山區唯一通過有機驗證甘藷的農戶

為有機與格外品甘藷找出路

為了解決農場困境，忠慶持續深化有機種植的能力，在幾年的經驗與挫折裡找到了適地適種的方法，後續申請了無農藥殘留檢驗及無重金屬證書，但即使是拿到無毒證書的甘藷，仍舊無法與金山當地的品牌形象相比擬，尤其那些冠上「金山甘藷」名號的都是慣行栽培。積極進取的忠慶，第3年便開始將田區申請有機驗證，用有機甘藷的頭銜打開自己的銷售渠道，更打出口號「甘藷甜不甜，老鼠會知道」！

忠慶在獲得各項肯定後，逐漸打出了陳家農舍有機甘藷的名聲，他的生鮮甘藷在產季一上市就被搶購一空，已有在全聯福利中心、棉花田、東森購物、新北市農會等通路上架，在希望廣場或花博等農民市集場合做擺攤展售。在生鮮甘藷銷售穩定後，也把注意力轉向了格外品，為了挑選符合消費市場有機又美觀條件的甘藷，剔除了大量的格外品，這些甘藷大多遭到

老鼠啃食或是個頭過大，要如何充分運用與加工這些格外品？如何銷售加工格外品？成為他的一大難題。如何突破此困擾，即是參加第5屆百大青農遴選的原因，期待能透過陪伴師與業師的指導，幫農田裡的醜甘藷穿上公主的玻璃鞋，重新在大、小朋友的視野中翩翩起舞。



▲ 忠慶與父母都在金山從事農耕

在獲選後兩年的輔導陪伴中，新鮮甘藷的產量與銷售趨近穩定，陳家農舍的甘藷主要有4個品種，台農57號黃皮黃肉、台農66號紅皮紅肉、台農73號紫肉以及金時栗香，忠慶說：「金山地區在採收時期的土壤偏乾燥，所以收穫時將甘藷挖出後不必清洗，直接用空壓機噴掉周邊泥土即可。目前生鮮甘藷台農66號會由棉花田收購，台農73號賣到全聯通路，而栗香甘藷則因數量有限，上架至直播平台或假日市集，台農57號在臺灣的生產量大，各家相互競爭，所以大部分都在通路收購過程中一起包套出售。在零售上常使用Facebook粉絲頁發文，每每剛發文即被顧客們搶購一空。」這讓忠慶多年來的努力有了甜美成果，親友長輩們也都從原先的不看好，到每逢產季需要大量出貨時，家族的長輩和姑姑們都會回農舍幫忙，聽見大夥的歡聲笑語，忠慶覺得過往的辛苦很是值得。本場的同仁笑著打趣地說：「忠慶帶領著家族的青銀共同創業，還促進銀髮族再就業，解決自身季節性缺工的問題！」



▲ 農民市集是忠慶推廣有機農產品絕佳的地方



▲ 有機甘藷田栽培管理技術愈趨純熟



▲ 陳家農舍也栽培生產有機玉米筍與茭白等作物



▲ 本場專家何昱圻(中)指導忠慶操作加工機械



▲ 陪伴師史宏財(右)、本場專家李寶煌(中)與忠慶正在進行甘藷初級加工的前置清洗削皮

求助打樣中心 為甘藷加工試身手

忠慶告訴我們：在百大青農輔導期間，獲得了陪伴師與業師們的許多建議，確認陳家農舍有機甘藷格外品的加工方向，更感謝陪伴師與專家們，推薦我來到桃園區農業改良場的農產品打樣中心，指導著我做甘藷粉的相關製程以及發展出的其他加工品項，真的受益良多，目前「地瓜餡蛋黃酥、甘藷米餅、甘藷粉圓、冰烤甘藷」等，已占農場總銷售額2-3成，且銷售量逐年上升。忠慶進一步介紹，「地瓜蛋黃酥使用台農66號紅肉和台農73號紫肉甘藷格外品，先初步處理蒸熟打成泥後，統一交給烘焙工廠代工，做出一盒6顆，通過臉書社群宣傳販售，在近期的經驗中，紫色的地瓜蛋黃酥銷量比較好，有新北市政府協助品牌包裝設計，還有補貼包裝費，才加速了地瓜蛋黃酥上市。」



▲ 紫心甘藷成功打樣磨製成甘藷粉成品



▲ 忠慶在本場打樣中心進行各式加工機械運用



▲ 紫地瓜餡蛋黃酥是陳家農舍最夯的產品

▲ 忠慶的兒子是農場小幫手，也是甘藷米餅的啟發者

「甘藷米餅」是忠慶的突發奇想，原因來自於忠慶的兒子，喜愛吃韓國米餅才開始有了自製米餅的想法，經由在地業師輔導後，他將甘藷格外品蒸熟再乾燥，由合格的食品加工廠進行米餅製作。忠慶分享：「10公斤的米和1公斤的乾燥甘藷，約可製作出200至300罐的罐裝米餅，製作出來的米餅，米香與甘藷香所揉合出濃郁的滋味，頗為獨特，而且以有機甘藷作原料，能讓消費者更為放心，未來考慮結合當地稻米，實現區域共同發展的想法。」輔導的兩年之中，忠慶的甘藷農場從原先的一級生產，逐漸走向了二級加工，甚至參與了許多食農教育教案及農事體驗發展的三級服務，成功的創造了農場一到三級的經營模式，從原先家人的質疑聲浪中，走出了屬於自己的有機甘藷事業版圖，百大青農專案輔導計畫，其立意就是陪伴青

農們突破產業的窠臼，加速青農農產業升級，忠慶的成就無疑就是青農界的典範。



▲ 自製冰烤甘藷延長銷售期增添消費者便利性



▲ 近年開始接待採收體驗的活動



▲ 有機紅鬚玉米筍的採收與集貨運送

結語

忠慶小時候仰望著祖父陳宗賢在農業的成就，雖然四代從農，但當他放下要職返鄉從農時，他的家人與朋友們並不看好，忠慶就笑著說：「阿嬤那時說我的東西那麼貴哪有人會買，我不因此氣餒，當年食安風暴越演越烈，我知道一定有消費者能看見我的用心。」直至今日忠慶仍不改初心，屹立於金山並持續呼喊著口號：「甘藷甜不甜，老鼠會知道！」另外，將規格外的醜甘藷再利用，對青農忠慶來說已有跳躍式的進展，忠慶卻說：「格外甘藷製作的加工品品質還有待提升，另外對於加工品的品牌化和產品行銷仍有不足之處。」第5屆百大青農2年的輔導期已至尾聲，未來8年的觀察期，自勉要提升格外加工品的品質，努力使陳家農舍的格外加工產品，占比達自家農產總銷量的5成以上。除了持續拓展有機甘藷通路外，期望在開發與利用格外品的出路上，能夠順利博得各方的掌聲與支持，尤其現今臺灣社會上，在銀髮族食品與嬰幼兒副食品上，有機甘藷確實能有切入的契機。



▲ 忠慶將採收後的甘藷進行挑選與分級(格外品)



▲ 陪伴師史宏財(右)與本場李寶煌(中)至陳家農舍指導忠慶玉米田栽培情形



▲ 水旱輪作栽培有利於生態環境，農田翻耕吸引許多白鷺鷥前來覓食害蟲

農場小檔案

1. 農場名稱：陳家農舍
2. 負責人：陳忠慶
3. 生產項目：有機生鮮甘藷（產季8-11月）及其相關產品、紅鬚玉米筍（產季3-4月）、茭白筍（10-11月）、季節性短期葉菜等
4. 聯絡電話：0920-885365
5. 聯絡地址：新北市金山區六股里下六股22號
6. 社群媒體：[f 陳家農舍](#)

