

菇類十年有成

嘉義縣中埔鄉社口區段菇類產銷班介紹

台南區農業改良場 / 韓錦絲

嘉義縣中埔鄉「社口區段菇類產銷班」成軍頗早，其前身即是「中埔鄉社口菇類研究班」，民國73年，由中埔鄉農會號召組織而成。

民國76年，響應政府農地利用綜合規劃，發展地區農特產品政策一而整合為「社口區段農地利用綜合規劃菇類共同經營班」。民國82年，再配合政府產銷班隊大整合政策，而改為本「社口區段菇類產銷班」。

本產銷班歷經十餘年的成長、蛻變和茁壯、產銷業務仍在穩定中，持續成長進步。難能可貴的是，班員的努力，終於在84年，獲致各有關單位的認同和肯定，而能在全省數千產銷班隊中脫穎而出，榮列全省十大績優產銷班隊排行榜。

成長之路

本班一中埔鄉社口村，位處中央山脈西麓，為嘉義往阿里山風景



班長陳用賢先生與班精神堡壘

區必經之地，交通發達，並與著名之吳鳳廟相鄰，海拔高約100~400公尺不等，氣候溫和頗適合菇類之栽培和發展。

民國73年，中埔鄉農會，鑑於菇類栽培產業逐漸滋長中，若能促



菇菌類栽培介質

其持續成長，或能成為中埔鄉具特色產業，於是由農會，將全鄉從事菇類生產農戶，組織起來，成立了「中埔鄉社口菇類研究班」。

當時因社口村從事菇類栽培農戶最多，也最為集中，所以班址就設於社口村，班員有68名之多。研

究班成立的最大宗旨，就是透過班隊的組織運作，而能促成班員栽培管理技術的提昇，提高產量和產品品質。

而後隨著時代進步和變遷，整個台灣農業發展亦漸漸轉型，農業產銷問題日趨突顯，政府農業政策走向也以「產銷」並行輔導為重。鼓勵農戶，藉由班隊組織等團隊力量運作，來加強產品技術品質，提昇及銷售途程的縮短和簡化，產銷一元化，易被動為主動。

班員為配合時代潮流更迭，於76年，在各有關單位的鼓勵協助下，本研究班於是轉型為產、製、銷

栽培介質堆置酸酵製造過程



並行，發展全方位經營的班隊—「社口區段農地利用綜合規劃共同經營班」，此時班員均面臨了產、製、銷全方位經營的新挑戰。

班員爲了不辜農會、及有關單位的激勵和期望，所以全都卯足全力以赴，也因此，班隊組織運作更嚴密健全和靈活，更由於全體班員的團結和努力，並虛心接受學者專家，和有關單位的輔導以力求改進，短短的幾年間，就紮下了「社口區段菇類」品質精良的品牌信譽基礎。因而贏得了79~80年，全省農地利用綜合規劃共同經營班，比賽第一名的成績。

82年，配合農林廳發展七大重點產業整合產銷班隊，而重組爲「社口區段菇類產銷班」班員精簡爲16名。班員個個均是菇類栽培好手，是專業中的專業，把菇類產業帶入了現代化，企業化經營的最高境界。中埔鄉現今菇類產業之所以能蓬勃發展，本產銷班十多年來，苦心經營和引導功不可沒。

班務運作頗具巧思和特色

本班由於組織嚴密，所以班員團結向心力強，班務運作健全靈活，且具巧思和特色，班員除依規定每兩個月召開定期班會外，常依需要而召開臨時班會，班會或班活動時，爲鼓勵班員養成守時觀念，準時參加班員，均能獲得1000元之獎勵，以鼓勵方式替代以往遲到罰款



充填後之太空包滅菌自行接種

500元之規定，不但效果佳，班員之間感情也更融洽。

但是集會時遲到30分鐘以上，則以缺席論處，累計缺席達班約規定次數，則開除班員資格。另外班產品亦得全部交由班處理，不得私自出售，否則亦按班約懲處。

由於菇類產業設備成本高，投資金額大，技術需求性高，成敗得失頗大，因而培養出班員積極進取的精神，和體認出惟有互相扶持提攜才能成長茁壯。

「工欲善其事，必先利其器」應用於各類產業均是必然之理，完善的設施是任一產業成功必備條件之一。菇類生產首重設備完善，成功與否取決於設備足否。

本產銷在硬體設備方面，有接種室一棟，養菌室二間、鍋爐、高壓殺菌爐等等，從菌種培養，到太空栽培包之充填，至殺菌接種上架等，一貫作業設備均具備。經過班員的精心研究和改進，整個作業流程均甚爲順暢，大大的提高了作業效率，降低了產銷成本。



菇舍一景



菇舍內一景(採收完)

另建有冷藏室7棟，及全自動乾燥室兩棟（16坪），作為產品調製，和產期調節之用。其他設備尚有怪手、鏟土機、堆高機、貨車等生產器具，班活動集會場所亦相當完備。

另為解決養菇後廢棄太空包，所衍生之環境污染問題，於民國80年由農林廳、嘉縣府、中埔農會等再輔導本班，並鼓勵班員投資，設置4000多坪廢棄物處理中心，有效回收養菇廢包，將養菇廢料加以調配雞糞、米糠等農牧廢棄物，再醱

酵調製成有機質肥料，將有用資源回歸大地，不但有效解決了讓人頭痛的環境污染問題，還達到了改良土壤、維護地力的目的。目前產品以「濟公牌」有機質肥料暢銷全省，頗受好評。

年度產銷計畫頗具機動性

本班每年再訂定年度生產計畫前，均是先搜集相關資訊，並進行市場調查和預估，再經由班會訂定年度生產計畫，和分配各班員生產種類和數量。為求產品品質之精良，分配班員生產時，是依各別班員所專擅類別而定，如此不但可確保品質，班員技術亦能充分發揮。

班產品目前是以鮑魚菇和木耳為最大宗，靈芝、斤耳、長茸菇、香菇等次之，鮑魚菇是以定量小包裝方式，鮮銷傳統市場或大量直銷工廠製罐外銷，年產約1600公噸之多，木耳（黑木耳）盛產期日產量高達18000多公斤，也是以鮮銷傳統市場為主，過剩時才有乾製品。

香菇以往亦是本班重要產品項



栽培後廢包清運至廢棄物處理中心，待製成有機肥

目，近年來，因限於人力，已漸次由市場需求很熱絡的靈芝所取代。靈芝需求量年有大增，呈供不應求狀態，本班正計畫擴大產量之中。

匠心獨具產銷模式值得學習

本班經過十多年來的產銷經驗累積，和不斷的研究改進，終於自行創立了一套獨特的產銷模式；在此先就生產作業模式談起，本班班員雖僅有16名，然而栽培面積卻高達24公頃，為使每一班員的產能和產量均能維持穩定，而能確實達到計生產目標，所以由班統一募集和僱用工人，並將工人有系統的予以組織起來，分成各種作業小組，以其分工精細而專業，如接種組、填包組……等。並設置有總領班一人，作業進度，由總領班參與班員所議定計畫工作曆，再調配各作業小組依序進行，由於已行之有年，班與各作業小組間有良好的互動關係。

此種有組織、有計畫、分工精細的作業模式，大大的提高了工作效率，不但維持了班產品產能產量的穩定，也降低了生產成本，奠定了產銷班能持續發展的基礎。作業小組成員因整年均有穩定收入，所以勞力不會往外流失。

另就銷售模式而言，由於班員年產量均非常大，在全力投入栽培生產後很難再有心力來顧及產品銷售，於是在顧及產銷一元化，提高收益的前提下，研創出本銷售模式



班產品分級分裝

一就是將班員依生產菇類別分組，每組成員約4~5名，在每組成員中，選出一名具銷售興趣和能力的班員，來專心負責該類產品市場行銷工作，並得另行負責市場供需資訊調查和收集及整合收帳等工作，以產品銷售價的5%作為佣金利潤。

但為促成銷售人員專心致力於班產品市場開拓和行銷，並展現其對全體班員的公平和負責起見，行銷人員則必須脫離生產行列以昭公信。目前全班共設三位行銷人員。此作業方式，讓班員均能各司其職，各盡所能，也讓本班漸邁企業化經營之門。

未來展望

本班班員均甚年輕，除班長陳用賢先生較年長外，其餘班員均約30~40餘歲，平均年齡僅40歲而已，企圖心仍甚強，並不以目前的成績為滿足，仍甚期待有關單位，和學者專家，加以輔導指正，使能百尺竿頭更進一步。目前全班仍致力於菇舍及栽培設施的更新改進，並計畫能以更先進的栽培設備和技術，來生產高品質產值的產品，使中埔鄉的菇類產業能更蓬勃發展。■