

春風少年兄成農會龍頭

帶領農業向前走—宜蘭縣冬山鄉農會總幹事黃志耀

宜蘭縣冬山鄉農會總幹事黃志耀曾是冬山鄉有史以來最年輕的鄉代表，這個紀錄迄今無人能及。當年鄉人眼中的春風少年兄，在意氣風發的當下，辭卸民代職務轉進農會當起基層員工，生命的轉折處柳暗花明，進入農會 21 個年頭，黃志耀已連任 3 屆總幹事。勇於出走、不斷創新，他找到人生方向，也為冬山鄉休閒農業衝出璀璨成績。

民國 70 年退伍，隔年就當選宜蘭縣冬山鄉代會代表，當時黃志耀才剛滿 23 歲，是冬山鄉有史以來最年輕的鄉代。口才便結、腦筋清楚的他，年輕得意，對自己的未來信心滿滿，但在規劃更上一層樓時，他發現自己的資歷、輩分均不足，要上不上、要下不下的擺盪，他退一步思考並接受長輩建議，只擔任 3 年鄉代，任期末滿即辭職，轉進鄉農會，當起小小的會務人員。

轉換跑道·人生轉折

從基層幹起，直到民國 87 年首次當選總幹事，這一路上，黃志耀走了 14 年，如今已邁入連任第 3 屆總幹事任期。回首過去，當年的轉換跑道，是人生的重大轉折，重新歸零、從頭

來過的步伐，說得容易、做起來並不簡單，因此黃志耀更感謝一路相伴的工作夥伴。

黃志耀在冬山鄉農會服務期間從事會務、保險及供銷業務，歷練豐富而完整，對於農會經營有獨特想法；個性積極、行動派的他，常常「說風就是雨」，遇上問題就立刻解決，農會幹部為了追得上總幹事的思維與速度，效率自然加倍成長。

擘畫藍圖·點滴實踐

「注入新想法」是黃志耀樂觀的不二法門，這一點從冬山鄉近幾年來在休閒農業與推廣品牌農特產大放異采可窺一二，黃志耀不僅要求員工「創新、創新再

黃志耀大力推薦冬山鄉好山好水孕育出的優「良」米「食」



創新」，自己也不鬆懈，參加瑞士大學在台灣成立的遠距教學班，每2周到台北進修休閒產業新碩士班，學習國際級的休閒產業經營觀念。

「提升農業成為服務業，並將農產品從商品

層次提高為可收藏的藝術品」，這個觀念很前衛，聽起來有點夢幻，但卻是黃志耀擘畫冬山鄉農業未來的藍圖。他不只是畫



在地畫家作品躍上冬山鄉良食米包裝

畫大餅而已，而是與農會員工一點一滴地實踐，不論是休閒農業經營或是農產品推廣，都可見到農會團隊的用心。

藝術包裝·身價倍增

喜歡藝術的黃志耀，收藏冬山鄉在地藝術家的油畫

作品，並遊說畫家們授

權農會在農產品包裝上印製作品，於是冬山鄉良食米包裝袋上，白鷺鷥、青蛙與潺

潺冬山河溪水共舞；黃昏與晚霞也成了良食米的最佳代言人，色彩繽紛的良食小包裝米與其他品牌小包裝米擺在一起，輕易擄獲消費者的目光。以美麗油畫包裝，身價抬高不少，買米也買浪

漫，黃志耀說，這就是農產品的附加價值。

冬山鄉農會生產白米以「良食」為註冊商標並通過智慧財產局商標認證，並入選台灣10大好米。冬山良食米品系多元，包括冬山上好米、冬山珍珠米、冬山有機米、冬山越光米、七巧米系列之養生米等，良食米取冬山優「良」米「食」品牌，並開發禮盒市場，1盒裝2包小包裝米，包裝典雅大方，成了送禮的好伴手。

白色柚花·浪漫相遇

不只如此，黃志耀還討好年輕人的心，顛覆一般人認為購買農產品是LKK的印象，他找人設計具有「幾米風格」的柚子茶包裝，寶藍色包裝上繁星點點，農會員工並腦力激盪，想出「哇塞！原來藏在晚風裡的玉兔，坐在皓月上，偷偷拿到剛出爐的月餅，1口柚子茶1口餅，嘻嘻！吃的滿身髒兮兮呢。」詞句，黃志耀則親自題上「向柚走」品名，才剛上市，新穎的包裝立刻吸引年輕人的目光，同時因料好實在，更站穩市場。



跳脫 LKK 的形象，冬山鄉農會出品的柚子茶既年輕又活潑

農會發揮巧思，3 月白色柚花也可以成為行銷農產品高手



再以文旦為例，黃志耀說，文旦在台灣屬於「長輩級」的年節產品，只在中秋節前後採購，對年輕人缺乏吸引力。為打破文旦的消費侷限，拉長消費週期，冬山鄉農會去年舉辦白色柚花情人節，抓準柚花每年 3 月花期恰巧與白色情人節巧遇，讓情人們在白色柚花花海中享受浪漫情人節，並由情人認養柚子樹，讓年輕人認識農作物生長情形，並藉此刺激消費。

突破傳統·找尋核心

該項活動大受歡迎，今年農委會決定盛大舉辦，將邀請全國 8 個生產文旦的縣市加入，共同舉辦柚花情人節活動，冬山鄉農

會則計畫主動出擊，設計同樣的圖案與 logo，讓消費者無論到哪個縣市都能擁有相同的浪漫感受，並加深產品集體印象，建立農特產品策略聯盟效應。



冬山鄉農會推銷白色柚花情人節，總幹事黃志耀（圖左）也上場扮柚子布偶

冬山鄉盛產柚子，每年
3月白色柚花枝頭綻放



當全台颳起一陣休閒農業風潮，休閒觀光似乎成了農業唯一的出路，但黃志耀認為，「找出農業的核心價值」，不斷地學習與創新，突破傳統思維，農業才能永續經營。他說，休閒農業不能虛有其表，當各地風起雲湧發展休閒農業，增加硬體設施並不足為奇，以冬山鄉為例，自然景觀加上服務口碑，休閒農業才能引領風騷。

結合茶米・先天優勢

在黃志耀眼中，位於冬山河上游的地理位置，是別人學不來也搶不走的先天優勢，因此冬山鄉3項主力農特產品—茶葉、稻米、柚子，在全台農特產品中，雖不耀眼，但只要打出冬山河上游純淨無污染的生長環境，起跑點就贏了一大截。

黃志耀經營冬山鄉農會有1套「老二哲學」，乍聽之下，似乎有點不爭氣，其實不然，例如冬山鄉的素馨茶贏不過阿里

山高山茶、文山包種茶或鹿谷烏龍茶，冬山鄉的良質米名氣也不及五結越光米、台東池上米來得響亮，但全台既產茶又產米的鄉鎮，卻只有冬山鄉，黃志耀靈機一動推出「茶米節」活動，傳達這個獨一無二的特色，結合茶與米的農特產品，同步帶動茶葉與米食產品銷售，讓原本行銷弱勢轉為凌厲攻勢。

雖然排不上第1，但冬山鄉的農產品卻因品質絕佳而締造極高回客率，黃志耀



冬山鄉素馨茶命名出自前總統府資政蔣彥士



冬山鄉茶園是全台少見的低海拔茶園

指出，由於自然條件得天獨厚，只要積極研發、隨時改良，確保品質穩定，加上服務口碑，以副產品帶動主要產品的推廣目標並不難達到。

台灣入關・樂觀因應

宜蘭縣農業發展轉型較早，而早期傳統的農業生產方式，在失業率攀高的過程中，提供年輕人回流的基礎，這些人後來成為農村轉型、改革的中堅份子，引進更多的新觀念，讓後山農業更具競爭力。



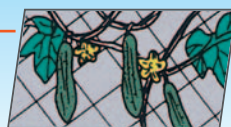
農會旅遊中心外的石頭彩繪為鄉內小朋友的創意

台灣入關，對農業造成衝擊，但黃志耀並不悲觀。他認為，農業邁向精緻化是時勢所趨，放眼全世界，沒有一個國家因農業產值低而放棄農業，台灣農業也是如此，而台灣農民已有能力提供安全而高品質的農特產品，這是外國農產品低價傾銷台灣所做不到的。他相信，提供農民更大的協助，善用過去 50 年來深入農村的優勢，扮演官

方與農民之間的橋樑，基層農會依舊是農業向前走的最佳幫手。🌱

省時省工・降低成本・提高產量

農作物栽培網



- 適用於：網室、花卉、菇舍
- 用途：遮光、防風、防霜、防寒等農林漁牧專用網
- 防止蟲鳥、毒素病侵害農作物最佳資材。



欣隆製網股份有限公司
HSIN LONG NETTING CO., LTD

- 適用於：莖類、爬藤類、瓜果類、蔬菜類
- 用途：防風、防雨、防止倒伏、不易發生蟲害、方便採收。
- 大量減少農藥使用次數。
- 主要產品：花網／瓜網／芹菜網／豌豆網／防(捕)鳥網／洋香瓜地面網／甜椒網／蕃茄網／辣椒網／絲瓜網／甘蔗網／大蒜網／蘆筍網／茄網／萬年青網／蕃茄引線
- 其他主要產品：運動網／安全護網／攀爬遊具

工廠：彰化市南安里彰鹿路174-1號
TEL:04-7524625・7613567 FAX:04-7611750