


噸，其中多為加工茶，其主要買主為荷蘭、法國、瑞典及奧地利等歐盟國家，就連擁有悠久飲茶傳統之英國以及歐洲境外之美國亦同樣列名買主行列，由此可以看出，德國茶葉加工業也很發達。

在德國茶葉市場前景方面，據德國茶葉公會理事長Jochen Spethmann指出，儘管過去數年間德國經濟表現並不佳，然茶

葉市場仍然蓬勃發展，根據最近一項市場調查，德國消費者相當重視茶葉之多種類、好味道及有益健康等特點。目前由市面上已經出現現場沖泡之茶店，未來德國人之飲茶習慣可能也會改變，不再僅限於冬季才飲熱茶，作為解渴之飲料，夏季亦相當適合。(外貿協會商情周報/商情電子報) 

潮鯛生魚片成功搶進日本市場

專訪瑩一食品公司創辦人廖木發

吳郭魚V.S.潮鯛

15年前，瑩一食品公司率先成功開發了海水養殖吳郭魚技術，以「潮鯛」為名，讓吳郭魚以全新產品的姿態，進入消費市場。

瑩一食品創辦人廖木發表示，吳郭魚屬於慈鯛科，取其「鯛」字，讓消費者產生新奇的感覺，而且國人對於鯛魚的印象也偏向較高層次，可以讓以新技術培育的吳郭魚獲得更為清新的形象。

深知優良品牌重要的廖木發先生，早在10年前就將自家產品命名為「潮鯛」，並擁有註冊商標。他說，「潮」字意味潮汐起伏，代表「潮鯛」是在動態的海水環境中成長，也讓公司主力產品「潮鯛生魚片」有更生動的意涵和想像空間。

廖木發從事水產品行銷工作已有30多年的經驗，回溯與水產養殖的緣起，與他年幼時親身經歷魚肉的「食補」功效，有密不可分的關連。

廖木發說，當他還是個小學一年級的學生時，每天都赤腳走5公里的路才能抵達學校，由於家境較為貧困，營養缺乏，讓他得了「夜盲症」，即使晚上點了煤油燈，也看不太清楚。兩年後，他年紀稍長一點，常和左鄰右舍一起去鄰近的溪流釣魚，有一陣子，接連4、5次都釣到鰻魚，拿回家請母親烹煮加菜之後，夜盲症的情形立即獲得改善。

三大穩定原則 贏取日本人信任

這種兒時經驗讓廖木發印象深刻，也對鰻魚留下美好的回憶。他說，鰻魚的營養價值極高，含有豐富的維生素A、E和DHA，不過，當時對鰻魚所含的豐富營養，沒有太多的概念，只是在心中暗暗驚嘆。沒想到，年長之後，自己的事業竟由鰻魚起家，幾十年來的工作都與「魚」密切相關。

1969年，廖木發在靠近中正機場的桃園竹圍開始經營鰻魚的養殖和行銷。

他說，當初之所以選定竹圍，是因為考慮日本是台灣鰻魚出口的主要市場，以當年的交通條件，這個抉擇可降低運銷成本。況且，鰻魚銷售，最重要的是必須能以「活水產」的方式行銷，存活率是很重要的課題。如果能將運送的時間和過程減縮，產品的存活率和品質就可獲得明顯的提升。連帶地，也可以取得較高的售價。


廖木發秉持著「品質穩定」、「供貨穩定」、「價錢穩定」等三大安定原則，贏得日本客戶的信任，使他的外銷鰻魚事業逐漸成長茁壯。約在1989年間，廖木發原本有意進一步擴大已頗具基礎的養鰻事業，投入興建鰻魚加工廠的行列，趕搭加工鰻生產銷售業務的熱潮。不過，環顧整個產業環境，他選擇放棄這個念頭。

廖木發說，1986年到1989年之間，台灣新設了12家外銷鰻魚加工廠，而且每家年產量都超過2,000公噸，而原本12家舊有的廠商也紛紛急著擴充設備，使年產量達到2,000公噸以上。他仔細評

估，短短幾年內，加工鰻魚廠將增加到20多家，產值當然也會增加數倍，不過，國內鰻魚加工產品的主要銷售市場依然只有日本一處，魚苗來源也有其侷限，因此，他決定將研擬中的鰻魚加工廠興建計畫斷然喊停。

日本生魚片 潛在商機大

廖木發表示，他個人事業主要行銷市場在日本，而「水產品」原本就是公司的核心領域，因此，籌設鰻魚加工廠的計畫取消後，發展「符合日本人的水產品」就成了他切入新事業領域的首選方向。

廖木發細細思索後認為，日本是一個很講究「吃」的民族。「生魚片」更是日式餐飲的一大特色。因此，轉進生魚片市場的想法隨之浮現。為了尋求日本生魚片的潛在商機，他回頭認真考慮台灣的整個供應環境，決定朝開發「吳郭魚生魚片」發展，研發多年後，終於研究出生產「安全的改良吳郭魚生魚片」技術，並經商標註冊，取名為「潮鯛」，成功打進日本市場。(外貿協會商情週報/商情電子報) 

活動報導

「2004年日本北九州台灣農產節」圓滿閉幕

日本為我農產品出口第一大國，我國業者多半以東京及大阪為主要拓展市場。由於市場競爭激烈，為協助我農產品業者開拓新市場，在行政院農委會與外貿協會合作，舉辦「2004年日本北九州台灣農產節」活動。

本活動已於2004年10月7至11日在

日本九州市西日本綜合展示場（北九州市小倉北區淺野3丁目8-1）隆重舉行，是我國近年來在日本九州舉辦的最大規模的農產品拓銷活動。

「2004年日本北九州台灣農產節」活動係於「2004年西日本國際食品展」中以台灣館方式辦理。西日本國際食品