

網室木瓜高品質・進軍日本不是夢

——台南縣大內鄉果樹產銷班第8班

日本農產品市場向來門禁森嚴，但因距離台灣僅一海之遙、具地利優勢，且價格均能維持高檔，向來是台灣農民躍躍欲試的市場。去年底，日本水產省終於同意進口「台農2號」木瓜，台南縣大內鄉果樹產銷班第8班所生產的木瓜甜度高、口感細緻，果皮黃中透紅、果肉紅潤鮮豔，且帶有特殊的香氣，獲選為重點「供果園」。雖因颱風接連來襲攪局，銷日計畫不得不暫緩，但農民有信心，以優質木瓜征服日本消費者的味蕾，一舉打響「台灣木瓜」的名號。



阮茂田班長

「日本市場嘛打通，全世界擺會通」——台南縣大內鄉果樹產銷班第8班副班長鄭利雄，談起台灣木瓜終於進軍日本市場，不禁眉開眼笑。

也難怪鄭利雄如此興奮，日本農產品市場向來門禁森嚴，對進口農產品檢疫、安全要求之嚴苛、門檻之高，堪稱世界第一，若能在最挑剔的日本市場爭得一席之地，等於品質獲得最高認證，尤其日本市場價格看好、收益可期。

外銷導向・打進亞歐美洲

木瓜是大內鄉果樹產銷班第8班的主力農產，近幾年來，第8班積極開拓外銷

市場，迭傳佳績，除了鄰近的新加坡、香港、中國經營有成，更遠渡重洋賣到紐西蘭，前年打入北美加拿大市場，去年更飛越半個地球，成功搶進歐洲，在德國建立灘頭堡，一星期出貨2航次、300箱優質木瓜，而僅一海之隔、具地利優勢且價格高檔的日本市場，則一直是第8班最屬意的目標。

日本是台灣農產品最重要的外銷市場，以去年為例，農產品出口總值35.5億美元中，日本即達14億美元，約佔四成，尤其日本市場消費力強、價格看俏，獲利極佳，著眼於外銷的農民，莫不以日本市場為最高標的。



網室木瓜園



結實豐碩

8年奮戰・前進日本市場

經過農委會8年奮戰，去年12月1日，台灣生產的木瓜終於獲得日本水產省認可，同意進口「台農2號」木瓜，且日商第一次下單，採購量即高達500公噸，比以往木瓜全年出口量高出五倍，後市可期。對此佳音，第8班全體班員莫不興奮雀躍，摩拳擦掌準備以自家最高品質的木瓜征服日本消費者的味蕾，一舉打響台灣木瓜的名號。

可惜天公不作美，今夏一連串的颱風登門搗蛋，第8班正值收成期的木瓜損失



大內鄉網室一般較高挑

慘重，受災瓜園約達七成，打亂了銷日腳步，雖然尚有部分風災劫餘的木瓜可供採收，但考慮品質未臻理想，銷日宏圖決定延至明年再開展。

風災攪局・銷日計畫暫緩

第8班班長阮茂田表示，爭取日本市場是長久的事，需有長遠打算，不必急於一時。風災過後，雖然仍有果商探詢銷日事宜，但考量經狂風暴雨摧打後倖存的木瓜外觀難免較差、影響賣相，而日本消費者最在意外觀，其次，網室瓜園的尼龍網多半受損，也可能遭果實蠅侵入，因此決定暫緩銷日計畫，待明年新栽木瓜長成，再以最高品質進軍日本。

阮茂田強調，日本市場好不容易才打開，銷日木瓜第一砲一定要打響，建立口碑，絕對不能壞了台灣木瓜的名聲。

大內鄉木瓜栽植面積約近300公頃，是國內重要產區。果樹產銷第8班現有25位班員，耕作面積35公頃，以木瓜為主，還有少量鳳梨。談起自家生產的木瓜，第8班班員總是豎起大拇指、大聲說「讚」。產銷班書記潘朝陽說，該產銷班



七月風災過後慘狀



選果分裝作業



裝箱待運瓜果

的木瓜品質一流，除了甜度高、口感細緻，果皮黃中透紅、果肉紅潤鮮豔等特點，其他產地難以比擬外，更特殊的是，沒有一般木瓜常有的腥味。

有機栽培・講究用藥安全

班長阮茂田強調，該班班員可不是老王賣瓜、自賣自誇。今年6月15日，該產銷班參與總統府舉辦的優良農產品展售活動，嚐過的消費者莫不讚譽有加，很多消費者好奇探詢，何以該班生產的木瓜竟帶有特殊的香氣。

對於所生產的木瓜風味獨具，阮茂田認為，大內鄉丘陵河谷地形孕育的砂質壤土排水透氣性佳是最大功臣，其次，管理用心也是重要因素。他表示，由於以外銷為導向，「出國比賽」可不能輸人輸陣，因此管理上特別講究用藥安全及有機栽培，有用心、肯投資，自然反映在卓越的品質上。

矮化處理・重視植株強健

第8班培育木瓜特別重視植株的強健。目前台灣栽培的網室木瓜普遍經矮化處理，第8班班員則基於植株強健考量，在

進行幼苗矮化處理時，苗幹只「轉半圈」，由於所受壓迫性較低，植株較為高大，採收雖然麻煩，但體魄相對較為健壯；此外，培育新株也少用扦插法，仍以較費工的密植2-3株瓜苗再篩選「春瓜」的傳統方式，因此植株長勢強盛。今夏「海棠」、「泰利」強烈颱風接連登陸，南部木瓜產區受創嚴重，第8班的瓜園雖然災情也不輕，但主要禍首是颱風過後的連綿豪雨導致根系受傷所造成，遭狂風吹倒的木瓜樹相對不多，除了得利於大內鄉山丘叢立的地形因素外，木瓜樹本身體魄強健，應該記上一筆。

此次台灣木瓜突破層層限制獲准輸日，殊為可貴，農委會相當重視後續生產輔導事宜，為求在安全、衛生方面完



植株矮化處理



木瓜花潔白雅緻



大內木瓜果肉紅潤鮮豔

全符合日方標準，對於輸日木瓜品質的控管，要求極為嚴格。第8班的瓜園獲選為重點「供果園」之一，阮茂田表示，去年年間，農委會即三度安排帶領日本官方人員及貿易商至該產銷班實地進行田間考察，結果顯示，第8班的木瓜園無論種植、用藥、施肥情況均備受肯定。

網室木瓜・甜度高口感細

第8班栽培木瓜品種多為鳳山農業試驗所培育的「台農2號」，正是此次銷日的主角。阮茂田表示，「台農2號」甜度

高、口感綿細、氣味清爽、體型大、果肉紅潤討喜，極受消費市場歡迎，但缺點是抗病毒性差，易遭木瓜黑死病「輪點毒素病」侵襲，必須依賴網室保護才能生長良好，因此栽培成本較高。

雖然對自家培育的木瓜品質信心十足，但阮茂田坦言，對進軍日本市場多少有點患得患失。他表示，先前征戰各地一無所懼，即使去年進軍德國也很有把握，但對開拓日本市場卻帶著幾許憂心，一來是對日本的消費習性掌握有限，既使在台灣或其他國家廣受歡迎，



躲過風災的瓜園，生機盎然

到了日本未必同樣吃香，而日方對於品質要求超級嚴格，例如採收木瓜，瓜農習慣以手握住瓜果直接旋轉擰下，日方則要求必須一手托著木瓜，再以刀從蒂頭剪割，以避免徒手擰轉造成瓜果內傷、影響品質，同時需留下一小截蒂頭，以增加儲放保鮮時間3-5天；另外，木瓜採摘後、需在田間立即套上包裝袋，避免果粉磨損、更具賣相。



木瓜禮盒

搭配採收・品質把關嚴格

阮茂田表示，日本人對品質把關一絲不苟、認真的態度，令人印象深刻，事實上也有其必要性，雖然要符合其作業規範，需二人一組搭配採收，增加人力成本，但既然看重日本市場，就得達到其要求的標準。

潘朝陽則指出，數年前，國內市場木瓜價格曾低至每台斤僅3、5元，93年拉高

為十數元，今年超過20元，但這是因颱風、水災造成產量減少的行情，而外銷新加坡、加拿大、德國，價格再差也達15元，有時甚至可達20元，日本市場行情一定更好。

整合資訊・政府責無旁貸

副班長鄭利雄認為，國內市場小，迎向

世界是必走之路，日本是農產外銷的最高挑戰，日本市場若能打通，全世界都可通行無阻。

阮茂田表示，台灣農民技術精熟老練，栽培管理方面的調整、變化都難不倒他們，足可應付任何挑戰，但日方要求高、細節多，且一般產銷班對其市場消費習性、口味等資訊有限，不容易全盤掌握，希望政府能整合資訊，並建立一套完整生產管理流程，從種苗培育、田間管理、基肥用藥至分級包裝運送，從頭到尾都有一貫化方法與標準，讓瓜農有所依循。

阮茂田強調，日本是好市場，但要爭得一席之地，前提是品質必須達到日方要求的標準，第8班下一期木瓜預計明年夏初即可上市，栽培過程、收成品質將是首要考量。農民深信，只要品質好，不愁沒有好價錢。



大內鄉也生產優質鳳梨