



甫出土竹筍色澤漂亮

品質攀高峰 · 運銷開先鋒 優質麻竹筍 · 競逐國內外

—台中市竹筍產銷班第1班

麻竹園管理的良窳直接關係竹筍的生長情形，口感更有天壤之別。老字號的台中市竹筍產銷班第1班，20多年來，以細緻的手法「伺候」竹園，培育出口感細嫩宛如水梨般的高品質麻竹筍，並以精確分級方便消費者選別，儘管麻竹筍行情泰半時候疲軟不振，該班仍不改其志，持續努力提升品質。筍農的不辭辛勞，拉抬國產麻竹筍品質攀登高峰。



精緻栽培麻竹園

台灣竹林面積廣袤，從高山到海邊均可得見，麻竹所占比例尤多。屬叢生竹系的麻竹，性喜溫熱多濕的環境，中南部淺山平原一帶分布最廣，對土壤的要求不算「挑嘴」，但以砂質壤土最適宜。台中市東郊的大坑山區，各項環境條件均適合麻竹生長，且因鄰近消費市場，麻竹產業早早發展出以鮮食竹筍為重心的栽培型態。



竹筍採收很費工

專業本領·宛如活字典

台中市竹筍產銷班第 1 班成立於民國 69 年，歷史悠久，在中市眾多產銷班中，稱得上老大哥。現任班長陳福來年少時期即已荷鋤在竹園工作，專業栽培麻竹筍長達 40 多年，班上資歷相近的班員比比皆是，談起麻竹筍的生產竅門，各個如同一部活字典。

麻竹園管理良窳，不僅竹筍產量差距以倍數計算，品質更是天差地別。陳福來班長指出，如採粗放式栽培、管理較少，一橫麻竹一次頂多採收 3、4 支竹筍，且採收時竹筍多已出土見光，肉質纖維化、並帶有苦味，只適合加工成爲筍乾、筍絲、醃醬筍等；但若管理用心，端午節過後的盛產期，一橫一收就是 10 多支，且生生不息，全年產量多達 150 公斤，且口感幼嫩清甜，煮湯、清炒、滷肉、燉粥皆宜。

精緻化栽培·作業繁複

竹筍產銷班第 1 班專攻鮮食市場，照顧竹園無微不至，付出的辛勞、成本，比起粗放式也以倍數計，全年難得有閒暇空檔。

中部麻竹筍產期約 5 至 10 月，不過因管理技術精進，一旦春雨普降，即有

「先頭筍」蓄勢待發，由於採精緻化栽培，筍農在進入產期前 1 個月，即需在竹叢培上厚厚的泥土，並蓋上黑色塑膠布，讓竹筍可在鬆軟的培土中自在生長。進入產期後，則需一橫一橫地觀察塑膠布，一有尖狀突起，表示有新筍鑽出土面，得先挖開培土，從筍芽與筍蹄連接部位小心翼翼地水平切下，採完筍後，再將培土復原抹平，蓋回膠布，以待筍蹄繼續孕育新生命，採筍作業可說相當繁複。

產期結束，後續工作仍然繁重，筍農得先攤平培土，將地下盤根糾結的竹頭根系全面挖除，通常一處竹叢只留 2、3 株，清出空間，以待來年孕育的新生命伸展，同時補肥、整理園區，全年工事才告一段落。



施有機肥·口感如水梨

工事多，人力成本當然高，加上竹筍 1 班注重品質，施肥以豆粕類有機肥為主，陳福來班長的竹園一櫟下肥 2 - 3 包，據他估算，單以一處麻竹櫟而言，花在培土、整根以及肥料的開銷，不計筍農自身勞力，即超過 900 元，比起粗放式管理高出一大截，但相對的，竹筍品質也拔高一籌。陳班長說，該班施用有機肥的「沉土筍」，肉質細嫩、白皙，滋味清甜，口感如同水梨，清燙後冰涼食用，絲毫不輸綠竹筍。

竹筍 1 班創班初期，行銷通路多採筍販收購模式，價格任人操控、收益微薄，後來在台中市政府輔導下，試辦共同運銷，揮軍開拓台北市場，但起步並不順利，陳福來班長說，竹筍採共同運銷，該

班是開路先鋒，沒有前例可循，諸如竹筍大小、品質的分級選別及運銷、拍賣流程等，都需摸索布建，前兩年價格拉不上來，相當艱辛，及後慢慢步上軌道，共同運銷始漸入佳境。

專人負責·分級更確實

目前台北拍賣市場通行的麻竹筍分級標準，可說是台中市竹筍 1 班引領時所制定再演化而成。該班參與共同運銷的竹筍規格，依重量而定，從 2.6 - 3.5 公斤的超大級到 0.8 - 1.3 公斤的特小級，主要區分為 4 級，筍長一律要求在筍頭直徑 2.5 倍以內，色澤必須整隻全白，即使筍形良好，但若筍尖略帶青綠色，就打入另一級，規格要求相當嚴格。

該班非常重視分級作業，特別外聘 2



大坑山區竹林遍布



採收後竹櫟需復原



生產逾 50 年的元老級竹櫟



竹筍 1 班冷藏庫



竹筍 1 班自創商標

類別	級次	規格	標準	備註	
重量	特大	2.5~3.5公斤	2.1~2.5公斤	1.4~2.0公斤	0.8~1.3公斤
長度	特大	管節2.5節以內	管節2.5節以內	管節2.5節以內	管節2.5節以內
色澤	整隻全白	整隻全白	整隻全白	整隻全白	整隻全白

麻竹筍分級規格表

名專人負責共同分級選別，班員不得干預。陳福來說，一般水果可利用選果機幫忙分級，較為單純，而竹筍除了重量外，其圓周、長度的比例、色澤、筍形，也是選別標準，機器分級難以週全，由專職人員負責，分級客觀、不會「大小眼」。產銷班賦予選別人員的權限，如同「判官」，好壞由其一手判定，因此爭議少、分級也更為確實。

競爭激烈·以口碑行銷

台北市場群英競逐，儘管面對其他產區競爭激烈，竹筍 1 班供應該市場的貨品，口碑始終不墜，品質絕佳之外，分級精確一致、信用良好也是加分要素。陳福

來表示，1 年之間，該班分級作業大約僅 1、2 次因勾選時筆誤出現疏失，斤兩方面，則不會「突槌」。

目前竹筍 1 班 1 年共同運銷量約 800 噸，比起鼎盛時期的 1,000 噸以上，衰退不少，原因之一是部分班員老邁而退出生產線，產銷班整體產出減少，同時也反映台北市場競爭日趨激烈的現象。陳福來班長說，10 多年前，共同運銷用心經營台北市場的麻竹筍產銷班僅該班一班，孤行獨市，生意好做，如今古坑、太平、宜蘭等地產區紛紛湧入，競爭激烈，經營作為需加倍努力。

接棒意願低·產業隱憂

最近 2 年，竹筍 1 班生產的竹筍 1 公斤曾賣到 5、60 元的超高價格，全年平均價高達 28 元，行情之佳，如陳福來說，是他作息 40 多年來前所未有，不過，這是來自前年海棠、泰利等颱風侵襲，去年又逢連串豪雨成災、夏季蔬果嚴重欠收的天災行情，在此之前，1 公斤僅在 12、13 元之間擺盪，已持續多年。



麻竹筍價格疲軟不振係整體現象，麻竹分布面積廣、單位產量高，供應量充足，價格原就不易飆高，加上年輕一輩難得開伙，更不擅長料理竹筍，只知煮湯，炒、滷、燉諸多烹調手法一概從缺，整體消費量未見增長，麻竹筍行情並未因品質的提升而水漲船高。

以竹筍 1 班費時費工的精緻化栽培模式，12、13 元的價格，筍農大約只能賺點「老人工」，根本無法合理反映筍農所付出的努力與辛勞，竹筍 1 班早先有 70 多名班員，如今已萎縮至 58 人，班員人數減少，老邁凋零或退休是主因，但也顯示年輕世代接棒意願低落的現象。



野生竹叢高大密集

改善保鮮·開發新市場

儘管多年來付出的辛勞與報酬不成正比，班員並不因此而消極。陳福來說，竹筍價格極低的時候，入園工作難免手軟，不過，管理工作還是「照起工」，既然選擇拿鋤頭，就應種出最好的農產，持續努力於提升品質，才是正道。而開發新市場，則是拉抬麻竹筍整體行情的上上策。

竹筍採收後，因呼吸作用旺盛，生理快速變化，切口會在短時間內褐化及纖維化，自然保鮮期極為短促，一直是鮮食竹筍運銷最大的難題，近幾年來，在產官學界努力研究下，透過快速預冷、真空包裝技術的開發，以及冷藏運輸設備的普及

化，大幅改善保鮮上的限制，為鮮食竹筍開啓擴大消費市場的契機。

放眼國際·盼政府輔導

約 2 年前，台中市農會斥資 500 多萬元購進最新型的設備，率先以預冷設施處理麻竹筍，據知，保鮮效果相當不錯，大坑山區的麻竹筍採收後經預冷處理，鮮嫩脆甜的口感與現採幾無差異。對於新穎保鮮技術的開發，陳福來班長寄以厚望，他認為，一旦保鮮問題獲得解決，不只可擴張台灣島內的消費，還可放眼國外市場。

陳福來表示，全世界僅有台灣的麻竹筍產業發展出培土、蓋布、整根的精緻手法，將竹園照顧得無微不至，大陸竹園雖多，但多為粗放式，既無培土，採收則俟整支竹筍冒出地面，直接以手「拗」，手法粗魯，根本談不上管理。台灣鮮食竹筍的細緻口感、清甜滋味，舉世少有對手，競爭力極強，保鮮技術既有突破，應善用品質優勢，積極進軍國外市場，日本、韓國、加拿大等寒溫帶國家都可列為開拓目標，若能成功打通外銷市場，將可拉抬麻竹筍整體行情。

放眼未來，陳福來說，單一產銷班資源畢竟有限，希望政府予以協助輔導，讓台灣優質的鮮嫩麻竹筍早日跨出國門、迎向世界。🌱