



埔里農會總幹事何世鴻

埔里是農業寶地，物產富饒且富有特色，身為地方農業領航員，埔里鎮農會總幹事何世鴻擁有至為寬廣的揮灑空間，繼農村酒莊、食用玫瑰打響名號後，以埔里花卉物流中心為平台，統合農產集散、農業觀光、休憩驛站、農夫市集為一爐的宏圖大計正蓄勢待發，他期望藉由該計畫的推展，讓更多人分享埔里之美。

## 真情醞釀 · 玫瑰飄香 農業領航員 · 產業新氣象

—專訪南投縣埔里鎮農會總幹事何世鴻

埔里盆地位居台灣地理中心，重山峻嶺之間，難得一大片平疇沃野，500公尺上下的海拔高度，夏無酷熱、冬無嚴寒，多數農作物在此落腳，均能舒適安居，得天獨厚的環境，使得埔里農業富饒多樣、全台少有，提供農業經營者創意施展的遼闊天地。

### 花卉酒品 · 話題性十足

何世鴻於民國 90 年接任總幹事，在他擘畫下，埔里鎮農會的創意表現，首推花卉食用新用途的開發，以及農村酒莊特色酒品在酒國的異軍突起。

相對於老字號埔里酒廠的大規模，位於鯉魚潭畔的埔里農會農村酒莊，外觀顯得小巧精緻，研發酒品也走小眾路線，目前上市的 3 項酒品「真情玫瑰」、「百里



飄香」、

「迷霧森林」分

別以玫瑰、百香果，五葉松為原料，全部取材自在特產，埔里盆地花卉產業鼎盛，百香果產量全台第一，大坪頂台地的百香果專業栽培區連綿不絕，以地方特產製酒，素材特殊，極具話題性，上市以來，備受矚目。

埔里與彰化縣田尾鄉並稱國內兩大花鄉，玫瑰花栽培尤為大宗，但以往發展主攻裝飾性及觀賞性，在各地產量擴張、賞



玫瑰切花分級作業



花卉物流中心綠草如茵



玫瑰花整裝待運

花人口卻未增加，切花栽培面臨瓶頸的情況下，食用玫瑰的開發，為產業帶來新氣象。

### 玫瑰加工·消費者驚艷

農會開發食用玫瑰首項產品為「真情玫瑰」酒，該酒以玫瑰花瓣浸漬而成，萃取玫瑰的花青素、多酚等成分，帶有淡淡花香，天然紅顏的酒色，別緻又討喜，市場接受度極高；第二項產品是可沖泡成花茶，也適於入菜提味增色，或直接

與土司配對的玫瑰花瓣醬。

以玫瑰為原料的酒品，目前全台僅此一項，話題性十足，真情玫瑰酒參加酒品競賽，連續兩年獲獎，玫瑰花瓣醬也入選2006年百大精緻農產品。



各式玫瑰五彩繽紛

兩項產品一上市，都引起消費者驚艷，農會乘勝追擊，目前產品陣容十分壯盛，後續加入的玫瑰蛋糕、玫瑰珍珠粉、玫瑰花醋、玫瑰綠茶等食品項外，也擴張至玫瑰花水、沐浴乳、洗髮精、修護霜等美容保養品系列。

### 山形玫瑰·無農藥栽培

傳統玫瑰切花栽培，多須以藥劑控制病蟲害，不適合食用加工，埔里鎮農會推展的食用玫瑰，只取材精挑細選的合宜花種「山形玫瑰」，並輔導合作農民採無農藥栽培，栽培基地周邊還設有安全隔離帶，安全健康把關至為嚴謹。

何世鴻總幹事說，埔里的玫瑰花田約100公頃，分布區域集中於眉溪上游，地勢高、氣溫較冷涼，即使夏季，花卉



埔里玫瑰嬌豔動人



茭白筍為埔里大宗特產

品質也十分優良，今年度推展重點仍以「吃的花卉」為主體，玫瑰果凍、冰沙、冰淇淋將是新開發目標，未來再延伸至切花領域，除了既有產銷輔導，還可引領愛花遊客到花田進行深度探索。

### 產業整合·農會當窗口

埔里人口約近9萬，約莫小鎮規模，卻因觀光旅遊興旺，城市氣象遠超乎一般鄉村小鎮的繁華，不過，儘管旅遊服務商業活動熱絡，農業仍是經濟命脈，農業人口比例甚高，農業動態與地方發展攸戚相關。

在農村酒莊、食用玫瑰經營步上軌道後，何世鴻總幹事下一個著力重點，放在以埔里花卉物流中心為平台，整合農產行銷體系、開辦農夫市集，並推動異業結盟。

何世鴻表示，作為地方農業輔導團體，農會在農產供銷推廣、業界整合方面應有積極作為，畢竟單一產銷班、農場的力量有限，現今要布建良好的行銷通路、開發新市場，均需建立品牌、精巧包裝設計、活動宣傳，花費成本高，農會有義務帶頭作為產業整合窗口。



物流中心錦鯉迎客

### 提振產業·設花卉中心

埔里花卉物流中心位於籃城里，正當埔里盆地中心點，占地寬廣，目前設有農產展售區、花卉分級包裝冷藏保鮮處理區，並附設主題餐廳。物流中心係 921 地震之後，農委會為提振埔里花卉產業而補助興建，硬體設備由台大城鄉研究所設計，該中心採公司型態營運，有 9 家鄉鎮市農會及 52 個農業產銷班入股，埔里鎮農會占有 6 成股權。

花卉物流中心雖以花卉為主角，但何世鴻認為，該中心空間遼闊，功能可多方延伸，以展售、物流功能方面而言，他規劃先期以茭白筍與花卉並列兩大主要營運項目。

何世鴻表示，埔里茭白筍產量獨占全台 8 成以上，談到茭白筍，一般人幾乎都會聯想到埔里，目前埔里茭白筍栽培透過「光照」技術產期調節，生產期長達 10 個月，談不上空窗期，鮮食茭白筍外，茭白筍糕、丸、脆片、薯條等調理加工品陸續開發成功，貨色豐富，以埔里茭白筍的全

國高知名度，極具吸引力。

### 農夫市集·埔里將開辦

農夫市集在歐美、日本甚為風行，國內方要起步。農夫市集基本意義在於在地生產、在地銷售，生產者得以與消費者直接對話，並縮短農作物從田地到餐桌遙遠的運送旅程，可說是最理想的產銷模式。埔里盆地農產包羅萬象，農夫市集可亮出最豐富多樣的內容，何總幹事計畫，初期先從假日開始辦起，再逐步拉長成為常態性活動，市集安排紅甘蔗、牛番茄、茭白筍、菇類等新鮮特殊、方便隨身攜行的農產為主力。

觀光興盛的鄉鎮多半有中心據點，自然形成遊客踏入的匯流點，如集集的小火車站、鹿港的天后宮，埔里目前匯聚遊客較熱門的定點，為以產製紹興酒聞名的埔里酒廠，花卉物流中心因偏離市區，競逐難免吃虧，不過，國道 6 號高速公路預計 97 年完工通車，物流中心距離交流道不到 2 公里，屆時反而占交通地利優勢。

何世鴻表示，花卉物流中心正當盆地地理中心，以此作為踏入埔里的驛站，再輻射各景點都很便利，以該中心為平台，結合各休閒農業、主題農場、民宿、田園餐廳，可提供遊客最完整舒適的旅遊服務。物流中心不只是物流，也可以是休憩、市集、資訊等服務應有盡有的多功能中心。



物流中心可愛木馬裝飾

## 嫻熟業務·部門走透透

何世鴻出身埔里農家，民國 67 年退伍後，經由考試進入埔里鎮農會，一路走來，始終是農會人，服務農民生涯從農事指導員開始，而後接辦農產共同運銷，期間一度派駐台北果菜公司實地研究運銷作業，歷任職務還包括肥料管理人員、農業資材販售、花卉運銷、供銷部主任、秘書，各部門差不多走透透，農會業務之嫻熟專精不在話下。

接任總幹事以來，何世鴻最關心

供銷及推廣業務的推展，他認為，信用部業務固然重要，畢竟其為農會運作資金的主要來源，不過，服務農民才是農會真正的價值所在，在農會工作，不能有「吃頭路」、領多少做多少的心態，應視其為永續事業認真經營。

## 帶頭進修·激發新點子

何世鴻非常重視員工的教育進修，以提升整體素質，2 年前，他爭取亞洲大學為農會規劃休憩管理學程，親自帶頭進修，整個學程長達 4 年，日常業務已十分繁忙，還得按時上課，雖然勞累，卻收穫良多，2 年來的課堂學習，經營概念獲得很多啟發，如農夫市集就是課堂上激發的點子，許多有關產品開發設計的討論，均可導入實務運作。

6 月初，埔里農會敦聘老師開辦日語課程，每星期

一、三、五晨間 1 小時，農會提供早餐、不需學費，鼓勵員工學習，有 30 多人參加。埔里「long-stay」前景看好，培養日語人才，不只日後可派上用場，埔里茭白筍外銷日本極受歡迎，其他農產也有機會進軍，農會預作儲備，未來推展業務不愁人才。何總幹事真是有心人。



埔里酒品極富特色

## 整合產業·關合作機制

對於地方農業展望，何總幹事特別強調整合的重要性，行銷掛帥時代，單兵作戰難以

生存，不只地區內同一農作物產銷必須整合，不同業別之間也須整合，整合面越廣越有力量，農會有義務、也有責任帶頭整合，合作機制一旦建立，成本精省、力量倍增，揮灑空間很大。

何世鴻強調，農會如能擔當地方產業火車頭當然很好，同車共行也無妨，最要緊的是，不要一人一車、各走各路。🌱



埔里酒莊是酒國新秀

豐年社提醒您：飲酒過量·有礙健康