

以感恩心擘畫農會瑰麗遠景

—台北縣石門鄉農會總幹事許玉郎



位於台北縣北端、同時也是台灣最北鄉鎮的石門鄉，依山臨海、風景怡人。位於尖鹿村的石門洞因長期

從三十而立到坐五望六，許玉郎將人生最精華的歲月奉獻給石門鄉，卻不曾感到疲倦、也未曾懈怠。「韌性夠，有遠見」，是農會同仁對他的描述，也印證於他平日的言行之中。所有的投入、參與及共享，只因許玉郎早已將石門鄉當成自己的第二故鄉，更將農會同仁視為家人般，在給同仁的工作說明書裡，他這麼寫著：「…能讓我們像一家人一樣在一起工作，是我最感恩與榮幸的事，而如何讓大家能夠充滿信心與農會業務一起成長，則是最最關心的事…。」

受到潮汐與風蝕作用所形成的天然奇景，昂然聳立於濱海公路旁，是石門鄉的地標與象徵。

石門鄉地名的由來，是清朝第一批前來開墾的漳州人因見到地有上陵、中為大洞，狀若拱門，乃命名為「石門」，是當時的淡水外八景之一。日據時代「石門」



許玉郎總幹事



農會同仁與家政媽媽合作的冰晶月餅

建制為「石門庄」，台灣光復後則改庄為鄉，正式定名為「石門鄉」。

石門鄉面積 51.26 平方公里，卻擁有長達 12 公里的海岸線，沿岸沙白水清、山巒疊翠，是擁抱海洋、親近大自然的旅遊勝地，當地的鐵觀音茶及肉粽風味別具、遠近馳名；鐵觀音茶及陳年老茶更揚名海內外。

執掌農會推手 25 年

石門鐵觀音茶能打出口碑、歷久彌新，農會總幹事許玉郎扮演著重要的推手角色。

許玉郎自民國 70 年擔任石門鄉農會總幹事，至今已 20 幾個年頭，對於石門鄉，除了工作在身的責任感外，更有著一份如同家鄉般的濃濃情懷，所思所想，都以促進當地鄉民及農民的利益為優先考量。

「自從台灣加入世界貿易組織 (WTO) 後，面臨國外農產品的強勢競爭，傳統農業必須因勢利導，以強化服務品質、提升競爭力為目標外，更須結合精緻農業與觀光休閒的特色，以繁榮地方，提高鄉民的經濟收益。」

為發展休閒農業、提升農特產品的競



石農肉粽遠近馳名，是北海旅遊必嘗的美味

爭力，許玉郎除積極提升精緻農業技術，並施行多項農業發展計畫，透過兼具飲食、休閒、觀光與健康等特色的精緻農業做為石門鄉發展的目標與方向，以適應社會的快速變遷。

秉持創造鄉民最大利益的理念下，許玉郎不僅讓石門鄉的鐵觀音茶一炮而紅，石農肉粽更是遊客到北海旅遊時必嘗的美味點心；農會精心規劃的製茶體驗營、農業休閒體驗之旅等休閒活動，及茶山步道、石農茶館等觀光設施，都是許玉郎讓傳統農業轉型、朝向多元化營運目標努力的具體展現。



石農茶工廠自義大利、日本進口全自動袋茶包裝機及原片茶包裝機



危機也是進步契機

到石門鄉任職之前，許玉郎擔任金山鄉萬里辦事處主任一職。民國 70 年，石門鄉農會辦理總幹事遴選登記，豈料 2 次登記作業都無人登記，許玉郎因萬里辦事處主任任內表現優異，遂被借調擔任石門鄉代理總幹事，這時他才 30 出頭，正值人生的黃金歲月，也是尋求自我認同的重要階段，緣於一份替自己生命開創新

局、替地方鄉親盡心力的自我期許，許玉郎坦然接下新任務的挑戰，兩年後獲得真除，成為石門鄉農會總幹事。

許玉郎表示，初到農會時，面臨許多業務上的考驗，例如債務問題、營運成長、產業升級與轉型壓力等，在在提醒他充實更多的專業知識與智慧，才足以應付這一連串的變遷、調整與適應。

許玉郎舉當地特產鐵觀音做說明。日治時代石門製茶業相當蓬勃，台茶外銷更為國家賺取不少外匯。但如此榮景因二次大戰造成外銷市場萎縮，內銷市場又供過於求，加上獲利不如外銷，茶市場供需失衡之下，石門鄉多數製茶廠無法經營，生存下來的茶農則改以小規模的家庭式經營，品管與製茶技術自然參差不齊，行銷通路也開始出現問題。

危機雖然讓很多事情變得複雜與困難，但往往帶來改變與進步。當許玉郎發現這個問題之後，也正是他展現實力、為鄉民與茶農帶來福祉的契機。

製茶賣茶有新觀念

石門鄉百餘年前自中國福建引進「硬枝紅心」品種鐵觀音樹，早期主要製成綠茶與紅茶；事實上，「硬枝紅心」品種的茶樹較適合製作鐵觀音，許玉郎獨具慧眼，發現其中奧秘，與台灣省製茶改良場合作，輔導茶農製作鐵觀音茶，沒想到一個關鍵性的發現與改變，不僅茶湯甘美持久、餘香回繞，常飲不傷胃，更讓石門鐵觀音闖出名號。

為了進一步提升茶葉價值，許玉郎特別購置茶葉檢梗機，為茶農提供檢梗加工服務，除可節省勞力、提升茶葉品質與競爭力，還能降低成本、增加收益；此外，每年春、冬兩季並舉辦優良茶比賽，同時不定期舉辦觀音茶產品發表會。

為了行銷茶葉，許玉郎經常率領產銷班成員出國參加農特產品展售，以蒐集市場資訊，同時了解台灣茶葉的國際競爭力，如今不僅成功打入日本、新加坡、馬來西亞及歐洲等市場，目前接受農委會、中小企業處及台北縣政府的輔導，並與板橋市農會結為姊妹會，積極引進現代行銷觀念與做法，為石門鐵觀音開創出茶葉行銷的新紀元。

種種努力，在民國 87 年有了具體成果，茶葉產銷班謝國村班長榮獲中華民國十大傑出專業農民獎，不僅是謝國村個人的榮耀，也是許玉郎辛勤耕耘後的豐收。



石門鐵觀音茶揚名海內外，深受品茗行家喜愛



製成的茶葉進行人工包裝，也可以利用製茶包裝機包裝成小袋茶出售

茶葉加工開啓多元經營

為開拓年輕一代的茶市場，許玉郎除建議茶農焙製口味較淡的鐵觀音茶，79年更自義大利引進 C21 全自動袋裝包裝機及外盒包裝機，平均 1 天約可生產 5 萬包茶袋，初期以自產自銷開發自有品牌為主、代工為輔；累積多年的 OEM 經驗後，為再度提升市場競爭力及生產效率，84 年間，許玉郎又增資購買第二部 C21 全自動袋茶包裝機，並從美國進口多元化的外盒包裝機加入生產線，從事代工產業，適合茶葉、草本植物、咖啡、花茶系列包裝，使茶葉加工進入新紀元，也為石門鄉農會的多角化經營開啓嶄新的一頁。

基於大環境的需求，89、95 年間，許玉郎分別從日本引進及增購 FUSO 高品質全自動原片茶包裝機；90 年又投資購買低溫除濕焙茶機、可程式化乾燥機、遠紅外線真空焙茶機、真空焙茶機、乾燥焙茶機，對於提升茶葉品質具有絕對性的加分效果。

腦筋動得快的許玉郎並不以此為滿



茶葉加工廠工作人員正檢修焙茶爐，以製作出香氣沉穩、喉韻甘美的上等好茶

足，他集結農會多年的製茶經驗，收購民國 71 年上等鐵觀音比賽茶經妥善保存加以精製的陳年老茶，84 年以瓷罇包裝上市，一推出即廣受好評，成為送禮自用兩相宜的伴手禮。

感恩心走出康莊大道

從當初的三十而立到如今的坐五望六，許玉郎將人生最精華的歲月奉獻給石門鄉，但他不曾感到疲倦、也未曾懈怠，如同推廣股長李昌烈對他的描述「韌性夠，有遠見」，這句話也印證在許玉郎的一言一行中；每天一早，他從板橋住處開一個多鐘頭車程到石門鄉農會上班；端午節前夕，當同仁與家政媽媽通宵達旦包粽子時，許玉郎也沒閒著，除了充當 DJ、放音樂助興，還扮演起大廚身旁的助手角色；為讓每位同仁有抒發心情、陳述理想的機會，下午 5 點到 6 點，是許玉郎與同仁品茗茶香、促膝長談的時間。

這一切的投入、參與及共享，不為別的，只因許玉郎早已將石門鄉當成自己的第二故鄉，更把農會所有同仁視為家人般，在給同仁的工作說明書裡，他這麼寫著：「…能讓咱們像一家人一樣在一起工作，是我最感恩與榮幸的事，而如何讓大家能夠充滿信心與農會業務一起成長，則是我最關心的事…。」

感恩，是許玉郎最大的資產，不僅讓他擁有最佳的工作團隊，也讓他在大環境的考驗下，聚合各方助力走出一條康莊大道！