

# 力挽傳統老產業 · 開創生鮮新市場

正當台灣養殖漁業被視為夕陽產業之際，雲林縣口湖漁類生產合作社卻異軍突起，不僅以全台第一家水產獲 CAS 認證之姿在國內生鮮市場找到一片天地，同時頂著 HACCP 的光環將台灣鯛魚片賣到世界各地，廣受歐美老饕喜愛，對該合作社成員而言，「養魚」雖是傳統產業，卻也可以很風光，前提是一定要走在潮流的前端。

## 共同運銷 · 成立合作社

每天一大清早，成排卡車滿載現撈的台灣鯛駛入口湖漁類生產合作社加工廠，一條條肥美的大魚由車斗滑入廠區水池，合作社生產線便開始運轉，很難想像眼前這一系列自動化設備竟是一群傳統養魚業者共同努力的成果。

漁產合作社副總經理王富豪回憶，當年口湖鄉飼養台灣鯛風氣興盛，加上氣候、水質宜人，養魚技術精良，當地飼養的台灣鯛不但肉質細膩且體型碩大，頗受市場歡迎；然而，養殖業者沒有銷售通道，只能仰賴盤商收購、賺取微薄利潤，



為確保衛生安全無虞，魚片進入生產系統需經多道清洗



見到滿地烏魚乏人問津，讓口湖漁類生產合作社員回想起當年遭盤商剝削情景，決定伸出援手

價格任由盤商予取予求。

蓄積已久的不滿終於化成一股洪流，將這群弱勢養殖業者湊在一起，口湖漁類生產合作社於民國 85 年正式掛牌運作。該社總經理王益豐表示，初期會員不過十餘人，都是口湖鄉當地業者，大夥兒僅單純地希望透過共同運銷將所生產的台灣鯛直接送到市場賺取合理價格，免除中間商剝削。

## 加工出口 · 進軍全世界

過了 2、3 年，合作社希望變革的聲浪逐漸醞釀成爲實際行動，原因不外乎著眼於國際市場的利潤豐厚。王益豐指出，其實養殖業者數年前便了解，盤商收購的鯛魚並未全部在市場販售，多數是轉售加工業者製成冷凍魚片賣到日本、美國，當年台灣鯛 1 公斤批發價格約 30 元台幣，加工後出口卻可賣到 15 元美金，養殖業者難免有「爲人做嫁衣裳」的感慨。

合作社於民國 88 年決定自行加工生產



口湖漁類生產合作社魚片採氮氣冷凍，守住美味，並保留魚肉鮮嫩色澤



口湖漁類生產合作社魚片加工，要求生產線員工必須穿上幾近全罩式的工作服

冷凍魚片，對社員而言，這是一項「只能成功，不准失敗」的艱鉅挑戰。社員集資採購機械，不但沒有剩餘費用作為宣傳經費，上市後，又面臨消費者仍習慣到傳統市場購買活魚、對冷凍魚片心存疑慮的困境，經營景況十分慘淡。

沒想到，隨後竟奇蹟似地時來運轉，都會區外食人口增加，火鍋店、

日本料理店林立，冷凍魚片因易於保存、處理，成為搶手貨，王益豐看準未來冷凍生鮮食品的商機，力促合作社竭盡所能取得歐美的 HACCP 認證，並率先引進急速冷凍設備，所有魚片全程低溫處理，再以氮氣在  $-196^{\circ}\text{C}$  冷凍保存。



口湖漁類生產合作社生魚片成功案例吸引不少國家前來取經

理，舉凡魚苗放養、餵食飼料、藥劑使用等，所有時間點、數量均需詳細記錄。

王益富表示，剛開始，業者不太習慣，甚至負責作業的員工對戴頭套、口罩

及幾近全罩式的工作服也頗覺不適，直言像顆肉粽般包裹得密不通風，但業者彼此間都有共識，產業如果想生存，這是一條不能回頭的路。

民國 90 年，該合作社成為台灣第一家水產 HACCP 認證廠商，此時冷凍台灣鯛也因肉質色澤鮮紅、口感有彈性，逐漸在市場打開口碑，外銷市場由原先的日本、美國增至韓國、歐盟各國，其中韓國並成為該社生魚片主要市場之一。

### 自主管理·生產全記錄

王益豐坦言，HACCP 認證的規定十分嚴苛，鯛魚從養殖到打撈、切片、包裝，整個過程均需符合衛生、沒有藥物殘留等要求，合作社透過不斷上課教育灌輸社員新觀念，並嚴格落實魚塭自主管

### CAS 認證·全台第一家

王益富指出，為了爭取國內消費者認同，隔年合作社向農業署提出「海宴」認證，不久該項認證業務納入 CAS，口湖漁類生產合作社又成為全台第一家水產取得這項認證的廠商，當然對冷凍魚片行銷

助益不少。

合作社目前社員由最早的十餘名擴展至上百名，業者遍布雲、嘉、南等地，台灣鯛魚每天處理量從 5,000 台斤穩定成長到 3 萬台斤，不僅成為農政單位指定水產生產履歷輔導對象，也吸引索羅門、宏都拉斯、以色列、墨西哥等國家前來取經，了解口湖漁類生產合作社如何能將瘦小的台灣鯛變成可以切取肉排的大魚。

王益豐表示，該社並不擔心技術被他國所拷貝，畢竟合作社的成功是所有社員的努力，再配合台灣魚苗等高難度科技所成就，並非一朝一夕可以學會，例如目前也有台商前往氣候與台灣相仿的海南島飼養台灣鯛，試圖以當地低廉工資搶攻生魚片市場，但因藥物殘留疑慮、員工資質欠佳等因素，國外廠商仍偏好台灣生魚片。

## 臨危受命·收購台灣烏

冷凍魚片的先進技術為沿海漁業帶來生機，去年台灣烏魚滯銷，每公斤價格僅剩個位數，口湖漁類生產合作社臨危受命，接受農委會託付進場收購，適時發揮穩定市場的功能，試做的烏魚片也因物美價廉，全部為團膳購入消化。

談及這段往事，王益豐表示，當時看



去年烏魚滯銷，口湖漁類生產合作社臨危受命、收購加工



口湖漁類生產合作社的生魚片講究品質，加工魚片全是當天自社員的魚塢撈取

到養殖業者無助的神情，彷彿回到十餘年前合作社社員苦惱整池台灣鯛乏人問津的景況，將心比心，促使他決定背負風險進場收購，直到庫存的烏魚片全部出清，心裡一塊大石才放下。

儘管冷凍魚片銷售已趨於穩定，但王益豐並不自滿於現狀，積極在台灣鯛身上尋找新的商機，在視察員工切取魚排作業時，發現剩餘的魚頭、魚皮、鱗片、骨頭全部丟進塑膠桶，等待輾壓成粉末作為飼料，頗覺得浪費，認為這些剩餘的部位應該有更好的用途。

## 產學合作·開發新產品

王益豐立即著手尋求產學合作，開發新產品，經與南榮技術學院、屏東科技大學、成功大學歷經 1 年嚐試，順利研發出從魚廢料中萃取膠原蛋白的技術運用於化妝品生產，預定今年進入量產階段。

王益豐指出，進入量產階段象徵必須添購機械，雖然政府訂有相關條例補助產業團體發展經費，但市場競爭卻是一刻不得閒，為提升產業競爭力，非得走在潮流前端不可，唯有如此，台灣漁業才能在激烈的競爭中站穩腳步。 