



農家子弟出身的陳榮聰，基於「或許自己能改變點什麼！」的使命感回鄉擔任農會總幹事，2年來，他凡事以身作則、帶頭做起，打造出「富麗米」及金針專業園區品牌，改變了傳統農民的想法，並帶動農村青年回流。他期許自己：「要讓富麗米成為台灣第一好米！」

陳榮聰凡事以身作則，帶著做，而不只是口頭指示。他上任後，致力供銷部轉型，第1年即轉虧為盈

以身作則 · 公而忘私 矢志打造台灣第一好米

—花蓮縣富里鄉農會總幹事陳榮聰

從富里火車站往六十石山金針專業園區的路上，絢綠與黃褐相間的稻田向兩旁開展，心情逐漸由興奮轉為沉靜。跋扈的驕陽，彷彿把人都蒸發了，沿路連個問路的對象也沒有，只剩下唧唧蟬聲與綿延稻田。

蘇嘉全主委、農業局杜麗華局長與陳總幹事等人，一同行銷富里

展售中心 · 花海迎賓

忽見，右側路旁出現一處鮮黃，距離愈近，鮮黃逐漸渲染開來，成為一大片花



海，原來是最依戀陽光的向日葵。花海後方，是原木搭建的露天庭院以及擁有大片玻璃窗的建物，可以想見是為了這片難得的景觀。原以為是家別緻的咖啡館或民宿，仔細一看，竟是富里鄉農會農特產品展售中心，令人驚訝的是，這兒的人真多，與外頭的寂靜形成強烈對比。





富麗米連續 2 年外銷日本



謝深山縣長、農業局杜麗華局長與陳總幹事為富麗米掛保證

展售中心外，遊覽車載來的遊客上上下下，好不熱鬧。幾部遊覽車才剛開走，停車場空位馬上又停了車，富里鄉農會總幹事陳榮聰說：「沒辦法，農業不轉型，活不下去。」從 94 年擔任總幹事至今，陳榮聰的假日幾乎都在展售中心度過。「這兩年來，我不曾休假，說真的，什麼是假日，我已經忘了。」他輕鬆地笑笑。

農家子弟·資歷豐富

農家子弟出身的陳榮聰，曾擔任富里鄉農會理事、鄉代會主席、縣長祕書、工策會總幹事，資歷相當豐富。回到自己的故鄉，參與農會總幹事遴選則在生涯規劃之外。

「農用機具都不便宜，動輒數十萬、

甚至百萬元。農民貸款購買機具，每年盈收用來支付貸款，好不容易還清貸款，機具也壞了…」陳榮聰心疼地說。無力反轉的循環，讓農民更趨於弱勢。「你問他賺多少，他也答不出來；所獲得的，可能就是收穫的喜悅吧！有時遭遇天災、人禍，血本無歸，也只能擦乾眼淚、期待明年。」說是堅毅，卻是出自無奈。「或許自己能改變點什麼！」這樣的想法促使陳榮聰回到農業這條路。

推有機米·建立品牌

在花蓮縣無毒農業的巨輪下，向以「富麗米」聞名的富里鄉，理所當然以有機米為發展核心。富里鄉稻米面積約 3,500 公頃，其中有機耕作約 300 公頃，農會輔導 5 個產銷班，建立包括銀川、羅山、信安等品牌。陳榮聰指出，剛開始推廣時，有些老農民對於農會的輔導頗不以為然：「種田種了大半輩子，你咁嘸比我卡厲害？」試用新方法期間，農事指導員可說隨傳隨到，協助農民解決面臨的所有問題。

「如今，每 1 甲地大約多了 1 部摩托車的收入。」很特殊的形容，感覺更貼近農民的生活。目前農會收購的有機米價格 60 公斤裝約 1,700 至 1,800 元，扣除成本，每甲淨利比以往多了 5 萬元。陳榮聰改變了農民，也實現自我的期許。少了農藥的毒害，農民的身體更硬朗，年輕人也願意回到農村打拼。而隨著年輕人的回流，無毒有機農業的未來更為明確。

有機米不只要求生長環境保持純淨，連碾米廠等後續處理作業也必須與其他稻穀分開，事實上，目前有機米產量僅占富

里稻米總產量的一小部分，未來發展空間還很大。

包裝組合·適合送禮

大多數人熟悉的「富麗米」也是富里鄉農會的品牌，為高雄 139 品種良質米，占當地稻米產量的大宗。陳榮聰指出，該品種由高雄改良場所研發，已有 40 多年歷史；富里鄉的土壤、氣候與水質最適合該品種稻米生長，口感香 Q、外觀晶潤，就算是冷飯，仍能保持香 Q 的口感，連重視米食品質的日本也予以肯定。另外，台農 71 號「益全香米」咀嚼中散發出芋頭的香氣，也是農會主要推廣的品種。

富里鄉農會目前主要銷售 6 種米，分別是出口米、珍珠米、益全香米、有機白米、有機糙米、有機胚芽白米。陳榮聰上任後，改變所有產品的包裝。「包裝是行銷很重要的一環，如果包裝不吸引消費者，就算米的品質再好，不能刺激購買慾，也是枉然。」單品包裝風格較偏向日



陳榮聰十分著重環境衛生，貨架陳列必得整齊

式，緣於日本人對於米食的高品質要求，蘊藏富麗米媲美日本米的意涵；他並發揮創意，將 6 種米以小包裝組合成為禮盒，滿足愛嚐鮮的消費者，送禮既實際又雅致，頗受青睞。

在稻米行銷方面，陳榮聰始終相信眼見為憑、真金不怕火煉。除了舉辦試吃，並與日本象印電鍋合作，推出「買電鍋送富里米」活動，同時，由於嚴格要求儲藏、碾製、色彩選別及包裝等各個環節的衛生安全與品質，碾米廠加工環境經日本認定為績優，得以連續兩年外銷日本。

六十石山·金針產地

富里鄉六十石山是台灣金針三大產區之一，種植面積約 300 公頃。海拔 800 公尺的六十石山，氣候涼爽，常年雲霧籠罩，厚重的濕氣及露水提供金針生長所需的水分；鬆軟的紅壤土也是金針生長的最佳環境。

陳榮聰指出，台灣金針產地可分為平地與高山，六十石屬於後者，

六十石山常年雲霧籠罩，厚重的濕氣及露水，提供了金針生長所需的水分

口感比平地爽脆；就後製而言，又分為燻或未燻二氧化硫的金針。雖然燻二氧化硫較易保鮮、色澤鮮豔、口感較脆，但每公斤不得超過 4,000 毫克，食用過量將有害於呼吸系統，因此該農會採直接烘乾方式，不燻二氧化硫，提供消費者更健康、安全的乾燥金針。

除了食用外，金針產業也朝觀光休閒方向發展。每年 7 至 10 月是金針的產季，前來觀賞金針花海的人潮，在狹窄蜿蜒的山徑形成一條人龍，就為了漫山的金黃。事實上，山巒疊翠的六十石山就算未逢花季也值得一遊，反倒能獨享 360 度壯闊卻精

緻的景觀，還有那份輕鬆自在。雖然是一逕的綠，但它層層疊疊、變化出遠近的趣味；在清晨與黃昏的白霧中，幻化出祕境的詩意。從制高點望去，中央山脈與海岸山脈遙相對望，花東縱谷脈絡清晰可見，綠毯般的山丘起起伏伏，十分精巧可愛，不辜負「台灣小瑞士」的美名。

套裝行程·農村體驗

儘管位於花蓮縣南端，但陳榮聰對富里鄉的休閒農業發展潛力仍深具信心。濃

妝淡抹兩相宜的六十石山、物產；生態豐富的羅山有機村、隨季節更迭的花田…，他持續整合資源，並與當地民宿、運輸業者等合作，規劃套裝行程，讓遊客輕鬆且

深入地體驗在地文化。

「大家都是老王賣瓜、自賣自誇。」陳榮聰認為，透過農村體驗，是最有力的行銷，不必說得口沫橫飛，親自前來感受最為真實。

富里鄉人口數不多，實際住戶約 7,000 至 8,000 人；在外界的低利競爭下，導致部分商機流失，因此儘管農會信用部逾放比 2.2%、存放比 23%，財務健全，但

仍未能成為農會收入主力，因此陳榮聰積極發展供銷部，另闢財源。

致力轉型·轉虧為盈

陳榮聰就任前，農會供銷部營運仍為赤字，每年虧損約 400、500 萬元。陳榮聰上任後，致力於供銷部轉型，第一年盈餘 70 多萬元，最近統計則有 200 多萬元盈餘。尤其展售中心，去年花季期間，遊覽車單日最高記錄為 60 輛，創造近 40 萬元營業額，周休二日，平均 1 天也有 10



金針花季遊客如織



富里純淨的土壤與水質，孕育出高品質的稻米

輛遊覽車前來，還不包括自小客車。過年時，單日營業額最高達 60 多萬元。

陳榮聰分析，展售中心的停車場占地 1 公頃，十分寬敞，金針花季期間，遊覽車均在此接駁，換乘小型車



展售中心明亮、寬敞

上六十石山，由於是遊客匯聚之處，造景不能馬虎，去年打造大波斯菊花海，今年則換向日葵登場，讓舊地重遊的旅客也保有新鮮感。此外，他十分注重環境衛生，廁所與展場乾乾淨淨，貨架陳列則需整齊、美觀，讓顧客感到舒適，進而對商品品質產生信心，展售中心銷售員則由農會員工輪班服務、全年無休，包括他也不例外。

展售中心 2 樓販賣的富里便當，也是遊客體驗在地味道的最佳途徑。「ㄉㄨㄨㄨ」勁十足的富麗米，配上當地的特色食材，滿滿 1 盒，健康與美味兼具，讓人忍不住希望農會發展連鎖店，才能經常嚐到這樣的好滋味。

衝鋒陷陣·帶頭做起

除了假日到展售中心加班外，陳榮聰還兼任供銷部主任。稻穀收成時，農民繳倉的時間不固定，經常得加班到晚上 9 點、10 點，等整理妥當、回到家時，已是凌晨時分。

民意代表到農會總幹事，爲了不讓別人指指點點「外行人領導內行人」，陳榮

聰凡事以身作則，帶頭做起，而不只是口頭指示。2 年來，他每天早上 7 點就出門，先到農民的田裡繞繞，實際了解農作物的生長狀況及農民的需求。

「一粒米，百粒汗」，是小學生

都能琅琅上口的諺語，但一般人只知農夫的辛苦，卻忽略了農會人員的努力與付出。不爲居功，陳榮聰仍將帶著農會員工衝鋒陷陣，他期許自己：「要讓富麗米成爲台灣第一好米！」



2008 有效行銷 365 天
—— 行家必選 欲購從速

台灣水果月曆

經典
隆重
精彩

登場



免付費訂購專線：0800-888-638
服務人員：黃瓊儀 Lisa / 李憶琛 Sally

CITE 熙田企劃·製作·行銷 樣本備索