

文圖／蔡麗萍

協助單位／行政院農委會農糧署



「少年頭家」
彭金勇



番茄催芽

My style is my way

少年頭家 彭金勇的故事

根據教育學者的論點，從小就能從小事中獲得樂趣的人，必有過人之處，未來肯定有一番作為。新竹關西鎮「金勇DIY番茄農場」主人彭金勇，和故事中的小朋友很像，從小就立志投入農業，如今，他才30歲出頭，已經是關西地區眾所皆知的「少年頭家」。

退伍後的彭金勇，與幾個朋友成立產銷班，彭先生依據「長期栽培、長期收成可降低風險，資本回收較快」的準則，選定番茄為主要栽培作物，為了市場區隔，他們選擇種植當時較少人種的日本桃太郎品種，搭蓋簡易溫室，以滴灌方式生產高品質番茄，並嚴格分級，建立品牌形象。

掌握成本 計畫生產

彭先生認為，務農要獲得利潤，除了生產高品質農產品之，也必須應用經營行銷上的策略，同時提升農產品價格與產量。農業管理也要企業化，要明確地記帳，控制成本，他利用收銀機詳實紀錄每日的資金流動，並彙整成日、月及年報表，每年還有2次以上的成本分析，精算農業投資的成本及營收，以便擬定下一年度的生產計畫。

在行銷方面，彭先生準確掌握產品數量，避免供貨過多，讓批發商有砍價空間，並針對市場需求供應不同規格的產品。例如，將採收後的桃太郎番茄分成大、中、小果等3個等級，將大果運銷至各地的果菜市場；中圓果售往台北果菜批發市場及超市；

水耕番茄 市場先機

彭金勇自小就幫忙家中農事，對農業產生濃厚興趣，進而將它當成一生職志，他在嘉義農專農營科念書期間，除了生產技術，也學到不少經營與行銷策略。



番茄聯合國～來自各國的番茄



番茄冰品



番茄餅

價格較低的小果則作為國小營養午餐。

他還提供另一個行銷密訣，當番茄運送到傳統果菜批發市場時，特別商請果菜公司將桃太郎番茄由原先的蔬菜類別，換到水果類別拍賣，獲利就可增加2-3倍。由於事先計畫生產及採收後嚴格分級，為產銷班創造了每日銷售量達3000~5000斤的紀錄，讓彭先生榮獲84年度的神農獎。

主題農場 多角經營

隨著產銷班的傲人銷售成績，促成彭先生與朋友私下在新竹關西鎮成立亞森農園，每到番茄盛產季節，農園不僅舉辦多種促銷活動，還與當地飯店結盟，不定期地辦理農產品展，藉由媒體宣傳，使農園的知名度迅速提升，前往觀光的人潮大增，使農園由生產轉型為觀光採果。

面對產業型態的改變，彭金勇遂順應時勢所趨，慢慢擴充園內硬體設備，增種各國新奇品種的番茄，以爭取媒體曝光機會，並於園區內成立各地農特產物流中心，朝多元化經營。為了提高來客率，農園內不僅加入新設備、開發新產品，以維持顧客新鮮感，更關心消費者需求，彭先生說，他空閒時間很喜歡和顧客聊天，了解顧客的意見，作為改進的基礎。

農園轉型後，遊客絡繹不絕，每年觀光採果的營收高達千萬，此時彭先生因為與合夥人理念不合，不得不放棄努力多年的成果，從零開始。民國90年，他在新竹縣關西鎮成立「金勇DIY番茄農場」，因為具備經營經驗，金勇農場成立短短3年內，就成為國內收集最多番茄品種的主題農場，第1年就將成本回收，營業收益也逐年成長。

知識經濟 實現夢想

在彭金勇眼中，農業是可以賺錢的行業，他



番茄禮盒送禮大方



遊客好伴手～梅粉



小盆栽販賣區



彩色甜椒

認為，台灣有很多農民從事農業，都靠肩膀以下，以勞力硬拚種出農產品，卻不懂得行銷，如果能好好利用肩膀以上，動腦想想如何生產、經營、銷售，依他的經驗，農業生產仍可獲取高利潤。

目前農場除把番茄作為主題商品，還配合階梯式栽培的草莓及彩色甜椒，可周年生產，也將加強解說員訓練，讓遊客享有舒適、自在的休憩環境。

對彭金勇而言，農業不僅是他的興趣與事業，更是夢想的實現，番茄農場只是他圓夢的開始，未來，他希望建造一座收集各種作物的主題農場，讓每一位消費者都能體驗農業之美。

金勇DIY番茄農場

地址：新竹縣關西鎮東
光里16張2鄰
35~1號

電話：(03)5870899