

# 翻轉農業 閔翔的小麥狂想曲

## 一、前言

返鄉之路真的漫長嗎？多年前張閔翔也曾這樣問過自己，但現在他用行動告訴其他青農，務農其實不難，但身邊最好要有幾個同甘苦、共患難的麻吉，這條路才不會孤單。

閔翔是農二代，來自小麥的原鄉—臺中市大雅區，從小跟著父母在田間奔波，農業底子很深厚，看著家裡從無到有，閔翔對土地及農作物充滿感恩，心裡告訴自己，總有一天要回鄉好好經營這片土地。閔翔大學讀的是資訊工程，畢業後曾擔任自動化操作員、房仲及社團老師等工作，每當工作遇到挫折或瓶頸時，總是喜歡到田裡沉澱思考，



閔翔勉勵新進從農者，與志同道合的伙伴在農業路上一同打拼，才不會孤單

微風徐徐吹在稻田上，看著稻浪彎腰、挺起，他悟出這就像是人生的際遇般，總有高低起伏，生活才會豐富精采。促使閔翔回鄉的最大動機，竟然是家中對面房子改建成廠房，屋前的美景瞬間被鐵皮取代，閔翔心目中的農村不該是這樣，回鄉從農一開始遭受家人反彈，務農大半輩子的父親，曉得從農的辛苦，希望獨生子閔翔能在外頭發展；而母親則是擔心他沾染惡習，怕他「娶懶某」，但閔翔用實際行動一一說服父母親，答應母親不抽菸、不喝酒及不嚼檳榔，認真的他從水稻育苗場打工做起，積極參加農會、改良場辦理的講習訓練，晚上到中興大學農業企業經營管理碩士在職專班進修，經過訓練與磨練，漸漸得到家人的認同，也改變了家中傳統慣行栽培的模式。

他的父親是張文炎班長，在地方經營有成，曾獲得神農獎肯定，他與父親胼手胝足地為農業打拼，目前經營種類及面積包括水稻13公頃、小麥10公頃、蕎麥2公頃。

## 二、青年農民專案輔導

### (一) 生產管理策略

閔翔認為對環境友善的農作栽培模式是未來的主流，透過本場的輔導，減少農藥的施用，搭配合理化施肥，加上水分控制得宜，植物生長好，產量自然就會增加，而他的觀念也逐漸被父親接受，部分田區逐步轉型有機栽培，畢竟有機經營是一條辛苦的



路，包括法規制度及驗證內容等，他自己也在努力摸索學習，但至少已經踏出成功的第一步，取得家人及親戚的認同。

此外，閔翔也加入臺中市青年農民聯誼會，積極辦理推廣活動及參加講習，並榮任首屆副會長，他謙虛的表示，感謝會員給他一個可以替大家服務的機會，青農聯誼會就像是一個大家族，彙集各產業青年人才，大家可以藉由這個平台與志同道合的伙伴經驗分享及交流。

## (二) 行銷管理策略

農產品的行銷一直以來都是農民心中的大石頭，即使有好的產品，但沒有強而有力的行銷手段及通路，消費者也無法獲得資訊，閔翔結合聯誼會的伙伴，利用農夫市集、展售會及希望廣場等行銷平台，將自己生產的優質產品介紹給消費者，爭取曝光機會，並創立「禾氣農產行」品牌。

## (三) 人力管理策略

目前農場主要人力以閔翔及父親2人為主，配合小麥、蕎麥與水稻輪作，農忙時僱臨時工3人，人力相互支援，加上農場擁有農機設備，栽培管理上以省工模式經營。

## (四) 研發管理策略

本場輔導閔翔申請創新加值計畫，以「知耕鳥」團隊申請，進行農業加工及行銷的創新加值經營機制，以提升專業互補功能及強化永續經營能力，及建立適切之合作模式。並透過中興大學賴麗旭陪伴師的輔導，將自家生產的小麥磨粉，進行烘焙特性及官能品評測試等品質分析，選別出筋性高的品種，預計未來擴大栽培面積；因應目前的養生風氣，也開發出小麥玄米茶飲，小麥經過

焙炒後，加上玄米獨特的風味，目標以上班族及中老年顧客為主要消費族群。

## (五) 財務管理策略

青年農民在財務的管理與傳統農民有很大的差別，閔翔經由陪伴師的指導，除利用紙本記錄農業支出與所得外，亦積極參加農糧署辦理之智慧農民經營管理系統訓練，利用e化及行動裝置軟體，記錄農事生產成本及收入，以快速且即時的一指掌握所有生產成本資訊與經營成果，有效運用系統累積的數據與資料進行未來經營決策分析及風險管理，提升自我競爭力及帶動農業產業資訊化發展。

## 三、輔導成效及標竿

經過2年輔導，他找回對農業的感恩與感動，除提升自身經營能力外，也間接影響家人及當地農民，閔翔父親曾榮獲神農獎殊榮，如今神農傳青農，代表農業的永續，他將農業當成企業在經營，收益由103年338萬元成長至105年達388萬元。以下幾點值得青年農民學習之處：

- (一)努力不懈堅持到底：從農路上一定會遇到許多困難或瓶頸，只要不退縮、嘗試各種方法去解決，相信一定可以克服難關。
- (二)團隊作戰效果加倍：在農業的世界中，一群人交流分享務農經驗要比一個人埋頭苦幹來的輕鬆，閔翔常與家中附近的資深農友探討作物栽培管理，並思考如何更節省人力，績效也隨之加倍成長。
- (三)農業不是職業，是企業。閔翔認為農業絕非夕陽產業，在他心目中農業是企業，值得永續經營，只要肯用心，年收入破百萬絕非口號。