

• 高世忠與臺灣藜田

第二屆

※ 文/圖 黃薈臻

Millet

保持初衷，峰迴路轉

青農高世忠

特殊技能

部落推手，帶動部落紅藜產業發展。

位於太麻里金崙林道口，往金崙溫泉方向直行，可以看見位於賓茂村青農高世忠所經營的特色小店-峰忠傳奇，排灣族語Patagilj為「起源」之意。身為峰忠傳奇的執行長，同時也是金峰鄉雜糧產銷班第四班班長，他身負活絡部落農產業重任。高世忠人生經歷十分豐富，軍旅生涯結束後回到部落，原本人生目標是做個老闆，期間也做過許多事業，如檳榔店、卡拉OK、養雞、擺夜市...等，從這段時間內培養出敏銳的觀察力及積極態度，為日後的產業奠定下基礎。在金峰鄉公所擔任田間調查員工作期間，從部落農民訪談、調查過程中，看到部落農業的困境，促使他下定決心，邁向從農的道路。

從農之初，本著到處學到處問的心態，不管是部落裡的耆老或是農業改良場的研究人員等，都是他學習的對象。他語帶自信的說：「我最自豪的是敢於嘗試，不斷的嘗試，重要的還有不怕失敗。」他和部落族人共同

組成金峰鄉雜糧產銷班第四班，以及峰忠傳奇有限公司，串聯起部落的青年，組成代耕隊，為部落裡老人或有缺工需求的農友耕作。產銷班最大的特色為紅利集點制度，班員可透過社區公益服務方式，如打掃社區、協助農事等服務集點累積紅利，集滿即可拿到獎金或免費使用農機具、肥料等。此舉除了回饋社區、部落外，也更能凝聚部落的向心力。目前產銷班種植的作物主要為臺灣藜、小米及洛神葵等。提到為什麼種植小米，高世忠說：「小米是我們的文化，我們的根。」也是保存部落文化的心意。他積極地蒐集部落裡的小米種原並擴大栽種面積，讓南迴線成為全臺小米產量最大的產區，也讓族人在產品行銷上能更擁有主導權。



• 高世忠在部落指導產業行銷

從高世忠經營公司的理念及帶領產銷班的方式，可以發現他很注重商品的品質及品牌包裝。他笑著說：「種田並非我的強項，但我較擅長產業營運及風險管理，也勇於創新。」對高世忠來說，維持好的品質及好的品牌形象，才是成功的不二法門。他也很懂得評估時勢，了解何時該向前邁進，何時該穩紮穩打。種田技術可能不如他人般純熟，但他貢獻自己所長，同樣可帶領部落發展臺灣藜及小米產業。高世忠所帶領的產銷班及代耕隊，現在經營面積已達30公頃，並逐步計畫全面朝有機栽培的目標前進。



• 與蘇德銓陪伴師討論部落產業的未來規劃



• 部落生產的相關產品

對於高世忠來說，當老闆的人生目標已算是達成了，但他還有個另外一個目標想達成，即是希望能整合金峰鄉的臺灣藜產業。目前部落很多人都種植臺灣藜，經營規模都不大，若能整合在一起，成為臺灣藜主要產區，不僅能大大提高部落能見度，也會吸引更多消費者前來採購。至於想留給未來投入農業行列青年的話，他認真的說：「多看、多問、多聽、多學，一步一步踏實地前進，在學習的過程中會獲得更多，也更能找到自己真正想要做的目標。」相信這對剛踏入這個領域的青年而言，是非常珍貴且明確的指標。從農之路並非一帆風順，但只要保持初衷，一定能找到屬於自己的那條康莊大道。



• 高世忠經常參加大型展覽的展售照

