

漸步上軌道。但是在106年農場面臨到一個最大問題，當時主要供應學校的營養午餐，而種植的面積和設備不大，產量有限；加上資金、人力方面不足，銷售端始終無法達到預期，平均每月利潤約5至8萬元，他還須與父親平分，生活相對困難。

在種種問題無法解決時，因緣際會下遇到了亞洲植產的黃建成老闆，亞洲植產股份有限公司成立於81年初期，以種植景觀工程草皮為主。黃老闆有感大環境生態的劇烈變化，決定改變傳統慣行農法，106年成立亞植有機農場，專做有機雞蛋、有機蔬菜等，初期便找到了建為來擔任農場顧問，主要負責管理農場生產。由於第1屆百大青農的培訓經歷，再加上多年種植有機菇及有機蔬菜經驗豐富的他，有一套自己的管理模式，他認為若要從事有機耕作必須要穩定產量、完善設施，且種植時間一定要短期，設施栽培以有機蔬菜較有保障。有機蔬菜價格好，生產到出貨時間短，病蟲害控管容易，複作指數高，利潤相對來說比較好；倘若種植高經濟作物不划算，栽培時間過長、成本高，有機管理下難以掌控產量，相對較困難。

由於建為十分的專業，黃老闆放心把農場的生產計畫全部交給他規劃、監督執行，從生產育苗到出貨全部一手包辦，配合業務所需及季節性種植不同種類的蔬菜，後續也將會利用智慧農業來管理設施栽培，目前場裡供應從學校到大型連鎖店均有販售，以包裝菜為主。建為也向我們表示，他認為當初百大青農輔導計畫非常好，也推薦青年從農可參與此輔導計畫，2年可以學到很多寶貴經驗和知識，雖然最終沒有選擇繼續種植菇類，但藉此累積了一身好功夫，順利找到好雇主，也給他很好的發揮機會，算是百大青農人生的另一個選擇。



▲鍾建為是本場輔導的第1屆百大青農，現為亞洲植產有機農場顧問。