



鰻苗豐收產銷失衡亟待解方 專訪鰻魚發展基金會董事長葉信明

文 周培文・攝影 游忠霖（大山影像工作室）

臺灣養鰻產業在2025年面臨罕見的產銷失衡困局，豐收帶來的供給壓力遠超國內外市場消化能力。面對外銷萎縮、內需有限的雙重壓力，產業界與主管機關正攜手研議對策。

中湧現，過去調節供需的緩衝空間蕩然無存，數千公噸的成鰻滯銷危機隨之浮現，深刻暴露出整體產業長期缺乏彈性調控機制的結構性瓶頸。

供需失調的結構根源與高麗菜產銷困境有些相似，前一年行情看俏，隔年便吸引業者盲目搶進，一旦成品集中上市，消費市場便難以負荷。葉信明坦言，雖然今年初早已發布豐收預警，但在預期高收益的心態驅使下，市場原有的踩煞車機制往往失去效用，必須仰賴制度性的常態規劃，才能從根本扭轉產銷週期的震盪。

從市占 27% 跌至 4%，臺灣活鰻在日本的困境

日本是全球最大的活鰻消費市場，2019 年疫情前臺灣活鰻在日本的市占率曾高達 27% 且廣受當地高級烤鰻店青睞，無奈 2020 年疫情衝擊導致餐飲業全面停擺，原定外銷的活成鰻被迫滯留在養殖池中，並逐漸長成業界俗稱的老鰻。

日本消費者習慣品嚐當年成熟的新鮮鰻魚，普遍認為隔年老鰻刺多與皮厚，口感遠不如新鰻細嫩。疫情期間臺灣養殖戶急於出清庫存而集中拋售，連續幾年累積下來的負面品質印象，導致買家對臺灣鰻魚的信任度大幅下滑，訂單隨之大量流失，市占率一路重挫至僅剩 4%。

除了活鰻外銷受挫，加工鰻市場同時面臨中國極具侵略性的削價競爭，中國大量引進價格低廉的美洲鰻苗養殖，形成美洲鰻每公斤售價僅約 2 千 300 日圓。反觀臺灣習慣養殖高成本的日本鰻，報價高達 5 千 300 日圓，因價差超過一倍讓臺灣養殖鰻魚產業幾乎失去價格優勢，迫使產業界必須重新思考市場定位與未來出路。

1 | 外銷日本的活鰻。

鰻苗豐收引發產銷失衡與價格波動

今年臺灣養鰻產業面臨空前產量高峰，隨之而來的卻是嚴峻的供需失衡考驗。台灣區鰻魚發展基金會董事長葉信明分析，臺灣 2024 年鰻苗捕獲量約 1 千 300 公斤，恰好能平穩供應國內與外銷各約 500 公噸的成鰻市場需求。然而，受到先前沿海鰻苗大豐收影響，預期今年夏季進入市場的成鰻總量將攀升至 5 千公噸，暴增將近 3 倍，龐大的剩餘供給無論流向何處，都為去化管道帶來前所未有的沉重壓力。

現階段鰻苗仍無法藉由人工繁殖大規模培育，導致產業極度仰賴野生捕撈的玻璃鰻，鰻魚苗在馬里亞納海溝周邊孵化後順洋流漂移至東亞沿岸，經漁民捕撈再交給養殖戶培育。隨著近年鰻苗集



打破蒲燒單一想像，從餐桌文化開拓內需藍海

面對庫存壓力，鰻魚基金會首要行動便是擴大國內消費市場，為打破過去鰻魚料理幾乎清一色為蒲燒口味的局面，團隊積極將生鰻片推入超市，推廣乾煎與鐵板燒等嶄新烹調手法。其中1至2年的嫩鰻只需簡單撒鹽乾煎便能展現極佳口感，近期更導入韓式燒烤常見的生菜包肉吃法，期盼藉此開拓年輕消費族群。

針對高級餐飲通路的開發，基金會積極扮演媒合角色，將國內優質加工廠引薦給五星級飯店與米其林餐廳，並以高於市價的條件收購提供試菜，建立穩健的B2B契作模式來保障彼此利益。看準每年中秋節帶來的龐大商機，基金會預計在9月推出鰻魚節，透過全臺連鎖超商上架生鮮鰻片，全力搶攻廣大的燒烤客群。

即便面臨龐大去化壓力，葉信明強調，業界共識為絕不以降價作為促銷手段，考量優質日本鰻養殖成本居高不下，若大幅降價形成鰻魚為廉價食材印象時，待供銷回穩時要消費者重新接受原價將難如登天。因此產業界堅持讓鰻魚普及化但不廉價化的原則，期望靠多元料理形式拉動實質需求，堅拒步入削價競爭循環。

落實計劃性生產，深耕日本消費端文化

短期去化雖屬急迫任務，唯有徹底落實計劃性生產，才能避免豐收演變為產業災難。葉信明分析，長遠構想應於生產端、加工廠與餐廳之間建立直接契作關係，確保養殖戶放養前便確認銷售通路與保底價格，防範盲目投入的亂象。

在外銷布局上，臺灣正啟動戰略轉向，基金會近期已向農業部提出全新行銷計畫，目標鎖定直攻日本消費端，取代過去補助運費等讓終端無感的手段。新策略計畫走入日本當地餐廳，採用臺灣樟木製作標示「臺灣產鰻魚使用」的精緻木牌贈予店家懸掛，樟木在日本文化中象徵高級質感，能讓合作店家化身活招牌，協助當地消費者建立對臺灣產的優質品牌辨識度，進而創造主動選擇產地的契機。若計畫順利推展，目標將每年銷往日本的活鰻由目前500公噸提升至1千公噸，同時配合國內消費量達1千500至2千公噸，整體價格才有望回穩，考量日本每年仍有數千公噸進口缺口，臺灣重新站穩頂級市場仍具備強大優勢。

另一方面，藉由調整飼料改變鰻魚性別來提高售價也是一條可行路徑，儘管雌鰻養殖成本偏高，卻因肉質富含豐厚油脂，經過燒烤後油香四溢且



口感極佳。早期外銷時活鰻性別並未反映在價差上，近年業界嘗試於飼料添加大豆異黃酮等能促使鰻魚變性的營養成分，培育出的雌鰻大受日本市場歡迎，買家品嚐後紛紛指名回購。基金會期盼在市場機制帶動下，未來買方願意以較高價格收購，為產業創造更優渥的實質收益。

產業流通透明化，建立魚貨溯源機制

過去臺灣鰻苗因資源稀缺極易形成流通集中的黑箱現象，由於來源與出口管道多掌握在少數盤商手中，導致收購至出口定價皆可能受人為干預，使養殖戶在資訊不對稱劣勢下只能被動接受價格。

為提升產業透明度，基金會與漁業署合作委託第三方機構開發「鰻魚貨溯源軟體」並於2024年底啟動試營運，整體溯源制度涵蓋鰻苗捕撈申報、養殖場放養登記、加工廠出貨至報關完整流程。系統化記錄確保每批魚貨流向有跡可循，2025年11月前完成法規公告並具備強制法律效力。

溯源機制另一重點功能是作為契作模式的後盾，當雙方簽訂合約後，養殖戶申請放養時就能透過系統精準估算成本，設定合理採購上限以降低價格波動帶來的營運風險。透明溯源與商業契作雙軌並行，將有效引導產業邁向健全發展。



智慧養殖的未來潛力

臺灣養鰻產業長期面臨缺工困境，伴隨少子化趨勢使年輕世代投入意願持續低落，如何以精簡人力維持產量穩定，已成為全產業必須正視的嚴峻考驗。導入智慧養殖被視為突破現狀的解方，藉由水溫與水質感測器連結物聯網平台，養殖戶透過手機便能即時掌握魚塢動態，遇有異常即可遠端下達指令調整，擺脫過去需24小時駐守池畔的勞力束縛，搭配自動投料與排水設備升級，進一步大幅降低人力負擔。

然而推廣過程仍面臨水下感測器耐用性及維護成本過高的現實挑戰，因儀器需長期浸泡於魚塢，極易孳生藻類或受飼料污染侵蝕，導致精確度快速衰退，高頻率的維修需求使智慧設備在水產領域的普及進度明顯落後於一般農作。即便遭遇硬體限制，業界對升級轉型依然抱持正面態度，深信隨著科技演進帶動設備成本調降，智慧化管理終將成為支撐養鰻產業轉型的關鍵力量。

臺灣養鰻產業的困境，是豐收下的隱憂，也是轉型的契機。從魚貨溯源制度、契作模式到消費端行銷深耕，每一步都需要產官民協力推進，方能讓這個深具底蘊的產業重拾競爭力。

3 | 鰻魚肉質富含豐厚油脂，經過燒烤後油香四溢且口感極佳。

4 | 唯有徹底落實計劃性生產，才能避免豐收演變為產業災難。

5 | 鰻魚發展基金會董事長葉信明。