



菇·類·發·展

◎文／謝秀娟

芋蕨的故事

訪 彰化縣二林菇類產銷班第二班

成立產銷班開創菇菇家族

有一天，林明立和莊欽傑表兄弟在王功海邊餐廳吃飯，席間鄰桌的曾坤明過來攀談，聊開了，言談間曾坤明瞭解這對年輕人正在找工作，於是鼓勵種菇，曾坤明正是彰化縣二林菇類產銷班第二班班長，曾班長說：「年輕人工作不順利，如果家裡又有地，就鼓勵種種看。」養菇需要冷房設備總投資總在數百萬元間，資金的籌措曾班長也極力協助申請貸款，從地點的規畫、菇寮的設計搭建至進入生產所有環節都由班員及配合廠商共同輔助完成，六十九年次的林明立加入六年多了，七十二年次的莊欽傑三年多

的經驗，認為愈種愈有興趣，潛力無窮！「本班最大的特色是成員包含各行各業，一間菇寮從選地、建置、冷凍資材至生產各環節都有人才提供諮詢與服務，品質較為可靠。成本也能掌控，期間的技術指導，班長更是隨時關心，一步步牽成。」目前是產銷班總務的謝炯明說，謝先生和曾班長是連襟，九十四年五、六月間兩人閒談間認為菇類很有前途，「曾班長本身是菇類大盤商，也種洋菇，對於菇類的栽培銷售很熟，看準菇類的發展性值得投入，於是聯合十位菇農組成產銷班，這幾年廣納對種菇有興趣的朋友加入，目前已有四十七位班員，南至屏東、北至新竹、鹿谷、竹山、王功、新

豐、虎尾、溪州等地。」成立產銷班後，以「芋蕨」為品牌行銷，這個名字是經由堪輿顧問何宗文先生挑選，大伙兒討論決定，「種菇屬農業，木相，姓名學上芋、蕨有綠意盎然草木繁盛的意思，希望整個班生產都能像春天般蓬勃滋長。」何先生說，「一項事業投資那麼多基本上總是希望減少風險，依傳統民情會提供一些意見供參考，期許大家都能做得順順利利的。」

芋蕨目前以生產秀珍菇、白精靈、杏鮑菇為大宗，採訪這一天聚集了三、四十位班員，還有協助廠商，例如莊森華老板是做發泡的，專做菇寮設備中的絕緣施工；大湳農場黃建程先生是業界前輩，經營菌種、太空包

三十年，「除香菇、草菇、洋菇及金針菇外，市面上所有食用菇的菌種都供應，」黃先生說：「芋蕨和其他產銷班最大的差別在於向心力，班長領導下從製作、栽培、銷售一條龍。」黃先生供應芋蕨一年一千萬包以上，以每個菌包產值二十元來計算，芋蕨一年產值達兩億元以上，因為除了黃先生以外還有其他家供應商，這樣的產值確實驚人！

細數班員的故事

眾多班員中有些是夫妻檔，謝為盛是一位警官，太太李秀玲是左右手，由於曾因公摔跛脊椎受傷請假，養傷期間曾心蒙退意，思考未來時經朋友引介進入菇的世界，從好奇到學習而瞭解，決定加入，一路陪他渡過低潮，「決定種菇後，最難熬的反倒是申請合法建照的過程，來來回回耗費整整一年的時間才准許動工。」擁有五間菇間，以生產白精靈菇為主，謝警官回到工作

崗位，平時就由太太總管，學習過程中謝警官覺得最難體會就是控制出菇，水分多少、風的大小、氧氣等等，都要去體會；決勝點就在產量，曾遇到產量是一般平均的一半，就會請教班長，自己思考影響因素，「菌包製作過程、運送間溫度的控制，太陽太大會產生熱能，菌體可能變質，還有養菌期間的風量調節等等很多影響因素。」謝太太在一旁補充說，「水質對於菇的生長也很重要。」估計所有設備約投資約三百多萬，現在營運穩定，謝警官很高興能為家庭提供另一增加收入的管道，夫妻倆充滿活力成為最佳拍檔。

曾班長對於提攜後進確實不遺餘力，他笑稱收編了不少返鄉的年輕人，林俊宏加入一年，黃彥仁三年多了，談起加入的原因，黃彥仁說：「純屬因緣際會，退伍之後不知道做什麼？爸爸是臺電人員，認識曾班長。」爸爸鼓勵他走入養菇的世界，黃彥仁考量自己是



↑圖1. 曾坤明班長帶領彰化二林菇類產銷班第二班的班員們，建立產銷一條龍

鄉下孩子，往農業發展比較合乎個性就決定試試看，為了讓自己快速進入狀況最簡單的方法就是跟著班長學，「當時頗有當學徒的心情，漸漸摸熟了，現在自己有八間菇間。」比較具有挑戰的就在於面對產量，不出菇的時候很著急，「影響菇生長的因素很多，環境設備、大自然的氧氣、風量、水分、二氧化碳等條件都還沒法準確拿捏，還有很多地方需要學習但感覺不錯，工作也能依計畫進行，現在專做白精靈。」

在聊天中可以感受班員間互動熱絡，每個人對種



↑菌包後熟期
→發泡維持室內溫度穩定
↓取得有機驗證是芋蕨的目標

菇充滿熱情，住虎尾的湯士賢以前蓋鐵皮屋，不想再爬上爬下嘗試轉行，學習期間只要有問題拿著菇包就來請教班長，現在則是看顏色就知究竟；謝奇男為了學種菇曾在曾班長的菇場裡養菇、看菇，半年後才自己搭蓋菇寮，已有五、六年時間，目前擁有十間生產室、二間養菌室，可容納十萬包。



取得有機驗證為養生健康掛保證

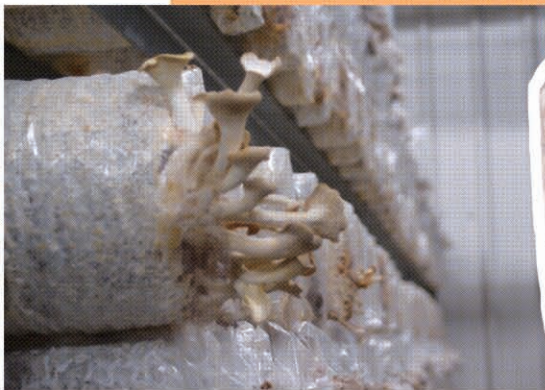
楊錫勳和吳鈺楷是好朋友，住溪湖的楊錫勳以前種巴西蘑菇，因為大陸巴西蘑菇傳出重金屬污染引發消費者疑慮的衝擊，導致生產

中斷轉而和班長開發白精靈的栽培，已四、五年時間，「研發的重點是找出最適合的生長條件，研究其栽培方式，初期、中期、後期對於環境的相對濕度、氧氣、二氧化碳含量等條件都有一定的標準，各階段不一樣，白精靈的生長環境要求更細膩，偶有差池就會影響出菇，」楊先生說菇也會生病長蟲，因此確實做好栽培環

境的清潔，環境控制良好，菇才能健康生長。取得有機驗證是芋蕨的目標，班員們都傾全力配合，今年十月已全員通過，「即便驗證手續繁雜且需付費仍願意爭取，基於菇類是養生食材，必須做到有機生產才有健康意義也才有利於市場銷售。」就是這股熱情感動了吳鈺楷也投資學種菇，「我的本業是做美髮，目前有五間菇間，今年已順利生產，做得很開心。」吳先生說：「菇也有



↑謝為盛夫婦一同齊心打造屬於自己的鮮菇世界
→楊錫勳(右)和吳鈺楷是好哥們，兩人同在菇領域裡奮鬥打拼
↓秀珍菇出菇情形



←品質良好的秀珍菇
切口平整乾淨



個性，你認真照顧它就會回報，其實農作物是隨著管理者的個性與想法在成長，很有趣。」

黃震城、蔡春冬和洪文棋則是先種菇之後才加入芋蕨，住竹塘的黃震城初期種杏鮑菇但一直種不好，「當時遇到一些瓶頸，經朋友介

紹來請教曾班長，曾班長熱心指導，技術傳授，慢慢步入軌道，這個班成員多，大家都願意交流討論，班長個人的技術經驗豐富，對菇的出路也很熟悉，產量與品質都明顯提升，感覺產和銷都有了目標。」黃先生現在也

主攻白精靈，「白精靈的特色營養豐富，比較細嫩，老人家吃得動。」

蔡春冬說：「我就喜歡這一班才加入的，班長常常辦活動，平常三不五時來找他聊天或者是有問題請教，他



↑→白精靈色澤純白、口感細嫩且營養豐富，是目前是臺灣菇市場的新寵兒



都會仔細教。」率真的蔡先生對秀珍菇情有獨鍾，十間菇間，每天供應一百公斤以上的秀珍菇。

曾從事房地產仲介的洪文棋，返鄉後感覺鄉下沒什麼好做，看別人做得不錯值得投資，在還沒有加入芋蕨時，最大的困難來自銷售操控在大盤商手上，特別是供過於求的時候，加入後，因曾班長本身也是大盤商，經驗豐富，對於市場觀察敏銳，供需調節都會通知班員，很少發生滯銷求售的情形。為了更瞭解菇的栽培情境就近參觀了洪先生的養菇場，十九間四百多坪的菇舍，以生產白精靈為主，

白精靈是市場新寵兒

為什麼大家都喜歡種白精靈？洪先生解釋道：「這有幾個原因，白精靈具有香氣，秀珍菇孢子容易飄散，有些人體質過敏，會胸悶咳嗽，其次菌包進場後的後熟期，杏鮑菇、秀珍菇比較有時間的限制，一般是三個月熟成，白精靈四個月甚至五個月也沒問題，菌包熟成後開袋才開始出菇，所以後熟期可以彈性調節出菇時期；再者，白精靈進入採收期通常在一星期內採完清庫，秀珍菇則在短時間內需要採完，隨著出菇不定，有時還得半夜起來採。」白精靈還

有一項優點就是耐貯藏，一週至十天都還不會變質，秀珍菇則不耐放，「購買秀珍菇時可以注意新鮮的菇柄切口平整乾淨，如果菇柄變黃褐色或是有出水狀況就是貯藏太久。」訪談中很多人種白精靈，會不會生產過盛？「白精靈還有發展空間，曾班長很熱心又願意分享，在產銷上都會關心討論。」

菇類仍有發展空間

談到銷售通路，曾班長說明一般班員都自己找經銷商，但是價格上必須全班一致，「售價都會依據市場情況調整，再分別以簡訊通知



↑芋蕨大家庭，班員們和樂融融，前排左一為二林鎮公所莊鑑懋先生，第二排左一為農業試驗所菇類研究室李瑋崧先生，二位陪同採訪並合影留念

班員。」領導這麼大的班，對於新手又要細心培養會不會有壓力？「我的煩惱不會超過三分鐘，有困難就要面對，想辦法解決。」以取得有機驗證為例，自上游供應菌包的廠商所使用的資材，諸如木屑、粗糠、麥麩等的安全性；至進入菇舍的各生產環節，一一檢驗，栽培過程中不能使用任何藥劑，不得有化學肥料或添加任何刺激物，有了合格標章，消費者有信心，建立養生又健康的品牌形象。至於未來的期許，班長和班員共同的希望是加強菇類食用的宣導，因

為好吃就會想再吃，買氣就會旺；再者，希望菇蕈類能獨立，不要列屬於蔬菜類，畢竟在營養上菇蕈類和蔬菜互相是不能取代的。

依據今年五月二十四至二十五日假農業試驗所召開的「菇類產業發展研討會」，席間多位專家學者指出臺灣菇蕈類產值達七十三億至八十八億元間，占蔬菜產值的百分之十四點三，菇的種類達二十多種，每年需消耗的太空包達四億五千萬包以上，從這些數據看來，臺灣菇類產業確實不容小覷，芋蕨的實力也

可見一斑！四十七位班員在曾班長的帶領下打拼，各自揮灑卻能凝聚向心力，誠如洪文棋所說：「種菇屬精緻農業，投資金額大遇到困難只能想辦法解決，不可能後悔或是重來，班長在產銷上無私的協助是班員最堅強的後盾。」

今天班員們熱烈參與訪談也見證了班長的號召力，在大合照時看到每位班員的笑容，深受感動，特別是能鼓勵並留住年輕人，為農村注入生命力，確實不簡單！當下忍不住大聲說：「曾班長，您真行！」

