



高屏地區 95年度神農獎得主簡介

文 / 圖 陳俊吉*

95 年度本場轄區神農獎得主共有 4 位，其中傑出專業農民 3 位，分別為屏東縣東港鎮果樹（蓮霧）產銷班第 2 班黃班長進良、九如鄉花卉（玫瑰）產銷班第 1 班楊班長添得、高雄縣烏松鄉果樹（鳳梨）產銷第 1 班黃班長其財；傑出農家婦女 1 位，高雄市家政班第 1 班黃班長錦珠。茲將其主要成就及貢獻介紹如下：

一、黃班長進良：蓮霧

屏東縣東港鎮果樹產銷班第 2 班



▲黃進良班長(右四)接受本場李賢德課長(右三)頒贈匾額

(一) 經營規模與成果

黃班長目前經營蓮霧面積總計 1.7 公頃，其中自有農地約 0.23 公頃，承租經營面積約 1.47 公頃。主要栽培品種為改良大粒種蓮霧，由於個人種植蓮霧技術純熟，於 2003 年受聘為大屏東果菜運銷合作社品牌蓮霧技術顧問，並於 2005 年

農委會主辦之「第一屆全國優質蓮霧品質競賽」中，獲得第二名之殊榮，一舉打響東港「大鵬灣黑珍珠蓮霧」品牌，也為個人創下台北果菜市場每公斤 2,400 元之天價紀錄。

(二) 研究發展及主要貢獻

積極推動果園有機肥培管理技術及農業技術改良，使用豆漿及牛奶調製成之蓮霧澆灌專用液肥「有機活力湯」，並採用「浸肥」方式培養活菌施肥，有效提昇蓮霧品質，並推廣班員使用。

(三) 經營與行銷策略

1. 有效掌控氣候之變化，預先作好處理措施，再搭配肥培技術，使施肥效能與蓮霧品質同時提昇。
2. 自製有機質肥料，減少化學肥料用量，活化土壤，節省開支。
3. 利用噴水設備減少地下水用量，採用引管施肥設施，省工栽培。
4. 採套袋管理，注意安全採收期，以維護消費者安全與健康。
5. 利用農會共同運銷、網路直銷、電話訂貨及傳統市場零售等多元通路，分散風險，提高利潤。

二、楊班長添得：冬季玫瑰

屏東縣九如鄉花卉產銷第 1 班

(一) 經營規模與成果

楊班長目前以生產冬季玫瑰為主，經營面積 7,002 平方公尺(0.7002 公頃)



▲楊添得班長(右三)接受本場黃賢良場長(右二)頒贈匾額

，主要栽培品種有香檳、牛奶妹及荷蘭紅等名貴品種，各15,000株。所生產之切花以自創品牌「鮮芳玫瑰」，在台北花市及其它花市行銷，已建立良好的信譽。85年曾榮獲中華民國第八屆全國花藝大賽冠軍，87年及90年分別代表台灣參加日本亞洲盃第二屆花藝大賽，及韓國亞洲盃第三屆花藝大賽。94年參加省農會舉辦全國產銷班經營經驗發表競賽第二名，其傑出事蹟足勘楷模。

(二) 研究發展及主要貢獻

1. 將新品種新香檳玫瑰之適合性由一年生調整到多年生：通常新香檳生長至第二年因夏天溫度過高，而停止生長，植株發育不良，造成損失，現經3年的研發及肥培管理，已可讓新香檳多年生，減少成本支出，增加收益。
2. 調整適合的光照，讓玫瑰可提早採收：因應春夏秋冬氣候的不同與玫瑰成長之變化，可調整遮蔭，讓玫瑰可提早採收，並延長採收期間。

(三) 經營策略與目標

1. 推動產期調節策略：配合市場需求進行產期調節，增加班員收入，降低風險。
2. 開發新消費市場直銷策略：由於生產的冬季玫瑰品質佳，為了開拓更大的

市場，連鎖部分直銷花店，以提高收益。

3. 推動策略聯盟：結合高屏地區種植冬季玫瑰的產銷班，共同辦理外銷業務。提供充裕的貨源，穩定市場行銷，增加利潤。
4. 透過農會輔導向上級單位爭取經費，建設產銷班週邊設備，以利擴充培植冬季玫瑰的市場版圖。
5. 品牌行銷策略：採用本班品牌一九如冬季玫瑰，將本班所生產的冬季玫瑰，透過媒體宣傳，打響名氣，間接刺激本班生產的冬季玫瑰買氣，來增加收益。
6. 訂貨制度：由花市訂貨組人員，直接議價下訂單交易。

三、黃班長其財：綜合經營策略 高雄縣鳥松鄉果樹產銷第1班



▲黃其財班長(右二)接受本場黃賢良場長(右三)頒贈匾額

(一) 經營規模與成果

黃班長目前經營項目及面積有種植台農17號鳳梨(金鑽)4公頃，水稻0.6公頃、新品系甜葡萄柚0.43公頃，另設有觀賞盆景及植物生態園區0.24公頃，所生產之鳳梨年產量288,000公斤，且分批催花處理調節產期，以延長市場供果

需求。

(二) 研究發展與貢獻

1. 新品種先採小規模試種，再視市場需求擴大規模，如台農 17 號鳳梨，耐儲運，品種固定，市場需求直線上升時，即擴充及汰除老品種。
2. 研發西洋南瓜，皮色橙紅新鮮可愛，肉質甘美如栗子，更研發出南瓜牛奶冰，一推出即造成轟動。
3. 利用行銷機會擴大各項農產促銷活動機會，擴展行銷管道，增加收入。
4. 辦理農藥知性之旅 35 場，受惠農友千人，宣導農民正確安全用藥常識，促銷國人選購國內農產品。
5. 透過報章、雜誌、媒體專訪報導及宣傳自產之農產品特色，以擴展行銷通路。
6. 利用生產淡季，不定期舉辦班員講習訓練及觀摩旅遊活動，提昇班員農業專業素養，及調劑身心健康，提高工作效率。

(三) 經營策略

1. 配合農會鳳梨產銷班，共同運銷，調整自營農場生產經濟面積。
2. 提昇產品品質，以達共選共計目標，產銷共存，永續經營。
3. 本鄉位於澄清湖觀光區，結合各地區機關團體辦理農產觀光季暨展售活動，推銷農產品。
4. 配合本鄉農會超市與宅急便物流，實施農產訂購配送到家之策略聯盟。
5. 研發鳳梨各式調飲，使鳳梨產品多元化，並可刺激買氣，增加收入。
6. 研發製作各類鳳梨烘焙食品，於農業產業文化季促銷期間免費教授，指導消費民眾製作方法，並採「買一箱鳳梨（6 支入）送一盒鳳梨烘焙食品」促銷。

7. 設立烏松鄉農產展示中心，推廣本班之優良產品。

四、黃班長錦珠：珍珠拔番石榴 高雄市土庫家政第 1 班



▲黃錦珠班長接受本場黃賢良場長(左二)頒贈匾額與高雄市農會蘇春福總幹事(左四)合影

(一) 經營規模與成果

1. 黃女士與夫婿王清南共同經營 0.8 公頃農場，專長栽種珍珠拔之番石榴，面積 0.2 公頃。為防止園邊雜草蔓生，在芭樂園周圍栽種芒果。另 0.6 公頃栽種鳳梨，品種有金鑽鳳梨和蘋果鳳梨。
2. 為達永續經營，增加收益之目標，其生產管理方式為施用多樣化肥料，注重病蟲害的防治工作，產期調節授粉套袋及疏果管理工作，以確保產品生長控制，以培養健康的植株，儲備足夠的養份後再行繁殖生產。因此生產精緻高品質的珍珠拔。

(二) 經營策略

觀察市場的需求及同業的生產，調節產期，避免供過於求，以確保品質與價格的穩定。考量能農業生產就是土地和人力的配合，雖終年忙碌，但夫婦密切配合，不假他人之手，把人力做最有利的運用。🌱