

92年度神農獎傑出農民得主簡介

鄭榮賢

92 年度本轄區內神農獎傑出農民得主共計四位，屏東縣張仁忠先生、陳班長生章、李成地先生、高雄縣楊班長永三，茲將其主要成就及貢獻介紹如下。

一、張仁忠先生 竹田鄉花卉產銷班第一班



▲右為張仁忠先生

經營規模

拖鞋蘭
溫室栽培
0.3 公頃，
蜜拉聖果（
神秘果）
1.1 公頃。
年產拖鞋蘭
盆花 60,000

盆、蜜拉聖果 300,000 盆。

研究發展

1. 拖鞋蘭：自美國、日本、泰國等國家蒐集優秀親本，經過雜交育種，選育出多種優良品系，大量繁殖栽培，供應國內外市場生產。有 Paph Shin-Yi Dragon 等 8 品登錄於英國皇家蘭藝協會。優秀親本三品獲美國蘭藝協會 A.M. 獎的殊榮。優良個體 12 品獲台灣省拖鞋蘭協會銀獎及銅獎。12 株優秀株獲國內外蘭展的大獎。
2. 蜜拉聖果：蒐購國內外種源，經過馴化、研究栽培管理方式，成功的培養出健壯的苗株。在高雄區農業改良場指導下，突破提煉蜜拉聖果素的技術，成功開

發蜜拉聖果錠，並申請商標。自創蜜拉聖果分段栽培技術，以溫室、網室、露天栽培交替運用，培育出高品質的產品供應市場。

經營策略

1. 擔任蘭藝協會第六屆理事、台灣蘭花產銷發展協會第一屆監事、拖鞋蘭協會第三屆常務理事，促進蘭花界交流，增廣行銷通路。
2. 不斷蒐集拖鞋蘭種源、培育最新的品系，開發具有易開、耐開、亮麗、易栽及耐逆境特性之優良品系，增加產量、降低生產成本，提昇市場競爭力。
3. 建立品牌、行銷策略，接受高雄區農業改良場及屏東科技大學的輔導，成立森郁農業科技公司，並以「蜜拉聖果錠」產品，向有關單位申請命名核准以利行銷。
4. 以自動化管理及利用合理化肥培管理技術、提高經營效率、增加收益。
5. 以企業經營的理念，大量生產拖鞋蘭、降低成本、使價位大眾化，普及一般消費者。
6. 蜜拉聖果的成功栽培使它從園藝作物，躍升於兼具經濟栽作與園藝栽培的領域。

二、楊班長永三 阿蓮鄉蔬菜產銷班第一班班長

經營規模

1. 永三蔬菜自動化育苗場 0.92 公頃，年



▲右為楊永三班長

生產種苗
1,312 萬
株（甘藍
、花椰菜
、包心白
菜、甜椒
、蕃茄）
。

2. 優良蔬菜種子採種 0.6 公頃。
3. 育苗場設備：育苗工作室 150 坪、育苗溫室 2,110 坪。PD-60 桃改型自動化播種機一台、真空播種機一台。
4. 建構蔬菜產銷集貨場 100 坪，供班員之產品處理與包裝之用。

研究發展

1. 研發懸吊式搬運系統，節省人力，降低成本。
2. 與高雄區農業改良場產學合作生產茄子高雄二號種子，供應菜農。
3. 自行設計自動灑水系統，減少育苗過程灑水人工，降低成本。
4. 採用新研發蔬菜移植機，以降低種植人工費用。
5. 架設細霧降溫系統，以確保菜苗品質。
6. 試用不同介質對不同菜苗之生長勢，以達適材適用。
7. 採用移動式植床，使溫室內之空間為最有效利用，以提升單位面積生產量。
8. 選用優良種子育苗，因供苗品質之好壞，非僅看其外表，將來產品之收量與品質需兼顧才行。

經營策略

1. 參加南區自動化育苗場策略聯盟，並被推選擔任開發組組長。
2. 以各蔬菜產銷班為行銷對象，提供送苗至田間的服務，以客戶至上、服務至上之精神經營。
3. 鼓勵客戶採登記預約供苗，並給予 0.5 % 折扣優惠，以掌握並調節供苗量。

三、陳班長生章 枋山鄉養蜂產銷班第一班班長



▲左為陳生章班長

經營規模

1. 經營養蜂 270 箱。
2. 自購自動抽蜜過濾機 2 台，蜂王乳冷凍櫃 4 座

、自動花粉乾燥機 2 台，花粉篩選機 2 台，自行設計蜂產品展售中心 23 坪，以銷售該班蜂產品。

3. 於恆春關山、桃園童話世界設置養蜂自然生態展示展售場二處，並為消費者做現場解說。
4. 為供應其他鄉鎮果農、菜農蜜蜂授粉，隨時供應蜂箱數約 610 箱，以供應農民之需。

研究發展

1. 致力蜂王乳品種的改良，選擇具有抗菌和抑制腫瘤細胞生長且含癸烯酸（10-HDA）最高的品種並以台灣最珍貴且無農藥污染的鹽膚木，生產優良花粉。
2. 調節蜂王乳生產時間，提高產量與品質。
3. 研發蜂王乳框及王台碗口形塑膠套，以減少蜂王乳王台碗蜂臘採收時之清潔繁瑣工作。
4. 研究推動養蜂工具之標準化及應用同一規格，藉以減少人力支出，降低工時，並使作業更加方便。
5. 推展農作物蜜蜂授粉，促進農作物之著果率，提高產量及品質。推廣蜜蜂授粉鄉鎮面積及作物如下：
 - (1) 梨山武陵農場蘋果授粉計 15 公頃，80 箱。
 - (2) 福壽農場水蜜桃授粉計 15 公頃，80

箱。

(3)大樹鄉苦瓜班苦瓜授粉計 2 公頃，20 箱。大樹鄉菜瓜班菜瓜授粉計 2 公頃，20 箱。

(4)萬丹鄉菜農大黃瓜授粉計 1.5 公頃，30 箱。

(5)崁頂鄉菜農授粉計 1 公頃，20 箱。

(6)佳冬鄉新埤溪苦瓜授粉計 10 公頃，60 箱。

(7)枋山鄉楓港溪瓜農西瓜授粉計 50 公頃，300 箱。

經營策略

1. 蜂產品本著永續經營的理念與誠信經營的原則與消費者建立良好的互動關係，擴大基本消費群，以優良的信譽，建立口碑，買的放心，吃的安心。
2. 致力蜂產品商品化，結合產銷班及同業與相關行業之聯盟，以行銷調節市場貨源供需之不足，讓消費者購買無後顧之慮。
3. 踴躍參加政府及相關單位養蜂生產技術之訓練，提昇生產技術及產品品質，以突破行銷方法與策略。

四、李成地先生 屏東市農會香蕉專業農民



▲左為李成地先生

經營規模

承租台糖 12 公頃農地種植香蕉。

研究發展

1. 首創「雙株栽種法」種植有機香蕉：利用雙株並列的種植方式取代傳統的單行種植法，亦即在每行都種植二株香蕉，並以一根大竹竿左右開弓分別支撐兩株香蕉，將蕉距拉大。此栽種方法使種植株數由 1,800 株／

公頃增為 3,000 株／公頃，提高單位面積產量，並節省竹竿耗材成本，增加經營利潤。

2. 擴大經營規模：有效降低生產與人力成本。
3. 實施有機、草生栽培：栽培過程中利用原生草根做為天然肥料，提供香蕉生長所需的養份，不施化學性農藥與殺蟲劑，減少土壤的酸化與鈣化，維護地力。
4. 病蟲害防治方法：自創病、蟲害天然防治法，針對薊馬及黑星病做有效的防治與驅除，並能有效控制「黃葉病」，效果堪稱全國之冠。
5. 「青丹」防治管理：採用紙袋加塑膠袋的「雙重套袋法」覆蓋果實，使香蕉的果實飽滿且勻稱，果把增加且果蒂短，不僅美味又美觀；使用的雙套袋也可回收重覆使用，既環保又節省成本。
6. 產期調節：將大規模土地分成三批種植、採收，使供需平衡提高獲利，並可有效調節人力節省成本。

經營策略

1. 建立品牌、打響知名度：突破傳統栽植香蕉的制式藩籬，生產有機香蕉，以品質穩定享譽市場並建立口碑；採用「雙標」品牌及專屬商標於內銷產品包裝上，並積極推廣品牌開拓海內外市場。此外運用媒體及透過公益性活動或其他贊助方式讓消費者品嚐有機香蕉的甜美滋味，成功建立起口碑、增加產品的曝光率，提高品牌知名度，並打響本土「香蕉李」的專業形象。
2. 市場區隔、產地供貨：自產有機香蕉在國內享有極高聲譽，其特色主要是產品本身品質極佳、穩定性高，且四季皆可採收，因此，在中盤商與消費者心中，建立良好形象，使獲利更佳。此外，為省去重重轉運，以降低香蕉損傷，改變運銷流程，讓中盤商直接從產地運銷，提高運銷效率，減少果品損耗。