

產銷一元 為紅龍山藥尋生機

嘉義縣中埔鄉田媽媽山藥直營店

文圖／春樹

開創新事業並非易事，對淳樸的鄉間婦女來說，更是如此，尤其經營的是山藥直賣的傳統農業。但這群靦腆的媽媽們主動出擊，征戰嘉義縣市各地園遊會，打出知名度展開事業的第一步。經過歷練，如今她們不僅能獨當一面，甚至回饋鄉梓，正如她們所說，台灣生產的山藥口感不輸外來貨，應該給予本土農業一些

掌聲、一個機會；這群田媽媽也值得人們的一些掌聲、一個機會。



中埔鄉生產的台灣原生種山藥，營養價值高

重要的中草藥，頗受醫藥界重視。中埔鄉種植的紅龍山藥，肉質呈紫紅色，每公克含有31.47毫克的類黃酮、16.88毫克的花青素，超過南投名聞的長紅、紫玉血薯等品種2至4倍，也超過泰雅、台農二號的含量，比一般山藥高出多倍，具有抗病毒、抗氧化、抑制酵素等特性，對心血管疾病具有保健功效。

山藥直賣·提供定點銷售

看準紅龍山藥的發展潛力，不少農民投入栽種，但隨之而來的銷售問題也讓農民發現「光產不銷」的困境，剛巧農委會推動田媽媽計畫，家中也種植山藥的農會家政班成員柯玉純決定號召婆婆媽媽們成立「田媽媽山藥直營店」，透過定點銷售與開發多元商品，提供農友銷售管道。

座落於阿里山公路旁的直營店，採橘色系列布置，在綠意盎然的鄉間顯得相當耀眼。店內空間分為兩部分，除了陳列各式山藥商品，剩餘空間則作為簡易加工及包裝工廠，每年12月至隔年4月山藥產季期間，10位田媽媽成員輪流排班，在工廠內操作機器，炒山藥塊、碾壓山藥粉、揉山藥湯圓等。柯玉純笑說，生意好的時候，不只成員們必須加班，有時還得另聘工人趕工才能交貨，媽媽們一天工資進帳千元不是問題。

不過，山藥產期剛好與檳榔採收撞期，多數田媽媽成員家裡忙著採收檳榔，一支蠟燭兩頭燒，常讓柯玉純有人手難以調度的窘境，基於當初成立初衷係希望利用農閒時刻

嘉義縣中埔鄉是進入阿里山風景區的入口鄉鎮，阿里山公路穿越鄉境，隨著公路蜿蜒，沿線丘陵、淺山地帶一座座攀滿綠色藤蔓的棚架妝點冬景無限生機，也預告著中埔鄉全力推廣的「神仙之食」山藥進入產期，在農會輔導下，目前已成立4個山藥產銷班，以農會家政班「婆婆媽媽」為主要班底的田媽媽山藥直營店也於民國91年創設，朝產銷一元化邁進。

全力推廣·原生紅龍山藥

早期中埔鄉農民零星栽種山藥，種植品系繁多，但主要為台灣原生種山藥。4年前，有農民無意間在石_山區發現迴異白色山藥的鮮紅色原生種山藥，經過農業試驗所、中興大學等單位栽種成功，命名為紅龍山藥，並通過吉園圃安全標章認證，在中埔鄉農會大力推動下，極盛時期，紅龍山藥種植面積達20公頃。

農業單位研究發現，俗稱「淮山」的山藥，具有健脾胃、補肺腎及固精等功能，是



中埔鄉田媽媽直營店負責人柯玉純用心打響中埔山藥名聲

讓農村婦女二度就業，一旦撞期，媽媽們當然以家中事業為重，柯玉純也不便勉強，因此直營店的人力流動大，儘管如此，柯玉純仍隨時補充人力，維持常態性的10位成員。

商品多元・盤商指名進貨

柯玉純說，山藥不算是中埔鄉歷史最悠久的農產作物，但所開發的商品種類卻名列前茅，包括山藥拉麵、山藥原粉、山藥湯圓、山藥方塊酥、山藥蔭油膏、紫山藥米粉等。

保有山藥天然風味的拉麵，新奇的紫紅色，加上Q勁十足的口感，頗受消費者歡迎；而採高級黑豆遵循古法釀造，日曝180天的醬油風味獨特，讓人回味無窮；以新鮮山藥製作的湯圓，絕佳品質吸引盤商指名進貨，冬天旺季時，平均每天出貨達上百斤。

南投、屏東、陽明山等地均種植山藥，但中埔鄉的台灣原生種山藥動輒長達2、3公尺，重約100斤，屬一等一的上貨。柯玉純說，山藥為低脂食物，含有豐富的蛋白質、礦物質、黏質多醣糖？宜多種維生素、磷、鎂、鈣、薯蓣甘配基，具有增強免疫功能等作用。

品質口感・不輸給外來貨

柯玉純表示，台灣的消費習慣偏好表面光滑的山藥，被蟲蛀過的山藥註定是市場敗將，不過依她種植山藥的經驗發現，由於空氣及土壤等因素，台灣即使引進日本品種山藥，也無法種出宛如日本產品般的外觀，不過口感並不輸外來貨，值得消費者給予本土農業一些掌聲、一個機會。

直營店主要經銷對象為盤商，其次為假日前來阿里山區休憩的遊客，平日生意還好，成員們主要工作並非門市銷售，而是簡易加工，並出外推廣中埔山藥的知名度，柯玉純表示，經營直賣事業不能光靠過路遊客，必須主動出擊、爭取認同。

柯玉純經常帶著成員們征戰嘉義縣市各地園遊會，為打響中埔山藥名號，即使分文不取、還得當志工的慈善義賣園遊會，也經常可見她們的身影。柯玉純說，剛開始，媽媽們不太能接受作「白工」的觀念，有所怨言，不過她堅持人多的地方就是打廣告最有效的地方，久而久之，婆婆媽媽發現參加園遊會既可認識新朋友，又能增廣見聞，如今不但不排斥，甚至主動參與。

獨當一面・亟思回饋鄉梓

柯玉純笑說，由於成員都是鄉間淳樸的媽

媽，沒有喊價、拉客的經驗，起初擺攤促銷時，不只害羞地喊不出來，連客人靠近攤位，靦腆的媽媽們第一個動作竟是躲得遠遠的，留下一臉錯愕的客人，常讓她又好氣又好笑，不過經過3年的訓練，不僅個性變得活潑，且個個都能獨當一面。

雖然利潤有限，但行有餘力，田媽媽們也回饋鄉梓。除了參加慈善園遊會捐出義賣所得外，並連續兩年贈送3輛腳踏車給中埔國小清寒、上進的畢業生，解決小朋友進入國中的交通問題，柯玉純說，今年經成員討論後決定擴大，將贈送對象增加社口國小，未來希望能幫助更多的人。

產業隱憂・產銷一元化解

看似前程似錦的榮景背後，潛藏盤商剝削的隱憂。柯玉純說，山藥在零售市場價格居高不下，但農民卻佔不到便宜，中埔鄉農會山藥產銷班2年前也發現盤商剝削問題，因此曾試行共選共計1年，希望透過產地直銷方式，避免盤商剝削，但因收購價格隨市場波動大，農民為求賣得高價，往往半途轉往其他高價收購地點，向心力不足，造成貨源不穩定，最後仍無功而返。

盤商剝削問題有多嚴重？柯玉純舉例，山藥產地批發價每公斤約5至20元，但盤商轉手進入零售市場，每公斤叫價50元以上，產季末期甚至每公斤喊價80元。對農民而言，山藥雖然高價，卻是「看得到吃不到」，部分農民種植3分地、只賣得3萬元，賠本出售，索性任由賣相不佳的山藥棄置田間，以免雇工採收、賠得更多。

柯玉純表示，田媽媽直營店原本希望發揮產銷一元化的功能，但因經驗不足、整合困難，進出貨數量有限，對於扛起產銷單一窗口力有未逮，現階段仍將維持直營店面、供貨盤商模式，作多少算多少，希望有朝一日能夠整合成功，確保農民的心血付出。

地址：嘉義縣中埔鄉義仁村十鄰五之三號(阿里山公路旁)

負責人：柯玉純 電話：05-2537511



中埔鄉田媽媽山藥直營店成員滿心歡喜推薦好吃又營養的山藥商品



中埔鄉田媽媽直營店外觀