

返鄉留農 昱仲的梨想新視界

一、前言

每個人在孩童時都期望著放假的時候能遊玩嬉戲，至少不用幫忙家裡的活兒，對於生長在農業世家的林昱仲來說，放假出遊根本是遙不可及的夢，因為只要是課餘時間，他就會被長輩帶到果園工作，他的童年可以說幾乎是在果園渡過的，他笑說，曾經有一陣子非常討厭到果園工作，甚至想逃離。

逃避的念頭一直到求學階段從沒間斷，到外地求學後，由於大學讀的是電機工程，一畢業就被延攬到資訊公司任職，自己的打拼加上主管的賞識，沒幾年的光陰，就從門市業務晉升經理職位，當時在職場平步青雲的他，把后里老家曾經賴以維生的梨產業拋到腦後，一心只想在資訊業發展。好景不常，升任主管後，壓力與應酬也接踵而來，雖然薪水優渥，但每日作息卻不正常，工作的疲憊加上挫折感，失眠已成常態，幾乎每天要倚賴安眠藥才能入眠，昱仲意識到身體狀況逐漸走下坡，每當夜深人靜時，他不禁問自己，這樣的付出值得嗎？彼時，昱仲的父親年事已高，身為家中獨子的他，為了家族產業的延續，毅然放棄資訊業，返鄉接手讓他又愛又恨的梨園農務。

二、青年農民專案輔導

（一）生產管理策略

離開家裡近10年，昱仲表示返鄉從農的第一好處，就是擁有了健康的身體及和家



本場邀集賴麗旭陪伴師(右5)等專家至林昱仲(右4)農場進行輔導診斷後合影

人相處的時光。10年，說長不長、說短不短，舉凡有關梨的知識都要從頭學起，除了跟隨父親學習栽培管理外，昱仲更抽空報名農民學院進修梨產業相關知識，更勤跑改良場請教專家栽培管理、土壤肥料及病蟲害防治等技術，因為他清楚的明白，唯有把基本功練的扎實，才能因應未來多變的產業需求。在生產面除了調整樹體營養增強樹勢外，更嘗試台中二號晶圓梨種植與嫁接黃金、秋黃等新品種。

（二）行銷管理策略

昱仲返鄉從農後，本場提供昱仲梨品牌及包裝設計之諮詢服務，以「班長梨」品牌行銷各地，他深信雞蛋不能放同一個籃子，因此除了台北果菜市場外，另積極參加地區農會及公所辦理的相關展售活動，增加曝光度，為了讓遠地的消費者能享用優質梨果



品，昱伸亦開拓網路宅配市場，重視果品品質的他，全程低溫保鮮，不容一絲馬虎。未來在銷售端，希望5年內優質合格果品可達到直銷100%，採收前訂單就已滿。

另一個目標就是希望成立類似共同運銷的一個團體，以中部地區生產果品的農民為主，每種果品1位，用共同品牌，利用自己手上的客戶名單，分享或是與團體成員達共識，如梨生產時大家全力協助行銷，葡萄生產時同樣全力協助，整合大家的資源和力量，達到加乘效果。

(三) 人力管理策略

昱伸農場目前自家工以本身及其父親2人共同經營，梨採收及包裝農忙時，透過農委會及人力銀行媒合臨時工2人協助，由於梨的栽培技術門檻頗高，協助農事之工人本身皆具有梨栽培的專業知識。在顧客管理方面則由昱伸的妻子負責，包括訂單、出貨以及客戶服務等，全家一齊壯大梨產業。

(四) 研發管理策略

水梨清脆多汁、清甜爽口，具有潤燥消風、醒酒解毒等功效，被譽為「百果之宗」，中醫認為梨子「生者清六腑之熱，熟者滋五臟之陰」，為了延續梨的品嚐風味，昱伸與家人一起開發梨加工品「百合蜜梨」，由於秋梨性寒，吃太多恐傷陽氣，故加入貝母與百合調解，使梨子變成溫和。新產品初試啼聲，獲得消費者熱烈迴響，尤其是家庭主婦族群，因為百合蜜梨主打不添加人工色素、香精及防腐劑，原料為自家生產的高優質梨與降燥潤肺食材，不惜下重本熬煮1個多小時製成。

(五) 財務管理策略

昱伸經由賴麗旭陪伴師的指導，除了利用紙本記帳農業支出所得外，另積極參加農糧署辦理之智慧農民經營管理系統訓練，利用e化及行動裝置軟體，記錄農事生產成本及收入，以快速且即時的一指掌握所有生產成本資訊及經營成果，並有效運用系統累積之數據與資料進行未來經營決策分析及風險管理，提升自我競爭力及帶動農業產業資訊化發展。

三、輔導成效及標竿

以下幾點值得青年農民學習之處

- (一)種植前找通路：昱伸認為青年農民從事農業經營之關鍵成功因素較主要的是行銷，其次為生產與財務。青年農民從事農業前，一定要調整好心態，投入前要作評估方案是否可行。
- (二)開發加工品：實際參加農民學院農產品加工訓練班後，發現加工品的通路是個問題，且加工產品量產推出前，必須先少量製作，測試消費者的接受度，所以投入的效益需要再評估和考量。



為了延續梨的品嚐風味，昱伸積極開發梨加工品「百合蜜梨」