

附錄一：協成村農村產業活化發展訪談（一）

時間：99年03月24日上午9：00

地點：台中縣政府畜產科

受訪者：潘小姐

備註：因受訪者大力推動新社鄉休閒農業，故在訪談的內容，叫著重於休閒農業的部份。

一、推動新社鄉休閒農業的動機為何？

90年6月左右，看到公文，叫做「一鄉一休閒農漁業區計畫」。90年3月，我的女兒幼稚園一年級，園長打電話跟我說：「他要給小朋友戶外教學瞭解農業，那他說要看雞蛋，受精蛋跟無受精蛋怎麼區別？」一般都是在紙上看圖嘛！那他說我再管這個的，應該可以找一個養雞場讓他看。一般家畜家禽的農舍因為防疫的狀況，所以禁止人家去參觀，怕疾病的傳染，所以都禁止人家去觀摩。怕疾病傳染快，而且死亡率又高。我在新社，所以就找一個養雞戶配合我。那當天去，小朋友就在戶外教學啊！就去撿蛋啊！

剛好3月份是新社最棒的時候，空氣最好、景觀最好，就是春天是最美的時候。那時候就是小朋友去這帶雞場，那隔幾步就帶他們去採香菇。就100公尺範圍內，就玩了一天。老師說下次還要兩批，兩台遊覽車會再過來！

那時候就給我一些靈感。那採完香菇之後就遇到一個阿伯，就去採種鳳梨釋迦，以前我在屏東沒有出過這種的。撿雞蛋、採香菇，然後再去採鳳梨釋迦。阿伯就開放讓小朋友進去，小朋友都跟他一起拍照，阿伯也很樂的。那這樣就玩了一天。老師說很棒，還要再來。那時候就是啟發我的靈感，就是跟教育結合。就是讓小朋友們跟教育方面，就是所謂的生態教育農園。

那時候剛好桌子上有個公文，行政院農業委員會在推動一個「一鄉一休閒農漁業區計畫」。那這個計畫，通常都是農會在做，或是公所的農業課，他兩邊都發公文。農「漁」業區計畫，剛好我是管魚類，家畜、家禽。我想到漁，然後我就寫說：「我想要提計畫」。

二、當初在發展休閒產業時，推動的模式與定位為何？

我本來只是鄉公所裡面的一個獸醫而已，我在鄉公所是挨家挨戶去打狂犬病疫苗。那時候在鄉下，自己也會外科，鄉下沒有獸醫，所以我都扮演那種在外面跑的角色。可是我的重點來了！我這樣挨家挨戶，我平常就把這個阿伯的特色，像譬如說我去看他家的狗就結識這個朋友。那這個朋友的特色我會記起來，譬如說這個阿伯會編織，會雕刻。

我當初寫的細部計畫在執行當中，雖然我的計畫寫了那個裡面，但是還是在個人的執行，就是我會改變，改變自己的作法。錢花在哪都是固定的，但是會改變做法，會隨著實際操作的時候會改變。

那我當初除了想說要搶錢搶到之後，困難點就是在執行嘛！那執行的話，大概就要瞭解當地的資源在哪裡？瞭解狀況。然後，壓力很大。因為一

方面也要做這些，那我人手不夠嘛！那就請 4.5 個工讀生幫忙。然後，我那時候就遵造他們拿經費的…成立一個行動委員會嘛！這是他們當時擬一鄉一休閒計畫規定的評分標準，我就按照那個去弄。那我沒想我一下子就集合，就是中和村的比較多啦！全部都是我一個人，在公部門指揮領導。

三、新社鄉整體發展是否曾與產、學界合作？

我那時候就是結合了產官學。就是說我在推動的時候，嶺東技術學院的老師有來嘛！因為那時候縣政府有一筆教育訓練的錢，我就說我要。錢由縣府支付，而我提供人，我去召集人與地方。所以那時候一來就 40.50 個。就認識了嶺東技術學院的老師，很虛心的請他們來幫忙，所以嶺東技術學院的老師有進來這個計畫。

那這些老師來了之後，我也丟題目給他們。還有東海大學的，而我幫他們做評審。

嶺東還有東海大學，東海大學是做硬體規劃的，做了四本規劃報告書，而我去幫他們做評審。我是沒有領講師費的，我願意去幫他們；那我也希望他們來幫我做調查。就是互相，產官學合作嘛！

四、這些的困難度應該是政府單位之間要處理的問題。我的意思是說，你在推動這個時候，在鄉村裡面有沒有遇到什麼阻礙？

你要問我阻礙很多啊，人事物都有…可是你要努力啊！我犧牲晚上的時間，去跟各產銷班認識。以前我的產銷班只有家畜、家禽，我根本沒也接觸這些果農、花農，都不認識啊！那所以我帶了一顆熱忱的心，我去各產銷班，還有白冷圳協會都去參加。要瞭解當地的資源是什麼，才能去做啊。可是它們都給我冷嘲熱諷，我很難過，我們講了一套很理想的東西，他們給我們冷嘲熱諷。

五、你最理想的概念是希望透過在地的特色與資源來發展屬於新社鄉的文化嗎？

休閒農業真正的目的就是要讓大家賺錢嘛！這是很白，說白一點就是這樣。而比較理想化的是說，就我個人啦，就是說…你原來不要去破壞當地的地形、地貌來整合你當地的資源，然後，告訴自己特色在哪裡？你有別人沒有的。你就是稍微改變一下，不是要你去開闢國土啦！那時候打響之後，大家都來買地啊！那其實新社鄉的地早就被台中縣買了啊！看到這樣打響了，大家就都在把以前的地拿回來做，做得比較商業化。那時候我也實在很難過啊！那時候難過第一個就是垃圾；第二個就是交通；第三個，原來的特性沒有了。那當你要做的時候，人家不給你做。我再補充一下就是說。如果要再發展更好的話就是，當地的居民要參與，去審視一下以前的歷史、特色，以前的當地特色是什麼？

那我以前的理想是想要發展出，把人文藝術的東西加進來。每個村甚至有每個村的特色，可以發展出每個村的特色出來或是每條街的特色出來。屬於當地的，大家參與的。不是為了要迎合外面的…不是為了要賺錢。

我想說…你的特色是什麼！現在的社會就是說，你要讓人家來瞭解你。以前推動的就是說…連新社這個名子，地圖也沒有。好不容易新社鄉有地圖了。那怎麼把它弄的更好？把當地的資源怎麼樣再重整？…都可以做一個很好的體驗經濟啊！這是我的重點。



附錄二：協成村農村產業活化發展訪談（二）

時 間：99年03月23日 下午1：30

地 點：新社鄉公所農業課

受訪者：陳先生

一、原本協成村內的主要的產銷模式是什麼？那他們現階段的一個產銷的模式一樣就是用產銷班？那是不是主要以「自產自銷」的方式？

原本的產銷模式就很簡單，幾個產銷班，像葡萄產銷班、香菇產銷班（香菇產銷班一班、香菇協會一個協會）。啊就，它的那個就是很簡單啦，農業一般生產果樹比較多。

而現在產銷方式不一樣。因為現在農會介入，把它劃定一個農業專區，就是劃在協成村裡面，所以說以後的模式會慢慢改變。

最主要是因為協成村裡面休閒產業好幾間，所以它可能發展新的、比較快。就是它的速度比較快就對了，它進去的速度很快。

大部分都是自產自銷，可是以後不是這樣子。以後會透過農會給它產銷、給它賣喔。

農會那邊現在在做農業專區，他那邊的資料是我這邊提供出去的。所以他現在有在做這個，他一年一年做，可能三、四年以後，他們就會弄個品牌，然後就這樣子產銷會比較順暢一點，劃定農業專區會比較好一點。是去年劃農業專區的。

二、那我想問一下，就是近年村內休閒產業的增加，然後又推廣花海季，吸引人潮來這邊，那有沒有就是對環境帶來破壞？

那一定會啊！就是說，我們在花海的期間，我們公所的清潔隊有在那邊攤販的部分，就在那邊有子母車，就是有車子在那邊去負責運送，就不讓它髒的。那外面的話，就是有那個，應該有志工和清潔隊會處理。

三、新社鄉推廣農業發展有沒有跟產業界或是學術界有合作？種苗場是否對地方有所幫助？

這個不用吧！農民自己本身，他們的創新力在新社鄉是最強的。品種的創新，還有品質各方面。種苗場可能多少，我不敢講說很大的關係。很多是由我們農民自己發展出來的，像苦瓜接菜瓜就是新社鄉自己創造出來的啊！很多技術的改良不是農改場。

我覺得植物的生產跟氣候與土壤有很大的關係，像白毛台那裏，它種水果特別好吃。跟海拔有關係，日夜溫差大。

四、其實像新社鄉本身有在致力於發展香菇的產業，那就是從之前的特色商圈，一直到現在的品牌商圈，那就是有沒有幫新社鄉這個帶來發展？

在幾年前，公所有形象商圈，有做，那個也在協成，所以你休閒旅遊你應該加這點。那時候做這個是有增加，有好一點啦！

五、像花海或例假日的時候，那對於說塞車啦，或者說停車空間的部分，那公所有沒有什麼配套的措施？

沒有啊。今天報紙、網路裏面有寫啊，就是台中縣政府準備要開這條大馬路啊！往石岡國中下去啊，往那個東勢啊。

然後那個台中市政府好像已經規劃好了嘛。從台中市上來那個中興嶺到協成這個，一直到谷關啊，準備要拓寬啊！

六、在地居民是否贊成將道路拓寬？

這個我不曉得，不清楚。問題是辦活動很多人不喜歡，因為真的塞車啊！然後環境很糟啊！只好到業者啊！農民沒有什麼收益。交通塞的不舒服，然後水果那時候冬天，哪裡有水果？農民的收益根本就是很少。

七、那我想瞭解一下就是，農業課在發展休閒產業的過程當中，將休閒農業定位為什麼？我的意思是說，它（農業課）扮演什麼樣的角色？是主導的角色嗎？

對，當初是主導的角色。因為蓋一個旅客服務中心，那完了以後我們就招標出去，那農會標到。那因為我們的速度比政府的法令還快，所以會產生所謂不合法去輔導，所以後來就把輔導的業務慢慢移交到那個…給農會去處理。

因為農會現在成立旅遊部，就是因為我們去推，推了以後給他們在處理，在處理以後，他們就成立旅遊部，成立一個新社鄉觀光協會，然後又，現在成立旅遊部，就是他們要去處理這個部分。

因為就是公所做這個部分有問題，你想想看喔，公所不能買賣、不能收錢嘛！那如果我派人去導覽可不可以？不可以嘛！

所以我們把民間訓練，然後讓他們儘量合法化，現在合法化大概有 10 幾間，以前沒有。

現在是做軟體的，就是我們這個路喔，就是比較軟體的部分。硬體的部分就已經大量的讓他們成立嘛！那我們後來就做路邊，像櫻花那個就是我們公所做的，我們農業課從種子開始發，現在路邊看得到的大概有 16000 到 20000 棵櫻花，那給民眾大概 100000 幾萬棵，所以種下去到底有多少我們也不清楚。

我們新社是最多的，陽明山大概 2000 多棵啦，阿里山大概 3000 多棵啦，那我們新社鄉有 10000 多棵。民眾只要拿權狀過來，就可以申請櫻花樹苗。

八、當地休閒產業是否有辦法帶動當地的農村產業發展？

很難，沒有辦法。除非農會那邊願意出來，把它整合。農會那邊設一個電腦，電腦把農民的資料放在裡面，這是一種方式；另一種方式，就是農會當中間人，農民透過農會幫忙處理農產品。要帶動非常難啦，除非農會去整合。三機一體，農會站在中間，上面是業者，下面是農民，只要透過這個系統。不然誰有能力去處理這個問題？就是農會嘛！透過這個系統，農會可以賺一點手續費，公所根本沒有辦法，綁手綁腳你怎麼做？我們政府推這個是對的啦！可是它沒有把整個農業結合起來，完全沒有結合。

九、未來新社鄉農村產業的發展趨勢為何？

民國 89 年以後到現在，應該是以「休閒產業」為核心，可是再來可能就以農業為核心，恢復到農業產銷，農會這方面會加強的。



附錄三：協成村農村產業活化發展訪談（三）

時 間：99 年 03 月 24 日 下午 1：30

地 點：新社鄉農會

受訪者：吳先生

備 註：主要係針對協成村農業專區計畫訪談

一、農會提供什麼平台，給在地菇農生產和銷售的管道？

沒有任何平台提供給菇農，大部分都是自己行銷，大部分都有批發商到當地作收購的部份，農會的部份是農業自己本身有在做品牌的東西係針對產銷班所生產的東西合乎自己要販賣的伴手禮的部份農會會去跟產銷班收購。

二、農會是否有在進行香菇產業的推廣？

以行銷活動，用宣傳用媒體去介紹整個新社鄉的產品，有在幫助這個鄉鎮的產品利用活動宣傳出去。在販售最末端的窗口不一定是農會，農民可以自行批發到市場。農民自己就可以作行銷的動作。

（純粹推廣不是只有行銷，而是有從輔導面，對於農業的生產教育，若要談推廣是推廣當地的農特產，輔導農民生產，拓產行銷通路）

三、農會對於新社鄉農業有什麼計畫？針對協成村是否有具體的農業計畫或規劃？那協成村的香菇商圈，農會在此扮演什麼樣的角色？

農會未參與形象商圈這個計畫，據吳先生所知，在他的手上是沒有參與此項計畫，商圈好像是委託經濟部商業司協調當地的店家去做的，不是由農會主導的。

四、有關農業專區的計畫推動原因為何？計畫？目標？內容？主要的農產品為？

目前 384 公頃作農業專區作專業的生產，是要提升土地的利用及價值，輔導裡面優質的葡萄和香菇兩種主要的產物，推一個專區的品牌。這個意象就像是宜蘭三星的三星蔥，就算是一個專區的產物，就是要給予規範，例如：用藥、生產的技術，但這也是透過一個平台，以後農業會作一個中衛體系（以農會為主體，產銷班為衛星），將產品推銷出去。農委會大概近三、四年在推得一個，這是配合農委會在推得小地主大佃農，最主要的目的是要讓整個土地能夠活化利用，讓廢耕土地能夠得以合理的一個應用這個土地的資源。

五、農會未來為農民有何計畫？對於未來農業有何發展趨勢？

這個計畫的東西，一定是要農委會主要的農業政策上面，如：優質公果園的建立、輔導農民使用有機質肥料、做安全管理生產安全的水果，看現在當下政府在推得農業政策才有之後的計畫，所謂的計畫就是有補助款，拿補助款幫政府輔導農民從事現在他們所要去推動的一些農業政策，那相對的就是說，提昇整個農業的產值，讓農民有所受益。所有的計畫，在農業不外乎就是要建立生產安全優質的農特產品。

附錄四：協成村農村產業活化發展訪談（四）

時間：99年03月23日 下午3：30

地點：新社鄉協成村協中街上

受訪者：王村長

一、本村內的產銷模式為何？而現階段的產銷模式，政府給予怎樣的幫助？
對於農會推行的農業專區計畫內容為何？

原本的產銷模式為在地中盤商，最早農會無介入，慢慢的由農會有作接觸。現階段有中盤商，與菇農自行銷售自台北果菜市場，也有在地零售。沒辦法以自產自銷為主，因沒辦法銷那麼多，仍是要銷中盤商與台北果菜市場。

協成村佔大多數都在範圍內，專區也是以農產品為主，若針對產銷模式則因為才剛起步，故還不明確。

二、協成村的香菇產業從之前的特色商圈到現今的品牌商圈是否為鄉村帶來實際效益或者是正負面的影響？協成村最大宗農特產品為何？除香菇之外，是否有其他農特產品也具發展規模？

都有好處，或多或少都有好處，主要還是以農會作主導。形象商圈與當地業者能沒有辦法結合，因為現在商圈停留的遊客不多，沒有停車場。都僅僅是路過而已，就績效而言，還不明顯。對於產銷依然是大部分都給農會，不然就是中盤商，直接銷售的情況不是很理想。葡萄也是協成村農特產的大宗，主要的產銷地為台灣島內。

三、假日人潮與車潮的湧入，對於交通擁擠與停車空間，公所有何配套措施？
那是否有拓寬主要道路之計畫？

開闢停車空間，外環道路應該要拓寬，因為村內還是屬於產業道路，兩線道道路還不多，幾乎是一線多，較為迫切的是外環道要開。雖有計畫，但仍希望計畫要落實，政府應該積極一點。不然從大坑上來的那條道路，說要拓寬已經很多年了。當村長已經十二年，也沒有看他拓寬過。

四、新社鄉協成村的產銷班為何？那產業發展主軸為何？

很多！但要去問農會，有香菇、葡萄、苦瓜、梨子。現在協成村發展的很多，以香菇佔的面積很大，種葡萄、梨子、枇杷的也很多，大概以這三種水果，蔬菜方面也很多以苦瓜最大宗，還有四季豆，而香菇是最多的。

五、協成村有很多休閒農業是否有辦法與當地的農業作結合，帶動當地的發展？

多多少少啦！可是現在沒有很具體的整套的制度或是旅遊的一日行或是二日遊的配套很少，好像只有兩三個在弄而已，現在民間的休息地點、旅遊點都沒有核准的（幾乎百分之百）只有十一家是合法的休閒農業。有些問題可以跟農會請教。

六、村長也是在經營香菇產業這個部份嘛？！若是，村長是以批發價和菇農收購那如何銷售出去？

種植香菇是我兒子，我則是在作蔬菜的中盤商。主要銷售至南部，大部分中盤商銷售的地點都在南部，新社鄉裡面的蔬菜中盤商幾乎 95%都往南部，南部依產品有長期客戶訂貨需求固定，北部的價格不固定。協成村內很多蔬菜中盤商，單單協成村內就四、五個，所以傳統的模式就是收購後銷出去，除非菇農不滿意中盤商的價格，會自行送果菜公司。協成村內作有機農業的人不多，但對於農藥的控管很好，不會說出去在噴一次農藥，本身農民對於自家品質就會管制有幫消費者把關。苦瓜產銷班是全省第一名的。

七、 新社鄉為傳統農業大鄉，(新社農業發展的可能性)

新社花海時期，農特產品都至花海地區販售，銷路很大，較少外來農特產品，僅有梨山的梨子，其他都是在地產品。但花海期限短暫，僅那一個月至一個半月。



附錄五：協成村農村產業活化發展訪談（五）

時 間：99年03月23日 上午10:00

地 點：又見一炊煙

受訪者：杜理事長

備 註：受訪者為新社鄉休閒農業導覽發展協會理事長

一、在香菇形象商圏的部分，從最早的特色商街－形象商圏－品牌商圏，想要瞭解目前商圏營運的狀況是如何？香菇商圏也是一個組織，與協會的關係是什麼？

香菇商圏他們的生意是…我是沒有很深入啦！但是我是覺得他們是還好啦！因為他們至少大家有個約束啦…就是說這些香菇不要有毒啦！因為現在大陸來的香菇也是很多有毒的，盡量不要賣大陸貨。他們會互相約束啦，但約束到什麼程度，那就要進一步去問商圏的店家（百菇莊對於香菇街就很熟）。

香菇商圏是屬於協會裡面的，但是他們自己有一個香菇的協會。那香菇協會其實是在交換，包括台灣今年的木屑夠不夠啊？或者說是技術、價格…等的商討。

二、協會為什麼會促成香菇形象商圏的推動？整個協會在發展之初，是由香菇街為計畫的開端？

因為這個推動一定要有文宣嘛；另一個是整個社區路線的明定嘛！那香菇街本身就有需要包含在裡頭啊！因為我們有7條路線嘛，香菇街是其中的一條。因為香菇街的成員就是那些人嘛…你說他們自己要來帶頭做社區的發展比較困難。他們也不會很在意。因為我們帶上來以後，他們菇業就整個蓬勃發展了起來，所以他們覺得加入我們協會是很好的。香菇街形象商圏做了以後，問題是他們沒有在活動。有這個商圏，但是那些成員只是大家交流一下而已，沒有像我們這個協會那麼主動出擊。

三、新社鄉在發展休閒農業的過程當中，協會這邊有沒有遇到什麼阻礙、困難？或者是說，公所有沒有施壓等正負面的困境？

現在最大的問題就是招牌的問題。就是每個店家招牌設置的問題，因為每個店家都希望在路線上有所招牌。但是公所有他們的立場，他們認為招牌太亂了，所以就會取締嘛！

當然公所是跟我們有互動啦！他們希望我們招牌可以統一。但是，每次我們去做那個統一的時候，一定是由政府單位撥錢下來做統一，但是這個統一都是沒有效果的。因為一統一，招牌就很小，一小塊、一小塊那都看不到。那店家就會覺得說”客人都看不到，那我放在那裏有什麼用”，等於沒有招牌的效果。還不如我隨便弄個2米4方的隨便訂一下，客人才看的到。這是個永遠都探討不完的問題。

另一個是，土地使用合法化的問題。(永恩：這個問題還蠻嚴重的) 這個永遠存在於台灣啊！

四、有關於協會在組成的過程當中，與在地居民或是協會本身的會員等，是不是有一個共識？然後慢慢凝聚起來成為一股力量？進一步影響到鄉村的整體發展？

我是覺得，跟當地的是完全沒衝突。因為你看喔，遊客都會買他們生產的水果，只要人潮有進來，他們擺在路邊攤賣的水果都會賣出去啊！唯一有一些抱怨就是說「我們橘子園被你們進來的遊客偷摘了」。其實那個在整個產值裡頭，只是幾顆而已啦！不能算是很大啦，只是這些遊客也沒有尊重農民。農民種的要死，你連拔都不問我一聲，至少要尊重我嘛！所以他們就會很生氣。有的是這些小問題啦，那其它應該都沒有什麼問題啦！還有就是有時候會變成交通堵塞，譬如說花海的期間容易交通堵塞。

那因為我們休閒事業是比較一些…就是大家的腦筋比較清楚去想辦法帶動地方發展。所以我們會去申請經費，到經濟部、農委會，或者交通部觀光局，勞委會也有啊！我們會去爭取，那爭取來不是用在我們私人的。全部都是用於發展整個地方的，就是整體帶動。所以他們農民的銀行存款也是增加啊！之前農會一年 27 億吧，現在 40 幾億。這都有帶動整個農業啦！

五、在發展的過程當中，協會扮演的是什麼樣的角色？譬如說：協會與公所之間的關係；或是協會與在地居民之間的關係？

我們現在就是在這幾方面都很努力去做。就是說，政府的關係，我們要怎樣去爭取這些經費，怎麼樣把政府的錢用到最有效，不要浪費掉。當地的就是公所嘛，跟我們最直接管到的，公所也跟我們是很密切的。譬如說，公所有時候要做什麼活動、宣導啦，他們就會透過我們互通這個訊息。所以說，公所與當地的種苗改良場…種苗改良場是從日本時代就選定這裡做農業改良的一個改良場。

那種苗改良場本來跟我們是都沒有互動的，那現在跟我們互動很多，每年都要辦花海，所以大家就都有一個交集：要怎麼辦？交通要怎麼樣？我們協會是代表在地的團體，那要如何讓這些在地的居民不要產生不好的抗議（抗爭）等，所以我們就是在擔負這個任務再做溝通啦。因為我們花海的大量人潮進來後，農民不是很喜歡啦！因為農民認為說，花海來帶動很多人進來，讓我們交通都堵塞。那也不是說所有農民都不喜歡啦！但有些農民就覺得說交通堵塞對他而言就是很討厭。但他沒有考慮到其實那個經濟效益是在地方。

六、協會是否有將當地農業結合，帶動發展？

有，有…在地結合，是我們現在努力的方向啦！因為我們發現說，新社鄉是很不錯的適合住的地方。那因為現在整個台灣的大環境太糟糕了，幾乎都是…你們在台北吃的東西，幾乎 80% 都有毒的。因為我們自己很清楚啊！不管什麼

啦，都是有毒啦！都要浸個藥之後再送到台北。都是有毒的，無毒的幾乎很少。那所以我們在地人也都是找無毒的在吃啦！那我們也一致認為新社鄉應該往這個方向發展，將來的方向，是我們休閒事業下造成一種風氣，把他們這些農民啦、農業啦，都能往無毒去發展。

所以我們現在就是休閒事業、休閒產業這些人就是跟農民結合，就是說只要你東西是無毒的，我盡量用你的東西，我不到外面採購。這是我們努力的方向啦！提供傳統農業一個發展的空間。因為傳統農業他們耕作要大量嘛！所以農藥使用大量的話，它就可以產量大嘛！那你種有機的，產量少啊，價錢又貴啊！那要採用的人又不多…問題就在這裡。那變成說協會就是努力在採用他們的東西。雖然他們的東西種起來比較難看…有機的就是比較小粒、小粒，但是我們還是用啦！這是我們努力的目標啊！



附錄六：協成村農村產業活化發展訪談（六）

時 間：99年03月23日 上午15:30

地 點：阿亮香菇農園

受訪者：侯老闆

一、由原本的菇農轉型為現在有休閒導覽的型態？

大約在七年前轉型，隨著趨勢而決定轉型。早期新社的知名度很低，菇販來此買香菇，送到台北去賣，也都是打埔里的名號出去，因為埔里的名氣比較大，沒有人知道新社這個區塊，所以早期都以自行栽培的模式為主。直到九二一地震後，很多新的如庭園咖啡陸陸續續在開通，就帶動新社的休閒觀光的潮流，很多家的庭園咖啡就開始營業，開通中就是會開始有外客進來，有人帶動一波一波的帶動上來，就開始有人知道新社這個地方的知名度，這幾年大家對新社就是蠻熟悉的。

大概在五年前，台北有個客人來此採完菇回去，他覺得很好玩，想要邀請社區的人組團一起來此遊園，結果他問了五家遊覽車公司，沒有一家知道新社在哪裡，以前新社沒有人知道，以前台中大家比較知道谷關、東勢，若要去谷關，都是由東勢進去，直到九二一之後，庭園咖啡的開發，台中人上來，電視的播報，媒體曝光率高，新社知名度就此打開，五年前辦花海，知名度又更高，在這之中，新社以產生一些景點了，而產生景點的條件是，以前這裡是軍管的，這裡營區很多，軍管這裡的房子都有限建，在這裡要蓋房子都要軍方同意，只能蓋十米半，不能超過太多，這邊軍管，所以根本就沒有開發，也沒有什麼工業，就傳統農業，也沒什麼開發，那近年都市人往外走，離台中市近平均大概半個小時到一個小時，剛好要半日遊或一日遊，這裡的海拔大概五百多，就溫度來說，是舒適、涼爽的，之後就帶動上來，再者這裡又是會到谷關會經過的路線，以前的就在路旁邊種香菇，有人潮來之後，就開始兩張桌子擺著就開始販賣了。就附帶著炸香菇，慢慢著就開放讓人家採香菇。做解說導覽大概在四五年前。傳統的香菇主要是批給行口，批給行口的銷路一定好，只是價格的問題，因為是整批的收購，但是零售的價格是比較好一點。而現在也已經不賣行口了。那今年換地方後，種植的面積一樣大，產量也差不多。而現在主要就是自產自銷，還有網路宅配服務，這樣的方式會比過去的利潤來的好，但也比之前的銷售模式更花時間在這上面。

二、形象商圈對於在地的幫助為何？

這個是各個產業別，有的產業有幫助，有的產業沒有幫助，若今天是種豆子的，能在路口擺一攤在那邊賣嘛？不一定會有幫助，只有可能人越多，越塞車而已，原本住在這裡的人會覺得開發的這麼好，就只會造成生活不便，對他們而言，他們是受害者，但對我來說，我是受益者，可以把人潮帶上來。怎麼去把交通順暢，不會造成其他人的困擾，這樣也不反彈，再者，在做生

意的人，他們把人潮吸引上來，大家都有生意可以作。而為什麼這幾年新社的發展起來，因為新社的香菇他是主要產業，以乾香菇來看，有八成的香菇是由新社銷售出去的，香菇成為新社的特點映像，新社的產業得天獨厚，剛好可以搭上，有休閒又有產業，休閒對於產業有加分作用，休閒先到較為主要，而原本香菇的知名度上來，知道這個區塊，早期批發商來此批香菇，最後到市場還是打埔里的名號，因為埔里有種植香菇的歷史超過一百年，而新社種植香菇的時間只有四五十年，早期新社也沒有觀光文化，早期種得香菇都沒有人來買，都是一些埔里來的批發商，將香菇批走在貼上埔里的標籤，因觀光，休閒產業的上來將知名度打開，由觀光起來，在由產業去帶動，就會變成互利。其實新社休閒產業還缺一項東西，那就是大型的公共設施，就是所謂的公共造產，提供民眾免費的休閒空間，而新社的休閒產業重疊性太高，而我不在他們重疊性裡的產業，現在民眾去玩庭園咖啡，就來此採菇，這樣是有搭上一條線的，是附帶搭上這條線的，把客人多留久一點，如花海就是一個免費的公共設施，缺少一些不用錢的景點，不同的產業鏈太少，產業如果容易被取代，其他的產業壽命會很短，若要採香菇，就要到新社來採，別的地方沒有辦法取代的，要看清楚自己的優勢。新社缺少公共休閒的位置，可以讓民眾停留較久。沒有提供遊客延續性，也應該要提供不同層級的遊客，能提供越多不同層級的景點，這樣才能長久，沒有創造出特色，也很快的就會被取代，也沒辦法延續。

香菇商圈為經濟部商業司有投入，規劃上還算可以，台灣的生產者很弱勢。台灣農業的問題，第一個政策的不延續，之前推行生產履歷換政府之後，就停擺。與吉園圃是一樣的東西，但是形象不好大家不信任，所以就有點消失了，又換了政府，又在推農業生產履歷，因跟著政府的政策會對農民有所輔助與幫助，而因為政策的不連續，辛辛苦苦用起來的東西，但經過換政府而導致農民白忙一場，最為受害的就是農民，這是農業最大的問題。第二個問題是通路，台灣的市場是淺碟型很容易飽和，沒有人帶領的時候，往往是一窩蜂導致價格會大起大落，政策應該如何規劃，台灣不大，如何去規劃區塊，如蔬菜專業區，有哪些蔬菜，台灣一天大概多少的量，在扣除因氣候關係所損害的，給一個合理的價位。不應該倡導休耕，倡導休耕是個浪費，應該倡導轉種，(缺水的話轉種玉米，旱作，保證價格收購，補助轉作)不應該倡導休耕，農民拿了休耕的補助款再來去種植其他的蔬果，這樣會擠壓到其他的市場，這是的連動性的問題，若假設鼓勵休耕農民去種植飼料玉米，這樣可以由國內自行生產飼料，無須從國外進口，進口的價格，要高就高，要低就低，若由國內自行生產可以維持一定的價格。這樣可以控管農產品在市場上的價格趨勢，達到供需平衡。

三、對於每到假日及花海季時，所造成的交通問題為何？

在新建整修這條主要道路，也花了一千多萬，原本要電纜地下化，但是有幾戶人家不同意因為變電的位置，所以就沒有繼續做下去，但如果當初有

電纜地下化，則這邊的交通會好一點。

四、轉型遇到困難，有沒有受幫助輔助？

台灣的農民都是自己打天下，若農民做的好，政府很多補助款會找農民，拜託農民來掛個名字，若作不好，政府一副事不關己的樣子，很現實的問題，要農民自己用的好，才能要求政府來幫忙，若自己作不好，也不要希望政府會來幫忙。為何新社鄉現在會發展有這樣的程度，是因為評比起來，新社鄉是在台灣評比裡的第一名，商業司就願意投入輔助，因為已經發展為固定形式，就不用再去摸索發展，就會造成資源的不平均。

再者，農民還有一個問題，就是農業保險，其重要性為台灣天災太多，受損的區塊一次可能會傾家蕩產，不推農業保險是因為沒有銀行願意做賠本生意。而台灣一年風災所造成的農業損害不會超過一百億，政府補助在農民與產銷班上面的也好幾十億，可以將這十幾億為農民作一個保險。政府如何讓銀行承辦農民保險，首先應該要提高農民保費，但也相對的補助農民保費，政府所發的補助款是有能力的人在用的（有關係的人）資源不平均。



附錄七：協成村農村產業活化發展訪談（七）

時間：99年03月24日 上午15:30

地點：香菇之家

受訪者：詹老闆

一、您是由一個傳統的菇農轉型發展成為現在的狀態，轉型原因與背景？

當初是種好，賣給盤商，而目前是有在零售，直接產銷合一。最主要剛開始的時候，是講求品質穩定將品質管理的很好，從品質再來展延到研發品牌，所以我們的香菇是有註冊商標的，一路走來研發出來。再來就是政府也剛好「一鄉一休閒」那時後鼓勵農民轉型，這時就想說，既然政府推行，那就按照政府所推行的來轉型，讓消費者能直接來到產地，能買到最好的，也要是有品牌的，有口碑的香菇，所以從那時後有註冊商標，走到現在有生產履歷，有雙重的認證，雙重保護，幫消費者把關，最主要是有這些認證，本身是有檢驗，每日生產的量要建檔上傳。保護消費者可以買到台灣自產的香菇，尤其我們是用品牌來保護，我們有口碑、有註冊商標及履歷，履歷是很嚴格的有層層把關，消費者可以安心。己年前就有想說要把香菇的產業發揚光大，所以有用雙重的保證替消費者嚴格把關。

二、自行販售與賣給中盤商的產量與利潤何者較多？

生產的成本都很高，不可能將所生產的東西都留下來自行販售，還是要批發出去，才能轉換金額回來到成本上，因為在菌類上，成本是蠻高的。主要還是交盤商，但也是有零售。轉型後，有自產自銷，及開放解說導覽實際收亦有相對提高，因很用心在種植香菇，消費者來此可以安心購買。

三、當初在研發時一定花費了很多精力、時間和金錢上，不知有沒有相關單位組織幫忙輔導或協助？

當初走到一半的時候，想說很辛苦，但還是努力的做，才有今天的成果。政府當初也有做新社「菇聲響起」是由經濟部來輔導，推行E世代的農業化，農業要走向E世代，用網路來行銷，是由媒體可以看到當地的產品，才能有效果，政府有利用教育來輔導農民。

四、老闆除加入休閒發展協會，是否有加入香菇商圈？

無加入，因為地方較為偏遠，雖然在同一個村內，在這個區域比較沒有人可以幫忙宣傳之類的。對於香菇商圈位於協成村內，即使在同一個村也沒有幫助到什麼。香菇商圈是比較集中，商圈的店家會來此批購回去賣，那邊主要都是商家，這邊則是真正在地能買到像這樣自己生產，產銷合一，並非像形象商圈那邊一樣，等於是生意人，向其他地方批購香菇來賣，就說是自己生產，結果不是。有申請履歷的香菇種植面積有一公頃多，還不包括未申請的，申請履歷的檢驗是經常來抽驗香菇品質，目前政府有提供資金給檢驗單位。其他申請履歷的部份還是要自己付費，希望政府能繼續推行履歷，給永久有需要的單位

或農民補助他們，才能讓農民產出來的產品有保障，為消費者把關（20：26）。

五、新社休閒產業的興盛，是否有帶動新社鄉的產業與影響？

對我們而言整個新社休閒產業有帶動香菇業的發展，影響蠻大的。所以在新社住的人大大小小大概說不會沒有能力養活自己，只要勤勞。新社的人不會失業，第一是有休閒產業，第二是氣候好，環境好，天然條件相當優渥，台中的後花園。對於自己本身的影響，當然多多少少都有，只要有人潮來到這裡，瞭解產品的品質安全，由以生鮮香菇最為明顯，與市場的有所不同。一個月的遊客數量不是很平均。



附錄八：協成村農村產業活化發展訪談（八）

時 間：99年03月24日 下午15：30

地 點：金鑫香菇行

受訪者：蔡小姐

一、過去經營的銷售模式？經營時間為何？

自產自銷比較多，有時候也是會交給盤商。4分地生產的量也是要看各產期的狀況，香菇是要刺激，以溫差控制香菇的生長，若溫差大香菇受到刺激，香菇就比較會長。經營十幾年，賣得時間不長，還是有些會去跟別人批回來賣。銷售就是賣給下盤或市場還有中盤商。

二、新社最近休閒產業還蠻興盛的，是否有帶動新社鄉的產業？

有遊客會來此購買香菇，像之前花海的時候銷售還可以，但是平常的時間，顧客群就得要自行注意，花海季只是會把人潮帶上來，若沒有規劃路線，香菇街這條也是會沒有人，只會停留在花海那一帶，花海附近有很多道路可以通，若有規劃路線，把人潮帶過來那就會比較好。但就可能造成塞車比較多，即使塞車，下車來逛的人也不多。香菇產業現在是新社佔最多，埔里已經根本就沒有了，埔里的是生鮮香菇。

三、產銷班的制度與提供農民什麼樣的幫助？

因為形式較屬自產自銷，所以未加入產銷班，像小叔是菇農就會跟產銷班有接觸，香菇產銷班好像只有一、二班而已，而種植的面積只有協成村這裡和水井比較集中的樣子，其他的話就分散比較多。產銷班好像是開個會抵制進口之類的，菇農們可以分享及交流種植心得，產銷班可能是個形式，以後可能是方便推廣。不見得每個菇農的加入產銷班。

四、商圈的建立是不是有所幫助？

也是要有一點政府的力量，也需要民間及整條香菇商圈配合與維護。香菇街也不長，也無行人可以步行的空間，若只是說假日前面是新社莊園，假日就是塞車，是遊客有的會下來看看，像之前櫻花林有推蘭花，或是現在過完年櫻花吸引遊客前來，也是要靠一些媒體去推動，若有媒體報導的話，那個禮拜新社就會塞車，例如花海時期的媒體宣傳。

五、花海期間的交通壅塞，有沒有希望政府部門怎麼處理？

其實舉辦花海的地方，已經屬於較為空曠的地區，每條路都可以通過。至於居民的抱怨其實也還好，若到了花海期間就盡量少出門，多多少少會利用非假日出入新社，雖然花海附近是有很多條道路可以通，但人潮湧入還是很嚇人的。之前塞車很嚴重，從商圈塞到大坑及從國四道要上來就塞車了。因為花海是免費的且佔地又廣，所以吸引很多人上來遊玩。

附錄九：協成村農村產業活化發展訪談（九）

時間：99年03月25日 下午15：30

地點：九龍香菇行

受訪者：呂太太

一、不知老闆自己本身有菇園嘛？

本身沒有種植香菇，只有大賣。自己本身有種植十幾年，之後就沒在種植了，現在的香菇園也不是自己的。所收購來的香菇，南北部都有賣，都是賣乾香菇。若有要大量香菇，才有用貨運宅配。菇農將香菇烘烤起來後，大約就有幾百包，若看了可以，就買下菇農的幾百包，會去看菇農種植出來香菇的品質。僅僅只有幾間有固定配合的菇農，僅有4、5百人中香菇。

二、協成村內的香菇商圈，是否對於村內有所幫助？

我們沒有差，對於香菇中盤是沒有影響的。遊客來此遊玩，多多少少都會買一點，但不多，主要還是大賣。在協成村香菇商圈內僅只有金順香菇是菇農自己種香菇，金順香菇無販售，做一點小生意。這條街主要是以盤商居多。

三、以前主要是埔里香菇較為出名，現在則是新社香菇，為此香菇產銷是不是有比較好？

三十年前是埔里較多，都要打著埔里的名號，現在是新社鄉較多，現在說道新社鄉的香菇較為出名。而賣出去的價格也不一定，價格起起落落不一定。

四、例假日或花海時期，所帶來的衝擊？

遊客來對當地當然比較好，最少景氣會變比較好也會帶動新社鄉的景氣，有人的消費，對於當地產業也比較幫助。但也相對的較容易塞車，例假日較常塞車，客戶比較不喜歡來，對於客戶也沒有差，平常時間來也比較不會塞車，一台車來載，但要塞車塞很久。都是客戶自己開車上來載香菇的。對於小賣，多多少少都會有人來買。

五、新社鄉在於菇農自己生產自行銷售的比例為何？

菇農自己生產自己販售，他沒有辦法賣便宜，他會比在行口賣得還貴，若菇農要賣四斤五斤那不如賣整批的。若要賣少量的話菇農是賣零售價，而這裡是賣批發價在有一點點的價格。新社香菇大部分都是交行口較多，不是埔里得來收，就是當地得來收，一定交行口，他們的產量一天烘起來大概二三十包，所以有限。

附錄十：評題審查意見回應及說明表

論文題目：都會區農村永續發展策略之研究－以台中縣新社鄉為例

審查時間：97年6月7日

審查地點：菲華樓203

指導教授：陳博雅 教授

審查委員：吳清輝 教授、黃健二 教授、陳博雅 教授、傅茹璋 老師

審查委員	審查意見	處理情形
吳清輝 教授	加了都會區與永續用詞在本研究之意義何在？	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
	研究目錄與流程中應加入都會區與永續之作用！	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
黃健二 教授	釐清農村在都會區之關係、角色	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
	新社的農村產業種類及就業狀況的探討	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
	永續發展：考慮維持農村的生產、生活的土地利用的永續問題是什麼，然後才可以提出策略	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
傅茹璋 老師	都會區農村與鄉村之界定？	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
	都會區農村所提供之功能？	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」
	本研究是否要利用「永續指標」作為研究之策略參考之	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」

		例」
	文獻參考要按筆劃與伊定格式撰寫	遵照辦理
陳博雅 教授	題目修正為「農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例」	遵照辦理
	內容依各委員意見修正	遵照辦理



附錄十一：期中審查意見回應及說明表

論文題目：農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例

審查時間：99年4月8日

審查地點：農委會會議室

指導教授：陳博雅 教授

審查委員：黃明耀 先生、吳清輝 教授

審查委員	審查意見	處理情形
吳清輝 教授	選擇個案研究之地區，需要有一定的說明。	已在第一章研究範圍內加以說明。
	農村產業之困境在全國、新社、協成有空間之差別，困境有別。目前所獲取活化目標是否是克服全國、新社、協成之問題有何不同，空間結構再區分，再進一步擬策略。	遵照辦理
	文獻檢討缺少需做結論性結語。	已在第二章及第三章補上檢討分析。
黃明耀 先生	以新社鄉協成村特有產品「香菇」為研究發路，以對農村產業發展特有模式，原則分析。	於第四章協成村產業部份加以說明
	調查資料應補充	遵照辦理
陳博雅 教授	依各評委意見修正	遵照辦理
	協成村再補充資料	遵照辦理

附錄十二：公開發表審查意見回應及說明表

論文題目：農村產業活化發展策略之研究—以台中縣新社鄉協成村為例

審查時間：99年6月3日

審查地點：菲華樓303

指導教授：陳博雅 教授

審查委員：吳清輝 教授、黃健二 教授、許世雨 教授、陳維斌 老師

審查委員	審查意見	處理情形
吳清輝 教授	結論與建議沒有特別努力充分表達	已修正
	協成村以香菇活化之正負面意義一補充	遵照辦理
	協成村的活化心得，是否可推廣於其他地區	依照每個農村衰敗程度不同，各個地區有不同的活化方式，而具有地方特色的較易活化，若無則需由別種方式，慢慢著手進行活化。
黃健二 教授	是否從產業活化之相關因素及產業之種類項目切入？	係針對產業活化項目及地區產業種類探討研擬
	支持產業活化基礎的社會活動結構、組織以及實際的條件（空間設施）等要加強。	遵照辦理
許世雨 教授	為何選擇協成村？	因位於台中都會區近郊，為新社香菇知名產地，而村內規劃香菇商圈，銷售在地產業，擁有「自產自銷」的優勢。加上休閒農業盛行，擁有香菇生態導覽之特色。以及花海季的推廣，連帶推動行銷當地產業。
	訪談分析問題與受訪者由不同字體表達，問題與產業活化之關連	遵照辦理
	農村再生條例（草案）內容是否要放入研究內容中	本研究主題範圍雖以農村再生條例（草案）之產業活化為主題，但對於產業活化，草案內無明確詳細說明，故將不放入本研究內容中。
陳維斌	研究範圍圖需以協成村為主	遵照辦理

老師	第貳章及 SWOT 需補強修正	遵照辦理
	第參章內容之目的？	藉由台灣農村產業的變遷發展，可以得知，農村發展已非單一層面，應是每個層面環環相扣。故未來對於研究個案協成村，除致力於在地產業活化外，應考量農村多方面之發展，才能使農村永續經營。



附錄十三：口試審查意見回應及說明表

論文題目：農村產業活化發展策略之研究－以台中縣新社鄉協成村為例

審查時間：99年6月8日

審查地點：菲華樓304

指導教授：陳博雅 教授

審查委員：何天河 教授、吳清輝 教授

審查委員	審查意見	處理情形
吳清輝 教授	研究主題是以農村再生(草案)內容裡的產業活化哪一部分?	農村再生條例草案裡,並未明確說明產業活化之詳細內容,故經由分析後理解農村產業活化的部份。
	研究範圍之協成村,其目標、策略所要配合的措施為何?	為使協成村的農村產業活化發展,除要確保農村產業優良品質,其行銷的部份佔了多數,故在研究內容裡,有將此部份納入其中。
	經由研究過後,台灣農村產業皆可使其方法活化嗎?若無法達到其目標,應予以表達出來。	遵照辦理
何天河 教授	由論文得知,協成村有香菇、休閒農業、高經濟作物之水果,對於當地活化是以單方面進行,還是多元化進行。	本研究是以多方面進行活化策略,唯有多方面的進行,才能整體發展帶動農村產業活化。
	第二章理論與相關文獻分析部分,應補強說明	遵照辦理
	SWOT表格補強說明	遵照辦理
	由目標至策略,最後的結論,應要相輔相成的。	結論部分已做修正
陳博雅 教授	依各口試委員意見修正	遵照辦理