

雲林縣 元長鄉

元進莊的過去、現在與未來

吳進興先生訪問紀錄

- 訪問時間** 2020年6月17日
上午11時30分至12時05分
2020年9月9日
下午2時至3時30分
2020年12月2日
下午2時至3時30分
- 訪問地點** 雲林縣元長鄉龍岩村 元進莊
- 使用語言** 臺語
- 訪問人** 許雪姬、曾品滄
- 記錄** 蕭慧岑

吳進興

吳進興，1951年生，雲林元長人。自幼生長於龍岩厝，退伍後亦跟隨人口向都市集中的趨勢至臺北工作，後因薪資問題，選擇回鄉。返鄉後，他從事鄉里間由來已久的行業——收小鴨轉賣的工作，經數年累積經驗，從騎機車收鴨仔開始，慢慢建築了自己的鴨寮，規模逐漸擴大、市占率增加，成為獨霸一方的「鴨王」，並在面對紅面番鴨滯銷的挑戰時，轉而投入需大量成本的食品加工。



吳進興，攝於元進莊

一 龍岩厝的少年

我是年尾孩子，在農曆12月出生，如果從新曆來算，我是出生於1951年，但生肖屬虎而不是屬兔。我家從十幾代以前的祖先就住在龍岩厝，我的父親叫吳仲西，母親叫吳採雲，父母都姓吳。我父親與母親擁有大約六、七分的土地，分散在兩個地方，他們種稻子、花生，也插甘蔗，父親也有養牛，因此有時候會牽牛替人犁田，可多少貼補家用。父母總共生了4個孩子，但只有我一個男孩，其他都是女孩。我們生活得很艱困，但那時候在鄉下，大家生活都過得很差，所以不會互相比較，也不覺得有誰比較好。當我還是小孩子時，家裡吃得很差，我還記得小時候都吃曬乾的番薯簽，那種番薯簽非常粗糙，我跟媽媽說，這番薯簽吃下去都刺得我胃痛。

我從元長鄉忠孝國校¹畢業之後，當時的學制要考初中，但我對讀書沒有興趣，所以我到初中去看看後就決定不再繼續讀書。我唸國校時一個年級有兩班，我們班上有52個人，但現在整個學校卻只剩下30位學生。國校畢業後，父母也沒有叫我一定要學些什麼事情，他們只是種田人，對其他的事情並不了解，他們覺得，如果我幫忙家中的工作也好。

1 忠孝國校：為現今雲林縣忠孝國民小學，位於元長鄉龍岩村148號，該校源於1951年設立之客厝國小西庄分校，隔年變為客厝國小龍岩分班，於1959年獨立創校成為忠孝國民學校，1968年實施九年國民義務教育，更名為忠孝國民小學。（雲林縣忠孝國民小學：校史沿革，2021年6月27日下載，<https://jshes.yl.edu.tw/cp.aspx?n=15704>）

因此，我從國校畢業後就先留在老家幫忙種稻，有時也幫忙牽牛，但我沒犁過田。家裡稻子的收成普通，我會多少做點生意，像是自己種蔥來賣蔥仔頭，算是貼補些家用。那段時間我也沒想說要到外面去學手藝。我想，在這種時候，如果有人稍微能提醒你有什麼機會、哪些可能，或許我當時就能夠想出不一樣的出路，而不只是留在家裡種田。「有沒有人給你指點一下」，這是一個重點。

我當兵兩年，24歲退伍。換過非常多駐地，從苗栗崎頂、臺中清水、苗栗大坪頂、大甲鐵砧山、南投中興新村、臺中中興嶺、高雄大崗山跟小崗山，最後到金門待了將近半年後退伍。退伍後，我看很多人都到臺北工作，我就「毛鴨仔跟大群(mâng-ah-á tè tōa-kûn，茫然地跟隨潮流)」，也一起跟著到臺北。我們這一輩的人，大約是1966年開始到1970、80年代，有一波「大出去(tōa-chhut-khì，大量年輕人離鄉)」，也就是從鄉下到都市去工作。當時的年輕人都說：「到臺北去睡個幾天，死了也甘願。」當時的臺北，不管大的或是小的道路，全都在蓋房子，發展非常快，但在鄉下根本就沒有機會，就算你家裡擁有好幾甲的田地，仍然沒有用、沒辦法成家，所以沒有人要待在鄉下。有人就說年輕男性留在鄉下根本沒辦法娶老婆。

我到臺北後，先到二重埔專做聖誕樹的塑膠工廠「凱利」應徵，當時很多南部北上打拚的人都聚集在二重埔，像我們龍岩厝庄就有很多人都在那邊，我也才知道要去那找工作。凱利塑膠工廠裡有一台機器，專門用來做聖誕樹的樹頭，但因為機器操作不易，能夠做的人很少，聖誕樹樹頭就變成工廠裡最常缺貨的部件。那台機器被閒置時，我都去操作、摸索看看。原本我是新人，不可能專門負責操作這麼高階的機器，但我卻能夠很順利地把樹頭做出來。其實那並不難，原理就是將塑膠射出到模型中，等定型後就可以完成，只是必須要手腳

靈敏才能妥當地操作。對我來說不難，我學過就會，能做出許多成品。由於我當時的工資是按件計酬，因此賺了很多錢，但後來經理卻跟我說，我按件計酬的薪水太高，不能再這樣算，要改成月薪。我不願意接受這樣的條件，就辭職回到老家。

我還在凱利工作時曾回家相親，後來順利和太太張秋花結婚。等回到老家後，我先去學了一陣子的「土水(thô-chúi, 建築工夫)」，但我的技術只是普通。不過那陣子我也觀察到了，雖然房子蓋得多，但建築包商倒的也很多。當時的包商不像現在的建築公司是先蓋幾十間、賣出去後才繼續蓋，而是一次性蓋大量房屋，比如一下就蓋個三、五百間，所以他們很容易資金運轉不靈就倒閉了。因此，我就想「這也不是行業(che mā m̄-sī hâng-giáp, 這不是可長期維生的職業)」，後來也就放棄了。在這之後我開始做生意。

二 一台摩托車與一隻小鴨

做生意一開始的資本只有3,000元，還是跟我大姊借的錢。我去買一台摩托車，打算騎著摩托車去鄉下收購小番鴨。1978年左右，土番鴨已經有專門的孵化場，以人工授精進行繁殖，孵化後的小鴨再賣給養肉鴨的人。當時的番鴨還沒有人專門「養場」、也沒有種苗場(指禽類繁殖場)，不過是一般人在家裡養幾隻番鴨而已，當作是過年補冬、燉補所用。以前人會買番鴨回去幫小孩燉補好「轉大人(tng-tōa-lâng, 體格轉變成大人)」。

番鴨和土番鴨、菜鴨不同，菜鴨是專門養來生蛋的品種，賣蛋的

人會專門養菜鴨。至於土番鴨是番鴨跟菜鴨交配而成，不會有後代(指不具生殖能力)，是作為肉鴨使用，比如做鴨肉羹。飼養土番鴨的人，會跟田地的主人說好，趕土番鴨去吃田裡收割之後掉落在土地上的稻穀，這又稱為「逃冬(tô-tang)」。有些趕鴨子「逃冬」的人也會從事孵育小鴨的工作，他們的數目也已經很多。土番鴨的養殖也不簡單，要打種(人工授精)，還要孵蛋，過程很多。雖然早期鄉下也可以收土番鴨，但土番鴨的行業已經很成熟，大條路人家都鋪好了，要爬起來的困難度很高，機會也很少。因此，剛開始要做，就要選擇較小的路，自己下去走。所以我選擇收番鴨的工作。

番鴨都是家庭小規模飼養，既沒有專門的養場，也沒有種苗場，所以需要有人專門到每一戶去收購小鴨再賣給中盤，中盤再賣給要養的人。做這個生意的人不多，在我之前，庄內上一輩就已經有人從事收購番鴨苗的小生意，只有我們這裡才有這種職業，別的地方沒有。村人會互相觀察，看某人雖然只有在收番鴨，但家裡三、四個小孩卻都養得很好，收入不錯，其他人就會跟進。我開始做這行時，當時收鴨子的人都是老年人，只有我是年輕人，他們做很久了，我後來才下去收。雖然我跟他們收的鴨子都一樣、路線也差不多，但我比較能收得到，他們比較收不到。因為每一間農戶要出小鴨的日期，我都記在頭腦裡面，雖然有好幾百庄，無數的農家，但只要我經過、曾經上門詢問過，我都會記住。

收鴨子的路線很多，如果是沿海的路線，就從這裡(元長)過去，經過麥寮、臺西、四湖、口湖，然後坐排仔過河到東石鰲鼓(東石鄉鰲鼓村)，再繞到六腳後崩山(六腳鄉崩山村)，接著從雲林水林的蔦松(水林鄉松北村)回來，那時候沿海每一庄每個小地名我都知道。如果是比較內陸的路線，就是從元長往南到嘉義新港鄉的崙仔，

再從中洋子（新港鄉）、江厝店（民雄鄉江厝子）、鴨母坵（民雄鄉鴨母地）、崙仔頂（民雄鄉崙仔頂），就這樣繞一圈。

在海口一帶行動，以前都要過溪，有好幾條溪，所以都要坐排仔，口湖水井村有一個（蔦松大排），從水井到東石鰲鼓那裡也有一個（北港溪），蔦松還有一個（北港溪）。從元長到崙仔，因為以前（北港溪）沒有橋，也需要坐排仔過溪。過溪時機車也可以騎到排仔上，每一趟路程都得過一條或兩條溪。過一次溪要5元，從水井村到東石鰲鼓那個溪，也就是北港溪，是雲林和嘉義縣縣界，那條溪水尾最寬，所以要10元。

我一開始做這行的時候，就先去鹿港看，去問在路邊擺攤賣鴨雛、鵝雛的人，雙方談得攏的話，以後收來的鴨雛、鵝雛就可以轉賣給他。不只是鹿港、臺中，連臺南學甲那裡賣鴨子的，也是要靠從我們這裡去。學甲那裡都需要番鴨、紅面鴨，鵝比較不需要，鵝早期是彰化、臺中比較有需求，所以我也收鵝雛。以前臺中有陣子在瘋鵝肉，說鵝肉很好吃，臺中那時候才開始有人賣鵝肉，以前並沒有。鵝肉的風潮發源地是臺中。

我第一天做生意，騎著摩托車，在鄉下四處收購，但因為不得要領，只買到一隻小鴨。我媽媽就罵我說：「第一天做生意卻只買了一隻『孤雞仔（ko-ke-á，單獨，兆頭不好）』，是對還是不對啊！」這件事讓我印象很深。我收購的範圍主要是雲林縣跟嘉義縣，收購鴨鵝，從人家門口經過，就要先看裡面是否有養鴨、鵝，然後再問是否有小鴨、小鵝要賣。鄉下養鴨，是你養幾隻、他養幾隻，若想收鴨，都需要去問、去看，以前鴨、鵝不會關在家裡，都會放出來外面，所以騎經過人家門前看一看就能知道。到後來，我連哪一戶養的鴨何時要生都能知道了。

我騎機車收鴨子的範圍比其他人更廣，有時候中午耽擱了吃飯時間，到12點或是下午1點才找地方吃，我覺得也沒關係，習慣了就好。我一整天大概都是一大早出門，下午3點回來，通常中盤都會來收鴨子，但有時不湊巧，我就得自己把鴨子載過去，有時候要載到鹿港，或是到位於豐原的卜蜂，從溪湖、竹塘或是西螺過去。我用機車運送小鴨時，將小鴨放在箱子裡，然後再將箱子疊在一起，因為鴨子都小小的，所以一次就可以載好幾百隻的小鴨。我下午3點出發去交鴨子，一趟最快也要一個多小時，以往馬路上車少，比較好騎車。我回到家的時候，日頭都暗了。

以前的冬天真的很冷，騎摩托車時我都得穿雨衣，雨衣裡面還要鋪報紙禦寒。至於鴨鵝，要把牠們裝在水果紙箱中，紙箱不透風，這樣小鴨、小鵝才不會冷，不用再加燈光保溫，也不用額外裝任何東西就夠溫暖。那些都是剛出世的鴨鵝，即使不吃不喝也還不會口渴飢餓。我以前收鴨的數量很多，我一個人就等於其他幾十個人收小鴨的數量。有時候收一日的數量不夠，就等隔日收完之後再一併送去給中盤。我知道中盤的收購價，所以我就知道跟人家買小鴨的時候，應該開價多少，如果收得好，那就可以賺。在幾年之間，小鴨的收購價越來越高，從我「出手」在收，收購價從二、三十元提高到一百多元。我在鄉下跑了7年（收小鴨收了7年），專門收紅面番鴨、鵝，有時候收少量的火雞。

三 不斷摸索與擴張

我收小鴨的第二、第三年，就發現有個問題，中盤需要的小鴨數量越來越多，經常是中盤訂了500隻，但我收了兩日才僅有300隻。為了應付需求，我就開始在自家土地上圍個地方養母鴨生蛋，來補充要交給中盤的小鴨數量。我想要蓋鴨寮，但我爸不願意把地借給我，他說：「飼鳥家伙賠（chhī-chiau ke-hóe liáu，養禽類多會賠上家產）」。早期養禽類的人，大多都賠錢，就算是逃冬的土番鴨，其實利潤也很差、很難賺，都是生活非常艱困的人才會趕那些鴨子逃冬。我為了要有地方養鴨，每星期都偷偷去移動田地的圍籬，每星期移動1尺，再將多出來的地圍起來養鴨。漸漸地有了足夠的本錢，我就直接買地蓋鴨寮養鴨，我出去收鴨賺得的錢，用來買飼料給鴨寮的鴨子吃，因此，從鴨寮賣鴨出去，賣了多少錢，就等於我賺了多少錢。我越養越多，到了自己養的數量足夠的時候，我就不用再出去收鴨鵝了。當時全臺灣只有嘉義大林有土鵝養殖場，還有其他地方有養一些紅面番鴨，除此之外，全臺灣沒有專門養場。我養紅面番鴨也養鵝，這是因為紅面番鴨是清明（春天）左右生蛋、白露（秋天）左右成熟可賣，鵝則是剛好顛倒，因此我一整年都可以做生意。

我蓋鴨寮，從孵蛋開始，各項技術都需要自己摸索。後來我還去買孵蛋機，向人家請教機器如何使用，如果沒有孵蛋機，得自己用人工孵，很難，時間要花很長。起初我把蛋拿去請人孵，成效不太好，有一次那個人喝醉酒，整批的鴨蛋都沒有孵化成功，因為那次事件，我才決定自己孵。我當時跟我太太一起做養鴨的工作，當我載小鴨出去給人的時候，她就會負責顧鴨卵孵化。開始自己孵之後，成效好了

許多，因為這是自己的事業，「輸贏」都會很認真計較，加上那時候我年紀輕，整夜都沒睡也不要緊。當時市場上想要買小鴨的人很多，所以我的鴨子一孵出來，都是被搶著買光。我做事情都是一次就成功，只是剛開始時成數可能沒有比較高，效率沒那麼好，但也是一次就起來。

要知道鴨蛋裡是否有鴨子，就要用電燈泡照光，一看就知道鴨蛋裡是否有成形。在蛋生出來之後第五天或第六天開始照光，在蛋殼內有照到一點，那就稱為「珠子」，也代表蛋內有成形。但那還不能算是百分之百會有小鴨，等到再一星期之後，連紅筋都出現了，就稱作「花枝仔」，那才算數。但偶爾花枝仔又「反花枝」，變成水形，就是那顆蛋不正常，壞掉的。還有一種叫做「烏頭」，蛋孵了十幾天之後，雖然有形，但照光卻是看到一邊黑的，而另一邊空心。照珠仔的用意，是要預先檢查，挑出受精卵，才能孵育出小鴨。而現在鴨蛋價值較低，所以我們不賣蛋，那就可以等到蛋生下來一星期之後再照光，如果有花枝仔，表示有成形，就留著，剩下的就撿掉（挑掉）。

1980、1990年的時候，大家在瘋薑母鴨，到處都開了薑母鴨店，因此造就了養紅面番鴨的高峰。當然更早之前就有人賣薑母鴨，但都是零星幾間，使用的鴨子也都是傳統的黑肉的鴨子。1970年代，臺灣才開始發展薑母鴨店，但到了1980、1990年代，臺灣經濟景氣很好，做工、做建築的事業大好，交際應酬的人多，薑母鴨會摻酒，愛喝酒的人自然就喜歡去吃，薑母鴨的銷路也大大增加，出現了連鎖的「帝王」薑母鴨店。帝王最早的經營者我也認識，但那一輩現在都已經去世了。當時的薑母鴨跟現在也不一樣，以前的薑母鴨，大部分都使用番鴨，肉質比較扎實，比較澀，比較有香氣，鴨肉會剝得大塊大塊，鍋中肉很多，消費量很大。

現在薑母鴨市場縮小，我猜是因為後來嚴禁酒駕，薑母鴨又通常會加酒，所以吃的人就減少了。另外，消費習慣也有影響，現在的薑母鴨已經變成雜菜火鍋，除了鴨肉外，還放貢丸等火鍋料，薑母鴨中鴨肉用量也變少。這幾年也有人開始用土番鴨作薑母鴨，這也影響了紅面番鴨的銷量。比較之下，土番鴨整年都有，而且價格穩定，有時候會比紅面番鴨便宜三十多元，成本較低，肉質軟軟爛爛的，年輕人就寧願吃肉質軟爛的土番鴨。因為這些因素，比起以前紅面番鴨的銷量就差了很多，減少了七、八成。養紅面番鴨的人減少，所以紅面番鴨栽價格只剩下30到35元。

紅面番鴨養殖成本較高，要養4個月才能成熟，市場有需求的季節也很短，人們通常是在冬天才會吃薑母鴨，夏天的時候銷路就不怎麼理想。在薑母鴨興起的時候，我為了改善番鴨的供銷狀況，有去試驗所抓一些白的番鴨回來養，叫做「白色番鴨畜試一號」。²最早是我一個朋友去畜試所³抓來養，我看他養得不錯，體型大，所以也試著

2 白色番鴨畜試一號：番鴨源於中、南美洲，在臺灣也有兩、三百年的歷史，早期臺灣鄉間飼養的番鴨多是黑色，用為冬令進補，1962年，民間從澳洲、荷蘭引入白色番鴨，1971年左右，民間鴨場自美國引入白色番鴨，贈送四、五百隻給畜產試驗所宜蘭分所，後1984年，臺灣與法國合作，從法國贈送的80枚鴨蛋中孵化出白色番鴨畜試一號的前身，其生長性能比之前自美國引入的品種更佳。（魏良原，〈白色番鴨畜試一號之育成與展望〉，收於賴永裕、黃鈺嘉、吳明哲編，《行政院農業委員會畜產試驗所五十週年所慶學術研討會專輯（遺傳育種）》，臺南：農委會畜試所，2008年，頁16之1-16之8；行政院農業委員會畜產試驗所：宜蘭分所，2020年12月29日下載，https://www.tlri.gov.tw/view.php?theme=web_structure&id=84）

3 畜試所：前身為1940年創立之臺灣總督府種馬牧場，1945年改制為臺灣省行政長官公署農林處種馬牧場，1947年改隸為臺灣省政府農林廳西部種畜場，養馬業務移交國防部接辦。1952年改隸為臺灣省農業試驗所新化畜產試驗分所，

養。白色番鴨長得比較大，宰殺之後整隻白的，比較漂亮，繁殖力跟換肉率（飼料與增加體重的比例）都比較好。但要讓市場接受白鴨子不是那麼容易。因為早期番鴨是用來吃補的，都得用黑的紅面番鴨，市場不能接受白的，養的人會怕，說：「我養一養要賣給誰？」一開始我只敢養一點點，起步很困難，但還是慢慢推銷，隔年也困難、後年也是困難，但每一年都還是增加。不久之後，市場風向改變，買的人不再是用來燉補，而是要買回去做薑母鴨。而薑母鴨的店，就喜歡鴨肉越白越好，看起來乾淨，所以黑的就改成白的，因此白色番鴨一號才有了市場，大家也就漸漸接受新的鴨子品種。要不是因為這個契機，原本從無到有是很困難的，還要去向消費者、經銷商、繁殖的人逐一解釋，非常不容易。

我養白色番鴨，是發種、放種給人家養，別人將鴨子養大，需要找買家，所以又會回來找我介紹。而買成鴨的販仔如果有缺鴨子也會來找我，因為我們才知道小鴨放給誰養、誰那裡會有得買。但我們並沒有從這個介紹的過程里去賺錢，這是責任，將小鴨賣給別人、同時也介紹別人去跟他買成鴨。

我依靠紅面番鴨才把生意做起來，紅面番鴨的交配不需要技術，土番鴨才需要人工授精，我太忙，要做生意、要孵鴨、還要運送小鴨，所以我都是養番鴨，讓牠們自然交配，不用再去管。跟紅面番鴨比較起來，我養的鵝的數量就比較少，因為鵝生得少，而且有可能突然一整場的鵝所生的蛋都沒有受精，整場都「無形（鵝蛋未受精因此

1958年合併農業試驗所之畜產系及恆春分所，改制成立臺灣省畜產試驗所，成為臺灣省政府農林廳所屬畜牧試驗研究之專門機構，1999年改隸為行政院農業委員會試驗所。（行政院農業委員會畜產試驗所：沿革，2021年6月27日下載，https://www.tlri.gov.tw/view.php?theme=web_structure&id=62）



圖一 紅面番鴨，此照片掛於元進莊會議室內，用以紀念起家的鴨子。

無法有小鵝的形體)」，如此一來，整年的開銷都白費了，要耗損極大的本錢，只要一年這樣，就要好幾年才能恢復。1978年底高速公路剛建好時，⁴我買了一輛車，剛好1980年左右有進口一批黑色的肉鵝，有人請我幫忙用車去載那一批進口鵝來試養，結果那一批鵝有病毒性腸炎，⁵雖然有到臺中大里檢疫，但還是帶進了病毒，後來就引發

4 1978年10月31日高速公路全線通車，1979年4月19日行政院核定將臺灣區國道高速公路命名為中山高速公路。（南區養護工程分局檔案應用主題網：高速公路簡介及大事記要，2021年7月20日下載，<https://www.freeway.gov.tw/Southernarchives/publish.aspx?NID=3330&P=12887>）

5 1982年，水禽小病毒感染症侵襲臺灣鵝場，蔓延到16縣市。水禽小病毒會感染雛鵝與雛鴨，導致纖維素性壞死性腸炎，會下痢、羽毛脫落並發育不良，雛鴨與雛鵝感染此病毒的死亡率極高。目前家畜衛生試驗所已研發出能對

一波腸炎流行，那一陣子鵝死了很多。很多人看這個情況，預期市場上鵝肉的價格會上漲，就想投入去養，結果沒辦法，養了之後，鵝還是都死掉。

臺灣早期都是養土鵝，我發（繁殖）的也是土鵝，但土鵝長得慢、生的蛋也比較少，我後來就改養「白羅曼」，⁶那是進口的肉鵝，那也是要慢慢地推銷才有辦法，因為那時候人家覺得白羅曼難吃。後來專業養殖場興起，白羅曼比較會生，比如土鵝只能生30顆蛋，白羅曼可以生70-80顆，所以養的人會選擇養白羅曼，就很少人養土鵝了。現在土鵝剩下不到5%。以前養鵝多在海口一帶，例如臺西、四湖、東勢厝，那裡都是養到成鵝才賣掉。鵝栽也比較貴，早期一隻鵝栽要50-60元，公的紅面番鴨栽是30-40元，這是公的喔，母的沒有人要養，因為母的紅面番鴨不能補冬，所以賣不了什麼錢。而到了現在，鵝栽一隻80-100元。

我也曾經試著孵化綠頭鴨，綠頭鴨都是做山產的人在買賣，也曾經在市場上瘋過一陣子，可是綠頭鴨太小，只有一兩斤，賣不了多少錢，生長速度又慢，但其實很好吃。後來綠頭鴨也是孵化太多，卻賣不出去，所以還是全都宰殺掉。

以前養鴨的飼料跟養鵝的飼料都相同，現在才有區分。我早期自己養鴨，都是從飼料廠叫飼料來，接著我再自己添加其他料。養鴨如

抗水禽小病毒的疫苗，提供鵝鴨業者使用。（行政院農業委員會：水禽小病毒感染症及期疫苗之研發，2020年12月29日下載，<https://www.coa.gov.tw/ws.php?id=12051>）

6 白羅曼：1973年自丹麥引進，全身白羽，眼珠藍色，為臺灣養殖最普遍的鵝種。（農業主題館：白羅曼鵝，2020年12月29日下載，<https://kmweb.coa.gov.tw/subject/subject.php?id=9809>）

果要讓鴨子生蛋，最好是給鴨子吃葷食。有人會給鴨子吃飼料配魚漿，鴨子吃魚漿就很會生，但魚漿容易引來蒼蠅，所以我改成在飼料中加魚粉，魚粉較不會引來蒼蠅。至於鵝，則不用吃太好料，鵝若吃太好，生出來的鵝蛋會太飽，生的數量也會減少。所以給鵝吃的，除了精緻的飼料還要搭配牧草、鵝仔草⁷（鵝仔菜、劍菜、劍葉萵苣）等粗料。雖然鵝也可以吃白菜、高麗菜等葉菜，但如果只吃青菜，鵝容易拉屎，太常拉肚子的話，鵝的腸胃就會壞掉。因此以前還要找鵝仔草等野草粗食給鵝吃，早期農村還有人會特別種這種草來專門給鵝吃，但是現在不曾見到了。

我養紅面番鴨、鵝的數量增多之後，要養成鴨或成鵝的人就會直接跟我買，在我的銷售管道裡面，就不需要中盤這個環節了。我們會直接把孵化的小鴨或小鵝載去給要養殖的人。我是元長比較早開始做這個行業的人，也有其他人想要加入這個行業，但規模做不起來。問題有很多，其中一個是數量太少，比如客戶要5,000隻鴨子，但你只能孵化出2,000隻鴨子，我可以一次提供5,000隻，這樣就占了優勢。我每年都會增加孵化的數量，因為每年都覺得好像有點難賣，所以就多跑一些市場。雖然年年難賣，但也年年都賣完，所以我每年都會增加產量，過去有一、二十年，我所孵出來的番鴨，占全省流通的番鴨總量將近三分之一，因此就有「鴨王」的稱呼。我也能預估下一年市場的量，但也不能說價格都是我決定，東西如果有人要買，價格就漲高一點。到哪裡都是這樣，如果沒有人要養，把雛鴨價格放便宜下

7 鵝仔草：又稱英仔草、劍菜或山萵苣。（認識植物：鵝仔草，2021年6月27日下載，<http://kplant.biodiv.tw/%E9%B5%9D%E4%BB%94%E8%8D%89/%E9%B5%9D%E4%BB%94%E8%8D%89.htm>）

來，大家就爭相捉去養。我可以說，自我開始做生意以來，就只有第一天沒有賺錢。

四 沒做就沒機會——巨大的轉型挑戰

1992年，我跟其他業者一起成立孵化合作社，因為那時候已經養了很多（鴨）了，為了要讓政府注意到民間有很多人都在養種鴨、孵鴨蛋的心聲，所以成立合作社。起初是我有一次去臺中中興大學參加政府召開的會議，會議中有很多團體參加，我一去，卻發現自己只是去當作人頭，沒有發言的空間，政府只有重視團體而已。我想一想，覺得應該要成立合作社才可以，因為我們才是真正在養鴨的農民，有什麼樣的問題，就應該要這些養鴨的人來做代表提出。不然，在會議之中都是那些團體在發言，提出的建議也沒辦法解決問題。所以我約來自元長、東勢、土庫、北港的養鴨農民一起成立合作社，都是這附近的，當時要申請合作社，是跟縣政府申請，跟農會沒有關係。

1993年是我養紅面番鴨事業的最高峰，一年全臺總共可以賣出七百多萬隻紅面番鴨，而從我的鴨場賣出去的幾乎就要將近200萬隻。但東西太多，市場上一定會滯銷，所以我也在那年開始試圖切入加工。合作社成立不久，當時畜產試驗所宜蘭分所所長王政騰⁸來訪

8 王政騰：國立臺灣大學畜產學研究所博士，曾在臺糖屏東總廠擔任畜牧技師、臺灣省畜產試驗所加工系助理研究員、行政院農委會畜產試驗所第七任所長、



圖二 1992年雲林縣元長家禽孵化合作社成立誌慶的「禽慶綿綿」匾額，攝於元進莊。

問，剛好當時市場鴨肉滯銷、養的鴨沒銷路，他問我們敢不敢做加工，可是我沒讀過什麼書，對加工什麼都不懂，因此有點猶豫。但王所長說，他可以將技術轉移給我們，當時我想，因為養紅面番鴨的人很多，市場滯銷，不是只有那一年才會這樣，如果不改變，以後每一年都會倒，就是一盤死棋。紅面番鴨主要做成薑母鴨，有季節性，天寒的話賣得好，一旦天氣回暖，就很難賣出去。每年的天氣狀況也不一樣，所以也很難確保每年銷售量都不錯，如果沒做加工，可能就沒有機會，所以我考慮三、四個月之後，就決定開始做加工。

於2015年自行行政院農委會副主委一職退休。曾獲得國際同濟會十大傑出農業專家、中華民國技術及職業教育名人等獎項，並擁有兩項畜產相關技術的發明專利權。（〈公職生涯37年 農委會副主委王政騰周四退休〉，《中時新聞網》，2015年8月10日，電子報，<https://www.chinatimes.com/realtimenews/20150810004926-260405?chdtv>）

我做加工，也不知道是否會成功，因此也很低調。當時沒人看好，因為人家都說別人本錢那麼多都做不起來，你怎麼可能。我們也不會向政府要補助，當時宋楚瑜有來，我不曾向他開口要補助。那位王所長非常認真，他沒有欠我們什麼，但他經常在週末假日，帶著幾個部屬來教我們加工所需的技術。他等於是犧牲自己的休息時間，希望來幫助我們。我看他這樣認真，覺得自己也要比他認真才行。

王所長教我做鴨排、鴨胸肉的加工。但說實在的，就算有好的技術，也必須要賣得出去，價錢是第一個很大的問題。宜蘭也有做鴨肉加工，因為用的是老鴨，成本也低，產品的價格就便宜，況且他們已經做出自己的路線；我們剛剛進入加工市場，又都是使用新鮮的鴨肉，成本高，價格自然也高。要怎麼賣贏別人？我當時就想，市場上已經有鴨排出現，辦桌的人也開始使用鴨排，所以我才從王所長他們眾多的加工食品中優先選擇鴨排。剛開始賣時，先推銷給辦桌師傅做冷盤，也推銷給餐廳業者。雖然銷售量少，但多少可以賣出去。當時有很多肉品加工廠，即使有資金也做不起來，比如宜蘭的福昌，⁹我雖然在過程中遇到很多困難，一一解決後竟然就做起來了。

我做鴨排加工之前，曾經到路竹去參觀一間叫做「櫻之味」¹⁰的工

9 福昌：臺灣福昌集團，位於宜蘭市東港路。創辦人暨董事長楊正宏在1974年於宜蘭壯圍創立發昌事業企限公司，又稱「福昌豬場」，專營種豬育種，1980年成立臺灣首家種豬外銷東南亞及香港的種豬場，在臺灣種豬界有領導地位。（臺灣福昌集團：歷史沿革，2020年12月29日下載，<https://formosafortune.com.tw/%e6%ad%b7%e5%8f%b2%e6%b2%bf%e9%9d%a9/>）

10 櫻之味：1973年成立，坐落於高雄市路竹區，長期與日本大平產業株式會社密切合作，1990年與大平會社合作生產煙燻鴨肉。（櫻之味食品：關於國際櫻之味，2020年12月29日下載，<https://www.impcfoods.com/bio>）

廠，是日本人投資的工廠，有生產鴨胸肉做的鴨排。我養鴨子的時候，是跟他們買飼料，跟他們算是有關聯，所以曾經去參觀他們的工廠。當然一開始，市場都是已經認定了櫻之味，畢竟他們也做了很久，所以我們就是要先讓人家試吃。有一段時間，我選擇母的紅面番鴨做鴨排，成本比較低，也做得好吃，但母的紅面番鴨的鴨胸肉比較薄，太小塊，規格不夠。所以做事情一定要抓問題，不可能沒有問題，沒問題就沒有成長。當時我做轉型做加工，成本投入很大，有一千六百多萬，那是很多的錢。同時我的小孩都還小，新增設備、廠房、業務，我都只能自己做。這麼大的轉變，沒辦法一下子就發展得很快，幸好過了好幾年，我第二個兒子高中畢業，乾脆讓他去跑業務，慢慢地市場上才注意到我們的產品。

我們一開始先是做鴨肉的產品，但打下營業額基礎的是雞肉加工食品，這跟國人飲食習慣有關係，國人吃雞肉的量就比鴨肉多。我們的雞肉產品有油雞、醉雞、滴雞精等等。目前市面上的油雞、醉雞類產品幾乎有一半都是元進莊出產，我們的通路從傳統市場、中盤、大盤、通路商到品牌餐廳都有，可以說市面上所有想得到、吃得到雞肉的通路都有我們的產品。Costco與王品集團也都是使用元進莊的食品，Costco的醉雞賣得也很好，銷量是幾萬件產品中的前10名。我也有做外銷，賣到香港、中國，但現在因為疫情擋住了。

2013年我們開始自己蓋雞寮養雞，我們本來養比較多土雞，但後來因為禽流感疫情的關係，土雞的產量也減少。在水簾式智慧型養殖場¹¹出現之前，養雞的風險很大，溫差就容易造成雞隻大量死亡。

11 水簾式智慧型養殖場：為密閉式空間，其中一端裝設水簾片，空氣經過水簾片會降溫，保持雞舍涼爽。

而水簾式智慧型養殖場推廣之後，我們使用這種智慧型養殖場，可以控制溫度，雞隻的疾病減少，所以可以減少用藥，雞隻死亡率也下降。因為我們本身就是加工業者，直接面對市場，很在乎用藥的安全，在雞隻屠宰之前5天，我們自己就會抽檢，檢查藥物殘留，檢查通過，才會讓貨車開始抓雞。雞隻經過屠宰，變成生鮮，要再檢驗一次，接著才加工，成為加工食品後，也要再檢驗一次。到這個階段，都還沒有進到市面上，只是在我們工廠內部，我們的產品會先經過3次內部檢驗，這期間，還不包含我們找的外檢，我們也會找中央畜產會檢驗。當我們的產品進入通路，通路商自己會抽檢，衛生局也會抽檢。如果沒有這些步驟確保產品沒有問題，賣場也不願意幫我們上架產品，賣場每個月也會主動派人來檢查廠房。

我接受王所長的技術轉移時，就已經成立孵化合作社，所以加工的技術是轉移到合作社，並非我個人。我帶合作社的人一起做，「元進莊」這個品牌一開始也是合作社共同成立，但後來2005年的時候，就將元進莊轉型成為公司，但合作社也繼續保留。會轉型成公司，是因為經營上，公司化能較靈活、較能在市場上有所發揮。轉型成公司之後，主管機關不同，合作社的主管機關是雲林縣政府，公司行號的主管機關是經濟部商業司。不僅如此，如果向銀行借貸，那就是公司經營者來負責，不然是要轉型為加工廠時，一下子要借幾千萬，要合作社社員蓋章，社員誰願意去蓋章負擔借貸的責任？因為以上的考量，所以才將合作社與公司兩者區分開來。現在合作社的成員，養鴨的人也漸漸變少了，漸漸轉向加工，也有些人老了，小孩又不想接，因此就收起來。而我也還有養種鴨，同時做加工。合作社的社友沒有增加，但因為加工數量需求，因此有增加契養、代養戶。現在契養戶，有些也是較年輕一代下去經營。我們對契養戶都是保價收購，保證他

們可以賺錢。若不算入那些契養戶，我們現在工廠共有三、四百個員工，等於工廠養了三、四百戶的家庭，這些員工來自水林、褒忠、元長、北港都有，元進莊對這地方的經濟有很大的貢獻。

一開始要投入加工，我先問設備大約多少錢，王所長說大概要五、六百萬，但實際開始做之後，完全不止這個數字。例如推桶（按摩桶）、煙燻桶、包裝機等基礎設備就要五、六百萬，接著還有冷藏、冷凍的設備要考慮。煙燻之後產品需要冷藏，也需要冷凍庫來儲存庫存，所以後來就花了一千多萬。但從一開始投入加工到現在，我們每一年都在擴充廠房，每一年都在蓋房子，蓋加工廠或是鴨場、雞場。1994年我們開始賣雞肉，推出油雞等等的雞肉產品。我開始做這生意，三、四十年來不曾停歇，不停擴大生意規模，因為一直有不夠的設備需要補強，而最近這近十年，真的是拚得很辛苦。

能夠承購轉型做加工，真的要非常感謝王政騰分所長帶我們入門做技術移轉，另一位吳祥雲¹²博士也是對我們有很大的幫助。吳祥雲博士更是我們元進莊的貴人，他是臺灣第一個公費留學德國的食品加工博士，許多臺灣肉品加工的方法跟產品都是他發表的。吳博士也是雲林人，他也是經歷過艱苦的日子的人，他一開始是在自己岳父的工

12 吳祥雲：現任行政院農委會畜產試驗所加工系副研究員。為肉品加工專家，創作許多肉品加工技術，並將其技術移轉至民間企業，例如移轉藥膳土雞加工技術，鹽水雞、鹽水鴨及煙燻滷味加工技術，德式啤酒火腿加工技術等等。吳祥雲輔導臺灣農畜產工業股份有限公司，製作「德式香腸」，更獲得比利時國際風味暨品質鑑定所的兩星獎章。（行政院農業委員會：畜試所92-99年技術移轉成果（加工），2021年5月19日下載，<https://kmweb.coa.gov.tw/subject/subject.php?id=30202&print=Y>；〈農委會技轉臺畜製德式香腸 歐獲獎〉，《臺灣英文新聞》，2015年6月7日，電子報，<https://www.taiwannews.com.tw/ch/news/2750251>）

廠(長治農畜產股份有限公司)任職,管理屏東長治的工廠共四百多人,負責外銷北京鴨。後來他五十多歲時,因為口蹄疫,工廠就收起來了,但他被畜產試驗所請回去工作。從畜產試驗所退休後,我們就請他來當顧問,當我們有許多技術類的困擾,例如中心溫度的標準、殺菌標準,都是請教吳博士。由於吳博士之前曾經實際管理過食品加工工廠,因此他不僅懂得很多,而且的確也能夠現場操作。他是真正內行的人,給我們的改進意見,都非常符合我們實際需求,不會讓我們走冤枉路,也不會讓我們多花錢。

我經常跟我的小孩說:「你們很好運,可以遇到王政騰分所長跟吳祥雲博士這兩個內行、熱心又客氣的人,真的是沒地方找。」我的兩個兒子負責業務,要去推銷產品,當他們發現鴨排跟鴨胸的銷量並不如預期,就會有壓力,接著就要去看市場上需要什麼產品,我們再根據這些資訊來研發。剛開始做加工時,我兒子才讀國中,等到他們加入,我已經轉型做加工7年了,這些鴨寮也都是我自己獨立「發落(hoát-lóh, 指揮)」蓋起來。我在2003年獲得神農獎,¹³這是一項表揚傑出農民的獎項,我覺得做這項生意以來,要應變種種挑戰真的需要耐心。要找土地、向銀行貸款、蓋廠房,有諸多問題要處理,光是取得土地蓋廠房,以及廠房的用電需求,就不是這麼簡單。以前我剛要開始蓋廠房的時候,地目變更不容易,1分地當中,只有180坪能夠作為廠房用地,早期還有用電問題,因為我使用機器來孵蛋,還必須

13 吳進興於2003年2月21日獲頒神農獎,得獎理由是:「經營0.6公頃農地,飼養鴨鵝等水禽,組織合作社及產銷班,從水禽孵化、飼養、行銷,並設立禽肉加工場,以標準廠房及設備進行禽肉加工,對水禽的產、製、儲、銷,採取一貫化作業,足為全國農民之表率。」(許漢卿,〈92年神農獎頒獎典禮〉活動紀要暨神農獎得主事蹟簡介),《農政與農情》129期,2003年2月,頁31-35)

「請電」，要先挖個魚池才有辦法申請用電。

四十多年來，我可以說沒有出大差錯，因為我也沒有本錢可以虧錢。問題出現了，就一直想辦法解決。我幾乎從來沒有休息過，產品賣不好的時候要擔心銷路，但產品若賣得好，通路端也有產量要求，若我們生產不出來都要想辦法。雖我在這40年間事業算是成功，我還是有一個很大的遺憾，我的太太張秋花因故過世。當時我的3個兒子分別只有12歲、10歲、8歲，上還有年邁的雙親要扶養。我失去了人生伴侶，也失去工作跟家庭中最重要的人，必須要獨自面對事業與家庭的一切，這是我人生中最大的困難。所幸我的孩子們都很懂事，雖然當時年紀小，但也都一起幫忙，每天一起床就到繁殖場撿鴨蛋，後來成立加工廠後，他們也都能承擔一部分的工作。現在我已經把公司大部分的工作都交給他們處理，算是退休了，但還是會持續關心，也沒有別人想像的那麼「快活（khòah-òah，輕鬆）」。