

玉沙農場黃志豐

交棒第二代 開創新藍海

在無垠的稻浪盡頭，矗立著一棟一棟外掛黑網的建築物，即是蘭花業者群聚的台灣蘭花生物科技園區的所在。黑網建築物非常壯觀，遠遠即見，也成為台南市後壁區的地標之一。

疫後重生

我們抵達園區的玉沙農場，門口停著一輛聯結車，員工們正熟練的將一箱一箱的蘭花苗裝上貨櫃，準備輸往北美洲。

黃志豐董事長說，從新冠肺炎疫情肆虐全球開始，蘭花出口就停擺一陣子，直至疫情稍微緩和，才陸續的、零星的出貨。黃董事長看著裝著蘭花的貨櫃，緩緩駛出園區，露出欣慰地笑容。

職涯轉彎

出貨完畢，黃董事長引領我們參觀溫室。溫室內，自動控制溫度與光照，相關的設施與設備多半自動化。我們問董事長，這麼大的溫室，是如何打下基礎的？



1

黃董事長回憶，他喜歡農村生活，近四十歲左右，告別坐辦公桌的上班生活，回到農村。一開始種木瓜，因過於勞累，開始接觸文心蘭。因文心蘭的種植受天候影響加上競爭激烈，遇到一些瓶頸，得知台糖開課傳授蝴蝶蘭種植技術，黃董事長隨即報名學習，也開啟他的蝴蝶蘭事業。

彎道超車

黃董事長果決踏入蝴蝶蘭產業後，先在玉井建造600坪的溫室，做的是代工，一邊累積忠實客戶，一邊強化自身的種植技術，穩紮穩打，不求急速擴廠。

在客戶穩定掌握後，黃董事長認為，唯有掌握品種，才能提供客戶多元的、特殊的品項選擇，因而決定脫離代工，投入研發，設立「組織培養中心」，建立一條龍的產銷模式。

組織培養中心於十年前建置完成，由黃董事長的女兒與女婿負責管理。第二代將組織培養中心定位為玉沙農場的大腦，中心員工占農場員工總數的五分之一，他們在無菌室中專心育種，提供最優質、最新穎的蘭花品種給客戶。

最佳助力

蘭花業屬資本密集產業，不含土地成本，從建廠的溫室造價每坪約二萬元，到營運後的勞動成本與冬天為溫室加溫的能源費用，都需要投入龐大的資金，而籌資是否順暢，影響營運成果甚鉅。



協助擔保能力不足之農漁民增強受信能力，獲得農業經營所需資金，以改善農漁業經營，提高農漁民收益。

服務專線：02-23752275

黃董事長說，從他踏入蝴蝶蘭生產，就與農業信用保證基金往來，農業信用保證基金協助他向銀行取得資金，已超過十餘年。黃董事長補充道，因為蘭花溫室造價動輒數千萬，而蘭花生物科技園區的土地是台糖所有，無法拿土地設定抵押權，沒有土地或其他大額擔保品，銀行貸放金額就會受限。

黃董事長說，還好政府有完善的信用保證制度，讓農業信用保證基金為擔保品不足的他，做貸款保證，加上政策性農業專案貸款的低利率，讓他每次的籌資過程都很順利，在不必憂慮資金來源下，可以全力衝刺業績。

開創藍海

新冠肺炎疫情，對蘭花業衝擊很大，也暫緩黃董事長赴越南考察的時間。疫情期間，黃董事長除思考市場布局，也收集越南投資的相關資訊，待疫情告一段落，將加速執行赴越南投資的計畫，以分散市場風險並開拓新市場。

我們走出溫室，黃董事長回看溫室，對我們說，看到蘭花出貨後溫室空蕩蕩的，緊繃數月的心情，輕鬆不少。

黃董事長再次感謝農信保，除了在他踏入蝴蝶蘭業後一路相挺至今，讓他從農業門外漢有今日的成績外，在疫情期間，農信保對蘭花業者申請的紓困貸款做保證，讓蘭花業渡過疫情難關，在疫情過後再出發。



1. 玉沙農場的組織培養中心。
2. 美麗的蘭花。
3. 黃志豐董事長正逐一檢視蘭花苗。