

理出臺灣本土牛肉產業的美髮師—楊鎔輝

文/吳建銘 圖/楊鎔輝

前言

2013 年 10 大神農評選結果在 102 年 1 月 10 日公布，本場轄區共有學甲區的周志亮先生與六腳鄉的楊鎔輝先生榮獲得全國十大神農的殊榮，另有二崙鄉廖文斌先生、麥寮鄉郭淑芬小姐、虎尾鎮董又銘先生、大林鎮曾明進先生共 4 位榮獲模範農民的獎項。行政院為發揮臺灣優勢、增加就業機會與高附加價值分享社會，讓臺灣產業得以永續發展，積極推動三業四化方案(科技業服務化、服務業科技化與國際化、傳統產業特色化)，而農業為傳統產業中的傳統產業，若要維持產業優勢，並與國際市場競爭，發展在地產業特色是刻不容緩的行動，本次十大神農全國評比入選者個個實力堅強，競爭激烈，能獲得十大神農者在生產經營上皆有其獨到特色，因此整理轄區內十大神農得獎者的資料，希望勉勵相關產業的人員，並共同為臺灣農業打拼。

美髮師轉行養牛

美髮師，一個對手藝極度要求的行業，能仔細判別出千萬青絲細微的差異，以神乎其技的工法將其塑形，完美地突顯每一位顧客的個人特質，並間接的反應出設計師的精神與個人風格，而位在南臺灣嘉義縣的六腳鄉，有一位美髮師正利用他的經營理念一步步的理出臺灣本土牛肉產業的新一片天。

一個國中畢業後當起美髮師的青年，在退伍後思索著回家務農，「因為家中長輩的年紀都很大了，所以想說回來幫忙」，楊鎔輝說道，原本家裡就從事農業耕作，主要和工廠契作毛豆、玉米、馬鈴薯、牛蒡等，所以退伍也是從農業耕作為主，但後來覺得這些工廠不要的格外品丟掉很可惜，就想到來餵牛，也因這個簡單的想法，於是開啟了楊鎔輝的養牛之路，「剛好舅舅本身在飼養乳牛，所以初期就有了請教的對象」，楊鎔輝說道，不過楊鎔輝飼養的並非一般產乳的母牛，而是供食用的公乳牛，原來目前臺灣飼養的乳牛主要可分為兩種用途，新生的乳牛若是母牛，就會被當作產乳的乳牛使用，若是公牛，則交由肉牛場飼養，然後當作肉牛來食用，而楊鎔輝則是專門飼養公乳牛的牧場，有了牧場後，楊鎔輝思考如何讓自己的牛與眾不同，於是他選擇以「不打抗生素等違法藥品」的方式飼養，以最自然的方式來飼養牛隻，但問題是給牛吃的飼料要如何管控，如何才能確保牛吃到的是最健康且無農藥殘留的新鮮飼料呢，於是楊鎔輝決定從源頭做起，開始自己來種植飼料作物，目前加上承租小地主大佃農的 23 公頃飼料玉米在內，一共種植 7.5 公頃的牧草與 60 公頃的飼料玉米，也

因為可以掌控的環節變多了，後來更導入生產履歷(TGAP)驗證制度，並成為臺灣第一家取得生產履歷驗證的畜牧場。

衝擊與轉變

至於後來轉到肉品專賣與餐廳的經過，楊鎔輝說：「有次想了解自己辛苦養的牛是如何在屠宰場進行宰殺與分切，就跟隨著肉販至屠宰場，在那裡看到的景象給我很大的衝擊」，加上他覺得牛肉的價格長久操控在肉販的手上，造成飼養的利潤相當不穩定，於是他決定將自己飼養的牛送到同樣具有產銷履歷驗證的屠宰場，並且成立「鉉景國產肉品專賣店」來進行後續的分切動作，同時創立自有牛肉品牌「御牧牛」來行銷，這也讓御牧牛成為全國牛肉唯一產銷合一的品牌，並且是率先通過產銷履歷及 CAS 國家驗證的廠商，不過這項創舉並未馬上為楊鎔輝帶來利潤，由於要找配合廠商負責屠宰與自己分切販賣，剛開始每個月只屠宰 2 頭牛左右，根本無法支付公司的運作開銷，而且販售的肉品僅侷限在牛排等常見部位，使得每頭牛的利用率太低，因此初期也燒掉不少錢，後來想說既然對自己生產的牛肉品質有信心，乾脆就自己開餐廳來賣好了，於是後來成立「御牛殿麵鍋食堂」，專門販賣臺灣本土的牛肉料理，目前在嘉義與臺北皆有國產肉品與餐廳的複合店，也因為打著本土、新鮮、安全(臺灣為非狂牛症疫區)、不用抗生素、通過產銷履歷與 CAS 的特色，吸引了許多人前來嘗鮮，目前除了自有餐廳與肉品專賣店外，生鮮肉品與加工品也銷往其他通路與餐廳，現在肉牛的屠宰數量由原先每個月 2 頭成長至每個星期 9~12 頭。

感謝與未來期許

在事業逐漸上軌道的同時，楊鎔輝也不忘回饋社會，包括新店開幕試賣所得全數捐給慈善團體、響應八八風災捐贈牛肉乾、2011 年國產 CAS 牛肉及產銷履歷牛肉促銷品嘗會中提供一頭具 CAS 認證的牛義賣等，突顯出企業對社會的責任與價值，而在對產業的貢獻上，除了為臺灣本土牛肉產業開創新局外，也積極推動農產品生產履歷管理制度，並與日本農林水產省與農協流通研究所專家進行經驗分享與交流，促進國內履歷追溯相關業務的推展。楊鎔輝目前管理的牛舍面積約 0.65 公頃，飼養牛隻 600~800 頭，並種植 7.5 公頃的牧草與 60 公頃的飼料玉米，以及在嘉義與臺北的 3 家門市，問他下一步的計劃，他說會持續租賃土地來種植飼料作物，以提供牛隻更穩定的飼料來源，並且希望未來可以開一間溯源餐廳，理面所使用的食材皆可回溯其生產者，此外，他在 101 年也申請成立「保證責任嘉義縣六腳畜牧生產合作社」，未來也希望透過籌組合作社的模式將農產與畜牧產業做垂直性整合，以提升農產品與畜產品的價值。至於問楊鎔輝這次榮獲全國十大神農的感言，他說當然是很開心，但要感謝的人和單位很多，他就不再一一贅述，然而在訪談中他曾經提到，有許多癌症病

人因為接受化學治療導致胃口食慾不佳，後來就改喝他以牛肉精製的牛肉湯來補充血紅素與維持身體營養需求，讓他覺得他的產品可以真正幫助到人是最值得欣慰的。

楊錄燁從美髮師轉變成牧場與數家店的經營者，其經營特色在於將產銷履歷制度導入牧場管理，牛隻從飼養階段即開始控管，成為臺灣第一個獲得產銷履歷認證的畜牧場，在市場行銷面上，創立自有品牌的肉品專賣店與餐廳複合店，並取得 CAS 優良肉品的認證，提供新鮮、安全、高品質的牛肉給消費者食用，從生產源頭到餐桌，以「產銷一體」的經營方式開創臺灣本土牛肉產業的新格局，並創造產業的就業機會，同時回饋社會，善盡企業的社會責任，而令人驚訝的是楊錄燁先生今年僅 39 歲，其獲獎事蹟足成為青年農民的表率，也更令人更期待他未來的成長與發展。

(發表日期：102 年 2 月 21 日)

	
<p>圖 1. 安全衛生的畜牧場</p>	<p>圖 2. 承租小地主大佃農土地種植飼料作物，控管飼料安全</p>
	
<p>圖 3. CAS 安全衛生認證的分切場</p>	<p>圖 4. 御牧牛分切肉品，右上角為 QR CODE</p>



圖 5. 御牧牛國產牛肉加工製品



圖 6. 開發各式各樣的本土牛肉料理



圖 7. 本土牛肉創新吃法-赤身牛肉麵



圖 8. 本土牛肉店-鉍景肉品專賣店



圖 9. 本土牛肉餐廳-御牛殿麵鍋食堂



圖 10. 從農場到餐桌，產銷一條龍



圖 11. 與日本專家進營生產履歷管理制度推行經驗交流



圖 12. 馬總統蒞臨牧場參訪



圖 13. 國產牛肉行銷



圖 14. 積極行銷臺灣本土牛肉(2010 臺北牛肉麵節)



圖 15. 2011 年國產 CAS 牛肉及產銷履歷牛肉促銷品嘗會義賣一頭牛給慈善團體



圖 16. 新店開幕試賣所得捐贈聖心教養院



圖 17. 美髮師養牛報導(農政與農情 244 期)



圖 18. 理出本土牛肉一片天的楊鎔燁