**訪談逐字稿（四）**

1. 採訪時間：111.07.21(四)下午2點00分
2. 地點：線上訪談
3. 受訪者：黃土人 (洄游吧創辦人之一)
4. 採訪時間：32分18秒
5. 採訪內容：

兆宏：開頭~6分30秒

宇紘：6分30秒~13分整

宥豐：13分整~19分30秒

鎮謙：19分30秒~26分整

兆洋：26分整~最後

宏：那我們在訪談之前，因為要進行記錄，可不可以知道你的基本資料?

土：我的基本資料喔？是哪一方面的呢？

宏：就是有關你的姓名。

土：OK，我的姓名，我可以用黃土人的佚名嗎?

琦：可以可以！還有需要知道什麼？

宏：那請問，您知道洄游吧的公司成立了幾年嗎？

土：從2016年的12月，一直到現在。

宏：那請問您在洄游吧工作幾年了？

土：ㄜ…從一開始成立的時候我就在了。

宏：那你為什麼要選擇洄游吧這個團體去進行工作呢？

土：因為我自己很喜歡做，就是跟自然有關的工作，所以剛好，有機會，就是夥伴們也是喜歡大自然，然後喜歡海，所以我們就決定說要來做這樣的工作，試試看有沒有可能去成立一間公司做這樣的服務可以養活自己。

宏：謝謝

宇：那我們要開始訪談了。就是請問您是否知道，花蓮當初為什麼會選擇引進定置漁場這種捕魚的方式？

土：這個部分因素應該會有很多，但是最主要還是七星潭海灣的這一個海灣的地形，因為它天然的一個地形，那這個漁法其實是從日本殖民時代，也就是日據時代，它留下來的一種漁法。對，所以在以前日本人就發現這個海灣會有大洋性的魚種，會洄游到這個海灣，所以他們就覺得說，如果在這邊設置一個陷阱，那就可以捕撈到這些魚，所以從那個時候，他們就已經在這邊做，ㄜ…捕撈的一個工作了。(D-01-01)所以應該是說，有這樣的環境再加上人們去設計一個這樣的漁法，這樣捕魚的方法，所以讓這樣的漁法就會一直延續下去。

豐：那請問洄游吧跟定置漁場之間有什麼樣的合作關係？而且為什麼會選擇跟定置漁場合作？

土：好，那，ㄜ…為什麼會選擇跟定置漁場合作？主要是因為這個漁法我們也發現說，因為我們自己喜歡海，然後喜歡魚，那在漁法上的時候，我們發現這個漁法，它相較其它漁法是比較友善的方式。嗯，因為他不是主動的去把魚一網打盡，或是主動地去找尋魚群，然後去追捕。它反而是固定在那邊，然後等魚會自己游進來(D-02-01)，所以你也沒有辦法強迫魚要不要游進來。一切都是天意，一切都靠緣分

琦：呵呵

土：所以就會覺得說，誒，這樣的漁法好像比較起來，是會對環境或是對資源是比較好的。所以我們覺得說，就可以用這種漁法來當作是對一般民眾來介紹的開始。那除了這個之外，另一個很重要的事。這個漁法就是在花蓮七星潭，他是一個在地的產業，所以他有在地性(D-02-02)，因為花蓮還有很多漁法。所以，配合那個環境的在地性也很重要，所以我們後來就是決定，就是在不管是活動，或者是產品的合作上，就是會跟定置漁法，這樣的產業是跟漁業比較相關，那當然就是跟產業的環境所在的環境是息息相關的。那我們現在跟他的合作，大概包括活動的推廣，食魚教育的活動的部分，然後還有包括漁獲的部分，因為也是比較被動式捕撈的方式，所以在漁獲的鮮度上或是永續上都比較好。(D-02-03)所以我們也選擇跟他們合作，漁獲的部分。所以我們有販售一些冷凍的真空包裝的漁獲。嗯，那當然還有另外一部分是，比較不是一般人接觸，就是我們跟產業的部分會有一些，ㄜ…對產業的了解，或是應該說他們是我們的顧問。(D-02-04)喔，我們會去問他很多的問題，然後還有包括他們過去到現在捕魚，還有漁人角色，就是漁人這個工作，他的辛苦面或是他面對。因為我們希望說，能夠多了解他們，然後也能夠讓一般人在吃魚或是買魚的時候，可以瞭解到討海人、漁人的辛苦面，還有他們面對的是什麼事情。

土：嗯，所以我們跟他的合作有商品、也有活動，然後也有像顧問這樣，他們是我們的老師。

琦：那請問有特定是跟哪一家定置漁場合作嗎？

土：沒有欸，我們管得有點大，我們除了七星潭海灣，也跟崇德灣，就是主要是花蓮縣內的定置漁場業者，我們其實都有一些交流，西部也有啦！但是西部的交流比較沒有那麼密集，因為畢竟比較遠。(D-02-05)但是因為不同地區的都是這樣的捕魚方法，但是他們面對的問題都不一樣，他捕捉到的漁獲啊，跟種類也都不同，所以有時候大家也會互相交流。

琦：嗯嗯嗯

洋：請問您們在現在經營的項目有哪些，然後為什麼要做這些項目的經營？

土：好，那洄遊吧這邊呢！主要經營的項目大概就是，一般人熟悉的，就是體驗活動，產地體驗的活動，這個是我們現在常態性的，只要你預約報名就可以來參加所謂的產品體驗，那產地體驗的內容就是深度的去告訴你說，你吃的魚是怎麼來的？那他又是什麼魚？(D-02-06)恩！所以這是活動的部分。那另外呢，現撈商品的販售，它也是跟著季節來走，就是什麼季節我們可能就吃什麼魚，那，ㄜ，我們這邊的主要會是，ㄜ，以台灣野生的海魚為主要的推廣的目標，那當然也是參考了中研院的海鮮選擇指南，對，去ㄜ挑選漁獲，對，不會販售紅燈，就是比較不建議吃的魚種(D-02-07)，也不會販售，所以有我們挑選的標準，那還有就是除了這個之外，還有我們比較特別的是，我們會看魚體的大小，因為太小的魚，我們不抓牠，就是牠必須要到ㄜ，應該是說要到性成熟的大小，ㄜ，不是我們不抓牠啦，應該是說我們不會販售，恩，因為牠如果被捕撈上來的話，我們還是會挑選過，就是比較是不是成熟個體，我們才會拿來做販售，或是推廣的部分，對，因為還是希望可以讓魚可以長大。恩，還有另外一個部分是，文創品的部分，那文創品的部分，我們就會把很多，食魚教育的相關的概念，偷偷的埋在一些文創品裡面(D-02-08)，就是可能他不是來玩，他可能也不是ㄜ喜歡吃魚的人，可是他可能會買一些，譬如說是資料夾啦，或是小冊子啊，恩，或是日用品的杯子阿之類的，那我們會把這些東西呢，食魚的東西設計在裡面，讓他可以對我們台灣四周野生的海魚能夠有多一點的認識。所以，上面是我們主要對外，那另外還有一個是協助各單位，包括，公部門的單位，那還有包括私人的單位，去推廣一些食魚教育的活動跟計劃(D-02-09)，那這也是公司的服務項目之一。

琦：嗯嗯嗯

豐：那如果我們就是針對不同季節補到的漁獲在經營上面會有什麼樣的調整？

土：有！因為呢！我們就是跟著自然跟大海的季節在做一個調整，像現在是夏季的話，我們介紹的ㄜ活動在介紹的魚種，或是讓大家來觀察的就會是以鰹魚，因為夏季，在花蓮這邊最大宗的漁獲就是鰹魚。所以就會讓大家去認識鰹魚這一種魚類，ㄜ在販售的部分也是喔，就是只販售，就是當季的野生海魚(D-02-09)，所以比如說這個季節，有捕到什麼魚，那可能就是只有販售那個季節的魚種。比較不會說ㄜ，把魚抓起來，然後整個真空包可以冰比較久，然後就冰到下一個季節，或是在下下個季節販售。恩，應該是就是比較像是蔬菜水果這樣，比如說這個季節我們應該要吃西瓜，吃空心菜，那我們就會在這個季節去選購買這些東西，那我們自己在販售的時候也是會跟著大海的季節，跟魚種洄游的季節，去做一些調整。

琦：嗯嗯

土：害我都不敢講太多廢話，我怕他們會很尷尬（受訪者知道我們要打逐字稿）

琦：呵呵呵呵呵呵，然後你們接下來….

宏：聽說現在的海洋漁獲量已經越來越少，那請問您有提到定置漁場的漁獲量，如果跟過去幾年相比是否也有變化，那你覺得原因是什麼呢？

土：好，那這個部分呢，我會覺得ㄜ，這個問題可能我也想要，就是讓大家稍微知道，漁獲量減少的這個東西，比較不是就是一年度一年度這樣來看。就是如果你說ㄜ，對，漁獲量是不是有年年的減少，這個要可能要時間要拉到十年，二十年，這樣來看，對，因為漁獲量的減少，他不是一年一年變動，他的那個如果我們把它畫成曲線，就是一個線條圖的話，他不是直線的這種下降啊，或是上升這種，他比較像是波浪型。恩，是那個波浪的就會開始慢慢的走下坡，對，所以有可能我們今年漁獲比較少，那明年呢，變成漁獲比較多，然後後年又比較少，然後大後年又比較多。(D-02-10)ㄏㄟˊ他是會有高低起伏的，不是說ㄟˊ就是一直都往斜坡這樣不是，他是曲線，只是曲線的慢慢的就是往下。恩，所以，跟著我們就是政府單位的一個，就是應該說統計的資料，的確是有這樣的一個狀況，就是漁獲量可能就是會，就是一年一年的減少，那定置漁網的業者呢，也是會，因為主要是，有時候還是會有一些個別的影響變化，比如說天氣，ㄜ，因為魚呢他是一個比較是感溫的一個動物，所以他會因為溫度的變化，他會不會靠近沿岸跟不會靠近沿岸，因為這個如果你問定置漁法的漁獲量的話，他也會有這樣的考量，因為定置漁法不是像其他的漁船說，可以跑到外面，或是看魚在哪邊就去抓他，定置漁網它是固定的，它就是固定在哪裡，所以如果因為水溫的改變，然後牠不游到靠岸，或是洄游的魚牠不進來，那就會影響它一整個漁獲量。所以定置漁場漁獲量的多少不能說是整體的整群漁獲量減少或是增加，對，那是要看全台灣所有的統計資料，才能說，ㄟˊ漁獲量是不是增加或減少了？(D-02-11)然後也有分各別的魚種，某一些魚種可能在某一年會有大爆發的情況痾，那一年的漁獲就會非常多，那某一年的漁獲又非常少，會有類似這樣子的變化。

宇：那請問根據你們的觀察，花蓮縣民眾對定置漁場的接受度或喜好度是怎麼樣？

土：ㄜ，正常來說的話如果喜歡吃魚的人，像花蓮這邊的居民，他們都會知道說要買最新鮮又最便宜的魚就要去定置漁場的拍賣場，因為在花蓮三家的定置漁場，他們都有各自的拍賣場，所以花蓮人在買魚其實很方便，他可以直接去定置漁場選購，那也有很多人知道說要用這樣的方式去採買(D-03-01)，但是定置漁場他們的營業時間比較沒那麼固定，所以對一般上班的人來講，他們如果要去採買這樣的，去拍賣場採買的話，可能會覺得還有一點麻煩，所以他們會去市場。(D-03-02)可是在花蓮的市場裡面，其實大部分還是會去定置漁場那邊去批貨，所以就算你去市場買了，很多的時候也會是在定置漁網捕撈上來的這些魚，所以花蓮人還蠻幸福的都可以吃現撈的魚。

琦：那請問你們有賣真空包的那些魚阿！大部分會去買的客源大概是從哪邊？

土：真空包其實主要就是剛我講的，就是在花蓮當地會以就是可能公教人員、醫護人員、上班族為主，因為他們在傳統市場的採買是比較麻煩，他們也沒有時間去，所以他們會選擇就是我們幫他處理好，然後可能每次料理只要拿一包出來退冰就可以做了

琦：恩恩恩

土：恩，這是最方便，那其它我們的客群大部分在外縣市，因為我們是用就是黑貓宅急便的這種全省低溫宅配的方式，對，所以大部分的的客人大概是外縣市的客人

琦：恩恩恩

土：因為站在一個節能的或是低碳的概念下，像花蓮的民眾來問我們的時候，我們也會推薦他直接到漁場的拍賣場去選購就好，對，因為這樣是新鮮，然後又是價格比較低的，因為經過真空處理還是會有一些成本，所以售價還是會比較高。所以如果有在地人在問我們，我們都會直接叫他說你們直接去漁場就好，就除非要送朋友或外縣市的朋友這樣，為了保鮮，那可能才建議他選購我們的這樣的真空包裝的宅配方式。(D-03-03)

琦：恩

土：恩

琦：ㄟˊ下一位是？

謙：請問你們這幾年在運作的時候，有遇到什麼問題或是困境嗎？有甚麼方法的，有甚麼應對的方法？然後在疫情期間運作有沒有受到影響？

土：主要就是應該是說，一般人對於永續或是對於環境的那個部分，就是我們的公司比較特別，洄游吧比較特別是，我們是以食魚教育跟海洋永續視為公司的核心理念(D-02-12)，對，可是你看喔！就是如果你們聽聽看，海洋永續跟食魚教育能夠賣錢嗎？這個比較像是學校對不對？學校去做教育。所以當初我們在設立的時候就做了一個很難的選擇，對因為要用這樣的方式，然後消費者還要願意說付錢去支持你，不管是參加你的活動，或是來購買你的魚獲其實這就是一個最大的挑戰，我們要怎麼去告訴消費者說，欸你的消費行為喔，今天你買了這隻魚其實是在影響海洋的資源，還是對海洋資源其實是可以永續的利用？因為很多的人都不知道，原來我只不過是吃一隻魚阿！我只不過是買一隻魚，怎麼會對環境或是對資源有這麼大的影響？所以我們一開始覺得最大的困難，就是怎麼去告訴一般的人去知道這件事，然後知道了這件事他又可以支持你說，你們做得很好！那以後他買魚的時候，他就會去注意要挑說，是比較友善漁法，相較友善漁法所捕的，或是去挑說不要是紅燈或是量少的魚種去選購(D-02-13)，不要大家都想吃黑鮪魚的生魚片，他可能會覺得鰹魚的生魚片也很好吃，那當然另外一個就是大家對於台灣自己的野生海魚都很陌生，嘿！因為大家只會認識麥香魚、鮭魚、鱈魚…

琦：哈哈哈！麥香魚

土：對，全部都是外國進口的，可是我們台灣明明就是四周都是海耶！我們的魚類的資源其實是全球的十分之一，我們的魚種，對種類，所以它其實是很豐富的魚類資源，可是我們台灣自己生活在這個島嶼上的人，對我們自己的野生海魚其實不認識，那不認識話更不要說會去選，他們可能寧願買鮭魚、鱈魚，可能他也不會買一隻，可能在我這邊海邊抓起來的魚，因為他不認識牠，所以他不敢買，那他也不知道要怎麼料理，怎麼吃(D-03-04)，所以我們一開始要做的就是還蠻多這些，包括教你說一個消費行為對環境的影響，然後還包括教你說，你要認識台灣自已的魚，然後還有教你說你要吃哪些魚，是對的，或是對環境是好的，讓他們能夠接受這些的時候，我們才可以把我們的…不管是服務，活動的服務或是產品的部分，去給他，他也願意去消費，然後公司才得以就是存活下來，不然公司可能就會倒閉，那這就是一開始的時候我們遇到最大的困難。然後疫情的部分，主要是因為剛好，我們洄遊吧這邊剛好避開，為什麼？因為就是有兩個服務的主要的服務項目，一個是活動，疫情的話活動完全停，對，疫情期間，大概這兩年來他的活動的收入幾乎都沒有，因為大家都不能出來玩，然後大家也不會想說要出來，但是大家都宅在家裡，他就會自己去做料理，所以我們的冷凍鮮魚的那一個部分就可以提供替代的服務了(D-02-14)，所以原本可能冷凍鮮魚，可能銷售不是很理想，但是因為疫情的期間，它的銷售就比較好，所以是用這兩個方式去互相的ㄜ，就是搭配。所以我們得以還可以存活到現在。

琦：哈哈哈！

土：對所以疫情對我們有影響，但是也不是全然是最壞的。

琦：嗯嗯嗯

土：在疫情的影響下，在剛講的是有關於收入的部分，還可以這樣撐過來，那另外帶給我的收穫是，就是因為沒有活動所以我們可以去檢視，我們之前的活動的設計，內容的設計是不是有需要修改，那因為大家都想要採買就是冷凍的水產，所以我們在品質上是不是應該要提升？所以他都是促使我們去再更ㄜ優化自己，然後再想說要怎麼提供給ㄜ，支持我們的人更好的一個服務，所以也幫助我們加速成長這樣。

洋：請問你們在未來的經營上面會有什麼樣的發展或改變？

土：未來的部分，因為就是我覺得就是以台灣來說，其實雖然我們的基地是在花蓮七星潭海灣，但是我們的夢想跟野心，其實是比較大的，因為不是只希望說影響在這個產地的人，就是說影響到來花蓮玩的這些人，我們還是希望全省各地，全台灣甚至世界上的人，因為海洋是相通的，他不是專屬於哪一個國家，所以只要哪一個國家，ㄜ不重視這件事情，他都有可能對整個大洋環境影響。(D-02-15)所以像今年度我們就已經開始走出花蓮，因為我們就開始有一系列的全台灣，我們的活動就不只是在產地，我們還去全台灣的一些不同的縣市，然後不同的縣市他們有一些團隊是重視海洋資源重視海洋環境的，所以我們去跟他們合作，然後去辦理推廣，讓台灣各地的人，不是只來七星潭才會接觸到這個、這個概念。可能在全台灣不同的地方，他們也可以ㄜ去知道說ㄜ食魚，那個重要的，那去了解你的，你吃的東西是怎麼來的的重要性，恩，所以未來的方向，應該是會比較是，可以再讓這樣的概念可以推廣到更大，然後更多人去知道，那大家就會對環境或是對海洋，會再多有一份的關心，那可能有機會，海洋的環境資源也可以得到一些緩衝吧，不能不敢講說能不能恢復，但是至少不要那麼快的就是消耗這樣的海洋資源。(D-02-16)

琦：那你們這幾年有發現，就是人民對於這一類的意識，食魚教育的意識阿！還有海洋永續的意識有提升嗎？

土：ㄜ其實是，是應該是講說，是有一些就是知道人會去慢慢會去在意，但是這個也很有趣，因為全世界都在推動這個所謂的環境意識，對，甚至有一些評鑑的指標出來，那每個國家，可能在聯合國組織裡面，都會去要求世界上各個國家，他可能要需要有一些對環境友善的這樣的做法，要提出一些做法啦！但是ㄜ聰明的商人也想到了，對，所以說一般人有沒有意識？有！可是聰明的商人也知道這會是一個操作的方式，所以有的商品它還會去訴求說ㄟ我永續，或者是我對環境有善，可是這個時候，就是會出現說，ㄟˊ可能就要去判斷是真的嗎？還是只是廣告的宣傳？所以像我們自己在做的時候也會遇到很多這樣的問題，我們可能試圖很努力的去做教育，去做教導，那但是有一些就是很聰明的商人他就知道說，ㄟˊ可以利用這個，所以也有一點魚目混珠，就是讓你認為說我也是定置漁業，然後我也是友善捕魚，然後我有挑選，然後用這樣來欺騙消費者的行為也是會有的，所以消費的意識是有提升的，所以大家才會去用永續，或是友善環境的這個去訴求。可是消費者可能也要做一些就是ㄜ篩選，讓你知道那些資訊的正確性。

琦：嗯嗯嗯！好喔！那你們還有問題嗎？

洋：沒有

土：沒有？這麼快喔！

琦：呵呵呵呵呵！對， 因為他們其實主要是，他們這一屆是那個研究就是定置漁場，還有相關的產業

土：嗯哼

琦：對對對！就是想要了解這個部分

土：那你們有覺得有什麼心得嗎？呵呵

琦：他們今天早上有在七星潭那邊跟嘉豐的老闆。對，訪問了蠻久的

土：跟嘉豐的哪一個老闆？

琦：那個黃志源

土：喔~

琦：他剛好也是我們學校的那個教育基金會的董事

土：嗯

琦：呵呵呵

土：好喔，但是就是我這邊還是要強調啦！就是我剛在表達的時候，如果你打逐字稿，你就會發現我一直講說相較友善

琦：嗯

土：對，嘿，因為沒有一個漁法是絕對友善。如果你想說在我們的海灣裡設置20組，我就不會覺得友善，因為可能一進來的魚都被捕到陷阱裡面了

琦：對

土：所以捕撈的方法跟魚種的選擇，就是這個都是沒有絕對的，就是你要知道就是，清楚的知道牠是對海洋環境或是資源的影響度到哪裡

琦：嗯

土：那選擇魚種也是一樣，不是說紅燈都不能吃，除了保育類，因為非保育類的，還是沒有法規規定阿，所以漁民還是可以做捕撈，那一般人民當然也可以食用，只是就是建議盡量少去吃牠

琦：嗯

土：對，這是這樣的關係，還有一個比較特別的觀念是，好像被列為紅燈是不是已經數量非常少或是可能瀕危這樣？那也不一定喔！所以我們在做食魚教育，為什麼覺得還有希望？是因為有一些黃燈的魚種牠就會變綠燈，綠燈有可能變黃燈，那也有可能牠可以恢復

琦：恢復

土：對對，所以為什麼我們會想要推食魚教育，為什麼覺得它很重要，因為如果我們從現在開始在選擇魚類的資源上，都能夠做一些正確的挑選，那漁業的資源就有可能有恢復的機會

琦：嗯

土：對

琦：我們上次去崇德有看到一個比較好奇耶！就是有看到他們抓鬼頭刀上來嘛，可是有的鬼頭刀都很小隻耶，我就在想說鬼頭刀，對阿，因為它的漁網可能小隻但是也出不去，因為牠本身體型就比較偏大，可是牠捕上來，定置漁場的業者要怎麼去判斷，像這種牠可不可以抓上來？會不會太小，還是牠是適合的？因為我覺得牠都好小隻喔！跟我們以前印像中大隻的相比

土：對！就是漁業資源或是海鮮，或是說環境要永續，這個沒辦法從業者，因為業者他也要生活，他也要那個，所以他只要不違法就會把牠捕撈上來，你很少會遇到說，業者自主自主把撈到網子裡的魚放回去，對

琦：嗯嗯嗯

土：定置漁場的業者就我所知只有曼波魚這種魚，只要不到30公斤的曼波魚，他們是會直接把牠放回去，他們是不會捕撈上來的，其他的魚種，只要沒有非法的話，無論大小他們應該都會直接捕撈上來(D-01-02)。所以你說鬼頭刀比較小，但是比較小對他們來講，也是一個就是就是可以賣錢的，可以去維繫公司運作的一個部分，所以他們也不太可能把小隻的都放回去。只是比較小的這些鬼頭刀，跟比較大隻或是成熟的鬼頭刀，牠就是會有價格的差異，甚至會差到兩倍，聽說小的鬼頭刀可能1公斤只有80塊，那大一點的可能就會到160。

琦：喔

土：對，所以他其實是有價格的差異的，所以也會不同，那小一點的可能會被拿去做像鬼頭刀魚丸阿，或是魚酥阿魚鬆阿那一種的，就是一些加工品。因為鬼頭刀處理來有點麻煩，因為鬼頭刀是需要扒皮的

琦：嗯喔

土：對，那成熟的個體大部份大概是70到100公分左右吧！所以牠的體長的Size的話，就差不多到了可以繁殖下一個世代的大小。

琦：嗯嗯嗯嗯嗯

土：那花蓮這邊有一陣子是會算是體型小的，可是牠也是季節性，可能剛好到他的成長期，可能你們那一次看到的是剛好比較小的群體游進來

琦：嗯嗯嗯嗯