2022.9.25「八個傻瓜」實地參訪文字記錄（幾乎逐字稿）

時間：2022.9.25

地點：八個傻瓜農地和工作室

對象：第八個傻瓜—潘國祥（新社社區發展協會總幹事）

訪談內容：

1. 通常沒有人叫自己傻瓜，為什麼會取名叫「八個傻瓜」？為什麼會有八個人？

答：先解釋「傻瓜」的意思。八個人都是大專學歷，在以前那個年代，老裡長輩多是小學畢業或肄業，家裡人希望下一代不要和自己一樣那麼辛苦坐勞力的工作，結果回來部落種田，在老人家眼裡，看到這麼辛苦努力念大學，這不是傻瓜是什麼，傻瓜的意涵有點疼惜，心疼的意味，自己甘之如飴，為了新社的環境和部落的傳承，有這樣子的使命，做這樣子的事情。

為什麼有八個人呢？一開始一個聚餐，媽媽留下來的土地不能讓它荒廢掉，一開始四個傻瓜，姊弟，姐姐的老公、弟弟的老婆，開始決定種田，弟弟的好兄弟跟著一起種，好兄弟的女朋友也跟著一起，長期和小學合作，小學替代役覺得有意義，就決定一起做，這樣就有七個人，一直到六年前我回來，在台北（做銷售相關業務工作）一直有在關注他們在做有機這件事，覺得回來鄉下，有機這條路是可以走的，回來做了半年後覺得可以加入，就跟著做，才開始農夫生活。

1. 通常米都是種在平原上，為什麼你們要把米種在海邊？

答：這個不是我們決定的，葛瑪蘭的祖先在宜蘭蘭陽平原就是種水稻的，被趕走之後坐船來到花蓮北埔、新社、立德，到台東的張原都有葛瑪蘭的部落，在平原區種稻種習慣了，所以我們選擇登陸的地方，都一定會有一片適合耕作的土地，來到新社，地形長這樣，靠海邊，也是只能在這邊，要不然還要跑到縱谷去，更多競爭，阿美族很多，海線比較沒有人利用，也比較方便。這裡的土沒有很貧瘠，它只是鄰近海邊，不影響種稻，鹽分不會導致你吃的米變鹹，反而增加了它的風味，微礦物質會比縱谷的還要好，海風吹拂，海嵐（霧霧的）負離子對稻子是好的。

1. 怎麼會想到利用倒吊這麼特別的方式曬米？

答：倒吊不是我們獨創，日本早期就有，尤其是二期稻作的時候沒有日照，日照不足，都是把它掛在屋簷下自然風乾，傳統-晒穀場，利用太陽去曬，大概曬到水分14.5度。二期稻作，11月收割，就沒有足夠的太陽，且會下雨，就想到以前老人家把稻子陰乾在自己的屋簷下，種有機做有機，這時年還蠻競爭的，想要做出市場上的差異化，標榜這是一個很傳統、純手工，費工單價高，所以勞力回饋。（400元/包）賣的是精神。

1. 你們的米為什麼那麼難買？

答：市面通路在市農會三個地方（自強、花商、田埔）有販售。之前和契作公司合作，有機標章屬於公司，不屬於小農，要賣「八個傻瓜」有機品牌就一定要有有機認證，今年拿到自己的有機認證標章，所以要改腰封。市面通路不是最主要的銷售點，會有庫存管理問題，要花費人力去顧上架的狀況，還有抽成的費用。最多還是在FB粉專上銷售，只要滿多少錢，幫你宅配到家，或當年訂戶，每個月配給你幾包幾包，就不用一直分批買，這樣子較適合小家庭。

一年產量，平均約多少？3000公斤/期

每年都銷售一空嗎？很關心叔叔阿姨們過得好不好？

自己吃的比較多1000公斤，賣米這件事情並沒有賺錢，工作室500多萬、大型機械200多萬，從種田開始已經負債兩千萬，2000公斤，疫情影響之下，米有滯銷問題，台灣吃飯習慣愈來愈弱，才延伸出加工品，爆米香、酒…，讓商品多樣化呈現，酒就沒有期限的問題，米的賞味期限，只敢標半年，外賣市售米標一年、兩年的都有，過了半年又有新米出來，所以賞味期限都壓半年。

應該不難買吧！用粉專訂購，就有了。花蓮很近，可以親送。

1. 過程中有沒有碰到什麼困難？怎麼解決的？

答：人的問題，從不會種田，去學，跟在地的農夫學，農改場學，收成不佳，詢問農改場，跟契作公司說為什麼會種成這樣，有沒有協助的方式，碰到當下都是種植上面的問題，其它的都還好，醫生都講說，錢能處理的事情，就用錢處理就好了。早期請代耕業者，插秧請機器幫忙插秧，收割自己割，送東西請貨車幫忙載送，農忙期事追著機器跑，不一定搶得到機器，發現到這個問題，就買啊！插秧部分已經有固定的合作伙伴，收割期只要拖十天半個月，大概約2/3收成就掉到地上，有時間性的急迫。

八個傻瓜裡面沒有一個是農業背景，有醫生、老師……

第一年回來跟著做，第二年自己找二甲地自己做，創獨立品牌「向海米」。

（小島有米、八個傻瓜和向海米補充說明）

小島有米是新社最早的有機米品牌，大概10年前就開始種有機，是新社國小的校長輔導潘大哥種有機米。

八個傻瓜

向海米，有八個傻瓜的背景關係，希望把海梯田全面有機化，讓部分農友願意相信我們能輔導他們、協助他們，幫他們另外成立了另外一個品牌～向海米。成立後，所有的銷售負責都推到我身上，自己種的時候沒有掛品牌，也是3000公斤就賣完，多了四倍的量，頭痛，碰到疫情，滯銷很慘。向海米有一支酒（8桶友善米酒）找了大企業資助58度的米酒，才讓部落願意轉型做有機農友的稻米可以銷出去，要不然就堆在倉庫像一座山，就會後悔聽我們的話種有機，挫折感，第二年跑了兩個，現在向海米就保價收購，直接拿去做58度的米酒。向海米主要拿去做酒，因為有企業認養，保價收購。用社區發展協會的力量去牽線，讓大哥有收入，此收入相對比慣行有好一些，比自產自銷收入差一點。向海米就沒有實體的米，都是酒。

刻意做差異化，小島有米做機械烘乾，烘乾場烘乾；向海米日曬，晒穀場；八個傻瓜，倒吊米，刻意把商品做差異化，價位就會不一樣，200、300、400。

1. 有休耕的時候嗎？休耕的時候做什麼？

答：剛好遇到今年唯一休息，不算休耕，人休息、田休息，以前水稻種兩期，11月到隔年種雜糧，人也會累、土地也會累，今年大家好好休息一下。黑豆收成完之後，11月再來種苦蕎，休耕不常，大概一、兩個月。

用傻瓜的精神做最聰明的事。

頭是理工背景，實事求是，只相信數據，碰到問題，該怎麼解決，就怎麼解決，醫院SOP流程。

1. 其他補充說明

答：何時能看到倒吊景色？七月份，在田中間立竿子掛線倒吊，兩三天就好了，下雨不用收，水珠會自然落下，但不能讓它悶著，曬乾、風乾。

我們吃正常的米，水分到14.5度就要收起來，太乾會「同」裂，會碎掉。台南13號「想」米系列，有芋頭香，糙米有玉米香，香味在煮飯蒸氣聞得到味道，煮好電鍋打開時味道最明顯。最明顯差異，機器烘乾、日曬的米粒絕對會比倒吊的米粒還要小，倒掛下來的時候，植珠的水分、養分會注入到米粒裡，倒吊的米粒比較大顆、圓潤，養分也較高。

碾米的時候不會打到超級白，留住米的養分，米心純白只有澱粉。

正常來講，真空包裝打開之後，要減緩它氧化，要冷藏。早期放米缸，是家裡那麼多人，沒多久就吃完。現在小家庭，1公斤吃一個禮拜，天天吃外食。

我們的品種香味會隨著時間久了，漸漸淡掉。半年內風味最好，最佳賞味期。口感品種決定。

（介紹農作區）

2021.12.19花蓮第一個稻米農產品初級加工廠，八個傻瓜當初想做這一塊，因為這邊老人家都是種田的，成立八個傻瓜的院長是他媽媽留下來的，媽媽走了會閒置，八個傻瓜裡沒有一個種過田，從幾幾釐地開始種，尋求農改場學，這幾年漸漸趕去和老農租地來種，老農不種，土地閒置，租地來種，現在才有這樣子的規模。

種田不是拿來賺錢用的，太多原鄉地區青壯年出外工作，北漂、南漂，很難在部落活下去。

靠山邊是雜糧區，黑豆、蕎麥輪作，9月黑豆採收完，10月11月種苦蕎，蕎麥有兩種，甜蕎（日本蕎麥麵）和苦蕎（泡茶用），海邊是水稻區。

最初養滿江紅區域（紅、綠，同品種，狀態不一樣）、台灣原生種菱角，這個區會一直蓄水，讓滿江紅、菱角可以活在這裡，水稻區收割前會放乾水，那些東西都不會存在，留種。水怎麼來？山水，溪流中游接管子引到產業道路，再接管子下來，不遠啦！大概兩公里，梯田，做水俊難，水一年四季都不缺，水源供應豐濱鄉自然飲用水水源，一年種兩期稻米三期稻米皆可，二期稻作東北季風強、氧化也強，收成會不好，種了會虧本，所以二期選擇種雜糧，今年好好休息。以往一二期種稻米，三期種雜糧。太累，今年想休息一下，所以改一三期稻米，二期種雜糧。

葛瑪蘭牽移到這裡一直在種稻，沒有廢耕過，老農傳下來，代代接，代耕，不會讓土地閒置，讓有意願的人去做，梯田大概52公頃，大概50位地主，只有4個人種，請代耕，土地就會荒廢掉、賣掉，和石梯坪一樣，海梯田的樣貌，我們這邊是唯一沒有民宿業的梯田。