

# 臺商二代龔哲敬返鄉尋根 創新自然農法一條龍

文《戴敬文》

陶淵明在《歸園田居》中寫道：「誤落塵網中，一去三十年。」在城市化快速發展的當下，相對簡單的鄉村成為不少人的嚮往。但又有多少人，能夠真正放下城市的喧囂，去到偏遠的農村發展？一位從小在對岸激烈商業環境成長的臺商二代，長大後卻選擇與其他臺青不同的發展道路，回到臺灣宜蘭務農——他就是龔哲敬。

## 高壓競爭環境 蓄積豐富商場資歷

龔哲敬的父親在中國大陸從事木材生意，從小就隨著父親在對岸生活，中學時因父親事業的擴張與轉型，他離開熟悉的福州，到了臺商聚集的傳產重鎮「東莞」。在競爭的校園環境裡，他深刻感受到兩地的差距。父親對他用心栽培，希望有朝一日能夠繼承衣鉢，成為家族木材事業的接班人，並規劃在他大學畢業後，就讓他逐步接掌事業。

充滿企圖心的龔哲敬想要獲得父親的肯定，他認為學校能提供的知識有限，索性選擇「自學」，18歲就取得學士學位，而且是符合父親期待的廣州中山大學企業管理專業。

不滿20歲，龔哲敬接下研發部門，開始嶄露頭角，先後研發出突破傳統的蠶絲木皮、鑲鑽木皮、孔雀羽毛木皮壁紙等高價值商品，並銷往杜拜、歐美等國際頂級飯店，因為產品設計獨具匠心，在市場上頗受好評。

## 厭倦商場交際 選擇返鄉尋根

雖然在商場上取得成就，但經常應酬交際，忙碌、顛倒的作息，讓龔哲敬失去了健康。他開始對這種生活感到厭倦，覺得人生失去了方向，開始對未來感到迷茫、不知所措。



致力自然農法的推廣與落實



龔哲敬放棄對岸事業，選擇返鄉從農。

在某個寂靜的夜晚，經歷一番內心的煎熬，他毅然決然地買了飛回臺灣的單程機票，來到母親的家鄉宜蘭，試圖找尋自己內心深處的根。回臺後，他走遍臺灣各地，一邊進行市場調查，一邊尋找可能的投資機會。

在一場產業研討會上，一位農夫分享「種一甲的田，只要其中一分給小鳥吃，小鳥就不會吃其他的九分」的經驗，龔哲敬認為這種說法根本不切實際，當場就跟對方吵了起來，後來那位農夫索性丟下一句「不相信的話，不然你來我田裡看看」，龔哲敬答應對方「一定去」。因為這次機會，讓龔哲敬走進農田，親身體認到友善耕作的商機與無限可能。

## 越是充滿困難 越是引起挑戰慾望

龔哲敬認為，不論從事何種產業，都必須以資源盤點與精進專業為首要，他認為農田管理比企業管理更加困難，因為氣候、土壤等大環境變因，會使管理查核更為複雜。然而，正是因為挑戰性比商業更大，讓他下定決心選擇農業作為志業。

龔哲敬的父親獲悉兒子欲放棄對岸事業，回到臺灣當農夫，雖然內心無法理解，但基於對兒

子的愛，仍表示可以買土地供他務農，並願提供經濟援助；但堅持與過去切割的龔哲敬婉拒了父親的好意。

## 從 3 公頃開始 建立自然農法水稻團隊

對於農業知識毫無基礎，也缺乏資源與人脈，他先以在商場上訓練來的口才，說服宜蘭在地農夫與代耕業者，支持讓他以更有效率的方式管理農地，以及參與代耕工作，換取一處位於宜蘭員山 3 公頃的水頭田。

選擇水頭田的理由是，它直接以雪山山脈泉水灌溉，不會摻雜其他農田的肥水，能夠徹底地落實自然農法，取代傳統的慣行農法。

「當你開始對大地友善，大地也會相對地給你回饋，」龔哲敬所種植的水稻不僅可以省下農資成本，每期的收成也相當可觀，實踐自然農法所做出的成績，也讓他贏得更多地主的信賴，樂意將手上的農地交給他耕作管理。

「水稻一年主要耕期是 4 個月，其他 8 個月可以去做想要做的事情，或是發展其他事業，」龔哲敬認為，水稻耕作的時間彈性、機械化程度高，最容易達到經濟規模栽培，可以吸引「斜槓青年」加入種稻行列，一起耕作十幾公頃的田地，形成以自然農法種植水稻的青年團隊。

## 成熟掌握生產系統 發展成為一條龍體系

在從事農業的過程中，他發現青農發展的「痛點」，包含耕作土地小而零碎、無法負擔有效率的農用機械，導致生產規模缺乏效益，無法建立穩定的商業品牌。

「掌握產業鏈的獨立代耕系統，才能掌握生產的主權，」他決定先從生產系統中最需要時間

效率的「收割」開始著手，便帶著新臺幣 50 萬的現金，走遍全臺各地，終於找到一輛二手收割機，開始建立品牌代耕品牌「峯」。

不到 5 年的時間，「峯」團隊陸續購入其他的農業機械，在春耕時期巡迴全臺各地，為從事自然農法的友善農友提供更多的耕地服務，光在宜蘭代耕的農地就超過上百甲。「這些土地都不是自己的，但能將在大陸商場累積的經驗帶回臺灣，在家鄉實踐自己的價值，為臺灣農業盡一份力，也算是一種成就吧」他笑笑地說。

從一人發展到將近 50 人，在生產團隊日漸成熟後，「峯」也開始轉化為以「推廣消費者教育及新農夫教育」為目的的社會企業，透過不斷嘗試跨領域的合作，改變人們對農業的既定想法，為臺灣農業帶來更多的可能性。「年輕人該做的不是號召一場活動，而是持續改革」，龔哲敬說。

近年，「峯」加入「蘭陽溪友善耕作生產合作社」，也與友善青農吳紹文的「宜糧號」一起合作，由「峯」負責農產品的生產端任務；「蘭陽溪友善耕作生產合作社」協助處理農作物運銷；而加工、行銷、研發產品的任務則是由「宜糧號」操刀，各司其職，按部就班、穩扎穩打地為消費者把關從農田到餐桌的每一個環節。

## 自媒體時代 將由被動轉為主動

雖然已經成功打造了自然農法的一條龍體系，「成功的創業家會持續創新、永遠不滿足」。龔哲敬今年的目標，是要建立起「青農培訓」的系統化模式，從挑選品種、種植、代耕到包裝設計，提供有志青農更完善的陪伴訓練，後續也將推出 Youtube 頻道，期盼由被動轉為主動，加強推廣的擴散力與精度，並保持延續性與開放性，讓「農業正常化」。

農業正常化，就是要改變長輩認為在城市沒前途的年輕人才會選擇返鄉耕田的刻板印象，也



掌握生產系統，打造自然農法一條龍。

改變年輕人覺得種田只能是興趣不能當飯吃的錯誤想像。龔哲敬希望藉著 5 年來，他在宜蘭員山所建立的基礎，吸引更多青年返鄉，「下一個 5 年目標就是要讓世界看到臺灣的農業」，他非常有自信地說。

從龔哲敬手臂上的刺青，仍能感受到過往縱橫商場的霸氣，不想被過去的經歷框住、不領政府補助，只專注在自己所規劃的道路上。

龔哲敬回顧這一路來的經歷，「在激烈的商場上，永遠有人比我們聰明，永遠有人比我們更狠，在商場裡奔波總有疲憊的一天，但宜蘭是個宜居的城市，好山、好水、好人情，是一個值得我託付餘生的好地方。」