



元盛集團董事長林紫柏說：「廠區完全做到『實時監控』，每舍有24架監視器，可同時監看到每一隻和牛。」圖為林紫柏以手機展示廠區監看牛隻之情形。



「龍江和牛」

開創大陸飲食文化

文 / 林庭瑤

2012年底，夜幕低垂下的哈爾濱，寒氣逼人。太平國際機場口岸，來自齊齊哈爾數十人組成的「迎親隊」遠望夜空，焦急等待，他們迎接一群來自遙遠太平洋西南島國的「稀客」—紐西蘭和牛。

經過16個小時飛行，首架大型包機緩緩降落，艙門打開，海關人員清點，檢驗檢疫人員查驗。為防止這批貴客凍傷，每輛運輸車上都蓋上厚厚的棉被，省裡特批運輸車可一路開到檢疫廠，在交警車輛引導下，連夜踏上通往黑龍江的新家之路。

這是大陸首次引進純種和牛，居中穿針引線的是元盛集團董事長林紫柏。林紫柏是「70後」的青年世代，他當天以董事長身分親自到機場迎接，隨後3天還有800多頭和牛陸續抵達。

從紐西蘭和牛抵達黑龍江新家，至今已有3年多時間，林紫柏說：「目前和牛總共逾4,000頭，在黑龍江的廠有1,000畝地和20,000畝草場，和牛不適應靠近赤道成長，要在較寒冷一點的氣候，黑龍江又是糧食大省，各種資源能夠供應得上，成了適合和牛生長的地方。」

養和牛 音樂、啤酒加按摩

「和牛」在全球名聲之響亮，不外乎是「聽音樂、喝啤酒、按摩長大」的知名牛種。是否果真如此飼養呢？

林紫柏如此形容，廠內會讓和牛聆聽抒情音樂，和牛會跟著搖頭擺尾，每天享用啤酒糟，和牛會自動靠到按摩機去享受按摩。廠區完全做到「實時監控」。林紫柏拿手機展示：「這是第九舍的第八個欄位，每舍有24架監視器，可同時監看到所有牛隻。」

「一個員工專門照顧50至100頭和牛，會有專人來看，要很熟悉牛隻身體狀況，任何變化都要馬上傳遞上來，養殖是電腦化作業。整個工程設計是元盛做出來的，和牛從出生到屠宰需要30至36個月，公牛可達1噸，油花會最漂亮。3年期間要吃12種配方，細心栽培出來的。」林紫柏說。

「龍江和牛」是元盛集團的商標專利，其他公司不能使用，唯獨元盛可以打上「龍江和牛」字樣。

「我們每頭牛都有五代系譜，都有專門組織認證，我們是唯一一家。每隻和牛可透過二維碼，看到其系

譜，從紐西蘭、澳洲到日本來的都有。」林紫柏自豪地說。

作為高檔牛肉，「龍江和牛」肉質鮮美，普通牛肉脂肪較少、肉質較硬，肉間夾雜的多是肉筋、沒有脂肪；但「龍江和牛」肉的紋理就像大理石的花紋一樣，其間是大量的脂肪，被稱為「雪花肉」。一公斤「龍江和牛」的價格，可賣到人民幣1,800到2,000元的市價。這是什麼概念呢？

林紫柏打了個比方，同樣一塊沙朗，大陸產的一公斤賣人民幣60至80元，美國走私進來的賣人民幣250至300元，如果打上「龍江和牛」的沙朗，一公斤賣的價格可高達1,800到2,000人民幣。換言之，大陸產或澳洲的牛肉是大眾（台灣稱福斯）等級，美國牛肉就像BMW的車，龍江和牛的就像賓利這種最高檔的車子。

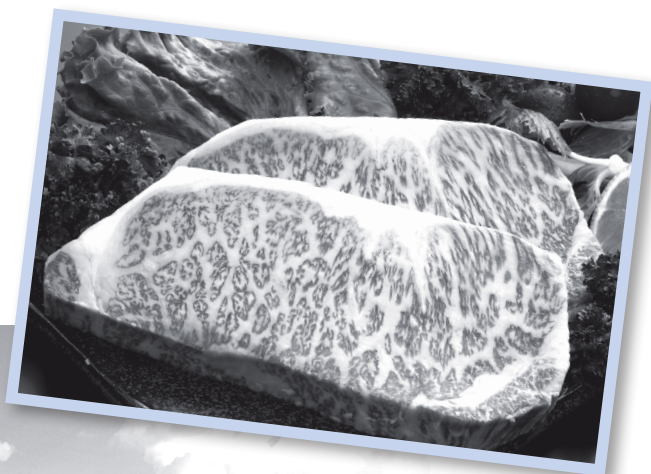
「和牛」商標 獨一無二

林紫柏於1978年出生在台灣，7歲去美國念書，一開始在南加州就讀國小到中學；之後就讀密西根大學攻讀亞洲研究和經濟學雙學位，大學畢業後到哥倫比亞大學、哈佛大學EMBA短期進修。早年在美國紐約人壽、高盛擔任經濟分析師，在美國金融圈待了二到三年後，就遠赴紐西蘭。

2002到2003年林紫柏跑到紐西蘭，元盛在紐西蘭有關係企業，也是華人唯一在紐西蘭擁有的屠宰廠，以單廠來說也是最賺錢的企業，最知名的有三高：「出口到台灣最多、員工福利最好、紐西蘭官方顯示賺錢最多。」

幾年後，林紫柏來到上海，於2005年加入元盛集團。元盛集團1995年在上海成立食品加工場，產品包含牛肉、雞肉、羊肉、豬肉等，主要供應百勝餐飲集團（旗下品牌有肯德基、小肥羊、Pizza Hut等）、西貝、吉野家等餐廳。

中美文化差異那麼大，為什麼要從美國跑到大陸投資經商？林紫柏說：「大陸機會很多、舞台很大，美國對年輕人機會沒那麼多，要闖天下就到新興市場，大陸是最好的地方，我在紐西蘭磨練過，我對如何核算一頭牛的成本，都是自己創出來的，有助於我們在大陸如何管理、分擔、訂價格，可說是如魚得水。」



「龍江和牛」牛肉的紋理就像大理石的花紋一樣，白色是大量的脂肪，因此又被稱為「雪花肉」。

「和牛」在全球名聲之響亮，不外乎是「聽音樂、喝啤酒、按摩長大」的知名牛種。



林紫柏2008年接任總經理的職位，除鞏固既有肉品加工業務外，2009年設立自有品牌通路，2012年開始網路行銷業務，並在大陸黑龍江投入純種和牛養殖，是大陸目前唯一一家由農業部批核引進純種和牛的公司，成為上下游高度整合的食品大廠。

「實際上，四千年前的青海黃牛種是當今和牛的老祖宗，到日本再經過一千到二千年改良成現在品種，現在只不過重新回到大陸罷了。」林紫柏充滿自信地說。

「網路行銷」與淘寶合作

「在大陸養牛比不上其它地方，只要一下刀就賠本。」林紫柏表示：「在大陸雞肉養殖的有六合，豬肉養殖的有河南雙匯，但唯獨沒有大型牛肉養殖公司，因為牛隻投入成本太高，從出生到養大要3年到3年半時間，這是大量資金投入，屠宰成本遠遠高於進口貨，導致沒人願意去養牛，現今大陸的肉牛存量逐年下降，牛肉消費量卻持續增加。」

元盛集團一開始只是深加工廠，也是遇到沒牛的窘境，一開始使用大陸的本地黃牛，效應不好。元盛成立之初設立在上海，之後到海拉爾，又到黑龍江齊齊哈爾，內蒙古東烏旗等地設肉源基地。

直到黑龍江省副省長呂維峰到紐西蘭，在元盛公司陪同下參觀，呂副省長看到牛隻進入工廠到包裝完成只需要7分鐘，對現代化生產感到震驚，又品嚐了和牛BBQ，問說：「大陸為什麼養不出這種牛，想支持元盛在黑龍江省養牛。」也因此，「龍江和牛」的養殖基地就落在黑龍江省的龍江縣。

價格高昂的高端牛肉如何打通路？林紫柏說：「我們食品有超市銷路，連鎖餐飲，還跟上時代，也有網路銷售。」

「今年開始試賣，推廣時很好賣，供應以華東與黑龍江為主，很多回頭客追著我後面跑，銷售通路分幾個檔次，有低檔、中檔、高檔。最近元盛還會跟淘寶網合作，預計在今年12月會上路，也在網路銷售。」林紫柏說。

林紫柏坦承創業之艱辛，由於元盛集團一度投資很大，所幸有當地政府大力支持，才得以渡過難關。

「所有困難都是在前面發生，尤其是從無到有的時候」林紫柏說：「真正困難是人員訓練，大陸人工素質未達標準，偷懶時間比勤奮時間多，培訓過程會有損失。」

他舉個例說，有次發現舍內的小和牛拚命咳嗽，有些不對勁，經追查原因發現，原來是鍋爐工值晚班時，居然睡著了，水的溫度降了下來，致使牛舍溫度驟降了幾度，害小牛憤著涼了。林紫柏說，「這還需要教育訓練與調適改進的過程。」

元盛預計明年回台上市

隨著大陸經濟蓬勃發展，大陸人民消費水平也增長，對於高品質牛肉的需求日增，2012年元盛集團在黑龍江省龍江縣投入純種和牛養殖，也是大陸第一家由農業部核准繁育養殖純種和牛的公司，成為上下游高度整合的食品大廠。

台灣資本市場一向歡迎在大陸發展有成之台商回台灣上市掛牌，將經營成果分享給廣大投資人。尤其高品質之食品公司，既有大陸內銷概念，亦符合現代消費趨勢，亦是目前市場投資主流。

今年9月10日，元盛集團與凱基證券簽訂股票第一上市櫃輔導契約，儀式由元盛集團董事長林紫柏，與凱基證券董事長魏寶生代表雙方簽約。元盛集團是大陸台商第一家從養殖、屠宰、加工、銷售等一條龍高度整合的食品大廠，在凱基證券推薦輔導下，預計將於2016年向台灣證券交易所申請上市。

為什麼想回台上市，而不是在大陸股市上市？林紫柏說主要原因是台灣的融資市場更開放，方便元盛品牌走向國際。

「我們引進的龍江和牛，可與日本和牛相互比拚。」林紫柏自豪地說：「我們的牛肉吃了入口即化，幾位吃過的朋友都讚不絕口，這只在元盛吃得到，僅此一家，絕無分號。」

元盛努力打造大陸高端雪花牛肉第一品牌。林紫柏說：「元盛要改寫大陸牛肉的歷史，希望走出去，讓全世界都看得到、聽得到。我們正在改寫大陸文化的歷史，我認為，我們是做文化產業，而不只是食品產業。」