

二、 社區工作坊

(一) 第九場工作坊

1. 活動目的

因應長潭里與望海巷海灣目前現地漁港狀況，漁船作業採漁獲市場批發直送給中盤商或魚販進行零售，漁民多數經濟狀況良好，對於因地區發展更新而轉型娛樂漁業與二三級之需求較為薄弱，加上業者因長期固守於自家產業，亦缺少交流合作之有效連結。

- I. 透過媒合平台會議，供需雙方相互瞭解需求條件與合作模式。
- II. 促成產業合作並加速漁村轉型，改善漁村產業結構。
- III. 滾動式調整長潭(潮境)直售所運作推動建議作法之規劃。

2. 活動主題

直售所媒合會

3. 時間

109年4月30日(四)上午10時30分~12時00分

4. 地點

基隆市潮境海洋中心(基隆市北寧路369巷61號)

5. 辦理對象

以在地漁民、在地公協會與餐廳業者為主

6. 議程

時間	內容	主講者
10:15-10:30	報到	財團法人中衛發展中心
10:30-10:50	開場與致詞	基隆市政府產業發展處 蔡科長 馥寧

時間	內容	主講者
10:50-11:10	在地直售所運作方案建議	財團法人中衛發展中心 主講人：吳佩社/專案經理
11:10-11:50	漁民與餐廳媒合座談 漁民自我介紹 餐廳需求說明	漁民、型男大主廚 主持人：王郁華/顧問
11:50-12:00	交流回饋	財團法人中衛發展中心
12:00	賦歸	

7. 主題重點

I. 在地訪談簡述：

i. 本地漁業調查：

長潭漁港與望海巷漁港相對於八斗子與正濱漁港規模較小，皆是從早期發展至今的傳統漁村聚落，屬第二類漁港，停泊 50 噸以下的沿岸、近海漁船，以燈火漁業為主，長潭里漁港計有 40 艘，望海巷漁港則有 42 艘。作業地點均在沿岸附近當天往返，望海巷漁港漁船經營種類以棒受網(燈火漁業)為主，曳繩釣、延繩釣為輔，漁獲物冬春以延繩釣之赤鯨，夏季棒受網之鎖管、飛魚卵為主。

因無漁市場，漁獲物均直接由大盤商收購或運至孝二路漁市場拍賣，亦有部份直接運往附近餐廳銷售。

ii. 直售所概念：

幫助漁民從傳統、被動式、受支配的通路，將部份魚貨以市場外流通的方式，透過地產地消的概念，以直售所、宅配等與消費者直接面對面的交易方式，增加其他收入可能。

iii. 漁業販售產業鏈：

生產者(漁民、漁獲處理販售)→中盤商→市場→小售/食品加工/餐飲→消費者

iv. 以下訪綱針對漁民與漁獲處理販售者於長潭在地成立示範直售所之可行性包含漁獲量、種類以及通路進行市場調查評估：

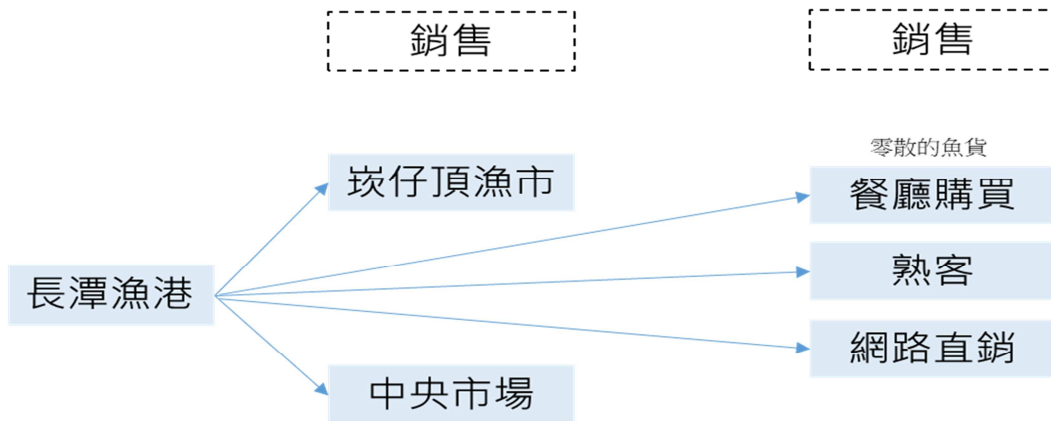
- 若長潭漁港未來成立直售鋪或行動直售攤車有什麼發展潛力？
- 通常每日漁獲捕獲後，您給中盤商的利潤有多少？
- 目前的供貨客源及比例？
- 漁獲的銷售對象除了盤商這個通路外，你覺得還有哪些通路可以賺錢？
- 漁獲的魚種有哪些？那一種魚種賣的比較好？
- 目前的漁價都如何評估？星期一的漁價會不會比較好？
- 若有餐廳主廚（私廚）想要購買魚貨是否可以供應？若可供應希望以何種方式(電話、網路平台、社群平台 line FB...)聯繫購買魚貨？

v. 訪談摘要：

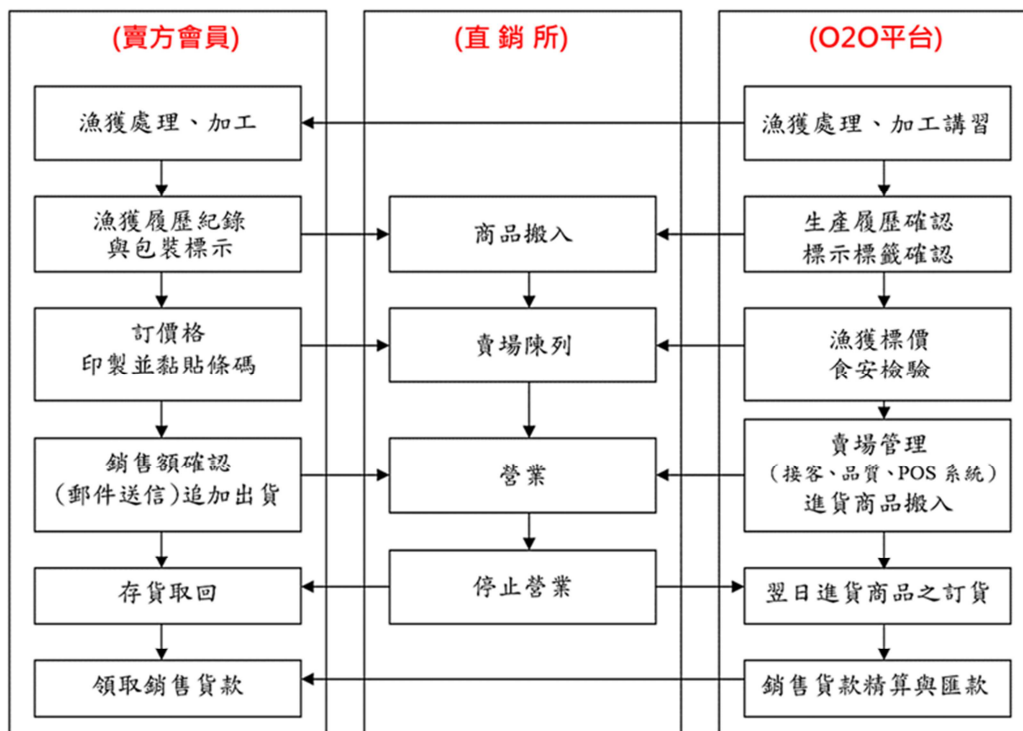
關於直售所議題共訪談 9 個單位，皆認為長潭發展產地直售所是有潛力的但須與漁會有市場區隔，目前長潭在地的漁獲皆送往崁仔頂市場(也有部份送往台北中央市場)，須扣掉佣金(基隆崁仔頂 5%、台北中央市場 6%)、運費與卸貨費即為利潤，也有少量會販售給熟客，其中有 4 個單位販售通路較廣，顏宏秋小卷攤販有固定販售給南部遊覽車團和北部長者，另外 3 個單位(八斗邀餐廳、王銘祥船長與滿記海產)則有透過網路平台販售漁獲。所有受訪者皆對直售所建置場地無想法，素卿媽則建議可設置拍賣漁市，每週定期於指定地點搭臨時棚拍賣。

II. 直售所運作流程

i. 目前運作流程



ii. 直售所營運方式



8. 會議記錄

(一) 業者互動

1. 找到幸福咖啡館目前位於正濱漁港區，致力與漁村結合，融入地方特色，店內陸續推出吉古拉、小卷煎餅與海菜拿鐵..等，也曾經研發透抽法式吐司並推上市，今年則欲推廣石花菜相關DIY產品，利用石花菜剩餘的的渣改製成燈具。

2. 大金農場主要農場品為香菇與山藥，另外也有特色手工大金植物染，可應用於桌巾、窗簾布以及家飾..等等，在地餐廳可參考合作。
3. 當地居民吳陳敏，先生目前從事漁業，漁獲會送至調河街口販售，小量販售為主，若未來引進不同的營運模式，可配合集貨販售。
4. 當地船長林新永，目前為沿近海漁船協會理事長，可推廣小船漁獲供應商，船長目前亦持續從事漁業但屬於業餘性質，漁獲主要以高經濟魚類為主，如紅甘、大石斑和真鯛魚，捕獲後送至崁仔頂市場販售，對於未來漁業朝精緻品牌化發展表示贊同。
5. 產銷二班廖信德船長，基隆本港品牌一開始即由二班帶起，明星商品黃金蟹、大明蝦等，船隊目前從事遠洋漁業，漁獲主要為胭脂蝦，因產量大，一般餐廳或小店可能無法接手，因此目前皆批發給漁會販售。產銷班目前船隊齊全，小船至大船皆有，可依業者/餐廳需求的數量組合各式漁獲產品。
6. 當地居民吳素玫於調河市場經營滿記海產，宅配冷凍漁獲，若爸爸吳船長捕獲的漁獲量較大時，也會幫忙處理販售，未來希望多幫助在地小船處理漁獲打開通路。
7. 在地居民簡春英，自家有經營漁船，主要捕獲赤宗與盤仔魚，若量大時價格即會低，若餐廳有需求皆可配合供應。長潭赤宗以及盤仔魚推廣力度與曝光不足，希望未來可多著墨赤宗、盤仔魚之食材處理。
8. 產銷一班林素卿班長，目前自家船已賣掉，於社區經營漁娘船情小吃鋪，另外也有小量漁獲宅配供給熟客，定期配送。未來希望可使用現有場域營造體驗拍賣/假日魚市。
9. 綠竹緣山水農場，老闆為農民二代，農場從一級生產、二級加工至三級體驗服務皆有，農作物包含綠竹筍、蜂蜜以及 6 種山藥。餐飲部分期可促進農產與漁產品結合，融入可涼拌、炸與清蒸之漁產料理。
10. 當地船長林福蔭持續經營小船船釣，漁獲供不應求。
11. 當地居民葉宏秋，夏天主要漁獲為小卷與透抽(3~9 月)，冬天則以赤宗 盤仔魚與馬頭魚為主，已於港邊經營直銷與宅配服務。

12. 尼斯灣景觀餐廳，海鮮為餐廳主要食材，但經常遇到供貨不穩定之狀況或者需要購買大量的漁獲才能供應，因此目前貨源主要以產銷班為主，希望藉由今天的會議，可多與在地船長合作。
13. 當地餐廳業者水漾芭里在潮境公園經營 10 年，以前從崁仔頂漁市進貨，成本高且價格易波動，目前與進貨並保存於冷凍庫房，成本較高 5 排中卷(2000~3000 公斤)，小卷 2000~3000 盒 (2 排~3 排) 其餐廳客源穩定且遊客皆會想外帶漁獲，今年但因害怕貨量不足不敢大量宣傳，，因此欲尋找可長年配合產季時期之小卷、中卷供應商以提高漁獲品質與降低成本。

9. 會議照片

