



2021

二代創生：看見客庄的新生命力

序文

創造地方共生

打造品牌價值

翻轉家族事業

將藝術帶進生活

讓餐飲多點文化

記者群 請輸入關鍵字

搜尋

療癒而堅定的綠手指 福祥仙人掌 嚴國維

2021-05-23 記者 張瀚勻 報導

讚 0

推文



▲ 福祥仙人掌入口處的展售溫室，分門別類地展示近千種多肉植物與仙人掌，供來訪的遊客參觀、選購。（圖／張瀚勻攝）

駛離新竹市區，走過蜿蜒的山路，來到位於新埔鎮的大墩山休閒農業區。作為柿餅的產地，大墩山上處處都是休閒農場和觀光果園。一片片橘紅的柿子樹之中，綠意盎然的仙人掌園是很獨特的存在。這裡是福祥仙人掌園藝中心，也是嚴國維與其父嚴永翔辛苦打拼的成果。

全臺最大多肉植物天堂 福祥仙人掌園

福祥仙人掌園藝中心占地近五公頃，種植近萬種仙人掌和多肉植物，堪稱全臺規模最大的仙人掌園。除了開放遊客免費參觀，也提供園區導覽和組盆DIY教學活動，除此之外，多肉植物批發零售，是福祥最主要的營業項目，同時也提供客製化盆栽禮品和庭園景觀規劃施工的服務，近期更拓展至仙人掌入菜、園藝治療等領域，積極拓展臺灣園藝產業的成長方向，照顧每個對多肉植物有興趣的客群。

開業四十餘年的福祥，起於創辦人嚴永祥對仙人掌的一股執著與熱情，將原本簡陋的小花圃，一手打造成現在的農場規模。而第二代經營人嚴國維自2009年起，開始承接父親的園藝產業，將本來專營生產線的多肉植物，轉型成休閒農場的經營模式，透過青年世代的創意思維，與企業化的營運策略，壯大家鄉傳統產業的發展可能，更在2015年，獲得行政院農委會「第一屆百大青年農民」的頭銜，一步一步，讓福祥仙人掌創造出最大的品牌意義與價值。

二代創生

看見客庄的新生命力



▲ 常駐於櫃檯的嚴國維，替散客作簡單的園區介紹，也細心地替購買盆栽的人們，提供多肉植物的照顧教學。（圖／張瀚勻攝）



▲ 嚴國維正在指導體驗組盆DIY的遊客，透過自由挑選植物與花盆，與簡單的步驟說明，讓各年齡層的遊客都能親自動手體驗，組出獨一無二的盆栽。（圖／張瀚勻攝）

從理工專業到仙人掌園接班人

應用科學與物理專業出身的嚴國維，大學時期透過舞蹈社團，接觸許多有清交大碩、博士班學位的舞蹈老師，在畢業後依然努力兼顧著自己的興趣，早上進園區工作，晚上在外開班授課。不想和同學一樣在畢業後進入制式電子產業的他，被老師們的追夢精神鼓舞，再加上遇上股票分紅費用化時期，了解到成為科技新貴不再是理工科系學生的人生唯一出路，經過一年兵役時期的心情沈澱，便下定決心回歸家鄉，與父親攜手合作，投入自小熟悉的園藝世界。

一開始的嚴國維，並沒有打算就此一舉振興地方產業的偉大抱負，「本來就有一些營運基礎的福祥，若沒人願意繼續接手經營、做變化，實在太可惜了。」嚴國維認為農業不能只單純專注於種植技術，除了園藝上的基礎知識，企業管理也是相當重要的一環，若能把農園當成企業一般經營，才會使產業有健全而生生不息的發展機會。

除此之外，福祥更結合父子兩人求學時所專精的自動控制系統與物理專業，將鬆土、噴藥等栽植工序交由自動機器處理，大大增加生產效率；而多肉植物的生長環境，也由溫室中的機器進行智慧溫度調節，將外國早已盛行的科學化栽培技術帶入臺灣，促進農業技術的升級。

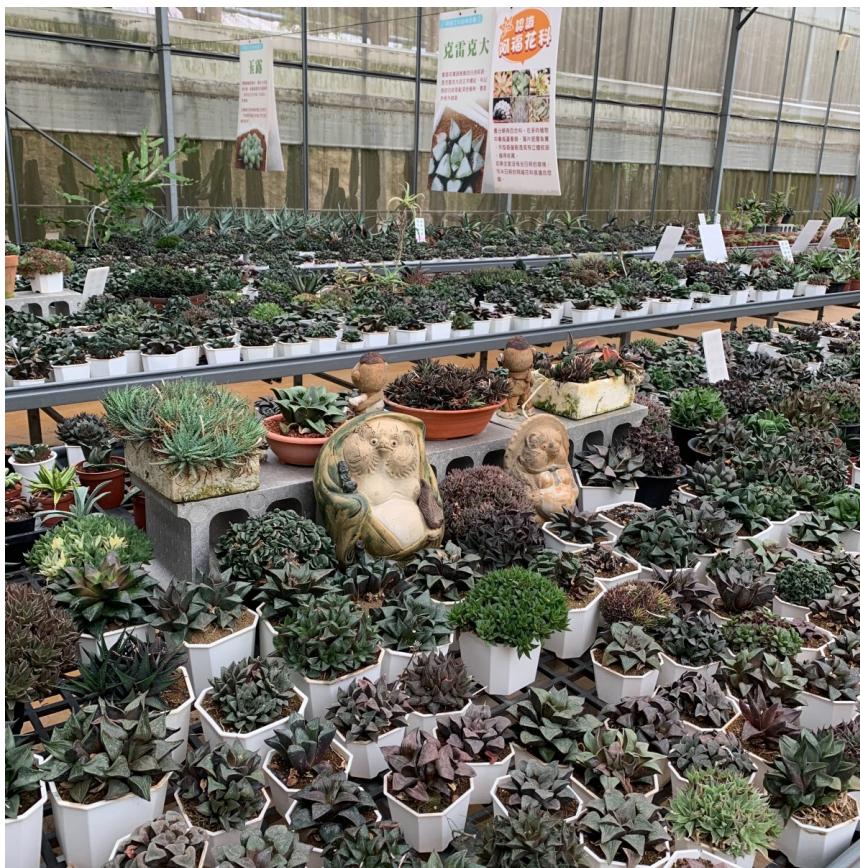
在福祥仙人掌變化與茁壯的期間，曾經歷許多意想不到的旅程。嚴國維原先對於農委會等公部門的力量並不報有多大的期待，在獲得百大青年農民的頭銜後，卻意外獲得不少政府所提供的資源與協助，透過荷蘭、德國、以色列、泰國等地的產業參訪機會，親自了解農業先進國家的產業現況，讓他在規劃經營與生產技術升級的路上，得以少走很多冤枉路，因此讓嚴國維感受到政府對於產業的實際支持。

園藝產業跨領域 創造無限商機

近年來所流行的產業跨領域，也是嚴國維持續規劃的發展方向。福祥仙人掌正與臺灣園藝輔助治療機構合作，推出以園藝治療為目的的多肉植物商品。以圓潤造型的品種為主，就像可愛的小寵物，讓病患得以透過植物撫平情緒、得到心靈療癒的能量；其富有堅強生命力的意象，更希望能夠替年長者帶來延緩老化的效果。雖然此計畫仍在漫長的規劃期間，未能於市場普及，卻也讓人期待臺灣園藝產業的多元發展未來。

遊客所提供的建議，也讓嚴國維在成長的道路上獲益良多，例如仙人掌入菜的概念，便是來訪的遊客所提出的想法。於是福祥與保健植物料理專家的合作，經過近一年的研發、嘗試，讓仙人掌料理食譜漸漸成形，像是將仙人掌的果實調配成果醬，或成為麵包與披薩的內餡，甚至還能融入滷肉飯之中，獨具特色。只是受限於園區整體規劃，目前還沒有適合販售餐點的用餐環境，因此仙人掌料理的企畫尚未能實現。

而與湖口另一件地方創生產業「木酢達人」共同合作推出的植栽商品，更是一起成功的跨業合作案例。兩個來自不同領域的異質性品牌，各有各的特色，卻恰好能在合作上一拍即合，以木酢達人的炭盆作基底，結合福祥仙人掌的多肉植物，開創出前所未有的綜效性商業模式，也象徵著青年替農產未來所帶來的全新樣貌。



▲ 在多肉植物專指蘆薈類的阿福花科，葉片肥厚紮實，外型晶瑩剔透，或有立體紋路。（圖／張瀚勻攝）



▲ 一时的小型多肉盆栽，很適合擺放至書桌或辦公桌，讓努力工作之餘的人們，獲得片刻的療癒。（圖／張瀚勻攝）

秉持園藝初衷讓多肉植物療癒自己 療癒他人

秉持著多角化經營的宗旨，嚴國維持續推動各式各樣的合作，但他特別強調，「雖然每個領域都各有各的優點，絕不會忘記園藝才是福祥的初衷！」他常常看到很多原本從事農業一級生產的案例，當拓展經營觀光、開了餐廳後，卻漸漸放掉本來的生產專業，感到甚是可惜，以舊有的園藝強項作為產業核心根基，再將基礎延伸至更多的領域，才有辦法開拓視野，卻又不會遺忘本業。

嚴國維說，「跟已經發展三、四代的園藝老前輩比起來，福祥在園藝產業上還是相當的年輕，還有更多發展的空間與可能性。」未來福祥仙人掌的經營方向，是希望能將園區打造成質感莊園，除了一級的農業生產，二級的盆栽禮品加工，擁有廣大佔地的仙人掌園區，趁著疫情所帶來的國旅風潮，帶來大批的遊客，目前正進行著投資建設的規劃與設計，與園區整體的動線規劃設計，期望能逐漸拓展至住宿等休閒觀光領域。

觀察臺灣的日常生活，除了在大賣場、花市外就很難見到花卉產品，希望臺灣市場在盆花的生產與銷售都能有更近一步的表現，讓盆栽裝飾更普及，更走向大眾的日常，是嚴國維推動著園藝產業的願景。讓多肉植物持續療癒自己，也療癒他人，是嚴國維和福祥仙人掌一直以來所堅守的信念。

兩代經營者間的觀念衝突 用親情化解

一代經營者與二代經營者之間，免不了經營理念和策略不盡相同的時候，「但建立在親情基礎下，一切都有機會化解。」父與子之間濃厚的親情羈絆，是嚴國維一再提及的關鍵。



▲ 嚴國維（圖左），與其父嚴永祥（圖中），於副總統賴清德參訪新埔鎮農會產業交流中心時的合影。（圖／嚴國維提供）

當得知兒子有意願接手經營福祥仙人掌時，身為創辦人的嚴永祥，一方面慶幸自己辛苦打拼起的產業能有繼承人，一方面也擔心這份工作能否讓兒子養活自己。對於福祥的未來發展，嚴永祥對兒子最大的期許，是讓仙人掌園務實而穩定的發展，並盡可能地將其發揚光大，或許擴大成企業規模與思考投資倒是其次。「能不能帶入自己的想法，擁有評估的能力，了解什麼東西可以做，什麼東西該放手，而不是當紈褲子弟。」是嚴永祥最在乎的事。

為了讓福祥仙人掌不會輕易地被市場淘汰，嚴國維報名政治大學的網路EMBA課程，學習商業相關知識，朝企業化經營的理想更近一步；更赴日拜師，學習花藝技術、接觸包裝行銷的相關知識，回臺考取造園景觀技術士資格，提供全臺相當稀有的仙人掌造景規劃服務。

近期他還取得怪手執照，在園區內引進機械，讓福祥的業務發展更具豐富性。另外，搭上數位時代的潮流，嚴國維結合時下最熱門的電商行銷，架設福祥仙人掌的專屬官方網站，除了增加品牌的能見度，也提供全臺消費者便於購買仙人掌的管道。

福祥仙人掌兩代間最大的觀念衝突，便是將經營模式轉變成企業化與否的矛盾。對嚴永祥來說，企業化經營不一定是必須的，對福祥來說最為重要的是如何把仙人掌銷售出去。但對嚴國維而言，福祥若能以企業化的模式經營，讓農業不只是農業，可以是經濟部底下的企業範疇，而不是單單是個被保護的產業，若遇到銷售不好的時候，也必須依照企業的模式，檢討在生產、銷售、研發、財務、行銷等環節上，究竟出了什麼問題，並對症下藥。

嚴國維說：「這就是世代差異下所導致的不同觀念，但這些不同並沒有一個標準答案，其實兩代所希望看到的成果是一樣的，只是生活所累積過的經驗，導致途中所選擇的道路不同罷了。」

或許一般合夥人會就此選擇拆夥，但嚴永祥、嚴國維父子基於長年積累的親情基礎，經由雙方多次的溝通、協調、互相容忍後，仍攜手合作，讓福祥仙人掌走出新的生機。（張瀚勻）

莊博惠 歸根竹東 推廣竹簾之美

田維正 科技茶農的峨美紅茶

▲TOP