

從種下一棵樹開始 陳偉誠要打造永續的環境

讀 0

推文

2021-05-23 記者 王冠云 報導

新竹縣湖口鄉五分之一的土地為軍事用地，為了演練與遮蔽，因此擁有大面積的天然林相，卻因無人整理而雜亂無章、蚊蟲孳生。而湖口的天然林則是最適合用來做木炭的木材——相思木，因其質地較硬，用相思木所燒出來的木炭是最好的木炭。

木酢達人創辦人陳偉誠看到了這個現象，結合湖口在地生態和工業技術研究院的木酢液技術，再加上父親的木炭工廠，他創立了「木酢達人」，決定要用湖口的林來做湖口的炭。在湖口做木炭相關產業是最適合的，不只是就地取材，更是創造在地基因，他希望藉由地方創生將環保永續的理念推廣至更多人心中，也讓更多年輕人願意回到家鄉來打拚。



▲ 陳偉誠希望能夠吸引更多年輕人回到湖口。(圖/王冠云攝)

從農廢物開始 減少汙染、創造商機

湖口鄉至今還是以農業為主要的產業，平地種植水稻，丘陵地則是種植茶葉。但不論是種植何種作物，還是會產生許多農廢棄物，如稻草、枯枝、落葉，許多農人都因為此類農廢棄物清運不易，且會產生額外開銷，而選擇使用燃燒的方式處理，但如此做法不僅會造成空氣汙染，也浪費了這些農廢棄物潛在的價值。且依照行政院環境保護署《空氣汙染防制法》第32條第1項第1款，禁止從事燃燒致產生明顯之粒狀汙染物，散布於空氣或他人財物的行為。違反者也將依《空氣汙染防制法》第67條，處1,200元以上、十萬元以下之罰鍰。

這麼麻煩，那誰要來做？陳偉誠看到路旁的農人在燃燒枯枝落葉時，嘆了一大口氣。想到這些枯枝都還有經濟及利用價值時，陳偉誠便決定向農人們收購這些枯枝落葉，將它們分門別類，製成生物炭、木炭、培養土等等，也能將一些較大型的枯枝交給藝術家進行創作，以創造更多的附加價值。

二代創生

看見客庄的新生命力



▲ 陳偉誠駕車前往他所認養位於山坡地的林地。(圖/王冠云攝)

修剪枝幹 讓樹木有良好的生長環境

陳偉誠說臺灣很少人會整理樹木，但不整理便會雜亂無章、孳生蚊蟲、空氣不通透等，這些是對生活環境不好的，因此，他於2020年已經向湖口鄉公所認養了兩公頃的土地，他認為「樹木和林地都需要修剪整理，而非放任不管、任其生長。」他希望整理完這片林地後可以看到景觀，也許未來還能建步道，或是進行生態導覽等等，不只能讓環境更加健康，也能吸引外地人，促進湖口的觀光產業。

陳偉誠希望能夠好好的利用、整理環境，不只是回收枯枝，而是創造商業機會、吸引更多青年返鄉，還能讓土地上的每一棵樹都能有良好的生長環境。他以日本作為例子，臺灣的神木是那麼稀有，每一棵又都離得遠遠的，日本的神社是怎麼讓一塊小小的土地上每一棵樹都是百年的大神木的？「從一開始種就種錯了！」陳偉誠說，樹是需要空間生長的，一定要給他們足夠的間距才能長的又高又大。

地方創生 不能只是地方產業

講到地方創生，陳偉誠說明道，「地方創生是由生態、生活和生產所循環而成」，有了健康的生態，生活品質與機能才能有所提升，也才會有人願意回到故鄉並且創造生產力。但許多人都忽略了「生態」，只注重生產力的部分，忘了我們需要保護生態才能永續發展，也才能留給下一代良好的生長環境。「做生態是一條最遠，卻是最正確的路。」陳偉誠表示，生態才是一切的根本，沒有好的環境就不會有好的結果。



▲ 十公升的洗衣精補充包，用完後可以將袋子寄回、重複使用。(圖/王冠云攝)

搖籃到搖籃 創造生生不息的商業模式

在提到木酢達人是一個主打天然的品牌時，陳偉誠表示他希望創這個品牌不只能解決在地問題，更是有了一個能解決社會問題、世界問題的商業模式。例如在收購木材時，依據森林管理委員會 (Forest Stewardship Council · FSC) 制定的規範，或是將他養地種樹所減少的碳排放量以碳補償額 (Carbon Offset) 的形式銷售給各大科技公司、工廠，再用賺來的錢養更多地、種更多樹，形成一個生生不息的循環。

陳偉誠也提到木酢達人的目標是朝聯合國永續發展目標 (Sustainable Development Goals · SDGs) 前進，像是保育及永續利用海洋與海洋資源、保護及促進領地生態系統的永續使用、永續的管理森林等等，陳偉誠追求的是永續發展，且為這片土地做一件好事。他更是明確的表示，如果其他國家想要代理木酢達人這個品牌，不能只是賣他們的產品而已，也要將他的理念也一同帶過去，為地球做一件好事。

陳偉誠認養了兩公頃的林地後，也邀請到臺灣大學森林系以及行政院農業委員會林業試驗所的同仁們，學習該如何種樹的樹、用對的方式種樹，並將湖口作為一個林業示範場。他認為在不久的將來他即能從目前砍樹修枝的階段，進展到實際的種下一棵樹，完成這個從搖籃到搖籃的商業模式。



▲ 從寶寶到寵物的產品都是天然且安全的。(圖 / 王冠云攝)

與各行各業合作 吸引更多在地人才

在與陳偉誠談到他與木酢達人的未來規畫時，他說希望自己能夠為湖口在地做更多事，也希望能讓更多人看見湖口，從而讓年輕人願意回流、藝術家願意進駐、觀光客也願意到來。如此一來，木酢達人回收的木材和加工後的木炭也能結合木工、家具、藝術創作等各方面的人才，推出更多的文創內容，讓湖口當地的地方創生也能更上一層樓。

木酢達人與福祥仙人掌合作推出的炭盆栽仙人掌即為一個很好的例子，兩種不同產業，因為仙人掌和木炭的特性能夠很好的結合在一起。從一公斤四塊錢的生物炭，或是一公斤一百到兩百塊錢的除濕除臭的高溫炭，經過研發、創意，轉變成一個價值五百塊以上的盆栽，如此一來便產生了很大的附加價值，創造出偌大的商機，有了商機，便會有愈來愈多的青年回到湖口進行在地創生。陳偉誠從接手木炭工廠到創辦木酢達人，再到關心在地生態和生活的社會企業，不只是靠好的機運，也是靠著他對湖口的關心與觀察。



▲ 用木炭做為盆栽底座，兼具美觀與生態。(圖 / 王冠云攝)

創業不難 回家的路才是最遠的

陳偉誠來到湖口老街時，在三元宮前停車，道出他以前曾在這裡做了很久的導覽員，從天主堂到三元宮的老街都是他要導覽的地方。有一日，他對三元宮裡的三官大帝說，他會為湖口做更多事以回饋湖口，希望神明保佑與支持，在那過後不久木酢達人這個品牌便成立了，也達到了非常不錯的成績。

「回家才是最難的。」陳偉誠說，很多人認為待在家、做家族事業是最輕鬆的，不需要愁吃穿，也不用擔心工作的問題。但其實一旦接手了家裡的事業，就必須要創造更大的價值，才能供父母和自己，甚至伴侶、子孫足夠生活。反而到大公司上班，或是進入新竹科學園區當工程師都比回家接手家族事業簡單，只要找到工作就差不多能夠養活自己，但是回到故鄉接手家族事業等同於要淘汰父母，或是想盡辦法將原有的產業轉型、升級，否則產業原本的產值是很難產生足夠的價值，讓一家老小都能透過家族的事業繼續生活的。

回到湖口老家接手木炭產業後，陳偉誠也不忘當初對三官大帝說的話，不只提供木炭給村長，讓村長推出了木炭麵，與老街上許多商家保持著友好的關係，也與湖口其他回到家鄉進行在地創生的年輕人們合作、鼓勵他們。在地創生是要回饋在地，陳偉誠不只回了家鄉，也要帶領更多人回家。(王冠云)

由反至返 徐建智為十二寮注入活水

Hakkaing 鄭朝方的客家進行式

▲TOP

關於新客家人群像 聯絡我們

© 2007-2021 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0