

大成集團前瞻布局 東南亞水產深耕三十年 行銷全世界

世界經濟不斷發展，伴隨而來的是，生活水準提升與健康意識抬頭。人們對優質蛋白，特別是水產品之需求，亦跟著逐步提高。然而，海洋資源因日益嚴重的汙染及人類的過度捕撈，天然漁源已日益枯竭。因此，利用現代化科技與管理，來提高養殖量，以彌補天然產量之不足，已是一必然趨勢。然而東南亞地區因擁有得天獨厚的廣闊水域，及相當有利於魚蝦生產的自然環境，故極適合於養殖事業之發展。

大成集團自一九八九年，於東南亞從事現代化產銷的水產事業，三十多年來建立完整的通路和良好的商譽。隨著人們消費安全意識之提高，對食品生產履歷溯源之要求，亦更加嚴苛。藉此大成在印尼、越南擁有具專業認證的飼料及水產加工廠，另於印尼成功培育了草蝦，更以印尼根島生態蝦廣受日本及臺灣市場的饕客們喜愛，未來為滿足全球饕客們的味蕾，大成的東南亞水產產業將朝向整合體系發展，提供讓顧客真正滿意的水產品，達成食的安全、健康與美味的經營目標！





水產事業佈局

■ 海外水產事業 黃立德 整理

水產佈局

八〇年代公司就因著印尼華僑介紹而進入印尼，一開始因作草蝦飼料而後來做虱目魚製作養殖，沒想到因不熟悉當地市場而虧損連連，後來在一九九九年因緣際會下轉進 Tarakan 與 PT.MMA 黃老闊合作，以合作型態而開始了目前水產事業的雛形。在和黃老闊合作期間，我們將 TARAKAN 當地的傳統養殖草蝦，與客戶相互合作發揚光大，終於在二〇〇九年起大成與黃老闊正式合資，開啟後面一系列的蝦類加工廠的擴張。除了自身加工廠的持續擴張，也在 Tarakan 島北部承接一日方的專業海蝦加工廠，後續更近一步的增加熟螃蟹的加工設備，二〇一九年時再增加食品業的最後一哩路—Lemakan Samudra 餐廳，開幕後就成為 Tarakan 當地最受歡迎的海上餐廳，也成為各大活動宴會中的首選。

二〇一一年，大成與嘉豐合資拓展水產加工廠到越南中部廣義，經過客訴、無訂單、養殖等接連挑戰後，終於走



出自己的路成為專業的裹粉調理水產加工廠。現已擁有熟練的技術員工與經驗豐富的管理幹部，以及在嚴格的原物料的控管與品管下，雖然工廠規模在越南水產場級別來說不大，也分別在美國、歐洲、韓國等激烈供應鏈中，奠定了自己的一席之地。近期更有計畫的將各個條件備齊後，替未來持續擴大做準備。

二〇一四年，大成接手老牌日本場 Misaja Mitra，分別是擁有最新鮮海蝦原料的 KTB 廠與裹粉專業廠 PATI 廠。之前的商業模式由 KTB 將最新鮮的海蝦原料運送出來，並由 PATI 最熟練的裹粉職人親手製作，將產品送到品質要求最高的日本市場。在我們接手後持續擴大。在 KTB 當地不只原料類型的加工，也進行近一步的加工拉長蝦產品，在當地就直接完成加工產品生產，保持原料的新鮮度；PATI 廠則擴大生蝦線產量，搭上日本超市需求的擴大而成長，另有部分特製產品線，可確保客戶對我們的依存性。PATI 優勢為因著地利關係，擁有廣大的原料腹地與選擇性，可同時生產草蝦、南美白蝦、海蝦等蝦種；也因工廠特性讓我們也可以從事代加工品項，讓工廠的產能有更大發揮的空間。到目前已經二次擴廠並持續與客戶放眼更高規格產品別。

各廠原料特點

Tanakan 島擁有廣闊的紅樹林，良好的水源與天然無污染的環

境與氣候，我們在這邊建立了從蝦苗養殖、製冰、加工、出口的完整供應鏈，在有老經驗的許廠長在源頭把關之下，利用高品質的亞齊母蝦，每年產出三億隻的草蝦苗，供應給 MMA 主要的供應商與契約養殖戶們，在總面積十五萬公頃的土地上進行傳統的粗放養殖。

這裡的粗放生態養殖相當大器，平均每個蝦塘有十公頃左右，但養殖密度卻只有一至二隻／平方米，擁有相當大空間的草蝦苗，雖然住得舒適，卻也因為天然養殖使用的海水交換方式，把大自然的同伴（海蝦）、食物（浮游生物）與敵人一併的帶到蝦塘中，因此存活率只有不到百分之十，但也因此優勝劣汰存活下來的草蝦們，個個都特別的肥美鮮甜，口感彈性十足。也因為這樣大範圍的蝦塘，更不可能使用飼料、抗生素來協助養殖，是百分之百完全的天然養殖。

MMA 產品從原料類型的一般蝦磚產品，走向高附加價值的拉長蝦產品外，再結合客戶品牌與環境保護組織 WWF 一起復育紅樹林，共同對環保盡一份心力，也因此把產品價值再度提升，近期又開始生產更價值更高的大規格裹粉類商品，在施副總與 MMA 團隊的努力下，打造了少量多樣化的堅實產品結構。

MMA 的銷售在過去以日本為主要市場，施副總在經過辛苦的調整下，成功的擴大美國市場生蝦產品，也增加了歐洲市場的熟食產品系列。

在加里曼丹島沿岸也有粗放養殖草蝦的經營，但由於地形不像 Taraka 地區有眾多河流分支形成的廣大沼澤地與濕地，粗放池塘數量較少，此地區的粗放養殖產量大約在六十至八十噸／月。但近年加里曼丹沿岸種植棕櫚數量逐漸增加，常有過度施肥影響沿岸粗放養殖的收穫量的情形。

Pati 所處位置為中爪哇，原料以集約南美白蝦為主。印尼與其他國家相比，蝦池較少使用抗生素，無抗生素殘留問題。



MM-KTB 工廠在勞特島的北部地區，是經濟活動較為頻繁的地區，也是全縣人口最多的區域，漁業活動相當頻繁，多以小型漁船作業為主（小型漁船曾有三萬艘以上），作業範圍多以近海為主，漁獲主要以中小型的海蝦為主。雖然每船單位收穫量較低，但回港時間可縮短，可以保持優良的原料鮮度。亦有中大型漁船會至望加錫海峽處捕撈中大型的海蝦，主要以海白蝦、花蝦、海草蝦等高價蝦種為主。

在加里曼丹島沿岸也有粗放養殖草蝦的經營，但由於地形不像 Taraka 地區有眾多河流分支形成的廣大沼澤地與濕地，粗放池塘數量較少，此地區的粗放養殖產量大約在六十至八十噸／月。但近年加里曼丹沿岸種植棕櫚數量逐漸增加，常有過度施肥影響沿岸粗放養殖的收穫量的情形。

Pati 所處位置為中爪哇，原料以集約南美白蝦為主。印尼與其他國家相比，蝦池較少使用抗生素，無抗生素殘留問題。

目前主流養殖方式為鋪設黑色地膜，相較土池方便控制水質。普遍使用水車增加水中溶氧，一池平均二分地，平均每季收成三噸，一年三季。目前合作的蝦農，每戶養殖場平均三十至六十個池子，每年供應市場二百七十噸至五百四十噸帶頭白蝦。養殖步驟由整池↓鋪膜↓蓄水↓養水↓放苗↓養成↓收成。南美白蝦目前的蓄養密度為八十至一百尾／平方米。養成，重複投餵飼料，檢查池水狀況，視情況調整水質與投餵量的步驟。

收成方式視需求分成一次收成或是批次收成，一次收成通常是有專屬規格需求，客戶／市場需要某規格尺寸，養殖戶專養到目標尺寸後收成；批次收成則為普遍的收成方式，一般第一次收成在九十至一百尾／公斤，第二次則在五十尾。另也有三次收成，針對較大規格收成，七十尾／公斤、五十尾／公斤、三十尾／公斤。



基本上越南與印尼養殖白蝦方式皆為集約式養殖，不過在越南大多池塘沒有印尼的多次間補習慣，廣義沿海沙地養殖產地養出的白蝦顏色深且口感鮮甜，而下六省養殖白蝦鋪設地膜，也有助改善顏色成深色。越南主要養殖區為湄公河流域，將近有八成以上的養殖活動皆在此，更是主要大廠間競爭的主要地區。



從一開始憑藉著優良的原料品質以及嚴謹的生產管理，只需有簡單的產品品項到現在，憑藉著與消費端的連結與一起努力開發，我們水產加工廠產品已經進化，從簡單蝦磚產品，發展成 IQF 產品、拉長蝦、熟蝦、裹粉蝦、預炸裹粉蝦，而目前已經開始建新車間的 PATTI 廠更要發展最高規格的壽司蝦與 Super clean 產品。壽司蝦由於是直接食用品項，所以產品品質與衛生條件要求非常高，Super clean 產品則因應了代工廠自動化生產所需，讓產品簡易組合與添加，必須極度降低產品異物可能性。

二〇一九年起整個國際市場與疫情的連動開始出現變動。首先許多國家因為疫情的關係，進行鎖國封城等限縮所有商業行為的動作，甚至很多東南亞工廠因疫情而停工（GDS 也曾因同工業區疫情而被迫停工），既有訂單供給與無法穩定如過去，造成客戶加價轉單與找尋可能供應商；另一方面，全球為了避免疫情擴散，嚴格的管制措施，也更加嚴重影響各個港口的裝卸貨進度，造成航班延遲貨櫃不足，主要進口的歐美各國通通面臨到不段上升的運費，讓各地出現原物料短缺成本提高，惡性循環下讓市場一度轉變成賣方市場，只要工廠願意接單，價格上相較無疫情時更有議價空間。在此同時，水產市場在全球因疫情而需求擴大，而在二〇二一年疫情稍緩情況下，經濟運作恢復歐美市

場也恢復進口後，需求更是大增，淡季不淡與旺季訂單更跟著接應不暇。（以美國這個主要蝦的進口國來看，二〇二一年進口將近九十萬噸，較二〇二〇年成長了兩成左右。）從大成本產的角度來看，國際市場的需求除了在二〇一九年疫情開始時的發生萎縮外，反而在這兩年獲得了超乎預期的成長。而各廠營運長在面臨市場的轉換下，各個皆發揮產銷協調的本事適當地跟著市場轉向。

因為疫情，水產的消費行為，從到餐廳，或生鮮市場的面接型消費，從而轉向超市、宅配等避免與人接觸的消費型態，而在轉變的同時，需求量也隨著爆發。工廠除了因為從國際間供需轉進的訂單外，MMA 加強了美國訂單的銷售，將市場比重提高下，銷售變得更健康，MM 原來的產品型態，本就以超市七成，餐廳三成的產品組合在進行生產與銷售，因此訂單在二〇二〇到二〇二一年獲得飛躍式的成長機會，工廠端也緊緊抓住這機會，加強生產效率與製程，並同時改變原料的採購模式以跟上銷售出口。GDS 則因著歐越自由貿易開通的機會下，以及美國水產市場恢復與下六省疫情影響下，一樣的收到眾多的急單與大量超額需求，幸好有優異的原料情況掌握下，大膽且積極把握時機調整銷售市場供應，順利達成目標。■

水產事業產品

& 紅樹林復育計畫

■ 海外水產事業 黃立德 整理

產品介紹

MMA 除了既有原料型產品外，逐漸導向技術性的消費產品，從專業的拉長蝦供應商後又轉向更高端的果粉蝦產品，而後又與客戶一起開發了跟紅樹林相關的消費包與天然海蝦消費包，積極切入日本消費市場；而在歐洲線部分持續供不應求的則是小包裝熟蝦仁產品；美國線部分則有著支撐著我們大規格通路的消費性品項——鳳尾蝦商品。

MMA 也從原料性商品型態，因著氣候變遷與環境的變化讓原料來源不穩定情況，降低一般海蝦仁的產出，加強加工產品拉長蝦的銷售；PATI 從專業裹粉廠供應滿載下，更在此時擴增第三廠的熟蝦線，未來目標供應潔淨熟蝦仁與壽司蝦為主；另在既有裹

粉廠設有一條油炸線，供應超商微波、醫院隔水加熱／蒸氣加熱、部分熟食吧產品；既有裹粉廠二樓也計畫與客戶合作開設天婦羅熟食線。目前熟蝦廠預估在二〇二二年九月完工，第四季投產；油炸線則在二月完成稽核，第二劑投產銷售；天婦羅線則是提案評估進行中。

GDS 則因著當地技術純熟的熟練工，從最大宗供應裹粉蝴蝶蝦產品下，也因著亞洲市場中擁有與高度客製化產品的能力，與客戶持續開發出符合需求的蝦類調理商品；歐洲部分則是穩定供應 Ebi Fry 產品與部分春捲蝦產品。因著疫情期間接到更多消費包裝的熟食訂單，未來也朝著更深加工品項來努力提供穩定且有競爭力品項。

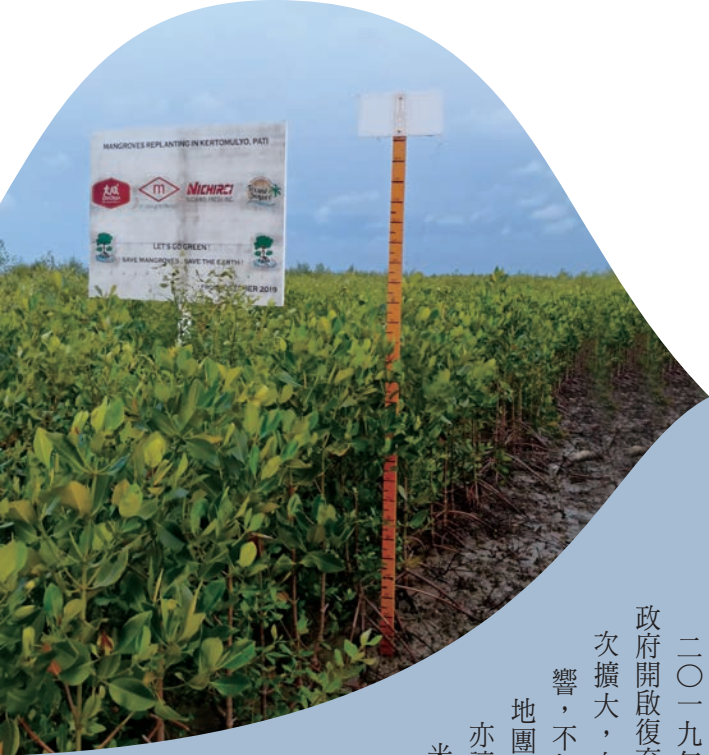


紅樹林復育

由於過去養殖而成的土地開發，造成環境上的破壞，尤其是沿海週邊的紅樹林區域，我們從二〇〇五年起，與印尼 WWF 和客戶在 TARAKAN 開始執行紅樹林復育事宜，紅樹林對於環境的貢獻相當大，可以提供生物多樣性的生態環境外，亦可以攔截沙泥保護海岸線不受侵蝕，在最新的議題上，紅樹林也算是藍碳的一種，比地面種樹固碳更佳。由於種植區域與維護適當，水筆仔的生產非常迅速，通常在二至三年左右就會長得比人還要高，由於可見效益非常的大，每年都會邀請客戶團隊到當地執行種樹事宜，在日本客戶群廣受歡迎，疫情期間我們一樣定期更新生長情況讓客戶團隊，讓彼此對於復育一事不停歇。

二〇一九年起我們也規劃在 PATI 區域與政府開啟復育紅樹林計畫，讓復育的腹地再次擴大，在當地復育紅樹林受到季節影響，不如同 TARAKAN 容易，但有賴當地團隊專業的建議與辛勞的養護，

亦讓新復育的區域順利的生產，到目前樹高也接近二米高，紅樹林強大的生命力也讓這區變成新的觀光景點，政府此區成立生態園區，讓一般民眾也能到此一遊，對當地的生態與教育都逐步發揮更深遠的影響力。身處在印尼我們，未來也會持續擴大復育紅樹林一事，繼續替保護地球環境盡一份心力，同時也為事業永續經營鋪路。



PTMMA

生活點滴

■ MMA 陳秉昇

施總經理與 Mr. Issac 夫妻還有市長
都是多年的老交情了



喜氣洋洋尾牙鬧歡騰

二〇二一年十二月二十九日，自早上上班開始，各部門間就翻騰著一股熱鬧歡快的氣氛，就連筆者一大早在踏進 MUSTIKA 採購部辦公室之前，就都已經可以聽到辦公室中討論著今晚節目的歡聲笑語。原來今天晚上六點半是印尼大成 Tarakan 廠區 Musika 的歲末年終尾牙餐會，餐會上有著獎金優渥的尾牙抽獎大賽還有許多精彩表演。怪不得自一大早大家就鼓動著雀躍的心情期待著晚上的尾牙餐會。

自二〇二〇年約莫二月伊始，「COVID-19 (新型冠狀肺炎病毒)」以迅雷不及掩耳之勢席捲了全球，以亞洲作為起點急速地向全球蔓延，引起全球人民的集體恐慌以及各個層面的重大打擊，在這種國際性的衝擊之下，全球人心惶惶。尤其是美國、歐亞兩洲等眾多國家的疫情態勢越發嚴厲，如伊朗及義大利的確診案例之增加速度令人吃驚。

在這兩年之中，世界各地的人們每天都經歷著因為疫情引起的各種無可奈何的生離死別，但不幸中的萬幸是，印尼大成 Musika 的眾朋友們以及眾工作夥伴們在這兩年都平平安安，大家在這一年的「後疫情時代」中雖然艱辛、雖然辛苦，但是依然很努力地在生活，依舊能為了大成 Musika 在一片逆境中打拼並創造美好且亮眼的成績。



印尼 Musika 大家長施合成總經理
與各部門主管開心大合照

Lemakan Samudra 晚宴慶歡聚

於晚間約莫六點十時大夥就已經陸續陸續到達 Musika 廠區內的「Lemakan Samudra 餐廳」(以下稱 Lemakan)。自二〇一九年七月成立至今的 Lemakan 餐廳，由大成在 Tarakan 島上的合作方大老闆黃老閩的女婿 Mr. Issac 所經營。在短短的四年間就已經成為 Tarakan 島上最具指標性的高級餐廳，尤其是有客戶或者外國嘉賓，甚至各國政要來訪 Tarakan 時指定造訪的餐廳(就連印尼總統 Joko Widodo 來訪時也指定要訂購 Lemakan 的特色套餐)。而在二〇二一年十月二十五號，有多國大使參加「北加里曼丹省建省九周年慶典」時，參訪 Tarakan 島指定要在 Lemakan 用餐，足見 Lemakan 在 Tarakan 餐飲界的泰山北斗之地位。(據筆者所知當天有多達近十個國家的大使，歐洲國家包含荷蘭、德國、英國、義大利、芬蘭、法國、瑞典、捷克，亞洲國家有南韓還有日本，是一場非常正式的大型參訪活動。)

而 Lemakan 也成為 Tarakan 的民眾們平時家庭聚餐、節日大型活動、新人舉辦婚禮的第一首選。想當然爾在這印尼大成這個年末最重要的員工聚餐，也是舉辦在這裡，讓全體員工一起同享這個臺灣傳統的年末尾牙聚餐。

然而如今距離 COVID-19 的大爆發也過了兩年，在這兩年內，我們的周遭發生了天翻地覆般的改變，出門戴口罩已然成為我們生活的一部分，隨時隨地洗手更成為一種反應性的習慣。在疫情肆虐的籠罩下大家都已經將「防疫」融入到我們的人生之中，所以儘管是如此歡樂的一個晚上，在除了開飯以外的時間，大家依然是「口罩戴牢牢」不敢有一絲懈怠。

而在如此盛大的日子裏面，Musika 的印尼朋友們依舊是照著慣例，進行著伊斯蘭的飯前禱告傳統，而施合成總經理與李元麒財務經理還有筆者，也在一段長長的可蘭經禱詞中閉眼靜默，感受著這一刻的神聖與寧靜。而主持禱告的則是由 Tarakan 島 Juat 廠區生產經理，並擁有伊斯蘭教長身分認證的 Erwan 先生來主持。

筆者有幸與施總經理於
尾牙高歌《愛拼才會贏》



而在餐會的尾聲中，筆者代表的印尼大成 Musika 的最年輕輩，與在場最資深、為了印尼大成耕耘最久的大家長施合成總經理合唱高歌一曲「愛拼才會贏」，其中一段「人生可比親像海上的波浪／有時起有時落／好運、歹運／總嘛是要照起工來行／三分天注定／七分靠打拼／愛拚、愛拚才會贏」讓筆者深有體會，也無怪乎在海外打拼的臺灣人總是對這首歌有著最深的感觸，因為這像極了我們臺灣人最草根的性情，不管是好運壞運，總是拚盡全力的埋頭苦幹，相信著想要贏就要拚盡全力的精神，也是本著這種精神，印尼大成 Musika 才能在這片異域國土生根、茁壯。



過了那個歡聲笑語的夜晚之後，總是還讓人意猶未盡。所幸兩天之後，也就是十二月三十一日的跨年夜，Musika 再次舉辦了大型聚餐活動，並在這次邀請了平時對大成 Musika 非常照顧的養殖戶們，一起共襄盛舉，一同「跨過」二〇二一年並期待著在二〇二二繼續著美好的合作。

在這天的傍晚時分就已經開始有非常多的表演者，先行到達 Lemakan 進行調音、排練以及預演，而這些他們都是來自加里曼丹地區的最大原住民「達雅克族」的藝術表演者。當天筆者在約定時間進入 Lemakan 餐廳之前，就聽到一段聲音洪亮且充滿南島風情的歌聲，原來是舞者們及歌手們全都已進場開始表演了，充滿南島風情的達雅克歌曲充斥著整個大成 Musika 的廠區，而場內也有著由達雅克族青年男女們組成的舞團已經開始表演，空氣中充滿著歡快的氣氛。而在這個晚上，所有跟大成 Musika 平時有著好交情的蝦農們，不論是以往有過合作，又或者是在還有著密切生意往來，全都被邀請至 Lemakan 餐廳一起共享盛宴，一起見證著大家又平平安安的度過了這疫情動盪的一年，並且期待在新的一年大家可以繼續一次又一次美好的合作。

感激照顧合作愉快

用餐完之後就是最緊張、最刺激的獎金抽獎環節了（筆者認為這真的是一個非常有助消化的活動呢）。今年的獎金項目依然是令人期待萬分，就筆者所知最高獎金高達一百五十萬印尼盾（臺幣值約三千），那個晚上筆者所任職的採購部就有四個幸運兒被抽中，其中採購部的內場組長 Anjo 先生更是抽到了第二大獎八十萬印尼盾的紅包（臺幣值約一千五）。其實筆者所在的採購部在抽獎時一直是氣勢很強的一個部門，去年甚至高達六位幸運星，成為當年得獎者最多的部門。

來自大家長的勉勵

而在結束禱告後便是由印尼大成 Musika 的大家長——施合成總經理上臺為大家演講並精神鼓勵，施總經理以一番流利的印尼文以及一貫的幽默口吻，感謝大家在這一年來的付出與辛勞並鼓勵大家在未來新的一年繼續為了印尼 Musika 打拚出優越的好成績，而在演講時施總理也不禁感慨萬千，在場的許多工作同仁們，都是從單身、談戀愛、結婚直到有了小孩都不曾離開過 Musika，把一生的青春年華都奉獻給了 Musika，對 Musika 而言，正因為有了這群忠誠的老員工們為 Musika 打拚，才有了今日 Musika 的江山與繁盛；而 Musika 總營運長 Septiono 先生則是慰勞著大家在這一年的辛苦，並期待著可以在新的一年帶領大家繼續創造 Musika 的傳奇。

而接下來就是大家最期待的用餐時間。席間大家觥籌交錯，談笑歡聲，還有許多隱藏在 Musika 的「隱藏版金嗓」上臺高歌。平時見到大家不是埋頭於工作間就是在談論公事，沒想到 Musika 大夥們的「歌魂」在這一天全部被激發出來，真是應證了「大隱隱於市」這句話。畢竟這天是難得的、在工作時間以外的全體員工聚餐，大家都非常珍惜這一段珍貴的時光，所門間也熱衷於彼此聯繫感情。

緊張刺激大獎落誰家!?





當然不能少了印尼大成自家的得意產品 - Easy Peel 椰酥易剝蝦



辣炒蛤蜊，使用印尼傳統的 sambel 辣醬讓人吃起來直呼過癮

絢麗煙火璀璨未來

而越接近晚上十二點，大家越掩飾不住興奮。在去年，也就二〇二〇至二〇二一的跨年時，因為印尼政府規定禁止人群聚集，所以印尼各地也自發性地取消燃放煙火，大家也由習慣的大型聚餐轉變成在自家與家人的小型聚會，Mustika 往年來的大型煙火秀也一起被取消，甚是可惜。

但是今年印尼疫情已經趨緩，雖然規定依舊是禁止人群大量聚集，但是如果必須舉辦大型活動，政府接受團體登記，而人數也必須控制在該空間最高人數的一半或以下，以便保持安全距離（例：某空間平時可容納一百人，那在此規定期間必須控制在五十人之內）。

所以今年跨年夜的煙火晚會又可以如期舉辦了，這讓筆者一開始知道消息時為之期待甚久。筆者自二〇二〇年二月初入職印尼大成 Mustika，彼時恰逢 COVID-19 剛開始在全球大爆發，所以還沒欣賞過 Mustika 所舉辦的煙火大會，只有耳聞採購部的朋友們講述往年的煙火有多麼多麼之絢麗、規模多麼之盛大，令筆者一直嚮往一睹其風華，而去年取消之後

讓筆者甚為遺憾，但也更加深了好奇與嚮往。而今年終於得償所願。

而當過了十二點的那一刻，那樣子炫麗的煙火、那樣美麗的光景，是筆者時至今日都從未見過的，好像在此以前筆者所見過的煙火在此刻的光景面前全都略遜一籌。整個星空就好像一片廣闊的花田，彈指之間綻放了一朵朵巨大，且足以遮蔽眾多星辰的曼陀羅花，而在轉瞬又凋零，而在上一朵餘光未盡時下一朵又緊接著綻放，如此周而復始，持續了七、八分鐘有餘，讓觀賞的筆者感動地久久不能自己。

而在煙火結束之後，也代表著新的一年二〇二二年揭開了序幕。筆者衷心希望在這新的一年，Mustika 的各位同仁，以及所有跟 Mustika 合作的朋友們都可以繼續平平安安、身體健康，筆者也希望能以跟大家在這接下來的一年又一年繼續為 Mustika 締造佳績、創造傳奇。■



場面壯闊的 Mustika 的尾牙晚宴

■海產業務部 劉佳瑩

根島海鮮 在臺灣

八年深耕搶占各大餐飲通路

八年了，一切從二〇一四年六月第一次在臺南柳營的生技飼料廠開幕展示亮相開始！根島海鮮一路默默耕耘著這個品牌，在臺灣插下「臺灣首個品牌蝦」的大旗。過去，臺灣的海鮮市場皆以海鮮名稱作為商品名，例如我們在菜單上常見的：草蝦、白蝦、明蝦等，並未有特色海鮮將之品牌化過，「根島生態蝦」是第一個擁有品牌名字的海鮮。嚴謹的高規格品質加上市場品牌化操作，創造出食材的特殊性！團隊總笑說：我們是會說故事的蝦子。在經過七、八年的努力之下，從五星級飯店到各類特色美食餐廳，以及全臺超市賣場都有了根島海鮮的足跡。



魚蝦蟹貝多元商品開發

隨著通路的拓展，除了蝦類商品也開始擴增各類商品品項。近年來，自根島野生紅蟳到根島野生海牛仔魚，主打天然野生的海味，與一般養殖海鮮風味有獨特的區隔而受到歡迎。漸漸地，我們開始將商品線延伸至軟體類、貝類、魚片、炸蝦等，扣住天然海味的核心精神，精心挑選採購，滿足市場多樣化的需求。如貝類商品中的「三究牡蠣」，即是嚴選自日本宮城三陸地區。和常見的廣島牡蠣不同的是：三陸海域為世界三大漁場之一，是世界級的漁場，更是日本牡蠣的發源地。我們將這已有三百年歷史的頂級牡蠣引進臺灣，推進餐飲市場，引起不少主廚與饕客的驚艷，不論是鍋物或燒烤的風味都是絕佳，掀起網上好評一波討論！團隊們就這樣逐步將商品線多角化、品牌化，創造獨樹一格的大成海鮮。



市場大轉彎 開創新戰場

而在去年五月 COVID-19 的疫情告急之下，全臺直升三級警戒，重創餐飲市場。民眾的飲食消費大幅轉向賣場和網購通路，使得餐飲端的食材需求急速萎縮，甚至是直接歸零倒閉。原先將主力市場放在餐飲通路的我們，隨之受到劇烈的影響……。海產團隊一面與餐廳客戶共體時艱，另一方面開始調整策略，將商品規格調整成適合家庭使用的大小，以及推出居家能輕鬆料理的商品。同時拓展團購、地方超市、電商這些新平臺，分散各通路的風險。經過半年多的努力，我們推出珊瑚透抽、玉姬香魚、黃金海老、極上海老、根島爆蝦等新品，跨足到新的市場範疇。特別是炸蝦系列商品，受到許多網友好評分享，今年將加深新通路的商品廣度，強化根島品牌力。





根島海鮮的全臺美食版圖

全臺地區

全聯福利中心

不知道有沒有眼尖的朋友逛全聯時已經看到我們的「根島極上海老」了呢？在二〇二一年底閃亮上市全臺全聯門市，選用來自印尼婆羅洲海域的天然海蝦，採全日本工法的技術和裹粉，打造日本師傅也點頭的美味炸蝦。此款海老可油炸可氣炸，方便快捷，薄衣肉厚，大小小孩都好愛！



全臺地區

築間鍋物

近幾年新竄起的火鍋霸王，縱貫全臺各大城市。到了築間鍋物，一定要記得點「巨無霸草蝦鍋」！此鍋使用大size的根島生態蝦作為主食材，鮮甜厚實，蝦肉緊緻Q彈，吃起來超級過癮，是愛吃蝦的朋友絕不能錯過的頂級海味！



臺中/竹北地區

森森燒肉

森森燒肉是臺中人票選的TOP3燒肉名店！在森森燒肉的每份套餐裡，都選用了根島生態蝦作為海鮮品項的主要搭配。不同於鍋煮的風味，慢火細烤的蝦肉，透過火烤鎖住蝦子的甜度，細細的炭烤味更襯托蝦子的天然海蝦鮮香。想要享受炭香海味的朋友記得放進口袋名單就對了。



臺南地區

牛苑鍋物

臺南難得一見的網美牛肉鍋物餐廳，除了提供每日從善化過來的溫體牛肉，海鮮部分也選用我們的根島生態蝦作為主要的海鮮品項，食材的用心由此可見！鮮美甘甜的牛肉清湯底，沒有過多的調味，用來煮燙食材，最挑戰食材鮮度，同時也最能品嚐出食材的原始風味。喜歡直接吃蝦子的鮮香原味的人，到牛苑不會讓你失望的！



口感風味

天然根島草蝦

肉質結實彈牙，清爽鮮甜的自然滋味

野生捕撈海蝦

純淨海水鮮味，口感軟Q甘甜

商品特點

方便料理

烹煮前無須提前解凍，煎煮炒炸皆宜，簡單料理都美味

IQF技術

每尾蝦仁均勻獨立受凍，分批少量解凍處理，保留蝦肉新鮮品質

濃郁蝦味

捕撈後活蝦現剝急凍處理，鎖住天然鮮蝦味



鮮甜蝦仁味



根島生態蝦仁



野放紅樹林海域 美味來自天然

FRESH SHRIMP FROM NATURAL MANGROVE

無硼砂 無發泡 無添加
Q彈就像現剝

