創立生機廚房　圓一場未圓的夢

「有機農產品專櫃（區）」築夢更真

◎李　華

吳松齡、張淑芬夫妻選擇虎尾驛附近開店的機緣始於1996年前後，正是台灣經濟起飛的年代。恭逢其時，他們在斗南、斗六、虎尾等地區經營18家手機門市，觀察到虎尾的發展具有後起之勢，於是在此多元發展，恰巧台糖出租建物，2006年創立生機廚房。

創立生機廚房　圓一場未圓的夢

20多年前，生機、有機的概念在台播種，張淑芬因為母親罹患類風濕性關節炎而成為萌芽者。她說：「看著熱情好動的母親因為疼痛無法行動，心生不忍。於是閱讀找回健康的相關書籍，開始了母親生機療癒之路。」提起往事的張淑芬語帶遺憾，「當時看書學生機，卻不知要去哪買食材？到種子店，老闆告知，沒有。建議我們到飼料行找找看。半年來在飼料行買小麥種子發芽、榨汁，買豌豆種子發豌豆苗。」張母在悉心照料下，疼痛舒緩，行動如常。調整張母病痛的同時，張淑芬全家也因食用生機飲食獲得健康，因此肯定生機飲食有益健康。

令人食指大動的餐點

十多年光陰荏苒，張母頸部浮現腫瘤，手術得知早已蔓延，壽命不超過四個月。憂心忡忡的張淑芬加緊跟有罹癌經驗的李秋涼學習飲食的料理，用以照料母親。鄰居有目共睹張母的起色，並詢問她：「你母親吃些什麼？」、「苜蓿芽怎麼發？小麥草汁怎麼榨？」「為圓一場未圓的夢」張淑芬開了有機店。她因照料母親認識生機，讓被判只有四個月壽命的母親，在家人以有機生機飲食照料下，比醫生宣判的時間多活了三年多，卻在菜園澆水意外離世。張淑芬至今仍抱遺憾，無法將今日所學所知全應用在母親身上。

離虎尾驛的生機廚房

年過40的她在自營門市工作，飽受手機磁波干擾，感到疲憊不適，又逢母親離世。在先生的支持下，標下台糖舊廠房，維修裝潢，創立生機廚房。為了經營，跟姜淑惠及范秀琴學習，無論學習或採購都要到台中或台北。張淑芬深深希望與生機廚房有緣的人，不必像她跑那麼遠學習或採買，不必像她為了母親經歷許多不必要。她說：「如果病了，可以不那麼痛，家人能理解疼痛的苦。想將照顧母親過程中所發生的不必要分享有緣人，讓他們面對時更容易些。」

168 支持愛土地的小農

生機廚房採取超市、餐廳複合式經營。門市與餐廳搭配，互相帶動客群，若有隔夜蔬果就送進廚房使用，保持門市蔬果的新鮮，透過教學、舉辦活動，搭配節日舉辦小市集，邀約臨近小農參與，門市經營得有聲有色，開幕不久，小有利潤。

餐廳卻經營不佳。2008 年吳松齡、張淑芬去了歐洲，深刻體認蔬食餐飲，只要用對油、用對香料、用對菜，就能色香味俱全，挑逗食慾。回到台灣，餐廳經營有了方向，2010 進行調整，先探水溫，持續微調，終在 2012 年 3 月 24 日打出「168 吃到飽蔬食自助餐」。這個模式，讓餐廳在 2012 年 3 月底轉虧為盈。張淑芬最感動的是，看到年輕學子三兩結群前來用餐。她說：「從前沒有老師的帶領，是看不到學生的。菜色多了，平價了，年輕人也能選擇對自己好的食物。」

168 策略奏效，張淑芬表示，是因為能充分掌握新鮮食材、烹調方式及控制成本，精打細算讓顧客以平價吃到多重選擇及優點的餐飲。如何做到成本的控制？張淑芬毫不吝嗇的分享，感謝臨近小農六年來的支持，可以降低成本採購到多樣天然、有機蔬果；另一個重要原則，任何點心都是自製，降低成本，不浪費食材，同時惜物。

乾貨區

有機農產品專櫃（區）設置的挑戰

收到台灣有機食農遊藝教育推廣協會的「設置有機農產品專櫃（區）」課程資料，張淑芬與同仁一起上課。她記得，課堂上技正開玩笑說：「上完課，回去檢視店裡的產品，有機的其實不多。」課後，張淑芬檢視店內產品，驗證過的有機真的不多。有些產品明知是有機栽培，包裝不符規定，就不再是了。了解有機驗證標準後的張淑芬有感而發，「對於想投入有機經營的新手，這些課程能幫助他們了解什麼是「有機」，對經營很有幫助，少走冤枉路。」

設置有機農產品專櫃（區），是否曾被顧客質疑「當初賣的不是有機的產品」？張淑芬回應，「一開店就跟顧客說明，店裡販售的產品並非全然有機。顧客如果有所質疑，都會主動說明，什麼是有機，為什麼驗證不容易，一般都能理解。」專櫃（區）的設置帶給顧客便利性，更建立店家與顧客之間的信任。顧客想買有機產品時，張淑芬說：「我們直接導引顧客到專櫃（區）選購，親身經歷，往後就能快速找到自己想要的有機產品，選購更便利。」

生鮮蔬菜

未設置專櫃（區）時，張淑芬表示，一般顧客會認為有機店賣的產品都是有機的，當知道不是時有的顧客會很生氣，甚至有被欺騙的感覺。有了政府背書的「有機農產品」，顧客一進門就看到有機專櫃（區），清楚明白哪些是有機產品。除了選購便利外，並有一份確認『自己花的錢是買到同等優質具有保障產品』的信任。

成長中感恩　感恩中拓店　拓店中展愛

設置專櫃（區）後，門市業績成長 25%。張淑芬非常感謝一路陪同成長的輔導員郭金川，她說：「郭輔導員很認真、很用心、身體力行，令人感動，身為店家更要向他學習身體力行，讓子女耳濡目染而被影響。」

生機廚房門市及餐飲的業績明顯成長，讓張淑芬更有力量檢視店內販售的有機產品 OK 嗎？有忽略沒注意到的地方嗎？終於鬆了一口氣，有了知音。當初有機產品乏人問津，顧客嫌貴，總選價格較低的天然產品，有機驗證的產品幾乎是自己在過期前用掉。設置「有機農產品專櫃（區）」後，顧客充分了解有機的意涵及政府背書的嚴謹，選購有機產品已無價格的考量。

專櫃（區）的推出，讓吳松齡、張淑芬感受到有機產品多樣性增加，顧客有所成長，經過一段時日的評估，在斗南新開一家生機廚房。他們相信有機人口會緩慢成長，並拿出經營手機門市的拼鬥精神來經營有機，不同的是，這回拼鬥帶給人們健康，帶給土地永續！■

令人食指大動的餐點