打造一條龍小丑魚繁養殖王國

全國模範漁民 薛雍霖

圖、文 / 漁業廣播電臺 王煒如

五顏六色的小丑魚在水族箱內游來游去，爭相展現各種新奇豔麗的姿態；與我們所熟知的橘底白紋樣貌有些不同，這些小丑魚有的是白底橘黑條紋，也有的是黑底白花紋，繽紛多彩的模樣令人嘖嘖稱奇。

2008 年上映的動畫《海底總動員》掀起全球小丑魚的養殖風潮，許多業者看準小丑魚商機，開啓海水觀賞魚的養殖一片天，來自彰化的養殖漁民薛雍霖也乘著這波海底世界熱潮，在福興鄉打造自己的小丑魚王國「盛天合生物科技股份有限公司」；專業的培育技術與經營模式，使他成為首位以養殖觀賞魚獲選全國模範漁民殊榮的第一人。

搭上「尼莫」熱潮
踏上小丑魚養殖之旅

薛雍霖高中時期就讀水產養殖科，開始接觸到淡水觀賞魚「孔雀魚」後，感到新奇有趣，隨後經由老師的啓蒙，跟著同學一起做觀賞魚相關的科學展覽專題，便有如觸碰開關般，發現自己對於繁殖魚類的熱愛。因此，他在進入大學後，繼續朝向魚類繁養殖的道路，前往澎湖攻讀水產養殖系，接觸觀賞魚的範圍也從淡水魚類延伸至海水魚類。

所謂「天時地利人和」，薛雍霖在尋找未來工作方向之時，恰逢動畫《海底總動員》上映，全球吹起小丑魚旋風，他靈機一動，開始與朋友了解小丑魚的市場需求，就此踏上小丑魚的繁養殖之路。

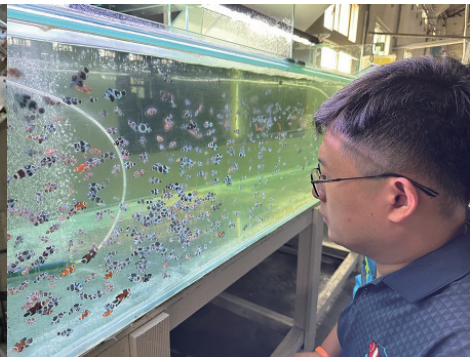
創業之初挑戰重重
一步一腳印克服難關

創業從零到壹，薛雍霖也曾遇到許多難題，包括人員的組合、資金的籌措、設備的建置、種魚生產線的建立，以及到銷售端一系列實際面的問題，這些都是他始料未及的。薛雍霖說，未踏入養殖產業前，覺得技術應該佔創業的大部分，但實際進入產業後，才發現技術只能算是張入門票。



薛雍霖返鄉投入觀賞魚產業經營有成，榮獲 112 年全國模範殊榮。





（左圖）薛雍霖定時巡視魚池，悉心呵護小丑魚成長。
（中圖）薛雍霖培育的小丑魚有別於傳統橘底白紋的花色，令人嘖嘖稱奇。
（右圖）薛雍霖對小丑魚情有獨鍾，期盼未來能開發更多元的品種。

過去在就學、實習階段，他每個月生產量可以達到幾百隻或幾千隻，就理所當然地認為規模放大後，生產量會呈現等比例放大，但執行後才發現，大量的繁養殖並沒有想像中簡單，不只要注意人員的管理，疾病、環境等因素也會對生產造成影響，稍有疏忽便會造成極大的損失。

不僅如此，在達到穩定的生產量後，便需要開始衡量產銷間的平衡。起初，薛雍霖把大部份精力與成本投入在生產，但感受到庫存與營收的壓力後，才明白不是養殖的數量越多、體型越大就可以賺越多錢；尤其在外銷部分，有別於食用魚，觀賞魚必須透過空運採取活魚運輸的方式，體型越大，可以包裝的數量就越少，單價成本也會隨之提高，他也努力「從做中學，從學中做」，慢慢去找到中間的平衡。

「其實我們創業者不是做別人不會做的事情，而是在做別人不想做的事情。」薛雍霖剖析，創業必須要有很強大的心態，才能去承擔風險與壓力。雖然目前公司已經上軌道，但他坦言，投入創業將近十年的時間，一直到近幾年才找到屬於自己的創業模式。

打造一條龍繁養殖場 搶攻國際商機

臺灣水產養殖產業分工細緻，從產卵場、魚苗繁殖等不同階段往往各司其職，但有感於魚類繁養殖的環環相扣，只要某個環節出了問題，前後都會受到影響，薛雍霖開始走向一條龍的生產模式，從生產繁殖、魚苗孵化與育成，到配對及製備餌料與飼料，都由「盛天合」一手包辦。薛雍霖指出，這種模式不僅可以做好品質控管，落實生產端與銷售端的上下貫通，承接客製化訂單，也能在競爭激烈的觀賞魚市場做出差異化。

有別於國外繁殖場的單一服務，「盛天合」在銷售端與國際客戶洽談時，不僅提供小丑魚的客製化訂單，也會依照客戶需求整合相關服務，像是提供臺灣特有的淡水觀賞魚種、觀賞蝦等，或繁養殖相關硬體設備，讓客戶需求可以一次到位，也成為他經營公司的致勝關鍵。

專情小丑魚
持續開發多元品系拓展市場

談及未來規劃，薛雍霖說，國際訂單需要有一定的基礎量，期盼未來可以發展更多樣化、更奇特的人工小丑魚，把品系越做越多，進而吸引更多消費者。雖然公司目前也提供小丑魚以外的訂單，但薛雍霖還是將大部份精力鎖定在小丑魚上。他笑說，小丑魚不是最賺錢的物種，卻是最情有獨鍾的。

正所謂「把興趣變成工作」，薛雍霖以自己對魚類繁養殖的愛好出發，將小丑魚繁養殖技術與經營管理打磨到極致，不僅闖出一片天地，也為臺灣觀賞魚產業寫下新的里程碑。