

一、緣起

2019 年是地方創生元年，地方創生目的在透過科技導入、社會參與、企業投資故鄉、整合部會資源及品牌建立等五大方針來解決地方人口外流的問題。其中，社會參與的部分是重點，在地居民或團體，不論是營利或非營利組織，如果能夠積極投入，相信對地方創生會有很大幫助。在高雄市政府研考會的推動與鼓勵下，本所就社會如何參與規劃有 2 個行動策略：地方 DNA 的盤點為其一，就在地人力資源、人口結構、文化底蘊、地理形態、地景資源、閒置空間、產業狀況及居民參與意願、想法等做調查。個人或團體的訪談為其二，就過去發展產業發生什麼困難或瓶頸、如何克服、未來有何願景或構想做初步理解。這些資料除作為本所地方創生提案計畫撰寫依據外，亦得提供予市府團隊(含本所)施政之參考。



二、 9 場座談會(民眾的心聲)

(一) 9 月 23 日內豐社區

1. 訪談摘要

- (1) 水的問題要解決：沒有水，農業難以發展。過去內門居民開發很多埤塘蓄水來灌溉，但現在淤積的淤積、優養化的優養化，想要清淤重新開挖整理卻被告知法規不允許，我們農民都很困擾，不知如何是好。



- (2) 合作社方案：大家的共識是跳出既有框架，但這個框架又會牽涉到既得利益，合作社是要跟農會良性競爭。例如：政府有設里辦公處，為什麼又設立社區發展協會？同樣道理，合作社可以彌補農會不足，合作社可以跟餐廳或其他中下游市場談契作，合作社也可以將各種資訊傳達給農民，媒介農地給想要耕種

的人。但是我怕政府不敢出面做，因為怕得罪農會。民眾自己組織又沒錢，實在很困擾，可能政府首長要很有魄力來踏出第一步。

- (3) 農業觀光：現在一日農夫很夯，體驗農村旅行讓農民跟社區有一定的收入，我不知道內門為何做不起來，可能我們這邊的人力真的很不足，達不到市場要求。但是我們這邊也是有很成功的例子，跟旅行社配大陸團做的很好，只是陸客不來後，就什麼都沒有了。

2. 結論

- (1) 輔導成立農業培力合作社(或社區農企業)來從事：

- A. 契作媒介：協助農民尋找可契作之對象，例如餐廳等，讓通路多元化。
- B. 技術平台：協助農民取得農業各種技術，例如加工場設立、友善環境耕作法等。
- C. 品牌建立：創建內門農產品共通品牌。
- D. 產銷履歷及有機認證之輔導：輔導農民取得產銷履歷或有機認證。

(2) 輔導成立辦桌菜冷鏈來從事：

- A. 冷鏈廚房：找一個閒置空間做一個廚房，內有總師傅 1 人，學徒若干人。
- B. 倉儲庫房：找一個閒置空間做一個倉庫，內有冷凍設備與配銷作業系統。
- C. 辦桌菜擂台賽：每年舉辦一場辦桌菜擂台賽，目標為國際級比賽，來打開內門國際知名度。
- D. 食材在地化：以在地食材為優先，並搭配內門品牌總體形象設計。



(二) 9月24日石坑社區

1. 訪談摘要

- (1) 我們這邊地勢比較崎嶇，農產以果樹為主，畜牧業是養豬為大宗。
- (2) 果樹以芭樂、蜜蕉為主，但猴群危害甚深。我們試過很多辦法，發覺 BB 彈最好用，或許發展一日獵人也是可行，遊客來，發給一把槍，我們帶去找侵入果園的猴群，讓客人體驗射擊的樂趣。但考慮 BB 彈打出去可能會污染環境，可行性還要農業機關來幫我們評估一下。
- (3) 狗群危害也很嚴重，這邊因為地處偏遠，成為外地民眾放生狗狗的熱門地點，流浪狗一代繁衍一代成為野狗，野狗很會偷吃家禽，也看到會咬死野生動物(鼬獾、刺鼠以及不知名鳥類)。
- (4) 我們這邊有個荒廢的石坑公園，大家都覺得莫名其妙，花大錢蓋一個沒營運沒人來的公園，閒置至今，也無法為我們這裡帶來實質經濟效益。



(5) 我們這邊也有步道，不過應該登山客比較會來走，不適合一般遊客。步道是烏山縱走線，從木柵山尾埤



步道往烏山稜線走，往北可以抵達南化水庫，往南可以到我們石坑，從烏石崎步道接到石坑公園。烏石崎步道聽說是當年馬雅各帶湯姆生去甲仙的古道，這當然有很多種說法，不過以當年那麼笨重的攝影器材，加上平埔族群傳說走石坑經溝坪到甲仙應該是比較可能。建議政府能開發從木柵經石坑到溝坪的內門橫貫步道。

(6) 石坑公園做露營區、野外探索營區、體能運動營區等不知可行否？

(7) 養豬有很多問題，我們這邊算散戶，不像觀亭、光興一帶比較集中，豬糞尿集中處理可行，但我們這邊地形限制，只能廠商來載，我們也樂觀配合。但豬價一直上不來，雖然已經比種果樹的好很多，但也希

望政府能幫忙打開外銷市場。就是說，內銷，我們配合民生政策，價格不計較。但是要改善我們收益，就要外銷來彌補內銷損失，外銷真的希望政府多幫忙。

- (8) 豬肉品牌，我們也希望，放山豬有想過，但是豬不會自己跑回來，還有猴子會侵擾。大規模在山地圈養又會碰到國有地使用限制，不太可行。
- (9) 在地觀光景點，日本時代有一大片木棉花林，以前還有人採木棉花絮製棉，我們這邊以前可能是平埔族社群，平埔族會種斑芝花，就是木棉花。花開的時候，滿山滿谷，真的很漂亮，可惜現在都沒有了。現在整片石坑山谷，你們看東邊龍山西麓，一大片竹林跟原始林，蓊蓊鬱鬱，非常漂亮，希望政府能幫忙我們利用這塊山麓發展有利我們經濟的事情。

2. 結論

- (1) 養豬要更上層樓，外銷市場要打開。
- (2) 石坑有很多秘境，希望政府能來開發。



- (3) 石坑公園看能不能活化。
- (4) 土地使用有太多限制，希望能更有彈性。
- (5) 政府法律太多，民眾越看頭越痛，希望有專人來輔導。

(三) 9月25日內東社區

1. 訪談摘要

- (1) 理事長：我們社會課舉辦一個創生案的座談會，這個創生案

就是要知道我們要如何創生我們在地的產業，今天在座的

各位都是有自己的產業在生產，政府希望能夠對症下藥，我們的需求，以及我們的瓶頸在哪裡，我們今天一次把它講出來，讓政府相關單位了解我們的需求在哪裡，政府為什麼會認為我們的人口會外移，其實我在內門這麼久，我內門媳婦，最主要是我們內門的水，還有在地沒有什麼工廠，所以沒有就業機



會，那年輕人就當然外移，那內門我知道就是一些畜牧業啦，就是一些農特產，那畜牧業現在又卡在就是說你一定要有畜牧登記證，還需要環評以及政府一些相關的證照，才可以去經營，比方說養豬，現在你要有養豬畜牧證，根本就很難取得，那當然是希望政府單位能夠放寬證照，讓有心要從事農牧的年輕人返鄉，他沒有登記證他也沒辦法就業阿，那本身有土地，你要經營也是需要一筆經費阿，

(2) 我是希望能夠青年創業貸款能夠放寬，有時候政府

開出來的菜單不一定適合民眾，不如結合學術、科研團體，成立輔導團隊，在計畫撰寫與申請上幫忙我們。剩下就是資金問題，我們要的是貸款寬鬆化，不然政府的錢要核銷也是很麻煩，我們拿銀行貸款，只要能做得起來，還錢就不是問題。



- (3) 至於前景(願景)，其實我們在地的人來說，除了人文地產景觀，還有包括本身的文化傳承，就是我們藝陣傳承，現在有斷層，我們內門尤其是文陣，要學一些樂器，真的是有個困難度，後繼無人，沒有人要學了，那我們今天也請在地 DIY 二胡達人，來說說如何把文陣傳承。
- (4) 火鶴花是因為 86 年後，口蹄疫問題所以才開始栽種的，管理的部分，其實只要市場可以，有錢可以賺，要精緻化還是量產都可以，你市場大多都設置在國內，國外的市場頂多在日本，但是又要透過貿易商，那個機制，對於我們只是多一個市場，類似分散市場，國內的市場分散到國外去而已，對於農民獲利不多。如果有一個在地銷售機制，譬如拿火鶴花在寺廟賣，推廣一炷香加一支火鶴花，火鶴花花形就是一個簡單、潔淨的形象，用來禮敬佛祖是最適合不過了，我們內門香客很多，一定有銷路。
- (5) 豬價問題：因為非洲豬瘟，鄰近的國家豬價都往上揚兩倍到三倍，就只有台灣的豬價是被抑制住的，而且還往下掉。

- (6) 養雞農：我們養雞養豬在內門，第一困難的地方，就是內門沒有水源，沒有水源，站在政府的立場，不能說因為這是我們自己的地，就來挖一個埤塘來裝水，如果政府真的有想照顧農民，就像你們出來辦說明會後，就可以聽到我們農民的反應，你看旗山美濃其他地方，隨便怪手一挖就有水啦，所以我們這邊真的就是看天吃飯啦。養豬如果沒有靠自己屯水就難啦，政府來也是直接開單，並不是採取甚麼輔導之類的，所以我養到最後也是沒辦法ㄟ，也沒地方可以工作了，就像要養雞，要蓋雞舍規定又一大堆，所以如果政府是真的有心要用這種東西，希望公所可以多幫助我們。



- (7) 長照問題，如果想要年輕人回來，老人的機構也要夠。這樣年輕人才可以生活。

- (8) 二胡達人 陳先生：內門第一沒水難生存啦，我們內門的特色，應該就是宋江武陣啦，但是如果沒有參加武陣的是要怎麼辦，就無聊啦，文陣人少東西又貴，想說我們可以自己做，像我自己做環保樂器啦，所以我都跟我的學生說，學這個不用買樂器啦，我們自己做就好了。主要是傳承啦。
- (9) 蕉農：為甚麼年輕人不留內門，因為不能養活自己嘛，你們看二仁溪流域這邊根本沒有什麼產業啦，沒有交通啦。我們可以透過討論，將民俗技藝利用創意繼續傳承，環保也是非常重要，汙水處理也要重視，二仁溪是我們的主要水源來源，今天最希望是知道，未來重點政府要如何振興內門。
- (10) 里長：我們有要在那個(雁門煙雨)設個觀景台，實踐陳老師有與我通電話，以農村再生番仔園二級加工農特產計畫，請實踐大學幫我們設計行銷，也可以請實踐大學配合我們做紀錄片。
- (11) 內門紫竹寺蔡主委：希望我們在 2 月辦繞境的時候，文化部可以補助，也請公所教我們寫計畫，不然我們也不懂，如果政府幫我們，那我們也一定會盡全力回饋政府。

(12) 蕉農：產業不夠成功，原因是法律啦，山坡地的保護區，真的是不夠為我們著想，這也是為什麼根本沒有年輕人要回來，要把一些不合時宜的法律修掉，雖然有心，但是看到這麼多限制，導致大家都摸摸鼻子就放棄了。

(13) 內門紫竹寺蔡主委：如果我們在每一年辦一個文武藝陣園遊會，應該也可以促進我們這邊的觀光。但是最重要的還是經費啦，要辦活動一定要錢。還有水源問題，如果因為法律問題，導致我們連清淤都無法，是不是可以像美濃一樣有水圳的規劃。

(14) 山南宮委員：看看可不可以申請專區，像是養豬專區，畜牧專區，這樣法律也會放寬，對於很多限制都會解決，我們遇到的問題也會減少，希望政府可以站在輔導的立場，這樣我們養豬或其他產業排出來的廢水，也可以集中管理。

2. 結論

(1) 傳統藝陣要傳承，事有輕重緩急，先做影像紀錄，再到國中小傳授。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

- (2) 養豬養雞等養殖業，環境保護問題，法規限制多，但這可以靠科技解決，只是需要更高成本，因此品牌與品質的建立很重要，至於怎麼做，中下游肉品商是關鍵。
- (3) 缺水問題：農田水利會有納入灌區計畫，我們樂觀其成。
- (4) 缺水問題：農塘清淤只要申請簡易水保就可以，大家可以多加宣傳。
- (5) 貸款有很多種，利率也很低，如果不會申請可以請農會或公所幫忙。



(四) 9月27日三平社區

1. 訪談摘要

(1) 洪小姐(總舖師)

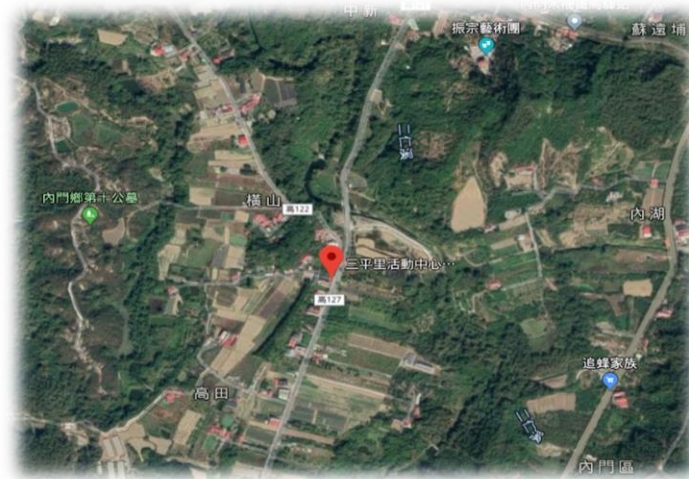
總舖師算是家族企業，一代傳一代，我算第二代。

主要都是從外地接生意比較少在內門做，最顛峰大概是在民國八十年左右，經過了二十年，人口越來越少

現在都接餐廳了。年輕人都喜歡餐廳的氣派，還有路權的問題導致沒落，年輕人也沒辦法接手。家裡沒有辦法傳承就會失傳。

(2) 承辦人：現在流行冷凍年菜，有考慮過這個部分嗎？

(3) 洪小姐：有，內門不少總舖師師傅有在做，但這也是過年期間而已，季節性的也沒辦法長久，年輕輩也沒辦法說留下來只做過年期間，這些都是會衡量的。



(4) 承辦人：不過像老協珍滴雞精，他整年都用網路在銷售冷凍年菜，標榜一年四季都可以吃到，雖然說冷凍的跟辦桌口味上還是會有差異，未來我們有技術做到冷凍但是口味不會改變的話這樣生意應該會變更好。不過困難的是如果要網路銷售就要有中央廚房、穩定的食材來源。其實我們要做的話應該要做高單價，因為市面上做低價的人太多，比低價的話也會沒辦法做競爭。

(5) 洪小姐：這個想法是不錯但是我們這裡如果太偏遠，宅配之類的都是很困難的事，設備也是很大的問題，設備不夠的話衛生局抽驗也是不會過，都會有很多的顧慮。我們當然有想過要突破或創造更多的銷量阿。

(6) 承辦人：那如果中央廚房是政府提供，然後由總舖師來承租，像是如果這個月沒有要接外面的生意就可以承租，下個月如果要出外工作就換別的總舖師來承租，可不可行呢？



- (7) 洪小姐：這不太行啦，如果說不固定也沒辦法做，這個月做下個月不做也會產生很多的問題。
- (8) 承辦人：那如果用招標由得標的人來使用設備呢？
- (9) 洪小姐：其實這樣都是短暫的沒辦法永久，要固定的比較好，這就是我們不能突破的。加上食品公司也很多。
- (10) 某男：我想給這個中央廚房一些建議拉，因為如果只有一直問要不要做而沒有一個起頭的話，大家都會有顧慮。如果說可以由政府先有個規劃把設備、衛生的問題看可不可以解決當作一個起頭，做出完整的解說或是示範才能讓師傅們都能更了解看可不可以配合。如果只是詢問我們要不要做的話而沒有一個完整的企劃，這些剛剛提到的問題都還是存在。
- (11) 洪小姐：這就是我們不能突破的點，有一堆的規範，如果政府可以指導，才不會時不時就被開罰我們也會越做越怕更不敢拓展。
- (12) 承辦人：當然當然，今天來就是希望可以了解問題，對症下藥。

(13)男：這邊農家大家都是把生意當生命，我們是拿鋤頭的沒辦法說完全深入法令或是規範，所以還是希望政府先做示範，一做示範當然其他人就會跟著，起頭真的很重要。要總舖師自己從頭開始真的會很困難，希望可以先幫我們做好企劃，這樣出來開會才有意義。

(14)養雞養豬業者：現在養豬的真的很可憐，現在我們台灣的豬都賣不出去，在台灣又賣得很便宜，現在外銷都是賠錢，現在加錢跟之前都差了很多，多是政府壓住。政府對外銷真的太多要求，如果今天我們只外銷到日本，日本就會把價錢壓低。如果我們只內銷，內銷又沒吃那麼多，而且政府又控制住。行銷的管道真的是一個問題。

(15)承辦人：如果像是松阪豬或是霜降牛，有一個名稱或是品牌出來價錢都會比較好，是不是內門也可以做出一個品牌或是做出內門的豬跟外面的豬肉吃起來會不一樣？



(16) 農家覺得他們是生產單位，分等級或是標準也不懂，飼養而已，但是他們技術或是品質絕對不會比別人差，其他國家為什麼可以賣得比較好，一定是政府有幫他們做行銷，我們負責養可以固定供應給政府來幫我們行銷。

(17) 如果要用特別的飼養方式一頭豬就要養好幾年現在養豬通常五六個月就要賣出，成本上一定會有問題，加上現在物資上漲很難配合。當然理解承辦人說的，做出品牌或是養出肉質更好的豬可以跟其他豬肉做出區別，但是花一百元養最後只賣出五十元這樣就沒辦法持續經營。消費者不能判斷是不是真的用很不一樣的飼養方式就也不會願意花更高的價錢購買。作為生產者一定會把生產方面顧好，但是行銷比較沒辦法做。

(18) 水果或是青菜有生產履歷，但是豬雞就沒有。

(19) 現在豬、雞的問題就是價錢的問題，政府控制價錢真的會讓農家害怕不敢投資。



- (20) 芭樂達人：內門要說農業也沒有天時地利，我們這個地方就是沒水，雨季過了就不能種植不然就只能旱作。還有土地擁有的量，一般一個農家要可以生活至少需要五分地，這樣才有條件可以養活一家人。政府說一分地可以農保，但也只是有農保的資格，這樣一分地要種什麼賺錢。若是要只作農業真的沒辦法，只能退休作健康而已，我也是做兼職的，要是像前幾年豪大雨水災耗損就會賠得很慘，要是只作農業就只能等死了。這樣年輕一輩也不可能留下來，沒有工作機會，當然會人口外流。
- (21) 其實說到最後就是行銷的問題，我種的品質可以啊，但是我種大量價格就會被喊低，我種小量價格好，之後我再投資下去價格又被喊低。在我們附近的國家都有豬瘟但為甚麼我們的豬價格沒有起來？行銷的我們就不懂了。我們內門的芭樂，因為土質關係，吃起來很不一樣。就是酸、甜的味道比較有層次。要芭樂作品牌，可能要政府幫忙，我們老百姓也不知道該怎麼辦。
- (22) 政府的法律限制太多，要整理埤塘什麼都違法或是申請，清的泥不能載出去那要放哪，這樣根本是不讓人做事，寫計畫、制定法規跟實際操作的人都不一樣，有很多規範根本就不合理。

(23)現在內門缺水的問題也不能靠內門的池塘解決，就算池塘有水也不一定是可以使用的水，要整理又要申請還要成本，池塘都是私人的，也沒辦法去跟別人租用，因為大家都是不夠用。

(24)這些農業的地方創生跟觀光跟實踐甚麼一日遊有關係嗎？實踐或其他學校作地方創生要開會什麼也沒有來跟休閒農業區通知或是互相聯絡，屏科大之前來開會之後也都沒進度，我們這樣是同一個地方創生嗎，各自用各自的這樣哪會做得好一定要互相給意見。換一個政府就換一個計劃這樣要怎麼作。我有看到另外的人在規劃一日農夫之類的，我是在群組裡看到的，如果跟我們這個一樣



都是地方創生的話是不是可以大家討論一下。之前聽說過台南有一個地方創生是全部居民一起的大家
都可以參與，現在看你們的規劃像是踩點的，老實說也是很多人做的很辛苦，我們高興你們願意找我們來，但我是希望大家可以一起連線配合。

- (25)轉運站、旅客中心：是不是有辦法把轉運站設在內門紫竹寺或南海紫竹寺附近，雖然這要花費很多錢，但是也要有人可以起頭，這樣觀光客來可以有遊客服務中心跟方便的交通，旁邊也可以有店家賣東西，再來也可以有藝術表演中心，宋江陣就有演出的地方，社區也很多社團可以做表演。
- (26)鳳梨達人：目前產量夠但是最主要如果外銷的出去，台灣市場的量就會減少，利潤也比較可以提高。也不是要賺大錢，但是至少要賺可以維持生活的。大家經濟也不會有問題。之前是職業軍人退伍後有興趣才開始農作，地有一部分都是租的，現在種植台農 17 號金鑽鳳梨。現在是有比較多鳳梨田但是我們這裡比較分散沒有說集中一個地方都是鳳梨田。口味跟土質也有關係，所以每個地區都會不太一樣。鳳梨的銷售也是有高峰有低潮。我主要都配合農會銷售管道。

(27)內門休閒農業區有龍眼蜜、龍眼乾、龍眼醋也有鳳梨乾，我們自己會做但是要銷售的會委託別人幫忙，量、銷路都不多。現在大家有在做都是家庭式。要做工廠式還是都要研究和規劃，因為投資如果沒有研究然後賣不出去不能回本也很大的問題，大家都會怕。如果說重新找地方設廠投資，都還要申請和處理很多流程。有涉及營業、商業行為就要有政府的認證之類的，農地也不能變成商業地的，營業執照也會有問題，政府一直推廣休閒農業，但是有規定一大堆這樣也很難發展。一直有農業法束縛住，應該要有緩轉的方法。

(28)現在提到內門都說宋江陣，但我認為應該要是這樣說，我們內門是有這些信仰文化，造就出文陣、武陣、總舖師甚至是農業，應該要這樣包裝一下我們的環境。

(29)內門都是山坡地，說要用農業其實也不太合適，也沒有面積出來。過去竹林還可以造紙或是其他用途，但現在竹子的食物鏈等於是斷了，沒有可用之處，竹筍也不多，是不是可以看這些竹林有沒有其他用途，雖說水土保持會有很多要考量，但是如果竹林空在那邊也是浪費。如果地方要創生不改變不

建設能做甚麼。課員說內門的農業人口約有 5000 人，但實際一定再更少，有保農保的也不一定都還住在內門，就是假農民害死真農民的問題。

(30) 小農小作要登記，登記後保證收購。例如要種鳳梨的就去登記種鳳梨讓之後你的鳳梨銷售的時候政府至少有一個保證價格，不登記就沒有。不然做農業的都會很怕價格被控制喊低。這樣也可以統計把大家種植的作物平均分配，才不會有一個作物產量比較大結果價格低的狀況。我們散戶要統計都比較困難。農會也不會替我們行銷，都是過手幫我們運去市場，行銷手法也不能進步，看農業局或是區公所可不可以直接媒介我們跟消費者簽約，例如餐廳等。

(31) 還有休耕補助政策就是個錯誤，不是應該要提倡農作嗎？做得要死也沒有賺到補助的錢，這樣誰要辛苦農作。況且這個補助都只補助有錢人而已，只有有錢人才有地，需要補助的人才沒地。這樣補助有錢人不就變成反效果。應該要修正休耕補助，是要鼓勵農作保證價格收購。

(32)如果政府給三四年就要地方創生，真的不太可能，有很多建設要做、企劃要擬，少說也要十年，如果要三四年就有成效可以說都是表面功夫，要走得長久就要有耐心。希望不要因為政黨有替換就不一樣，應該要維持繼續做不要參雜政治色彩。

2. 結論：

(1) 水的問題公所建議如下：

做為灌溉水源的埤塘都是私人所有，開挖只要申請簡易水保即可。如果嫌程序麻煩，可以出資由政府統一出面開挖，並配管線輸送到各田地、農場、畜牧場。開挖費、管線費及後續維護管理費用由民眾與政府共同負擔，但這個要由地主與有需求的使用者聯合出面找政府談，而且所費不貲，如果政府出資比例過高，市府財政能力能否負擔，大家要有心理準備。

(2) 休耕補助各種限制，其他社區民眾也有提到，我們會反映上去。

- (3) 耕作採登記制要搭配保證收購，如何保證收購要克服既得利益者的問題，我們會先從產銷履歷的推動著手，接著推在地生產在地行銷(縮短生產者與消費者距離的產銷模式)。
- (4) 行銷部分，創意很多，但是著手進行者少，因為沒人敢投資，或因對自己產品沒有信心，這個部分大家就是先從產銷履歷來做，有認證就會有市場，才有基礎做更好。

(五) 9月29日內南社區

1. 訪談摘要

- (1) 希望農業機械化，補助額度趕不上廠商漲價速度。
- (2) 希望能輔導農產品加工。



(3) 年輕人不回來，老一輩也沒辦法，不回來是因為沒有什麼工廠、公司行號，回歸農業也因為收入不穩定，除非願意投入一定成本，買地買設備買技術，不然做不起來。我們小孩很多都背房貸，根本拿不出錢回家鄉投資。

(4) 農地小型化，產量少，沒有議價空間

(5) 農產品價格菜土菜金，非常不穩定，年輕人怎敢回來。

(6) 農會跟 2 家合作社是主要交貨管道，因產量大都集中，大家一起產出，一起交貨，價格較難談。



(7) 民宿經營的困難在於內門的農路都不夠大，客人不敢開車進來，怕會車迴車有困難。

(8) 養豬表面看來很好賺，但外人不知道飼料(玉米)主要來自進口，成本非常高。

(9) 養豬的第 2 個問題在於疫病多，用藥限制也多。

(10) 養豬的第 3 個問題在於價格被冷凍肉品商掌控，目前也少有外銷管道。

- (11) 外銷管道，政府要加油，東亞大概只剩下台灣不是非洲豬瘟疫區，為什麼外銷一直打不出去？
- (12) 養豬的第 4 個問題在於環境控制成本高，豬屎尿汙染環境的問題我們耗費很多心力去解決。
- (13) 養豬的第 5 個問題在於以上 4 個問題讓豬農不會有太多餘力來建立品牌或改良肉品。
- (14) 農產品通路不夠多元，我們希望每塊田都能保證收購。
- (15) 希望政府或農會能有一台專車來收貨，要農民自己去交貨，很多農民年紀都大了沒辦法。
- (16) 希望大家團結起來一起種，不要各種各的，以免人單力薄被盤商剝削。
- (17) 希望大家要有品質跟品牌意識，就是所謂「達人」
概念。沒有品質就沒有品牌。我們農產因為地
質關係，口味獨到，只要品質穩定提升，未來應
大有可為。
- (18) 通路問題：旗山農會碾米廠是一個很適合做有機



市集的場所，而且外觀彩繪後應該可以有很多特色吸引。我們內門有專人專車收貨後，送到旗山農會碾米廠，那邊有市場，應該不錯。

(19) 通路問題：我們農產品量少質精，但客源要開拓，不要侷限在盤商。

(20) 通路問題：觀光農場(果園、菜園、可愛動物園)模式大家參考看看：主要銷售是走契作，交貨後剩下的給遊客來採摘、遊玩，創造多元收入。

(21) 法規問題：法規多如牛毛，東卡西卡，我們民眾有時候想投資，一問根本不可行，土地建物都要執照或變更使用編定，哇，行政程序及請建築師成本又讓我們很困擾。



2. 結論：

(1) 通路跟收貨集貨問題，可以成立社區農企業來做，但是要有人著手，公部門全力輔導。

- (2) 我們生活周遭其實到處都是寶，我們可能每天看可能不稀罕，也可能根本不知道，但是對外地人特別是外國人來說是很奇特的，他們願意花錢來體驗來看。所以我們要往內看，把寶挖出來，然後開發成為發大財的工具。
- (3) 內門豬要想辦法建立品牌，但我們內門豬農沒辦法以一條龍方式建立肉品產銷管道，或許要跟肉品市場談看看。

(六) 10月5日溝坪社區

1. 訪談摘要：

- (1) 為何人口外流：基本工資加減賺，也不願意冒賠錢風險務農。
也有的是平日上班，假日回家協助長輩務農，逐步接手。



- (2) 為何人口外流：學齡孩童在大溝坪地區大概只剩下 500 人，但 3 間國小學生總數也不過 300 人。
- (3) 人口結構：40 歲上下人口大約只有 100 人，中間青壯人口斷層嚴重。
- (4) 產業問題：居民多半多角經營，像有的人平日務農，假日辦桌。
- (5) 產業問題：荔枝、龍眼、芭樂、香蕉(芭蕉)及鳳梨等為大宗。
- (6) 產業問題：受天候及病蟲害影響很大，產量非常不穩定，要契作也不好談。
- (7) 產業問題：鳳梨較不受天候影響，但這幾年產量大了，價格也不穩了。鳳梨加工品也很多種，內門農會有做龍鳳酥，也有農民自己做果乾，銷路都不錯。我們也想做加工，但是不想跟風，想開發新的鳳梨加工品，目前還在構思。
- (8) 產業問題：政府能補助多少錢？我們這邊資本都不是很足夠，希望政府能多幫忙。



(9) 產業問題：農藥問題也是困擾，用了產量出來了，但相關認證就是不好申請；不辦認證賣相又不好。

(10) 產業問題：高齡化，農業技術資訊不知道如何取得。



(11) 產業問題：二級產業，竹筍變筍干沒賺頭，但採竹筍，採後現煮最好吃，最受歡迎。

(12) 產業問題：竹筍種類也很多種，種植技術也很多樣，對喜歡竹筍的人很有吸引力。

(13) 產業問題：閒置空屋、空地很多，空地很多都賣給有錢人當豪華農舍。

(14) 產業問題：人工不足也是問題。讓遊客當假日農夫是個方法，平常我們收費幫客人種植，假日客人來跟我們學種植，收成時我們協助客人來採收，客人享受在農村擔任農民的體驗。

(15) 產業問題：假日客人來，要住哪？閒置空間改裝，古厝、貨櫃屋都可以。

(16) 產業問題：在溝坪地區番薯很多種，市區民眾都不知道，有一天親友來看到驚為天人，不僅外觀美，吃起來也一級棒。

(17) 產業問題：假日農夫可以從番薯著手。其他作物怕間隔太久顧不好。



2. 結論：

(1) 產業問題：筆跟鋤頭結合起來。學校跟公所負責寫文章宣傳，農民負責執行，相輔相成。

(2) 產業問題：因為內門以農業為主，農業的問題是結構性的，跟政策還有全台大環境有關。我們在這種環境下可能要先從具體可行的，小規模開始來做。

(七) 10月12日觀亭社區

1. 訪談摘要

- (1) 各農產品價格都不好，要怎麼讓年輕人回來。
- (2) 我們的地方創生聽說是學日本，日本產品有個特色，就是重包裝重形象設計。這個我們台灣都是為了省成本，東西給人印象就是粗俗(不精緻但便宜又大碗)。而且不重品牌，各自賣各自的，人家日本連小店小攤販都有自己品牌，這是我們要學習的地方。
- (3) 我們很高興公所能來聽大家的意見，但是我們期望不大，過去經驗幾乎都是失敗的。像我們內門先天條件不好，土地貧瘠、地形崎嶇、灌溉不方便，**加上土地法規限制很多**，我們要做什麼都很困難。而且年代一久，各土地幾乎都是持分，不然就是地主各自分割成一小塊，各自玩各自的，農業技術的推展就有一種說不上來的困難。



- (4) 養豬來說，一條龍的方式大家都想，就是成本讓人卻步。因為豬場除了光興那一帶，大家都分散在內門各處，畜牧場不集中，環保設施如豬糞尿處理場就很難做。雖然現在環保局有在做，我們就是付費請廠商處理，但這也是成本，長期下來不是政府就是我們豬農負擔不起。科技上如果有更好更經濟的處理方式，希望政府能在這方面更努力。



- (5) 觀光來說，目前客人都是來了就走，都沒住在內門。就是住宿問題讓內門留不住客人，民宿的土地使用限制似乎也讓在地民眾不敢大力開發。
- (6) 觀光來說，交通上目前聽說實踐大學有跟觀光局合作，有廠商要以小巴方式帶遊客進來。我們是樂觀其成，但客源夠不夠多讓廠商能生存，也是要思考的問題。

- (7) 觀光來說，我們紫竹寺很有名，每年農曆二月三月都很多香客來，但其他季節卻少之又少。為什麼?因為平常沒有宋江陣表演跟總鋪師常設餐廳。政府是不是能輔導設立一個劇團、劇場以及常設餐廳?
- (8) 我們內門，總的來說，會作息(生產)不會做生意，長期以來就是有這個缺點，像內門紫竹寺相對於紅面觀音廟就不太會打廣告。
- (9) 能不能請市府將動物園結合宋江陣定目劇場及總鋪師餐廳一起規劃。內門紫竹寺廟前那塊地真的很適合做宋江陣定目劇場及總鋪師餐廳，但目前規劃為動物園，不知道能不能改變。
- (10) 能不能請市府專人輔導土地使用變更編定所需之興辦事業計畫書之撰寫。
- (11) 內門有做農塘水壩，但集水區如有養殖場(豬雞鴨等)，水質就不行了。自古就挖了不少埤塘，結果淤積要自行開挖卻還要申請，聽說有很多限制。



(12) 露營區、烤肉區也可以考慮，我們可以用包套方式提供服務，但土地使用限制讓人卻步不前。

(13) 休耕地是不是能比照美濃改播種波斯菊或向日葵？不要侷限豆菁、綠肥之類的，一樣領休耕補助，只是用途不一樣，政府為何要限制這麼多？

(14) 我們內門民眾有很多可以發展的點子，但先天條件跟後天限制導致成本高到不想踏出第一步。

2. 結論

(1) 法規限制問題，中央有說要法規調適，但緩不濟急。現階段我們先請市府團隊輔導內門有心要發展的人來申請撰寫興辦事業計畫書之類的。

(2) 內門要發展要有整體的配套與規劃，但過去經驗讓大家欠缺信心，或許我們可以從小而具體好執行的地方先著手。

(3) 內門可以分三大區來發展：大觀亭區



(內門紫竹寺周邊)、大內埔區(南海紫竹寺周邊)及大溝坪地區。大觀亭區可以搭配動物園開發來做，但是公部門資源有限，一定會用到私人財產，有些閒置不用的空屋、空地，希望大家能提供出來，或出租或自行投資來做看看。

- (4) 大觀亭區也可嘗試造街：總鋪師一條街(第一家賣大封、第二家賣肉羹、第三家賣紅蟳米糕……。)

公所可以請人規劃設計，幫大家建立品牌，但是營運上還是要靠大家努力。

- (5) 大觀亭區動物園預定地建議市府將宋江陣劇場規劃進去。

- (6) 豬糞尿處理場感謝政府逐步設置中，我們會全力

把豬養好，想辦法建立品牌。

- (7) 但品牌要做，首先要先做產銷履歷，但大環境

不利於做產銷履歷的人，因為沒有賺更多。

因為我們採拍賣制，肉品都是交屠宰市場，



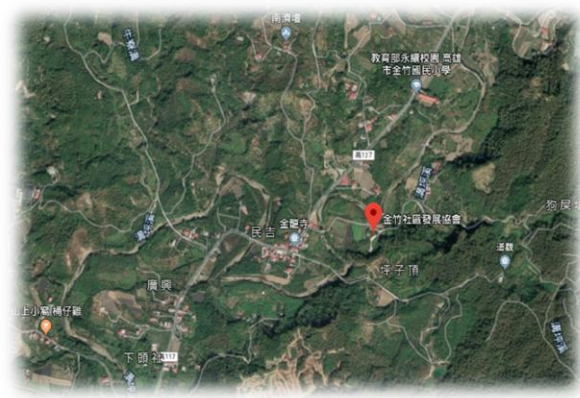
建立產品差異性也是肉品商賺走，我們第一線豬價格在拍賣場就決定了，不像蔬果作物類，不交盤商也可以自己賣，自己可以想辦法賣高價點。

(8) 住內門、食內門、玩內門就是我們發展的核心。

(八) 11月2日金竹社區

1. 訪談摘要

(1) 我們這邊種的東西比較多元：黃金果、酪梨、榴槤蜜、波羅蜜、樹葡萄、金棗及金桔。



(2) 比較大宗的有芭樂、香蕉(蜜蕉)、鳳梨。芭樂口感也跟燕巢不一樣，有特殊的酸甜味。

(3) 傳統就是龍眼、荔枝，但是都掛外地的品牌。說實在的，內門龍眼乾品質應該是全台第一，未來應該要建立自己的品牌。

- (4) 榴槤蜜、波蘿蜜未來可以開發外籍移工市場。
- (5) 知名度要怎麼打開？內門芭芭：芭樂跟芭蕉。
- (6) 果樹類看天吃飯，雨量過多或不夠都會影響收成。山坡地果園可以補助水塔(蓄水池)，但平地就沒有，要自己想辦法蓄水或引溪水來灌溉。
- (7) 二級加工廠：我們怕廠商來壓低價格收購，如果我們自己做一級、二級合一，成本負擔還蠻大的。
這邊有人自己做鳳梨果乾，銷旗山農會，這是利用自己倉庫小型加工，不是很正式規模的加工廠。
- (8) 運銷成本：紙箱還蠻貴的，都是要我們自己負擔。台灣有三大果菜市場，台北、台中跟高雄，但盤商都是送中北部，因為產地近就是自己處理，廠商怕價格不好，大環境就是距離越遠，價格越好。



- (9) 如果要我們掌控運銷，可能要買一台貨車，哪邊價格高就送哪邊。
- (10) 買貨車成本太高，不如推契作，合作的餐廳或相關廠商自己來載。
- (11) 我們在地民眾都很怕失敗，建議公所從小型、具體而可行的方案先推動。
- (12) 學校會採買在地農產嗎?很少，營養午餐服務是採購的，廠商如果在地的還可以談，外地的就難說。
- (13) 直接賣給消費者是未來產銷模式，消費者在哪? 誰來牽線? 公所都有腹案，只是不適合單方面來推，要有農民或相關團體一起參與，這樣成功率較高。
- (14) 觀光旅遊，大家都想做，只是用地還要地主同意，聽說法規也有很多限制，所以就沒人敢大膽去做。我們土地很多都是親友持分，大家都只是同意給親友種植，要開發民宿、觀光果園之類的，親戚通常就會有意見。



- (15) 我們這邊很多隱藏版美景，而且從市區來只要 1 小時，就看政府怎麼輔導我們來做。
- (16) 這邊也是知名的放蜂地點。全世界蜜蜂大規模死亡，我們這邊也有這種現象，不知道為什麼。但我們這邊有一種野蜂比較不會受影響，產的蜜也比較好吃，不用另外餵糖水。每年三月也會有外地人來放養蜜蜂，可見我們這邊的龍眼花是品質很高的。

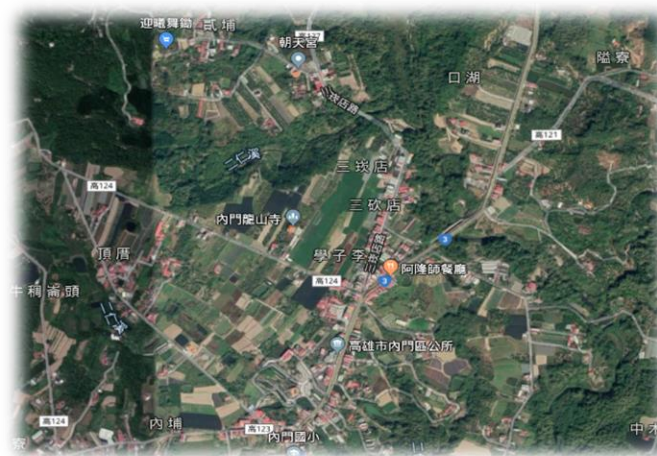
2. 結論

- (1) 金竹適合發展觀光農業，大家把閒置空間整理出來，讓遊客有住的地方、有停車的地方、有體驗遊玩的地方、有吃頓道地農家風味餐的地方，把發展的基礎打好未來就有希望。
- (2) 農產運銷方面，也有別的社區居民提出合作社構想，怎麼做大家大抵都有個方向，只是人跟資金要怎麼組織、籌措，公部門會站在輔導的立場，但第一步還是需要有民眾跨出來。
- (3) 蜜蜂產業多半是賣給生物科技公司較有賺頭，蜂蜜可以建立自己品牌。而且這裡檸檬也很有名，蜂蜜檸檬水，來玩的遊客免費送一瓶，而且這個瓶子要附竹杯。

(九) 11月5日內門社區

1. 訪談摘要

- (1) 內埔地區(南海紫竹寺周邊各里)的農產品慢慢走向小樣多元的模式，自給自足，也有人在走產銷履歷，只是產量都是小規模，很難賺大錢。
- (2) 石坑那邊有石坑公園，荒廢至今，當年曾經有要爭取動物園來石坑公園，但最後就是很遺憾落腳在觀亭(內門紫竹寺)。石坑公園如果連接烏石崎步道(傳說中的馬雅各步道)往木柵以及連接龍山步道往溝坪，正好可以串連起橫貫內門的秘境。
- (3) 我們的子女都不願意回來內門，因為根本發展不起來。很多都去旗山，知名仁和雅咖啡就是內門子弟開的。
- (4) 內門的農業要搭配商業才可能做大，商業要搭配觀光才行，但我們觀光根本不行呀，你看有哪些



景點是屬於大眾化的，都是小眾市場，而且沒知名度，道路也太小，景觀沒有所謂的可及性。

其實小眾市場還是會賺錢，少部分經營者賺錢，但是這對促進就業跟吸引年輕人回來沒有多大幫助，因為我們這邊就是餅做大就會失去吸引力，沒有人願意把餅做大，客人會稀釋掉。

- (5) 宋江陣也是問題，你看內埔廟(南海紫竹寺)有宋江陣文物館，沒收門票，也沒什麼遊客。我們傳統就是只有為了佛祖生日才會在農曆年前集合開館操練，農曆年後拜館互相切磋，農曆二月繞境，農曆三月閉館請客後，各自回工作崗位。所以要看宋江陣只有過年前後到國曆四月這段時間，這段時間繞境會有很多香客，可以搭配來總體行銷內門，但是十幾年來，效果怎樣？每年都在為利益分配問題喬半天，還有多少心力做事情。



(6) 特色民宿應該可以發展，但是信心不足。總鋪師都在外面接生意，不太可能在內門開店坐吃山空。

假日台三線重機族很多，就是沒有人要開店做重機族生意，很奇怪，讓他們有興趣在內門住一宿、吃一餐，不是很好嗎？大概我們內門人資本不夠雄厚吧，沒人敢踏出第一步。

2. 結論

(1) 先從小規模開始吧，具體可行的方案，

政府走在前，有賺錢民眾自然會跟進。

(2) 公所有「**電動車遊內門**」規劃，有報觀光局，
但是否會納入市府層級的創生計畫，還不知道。

(3) 古厝改裝為民宿會很有特色，有興趣的請提供
相關資料給公所來做整體規劃。



三、 7 位業主訪談

(一)水泉農場(萬步雞)

老闆力春碯先生傳統民俗糖蔥表演的表演者，可以拉 5,6 公尺，台灣第一人，曾參與台視五燈獎。

民國 88 年開始經營休閒農場，直到民國 98 年 8 月水災前，

觀光客多，也曾經拍攝過「草地狀元」，經過該節目的

宣傳，有許多觀光客慕名而來，經過 88 風災後，

因為對於群山地形有恐懼，導致觀光客都消失了。之後

開始了養雞生活，一次養殖 500 隻，為期 6 個月，皆是

採用有機養殖方法，不吃飼料，而是利用雞大便養黑水蛇

，從澎湖海運過來的魚頭、魚骨當幼蟲養殖肥料，成蟲拿來餵雞，全程有機養殖。但是成本比傳統養殖來

得高許多，導致市場小許多，現今也多利用消保會的有機市集進行販售。



咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

對於未來有沒有想要擴大經營，老闆表示，以目前的有機市場以及通路，沒有這種打算，目前也僅有夫妻倆一起經營，想做自己能力所及的事。對於目前最欠缺的，老闆表示是人力、廣告以及一個專門推銷在地文化給大家的地方。



(二)永臨農場(模組化水耕農棚)

為了吸引青年返鄉而創業，水耕蔬菜投入的成本少且收成快，可以化解這裡獨居老人多，國家資源投入緩慢等等窘境。不過這幾年南部天氣很熱，品種要慎選，不然會熱到長不好。模組化設計非常適合年輕人投入，白天可以上班，利用智慧手機遙控施肥、溫度控制等，晚上回來再看一下就可以。甚至營養液也可以申請專利，透過專利使用費來增加收益。我的本業是風管(管線工程)，哪邊有工程哪邊去，飄泊各地，現在為了返鄉陪伴母親，跟朋友研發模組化水耕蔬菜農棚，覺得很適合青年朋友務農的第一步。



(三)恬美農場(民宿)

老闆：不是內門人，2000 年因為朋友要出售這塊地所以將其買下，民宿皆沒有做廣告，都是客人口耳相傳而來的，內部的裝潢都是夫妻倆自行製作，提供的餐點也都是自己手工栽培或與鄰近商家購買製作而成的，經營民宿的想法，只希望來住過的人都可以體會到 VIP 的感覺，以精美為主。未來希望以與學校合作為主，教學以及協助地方，更可以輔導他人如何經營民宿，且可以多多推廣本土產業以及文化(平埔族，蜜蕉，薑黃)，更希望未來可以加強基礎的設施(指示牌，把水溝改成 L 溝)，不然我們路小，看到水溝沒蓋子，車子都不敢跑。我們跟木柵那邊的咖啡產銷班也有往來，我們對沖泡咖啡很有興趣與心得，現代人對咖啡搭配在地水果與麵包很有感覺，這是一大賣點。還有，我們這邊的山景也很漂亮，不用跑到原民山區，不用跑屏東、台南、嘉義山區，直接上國道十號，1 小時就到內門，90 分鐘就可以躺在樹蔭下聽風的聲音，看雲在開 PARTY，我們會是周末後花園的最佳選擇。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步



(四)露舍營家(露營區)

老闆老家是種植荔枝，鄰近旗山嶺口一帶。除了經營露營場，也會偶爾幫忙搬家或油漆，裝潢工。當初之所以買了這塊地，只是為了給爸爸有個美好的老年生活，但是正當要簽約前，爸爸卻生病倒下，導致於不知道這塊地要如何使用。種植老家的荔枝品種並不適合，因為這裡土壤不易吸水也不易排水，與石灰岩有些許的類似。倘若老家的荔枝是 100 分，這裡可能是 10 分。思來想去後，最後決定經營露營區。

每年的 4~9 月，是露營區的淡季，因為天氣既悶熱又潮濕。9 月中秋節過後，開始就有人來露營了。老闆表示，對於賺錢其實還好，因為這原本就不是為了賺錢而買的地。目前的問題，莫過於是法律的問題，休閒農場需要 1 甲地，簡易農場需要 5 分地，但是都必須是連在一起才有計算，倘若中間摻有小面積的國土地而導致土地被劃分為兩塊，會造成偌大的麻煩。

對於未來的規劃，老闆表示希望配合田間樂(種植甚麼採收甚麼，適合大家的活動)，以及林山步道看夕陽以及雲海來吸引觀光客。也想引進如苗栗農牧場的桑葉，因為桑葉不重視水分且用處多，適合這裡種植。

(五)振宗藝術團

在這邊經營 24 年了，我們融合了傳統與現代，將各種民俗技藝以舞蹈、陣頭、音樂等各種表演藝術方式呈現。訓練基地就設在內門，招募各地有興趣學習的青年學子，學徒也包含社會局安置的中輟生，這是我們回饋社會的方式。劇團的營運未來會走向多角經營，會在各地開枝散葉，但絕對不會離開內門，因為這是我們的根。缺乏較合適的訓練劇場是我們目前較需要政府幫忙的地方，你看屏東的原住民族文化園區，有個專門表演的音樂舞蹈劇場，是國家級水準，如果我們內門有這樣的地方，那該多好。

我們幾乎都在外地接生意，不會在內門，因為根本沒散客會專程來內門看振宗表演；團客是有，就是專程來參觀拜訪。

(六)老三咖啡

我們本來是養羊的，後來開羊肉餐廳，漸漸地內門木柵 3 里這一區域，拜教會牧師引薦所賜開始種咖啡，我們就嘗試賣咖啡跟特色餐點。目前是以熟客為主，因為場地關係我們沒辦法接太多客人。但是我們很適

合小眾深度旅遊，因為我們很多東西都是天然的，不用農藥，很有古早農村氣息。你們看，這條路走出去就有咖啡樹、芭樂樹、小芋頭、紅龍果、還有一棵不知名但結果實的時候很多鳥類會來聚集覓食的大樹。還有個小農圈：養羊、養雞還有鵝，這些都是市區小朋友喜歡來看的地方。

(七)滿築咖啡

我們是專業的咖啡種植業者跟烘豆師，教會有幫大家買烘豆設備，我自己也有買高檔一點的。咖啡種植有很多技巧，我們內門風味就是在低海拔龍眼樹蔭下培育出來的龍眼果香。咖啡這塊，全台灣市場很大，從早期雲林古坑、台南東山到這幾年的阿里山咖啡都是靠比賽得獎打開知名度，然後在美美的郊山開很多特色餐廳、民宿形成群聚，有一種市場集中效果在。我們內門先天上比較沒這種條件，但也不是不無發展的可能，我們這一帶有蜂蜜、龍眼乾、咖啡樹(阿里山得獎樹種)，搭配起來應該可行。只是，這一帶類似的農場、餐廳生意都普普而已，可能客人停車不方便，又或者我們的產品還不是很吸引人。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

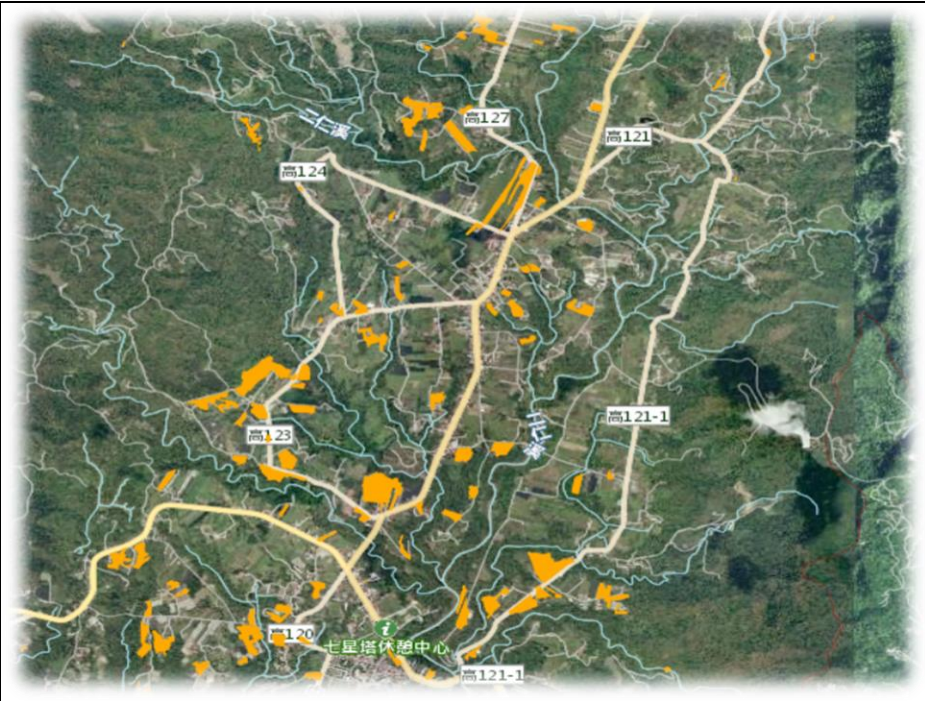


四、產業資源分析

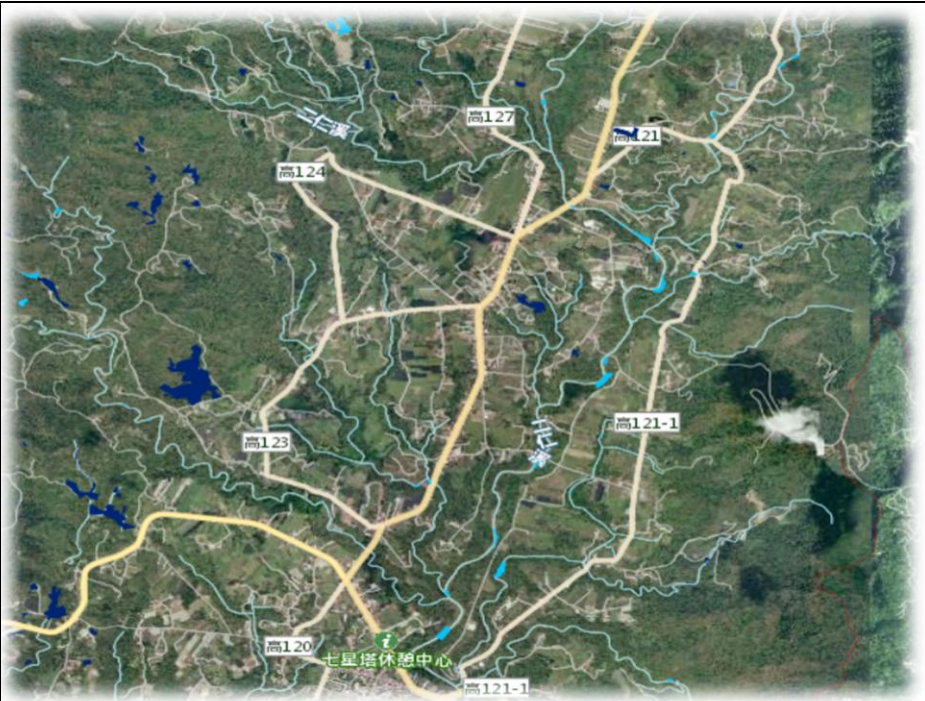
(一)內埔地區(光興里、內豐里、內門里、石坑里、三平里、木柵里、內興里)

1. 農糧使用空間：由圖可見散布於村落之間，山麓地帶較少。作物種類以玉米、番薯及小季(豆類、瓜類)為主。休耕面積占 3 成以上，實際使用面積並沒有調查資料多。
2. 畜牧使用空間：內門地區最大宗的養豬場域即位處內埔地區，養殖豬數約 1 萬多頭。
3. 工廠使用空間：內門多半為小型加工廠，數量不多，部分為竹產業、小型鐵工廠及資源回收處理廠。
4. 農水路空間：內門西半邊為二仁溪水域，深藍色為埤塘、淺藍色為水壩、攔沙壩或溪流等。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

	
內門內埔地區農糧作物分布圖	內門內埔地區畜牧場所分布圖
面積：約 90 萬平方公尺	面積：約 32 萬平方公尺
從業人口：約 800 人	從業人口：約 150 人

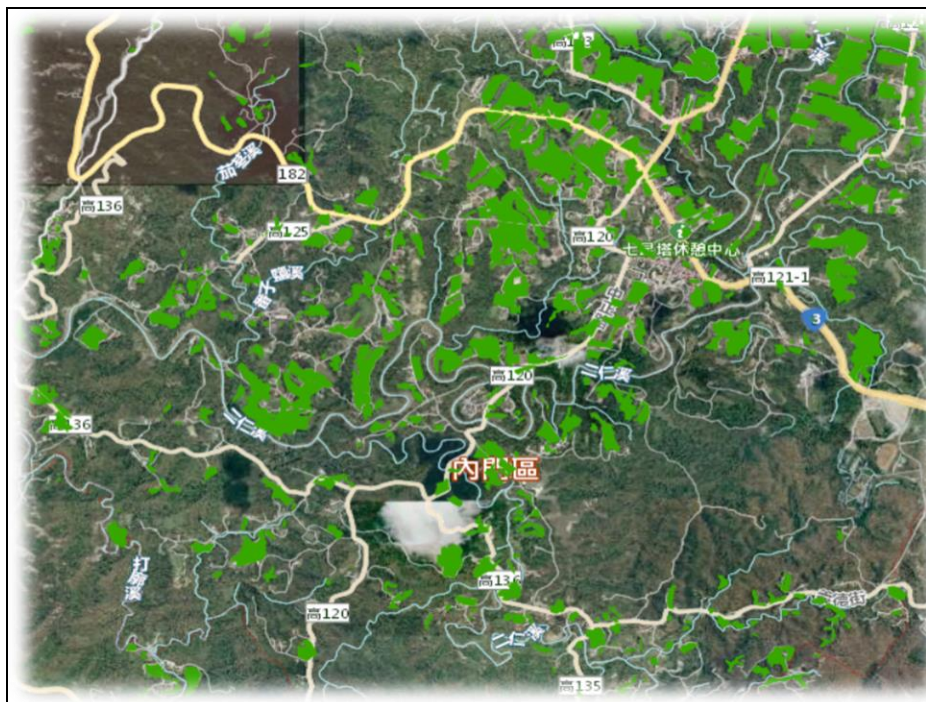
咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

	
內門內埔地區工廠分布圖	內門內埔地區農水路分布圖
面積：約 7 萬平方公尺	水庫：大草埔及茅埔 2 座
從業人口：約 120 人	水域遍布全區，但河床深邃，取水困難。

(二)觀亭地區(觀亭里、內南里、瑞山里、中埔里、內東里、東埔里)

1. 農糧使用空間：由圖可見散布於村落之間，內南將軍山一帶較少。主要沿二仁溪流域耕植，種類以豆類、瓜類、番薯及玉米為主，冬季間雜種植部分蔬菜。
2. 畜牧使用空間：觀亭地區也不少養豬、養雞戶，養殖豬數約 4000 多頭。雞隻養殖數量有上升趨勢，究其原因為禽流感持續流行，競爭禽場若遭逢疫病，將被全場撲殺或管制，潛在利潤大增。養豬數量也呈現上升趨勢，原因不外乎在非洲豬瘟席捲全球下，我國尚未淪陷，各國豬肉需求大增，民眾普遍對外銷市場有期待。目前已有不少廢棄豬舍正在改建準備恢復養殖。
3. 工廠使用空間：本區工廠數量較少，就業機會甚少。
4. 農水路空間：內門西半邊為二仁溪水域，深藍色為埤塘、淺藍色為水壩、攔沙壩或溪流等。

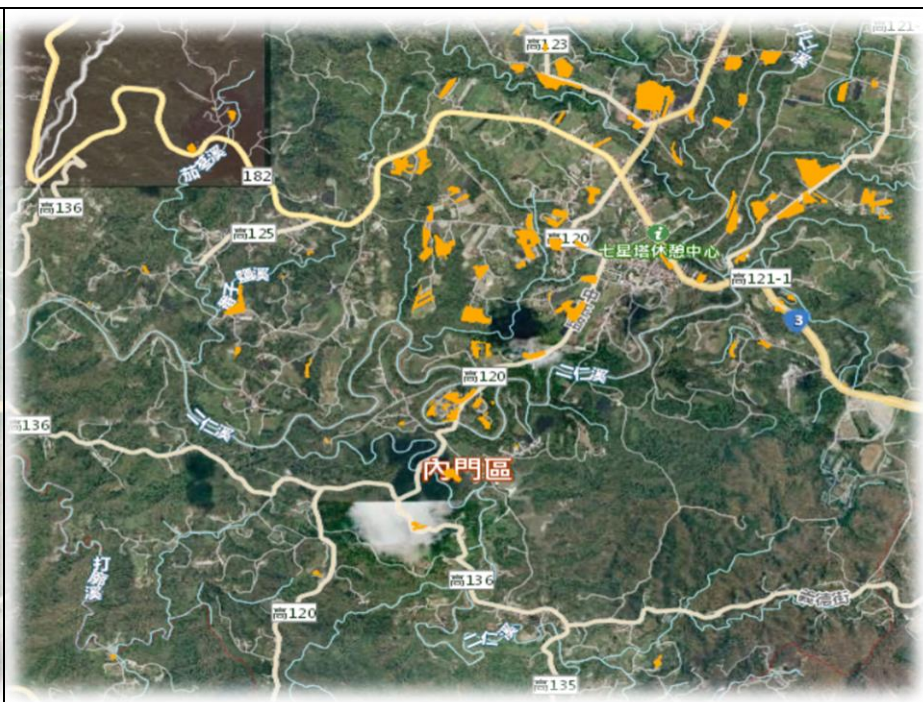
咱要打開心內的門，踏出創生的第一步



內門觀亭地區農糧作物分布圖

面積：約 60 萬平方公尺

從業人口：約 500 人

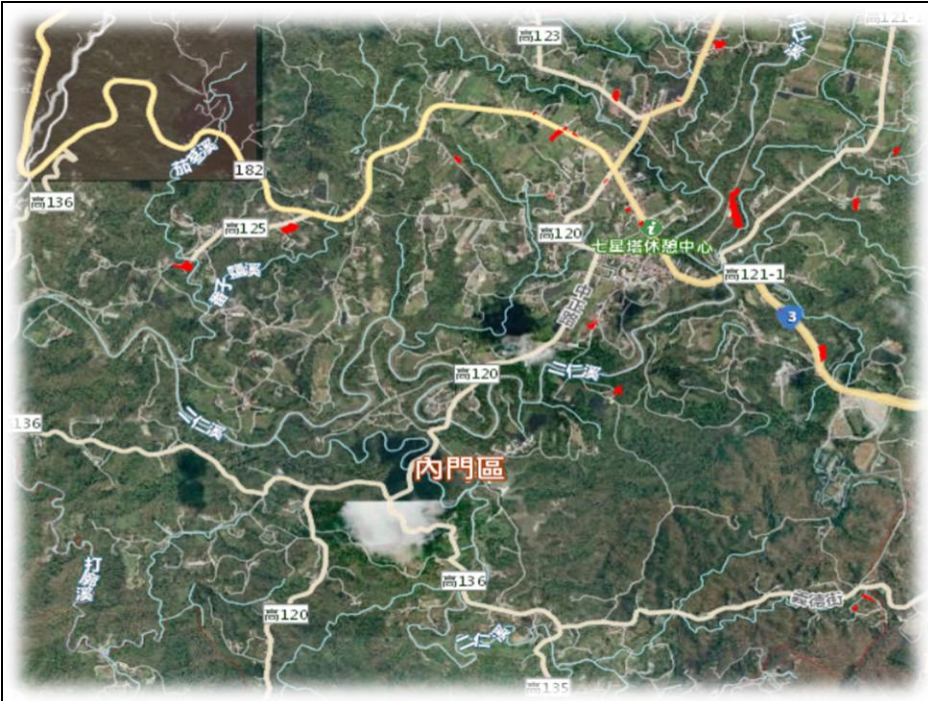
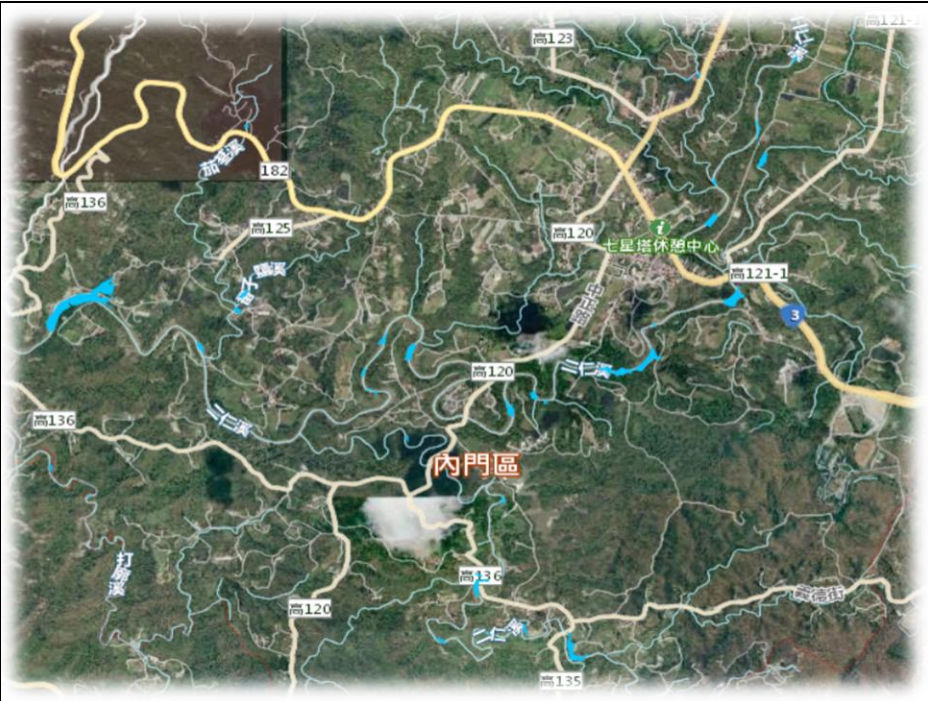


內門觀亭地區畜牧場分布圖

面積：約 14 萬平方公尺

從業人口：約 100 人

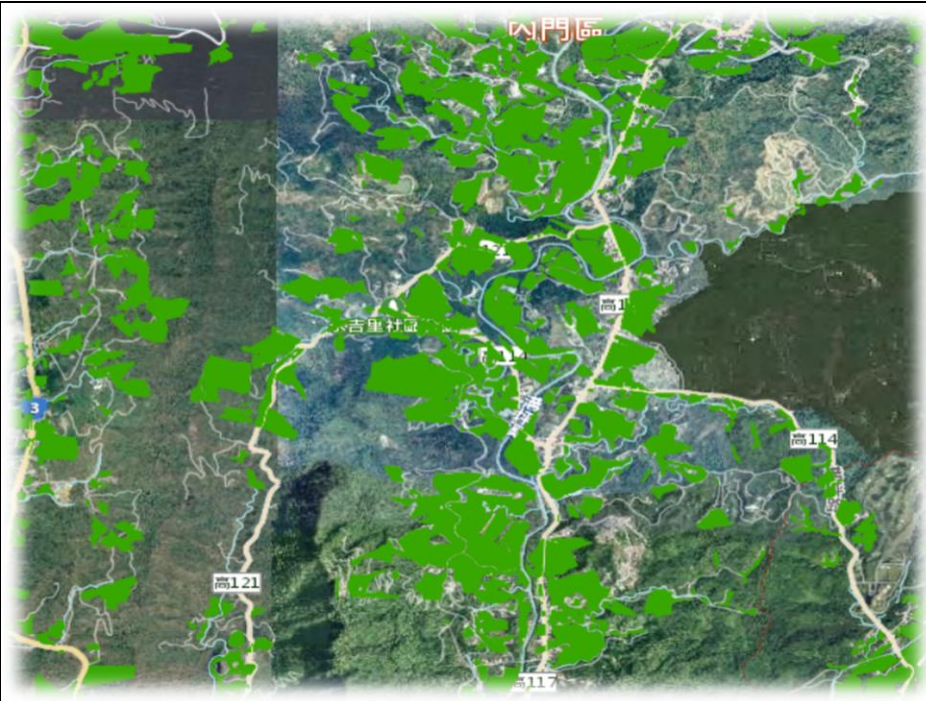
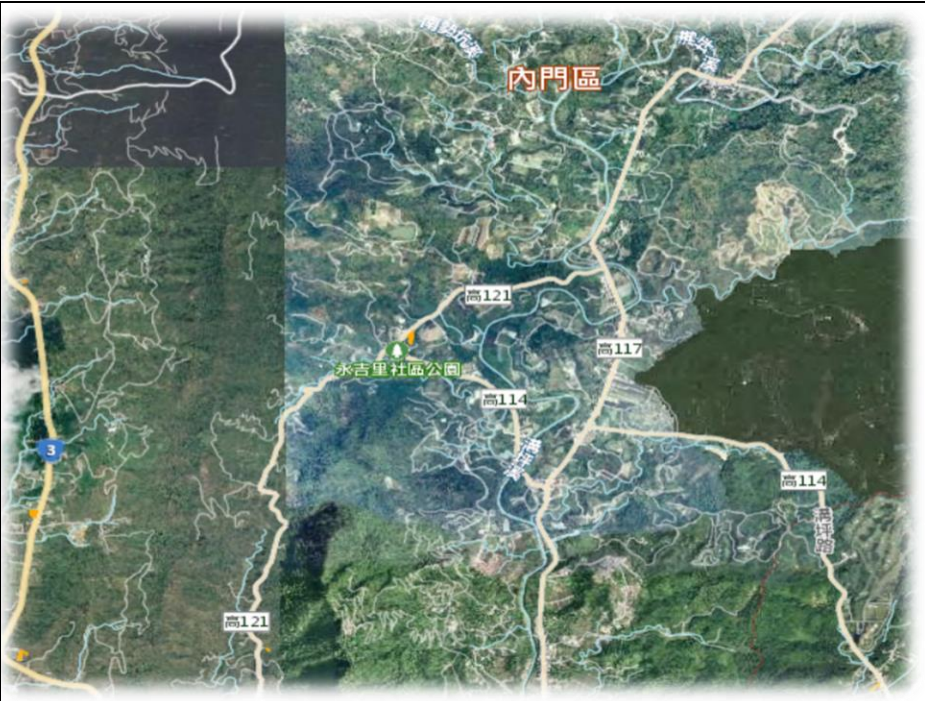
咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

	
內門觀亭地區工廠分布圖	內門觀亭地區農水路分布圖
面積：約 60 萬平方公尺	牛軛湖地形為最大特色，為防汛有不少水利設施。
從業人口：約 500 人	水域遍布全區，但河床深邃，取水困難。

(三)溝坪地區(金竹里、溝坪里、永吉里、永興里、永富里)：

1. 農糧使用空間：瓜類、豆類、玉米及番薯為主，本區農地使用情形較西內門具優勢，原因乃水源取得較為便利，山澗野溪多，有梯田式農地。冬季間雜種植部分蔬菜，本區冬季有玉山山脈冷風吹拂，利於各式蔬菜生長。
2. 畜牧使用空間：水質水源保護區，無法養豬。有若干小規模禽場，多以跑山雞、放任式養殖為主。
3. 工廠使用空間：本區工廠數量少，就業機會甚少。
4. 農水路空間：內門東半邊為溝坪溪水域，水量較為穩定，水質也較好。但本區有3處土石流潛勢區，開發受到限制。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

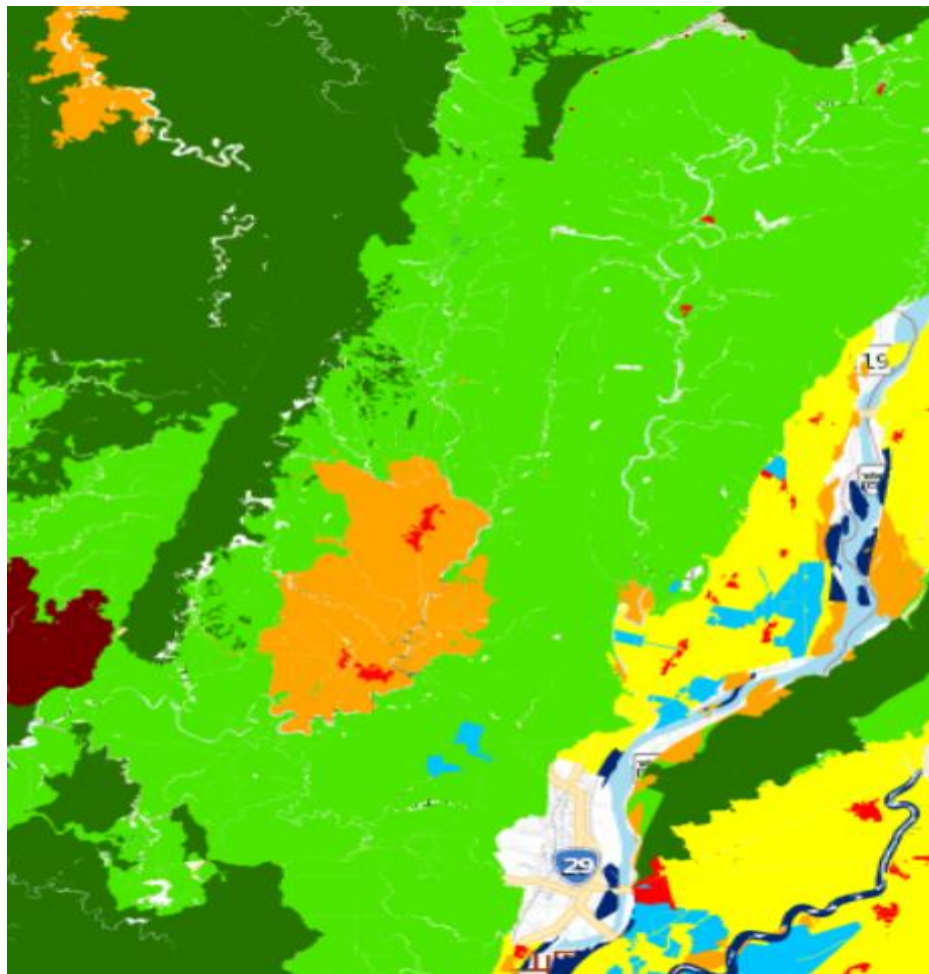
	
內門溝坪地區農糧作物分布圖	內門溝坪地區畜牧場分布圖
面積：約 120 萬平方公尺	高屏溪水質水源保護區，禁止養豬。但有零星禽場。
從業人口：約 600 人	從業人口：約 90 人

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

內門溝坪地區工廠分布圖	內門溝坪地區農水路分布圖
面積：不到 1 萬平方公尺	此區有土石流潛勢區，為防汛有不少水利設施。
從業人口：約 50 人	水域遍布全區，部分河床路段深邃，取水困難。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

五、 土地資源分析

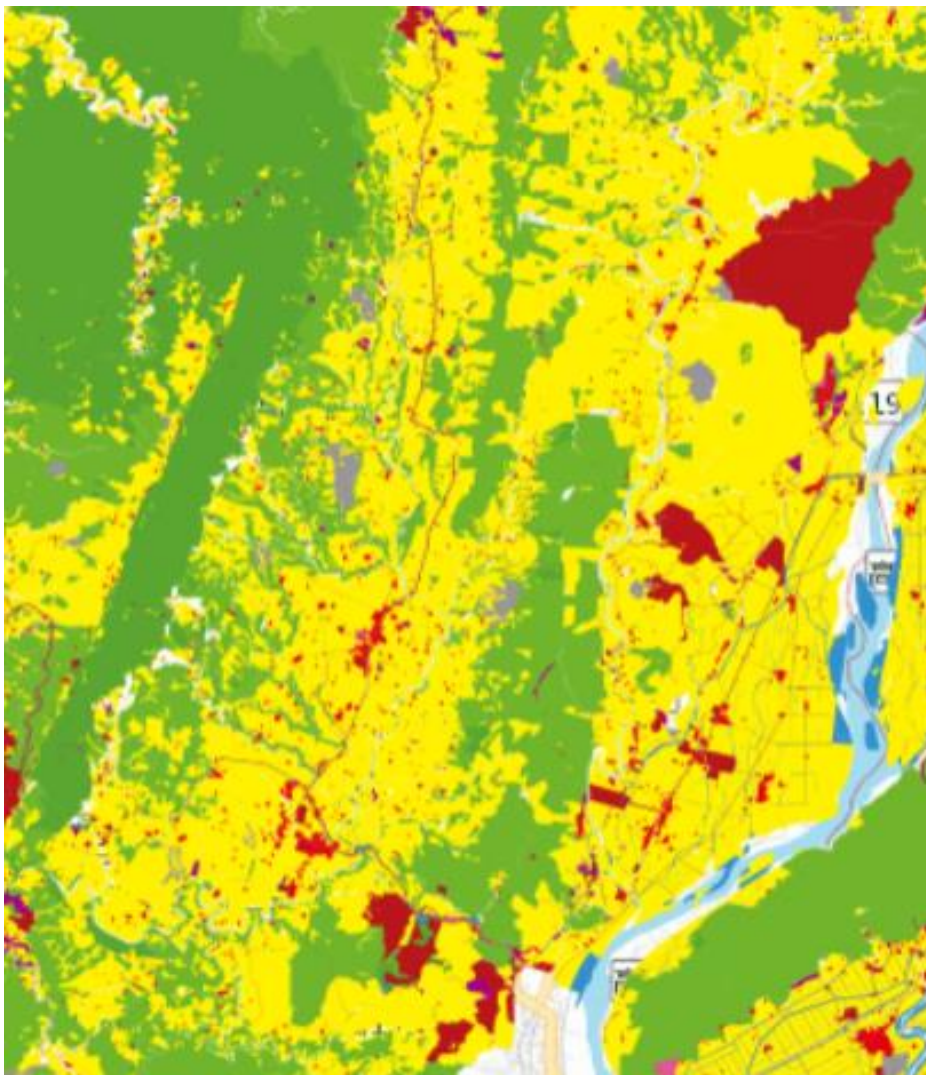


內門土地使用分區圖

中間偏左的地方為大觀亭及部分內埔地區，主要以一般農業區(橘色)為主，間雜鄉村區(紅色)。全內門大都為淺綠色的山坡地保育區，開發受水土保持法規諸多限制。



咱要打開心內的門，踏出創生的第一步



內門土地使用編定圖

黃色為農牧用地，紅色為建築用地，綠色為林業用地或國土保安用地，紫灰色為殯葬用地。

由圖可知內門最大連續建築用地為軍方營區及實踐大學高雄校區，其餘多為農牧用地。



六、 結果分析

(一)人力資源部份：

1. 青壯人口外流：

依民國 82 年內門鄉誌記載，民國 61 年原內門鄉人口尚有 2 萬 642 人，受台灣經濟起飛，高雄市區設立加工出口區及都市化影響，民國 77 年下降至 1 萬 8,798 人，民國 99 年高雄縣市合併後，100 年人口 1 萬 5,662 人，今(108)年剩下 1 萬 4,302 人，人口流失嚴重。究其原因，不外乎偏鄉生活機能不若都市，且國道十號開通後，前往市區方便許多，強化了人口移住市區之動力。

2. 籍在人不在問題：

很多人為了農保而設籍在內門，實際上並未居住本地。這些假農民耗費不少國家農業資源，也造成從農人口很多的假象，實際大約只有登記務農人口的 30%，且 50 歲以上農民超過 80%，是扼殺農業發展的原因之一。

3. 信心不足：

產業是需要投資的，技術、資金與人力。內門三者都欠缺，導致發展事業的信心不夠。縱然政府有很多資源可以運用，但受限於年老一輩欠缺資訊掌握能力，知識與品質無法向上提升，導致產業結構落在紅海市場範圍內，價格幾乎都掌控在盤商手里。

4. 老化嚴重：

依高雄市政府統計資料，民國 104 年 6 月至 108 年 6 月之老人人口（65 歲以上）比例達 22%，老化趨勢明顯，帶來隔代教養、獨居老人、醫療照護及就業供給貧弱等問題，也非常不利在地產業發展。

表-1 高雄市内門區老人人口數據

年度	104	105	106	107	108
老人人口	2,952	2,977	3,047	3,101	3,168
全區人口	15,053	14,832	14,618	14,535	14,302
老人比例	19.61%	20.07%	20.84%	21.33%	22.15%

(二)產業資源部份

1. 農地破碎化

內門西半邊位處二仁溪發源地，東半邊位處溝坪溪發源地，轄內各有大、小烏山及龍山山脈南北縱貫，溪流切割下產生谷地交錯之破碎地形，從而衍生耕地、水源及散村式聚落之不利背景。

2. 耕地不足

由於地形破碎，適合傳統農作耕法之地形不多，總體耕地面積偏少，為典型山區農作區域。且坡度起伏大，水土保持不易，亦多耕地流失情形。此外，持分土地難以全權自由利用，亦是人為導致耕地不足之窘境。

3. 水源不夠

內門地勢較高，除溝坪地區外無法以傳統方式建設灌溉系統，地下水層也偏低，居民長久以來以挖掘農塘方式蓄水，但農塘有淤積問題，清淤累積成本頗高，對農業發展不利。

4. 休耕制度扼殺務農意願

前因為農產價格不穩定，後因為休耕制度反而提供穩定收入，加上年老體邁，無力耕種，導致放任農地荒蕪，農業技術沒有實作經驗下，難以提升。

5. 對土地管制所產生的成本裹足不前

對民眾來說，諸如簡易水土保持申請、土地使用編定變更、農業設施農用許可、建築物使用執照等各種行政程序都很繁雜，且更進一步的如興辦事業計畫書等要請建築師也是一筆錢，這些衍生成本對本地居民來說是一種難以跨出步伐的心理障礙。

6. 對自己認識不足

對外地人特別是外國人來說，舉凡天然美景、鄉村風情、特殊景致、歷史遺跡及信仰文化等都很有吸引力，。然而，居民並不是都有這樣的認知，也沒有用心去發掘身邊的寶藏，發展事業構想也相對保守，也因此拘泥在傳統的框架下，長期發展遲滯。

七、 結論與建議

(一)在既有基礎上發展：由於民眾信心不足，對政府補助也有依賴感，因此在現有的基礎上發展創生事業是比較可行的。例如：

1. 以創新方式辦理內門深度體驗小旅行。以「內門四季紅」品牌結合藝陣文化、總鋪師、美景及農特產，發展具國際吸引力之休閒遊憩事業。
2. 內門老年人比例達 22%，銀光產業不可或缺。以「內門老康健」品牌吸引外地老人來內門觀光、養生及休閒，並促進在地長期照顧服務與消費。

(二)羅漢門佛祖遶境國際化：民眾信心不足的原因之一在於客源不足。不可諱言，內門先天條件難以吸引本國普羅大眾，唯有宗教信仰文化除外。內門傳統藝陣及天然美景對國際客而言是非常有吸引力的，如果能利用羅漢門佛祖遶境活動大幅增加客源，逐步增進居民投資創業信心，或能踏出成功的第一步。

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

(三)資源盤點地毯化：雖然這一年來為了地方創生區公所做了一些資源盤點，然而不動產方面受到不知情民眾的質疑，廣度與深度並不如預期。閒置空間的活化與再利用是地方創生的基礎，我們將繼續努力取得民眾信任，並尋求專業團隊蹲點協助。

(四)青年創業發展基金：公部門的想法有時候並不切合民眾需求，不如反過來讓民眾自由提案，公部門審核後撥款。市府青年創業發展基金是個管道，建議市府向國發會爭取一筆經費挹注該基金，再鼓勵民眾提案。



八、 後記

公民參與是落實民主的關鍵，公民如何參與？參與程度與標的為何？都是目前政策面與實務面，無論公、私部門正在積極思考、試驗的範疇。感謝高雄市政府研究發展考核委員會提供經費，讓區公所能在辦理地方創生過程中，以公民參與方式更貼近民眾思維、更深入了解內門在地 DNA。同時也感謝實踐大學彭鳳珠老師、翁裕峰老師及同學們¹的鼎力協助，跟著承辦人跑遍內門南北，訪談、影像紀錄以及思考著如何在創生事業上對症下藥。最後也感謝內門各社區發展協會協助區公所辦理多場座談會，引薦產業達人及各路英雄好漢與會。沒有民眾的參與，任何政策都沒有意義。這是一次寶貴的經驗，對未來走向公民審議以及地方創生事業發展將大有助益。

¹ 張允馨、李侑融、方依心、張簡冠中、唐匯萃、朱真毅、江昀融、江薇安、李彥德、陳晏翎、陳奕勳、黃士軒、郭奕寬、林棠馨、蔡瑄容

咱要打開心內的門，踏出創生的第一步

編印：高雄市内門區公所

電話：07-6671211

地址：高雄市内門區内門里内門 20 號

發行人：陳景星

總編輯：王培沂

製作群：實踐大學翁裕峰教授、彭鳳珠教授、蔡瑄容、張允馨、李侑融、方依心、張簡冠中、

唐匯萃、朱真毅、江昀融、江薇安、李彥德、陳晏翎、陳奕勳、黃士軒、郭奕寬、林棠馨

出版日期：108 年 12 月 1 日