

目次

	頁
一、摘要 -----	2
二、目的 -----	2
三、行程 -----	3
四、內容 -----	4
五、心得 -----	24
六、建議 -----	25

一、摘要

日本為台灣蝴蝶蘭之主要外銷國之一，因此以接力栽培為前提之低成本技術開發，為兩國蝴蝶蘭產業永續發展之必要課題。蝴蝶蘭為周年性需求之花卉，因此在台灣培育外銷苗株時，必需於秋冬季進行抑梗處理，以確保外銷後之開花品質。目前一般業者多以加溫方式進行抑梗，但近年因油價攀升，使高溫抑梗之成本增加，因此建立高效低成本之抑梗技術為當務之急。本計畫經由台日兩國間之合作試驗，期能共同建立蝴蝶蘭抑梗技術，並提高台灣蝴蝶蘭之國際競爭力。

此次研習，除至愛知教育大學與市橋正一教授進行本年期之蝴蝶蘭抑梗合作試驗之討論及其他抑梗技術之研習外，並參訪愛知縣 3 家蘭園，進行蘭花栽培現況調查。另外，並接受日本花卉生產協會 洋蘭部會 蝴蝶蘭部門之邀請，參加其第五次研修會及第五屆台日蝴蝶蘭產業交流座談會。會後並參加日方規劃之 2 家蘭園參訪及東京國際花卉展參觀行程，最後拜訪梶木縣宇都宮之日本蘭科植物園。

二、目的

1. 至日方合作試驗單位進行冬季抑梗技術之討論及研習，並拜訪日本之蘭花業者以了解台灣外銷苗之現況，及目前日本蝴蝶蘭之市場資訊。
2. 參加第五屆台日蝴蝶蘭產業交流座談會，針對市場資訊、栽培技術、品質建立等相關議題進行交流，以解決台、日間之接力栽培問題，期能提升台灣蝴蝶蘭對日之出口量及品質。

三、行程

日期	訪問機構及行程	工作要項
2009/11/08 (星期日)	出發 台灣桃園機場→日本名古屋機場	
2009/11/09 (星期一)	1. 愛知教育大學(市橋正一教授) 2. 麗香園 3. 伊藤園藝場 4. 大將園 5. 山一園藝	1. 拜訪日方之計畫合作單位，討論冬季抑梗接力栽培試驗結果，並進行日本蝴蝶蘭研究現況訪查。 2-5. 蘭花栽培現況訪查。
2009/11/10 (星期二)	名古屋→成田	赴成田參加日本花卉生產協會蝴蝶蘭部門長之歡迎晚宴
2009/11/11 (星期三)	1. 參加日本花卉生產協會之第五回全國蝴蝶蘭部門研修會議題：「日本的蝴蝶蘭產業發展方向」 2. 第五屆台日蝴蝶蘭產業交流座談會。議題：「日本、台灣蝴蝶蘭接力栽培的現況及今後對策」	1. 參加日本蝴蝶蘭部門研修會。 2. 參加台日蝴蝶蘭業者交流座談會及簡報。
2009/11/12 (星期四)	1. 椎名洋蘭園 2. Sakura 洋蘭園 3. 東京國際花卉展 (IFEX)	1-2. 台日蝴蝶蘭接力栽培蘭園之栽培現況調查。 3. 國際花卉新品種及發展趨勢調查。
2009/11/13 (星期五)	東京→梶木縣宇都宮 日本蘭科植物園→東京	台日蝴蝶蘭接力栽培蘭園之栽培現況調查。
2009/11/14 (星期六)	回國 日本成田機場→台灣桃園機場	

四、內容

(一) 抑梗技術研習—愛知教育大學(市橋正一教授)

許多研究指出利用 28 °C 以上之高溫，可抑制蝴蝶蘭之花梗發生。因此，目前台灣多數業者仍於秋冬採用高溫處理來進行抑梗。但因近年由價昂貴造成抑梗成本大幅提高，因此發展低成本之抑梗技術有其急迫性需要。農試所花卉研究中心自 2008 年起與愛知教育大學市橋正一教授共同進行蝴蝶蘭冬季抑梗之合作試驗。二年來之合作試驗顯示，利用 5 天遮蔭 /2 天自然光照之處理，可達到與 30°C 恆溫相同之 100% 抑梗效果，而施用高濃度 IBA 則有延緩抽梗之效果，至於添加氮肥則抑梗效果不顯著。短期之氮肥處理雖可使開花朵數增加，但是花朵壽命卻明顯縮短，而利用植物生長調節劑如 IBA 處理，則對朵數及花朵壽命皆有負面影響。遮蔭處理對開花品質無顯著影響，但是高溫處理則依品種不同而有不同影響。因此，在產業利用上，成熟強健之大苗建議可考慮以遮蔭方式進行抑梗，以降低冬季抑梗成本及維持開花品質。

另外，日本近年在加溫抑梗方面之研究，利用變溫處理方式，於白天將溫室溫度提高至 30°C 以上，晚上不需加溫至 25°C 以上，即可有相當良好之抑梗效果，此研究結果可提供台灣業者參考。而除了加溫方式之外，將各種抑梗方式共同配合利用，是否可提高抑梗效果及降低成本，並維持或提高日後之開花品質，則是未來台、日蝴蝶蘭抑梗試驗之合作方向。

(二) 愛知縣蘭園參訪

1. 麗香園

此蘭園栽培面積為 3,600 m²，僅栽培春石斛蘭。溫室為具有天窗之玻璃溫室，內有一層遮蔭網及一層塑膠保溫膜。園主伴野良樹先生表示，因為春石斛蘭主要之販售季節在過年前，因此如何控制在 12 月開花是獲利關鍵。又因為品種繁多且各個蘭園之環境條件及栽培方式不同，因此即使是與隔鄰的蘭園種同一個品種，開花日也會不同。而且即使種苗及栽培技術來自大型育種公司，開花日期與開花品質仍與預期有所差異。所以，目前所栽培之主要品種僅有 2-3 個，是經過多年之栽培

與失敗經驗，最後篩選所得之結果。

此蘭園之瓶苗委託日本之組培業者生產，出瓶後以水苔介質種植於 1.5 寸盆，之後再以 3-6 株不等，以紐西蘭之杉樹皮為介質，移植至不同大小之盆器，自出瓶至開花出售約需 2.5-3 年。扦插苗之介質，則以 50% 之中國大陸水苔加上 50% 樹皮，以 3-6 株不等扦插於不同大小之盆器。為了配合過年前之銷售旺季，大苗植株需於 9 月初換盆，於 9 月中旬上山催花約 1 個月，然後於 10 月中旬下山，於 12 月開花。



麗香蘭園溫室



麗香蘭園春石斛蘭瓶苗



春石斛蘭小苗育苗情形



春石斛蘭扦插苗

2. 伊藤園藝場

此蘭園栽培面積為 8,000 m²，海拔高度約 1,700 m，僅栽培春石斛蘭。園主伴野良樹先生從事春石斛蘭栽培已有 40 年經驗，並且從事育種工作。所栽培之品種幾乎都有品種權，除了自有品種，部分為來自山本蘭園之品種。此蘭園只使用大陸水苔為介質，原主表示，雖然有些業者兼用樹皮作為中大苗之介質，且水管理較容易。但是樹皮介質易乾、耗水量較多，且花朵壽命較短。因此，雖然水苔栽培之管理較為困難，但是因為其蘭園海拔較高、水源較不足，且為了維持開花品質，仍全程使用水苔。此蘭園之繁殖利用切下假球莖，平鋪於潮濕之水苔介質上，使其發芽，然後上盆種植。因其蘭園海拔較高，於 9 月中旬時夜溫可降至 10-15°C，使頂芽停止生長，而於 11 月底開花、12 月出貨。



伊藤園藝場園之春石斛蘭苗



伊藤園藝場園主伴野良樹先生



各品種之品種權標籤



山本蘭園之品種權標籤



切下之假球莖鋪於水苔介質上



假球莖腋芽發芽情形

3. 大將園

此蘭園栽培面積約為 900 坪，僅栽培春石斛蘭。園主大橋將人先生亦從事育種工作，以栽培自有品種為主。此蘭園之繁殖與伊藤園藝場相似，將切下之假球莖，平鋪於潮濕之水苔介質上，使其發芽，在未發芽之前不施水，且因所需光度極低，所以可將植床做為上下兩層之栽培。小苗以水苔為介質，種植於 1 寸盆，定植時以樹皮為介質、4 株移植於 3.5 寸盆，最後再移至 5 寸盆。

因蘭園位於低海拔，因此需上山進行催花，催花溫室約 20 坪，租金為每月 50 萬日圓。因為成本很高，因此，目前正與試驗單位進行以植物生長調節劑進行平地催花之試驗。



右為大橋將人先生，左為市橋正一教授



大將園自有品種之品種全標籤



圖 切下之假球莖平鋪於水苔介質上，床架作 2 層栽培



圖 以 4 株定植於 5 寸盆

4. 山一園藝

此蘭園栽培面積約為 1,800 坪。園主山口保博先生有從事育種工作，以栽培自有品種為主。其繁殖法與上述兩蘭園相似，將切下之假球莖，平鋪於潮濕之水苔介質上，使其發芽。營養生長期之溫度可高達 30℃，但是催花需 10 - 15℃ 約 10-15 天。上山催花之前 1 個月，予以 30-33℃ 之高溫栽培，有利於催梗。營養生長期施用 Peter's(18-18-18)、2,000 - 3,000 倍液肥，至催花期則停止施肥。有些品種若停止施肥，於催花期有嚴重落葉情形，補充施用氮肥則可減少落葉。



山一蘭園自有品種



假球莖平鋪於水苔介質上



山一蘭園春石斛蘭抽梗與開花情形

(三) 日本蝴蝶蘭部會第五次研修會及第五屆台日蝴蝶蘭產業交流座談會

因為日本為台灣蝴蝶蘭之主要外銷國之一，為加強台日蝴蝶蘭業者之交流，由已故米田和夫教授及筆者發起第一次之台日蝴蝶蘭產銷座談會，座談會目的為建立台日蝴蝶蘭業者之溝通平台，以針對市場資訊、栽培技術、品質建立等相關問題進行研究交流，以解決台日間之合作問題，期能擴大台灣蝴蝶蘭對日之出口量及品質。

第一次台日會議於 96 年 6 月 15 日在日本福岡舉行，會中雙方達成共識，未來共同將此會議列入常態性之意見及技術交流，由台、日兩方輪流主辦此會議。台灣之窗口由中華盆花發展協會 蝴蝶業者產銷委員會會長擔任，日方則由花卉生產協會 洋蘭部會 蝴蝶蘭部門之部門長為窗口。自 96 年以來已舉辦四次交流會，此次受日本蝴蝶蘭部門邀請，於日本成田 View Hotel 參加日本花卉生產協會之第五回全國蝴蝶蘭部門研修會，以及第五次之台日交流座談會。

在開會前一晚，日方安排了歡迎晚宴，就隔日之會議程序及內容進行討論。台方由賴本智會長擔任領隊、主要隊員為前 TOGA 理事長盧哲民先生、農試所陳淑佩博士及筆者。另外，國際商業蘭花生產者協會(ICOGO)

理事長松井紀潔先生亦為座上嘉賓。



歡迎晚宴，由椎名正剛顧問主持



晚宴合影

前排左四: 賴本智會長;後排
右一:日本蝴蝶蘭部門岡田茂
部門長;前排右三:日本蝴蝶蘭
部會 椎名正剛顧問;前排右
四:ICOGO 松井紀潔理事長。

1. 日本花卉生產協會之第五回全國蝴蝶蘭部門研修會

議題：「日本的蝴蝶蘭產業發展方向」

本會議由日本花卉生產協會洋蘭部會之蝴蝶蘭新任部門長—岡田茂先生主持。與會之來賓有日暮規夫先生(千葉縣 農林水產部 次長)、齊藤英夫先生(日本花卉生產協會 洋蘭部會 名譽顧問)、近藤邦浩先生(日本花卉生產協會 洋蘭部會 部會長)、岡本正夫先生(千葉縣 花卉園藝組合聯合會 會長)，所有與會來賓超過 200 人。



蝴蝶蘭研修會特別來賓



蝴蝶蘭研修會會場

會議開始，由司儀宣讀千葉縣知事—森田健作之祝賀文。之後由主席依議題(附件 1)順序，請來賓提供意見。參與討論之貴賓有長岡求先生(日本花卉拍賣市場公司董事、物流本部長、企劃室長)、上村敏和先生(鶴見花卉公司 植物事業部 董事部長)、高木剛宏先生(ユナイテッド・プランツ(United Plants) 公司 董事長)、松坂和宣先生(ニューウェーブ (New Wave)公司 第 2 營業部營業本部長)、齊藤英夫先生(キヌ・ナーセリー公司 董事長，且為洋蘭部會之名譽顧問)、森田康雄先生(森田洋蘭園公司 董事長)。



蝴蝶蘭研修會餐與討論來賓

歸納此次會議結論，日本之蝴蝶蘭市場形態正處於激烈變化期，以往以大型組合盆為主流，主要作為贈禮。但是因為盆器相當大，包裝紙箱等容器之丟棄是個問題，而且因為不知如何處理及照顧開花中及開花後之植株，因此後續之盆器與植株處理問題，引發受贈者極大之困擾，因此，一般之家庭消費者不再以收受大型組盆花為喜悅。所以，以家庭用之中小型花之銷售量有漸取代大型組合盆花之趨勢。以 3 株為一盆，零售價約為 6,000 日元之組盆花，為目前消費者較能接受之主流商品。

另外，為提高商品之價值，對於不同需求進行產品區隔，即，商品差別化，亦是討論之重點。在日本，至少 80%以上之蝴蝶蘭為經由拍賣市場出售，部份業者則自建網站，或是經由數家聯盟進行網購宅配服務，

有不錯業績。因此，未來網購亦可能是銷售之重要管道。但是，日本業者皆有共識，無論銷售管道如何改變，無論是大、小型盆花，維持高品質仍是不變的宗旨。因為，唯有持續讓消費者將蝴蝶蘭視為高貴禮品之印象，蝴蝶蘭產業才不會因低價劣質而崩盤。

2. 第五屆台日蝴蝶蘭產業交流座談會

議題：「日本、台灣蝴蝶蘭接力栽培的現況及今後對策」

會議由日本花卉生產協會 洋蘭部會 蝴蝶蘭部門之顧問—椎名正剛先生主持，日方之與會人員有近藤邦浩先生(洋蘭部會長)、岡田茂先生(蝴蝶蘭部門 部門長)、北谷隆信先生(蝴蝶蘭部門 副部門長)、尾崎幹憲先生(蝴蝶蘭部門 副部門長)、德永憲昭先生(蝴蝶蘭部門 調查研究事務員)、小川里惠小姐(愛知縣 農業綜合試驗場 園藝研究部 花卉組 主任研究員)。台方與會人員為領隊賴本智先生(中華盆花協會 蝴蝶蘭委員會 會長)、盧哲民先生(前台灣蘭花發展協會 理事長)、陳淑佩博士(農試所 應動組 助理研究員)、及筆者。

會議首先由來賓 ICOGO 理事長—松井紀潔(Andy Matsui)先生介紹全球蘭花之現況。松井先生指出，因為歐洲至 2009 年 6 月底止，蘭花之產量急增至 1 億 2 千萬株，因此蘭花是已成爲全球第一位之盆花作物。相對於歐洲之增產，中國及台灣之產量則有略有減少之趨勢。而松井先生曾於 2008 年時預測 2009 年全球之蘭花市場需求量只有 7,000 萬株，因此至少有 5,000 萬株以上之超量生產。而歐洲 2009 年之 12 cm 盆蘭花，平均售價已大幅下降至約爲 4 歐元。因此，解決市場價格之道，爲歐洲需減產至少 30%。

至於美國市場，景氣不佳爲市場低迷之主要原因，Matsu 蘭園 2009 年之產量約爲 3,000 萬株，其中 80%爲蝴蝶蘭。最近迷你型盆花市場在美國有增加之趨勢，9 cm 盆佔約 40%。而荷蘭之 Floricultura 公司將於美國加州建造 4.5 公頃之溫室，預估年產量將有 2,000 萬株。而荷蘭蘭花公司可向其本國銀行取得高達 80%之貸款金額，爲其最大之競爭優勢。另外，巴西目前約有 80 家蘭園，年產量約 300 萬盆。至於泰國仍以秋石斛蘭切花

為主。

松井先生指出，目前全球蘭花產業最重要之課題為新商品之開發、以及新市場之開發。而要達成此目標則需有新技術、新設施、及宣傳作配合。期望全球蘭花業者共同為此產業之發展而努力。



ICOGO 理事長—松井紀潔(Andy Matsui)先生

接下來，由盧哲民先生代表報告台灣蝴蝶蘭外銷日本之現況。2008年台灣蝴蝶蘭輸日之金額為 15.7 億日圓，以 3.5 寸盆單株為 450 g、2.5 寸盆單株為 140 g 進行估算，外銷量約為 800 – 900 萬盆，約佔日本總產量之 62-65%。2009 年 1-9 月之銷日金額約為 12.5 億日圓，較 2008 年同期之 11.8 億日圓成長約 6%，但是外銷株數減少。原因可能是外銷日本之大苗增加、而中苗減少之故。而近來，台灣輸日之中小型帶梗株有增加之趨勢，因此開發中低價之單盆商品，以擴大年輕人消費市場，是極重要之課題。

之後，由由台、日雙方之研究人員進行報告。首先由陳淑佩博士介紹蝴蝶蘭蟲害及其防治法。小川里惠小姐則報告有關利用變溫方式進行蝴蝶蘭抑梗之研究，其試驗結果顯示，以白天 31°C(9 小時)28°C(3 小時)及晚間 25°C(12 小時)進行處理，可達 100%之抑梗效果。筆者報告以 5 天遮蔭配合 2 天自然光照方式，可使多數品種之成熟大苗在無加溫情況下達 100%之抑梗效果。



台日會議之台方代表人員



台日會議之日方代表人員



陳淑佩博士報告



筆者遮蔭抑梗試験報告

綜合討論中，日方業者指出，於台灣進行高溫抑梗之植株，外銷至日本之後很快即抽梗，是很大的困擾。另外，有關花瓣老化(花瓣及萼瓣細胞萎縮，只留下表皮細胞之現象)發生之原因仍未明，有些是整朵花皆會發生，有些則是僅發生於花瓣之某些部位，但並無特定部位。此是否與肥料或病毒並有關，希望台方研究人員加速釐清其原因。

會後，參加日方所舉辦之晚宴，結束第一天之議程。隔日，則參加蘭園參訪行程及 IFEX 花卉展。

(1) 椎名洋蘭園

園主椎名正剛先生，為日本洋蘭協會蝴蝶蘭部門之前任會長，現為蝴蝶蘭部門之顧問。椎名先生於 1976 年開始從事蘭花栽培，起初以東亞蘭為主，至 1984 年開始進行東亞蘭及蝴蝶蘭之育種。目前之溫室面積為

12,210 m²，員工總計約 40 人，以栽培中小型蝴蝶蘭為主，年產量為 32 萬盆，其次為東亞蘭，年產量為 3,000 盆。其銷售管道除了拍賣市場外，亦有自行銷售，由其蘭園賣場可看出其以多樣性中小型花為主力之組盆花，與其他蘭園有極大差異。其未來之發展方向將以年輕女性市場為目標，以擴大消費市場為目的。

此蘭園多以販售擁有品種權之品種為主，自有品種以 Shina 為命名首字，於日本農林水產省進行品種權登錄，目前仍擁有 14 個蝴蝶蘭品種權。因為所販售之蝴蝶蘭多具有品種權，因此可掌控其產量，並保持品種之價格優勢，所以獲利亦較高。除此之外，並有自台灣進口大苗，並與台灣業者合作進行育種及品種開發，是日本業者中，經營小型花品種之成功業者代表。



椎名蘭園



各種花色中小型蝴蝶蘭組合盆



蝴蝶蘭小花之大型組合盆



中小型蝴蝶蘭組合盆



椎名蘭園之 '鈴鈴' 品種蝴蝶蘭



椎名蘭園品種權標籤

(2) Sakura 洋蘭園

此蘭園園主原以栽培水稻為主，至 1989 年才開始建造溫室，轉型栽培蝴蝶蘭。目前溫室面積為 2,800 m²，年產組盆花約 1 萬盆，及切花 5,000-10,000 支。組盆全為 7 號盆，每盆有 3 支花梗。其銷售通路有 80% 經由拍賣市場，另 20% 由蘭園直接銷售。因為經由拍賣市場需繳納 10% 之手續費，且價格不易掌握，因此園主希望未來可以提高自銷之比率。

此蘭園之種來自台灣，在園中可看到大白花已非唯一主流，而以多樣性所取代。但是，雖然開花品質有一定水準，但是部分植株則有明顯之病斑，因此無法以盆花出售，僅可作為切花。



Sakura 洋蘭園



組盆之前進行分級，每 3 株置於一籃進行花序調整。



各種大小及花色之組合盆



有病斑之植株作為切花用

(2) 第六屆東京國際花卉展 (International Flower EXPO Tokyo, IFEX)

結束上午兩個蘭園的參訪行程後，下午的行程為參觀千葉縣幕張展覽館之國際花卉展。與 IFEX 同時舉辦的還有第三屆園藝展(Gardening EXPO Tokyo, CARDEX)、及第一屆園藝室外展(Exterior EXPO Tokyo, EXTEPO)。此次花卉展在不景氣中仍有 27 個國家、855 家廠商參展，及 3 萬多位業者到場參觀，是國際知名花卉展之一。參展內容包含種苗切花區、資材區、

人造花區、包裝材料區、禮品區、造園用品區等 20 多個項目。其中台灣之展示攤位以蝴蝶蘭及文心蘭為布置之主題。

此次花展中最引人注目的，是由 Suntory 公司所研發之藍色玫瑰花，除了展示真實之花朵外，亦有其專用之切花保鮮劑。除了藍色玫瑰花之外，尚有藍色康乃馨及藍色仙客萊，可見藍色系為今年最流行之話題。



東京國際花卉園藝展



台灣展示攤位以蝴蝶蘭及
文心蘭為主題



Suntory 公司研發之藍色玫瑰花及其專用切花保鮮劑



藍色康乃馨



藍色仙客萊

在蝴蝶蘭部份，大型組合盆栽較少見，取而代之的是各種精巧包裝之迷你型或中型盆花，花色亦呈現多樣性。根據業者之陳述，小型盆花之包裝比起大型盆花較不費時，且包裝之變化性極大，只要花一些巧思，即可創造出各式不同風情之產品，比起大花型一成不變之組合盆，更具有魅力。而經過包裝之小盆栽禮品，又可提高植株之附加價值，因此獲利較大花為高。石斛蘭部份，因為參展者極少，以世界知名之山本蘭園較受矚目。除了大型組合盆花外，亦有小型之盆花。



東海蘭園展場以中小型花為主



向山蘭園之小花禮盒



以相框為包裝概念之迷你蝴蝶蘭



以聖誕節為裝飾主題之迷你蝴蝶蘭



迷你蝴蝶蘭禮盒



蝴蝶蘭與酒搭配之禮盒



山本蘭園展示攤位



山本蘭園之大型春石斛蘭組盆花



山本蘭園之中小型春
石斛蘭盆花



山本蘭園之春石斛蘭出瓶苗
及小苗

在火鶴花方面，世界知名之荷蘭 Anthura 公司除了展示各色切花新品種以外，亦展示許多以橘色系為主之盆花新品種。另外，荷蘭 RIJN Plant Breeding 公司展示之切花新品種，自純白至深紅黑色、以及雙色花皆有，呈現花色之多樣性，印度 APEDA 公司展示的則以傳統深紅花為主。



Anthura 公司之新切花品種
火鶴花



Anthura 公司之新盆花品種
火鶴花



荷蘭 RIJN Plant Breeding 公司之
火鶴花新品種



印度 APEDA 公司之火鶴花

(四) 梶木縣日本蘭科植物園

此次行程最後一站來到梶木縣宇都宮之日本蘭科植物園，乍看名稱以為是公立的大型植物園，原來一個私人蘭園，以零售組盆蘭花為主，另有自行開發之肥料。園主早川順章先生為園藝造景之專家，因此園內之佈置頗具巧思，連待客之茶盤，皆經過細心裝飾。除了蘭花組合盆之外，尚有聖誕紅、仙客來、長壽花等盆花。蘭花以蝴蝶蘭為主，花色呈現多樣性，苗株皆來自台灣。蝴蝶蘭 3 梗中型花組盆售價約為 5,500 – 6,500 日圓、3 梗之大花組盆售價約為 12,000 日圓、7 梗者則為 25,000 日圓。除了單一花種外，亦有不同蘭屬之混合組合盆栽。除了販售之外，亦有針對消費者之組合盆栽、插花、栽培等課程，並不定期舉辦花展等活動，呈現多角式精營方式。



日本蘭科植物園



日本蘭科植物園園主早川順章先生



日本蘭科植物園 園外景觀



蘭科植物園入門之東亞蘭盆花



組合切花售價 500 日圓



以蘭花裝飾之茶盤



各式花色之蝴蝶蘭組合盆



不同蘭屬之混合組合盆，售價
17,000 日圓

五、心得

日本人是個心細且多禮的民族，藉著送禮維繫人際關係已是生活的一部分，而送禮的內容、品質及價格則對微妙的人際關係影響甚劇。因此，送禮是否送至受贈者的心坎裡，是極為重要的。所以，日本人對重要節日之贈禮品質，極為重視。由此，不難理解日本之蝴蝶蘭業者，對於種苗及開花品質，已到挑剔的地步。因為作為欣賞用之高價花卉，如果有一些瑕疵，則無法達到賞心悅目的目的，價值當然大打折扣。提供日本種苗之台灣業者，雖然販售的不是最終之開花產品，但是如果不了解日本消費者之心理，則無法提供滿足日本業者要求之種苗，台日間之接力栽培勢必存在更多問題。

此次有幸受邀參加日本蝴蝶蘭部會第五次研修會及第五屆台日蝴蝶蘭產業交流座談會，對於個人而言，是相當難得之經驗。除了與日本之蝴蝶蘭研究人員交換研究心得，並可與來自全日本之蝴蝶蘭業者進行經驗交流。雖然蝴蝶蘭是台灣極重要之花卉產業，近十多年來有許多研究發表，但是日本在栽培及生理之研究上，亦有許多值得台灣業者及研究人員參考之處，因此台日之間無論產官學界，皆有持續交流之必要。

此次赴日，與市橋教授及日本業者討論蘭花市場之變遷，其皆表示目前是市場空前的大低潮，有許多小蘭園已無法支撐。高價之蘭花要再恢復過去之價格，似乎相當困難。而經由日本農林水產省之資料看來，日本買花之消費者中，有 50.5%是以自家用為目的，比率最高，其次為送給母親作為母親節賀禮，佔 17.4%。再其次為送給妻子，佔 12.8%。因此，如何開發女性喜愛之商品，是花商考慮的重點，而這也印證近年來中小花型漸受歡迎的原因。

另外，在與業者之討論中，亦可發現其對於蘭花產業之發展，不僅考慮目前，更著眼未來。因為日本業者深知花卉之使用習慣，必需自小培養，因此將小學生視為是未來待開發之重要客戶。所以，蘭花部會之會員，都會免費提供蘭苗或蘭花，供社區之小學生作為實習材料，並辦理研習營，以培養小孩自小喜愛栽培花卉之興趣。此種作法，值得台灣之業者及教育者學習參考。

此次在數個蝴蝶蘭園及花卉展上，看到許多頗具巧思且精緻之蝴蝶蘭包裝，在台灣是較少見的。雖然台灣蝴蝶蘭以外銷為導向，但是內銷市場仍值得業者投注心思，因為販售苗株之利潤空間有限，而終端市場才是創造高利潤的階段。期望未來在國內之蝴蝶蘭市場，能因為有更多之創意，而創造更高之消費額。

六、建議

台灣佔地利之便，蝴蝶蘭外銷日本遠較歐美各地更具優勢。而且，台灣擁有優良之栽培技術，能提供日本市場所要求之高品質蝴蝶蘭，是台灣蝴蝶蘭最大之優勢。雖然台日間之蝴蝶蘭接力栽培已行之有年，但是，台灣蘭苗外銷日本後之開花品質不穩定，造成兩國業者間之糾紛，仍是拓展日本市場之最大障礙。但是兩國業者或礙於語言溝通能力、或礙於無溝通管道等問題，無法直接進行溝通及解決問題。若不儘速解決此問題，則日本市場將難以擴展。筆者數年來參與台日間之交流會議，有以下數點建議：

1. 台日間之蝴蝶蘭產業交流會議自 2007 年第一次會議開始以來，雙方已達成將此會議列為常態性交流之共識，由台、日兩方輪流主辦。雙方之

與會人員主要為業者，但是因為台方是銷售方，對於許多栽培技術及品質管控上之問題，仍需學、研界人員與會說明及提供技術支援。因此建議政府能提供部分經費，支持此常態性會議。

2. 數次之台、日會議中，日方皆提及自台灣輸入之蝴蝶蘭，易發生花瓣老化現象，但其原因尚不明，建議請學、研界協助相關之研究。並希望台灣未來能有更多研究人員能參予此交流會議，以掌握研究方向，並及時解決台日間接力栽培之問題。
3. 由日本之農林水產省網站中，可以查詢到許多花卉消費之資訊，例如消費金額、目的、地點、年齡、休閒興趣、家庭綠化等，並做簡單之分析與結論，另外如內、外銷資訊，亦有詳細分析，使業者可以快速且更精確掌握訊息，做為生產調整之參考。台灣雖然也有內、外銷資訊，且亦有零散之花卉消費相關調查，但因缺乏整合整理，較不易看出整體趨勢或是細項分析，是可惜之處。盼未來能委託相關單位，例如蘭花產銷發展協會，做長期細項之定期調查，以隨時提供業者參考。