

出國報告（出國類別：洽公）

赴日本拜訪客戶報告

服務機關：台灣糖業股份有限公司精緻農業事業部

姓名職稱：陳黎珍 行銷企劃組組長

劉高佑 農業技術師

派赴國家：日本

出國期間：民國 105 年 12 月 13 日至 105 年 12 月 15 日

報告日期：民國 106 年 01 月 23 日

【摘要】

- 一、 沖田蘭園近來本公司出貨大白花常出現軟腐狀況，希本公司能至該蘭園進行了解。該園亦表示明年度將擴建，欲與本公司當面洽談細節。
- 二、 藉由拜訪客戶，實地了解本公司品系之表現並聽取客戶意見，以作為生產及育種之參考。與客戶實際接觸、交換意見，以維繫情誼，並拓展後續訂單。

【目錄】

壹、出國目的	-----	1
貳、出國行程	-----	1
參、心得建議	-----	10

壹、出國目的

一、沖田蘭園近來本公司出貨大白花常出現軟腐狀況，希本公司能至該蘭園進行了解。

該園亦表示明年度將擴建，欲與本公司當面洽談細節。

二、藉由拜訪客戶，實地了解本公司品系之表現並聽取客戶意見，以作為生產及育種之

參考。與客戶實際接觸、交換意見，以維繫情誼，並拓展後續訂單。

三、本次並拜訪沖田蘭園、Suzumoto 會社、八木園藝等客戶處實地了解。

貳、出國行程

一、人員名單：陳黎珍 行銷企劃組組長

劉高佑 農業技術師

二、出國行程紀要

預定起迄日期	天數	起迄地點	詳細工作內容
105.12.13-14	2天	桃園至名古屋	啟程、拜訪沖田蘭園
105.12.15	1天	靜岡至桃園	拜訪鈴木會社、八木園藝
合計	3天		

一、12月14日拜訪沖田蘭園

(一) 根據一年來之到貨及開花表現，該客戶表示烏樹林場出貨之4寸V3大白花品質最佳，南靖場居次，大林場則表現最差。

(二) 綜觀大林場問題，歸納如下：

- 1.根系不佳
- 2.成熟度不足：僅有6-7片葉。
- 3.水草量不足
- 4.開出的花小
- 5.開花表現僅10朵
- 6.畸形比例高且花朵會翻轉

(三)色花方面：

- 1.K91303：軟腐病多、花朵出現煞車痕。
- 2.Pink Girl：KA08358/09955表現佳，希能持續供應。
- 3.V31/Camine：希能持續供應。
- 4.新品系的推薦務必是在事業部測試完成，十分穩定、持續的品系，該客戶拒絕成為測試對象。且新商品經營不易，希望本事業部能深刻體會。
- 5.新品系之推薦：該客戶對於BA1048/1046及KA01304均表興趣，請本事業部嚴格測試過再出貨。

(三)其他業者供應情況：

- 1.該客戶原本僅向本事業部購苗，近年來由於缺乏紅花品系及白花苗株之病害不斷，故轉而向科隆及興農公司購買。其表示其他業者之價格並不比本事業部貴，惟品質、穩定度均佳，是值得借鏡之處。

2. 興農公司並可配合該客戶之需求，定期供應催花1.5個月之抽梗苗，對彼此之營運極有助益。

〔Taisuco Anna於通路上銷售日幣16,200元〕



〔K91303 開花出現剎車痕〕



〔大林場出貨的 V3 出現畸形〕



〔烏樹林場出貨之 V3 開花品質佳，可高達 16-18 朵〕



12月15日拜訪鈴本會社

- (一) 該客戶近年來以經營 Amabilis 為主，目前向臺灣的 3 家蘭園進貨，故同業間品質之優劣於此處即可知曉。
- (二) 本事業部之成熟度雖不輸人，惟根系卻不如其他業者飽滿，且活根甚少。由於 Amabilis 為本公司輸日之主要品系，品質之優劣與競爭力息息相關，故不可不慎。
- (三) Amabilis 為十分敏感之品系，遇低溫極易產出花梗，故生產場冬季時常遇此問題，亦造成客戶端調節花期之困擾。溫室之氣密性實有再加強之必要。
- (四) 加強色花之品系：該客戶對於 Pink Girl 系列均表喜愛，如 KA28352(表現最佳、可媲美大粉紅花)、KA18351(日本人喜歡之顏色)、KA08655(欲持續購買)、K39352(欲持續購買)。

12月15日拜訪八木園藝

- (一) 該客戶多年來仍始終如一地經營本公司 Amabilis 產品，惟今年出現較高比例之花梗軟腐及鎌刀菌之狀況，故亟希本事業部人員能至現場了解，尋求解決之道。
- (二) 經實地拜訪發現根系欠佳係主因，如何迎頭趕上，以回復往日之水準，實為當務之急。

〔Pink Girl 之開花表現〕





〔Amablis 根系不佳導致花梗軟腐〕



〔本公司與其他業者 Amabilis 苗株根系之差異〕



叁、心得建議

一、心得：

- (一)儘速提升品質：綜觀其他業者之品質均有顯著進步，惟本事業部卻明顯退步。根系不佳、軟腐、鎌刀菌之情況屢見，導致後續開花表現差，客戶蒙受損失，後續訂單亦難維繫。
- (二)品種定流、定量化產出：客戶皆反應紅花品系、Pink Girl 系列皆無法持續供應，造成行銷上之困難。

二、建議

- (一) 加速改善溫室設備：臺灣同業之溫室設備均不斷更新，以期精進苗株品質。

本事業部溫室老舊，復因營運情形不盡理想之故，推行抑制成本政策。惟溫室設備若未持續更新，氣密性、高溫抑梗成效不佳，後續影響品質之層面更難以估計，亦造成客戶端之損失。

- (二) 調整肥培管理方式：針對病害之問題，返國後已召開會議，提出改善措施，相信日後成效可期。
- (三) 統一各場品質：因目前出貨經常由四場共同出貨，因此統一出貨品質有其必要性。每月定期觀摩、檢討品質將是迫切需進行之課題。