

出國報告（出國類別：洽公）

## 赴日本拜訪客戶 暨進行售後服務報告

服務機關：台灣糖業股份有限公司

姓名職稱：林安妮 精緻農業事業部 業務管理員

蔡瑜家 精緻農業事業部 農業技術師

派赴國家：日本

出國期間：民國 108 年 4 月 17 日至 107 年 4 月 23 日

報告日期：民國 108 年 6 月 18 日

## 摘 要

- 一、 確認各客戶對樹皮苗的接受程度，以及場內種植的情況，做為未來推廣樹皮苗的參考資料。
- 二、 拜訪宮崎、靜岡、愛知及埼玉之長期交易客戶，了解近期苗株出貨品質，以及各品系開花情況。目前各客戶反應出貨品質優良穩定，希望能夠繼續保持，也盼望能夠陸續開發新的品種和花色供測試。
- 三、 參觀東京區不同定位的花店，了解市場趨勢，作為日後育種及行銷方向之參考。

# 目 錄

頁次

壹、出國目的	-----	3
貳、出國過程	-----	3
參、心得與建議	-----	13

## 壹、 出國目的：

- 一、確認宮崎業者之樹皮苗開花情況，商討日後生產計畫及訂單。
- 二、拜訪鈴本會社了解近期客訴苗株情況，商討後續處理事宜。
- 三、拜訪愛知、東京及靜岡各長期交易客戶進行售後服務。
- 四、訪察東京花店了解日本花卉市場流行趨勢，作為末端商品設計參考。

## 貳、 出國過程：

### 一、 人員名單：

林安妮 精緻農業事業部 業務管理員

蔡瑜家 精緻農業事業部 農業技術師

### 二、 出國過程紀要：

起迄日期	天數	起迄地點	詳細工作內容
108.04.17	1	臺南→宮崎	啟程赴日，與業者開行前會
108.04.18	1	宮崎→名古屋	拜訪宮崎境內數家蝴蝶蘭業者，結束後搭機前往名古屋
108.04.19	1	名古屋	拜訪客戶沖田Orchid
108.04.20	1	名古屋→靜岡 →東京	上午：拜訪客戶鈴本會社 下午：拜訪客戶八木園藝
108.04.21	1	東京	東京市區花店市場調查
108.04.22	1	東京	拜訪客戶茂木洋蘭園
108.04.23	1	東京→臺南	啟程返國
合計	7		

### 三、各行程概述：

#### 【4月19日－宮崎】

##### 一、舞華園：

蘭園的苗株部分自事業部洽購，目前出貨苗株品質整齊良好。逐步交由第二代管理，欲嘗試白花紅唇(非紅心)的品種，若有類似品系可以推薦。



##### 二、小松：

為宮崎業者中專營高價市場之業者，蘭園面積不大，但溫室非常整潔，出入皆要更換拖鞋。蘭苗品質亦非常優秀。另提及目前有做假換盆的植株，品質較差，建議事業部應持續觀察此作法。



### 三、 串間：

目前沒有向事業部訂購蘭苗，有自營花店。花色較為多元，亦有經營小花小品類的市場。



### 四、 楠木：

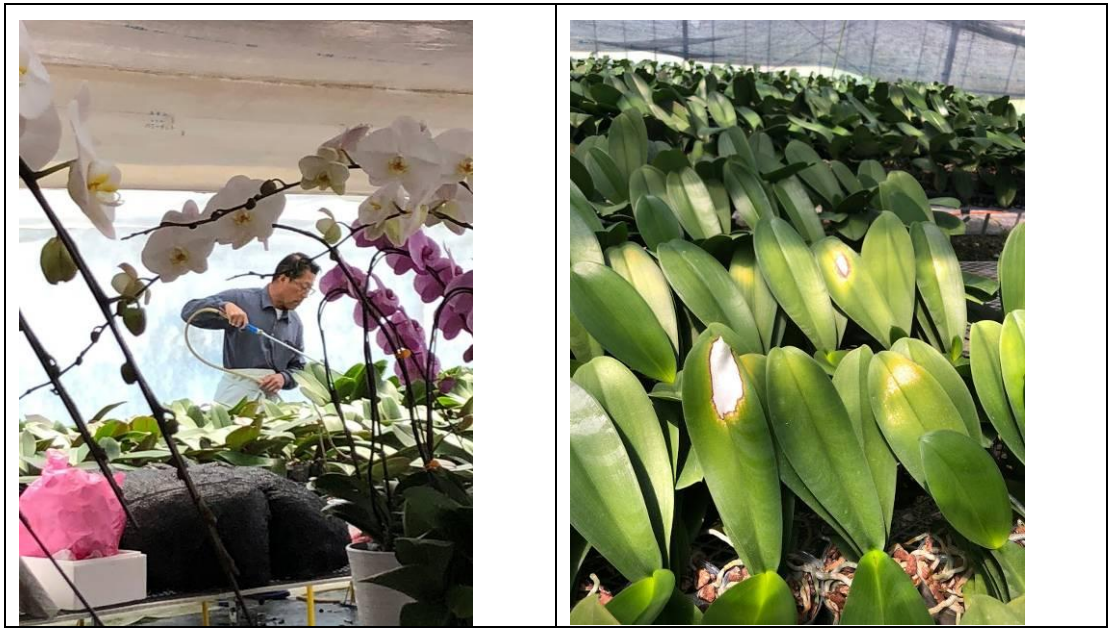
蘭園的苗株部分自事業部洽購，目前出貨苗株品質整齊良好。目前也逐步由第二代接手，溫室較為老舊，有特別保留傳統樹型的小紅花品系，花期可達半年，亦有較高意願嘗試新的品種。



### 五、 豬野：

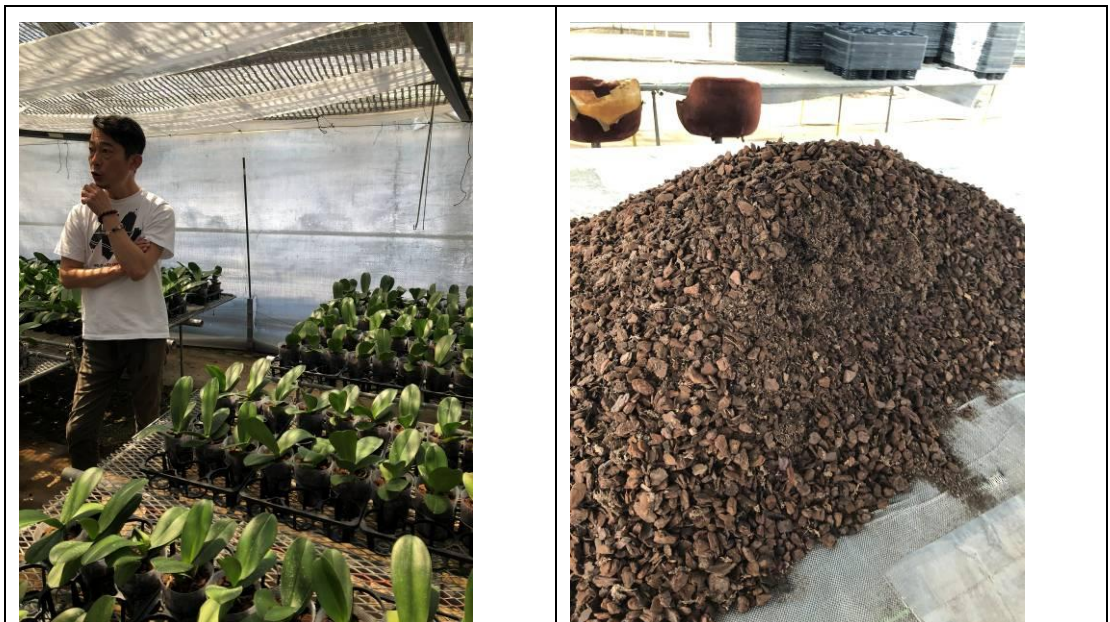
蘭園的苗株部分自事業部購入，目前出貨苗株品質良好。惟因業者夫婦年事漸長，也無第二代接班，目前逐步減少栽培量，近年內考慮退休。溫室內部分苗

株因屋頂日照的角度，造成日燒的現象，亦有請押川先生提醒園主適時調整位置，避免損害增加。



#### 六、美潮：

溫室規模大且新，催花房明亮。有明顯使用粒肥和噴藥，樹皮有混拌水草增加保水性。中原先生建議若是初期到貨軟腐的問題較為嚴重，應該減少氮肥的施用，改用葉面施肥補充。



#### 七、中原：

蘭園的苗株部分自事業部購入，目前出貨苗株品質均一良好。葉面施肥較重，葉片略有藥斑，但根部的分岔根數很多，之前溫室苗株有抽梗的狀況，目前

已經逐步恢復正常。對於其他花色接受度較廣，大唇瓣、大辣椒或是黑花都願意嘗試，但較不喜歡帶有白邊的紅花。



#### 八、美翔：

為宮崎客戶中規模最大者，前兩年因事業部提供之苗株軟腐問題嚴重，一度全面停止訂購。經調整苗株穩定品質後，已恢復訂購每月約 1200~1800 株。苗株栽培的狀況及溫室的環境皆維持的相當良好，也有較大尺寸的組合盆，各溫室中設立軌道可以推送非常便利。近藤先生亦有提到建議不要使用假換盆的方式栽培，因為就到貨後苗株的栽培狀況上感覺較為弱勢，生長速度沒有比較快。





## 九、 日向：

蘭園的苗株部分自事業部購入，目前出貨苗株品質整齊良好。中原先生較為沉默，只提到關於花梗容易轉動，雕花時較為費工。



## 十、 愛華：

客戶表示事業部苗株品質良好，開花表現佳，目前每月向事業部購買 1.5 寸水草苗，自行換盆至 3 寸以樹皮栽培栽培 8 個月出貨。單梗留 11 朵花，前面花芽截掉，開到 7 朵即出貨。3 梗立售價 7,000 日幣，5 梗立售價為 15,000 日幣。業者對於商品的定位分明，統一化的出貨規格且價格合理，也提到希望未來能夠有 3.5 寸的熟苗讓他們嘗試催花品質。



### 【4月19日－沖田蘭園】

沖田蘭園位於渥美半島上，地勢獨立，專營大輪花，多年來大白花V3均自本事業部購入，為長期交易之忠誠客戶。近年規模不斷擴大，已成為日本中部地區屬一屬二大蘭園。

業者提到每年5-6月價格偏低(除了母親節當周較高)，此乃因為10月以後的低溫導致5-6月自然來梗，現象其實與臺灣相似。因此業者希望在調配訂單時，10月份後的數量減少。

而抽梗苗的部分，雖然能夠增加周轉率，但是往年經驗6月以後盲芽的機率會增加，請事業部也持續觀察看看。在V3上些微的刮痕是可以被接受的，前一段時間的介殼蟲問題也已經透過換藥解決。

關於樹皮苗的部分業者暫時不考慮使用，因為擔心末端花市售出後，消費者不熟悉而不會澆水，導致盆花壽命降低。

### 【4月20日－鈴本會社】

鈴本會社與本事業部往來20餘年，專營中小型花，Amabilis為其主力產品。除向台糖購買外，亦自科隆、清波公司進貨。花型花色多元，也很願意嘗試新的品種及推出新產品，例如目前很新穎的苔球小品。

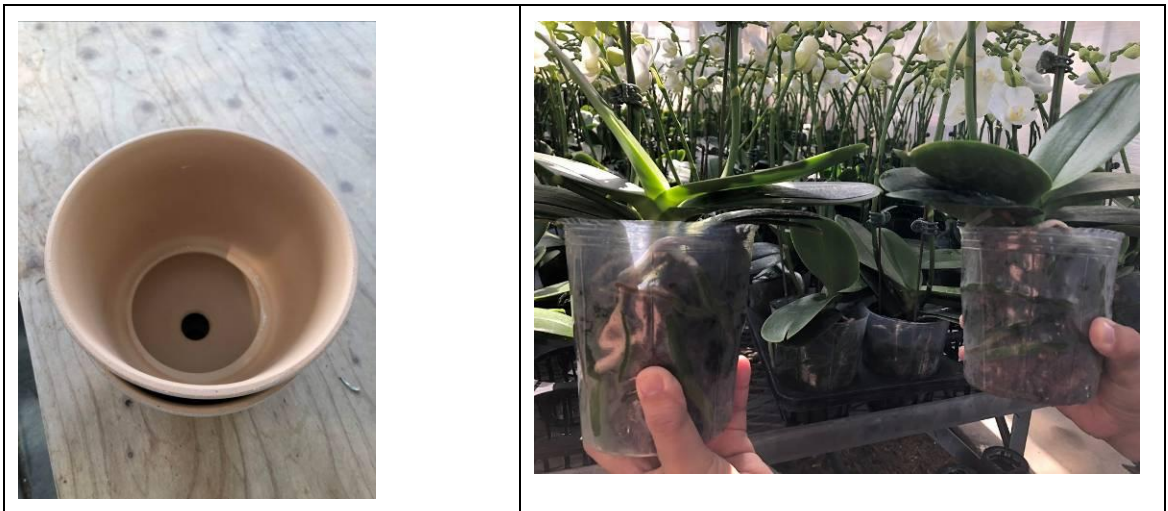
業者希望Amabilis的成熟度務必要足夠抽雙梗，才能避免組盆時需要多放植株，另外部分到貨的Amabilis水草太鬆，會影響到澆水的頻率。部分滿天紅容易從心葉抽花梗，請事業部持續觀察。

對於Pink Girl仍然很有興趣，若能夠提供完整的供貨時程和花色個體，會希望能夠推出。



## 【4月20日－八木園藝】

八木園藝專營Amabilis，近年建立自有品牌「Que Sera」，於市場上逐漸廣為人知，深受喜愛。該園苗株全數由本事業部供應，為長年交易之忠實客戶。目前出貨之苗株開花表現尚穩定，客戶反應勿用假換盆的盆子，因為使用了新的盆器後盆緣會突出盆器外。

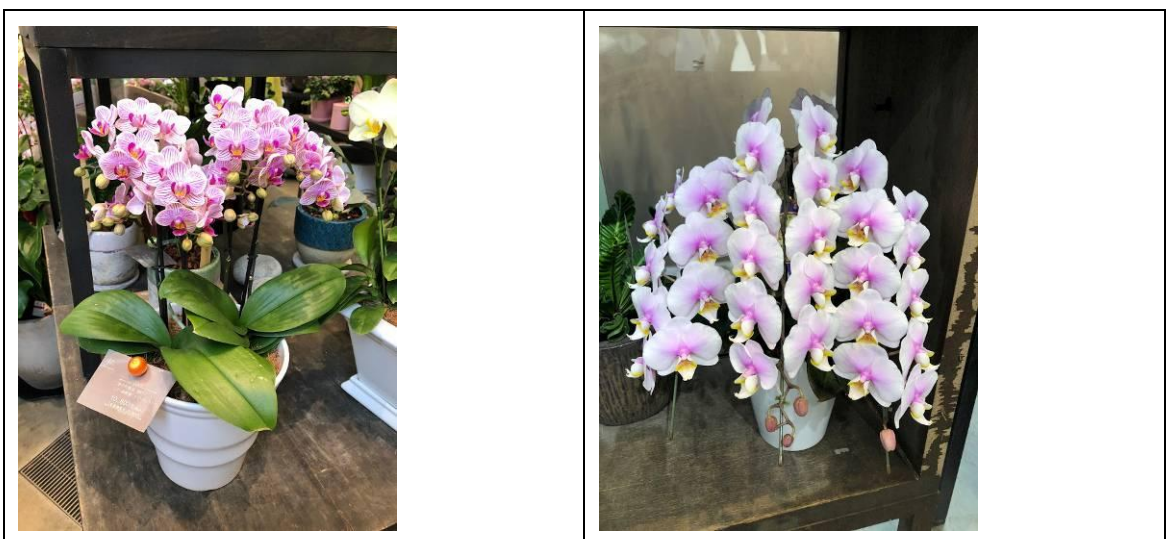


## 【4月21日－東京市區花店市場調查】

### 〔A. 日比谷花壇〕

日比谷花壇為日本最高級花店，本次前往之分店位於東京皇居旁，對面即是帝國飯店及寶塚劇場。單株小型蝴蝶蘭售價可達日幣4,000元（約新臺幣1,080元），造型簡單可愛，送禮大方，深受末端客戶喜愛，可作為國內盆花銷售設計參考。

店內的蝴蝶蘭花色多元活潑，可能是客層的區別，顯示只要是優秀美麗的花色品種，其實都可以嘗試銷售，事業部在此部分仍應持續著墨。



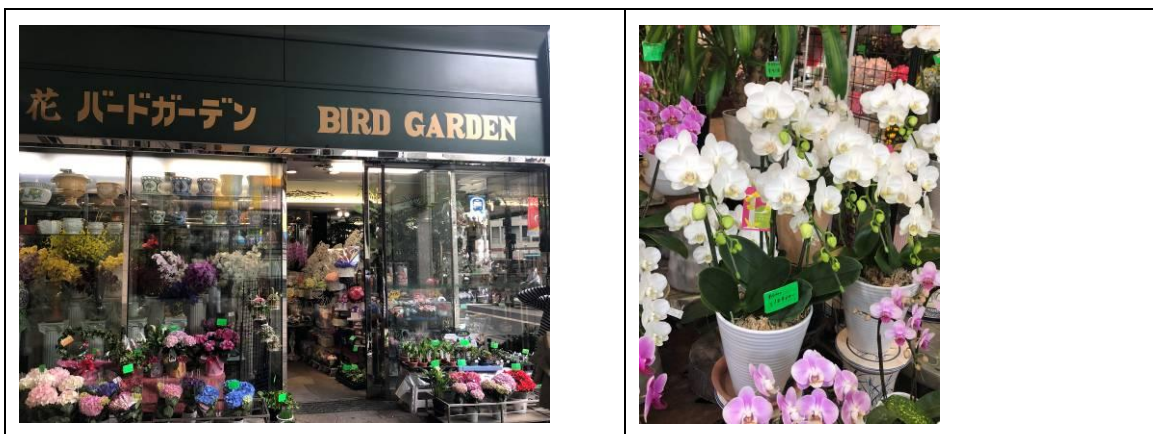
### 〔B.百貨花店〕

百貨公司內常設有花店，佈置的也相當精巧美麗，通常都有一些可以隨手帶走的小花束，也會有可以訂購的送禮盆栽。



### 〔C.街區花店〕

平時的花店內會販售較多時令草花盆花，供民眾帶回家裡種植欣賞。亦有許多品項的蝴蝶蘭盆栽，大多仍為粉花及白花，花色沒有日比谷花壇那麼繽紛，主要V3及Amabilis仍是長年熱銷的單品。



### 【4月22日－茂木洋蘭園】

事業部之長期客戶，主要購買Amabilis。溫室規模相當大，銷售的品項也十分豐富，在生產、催花及出貨的作業上分工細緻，在經營上很值得學習。因為Amabilis從臺灣運過去後會在高溫室養2個月才入催，因此目前植株的狀況沒有很好。仍然有想要向我們購買的意願，希望在臺灣的溫室能夠放在日照弱一點處，避免白化的現象發生。

園中有看到部分樹皮苗，業者表示目前也有陸續在嘗試，在澆水及管理上沒有太大的問題，且樹皮苗的根系良好，催花的品質也不錯。



## 參、心得與建議：

### 一、心得：

- (一) 此次目的之一是為了瞭解日本業者對於樹皮苗的接受程度，在宮崎地區目前幾乎都種植樹皮苗，但其他各區域目前仍以水草苗為主。遇到的每個業者幾乎都稱讚樹皮苗的根系漂亮，在管理上似乎也沒有遇到太大的困難，或許是可以切入的訂單缺口。目前雖然在生產端沒有問題，但樹皮苗的澆水頻率與水草差距很大，或許在消費者買回去以後，需要特別提醒後續養護的方式，避免樹皮過乾造成花朵提早萎凋。
- (二) 有鑑於樹皮苗的需求量提高，蘭場目前也積極的開始種植以供應日本市場。因為樹皮無法銷往美國等其他市場(不符合外銷核可蘭園工作計畫)，且因日本市場對蘭苗品質要求高，篩選下來的次級品若無其他通路，會造成成本嚴重的堆高，此也是蘭場目前不敢放量種植的隱憂。盼能夠先尋找次級苗的通路等相關配套措施，以創造多贏的目標。
- (三) 本次售後服務的調查，大部分的客戶都給予公司品質上的肯定，不論是宮崎客戶 V3 軟腐的問題，或是茂木洋蘭園、八木園藝及鈴本會社三家公司反應的 Amabilis 高芽抽梗、開花畸形的問題，皆在去年事業部的努力下獲得了進步和改善。客戶們也盼望事業部能夠持續維持品質，並陸續推出可期的新品種供新市場測試。
- (四) 參觀東京區不同定位的花店，了解市場趨勢，作為日後育種及行銷方向之參考。

### 二、建議：

- (一) 確定客戶對樹皮苗的訂單及需求，以及蘭場無法供給日本客戶的餘苗處理對策，再進行放量種植會較為安全。若能夠從客戶端了解市場末端市場，對於樹皮盆栽的評價及售價，也能列入評估的範圍內。蘭場也要盡速熟悉樹皮苗的種植及管理方式，以期更順暢的出貨。
- (二) 雖然目前 V3 及 Amabilis 出貨穩定，但各蘭場更應將目前順暢的流程進行系統性規畫，包括環控、換盆時機、肥料濃度及施肥次數……等，並定期檢驗在不同季節的落差(通常較多客訴問題在夏季發生)，行有餘力時要再精益求精。
- (三) 小型蘭花送禮，居家擺設的風氣越來越盛行，包括苔球包覆的蘭花等新品項，在日比谷花壇或是百貨公司的花店也可看出此趨勢。精巧可愛，價錢適中的單品定位年輕市場，開拓消費族群，其回轉率亦較快，收益未必低於傳統中大型盆花，應為十分具潛力的新市場。