

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 副執行長

黃怡文 行銷企劃組組長

派赴國家：日本

出國期間：民國 108 年 10 月 02 日至 108 年 10 月 09 日

報告日期：民國 108 年 11 月 20 日

【摘要】

- 一、 日本為高品質蝴蝶蘭之市場，亦為事業部高毛利產出之來源。近來該市場興起購買樹皮苗之趨勢，事業部擬配合市場變化生產供應，以提升實績。
- 二、 藉由實際接觸之機會，了解客戶之需求，以達維繫既有訂單與增加新訂單之效。

內容

壹、出國目的.....	1
貳、出國行程.....	1
參、心得建議.....	4

壹、出國目的

- 一、實際接觸客戶、交換對於市場與產品之意見，將有助於後續拓展訂單。
- 二、近來日本市場興起購買樹皮苗之趨勢，擬藉此次拜訪客戶之機會，近身了解市場需求，以利後續配合供應，以提升實績。

貳、出國行程

一、人員名單：陳黎珍 副執行長

黃怡文 行銷企劃組組長

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
108.10.02-03	2天	桃園至東京	啟程、拜訪茂木會社與愛興洋蘭園客戶
108.10.04	1天	靜岡	拜訪鈴本會社、八木園藝
108.10.05	1天	名古屋	拜訪沖田蘭園
108.10.06	1天	名古屋至宮崎	市調/由名古屋搭機至宮崎
108.10.07-08	2天	宮崎	拜訪宮崎/熊本地區客戶
108.10.09	1天	宮崎至桃園	回程
合計	8天		

一、10月03日拜訪茂木會社

- (一) 過去曾為本事業部之最大客戶，3年前其第二代於台南烏樹林蘭花園區設立蘭園後，僅與事業部維持基本的交易，惟其曾任數屆之日本花卉協會理事會會長，影響力不容小覷。
- (二) 其表示近來因受安倍政府提醒民眾需準備2千萬日圓的養老金為宜，大家開始緊縮日常的所需花費，故造成非生活必需品花卉產品買氣低落。
- (三) 該會社採高品質之經營模式，注重組花之技巧、盆器之搭配及持花性。因此市場與消費者對該會社產品評價與銷售價格一直居高檔。目前亦於東京車站附近設立一小花店直接經營末端客戶，成績斐然。

二、10月03日拜訪愛興洋蘭園

- (一) 因應日本夏季高溫的現象，該會社要求於每年3月至5月初供應多一片葉之成熟苗以確保開花品質。
- (二) 目前日本的蝴蝶蘭業者購買樹皮苗是種趨勢。本次該客戶亦表示於明年3~5月初希望能夠入V3樹皮苗2000株試種。
- (三) 其同時亦提出對於品種、水苔與樹皮苗之需求，實為十分具意義之良性互動。

三、10月04日拜訪鈴もと会社

- (一) 受限於安倍政府對於計時人員收入130萬日圓之限制，故現場工作人員面臨不足之窘境，故該客戶正面臨如何調整經營模式之抉擇。
- (二) 其表示本事業部出貨之Amabilis苗株有下列缺點需改進。

- 1、根系少：建議以強肥試行。
- 2、水草種植強度不夠：影響後續開花表現。
- 3、同樣3.5寸Amabilis之開花表現不如台灣其他廠商：例如
科x公司產品：3梗(一株)+2梗(一株)=5梗=>價格：¥4000
台糖：2梗(一株)+1梗(一株)=3梗=>價格：¥3000

客戶端需付出較高之成本，競爭力相對較弱。

- (三) 該客戶為經營 26 年的老主顧，多年來一直維繫著珍貴的情誼，即使事業部蘭苗的品質出現問題，亦持續購買。今後將記取之前之教訓，加強品質並開發新品種以滿足客戶之需求。

四、10月04日拜訪八木園藝

- (一) 該客戶亦為多年交誼之老客戶，其一直使終如一的經營本事業部售予之 Aambilis，故苗株之品質與該客戶之經營息息相關。本事業部亦竭盡全能盡力配合其所需與降低苗株軟腐及鎌刀菌狀況。
- (二) 近年來日本受地球暖化之影響，蝴蝶蘭開花品質普遍不佳，影響賣價。該客戶希望事業部在 5-6 月初貨時能加強苗株的成熟度，例如由 6 片葉增加至 7 片葉，以強化競爭力，提高賣價。
- (三) 因應計時人員工作時間之調整，其表示明年訂單將以減單對應之。

五、10月05日拜訪沖田蘭園

- (一) 該客戶為事業部多年來之忠實客戶，該蘭園之苗株皆為自事業部進貨之 V3。
- (二) 其表示由於這兩年之經營情況較為嚴峻，故本次亦提出許多對於苗株成熟度與規格之想法及應修正處。
- (三) 其表示面對炎熱之日本夏天，希望事業部於 3-5 月期間出貨之苗株能增加一片葉，以增強其競爭力。
- (四) 其亦提出對於事業部品質之整齊度應加以改善之建議，事業部出差人員亦允諾將成立查核小組，於每次出貨前由副執行長率生產、行銷人員前往確認品質以保障客戶權益，同時加強客戶對事業部之信任度。

六、10月07日拜訪宮崎地區客戶

- (一) 宮崎地區客戶共 12 名，由當地農協組成一組織，透過互相交流、學習之方式增加競爭力，目前該地區客戶所產出蝴蝶蘭的品質居日本之冠，故若能獲得其之肯定，於行銷時的助益，將猶如如虎添翼。

(二) 本地區客戶對於本事業部近來苗出的表現十分滿意，同時對即將量產供應的樹皮苗亦多所期待。由於其對於新品種之需求甚殷，希望本公司能代為尋找新品系供其試種，以增加其競爭力。

(三) 本事業部人員也向客戶表示，感謝這六年來的關照，事業部將繼續保持穩定的品質，並積極尋找優良品種以充實宮崎地區客戶的競爭力。

七、10月07日拜訪熊本地區客戶

(一) 該客戶為去年方加入蝴蝶蘭生產行業之年輕業者，目前面積為 100 坪，以計畫在日後擴建至 300 坪。

(二) 目前該客戶自越南進口樹皮苗，基於分散風險與嘗試新供應商品質之觀點，故亦想與本事業部有所接觸。

(三) 此行亦從台灣攜帶樹皮苗樣品供其試行催花，期望有新的契機產生。

叁、心得建議

一、與上次拜訪日本區客戶已時隔兩年，感受到其對於日本夏季酷暑之衝擊，紛紛要求供應商配合供應成熟度更高之苗株以求更好之開花表現。故如何兼具客戶要求與成本，是事業部面臨之課題。

二、樹皮苗漸成為市場主流：九州宮崎地區蝴蝶蘭業者長年來以樹皮苗栽種之好品質已為市場所肯定，故日本各地區業者亦起而仿效之，故本事業部配合供貨已成為必然之趨勢，惟如何保持穩定的質與量，為事業部今後應努力之方向。

三、日本的人口逐年老化，年輕客群對於花卉產品不再青睞的情形，造成日本客戶經營日漸困難。是目前普遍遭遇之問題，身為供應端的我們，更應戮力於苗株的穩定供應，以加強客戶的競爭力。

茂木會社之產品展示



本公司品系於愛興洋蘭園之開花表現



宮崎農協之白花開花表現



宮崎農協客戶對本公司出貨樹皮苗十分肯定



宮崎農協購買台灣業者紅花品系之開花表現

