

# 台灣洋桔梗成功外銷日本——嘉義縣新港鄉花卉產銷第六班

**嘉**義縣新港鄉的農業在一群年輕力量的主導下，離農的年輕人紛紛返鄉務農，利用設施生產高品質的農產品。本次的採訪對象為新港鄉花卉產銷班第六班，班內成員年紀約30出頭，這群年輕人大膽投入資金搭建設施，以新觀念克服洋桔梗生長過程中的問題，不但分級與日本同步，洋桔梗切花的品質更是國內首屈一指。

產銷班成立至今10年，年產值達2,300萬元以上，並連續8年被台北花卉拍賣市場列名為績優前10大供應團體之一，已成為台灣高品質洋桔梗指標，他們的行銷通路不侷限於國內市場，近年來更積極以少量行銷的方式，嘗試打入日本市場，



林光烈班長（右2）和年輕的班員們

建立台灣洋桔梗品牌。經過多年的努力，終於在93年成功開啓日本通路，交出洋桔梗外銷100萬支的佳績。

## 青年回流 農村回春

進入新港鄉，隨處可見設施連綿的景象，簡易溫室中幾個年輕人來回穿梭，辛勞地忙著農務，農業回春的新氣象，在新港鄉處處可見。花卉產銷班第六班的班長林光烈，年齡約莫40歲，他開玩笑地說，在年輕人組成的產銷班裡，自己已經是老大哥了！

民國83年，林班長接下這個年輕班員組成的產銷班，在這之前，他換過許多工作，林班長從嘉義農專（現為嘉義大學）園藝科畢業，進入三芝鄉農會工



盛開的重瓣粉色洋桔梗



作，之後又報考文化大學園藝系，繼續進修園藝專業知識，大學畢業後曾於貿易公司及高爾夫球場工作。林班長真正接觸洋桔梗外銷，是到埔里花卉生產合作社擔任經理的時候。當時，台灣引進洋桔梗雜交品種剛邁入第2年，合作社的班員以個人名義從事洋桔梗外銷，身為經理的他經常參與外銷會議，開始對洋桔梗外銷有初步的認知。後來他受合葛花卉公司之託，回到嘉義幫忙打點花卉外銷事宜，民國82年，林班長回到新港鄉定居後，才正式成為專業農民，投資搭建設施。花了2年的時間試種30多種花卉，最後他認為洋桔梗具高經濟價值，選定洋桔梗大量種植，接下產銷班後，也以洋桔梗為銷售主力。

### 菁英農民 技術導向

民國57年，台灣自日本引進洋桔梗種植，民國65年在埔里試種成功，民國72年台灣生產洋桔梗仍是單瓣、單色花系，爾後的雜交種引進，讓洋桔梗的花型和花色逐漸變豐富且多樣。林先生表示，各切花生產國早將洋桔梗列為切花技術發展的指標，能生產高品質洋桔梗即代表該國實力雄厚。他又說，洋桔梗切花生產相較於其他花卉，其栽培過程複雜、細膩、變化性



優質洋桔梗切花



銷日新產品-中小輪花型

高，生產過程任何一個小細節操作失當，就會導致生產失敗。在田間管理上，洋桔梗幾乎任何的病蟲害都有可能得到，防治病蟲害困難度也相當高，而且同一品種，只要管理過程稍一不同，就會造成瓶插壽命的長短不一。

因為栽種洋桔梗的技術層面較高，班員立刻決定要搭建設施，林班長說，10年前能投資簡易溫室的農民，家裡經濟狀況均為小康以上，而且他的班員當時20出頭，他們活力有拼勁、不畏挫折，成功克服洋桔梗在栽培上的諸多困難點。

### 切花分級 國際同步

帶領堅強實力的生產團隊，林光烈著手規畫洋桔梗產品的行銷藍圖，第一步先建立品牌、打響品牌，奠定國內銷售市場後，再把銷售通路拓展至日本。



以簡易溫室精緻化栽培



雖然一開始走的是國內市場行銷，他們仍採用與日本花農同步的分級標準，以維持供貨穩定及產品的高品質，嚴格的品管，果然以超高水準的品質，打響第六班為名的洋桔梗品牌，在台北市花卉拍賣市場皆能以高價售出。

產銷班成立第2年，已佔下台灣洋桔梗市場供量32%，如願地成為國內高品質洋桔梗的代表，銷售至今，平均每年產值為2300萬元，連續8年被台北花卉拍賣市場列名為績優前10大供應團體之一。隨著國內花卉市場不景氣，班員栽培技巧日益純熟，加上班員早已習慣日本的分級標準，林光烈認為，外銷的時機到了，於是開始與貿易商合作，將少量洋桔梗銷至日本市場試賣。

聊起從事切花外銷的甘苦，他感慨地說：「外銷並不如多數農民想像得容易！」民國87年，花卉產銷第六班按照

行銷計畫，將產品試銷日本市場，當時外來品牌無法在短時間內受到日本消費者認同，首次外銷鐵羽而歸。隔年捲土重來，雖銷出480萬支，不料卻遭貿易商惡意倒閉，利潤無法回收，銷日2次受挫，他仍不放棄，繼續以30萬支不等的少量洋桔梗切花，逐步的打通日本市場，慢慢地讓日本花商認識台灣高品質洋桔梗。

林先生大笑說：「有時候想想，自己真是個憨人！為了洋桔梗外銷，不知賠了多少錢?!」堅持外銷是他的理想，默默為洋桔梗外銷產業耕耘多年，終於在93年得到日本花商肯定，決定以固定價格與產銷班製作，自93年10月底至翌年3月，供應100萬支洋桔梗切花。

### 保鮮預冷 延長壽命

日本消費者認為洋桔梗為高級花



洋桔梗生產具高技術層面



集貨場內細心的分級



採收後先進行保鮮處理



產品依長度分為四個等級



外銷日本洋桔梗外包装



二把為一單位，裝入紙箱中



卉，因此消費市場很大。林班長分析台灣洋桔梗外銷至日本市場的優勢，他說，日本的洋桔梗生產，多以低成本單瓣為主，當地的氣候，如果想要在冬季低溫時生產洋桔梗，需利用加溫系統，成本較高且產量少。每年12月~3月，正值台灣洋桔梗盛產，進口洋桔梗的成本低於日本切花，加上產銷班將選擇日本較少的重瓣花外銷，產品歧異度高、多樣化，品質佳且穩定，非常受到日本消費者的喜愛。

班內外銷洋桔梗的分級包裝流程嚴謹，班員採收切花後，先以乙烯抑制劑1-MCP(1-methylcyclopropene)處理，並進行初步分級，再送至集貨場二次分級，並再次摘去老花，並挑除花型不佳、有蟲及病斑的花朵，將切花分為四個等級，最長的切花高度85公分，最短60公分。每支洋桔梗需帶有2花3蕾或3花2蕾，分級後將10支捆成1束，每束莖基部插入吸滿水的花卉泡棉，套上透明袋，同花色以二把為一單位，放入紙箱，以空運方式輸往日本。林班長說，以前的大紙箱包裝，很容易造成洋桔梗花朵的損傷，造成瓶插壽命下降，現在採用改良過的包裝法，不但能保持洋桔梗的外觀，還可保證消費者購買後，瓶插壽命達6天以上。

### 產銷結盟 無限可能

今年洋桔梗銷日交出好成績，但林班長卻耽心國內多數農友們紛紛跟進生產。一旦缺乏嚴格品管，外銷切花品質參差不



每把附上吸水泡棉，防止失水

齊，辛苦建立的「台灣洋桔梗」品牌形象會因此受損。因此，他希望國內洋桔梗外銷業者，能夠嚴格為切花品質把關，共同為「台灣」花卉品牌塑造最佳形象。

未來，他也計畫將新港花卉產銷第六

與蒜頭、東石及北港等3個花卉產銷班結盟，成立「台灣設施園藝產銷發展協會」，協會除繼續拓展洋桔梗外銷業務，還將以精品化行銷方式，推動設施栽培的蔬果，並計畫和生物科技業者合作，生產藥用植物。

沒有大筆補助經費的支助，新港花卉產銷班第六班的年輕農民們，靠自己的力量將洋桔梗推向國際舞台，以高品質的農產品，證明台灣生產切花的實力，也替台灣逐漸萎凋的農業，開啓另一個發展的可能。🌱

**台灣設施園藝產銷發展協會 林光烈**

**電話：(05) 3801761**

**地址：嘉義縣六腳鄉蒜頭村74-30號**



銷日的洋桔梗包裝，賣相極佳