

# 全球蘭展競驚豔 天母蘭業名氣揚

文圖 | 王櫻 部分照片提供 | 天母蘭業



許永瑜指出，假日花市將讓更多人看見雲林農業之美

雲林縣蘭花種植面積約 33 公頃，分布於古坑、斗六、大埤、虎尾等鄉鎮，占全國9%。比例雖然不高，但比賽成績與培育技術可非等閒，是雲林縣農業版圖裡「小而美」的產業。其中以「天母蘭業」的表現，最令人驚豔。

## 蘭展常客·獲獎不斷

天母蘭業負責人周進昌以育種及栽培技術為核心競爭力，不斷研發新品系，在國內外蘭展中，屢創佳績，是蘭展常勝軍。光是今年初，他以「嘉德麗亞蘭」品系—黑松，參加美國邁阿密舉行的2008 世界蘭展，獲得紅花組最高榮譽藍帶獎；並於台灣國際蘭展中獲得冠軍以及景觀布置第三名。

畢業於台北體院的周進昌，原本對種植蘭花興趣缺缺，只是種個幾盆、跟著朋友玩玩票，沒想到卻深受好評，促成他專職從事蘭花培育，與兄長周照川合作建置蘭園，並成立雲林縣蘭友會。

致力培育嘉德麗亞蘭及春石斛的天母

蘭業，除了蘭花獲獎外，蘭展攤位也經常成為矚目焦點。「秀場的攤位布置得特別花費心思！」周進昌指出，因為如此，不論個別消費者的購買意願或是國外公司的

訂單，都可能熱絡起來。周進昌也擅長將蘭花商品化，靈活運用花材，配合不同客層需求，予以組合、造景，讓蘭花呈現多樣風情，並發揮經濟效益最大化。



## 外銷起家·國際知名

從外銷起家的天母蘭業，以海外市場為主，國際知名度高，客戶遍布四大洲，有日、法、義、泰國、匈牙利、中南美洲等。周進昌認為，單一區域的內銷市場易受景氣影響，且常流於低價競爭；而國外市場無限寬廣，同時分散了風險，只要產品夠好、夠新奇，價格不成問題，因此，即使天母蘭業的外銷植株產品堅持



周進昌很重視展場的景觀布置

不帶花，以節省時間與人力成本，一樣熱賣。至於令業者頭疼的檢疫問題，周進昌則說，只要做好殺蟲、殺菌等基本功，應該不是問題！

### 2008 台灣國際蘭展

是周進昌唯一參加的內銷展售，相較於其他攤位，僅是植株的價錢即比其他品種高，仍然深受青睞。「租了兩個攤位

，每個攤位僱請 7、8 個人幫忙，還是忙到人仰馬翻。」無論現場銷售或是國外訂單，天母蘭業都收穫豐碩。周進昌笑說：「這一、兩個月，為了忙國內外蘭展，每天睡不到 2 個小時，但是很有成就感。」

除了專攻的嘉德麗亞蘭與春石斛，天母蘭業也應客戶要求，同時結合同業力量，經營其他蘭種，一方面與同業間相互拉抬；另一方面則能與國外大公司競爭。

### 產品獨特·市場利基

由於蝴蝶蘭品種育種速度較快、催花技術成熟、技術門檻低，國內外投入的業者眾多，尤其中國業者種植面積大、資金充足，十分適合發展，目前國內許多業者均面臨中國產品削價競爭

的壓力。反觀周進昌的經營主力—嘉德麗亞蘭，技術門檻較高，培育優異品種需時 7 - 8 年，大財團比較不願意投入，更因為產品獨特，反而具有市場利基，可以避免沒入紅海。

「不要放棄！把底子打好，待價而沽。」是周進昌的經驗之談，也值得其他蘭花業者借鏡。他強調，具有選育種是經營的基石，需先奠定基礎；量

產部份，則應有完善的生產規劃與純熟的栽培技術；至於最末端的商品化技巧也很重要，產品怎麼搭配、如何使用等，若能教育消費者或買主，就可以構成需求。

為讓更多人看見雲林的美

，讓雲林的花卉業者擁有展現的舞台，周進昌期待縣政府設立假日花市。針對此，雲林縣農業處農務科科長許永瑜表示，農業處此刻正規劃假日花市，建立完善的平台，讓花農相互切磋，並有更多機會提高能見度。

從外銷市場起步，周進昌憑藉獨到的眼光與技術站穩腳步，在外銷市場立足；不輕易放棄，一天只睡兩個小時的衝勁，讓天母蘭業的市場得以跨越三大洋、縱橫四大洲。豐

於2008世界蘭展獲得紅花組最高榮譽的藍帶獎



天母蘭業是國內外蘭展中的常勝軍