

香吉士新種

十年耕耘 · 百倍成長 獨霸日本 · 進軍全球

—雲林縣古坑鄉文心蘭產銷班第 9 班

文圖 | 徐清銘

古坑鄉的文心蘭產業，從無到有，直至占據日本市場舉足輕重的地位，憑藉的是農人對於品質的無窮追求。10 年時間，從試種摸索到 1 年外銷日本 130 萬支，花農經由不斷觀摩、試驗，累積栽培技術，即使近年日本市場接近飽和，價格普遍疲軟，當地文心蘭第 9 產銷班仍逆勢成長、表現亮麗，不僅證明台灣花卉品質一流，更突顯農人拼搏的精神。

文心蘭是我國外銷強勢花卉，但因產期調節不易，供貨量與主力市場需求旺季時有落差；雲林縣古坑鄉花卉產銷班第 9 班結合外地資源，擴大生產環境，供貨量全年穩定，花卉品質優越整齊，藉此利基，得以掙得有利籌碼，去年得自日系貿易商銷售紅利回饋金即達 200 多萬元。

外銷日本 · 舉足輕重

談起古坑，多數人會聯想到「台灣咖啡」，其實古坑鄉間不只咖啡飄香，還飄著文心蘭素雅的香氣。著名的華山田園咖啡區，林間錯落著頗具規模的文心蘭專業栽培網室，古坑鄉的文心蘭產業，在國內甚至日本的地位均舉足輕重。



我國文心蘭獨霸日本市場，近年市占率超過八成，外銷量全球第一。古坑鄉花卉產銷第 9 班生產的文心蘭切花全數銷往日本。該班進軍日本市場始於民國 84 年，初始，單批出貨量不過區區 4、5,000 支，93 年共同集貨銷日切花量已近 100 萬支，94 年突破 110 多萬支，95 年再成長至近 130 萬支，產值約 2,000 萬元。十來年時間飛躍成長。

該班不只數量成長表現耀眼，價格亦能維持堅挺，近幾年因日本市場接近飽和，銷日文心蘭價格普遍疲軟，但該班 3 年來平均單價始終不墜，且因銷售熱絡，獲利可觀，96 年 9、10、11 月 3 個月份，每支文心蘭額外獲得貿易商 5 元回饋金，連著 2 年，共獲得 200 多萬元回饋金，相當難得。

供貨穩定·分級精確

對於產銷班在市場行情低迷之際，仍能逆勢成長、表現亮麗，班長高錫卿歸功於班隊結合外地資源，擴張生產環境，因

文心蘭突變新種一月光



集貨區豔光照人



白玉新種

此全年供貨平均穩定，利於貿易商行銷操作。當然，花卉品質佳、分級精確也是必備因素。

一般而言，花卉消費需求量與節慶息息相關，旺、淡季落差極大，國產文心蘭以日本為主市場，年初的節慶多，有新年、成人式、畢業式、情人節，7、8 月間則有都會區以及地方的盂蘭盆會，均是花卉消費旺季，但屬原生熱帶、亞熱帶的文心蘭，國內栽培正常開花量最大時期為 4、5 月及 9、10 月，不巧是消費淡季，需求量與供給量無法緊密配合，構成行銷障礙。

該項困擾雖可利用產期調節因應，目前蘭農的產期調節技術也有進展，不過，利用肥料、藥劑控制效果並不明顯，主要仍是利用摘芽，但是人為干預其正常開花時程，有時未必有利。高錫卿班長 96 年嘗試將原本 9、



古坑花卉生產合作社集貨場

今年年初的花價。高錫卿認為，4、5月正常開花期的文心蘭，累積冬天蓄積的養分，切花品質最佳，支支漂亮，入選A級品可達七成以上，而且花量大，雖然正值價格低谷期，但整體收益並不差。

產期錯開·利於行銷

古坑花卉產銷第9班供貨穩定的優勢，並非來自人工調節產期，而是貨源不集中於同一區域，生產園地海拔高度不同，產期因而自然形成一定的時間差。

高錫卿班長說，該班團隊除了生產園地位於古坑鄉的11名正式班員外，還有外地鄉鎮的贊助班員，因此生產環境涵括平原地帶到華山山區。栽培高度的落差，正好自然調節開花期，平原帶切花後，華山山麓帶接著綻放，再由山腰的園區接棒，產期得以錯開，不至於過度集中，供貨量因此較穩定，有利於行銷布局。

該班文心蘭銷日採貿易商買斷方式，價格固定，多年來均交由日系的商榮實業

公司負責，彼此之間累積相當信任度，默契十足。

能夠長期合作、賓主盡歡，除得力於供貨穩定外，花卉9班銷日文心蘭品質優異、分級精確，在日本市場建立口碑、銷路順暢也是不可或缺的因素。高錫卿說，日本拍賣市場中，國外進口的文心蘭拍賣順位，該班排第一。商榮實業公司管理高層先前到訪，盛讚該班生產的花卉在日本大田市場可與日本國產貨同時上架，其品質與產量皆突出的表現令人印象深刻，而這也是雙方能夠長期合作的基礎。

用心學習·同步成長

古坑地區生產的文心蘭品質之所以特別優異，深受日本市場青睞，自然因素係當地氣候早晚溫差大，達攝氏8-10℃左右，且山泉水質佳、空氣清新，整體環境相當適合文心蘭生長；人為努力則在於班員用心學習，不斷提升技術，力求全班同步成長、品質齊一。

文心蘭屬新興產業，約莫70年代中期才引進國內試種，原本從事建築的高錫卿班長，轉換跑道跨入時，國內相關研究



文心蘭
整裝就緒

少之又少，栽培技術要領幾乎空白，花農多半需自行摸索學習。

高錫卿說，那時只要一聽到有文心蘭栽培先進，必登門拜訪，即使素不相識，也要透過關係設法拉近距離，栽培技術就是如此一再觀摩、自行試驗，一點一滴累積而來。

從試種一分地起步的高錫卿，已是古坑鄉發展文心蘭產業的先鋒之一，在技術面逐步成熟、大致可全盤掌握後，高錫卿毫不藏私，只要登門求教必傾囊相授，甚至有花農包遊覽車前來取經，他自豪地說，在文心蘭業界，可說相識滿天下。

探掘新種·成就傲人

84年，古坑花卉9班組成，身為班長的高錫卿，對輔導班員栽培技術成長更

盡心盡力。他表示，自己的花種得再漂亮，也不能代表團隊，只有全班產出品質一樣好才有意義，也才有與貿易商洽談的本錢。

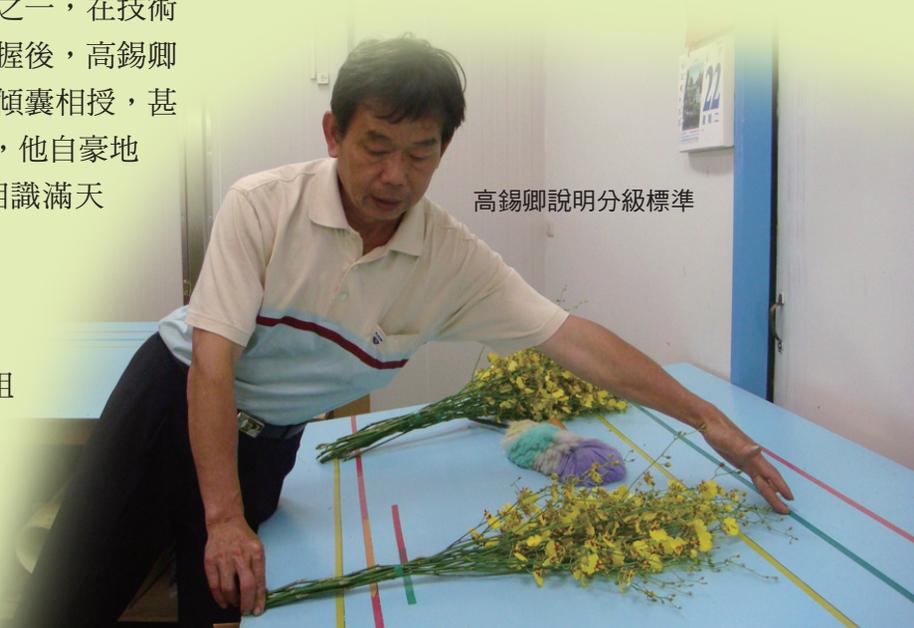
雖然經營情況蒸蒸日上，花卉9班提升技術面的努力毫不鬆懈，持續用心於各項品質實驗，該班設有瓶插觀察區，班員生產的每一期文心蘭均列入觀察，試圖從瓶插時間長短的細微變化，找出施肥、用藥方面的問題。

新種文心蘭的探掘與培育，是該班另一傲人的成就。該班選育的新種「白玉」，93年取得行政院農委會植物新品種登記證。「白玉」花型較小、花色白晳，淡雅丰姿，迥異於目前主要品種「萼茜」鮮黃色調的艷麗。



變異品種·商機無限

文心蘭不同於一般花卉可輕易透過雜交方式產生新種，只能期待自然「突變」，而突變機率微乎其微，要在云云眾花之中發掘適宜切花商業用途的突變株，運氣之外，日復一日仔細觀測每一株花卉，是必備功課。高錫



高錫卿說明分級標準

卿說，要發現突變種，必須具備謹慎與細心，若走馬看花巡視花園，即使突變異寶在前，也未必能發現，白白錯過難得的機緣。

發現突變種可遇不可求，發掘之後的後續培育工作，謹慎與細心同樣不可少。首先，需將子株送到無菌空間進行母瓶培育，經過約1年時間養成中苗，直到確認新種穩定可靠，才送至生產端分栽小瓶，從發現到規模化繁殖，少說4、5年時間，過程相當漫長。花卉9班的「白玉」新種，於89年發現，投入生產線已是多年以後的事。

文心蘭原生種有700多種，族群龐大，但花枝多半吸水性差，離株後很快枯萎，不適合切花商業用途，台灣目前栽培泰半為「萼茜」種。一項適宜切花商業用途的新品種出爐，往往潛藏龐大商機，目前「白玉」新種專屬古坑花卉9班出貨，約占總量的1/6。

銷日飽和·再闢戰場

「白玉」之外，該班培育的新種還有「月光」、「香吉士」。高錫卿說，「月光」、「香吉士」均是「萼茜」的突變種

，前者花色淡黃、花型較小；後者花色橘黃，各有特色，不過「香吉士」有時會返回原色，穩定度需再追蹤。

歷經多年好光景，銷日文心蘭市場已呈飽和狀態，價格節節滑落，高錫卿認為，開發第二外銷市場相當迫切，花卉9班曾嘗試開拓美國市場，但空運費用實在太高，去年，遠距送到荷蘭試賣，運輸成本問題外，供應量穩定度也是問題，因此價格並不理想，並未獲利。亞洲方面，鄰近的韓國消費習性以盆花為主，且偏愛國蘭；中國民間用花偏重年節慶典，平日用花量與節慶落差極大，市場尚待開發。

雖然開發新市場不容易，但高錫卿認為事在人為，日本市場未必容易經營，歷經多年努力，不也打下一片江山。他強調

，國產文心蘭品質優異，遠勝其它國家，競爭力超強，希望政府協助開發第二市場，加強宣傳促銷等活動，花農、產銷團體必將全力配合。🌱



雲林縣古坑鄉花卉產銷班第9班

班長高錫卿：05-526-3989 · 0935-476-037
雲林縣古坑鄉荷苞村尖山坑76號