

1999 台灣盆花故事

告別 1998 之後即將面臨公元 2000 年，
〈鄉間小路〉編輯部以既興奮又期待的心情，
為讀者企劃製作「1999 台灣盆花故事」，邀請
桃園區農業改良場花卉研究室的吳麗春女士執筆，
系列報導國內科技農業的尖兵——生產規格化的台灣盆花產業。

以人為主軸，譜出 12 個圓夢的故事。
多才多藝的吳麗春還特別繪製 12 幅油畫作為封面，請大家慢慢閱讀，細細欣賞。
在製作這個封面故事的同時，我們更注意到那些「看不見的農人」
默默為產業貢獻勞力心力的當農婦女，請接受我們的致敬！

——編者

林滄俊 口述
吳麗春 整理
孫建璇 協助製作

最早種瓜葉菊的人

每年帶外賓及學員業者，參觀林滄俊先生的「大觀園」，一年到頭總不下十來次吧！參觀到這兒行程常常都會脫序，因為對這位栽培花卉 40 餘年的老園，每個參觀者總有看不完的好奇和問不完的問題。所以，在台灣花卉業界，很少人不知道林滄俊，很少

人不想認識他，因為台灣許多商業化設施生產盆花的開發都肇始於他的努力，他就是花卉栽培的行動資料庫。

當我問林先生，誰是台灣最早種瓜葉菊的人？個性樸素真實的他，毫不猶疑的說「我啊！我是最早種的人吧！」其實，他還有很多個台灣盆花界的第一，因此，這期的台灣盆花故事，讓我們一起來認識林滄俊和他的大觀園。

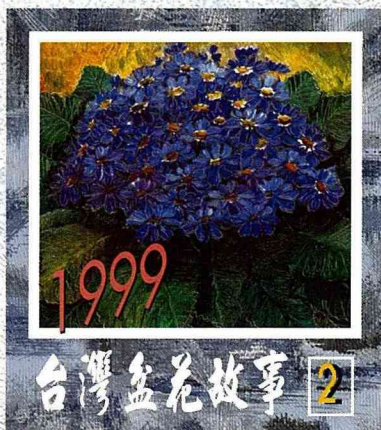
叫我「菊花林」

老實說花卉界也有很多人不知道林先生的本名，只知道他的叫「菊花林」，因為林先生最早也同早期的花農一樣，從種草本切花如唐菖蒲、大理花等起家，當時這些花材是製作花圈耗量最大的切花，但林先生卻開始注意到菊花，當時的菊花產業，產量小、產區少、品種少，但價格卻不惡。因此林先生開始獨立經營花卉生產後，就選定菊花為單樣

瓜葉菊

從菊花林
說起

〔產業篇〕



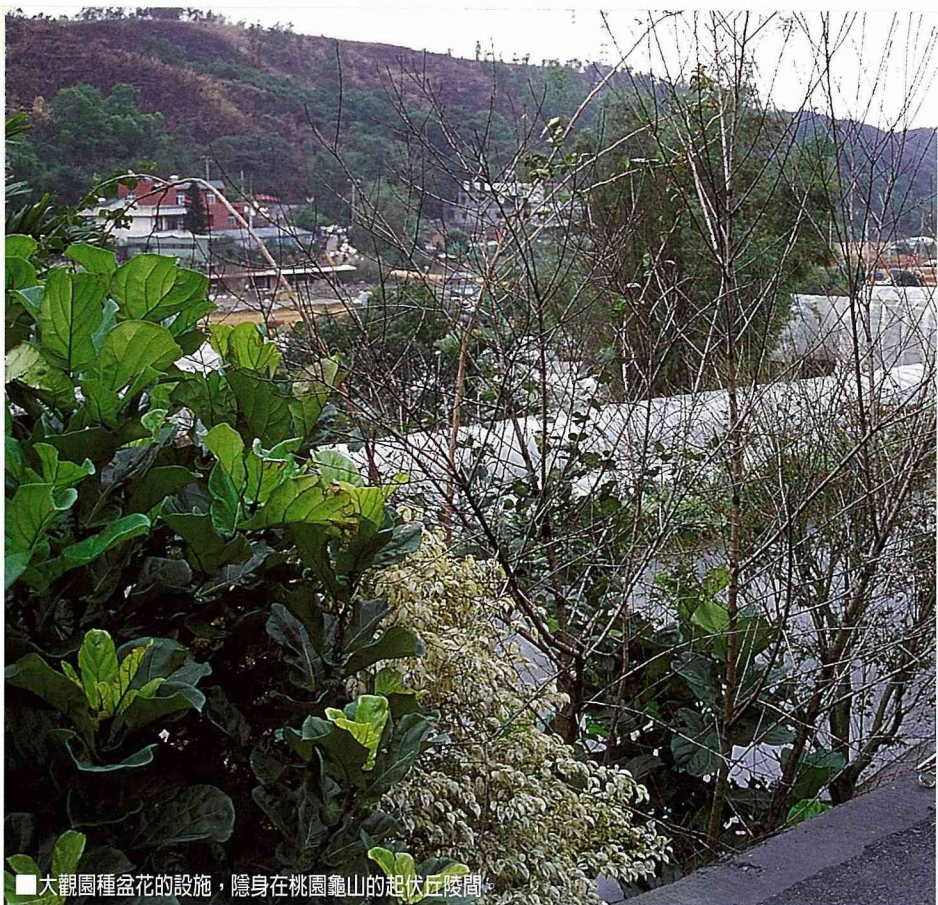


化專業化生產的項目。

林先生說：那個時候，我就是開始拼命的引種，每年總要引進三、四十個品種，經選種後，常常只剩二、三種可用的品種。例行性的朝週年生產的目標陸續引進早花、晚花及夏菊，打破國內菊花產期集中10月前後的窘迫。私人引種的代價和風險很高，尤其是在資訊交通不發達的年代，林先生自己直接向日本的種苗商下訂單，以旅行支票付款，日方收到款項才將菊花的插穗郵寄過來，不但費用高，菊苗的成活率亦不穩定。

綜合來說，總算是克服種種困難，菊花引種的部份算是成功的豐富了台灣菊花的面貌。但更糟糕的是嚴重的偷竊問題，聞風而來偷竊新品種的賊，動不動將園子裡的菊花母本連根刨走，損失不貲。所幸當時林先生一天仍維持約一千枝的產能，在當時是交易的「天量」，一支菊花能賣到2-3元，零批商仍激烈的搶貨，是他覺得身為花卉生產業者最風光的年代。

採收切花剩下的植株，繼續二次生產，採穗扦插繁衍小苗，這些苗大部分被北部、中部田尾及埔里地區的花農買去栽種，帶動國內50年初期栽培菊花切花的風氣。除了引進品種的貢獻，另一方面林先生也致力菊花栽培生產技術改進，奠定國內應用電照調節花期的基礎。林先生就因這



■大觀園種盆花的設施，隱身在桃園龜山的起伏丘陵間。

些對台灣菊花產業發展的貢獻，被業界尊稱為「菊花林」。

大觀園的興起

林先生是宜蘭人，民國17年出生，台灣光復初期剛自宜蘭農校畢業，適逢日人戰敗撤退台灣之際，當時的台糖也因人力短絀，林先生順利的進入台糖擔任乙級實習員，薪水高又有配糖的福利，是當時的金飯碗。5-6後，林先生有感於對工作體制不適應，加上在台北經營花店的同窗熱情招喚合夥，因而投身花卉生產經營。當時是民國42年，台灣花卉產業的初萌期，種花的人

不但屈指可數，生產的項目也很少，且以露天生產為主，當時台北市大龍峒的草花，三張犁、六張犁則以馴化來自永靖地區生產的庭園苗木為主。

單項作物專業化生產的先驅

林先生有別於一般花農的地方是，一直保持著旺盛的學習心及強烈的突破鬥志。誠如他所感慨的，菊花雖然是第一個讓他賺錢的作物，但其後新興的業者一窩蜂的大量生產，加上當年又沒有品種專利的保護，他只能眼睜睜的放手，任由這個產業從他的生產項目中一落千丈。加上北部地區生產切花的成本高漲，中南部切花產業漸成氣候，這些產業間的互動，使林先生決心轉型向盆花求發展，擘畫出「大觀園」今天的風貌。

瓜葉菊的栽培

民國65年左右，當時台灣盆花市場草本盆花很少，林先生開



■談到花卉產業，菊花林就充滿活力、真情流露。



■大觀園的育苗溫室，乾淨整齊，不難看出主人的用心堅持。



■盆花迷你化，是大觀園的新產品。

始嘗試生產瓜葉菊，雖然早在日據時代林先生還就在讀農校時就曾種過。然而至今台灣都還沒有人商業生產瓜葉菊，因為它是需



■因應少量多樣化的市場需求，大觀園也零星生產室外盆花及草花成品。

■荷包花可以分散瓜葉菊的市場風險。

要在設施的保護下生產，而當時設施栽培尚不普遍。林先生從閱讀日文花卉種苗目錄、挑選品種、引種、試種，向日本買了一兩年種子後，自己也開始挑選株型適當、花序整齊、開花穩定的植株留種，再選種讓它們自然雜交育種。

最早生產出來的瓜葉菊，批發價約60元，比較當時老師的薪資每月2-3千元，零售價100多元，林先生投注開發瓜葉菊的心力財力，總算是有點回報。瓜葉菊在本省大約是8月播種、9-10月間定植，隔年2-3月開花。目前的較大的產區在中部以北，如桃園三民地區及埔里，因為栽培上感覺較怕熱、根又細，在以前以土為主的介質配方，培養土水

份很難控制，所以產量一直維持在幾千盆。加上栽培過程管理上的一個不小心招致病害，黑斑病、斑點病、疫病、灰黴病，南部栽培要成功很難。現在設施設計改進降溫控制較容易，大觀園瓜葉菊的產量保持5-6千盆。

瓜葉菊的花期調節，大都利用提早或延後播種期，但提早時，外界高溫雖也提早開花但生育期低溫的不族，容易造成品質的低下，因此即使埔里是目前最大的瓜葉菊產區，聖誕節後雖提早上市，但品質不算太好，市場接受度自然不好。另一方面，國內大部分的業者，並沒有自行留種育種，而直接購買日本系或荷關係的品種，通常族群的生育表現並不穩定，株高、花數、花期

表現都不盡理想。因此林先生每年大約會從自己生產的瓜葉菊中挑選50到100株留做採種母株，這樣經過7-8年總算是選出生育平均、能適應龜山地區氣候的品系。

瓜葉菊的花色繁多，除了黃色，幾乎都有，在國內以花色鮮艷的藍最受歡迎，單純的紫紅及白色最差，其他花色還有不同深淺的深紅、粉紅，瓜葉菊除了顏色變化，其中接近花心處帶有一圈白色輪狀花紋，專業稱之為「蛇目」，這也是最受消費者歡迎的特性。瓜葉菊花朵的大小又分為中輪花約4公分大小，小輪約2-3公分，確是一個花色變化豐富的美麗盆花。只要栽培品質控制的好，好像比較不受流行的影響，市場平平，有固定的消費群，比起從前瓜葉菊零售價是便宜許多，5寸盆大約只150元。只可惜瓜葉菊要迷你化似乎較不可能，因為目前尚無迷你種。



■大觀園設施栽培瓜葉菊

瓜葉菊對大觀園生產的重要性來說，從前約是1/5的產能，到現在慢慢不重要而被其他新興的盆花淘汰取代，例如林先生提到的荷包花，所以瓜葉菊降至1/15，去年瓜葉菊的產量爆增，使瓜葉菊的價格慘跌。

瓜葉菊的將來如何？林先生倒是樂觀的認為，好在消費者對瓜葉菊有一定的消費認同，只要能種出好品質的瓜葉菊，至少它還是會維持一定的產量，但就怕無節制的大量增加。

最早引進簡易設施的人

民國68年林先生興建台灣第一座鐵管簡易隧道溫室，之前除了少數的木造設施用於育苗，且造價高或使用不甚理想。林先生為了解決生產滿天星苗防雨的問題，嘗試自日本引進一些隧道溫室的零件、鋼夾，配合本土的一些鐵管、塑膠布，自行搭建了本省第一座簡易溫室，這就是目前國內花卉生產設施的主流。

有了便宜的設施，林先生更肯定大觀園轉型以盆花為生產主力的經營方向，儘管當時盆花並不十分看好，但近年大家所了解的林滄俊，的確是優質應節盆花的代表。

現今的大觀園，有兩個溫室區，已由林先生的兩位公子接手經營，延續父親以週年生產數十種開花類盆花為主的生產傳統，如聖誕紅洋菊、壽菊、洋桔梗、



■討厭媒體照相的林滄俊先生。



天竺葵、瓜葉菊、長壽花、迷你玫瑰、九重葛等等，還嘗試生產一些金雀花及香藥草類的盆栽，如迷迭香、檸檬薄荷、香葉天竺葵。以滿足在台北花卉公司及建國花市自營盆花批發零售業務的需求。而為了使兒子能順利接手林先生大觀園一生的努力，林先生也早在兒子的自由意願下，先後安排至日本千葉大學進修園藝兩年，才返國投入家族事業。

成功的經驗

如果問到林先生經營花卉園圃的祕訣，他總是無奈地用閩南語說：「要跑給人追，給人趕上了，就要變。」然而如何一直保持領先，跑在產業前面？其實是相當辛苦的事情，開發者付出的是時機的把握，都需要建立在很紮實的栽培技術上，林先生倒是常常輕描淡寫的對參觀的人說：「要選對作物，生產的優勢只有延長花期，提早或延後，要它開花時再開。」要時時保持這樣旺盛的戰鬥力，靠得是林先生每天都還保持閱讀的習慣，床邊堆滿了書，認真好學的態度令人敬佩。

所以林先生感嘆很多花卉同業「吃碗內，看碗外」的心態，總是一味的追隨別人辛苦建立的熱門商品，缺少自我評估生產優勢的特殊性及自我發展的能力，於是盆花市場每每一大好就瀕臨崩盤的險境，掉入劣幣驅逐良幣的惡性競爭，誠如林先生說：「以前才種4-5千盆菊花，中盤是要排隊才買得到，產業除了靠提升品質、降低成本來創造利潤，還有環境變遷、市場開放的壓力。更何況在有限的資源下，一般努力也許可以達到70-80%的成果，想要達到90-100%，可得要付出加倍的力氣。」

結語

林滄俊先生栽培花卉40多年的歷史，幾乎是完全跨越台灣商業生產盆花的啓蒙、起飛、興盛到今天，每一個轉型的階段都沒有缺席，且佔有重要地位。由於林滄俊希望客人買到的都是最好的盆花，因此大觀園的產品幾乎就是盆花市場的指標價。對於這樣一個堅持盆花理想默默耕耘努力的老圃，您也會認同我在公開的場合說：「認識這樣的朋友，是我一生工作價值以外最大的收穫。」



■瓜葉菊的花色變化多，花開燦爛，因之又名富貴菊是春節的國產盆花的代表之一。

藍色的花一向稀少，而瓜葉菊的藍深邃而清澈，像是來自深海的藍，有些品種近花心一圈白色蛇目狀的花紋，更是讓它像是閃動著靈光的明眸，這種瓜葉菊，是臺灣喜歡者最喜歡的花色，加上瓜葉菊花朵全盛開時，圓潤潤飽滿的花外型，美得可以讓入屏住呼吸，挑不出一絲絲的不完美，是最具春天氣息的盆花。

正確的消費觀念

瓜葉菊雖是菊科1年生的草本，花開燦爛的景象，因之別名叫富貴菊，葉片十分像瓜類的葉片，沒開花前常會讓人誤以為是瓜苗。1年生植物的特質，讓瓜葉菊成了標準的當季應節盆花，

季節性強、消費性也強，因此是典型的盆花，花謝了就好丟掉。

選購祕訣

在花市幫忙花農賣花時，消費者常常會要我幫忙挑選瓜葉菊，我一定挑至少開二分之一以

上的，很多人會以為我在幫花農推銷殘貨。這是因為瓜葉菊以室內觀賞為主，如外界環境的變化太大或光線不足時，容易消蕾的現象，特別是還都處於小花苞的狀態。而如果是已經綻放一半以上的花朵，表示植株的生育已趨穩定，因之較不容易受環境的變化影響花期。

最佳年節花禮

瓜葉菊是自用、送禮兩相宜的盆花，瓜葉菊的賣像佳，花朵份量驚人，體面大方，色彩鮮麗，所以很多人以為瓜葉菊是很



■瓜葉菊是一年生的草本作物，未開花前，可清楚的看出葉片酷似瓜類，故名瓜葉菊。

瓜葉菊

讓你有個
亮麗典雅的
中國年
〔應用篇〕



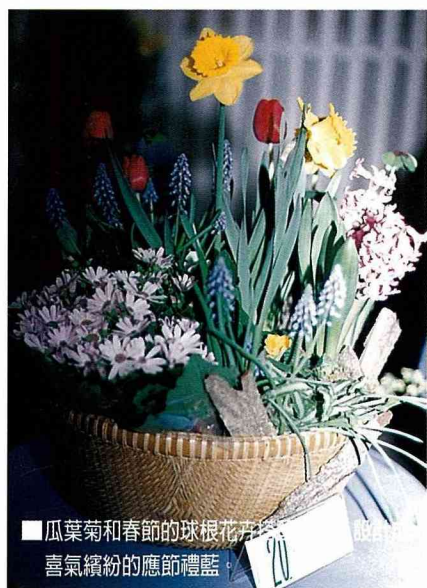
■瓜葉菊是外型亮麗搶眼，居家應用時，換個古典的磁盆，很容易就充滿典雅的中國年味。





(孫建璇攝)

■春節前的花市，琳琅滿目的盆花爭奇鬥艷，瓜葉菊是十足令人「大碗滿意」的國產盆花。



(孫建璇攝)

■瓜葉菊和春節的球根花卉，喜氣繽紛的應節禮籃。



■室內或陽台的一角，可以用兩個不同顏色的瓜葉菊配合洋桔、鳳梨及觀葉盆栽，適當的排列後，高圍用原木色的木片柵欄圍起，快速又有效的改變生活環境的景觀，創造熱鬧的年節氣氛。

貴的盆花，到花店都不敢問價錢，其實是真的物美價廉。適合窗臺、櫥窗、店頭的擺設，放在哪兒都散發出濃濃的春天氣息簡單套個籃子、套盆、磁盆，就雍容華貴，值得您試試看。

延長花期的照顧方法

瓜葉菊雖然是消費性的盆花，但如照顧得宜花期得以延長，照顧不當就紅顏多薄命，慘遭您的荼毒。其中澆水的技巧最重要，請把握乾了再

澆、一次澆透，瓜葉菊的根很脆嫩，不耐淹水故忌積水。也盡可能不要澆在葉片和花朵上，或以噴霧的方式保濕，反而易生水傷及感病，尤其是灰黴病常常讓它面目全非，所以要盡量保持地上部的通風乾燥。為了讓後來的花苞繼續開放，放置的地方光線要充足，以窗邊1公尺，不直射的地方最佳。這樣才能久久好好享受瓜葉菊的美麗。

☞



■綠色的塑膠高杯，填入3公分的碎石後種上一株鳳梨花，挑空的效果，讓鳳梨葉優美的下垂線條更出色，呈現簡單優雅的質感。



■喜歡中國年的，聖誕紅是最紅的盆花，因此台灣花農特別生產聖誕節後的聖誕紅，新鮮上市。



■追求恬閒

安適生活品味的您，可以利用鐵線蕨、鳳尾蕨及波士頓蕨，設計出充滿輕鬆自然家園氣氛，沒有壓迫感的組合盆栽。

春節盆花示範



■提早花期的洋繡球，搭配朱焦和合果芋，只要依序放入木片裝套盆內，就完成這個有田園風味的年節花槽，表情豐富又不佔空間。



■傳統的中國水仙，也可以提前用這種現代感的素材玻璃、銀白鋁線，展現新潮的思維。



〔仕女篇〕

■優雅的「早市夫人」，童明月。

童明月



早起的賣花女

在大多數人還在沉睡的時刻，明月已經起床了。通常早上4點，最晚5點以前一定要出門，前往位於內湖的台北花卉產銷公司，展開忙碌的一天，埋首在繁忙的盆花零批業務直到12點休市，然後收拾攤位準備返家，已是下午1-2點，如果適逢年節或開花盛期，額外的補貨作業，轉眼就是黃昏近晚，明月幾乎整整12小時不曾停歇的持續工作。

問明月對這份工作的觀感，她近乎傻笑的說：「不曉得如何形容自己的工作。」當然同在花市，從酒泉街到濱江市到今天的內湖，花市裡有更多資歷比她深的「早市夫人」。曾立志當日文老師的她，如今成了早起的賣花女，仍然流露出優雅的老師氣質。

中古的現代女性

明月原本唸銘傳國貿，插班到淡江大學讀日文，大學畢業後在桃園的正達補習班教日文，原本以為自己將在傳道授業解惑中渡過，卻因緣際會認識了林滄俊家的長公子文欽，一場師生戀，明月嫁入這個北台灣的盆花世家。迷糊的她，結婚前只知道未來的先生家是種花的，完全不知道自己以後會走上第一線經營盆

花零批的路。明月笑說自己很傳統，婚後完全接受了「男的種花、女的賣花」的家族任務，所以她稱自己是「中古現代女性」。

日本小原流家元教授

面對這份陌生的工作，她有很多需要學習適應的地方，好在明月自讀五專起，就參加插花社，婚前儘管對盆花並不甚了解，至少對用過的切花和葉材多少有點概念吧！加上婚後她和先生在公公的支持下前往日本進修園藝，因先生需要在新宿的語言學校研習日文3個月，這期間明月則選擇到附近的花店打工，整理盆花切花、騎腳踏車送花，期



■明月向客人解說時，專業而專注的神情，不難體會她對自己工作的投入及熱愛。

間店長熱心的推薦她讀「趣味園藝」，好在自己一路棄商從文到務農，本來日文的日用語難不倒她，加上在地環境的刺激淬煉，一方面日文能力成了她日後快速吸收一手花卉資訊的利器，也讓明月在短期間就對盆花有了梗概的認識。

之後先生至千葉大學就讀研究所，當地的花店少而保守，明月只好去麵店洗碗，補貼家計，並抽空到東京六本木惠泉園藝學校學習東洋花、西洋花，就這樣邊打工邊陪先生念碩士學位邊學花藝，取得小原流家元教授，奠定日後對組合盆花色彩、花器搭配的基礎，也讓明月的組合盆栽顯得細緻、多變化而與眾不同。所以她常常是我推廣組合盆栽的救兵，沒時間就花市去找她設計好的作品應急，然後她有時大概是很無奈，只好胡亂算算這些原本是當展示品的價錢，然後沒脾氣的說：好啦！拿去啦！較省事啦！

投身第一線

先生取得碩士學位返台後，投入家族的盆花生產，明月則在婆婆的引領下，投身家族第一線賣花的工作，她當作是一種挑



戰，一份突破成長瓶頸的工作吧！到今天已能獨當一面，並努力保持家族經營高品質開花類盆花的特色和地位，明月不知道自己算不算業績最好，但不可否認自己對花卉的喜愛有增無減，至少不會放棄這個旁人看來異常辛苦的工作。

不僅期許自己認真經營，明月更希望公公、先生、小叔以敬業精神生產的優質盆花，也能受到消費者的肯定。

分工合作

明月的工作在家族企業的分工下，基本上是負責和批發市場銷售相關的工作，生產的部份原則上都是由公公、先生及小叔負責，所以明月也只大概了解盆花生產流程，但人手不足或適逢假日工人請假，也得幫忙澆水，以及出貨時挑選、分批、上架陳列等工作。另外更重的任務是產品價格的訂定，一般來說她會先請教公公或先生概算成本取得一些粗估的原始資料，然後參考市場供需波動的情形及景氣，並與下游的花店小販在交易的過程互動出價。

盆花價格的訂定和產銷之間的關係複雜微妙，定得過高容易滯銷，太低又造成淨利的損失。因此，身在銷售家族產品的第一線，價格決策，深切影響是否能順利出貨，而花卉又是需要即時銷售的限時商品，到了出售適

期，通常只有10天到2週的最佳銷售期，所以在這窘迫的時間內如何有效的流通產品，依市場反應回饋檢討調整來年的生產量，甚至尋求新產品的潛力，當新產品上市前的評估與市場經驗判斷產品定位，經營市場實在是一門深奧的學問，然而明月自信的眼光、洗煉的描述她的工作，似乎告訴我們她已經深諳其中複雜互動關係，且有自己特殊的經驗和做法。

新產品的開發

除了價格的拿捏，新項目或新形式的產品，如何讓消費者接受，也是經營市場積極而重要的任務。新形式的消費，明月以透過組合盆栽的展示推薦，結合自己插花的基础及從日文花藝及園藝雜誌快速吸收一手資訊，設計出符合流行及受本土消費者可能接收的作品，達到強力推銷的目的。尤其是明月認為日文資訊進步，與台灣消費習慣相同，季節也相似的優點，值得本土業者的重視。明月也強調組合盆栽觀賞壽命長的優點，應該是最能突破



■明月設計的組合盆栽，清爽、乾淨、細緻，以發揮家族生產優質盆花的特性出發，不時興過度繁瑣的裝飾。麗格海棠組合盆栽，表現華麗而不失容易親近生活化的清爽。

國人節前才買花的習慣，是分散市場及刺激盆花消費的最大利基。

新產品的開發方面，明月特別偏愛香料及香藥草，看好它們將來的發展潛力，短暫旅居日本時，明月感到日本消費者對這類產品多樣的需求及風靡的程度留下深刻的印象，也覺得這樣的產品在台灣應該也有相當的發展潛力，所以回台時，也買了許多國內尚稀少有人重視的十餘種香料作物，並從中篩選出檸檬薄荷、迷迭香、百里香為試銷的先驅。

性別對從事農業的影響

談到性別對從事農業的工作角色扮演的優劣影響，身為營農婦女的一員，明月認為女性的心思細膩，對接待客人較有耐性，有時在聊天中進行交易，除了成功的推銷出產品，還在不知不覺中與客戶做朋友，這大概就是女性從事農業經營最大的優點，讓客戶得到更親切貼心滿意的服務。但女性在農業行銷角色分工上，需要體力負荷搬運的困擾最大，所以只好依賴先生或期望能開發一些較省力的輔具減少



■充滿童話趣味的聖誕節組合盆栽。

勞力工時，或是產品定位放在生產尺寸較小的盆栽，以減輕勞力強度。

而身為媽媽的責任則為婦女從事農業最大的痛苦，尤其是批發早市的經營特質，讓明月明顯的感受到陪孩子的時間被壓縮的很少，特別是年節或重要的生產項目大出貨時，常常是無日無夜的工作，期望存貨降至最低，爭取較佳的營收，除了勞力體力面臨更嚴苛的考驗，小孩就只好交給先生一手打理，因之在期許農村婦女提升營農能力的同時，先生的分工及社會福利分擔教養，似乎更顯得比其他行業來得殷切。

明月經營早市的狀況，通常兒女起床時，媽媽已經在花市為一天最佳的銷售衝刺了，所以早餐及接送上學的工作，就必須由先生承擔，然而在銷售尖峰的同時，先生也很忙碌，因此平時就要有心理準備，想辦法訓練小孩獨立，是當媽媽最心疼的難處，但往好處想家庭是家中每一個份子共同的，就是因為和孩子相處時間少、假日休息少，孩子也要習慣跟著送花賣花融入媽媽的生活，所以她的兒女很能體諒大人辛苦，玩的時間少了，但在與客人應對的互動中變得早熟，樂觀的想也算是一種人生的歷練吧！

至於問到明月從事農業的樂趣，是賦予工作的成就感吧！賣花的成就，就是當體會消費者對產品的認同，而產生有信心的消費，尤其是當消費者久而久之，當自己是消費諮詢的對象，就會覺得自己不只是在進行單純的產品交易販賣，得到一種被信任的安慰。另外在推銷開發產品而設計組合盆栽的過程，創作的快樂



■ 香料作物是明月看好具將來性的家用盆栽，圖左起檸檬薄荷、迷迭香、百里香。

也是難以形容，當作品完成或「新的作品」充份能營造預期的效果時，會因滿意而陶醉。例如明月將家族新開發的5寸迷你聖誕紅樹型產品成功的應用在不同面貌的設計時，或是迷迭香完美的代替香冠柏創造聖誕氣氛時，這些傑作自己都覺得滿意，從中得到有如藝術創作的快樂。

給我一顆寶石 不如一朵鮮花

問明月如果能有機會重新選擇將是如何？出乎意料之外的，明月沒有告訴我，她希望堅持日文教學的路線，因為她在學習語文所下的功夫，幾乎是她前三分之一輩子非常明確的目標，而現在日文在她的工作中所扮演的反而是補助資訊的吸收及應對外國客人，只好等退休再重拾教書的樂趣吧！

然而明月也說道，也許是自己對花卉的狂熱，不只是從學習插花開始，尤其是為自家生產盆花的美所吸引，加上職業需要的接觸越來越喜歡接近盆花。而且盆花的美似乎是更勝切花，美在它展現更旺盛的生命力，不似切



花至多只有一週的壽命。所以農業的收入雖然不高，她還是願意選擇這個令她著迷的工作。

最後和明月談到對未來工作的期許，明月希望自己的工作不是停留在賣花，而是能進一步將花卉消費教育結合週休二日自己動手做的風潮，將盆花的消費意義不只是定位在一堆為求好賺而投入生產的心態，盆花產業的理想目標，在引發消費者購買慾望的同時，還要能與國人日常生活結合，提高國人生活品味，甚或希望自己有朝一日，能建立盆花消費會員制度提升消費認知。這樣的抱負及前瞻性眼光，也許是農政單位都還在猶疑，然而我一點都不懷疑明月將能實現她的理想，尤其當您聽她說：「很多女人都愛珠寶，但是給我一顆寶石，不如給我一朵花！」

趕快預約當她的理想盆花會員，給這個早起的賣花女一點熱情的鼓勵吧！