



收放自如隨我意

—省植物社陳長凱談組合盆栽



■容器不限是組合盆栽的特點之一。

沿 著輔仁大學校牆，是條車輛不能並行的窄巷，直走到底，視界忽然開闊起來，這裡是台灣省觀賞植物運銷合作社(簡稱省植物社)，也是國內組合盆栽孕育的溫床…。

植物超大賣場

省植物社是一個特殊的單位，界於量販與零售之間，它所提供的既不是可吃的，也不是可用的，而是「觀賞植物」，換句話說，是用來看的，1200坪的賣場，加上大型的園藝教室，一到假日總能吸引許許多多的遊客，社員都是花農，所以服務的對象相當廣，全年無休的經營方式，無論是上班族、花店都能顧及。



■陳長凱先生是省植物社總經理，致力於推廣組合盆栽。

賣場中陳列有各式盆栽、花盆、園藝用品等，這些在假日花市都可以見到，較吸引注意的是其中擺設像座花園的精品區，這是陳列組合盆栽之處，也是全場價值最高的地方，因為，比起

旁邊單一的盆景，它的單價要高出許多，上千元是常有的事，大型的造景可能要上萬呢！

組合盆栽功能多

站在推廣國產盆花的角度，省植物社總經理陳長凱自5年多前開始接觸組合盆栽，4年前精品組成立之後，則朝向商品化進行，他指出組合盆栽至少具有三大功能：產業功能、商業功能 and 社會功能。對農業整體而言，提倡精緻農業，利用組合盆栽的型式，可以促進消費；對花卉從業人員而言，經過設計的產品，可以提高附加價值；而最重要的是，對於廣大的消費者來說，組合盆栽所營造的各種情境，不但能改變生活氣質，而且可以美化環境，植物不會造成公害，還可以淨化空氣，對健康有益無害。

組合變變變

陳長凱的心願是組合盆栽能夠深入消費者的心，因此，他有各式的點子，都和國人習俗有關，比如：將一個組合盆栽掛上個月餅、或是擺顆文旦，買回家，又可以吃，又可以看；或是將藥草、香花或除虫植物種在一起，變成一個百草園，既實用又實惠，消費者買了高興，而對於生產者來說，等於一次賣出3盆，是雙贏的局面。



■精品區約25坪，展示各種型式的組合盆栽。



對於容器的使用，陳長凱有獨特見解，他覺得處處可拾，只要能發揮功能就好，「實用」對於一般的消費者而言，是滿受用的，大件小件加起來，省植物社夏季的淡季除外，平時一個月可以賣出數十萬元的組合盆栽呢！這可透露出消費者有多喜愛這種百看不厭的花卉產品型式。

紅顏不要薄命

對於組合盆栽，陳長凱有濃濃的感情，不但是自己做，也希望大家一起來，展示場裡頭經常有花店前來要求拍照，甚至買回去，依樣畫葫蘆，他都不在意，甚至給予鼓勵。

他認為，目前國內資訊的流通還不夠，以及專業人員不足，是組合盆栽推廣的障礙，有部份花藝老師認為組合盆栽壽命長，不像插花，只有兩三天，如果教組合盆栽，學生不會常常來，所以教學意願不高；另外，就是植物的常識也必須具備，比如，將室內植物和室外植物種在一起的



■園藝教室提供初級組合盆栽課程。

話，不論放在那，都會有一方奄奄一息，甚至，對水份的需求也必須考慮才行，這些，都不是光憑美感就能做得到的。

學農也必須有生意頭腦

商家會利用周年促銷，近年來農產品也漸有此種展售模式，除了展售之外，省植物社已在農政單位的輔導下辦了好幾



■陳長凱的作品：花香鳥語、綠意盎然。

年的組合盆栽比賽，以作品之造型、植物生態以及消費者接受度加以評分，利用百貨公司人潮聚集或之後的展示，提高組合盆栽此類產品的知名度；同時，也藉機發掘對組合盆栽有興趣的從業人員，其中，第一屆的冠、亞軍都已是組合盆栽的老師，鎮日為需求強烈的教學而忙碌呢。

願像石頭激漣漪

組合盆栽由於運送的問題，目前並不提供外送服務，所以即便是通路業者看好其潛力，想提供宅配服務，省植物社也只好暫時說聲抱歉，但科技進步，什麼都會變成可能，陳長凱很期待的說：「將來若有自動淹灌系統，則植物不須人來照料，可以擺設的通路就會廣多了。」不過，他也指出，目前必須先做的，應是消費者的觀念改進與培養專業的組合盆栽從業人員，為組合盆栽廣大的市場做暖身操，而這也是省植物社正在努力的。



■省植物社本身為盆花直銷中心，社員全為花農。