

1999 台灣盆花故事

撰文・攝影 / 吳麗春・傅仰人
桃園區農業改良場 花卉研究室

繡球花引進台灣早在1907年，算起來可說是花中的百歲人瑞，但遲至1966年才有商業生產，陽明山「中外園藝」的張元和先生，引進7-8個品系種植，似乎是初現曙光。然而它成為新興盆花到目前稍具產業規模雛型，卻又是近10年不到的事情。所以，繡球花發跡雖早，一路行來，目前國

內栽培繡球花的農民，年齡層涵蓋老、中、青三代，表面上似乎是人人看好的明星產業，但私底下個個都有不同的感慨和擔憂。繡球花是大器晚成？還是好事多磨？

陽明山時期

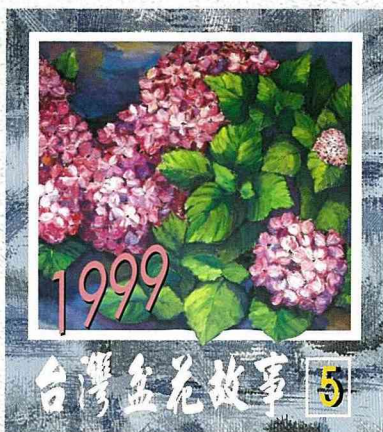
如果一定要仔細區分繡球花商業栽培模式的演變，從上市的花期來看可分為4個階段，民國80年前的產品幾乎全是自然花期，上市的期間在每年的5-6月間。第一階段出產的繡球花，產區侷限在陽明山竹子湖附近，當時主要的生產業者為已故的老里長高先生。

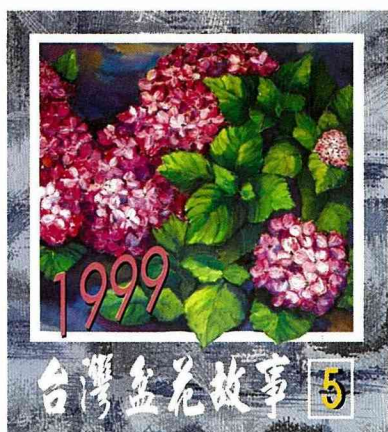
生產流程，以土掘苗為主，出售前上到8寸盆，生產的模式粗放，品質中等以上；當時女工單日薪酬80元的時代，一盆繡球花的零售價還可以保持200元以上，是很不錯

繡球花

大器晚成

〔產業篇〕





的生產項目。這就是當時零星生產的繡球花，一部份當盆花供都會消費，其他的則僅供山地遊樂區造園用。

61-62 年左右，龜山的邱獻釵從草山（陽明山）引種，63 年在永和平地生產 3 千盆 7 寸大小的繡球花，低溫不足，植株細弱，花期不均勻，繡球盆花的品質大不如陽明山，但零售還有 80 元，不算壞。三民的黃雄杰也約在 62 年左右，在角板山試種一批，可惜被薊馬吃光了，沒有收成，只好又當成苗賣給別的業者。所以這階段的生產狀況，想達到量產提高品質，都不是容易的事。

當時正逢國內盆花消費低潮期的開端，消費力薄弱，即或是能大量生產，市場的胃納也小，而為了延長應市的時間，被迫選擇在蕾期提早出售，可想見一個對繡球花陌生的消費者，要感受繡球花的壯碩唯美，實非易事，消費市場的成長自然受限緩慢。這階段的繡球花的命運，始終就只能少量生產，叫好不叫座，叫座也無法大量供應的尷尬窘境。

來來花展

第二階段始於 76 年荷蘭第一次在國內來來飯店地下室



業者口中的市場主流產品“紅色”，其實只是濃粉紅色。

舉辦花展，結束後，邱獻釵先生買下了現場展示比利時進口的 4 株盆花品種的繡球花，節間較密、株型較結實，這寥寥可數的幾株，成了這個階段國內最主要的「母頭」（商業栽培種源），其他的業者如龜山的張錦生、林滄俊、蘆竹的郭中、三民的黃雄杰，後來陸續都是從邱先生這兒取得最初生產繡球花的種苗。

這個階段國內的產官學界都還不熱衷繡球花，一方面產業仍是維持不冷不熱的狀態，市場小、業者少；另一方面對繡球花的栽培技術認知有限，目前產量約 2 萬盆的邱先生就笑自己說：「繡球花已經種了二三十年，好像還沒有大突破的感覺。」遑論能隨心所欲的調節花期，搶攻年節市場了。

但是生產聖誕紅盆花的業者，對繡球花似乎情有獨鍾。像邱先生就因栽培空間不夠、太早扦插、夏天紅蜘蛛難以控制等等因素，以致成績不好，

賣不到 2-3 成，或是冷藏處理的效果似土法煉鋼般，總還不能十全十美的掌控繡球花的花期與品質。重重困難下卻仍堅持生產的原因，邱先生明白的說：「主要就是希望搭配聖誕紅，雖然有點了解繡球花，可是老是種不好，就當作新挑戰的目標吧！」

無獨有偶，三民的聖誕紅競賽常勝軍黃雄杰也是基於相同的理由說：「繡球花太漂亮，太水！而且可以和聖誕紅錯開生產，繡球花上山，聖誕紅開始扦插、上盆，出貨一空後，繡球正好要下山。」

所以繡球花的生產流程，幾乎可以和聖誕紅配合的絲絲嚴嚴。尤其聖誕紅是量大又佔空間的作物，對溫室設施的利用產生很大的考驗，出貨後空空盪盪的設施，如何快速填補生產的空檔？繡球花彷彿就是唯一的答案，這就難怪聖誕紅業者對繡球花的興趣要鋥而不捨了。

春化苗的引進

這樣混沌曖昧的產銷關係，一直到了80年以後，才開始有所變化，也將國內繡球花的生產帶入第三個階段。最大的改變是透過本地花卉種苗貿易商的引介，先驅者如王董園藝的王阿薰先生、福埠公司的蔣麗兒小姐，後繼之礎石貿易公司陳吉雄先生，陸續從丹麥、荷蘭等地引進春化處理完成之繡球苗，揭開國內繡球花借外力促成栽培的時代，大致將花期提早到預期的農曆過年前後。

最早專心投入促成栽培繡球花的業者廖敏先生，原來在杉林溪工作，轉到一度曾是台北重要的花卉批發地之一的內湖白馬山莊求發展，白馬山莊沒落後，又搬到台東從事盆花生產。80年他首先開始採用進口的春化苗，正式生產繡球花，產量約2萬多株，21公分的成品，促成栽培期約為48



■藍色的花雖稀少，但藍色繡球花仍多居於造景配色地位。

天，新引進4品系均為紅色系，紅色仍是目前國內繡球花的市場導向，藍、白色系雖美，僅用於造園配色。

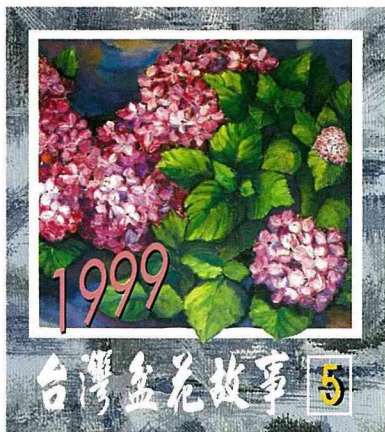
引進春化苗2-3年後，83年廖先生逐漸朝自己育苗發展，他回憶當時進口苗的成本高居不下，單株的價格在百元上下，主因是運輸體積大，一貨櫃只能裝個7千株。所以當時進口苗的數量幾乎就是當年的上市產量。種苗費高，經營風險也高，如果能順利趕上過年前出貨，物以稀為貴的預期

心理，7寸盆批發價還好可高達250元，零售更可達800元，同業也認為是頗好的價錢。因此，很多業者也興起仿效栽培的念頭，廖先生好不容易趨成熟的栽培技術，終於也敵不過85年後興起追隨者的競爭，延至87年只好放棄生產。

在訪問廖敏先生時，他對國內業界一窩蜂跟隨的心態，表現的卻出奇平淡，他說：「其實荷蘭也是這樣！台灣業者自相殘殺的作法，不必特別去苛責，只有自我調適的無奈吧！選擇花卉種類的商場原則，就是閃、閃、閃、一直閃！等到市場稍微成熟，就被追、追、追、追到被殺死！這也沒什麼，很正常，台灣那個產業不是最後都死在自己人手上？」這樣的形容是否有點像武俠小說中武林盟主的宿命？總之廖先生經營繡球花的好光景不到5年，現在的廖敏已經不種繡球花了，有如宣佈金盆洗手、退出江湖的武林盟主，



■白色的清新明亮，唯獨不受LKK消費者的青睞。



在歷經商品開發的辛苦之後，獨自承受市場不保的無力感。

然而繡球花花期調節的問題，並不是這樣容易只靠進口春化苗就能全盤解決，竹東業者賴能力、新屋的賴崑寶，也曾引進繡球花春化苗栽培，不過為了區隔市場，以栽培單朵的小品繡球花，栽培期間約3個月，

株高希望控制在25公分，13公分盆徑，單朵批發價80元，零售價150元，可惜國人似乎是較鍾情「大又澎湃」的產品，賴先生只在84-86年間量產了3年，平均年產1萬盆，但實際出貨僅在5千上下，主要是因為花期並不如預期穩定，能趕在春節前應市，



其次苗的價格高、來源不穩定、春化不完全、設備不容易控溫及受到年度氣候變化的影響很大、盲花消蕾的產生，種種不確定的因素，更主要是因為此時國產多花產品上市的衝擊，終於讓賴先生目前也處於停產觀望狀態，這等於是宣告繡球花第三個階段的結束。



■體積大、運費高，是繡球花的發展瓶頸之一。

■蕾期販售，是初期業者唯一用來延長販售期的方法。

本土化促成栽培

繡球花產業第三個階段開始不多久，本土化促成栽培模式，也幾乎是同步展開，只是剛開始產品上市的時間較晚，但以本土自行繁殖的苗，取代進口春化苗，生產成本大幅降低，價格雖不如前者，也還能保持批發價170-200元，零售價也跟著就降至500-600元，因而受到消費者的注意。當時已能將繡球花的花期提早到3-4月，至少打破花期集中5-6月，短又窘迫的消費障礙。

蘆竹的盆花業者郭中是目前國內最大的繡球花生產者，說明繡球花促成栽培的5個基本配合要求，一是要有高海拔滿足低溫需求，二是陽光要充足，三要有水源，四要有熟練的人能配合管理，加上五是平地須有冷藏設備配合打破休眠。等於是需建立高山平地移地接力的生產模式，因之停留在單打獨鬥生產觀念的業者，



■年節前後在花市，已經可以見到量產的國產繡球花。

■這就是繡球花的夢幻標準。

是較難成功。目前國內其他的主要生產者，龜山的林滄俊、張錦生、黃雄杰、新屋的李肇房，也都努力尋求這樣的栽培條件。

官方協助產業發展

繡球花從寥寥可數到2-3萬盆，保守的估算實際販售數量約10萬盆，生產的數量20萬盆，繡球花商業生產的潛力慢慢的形成氣候。相較於其他盆花，繡球花幸運之處是政府試驗研究單位的投入，為產業界縮短了摸索期。

桃園區農業改良場在80年初，陸續開始進行繡球花的生產改進計畫，84年後得到行政院農業委員會、農林廳及中正基金會提供試驗經費，研究繡球花的花期調節及花色控制，是協助國產繡球花產業迅速蓬勃發展的主要原因之一。另外桃園場會選擇優先挹注大量人力、物力在繡球花項目上，是因為生產地域性明顯，產量幾乎90%集中在桃園場轄區內，很自然成為桃園場繼聖誕紅之後的重點輔導產業。

未來產業評估

繡球花的將來性如何呢？表面上來看，先天條件似乎較其他盆花作物明朗而樂觀，然而業者本身如何看待它呢？黃雄杰先生覺得種繡球風險很大、促成處理很麻煩，除了要有高冷地配合移地接力生產，

天災地變颱風卻也讓他幾年下來雖不是慘到屢敗屢戰，仍是重重困難中，堅持繼續試種。

因此，對一無冷藏設備及花期調節處理技術的花卉生產業者，選擇已經完成冷藏處理的洋繡球促成苗，可能還是最簡便、無風險、較容易成功的生產方式，但產業會因而由專業分工觀念的落實而創造無限的商機嗎？

■荷蘭消費者趨向淡色系繡球花。

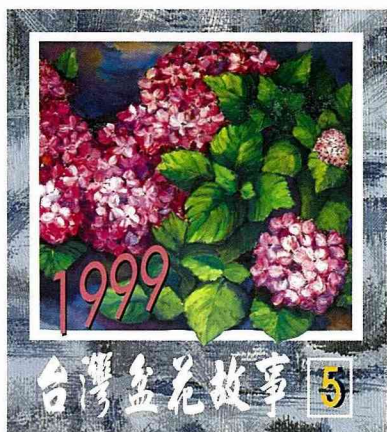
賴能力先生的評估，如果栽培技術能更成熟有所突破，加上繡球花期長的特性，還是市場看好的單項產品，他認為以小品盆花的生產形式，單位面積產量高，個人消費意識的抬頭，讓小品繡球花的競爭性強，他看好小品繡球花的將來性。不過其他的業者卻都認為產品趨勢上，傾向繡球花就是要種成大大盆，才容易展現豐盛的美感。盆花老前輩林滄俊先生則提到生產週期長達1年，就是很大的限制。當然更多先前投入的業者，如「群芳圃」可能是不再種了。

繡球花品質、花期都日趨改善的今天，邱獻釵、郭中先生都預測批發價可能跌至100-



120元，這是為順應大眾化價位的上限，不過這樣的獲利空間也益形壓縮。國內零售的價差則是在500-600元到300元間震盪，是一種潛在的消費危機，容易將繡球花誤導為廉價商品。在開拓海外新市場上，郭中先生已率先出口至大陸，發掘外銷市場的潛力。屈指可數的業者，如「天山農場」的錢怡伶小姐正努力朝繡球花的切花發展。

整體產業而言，繡球花目前投入的農戶還少、市場未開。對於作者而言，身為政府單位實際投入此項花卉產業的研究者，當然衷心期望美美的繡球花，不會是下一個一窩蜂的犧牲者！



〔應用篇〕



■繡球花插成桌花，更能體會它花團錦簇的驚豔魅力，財團法人花藝研究推廣基金會江麗英教授示範。

花團錦簇的典型

繡球花

栽培應用特性

繡球花是喜愛充足光照的盆花，因之如果種在庭院中較陰暗的地方，雖然也能生長，但開花明顯的減少。買回來的盆花以室內觀賞為主，栽培環境固然是更不利生育，但好在木本盆栽的優點就是枝條中貯藏的養份較多，在室內仍可耐一段時間，而如果擺放在靠近南邊的窗臺光線充足，要求陸續開放花團錦簇的盛況，也不是難事；相對的，如果光線太弱，本來的花色就會像褪色的窗簾一樣，看起來有點慘白慘白，沒什麼精神的樣子。

花色多變化

繡球花的花色，主要是粉紅、藍、白三系，不過花色的表現除了先前提到光線、品系的影響，還會受到介質中酸鹼度及鋁離子含量的影響，而產生變化。在臺灣的消費者偏好越紅越好的心理，繡球花也是越深粉紅越好。然而幾年前接待一位三代種繡球花的荷蘭花農，和自身去年前往荷蘭看花展的心得，荷蘭的消費者似乎趨向淡色系，這消息應該會讓種繡球花的農戶感到興奮，原來以前花色處理失敗的東西，就是這樣淡淡的顏色，紅不紅

藍不藍的，竟然成了將來的流行趨勢，真是令人有踏破鐵鞋無覓處，得來全不費工夫的感慨。

最佳購買時機

早年國內的繡球花，都是賣給喜歡熟識繡球花的客戶，因為都是蕾期，花苞才像米粒小小一堆的時候就上市，主要的用途以庭院栽植，只有少數的「有錢好業人」是當盆花欣賞的，一盆零售的價錢還有上千的天價。好在這幾年大概是500以下就能買到「豐沛」的國產繡球花。而近年都會化的生活，繡球花也很少有人有庭院

種植，幾乎就全都是當盆花用，這樣如果還希望靠買蕾期的產品，延長觀賞期，可是行不通的，因為一進到是室內，即使是窗邊，生育的條件仍大不如在溫室時，反而會讓花苞無法順利完全開放，因之因應消費習慣的改變，最好是買至少有二分之一的花朵已經開放著色的產品，才是符合現代的最佳購買標準。至於最佳的購買時機，國外一般來說是復活節到母親節，而國內拜花期調節冷藏技術及配合高低海拔移地栽培的方式的成功，過年前，到現在都買得到，而且越晚越便宜耶！



■您是忙碌的消費者嗎？可以把繡球花泡在水盤中，淹灌1公分的水位，喝完再加。

■繡球花用100公分大的花槽，和春天鮮豔的草花，花費不多，自己就能創造這樣美麗的居家風景。

■將瓶瓶罐罐掛起來，母親節做個美麗的花簾，勾起媽媽一些浪漫的生活回憶。



盆花切花都美麗

繡球花的產品型態是盆花、切花皆宜，盆花部份國內現在都是以6寸、7寸盆徑為主流產品，算是比較大型的盆花，因為這樣一盆可能有5-6朵花以上，繡球花也曾經因而是以朵計價。幾年前市面上一度有些單朵的產品，體態迷你，應用的範圍靈活，符合現代人短、小、輕、薄，可惜已經停產。

繡球花也可以剪下來當切花用，很多消費者反應吸水性似乎不是特別好，專業的切花栽培都是大太陽出來前剪花，甚至半夜兩點爬起來當夜貓子摸黑工作，因為這時植株吸水的飽和度最高，好在對業餘的消費者以木本花材，莖裏面本身累積的養份充足，只要儘可能隨剪隨吸水，避免離水，還是可以耐一好些時日。切口要用剪定鋏，以45度角斜剪。並將基部的樹皮剝開幫助吸水，也可用銳利的刀子，將基

部5公分高左右的表皮削掉，插花時沒在水面下的葉片還是應該通通去除，以免腐爛影響觀賞壽命。

延長花期的管理

繡球花的花多葉又大，一不注意就容易失水，心想上班前灌一次水，沒想到下班時葉子又垮了，我有個學生就笑說自己幾次驚險急救缺水繡球花的經驗，頗有成就感，不過如果不及時急救，可就沒這麼幸運了。通常觀察繡球花的葉片有點下垂軟軟無光澤的樣子或是盆土表面用手指摸起來乾乾的，就是得要立即補充水份的時候，澆水只要按一般盆栽，乾了再澆，一次澆透的原則，不缺水繡球花就可以延長壽命。

花謝再開

繡球花如同玫瑰，是多年生的花木，當花謝後留下，假以時日細心照料來年仍有機會開花的盆花，如仍以盆栽方式種植，可以買一個比原來直徑大約大2倍的新盆子，用新的培養土及緩效性肥料混合均勻，重新種植，或定植於陽光充足的庭院，要注意最後一次修剪的時間不要晚於前一年的7-8月。這樣大概能因您的愛護，它會在隔年5月回報您下一季的美麗。

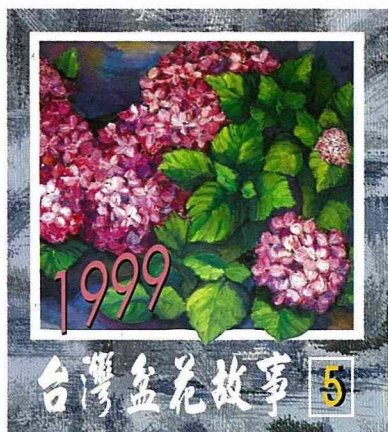
繡球花的另類用途很多，日本人將它配在清淡的海鮮拌飯，或是結在果凍中食用，成了名符其實的秀色可餐，如果您明年自己栽花有成，不妨試一試；歐美的家庭主婦則將之倒掛乾燥或浸入泡甘油熱水等比的混合液中，做成乾燥花；我則最常用來做微波壓花，是製作壓花卡片、書籤、貼紙的好素材。

母親節新代表

繡球花的別名很多，八仙花、紫陽花、七變花。以前也因為它是外來花種而稱為洋繡球，不過去年在少量多樣化會議後，決定以後官方文件的名稱會統一為繡球花。另外因繡球花的自然花期在5月，而成為國外母親節盆花的代表，國內也漸成新流行。趁現在有機會就趕快買兩盆洋繡球回家，送給媽媽，一同享受繡球花饒富愉悅溫馨的感受吧！



■歐美的主婦將繡球花簡單的配些西班牙水草，沒什麼特別的技巧，相信您也學得來。



〔仕女篇〕

蔣麗兒



■蔣麗兒和
先生吳明亮，
工作、旅遊二合
一。

與花結緣隨性自然

花卉產業是全世界都看好的文明產業，在台灣雖然花卉消費市場一直成長緩慢，但近年花卉面積的快速成長，受到農業界的重視。花卉產業有別於其他農業的地方，就是其多樣性生產及市場變化迅速的特性，使得花卉生產國家之間的交流頻繁。於是，早年絕大部份的外來種源、種苗，都掌控在少數的進出口商。

首先打破這種局勢的，就是福埠公司的蔣麗兒小姐，在農林廳編印的「花卉產業誌」中，有這樣一段記載：國內進口業務上，則因福埠公司等投入，引進荷蘭及歐洲各國價廉物美之種苗，使生產者一改過去自行留種小量採苗之模

式，而提升盆花類之生產效率。國內繡球花產業轉變的關鍵點之一，也是由於蔣小姐將春化苗引進開始。

隨緣而起

63年中興園藝系畢業的蔣麗兒，開始從事花卉貿易，是隨先生吳明亮到瑞士參加工程塑膠ems貿易商代理會議開始。20年前，在那個出入境管制嚴格的年代，還是由瑞士方面邀請、出機票，才得到順便去荷蘭出國的機會。而且進口花卉種苗的生意，還是從李睿明老師委託花協進口康乃馨苗不成，才拜託她做的。這樣好的創業機會，難怪蔣小姐總是笑臉迎人，她說：以前的客戶

都是朋友，人家都誤傳福埠是不催帳的。她也因此吃了大虧，學乖了會請律師整頓，不過她也說：「工作出差就是當成看花，很快樂。倒帳就看開一點，有飯吃就好。」也許您要擔心這是什麼求生法則？不過福埠仍是國內目前較具經營規模的進口商之一，而且很多國外業者，就是這樣口耳相傳，自己找上門要求協助代理。

福埠最初的進口業務其實也不是花卉，而是68年左右進口可可椰子種子賣給屏東業者開始，當時椰子產業也才剛起步吧！很多業者擔心發芽力的問題，竟然是靠飛機運送這些體積大又笨重的東西，蔣小姐以園藝系4年的學習成果，判斷海運就可以，於是勇敢的整櫃進口，而嘗到勝利的滋味。

後來在68年的歐洲商品展，為數可數的花卉球根公司所展出的孤挺花，讓國內民眾感覺很新鮮有興趣，因此也開始替國內球根零售業者直接進口一些球根，供應國際學舍假日花市業者或在菜市場擺地攤的球根業者，利潤高但市場很



■蔣小姐位於埔里的辦公室暨農場，環境乾淨怡人，主人的用心看得見。

小。蔣小姐回憶從前花卉的進口業務真的只是兼做或有客戶要求才做，當時埔里的方進財先生也透過福埠進口康乃馨、鬱金香，花卉栽培面積漸增之後，才逐漸增加花卉的業務。

比較轟動的是70年進口非洲菊苗，當時台灣還是靠播種繁殖，花小，但進口苗每苗高達30餘元，且無業者有信心栽種，只好自己進口了5000株，到后里找農民合作，但農家無法如期提供設施，露天栽培的結果死了泰半，價格還不錯，造成市場轟動，於是農民開始感受到直接引種栽培可能的商機，漸漸願意買進口苗直接生產，而不是過去僅靠寥寥可數的幾株當母本，如果遇到繁殖率低的作物如繡球花，產業的發展就容易受限。對本土花卉生產的影響，就是平民化的引種，將國外新種快速直接應用在實際的生產流程，這就是為什麼在盆花誌中會記上一筆福埠公司貢獻的原因。之後幾乎是同時開始代理一些資材花卉相關資材，如泥炭土、花卉專用肥、切花保鮮劑等等，公司轉型成花卉相關業務仍然是採取漸進並無刻意推動，完全是自然發展。

但前提是和上下游客戶交往態度要值得信任，發生問題時，才有討論空間，外國客戶才會自己找上門。

當然很多事表面看來也許一帆風順，背後其實也有辛苦的一面。蔣小姐說：「畢竟農



業面對的是活的東西，種間個別差異大，種苗又是活的東西，爭取時間很重要，還要克服檢疫、品質穩定，常常是半夜出貨。好在很多行業不是一個人就能做，貿易也一樣，建立團隊很重要。」實質成就是公司經營規模擴大到需要20名員工。

農業相較於其他進出口業務，不只風險高、呆帳較高、糾紛多、爭議性高，從前因信任農民等收成才付款，常常演變成沒收成就付不出的現象，尤其當市場過量、天災地變，農家又沒支票徵信困難。經營上以前農戶少有大哥大、傳真機，聯絡很不方便，晚上聯絡吧！員工又早就下班，只好自己來，因此無形中工作時間拉的很長，多少就會影響到生活品質，還好是有爸爸媽媽分擔照顧兒女，比較無後顧之憂，否則出差頻繁，身為媽媽真會有兩頭為難的窘境。

而農業貿易，不只是提供農業生產資材，農民亦常常缺乏技術資源，所以栽培資料的建檔、新作物翻譯服務，以專業人才訪視農戶，幾乎也是不

可省的業務負擔。

至於夫妻是同事同業的問題，小爭議難免，但依專業分工衝突不算嚴重。女兒也讀園藝，有女克紹其裘。

時間是自己規劃出來

朋友說蔣小姐近乎工作狂，不過現在的她每週要去跳2次韻律舞做運動，也開始學打高爾夫球，怎麼會有時間？「時間是自己規劃出來。」她10年前開始學電腦，在學校只會英打，中文輸入比較不行，5年前花100萬將單機改成辦公室網路；因工作的需要學法文、義大利文，至少能體會花卉育種者命名的美意，因此最痛苦的就是看別的業者，為保護商業機密，用123數字代替品種；至於未來，她說想學日文，因為日文的園藝書很漂亮，希望能看得懂。

活力十足的蔣麗兒，善於規劃時間，也懂得順應潮流，改變工作習慣。就像她形容自己：「態度積極卻大而化之，有錢夠用就好。快樂之道就是凡事賣力去做！」