

2006日本世界蘭展參訪 拓銷團紀實 下

◎ 種苗改良繁殖場 吳倩芳、蔡瑜卿

農產運銷的主要功能在於促進交易的公平性及供需調節，以保障買賣雙方的權益，提高運銷效率，增加農民所得及減少消費者支出。運銷市場為生產者與消費者的中間橋樑，擔任著貨品集散、價格形成及資訊流通等多項功能，為因應潮流所趨，運銷市場已逐漸朝效率化物流、資訊系統化及交易近代化的方向改善，以達省人、省力，成為機能性高且具競爭力的市場。

台灣蘭花產銷發展協會此次透過外貿協會東京台灣貿易中心接洽聯繫，安排拓銷團參訪日本最大花卉拍賣市場—大田花卉拍賣公司及與日本相關業者舉行交流座談會。

一、參訪大田花卉拍賣公司 (以下簡稱大田花市)

日本的切花和盆花主要是透過批發市場拍賣交易，大田花市為東京最大的花卉拍賣市場，因其藉由「人與機械共生」的特色，故建構出高機能的綜合物流系統，具有自動搬運分揀，定溫保鮮及資訊傳遞效率化等三項特點；市場內部還設有觀摩步道，供參訪者見到從世界各地輸入的花卉之交易情形，並於展示大廳中設有花卉

相關資料、影片供民眾參觀。該花市於上午7：30開始進行拍賣，每週一、三、五拍賣切花，每週二、四、六拍賣盆花。

大田花市營業本部第二販售部總經理上田潤先生表示，該公司拍賣切花種類達12,000種，其中文心蘭及火鶴花有80~90%是依賴台灣進口來供應日本市場需求，以前該公司自夏威夷進口火鶴花切花，但因台灣與日本距離較近，且切花品質及價格皆較夏威夷所生產的為佳且便宜，顧及公司成本及產品品質，故今皆選擇自台灣進口。一旦台灣停止供貨，該公司將面臨貨源缺乏的情形產生。

有關蝴蝶蘭盆花銷售方面，目前日本蝴蝶蘭商業用主要品種為大白花(V3)及粉紅色系二個品種，其中大白花品種佔市場70%；其餘花色的品種則較依賴自台灣進口。在拍賣市場所看到的蝴蝶蘭(三株或是五株的組合盆)大多是用於公司行號贈送用，因品質佳且花朵數多，故在拍賣市場的拍賣價格已偏高，非一般上班族或是家庭所能接受，若欲將蝴蝶蘭推廣至家庭用或是私人相贈，則宜調降價格。又因日本民族性的關係，酷愛大白花，所以若欲推廣較奇特的花色或是花型，可能在

推向市場的初期會受到一些爭議。在日本的花卉拍賣市場上若蝴蝶蘭拍賣3,000萬株，其中台灣所產的蝴蝶蘭約佔400萬株。台灣蝴蝶蘭切花的市場及供貨已在日本建立良好的銷售方式；但有關盆花的輸日，則仍需再商議出一個更完善的行銷方案。

在產品的包裝及標示方面，上田先生表示，材質上台灣與日本皆採用紙箱包裝，但在標示上二者有明顯的不同之處，台灣業者只在紙箱外標示公司名稱；而日本業者則是在紙箱上同時標示生產農場的名稱及栽培者，以對該產品表示負責的意思。

除了上田先生為大家介紹大田花市的營業內容外，並與團員們進行簡要的座談，內容包含大陸目前花卉輸日所佔的市場比率？該公司是否知道台灣輸日的蝴蝶蘭與日本本地所栽種的蝴蝶蘭二者品質之差異，及大田花市2005年市場銷售情形？

上田先生表示，大陸目前花卉輸日所佔的市場比率，盆花及種苗方面很少，但據他所知已有蝴蝶蘭苗輸入日本，但正確的進口數量不詳；切花方面則較多，以康乃馨、百合、玫瑰及菊花為主要切花種類，其中以康乃馨為最多。台灣輸日的蝴蝶蘭與日本所栽種的蝴蝶蘭品質之差異，若以尚未開花的植株而言，差異不大；但以開花株而言，花的品質及花期則是台灣栽培的蝴蝶蘭的品質及花期比日本產的好且長。2005年大田花市的拍賣賣價總額達270億日元，銷售比例盆花佔15%、切花佔85%。日本全國共有250個花卉拍賣市場，日本政府一直嚴厲地檢查拍賣市場的經

營，若營收狀況不佳者，政府會嚴格令其關閉。2005年蝴蝶蘭在大田花市的銷售比率為佔盆花15%中的20%，共銷售14萬盆，賣價總額為7億7千萬日元。進貨源主要為關東地區176間栽培業者，進貨源集中在關東地區，主要是因為關東地區與東京都的地距較短，可減少蝴蝶蘭在運輸過程中的損耗。



▲ 大田花市之自動搬運系統

二、與日本相關業者交流座談會

經由外貿協會東京台灣貿易中心協助聯繫，邀請日本相關業者針對蝴蝶蘭開花株直接上架等蘭花相關議題舉行座談交流會。座談會由外貿協會東京台灣貿易中心李所長富山及台灣蘭花產銷發展協會簡理事長維佐主持，日方出席業者有拍賣市場業者之大田花市營業本部第二販售部總經理上田潤先生、盆花營業中心村上智弘先生；交通運輸業者日亞航子公司花·綠化事業部經理深沢茂久先生及NPO法人園藝學會理事山川正浩先生等人參與。台灣方面除了拓銷團團員外，尚有專門協助台灣業者輸日貿易商惠川俊男先生、台大蘭園賴本智先生及清華蘭園之高紀清先生參

與，提供他們外銷日本的親身經驗供大家參考。

《外貿協會東京台灣貿易中心 李所長富山》

各位大家早安，非常高興大家到日本來看蘭展，謹代表外貿協會感謝大家。雖然此次外貿協會收到蘭協通知欲到日本參訪的時間短促，但仍儘量協助大家，日本的業者有四家代表前來參與這次的座談會，希望可經由此次的座談會將台灣的蘭花推展到日本，希望以後有人提到台灣，就能令人想到蘭花，以提高台灣的形象。俗話說：「愛拼才會贏！」讓我們一起打拼，提高台灣的形象。貴協會是第一次到日本來，希望這次的參訪是台日蘭花拓銷的開端，外貿協會將儘量的幫助大家來拓展銷路。

《台灣蘭花產銷發展協會 簡理事長維佐》

謝謝李所長的介紹，希望此次的座談會圓滿成功。

議題一、蝴蝶蘭開花株於台灣包裝、運輸至日本，直接於大賣場上架銷售的可能性？

大田花市 上田先生表示若採從台灣將蝴蝶蘭開花株包裝、運輸，直接於大賣場上架銷售的方式，這樣業者都需承受花朵在運輸途中受損，而影響銷售價格及品質的風險。最好的方式是以花苞的狀態運至日本，才能保證品質，以海運而言，從檢疫到貨主領到貨，可能花苞比較不會受損，因為植物進口一定要經過檢疫，約有一至三成須打開來進行檢疫，而檢疫人員的不當操作也是造成花朵受損的因素之一，且這整個運輸、檢疫的歷時頗

長，若以開花株直接運輸的話，業者所承受的風險會增大；空運的話，運輸時間雖較海運短，但檢疫的工作仍需進行，一樣得承受花朵受損的風險。還有一點必須注意的是，從植株抽花梗到開花皆在台灣進行，待開花株運到日本之後，可能會因為氣候、運輸或是檢疫過程不當的操作等因素，使植株遭受逆境，導致輸日的開花株之花朵品質或花朵數下降，甚至落花，因這種改變而使得原應為A級花降為B或C級，這樣台灣栽培業者會遭受很大的損失。

至於流動方面，生產者提供貨源給花店是最直接的銷售方式，但對於進口花而言，一間花店是否有能力承受整個貨櫃的花卉銷售是值得考慮的。現在為何蝴蝶蘭盆花的價格可維持在一個水準，是因為目前的銷售方式仍是經由拍賣市場的拍賣控制，但若是一次就直接販賣給大賣場，且是一個大貨櫃的量，可能會使價格下降更多。

議題二、蘭花在運輸過程中易遭受的逆境——工作人員操作方式不當、環境變化過大

台大蘭園 賴本智先生表示，以前剛開始做蝴蝶蘭輸日時，曾發生購買者來電告知花梗大半已折斷的事情，於是專程到日本海關看日方工作人員的操作。結果發現，碼頭搬運工人為節省時間及勞力，採用丟的方式來搬運貨箱；而檢疫官進行檢疫時，亦用傾倒的方式將蝴蝶蘭倒出，因為這些不當的操作，導致花梗折斷。經向日方工作人員抗議後，搬運工人改以二人合搬及檢疫官以逐株拿取的方式，才得以保住花梗完整性。

者所承
時間雖
，一樣
必須注
台灣進
會因為
良作等
因
開花株
花，因
或C級，
。

源給花
口花而
貨櫃的
蝴蝶蘭
因為目
的拍賣
賣場，
價格下降

受的逆
不當、

以前剛
者來電
專程到
結果發
力，採
進行檢
出，因
。經向
以二人
才得以



▲ 蝴蝶蘭盆花之拍賣情形（上為大白花下為多花性）



檢疫官雖採用逐株拿取的方式，但卻將植株直接置於大太陽下曝曬，蝴蝶蘭在運輸過程中皆處於黑暗環境下，但運到日本後，卻是一出箱就直接在大太陽下曝曬，這種情形容易造成蝴蝶蘭的葉片灼傷，而影響品質。故往後各位若有產品要輸往日本，建議貴公司在貨到時，應派專人在場堆貨及看管，若這點能克服的話，更有前途。

貿易商惠川俊男先生表示從台，灣進口到日本的數量及種類不詳，若是短花梗、花苞的狀況利用海運運輸會比較好。

有關賴先生所述，這種不良的搬運行為及檢疫官的行為已不多見，但比較保險的方法是可請報關行派專人到碼頭去拿取及再放入箱中。空運的話，拿出簡單，但是檢疫過程中，若需檢疫數量很多的話，檢疫官可能會因為時間的關係而亂放，因此導致植株或是花梗的損傷。最好的方式是報關行的人一起到港口或機場開箱檢疫及放貨。

議題三、蝴蝶蘭於日本拍賣市場價格，與10年前相比，已下滑到1/2，是否因批發商、大、中盤及零售商層層剝削而導致如此？

大田花市上田先生表示，現在蝴蝶蘭的價格與10年前比較的確是有下降的情形，但不是層層剝削的關係，是因為經濟不景氣，而導致價格下降。以前市場價格高是因為蝴蝶蘭多被當為公司之間互贈品，以大花為主，故價格較高。但現在的市場趨勢為家庭用數量增加，且多為小花及多花型，所以雖然價格比10年前降低，但販賣數量是增加的。

日亞航子公司花·綠化事業部經理深沢茂久先生表示，該公司目前有從新加坡直接進口切花，但還沒有從台灣直接進口蝴蝶蘭的經驗。以新加坡的例子而言，在機場卸貨及報關行方面也會有損害的情形產生。該公司目前也有採用郵購方式來從事蝴蝶蘭盆花的銷售，但蝴蝶蘭是直接採用日本業者所栽培的產品，目前迷你型的需求有增加的趨勢，價格大約在3,000~3,500日元之間。

議題四、如何減少檢疫所造成的損失



▲ 來自台灣的火鶴花切花（翠光園藝）

清華蘭園高紀清先生表示，據他所知外銷至荷蘭的數量若是足夠的話，則不必受瀕臨絕種野生動植物國際公約（CITES）的限制，是否可請外貿協會為台灣的栽培業者再努力一下，爭取台灣出口的蘭花可以不必受CITES的限制。或是找優良栽培業者一起合作，這樣可以一起輸日，如此可以減少檢疫的時間及數量。

大田花市上田先生表示，關於取消CITES限制的可能性，有可能是可以仿效荷蘭的，但這可能得由各位業者直接向日方政府反應。

台大蘭園賴本智先生表示，我們台灣的業者各家品質不一，若能由協會統一在蘭花生技園區統一管理，達到日方要求的品質、規格時，再統一輸日，這樣才能對自己有利。若能打入日方的農協，這樣問題才能解決。

外貿協會東京台灣貿易中心李所長表示，檢疫的工作屬於農委會的權責，樂見於農委會與日方的農林水產省能達成共



▲ 蝴蝶蘭盆花之包裝（等級、株數、花色）

識。不管做生意、追求及找到適當的合夥人，速度皆是很重要的，我們會再加快速度去進行。

三、2006橫濱園藝貿易會

NPO法人園藝學會理事山川正浩先生藉此次座談會向各位團員宣傳2006橫濱園藝貿易會，歡迎有興趣的業者加入。這個展覽是每年秋天在日本所展的園藝貿易會，今年10月在橫濱展出，很多園藝業者會前來參展。這個展覽會最大的好處，是可以直接聽到業者的需求，前年開始有台灣業者前去參展，去年台灣貿易中心也有參展。這個展覽主要是針對盆花，每個展覽攤位面積是4m²，有興趣的廠商可直接與外貿協會聯繫。

面對面溝通是化解障礙、增進效能的最好方法，此次台灣蘭協與日本業者之直接座談，點出許多尚待克服的問題，值得大家深思與努力。畢竟有完善的產銷體系，台灣的蝴蝶蘭方能在世界各地開花、舞出蝴蝶般翩翩風采，台灣加油！ ☺