

賴本智開創台灣蘭花外銷產業

轉載自農政與農情第202期98年4月
文圖 / 臺中區農業改良場 陳俊位

賴本智先生，經營台大蘭園，自行培育蘭花新品種，生產健康種苗，以環控溫室及易地栽培等先進技術結合同業，自動化、集約化，與企業化生產高品質蝴蝶蘭，以「台大」品牌行銷國內外，並建立「蘭花產業中衛體系」及「蘭花產業策略聯盟」增加同業收益，並積極擴展外銷市場。

創新研發精神，以「台大」品牌行銷

賴本智先生以企業化經營策略規劃並經營台大蘭園，運用其清晰的思維，獨到的見解就該場辦公室、實驗室、瓶苗生產室、溫室等硬體設施一一進行有效規劃及設置，農場管理則採行人權法治，以目標管理、成長管理及服務導向為基本觀念，並善用現代科技方法，制定標準作業程序，進行有效管理。

此外，賴先生研發能力非常強，其蝴蝶蘭栽培溫室由一般的簡易鐵棚換成標準溫室，可提高育成率30%以上。開發蝴蝶蘭營養系繁殖技術，讓蘭花栽培育苗管理技術分三階段提高育成率2~4倍。建立蝴蝶蘭栽培管理標準作業流程系統，包含進貨、出瓶、生產及出貨、品質標準規範，以及品管制度。合作開發蝴蝶蘭的低溫催梗技術，使全年可供應開花株。為辦理蘭花出口，

開發蝴蝶蘭裸根恢復管理技術，提高空運苗株到美國育成率，及開發蝴蝶蘭海運出口技術，降低運送成本。

除自行生產蝴蝶蘭外，賴先生並生產健康種苗供應契約農民栽培生產，並自行創新培育蘭花新品種，增加市場競爭力，在世界蘭花品種登錄共有197個品種，開發拖鞋蘭人工繁殖技術，保育原生品種。註冊「台大Taida」商標，用於農場登記及國內蘭花銷售市場，在美國通過另一行銷品牌「Ontario」Orchids。註冊「蘭之屋」用於宅配包裝識別，開發蘭花組合盆栽技術，提高蘭花組盆藝術價值開發國內蘭花禮盒的宅配通路，每月可供貨8000件。結合荷蘭及德國，打開荷蘭及德國市場。結合日本春田公司代理制度擴大日本市場佔有率。運用網際網路設立網站，在國內外可直接上網刷卡消費，打開行銷通路。設立「台大觀光蘭園」，以直銷及體驗方式增加消費者互動，每年吸引9500人次參訪。

推動「策略聯盟」夥伴，建立「中衛體系」，擴大出口的貨源

為提高農友收益，創造外銷利基，近年來積極推動中衛體系加強衛星蘭園生產技術，以降低

濃情故事

生產成本，減少經營風險，並增加衛星蘭園收益，由早期純代工的衛星蘭園0家到目前分佈於中南部地區共約23家衛星農場。每年代工株數約為200萬苗。推動產業策略聯盟向策略蘭園調貨，以供貨來源擴大外銷市場目前策略聯盟夥伴已到35家左右，包含種類有蝴蝶蘭、文心蘭、東亞蘭、石斛蘭、嘉德利亞蘭、雜屬等種類。每年向策略聯盟調貨量為蝴蝶蘭100萬株、文心蘭5萬株、東亞蘭5千株、嘉德利亞蘭5千株及雜屬等。積極在國外地區設立蘭園作為發貨倉庫，擴大國外市場需求。加強品種的研發，選育適合國內外市場需求的品種，並在國內及日本、歐盟、美國地區申請品種權，保護產業的發展，目前國內有2個通過品種權，其他4個申請中，國外日本、歐盟及美國正申請中有5個品系。

積極參與農業社區服務，贊助公益不落人後

賴本智先生學有專精，自農試所返鄉創業多年來熱心公益積極推動蘭花產業的發展，並赴國外設場擴大行銷，增加許多人的工作機會，同時協助鄉公所推動休閒農場規劃，結合大村鄉水耕農場、橘子生態農場和觀光葡萄園，建立一個觀光休閒體系。此外賴先生組織大村鄉花卉產銷第一班並擔任班長，除定期開會輔導班員的蘭花栽

培技術外，並組訓中衛體系業者。擔任中華種苗學會理事期間，首先建議政府，致力推動蝴蝶蘭輸美帶盆方案，帶動國內輸美大幅成長。擔任中華盆花發展協會蝴蝶蘭委員會會長，每年多次舉辦蝴蝶蘭業者栽培技術及病蟲害防治和產銷觀念的講習會，協助國內農友技術提升。協助編印台灣蘭花品種手冊，並參與植物品種權修法，擔任委員協助政府修訂植物品種權法案。擔任台灣區花卉發展協會「監事」，協助推動花卉發展。

賴君在蘭花產業之經營目標策略及產銷技術確有創新獨到，並以創新品牌行銷國內外，提昇本土農產品之國際競爭力。再者，賴君除個人經營成功外並帶領產銷班員及社區農友開拓產品市場，協助農友產銷問題，製造雙贏利基。



賴本智先生以企業化經營策略規劃並經營台大蘭園。