

98年全國十大績優農業產銷班 -新竹市農會茶花產銷班第二班簡介

農業推廣課 副研究員 葉俊巖 分機430

- 一、產業別：園產
- 二、班名：新竹市茶花產銷班第二班
- 三、班員數：19人，40-50歲佔60%
- 四、班長：邱穩正
- 五、電話：03-5182993 / 0937153354
- 六、成立時間：93年5月
- 七、主要產品：茶花
- 八、經營規模：5.73公頃
- 九、輔導單位：新竹市農會、新竹市政府、桃園區農業改良場
- 十、產銷班地址：新竹市大湖路167巷63號
- 十一、聯絡地址：新竹市中山路598號（新竹市農會）



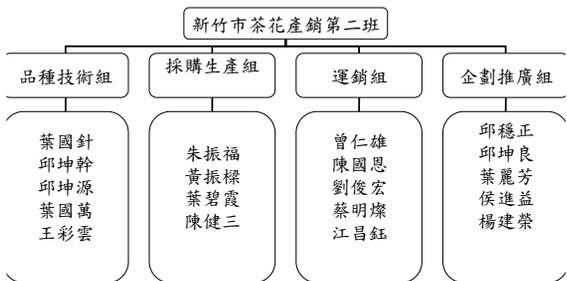
▲本班專屬之產業標章

茶花俗名山茶花，在「十大名花」中排名第七，是世界名貴花木之一。新竹市的茶花栽培歷史雖有六十餘年，但組織化發展卻是近幾年的事。葉國針先生體認到，唯有讓眾人均能欣賞茶花才能讓茶花產業擴大發展，因此，在新竹市農會、新竹市政府與桃園區農業改良場的輔導之下，於民國93年5月成立了花卉產銷第二班，是全國第一個茶花產銷班，由邱穩正先生擔任班長。

本班深切的瞭解，現代的產銷班要能永續經營壯大發展，一定要有企業化的組織與運作機制，因此，除了基本班組織、班公約、集會、講習、產銷活動的專屬班場所外，更以企業化行銷為導向，依班員的專長採行職務分工，分別成立了品種技術組、採購與生產組、運銷組以及企劃推廣組，在生產技術、資材後勤供應、行銷通路與客戶管理，以及產業的紮根與擴展，四個面向均有專職之人員負責。基本班務及產銷事務均經班會討論取得共識，決議之後均有追蹤管理機制，能落實班會功能而不流於型式。更利用班會邀請農業改良場與學界農業專家及企業管理專家蒞班辦理技術講習訓練，以提升生產技術與行銷觀念，使本班之茶花從生產到行銷均能在業界保持領先，充分發揮班會功能。

本班深切體認品種與技術在農業的發展具決定性的因素，為維持永續的競爭力，由具60年栽培經驗的葉國針先生領導品種技術組，進行品種培育、繁殖技術之訓練及產業技術交流。在新竹市農會與新竹市政府輔導，桃園區農業改良場的

新竹市茶花產銷班組織圖



▲新竹市茶花產銷第二班組織圖

技術支援下，積極推動茶花繁殖、選種、育種、品種引進等栽培技術，每年邀請專家蒞班指導，或派員參加各種技術講習訓練，並與其他國內外茶花產銷團體互相觀摩技術交流。目前已突破季節之瓶頸限制，開發了全年繁殖技術，並培育出可周年開花之品種。本班現在掌握之茶花栽培品種已達1500餘種，於2008年對外發表命名推廣之新品種計有：水晶皇后、玉荷紅、天竹雪蓮、彩虹天使等四種，除了在本地辦理的茶花季活動，介紹與推廣本班茶花產品外，在其他地區辦理的茶花季活動，參展之茶花產品中，本班之品項均佔一半以上，甚至達80%！本班不只執新竹地區茶花界之牛耳，甚至可說領航全台！

為妥善管理生產成本，整合發揮產業有限之資源效能，由朱振福先生領導採購與生產組，不但負責生產資材採購及生產場所管理，更分析產銷本益結構調整成本管控獲取最大利基。在共同必要的資材與機具等設備方面，訂定明確的共同採購辦法，共同採購的比率80%以上，各項資材成本降低達24-36%。在產銷設施與設備使用方面，亦訂定共同使用管理辦法，參與產銷設施與設備共同投資利用的比率80%以上，有效降低生產成本。值得一提的是現場的管理，除了依專長作責任分工、分區外，並以顏色管理區分不同

產品型式與株齡之區域，且依茶花生長周期排定生產程序。各項產銷相關因素均建立基本資料及資料查尋機制，並使用農業產銷班組織體系資料服務系統，及產銷班經營管理系統進行分析，分析結果亦以圖表詳實呈現，隨時檢討修正作業模式，務使人力與資材發揮最大效能。

企業獲利的關鍵在於行銷通路之開拓與掌握，而行銷規劃同時也是擬定生產策略的基礎。為進行市場客層與客戶需求分析，由曾仁雄先生領導運銷組，專責行銷策略與開拓及掌握銷售通路。共同計價為基本的策略，依株齡、茶花造型等分級定價共同銷售，共創市場利益，避免內耗競爭。目前產地直銷佔銷售額之27%，雖可減少中間成本擴大利潤，但市場面則較為狹窄，因此，為了擴大行銷面，近年來積極拓展田尾公路花園與台北各大花市市場，成就亦相當亮麗，分別達銷售額之23%與21%，在其他縣市之花市的銷售額亦達17%。更重要的是在行銷過程中，隨時利用資訊系統蒐集茶花及花卉相關產業資訊進行分析，各項分析結果均以圖表詳實呈現，分析項目中除個別產品在各月份銷售分佈情形，作為調整現場作業及因應市場需求與管控成本之依據外，更分析本身產品的銷售結構與市場結構之差異，以隨時掌握市場趨勢。在此有效的企業化經



▲茶花栽培教學，班員間技術交流



▲命名與發表之新品種左上至右下分別為水晶皇后、玉荷紅、天竹雪蓮、彩虹天使

【農業楷模】

營管理之下，本班之茶花經營在不景氣的環境中每年仍能逆勢成長30%，本班2008年之茶花總銷售金額已達三千餘萬元！今年迄今已追平去年度之業績，肯定再創佳績！

鑑於瞬息萬變之市場，唯有掌握先機才是永續經營之道，為了因應產品發展之長遠策略，由班長邱穩正先生帶領企劃推廣組。根據行銷組獲得之市場資訊，規劃營運策略，分析茶花市場結構，評估市場趨勢與需求，訂定分年度之生產計畫落實執行外，更擬訂中長期發展計畫，依市場趨勢調整產銷策略。茶花目前主要的用途在庭園與盆景，為了能使茶花的消費層面更廣，層次更高，經企劃推廣組的規劃設計，逐步開發大型藝術盆景、會場佈置、宴會胸花等等，甚至擴及餐飲裝飾等市場，將其價值提昇至藝術文化層面。而為了提昇茶花推廣的廣度與深度，更精心編纂茶花專輯達三冊，所蒐集之國內外茶花專輯更達廿餘種。為因應多元化的市場趨勢，將知識經濟觀念導入傳統農業，把茶花產業之廣度延伸至加工產品，在農會經費配合下，研發山茶花精油沐浴乳、洗髮乳等相關系列，並取得「陽光種子，Sunseed」為註冊品牌，今年更推出禮盒型式產品，更提昇茶花的多元附加價值！

本班獲得全國十大績優的榮耀，可以說完全來自健全的班組織運作、向心力強的團隊合作、班員間積極無私的知識技術交流共享、資深班員的技術傳承，及企業化導向的務實發展，各方面的努力均深獲行政院農業委員會上級長官的肯定。本班更深自期許能結合相關資源，在企業化的基礎上朝精緻化發展，將本班培育的優良茶花推廣到全國各地，深植產業文化的根基，再克服檢疫、運輸及包裝瓶頸，開闢外銷市場。本班自豪的是茶花唯有風城美！



▲顏色區分進行產銷現場管理



▲藝術盆栽依造型及競賽等級計價。



▲茶花苗木依規格共同計價共同銷售



▲茶花季競賽屢獲佳績