

首屆蘭花新品種交易發表會側紀

文 / 圖 李文南

一、前言

蘭花素有花中君子之稱，花型柔和圓滿、花色鮮豔雅麗，且用途廣泛，是花卉中具有高附加價值的經濟作物。臺灣蘭花產業目前最亮眼的優勢為育種，在眾多育種者的努力下，商業品種推陳出新，奠定了蘭花產業行銷全世界的基石。台灣蘭花育種者協會為尋求長期及穩定之新品種供應鏈，於 107 年 2 月 26 日假屏東縣永宏蘭業(股)有限公司，舉辦首屆蘭花新品種交易發表會暨蘭花市場育種趨勢研討會，尋求歐、美、日等先進國家通路商做為合作夥伴，建立長期合作關係，共同開發全球蘭花的零售市場。為深入瞭解蘭花產業概況，筆者親赴研討會蒐集資訊，充實花卉研究之研發能量。

二、蘭花新品種交易發表會概況

本次新品種展示數量 80% 以上皆為蝴蝶蘭，嘉德麗雅蘭約佔 10%，其他蘭屬合計約佔 10%。顯見目前商業蘭花市場仍以蝴蝶蘭為主，投入育種之資源及

人數亦最多。根據參展品項統計結果，蝴蝶蘭市場主力仍然是大輪花，中輪花次之，迷你花最少。中輪花以下之新品系已朝向花梗多分枝(圖 1)、雙梗以上與大唇瓣(圖 2)等新性狀發展。而大唇瓣類蝴蝶蘭目前評定良莠的標準仍比照一般蝴蝶蘭，若所有性狀皆具相同水準時，大唇瓣品種相對高價，目前幾乎都以外銷為主。

組織培養方面，具無塵室設備先進之廠商，已逐漸汰換傳統玻璃瓶，改以塑膠組織培養盒作為容器(圖 3)，此種容器多為聚丙烯(PP)材質，其缺點為多次滅菌後透明度大幅降低，但與傳統蘭花瓶相比，重量輕不易破裂、可層疊方便長途運



圖 1. 花梗多分枝型蝴蝶蘭，優點為單盆即有面狀之觀賞價值。



圖 2. 大唇瓣蝴蝶蘭優良個體，具備大花、排列佳及花朵呈色明艷之優點。

輸、培養時可通氣，有利培植體出瓶後馴化、有效容積大及繼代操作容易，為其最大優點。商業一次出貨較適合 PP 材質，若作為試驗研究可利用聚碳酸酯 (PC) 材質，多次滅菌後仍然保持高透明度，本場已有引進少量試驗使用。

本次公部門展出新品系者僅有臺中區農業改良場的 4 株春石斛蘭 (圖 4) 及臺南區農業改良場的 6 株蝴蝶蘭 (圖 5)。現場亦與臺南區農業改良場、花蓮區農業農改場及農業試驗所蘭花育種人員交流。目前蘭花產業現況，業界發展狀況尚佳，尤以蝴蝶蘭為主之育種知識非常專精，對於品種是否符合商業要求相當瞭解。依目前品種權申

請程序，育成品種欲獲得品種權門檻並不高，然而市場端反應則著重於蘭花在取得品種權後，如何推廣或成功技術移轉方為重點。

蝴蝶蘭外之其他蘭屬方面，嘉德麗雅蘭雖展出數量不少，但可發現大花系明顯減少，小花系則相對增加。大花系因栽培年限需 3 年以上，但具有花期短，運輸不易且有無法催花等缺點，因此快速退出商業蘭花市場。小花系則因栽培年限短 (快則 2 年)，容易運輸亦較容易開花，仍保有部分市場。仙履蘭類目前仍以大花兜蘭系為主，主要之優勢為栽培年限短，但單梗單花為主要之缺點。目前仙履蘭育種與組織培養量化生產皆有不小瓶頸，市佔率有限。天鵝蘭類原產中南美洲，肥胖假球莖貌似竹筍，花朵亮眼，但栽培設施需求高，目前仍處於小眾推廣階段。文心蘭類育種不易，臺灣主要都生產切花供應日本，盆花產量極少，本次無參展品系。



圖 3. 塑膠組織培養盒及母株新品系展示



圖 4. 臺中區農業改良場展出之春石斛蘭個體，為全場唯一之春石斛蘭。



圖 5. 臺南區農業改良場展出之優良蝴蝶蘭個體，未施用矮化劑即具有短梗之特性，頗獲廠商青睞。

三、蘭花市場育種趨勢研討會

本研討會與首屆蘭花新品種交易發表會同場舉辦，邀請日本日野蘭園柴喜好顧問、綠聚隆花卉種苗有限公司何志光總經理及荷蘭 Jebasingh Selvanayagam's scientific contributions 專案經理等 3 位貴賓發表演說，針對目前蘭花市場需求探討育種目標及趨勢。

目前全球蘭花市場主要的需求國為美國、日本及歐盟各國，對於蘭花品質及規格的需求因文化、氣候與國情而異。美國蘭花市場需求大，供應量亦大，依據美國農業部 2016 年 4 月花卉市場調查報告顯示，美國盆栽花卉市場，包括室內及住宅庭院，在 2015 年批發銷售額達 8.1 億美元，主要產地為加州。其中「盆栽蘭花」最受歡迎，銷售額 2.88 億美元，比 2014 年成長 5%，顯示美國偏好盆花，對於蘭花鮮切花較不感興

趣。至於花型花色，美國偏好大花，花色則不拘。

日本整體市場目前呈現緩慢萎縮，主要原因大致是經濟發展趨緩，導致市場需求由大型盆花轉變為中小型盆花。在日本過去的 15 年，大型組盆大花蝴蝶蘭成為豪華禮物市場的領導者。由於經濟萎縮及家庭類型的轉變，使得大型組盆大花蝴蝶蘭銷量下滑，此種型態包裝勞力集中且運輸成本相當高，使得獲利有限。此外，切花仍為目前日本市場需求之重點，蝴蝶蘭切花主要應用於葬儀場合，尤其以 V3 系大白花為主，雖然銷量呈現下滑，但由於日本邁入高齡化社會，預估未來仍有一定量需求。蝴蝶蘭每年銷售量占日本盆花總銷售量約 3 成，市場偏好單一色系，白色、粉紅色或白花紅心，且枝條需呈弧線拱形。日本蘭花業者正面臨轉型，雖市場仍然存在，需求類型亦明顯，但多數當地生產者無法獲利，也缺乏資金進行轉型或擴大規模。

歐洲蝴蝶蘭生產量每年至少有 1 億盆，其他蘭屬合計約 3,000-5,000 萬盆。歐洲生產者與其他國家生產者相較，對於產品制式規格及生產效率極為重視，育成之新品系或品種在成為商業品種之前，至少需經過 4 項測試：組培苗量產特性、種苗自組培苗健化至 2 吋苗階段之生產特性、2 吋苗至成熟可催梗階段

之生產特性、催梗及開花階段之生產特性。例如荷蘭 Floricultural 公司每年挑選出 700-800 個合乎市場觀賞價值的新品種(系)，但是能夠通過上述 4 個階段之測試，成為商業品種，大約只剩下 20-30 個。歐洲生產方式採品種配合高端生產技術，為高效率且品質均一之工廠式流程，此種生產方式有一個問題即是規格太過專一，變化性太少，若消費者厭倦特定規格極有可能面臨生產過剩而滯銷，一些知名的生產業者目前也注意到這個現象；不論是自行育種或向他國引進品種測試，都是為了增加變化性以因應市場需求。

四、未來臺東地區蘭科作物發展之可行性

臺東地區氣候屬於熱帶氣候，適合各種主流熱帶蘭花栽培，故發展蘭科作物最大之限制因子為地理因素－運費。花東地區本身內銷動力低，故僅有部分個體戶供應季節慶典所需用花。鑑此，增加生產規模以增加獲利之策略並不適合臺東地區，可行的獲利方式為專注育種，以申請品種權

方式保護品種，再以簽屬契約與國內或海外業者合作生產(圖 6)。由於蘭花育種及生產時程長且步驟繁瑣，在資源有限之情況下，優良品種與目標業者談妥生產計畫後，申請品種權，再由非專屬授權模式增加產品銷售，並獲取權利金收益，是一種可行並有效利用品種權獲利的方式。不過此種模式需要注意，育種需要大量資金的投入，且成功率不高，又以授權方式會涉及法務工作，同樣會增加營運成本；此外颱風對設施的損害風險與折舊亦須納入考量。許多品種開發出來後頭幾年可能並無市場，但之後市場及產值可能非常大，因此需要與目標廠商及市場保持良好資訊流通，以有效運用資源維護品種權。



圖 6. 本場春石斛育種溫室，已選獲部分黃花優良品系，結合品種權與組織培養量化生產，使優良品系未來之異地授權獲利模式成為可能。