

95年台中區神農獎「傑出農民」

羅阿森

羅阿森先生，台中市花卉產銷班第三班班長，經營面積1.5公頃，以文心蘭為主。栽培技術先進、富研發精神及行銷觀念，自行選育優良文心蘭品種，如冬季開花品種及雙梗花優良品系，建立產品品牌，極力推動策略聯盟來改善經營結構，採取共同選別標準、出貨、計價、品牌行銷、採購等策略，辦理國際行銷，配合休閒農業政策，參與套裝旅遊，增加收益。



羅班長自行選育大坑3號、4號文心蘭優良品種

心蘭8吋盆，配合整株及有機液肥技術，使植株壽命由5年增加到7年，使用吸管防止花梗彎曲，研發新型包裝紙箱設計，並取得新型專利（新型第220695號），開發環保且不漏水之保鮮管，研發改進真空壓力保鮮管填充機及改進選別用平行置花架，以符合人體工學提高分級效率。

羅阿森先生經營面積1.5公頃（文心蘭栽培遮蔭設施0.754公頃，紅柿、釋迦栽培區0.5公頃，藥草栽培區0.246公頃），以文心蘭為主。其栽培技術先進、富研發精神及行銷觀念，能自行培育優良文心蘭，如冬季開花品種（大坑4號）及雙梗花優良品系（大坑3號，抗病性佳、產量及品質高）。率先使用摘除側芽，進行產期調節，並開發栽培介質新配方以（石子、竹炭、蛇木屑比例1：1：1），栽培文



建立「綠群」品牌的行銷日本



班生產之文心蘭共選、運銷及計價



文心蘭外銷前燻蒸處理

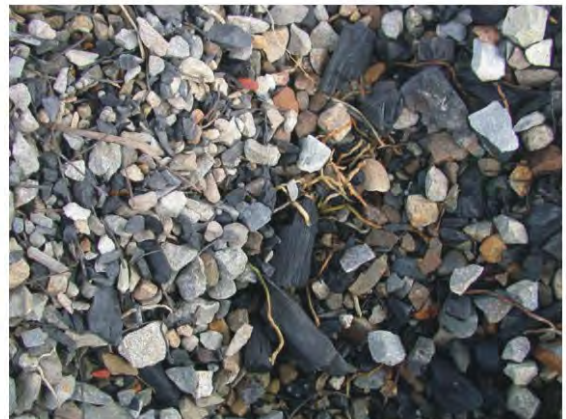
致力組織共同經營產業策略聯盟來改善經營結構，並建立產品品牌「綠群」，辦理班員共同選別、運銷及計價方式，確實掌握貨源及品質，與花卉貿易公司策略聯盟開拓文心蘭外銷，占全國文心蘭外銷日本市場的25%，為全國第一。並多次配合政府辦理展示展售活動，促銷花卉，提高「大坑花卉」品牌知名度，提昇競爭力。

於產銷班長任期內，為因應加入WTO後之衝擊，配合政策提昇花卉產業競爭力

，積極推動策略聯盟（綠群花卉事業策略聯盟），採共同選別標準、出貨、計價、品牌行銷、採購等，並辦理國際行銷，及農產品展示展售多達10餘次，配合休閒農業政策參與套裝旅遊，增加產銷班班員收益。且協助農會舉辦花卉病蟲害防治講習，提昇班員病蟲害防治知識，有效減少發病率，並時常參加政府辦理之訓練，與班員間以換工方式解決農忙期間人力不足之困境，94年度並帶領班員榮獲十大績優產銷班殊榮。



羅班長的文心蘭栽培期比別人多2年



創新研發文心蘭栽培介質