

## 綜合討論

### 1. 臺灣花卉產業介紹 (講者：陳彥樺副研究員)

Q1：是什麼原因導致臺灣花卉產業的衰退？

A1：原因包括勞力短缺及人口老化，以及周邊其他國家的競爭，另外還有臺灣人的消費習慣，花卉在臺灣算是奢侈品，消費者對於花卉的消費意願較低。

### 2. 奧特曼新部門的創立、純淨玫瑰花品系，以及北美觀賞玫瑰花市場 (講者：Andrew Konicki)

Q1：除了玫瑰以外，您的公司是否有尋找亞洲地區其他有潛力的花卉？

A1：玫瑰是最大的市場，除此之外還有包括百合及很多的多肉植物等，在北美本公司就有 1000 多項的多肉植物品種，所以且仍再尋找更多的種原，並與育種者合作增加耐熱或耐病性。

Q2：花卉產業是否有行銷策略及如何促進品種育種及創新？

A2：透過成各個合作夥伴得到回饋，以了解當地市場的需求，找到適合當地市場的品種，例如某品種在一個地方是最熱銷的，但另一個市場根本不喜歡這個品種。

### 3. 日本園藝產業的趨勢與高松公司銷售策略 (講者：Hidemi Takamatsu)

Q1：目前育種方向大多是針對生產者易於栽培的韌性等，是否有計畫開發對消費者友善的栽培品種？像是盆花康乃馨，消費者買回去後可能因光照不足不開花，而開發低光需求的品種則可解決此問題？



A1：以康乃馨來說，盆花買回去不開花不一定是光照條件問題，因為盆鉢限制了根系的生長，也會導致不開花，如果換上新盆植株重新生長後，就可以繼續開花，而公司也持續開發觀賞期較長的品種，這些工作我們一直在做，每年也會持續測試來自世界各地的盆花品種。

Q2：現在消費者大多居住在如公寓這種空間小或光照條件不足的環境，是不是能思考開發更多消費者好種植的友善盆花品種？

A2：公司每年大概篩選 600-700 個不同種類的植物，也希望可找到更多針對園藝栽培新手好種植的植物。

#### 4. 印度玫瑰切花的出口策略 (講者：Bhadre Sambhaji Dnyandeo)

Q1：印度政府如何幫助農民購買設施？

A1：補助方式為政府會先撥款 65~70% 的補助費至銀行，再由農民向銀行申請農業貸款，農民再去購買設施設備等。

Q2：在冷鏈設備及管理措施印度政府如何協助農民？相關設備是否擴及蔬果？

A2：冷鏈設備政府也有提供補助，並輔導農民從產地到市場相關措施，冷鏈管理也有運用到蔬果。

#### 5. 觀賞作物育種研發趨勢 (講者：林彬)

Q1：如何選育自根性良好的玫瑰？

A1：其實可以用扦插泡水的方式，若插水後快速發根的品系代表他自根性強。

Q2：多種花卉已開始利用不穀性育種要如何恢復種原繁殖力？

A2：可以藉由二倍體或者四倍體使繁殖力恢復。

## 6. 臺灣花卉育種策略及挑戰 (講者：朱建鏞研發總監)

Q1：請問您後續還有想要發展哪些花卉？

A1：未來希望是能以臺灣特有植物進行育種，這樣才能發展出具臺灣特色的新品種，並有利保護種原。我也期待找到粉玫瑰色的羽毛花，透過羽毛花與聖誕紅雜交產生新的觀賞性狀。

綜合以上講者演說及綜合討論，可以了解到在花卉育種方面，要考量市場的需求性以及對於消費者來說較易於栽培的特性，透過品牌的建立，達到三贏的效果(生產者、消費者、企業)。此外，加強社會回饋的方式，達到永續發展也是現在的重點方向，而企業也可以舉辦教育中心(如 Takamatsu school)，教導生產者及消費者相關園藝知識及技能。

另研發出來的品種則可透過大型通路銷售，把有特色的品種擴大行銷，讓特色品種更易於被消費者接受。對於每個目標國家或市場，進入市場前都應調查清楚消費者喜好方向，並以此為目標進行育種。而政府部門可藉由補助設施的提供與輔導介入，強化基礎設施，以逐步改善栽培環境及協助產業升級。

育種方面不外乎要考量到抗逆境、耐候性、豐花、多樣性等，而現在的花卉育種也很注重觀賞期的延長，如切花瓶插壽命最好能超過 20 天，盆花觀賞期則要由 1 個月增加至 3 個月，而臺灣花卉育種最好從原生種出發(如特有種或瀕危植物)，發展臺灣的強項花卉，才有機會打入國際市場。