

接續的圓夢歷程

久雅植科
×
楊雅茵

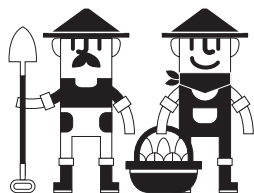


古老古老的希臘時代，有一位名叫 Amaryllis 的美麗牧羊女，愛上了一位非常英俊但卻沒有心的男子。為了救回他的心，Amaryllis 用劍把自己的心臟剖成了兩半，然後每天到男子所住的村莊偷偷地去探望他，這一路走去，心臟的所流下的血滴滴都留在了路途上了。如此持續到了第 13 天，男子終於找回了他的愛心，而這沿路上的點點血跡，也幻化成了大紅色的孤挺花。孤挺花的英文名字 Amaryllis 便是這麼來的。

“充滿未知的變異性，孤挺花

真是個美麗的神話啊！

這美麗的花卉是原產於南美洲的亞熱帶植物，其花朵顏色鮮豔且造型突出，歐洲人發現後驚為天人，將它獻給皇室家族，而王公貴族們為了養活這種亞熱帶花種，還特意為它建造溫室來細心照顧，於是這種花在歐洲也有著上流社會的表徵，在歐洲是相當受到歡迎的花卉。



孤挺花很合適在亞熱帶的台灣生長，完全無須溫室，不過國人對這種花的認識卻不深，倒是有一群花卉行家對它卻情有獨鍾。「孤挺花本身的變化很多，每次的花色、花型、大小都不一樣，即使是同樣的親本，育出來的子代都可能會長得很不相同。」「久雅植科」第二代負責人楊雅茵形容，就因為這種充滿未知的變異性，因而吸引了許多行家去收集並加以研究。

“朋友→朋友→女兒 連續的圓夢

在這群行家當中，有人曾投入畢生心力，而且還是以朋友圓了老友的梦、女兒圓了父親的梦的方式，好幾代的接續努力，讓位於宜蘭礁溪的久雅植科成為了全球數一數二的孤挺花種原庫。

久雅植科最早的孤挺花種源發展，是從一位做苗木起家的黃文明開始，他接觸到孤挺花之後愛上了這種花卉，當時台灣有一日籍人士正進行著孤挺花研究，於是黃文明便拜他為師，學習選育技巧。等到黃文明年紀大退休時，兒子卻無意承接，放不下畢生心血的他，於是將最心愛的孤挺花育種技術以及收集到的稀有品系，傳承給了他的好友，也是當時從事景觀設計的楊德麟。

投注畢生心血，
建立孤挺花王國。

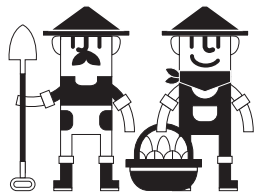
楊德麟就是後來久雅植科的創辦人。原本是從事景觀設計，本身就是花卉的愛好者，自從黃文明手中接到 3、400 顆球莖之後，便全心為孤挺花的培育與發展而努力，甚至還為了這種花卉投入家產，並費心地從國內外設法收集了更多的種原來交配繁殖，生產出各式各樣富有商業價值的品系。



◆ 久雅植科位於礁溪的種苗區全景。(· ") |

因此從一開始的 3、400 個球莖，發展到後來的十萬顆球莖，成為了全球數一數二的孤挺花基因庫，久雅植科的發展不得不令人矚目。其中還有幾項技術是在孤挺花藝界是居於領先地位的，包括大型重瓣、無花粉特性，以及做到客製化等。

關於父親研發的這幾項技術，楊雅茵解釋了部分關鍵原因。針對重瓣，她表示，大多數孤挺花其實是單瓣的，但育種者仍是可以藉著自然的變異、或者是植物學上的技術來讓單瓣演化出重瓣來。



- ◆ 擁有十萬顆球莖，是為全球數一數二的孤挺花基因庫。(久雅植科提供)



- ◆ 新品種皇冠。(久雅植科提供)

而如何可以讓花朵沒有花粉呢？這點相當令人好奇。她指出，這是以育種的方式，設法讓雄蕊或雌蕊轉變成花瓣，一旦沒了花蕊，自然也就沒有花粉了，而這一點特別對國外一些深受粉過敏症所苦的人具有吸引力。

至於客製化，「這是因為我們的種原庫數量夠大，消費者想要特定的品系時，我們就到基因庫去挑給他。」楊雅茵表示，客人希望能有甚麼花色、瓣數、尺寸、花期的孤挺花，他們都有辦法找出來，這是由於種原庫夠大的緣故，倒不是真的能做到量身訂做，但客人都覺得好像是訂做的一般。

集合了育種、繁殖、栽培、花期調控等建立的多項優勢，再加上龐大的種原庫，黃文明當初果然沒有看錯人，楊德麟將他心愛的孤挺花不但擴充了百倍，而且還以技術建立了一座獨特的孤挺花王國。



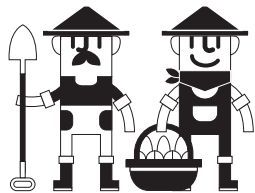
◆ 承接下孤挺花王國的楊雅茵

直接面對消費者，
這是一種不可避免的趨勢。

接下來承接這片孤挺花王國的是他的女兒楊雅茵。

楊雅茵對美術設計很有天分，高三時原本是打算考這個科系的，但後來卻被老爸給勸阻了，因為他認為比較起來，花卉產業的未來會更有前景。聽話的女兒於是選擇了中興農藝系就讀，也於畢業後回鄉接下了家業繼承。

「雖然接下家中事業並非原先的規劃，但我後來的確看到了農業未來發展的可能性，也想看看能夠發展到什麼地步。」她回鄉之後第一件事，便是跟爸爸學習育苗種植技術，並深入了解孤挺花的各種知識。



站在父親所建立的王國上，楊雅茵除了種植技術之外，還逐步地建立起自己發展方向，行銷便是她最為注重的一塊。「在我爸爸時期，是以生產與批發為主，但我更想建立起零售系統。」她表示，現代這個社會想要銷售，便需要直接面對消費者，與他們對話，「這是一種不可避免的趨勢。」



◆ 走高雅路線的百貨公司專櫃。(久雅植科提供)

“百貨公司是嶄新的藍海

她的方式是將花卉提升到一定的身分及價位，並將它打入百貨公司的體系中。目前在新光三越站前店、大葉高島屋皆有設有「久雅植科」專櫃的楊雅茵認為，百貨公司有一定的系統，有其知名度、品牌及人潮，利用這種優勢來拓展花卉的藍海，可以吸引到更多的族群，「除此之外，對我們的品牌知名度、消費者的數量增加也都會有明顯的效益。」

這個銷售方式與父親的理念有那麼一點不和，老爸比較走傳統銷售方式，傾向以價格戰來吸引消費者；但女兒則希望將價格設定在一定的空間，做出與一般花卉的差異性，這樣即使要給折扣也不至於壓低了利潤。

「像這種意見不同的時候，我與爸爸之間就兩人拔河看看，倒沒有一一定是誰輸誰贏。」楊雅茵說，只要做出成績、賺到錢，老爸便沒話說了，所幸目前百貨公司專櫃都有達到一定的績效，可以看出這一步並沒有走錯。

“未來的戰場 在國外

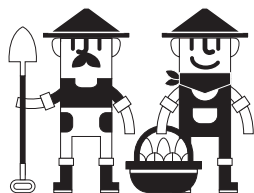
其實百貨公司只是磨劍而已，久雅植科真正在意的區塊是國外市場的拓展。

早在父親時代，久雅植科便有進行外銷，雖然當年的規模比較小，訂單也沒那麼穩定，但外銷一直是楊德麟的初心，同時也是心中長遠的夢想，希望孤挺花有一天也能像蘭花一樣做到如此的規模系統，讓國際也看到台灣孤挺花的美麗。

如今女兒接手之後，接續她老爸的想法，外銷也成了楊雅茵心中的一個夢想，「我也非常希望台灣的花卉能夠被國際所看到」。



◆ 參加了2017的東京花展。(久雅植科提供)



目前勤跑國外的楊雅茵不諱言，國外市場真的不好做，尤其是牽涉到國籍、檢疫等因素，更是增添了整個程序的複雜性。而她能做的，就是不斷推廣、不斷到國外參展、不斷地進行合作。

努力目前為止，也算小有所成，因為在檢疫非常嚴格的日本，久雅植科是台灣唯一將孤挺花球莖銷售到日本的業者，而這也是經過 5、6 年的努力才得來的成果。

我們做孤挺花事業也是一樣，
必須長期忍受孤獨過程。



父親楊德麟當年在育種孤挺花時，曾花費了二十年的心力，在台灣尚不了解孤挺花的時候，堅持了許多年。如今女兒接續了爸爸的梦想，再接再厲的要將台灣花卉打入國際，同樣是一件相當長遠的目標。





◆ 花蓮農改場蘭陽分場前往訪視。
(左二則為楊雅茵的父親楊德麟)。(久雅植科提供)

可能也同樣會是段孤獨的過程。「我之所以喜歡孤挺花，是因為它給人一種堅毅不拔的感覺。」楊雅茵形容，這類植物可儲藏養分於球莖，因此即使是在環境惡劣的情況下也不會屈服，會先以休眠方式度過，等到周遭環境好轉才會開始抽花，是種個性堅忍的花卉。

「我們做孤挺花事業也是一樣，曾經長期忍受著孤獨過程，未來走國際化可能也須經歷這種過程。」她表示，「但這就是一種產業的延續。」她與父親一樣，同樣希望孤挺花能像蝴蝶蘭一樣，讓台灣在國際上發光、同時也被世界所看見這種花卉獨特的美麗。🌿

◆ 每年4~5月是孤挺花的盛開時期，總吸引許多民眾前往欣賞。
(久雅植科提供)

