取之大益，還於大地
大益農科公司

「植物跟人一樣有根，都需要土。」

採訪「大益農科」前，腦中一直想到《龍貓》裡那棵在龍貓、皋月和梅姊妹的體操下一夜長大的樹；又想到小時候看的日本漫畫《家栽之人》，講一位非常喜歡植物，名為桑田義雄的法官，他時常從植物身上獲取靈感，用他敏銳的觀察力，去對待庭上每一位迷失少年，如同照顧一株植物一樣，賦予植物全新的語言和靈魂，令人印象很深刻，想像大益農科的成員，必定有如桑田法官一般，是一群對植栽充滿愛的人。

一袋袋白色麻袋，在園區疊成巨大城牆，強烈的視覺畫面是大益農科帶給我們的第一印象。「那是波羅的海的泥炭，我們有在當地派駐研發人員。」董事長劉邦賢先生說，思緒瞬間跳躍到歐洲北部，這對台灣人來說連觀光都陌生的所在，就著泥炭中極佳的物理結構穩定性、極高的孔隙度，良好的透氣性和透水性，成為大益農科的寶藏。大益農科不是嘗百草的神農，而是細心為每一株作物尋找適合的「母親」——介質與肥料。

從園藝、介質、到肥料

「公司是我創立，但我最早是學工的，後來跟親戚一起做農業相關工作，愈做愈有興趣，加上我外文能力較好，民國 70 年代左右創業又較簡單，一開始是做外銷，慢慢就涉及到園藝這塊，一路走到今天……。」劉邦賢董事長笑咪咪地為我們解釋他的創業歷程，他表示，起初是於 1979 年創立「禪益貿易有限公司」為華人社會最早把盆景大量海運外銷歐美的園藝公司，1990 年更合法申請正式投資大陸，成立「大漢園景公司」，是台灣最早投資大陸的園藝公司之一。當時大陸花卉園藝這塊是一片空白，且中間斷層已久，他取得技術權，開始從國外引進很多品種到大陸去，可謂開疆拓土的先烈，一開始也從盆景，後來一不做二不休，開始自己生產，從設備、肥料、培養土、育種等一步步往上爬，地域也從廣州擴充到大陸其他省分，「當時蠻順利的，因為早期競爭者較少，加上我們有台商背景，因此外國公司相信我們」。

如今大益農科深耕市場超過 20 年，行銷網路遍及台灣、中國等地，在台北、嘉義、廣州、北京、上海、成都、順德、昆明、山東、海南、西安等地均設有營運公司及展銷據點，還在廣州、北京、昆明設有生產基地，可謂版圖遼闊，除了具備中國完整園藝資材的銷售通路外，還擁有大中華區第一個獲得正式授權的麗格海棠母本園及亞洲最具規模的聖誕紅健康母本園，並於昆明設立生產基地生產高品質的大花卉蘭，憑著一個熱情與衝進，製造出大益農科如今洋洋灑灑的經歷，

讓在場的我們相當佩服。

「大益農科在大陸也有二十幾年幾年時間，大陸通路在主要產區架構完整，因為有這通路、團隊，加上產品市場已經累積一定經驗，所以才會有進入農科的機會。」由於交通便利、產業供應鏈完整、具有強大群聚綜效，可以為農業生產者提供高品質，致使大益農科在農科園區駐足了。

Made in Taiwan，大益農科令人自豪的產品

「介質在國外作為培養土有百年以上歷史　我們渴望在三年內趕得上人家百年歷史。」相談過程中，廖董事長向我們介紹了大益農科的產品，若要概括，可分為「介質」、「肥料」、「種苗」，可別小看這三項，其中包含了無限深遠的學問，什麼是「介質」？簡單來說，土壤是來自大地，以當地母岩經長時間物理、化學作用後產生的細小顆粒，再與當地上的動、植物交互作用後所生成的表土層，主要提供植物承載之外，也供給生長所需的空氣、水分與生長的養分；而「介質」則是取代土壤用來栽種作物的材料，因為土壤長期使用農藥、肥料，容易鹽鹼化，最好的方式就是離地栽培，無論離地栽培、立體栽培、有機栽培，都需要介質。

就像《家栽之人》中的法官桑田義雄一般，大益農科也很重視細微的差別，可以針對不同的植物「因材施教」，研發出不同介質，「我們曉得這些作物本身可能比較容易產生何種病蟲害，叫功能性介質，會加一些針對性材料在裡面，」劉邦賢董事長說。功能性介質運用在特定作物上，例如近期他們積極與農民洽談的毛豆種植。此外他提到，植物工廠現在比較夯的是水耕、土耕，大益農科做的是土耕方面，景觀綠化、屋頂綠化、立體綠化等都要用此材料。「我們的介質有幾個配方已在申請有機認證，家裡種菜，買我們的介質是保證有認證的。」他驕傲地說。另外，大益農科也開發土壤改良材料，也就是在土壤中加入改良功能，這是第一個做為介質生產線的運用。

再問到大益農科開發「肥料」的觀點，董事長說，大益針對肥料開發，其實是圍繞在反釋控制，亦即「慢慢放出來」，對大益來說，肥料開發的主要目的，是在省水、省力、省工、高效、環境友好。本來一公頃的地可能需要用到一千公斤，使用大益的肥料，可能僅需兩百公斤，甚至效果更好、成本降低。「傳統肥料一用，植物就需要喝水，一喝水就可能對土染產生污染，我們的肥料基本上都很省水，且大部分是被作物吸收。」從廖董事長這段談話中，可以看見大益農科對環境的高度重視。大益農科的肥料運用面向很廣，他提到，有機耕種僅解決農業不到 1%的問題，因為產能較低，使用動物糞便，然動物糞便來自於他吃的東西，可能有氫、重金屬問題。

提到另一項產品「種苗」，劉董事長說，由於大益的源頭是一家園藝公司，代理

很多花卉，多在大陸販賣，其中蝴蝶蘭是大益自己育種，聖誕紅是代理全世界最重要的育種公司，所以我們是全亞洲聖誕紅種苗最大的公司，這些作物有知識產權、商標權，由對方育種，大益購買育種權，再去發展這項目的育苗。此外大益還代理以色列化工集團的肥料，「以色列這肥料的理念跟我們相符，他們是最高檔，我們次之，但我們產品較多樣化，有針對台灣或亞熱帶氣候需求去開發。」

談到大益農科的營運特色，劉邦賢董事長驕傲的說出九字箴言「多樣化、專業化、電腦化」，所有東西進到大益的廠房，就不會再碰到地，這是大益的堅持，專業化配方」、「連續式生產」、「電腦化管理」、「自動化包裝及國際化認證」，看似單純的字眼，當中隱含了無數的功夫。

漫長但值得的等待

對大益農科來說，每一個配方的達陣，都需要一段漫長的磨合期，每一個配方都要認證，植物不說話，所以要去試，試了之後又修正，修正後又再試，重複這樣的動作好幾回合，時間長短根據作物而定，短則兩三個月，長則半年至一年。「你們現在看到的是原料，其實是外面有一層薄膜包衣，有包衣就會控制它的釋放，外面那層才會融化掉，加上會受土壤溫度影響，這就像我們吃的藥受膠囊調節。

永不停止尋找更適合台灣的土壤

「荷蘭進口生產線、全球首創移動式系統、泥炭來自波羅地海、愛爾蘭；椰糠來自印度、斯理蘭卡，泥炭、水草、火山岩、樹皮、珍珠岩.....」穿梭於大益農科的實驗室、生產線，產品櫃，董事長不斷為我們解說，雖洋洋灑灑提及了各種國外原料、技術，但董事長說，大益農科持續做的，仍是尋找最適合台灣的土壤，如今開發一樣新產品的時間，比他們想像的還要長，加上台灣北、中、南土質不同、需創造本土、在地化優勢，還有很大的空間須研發，董事長也趁機向農政單位喊話，盼給予更多支持與協助；育種方面，由於蝴蝶蘭需要累積好幾代才能有好品種，也是仍須努力的目標。

大益農科衝著對植物的愛，傾聽它們的語言，一路就這麼走到了今天，未來著眼於成為亞洲最先進的特用肥料與栽培介質生產中心，從大中華區的資材通路商，晉升為擁有自有品牌的專業化介質及植物營養品供應商，令人引頸值期待！