

泰山藤業有限公司

潔淨·節能·生態共處之新創盆栽設計計畫

公司小檔案



- 甲、成立日期：61.2.28
乙、負責人：戴連緝
丙、資本額：10,000,000
丁、員工人數：7人
戊、經營理念：勤美樸真
己、本案合作之技轉單位（含顧問諮詢及設計單位）：
財團法人台灣創意設計中心，樸象創意整合有限公司

計畫緣起

泰山藤業為一家長期專注於藤產業與植栽的公司，自1972年創立以來，業務自開發，設計，量產，後轉型為貿易為主的進出口商，但因台灣各方面營業條件日益嚴苛，包括原料取得與人工成本過高喪失競爭力，以及貿易活動及利潤日益透明化，於2006 開始轉型，並以自日本引進技術，除保留本業的家具市場外，積極開拓新的植栽市場並轉型為新型態的生化科技運用公司。

泰山藤業察覺現代人因為長期生活在都市叢林中，漸漸失去接觸大自然的機會，但是內在對自然的渴望卻從未消失，而且在近幾年環保，樂活，慢活，親自然的生活型態愈來愈受到重視後，對於原木材料，室內植栽與植物的需求也愈來愈高，因此我們可以注意到如建國花市，內湖花市，甚至是IKEA，生活工場，都有小型盆栽供民眾選購，品項也愈來愈多，這個現象反映出現代人對於綠色植物的需求已經由單純的戶外踏青演變成居家布置。

*計畫產生之緣起

泰山藤業為一家長期專注於藤產業與植栽的公司，自1972年創立以來，業務自開發，設計，量產，後轉型為貿易為主的進出口商，但因台灣各方面營業條件日益嚴苛，包括原料取得與人工成本過高喪失競爭力，以及貿易活動及利潤日益透明化，

於2006 開始轉型，並以自有品牌由日本引進技術，除保留本業的家具市場外，積極開拓新的植栽市場並轉型為新型態的生化科技運用公司。

*環境需求

經過長期接觸家具產業與通路，泰山藤業察覺現代人因為長期生活在都市叢林中，漸漸失去接觸大自然的機會，但是內在對自然的渴望卻從未消失，而且在近幾年環保，樂活，慢活，親自然的生活型態愈來愈受到重視後，對於原木材料，室內植栽與植物的需求也愈來愈高，因此我們可以注意到如建國花市，內湖花市，甚至是IKEA，生活工場，都有小型盆栽供民眾選購，品項也愈來愈多，這個現象反映出現代人對於綠色植物的需求已經由單純的戶外踏青演變成居家布置。

*問題分析

延續前提，因都會區多為公寓式建築，少有陽台或是足夠大的空間栽種植物，因此業者也陸續開發出適合室內栽種，甚或是桌上型擺設的小型植栽，但這些植栽普遍存在共同如下缺點：

1. 因為日照不足或各類原因，不易栽種及生長。
2. 不論土栽或水生類都容易孳生蚊蠅
3. 澆水與清洗不便，容易造成髒汙，培養土流失
4. 土栽類保水與集水不易

*開發目的

綜觀以上各點，讓現代人對於室內或是桌上植栽又愛又恨，若能夠開發出符合懶人養護概念又能美化生活環境的植栽設計將會是一個值得投資的市場。

新產品簡介



鑽石 / 鑽石造型桌上型植栽

Universal / 情境座

計畫創新重點

*潔淨設計方面

- 不同於一般土耕盆栽之泥土外露，採用新創的『介質全包覆』不外露設計，以斷絕室內蚊蟲產卵著床的機會。

- 不採用外部澆水之方式而改『內部集水與給水』之新創給水設計。
- 採用『密封式盆器結構』搭配細部功能件之精度設計，即使不慎翻覆後完全沒有穢土穢物等污染問題，無需清掃。

*高效存活系統設計

- 為避免植栽一再死亡，創新技術採用了物理式『平衡補水』之計算與設計。

*節能省力設計

- 產品採新創材料與結構之優化設計，平均只要30~180天給水一次即可，平時不需澆(灑)水。
- 採用了植栽根部與介質之『物理性包覆生長』設計，在結合盆器之密封型設計，可將盆栽直接在水龍頭下沖洗&水槽內浸泡洗塵，10秒內即可完成清潔作業。
- 搭配新功能組件之設置，清洗過程中植栽不脫落、介質不散落、過程不產生髒汙。後續存活生長良好。

*環保回收再生設計

- 採用新創固態介質之栽植應用搭配功能件之模組化設計，介質可無限次回收使用，再生過程不產生二次污染。

*生態共生設計

- 藉由新創功能技術與結構設計，本計劃產品之結構空間裡可以實現 a.乾 b.半乾溼 c.全濕之三大生態空間。盆栽內亦可養小魚蝦，生活情趣上的共生共處。

研發成果及衍生效益

產品名稱	前期(1-3年)		中期(3-6)		後期(6-10)	
	單位售價(元)	銷量(萬)	單位售價(元)	銷量(萬)	單位售價(元)	銷量(萬)
通用型桌上型植栽	單位售價(元)	NT1300~1,200	單位售價(元)	NT1,200~1,100	單位售價(元)	NT1,100~1,000
	單位銷量(萬)	1.5	單位銷量(萬)	2.0	單位銷量(萬)	2.5
	單位售價(元)	NT1800~1,700	單位售價(元)	NT1,700~1,600	單位售價(元)	NT1,600~1,500
	單位銷量(萬)	1.0	單位銷量(萬)	1.5	單位銷量(萬)	2.0

*量化效益

預計產出物件如下：

- (1) 設計研究報告一份(含市場調查，設計資料分析，方向定調等)
- (2) 概念發展，產品草圖 20案。
- (3) 概念提案12組(盆器)+3組(情境座)
- (4) 設計定稿，產品細部設計圖電子檔一份
- (5) 1:1產品外觀打樣一組(1瓶身+1情境座)。

*質化效益

- (1) 對栽植同業：隨著本計劃產品未來之量產實施，可衍生出潔淨式栽植製程技術協助業者爭取國際大廠之認證進而爭取長期訂單。
- (2) 對消費者：消費者對於綠化盆栽雖然是人見人

愛，但是『容易滋生蚊蟲』『經常需要澆水照顧費力費時』是現有產品之最大缺點。本計劃產品可以提供一個新的選擇，不但沒有傳統產品之缺點，『盆栽可以高效存活』與『可兼具魚缸用途』是最大的生態共處特色。

- (3) 對我公司：除了可為我司提昇產品價值性以擴大營收外，更可以搭配後續之研發計劃與行銷策略發展品牌型之經銷體系。
- (4) 開啟不同之產品線以創造公司之新價值。
- (5) 透過本計劃將能創造本公司與異業結合之可行性。
- (6) 環保能量的提升與擴散，綠色地球文化教育之傳承功能。
- (7) 提昇台灣產業特色與價值。
- (8) 提昇公司品牌形象。

近期(1~2年)

1. 月營業額 = 最低單價NT300 x 2~4,000量 = NT600~1,200 千元/月
2. 年營業額 = 月營業額x12= NT7,200~14,400 千元
3. 營業成本 = 會計原則之『料工費』。採用行業別概算法 = 營業額之30%。
4. 營業分用 = 會計原則之『銷管研』。採用行業別概算法 = 營業額之35%。
5. 第一年稅前淨利 = NT2,520~5,040 千元。

中期(3~4年) = 前期成長100%。

長期(5~6年) = 前期成長100%。

專案執行重要心得

設計不能隨意做，因為所有的造型都必須承擔最後的生產責任與價格掌控。通路的調性與商品陳列及展示息息相關，透過此次的專案協助生產商能進行新商品開發與設計合作導入，設計公司在過程中也成長許多，預計在此次專案後仍有許多合作機會。也預計將所有開發的商品進行進一步生產與參加國際性競賽以爭取更多曝光機會。

*本計畫執行前之狀況說明

我司為研發製造屬性，我司技術狀況雖具有專業研發能力，但較偏功能走向，多以成本考量進行開發，因此商品多為使用公模狀況。研發人員在設計概念與市場敏感度偏弱，與外界接觸較少，容易流於閉門造車的困境。

*本計畫實施時之獲益與感受

我司為研發製造屬性，深刻感受到如果品質與功能是產品的血和肉，那麼『設計』就是它的靈魂。

*本計畫實施後對我營運方向上之影響

『功能+品質+服務=市場』一直是過去我們的營運信念，透過本計畫之實施洗練以及溝通/被溝通過程，著實體認到的『產品ID』就是一個會說話的銷售員。