

一、請教蔡先生，老圃造園的核心價值與願景？

蔡先生談到，從學生時期有著比其他人努力與認真的態度，因為所有一切需要靠自己打造。所幸一路有珍貴的緣分與機會，在當年，行業尚未成熟的台灣，資訊、資源、案例相較現在都缺乏，因此有任何機會都更加珍惜。台灣的市場開始展開，越來越多景觀師開創不同的領域，濕地、水域、共融式遊具等，接著慢慢有土地在開放，公家業務、私人業務，現今有許多不同形式與領域可以發展，而蔡先生身邊伴著一群認真的同事，一心一意想開拓未來，比起滿意，更多是珍貴，有這些同事能共事是一種福氣。

老圃最早起業時，沒有很多人脈，需要靠作品說話。蔡先生用認真將作品做好的心情、用專業的想法去看事情，用誠信、正直、善良，一路與這群人走到現在，他們用負責的態度，獲得最大成就感——被信任。

蔡先生提及社會企業責任是當關心身邊的事物，自然會被喚起意識。這次疫情發生證明了城市內的物種其實不少，然而我們對這個環境的認知有幾分？是深度認知？還是植群的理解？景觀這個行業更需要關心身邊生活圈，發掘歷史、在地化設計、周邊生態，並達成友善永續環境共生、共榮、共好的理想世界。

老圃的核心價值：正直、誠信、善良、專業。

望用最合適的景觀的手段完成專業的服務。

二、請教蔡先生，上森如何傳承老圃精神及如何執行核心價值與願景？

老圃一直以來不斷精進設計與施工品質，希望做有價值的事情。蔡先生初心覺得設計作品不要對不起業主，每一處的項目及細節都希望能令業主滿意。

誠信是很重要的根基，碰到的人與事，業主願意給機會都很感恩，在心裡這些事情依然存在。望上森公司盡可能成就對方，業主當初給我們的機會，我們銘記與感恩。希望公司繼續精進，在外認識不同專業的人，互相啟發互相學習，多親近不同專業領域之人，將會收穫不同機會，而良好的溝通與服務是讓品質更好的捷徑。

三、請教蔡先生，景觀設計與景觀工程最好的合作模式為何？

統包在委任的機制上，是控管成本和品質、工期最好的方法。

設計與工務原是一體，當設計與工務分開之時是成長的開始，也是困難的開始，如何相輔相成是個議題。

設計階段時需要將主題特色、空間質感定義清楚，施工階段則清楚項目任務三個課題：品質管理、成本控制及工期掌握。而起始會議是品管的開始，提出問題並一同解決，恭謹心面對客戶的信任，有效控制質感，如期完成任務。

四、請教蔡先生，如何好一個景觀作品並可傳世？

蔡先生談到，作品能傳世非常不簡單，要有決心與毅力，要探討如何看待項目。

作品需綜合歷史、生態、社會、文化、風格與特色，跟同業領域的人有差異，並用空間來說話。設計出一個好的「經典項目」目的是傳遞理想和社會價值，有些作品是一道坎，做出成績有目共睹後，爾後才能有更多的機會與空間。

五、請教蔡先生，如何經營一家頂尖的景觀公司？

蔡先生謙虛的說，頂尖不敢想，他仍保持從一而終的初心，在每一個項目上保持著尊重、創新、對客戶群的品質、誠信經營，盡所能地完成客戶需求。

蔡先生更鼓勵上森未來多加思考何謂「品牌」？品牌形象的差異、價值在何處？如何讓業主認同你們與其他人差別的特色？

市場差異化的發展是值得的，領導者有企圖心也願意帶領團隊去實踐理想，長期的經營是一件不簡單的事情，思考現在目前的操作方向好嗎？反覆的思考、修正、努力、推陳出新，全身心的努力完成任務。

帶著老圍的精神，以誠信、創新、尊重、滿足客戶需求來實踐理想，期許上森做出好作品。