

季	刊
秋	分

喜水人

NO.014 SEP. 2019 秋分

改
變

執行長的話
改變與創新

小春FUN聲說
溫度傳遞

春芽綻放
茶具採購技巧



改變與創新



蝴蝶效應，不可忽視的茶飲風暴

距離西元一六零八年，西方人發現中國茶為四百一十一年，距離神農氏發現茶有五千又三十七年。如今的茶葉，幻化變身為千種飲料的姿態，在全地球有人類的地方流竄，並以多樣的面貌，滿足了更多更廣年齡族群的需求。距離它最近一次的蛻變雖已有三十七年，但流行的猛爆卻如火山的初發，源源不絕的動力，尤勝于人類第一次發現茶。尤勝于西洋人第一次發現茶。沒有人可以準確預測這波流行會有多久，若以千年計算來看，也許真如總監與我的對話「才日上三竿而已」。它方如初生的嬰兒，未來的生命力已經不是人類的生命週期可以預測的，它可能是千年之森不老產業，驚奇已不足以形容，它正以不可思議的生命力在全地球紮根。

茶葉，以優雅的姿態蔓延席捲世界

我們很努力的在全日本最精華的銀座插了一方春水堂的旗幟。日本產經新聞隨而越洋來訪，用了四個小時，談茶文化，談人類生活所需，談嚴肅的日本人為此一窩蜂追求這時髦茶飲，談茶的魅力，最後結論，很嚴肅的日本人，放下了手上最愛的綠茶，接受了加料的其他茶款。

我研究全世界茶產業流行狀態，發現生活與交通影響了產業的發達，以茶的原生地中國來說，三十六個省區，喝茶習慣各有不同，即便同一省份，南北也有不同。喝茶加茉莉花加冰糖紅棗的北方人，幾百年來都愛此味；而浙江的蘇杭人，堅信清淡的龍井是人間美味；歐洲人接受福建人的茶葉也帶回福建的濃茶泡法，經過二三百年的努力，才把給改成加白糖的紅茶熱飲。生活物資一旦形成慣性，便很不容易改變，雖說中國茶有過五段的改變，每一段都有幾百年的歷史，但到現在仍未改變徹底，很多偏遠地區仍在流行千年前的飲茶法。

網路，改變此波冷飲茶流行

地球上的限制，雖被海上與陸地交通給破除了，但歷史上、習慣上的限制，根深蒂固，一時間仍無法動搖。電腦、手機的革命，改變了人類生活習慣，迅速傳遞資訊影音，讓地球上，歷史上的限制一一清除，我想這一波冷飲茶又突然活絡流行與網際網路有絕大關係，網際網路改變了世界的距離，也改變了人類的生活，往後十年的進化，可能超越過去五十年。

千年產業，瞬息萬變

這三十餘年來，我們和追隨的同業很認真在原創的模式裡認真，認真計較茶的風味、糖的濃淡、冰的多寡、加料的得不得宜、環境和服務的優和不優，倒也平安順遂，各有發展。近十年來的新觀點加進來了，同行同業發展了不一樣的視野，

例如怎樣把這項生意當成社會經濟來操作而快速獲利，例如如何快速複製人力，打造組織系統進而佔領市場，更有人看出了茶葉材料先天的缺點，而以太茶加果加奶為訴求，做成外帶且沒有茶葉的茶飲料系統。

在大陸地區，因鬥爭之後產生的競爭，每個人都在追求立即致富。數年來的抄襲模仿，已無創新，有人居然把創新與改變想在服務業去服務化上，用機器來替代人力。可能不久之後機器人服務的飲料店會出現在中國大陸的某一個城市上。如果這種商業交易很快成真，我只能感慨千年不敗的產業，可能成在創新上，也可能敗在改變上。

改變是必須，從心開始

產經新聞記者最後問到：「你想過茶能繼續創新嗎？不加茶會流行很久嗎？」他沒有問到機器人的飲料店能開多久，但我告訴他：「不加茶不會流行很久，但是全面性全茶類應會流行很久。」全面性是指各種方式的泡茶法，這種全面性與全茶類在各地流行開之後，供應鏈逐漸形成，品牌逐漸形成，要比較的應該是誰做得久，誰的觀念更清楚；其實創新是一種思考方式，可以放在人生多種角度上，在人生規則中，婚姻選擇、工作選擇、工作進行組織模式，以及程序再造上都適用，你可以思考為什麼？是這樣嗎？有沒有更好？有沒有更合理？能不能改一下種種…若真都沒有，那麼不要為了創新而創新，為改變而改變，做久超越別人的理解與忍耐，也是一種創新。我們雖然做得那麼久了，但歷史比例上算還很新很嫩，已經做對了的改變，不要猶豫，不要遲疑，你的人生規劃融入了嗎？你真有改變你自己了嗎？

春水興業集團 執行長



日本經濟新聞 | 執行長專訪中譯

撰文—發佈媒體：日經流通新聞（MJ）



【轉載：日本經濟新聞】

珍珠奶茶「起源要先從大阪說起」台灣·春水堂創辦人（日經 MJ）

珍奶風潮正風靡一時。發明珍珠奶茶的，是總店位於台灣台中市的「春水堂」。我們向春水興業集團董事長暨創辦人劉漢介先生請教了珍珠奶茶誕生的經過，以及他所秉持的品牌理念。

春水堂創辦人劉漢介先生於總公司辦公室內接受專訪。他不只對茶瞭若指掌，書法繪畫的造詣也已可媲美專業人士。擺放在右前方的是劉創辦人以前在日本攝影大獎中獲得的獎牌（台灣·台中市）

靈光乍現，熱茶冷泡的概念就此誕生

Q: 據說珍珠奶茶是在 1987 年，因當時服務於台中春水堂分店的林秀慧女士（現為商品開發負責人）偶然間嘗試將從市場買回的粉圓加入茶中而誕生的。一開始為什麼會有這樣的想法呢？

A: 「在創業前我就一直在研究中國的喝茶文化，並將心得總結在我自己撰寫的書中。若綜觀數千年來的歷史，最早是把鹽等調味料或辛香料、牛奶、蜂蜜、冰、中藥材等各種料加到茶裡一起喝的。隨著時代更迭喝法各不相同，而烏龍茶（不加料的單味茶）這種喝法也僅流傳了數百年。我的想法是，春水堂賣的不是現代茶飲，而是融合了從古至今各個時代喝茶文化精隨的茶飲。」

「以茶立業到現在已 37 載，最至關重要的是我在 1983 年發明了熱茶冷泡這種喝法。當時是在日本獲得靈感的。某年夏天到大阪旅行時，在大阪的咖啡廳裡看到冰咖啡是用雪克杯調泡的，當時很受觸動，覺得這種調泡方式非常之好。並因為認為這樣的調泡方式同樣適用於調泡茶飲，所以我就買了一樣款式的雪克杯回來，而一切就是從這個熱茶冷泡的實驗性嘗試開始的。」



這裡是陳釀出濃厚茶館氛圍的春水堂創始分店。三十幾年來，來這裡喝茶吃飯的熟客也很多（台灣·台中市）

Q: 珍珠奶茶遍及全世界，最近更出現了「黑糖珍奶」之類不加茶湯的珍珠系列飲品，您如何解讀這種風潮呢？

A: 「仿效者從一開始就很多，今後也將有增無減，但我認為飲料不加茶並非長久之計。因為不像茶一樣能讓喝者上癮。而要用來調泡上等好茶，用的糖最好是蔗糖。黑糖內含香料會影響到茶的香氣，所以春水堂是不用黑糖的。只要調泡茶飲的核心概念沒有被學走就沒有擔心的必要。」

「珍珠奶茶在 20 多年前就登陸了日本，但真正蔚為流行卻花費了相當長的時間。日本人有長期仔細觀察後才肯接納新事物的習性。日本市場的競爭的確也很激烈，等發展到一定程度，經市場機制去蕪存菁後倖存的品牌應該就能真正扎根日本了。」

在銀座展店，是「被世界認同的鐵證」

Q: 對於在日本屈指可數的商圈 - 銀座展店這件事，您的看法是？

A: 「咖啡品牌星巴克從以前就在銀座設有據點，咖啡跟茶一樣同屬嗜好性飲品，而他們運用了完善的商業模式獲得成功。而我們的茶飲品牌也如同星巴克一樣成功進駐銀座，我覺得很高興，也很引以為榮。」



遍及全球的珍珠奶茶發源地就在這裡，這樣的情報露出在店內隨處可見（台灣·台中市的春水堂創始店）

「就算有心傳承茶文化，只要沒在商業上取得成功這件事就無法成立。無論是哪個品牌，沒有業績就成長不起來。而我認為只要改變了舊有的只喝熱茶的習慣，那麼就能革新舊有的商業模式並取得成功。在銀座展店是熱茶冷泡這項革新被世界認同的證據。只要在日本能獲得大家的喜愛，我想在世界上其他國家也同樣會獲得大眾的喜愛的。」

Q: 在冷飲茶廣為大眾所知前，發展歷程中有遇過什麼樣的困難嗎？

A: 「我父親一開始對這件事是採完全否定的態度。父親是位醫生對茶也有很深的造詣，所以認為冷飲這種東西在台灣甚至在整個華人世界都被視為對身體有不良影響的飲品，用來做生意並不適合。而且他也認為茶就是要用茶壺沖泡來喝才是正確的喝法，把它弄成冰的簡直不可饒恕。也因此之後有整整3年父親都不願意跟我說話。我是一個不喜歡按照『課本』做事照本宣科的人，從小就很叛逆。這可能也是為什麼我在長大之後喜歡去挑戰新事物的原因。」

「直到生意上了軌道，才終於被父親認同並開始和我同住。我在台灣出生，而對在日據時代長大的父親而言（為明治天皇殉葬後被神格化），乃木希典大將是他憧憬的對象。對孩子的管教方式也是乃木流，相當嚴格。因為父親喜歡日本，甚至還為戰後出生的我取了一個日文名字，叫做『中山介五郎』。而我也喜歡日本，因為日本擁有千年以上的文明，從日本歷史中能學習到的事情也很多。」

Q: 春水堂這個品牌的核心元素是什麼？

A: 「我們是以中國文明中最具美學意識的朝代，1千年前的宋代茶館為原型。喝茶之餘，焚香、賞樂、插花、掛畫這四點是始終不變的基礎生活美學。因此將宋代茶館的這4項元素都融入了春水堂，想讓現代人對此更加了解。」



創辦當時懸掛於店內的「陽羨」二字，代表的是春水堂的前身（註：陽羨茶行）。劉創辦人起先做的是台灣茶的販售，之後才逐步開發出冷飲茶，並發展出融合宋代茶館精神的現代餐飲（台灣·台中市）

著眼於 100 年後，要打造的是可延續千年的品牌

Q: 今後要如何發展春水堂這個品牌？

A: 「其他品牌著眼的可能是 10 年後的未來，而我們看的是 100 年後。追逐利益短線操作、靠授權金賺錢這些都是錯誤的做法。要確實建立起品牌願景長期發展。我在構思長遠的經營理念時有借鏡日本（品牌）的作法。日本有很多的百年企業，我很憧憬。」

「春水堂是在台灣扎好根基之後才往海外拓展。台灣的分店以每年 5-8% 的成長率穩定發展，也被台灣人廣泛接納。目前海外僅在日本和香港展店，我們希望是遇到好的合作對象之後再一步步往前邁進。要將這番事業代代傳承下去，就必須保有這樣的心態。茶是可以延續百年以上的長壽事業。汲取過往經驗好好經營，讓品牌延續千年也並非不可能。」

來源出處：

日經 MJ2019 年 7 月 22 日





變化

Oasys Life Style Group 株式會社 集團 CEO | 關谷有三

致各位親愛的春水人：

很感謝有這樣的機會寫下分享給各位的話。首先從簡單的自我介紹開始，我今年四十二歲，我的妻子與我同年，我們和兩個兒子及愛犬一起生活。目前我所經營的 Oasys Life Style Group 旗下擁有：做住家自來水管維修生意的 Oasys Solution 株式會社、經營日本春水堂的 Oasys Tea Lounge 株式會社、經營日本茶湯會 (TPTEA) 的 Oasys Tea Stand 株式會社、製造及販售「西裝式工作服」的 Oasys Style Wear 這四間公司。

我出社會之後的人生真的就是隨著「變化」一路走過來的。大學畢業後，我決定繼承老家只剩三個員工，又即將面臨倒閉的自來水管維修公司，那完全不是我所嚮往的工作，當時的我原本希望能進東京的 IT 產業或廣告代理商工作，並在工作中學習，三十歲之前自己開公司當老闆。而繼承開在鄉下地方，而且直到現在仍岌岌可危的老家公司是我最不想選擇的一條路。但由於父親健康情況惡化使公司面臨破產危機，我只剩下這條路可走。

除了我以外，公司員工只有兩位大我兩輪以上的技師，而業務只有我一個人。沒有同事沒有下屬也沒有上司，沒有業務經驗的我完全做不出績效。將近三年的時間，業績是零，薪水也是零，最後都變得精神耗弱了。束手無策下，我停止承接外包業務，善用輔助金並與大學合作開發新技術，以此決一勝負。

在這之後約一年後，清潔住家自來水管的專利技術開發成功，並且還在栃（カ）木縣的商業競賽中取得優勝，從此以後，我的人生有了巨大的轉變。

在那之後雖然老家的公司很快地起死回生，但是我仍然想往東京發展，我的父親卻希望扎根地方不想接受巨大的挑戰及變化，雙方各執己見，到最後我選擇離職重新創立新公司，在二十八歲時創立了屬於自己的公司。那就是現在 Oasys Life Style Group 的起點。從零開始的東京創業歷程雖然非常艱辛，但也成功和大型住宅管理公司攜手合作，首都圈的大型住宅相繼導入我們的清潔技術，擴大我們自來水管清潔事業的業務範圍。創立新公司之後，五年內在日本全國開設了八間分店，業績獲利急速成長，公司規模也一年比一年茁壯。並且除了日本國內的既有市場，我也開始有將事業版圖擴大到亞洲市場的企圖心。我造訪許多國家進行視察，最後選中作為進軍亞洲第一站的，沒錯！就是我最喜歡的台灣。

和春水堂的第一次相遇，是在出差回程途中順道進去的松山機場店。店面不大但我被那獨特的空間美學強烈吸引，亦為在那之前從未品嚐過的美味茶飲所感動。還有店內員工的笑容也很療癒。於是我成了春水堂的忠實粉絲，過沒多久就去造訪台中的總店。令人窒息的氣派店觀、高品質的茶飲與餐食、令人愉悅的服務，以及店員們親切的笑容將我

完全擄獲。於是我下定決心，即使要我奉獻一生也想為春水堂的發展盡一份心力。回想初次相遇的感覺，那近乎直覺，彷彿受到命運感召一般。那種感覺無法用任何道理來解釋。在那之前我和餐飲業無緣，和春水堂更沒有任何關聯，即便如此還是一個人默默下了決定，無論遇到什麼困難都要讓春水堂在日本開店。我也很驚訝自己會有這樣願意賭上人生的澎湃情感湧現。

那之後一直到締結契約，再到春水堂在日本開店，一路走來真的十分漫長，那段日子真的是心力交瘁。自來水管清潔事業的員工、合作方、銀行、外部股東等，周遭的人們全都極力反對，更甚者還有人擔心我是不是腦袋不清楚了。現在回想起當初和台灣本部的溝過程也是窒礙難行到令人氣絕的程度，不過這倒也是想當然爾的事。要把春水堂這樣世上獨一無二的優質品牌交到一個沒有餐飲經驗的男人手上，一般來說是不可能的事，但我所懷抱的想法不能用理論或道理來解釋，也無法用金錢來衡量。總之，無論如何就是想讓日本人更加了解春水堂的好，一旦認定這就是命運，我就有覺悟即便花上五年、十年光陰也絕不放棄。

經過漫長的溝通交涉，最終執行長以寬闊的心胸接納，並在春水堂幹部們的理解支持下順利簽約。我記得簽約當天比起喜悅，感受到更多的是肩負春水堂招牌的重責大任，那種壓力大到甚至哭出來都不覺得奇怪。如果在日本失敗了導致春水堂撤出日本市場，我真的以死謝罪都難辭其咎。我告訴自己幾百萬遍，無論如何都必須讓春水堂成功立足於日本。其實當時自來水管清潔事業正在進行上市上櫃的準備，但由於開始著手日本春水堂的開店準備致使自來水管清潔事業的上市上櫃審查必須重頭來過，也因此始終無法獲得外部股東的認同。最後我以個人名義舉債兩億日幣買回外部股東的股份，也放棄了那次讓公司上市上櫃的機會。如果當時順勢選擇中止春水堂的開店計畫讓自來水管清潔事業順利上市上櫃，對





東京巨蛋店開幕前夕



我個人來說是可以獲得大量金錢報酬的，但我對春水堂的感情不能用道理來解釋也不能用金錢來衡量的。

在代官山開設了春水堂第一家分店，但之後並沒有就此一帆風順，人員錄用與人員教育、品質控管、店內裝潢等，這些都無法達到春水堂所要求的標準，當然我是全力以赴的，只是要追趕上超過三十年歲月砥礪磨練出來的台灣春水堂談何容易。當時的日本市場對台灣文化也還知之甚少，況且東京的餐飲市場競爭異常激烈，被稱作世界一級戰區，事業發展並不順遂，開始的兩年半虧損了將近3億日幣。雖然資金相當吃緊，但無論如何我都想極力避免讓春水堂撤出日本市場。為回報因信任將春水堂託付給我的執行長和幹部們所賦予的期待，賭上性命我都不能放棄，每日每夜都在煎熬及失眠中渡過。

多虧有台灣本部各位耐心及用心的指導，開店第四年人員教育及品質終於都有所改善，慢慢往好的方向進步，而獲利也逐漸慢慢地積累起來，為日後在日本掀起的空前台灣風潮埋下了契機。雖然直到現在還力有未逮（註），尚未達到春水堂應有的水準，但也開始越來越接近目標了。不只東京，我們在橫濱、大阪、福岡等日本各地也都開設了分店，同時躋身為日本最具人氣的餐飲品牌之一，另外也在日本開設了茶湯會（TPTEA）的分店，更令人振奮的是，

今年夏天春水堂也將進駐一直以來心心念念的銀座，之後的展店也將持續開枝散葉至廣島、名古屋等地。

除了現在同步經營的自來水管清潔事業、春水堂、茶湯會（TPTEA）之外，我目前正在挑戰的是成衣事業。會這麼做的理由是我認為只要好好打下食、衣、住這三大樁柱，即便我死後的一百年，不，是我死後的三百年、一千年，我們的企業仍可以屹立不搖。當初日本春水堂尚未獲利時，就是靠自來水管清潔事業的獲利撐過來的。此外，雖然挑戰新領域的難度很高，但同時也會激發很多新的想法幫助既有事業繼續進步。我希望我們能一直以食、衣、住這三種不論在什麼時代都普遍貼近人們生活的事業為集團企業主體，當然不用說，不管未來增加多少集團事業，我心中最具重要地位的當然還是春水堂和茶湯會（TPTEA）（笑）。

註：指能力有所不及



一年一度的社長大會

日本春水堂的 Oasys Tea Lounge 株式會社辦公室一景
(二零一九年三月遷移至現址 - 青山本社)

改變是令人害怕的。無論是誰在挑戰從未嘗試過的事情時都會感到害怕，實際去做之後，痛苦比快樂多也是事實，但如果當初不去挑戰熱茶冷泡這件事、沒有挑戰在奶茶裡加珍珠這件事，我想人們現在就無法如此輕鬆品嚐到台灣茶的美味了。我認為春水堂的歷史，同時也是一段「向傳統致敬及挑戰變化」的歷史。我們也一直在學習這樣的姿態，懷有珍惜、繼承優良傳統的心，同時也不畏懼變化大膽挑戰。無論是面對工作還是面對生活，我都想把這樣的想法好好運用在其中。

我們出生在這世上，就有獲得幸福的權利和義務。我們過得不幸，比我們更加感到難過的會是生養我們的父母。那麼幸福的定義究竟是什麼？其實，讓自己感受到幸福是非常簡單的事。無論在何種情況下，只要相信現在是幸福的就能感受到幸福。本來，人活著就可以說是一種幸福，但若要讓周遭的人們、讓周遭以外更多的人們感受到幸福的話，要做的就不僅止於此。要給他人幸福，首先自己要先成為一個充滿魅力的人才行，也就是要成為一個強大、溫柔、充滿自信、體態好、謙虛、心胸開闊的人。我們應該明確以成為這樣的人為目標，能給他人的人生帶來滿滿幸福的人，也就更容易得到最幸福美滿的人生。

如果被問到我是為了什麼要不斷迎向挑戰？為了什麼要比別人加倍努力工作？我認為只要一

句話就能說明：「為了獲得巨大的幸福」。我的性格是比常人加倍任性且貪心的，這或許也算是種驕傲自大吧！因為我並不想單純滿足於成為一個有錢人或是物質生活無虞的人，所以才不會停在利己的階段就感到滿足，而是希望成為能滿足他人需求、讓更多人幸福的存在。我想做一些有價值的事，使全世界人們的生活變得更好。

人在孤身一人的時候會無力到令人吃驚，是什麼也做不到的弱小生物。人生其實是非常殘酷的，有許多苦難在前方等著，但是我們相信，只要和值得依靠、值得驕傲、有時還可以一起嬉鬧的夥伴們秉持著能把人融化的熱情一天天持續積累努力，就能讓每一天都過得比想像得還要開心，並不斷接收新的刺激、實現所有想達成的事。我已有覺悟，雖然往後還是時常會因為挫折不斷及感到自身的無力而嘆氣，但我想把它當作是為了贏得自己、以及周遭人們的幸福人生所需面對的寶貴試煉，用笑容去迎戰。

我身為春水人的一員，今後也會持續推廣，讓更多人知道茶的精妙以及春水堂的卓越。我想藉此機會再次由衷感謝有這個機緣遇見春水堂及各位春水人。從今往後，我也會和春水堂、茶湯會 (TPTEA) 一起邁步前行。



TAIWAN

■ 桃園藝文店 X 改變

春水堂 台灣據點

NEW LOCATION

策略開發部 專員
賴建君

分店特色

二零一九年台灣春水堂重要的一樁喜事，即是編號七六一桃園藝文店於二零一九年六月二十二日盛大開幕，作為桃園區首家獨立店鋪，無論在店觀、商品面上，都賦予嶄新的特色及使命。

「改變」是傳統與創新的火花，而這火花煙硝散去後，映入眼簾的是，嶄新的春水堂新式吧檯，懸掛於半空中如紅茶茶湯色般的燈具，以及如山巒層層相疊的茶葉展示區，潔白牆面的分割細節，使鑲有甘侯先生的攝影圖像燈箱，和牆上的畫作更為突顯，此一改變突破，讓來店的茶友體驗不同以往的四藝文化、春水精神。

據點資訊

桃園藝文店位於「桃園中正藝文特區」中的中茂新天地多功能大樓一樓，中正藝文特區處於桃園市與蘆竹區間，串聯桃園區各點，與春水堂鄰近分店-桃站店、大有店、台茂店，構成北桃園茶文化線。

周邊環境

桃園市人口數兩百二十二萬，縣市排名第五，但遷入人口數位居六都之冠，連六年遷入數達十三萬七千人，在地緣優勢、交通便利、房價親民等條件下，成為桃園市遷入數奪冠原因，也是繼台中市後，後勢看漲的縣市。

「桃園中正藝文特區」依「南崁新市鎮都市計畫」所設置，街廓(註)方正，綠地休憩、住宅聚落有「桃園信義區」之稱，因此成為不少雙北市、桃園區域年輕小家庭購屋首選。

除二零一零年落成的桃園展演中心，桃園市立圖書館總館也預計於二零二零年完工啟用，為藝文特區再增添人文藝術氣息。

而商機成長也不亞於藝文氣息，所在地中茂新天地地下二層、樓高十二層，品牌如咖啡指標《星巴克》、頂級超市《JASONS》、燒肉專賣店《老乾杯》、王品旗下《王品牛排》、《亨鴨》及《欣葉日本料理》等多家餐飲皆進駐在內，藝文特區旁品牌如《糊同燒肉》、《這一鍋》、《鼎王麻辣鍋》、《瓦城泰式料理》也已插旗於此，顯示眾品牌皆看好北桃園區的發展與未來性。

集聚創新與改變的設計，同時保有傳統茶人精神的春水堂桃園藝文店，可望成為藝文特區新指標，更成為茶友品茗，顧客聚會談天的最佳場所。



桃園藝文店

分店地址 | 桃園市桃園區同安里
同德五街 67 號 1 樓
(中茂新天地商場樓)

營業時間 | 10:30~22:00

聯絡電話 | 03-3460599

註：由街道網絡所圍繞而成的塊狀土地區域。



茶湯會新型態概念店—台中公益店

行銷公關部 專員

莊琬琳

周邊環境

茶湯會公益店位於台中公益路上臨近美村路口，與結合人文、藝術、創意、科學、生活的勤美綠園道、國立自然科學博物館、國立台灣美術館、草悟道綠廊、市民廣場…等比鄰，共譜這商圈的豐富文化風景。

分店介紹

集結品牌海內外市場十四個年頭經驗淬鍊，透過新穎的門市設計，融入品牌多元文化、年輕化、明亮素雅，服務人員的制服也改採用職人精神的黑色金字與長版圍裙，提升專業度與親切感，並加入倚窗座位提升消費者入店休憩服務空間。

獨家限定

商品上融入多元文化的創新飲品：經典特調、

奶蓋、黑糖等商品，也推出豐富多元的精緻輕食餐點，有別過去的進擊版熱壓吐司、與台灣文化更相近的TP餅、與茶飲的百搭炸物類等商品，更滿足消費者喝茶時無論是吃飽或是吃巧的需求！

如何讓「茶」的專業性變得更多元、更具創意、更多可能性，以茶的專業為出發，希望藉由更多的方式傳遞飲茶文化，並且提供更多元、更便利的服務，是我們賦予這家店的使命。



台中公益店

分店地址 | 台中市西區公益路
122號1樓

聯絡電話 | 04-23268548

TP 餅系列

結合台灣紅豆餅文化，以獨特的香甜餅皮現烤現做，鹹甜口味培根玉米、濃郁香甜的的特調卡士達醬、經典不敗的萬丹紅豆與大甲芋頭，加入百搭珍珠，鹹的甜的都好吃。

熱壓吐司系列

經典帕尼尼的熱壓做法，豐富飽滿的內餡被外酥內軟的土司包覆著，限定販售的培根起司

蛋，一口咬下滿溢的培根香中夾帶著濃郁的起司，採用太陽蛋工法，入口濃郁細緻再搭配特製醬料，提升整體豐富層次；還有兩款經典不敗口味，網路媒體討論度破表的爆漿珍奶，以及金沙芋泥口味，兩款都是吃過一次就上癮的幸福滋味。





內部專業講師培訓課程—楊田林老師

• 人力資源部 副理 | 莊薪筠 •

今年公司針對「內部講師課程訓練」，特別邀請具有四十年講師培訓經驗的楊田林老師，在楊老師的牽線下，與創立超過六十年的企業 - 彰化順德工業合辦課程，希望不同企業的夥伴，能從課程中互相學習，以服務業的角度，看製造業的紀律、邏輯、理路和專業；以製造業的角度，看服務業的活潑、溫暖、感性和人文。

楊老師多年教學經驗，他總是用身教來告訴大家許多教學上需要重視的細節，歸納出許多教學手法、心法，都在提醒我們，擔任教育者所需具備的重要觀念。課程中不只是公司講師群受益良多，還有很多想法值得跟大家分享，就如在職場上，從新人一直到店長的職務，不管是生活或工作中，隨時都在擔任身邊夥伴的老師、教育者的角色。

「新人來兩個月，不是來兩年」

此概念提醒身為前輩或教育者的人，不要忘了面對教育新人最重要的概念，第一步是要以新人聽得懂的語言溝通。透過楊老師在課程中所分享的心法與口訣，讓所有人再次重視這件事。

楊士比亞曰：「改變從不習慣開始，有小變才有大變」

與今年的主題呼應，人常常在工作中面對改變的瞬間，呈現抗拒的心理，其實所有的改變，都是從不習慣開始，只要願意接受這一開始的不習慣，願意調整自己小小的不同，相信積少成多、積沙成塔的概念就在這，每個春水人的力量，就是代表公司的力量，希望夥伴們共同來面對改變，讓工作及生活更加的豐富與完美。



楊田林 老師

現職 | 自耕農工作室負責人、自由講師，從事企業培訓多年，授課總時數超過五萬小時

擅長 | 教學技巧、團隊共識、創意激發等課程。

經歷 | 於民國一百年展開「百年樹百人專業講師培訓計畫」。立志培育一百零八位專業講師，除了講授教學技巧，更為傳承珍貴的教學「心法」，期許培育出富有「人文味」的專業講師。

策略開發部 經理 | 王佐呈

專業，是建立在聽者理解的溝通上

法律是中文寫、中文說，但為什麼我說的明白，卻還是讓人不了解，似懂又非懂的？究竟是誰的問題呢？

以往受到教育體制所影響，老師只要教完，剩下就需學生自己課後複習，進度落後的同學，必須自己努力課前課後學習，猶記大學教授第一堂課說「法律千萬條，不要妄想在一個年度就教完，教多少算多少，所謂師傅領進門，修行在個人」，所以答案就是學習之成果操之在「學生」，真的是這樣嗎？

「用專業解釋專業，不懂的人還是不懂」，楊老師第一天就分享如何解釋專業的幾個方法：

- 一、引人入勝運用「故事舉例」，照本宣科、枯燥又乏味，變成「教學無聊等於坐牢」。
- 二、引人好奇善用「圖片與生活實務」讓艱深的文字幻為圖形更能融入生活。
- 三、引人新奇輔以「實際操作」讓學員親自體驗。
- 四、引以為鑑利用「解釋說明」，正向說明本課程的好處、反向思維說明沒學好的壞處。

但好的廚師不是在於推出大量的豪華菜色（專業內容），而是如何讓營養確實吸收消化，因此少量多餐「分段的好，教學效益高」。適時的分段說明、分段示範、分段操作來協助學員，可以利用課堂舉手問答、口訣複誦記憶、重點歸納整理等方法來「驗收」，避免教完才發現大家其實有聽沒有懂，浪費雙方的心力與時間。

正向態度，學習與回饋

短短三天培訓課程，除了專業的解說外，最讓人敬佩的是楊老師用生命教學的態度，四十年

來始終如一旦不斷精進，「老實備課、老實教學、不作假動作」的精神，無形之中也感染了我們。因此我在每日每夜的課程中，都與同儕齊心盡力的準備，決心做到最好。直至上台前，仍不斷的修正、調整，雖然徹夜未眠，精神卻異常亢奮，希望能將所學習到的作法回饋給台下的伙伴們。

相互學習，改變成更好

與順德工業的異業結合，融合出不一樣的化學效應，兩個看似完全沒有關連的產業，卻有共同的學習目標，起初問答競爭到後來的相知而相惜，這回不僅是教學課程，而是觀摩、是激勵、是互助、是友情，只有親身經歷才能體會過程的美好，課程結束了，但教學才剛開始，改變從生活開始，有小變才有大變，事情的角度改變，看法也就會改變，讓教學之火苗，傳承相傳下去。





他們與我內心的讀書會 我輩中人——張曼娟

心得精選分享

茶湯會 總經理 | 劉彥邦

「在下沐劍聲，想那敢入宮刺殺韃子的人，也必是我輩中人，故有此一問。」

素聞老師才高八斗，我跟著鄉民進來看熱鬧，想不到就著了您的道了。老師言簡意賅的破了題，也解了我的惑。原來前輩的指引是如此的重要，並且自然。

小事中領悟，智慧處事

確實，一切的安排都是最好的安排，人生如此，學習亦是；每當以為是「不重要」的「小事」時，得到的領悟往往比正事更多、更深層。因為，我想我們開始需要的是智慧，並非知識，在如此如沐春風的下午，我想我吸收到了一丁點。

適時的取捨，重新整備

好一陣子，我一直在掙扎，看不清、也不想承認：在兩個不可能平衡的目標上，想要找到所謂的平衡。在國與國、案與案之間，我都告誡大家要認清楚事實，這樣才能釐清資源與條件，進而找到出口。在生活上，我竟然盲目到忽略這個邏輯，而讓自己陷入泥淖。需要的是「取捨」，先重新安排心態，腦內才有辦法平衡（理解）所擁有的一切，真正意識到大人的權利與義務，才有機會真正成功轉大人。

坦白說我挺震撼的，老師居然是如此溫暖又風趣浪漫，這不就是我一直在追求的形象嗎？甚至也點燃我深層想要成為文字工作者的熱情，透過自身的呈現，進而去感染、然後成為別人的嚮往，這是一種再自然不過的力道了。另外也很肯定這樣的真正樂觀正向，面對問題、少用負面能量的字眼，自然力量就蘊含在處理的過程裡面，更新了，也就成熟了。

思考，卻不糾結。

深層，卻不老謀。

考驗，卻不執念。

勉勵自己：實實覺察自己，與自己對話，成為厲害的水草。



秋山堂 店長 | 林美君

照護父母，才懂得何謂老去

穿梭診間，在許多眼神停滯、空氣凝結的空間，多半等待的人互不交談，任憑電子式叫號系統不斷地發出：叮咚叮咚。護士偶會開門拉嗓喊道：「某某先生、某某小姐。」這樣的情境，是這三年來，陪伴父母親就醫時，熟悉的畫面。

約莫三年前夏天，下班夜歸。依舊先問候，等我返家的父母親。簡單的問候關心語句：「今天好嗎？中午、晚餐吃什麼？」爸媽總會像說故事般的，把這一天所發生的事情，一一陳述。透過他們的講述，可以讓我了解他們的記性、說話的語氣，亦或內容有沒有顛三倒四的狀況。那一天晚上，媽媽侃侃而談，而父親卻反常不語。在熄燈之前，父親說道：「近幾次去看大腸直腸科，醫生都不太跟我討論，讓我一直擔心著，吃藥吃了一個多月；還有腎臟科也是，醫生好兇……。」在日據時代成長的他，對於父權、專業的先生（醫師、老師），一向會讓爸爸乖乖站好，囁嚅難言，於是，我認真堅定的告訴父親：今天好好的睡覺，下次看醫生的時候我一定陪您去。

一周後，我陪著父親來到醫院。走進診間，尋找我腦袋裡父親怎麼形容的這位醫生：不愛說話，只顧看自己手邊資料，頭也不抬起來的醫師。眼前這位醫師站了起來，竟然是一位身高一百八十公分的壯碩男子，還沒有任何反應的時候，一見到醫師就對我四十五度的鞠躬行禮，接著開口說：「美君店長，這位是您的父親嗎？」眼前的這位王醫師，曾經邀請我到氣功學會分享品茗。

進入診間，父親躺在看診台上，醫生仔細的檢查與詢問父親的症狀，同時和我說明，並用很溫柔的語氣，提醒父親要定時吃藥、多喝開水、



【書目：我輩中人】

多運動。完成看診，檢查結果並無大礙，我們道別醫師，離開診間，排隊拿藥，一起走到停車處，並買了媽媽喜歡吃的午餐回家。

陪伴是最踏實的孝順

曾子曰：「孝有三：大孝尊親，其次弗辱，其下能養。」為人子女者，無法報答的是父母之恩。想想自己年輕的時候總往外跑，總把工作放在第一順位。看到父親額頭上長出第一根白髮時，深覺自己應該要長大了。去年父親時常覺得暈眩，手會不由自主的發抖，我雖然害怕去面對，卻也不斷地帶著父親穿梭在各科的診間，經檢查父親是罹患帕金森氏症。在醫生的診治下吃藥治療外，只要時間允許，我都會打電話回家跟爸爸說一兩句話。收斂起自己的叛逆，不允許自己去多思多慮多操煩。面對自己最心愛的父母，「陪伴」是最好的良藥，在照顧他們的身體健康同時，也要照顧好他們的心理狀況。

張曼娟老師在書中提到，為母親買的一雙白布鞋，看到母親穿上的時候非常的開心，雖然沒有辦法阻止老化這件事情，卻可以延緩。我會努力試著讓爸爸媽媽每天都有一件開心的事情。如果您的父母親還年輕，可以像兄弟姐妹般一起出遊、一起逛街；如果父母親已年邁，記得時常抱抱他們，跟爸媽說出心中的愛。

我輩中人之身處其境。



2019

品鑑會

春水堂基礎型冷飲品質鑑定競賽

INNOVATION TO RECONCILE

品牌行銷部 | 李柔

一九八三年，春水興業集團創辦人 - 劉漢介執行長，將茶湯加入冰塊後，利用雪克器撞擊，搖出世界第一杯「泡沫紅茶」，豐富了茶的喝法與風味。由熱轉冷的創舉，引領劃時代的茶文化革命。一九八七年，春水興業集團商品部 - 林秀慧總監，將韻美豐潤的奶茶和Q彈珍珠結合，創造出完美的不二美味—珍珠奶茶，至今成為台灣國飲，從此風行全球，成就冷飲界無法撼動的地位。

無論時代如何變遷，春水堂始終不忘本，將創新精神與專業技術，奠定為卓越進步的基石。期許夥伴藉由品鑑會競賽相互切磋、強化專業能力、精進調茶技術，在每一杯茶湯裡，展現調茶師的使命。



高雄河堤店 | 詹宇勝



「手搖茶」對我來說是一件開心的事，「品鑑會」則是一場能證明自己技術的比賽。

競賽前三個月，接到店長通知我將要參加這場比賽，內心十分雀躍、迫不急待想大展身手。三個月的準備期間，店長時常與我共度練習時光，現在仍能回想起店長在一旁耳提面命的指導：「你動作太僵硬、手搖弧度不夠、距離也不夠，好像跟雪克器還沒培養好感情…」一開始難免失落，但持續、不斷地練習了一個月後，狀態終於慢慢地調整好轉。

很高興有機會參與公司內部盛大的競賽，在競賽中獲得這份榮耀要感謝評審們的青睞，也感謝店內夥伴每天的支持與陪練，讓我信心大增。我想競賽過程不僅僅是調泡一杯茶，而是要泡出讓人「喝了會開心的茶」。我深知自己還有許多不足的地方可以更好，但會持續努力改進，希望下次的品鑑會能有更亮眼表現！



大墩店 | 謝薰瑩



這場比賽要感謝的人很多，但最想感謝的是沛錡店長，為了讓我達到最佳狀態、美美的上台表演，店長不辭辛勞的幾乎每天從早到晚待在店裡，早上在崗位工作，晚上伴我練習，協助我調整姿勢、叮嚀所有細節，比方說搖茶時要把手臂打開，動作要推出去、收回來…等，慢慢練不求快，先把姿勢學標準，接著再練習速度。

第二位想感謝的是演森店長，他奠定了我的基礎，如同從零開始，教我如何握穩調茶器，從完全不會到姿勢標準，將所有動作拆解，包含如何抓冰、抓糖、蓋蓋子，讓我瞭解手搖茶需要速度、弧度、力道三者兼具，才能泡出一杯讓人喝了會幸福的茶。

當然，也要感謝店內現場的夥伴，每天都不忘向我點一杯手搖茶，讓我有更多練習機會，今天有這份榮耀，要歸功於每一位夥伴。

上台只是展現平時練習成果，相較於得獎，準備的過程更為重要。無論有沒有得獎，能對自己負責任，從失敗的地方再重新出發，才是最珍貴之處。「學中做，做中錯，錯中學」與所有夥伴共勉之。



天母店 | 蔣佩霖



今年有幸參與一年一度的品鑑會，第一次參賽深恐自己能力不足，所以在準備期間，只要有空就練習手搖姿勢，一開始還抓不到角度與弧度，幸好有店長與副理的指導，才慢慢調整與修正手法；也擔心握力不夠抓不住雪克器，所以運動時，特別注重手部重訓，增加抓握的力量與訓練肌肉量。

第一次參賽，上場前好像一切都是未知數，不知道途中會發生什麼狀況，難掩忐忑不安的情緒。上台後，便靠著自己在店內平時做好衛生與供應方式，盡力表現。賽後，觀看自己的影片檢討，流程算是挺順暢的，但卻發現因為緊張，好像少了最重要的微笑呢！

競賽前曾告訴自己不求得獎，但求一個學習的經驗，放下得失心，便能心無罣礙；多加的刻意練習，讓技術熟能生巧；不害怕面對舞台，一切就能從容以對。

最後得知自己榮獲第三名，一時之間還難以相信，不斷地重複看著影片裡那個耀眼的自己。第三名的成就是份殊榮，獲獎是靠著三分運氣和七分努力，所以我知道不能因此自傲自滿，仍有許多可以進步與修正的地方，唯有改變自己，才能突破每一次挑戰。



2017 品飲會
茶秀才



秀泰店 洪子涵

育才北店 廖珮吟

松菸店 蔡嘉益

桃站店 郭家豪



站前店 辛怡潔

崇德店 李紫伊

慶城店 葉春盛



■ 春水興業集團

執行長 劉漢介先生 攝影作品 | 黃昏的故鄉

