

MAR. 2021
NO.017

喜水人

春 | 分 | 季 | 刊

重啟
×
原點

茶
×
整合

文化是流動而非僵化的習慣，如同水一樣，
可以放在不同容器因而呈現不同樣貌。
「改變，從不習慣開始」—劉彥伶



執行長的話
40年品牌 放心在裡面

大思維
實現夢想的唯一辦法



四十年品牌 放心在裡面

去年是 2020 年歲次庚子，距離 180 年前發生了茶葉與鴉片戰爭，120 年前發生了以英國為首的八國聯軍侵華戰爭，60 年前英國在非洲的殖民地發生了獨立戰爭，今年一開始瘟疫流行，全球 60 個國家無一倖免，很多人會感到害怕與惶恐，這世界是不是要滅亡了，我會不會死？

要是生命週期六十年就會遇到戰爭與瘟疫的話，我們還算幸運，我們只遇上了冷戰與小瘟疫，不像 14 世紀時歐洲的黑死病或者像智利 9.5 級的大地震。從 2004 年的非典事件 (SARS) 及 2008 年的金融海嘯來看，未來商業社會的世界裡，我們在做一件人類生活中非常必要的商業活動：吃飯與飲茶，每天一定要吃的飯，上癮非喝不可的茶，這兩件事即使不碰上天災人禍也無法免除。從 20 年前的 921 開始，我們選擇服務人類的方向就已經正確而無誤，相對比較其他業態，例如製造業或是生產業，我們實在幸運許多，門檻低、壽命長、被需求高、風險小，只要有恆心及誠信，一生只選一行業即可。

我們慶幸前人拉高了門檻，減少競爭者入侵，與日俱增的需求，讓我們市場並未老化太快，本乎誠信的品質供應，更加尊崇的來客服務，一再升級的商業空間，讓客人久坐不厭，我相信再過 50 年，我們仍然是最受歡迎的行業及品牌。

世界的商業化其實和英國人有很大的連繫，從貿易的世界化開始，到工業革命改良機器，到提升品質改良烏龍茶成為紅茶，英國的「向外擴展」與「對內革命」影響人類極大，戰爭及殖民在今天的世界來看叫做「創新經營」、「展店」及「品牌授權」。2020 年這個階段，我們不但已興兵侵略了日本市場、香港市場，我們的子品牌更成功在美、加、東南亞諸地成功經營佔有，未來二十年，我們的集團將會是亞洲地區最大的品牌集團，每天可以服務二十萬人吃飯喝茶，而品牌的磐基其實就在你的身上，每天三、五百人優質的供應與涵養終究形成優質的供應團隊與品牌 DNA，只要我們認定方向，毫無懸念的向前走，屬於我們的世界化，一定可達標。

有史以來，人類遇到了 3、5 次以上的疫疾與進化，每次的疾病，都是進化的開始，此次的肺炎不過一年，即已出現解藥，令人振奮的是，抗病毒的解藥中，有一項是日本人提出的茶飲料，所有茶類中的兒茶素，都具抗病毒力，如何用在醫業上，尚未具體，但用於保健上証實了，千年前以茶治病，以茶養生是具體而可達成的。我們不但能在人類生活所需的飲與食上提供服務，在流行病期間，更意外的提供了養生與保健祛病方案，這個附加價值何其偉大，看起來 2021 年開始，這個行業將更大放異彩。

人的一生，最重要的是找對工作，與做有價值的工作，我們這個工作已經進行了近 40 年，我很用心地要讓它走得更大、更穩、更久，個人種種的用心與努力，都是面對此目標，伙伴們已有數千人，我要不停地告知與勉勵，二十年後的世界化，從 2021 年開始計時第一年，距百年老店，尚有 60 年。有朝一日歷代經營者談及品牌歷史定會以歷代的店長為榮、以你（妳）的名字為榮。

春水興業集團 執行長

劉潔介



春水奇葩說

主席

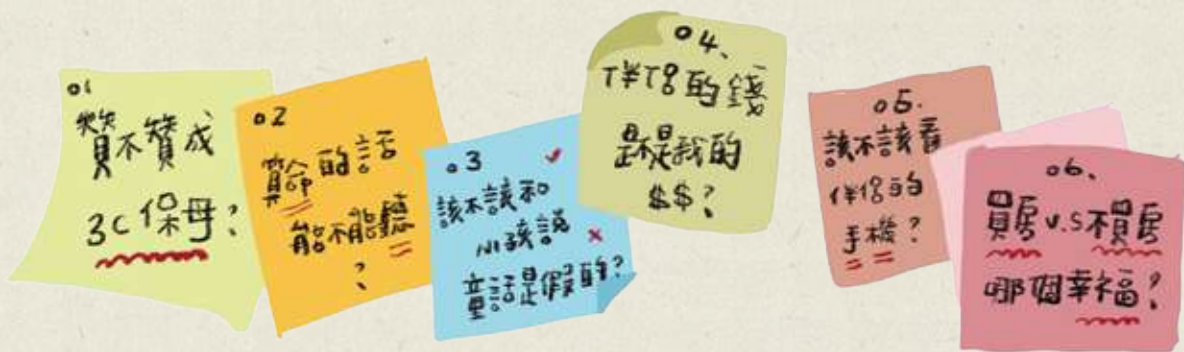
商品處 副理 | 田裕僑

Q1：為何以辯論賽的形式舉辦讀書會？

A1：有一陣子迷上「奇葩說」，印象中辯論相當制式且無趣，但「奇葩說」加入許多綜藝的元素，主持群有作家蔡康永、脫口秀主持人李誕、甚至經濟學教授薛兆豐等在內的各領域專家，提供各自領域的觀點，題目也相對生活化，這改變了我對辯論的刻板印象，於是將賽制規則簡化，難度弱化後搬上讀書會。

Q2：為何挑選這些主題或其背後的涵義？

A2：只有極少數人有參加辯論的經驗，因此為了引起大家的興趣，從不下上百個題目中挑選較貼近生活的辯題，也因為這些辯題與每個人都息息相關，除了辯手們能有較多的發揮空間外，透過正反方不同的觀點及不同的切入角度，活絡我們的思維，讓夥伴們從中有所收益。



Q3：策劃過程的酸甜苦辣

A3：這是一個相當大的挑戰，形式不同與以往，為了制訂合適於我們的規則，花了相當多的時間研究，也因為不確定性太高倍感壓力，幸好在全體人一起努力之下使活動圓滿結束，特別感謝：郁妮與我一起討論賽事規則、佩琪為大家補充的辯論教學、志擇安排流程點亮整場活動。

Q4：活動結束後的心得

A4：出人意料與會的辯手們表現都非常精彩，團體獎及個人獎競爭激烈，礙於時間關係未能公布遺珠之憾，最後「辯才無礙組」以及「最佳辯士」由春水堂人資部以及佩琪奪得，可謂實至名歸。這場活動我僅提供想法及建立架構，真正創造活動高潮迭起的是各位夥伴們，同時見證了春水堂無限的可能。

不要只想贏，要想不能輸



組織發展處 策略長 | 劉彥邦

「辯論是為了顯示我不上你的當，贏了只能證明你是會操縱別人說話的人，不證明你會溝通。」對我來說，辯論就像一場提案一樣，只是對象與目的不同，但一樣的是內容與本質。對我來說，順序與結構大致上是這樣的



TO DO

完整了解內容	完整定義內容
提出我的觀點	透過支點論述
解決預想阻礙	排除現存困境
提出改善方案	強化本身論述
等著結果發酵	寬心檢視成果

NOT TO DO



不明不白內容	提出單向偏見
僅有提出看法	運用認知溝通
當下進行判斷	堅持自己立場
繼續堅持下去	開始準備爭吵
用力大聲辯駁	試著擊垮對方

這次這些題目，一般人心裡肯定有偏向某一方的答案吧？不過好玩就好玩在，你心中的答案，會隨著每輪辯手的答辯、還有質詢問答搖擺，然後漸漸地，在短短時間內，懷疑自己原先的價值觀是不是對的，最後被說服。

所以我認為關鍵就是在於：你的想法有沒有被接受、被說服？

那麼提出觀點就是關鍵中的關鍵，問題不是誰比較大聲？誰比較兇？而是誰說出來的論述比較有說服力、更有立場。

針對這次或是日後的進行，我提出的建議是

- A：先進行角色扮演（先暫時放下立場與看人看法、完整投入設定方、避免混淆）
- B：提出論述（防守沒完沒了、攻擊就是最積極的做法）
- C：用完整的提案方式說明論述（用 5W2H 完整說明具體想法）
- D：把自己當作專家進行熱情的提案

關鍵還是在於，如何有計劃地提出自己的想法，讓這個立場夠完滿、夠吸引人，讓搖擺的拿定主意，讓反方嚮往你的世界，我想贏不贏、輸不輸只是練習的多寡罷了，有意識又持續的反覆琢磨，我想這個說服力與影響力，將會在比賽後漸漸生成，比賽的結束勝利者往往視為起點，千萬別誤會只是個終點與階段任務。

「不要只想贏，要想不能輸」反覆精進，總有一天你也是說話高手、生活提案大師。

與大家共勉。



以不同立場與想法看事情

得獎組

人力資源部 課長 | 林素禎

聽到辯論比賽，天啊！口拙的我，驚嚇及緊張指數破表，台下說得滔滔不絕是一回事，上台可是不能開玩笑的呢！除了是我人生的第一次辯論外，上台又是我的一大障礙，這個關卡，真的是剷咧等…。我們這組的題目是：伴侶的錢是不是我的錢，我們是反方（伴侶的錢不是我的錢），而得知正方對手是專門管錢的財務部後，內心是更加緊張了，我們要如何辯得贏理性的計算呢？

由於大家都有不同的工作需要處理，確認分組後，先成立 Line 群組方便討論、聯繫，放上各自行事曆，最後決定三個日期進行三次的 30 分鐘會前會，先是討論棒次確認誰是第一個出擊，並提出自己的看法進行初步討論，確認我們的對手誰是代表正方，誰是反方，試想對方會問什麼問題。第二次討論是完成各自的論述內容，模擬對手的回擊及如何攻防因應？最終的會前會已是比賽當天的上午，非常緊湊且快速的練習。

我是反方的第一棒，論述著题目的情感面、經濟獨立面、安全面、價值面，提及優點及分散風險、共同目標，說明自己反方的立場；

第二棒以法律面專業角度出發，說明特別約定的共同財產制及法定財產制在婚前與婚後財產的認定及差異；第二棒之後接著是正、反雙方的一問一答，回答的那一方，心臟及口條要很強，反應要夠快，必須能馬上做出回應，回答對方的提問；第三棒是結辯，結合第一、二棒的論述，予以舉例說明並加強說明為何要這麼做的原因，再以正方的觀點出發加以反駁，強化我們反方的立場，達成讓對手心服口服的目的。

緊張刺激的辯論會，每組需在短短的半小時內，完成彼此的攻防，結束後評審們立馬評分定勝負，評審的專業講評加上主持人流暢的串場口條、組別的時間控制，整場辯論會高潮迭起，絕無冷場。出乎意料，我們這組拿了冠軍，謝謝大家的肯定及評審的愛戴，也藉由這場辯論看到後勤夥伴們不同於以往的一面，學習精彩的表達方式、以不同立場與想法看事情，讓讀書會以不同的方式呈現，精采絕倫令人印象深刻，也給我突破自我的機會，相信自己可以做得比想得更多。



第一次參加辯論賽的收獲與心得

人力資源部 專員 | 林佩琪

在我很疏淺的印象中辯論會總是充滿了煙硝味，所以知道後勤讀書會要以辯論賽的方式舉辦，而且每個人都要上台的時候，我的心裡實在有一些抵觸，想到自己站在場中被對方辯手句句指向要害的樣子我真的好害怕。後來想著，我們的夥伴在辯論賽中應該不致於出現太激烈的狀況，安慰了自己許久之後，好不容易才安下心冷靜面對，並且開始把辯論當作一門新課程認真做起功課。

果然，一點一點做好心理建設、和夥伴們一起研究辯論賽進行規則流程並且佈署好辯手的發表面向之後，準備工作變得順利，討厭辯論的偏見也慢慢消散了。

這次辯論會中主席選出來的題目都很貼近生活，例如：「買房還是不買房？」、「伴侶的錢是不是我的錢？」、「算命說的話能不能聽？」、「該不該看伴侶的手機？」... 等等，這些問題其實都沒有標準答案，每個人的原生家庭、接受的教育、人際交往關係、擁抱世界的程度都不一樣、依此建立的世界觀、價值觀自然有所不同，面對同一個議題有各種不同的觀點和決定是很正常的事。不過，當我們的家人朋友和我們的觀點不一致的時候，這些意見衝突常常會對我們之間的關係造成衝擊，讓我們不可控的陷入猶疑徬徨、無法抉擇的境地之中。這種時候，練習用辯論的思惟來探討這些問題的正反面或許反而能夠架起我們之間溝通的橋樑。

當兩方的觀點在激烈的碰撞中充份表述，我們就有可能理解彼此，進而有機會激發創意思考，找出彼此都能接受的第三選擇。

下面我想和大家分享我在這次辯論會的準備過程中學到的，思辯能力慢慢進步的過程：

儲備足夠的知識量

建立自己的觀點

釐清表象之下的問題本質

試著解開問題徵結

第一步：儲備足夠的知識量

我們這一組被指定做為「伴侶的錢是不是我的錢？」题目的反方，也就是「我認為伴侶的錢不是我的錢」，雖然我們對這件事已經有初步認知，但聽聽大家的想法更加重要，所以我們開始在組內討論小組成員的看法、訪談身邊的同事朋友，也在網路上搜尋網友們的討論。跨出同溫層後，我們發現除了源於自身或朋友的情感經驗認知，我們還可以從社會新聞事件、馬斯洛的需求理論以及法律保障婚內財產制度... 等等不同的層次切入觀察，當我們的視野被擴大，觀察問題的角度就更加全面了。那麼平時我們還可以怎麼建構自己的知識系統、擴大腦內思考的範圍呢？

如果我們想要了解的是時事、世界局勢或經濟趨勢這一類在短期內變動比較大的資訊，閱讀優質的新聞媒體、youtube、podcast 或是網路上的懶人包可以讓我們快速掌握重點，了解現況，不過這種方式學習到的資訊比較碎片化。



如果我們要了解的是比較穩定，短期內不會有大變動的知識，例如：如何培養致富習慣、茶葉品評科學原理、茶文化藝術研究、料理科學或是如何規劃一趟美好旅行...等等，我的建議是選擇適合自己的書籍來閱讀。從書中的序言和目錄開始讀起，大致掌握這個知識系統的大架構，接下來就可以選擇自己需要的部份加強理解和吸收。

第二步：建立自己的觀點

我們雖然被指定要為「伴侶的錢不是我的錢」發聲，但仔細想想，不管是夫妻或是男女朋友，買房子、慶祝生日或是共同支出生活費用...等等，用錢的時候都不可能完全切割清楚，堅持「伴侶的錢不是我的錢」確實太武斷了，於是發現我們想主張的其實是「在尊重個人意願的情況下共同合理決定金錢使用」，這時，我們的觀點漸漸變得清晰了。

第三步：釐清表象之下的問題本質

雖然我們已經建立起自己的觀點，但在沒有溝通的情況下是無法和對方取得共識的，這時，了解對方在想什麼、擔憂什麼、試著找出問題表象背後真正的問題就變得很重要。這個階段對提升我們的思辨能力非常重要，因為我們需要做到完全地、充份地對位思考。

以「伴侶的錢是不是我的錢？」為例，對我而言，與其爭論是我的錢或不是我的錢，其實我

自己更想知道的是「問這個問題的人到底為什麼想管對方的錢啊？」

是因為太沒有安全感所以想要完全掌控對方的經濟狀況嗎？還是因為對方沒有理財觀念所以要把每一塊錢都握在自己手上呢？

但是束縛對方真的就能帶來穩定的幸福關係嗎？很顯然，並不會。

那，如果是因為對方沒有理財觀念所以我來管比較好呢？

如果錢都交給我管，那麼投資失利或不幸遇上詐騙損失大筆金錢時，自己和對方的心裡都能過得去嗎？

大多數的人心裡都過不去吧...人生真的好難...

那麼，到底該怎麼辦才好呀？

第四步：試著解開問題癥結，提出有效建議

我們並不是提倡伴侶之間應該要力求自保或自私自利，相反地，我們想要提出的解方是：開啟一段關係之前，我們應該和伴侶好好地開誠佈公討論金錢的處理方式，以平等的方式給予彼此尊重，並且保障雙方的財務安全。

在這個前提之下，我們歸納出幾個兩方保持財務獨立的優點：

1. 尊重個人化差異

每個人使用的金錢價值觀都不一樣，如果保持財務獨立，關於買車還是不買車、股市高點的



時候要追高還是獲利了結、可不可以花兩萬萬買公仔... 這些問題，伴侶之間可以少吵很多架。

2. 滿足自己辛勤工作帶來的自我實現

我們認真上班、快樂地使用我們努力賺來的錢，這是多麼有成就感的一件事啊，反過來說，我們的伴侶在原本沒有必要為我們付出的情況下仍然願意花錢在我或我們身上，我會更加感謝和珍惜對方的付出，這會讓我們之間發展出更長遠的美好關係。

3. 分散風險

大家都知道，雞蛋不要放在同一個籃子裡，以前面不幸的例子來說，如果遇上詐騙或投資失利這樣的事，保持財務獨立至少可以保證還有一方可以撐得起家。

4. 對自己的人生負責

華人社會的父母習慣把孩子保護到滴水不漏，很多人即使成年了也還沒學會照顧自己，在伴侶之間的財務合併的情況下，這完全就是一個高風險的狀態。我們永遠不知道明天跟意外哪一個會先到，如果伴侶之間掌握經濟大權的那個人遇到事故，或者伴侶之間的關係觸礁了，被留下來的兩個人會馬上面臨重大的財務危機，這時他該怎麼辦呢？

因此，我們認為每個人都應該要學習使用金錢的能力，為自己和家人負起責任。很顯然，在「伴侶的錢是不是我的錢？」這個問題之下，我們主張的「雙方保持財務獨立，在尊重個人

意願的情況下共同合理決定金錢使用」絕對是一個優化過的解決方法。

以上，就是我在準備這個議題的時候學習和思考的脈絡，和大家分享。

最後，說說我得到「最佳辯士」這個獎的心情吧，得到大家的認同我真的超意外也很開心，但是被大家認定成「那個很會辯論的人」還是挺有壓力的。賽場上有好幾位夥伴的從容儀態讓我很驚豔，有幾位在公眾表達的壓力下有理有據的侃侃而談也非常值得我學習，最後居然由我得到最佳辯士獎我確實很意外，我想，這是評審團對於我嘗試以不同面向儘量回應問題所給出的鼓勵吧！

對於我來說，參加這次的辯論賽是一次非常好的體驗，因為主席裕僑副理和彥伶協理創新的發想，我們有了很難得的機會和大家在一起共同討論生活中常遇到的小煩惱，在這個場域中大家去除了階級意識、跨越了專業隔閡，交流每個人不同的生命經驗，讓我們有機會發現：哇～原來還可以這樣想這樣做啊，我認為這就是參加讀書會最棒的地方了。

堅持15年
人情味

茶湯會堅持15年

八人情味

— 品牌行銷部

在 2020 年迎接 15 週年慶的茶湯會，此次特別以插畫方式擬人化演繹我們所堅持的五訣日常，透過角色設定將門店夥伴的化身呈現在杯身視覺上，再結以互動型網頁作為媒介，將理念生動地帶入其中，藉此傳達我們的初衷給每一位茶友。

堅持的五訣

茶湯會堅持的理念—「選、鮮、調、測、奉」，身為好茶好文化的提供者，嚴選原物料、堅守品質自然是本份，提供專業調製、精準測量的幸福好茶，最後誠奉一杯杯的茶湯，因為崗位夥伴的各司其職，才讓五訣步驟得以串連、流暢地進行，每一訣都是為了最好的呈現。



為了闡述 15 年來我們所堅持的信念，以五訣作為主軸展開探討；首波茶專家來開講，提升顧客的共鳴感，更順勢推出茶湯隨堂測驗，加深品牌記憶點，最後透過職人榜票選活動，刻劃門店的專業形象，融合線下與線上的推廣。

這樣的活動想法就如同打造五位「茶專家」的靈感，是來自於現場各崗位的身影紀錄，經歷企劃與設計師來回不斷地溝通與調整，最終保留極具線條感的手繪插畫，局部特寫每個調茶時的靈魂動作，再搭配上品牌代表性的雙色「經典米黃」和「群青藍」呈現五訣的不同重點篇幅。

正因我們堅持了 15 年持續地做這件事，更希冀顧客在簡單逗趣的視覺中，能多停駐幾秒，讓小人物的化身用淺顯易懂的方式替我們述說，不流於華麗鋪張的過度包裝，就好似好茶不須濃妝豔抹的本質，純粹的根本從茶與茶，茶與人，人與人之間體會「幸福之茶，人情之味」。



五訣茶專家手繪原稿圖

設計師創作理念

「茶湯會」有著較多的沉穩與內斂，考慮著品牌調性與精神，決定以手繪來呈現，保留獨有的溫度，再用一點點的可愛，拉近年輕市場。五種工法代表的涵義深厚，在人物上加強圖像輪廓，把重點放在每個動作上。總是喝著茶、說著茶的我們，期望透過五位茶專家，讓茶友更識茶。



選 挑嘴王 - 只選最好的

選材就像打怪般，一關關地破關，才能選到最適合的原料！



鮮 新鮮人 - 新鮮是王道

追求絕對的新鮮，從茶房到內場，每日品管。



調 茶霸主 - 茶不須濃妝豔抹

選用穩定的調理機高速融合、充份醒茶，讓冰茶合一展現最佳風味。



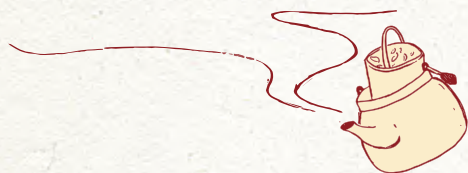
測 糾茶隊長 - 堅守原則

堅守每道檢測環節，精準測量每杯茶湯，維持定杯定量的完美比例。



奉 微笑先鋒 - 以茶宴會友

古早時候以奉茶傳遞情誼，現代我們依然遵從相逢便是緣，保有人情味。



Hong Kong

春水堂 海外據點

NEW LOCATION

策略開發部 專員
朱苑亭

香港美麗華商場店

MIRA PLACE

2020年12月25日，世界各地歡慶聖誕佳節的這天，位於香港油尖旺蛋黃區，美麗華商場尖沙咀內的春水堂 - 美麗華商場店，正式開幕。

矗立於尖沙咀黃金地段的美麗華商場，交通四通八達，距尖沙咀港鐵站僅需步行3分鐘即可抵達。商場樓高4層，精心設有足具空間感的場地，為各式時尚活動及主題展覽提供運用，不只有多達150個時尚知名品牌及40家餐飲，還有數家品牌旗艦店設立於此。除知名流行品牌進駐外，更有米其林等級美食餐飲及各式特色美食，集購物、餐飲、商務及娛樂於一身。

分店特色

位於美麗華商場內的春水堂有可容納98人的座位區，也可使用商場內的WiFi，三五好友的聚餐、逛街購物的最佳休憩處。美麗華商場店不同於傳統的方正格局，巧妙的運用隔板與燈飾，讓人有如進到竹林秘境中。明亮寬敞的設計，再以大量綠植栽做擺飾，用餐環境清新舒適，使人感覺心曠神怡，彷彿置身於世外桃源。分店不只有提供刷卡服務，還配合多元支付方式，十分方便。



據點資訊

尖沙咀位於香港油尖旺區，緊鄰維多利亞港，對面即是香港島，是娛樂、藝文、旅遊及購物活動相當活躍的地方。加上許多各種主題展覽館、高級酒店，及著名景點古蹟和特色建築，如星光大道、尖沙咀鐘樓、1881（前水警總部）和柏麗購物大道等。終日人來人往，是大部分香港人及遊客購物、旅遊的重要景點。只要搭乘港鐵即可輕鬆抵達尖沙咀，美麗華商場可搭乘荃灣線至尖沙咀站B1出口，沿彌敦道步行約3分鐘；或是西鐵線至尖沙咀東站N2出口，經加拿分道步行約10分鐘即可抵達。



香港美麗華商場店

分店地址 | 尖沙咀美麗華商場一期
1樓110C及112號舖
營業時間 | 週一至週四 11:30-20:30
週五至週六 11:30-21:00
週日 12:00-20:30

聯絡電話 | +852-2338-8934

JAPAN

春水堂 海外據點

NEW LOCATION

策略開發部 專員
林琬萍

日本第 19 號店 - 心齋橋店



2019 年 9 月結束營業的大丸百貨心齋橋店北館經過大規模翻修後，這次以「心齋橋 PARCO」的身分於今年 11 月重新開幕。「心齋橋 PARCO」的樓層從地下 2 樓一直到 14 樓一共有 170 個品牌入駐，其中不乏初次踏足關西，或是初次叩關日本的品牌。交通方面，僅一棟之遙的大丸百貨本館與地鐵互通，且「心齋橋 PARCO」1 至 10 層樓與大丸百貨本館之間皆有聯絡通道相連，出站後不需離開室內即可抵達，交通可謂十分便利。

據點資訊

「心齋橋 PARCO」是 PARCO 百貨繼澀谷店、名古屋店之後的第 3 家旗艦店，於此設立據點的目的是延攬年輕客群，活絡周圍商圈。

「心齋橋 PARCO」的開幕對 PARCO 百貨來說具有很重要的歷史意義。1991 年曾於西武百貨心齋橋店舊址開業的第 1 代「心齋橋 PARCO」曾經風光一時，但於 19 年後的 2011 年落下歷史的帷幕。時隔 9 年，原已是大丸百貨心齋橋店北館的這塊土地，又再次成為了 PARCO 百貨的旗艦店之一。

而春水堂也是繼 2017 年於大阪北區開設 Grand Front 大阪店之後，時隔 3 年再次進軍

大阪，並進一步往南區發展。『春水堂 心齋橋 PARCO 店』是日本春水堂的第 19 間分店，隨著擁有 170 個進駐品牌的「心齋橋 PARCO」正式開幕一起同步登場。

分店特色

此次為慶祝心齋橋 PARCO 店所推出的店鋪限定商品是「珍珠抹茶紅豆奶茶」，採用了日本春水堂精挑細選，香氣高雅迷人的京都宇治抹茶，以及熬煮至極度鬆軟、透著自然甘甜的十勝大納言紅豆；當然還有鎮店之寶 - 手工熬煮的 Q 彈珍珠壓軸坐鎮。

雖然由於疫情的關係無法親臨現場體驗著實可惜，但南大阪的日本民眾終於也有機會嚐到春水堂獨到且回味無窮的茶飲，還是十分令人感到開心的。



日本第 19 號店 - 心齋橋店

分店地址 | 大阪府大阪市中央区心齋橋筋 1-8-3 B1F

營業時間 | 10:00-21:00

聯絡電話 | +81-6-4256-3387



茶湯會 海外據點 美國 西雅圖店

加盟與海外事業處 經理
趙俊翰

茶湯會於 2020 年 9 月進軍星巴克故鄉，正式在西雅圖開出第一間門市，店鋪位置座落在西雅圖的 China Town，首家店選在華人區，更有利於品牌在當地市場打下好的基礎，是個不錯的選擇，對於華人來說，能在地喝到道地的台灣茶來一解鄉愁，是一件無價的事情。



首先說說交通，在西雅圖有公車和輕軌頻繁地行駛在市中心跟東區，悠遊市區也算是數一數二方便，所以要前往位於 China Town 的茶湯會縱使不是自行開車，乘坐大眾運輸工具也不用擔心到不了。

對於西雅圖的認識及印象每個人普遍都來自於電影，當然我也不意外，而喜歡西雅圖的原因，多少還是跟浪漫脫不了關係，一看到當

地的街景，完完全全跟電影“西雅圖夜未眠”一樣，真的太深植人心了啊~在這裡似乎會讓人覺得永遠都在下著雨，下到你不禁要懷疑人生，當地每年平均有 220 天是陰天，是美國大城市中比例最高的，雖然讓人感到難受的是潮濕的空氣和灰色的天空，確也是造就這座城市浪漫氛圍的原因之一。

西雅圖隨處可見公園和綠地，在美國有翡翠之城的封號，聯合湖旁邊，有好幾個著名的超級大公園和步道，每天都會看到居民在步道上跑步或是騎腳踏車，這裡更是一個渾身都散發著文藝細菌的城市，有逛不完的博物館和藝術館，更是搖滾音樂的重要發源地，這麼優美的環境，有些人會以為這裡是一個純退休的地方，如果你也有這樣子的想法，那就大錯特錯了！

西雅圖，位處美國西北部，也是華盛頓州最大的城市；從面積和人口來看，它的面積只有 300 多平方公里，人口 70 萬人，都會區人口約 478 萬，是全美第 15 大都會區，但這座偏

居美國西北的小城，卻以盛產巨無霸企業而聞名世界，有著 Amazon、Microsoft、Google、Facebook 等相關科技公司在此地設立，因此這裡也默默的發展出第二個矽谷的模樣，當然與我們業態最相近的就是大家再熟悉不過的『星巴克』了，西雅圖是美國咖啡文化最濃厚的城市，也是世界上第一家星巴克的所在地，當地有這麼多與生活息息相關的產業在這座城市內，曾被《貨幣》雜誌評為 "全美最佳居住地"，及《財富》雜誌評為 "最佳生活工作城市"，這樣的市場我們『茶湯會』豈能不來佔有一席之地！

目前在西雅圖經營茶湯會的代理商團隊是標準的台灣人，也因此更能了解公司的文化及要求，在挑選代理商是一件需要非常謹慎的事情，選擇代理商時，會考慮對方的品牌經營潛力、事業背景、對於服務的理念是否相近，進而才能建立起彼此互信基礎。

此外，各國文化不同，店觀的設計及商品的口味也會因地制宜地做調整，首家門店是有設置座位席的，這樣的空間不同於台灣以 TOGO 為主的商業模式，店面設計也延用了茶湯會的設計原素，巧妙的利用顏色、梅花、窗花等設計，讓店觀更顯的有設計感、更符合當地的形象。在當地習慣購買後能坐下來邊聊天邊喝飲料，喝茶對當地人來說是一種休閒活動，不只是單純的喝東西，因此店面必須設有座位。



另外，也針對當地人喜歡喝滋味較濃郁且加有 topping 的飲品做出設定，並且研發外觀色彩鮮豔的飲料，來抓住年輕人愛秀的心情，首波主打奶蓋系列商品，搭配網路社群如 Facebook、Instagram 推出重點行銷活動。

茶湯會以永續經營、一步一腳印的理念，並著力當下以迎向全世界，在開拓新據點時，要能夠分析當地族群性、交通便利程度、消費水準，要打入新市場並不容易，期間難免會經歷不少挫折和挑戰，舉個例來說，以歐美區域美國人的生活方式和台灣不同，不像台灣到處都可以看的到店面，而美國當地的商店都集中設在 mall 裡，平日沒客人，到了假日就全部湧現，所以如果沒有花時間去做好觀察、評估，很容易就會落入台灣市場思維，進而誤判了當地的消費市場。

我們很開心的是，茶湯會在西雅圖首家店業績高於原本的預估數字及杯數，並且仍持續成長中，今年第二季也規劃展開第二家門店，珍珠奶茶的熱潮讓全世界認識台灣茶飲文化，而我們未來要做的事，是讓更多人知道真正的台灣味叫茶湯會。



茶湯會 Seattle ID(西雅圖)店

分店地址 | 679 S King Street, Seattle, WA 98104

營業時間 | 週一至週日 12:00-20:00 聯絡電話 | +1-206-485-7481

<https://www.facebook.com/tptea.washington> <https://www.instagram.com/tptea.washington>



TAIWAN

春水堂 台灣據點

NEW LOCATION

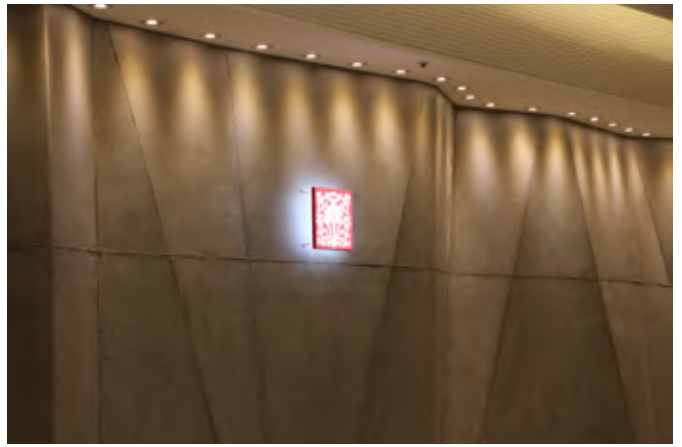
春水堂 台中遠百店 店長
劉玲燕

■ 台中遠百店

分店特色

台中大遠百位於西屯區台灣大道上，緊鄰新光三越，周圍有市政府、歌劇院及轉運站，是知名的七期精華區，熱鬧又輝煌的市中心。而春水堂第 80 號店—台中遠百店，則坐落於百貨館內南棟四樓。

店內的動線規劃為長型延伸，有氣勢磅礴之感，在服飾商品部中獨樹一格，也為館內增添了幾分色彩，除此之外，特別設計的裝置藝術牆面，雕刻圖案為春水堂的代表商品—珍珠奶茶，並寫上公司的創始年份，有承先啟後，不忘前人



辛勞加上後人創新之意。座位使用沙發椅，椅下也有設計置物櫃可供顧客放置隨身物品的貼心設計，不只重視每位顧客的用餐感受，也讓顧客擁有回到家中的舒適感；放眼望去，牆面設有壁畫掛飾及茶具展示，使得店內更加古色古香也充分延續了品牌精神，將茶道帶入生活，另也設有花點佈置，將美的藝術一併融入，茶香花香，讓人進入店內彷彿有種走進歷史時空隧道的感覺。

自 1983 年於四維街成立的陽羨茶館到至今 2020 年開幕的春水堂台中遠百店，象徵了我們努力深耕、屹立不搖的精神，持續使品牌宗旨發揚光大，將茶融入生活中，讓生活中處處有茶。春水堂的精神會持續地在大遠百館內散播著，每一位夥伴都認真且勤奮地盡自身最大的努力讓大家愛上春水堂，一杯幸福茶，一份人情味，歡迎大家來喝茶。



春水堂—台中遠百店

分店地址 | 台中市西屯區台灣大道三段 251 號 4F (南棟)

營業時間 | 週一至週五 11:00-22:00 | 週六至週日 10:30-22:00

聯絡電話 | 04-2254-6288



TAIWAN

春水堂 台灣據點

NEW LOCATION

春水堂 大直店 店長
江偲僑

■ 台北大直店

籌劃一年半，在 2020 年 8 月，化身超夯 2D 茶館，在當地掀起網美拍照打卡點熱潮，甚至還有鄰近高中社團活動，由老師帶隊來練習攝影；得知開幕時即會拆除，師生們直呼不捨，非要多拍幾張照片留念。



眾所期待下，座落在台北中山區大直商圈的大直店於 2020 年 11 月 17 日正式開幕，挑高的室內空間使人感到放鬆，外觀的燈光及招牌設計也配合整棟規劃，冬季期間每晚間 6 點準時點亮，七彩霓虹的視覺效果引人注目。大直店的裝潢主色為沉穩的灰色調，搭配春水堂經典元素：木頭、鐵件及珍奶屏風，無處不見巧思；其中，融合古代花窗概念以及大理石、毛玻璃及鐵件雕刻等現代元素所製作成的特色花窗，更是巧妙地隔出聽泉前的雅緻客席。

近期開設的分店，客席桌椅仍是選用有質感耐用的實木，但顏色調整為木頭原色，為整體空間帶來明亮感，加上一大片落地窗讓雙店面的視覺更為寬敞！入口接待櫃台後方的墨寶，時時刻刻叮囑著「鼎湯將沸召朋來」。沿著落地窗街景的座位區，其吊燈是由工程部親自操刀設計的鐵件雕刻，遠目似乎瞧見台北特色 101 大樓，下班後，置身茶館，伴著一杯好茶，煩憂隨即飄散。

類閣樓獨立區牆上的藝術品出自於執行長之手，黃黃圓圓的月亮，倒映在落地窗上，使人隨時都能在店裡賞月，月圓人團圓，圓圓滿滿、心滿意足，讓我們每天帶著辦喜事的心情，迎接上門的嘉賓，人聲鼎沸、熱鬧喜悅。

歡慶開幕，大直店特別推出期間限定飲品「抹茶蜜檸微泡」，嚴選日本靜岡抹茶，湯色鮮綠、口感細膩，萃取新鮮檸檬汁與天然純蜂蜜，感受豐沛氣泡與鮮活酸甜一湧而上的爽感，攪拌後再品嚐，讓抹茶、檸檬、蜂蜜一同在口腔共舞，欲罷不能，越喝越濃郁的變化中藏著雅緻的細節，如窗外景色灑落心中一抹綠。

歡迎蒞臨大直店，期待為您獻上一杯好茶。



春水堂一大直店

分店地址 | 台北市中山區敬業二路 195 號 1 樓

營業時間 | 週一至週日 10:30-22:00 聯絡電話 | 02-8502-0075



全方位



創意型壺泡競賽

All-around Tea Ceremony

2020

日期：2020/12/17

品牌行銷部 組員 朱庭葳

茶目：金湯一號、各組創意茶

組別：11 組（跨店別團體競賽）

小壺泡為春水興業集團核心價值，執行長以翻轉傳統熱茶為冷飲茶的創意建立春水堂，在推廣更多元的飲茶方式同時，我們仍堅持冷飲茶的根源—小壺泡作為泡茶文化傳承的重點，透過一年一度全方位壺泡競賽，奠定茶藝基礎，培養出全方位的優秀春水茶人，持續茁壯春水堂的茶生活文化，展現企業的核心價值與創造力。

今年創意賽的主題為「金湯」，指定競賽茶品為金湯一號，企業的職人焙茶技藝在金黃色茶湯中釋放，傳遞主泡對於金湯一號的理解與感受，並以此為基底，透過跨店團隊的齊思共想研發出創意茶品，以多元特色的文化生命力渲染全場。



劉漢介 春水興業集團執行長

在茶的發展上，創新就是還原，還原到舊。



陳玉婷 大觀人文茶道創辦人

你們正在進行著你們喜歡又拿手的事，是我今天最感動的事。



林獻堂 鹿谷農會秘書

平常在生活中，喝茶本來就要有畫面、就是要有故事、就是要感動，這樣才叫喝茶。



吳庭安 W 春池計畫創辦人

今天最讓我感動的是臺灣有一群年輕人，在執行長的帶領下，你們在你們的領域，用創舊的方式做出新的可能性，每個可能性都有可能成為臺灣的價值。



陳國任 前行政院農委會茶業改良場場長

用科技的眼光看茶湯，茶湯實際上是一種綜合的表現，也是一種萃取。



游智維 風尚旅行與蚯蚓文化總經理

不只在臺灣，也許走出世界，讓全世界看到臺灣都是你們可以一起努力做的事情。



陳永成 秋の山會館行政主廚

在創意這條路上，一定要有良好的基本功。

GOLD AWARD

金獎 | 款待



台茂店 | 陳亞甯
 巨城店 | 蔡佳弘
 巨城店 | 陳姝仔
 桃園藝文店 | 郭家豪
 桃園藝文店 | 陳亮潔

撰文者：陳亞甯、蔡佳弘、陳姝仔、郭家豪、陳亮潔



我們在庚子年間因疫情的散播
 造成人心的動盪不安 生命的徬徨無助
 大家仍堅守崗位孜孜不倦
 努力捍衛著我們的百年志業
 感懷著撫慰彼此今年的辛勞
 在歲末年終 以茗茶 音樂 暖暖彼此的心
 款待心意萌然而生

準備過程中也許跌跌撞撞 迷失方向
 經歷諸般的挫折甚至備受打擊 想要放棄
 而當我們偏離時 記得副理對我們說的那句話
 「回想初心 不要忘記 款待心意」
 輾轉來回地建構下 我們日漸完整 也完整呈現
 出茶帖中想要表達的心意

一沖泡茶滿室生香
 細水長流存餘韻 海豚跳躍取冰滴
 長笛悠揚串音符 傳統 mix 現代 偕心意

風味 一飲 金色茶湯 韻底萃醞 煙霧藏味
 再飲 琥珀茶湯 薰窸萃香 冰心藏脂
 桂花鑲金伯爵
 華光綺麗入眼簾 樸質甘醇留喉間

繁花似錦的意境 輕快長笛的悠揚
 檸檬盅保暖的心意 金伯爵的餘韻
 金箔熔岩蛋糕的驚喜
 層層堆疊起我們一點一點的心意
 希望帶給大家雨過天晴般的觸動
 「款待」 由此而生 注入您心，辛苦了~



SILVER AWARD

銀獎 | 圍爐



大墩店 | 曾鑿華
 朝富店 | 蔡承安
 朝富店 | 李珮琄
 國美店 | 林佑勳
 中友店 | 宋佩倫

撰文者：林佑勳



年關將至，又到了「圍爐」的日子，除夕夜家家戶戶圍著圓桌，烤著炭火，吃著年夜飯，這就是我們這組想帶給各位的氛圍。

在練習時，我們一次次地嘗試著比例，不僅是希望能將金湯充分融合在創意湯裡，更想著重現那傳統的古早味。不論是阿嬤的油蔥粿或是酒釀湯圓，都是我們親手製作的，也因為是自己做的，所以感受也更加不同，也期待著能表現好我們想給各位的味道。

我們因茶而相遇，藉著比賽拓展了更寬廣的生活層面和人際關係，也使我們的人生更豐富充實。

「來喔！請進來呷一杯茶喔！」團聚在一起就是最幸福的味道。



GOLD AWARD

銅獎 | 茶的魔法實驗室



公益店 | 黃竺儀
國際店 | 林筠芷
中科永福店 | 張書瑀
勤美誠品店 | 林曉琳
秀泰文心店 | 陳詩怡

撰文者：黃竺儀、林筠芷、張書瑀、林曉琳、陳詩怡



人生就像旅程，當困境來臨時，會不斷尋找希望的答案，
2020 年是個辛苦的一年，新冠病毒在世界蔓延，
人類正面臨重大生存危機和考驗，而身為春水人的我們又該如何面對呢？

藉由今年全方位創意型競賽，我們以實驗為主軸，目的是能夠在困境中找到希望的答案。
過程中經歷了許多困難與磨練，從一開始的陌生到後來的相知相惜，我們彼此扶持，
不斷累積經驗堅持下去，並將最後結果完整呈現。

你是最平凡 卻最溫暖 的天使
此刻風雨裡 可幸有你 的堅持
你帶淚的笑容 有天會帶來雨後的彩虹
世界因為你 在痛裡有感動
每個春水人都是平凡天使，因為有我們的堅持，
不被困境所打倒，風雨過後才會出現彩虹
請向你身邊的人道聲感謝；請向你自己道聲感謝；

謝謝我們一切安好，謝謝我們讓彼此還能相聚。







貳 | 零 | 貳 | 壹

品牌行銷部 組員 | 紀姿安

日期 / 2021/1/13

茶品 / 樟樹湖烏龍、金湯一號、2020 年鹿谷鄉農會冬季比賽特等茶、各席私房茶

「玄」代表冬天，「英」代表各路英雄好手，歲末相聚的玄英茶會是春水興業集團的重要傳統；展望新年、感恩回顧，一期一會的相聚中，以茶香、良景、摯友相伴，沉澱回歸夥伴們愛茶不變的初心。

2020 年秋的山會館迎接新挑戰也帶來新風貌，透過玄英茶會將嶄新全貌介紹給集團夥伴們。今年茶會參與人數已超過百人，體現出集團四十年的成長，特別以「心心相印簽到樹」集結夥伴們的簽印使其開枝散葉、絢麗繽紛，象徵每位夥伴的獨特性與重要性，團結攜手迎接無限可能的未來願景。

活動花絮









春水興業集團

執行長 劉漢介先生 攝影作品 | 特技