



培育出「喜茶」等知名茶飲品牌的廣東江門，被視為新式茶飲的發源地，也成為眾多茶飲從業者的創新試驗沃土。11月的一個周末，在廣東創業的港青鄭汶珠去了江門一間結合陳皮與飲品的飲品店，品嚐一杯別具特色的陳皮咖啡，感受咖啡酸苦和陳皮甘香之間微妙的味覺碰撞。

● 香港文匯報記者 胡若璋、黃寶儀 江門報道



● 鄭汶珠(右二)與朋友們一起在「若柑年後」體驗店合影。
香港文匯報記者胡若璋 攝



● 鄭汶珠在店內品嚐陳皮咖啡。
香港文匯報記者胡若璋 攝

到了茶坑村 方知惜陳皮

現時，正是廣東江門人採摘新會柑、曬製果皮的季節，人們走進茶坑村，即可見到摘果、開柑、去肉、翻皮、晾曬的陳皮製造工序。曬製好的柑皮需要年歲陳化，才能脫變成陳皮。

在曹子橋的引路下，鄭汶珠和朋友們前往江門新會茶坑村體驗正宗的開柑手法，開曬製中的新皮味。首次親臨陳皮園，鄭汶珠禁不住興奮貼臉、伸手到樹上的鮮果，在一旁擺Pose合影。

「哇，真是手到柑(金)來。」做出伸手托柑的姿勢時，鄭汶珠突然地接住了剛從樹上自然掉落的鮮果。她說，陳皮吃過不少，但看它在樹上原生態的樣子還是第一次。

原枝樹上的果子最珍貴

如今，江門的陳皮產業鏈發展十分完善，陳皮種植區也不斷擴大。但在懂行的江門人眼裏，能看見凌雲塔的茶坑村陳皮園，才是陳皮的核心產區。而在茶坑村的陳皮園內，原枝樹上結的果子更是物以稀為貴。

「原枝樹就是沒有經過嫁接的樹，行家一般都會用二紅(開始着色但未完全着成熟色，呈黃綠色的半成熟新會柑)來儲存做陳皮。」

百斤鮮果僅出四斤陳皮

體驗了採摘鮮果之後，鄭汶珠又跟隨曹子橋前往茶坑村內的晾曬廠房感受晾曬中的「滿地黃金」。

每逢鮮果採摘季，每個果園前都有當地農婦三五成群，手動開柑賺取零用錢。因為長期接觸到果酸，她們的手都很乾。現也有果園老闆，採用開柑神器來提速。一般而言，100斤鮮果只能產出五六斤皮，而經過歷年晾曬後約莫能有四斤陳皮。

鄭汶珠興奮地說：「以前常聽老人家說，一兩陳皮一兩金。一日獲悉陳皮的『前世今生』，才真正懂得了陳皮的珍貴。」



● 鄭汶珠在陳皮園體驗晾曬等活計。
香港文匯報記者胡若璋 攝

陳皮入咖啡 引港青淘柑

hea遊江門品特飲 嚐見創業新idea

11月一個周末，鄭汶珠邀約三五好友，從廣州駕車前往江門蓬江區。喝一杯陳皮咖啡和奶茶，是他們此次出行的最大期待。

特色茶飲店「若柑年後」的體驗店坐落於高樓環繞的小村中，毗鄰江門蓬江區CBD的城中村。

暖陽之下秋風宜人，店內懸掛的風鈴發出叮鈴鈴的聲音。一小壺咖啡、一大杯奶茶、一份提拉米蘇陸續下肚後，鄭汶珠在這種如貓一樣慵懶的狀態中享受到了久違的閒適。

陳皮咖啡是由冰美式咖啡做基底，配備一小壺陳皮水，食客可依自己喜好加量攪拌，也可以再加入咖啡奶綜合口感。一杯陳皮咖啡，可以有步驟地喝出層次感。店家還貼心配備了一小碟新會陳皮，供大家「聞香識料」。

間來自駕遊 愛探網紅店

「在江門，喝一杯陳皮咖啡也可以是一種融入。或者僅僅就是觀察一下同在店裏休閒的人，也是一種有意思的貼近。」在好奇陳皮加咖啡到底是什麼樣的感覺之外，鄭汶珠更想了解它應運而生的故事。在內地學習生活的這幾年，跟着互聯網的熱點，專程開車去探店。她新車的里程數已經超過兩萬公里。

在「若柑年後」，店內特色的「陳皮三寶」分別是陳皮咖啡、陳皮檸檬茶和陳皮奶茶。創始人曹子橋是一個定居江門超20年的陝西人。鄭汶珠也與她攀談交流了起來。

談文創合作 創造新商機

這一趟前往江門，鄭汶珠也是希望為有意創業的香港青年尋找新的機會。品嚐陳皮咖啡時，她腦海中也在構思「陳皮三寶」走出江門的藍圖。

「『若柑年後』品牌店在大灣區的布局發展，我們香港青年可以有什麼方式參與呢？」鄭汶珠說。

在和曹子橋的交流之下，鄭汶珠已經為下一次商討合作方案創造了機會。雙方都對陳皮文創的周邊開發十分有興趣，比如推出一些陳皮茶包、陳皮香囊，亦或者是和博物館的跨界IP合作。

老闆：品控有挑戰 陳皮試個遍

同為大灣區創新創業女性，兩人的話匣子一下就打開了。曹子橋說，雖然身邊的本地朋友們對陳皮習以為常，但內陸腹地的朋友對它不太了解，卻也不乏興趣。想讓更多人知道陳皮的好，是外來媳婦創新「陳皮三寶」的初心。傳統上，陳皮越陳越金貴，不過用在茶飲上的評價標準就不那麼簡單了。

曹子橋舉例說，新品研發是選擇有花香味的三年陳皮，還是有陳香味的五年陳皮，亦或者是藥香味濃郁的十年陳皮？新品調試期內，團隊每個成員需要每天品嚐幾十小杯的陳皮水。最終，在口

感的一致接受度、成本控價等因素下，陳皮咖啡選用了三年陳皮來做創新基底。

一方水土，也養一方茶飲。陳皮咖啡也令鄭汶珠回想起了許多兒時記憶。「媽媽做蒸魚一定要放兩塊陳皮、煲綠豆糖水也得有陳皮。」

這兩年，由於創業繁忙，加上疫情阻隔，回港對鄭汶珠也變成了奢侈。她也說，期待農曆新年能回家吃一餐團圓飯。



江門陳皮主題遊小地圖

新式茶飲中最出名的品牌喜茶就誕生於江門的九中街。頂着喜茶光環的子品牌「喜小茶」開首店時也選址在九中街。不僅如此，它還以江門陳皮為靈感，推出城市限定「真香陳皮檸檬」。而今，茶飲業界人士之間有一條不成文的行規——新茶飲品牌都要來九中街上「走一回」，感受市場的「晴雨表」。

職業「調飲師」獲官方認可

街內「華山論劍」之外，江門的專業茶飲隊伍的建設也在穩步建設。據悉，僅從江門走出的茶飲品牌已在內地各地布局超過2,000家門店，並輸出近5萬名茶飲專業從業人員。就在今年3月，內地人社部公布了18個新職業，其中就有因茶飲經濟興起出現的「調飲師」。

曹子橋也感歎，「新興職業的發展，不僅有利於促進靈活就業，還可帶動地方特色風味的多維發展。」作為在江門九中街走出的新茶飲品牌創始人，她說消費者要的不僅是一杯健康飲品，還有豐富的文化內涵以及生活情懷，這是當下消費的新趨勢。

研學項目疫境暫停 摸石過河覓新商機

特稿

疫情之前，鄭汶珠在廣東日晡教育科技擔任執行總裁，這是她和夥伴們一起做起來的創業項目，機構主營的大灣區高校研學項目，一度成為廣州研學市場的香餡餅。然而，疫情以來，粵港澳三地高校的研學項目被按下了暫停鍵，但鄭汶珠沒有就此停步，一路摸着石頭過河，尋找新的業務機會。

看好「劇本殺」投資初創者

一方面，她和團隊成員一起，嘗試運用現

有資源，調整業務方向，為港澳台僑生提供內地升學服務，也服務有意願前往港澳深造的內地學生。依靠團隊中來自中山大學、暨南大學等高校的成員，為學生擇校提供中肯



● 鄭汶珠團隊的研學項目疫情前備受歡迎。受訪者供圖

意見。與此同時，鄭汶珠投入大量精力，和合夥人一起幫助青年創業者低成本創業。例如，此前接洽的一個香港青年想投資開設一個「劇本殺」店舖的項目。

「他手頭上有200萬元(人民幣，下同)創業資金，但一個店舖的硬裝修下來需要130萬元的資金。這意味着，留給他軟裝的資金、劇本開發以及經營的流動資金都不夠。」鄭汶珠和合夥人看好當下劇本殺的市場。「我們幫他裝修好店舖，他只需給我們交租金就能快速開啓他的創業夢想。」這樣的模式，能夠減少初創者的風險。



掃碼看片