

「京都抹茶曲奇」的背後故事

文 / 陳俊偉 (原刊於 2014 年 7 月 4 日主場新聞)



自 2014 年 4 月「iBakery X 京都抹茶曲奇」推出後，深受各界朋友的支持，無論媒體與顧客都對味道讚不絕口。其實味道背後，是花了整整一年時間籌備——與其是說「籌備」，不如說是在過程中，我們需要一些時間，讓合適的人遇上合適的人，亦使兩個不同界別、兩個不同國度的人慢慢融合起來，當中沒有精密鋪排的 masterplan，只是憑著幾個人的一點傻氣、熱誠和互相信任.....為陳述得暢順，容我以第一身把故事寫出來。

(1)

時光倒流 2013 年 4 月，我一如往常在京都工作兼度假。離開京都返回香港前，京都凱悅酒店 (即是 Hyatt Regency Kyoto) 的總經理橫山健一郎說：「我有一些抹茶食品，你試試，告訴我味道如何。」我與橫山先生認識了十多年，大家一向很坦白，有話直說，並無虛言。

老實說，味道真的很好 —— 這點我不太意外，京都凱悅酒店的製作一向十分認真，糕點水準亦有口皆碑，若品質未夠好，一定不會推出市面。

橫山先生說：「我也對這些抹茶食品感到自豪，不過我沒意圖在京都推出 —— 我的意思是，我志不在本土市場。我希望把這些食品放到香港銷售，我不是為賺錢 —— 這種海外銷售不會是賺很多錢的項目，你應該明白的。我只希望，有一點屬於京都的東西，可以在香港出現。你可以想想辦法嗎？我只相信你。」

橫山先生很愛京都，也很熱心推廣京都，這是我與他的共通點。對他來說，這不是一宗為錢生意，而是一件文化產業的發展。他的一句「我只相信你」，教我有點無言以對。我只是一個寫字的人，也會到電台開咪主持節

目，亦間中會做點公關工作，但要在香港銷售一些京都抹茶食品？我不曉，真的，我不懂得做生意。在唯唯諾諾之間，我把事情記在心，縱使不知如何應付，但也不想馬馬虎虎。

(2)

往後的幾個月，我與一些經營生意的、擔任公關的、從事糕點的朋友閒談，得出了一些想法：1) 京都凱悅酒店的抹茶食品成本很高，採用的抹茶每 100 克約港幣 \$160，加上優質牛油、麵粉等，空運到香港出售不能太便宜；2) 京都凱悅酒店的抹茶食品不含人造色素，也不含附加劑，食用日期頗短，空運到香港出售已花了一些時間，若在短短食用日期前不能售光，代理商便要倒蝕；3) 空運費昂貴，但抹茶食品的食用日期頗短，不能採用船運；4) 整件事，真的不划算。

想深一層，這不是一宗為錢的生意，而是一件文化產業的發展，任何的食品代理商，只是以利潤為依歸，肯定不可能與橫山先生的想法連成一體。

我再想深多一層：如果抹茶食品賣得好，代理商只在乎一買一賣，全部以利字行頭，京都文化便未能好好推廣；如果抹茶食品賣得不好，代理商大可拍拍屁股立即退出，畢竟沒有任何德道負責要蝕住做下去，卻會使整件文化產業發展徹底失敗，橫山先生在香港市場便完了，再沒有回頭之路；若果代理商把食品四處批發，在一些不合適的店舖出售，也會拖累五星酒店品牌的檔次……想到這裡，我真的不敢掉以輕心，以辜負橫山先生這位京都好朋友的熱誠，並破壞《關西觀光大使》這個政府頒下來的虛銜。

看來，唯一的方法，是必需要在香港，物色一間可靠的糕餅製造商，採用由京都凱悅酒店提供的食譜與技術，兼採用優質的京都抹茶，才有機會——只是有機會，不是肯定——去到真正的起點。

在這裡，「可靠」是一個關鍵字——我擔心食品代理商的問題，很自然地套入糕餅製造商的身上。究竟如何找一個可靠、有誠信、尊重知識產權、不肆改京都食譜、有一點社會負責的糕餅製造商？

我想起了東華三院旗下的社企 iBakery。我與 iBakery 在工作上有一點交往，間中也會做一些義工。我覺得 iBakery 的曲奇頗有質素，但不知道他們可有興趣、意向和能力，與一間海外五星級酒店合作。

(3)

iBakery 的負責人 Florence Chan 聽了我長篇大論的想法，感到很有興趣，當然，她既要與上級管理層討論，又要考慮 iBakery 的廚房團隊——由健全員工與殘障員工組成——能否做到五星酒店的水準，更不肯定怎樣與從未接觸過的京都凱悅酒店進行合作。在這階段，很多事情都是未知之數素。

同年 9 月，橫山先生為了恭祝我獲得「關西觀光大使」，特別來港一兩天與我吃飯，我乘機把他與 iBakery 串連起來，參觀過 iBakery 的烘焙工廚房與餐廳，吃過他們的出品，得悉 iBakery 的社會企業性質，明白可透過合作為社會作出貢獻，橫山先生便說：「好了，我們可以進一步說說怎樣合作。」爽快的態度令大家咋舌，根本不能相信他是日本人。

由於一切都是口頭協議，未有正式簽約，沒有了這些 formality，大家的動作都有點放慢，京都凱悅酒店要應付秋季紅葉與冬季聖誕的旅客高峰期，iBakery 要為聖誕和新年的龐大訂單不斷趕工，自不然要把這小小合作攔在一旁。

來到 2013 年底，iBakery 準備在皇室堡開曲奇專賣店，想起橫山先生的抹茶曲奇，託我再問他。2014 年新年 2014 年初後，我來到京都，問問橫山先生：「你還打算與 iBakery 合作嗎？」說過了，橫山先生又再重新啟動，與 iBakery 以電郵和電話交流，確定了為配合 iBakery 烘焙工房廚房的規模及員工的能力，先以最簡單的抹茶奇曲為起點。橫山先生還在毫無條件下，派出京都凱悅酒店糕點大廚 Yasuda-san 在農曆新年前來到香港，與 iBakery 的烘焙廚房團隊進行訓練。

大家沒有想過，是次訓練得出很良好的效果——Yasuda-san 回到京都後，大讚 iBakery 烘焙廚房團隊認真、活潑和有衝勁，認為是一次很具意思的交流活動；iBakery 廚房團隊則得到 Yasuda-san 的培訓和鼓勵，都變得很有信心和拼勁，相信自己可以更進一步，做出五星酒店水平的抹茶曲奇。iBakery 負責人 Florence Chan 說：「真的，經過這次訓練，大家都信心大增。」

(4)

在 2014 年農曆新年後，一切發展都顯得很順利，iBakery 烘焙廚房團隊不斷重複學習製作抹茶曲奇，以達至精益求精，同時抹茶曲奇的包裝設計亦如火如荼。當我正準備於同年 3 月到京都欣賞櫻花，Florence Chan 來電：「我們似乎要進行一步處理抹茶供應。」

經過一些商討，我和 Florence 都同意，一定要選用很優質的抹茶，而我們都特別屬意幾家茶商，尤其是從來沒有出口香港的祇園辻利。祇園辻利的抹茶水準，在京都以至全日本，是有口皆碑；祇園辻利開設的茶寮都路里，所推出的抹茶雪糕，更是秒殺全亞洲顧客，使店外長期有多達半百的人龍。我們都相信，如果可以向祇園辻利購買抹茶，將會為 iBakery 抹茶曲奇帶來莫大好處。

祇園辻利是百年老店，一向作風保守，加上從未在香港出售任何產品，所以顯得份外謹慎。幸好，在橫山先生的穿針引線下，加上京都府政府的介入，官員直接與祇園辻利聯絡，要求他們要好好協助「關西觀光大使」有份參予的這個計劃，祇園辻利才正式派出要員與我們作初步洽談。這時，我方發覺「關西觀光大使」這個虛銜是有一點點用途。而首批的祇園辻利抹茶，也是由我親手由京都抱回香港.....

(5)

到了今年 4 月，「iBakery X Hyatt Regency Kyoto：京都抹茶曲奇」正式在港發售，同期得還得到銅鑼灣皇室堡贊助場地以港幣 \$1 用租，給予 iBakery 一個 pop-up 店舖，可說是說香港社企的一個小突破。由於當時橫山先生未能來港，所以背後的故事都沒有機會說出來。

來到今年 6 月，京都凱悅酒店與 iBakery 進行 exchange program，為兩位 iBakery 烘焙廚房員工進行維期兩天的訓練。一年前，這絕對是想像不到的事情。

由始至終，我們都沒有任何具體計劃，更遑論任何合約合同，一直只是見步行步，當中全憑一些人與人之間的信任，和那句「我只相信你」。