港人蔡志強：在浙江沖一杯有靈魂的絲襪奶茶

搬廟街到橫店 最正港味留客

北上故事

香港文匯報訊（記者 俞晝 橫店報道）「剛剛你在這裏採訪的時候，XX（內地一線男星）就坐在你樓上。」港人蔡志強指指二樓包廂，語氣平靜地講出這句話。蔡志強經營的茶餐廳「憶廟街」是位於浙江橫店的一個餐飲地標。在小紅書App和大衆點評App上，「憶廟街」都被譽為「最容易遇到明星的餐飲店」。

自2015年在橫店開出第一間店舖之後，這幾年「憶廟街」又在杭州及義烏開出了三間分店。

不靠明星效應 注重食物品質

店裏除了市井味十足的香港街頭風景，最醒目的就是老闆與明星們的合影了。「有了明星助力，店舖能得到更多的關注，這肯定是件好事。」蔡志強坦言，但明星效應只能吸引粉絲進店消費一次，能不能讓他第二次、第三次再來，靠的就是食物的魅力了。「所以我從開第二間店舖起，就使用中央廚房來配餐了，這樣才能確保無論你去哪間店，吃到的都是同一種味道。」

走進位於橫店康莊南街90號的「憶廟街」，好似來到了上世紀八九十年代的香港。復古的店舖招牌、腳底的人行橫道線、麻將牌堆成的餐桌、掛在牆上循環播放港劇的電視……

「我小時候最喜歡去（香港的）廟街玩，那裏的食物接地氣，環境又很市井味，所以當我決定在橫店開一家茶餐廳時，第一時間就想到了把『廟街』搬來這裏。」

忙到沒空吃飯 自嘲係「飯冰冰」

蔡志強是土生土長的香港人，家裏人常年在內地做外貿，他卻喜歡做美食，所以很早就進了翠華餐廳學餐飲。

「剛開始我在魚蛋部工作，後來又被介紹到熟食部，最後機緣巧合進了翠華裏最機密的部門——秘方部。」蔡志強說，其實許多大型連鎖餐飲企業，為了確保門店的食物品質如一，不少餐品是由中央廚房提供料理包，再用統一的操作手法加熱而成的。

「料理包裏最核心的配方，就掌握在秘方部。」蔡志強說，他2005年進入翠華時，公司正處於快速發展期，門店在兩三年內從兩家增至四十幾家，所以也在不斷地招募新鮮血液加入。

「與我一同進入秘方部的有3位年輕人，我們在5位老師傅的帶領下，慢慢學習怎樣炒料調料配料。雖然很辛苦，但老師傅們也是傾囊相授，學到了很多東西。」

「有多辛苦呢？我給你舉個例子吧。由於翠華的咖喱牛腩都是自製的，我們每天至少要進半頭牛，然後自己動手切塊，每次切兩噸，一天要切兩到三次，回家手都是發抖的。」

即使離開了翠華，蔡志強的微信號仍沿用着在那裏取的「飯冰冰」，來紀念當年的日子。「每天等忙完吃飯的時候，發現飯早就冰了，所以我跟家裏人講，我是『飯冰冰』。」

水質溫度不同 還原港味不易

然而，在內地還原最正港味並不容易。「我店裏大概有兩三百種原材料都採自香港，但剛開始做出來依然不是那個味道。」蔡志強說，後來他才發現，即使是沖一杯絲襪奶茶，由於內地的水質、溫度、濕度與香港不同，哪怕用同樣的操作手法，也沖不出一樣的味道。「需要不斷去調整，才能沖出一杯有靈魂的絲襪奶茶。」

「現在所有的大型連鎖餐飲企業都在喊SOP，要保證所有門店品質如一，要去廚師化。但是這一套在香港是行不通的，香港講的是言傳身教。」蔡志強回憶道，在翠華，雖然也有一套SOP流程，但老師傅會跟他講，你不要去看這個，因為哪怕是同一天沖一杯絲襪奶茶，上午中午下午因為氣溫的不同，在操作上也會有小小的區別。「而這個區別，只能自己慢慢去體會。」

「絲襪奶茶的秘方在於茶底。我可以跟你透露一點點，我們家的茶底是用五種茶葉拼配而成的，除了斯里蘭卡的紅茶，還有其他幾種茶葉調味，而且他們的配比會根據季節做出調整。」

●蔡志強在新店「燒臘滷味研究所」裏留影，身後是蔡瀾為其寫下的「長做長有」。 香港文匯報記者俞晝 攝

●吳孟達生前曾在店內與蔡志強合影。 受訪者供圖

反轉「子承母業」 老媽歇業來幫手

2007年，因母親強烈要求蔡志強到義烏幫忙做家裏的外貿事業，蔡志強離開了翠華。在義烏工作期間，蔡志強認識了現在的妻子，並跟着她去了橫店。

「來了（橫店）以後我發現，整個橫店都沒有好吃的茶餐廳，這對於像我這樣的吃貨而言，實在是太痛苦了。」

「倒不是說做外貿不好，但是外貿說白了就是把東家的商品賣給西家，中間賺個差價，沒法給我帶來成就感。」蔡志強說，與賺錢相比，每當他研發一款好吃的美食，得到客人的點讚時，他會更高興。

「所以我很確定，在橫店開一家真正好吃的港式茶餐廳，還原最正的香港味道，這個才是我自己喜歡做的事。」

「我在翠華學到的最有益的事，並不是秘方，而是他們的『AB工場』。」蔡志強透露道，翠華會把原材料放到A和B兩間工廠去製作，然後再拿到秘方部拼配，這樣哪怕某一間工廠的工人對外洩露了配方，別人也學不會他家的做法。「現在我的許多配餐也是放在AB工廠裏做，最終由我來拼配，這樣才能在店舖快速發展的過程中，既保障食物的品質，又不擔心配方外洩。」

「小姑娘，嚐一嚐我們家的白切雞，很好吃的。」說話間，一名一直在廚房幫忙的阿姨端來一盤鮮嫩的雞肉，一問才知道是蔡志強的母親。

「以前我是子承母業做外貿，現在反過來了，她見我的茶餐廳越來越紅火，關掉了公司來幫我做餐飲。」說出這句話的蔡志強，言語中透露着驕傲。

●店內點餐處前滿是從香港運來的黑白淡奶。 香港文匯報記者俞晝 攝

●玻璃桌板下壓着菜單及明星合影。 香港文匯報記者俞晝 攝

少接批量單 服務更多人

「憶廟街」的兩張透明桌板下，壓着無數蔡志強與明星的合影。從老牌的周潤發、任達華、李雪健、蘇有朋到林峯、陳偉霆、李易峰，再到新晉走紅的朱一龍、胡一天、許凱；從范冰冰、佘詩曼、宣萱到楊冪、秦嵐、吳謹言，還有沒貼出合照的鹿晗、張藝興、王大陸、高偉光、秦俊傑、唐嫣、楊紫、馬蘇……他們都是「憶廟街」的常客。

「明星，尤其是港台明星，（大多）有個習慣，拍戲期間會自掏腰包請全劇組喝下午茶，算是犒勞一下大家，這在香港被稱為『萬歲』。」蔡志強透露道，相比女明星，男明星更愛「萬歲」。「一般同一個劇組，男一號會先『萬歲』，然後女一號跟着『萬歲』，再是男二、女二、男三、女三……」

由於一個劇組往往有好幾百號人，因此一次「萬歲」就有幾百份訂單湧入。「之前鹿晗拍《擇天記》殺青時，足足『萬歲』了900份訂單，不僅打破了橫店紀錄，還登上了微博熱搜。」為了保障食物的品質，一時間店舖只能臨時關停專做「萬歲」單，就沒辦法接待其他客人了。

「有的時候，一些食客從很遠的地方來吃飯，碰到明星的『萬歲』單，只能等着或者回去。」蔡志強說，他也曾為了蜂擁而至的明星單而有自我膨脹的心態。

「但現在，我越來越少接『萬歲』單，不是相熟的朋友，100份以上的訂單我都不接了。因為我想服務更多的客人，讓更多人喜歡我家的美食。」

特稿

貼心開「私廚」 護明星隱私

「沒紅的時候先認識，紅了以後用平常心對待，大部分明星還是很Nice的啦。」問起爲何能與那麼多明星像朋友般相處，蔡志強說：「因爲他們還沒紅的時候我們就認識了。」他還爲此專門去打造了一套寫着「好演員」三個字的餐具，來鼓勵尚未成名的「橫漂」們。

「記得三年前我看了一檔綜藝節目，叫《演員請就位》，陳凱歌導演在裏面闡述了他眼中的好演員是怎樣的。」蔡志強至今都把這段話背得滾瓜爛熟。「陳凱歌說，演員其實是一個了不起的職業，是一個非常難做的職業，大家要全情投入，眞的熱愛才能夠把這份工作做好。」

「我看到了明星的辛苦和不容易」

「我只是一個開茶餐廳的人，在我眼中，每一位客人都是值得用心去對待的。我不會用『咖位』的等級去區分我的客人，而且當你見過那麼多起來又沉寂、沉寂又起來的故事以後，你的心態會平和很多。」

如今，蔡志強有個可愛的兒子，常常會有相熟的導演來問他，要不要培養孩子當明星，他都婉拒了。「人們只看到了明星光鮮的一面，但我看到了他們的辛苦和不容易。」

「因爲明星們很看重隱私，所以我在『憶廟街』的隔壁開了一間『燒臘滷味研究所』，常年不對外開放，方便他們來這裏吃飯的同時不會被粉絲打擾。」就在香港文匯報記者採訪時，一名香港導演自顧自走入廚房，端出一盤剛蒸好的臘腸來。

「這個臘腸是他的朋友從香港寄過來的，他就直接帶過來自己蒸了。」蔡志強笑着說，在這間新店裏，明星們可以更輕鬆地做自己，「有家的感覺」。

「去年有一位一線男明星在橫店拍戲時受了傷，沒有對外公布，他的媽媽立刻趕到橫店照顧，並在我的廚房裏給兒子燒了一頓家常菜，他吃得可開心了。」

●「好演員專用」餐具。 受訪者供圖