

資 料 來 源：風傳媒(1)

日 期：113 年 11 月 25 日



目前在日本工作的小酒女翠翠是一位台灣的清酒專家。（黃信維攝）

翠翠畢業於文藻外語大學日文系，當時在學校時就已經開始接觸清酒的相關工作。（黃信維攝）

比日本人還懂清酒！少見「清酒吧」台灣人店長翠翠 赴日築夢遇伯樂

相信對於許多台灣人來說，想到日本的第一印象就是「清酒」，喜歡喝酒很常見，但是經歷過多次挫折，最後還意外在東京經營「清酒吧」，就不常見。文藻外語大學日本語文系畢業，從大學、碩士就長期從事清酒相關打工，在畢業後一度轉到一般公司上班，但是幾經波折，還是決定到日本發展，一路走來並不容易的「小酒女翠翠」，她接受《風傳媒》訪問時提到，因為有興趣，所以一腳踏入這個領域後，就不斷努力到現在，目前也靠專業知識，獲得很多人的肯定。

小酒女翠翠是一位來自台灣的清酒專家，現居日本東京，並在澀谷的「未来日本酒店 & SAKE BAR」擔任店長。她自大學時期便開始接觸清酒，隨後透過打工度假到日本，進一步深化對清酒的認識，並累積了豐富的專業知識。同時，翠翠致力於推廣清酒文化，特別是希望吸引年輕人和女性顧客，讓更多人認識清酒的魅力。她的社群媒體帳號也經常分享了許多清酒的知識與日常生活點滴，吸引了酒類愛好者的關注。

大學開始接觸清酒萌發興趣 赴日追求相關職涯

翠翠的清酒旅程從大學時期就開始了，她畢業於文藻外語大學日文系，當時在學校時就已經開始接觸清酒的相關工作。她回憶道，大學期間就在從事清酒的打工，大約是 2011 年左右，持續 5、6 年左右，那時候就開始對這行業有了興趣。畢業後，翠翠曾在台北的廣告業工作，但不太適應，經過 3 個月後就選擇離開，回到高雄後又經歷了職場霸凌。正當她感到迷茫之際，一位朋友建議她來日本打工度假。原本就對酒類有興趣的她，她接受了提議，於是展開了一年的打工度假生活。

過去在打工度假期間，她曾在幾家知名的清酒專賣店打工，積累了不少經驗。她提到，當時曾對於工作也有不少的考慮，但後來決定繼續留在清酒行業。不過，在結束打工度假，轉而正式工作後，她曾在一家出口貿易的公司工作，也是該次的經驗，逐漸發現自己更喜歡與人接觸，並希望能親自向客人推薦酒品。因此，在該公司工作半年後，翠翠決定辭職，開始追求與清酒相關的職涯，持續在日本發展。

資 料 來 源：風傳媒(2)

日 期：113 年 11 月 25 日

工作曾面臨瓶頸 遇到「伯樂」大展身手

不過，她提到，離職的原因是與當時的老闆理念有出入，對於酒類的買賣，「老闆認為應該高價轉售知名酒品，但這與我賣酒的理想完全不同。」翠翠希望透過合理的價格推薦好酒，而不是藉由知名度抬高價格，這使得雙方最終無法共事。離開商社後，翠翠也面臨在日本取得工作簽證的挑戰，雖然希望能獲得簽證，但舉例來說，像是當初出口貿易公司的老闆只願意提供 20 萬日元的薪資，然而，她並未因此退縮，反而更加堅定地朝著自己的理想前進。

在 2018 年，翠翠進入了現在的公司工作，並負責開設了目前所在的清酒專賣店。至今，她已經在這間店工作了六年，也可以說是該店鋪的經營者。她回憶起提到，現在則更明確了自己的目標，希望將清酒介紹給所有對其感興趣的人，尤其是年輕人。她也說，現任老闆對外國人非常友好，讓她感到十分開心，也更加投入於這份工作。她表示，「現在的老闆非常喜歡外國人，所以我很開心。」在這樣的工作環境下，翠翠得以更加專注地向客人推薦清酒，實現她對日本酒的熱情與理想。

上班首日就被問要不要當店長 成首位外國人店長

因為過去在清酒行業累積了多年的經驗，現在也是該公司在首位清酒專賣店的外國人店長。她回憶起當初是如何成為店長的，「那時候我們有幾間店需要重新開幕，第一天上班時，老闆就問我是否願意擔任店長。我當時有些驚訝，但也很開心。」她接下了這個挑戰，開始學習管理店鋪的技巧，初期先是擔任了一間快閃店的店長。經過一年的努力，她最終獨立管理現在這間清酒專賣店，實現了自己的夢想，也成為這個行業中的一位先驅。

不過，她也提到，清酒在日本的消費趨勢中正逐漸受到威脅。隨著啤酒、威士忌、燒酒和紅白酒在市場中的受歡迎程度增長，清酒的消費量則呈現下降趨勢。「我們都說清酒是日本的國酒，但如果連日本的年輕人都不喝清酒，這樣對清酒文化來說有點本末倒置。」為此，翠翠特別針對剛成年、初入社會的年輕人設計了優惠活動，希望透過不同的體驗方式，讓年輕人能夠感受到清酒的魅力，進而重新喚起日本年輕人對清酒的興趣。

販賣清酒也傾聽客人故事 韓國釀酒師、百年酒造孫女

因為在未來日本酒店工作多年，期間見證了許多與清酒有關的故事，讓她印象深刻。她提到，每年日本「成人式」時，店內都會針對剛滿 20 歲的年輕人推出特別的折扣活動，以鼓勵年輕人來體驗清酒。而其中一次活動，讓她深深感受到清酒的世代傳承意義。這位年輕客人的家族，是一家有著百年歷史的新瀉釀造公司「朝日酒造」，恰巧「久保田」就是與她們店合作，其已故的祖父曾是該酒造的經營者，儘管這位年輕人從小聽說過祖父的卓越釀酒技藝，但實際了解的機會並不多。

當時，直到參加了翠翠的活動後，他開始閱讀與祖父相關的書籍，逐漸理解並體會到祖父的偉大成就，她也有向該位年輕人進行介紹，並為自己來自這樣的清酒世家而自豪。翠翠表示，「這種世代傳承的故事，正是我希望透過清酒文化所傳遞的意義。」也是因為那次的緣分，該名年輕人也知道過去家族的特別，翠翠期望年輕一代能夠不僅喜愛清酒，還能體會到這背後的歷史與情感，進而將清酒的文化傳承給下一代。

文藻外語大學公共關係室剪報表格

資 料 來 源：風傳媒(3)

日 期：113 年 11 月 25 日

同時，除了與日本顧客交流外，也有許多與外國人之間的深刻故事。她提到，曾有一對來自韓國的客人給她留下了特別的印象。這對韓國夫婦開著車從韓國來到日本，專程到店內品嚐各種清酒，尤其對於日本的濁酒（ドブクロ）情有獨鍾。翠翠回憶道，「他們一次就品嚐了十幾款濁酒，非常喜歡，並認為日本的濁酒特別出色。」這對韓國客人對日本清酒有著深刻的理解，並且自己在韓國釀造類似於日本濁酒的傳統韓國酒「瑪格利酒」。

因此，在與翠翠交流時，他們分享了不少釀酒經驗，並多次回到店裡。最近一次來訪時，就是在翠翠接受《風傳媒》採訪前不久，雖然因為休假不在店裡，沒有能夠遇到他們，但是這次為了要進行交流，韓國釀酒師還特意帶來了兩瓶親手釀造的瑪格利酒，作為禮物送給翠翠。她感動地表示，「能夠推薦日本的酒給外國人，並看到他們將日本的釀酒知識融入自己的釀造工藝，這種回饋真的讓人非常感動。」

在翠翠的清酒專賣店中，有許多回頭客讓她印象深刻，其中包括一位來自澳洲的女顧客。這位顧客每次來日本工作時都會造訪店內，可能來工作一個月，就會來五、六次。翠翠回憶道，「她每次來都會說，雖然常來日本，但在這裡特別感受到溫馨的氛圍，讓她覺得舒適。」因此，其實這也是她的目標，就是讓女性顧客也能輕鬆享受清酒。她解釋，「清酒傳統上偏向男性飲品，或是需要兩人以上共飲，但我希望我的店能讓人覺得，即便是一個人，也能自在地喝上一杯清酒。」

未來是否擴展店鋪 因「缺工」抱持謹慎態度

翠翠展望未來，對於是否擴展店鋪，她保持謹慎態度。雖然老闆曾提議她同時管理兩家店，但翠翠目前專注於維持現有店的品質。她表示，這家店的經營模式比較特殊，需要友好的員工協助，每位員工的方式都會影響整體氛圍，因此要保持一致性並不容易。她指出，日本年輕人如今更注重生活平衡與個人需求，這也讓雇用員工成為不小的挑戰，年輕人現在有自己明確的想法，所以要與他們建立良好的互動，才能吸引他們加入工作。不過，她也透露，近期會有一名台灣人正職將加入。

因此，這種趨勢讓她在考慮開新店時格外謹慎，經過審慎思考後，她提到，除非未來招聘變得更為順利，否則短期內並無擴展計畫。此外，翠翠提到，她樂於與同行分享經驗，並希望透過合作而非競爭，共同推廣清酒文化，這個領域很新，對她來說，沒有激烈的同業競爭，反而是大家互相幫助的氛圍，所以一直以來，「如果其他清酒專賣店有問題來找我，我也會毫不吝嗇地分享我的經驗，並且提供協助。」

積極延伸至其他酒類專業 過往工作經驗也成助攻

除了專注於清酒事業，翠翠也積極參與其他領域的推廣，尤其是無償協助同行和新興蒸餾廠。她提到，雖然自己並非正式的「開店教練」或顧問，但若有人詢問，她會無償分享所有經營清酒店的知識，並提供經驗支持。她說，「如果你來問我開店的事，我就會把我的所有知識傳授給你，完全沒有收費。」此外，翠翠目前還在協助一個新的威士忌蒸餾所，幫助他們參加展覽和推廣產品，舉例來說，她們也有在 11 月中時到高雄威士忌展覽中聯合參展。

資 料 來 源：風傳媒(4)

日 期：113 年 11 月 25 日

她表示，像是這次介紹該威士忌蒸餾所到台灣參加展覽，也是歸功於過去的工作經驗所致。其實她過去也在展場工作的經歷，表示自己對展覽工作充滿熱情，並希望藉由這些經驗為好的蒸餾所創造更多機會。經過多年的酒類鑽研後，翠翠的知識不僅止於清酒，也拓展到威士忌領域，並致力於協助其他業者拓展市場，這讓她在推廣日本酒與威士忌文化中發揮了重要的橋梁作用，也因此結交不少朋友。

與客暢談甚歡但實際是「I 人」翠翠坦言偶爾也需要充電

不過，受訪時雖然侃侃而談，但實際作為一名「I 人」（內向者），翠翠在擔任店長時既熱愛與客人分享清酒知識，但也因人際互動而消耗許多精力。她坦言，與客人交流雖然讓她感到愉快，但回到家後常常覺得十分疲憊，面對客人時很享受，但回家後會覺得很累。如果狀態不佳，上班只能保持商業笑容來應對。翠翠分享道，理解有些客人因看過社群上的影片慕名前來，對她抱有期望，如果社交能量低時，偶而也會說，自己只是店長，不是這間店的老闆。

在工作時，作為店長，翠翠不僅肩負著店內的日常運營，還以極大的責任心關心著員工的需求。她舉例說明，先前有一位學生員工因作業來不及完成，她也會允許對方在工作時間內先去完成學業，自己並主動幫忙處理收店事務。她也說，雖然店的工資有限，也沒有員工餐，但她經常自掏腰包買東西給員工吃，盡量營造一個友好的工作環境。此外，作為「全天候待命」的店長，翠翠隨時關注著員工的動態，並且保持與店裡的聯絡，即使回台灣或放假時，也會時刻保持聯絡。

老闆完全信任放手經營 翠翠成「全天候待命」店長

「搭飛機時，我會提前告知員工幾點可以再次接收訊息，因為我希望隨時能夠幫助他們解決問題。」翠翠表示，這種隨時待命的狀態是店長應有的責任。在經營上，翠翠負責進貨、叫貨、付款、人事費用計算等工作，幾乎是全權管理店鋪運營。她感謝老闆的信任，讓她能完全放手經營。「老闆扮演的是金主的角色，所有的決策和管理幾乎都交給我，這對我來說是一種莫大的支持與信任。」她也會以實際成果回應這份信任，努力讓店鋪成績有所成長。

過去經有過網路商店，不過，目前公司的方式是專注於實體經營，並不再經營網路商店。她解釋說，在疫情期間曾試圖將清酒銷售轉至網路，但因儲存和冷藏的需求，以及額外的人手管理，最終決定將精力專注於店內服務和個人客戶。「我們更希望把心力集中在實體店裡，讓顧客能夠來店裡親自體驗清酒的魅力。」她們公司最近還收購了一家經營困難的酒造，希望通過資金和管理支援來幫助這間老牌酒造重獲新生。

日本工作經歷不曾遇霸凌 積極累積專業獲尊重

在這個過程中，翠翠也參與了這一計畫，負責協助部分管理事務，展現了她對清酒產業的熱情與投入。她也提及，在日本工作的經歷中，翠翠從未因為自己是台灣人而被歧視或是被職場霸凌。她表示，「大家都很欣賞我對清酒的熱情和專業，像是過去打工度假期間的日本同事，我們至今仍保持聯絡，甚至會一起聚餐或參加婚禮。」對於一個在日本的外國工作者來說，其實這些友好的互動證明了她的努力與熱情贏得了日本人的信賴與友誼。

文藻外語大學公共關係室剪報表格

資 料 來 源：風傳媒(5)

日 期：113 年 11 月 25 日

不過，唯一算是不好的經驗，翠翠提到，是她曾經因為性別而受到少數顧客的偏見。在過去工作時，有一位年長男性顧客曾要求男員工提供服務，讓她深刻體會到在日本服務業中，女性偶爾會面臨性別上的挑戰。儘管如此，她表示自己並未因為是外國人而遭遇不公，且大部分日本人都能被她對清酒的熱忱所打動。因此，翠翠的故事不僅展現了她在清酒事業上的專業和熱情，也反映了她在跨文化環境的努力。

在訪問當天，雖然是早上剛開店不久的時間，但因為是假日，所以客人絡繹不絕，即便有員工的幫忙，她還是隨時要招呼客人，並且進行仔細介紹，也要與員工保持溝通，對於她來說，這就是每天工作的日常，也是要努力的事情。要能夠對事情有興趣並不難，但是要有興趣、堅持，並且發揮專業就需要長時間的累積，到現在有許多日本人要詢問清酒的專業知識，甚至她們公司老闆要選酒都是詢問她，這也證明了她從過去到現在的累積。