

中華民國五十七年十月十四日 第三一七號

非賣品

# 華夏導報

社址：中國文化大學 編輯室：八六一〇五二一  
臺北陽明山華岡 電話：特二三三

創刊人：張其 發行：張其  
社長：鄭志福 副社長：王李  
編輯：吳淑卿 執行：吳淑卿  
發行：吳淑卿 發行：吳淑卿

## 綜合團生訓作討 合社學組工研會

### 明假本校舉行參加者準時出席

(本報訊)本校七十四學年度綜合性社團學生組訓工作研討會，定於明(十)日上午八時至下午六時，假本校舉行。參加人員務必準時至大賢館各教室報到，不得無故缺席。此次活動之目的，在於加強社團幹部之工作方法，增進領導能力，健全基層組訓活動，激發國家民族意識及復興國家之責任心與使命感。各項活動採生動的方式進行，內容豐富充實，對於幹部今後推行工作將有極大的助益。

### 獎金消息

(本報訊)據獎學金組表示，農(牧、林)鹽、漁民及礦工子女獎學金於今日起至十八日止受理申請。凡本校二年級以上學生，農、鹽、漁民及礦工子女家境清寒，上學年學業各科及格、總平均分在七十分以上、工讀金即日發放。

### 工讀金發放

(本報訊)據課外組表示，十月份工讀金即日發放，均在七十分以上、總平均分在八十分、體育

畢服會舉辦高普考演講  
(本報訊)畢服會為了使大四同學能熟知目前各種考試方向，及應試前之準備工作，特於今(九)日上午十時假興中堂，舉辦「高普考演講」，由必成補習班戴主任主講，會中並附送最新高普考指南及資料。

監票同學  
參加講習  
(本報訊)據課外組表示，登記擔任開票所監票員之同學，速至該組查看分派之投票票所代號，以便參加講習。

特別以特價推出新鮮美味的牛排、火腿沙拉、奶油麵包、羅宋、黑胡椒牛排、紅茶、每客特價九十元。該餐廳並有廣式

會，特別以特價推出新鮮美味的牛排、火腿沙拉、奶油麵包、羅宋、黑胡椒牛排、紅茶、每客特價一百六十元。

華岡合唱團參加  
全國大專合唱賽  
(本報訊)華岡合唱團(九)晚七時，於國父紀念館參加第十三屆全國大專合唱比賽。該項比賽指定曲為「國父紀念歌」，自選曲為「中華民國讚」，由黃智惠老師指揮，勞工四陳安莉同學伴奏，比賽入場券可至合唱團辦免費索取，盼全校師生前往聆聽。

## 編輯人研習會 明日開展活動

(本報訊)華岡第九屆編輯人研習會，將於明(十)日起展開為期三天的活動，明日上午九時假正宗堂舉行始業式，計有一百二十餘位學員參加。該活動著重於編、總編輯廖俊傑老師，講解資深師長講演編輯技巧及知識外，並將舉行新聞採訪會。

研習會課程為：中央日報主筆高永祖老師，講演報紙編輯與題製作；編輯周刊總編輯華景疆老師，講演雜誌企劃與編輯；大自然雜誌執行編輯李男老師，講演版面設計；中央日報

研習會課程為：中央日報主筆高永祖老師，講演報紙編輯與題製作；編輯周刊總編輯華景疆老師，講演雜誌企劃與編輯；大自然雜誌執行編輯李男老師，講演版面設計；中央日報

視同放棄，應向會計室補交學雜費。(本報訊)凡登記理學院工讀之同學，於本月十四日前，速至大成館二樓獎學金組補辦，以免影響全校同學參加。

### 社團活動

(本報訊)紡織工程、植物、福星、覺民學社及農學院各系今晚六時卅分，假興中堂舉行聯誼舞會。  
△法律系班際盃籃球賽暨啦啦隊比賽，明日假大義、大仁球場舉行。  
△營養系參加全國大專營養盃球賽，今日授旗。  
△會計學社今日召開迎新露營檢討會暨幹部會議。  
△土木學社今日舉辦小組長訓練。  
△中文、海洋學社今、明兩日迎新露營。  
△錫麟學社今日舉行錫麟盃桌球賽。  
△園藝學社今日舉行新生座談會。  
△同濟社今、明兩日備訓及甄選。  
△成基、孟俠學社今午幹部聯誼。

### 簡訊

(本報訊)大一新生註冊時申辦助學貸款手續不全之同學，於本月十四日前，速至大成館二樓獎學金組補辦，以免影響全校同學參加。

### 中華生活插花藝術展 歡迎師生前往觀賞

(本報訊)由文建會指導贊助，華岡博物館策劃且與高雄縣立文化中心聯合舉辦「中華生活插花藝術展」，於今(九)日至十二日，一連四天假春之藝廊展出。展覽內容分民俗野趣、四時節慶、文人詩意、蔬果雅賞等四主題，邀請國內插花名流何蔡國棟、陳祥、毛吉峰、陳玉秀、毛秀美、黃梅花、黃惠美、黃麗珠、吳夜珠等廿餘人參展。該項展覽，除華

園藝學社今日舉行迎新座談會。  
△同濟社今、明兩日備訓及甄選。  
△成基、孟俠學社今午幹部聯誼。

### 時事評論賽 防踴躍參加

(本報訊)克強、新聞學社聯合舉辦「時事評論比賽」，將於本月十七日止，投稿須以標準信封逕寄至新聞二部學政收即可。該項比賽之評論內容須以時事為主，題目自訂，字數限一千字至一千五百字之間，以六百字稿紙及黑或藍色原子筆、鋼筆撰寫。

## 金碩獎短片創作賽 自即日起受理報名

第一屆「金碩獎」八厘米短片創作比賽，自即日起至十二月十日止，假大仁二一三受理報名，報名費每部五十元。凡熱愛八厘米之創作者皆可參加，影片長度不超過三十分鐘為限。金穗獎作品均不得參賽。

(本報訊)本校電影藝術研究社為倡導短片創作風氣，推動評論學術之研究，特舉辦華岡

第一屆「金碩獎」八厘米短片創作比賽，自即日起至十二月十日止，假大仁二一三受理報名，報名費每部五十元。凡熱愛八厘米之創作者皆可參加，影片長度不超過三十分鐘為限。金穗獎作品均不得參賽。

園藝學社今日舉行迎新座談會。  
△同濟社今、明兩日備訓及甄選。  
△成基、孟俠學社今午幹部聯誼。

# 連鎖商店探討系列之三

## 茶樹上的葉子

### 天仁茗茶



#### 企管學社遊街小組提供

茶業屬於古老的行業，然隨時代的變遷及生活品質的提昇，如今已呈現新的風貌，脫離農業時代手工製造，就地銷售的窠臼，走向機械自動化製造及重視行銷導向的現代產業。本次報導對象——天仁茗茶，即為一成功的連鎖茶葉銷售商店，成立已有三十二年，擁有四十五家國內外分店，並自營茶葉製造廠，觀光茶園及關係企業，陸羽茶藝中心、天仁堂參藥公司及美國威州人蔘農場等直線產銷管道，居台灣茶業領導地位。

謀而合，雖說李瑞河先生是鄉土企業家，在觀念上卻一點也不落伍。

#### 吸引顧客有一套

天仁分布南北的銷售網所創造的市場形象，烙印在每個顧客腦海裏的是積極創新、品質優良。他們的特點可分光、音、色、味、動五項：  
(1)光：即是光線，除店面照明加強外，在重要產品上都有突出的設計。  
(2)音：音響，音樂為配合店面賣場格局，以古典音樂及國樂來陪襯氣氛。  
(3)色：以綠底白字為招牌顏色，以綠葉P O P裝飾店面，烘托室內茶色裝璜。  
(4)味：每一門市部均有一架特製的電子烘培機，配合新茶出產期，在店內烤焙茶葉，揮發出香味作為味覺上的廣告。  
(5)動：每位顧客進入門市後，一分鐘內必定可以喝到一杯奉送的茶水。此外還特別設計一種品茗桌，由專人示範泡茶，可以免費試飲各種茶葉。

#### 成長的過程

天仁企業之成長約可分為四個時期：

(一)建立銷售網：該企業董事長李瑞河由販賣起家，所強調的「釣魚的啟示」一直是門市部成立的原則，自始連鎖店的設立皆靠近商圈及首善之區，如各大城鎮的火車站或交通要道同業聚集處，藉同業的力量吸引顧客，且能在競爭中獲取進步，67至70年間是門市部發展最快的時期，由13家成長到31家。  
(二)設立製茶廠：銷售量遽增後，該公司於新竹、苗栗間縱貫路旁興建一貫作業加工廠、自行供貨，不再屈就販賣商地位，除利潤得以提高外，品質更形加強。  
(三)開闢茶園：66年擁有工廠後，便開始墾闢茶園，在廬山、霧社等山區並種植品質優良的高山茶，掌握高品質茶葉的來源。至此原料自有、茶葉自製、不良品大為減少。  
(四)開發關係企業：陸羽茶藝中心成立是行銷上一大突破，茶葉形象上已不止於解渴的功用，將品茗提升為休閒新方式，藉茶藝講座傳播「茶藝文化」，教育消費者，使飲茶藝術能與咖啡文化相埒。今年該中心與華航的訓練計劃，除了宣揚中華文化外，無異是茶葉外銷的預理管道。

#### 家族化經營與突破

經營之初天仁和一般家族企業一樣，由李瑞河家族成員管理所有連鎖店。經過不斷的成長，人才需求愈增，家庭式經營便擴及至親。來自家鄉茶農子弟逐漸加入陣營，整個企業的和諧轉由鄉土情感來維繫。等到這批子弟兵經過考驗而能堪大任後，在企業擴展中又成為新的管理人員，在分派外地後，團隊

#### 以市場為導向

精神高昂，其忠貞的精神使連鎖基礎不因體制變大而鬆散。  
這批子弟兵在成為分公司經理後，對本單位人事有決定權。而根據公司富人情味的制度，太太為當然的助理，協助先生管理門市，父親可以管理倉庫，母親可以在廚房工作，姊妹可當服務員，兄弟可當業務員。因此，全家人一起工作領薪，共創事業大多數分公司都是這樣的組合。在家族倫理與鄉土情感融合下，天仁企業的向心力因而始終維持不墜。  
然而市場狀況轉變極速，專業管理已成不爭事實。欲維持企業不斷成長，近年管理階層開始招攬大專畢業人才，執掌行銷、財務及生產採購，企業體已踏入現代化管理，持續了成長的活力。

#### 由制度化走向國際化

各級連鎖店的業績，關係企業整體的發展，天仁總公司經由目標管理(MBO)建立預估制度，總經理親自主持，每月每季的預估報告均經其追蹤管制，如此才能掌握全局，訂定採購計劃及資金運用計劃，隨時因應市場情況的演變，在經濟不景氣期間，這一制度使天仁成長更為加速。  
另一方面，財務上在近年曾針對實際情況計出完善的理財制度，調節資金及銀行存款，在資產及負債間取一合理比率。配合預估報告，分析各分公司的毛利目標及盈虧原因，盤估存貨，協助分公司解除經營瓶頸。  
據統計，台灣一千八百萬人口每年消費七千七百噸茶葉，平均每人每年僅消費零點四七公斤，不及日本每年一公斤，英國三點一四公斤。而真正喝茶人口僅約一千一百七十萬，占總人口%65，國內市場並未完全開發，極待業者間共同努力。廣大的國外市場台灣茶仍是一顆閃耀的明日之星，因此天仁對美、加、日等國所伸出的觸角，富有極重的責任，天仁茗茶能否成為國際性的茶業公司，並佔有廣大市場，端視其連鎖制度未來發展。  
採訪：林剛華、戴必成、李金聰  
資料：吳佩華 撰稿：王志銘

中又成為新的管理人員，在分派外地後，團隊

經營之初天仁和一般家族企業一樣，由李瑞河家族成員管理所有連鎖店。經過不斷的成長，人才需求愈增，家庭式經營便擴及至親。來自家鄉茶農子弟逐漸加入陣營，整個企業的和諧轉由鄉土情感來維繫。等到這批子弟兵經過考驗而能堪大任後，在企業擴展中又成為新的管理人員，在分派外地後，團隊

精神高昂，其忠貞的精神使連鎖基礎不因體制變大而鬆散。  
這批子弟兵在成為分公司經理後，對本單位人事有決定權。而根據公司富人情味的制度，太太為當然的助理，協助先生管理門市，父親可以管理倉庫，母親可以在廚房工作，姊妹可當服務員，兄弟可當業務員。因此，全家人一起工作領薪，共創事業大多數分公司都是這樣的組合。在家族倫理與鄉土情感融合下，天仁企業的向心力因而始終維持不墜。  
然而市場狀況轉變極速，專業管理已成不爭事實。欲維持企業不斷成長，近年管理階層開始招攬大專畢業人才，執掌行銷、財務及生產採購，企業體已踏入現代化管理，持續了成長的活力。

各級連鎖店的業績，關係企業整體的發展，天仁總公司經由目標管理(MBO)建立預估制度，總經理親自主持，每月每季的預估報告均經其追蹤管制，如此才能掌握全局，訂定採購計劃及資金運用計劃，隨時因應市場情況的演變，在經濟不景氣期間，這一制度使天仁成長更為加速。  
另一方面，財務上在近年曾針對實際情況計出完善的理財制度，調節資金及銀行存款，在資產及負債間取一合理比率。配合預估報告，分析各分公司的毛利目標及盈虧原因，盤估存貨，協助分公司解除經營瓶頸。  
據統計，台灣一千八百萬人口每年消費七千七百噸茶葉，平均每人每年僅消費零點四七公斤，不及日本每年一公斤，英國三點一四公斤。而真正喝茶人口僅約一千一百七十萬，占總人口%65，國內市場並未完全開發，極待業者間共同努力。廣大的國外市場台灣茶仍是一顆閃耀的明日之星，因此天仁對美、加、日等國所伸出的觸角，富有極重的責任，天仁茗茶能否成為國際性的茶業公司，並佔有廣大市場，端視其連鎖制度未來發展。  
採訪：林剛華、戴必成、李金聰  
資料：吳佩華 撰稿：王志銘



△天仁茗茶連鎖門市之一