

# 一句“我要回去了”背后的双向奔赴 异乡茶人扎根安溪绽芳华

核心提示

安溪新茶人以茶为媒，扎根沃土，与千年茶乡完成了一场温暖的双向奔赴。雷荣、屈星璐、王毅斌、王生勇，四位异乡茶人在安溪书写了各自的创业故事。他们的成长与绽放，不仅是安溪优质营商环境与城市温度的生动写照，更是安溪从“一叶成名”到“百茶齐放”转型跨越的鲜活注脚。

□通讯员 吴梅珍 陈和俐 融媒体记者 谢伟端 文/图



跨越数千里  
一封“情书”致安溪

“我要回去了。”今年春节，在西安老家与亲友告别时，雷荣脱口而出的一句话让人愣了神——她心心念念的归途，竟是千里之外茶香萦绕的福建安溪。从十三朝古都到中国茶都，跨越近2000公里，十一年间，雷荣完成了从“暂居者”到“创业者”、从“异乡客”到“新茶乡人”的蜕变。如今身兼企业家与安溪电子商务协会秘书长双重身份的她，用“产业好、配套好、服务好”来评价安溪，直言这片土地是实打实的“三好学生”。

2015年，雷荣因工作初到安溪，原计划仅待两三年便返回厦门，却被这里蓬勃的电商产业深深吸引。2019年，她注册成立福建样样红信息科技有限公司，从职业经理人转型为独立创业者，公司取名“样样红”，寓意着“让安溪电商与创业者都能样样红火”的心愿。如今，公司已累计培训电商人才2万余人次，孵化企业200余家。作为茶科网电商园的配套板块，企业扎根安溪，服务全县，链接达人主播与本地货源，提供全链条电商服务，助力“安溪好货”走向全国，让异乡创业者“留得住、干得好”。

安溪的硬核实力，是雷荣放手打拼的底气。这里产业根基深厚，电商赛道紧跟风口，全链条布局完善；创业配套成熟，优化公司注册审批流程、提供免费办公场地等措施让创业事半功倍。在2023年“中国百茶在安溪”活动中，政府部门连夜调度，48小时内完成核心平台资源对接，让她真切感受到“安溪速度”；政务服务更有温度，工信局上门解读政策、茶管委组织茶文化培训、市监局上门排忧解难，真正把企业的事放在心上。

事业扎根的同时，雷荣也在安溪找到了心灵归属。这座小城的包容刻在细节里：听不懂闽南话的她，在菜市场总能遇到努力用普通话交流的摊主；元宵节的汤圆、“三八”节的鲜花、端午节的粽子，细碎的温情让她倍感亲切。来自西北的她，已习惯用一杯茶开启对话，慢下来的节奏反而让事业更顺畅。“安溪教会了我二次成长，让我看到无限可能。”雷荣感叹。今年，安溪电子商务协会将年度主题定为“心安溪，向世界”，这一个“心”字，道尽了与所有新安溪人的共同心声。



王毅斌与伙伴们开会

屈星璐在直播中

雷荣介绍公司业务

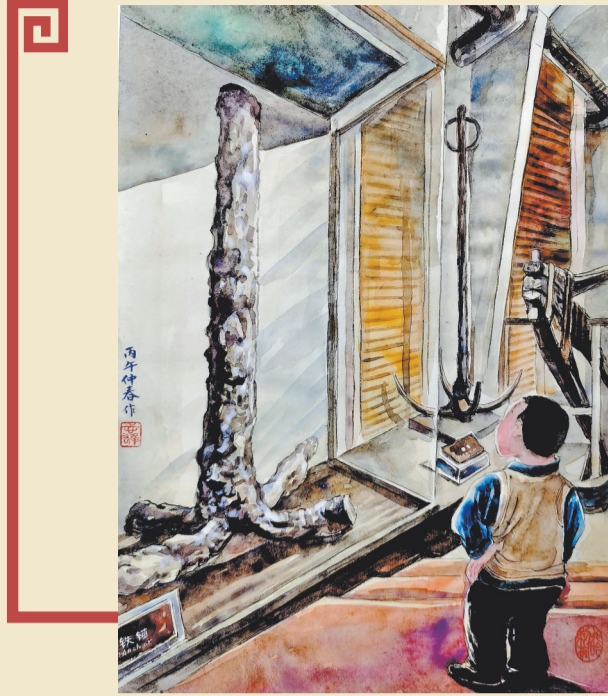
## 深耕茶赛道 一杯清茶品温情

“安溪的茶要慢慢品，这里的人情也要慢慢处。”李陌茶业创始人屈星璐端起一杯铁观音，眼神温和而笃定。2022年，这位陕西姑娘第一次踏上安溪的土地，未曾想这片闽南山城不仅成为她事业腾飞的起点，更成了她愿称之为“家”的地方。短短三年多，从零起步的李陌茶业实现月销售额破亿元、日发货超3万件，并斩获安溪“百茶推荐官”“纳税优秀企业”等荣誉。

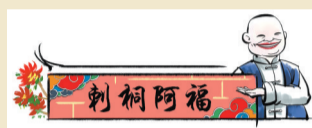
屈星璐的选择源于深思熟虑的考察。决定投身茶业电商后，她走访多个产区，最终锁定安溪——这里早已从“中国铁观音之乡”蝶变为汇聚百茶的全国最大县域茶叶交易集散地，年销售各类茶叶近30万吨，茶叶电商销售额超百亿元，占全国近四分之一份额。更让她心动的是，安溪“互联网+”生态成熟，加工、包装、物流等产业链配套一应俱全，30万名茶叶营销人员、超4万家实体店、2万多家网店，构建起覆盖全国50%以上渠道的营销网络。

企业的快速成长，离不开安溪的营商沃土。从注册到经营，安溪的“绿色通道”让她感受到政务服务的便捷。2024年，安溪在全省首创市场监管、行业协会、在线纠纷解决企业协同联动模式，高效处理消费纠纷，既节约成本又助推产品及时改良。“没有安溪，就没有今天的李陌茶。”这份感激，屈星璐常挂嘴边，而企业连续多年超千万的纳税额，正是她对这片土地最真诚的回馈。

李陌茶业的名字，藏着屈星璐的初心：“李”代表服务千千万万普通人，“陌”是初遇的陌生，“茶”是连接陌生、化陌为亲的桥梁。这份初心与安溪的城市气质不谋而合。初到安溪时，她走进一家花店，店主未谈生意先邀喝茶，一句“买不买茶不要紧”，让她品出了安溪人重人情、轻生意的待客之道。创业路上，她更收获了“他乡遇故知”的温暖——同为陕西人的雷荣，从政策解读到资源对接，给予她无微不至的帮助。在安溪，电商协会等组织是企业的“娘家人”与“辅导员”，茶王赛、文化节及铁观音大师领衔的交流协会，构成浓厚的茶文化生态，为新茶人提供了成长的沃土。



展厅照壁，千斤铁锚默然陈列，透着古城看尽千帆后的从容淡定。泉州以舟为史，枕海为疆，这些道劲的铁爪，正是先辈抛向历史深处的定海坐标，铁锚沉波，锚定了千年不熄的向海之心。刺桐港海潮依旧。铁锚成为一段沉实的历史，扎根在古城的烟火里，讲述着这座世界海洋商贸中心城市历史的传奇与荣光。（融媒体记者洪志雄/绘 庄建平 蔡绍坤 谢伟端/文）



扫描泉州通  
二维码，欣赏更  
多精彩作品。

## 九年破茧路 全链运营筑矩阵

傍晚的和平百茶智慧园茶香氤氲、车流不息。27岁的王毅斌端起一杯铁观音，澄黄透亮的茶汤映着他眼底的笃定。九年前，他还是个从广西来安溪求职的懵懂少年；如今，他已是陈一凡食品工贸有限公司总经理，带领百人团队创下京东单渠道年销售额破亿元的佳绩。九年光阴，他在安溪完成了从“打工仔”到合伙人的蜕变，更在这里成家立业，把他乡变成了故乡。

2017年9月，刚满18周岁的王毅斌离开老家投奔安溪的表姐，入职和平百茶成为一名淘宝客服。初创期公司人手紧张，他身兼客服、打包、装卸数职，这段“全能打杂”的经历让他摸透了传统

电商运营的全链条。起初，生活窘迫的他曾动过离开的念头，但公司负责人陈和平递来的2000元新年红包留住了他。“这笔钱让我感受到了安溪企业家的格局。”这份心意，让他下定决心扎根奋斗。从客服到运营，王毅斌的成长脚步从未停歇。2018年，他独立运营拼多多店铺，仅用三个月就实现业绩翻倍；2019年，他决定摒弃繁杂包装，主张把成本全部让渡到茶叶品质上，打出“花小钱喝好茶”的理念，让他运营的京东店铺月销售额一举突破3000万元。业绩攀升的同时，王毅斌萌生了自主创业的想法，而陈和平的合伙邀请，让他感受到了独特的“安商精神”。“在安溪，干得好，老板

就拉你入股。”2019年，他正式成为公司股东，也读懂了安溪人“众创”的经商理念：心往一处想、劲往一处使，一起把蛋糕做大。2021年，王毅斌扛起供应链前端运营重任，不仅自己立了足，还带出一批在安溪买房买车的运营精英。

九年岁月，茶已融入王毅斌的工作与生活。他从对茶一窍不通，到如今每日必饮，公司经营的千余款茶叶他几乎悉数品鉴。他在茶中悟出人生：适合自己的就是最好的。如今，他娶了安溪姑娘，养育三个孩子，在安溪买房定居，还把父母、姐姐接来，真正把家安在了这里。“安溪是块风水宝地，成熟的产业链和包容的氛围，给了我十足的幸福感。”



王毅斌在审评品鉴茶叶



屈星璐的直播间很火爆



王生勇与茶农们一起管理茶园

## 坚守十七载 “野放”梦想护茶魂

海拔1535.5米的安溪祥华乡佛耳山，云雾常年缭绕，是铁观音核心产区之一，北京茶人王生勇已在这里坚守了十七载。从繁华都市到深山茶乡，从都市茶商到“野放茶人”，他用半生时光找到了中国茶的“魂”，也让“野放茶”理念在安溪生根发芽。

来安溪之前，王生勇已在茶行业摸爬滚打多年，阅茶无数却始终觉得未曾触碰到茶的本质。一次偶然，一幅安溪茶山的照片让他心神触动。2008年，他循着茶香踏上安溪，站在佛耳山顶俯瞰云海翻腾的茶山时，便笃定这里是寻找的地方；2009年，他再次来到佛耳山并选择留下；2013年，在祥华乡政府与村民的帮助下，他承包了300亩高山茶园，建立天一传承佛耳山野放茶基地，正式开启野放茶探索之路。

祥华乡素有“高山茶都”美誉，当地推广的“茶园种树、梯壁留草”生态理念与他的追求高度契合。乡

政府以“店小二”式的服务，从政策解读、资源对接，到基础设施建设、品牌推广，为他提供全方位支持，鼓励他坚持“不修剪、不催芽、不干预自然生长”的野放模式。

在王生勇的茶园里，茶树与蕨类植物、苔藓和谐共生，他推行“自然生态循环管理模式”，一年仅采摘一季春茶，让茶树在自然竞争中沉淀内质。这份坚守终有回报，2022年，他打造的“慈顺红”获第十三届中国海丝名茶王争霸赛银奖，“蜜韵慈顺红·东方美人”摘得“张天福杯”暨第十九届“闽茶杯”乌龙茶评审赛一等奖，慈顺茗枞野放铁观音斩获第十九届世界功夫茶大赛五星优质奖、第十一届两岸春季茶王擂台赛浓香型铁观音茶王。

让王生勇扎下根的，不仅是茶香，还有淳朴的乡情。2009年，他面临无房可住的困境，素昧平生的白玉村茶农詹国清二话不说将他领回家，让他感受到安溪最朴素的温暖。

在詹家的几年，他学会了第一个闽南语词汇“呷饱未”，成了白玉村人人熟知的“北京兄弟”。

饮水思源，事业步入正轨后，王生勇始终想着反哺这片土地。每年春茶季，他的基金会雇佣80多名当地村民，为村里的妇女、老人提供大量岗位。他还将野放茶技术无偿教给村民，在茶园开“现场课”，在他看来，技术留在村民手里，才更有价值。如今，他又计划将废弃的小校舍改造成茶文旅综合体，打造茶文化展览馆、研学基地、疗愈养基地，让游客体验野放茶制作，让村里的年轻人在家门口就能实现就业。

有人问他，一个北京人为何能在深山待十七年，他笑着说：“好茶需要时间，需要你对这片土地有感情。更重要的是，这片土地对你有感情。”在海拔千米的云雾茶山上，这位北京茶人的野放梦想，正在“山外青山·茶香祥华”的壮阔画卷中，绽放出愈发绚烂的光彩。