



头次发酵好的豆腐。

磨豆、煮浆、点浆、化块、接种、装坛……从豆子到腐乳,东溪豆腐乳超过365天的沉淀,只为入口与舌尖相融的瞬间。山这边到山那边,海这边到海那边……东溪腐乳酿造技艺传承人熊俊和父亲熊礼华,两代人22年的坚持,不惧过程漫长,只为守护传统味道与非遗记忆。



工人正在点浆。



工人正在包豆腐。



工人将豆腐压干。



工人正在翻笼。

本版图/记者 成蓉 摄

从山那边到海那边

父子匠心

本报记者 成蓉 谢天骅

腐乳留香

“豆腐二次发酵要365天以上。”在智能制造飞速发展的今天,东溪豆腐乳漫长的沉淀周期显得格格不入,但熊俊他们依然坚守古法慢酿,原因很简单,“这是家的味道”。“我们这些地方几乎家家户户都会做豆腐乳,人们做的时候都用自家种的豆、自己磨浆、自然发酵而成,这是祖祖辈辈传下来的手艺。”熊俊说,他们的工厂就是家庭制

东溪豆腐乳是一个百年老品牌,产品的鲜香承载着无数人的记忆。上世纪80年代,熊礼华还是国营企业的工人时,东溪豆腐乳就已存在。“当年我还是企业的一名工人,每天都在车间就围着豆浆、豆花、豆腐打转,对每个制作环节都十分熟练。后来我当厂长,这些技艺也没有丢,一直都想把腐乳制作这件事情传承下去。”熊礼华说,那个时候大部分的腐乳都在綦江县内销售,大家都很喜欢,远

2018年,随着电商的兴起,线下销售模式已经跟不上形势,为了进一步打开销售市场,熊俊辞去了工作,回到家乡,接过传承的接力棒。“我一边学习制作技艺,一边学习线上销售,在淘宝、京东、抖音、微信小店等平台开店,发货、售后等都是自己在弄。”熊俊说,只有亲力亲为,才能知晓哪里是短板、是堵点,才有利于可持续发展。“现拌现装东溪豆腐乳,是市级非遗、市级老字号……”如今,除了定期察看车间、

365天发酵 是记忆的沉淀

作的放大版,既完整复刻传统酿造技艺,更牢牢守住大众记忆中的地道风味。走进车间,熊俊向记者介绍,工厂采用的是熟浆技艺,即浆渣一起煮,再进行分离,相较于生浆技艺而言,豆腥味不浓。在点浆环节,采用胆巴点浆,这样点出的豆花水带有回甜。豆腐切块接种后,要人工时

100万债务 不会阻碍向前

行打工的人还会带上几瓶,想家时拿出来下饭。在熊礼华心中,东溪豆腐乳早已不只是一件商品,多年的相伴,他有着难以割舍的深厚情怀。2004年,国营破产,东溪豆腐乳一度面临失传。此时,熊礼华联合几位老工友,凑了几万元将企业盘了过来。起初,一心只想传承老工艺的熊礼华并不知晓市场的残酷,他们安置下岗工人就花光了所有资金,没钱购买生产原材料成了现

1000万营收 不是发展终点

常态联系维护客户外,熊俊还扛起直播的任务,在自己搭建的直播间里为自家产品吆喝。这些年,东溪豆腐乳的销售不仅在线上有突破,线下也开辟了特别渠道、进驻了旅游景区以及海外市场。“在一次区商务委组织的培训中,我萌生了开辟海外市场的想法,并经过积极对接,我们的市场从最初的澳大利亚拓展到葡萄牙、加拿大。”熊俊说,虽然每年远销海外的量不算大,但能走出这一步是对技艺

刻观察头次发酵情况,及时翻笼让其受热均匀,且室内的温度、湿度要严格把控。“第一次发酵好了,我们就装坛二次发酵。”熊俊说,豆腐乳的制作过程就是把黄豆的蛋白质转化为氨基酸的过程,氨基酸一定要经过漫长的时间转化,这样腐乳才会自带鲜味,且这种鲜味是调味料无法调制的味道。

实难题。借钱也成了熊礼华那段时间的常态,最高负债近100万元。“就像我们的腐乳发酵一样,过程虽慢,但我坚信结果一定是美好的。”尽管资金压力巨大,但熊礼华依然干劲十足,靠着产一批、卖一批、再购一批,一点一点将生产做起来,将销路打开。从綦江县到贵州省、四川省、云南省,从负债100万元到营收100万元、200万元,一步一步积攒的是底气和信心。

传承的莫大鼓励。品质在线、市场扩面,在多重努力下,如今东溪豆腐乳年销量突破1000万元,但这并不是发展的终点,“今后,我们还要新建厂房,新增研学、体验区域,整合东溪其他特色产品资源,做观光、体验工厂项目,让游客来到东溪不仅能亲身体验非遗制作,还能享受定制化服务。”对于未来,熊俊的规划已不再是一家之大,而是立足地方文旅融合大局,聚力整合本土特色资源,实现产业与文旅的双向奔赴。

慢也有彼岸

记者手记

公路旁,东溪豆腐乳生产工厂静静伫立于此。没有气派恢宏的大门,没有精致靓丽的厂房,褪去了工业化厂区的喧嚣浮华,映入眼帘的只有质朴的青石黛瓦、质朴的烟火气息。不曾想,这座看似不起眼的老厂区,孕育出的特色风味,能够跨越山海、远销海外,让东溪味道飘香四方。在企业负责人熊俊的带领下,我们走进厂区,探寻东溪豆腐

乳的诞生密码。车间内,豆腐制坯、切块成型等前期工序,早已实现自动化、标准化生产,兼顾效率与品质。但最核心、最考验匠心的两次发酵工艺,却始终遵从自然规律,交由时间沉淀。尤其是二次发酵环节,足足需要一整年的静置酝酿。一年时光,在快节奏的市场赛道里,是格外漫长的跨度。对多数工业化产品而言,一年足以完成批量

生产、万千出货,创造可观的营收利润。而对于东溪豆腐乳来说,这300余天,还只能停留在风味沉淀、匠心打磨的过程。但,熊俊父子从未因资金压力动摇初心,也从未因市场浮躁舍弃古法。数十年默默耕耘,是他们对传统非遗技艺发自内心的敬畏与虔诚。时光不负笃行,坚守终有回响。企业改制22年来,两代匠人以慢匠

心守老味道,以真品质赢大市场,营收稳步攀升,如今年收入已突破1000万元。速有速的捷径,慢有慢的归途。东溪豆腐乳的传承故事,正好印证了一个朴素的道理:真正的品质从不会辜负等待,我们只要沉下心、沉住气,恪守本心、精耕细作,慢时光里的坚守,终会抵达属于自己的繁花彼岸。

熊俊正在直播。