



秉持“在香港地区打造一家日本餐饮界的领头羊”的强烈信念, AP COMPANY HONG KONG以塚田农场、塚田食堂为开始, 展开了餐饮事业。自2017年在香港地区开设第一家分店后, 公司一直在成长。本期我们采访了Managing Director釜谷先生, 请他谈谈公司的业务前景。



AP Place Hong Kong Co., Ltd.

AP COMPANY HONG KONG CO., LIMITED

Managing Director

釜谷 将史



① 请您谈一下目前的业务情况。

我们正在香港地区开设餐厅。

目前我们旗下的餐厅有最早开设的“塚田农场”与“塚田食堂”, 这2家是以30岁年龄层的女性为客户群的日本餐厅, 另外还有可享用拉面与酒的“Najo”, 以及会员制形式的日本酒吧“Masaka”。此外, 今年还计划开设高价位的烤肉店与和牛怀石料理店。

② 在香港创业的契机是什么?

我之前就职于一家外卖连锁餐厅。在那里工作了近20年, 学习了连锁餐厅的理论知识, 掌握餐厅内厨房、接待客户以及区域管理相关的店铺运营方法。在那工作时我希望让员工与客户获得更多享受, 能做但却有限。所以当我们社长说“尝试在香港建立你想要的餐饮世界”时, 我加入了AP公司, 被委任负责在香港成立并经营公司。

在香港地区, 我觉得没有一家企业是我想做的餐饮业务。虽然有些日本食品连锁店以及香港人经营的日本餐厅, 但是我理想的餐厅是“食物好吃, 同时能让员工与顾客都得到真正的享受”, 这样的餐厅在香港地区尚未出现。我开餐厅的目的并非是做生意, 而是能实现我刚才所提到的信念, 这是我做餐饮的初衷。我很想改变香港的餐饮业, 每天都在为此努力。



③ 贵司在香港市场竞争中的优势是什么?

我们的优势在于充分发挥连锁餐饮店的自身优势, 并且能灵活地适应市场的变化。

我认为每家餐厅都是独立的, 与连锁店使用统一的菜单及运营方法相比, 关键要有能够应对变化的经营方案, 所以我们的每家餐厅都有自己的特色。以塚田农场的3家店为例, 我们根据选址与员工(厨师)的情况, 对每家餐厅的菜单做了很大调整, 从而适应市场需求。

④ 为了“让客户得到享受”, 贵司用了哪些方法呢?

例如我们举办日本清酒、烧酒、葡萄酒活动时, 不仅是提供酒, 还会介绍酒背后的故事。我们还与其他公司合作提供菜单, 在清酒吧台我们提供与清酒相配的寿司, 为顾客提供一个能尽情享受的环境。总而言之, 我们在运营中时刻牢记“不要让客户感到厌烦”。



⑤ 为了“让员工得到享受”, 贵司做了哪些努力?

我们会定期举办全体员工的恳亲会, 让大家品尝到日本当地生产的食材, 也支持员工取得清酒调酒师资格(公司会承担部分费用), 这一系列的举措都是为了让员工得到享受。目前我们只能安排一部分管理者前往日本旅行、品尝当地食材。但今后我们计划举行产地研修在内的日本旅行, 并将我们重视的“Farm to Table”理念渗透到员工中, 让店长、厨师长级别以上的员工都能参与其中。

此外, 我们通过3个月一次的评价制度来审查员工的待遇, 以确保员工的努力能反映在薪酬中。

⑥ 对于员工与组织管理有哪些亮点?

我认为在现场要很明确地指出好与坏的地方。即使是缺点也要毫不犹豫的说出来。通过积累, 我觉得员工们正在逐渐理解我的想法。我对食品尤为重视。比如试菜遇到不好吃的时候, 要努力找到原因, 并时常思考如何保持食物的品质与外观。与客户服务不同, 食物是无法作假的, 所以要在现场立即做出改进。我作为领导首先要带头指导改进, 这非常重要。

⑦ 最后请谈一下对未来的展望。

为了实现“在香港地区打造一家日本餐饮界的领头羊”理念, 我们希望“创造一个让香港人能够享受饮食的环境”。具体而言, 就是我们计划将餐厅分为三档。首先是休闲、低价位的餐厅, 如最早开设的塚田食堂。其次是以塚田农场为中心的时尚餐厅。最后是我们计划开设的高价位餐厅, 主打产品是烧烤、和牛、寿司和天妇罗。我希望通过这些餐厅来丰富香港地区的日本美食, 相信我们可以做到这一点。

~~ 采访的最后 ~~

对工作抱有坚定的信念是非常重要的。“想在香港地区打造一家日本餐饮界的领头羊”和“我想亲自改变市场”这些话引起了我的强烈共鸣。此外, 作为领导者, 釜谷先生为了让员工看见自己的成长, 目前正在美国进行进修。釜谷先生对公司与自己都有强烈的成长欲望, 在他的带领下, 我对AP公司的未来充满期待。