总经理采访



KURA寿司进入了据说拥有4万亿元人民币餐饮业市场规模巨大的中国大陆市场。我们向从兼职开始就一直在KURA寿司工作、拥有丰富海外业务经验的总经理近藤先生了解了KURA寿司业务拓展的背景和未来发展前景。

上海藏寿餐饮管理有限公司

总经理: **近藤和人**



在中国大陆发展“安心、美味、平价”的饮食理念。KURA寿司的目标是在10年内开设100家餐厅。

① 您能介绍一下进军中国大陆市场的背景吗?

实际上，我们讨论向海外拓展的想法已经有一段时间了。原因是，由于人口减少，成本上升，尤其是原材料和能源成本上升，日本餐饮业未来不太可能有大幅的增长。为了实现可持续的增长，必须向海外扩张，因此我们于2009年在美国开设了新餐厅，并于2014年在台湾地区也开设了新餐厅。现在，我们决定进军中国大陆市场，以实现集团的进一步发展。我们认为我们有机会在中国大陆市场取得胜利，因为中国大陆市场规模庞大，有比较容易接受海外饮食的环境，而且采购原材料的物流业的发展也较为完善。

② 请介绍一下贵司在哪些方面具有优势?

我们有很多优势。首先，我们在回转寿司业务方面有30多年的专业经验，我们有成熟的产品管理模式，而且我们还可以利用水循环回收系统参加“ビックらポン!扭蛋游戏”。这个“ビックらポン!扭蛋游戏”系统的一部分，由于技术和初期投资问题，其他公司无法轻易模仿。我们认为，这一系统在中国大陆餐饮市场也将是一个优势。在中国大陆，我们还希望增加符合当地需求的产品，如生鱼片、热配菜和盖浇饭。



③ 您对中国大陆的人才印象如何?

我觉得中国大陆人才辈出。进军中国大陆市场，我们是从上海开始开店的。其中一个原因是，我们首先想在上海建立一个强大的组织体系，因为上海是人才汇聚的城市。在实际工作中，我觉得很多人都有“自己的主见”。比如，商店里张贴的一些信息资料都是当地员工的想法，他们会提出自己的意见来改善餐厅的运营环境。我希望有更多这样的人加入到我们公司。

④ 我们还听说，为激励员工，建立一个强大的组织系统而授予股票期权。

是的。我们的海外业务分别在美国和台湾地区上市。上市听起来像是公司赚钱的一种方式，但我们与众不同。这是因为我们希望通过上市建立一种制度，让员工获得股票期权，并将利润返还给员工。在中国大陆，我们制定了10年开100家餐厅的目标，同时也计划着未来上市。



⑤ 听说近藤总经理本人从兼职开始就一直在KURA寿司工作。请告诉我们您一直坚持的理由。

我认为这是一个能让我接受新挑战、与人相处融洽、与社长理念一致的地方。我认为，我之所以能在公司接受各种挑战，是因为我有各种人的机缘，比如当时的店长在我还是兼职员工时就邀请我成为正式员工，而在公司向美国扩张时，我当时的老板也邀请我一起工作。

⑥ 与社长一致的理念，具体内容是什么?

例如，社长经常说“看不到的地方更要用心去做”。我认为，在我们的业务中，在处理产品和人际关系时非常重要的思维方式。重视人和事的人在我们公司发挥着积极的作用。

⑦ 在产品方面，听说近藤总经理亲自对寿司的质量进行严格把关。

是的。我们使用新鲜食材，以保证其高品质的口感和丰富的营养价值。这是因为我们希望为顾客提供真正美味的食物。我还有一种强烈的意识，那就是我不会向顾客提供我自己都不想吃的东西，所以除非我自己对产品感到满意，否则我不会向顾客提供产品。








⑧ 最后您想对读者说些什么呢?

正如我经常对我的员工所说的，我们的目标不只是在中国大陆开店，而是让中国大陆的顾客满意。从这个意义上说，我们的工作才刚刚开始。我们希望把重点放在用我们的服务和店铺来满足他们。

～～采访的最后～～

我感受到KURA寿司对其产品和服务有着非常强烈的承诺。这可能是社长传承下来的公司DNA的结果。我觉得近藤总经理也是一个非常重视公司理念的人。我期待着KURA寿司未来的发展，正因为拥有强大的理念，这对建立一个强大的组织体系至关重要。

—— PERSOLKELLY China　总经理　喜岛孝广