



業務擴張 招募人才

酒店、餐飲及旅遊行業發展蓬勃，企業不斷擴張，對人才需求亦有增無減。今期《招職》走訪多位業界僱主，分享公司的業務發展及對人才的需求情況。有意入行者切勿錯過。

文：Amy Kan、Nathan、Sam 及 Stephen
圖：Edmond So、Jonathan Wong、Paul Yeung 及 Sky Lip

華御結積極擴張 未來兩年開店 100 家

香港人向來對日式食品情有獨鍾，壽司、拉麵或鐵板燒一直歷久不衰，成行成市。日式飯糰專門店華御結近年積極擴張，主打食材新鮮健康的日式飯糰，成功吸納了一批 O.L. 及追求飲食均衡的顧客，在短短兩年已開設了 10 家分店，難怪其總公司百農社國際有限公司董事長西田宗生已經滿腹大計，目標是於 2015 年在全港開足 100 家分店。「我應該是全港吃得最多飯糰的人。」西田如是說，全因他對每日生產的飯糰都有嚴格的品質監控，為了確保每樣食品均達到水準，西田宗生用盡他的味蕾與胃囊空間去檢測食品質素，受益的當然是一眾顧客。

大學畢業後積極創業

西裝畢挺，談吐成熟穩重的西田宗生，原來只有 28 歲，他大學一畢業已經積極創業，曾經在日本從事網上推廣業務，主要協助日本農產品宣傳，因而令他與不少當地農民成為朋友，為日後來港創立華御結打下基礎。

2010 年 8 月，西田宗生首次來港參與美食博覽，銷售由日本米新鮮製作的飯糰，結果在三天內吸引逾一萬名市民光顧。經過這一次的成功經驗，促使他決定來港開設日式飯糰專門店，「差不多進行了一年的市場研究和產品研發，之後在葵涌永得利廣場開設了第一間華御結。」西田宗生深明香港的店舖租金高昂，如果加設堂食座位一定會加重經營成本，故此華御結主要為 600 至 700 平方米大小的外賣店，而所有食品都是由位於炭炭的工場製作，大大減低生產成本，同時亦可控制食品質素。

在訪問中西田多次強調，華御結所用的米全部來自日本新潟的米，而且更是在香港的廠房磨成精米，令每粒米的口感比起一般在日本加工的飯粒更為新鮮、圓潤和飽滿。至於其他食材亦由日本直接入口，而西田亦留意到香港人喜歡嘗新的特性，店內每周都會更換餐單，同時又會在食品上標明卡路里及餡料等，難怪能夠在兩年之間成功吸納一眾 O.L. 顧客群。

逢周六全體員工交流經驗

華御結剛於 10 月在金鐘開設第 10 家分店，目前聘用約一百二十名員工，西田宗生說他的經營理念是階級平等，每一位員工都可以反映意見，一起解決在工作上遇到的問題。其中一個管理特色，是每逢周六，所有全職員工都要回到公



● 百農社國際有限公司董事長西田宗生表示，華御結所選用的白米全部由日本新潟進口，他希望可以將日本最好的米帶到香港市場，同時協助日本農夫有更多出口白米的高機。

司辦公室，一起分享過去一周所遇到的困難，西田宗生就把問題一一記下，與同事商討解決方法，「當有新產品推出時，也會在這個時候向同事講解，問問他們的意見。」記者心想，百多個員工周六要回公司開會，那麼分店便沒有人工作？西田宗生補充說，周六多數由兼職員工負責，而由於華御結多數於商業區開店，所以大部分分店於周六和周日都是休息的。

華御結在不斷擴充分店的同時，自然需要不斷招聘員工配合公司發展。西田宗生強調，他招聘時不會看重求職者的學歷水平，反而會注重求職者的工作態度和心態，「有一位女同事，她很坦白的和我說，加入華御結是希望學習如何經營一家外賣食店。我對她說這個想法很好，因為她這樣想自然會努力學習。我並不擔心她日後會成為我的競爭對手，因為飲食市場很大，她有這個決心的話，我反而會欣賞她。」西田宗生笑言，競爭在香港當然有，不過一定不及日本激烈，畢竟香港始終未有同類型的日式飯糰專門店。西田宗生希望華御結在未來能夠成為香港的飯糰界龍頭，「未來的開店計畫主要都會集中於商廈地區，另外又計畫於港鐵站開店，期望在 2015 年可以有 100 家分店，然後再發展其他市場。」