美食道·店长道场
日本餐饮行业研学之旅

尝遍日本顶级美食·强势吸收餐饮新知

出访国家：　日本（东京·京都·大阪·三重）

出访时间：　吉日启程　7天6晚

【前言】

疫情后，随市场需求和客群消费的转变，大品牌小业态，也是中国餐饮发展趋势。连锁经营方式，以规模和店数多来占领与垄断市场，是餐饮行业做强做大发展的路径，日本有97家上市的餐饮品牌。例如和民、物语、牛角等诸多品牌都以连锁、多业态、多品牌扩展经营，以持续性的经营模式赢得市场。未来的中国，也将进入品牌竞争期，谁拥有更强势的品牌，谁就在市场中拔得头筹，抢占优势资源！

但是我们在经营的过程里，我们需要考虑一些什么呢？餐饮企业怎么去规避这些倒闭的危险，怎么做大做强，这些都是我们同业者非常关心的问题。从共同选择到品牌的打造，管理体系到人才的培养，发展的战略、经营的战术、扩张，这些企业真的有很多事情要考虑。

本次考察，从切实关注餐饮行业的前沿需求及未来发展为目标，通过对知名标杆企业及相关产业的考察，与企业负责人对话，聆听日方业内专家解读剖析，探讨新餐饮时代下的市场开拓战略、创新理念、经营模式、管理方法等核心问题，轻松获取超前的企业经营之道；

更特别邀请日本餐饮连锁专家针对企业家就餐饮管理模式、店铺管理模式、盈利模式、精细化管理和“匠心”精神进行分享。让您在广泛借鉴日本餐饮先进管理经验及经营模式的同时，更好地把握行业未来发展脉搏，为企业今后的顺畅经营奠定良好的基础。

美食道·店长道场 日本餐饮行业研学之旅行程

出访国家：日本（东京、三重、京都、大阪）
出访时间：吉日启程（7天6晚）

时间	城市	日程	酒店
第一天	中国	乘坐国际航班飞往东京	东京酒店
	东京	欢迎晚宴 日本餐厅品质及服务标杆 【CASITA】 体验 · 学习课程（高桥会长） 服务理念：希望打造让客人感到开心和温暖的餐厅 研学要点：从工作中寻找快乐,让感动给人注入新的动力	
第二天	东京	上午：新零售课程【全世界最美书店--茑屋书店是如何打造生活方式】 —— 讲师 原茑屋事业部海外负责人	东京酒店
		下午：考察 全球新零售业的标志：【茑屋书店】 《全球最美书店崛起的秘密》讲解茑屋书店的运营模式； 解读会员总数占全日本人口50%的商业奇迹	
第三天	东京	上午：参观体验日本特色回转寿司及特色寿司店。	滨松酒店
		下午：参观日本著名的大田市场和丰州市场 下午：驱车前往滨松	
第四天	三重	下午：驱车前往三重县 【行程途中开设 移动讲堂】 考察 日本新农业，田园综合体代表性农场 日本第一大有机生态农场【MOKUMOKU农场】 《解读MOKUMOKU商业模式》- 农场管理人员 体验纯正日式温泉 ； 农场特色晚餐；	MOKUMOKU 农场·温泉酒店
第五天	京都	上午：驱车前往京都【行程途中开设 移动讲堂】 拜访【京瓷集团】总部、【稻盛和夫哲学研究所】 近距离感受学习稻盛和夫老先生的经验哲学与实学	京都酒店
		中午：【梅守寿司学校】 - 体验日式教学及教学互动 导入阿米巴经营的优秀的盛和塾企业-梅守寿司学校，同时梅守寿司是日本首相指定寿司及日本航空头等舱专用寿司。 企业愿景”努力制作世界独一无二的寿司；通过寿司及寿司制作的 场所感动世人 “ 研学要点：如何把稻盛和夫经营哲学用到极致	
		下午：京都观光 参观清水寺或祇园	
第六天	大阪	上午：驱车前往大阪【行程途中开设 移动讲堂】 ） 参观本的第一高楼：大阪阿倍野海阔天空大厦 参观来自宝岛台湾的人气杂货店 “神农生活” 新大阪有机农产品专门超市	大阪酒店
		下午： 心斋桥地区商业服务业态考察，观光 购物 ·	
		晚餐：晚宴 + 《日本游学交流分享会》	
第七天	中国	乘坐国际航空由大阪关西机场飞往国内	*所有行程以出行前发到各位手中最终方案为准

行程亮点 - 欢迎晚宴 （体验学习日本顶级餐饮服务）

Sunny Table株式会社（casita运营公司）

Sunny Table终极目标是：
通过美食，使客人开心！
为了这个目标，我们做任何事都可以！

“希望打造让客人感到开心和温暖的餐厅”
自2001年开业以来一直认真追求的主题

在餐厅的现场，曾有很多困惑，比如在优先顺序上，是优先顾客利益还是公司利益？也经常会出现需要做瞬间判断的时候，当这个时候，Casita的解决原则就是“一切把眼前的客人利益放在第一位”。

如果遇到需要帮助的客人，可以根据个人的判断离开岗位，甚至自由行动都OK。而且，尽量不要勉强自己的感情，对待客人就像对待自己一样，希望这样的团队能够一直持续下去。

这样是所有员工，包括餐厅的大厅职员，厨房职员，会计等，大家一起追求的目标。对于客人，无论直接接待与否，我们的汗水一定会传达给客人。

CEO 高橋 滋

1952年 出生于爱知县冈崎市。
1987年 成立摩托车进口销售公司
1993年 株式会社改名为Stars Trading.
2001年 成立了饮食部门。
2006年 摩托车事业独立。
2011年 株式会社改名为Sunny Table。
目前是“casita”的运营公司--株式会社的Sunny Table的董事长

爱好旅行，去过世界各地的酒店和度假村。对全世界的度假村都很憧憬，遇到了极富魅力的“阿曼度假村”，被高质量的服务和服务态度所感动。以“阿曼”的体验和感动为基础，2001年9月7日在东京・六本木成立了一家度假村餐厅“Casita”。尽管餐厅经营方面的知识为零，但通过积累的经营哲学和作为客人的丰富经验为基础的进行经营，和年轻的工作人员一起热情地打造理想的餐厅，在竞争激烈的东京，“Casita”餐厅得到了大家的关注，被誉为热门餐厅，2005年迁往东京的青山地区。

近年活跃于演讲活动中，主要进行服务业的经营顾问相关咨询。

著作有《I am a man》、《对客户是认真的吗？》、《抓住心的秘诀~瞬间缩短距离的43个原则~》(2014年7月发售)。

“Casita”以青山总店为旗舰店，在东京都内共设4家店铺。

另外，还经营着日本料理居酒屋“青山食堂”和咖啡店“西式咖啡厅”等各种业态的店铺。

行程亮点 - 欢迎晚宴 （体验学习日本顶级餐饮服务）

HILL TOP CASITA RESTAURANT （麻布CASITA法餐）

"Casita"的又一个温暖的小家-- "HILLTOP Casita"。
“HILL TOP Casita”是一家让东京的人们得到治愈和放松安心的空间。为此我们准备了5个空间。

1"花园泳池"
在泳池边聚会，干杯。一边听着清凉的水声，一边享受着等待上餐的轻松一刻。

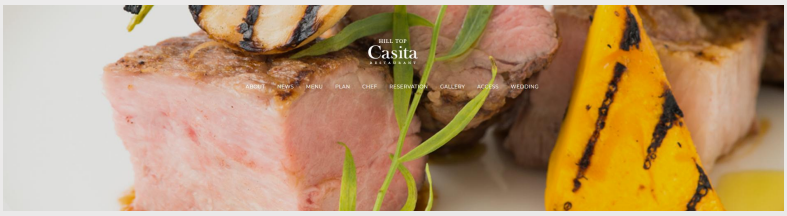
2“家庭餐厅”
在温暖的气氛中悠闲地用餐吧！
请享受曾在澳大利亚等海外各地施展厨艺的伊藤厨师的特色丰富而亲切的法国料理。

3 "阳台"
在露天阳台。请一边感受着风轻轻拂过，一边享受料理和红酒的绝配。

4"私人包间"
重要的夜晚，特别的空间。通过三面窗展现夜景，尽情享受私人包间的特殊时刻。

5"屋顶露台"
饭后请一定到这里来。边从露台眺望东京的夜景，边享受一天的余韵和美好时光。

希望尽享东京之夜的诸位，“HIILLTOP Casita”随时欢迎您的光临。



行程亮点

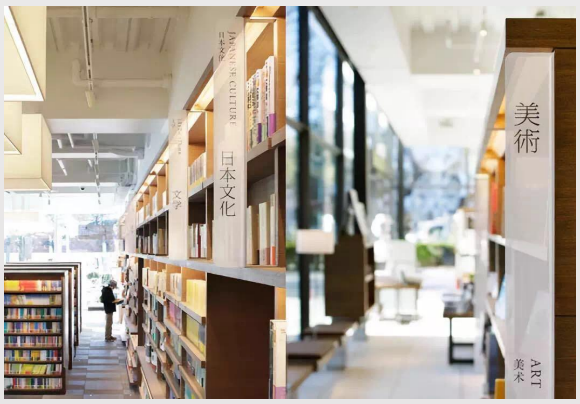
蔦屋书店

“日本新零售业的标杆、世界上最美的书店”

日本东京代官山的蔦屋书店被评为“全球二十家最美书店之一”，在出版业不景气的当下，代官山的蔦屋书店却游人络绎不绝。

蔦屋书店旨在通过电影、音乐、运动、教育和信息五个方面为消费者提供生活方式提案。2003年，蔦屋书店与星巴克合作，在东京都港区六本木开设TSUTAYA Tokyo Roppongi，让消费者可以在阅读一本书的同时享受一杯咖啡。这样全新的生活方式，让“Book & Cafe”概念迅速火遍日本。

除星巴克外，银座门店还有6万册图书，以艺术类书籍为中心，还制作了售价数十万、数百万日元的独立书籍，希望能宣扬日本优秀的文化，同时出售的还有文具等原创商品。开业后一个月的销售额约为8千万日元（约合人民币490万）。



行程亮点

蔦屋书店 - 商业模式课程解读

“日本新零售业的标杆、世界上最美的书店”

讲解主题：

《全世界最美书店 -- 蔦屋书店是如何打造生活方式》

1，蔦屋书店的诞生背后的故事

1-1，蔦屋书店不是一家书店

1-2，代官山蔦屋书店在创立过程中，如何确定客户画像

1-3，蔦屋书店的商业模式。店铺形态的演变。

1-4，蔦屋书店所倡导的生活方式提案

1-5，蔦屋书店对中国的理解。

2，蔦屋书店的运营离不开秘密武器【T-POINT】

2-1，T-POINT 商业模式介绍

2-2，T-POINT 的顾客价值

2-3，大数据市场营销的未来

行程亮点

东京【丰州市场】- 搬迁后的筑地市场

世界第一·世界一流·世界注目·料理人的圣地
—— 日本食文化集积地《丰州市场》

搬迁后的筑地市场新的丰州市与之前的场筑地市场就不同了，光面积便是原来的1.7倍，新的大楼封闭、干净，24小时的冷气和新添的冷藏库比起建于30年代的筑地市场无疑更先进、安全。为尽可能减少游客对鱼市正常秩序和交易的打扰，丰州市场辟出了小块区域供游览，更设计了景观平台，让游客在玻璃外参观市场，包括金枪鱼拍卖。这里的拍卖不再有人数限制，游客们不再需要预约便可观看，但是，也再没有游客可以有这样的幸运，亲手摸一摸那枚天价标签了。

开业后第一场丰州市场金枪鱼拍卖中，获得最高竞标价格的是来自东津轻郡三厩村的金枪鱼，重214公斤，中标价4280万日元。在头一天筑地市场最后一次拍卖中，最高竞标价则是4390万日元。

行程亮点

东京【大田市场】

日本的综合性农产品批发市场

大田农产品批发市场成立于1989年，是集经营蔬菜、水果、水产、花卉于一条龙的综合性农产品批发市场。是东京都内生鲜食品设施规模最大、商品量最多的市场。

大田市场的主要区域分成“青果栋”、“关连栋”、“水产栋”，也有鲜花区域等。“关连栋”是卖食品包装、罐头、茶叶、摆饰、刀具等等，与蔬果水产食品有关、却不属于蔬果水产的东西。大田市场的青果批发量约占整个东京都的46%，花卉占比则达57%。

市场内设备先进，完全实现了冷链化，有预冷设施、制冷或冷冻设备，搬运流通实现了机械化。

市场东西南北4个方向均有机动车出入口，物流线合理，设计颇具匠心，立体停车场和楼顶停车场利用率高，而且井然有序。

东京大田市场日交易规模为果菜3000多吨，水产品140多吨，花卉250多万枝，而市场管理人员只设置36名管理人员(人)：交易量(吨)约为1：110。

行程亮点

MOKUMOKU农场

“日本第一大有机生态农场，六次产业化（三产融合）标杆”

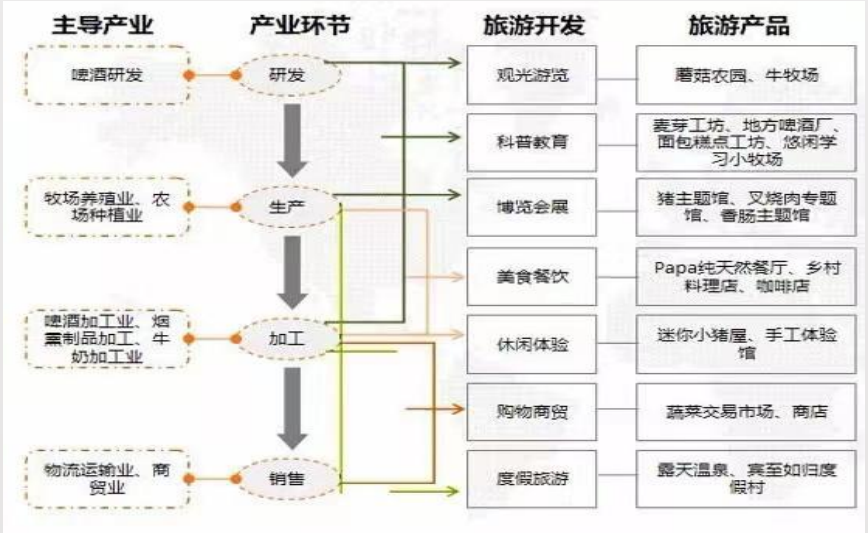
mokumoku农场位于日本三重县伊贺市郊区，与一般农场的不同之处在于mokumoku以亲子教育为出发点，以家庭为主要目标群体，是集观光农业、研发生产、加工制作、产品销售为一体的创新型产业农场。

该农场主要可分为四大区域：餐饮区、住宿区、休闲娱乐区、购物区，分别提供观光游览、科普教育、产品展览、餐饮美食、休闲体验、商品购买、度假住宿等服务。

农业各个环节与旅游产品无缝融合，形成密切关联的农旅产业链。

一家售卖产品需要身份认证的安全型农场：

农场入口处主要是购物区，包括蔬菜交易市场、牛奶工坊、乡村料理店、美食广场等。在蔬菜交易市场中，农场与周边农户一起合作，向消费者提供新鲜蔬菜（评：农场作为入口，而生产需要区域农户协作）。同时所有提供产品的种植农户照片与姓名都会被挂出。消费者可以清楚知道自己购买的蔬菜的生产地与种植农民。



行程亮点

京瓷集团

“走进京瓷哲学、走进稻盛经营理念”

KYOCERA 京瓷

走进稻盛哲学发源地，学习稻盛经营理念的精髓，近距离体会稻盛先生“以人为本 持续改进”的精神，以及找到阿米巴经营的关键所在。

几十年来京瓷一直在做纵向整合，始终没有离开精细陶瓷领域，加热陶瓷芯，每一种陶瓷产品都做到了世界第一，从原料、工艺到产品的全过程都精准地做到数据化。正是因为这样的“工匠精神”和稻盛经营哲学，使得京瓷集团不断壮大，发展成为世界500强企业。

稻盛和夫创办的KDDI（移动通信运营商）成了500强，稻盛和夫接管的日本航空也起死回生，重新上市。

行程亮点

梅守寿司学校

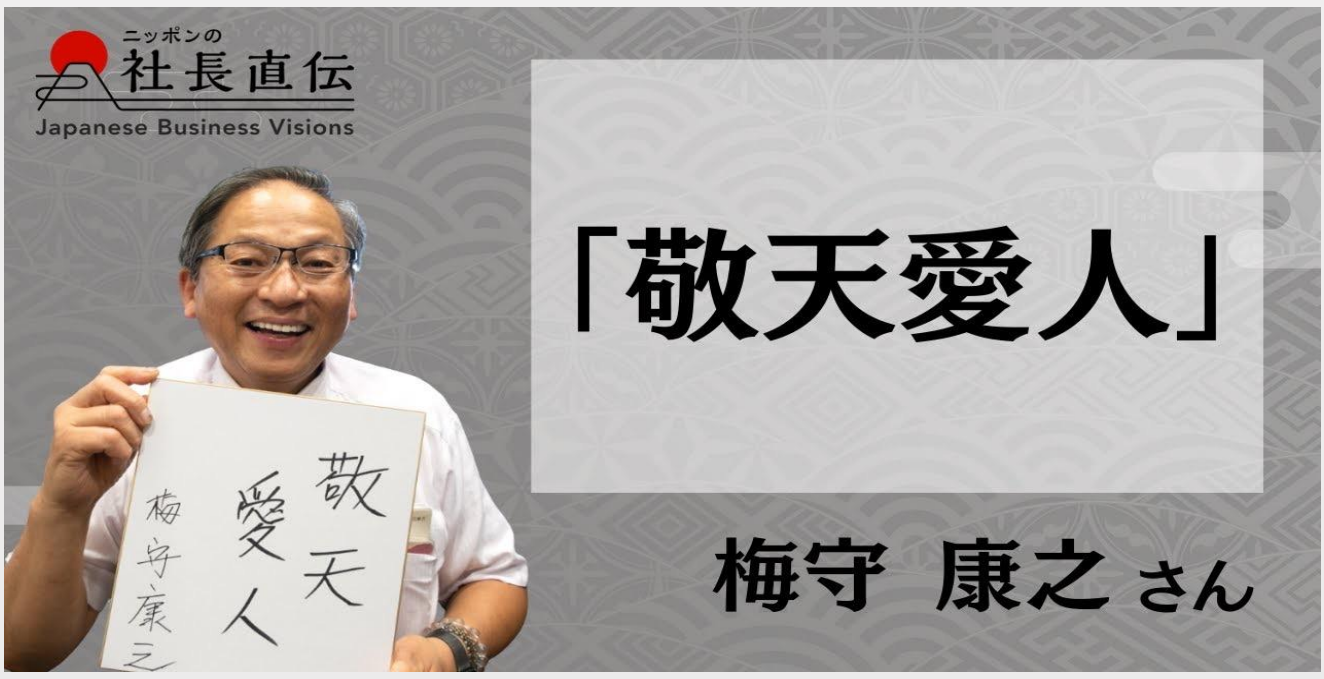
梅守寿司：如何把稻盛和夫经营哲学及数字化经营用到极致

梅守寿司是系统化应用稻盛先生经营哲学的成功案例之一。对梅守寿司的学习，相信会对稻盛先生经营哲学有更加深入的感悟。

01

愈挫愈勇的梅守寿司：激情与数据

梅守寿司是日本首相指定寿司以及日本航空头等舱专用寿司，除了开寿司店，也办寿司学校。它的寿司，澳大利亚、土耳其、泰国等电视台都来专门采访过。**它是系统接受稻盛和夫经营理念和阿米巴经营模式的盛和塾塾生企业，其利润率为行业平均利润率的3倍。**



2008年，在梅守校长创业不顺屡战屡败的人生低谷的时候，经人介绍他加入了盛和塾。“稻盛和夫先生总是会对我们说：‘你们必须经营好你们各自的企业，这是因为你们企业的员工要靠企业存活下去，他们还有妻儿家人需要养活。你们要负起责任来，不能让企业出问题，不能让一个员工流落街头。’”

正是因为有了这个机缘，梅守康之认识到了自己在创业过程中的短板和不足，更认识到了为企业发展制定和坚守战略方向的重要性，为基业长青建立和传承经营哲学的必要性。

稻盛和夫先生的哲学思想体系，其根源是一个非常单纯明了的问题，那就是“做人，何谓正确？”就是“正确地做人”，是 “导人向善”。

行程亮点

梅守寿司学校

梅守寿司：如何把稻盛和夫经营哲学及数字化经营用到极致

02

稻盛哲学的威力：人生因思维方式而改变

在“梅守寿司”成长案例的背后，作为企业经营者，我们看到的不是我们如何复制稻盛先生的经营手法，而是我们完全可以共有他的“稻盛哲学”，改变自己的思维方式。

原来，只要通过哲学来转换升级自己的思维方式，就能让企业经营取得如此天翻地覆的变化。

梅守寿司正是秉承了这一哲学理念，将经营原则和社会责任完美地融为一体，实现了经营和社会效益的双赢。

“努力制作世界独一无二的寿司，通过寿司及寿司制作的场所感动世人”，梅守寿司的愿景，被无数餐饮人视作行业内的至高追求。

行程亮点

梅守寿司学校

梅守寿司：如何把稻盛和夫经营哲学及数字化经营用到极致

わさび葉寿し

うめもり

◆ 对稻盛和夫经营哲学的实践

日本首相指定寿司和日本航空头等舱专用寿司

创始人梅守康之除了开寿司店，还创办了寿司学校并担任校长

系统接受稻盛和夫经营理念和阿米巴经营模式的盛和塾塾生企业

企业愿景是“努力制作世界独一无二的寿司，通过寿司及寿司制作的场所感动世人”

非常注重培养员工的工作激情，非常善于用数据分析门店的经营情况

其利润率为行业平均利润率的3倍

◆ 学习要点

对稻盛和夫经营哲学的实践

对阿米巴经营模式的实践

对员工工作态度的培养经验

如何运用数据分析门店经营情况？

授课人　梅守康之 梅守寿司社长

行程亮点

大阪阿倍野海阔天空大厦

阿倍野海阔天空大厦（阿倍野HARUKAS）于2014年3月竣工，高达300公尺，是日本最高的摩天大楼。“HARUKAS”来自古日语，有着“使人心情愉悦”的意思，希望每位登顶展望台的游客能够在顶楼感受眺望晴空万里美景带来的身心愉悦。

这座高耸建筑物外观设计成三个不同大小的长方体构成，再用玻璃包覆而成。大楼内部分为三大部分，低楼层是「阿倍野HARUKAS近铁百货」、中段则做为办公设施使用、最上层则是大阪万豪都饭店与阿倍野HARUKAS300展望台。最上层的60楼的「天望回廊」是一个东西南北360度都是由玻璃打造成的室内走廊。不仅能在室内从空中欣赏大阪的景色，让人能体验在都市空中漫步的感觉。在白天、傍晚、夜晚都可以看到大阪都市的不同面向。

行程亮点

神农生活杂货店

来自台湾的人气美食杂货精品店

“神农生活”位于大阪阿倍野的近铁百货公司10楼，店内装修很时尚，摆满了台湾人熟悉的食材、生活用具等等，都是些无论什么时代都深受欢迎的商品。进入店内，排列得整整齐齐的架子上全都是包装可爱像杂货一样的食品。

这里还有神农生活负责运营的乡土料理的“食习”餐厅。

行程亮点 专家篇

名师伴读 解析精髓

—— 日本专家、团队讲师 赵宇老师

趙宇 （男） 1970年3月2日生

擅长企业管理、企业经营领域的培训；精通中日文，为大家深度讲解日本美食、餐饮连锁、企业管理、日本企业文化、日本近代史等专业知识。

在沈阳日本地方政府交流平台驻日首席代表

1992年，沈阳大学财经学院毕业。

1994年赴日留学，

1999年大阪传媒学院毕业。

2000年，日中起业家育成中心，执行董事。

2002年，东北大学日本语培训中心部长。

2005年，晋南贸易株式会社主任。

2006年，札幌国际大学，汉语教师。

2007年，吉田学园国际交流担当。

2010年，北海道中华食品研究所，社长。

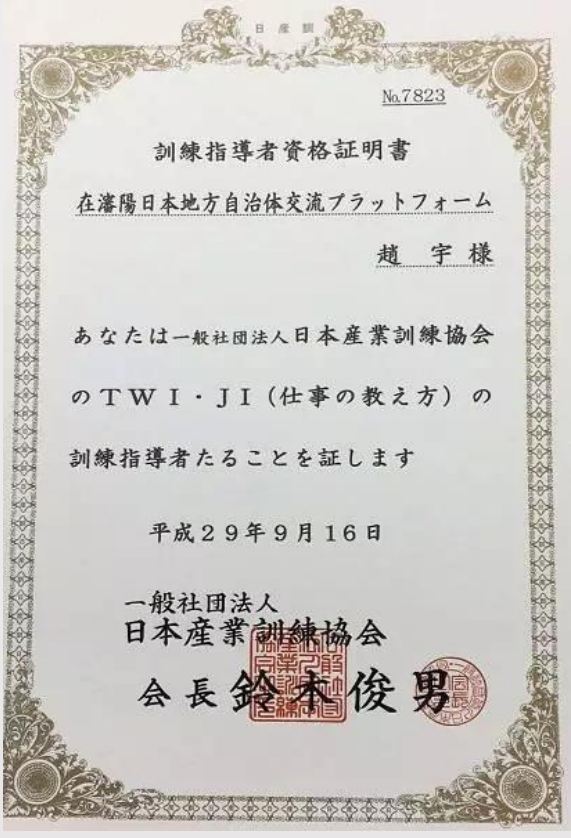
2012年起相继在东瀛假日，东旭国际交流中心，等旅行社任导游及从事导游培训业务。

2017年，中日产学投资促进中心任日本企业管理与文化讲师

2018年-2019年　知識創生学院　代表

2019年-2022年　一般社團法人亞洲六次產業化創生学院 代表理事

2021年至今，株式会社 スカイテツク　代表取缔役社长



No.7823

訓練指導者資格証明書

在瀋陽日本地方自治体交流プラットフォーム

趙　宇　様

あなたは一般社団法人日本産業訓練協会

のＴＷＩ・ＪＩ（仕事の教え方）の

訓練指導者たることを証します

平成２９年９月１６日

一般社団法人

日本産業訓練協会

会長 鈴木俊男

荣获资质：TWI/JI（工作指导技能训练）培训师资格

行程价格

研学价格： 待定 元/人 （根据成团人数确定）

行程日期：待定 7天6晚

报名截止日期：待定

商务签证材料提交日期：待定

费用包括：

1、全程5星级酒店标准间（2人一间房，含1晚温泉酒店）
2、午餐和晚餐的团餐。
3、课程研学费用
4、企业研学费用
5、全程专业讲师费用
6、商务活动安排费用
7、全程司机小费
8、商务车全程费用+高速费及停车费
9、每人含一份出境7天相当于人民币35万元赔偿标准的人身意外险费用（由第三方保险公司承保）

费用不包括：

1、往返机票费用
2、每餐的酒水费用
3、客人自行购物费用
4、单间房差费用
5、签证费用
6、商务邀请函费用
7、【CASITA】餐厅用餐费用

商务签证所需材料

签证所需材料：

①签证申请表
②照片：1张（长4.5cm×宽4.5cm 白色背景，6个月以内照片）
③护照（请确认护照有效期在半年以上）
④户口本复印件：需出示原件，并提交有记载事项的所有页的复印件。
⑤暂住证或居住证明书：仅限户口不属申请签证的领馆所管辖范围内客人。
⑥在职证明书
⑦所属单位的营业执照复印件
⑧批准证明复印件：仅限所属单位为合资企业
⑨签证申请需签证申请人本人到领馆指定的代办机构提交材料