



八佰伴

Yachan

阿信起家 儿子败家

八佰伴兴衰

八佰伴的兴衰

李刚编著

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据:

八佰伴的兴衰/李刚编著:—呼和浩特:远方出版社,
1997,11

ISBN 7-80595-332-6

I . 八 II . 李 III 名人传记 IV . G270

中国版本图书馆 CIP 数据核子(97)第 192312 号

八佰伴的兴衰

李刚编著

远方出版社出版发行

各地新华书店经销

西南建筑设计研究院印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:10 字数:19万字

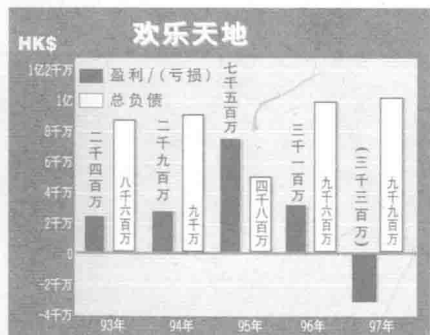
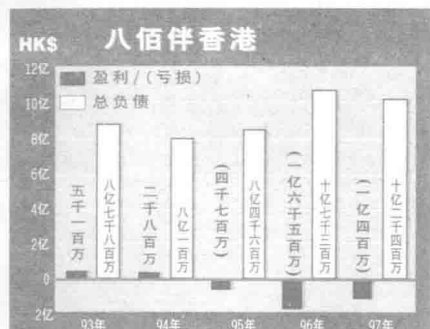
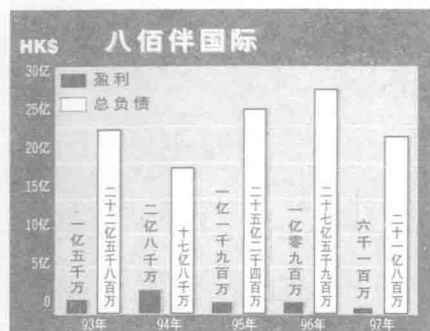
1997年11月第1版 1997年11月第1次印刷

印数:1——10000册

ISBN 7—80595—332—6/G·26

定价:16.80 元

八佰伴过往五年业绩



和田一夫大事表

- 1929 出生于静冈热海
- 1930 父母亲开设名“八百半”的蔬果杂货店
- 1949 成为“生长之家”信徒
- 1950 热海大火灾烧毁八百半，和田在附近租地方继续经营
- 1956 和田以现金交易及减价革新，生意大增
- 1961 往美国考察超级市场
- 1962 大学毕业后，正式出任八百半社长
- 1972 在巴西开设第一间海外分店
- 1973 父亲良平逝世
- 1974 八百半在新加坡开业
- 1979 进军哥斯达尼加及美国市场
- 1983 八百半在名古屋以二级股票上市
- 1984 在香港开设八百伴
- 1986 八百半在东京交易所以上级股票挂牌
- 1987-90 在马来西亚、汶莱、台湾及曼谷开分店
- 1988 八百伴香港上市
- 1990 集团总部迁往香港，并购入会展两层顶楼
八百伴饮食在港上市
- 1991 与上海第一百货在浦东兴建新世纪广场
- 1992 八百伴食品上市
- 1993 母亲加津病逝
八百伴国际在港上市
- 1995 欢乐天地在港上市
- 1996 总部迁往上海
- 1997 香港八百伴集团多次变卖资产
日本八百半二月出售十六间分间予大荣
九月申请破产保护令

日本八佰伴 全球分店版图



地
产
投
资

温哥华
22万尺

芝加哥
35万尺

纽约
17万尺

吉隆坡
71万尺

新加坡
88万尺

伦敦
46万尺

总楼面：279万尺



和田家族

20%

八佰伴国际
市值6亿

中 港 澳

八 佰 伴 王 国

42%

八佰伴香港
市值：1.6亿

35%

欢乐天地
市值：2.8亿

28%

八佰伴食品*
市值：2亿

7%

八佰伴饮食*
市值：6.6亿

中国项目

马鞍山八佰伴
蓝田八佰伴
屯门八佰伴
澳门八佰伴
妙丽

欢乐天地
Cyber World

金妹暖火腿

圣安娜饼屋
德福大酒楼
十八溪粤菜

36% 上海新世纪广场
35% 上海莫师傅汉堡
30% 上海佰联超市
60% 无锡新世纪
30% 无锡佰联超市

* 八佰伴国际并非公司第一大股东

译者的话

证实一句话

译完这部书,我才明白,很多人把八佰伴(Yaohan)的创业经过称为一项奇迹,其实这个观点并不正确。

八佰伴所创造的不是什么奇迹。

奇迹只能显现,不可能以人为力量去创造。

等你读完这部书的时候,相信你也会跟我的感受相似,和田一夫先生是极其平凡的商人,平凡得像你跟我一样。但是,他对人间的爱心、对正确的商业行为所投入的诚意、对意志信念的坚持,使他从平凡中创出一番非凡的事业。

二十七年前,八佰伴只不过是日本热海市的一间没有规模的小杂货店。今天,八佰伴百货公司,已经成为一家环太平洋规模的跨国大企业。

美国、巴西、新加坡、马来西亚、汶莱、香港,再加上日本国内的大小店铺,八佰伴形成一个环太平洋的百货企业集团。

企业的成就惊人,因此大家用了奇迹这两个字来形容八佰伴,照和田一夫先生的说明,八佰伴的成功,最大因素在于信心,他相信人的意志可以发挥出无限力量,可以把梦想变成真实,他也证明了每个人都有致富的条件。所以,和田一夫创造八佰伴

的成就,证实了他的一句话——每个人都有成为富有人家的机会,具有坚定的意志、正确的经营,即使身无分文的人,同样可以成为亿万富豪。

成就非凡

正要译完这本书的时候,日本经济评论家盐泽茂先生把他的最新著作《日本企业的国际市场策略》寄来。书中第一章,就提到八佰伴在马来西亚首都吉隆坡的业务,创下百货企业的一个空前纪录。

吉隆坡是我的家乡,人口一百万,驾车一小时可以抵达的吉隆坡范围内的总人口大约一百七八十万。可是,吉隆坡八佰伴自从开张以来,客似云来的盛况始终没有衰退。

照盐泽茂先生的资料,吉隆坡八佰伴每天都像举行盛大的博览会。平日,一天的总人客数量是五万,星期日或公众假期,顾客人数时常会接近二十万之多。

东京迪士尼乐园平时只有二万人入场。旺季才会有十来廿万人的盛况。一间百货公司的顾客人数比得上占地八十亩的世界最大游乐场,真不容易想像。

二十多年前,和田一夫经营一间小商店,他到美国去,对着人家的超级市场,好奇得一如初出城的大乡里。

经过二十多年的苦心经营,和田一夫不止在美国投资大型百货公司,许多美国商人,回过头来向他求救,要学习八佰伴经营的实际学问。

八佰伴的创业经过,给人一大启示,使人有勇气接受失败,有信心从“无”展望“亿万”的将来!

引言 美梦的实现

谷口雅春的启示

每个人,都有自己的理想。

理想在实现之前,都只是藏在内心的梦想。但是,一个没有梦想的人,他不只一生没有光彩,而且日子过得很没意思。

梦想在人心中,是一股生命的活力,依照已故谷口雅春先生的著作《生命的真相》里说,不论梦想是大或小,只要肯努力,都会由梦想的阶段变成愿望,最后成为事实。

我相信谷口雅春先生的话,凭他的启示,我从一名小小的水果商人,不过二三十年光景,跟一群志同道合的朋友,创造了八佰伴企业,这家在世界各地均有开业经营的百货公司,与各地不同文化语言的民众,带来生活上的便利,提高了人们的生活水平与生活情趣。

我创设八佰伴百货企业,由零做起,从没有做到亿万,全凭谷口雅春先生说的信念,因为信念在心中形成力量,支持我去逐步实现我的梦想。在这册书里,我要把自己的创业过程中的全部经验坦白的告诉你,要让读这本书的人晓得,今天,遍布美国、香港、新加坡、汶莱、马来西亚和巴西的八佰伴百货企业,如何从一个小小的梦想开始,然后走到今天成为国际企业的地步。

经验是宝贵的学习材料。

请你细读这些酸甜苦辣兼有的经验,对你必会有所帮助。

我要说的,不外是一句话:人,原来就是一无所有。不过,你要有梦想,再凭坚定的信念去耕耘,梦想就会成为真实,而每一个人,其实都具备了做富翁的条件。

女神向我微笑

一九八六年七月初。

我到纽约。那时,美国人正为自由女神百岁诞辰准备十分热闹的盛大庆典。

我到纽约的目的,是为八佰伴在纽约开业作准备工作。

其实,那时八佰伴在美国西岸洛杉矶等大都市,已经开张了五间规模不小的百货店。

纽约是世界的商业中心,在纽约经营一间大型八佰伴百货公司,是我多年来的一个梦想。

洛杉矶的小东京(Little Tokyo),聚集了不少日本人经营的大中小型商店。不过,在东岸的纽约市,除了“纯百货公司”,像高岛屋(Takashimaya)、三越(Mitsukoshi)之外,以售卖生活必需品为主的超级市场型的百货店,则一间都还没有。

据我所知,法国的超级市场“加利富”在纽约开了分店,但是,几年来仍然处于惨淡经营的状态。

我不担心会碰壁的问题。

八佰伴在洛杉矶、新加坡及香港各地的运作经验,其实已经摸出一套十分可贵的经营管理哲学。这些在外国陌生环境开店做生意的经验,使我对在纽约打天下的信心变得十分坚定。

当然,作为一间具东方色彩的百货超级市场,要到纯西方色

彩的纽约去跟其他百货业争生意，的确不是一件轻松的事。

纽约早就是美国人超级百货市场的大本营，这一类全美国实力最雄厚的商店，已经在纽约建立强大的市场根基。在我决定要在纽约开店的时候，一些老朋友便说，我等于去纽约掀起一场日美商业争夺战。

我完全没有去跟美国的同业开战的用意。

我要在纽约开设八佰伴超级百货市场，目的只有两个，一是为当地的日本人及亚洲人提供具东方风味的生活必需品；二是向美国人推销日本商品文化。

所以，我要在纽约开小东京(Little Tokyo)的念头，马上得到我的生意伙伴费德曼公司的同意。

纽约八佰伴的开业文件签署妥当，一间规模宏大的八佰伴超级百货市场，将包括书店、时装、食品、家庭电器、杂货及餐室等类别，形成了小东京的形式，便在纽约正式经营生意和传播东方文化。

八佰伴纽约分店的准备工作做完，第二天，我登上泛美航空大厦的顶楼，从高空展望即将开张营业的八佰伴超级百货市场的预定所在地。眼下，克德逊河横着不远的前方，河对岸是曼哈顿，再远的地方，便是自由女神。

这时，我似乎觉得，自由女神正向我微笑。

记得二十多年前，我第一次参加一个考察团到美国，要向美国人学习经营超级市场的种种知识。

那时是一九六二年。进入美国，亲眼看到美国人的超级市场，觉得这种先进的经营方式，在日本必然大有作为。当时，我只不过是一家水果店的小商人，可以说什么也没有。可是，我心里已经酝酿着一个梦想，我立志要成为超级市场的成功经营者。

现在不妨告诉你，当我在一九六二年初前往纽约时，心里同

时藏有另一个美梦,我对自己说:“总有一天,我要在美国大展拳脚,干一番事业。”

当我开始发展八佰伴百货超级市场的时候,我的理想便是大到要在环太平洋广大区域上寻求发展。

一九七一年,我在南美洲的巴西开始第一间设在日本以外的八佰伴百货超级市场。到我去纽约签妥合约,要在纽约完成八佰伴开店心愿时为止,正好是向海外拓展事业的第十五年头。那个时候,八佰伴在美国已经成功地开了五间、新加坡五间、香港一间、哥斯达尼加一间,总共经营十二间设在世界各地的八佰伴百货超级市场。也就在这时期,我已经办妥香港屯门八佰伴的营业准备,而且正积极筹备在汶莱、马来西亚和其他地区的八佰伴开店工作。

要在美国这个百货超级市场大国开设一系列的八佰伴分店这个心愿逐渐成长。同样的,各地业务顺利展开,从一张亚洲太平洋大地图上来看,八佰伴的业务,也的确形成了早年的环太平洋构想。

财神邱永汉

我在台湾的业务,该感谢邱永汉先生。

邱永汉的名字,我想多数人都知道。他著作等身,在日本拥有几百万的追随者。

邱氏以身作则,实践了自己在书中提到的经商致富理论,不仅是个作家和财经学者,同时也是十分成功的企业家。

成千上万的日本人,从邱先生的著作里或是他的直接指导下,成为成功商人。更有些人在商业危机中得到邱氏施以援手,

然后起死回生的重振事业。

在日本,人人尊敬邱永汉先生为财神爷。

一九八六年春。

邱氏跟我说:

“不打算到台湾搞一番事业吗?”

我本来就把长远理想放在整个太平洋区域上求发展,财神邱先生这么有诚意,正合我心意。再说,台湾的国民平均收入已经达到先进工业国水平,尤其是购买力,更是一个具无限潜力的市场。

邱氏对台湾十分熟悉,在他的帮助下,不少做日本台湾之间生意的大小型企业都能走上轨道。他对八佰伴在香港、新加坡等华人集居都市的经营状况应该早有研究,所以,才会向我建议把八佰伴的事业,带入台湾去发展。

我很高兴地接受邱氏的提议。

邱氏是公认的财神爷,他的提议,其实经过很深入的比较研究才提出来,这等于说成功的胜算十分有把握。

邱氏特地挑选八佰伴为邀约对象,在我来说,是一种荣誉。财神爷看得起我,才会叫我去台湾投资。

八佰伴到台湾开始业务的事,可以说顺利进行。

首先,透过邱氏的帮助,八佰伴跟台湾的成衣制造业伊克国际服装公司达成合作协议,跟着便开展更大的合作计划。在不久的将来,八佰伴百货超级市场,将会在台湾展开一连串的大投资计划。

八佰伴奇迹

八佰伴百货超级市场的另一成就,是一九八六年三月七日这一天起,正式成为东京交易所承认的上级股票。

一九八二年,八佰伴最初只在日本的名古屋市(Nagoya),以二级股票挂牌。但是,经过一年又十一个月的时间,八佰伴便在东京股市交易所内,成为上级股票,这在日本企业界算是不平凡的成就。

八佰伴的历史总共五十多年,最早的二三十年,一直停留在水果店的小规模阶段上,没有发展。但是,六十年代初期开始转变经营政策,把目标放远到环太平洋区域来发展,到东京交易所把八佰伴升格为上级股票时为止,八佰伴的总社资金是八十二亿元,日本国内八十二店,外国十二间百货超级市场,职员六千人,可以称得上是一家有规模又有成就的成长企业了。

由一把秤做起的水果店开始,到成为优良股票的评价地步,八佰伴的发展历程,算得上是一个企业奇迹。

全日本的大小企业一百七十万家,能够升格为东京交易所上级股票的企业,仅有一千零八十家。

近年来日本的百货流通产业,处于不景气的困苦阶段,而八佰伴却一枝独秀的迅速成长,难怪企业界把这些成长称为“八佰伴奇迹”。

我说过,梦想是可以实现的。

八佰伴的成长,是我凭不屈的信念,逐步实现我多年以来的美梦。

现在,我又有新的梦想了,也许不必多久的将来,八佰伴在纽约交易所可以以优良股挂牌!

目 录

引 言——美梦的实现	1
------------------	---

上 篇

第一章——心想事成	3
第二章——无限的秘密	25
第三章——掌握成功关键	53
第四章——打开一条生路	79
第五章——一夜致富定律	97

中 篇

第一章 蛇年大蜕变	115
谒见卫奕信总督	117
香港之光八佰伴	121
乔迁香港是天意	123

	真正的国际企业	126
	花甲之年大蜕变	130
	八佰伴的起步点	135
	准备好从零开始	137
第二章	从香港走向世界	139
	日本与亚洲之桥	141
	现在是最好时机	143
	中国餐馆的雪崩	149
	可连结各地信息	152
	地价高低的标准	155
	大店法阻遏竞争	156
第三章	二十一世纪是中国的时代	161
	中国不希望孤立	163
	中国必经济开放	165
	亚洲走日本之路	167
	太平洋岸城市带	172
	公元二〇〇〇年	176
第四章	香港的商业习惯	179
	香港也是家族社会	181
	华人社会生存之道	183
	游艇与饭桌谈生意	187
	独树一帜的迎宾馆	191
第五章	领袖精神	195
	领袖须具设想能力	197
	有所舍弃才能抉择	199
	商业就是一种创造	202

偶受启迪遽生生意	206
内心波长引来会见	210
净化了的精神境界	212
彻头彻尾乐观主义	214
光明日记只写好事	217
第六章 八佰伴精神	219
要做世界模范企业	221
“我去去就来。”	223
报答中国大恩大德	225
企业领导严以律己	228
提拔下属出于爱心	231
既是同事又是朋友	234
总经理的接班人选	236
培养跨国青年参谋	238
新型百货商店计划	243
第七章 八佰伴商号要名扬世界	245
矢志成为优秀企业	247
要坐亚洲第一交椅	255
九十年代一大挑战	258
札幌建成国际城市	261
商品与人的国际化	267
曼谷店引进新制度	267
第八章 让我们到中国去!	271
受到了国宾级欢迎	273
自由市场上的蔬菜	277
扣开了中国的大门	280

八佰伴展开新航程.....	286
来港一年发展总结.....	289
后 记	293

下 篇

八佰伴的衰落.....	297
和田一夫 语带呜咽.....	299
穷乡僻壤八佰伴.....	300
阿信之子奋斗史.....	301
蛇年蜕变 冲出日本.....	302
迁都香港 攀附权贵.....	303
埋堆富豪 大购商场.....	304
连番“躁进”中空城计.....	305
买进建铺 资金紧绌.....	306