

游戏商战秘录

一梵 著
广州出版社

生产扑克牌起家，
经营房地产积累，
进军玩具市场发迹，
创造电子游戏系统暴发！
在美国年营业额高达2.7亿美元！

目 录

楔子 (1)

第一章 百年家族 两代入赘得一子
..... (3)

一位名叫山内藤治郎的雕刻家,开了一个名叫“任天堂呼卖”的小作坊,他做梦也没有想到,在未来的岁月里,“任天堂”这3个字将会名震寰宇,风靡全球。

第二章 年青气盛 新总裁心狠手辣
..... (11)

山内惜世躺在病床上立下了让外孙继承企业的遗嘱,山内博志毫不犹豫就接受下来,并立即提出一个使家人感到惊论的苛刻条件,那就是:凡是家族成员都必须离开山内任天堂公司。

第三章 三杰联手 镭射枪一显神威
..... (19)

顷刻之间,换了个新招牌的保龄球馆立刻

人满为患，简直把那些大亏血本或即将破产的原保龄球馆的老板们乐傻了！

此后很长一段时间，这些所谓的“镗射枪飞靶射击场”就成了无数人娱乐休闲的最佳去处，而这些老板们在兴奋之余，只要一看见任天堂的销售人员就立刻鞠躬哈腰，口中所说的话也都是：“托您的福……”

第四章 扬帆远航 登陆美国谁执旗

..... (27)

突然，一个念头在他的脑海之中浮起，他顿时愣住了！

好一阵，山内博志一拍脑袋，不禁在心中暗骂自己糊涂透顶！

原来，他终于想起了一个能够帮助他开辟美国市场的人。这个人不但与他有亲情关系，同时还是一个美国通。

第五章 才子淑女 百年家族喜联姻

..... (33)

山内博志对实伸平淡地说道：假如你打算娶我女儿的话，那就请快一点。

第六章 启用佳婿 巧舌如簧委重任

..... (43)

当时，实伸既兴奋又冲动，既得意又不安；

他觉得：要他突然进入一个完全陌生的行业去独当一面真是刺激至极！其余还有什么事情能比这够劲呢？

实伸在正欲开口答应的时候却突然看见妻子的一双冰冷的目光，于是他就改口道：“我和洋子会认真考虑的。”

第七章 出师不利 “雷达射手”陷纽约

..... (49)

可是，当他们听说实伸居然一下子订了整整 3000 台，而货物到达的时间却要等到 4 个月以后时，两人一下子就傻了眼。

第八章 西迁炉灶 电玩迷怨“驴子刚”

..... (59)

谁知实伸的话没有说完，山内博志的怒骂声就从听筒中传来，以至于站在旁边的众人都听得见，只不过没有听懂而已。

原来，山内博志在说：“货还没有到，你怎么知道不好卖？”

第九章 晋见世伯 宫本入室得怜惜

..... (65)

山内博志与宫本聊了几句之后，发现他竟与两年前还是一个样子，心里大为震惊，觉得他居然能够在经历过人世间风雨吹打之后还保持

着自己的本色,实在是难能可贵,心里顿生相怜之心,大有相见恨晚之感。

第十章 半路出家 门外汉初试锋芒

..... (73)

在横井他们那些工程师的眼里,宫本所提出的问题不仅可笑,而且还可恼,简直就像在大学的化学研究室里,有人问教授为什么在加热的时候得先把玻璃试管预热。

第十一章 大东垂涎 实伸守权拒重金

..... (79)

当时,山内博志接到电话,立刻就想把实伸先臭骂一顿。谁知山内博志的粗话还没有来得及出口,又听见实伸说了对方的报价,山内博志当半天开不了口。

原来,对方的报价实在高得吓人,别说是实伸要犹豫,就连山内博志本人也怦然心动。

第十二章 打击伪冒 众强加盟任天堂

..... (85)

此刻的实伸已明显地感觉到自己的事情太多,根本不可能事必躬亲。

他知道,现阶段必须物色一些能力超群的栋梁之材来分担自己肩上的重担。

第十三章 减低风险 联手携作餐饮业

..... (93)

实伸此举虽然替任天堂方面赚了为数不少的美钞,可山内博志对此却很不满意,认为女婿的这些作法显然是被钞票蒙住了眼睛。

第十四章 涉嫌侵权 平地陡然风波起

..... (97)

“驴子刚”涉嫌侵犯电影《金刚》的版权, MCA 环球影片公司提出起诉。面对财大气粗的 MCA 和众多大律师组成的豪华律师团,如果败诉,后果不堪设想。任天堂不仅受制于 MCA 环球影片公司,还将牵连柯立可等公司,并有可能被他们反咬一口……

第十五章 回敬傲慢 林肯冷对环球人

..... (105)

不久,环球影片律师团的豪华阵容来到了他们面前,大家随同哈都离开大厦沿着影城里的大道往前走。

林肯看着对方律师团中那一位位在法律界声名显赫的大律师,只觉得自己势单力薄,形影孤单。

第十六章 官司大胜 影霸出丑又赔款

..... (111)

柯比接着一边解释一边质询道：“这就是说，你专门靠着一些‘讼棍’帮你打官司就让你赚了不少钱，你怎么可以赚这种‘黑心钱’呢？”

说到这里，柯比立刻拿出一大叠资料来证实自己刚才的说法，同时也让史恩伯格的劣迹暴露在公众的眼前。

第十七章 独领风骚 攻克硬件大难关

..... (119)

山内博志在命令上村他们开发这套系统的时候，还一再强调这套新系统的价格要在1万日元以内(75美元)。

这的确是一个很低的价格。当时，日本市场上的电子游戏系统价格几乎全部都在3万至5万日元之间。

第十八章 豪赌获胜 任天堂时代来到

..... (127)

山内博志却已经明白了今西所没有说出的想法，他一挥手平静地吩咐道：“把推销出去的50万套Famicom全部都给我买回来！这件事要办得越快越好！”

第十九章 封杀不止 防伪劣防不胜防

..... (133)

事实上，在世界范围内都存在着对任天堂

产品进行仿冒的大量厂商。

为此,任天堂的许多高级职员都一而再,再而三地重复着“我们需要一套真正的安全维护系统”这样一句话。

第二十章 超级玛利 电子游戏王中王

..... (141)

当宫本用笔在纸上写出“玛利欧”这个名字的时候,他做梦也想不到,正是这个名字将会名扬全世界,牵动千家万户,甚至引起社会学家、经济学家、教育家包括政治家们的恐慌。

第二十一章 世道不利 孤注一掷再一搏

..... (149)

任天堂正以排山倒海之势霸占几乎整个日本电子游戏市场的时候,美国却出现了空前的大萧条。博志总裁要任天堂美国分公司重整旗鼓。实伸将如何打开局面杀出一条血路来呢?

第二十二章 曼恩设计 华尔街上展奇迹

..... (157)

最让这些专家们感到好奇的是:由资产负债表中发现任天堂的负债居然是零!

太了不起了!

惊叹之余,他们很快又发现了一项足以让

他们惊讶得睡不着觉的数据——任天堂公司在日本的电子游戏市场中的占有率居然高达9成以上。

第二十三章 游戏人间 热情拉拢游戏迷

..... (165)

曼恩的这个新计划构想,来源于每一个优秀足球俱乐部都拥有一大批忠实球迷这种现实。

曼恩认为,任天堂也应该有一大批忠实的电子游戏迷!

第二十四章 化敌为友 银幕银屏风头健

..... (173)

每当圣诞节快要到来的时候,任天堂的产品就成了全美各家零售商店最为畅销的产品,经常害得许多百货公司或玩具专卖店的老板因为缺货而叫苦连天,哀求不绝。

第二十五章 众厂签约 任天堂不劳而获

..... (179)

就在这些公司惴惴不安、喜悦参半之时,任天堂除了自己赚自己产品的钱外,还稳稳当地坐收这些与自己签约公司的钞票,全然是黑道大佬坐收保护费一般。

第二十六章 合作泛滥 质量名声实堪忧

..... (185)

为了避免这种灾难性的危机,山内博志决定修改合同的内容,严格限制这些厂商每年所能开发的数量,以免有粗制滥造或为求赶工而不择手段的事情发生。

第二十七章 霸主难撼 忍辱负重分杯羹

..... (191)

他们明白:如果连 Namco 都无法与任天堂对抗的话,那就再也无人有此能耐了!多一事不如少一事,还是继续在山内先生所制订的“游戏规则”中玩吧,有钱赚总比无钱赚好。

所以,当时的日本电子游戏这个行业里就流行着这样一句话:山内若要你三更死,阎王也不敢留你到五更!

第二十八章 节节攀升 分公司一日千里

..... (197)

由于这种“勇气”是建立在看好任天堂总公司的基础上,不是看好美国市场上的,所以,这些公司在合作之初仍然心存狐疑,行事则小心翼翼,订单也就不敢多接。

然而,用不了多久,鉴于巨大的市场需求量,这些公司终于敢于放开手脚了。

第二十九章 利益纷争 法案连连被否决
..... (203)

任天堂方面终于发出了愤怒的声音：“我们花了无数的金钱与时间来开发这些电子游戏的软件系统，就是希望产品销售出去以后获得利润，只有这样，我们的心血才有了报偿。可是，如果让孩子们用极低的价钱就可以租到这些电子游戏软件系统的话，那么，最大的利益不是全都落到出租店那里了吗？”

第三十章 遍地假冒 起诉不法三百桩
..... (209)

任天堂每年都不得不花去数百万美元的巨款来追查假冒事件；而在追查的同时还必须动用关系，请出美国政府帮忙。

第三十一章 野心勃发 中岛蓄谋破密码
..... (215)

为了自己的生存空间，任天堂必须彻底打赢这场生死攸关的官司！如果官司败诉，那么，从此以后，任何一家公司都可以开发出他们自己的卡盒式软件系统，并合法地出售给拥有Famicom的广大消费者。

那么，这个自称已解开了“锁住式”晶片的人又是何方神灵，哪路高手呢？

第三十二章 步步逼近 公然抛出杀手锏

..... (225)

在这个记者招待会上,天界公司的发言者们一个个慷慨陈词,历数任天堂在美国犯下的一条条罪状,并公开声称要控告任天堂违反《反托拉斯法》,而且还要求赔偿1亿美元。

最后,天界又上演了一幕最为精彩的压轴戏——公开宣布:天界已经成功地研究出了一套新的晶片,可以破解任天堂的安全系统。

刹那之间,全场一片哗然!

第三十三章 酒醉惊醒 天界如潮涌市场

..... (233)

实伸、林肯和曼恩就任天堂的还击方针达成了初步共识。他们确定了三点当务之急。

而中岛全然没有料到实伸会有如此超然洒脱的高手风范。中岛也随之推出三套方案。

第三十四章 全面封杀 置之死地而后快

..... (239)

毫无疑问,大家都知道任天堂的这种举动是违法的;但又都从各自的利益出发,犯不着为了去炒天界家的豆子而砸破自己家的锅。

第三十五章 买专利权 莫斯科交上好运

..... (245)

罗杰斯与那些苏联人第一次谈判的地点是在 ELORG 的总部；当罗杰斯提出自己打算买下“俄罗斯方块”在手握式电子游戏器上使用的专利权时，那些苏联人一下子都愣住了。

原来，他们压根儿就不知道还有手握式电子游戏器这种东西。

第三十六章 合约有误 众商家争相补漏

..... (253)

史丁发现苏联人有些醒悟了，不过，考虑到苏联人尚“不知道”有电视电子游戏系统，史丁还是决定在修正案中签字，然后再将电视电子游戏系统混入投币式或手握式系统之中来蒙混过去。

毕竟，只有电视电子游戏系统最有油水。

就这样，史丁再次犯下了一个巨大的错误！

第三十七章 十万火急 星夜兼程赴签约

..... (261)

当胡斯按照实仲在他们临行前给他的数目向 ELORG 方面的人报出任天堂购买“俄罗斯方块”在电视电子游戏系统上使用专利权的价格时，在场的苏联人全都被震撼了。

第三十八章 冤家路窄 各不相让法庭见

..... (267)

天界不顾任天堂的警告与谈判的要求，一意孤行，于1989年5月推出了第一批“俄罗斯方块”的卡盒式电子游戏软件；此时早已引弓待发、严阵以待的任天堂立刻针对此事向法院提出了起诉。

任天堂与天界的冲突再次全面展开！

第三十九章 不断创新 时代前沿弄潮儿

..... (275)

山内博志始终在思考，如何开发出一种站在时代前沿的新系统。

山内博志明白：任天堂不能一辈子都依靠Famicom硬件系统和那些卡盒式电子游戏的软件系统。

第四十章 超级系统 再掀抢购新热潮

..... (281)

当第二批数目庞大的新系统在美国推出之后，仅仅只过半个月，就已售出200多万套，简直把以前替这套新系统销售行情担忧的人吓呆了！

第四十一章 树大招风 任天堂备受褒贬

..... (287)

美国是世界上最广大的消费市场，任天堂家喻户晓。一场关于任天堂的危害与益处的争

论在美国展开。山内博志既不惊慌也不争辩，反而以最快的速度推出了残疾人的游戏机；尽最大努力，甚至巨资赞助，推出了寓教于乐的电子游戏软件系统……

第四十二章 严峻挑战 山雨欲来风满楼

..... (295)

击败了所有的对手，平息了大部分公众的责难，任天堂仍然稳固地维持住自己在美国市场中的霸主地位；可是，一次真正的厄运却渐渐逼近——美国国会与美国政府联手对任天堂展开了调查大行动！任天堂遇上了有史以来最大的麻烦！是生是死，全看这一次了！

第四十三章 高瞻远瞩 高风亮节大赢家

..... (305)

山内博志决定重金留住职业棒球队西雅图水手队。这一决定令太平洋两岸大众哗然。珍珠港事件记忆犹新；广岛原子弹爆炸的蘑菇云还历历在目。美、日双方官员与国民闹闹嚷嚷、喋喋不休之时，博志真诚、朴质的讲话，感动了任天堂的美国“上帝”……

楔子

任天堂有百年历史。

山内家族是一个善“赌”会“博”的家族。

任天堂以生产赌牌起家；经营房地产积累；进军玩具市场发迹；利用高科技创造电子游戏系统暴发。

任天堂第三代也即是现任总裁——山内博志，1949年上任时才21岁。

他有科学家的智慧、缜密。首次推出“超级玛利”就掀起一个革命性浪潮；把机智、幽默与电脑终端结合起来，令游戏机前的人随时面临挑战，在迎接一个比一个更大的困难中抓住机遇，从而获得乐趣和快感。

他有领导者的宽容大度，知人善任。他能把最具天才的工程师、艺术家、管理者凝聚成一个卓有成效的智囊团，组织起一支能征善战的队伍，无孔不入见缝插针，实行一套不仅控制软件，也控制硬件的全盘策略，短短几年间，打败了所有老牌的最具实力的电脑公司……

他有政治家的卓识远见、老谋深算。他能在占领95%的日本市场的同时，远征欧洲，登陆美国；并在美国电子游乐业大萧条的时候，毅然风卷残云般横扫美国市场；他敢于豪赌一局，全部收回卖出的50万套Famicom，从而保证了公司的信誉……

他有独裁者的独断专横、飞扬拔扈。他上任伊始就清除家族成员，赶走资深功臣；在遭到美国天界公司暗算后，缜密反

击,不择手段封杀对手,甚至不惜巨资把手伸向莫斯科,欲置对手于“死地”……

他有艺术家的丰富想象力和执着创新。他的软件系统把人与电脑推进一场机会均等的对抗中,激发人的耐心、毅力,运用机智把握机会;甚至把人置身于声光电化的空间中,实现自己在现实生活中不可能达到的超人梦想。

他还有孩子般的真挚和童心。他在西雅图职业棒球队大力水手队濒临解散困境时,慷慨解囊,当此举引起太平洋两岸的美、日国民飞短流长,误会、刁难四起时,他在电视上羞怯率真地表白:“我想,我是在西雅图发的迹,回馈一番,人之常情嘛!”获得了公众的理解与普遍赞赏。

他是一个永不满足,知难而进,喜欢顶着风浪冒险前进的大企业家。

他领导的任天堂公司曾以每5秒钟销售一套的速度,在美国创造过年营业额47亿美元的纪录。

任天堂的成功,在一定程度上对世界工业产生了结构性的影响。同时也使自己成为日本最大的文化输出公司,以文化急先锋的角色,进入世界各国的许多家庭。

如今,任天堂成为一种时尚。任天堂的书籍、杂志、笔记本、录像带、T恤、茶杯、拼图玩具、洋娃娃、壁纸……风靡全球!

任天堂无所不在!