

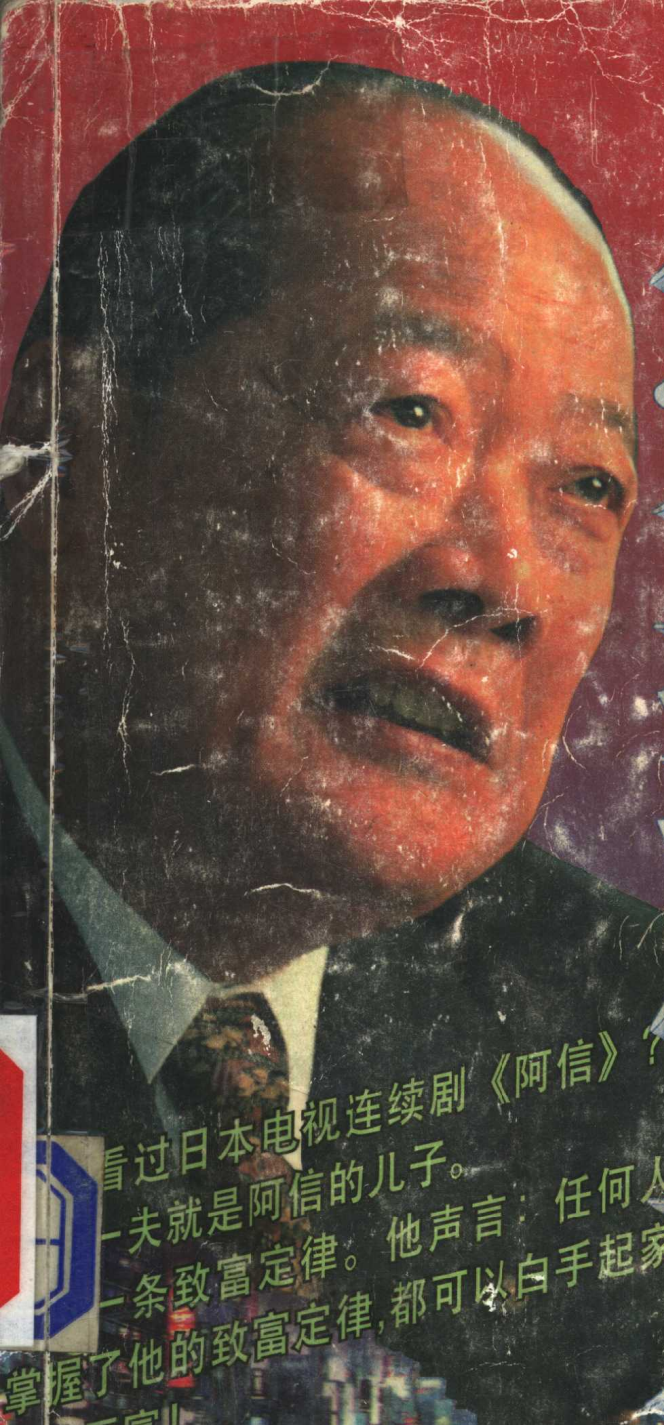
世界商业之王 中国餐馆之王

梁建华 温键健 著

日本八佰伴集团掌门人和田一夫传奇

广州出版社

从零到亿万



看过日本电视连续剧《阿信》？
一夫就是阿信的儿子。
一条致富定律。他声言：任何人
掌握了他的致富定律，都可以白手起家
成为巨富！

掌握了他的致富定律，都可以白手起家成为巨富！

从 零 到 亿 万

——和田一夫传奇

梁建华 温键键 著

广 州 出 版 社

粤新登字 16 号

出版策划:方 原

责任编辑:汪 木 洗 岱 肖 凤

装帧设计:张永齐

从 零 到 亿 万

——和田一夫传奇

梁建华 温键键 著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路503号六、七楼)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 12.25印张 280千字

1996年7月第1版 1996年7月第1次印刷

ISBN7-80592-473-2/k·40

定价 18.90元

作者简介

梁建华、温键键，夫妻作家。

梁建华，广东番禺人氏。1979年考入中山大学中文系，毕业后至广西大学中文系任教。

温键键，广东梅县人氏。1980年考入中山大学中文系，毕业后至广西广播电视大学任教。

夫妻俩现居南京秦淮河畔，潜心写作。

夫妻俩均当过报人。同时入作家协会。合著过报告文学由四川文艺出版社出版。

夫妻俩分别有几十万字文学作品散见于全国各报刊。并屡有作品获奖。

夫妻俩文风迥异，却又能双剑合璧。正当华年，风头颇健，是一对实力沉雄的夫妻作家。

目 录

楔 子..... (1)

第一章 天生我才 外交求学却无路 (3)

和田一夫呱呱落地，便展颜一笑。助产婆预言他是个了不起的送财人。他3岁就会卖货，被人惊为天生经商之才。他被同学讥讽为“杂货仔”，就挥拳捍卫自尊。他立志做一个出色的外交家，却因祖父的一句话丧失了机会。上大学，由于思想激进被校方勒令退学。进“生长之家”，发誓做个“出人头地的百货企业家！”

第二章 革除除帐 亿万之路从零起 (23)

初涉商海，便在热海市开改革先河，革除除帐和标高价的传统商业陋习。一场罕见的大火，将八佰伴化为灰烬。一家人露宿街头，一无所有。但仅仅第二天，和田一夫就在废墟中重新挂出八佰伴的招牌。从零开始，向亿万进发。

第三章 善心慧性 巧化天灾变人和…… (39)

台风中,和田一夫冒着生命危险拉回一车新鲜蔬菜。其时,市场价格已上扬5至10倍。和田一夫按平价出售,人潮如涌。一周后,价格恢复正常。奇迹出现,那些灾难中得到八佰伴关照的人,感其善举成为长期主顾。新职员罢工,更显出和田一夫的善心与慧性。

第四章 访美超市 意气风发挂帅印…… (53)

1961年,和田一夫第一次远涉重洋到美国考察超级市场。他当即预言这将是日本百货业的主流。在芝加哥,意外邂逅“希尔顿”,使他的一生发生了重大转折。回国后,父亲将八佰伴社长之职禅让与他。30多年后,他在美国投资了多间大型百货公司。许多美国商人,回过头来向他求教经营学问。

第五章 阴沟翻船 出奇制胜挫强敌…… (63)

接掌八佰伴后,和田一夫建超级市场,走区域路线,一帆风顺。挟此顺风到伊东开店,却因轻敌冒进阴沟翻船。1966年至1974年,8年开8家分店,步步为营。御殿场镇开店,不料重蹈伊东覆辙。1975年,伊藤羊华堂大兵压境,和田一夫沉着应战,在与日本超一流大型百货公司的短兵相接中,出奇制胜。行家称道:这是一场成功的策略战!

第六章 生死存亡 海外突围拓新途…… (79)

60年代中期,日本百货超级市场进入全面改革新时代。八佰伴不归附大集团,就面临倒闭;如果归附,又意味着八佰伴的名字从此在地球上消失。生死关头,何去何从?和田一夫出奇兵海外突围,到大洋彼岸的巴西开设海外第一间分店,迈出国际化的第一步。

第七章 巴西分店 酸甜苦辣来剪彩…… (99)

十大条件,十分苛刻。年仅20岁的妙龄少女以其献身精神感动了大家。和田一夫在骏河银行贷款碰壁,却在海外经济协力基金会取得该会有史以来唯一的一次特殊贷款。1971年9月24日,如期开店,成为圣保罗市最大百货公司。《圣保罗日报》整版报道说:“八佰伴为巴西带进了新的经营观”,“原有的百货超市,如再不作改变,将在日本式服务狂潮中倒闭。”

第八章 虎山独行 善爱感化新加坡… (119)

和田一夫计划投资新加坡之际,正是东南亚反日浪潮风起云涌之时。和田一夫明知山有虎,偏向虎山行,以善爱诚感化了新加坡人。他宣称,日本人在新加坡欠的债,现在是偿还的时候了。并打算万一失败,店铺就归新加坡政府接收。最坏的打算结出最好的成果:八佰伴成为新加坡全国最受消费者喜爱的首选商店。到1979

年,八佰伴成为新加坡最大的百货企业。

第九章 花菱力戒 巴西店绝处逢生 ... (135)

县长亲自登门求情,让全县最成功的百货公司八佰伴对累积债务超过4亿日元的花菱购物中心施以援手。和田一夫轻率允诺,几使整个八佰伴陷入全军覆没的灭顶之灾。他使出奇招,让风马牛不相及的保龄球馆去解花菱之困。祸不单行,巴西八佰伴因石油危机陷入倒闭绝境。内外交困,山穷水尽。和田一夫将如何化解?

第十章 女神垂照 一夫圆梦纽约城 ... (151)

1986年,和田一夫到美国第一大商业都会纽约市投资开店。时值象征美国的自由女神百年庆典,竞争对手都在歇业休假。一夫抓住女神特赐的良机,在不到一天的时间内决断地买下土地。以日本特色开业,一炮而红。将环太平洋构想变成了现实。老朋友戏言,和田一夫是来掀起一场日美商业争夺战的。他则说,他无意向美国同行开战。

第十一章 超人思辨 堪称商人哲学家

..... (161)

为什么大多数人一生都没有机会?或不去寻找机会发挥才能?为什么八佰伴庞大的家族

王国能够团结如一人？是什么使和田一夫成为驰名世界的杰出商人？

一次小小的罢工风波，使他的思想升华及定位于高品位的哲学思辨。他成功地将宗教与经商完美结合。他崇尚商业也是一种艺术活动。他总结了企业领袖应具备的素质：富于设想，敢于舍弃，善于决断，勇于创造。

第十二章 母亲“阿信” 终生魂系八佰伴

..... (179)

阿信，是日本电视连续剧《阿信》的主人公。这位中国以至整个亚洲妇孺皆知的传奇式人物，其生活原型就是一夫的母亲和田加津。和田加津是八佰伴的创始人，终其一生都是“八佰伴的灵魂人物”，与阿信一样充满传奇色彩。1994年10月，母亲“阿信”溘然仙逝。但作为一个传奇、一种精神，她永远活着。

第十三章 蛇年蜕变 迁都香港会港督

..... (193)

1989年，蛇年，一夫60花甲。神灵托梦，实施大蜕变。公司实行三项制度改革，其中周休三日制开日本国先河。于其身，则退位让贤。组建八佰伴国际流通集团，自任总裁。目标瞄准中国市场。眼光敏锐而独到地提出中国“南方时代”的理论。中国的一场风波，影响香港资本急速流

失。和田一夫当机立断：将总部迁到香港，本人也定居香港，现在是最佳时机！此举震动了日本。一夫一到香港，港督卫奕信立即破例会见。

第十四章 海阔天空 全球开发不动产

..... (209)

和田一夫迁港，成了舆论传媒的台风眼。对于遏制资本外流，稳定香港，客观上起了很大作用。通过八佰伴的“联合国成员首脑会议”，一年时间，收购了纽约、伦敦、温哥华等城市合计几十万平方米的地皮，使之成为八佰伴继百货店、中国餐馆后的第三大支柱。

第十五章 人主楼皇 豪艇驶进巨富湾

..... (227)

入乡随俗，和田一夫摇身一变成了地道的香港华人。会见李嘉诚，两人相见恨晚，引为知己。他买下山顶“香港第一豪宅”，买下香港排位前五名内的豪华游艇、三幢海滨私人别墅，装修香港独一无二的日式房和宴会厅。与李嘉诚、郭鹤年、郑裕彤、何鸿燊、蒲伟士等华英顶尖富豪结成亲密朋友。他比较日华经商风格，总结出一种完美的经营方式。

第十六章 餐馆称王 香港札幌情两依

..... (245)

“九七”临近，又兼 1989 年那场风波，香港中国餐馆出现大雪崩现象。和田一夫当机立断：大规模收购中国餐馆。3 年创百店，成为香港中国餐馆之王，继而在全世界各地开设连锁店。八佰伴国际饮食公司不到一年就在香港证券交易所上市，创造了奇迹。到港一年，八佰伴发展了百货店、餐馆业、不动产开发业、肉食制品贸易公司、西饼连锁店、鞋包公司、家电产品公司七大支柱。在札幌，开设了日本首家集世界商品于一处的大型商场。

第十七章 亚洲第一 扬名世界八佰伴

..... (263)

和田一夫有一个宏愿：使在全各国开设的百货店都成为该国百货店之冠。他实现了。在其开店的几乎每一个国家，八佰伴都执该国百货业的牛耳。比如在香港，非但成了百货业霸主，还当了中国的餐馆之王。如今，和田一夫要稳居亚洲第一，并且要扬名世界。为此，他设立了一个独具创意的青年参谋室。

第十八章 光明日记 神灵附体手相异

..... (283)

40 多年如一日，和田一夫每天早上 4 点钟

起床,做“神想观”。引来神灵附体,内心波长自然而然地召来好运。4点半,读《生命之真谛》。5点,写“光明日记”,只写好事,只用好话。经过修炼,一夫达到了自由自在的境界。他的面相和手相都已不同以往。他的左掌有一条纵向贯穿的纹路;而右掌相反,有一条横向贯穿的纹路。相术专家称,这种手相极为罕见。

第十九章 造访北京 愈行愈浓中国情

..... (299)

1990年10月,和田一夫一行访问北京。中国政府出面邀请一个私人企业家访华是极为罕见的,而且给予国宾待遇。在北京演讲,和田一夫发自肺腑地宣布他的预言:21世纪将是中国的时代!和田一夫的中国情结。他一生中耳边始终响着一个声音:不能忘记中国对日本的大恩大德,要报效中国!和田一夫作好最坏的打算:1997年,万一中国改革开放的经济政策改变,他将把八佰伴在中国及香港的所有资产全部无偿赠给中国!

第二十章 津津乐道 中国市场生意经

..... (315)

“可以设想,开店再多也不够的时代,将会来到拥有3亿人口的中国太平洋沿岸地区!在21世纪里,这个时代将变成现实!”和田一夫的

中国战略是：2000年前，在中国沿海城市建立1000到1500个超级市场，在全国范围内建立3000家以上的汉堡快餐店。他受到江泽民总书记的接见，更坚定了对中国领导人和中国前途的信念。他与邓朴方约定，改造好香港维多利亚公园，让邓小平“九七”到香港看一看。

第二十一章 首开先河 抢滩环球第一店

..... (329)

1991年4月11日，和田一夫应邀访问上海。4月14日，和田一夫与中国最大的百货商场——上海第一百货商店签订协议书，在上海浦东建造世界最大的商厦。中国政府历来禁止外商对零售业进行投资，和田一夫可算是首开先河，况且“第一口螃蟹”就吃下55%的出资额，取得经营权。权威人士推测：中国政府希望借八佰伴参加浦东开发这股东风，掀起一个外国企业的投资热潮。

第二十二章 成败赛特 睥睨寰宇新世纪

..... (341)

1992年，和田一夫与赛特合作经营中国第一家中外合作的大型商场。赛特以其国际一流水准的硬软件使八佰伴一夜之间扬名京城，通过传媒迅速散播到全国。然而，两年后，和田一夫无奈地承认在赛特的失败，全线撤出北京。

1995年,目前世界最大级别的综合商厦新世纪在上海浦东开业,第一天的客流量逾100万人,相当于中华第一街南京路的日客流量。它将成为21世纪中国时代的新象征。

第二十三章 零到亿万 致富定律昭春秋

..... (361)

和田一夫,堪称世界商业企业的奇才。他屡屡创造轰动世界的奇迹。他,白手起家,从零起步,成为今天横跨16个国家,拥有400多家店铺的亿万富翁。由梦想变成现实,从零到亿万,和田一夫归结了他的三条朴素并且人人可为的致富定律。和田一夫详尽地阐述了只要具备这三个条件,任何人的财产都有机会有可能从零变成亿万!

附录:和田一夫年谱 (379)

楔 子

谁没看过日本电视连续剧《阿信》？他，就是“阿信”的儿子。但他比“阿信”更富传奇。

和田一夫被誉为“世界流通王国之王”、“中国餐馆之王”。他的店铺遍布全球。全世界 1/3 人口的衣食住行受益于他的生意。

他是日本人，却坚执地加入中国籍。有一个时期，香港资本大量外流，他却毅然拥巨资迁总部定居香港。

党和国家领导人江泽民会见他，使他成为外国人投资中国零售业的第一位吃螃蟹者，并在上海浦东建起目前世界最大级别的大型商厦。1995 年 12 月 20 日开业，日客流量竟逾百万人。

他与邓朴方约定，改造香港维多利亚公园，以待邓小平“九七”去看一看。

他是国际商界有口皆碑的“仁商”，他把刀光剑影的商场化作一片爱海；他是“愉快商人”的始作俑者，他的面相手相因其善意爱心而变成禅相。

从零到亿万之路，他仅走了 20 多年。他总结了自己的致富定律，并声言：任何人只要具备了这些条件，都可以白手起家，成为巨富！

和田一夫说

我们八佰伴的发展目标是什么呢？

一言以蔽之，就是成为一个国际流通集团。然而说容易，要真正办成就不简单。

我们是日本企业，企业的性质在日本就已形成。我们要把日本企业的优点推广到世界，同时也必须使八佰伴每个成员认识到，日本是世界大家庭中的一员，而不是世界的中心。我不得不说，这项工作相当艰巨。

第一章

天生我才 外交求学却无路

和田一夫呱呱落地，便展颜一笑。助产婆预言他是个了不起的送财人。他3岁就会卖货，被人惊为天生经商之才。他被同学讥讽为“杂货仔”，就挥拳捍卫自尊。他立志做一个出色的外交家，却因祖父的一句话丧失了机会。上大学，由于思想激进被校方勒令退学。进“生长之家”，发誓做个“出人头地的百货企业家！”