

二十世紀 世界富豪

周胜标 主编

- 创业经营的启示
- 发家致富的秘诀
- 成功人生的真谛

经济管理出版社

二十世纪世界富豪

(下册)

总策划:阿 彪

主 编:周胜标

副主编:周晓烨 林耀升

经济管理出版社

目 录

上 篇

堤义明 生活，其实是公平的。每个人都会面临各种挑战、各种机遇，这时，你的目光、你的抉择、你的承受挫折能力，就是你的命运。..... (1)

西武帝国的“王子”..... (1)

宏伟的区域开发..... (13)

西武狮王..... (21)

用鲁肃不用马谡..... (29)

西武的绝招..... (36)

走向政坛么？..... (41)

盛田昭夫 有一双永不闭合的眼透析着我们的心，并记载了我们奋发图强的思想与精神。..... (45)

盛田家族..... (45)

战争冲击波..... (52)

创建索尼公司..... (60)

企业为家的经营之道..... (71)

进军美利坚——敢说不的日本人..... (78)

技术是生存之道..... (88)

摩根	“我要爬上山了。”这是他人格积蓄的真切表达，从此，他	
“一览众山小”。	目	(91)
走向远方		(91)
也许，这就是血战		(99)
货币·梦想·银行		(109)
改组战略		(119)
高速成长的时代		(125)
巨人的脚步		(128)

哈默	他是美国的一个铸件工的儿子。然而他的生平却给予全	
世界的经济以相当大的影响。		(137)
少时的岁月		(138)
初吻俄罗斯		(141)
成功的古玩销售商		(158)
威士忌酒与“埃里克”王子		(165)
石油业的骄子		(176)

贾尼尼	只是沸腾的血液难以静止，只是鬼神的技法无法破译，	
只是生命由此变得亮丽。		(183)
商行鬼才		(183)
牛刀初试		(187)
独挡一面		(193)
雄鹰展翅		(202)
大决战		(211)
辉煌而终		(228)

迪斯尼 他的理想是：让人们从他这里找到快乐和知识，让全世界儿童都笑起来。…………… (231)

不平凡的平凡起跑线…………… (231)

卡通影片制作人…………… (242)

迈向新艺术…………… (248)

扩展新境界…………… (257)

迈向永恒…………… (269)

福特 我们所面临的每一个挑战，都能被梦想所克服，福特是敢把梦想变成挑战的人。…………… (277)

可以预见的未来…………… (277)

摇摆中的初始足迹…………… (285)

矢志开发大众车…………… (291)

吸收合并的时代…………… (299)

福特革命…………… (303)

孤独的奋战…………… (312)

绝对的帝王…………… (320)

希尔顿 人生或许有许多选择的机会，一旦你选择一条道路，可能就会决定你终生的命运。…………… (326)

苦涩的成长…………… (326)

初试锋芒…………… (333)

寻梦…………… (335)

百万巅峰…………… (342)

你的梦想有多大…………… (354)

永无止境…………… (368)

下 篇

本田宗一郎 花费毕生精力，创建出世界一流的企业，随后又毫不吝惜地把它交给与自己没有血缘关系的年轻人，自己过起恬淡的生活。…………… (373)

小荷才露尖尖角…………… (374)

天生我才必有用…………… (383)

昨夜风雨花满楼…………… (393)

寻找成功之子…………… (399)

“本田”没有失去…………… (408)

百足之虫死而不僵…………… (412)

休斯 “世上唯有自己可靠”。一位年少而内向的人，在父母双亡后，家产面临被瓜分，在法庭上坚定地高呼。…………… (422)

惊人的集中力…………… (422)

遗书…………… (426)

奥斯卡金像奖…………… (430)

危险的挑战…………… (432)

速度狂的独裁者…………… (436)

空中淘金热…………… (445)

急需生产的间谍侦察机…………… (453)

与泛美航空较劲…………… (456)

麦当劳与克洛 当你看到“M”字和“麦当劳汉堡”的字样，上面刷着的黄色便会刺激你的食欲，让你不知不觉地想进去吃点什么。

.....	(471)
大鹏一日乘风起.....	(472)
建立信誉和形象.....	(475)
崭新的连锁制度.....	(479)
天生奇才为我用.....	(484)
克敌制胜的 Q. S. C.	(494)
改造、创新和追求.....	(501)
麦当劳的行销战略.....	(507)

盖地 在每一个男人的梦里，都将高扬起永远澎湃的血性，然后用心唱出一首低沉的歌。..... (517)

最初的 20 年	(518)
纵横捭阖.....	(527)
入仕失败.....	(531)
建立帝国.....	(539)
晚年雄风.....	(546)
临终之际.....	(553)

松下幸之助 像孩子充满爱意的呼唤，在母亲沉睡的心灵上震撼，经营世界里，圣主一般的他，其魅力动人心魄。..... (555)

成长之旅.....	(555)
扬帆起航.....	(560)
广阔天空.....	(578)

破碎的经营.....	(581)
走向新的希望.....	(586)
松下之梦.....	(590)
功成名就之后.....	(597)

佐川清 恶劣的环境并没有挫败他的毅力和决心，他从一个地地道道的脚夫创业，在短短 30 年间，奇迹般地建立了他的企业王国——“佐川急便”。..... (603)

山重水复疑无路.....	(604)
从零走到零.....	(610)
浪头戏潮儿.....	(614)
成功的钥匙.....	(624)
高处不胜寒.....	(637)
看破千秋雪.....	(642)

艾柯卡 一个人是一个谜，人是不可知的，人独自在自己的奥秘中流连，没有旅伴。..... (651)

练飞的雏鹰.....	(651)
事业的起步.....	(656)
腾飞.....	(659)
峰巅到冰谷.....	(669)
又是一个春天.....	(677)
同等牺牲.....	(684)
走向辉煌.....	(689)

丰田英二 “丰田”的愿望只有一个：那就是真实，摆脱杂乱的语言，纵横的图像，达到赤裸裸的真实。..... (697)

童年没有梦想.....	(697)
-------------	-------

钟爱，一种说不尽的神秘.....	(699)
舒展筋骨：“丰田方式”的奥妙	(712)
并非绝招：准时与自动.....	(717)
革新，也是你的梦想.....	(722)
拓新之途.....	(723)
卖与买：产品放哪儿.....	(728)
“教导出人才来”	(733)

上 篇

堤义明

生活，其实是公平的。每个人都会面临各种挑战、各种机遇，这时，你的目光、你的抉择、你的承受挫折能力，就是你的命运。

日本西武集团之祖、日本服务业“第一人”——堤义明，拥有个人资产100亿美元。他的西武集团控制着日本饭店、铁道、百货等服务行业，堪称企业帝王之国。从1987年起，堤义明连年被美国权威杂志《福布斯》评为世界首富。堤义明29岁即继承父业，将西武从一中型企业发展到一个能影响日本经济、政治的大集团。他是如何经营赚钱的呢？也许你读完本章介绍掩卷之后，会对他的独特经营哲学和别具一格的用人之道感到万分惊奇。

西武帝国的“王子”

堤义明是从父亲堤康次郎手中接过西武运营的接力棒的，那时他年仅 29 岁。

堤康次郎是一个非凡的人物，任过 38 年议员，当过拓务政务次官，并于 1956 年当选为众议院议长，曾协助过吉田茂、池田、田中角荣等政坛名流，是日本少数几个影响政坛的人物。

堤康次郎的父亲早死。当时他母亲 25 岁，康次郎才 5 岁。所以他母亲决定回娘家，将康次郎交给祖父抚养。堤康次郎长大后进入早稻田大学就读，在学习期间，他充分发挥了近江人商人的特质，凭着自己仅有的 5000 日元财产，购买股票。大家都以为他必赔无疑，谁知他却财运亨通，大赚了一笔，将财产增加到 6 万日元，并买下一家三等邮局。后来他还从事过煤矿开发、拖网渔船的制造以及珍珠的养殖。然而康次郎并不总走运，这些事业都没有使他发迹。

康次郎的最终发迹是在开发土地上开始的。29 岁时，他买下轻井泽的土地，次年又购得一块不毛之地。不过，康次郎总是一个很有办法的人，他能够使不毛之地长出钱来。他买到土地后，不要政府拨出的开发预算，而自己掏腰包开路、安装自来水管、装置电线。这样，不毛之地一下身价倍增。康次郎就是依靠买进与卖出的差额来不断扩展自己的事业。到他去世时（1965 年），他所开发的道路的面积有 113.6 千坪，以长度来计算约有 2000 公里。而他开发的土地，据他自称有 2.947 万坪，换算成道路的长度大约有 50000 公里，绕完地球一周仍剩 10000 公里。

康次郎非常有勇气，他的一身勇气后来都传给了堤义明。康次郎有个外号叫“枪口下的勇者”，说起这个外号还有些来源。

在康次郎 35 岁时，为和别人争夺一块土地——骏豆铁道的经营

权，对方派出一个知名人物领导的集团找到康次郎，要求他把骏豆铁道的股票出售给他们，但康次郎却不吃威胁。于是几个壮汉同时从怀中掏出手枪说：“再问一次，卖不卖？”

“梦想。”康次郎刚说完，砰地一声枪响了。但他却一动没动，十分沉静地注视着来者。幸好子弹没有打中他，只是掠过他的耳朵，打到外面的草坪上去了。后来对方把他们的所持股票交给了康次郎。这样，骏豆铁道的经营权就完全由他掌握了。

康次郎不断扩大自己的事业，开发了日本很多地方的房产和铁道，到他去世时，资产已达 378 亿日元。

康次郎在企业界不愧为一位颇具胆识的企业家，但私生活并不单纯，所以家庭背景十分复杂。

堤康次郎曾有一位元配夫人西泽，生子清。最初康次郎有意立清为他的继承人，但由于堤清年轻时候对父亲不满，经常反抗父亲，故而被取消了继承权。另外一位康次郎的太太是操夫人，所生子女是清二、邦子；还有二太太石冢恒子所生堤义明、康弘、犹二。操夫人所生女儿邦子，原与森田重郎结婚，但不久即离异。森田重郎曾任西武化学社长、新自由党参议员。邦子有一段时间曾担任过西武百货店的董事，后来在巴黎经营赌场，成为那时的热门话题——在日本女性中，邦子和黛比夫人同为巴黎的名女人。

二太太石冢恒子所生的康弘曾任丰岛园社长，辅助堤义明事业。小儿子犹二担任王子大饭店的副社长，负责海外部的饭店。两人后来皆在堤义明手下担任幕后英雄。

康次郎不把财产传递给堤清，按理应传递给堤清二。但实际情况是堤义明成了西武铁道集团的继承人。关于这个原因，堤清二曾在一本书中提到过。学生时代的清二和清一样，曾经反叛过父亲，加入共产党，对父亲的事业很反感。虽然他是东京大学的高材生，但在康次郎眼中，他是一个叛逆者，显然不合适继承父亲的事业。而堤义明还在念高中时，康次郎就有意栽培他。每天早上，堤义明和

父亲去附近栖川宫纪念公园散步，康次郎即传授给儿子一些经营思想和经验。

堤义明记得最清楚的是父亲曾经对他说过这样一段话：

“义明，你必须不同于其他人。一般人都是脆弱的，所以他们需要朋友。但你不能有朋友，这样或许会有点寂寞，不过你还是必须一个人独立思考、行动。因为对你而言，朋友只会利用你，不会有损于你，所以当别人拜托你时，你不妨尽可能地拒绝。”

在康次郎的精心培养之下，堤义明上了大学之后便开始帮助父亲掌管商务，担任国土计划公司的董事，并且发展了好几个新的事业。如轻井泽的溜冰场、狭山的滑雪场以及大矶的游泳池等。

堤义明逐渐成长起来。大学毕业后，他进入西武企业，负责观光事业。1965年堤康次郎去世后，堤义明成为西武集团的继承人，接过父亲手中的接力棒，开始了营造西武帝国大厦的历程。

但是，此时的堤义明，名义上虽然是西武企业集团的继承人，可实际上只是西武企业的负责人之一，很难介入其他事业的管理。表面上，他是西武集团最高决策人，国土计划公司的社长，西武铁道的大股东，实际上每个企业都已独立运作发展，特别是堤清二所负责的西武流通部门。这种尴尬状态直到他决定把西武分成西武铁道和西武流通，由堤清二去经营西武流通时才结束。

堤康次郎去世后，堤清二积极扩展流通部门的企业。西武百货店急速发展，其中西友连锁店的总营业额的增长更是惊人：1966年128亿日元，1967年205亿日元，1968年370亿日元，1969年550亿日元，到1971年增长至1300亿日元。而堤义明却是不动声色，稳扎稳打，严守父亲遗言，直到1971年堤义明的事业也未见多大成就。后来到了1976年，堤义明才开始采取行动，兴建饭店、滑雪场、高尔夫球场。

也许是堤义明对清二的手足之情的原因，或者是恐怕因为他对清二的经营方式感到不可靠，相当危险，在1971年堤康次郎忌日的

前几天，堤义明约了清二在赤坂便庆桥的“清水”饭馆见面，告诉清二他决定把西武一分为二，流通由清二负责，铁道由堤义明自己负责。

在饭桌上，堤义明十分平静地对清二说：“清二，这次找你来，主要是有一个重要的决定想让你知道，这件事我将在父亲的忌日时宣布，但因为与你有关，所以我先告诉你情况。我想把西武百货店交给你自行负责经营。不过，有一个条件，我想你应该了解我的意思。西武铁道及国土计划拥有西武百货店过半的股权，不过我会将这些股权交给你，有了这些股权，你也可以好好利用和扩展事业。”

清二听了，不禁吃惊地站了起来。

“义明，何必如此呢？谁拥有股权不是一样吗？我会尽量避免麻烦你和西武铁道，而且我觉得目前并没有什么不方便之处。”

“清二，这恐怕是你的托词吧？你真的觉得没有不方便之处吗？”堤义明直接点破了哥哥的意思，“西武百货店所借的 500 亿以上的日元，不就是由西武铁道担保的吗？因为西武百货店根本就没有资金，所以我想还是将百货店的股权交给你们流通集团，让你们成为独立的公司，与西武铁道脱离所有的关系。”

“另外，还有一件事。由森田重郎负责的西武化学也正是增资时期，这家公司也是你想拥有的。西武化学在八岳拥有 300 万坪、大坂多田山拥有 200 万坪土地。而这家公司也是流通集团的担保者，我以西武化学作为流通集团的资产重心，你们也可以好好地再重新筹划一番，你觉得如何？”

清二对义明的决定感到十分困惑，一时也难以摸准义明的真正用意所在。于是只好问：“义明，你说有一个条件是什么？”

“清二，老实说，我主要是希望你能尊敬我们的父亲，因为西武百货店是父亲一手开创的。要知道能有今日的流通集团完全是父亲的功劳。”

两人都沉默了一阵子。

“你说的对，义明。没有父亲的创业就不会有我们的今天，我会尊敬父亲的。现在的我已不是学生时代的我，所以你不用担心。”清二终于说。

“清二，那我就放心了。我们就照计划办手续吧！”

从此，西武企业集团二分天下，西武铁道由堤义明经营，西武流通归清二经营。这对堤义明和清二来说，恐怕都是一个重要的转折点。

这样，堤义明独立地拥有了西武铁道的实权，真正地放开手脚地开始他的创业去了。

1965年，西武集团为了配合东京奥运会，兴建了东京王子大饭店。这是西武设立的第一家现代化饭店，也是堤义明饭店事业的开端。

当时，东京只有帝国饭店、大仓饭店及希尔顿饭店、新日本大饭店4家。由于世界奥运会在那里举行，西武兴建了东京王子大饭店以及另外一家的新大谷饭店。对于西武集团来说，东京王子大饭店只是一个实验性的开端。东京王子大饭店最早由堤康次郎的大太太操夫人负责。当时清二是西武百货店的店长，堤义明是国土计划公司的驻会常务董事，他们都没有经营饭店的经验。而西武铁道部门的其他干部也不懂。

王子大饭店刚建完，堤康次郎去世，堤义明继承西武事业，开始接手饭店事业。1972年，堤义明成立了新高轮王子大饭店。新高轮王子大饭店原来规模不大，经过扩建，到1972年完工后才具备现代化饭店的水准。

东京奥运会结束之后，日本的饭店如昙花一现，一蹶不振。西武的东京王子大饭店和新高轮王子大饭店也不例外，丝毫没有建树。直到1978年，西武企业又在新宿兴建了西武集团的第三家都市饭店——新宿王子大饭店，情况才有了转机。

事实上，建立新宿王子大饭店之时堤义明心里也是没底的。但

是由于新宿是日本最繁华的一个地区，这个盖在火车站上的新宿王子大饭店从开业开始，就奇迹般地保持盈余。这对于堤义明来说，是一件值得高兴的事，新宿王子大饭店的成功给了他信心。后来堤义明曾表示：“我实在是经营饭店亏怕了。如果五家饭店有一家赔钱四家赚钱，那么赔钱的这家饭店有可能把另外四家的钱赔光。因此，当我建完新高轮王子大饭店之后，实在没有勇气再盖其他饭店，一直到1978年2月新宿王子大饭店开业之后，我才开始对饭店经营产生信心。”

可见，新宿王子大饭店的成功给了堤义明继续扩张西武王子饭店王国的雄心。

本来，新宿王子大饭店并非西武特意计划兴建的，原来的目的是为了配合西武新宿火车站的改建，才拟定兴建购物中心及饭店的计划，所以从计划的拟定到完成，比预定时间慢了许多。然而这个偶然的决策却大大帮了堤义明的忙。

由于新宿王子大饭店经营成功，堤义明信心大增，陆续又盖了不少家饭店。目前，西武铁道所投资设立的饭店，在北海道有5家，东北有一家，上信越有8家，东京附近有11家，伊豆、箱根有15家；此外，滋贺县2家，滨名湖1家，加拿大多伦多1家，阿拉斯加1家，新加坡1家。饭店总数超过46家，房间总数有11166间。堤义明的王子饭店成为日本饭店事业的龙头老大。

西武饭店依照其性质之区别，一般分成两种类型：都市饭店和休闲饭店。

其中都市饭店以1965年开张的东京王子大饭店为典型代表。

在王子大饭店中，房间总数最多的是阳光王子大饭店，有1166间；其次是品川王子大饭店1016间，新高轮王子大饭店1000间，赤坂王子大饭店761间，新宿王子大饭店418间，总计都市饭店的房间一共有5416间，堪称日本最具规模的饭店事业。

堤义明经营的王子大饭店全都是耗资惊人的。他不在乎花钱，追

求的是一流。1974年开张的赤坂王子大饭店总工程费达200亿日元，后来在品川车站前所建立的新高轮王子大饭店也大约耗资200亿日元。不过堤义明说：“能兴建百亿日元的饭店，实在是一件令人高兴的事！”堤义明此时已欣喜于自己事业蒸蒸日上。

不过，堤义明最感骄傲不已的是设在他自己土地上的箱根、伊豆、轻井泽的休闲饭店。一般说来，堤义明的休闲饭店是不会赔钱的，反而是有大利可图的。

日本的都市饭店，竞争是十分激烈的，尽管西武集团的品川王子大饭店、高轮王子大饭店、新高轮王子大饭店在数目上可算第一，但大仓大饭店和帝国大饭店、赤坂新谷大饭店以及新宿京王兄弟店等无论从等级还是规模上，也都是顶呱呱的，毕竟历史悠久的大饭店还是比较有竞争力的。

休闲饭店则不同。休闲饭店一般建在有名的休闲地区，拥有固定的客户，且一般是只此一家独家经营。而且，堤义明的休闲饭店本身又具备滑雪场、高尔夫球场，所以有着得天独厚的决胜条件。因此，都市饭店不能以价格杠杆来吸引顾客，而休闲饭店却可以凭“独占”的优势，采取高价格政策，以达盈利——盈巨大利润的目的。

西武箱根王子大饭店就是休闲饭店的杰出代表。

在箱根地区，除西武的王子大饭店以外，根本没有其他可以与其竞争的休闲大饭店。如果硬要找的话，大概只有名门大饭店。这是箱根地区最具历史的大饭店。站在名门大饭店房间的窗前，就可俯视整个仙石高尔夫球场。但是名门饭店历时久，外观毫无特色可言，其设备和规模也不可能太令人满意。

然而，箱根的王子大饭店则不然，它直接面对芦之湖东岸，附近的土地也都归西武所有，湖的对岸又是环境厅的行政处，所以根本没有必要忧虑其他家大饭店来竞争——这是堤义明从父亲那儿学来的——在自己的土地上干事业，这也是他能够发大财的绝妙之处。

箱根王子大饭店有那么多、那么完善的设备，再加上其四周及