

八百半百货 公司经营之道

和田一夫 著
游 枝 译



33.132.2

外文出版社

八百半百货 公司经营之道

和田一夫/著
游 枝/译

外文出版社

(京)新登字 139 号

图书在版编目(CIP)数据

八百半百货公司经营之道/(日)和田一夫著;游枝译.

—北京:外文出版社,1994

ISBN 7-119-00153-1

I. 八…

II. ①和… ②游…

III. 百货商店—经营管理—经验—日本

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字

(94)第 05311 号

本书获得台湾地区台湾英文杂志社
有限公司的版权许可

八百半百货公司经营之道

(日本)和田一夫 著

游 枝 译

*

©外文出版社

(中国北京百万庄路 24 号)

邮政编码 100037

印刷厂印刷

1995 年(32 开)第一版

(汉)

ISBN 7-119-0153-1/F·26 (外)

定价:4.20 元

译者的话

译完这部书，我才明白，很多人把八百半(Yaohan)的创业经过称为一种奇迹，其实这个观点并不正确。

八百半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，和田一夫先生是个极其平凡的商人，平凡得像你跟我一样。但是，他对人类的爱心、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。

二十七八年前，八百半只不过是日本热海市的一间没规模的小杂货店。今天，八百半百货公司，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、文莱、香港，再加上日本国内的大小店铺，八百半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八百半，照和田一夫先生的说明，八百半的成功，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，和田一夫创造八百半的成就，证实了他的一句话——每个人都有成为大富豪的机会，只要具有坚定的意

志、正确的经营,即使身无分文的人,同样可以成为亿万富豪。

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,就提到八百半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,总人口大约是一百七十八万。可是,吉隆坡八百半自从开张以来,客似云来的盛况始终没有衰退。

照盐泽茂先生的资料,吉隆坡八百半每天都像在举行盛大的博览会。平日,一天的顾客总数量是五万,星期日或国定假日,顾客人数时常会接近二十万之多。

东京狄斯尼乐园平时只有二万人入场,旺季才会有十几廿万人的盛况。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,好奇得一如初进城的乡巴佬。

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,回过头来向他求教,要学习八百半经营的实际学问。

八百半的创业经过,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。

目 录

引 言	美梦的实现	(1)
第一章	心想事成	(8)
第二章	无限的秘密	(30)
第三章	掌握成功关键	(57)
第四章	打开一条新路	(82)
第五章	一夜致富定律	(98)

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。一个没有梦想的人,不止一生没有光彩,连日子也过得很没意思。

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——一名小小的水果商人,跟一群志同道合的朋友,不过二三十年光景,便创造了八百半企业。这家在世界各地均有开业经营的百货公司,为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。

我创设八百半百货企业,由零做起,从完全没有做到亿万,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,我要把自己在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、文莱、马来西亚和巴西的八百半百货企业,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,是为八百半在纽约开业作准备工作。

其实,那时八百半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八百半百货公司,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,以贩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。

八百半在洛杉矶、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。

纽约早就是美国人百货超级市场的大本营,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。当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。

我要在纽约开设八百半百货超级市场,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的念头,马上得到我的生意伙伴费德曼公司的同意。

纽约八百半的开业文件签署妥当,一间规模宏大的八百半百货超级市场,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,将在纽约正式经营生意和传播东方文化。

八百半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八百半

百货超级市场的所在地。眼下，哈德逊河横在不远的前方，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，当我在一九六二年第一次前往纽约时，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。”

当我开始发展八百半百货超级市场的时候，我的理想便大到要在环太平洋广大区域上寻求发展。

从一九七一年，我在南美洲的巴西开始经营第一间设在日本以外的八百半百货超级市场，到我去纽约签妥合约，要在纽约完成八百半开店心愿时为止，正好是向海外拓展事业的第十五个年头。那个时候，八百半在美国已经成功地开了五间、新加坡五间、香港一间、哥斯达黎加一间，总共经营十二间设在世界各地的八百半百货超级市场。也就在这时期，我已经办妥香港屯门八百半的营业准备，而且正积极筹备在文莱、马来西亚和其他地区的八百半开店工作。

要在美国这个百货超级市场大国开设一系列的八百

半分店这个心愿逐渐达成。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，八百半的业务，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邱氏施以援手，然后起死回生地重振事业。

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，尤其是购买力高，更是一个具有无限潜力的市场。

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。他对八百半在

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，才会向我建议把八百半的事业，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，其实是经过很深入的比较研究才提出来的，这等于说成功地胜算十分有把握。

邱氏特地挑选八百半为邀约对象，对我来说，是一种荣誉。财神爷看得起我，才会叫我去台湾投资。

八百半到台湾开始业务的事，可以说进行顺利。

首先，透过邱氏的帮助，八百半跟台湾的成衣制造业伊克国际服装公司达成合作协议，跟着便展开更大的合作计划。在不久的将来，八百半百货超级市场，将会在台湾展开一连串的大投资计划。

八百半奇迹

八百半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。

八百半最初只在日本的名古屋市，以二级股票挂牌。但是，经过一年又十一个月的时间，八百半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。

八百半的历史总共五十多年，最早的二三十年，一直集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,到东京交易所把八百半升格为上级股票时为止,八百半的总社资金是八十二亿日圆,日本国内八十二家店,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,到成为优良股票上市,八百半的发展历程,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,仅有一千零八千家。

近年来,日本的百货流通产业,处于不景气的困苦阶段,而八百半却一枝独秀地迅速成长,难怪企业界把这些成长称为“八百半奇迹”。

我说过,梦想是可以实现的。

八百半的成长,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,也许不必多久的将来,八百半在纽约交易所可以以优良股挂牌!

第一章 心想事成

分享幸福

“每个人都拥有同等的权利，去追求幸福和制造财富。我的成功，完全是凭信这句简短的金玉良言，把每一个梦实现。”

世上，为什么会有贫富之别？又为什么有人行好运，有的却一生运滞泥？

大概每个人年轻的时候都想过这个问题。

现实之中，不论社会主义国家或资本主义社会，贫富的阶级差异都存在着。不论哪个社会，人们都在命运的漩涡里奔波。究竟是什么东西在左右着人们的命运呢？

对这个疑问，各人有各人的见解，凭我半世纪的人生经历，我有资格回答这句话。我说：“信念左右一个人一生的成败。”

信念，是一种武器，藏在心里，形成超自然力量，能帮助你持续不断地向上攀、向前走。

我有坚强的自信心，所以把握一个又一个大好机会；但在别人看来，我是个永远鸿运当头的幸运者。

不错，我的信念，为我带来好运。

换句话说，没有自信、不能坚定意志的人，因为没有信念的力量支持，所以一事无成，失败而又痛苦地过一生。

好运只会跟随努力上进的人，懒散怠慢不积极做事的人，即使掌握了好运，到头来也只会落到一败涂地的地步。

大家要分清楚的是，信念跟欲望不同。

欲望时常是对利益作自私的追求，可是信念却是以自己及许多人的共同利益作出发点。

我要提醒大家，自私的欲望，有时不会得到好运支持。

立石电机企业的老板立石一真对幸福有很精到的解释，他说：

“虽然追求幸福是每个人享有的权利，不过，如果你自私而不为亲戚朋友大众着想，幸福就不会降临到你的头上来。”

这位大企业家常对后辈及下属职员这样说：

“记住，愈能为别人设想的人，他愈是个享受幸福的人。”

我的人生信念，是以自己的力量，去追求让大家共享的幸福，我自己就会幸福。

八百半的创业精神，是以造福大众为最大目标。无论设在哪个地方的八百半，理想全都一样，经营的目的，先以当地的利益为优先考虑条件。

所以，在当时新加坡还充满反日气氛的情况下，八百半本着以当地利益为先的观念开业，很快就获得当地民众接受，业务因此迅速发展起来。

消费者和投入八百半工作的人，大家都享受到幸福的喜悦。

在美国，没有人不知道亨利·福特这个名字，他从一文不名变成一代汽车工业巨子。也没有人不认识希尔顿这个名字，他是个由贫苦环境中出人头地的酒店业大王。

这些人，全凭善意和信念的支持而成功。

亨利·福特说：

“我从无限的宇宙中找到了宝藏，这是我成功的主因。”

什么是宇宙中无限的宝藏呢？

答案十分简单：信念就是无限的宝藏。

让我以自己的经验来说明信念的实存力量。

一九五〇年四月十三日。

日本热海市发生一场空前大火，烧去市内一千间店铺和民房，四千多人无家可归。

我父亲在一九三〇年跟母亲合力经营下来的小水果杂货店八百半商店，在这场大火中，付诸一炬。

那天，父亲出了门，母亲带着弟弟去办新学期入学手续，只留下我看店。

火势迅速从街的另一边烧过来，我幸好急急逃命，才没被烧死。

但是父母辛苦经营了二十年的小商店，就这样全被大火烧光了。

原有的家和小商店已经烧毁，我们一家经过一段相当苦难的日子，才把新的房屋重建起来。

当新家建好的那天，望着即将可以搬入的房屋，我心里一阵感激，觉得是一种来自信念而形成的超自然力量，协助我把失去了的家重建起来。

这么一阵感激，不止对新家具备信心，同时也对已经不存在的老屋暗自感谢。

对住过的房屋感谢，就有如向养育我的父母表示孝心，同样是好事。

火灾造成的损失，打击了父母亲的信心。

但是，我想尽办法劝说他们。在搬入新屋后没多久，父母亲便忘掉灾害的苦痛，又像过去一样勤奋工作了。

火灾的伤害，给我一个很大的启示。

我当时对自己这样说：“不能就这样屈服，我要尽全力协助父母亲，把新的家再建立起来，要再次把八百半的小招牌挂起来，还要把这小商店变成热海市最大的商店，还要把八百半的业务，伸展到全世界去。”

火灾发生后的第二天，我在附近的旧仓库租了个空间，继续挂起八百半的招牌，维持小生意的经营。

父母亲靠一贯的信用，很快便得到各方面的全力支持，再建的家比原来八百半商店大五倍。

这里，我有很多感触。

假设那场大火没发生，我们就不可能这么快建造出大五倍的家来。

又假如火灾过后，我们没有了斗志，放弃重建旧家园的努力，不止会成为一无所有的人，更没有后来在太平洋区域内发展大规模企业活动的可能。

是信念协助我和家人再建家园，这信念，后来便成为八百半百货超级市场的发展原动力。

大火灾劫后建起来的新房屋，不瞒你说，就是今天国际企