

〔日〕加藤义和 著
青岛大学日语系译

走向成功之路

——只靠努力就能获得成功吗——

青岛海洋大学出版社

走向成功之路

——只要努力就能成功如许

[日] 加藤义和 著
青岛大学日语系 译

青岛海洋大学出版社
· 青 岛 ·

图书在版编目(CIP)数据

走向成功之路/ [日] 加藤义和著; 青岛大学日语系译. — 青岛: 青岛海洋大学出版社, 2002

ISBN 7-81067-330-0

I. 走... II. 加... III. 企业管理—N. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 001524 号

青岛海洋大学出版社出版发行

(青岛市鱼山路 5 号 邮政编码 266003)

出 版 人 李学伦

日照日报社印刷厂印刷

新华书店经销

开本: 850mm×1168mm 1/32 印张: 6.125 字数: 108 千字

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数: 1—3 100 定价: 28.00 元

序

加藤义和先生是一位令人尊敬的成功企业家。他白手起家,经过几十年的奋斗,将事业由四国扩展到全日本。今天,又走出扶桑,投资中国,成就斐然,被日本报界称为“日本食品加工业在中国成功的楷模”。而近年,每见他虽年过半百却依然保持青春的理想与热情,我总为之深深叹服。

加藤先生也是一位儒者,他人如其名——仁义为纲、和气生财。他勤勉追求于儒家立功、立言的高尚境界,在商场百战之中不忘省察总结、付诸笔端,于是就有今天这部记述他几十年奋斗历程、闪烁事业与人生成功智慧的自传呈现在我们面前。在这部书中,我们能够了解加藤先生多彩的事业与生活,领略他过人的胆识,更加深刻体味到他和他的加卜吉株式会社成功的艰辛与快乐。这



部自传带来的启迪与鞭策,值得他的朋友和更多的人认真对待。

我向老朋友加藤先生自传中文版的出版表示祝贺。

青岛市人民政府副市长 周嘉英

2002年5月



序

成功几乎是每个人梦寐以求的最终归宿，而成功也成了阻碍世人继续前进、再上台阶的休止符。加藤义和先生跳出了这一人生的樊篱，凭借个人的勤奋和努力，从一个顶峰迈向另一个顶峰。《走向成功之路》一书中字里行间流露着加藤义和先生创业的艰难和人生的艰辛，渗透着加卜吉集团全新的经营理念。

加藤义和先生在日本经济不景气的时期，从祖辈手中接过了作坊式的家族生产企业，经过几十年的奋斗，把一个年销售额不足 2 000 万日元的小作坊变成销售额为 2 000 亿日元的大型跨国集团，这不能不说是日本经济领域中的一个奇迹。

“只要奋斗，就定能取得成功。”加藤义和先生这句深入浅出的话语道出了事业成功的真谛。虽



然他并未把创业的艰难看做是一件苦差事,但书中无时无刻不流露着其创业之维艰,尤其是在他的事业小有所成以后,他并没有沉溺于享乐的安逸中,“一定要向更高、更新的理想和青春挑战”的欲望强烈地冲击着他的心灵,正如书中《商道一代》所写道的:“经商,经商,不是售货,售出的是一颗火热的心。有山,有谷,有悲伤,人生旅途充满惊涛骇浪。”

加藤义和先生抓住了日本经济复苏和经济全球化的机遇,创造了日新月异的企业文化和全新的经营理念,实现了加卜吉的发展壮大。从“放眼未来,挑战性经营”的前瞻性营销策略,到“始于人也,终于人也”的哲学思想,都体现了加藤义和先生审时度势、顺势而为的真知灼见。尤其书中所提到的“GSR21 所需企业理论”——G 表示全球化,S 表示速度,R 表示变革,即 21 世纪是全球化的时代,需要在全球经济一体化的过程中,保持高



速、变革的态势,更是顺应了时代发展的潮流。

在经济全球化的时代,中国入世后面对着新的发展机遇,加卜吉的现代企业经营理念对中国企业在激烈的竞争中如何求得立足之地并实现国际化,有很多可供借鉴之处。尤其是经济全球化人性被高度异化后,加卜吉关于“不懂人者,人则不为”的醒世之言更应该引起我们的高度关注。加藤义和提到的“有变化才有机遇”,以“时刻保持危机感,不断向变化挑战”的经营思想,与中国传统文化中“穷则变,变则通,通则久”的辩证思想更是有异曲同工之妙。希望我们的企业能对加卜吉的资本运营、市场运作、企业全球化和文化理念的建构等方面认真加以探讨和学习。

青岛大学校长

徐纪良

2002年5月

日文版序

我在22岁的时候创办了加卜吉,当时,既无社会信誉,也没有一点像样的资产,只有我独自一人从零起步。

21世纪伊始,加卜吉迎来了创业45周年的喜庆之年。加卜吉创业当年的销售额不过2 000万日元,经过奋斗终于成为销售额为2 000亿日元的大型企业。平时人们经常这样地问起,你一定付出了常人难以想象的艰辛吧。可我从未认为这是一件苦差事,我相信:“只要奋斗,就定能取得成功。”时刻关注变幻莫测的时代前沿才能使企业一步一步地发展壮大起来。

我几乎对父亲德一没有任何记忆。在我出生翌年的1937年(昭和十二年),日本侵略中国的战争急剧升级,男子陆续被征入伍赶赴战场。祖父吉次郎开创之家业的继承人、肩负着干虾水产加工业的父亲,作为经验丰富的下士官也屡屡应征入伍,几乎不在家中。我隐约记得的是太平洋战役结束的前一年,即1944年(昭和十九年)12月,在母亲带领下,前往父亲从军的广岛县宇品船队会面的情景。父亲在宇品的小旅馆里等待着我们,旅馆的



屋檐下挂着冰柱,令人觉得寒冷透骨。但是父亲在旅馆里对我说:“味道好极了,快尝尝!”说罢,顺手递给我5根香蕉干。惟有当时那个场面,一直深深地留在我的脑海中。这一时刻也就成了我同父亲离别的最后一幕。

1945年(昭和二十年)3月24日,父亲乘坐的运输船在从鹿儿岛向台湾进发的途中被击沉,父亲也随着舰艇一同沉入大海。当时母亲年仅29岁,身边留下了9岁的我和弟弟义清(现任加卜吉副社长)以及刚出生不久的妹妹素子。

在父亲经鹿儿岛向台湾进发的1945年3月,号称保卫国上的最后堡垒硫球群岛也被攻陷,日本走向灭亡已成定局。父亲生还的可能性已不复存在,最后只留下一张父亲寄给姑姑的明信片,邮戳日期为2月7日,也就是父亲出发前一个半月写下的。也许父亲意识到了军队要出发的险境,才写下了一些要关照我这个淘气包和义清之类的话,但最后却添上了一句“再见”。父亲一定是怀着无限的感慨,才写下了这句“再见”的。当时,“为国”捐躯被认为是天经地义的事情,然而这对我们今天生活在平时时代的人来说,简直就是无法想象的“疯狂时代”。回归到一个正常人的立场上来审视,作为父亲,抛下妻子儿女去死是多么残酷呀。当我站在拥有子女的父母的立场上时,我才真正懂得了父亲所写的“再见”一词的分量。

我深切地体会到失去全家人的顶梁柱、母亲至爱的夫君后，母亲那种无限的悲伤。母亲从早到晚一刻不停地帮助祖父打点着连男人都觉得忍受不了的水产加工类的重活儿。当得知父亲战死的噩耗，母亲竟两天卧床不起。为了把我们3个孩子抚养成人，从悲痛中重新站起来的母亲，从此默默地挑起了是常人两倍、三倍的重担。我们望着母亲的背影一天天长大。透过母亲的背影，使我真正懂得了劳作的至高无上和劳作之中的快乐与收获。

以下附上父亲寄来的最后明信片。

敬启：

自上次分别后，全家安康，深感安心。我自己现依旧健康地奉公行事，请勿挂念！言归正传，今后会有许多事需要你的关照，实在不好意思，多谢了。你交办寄给杉村的感谢信已经发出，请勿挂念。时光已近岁尾，银行工作会更加忙碌吧？请你一定要打起精神，不畏寒暑，努力拼搏下去。

小生不在期间，照顾父母之事就拜托您了。尤其父亲年事已高，我又远在他乡，你作为一名饱经风霜的孩子，独自一人守候在父亲身旁，劳驾你精心照料一下父母吧！我想清野也会帮上点忙的，可父亲或多或少认为他还是个孩子，有一点顾虑也是理所应当的。因此，你当然

走向成功之路

就成了靠山，务请你照料好父亲日常的诸多琐事。

另外，义和、义清两儿都顽皮十足，不辨世理善恶，望好好调教他们。

你曾经说过，如果是一名想步入挺进队的男儿，就当一名士兵。你有如此决心，就凭此信念好好地孝敬父母吧。絮絮叨叨说教连篇，请不必介意。我们兄妹彼此都属于寡言少语之人，平时很少交流，可在我们心灵深处，都富有诚意，我们是世界上最好的兄妹。时令不正，请加保重身体，过好每一天。

总之，一切拜托了。再见！

我协助母亲做事，心想反正迟早要继承家业，于是，在念小学的时候就主动承担了水产加工业的活儿。然而，这种机遇却过早地降临到我的头上。在我初三的时候，全家依靠的祖父因患脑梗塞一病不起。要拿到加工鱼干原料的沙丁鱼，人们称为“闯海”，须驾驶装有发动机的小船赶往渔场，当场讨价还价，收购渔民们刚刚捕获回来的鱼。闯海是男人的事，母亲不可能同舟前往。经过冥思苦想，可能驾船前往的男人全家只有我一个。面临应该继承家业还是选择自己希望的读高中两种前途，我苦恼极了。经过痛苦的抉择，我放弃了继续念高中的想法，15岁时便下定了继承家业的决心。

继承家业后，从渔季结束的11月至翌年5月我一直



在鱼糕商行做工。那时,早晨3点起床,3点半离开观音寺,每天睡眠朦胧地骑自行车穿梭于离家25千米远的琴平商行。并非受任何人指使才开始这项工作,是我自己愿意投身到连成年人都认为艰辛的商行世界中的。当时,以水产加工为生计的同行业内的人,每逢渔季结束,便闲玩起来,即使如此,他们也能养家糊口。可母亲却不是这样,为了把我们3个孩子培养成有用之人,即使到了淡季,也会帮娘家干些农活,帮亲属照料鱼糕生意。看着母亲终日拼命劳作的背影,我深深感到,哪怕别人停业休息,自己也要努力拼搏,才能使家庭富裕起来,才能使家计稳定发展下去。因此,我是凭自己的意愿决定从商的。因初入商界,最初什么也卖不出去。但我并未因此而气馁,而是采取了较其他人早去店铺、帮面馆老板刷盘洗碗、帮其他商店装卸货物等方法。通过这些不懈的努力,终于逐渐增加了营业额。半年之余,手中已积累了十万人民币巨额资金。“只要拼搏,就有回报。只要拼搏,就能幸福。”15岁的时候,通过经商我切身体会到了只要奋斗,功到自然成的道理。

为了发展家业,我在16岁的时候,利用经商和积累起来的资金,开办了水产品批发商店。当时我想,如果不通过经纪人,便可省去中介费。于是,我独自一人闯进了从没涉足的大阪中央批发市场,凭自己的能力,寻找买

主。为了谋求更大的发展,于1956年(昭和三十一年),在我20岁那会儿,创办了海产品批发店加卜吉(当时店名为加卜吉水产)。

1959年(昭和三十四年),池田内阁执政后,推行所得倍增计划;1964年(昭和三十九年),开通了新干线,举办东京奥林匹克运动会等;到了昭和三十年代后期,迎来了经济高度增长时代的鼎盛时期。当社会发生变革时,随之而来的,必然是由此产生相应的扩大需求。受经济高度增长的影响,一些学校、工厂供给饮食的现场厨师大量缺员。此时,人手少、但能解决大量的包伙并能保鲜的冷冻加工食品的新型需求关系应运而生。我紧紧抓住这一变化的机遇,迅速将事业主体转向了以炸虾为核心的冷冻加工食品。这一决策随即见效,顺应时代潮流的炸虾及炸鱼等冷冻加工食品销售额直线上升,加卜吉也由此迅速得以壮大。

在1973年(昭和四十八年),石油危机后的萧条时期,我意识到处于资源严重匮乏的日本,可稳定供给的食品为何物,美味、丰美的副食品又为何物这一关键的问题,迅速开发了冷冻土豆饼,并将其培养成了畅销食品。此后,又向人们认为十分困难的冷冻面条发起冲击,并获得了成功。

最近,加卜吉又向国际化的价格体系,即所谓“价格

革命”发起挑战,不再仅仅单纯地调整国外进口的原料,还确立了包括中国及东南亚等在海外加工的生产体系,并向日本人的基础主食——“米饭”,增加附加值的冷冻米饭及无菌包装米饭等米饭市场投入了极大的精力。

21 世纪,加卜吉又提出了保健(包括医疗)和环境两大经营课题,为实现非“衣食住”的老龄化社会中的新型“医食住”的目标,展开了新一轮挑战。企业经营者的使命在于,首先应使企业永久生存下去。为达此目的,即使在业绩良好的情况下,也应时刻保持清醒的头脑,关注时代的变化,并不断对其变化进行挑战。时刻保持高度的危机感,看自己企业现在所做的工作是否能永久地持续下去,现在畅销的商品是否能永久地畅销下去。若社会的需求发生变化,商品销售渠道及经营方式亦应随之改变。此时,被动的面对其变化(认为“社会已经发生了变化,我无计可施”)和主动的面对其变革(采取“社会若变化,未雨绸缪,即先制定好对策”)的两种态度会产生截然不同的结果。如果时刻没有危机感,在有精力之时,不制定好将来的目标,就把握不住“变化”这一千载难逢的机会。

加卜吉正是不断抓住了这一变革挑战的机遇,才有了今天。45 年来,加卜吉始终坚持把总公司设在香山县观音寺市。虽说地处四国的僻壤之乡,但我们始终充满



了危机感,如果脑子里绷紧下一次需求是什么这根弦,就永远也不会被时代所抛弃。更何况 IT(信息技术)产生迅猛发展的当今时代,可以说,僻壤之乡的弱点早已消失得无影无踪。加卜吉先行一步的“企业地方时代”,目前正刚刚崛起。

经营加卜吉的同时,1973年(昭和四十八年),在我37岁的时候,我被任命为全国最年轻的市议会议长。从1975年(昭和五十年)起,连续4届16年我又出任观音寺市市长。“从政”和“经商”的不同经历,使我受益匪浅。在管理两种截然不同的群体过程中,使我重新认识到,一个集体的存亡,关键在于“始于人,终于人”。一个人的意识和思维会随着他所处的环境而改变。安逸的生活环境会滋生娇惯,艰苦的环境则使人坚强。这不仅适用于企业,也适用于一个小的家庭。能改变一个家庭环境的人是父母,而企业则需要管理者。管理者如不创造一个职工认可的“必须时刻奋进的环境”,那么,这个企业就将寿终正寝。日本是世界上少有的自由国家,也是一个有奋斗就有回报的社会。因此像我这样一个才疏学浅的人,可以凭自己一人的努力,从零起步,把加卜吉运作成了销售额达2000亿日元的企业。只要奋斗、进取,绝大多数的理想是可以实现的,当今的年轻人以及管理者,恐怕不会忽略这一现实吧。信奉“只要奋斗,就会成功”的信条,



朝着目标进取,就一定能拿到通往成功之门的金钥匙。

本书记载了我从经商时代起,50年历程中所体会到的人生哲理和经营哲学。一味地陶醉在以往的成功经验中,就不会有发展。如同从陈旧之物中产生新生事物,必然有其缘由一样,事实上,许多启示都蕴藏在昔日的历史过程中。

所谓学,即“模仿”。若想单纯地破译成功的秘诀,就要学习模仿业已获得圆满成功的人的经验。反之,如果学其失败之处,也可将其作为教训加以鉴戒。理解了这一单纯的事理,就应即刻实施好的计划。即“知行合一”,用我的话来说,即“言出即行”,这一理念就是引导企业走向繁荣的关键所在。

作为才疏学浅之人,在回顾我的人生历程中,倘若能向广大读者提供点滴通往21世纪的启示之言,就是我的莫大荣幸了。

加藤义和
2001年4月

