



日本财经大腕 谈中国

蒋丰◎著

Japan

Japan

Japan

Japan 台海出版社

蒋丰看日本

日本财经大腕 谈中国

蒋丰◎著



台海出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

蒋丰看日本：日本财经大腕谈中国 / 蒋丰著.

— 北京：台海出版社，2014.12

ISBN 978-7-5168-0512-1

I. ①蒋… II. ①蒋… III. ①经济发展—日本—通俗读物

②中国经济—经济发展—通俗读物 IV. ①F131.34-49②F124-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第273160号

蒋丰看日本：日本财经大腕谈中国

著 者：蒋 丰

责任编辑：侯 玢

装帧设计：孙至付

版式设计：孙玉红

责任印制：蔡 旭

出版发行：台海出版社

地 址：北京市朝阳区劲松南路1号， 邮政编码：100021

电 话：010—64041652（发行，邮购）

传 真：010—84045799（总编室）

网 址：www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销：全国各地新华书店

印 刷：固安县保利达印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：170×230 1/16

字 数：247千字

印 张：18.5

版 次：2015年5月第1版

印 次：2015年5月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5168-0512-1

定 价：38.00元

版权所有 翻印必究



前言

中国在六大安全领域还需要向日本学习

2014年岁末，当《蒋丰看日本：日本财经大腕谈中国》访谈集的校对稿“齐、清、定”地放在我案头的时候，引发了我不少的感慨。

先讲一点我个人的体验以及感受。从某种意义上讲，我是近30年来中日两国社会经济发展的见证人。

我1988年自费到日本留学。当时，我们国家对外汇实行严格的管制，每个自费到日本留学的人员，允许一次性兑换8000日元。当时，从东京成田国际机场到东京都的中心——新宿，乘坐轻轨电车需要3400日元；乘坐专线大巴需要8000日元；乘坐出租车需要24000日元。如今，我们国家有雄厚的外汇储备，每个到日本自费留学人员，可以每年兑换5万美元——大约在500万日元以上。我想，拿着8000日元进入日本的中国人和拿着500万日元进入日本的中国人，对日本社会乃至经济看法会完全不一样。

当年，我到日本的第三天，就到东京六本木一家中餐馆洗碗打工，然后星期六、星期日当清扫工、搬运工。我曾粗略地计算过，我在日本至少打过13种工。现在，到日本的中国自费留学生打工的越来越少

了，不少学生告诉我：“我爸爸让我到日本先玩半年后再考虑打工的事情。”“我妈妈说家里的钱足够，不让我去打工！”更有一位同学在饭店打工时不小心划伤了手指，通过微信拍照传给国内的亲属，一个星期后爸爸妈妈、爷爷奶奶、姥爷姥姥齐刷刷地来到东京。那种抱头痛哭的场面堪称一绝！而这背后，是中国社会经济的发展。

当年，我回国探亲的时候，还有所谓的“四大四小”指标，用这些“指标”可以购买电视、冰箱、洗衣机、自行车、照相机、随身听、唱机、电子琴等家用电器。如今，中国留学人员以及游客从日本回国的时候，有能耐的是买汽车，通常人是买马桶盖、电饭锅、化妆品、貂皮大衣、长筒袜甚至牙膏牙刷、纸尿布、奶粉等家庭日用品。当年，日本人到中国去，只要赠送给中国人一支圆珠笔或者是一个一次性消费的打火机，中国人都会非常高兴；如今，日本人到中国去之前，常常为赠送中国朋友什么礼物而纠结不已，他们真的不知道送什么好了。这种对日本产品需求的变化，从另外一个侧面反映了中国社会经济的变化。

当年，我们到日本读书求学，毕业后求职上班。如今，我们自己创业发展，开办公司，自己当老板，成为经营者和雇佣者。这样一条留学生——就职者——经营者的发展轨迹，不仅反映了20世纪80年代中国改革开放后走出国门的新华侨的发展史，更反映出日本社会经济的变化——日渐趋于国际化。

三十年河东，三十年河西。当年，中日两国的经济状况可以用“两个世界”来形容，中国的GDP是日本GDP的四十分之一。2010年，中国的GDP达到5900万亿美元，日本的GDP为5400万亿美元。中国超过日本，成为世界第二大经济体。

坦率地讲，在中国和平崛起、经济高速增长后开始进入“中高速增长”的今天，中国还是否需要向日本学习呢？我经常思考这个问题。在我看来，近代史上，1894年甲午战争大清失败以后，曾经卧薪尝胆“以

强敌为师”，在1896年派出13名赴日公费留学生，学习日本的政治、军事制度，结果导致1911年中国社会政治上发生质的变革。当代史上，中国改革开放的总设计师邓小平1978年10月出访日本，仍然是“以强敌为师”，乘坐新干线列车，参观日产汽车公司、松下电器公司、新日铁公司，争取到日本大量经济、资金、技术的援助，为2010年中国成为世界第二大经济体奠定了基础。那么，今天中国是否还需要向日本学习呢？

近年来，作为华文纸媒《日本新华侨报》的总编辑，我走访了近百家日本企业的大腕。我听他们时而动情时而冷静地谈中国、谈中国经济、谈中国人，当然他们对比的坐标是日本、是日本经济、是日本人。这种现场走访、亲耳倾听乃至偶尔的思想交锋，不仅让我感受到日本财经大腕们的一些情怀，更坚定了我的一个信念，那就是今天以及今后相当长的时日，中国的企业家、经营者们仍然有向日本学习的必要。

简单地说，中国经济和企业家、经营者们至少在食品安全领域、交通安全领域、住宅安全领域、医疗安全领域、环保安全领域、教育安全领域这六大领域方面，需要谦虚地向日本继续学习。现在，国内年轻人中有“哈日族”的说法，对此，我有点不以为然。一个“哈”字，表现出来的不仅仅是“喜欢”，还有一点“点头哈腰”的味道。如今，我们不必过于“哈日”，但应该“知日”“学日”，与其争口舌之快做“键盘党”，不如脚踏实地“学习日本”。日本在现代化、工业化、城镇化等方面都走在了中国的前面，这是在付出沉痛代价后取得的。今天，如果中国经济能够汲取日本经济发展过程中的沉痛的教训，中国就会走上发展的“快车道”“便捷道”。如果中国经济忽视于此，就会重蹈日本经济的挫折和覆辙。应该说，这也是我采访日本财经大腕的初衷之一。

最后，我要感谢《日本新华侨报》社长吴晓乐女士。她至今担任报社社长已经15年了，也是一位经营者。《日本新华侨报》社能够从单一纸质媒体公司发展成为今天这样多媒体的、有影响的公司，与她的运营

有着直接的关系，与她善于向日本企业家、经营者学习有直接的关系。我还要感谢《日本新华侨报》的优秀的编辑、记者、营业团队，没有他们大量、辛勤、细致的努力，这本访谈集的问世是不可想象的。同时，我还要感谢本书的策划者北京兴盛乐书刊发行有限责任公司总经理赵涛先生和本书的出版方台海出版社。在一次偶然相遇的机会，是他听到我讲述这些采访内容时，当场拍板，以至于有了这本访谈集的问世。

多少年后，我希望能够再写一本《中国财经大腕谈日本》。千年的文字会说话，这样的访谈集可以见证中国和日本是在亚洲成为“强强并存”后如何进一步发展的。这样的发展，于世界有益，于中国、于日本，也都是有益的。

《日本新华侨报》总编辑

蒋 丰

2014年12月22日于东京

目录 ▲

- 01 爱己乃不善之最也 / 001
记日本“经营之神”稻盛和夫
- 02 要在中国争做好“企业市民” / 007
记“丰田王国”第六代继承人丰田章男
- 03 让中国消费者信赖“日产” / 013
访日中合资企业东风汽车有限公司总裁关润
- 04 架起日中之间的“空中友好桥梁” / 020
访日本航空公司总裁植木义晴
- 05 我要成为日中之间的一座“大桥” / 027
访日本全日空航空公司会长大桥洋治
- 06 希望中国市场销售份额能超过日本 / 032
记日本优衣库掌门人柳井正

- 07 外企要有取之中国用之中国的精神 / 039
访株式会社Cross Company社长石川康晴
- 08 让时尚文化为日中民间交流推波助澜 / 046
访株式会社TuTuanna社长上田利昭
- 09 通过和服为中国留学生展示日本文化 / 052
访东京山喜株式会社董事长兼总经理中村健一
- 10 日企在华投资不应再指望廉价的人工费 / 058
访日本经团联副会长、株式会社小松制作所会长坂根正弘
- 11 中国式的市场经济在危机中凸显优越性 / 063
访日本东丽集团社长日觉昭广
- 12 中国依然是未来发展的最重要市场 / 070
访富士施乐株式会社社长山本忠人
- 13 到中国传播“香道” 实现“文化回流” / 076
访“日本香堂”集团公司社长小仲正克
- 14 日本企业家在智能创造方面应学习中国 / 082
访日本BroadBand Tower股份有限公司社长兼CEO藤原洋
- 15 中日经济互惠互利的时代正在到来 / 088
访日本NTT数据公司社长岩本敏男
- 16 网络改变社会 问题亟需解决 / 093
访日本因特网先驱、艾杰集团董事长铃木幸一
- 17 经营者要能凝聚人才实现共同梦想 / 098
访日本GMO INTERNET集团董事长兼总裁熊谷正寿

- 18 要培养日中两国年轻人做IT人才 / 105
访日本克拉在线公司总裁家本贤太郎
- 19 “为促进日中友好我愿意随时效力” / 111
访株式会社皮乐的创始人布川郁司
- 20 “亚洲人的美容应由亚洲人来做” / 119
访日本Sapho诊所所长白壁征夫医生
- 21 中国经济转型有望带动亚洲的发展 / 126
访日本内藤证券株式会社社长内藤诚二郎
- 22 中国的经济发展已经开始由量到质 / 133
访日本亚洲投资公司社长细洼政
- 23 人民币国际化不必急于一时 / 140
访日本SEVEN银行董事长安斋隆
- 24 让年轻员工“脚踏实地”了解中国 / 145
访日本东洋证券社长大畠胜彰
- 25 日中两国仍应求大同存小异 / 150
访日本SBI控股株式会社总裁兼首席执行官北尾吉孝
- 26 日中之间的纠纷是彼此重视的一种表现 / 158
访日本双日株式会社会长土桥昭夫
- 27 让中国消费者的“面子”更加靓丽 / 164
访日本川井贸易公司社长川井振
- 28 “日中做伙伴能创造世界一流的东西” / 169
访日本江守集团社长江守清隆

- 29 期待日中两国关系慢慢地好起来 / 175
访三越伊势丹公司社长大西洋
- 30 没有任何国家的市场能够取代中国市场 / 181
访良品计划株式会社会长松井忠三
- 31 食品安全再进一步 食品健康再进一步 / 188
访株式会社明治董事长川村和夫
- 32 支持习近平主席限制“三公消费” / 193
访日本和民集团会长渡边美树
- 33 “讨人喜欢的人才能够获得成功” / 199
访摩斯饮食服务公司会长兼社长樱田厚
- 34 换位思考才能让日中关系进入新时代 / 205
访日本贺茂鹤酿酒公司名誉会长石井泰行
- 35 日中需在食品安全问题上互相借鉴 / 209
访株式会社Gourmet社长棕本充士
- 36 将“小肥羊”带入日本的“牧羊人” / 217
记著名火锅连锁品牌“小肥羊”日方代表青山浩
- 37 开发中国市场不仅为获利也为报恩 / 223
访株式会社山田养蜂场社长山田英生
- 38 为了两国饮食、生活文化的交流与发展 / 229
访日本白鹤酒造社长嘉纳健二
- 39 日中政治矛盾不应影响日中经济 / 233
访日本邮船株式会社董事长宫原耕治

- 40 日本公司应做好中国的“企业市民” / 239
访日本通运株式会社会长川合正矩
- 41 中国的发展强项是具有凝聚力和向心力 / 244
访大和运输株式会社社长山内雅喜
- 42 观光产业的实质是“和平产业” / 252
访日本HIS国际旅行社董事长泽田秀雄
- 43 温泉，让人感受到一种母性的力量 / 258
访观音温泉社长铃木和江
- 44 日中房地产业界应携手合作 / 264
访日本株式会社NEXT社长井上高志
- 45 日中大力推动人才交流能实现双赢 / 271
访日本绳文株式会社董事长古田英明
- 46 “众包”的中国市场会比美国市场大 / 278
访株式会社Crowds Works社长兼CEO吉田浩一郎

爱己乃不善之最也

记日本“经营之神”稻盛和夫



“经营之神”稻盛和夫

日本亚洲投资公司（JAIC）一位78岁的老人，当年接受日本首相野田佳彦的邀请，在日本航空公司濒临破产时临危受命，只用了两年时间就重建了公司并成功再次上市。这个人就是有着当代“经营之神”美誉的稻盛和夫。

话说当年，稻盛和夫27岁开始白手创业，不但将自己的“老本行”——京瓷公司打造成为世界500强企业，还凭着一股造福于民的信念进军电信业界，最终通过市场竞争大幅降低了日本的通讯费，同时也让后来的KDDI公司跻身世界500强行列。

在日本，稻盛和夫与已经去世的松下幸之助、本田宗一郎、盛田昭夫并称为“经营四圣”。他自己多次强调指出，是年轻时学习了中国圣人们的教导，才有了自己的今天。越是竞争激烈的时代，这些圣人们所教导的正确的为人之道才是最重要的。

爱己乃不善之最也

众所周知，今天的中国大陆的企业正在转型过程中，在这样的一个变局当中，稻盛先生的经营理念对中国的企业产生什么样的影响，会有些什么样的启示呢？

稻盛和夫这样说：“如果有人问我：公司是谁的？我会毫不犹豫地回答：‘公司的意义在于追求全体员工物心两面的幸福，是为了客户、交易对象、地区社会以及所有与公司相关的人。’

“虽然有人主张‘股东主权论’，认为为股东谋利才是公司存在的目的。但京瓷公司从创业到现在，我从来没有讲过这种话。我希望在保证他们利益的同时，把公司做成让员工安心、开心工作的地方，并因此得到社会的广泛信赖和尊敬。从这个意义上讲，经营者首先有责任让自己率领的团队获得幸福。

“我所尊敬的同乡前辈西乡隆盛在他的遗训中说：‘爱己，乃不善之最也。’这是为建立明治政府竭尽全力的西乡，对当时醉心于私利自欲的领导人所发出的警示。‘包括自己的生命在内，只有能够抛弃私心的人才能成就大事。’这句话不仅适用于经济界，也适用于各行各业。我坚信，领袖的标准就在克己奉公。

“对于中国来说，现在确实到了转型期，无论是经营者还是个人都面临很多抉择。在进行判断时，是以私利私欲进行判断还是以人的良知来判断，结果将迥然不同。

“我年轻时就开始学习中国的孔孟之道，也认真钻研了《论语》。我感叹这些中国的优秀人物，有着了不起的思想。或许有人认为，在如今这个时代赚钱才是最重要的，这些古老的道理已经行不通。但这是不对的。

我认为越是竞争激烈的时代，这些圣人们所教导的正确的为人之道才是最重要的。这种思想造就了今天的我。

“的确，经营企业需要追求利润。但君子爱财也应取之有道，不能为了利润而不择手段。我们应该通过正道来追求利润，这样才符合爱他、利他的思想。

“以重建日航为例。我接受这项任务时，约4万日航员工正面临失业。当时日本经济不景气，很难想象这会给日本社会造成何种恶劣影响，大型企业破产也会给日本经济带来冲击，降低外界的信心。所以我既要保住他们的饭碗，也要守住日本企业的名誉。我为了帮助员工，抱着利他之心来到了日航，员工们非常感动。他们在每个岗位上都钻研创新，不断地进行改革，结果收益就提高了。可以说正是利他之心带来了利润。”

日中关系终能走出困境

近年来，中日两国因为钓鱼岛危机引发关系持续紧张。日本的政治家和经营者，今后应该如何与中国打交道？

稻盛和夫告诉记者，日中关系现在暗流汹涌，情况非常严峻。处理起来并非易事。日中两国都坚持认为那是自己的领土。领土问题不能简单地用一加一等于二的简单方式解决，这个问题就像是卡在嗓子眼里的刺，要想取出来需要花费时间。

但是，包括经济在内，日中不能单单因为这个问题就一直坏下去。日本人要把国土问题放到一边，对中国民众以德待人，对于中国政府人士，也要用日本人的高尚德行去接触。

在中国数千年的历史中，出现过孔子、孟子等众多杰出的哲学家。哲学理论非常精辟，普通的大众也拥有这样的素养。我觉得日本应该放弃霸

道，对中国以德行来接触。在中日企业的经营与合作中也是如此，除了做好自己的工作外还要关心和呵护对方。德是待人之本。

日中两国间的问题不会通过激烈的方法解决，因此它也是一个长期性的问题。但是两国人民的本性是十分相近的，接受的传统文化熏陶也十分相近。因此从这个角度来看，我认为两国关系终能走出困境。虽然这也许需要很长时间。

中国人开始接受稻盛哲学

在中国，稻盛和夫的书籍不断出版，“稻盛哲学”也日渐获得认可。他的哲学在中国最受欢迎的是哪一部分？

稻盛和夫认为，应该是“稻盛哲学”中的“利他”之心。虽然公司经营者关心的根本问题是如何盈利，但我认为在这之前要先考虑如何“利他”。如果你自己想盈利的话，别人也想盈利，那么就必须考虑双赢的问题，否则就永远是“一锤子买卖”。经营需要方法和技巧，但最终这些都与经营者的品性有直接联系。如果经营者被“利己”之心驱使的话，那这个世界将变成什么样？

举个例子，现在欧美的经营方式就是“利己”。只要自己能赚钱，别人再苦再累也与己无关。还有成果主义，只要员工做出成果，我就会给他涨工资等。这就是“利己”之心驱使经营者采取的经验技巧。但我认为这是行不通的，经营者必须基于“利他”的基础之上。这个理论在中国越来越受欢迎。

我在北京大学和清华大学演讲时，曾有中国著名的教授对我说：“中国为了快速实现现代化，一直给学生灌输欧美的经营教育理念。但我们现在需要深刻反省，今后也打算将你的哲学介绍给学生。”

那么，看上去是“利己”观念横行的中国，为什么开始接受“稻盛哲学”了呢？我觉得是群众已经认识到，现在的中国企业间回扣现象横行，部分政府官员行贿受贿也愈演愈烈，这些都是不正常和不健全的现象。为了改变这一现象，我在中国四处奔走演讲，不辞辛劳也不接受报酬。我想正是因为中国民众看到了我的行动，才对我的理论产生信心。我的理论还在不少中国政府人士间引起了共鸣。他们认为中国的经营者可以因此得到启发，非常有意义。

中国是个拥有13亿人口的大国，不可能一朝一夕就得到根本改变。但是我看到越来越多的中国各阶层人士开始拥有“利他”之心，我很期待中国会发生改变。

中国文化影响一生

从“稻盛经营”到“稻盛精神”，稻盛和夫已经成为了日本成千上万人们追随和学习的对象。但稻盛和夫在教导员工或在外演说时总强调“自利利他”“积德行善”等中国古典的道德规范。这些东西到底对稻盛和夫本人有什么样的影响？

稻盛和夫回答说：就像我刚才所说的，中国的传统思想造就了今天的我，这表现在很多方面。比如我曾在1997年时皈依佛门，在一家禅宗寺院出家。当时很多人认为，佛教普度众生和企业追求利润的理念相悖。但我认为这是个极大的误解。佛教中有一句话叫“自利利他”，认为要想自己获利必须造福他人。在企业经营当中，我也经常要求员工尽力帮助别人。这样肯定会有回报。

僧人的化缘修行非常辛苦，对身心忍耐力都是一种锻炼。当天傍晚我拖着疲惫的步伐回寺院的途中，路上一位正在扫地的老太太向我走来，她