

我的经营之道

日 和田加津 著
杨 晶 李建华 译

中国发展出版社

出版前言

我们翻译出版这本书，是基于这样几点：
他山之石，可以攻玉。我们应当借鉴，而这本书中有值得我们借鉴的东西。

和田加津，是本书的主人公。出版她的自传，我们是很高兴的。

这本传记可读性是很强的，不乏启迪人、打动人之处。娓娓道来，侃侃而谈，相信读者不会失望。

值得指出的是，和田一家的创业精神、奋斗精神，读者在字里行间可以感受到这些精神对八百半公司的崛起、发展，有着多么重要的作用。

同样，八百半的奉献与爱、职工教育，也是由来久远、极为重视的。看了这部作品，你会得出这样的结论：八百半所以发展成为国际流通集团，所以能在今天的日本商界占有举足轻重的地位，是同奉献与爱的企业精神，职工教育的素质建设密切相关的。

我们认为，和田一家和八百半的创业精神、奋斗精神、奉献与爱的企业精神，以及对职工队伍的素质教育锲而不舍的精神，是值得我们创业者、企业家、第三产业特别是商界朋友参考借鉴的。

当然，由于国情的不同，信仰的各异，传记中的某些观点还是“仁者见仁，智者见智”吧！

中文版序

陈伯林

我认识和田加津女士，是在1990年10月24日中国综合开发研究院（CDI）欢迎日本八百半国际流通集团宴会上。那是八百半国际流通集团首次进入中国，CDI为欢迎以和田加津为首的代表团在北京人民大会堂安徽厅举行宴会。席间，她托菅家茂先生转告我：她有一本传记，请我考虑能不能帮助她在中国出版。我高兴的一口承诺。

后来，CDI国际合作部收到了八百半寄来的和田夫人的自传《祈祷与爱的经营之道》（中文版译为《我的经营之道》）。原出版该书的日本文化社也来函表示支持，并积极提供一些方便。我方交由中国发展出版社出版。文字翻译为和田加津女士较熟识的我国日文翻译杨晶女士和其丈夫李建华先生。

我们无论从这部传记的前言中，还是正文中，都能通过和田夫人娓娓道来的回忆、栩栩如生的描述、自然真实的流露和充满激情的故事，感受到这是一部生动、细腻、打动人心、给人启迪的优秀传记。

这是一位日本普通女人、一位日本普通劳动者的不平凡的创业史、奋斗史。

这是一部从一根扁担起家的小菜店，到当今的八百半国

际流通集团的崛起史、发展史。

我以为，和田夫人和丈夫良平，以及他们的孩子们、职工们，正是靠敬业精神创业，靠企业精神奋斗，靠奉献精神崛起，靠牺牲精神发展的。

从敬业精神看，和田夫人开始并不喜爱卖菜这一行，而一旦经过一番波折而热爱这项事业之后，她便勇敢地挑起了重担，把它当做神圣的使命，甚至以“上帝的旨意”来对待。一次火灾烧光了千辛万苦积累的家业，全家一股劲儿从头干起就是个突出的实例。她和丈夫面对失误、面对灾害、面对突如其来的一贫如洗，镇定自若地重新创业，把这种敬业精神反映得淋漓尽致。

从企业精神看，非常明确，“奉献与爱”就是八百半精神。父辈如此，孩子亦然；会长如此，职工亦然。在执著地奉献与爱方面，和田夫人为孩子、为所有职工做出了极好的榜样。为了通过奉献与爱的教育，使新加坡八百半的职工树立八百半精神，当年67岁高龄的和田夫人甚至亲自飞到新加坡为那里的新店职工讲课。意外突来，风波叠起，都不能让她退却，她坚持到胜利。这一段故事给人以难忘的印象。人们可以由此体味到企业精神的树立及其发扬光大，需要付出怎样的代价，而一旦成为职工的自觉行动，又能创造出怎样的奇迹！

从奉献精神看，和田夫人的丈夫良平不愧为妻儿、职工的楷模。一场大火几乎是灭顶之灾，幸存的几车蔬菜涨些价天经地义，但良平坚持平价，坚持奉献；一场台风之后要么是商品奇缺，要么是物价突涨，而八百半仍旧独一无二的便宜、独一无二的奉献。他们没有把盈利放在奉献之上，而是对民众充满爱心。真可谓水火无情人有情，奉献之心爱更浓！

当然，这种奉献是会得到回报的，不管八百半人是否想象过、追求过，但是，他们最终还是得到了——顾客、民众的信任和理解——这些金钱所换不来的无形财富。

从牺牲精神看，无论是从良平夫妇忙于事业对病危的爱女于不顾，还是长子次子为拯救火灾之后的八百半争着牺牲一年的学习，抑或是为了新加坡建店做出被新加坡政府最后收归国有、奉献给新加坡人民的精神准备……，这种种的牺牲，比起八百半在热海地区实行有史以来第一次明码实价经营所做出的牺牲似乎都显得逊色。那场变革可谓令人伤透脑筋，酸甜苦辣尽在其中。我们从中可以得到的启发是多方面的、深刻的。

总之，相信亲爱的读者是会喜欢这本传记的。相信凡读过此书的人是会钦佩和田加津夫人的。相信人们会从八百半的创业史、奋斗史、崛起史、发展史中得到许多的、深深的教益！

我相信。

谢谢你，和田加津夫人！

谢谢你，八百半！

· 前言 ·

1983年，我光荣地接受了成长之家二重光轮奖。同年时值我77岁喜寿，受到了诸多人士的祝贺。这一年，我又自费出版了多年构思成型的自传《我的经营之道》。在“序言”中我这样写道：

回想起来，自1944年我开始接触成长之家的教诲以来至今已40年，正如谷口先生常说的“芝麻粒大的信仰也足以移山”。40年前播下的种子已经花蕾绽开，奠定了今日创建八百半集团的基础，怎不令人感怀。

为了能为更多人服务，和田家族正是作为成长之家的家族，全家都献身于布教事业：已故丈夫和田良平担任成长之家相爱会静冈教区联合会会长长达9年；长子和田一夫现在是成长之家繁荣会会长、非专职本部理事；我本人是前成长之家白鸠会静冈教区联合会会长、前白鸠会中央委员，同时作为地方讲师领命教务。

在纪念喜寿撰写自传之际，回首往昔可以说我的半生是献身于成长之家的人生。同时如果没有领受成长之家的教诲，无法想象会有今天八百半的幸运与和田家族的幸福。想到这些，仅在此对谷口雅春先生、辉子先生致以由衷的谢意。

在此还要感谢把八百半引向堪称第二次创业——明码实价销售的商业界研讨会和已故仓本长治先生。

成长之家告诫人们“我为人人，人人为我”即繁荣的诀窍。成长之家与商业界浑然一体，作为正确的人生之道，以及通过工作为人类社会服务的真正商人之道不仅迄今引导了我们夫妇、和田家族以及八百半集团，而且今后将继续指引我们。

但是，我们并非一开始就走上了这条大道。即使发现这条大道，然而走上大道还有一段距离，而且走上大道后也时有迷路或走上歧途的危险。回首往事，在这一过程中我为自己一如既往地致力于此，以信念确立人生，并使信念付诸行动、立足实践而感到充实，为不枉度半生感到满足。

最初，我想把自己走过的路传授给儿孙们。希望不仅儿子、孙子以及他们的孩子们能时刻把我走过的路传授下去，更顽强、正确地走过各自的人生道路，把工作继承下去。同时，如果可能，我希望他们从各自立场不仅振兴一个私营企业，而是振兴广泛肩负社会责任的八百半百货商店股份公司及其集团，为此竭诚团结、全力以赴。

出于这样的考虑，我开始执笔。周围的人们劝我，而且我也认为特别有必要让新职员们不仅了解创业当初，还要向他们如实地介绍八百半迄今为止的整个历程，因此写了这本书。

如果本书对与我有缘分的人们有所帮助，则令人大喜过望。

在由衷地感谢成长之家和商业界的同时，我愿意将此书献给结婚以来45年间同甘苦、现在已成故人的

亲爱的丈夫。

从那时至今，5年过去了。

我已八十有二，虽然自我感觉精神不减当年，但体力却与年龄相符不饶人地发生着变化。为此，我很想作为下卷进一步充实前述自费出版的自传，便抽空积少成多地写下了一点东西。

正值此时，日本教文社提出以我的名义出书，经再三考虑，决定在整理前书（第一章至第五章第一部）的基础上，增补下卷原稿中部分内容（第五章第一部分以后）集成一册。

我写这些本来是想把我走过的路转告给孙子们以及他们的孩子们，没想到今天会正式出版，令人喜出望外，同时不禁感到责任重大。从这一角度，我衷心希望读者予以批评指正。

令人高兴的是，在我整理原稿时，由八百半集团的干部和职员的女人们组成的学习教诲之会——和荣会各位同学为整理我讲演的录音付出大量辛勤劳动。

在本书出版之际，由于我几乎卧床，给日本教文社小岛隆次氏以及八百半朋友会常务、文化堂印刷董事高桥正雄氏以及许多朋友添了麻烦，谨致以由衷的谢意。

1988年10月

和田加津

目 录

前 言

第一章 我的婚事..... (1)

1 我的婚事..... (2)

我的父亲田岛半次郎 / 父亲做主的婚事 / 提亲的对象是良平 / 不愿嫁的对象 / 相生磨亮金钢钻 / 哭哭啼啼的新婚生活

2 我的丈夫..... (10)

丈夫和田良平 / 良平的迷惘 / 父亲的申斥

3 八百半在热海开店..... (16)

父亲半次郎瞄准了热海 / 把热海的担子交给良平 / 一根扁担的小本经营 / 行商努力的成果 / 以结婚为契机在热海另立门户 / 妊娠的契机

第二章 八百半创业..... (27)

1 八百半在热海创业..... (28)

从摊床到店铺 / 八百半创业元年 / 房租竟是65日

- 元 / 一心为筹措孩子的教育费 / 让新鲜的东西更
廉价 / 即使没有冷藏库
- 2 菜店的工作和育儿..... (37)
以菜店为主的思维方式 / 幼女良江之死 / 哭巴精
使我束手无策 / 为孩子的通知书而震惊 / 《培养好
孩子》的书 / 认识母亲的角色
- 3 战争时期的生意..... (47)
统制经济时期 / 做正直的商人

第三章 爱与信仰..... (53)

- 1 接触成长之家..... (54)
成长之家—入信的动机 / 加入成长之家志友会 /
重新认识丈夫的长处 / 夫妇爱是奉献的爱 / 由衷
的感谢
- 2 成长之家和长子悔过..... (63)
为长子被勒令退学而震惊 / 一夫选择的大学 / 在
飞田给修炼 / 来自飞田给的信 / 要成为日本最大
的菜店 / 自己的孩子都是上帝之子
- 3 热海大火教训..... (75)
热海大火 / 当天早晨增加的火灾保险 / 尽管商店
荡然无存仍感谢合家平安 / 没有加入火灾保险 /
失去的东西用劳动夺回来 / 烧得精光也要付款给
批发店 / 日本最贵的热海物价

第四章 懂得了真正的经商之道..... (93)

- 1 懂得了真正的经商之道..... (94)
参加商业界箱根研讨会 / 商店为顾客服务 / 这正是商人的存在价值 / 成长之家与商业界讲的是同一个道理 / 知道了为顾客元现金明码实价
- 2 八百半的现金明码实价经营..... (104)
热海的经商习惯 / 令人惊叹的红丸店明码实价经销 / 向明码实价过渡的决心和行动 / 新生八百半 / 丈夫、我和儿子三人一条心
- 3 通向明码实价的成功之路..... (116)
仓本长治先生的鞭策 / 在筑地市场采购的3个月 / 6个月后邀请批发商 / 在盈亏分界线降低一分毛利

第五章 八百半的教育..... (123)

- 1 八百半的职工教育..... (124)
对加班不满的五人帮 / 培养创业精神 / 30分钟的班前会
- 2 信誉是商人的生命..... (130)
热情接待买10日元东西的顾客 / 没送到的年终礼 / 灾后提供廉价蔬菜
- 3 企业在于人..... (137)
谋求优秀人才 / 招聘云游 / 日本一流的职工宿舍 /

母亲日的礼物 / 孝敬父母是一切之本 / 继承家业的多田

4 个个争气的孩子..... (148)

长子的辩论大会 / 变得强健的晃昌 / 读相马爱藏先生的《作为一个商人》 / 不等着学习而是主动学习 / 成长之家学生道场的陶冶 / 进入伊藤忠商社 / 儿子们的名声不错呀 / 赞誉田岛半次郎翁之会

第六章 在教诲指引之下..... (163)

1 成长之家和已故丈夫和田良平..... (164)

尊师谷口雅春先生赐解脱名 / 丈夫良平患胃癌住院 / 信仰成长之家难道不灵 / 和田良平61岁的新生

2 为传道而生的日日夜夜..... (173)

良平被诊断为肺癌再次住院 / 如果使命已尽 / 心绪好时想留下心里话 / 丈夫的遗嘱 / 消失的肺癌病灶 / 没赶上父亲临终和葬礼的儿子 / 恪守派驻巴西同志间的誓言 / 感谢父亲、感谢妻子 / 前一天和前一夜 / 这一天早晨 / 丈夫良平的临终 / 泰明从美国赶来参加葬礼 / 三岛店受到停业处分

第七章 传播真理的海外教育..... (197)

- 1 在新加坡开张与当地的职工教育..... (198)
决定在新加坡开设店铺 / 与三子尚己巴西副社长的承诺 / 我的使命——新加坡职工教育
- 2 一天4小时的心灵教育..... (206)
新加坡职工教育的开始 / 来自回教徒职工的抗议 / 心心相印
- 3 生动的八百半精神教育..... (213)
孝敬父母要从打招呼开始 / 表扬职工加班 / 怀着八百半的诚意“欢迎您” / 陈文成会长前来送行 / 在飞机上向丈夫·前会长灵前致谢

第八章 新生82岁的起步..... (227)

- 为使命而生..... (228)
忘记疼痛 / “母亲之日”家庭会议 / 到宇治别格本山去 / 泪中净心行 / 百感交集，忘掉拐杖 / 82岁新生的决心

后记..... (239)

和田加津略年谱..... (243)

第 一 章

我 的 婚 事

我的婚事

我的父亲田岛半次郎

1907年12月6日，我作为父亲田岛半次郎、母亲真知的长女出生在小田原的新玉（现在的荣町）。这里曾作为城镇、旅馆街繁荣一时，虽然僻静却是当地的中心。当时父亲经营的菜蔬商店规模在小田原已屈指可数。

父亲半次郎，1884年出生在小田原乡下一个贫穷的农民家庭，排行第二。

诚然，当时的农户即使有田有地，其生活依然贫困，并不轻松，况且田岛家族耕地少得可怜，更是度日艰难。到父亲前三代曾代代是奉职庄屋（村长）的名门，但是由于曾祖父好仗义疏财，为人画押做保，结果使祖祖辈辈传下来的土地丧失殆尽。为此，曾祖父自不待言，祖父和父亲也都吃了苦头。

祖父一心想早日恢复田岛家业，工作废寝忘食。他利用农活余暇，在小田原仅有的一家小戏馆“桐座”打工，也就是现在所说的短工或临时工，或带上灯油和灯芯之类远行到

人地生疏的松田和金子去卖，赚些额外收入。

排行第二的父亲半次郎帮助家里忙活着这块微不足道的田地。他很犯愁，很早就想：“当一辈子百姓受一辈子穷，靠种田翻身要等到猴年马月！”看着祖父的情形，父亲琢磨：要赚钱，种田费时出力还不如做买卖。自己排行老二，做买卖更合适。

“对，去经商！做买卖自食其力。”

父亲半次郎25岁时和我母亲真知结婚，从此另立门户，开始经销蔬菜。当然一切从零开始。他从自己帮工的父亲的地里买来菜，再用推车装上萝卜、油菜送到小田原镇上卖。父亲半次郎就是这样迈出了经商的第一步。

到镇上卖菜早出晚归。回到家里还要从父亲的地里和左邻右舍采购，有时借着月光拔萝卜、挖芋头，再运到附近河里洗净、扎好，连夜装车，一清早再拉到镇上卖。我的母亲一过门便也跟着咬紧牙关给父亲做帮手。父亲、母亲特别能干，干活儿一个人顶两三个人。而且父亲还和祖父一样生来不肯认输，事业心很强。

就这样，终于在小田原成了遐迩闻名的蔬菜商，甚至兼营批发蔬菜果品。父亲取自己名字半次郎一字，以“八百半”为商号，使买卖兴隆起来。

父亲做主的婚事

我做姑娘时代，因为八百半是小田原最大的蔬菜果品商，所以过的是无拘无束的幸福日子。但是，我进入女子学校绝非一帆风顺。当时的孩子，通常都是学完普通科小学六年课程就在家帮工或给人家当工，要么就是在小学再上两年高等科课程，待普通高小毕业后走上社会。除此之外，只有一少部分男孩子升入中学，女孩子进入高等女子学校。

由于我在小学学习成绩优异，所以老师向父母建议让我升入女子学校继续学习。虽然我也想去女子学校，但是父亲认为女孩子做学问就会狂妄，学会奢侈。父亲一开始就极力反对我升学，但最后还是同意了。毕业时我想当老师，但是父亲执意不肯。

遵循父亲雷打不动的想法，女子学校一毕业我就开始学裁缝。母亲早就说过：“你是丙午年生的，有了主儿就赶快嫁出去。丙午犯忌，所以不能犹犹豫豫。”

尽管这么说，凭父亲半次郎遐迩闻名和八百半生意上的关系，前来攀亲者似乎络绎不绝。然而，明明是为我说媒来的，但却一点儿也不向我透漏。父母嘴上说丙午年早嫁出去

认为丙午年火灾多，有丙午年生的女人杀夫的迷信说法。——译者