

<<索尼源流>>

图书基本信息

书名：<<索尼源流>>

13位ISBN编号：9787508019437

10位ISBN编号：7508019431

出版时间：1999-09

出版时间：华夏出版社

作者：(日)索尼株式会社传媒中心

页数：603

字数：238000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<索尼源流>>

### 内容概要

本书是《世界500强企业发展丛书》之一，本书包括从废墟上起步、接连不断的失败的试验、、难眠之夜、井深的新年理想、百老汇514号、你们肯定能行、VTR的开发和普及、市场革新（随身听）、迈向数字化音响时代、大力开发新技术、特丽珑彩色显像管、索尼城堡是人修建的等等。

希望读者喜欢本书。

本书记录着索尼公司从废墟上起步、面对接连不断的失败，不断进取、开拓、求新、求变、塑造索尼王国的成长历程。

索尼公司是世界上视听产品、通讯产品和信息技术等领域的先导及全球最大的综合娱乐公司之一。年销售额570亿美元，全球雇员总数达15万多人。

索尼的梦想——打动每个人的心灵，通过每一款前所未有的产品与全世界每个人分享生活的惊奇，喜悦和感动。

<<索尼源流>>

书籍目录

第一部 第一章 从废墟上起步 第二章 连接不断的失败的试验 第三章 难眠之夜 第四章 井深的新年理想 第五章 百老汇514号 第六章 你们肯定能行 第二部 第一章 VTR的开发和普及 第二章 市场革新 第三章 迈向数字化音响时代 第四章 大力开发新技术 第五章 特丽珑彩色显像管 第六章 索尼城堡是人修建的 第七章 全球地方化 第八章 努力解决国际通商、法律问题 第九章 发扬冒险精神 第十章 寻找硬件和软件的结合点 第十一章 索尼的形象 第十二章 历尽风雨 尾声50周年之际的第二次创业

## &lt;&lt;索尼源流&gt;&gt;

## 章节摘录

想到了就做，这就是东通工的企业文化。于是人们便立刻进行研究。日电的多田正信不知从哪里弄来了战争年代陆军使用过的钢丝式录音机的主机，说：“我这儿有一件东西，可供参考。”大家将它拆开，对它的录音、放音原理进行了深入研究。同时，盛田又通过美国朋友，搞到了采用不锈钢钢丝的钷石钢丝式录音机的配套元件。这仅仅是一个带有磁带盘和磁头的非常简单的东西，木原信敏又给它加上了放大器，经过这样一组装，作成了一件能够录音的机器。该机器进行的第一次录音是NHK发布的有关游泳选手古桥广之进在洛杉矶大会上创造新纪录的国际新闻。日本战前就已经有了钢丝式录音机。1940年东北大学和安立电气曾经联合开发过该产品，并且已经有了一定的眉目。在日电，以多田为中心也在进行进行生产。技术人员为了满足公司对高频晶体管的需求所进行的不懈努力以及科学家对制造过程中出现的故障所持有的打破沙锅问到底的研究态度相结合，终于研制出了优秀的成果，这是索尼公司所具有的突出特点。

“50周年是一个转折点。今后，我要把大家的力量集中起来，发挥团队精神，将公司发展成一个通力协作的、‘在公司自身的行动上具有神赐能力’的公司。”这是出井就任社长时，在会议致辞中讲的一番话。盛田在访美的两个月中，签定了向美国出口1000个麦克风、10台电台采访用磁带录音机的合同。另外，美国的大钟表公司布劳巴公司还就盛田作为样本带去的TR--52型机进行了谈判。

“价格方面可以接受。我们想定购10万台。”这桩生意看来马上就能谈成，但是盛田对于对方提出的条件却难以接受。

“使用SONY这个名字的话会不好销售的，我们要求使用本公司的名字。不管怎么说，在美国，没有人知道索尼。”这就是所谓的条件。

“这桩买卖绝对应该拒绝！”盛田虽然心里已经作好了决定，但是这样一宗大买卖，不能由盛田一个人来决定。于是回到饭店后，马上向日本发了一封电报。

“有一桩10万台的生意，但是条件是使用对方的商品名，所以我想予以拒绝。”回电马上就到了。

“回绝10万台的生意太可惜了。关于名字，就随他们便吧，这桩生意就答应下来吧。”这就是回电的内容。盛田能充分理解这种心情，但是也不想轻易地放弃自己的主张。于是又一次发回了“我想予以拒绝”的电报。但是公司方面仍然犹豫不定。盛田又向日本打电话：“我认为绝对不能使用对方的商标。我们不是好容易才起了SONY这样一个名字吗。所以我们就应该努力推广。第一，我们即使接受了10万台的定货，从东通工现在的状况来看，也是难以完成任务的。”盛田用手头很少的美元打电话进行说服工作。经商议，最终还是决定予以回绝。

## &lt;&lt;索尼源流&gt;&gt;

盛田来到定货的公司，传达了这一决定。

“有谁会知道SONY啊？我们公司的产品是经历了50年，才成为世界知名产品的。”对方的社长笑着说这话时，盛田感觉他好像是在说自己“真是个不懂生意的人”。

“那么50年前，又有几人知道贵公司的大名呢？”盛田反驳说。

“我们公司与50年前的贵公司一样，现在刚刚迈出50年的第一步。

50年后我们也将会把SONY变得与贵公司一样有名，所以这宗买卖是谈不成了。

”考虑到东通工的未来，不能仅想眼前利益。

而盛田呢，就当这件事情没有发生一样，踏上了归途。

此时是1955年。

提到TB--52型机，它还有一个爱称“联合国大厦”。

原来是因为它的外壳前面的格子状白色塑料壳子很容易让人联想到联合国大厦，因此得名。

5月，就在盛田二度访美回国不久发生了一件事情。

5月正值初夏，气温渐渐回升。

随着温度的上升，发生了一件大的事故。

外壳前面的格子部分(所谓的联合国大厦的各个窗子)，也就是白色塑料壳开始从黑色外壳上鼓起，而且还不仅仅是一台，所生产的100台几乎全部都发生扭曲。

井深等人大惊失色。

这是不能销售的。

万分遗憾，东通工生产的晶体管收音机第一代产品TR--52在正式发售前胎死腹中。

以此次外壳事件为教训，东通工从原来的外形、颜色设计研究开始转向真正的材料研究，为了实现漂亮、结实、永久不变形的目标，研究人员呕心沥血进行了不断的努力。

同年8月，新设计的TR--55作为日本第一代晶体管收音机开始上市了。

盛田要做的第一件事就是扩充这个小小根据地的人员。

我们现在已无退路，至少要获得比委托戴尔毛尼考公司销售时更多的利润，这是摆在我们面前的第一个问题。

”要实现这一目标，首先就必须确保必要的人才。

为了使公司能够初具形态，公司一边在报纸上刊登广告，一边前往斡旋人才的公司进行查询，紧急聘用了财会人员、仓库管理员、售货员等一千人。

公司的阵容总算是组成了，但是两三个礼拜之后，盛田发现在选拔人员的问题上犯了一个错误。

招聘的打字员不会打字，雇来的财会人员连记帐都不会。

“雇佣方式不对，才雇来了这样一些无法使用的人员。

但是即便不是这样，用自己那点笨拙的英语来驾御这些美国人也是一件费力的事情……”盛田此时毫无办法了。

“那就把他们解雇了吧。

”盛田的美国伙伴非常轻巧地说。

事实上，到了礼拜五那天，这家伙真的对雇员说：“你既然不会打字，那么从下礼拜开始就不要再来了。”

”支付了一周的工资之后，就把打字员解雇了。

盛田简直惊呆了，心想：“在美国，竟然能如此随便地解聘雇员……”这对他来说完全是文化冲突。

盛田觉得对已经聘用的工作人员说“解雇”两字是很难的。

这也是日本人比较普遍的想法。

“这可真是了不得的社会啊！不过对于经营者来说，倒是个难得的国度。

”盛田对美国社会的这种合理性非常中意。

公司内部的事情我们暂且不说。

现在对盛田来说，最重要的事情就是销售晶体管收音机。

要想销售，首先要招揽顾客。

盛田从磁带录音机的促销经验中得到启发，开始组织人员到各处讲解为什么现在的社会需要这样小型

## &lt;&lt;索尼源流&gt;&gt;

的晶体管收音机。

“在美国时时刻刻都有众多民间广播节目，但是目前的收音机只能放在桌子上收听，而使用晶体管收音机，就可以随时随地收听自己喜欢的节目。

”盛田的销售策略就是这样一边四处游说一边开拓新的市场。

在培训新上任的营业经理时，盛田从收音机的初步知识一直讲到上述的推销词。

但是，就在这位营业经理看起来已经能熟练工作、可以成为盛田的得力助手时，却突然提出辞职的要求。

其理由是：“为了家人的生活，需要挣更多的钱。

所以想去愿意付给现在工资两倍的公司。

”盛田很不情愿地放走自己亲手培养起来的人才。

但是盛田又不能支付他两倍的工资，所以只好另雇他人。

辞职的这位营业经理被索尼公司的强大竞争对手给拉过去了。

也就是说，盛田传授给他的那些销售技巧，全被带到了竞争对手那里。

这在日本是难以想像的。

盛田再次对美国进行反思。

起初，当盛田了解到在美国能够随时解雇不称职的雇员时，错误地认为美国简直就是经营者的乐园。但是现在面对自己苦心培养的人轻易地投靠到竞争对手那里的事实，他深深体会到，美国决非经营者的乐园。

“日本人与美国人的思维方式完全不一样。

”盛田此时算是亲身感受到了美国的合理性和可怕之处。

正如井深等人最初所希望的那样，晶体管从收音机、电视机到VTR，其使用范围不断扩大。

而且，现在又出现了一个想要使用晶体管制造计算机的人。

他就是研究部的植村三良。

他对厚木工厂生产的晶体管非常感兴趣。

在厚木工厂的废品桶里，有许多成品率不好的不合格晶体管。

植村想，这些东西虽然不能用于收音机和电视机，但如果用于数字电路的话，是没有问题的。

于是他就使用了1000多个晶体管，研制了一台计算机。

当时并不是出于销售的目的。

这台试制机作为计算机来说，还仅仅停留在起步的阶段，人们对它的评价也一般。

这反而驱使植村下定决心着手研制计算机。

植村一直认为：“现在的索尼因为晶体管的缘故，生意非常好，但是15年之后，将是数字化的时代。

”但是井深说：“我们公司是以前普通消费者为对象来生产产品的。

你所研制的这种东西，市场前景并不看好。

”坚决不肯接受植村的建议。

但是植村却不屈不挠地说：“因为使用的是那些被扔掉的晶体管，所以成本很低。

”但井深依然不愿意让植村等人进行这项研制。

研究部的人员只好瞒着井深，偷偷开始了这项研究。

结果被井深发现之后，批了一通。

看到大家竟然这样想方设法地进行研制，井深也就妥协了。

于是就附加上这样的条件：“你们可以研制一种能够取代算盘的机器，但是绝不允许搞大型计算机。

”植村等人的目标就是研制“具有索尼特色的小型电子算盘”。

当时在计算机领域，不断涌现出了像江崎二极管这样的研究成果。

研究人员和技术人员热衷于研制大型化、速度快的计算机。

而植村等人的研究正好与这种潮流相反。

他们研究的产品虽然不能与IBM的大型高速计算机相比，但是却是当时世界上还没有人真正进行研究的小型轻便计算器。

最初，大家研究是否可以使用江崎二极管制造电子算盘。

## &lt;&lt;索尼源流&gt;&gt;

但是由于它不符合植村等人所要生产的耗电量低的电子算盘的要求，所以有必要自己进行开发。于是大家就关于低电量消耗电路、如何显示计算结果和用什么作存储器等所有问题进行了一次又一次的讨论。

1962年夏末的一天，井深等高层董事站在MD--3号机前面，进行运算实验，从事电子算盘开发的每一个人都在旁边紧张地等待着井深等人对他们苦心制作出来的这台试制品的检查结果。

该机器附有电动打字机，能够将运算结果立刻打印出来。

一位董事首先用键盘打入了 X 的字样，然后在屏住气息的植村等人的面前按下了等号键。

几乎同时，随着一阵吱嘎吱嘎的声音，打字机将正确答案打印出来了。

看到这些，大家都深深地松了一口气。

这样，植村等人开发电子算盘的项目得到了高层领导的认可。

但是目前这种状态距离完成品仍然相去甚远，大家接着又试制了一号机和二号机。

为了满足即使速度稍慢耗电量也一定要低的要求，技术人员开始开发硅晶体管、硅二极管以及应用了高电阻的小型混合集成电路(hybd IC)。

就这样，1964年3月，世界上第一代全晶体管式电子台式计算器研制成功。

.....

## <<索尼源流>>

### 媒体关注与评论

1946年5月7日上午，井深大为了新公司的开业，把自己的梦想写进《公司成立意向书》。这是一份至今仍然适用，格调极高的意向书。为了这个梦想，以井深大、盛田昭夫为中心，岩间，通口、太刀等前辈艰辛劳作，通过大贺典雄、出井伸之的发扬创新、创造了无数个奇迹。索尼人正在进一步提高SONY四个字母的分量，开发激荡消费者心灵的商品，使这个生产经营多样化的综合企业更上高楼。



<<索尼源流>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>