

Глава 34: Корпорация Toga

Встречаясь в различных магазинах и торговых центрах по всей Японии, шатеи наводят страх, запугивая владельцев магазинов и операторов торговых центров по приказу Вакагасиры Рюдзи. В Японии проживает множество семей якудза, некоторые из которых имеют почетную репутацию, а другие - историю насилия и правонарушений. Одни менеджеры сопротивлялись требованиям якудза, другие подчинялись. Однако те, кто осмелился сопротивляться, вскоре обнаружили, что их машины уничтожены, и понесли значительные убытки.

--- Продажи KiShin SKT продолжали расти, а доходы KiShin достигли небывалых высот.

В штаб-квартире корпорации Toga Асахи Танака созвал совещание с советом директоров. Он представил директорам предполагаемые доходы KiShin SKY FamiCom.

- Как вы видите, всего за два дня продажи одного только KiShin SKT Famicom уже принесли, по нашим оценкам, не менее 70 миллионов. Возможно, это даже больше, но одно можно сказать точно: это очень прибыльное предприятие, - уверенно заявил Асахи. Изначально он всегда хотел представить эту бизнес-идею, но ему не хватало доказательств ее реальной прибыльности.

Совет директоров внимательно слушал его и был заметно впечатлен. Один из директоров поинтересовался:

- Если председатель Танака предоставляет нам такую возможность, не предлагаете ли вы нам заняться аналогичным бизнесом?

Любопытство остальных директоров также было возбуждено. Председатель Асахи Танака кивнул и ответил:

- Да. По крайней мере, у меня есть планы по изучению этой возможности.

Другой директор заметил:

- Но продукт уже лицензирован и защищен законом об авторском праве.

- Мне кажется, мы сможем найти способ имитировать его и избежать юридических последствий, - размышлял другой.

- Это интригующая мысль, - сказал другой директор. Однако Асахи покачал головой в ответ на их предположения.

- Нет, мое намерение - приобрести компанию KiShin и сделать ее дочерним предприятием Toga Corporation, - пояснил он, и на его губах заиграла улыбка.

Директора захихикали, а один из них заметил:

- Это еще лучшая идея.

- Я об этом не подумал, - с усмешкой признался другой директор.

- Но согласятся ли они на продажу? Учитывая их нынешние доходы, они могут быть не склонны к этому, - спросил еще один.

Выражение лица Асахи Танаки стало серьезным.

- В настоящее время компания KiShin является клиентом нашей дочерней компании Toga Electronics. У них даже нет собственных компонентов для производства своей продукции. Поэтому, если они будут сопротивляться продаже, мы можем оказать давление путем переговоров по контракту. Мы также можем дождаться истечения срока действия текущих контрактов и прекратить их поставки, - твердо заявил он.

Однако другой директор выразил обеспокоенность:

- Компания KiShin может обратиться к Suzuki Electronics, если мы пойдем таким путем.

- Да, Suzuki Electronics - ведущая электронная компания в Японии; они с легкостью могут стать новым поставщиком KiShin. Если KiShin пойдет на это, они могут искать других партнеров, например Suzuki Electronics, что приведет к потере значительного числа клиентов и доходов, - добавил еще один собеседник.

- Я считаю такой план рискованным и непродуманным, председатель Танака. Это не похоже на ваш обычный подход, - прокомментировал полный мужчина, Джин Масида, занимавший пост заместителя председателя и обладавший 10 процентами голосов. Хотя 10 процентов могут показаться относительно небольшими, они представляли собой значительные 300 миллиардов иен в акциях корпорации, оцениваемых в 3 триллиона иен. В отличие от него, председатель Танака владел 26 процентами прав голоса, что эквивалентно 800 миллиардам иен.

Председатель Танака с улыбкой ответил вице-председателю:

- Вообще-то, обычно я не рассматривал бы такой вариант, но когда я изучил биографию человека, владеющего компанией KiShin, и обнаружил его истинную личность, я был весьма удивлен.

Директора и вице-председатель были заинтригованы, а кто-то спросил:

- Интересно, кто он такой?

- У него, должно быть, богатый опыт.

- Да, и, похоже, у него дух предпринимателя.

Заместитель председателя Джин Масида спросил:

- Не могли бы вы раскрыть его личность, председатель Танака?

Председатель Асахи Танака сделал небольшую паузу, а затем сказал:

- Он младший сын председателя правления Suzuki Group, и его зовут Шинро Судзуки.

Он достал из кармана фотографию и положил ее на стол, чтобы совет директоров мог ее рассмотреть. Однако, похоже, директора и заместитель председателя совета директоров пропустили его устное заявление, поскольку теперь их внимание было приковано к фотографии.

Вице-председатель взглянул на снимок и выразил удивление по поводу молодости этого человека:

- Он выглядит удивительно молодо!

- Мой собственный сын может быть старше его, - подхватил другой директор.

- Он действительно является владельцем компании KiShin? - спросил заместитель председателя, все еще сомневаясь. Председатель Асахи Танака утвердительно кивнул.

- Подождите, вы сказали, что он младший сын председателя совета директоров Suzuki Group? - Заместитель председателя Джин осознал всю важность этого вопроса и спросил в состоянии шока. Совет директоров с явным удивлением перевел взгляд на председателя Асахи Танака.

Председатель Танака подтвердил:

- Действительно, это так. Это младший сын Широ Судзуки, Шинро Судзуки. Я узнал об этом только потому, что случайно попал на телеинтервью. Я видел половину его лица, а потом мой сын упомянул, что человек, владеющий компанией KiShin, - это Шинро Судзуки. Поэтому я начал расследование, чтобы подтвердить это, - объяснил председатель Танака.

Другой директор выразил удивление, сказав:

- Как вы узнали лицо младшего сына председателя совета директоров Suzuki Group, председатель Танака? Многие люди в Японии носят одно и то же имя.

- Да, и ходят слухи, что младший сын председателя Suzuki Group - самый нелюбимый.

- Это всего лишь слухи... - Директора включились в дискуссию.

- Я узнал его лицо, потому что посещал деловые встречи в Токио, и однажды я увидел младшего сына семьи Судзуки. Во время того мероприятия, когда я разговаривал с председателем совета директоров Suzuki Group, он, казалось, не обращал внимания на двух своих сыновей, включая Шинро Судзуки, - объяснил председатель совета директоров Асахи Танака.

- О, теперь я вспомнил. Это собрание состоялось год назад. Странно, что вы вспомнили, председатель, - заметил заместитель председателя Джин Масида, почесывая голову.

- Но, несмотря на это, он все еще член семьи Судзуки, а значит, вероятность того, что Suzuki Electronics будет поставлять продукцию компании KiShin, выше, - добавил он. Совет директоров кивнул в знак согласия, и еще один директор добавил:

- Действительно. Если бы KiShin действительно была компанией, поддерживаемой Suzuki Group, наши попытки оказать на нее давление, скорее всего, оказались бы тщетными.

Однако председатель совета директоров Асахи Танака покачал головой и возразил:

- Нет. Согласно нашему расследованию, у Шинро были разногласия с отцом. Когда младший сын создал компанию в рамках Suzuki Group, его отец быстро и без колебаний распустил ее. Это вынудило Шинро стать независимым и основать свою нынешнюю компанию KiShin, - объяснил он, постучав пальцами по столу, чтобы подчеркнуть свою значимость.

Заместитель председателя Джин Масида выразил сомнение:

- А что, если это всего лишь уловка, организованная Suzuki Group? Что, если все это показуха? Как еще компания KiShin могла добиться такого поразительного роста всего за три месяца с момента своего основания?

Совет директоров кивнул в знак согласия.

- Да, а что, если все это - часть плана Suzuki Group? - добавил другой директор.

Председатель совета директоров Асахи Танака на мгновение застыл в созерцательном молчании, а затем с серьезным видом сказал:

- Вы все правильно рассуждаете, но, основываясь на своей интуиции, я не верю, что это так. Однако я признаю, что это всего лишь мое интуитивное чувство. Именно поэтому я вынес этот вопрос на обсуждение.

Совет директоров кивнул, и председатель Асахи Танака продолжил:

- Если мы не сможем приобрести KiShin, мы всегда можем рассмотреть возможность покупки прав или стать лицензиатом, что позволит нам производить собственные консоли.

Один из директоров задал вопрос:

- Как вы думаете, они согласятся продать нам права или предоставить лицензию?

Председатель Асахи Танака улыбнулся и ответил:

- Они получают прибыль, если мы станем их лицензиатом, но я сомневаюсь, что они продадут права. Однако мы можем разработать стратегию, чтобы максимизировать нашу прибыль и минимизировать возможные потери.

Он обдумывал возможные варианты, прикидывая, как добиться наиболее выгодного исхода.

<http://tl.rulate.ru/book/98288/3650561>