

Глава 19: Медленное возрождение индустрии

- Я создавал и другие игры, - Шин вышел из игры Тетрис и запустил одну из своих собственных игр-плагиатов.

- Хм... - Мира с любопытством наблюдала за происходящим.

Шин запустил игру, а Мира смотрела на экран, где отображался желтый круг, преследуемый призрачными персонажами. Мира наблюдала за игрой Шина, и по мере того как желтый круг поглощал точку, а затем еще большую точку, цвета менялись, и ситуация менялась. Желтый круг, за которым когда-то гнались, стал преследователем, преследуя и поедая призрачных персонажей. Поглотив несколько таких персонажей, цвета вернулись в норму, и роли снова поменялись. На этот раз преследователем стал желтый круг.

Мира наблюдала за игрой Шина, и после того как его персонаж, желтый круг, собрал все точки, его стали преследовать до тех пор, пока он не вошел в центральную зону, завершив раунд.

- Как называется эта игра? - спросила Мира, испытывая любопытство. Она была поражена способностью Шина создавать подобные игры.

Шин улыбнулся и ответил просто:

- Она называется Пакман.

Мира кивнула, чувствуя желание попробовать:

- Пакман, ха...

--- Время шло, и наконец настало время для личной встречи KiShin с Tora Electronics.

Ли Хан зашел в кафе и терпеливо ждал агента по продажам Tora Electronics. После того как он накануне договорился об аренде рабочих для производства игровых приставок, его следующей задачей была встреча с командой Tora Electronics.

В кафе вошел молодой человек в формальном костюме. Ли Хан остался сидеть на месте, внимательно наблюдая, не тот ли это человек, которого он ждал. Молодой человек сел напротив него и поинтересовался:

- Здравствуйте, вы Ли Хан, старший менеджер компании KiShin?

Он заметил, что Ли Хан был единственным в кафе, кто был одет в официальную одежду и выглядел человеком среднего возраста.

Ли Хан кивнул, протянул руку для рукопожатия и сказал:

- Вы, должно быть, Кенджи Танака, агент по продажам из Tora Electronics. Приятно познакомиться!

Кенджи без колебаний принял рукопожатие. Кенджи извинился и сказал:

- Простите, что заставил вас ждать, господин Хан.

Ли Хан понимающе кивнул:

- Не беспокойтесь, я недолго ждал.

Кенджи благодарно улыбнулся. После небольшого разговора он достал из портфеля бумаги с контрактом и заявил:

- Это контракт на приобретение значительного количества компонентов у нашей компании.

Ли Хан кивнул и ответил:

- Мы будем заказывать у вашей компании значительное количество компонентов. Мы ожидаем скидок и льгот как ценный клиент для будущих сделок.

Кенджи понял и сказал:

- Конечно. Мы включили в этот контракт скидку в размере 3 %, а для будущих сделок предусмотрены дополнительные скидки и увеличение количества. Это то, чего заслуживают наши крупные клиенты, - он усмехнулся.

Ли Хан выразил благодарность и добавил:

- Как вы знаете, мы заказали компоненты на сумму 15 миллионов иен, и в будущем могут быть дополнительные заказы.

При этом он протянул бумагу с контрактом. Кенджи уже был в курсе финансовых деталей сделки, поскольку они были четко прописаны в контракте. Это была важная сделка, которой он занимался, и которой обычно руководили старшие члены компании.

- Как предусмотрено контрактом, мы договорились о плановых поставках с интервалами, соответствующими интервалам оплаты...

Кенджи объяснил порядок действий. Из-за ограниченности рабочей силы KiShin, необходимой для производства большого количества игровых приставок, они выбрали плановые поставки, позволяющие производить оплату по мере поступления товара через определенные промежутки времени. Такая схема устраивала KiShin в текущей ситуации.

--- Со временем штат компании KiShin увеличился, что привело к значительному росту производства игровых приставок. С ростом производства увеличился и спрос со стороны различных торговых центров и центра Икебуро на видеоигры.

Компания KiShin продолжала продавать игровые автоматы Seikatsu по высоким ценам, наживаясь на их популярности. Заметная прибыль от этих игровых автоматов привлекла внимание торговых и развлекательных центров за пределами Тосима Уорд, что побудило их обратиться к KiShin за поставками. Чтобы справиться с растущим спросом и потенциальными клиентами, Шин расширил свою команду и нанял больше сотрудников.

По мере роста доходов росла и потребность в дополнительном персонале. Компания KiShin выросла до того, что в ней работали сотни человек и сотни рабочих, во многом благодаря привлекательной зарплате. Благодаря способным сотрудникам, занимавшимся подбором персонала и общением с потенциальными поставщиками и клиентами, KiShin продолжала процветать.

Поскольку компания KiShin пока не могла позволить себе приобрести здание в Токио, она предпочитала арендовать помещения. Стоимость квадратного метра в зданиях компании

варьировалась от 1 000 до 3 000 иен, а целые здания могли стоить от 200 до 700 миллионов иен. Поэтому стратегия компании KiShin заключалась в аренде помещений до тех пор, пока компания не сможет позволить себе собственное здание.

Компания KiShin привлекла большое количество клиентов, продолжая продавать свои игровые автоматы. Вопрос о том, будут ли люди играть в эти автоматы в своих домах, стал заботой менеджеров торговых и развлекательных центров. В этом вопросе реклама сыграла решающую роль.

Набравшись решимости, Шин медленно, но верно возродил индустрию, которая долгое время была неактуальна в этом мире. Популярность таких игр, как СуперМарио, начала распространяться и в других местах, в том числе в токийских торговых и развлекательных центрах. Постепенно люди по всему городу стали обращать внимание на эти видеоигры, что вызвало бурный интерес.

Искра зажглась в углу секции игр в центре Икебуро, но этот пожар постепенно распространит свое влияние по всему миру.

<http://tl.rulate.ru/book/98288/3638132>