

〔日〕新商务研究会 编
杨廷梓 译
李兴治 竺熹 校

开

店

立

业

100选

——小本经营取财之道

- 多种途径的致富选择
- 任何人都有立业机会
- 无论资金多少都有开店条件
- 各种项目的经营方法

出版社

待业下岗人员就业指南

开店立业 100 选

——小本经营取财之道

〔日〕新商务研究会 编

杨廷梓 译

李兴治 竺薰 校

中国林业出版社

图字：01-97-0717 号

图书在版编目 (CIP) 数据

开店立业 100 选：小本经营取财之道/日本新商务研究会编；杨廷梓译．—北京：中国林业出版社，1997.7

ISBN 7-5038-1866-2

I. 开… II. ①日… ②杨… III. 商业经营-普及读物 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 11761 号

中国林业出版社出版

(10009 北京市西城区刘海胡同 7 号)

北京市昌平区百善印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

1997 年 7 月第一版 1997 年 7 月第一次印刷

开本：787mm×1092mm 1/32 印张：5.5

字数：111 千字 印数：1~8000 册

定价：8.00 元

祝您向自家经营的方向，迈出新的一步

- 本书搜集了 100 个投资在 30 万至 1000 万日元* 之间，就能开店开业，有比较稳定的获利的经营项目。
- 任何人任何时间，都能有独自经营的项目。为您提出经营结构、特色，以及经营目标、开店位置、防止失败等建议。
- 本书也涉及到开业资金、收益、开业要点，并介绍合同连锁店及其咨询单位。

注：* 100 日元相当于 7.22 元人民币（1997 年 7 月外汇牌价）。

前 言

目前在报纸上，经常刊登有引进年薪制，招募提前退休者，削减加班加点，失业人员达到××万的报道。以往和企业紧密结合在一起的终身雇用制、论资排辈等日本传统的雇用关系已经解体，正朝着价值观念被改变、工资报酬动荡、雇用关系调整的方向发展。

本书是以上述时代为背景，介绍用较少的资本，开创新的就业机会，为有志于开店开业的失业待业人员提供信息。

本书的读者对象是，按规定年龄退休的人；身心都很健康，正在向第二人生过渡的人；企业不景气，不得不下岗的人；正在企业兼职的人；孩子大了能离开，有自由时间可以支配的家庭主妇；大学刚毕业，赶上经济萧条的人；企业富余人员，对工作岗位感到担心的人；还有向自己父母借钱开业，想自食其力的年轻人，等等！我们这个开店开业 100 选，就是为上述这些没有归宿的人，提供就业信息和咨询，让他们也在这个社会里，能够养家糊口。

即使是小本经营已经步入正轨，也已初具规模的人，随着时代的发展，也有必要改变一下形态，使之迈向新的领域。例如，录像带出租业，目前营业额有逐年下降的趋势；在大城市有些工作，已开始被一天 24 小时都能动作的机器人所代替，所以有些经营项目，不用雇工，只要有营业地点，就可以开业了。

在利用高科技的经营项目中，有使用机器人握饭团子

的，机器人做饭团子，可以节省劳力，减少开支。有些经营项目，可以送货上门，所以即使把营业地点，设在三类地区，每天营业额，仍然相当可观，这样便可以减少对房租的支出。以往宠物商店，是在店里卖宠物，恶臭和疾病影响周围环境，现在可以利用通信销售，不要门面，当然价格就便宜一些。游戏机可通过广告做宣传，监控的录像带也可以试行函购。本书还介绍家用计算机监控购物法。

本书首先是介绍经营特征，包括经营结构的解说，然后是建议，包括经营目标的选择方法、店铺的位置、失败的教训等。此外，还介绍开业要点、加入合同连锁店的入会费、保证金、商品进货款和店铺的内外装修及器械、备品、机械设备购置费等。不过，店铺、事务所的取得费，由于店铺位置的不同，价格也不一样。此外，也介绍收支情况、咨询单位等，供小本经营者在开店开业时的参考。

本书如果对想开店开业的人，有一点参考价值，那么就感到十分荣幸了。

新商务研究会
代表 浅田昭司
1995年11月

译者的话

就业难的问题，已成为国际上一大难题，这一难题，世界各国政府都在认真解决。日本是个经济大国，又是一个资源少，人口多的工业化国家。农村人口大量涌向城市，城市人口随着终身雇用制和论资排辈等传统的雇用关系的解体，失业待业人员正在不断增长。日本新事务研究会针对上述情况，搜集了 100 个能够独自经营的开店开业项目，供那些没有职业的人，提供就业信息。这部《开店立业 100 选——小本经营取财之道》就是在上述情况下出版的。

一、在 100 个项目中，有的是过去已有的，但是由于科学技术的进步，电脑、机器人等新技术的应用，又进一步科学化。

二、虽说是个体小本经营，但是日本政府却把他们组织起来，参加连锁店，由总店提供资金和技术。

三、有组织的小本经营，不存在个人竞争问题，日本政府对不同项目，都是按地区人口来划分经营范围，尽量做到分布均匀，方便群众，不存在盲目地自己想在哪里搞，就在哪里搞的问题。

四、上述 100 个项目，基本上是从东京、京都、大阪三个大城市搜集来的，也就是说，从日本本州的关东和关西选拔出来的。至于其他 3 个大岛，九州、四国和北海道，由于地区不同，习俗不同，可能还有更好的小本经营项目。

五、本书搜集的 100 个项目，投资在 30 万～1000 万日

元之间。资金大部分由本部贷给，然后由本人分期偿还。

六、应该提醒注意的是，日元与人民币除有外汇比价因素外，还应了解日本是个高收入高消费的国家，物价与收入均成正比，按比例计算大体上均超过我国的 50~60 倍。因此这些项目上的投资按 1000~30000 元人民币计算较为合理。

七、为便于读者同日本通信联系，对咨询单位的名称和地址，则按原文抄录下来。

八、咨询单位中，（株）字系株式会社，即股份公司的意思，（有）字系有限公司的意思。

九、由于译者水平所限，误谬之处请读者见谅。

1997 年 1 月

译 者

目 录

前言

译者的话

上篇 怎样开店开业才能成功

一、开店开业时，要作好思想准备 (1)

1. 想要开业了，告别了以往的工作和生活，
开始准备进入新的人生道路 (1)

2. 养成健全的体魄和精神——一个红光满面、
笑逐颜开的人 (4)

3. 要有强有力的伙伴的支持 (5)

二、应该专心致力于哪些经营项目 (6)

1. 首先应该驾轻就熟，在目前自己工作的
延长线上来探索 (6)

2. 需要得心应手 (7)

3. 要善于利用已经取得的资格 (8)

三、开业时的一些基本知识 (9)

1. 是办个体企业，还是成立有限公司或股份
公司 (9)

2. 设立手续 (10)

四、加盟 FC (合同连锁店) (12)

五、开业所需的资金 (14)

1. 设备资金——要不要事务所和店铺，有很大

的差异·····	(14)
2. 周转资金不足, 会导致事业失败·····	(16)
3. 筹集资金·····	(16)
4. 为中小企业而通融资金的金融机关·····	(18)
六、充分利用给与支援的服务机关 ·····	(19)
1. 要与税理士密切配合·····	(19)
2. 开业信息与研究会·····	(19)
3. 企业支援中心·····	(20)
4. 创业支援协会·····	(20)

下篇 小本开店开业 100 个项目

1. 商品目录电话售货代理店·····	(21)
2. 电脑雕刻胸像·····	(23)
3. 代理制作团体名录·····	(24)
4. 儿童英语会话班·····	(25)
5. 灰尘清扫用具租赁·····	(27)
6. 天然化妆品的销售·····	(28)
7. 分发广告单·····	(29)
8. 个人代理进口商品·····	(30)
9. 口臭除去剂的经销·····	(32)
10. 新颖的印画业 ·····	(33)
11. 上门美容 ·····	(35)
12. 商品目录宠物销售 ·····	(36)
13. 浴锅、浴室清洗 ·····	(37)
14. 实验用青蛙的养殖 ·····	(39)
15. 修改内衣 ·····	(40)
16. 修锁配钥匙 ·····	(41)

17. 配餐送货上门	(43)
18. 美容器械销售	(44)
19. 驾驶代理业	(45)
20. 录像带出租送货上门	(47)
21. 旧汽车买卖中介业	(48)
22. 购物代理业	(49)
23. 驱除蟑螂	(51)
24. 净水器的销售	(52)
25. 移动式小型自选商店	(54)
26. 家用计算机软件监控商店	(55)
27. 家具修理	(57)
28. 租赁小型热带鱼水族馆	(58)
29. 租赁观叶植物型空气净化器	(60)
30. 汽车玻璃修复业	(61)
31. 防除紫外线涂层	(62)
32. 氟化乙烯树脂涂层	(64)
33. 外墙、地板的清洗与涂层	(65)
34. 服务公司	(66)
35. 清理沙坑(沙池)	(67)
36. 超聚合物加工	(69)
37. 人体波动检知	(70)
38. 垃圾处理机的销售	(72)
39. 雨伞自动装袋机	(74)
40. 事务管理代理业	(75)
41. 廉价清凉饮料自动销售机	(77)
42. 投币式录像	(78)
43. 外卖笼蒸鳝鱼	(79)

44. 清洗墓碑	(80)
45. 公务员预备学校	(82)
46. 整洗被褥	(83)
47. 速刻图章店	(84)
48. 速印名片	(86)
49. 办公用品送货上门	(87)
50. 清扫居室	(89)
51. 清洗用水管道	(90)
52. 投币式自动小件物品寄存柜	(91)
53. 私人侦探	(92)
54. 室内装饰玻璃蚀刻术	(94)
55. 气功教学	(95)
56. 电脑智力测试机	(97)
57. 防滑涂层	(98)
58. 烤章鱼	(100)
59. 用户车检代理业	(101)
60. 清扫办公室	(103)
61. 电话秘书代理服务	(104)
62. 留学咨询处	(105)
63. 保育员	(107)
64. 防身用具销售店	(108)
65. 传真学习班	(110)
66. 婚姻介绍业	(111)
67. 修鞋、擦鞋业	(112)
68. 委托商行	(114)
69. 托儿型幼儿教室	(115)
70. 廉价票券店	(117)

71. 销售进口杂货·····	(118)
72. 家庭护理服务·····	(120)
73. 衣服翻修·····	(121)
74. 模拟高尔夫球·····	(122)
75. 计算机占卜·····	(124)
76. 综合美容院·····	(125)
77. DPE(照片洗印、放大)送货上门业·····	(127)
78. 饺子、烧麦馆·····	(128)
79. 立食烤肉·····	(129)
80. 手持电话商店·····	(130)
81. 汽车高级工具的流动销售业·····	(132)
82. 机制饭团外卖店·····	(133)
83. 花店·····	(135)
84. DPE 小型制作连锁店·····	(136)
85. 家庭护理用品店·····	(137)
86. 淋浴室·····	(139)
87. 百日元商店·····	(140)
88. 自助洗涤店·····	(142)
89. 计算机辅助教学班·····	(143)
90. 半新计算机软件商店·····	(145)
91. 意大利式面条店·····	(146)
92. 外卖比萨饼·····	(147)
93. 服装服饰出租·····	(149)
94. 宠物商店·····	(150)
95. 机器人出租录像带·····	(152)
96. 休闲服务·····	(153)
97. 旧书店·····	(155)

98. 便民综合印制服务.....	(156)
99. 三明治快餐店.....	(157)
100. 日光浴沙龙	(159)
审校后记.....	(161)

上篇 怎样开店开业才能成功

一、开店开业时，要作好思想准备

1. 想要开业了，告别了以往的工作和生活，开始准备进入新的人生道路

现在想独立开业了，如同开车一样，过去一直是开大卡车的，现在又改行开火车了。一直在平坦道路上行走的人，平时无忧无虑，心地坦然，可是，现在改变了人生，又开始走向前途有青山、有绿水、有幽谷、有深渊的漫长道路。再也不能像过去那样，按月拿固定工资了，每天就像走钢丝绳一样，战战兢兢，时刻都在惦念着怎样去赚钱，维持生活，养家糊口，店里还有一个店员，怎样支付他的工资。

俗话说得好，改行三年穷。改变人生道路，在险途上行走，要有一定的觉悟和思想准备。准备期间起码需要一年，也可能要三年。在这一期间，向新的人生挑战，首先要看准经营项目，考虑好怎样去经营，要研究工作方法，积累资金，调整好人际关系。开业的严峻形势，不是从开业那天开始的，而是从起意要下海那天就有了的。即便将来，有朝一日还能继续过工资生活，可是目前把整个精力，都用在开业上，要尽量节约资金和时间，要考虑待人接物的方法，要注意开业后的新人际关系。

从时间的利用上来看，要五更起，半夜眠，天不亮就要起来去上班，要安排好当天工作，要研究提高工作效率，当

天工作要当天完成，不许拖拉。还要研究好如何在夜间开业，增加收益。为了按期完成营业额，有时要工作到深夜。开业之后，甚至于连节假日都没有，这就不能像过去拿国家或集体工资那样，按时上班，按时下班，加班加点、拿加班费了。对于一个独立经营的小店主，他们已经没有上下班的时间了，他们是为顾客服务，而上班，而下班的，顾客什么时候需要，就在什么时间上班，一切都是围绕着顾客转，不是自己想什么时候上班，就上班，而是顾客需要什么时候上班，就上班。从公务员到个体经营者，这是一个 180° 的大转弯，开始时可能不习惯，可是有 3 个月到半年的时间，就适应了。

同时，在金钱方面，对开业的人来说，一个共同点是，当公务员时什么都满不在乎；有时还要慷国家之慨。可是自己出资或融资开业，就不同了，不用说点灯要算计算计，就连一张纸，一个大头针，也不要浪费。这是形势迫使他们这样做的，财从细起，都是靠一点一滴积累起来的。有志于开店开业的人，希望能转变一下公务员时代的大手大脚的作风。

小本经营靠的是勤劳，凡事要精打细算，量入为出，不能像大款、花花公子那样一掷千金。要善于支配资金，知道怎样才能把钱用在刀刃上，只有在十分需要的时候，才能动用资金，要把买这个，买那个排排队，分出轻重缓急，能不买就不买，投放多少钱，能有多大成效，都要考虑周到。不要什么都想买，而是有计划地考虑今天买什么，明天买什么，要把最期望的东西先拿到手，一定要控制情绪，一时冲动或者是漫不经心把东西买回来，结果把钱包里的钱用光了，还没有看到成效。以上这些，在开业准备期间，都是先

要注意到的。

同时，做买卖不能只顾眼前利益，赔赔赚赚“有失才有得”，时刻都要有这种思想准备。吃一堑才能长一智，花钱买经验，通过反复实践，摸到规律，通过赔，通过赚，有了体会，以后就会像滚雪球那样，越滚越大。

在人事问题上，自己既是经理，又是工作人员，所以说是上上下下一把手。作为一般的工作人员和外人打交道，也要把自己当作公司的经理和外人打交道。有时一部分公司的职员允许那样做，可是到了社长那里就不许可，这种严格的接触方法在开业之后是会发生的。

经过一番准备，从各方面进行调整，积蓄力量，准备突变，迎接开业。做小生意，就和蝴蝶那样，从蛹变成成虫，只是在一瞬间。

过去靠工资生活的人，懒惰惯了，现在改行做小生意，可能有些不适应，所以在开业之前，要把所有的困难都考虑进去。要积极做好准备，消除当干部和工人时的雇佣观点。因为是自己出资开业，自己就是经理，就要像经理那样工作；自己又是工作人员，就要像工作人员那样，埋头苦干，不怕脏，不怕累。合同连锁店或代理店，有了这样人才，公司或本部就不会辞退他，因为辞退了他对公司或本部都不利。

在准备开业过程中，作为自食其力的经营者，为了生存就要讲求生存方式。小本经营，自己动手，依靠勤劳，开店开业，就是自己的生存方式。