

日本企业为什么能长盛不衰

实地走访日本9000多家公司 发掘最值得珍惜的经营理念
支持他人才能受到支持,这是公司经济的运转规则

坂本光司 / 著
刘联恢 / 译

永续经营的闪光之魂
Company that wants to value in Japan

我们到底因何工作?企业到底因何存在?
唤醒经营和劳动“以人为本”、“为人服务”的原本精神
日本媒体共同举荐 感动世界的诚挚之书



江西科学技术出版社

日本最了不起的公司
永续经营的闪光之魂

Company that wants to value in Japan

2

坂本光司 / 著

刘联恢 / 译



江西科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

日本最了不起的公司.2 / (日) 坂本光司著; 刘联恢译. —南昌: 江西科学技术出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5390-4308-1

I. ①日… II. ①坂… ②刘… III. ①企业管理—经验—日本 IV. ①F279.313.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第031141号

国际互联网 (Internet) 地址: <http://www.jxkjcbbs.com>

选题序号: ZK2010614

图书代码: B11003-101

NIHON DE ICHIBAN TAISETSU NI SHITAI KAISHA 2 by Koji Sakamoto

copyright©Koji Sakamoto, 2010

All rights reserved.

First published in Japan by ASA Published CO., Ltd., Tokyo

This Simplified Chinese edition is published by arrangement with

ASA Publishing Co., Ltd., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

through Beijing Kareka Consultation Center, Beijing.

策划编辑: 苏 静

责任编辑: 龚建武

特约编辑: 胡 蓉

装帧设计: Typo_design

日本最了不起的公司 2

(日) 坂本光司著 刘联恢译

出版发行 江西科学技术出版社

地 址 南昌市蓼洲街2号附1号 邮编: 330009 电话: 0791-6623491

传真: 791-6639342 邮购: 0791-6622945 0791-6623491

经 销 各地新华书店

印 刷 北京尚唐印刷包装有限公司

开 本 146mm×210mm 1 / 32

印 张 7

版 次 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

字 数 99千字

书 号 ISBN 978-7-5390-4308-1

定 价 22.00元

赣科版图书凡属印装错误, 可向承印厂调换

赣版权登字-03-2011-45

版权所有 侵权必究

他们的话

商业中的社会责任意识会带来更多的利润。

——弗里德曼（诺贝尔经济学奖得主）

在股票市场，有底线的公司通常要比那些恣意妄为的公司表现出色。

——《经济学人》

我们相信有责任心的商业也可以是赚钱的。

——斯图尔特·罗斯（M&S 首席执行官）

我们力图让谷歌成为造福世界的机构。

——拉里·佩吉、谢尔盖·布林（谷歌创始人）

创造者们在幕后推动苹果电脑。我的工作是为他们提供空间，清理体制。

——乔布斯（苹果 CEO）

二十年建立的名誉，五分钟即可毁于一旦。

——巴菲特（美国投资家）

我认为，未来成功的公司都将融合商业利益与员工的个人价值。最出类拔萃的人希望用工作贡献社会，他们希望加入志同道合的公司，在那里，他们的想法能得到重视，他们能够有所作为。

——杰伦·凡·德维尔（壳牌石油执行主席）

在下个世纪，领袖们将是那些带给民众力量的人。

——比尔·盖茨（微软创始人）

灌输公益价值观和融入社区的意识，争取实施全球化战略中的地利和人和。

——杰克·韦尔奇（原通用电气董事长兼 CEO）

新资本主义（随经济衰退而来）……那些大企业家必须更加有远见。他们得真理解人们的焦虑，不只是员工的，而是所有纳税人的。那些成功的经理人将是那些在商业中灌注简单而常态的道德观念的人。

——罗伯特·佩斯特（商业编辑，BBC）

企业家在采取行动时要正直，而不是出于负罪感和胆怯。

——安·兰德（哲学家、作家）

在京瓷就是“敬天爱人”。我们希望能在工作的时候对更多的人做出贡献，这是一个基本的思想。

——稻盛和夫（“京瓷”及 KDDI 创始人）

以人性为出发点，因此而建立的经营理念及管理方法，必然正确且强而有力。

——松下幸之助（松下电器创始人）

企业家走向成功三个阶段，第一是创业，第二是管理成熟，第三承担广义的社会责任。

——王石（万科集团董事长）

员工第一，客户第二。

在我看来有三种人。生意人：创造钱。商人：有所为，有所不为。企业家：为社会承担责任。

——马云（阿里巴巴首席执行官）

据英国社会企业联盟的数字，此次经济衰退中超过 80% 的社会企业实现了赢利，至少不亏本。你知道原因何在？金融危机令人们对巨无霸型的经济机构失去了信任。社会企业建立在社会效益之上，它把消费者带进慈善世界，让消费者在得到服务的同时感到自己为社会公平做了贡献，从而产生良好的心理感觉。

——麦克·哈兰（英国社会企业家）

在真正的好公司里，利润与现金流淌自如，就像健康身体中的血液与水分：它们对生命至关重要，但他们不是生命存在的意义。

——吉姆·柯林斯（《基业长青》作者）

企业的社会责任是一个不言自明的商业选择。不是因为这事很光鲜，也不是因为民众强迫我们去做……而是因为这么做对我们的企业有好处。

——尼尔·菲茨杰拉德（联合利华前 CEO）

股东们希望公司赚钱，但并非以员工与更广阔的社区为代价。

——布莱恩·古斯肖克（“Mori” CEO 写于《金融时报》的文章）

勇于突破的公司现在已经不止于负担社会责任，还要参与社会革新。这些公司是先锋与楷模。在它们眼中，社区的需求意味着机遇，它们能够从中开发新创意、展示商业技巧、发掘全新的市场，以及解决长存的经营困扰。

——罗莎贝斯·莫斯·凯特（《哈佛商业评论》）

不知您是否还记得，我们从首都埃里温出发，到亚美尼亚的偏僻乡村，一直追寻着您，希望得到您的帮助。

您为我们所做的一切，以及您平时为了所有人所做的一切，是无法计量的伟大事业。

我们永远忘不了为世界上贫穷的人们提供无私援助的您。

我们会为您以及您的员工们献上我们的祈祷。

——摘自本书

据英国社会企业联盟的数字，此次经济衰退中超 80% 的社会企业实现了赢利，至少不亏本。你知道原因何在？金融危机令人们对巨无霸型的经济机构失去了信任。社会企业建立在社会效益之上，它把消费者带进慈善世界，让消费者在得到服务的同时感到自己为社会公平做了贡献，从而产生良好的心理感觉。

——麦克·哈兰（英国社会企业家）

在真正的好公司里，利润与现金流淌自如，就像健康身体中的血液与水分：它们对生命至关重要，但他们不是生命存在的意义。

——吉姆·柯林斯（《基业长青》作者）

企业的社会责任是一个不言自明的商业选择。不是因为这事很光鲜，也不是因为民众强迫我们去做……而是因为这么做对我们的企业有好处。

——尼尔·菲茨杰拉德（联合利华前 CEO）

股东们希望公司赚钱，但并非以员工与更广阔的社区为代价。

——布莱恩·古斯肖克（“Mori” CEO 写于《金融时报》的文章）

勇于突破的公司现在已经不止于负担社会责任，还要参与社会革新。这些公司是先锋与楷模。在它们眼中，社区的需求意味着机遇，它们能够从中开发新创意、展示商业技巧、发掘全新的市场，以及解决长存的经营困扰。

——罗莎贝斯·莫斯·凯特（《哈佛商业评论》）

写在前面的话

坂本光司

一

平成二十年（2008 年）四月，承蒙出版社关照，我出版了《日本最了不起的公司》这本书。

然而，在书刚刚发行的时候，并未引起读者多么大的反响。

说起来也情有可原，如果是常在电视访谈中露面的学者，或者是人气很旺的小说家，又或者是著名的企业家，他们写的书畅销不畅销姑且不在这里讨论。我这本书是专门论述中小企业的，作者本人只是区区一个经营管理学科的研究者。再者，通常这类论述企业经营管理著作都会写到如何赚钱、如何成功，而我的这本书里一概没有提及，也许就是因为这个原因，读者们反响不热烈了。

但是意外的是，这本书的影响慢慢地渗透到读者中去了。

阅读过这本书的朋友把它推荐给自己的朋友，而朋友读后又会推荐给朋友的朋友，就是以这种口口相传的方式，我的书慢慢为大众所接受了。

除此以外，还有网络这个便利的手段。读者把自己的心得写到博客里，向阅读博客的每一个人推荐，这本书也因此传播到了全国各地。

二

更幸运的是，电视台、电台的多位著名主持人和评论员也读到了笔者的这本书，并在他们的节目里把这本书推荐给了广大观众和听众。

这些渠道所带来的反响以几何级数增长，四月书刚出版的时候，上网搜索《日本最了不起的公司》还只有寥寥数条结果。之后就一天一天增多起来，几个月后再搜索，就能看到数百万条结果了，真是令人惊喜的速度。

自书出版以来这一年半间，我收到了全国各地读者朋友的无数来信、邮件和电话。更令人高兴的是，读者涵盖了企业管理者、普通雇员、学生、家庭主妇，甚至包括退休的高龄老人。

这些读者回音之中，尤其不可忽视的恰恰是这些企业普通雇员、家庭主妇、学生以及老年人的声音。

每次读到他们写给我的话，我都会从心底深切地感受到“我们国家决不是已经没有希望的，只要企业的经营者带头振作起来，我们肯定能够重新回到当年经济腾飞的好时光。”这是读者们给我的启发。

三

以管理者为首组成的企业领导层中依然存在着这样的观念：“问题不在自己，而在员工或者学生身上。”关于这种错误的认识，我从读者来函中欣慰地看到，也有很多企业经营者持有完全相反的意见，这给我增添了很大的信心。

如今我们面临的多数问题都是根植于企业领导人的“心与身”之中的。因此，必须发生变化、或者必须加以改变的并非企业普通员工抑或是社会，而正是这些以管理者为首的企业领导人的“心与身”。

当我一封一封阅读这些读者来函时，我不由得想到，这些读者，写下对我这本书的感受的人们，他们是多么奋力地在拼搏，多么认真地在生活啊。

作为一名研究人员，为了以最大的诚意去回馈这些奋力拼搏的人们，我必须把这本《日本最了不起的公司》续写下去，这就是我写这本书最主要的原因。

在我开始动笔写这本书时，我再一次对上本书中的八家公司进行了采访调查。

四

授课，指导学生论文，自己与研究生们进行的研究调查，再加上社会职务以及公开讲座等繁忙的社会活动，这半年，我的生活过得十分紧张。

然而，我终于能够执笔完成这本新书，还是承蒙了我书中取材的八家公司的管理者以及协助我的工作人员的极大关照。他们一如既往地热心帮助我，并为我提供了很多极其珍贵的资料，这才有这部书的付梓。

就让我在此向这八家公司的管理者以及这次出版工作的相关人士致以诚挚的谢意。

最后，我还要向强烈建议我把这本书续写下去、并且不断鞭策、鼓励我的 ASA 出版社佐藤社长和全体工作人员，以及竭尽全力支持我的家人，表示诚挚的谢意。

这本书的受众不仅包括企业的管理者，还包括所有奋力生活在当下的人们。如果能对读者在工作上、心理建设上或者生活方式上有一些启发，我将感到不胜荣幸。

2009 年 12 月

坂本光司

目 录 C o n t e n t s

序言

序：企业必须真正重视的是什么27

对企业而言比顾客更重要的是什么29

来自员工和他们家人的千纸鹤31

想回到祖国日本33

从调查访问过的 6300 家企业中再次选择34

日本最了不起的公司 1.....39

“如果有人遇到困难，我们愿意提供帮助。”——一家给世界各地的难民、
残留中国的日本遗孤带来“视力”的眼镜店。

富士光学眼镜公司（北海道）

松下幸之助与司马辽太郎最爱的店 ...40

远渡重洋开设眼镜店 ...41

遭遇战后的混乱与火灾，店铺烧毁，坚强求生 ...42

不要让顾客久等，哪怕因此少赚一点 ...44

为了那些被视力问题困扰的人，“视援队”出发 ...45

员工的使命感——“为了把恢复视力的喜悦带给人们” ...47

日本历史上首获联合国“南森难民奖” ...49

震撼人心的援助活动 ...51

身为验光师的荣誉与骄傲 ...53

“我也差一点成为战争遗留孤儿” ...55

温暖学生心灵的专业眼镜店 ...56

令患者感叹“真想在这里再住一次院”的医院，口号是“ALWAYS SAY YES”。

铁蕉会龟田综合医院（千叶县）

离天国最近的太平间 ...60

令人还想再住院一次的医院 ...61

医师们向往的医院 ...62

创立医院的鼻祖——西博尔德的弟子 ...65

为所在地区专门设立急救中心 ...66

想推荐给别人的医院 ...68

努力建设酒店级别的医院！“K-TOWER”构想 ...69

为了住三天院而从北海道远道赶来的患者 ...71

人最重要的四种健康 ...73

全日本唯一得到 JCI 认证 ...75

守护医院员工的生命和生活 ...76

先进设备与优秀的医务人员构筑起良好的工作环境 ...77

企业家也前来参观的医院 ...78

“为日本人的食品缺乏尽一份力”——以燃烧着的使命感经营牧场，建设“农业迪士尼乐园”。

埼玉种畜牧场 “Saiboku ham”（埼玉县）

提高日本食材的自给自足率 ...82

热诚的信念——“要为日本国民的食料品缺乏做点儿什么” ...84

为了健康和智慧，多吃猪肉 ...85

没有来自国家的援助，沿着苦难的道路前行 ...87

进口种猪成为后来日本种猪的源头 ...88

受到市民鼎力支持的牧场直营专卖店 ...89

有当地居民，才有食品企业的成长 ...91

不要小看洗手间，它是地区文化、实业设施的象征 ...93

目标是建设“农业迪士尼乐园” ...94

有小小苹果园的“lifepia”生活新天地 ...96

你看，OO小朋友高兴地笑了 ...97

强烈的信念必将开花结果 ...98

因为人类接受了猪奉献给我们的生命 ...101

日本最了不起的公司 4105

“想要拯救更多幼小的生命”——开开发出震惊世界的胶囊内视镜、不断追求“人类幸福”的中小企业。

RF 公司（长野县）

夫妻二人在一居室公寓房中开始的事业 ...106

创业的原点：“想要帮助体弱多病的母亲” ...107

“口服内视镜照相机”的萌芽 ...108

研制让饱受疾病折磨的人们感觉舒服一点儿的产品 ...110

震惊全世界医疗行业的壮举 ...111

“口腔内照相机”的研发源于一次邂逅 ...114

另一款主力产品“无胶片 X 光仪” ...115

“想要拯救更多幼小的生命” ...116

这是救助入命的机器，因此，我们不申请专利 ...117

为商品冠上女性的名字 ...119

公司集中了优秀的女性 ...120

不用登门推销，客户自己上门 ...122

为培养新进人员，不惜投入大量金钱与时间 ...123

一个不可思议的公司：求职先后决定录取顺序，年龄大小决定工资水平。

树研工业（爱知县）

这是一家向住院的员工连续支付三年半薪金的公司 ...128

在 20 平米的木头平房里，6 个人一起奋斗出发 ...129

三款“世界最强的产品” ...131

国内外合计共 850 台成型机 ...132

世界最小的齿轮开发成功 ...133

开发出划时代的技术，建立新市场 ...135

按照先来后到的顺序雇用求职者 ...137

退休后希望让孩子来接班 ...138

曾经是“问题学生”的员工之间的深厚牵绊 ...139

职场是快乐又认真的战场 ...141

所有员工出差时都可以选择豪华坐席车厢 ...143

论年龄排辈——年纪最大的员工拿最高的工资 ...144

干到干不动，就算退休 ...146

如果员工潦倒街头，那我也会潦倒街头 ...147