

激發創意；築夢踏實·努力不懈

如何成爲 創·業·高·手

每個人在**僅**有一次的人生裡，若能接受**挑戰**，在得失間下決心**抓住**機會，是最好不過的。世界上大部份的薪水階級都懷著**脫離受薪**生活的**自行創業**當老板，成爲**事業**的機會確實很多，然**的**可能性也很高，**以**讓我們**成功創業**是：多看、多研究、不屈不撓與當機立斷。



都懷著**脫離受薪**生活的**自行創業**當老板，成爲**事業**的機會確實很多，然

大部份的薪水階級**夢想**，希望能**成功故事**中的主角。**新興**而由於**時代**的變遷，遭淘汰

的可能性也很高，**以**讓我們**成功創業**

由許多**創業成功**的事例，可**歸納**出一些**特點**，那就是**老闆的共通點**

是：多看、多研究、不屈不撓與當機立斷。



HOWTO系列 09 經營管理叢書 ②0

如何成爲創業高手

編者／周濟民

出版者／絲路出版社

地址 台北市(10638)瑞安街一八〇巷四弄四號四樓

電話 (〇二)七〇四一一二二三・三二二五三三七九

傳真 (〇二)七五五五三〇五

郵撥 一三六〇八三六二 絲路出版社

排版／南海中文電腦排版有限公司

製版／虹宇製版有限公司

印刷／連生彩色印刷有限公司

初版／一九九五年五月

二刷／一九九七年九月

定價／新台幣一六〇元

行政院新聞局局版臺業字第四一二八號

版權所有・翻印必究

(缺頁、破損、倒裝 請寄回更換)

編輯

賴玲玲／陳淑真

管仁健／賴曼雲

國立中央圖書館出版品預行編目資料

如何成爲創業高手／周濟民編。--初版，
--臺北市：絲路，1995 [民84]
面；公分。--(經營管理叢書；20)
ISBN 957-787-029-5(平裝)

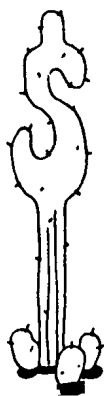
1. 企業家-日本 2. 成功法

490.9931

84001331

經營管理叢書 20

如何成爲 創業高手



周濟民／編

線路出版社

目錄

前言 6

第一章 掌握先機 9

- 1 索馬布股份有限公司——鈴木 慶 10
從出租電視遊樂器轉為出售新、中古個人電腦
- 2 布克書城連鎖店——菊地清孝 20
突破薪水階級，經營書店成功
- 3 阿庫特建築公司——日下貴博 32
迎合時代需要搶先售出整棟大廈
- 4 郵購百貨公司——齋藤 駿 42
從郵購事業中脫穎而出，獲得長期顧客
- 5 朝日股份有限公司——林 武志 56
第二章 白手起家 55

不斷研究商品推銷能力，五年有成

6 日本電話購物公司——小見山邦興 68

一具電話，營業額十億，無店面行業的廉價大王

7 速食業連鎖店——櫻田 慧 81

異軍突起的摩斯漢堡，以創立理想公司為目標的「櫻田教」

8 船井電機日本——船井哲良 95

從專業出口的踏實經營，迎向內銷市場的挑戰

第三章 致富之門 109

9 亞西斯特股份有限公司——比爾·特鐵恩 110

以竭誠的售後服務，打動顧客的心

10 日本聯合超級市場——堀內寬二 122

聯合團結中小型超級市場，突破封鎖，力克企業強敵

11 東亞商社——小山喜代治 136

以服務客戶為宗旨，供應餐飲業者的食品專賣店

12 叶匠壽庵有限公司——芝田清次 148

傳達真摯情意的口中聖品，日本蜜餞王國

第四章 堅持信念 161

13 丸源大樓股份有限公司——川本源司郎 162

堅持不顧員工的經營理念，從綢布莊邁向大樓出租業

14 摩蘭坊股份有限公司——全鎮植 183

追求人類共同的飲食藝術

15 御誼野股份有限公司——荻野 浩 197

甲州商人——堅忍敏銳的雄才大略

16 仙波製糖化工工業公司——仙波正重 215

價錢公道，品質第一——是製造焦糖糖粉的權威

前言

現代的工商商業瞬息萬變。例如以「SEVEN-ELEVEN」起家的小型零售商店，在六〇年代末僅此一家，但三十年後的今天，知道有這類小型便利商店的人已達九十九%以上。而便利商店的二十四小時服務也讓許多行業跟進。

布克書城的董事長菊地清孝，將營業時間改爲二十四小時。也有人模仿菊地的通宵營業書店，經營全天候的不動產業或棒球擊球練習場等而大賺其錢。

置身在商機如此多變的情況下，若從另一角度來看，也正是新興事業崛起的契機。

世上絕大多數的薪水階級，都懷著脫離受薪生活的夢想，希望自行創業當老板，成爲成功故事中的主角。也有人在企業中受命創辦事業，拼命追求某一範圍內的成長率。

從前的「黑貓太和的送貨到家服務」，或是臨時搭棚做爲營業場所的人很多。現在的披薩、便當外送服務，以及從「送貨到家的新事業」所演變的利用小型車或客貨兩用車做賣便當、三明治等，也大行其道。

由於靈機一動而開始做生意，經過五年、十年後日益蓬勃的固然爲數不少。但風靡一時的便利商店，或因經營困難被迫與別家店合併，甚至倒閉的案例也屢見不鮮。從事新興事

業，成功的機會確實是很多，然而由於時代的變遷，遭淘汰的可能性也相對地提高。

本書所記載的十六人，都是白手起家的老闆，本書也可說是他們以脫離受薪階級為目標，個人創業的成功經驗。

從大學入學考試落榜起，二十一歲創業，到二十八歲的索馬布公司老闆鈴木慶，成為年收入八百四十萬的富商，即是以「不輸給上大學的同學」為信念，因而奮鬥成功的實例。

朝日股份有限公司的林武志，在三十歲過後才發覺自己的潛能，其後經過不斷的努力；在短短的五年間，創立了年營業額超過二十億的大公司。

十六個創業老闆，牽引出十六條不同的人生大道；而他們獲致成功的共同鐵則是，他們都能當機立斷，且善於扭轉時勢。

任何人在漫長的人生旅途中，必然都有二、三次的機運；相對地，也會有傾家蕩產的危機隱藏其中。

換言之，要有抓住幸運之神的判斷力，加上經營過程中的機運、信心與專注都是決定能否成功的關鍵。

而從事股票買賣的櫻田慧，毅然辭去證券公司的工作，脫離受薪階級跟朋友合夥做生意。

意，經過一番迂迴曲折，目前經營漢堡牛排連鎖店，正全力以赴的為事業衝刺。

在十五年的記者生涯中，我訪問過數百個創業成功老闆。結論顯示出，他們的共同特點是：對社會上的動向具有多看、多研究，加上不屈不撓的性格。

仔細觀看社會上的動向，抓住機會，雖然只不過是一粒小小的「芽」，但是懂得認真地澆水、施肥，並勤於照顧，就可以把它培育起來。

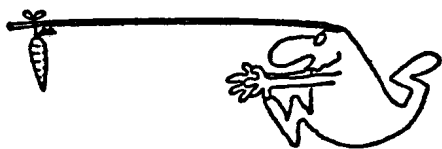
相對地，危機也是處處密布。在職業棒球實況轉播時，新聞記者與球評家常說：「危機之後便是轉機。」這句話也充分適用於企業經營或是人生旅程。絕大部分的創業老闆，都能在關鍵時刻扭轉危機，轉危為安。

無論貧富，無論智慧，每個人都都只有一次。所以若能接受挑戰，在得失之間下定決心、抓住機會，正是成功的基本條件。

本書所載的十六個創業老闆，均能牢牢地抓住幸運之神的眷顧，直到現在還不鬆手。在他們成功的故事中，值得讓我們學習的地方很多。但如何取捨，則要請讀者們仔細衡量，希望本書能讓各位讀後更懂得把握機會，從而尋得克服危機的方法。

（編者按：本書為了方便讀者，其中的金額皆轉換為新台幣，年代也改為民國）

第一章 掌握先機



索馬布股份有限公司

從出租電視遊樂器 轉爲出售全新、中古個人電腦

鈴木慶

索馬布公司雖然沒有具備像石丸電器、第一家電等大型家電專賣店的規模，卻在秋葉原擁有四家分店，在大阪的電器街日本橋擁有三家分店。

一年十億的營業額當中約有六十%是全新個人電腦，四十%是中古個人電腦。該公司創始人鈴木慶今年二十八歲，也是現任的總經理，一年的收入據說是七百萬。

二十八歲的年輕人，擁有營業額接近十億的公司，年薪七百萬的高所得，究竟他是怎樣經營成功的呢？

考試失敗，卻讀透二百冊如何賺錢的書籍

鈴木慶於民國四十八年十一月，生於琦玉縣春日部市，排行長男，父親經營旅行社。從小個性好強，不服輸。除了唸書以外，無論是觀察星象、打橋牌、或足球等方面，只要不得第一就不甘心，常常爲此廢寢忘食地埋頭苦練。縣立菫浦高中三年畢業後因熱衷於飛行，於是參加飛行員入學考試，卻不幸沒有考取，學歷因此只有高中畢業。

鈴木慶是在報上的廣告欄，看到某英語會話錄音帶販賣公司徵才，這是一份沒有固定收入專門抽佣金的推銷員職務：用電話聯絡學生，然後推銷錄音帶的差事。他努力工作了三個月，卻只推銷出一件產品，才得了六千元收入。鈴木慶回憶說：「午餐費且不必說，連來回東京的交通費都不夠。」於是只好在七月底辭職回家，無所事事地在家裡待到十月底。

三個月後，鈴木慶的結論是：「上大學再就業的這條路已不通了，回頭看看繼續升學的朋友或自己的兄弟，唯有經商一途是最好不過的了。」

於是又決定到旅行社上班，工作之餘，買了你可以賺大錢、小資本創業指南等書，用紅鉛筆眉批，一遍遍地研讀，三個月內讀了二十本。

虎視眈眈苦等機會的鈴木慶，當時的月薪是一萬六千元，年終獎金才二萬的窮薪水階

級，看到街上同年紀的快樂年輕人，心中更感到焦躁不安。雖然也試著投資一點小生意，但是每次都揮棒落空，毫無斬獲。

投資十六萬購買可「附照片」的名片印刷機，卻祇賺四百元；在小資本賺大錢的雜誌廣告上，投資十萬元所生產的肥皂，一塊也沒賣掉還堆在倉庫裡。一心想脫離受薪階級，反而受騙成了犧牲品。

高中畢業後整整一年，身心俱疲的鈴木慶繼續在旅行社工作，想要紓解一下落魄的情緒，他參加了高中同學會，恰巧與上東洋大學的高中同學志趣相投，兩人就發誓要合夥做點生意。幾天後二人召開作戰會議，此後每天晚上都相約見面積極討論。從最初的「作戰會議」開始，僅僅過了一個月後的五月一日，他們在大宮車站前開了家號稱「最廉價」的唱片行，二人各出資十四萬元，十二萬元的保證金，購入唱片四百張，內部裝潢都是親自動手。

是時正是出租唱片生意的好時機！頭一個月賺進四十萬元，二人夢想在東京再開一百家分店。第二、第三個月的生意愈來愈好，到了第四個月卻發生了問題。開店前離開旅行社的鈴木慶與白天上大學的合夥人發生金錢糾紛，比鈴木慶工作時間短的合夥人因為要求平分利潤而拆夥。結束營業後的鈴木慶把唱片行頂讓出去，第二年開始獨自經營出租電視

遊樂器商店。當時出租唱片業先由學生開始經營的有黎紅堂等五十家，出租唱片在日本可謂大行其道。

由於被告違反著作權成名而賺大錢

鈴木慶在高田馬場車站附近大廈的一個房間，開了一家索馬布商店，包括大廈保證金以及購買個人電腦、電視遊樂器等貨款，總共投資約一百萬元左右，營業額每月六萬到八萬元，尚能維持店面開銷。但開業不到五個月，就被電視遊樂器廠控告違反著作權法，幾乎使鈴木慶心灰意冷。沒想到這件事也給鈴木慶帶來幸運，「出租電視遊樂器也因違反著作權法而被告」的新聞，每天朝日新聞都大肆報導，店裡因此擠滿了客人，營業額反而增加了十倍，另外電視公司、報章雜誌等，也爭相報導索馬布公司。鈴木慶回憶說：「本來沒錢做廣告，倒是因被告引起大眾傳播爭相報導，這也等於是幫我做廣告。」

由於新聞媒體的爭相報導，索馬布公司更受到大眾的喜愛，使得營業額有增無減。鈴木說：「客人擠不進店裏，連走廊也大排長龍，連大廈管理員都在抱怨，嘖有煩言。」

一天的營業額達八萬元，租金每人八十元，僅僅八坪大的店，每天約有一千人進出。原本開店後因生意不佳，好幾次想收攤的說法倒像在騙人，因為再下來的三天即可賺上二十萬

元。

鈴木把賺到的錢投資到澁谷區成立本店，連鎖店有赤羽、神田、大阪等三處，到民國七十三年四月，決算其營業額已破三千萬元大關，繳納入會費二十元的會員達一萬人。索馬布公司對會員以定價的一成，可租電視遊樂器三天，也就是定價八百元的電視遊樂器，租三天祇要八十元。換言之，營業額二千萬等於二十五萬次的租金，通常一台電視遊樂器最少可出租十次，這真是賺錢的生意。

索馬布公司的正式職員僅四人，兼差打工的有十六個人；在澁谷區車站附近大廈的一個房間，僅有鈴木本人與一個接電話的小姐。鈴木拍著胸脯說：「用人多而營業額不增加的話，我等於沒有利潤，我深信來島坪內的經營哲學。」

經過失意、失敗因而成功的事業家

由於經營電視遊樂器成功，二十四歲每月就賺進十六萬元的鈴木，在民國七十三年五月與資訊處理業的高手傑克斯攜手合作，展開另一番大事業（傑克斯係東京、新橋、栗山民毅分店的董事長。）

因著作權問題被大眾傳播爭相報導以來，想與鈴木合作的人很多，為什麼會選上傑克斯