

怪物經商妙法

系山英太郎著
邱創壽譯



S



經濟日報叢書

怪物經商妙法

系山英太郎・著 邱創壽・譯

經濟日報叢書

怪物經商妙法

著者 系山英太郎

譯者 邱必創

發行人 王必創

出版者 經濟日報社

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經銷 聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七〇七四一五一、三

印刷者 利達印刷廠

定價：新臺幣五十元

中華民國六十二年十月初版

中華民國六十九年三月第六次印行

印翻禁・權版有

作者的話

我的青春就在我這本書中所敘述的「糸山商法」裏面。

由我以不到三十歲的年紀，就奠下實業家的基礎這件事情而言，社會上的人都以一種好奇的眼光投在我身上，並且把我做生意的方法稱做「怪物商法」。我自己却不認為是個怪物。與生俱來的那種好勝猛進的本性，使我具有善爭好鬥的特長，頂多只能說我是一個「愉快」的青年。所以不是「怪物」而應該是「快樂的人」才對。

我之所以靦腆地寫這本書，固然是應出版社的邀請，主要還是因為我對於時下常常聽到的那些，一有什麼就扯出「辛勤過度就是罪惡」或「賺錢是罪惡」的論調有所懷疑才執筆的。

我二十歲到三十歲那十年間的青春，老實說就是「辛勤過度」「賺錢」的青春。因為是在日

以繼夜地爲挑戰、爭鬥、打架、爭吵而過日子。最近，我敬愛的父親曾經這樣地說我：

「真難爲你這小子，竟然活下來了！」

從結果來論斷的話，我的奮鬥是使許多形形色色的世界變得越來越大衆化了。高爾夫球如此、休閒遊樂事業如此、音樂亦如此。在股票的「戰爭」中，我也不曾愚弄過大衆。

我不以爲我這種生活方式是不對的。即使如此，我還是絲毫沒有不知天高地厚而把自己的「辛勤過度」的「賺錢」青春以及吵架的青春，當做可以勉訓人家而應使大家瞭解的念頭。

我只不過是把它當做是青春的一個紀念，而才執筆寫這本書的。

系山英太郎

譯者的話

這是一個從泥沼深淵爬到事業頂峯青年人奮鬥十年有成的真實故事，雖然是一個真實的故事，但在這個現代社會中，却帶有幾分傳奇性。從貧苦到豪富的人，在我們的社會上多得很多，但像作者糸山英太郎這種除了勤奮、機運之外，還要有以強龍為對手的胆識，才能獲致成果的，却不多見。

作者以獲悉其身世之祕以後，使其人生觀與行為產生了重大的轉變，由少年的自卑心理，形成了他對周圍的抵抗心理，但他沒有像一般日本偏激學生青年如赤軍派之流的喪失了理智、人性，而却投身於現實環境中作盡其在我的努力，以自己的心力、智慧、血汗、一點一滴地培育自己的條件，任勞任怨，終於表現了他獨特的才華。在股票戰場上，他表現的胆識、毅力、機敏、果

斷和忍耐，可以說超過了他尚未而立的年齡與經驗，這一點實在是超乎常人的。

在日本的證券界，系山英太郎創造了史無前例的奇蹟，他擊敗了三十年來在股票市場上稱霸，在多空戰史上家喻戶曉的大高手！近藤信男（日本人在證券市場上通常稱之爲「近藤紡」，因爲他是近藤紡織會社的大老板。）在日本的社會上，傳奇性的事情很多，但系山英太郎在股市上的勝利，可以說是最富刺激性的傳奇。這本書在元月初問世以來，已經發行了八十萬冊，暢銷日本全國，成爲企業青年必讀之書。承經濟日報社之錯愛，特譯供國內人士參考，業餘之暇，倉促譯成，錯誤必多，尙請讀者指正。

目錄

作者的話 糸山英太郎

譯者的話 邱創壽

第一章：成者爲王・敗者爲寇

生死存亡的一戰

大輸贏的序曲.....

物色股票以含蓄資產爲目標.....

欺人的經營者.....

帝王「主公」的真面目.....

戰爭的序幕是從「請寫個條子」開始.....

以壽命長短來說我是佔上風的.....

一 二 三 四 六 九 三

不讓他們嚐甜頭.....	二
突破第一難關.....	七
再出來一個作對的怪物！.....	三
消滅或者被消滅.....	三
前進.....	五
拉鋸戰的持續.....	六
說服父親大人.....	三
天機不可洩漏.....	五
需要更多的資金.....	六
爲幕後的敵人傷腦筋.....	三
非常手段.....	三

第二章：帝王之學第一課

我學到的活教材

被人造謠已經死亡就出人頭地了.....	壹
搞股票賠錢的政客真面目.....	貳
專門欺壓弱者的證券交易所.....	參
敵人爲了防衛而採取的卑劣手段.....	肆
炒股票兩頭進賬的西洋鏡.....	伍
中山重隆是系山害死的？.....	陸
針對我佈下的可怕陷阱.....	柒
身邊也有背叛者.....	捌
突然賣出九十萬股的祕密.....	玖
迫來緊勒敵人脖子的「逆日步」.....	十
終於獲得了勝利之光.....	十一
充滿着危險的信用交易.....	十二
大衆投資人是不會賺的.....	十三

第三章：匍匐爬上去的人生

傾全力地反抗

知悉身世之秘以後就變壞了.....	九
賣外國汽車賺錢吧！.....	三
每天都是車子賣不出去的日子.....	六
不要讓買主摸清底牌.....	六
只要客戶肯挑剔便有希望.....	七
去碰那些令人煩的客戶.....	八
推銷員應該兼賣情報.....	九
創造日本第一位銷售量的紀錄.....	七
公司的辦公桌並不是私有地帶.....	三
堂堂正正標明自己的姓名.....	三
洋涇濱英語也能通.....	四

口頭約定是不算數的..... 一五

三十五萬圓就把自己賣了..... 一六

一生難忘的屈辱..... 一七

第四章：高爾夫球場經營法

日本最大的高爾夫聯營球場

經營法與生意經..... 一八

從球童幹起..... 一九

系山式球童經..... 二〇

不可使客人不愉快..... 二一

四年籌到四十億圓..... 二二

進軍名古屋..... 二三

財界羨慕的一百廿億圓內情..... 二四

高爾夫球不完全是社會名流的遊樂..... 二五

無中生有的經營法·····	一六
購買會員權的要訣·····	二〇
我賣會員權的方法·····	二三
開闢高爾夫球場·····	二三
收購土地時遭遇的失敗·····	二五
不要被瞞出想買的樣子·····	二六
讓他得意忘形吧！·····	二七
始料所不及的事件·····	三〇
第五章：吵架的做生意方法	
以牙還牙·以暴易暴·····	三一
深夜的報復·····	三三
與高爾夫協會的「十圓戰爭」·····	三六
乾汽船公司經營權的爭執·····	四二

第六章：就看你怎樣運用頭腦

節節進逼・說服商敵·····	一四
結婚禮堂・起死回生·····	一五
別墅公寓・乏人問津·····	一六
四十五天・售清剩屋·····	一六
貸款家具・效果奇佳·····	一六
略述心得・藉供參考·····	一七
獨斷是大忌·····	一七
善意不掩疵·····	一七
職員求甚麼·····	一八
量材有妙方·····	一八
錢從那裏來·····	一九
聞音知雅意·····	二〇

賺錢是學問·····	一八
豪奪勝禪讓·····	一八
挖角應反省·····	一八
色彩要不得·····	一八
幹部消耗品·····	一八
升職與加薪·····	一八
適材最重要·····	一八
要他對我看·····	一九
吝嗇是美德·····	一九
借錢以勢勝·····	一八
休閒非消遣·····	一八
我是個平凡的男人·····	一九

生死存亡的一戰

大輸贏的序曲

我對於自己到底有多少資產是不清楚的，對於那些對窮人絕不貸款而對富人却樂於貸款的銀行來說，他們對我說願意以億為單位貸款給我，所以我不是窮人是不會錯的。

我的這些財產和信用，並不是花了幾十年才搞到的。我現在還只是個三十歲的青年，而並非是功成名就的老人。

我的父親是佐佐木貞太郎。他是昭和四十四年度（一九六九）全日本個人所得額佔第一位的富翁。但我的財產並非從父親那兒分讓來的。從我和我父親姓氏不同這一點，就可以看出我並不

是父親元配的嫡子。

這就是我——系山英太郎的輪廓。

我之所以一躍而成名人，是因為我在以日本屈指可數的大富豪之一，近藤紡織會社的近藤信男爲對手的「中山製鋼公司股票多空纏鬥」中擔任了主角，並在這一場「股票多空戰」中贏得勝利的緣故。

這個「中山多空戰」是從昭和四十六年（一九七一年）八月十四日起到翌年三月十日的八十天中，以大阪被稱爲「兜町」（譯者按：兜町爲日本股市中心，在東京日本橋）的北濱（爲大阪證券交易所所在地）爲舞台，所展開的一場歷史上難得多見的大輸贏。

關於我的經歷和我的「商法」（做生意的方法）將在後面敘述，現在容我先述說一下我初出茅廬的一戰，亦即「中山製鋼股多空戰」。

物色股票以含蓄資產爲目標

我於昭和四十六（一九七二）年春天，開始買進中山製鋼所（鋼鐵公司）的股票。