

小本創業 的秘訣

三宅竹松 著
朱佩蘭 譯



F77
2253

小本創業 的秘訣

三宅竹松 著
朱佩蘭 譯

藍天書屋出版

F-7
22/88

小本創業 的秘訣

三宅竹松 著
朱佩蘭 譯

藍天書屋出版

出版者：藍 天 書 屋
(香港七姊妹道二〇〇號七樓)
印刷者：大 象 印 刷 公 司
(九龍官塘道一八八號四樓)
總代理：世 界 出 版 社
(香港七姊妹道一九六號七樓)
星・吉・橫世界書局發行

2 4348 801

前言

很多人極想做生意，却由於資本的短缺，無法付諸實行。但事實上，工業化的時代，非有一筆大資本，否則不能做生意的觀念已經是落伍的想法了。現在的社會，即使小資本，只要你有點眼光，便可以賺取相當數目的收入。

重要的是，正確地判斷時代的潮流，而搶先着手時代所需求的生意。也就是說，搶先把握時代，才是以小資本經營事業的成功祕訣。

本書是日本職業技能振興會理事長三宅竹松，專為希望獨立創業，或做副業的人所列舉的三十八種新行業，且都是以折合新台幣一萬元左右的小資本實際創業成功的事例，作詳細的介紹。這些行業有如下數點特色：

①具有社會性意義，且都是應時代之需求而產生的新行業。

②能以一萬元（新台幣）小資本創業，而與大企業不發生競爭。

③即使無實際經驗的人，經過短期間（半天至兩天）的基本指導，便能安心從事。

④由於需要特殊技能，不容易被第三者模仿。

⑤在現今市場上少有的獨特行業。

⑥頗具將來性，且收益極高。

⑦可把同類的業種合併經營，保持固定客戶。
相信你閱讀本書後，必然能把握機會賺大錢。

目 錄

前言.....	三
---------	---

第一部 勸你獨立創業

薪水生活靠不住.....	二〇
希望脫離薪水生活者以三十年代居多.....	二
高中教師轉業的動機.....	三
成功者陸續產生.....	四
先作通職調查.....	五
你是適合營業？或適合技能？.....	六
特色在於短期間可以學會.....	八
堆疊方式生意的優點.....	九
一個人辦不到就兩個人共同開業.....	二〇

身體殘廢也可以創業……………

二〇

第二部 立刻可以創業的38種行業

牙齒裝飾業……………

二四

半熟蛋販賣業……………

二七

水貂委託飼養業……………

三〇

清潔業……………

三二

止水施工業……………

三六

自然界之聲租借業……………

四〇

魚類標本業……………

四三

樹脂手藝加工業……………

四六

排水管清潔業……………

四九

照片複印服務業……………

五三

玻璃窗清潔業……………

五五

目錄

立體製圖業.....	五
流動性鑄造配製業.....	三
移植睫毛業.....	四
地氈清潔業.....	六
活人面型業.....	七
萬能噴霧業.....	三
電飾招牌業.....	七
流動電氣焊接業.....	八
四柱算命鑑定業.....	三
浴池清潔業.....	六
刀類研磨業.....	九
卡式錄音業.....	三
「永久石」施工業.....	六
玻璃軋碎業.....	九

簡便流動印刷業.....	101
唱片快速製造業.....	102
錦鯉紫斑業.....	102
美式熱狗流動店.....	111
橡皮印製作業.....	113
卡片封套業.....	117
快速造圖業.....	120
名片印刷業.....	123
中央系統冷暖氣裝置業.....	126
噴霧塗飾花磚業.....	129
燙製姓名業.....	131
快速簡便裝訂業.....	132
防鼠器出租業.....	136

第一部 勸你獨立創業

薪水生活靠不住

經濟愈不景氣，首先蒙受打擊的就是屬於零星的中小企業。公司一旦倒閉，不但拿不到遣送費，而且從明天起，生活就失去了依靠，想起來薪水生活實在不保險。情形平穩沒有變化時，雖然可以過平凡的生活，但公司倒閉的時候，問題就大了。

不久前，筆者接到一封信說：「我自從開始經營止水施工業（請參閱第二部第五篇）以來，已經過半年。這中間已經賺回資本，現在每月收入約三萬元。從結果來說，由於公司倒閉而轉業，反而給我帶來好運。不過，剛開始創業時，不容易取得訂單，甚至懷疑能否做得成功，惶恐不安。但在我認真地向客戶說明止水工法的優點之間，逐漸有了訂單。現在已經有固定的工作，固定客戶也增加。這一切都要感謝職業技能振興會的幫忙。」

看了這封信，筆者不由得喊一聲「恭喜」。因為他克服了倒閉、解僱所遭受的打擊而振作起來。記得是在一個冬天，他到職業技能振興會來找我說：「我只有一點點儲蓄，有什麼生意可以馬上做的嗎？老實說，薪水生活我再也不敢嘗試了。」

經過七、八個月後，我接到的就是上面這封信。像這種獨立經營事業成功而高興的心情，一般拿薪水的人恐怕不能領會吧。在公司保護下，習慣性地工作的人，當然不會了解。要獨立做生

意，確實不是簡單的事。然而，至少它具有強烈的生活意義。可以說，日日都是生死鬥爭。因此，如何成功，如何賺錢，都是需要一連串的考驗。這樣說也許有些誇張，但如果要脫離薪水生活，獨立創業，就必需有這種覺悟。

希望脫離薪水生活者以三十年代居多

日本的職業技能振興會，係於一九四八年經日本勞動省許可而設立。當時設立的主旨是：協助失業者，謀求發展新職種與獨立自營，使他們得到職業技能而容易復職。

自古以來，培養職業技能者的目的都是一樣的。但設立之初，到處都是失業者，這種情形和現在的社會情形完全不同。

目前，最引人注目的是，希望獨立創業，和副業最多。這種現象可以連想到各種因素，不過，美元貶值以後帶來的不景氣也是原因之一。同時加上不管怎樣工作都趕不上物價的上升，因此，迫切地想多賺點錢來彌補生活的願望不能說沒有。

爲了適應這種變化無常的社會情勢，日本職業技能振興會對於希望找副業，和獨立創業的人們，一向盡力予以輔導。該振興會曾對於副業及獨立創業的認識，作了民意測驗，結果發現有很多的人極想脫離薪水生活。

從年代來說，希望獨立創業或轉業、找副業等，最多的是三十年代的人，約佔全數的三二%。其次是四十年代、二十年代、五十年代。參加測驗的人之中，當然包括女性在內。甚至有些人到了六十歲，尚在考慮轉業。

從這次民意測驗，顯示所有年代的人，總是不滿意現在的生活，而追求有效果的利益。

至於今後所希望的職業，以從事營業方面的工作為最多，其次為藝術方面的工作，再其次是事務工作。可見營業與技術部門最受歡迎。出乎意外的是，也有些現在獨立自營的人，希望改行做別的事業。這種人為數也不少。另外，希望兼任副業的人，以主婦和中老年男性佔多數。

高中教師轉業的動機

根據日本勞動省於一九七三年進行的「勞動者生活認識調查」報告指出，不滿於現在的工作崗位，與希望轉業者頗多。這項調查是以日本全國擁有三十員工以上，約二千二百家中小企業，計二萬八千餘員工為對象而進行的。調查結果如下：

在工作單位及家庭生活方面的滿足程度

一、食生活 七三%

二、衣生活 六六%

三、工作內容五五%

對工作單位與家庭生活方面的不滿程度

一、儲蓄 六七%

二、工資 六六%

三、公司的福利設施 六〇%

拿工資一項來說，不滿現在的工資者佔六六%，滿意者僅佔二九%（其他佔五%）而已。可見大部份的人對工資似乎都不滿意。尤其結婚適齡期的二十五歲至二十九歲的不滿程度，則達七十四%之高。

至於對轉業的看法，希望迄退休年齡一直在公司工作者佔三七%，考慮轉業的人也同樣佔三七%。從年齡分別來看，未滿二十歲希望轉業者佔四六%，希望繼續工作者佔一一%。三十年代的轉業者也相當多。

從前，有意把一生「忠於公司」的想法非常強烈，但現在却是人人想脫離薪水生活的時代。只要有機會，就轉業做條件比較優厚的工作者愈來愈多。

提到轉業，這裏順便舉一例來說。有位雜貨店老板渡邊先生，原先在高中教書。在一次宴會席上，有個藝妓對他這樣說：

「被稱為老師的時候是黃金時代，可是一旦不做老師時，要怎樣生活？」

從這時起，他便決心轉業。首先，他到一家食品批發店當學徒，經過將近四年的時間，學會了做生意的要領後，始決心獨立創業。他先在郊區將來可能發展的地方買下地皮，經營雜貨店。這些資本幾乎都是借來的，起先只僱用三個店員，包括他們夫婦在內，五個人就做起雜貨生意來。不久之後，附近變成公寓區，現在這家商店也已變成頗具規模的超級市場。

這是因藝妓的一句話，使他有所感觸而發奮的一個例子。當然人們發奮圖強的動機各不相同，但如果你對現在的生活覺得已到窮途末路時，不妨下定決心考慮獨立創業。

成功者陸續產生

但另一方面，以這些希望脫離薪水生活的人為目標的缺德業者也不少。他們以「短時間，高收入……」等迷人的宣傳辭句，引誘這些極想轉業的薪水生活者。不知道這是陷阱而輕易簽訂銷售契約，始發現商品惡劣的情形屢見不鮮。因此，上了缺德業者之當，喪失重要資金例子很多。

業者橫行霸道，有必要設立專門輔導希望脫離薪水生活的機關。這個機關輔導而獨立創業成功的人為數甚多，這些成功的例子時常經報

刊、雜誌、電視所介紹。

不過，職業技能振興會對於輔導獨立創業，原則上規定：

- ①限於小資本（一萬元左右）做得到的。
- ②符合時代，且具有將來性的。
- ③具有穩定性質的。

對於這三項條件的性質，容後再說。首先在這裏就職業技能振興會的輔導創業系統，作具體的介紹。

先作適職調查

凡是到職業技能振興會商量的人，首先要交給他一張「創業輔導卡」，在這張卡上填寫現在的職業、所希望的職種、創業準備金、經歷等。輔導人員根據這張卡片，作適當的指導。

也就是說，對於創業資金一萬元，而想選擇技能性質職業的人，則把從前的職業也考慮在內，儘量輔導適合他的技能職業。這一切都是免費的。

但這樣還不能算萬全，如果真的要創業，還需要做進一步嚴密的核對。為此設有「創業商量部」。這是名符其實為希望獨立經營，或兼營事業，轉業的人們而設的商量部門。它直至找到適