

中小企业经营管理系列

小生意的赚钱术

以小博大、滴水穿石的经营之道

[日] 百百由纪男 著 / 肖坤华 译

做小生意可赚大钱 办小企业大有作为

本书从创业的心理准备到资金筹措无所不包，力图以小见大，洞悉商业社会的人际关系和操作规程。它充满信心地告诉你，通过你的精心策划，生意也可以实现自我价值、更美好生活的人的。



西南财经大学出版社



中小企业经营管理系列

小生意的赚钱技巧

[日] 百百由纪男 著 / 肖坤华 译



西南财经大学出版社

CHIISANA SHOUBAI NO HAJIME KATA MOUKE KATA

©YUKIO DODO 1998

Originally published in Japan in 1998 by PAL PUBLICATION CO..

Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION,
TOKYO.

本书著作权登记号：图字 21-1998-041 号。版权所有，翻印必究。

责任编辑：海 林

装帧设计：成都中友广告公司 [杨勇]

插 图：梁永玲

书 名：小生意的赚钱术——以小搏大、滴水穿石的经营之道

作 者：百百由纪男 译者：肖坤华

出 版 者：西南财经大学出版社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮 编：610074 电 话：(028) 7353785

印 刷：郫县科技书刊印刷厂

发 行：西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850×1168 1/32

印 张：7.25

字 数：111 千字

版 次：1999 年 5 月第 1 版

印 次：1999 年 5 月第 1 次印刷

印 数：6000 册

定 价：16.80 元

ISBN 7-81055-475-1/F·377

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

前 言

日本的经济不断恶化，经济衰退的态势一直要延续到下个世纪的20年代。股票和土地的价值暂时尚未动摇，然而泡沫经济的轰轰烈烈场面已成为遥远的梦，再现泡沫经济的繁荣景象，恐怕要到我们的子孙时代了。

景气之波以35年为周期。经济、金融结构正在发生变化，对职工实行“计件付酬”工资制，艰难日子还要继续一段时期，当然还不至于饿肚子。但是，这样微薄的收入只能维持人作为生物的生存，远远达不到实现自我、享受人生快乐的最高层次，更谈不上幸福感。

身处这样的时代需要拥有自己的事业，只有在为实现事业目标而拼搏的过程中才能品味真正的人生。视金钱和权力为幸福的时代已经一去不复返了。

现代社会是“事业”社会。

要把极大的热情投入到自己渴望的事业中去，

※小生意的赚钱术※

干劲十足地实现自己的目标，其结果，倘若能富足，受人尊敬，难道不是幸福吗？因此，不满足于做工薪族的人最好别为他人打工，独立出去自己开业。

不过有一点必须指出，在公司时连自己的本职工作都不能胜任的人，如果自己开业，哪怕是只有2~3个从业员的公司，同样干不好。

“自己开业”这个字眼，人们早已耳熟能详了，只是真正付诸行动的人不多。

工薪族想自己开业，从进入企业开始就要有明确目标，那就是把企业当成暂时的舞台锻炼自己的能力。我相信这是今后人们的思维方式和生活方式，尤其是年轻人的生活方式。自己开业，其实年龄与之并无多大关系，只是年轻人的机会更多罢了。

“青春一去不复返”这句话无论是过去、现在还是将来都是真实的。“岁月蹉跎人易老”，这是其一。其二，今后是以小胜大的时代，因此我希望有志于自己开业的人不要浪费青春，立即行动，顺应时代发展的需要，勇敢地投入战斗人生。也许开始时你的事业只有两三个从业员，后来发展到十几人，不管怎样，你就是这个小公司的业主。也可能今后还会一步步发展壮大，这样最好，不过如果保持小规模的经营，只要是为实现自我价值而奋斗，

※前 言※

又未尝不可？是发展还是保持现状，任君选择。

本书是笔者多年来形成的经营理念和亲身体验的总结。之所以如此说，是因为笔者年轻时曾经从事过各种各样的事业，总的目标就是通过小生意赚钱来实现人生价值。我曾经办过几个公司，并使之发展壮大，最后都留给了下一代。我喜欢出谋划策，对事业的执着追求是我最大的乐趣。

对有志于成为实业家的年轻人，倘若本书能起到参考作用的话，本人将不胜荣幸。

21世纪即将来临，我们将迎接一个崭新的世界。

百百由纪男

目 录

第一章 现在小生意为何引人注目	(1)
经济衰退还要继续 只有小生意能生存	(1)
大企业优越的时代已成过去	(5)
小本经营更有趣	(8)
没有对等关系 只有个人决断	(10)
3人合作 战斗力提高9倍	(13)
自信加120%的思考	(15)
组织部门越少越好	(17)
不同业种有不同规模的组织	(19)
没有明确目标的组织等于一堆烂泥	(22)
金钱是工作的残渣和回报	(24)
1万日元资金可办合资合名公司	(26)
第二章 从成为社会人开始准备自我实践	(31)
从参加工作起准备做实业家	(31)
工作的第3月确定是企业家还是工薪族	(33)

※小生意的赚钱术※

- 越年轻取得资格越好 (36)
- 工薪族能充分利用上班时间 (39)
- 有必要当 7~10 年的工薪族 (42)
- 在职时公私兼顾 (45)
- 27 岁、39 岁、44 岁和 55 岁是创业的好时机 (48)
- 两张名片分别使用 宣传自我 (50)
- 将小店经理的体验用到自己的事业中去 (52)
- 从当职员起就开始磨炼商业才能 (55)
- 了解前辈事业家的生平至关重要 (58)
- 有人的地方就有路 冲破死角和盲区 (61)
- 学历无用 经历更重要 (63)
- 金钱既不卑也不亢 (66)

第三章 建立小组织及用人之道 (67)

- 单靠个人一事无成 (67)
- 人际关系中必须有专家 (70)
- 要制定就业规则 (73)
- 记住对方的姓名 (75)
- 业主力戒矜夸 要有人情味 (78)
- 接近交好运的人 (80)
- 不要无能的朋友 宁要能干的外人 (83)
- 送礼要投其所好 (85)
- 注意说话的方式 (87)

·目 录·

不靠金钱和权力服人	(89)
让儿子继承家业	(91)
妻子是出色的从业员	(93)
怎样使用和对待女性	(95)
女性的实干能力受到好评	(97)
善于使用成年妇女	(99)
成功了要表扬 失败了不追究.....	(101)
给对方留条退路.....	(103)
第四章 小买卖开业的准备和方法	(106)
做生意的 5 条基本原则.....	(106)
前进一步 豁然开朗.....	(108)
要有渴望成功的野心.....	(110)
有时要用生命赌事业.....	(113)
注意言谈举止.....	(115)
不花钱的兴趣爱好.....	(117)
年销售额 3200 万的生意等于年收入	
400 万的工薪族	(120)
开业当天要全力以赴 它决定未来命运.....	(122)
把每一天当成开张日	(124)
月租 2 万能办事务所.....	(126)
每天 24 小时工作 拼搏 5 年	(128)
首先要确保进货渠道.....	(131)

※小生意的赚钱术※

租歇业店开业·····	(134)
事务所也要选好口岸·····	(137)
给“甜头”才有回头客·····	(140)
现金比票据更有魅力·····	(143)
专业化——以小胜大的秘诀·····	(145)
丢掉幻想 从实际出发·····	(147)
先走访店主再开业·····	(149)
失败了要及时调整·····	(151)

第五章 开业伊始就要争夺顾客 ····· (154)

人是流动的·····	(154)
买卖兴隆要从左邻右舍做起·····	(158)
不择手段的交易注定要完蛋·····	(161)
实施形象战略·····	(163)
讨价还价真蠢·····	(165)
从薄利多销到厚利少销·····	(167)
一封感谢信相当于数次造访·····	(169)
重要的事别打电话要登门造访·····	(171)
一个电话就可以改变人生·····	(173)
一天打 5 个电话·····	(175)
打电话要选择合适的时间·····	(177)
学习繁荣商店 调查衰退商店·····	(179)
让客人在店内“畅游”·····	(181)

·目 录·

连锁经营网的利用·····	(184)
卖伪劣商品等于自掘坟墓·····	(187)
经济萧条期瞄准女性和单身贵族·····	(189)
老龄、社保生意大有做头·····	(192)
第六章 开业资金的借贷、筹集方法·····	(199)
公开收支和经营内容·····	(199)
小买卖也需大量周转金·····	(201)
借钱有术是事业家的必备条件·····	(203)
周转金 3000 万能做像样的生意·····	(206)
起步时首先向官方贷款·····	(209)
从银行选择客户到客户选择银行·····	(210)
别染指消费者金融·····	(212)
同一企业干同一职种的人信用度高·····	(214)
收回呆帐的技巧·····	(217)

第一章

现在小生意为何 引人注目

经济衰退还要继续

只有小生意能生存

景气呈波浪式振荡，其周期少则数月、数年，多则数十年。现今的日本经济处于大波的波峰。战后^①的景气按时间长短依次是：“伊装诺景气”（57个月：1965年11月—1970年7月）、平成景气（51个月：1986年12月—1991年2月）、岩产景

^① 战后：指二次大战、1945年日本投降之后。——译者注（后面的所有注解均为译者所为，不再说明）

※小生意的赚钱术※

气(42个月:1958年7月—1961年12月)等,这期间的不景气很快便“见底反弹”,恢复之波大大超过了之前的景气巅峰。

如果把不景气比作“右肩下垂”的话,景气就是“右肩高高耸起”。“右肩高高耸起”的这种状况延续了约半个世纪。1991年的泡沫经济崩溃之后的不景气,大致到1993年10月达到最低谷,但是这次的景气恢复再不如过去那样快而猛了。“右肩下垂”的状况至少还要保持10~20年,这就是我的景气观。总之商品卖不出去,商品房、汽车、家电、娱乐商品以及家庭电脑、手提电话等等皆无人问津。

我亲身经历了昭和^①初期,即1930年的大萧条,那时我还是个少年。银行倒闭,工厂停工,总之一句话,没工作做。

“大学毕业就是失业!”

东京街头到处都是出租屋,从日本东北来的少女以卖身为生,衣衫褴褛的流浪汉比比皆是,日本国内一派萧条。后来爆发了战争才挽救了日本,可是不久之后又迎来了战败后的通货膨胀,全世界惴惴不安。

^① 昭和:日本年号,1926年为昭和元年。

※第一章 现在小生意为何引人注目※

当时虽不是战争年代，但人心不稳，看不到光明，慢性的不景气不知要持续到何年何月。人们不得不耐心等待，渴望见到经济繁荣之波。勤俭、朴素、忍耐又重新成为道德修养的科目。不过我要提醒一句，任何时候、任何地方都有“赚了不少钱、过着富裕生活”的阔佬，即使在“右肩下垂”的年代，也有“右边吹着电扇、左边开着空调”悠闲自得地品尝美酒的人。他们既不是官员、医生、律师，也不是作家、艺术家，而是地地道道的普通人，即被称为小企业家的人，准确地说，其企业从业员只有3~11人的实业家。



经济不景气，但仍有人悠闲自得

※小生意的赚钱术※

他们两眼紧紧盯着股市行情，当股票跌至最低点时就默默进仓，一旦反弹便迅速抛售。我的一个朋友曾经以2日元一股买进三洋证券的股票，以7日元卖出，仅仅一天就净赚700万日元，他就是一家仅有7个从业员的铸造厂老板。

此人至今未扩大其事业的规模，因为“当个小业主满不错嘛！”

泡沫经济时期的生意非常好做，许多商品供不应求。有人向我那位朋友建议扩大生产，把从业员增至50人，可他不为所动。与中小企业不一样，小企业、超小型企业的业主可谓三教九流，但不管文化程度如何，年龄是大是小，他们在决定自己的经营方式时都坚持一条原则：“绝不盲目扩大事业规模。”江户^①时代的小诸侯丰衣足食、其乐融融。明治^②时期中产阶级的生活殷实。再说农家，以50~100年之间的情况来看，称之为地主的富农没落了，小土地出租者要向国家缴纳年贡，而自耕农、拥有10亩土地的中农全都稳定地经营着自己的土地，过着自给自足的田园生活。

任何时代都是如此，小规模的经营不受外部环境的干扰，即使世界政治、经济形势发生剧变，小本

① 江户时代(1603—1867):日本年号。

② 明治时代(1868—1912):日本年号。

※第一章 现在小生意为何引人注目※

经营也能岿然不动。当前的经济萧条将继续到 21 世纪初，这期间是小企业大显身手的时代。

侏罗纪时期极其繁荣的恐龙后来灭绝了，然而老鼠之类的小哺乳动物却生存下来。

“吊死也要找大树……”千万别存在这种幻想。“大企业根深叶茂，其组织规范化、系统化，职工的生活有保证。”这是一厢情愿，只能是画饼充饥，这种美好的愿望趁早忘了它吧。与其做一个“大家奴”不如当一名“小家女”。最好自己开业，你的事业一定成功。

大企业优越的时代已成过去

据说效率最高的企业是一些从业员以 11 人、50 人、150 人、500 人、5000 人为单位的企业。现在有数万名从业员的大型企业也是由小到大发展起来的。

50 人、150 人是一道门坎。在这个规模期间，企业内部往往要进行重组，积蓄力量，一有机会跨过“门坎”，有时会突飞猛进。

50~150 人的企业是中小型企业典型。不过若是第一次当业主，最好分阶段逐渐扩大职工队

※小生意的赚钱术※

伍，从 3 人开始，到 5 人、7 人，到 11 人。当然，这要根据企业的业种而定，但 11 人是效率最高的阶段。

有 50 个从业员的某制造业主 K 先生说：

“为了从业员的衣食住行，我常常不得不废寝忘食地工作，吃不好，睡不好。从业员只有 10 人的时候我赚的钱最多，而且还有闲暇娱乐，轻松而安逸。”

显然他对发展壮大后的现状不满，我完全理解，他说的是实话。业主们认为收益最高的是“年销售额 5 亿、从业员 11 人的股份制公司”，个人的年收入可达 1200 万日元。

由于税制的原因，这个收益的确很可观，超过了这个人数就等于劳动效率下降。不错，从业员 50~150 人的所谓中小企业有自己的公司大楼，这是气派和生意兴隆的象征，而 500 人以上的企业更加气派、令人刮目相看。有的老板很想在公司里制作自己的画像，有时还可能四处游说，以期获得诸如优秀企业勋章什么的。

就算这些都得到了满足，可一旦日本经济或国际社会发生剧变，这些企业便“首当其冲”，树大招风啊。风云突变不是不可能的，今年的亚洲金融危机不是已经发生了吗？由于这种原因而倒闭的企