

把握未来丛书

创造奇迹

企业家的精神历程

作者 树林由子
译者 沈边

中国轻工业出版社

把握未来丛书

创造奇迹

企业家的精神历程

图书在版编目 (CIP) 数据

创造奇迹：企业家的精神历程 / (日) 树林由子著；沈边译. - 北京：
中国轻工业出版社，1999.1

(把握未来丛书)

ISBN 7-5019-2402-3

I. 创... II. ① 树... ② 沈... III. ① 企业家 - 创造学 ② 企业管理 - 经验 IV.F27

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 39796 号

KIGYOUKA TACHI NO TOUKON

©YUKO KIBAYASHI 1996

Originally published in Japan in 1996 by NIPPON JITSUGYO PUBLISHING
CO., LTD..

Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO.

策 划：冷晓壮

责任编辑：冷晓壮 责任终审：杜文勇 封面设计：叶 蕾

版式设计：冷晓壮 责任校对：郎静瀛 责任监印：崔 科

出版发行：中国轻工业出版社（北京东长安街6号，邮编：100740）

印 刷：北京市梨园彩印厂印刷

经 销：各地新华书店

版 次：1999年1月第1版 1999年1月第1次印刷

开 本：850 × 1168 1 / 32 印张：10 字数：154.9千字

书 号：ISBN 7-5019-2402-3 / F · 195

定 价：20.00元

著作权合同登记：图字 01 - 98 - 2822

· 如发现图书残缺请直接与我社发行部联系调换 ·

前言

近来有许多创业研讨会在各地举办，许多创业讲习会也连连暴满。而以培育创业人材为号召的大学，受欢迎的程度也在急剧上升。自高度经济成长期以来一直稳如泰山的日本型体制终于要开始崩解了。

在 1995 年春，某一类股上市公司的经营者曾经说过：

“本来以为泡沫经济一破裂，日本这个国家就会有所改变，可是依我个人的感觉，员工和经营者以及消费者都还依然故我。日本这个国家的变化速度远远比我所想象的还慢。”

然而情况还是有所不同了。

经济景气始终不见复苏的迹象，受到了日元超高升值的风浪打击，却未能改变的企业和故步自封的经营者被逼进了困境。看起来绝对安全无虞的黑字企业转为赤字，原该保障终身雇用的公司开始在征求自愿退休者。

偏巧这时的就业情况也从卖方市场急剧转换成买方市场。招募名额为零的企业逐渐增多，年轻的一代开始想着：进大公司未必就前途光明，倒不如自己去成立公司会更来劲。与其当个螺丝钉辛苦工作，不如去深入前人未踏的领域，磨炼自己的能力会比较有成就感。其中也许就潜藏着意想不到的成功机会。

于是创业的浪潮风起云涌。日本迎向了构筑新价值的时代。本书所采访的八位经营者便是率先掌握此种时代风险的弄潮儿。

这八位全部都是身具惊人挑战精神者。有的是在没钱也没人的状况下，名符其实地赤手空拳振兴公司。有的则是与意欲阻挡其路的大企业争斗，夺取了市场。也有如第四章的 Aucnet 创业者藤崎真孝一般，为了研发出全球首创的系统，而与技术搏斗。

至于他们的战斗姿态，在此先摘重点介绍如下：

电脑量贩店“Sofmap”的创业者铃木庆刻不容缓地不断展开崭新的服务事业，以至在东京秋叶原的电器街赢得争霸战。现在他应该仍在探索时刻变化的电脑市场，思考下一步棋吧。

有个人在窥视新时代趋势方面，也不逊于铃木庆——他即旅行服务代理商“HIS”的创业者泽田秀雄。他在近年研发出“配合每一个人的旅行服务，提供立即服务的系统”，“光是便宜尚不足以称为服务”的泽田说。在举世的降价风潮来临之前，泽田已经想到了特廉旅行的服务。

“HIS”曾一时被称为“打游击公司”，而接下来要谈到的公司也是一支游击队。林武志所率领的福冈大分县的“朝日太阳能热水器”闯进由大公司垄断的太阳能热水器市场，在创业短短十年间，年营业额就提高了15倍。朝日太阳能热水器近来宣称，将与名享天下的丰田汽车合作进军住宅建筑业。游击队不会永远是游击队。惟有不断地蜕皮创新，就会成长为大企业的公司。

捷足先登是指一个人能够领先群伦。Mr Max的会长平野比龙志竟然在三十年前就开始研究美国的量贩店，带领进行价格的破坏行动，这家公司也是第一家在东京证券市场一类股上市股票的量贩店。

在由老字号的店铺所独占的日式糕饼市场中，有一家胆敢挑战的勇者，名叫“叶匠寿庵”。他制作、贩卖独创的“创作糕饼”，有“糕饼界的新

力”之誉。其创业者是已故的芝田清次，设计有取材自万叶和歌的糕饼，或是显现女性柔软乳房的糕饼等等。现任社长芝田清邦继承父业，继续从事糕饼的设计，也创造了名为“长生之乡”的“自然与日式糕饼的理想国”。第二代的经营者芝田清邦凭着自己的才华，大大拓展了创业者的独特事业。

另一方面，“Accnet”则是运用高科技的独创性事业，在二手车市场开辟了一片天地。这家公司也开发了举世首见的使用通信卫星进行的汽车拍卖会。只要使用这个系统，看着电视画面，批发商不须到拍卖会场，就能参加拍卖。现任社长藤崎清孝是因癌症病逝的创业者藤崎真孝的弟弟。清孝继承哥哥的心愿，立志扩大事业，因此在前阵子宣布说要投入鲜花的拍卖会。这个第二代经营者下一步要做什么值得仔细观察。

“Jeansmate”的社长西胁健司也是第二代经营者，不过其父创设的是小缝衣厂。西胁继承此个人商店后，便展开了休闲服的零售等事业，他借着和批发价一样的廉价和掌握顾客心理的齐全商品提升营业额，终于在1995年于店頭市场发行了股票。这家公司在大减价时，店门口还会大排长龙，正处于快速成长的状态。

接着则是近来经常在报纸上出风头的粗鲁经营者，亦即最大的人力资源公司“Pasona”的南部靖之。南部在1996年4月，在遭地震瓦解的神户港附近开设了商业机构“Harber Circus”，内设支援风险企业的办公室。此支援企业中也有HIS的泽田参与。

其实甘冒风险创业的公司展翅高飞后，愿意更进一步发掘后进，并提供支援的时代已经来临。现在日本也和美国一样，成为“到处有机会的国家”了。

本书若能协助读者实现日本梦，殊属荣幸。

树林ゆろ子

目 录

创造奇迹

企业家的精神历程

1 建构一座个人电脑的迪斯尼乐园

日本最大的个人电脑量贩店

Sofmap/铃木庆

- 5 Sofmap 就是提供软件地图的公司
- 8 深刻地体验到上班族的空虚
- 10 做什么生意都失败……
- 14 唱片出租业的成败
- 18 改行从事电脑软件出租业
- 21 知识产权的危机与转机
- 27 二手电脑再创第二春
- 30 便宜是成功的不二法门
- 34 为了客户的权益就算亏损也要做下去

创造奇迹 Make wonders

39 21 世纪的新零售业量贩超市

美式量贩超市连锁店开山始祖

Mr Max/平野比龙志

- 43 顾客至上的理念缔造“关西日本王”的称号
- 46 辞去 NHK 技师工作，接掌父亲的收音机店
- 48 在家电产品零售与批发界崭露头角
- 52 因突如其来的家电业系列化政策而措手不及
- 54 新商业模式就在美国
- 59 Mr Max1 号店的诞生
- 63 即使是透过贱价出清管道也要设法进货
- 71 减少规定，日本的物价会更低

77 让走在时代尖端的新企业全部成功

人才派遣事业的拓荒者

Pasona/南部靖之

- 81 为受灾者尽本分
- 85 父亲异于他人的教养方式，培育出想象力丰富的儿子
- 88 从经营补习班产生人才派遣业的灵感
- 92 愿意采用只在忙碌时派人支援的方式吗？
- 96 不顾众人的反对，断然进军东京
- 99 “请派来一百名能处理事务的人”
- 102 要取得顾客信任首先得进驻一流大楼
- 106 “要从日本最大的人才派遣公司跃升为全球第一大公司”

111 以电视拍卖发动二手车市场革命

借着卫星电视拍卖飞黄腾达的二手车拍卖公司

Aucnet/藤崎真孝、藤崎清孝

- 115 电视拍卖能使封闭的流通开放!
- 119 从兼职销售二手车掌握经商秘诀
- 122 “原来二手车这么好赚!”
- 125 也许利用电脑就可以在公司参加拍卖
- 129 只有文字而没有影像,汽车买卖就不成立
- 132 创造只凭一个按钮就能参加拍卖的简单系统
- 136 可靠的查核制度和方便性受到欢迎,会员数
靠着口碑激增
- 140 利用卫星完成全球首创的电视拍卖系统

145 在全日本的屋顶上装设太阳能热水器

太阳能热水器的霸主

朝日太阳能/林武志

- 149 业务员是“不速之客”，要以和顾客作战之心推销
- 154 在高中时以承自父亲的侠义心驰名
- 157 与兄长合作的美容材料销售业也因吵架而拆伙
- 161 再度与兄长起争执，接触到太阳能热水器
- 165 和妻子研究出十五分钟说服顾客的推销术
- 169 身无分文也能凭着热忱和毅力创立公司
- 173 只要有太阳照射，热水器在哪里都卖得出去！
- 176 兼有恶鬼和善佛两种面貌才能组成热血沸腾的组织

181 以销售特廉机票支持年轻人出国旅行

从最大的机票量贩店跃升为综合旅行社

HIS/泽田秀雄

185 开发比下一个时代潮流早一步的旅行商品

189 让所有相关的人都高兴的生意一定会成功

192 廉售昂贵的机票就是一项事业

196 如果维持高价机票是规定，这个规定就是错误的

200 凭着大公司所不为的游击式创意陆续推出畅销商品

204 旅行常客引爆“享受生活之旅”的热潮

207 不管是流行、景气或战事，在变化之前必有征兆

211 达成破坏价格的使命后，打算蜕变为旅行资讯产业

215 以极廉价格大卖牛仔裤、休闲服

飞跃成长的休闲服专卖连锁店

Jeansmate/西胁健司

- 219 衣服如生鲜食品，要趁商品鲜活时，以卖得掉的价格卖掉
- 223 即使从零开始承制衣服，也能在十年中壮大事业
- 226 要在服装销售中成功，当机立断非常重要
- 229 尽管流行一拨拨地产生，牛仔裤却不动如山
- 233 即使不是好地段，只要便宜贩售畅销商品，顾客一定会上门
- 236 与其库存，不如拍卖
- 240 便宜贩售的未跌价名牌才是主力商品
- 243 规模虽然变大了，也要继续卖牛仔裤给年轻人

创造奇迹 Make wonders