

ENTREPRENEUR

# 創業家 的鬥魂

日本泡沫經濟破滅，日本這個國家的失速  
狀態卻遠遠比我們想像的還慢，為什麼？



八個憑藉著對時代動向的敏銳度與孤注一擲的創業傻勁，成功  
開拓日本新市場的奮鬥故事

樹林 ゆう子

原著

李毓昭

譯



晨星出版

*Big Tomorrow*

07

樹林ゆう子◎著 李毓昭◎譯

# ENTREPRENEUR ENTREPRENEUR

八個憑著對時代動向的敏銳度與一般孤注一擲的創業魄力，  
成功開拓日本新市場的奮鬥史。

# 創 業 家 的 鬥 魂

晨星出版

## Big Tomorrow 07

書名	創業家の門魂
編者	樹林ゆう子
譯者	李毓昭
文字編輯	詹雪玉
美術編輯	林姿秀
發行人	陳銘民
發行所	晨星出版社 台中市工業區30路1號 TEL: (04) 3595820 FAX: (04) 3595493 郵政劃撥：02319825 E-mail: morning@tcts.seed.net.tw 行政院新聞局局版台業字第2500號
法律顧問	甘龍強律師
印刷	耀隆印刷廠
初版	中華民國87年8月20日
總經銷	知已有限公司 <台北公司> 台北市羅斯福路二段79號4F之9 TEL: (02) 23672044 FAX: (02) 23635741 <台中公司> 台中市工業區30路1號 TEL: (04) 3595819 FAX: (04) 3595493
<b>定價260元</b>	
(缺頁或破損的書，請寄回更換)	
ISBN 957-583-662-6	
Published by TAIYA Publishing, a devision of Morning Star Publishing Co., Ltd. 1998	
Printed in Taiwan	
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.	
ALL RIGHTS RESERVED	

國家圖書館出版品預行編目資料

創業家の鬥魂／樹林ゆう子著；李毓昭譯。--  
初版。--臺中市：晨星發行；臺北市：知己  
總經銷，民87  
面； 公分。-- (Big tomorrow ; 7)  
ISBN 957-583-662-6 (平裝)

1. 創業 2. 企業管理

494.1

8700761

## 前言

近來有許多有創業研討會在各地舉辦。據說以在超難就業期末能謀得一職的女大學生為對象的創業講習會也連連客滿。而以培育創業人材為號召的大學，受歡迎的程度也在急遽上升。

另一方面，落後歐美多時的風險資本（venture capital）方才開始獲得市民權。從這些狀況看來，自高度經濟成長期以來一直不動如山的日本型體制終於要開始崩解了。

在一九九五年春，某一類股上市公司的經營者曾經說過：

「本來以為泡沫經濟一破裂，日本這個國家就會有所改變，可是依我個人的感覺，員工和經營者，以及消費者都還依然故我。日本這個國家的變化速度遠遠比我想像的還慢。」

然而，情況還是有所不同了。

經濟景氣始終不見復甦的跡象，受到了日圓超高升值的風浪打擊，卻未能改變的企業和故步自封的經營者被逼進了困境。看起來絕對安全無虞的黑字企業轉為赤字，應該保障終身雇用的公司開始在徵求自願退休者。

偏巧這時的就業情況也從賣方市場急遽轉換成買方市場。招募名額為零的企業逐漸增多，年輕的一代開始想著：進大公司未必就前途光明，倒不如自己去成立公司會比較有意思。與其當個螺絲釘辛苦工作，不如去深入前人未踏的領域，試煉自己的能力會比較有成就感。其中也許就潛藏著意想不到的成功機會。

於是創業的浪潮風起雲湧。日本迎向了構築新價值的時代。本書所採訪的八位經營者便是率先掌握此種時代的風險弄潮兒。

這八位全部都是身具驚人戰鬥魂魄者。有的是在沒錢也沒人的狀態下，名符其實地赤手空拳振興公司，有的則是與意欲阻擋其路的大企業爭鬥，奪取了市場。也有如第四章的Aucnet創業者藤崎真孝一般，為了研發出全球首創的系統，而與技術纏鬥。

至於他們的戰鬥姿態，在此先僅就重點介紹如下：

電腦量販店「Softap」的創業者鈴木慶刻不容緩地不斷展開嶄新的服務事業，以致在東京秋葉原的電器街贏得爭霸戰。現在他應該仍在探索時刻在變化的電腦市場，思考下一步棋吧。

有個人在窺見新世代趨勢方面，也不遜於鈴木慶，亦即旅行代理商「H.I.S.」的創業者澤田秀雄。他在近年研發出「配合每一個人的旅行服務，提供立即服務的系統」。「光是便宜尚不足以稱為服務」澤田說。在舉世的降價風潮來臨之前，澤田已經想到了特廉旅行的服務。

「H.I.S.」曾有一時被稱為「打游擊公司」，而接下來者要談到的公司也是一支游擊隊。林武志所率領的福岡大分縣的「朝日太陽能熱水器」闖進由大公司壟斷的太陽能熱水器市場，在創業短短十年間，年營業額就提高了十五倍。這家公司的武器是，由創業的社長強勁的領導能力所帶領的熱血沸騰的業務軍、商品的價格訴求力和獨特的服務制度。朝日太陽能熱水器近來宣稱，將與名享天下的豐田汽車合作進軍住宅建築業。游擊隊不會永遠是游擊隊。惟有不停滯於打游擊，不斷地蛻皮創新，成長為大企業的公司，才是真正游擊隊。

捷足先登是指一個人能夠領先群倫。Mr Max的會長平野比龍志竟然在三十年前就開始研究美國的量販店，帶頭進行價格的破壞行動，這家公司也是第一家在東京證券市場一類股上市股票的量販店。

在由老字號的店舖所獨佔的日式糕餅市場中，有一家膽敢挑戰的勇者，名叫「叶匠壽庵」。她製作、販賣獨創的「創作糕餅」，有「糕餅界的新力」之譽。其創業者是已故的芝田清次，設計有取材自萬葉和歌的糕餅，或是顯現女性柔軟乳房的糕餅等等。現任社長芝田清邦承斷父業，繼續從事糕餅的設計，也創造了名為「壽長生之鄉」的「自然與日式糕餅的理想國」。第二代的經營者芝田清邦憑著自己的才華，大大拓展了創業者的獨特事業。

另一方面，「Accnet」則是運用高科技的獨創性事業，在中古車市場開闢了一片天地。這家公司也開發了舉世首見的使用通信衛星進行的汽車拍賣會。只要使用這個系統，看著電視畫面，批發商不須去到拍賣會場，就能參加拍賣。現任社長藤崎清孝是因癌症病逝的創業者藤崎真孝的弟弟。清孝承繼哥哥的心願，立志擴大事業，因此在前陣子宣布說要投入鮮花的拍賣會。這個第二代經營者下一步要做什

麼，值得仔細觀察。

「Jeansmate」的社長西脇健司也是第二代經營者，不過其父創設的是小縫衣廠。西脇繼承此個人商店後，便展開了休閒服的零售等事業，他藉著和批發價一樣的廉價和掌握顧客心理的齊全商品提昇營業額，終於在一九九五年於店頭市場發行了股票。這家公司在大減價時，店門口還會大排長龍，正處於快速成長的狀態。

接著則是近來經常在報紙上出風頭的粗魯經營者，亦即最大的人力資源公司「Pasona」的南部靖之。南部在一九九六年四月，在遭地震瓦解的神戶港附近開設了商業機構「Harber Circus」，其內設有支援風險企業的辦公室。此支援企業中也有HIS的澤田參與。

其實甘冒風險創業的公司展翅高飛後，願意更進一步發掘後進，並提供支援的時代已經來臨。現在日本也和美國一樣，成爲「到處有機會的國家」了。

本書若能協助讀者實現日本夢，殊屬榮幸。

樹林ゆう子

創業家的心靈——  
〔目次〕

# 1 建構一座個人電腦的迪士尼樂園！

日本最大的個人電腦量販店

Sofmap＼鈴木慶

Sofmap就是提供軟體地圖的公司

深刻地體驗到上班族的空虛

做什麼生意都失敗……

唱片出租業的成敗

改行從事電腦軟體出租業

智慧財產權的危機與轉機

中古電腦再創第二春

便宜是成功的不二法則

爲了客戶的權益，就算虧損也要做下去……

## 2 二十一世紀的新零售業——量販超市！

57

美式量販超市連鎖店開山始祖

Mr Max／平野比龍志

顧客至上的理念締造「關西日本王」的稱號  
辭去NHK技師工作，接掌父親的收音機店  
在家電產品零售、批發界嶄露頭角  
因突如其來的家電業系列化政策而措手不及  
新商業模型就在美國

Mr Max一號店的誕生

即使是透過賤價出清管道也要設法進貨  
減少規定，日本的物價會更低

# 讓走在時代尖端的新企業全部成功！

人才派遣事業的拓荒者

Pasona／南部靖之

爲受災者盡本分

父親異於他人的教養方式，培育出想像力豐富的兒子

從經營補習班產生人才派遣業的靈感

願意採用只在忙碌時派人支援的方式嗎？

不顧衆人的反對，斷然進軍東京

「請派來一百名能處理事務的人」

要取得顧客信任首先得進駐一流大樓

「要從日本最大的人才派遣公司躍昇爲全球第一大公司」

## 以電視拍賣發動中古車市場革命！

藉著衛星的電視拍賣飛黃騰達的中古車拍賣公司

Aucnet／藤崎真孝・藤崎清孝

電視拍賣能使封閉的流通開放！

從兼差銷售中古車掌握經商祕訣

「原來中古車這麼好賺！」

也許利用電腦就可以在公司參加拍賣

只有文字而沒有影像，汽車買賣就不成立

創造只憑一個按鈕就能參加拍賣的簡單系統

可靠的查核制度和方便性受到歡迎，會員數靠著口碑激增

利用衛星完成全球首創的電視拍賣系統

## 5 在全日本的屋頂上裝設太陽能熱水器！

佔有率最高的太陽能熱水器企業

朝日太陽能／林武志

業務員是「不速之客」，要以和顧客作戰之心推銷  
在高中時以承自父親的俠義心馳名

與兄長合作的美容材料銷售業也因吵架而拆夥  
再度與兄長起爭執，接觸到太陽能熱水器

和妻子研究出十五分鐘說服顧客的推銷術  
身無分文也能憑著熱忱和毅力創立公司

只要有太陽照射，熱水器在哪裡都賣得出去！  
兼有惡鬼和善佛兩種面貌才有熱血沸騰的組織

## 以銷售特廉機票支持年輕人出國旅行！

從最大的機票量販店躍昇為綜合旅行社

HIS／澤田秀雄

201

開發比下一個時代潮流早一步的旅行商品

讓所有相關的人都高興的生意一定會成功

廉售昂貴的機票就是一項事業

如果維持高價機票是規定，那麼這個規定就是錯誤的

憑著大公司所不為的游擊式創意陸續推出暢銷商品

旅行常客引爆「享受生活之旅」的熱潮

不管是旅行、景氣或戰爭，在變化之前必有徵兆

達成破壞價格的使命後，打算蛻變為旅行資訊產業

## 以極廉價格大賣牛仔褲、休閒服！

飛躍成長的休閒服專賣連鎖店

Jeansmate／西脇健司

衣服是生鮮食品，要趁商品鮮活時，以賣得掉的價格賣掉

即使從零開始承製衣服，也能在十年中壯大事業

要在服裝銷售中成功，當機立斷非常重要

儘管流行一波波地產生，牛仔褲卻不動如山

即使不是好地段，只要便宜販售人氣商品，顧客一定會上門  
與其讓庫存留下來腐爛，不如拍賣掉

便宜販售的未跌價名牌才是主力商品

規模雖然變大了，也要繼續賣牛仔褲給年輕人