第一图书网, tushu007.com

<<世界第一的小公司>>

图书基本信息

书名：<<世界第一的小公司>>

13位ISBN编号：9787547209462

10位ISBN编号：7547209467

出版时间：2011-12

出版时间：吉林文史出版社

作者：坂本光司

页数：158

译者：安潇潇 张夏源

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<世界第一的小公司>>

内容概要

《世界第一的小公司》内容介绍：一个只有3.3平米的小店，年销售额竟突破了3亿日元，是什么让这个小店创造了这样的奇迹？
一个只有5名员工的小印刷社，究竟有怎样的独门绝技，让自己成为全日本第一名片商？
一家小小的街道工厂，其制造的“魔法铅球”靠什么打败了竞争对手，连续三届奥运会都获得金银铜牌？

……
8个做到世界第一的小公司，靠着自己一招鲜的秘技，其经营业绩和公众影响力让规模比它们大十倍、百倍的大公司都望尘莫及！
这些小公司，或者40年如一日，精心制作口味纯正的甜点让全日本的顾客慕名前来，甚至不惜深夜排起长队；或者推行全新的“艺术风格”经营方式，让有着450年历史的小旅馆创下73%的顾客回头率；或者靠着活用外部资源，从濒临倒闭的绝境，一跃成为世界著名的酒屋。
每个小公司都有令人耳目一新的绝招儿，每个小公司都取得了堪称奇迹的成就。
仔细研读，仔细领会，它们的今天就是你的公司的明天！
《世界第一的小公司》的作者是坂本光司。

作者简介

坂本光司，日本经营学专家，专门研究中小企业经营论、地域经济论、产业论。
曾任福井县立大学和静冈文化艺术大学教授，2008年4月起担任法政大学的政策创造研究科教授，同时兼任该校静冈卫星校园的主持人和管理研究科教授。
此外，更身兼国、县、市、工商会所等团体的委员。
他认为，从事中小企业研究，必须从“现场”出发，因此每周会花一、两天的时间，实地采访各企业。
截至目前，他拜访过的企业已超过了六千家。
由他撰写的《日本了不起的公司1》销量在日本过百万册；《日本了不起的公司2》刚刚在日本出版，旋即登上日本销售排榜。

<<世界第一的小公司>>

书籍目录

序：小公司，大门道
第1章 小竹：为什么清晨排队情况能持续40多年？

年销售额3亿以上的3.3平方米的小店
严格的进修
父亲的临终之言
“小竹”的开业秘闻
每日限量150个的理由
电影导演的临终遗言竟是“想吃小竹的羊羹”
由客不由店——客人制定的“排队规则”
“无论如何，请雇用这个孩子”——10%的员工为残障者
产品风靡的秘密：把握日式点心的精髓
向小竹学习：不重数量重品质的经营方式
第2章 幸福小川：充满爱的经营永远不会走到尽头
社长罹患晚期直肠癌，被下“死亡判决书”
公司的每件产品都充满着人性关怀
为病人制作出穿、脱方便的衣服
顶着赤字压力，只为一个女孩开发的袜子
免费送货取货，免费修改尺码——一切只为“让顾客用得最舒适”
为了长期卧床的祖母而全力研发病号服
拯救卧床老人的神奇床垫——“幸福微风”
“褥疮治好了”“睡得很香”——感谢信纷至沓来
帮助弱者的公司得到社会各界的帮助
向幸福小川学习：你感动了别人，别人就会用支持来回报给你
第3章 丸吉日新堂印刷：如何成为日本第一名片商
外地顾客占八成、回头率达九成的“日本第一名片商”
帮助残障者寻回人生价值！

做第一个吃螃蟹的人——
向“聚乙烯塑料瓶再生名片”发起挑战
打造爱心环保名片——“一张名片1日元”的募捐方案
用采伐后被丢弃的香蕉茎制作的“香蕉纸名片”
提供两种环保纸——让新婚夫妻瞬间感动
为残障者提供更好的工作机会
每月500位以上新增客户——受到各地顾客来信热捧
“不以人为本的公司没有未来”
26岁就任社长，下决心做好再生名片
公司的铁杆顾客遍布全国
向丸吉日新堂印刷学习：“实用经营”才是长久之计
第4章 板室温泉大黑屋：是什么让它成为顾客临终前“还想再去住一晚”的旅馆？

450年历史的栃木县最老旅馆
旅馆融入现代艺术元素，创下73%回头率
继承旅馆时的内心纠葛与艰苦磨砺
“你看上去并不快乐”——被顾客一言惊醒

“社长的脑袋有问题吗？
”——除一人以外，全员辞职
“这儿不适合我，以后不来了”——温泉旅馆的流氓客人带来的启示
“可不可以借钱给文化”——以文化作担保获得低利息贷款
清理河川20年，“不让任何人知道”
“少说废话，每天都去，去了你就明白了”
服务是经营的枝叶——没有老板娘的温泉旅馆老店
先熟识顾客的个人信息，然后有的放矢地接待
“父亲工作的时候很快乐，所以我也想继承旅馆”
向板室温泉大黑屋学习：向顾客提供最彻底的优质服务
第5章 ARAKI：从濒临倒闭到扬名世界，小酒屋成功的奥秘何在？

5年前陷入绝境，甚至准备变卖店铺
葡萄酒会说话：把自己的感情倾注进去
在国际上获得荣誉称号
妻子拜入天才厨师——奥田政行氏门下
遍会名师，心想“味”成
向求购5000日元葡萄酒的顾客推荐1000日元的商品
“低价销售”和“品种扩大”的失败经历
一边说着“谢谢”，一边打扫厕所
向ARAKI学习：行动力缔造“第四经营资源”
第6章 高龄社：为老年人提供工作机会，
让他们实现自身价值
铆足力气为老年人提供实现自身价值的工作岗位
为了注册员工，维持70%的派遣率
令注册员工的妻子开心不已的理由
收益的30%返还给员工，销售额5年增5倍
不管发生什么绝不裁员
帮助经营不振的公司扭亏为盈
下午四点打开三个冰箱门的意义
一笔饱含真情的善款
向高龄社学习：被老年人厌弃的公司没有未来
第7章 辻谷工业：“魔法铅球”里的魔法到底在哪里
最新式数控车床都无法模仿的世界第一铅球
绝对不做别人的分包企业
当别人纷纷生产自己的畅销产品时，平静地抽身而退
他人却步，我向前
迈入铸造厂，学艺获启迪
切削时能辨五段音色，堪称绝技
世界唯一的“魔法铅球”奥运会上大放异彩
挑战铁人三项，直至70高龄
体育运动让一家人紧紧相连
为努力学习制造的高中生们呐喊助威
向辻谷工业学习：拥有引以为傲的技术和产品
第8章 岸氏工程：技术每一件福利器材都饱含着爱和泪水
爱女出生后仅仅七个月，便患上脑损伤
“只要能治孩子的病，砸锅卖铁也心甘情愿！”

“干脆我自己来做机器！
”
想要帮助全世界受脑损伤折磨的人们
没有什么比女儿的去世更为残酷
“服务为先，利益在后”的精神
世界第一安全的助走机
向“轮椅式电动汽车”发起挑战
全力生产弱者期待的产品
向岸氏工程技术学习：给困境中的人们带去幸福的产品，
也会给自己带来幸福的回报
后记

章节摘录

年销售额3亿以上的3.3平方米的小店　　你知道东京吉祥寺的“梦幻羊羹”吗？
之所以用“梦幻”一词，就是因为这种羊羹太难买到了。
每日限量150个，每人限购5个，这样算来，每天只有30个人能够一饱口福。
在吉祥寺车站北口的拱廊商业街“钻石街”上，人们为了买到这种羊羹，从早上四五点钟就开始排队。
若是赶上中元节（译注：7月15日，又叫鬼节）之类的节日，排队的时间甚至要提前到半夜1点。
更令人惊讶的是，这种情况竟然已经持续了40年之久。
小店上午10点开张，早上8点半分发号码牌。
只要拿到了号码牌，在营业时间范围内就都能前来购买羊羹。
为了拿到这一张小小的号码牌，才有了清晨甚至半夜就悄然排起的队列。
有不少客人都是从北海道、冲绳等地远道而来的。
他们千里迢迢只为尝到一块限量羊羹。
这家店深受全国顾客的喜爱与追捧，其受欢迎程度可想而知。
这家名叫“小竹”的店铺，店面只有两个榻榻米大小，约合1坪。
但它的营业额却能够突破3亿日元。
3亿日元的坪销额，这恐怕是日本第一了。
一般来说，点心制作零售商的年坪销额不过约231万日元而已（2007年统计）。
相比之下，小竹的出类拔萃显而易见。
小竹只销售“羊羹”和“最中”两种商品。
羊羹每个580日元（译注：约合人民币46元），最中每个54日元（译注：约合人民币4.3元）。
长久以来，这个价位一直没有变过。
最中可以在网上购买，可若是想要羊羹就非得来店面不可，这也就是大家排队的原因。
前些日子，一个听我讲“中小企业经营改革新论”的研究生为了进行实地考察，凌晨4点就早早到那家店前排队去了。
但他最终还是没能买到。
后来他跟我说，第二天凌晨3点就去排，说什么都要买到。
到了第二天上课的时候，全班同学竟真的得到了一块小竹的羊羹作为礼物。
那个味道让教室里40多名学生赞不绝口。
……

媒体关注与评论

小公司经营中的《圣经》，个人开公司必读！
——NHK　　这是一本挚诚的书，如果这本书没有被更多人看到，是整个社会的巨大遗憾！
——《日本经济新闻》　　书中讲述的8家小公司的经营理念让人感动，它们才是真正的经营。
这些小公司做到了大公司所做不到的事，这最为难得。
《世界第一的小公司》这本书预示着一条未来公司模式的创新路。
——《日本读卖新闻》　　做公司的第一个想法应该是做好，而不是做大，做精做透很重要。
同时，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它。
——马云　　事实上，市场上绝大多数公司都是小公司，小公司才是自然的状态。
小公司应该是液态的，无论市场是方的还是圆的，公司都可以倒到里面填充每一个缝隙。
做好小公司，首先要有经营小公司的心态，企业领导者切勿贪大。
——SOHO中国董事长 潘石屹　　我现在给自己定了这样一个纪律，一个人一生只能做一个行业，不能做第二个行业；而且不能这个行业所有环节都做，要做就只做自己熟悉的那部分领域，同时做的时候不要平均用力，只用自己最特长的那一部分……　　——巨人集团董事长兼CEO 史玉柱
一味地增加员工、扩充门面，而不改善编制，好景是维持不了多久的。
——松下电器创始人 松下幸之助

编辑推荐

世界500强学不到的经营智慧！
马云、潘石屹、史玉柱、松下幸之助一致追求的商业理念！

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com