

<<微公司，我第一！>>

图书基本信息

书名：<<微公司，我第一！>>

13位ISBN编号：9787508629803

10位ISBN编号：7508629809

出版时间：2011-11-11

出版时间：中信出版社

作者：[日] 梅原胜彦

页数：166

译者：李春莹

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>

内容概要

本书详细叙述了2007年日本企业家奖获得者、“a-one精密”公司创始人兼董事长梅原胜彦的企业经营理念以及独特的人才管理理念，道出了中小企业的生存之道和成功奥秘。

a-one精密是一家微公司，但它占据了日本国内60%的市场份额；顶住大公司的价格冲击，保持了30年的销售价格稳定；是第一家上市的微公司。

梅原胜彦儿时饱尝家人离散之苦，中学毕业后历尽艰辛，最终打拼出属于自己的一片天下。

2007年，他获得日本企业家奖，成为备受瞩目的知名企业家。

因此，本书也是一位成功企业家的人生励志书。

读者对象：中小企业经营者、创业者

作者简介

梅原胜彦，知名企业家。

1939年生于东京，12岁开始边在工厂里工作边在夜间中学上学，并顺利毕业。

1965年开始独自创业，1970年设立A-one精密，主要从事弹簧夹头的制造。

A-one精密自创立以来，连续37年保持着毛利润率超35%的盈利纪录。

2003年，公司在大阪证券交易所上市。

2007年，梅原胜彦获得日本企业家奖。

书籍目录

前言

第一章 惊人的记录——连续37年毛利润超35%

利益的源泉在于“基本”

虽然没有最新的经营手法与财务战略……

一直坚守“三个基本”

给图纸就能出成品？

注重短交货期

约70%的订货都在当天配送

经营者应当重视利益

做好工作并不等于取得盈利

必须以公道价接活

创业以来的37年间，价格不变

第二章 微公司就是我的人生

当上老板，复兴全家

小学二年级时一家离散

12岁时成为技工

有一个“成为老板”的梦想

与自动车床命中注定的相遇

23岁成为熟手技工

一次相遇成为我独立门户的契机

只要有市场有技术就能成事

新婚旅行后决心自立门户

实现了当老板的心愿

有志者事竟成

再与命中注定的机器相遇

创立a-one精密

经营者是能认真畅谈梦想的浪漫主义者

顶峰期的下一步

先知先行

一旦决定就不再犹豫

正因为是外行，才有更多的主意

坚定的志向与成功相连

再大干一场

为了不故步自封

再次唤起创业时期不断追求的精神

我不讨厌税收的理由

应该愉快地交税

在夜间中学上学

对税金产生好感的那个瞬间

微公司也能上市

决定上市的理由

上市后得到意想不到的好处

不让孩子继承公司

从董事长的位置上退下来

<<微公司，我第一！>>

世袭肯定行不通

第三章 短交货期的秘密

费时的短交货期

重要的是作业前的时间

从订货到作业的流程

其他公司学不来的短交货期的理由

制造业不需要多余的管理

并非所有的库存都不好

好库存与坏库存

让机器运转率留有3成的富余

员工的动力是实现短交货期的最大原因

拥有自己付费的销售网

连发货都自己做

第四章 这才是盈利的买卖

终身雇佣是理所当然的

干劲源于能让人安心工作的环境

赚了钱就给员工返利

员工看着老板的背影

重视员工，轻视股东的经营

轻视员工的想法才是浪费的

外行比内行更好

好员工带来好员工

聘用时我所在意的事

没组织也没问题

不需要组织和头衔

工作责任公司负，个人责任全员负

站着说话代替开会

全年的会议时间低于30分钟

不需要工作记录卡

不管理，而是全凭员工的良心

如果有人偷懒，那是老板的责任

工资按年资，奖赏凭实力

工资按年功序列发放的理由

发工资的前一天辞职也付奖金

在萧条期为下次到来的繁荣做准备

在卖价中加入挺过萧条期的费用

萧条期不要轻易降价

离开公司就成为独立个人

不要在公司之外打招呼

就算老板，也没有权利剥夺员工的私人时间

第五章 成功的必备事项

能创业者与不能创业者

能否创业的判断标准在于是否有坚定的志向

有志者才能发现机遇

现代年轻人是脆弱的？

身处不得不做的状况就什么都能做。

<<微公司，我第一！>>

优先招聘年轻、有妻室的人
不为五斗米折腰的生存方法
有用金钱不能买到的东西
首先建立起作为人的基础
劝学

磨砺出能忍耐苦难的能力
将来当老板所需要的准备
读书与早起

为磨砺自我而读书
有效运用早上的时间

我的成功是妻子的功劳
不管娘家反对耐心支持我的妻子
对工作的事情不插嘴不埋怨

第六章 日本制造的再生计划

危机中的日本微公司
到达极限的微公司

50%的微公司处于停业待业状态
中国和东南亚等地的微公司无法替代
日本微公司的品质世界第一
外国制造并不便宜

日本的中小企业应该更注重利益
日本微公司唯一比不上世界的一点
相互拉扯的日本微公司

日本应该接受移民
人手不足的解决办法
引入外国劳动力就会让技术被盗？

得企业家奖后知名度大增
不当会长的原因
获得企业家奖

设立梅原制造财团（暂）
对制造业的返恩

让制造业成为对年轻人有魅力的产业
培育担负下一代的继承者

译后记

章节摘录

所谓的“将高品质产品以公道价快速交货”，就是做生意的基本。我在思考如何才能成为龙头老大的过程中，不知不觉就得出了这个简单的结论。

而且，短交货期还有一个好处，那就是能够不断接到新的订单。因为假如每天生产50个，把交货期缩短一半，就能完成100个订货，这样在单价相同的情况下，利润就可以翻倍。

至今为止，我都觉得，短交货期就是A-one精密的代名词。

约70%的订货都在当天配送。那么，所谓的“快速交货”到底有多快呢？大企业要制造弹簧夹头，通常需花费一星期或两星期的时间，而我们公司只需要1~3天就足够了。事实上，当天下午3点前所接收的70%的订货，我们都会当天内完成并配送。实际上，要做到100%交货也是没问题的，但这么一来，第二天整个上午都没有工作可干了。因此，只能把不是非当天配送不可的30%剩下来。

反之，虽说是短交货期，由于在体制上有所富余，因此就算在傍晚5点左右接到“我们这边的零件坏了，无论如何都希望今天内能做出来”这种其他公司绝对不会接收的订单，我们也能处理。

这也是我们公司的优势之一。

我们不会像大公司那样，不接受小批量的订货。

就算是极少量的订货，我们也会愉快地接受。

当然，如果是特订物品，1天内也可能做不完。

尽管如此，我们公司发货时间之短，是其他公司无法比拟的。

重要的是，虽然短交货期是我们公司的拿手好戏，但我们绝不牺牲其他要素。我们满足包括品质在内的顾客的一切需求，再加上有着其他企业无法超越的短交货期，A-one精密才能常年稳居高收益企业之位。

我们所在的业界并不轻松，所以交货期越短，能接到的工作就越多。

不管哪个行业恐怕都是这样吧。

经营者应当重视利益。做好工作并不等于取得盈利。经营者追求利益，那是天经地义的。而且要提高盈利，还必须采取相应的工作方法和经营手段。

但是，很多的日本中小企业者，都误解了这一点。

其实，并不是只要做好了工作，就自然能获得盈利。

如果以不计盈亏的价格取得工作，以此提高营业额，就不能盈利。

日本的中小企业，大部分都是大企业的承包商。

而大企业经常以日元升值、萧条期东西卖不出去等各种借口迫使承包商降价。

特别是泡沫经济破裂后，他们会以人工低廉的海外国家为由，若无其事地提出“你们也按这个价吧”等等无理的降价要求。

让机器24小时运转来处理订单，克扣员工的工资与奖金，有的甚至连折旧费都不能算在账中，部分企业需要作这些令人心酸的努力才能获利。

但我认为，这些都不能算是正当得利。

如果一种机器一天运转8小时，使用寿命10年，24小时运转的话或许5年后就必须考虑重新购置。

但这些折旧费不能算入账中的话，那重置的资金又从何而来呢？

这样导致的结果就是，临时对策虽能躲过眼前的危机，但难以避免情况的恶化。

必须以公道价格接单。那么，想要取得盈利又应该怎么做呢？

简单而言，不干吃亏的活就可以了，或者说按公道价格接单或销售。

这里我所说的“公道”，反映在以下各个项目中：材料费等成本、对认真努力工作的员工给予回报而支付的工资、培养下一代技术人员所需的费用，以及设备的投资金等等。

因为如果不支付与工作量相应的工资，员工的动力就不能提升，优秀的人才就不会汇聚到公司。

如果忽视对设备的投资，生产效率早晚都会落后于配备最新设备的竞争对手。

<<微公司，我第一！>>

所以，所定的价格再低，也必须要能提供这些费用。
在此基础上加入足够的盈利，这就是最初的公道价格。

经济状况必定有起伏。

繁荣过后会出现萧条，过一段时间又会迎来繁荣，从长远来看，这是反反复复发生的。
因此，正如蚂蚁和蝓的寓言告诉我们的那样，繁荣期要好好盈利，以备不知什么时候会到来的萧条期。

不然，就无法保证经营的长期稳定。

因此，把萧条时期的“应付金”纳入繁荣时的盈利当中，是十分必要的。

另外，只要能大量盈利，就可以缴纳大量的税金。

这不仅对国家、对地方作出了贡献，还是企业重要的作用之一。

从这个意义上而言，不能盈利的企业是不合格的。

创业以来的37年间，价格不变 创业至今，我们公司一直抱着这个理念来定价。

所以公司的产品并不比其他公司的便宜，但也绝对没有贵到引起顾客不满的程度。

因为我们虽然盈利，但仍彻底地避免浪费，节省成本。

证据就是，从公司创立之初到现在的37年里，我们一次都没有涨过价。

这期间在生产费用和开销方面有所降低的只有电话费之类的，但无论是材料费还是工资费用确实都涨价了。

事实上，仅从工资上看来，每年就涨了2%。

去年100日元就能做出来的东西，今年如果不能用98日元做出来，也就是说生产率得不到提高的话，是无论如何也保证不了35%的高利润率的。

为了使之成为可能，就要把能提高生产率的机器尽快买到手，把钱用在必要的方面。

反之，不必要的东西连一颗钉子都不要买。

在我们公司，销售管理费率是15.5%。

就算是一般被称为经营效益较好的公司，能把费用控制在20%之内的也不多。

15.5%是个相当不错的数字，这也是间接部门（人事、品质管理等不直接与盈利相关的部门）的员工们努力的成果。

因为平时在公司，连我在内也仅有13个人。

这些人负责包括海外在内的每天平均500件的订货，同时还得处理经营管理和财务上的工作。

所以一人兼二职，甚至三职的情况是再正常不过的。

总之，A-one精密中没有一个闲人。

无论如何以盈利为重，如果将盈利原封不动地转嫁到销售价格上，那么价格猛涨、竞争力下降是显而易见的。

另一方面，虽然通过减少盈利来获得工作也是不正确的，但如果想不在削减成本上努力提高盈利，是绝对做不到的，这一点应该牢记。

拥有不低于其他公司的质量，不逊色于其他公司的价格，如果能在此前提下提高盈利，微公司就可以成为上市公司。

……

编辑推荐

《微公司，我第一！

：连续37年毛利润超35%的超级成长秘密》荣获2007年日本企业家奖！

70%的订单当天送货，全年会议时间少于30分钟，无组织、无会议、无管理，员工都是外行人，却能保证连续37年毛利润率超35%，创造日本第一家微公司上市纪录！

世界第一车床微公司，颠覆常识的超级经营法则。

小小的弹簧和凸轮=全身心投入的技术和汗水的结晶。

质量高、速度快、服务佳=世界知名大公司也无法替代的无敌竞争力。

“日本制造”称霸世界，秘密尽在“微公司”！

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>