



理想论坛图书馆



理想在线证券网

www.55188.com

理想图书馆特供书籍，请阅读后，妥善保管或删除，不得对外传播，否则因此带来的后果将由传播者自行承担。

www.55188.com 理想在线证券网欢迎您!

邱永汉

中国经济出版社

赚

钱自传

邱永汉 著

跨越日、中及台湾、香港地区的投资评论作家，著作近300本，作品总销量超过2000万册，被舆论奉为「股票神仙」和「赚钱之神」。

赚钱之神，传奇人生，本书全面公开邱永汉赚钱秘诀。



www.55188.com 理想在线证券网

我被日本大众传播界所取的绰号是“赚钱神仙”。神仙被供奉于神龛时，看起来庄严神圣，事实上把圣帘掀开时，通常只是一尊木雕而已。同样的道理，我的自传打开盖子来看时，也许是一文不值。

——邱永汉

简介

赚钱之神传奇人生

邱永汉从 50 年代到 90 年代，无论社会变迁、经济循环起伏，地域从日本、台湾、香港以至中国大陆，都面临过数次危机和挫折，其事业却始终屹立不摇的秘诀，尽在本书中。

ISBN 7-5017-4407-6



9 787501 744077 >

ISBN7-5017-4407-6/F.3365

定价：12.80 元

天津大洋文化广告艺术公司策划、版权代理
北京科文剑桥图书公司总经销

“赚钱之神”丛书之一

邱永汉赚钱自传

邱永汉 著

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

邱永汉赚钱自传/邱永汉著

北京:中国经济出版社,1998(“赚钱之神”丛书;1)

ISBN7-5017-4407-6

I. 邱… II. 邱… III. ①企业管理—经验—中国
②邱永汉—生平事迹 IV. F279.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 14196 号

责任编辑:邵 岩 李 践

封面设计:李洪霞 黄锡权

邱永汉赚钱自传

邱永汉 著

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

邮编:100037

河北省大厂县第一胶印厂印刷 各地新华书店经销

开本:850×1168毫米 1/32 6.875印张 111千字

1998年9月第1版 1998年9月第1次印刷

印数:10000

ISBN 7-5017-4407-6/F·3365

定价:12.80元

批发:北京科文剑桥图书公司

地址:北京市海淀区白石桥路39号(100081)

电话:(010)6842.0599 传真:(010)6842.0399



赚钱之神—邱永汉



邱永汉每年被邀请在世界各地进行200多场演讲

赴泰国观光考察



和家人在东京的寓所合影



在外蒙古旅游



在上海浦东投资兴建的永华大厦前留影



合肥市领导迎接邱永汉



邱永汉考察合肥开发区



邱永汉率日本经济考察团数次考察我国大陆



邱永汉率团9次考察天津开发区



与长子（右三）及部属于三全公寓前合影



北京东三环邱永汉集团投资 8000 万美元兴建的三全公寓

目 录

目 录

编辑者语
中文版序
前 言

- 第一章 艰苦的香港受薪时代/5
- 第二章 合法私运成功/17
- 第三章 10 亿日元的机会/27
- 第四章 写作生涯序幕/37
- 第五章 百万日元财经作家/49
- 第六章 股票神仙/61
- 第七章 股票赚钱秘诀/73
- 第八章 股票投资法/85
- 第九章 投资物业市场/97
- 第十章 商业经营顾问/109
- 第十一章 创办新行业的法则/121
- 第十二章 经营定律/133
- 第十三章 不景气中的挣扎/145
- 第十四章 领悟做生意窍门/157
- 第十五章 曲折半生的说话/169
- 第十六章 站在历史转角看未来/179Z

邱永汉赚钱自传

前言

前言

邱永汉赚钱自传

我被日本大众传播界所取的绰号是“赚钱神仙”。神仙被供奉于神灵时，看起来庄严神圣，事实上把圣帘掀开时，通常只是一尊木雕而已。同样的道理，我的自传打开盖子来看时，也许是一文不值。 □ □ □

前言

“邱永汉赚钱自传”这标题奇怪的文章，是 1971 年 5 月至 8 月连载于《现代周刊》的。这是出于固执地相信若非取个“赚钱”的题名，读者就不看的该周刊杂志编辑的主意。

“与其要邱先生写赚钱方面的事，不如请邱先生写一些生活方面的事反而干脆。”因此我接受了。在连载期间，由调查人员所作的投票记录，一直保持第 2 名或第 3 名（第 1 名是图片版）。看来在周刊杂志的读物中，似乎意料之外的受到欢迎。

不过，这当然不是一般所说的成功故事，因为我不算是成功者，再说也尚未到可写自传的年龄。只是年龄愈来愈大时，怕脑筋会渐渐不清楚，有必要趁记忆未模糊之前作一次概要的结束，因而才执笔的。可是，从结果来说，这是我人生中的一个段落，出版社将此文作为《邱永汉自选集全十卷》的第一次发书。人到了出版选集或全集时，毕竟是人生的一个段落。

当选集尚未全部出版完毕之间，我决定回归台湾。这是身为一个亡命者 24 年来的第一次回故乡。《周刊之春》把这之间的情况以“邱永汉成为英雄回台湾”的轰动标题而报导。

艰苦的香港受薪时代

这次再度以单行本出版之际，我便将 1971 年做为结束的自传以后所发生的事也写进去。

“台湾回归记”是我回到台湾后所想及实际上所做的记录。正如在最后所写的，我的人生输赢尚未结束。因此，盼望诸位读者当做是一个还在不安定之中摸索的人之记录而阅读。

邱永汉
赚钱自传

邱永汉

艰苦的香港受薪时代

第一章

艰苦的香港受薪时代

我不是赚钱名家，这从比我富裕的人有很多就可看出来。我不是大经营家这一点，我的事业虽然不只是 10 种，却一直不能成为大企业，由此就可以知道。□□□

邱永汉赚钱自传

第一个外国人获直木奖

我第一次执笔撰写有关金钱的文章，是自昭和三十三年（1958）年元月起至12月止，每月在《妇人公论》连载的“金钱读本”。

我再度回到东京时是昭和二十九（1954）年4月，而以《香港》这部小说获得直木奖。总算成为小说作家时是昭和三十一年（1956）年2月，所以是大约两年后的事。我获得直木奖时，同一天发表的芥川奖得奖人是石原慎太郎。该届直木奖得奖人有两名，另一位是新田次郎。

石原慎太郎的《太阳的季节》成为畅销书，同时也产生叫做“太阳族”的新名词，所以抢尽了大众传播的风头。因此，新田次郎和我的存在显得非常渺小。为甚么《太阳的季节》会成为人们的话题？因为这部小说中，有一场主人翁把男性的象征扎入纸门的描写，当时芥川奖审查委员之一的佐藤春夫先生指责它缺乏美的标准，而激烈反对石原君得奖。但读者的心理都是名家反对愈激烈，则愈想一睹为快。我也不例外，赶紧阅读。但事实上那纸门的场面不过是一点点，并不是甚么了不得的事。整个文章虽然难免有些生硬的感觉，但洋溢着年轻人的精力充沛。我的印象是：“不错，这里有年轻人的解放方

艰苦的香港受薪时代

式，也许诸位审查委员就是被石原君这种热情所感动的。”

当时石原君仍在一桥大学念四年级，是一位高高瘦瘦的白面书生，自此以后不仅一炮而红，并且连他的弟弟石原裕次郎也一起出名，成为一对极负名气的兄弟。内人看到石原君的成名方式，佩服地说：“两个儿子都这么出名，做母亲的一定很高兴。哥哥照顾弟弟，弟弟也帮忙哥哥，乍看之下是很平常的事，但事实上是难得的美谈。”大家都知道其后数年来一直受欢迎的作家，生活多彩多姿的石原君，也许厌倦了作家的生活，立志做政治家，创下 300 万票的史上最高得票记录，当选参议员，成为政界人物。

另一方面，我从文学转向经济，若按照大众传播的称呼，我成为“赚钱的神仙”，但契机是在写了“金钱读本”。以日本文字写小说的人获得日本的文学奖，想起来是理所当然的事。但我得到直木奖，对于朝鲜和台湾爱好文学的青年来说，是颇为惊讶的事。因为不是日本国籍而获得日本文学奖的人，我是第一个。

在我之后，现在已经有陈舜臣以《青玉狮子香炉》获得直木奖，也有朝鲜青年作家屡屡成为芥川奖的候选人。不过，在我之前有几位略有名气的朝鲜人作家和台湾人作家，出版了数册以日文写的小说，但奇怪的是都与文学奖无缘。我不认为艺术家具有种族上和民族上的偏见，而且我本身对这种事很迟钝，认为得不到文学奖，

第一章

邱永汉赚钱自传

是由于实力不够,或运气不好,必是这两者之一。所以只要有志于文学,得奖应该不会太困难。但大多数的朝鲜人和台湾人体验过 50 年之久的殖民地差别待遇,偏见比较深,认为他们得不到奖,是因为在文学的领域,也同样受到民族上的偏见所支配。

我在台北高校时代和东大经济学部时代,也受到糊涂教师的这种待遇。但由于学校的成绩从不输别人,所以通常富于人情味的教师都很亲切地指导我,绝不亏待我。因此,对这个问题一直抱着乐观的看法。

由于这样,我在写怎样的小说才会得到诸位审查委员的票这方面,费了脑筋,但从不曾想到 3 个字的姓名在得分方面受到苛待。而且正如我所想的,我得了奖,只是事实上问题是出在其后。

经商的动机

把话说回头,我是昭和二十(1945)年 9 月毕业于东大经济学部,正好是战争结束那一年。当时我打算将来做大学教授,所以直接进入东大学院。由于是长期的言论管制解除之后,学院也开始发生学生运动。于是,70 年代初才在美国旅行中逝去的法政大学经济教授薄信一

艰苦的香港受薪时代

君，他是我在东大学院的同学，以我们两人为中心，组织“东大社会科学研究会”，竟有约 200 名血气方刚的学生参加。

现在回想，那是很温和的学生运动。大学当局说，要集体活动时，必须有指导教官，因此就请求当时的经济学部副教授大河内一男氏，担任名义上的指导教官。然而，聚会的学生都是战争期间躲着人们偷偷阅读《资本论》之类的青年，除了我和薄君以外，都是马克思青年。

因此，多数意见主张大家聚合开讨论会，或举办读书会。但薄君和我的意思是，“难得集合这么多人，不如做一些没有一大群人就办不到，而且能够留下成果的工作”，因而提议调查在烧后的废墟，临时搭建木板屋居住的空袭受害者们实际情况，以及舆论调查。这项提议虽然被接受，但原有的 200 名会员一下子仅剩一成而已。

但由留下的这 30 余名，分别在东京都内 36 区进行实地调查。然后由我整理这些调查报告，利用当时只有半张大的大学新闻整个版面，写了一篇为“壕舍生活者实况及舆论调查”的论文。这是日本战后第一次进行的实态调查和舆论调查，是非常新奇的计划，所以当我们把资料送到报社后，3 大报都刊登了这项消息。

次年 2 月，由于载送复员和返回日本者的船要开往台湾，我决定回故乡而离开了东京。是否会再度踏上日本的土地，我感到怀疑。因为当时是日本蒙受严重的灾害，而且是进驻的盟军占领统治之下，认为要复兴恐怕

第一章

邱永汉赚钱自传

需要 50 年或 100 年的时代。后来虽然我被认为是早就预料到日本今天的经济成就的人士之一，但没有想到 8 年后我又回到东京，更是做梦也想不到成为作家，靠写作吃饭。

要返回台湾时，我认为“台湾已经从殖民地统治下解放了”，所以很高兴能够“建造我们自己的新天地”。但事实上从大陆来了一批比日本时代更恶劣腐败的官吏。是历史上罕见的无耻贪污官吏，关于当时台湾的情况，我在《偷渡者手记》中有详细的叙述，这里节省不提。但反正对于一个抱着纯真情怀的青年人来说，那是不忍正视的现实。因此，我放弃做大学教授这条路，决定选择纪国屋文左卫门（注：德川时代富商，于 18 岁时因海浪汹涌，船运断绝，他即募征一批船员，冒生命之险，将纪州柑桔运往江户，供新年之需，因而发大财）的生活方式。

私运砂糖失败

当时物资缺乏的日本本土与外地的交通断绝，粮食不足的情形十分严重，尤其砂糖是属于贵重物品。另一方面砂糖产地的台湾虽然大量生产砂糖，但由于空袭和潜

艰苦的香港受薪时代

水艇的攻击，无法运出海外，学校的室内体操场被用来做为储存砂糖的仓库，出现1斤砂糖比1斤青菜便宜的怪现象。利用渔船载这些砂糖，运到门司或神户，便能以10倍的价格出售。

台湾的船禁止到日本，用渔船载运砂糖也不能公开进行。但事先把砂糖运到海边的小渔村，趁黑夜搬到渔船上，假装渔船出港捕鱼的样子并非不可能。凡是赚钱的工作必有先觉者，偷偷用渔船装运砂糖到日本出售而发财的，不乏其人。这些人现在都成为了了不起的实业家，一副若无其事的样子。但相反的，由于不忘当时所尝的甜头，在恢复正常社会后仍干相同的勾当，因而没落的人也很多。

我曾听说在仅仅8吨的小渔船上，竟装载100包砂糖，以至于船员连睡觉的地方都没有。他们躺在船舷上仰望夜空，说“好美的月亮”而将手放下时，就触到了海水。如此超载，要是遇到台风，必然立刻翻船，若下了雨，砂糖会淋湿溶化。然而，我一位朋友的哥哥他们一群人就是如此来往于日本和台湾之间，过着豪华的生活。

我也受到引诱入伙，说服父亲拿出一些钱，买了砂糖到新竹海边的渔村。但渔船到达时，在半夜里点着火把，开始装载砂糖时，突然浪涛大起，使得渔船搁浅。虽然直至清晨拼命努力使船开动，但船已损毁。天渐亮后，这些偷渡者全部跑掉，而昨夜以前什么都没有的地方，却留下一艘渔船的残骸。

第一章

相同的失败反复了3次，所以我变成穷光蛋。后来因为写作而稍有名气时，有一次参加母校的东大经济学部同学会，被邀演说，从前教我深奥难懂的经济学理论的老师坐在台下的椅子，我则上台说话，我在各位老师面前说：“我很感谢在优秀的大学让诸位老师教授高尚的经济理论，但毕业回国后，流浪于香港时，我觉得处处艰难，因为学校没有教授如何赚钱。”

听我这么说，诸位老师不由得露出苦笑。战后经济学的老师也不例外，以微薄的薪水，过着拍卖衣服度日的生活，但没有人写出“竹笋生活的经济学”（注：以一层层剥下笋壳譬喻拍卖衣服度日的生活。）也没有人预言日本经济会像脱壳的竹一样成长迅速。相反地，对日本经济在资本主义下成长抱着否定看法的人比较多，所以岂有心情教授初步的赚钱方法？何况是以8吨的小渔船装载砂糖，渡过被禁的台湾海峡该如何做才好的应用经济学，学校并没有教授，所以我要做纪国文左卫门的梦也就粉碎了。

于是，在没有办法的情况下，为了生活，我找到银行的工作。当时正巧有一位从中国回来的政治家，他接收了日本的商业银行，担任董事长，新设经济研究室。这研究室的主任是我在东大的学长，就是这位学长帮我谋到这职位的。开头6个月是以研究员的身份上班，后6个月的职位是调查课长。这一年期间，就是我半生来唯一的受薪时代。

艰苦的香港受薪时代

艰苦的香港生活

我虽然过着受薪的生活，但对于当时在陈仪那批贪官污吏的统治下，每天发生的事感到无法容忍的愤慨。当1947年“二·二八”事件平息后，我向银行请假，说要回故乡相亲而到香港去，从香港向联合国寄出请愿书，然后回台湾来。但这请愿书通过美联社与合众社，传播于世界各地。因此，台湾也不能忽视。有一天，我在银行翻开报章来看，看到一则很大的标题“台湾人为黄帝子孙，绝非混血儿”，刊登台湾省议会议长黄朝琴的反驳文章。

于是，1948年12月21日，我设法筹到钱，搭机飞往香港。

其后6年之间，我一直在香港生活。语言不通，学历也派不上用场。没有朋友，找不到工作，又没有钱。我好像难民一样，寄人篱下，为赚取一点零用钱用拙劣的英文写稿投寄英国人经办的《远东经济评论》，或替走私到香港的人做向导等度过了一年。然而，把大学所学的一切经济理论全部抛弃，从“赚钱学校”的小学生重新做起。由于这样，很幸运的是从第2年就开始赚钱。27岁时，我就有了2000万日元的财产。这并不是现在的2000

第一章

邱永汉赚钱自传

万日元，或是东京每坪土地 40 万至 50 万日元的时代，而是通常每坪 1000 日元就买得到的时代之 2000 万日元。

以吞没百万美元的故事获奖

以我当时在香港的见闻与体验而写成的得奖小说《香港》，是描写一个难民厌倦了穷苦的贫民生活，企图欺骗，把预备运往卡萨布兰卡的茶叶里面装入石子，侵占 100 万美元而逃往日本的故事。如果是现在，这故事一点不新鲜。记得数年前，报章上也报导过，输往美国的电晶体收音机箱内，装有石子的事件发生。想到这件事也许是从我的小说得到的暗示，就忍不住苦笑。不过，在昭和三十（1955）年时，尚没有人写这种方式的小说。因此，才得到 8 位评审委员中的 5 位投赞成票，使我获得了直木奖。

首先以电话告诉我此消息的人，是很早就赏识我的坛一雄先生。接着，文艺春秋社也拍电报来通知我获奖，马上去一趟。翌日，我到文艺春秋社，编辑主任池岛信平一看见我就问：“那部小说真有趣，小说中的主角是你自己吗？”

艰苦的香港受薪时代

因为故事是骗了 100 万美元后逃到日本，所以难怪他这么想。但我回答：“不，可惜不是自己的故事，假如我有骗取 100 万美元的勇气和机智，我也不会做写小说这种穷酸的工作了。”

从我开始写小说到被提名，这当中是一年，第二年就马上得奖。虽然没有石原君和大江健三郎君（注：1958 年以《饲养》获芥川奖）那么快，但已经可以说相当幸运了。尤其是直木奖多半颁赠年龄较大的作者，而我是在 1953 年得奖，比今东光（注：1956 年以《阿吟》获得直木奖的和尚作家，1976 年逝世）、司马辽太郎（注：以《梟之城》获直木奖），及水上勉（注：1961 年以《雁寺》获直木奖）等人为早，所以被误以为年龄相当大。但事实上头发虽然有些稀薄，却刚满 47 岁而已（指 1971 年时而言）。

合法私运成功

第二章



尝试没有做过的新事业,对我是比麻将更有趣的消遣。长期继续赤字时,当然会感到沮丧失望,但苦心经营而赚了钱时,那真是最高的享受。社会上的实业家们对高税率的税制毫不退缩,不住地扩大事业,可能也是基于这种被虐性的娱乐吧。□ □ □

邱永汉赚钱自传

第二章

邱永汉赚钱自传

迁居日本

当我获得直木奖时，由于这是中国人第一次得奖，因此台湾的中央通讯社东京特派员报道：“国人荣获日本著名的文学奖”。

这位记者只看到报章上的消息，没有看到我的小说内容，所以当然这样报道。因此，台湾的报章也刊出我的消息。但后来据说看了小说后，发现有许多地方批评台湾政府，使得这位特派员丢了差事。

仅写过四五篇小说就获得直木奖，这是我的幸运，但我并不是爱好文学的青年。爬格子的工作若不是爱好是做不来的，我在高校念书的时候就单独办过文艺杂志，所以也时常写诗歌、小说等。但出生于殖民地，属于被支配者这边的青年，不可能靠一支笔生活，所以我没有进入文学部而选择了经济部。

假使战争没有发生，也许我会在上海一带的商社任职，选择完全不同的生活方式。可是，既然我无意重返东京，并且从事写作，为什么会成为作家？原因是在香港结婚，第一胎出生的女儿颈项长着红痣，为了治疗它，不得不在东京逗留一年。

合法私运成功

开始赚钱生涯

在香港的时候，有一段时期我非常贫穷。但大约一年后我就习惯了当地的生活，第二年即开始慢慢赚钱。没有钱，语言又不通的人，在香港流泪，怎会赚钱呢？因为我寄居的家里，有一天来了一位住在日本的台湾人。

昭和二十三（1948）年是几乎不能出国到海外的时代，但这人却搭船来到香港。一问之下才知道他是给一艘货轮的船长 1 万元，以船员身份而来的。

“你为什么要付那么高的代价来到香港？”我问他。

“老实说，我是来买盘尼西林和链霉素以及糖精的。”

“嘿，这些东西也可以做生意？”

“当然可以，5 倍、10 倍的价钱都卖得出去。”

香港是国际港，战争刚结束，世界各地的物资汇于此，然后再以走私的形式，或其他方式再运往限制进口严格的东南亚以及日本。盘尼西林在香港每瓶约卖 1000 日元至 1500 日元，日本则要 10000 日元。

从台湾运砂糖到九州的船是 8 吨 ~ 100 吨的小型渔船，而香港的人们所利用的，则是数千吨到万吨级的大铁船。这么大的船自然不必担心覆没，只是它公然停泊

第二章

邱永汉赚钱自传

于码头，所以装货卸货都需要特别的技巧。原来他们是把盘尼西林或链霉素等满装在汽油罐内密封起来，上面盖着橡胶袋。抵达日本时，万一美国宪兵的监视太严，不能在港口卸货时，就利用舢舨，划近相反方向的船舷，偷偷卸货。据说，这是为使缩短作业时间而将货物抛入海中亦可浮上来的主意中而来的。

在香港装货时，则是以舢舨载着，于深夜装到船上去。香港也有海关，只是香港的海关只严格取缔黄金、麻药和枪炮，对其他货物则马马虎虎。每天进出港口的船只繁多，事实上要取缔也不容易，所以如果给海关官员一些钱，要在白天装货都办得到。不过，如果白天装货的话，不能像一般货物那样装在船舱，必须藏在燃料仓库的煤炭下面。所以白天装货，到底不太方便。

把煤炭堆在上面，走私的物品当然就不会被发现，但要从如山的大堆煤灰中拿出物品，却得费一番手脚。据说，由于这样，船启航后，就先开始使用藏匿物品的煤炭，等船抵达日本时，煤炭只剩下薄薄一层掩盖着，卸货十分容易。可惜我从没有机会搭乘这种船，不过，上货卸货的情形倒看过几次。

在别的国家属于走私的事，香港的人却视为赚钱的生意。鸦片和武器是关系着人道上的问题，但商品从低廉的地方运到昂贵的地方是合乎有无相通的商业原则，所以不会感到道德上的痛苦。不但不觉得痛苦，并且认为限制物品的流通是视各政府的方便面定。不过，由于

合法私运成功

各国政府的种种限制他们才能赚钱。也由于这样，被政府捉到时，很干脆就认定是自己的运气不好。

我住在香港，只会讲简单的广东话，但从日本来的这个人却根本语言不通，所以从采购到包捆工人的交涉都由我翻译。商品采购完毕后，接着又向导他上街买东西。

当时日本的生活还相当穷苦，是处于穿裙裤、布袜、军鞋的时代。而香港已经时兴近似现在百货公司的橱窗那种陈列，流行的商品满街都是。从日本来的这位朋友被这么丰富的商品吓了一跳，一个劲地买。其中我印象最深的是，进入鞋店购买厚达两公分的胶底鞋。香港人不穿这么笨重粗俗的鞋，所以我奇怪地问他。原来在日本的美国人穿这种鞋，因此，受到时髦的年轻人喜爱。

他不但买了鞋，英国制的西装料、毛线、新出品的塑胶制餐桌巾等，凡是新奇的东西都买。把这些带到我的居处，对我说：“请你用包裹寄到我家里。”

“噢？为什么不带回去”

“我是以船员身份来的，这里虽然可以搬上船去，那边海关却通不过。我上船时，也是只准带一条毛巾，一支牙刷而已。”

“那为什么包裹就可以寄？”

“盟军司令部允许外国人寄救济品给日本人或住在日本的外国人。一次寄太多，足以做生意的分量时，海关就不能通过，但如果各种东西的分量少的话，包裹是可

第二章

邱永汉赚钱自传

以收到的。”

“你买的这些东西是送给太太的礼物吧？在日本买起来很贵吗？”

“根本没有货，要是有的话，立刻被抢光了。”

“像这种胶底鞋，一双大约卖多少？”

“如果卖 10000 日元，一定立刻被买走。”

听了这话，我的心跳起来。胶底鞋在香港到处都有，一双大约港币 20 元至 25 元，以当时港币对日币折算，大约是 1 港元对 100 日元，所以几乎可赚四五倍。

每月寄百万元包裹至东京

我从西装料到安全刀、药品等的价钱，一切详细问清楚。据说，即使盘尼西林和链霉素，也是半打成一小包的程度，海关可以通过。果真如此，何必藏在煤炭下面，或抛入海中，做出冒险行为？一小包一小包虽然金额不大，但只要能安全寄到，有什么关系？

我提出我的疑问，对方不以为然地回答；

“你说的不错，但数量少，太麻烦。”

不过，虽然数量少，但安全可靠，而且每包的数量固然少，包数增加，量也就增加。我在东京念过书，大学时

合法私运成功

代的同学朋友很多，又有两个亲手足在那里。假使我把东西分别寄给他们，该酬谢的酬谢，加上邮资和销售的费用，算起来仍然可以得到数倍的利益。

我立刻给住在东京的姐姐和弟弟，以及学生时代的同学写信。我手中还有仅余的一笔钱，大约港币八九百元，我就以这笔钱买了各种东西，分成每小包原价 10000 至 20000 日元的包裹寄出去。包藏着流浪异乡的 25 岁青年的“梦与希望”的小包裹，大约三周后安然抵达东京，并以加倍价钱出售，我坐在寄宿人家佣人房间旁边的帆布床上，一遍又一遍反反复复阅读来信。

“看情形干得不错，以后大概不必再穷苦了。”

这是凯因斯和马克思都没有教我的求生经济学。赚钱的方法总算找到了，但我的资本却一去不回地留在东京。除非信任可靠的人要来，或拜托航空公司的人，否则钱就好几个月留在东京。我与到香港来念书的台湾富家子弟们颇有来往，我向他们借钱做资本，继续寄出二三十个同样的小包裹。

以收入的 1/10 生活

不久，我即有能力每月寄出 50 个，甚至 100 个 10000

第二章

邱永汉赚钱自传

至 20000 日元的小包。一个小包的钱虽然少,100 个就是赚了 100 倍。我已经是每月有百万日元的收入,而这种情形维持了两年,所以我变成了小富翁。

这当中,不论是采购、包装、送到邮局去寄,全部我自己动手。后来规模扩大时,请了一两个人帮忙,但因为我自己每天自己包装,所以不论是纸张的包法、胶纸的贴法、绳子的绑法,都摸出了诀窍,做得又快又好。现在每次看到内人捆包裹时,笨手笨脚的样子,总是忍不住感到烦躁而插手代劳。

内人曾嘲笑我:“你真适合当售货员。”

没有钱财时候吃过苦,所以一旦赚了钱,我就大量购买我想要的东西。我从佣人房旁边的寄宿处搬到高级公寓,买了大型的奥斯汀轿车,并且雇用司机和女佣。贫穷的时候,总是咬着牙走过橱窗前面,一旦有了钱,我就在价钱贵上 1 倍的英国人西服店制作西装,在第一流的英国人商店买最高级的皮鞋。

不过,我身在异乡,如果我一文钱都赚不到,带来的钱全部用光后,也许我会饿死。因为曾经有过这样的恐惧,所以看起来好像钱花得很奢侈,但该节省的就节省。公寓的折旧金和买汽车不说,每月的生活费只是收入的 1/10 而已。我曾听说,20 多岁时所赚的钱存不下来,所以我要把钱储存起来。以收入的 1/10 生活的话,任何人都能存钱。听我这么说时,周围的年轻人反驳说:“以 100 万元的 1/10 生活,我也会,但 50000 元的 1/

合法私运成功

10 怎么过日子？”

不错，但是有百万元收入的人，把生活费限定在收入的 1/10 亦不是容易做到的事。但坚定地决心不再过那贫穷的生活，所以严守这项原则，努力储存资本。由于这样，我在 20 年代的时候就成为资本家。

邱永汉赚钱自传

与香港名门之女结婚

香港是个现实的地方，以往我在同乡帮助下，勉强找到寄居处。为了节省巴士钱，出门时就步行到车站，那时候没有人理睬我。可是，当我住在高级公寓，乘坐由司机驾驶的自用轿车后，连原本不认识的人，或只因生意上的关系而认识的人都来看我，发现我还是光棍，就关心地说要给我找新娘。我摇头拒绝。

“不，像我这种流浪者行踪不定，妻儿会碍手碍脚，所以不能结婚。”

那时候也是从台湾逃出来，住在我这里的青年拉拉我的袖子说：“不必担心碍手碍脚，要到别的地方去时，把她留下来不就好了？”

对啊，我不觉笑了。我在日本受过教育，学问的理论，或日常生活的想法都极正派，只经历过方方正正的

第二章

生活方式而已。我转念想：流浪者或游击队员不是该有不同的生活理论吗？于是我同意了相亲，而且相亲的结果，娶了现在的太太。

内人是香港颇为知名的名门之女，有人对我忠告说，这种人家的女儿怎么可能嫁给外乡人？一定有蹊跷。因风俗习惯的不同而引起的问题，在结婚当天就发生了，这件事在我的长篇随笔“太太喜欢做菜”中写过。原以为结婚初夜就会告吹的婚姻，好歹平安无事。其后过了3年，我们移住东京。然而，打算离开香港时要丢在香港的太太，现在仍住在一起，女儿也已经上大学。可见一旦成了包袱，游击式的想法无法实行。

婚后大约一年半，长女出生。因为出生于香港，有英国籍，所以内人不顾反对，一定要给她取个洋名，叫做约瑟芬。这是拿破仑皇后名字，若以汉字写，则是：如世宾。本来可以叫做世宾，但分不出男女，便取名为世嫔。以广东话发音是：塞班。塞班就是日本军队全军覆灭的塞班岛之塞班，所以也许日本人会觉得奇怪。不过，当时并未考虑住在日本。

这孩子出生后过了一个月，脖子的红痣渐渐长大，不久破裂长脓。我们吓了一跳，赶紧去找医生，换医生，打了40针盘尼西林，却毫不生效。

“香港的医生对赚钱固然热心，对痣却不感兴趣，也许到东京去找专家治疗好一点。”

认识的医生建议说，因此才决定移住东京。

10 亿日元的机会

第三章

10 亿日元的机会

邱永汉赚钱自传

即使成为大企业的经营者,其个人财产和收入方面,不一定比自有资本的中小企业经营者更好。大企业的社长除少数创业者外,都是只在其宝座时才掌握着权势,一旦离开其宝座就同时丧失权势。因此,在公司的地位,与自有资本的中小企业者比起来也不见得更巩固。 □ □ □

第三章

邱永汉赚钱自传

不再赚钱的小包裹

在我毅然下定决心，离开已经有了基础的香港，移往东京以前，事实上发生了种种事情。

其中对我打击最大的是，维持了两年的包裹生意已经做不下去。我开始做这生意时，没有人和我做相同的生意。可是，一旦发现可以赚钱，就马上有人跟着做。后来从走私赚了钱的人们投下大资本去做后，日本的洋杂货以及盘尼西林、链霉素等的市价即暴跌，好不容易寄到日本的商品就不再像从前那样赚钱了。

我慌了手脚。如果是现在，因为已经历过多次好景不长的遭遇，所以对生意不顺遂会认为是理所当然的事。但年轻时候在好运当头时，并不能认为那是偶然的机遇，而相信是当然的。可以永远持续的。

比方说，每月收入 100 万日元，一年的生活费用掉 200 万日元时，一年还可以剩下 1000 万日元。再投入这 1000 万日元，以几何级数增加的算法赚钱的话，四五年之间就会成为亿万富翁。不是现在的亿万，是 20 数年前的亿万，所以 20 年代就成为亿万富翁不是挺了不起的吗？我内心这样打着如意算盘。

不过，事实上用包裹邮寄商品的办法，本来就是属

10 亿日元的机会

于小资本的构想，虽然说资本增加，也是无法扩大规模。何况日本的外国制商品价格暴跌，销路锐减后，每月大约 100 万日元的收入减少了一半。又过了不久，连剩下的这一半也不保险了。

“时局变了，所以生意也不能做了。”这么想时，事情就简单得多。只是由于食髓知味，无法想得这样干脆。婚后不久，我一方面为了考察东京市场，同时考虑开发新的事业而曾飞往日本。

我的姊姊和弟弟都到机场来接我。战后的混乱期已经结束，所以我考虑从事生产事业之类的正业。我与住在东京，对事情十分了解的姐姐和姐夫商量，把我带往的 1000 万日元投资在什么地方好。姐夫虽然是日本人，但在战前是代表日本的著名拳击家，由于长期住在美国，所以有许多在驻日盟军服务的美国朋友。

“驻在相模原和厚木的美军想把在美国的家眷接来这里住而找不到房子，所以买地皮，盖适合美国人居住，有冷暖气设备的房子租给他们，每月租金大约 100 美元至 200 美元的话，生意一定不错。”姐夫说。

“好，那就做这生意吧。请你去找地皮，你认为可以就买下来，一切都委托你。”

第三章

邱永汉赚钱自传

错失赚 10 亿日元的机会

盖房子出租的生意，比起经销商品，以两倍价钱出售的生意，或卖酒和吃的东西而赚取加倍钱的生意，坚实稳定得多。而且有资产、有固定收入。我已经稍有本钱，所以请姐夫他们务必帮忙我进行这生意，然后我就回香港。不久，姐姐便来信说，在相模原找到一块适当的地皮，大约 10000 坪，每坪 300 日元，所以总共要 300 万日元。

我立刻复信表示同意，但未几又收到信说，决定改变主意，经营口香糖工厂，产品出售，胜负的决定比较快。我人不在东京，对事情不了解，无法作决定。不过，我没有成为寓公而变成工厂业者，对我后来的命运影响极大。由姐姐他们经营的口香糖工厂，免不了一般经营不当的中小企业的毛病，被许多空头支票所困扰，终于在 10 年后，留下 5000 万日元负债而倒闭。

1970 年，我曾受某上市公司之托，到它的相模原工厂演讲。相模原一带已经变成繁荣的新兴工厂地区，不但工厂林立，而且住宅不断地增加，成为东京近郊的住宅区。

“这一带的地皮是什么价钱？”我问。

10 亿日元的机会

“大约要 10 万日元。去年为了盖员工宿舍，在离这里很远的地方买地，那时是 8 万。”事务课的人回答。

虽然有些像在测量逃网的鱼有多大，但我仍计算了一下，假使当初每坪 300 日元时我买下来的话，现在是值多少？以每坪 10 万日元计，大约 10 亿日元。买地皮盖房屋出租就有收入，然后再买地皮盖房屋。如此反复翻滚，20 年之间可能已经赚到了 50 亿甚至 100 亿日元。

不过，假使我赚到那么多财产，也许我就不会成为爬格子的穷酸作家，而做比较容易赚钱，比方弹子房①之类的老板吧。弹子房是钞票滚滚而入的生意，但不被认为是正派生意，因此老板也没什么社会地位。没有社会地位又何妨？只要有钱就好啊。没有钱的人可能会这样想，但奇怪的是人一旦有了钱，就想要有社会地位。我有几位经营弹子房的朋友，但有一位改行开豆浆馒头店，有一位是开设计算中心，另一位则兼任超级市场的社长。这些都是为了名片上面的头衔，而最赚钱的还是他的本行。

假使我也做弹子房老板，现在可能已经是狮子会的干事，负责带领会员，或专门在支援县长市长的选举吧。但赚钱也会厌倦，天气好的时候就想出门去打打高尔夫球吧。人的命运就是这样，毫厘千里。

另外一点，我在香港已经住了四五年，对香港感到

①弹子房：即日本流行的波子机游戏中心。

第三章

邱永汉赚钱自传

非常厌倦了。

刚从台湾到香港时，恰像从船底的三等舱来到有甲板的头等舱，感到很新鲜，但住久了就渐渐不满意起来。原因之一是香港地方小，除了麻将、赛马、赛狗和电影以外，其他没什么娱乐。原因之二是香港人从早到晚，谈的都是如何赚钱，对文化方面，嗜好方面几乎不关心，我会说广东话以后，仍然与他们谈不来。

维特（注：歌德的小说《少年维特的烦恼》主人翁）如何，巴尔扎克的文学如何等的讨论，在东京念大学时常常有机会参与。但在香港的话题，不是某某情杀犯已经逮捕，就是从澳门来的渡船发现大规模黄金走私之类而已。假使下定义说，人是赚钱吃东西的动物，我并不表示异议。但在东京的大学受过教育的我眼中，这个人口400万，书店却寥寥可数的商人街是难以居住的地方。

从另一个角度来说，我是因为穷困而不得不加入商人的行列，但本质上我不是商人。

写作契机

稍微有了钱，生活比较宽裕后，曾经玩过麻将和赛马，但无论如何引不起兴趣。没有办法，空闲时就关在家

10 亿日元的机会

里看书。开始的时候因为只有英文汉文小说，所以只能阅读这两种文字的书。后来才从日本订《大众读物》、《小说新潮》等杂志来看。已经很久没有看到日本文字，所以对这些杂志兴趣浓厚。

可是在阅读过后，我产生了微妙的情绪。那时我心里想，如果这叫做小说，我为什么不会写？本来在学生时代，我就曾在背袋中携带稿纸到山中的温泉旅馆，撰写类似小说之类的东西。我和同年代的日本青年经历或见闻完全不同，根据这些写小说的话，不是很有趣吗？

这种对自己所持的信心，是我的恶癖之一。后来一面写作，同时与一流实业家接触以后，在观察他们之间，我又奇怪地产生了自信，“既然他们会做，我也会做”。但由于这样，竟成了使我加入种种事业的动机。不过，事实上真正尝试以后，就会发现人的能力各有界限，别人会的，我不一定会。变为聪明就是指懂得区别这一点，但这也就是说，年纪已经增加了。

我已经不做生意，有了时间，而且有意写作。但成为我写作的契机是，我学生时代的同班同学王育德君偷偷入境日本，被法院判决强制驱逐出境而引起的。

王君后来往明治大学执教，教授中文。他是我的同乡台南人，在台北高校时代即与我同学，在东大时我念经济学部，他是文学部中国文学科。我到战争结束以前一直留在东京，勉强念到大学毕业，王君却在空袭激烈以后就回台湾。战争结束，我回台南时，他已成为中学教

10 亿日元的机会

民,到处都是失业者,所以他表示希望去日本。当然申请不到护照,便冒充船员偷偷入境。由于日本战败,在法律上才变成秘密入境。但学生时代我们都在日本求学,不需要办理任何手续,来去自如。事实上也是一上岸就是熟悉的地方,也没有语言上的隔阂。因此,王君抵达东京后,马上回到中途辍学的大学仓石武四郎教室,与一般复员学生没有两样。

邱永汉赚钱自传

处女作刊登于文艺杂志

不过,王君已经在台湾结了婚,生了女儿。他的太太为了会唔丈夫,带着女儿,以观光旅行的名义从台湾到东京,一家三人团聚。只是旅游签证有效期间只有 2 个月,即使因生病或其他原因而申请延期,也只能两次,共 6 个月。当王太太的签证已经 6 个月到期时,王君认为也许去自首,承认自己是非法入境,重回东大念书,那么,法院可能会同意让他居留,这么一来太太和女儿也就不必被驱逐出境。因此,他即到警视厅去自首,结果虽然起诉,却两次都判驱逐出境。我到东京旅行时,正逢最后判决即将开始的时候。

“我们又不是仰仗日本政府的补助而生活,只是要

第三章

邱永汉
赚钱自传

求让我们暂时居留而已。”王君有气无力地说。

“向法官陈情吧，日本政府应该同意你们居留的。”我鼓励他说。但因为第二审的裁决也和第一审相同，所以王君已经失去了信心。

“好吧，既然这样，我的想法是诉诸舆论。”

告别王君，回到宿舍后，我花了两天的时间写稿。这就是我的处女作《偷渡者手记》。这篇处女作成为向法官的陈情书形式的原因，就是由于一段实际上的需要。

我在两天的时间内完成了 50 张稿纸的文章，但还不知道要在什么地方发表。本来可以送到某位作家手中，或直接送到杂志社，但我不是所谓的文学青年，而且也不愿意被认为是文学青年。在《大众杂志》上面时常看见从前担任《台湾日日新报》学艺部长的西川满氏所写的小说，我即想到请他帮忙而到阿佐谷去拜访他。

从结果来说，《偷渡者手记》在长谷川伸先生主编的《大众文艺》刊载，我所写的东西虽然不可能左右法官，但王君接受裁判之际，提供为资料，因此法官也看了。最后一审准许王君住在日本，现在王君一面盼望有一天能重返家乡，一面仍在明治大学执教。

另一方面，我把原稿交给西川先生，请他设法刊载，两三天后我就马上搭机回到香港。当我正在想这篇小说不知怎么了的时候，有一天我收到了西川先生的航空信——

“你的小说于次周在长谷川先生处的读书会代读，结果全场一致决定在《大众文艺》杂志刊载。山冈庄八氏和村上元三氏也都说是有才能的人而颇为激赏。我问修改多少，答复是一字未改而使大家惊骇不已。恭喜你。”

写作生涯序幕

第四章

写作生涯序幕

邱永汉赚钱自传

我身上同时具备了经济人的精明和作家的反叛精神及自由奔放,要抛弃任何一方都是不可能的。

现在我在撰写本文之际,我仍然不是成功者,而且今后大概也不会属于这一类人物。

□ □ □

第四章

为什么叫“邱永汉”

西川满氏在给我的信中说，山冈庄八氏和村上元三氏也欣赏我的处女作，这对我是无比的鼓励。

后来我才知道，山冈先生、村上先生、山手树一郎先生，以及大林清先生等人，都是长谷川伸先生的弟子，他们组织了一个研究会，叫做新鹰会，每月一次在白金二本获的长谷川公馆聚会。他们的聚会不是随便聊聊天而已，而是在会中朗诵会员未经发表的创作，由与会者加以批评或发表感想。

西川先生就是在该会代读我的作品《偷渡者手记》。如果说，这篇小说打动了这些专业性作家们的心，我认为原因不在于小说本身的结构、技巧或表现优秀，而是由于我欲向日本有良知的人们控诉的满腔热情。然而，职业作家们不是以此种眼光看我的作品，而是作为艺术品或商品，从别的角度看它。事实上，一些畅销作家们说：“你有才能，要加油”，使得正彷徨不知该何去何从的我产生了信心，认为也许自己可以成为作家。

我立刻写信给西川氏，向他致谢，请教他该用什么笔名，香港没有好的稿纸，求他自东京寄稿纸给我。我的本名是邱炳南，“邱”和“炳”这两个字都是战后的日本人

写作生涯序幕

不会念的汉字。不过,我使用笔名是另有原因的。

我所写的小说是以“二·二八”台湾的暴动事件为背景,我担心这篇小说刊出后,如果要调查作者的身份,恐怕会连累住在台湾的父母和兄弟。

因此,我把姓氏保留下来,想出了几个笔名。

其中之一的邱青台,西川先生也赞成,所以签下这个笔名把原稿交给杂志社,但我在香港每天看着这3个字,愈看愈觉得过于浪漫情调,不适合革命者或流浪者,因而又寄航空信给西川先生,请他改为“邱永汉”。西川先生立刻和杂志社联络,但封面已来不及更改,因此,我的第一部小说封面与里面的笔名不同。我选择“永汉”是由于“汉”字令人联想到好汉、硬汉、恶汉、痴汉等等男性化的名字。光看到名字大概就会想象穿条纹西装,戴鸭舌帽,一副墨镜,一支烟斗的造型吧。

不过,由于用了这个笔名,其后给读者们留下几种不同的印象。我的姐姐说会让人联想恶汉而极力加以反对。但我不愿意被认为毕业于东大,在日本银行任职,将来会步上日银总裁这条路径的人,倒宁愿被认为是恶汉。事实上这笔名一直延用至今。据中央公论社的屿中鹏二氏说,这名字不适合写历史小说或歌词。这两者我都写过,但两者都小成功而未大成功,原因可能就在这里。

“无论怎么说,邱永汉这个名字最适合赚钱、中华料理,和汉药片。日本人认为中国人擅长赚钱,所以邱永汉

第四章

与赚钱是最恰当不过的。”甚至屿中先生都这么说。

我被当做“赚钱的神仙”就是由屿中氏的印象经商法而来的。不过,这是后来的事。处女作受到欣赏的我,兴奋地盼望自己成为小说家。

第一次投稿即参加决选

西川先生接到我的信后,立刻给我回信。他在满寿屋买了 500 张稿纸寄给我,这稿纸是职业作家们所用的,川端康成、坂口安吾、林房雄等人也都用这稿纸。他在信上说,凡是用这种稿纸写作的人都能够获奖而成为正式的作家,希望你也用这稿纸写作,为考验自己的实力而去应征角逐《大众读物》的新人奖。

战争结束后,我在台湾住了 2 年、香港 6 年,比起一般日本人,经验丰富得多。如果把经验视为一种储蓄,那么,我已经拥有可观的文学储蓄。因此,我觉得只要我愿意写,材料非常多。于是,我立刻以香港和新加坡为舞台,写一个华侨从赤贫致富,然后又没落的故事。主人翁叫做龙福,所以便题名为《龙福故事》。我遵从西川氏的意思,寄到《大众读物》编辑部应征。但是想不到 1000 数百篇作品中,我的作品是留待最后复选的 5 篇之一,可

写作生涯序幕

望在该杂志登出来。

记得发表评选结果时是3月末至4月初的时候，刚好我在为治疗女儿的痣而寻找专门医生。以前的海军医院，战后改为国立第二病院，在驹泽附近有放射科，这里的医生答应治疗，因此，我们一家——不过是我和内人及女儿3人而已——决定迁居日本。接洽这件事的姐姐已事先告诉我们，痣的治疗颇费时间，至少需要1年。

我们搭乘法国邮轮“越南号”，于昭和二十九（1954）年4月15日抵达横滨港。姐姐夫妇、弟弟夫妇、叔父，以及朋友的哥哥，在“文艺春秋社”工作的薄井悦一氏等人都在迎接。我带了大篮南洋芒果来，所以请大家到甲板上来吃芒果。

“喏，请吧，尽量吃，不然海关还是会没收的。”

南洋芒果差不多有鸵鸟蛋那么大，吃了一个就已经够饱了，但由于大家难得吃到芒果，所以吃得篮子见底。文艺春秋的薄井君和我是第一次见面。

“很可惜，你的小说落选，没有得奖。我今天到这里来，要是能向你恭喜该多好。”他把评选结果告诉我。“不过，第一次应征就被选为最后5篇之一是很幸运的。可能因为是从香港寄来的，而且用的是职业作家们的稿纸，所以特别引起评选委员的注意。”

他的口气仿佛是说，满寿屋的稿纸给我带来意外的幸运。不过，可能确实有几分真实性。从下一期的《大众读物》我看到了评选委员的座谈会，尾崎士郎和小山系

第四章

子两人投赞成票；井上友一郎、高见顺和另外一位我已忘了是谁，投反对票，因此我就落选了。

这篇小说大约 100 张稿纸，就这样躺在我的箱底。不过，两年后，由于我得到直木奖，这篇小说便在别的杂志刊载。其后改名为《华侨》，与得奖作《香港》合并成单行本出版。

赚钱的作家

在横滨下船时，我们由于打算在东京住一段时间，所以包括衣着和生活必需品，以大型皮箱装了七八箱带来。我现在还记得，我特将一把按钮一按就自动张开的德国制雨伞带在手中。现在日本也已经制作这种自动伞，并不稀奇，但在 60 年代初期是难得一见的雨伞。我拿着这把伞到海关，因为行李多，在一样样检查之间，竟把伞丢在海关，忘了带回来。

到了东京才发现雨伞遗失，原想立刻回去寻找，但为一把伞而折返，觉得麻烦，而且说不定已经找不到。虽然如此，因为日本没有这种自动伞，所以住在东京每次下雨就忆起它。不久，我为节省 10 元电车费而步行很远到车站，过着贫穷生活后，更是想念这把伞。后来我写一

写作生涯序幕

个女鬼藏身于伞下，去寻找遗弃她的男人报仇的小说《伞中女郎》，可能就是由于对这把伞念念不忘的缘故。

我们到东京来的目的是治疗女儿的痣，因此，我们放下一切，首先赶到国立第二病院。本来我以为女儿的痣是严重的症状，但这里是专门治疗痣的医院，所以来到治疗室前面一看，半张面孔长着痣，或整个头都是痣的不乏其人，令人不忍正视的病人一长排。

“和那些人比起来，我们的女儿算是轻微的。我们只想到自己，才会以为很严重。我们不能忘了世上也有比我们不幸的人。”我自觉地悄悄对内人说。

治疗方法只是以钴六十的放射物质照射患处 4 小时而已。治疗后要付钱时，听说是“63 日元”而大吃一惊。因为在香港初诊费是 15000 日元，其后是 7500 日元。

治疗费便宜对我们帮助很大，不过，必须每周来一次，而且治疗期间约需 1 年。尽管收费低廉，总不能从香港搭飞机来这里求医，因此，我们考虑住在医院附近。

走出医院正门就有巴士招呼站，我们等了一会儿，搭上往自由丘的巴士到终站，下车到车站前面的不动产公司询问有没有房屋出租。他们立刻带我们到附近的九品佛站，让我们看一栋六席、八席、四席半的长条形独院房子，租金是 16000 日元。我们在这儿居住了半年，旁边的一栋大房子住着石川达三先生。

石川达三先生后来搬到田园调布，但他在九品佛的

第四章

邱永汉赚钱自传

房子可能有四五百坪之大，外形相当壮观，不是我们所付 16000 日元租金所能比拟的。

“作品畅销的作家到底还是会赚钱，如果我的小说销路好，能够盖这么大的房子住该多好。”

傍晚时分散步时，常从石川家的围墙外面经过，所以我这样对妻子说。妻子回答说：

“我们把香港的房子卖出去吧，那么也可以买这么大的房子。”

我的生意做不下去时，我以所有的钱在香港买了一栋漂亮的住宅式 3 层楼房。离开香港之际，连同看房子的女佣，以 18 万日元的租金租给别人。不过，买这房子时，因为钱不够，向银行借了 300 万日元，为了摊还本金和利息，我们在东京的生活，每月只能限于四五万日元之内。不过，当时公司新进职员薪水大约 1 万日元，所以比一般薪水阶级宽裕得多。

然而，对于在富有的环境长大，嫁给我以后也过着有司机有女佣的生活的妻子而言，这段期间无疑是她一生之中最困苦的时候。丈夫要写小说，但她不会看日文，根本无法判断丈夫的作品好或坏，是否会被人们接受。丈夫有怎样的才能，当然她也不知道，但后来她懂得简单的日语后，仍然不阅读我的作品，因此，甚至被安冈章太郎说：

“作家当中最幸运的人是邱永汉。像我们，如果稍微写一些香艳的场面，太太就马上兴师问罪，追究从哪里

写作生涯序幕

学来的。这家伙太太不看他的作品，所以写什么都不怕。”

妻子对我从事写作，既不表示赞成也没有反对。可能她是认为反正非在东京逗留一两年不可，如果写不下去，我自己就会考虑。但我的小说受到欢迎，整天关在书房写作，不大理睬她以后，就埋怨说：

“我不是嫁给作家的。”

“那么，是嫁给什么？”我问。

“商人。商人比较赚钱，忙虽然忙，但工作结束就可以和家人在一起。你半途变成作家，简直像欺诈。”

从这席谈话就可以了解，我们没把写作当作一种理想的生意。作家是出售对事物的看法和想法的生意，成功的作家在社会上被视为舆论的领导者而受到尊敬。但像我们这种看过和做过种种生意的人看来，也只是一种生意罢了。

我由于偶然的契机而开始写作，不久即稍有成就，而这是与必须在东京逗留一两年有关连。我们为了治疗女儿的痣而迁居东京，但我的资金冻结在香港的房子，和姐夫他们经营的口香糖工厂，所以即使有意经商也没有本钱。

作家不需要本钱就可以开始做。只要有稿纸、笔和不怕羞耻，生意就做得成了。

我这种想法，在成为职业作家后，稍微做了修正。

作家是需要不断地增加经验的生意，光凭想象或幻

第四章

邱永汉赚钱自传

想是做不下去的。因为人的想象力是有限的。因此，作家必须要体验种种事情，而要体验就得花钱。要写被女人欺骗的故事，就要被女人欺骗，而为了被女人欺骗就要花本钱。因此，作家与普通生意同样。需要先投资，然后再收回。

不过，作家这种体验，不是要成为作家的人也可以体验，花钱方面也是一样。因此，我认为只要外行人想利用它做写作的生意，则像副产品一样，作家是没有本钱的青年有希望的业种。

两年不成功就折笔

到东京后，我在西川满氏的介绍下，参加长谷川伸先生所主持的新鹰会。我在会上表示说，因为必须在东京居住一两年，所以希望在这期间努力学习写作，如果学不成就是我的才能贫乏，我将死心踏地，偃旗息鼓，回到香港。

于是，被人在背后批评说，好狂妄的家伙，到底懂得多少写作的方法。后来我才知道，日本文坛有所谓苦节10年组、苦节20年组，已经有孙子的人了，还不放弃写作。这些人似乎认为小说是苦修而后始完的作品，故觉

写作生涯序幕

得要在一两年之内决定胜负，未免狂妄而产生了反感。但这些我丝毫不知，自己决定期限是要全力以赴的意思，因此，全心全意埋首写作。

半年之间，我写了数 10 篇小说。

这个时期所写的作品，后来全部卖给了杂志社，但当时没有地方发表。

《大众文艺》杂志的岛源四郎氏是这期间我的最佳顾问，我把稿子带给他，不管怎样，要他刊登我的《浊水溪》。这篇小说分成 3 期刊完，第一期刊出后，我写了一张明信片夹在杂志，寄给檀一雄先生。我和檀先生素昧平生，但两天后，岛先生打电话来，告诉我令人兴奋的消息。他说檀先生打电话到他们的杂志社，说他喜欢这篇小说，要协助我出版。

邱永汉赚钱自传

百万日元财经作家

第五章

百万日元财经作家

财富不是抢夺别人的所有物,而是自己
创造出来的。 □ □ □

邱永汉赚钱自传

第五章

邱永汉赚钱自传

受到檀一雄氏的知遇

我和檀一雄先生虽然素昧平生，但在战争中，檀先生以新进作家身分被提名逐鹿芥川奖时，在台北高校及东大比我高两年的学长郭德焜先生，却和檀先生颇有交往。

“要不要到檀一雄先生那儿去玩？”

郭先生时常邀约我，但学生时代我对与作家私人的接触不感兴趣，所以无意去拜访他。

可是，战后往返于香港和东京之间时，经常在东京的报章看见檀一雄先生的名字。有一次，从神户要搭船时，先跑到百货公司去买了几本书和《文艺春秋》杂志。上船后，翻开来看到其中有檀先生的《律子·吾爱》。

《文艺春秋》内则刊着檀先生随捕鲸鱼船到南极冰洋所写的报导，于是留下了一个印象：“这个人成为畅销作家了。”

那时候我没有想到自己也会从事写作。不过，一旦在自己的杂志专栏写小说以后，才深深感到非受到对大众传播有威力的人注目不可。虽然我已经被长谷川伸先生，以及其门下著名的作家们承认，但长谷先生是侠客小说的始祖，其弟子山冈庄八先生和村上元三先生也都

百万日元财经作家

写同一风格的小说。对于在社会的重压下，或在人生的痛苦中挣扎奋斗的人们予以鼓励的作风，在任何时代都是必要的。然而，我觉得现代大众传播的方向和我所指望的方向不同。因此，我才写了一张明信片，大意是：我是郭先生的朋友，郭先生回台湾后的命运，类似这篇小说的故事。然后，把它夹在刊登《浊水溪》的杂志，寄给檀先生。

后来我获得直木奖的颁奖典礼时，檀先生对我说：

“收到杂志时，通常我是丢掉不看的。因为你在信中说你是郭君的朋友，而且时常想写以台湾为背景的小说，所以虽然认为一定是幼稚的作品，仍然翻开看，于是，意外地发现竟然是很有趣的小说……”

檀先生的话引得大家都笑了。

由于檀先生打电话告诉杂志社，要协助我出版，我便赶紧查出他的住址，兴奋地到石神井公园檀先生府上去拜访。那时是夏天，在暑热中，换了几次电车，费了一个半小时才抵达。不巧，檀先生到奥多摩去了，不在家。

“什么时候回来？”我问。

在律子亡故后再娶的太太回答：

“他是到那边去写作的，我也不知道几时会回来。”这位太太又说：“下次要来时，请先拨个电话来，免得白跑一趟。”

我只好沮丧地回来。

然而，两三天后，我翻开晚报，无意间看到“作家檀

第五章

一雄氏被落石击伤”的标题。我急急看内容,据报导“檀氏在奥多摩河边散步,碎石厂的石头滚落,撞到胸部被送到庆应医院急救”。我立刻打电话到石神井公园的檀先生家里,但他太太已经到医院去了。由于我们从未谋面,我不能决定是否可以去探病。考虑两三天,重新打电话时,他叫我到医院去。

我立刻到位于信浓町的庆应医院。后来我的稿子全部由檀一雄先生经手推荐给出版社,故可以说,檀先生是我的大恩人,但事实上,我们第一次见面是在庆应医院特别病房特等室里面。

那时候因为据说檀先生受重伤而入院,所以我不安地以为伤势严重。然而,除了胡须未修以外,其余和杂志上所出现的照片一模一样,想不到精神很好,杂志社的人和朋友们进进出出,热闹得不像医院的病房。檀先生询问种种关于我的事,告诉我说,已经和“现代社”出版社社长说过出版《浊水溪》的事。接着,他问我,还有没有其他作品,我赶紧说,事实上我已经带来了,便立刻递上装在信封内的3篇小说,檀先生当场拿出来看。

“唔,你知道稿纸的用法,向谁学的?”他问。

“没有向谁学,是不是什么地方错了?”我反问。

据说,初学写作的人对于段落和对话的记号,往往容易混淆不明,而我没有这方面的错误。

先受到称赞的不是小说的内容而是稿纸的用法,所以到现在我仍记得很清楚,不过,檀先生亲切地对我说:

百万日元财经作家

“你来得正好，要不是在住院，忙得没有时间阅读别人的小说，但你下回来以前，我会看完。”

不能成为百万元作家

过了两三天，我再度到医院去，檀先生一看到我就说：

“你的小说我看过了，你马上可以成为作家。”

这是让默默无闻的志愿成为作家的青年惊喜交集的说话。我又拿出新写的小说，请求檀先生说：

“这一篇也请赐正。”

总之，在檀先生住院的一个月时间里，我频频往医院跑，而每次去就带新的作品去请他指教，使得他诧异万分。

“你怎么能写这么多？你是什么时候写的？”

现在回想，那时候为了想成为作家而拼命努力，同时与同年辈的日本青年相比，我的经验非常丰富，已经有了文学储蓄，因此大约两天就写一篇短篇小说。我带到医院的作品之中，包括了后来在杂志刊载的《败战妻》、《刺竹》、《检察官》等篇。其中《刺竹》是描写一个被通缉青年受到搜查当局的追捕，逃到乡下，躲在认识的

第五章

尼姑庵里,他的太太来找他,劝他自首的故事。檀先生对我说:

“光凭这一篇就可以看出你具有成为作家的才能。等我出院后,带你去拜访佐藤春夫先生,他的意见一定和我相同。”

这对我是过分的称赞,但同时檀先生又说:

“毫无疑问,你会成为日本文坛的职业作家,但你能成为 10 万日元作家,却不能成为百万日元作家。”

“这是什么意思?”我问。

“10 万日元作家就是每月收入 10 万日元的意思,以《新潮》、《夏像》、《文学界》等纯文艺杂志为对象而写的作家。纯文艺杂志的稿费,每张稿纸大约 500 日元至 1000 日元,所以写一篇只有五六万日元而已。偶尔也给中间杂志写一篇,顶多每月也不过 10 万日元左右。可是,如果写报喜或周刊的连载小说,稿费比较高,如果每月有三五个连载,那就有百万日元以上的收入,你的小说是属于纯文艺杂志的,所以我说你是 10 万日元作家。”

我的小说到这时候只刊出两篇而已,而且都是刊登于《大众文艺》这培养大众小说家的杂志。这事使我觉得很不是味道是事实,但我不明白为什么我能成为 10 万日元作家,不能成为百万日元作家——也就是说,不能成为日本文坛的畅销作家。看到我不了解的表情,檀先生又说:

百万日元财经作家

“日本人只接受日本的人情义理，除非写日本式人情义理的人，才能成为百万日元作家。我不认为你除了纯文艺杂志以外，另有栖息的地方。”

是不是能成为百万日元的作家，是遥远的未来的事。就算不能成为百万日元作家，被保证可成为10万日元作家，已经是很大的喜悦和鼓励了。回家路上，我不住地想：

“每月写2篇，一篇刊在纯文艺杂志，一篇刊在《大众读物》或《小说新潮》之类的中间杂志，每月有10万日元收入的话，该多好。”

虽然后来我加入了所谓的百万日元作家群中，但至今仍认为檀先生的话是正确的。因为我放弃了从日本式人情义理的方向接近读者，而是从对日本以及日本人的社会予以批评开始，在金钱欲这万人共同的地方与读者接触以后，始保持了畅销作家的地位。

不过，那是很久以后的事，当前我所需要的是让我的稿子卖得出，和获得文学奖。

檀一雄先生非常热心地帮助我，出院后，直接从医院到新潮社，把我的稿子交给《新潮》编辑部，然后才回家去。同时也向《小说公园》和《文学界》打过招呼。另一方面，我的《浊水溪》最初是分为3期在杂志刊载，但后来接受檀先生的意见，删除最后一部分，由出版织田作之助、坂口安吾的作品，叫做“现代社”的出版社出版。在这之前檀先生带我到关口町的佐藤春夫家拜访。中学时代

第五章

拜读过佐藤春夫的《春天诗抄》、《田园的忧郁》等作品，认为他是高高在上的云上人。但这位佐藤先生对我说：“你的作品够得上及格分数”而给我的第一本书题字。推荐文则由檀先生撰写。

为让文坛的大师们看我的书，檀先生替我列了一张名单让我寄赠。他说：——

“林房雄一定第一个称赞你的作品。”

一天，我收到一张明信片。

“你的作品比日本文坛先走一步。”

这张明信片写着此类含意的称赞，署名是林房雄。

这篇作品在那一年岁尾被选为直木奖候补作。不过，这一年由梅崎春生与户川幸夫两人获奖，我落选。期待落空，但第一次就马上得奖的话，似乎太如意算盘。一旦没有得奖，作品也就卖不出去，檀先生帮我送到杂志社的稿子之中，只有短短的《检察官》在《文学界》刊登而已。我期待这篇小说能在下期成为候选作品，然而发表的候选作品中，没有我的名字。本以为这个时期没有好作品，当然也没有足以得奖的作品，却看到选后的评论中，评论委员之一的木木高太郎氏写这样一句话：“为什么邱永汉的作品没有成为候补？”

这句话成为我受到挫折后的支柱，使我重新提笔写了《香港》，在《大众文艺》分成4期连载。正如开头说过的，这篇小说获得了第34届的直木奖。

其后曾与檀一雄先生、井上靖先生等人到土佐的高

百万日元财经作家

知演讲旅行时，檀先生在主办者和熟人面前打趣对我说：

“这个人在两三年前说他要放弃文学，回香港去。我已经给他的文学才能开了期票，佐藤春夫先生签了字，他还说不够。”

在得奖前，有一段时期我对自己文学的前途失去信心，十分颓丧。

不过，得奖等于是得到独立的毕业证书，因此我喘了一口气。苦写2年在苦写20年的人看来，简直是幸运。这2年之间我写了许多作品，~~这些~~存货将全部销售出去，成为檀一雄先生所说的10万日元作家。

我的老朋友和新结识的文坛前辈，为我举行了盛大的祝贺会。当时纯文学和大众文学的作者们彼此不交流，虽然同样是作家，却分为两个阵营，见了面也不招呼的状态。但我幸运地受到双方阵营的人们所接纳，在祝贺中，以我为中心，右边是村上元三、长谷川伸、土师清二、小岛政二郎、子母泽宽等大众作家。左边则是檀一雄、佐藤春夫、井上靖、外村繁、残见渊等诸位纯文学作家。虽然相当郑重其事，却是前所未有的超党派聚会。

然而，尽管接受了如此盛大的祝贺会，前途受到祝福而出发的，但其后我并未一帆风顺。不错，我已经成为10万日元作家，但只有月刊杂志来邀稿，没有一家报章来约我写连载。像我这种专门写剧情小说的作家，中央的报章不说，起码地方的报章应该会立刻来邀稿才对。然而，没有任何报章来邀稿，于是我想起檀先生所说的

第五章

“除非写日本人式人情义理……”我怀疑问题在于我是3个字姓名的作家。

邱永汉赚钱自传

赚钱理论专栏

当时我是打算走上写作这条路，所以在获得直木奖前不久，在田围调布的多摩川附近买了一幢小房子，搬出九品佛的租居处。在这里住了2年左右，写一些不太精彩的小说，觉得不能长此下去，非想出打开此局面的方法不可。

读者们虽然对自己所熟悉的事物，和环绕于身边的事物感到兴趣，对自己不熟悉的事也同样有兴趣。以往我所写的小说，都是发生于日本读者陌生的环境的故事，这也引起了读者们的兴趣。不过，我觉得编者把重点放在前者，因此，我下定决心，“好吧，既然如此，我就写日本的事，试一试。”对出生于台湾的我来说是不利的条件，但也可以反过来利用它。比方说，我到学校时说日语，回到家里就说台语，过着双重生活，同时了解日本人以外的中国人的生活。那么，从我的立场批评日本人的文明，不就触及了日本人关心的事了？

打定主意后，我就到“中央公论社”拜访社长屿中鹏

百万日元财经作家

二先生, 屿中先生立刻接见我, 对我说:

“你是文艺春秋社捧出来的人, 所以我们不好意思去找你, 但非常欢迎你, 希望你为我们写一篇大约 30 张稿纸的文章怎样?”

我虽然觉得自己的脸皮厚了些, 但仍表示说, 我有一个构想, 打算以“武士日本”为题, 写日本人封闭性的生活, 我觉得本文最理想的连载处是《中央公论》, 因而特地来请求这件事。屿中先生似乎吃了一惊, 当天暂时保留答复, 3 天后就打电话来说, 已经同意了。我的文明批评集“武士日本”就这样开始连载, 成为其后“疯狂日本”等一连串的专栏连载的契机。

从此, 我与屿中先生保持着往来。有一次《妇人公论》的编辑主任亦在场时, 我对他说: “我想女人喜欢金钱的话题,” 他立即说: “那么, 你来写吧。”于是开始连载“金钱读本”。

可能大家都认为使我成为“赚钱的神仙”的是与金钱、实业等无关的杂志社, 但事实上是屿中鹏二先生。

股票神仙

第六章

邱永汉赚钱自传

股票神仙

为什么毫无这方面知识的我,在一两年之内就变成“股票神仙”?说起来不好意思,不过,我还是只能回答:“因为我对股票一无所知。”

□ □ □

第六章

邱永汉赚钱自传

“金钱读本”成功

金钱的话题如何吸引读者，从最近的杂志或电视节目的倾向就可以看出来。不过，我撰写“金钱读本”那时（1958年），报章杂志对金钱及经济的意识尚低弱。杂志是远大的政治论或高深的学问竞赛处，妇女杂志是以恋爱、结婚、生产、离婚等为主的读物。因此，根本没有写金钱这类卑贱文章的作者。

可是，我一开始写“金钱读本”，显然的马上产生了反应。在此以前我所写的小说，尚未有卖完而再版。替我设计这本书的屿中鹏二先生说：“因为书名很好”。

在稍早的时候，我由中央公论社出版一本叫做《日本天国论》的书，这是批评日本的社会、日本人的意识之论文集。这本书出版后不久，大宅壮一氏在报章批评这本书。令我惊讶的是，他非常称赞它。“不论是日本人，或到日本来的外国人，从未有展开如此独特的日本论。”

我一向认为大宅壮一一是以贬低人、愚弄人为业的人，不论是大臣或大学总长，只要碰上他就倒楣，好像遇到车祸一般的感觉。而这位大宅先生称赞我，因此，我的诧异甚于高兴。不久，在杂志社举办的座谈会，与他碰面时，我向他致谢。他说：——

股票神仙

“我是以贬低人为业的，所以偶尔称赞人就被人嘲笑，但那本书确实是好书。评论界是竞争激烈的地方，不过，你有独特的构想，你一定能在日本评论界立足。我可以给你保证。”

他推崇我为评论家，并在我的生活期票做了背书作保证。如众所知，大宅壮一是创造了“车站饭盒大学”、“一亿总白痴化”等许多流行用语的人，他喜欢在谈话中夹人男女关系或性问题。这时候他也对我说：

“喂，如何，小说该毕业了吧？小说就像女人的月经，到了40岁就结束。小说一直写下去，一定神经有问题。”

我苦笑说：“可是，像谷崎润一郎上了年纪还在写浪漫小说。”

“当然女人也有人像宇野千代那样，到了60岁月经还不结束。”他就这样回答。大宅先生称赞我有评论家的素质，我即问他，评论的材料是不是会用完，他马上回答说：

“不，材料用不完，快要用完的时候，社会就会改变，又有新的材料产生了。”

“不过，评论的稿费很低，小说的稿费比较高。评论家的收入少，不划算吧？”

“就是说嘛，评论没有会话，也很少换段，不像小说那样，‘啊’、‘不’一个字就成一行。所以我写错了也绝不重写。发现写错时，我就再加一行说：‘——也有这种说法’，但我认为这样：稿费低，怎么能重写？与其重写，宁

第六章

愿曲节。”

当然这是大宅先生的奇论，不过，以评论的形式接近日本的社会现象或思想风俗，确实也是个方法。“武士日本”和“疯狂日本”就是这方面的尝试。但像井原西鹤（注：1642～1693年，江户时代作家，代表作《好色一代男》）那样，彻底追究金钱也是写作的一个方向，因此我进一步尝试涉足金钱问题。

邱永汉赚钱自传

对作家这行业的疑问

尚未加入作家行列以前，文坛和传播界对我而言是陌生的世界，所以我对作家、评论家之类的人兴趣十分浓厚。然而，和只在文章上认识的人们真正接触，亲眼看见他们的日常生活和生活态度后，我的兴趣就失去了大半。那一个人有怎样的分量，我自己做了判断后就自己决定交往的范围，不想广交朋友。

从我这种因错误而步上写作的作家看来，作家对严肃地追究的主题也都抱着疑问。第一，小说这形式的文章在文学中被视为全能是不可思议的。对我而言，不论是随笔、诗或小说都该列为同等，只有小说家受到特别待遇是错误的。再说，读者可能产生兴趣的东西都成为

股票神仙

写作的对象，而能引起读者兴趣的，都是与人们的欲望有关的事。人们的欲望可分为三大类，即食欲、性欲、所有欲。然而，日本的小说家却把题材集中于这三大类之中的性欲，看看报章和周刊杂志的连载小说，全都是床上戏，几乎令人怀疑日本人都是色情狂。

我想现在大概已经没有人会说，色情小说不道德、不能刊载。因为色情小说泛滥的原因，说起来也是由于需要。我最初写《败战妻》这种充满浪漫情调的小说时，檀一雄先生称赞我说：“你的色情小说写得不坏。”但色情小说并不容易写，因为同样是色情小说，新出道的作者为了出名，非得别开生面，胜过旧有的色情作家不可。此外，色情小说之所不容易写，是因为色情的分量每次相同的话，读者很快就厌倦，必须不断地增加刺激性。和麻醉药相同，要是到了尽头就完了。色情作家若是得不到读者的反应，马上被抛弃，由年轻的选手取代。

像这样，要在许多色情的勇者之中别出新裁，成为畅销作家，我的功夫还不够，而且在乱成一团中再乱挤硬挤，不是良好的做生意方法。同样要做，我认为应该做竞争较少的事。因此，我才决定从色情转向金钱。

邱永汉
赚钱自传

第六章

首先向投资股票着眼

我重视金钱的另外一个动机，与日本作家们的生活态度有关。像作家这样走运与不走运的人收入悬殊的行业很少，只是作家与歌星不同，是寿命较长的生意。因此，一度走运的作家，即使从第一线撤退，仍然被视为大作家，其作品仍不时刊载于文艺杂志。有时候我拜读这些被列为老前辈大作家的作品，不由得想，上了年纪还写这种不合乎时代的作品，可能是为了维持声名和赚取生活费。被称为大作家的人也是一样，凡是写作的人，大都缺乏经济观念，有不少人为了付税而不得不向杂志社预支稿费。

我和内人对艺术家或艺术家气质等，并非不了解，但我们把写作视为一种职业——著述业。现在我仍保持这种习惯，即使有 10 个连载，我还是照样如期交稿，从不曾延误过。因为我认为一旦答应写稿，等于是开出了支票。如果是做不到的事，从开头我就不接受。由于这样，17 年之间，我不必到印刷厂，不知道校对室是怎样的。不过，也由于我的看法是这样，所以作家行业的长处和缺点都看得清清楚楚，我痛切地想：

“等到上了年纪，感觉迟钝后，仍不得不为金钱而写

股票神仙

稿就糟了,非努力理财不可。”

不过,写到这里为止,可以看出来我并不是赚钱的代表选手,也没有视它为终生目的吧?

然而,一旦改变兴趣的对象,把眼睛转向金钱方面时,一方面由于我原本是攻读经济的,同时在香港时也真正做过赚钱的工作,所以自然而然看见了日本经济界的新动向。

当时我很快就发现的是,日本人的生活明显地改善了。

我们的日常生活是昨天的延续是今天,今天的延续是明天,虽然有变化,但因为是逐渐发生的,所以大潮流如何,并不大清楚。然而,我是站在第三者的立场看日本人的生活,所以冷眼看出日本人的物质生活急速地在改善。简单地说,战后粮食不足的时期已经过去,接着而来的是物品充裕的时期。

虽然受薪阶级在薪水的范围内制作好几套西装的时代尚未到来,但能以薪水购买的东西都买得到。然而,刺激人们所有欲的商品,如洗衣机、冰箱、电视、汽车、冷气、房子、别墅等,不断地出现。为了得到这些东西,唯一的办法就是增加收入。“增加收入的方法,如果是做事业的人,那就要设法提高业绩。”但日本人大多数是受薪阶级,靠固定的收入生活。“只有固定收入的人要增加钱的方法,唯有节省一定的金额存款,然后使存款增加。”除此以外没有其他方法。

第六章

因此,我认为投资股票是最快的方法。

邱永汉赚钱自传

投资股票的小说作家

在此以前,我对股票几乎毫无常识。学生时代到证券交易所去过一次,但从不曾买过股票,也从不曾看过股票。不过,这时候我已经有了4年的写作经验,知道要做新的尝试时该怎么办。一般人都认为作家过着我行我素的生活,缺乏社会常识和经济观念。这种成份不能说没有,但长期保持着社会名誉的人们,从某种含义而言,具备了经营名手的成份。

怎么说呢?如果把小说的制造与贩卖视为一种商业行为,那么,有声誉的人是制造独特商品出售的。作家几乎不必借助别人的力量,从采购到制作,都是自己一手包办。这种情形长期维持下来,自然就具备了企业家或经营者的独特才能了。我的一位担任社长的朋友曾这样说:“我和作家谈话时最有收益,因为他们的谈话富于散发经营的灵感。”这话不是没有根据的。

举例说,作家往往以男女关系为主题,安排故事,但如果以为这些恋爱故事都是凭空想象写出来的,那就错了。人的想象力贫弱,任何事都需要靠经验。也就是说,

股票神仙

作家所写的爱情故事，是付出昂贵的学费得来的。

这刚好和各企业家先行投资，然后再收回一样。

当我想到我从小说家出发，打算写股票方面的事时，我就立刻认为非自己真正去做，就写不出具有说服力的文章。因此，我订购与股票关系最深的《日本经济新闻》，约3个月之间，仔细阅读。目前我仍然是《日本经济新闻》频度最繁的固定热笔阵容之一，但第一次阅读这报章时，我心里想：“好奇怪的报纸。”

不过，我当做一种学习，很仔细地阅读报上的股票栏和经济栏。其中，晚刊最后一页有个股票行情的观测栏，每天由证券公司的股务部长、银行的调查部长、人寿保险公司的财务室长，或经济评论家等人轮流执笔。每次看到本栏的文章，我就讽刺地想：“这些人说得头头是道，好像很内行的样子，但他们自己有没有照这样做？也许他们只是口头说说，根本没赚过股票的钱，稿费是他们唯一的收入。”如果我要写，一定要自己先试试看，自己没有受过教训而要说服别人、感动别人是不可能的。

因此，我去找我平常存款的银行经理。在稍前的时候，我从田园调布搬到都立大学站前较大的房子。这栋房子地坪是75坪，距离车站才两分钟，是钢筋水泥的3层楼房。这房屋是经过设计师设计的，建后才一年而已。这栋房屋出售的原因是，它的主人是富裕的人家，不曾吃过苦，他在经营汽车修理工厂，同时拥有6头竞马用的马匹。但由于他的修理工厂在整顿区内，必需迁移，

股票神仙

在整形外科医院门口徘徊一脉相通。

片刻后,我下定决心,推开证券公司的门走进去。从此以后过了一年余,周刊杂志大写特写“兜町有邱股”,我说好的股票一定会涨价的传说四起,野心的投资家们把我棒为“股票神仙”。

为什么毫无这方面知识的我,在一两年之内就变成“股票神仙”?说起来不好意思,不过,我还是只能回答:“因为我对股票一无所知。”

邱永汉赚钱自传

股票赚钱秘诀

第七章

邱永汉
赚钱自传

假使经验对于投资股票有用的话,投资家就应该一年比一年赚钱……

事实上并不尽然,反而是大胆的外行人赚了大钱,虽然与运气不无关系,但显然是因为预测和决策发生差错。根据我本身的观察,在这变化的社会中,外行人比有经验的人有利,因为不必被常识蒙住眼睛。

□ □ □

第七章

邱永汉赚钱自传

专家未必赚钱

虽然我说,我对股票完全外行,却没有人相信。因为大家都说,我是东大经济学部毕业的,又吃过银行的饭,了解经济是应该的,把我拖到股票演讲会去演讲的证券会社社长,向听众们介绍说:“邱永汉先生虽然是作家,但他是东大经济学部毕业的,所以本来是这方面才专门……”他说专门是因为认为专家才了不起,而把我推崇为这方面的权威。虽然他是一番好意,但我仍立刻站起来否定了这些话。我的想法是这样的:

首先,在大学的经济学部所学的经济理论与股票投资毫无关系。其证据是,我在东大经济学部的时候,教导我深奥经济理论的老师,我不曾听说有人买股票赚了钱。据说,有一位大家都知道的著名教授,曾经买过股票亏过大钱而受到太太的责骂。

第二,如果问,什么是专家?那就是:长期从事一件工作,这件工作比较有经验和有丰富的知识而已。就像人体的疾病一样,在大约相同的条件下,出现大约相同的病况时,确实是经验丰富的人比较管用。不过,像景气的预测和行情的看法那样,条件一次次都不同时,过去的经验往往反而会导致错误的判断。

股票赚钱秘诀

假使经验对于投资股票有用处的话，投资家就应该一年比一年赚钱。再说，在兜町（注：东京证券交易集中区）工作的人们，从早到晚紧盯着行情，岂不是大家都赚了大钱？事实上并不尽然，反而是大胆的外行人赚了大钱，虽然与运气不无关系，但显然的是因为预测和决策发生差错。根据我本身的观察，在这变化的社会中，外行人比有经验的人有利，因为不必被常识蒙住眼睛。

我这外行主义不仅在股票界，在我的著述和事业中，也成为我一贯的处世态度。比方说，我也写了《税务报告》、《汉药方》、《与银行往来的方法》，以及《东洋思想家们》这种哲学书籍。虽然这些书都使我成为那一行的专家，但我在写它们以前，几乎没有具备什么知识。只是我一旦对大众有兴趣的事发生兴趣后，我就全力以赴，加紧学习，在短短的时间内，获得了被列为专家的知识。不过，我想由于我不是专家，我才能够不必有专家的想法，而使我的想法有一种新鲜感。

奉行外行主义

对于事实也是一样。比方说，我在涩谷经营一家很实用的商务旅馆，一夜 3000 日元（附带浴厕、免付税与

第七章

小费)。设计这旅馆时,以及采用旅馆的干部及从业员时,我没有用过一个内行人。

我的想法是:第一,薪水阶级的出差费大约 3000 日元,或者比 3000 日元稍多,所以我把一夜的住宿费订在这个数目以内。不过,房间的隐密性是一定要的,所以每个房间都附设浴厕。今后人手不足的现象会愈来愈严重,因此,从业员要尽量少,电话可直通市外,免除一切服务。可能由于这样,64 个房间的旅馆,从业员才 9 名而已。此外,一般旅馆的位置几乎都被认为是赚钱的保证,所以我把它盖在国铁或地下铁下来步行可到的位置。因为晚上在东京要在十一二点到旅馆,一定会遇到交通上的问题。把这一点也考虑在内,从涩谷站下来,步行两分钟就到的旅馆,开业大约半年,就达到客满的盛况。

从这件事我才想到的,假使我与建私铁所经营的那种旅馆,接受专家们的指示,“这里该这样,那里设备不够等”而兴建每坪值 40 万日元的旅馆,并且可能还得在一年前就要到处挖取旅馆要员。然后,不可能在半年之间就使经营收支呈现盈余,必须觉悟 10 年之间没有分红。只是外表漂亮,里面像虫蛀的大树吧。我相信要经营新的事业时,集合外行人士,拿出外行主义比较好。

第一次投资股票的时候也是一样。并不是这时候我就轻视行家,只是因为我本身是作家,所以具备亲自经验的特性。前面也提过,人的想象力贫弱,必须靠经验。作家写恋爱故事也不是凭空想象而写的,人无法写自己

股票赚钱秘诀

所不知道的事，因此，每位作家都需要花巨款研究谈情说爱。

我放弃恋爱，为开拓向来缺乏的金钱世界而选择了投资股票，因此，我不惜花费金钱学习。当然我投资股票是盼望从股票赚钱，但股票总是股票，想赚钱却反而亏本是难免的。即使如此，我也并没有白白吃亏，因为只要我因此而得到经验，能在周刊杂志写“我为什么买股票损失了1亿元”之类的经验谈，就多少捞回一些了。

当然我并未如此深谋远虑，想到这么多。不过，如果我要搞股票，光在脑中想是没有用的，必须买买看。因此，我就战战兢兢地下手买了。我第一次购买的种类，现在回想都会奇怪当时为什么会购买它们。我买的是：日清制粉、野田酱油、台糖、日本陶器、日本碍子以及丰田汽车。

当时日本邮船股是38日元或39日元。买股票有两个方法，一种叫市价买进，一种是挂牌买进。前者是按照当时的价钱购买，后者是要买什么价钱就在什么价钱的时候才买。我向来小气，认为能便宜一元买到就要便宜一元。因此，决定邮船在37日元的时候才买。然而，如果是38日元，要买多少就买多少，37日元只能买1000股或2000股，所以一股也没有买成。但仅两三个月后，邮船股就涨到70日元。

我并非看准了邮船股必会涨价才打算买它，所以也就不觉得惋惜，但这就是我第一次的“漏网大鱼”。

第七章

邱永汉赚钱自传

买股票的秘诀

那么，我为什么买日清制粉、日本陶器及日本碍子？这是因为经济杂志说，这几种股票编入投资信托的单独股之中。昭和三十四五（1959～1960）年时候的证券界是投资信托的全盛时代，投信涨价，大家的资金就涌进来。资金一涌入，就又成为买股票的资金，于是投信的基本价格就又上涨，成为一种循环现象。会见以高利贷款的森胁将光氏时，他对我说：“投资信托会重蹈保全经济会的覆辙。”我吓了一跳，“真的吗？”不过，因此我就仔细观察投信，发现编入投信的股票以四大证券为始，有各社共同的，也有山一就是山一，日兴就是日兴单独的。共同股只要一社购买，提高了价钱后，就连他社的投信的基本价钱也会连带提高。单独股则只对本社的投信有贡献。杂志上说：因此，要买股票时，需先调查各社的单独股，以它为目标。原来如此，我十分佩服，立刻从单独股中选出数种类购买，它们就是上面例举的那些股票。

选购丰田汽车的原因是，当时我刚买了一辆丰田牌的新车。我开着这辆新车去参观每年11月举行的汽车展览会。从银座四丁目向右转弯（那时候可以自由向右

股票赚钱秘诀

或向左转弯),往晴海码头去时,虽然是星期天,却有一群群的年轻人从晴海往银座方面走来。

“这些人不会是去看汽车展览的吧?因为一部汽车要100万日元哩。”我对坐在旁边的妻子说。一部汽车大约100万日元,而一般人的薪水才2万日元而已。月薪2万,无论如何买不起汽车。买不起的东西看了会生气,要是我,绝不去看。所以我猜想可能在晴海举行运动会什么的,这些人是看完运动会回来,从电车涌出来的。可是晴海愈接近,人愈多,当我发现包括刚才遇见的人群在内,都是去参观汽车展览时,我对于年轻人的汽车热潮感到无比的惊讶。

“嘿,看样子日本人要有钱买汽车并不简单,但日本人虽然没有钱,却想尽办法要买汽车。好,我要买汽车股。”我不由得在心中叫道。

第二天,因为昨天看见的光景尚留在脑中,我便比平时大方得多。平常总是在预定的价格内才买,这天少有地以当场价格买下丰田汽车的股票。

当时刚好也从贩卖会社的董事那边听到将在最近发表增资的消息,这也是原因之一。不过,消息灵通的人士想必都知道这消息。因此,丰田的股票涨到将近600日元,而我以时价买进,所以相当惊人。于是,就在转眼间跌了100日元以上。因为发表增资虽然好,但同时大量募股,使得很多人不喜欢而抛售的缘故。

“原以为假使运气好,会白白捞到一辆百万日元的丰

第七章

田汽车,但说不定得付两辆的钱哩。”

我大为慌张。就在这时候,名古屋的 NHK 邀我去演讲,我问说,能否向导我参观丰田汽车和日本陶器的工厂,对方立刻答应了。

如果是一股的股东,当然不好意思,但我是千股单位的大众股东之一,我即抱着欲望前往参观工厂。现在仍在丰田担任常务董事的山本正男带领我参观厂内,虽然其后我成为时价发行的赞成论者,但当时由于公开募股而吃了股票暴跌之亏,因此我问:“为什么要搞公开募股这种小气的行径?”山本先生圆滑地回答说:“今后当好好经营,以免让你吃亏。”不得已,我只好继续保有该股票。但在第二次增资时,股价回升,终于正如期待,收回了购买新车的钱。

在参观日本陶器工厂后,请我在贵宾名簿签名。我一看,多半是外国人的姓名。

“难道没有文人或作家来参观吗?”我问。

“以前吉川英治先生来过一次。”

“那是什么时候?”

“二次大战前。”

这事使我深深感到日本的文人虽然天天到银座的酒吧报到,但对自己的饭锅却不大关心。而且据说写股票评论的人们也几乎从不参观工厂。参观了这两家工厂后,由于其做法相距太远,使我觉得“如果要做股票,必须参观工厂,也必须会晤老板,和他谈谈,光看书或与做

股票赚钱秘诀

股票的人谈是不够的”。后来在周刊杂志写“拜见公司”时，我就实行了这想法，但现在实地参观再写股票评论已成为理所当然之举。

邱永汉赚钱自传

专家的话未必可信

我开始做股票后不久，一天晚上，与小汀利得先生同时出现于电视。录影完毕后，由于居住的方向相同，我便以自己驾驶的车送小汀先生回家。在车内随便聊天之间，我说：

“我最近开始买股票。”

小汀先生便问：“嘿，邱先生，难得啊。你买了些什么股？”

“日本陶器、日本碍子，和野田酱油。”

“唔，正像你的人，都是冷门股。买这种股票当然也好，不过，日本会更发展，所以我认为买热门股好一点。”小汀先生这样告诉我。

“热门股是哪些？”

“像家庭电器啦，造船啦，钢铁之类。”

小汀先生的话使我忆起参观日本陶器的工厂，以及丰田汽车的工厂两者时，复杂的感想。丰田汽车已经完

第七章

成了现代化设备，在我们参观时看到，两分钟就完成一辆汽车。可是，日本陶器却由女工用手制作一只 100 日元或 200 日元的咖啡杯。近代工业时代已经来临，所以小汀先生的话不无道理。我这样想着，便把属于投信单独的股票全部卖出去，改买日本精工、花王肥皂、丰田自贩、播磨造船等股票。

然而，就在我换了股票的种类后，我卖出去的股票涨了将近一倍的价钱，而属于热门的一流电器股票胶着不动。

“要是贯彻初衷就好了。”

但这样想也没有用，已经来不及挽回。从此我就不再接受小汀先生的经济论，其实这不是小汀先生一个人的问题。经济评论的专家总是喜欢说“micro”或“macro”之类深奥的话，但其大部分是关于国家大事，与我们的腰包没有直接关系。要是糊里糊涂的听从这种人的意见买股票或卖股票，往往会吃亏。

比方说，有人来找我，要我分析他所持有的股票。我看了他们的股票，都是无懈可击的第一流股票。像三越、鹿岛建设、大成建设、丰田汽车、三井不动产、住友银行、日本邮船、日本航空等，问我有什么缺点，我实在回答不出来。

“那么，请问这些股票有没有让你赚钱”我问。

“完全没有。”对方摇头。

“不错，你这些股票最大的缺点是，它们都是无懈可

股票赚钱秘诀

邱永汉赚钱自传

击的一流股票。”我忍不住热心地说，“买股票绝不能跟随多数人的意见。大家都知道一流公司的股票最好，所以这种股票的价钱也高，价钱已经高的股票，怎么会赚钱？”

也就是说，要投资股票而赚钱的话，不能跟随一般人的常识。要对准尚属少数意见的股票，期待它逐渐成为多数意见的过程。

因此，最富于常识的银行家不可能在股票上赚钱，证券公司的服务部长——等于第一线司令官的证券员也不例外。对我而言，幸运的是当我来到兜町，拜访四大证券的各服务部长，向他们请教投资股票的方法时，很快就发现了这一点。我所得意的是这种事也许不值得得意——自从开始买股票后，从不曾请教股票行才买，以及到今天为止，从不曾购买投资信托。

股票投资法

第八章

股票投资法

邱永汉赚钱白传

买股票绝不能跟随多数人的意见。大家都知道一流公司的股票最好,所以这种股票的价钱也高,价钱已经高的股票,怎么会赚钱? □ □ □

第八章

邱永汉赚钱自传

股票是最佳推理小说

报章的行情栏所刊载的股票数字，在不做股票的人看来，一定枯燥无味，难以了解吧。

然而，一旦搞起股票，即使零股股东，对那些数字就感到妙趣无穷，令人心跳的魔术舞台。为什么新日铁的股票停滞不动，立石电机的股票却一直浮动？为什么有12%分红的三菱重工股价是80日元，而有20数亿滚进赤字，没有分红的栗田工业股价达220日元？对这些疑问，各人有各人的解释。但由于股票就是要对这些动向作预测，所以说难是很难，说有趣却也是有趣。如果把它当做一种游戏，则是属于最佳游戏的一种。

在我开始做股票的前后，文坛上推理小说正掀起热潮，松本清张、有马赖义等得奖作家忙着写推理小说。我也由光文社出版了一本叫做《被害者是谁》的短篇推理小说集。这是《宝石》的负责人江户川乱步先生说，“邱先生既然会写理论性的文章，一定也会写推理小说，你去向他邀稿”，而派当时的编辑主任来找我。因此，我在《宝石》分期写了短篇推理小说。

这些短篇结集出版后，《朝日新闻》的书评栏称赞说是“令人联想志贺直哉的锐利文笔”。志贺直哉是被捧为

股票投资法

小说的神仙，当然这段书评是称赞，但在我这老奸巨滑的人（虽然自己这样说未免可笑）看来，不过是被宠坏了的少爷的严厉而已。我在《日本天国论》中指责这件事，所以反觉得不好意思。

不过，尽管被夸奖有才能，总不能只伏在桌上展开推理小说。因此，我便决定在股票市场展开同样的推理。这一方面是井上靖的芥川奖得奖作《斗牛》主人翁的模特儿，同时万国博览会的住友童话馆和电器馆策划人小谷正一氏很了解我这种动向，所以当我被视为“股票神仙”，受到人们的推崇时，他马上说：

“股票是邱先生的推理小说。”

然而，同样的行动，据说十返肇氏这位相信写小说是世界最伟大工作的文艺评论家，可能是半开玩笑的，在银座的酒吧信口开河说：

“作家被赚钱弄得神魂颠倒，太不像话，应该取消这家伙的直木奖。”

不管别人说什么，只要不是我的品性受到怀疑，都不在乎。对我而言，重要的是我们的推理是否正确。

第八章

买股票不赚钱的股票行

在自由丘的股票行走动,开始慢慢买股票后不久,我就在《妇人公论》写“我的股票投资必胜法”。妇女杂志鲜有刊载投资股票的方法,而由文人撰写的更是少见。NHK看到后,邀我到兜町去采访,开辟一个访问节目,让我与广播电台的人一起采访证券公司经纪人。把麦克风伸出去,问对方:“你买股票赚钱吗?”回答是:“不,买股票不赚钱,倒是买了地皮,地皮涨价,赚了不少。”

俗语说,染匠穿白裙。后来我对证券界的事了解愈多,愈明白生活于证券界的人们不会靠股票赚钱。这与站在海边只看到小波浪,看不见海的辽阔和动向是同样的道理。因此,请教证券公司的推销员而买股票,无疑是瞎子向瞎子问路。

在《妇人公论》连载了3个月后,我对屿中鹏二先生说:“我想今后会有更多的人对投资股票有兴趣,所以周刊杂志也来刊载股票的事怎样?”屿中先生是感觉敏锐的编者,但由于生活在文学气氛中,文学兴趣浓厚,花了一年的时间才赞成我的提议。现在任何综合杂志或周刊都刊载很多经济性的文章,有的甚至看起来如同经济杂志。但从文艺杂志出发的综合杂志编者,多半对经济比

股票投资法

较迟钝,像《中央公论》和《文艺春秋》现在仍利用许多不中肯的经济论文。屿中先生当时是痛下决心,以社运为赌在办理《周刊公论》的,但以正派记事为多,经济或赚钱方面十分贫弱。这时候我提议刊载与赚钱直接发生关系的记事,却由于没有适当的执笔者,结果就变成自我推荐的方式,由我执笔,在《周刊公论》连载题为“拜见公司”的股务评论6个月。

这连载使我在投资之间成为著名的人,也使我赚了钱,但可惜的是没有具备使《周刊公论》起死回生的威力。我的连载刊出后,我所推崇的股票都创下最高纪录,使得大企业对编辑主任引诱说:“假使在那篇连载中谈谈我们的公司,我们就提供封面和封底的广告一年。”我为这件事而与编辑主任意见冲突,一气之下我停止了连载。过了不多久,《周刊公论》停刊。不过,使我成为“股票神仙”和“赚钱神仙”的是这杂志,所以我感谢它。

为了连载“拜见公司”,我频频到兜町。现任《中央公论》编辑主任岛村力君和我搭档,一起访问证券公司或事业公司。

有一次,我和岛村君一起去访问四大证券之一的股务部长。大证券公司的股务部长等于是第一线的司令官。那时候是投资信托的膨胀期,大证券公司资金雄厚,股务部长满怀信心,势不可当,买股票的方法也相当粗犷。

“这股票好像在涨价,那是贵公司在买的股票吗?”

第八章

“是的。”

“为什么要买这种股票？”

“因为……”

接着就是说明原因。我以这种方式提出种种问题，但因为是生手，难免幼稚。

“你是第一次做股票吗？”股务部长问。

“是的，第一次买股票的人应该买怎样的股票？”

股务部长是立刻回答我的问题说：

“刚开始买，最好是买超一流的财产股。”

“超一流的财产股是哪些？”

“唔，例如日立、东芝、八幡、富士等第一流公司的股票。”

这是 60 年代初期的事，第一流企业虽然尚在成长期，又已经是属于横纲级的超大企业却也是事实。我觉得有些意外地又问：

“请等一下，日立、东芝、八幡、富士这四家公司，如果拿相扑来比喻，岂不等于四大横纲？”

“唔，差不多。”

“可是，要给相扑的人捧场时，并不按照等级的顺序捧场吧？”

“我们不会，但刚开始的人还是安全一点好。”

安全是什么？只不过是日立、东芝等公司无论如何不会倒闭而已。那么，购买不会倒闭的企业的股票就不吃亏吗？从亏损的可能性来说，超一流的财产股不也一

股票投资法

样吗？然而，证券公司不但向客人推荐这种股票，而且自己也购买。日立的股票涨到 200 日元大关时，见证人和经纪人都拍手喝彩。

邱永汉
赚钱自传

寻找有实力的二三线股

不错，在相扑的擂台也是一样，横纲上台时，鼓掌声和喝彩声最多。但这些掌声从什么地方来的？多半是来自最末排的小学生们。同样是爱好相扑的人，凡是被称为是相扑通的行家，一定会注意看摔倒横纲或头三个等级的力士的优胜者而捧他。再进一步的相扑迷则不会对一般人所瞩目的幕内力士发生兴趣。要捧场的话，他们会在清晨五六点起来，到国技馆去，从默默无闻的新人中，寻找未来的大器。如果发现有能力的人，就说：“喂，叔叔请客，来吧。”就把对方带到餐馆，鼓励说：“你是有潜力的，所以要加油，只要好好努力，就会成为横纲。等你入幕时，我就送你开场式的饰布。”

投资股票的要领也是一样，不能买大家所赞同的一流公司的股票。然而，兜町的人们却非但推荐投资者买一流股票，并且自己也买这些股票。兜町的历史已经有八、九十年，为什么还以小学生水准投资？

第八章

邱永汉赚钱自传

我对股票尚属于外行，但可能是因为外行才这样想。我认为如果要买股票，应该预测未来的等级，选购将来会出人头地的种类，不能买已经吃香的股票。不过，为此必须相当正确地了解日本的经济界在不久的将来会发生怎样的变化。

于是，因为这时是技术革新的时代，我想研究技术革新对日本经济有何影响，以及希望和更多的公司老板会晤，听取他们的意见，和亲眼参观工厂，以便自己制作日本经济的鸟瞰图。

我请求中央公论社，给我介绍对日本的科学技术各方面广泛了解的人，编辑主任就给我介绍了当时在《日本经济新闻》每周一的“科学与技术”栏写了10年新技术的吉村昌光氏。吉村先生本来是陆军技术军官，在8所大学旁听金属、电器、机械、应用化学，以及整形外科技术。他是二次大战时，挖过松树根的人所怀恨的那松根油制造法的发明人。

一天晚上，我和吉村先生在赤坂的餐馆共进晚餐，并且请他以科学技术顾问的立场，分析日本产业界的未来动向。我说妥了有关经济方面的问题由我自己来，然后从煤炭会怎样、石油会怎样、天然气会怎样等开始，到电气、汽车、临海工业区的建设、海洋开发等——详细给我说明。吉村先生是个行为奇特的人，光写他的事就可以写成一本书，他本人最近也由《东洋经济新报》出版了未来科学小说之类的书。吉村先生想从科学的ABC教

股票投资法

我，不但是研究高分子化学所必要的化学方程式也向我说明，同时还以技术者的立场觉得有兴趣研究的千代田化工、日本碍子等的研究所，都带我去参观。

然而，要把科学者所描述的未来面貌翻译成股票的未来面貌，实在非常困难。科学技术的发展与赚钱之间距离极大，何况不要想得太远对投资股票比较有好处。关于这一点，因为各企业的经营管理者多属实际经验的人，所以他们把自己所从事的业界向我说明，以及他们对自己的公司的业绩所作的预测相当正确，使得我在周刊所写的股务评论发挥威力，多半归功于他们的意见。

从上面的记述，相信已经看出我是从“投资股票要预测未来的等级”开始，在初步的时候，我就避开超一流股而走过去。自从做股票以来，我从未听取股票行的话而买股票，这是我感到自傲的。同时我从未买一流股票，这也是我所自傲的。现在被视为一流股的股票之中，我买过丰田的股票，但我买丰田股那时候，丰田顶多只是关胁（注：相扑地位次于“大关”，高于“小结”的力士）级而已。如果再进一步追究未来等级的想法，则丰田也是嫌大的股票。理论的尽头，应该是尚未被人们所知道的，更小的，但成长力高的企业。

第八章

邱永汉赚钱自传

转向小型公司股票

给予我机会注意铺面股的人，是我时常走动的自由的证券公司的经理。这个人是商业学校毕业的，已经在兜町很久，是个店员型的人。所以从我开始买股票以来，从未推荐我哪一种股票好，该买什么股票。我对股票渐渐产生兴趣后，上午在家里写连载小说，下午不参观工厂的日子就到自由的股票行来。

有一天，当我走进股票行时，这位经理递给我一本小册子，叫做《铺面股要览》。

“都是还不够上市标准的小公司股票，其中有些还蛮有趣的。”

我接过来翻了一下，心中叫道：“就是这个！”当时尚未有第二部市场，铺面股又叫做青天股，在交易所的走廊进行买卖。

所谓铺面股，就是没有在交易所正式交易，但到股票行铺面时，行市就起色而能够买卖的股票。我把日立、东芝比喻为横纲（冠军级力士），那么，铺面股就是幕下的无名力士。

任何未来的横纲一定都是从幕下出来的，所以表面股中出现未来的明星股是不会错的。重要的是，要正确

股票投资法

地找出哪一种成长股。

从这天起，我的注意力从上场股票转到铺面股票。铺面股票之中，我最先买的是佐藤工业，接着买千代田化工建设。现在是已经没有人不知道这两种都是上市公司中，颇受欢迎的种类，但在昭和三十四（1959）年，佐藤工业的资本额才 1.5 亿日元，只是位于富士山市的地方性土木建筑公司而已。不过，佐藤工业最拿手的是隧道工程，日本是汽车即将逐渐增加的国家，而且地形多山多谷，所以工作一定很多，他们的生意必然爆发式地增加。

千代田化工是资本额刚从 6000 万日元增资为 1.5 亿日元，在化学工业界开始受到注目。虽然是二次大战结束后才从百万日元出发的公司，但员工多半是技术人员，日本今后一定会发展石油化学，所以这一类的公司必会发达。

资本额 1.5 亿日元的佐藤工业的股价是 290 日元，现在资本额是 50 亿日元，股价是 380 日元。资本额 1.5 亿日元的千代田化工的股价是 160 日元，现在资本额 27 亿日元，股价是 300 日元。如果是熟练的投资家，稍微算一下就应该知道这些股票给投资家带来怎样的利益。

当时接受我的建议而只购买 500 股千代田化工的《甜辣》编辑主任水野多津子，其后 3 年之间，每月从薪水中拿出 2 万日元投资相同的股票，结果赚了房子，而

第八章

且手中还持有不少的股票。

连水野女士都盖了房子，贯彻购买成长股的我，盖了一两栋大楼也不足为奇吧？

投资物业市场

第九章

投资物业市场

邱永汉赚钱自传

假使说,每个时代都有赚钱的生意和不赚钱的生意,那么,这对于以赚钱为目的而做生意的人来说,是个重大的问题。不管你如何努力,不管你如何有才能,如果你所从事的是属于不会赚钱的业种,那就不容易赚到钱。相反的,所从事的是会赚钱的生意,那么即使是稍微糊涂的人也会成为富翁。

□ □ □

第九章

邱永汉赚钱自传

看准增资制度而赚大钱

我买股票而赚钱的时代，正逢日本经济高度成长期，所以如果极端地说，那是笨蛋和傻瓜买股票也会赚钱的时代。除叫做斜阳（没落之意）产业的煤炭和船以外的大部分上市公司，每一期的营业额和利益都增加，增资也随之增加，所以只要持有股票，财产就增加。

不过，在日经平均指数增加的时期，信用交易的人也大多会吃亏。预定赚取 20 日元或 30 日元时，却反而亏了本。我也曾尝试性地做了信用交易，但在得到同和矿业挖得了新的矿脉消息时，稍微赚一些而已。信用交易往往以成交时的价钱变成高峰，而买后却胶着不动了。不得已，只好以现金交割。忍耐了一段时间，然后又开始涨价。搞了几次，都是这种情况，信用买卖在不得已的时候，只得现金交割。不过，像我内人，接受推荐，不必本钱只付利息就可以买股票，而以信用交易买了日本轻金属会社的股票 1000 股，但在 2 个月后就损失了 10 万日元。“什么信用股，根本没有信用。”内人很生气，从此不再以信用交易买股票。

我观察行情的起落，想赚取其差额却反而吃亏。即使有时候幸运地赚到了，仍然被吃回去，所以我觉得股

投资物业市场

票赚来的钱好像只是暂时拥有的，非得以别的方法买股票赚钱不可。据桑田勇之所写的《即将成长的铺面股》一书的记述，把每隔5年即投资铺面股的实例列表。根据此表，比方1955年元月，以每股187日元买入本田技研股500股，投资额是9.35万日元的人，于4年9个月后，股数变成1.2万股，本田每股价格是735日元，所以评价额是882万日元，加上这当中的分红24.7万日元，减去新股的缴纳股金57.5万日元，净赚了849.2万日元。

本田和新力都是二次大战后代表性的成长股，所以也许不能做为标准，但从此表看来，不论是横河桥梁、伊势丹、触煤化学，没有一种不赚钱的股票。其秘密在什么地方？原来在于不论任何高价股票都有增资这个增资制度。假定以每股1000日元买进的股票，重复增资10次，每次为面额的1倍时，股数就变成1024倍，每股平均买进价钱就降低为57元75分。假使1000日元买的股票在增资10次后，仍然维持400日元至500日元的股价，那就等于是投资额的8倍或10倍。昭和三十四五（1959~1960）年的上市股票中，每年增资的股票不在少数，而且只是刚成为铺面股的年轻企业，像少年期一样具有成长力的很多，所以不必从市价的差额而赚取股票的钱。只要找出哪一种是成长股，买下它就能赚钱。

邱永汉赚钱自传

第九章

邱永汉赚钱自传

一年内升值 10 倍

这道理现在任何人都知道，而且现在这想法已经又行不通了。但在那个时代，几乎大部分的投资者都只关心市价，比自己买的价钱涨价的股票就卖出去，跌价的股票则一直保有，采取这种愚蠢的方法买股票，所以看到我的标语：“成长股要买下来保有。勿让证卷公司赚手续费。勿听证券公司推销员的话。”

大家都感到很新鲜。

我当时所推荐的股票种类有：山武测量计公司、三井不动产、起源电气、雪印乳业、千代田化工、小岛铁工、东洋陶器、理研活塞、佐藤工业、三美电机、日特金属、宫地铁工、樱山、千代田皮鞋、日立电线、东洋搬运机、日本炭纸、石原产业、日本轻金属、理光、日本石油、国际金钱登录机、日本胜利、飞岛建设、鸾野机械、保谷玻璃、机械计装、精工手表、舵手船舶导航、先锋等。

以上所列举的股票之中，显然我误算的有：日特金属、千代田皮鞋、精工手表、舵手船舶导航，不太良好的是：理研活塞、东洋搬运机、日本炭纸、石原产业、日轻金属等。不过，在那个时代，这里所列举的股票中的大部分，一般人几乎都不认识，所以从结果来说，我对新时代

投资物业市场

的产业界旗手们，具有先见之明。

在选择这一系列的成长股票以前，我拜访了许多公司，聆听这些经营者对他们自己的业界的将来，或本社的将来发表见解，以及参观工厂。如果大家都像我这样做，可能每一个人都很轻易地判断出哪一家公司就是成长公司。如果是经济评论家或经济学者，可能就会有与我同一程度的预测能力吧。假使说，我比这些人稍有不同，可能只是因为我是累积了经验的作家，和具有任何事都要实际尝试的习惯罢了。

当我觉得“这家公司不错”时，我就立刻买它的股票。我在周刊杂志写这家公司：“一年后，如果这家公司的股价增加1倍也不足为奇”，但它的股价在1周间就涨了1倍。后来投资家们发现了，不断地给我加油，于是我所推荐的股票愈来愈看好，引得周刊杂志大写特写“兜町有‘邱股’，他说好的股票就会涨价。”

由于我反复投资1周之间就涨价一倍的股票，所以我在1年内就赚得了本钱的10倍。此外，由于我所推荐的种类和证券公司所推荐的日立、石川岛等大型股票不同，都是小型股和铺面股，因此，铺面股的成交额惊人地增加。铺面股不能应用证券交易法，说起来等于是非法的存在，而因为这些非法的存在不断增加，使得当局开始考虑采取某种合法的方法，以便让它们在法律界限内生存。

第九章

邱永汉赚钱自传

“邱股”愈来愈涨价

这两年之间，我赚到了后来做生意的本钱。不过，其后我有没有发挥先见之明，适时离开股票市场，洗手不干？并不尽然。

人们发现凡是我所推荐的股票都会涨停板后，给我捧场的人就愈来愈多。后来只要我说我要在杂志上写，股价就立刻上涨，而当杂志真正发行时，股价反而下跌。

“这一来已经完了，该撤退了。”

我心里这样想，但幸运的是当时正逢股票市场的最高峰。当时我被视为奇特的股务评论家，然而我并没有完全放弃作家的工作。我在《中央公论》继续连载长篇小说《西游记》，如果加上随笔和文明批评，大约有 10 篇连载。

可是“赚钱大师”、“股票神仙”的名气愈大，我的小说愈卖不出去。一方面由于我渐渐懒得写小说，同时也如同屿中鹏二先生说的“太高级，一般人不能接受”，又正像安冈太郎所说，“写得太真实，读者反而觉得厌烦”的缘故。

这次为了决定出版《邱永汉自选集》，1970 年岁尾，

投资物业市场

我重新战战兢兢地拿出从前写的短篇小说数 10 篇来阅读，意外地没有因看不下去而半途合上。其中当然并非没有让自己怀疑为什么会写的拙劣作品（那是我学校时代的恩师因病而长期疗养，为替他付疗养费而写的东西），也有几篇充满紧张感的作品。为什么我敢不害臊地这样说？因为已经过了 10 多年，从前写的东西已经都忘了，所以好像阅读别人的作品一样，以第三者的立场看自己的作品。

大家都知道，小说是反映社会，我的小说也使我忆起我写它们时的种种事。不过，现在重新阅读时，发现当时没有发现的一点，就是无论哪一篇作品都有一个共同点：主人翁的经济状况，读者一目了然。

比方《南京街后巷》，在横滨中华街经营酒吧的新加坡女人，到北海道的旭川寻找二次大战中同居的日本兵时，身上带了多少钱；住在没有生活能力的男人家里的仓库以烧炭和养猪赚钱，当她要离开时带多少钱；然后在南京街后巷的酒吧工作时，每月付多少钱给酒吧经营者而买下酒吧，都写得很清楚，让读者一目了然。我自己都看得很惊讶，可见对金钱一丝不苟的态度，在那个时代就潜伏着。

可是，据预先阅读我的自选集的青年们说，那是“比最近写的赚钱的书更富吸引力”、“现在仍然一点不陈旧”，而为什么我渐渐疏远小说？这是因我对小说形式的文学发生疑问的缘故。

第九章

邱永汉赚钱自传

小说在文学史上比诗的发生为晚，它只是包括随笔、评论等几种形式中的一种而已。但不知怎么，在日本写小说就是文学，不论在收入方面、在社会地位方面，小说都成为著述者的代表。只是这样就够奇怪了，而如果说到这些人所写的小说具有怎样的说服力，那更是问题。

当然小说应该具备娱乐性的要素，但把小说视为核心，是反常识、反体制、反社会的。比方说，从前恋爱是文学的最大主题。为什么会这样？因为自由恋爱是社会所不容许的。在一般人的常识中，侯爵、伯爵的千金小姐必须嫁给门当户对的男人，如果她和家里的司机私奔，那就成为对一般常识的挑战，尽管是多么通俗的主题，仍然有多数读者所了解的问题性。又如法国作家左拉因抗议德列弗斯事件而受到当时的政府所压迫，不得不亡命伦敦。他的笔之所以发挥威力，是基于不畏惧其体制的压力这份勇气。

保值铁律——置业

然而，遗憾的是二次大战后的日本，不论恋爱或反体制都已完全自由化。大公司董事长的儿子与舞女结婚

投资物业市场

已不成新闻，示威游行也受到警察的保护。所以难怪小说已经丧失了恋爱和批评体制这两个最大的主题，那就只剩下同性恋爱和近亲相奸而已。因此，如果要忠实地贯彻反常识，只好写这些主题。但大多数的作家却往往丧失恋爱的社会观而从性方面去发挥，结果写出低水准的作品。现在的小说所写的内容，不必印成铅字，由电视、电影、舞台或收音机来表现就足够了，所以我几乎觉得所谓小说家，就是写电视剧或电影剧本的剧作家罢了。

我有这种想法的原因之一，当然是我不必再靠稿费生活。但既然已经有这种想法，我就不愿意续写通俗的、到处可见的小说。假使将来我必须再以小说的形式写作，那就非向社会常识挑战不可。但如果只是向社会常识挑战，那么，其后我所挑选的主题：投资股票、税金、银行、转职、独立经营等，都在于这条线上，都是以文章以外的表现形式无法广泛地让读者了解的。

我这么说，好像很有道理的样子，但事实上也许是我已经到了不能写小说的年龄了，也就是如同大宅壮一先生所说“月经结束”的时候。人对任何事都会找出对自己方便的借口，所以说不定我也不过是如意地为自己的行动辩护罢了。

我在继小说的写作之后选择了股票的投资，但对投资股票关心的人比看小说的人为多，我时常以作家的身份应邀演讲，而演讲关于股票方面的事时，发现听众多

第九章

出5倍甚至10倍。

可是，我不认为那是我受欢迎，而是圣德太子（注：日币1万元上面的人像，是日本7世纪末期一位英明的皇太子）受欢迎的缘故——不论任何时代，任何时候，钱都是最受人欢迎的。而靠它的名气讨生活也是一种方法。譬如没有什么才能的人虽然不能成为有名气的作家，但可以写名作家或伟人的传记，分享他们的名气。像这样如法炮制，我只要勤快地写圣德太子的行状，不就有饭吃了？

此种心情还是很久以后才产生的，“股票神仙”具威力的时代已接近尾声，我却尚未发现这件事。但内人比我敏感，不住地帮我刹车。她因为给我捧场而使得自己的私房钱增加了6倍，在股票市场到达最高峰时，把全部股票换成了现金。由于这样，1961年甘地遇刺时，她没有受到丝毫损失。

她不但解决了自己的股票，而且一再劝我把股票换成不动产。

“像你这样做的话，不久恐怕就得卖房产了。趁机会还不晚的时候，买地皮盖大楼吧。”

在香港的时候，劝我购置不动产的也是她。房租虽然不多，但在小说卖不出时，它还是可以用来维持生活。据她说，她的父亲做生意不大高明，常常亏本，却因为拥有不动产而免于受苦。所以为了防备你写的稿子卖不出的时候，应该设法弄到固定的收入。她这样说。

投资物业市场

邱永汉赚钱自传

我对一天可以赚上一两百万的股票市场还很留恋，但内人的话不无道理。好吧，那就听你的。于是我到不动产公司，物色盖大楼的地皮。涩谷东急本社附近时常有30数坪小块地皮出售。

为了买这地皮，我出售佐藤工业和小岛铁工的股票。佐藤工业除权后是650日元，小岛铁工连同1.5倍半的增资权一起是900日元。

买股票赚得的钱等于是玩过游戏后赢得的，所以如果说脑筋是白用的，那么盖这栋大楼好像也是白白盖得的。因此要给大楼命名时，我考虑叫做“白得大楼”，但又担心房客误以为可以白住而不付房租。正在犹豫不决时，内人说：

“叫做 Money(金钱)大楼怎么样？因为那是以买股票赚来的钱盖的。”

“对，就这么办。”我表示赞成。

但有一位朋友提出异议说：

“要是叫这个名字，日兴证券怕会反对。”

商业经营顾问

第十章

商业经营顾问

邱永汉赚钱自传

我做顾问的原因是：我为了写股票评论，曾拜访各种企业，与经营者交谈之间，发现了商业界的盲点；与我认识，之后保持交往的实业界人士，每一个都是在他们的业界具有优秀才能的人，这些人的知识是集中在自己的事业和商业对手上，除此之外，几乎都不知道。

□ □ □

第十章

邱永汉赚钱自传

开展商业顾问行业

我在涩谷所盖的第一栋是地下1层,地面4层,总共130坪的小小大楼,当我说,必须给大楼取个名称时,内人笑我说。简直像蝌蚪一样小,算什么大楼。但小虽然小,总该取个名称。因此,就如同前面所说的,定名为“金钱大楼”。

不错,叫做“金钱大楼”的话,任何人都会马上记住。但这不是我发明的新名称,已经有人在经济杂志写过。有一次打电话到日兴证券时,总机说:“这里是金钱大楼的日兴证券公司”,因此觉得好像是日兴证券公司的代名词。所以当我半开玩笑地说,叫做“金钱大楼”时,朋友吓了一跳,担心日兴证券会不答应。我不在意地回答说,绝对不会。原因是在报章上写了一篇“盖大楼记”,其中有这么一段:“内人对我说,这是你买股票赚来的钱,为什么不叫做金钱大楼?我回答她说,那简直像替日兴证券宣传。”于是日兴证券来致谢说:谢谢替我们宣传,并送了3万日元做为酬谢。

我盖大楼并非基于远大的计划,只不过是内人提出的意见罢了。不过,在香港买房子时,只考虑到要自己居住而选择安静的小路。后来只相隔一条路的大街涨价

商业经营顾问

邱永汉赚钱自传

10倍,我们家那条路子才涨价2倍而已。由于受过这教训,这次我毫不犹豫地决定了可以做生意的繁华街。

就这样,在涩谷盖了第一栋楼,第二栋是在中野的饮食小巷,第三栋以后是在原宿、涩谷、新宿、赤坂等,不是东京都内人口密集的地区,就是有情调的地区。

第一栋完成后,我把二楼和三楼做为我的办公室,开始经营顾问业。说到我做顾问业的原因是,我为了写股票评论,曾拜访各种企业,与经营者交谈之间,发现了商业界的盲点。与我认识,之后保持交往的实业人士,一个个都是在他们的业界具有优秀才能的人,这些人的知识是集中在自己的事业和商业对手,除此之外,几乎都不知道。

然而,经营事业,向不同业种的人们学习,比向同业种的人学习有用处。向同业种的先觉者学习,顶多只是步其后尘而已。而这先觉者又是从什么地方学来的?是从其他不同业种的人们而来的灵感。

对于这一点,由于我和各业种的人们有接触,工厂和生意的经营法也看过很多,所以时常有人说,与我谈话获益极多而要求我担任其公司的顾问。我还记得第一位请我担任顾问的是当时公司名称叫做理研光学的老板市村清先生。

第十章

月入过百万的顾问

我在写股票评论以前就认识市村清先生。市村太太的弟弟管野胜磨这个人，不知怎么，是我的热心读者，他介绍我和他的姐夫认识的。当时的市村先生在社会上的知名度尚不高，理研光学的股票也只是刚达到 50 日元的额面而已。市村先生和我相差 24 岁，生活环境也不同，工作性质迥异，但从第一次见面，我们就非常投缘，其后直至市村先生亡故，一直交往亲密。

像市村先生这样超孤独的社长，也许不容易找到供他吐露心声的人，虽然周围的人多，却感到孤独吧，他时常邀我到赤坂的菜馆吃饭。有一天我又到赤坂时，才知道他是邀请“日本租赁社”社长今泉耕吉和我两人，要聘我们两人担任他的顾问。不久后，今泉先生就被任命为三爱石油羽田机场的加油会社总经理，同时担任日本租赁公社的总经理。市村先生问我，该付我多少顾问费，以便需要时借用我的智慧。我能够轻轻松松接受市村先生的邀约，是由于我不是他的部下，不是他所雇用的人，如果今后接受他的薪水，那就不能再保持原来的立场。因此，我说不要顾问费而拒绝了他。他就说：那么，旅行时，我负担出差费吧。我回答他说：我的旅费由委托者负担

商业经营顾问

的,所以不需要而拒绝了。于是市村先生没了主意,便又说:“那么,邱先生到外国的费用由我负担吧。”过分坚持拒绝对方的好意,觉得不大好,况且暂时不需要到外国旅行,只好同意地说:“好的,就这么办。”

可能因为是没有薪俸的顾问,所以就忘了开除我。但市村先生亡故,由别人继任社长后,我的职衔仍然不变。想到有一天我穷得没有钱生活而去要求退休金,说不定会慷慨地给我一笔可供养老的钱时,感到十分安心。

当我对市村先生说,我打算经营顾问业,专门接受各种行业的经营者的商谈时,到底他是聘我为顾问的人,所以立刻表示赞成。

“这是对社会有帮助的事,邱先生的感觉与众不同,由于大战后的管制经济,在大企业容易违反管制的时代,做经营者所欢迎的事而赚钱的人也是有的。”

他说着,把儿玉誉士夫氏如何赚钱的事告诉我。据说,如果能替经营者解决他们的难题,经营者高兴,而且也能够赚钱。

于是,我开设了法人组织的顾问公司,采用会费制,加入者每月付5万日元。结果会员大约有30家公司,所以我变成了每月收入150万日元的顾问。这种财政状况维持了大约3年。

现在顾问业已经相当普及,从购物顾问到婚丧喜庆顾问都有。不过,我是较早从事顾问业,且收入比谁都

第十章

邱永汉赚钱自传

多。根据我的经验,这不是容易做的行业。一方面是人们没有对一个主意付钱的习惯,同时因为实益实损不会明显地显现,所以愿意付钱的人不多。

所谓顾问,多半是提着皮包,定期访问公司,而被公司老板在内心想:“没有什么用处的人。”但我这个顾问可相当威风。我事先对那些老板说,我不定期访问公司,也不寄帐单,不开收据,所以要每月在固定的日子把顾问费存入我指定的银行,而且有事时,要事先约定时间才能来找我。本来以为这样一来我就可以不必太忙碌,谁知真正开业后,才知道这是估计错误。

我的办公室来了许多找我商量如何决定他们的事业方向的人,有做股票买卖的人、有刚要开始新事业的人、有为把发明品企业化而要筹措资金的人、有打算出售公司的人、有公开招募资本的人、有征求可做为左右手的经营者的人等等。我的办公室成为产业人士的商量场所,那些社长、总经理地位的人,为听取我的意见而来的。虽然我的办公室也有助手,但来找我的人都是为了听我的意见而来,因此,助手毫无用处。看来顾问与作家同样,是没办法用替身的生意。

由于这样,我时常没有时间吃午饭。第二间房、第三间房,都有社长和总经理职衔的人在等候,我怎么好意思抛开他们去吃饭?不过,顾问具有让我废寝忘食的吸引力却也是事实。

所谓评论家,专门批评别人所做的事,与深入别人

商业经营顾问

的事业内部，实际上处理问题，这两者对人生的态度完全不同。站在实际上处理问题的立场时，即使批评别人的时候，也会想到自己去做的情况，所以绝不会指望别人去完成办不到的事。

不过，在接受人们的商量之间，我渐渐发现甚至社长、总经理地位的人，对将来的事也并未看得很透彻。此外，我以为凡是经营者，多半是有决断力的人，但我发现虽然比较有决断力，在因循姑息这方面，大部分与一般人相同。我自己也插手做起小小生意的原因，就是想对这因循姑息的挑战。

邱永汉赚钱自传

商业顾问生涯

我担任顾问公司之中，有一家制造石油暖炉的公司。在经济杂志记者的邀约下，一起参观该工厂。担任副社长的，是社长的儿子，他问我参观工厂的感想。当时这家公司的资本是1亿日元，营业额约16亿，盈利2亿日元以上。在二部上市的企业中，属于业绩超众，而实际经营者的副社长，据说虽然年轻却相当能干。但当他问我感想时，我回答说：“我认为你的公司不大理想。”他反问我为什么？

第十章

邱永汉赚钱自传

你的公司本来是制造缝衣机头，其营业额1年约1亿日元，但赚不到1000万日元。后来又制造钻床，它的贩卖路线不同，性能也不够好，并未完全上轨道。因此，营业额的八九成是在于石油暖炉。也许你自己都没有料到石油暖炉会这样畅销。石油暖炉景气的原因是日本人一般的生活水准提高，已经从“被炉”到有能力支付室内暖气费的时候。对付完税金后，以剩余的钱节俭度日的一般人而言，煤气费只是电费的一半就够了，而取暖用石油费是煤气费的一半而已。因此，石油暖炉才会忽然景气起来。然而，日本人的生活再提高时，中央系统的暖气设备将会普及，那时候石油暖炉就会遭到迎头痛击了。石油暖炉只是过渡性的景气而已，如果太依赖它，恐怕营业会缺乏稳定性。”我这样回答。

这位副社长立刻对我说：

“邱先生真是诚实，说真的，我也是这样想。请邱先生也担任我们的顾问好吗？”

我是一业一社主义的顾问，石油暖炉制造厂已经有了一家，所以不得不加以婉拒。于是，这位副社长特地跑到我的办公室来说，不必特别对石油暖炉提供意见，只要每月一次，我到名古屋时，或他到东京时，抽空与他一起吃饭就好。

顾问业务听起来困难，事实上从作业方面来说，等于是社长的吃饭伴而已，所以胃袋健壮是条件之一。既然这位副社长这样诚意，我便答应了，自此以后时常来

商业经营顾问

往。

有一天，这家公司与美国的自动贩卖机制造厂商作技术合作，签字后，副社长才询问我的意见。我说事后才问意见也没有用，但他一再表示要听我的意见，我便说出反对意见，表示自动贩卖机的生意做不得。原因是到了人手不足的时代时，自动贩卖机将成为最有希望的业种。因此，从三菱重工开始到日立、东芝等，日本第一流的制造厂商都会插手去做。这是非得投入大资本，以分期付款销售不可的事业，所以资本一两亿日元的小公司可能会倒闭。

“所以，中小企业应该做大企业不会垂涎，前途不太远大，却相当坚实的事业。难道没有大企业与大企业之间，好像在山谷拾落穗的事业？”我问。

副社长沉思片刻后说：

“最近美国很流行自动洗衣，有人来问我，要不要在日本做这行业。”

据说，家庭用电洗衣机没有日本这样普及的美国，向来就有洗衣机租赁的生意存在。但从数年前开始，这种自动洗衣机出现，让主妇自己来洗衣服的商店逐渐增加。把钱投入，机器就自动运转，45分钟内就把衣服洗好。这当中主妇可以看书，也可以到附近的超级市场购物。制造这机器的公司来问他们，愿意把日本的总代理权交给他们。

我当场表示赞成，并建议他邀请美国那家公司的老

第十章

邱永汉赚钱自传

板到日本来一趟。副社长请来交易对方商社负责人，和我3人一起商量后，便向美国拍电报和写信。于是不久，洗衣机公司的老板就来了。

我们事先说好各人先出资1/3。

然而，到了真正要着手的阶段，却只剩下我一个人。因为对新的尝试踌躇不前，恰像试胆会的日子接近时，泻肚子和感冒的人就增加一样。我是因为认为反正钱不是从父母那里得来的，况且留下太多的钱只有使孩子变坏而已，所以丝毫不犹豫。

当时因为我是住在都立大学站前面，便在车站附近租店铺，开了一家自动洗衣店，有4个可以洗8磅衣物的窗口，包括租店的保证金和机器的钱，以及装费在内，大约用了1000万日元。与此前后，在赤羽的社区也开了一家美国式的自动商店，这是第一家在商店街开张的自动商店。

不过，一般人根本还不习惯于自己带着衣物到店里来洗。因此，非得先从教育消费者开始不可。

我印制宣传单，上面有地图和店名，加一句标语：“太太们，可以省下一半洗衣费”，雇人到附近的住宅散发。有时候也做广告，或把宣传单贴在公共澡堂的柜台旁边。

最初4个月真是惨兮兮。一个大学毕业的外行人当老板，加上3个店员的洗衣店，把和服塞入机器里面再拿出来时，金丝银丝都脱落不见了，一天的营业额才两

商业经营顾问

三千日元,却曾经赔偿过 9000 日元。

没有想到才经过数年,这种洗衣店出现了几千家,在转眼之间分布于全国各地。

邱永汉赚钱自传

创办新行业的法则

第十一章

创办新行业的法则

邱永汉赚钱自传

经营事业，向不同业种的人们学习，比向同业种的人学习有用处。向同业种的先觉者学习，顶多只是步其后尘而已。而这先觉者又是从什么地方学来的？是从其他不同业种的人们而来的灵感。 □ □ □

第十一章

邱永汉赚钱自传

自动洗衣店的成功

尝试经营自动洗衣店时，我就相信它将成为未来的洗衣店形态。因为人手不足的情况势必愈来愈严重，先说雇不到店员和工匠。在洗衣费之中，人工费的比例相当高，如果换成自动式洗衣，节省很多人工工资，那么就降低了成本。这对于为物价上涨而烦恼的太太们，是比什么都高兴的好消息。因此，第一家店开张后，我立刻告诉认识的洗衣店老板，有这种形态的店，并建议他去做。

为此我有了一个新的发现，即使把可以革新洗衣店的新方法告诉他们，他们也不会接受。任凭我说明时代潮流如何，今后洗衣店会变成此种形态，洗衣店老板的儿子倒领悟得快，老板却绝不点头同意。理由是要是做出降低一半洗衣费这种可怕的事，同业会不理睬他。尽管他的儿子急欲尝试，但钱是在父亲手里，没有办法，结果，自动式洗衣店由没有经验的外行人来开拓。不过，这种倾向不单是洗衣业而已，这是所有业种共同的现象。

比方说，假定发明可以卖3万日元的划期性冷气机，把它带到大金、三菱或日立，建议他们加以企业化，一定不会被接受。因为对于使原来的设备泡汤，以及使本来从事这生意的人们好像变成傻瓜的革命性尝试，本

创办新行业的法则

能地表示拒绝是人的习性。因此，如果发明 3 万日元的冷气机，与其去找冷气机制造商，不如去对暖气机制造商说，愿不愿意向原有的冷气机制造商挑战，暖气机是冬天的生意，他们正在寻找夏天的生意，所以说不定会接受。

二次大战后，做新的生意而赚大钱的人们，从这方面的含意而言，都该叫做外行商法。超级市场也是一样，连锁组织的药房和餐厅亦然。洗衣店也是一样，即使我这个宁愿忠告别人，让别人成功的人热心劝告，也没有人愿意做。

我在都立大学站前开业的洗衣店，开头的时候颇为宣传而用了精神。但新年过后，洗衣店最萧条的元月和二月仍然有客人，因为，为烫衣物而雇来的工匠说：“看样子到了‘骊歌’的时候会很忙。”我问他什么是“骊歌”？他向我解释说，三月学校举行毕业典礼的前后开始，是洗衣店的旺季。我是外行人，所以对他的话半信半疑。果然到了三月中旬以后，毕业典礼结束，开始春假时，客人一下子增加。早上 10 点店门一开，个把小时之内，店里就堆满了待洗的衣物，几乎到了无立足之地的程度。

因为是不熟悉的生意，店里的人手忙脚乱，而机器也发生故障。可是，把机器费给我的公司却不管它，带着他自己的客人来，推销自己的生意。

“如何？生意很好吧？像邱永汉先生这样有先见之明

第十一章

邱永汉赚钱自传

的人敢做的生意,前途绝对看好。”

被他带来的参观者不是寿司店老板,就是经营吃茶店的人,几乎没有洗衣业者。偶而有这么一个,也只是看看而已,没有人愿意做。然而,对利益敏感,拥有小数目金钱的人们都敏捷地埋首去做。因此,在短期间内,自动式洗衣店的生意惊人地增加。

第一家洗衣店开张后,收到了预期的成绩,因此,我便在自己所盖的超级市场大楼入口处开了第二家洗衣店。在不到1年就开设新的店是冒险的,况且洗衣业是有季节性的生意,虽然不是明确的计算,但我估计整年平均,每月每家店该有20万日元的盈利。第一家投资了1000万日元,但其后从经验获悉日本的主妇行动半径并不大,小规模而间数多比较有利,因此,只要500万日元就可以开幕。由于是新兴的事业,不论在东京任何地方都可以开店。东京已经有6000家左右的洗衣店,我估计这种自动式洗衣店可以开设1000家左右,而且大约可以维持10年的生意。在千家自动洗衣店之中,只要拥有百来家,那我就是相当不小的洗衣业者了。再说,一家每月赚20万日元,100家就是2000万日元。1年赚上了2.4亿日元的话,虽然赶不上松下幸之助,但做为独资经营的现金生意,已经相当不坏了。

由于打这如意算盘而不断地增加新店铺,终于开设了8家。可是,当店铺增加,真正处于管理的立场时,我的想法马上改变了。不要说100家,只是8家就没有办

创办新行业的法则

邱永汉赚钱自传

法在一天之内收款。总不能拿了钱就马上离开，到另一家去。必须问问生意的情形，也得听听从业员的牢骚。于是收到第4家，一天就结束了。第二，本来这是由于人手不足才开始做的生意，一家自动洗衣店只要有两三名从业员就可以，但连这两三名都不容易寻找。此外，因为这是现金生意，一不小心，钱就少了。事实上曾发生过从业员骗了钱而被发现的事，以及工匠趁主任不在时，打开收银机将钱偷走的事。由于这样，想开设100家的念头马上打消，改变想法，“反正也不缺钱，何必这样辛苦”，所以终于到了第8家就停止了。

不过，令我惊讶的倒是本来以为要花上10年的洗衣革命，仅只3年就浸透了，在转眼间东京就出现了1000家以上，创业者简直还来不及赚到钱的程度。在我第一家洗衣店帮忙的青年与我意见冲突，自己在西荻洼的站前开设了1家，但才1年多，就被十六七家相同的店包围起来而叹息不已，甚至说：

“这都是邱先生鼓吹说，自动式商店有多赚钱的结果，现在已经是如同雨后的春笋，不能再继续增加了。以邱先生的名字在《读卖新闻》刊一则大大的广告：“出售自动洗衣店”如何？广告费我负担。”

由此可以猜想而知。

第十一章

邱永汉赚钱自传

投资新技术印刷厂失败

不过，其后洗衣业界成立新的势力地图，稍微恢复平静，保守合同业之中，已经有许多因受人手不足的刺激而改为自动式。我被洗衣业者取为外行商法，可是却来请我演讲“如何经营洗衣店”，令人莫名其妙。

我开设的洗衣店其后生意仍然兴旺，但我们的店减少了2家。因为这行业适合小企业，如果由家人妥善经营，每月可以增加三四倍收入，雇人管理则会增加许多不必要的开支。此外，我们（因为内人担负了这生意的全部责任）对较大的生意发生兴趣，所以打算让给别人。有这种主意的人似乎不像“赚钱的神仙”，但如果勉强地说，可以加个“小”字，变成“赚小钱的神仙”。

以经营顾问业的办公室为据点，我开始了几种生意，但并没有全部成功。其中最失败的是叫做小型彩色印刷的印刷技术。尽管各种技术都在革新，印刷业却仍由检字工人一个字一个字捡拾。由于人手不足，检字工人减少，而对印刷的需要却增加，每一家印刷厂都为检字工人而弄得焦头烂额。所谓小型彩色印刷，是一位东大哲学毕业，经历怪异的发明家想出的复印技术，由桥染会社的需要者出资经营，资本1000万日元的新设公

创办新行业的法则

司。

这是证券公司的老板给我介绍的，根据发明者的说明，是先用打字机打字，然后以这种机器复印，就可以印出与组版同样精巧的印刷。我向来知道印刷厂常为检字工人而伤脑筋，既然可以打字组版，便立刻成立公司，聘请打字员，经营印刷厂。然而，用打字机打时，铅字会跳动，无法像组版那样完美，不能要求美术印刷那种高度的技术。再说，打错时又是一番麻烦，不但浪费时间，而且不能完美。因此，不要说与凸版印刷或大日本印刷一争长短，顶多只是比街上一一般打字稍好而已。由于结果与最初的期待相差太大，仅仅3个月我就结束了这生意。虽然损失了200万日元，但在股票市场混过的我，很干脆地看开了。

做股票时，我就十分重视技术革新，盲目相信“没有比发明更赚钱的事”这句话，所以一听到有关新发明的消息，不管多远，我都去参观，并且为此而出钱。

其中有利用放射线，将钨粉末塞入钢铁中，制造超硬质合金技术，从八幡制铁抢来，叫做“原子合金”的公司。也有一对虾繁殖2万只虾，养殖后专门提供炸虾店和寿司店，叫做“濑户内海养殖”的公司。又有涂在金属表面就能够耐2000度至3000度高温的耐热涂料公司。如果发明了只处理表面就有耐热效果的新产品，那么熔矿炉的耐火砖和引擎的冷却装置都不必要了，那就是世界性的大发明。我与科学技术者同道，听取他们的意见

第十一章

邱永汉赚钱自传

后才出钱。然而,每一种都白费金钱,很多情形是在实验阶段时虽然是可能的,到了企业化无利可图时,几乎都变成无法实现。经过这许多体验后,我现在觉得新发明的技术与真正的赚钱有关的,可能没有1%。

重整旗鼓

新发明的企业化既然如此困难,不如适应经济情况和社会潮流,做新生意反而来得轻松。前面所述的洗衣业也包括其中之一,而我在鬼怒川岸开设的砂石采矿工厂同样是其中之一。

关于砂石的事是这样的。

有一天,一位我认识的政治家带了一个男人来找我,据说这个人拥有宇都宫的砂石采矿权。

“为了帮助他,我已经拿出了300万日元,但我现在没有钱了,请你协助他怎样?”

我担任顾问的公司之中,有一家叫做“关西工机”,现在已经倒闭卖掉,但是当时是第二线市场的叫座股,专门制造砂石采矿机的企业。这家公司的老板曾经向我鼓吹说,砂石只要有了采矿权,要赚多少就能赚多少。

“没问题,我会和全套工厂设备厂说说看。”

创办新行业的法则

邱永汉赚钱自传

我轻易地答应了，立刻打电话到关西工厂。因为对方说过，只要有了采矿权，不到1年就可以收回设备费，所以我说，假使这话是真的，那么你提供我机器，共同出资经营。于是，老板的儿子马上到现场去勘察，提出条件说：

“看来埋藏量不少，可以共同经营，不过，我和对方没有直接认识，所以邱先生最好也参加一份。”

我以前就在想，假使都市的高层化和道路的铺装继续下去，东京将会发生严重的砂石不足，因此，打开关西地方的地图重新研究起来。结论是现在是在挖掘相模川和多摩川等东京附近的地方，已经变成社会化问题，所以不久势必扩展至从东京中心算起150公里半径内。因此，成立了资金500万日元的砂石采矿公司。预定提供机器的关西工机出资200万日元，由拥有采矿权纳入担任社长，因为他本人没有钱，他要出资的那100万日元由我先替他垫出来。

我到一家认识的建设公司，试探地说，据说你们在宇都宫进行着工程，我新开了一家砂石采矿工厂，能不能将我们的制品全都包购。对方问我能力如何，我说顶多每月1万立方米，对方马上答应了。这样已经等于成功了，制品全部售给建设公司，把期票拿到银行贴现。那么，为购买推土机或铲轴车而付出的支票就可以付清了。就这样，我开始了前所未闻的文人搞砂石业，但没有料到计划与实际情况相差这么远。

第十一章

邱永汉赚钱自传

文人砂石会社的大失败

首先,担任社长的这个人把权利出售了2次,因此设厂时,同时设了两厂。此外,他把情妇带到现场,不但支领两份人的薪水,那女人还不断地干涉工作。他又挪用公司的钱去还自己的旧债,也被监督机构下令禁止开动机器。我大吃一惊,赶紧找县长,好不容易工厂才获得许可而开动,却不能顺利运转。费了好大的劲才总算慢慢有了制品,我便到那家建筑公司的现场事务所办理交涉,请他们接受制品。对方却环顾左右而不肯答应。后来我才知道,这业界有回扣,我与社长是朋友,所以不便于开口要求回扣,因此才闪烁其词,不肯买我的砂石。当时我不知道这内幕,对这个人非常生气。

由于这样,每次支票到期,我就非得出售股票来付款不可。我不由得担心这样下去,我在兜町赚来的钱会全部抛入鬼怒川里面。

当我的贷款到达1500万日元时,我向关西工机提出抗议。有个资本6亿日元的共同出资者,怎么可以由我一个人负责开出去的支票?以后你来支付支票的钱吧。我这样说,而把责任推给了他们。这时候,那担任社长的人已经辞职。因为我责备他,不要让那女人干涉,他

经营定律

第十二章

经营定律

我根据自己的经验,也时常这样忠告别人,那就是不论任何事业,业余的都不可能成功。



邱永汉
赚钱自传

第十二章

邱永汉赚钱自传

理想与现实

砂石业是赚钱的生意——我这预测现在想起来是相当正确的。那些开劳斯莱斯新车的人现在大约有 40 名，其中 2 名是砂石业者。他们是从建筑现场的劳动者开始做起，辛辛苦苦之后，得到了金钱上的报酬。可能觉得反正不花也是缴税，同时为了表示自己已经赚到了钱，因此就选择了乘坐劳斯莱斯新车。

日本早在 60 年代初期，由于国土的开发和建设，砂石将逐渐缺乏，砂石及砂的价钱会上涨，是很明显的事。我在宇都宫北方 20 公里，宝积寺的鬼怒川设立采石厂，也是因为预料到这种情况。不过，尽管我的预料正确，我却犯了几点基本上的错误，因而眼睁睁地看赚钱的机会消失。

第一，不错，砂石确实迫切地受到需要，呈现景气状态，但这景气过了五六年才传到鬼怒川。我在鬼怒川设工厂时把砂石和砂的价钱，从售给东京的价钱减去搬运费后的价钱而倒算的，所以在现场 8 分的颗粒砂石每立方米 450 日元，砂才 200 日元。后来都涨到一千二三百日元，砂也涨到 1000 日元。东京近郊禁止采砂石后，迟早鬼怒川会引起热潮。我的看法是认为这个时期会在两

经营定律

年后来临,但事实上比我的估计再迟了2年。

原因是东京不能采石后,热潮移到静冈县,从大井川和富士川的河口以船只大量运到东京湾。我并非不知道静冈县有砂石资源,但因为砂石的运费比商品本身的价钱为高,而在我的观念中只有陆路搬运,所以认为要以卡车运送砂石到东京是不合算的。然而,因为砂石业者们挖掘河口,以砂石专用船运送,致使东京的砂石一直不涨价,我的砂石工厂连续好几年经营惨淡。这是我的估计错误,无法推卸责任。

第二点是关系着砂石采矿权奇怪而复杂的行政措施。在不久前,砂石几乎等于是荒地的代名词,所以人们都不屑一顾。砂石刚开始受到需要时,凡是提出申请采矿的人,都轻易地获得许可。这许可是每月要采取多少立方米都可以,和指定采取区域,必须每半年申请一次。砂石的需要量增加后,这许可变成一种权利化,而这权利与矿山权不同,是不能转让的。既然不能转让,没有表现实绩的人,应该丧失权利才对,但非但没有丧失权利,且本人死亡后,继承人再申请时,可以获得与父亲同量的采取许可证书。

另一方面,拥有建设采石工厂财力的人,即使向县政府的河川科提出申请,却由于以往没有实绩而遭驳回。因此,专利权争夺得很厉害。

我设立工厂时,是事先说好要将个人名义的采石权改为公司的名义。可是,非但证书无法变更名义,而且社

第十二章

邱永汉赚钱自传

长离开后,连同采石权也带走。所以虽然有工厂,却没有采石场。在无可奈何的情况下,只好受雇于邻接的采石场,或向有采石场而没有工厂的人购买原石以突破危机。不久砂石热潮来到,为购买砂石而来的卡车排成长队,甚至队伍之中,有的以两吨车排队等候,等轮到时再换大型卡车,于是和后面的卡车司机打起架来。

“毕竟我的看法没有错。”我内心感到安慰,但砂石愈贵,监督机构的管制也愈严,而采取量反而减少,所以虽然景气,却没有预计中的赚钱。

业余事业不会成功

第三,我根据自己的经验,也时常这样忠告别人,那就是不论任何事业,业余的都不可能成功。我是文人业兼经营经济评论家和顾问业,除此以外还要插手其他事业时,无论如何就得委托别人。况且东京和宇都宫之间的距离,使监督无法周到。由于这样,会计方面不清楚的地方不时发生,有一度我非常生气,但被说“监督不周的责任在于你”时,我也觉得确实不错。

事实上,假使我亲自在工厂做事的话,一定会提早发现砂石的采矿量将受到限制,河边的田圃和山林下面

经营定律

全部是砂石，所以我就会立刻买下周围便宜的土地。此外，田圃下面的砂石挖走后，必须填入土壤，为此而买下附近的山了。最近我因为应邀在砂石公会演讲而结识了好几位做砂石业成功的人，他们虽然受到监督机构的严密管制，但仍以这种方法而赚到钱，一年的营业额 20 亿或 30 亿日元。然而，我只能在远远的地方遥控，没有采取积极的办法，只在宇都宫市内买了 1400 坪比路面稍低的田地而已。这是因为考虑到砂石工厂反正是有推土机和铲轴机，在空闲时把田地整修为建筑用地，多少可以解决还有数千万日元的赤字。

然而，没有多久，发生了一件不幸的意外。到东大工学部土木科留学的我最小的弟弟，本来往宇都宫帮忙，他到阿字浦海水浴场游泳溺死了。我这位弟弟习惯于台湾的浪涛，对游泳很有信心，因此反而吃了亏。从大洗到那珂湊之间的茨城县海岸，是寒流和暖流相遇的地方，海流涡卷。而且那天台风已近，波浪高大，弟弟在大家眼前被漩涡卷住脚，消失于海中。第 3 天早上，尸体因指尖钩住鱼网而被渔夫捞上来，39 岁尚独身的青年就这样结束了一生。我因为受此打击，不想再继续宇都宫的事业，于是把砂石工厂的全部设备，以能够付清已经开出支票的低廉价钱，卖给在我的事业中工作的人。我只留下土地而已。

第十二章

邱永汉赚钱自传

能够致富的条件

到那时候，砂石的市场情况已经好转，以往的负债也一扫而空，我是半文不值地出售了全部设备，所以损失将近 2000 万日元。买下这些设备的我的旧部下，辞去原来的职务，自己经营砂石业，据说比以往更热心经营，并在别的采石场与第三者共同建设新厂，每月可能有 100 万或 200 万日元的收入。

另方面，我把帐簿上亏损累累的公司移到东京，将事业目标改为不动产介绍业，雇了专门的经纪人做介绍买卖房产的生意。尚留在手头的地皮一直想出售而几次委托掮客，但在找不到买主之间，宇都宫市从车站东边起列为都市计划区，我的 1400 坪地被削除 200 坪，也变成面临从车站通来的 18 米宽的大马路。因此，6 年前每坪 6500 日元的地皮，涨为每坪 10 万日元以上。不久前，旧识的宇都宫市的一位掮客才对我说，有人要以每坪 15 万日元的价钱，收购临着马路的地皮，问我愿不愿意出售。我回答说，价钱可以不必这么高，但要全部一起出售。我大约计算了一下，起码有 1 亿数千万日元。

把砂石工厂的账目作了一次总决算，发现由于手头还剩下 1200 坪土地，而这片土地是首都圈内增值最快

经营定律

的宇都宫市市区地，所以我等于作了比股票更有利的投资。不过，我着手做砂石业这有前途的事业，却没有成功，自己回顾一下，不能不痛切地感到自己不是有才能的经营者。虽然说赚了1亿数千万日元，但不必搞砂石业，只是买下地皮放着，轻轻松松的就可以得到相同的结果吧。然而，若非由于大战结束，土地剧烈上涨，恐怕很少有人经历此种体验。东京都内的印刷厂，和机械工具的工厂，几乎都是同样的结束，当时我要不是为了弥补砂石厂的赤字，也许不会买下宇都宫的土地。人生的幸与不幸，简直无法预料。

我一方面从事洗衣业，或砂石业等，一方面由于到我的顾问事务所要求商量的人遍及各种行业，所以我的知识和关心也从各方面发展。然而，我现在重新回顾，30年代所做事业，并未全部成功。这一方面是因为我没有能够妥善用人，另方面是我对自己能够做到的事实的界限，没有认清的缘故。

在写股票评论那时期，我认识了许多上市公司级的经营者。看到他们的生活。我的第一感想：“事业做得大并不算什么”。从业员50名时，是名副其实的自己的公司，利益增加，且这利益是自己的。但从业员500名时，公司已经不是自己的了——如此感叹的经营者很多。亲眼看到这些情形的我，从一开始就认为有必要区别“要做事业”和“要成为富翁”。对扩大事业感到喜悦的人，最好不要妄想成为富翁。或者另外考虑保持个人财产的方

第十二章

法。因为公司愈大,从业员的压力也愈强,老板虽然是大股东,实际上的所有者,但无法如意做事。

邱永汉赚钱自传

事业与本身才能的关系

由于我亲眼目睹这种事实与所有之间的矛盾,所以我从开头只对小规模,而且赚来的钱能够确实据为己有的事业感兴趣。这一方面是基于没有大资本,同时因为没有大资本的人能够做的,只是这样而已。但这一来由于是处于和大部分的中小企业人们相同的立场,所以在他们眼中,把我看成了赚钱的冠军。

我这种想法在人手不足和通货膨胀更趋严重的现在,得到更多的经营者共鸣。我所选择的事业却没有成功的原因,是因为只是有前途的事业并不够,应该还得考虑这事业是否对自己合适,而我忽略了这一点。因此,别人倾注全力做就可以更成功的事业,我反而不是关店,就是缩小事业。配合个人的才能而从事的事业,也就是说,在策划直接通往成功的境界内,多半可以收到预期的业绩。

比方说,通货膨胀时,不动产必涨价,所以即使借钱也要盖自己的房子。这事我在1961年《大众读物》连载

经营定律

“疯狂日本”中，曾以“奉劝贷款”为题而写过。后来日本经济新闻社替我出了一本叫做《贷款学入门》的书，近来一般人已都了解贷款的效果，但在10年前就已经发觉的我，一直盼望它能够实行。

就在我的第一栋大楼完成时，因受到成本涨价的影响，生意萧条的姐夫的口香糖工厂，留下5000万日元债务而破产。这5000万日元之中，包括为了支付期票而向与事业毫无关系的亲戚朋友借来的钱，无论如何非清算不可。工厂的占地约200坪，但因为是租借再租借，权利关系重复，所以租地人必需付出地上权和房屋转让金，始能更换名义。结果，我拿出2000万日元购买地上权，清理债务，换来的就是中野的锅屋横丁200坪租地。

这块地是寺院的地皮，在地下铁新中野站出来两三分鐘的地方，缺点是位于前面的街道进去4米的私道小巷里面。要是新买，我不会买条件这么坏的地方，但既然是不得已，只好考虑利用方法。如众所知，中野已是东京人口密度最高的地方，人数之多冠全球。从锅屋横丁的街道进入巷内，到处都是公寓。不过，公寓多，居民所得大半在中等以下，物价也比别的地区便宜。当初把口香糖工厂设在这里，是为了容易雇到兼职的工人。

在这样的地方盖公寓已经沒有用，必须考虑其他的利用方法。人口多，收入低，这里的人对价格特别敏感，所以也许可以做超级市场的生意。现在日本全国到处都有超级市场，在大规模超级市场的攻击下，地方性的小

第十二章

邱永汉赚钱自传

超级市场战战兢兢，但只不过是9年前，东京却没有一家综合超级市场。虽然东区有西友和东光，西区是大荣主妇之店，但东京的超级市场大部分属于食品就是食品，衣料就是衣料的专门性廉价商店，只有大荣开始以综合性超级市场为目标，经营包括电器制品和药品在内的大型商品。

超级市场作战

在兜町对成长股着眼的我，很快就注意到那时候渐渐严重的运销革命。工业发达带来的人手不足继续发展下去的话，劳动人口将移往生产事业，运销革命势必能够圆滑进行。果真如此，一定会出现运销革命之王，我认为这流动之王，可能会在神户的三宫站附近经营，叫做大荣的超级市场的中内功氏。于是，我趁到大阪之便，顺路到三宫拜访中内氏，当时大荣超级市场只是木造的两层楼房，也没有社长室。

我已经有了中野那块地在手，由于那里是人口密度很高的地区，我觉得可以在这里兴建超级市场。不过，自己经营超级市场很麻烦，我决定兴建市场用的房屋，租给超级市场业者。如众所知，超级市场若非不断地增加

经营定律

邱永汉赚钱自传

店数,将无法在同业者的竞争中获胜。因此,最讨厌把大笔的资金冻结在固定资产。美国超级市场业者选定地点建设超级市场后,就把建筑物转让给别人,自己则成为租屋者,这也是由于把钱投资于不动产,不必增加店数所致。这种倾向,我是从有关超级市场历史的书籍看到的,我认为日本可能也会发生相同的倾向。于是,请来建筑家,委托他设计适合于租给超级市场的建筑物,然后到三宫,建议中内先生说:

“我盖大楼租给你,整栋开设大荣超级市场。”

中内先生马上到东京来,在我的引导下参观现场周围的环境后说,我那里每天需要有 100 辆汽车载送商品,这里没有可供这些汽车进出的场所,而且 600 坪的建筑不够经营超级市场,不适合于我的生意,因而拒绝了。但房屋已经在兴建,我骑虎难下了。

不景气中的挣扎

第十三章

不景气中的挣扎

邱永汉赚钱自传

我是对青春下赌注的失败者，“赚钱的神仙”就是过气的姿态。因此，我丝毫不认为自己是成功者。不过，对于无法实现自己理想的人，可能具有鼓励的一面。世界著名的大富翁鲍尔凯第在其著作《活着的价值》中说：“人不一定经常可以做自己最想做的事，但可以选择适当的事来取代，并且加以适应。” □ □ □

第十三章

邱永汉赚钱自传

超级市场先驱

兴建超级市场的大楼租给超级市场业者的生意，现在已经有商社在做。我在 60 年代末期就想到，打算租给大荣的中内功先生，但他以大楼规模大小的理由而拒绝。当时我有些不知所措，但拒绝的大荣也不见得有什么好处。因为大荣其后着力于发展九州和四国的分店，晚了好几年才向东京进军。要是那时候在东京发展，想来大荣会比西友繁荣得多。

虽然被大荣拒绝，但计划已经进行，无法回头了。当时东京尚未有综合超级市场，既然大荣不愿意，我便考虑一层食品、一层成衣、一层电器用品等，各层出售不同的商品，全部合起来成为综合超级市场。超级市场是以廉售为主的生意，所以保证金和租金务必低廉，否则没有人肯租用。因此，一楼的面积 110 坪，保证金为 1350 万日元，租金 33 万日元；二楼面积相同，所以保证金也一样，租金则减为 30 万日元，而且保证金可以用支票分期付款。固然这是廉售商容易接受的条件，一楼由八王子的食品商租用；二楼则由调布的衣料商租用了，三楼我是请原来就认识的田町站前一位电器商来经营，他抱着不增设商店的主张，所以没有答应。

不景气中的挣扎

邱永汉赚钱自传

我的意思是既然不能整栋经营综合超级市场，而是一层楼一层楼联合成为综合超级市场，便把这栋楼取名为“立体大楼”。然而，不仅最初的立体构想没有实现，而且租用二楼经营成衣市场的人，于半年后就关门大吉，结果只剩下一楼的市场而已。成衣市场关店的原因，显然是由于锅屋横丁距离新宿很近，住在这里的人们虽然习惯于就近购买食品，但成衣之类需要敏锐判断力的商品，就搭乘地下铁到新宿的百货公司或专门店去买。由于这样，来自调布的乡下味成衣，除了大减价的日子以外，几乎没有生意。这位成衣市场的老板认为生意不好，是因为把店开在二楼，所以半年后，从我这里搬到附近另外一栋大楼的一楼，可惜结果仍然关门。同样是廉售生意，食品和成衣的结果完全不同，使我惊讶商品的种类如此影响做生意的方法，虽然让别人付学费觉得很不好意思，但的确是上了很好的一课。

三楼和四楼也由于最初的构想没有达到，不得已租给艺术编织。可是，6个月后，二楼的成衣市场提出解约时，艺术编织也因业绩不理想，采取缩小政策，所以也通知我解约。这时我正赴欧洲旅行，回到香港时，从内人的来信知悉这件事。既然要解约，根据合约，必须退还保证金。一方面我需要按月支付银行本息，且建筑费剩下一部分未付。股票为了盖房子和弥补砂石工厂的烂帐，几乎都卖光了。剩余的股票则因为跌价而不值钱了。作为著述者的个人收入虽然相当可观，但要做为生意上的

第十三章

邱永汉赚钱自传

筹调款项的话，那真是杯水车薪。我看见了自己祸不单行，运气衰落的姿态。

顾问也失业

也许在中野这种小住宅区兴建超级市场大楼是错误的，我回到东京后，重新计划，打算把二楼以上改造成公寓。但这样一来，还要花 1000 万日元以上。我很烦恼，不知道该怎么办。内人建议说，干脆不要保证金，只多拿 3 个月房租做为押金就好，廉价出租。我到信托银行不动产部，委托他们介绍房客。对方不等我说完就拒绝了，“公寓吗？现在公寓多到伤脑筋的程度，没有办法。”1964 年不景气时，甚至公寓都没人租赁。不过，本来需要 1350 万日元保证金的房子，只要 90 万日元押金就可以租到，尽管不景气，还是会有人租的。要还给退租房客的保护金向银行借来，二、三、四楼合起来仅出租 67.5 万日元。因此手头很紧。不过，保证金的钱只要房子继续出租，一个月也不要空出来，那么，大约一年就可以弥补过来。从此，盖房子出租时，保护金和租金虽然事先决定数目，但绝不固守其金额，一切保持弹性。房屋既然是为出租而盖的，与其让它空着，不如稍微降低条件出租。

不景气中的挣扎

邱永汉赚钱自传

那时候正好是物业界面临大战后第一次大规模的不景气。话分两头说,有一天,我在顾问事务所时,我担任顾问的某二线上市会社社长突然来临,我问他有什么事,他说他的公司周转困难,需要借款 3000 万日元。这位社长附带说:“我可以用股票做担保。”

虽然说,顾问是接受各方面的商量,但上市会社的社长为了 3000 万日元而来找我,可见手头相当困难。我替他联络了适当的金融单位,让他到那边去设法。等他走后,我马上打电话给证券会社,把我所有的该会社的股票全部卖掉。

买的时候,每股 185 日元,才卖 85 日元,总共 18500 百股,一股损失 100 日元,合计损失 185 万日元。然而,这家会社不久即告破产,其股票变成 2 日元而已。不仅事业公司连续经营恶化,甚至证券公司也削减经费。

某公司经理部来信表示要退出顾问会,某公司则是老板自己打电话来,要求停止付 5 万日元的会费。我以为顾问的任务是,公司经营不顺利时该怎么办,或趁尚未不顺利时如何未雨绸缪等提供我的智慧。可是,稍微发生波折就马上拒绝,那么,顾问岂非没有实际上的用处?等于是一种装饰品而已。景气一旦转坏,在一个月之间,我担任顾问的 30 家公司竟然有 18 家辞退顾问。我总不能表示不高兴,只好说:“那么,等业绩恢复再来。”我内心想:“糟糕,看来相当不景气。”

那时候,现在仍然很活跃的评价家高岛阳先生当时

第十三章

邱永汉赚钱自传

还担任大商证券的董事，他每周到我的顾问事务所来一次。我们讨论这一周所发生的事，或彼此交换情报，以及对景气和社会动态表示意见。连续被解除顾问之职而有些泄气的我说：

“高岛先生，也许从今以后我们最好不要指望在股票方面赚钱。”

高岛先生可能想到了什么，马上借用我的电话，当场打到大商的服务部说：

“把我的股票和属于我名下的股票全部卖出去。”

然后我们又交谈了个把小时才分手。我们所谈的内容是：日本经济在大战结束后 20 年之间，已经从幼年期成长为少年期，今后的成长也许会减缓，经营者感到头痛的时代也许就要来临等。但事实上日本经济其后更加发展，令人头痛的，可能现在才要开始，由此证明我这个人相当慌张。

反正由于我们两人谈得很投机，所以当天下午我到千叶市演讲时，尽管那是证券公司主办的演讲会，我仍对投资者说“股票要全部抛售”这种阻扰股票商生意的话。想不到碰巧第二天发表甘乃迪的利率平衡税，再下一天起股票就开始暴跌。下一周高岛先生来时，笑嘻嘻地说：

“邱先生，那天幸好把股票全部卖掉，因此挽回了几乎可以开一家吃茶店的钱。”

可是，我因为出席演讲，没有给证券公司任何指示，

不景气中的挣扎

造成了数以千万日元的损失。不过，也许就算我作了指示，但我的股票大部分属于二线股，恐怕也不容易处理。成长股在股价上涨期是很好，但行情一转变就难以收拾了。

不过，如果稍微看远一点，我实在是在很好的时期投资股票，又在很好的时期把股票卖掉。为了兴建大楼所需的费用而勉强出售股票，结果是卖对了。而以股票评论家身份，公开演讲“股票要全部抛售”而搏得罕见的看法正确的声誉。其实如果看看内幕，正如上面所述，所以我的先见之明也是可疑的。

30家顾问之中有18家解约，我便干脆把其他企业的顾问之职也辞退了。景气变坏后，乐声牌的松下幸之助亲自代理营业部长，以期挽回情势。但我是孤寡一个，处理起来很简单。根据学生时代的理财经验，没有钱的时候只好回宿舍，躲在床上蒙头睡觉。正巧一位熟人在银座的大楼遭到火灾，在寻找可做办公室的地方，我便将“金钱大楼”的房间租给他，将自己的事务所迁回家里。

第十三章

邱永汉赚钱自传

开始作曲

那时候我的家已从都立大学站前迁到石川台，我似乎喜欢搬家的样子，到东京以后，从九品佛到田园调布、都立大学、石川台，已经搬过4次家。虽然每搬一次家，行李就增加，但并不觉得头疼。后来又在涩谷附近目黑的青叶台盖了房子，并搬去住，所以是搬了5次家。事务所也换了4次，工作不知换了多少次，但因为大部分继续做着，所以职衔愈来愈增加而已，没有什么变化。

根据算命的说法，我是属于“驿马”的性格，不动就没有钱。不错，驿马若不拖着车从这一站跑到那一站就赚不了吃饭的钱。不知道是否由于这样，我愈搬家，房子愈大，收入也愈增加。虽然我认为家是终生居住的地方，但为了更新的气氛，也为了配合社会地位和家人数目的变化，我觉得时常变换比较好。我更换房屋就像更换座车一样，但结果不论在财政上、精神卫生上，都出现“吉”字。关于这件事，我在近著《新金钱价值》中有详细描述。

我在石川台的房屋是美国人盖的，虽然院子不大，但外观相当堂皇。客厅大约40坪，而且是穿堂式的，螺旋梯由此下来。访客常说：“好像荷里活电影出现的房

不景气中的挣扎

邱永汉赚钱自传

屋。”但据内人的说法是令人联想到这一家的女主人提着皮箱,说声“好了,再见”而走出去的情景。

把事务所搬到家里后,我除了写作以外,其他什么也没做,打算暂时清闲一阵。不过,我才40岁左右,而且一个大男人太空闲也是无聊。不景气时,最重要的是不要花钱,但不景气时,也是歌谣最吃香的时候。不知怎么,从古时候以来,不景气时候最流行的歌寿命总是很长,人们一直喜欢唱它。像“黑漆漆”和“船夫小调”都是不景气时的产物。

我的朋友之中,想必会出现破产社长,我自己也是一样,因此写了“可怜的社长”、“眺望海吧”之类安慰的歌。前者由藤家虹二作曲,后者由古关裕作曲,但都没有灌唱片。

那时候,我为每月一次和担任顾问的公司老板们会晤而到名古屋和大阪出差。有趣的是,在家里坐在桌前时,只能写正派文章,但住在大阪的元山饭店时,利用饭店房间提供的信纸,很顺利地写起歌词来。从学生时代我就常常写诗,大学毕业回到故乡时,也写了足以出版一两册诗集的书。那时候的修炼帮助了现在创作歌谣曲。

我在大阪的饭店写了歌谣曲的词后,就带着它到胜利公司的总社拜访百濑结社长。我与百濑社长是在写股票评论时就认识的,他大概没有想到我会以歌谣曲作词家的身份去拜访他。我请他带我到唱片部,直接会晤唱

第十三章

邱永汉赚钱自传

片的监制人和负责人。

“每一位作家似乎都想写歌谣曲轰动一下，但总是轰动不起来。邱先生不一样，所以本社最好的歌手可以任选一位……”永野垣男副部长这样对我说。

“最好的歌手是谁？”我问。电视歌星张大嘴大唱的歌声我是听过，但谁属于那一家唱片公司我就搞不清楚了。一问之下知道是桥幸夫和法兰克永井、玛喜娜史达兹，我便说：“那么，桥幸夫好了”。监制人吓了一跳，为难地说桥幸夫现在是最红的歌星，忙得不得了，在年底以前没有时间录音，况且目前正在新泻拍电影外景。

思考的关键

我知道市村清先生是桥君的支援会会长，所以打电话让他说服桥君安排时间。接电话的是市村清先生的太太，她答应立刻替我安排。虽然年底已逼近，我仍在胜利公司的录音室与桥君为录音而见面。桥君还年轻，却很老练，练了两个钟头就灌制了。

这张唱片于第二年2月发行，虽然是我作词的第一张唱片，但由于桥君的名气，和藤家虹二君的作曲，使得唱片颇为轰动。也许有人还记得，这是叫做“恋爱的十字

不景气中的挣扎

邱永汉
赚钱自传

路口”的歌。

这支歌开始流行后,《周刊明星》杂志写着:“这支歌目前在四五岁孩子们之间非常流行”看到这报导后,内人嘲笑我说:

“看来你的智能程度是四五岁。”

“恋爱的十字路口”在最后有一段重复的句子:“一直走或转弯,还是回头,这里是思考的关键。”思考的关键是什么意思,孩子当然不懂,他们只要旋律悦耳,其他都不在乎。

不过,老实说,“恋爱的十字路口”等于“日本经济的十字路口”,也是“谋利的十字路口”。只是“谋利的十字路口”不能成为歌谣曲,所以才改写“恋爱”。由于这样,我又增加了一个头衔:歌谣曲作词家。

领悟做生意窍门

第十四章

领悟做生意窍门

邱永汉赚钱自传

从业员 50 名时，是名副其实的自己的公司，利益增加，且这利益是自己的。但从业员 500 名时，公司已经不是自己的了——如此感叹的经营者很多。亲眼看到这些情形的我，从开始就认为有必要区别“要做事业”和“要成为富翁”。对扩大事业感到喜悦的人，最好不要妄想成为富翁，或者另外考虑保持个人财产的方法。因为公司愈大，从业员的压力也愈强，老板虽然是大股东、实际上的所有者，但无法如意做事。□□□

第十四章

邱永汉赚钱自传

最畅销唱片的填词人

我对情歌类的歌曲也有兴趣，既喜欢美空云雀的歌，也喜欢法兰克永井的歌。我有森进一的唱片，也买菅原祥一的专辑唱片。此外，荒木一郎作曲家的才能我很欣赏，罗珊娜和秀所唱的歌我也会哼。记得好像是1970年岁尾，德间书店假借日本剧场举行作家联欢会，邀约我上台高歌一曲。我对自己的歌唱能力没有信心，所以只答应带领全家大小去听别人唱。但想不到三鬼阳之助和大森实两位先生都各唱了“城塞之女”。也许他们都是从酒吧学来的，惊人的是两人都以不同的旋律唱出来，唱到最后连本来的旋律是怎样的都分辨不出来就结束了。甚至我的孩子们都大笑说：“我们虽然反对爸爸上台表演，但看来让爸爸去唱反而高明。”

歌曲是反映社会的，而且是以感情的形式直接与人们的生活连结在一起。“怀念的旋律”一直畅销不衰，原因是这些歌在情绪上唤起人们对往日的记忆。因此，我在写文明批评时，脑中也不离开这件事，在《疯狂日本》中特地辟出一章“诗之国、歌之国”，专门评论从歌谣曲所观察的日本人气质。

我由于偶然写了歌谣的词，且一曲“恋爱的十字路

领悟做生意窍门

口”就轰动起来，所以得意之余又继续让三泽明美灌唱了“南国之花”。这也因为我由台湾民谣“雨夜花”填上日本歌词，并且由他本人穿中国服装上电视演唱而再度轰动起来。一年下来，我一共替胜利写了3张唱片，其中有两张得到最畅销奖，使得胜利的唱片部长对我说：

“邱先生的歌谣曲成长率很高，请你担任我们的专属作词家，每年写12张唱片怎样？”

不过，那时候我偶尔会在艺能界后台走动，对于看和听相差如此之大感到有些失望，因此放弃了唱片的作词。后来永六辅先生和我见面时说：

“我本来担心邱先生这样的人闯进唱片界，不晓得会搞成什么样子，但看到“恋爱的十字路口”歌词，松了一口气，反而觉得那样合乎逻辑的歌词不行哩。”

不错，像我这样适合于写推理小说和股票评论的脑筋，要搞诉诸于情绪的歌谣曲作词，也许有些勉强。不过，我以推理性质来表现情绪的歌谣曲，仅一年之间，就在许多作曲家、歌手、监制人等的邀请下，写了大约100曲歌词，灌成唱片。

替我的词谱曲的人，有藤家虹二、平冈精二、山本真纯、广濑健次郎、荻原哲昌、渡久地政信、古关裕而、高毛礼诚、中村八大、真锅理一郎、北野唯男、大冢善章等人。替我的歌灌唱的，除桥幸夫、三泽明美以外，有松尾和子、松山惠子、北岛三郎、朝丘雪路、藤田诚、坂本澄子、林家三平、铁炮光三郎、山崎唯、小野由纪子、志摩千

第十四章

邱永汉赚钱自传

波、旗照夫、苏丽姬兹、谢利藤尾、鹿内毅等人。

我只是消遣而已就请来这么多高手，使得朋友打趣地对我说：“好愉快的嗜好”。不过，我迷于写歌谣曲那段时期，到我家来玩的朋友们，被迫听着录音带不熟悉的歌谣曲，可能感到吃不消吧。

唱片是赚钱的生意

我和唱片界来往到一年的结果，对这业界落伍的习惯感到有些失望，但我重新相信没有比唱片更需要高度技巧的生意。我除了写引人落泪的歌谣曲以外，因为看出像洛利弗达兹唱的幽默歌曲也会流行，所以写了“落第三度笠”、“可怜的社长先生”、“不甘心就试试看”、“郭公之歌”等几首讽刺性的歌，但歌手难找，所以差不多都难产了。后来出来的“预校生布鲁士”是模仿我的“落第三度笠”的。不过，要尝试创作歌谣曲的时候，虽然我也是具有先见之明，但我那时期过早的癖性似乎仍然未改。

我固然放弃了作词，却没有放弃制作唱片。唱片业界的矛盾是，年收数千万日元之多的红歌星要灌制唱片，完全受控于薪金低微的监制。因此，不可能不会发生

领悟做生意窍门

丑闻。此外,把唱片发行到全国的机构是直营的,没有书籍的发行网,因此,浪费许多冤枉钱。我大略估计了一下,要组织全国性的贩卖网至少要 10 亿日元。维持它所需的人事费必然十分庞大。我没有富裕到为自己的嗜好而投掷巨款的程度,只得放弃唱片的制作,但当“回来的醉汉”出来时,我的心意被搅乱了。如众所知,“回来的醉汉”在关西电台的深夜节目中,仅播出一遍就大大轰动,唱片销售 100 万张以上。

“只要制作出畅销的商品,没有唱片的发行组织也卖得出去。美国的 A& M 最初也是从 200 万美元的资本开始的。”虽然不是说“所以我来做也会成功”,但我认为唱片本来就是小资本的生意,只靠主意就可以决定胜负。但由于主意所占的分量过高,找不到人才,无法实现,因而在原地踏步。不过,总有一天我打算尝试唱片公司。

邱永汉赚钱自传

税务专家

由于以上的原因,正好一年之间我享受了唱片上的嗜好。一年后,唱片公司邀约我“愿不愿意成为本公司的专属作词家”时,我对歌谣曲的热度已经开始冷却了。这

第十四章

邱永汉赚钱自传

时候日本经济新闻社来对我说，你已经休息一阵了，再来一个新的连载如何？在那以前大约2年，我在日本经济新闻社连载过“井边论语”，所以欣然答应了。对方问我“要写什么主题。”我回答说：“税金。”对方吓了一跳，“什么？真的吗？”税金是如同嚼砂，最乏味不过的主题，难怪对方会奇怪我究竟怎么回事。

我说出了我以税金为主题的原因。日本经济从大战结束后，第一次遭遇危机，日特钢、山一证券、木下产商等引起大话题的倒闭与合并连续发生。其后虽然景气渐渐复苏，但由于竞争激烈化和成本提高的夹击，企业已经无法像以前那样赚钱。即使在赚钱的时代，税金也是经营者所讨厌的东西，但把它当做共同经营者时，被分取利益的一半也并非不能忍受。到了昭和四十年代（1965年前后），中小企业的经营者被夹在销路与工资提高之间，不能顺利地赚钱。流着汗，晚上不睡觉地思考才好不容易赚来的钱，要被分割一半，愈来愈觉得不划算。这些人一向都把税金方面的事交给会计师，对税金知道得不多。不过，会计师会一切都按照委托者的意思去做吗？会计师虽然会对你说：你的生意需要缴纳这些税金。但税金该缴纳多少，或薪水、交际费、利率必须多少等，就不会告诉你了。

这些知识经营者应该自己了解，却没有一本可供人练习的书。向来市面出售有关税金方面的书籍，都是国税局出身的官员，或会计师、税务士等人所写的，没有站

领悟做生意窍门

在纳税者立场所写的书。况且这一类的书多属艰涩、枯燥乏味。另方面所得水准愈来愈高，免税点却一直不提高，所以 2000 万日元以上的薪金阶级之中，大约有 9 成多被列入纳税者。由于这样，人们对税金的关心愈来愈强烈，所以我才决定写一本有关税金的书。

我所写的“税金报告”第一本，由 1966 年元月至 8 月，在《日本经济新闻》连载。连载完毕之后，作为日经新书之一而出版，立刻成为畅销书，现在仍然不时再版。我是以浅显易懂为主而写的，据说有些粗心者在书店把《税金报告》看成《金赛报告》。甚至有人说，由于这样，这本书才畅销。

这本《税金报告》和其后以“经营者会报”为题而连载，由日本实业出版社出版的《实际节税》两本，使我成为税法的权威者，每年都成为报章和杂志举办的与国税厅长官，或东京国税局长对谈的对象。

我不是税务顾问或会计师，也不是国税厅的职员，所以并非税法的专家，顶多只是作为纳税者的代表罢了。不过，我认为向来的税务士的做法不够充分，所以提倡开设包括税务在内，含意稍广的财务商谈室。于是，有许多税务士来信表示赞成。但也有一些税务士来信抗议，说我连税务的资格都没有，岂可侵犯别人的势力范围。

不错，我不是税务士，但我的《税金报告》和《实际节税》是基于希望设法节省税金的本能，认真地研究税法

第十四章

邱永汉赚钱自传

而产生的,故纳税者能够接受。不知是否由于这个缘故,虽然并没有正式开张财务商谈室的生意,却接连地有人来找我商量。有一次,一位向银行借了3亿日元的人,由于归还的日期已到,为了偿还,不得不出售不动产。但不动产是另一家公司的,如果出售就有转让利益,同时需要缴纳半数的所得税。因此考虑是否有更好的方法,此人的弟弟与我认识,便来找我商量。我作了种种说明,但他们两人虽然擅长赚钱,对税金的知识却近乎零,所以我建议他们改天带着经理部长一起来,待他们如约而来时,我便向他们说明以卖出不动产的3亿日元,买下索债那一方的公司所拥有的不动产,那就可以借用买卖的压缩记账,虽然需付登录税和不动产所得税,但可以免付1.5亿日元的所得税。这事,凡是专家都知道,不过,显然公司的税务士没有告诉他们。不久,老板本人又来了。

“托邱先生的福,平安无事地解决了。这是一点点酬谢,请笑纳。”说着,留下一串香蕉回去了。我不是以此为生意,所以一串香蕉也就够了。但注意看时,才发现香蕉上面有个信封。打开一看,是两张1万日元钞票。

朋友听到这件事,对我说:

“喂,不要像小贩叫卖香蕉一样啊。”

既然能以2万日元和一串香蕉而省下1.5亿日元,那么,来找我商量的人一定感到很便宜。

后来我正式设立财务研究室,收费接受人们对财产

领悟做生意窍门

运用方面的咨询。建议我这样做的人是以前的《北海时报》社长竹田严道氏，他后来经营东京美术沙龙，以分期付款方式贩卖画，创下了日本最高的成绩。

竹田先生于40余岁的时候成为《北海时报》的社长，是个富于创意和侠义的人，为开始走下坡的该社奋力重建，却由于做得太过分，被时报老板薪原吉太郎开除。竹田先生失望地到东京来找我，我鼓励他说：

“你是有才能的，况且才49岁，还可以重新来。以后不要做被人雇佣的社长，最好是经营人数少，利润多的生意。”

听了这话，竹田先生说：

“邱先生是赚钱的教祖，为什么不收费接受人们的咨询？正在彷徨不知何去何从的人，听了邱先生的指示后就会下定决心，这也是一种生意。”

于是他就自动拟写说明书，甚至替我刊登广告。果然陆续有人来临，看样子正式设立财务研究室也不会没有顾客。竹田先生本人不久即以分期付款卖画的生意作为他的专业，与全国性的报社、广播电台、百货公司等合作，成为创新型的美术商而大获成功。我也趁在涩谷兴建的专供外国人民居住的高级公寓完工的机会，在那里正式设立财务商谈室。

也许有人在报章看过这样的广告：“邱永汉氏亲自面谈”。看到这广告，可能会认为我把全部精力都放在新的生意头上。事实上对我来说，这是不太合算的工作。我

第十四章

邱永汉赚钱自传

接受咨询的费用是1小时1万日元，这在习惯于生病都因健康保险而免费的人们看来，1万日元是相当贵的费用吧。可是，对我而言，不管听众是100人或1000人，同样费1小时演讲时，会收到更高的成果。虽然如此，我仍设法腾出时间接受商量，是由于这对我也是很好的进修。

再努力也不赚钱的生意

大部分的人们即使关系相当亲密，也有两件事不愿意公开。一件是自己的性问题，另外一件是本身有多少财产，收入多少。不过，关于性方面的问题，虽然本人很保密，但周刊杂志或妇女杂志却连次数都详细刊出来。况且发现自己身体不正常的人，总得去寻找性博士。为了让医生替你治病，什么秘密都要说出来。

同样的，为自己财产的问题而来找我商量时，若非据实说出其资产收入，我就无法给予适当的答复。由于这样，我直接接触了各种人的秘密。并且与许多人接触之间，不知不觉变成在接受名片，问了职业，和两三个问题后，对方不必再说什么，我已大约猜出这个人有多少收入。

领悟做生意窍门

人相学也是人看多了，加上研究其性格和命运，然后归纳地想出来的。我和许多人接触，比较他们的职业和收入之间，发现了一项颇引人注目的法则，那就是：“似乎因时代不同而有赚钱的生意和不赚钱的生意”。也许有人会说，这样理所当然的事，现在才大惊小怪地发现，真是莫名其妙。不过，对我而言，确实是出乎意料之外的发现。因为到近几年前为止，我还单纯地相信不论做任何生意，只要努力去做，一定会赚钱。如果再怎么努力都赚不了钱，那么，就必须认真地寻找看看到底怎样的生意才是赚钱的生意。

邱永汉赚钱自传

曲折半生的说话

第十五章

曲折半生的说话

邱永汉赚钱白传

我是尚未到死亡的年龄，不过，我已经向孩子们宣布，将来我死后，不让孩子们继续我的事业。因为与我共同劳苦的人们即使愿意对我矢志忠诚，却没有义务对只因所有权继承的孩子矢志忠诚。

如果我的孩子具有成为企业家的才能，那就自己创设新的企业，召集新的部下好了。如果没有这种才能的话，就该做别人的部下。我时常看见一些中小企业的社长为了栽培不太争气的儿子接任社长而努力得很辛苦。我希望在我的家里不要发生这种事。

□□□

第十五章

邱永汉
赚钱自传

赚钱的生意和不赚钱的生意

假使说，每个时代都有赚钱的生意和不赚钱的生意，那么，这对于以赚钱为目的而做生意的人来说，是个重大的问题。不管你如何努力，不管你如何有才能，如果你所从事的是属于不会赚钱的业种，那就不容易赚到钱。相反的，所从事的是会赚钱的生意，那么即使是稍微糊涂的人也会成为富翁。

比方有一度凡是从事煤炭业的，不管多能干的人都赚不到财产。可是，在战后物资缺乏的时代，有很长一段时期所得最高的由煤矿业者占据第一二位。后来变成石油时代以后，煤炭业才成为不赚钱的事业。现在则与其挖煤炭，还不如挖砂石。不过，以往不值得一顾的岩山或田圃下面变成吃香时，同样是建筑材料，木材和水泥就变成了不赚钱的生意了。像今日工业化一旦进步，被称为初级产业的事业，除了极少数的例外，增加了许多不赚钱的生意。例如种米的、务农的、种橙的、种甜菜的，以及皮革、木材业、原料供给业，都变成不赚钱的生意。此外，水果和鱼肉罐头业、制糖业等加工度较低的业种，也夹在竞争和工资提高之间，变成了利益微薄的业种。

再说，接受著名商品的贩卖，获取固定盈利的代理

曲折半生的说话

邱永汉赚钱自传

商,不论是批发店或零售店,同样渐渐不容易经营。利润固定的商品,如果要弥补工资提高和间接经费提高的部分,除了增加营业额外,没有其他方法。但要增加营业额时,就得被卷入减价竞争之中。从结果来说,反而造成业绩低落。由于这样,采购的条件和贩卖能力处于优势的企业就吃掉了没有这些条件的企业,不论在生产方面或运销方面,尤其是物品贩运业方面,不得不进行企业的清理统合与吸收合并。超级市场的出现,就是更典型化地证实了这一动向。

不过,这样一来,中小企业不都被强力的企业所消灭。却也不尽然。与大企业竞争关系的部分,确实会遭到清理统合,但人们渐渐奢侈以后,商品也变为复杂,人们的购买欲亦发生变化。像超级市场所出售的,不论到全国任何地方都相同的商品,可能会发生前面所说的现象,但美术品、手工艺品之类量少而种类多的奢侈品,不能大量生产。此外,糕饼的制造商,或餐厅之类的生意,并不见得要有连锁组织,大规模经营才有利。时常有人以此方法经营而增大的企业,但这也是由于人们的嗜好奢侈化而渐渐变为如意。因此,像这种非大量生产的商品部分,就给中小企业留下了生存之路。

第十五章

邱永汉赚钱自传

探索经营之道

来到我的财务研究室来商量自己的事业，该往哪一个方向发展的人，主要是想听我的感想，这就是我经营顾问的工作。然而，属于被淘汰业种的人们，要移到光明的场所并非易事。大部分的人是在磨磨蹭蹭之间，情况恶化而陷于破产的地步。相反的，外行人着手做此后可能发展的生意，而在下一个时代成为经济界之王的情形很多。

前面也说过，尽管我提出忠告，怎样做怎样做才好，但真正付诸实行的人很少。对这些优柔寡断的委托人我往往会产生“不相信的话，我证明给你看”的心理，于是接连从事那些企业。其中有洗衣业，有砂石业，除此以外还有养毛剂、香港脚特效药、高级妇女鞋和皮包、为收集家所出版的季刊美术杂志、商业旅馆、音乐餐厅、独创式高级家具店等。此外，因看中来向我求救者的才能而给予莫大的投资，几乎不惜代价地予以帮助的也很多。

根据浅野八郎氏所写的《名人手相》这本书，我是“若非经常从事3种以上的工作就不觉得是在工作的人”、“具有宗教家与实业家混合的个性，直觉地会计算损益的不可思议的头脑”、“进来的钱多，出去的钱也多，

曲折半生的说话

尤其是有时候会因为别人而尽力和富于同情而吃亏”。

通常在艺术界工作的人，对金钱和实业比较疏远，而从事实业的人则不大了解艺术家的气质。但是我“右手是艺术家手相，左手是实业家手相”。因此，我可以同时从事艺术家的工作和实业家的工作。不过，完全不认识我的人，能够作这样的分析，可见是相当了不起的手相术。有的朋友说：“知道你的人来看手相的话，就会是这样。”但我不是真正的赚钱名家，也不是大经营家，而且因为多余地抱着同情心，以致吃了亏的事，并没有告诉浅野氏，所以也许人的性格确实会从手相表现出来。

我不是赚钱名家，这从比我富裕的人很多就可看出来。我不是大经营家这一点，我的事业虽然不只是10种，却一直不能成为大企业，由此就可以知道。有一次，我的税务顾问拿着赤字的决算报告表到税务局时，被人嘲笑说：

“你们邱先生是最擅长赚钱的人，决算怎么会是赤字。”

内人也猛烈批评说：

“人家只从事一种事业日子就过得很好，你做10种事业才和别人看齐，这是为什么？”

据内人的想法，做赚钱而不太麻烦的工作，会比现在多赚好几倍的钱，何必继续不停地做头痛的工作。不错，要是目的只在于增加财产和收入，早就有了许多收入。只要把房租的收入全部存下来，在不勉强的范围内，

第十五章

邱永汉赚钱自传

1 年盖一栋或两栋大楼的话,就会像吉行淳之介所说的,成为“不必为钱而写稿”的少数好运道的写作者之一吧。不过,尝试没有做过的新事业,对我是比麻将更有趣的消遣。长期继续赤字时,当然会感到沮丧失望,但苦心经营而赚了钱时,那真是最高的享受。社会上的实业家们对高税率的税制毫不退缩,不住地扩大事业,可能也是基于这种被虐性的娱乐吧。

不过,由于我身为股票评论家和经济评论家,有机会参观许多大企业,接触经营者们,所以对事业与经营者的关系,有我自己独特的看法。首先,即使成为大企业的经营者,其个人财产和收入方面,不一定比自有资本的中小企业经营者更好。大企业的社长除少数创业者外,都是只在其宝座时才掌握着权势,一旦离开其宝座就同时丧失权势。因此,在公司的地位,与自有资本的中小企业者比起来也不见得更巩固。

当然现在即使我愿意也不可能成为日本的大企业经营,同时我也并不盼望如此。原因是就算我是拥有股票全额的公司老板,但从业员到了 500 人、1000 人时,就已经不是我自己的了。本来在资本主义制度下,资本家拥有企业,并且担负其风险。但目前在日本,从业员的人数增加后,他们的离去就有可能毁坏企业。因此,创立了公司的老板,往往由于公司的股票几乎都在族人的手中而被从业员批评说:“把公司当作私有物”。本来就是私有物,却被别人说是当做私有物时,老板本人只有干

曲折半生的说话

邱永汉赚钱自传

瞪眼睛吧。然而,公司愈是脱离个人的管理,企业愈会成为非个人所有,这是日本经济界的现状。因此,如果能让企业一直成为私有物,那就要像越南民谣“孩子,不要长大”那样,继续拍抚企业的头。人类不要长大的方法唯有死,企业则经营者可使它不长大。与其成为大战舰的舰长,我宁愿选择具有机动力的鱼雷艇程度的小船船长。

第二,扩大事业和增加财富,在现在的日本并非同义词。企业增大之后,却把它交给别人的企业家很多。即使不交给别人,也受到工会的烦扰,不能如意做事的事业家可能更多。这些例子我看过很多,所以决定把事业与个人财产区分清楚。

比方说,事业之中,有的是需要许多人的协力才能前进的,有的是个人或少数人就可着手的事业。大部分的成长企业是属于前者,我则属于不动产的租赁和管理,以及著作权的管理,也就是说属于后者。属于前者的事业,我已放弃成为个人所有,从开头就采取分配的方式。最初的资本和赤字之间的维持,只有由我来负担,等上了轨道以后,因为是需要更多人手协助的事业,所以我打算慷慨地给予奖金,而且从业员要求参加资本时也要接受。想来我是尚未到死亡的年龄,不过,我已经向孩子们宣布,将来我死后,不让孩子们继承我的事业。因为与我共同劳苦的人们即使愿意对我矢志忠诚,却没有义务对只因所有权继承的孩子矢志忠诚。

如果我的孩子具有成为企业家的才能,那就自己创

第十五章

邱永汉赚钱自传

设新的企业，召集新的部下好了。如果没有这种才能的话，就该做别人的部下。我时常看见一些中小企业的社长为了栽培不太争气的儿子接任社长而努力得很辛苦。我希望在我的家里不要发生这种事。不管身为父母者如何努力，按照顺序来说，总是父母先死，一旦离开父母的手时，能够拥有的，只有与自己相配合的地位罢了。

不服输的精神

因此，我预备留下遗言，我死后，不论是如何赚钱的事业，都要留给帮助我事业的人们。就算要遗留，也是分红而已，不准干涉经营，将所有与经营分开，避免踏上“朝日新闻社”的覆辙。

那么，要给孩子们留下什么？我认为“不服输的精神是穷人的特权”，相信教诲他们谋生之术和赚钱之术即可，不必留下任何财产。然而，从结果而言，这等于是留下十分丰富的东西。那是属于我的私人财产。不是任何人替我造成的。可以说，这是内人的协助才得到的，所以除了内人以外，我要给谁都不会有人抗议。换句话说，我不选择做大事业家，而选择了使个人致富的中小企业老

曲折半生的说话

板之路。以我的年龄来说,尚未到写自传的时候,也不是人们所说的成功者。如同开头的时候说过的,我为了年轻人的正义感而踏上亡命之路,使自己陷于无法重踏故土的危险立场。我对这事毫不后悔。

邱永汉
赚钱
自传

给年轻人的建议

这自传是应《周刊现代》之邀而动笔的,不是为了炫耀自己如何会赚钱,是多么具有先见之明的人而写的。杂志方面是认为“把邱先生的经历写出来,就等于是把赚钱的秘传公开来”,但我预定出版自选集,所以我非得设法将小说家、文明批评家、随笔家三种身份的我,与“赚钱财神仙”连接起来不可。

我获得直木奖是1956年2月,我在《中央公论》运动,一共8卷,附有插图的《西游记》最后一卷的单行本,出版时是1963年,所以难怪年轻人会问:“嘿,你也写过小说?”

另外一点,我是对青春下赌注的失败者,“赚钱的神仙”就是过气的姿态。因此,我丝毫不认为自己是成功者。不过,对于无法实现自己的理想的人,可能具有鼓励的一面。世界著名的大富翁鲍尔凯第在其著作《活着的

第十五章

价值》中说：

“人不一定经常可以做自己最想做的事，但可以选择适当的事来取代，并且加以适应。”

邱永汉赚钱自传

有一句流行歌词：东京不行的话有大阪。但根本不成功而一再地改变职业也不是办法。不过，人生在一件事业上面没有成功时，在另外一件事业也可能获得与此不变的成果。例如在我这里走动的青年之中，有人想成为职业高尔夫球选手而拼命努力。另外有人为了让自己接受电影是自己终生的工作而故意公开向别人宣言。也许这些青年他们所希望的事业还没有成功。但不必因此而悲观，只要倾注相同的热忱，他们也可能另外辟出坦途大道，与我同样把自己的事告诉下一代的人们。

站在历史转角看未来

第十六章

站在历史转角看未来

我的人生胜负尚未结束。但我不需要安定的人生，因为时常把自己放在不安定之中，在苦痛中尝受恍惚感才是我的生活方式。

□□□

邱永汉
赚钱自传

第十六章

台湾的命运和我的命运

1971年我应《周刊现代》之邀而写自己的半生记。《周刊现代》的编辑主任认为必须与赚钱连结，才会吸引读者，因而以“我的赚钱自传”这奇怪的题名开始连载。

我觉得这题名有些低级，而且也不见得能正确地表示内容。可是，德闲书店要出版我的自选集时，也决定要相同的题名。看来若非与“赚钱”这两字连结，就不能与我所具备的气氛配合。虽然我感到很为难，但那是发自我本身的气氛，我没有办法推诿责任，所以只好不情愿地接受了出版社的劝谏。

不过，后来想想，1971年对我是一个段落。当我写完半生记，开始出版自选集的初秋，台湾当局突然退出联合国。因为联合国承认中华人民共和国是中国唯一的合法政府。

日本的报章当然也大大报导这件事，但一般日本人对国际问题和外交问题有些糊涂，顶多只是知道有这么回事而已，很快就忘记了。但对当事人而言，这是影响将来命运的大事。台湾的股票惨跌，地皮和房屋没有人买。相反的，可以随身携带的美金价格，从公定价1美元

站在历史转角看未来

换 40 元暴涨至 52 元。

这是证明台湾的居民发生动摇，也表示台湾当局已经到了必需决定将来方针的时候。

我的第六感告诉我，我身上似乎会发生什么。果然到了年底的时候，国民党中央党部派人来，在帝国饭店与我吃了一顿晚餐，劝我回台湾。周年后，又派担任部长的东大时代的学长到赤阪东急饭店与我会晤，具体地规劝我回台湾。这位学长走后，马上来了总管治安的调查局局长代表进行更具体的接触。

我问：“为什么现在才非要我回台湾不可？”那位代表回答说：“报章上报导日本的企业要退出台湾，日元对美元的汇率暴跌，在台湾却反而暴涨。这是在逃避资本的最好证据，可见民心不安定。在这样的時候，像邱先生这种日本的言论界，以及产业界都有信用的人回台湾投资的话，人们会说：邱永汉都回来了，所以不要紧。具有安定民心的作用。”

假使是要我回台湾做部长，我不会心动，但既然是劝我协助提高台湾的总生产，第一、这是令许多人高兴的事，第二、这是满足男人虚荣心的工作。

第十六章

站在历史的转角

邱永汉
赚钱
自传

我相当心动。不过,我内心想,还不知道会发生什么事,所以必需先作准备才可以回去。我去拜访一直有交情的《中央公论社》的屿中鹏二先生,把事情告诉他,并且拜托他说:“我想回到离开了20数年的故乡,历史已经发展到今天,所以我想是没有问题,不过,万一我不能再回来时,一切拜托你。”当时金大中事件虽然尚未发生,我却担心遭遇相同的事。于是屿中鹏二先生鼓励我说:“这不是别人的事,是你邱先生的事,假使真的不能回来,我一定立刻到台北去救你,所以放心好了。”

不过,想到对台湾政治界的陌生,觉得只是告诉一个出版社长还是不能安心。为小心起见,最好带个目击者与我同行。最佳目击者无论如何当推记者。要是在记者面前被捕,或被监禁,当天消息就报导出来,而唤起舆论。可惜遗憾的是日本的报社似乎是专门收集日本国胆小者的地方,我以为有那么一个乖僻的人说:“好,那么本社不去”。却想不到日本所有的报社把台湾的特派员全部撤回,一个不剩地到大陆去了。

既然报社不行,那就周刊或月刊杂志的记者吧。我与大众传播界来往已有将近20年,与许多杂志社、出版社的编者认识,各杂志的特色我也都了解。不过,即使周刊杂志也是有许多家,只是不知道有哪一家会对我的回台湾表示了解?如众所知,周刊杂志社很多,但为了本

站在历史转角看未来

邱永汉赚钱自传

身的销路，敢不择手段地打击别人的，据我所知，只有《周刊新潮》。

因此，我认为这杂志社的记者最好。我马上打电话给《周刊新潮》一位认识的记者，告诉他我要回台湾的原因，请他陪我一起去。他立刻同意了，“好，以私人资格陪伴你去。”我舒了一口气，“这一来可以放心了，要是在他面前被捕，他为了自己的杂志销路，一定会拼命写的。”然而，到了出发前一天晚上很晚的时候，这位记者打电话过来。

“这么晚了才打电话，有什么事吗？”我问他。

“我不会被捕吧？”对方突然提出这个问题。

“为什么你会被捕？”我反问。

“我睡不着，想来想去，忽然发现自己站在历史的转角。”

对方的口吻显得有些深刻，我忍不住笑起来。

“站在历史的转角的人是我，你只是旁观啊。”

对方也猛然醒悟地笑起来。

邱永汉工业区

回到台湾的我，既不是在政治的中枢，也没有兴趣担

第十六章

邱永汉赚钱自传

任重要任务。那么,要做什么?我是希望对经济建设多少贡献一些力量。虽然我在日本写小说,也得过直木奖,但最近休养了一阵,专门卖“赚钱神仙”之名,所以在重新容纳我的台湾社会,人们给我的头衔是“经济学家”,大大宣传我在日本被视为“财神”。这样是好又像是坏,我变成了大企业家。但因为不是有实力的大企业家,所以做出了许多可笑的矛盾事。

首先我率领受到成本提高所困扰的日本中小企业经营者们,到台湾来考察,看看是否可以开工厂。我所组织的“台湾投资考察团”前后共 15 次,参加人数约 750 个经营者。台湾东部的花莲县正像日本的鸟取和鸟根,属于过疏地带,所以全县都热心地诱致设立工厂。我的考察团的消息在报章刊出后,甚至寄发正式的请帖到东京,邀请我们到花莲去。我从考察团中,招募特别的志愿者 10 数人到花莲。不过,虽然受到盛大的欢迎,可惜的是花莲不适合设立工厂。由于不满意我的答复,花莲县长给中央党部的报告中写“邱永汉虽然是企业家,其实等于是导游。”

此外,我在相当于东京银座四丁目转角之处的地方,就是中山北路和南京东西路交叉口,盖了一栋地下 1 层,地面 10 层的“邱大楼”。我把 10 楼留下来做自己的办公室,其余的租出去做店铺和办公室。一楼和二楼被日本人租去经营咖啡厅,叫做“富士园”。这家咖啡店因为是石原裕所经营而十分有名。不过,刚开张之际,除了

站在历史转角看未来

每杯 50 元的咖啡以外,另外还卖一杯 500 元的咖啡。女工的月薪 1000 元的地方,500 元的咖啡当然引起了议论。我也很奇怪怎么会有傻瓜去喝这么贵的咖啡,但世界上好奇的人还是有,据说每天总有几个人叫这种咖啡。

于是,一些不高兴我回国的人就在右派的杂志写:“邱永汉夸口说要回台湾推行企业教育,他所教育的就是 500 元咖啡的喝法吗?”任何地方都有右派分子,不过,在那些人眼中,可能认为我是日本帝国主义的爪牙,在为日本铺路。本来我可以不加理睬,但我是大楼的房东,他们没有权干涉租房屋开店卖咖啡的价钱,况且我个人觉得 50 元的咖啡也太贵,所以从不到楼下的咖啡店去——我在报章写杂文反驳。

此外,我在故乡附近台南县新市乡开辟“邱永汉工业区”。到目前为止,台湾的工业区除了我设立的以外,都属官营。不过,要装设电线或水管时,办起手续来问题很多,既然是邀请日本人的企业,这些问题只好都得我来解决。因此,我想开辟独自の工业区。要把工业区设在什么地方才对,议论纷纷。不过,台湾北部已经工厂密集,租金也比南部贵两成至三成。随着工业化的进展,台湾也产生了人口集中于都市的现象,人口大部移往台北市和高雄市。但这是因为要到都市附近才得到工作的缘故,如果在当地有工作做,大概都不愿意离开自己的家。因为台湾的人

第十六章

邱永汉赚钱自传

们和今日的日本年轻人比起来，孝心比较重，父母在世时，都留在父母身边。

因此，我在距离台南市骑脚踏车约 20 分钟的新市乡，买下大约 25 甲的农田。事情在秘密中进行，因为如果消息传出去，价钱将立刻抬高。我没有出面，全部委托乡长和当地的热心人士。但当我的代理人要付钱时，农民家里忽然出现一些向我们揩油的人。后来经过调查，发现是当地的有力人士，令我觉得非常卑鄙。不但如此，一甲时价 35 万的田地，我以 50 万购买，而当我修筑道路，陆续开设工厂后，附近的土地变成每坪 2000 元以上。等于一甲 500 万元。于是，甚至被我以 50 万元收购而大喜过望的人都埋怨说“受骗”。所以人实在是够自私。

这工业区是让跟随我来视察的企业家之中，愿意在台湾设厂的人设立工厂。其中有制造手表文字盘的工厂，也有制造照相机用透视模型的工厂，又有木工厂和食品工厂及纺织工厂。然而，日本的企业渐渐增加后，报章就写：“那里是日本人的租界”，攻击地说：“邱永汉以工业区的名义搞地皮投机”。尤其是因石油危机，有一段时期日本禁止企业输出，工厂的设立无法顺利进行时，一大片土地总不能让它荒废长杂草，因此，栽培可果美番茄酱加工用的番茄，和种植甘蔗等。然而，这次报章又写：“邱永汉工业区终于变成农业区”。总之，处处都是中伤攻击。我是当

站在历史转角看未来

邱永汉赚钱自传

地出生的人，难道说我在离开故乡 24 年间，已经变成了浦太郎？（注：日本童话故事中之渔夫，被他所救的海龟带人海中 3 年，回乡后，发现已经过了 700 年，故乡已面目全非，是个陌生世界了。）我不由得对自己的故乡这种恶劣的风度感到很惊讶。

其中最令我惊愕的是，杂志上竟然刊出这样的见解：“干嘛回来赚我们的钱？”

正如我在自传中写的，20 多年前我只带着一把雨伞踏上横滨。虽然说身上一文莫明是有些夸大，但几乎是没有带任何财产就来到日本。经过漫长的岁月之后，才渐渐建立了自己的地位和财产。当然不是能在日本争夺一二名的庞大财产，但在台湾的人们眼中，是相当富有的。

我在东京大小合起来，总共兴建了 10 栋以上的大楼，但到目前为止，从未曾有日本人冷嘲热讽地问我：“你干嘛来赚我们的钱？”我想这是因为日本人从二次大战结束后，20 几年来的经验，了解财富不是抢夺别人的所有物，而是自己创造出来的。何况台湾是我的故乡。回到自己的故乡，被人说：“干嘛来赚我们的钱？”简直是令人没有立足之地的感觉。

第十六章

经济立国

邱永汉赚钱自传

我只是认为这是因为长久以来台湾处于停滞的经济状态中，习惯于谁赚了钱，谁就减少那些钱的生活所造成的结果。我回台湾时，是政治上最不安定的时期，但也是正逢台湾经济将进入高度成长的时期。所谓高度成长，极端地说，就是工业化迅速进行的意思。日本人为什么变成富翁，如果检讨一下，很快就明白。但工业化就是采购廉价的原料，加工后，加上附加价值，高价出售。其中的差额就是新的所得，那是因从事工业而新创造的。我回到台湾来，假使对故乡有所贡献，就是把新的创造财富的方法教给当地的人们，并使它生根。

对我的毁谤愈是不讲理，我愈痛切地感到有必要对台湾的人们施予教育。现在住在台湾的人们有从日本时代就居住当地的本省人，也有战争结束后，随国民政府移居台湾的外省人。本省人与外省人之间，长期以来就有隔阂，也有感情上的不协调。不过，外省人也有东北三省的人，也有江苏、浙江省的人，也有广东、广西、云南省的人。这些人彼此语言不同，风俗习惯不同，政府要职的派系也不同。不分青红皂白把这些人全部放在本省人的敌对关系，是错误的。不过，随着时间的迁移在台湾出生的外省人子女也日益增多。如果按照美国式，以出生地决定国籍的话，被称为外省人的年轻人都是本省人。古老的对立时代已经过去，不认识大陆的新一代正在台

站在历史转角看未来

邱永汉赚钱白传

湾渐渐成长。

这些人所需要的，是如何引导台湾的经济发展。从个人来说，就是一个个都精于赚钱，成为富翁。但如果想在与日本同样没有什么可取的资源，除了人工资源外，什么也没有的台湾发展经济，那就只好像日本那样推进工业化，创造新的财富。那么，我曾经在日本所经历的，对台湾有所帮助的时期已经来到。

我认为要改进台湾，不论是实业家、公务员、教育者、或技术者，首先应该从教育年轻的一代做起。也许这是表示我本身已经年老。只是教育并非只是在学校教诲才是教育，生意人对生意的想法，经营工厂的人对技术和品质的想法，在工厂工作的人对企业和职务的想法，如果以为这些到任何国家都一样，那就错了。比方说：台湾的企业对共同体的意识浅薄，所以不景气的时候，经营者很轻易地就开除从业员。相反的，从业员方面只要找到条件稍好的工作，就算日薪2元之差，也不在乎地离开原来的工厂。像这样的话，要求严格的技术和品质管理的工业生产就无法提高水准。

如果有意做这方面的教育，那就该实际经营企业，实地观摩有效率与合理化的经营。利用报章或其他方式举办讲习会，推行企业家们的启蒙运动也是必要的。此外，也必需办学校，从教育下一代开始做起。从前明治时代前者有涩泽荣一，后者有福泽谕吉分担这些任务。虽然我远不及这两位，但至少必须把兼具这两者的工作作

第十六章

邱永汉赚钱自传

为我的努力目标。

于是我从诱致因成本提高而发生困难的业种的日本工厂到台湾开始做起。在台湾设立工厂，从日本方面来看，就是可以降低成本，从台湾方面来看，则是增加更多的人就业的机会，和使技术生根。若以恶意的眼光来看，这是等于新的经济帝国主义的领航工作，但从要快点学习技术和输出能力方面来说，不是可以在最短的期间内达到目的吗？

接着，为将台湾的农水产加工品卖给日本市场而设立了数处工厂。日本随着工业化的进展，已经进入先进国家的行列之中，同时迅速地丧失粮食自给能力。除了食米以外，小麦、砂糖、黄豆等不用说，连猪肉、虾，及其他鱼肉类，都变成必须仰赖海外的供给。这种情形继续下去的话，不但日本的工厂将大规模地往海外搬家，而且粮食依靠海外的程度会愈严重，所以只得由日本人自己到海外来做活。说不定变成住在日本国内的人们得靠国外的汇款来支付海外购买的粮食和杂货的货款。

于是，我设立了在台湾屠宰猪只，加以冷冻后输出日本的冷冻工厂，和把活的鳗鱼运往日本所必须的包装工厂。这些工厂既可以做烤鸟串，也会剥虾壳。虾丰收时，约占输出的40%。鳗鱼的输出是从外行开始做起的，开头的养殖资本1亿日元被卷逃。虽然如此，1977年只是空运，1年就达1500吨，金额约30亿日元。

此外，我认为将来蛋白质资源会缺乏，所以甚至开

站在历史转角看未来

邱永汉
赚钱自传

辟吃草长肉的肉牛饲育牧场。然而，台湾经济部一方面鼓励畜牧，另一方面却从澳洲进口廉价牛肉，使得国内的牛价跌了一半，不得不损失 4000 万日元，将饲育的牛全部抛售。像这种手脚互相争吵般的经济政策，在官僚制度健全的日本是预料不到的事。若是在日本，通产大臣的头有多少颗恐怕都不够。但五千年来的官尊民卑之风，至今尚存在于台湾，所以这么大的失策，官员们也不会受到指责。由于这样，台湾的畜牧业好不容易刚起步，却在这一两年中退步了 10 年的程度。这不能进行粮食的百年大计。

不过，既然饲牛不行，那就饲鹅吧。于是就在牧场试行大规模饲养鹅只。因为猪和鸡像人类一样，吃大豆、玉蜀黍和米，但牛和鹅及草鱼是草食动物，若能从草变成蛋白质资源，那么，粮食不足的时代来临就派得到用场了。东京农大时常有年轻的学者研究以稻草和甘蔗叶，制造可供草食动物食用的饲料，我这里目前就是其实验农场。

在实业方面，我着手去做的，除了这些以外还有很多。设立证券投资公司的目的是，想给台湾的证券界带来新的风气。设立住宅开发公司，是由于台北市尚未有卫星住宅区，希望将来能够出现大规模的新社区。

第十六章

盗印著作集

邱永汉
赚钱
自传

不过，真正从事这些所谓事业界的工作之后，我深深感到为要发展台湾的经济，掌握经济之舵的经济政策和财政政策的计划者们，和掌握企业之舵的经营者们双方的头脑都该改变才是当前的急务。例如一方面鼓励畜牧，一方面进口牛肉廉售的政策，显然是制度上的缺陷，和政策负责人的脑筋缺陷所引起的。诸如此类的矛盾，在经济改革期还有很多。如果追究原因，就是官员们的头脑没有跟上不停地在改变的社会变化。

面对这些事的我，终于不得不提起笔来，在台湾的大报写专栏。我在日本写作工作很忙，演讲旅行每月 15 次，财务商量的工作也不能不做，况且在台湾新设的公司有 20 家。平常连礼拜天和演讲旅行的往返飞机和电车中，都得利用时间写稿，再加上在台湾的报章写专栏，我实在分身乏术。因此，我一再拒绝对方的邀请。然而，真正在台湾做事业后，看到政府的政策与实际情况不配合，感到有些气愤。于是，我便在相当于《日本经济新闻》的《经济日报》副刊每周写一篇专栏，并在相当于《读卖新闻》的《中国时报》家庭版每周写一篇专栏。《中国时报》的专栏后来结集出版单行本，叫做《财源滚滚》。由于今年开始，我在日本重新写停了十多年的连载小说，特别重视这件事，便暂时停写这专栏。另外，《经济日报》的连载也已经出版为《我的意见》、《生财有道》、《经济立国》三本单行本。在其他各报刊载的文章也以“千里经商

站在历史转角看未来

不为财”的题名,由另一家出版社出版。

我回台湾后所写的适合于台湾的书就是这五册,但在我刚回台湾时,台湾有一家经济杂志向我表示要在台湾出版一本我在日本写的书。我回答说:“台湾的经济比日本大约落后 13 年,以最近的日本为对象所写的书,台湾的人们不会了解。倒是有一本从前写的书,刚好和今日的台湾情形一样,可以翻译出来,每月在杂志连载,然后一册册慢慢出版。”

然而这叫做《实业世界》的经济杂志社社长,未经我同意就将我的经济方面的全部著作,分别由好几个人翻译,在报章大肆宣传,出售《邱永汉赚钱学》全十卷。看到销路很好,另外一家叫做《企业世界》的杂志社也同样不征求我的意见而出版我的中文书。我很生气,在报章刊登广告说要控告,对方就又在同一报纸刊出反驳文:“邱永汉这个人不太懂事,在台湾翻译作品的著作权是属于译者的”。

台湾由于没有参加世界著作权同盟,所以不论是唱片或学术书籍都可以随便翻译。因为这样,日本的 LP 唱片 25 元就可以买到。不过,未免太过分,偷人的比被偷的还凶恶。我便连忙翻出行政司法部长赠送的六法全书,熟读著作权法。不错,果然有明文规定,外国的译著著作权是属于译者的。不过,这法律是在中国人的著作当然以中文书写的情况下制定的。关于中国人以外文创作的作品之著作权,因为没有事先预想其情况,所以没

站在历史转角看未来

学时，乍见之下似乎迂远，但也许是由于和我相同的遭遇所引起的。因为这样，我也深深感到教育的必要性，只是我尚未着手做办理学校的工作。我是从写文章开始的，所以有一份文化事业是我的守备范围的安心感，故我在这这方面的工作，多半属于与实利有关的。

比方说，台湾的牙科技术很落后，我便请求横滨牙科技术专门学校的协助，在台北设立技工训练所。此外，在邱大楼对面兴建的地下3层，地上11层的第二栋邱大楼动工时，我趁机把私人财产捐赠财团法人“永汉文化基金会”。这基金会与一般的基金制度不同，不是给予成功者奖金，而是给予决定研究的主题，预备研究者，予以金钱上的援助。开始时是设立画廊，每周为一位画家提供会场，以便举行个人画展。这是因为台北市没有够水准的画廊，以向来的环境，画廊尚无法成为一种生意。此外，如设计的讲习学校、发型的讲习会、橱窗布置的讲习会、为经营者而举办的演讲会等等。我相信这些对今后发展台湾的经济是不可缺少的，这些都进步，台湾的输出商品也会提高品质，台湾的人们生活也会更丰富。

自从可以回台湾以后，我把时间分配为1年的2/3在日本，1/3在台湾。这三四年来，1年回台湾8次，今年则回去12次，也就是说，一个月往返于两地之间一次。在时间上，滞留台湾的时间虽然是1/3，但为台湾付出的劳力，恐怕在2/3以上。就是说，把这种程度的重点放

第十六章

邱永汉赚钱自传

在台湾。

这一方面是因为台湾是我的故乡，我已经到了该为台湾的建设而尽力的年龄，另方面是由于日本的经济已经进入减速经济时代，新的事业不容易办理。也就是说，以 1975 年为界限，日本正式进入了海外投资时代。我向来就是反应敏捷的人，从好几年前就想到因成本升高而无法在日本国内做事业的时代，有一天会来临。因此，1972 年回台湾时，就在心中想，推行海外投资的条件已经齐备了。

台湾与韩国将是未来的工业化之王，是日本企业的海外投资最佳舞台。我为什么这样想？因为工业生产不是机器或设备，或钱筹齐备就可以进行的，虽然受社会投资的大小所左右，不过，具备这些条件的地方，整个亚洲地区，除了日本以外只有台湾和韩国而已。日本的工业化可以说是大战后的奇迹，但若依我的看法，那是明治以后的日本教育普及，和足可与美国打仗的军事科学技术发展，港湾、道路、电力、电话等公共设施充实等背景所引起的。日本人不仅在本国作这些社会投资，并且也在殖民地的台湾和朝鲜推行。由于风俗习惯不同，本来可以任其自由发展，但日本人是世界上少见的爱管闲事的国民，所以采用所谓内地延长主义、同化主义，强迫异民族说日语，穿日本和服。我小时候，台湾人的子弟就读的学校如果孩子们说台语，就被老师罚款一分钱。由于这样，日本话普及，以日文为基础面学习的学问和技

站在历史转角看未来

术也生根。此外,虽然主要的是为了日本人本身的需要,从电力到港口设备,每年都不惜作莫大的投资。这些社会遗产直接留给台湾和韩国,成为这两国工业化的基础。

现在日本人到台湾和韩国设工厂,是因为这两个地方工资低廉,有利可图。但这两国的工业化急速进展的话,有一天也会发生与日本相同的情况。例如台湾女工的月薪,在1972年我刚回国时才1000元,1976年已经涨了3倍,每月3000元。以后如果每年涨一成或二成,不久就会追上日本了。果真如此,不是该把眼光放远一点,在菲律宾或印尼设立工厂吗?如果有这种想法也不足为怪。

不过,任何事都有顺序,工业化首先会发生在台湾与韩国,等这里达到饱和点后,才会转移到别的地区。比方说,虽然知道不久以后彩色电视会大行其道,但也没有一家制造厂会立刻放弃黑白电视机,而制造彩色电视机。总是要从黑白电视开始放映,以黑白电视赚钱,待黑白电视普及以后,才进入彩色电视。

与此同理,工业化应从社会投资已经完成的国家开始进行。要是先冲到印尼去,在印尼要装设一架电话就得花费80万元。像日本人这样,习惯于以超低资本开始做生意的国民要是到印尼去,拿100万元资本做生意的话,装一架电话,资本就快用光了。

由于这样,我认为80年代初至中期,是日本最好的

第十六章

邱永汉赚钱自传

海外投资时代，尽管有种种不安的事，仍相信台湾与韩国是可以大显身手的舞台。

日本在做生意方面仿佛在世界上昂首阔步，但对政治的关心很淡薄，尤其对国际政治近乎没有知觉。没有知觉的人被报社派驻海外，采访消息。但没有知觉的人所采访的消息仍然是没有知觉者的消息。所以日本的海外特派员的消息，在我看来多半是滑稽可笑的。对台湾和韩国的事更是如此，我几乎想说，日本的眼睛究竟长在什么地方。

在日本人看来，虽然如同风前的油灯，但在这种状态下，台湾和韩国仍会继续高度成长。目前社会环境和资源的条件，韩国方面较差，成长的实绩却是韩国领先一步。这是因为韩国贯彻经济立国的精神，总统带头指挥，举国上下倾注全力推行经济建设。不过，台湾对韩国的这一动向过于神经质，派遣调查团，研究韩国的外资优遇政策，努力以相同的条件引人外资。以此含意而言，日本从前的殖民地已经成为高度成长的竞争对手，在争夺王位，所以日本该可以瞑目了吧。

痛苦中的恍惚感

我在台湾出生，接受日本教育，一度回故乡，后来又亡命到东京，从青年期到壮年期都在日本度过。由于从事笔耕而多少为人所知，但这也可以说是我的运气好。

假如我担任照片每日见报的政府要职，被人们认识的程度也许相同，却恐怕不能自由发表言论，也没有坐在路边小摊吃阳春面的自由吧。我身上同时具备经济人的精明，和作家的反叛精神及自由奔放，要抛弃任何一方都是不可能的。

现在我在撰写本文之际，我仍然不是成功者，而且今后大概也不会属于这一流人物。

幸运的是我能在生时重回故乡，且是在年龄上尚能做事业的时期回来的，所以台湾的经济建设、文化事业、教育事业，以及台湾和日本的联系工作等，我想做的事很多。不过，台湾的将来如何，问题也仍未解决。

因此，我的人生胜负尚未结束。但我不需要安定的人生。因为时常把自己放在不安定之中，在苦痛中尝受恍惚感才是我的生活方式。

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 邱永汉赚钱自传

作者 =

页数 = 1 9 9

S S 号 = 1 1 1 5 4 4 7 7

出版日期 =

封面页	
书名页	
版权页	
前言页	
目录页	
第一章	艰苦的香港受薪时代
第二章	合法私运成功
第三章	1 0 亿日元的机会
第四章	写作生涯序幕
第五章	百万日元财经作家
第六章	股票神仙
第七章	股票赚钱秘诀
第八章	股票投资法
第九章	投资物业市场
第十章	商业经营顾问
第十一章	创办新行业的法则
第十二章	经营定律
第十三章	不景气中的挣扎
第十四章	领悟做生意窍门
第十五章	曲折半生的说话
第十六章	站在历史转角看未来
附录页	