

<<日本五大商帮>>

图书基本信息

书名：<<日本五大商帮>>

13位ISBN编号：9787508628196

10位ISBN编号：7508628195

出版时间：2011-8

出版时间：中信出版社

作者：洪夏祥

页数：214

译者：千太阳

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>

## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

## 前言

前言日本有五大商帮。

他们分别是京都商帮、大阪商帮、近江商帮、名古屋商帮和东京银座商帮。

在这些商帮中，最长的具有1000多年的历史，最短的也100年有余，并且各有属于自己的商道。

现在的京都，具有1000年以上经营史的店铺有6家。

主营结婚用品的“源田”，经营史约为1300年，扇子专卖店“舞扇堂”约1200年，“一和”烤年糕1010年……难能可贵的是，这些老店经过历史的风吹雨打，至今还依然健在。

令人感到不可思议的是，在京都这座古都，有100年以上历史的店铺居然达500家以上。

这些老店经过数百年的经营，积累的不光是物质上的财富，还打造了属于自己的商道。

他们的商道就像DNA一样代代相传，并且经过多次的改良和进化，在京都这座古都孕育出了无数个世界级大型企业。

任天堂、京瓷、日本电产、村田制作所、华歌尔等30多个世界级大型企业都是京都商人们的智慧结晶。

。金刚组是大阪的一家建筑公司，创办于578年，是世界上最古老的家族企业。

由于有了第一个敢吃螃蟹的人，所以在大阪刮起了“大商人时代”的风潮。

如今的大阪，具有400~500年历史的店铺和企业不计其数。

大阪人敢于拼搏的奋勇精神孕育出了属于自己的商业文化，也就是大阪商人们的商道。

自从在家电行业呼风唤雨的松下集团被世人所知以后，三井股份有限公司、朝日啤酒、三得利、野村证券等企业相继崛起，并纷纷成为了享誉国际的著名企业。

近江商人被称为“日本的开城商人”。

在400年间，他们主要通过出售蚊帐、药品等生活日用品积累了丰厚的财富。

代表近江商人的大型企业有丰田汽车、日本生命（保险公司）、伊藤忠、东棉集团等。

虽然现在的丰田公司属于名古屋经济圈，但其实起源于近江。

名古屋的经商之道也拥有400年以上的历史和传统。

例如三菱集团、新日本制铁、日立制作所、本田汽车、日本电装股份有限公司等世界级大型企业均出自于名古屋。

在东京，有100年~400年经营史的店铺有400多家。

具有代表性的世界级大型企业有索尼、资生堂、夏普电子等。

可以说，当今日本的世界级大型企业都出自于日本五大商帮。

笔者为探索世界经济强国——日本，在过去的7年时间里亲自前往日本进行资料的收集和采访工作，专门研究日本五大商帮。

之后，笔者相继创作出了《大阪商人》（2004）、《信用——东京商人》（2006）、《商神——京都商人》（2008）等作品。

此次，献给读者的正是这部汇总日本5大商道文化的《日本五大商帮》。

虽然因全球金融危机的影响，致使日本的经济状况大不如前，但是笔者认为，经历了此番风浪的席卷，日本的经济实力还是非常雄厚的。

笔者在日本的时候，听说书店里有很多关于各地方商人文化的书籍，却缺乏结合日本各地域商道的汇总图书。

因此，笔者以过去的7年采访和资料的收集为基础，写出了本书，并且希望能够以此给读者朋友们带来帮助。

最后，欢迎读者们提出宝贵的指摘和建议。

洪夏祥

## <<日本五大商帮>>

### 内容概要

三井、丰田、松下、索尼、任天堂、本田、三得利、京瓷.....

“经营四圣”、近70家世界五百强企业、10万家百年老店.....

日本，世界公认极具商业才华的民族，经营秘诀从何而来？

看大阪、京都、近江、名古屋、东京银座“五大商帮”，如何玩转赚钱手段、积累雄厚资本，书写财富历史！

“上策留人，中策留店，下策留钱”——

他们的经商信条，已成为全球商界的黄金法则。

韩国三星等百余家公司指定读物，风靡日本、韩国、越南、泰国、欧美众多国家；  
企业老板、经营主管、职业经理人、年轻创业者趋之若鹜。

韩国最著名“商道”作家洪夏祥，酝酿20年、百余次实地探访的心血之作。

## <<日本五大商帮>>

### 作者简介

洪夏祥，1955年生，首尔人，毕业于韩国中央大学艺术系文艺创作专业。毕业后，在长达28年的时间里，他一直投身于非小说类文学的创作，并且获得了卓越的成就。从2004年开始在三星经济研究所给三星员工们讲解“商人列传”获得成功，受到了包括三星电子在内的大企业、其他中小型企业，以及各大院校的盛情邀请。现任韩国中央大学客座教授。

主要作品有《大阪商人》、《信用——银座商人》、《商神——京都商人》、《李健熙》、《李秉哲与郑周永，两大魅力男的激情碰撞》、《开城商人》、《韩国CEO们的代表——朴正熙》，在中国、日本、俄罗斯、越南、泰国等地翻译出版，受到了非常高的评价。

## <<日本五大商帮>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一章 大阪商人

##### 第一节 天下的厨房——大阪

优待商人的丰臣秀吉

大商人淀屋常安的智慧

德川家康与淀屋常安

天下的厨房——大阪的3大市场

商人学院——怀德堂

商人哲学家——井原西鹤

大阪商人们的精神——船场商道

##### 第二节 大阪商人

日本的地基——金刚组

让顾客们带走唯美极致的感官体会——骏河屋

正直、慈悲、清净——住友集团

颠覆土农工商——鸿池组

开创性的经营革新——三越百货

经营之神——松下幸之助

醇香且可口——朝日啤酒

日本人要喝日本产威士忌——三得利威士忌

世界饮食文化的革新——日清食品

先义后利——大丸百货

日本最大的证券集团——野村证券

##### 第三节 大阪商道18诫

#### 第二章 京都商人

##### 第一节 千年商都——京都

成为经济中心的京都

京都的厨房——锦市场

从京都老店中学到的经营理念

代表日本的商人都市——伏见

京都的日式点心

日本商人的商道——石田梅岩

##### 第二节 京都商人

无法模仿的产品——村田制作所、岛津制作所

尖端技术的代名词——欧姆龙

世界第一电容器制造商——尼吉康

世界上最强的分析仪器设备制造商——堀场制作所

阿米巴经营——京瓷

优待吃饭快的员工——日本电产

半导体技术的巅峰——罗姆

半导体皇帝——日本三垦

日本著名的内衣品牌——华歌尔

电子游戏行业中的泰山北斗——任天堂

##### 第三节 京都商道33诫

#### 第三章 近江商人

##### 第一节 日本行商发源地——近江

## <<日本五大商帮>>

商人中的商人

近江商人们的吸金法宝——天秤棒

近江的百济寺

近江商人们的生活

近江商人们的经商手法

### 第二节 近江商人

高品质的代名词——高岛屋百货

从蚊帐到合成纤维——大阪西川

世界上最大的保险公司——日本生命

儿玉家族的东棉股份有限公司

日本最强的综合商社——伊藤忠商社

世界级的大财阀——西武集团

### 第三节 近江商道18诫

## 第四章 名古屋商人

### 第一节 日本经济之魂——名古屋

德川家康的城市发展计划

日本重工业的核心地带——名古屋

名古屋式经营

名古屋的有名商人

### 第二节 名古屋商人

世界汽车厂商中的巨无霸——丰田汽车

重工业领域里的霸主——三菱集团

世界第4大汽车厂商——本田汽车

日本电机领域中的王者——日立制作所

日本钢铁企业中的佼佼者——新日本制铁

名古屋的贵族企业——松坂屋百货

顶级汽车系统零部件提供商——电装股份有限公司

汽车变速器制作水平世界第一——爱信精机股份有限公司

可以信赖的品质——科斯莫石油股份有限公司

制钢专业户——爱知制钢

绝缘子行业中的王者——日本碍子

尖端技术的代表——日本特殊陶业

深受信赖的卓越品质——马印文具

名古屋的老店

### 第三节 名古屋商道22诫

## 第五章 东京银座商人

### 第一节 日本的窗口——银座

银座的历史

超一流商品市场——银座

银座商人们的营销策略

银座的文化底蕴

银座的神社

对银座做出贡献的人们

### 第二节 银座商人

精致华丽的西装——高桥西装店

世界上独一无二的领带——田屋

信誉的代名词——和光百货

## <<日本五大商帮>>

准确无误的检查——明治屋  
凸透镜经营模式——伊藤屋  
无与伦比的水果店——千疋屋  
140年的历史——竹叶亭  
日本天皇最爱吃的面包——木村屋  
日本皇室御用请柬制作店——鸠居堂  
寿司界的泰山北斗——数寄屋桥次郎  
最软的牛排——您的牙龈还酸痛吗？

银座的老店们

第三节 银座商道18诫

结语

## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章大阪商人“企业的利益来自于消费者的信赖。

所以，比起追求私己利益，与顾客们共繁荣、互利共赢更为重要。

”第一节天下的厨房——大阪优待商人的丰臣秀吉1583年，在丰臣秀吉（1537~1598）的率领下，日本首次得到了统一。

在完成了统一大业之后，丰臣秀吉做的第一件事情就是建造大阪城。

该建造项目总计动用了约10余万劳力，仅仅耗时3年，在1586年正式宣布竣工。

大阪城的建造速度如此神速，要归功于他推行的“信赏必罚”政策。

图片文字丰臣秀吉丰臣秀吉是日本战国时代的大名，他在日本历史上首次统一了全国。

为了掌握日本的经济命脉，他构思过许多经济政策。

在当时，丰臣秀吉把价值达5000亿日元（现约合7万亿日元）的黄金作为报酬，对努力工作的人给予重赏，而对偷懒的人则处以极刑。

每晚，他赏赐给那些努力工作的部下的黄金，若是换算成货币，大约是60亿日元，这是一个何等惊人的数字。

由于知道只要专心努力的干活便会得到丰厚的奖赏，因此丰田秀吉的部下们个个干劲十足，没有一个人偷懒。

竣工的大阪城雄壮宏伟，在当时的日本，再无其他城堡能够望其项背。

因为野心勃勃的丰田秀吉想要以此来向全天下昭示自己至高无上的权力和兴国安邦的雄心。

紧接着，他为了削弱日本国内260多位诸侯的实力，并为了掌控全日本经济的命脉，他推出了一个新的经济政策。

“各地方诸侯（大名），除急需的米、蔬菜、海鲜之外，要把当地所生产的所有物资统统运往大阪。

”那个时候的日本，大米的囤积绝对掌控着经济和政治的命脉。

在当时，掌控大部分日本国内的大米产量和储量的是各藩的大名（日本古时封建制度对领主的称呼），而丰臣秀吉为了巩固自己的政权，不得不削弱他们的实力。

丰臣秀吉认为，搜走对自己有反感的德川家康等领主们的大米，是削减各部大名实力的唯一方法，也是得到忠诚和信任的最佳捷径。

之后，丰臣秀吉不仅收走了大米，除急需供应的蔬菜和海鲜之外，他几乎把一切重要的民用物资都堆在了大阪。

丰臣秀吉的目的很明确，用控制大米储量的手段压制住各藩大名的实力。

虽然大名们心存不满，但由于刚统一的日本军法严厉，所以各地的诸侯也不得不听从丰臣秀吉的命令。

丰臣秀吉的第二个政策是在大阪聚集了日本国内所有有实力的商人。

由于丰臣秀吉早年有过倒卖针线的经历，他非常清楚商人们对一个国家的经济影响力。

丰臣秀吉深知“商人发火，诸侯也要让三分。

”（日本谚语）的道理，所以为了统治日本，他很清楚商人们的力量对自己的重要性。

实际上，他在发动壬辰倭乱之前，曾找过博多（现在的福冈）的大商人神谷寻求过物资等各方面的援助。

在当时，神谷是一个实力非常雄厚、能左右地区经济态势的商人。

作为一名成功的大商豪，他在与朝鲜国的走私交易中赚取过不少的利润，仅仅用来通商的货船就有数百艘之多。

不仅如此，他对从福冈至朝鲜南部的航海线路非常熟悉。

所以，如果丰臣秀吉没有从神谷的手中拿到海图、物资和船只的话，想发动战争也是势单力薄，缺乏资源供给。

图片文字神谷神谷熟知从福冈到朝鲜南部的航海路线，他是一个海上的巨商。

丰臣秀吉深知神谷对整个海战的重要性。

丰臣秀吉把日本国内有名的商人和所有的物资全部都搜刮到大阪城后，再把这些物资分配给各地。



## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

这是为了确立和巩固大阪作为日本经济中心的地位。

在当时，日本国内有许多商人富可敌国。

在诸多的商人中，丰田秀吉选中了京都的伏见商人、近江商人、大阪的平野商人以及堺的堺商人，令他们住在大阪城附近。

伏见商人本是为天皇或幕府将军（武士政权领袖的固定官职）提供丝绸服装的商人；而近江商人以贩卖漆器而闻名；平野商人主要从事药物生意；堺商人则是贩卖西洋火枪。

这些商人们的血液里流淌着数百年来代代相传的经商血统，而且他们还是当时日本经济市场活动中的主心骨。

丰臣秀吉把他们安置在了今日大阪的中央区本町通一带后，给这片区域取名为“船场”。

这里指的船场，其实就是一个港口。

当时的大阪是有着108座桥梁的水都，所有的货船都会从各条水路进入大阪，然后把货物卸到船场。

之后，商人们会把船场里的货物再运到包括大阪以内的各地进行贩卖。

由于丰臣秀吉的这一政策，在1580~1590年之间，大阪成为了日本的物产中心、经济中心以及商人的聚集地。

如今的船场，依然还有许多消费者前去购物。

在价格方面，以同样的商品为标准，船场的价格比其它大阪的商场价格实惠很多。

而且，由于受到了日本古代商人们的文化熏陶，现在船场商人们的经商手段，颇有丰臣秀吉时代商人们的味道。

节日打折的时候，我们甚至可以看到1000日元的皮鞋和100日元的短衫。

船场商人们通过薄利多销的方式积累了巨大的财富。

而且他们在融资、资金回转方面的能力尤为突出。

在关西地区，最具有代表性的商人就是淀屋常安（1560~1622）。

大商人淀屋常安的智慧在丰臣秀吉时代，有一位名叫淀屋常安的大商人。

1592年，丰臣秀吉把关白（关白为日本古代职官，辅助日本天皇的重要职位，相当于中国古代的丞相）一职传给了自己的侄子丰臣秀次后，打算隐居于伏见。

但是在当时，伏见并没有丰臣秀吉可居住的居城，所以打造一座居城成为了他的首要任务。

当时，发下来的预算有500贯（1贯约3.75公斤）黄金。

但是，在这里遇到了一个问题。

本打算要建造伏见城的地面上出现了一块高约7米，宽约14米的大石头。

如果不除掉这块大石头的话，是无法继续施工的。

为了除掉这块巨石，当时施工队里的监工官向许多智者寻求过方法，但都没有得出解决这块大石头的有效方案。

在过一段时间之后，他们还是一筹莫展，面临着半途而废的局面。

就在这时，淀屋常安主动找上了施工队里的监工官，并称，如果他们愿意给自己支付总预算里的十分之一报酬，也就是50贯黄金的话，自己会帮助他们除掉这块石头。

对于他的一番“豪言壮语”，虽然监工官表示怀疑，但当时的处境让他只能接受淀屋常安的提议。

由于建造伏见城是当时丰臣秀吉最为关心的事情，肩负着重任并不想遭致重罚的监工官对淀屋常安十分恭敬，迫切的希望他能够想出妙计救他一命。

当然，监工官和许多相关人员对淀屋常安将如何除去大石块非常好奇。

但是，让他们感到意外的是，淀屋常安消除大石头的方法十分的简单易操作。

首先，他让建筑工人们在石头底下挖了一个大坑，而这个大坑的空间则刚好能容得下这块石头。

接着，他把长度比大坑直径更长的松树柱子铺在了大石头的下面，让工人们用绳子拴住石头后，将其放倒在柱子上，然后将石头推向大坑。

大石头向大坑每前进一步，他就会抽出后面露出来的柱子再放到前面。

等抽出最后一根柱子时，大石头顺势滚进了坑内。

最后淀屋常安让工人们用土将这个大坑连同巨石一同掩埋在地下，就这样，那块碍事的石头便消失得无影无踪。

## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

看似不可能完成的任务，在淀屋常安的指挥下得到了轻松解决。

当然，没过多久，丰臣秀吉从他手下们的口中听到了淀屋常安如何清除大石头的故事。

从此，丰臣秀吉开始关注淀屋常安这名充满智慧的商人。

淀屋常安接受的第二个任务是解决每年雨季淀川洪水泛滥的问题。

淀川至今还贯通大阪，是连接京都盆地与大阪平原的主要灌溉河流，是德川时代重要的交通运输渠道。

但是，每年的雨季，淀川都会定期泛滥，给大阪的经济和百姓们的生活造成了巨大的困扰。

而且，雨季时的淀川还会淹掉大阪的几百个粮仓。

虽然每年都会有人做好堤防的准备工作，但是由于力度不够、施工人数不足，对防止淀川的洪水泛滥几乎没有任何效果。

在当时，淀川洪水泛滥的问题是最让丰臣秀吉头疼的事情。

图片文字大阪的淀川淀川是贯通大阪的一条大河，是德川时代重要的交通运输渠道。

但是，每年的雨季，淀川都会定期泛滥，给大阪的经济和百姓们的生活造成了巨大的困扰。

淀屋常安这次采取的方法也非常简单。

他把施工预算全部换成了袋装大米，然后用这些袋装大米筑起了堤坝。

接着，他发布了“用装有石头的麻袋可换大米”的公告。

此公告一出，引起了整个大阪的骚动。

由于同等重量的石头可以换同等重量的大米，人们几乎把大阪城周围的所有石头都搬到了淀川。

所有的大阪居民都不愿意错过这天上掉下来的馅饼，日以继夜地搬运着石头。

就这样持续几天之后，淀屋常安完美地完成了堤防工作。

虽然用大米换石头的做法看似浪费许多成本，但比起淀川周围的无数个粮仓，算是九牛一毛。

这就是大商人淀屋常安的智慧。

统一日本之后，丰臣秀吉开始着手改进农业方面的问题。

他开垦荒地，改良种植技术，让农民们有更大的土地播种耕田，大大地提高了大米的产量。

从此，丰臣秀吉更加巩固了大阪作为日本经济中心的地位。

而且，在实行各项新政策的时候，丰臣秀吉本人也积累了不少财富，让他享尽了荣华富贵。

比如，他曾用20万张长度为10.9厘米的正方形黄金砖修筑了一座富丽堂皇的黄金茶室。

据说，用于这间茶室的黄金总量约为7吨，这样的耗资让人瞠目结舌。

天正十五年（1587年），千利休在丰臣秀吉京都的宅第——聚乐第建九间书院修筑了一张半草垫的茶室，实现了自己追求完美的美学思想。

同年，利休主持了在京都北野天满宫召开的大茶会，并在聚乐第献茶。

天正十九年（1591年），因大德寺山门上有利休的木雕像及对茶道的理念不合，丰臣秀吉命他切腹自杀。

丰臣秀吉的时代没有延续太长时间。

统一日本15年之后的1598年，丰臣秀吉因胃癌去世。

最新得出的研究结果表明，导致丰臣秀吉患上胃癌的罪魁祸首是胃溃疡。

学者们则认为，这是丰臣秀吉在壬辰外乱中的失败，使他在往后的日子里长期心情焦躁所致。

另一方面，丰臣秀吉去世之后，他的儿子丰臣秀赖被卷入了争夺权力的漩涡之中。

德川家康和淀屋常安1600年9月，辅佐丰臣秀赖的石田三成与德川家康，欲在关原的战场上决一胜负。

此战是德川家康与丰臣秀赖的家臣石田三成的直接对决。

由于战争的胜负直接影响谁可坐拥天下，所以此战也被称为“决定天下的战争”。

这时，大商豪淀屋常安处于一个非常尴尬的境地。

一方面，丰臣秀吉曾是提拔他的恩人，另一方面，他又认为丰臣秀吉病逝之后，无人可以抵挡德川家康的野心。

虽然心里非常矛盾，但他最终还是认为德川家康会得到这场战争的胜利，并且主动前去德川府登门拜访。

当时，德川家康方面的兵力和物资等方面都处于劣势。

## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

据统计，战前德川家康的军力约有7.2万人，而石田三成的军队有8.2万人。雪上加霜的是，由于丰臣秀吉常年搜刮各地物资，德川军的兵械和军需物资严重不足，大部分士兵甚至在晚上睡觉的时候不得不“露宿街头”。

深知此事的淀屋常安向德川家康承诺，将会提供大量的军帐和粮草。虽然德川家康的心里非常高兴，但由于淀屋常安之前是丰臣秀吉的手下，所以他仍有些犹豫。可是另一方面，因战局的严峻，德川家康不得不接受了淀屋常安的帮助。淀屋常安按德川家康的要求在关原一带建设了大量的军帐。对于物资短缺的德川军来说，没有比这更好的礼物了。当数千座的军帐建设完毕之后，德川军士兵的士气也是大受鼓舞。

1600年9月15日凌晨6点，两军开始交战。经过残酷的厮杀，德川家康最终获得了这场战役的胜利，把整个日本了纳入了自己的手中。对于德川家康来说，淀屋常安是这场战役的首要功臣，也是自己的恩人。所以，获得胜利的德川家康想对淀屋常安好好报答一番。德川家康说，为了回报淀屋常安的帮助，表示愿意满足他的任何要求。让人感到意外的是，作为把利益放在首位的商人，淀屋常安竟然谢绝了德川家康的好意。但是，他的拒绝却刺激了德川家康。德川家康下令让他必须说出一个愿望。经过一段深思熟虑之后，淀屋常安说，自己想要清理战场，想扫去战场上的冤魂。对于德川家康来说，这是一个让人无法理解的要求。因为在当时，由于清理战场而患上疾病的人不在少数，而且战场上惨不忍睹的场景是谁都不愿意亲眼目睹的。对于正准备出高价请人清理战场的德川家康来说，淀屋常安的这个愿望是继上一次军帐粮饷援助之外，又一次在经济方面的援助。德川家康对他的这个举动十分感动。最后，虽然在心里百般不愿，但还是将清理战场的任务全权托付给了淀屋常安。随即，淀屋常安便亲率一批手下开始清理战场。战场上横尸遍野、满目狼藉的情景，让他的手下们有些反胃，但淀屋常安望着这样一片充满恶臭的土地却喜出望外。因为他看到的并不是那些血肉模糊的尸体，而是士兵们丢弃在战场上的盔甲和武器。淀屋常安对利润的敏锐直觉是常人所无法比拟的。在当时的日本，由于军人用的盔甲和武器都是纯手工制作，所以价格非常昂贵。制造一套职位略高的武士穿着的铠甲，甚至要花上3年左右的时间，高品质武士刀的价格甚至超过了黄金白银的价格。淀屋常安在清理完战场之后不仅“赚”回了本钱，收取的利益也让本钱翻了几番。知道这件事情后的德川家康不仅没有怪罪淀屋常安，反而感叹其精明的商业头脑，称赞他不愧为是大商豪。但是与一般商人不同，淀屋常安用自己的财富为大阪作出了不少贡献。今日处在大阪市中心的淀屋桥，就是以淀屋常安的姓氏而命名的。而且，淀屋常安还开发了杂草丛生、毫无生机的中之岛。中之岛被大阪中部的堂岛川和土佐堀川夹在其中，从地理位置上来看，中之岛对大阪市内的货运工程是非常重要的一个地方。于是，他带领手下们开垦荒废的中之岛，最终让它成为了可储存130个藩的粮食、蔬菜、海鲜的大型仓库。之后的中之岛成为了日本3大市场之一，成为了大阪的经济中心。赫赫有名的船场就是从中之岛演变而来的。图片文字1600年时的淀屋桥与一般商人不同，淀屋常安用自己的财富为大阪作出了不少贡献。今日处在大阪市中心的淀屋桥，就是以淀屋常安的姓氏为命名的。



## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

船场左右着全日本的经济，所以大阪被称为“天下的厨房”。

到1931年为止，它在400年的时间里发挥着自己突出的作用和影响力。

另一方面，淀屋家族从第一代淀屋常安（1560~1622）到第二代淀屋言当、第三代淀屋个斋、第四代淀屋重当，到第五代淀屋广当为止，淀屋家族积累了难以计数的财富。

但是到1705年的时候，幕府（1192年到1868年之间，权力凌驾于天皇之上的中央政府机构）不希望商人们掌控过多的财富，所以进行了强行没收。

据统计，当时幕府从商人们身上没收的金钱、土地、美术工艺品等物件，累积超过了当今的100万亿日元。

淀屋家族的5代人，为大阪的100年长盛作出了巨大的贡献，让大阪成为了天下的厨房。

天下的厨房——大阪的3大市场德川家康统一日本之后，开辟的3大市场就是大米、蔬菜和海鲜市场。

从古到今，大米都是日本人的主食。

所以在古时候的日本，大米的囤积量直接影响着各大地方大名的实力。

如果某地方大名囤积的大米有几十万石以上，在当时足以发动战争。

“藩”这个名词在日本历史上可谓是赫赫有名，而且直至今日，依然可以见于东京各地。

它的道路全都是依照军队所在的兵舍和军营而设计的，是各地的大名所统治的领域。

当时，除拥有400万石的幕府之外，排在第1位的是加贺（今日的金泽）藩的前田家，102万5000石，排在第2位的则是萨摩鹿儿岛藩的岛津家，77万石。

但是，由于当时政局以及统计手段等方面的原因，这些数字代表的仅仅是当时的官方数据，并不能代表实际状况。

（在当时，1石大米是1名成年人每年所需的食物量。

所以，大名们所拥有的“石高”直接影响着养兵数量。

）当时，全日本的大米产量约为2000万到2600万石之间。

虽然对于当时的日本来说，大米的产量非常可观，可是有许多地方的外样大名（外样大名是关原之战前与德川家康同为大名或战时曾效忠于丰臣秀吉，在战后降服的大名。

）都不服于德川家康。

德川家康本人也深知此事，所以认为有必要用经济手段抑制各地外样大名的实力，不给他们谋反的机会。

在当时的日本，由于大米是唯一的主食，所以控制大米等同于控制整个经济命脉。

德川家康希望把全日本的大米都搜刮到几个交通方便的地区，然后进行重新分配。

所以，他把允许交易的大米市场安置在了东京和大阪两地。

解决大米问题之后，他开始着手对蔬菜和海鲜（由于日本人比起牛肉和猪肉更喜欢海鲜，所以当时并没有把牛肉和猪肉归纳到重要食品）的掌控权，并把可允许交易的市场也设在了东京和大阪两地。

于是，他把这三大主要食品的交易市场都设在了东京和大阪两个地区，以此来控制整个经济权。

中之岛位于大阪中部的堂岛川和土佐堀川之间，所以从地理位置上来说是一个非常理想的屯粮之处。

第一次卸在中之岛的大米是全日本大米年产量的7%，也就是150万石左右。

其实，这150万石的大米是各地方大名们上缴的赋税。

而且，之后从各地方大名（藩主，城主）们上缴的赋税继续保存在了中之岛。

到17世纪末为止，大阪的仓库已经多达90余座。

随着稳固的发展，大阪逐渐成为全日本的商业中心地之后，到18世纪中期，大阪的仓库数量激增至110多个，到19世纪初的时候，仓库的数量达到了124个。

大阪的仓库数量在日本国内是无可比拟的。

甚至可以说，中之岛沿岸数不清的仓库是大阪的一道独特风景线。

图片文字大阪的堂岛米市在当时的日本，由于大米是唯一的主食，所以控制大米等同于控制整个经济命脉。

德川家康为了掌控全日本的经济，把大阪的大米市场建设在了堂岛。

从很久以前开始，大阪湾便流传着“出船千艘，入船千艘”的谚语。

也就是说，日本绝大部分的货物都会经过大阪，再辗转日本各地。

## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

特别是秋收之际，卸货的场景更是可观。

当时日本的货船分10石船和20石船两种。

据记载，这些源源不断的船只在进港和出港的时候犹如一条蜿蜒的长龙，场面宏大壮观。

卸在仓库里的货物由一位交易手段娴熟的商人负责输送、保管、贩卖。

当时把这种商人叫做“町人藏元”，也就是仓库库头的意思。

但是，这些町人藏元们如果在输送货物的时候出现错误，没有保管好货物，或者没有以高价卖出货物的话，损失全由他们自己负责。

当时大米的交易规模极其庞大，商人们蜂拥而至，让大阪的大米交易地区变得热闹非凡。

图片文字中之岛沿岸的仓库当时各地方大名上缴的大米，都被保存在了中之岛。

中之岛沿岸上数不清的仓库是大阪的一道独特风景线。

当时的大阪湾有一个特有的商业风俗，叫作“彩旗通信”。

秋收季节一过，各地带上大米的货船会陆续登陆大阪港。

大量的货船像是给海岸又拼接了一片陆地。

这时候，由于货量过多，町人藏元们希望用低价引进这些货船上的大米。

不过让这些货主感到无奈的是，当大阪港上的各仓库都处于饱和的时候，他们不得不把大量的大米堆在野外。

天气状况良好时尚可，可是一旦碰到雨雪天气，一年的收成便都化为了乌有。

于是，有时候各藩的大名们不得不接受降价要求，将大米低价出货。

所以，各藩的大名们为预防这种状况发生，便想出“彩旗通信”这样一种方法。

当仓库饱和，或大米的市场价不理想的时候，大阪港内的通报员会用红旗向海面上的船只日通告不宜靠岸。

这些旗帜的形状是边长为90厘米左右的长方形，一开始用于控制船速，后来便赋予了信号的传递作用。

这些红旗连接着大阪与东京等地区的航海路线，最远甚至达到了100公里之外的姬路。

当大阪的大米市场价不理想的时候，大阪港内的通报员会用红旗提示货船放慢航行的船速，当大米的市场价格可以接受的时候，便改用白旗提示货船加快航行速度。

初期，大阪大米的价格是公开的。

后来，由于出现旱情或水灾，致使大米的产量出现下降的情况，于是，日本各地都出现了藩主们临时提高米价的现象。

而且，这种现象逐年严重。

所以，当时的商人们为了用最合适的价格引进大米，实行了“先物”交易方式。

所谓的先物，就是商人们在大米秋收季节预先付款，在大米种植或米价升高时按预先付款时的价格收货。

这么做的理由是为防止农民们根据气候和收成临时更改米价。

而且，先物交易方式不仅用于大米的交易中，在海鲜、蔬菜等行业也都迅速走红。

这种交易方式，在16世纪初的荷兰和19世纪末的美国第一次开始流行。

不得不说，大阪商人在交易方面的天赋是值得称赞的。

在实行先物交易方式之后，商人们为了在急需大米时方便交易，开始发行以10石大米为1个单位、价值等同于现金的汇票。

在发行汇票之后，从卖家的角度来讲，由于预收资金、买家不计较大米质量等缘故，确实得到了不少利益。

而且，从商人的角度来讲，由于随时随地可以提走大米，买卖的交易也得到了非常大的便利。

汇票的出现，表面上看似完美无缺，但是从城内领主们的角度考虑，却有着资金恶化等种种隐患。

在当时，各藩主负责搬运当地的所有大米。

而且，他们从农民手中购买和给商人们搬运大米的时候，支付和收取的费用是固定的。

在这里出现的一个问题是，由于汇票的出现，抑制了大米价格上涨的情况，但藩主们在给商人们倒卖大米的过程中，大米的价格若是下降的话，他们自然会受到不小的损失，有时候甚至会遭到沉重的打

## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

击。

所以，当时日本各地方的财政收支一直都处在非常不理想的状态中。

在当时，商人们用汇票稳定米价后，选择最佳时机售出大米。

而且，商人们在破产或是财产被当地藩主强行没收的时候，汇票是受保护、不得被官府收走的财物。也就是说，汇票可以随时兑换大米，而且不管大米的价格上涨还是下跌，都不会影响商人们的利益。由于汇票在当时的商人圈里有着非常高的认可度和流通性，而且还有公认的现金价值，所以被认定是评估商人财产的重要标准。

而且，商人之间互换、购买汇票的现象也层出不穷。

由于汇票的重要性和影响力逐渐扩大，在当时的大阪出现了许多专门兑换汇票的交易商。

像今日的鸿池家族，虽然已经成为了大阪地标、闻名全日本的建筑公司，但当时他们就是一个专门兑换汇票的交易商。

在当时已经极富名望的鸿池家族，就已经像现在的银行一样公开进行汇票的交易活动，而且通过给各地方的藩主进行贷款业务，从而积累了惊人的财富。

在当时，各地方大名们的资金状况一直处于紧张状态，所以把手中的大米都仓促地兑换成了汇票后，又立刻换成了现金。

在长期进行这种交易之后，大名手中的大部分大米都由商人们控制，在大名资金短缺且没有大米的时候，甚至会向商人们寻求贷款。

广岛的藩主，大名鼎鼎的毛利家族的财经状况当时也十分紧张。

每当毛利家族资金短缺的时候，就会去找鸿池家族的鸿池市兵卫寻求帮助。

有一次，面对还款期限的逼近，毛利家族的库内却是空空如也。

在百般无奈之下，毛利家族用自己的大名权力，拒绝偿还了鸿池家族的债款。

对此，鸿池市兵卫非常恼火，但并没有什么可以解决的方法。

所以，鸿池市兵卫决定，断绝与毛利家族的来往。

其实，他并不是因为毛利家族不还欠款而恼火，而是因为毛利家族无视商人的这一行为触怒了他。

有一次，毛利家族为参加参勤交代（日本江户时代的一种制度。

根据此项制度，各藩大名每年都要有一段时间在幕府辅佐将军。

参加此项制度时，要带上少则100名、多则2000名的修行者），带领300名武士前往幕府时，在途中不幸断粮。

这时，由于离幕府还有600公里的路程，而且在规定时间内没有到达幕府的话会受到惩罚，毛利家族不得不又向鸿池市兵卫请求救济。

当然，鸿池市兵卫这次果断地拒绝了毛利家族的要求。

在百般请求之下，鸿池市兵卫要求毛利家族先给自己道歉，然后写下欠条。

虽然对于作为大名的毛利家族来说，这种要求是一种耻辱，但是由于情况紧急，他们不得不向鸿池市兵卫低头认错，并写下了欠条。

这在日本历史中是绝无仅有的。

后来，深知商人影响力的毛利家族，郑重地邀请了鸿池市兵卫到长州藩（毛利氏族的管辖区）做客，请求让他在此当官，为百姓们造福。

由于先物交易方式，在古代被普遍接受的“士农工商”社会体系，在大阪演变成为了“商士农工”。

因为，就算是站在当时社会顶层的大名，出现财政危机的话，也不得不向商人们低头借钱。

在当时的游廓（妓院集中的地方），商人们的地位甚至比武士还高，而且出现了许多武士向商人效忠卖命的现象。

大阪商人们的影响力就是如此之大，以至于逐渐影响了当时的政局。

在1700年，包括人口接近40万的大阪和天皇居住的幕府在内，大阪商人们的影响力扩展到了全日本。

没过多久，他们除主业大米之外，还经营销售各种布料、衣物、工艺品，甚至还倒卖武士刀和各种军火，并针对各藩大名开放了贷款业务。



## &lt;&lt;日本五大商帮&gt;&gt;

## 后记

结语自2003年，我就开始了“日本商道系列”的创作。

那一年，大阪夏日炎炎，我在最热的8月份穿梭于大阪市内。

虽然每次都是汗流浹背，但得益于自1990年开始便多次前往大阪的缘故，走访工作的进展还是比较顺利的。

在对数百家店铺进行了解之后，终于在2004年出版了第一本日本商道系列——《大阪商人》。

2005年一整年，笔者一直在东京的银座寻找老店。

从一丁目到八丁目之间往返走访了数十次之后，终于找到了有着800年历史的虎屋、400年历史的鸠居堂、130年历史的木村屋等等。

经过不懈的努力，《信用——银座商人们的百年经商秘籍》在2006年得以出版。

2009年，笔者终于出版了《AKINDO——世界级的京都企业之千年商人》。

在京都的走访十分艰苦。

笔者自2008年2月开始在京都收集资料，京都的冬天十分寒冷。

虽然早晨看似阳光明媚，但转眼间就会变成阴天，随之而来的便是鹅毛大雪。

下完雪后，总会有一阵刺骨的凉风吹进衣服。

所以每次走访时，都是等凉风吹过、太阳出来之后，我才会到有阳光照射的地方去暖身。

有一次深夜，当我完成了当天的取材工作，在回宾馆的路上，忽然刮起的暴风雪至今还让我记忆犹新。

在京都，笔者从那时候一直取材至第二年的3月。

京都果然是一座千年古都，由于深厚的文化底蕴，历史材料取之不尽。

笔者在过去20年的时间里去过了京都无数次，所以一直认为对京都很了解，但在走访的时候却发现，我所了解的那点儿事情根本就是微不足道的。

京都的春天非常美丽，秋天让人心旷神怡，但夏天却是一个不折不扣的大火炉。

随着年龄的增长，不知什么原因，我越来越不适应宾馆的床。

按正常的理论来说，应该是越来越适应才对，但不知何故刚好相反。

一到休息时间，全身关节都会发酸发痛，基本上都是快要天亮的时候才能入睡。

而且好不容易进入梦乡没多久，又得起床继续走访取材。

终于有一次，我为了睡个好觉去路边的一个小摊小酌了几杯。

有意思的是，在这个小地方喝酒的时候，偶然间认识了建筑设计师铃木。

铃木觉得我在异地非常辛苦，还特意请我喝了几杯。

我的多年好友原田幸治在得知了我的失眠症状后，在2008年的夏天和冬天，特意从东京赶到京都，陪我一同进行走访工作，并且给了我诸多建议。

原田还有一位名叫川岛的老友，他是著名的专栏作家，他的家族是从300年前就开始生活在京都的京都土著，所以通过川岛先生，让我了解到了京都地区的许多特性，并给我提供了非常大的帮助。

2008年开始，我在近江地区开始取材。

过去，近江是一个商人聚集的地方，但现在已经沦落为一个毫不起眼的村庄。

因为近江的富人们都去了大阪、京都、东京等地，所以只剩下了穷人，但近江地区还留有100多间巨大的瓦房。

由于没有合适的交通工具，再加上每个店铺之间的距离最短不过50米，最长也不超过1公里，所以在探访近江地区的5个商人村时，笔者不得不选择步行。

当然，有时候笔者会因为找不到史料上的老店铺而迷茫，就算找对地方，也会出现主人不在的情况。

其中，有一个店铺给笔者留下了非常深刻的印象。

该店铺经笔者连续3次的探访，才终于见到了店主本人，但由于他身染重疾，不得不放弃了采访。

在近江的取材一波三折，有时候连门都没进就被轰了出来，有时候碰到慷慨热情的主人，则会受到美酒的招待。

在京都搜集材料时，在日华侨卢成孝（音译）夫妇给我提供了几天的住宿，让我在京都的最后几晚睡

## <<日本五大商帮>>

上了安稳觉。

而且，卢成孝夫妇还带着我去他们经常去的韩国料理店，让我尝到了久违的家乡饭菜。

之后，这对热情的夫妇还给我介绍了他们的邻居——石塔研究学者金尚焕（音译）老师和某中小企业的社长林胜极（音译）等在日华侨，这些人都给我提供了不少帮助。

2009年3月，与这两位一同前往近江取材时的经历，让我终身难忘。

在近江附近转完一圈之后，我们3人去了百济寺。

因为我们想知道为什么在近江一代有“百济”一词。

近江深山里的百济寺落魄凋敝，在这座有着1400年历史的寺院内，仍然遗留着几座破烂不堪的客舍，墙面上长满了杂草。

一进门，感觉寺院仿佛对我们害羞地说：“你们怎么来了？”

现在已经没什么可看的了……”由于寺院已经衰落，一年四季几乎见不到来观光的旅客。

毫无人迹、毫无生机的寺院内，只有一朵孤寂的梅花在风中飘舞。

从寺院内居高临下欣赏村庄的风景，让人产生了一种亲切的感觉。

或许是百济人在1400年前开始在这里生活的缘故，我感觉不到一丝陌生。

至今，我的心中还流淌着那亲切温暖的感觉。

在此，我要向给我提供莫大帮助的鲑鱼荞麦面店“松叶”的松野泰治社长、鲑鱼寿司店“伊豫又”的丰田又成社长、一保堂的足利先生、古梅园的店长、堀金（HORIKIN）的营业部长表示真挚的感谢。

笔者突然想起了在京都烤了1000年以上年糕的“一和”。

1000年，说起来简单，但实际上又是怎么熬过来的呢？

炎炎夏日，一和烤年糕现在的主人长谷川千代在烧得火红火红的炭火上烤年糕的情形仿佛让我看到了他们在1000年间经历的疾病、家庭风波、亲人离世、经营危机等重重苦难，这也让我不禁低下头，感慨万分。

当完成本书——日本商道系列的完结篇《日本五大商帮》时，笔者6年的旅程也画上了圆满的句号。

回头想一想，如果没有那么多人的帮助，这本书是没有办法完成的。

在此，笔者向所有自始至终一直支持我的田馨培社长、黄仁源副社长、编辑部的崔佳英科长，还有支持《大阪商人》等“日本商人系列”书籍的读者们表示真挚的感谢。

2009年8月洪夏祥



<<日本五大商帮>>

媒体关注与评论

“日本商帮”引发全球关注！

破译日本商人雄霸商界的密码！

韩国最著名“商道”作家洪夏祥酝酿20年、百余次实地访问的心血之作。

韩国三星等百余家公司指定读物，企业老板、经营主管、职业经理人、年轻创业者趋之若鹜。  
畅销日本、韩国、越南、泰国、欧美，“日本商帮”引发全球热潮。

<<日本五大商帮>>

编辑推荐

《日本五大商帮:上策留人,中策留店,下策留钱》编辑推荐:韩国最著名“商道”作家洪夏祥酝酿20年、百余次实地访问的心血之作。

韩国三星等百余家公司指定读物,企业老板、经营主管、职业经理人、年轻创业者趋之若鹜。

畅销日本、韩国、越南、泰国、欧美,“日本商帮”引发全球热潮。

三星经济研究所“SER ICEO”,感动1万名会员;每年超过100次大型企业巡回演讲,感染20万听众。

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>