

新民海外

本报海外文稿部主编 | 第 66 期 | 2020 年 6 月 8 日 星期一 本版编辑: 吴雪舟 视觉设计: 戚黎明 编辑邮箱: wuxz@xmwb.com.cn

★ ★ ★
华人之星



人物名片

于洪涛

◆ 日本日高金属株式会社社长

由于历史的原因,黑龙江省方正县堪称与日本联系最紧密的县城。据统计,现在全日本来自方正县的华人华侨达 6 万人之多。他们当中,有不少人通过努力,在日本开创了自己的事业并取得成功。于洪涛就是其中的一位。这位 90 后年轻人,和一位合作伙伴凑起 200 万日元(约合人民币 16 万元),开着 65 万日元买来的小货车,踏进再生资源领域。一点一点地收货、卖货,凭借自己的勤勉和真诚,事业滚雪球般发展,如今成了在日本埼玉县 3 个城市拥有 6 个场地,年营业额上百亿日元的行业佼佼者。而且,他还在中国江西省与一家大型集团共同投资 2 亿元人民币建起了铜加工厂,向产业链的下游发展,并朝着成为新一代“铜王”的目标迈进。



■ 在中国参加企业家研修活动

收废品起步,90后小伙欲做日本铜王

文蒙 仝 华

1 赴日与母亲团聚决定闯荡社会

于洪涛很小的时候,父母便离婚了。不久,他的母亲得到了去日本工作的机会,到了东京都附近的埼玉县川越市一家工厂上班。留在中国的于洪涛,生活费用全是由母亲从日本寄回的。于洪涛后来才知道,母亲的收入除了供自己,还要资助家境不太好的姥姥和舅舅等亲人。不过,最开始于洪涛并不知道母亲挣钱的不易,反而由于当时中日两国收入上的差距,母亲寄回的钱让生活在农村的他比周围的孩子过得要优越得多。直到后来随着环境的改变,特别是上了中学以后,在见证了母亲的辛劳之后,他才认识到了生活的另一面,也萌发了更强的上进心。

上中学后,每年寒暑假,于洪涛都会去日本看望母亲。对他触动最大的,是 2008 年高中毕业时到日本的那一次。通常,在工厂上班的母亲每天傍晚 7 点多就会回到家里,吃饭、歇息一下后,又开始去上夜班,直到第二天早上才回来。因为放假没事,于洪涛就在家帮母亲做饭。结果有一天早上做好饭后,于洪涛打电

话问母亲什么时候回来。母亲在电话里回答说“就快到楼下了”,后来再打,电话却一直没人接。放心不下的于洪涛赶紧下楼去看看到底是怎么回事。没想到,母亲把车停在了楼下路边,自己却趴在方向盘上睡着了。看到这样的情形,于洪涛当时就流下眼泪,一下子就明白了母亲多年来的艰辛。

那年,因为高考成绩不太理想,于洪涛没考上心仪的学校。母亲原本希望他补习一年再考。但于洪涛在那次发现母亲的劳累后,就已经在心里有了自己的想法。他告诉母亲,他决定来日本,计划先花两年时间学会日语,等到能够跟日本人正常交流后就去做打工、赚钱和攒钱,攒够钱了就去做生意。他说:“如果做生意亏了,我就再去打工赚钱,攒了钱再做生意。反正我还年轻,做到什么程度都无所谓,总不会一直失败的。”

拗不过于洪涛的坚持,母亲最后还是理解和支持他,并帮着办好了手续。2009 年底,于洪涛来到了日本埼玉县川越市跟母亲团聚。



■ 参加日本再生资源企业联合总会年会时签名留影

到了日本后,于洪涛先在语言学校学习日语。但刚刚上了两个月,因为还留在中国的父亲病倒了,于洪涛不得已,只能放弃语言学习回国照顾父亲。再次返回日本后,他创业的想法愈加强烈,就决定连语言学校也不上了。

在日本的方正籍同胞达 6 万人之多,于洪涛很早就打听到,他们中不少人都在再生资源领域发展,从事废旧物资回收。于洪涛考虑再三,也决定从这一行人手开始在日本的创业。当时,于洪涛连钢铁铜铝都分不清楚,更别说怎么去回收、怎么开货场。这时,支持他的母亲就关心地说:“你要干这个,总得认识东西,得出去看看人家是怎么做的啊。”2010 年秋,母亲还资助了于洪涛一笔启动资金。于洪涛花 65 万日元买了一辆旧的小货车,用于外出收货。

而对于洪涛来说,最大的困难仍是语言障碍——才学了两个月日语的他,根本达不到跟日本人正常交流的程度。这下可犯难了——要想顺利收到有价值的废旧物品,就得直接去跟日本老百姓打交道,不会日语肯定不行;可真要找哪个会日语

2 废品回收起步,如今年营业额超百亿

的人合作,还不一定有人愿意干。这个时候,又多亏了母亲的帮助。她给于洪涛介绍了自己的华人朋友,是一位高位截瘫、需要坐轮椅出行的女孩,但她身残志坚,日语相当流利。她愉快地听取了于洪涛母亲的建议,答应出资跟于洪涛合作,一起外出收货并担当翻译。

此后,于洪涛每天开着车带上搭档,每到一地,下车后,于洪涛就推着坐轮椅的搭档挨家挨户去询问是否有合适的物品供回收。就这样,他们成了当地最奇特、最引人注目的一对组合。

这位合作伙伴曾经担心于洪涛坚持不下去。几天后,她对于洪涛的母亲大加赞赏说:“我本来还以为你的孩子干不了几天,没想到他还挺有韧劲的。”

靠着那辆二手小货车和 200 万日元启动资金,也靠着跟合作伙伴的那份执着,稳扎稳打。熟悉废旧物品的分类后,他们先是将收到的废旧物品卖给其他大客

户,以此赚取差价,就这样,他们很快站稳了脚跟。

在这个过程中,于洪涛和伙伴也慢慢地摸索出了门道,对日本再生资源领域的整个行业和相关规定都有了更多熟悉和了解。他们意识到,要想有大的发展,必须正规化经营,还得有自己的场地。经过商量,他们又分别投资几百万日元,在埼玉县川越市租下场地建起了第一个货场。仅仅过了 3 个月,到 2010 年底,两人就把营业额做到了近 5000 万日元。

然而,他们并没有满足于第一桶金带来的喜悦,而是决定扩大规模,第二年年初,他们在埼玉县日高市建起了第二个货场。于洪涛也正式成立了自己的公司“日高金属株式会社”。经过不断滚雪球般的发展和慢慢积累,于洪涛已经在埼玉县川越、日高、深谷 3 个城市拥有了 6 个货场,年营业额达 100 亿日元,雇用的员工达到了 50 多人。

3

知恩图报,助力留日学生学习、创业

很多留日学生家庭条件一般,生活费主要靠自己打工争取。有的学生因为各种原因,一时交不上学费。这时,于洪涛便会毫不犹豫地借钱给他们。而有的留学生朋友毕业后,也得到了于洪涛的帮助,有的人入职于洪涛的公司,有的则下海创业,成了于洪涛的生意伙伴。其中一个曾经最多时把 30 万日元借给于洪涛的留学生,毕业后直接成了于洪涛新成立的一家劳务派遣公司主管。

2015 年开始,于洪涛回到中国投资,在中国广东省和江西省独资或合资建立工厂。他也越来越明确了发展方向:从单纯地提供原料转到产业链的高端——也就是不仅仅回收废旧物资,更希望通过对这些再生资源的利用,生产下游产品。2018 年,他与中国一家大型集团公司合作,在江西省合资建起了一家大型铜加工厂,首期投资总额达 2 亿元人民币,建筑面积 20 万平方米,设有 8 个分厂,生产消防龙头等各种铜制品。于洪涛还打算增设车间,生产电线、电缆,把产业链延伸到更远更广,做真正的“铜王”!