

日本有个富豪名叫中山阳界，开始时他和很多人一样想做生意，可是没钱又没人脉，但是中山洋介和别人不一样，他瞄准了房地产生意，经营房地产利润大、赚钱多，但是风险也大，要有一大笔资本做后盾，对于一般人而言，恐怕只能羡慕别人赚钱了。但中山羊见没有悲观，他自有白手起家的妙计，那就是整合资源。

中山杨建发现在日本土地是十分宝贵的资源，不少人想开工厂，但是资金实力不够，连土地都买不起，更谈不上建筑厂房了。与此同时又有许多土地资源却还在闲置，于是他首先打听了那些闲置的土地，这些土地往往比较偏僻，都是卖不出高价的，土地所有者又不愿意便宜处理，猪山羊姐同这些土地的所有者商谈，提出改造利用土地的计划，土地所有者称为这些土地，没有买主着急，现在有一个开发的方法，真是雪中送炭。他们纷纷愿意出让土地，有的甚至还拿出一定的资金充当股份，有了土地，中山洋界开办了洋界土地开发公司，组织人员上门推销土地，那些工厂处政委没有资金买地，新建工厂而着急，现在看到可以不用巨额资金，又有土地可以出租，当然十分高兴！

中山洋界就和很多企业主签下了合约，他从租用厂房的企业主那里收取租金后，扣除代办费用和厂房分摊偿还金，所剩的钱归土地所有者，厂房租金和土地租金之间的差额，除去修建厂房的费用点，是中山洋界的盈利企业土地所有者中山洋界三方达成协议后，中山洋界就像银行贷款现房，然后按分期付款的方式归还银行的费用，中山洋介把自己作为纽带，将土地所有者和工厂主这两大资源整合在了一起，又充分利用了银行资源，偏僻的土地有了用处，而工厂主可以解决资金不够买地的问题，就这样，中山洋界第一年度手续费用就赚取了20亿日元！

此后，中山洋介从营造小厂房到建筑大厂房，再到营建更大规模的工业区，他的公司像滚雪球似的越滚越大，公司的经营范围也不再只是局限于租用土地，白手起家的中山洋界，最终成为日本数一数二一数二的大企业家，这就是中山阳介白手起家的整合智慧，在创业大潮的推动下，越来越多的人想做生意当老板，对于没钱没人脉，有想白手起家的人来说，这5E是10分困难的，但是只要你明白白手起家，不能靠蛮力，而需要智慧，用整合资源的方法与你身边的商机相链接，寻找到适合自己的商业模式，即便你没钱，没人脉，照样能白手起家，你认同吗！认同的关注点在。