



三立興産株式会社から 学んだもの



名古屋経済大学経営学部

らしさを生み出すブランドづくりを企業と共に考える 体験型プロジェクト
一部抜粋



徐 誠敏 & 李美善

2017年 11月14日(火)

三立興産株式会社 本社

s-sungmin0703@nagoya-ku.ac.jp

www.ssm-gcbm.com/



三立興産株式会社

2017年11月14日企業訪問





工作機械を扱ってグローバルに事業を 展開している日系グローバル企業の 快適な生産環境の構築を支えている システム・インテグレーター 「三立興産株式会社」

三立興産株式会社の日常の業務活動 における目標や方針となる考え方

「変化に対応する力」

「苦しい時ほど、一歩前に出る!!」

組織の壁を越え協業し実行する

By 代表取締役社長 加藤 齊



**三立興産は、常に変化し続ける
市場のニーズに対して、柔軟かつ
迅速に対応できるような自社
独自の強みを見つけ差別化を
図り続けている。**



自動車、建設、航空機、医療機器など、日本の得意分野である“製造業”を支えている工作機械



**工作機械の使途(使い道)を簡単に表現すれば、
「機械部品を必要とする形状・精度に
効率よく加工すること」**

出所：一般社団法人 日本工作機械工業会のHPより。

名古屋経済大学経営学部 徐誠敏(ソソンミン) 李美善(イミスン)

三立興産株式会社は、 工作機械をメインに扱う専門商社

日本の「もの作り」を支える工作機械の専門商社



オフコン時代から続く情報化をクラウドとして開花

老舗の商社、
情報化への投資を進め
クラウド化の基盤を整える

三立興産株式会社さま



村上君の質問



御社の経営理念である「誠実・堅実・実行」を
御社の営業マンがどのように生かしているのか、
1つわかりやすい事例を取り上げて
お教え頂きませんか？



顧客企業との約束は必ず守る

**BtoB
顧客企業**

**三立興産の
営業マン**

「プロミス・ベース・マネジメント」

常に、顧客企業の期待(ニーズ)に
応え続けることで



Delight Your Customers

顧客企業に驚きと
感動を与える



BtoB顧客企業、メーカー、三立興産が三身一体となり

取り組んでつくられた工作機械などを使って、BtoB

顧客企業から喜んでもらうと同時に、儲かってもらえる

ようにすることで、3者間の信頼関係は深まっていく。



**三立興産の営業マンは、同社
の価値を顧客企業に体现する
ブランド・アンバサダーである
ため、彼らの情熱・熱意・執念
がきわめて重要である**



Brand Ambassador

knowledge



三立興産株式会社説明会 & 名古屋経済大学 経営学部学生たちとの Q&Aの様子



三立興産株式会社へ
お越しいただきありがとうございます。

開始時刻となるまで、お待ちください。

お手洗いは、
会場出ていただいて正面にございます。
ご自由にご利用ください。



三立興産株式会社へ
お越しいただきありがとうございます。

開始時刻となるまで、お待ちください。

お手洗については、
会場出ていただいて正面にございます。
ご自由にご利用ください。





三立興産株式会社
会社説明



三立興産株式会社
会社説明





金属の加工方法について

金属は粘土と思え！



以上、ご清聴有難う御座いました。



以上、ご清聴有難う御座いました。

















以上、ご清聴有難うございました。





Thank
you



らしさを生み出すブランドづくりを企業と共に
考える 体験型プロジェクトの目標達成に積極的
に協力してくださった三立興産株式会社の
近藤様、稲垣様、池田様に
心より感謝申し上げます。

The End

BRAND
BRAND
BRAND

