



日本建築のこだわりを世界へ。 製品を売るだけでなく技術を伝える

耐久性・対災害性抜群の
「ガルバリウム」鋼板瓦の先駆者。
施工技術には特別な思いも

地震に弱いとされる日本瓦や、さびやすいトタンなどが主流だった日本の屋根材。マックス建材は、耐久性・対災害性抜群の「ガルバリウム」鋼板を基材とした金属屋根の製造や販売に、国内でいち早く着手した企業だ。傷をつけずに加工することで、日本瓦にも見た目や質感で負けない、金属製の「新和風瓦」を作り上げた。現在では、評判が伝わり大手ホームセンターでも製品が販売されている。一方、海外向けには販売だけでなく「屋根を設置する工事の技術を伝承したい」と榎本社長は話す。日本の建築へのこだわりは世界トップレベル。それを世界に広げたいというビジョンが、事業の根底にある。

2020年1月からは台湾のインターンシップ生を受け入れるが、台湾で生まれ育った人たちに、母国に貢献できる仕事に携わってほしいという思いも込めている。



台湾の展示会に出展した榎本社長(右から3人目)



地震に強くさびにくいガルバリウム鋼板屋根

台湾の展示会に初めて出展。
グローバル・ニッチを実感

2019年1月、アジアでのネットワークを広げるため、横浜信用金庫を通じてIDEC横浜に相談した。「IDEC横浜のサポートデスクが手厚くサポートしてくれています。海外に興味がある中小企業は、IDEC横浜に相談してみてほしい」と榎本社長。12月には台湾の建築関連の展示会に出展。「4日間の出展で素晴らしい成果を出せました。4,000枚のチラシが全てなくなり、10社ほどから詳しく説明を聞きたいというお話をいただきました。さらに、台中にある瓦の輸入施工販売会社と商談をする機会にも恵まれました。はじめの一步を踏み出せたことに感謝し、受注につなげたいです。こだわりを持ったニッチな商品だからこそグローバルで需要を掘り起こしていくという、最初に考えていた方針に自信を持ちました」と、手応えを感じている。

成功のポイント

- 金融機関への相談と、IDEC横浜の支援メニュー(サポートデスク、台湾インターンシップなど)を上手に活用した。
- 海外展開の第一歩として、親日的で日本メーカーへの信頼も厚く、距離的に近く、すぐに現地に駆け付けられる台湾を選択した。
- 社長自身の陣頭指揮で、関係者と、仮説の設定→実行→検証→修正→再実行というPDCAを実行し、効率よく合理的に進められた。



企業概要

マックス建材株式会社

代表取締役社長 榎本 浩康

横浜市港北区新羽町635

TEL.045-633-1351(代表)

<http://www.maxkenzai.co.jp/>

IDEC横浜 支援事例集2020



IDEC
YOKOHAMA

公益財団法人 横浜企業経営支援財団

発行 令和2年1月