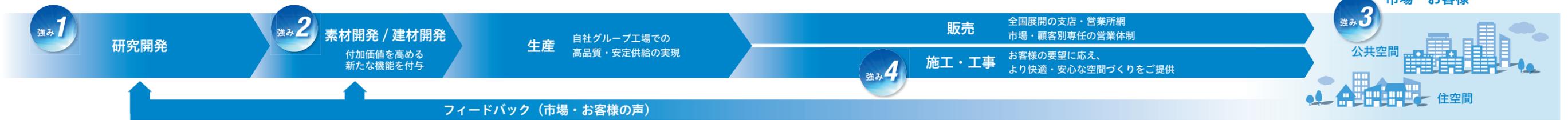


ビジネスモデルと強み

大建工業グループは、持続可能な素材の可能性と安全・安心・健康・快適な空間を追求する「①研究開発力」、さまざまな機能を付与した素材・建材を生み出す「②製品展開力」、幅広いプロフェッショナルな顧客と長年にわたり構築してきた「③顧客基盤」、そして素材・建材の開発から空間づくりの施工・工事までを手掛ける「④一貫体制」の4つの強みを活かし、持続的な価値創造に取り組んでいます。



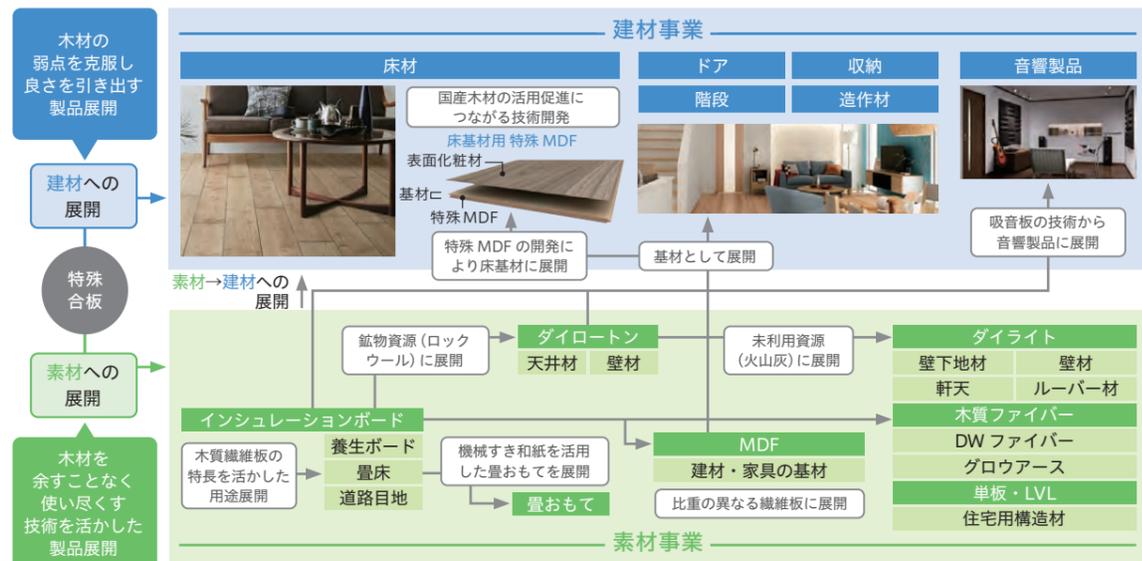
強み1 研究開発力 持続可能な素材の可能性と安全・安心・健康・快適な空間を追求

- 大建工業は、終戦直後、木材を貴重な資源として有効活用し戦後復興を通じて社会に貢献することを目指し創業しました。
- 木材を有効活用する技術として、①木材の弱点を克服し良さを引き出す、②木材を余すことなく使い尽くす、という2つの考え方を軸に研究開発を行っています。
- 木材以外への展開として、木質繊維を扱う技術を応用し、未利用の鉱物資源を活用する技術開発も進めてきました。
- さらに生み出した素材や技術を活かすフィールドとして、人々が安全・安心・健康・快適に過ごせる空間を追求する研究開発にも展開しています。



強み2 製品展開力 高性能製品で新たなスタンダードを生み出す

- 大建工業グループには、再生可能資源である木材や未利用資源であった火山灰など持続可能な資源を活用した素材を活かし、人々が日常を過ごす空間を安全・安心・健康・快適にする機能を付与した製品で、新たなスタンダードを生み出す力があります。
- 創業当時の事業である特殊合板で培った技術をベースに、木質資源から鉱物資源を活かした素材に、また素材を基材として利用しながら、さらに付加価値を高めた建材へと展開しています。
- これらの製品展開力が、変化への対応力となり、事業の持続可能性にもつながっています。



強み3 顧客基盤 プロフェッショナルな顧客との信頼関係

- 大建工業グループは、住宅・建築業界から各種メーカーまで幅広いプロフェッショナルな顧客との長年にわたる取引により、信頼関係を構築しています。
- これらの顧客から得られるニーズや情報を、品質や使いやすさといった日々の改善の取り組みに反映することはもとより、次なる素材・建材の開発、さらには研究開発にフィードバックすることで新たな価値を提供し続けています。

主要なお客様

事業主・施主・一般ユーザー					
デベロッパー	リフォーム店	工務店	ビルダー	ハウスメーカー	各種メーカー
ゼネコン	設計事務所・デザイナー	流通店			

大建工業グループ

強み4 一貫体制 素材・建材の開発から施工・工事までを手掛ける

- 素材や建材はそのままでは機能せず、性能を発揮させるには施工・工事が必要です。
- 大建工業では、素材・建材といった製品の販売だけでなく、施工・工事を担うグループ会社と連携し、オフィスビルや公共施設などの内装工事から、住宅リフォーム工事、マンションリノベーションまで3つの領域で施工・工事、空間づくりを手掛けています。
- 川上に位置する素材から建材、さらには空間づくりである施工・工事まで一貫して手掛けることにより、バリューチェーン全体で価値を提供することができます。
- 施工・工事の現場で得られたニーズを省施工製品や工法の開発につなげています。

