

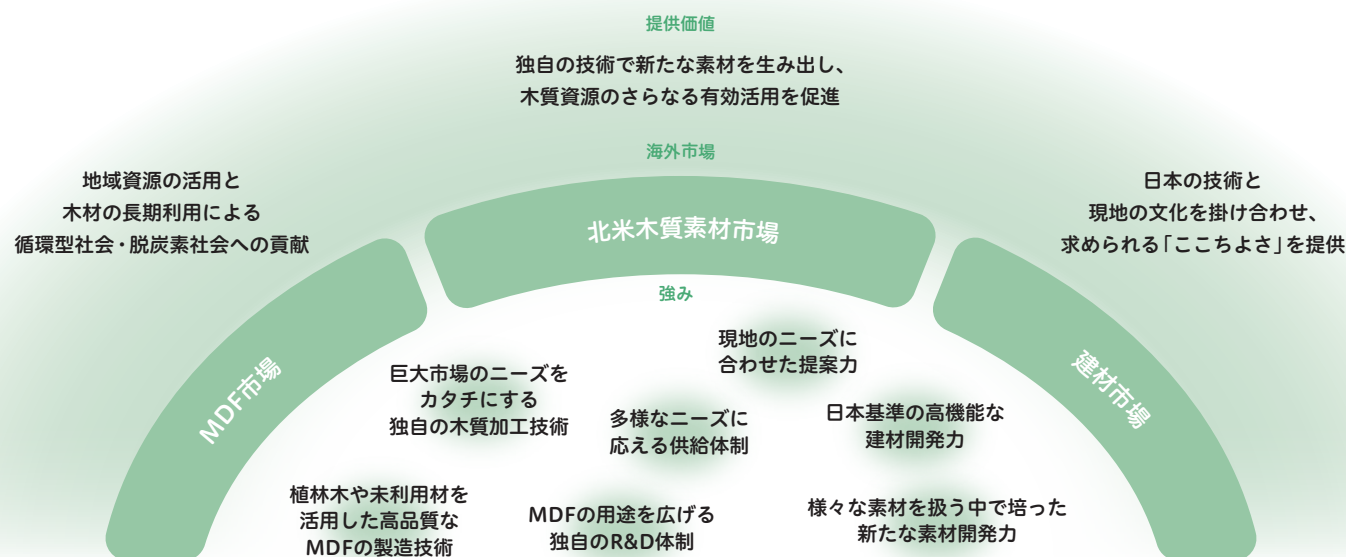
海外市場

サステナブル素材を強みとしたグローバル展開の加速

海外市場の素材事業では、マレーシア、ニュージーランドで生産するMDFの販売に加え、

カナダ、米国で単板、LVL、低圧メラミン化粧板を中心とした木質素材の生産・販売により拡大を図っています。また、素材を活用して海外での建材事業も拡大していきます。

ずっと こちいいね



Voice

海外事業を取り巻く環境は、長引く円安やコスト上昇に加え、中東情勢悪化の影響もあり、依然として不透明かつ厳しい状況が続いております。このような環境下においても、当社は攻めの姿勢を貫き、今期より北米DNAL社において新木質ボード『DIO woodcore』の製造・販売を開始いたします。『DIO woodcore』は、将来的に価格高騰や入手困難が懸念される南洋材合板（ラワン合板）の代替材料として、北米市場から大きな期待を寄せられております。まずは生産体制の立ち上げを確実に進め、海外事業を牽引する新たな柱へと成長させてまいります。さらに、次世代の柱となる新規事業を創出することも重要な使命と位置付けており、当社の強みであるボード製造技術や音響技術を活かし、海外事業展開を積極的に推進してまいります。そのためには、これまで以上にR&Dセンターや国内事業との連携強化が不可欠です。今後もDAIKENグループ一丸となり、海外市場の拡大に向けて、挑戦し続けてまいります。



取締役 執行役員
海外事業統括 担当
竹原 章宏



海外市場

MDF市場

マレーシア、ニュージーランドの2カ国4工場体制で木材の端材等を有効活用したMDFの生産を手掛けています。

木質ボードの中でも寸法安定性、加工・表面適性の高いMDFを、樹種や製造ラインの特徴を活かして世界中で販売しています。

製品の特長

広葉樹『TEKWOOD』

マレーシア

- 優れた寸法安定性
- 優れた耐水性
- 未利用資源の活用、原材料の安定調達



針葉樹『CUSTOMWOOD / DSL MDF』

ニュージーランド

- 表面化粧に影響を与えにくい淡色表面
- 滑らかな表面性
- 未利用資源の活用、原材料の安定調達



生産拠点

DAIKEN SARAWAK SDN.BHD.

設立：1994年2月
所在地：マレーシアサラワク州
ピンツル
年間生産能力：120,000m³



DAIKEN MIRI SDN.BHD.

設立：1996年9月→2005年
2月にグループ化
所在地：マレーシアサラワク州
ミリ
年間生産能力：120,000m³



DAIKEN NEW ZEALAND LIMITED

設立：1976年→2009年
2月にグループ化
所在地：ニュージーランド
カンタベリー地区
ランギオラ市
年間生産能力：110,000m³



DAIKEN SOUTHLAND LIMITED

設立：1993年11月→2018年
4月にグループ化
所在地：ニュージーランド
サウスランド地区
ゴア市
年間生産能力：200,000m³



トピックス

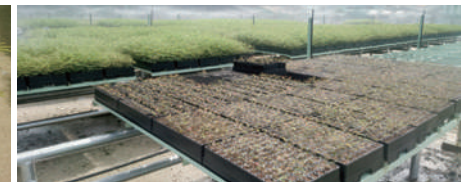
持続可能なMDF生産へ：

DAIKEN SARAWAKが種子調達からの一貫体制を構築

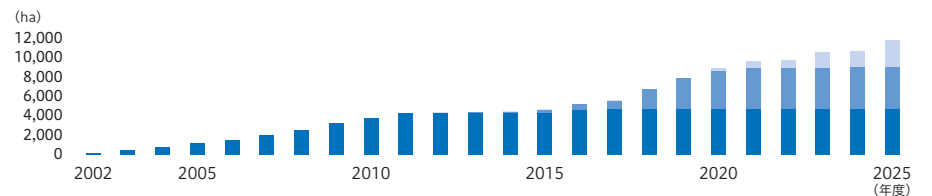
DAIKEN SARAWAK (以降DSK) では、MDF原料であるアカシアの植林事業に加え、自社MDF工場敷地内に苗畑を設置し、2025年12月よりアカシヤマンギウムの苗木生産を開始しました。2026年5月には、自社苗畑で育てた苗木による植林も開始しています。苗畑では現状月間6万本の苗木生産を実施しており、約50ha分の植林面積を賄うことができます。苗木は播種から約3カ月で植林可能な大きさまで成長し、植林後は約6年で伐採されます。DSKは、種子調達から播種、育苗、植林木育生、自社植林木を活用したMDF生産までを一貫して手掛ける体制を構築しました。加えて、生長要因の分析、将来の他樹種展開も見据えたデータ蓄積を進め、持続可能性の高いサプライチェーンの確立を推進しています。



アカシヤマンギウムの苗木生産の様子



マレーシア サラワク州における植林累計面積



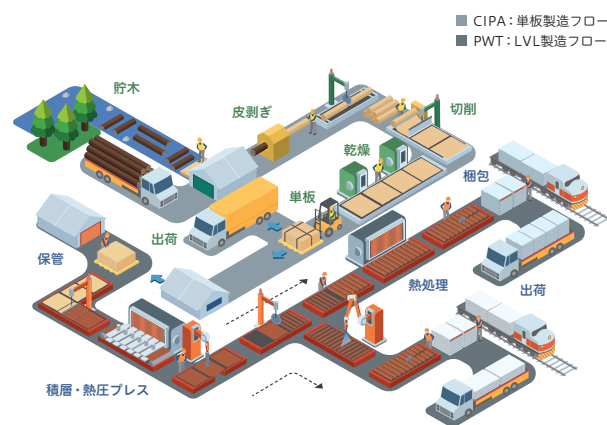
北米木質素材市場／建材市場

北米木質素材市場

北米市場における新木質ボードや
単板・LVLの製造・販売拡大

2019年、カナダの単板工場CIPA社と米国のLVL（単板積層材）工場PWT社をグループ化し（PWT社は2022年8月に持分法適用会社に移行）、北米の木造住宅市場へ本格的に参入しました。2022年には、PWT社がLouisiana Pacific社からLVLの製造・販売を中心とする住宅用構造材製造事業を取得し、事業規模を拡大。2024年7月には、カナダ・オンタリオ州で低圧メラミン化粧板を製造するPanolam Industries Ltd.（現DNAL社）の株式51%を取得して子会社化し、これらの取り組みによって、北米における木質素材の供給体制と製品ラインアップ強化を図ってきました。2026年7月には、新たな木質ボード『DIO woodcore』の生産を開始する予定です。米国の住宅市場は日本と比べて大きな市場規模を持ち、今後もその状況が続くと見込まれています。当社はこうした市場環境を追い風に、グループ会社との連携を一層強化しながら、より付加価値の高い製品展開を進めることで、北米木質素材事業の持続的な成長と収益拡大を目指します。

単板・LVL製造フロー



建材市場

インドネシアを拠点に、
建材事業のグローバル展開を強化

2015年11月に設立したインドネシアの自社生産拠点PT.DAIKEN DHARMA INDONESIAでは、主にイギリスや台湾に向けた木質系内装ドアを製造・輸出しています。インドネシア国内市場においては、パートナー企業との協業のもと、戸建て住宅やアパートなどの住宅分野に加え、病院、学校、オフィスなどの非住宅分野へもプロジェクトベースで製品を納入しています。市場ニーズに即した新たな商材の開発や販路拡大に積極的に取り組むことで、建材事業のグローバルな競争力の強化と事業基盤の拡充を進めています。



工場内の様子

生産拠点

DAIKEN North America Ltd.

設立：1976年→2024年
グループ化
所在地：カナダ オンタリオ州 ハンツビル
事業内容：低圧メラミン化粧板の製造



CIPA Lumber Co. Ltd.

設立：1968年→2019年
グループ化
所在地：カナダ ブリティッシュコロンビア州 デルタ市
事業内容：単板製造



Pacific Woodtech Corporation

設立：1998年→2019年
グループ化
所在地：米国 ワシントン州 バーリントン市
事業内容：構造用LVLおよびWood I-Joistの製造



PT.DAIKEN DHARMA INDONESIA

設立：2015年
所在地：インドネシア共和国ジャワ島東ジャワ州 スラバヤ市
事業内容：住宅機器製造



『DIO woodcore』



DAIKENの歴史は合板製造から始まり、耐水性に優れた特殊合板の開発など、常に新しい価値を創り出してきました。環境に配慮したサステナブルなものづくりの姿勢は、今も当社のDNAとして受け継がれています。そして2026年、ついに誕生する『DIO woodcore』。長年「合板でなければならない」とされてきた領域を置き換える画期的な物性を備えた木質ボードです。まさにDAIKENのDNAが生み出した世界初の新素材。その誕生に向けた最前線の熱気をお届けします。



①完成した新建屋と駐在員・立ち上げメンバー ②、③社内公募による立ち上げメンバーの作業の様子 ④既存ラインでの試作の様子

【現地レポート】新木質ボード『DIO woodcore』の量産試作がいよいよ始動！

カナダ最大の都市トロントから北へ約200km。自然豊かなリゾート地でありながら、冬は氷点下20～30度にもなる豪雪地帯のハンツビルに、DAIKEN North America Ltd. (DNAL) はあります。2024年7月の設立直後から新事業の準備を進めてきましたが、厳しい積雪の影響で新建屋の建設が数カ月遅れる試練に見舞われました。しかし、現場はただ完成を待つことはしませんでした。今回は既存のパーティクルボード製造ラインを流用しながら改造するといった初の試みに挑戦し、困難を伴いながらも着実にプロジェクトを前進させてきました。さらに、通常は新ライン完成後に試作を行います。先行して既存ラインを使った試作テストを行うことで、製品仕様は確定に近い状況まで仕上がっています。本事業は「木材資源の活用」や「地域貢献」の面から現地での期待も高く、カナダ政府とオンタリオ州から総額約18億円の補助を受け、地元メディアにも取り上げられました。今年5月には既存ラインを停止し、いよいよ新設備の据え付け工事がスタート。このレポートが皆様のお手元に届く頃には、新ラインの調整や量産試作が本格的に始動し、試験販売に向けた熱気はさらに高まっていることでしょう。

Voice

この新木質ボード事業は、当社のR&Dセンター新設後、独自技術を事業化する初の案件であり、伊藤忠商事の完全子会社となってから同社と共同で進める初の大型プロジェクトでもあります。生み出す製品が世界初であることは当然ながら、買収した工場の既存ラインを全く異なる製品用に改造する手法、社内公募による立ち上げメンバーの選出、海外での巨額補助金の獲得など、まさに「初尽くし」のプロジェクトです。前例がない分、想定外の出来事が次々と湧き起こり、関係者は日々「挑戦」の連続です。さらに、本事業の成功がもたらす効果は非常に大きく、伊藤忠グループ内や業界全体からの注目度も高いため、私自身、これまでに経験したことのない重圧を感じているのも事実です。しかし、そんな厳しい状況下であっても、現場のメンバーは誰一人として下を向いていません。全員がやる気に満ちあふれ、充実した表情で困難に立ち向かう姿を目の当たりにするたび、「このプロジェクトは必ず成功する」という強い確信が湧いてきます。



執行役員
海外事業本部長 兼 北米事業部長
伊藤 圭