海外市場

戦略　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。

事業×市場の成長戦略

海外市場

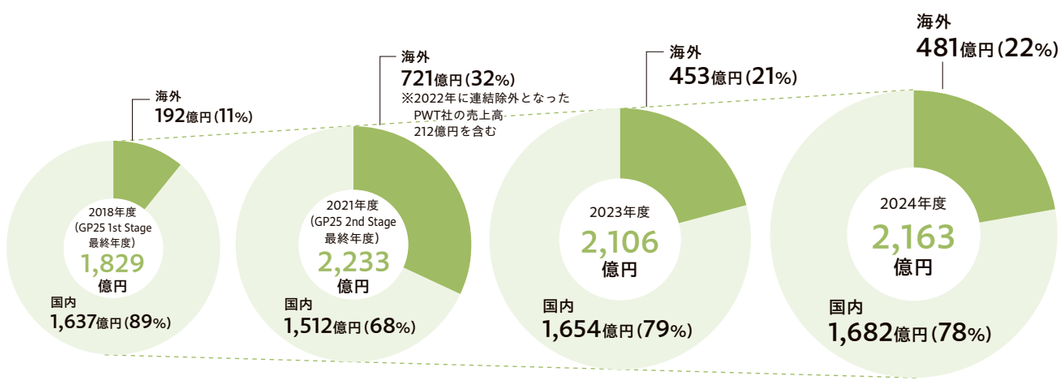
素材事業

市場環境・潜在ニーズ	具体的な製品・取り組み例／アイデア
●合板代替資源への関心の高まり ●環境意識の高まりに伴うサステナビリティ素材活用の要求 ●高品質な木質素材に対する需要の拡大	●北米市場における新木質ボード・単板・LVLの製造・販売拡大 ●アジアなど、人口拡大エリアにおけるMDFやサステナブル素材の新生産拠点の立ち上げ検討

建材事業

市場環境・潜在ニーズ	具体的な製品・取り組み例／アイデア
●米国は日本の約1.7倍に上る世界最大の木造住宅市場 ●米国内では移民を含めた人口増が続いており、住宅に対する需要が底堅い ●新築の住み替えに伴い家具や建材ニーズが見込まれる	●素材事業はじめ国内で培った技術・ノウハウを活かし建材事業へ展開 ●成長市場へ進出するための需要獲得に向けたグローバルな営業力・マーケティング力の強化

国内・海外売上比率推移



Voice of Employee

海外事業戦略部は海外拠点の管理を主な業務としており、私は品質管理、新製品開発、各種認証や安全関連といった定性的な分野を担当しています。また、本社部門と海外拠点をつなぐ“懸け橋”としての役割も担っており、駐在員やナショナルスタッフへ業務を依頼する際には、「わかりやすさ」を常に意識しています。特にメールやWeb会議といった非対面のやりとりでは、相手にこちらの真意が正しく伝わらないこともあるため、丁寧な説明と日々のこまめなコミュニケーションが肝要です。海外事業に関わるメンバー全員が同じ方向を見据え、一体となって業務を進められるような信頼関係の構築を大切にしてきました。
また、当部は2025年4月の改称に伴い人員の拡充を行いました。これまでのサポート中心の業務から、定量的な管理や内部統制の強化へと役割が広がっており、今後はより戦略的な機能を担っていきたいと考えています。そのためには国内での管理業務だけではなく、海外拠点でも自律的に活躍できる人財の育成が不可欠です。今期からスタートする「海外経営人財育成プログラム」を通じて、より多くの社員に海外市場や拠点への理解を深めてもらい、海外事業のさらなる発展に貢献していきたいと思います。

海外事業戦略部
リーダー
坂本　一輝

私は海外営業部シンガポール支店で、MDFを中心とした木質素材の営業を担当しています。フィリピンやインドネシアといった東南アジアの非日系顧客への対応をはじめ、近年は欧州および北米市場の新規開拓にも注力しています。海外での営業活動は、日本国内とは異なる文化や価値観、商習慣に対応する力が求められ、コミュニケーションを取るのにも苦労が多いと感じます。日本人的な感覚で海外の方々と仕事をするとうまくいかないことも多いため、相手の立場や文化を理解したうえで仕事の進め方や物事の伝え方を工夫するようにしています。
これまでシンガポール支店ではアジア・オセアニア圏を中心に事業を展開していましたが、海外事業の多角化に伴い、木質素材の需要が高い欧州・北米市場にも積極的に営業活動を行っております。時差の関係で、連絡や打ち合わせの時間調整に苦労する場面もありますが、自分の提案が新たな販路につながり、海外市場の売上拡大に貢献できることに大きなやりがいを感じています。
今後も市場の動向を的確に捉え、各地域に適した製品提案を行いながら、当社のグローバル展開をさらに推進していきたいと考えています。

海外営業部
シンガポール支店
畠山　大輝

Voice of Executive

海外事業本部では現長期ビジョン「GP25」で掲げる海外市場拡大のため、世界最大の木造住宅市場である北米を中心に積極的な投資を行い、事業規模の拡大を図ってきました。北米市場が順調に成長する一方で、長らく海外事業の中核を担ってきたMDF事業は、世界的な需要低迷、急激な変動費高騰、為替変動などの外部環境の影響によって低下した収益力の改善が喫緊の課題です。データ分析を活用した販売戦略・体制の再構築、横断型コスト最適化プロジェクト、AI検査システムの導入や環境対応製品開発など、新技術も積極的に取り入れ、事業構造を抜本的に見直す改革を製造・販売一体となって進めています。
また、2024年7月にグループ化したDAIKEN North America Ltd.(DNAL社)では、当社R&Dセンターが独自に開発した新木質ボード『DIO woodcore』の生産体制を整えており、2026年春ごろの販売開始を目標としています。南洋材合板と同等の性能を担保しつつ、サステナブルな木材資源を活用した『DIO woodcore』は、合板代替の新素材として北米市場拡大を牽引する製品となるでしょう。
これらの重点課題を確実に実行するとともに、次世代の海外活躍人財を育成する「人的資本経営推進プロジェクト」など、海外事業の基盤強化を進め、次期長期ビジョン「TryAngle 2035」の好スタートにつなげていきたいと考えています。

執行役員
海外事業本部長
伊藤　圭

海外市場

MDFによる展開

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を有効活用したMDFの生産を手掛けています。樹種や製造ラインの特長を活かし連携を図ることで、新たな価値を付与した製品の展開と海外市場でのさらなる販路拡大を推進していきます。

製品の特長

マレーシア

樹種：広葉樹「TEKWOOD」

■優れた寸法安定性
高温・高湿でも寸法変化が小さく反りが起こりにくいため、収納、建具などに広く利用されています。

■優れた耐水性
水や湿気を吸収した時の膨れが小さいため、耐水・耐湿が要求される窓枠（サッシ枠）やフロアー台板などでも使用が可能です。

■未利用資源の活用、原材料の安定調達
製材・合板工場から出てくる端材などの未利用資源の活用に加え、植林木（アカシア）の利用を促進しています。

ニュージーランド

樹種：針葉樹「CUSTOMWOOD/DSL MDF」

■表面化粧に影響を与えにくい淡色表面
下地が透けやすいシートをラミネートしても化粧表面に影響がでにくいのが特長です。

■滑らかな表面性
長い木質繊維を活かした表面は滑らかであり、ラミネートや塗装などに適しています。

■未利用資源の活用、原材料の安定調達
工場が立地するニュージーランドは、計画的に植林された針葉樹が豊富にあり、この針葉樹を主な原料として使用することにより、原材料を安定的に調達しています。

生産拠点

DAIKEN SARAWAK SDN.BHD.

設立：1994年5月
所在地：マレーシア
サラワク州ビンツル
年間生産能力：120,000㎥

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：110,000㎥

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：120,000㎥

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：200,000㎥

マレーシアでの植林活動

木質原料の安定調達の実現に向け、2002年からマレーシアのサラワク州でアカシアの植林を開始し、累計植林面積は10,500ha以上となりました。今後も、植林木の管理育成と共に、自社植林地の拡大を進めていきます。

苗畑の様子

建材の展開

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

北米における木質素材の展開

当社は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、北米の木造住宅市場への本格参入を開始しました。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、子会社化しました。これらの取り組みにより、当社は北米における木質素材の供給体制と製品ラインアップを強化しています。2024年の米国住宅着工件数は136万4000戸※で、日本の約1.7倍と大きな市場規模を維持しており、今後も移民政策による人口増加や住宅供給不足、ミレニアル世代の需要拡大などを背景に、底堅い住宅需要が続くと予測されます。当社はこうした市場環境を追い風に、北米での木質素材事業の持続的成長と収益拡大を目指します。

※2025年1月17日にアメリカ商務省が発表

生産拠点

DAIKEN North America Ltd.

設立：2024年
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、販売

CIPA Lumber Co. Ltd.

設立：1968年
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
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及びWood I-Joistの製造

新木質ボード事業化に向けた取り組み

少子化などによる国内住宅市場の縮小が見込まれるなか、DAIKENグループは、世界最大の木造住宅市場である北米を重点戦略地域と位置づけ、海外での木質素材事業の拡大を推進しています。DNAL社の子会社化は、MDFやLVLに続く製品ラインアップの拡充を目的としたものであり、現在開発に着手している自社開発の新たな木質ボードである『DIO woodcore』は、持続可能な地域材を活用する「地産地消型」の製品開発にも貢献する見通しです。
DNAL社では、既存の低圧メラミン化粧板の製造に加え、高性能かつサステナブルな木質ボード『DIO woodcore』の開発・製造拠点としての活用を計画しており、2026年4月の生産開始を目指しています。既にプロトタイプの開発は完了しており、現在は製品化に向けた準備が着実に進んでいる状況です。
『DIO woodcore』は、合板に代わる高強度・高剛性・高平滑性を備えた木質ボードで、カナダ産材を原料とした地域循環型の環境配慮製品です。2024年4月には、米国で開催された展示会「NWFA Expo」にて床材用途として初めて出展し、市場から高い評価を得ました。
今後は、床材基材をはじめとする多様な用途での展開を視野に入れ、量産および市場投入に向けた体制整備を進めていきます。

「NWFA Expo」出展の様子

『DIO woodcore』を床基材に用いたイメージ