

ニューイヤー談話

社会課題に「接着剤」で最適解を

R & D部門を強化し、次の20年に向け着実な変革を継続

スコット・A. パーガンディー氏
積水フーラー 代表取締役社長

積水化学工業と米国のH.B.フーラーという大手化学メーカーのジョイントベンチャーとして2005年4月に設立された積水フーラー（東京都港区）は、“環境問題”や“物流問題”に対応可能な製品ラインナップと斬新な提案力で、今年も食品・飲料および包装産業からの注目が高まりそうだ。本誌新年号では、同社で代表取締役社長を務めるスコット・A. パーガンディー氏に、これまでの事業展開や企業の特徴、また今後の展望などを語っていただいた。（取材・構成／吉沢文雄）

パーガンディー氏は、幅広い経営管理とエンジニアリングの経験を持ち、また高いビジョンの成果を上げた専門的リーダーだ。かつて、ヘンケ

ルコーポレーションおよび旧モービル（現エクソンモービル）で重要なポジションにも就いていた。H.B.フーラーには2015年から勤務しており、2016年から2020年まではグローバル製品マネジメントおよびマーケティングのディレクターとしてリーダーシップを発揮し、約5億5000万ドル（現在のレートで約852億5000万円）規模の事業展開で管理を経験。2020年から2023年まで副社長の職務に就任し、約14億ドル（同・約2170億円）の規模を誇るグローバルエンジニアリング接着剤製品ポートフォリオのリーダーシップと管理を担当した。2023年7月から現職。

イノベーションを最大化すべく

今年で設立から20年になる積水フーラーが、その事業展開で特にフォーカスしているのは、機能性に優れた接着剤とシーリング材の2つです。特に接着剤では、その事業を通じてお客さまが抱えるさまざまな問題解決に取り組んできました。また企業としては、いつもイノベーションを中心に物事を考えるようにしています。

社員数の構成で見た場合、最大の規模となるのが「R & D（研究開発）部門」と「テクニカルサービス部門」となります。この2部門に多くの人員を割く最大



スコット・A. パーガンディー氏。日本の文化と歴史に深い関心を持ち、京都を愛するという一面も。

の理由は、市場の中で重要なポジションを維持する上で、この2部門こそが当社のイノベーションを最大に発揮できると考えるためです。

R&D部門は親会社の1つである米国のH.B. フーラーにもあるため、ベストプラクティスや情報をシェアし合うことで、お客さまを含めた全体最適への貢献が可能です。実際に成功事例を共有することにより、それぞれの市場の独自性に適用可能なヒントも見つけられました。

例えば、ブラジルとインドと日本では、マーケットから求められるニーズも異なります。そのため、日本および世界各地で開発された製品の先進的な成功事例を持ち寄り、さらに研究することで、それぞれの異なるマーケットに合わせた活用ができるようになるのです。

そのように、ほかの国や地域のR&D部門と協力し情報交換を深めていくことで、結果的に新製品の開発や提案に生かせるのが、日本における当社の大きな強みになっていると思います。

例えば、日本のマーケットだけを見るのではなく、ほかの国や地域の成功事例を研究することにより、それらを日本向けの独自製品開発にも反映できるでしょう。あるいは、日本で特殊な技術を開発した場合、それが世界各地で、さらに進化したものへと発展する可能性も大いにあるわけです。

このように世界とコラボレートできる点が、大きなアドバンテージと言えます。

原点は「包装・紙加工製品」

改めて当社の事業領域を説明すれば、「衛生材料」と「包装・紙加工製品」が大部分の売り上げを占めております。販売数量と売上金額の両方でボリュームがありますし、実際に力を入れている事業領域です。残りが「住宅建材」と「機能性接着剤」になります。

これらの事業領域の中でも「包装・紙加工製品」は、当社が20年前にスタートした時点から手掛けていたものです。国内における同領域のビジネスは、H.B.フ



創業時から事業領域の中心を占める「包装・紙加工製品」



出荷される状態のホットメルト接着剤



「SFグリーンメルトシリーズ」

ーラーの強い協力で進行してきたと言っても過言ではありません。H.B.フーラーは包装・紙加工製品分野のグローバルリーダーであり、同社との協業は、当社が国内ビジネスを進める上で大変に有益でした。また、学ぶことも多くありました。

当社にとって主力製品のホットメルト接着剤とは、加熱で熔融状態となり、冷却再固化で接着可能とな

る接着剤です。英語 (Hot Melt Adhesives) の頭文字を取りHMAと表記される場合もあります。当社からは固体の状態出荷され、納入先でHMA塗工された後、最終製品の中に固体として包含されます。合成ゴム系ホットメルト接着剤の用途は、素材として紙、プラスチック、不織布、フィルムなどとなり、それぞれからまた細かく枝分かれしていきます。

包装材料用途では、飲料用の段ボールケースをはじめ、最新ではキャップ付き紙容器をはじめとするカートン類、また紙袋まで、さまざまな要求性能を持つ幅広い用途の包装形態に対応しております。当社では用途に応じたオレフィン系ホットメルト包装用接着剤を数多くラインナップしておりますが、近年は製品開発の中で、環境対応とサステナビリティ(持続可能性)を意識する取り組みも進んできました。その成果が、3年前に発売した「SFグリーンメルトシリーズ」です。バイオマスマーク認証品であり、環境に配慮した低温塗工タイプの「パッケージ用」、低温から高温まで幅広い粘着特性を持つ「テープ&ラベル用」の2種類をラインナップしております。

これらのようなさまざまな製品への取り組みを通じ、市場やお客さまに対しより良い製品を提供していくことは、私たちにとってもチャレンジングな試みであり、常に努力し優れたものをどのように提供していくかが最大の課題だと認識しております。この姿勢は、親会社の積水化学工業とH.B.フーラーにも共通したものであり、それぞれが社会課題の解決に向けた積極的な貢献を目指しています。



本文では触れられていないが、重要な製造拠点の1つとなる浜松工場

その社会課題とは、直近ならば環境問題であり、また「2024年問題」に象徴されるような物流問題も挙げられるでしょう。物流資材としての段ボール自体が環境配慮型の製品と言えますが、段ボール箱に詰められた食品や飲料などの商品をいかに効率良く運ぶかについて、当社ではホットメルト包装用接着剤での解決策を提案したいと考えております。(次号以降に関連記事)

若い世代の声にビジネスチャンスが

私は2023年7月から積水フーラーの代表取締役社長を務めておりますが、日本は決して簡単な市場ではないと認識しております。お客さまの多くは環境問題とコスト削減に真剣に取り組まれていることから、当社が何を提供できるかを、常に重要視していかねばなりません。

また、これは日本の市場に限ったことではありませんが、お客さまが新しい技術を受け入れる姿勢は、多くの国や地域で同様の傾向を示しています。言い換えるならば、そのようなお客さまからのニーズを受けて、製造者側が変化せざるを得ないという状況が、近年は加速しているように感じます。特に若い世代は柔軟な発想を持っていることから、さまざまな新しい要望やご提案をお寄せくださいます。そんな彼らの声をオープンマインドで受け入れ、それに対応していくことが、当社にとって新たなビジネスチャンスにもつながると考えます。

継続的に、少しずつでも確実に変革を積み重ねる、これが結局は成功につながると思います。そのスタンスで当社は、設立から20年間、日本での展開を続けてきました。これは次の20年に向けても同様であり、明るい未来を見据えつつ、一足飛びではなくコツコツと積み上げていく努力が重要でしょう。

今後も新しい製品や新たなソリューションに向けての研究開発を継続します。それによって、当社のシェアだけでなく、ホットメルト接着剤のマーケット拡大にも貢献したいですね。

