アンビシャス

抱負を語る

研究開発に多くの人員

世界の情報を新製品開発にも活用

接着剤やシーリング材などの開発・製造・販売を行う積水フーラー（東京都港区）は、昨今の〝環境問題〟や〝物流問題〟にも対応可能な製品ラインアップと斬新な提案力に定評が高い。同社代表取締役社長のスコット・パーギャンディー氏に、これまでの事業展開や今後の展望を語ってもらった。

◇　◇

積水化学工業と米国H．B．フーラーのジョイントベンチャーとして2005年に設立された当社が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です。特に接着剤事業を通じ、お客さまが抱えるさまざまな問題解決に取り組みました。

社員数の構成で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」です。この2部門に多くの人員を割くのは、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。

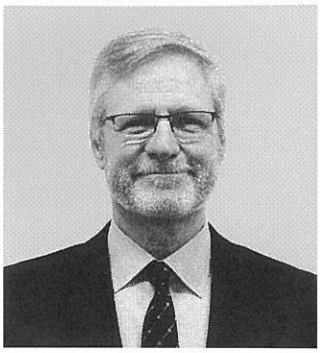
R&D部門はH．B．フーラーにもあるため、ベストプラクティスや情報をシェアし合うことで、お客さまを含めた全体最適への貢献が可能です。事実、成功事例の共有で、各市場の独自性に適用可能なヒントも見つけられました。

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が異なります。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、それぞれのマーケットに合わせた活用が可能になるのです。

このような製品の先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、当社の大きなアドバンテージと言えるでしょう。（以下、次号）

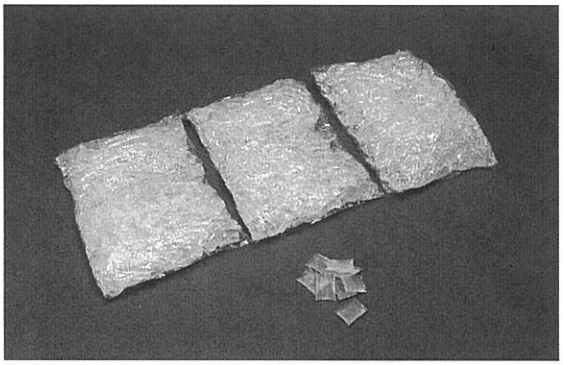
◇　◇



積水フーラー
代表取締役社長

スコット・パーギャンディー氏

パーギャンディー氏は、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。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15年から勤務し、16年から20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5億5千万ドル（現在のレートで約852億5千万円）規模の事業展開で管理を経験。20年から23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。23年7月から現職。



主力製品のヒートシール接着剤

日報ビジネス株式会社「週刊包装タイムス」2025年3月3日号 掲載