



# 1年間のチームワークとコラボレーション

MBCC 統合の最新情報

スペイン：  
生産量と価値が向上

パウダー製造ラインの  
移転に成功

Sika Japan の  
成功の方程式

イノベーション、統合、インス  
ピレーションが重要な要素

ヨーロッパ北部：  
新しい防水モルタル

革新的なポートフォリオが  
お客様にメリットをもたらす

成長意欲のある  
Sika US

新事業部門  
Sika Facades を設立

BUILDING TRUST



# 1年間のチームワークとコラボレーション

## MBCC 統合の最新情報

主な功績	3
「一丸となれば、業界を発展させる重要な役割を果たせます」	4
スペインの共同生産拠点で生産量と価値が向上	7
イノベーションとデジタル化に向けての SIKA の強い決意	9
SIKA JAPAN の世界的成功の方程式：イノベーション、統合、インスピレーション	11
最高を生み出す異動	13
協業の成功例	15

MBCC の買収が完了し、Sika に加入した MBCC の拠点がある 60 以上の国々で統合初日のお祝いをしてからわずか 1 年。この 1 年で、私たちは多くの素晴らしい成果を上げてきました。シナジーを生むイニシアティブは組織全体で 1,000 以上を数えます。最初の 8 か月だけで 4,100 万スイスフラン規模のシナジーを達成できた結果、2026 年のシナジー目標は 1.8 ~ 2 億スイスフランに引き上げられました。ブランド統合計画は 8 か国で策定されており、統合はフルスピードで進んでいます。また、ERP システムはすでに 28 か国で統合に成功しています。当社は強力なイノベーションパイプラインを開発しただけでなく、さらに強力な補完的製品ポートフォリオをお客様に提供できるようになりました。私がこの統合で個人的に声を大にしてお伝えしたいのは、熱心で意欲が高い Sika 社員と元 MBCC スタッフが多数協力し、将来の成長に向けて最強のプラットフォームを構築しているのを目の当たりにしたということです。これまで 1 年間協力してきましたが、この統合は大成功だと胸を張って言えます。皆さんの尽力に感謝するとともに、Sika が今後ますます強力になっていくことを楽しみにしています。[ビデオメッセージへのリンク](#)

最高経営責任者  
THOMAS HASLER



責任者：Dominik Slappnig  
編集者：Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

商標「Master Builders Solutions」は、Construction Research & Technology GmbH (ドイツ) のライセンスに基づき使用しています。

SIKA AG  
Zugerstrasse 50  
6341 Baar  
Switzerland  
連絡先  
電話 +41 58 436 68 00  
[www.sika.com](http://www.sika.com)

表紙写真：フロリダ州オーランドの Build24 展示会での Sika Facade チーム



私たちのチームは昨年、旧 MBCC の人員、資産、製品ラインを Sika に統合するという偉大な仕事を成し遂げました。また、旧 MBCC の IT システムの Sika への統合にも着手し、強力で高効率な共同 ERP システムを構築しました。他社製品以上に革新的かつ持続可能な製品やソリューションをベースとしていますので、私たちの共同製品群が非常に強力であることはすでに明らかです。このニュースレターでは、最新の研究開発プロジェクトとイニシアティブを振り返るとともに、多数のコラボレーションや成功の例を紹介します。定期的に行われている現状把握調査から、私たちは正しい方向へ進んでいること、そして新しい同僚たちがすでに Sika ファミリーの一員であることを身にしみて感じています。私は非常に楽観的に考えており、2024 年は大きなチャンスのある年であると確信しています。

建設部門長  
IVO SCHAEGLER

# 主な功績

統合から1年後

**6,000 名**

統合後の従業員数

**1,000 件以上**

現在進行中の、  
シナジーを生むイニシアティブ

**1.8 ~ 2 億スイスフラン/年**

2026 年までの予測シナジー

**61 か国**

シナジーが生まれたと  
報告された国

**3 拠点**

新たな進出先の国に  
置かれる組織の数

**8 件**

策定済みのブランド統合計画 -  
全速力で前進

**4,100 万スイスフラン**

最初の 8 か月で達成できた  
シナジー

**28 件**

統合に成功した  
ERP システムの数

**強力な**

補完的製品  
ポートフォリオ

# 「一丸となれば、業界を発展させる重要な役割を果たせます」

Sika チームとお客様が今回の統合をどのように見ているかをご紹介します。

## SIKA チーム

### MATT KUNKEL

カナダ、中部地域担当副社長 - 商業建設、  
床材および建築仕上げ部門



「Sika による買収は、MBCC の歩みにおいて極めて重要な瞬間であり、エキサイティングな機会と成長の可能性に満ちた新たな章の幕開けとなります。私たちは Sika ファミリーとの統合が進む中で、

Sika の世界的なリーダーシップとビジョンにインスパイアされています。私たちは共に、統合で得たパワーを活かしてイノベーションを推進し、お客様に卓越した価値を提供し、業界の未来を形作ることを楽しみにしています。」

### CAM VAN NGUYEN

ベトナム、プロジェクトマーケティング  
スーパーバイザー



「2 つの組織のマーケティング力を組み合わせることで生み出されるシナジーは、当社のマーケティング戦略をさらなる成功へと導く可能性を秘めています。それぞれの強み、リソース、専門知識を活用することで、私たちは真に革新的なソリューションを建設業界にもたらし、お客様に付加価値を提供できるようになります。最高のテクノロジーを実現できるという当社の自信は、建設業界の刻々と変化するニーズに対応可能な一流の製品とサービスを提供しているという揺るぎないコミットメントの表れです。私たちが一丸となれば、目覚ましい成果を上げて、業界を発展させる重要な役割を果たすことができます。」

## お客様



「長年の顧客として、MBCC グループのオーナーが変わったことを知ったとき、私たちは何を期待できるのか分かりませんでした。移行はすぐにスムーズに行われ、イノベーションとサステナビリティへの取り組みは引き継がれていると実感しました。専門知識と補完的な製品の両方を持つ新たな Sika の誕生により、当社のプロジェクトが新たなレベルに引き上げられ、市場での競争力も高まると確信しています。」

### Daniel Stiler 氏

ポーランド、PHU FLOOR、  
事業主



「MBCC と Sika の合併は、当社からすれば、強力なポートフォリオからメリットを得られる絶好の機会になります。当社の市場シェアを拡大できるだけでなく、お客様の間で、当社のソリューションのブランド力と認知度をさらに高めることができます。」

### Yolanda Mora Aguilar 氏

コロンビア、  
Comercialiadora Castaño Cardozo、  
商業部門ディレクター



# 「一丸となれば、業界を発展させる重要な役割を果たせます」

Sika チームとお客様が今回の統合をどのように見ているかをご紹介します。

## SIKA チーム

### LINA GAVIRIA コロンビア、中南米地域プロジェクト & 仕様マネージャー

「新チーム同士がコラボレーションを通じ、良いコミュニケーションを取って共通のお客様にアプローチし、プロジェクトを遂行していくことが、売上アップを達成するために重要です。互いの専門知識を学び合うことで、期待されるサービスをクライアントや長年のパートナーに提供するためのツールがどんどん生まれています。」



### MELANIE HEIBEL ドイツ、EMEA 地域マーケティング マネージャー

「Sika ファミリーの一員になることで、Sika の動きの激しい環境の中、私は個人的にも職業的にも成長できています。あるマーケティングイベントで、私にインスピレーションを与えるものは何かと尋ねられたとき、私は『立場を超えて共に成長できる情熱のある人たち』であると答えました。この感覚は、Sika 内での当時の私の経験をそのまま表現したものです。そのようなこともあり、私はこれからも続いていく Sika での旅に胸を躍らせています。私たちは力を合わせて、業界の未来を形作っていきます。」



### JULISSA HIDALGO 南北アメリカ、コンクリート技術担当 ディレクター

「私たちは今や、1つの強いチームです！素晴らしい革新的なアイデアは、当社にいるような優秀な人材によって実行されます。すでに緊密に連携しているチームの一員になって、非常に効果的なソリューションを業界に提供できるのはとてもエキサイティングな気分です。」



## お客様



「私はここ数年、Sika や MBCC と関わって働いてきましたが、Sika による今回の買収は、私のビジネスにとっても良いことづくめだと考えています。製品、製品の入手可能状況、価格、あるいは技術サービスや商用サービスのどれについても、私はこれ以上自分で悩んだり、Sika と MBCC との間でどちらを選ぶかを検討したりする必要がなくなります。今では、完全な自信を持って本業に集中し、会社を成長させることができます。私たちの知る限り、買収は非常にスムーズに進んでおり、良い点しか見えません。すべてがはるかにシンプルになるでしょう。自分に合った条件で利用できる製品が増えていくだけでなく、そうした製品は現地で提供される効率的な顧客サービスと技術サービスに支えられているからです。だから私は将来についても非常に自信を持っています。」

**François-Xavier LaRue 氏**  
カナダ、Surfacex、代表



「このコラボレーションは建設業界全体が前進するための素晴らしい道筋となると私は信じています。これまで以上に多くの製品をクライアントに提供できるだけでなく、Sika と MBCC が提携することで、さらに広範かつ革新的な建設ソリューションを実現できるようになります。」

**Steed Bekker 氏**  
南アフリカ、Pretoria Construction Chemicals、取締役

# 「一丸となれば、業界を発展させる重要な役割を果たせます」

Sika チームとお客様が今回の統合をどのように見ているかをご紹介します。

## SIKA チーム

### KAYLA CHROMY アメリカ、アソシエイトプロダクト マネージャー

「Sika の一員になってもうすぐ1年ですが、私たちは共に、驚くべき数々のことを成し遂げてきました。双方の強力な製品ポートフォリオを統合し、Sika の現在のブランドに合わせてパッケージをリブランディングし、お客様向けの一貫性も維持し、主要な変更点はすべて説明しました。私たちが1つのチームとして協力しなければ、実現不可能だったことばかりです。統合を通じて集まった多くの優秀な人材が、まさに市場で競争力を発揮しました。今後どんなことができるのか楽しみです。」



### JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO メキシコ、研究開発マネージャー

「私には当社の明るい未来が見えます。Sika チームと緊密に連携する機会があり、私はこの統合についても非常に楽観的に見るようになりました。豊富な人材、業界の知識、経験を持ち合わせた私たちが力を合わせれば、向かうところ敵なしであると信じています。」



### WEMA MBOGO タンザニア、主席管理マネージャー

「さらに大きく、さらに多様化した組織の一員になれることを嬉しく思います。私は将来と、統合の結果として生まれる成長とイノベーションの可能性を楽観視しています。統合によって他社の一歩先を進んでいくことができると強く信じています。」



## お客様



「大企業 2 社の専門知識が合わさるのは素晴らしいことです。クライアントである当社も、サービス内容を拡大することができます。MBCC グループと、高品質な同社製品のおかげで、Concretos y Pisos は、建設業界のベンチマークとなり、非常に活発に動く企業になりました。これにより、当社のポートフォリオを成長させて強化し、大きなチャンスと継続的な成長を実現する主導的地位を獲得できるようになります。」

**Gladys Garcés Fajardo 氏**  
コロンビア、Concretos y Pisos、  
プロジェクトディレクター



「Sika と MBCC の提携は、販売代理店である当社にとっても素晴らしいニュースです。提携によって当社のポートフォリオ、製品、顧客基盤を拡大できるチャンスがあるからです。買収が発表されて以来、Tecnomaster は Sika Guatemala と連絡を取り合ってきましたが、彼らの私たちへの配慮も素晴らしいものでした。過去 22 年間 MBCC と協力してきたように、Tecnomaster は今後も Sika との協力を続けます。」

**Fulbio Ricci 氏**  
グアテマラ、Tecnomaster SA、  
取締役



# スペインの共同生産拠点で生産量と価値が向上

生産能力と効率を最適化する戦略的措置として、Sika はパウダー製品ライン 2 つを、マドリード近郊のアルコベンダス工場からグアダラハラ近郊のカバニージャス・デル・カンポにある旧 MBCC 工場へ移転します。昨年の MBCC 買収完了直後に開始したこのプロジェクトでは、Sika チームと元 MBCC チームの緊密なコラボレーションと献身的な努力のおかげで、2024 年 3 月に初回の製品生産を開始することができました。

移転の目的は、将来の成長と拡大に備えて、パウダー製品やエポキシ樹脂製品をはじめとするさまざまな技術を生産できるアルコベンダス工場のスペースに空きを作ることでした。主要ラインである 2 つのモルタル製品ラインは、アルコベンダス工場から 50 km 以内に位置し、生産体制が整っていたカバニージャス・デル・カンポの工場に移されました。

このプロジェクトには、カバニージャス・デル・カンポ工場の設定、原材料のサイロ、生産プロセスの違いへの対応をどうするかといった、いくつかの課題が存在していました。しかし、プロジェクトマネージャーの Jesus Mari Gutiérrez と MBCC 工場マネージャーの Carmen Juárez が率いるプロジェクトチームは、こうした課題をなんとか克服し、オペレーショナルエクセレンスを実現することができました。

Sika チームと MBCC チームの共同の専門知識やノウハウを活かして、製品の性能と品質を同レベルで維持しながら製品を移転させただけでなく、カバニージャス・デル・カンポ工場での生産プロセスの能力を向上させることにも成功しました。チームはまた、Georgios Papageorgiou を含む現地チームからのサポートも受け、移転の際に技術支援を受けました。さらに、プロジェクトの成果として、カバニージャス・デル・カンポ工場の改修と投資が行われ、工場の最新化と効率アップが進みました。



カバニージャス・デル・カンポの旧 MBCC 工場：Sika チームと MBCC チームの共同の専門知識とノウハウにより、新たなレベルのオペレーショナルエクセレンスが実現しました。

# スペインの共同生産拠点で生産量と価値が向上



このプロジェクトでは重要な教訓を得ることができました。すなわち、チームワーク、コミットメント、役割と責任の明確な定義、そしてチーム間の連携と協力の重要性です。研究開発部門、オペレーション部門、ビジネス部門の代表者で構成されたこのプロジェクトチームは、同じ目標に向かって協力し、予算内でプロジェクトを予定通りに終えることができました。また、このプロジェクトでは、Sika チームと元 MBCC チームが互いに学び合い、ベストプラクティスを共有したため、部門と文化を超えたシナジーの価値が示されました。



スペインのオペレーションマネージャー、Jorge Hernandez は次のように述べています。  
**「私は合同チームの成果を誇りに思っています。このオペレーションの移転により、当社は生産プロセスの効率を高め、将来の成長に備えることができます。**  
**このプロジェクトの結果、研究開発部門、ビジネス部門、オペレーション部門に至るまで、当社グループが持つ強みと専門知識が明らかになりました。」**



プロジェクトチームは共通の目標に向かって協力し、予算内で製品の移行を予定通りに実現しました。

# イノベーションとデジタル化に向けての Sika の強い決意

コラボレーションとイノベーションの新時代到来に向けた 2 つの主要プロジェクト



Sika は、デジタルテクノロジーを活用してコラボレーションとイノベーションを強化することをお約束いたします。

イノベーションとデジタル化により、組織同士のシームレスなコラボレーションが促進され、従来あったサイロが解消され、問題解決とプロジェクト管理に対するアプローチの一本化が進みます。Sika はこのアプローチを、**Nuage** や**製品製造プロセス (PCP)** の新リリースといった主要プロジェクトを戦略的に実施することで実践しています。どちらのプロジェクトも、デジタルテクノロジーを活用してコラボレーションとイノベーションを強化するという Sika の取り組みが形になったものです。



Sika 最高イノベーション & サステナビリティ責任者、Patricia Heidtman  
「お客様重視、デジタル化、サステナビリティに関する課題を克服するには、研究開発、オペレーション、サステナビリティ、イノベーションをそれぞれ効率的に協働させることが極めて重要です。この背景には、特に当社史上最大規模の統合もあります。研究開発、オペレーション、ターゲット市場、サステナビリティといった各チームはすべて重要な役割を担っており、それぞれの独自の視点を融合させることで、お客様の直近のニーズと長期的な環境マネジメントの両方を重視するイノベーションの文化を育んでいます。」

Nuage は、世界中の研究開発プロセスをデジタル化する Sika のプロジェクトであり、Sika の先進的ビジョンの証しでもあります。Nuage でグローバルなデジタルラボを構築することにより、Sika (および旧 MBCC) の全拠点の研究開発スタッフが、物理的な場所に関係なく、最先端のデジタルツールやテクノロジーを使って実験やシミュレーションを実施できるようになります。このイニシアティブにより、さまざまな地域の拠点に所属するチーム間のリアルタイムのコラボレーションが促進され、広範なデータ、ソフトウェア、およびハードウェアリソースの利用が可能になります。Nuage は、あらゆるコア技術や全地域におけるパイロットフェーズを終えた後、全地域、すべてのコア技術グループに加え、IT、調達、オペレーション、技術サービスの各部門のプロジェクトチームおよび専門家の一体的な努力を通じ、成功を実現できる見込みです。本プロジェクトは 2023 年に始まり、2024 年には世界中で研究開発チーム向けのオンボーディングが行われています。Nuage は研究開発におけるデジタルコラボレーションの新たな標準を確立しています。



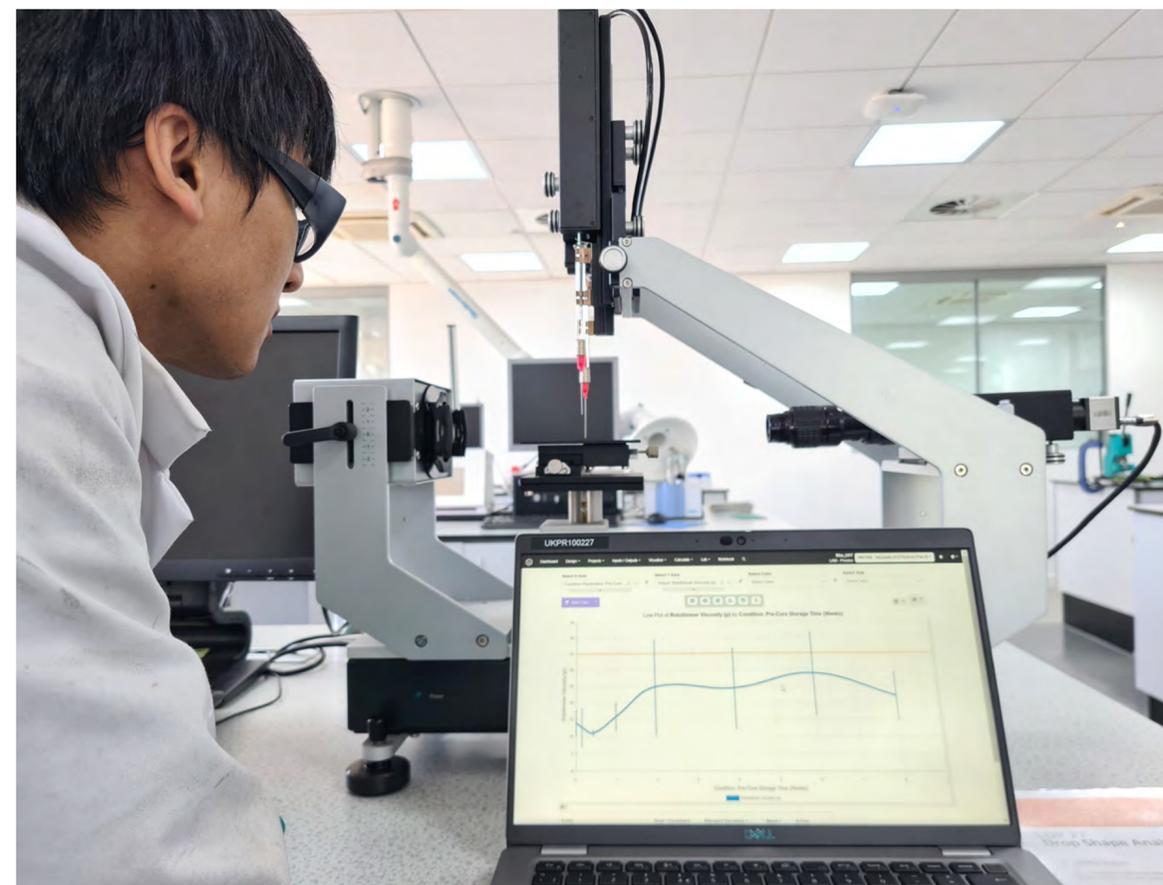
# イノベーションとデジタル化に向けての Sika の強い決意



Nuage プロジェクトリードである Luka Oblak は次のように強調しています。  
「Nuage の立ち上げは、私たちの研究開発の取り組みにおける極めて重要な進歩を表しています。ラボ内でデジタルテクノロジーが融合されたことで、チーム間のコラボレーションと研究開発ワークフローの効率が向上し、優れた革新的なソリューションをさらに迅速にお客様に提供できるようになります。」

**PCP** : Nuage と同様に、Sika の製品製造プロセス (PCP) も、製品の開発と市場提供のイノベーションを目指す Sika の戦略的アプローチを具現化したプロジェクトです。新たに定められた PCP 2023 では、長期的な収益と顧客満足度という Sika の目標に沿って、新しい製品とシステムソリューションの開発、変更、提供に関する責任範囲と手順が明確に定義されています。この包括的なプロセスでは特に、製品リスクの軽減、環境、健康、安全、規制に関する各種コンプライアンスを確保することのほか、持続可能性ポートフォリオ管理の評価を含め、製品のライフサイクル全体にわたるサステナビリティ関連の検討事項を統合することも重視されます。このプロセスを通じ、PCP 2023 によって Sika のソリューションが最高の品質と安全基準を満たし、環境と社会に積極的に貢献することが可能になります。

単なる製品アイデアから Sika のお客様中心の戦略に合致したマーケット対応のソリューションへと移行する上で、製品製造プロセス (PCP) は重要です。新製品の強化、革新、開発に必要なすべてのコンポーネントと人員が PCP に関係しています。ビジネスケースの開発やリソースの計画から、製品の考案と設計、さらには生産、物流、マーケティングや販売の取り組みの監督に至るまで、さまざまなステップが PCP に含まれます。



研究開発スタッフは、グローバルなデジタルラボで、物理的な場所に関係なく共同作業を行うことができます。



グローバルイノベーション マネジメント責任者、Herbert Ackermann は次のように説明しています。

「PCP 2023 は、業務のさまざまな分野にわたる連携的な取り組みであり、Sika のイノベーションの基礎となります。PCP は、Sika の成功を生み出した精神と文化が具現化されたものと言えます。私たちは革新的なテクノロジーと製品の実現を今後も重視してまいります。その中で PCP は、お客様の期待を満たすだけでなくそれを超えるソリューションを確実に提供することにより、当社の成長と成功を維持できます。」

# Sika Japan の世界的成功の方程式： イノベーション、統合、インスピレーション

研究開発アジア太平洋地域責任者の Bernhard Bosshard、イノベーション & サステナビリティ日本担当責任者の Elyes Jendoubi、および企業知的財産責任者の Michael Guenther の 3 名が行った対談は、示唆に富んだ内容となりました。この対談の中で、彼らは Sika Japan が Sika の世界展望においてイノベーションの基礎となってきた様子について語っています。買収した企業の統合を管理し、イノベーションが繁栄する環境を醸成することにより、Sika Japan は、業界をリードするという同社のコミットメントを具現化しています。

**Sika Japan は Sika の全世界での発明の 18% に貢献しています。この成功の主要因を教えてください。**

**Elyes :** Sika Japan への高い評価は、当社のイノベーションに向けての戦略的かつ文化的コミットメントの証しです。この成功は、いくつかの重要な取り組みによって支えられています。1つ目は、明確なビジョン、戦略、年間目標を掲げることで、チームが連携とモチベーションを維持し、業界内でのイノベーションの限界を押し広げているということです。「イノベーションを通じてテクノロジーのリーダーになる」という当社の目標を、全社員が理解することが不可欠です。質の高い研究および製品開発プロジェクトを特定して計画し、実行することは、非常に重要な意味を持ちます。2つ目としては、イノベーションを起こすための場所と自由をチームに提供することが重要です。調査や実験のために専用のリソースと時間を割り当てています。私たちはこれまで、創造性を尊重し、失敗から学ぶ文化を育んできました。イノベーションはチームスポーツです。最後に、私たちのチームの多様性は、イノベーションの成功に大きく貢献しています。

「当社のオープンな研究開発文化により、知識とテクノロジーを共有して、アイデアを生み、前進していくことができます。」



**Bernhard Bosshard**  
研究開発  
アジア太平洋地域責任者



**Michael Guenther**  
企業知的財産責任者



**Elyes Jendoubi**  
イノベーション &  
サステナビリティ  
日本担当責任者



日本の Sika R&D 部門は先進技術と協力精神を活かして活動しています。



# Sika Japan の世界的成功の方程式： イノベーション、統合、インスピレーション



イノベーションを促す上で、知財チームと研究開発チーム間のコラボレーションがどんな影響をもたらしているかをお聞かせください。このパートナーシップによって新しいアイデアの革新性が保たれ、手厚く保護されていますが、どのような仕組みがそれを可能にしているのでしょうか？

**Michael**：研究開発（R&D）チームと知的財産（IP）チームのコラボレーションは、特に化学者やエンジニアが関わる技術集約型の分野でイノベーションを促進するために不可欠です。彼ら専門家は、知的財産権と IP 保護のメカニズムを理解する必要があり、それによって法律上および競争上の枠組みの中でイノベーションを起こす能力が強化されます。IP に関するトレーニングを統合し、日本などの拠点で社内の弁理士やエンジニアとやり取りできるようにすることで、研究開発サイドの社員たちの IP に対する意識を高められます。この仕組みにより、発明に関する報告と保護のプロセスが合理化されます。特許出願のプロセスは、イノベーションに向けて有益な構造をもたらします。ただし、特許を取得しても市場での成功が保証されるわけではありません。発明を現実のものとするためには、市場のニーズや嗜好に合わせる必要があります。ですから、研究開発と IP の連携は、知財権の確保や、イノベーションと市場潜在力とのすり合わせを図るために、極めて重要です。当社製品の需要が市場で急拡大する様子を目の当たりにし、当社の特許がしっかりと保護されていると知ることができて、満足しています。

買収した企業との統合を進める中で、テクノロジーの融合や企業文化の調整といった課題もしばしば発生します。アジア太平洋地域の研究開発チームは、そのような課題に直面したことはありますか？ その事例をお聞かせください。

**Bernhard**：買収当初は、疑問や不明点が多く、買収先の社員は不安になりがちです。しかし、社員を優先し、協力的かつ包括的な方法で彼らと関われば、信頼を築き、彼らが Sika ファミリーの一員であると感じてもらうことができます。当社のオープンな研究開発文化により、知識とテクノロジーを共有して、アイデアを生み、前進していくことができます。例えば、Sika が Hamatite を買収したときも、彼らは 2 日目からすでに Global Chemist Days に参加しており、Sika の設計による硬化の技術に目を輝かせていました。彼らはこの技術をすぐに取り入れました。もう 1 つの例としては、MBCC を買収してからわずか 1 か月後に混和剤の研究開発ワークショップを開催したことが挙げられます。



研究所から市場へ：MBCC と Sika Japan は共同で、現地のお客様との会合を開きました。その中で、混和剤およびコンクリート部門向けの Sika 戦略 2028 が発表され、新しい革新的な共同ポートフォリオが披露されました。

アジア太平洋地域の研究開発は、このような課題に対処して今後に活かすためにどのように準備を進めていますか？

**Bernhard**：MBCC の買収は、研究開発部門にとって胸躍る出来事でした。興味深い有用な技術が 1 か所に集まったのです。私たちはすぐに共通の理解に達し、ワクワクしながらお互いに交流して学び合いました。

# 最高を生み出す異動

MBCC の統合によってキャリアアップを果たした社員たちをご紹介します。

## UPEN PATEL

Upen Patel は**アジア太平洋地域のターゲット市場部門の責任者**で、シンガポールに勤務しています。彼は 2002 年に MBCC グループに入社し、入社当時は地域セールスマネージャーを務めていました。Upen にとってのこの1年間における最大の変化は、不確実な環境から、明確な長期ビジョンと使命を持った安定したエキサイティングな環境に移行したことだ、と彼は語ります。彼は Sika Spirit を、起業家精神を持って、建設業界の課題に革新的なソリューションを適用することである、と定義しています。「私にとって、Sika の文化はとても温かく、協力的で、インクルーシブです。」



**「私たちは、不確実な環境から安定した環境へ移行できました」**

Upen にとって重要な、Sika と MBCC の社員の間では当たり前となった連携が行われたプロジェクトの1つは、オープンで透明性の高い、法人ターゲット市場チームと共同での製品のリブランディングをテーマとしたワークショップでした。彼はこのワークショップを通じて、対等な立場で貢献する自信がついたとのこと。Upen は、建設効率を向上させ、構造物の寿命を延ばし、メンテナンスの必要性を減らし、結果的に持続可能な建設を実現できる最大のチャンスが訪れていると考えています。Sika はこの挑戦に取り組み、お客様と社会に価値を生み出すことができる強力な製品とソリューションのポートフォリオを有していると彼は言います。



## ASTRID GOERGE

Astrid Goerge は、環境、健康、安全、品質 (EHSQ) の管理に関する根っからの専門家です。彼女はこれまでのキャリアすべてにおいて、EHSQ に関わっています。工場マネージャーとして EHSQ サービスを利用するか、EHSQ 企業部門の責任者として EHSQ のサービスを設計および提供してきました。「Sika 内で重要な EHSQ をさらに開発したいと考えたときも、両側の視点から EHSQ を経験したことは非常に役立っています」と彼女は言います。EHSQ の問題は、組織全体が理解できる方法で導入される必要があります。また EHSQ コミュニティ全体でのサポートを形成することで、安全についての文化をさらに醸成させる必要があります。

彼女は現在、**Sika EMEA 地域の EHSQ 責任者**として、この地域全体の EHSQ を担当しています。彼女は MBCC 時代には全世界でこの役割を担っていました。買収から1年が経ち、彼女は異なる組織形態の統合が行われたことが最大の変化であると述べています。「そして、組織図よりも社員の方が大切なのは絶対であるため、双方の組織の主要人物を迅速に特定し、まとめることが私にとって特に重要でした」と Astrid は言います。

**「EHSQ は実践的でなければなりません」**

Sika Spirit はとても役に立ちました。つまり、直接コミュニケーションを取れる機会を多く設け、マネージャー同士が階層レベルを超えて会合を開き、アイデアを交換する、という文化です。「社内のイベントは良いアイデアが見える化し、Sika の社員がやる気に満ちている様子も見せてくれます」と彼女は言います。「特に安全性は、いつも最優先事項としなければなりません。パフォーマンスの点では常に改善の余地がありますが、全体的なトレンドを見ると、私たちは正しい軌道に乗っているようです。」

安全キャンペーンでターゲットを絞れば、さらなる改善を進められます。「私たちの目標は、自分たちが安全文化の最も重要な因子であるという事実を全従業員が認識することになることです。そして私たち EHSQ コミュニティは、必要なツール、プロセス、情報を提供します。」安全、健康、環境保護などの分野での優れたパフォーマンスも、企業の評判を左右する要素です。「例えば、学校を卒業した若い人材が Sika に入社してくれるのは誇らしいことだと思います。Sika は健康で安全な労働環境を提供し、未来をさらに環境に優しいものにする取り組みに注力しているからです。」

# 最高を生み出す異動

MBCC の統合によってキャリアアップを果たした社員たちをご紹介します。

## CARLOS HENRÍQUEZ

チリでは、Carlos Henríquez が統合プロセスを主導しました。彼は MBCC チリのゼネラルマネージャーを務め、現在では **Sika Chile のゼネラルマネージャー**に就任しています。彼は 2010 年から 2015 年まで Sika Chile に勤務した後、BASF に入社してチリの建設化学品部門のゼネラルマネージャーを務め、MBCC 直下の独立事業体を指揮しました。

Carlos によると、「私たちが現在優先的に行っている取り組みの 1 つは、文化の適合を主導し、多様性を受け入れ、期待を管理し、One Sika を構築することです。」組織はすでにこの「新しい」プロセスを実践していますが、Carlos によると、これには「柔軟性とコラボレーションが不可欠です。私たちがコンフォートゾーンを離れ、新たな責任を受け入れる必要もあります。」Carlos は、この買収がビジネスに多くの機会とシナジーをもたらしたと考えています。「私にとって Sika Spirit とは、透明性と当事者意識を持って俊敏に働き、期待を超える結果を出す、ということです。」彼は同様の価値観を共有することにも自信を持っており、「私たちは共通のビジネス言語を話していると感じます。」と言います。彼はまた、鉱業向けの新しい事業部門 (BU) の創設や、BU コンクリート & インフラストラクチャーと BU 請負業者の再編など、チリにおける統合プロセスの成果についても、いくつか語っています。

統合プロセスにおけるマイルストーンの 1 つは 5 月に開催された歓迎イベントで、ここで MBCC チームと Sika チームが初めて顔を合わせました。Carlos からすれば、各社員が自分たちに多くの共通点があるということに気づけたこのイベントは成功でした。「始まる前は多少の緊張もありましたが、いざ一緒に活動を始めると、社員たちがだんだん安心していく様子が見られました。」



「私たちは共通のビジネス言語を話しています」



「建設業へのコミットメント」

## FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger が、2024 年 4 月 1 日付けで、新たに **Sika Germany の業務責任者**に就任することが発表されました。前職は PCI のオペレーションおよびテクノロジー責任者である彼は、タイル接着剤のスペシャリストです。Frank は大学を卒業後、1997 年に PCI に入社し、建設化学薬品業界でのキャリアをスタートさせました。その後、BASF でさまざまな役職を歴任し、2013 年に PCI に戻りました。PCI への復帰時には業務責任者、2017 年からは技術マネージングディレクターも務めました。

ちょうど 1 年前に Sika が MBCC を買収したことは、彼にとって大きな一歩でした。「Sika は建設用化学薬品を常に中核事業としてきた強力な企業ですが、私たちはついに Sika の一員となることができました」と Frank は言います。この買収は彼にとって、各プロジェクトにおいて親会社との最終的な相互理解に達し、最終的な話し合いを同等の立場で行える機会となりました。Frank は、EMEA レベルで行われたオペレーション部門の同僚との最初の会議で、すぐに Sika Spirit を感じました。「統合当初から、Sika の意欲的な姿勢、テクノロジーへの信頼、建設業へのコミットメント、そしてユーザーとの緊密な協力に感銘を受けました。」

業務内容に関しては、Sika チームと MBCC チームはすぐに「ドッキング」することができました。「しかし、運用面では共通プラットフォームに大きく依存しており、その統合はまだ完了していません。」だからこそ焦りが募ります。「我々はもっと加速していきたいと思っています。」Frank は自信を持ってこう言います。「IT プラットフォームが整備されれば、私たちはさらに大きな力を発揮し、可能性を最大限に引き出せるようになります。」Sika はサステナビリティに注力しており、その姿勢から未来へのモチベーションも生まれています。彼は今後の計画について、次のように語ります。「もちろん私たちは工場を『ネットゼロ』に持っていきたいと考えています。これを達成できれば、環境に良いだけでなく、私たちこそがイノベーションの推進者であるとお客様から期待していただけるようになります。」そしてそれは、各工場の境界を越えて知識を共有しなければ達成できません。「土台は整いました。今こそ出発する時です」と Frank は言います。

# 協業の成功例

## Sika と MBCC — 最高の相性

### EMEA：ヨーロッパ北部の流通事業向けの持続可能な防水モルタル製品に関する共同の専門知識

ベルギーのハムにある旧 MBCC 工場は、製品デモンストレーションとトレーニングワークショップの会場になりました。このイベントには、Sika のヨーロッパ北部の流通マネージャーや、防水、配電、研究開発を専門とする現地および法人のエキスパートが参加しました。イベント企画者は EMEA の防水部門の Haktan Sahin と Carl Knight で、Sika Belgium のゼネラルマネージャーである Paul Magera がホストを務めました。

このワークショップの主な目的は、新しい防水モルタルの発売について議論することでした。これらの製品は優れた持続可能性だけでなく、高いパフォーマンスをお客様に提供します。セメントの使用量が少ない、またはゼロであるため、環境への影響が少なく、作業性、接着性、耐水性、耐霜性が向上しています。

チームは、新製品の機能と利点、さらに各国への展開用に Sika が提供する技術サポートとマーケティングサポートについても詳しく学ぶことができました。このワークショップは、参加者間で専門知識やベストプラクティスを交換できる実りあるものとなり、参加者たちは製品や市場のトレンドについての知見やフィードバックを共有しました。また、Sika がハムにある旧 MBCC 工場を買収して生産拠点が拡大したことや、工場生産における製品開発と Sika の手法の浸透に統合チームの専門知識が一役買ったことも、利点としてワークショップで紹介されました。

このワークショップは、Sika がどのように専門家を団結させ、将来の成長を目指して協力し、お客様向けに持続可能なソリューションを立ち上げるかを示す絶好の例となりました。また、研究開発のエキスパート、運用チーム、技術チーム、営業チームといった各チーム間の共同コラボレーションも強化できました。



ハムのワークショップチーム：部門の垣根を越えた共同コラボレーション。



製品デモンストレーション。



ヨーロッパ北部地域マネージャーの Zoran Iljadica は次のように述べました。

「数年前まで、セメントフリーのモルタルは実現不可能だと思われていましたが、その目算を超越したいという

熱意を持つ Sika の専門家がそれを現実にしました。当社の防水モルタルは持続可能性が向上し、性能もアップしています。統合によって生産力と専門知識が向上したことで、私たちは革新的なソリューションでお客様に最高のサービスを提供する素晴らしい機会を得ることができました。」



## Sika と MBCC — 最高の相性



リーダーシップスキルの向上を目的として、Sika と元 MBCC の双方のチームリーダーが集まりました。

## EMEA：ヨーロッパ東部での統合を成功させるためのリーダーシップ アクセラレータープログラム

人材と文化は Sika の戦略的な柱の 1 つであり、リーダーシップトレーニングを通じて従業員と将来のリーダーに投資することが重要です。直近の例としては、法人人材部門と人材開発部門が開発した、すべての管理者を対象とした「リーダーシップアクセラレータープログラム (LAP)」の導入が挙げられます。

ヨーロッパ東部では、このプログラムは、旧 MBCC の同僚の統合を促進するためのさまざまな活動の 1 つとして活用されました。MBCC の買収完了から数か月後に、リーダーシップコミットメントの観点からリーダーシップスキルを向上させ、Sika Spirit を持って日々の業務に取り組めるようになることを目指して、Sika と元 MBCC の双方の部長とチームリーダーが集まりました。

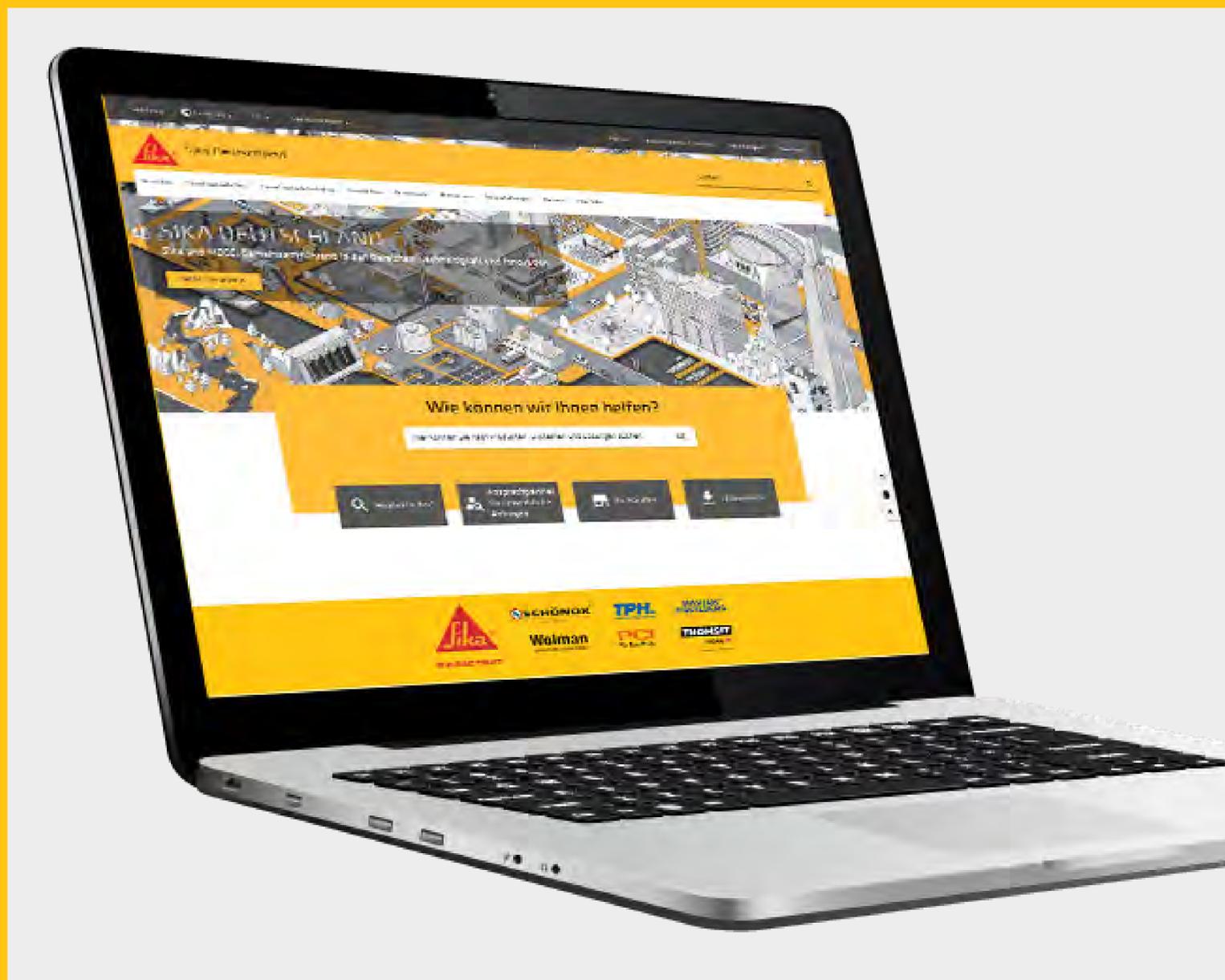


ヨーロッパ東部地域の人事マネージャー、Thomas Schobinger は次のように述べています。

「買収完了直後に Sika と旧 MBCC の経営陣が集まって価値観や原則について話し合い、共有しました。このことは、Sika への統合を成功させる上での決定的な要素の 1 つでした。また、私たちが今や 1 つのチームであることを示す重要な手法でもあります。10 か国から参加者が集まり、3 回のセッションが行われましたが、その中で、同僚たちが互いに経験を語り、共に成長していく様子がとても印象的でした。さらに、LAP の実施は、リーダーシップコミットメント (当社のグローバルリーダーシップの価値観と原則) を地域の組織に深く根付かせる当社の能力を実証するものでもあります。」

# 協業の成功例

Sika と MBCC — 最高の相性



## EMEA：ドイツ – Sika、PCI、THOMSIT、SCHÖNOX の各ブランドは共に成長を続ける

2024年4月1日付けで、SikaはドイツのMBCCグループ統合の一環として、販売事業の合併・再編を行いました。Sikaは現在、Sika、PCI、SCHÖNOX、THOMSITの各ブランドを組み合わせたポートフォリオを流通業者に提供しています。こうしたブランドの統合により、販売を担う共同組織と共同マーケティングも実現できます。こうした新しい体制のもと、Sikaは今後数年間のさらなる成長に向けた方針固めを進めています。



「これはお客様にとっての真の付加価値提供となります。将来的には革新的で持続可能なソリューションと製品を1つの販売元から提供できるようになるからです。この手法で、私たちは建設業界の持続可能な変革を加速させ、パートナー企業がさらにCO2削減を達成できるよう支援しています。販売を担当する共同組織は強力で活気があり、Sikaのさらなる成長と大幅なクロスセル効果も達成できる見込みです。」

と、Sika Germanyのゼネラルマネージャー、Daniela Schmiedleはコメントしています。

技術に関する専門知識と生産拠点の統合によって、お客様との距離がさらに近づいています。

# 協業の成功例

## Sika と MBCC — 最高の相性

### EMEA：サウジアラビア – エネルギー源の多様化と持続可能性の促進

人口約 3,500 万人のサウジアラビア王国では、将来に向けた野心的な計画が持ち上がっています。今後数年間で数多くの巨大プロジェクトが遂行され、建設業界は高い成長率を維持すると予想されています。未来的な巨大都市 NEOM の開発が進む地区だけでも、すでに約 300 億米ドル相当の建設契約が集まっています。他にも大規模なプロジェクトが進行中であり、住宅建設もダイナミックに成長しています。

こうした背景を受けて、最初の Sika/MBCC 合同の営業会議が開催されました。会議中、現地チームは市場分析、事業開発戦略、販売実績のレビュー、新しい組織構造など、さまざまな議題に焦点を当てました。



この会議にはサウジアラビア全土から約 400 名の従業員が集まりました。  
「私たちは今や 1 つのチームであり、将来についても楽観的に考えています。」



Sika Saudi Arabia のゼネラルマネージャーである Ali Hakami も、成長機会のアイデアを生み出したブレインストーミングセッションについて特筆しています。  
「Sika と旧 MBCC の提携を通じ、私たちが成長するための体制が整いました。  
ポートフォリオが統合されたことによるクロスセルの機会が重要なテーマとなりました。」

所有権構造の特殊な事情により、サウジアラビアの Sika は、今年 1 月に正式な統合を開始したばかりです。しかし、営業チームはすでに全部門間のシナジーを生み出すために尽力していました。2 つの調達チーム間のシナジーはすでに結果に表れています。シナジーの顕著な例の 1 つとして、NEOM プロジェクトに取り組んでいる Sika チームと旧 MBCC チームとのコラボレーションが挙げられます。「マーケットに関する双方の知識を連携させ、互いに強化することで、より多くのビジネスチャンスを獲得でき、結果として市場シェアが拡大しています」と Ali Hakami は言います。

サウジアラビアの市況では、再生可能エネルギー分野に明るい見通しが生まれつつあります。この高まりを促しているのは、エネルギー源の多様化と持続可能性の促進に向けた政府の積極的な施策です。

この会議では、販売戦略について話し合うだけでなく、チームスピリットの構築も前進しました。「この会議は私たちにとっては言わば『最初の一步』となりました」と、マーケティングマネージャーの Anzad Batharudeen は語ります。会議の 2 日目には、サウジアラビア全土から約 400 名の従業員が集まり、さまざまなチームビルディング活動に参加しました。

# 協業の成功例

## Sika と MBCC — 最高の相性



## 南北アメリカ：ドミニカ共和国 – 強力な技術シナジーとクロスセルの機会

ドミニカ共和国は、カリブ海で最も鉱物が豊富に産出される国の1つです。鉱山の長い歴史をもつこの国は、さまざまな大企業からの海外投資を集めてきました。コンクリートソリューションを牽引する Sika Dominicana は、この2年間で鉱山部門に参入し、露天掘り鉱山向けにエポキシおよびセメント系グラウトを供給しています。同社は現在、工事着工の準備が進められている国内初の地下鉄トンネルにもソリューションを提供しています。MBCC の買収のおかげで、強力なクロスセルの機会と技術的なシナジーを得ることができました。そしてお客様は、吹き付けコンクリートの成形サイクルにおける生産プロセスと運用プロセスを最適化し、効率、反発制御、圧縮強度の順守を改善し、十分な安全基準を満たす混合物を生産することが可能になります。同社はこの分野の戦略的パートナーとなるために、Sika と MBCC の双方から革新的な技術を導入することに全力を注いでいます。Sika Dominicana は現在、両社のソリューションを統合させ、射出成形用樹脂、吹き付けコンクリートによる損傷部の修復、ポリプロピレン繊維、その他の付加価値ソリューションを提供しています。

## 南北アメリカ：メキシコ – 床材および屋根材に関する地域会議 2024

Sika の LATAM Flooring & Roofing Meeting (床材および屋根材会議) は大成功を収めました。3月11～15日、メキシコ州トラネパントラの旧 MBCC 工場で開催されたこのイベントには、地域のさまざまな国から35人以上の Sika 社員が出席したほか、企業の専門家も集まりました。この会議はディスカッション、討論、アイデア、そして何よりも素晴らしいチームワークがそこかしこで見られる、素晴らしいフォーラムとなりました。議題は盛りだくさんで、共同クロスセルの機会のほか、データセンターや両市場の新技术といった有望な市場セグメントを含め、重要なトピックについて話し合いが持たれました。参加者は、Sika Ucrete などの製品統合における最新の開発状況についても話し合い、製品やシステムのハンズオンデモも行われました。また、一部の国はフォーラムで、自国の現状、強み、課題、脅威などについて、そして何よりも機会について、発表しました。



# 協業の成功例

## Sika と MBCC — 最高の相性

### 南北アメリカ：Sika US – 新しい事業部門 Sika Facades とともに強力に成長

Sika US の Facades 事業は Sika の一部門であり、外断熱塗壁方式（EIFS）およびスタッコ用途向けの包括的な製品やシステムを提供しています。EIFS とスタッコは、建物のファサード（正面部）の断熱性、耐候性、見た目の美しさを向上させる外装システムです。

EIFS は、建物の多大なエネルギー消費量を占める建物の外壁とファサードからの熱損失を抑える重要な建築要素です。Sika は、補助製品である Parex®、LaHabra®、SikaWall® などの複数のブランドとファサード事業で提携しています。ファサード事業のポートフォリオは MBCC の Senergy® によって強化されています。これらのブランドは、耐空 / 耐候性バリア、ベースコート、仕上げ、接着剤、シーラント、コーティング、アクセサリなどの幅広い製品を取り扱っています。

Sika は最近、旧 Parex/Sika チームと MBCC チームを統合し、ファサード部門の運営と戦略を合理化するために、新しい事業部門 Sika Facades を設立しました。Sika Facades は、生産とサプライチェーンの活動拠点を最適化してお客様の利便性を向上させると同時に、カスタマーサービスとカラーサービスのプロセスを強化することで、カスタマーエクスペリエンスを向上させています。新しい事業部門の責任者には、ビルディング仕上げシステム担当シニアバイスプレジデントである Konrad Wernthaler が就任しました。彼は以前、MBCC US 内でマネジメント職に就いていました。

Parex/Sika と MBCC の元従業員のノウハウや専門知識が集結した Sika US Facades 事業部門は、好調に収益を上げています。彼らはすぐに 1 つの共同チームを形成して、お客様に最高のサービスを提供し、高品質の製品とシステムを市場に送り出しています。この新しい事業部門はクロスセルの機会にも恵まれ、他の Sika 事業部門からの補完的な製品ポートフォリオも提供されています。Facades 事業部門はさらに、Sika の研究開発リソースやイノベーションリソースを活用して、持続可能性、パフォーマンス、美観に焦点を当て、ファサード市場向けソリューションに新たな改良を加えています。



Sika US はファサードに注力しています。



持続可能性、パフォーマンス、見た目の美しさが、ファサードのイノベーションにおける鍵となります。

Konrad Wernthaler は次のように述べました。



「私たちは、従来の Parex/Sika と従来の MBCC、双方の長所が合わさることに興奮を禁じ得ません。強力なブランド、経験豊富なチーム、革新的で持続可能なソリューションにより、Sika はファサード市場の業界リーダーとなるでしょう。米国の住宅市場が堅調であることと、当社の EIFS システムによる高効率な断熱素材への需要が高まっていることもあり、この分野における収益性の急速な成長に大いに期待できると考えています。」

# 協業の成功例

Sika と MBCC — 最高の相性

建築仕上げ部門法人市場開発マネージャー、Carlo Faber は次のように述べました。



「私たちは建設業界向けの持続可能なソリューションにおいて、真のリーダーになりつつあります。統合済みの製品ポートフォリオにより、お客様に最適なサービスを提供するためのすべてが手に入ったこととなります。」



製品とソリューションの展示の様子。

■ ■ ■ ■

Sika は最近、フロリダ州オーランドで、Wall and Ceiling Industry (AWCI) が主催する Build24 展示会に出展しました。この展示会では、壁・天井業界向けの最新の製品、サービス、ソリューションが披露され、業界内のさまざまなプロフェッショナルやエキスパートが集まっていました。Sika は、自社のさまざまな EIFS 向けの製品やシステムを紹介し、業界リーダーとしての立場を示しました。また、Sika は詳細なトレーニングセッション、ネットワーキングイベント、顧客ミーティングといったさまざまなイベントを主催し、知識や知見を共有しました。



Sika は壁および天井用の多様な製品とシステムを披露しました。

# 協業の成功例

## Sika と MBCC — 最高の相性

### アジア太平洋：Sika、アジアの風力発電イベントで洋上イノベーションを披露

Sika/MBCC の統合による新しいポートフォリオは、再生可能エネルギー向けの持続可能なソリューションの新たな局面を切り開きます。Sika は、アジアで開催された 2 つの大きな風力エネルギーイベント（台湾の Wind Energy Asia 2024 と、日本の Wind Expo 2024）で、革新的なグラウト注入のソリューションとサービスを発表しました。

3 月 6 ~ 8 日に高雄展覽館で開催された Wind Energy Asia 2024 は、台湾最大の風力エネルギー展示会でした。Sika は、クラス最高の洋上グラウト注入ソリューションと、この地域で完了済みの過去のプロジェクトを参考として展示しました。Sika の洋上グラウトは、洋上風力発電所の土台に高強度の構造安定性をもたらし、位置合わせを正確に行えるように特別に配合されています。このグラウトは、最も要求の厳しい環境にも耐えることができ、台湾の海龍での最新洋上風力発電事業をはじめ、台湾、中国、日本の複数の洋上風力発電プロジェクトで使用されています。

Wind Expo 2024 は、2 月 28 日から 3 月 1 日まで東京ビッグサイトで開催された日本最大の風力発電関連の展示会です。Sika の洋上および海洋建設チームは、将来的にお客様やパートナーになる可能性のある企業に洋上グラウト注入のソリューションとサービスを紹介しました。洋上風力発電はカーボンニュートラルを達成するための重要な分野であり、Sika はこの分野を成長させ、発展させるべく支援に取り組んでいます。

設備容量について、公式の数字では、2030 年までに 10 GW、さらには 2040 年までに 30 ~ 45 GW という高い目標値が示されています。Sika は 2020 年以降、アジア太平洋地域の洋上風力発電に 40,000 トン以上の洋上グラウトを納入し、業界における強力なサプライヤーとしての地位を維持しています。Sika は、洋上用途向けの革新的なグラウトだけでなく、陸上風力発電設備の分野でも強みを持っています。陸上風力産業向けにブレードから基部に至るまでのさまざまなソリューションを提供している Sika は、経済性が高く、迅速かつ安全で、より良い結果をもたらすべく、適切な技術サポートの提供に全力を尽くしています。



台湾の Wind Energy Asia では、初日にアジア太平洋地域マネージャーの Philippe Jost と APAC 地域担当ターゲット市場エンジニアリング改修責任者の Jonathon Sharkey を現地チームが迎えました。

Sika はあらゆる場所に、そしてさらに強力に。

