

# ケイ素化学協会誌

2017年10月 第34号

## 巻頭言

- Si ビジネスにおけるマーケティングとは  
宝田 充弘 . . . 1

## ひとこと

- ケイ素化学 40 年：リチウム化学によって発展したケイ素化学研究  
関口 章 . . . 2

## トピックス —昨日今日そして明日のケイ素化学

- ポリシルセスキオキサン系ハイブリッドの創成と機能性薄膜への応用  
松川 公洋 . . . 4
- 遷移金属—ケイ素/ゲルマニウム多重結合錯体の進展：二重結合錯体から三重結合錯体へ  
橋本 久子 . . . 11
- ケイ素の特長を利用した  $\pi$  電子系架橋カゴ型化合物 “分子ジャイロコマ” の構造化学  
瀬高 渉 . . . 19

## 特別寄稿

- 化学物質の PBT (Persistent, Bioaccumulative and Toxic) 評価についての最新動向に関する  
ワークショップ  
外山 貴敏 . . . 27

## 国際学会報告

- ISOS-18 & ASIS-6 in 済南の参加報告  
谷本 裕樹 . . . 30
- ISOS X VIII/ASIS-6 への参加  
安達 洋平 . . . 31
- ISOS-18/ASIS-6 への参加  
早川 直輝 . . . 32
- ISOS-X VIII & ASIS-VI への参加  
貞森 和也 . . . 33
- ISOS-X VIII & ASIS-VI への参加  
沼田 泰幸 . . . 34
- ISOS X VIII/ASIS-6 に参加して  
小斎 智之 . . . 35
- ISOS-18 & ASIS-6 に参加して  
横内 優来 . . . 36
- ISOS-18/ASIS-6 への参加報告  
淵瀬 啓太 . . . 37
- ISOS-18/ASIS-6 への参加報告  
吉本 崇志 . . . 38

## 奨励賞

- N-ヘテロ環状カルベン及びイミンを用いた新規低配位ケイ素化合物の合成及び反応性  
井上 茂義 . . . 40

## シリコンスクエア —会員の広場

- 理研と中央大学を経て名古屋大学へ  
鈴木 克規 . . . 42
- 触媒化学融合研究センターの紹介  
中島 裕美子 . . . 44
- ケイ素との出会い  
有井 秀和 . . . 45
- 真球状シリカに魅せられて  
野間 直樹 . . . 46

## 研究室紹介

- 弘前大学 大学院理工学研究科 (理工学部物質創成化学科)  
岡崎・太田研究室 . . . 48
- 法政大学 生命科学部 環境応用化学科  
有機典型元素化学研究室 (河内研究室) . . . 49
- 首都大学東京 大学院都市環境科学研究科 分子応用化学域  
瀬高研究室 . . . 50

第 21 回ケイ素化学協会シンポジウムプログラム	・・・	51
ケイ素化学協会より		
入会の手続きおよび会員情報等の変更について	・・・	58
ケイ素化学協会名誉会員、役員および顧問名簿	・・・	59
平成 28 年度会計決算報告書	・・・	60
決算監査意見書	・・・	61
編集後記	・・・	62

## Si ビジネスにおけるマーケティングとは

信越化学工業株式会社 宝田 充弘



昨年度から2年間の任期で、ケイ素化学協会副会長を務めさせて戴いております。本協会の発展にご尽力された先輩方に感謝と敬意を表しつつ、更なる発展に微力ながら貢献できればと思っています。

さて、弊職は長い間、シリコン製品の研究開発に従事しておりましたが、現在は市場開発部という部署で、マーケティングを担当しております。当初、米国市場の調査を命ぜられ、シリコンの最大市場に、どんな材料が受け入れられるか、悩みながらのスタートでした。まずは、化粧品へのシリコン材料の応用展開というテーマで、広い北米大陸を飛び回った事が思い出されます。

シリコンは有機と無機の特性を兼ね備えた高機能樹脂で、輸送機、電気・電子、建築、機械、繊維、化学工業、化粧品、医療、食品、紙・パルプなど、あらゆる産業で使用されています。分子設計の自由度が高い事から、シランモノマー、オイル、ゴム、レジン、パウダーなど、様々な製品タイプが有り、弊社での生産する製品数は5,000種を超えています。

シリコンは概ね、2年以内に特性改良される短期型製品、2~5年程度で開発する中期型、更に5年以上かかって創り上げる長期型に分類されると、捉えております。従いまして、常に応用研究が必

要で、顧客の要求目標が年々向上するに従って、新製品が出来上がっていきます。そこで、顧客の要求に合わせたマーケティングが必要となります。他社よりも早く、他社よりも優れた性能を有する材料を創り上げて行く訳ですが、研究サイドと営業サイドを上手く橋渡しする事が大切です。また、1日でも早く材料提供したい営業と、時間がかかっても高性能を目指す研究をコーディネートしなければなりません。当然、その新製品を顧客に評価して貰う前に特許出願も必要です。そして、安全性も大事ですから、法規制の確認も必須です。

国内で高機能性の製品が採用されても、直に中国や韓国、台湾で近似した材料が出てきます。以前よりもそのスピードが速まっている様にも思えます。そういう意味ではまさに、Si ビジネスはグローバル化がどんどん進みつつあると言えます。汎用材料は益々、コストダウンが進み、中国をはじめ、ブラジルやトルコ、インドに市場は拡大していっています。我々シリコンメーカーは、汎用材料と機能材料の双方を市場に投入しながら、事業の拡大を図っていますが、今後は時代のニーズでもあるエネルギー、ヘルスケア、更なる自動車の軽量化等に重点置いて、マーケティングに努めたいと思います。