
—創立25周年記念特集—

農 薬 外 部 不 経 済 の 時 代

農業工業会 会長 小平 祐

は じ め に

日本植物調節剤研究協会の創立25周年を心よりお祝い申し上げます。このように立派に組織を運営して、日本の農薬を育て、社会に貢献してこられた関係者の皆様に深く敬意を表する次第です。

貴協会25周年に当たり、農薬業界の過去と現在、そして将来について若干考えてみました。

外部不経済という言葉について

昔、経済学のアルフレッド・マーシャルが内部経済と外部経済、内部不経済と外部不経済という言葉を使いました。養蜂業と果樹園との関係、パン屋の煙突の煙とクリーニング屋の干し物との関係などで説明されています。20世紀初めのこれらの言葉が、21世紀を迎えようとする昨今、私には大変気になっています。

経済辞典によりますと、企業の内部の要因で利益をあげるもの、例えば設備改善などは内部経済で、企業の外部の要因で利益をあげるもの、例えば教育で労働の質が高まるなどは外部経済です。又逆に、過剰設備で損益分岐点上がるのは内部不経済で、公害など外部へ不利益を与えたり、或いは工業用水が不足することなどは外部不経済です。

従って外部不経済とは“ある経済主体（パン屋、化学工場等）が、他の経済主体（クリーニ

ング屋、消費者等）に、自分の市場を通さないで、直接に不利益（洗濯物の汚染、公害等）を与えること”だと要約できます。

そしてこの不利益を企業の中へ吸収する、即ち外部不経済を内部経済化することが現代の産業の重要課題だといわれます。

安全性という外部不経済について

農薬企業にとって安全性問題は大きな外部不経済です。そしてこれを内部経済化する、即ち企業内部に吸収することが大変重い課題になっています。

農薬一剤を世に出すのに、10年の歳月と50億の費用がかかります。その大部分は安全性確保のためで、言い方を変えれば、人の健康とか、環境保護という外部不経済との戦いの費用です。

GIFAPでも“SAFETY IN USE, USE IN SAFETY”がキャッチフレーズになっています。日韓台三国会も安全問題が主題です。日植調さんにも肩入れして頂いて、この8月発足した「緑の安全推進協会」も農薬メーカーにとっては安全問題の内部経済化のためです。

そしてこの安全性確保のための費用が時と共に大きくなって、私達メーカーの負担が増大しています。

自由化という外部不経済等について

農業の悩みは売上高減少と価格ダウンとコストアップです。

コストアップの主因は前記の安全性問題ですが、売上高減少の主因は農産物輸入自由化による市場縮小です。そのまた原因は機械産業等の輸出ドライブによる外圧です。この場合は機械産業等の経済活動が外部不経済を起しているわけですから、本来ならそちらで吸収するのが経済原則に合うというものでしょう。

価格ダウンもコストや需給に関係なく、農業の国際競争力強化への協力というものです。即ち食糧安保を願う国民と農家という経済主体が与える外部不経済のもたらしたものといえそうです。

このあたりの言い方は専門家に何うべきことかもしれませんが、いずれにせよ皺よせは農業

業界が被っています。私達は色々な外部不経済の現象に悩まされているわけです。現代は正に“農業外部不経済の時代”といえそうです。

内部不経済でしたらすぐ正体が分かり、対策がとれますが、こうした外部不経済は掴み所がありません。

“今、農業業界に妖怪が徘徊している。安全性とか自由化という名の妖怪が”といったら気障な言い方でしょうか。

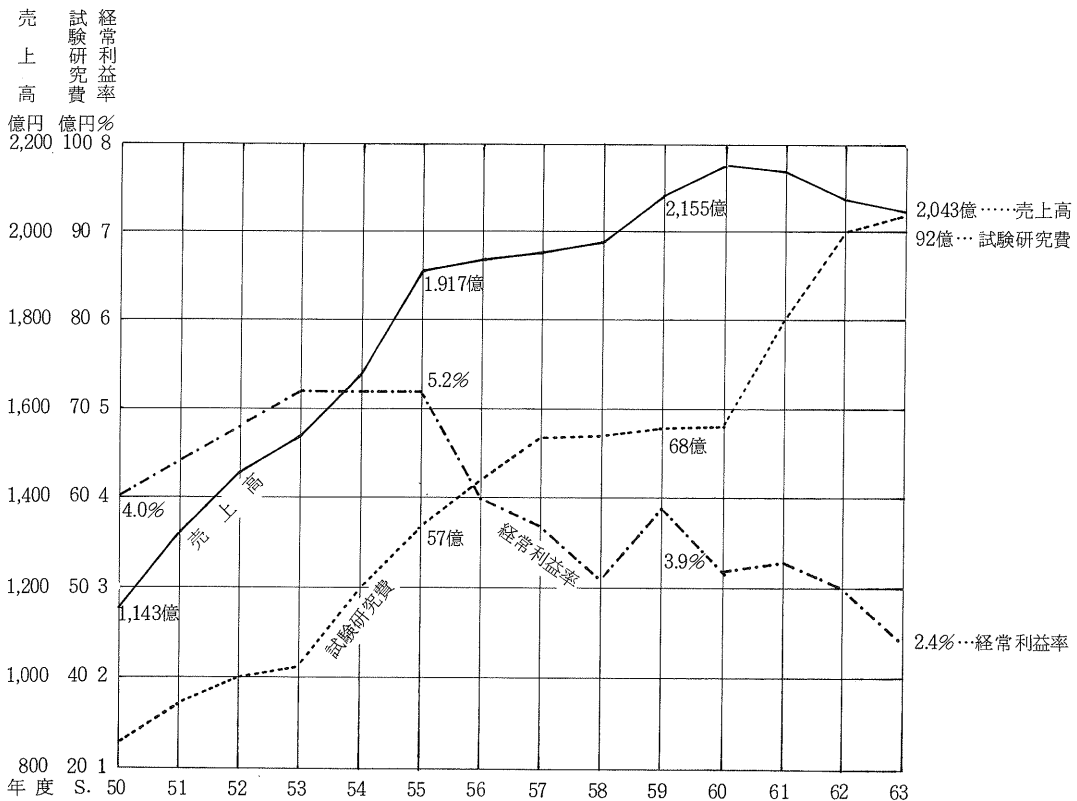
農薬企業経営状態について

このグラフは所謂製剤10社の経営状態の推移です。

この10年余り売上高は伸長して倍近くなりましたが、最近4年間は下降線を辿っています。

経常利益率は好調時に比し半減して、製造業

製剤10社売上高等推移表



としてはかなり低い位置にいます。そして研究開発費は約3倍になっており、売上高比率もかなり高いものになっています。10社は全業界の約50%強をカバーしていますから、このグラフは全業界の趨勢とみていいでしょう。

このグラフの実線と破線と鎖線は本来同一方向に向うべきものですが、デッドクロスといえる交差が二ヶ所にあります。又売上高を簡単に最小自乗法で予測してみれば、10年後には30%減、即ち全市場は3,900億円から2,700億円に減るということになりそうです。某調査機関が予測した数字と一致します。残念ながら年間2,700億円では一企業としてもそう大きな部類にはいきりません。

この資料は別に目新しいものではありませんが、その物語るところを冷静に見つめておかねばならないと思います。

農薬業界の構造について

今の農薬業界には、工業会メンバー63社、全国内メーカー228社、外資系29社、そして卸店406店、小売店8,400軒、農協4,320組合があります。この多数の企業が競争し、協調しつつ3,900億円の農薬産業を築いてきました。併し、これから2,700億円市場に低下するかもしれない産業に、この業者の数は余りに過密です。

多国籍企業と比較してみると、世界のトップ10社の売上平均14億\$に対し、日本のトップ10社は2.5億\$で、凡そ6分の1の規模です。

ウッドマッケンジー社の企業力評価点をみて世界10社平均18点に対し、日本は8点で半分以下です。

この多国籍企業群は優れた原体を提供してくれる良き友であると共に、強力なライバルです。今後も良き友であるためには日本のメーカーも

力をつけなければなりません。

この様に世界と比較しながら、国内の構造を眺めてみると基本的な問題がありそうです。

農薬産業の長期構想について

この春、“農薬産業懇談会”の構想が持ち上がりました。自由化の波にゆれる日本農業を背景にして、農薬産業の現状を分析し、構造問題に取り組んで長期ビジョンを作るというねらいです。

農薬工業会としても自分の問題として取り上げ、ワーキンググループが作業をつづけています。

大変難しい課題でもあり、諸々の事情で遅れていますが、まとめておいた方がいいと考えます。産構法や近促法の研究をしておくのも役に立つでしょう。一定の結論が出なくても、論議を尽くし、思想を統一することに意義がありましょう。

農薬業界の構造改善について

農薬メーカーのサバイバル競争が世界的な規模で展開されるだろうとは関係者の意見の一致する所です。そして生き残る企業の条件は売上高1,000億円、利益率10%というのが常識的ラインです。もしこの通りなら国内メーカーは全滅します。

国内メーカーが標準ラインをクリアするには3,900億円の市場を4グループに分けるしかありません。割算すれば63社÷4=15社強で、15社ずつ大合同すればいいことになります。

この比率でいけば卸店も一桁下げて約40社にすればいい、即ち農協再編成の大目標といわれる1県1農協に見合って1県1店になればバランスがとれます。

もしこんな構図が出来上がれば、販売経費は低くなる、生産コストは合理化される、何よりも研究開発力が格段に強化されるでしょう。そして世界に通用する4社と47店が出来上がって、多国籍企業とも友好関係を続けていかれるに違いありません。

こんな夢を画いておくのも無意味ではないと思います。夢は創造の始まりです。夢のない所に進歩はありません。

農薬成長産業論について

農薬再編必要論に対し農薬成長産業論があります。

国内市場は期待できないが、世界市場は成長する、世界に通用する剤を創出すればいい、農薬技術をベースにしたファインケミカルの起爆剤は沢山ある、というものです。

また、日本の産業はどの業界をみても、大メーカーと中小企業が補完し合う独得の二重構造で力を発揮している、企業規模ではなくて、企業集団が原動力だ、現に農薬だってG I F A Pでも三国会議でも日本は重きをなしていると言われます。これも真実であり、一概に悲観論に走る必要はないと思います。

つまるところ、農薬産業には明暗両面があるということでしょう。妖怪のような外部不経済が徘徊する暗部に対して、ハイテク技術の光を当てていけばいいように思います。

農薬業界再編の動きについて

農薬斜陽論と成長論をふまえて、農薬の将来

を一言でいえば、“量的成長は難しいが、質的成長は望める”ということになりそうです。自由競争論だけでも駄目だが、整理統合論もまだ早い、というのが実際の所でしょう。

併し、現実の出来事として、流通段階の再編成が進行しています。いくつかの素晴らしい例もありますが、一方、心の痛む例もあります。業界内の不幸を増幅させないことは全員の責任でしょう。

メーカー段階でも再編成に向って動き出したとみていいように思います。他の素材産業等では実行されている例は沢山ありますから、研究しておく必要もありそうです。

む す び

日本植物調節剤研究協会が歩まれたこの25年は、農薬業界にとっても意味の深い年月でした。農薬業界は今大きな曲り角に立っています。生死を分けるような難しい曲り角でしょう。

現在は“農薬冬の時代”といわれますが、裏からみると妖怪の徘徊するような“農薬外部不経済の時代”と言いたいと思います。

この複雑で、困難な事態を克服するためには、業界あげての一致協力が不可欠です。私が思うのは／逆境は不幸ではない／不幸は内部の亀裂から生まれる／協力から新しい幸福が生まれる／ということです。

植調25年目の目出たい日に当たり、日本の農薬業界に新しい幸福な時代がくることを心から念願する次第です。