



卷 頭 言

日 本 の 農 薬 メ ー カ ー

財団法人 日本植物調節剤研究協会 理事
日産化学工業株式会社 常務取締役 農業化学品事業部長 高橋 荘二

私の会社では毎年、“日植調成績検討会”が終ると出席者から報告を求めています。報告の焦点は、当然ながら自社の依頼した薬剤の評価結果と何よりも他社の新しい注目すべき薬剤は何かです。自社品が優れた評価を受けた時の喜び、期待を裏切られた時の残念さは、多分どのメーカーも同じでしょう。満を持して試験に供し良い結果が得られ、各地の試験場の先生から注目された時の報告者は喜色満面です。日植調、日植防成績検討会は、正に世界の農薬メーカーの技術の粋を集めた発表の場であり、企業の熾烈な開発競争が凝縮された所とも云えましょう。その一つの優れた化合物は、数万の化合物の遍歴の中から、紆余曲折の末、絞りに絞られ生き残った貴重な一点です。ある母核を中心に、右へ展開し、左へ発展させて、無駄な道を往き、再び戻って別の道を辿る繰り返しの中からの労作です。合成、生物評価、毒性、分析の各グループの座折、克服、連繋の結晶です。新製品の創出は、楽しみもありますが、仲々容易ではありません。

農薬事業の浮沈が、新製品開発如何に掛っているため、今や世界の農薬メーカーは、開発費用拡充のため企業合併・規模拡大を最良の方策として進めて来ています。このため日本の企業との売上規模の差は、縮め難いところまで乗離し、日本メーカーは将来方向に一抹の不安を持ちながらも、各社夫々、自分で出来得る最大限の開発力強化、海外事業拡充に、一様に腐心し、ひたむきに努力しているのが現状です。

最近来日した海外大手メーカーの経営者は、パイプラインに優れた化合物を常に6個持ち、

その中から上市可能度の高いもの3個に絞り、毎年1個必ず上市出来る開発体制—“6-3-1体制”を構築したと話していました。はたして、安定、継続的にこの様な仕組みが出来るか否か解りませんが、海外大手メーカーの1つの目標とする型なのでしょう。そしてその企業規模からして、これに必要なとする開発費用を負担し得る力を既に、吸収合併によって得ているものと推察します。残念ながら日本には“6-3-1体制”を支え得る収益力を持った企業は、多分目下ないのかも知れません。しかし、大手海外メーカーに互して行くためには、6-3-1体制が、もし無理であっても、3-1-0.3体制までは確立して、3年に1つの優れた製品を上市できる体制を作りたいと各社願っていると思います。3-1-0.3体制に必要な開発費用を支え得る企業規模は、多分現状メーカーの2~3倍が求められるでしょう。過去日本のメーカーの優れた創製品の上市が、概ね1社約5~10年に1つであることも考え、日本のメーカーの効率性を考え合せれば、実績としても、3年に1つ安定・継続的に新製品上市が実現出来るのかも知れません。

どの様な過程を経て、その様な型が誕生するのかは、目下解りません。各社の模索するところでしょう。

日本の農薬市場において、食糧自給率の維持が論議されると同じ意味で、“農薬自給率”が確保され、海外メーカーと日本のメーカーが共存することが必要と思われます。

日本の農薬メーカーの奮起、模索が続きます。