

医薬業界と比較した農薬業界 —過去, 現在, 未来—

石原バイオサイエンス株式会社 社長

窪田 隆一 (くぼた りゅういち)

4月後半、医薬大手メーカーのファイザー社がアストラゼネカ社に対し買収提案をしたという新聞記事が世の注目を集めた。これは最終的に買収価格(11兆8,000億)が折り合わず破談になったが、成立すると売り上げ7兆円超の巨大企業が誕生するところだった。世界の医薬企業の上位は表-1のように報告されており、国内最大手の武田薬品は16位にランクされている。世界の医薬大手は吸収合併を積み重ねて経営規模を拡大し現在に至っているのが実態だ。なぜこのように吸収合併を繰り返しながら巨大化するのか。その重要な要素の一つが新製品開発競争に打ち勝つための莫大な研究開発費の確保といわれている。

武田薬品の決算報告を見ると売上高約1兆7,000億に対し研究開発費は約3,400億であり、この金額は国内の農薬市場の規模に匹敵する。国内農薬業界から見れば驚

異的な金額であるが、それでも世界の医薬大手に比べ国内医薬メーカーの研究開発費は小さい。上市される新製品の数は研究開発費に比例するともいわれている。これを市場規模が圧倒的に違う農薬業界に当てはめて単純比較することにどれだけの意味があるかは別にして、農薬企業も生き残りをかけ常に新製品の研究開発に力を注いでいる。しかし、医薬業界と同じ構図で、国内農薬企業の研究開発費は世界上位企業に及ばないと思わざるを得ない。

医薬、農薬ともに省資源、高付加価値、知識集約型の産業として日本経済にとって重要な産業の一つといわれているが、農薬業界は今ままで本当にそうなれるのか素朴な疑問を感じている。医薬においては一時、国内企業の統合が進んだが、現在は特徴のある海外企業(研究開発力、製品構成、販売網等)の買収、吸収合併への方向が強くなってきている。国内の医薬市場は医療費が国家予算に占める比率が増大し国の医療費抑制策や将来の人口構成から過去のよう伸長は望めず、国内大手は既に他の国内産業と同様に海外市場にシフトを進めている。

同じ見方で農薬業界を考えると約6兆円超といわれている世界の農薬市場において、医薬と同様に海外大手が圧倒的に上位を占めており、住友化学は9位にランクされている。10位以下はクミアイ化学工業、石原産業、日本曹達、三井化学アグロ、日産化学工業の順で上位20社以内に位置している(表-2)。トップのシンジェンタは売り上げ1兆円超であり国内各社との差は大きい(農薬以外も含まれるが企業規模の比較として参考にする)。一般的に医薬、農薬企業の研究開発費は売り上げの10%から20%といわれており研究開発費は海外農薬大手に遠く及ばない。

一方、流通について見てみると医薬業界は約20年前

表-1 世界製薬大手の売上高(2013)

1	ノバルティス	(スイス)	505 億ドル
2	ファイザー	(米)	443 億ドル
3	サノフィ	(仏)	381 億ドル
4	メルク	(米)	363 億ドル
5	ロシュ	(スイス)	361 億ドル
6	グラクソ・スミスクライン	(米)	325 億ドル
7	ジョンソン&ジョンソン	(米)	307 億ドル
8	アストラゼネカ	(英)	302 億ドル
9	テバファーマスーティカル・インダストリーズ	(イスラエル)	242 億ドル
10	イーライリリー	(米)	230 億ドル
16	武田薬品工業	(日)	133 億ドル

(米 IMS ヘルスの資料から)

表-2 世界農薬大手の売上げ (2012 種子含む)

Rank	Company	Million US\$
1	シンジェンタ	10,318
2	バイエル	9,544
3	BASF	6,018
4	ダウ アグロサイエンス	5,042
5	モンサント	3,715
6	デュポン	3,173
7	ADAMA (マクテシム・アガン)	2,649
8	ニューファーム	2,135
9	住友化学	1,953
10	FMC	1,764
14	クミアイ化学	551
15	石原産業	540
17	日本曹達	476
18	三井化学アグロ	470
20	日産化学工業	443

Agrow
(Aug 2013)

に 300 社以上あった卸企業数が 2013 年には 85 社になっており、約 9 兆円超の国内市場において国内上位 4 卸企業の売上げ合計は 7 兆円超となり (表-3)、その占有率は 80% 近くに達して流通再編はほぼ完成したように思われる (上位 4 社は地域卸企業の合併で巨大化)。

これに対し、農薬流通では商系の約 160 社 (全農薬加盟組織) と系統流通が国内農薬市場約 3,400 億円の中で競合している。仮に市場を系統と商系が半々としても商系の 160 社はどう考えても多過ぎはしないか。上位 4 卸企業合計でも市場の 15% 弱の占有率である (表-4)。

以上、大まかに医薬と農薬市場を比較しながら話を進めてきたが単純に比較しきれない要素が存在していることは事実であるが、業界の推移として共通する姿も見えてくるのではないか。農業の将来は TPP 交渉がどのような決着になるかによって大きく変わるが、農産物への関税だけでなく非関税障壁とされる制度、政策への影響も含め非常に厳しい環境になる可能性は確実であり、農業関連産業への影響は甚大となる。政府の規制改革会議による農業改革案がすべて改革案通りになるとは思われないが、系統組織の改革により現在以上に系統と商系との競合が激しくなることが考えられる。

他方、ジェネリックについてはどうか。先行している

表-3 上場医薬品卸4社売上げ (2012年3月期)

会社名	連結売上げ 百万円	医薬品売上げ 百万円
メデイバル HD	2,750,233	2,010,400
アルフレッサ HD	2,333,256	2,370,900
スズケン	1,859,917	1,801,000
東邦 HD	1,108,089	1,096,700
合計	8,051,495	7,279,000

(決算資料より)

表-4 国内農薬上位5社 (商系)

単位: 百万円

1	カネコ種苗	22,190
2	グリーンテック	10,233
3	栗原弁天堂	7,083
4	小泉商事	6,234
5	コハタ	5,625

(決算資料より)

国内医薬の状況は国の誘導策もあり、ジェネリック医薬品のシェア (2013 年) は金額ベースで 20% 程度、数量では 50% 近くになっており年々拡大している。その結果、メーカーは新製品開発を加速させるための研究開発費が増大し、卸企業は販売価格の低下により利益を圧迫されている。仮に農薬のジェネリック化が進めば、メーカーはジェネリックからの防衛とジェネリックを超える新製品開発のためのさらなる研究開発費の確保が急務となる。さらに、縮小する可能性の高い国内市場から拡大している海外市場への進出が大きな課題となり、総合的な企業力の確保のために農薬企業の再編成が避けて通れないことは、各社が共通して認識しているところだと推測する。

しかし、業界各社間では水面下の動きはあるものの総論賛成、各論反対の状況と見られる。将来の国内農薬市場に対する危機感はあるものの個々の企業の経営努力の成果と保護的な国内農薬政策等の要素も加わり各社それなりの決算を維持している。その結果、各社が抱える事業部門の中でも高収益そして世界全体から見た将来性等から自社のコア事業の一つとして位置づけている企業が多い。そのため、企業規模、資本力を別にして自社中心の再編成の形を望んでいることは事実である。今後の環境変化により業界に嵐が吹き荒れる前に、個々の企業の利害だけの論議に終わらず、世界で通用する新製品

の研究開発体制、普及、販売体制の海外インフラの確保等の構築を目指して、農業、食料、環境に貢献できる国際企業に向けた再編成が進むことが望まれる。

農薬の流通再編についても、医薬品流通の過去から現在までの経緯が参考になると考えるので、共通すると思われる点に触れておきたい。

医薬における卸業各社は戦後の高度成長、国民皆保険制度が強力な追い風となり各地の薬局、薬店から個人企業として成長してきた会社が多い。同時に販売先である各地の医療機関との関係は地縁、血縁が有効な時代でもあり、地元業者を優先する入札やメーカー色の鮮明な代理店制度等により、複数の地域業者が存続可能な時代でもあった。

そのような時代も昭和40年代から50年代までで、それ以降は業界環境が急速に変化した。考えられる背景は、相次ぐ医療制度の改革や需給関係におけるバイイングパワーの増大、製品価値と価格の優先による地域密着感の薄弱化。あわせて地元優先の入札制度から全国規模の入札に変わり、大手卸企業の全国進出、品揃え、価格競争、安定供給体制、システム投資、人材確保と社員教育投資等々。その結果、中小卸企業は企業としての多く

の分野で大手卸企業との差が拡大し、旧来の商慣習が通用しなくなり、売上と利益の減少そして将来の存続さえ危ぶまれる状況になってきた。そのため、大手製薬企業の流通網の整備とあいまって、個人企業色の強い中小卸企業は営業権に価値があるタイミングのうちに事業売却等を選択したものと思われる。これらの流れは農薬卸業にとって別世界の話と切り切れるだろうか。

農薬卸企業は国内農業が基盤であり、市場が拡大している海外への進出のチャンスは少ない。商社機能の拡充のため農薬にとどまらず農業分野全体あるいは6次産業支援などの食料分野での多角化にチャレンジしている卸もある。いくつかの卸企業は事業のバランスと成長を求め過去から蓄積してきた農業技術、栽培情報等のソリューション型の農業関連総合商社化を目指している。しかし個々の企業努力では限界があり、かなりの数の卸企業は過去の延長線上での存続が難しい時代になることは確実と思われる。

そのような環境を前にして農薬メーカーと流通を担う卸企業がどのような選択をしていくべきなのか、業界に身を置く一人として、その決断の遅れがトランプのババ抜きゲームのようにならないことを望む。