

살아남기 위한 몸부림

세계 농약업계 재편 어디까지 진행될까?

「금후 세계의 화학공업은 거대한 종합화학기업과 타기업보다 우월한 분야로 特化한 전문기업으로 나누어 질 것이다」라는 다우케미칼의 후랑크 뵘호프 회장의 최근 전망은 농약공업에도 맞아 떨어질 것 같다.

스위스 시바가이거 社의 독타마그 社(호프만 라·로쉬의 농약부문) 매수 이후 잠재되어 있던 歐美 농약업계에 의한 대형재편이 최근에 와서 연이어 2건이 구체화 되었다.

금년 6월 Royal Dutch Shell이 동사의 농약사업을 아메리칸 사이나미드(ACC)에 매각할 것을 검토하고 있음이 밝혀진데 이어 7월 11일에는 웨스트·쉐링 두독일 기업이 농약사업을 본사로 부터 분리, 일체화하고 합병사업 운영에 합의하였다고 발표했다.

바야흐로 세계의 농약기업은 지금, 새로운 재편성의 조류속에 놓여 있는 것이다.

해마다 높아지는 R&D비용

농약공업은 의약품과 더불어 고수의 산업이라고 알려져 왔다.

각사 모두 지금까지는 높은 수익을 누려온 것도 사실이지만 앞으로 그런 상황이 계속될 것인지는 불투명하다는 것이 대형업계재편의 배경이다. 지금까지의 주력시장인 선진국에서의 성장둔화, 해마다 높아지는 연구개발 비용, 거기에 종합농약기업으로서 살아남기 위한 기존제품의 유지비용도 증가일로를 견고

있다.

그러나 이러한 연구 개발 리스크(risk)를 피하고자서는 세계적 농약기업으로서 살아남을 수 없는 딜레마를 해결하는 수단이 사업규모 확대, 즉 사업병합에 대한 scale merit의 추구이다.

신제품 상비(常備)의 압력

「세계적 기업으로 살아남기 위한 최저조건은 10%의 세계시장 점유율을 갖는 것이다.」

이번 웨링과의 사업 합병화를 결정한 웨스트에서는 살아남을 수 있는 기업의 수는 그리 많지 않다고 본다. EC의 농업정책 변경으로 농약수요의 저조와 불투명이 뚜렷한 유럽에서는 이런 위기감이 미국·일본등의 같은 업계에 비하여 강하다.

이번 두 기업의 재편에 유럽기업이 축이 되어 있는 것은 이런 사정에서 비롯된다. 웨스트는 현재 세계랭킹 8위, 웨링은 10위이다. 양사 사업통합이 노리는 것은 경영 효율화와 物流의 효율적 운영에 있다.

新活性物質 하나를 상품화하기까지의 비용은 130억~150억엔이라는 농약의 연구개발부담이 높아질 뿐 아니라 더욱이 歐美 농약기업이 모두 「1년에 한가지 새 제품의 시장투입」이라고 하듯이 R&D의 주머니에 늘 새로운 제품을 가지고 있지 않으면 경쟁에서 이길 수 없다.

셀도 당초에는 ACC와의 사업통합을 고려했었지만 교섭이 진행되는

동안 결론이 바뀐 것 같다. 「80년대 후반의 매수 이래 자금부담이 큰 사업의 매수 보다는 사업합병화등의 제휴를 통한 재편이 주류가 되었다」는 것이 농약업계의 일반적인 견해다.

ACC는 셀을 매수함으로써 17억 \$ 정도의 매상액을 갖게 되지만 ACC도 「앞날은 모르겠다. 크거나 강하기가 충분하다고는 할 수 없다」는 상황이다. 제3, 제4의 재편이 일어날 가능성이 크다.

NICHE시장에서 살아남기

이러한 상황속에서 이번 재편에서 뒤쳐진 기업의 동향이 주목된다. 특히 톱 13社중 하위에 위치한 독일의 BASF와 스위스 산도스가 어떻게 움직이는지 관계자들은 주목하고 있

표1. 세계 농약기업의 매출액(百만\$)

순위	기업명	매출액
1	시바·가이거	3,038
2	웨스트/쉐링	※ 2,483
3	제네카	2,211
4	바이엘	2,112
5	롱·프랑	2,104
6	듀폰	1,790
7	ACC/셀	※ 1,680
8	다우 엘랑코	1,590
9	몬산토	1,551
10	BASF	1,339
11	산도스	851
12	스미토모	430

WoodMac社 1992년판 「세계의 농약공업」을 근거로 산출(※는 사업통합전 매출액의 단순 합계치)

다. BASF는 제네카와 일부지역에서의 판매제휴가 있으나 이것이 세계적인 규모로 발전할 가능성은 적다. 석유화학의 저조와 불투명에 더하여 의약품부문에서의 손실계산등 고통스러운 상황에 놓인 독일 화학공업의 거인 BASF의 움직임이 앞으로의 업계 재편의 하나의 열쇠로 볼 수 있다.

이런 종합농약기업으로서의 길과는 별도로 특화된 사업으로서의 집중 투자 방향을 강화하여 독자성을 추진해 가는것도 살아남기 위한 선택수단의 하나이다. 시바카이기, 바이엘등이 모든 종류의 약제를 보유하고 온갖 농산물에 대응할 수 있는 농약의 백화점이라 한다면 FMC, 롬앤드하스 등은 niche-market의専門店이라는 강점으로 살아남기를 모색하고 있다. 전세계에서의 판매네트워크 구축과 전문분야에 대응할 수 있는 품목 갖추기를 요구하는 백화점형에 비하여 전문점형은 특정분야에의 집중적이고도 효율적인 투자가 가능하다는 점에서 메리트가 적지 않다.

최근 10년사이 순위가 떨어지고 있으나 제초제로 특화하면서도 세계의 농약메이저 지위를 견지하고 있는 미국의 몬산토는 그 전형이라 할 수 있다.

주머니 속에 있는 신규개발제품에도 적지 않게 좌우될 것이지만 랭킹중위이하의 농약제조회사 각사가 어떤 방향을 선택할 것인지 냉엄한 국면이 계속될 것이다.

표2. 일본기업의 주된 해외진출

년도	내 용	지역
1987	스미토모, 미국 웨브론과 半半出資로 베란드 設立	미국
1990	石原産業, 미국 SDS 엔타프라이즈를 買收	미국
1991	스미토모, 베란드를 100% 子會社로 합 구미아이化學工業, 三井東壓化學, 日本曹達, 三井物産이 콘설팅회사 Japan Agro Service를 합병설립	미국 프랑스
1992	스미토모, 스페인 게노가드社를 買收 日産化學工業과 스미토모商社가 게노가드에 資本參加	스페인 스페인
1993	스미토모, 프랑스 롱프랑과 합병회사설립, 日産化學 工業도 資本參加(出資比率은 스미토모 60%, 日産化學 30%, 롱프랑 10%) 吳羽化學工業, 미국 몬산토와 유럽에서의 맥류용 제초제 판매를 위한 합병회사 시넥사스社 設立	벨지움

험준한 국제화의 길

「최근 歐美기업의 수뇌진과 회담하면 스미토모 화학공업의 움직임에 대한 코멘트를 요청받게 되는데 비교적 높은 관심을 쏟고있는 듯하다. 일본의 대규모회사 수뇌 한 사람의 말이다.

표 2에서 알수 있듯이 스미토모의 구미에서의 움직임은 3년전부터 활발하다. 미국에서는 “베란드”를 100% 子會社로 하였고, 프랑스에서도 “롱프랑”의 子會社를 사실상 매수하여 교두보를 확보하였다. 「일본 농약메이카로서는 유일하게 국내 시장을 one of market라고 자리잡은 기업」인 동사의 해외전략은 다른 일본기업에 비하여 두드러지다. 그러나 한편에서는 「스미토모의 歐美事業은 아직은 點의 展開일뿐, 농약메이저의 후보이기는 하지만 아직은 전치 못하다」는 유럽쪽의 평가가 오

히려 일반적이기도 하다.

일본의 농약메이카 중에서는 제일의 실력이라는 스미토모마저도 세계 랭킹의 톱그룹에서 크게 쳐져있는 상황임을 생각하면 이를 이을 다른 일본기업으로서의 소리높여 「국제화」를 부르짖어도 그 길의 험준함은 절망적인 것처럼도 느껴진다.

그러나 歐美의 다국적기업이 관심을 쏟고 있는 일본기업은 스미토모만은 아니다. 세계의 농약기업이 2~3개 예외를 제외하고는 대량 시장점유 지향의 상위 랭킹그룹과 niche지향의 철저를 도모하는 중견·하위 그룹으로 양분되어가고 있다.

일본에 모여드는 歐美勢

그런 가운데 mass market형, niche형을 불문하고 많은 歐美勢가 일본기업의 연구개발력을 높이 평가, made in Japan인 신농약의 도

표3 일본기업 개발품의 구미기업과의 제휴

일본기업	제휴선	제휴년	농약종류
구미아이(化學工業)	미국 듀폰	1991	면화용 제초제
	스위스 시바가이키	1991	대두용 제초제
	독일 BASF	1991	맥류 생장조정제
	스위스 시바가이키	1992	과수용 살균제
吳羽(化學工業)	미국 몬산토	1991	맥류용 제초제
	영국·네덜란드 셀	1992	맥류용 살균제
三菱化學	미국 아메리칸 사이나미드	1990	살충제
日産化學工業	미국 몬산토	1988	옥수수용 제초제
信越化學工業	독일 BASF	1991	합성해로몬제

입에 적극적 자세를 보이고 있다. 표 3은 그중 개발중도부터 투자리스크를 분담한 주된 케이스이다. 이외에도 독일 바이엘이 세계유수의 대형 살충제로의 육성을 목표로 하는 「에드마이어」도 同社의 在日子會社에서 합성시켰음은 잘 알려져 있다.

이에 앞서, 80년대 후반 이래 미국의 대두용 제초제 시장에서는 日本曹達, 日産化學工業, 石原産業 등이 개발한 제초제가 그것을 도입한 다국적기업에 의한 대리전쟁 모양으로 격렬한 점유다툼을 계속하고 있다.

그런데 '88년 미국의 농약관리법(FIFRA)개정에 따라 미국환경청(EPA)은 미국내에 등록된 모든농약을 5단계로 나누어 메이커에게 재신청토록 하였다. 이결과, 높아지는 신규약제 개발비용에 더하여 기존제품의 등록유지비용이 뛰어들었다. 지금 EC통일시장에서의 농약등록요건의 정비작업이 진행되고 있는데 FIFRA개정시와 같은 부담을 농약

메이커가 지게 될것으로 보인다.

歐美國적기업이 「연구개발투자의 50~60%를 기존제품 등록유지에 지출할 수 밖에 없다」는 상황에 직면한 한편 구미시장에서의 기존제품 수가 적은 일본기업으로서는 신규약제 개발투자면에서의 상대적인 경쟁력이 증대한다는 현상이 생기는 것은 아이러니이지만 하나의 메리트이긴 하다.

10수년래 세계의 농약기업은 바이오농약등 特化한 영역을 제외하면 유사한 신규골격에 수개사가 몰려 개발속도를 다투고 하는, 어느의미에서는 중복투자를 연출해왔다. 최근 전략적 제휴를 하는 사례가 늘고 있는것은 규모확대에 의한 투자여력의 창출과 더불어 연구개발면에서의 이 낭비를 배제하려는 기운이 높아지고 있기 때문이기도 하다.

종래부터, 歐美勢에 비하여 보다 효율적으로 신규약제 개발성과를 낸다고 하는 일본기업이 새로이 주목되고 관심을 모으는 것은 이들 세계

의 농약 연구개발이 처한 상황이 정제하는 국내시장 지상주의로 부터의 탈출을 꾀하는 일본기업의 개발방침 전환의 타이밍이 맞은것도 큰 요인이 되고 있다.

개발이의 누리는 독자판로

그러나 그런 속에서 지금까지 많은 일본기업이 구체화해 온 해외 전개, 즉 신규약제의 면허취득이나 사실상 상권양도인 위탁판매방식으로서 는 개발자로서의 메리트를 충분히 누릴수 없다. 큰 시장에서의 매력을 提携先에 빨린다는 것은 다음 단계를 생각한다면 구미시장에 판로를 확보함으로써 오는 숙명이라 여기기에는 중대한 문제이다.

스미토모가 스페인, 프랑스에 子會社를 확보하고 거기에 日産化學이 자본참가한 것도 또는 구미아이화학공업, 三井東壓化學, 日本曹達이 三井物産과 함께 프랑스에 합병회사를 설립한 것도 이런 점을 바탕으로 장래를 내다본 방책임에 틀림없다.

세계적인 업계재편은 대형 M&A(인수·합병)를 축으로 생각하면 일 단락되었다는 견해가 옳겠으나 각사의 앞길에는 더 큰 파도가 기다리고 있다. 농약공업이라는 船團의 한 모퉁이를 운항하는 일본기업으로서는 정면으로 부터의 큰 파도와 大型船이 발생시키는 거센 물결을 교묘히 극복하는 묘수가 요청되는 것이다.

〈日本化學工業日報에서 발췌〉

농업정보