

安全保障を 考える

ここに掲載された意見等は、執筆者個人のもので、本会の統一の見解ではありません。

防衛生産・技術基盤を守る意義と蔓延る誤解

ジャーナリスト 桜林美佐

はじめに

政府が平成26年4月に新しい『防衛装備移転三原則』を閣議決定してから3年が経った。また、それに先立つ平成25年に初めて我が国の安全保障に関する基本政策として策定された『国家安全保障戦略』には、防衛装備について「防衛装備品の効果的・効率的な取得に努めるとともに、国際競争力の強化を含めた我が国の防衛生産・技術基盤を維持・強化していく」と明記され、その後、防衛省でも『防衛生産・技術基盤戦略』が策定されるなど、日本の防衛装備品に対する取り組みが、ここ数年で急速に進んでいるように見えるが、実際はどのようなのだろうか。

まず、そもそも「防衛生産・技術基盤」を維持することは、なぜ、誰のために必要なのか。その前提についての認識が必ずしも共有されているとは言い難く、取り組みは出発点からばらつきがあるように感じている。立脚点の異なる関係者が議論を交わしても解決策が見出せるはずがなく、「防衛産業をいかにすべきか」はこれまでも繰り返し議論されてきた古くて新しいテーマであるが、常に堂々巡りになるのはこのためであろうと考えられる。この問題を考える時、最初にすべきことはその目的をしっかりと定めることではないだろうか。本稿では、「防衛生産・技術基盤」を語る際に本来おさえておくべき事項から辿ってい

きたい。

誰のための「防衛生産・技術基盤」なのか？

我が国には工場は存在せず、防衛生産・技術基盤の大部分を企業（防衛産業）が担っている。自衛隊における兵站機能も、例えば米国では大半の兵站機能を軍の中で完結させているが、わが国の場合は兵站部分を民間企業に依存している構図となっており、即ちいわゆる防衛産業は「自衛隊の戦力の一部」と言える。相互に支え合って初めて防衛力足り得ることになる。それゆえに、国として防衛産業の安定を図るのは当然の流れと捉えなければならない。防衛装備品のユーザーは自衛隊であるが、国防の受益者は国民一人一人であることから、その国防を支えている防衛生産・技術基盤の問題はそのまま、国や国民が真摯に取り組むべきことである。

しかし、この前提は最も理解が必要な自衛隊そのものに浸透していないばかりか、異論も多い。現場隊員にとって基盤維持の政策は「防衛産業を守るため」のものであったり、幹部の人々の再就職先確保であったり、昭和45年の事務次官通達から続いてきた「国産化方針」も、運用を阻害する要素でしかないと曲解されていた現実もある。こうした実感も「自衛官の声」であることに変わりはなく、そのような声がミリタリー系雑誌などで散見される。そうなれば「防衛省・自衛隊の装備行政はなってない。現場を軽視している」と一部で理解されてしまうのである。防衛生産・技術基盤維持の意義は、まず当事者である全ての自衛官にこそ周知されることが望ましいが、それは難しいとしても、少なくとも行政に関わる方々には我が国の特殊な構図を理解してもらわなければ話は始まらない。

さて、先ほどから「防衛産業」と表現しているが、正確に言えば日本には防衛分野専従の企業はない。装備品の生産には多数の企業が携わり、サプライチェーンは多重になっている。例えば戦闘機関連企業は約1200社、戦車関連企業は約1300社、護衛艦関連企業は約2500社と言われ、そこには大手企業から町工場までが含まれている。

大手のプライムメーカーが一般的には代表的な「防衛産業」と称されるが、実際は企業の1部門である。防衛装備品生産に従事する企業における防衛需要依存度（防衛関連売上/会社売上）は平均で4%程度。この防衛部門が民需部門に比べて低利益であることは明らかで、それでも継続するのは安全保障の一端を担っているという意識に依るものと言っていい。しかし、その高い意識は、経営会議や取締役会では意味をなさないものであり、コンプライアンスや株主の意向で継続困難になる可能性が常に付きまとっている。

一方で、比較的小規模な企業の中には、防衛需要依存度が50%以上という所も存在し、そのような企業は、そこでしか作れない「オンリーワン」技術を保持している場合も多いが、防衛省・自衛隊からの調達の変動すると、設備の維持や技術の継承が困難となり、撤退や倒産する企業が相次いでいる。こうしたサプライヤー企業は戦前から陸海軍と付き合いがあったなどの歴史を持つ所が多いのが特徴的で、2代目あるいは3代目社長がその矜持を引き継いでいる。こうした工場は専用治具や試験設備、そして技術者の高いスキルが求められ、防衛装備の受注がない時に民生品でしのぐことは難しい。武器等製造法などの制約もあり、同じ設備や工室で民生品の製造ができないことや、防衛装備の受注は直前まで分からず計画が立て難いことから他の事業に逃げることはできない。

平成21年度にそれまで継続して建造してきた潜水艦に予算が付かず「受注ゼロ」になってしまった町工場は、銀行で融資を受け固定費を確保しなければならなかったが、「今回限りですよ」と言われ、頭を抱えていたことは印象的だった。その後、潜水艦については増隻が決まったものの、この時の空白を取り戻すには7年ほどはかかるだろうと当時語ってくれた。とはいえ、この頃からサイバー攻撃対応でIT機器への新規設備投資も必要だということだったので、完全な回復にはより多くの時間を要するのかもしれない。

方や、福島県に所在した潜水艦の調理機器の製造企業は、東日本大震災による被害で設備が損壊し、防衛事業からの撤退を決心した。元々それは昭和40年頃から使用していた「年代物」で騙し騙し使っていたものであったが、震災により更新せざるを得なくなったことが大きなきっかけとなった。数千万～億単位はかかる設備の更新時期を契機に防衛事業の継続を断念する町工場はこれからも増えることが考えられる。

なぜ、国産が必要なのか

これほど逼迫した状況ならば、国産にこだわらなければいいのではないかという考え方もある。しかし、国産を諦めれば様々な弊害が起こることが考えられる。その原因は、まず我が国の特殊な安全保障環境にある。憲法、専守防衛、非核三原則・・・など、特有の国情に鑑みた我が国の防衛装備品は、原則として自衛隊による国内運用を想定したものであり、こうした特性を持つ装備品は諸外国にはない。昨今は自衛隊の国際平和協力活動のニーズも高まり、国内向け→海外仕様への速やかな改修が必要となるが、その場合は国内防衛産業の協力が不可欠となる。イラク派遣の際、従来使用していたものでは対応できないということで防弾チョッキを数千着単位で調達する必要が生じ、米国から調達しようとしたが、当時イラクやアフガンで軍を展開していた米国は自国兵士の分が最優先で、とて

も自衛隊に回せないということであった。そこで、国内企業がいわゆる「イラク仕様」の防弾チョッキを製造した。期限は数週間しかなかったが、出発に間に合わせた。この時は車両の防弾版も国内企業で緊急調達している。

また、東日本大震災では福島第一原発への散水を行ったヘリなどで防護マスクを付けたままの無線交信をしていたが聞き取り困難であったため、その状況を知った製造企業が数日のうちにマスク内にマイクを取り付けた事例もある。因みにその企業では日本人にメガネ使用者が多いため折り曲げ可能なメガネを付けた防護マスク（それもその人の度に合わせて）や、顔にフィットする「折り返し」の開発を世界で初めて成し遂げ、今や各国が真似をするようになっている。

このような実績は他にも数々あると想像されるが、長年にわたり防衛省・自衛隊と企業が積み重ねてきた研究の成果であり、急な要求や自衛隊向けのみ的小ロット製造を請け負うのは国内企業だけであることを肝に銘じておきたい。蛇足ではあるが、繊維産業については昨年また「自衛隊戦闘服で談合か」などと騒がれた。被服などは見た目は違いが分からないため、とかく民生品でも良いかのように言われがちだが、自衛官の生命にかかわる重要アイテムであるだけでなく、難燃性や長時間着用による耐ストレス性、日本の気候、日本人の体型や、欧米人との体型差から生じる臓器位置の違いに至るまで例え仕様書に記されていなくても考慮されていることや、前述のような緊急時の対応などを鑑みれば作り手は限定的であることが全く語られていないのは残念だ。

「国内事情」の観点では、自衛隊では道路交通法やディーゼル規制などをはじめとする各種国内規制に従う必要があり、ミルスペックと国内条件の双方を満たす装備品製造は国内企業以外になし得ない。戦車は日本の橋梁や道路での運用を考慮する必要がある。また、自衛隊においては、弾薬を一つ紛失するようなことがあれば訓練などを長期間停止し社会問題化する。そのため、装備品の徹底した管理体制が製造側にも求められ、数量管理のためにエックス線を導入している企業があるなど、これほどに完璧な対策を求められても海外企業には理解できないことだろう。

自衛隊の装備が高可動率を維持しているのは自衛隊の整備・運用能力が極めて高いことが最大の要素であるが、関連企業が常に傍に存在し、部品の改良や大規模な整備を行っていることも大きい。こうしたことから、日本の防衛力に不可欠であることは言を俟たない。

増える対米調達、減る国内調達

「防衛費は増えている」とされているが、実際その内訳は人件・糧食費が半分近くであり、装備品の購入・維持に関わる一般物件費には米軍を含めた基地対策費も多く含まれていることはご存知の通り。その上、昨今の装備の高性能化や複雑化あるいは警戒監視・緊急発進の増加、災害派遣や国際協力など活動の増加により、維持・整備にかかる経費が主要装備品購入にかかる経費を上回る逆転現象が起きている。最近では補正予算を新規装備購入に充てる策がとられ、漸く一般物件費のこれまでの不足状態を補いつつあるが、ミサイル防衛や、いわゆる「敵基地攻撃」能力保持のために今後ますます防衛に係る予算を増加させなくてはならないことは明白だ。しかし、それにより日本の防衛産業が活性化するかと言えばそうではなく、むしろそのあおりを受けかねない環境になってしまっている。

その理由は、ここ数年で米国からの FMS（対外有償軍事援助）による装備品購入が激増していることがある。平成 27 年度は新型イーグズ艦搭載システム、F-35、MV-22（オスプレイ）等の購入で、前年の 1873 億円から 4719 億円に一気に膨れ上がった。そうすると、国内企業への防衛需要は大きく減少してしまう。FMS による購入は激動する安全保障環境を鑑みれば必要な手段ではあるが、20 年ほども運用する可能性が高い自衛隊とスパイラルに変更可能な米軍では更新サイクルに差があり、まして日本では更新サイクルが延びている傾向もあるため、部品製造中止や価格高騰リスクを常に背負うことになる。自衛隊が運用する間に米側がバージョンを変更するとそのための経費がかさむ。実際、2～3 倍の価格上昇なども珍しくはない。日本側でハンドリングできないため、供給者任せとなってしまうのである。大幅な納期遅延による長期の訓練停止など運用上の悪影響が後々に出ることもある。FMS 方式で国内企業が絡まないケースが増えれば、これまで誇ってきた日本の可動率や運用能力の低下もあり得るだろう。そもそも額面上の FMS 支出はあくまで新規購入の際の必要分であり、それ以降のバージョン変更や改善、新たに生じる付属品購入・・・等々は読み切れない。予測できないことだけに、そのツケは次の世代（後任者？）に回されることになるのである。

FMS が増加するほどに国内防衛装備品の研究・開発能力低下は避けられない。米国では政府の研究開発予算の約 50% を国防総省が管理しているが、我が国では防衛省が持つ研究開発予算は政府全体の研究開発予算の 4.4% でしかないことは、「安全保障を考える」で過去にも指摘された通りである。FMS は対米関係や喫緊の防衛力増強に資するメリットもあるが、国をあげて推し進めようとしている「基盤維持」の政策と矛盾していると言わざるを得ない。政治的要素の強い案件も多いだけに、今一度 FMS リスクについて政府関係者と認識を共有し、数十年先も見据えた長期的視点での施策を求めたい。

振り返れば、FMS は自衛隊発足当初、米国から装備を無償で提供されていたものが有償になったもので、当時それらを国産にすべく敗戦で失われた技術を必死に取り戻し、国産装備品を製造できるようになった経緯がある。その苦労と努力を考えれば、今また元の依存型防衛装備にしようとするのはいかにも惜しいことである。こうした中、装備庁では将来的な国産化のための研究に着手しており、E-2C の後継機選定時に国産も選択できるよう空自と装備庁で実施している要素研究や、AAV7を導入するのみならず、将来の水陸両用技術に関する技術的知見を早期に蓄積することが必要不可欠という観点から29年度予算に計上された水陸両用技術の研究などに期待したい。

ただ、こうした研究は本来、将来安全保障環境を見据え先行して進められているべきものである。必要性は訴えられていても要素研究の予算獲得に至らなかった結果「泥棒を見て縄をなう」形になっているケースもあるため、長期的な国防のビジョンをいかに構築していくかという課題を突き付けられているのではないだろうか。

原価計算方式が国内基盤を危うくする

防衛装備品はその特殊性により市場価格の存在しないものが多数存在するため、「原価計算方式」と呼ばれる方法を主にとっている。これは、装備品の製造で実際に必要となる原価・費用を積み上げた原価に、適正利益を加算して計算するものである。原価計算方式では、必要なコストを一つ一つ計上して価格を計算するため、防衛省側にとっては防衛装備品の価格の妥当性を容易に説明し得る利点があるが課題も多い。

原価計算方式によって予定価格を算出している防衛装備品のうち、特に研究開発や量産初期の段階にあるものについては、契約の締結当初に原価を確定することが困難なため、契約の履行完了の前後に実際にかかった原価（実質原価）を確認し、実質原価が当初予定していた原価より少なくなったことで企業の受け取る利益が大きくなった場合には、その利益分を「超過利益」として契約金額から減額または返納させる「原価監査付契約」という形態をとっている。つまり、企業が努力した分は官側に返納しなければならない、努力のインセンティブが働かない仕組みとなっている。

一方で、予定よりも工数（工員の人数と作業時間の積によって算出される作業量）が増加し実質原価が当初予定した原価を超過した場合にその超過額を補てんされる制度はない。原材料費の高騰などがあれば契約内容を変更することになっているものの、規模によっては企業側が呑み込んだという例も過去にはあったようだ。工数増加分が認められないのは試験のやり直しなど、その原因が官民いずれにあるのか判断が難しいとはいえ、装備庁で

は今「リスクシェア」型契約を検討しているという。「官民がコスト情報を共有し、共同してコストオーバーランを含む契約上のリスクを極小化し、適切にシェアする方式」とのことで、今後の行方に注目したい。

いずれにしても、これまでのいびつとも言える制度が防衛産業を巡る様々な事案を引き起こしていることは世間に知られていない。目標工数が設定されているため、実績工数が目標を上回ってしまった場合は、その分を別の契約の赤字案件に付け替えることで相殺する。こうした帳尻合わせが「過大請求」と呼ばれているのである。

防衛装備品の契約は、仕様の明確化に伴って発生することがある追加費用や、経済の変動による価格の高騰などの（為替差損や消費税の増税までも）リスクを企業側が担っていると断言していい。防衛省は企業のコストダウン努力が報われ、コスト削減に向けた動機付けになるよう「インセンティブ契約」という制度を試みていたが、これも煩雑な手続きや審査を必要とし、挙句はそのコストダウンの成果は防衛省と折半するというもので「インセンティブが働かない」制度になってしまっていた。その後、いくつかの改正がなされ、折半とされていたところを内容に応じて料率を多様化したり、適応を受ける契約がその後の契約を約束されなかった従来のやり方を改め、20%以上のコスト削減が約束された場合は随意契約とするなどの措置が取られるようになったようであるが、やはり条件やプロセスに手間がかかることは企業もなかなか積極的になれないようだ。

また、防衛省が価格の算定に際して使用している加工費率などの経費率については「実情が反映されていない」との声も多い。特に昨今の厳しい安全保障環境に対峙する運用の現場では不具合を可及的速やかに解消する必要があり、関わっている企業は呼ばれればすぐに現場に飛んで行く。関西にある部品メーカーが夜中の3時に神奈川県の一部隊まで駆けつけたと聞き驚いたが、他の企業関係者に話すと、そのようなことは決して珍しくないという。さらに驚かされるのは、そうしたいわば「駆けつけ修理」は経費として認められないという事実だ。契約をしていないのに工数を認めることはできないというのである。これは「契約前修理」と関係者は言うそうだが、疑問を抱かざるを得ない。

いずれにしても、企業は極めて片務的とも言える制度の中で、コスト超過による赤字リスクを抱えながらも「自衛隊のためだから」と、なんとか継続しているのが実態だ。ただ、企業の多くはコンプライアンスの厳格化もあり、これまでのように「国のために」の理念だけでは事業を継続できなくなっているため、サプライヤーだけでなくプライム企業さえも防衛事業からの撤退が相次ぐ事態も決して非現実的ではない。「そんなことを言ってもこれまでやめなかったから大丈夫ではないか」という声もあるようだが、それは前述したよ

うに設備を保有しているため遊休資産にしないためにも少しでも回収しようとしていたものであり、それらが老朽化し更新時期になれば「継続」という選択は極めて難しいと知っておかねばならない。

防衛省では防衛関連企業の過大請求事案を受けた報告書で次のような見解を示している。「(原価計算方式について)必ずしも企業で実際に発生する原価や経費をそのまま反映するものとはしていない。」「実際に履行に要した費用に適正価格を加えた額を下回る契約案件が発生する。」「防衛事業を担当する部門にとっては、事業の継続——ひいては部門存続の観点や、現に固定費を負担している事業の操業度を保つ必要から、受注の断念を覚悟してまで条件の改善を求めることは現実には行われていない。」「しかし、他方で当然のことながら全社的な立場から見れば、そのような形での損失の受け入れを許容する土壌はなかったとされ、また、これに対応して赤字原因となる目標を超過した工数を単純に計上しないこととすると、その分、見かけ上マンパワーに余裕がある形となり、実際には必要な人員の削減を招くとの懸念があった。」

以上は防衛省報告の記述であり、制度の問題は官側にも認識されていることが分かる。防衛部門が赤字と分かれば事業が継続できなくなる恐れがあるため、現場には「自衛隊が困らないために」調整しているという感覚しかなかったという。いずれにせよ、いわゆる「過大請求事案」が多発することで、詳しい事情を知らない国民が防衛装備品の調達に不信感を持ち、防衛生産・技術基盤維持についての理解をますます困難にしていまいかねない。その対策として本来は防衛省が各企業の声を傾聴し相互の協力関係を立て直してもらいたかったのだが、実際は抜き打ちの「制度調査」を実施するなど、信頼関係を損なうようなことも増えているようだ。これは、かねてから存在した「資料の信頼性確保に関する特約条項」が、「資料の信頼性確保及び制度調査の実施に関する特約条項」に変更されたことにより、あらかじめ通知して契約相手の任意の協力の下に実施されていた従来の制度調査だけではなく、抜き打ちで実施する「臨時制度調査」も行うことになったのである。

防衛装備を作る現場に効率化のみ強く要求する風潮になってしまっている。自動車工場やファストフードとは全く次元の違うものであることが、あまり理解されていないように思えてならない。

競争入札制度の弊害

平成18年度以降の一般競争入札の過度な拡大によって、粗悪な装備品が導入される結果を招くなど部隊に悪影響が生じている。一例として、一般競争入札で安価に自衛隊に納

入された手袋が雨に濡れて隊員の手が緑色になってしまったり、安い電池が発火したりするなどの事例がある。このように不良品が納入され、再公募をかけるもすでに安値の前例があることから入札が不調となり、従来企業に頼み込み、赤字必至で受注してもらうことになる。また護衛艦等の建造についても1番艦建造の際の過剰な価格競争により、2番艦以降の予算が削減され、大幅な赤字受注となるケースもある。

競争性確保のため仕様を簡素化する傾向もあるようだが、安値で落札された装備品の中には隊員の生命に関わる事故につながりかねない物もあり、最悪の事態となれば計り知れない損失を招くことになる。そもそも不良品で使い物にならず再公募をかけること自体、ムダ使いであり、それが仮にシステム系など高額になれば損失はなお大きい。仕様の簡素化は競争性は確保できるかもしれないが、安全性を損ない、ダブルコストを生じさせることにもなりかねず、防衛装備品にはそぐわない。

また、防衛省と企業が共同して開発した装備品にも競争入札を実施しており、このことが企業リスクと不信感をますます高めている。さらに2回目以降の契約においても毎年、入札を行うことにより手続き等の経費が多額となることや、価格競争に陥りがちなことから、技術審査での評価を望む声が多い。現状では、企業として受注できるかどうかわからない開発を請け負う構図になっている。全く予見可能性がない状態での先行投資は困難であり、高品質な装備品製造を阻害している。

全ての防衛装備品について競争入札が相応しくないというわけではない。最も避けるべきは過度なスペックダウンであろう。防衛装備品という特質から製造可能な企業は限定されているという前提に立つべきで、装備庁が掲げている「随意契約対象範囲の拡大」に期待したい。

武器輸出はどうか

国産の意義や実情を理解しても、日本の財政事情や最新装備の調達之急がれるなどの理由から、国産装備品の調達を面的に伸ばすことはできないとして「輸出に活路を見出すべきだ」という声がよく聞かれる。「量産すれば単価が下がり、自衛隊の調達もラクになるのではないか」といった見方が自衛官からも出ることがあるが、多くの誤解があるようだ。

まず、すでに述べたように、日本の「防衛産業」は企業の1部門であることから、企業全体のイメージに悪影響を及ぼしかねない輸出を積極的に推進することはあまり考え難い。防衛省の呼びかけにより数年前から海外での装備品展示会に参加する試みが始まっている

が、それだけのことで日本でも報じられれば「死の商人が兵器展示会に出展」などと大々的にテーマ付けられ、同じ企業の民需部門にとってはイメージ低下が避けられず、たまったものではない。旅費も含め費用は各企業負担であり、わざわざそれだけのお金を使って自社の批判をされに行くのは耐え難いことだ。国が本気で装備移転を成功させようというなら、旅費をはじめ、情報収集や資料作成などの諸経費を国が負担するスキームが求められるだろう。それ以外にも広告宣伝やそのための活動費も必要だ。

多くの防衛産業関係者が異口同音に言うのは、「私たちは自衛隊のためにやってきた」ということである。それは一つには企業と自衛隊が一心同体であるという心意気と捉えることができる。そしてもう一つは、前述したように自衛隊の装備品は仕様が特別で文字通り「自衛隊のため」以外の用途では所要がないということとも受け止められる。そのため、もし海外での展開を考えるならば、海外仕様にスペックを変える必要があり、量産するならばそのための設備も新たに作るなど大きな投資が不可欠となる。量産＝コストダウンの構図はないのである。また、マーケティングもなしに物を売るなどあり得ない話で、売るならば綿密な調査をしなければならないが、このような雲をつかむような先行投資をできる企業はどう考えても多くない。まして、「武器輸出3原則」が見直され新しい装備移転の原則ができた時点で「死の商人になるな」などというデモが関連企業の門前で行われており、政府が推し進めている政策なので否定はしないが、積極的にはなれないのが実情であろう。

一方で、海外での展示会に参加しても商談ができるわけではなく、興味を持って来る来訪者にどんな話をしているのかが分からないというのが現状だ。性能などを聞かれると曖昧な答えしかできないため「何をしにきたのか？」ということになる。せめて話してもいいことや、パンフレットに掲載していることが明確になればいいが、そもそも装備移転が可能になっても出せるものと出せないものは未整理で、防衛省・自衛隊と各企業の知的財産権の関係もこれから一つ一つ検証していかななくてはならない。防衛装備庁ができ、そうした作業を進めていくことが期待されているものの、装備品を使っている当事者である運用サイドの意向を汲めば、これは初めての経験であり、判断は難航が予想される。

ただ、この問題を考える上で気付くのは、「武器輸出3原則」は元々、細々ながらも武器輸出を行っていた我が国が、輸出を禁じる特定地域を定めたものであり、武器輸出そのものを禁じるではなかったということだ。三木内閣時に拡大解釈され、全面的に禁じることになったが、本来これは法律でも何でもなく、閣議決定もされていない。法律の運用方針にすぎなかったのである。それまでも「外国為替及び外国貿易管理法」＝現在の「外国為

替及び外国貿易法」に基づき、輸出許可制の下で行われてきたのであり、引き続き法令の範囲内で防衛省と調整の上で進めればよかったのではないかとも思われるが、高度に政治問題化してしまった経緯から企業としても部品レベルでの移転どころか、海外からアプローチがあっても極めて抑制的な態度を貫いてきていた。わざわざ問題を大げさにしてきたことの弊害のほうが大きいように思えてならない。

装備移転についてネガティブな要因を並べてしまったが、これをすべきではないという意味ではない。ただ、「輸出をすれば防衛産業が救われる」という評価は間違っているということをしっかり認識してもらう必要があるということだ。日本が装備移転に歩を進めることは意義深く、それは国内産業活性化というよりむしろ外交上のツールとしてである。途上国への能力開発支援（キャパシティビルディング）の一環として装備品を活用することであれば、企業も平和貢献のイメージがあり積極的にできるだろう。いずれにしても企業任せではなく、政府が装備品を購入した上でとりまとめることが求められる。

また、さらなる安全保障上の戦略的ツールという考え方もある。オーストラリアへの潜水艦輸出は断念したものの、この経験で課題や検討材料が多く残ったことはむしろ今後の発展の一助と考えていい。例えば、オーストラリアは中国との関係が深いことから、そうした国への移転リスクが危惧されたり、技術情報を流出させてしまうのではないかという懸念等々・・・である。しかし、世界中で日本とだけ付き合ってくれる国はなく、どこも多方面の交易をしているものであり、翻ればそうした八方美人の国には色々な情報もあるということになる。日本が装備品を駆使してそうした国々と戦略的な交流をする意識がある、あるいは少々のリスクも覚悟するのであれば戦略的な輸出を推し進めるべきだろう。そうではなく、防衛産業の助けになるといった考えしかないのであれば、繰り返しになるがそれは間違っているので進める必要はない。ただ、戦略的な移転をしようと言っても、輸出と管理は表裏一体であり、厳格な管理体制を構築することがまずは最重要となる。いずれにしても、官民の関係を強化しオールジャパンで取り組む必要があるだろうが、今のところ縷々述べてきたように、官と民の絆が深まるどころか、溝が大きくなっているのが現実だ。

おわりに

防衛生産・技術基盤の維持を本気で図るならば、大事なことは「防衛部門を赤字事業にさせない」ことだ。競争入札制度が防衛装備品に適しているのかどうか今一度検証し、会計法その他の法改正なども含めた検討も必要ではないだろうか。また、企業の持ち出し分

が多いことは「過大請求事案」などを誘発し、このことで国民の不信感を生むという悪循環に陥る。企業において、防衛装備品製造を担うことが会社の不採算事業にならず、事業を誇りにできるようにするためには官民の見掛け倒しではない協力関係を作ることが必要だ。

米国などでは重要なサプライチェーン維持のため補助金を活用している。我が国においても税制優遇や、各種規制の緩和、あるいは武器等製造法や火薬取締法に関する経費の補助、設備の貸与などでできることはあるのではないか。基盤維持に必要と考えられる施策には国内の様々な法令とそれを扱う省庁が関係しているため、省庁横断的に取り組む必要がありそれが二の足を踏ませている要因でもある。しかし、この問題は日本の防衛に直結することから、やはり防衛省・自衛隊が中心となって推進していくことを期待したい。

[筆者プロフィール]



桜林美佐（さくらばやし みさ）

ジャーナリスト

1970年、東京生まれ。日本大学芸術学部卒。
防衛・安全保障問題を取材・執筆。

著書に「奇跡の船『宗谷』」「海をひらく—知られざる掃海部隊」「誰も語らなかった防衛産業」「自衛隊と防衛産業」（並木書房）、「日本に自衛隊がいてよかった—自衛隊の東日本大震災」（産経新聞出版）、「自衛隊の経済学」（イースト出版）、「自衛官の心意気」（PHP）など。