

1. はじめに

8月末の令和4年度概算要求締め切りから1ヶ月たち、予算編成作業も本格化していることと思われます。厳しい議論をつづけている財務省、防衛省両省庁の現役の皆さんに心から敬意を表します。

さて私は防衛省における最終ポストとして防衛装備庁長官を務めて2年前に退官をいたしました。この経験からすると、今年の概算要求では、防衛装備庁は従来のスタンスから防衛産業基盤強化に大きく一步を踏み出しているように思えます。以下、3つの新しい施策について、私の理解と分析を述べたいと思います。なお、事業の内容については、防衛省が広く部外説明に用いている「我が国の防衛と予算－令和4年度概算要求の概要」を参考にいたしました。

2. 3つの主要新事業

(1) 防衛装備庁に「防衛産業政策室」を新設

従来、防衛産業政策は防衛装備庁装備政策部装備政策課の「産業班」が担う体制でした。この産業班では私の在任中もサプライチェーンの調査などの地道な仕事をしていましたが、「防衛産業に対してどのような政策を打ち出すべきか」という観点では残念ながら十分な体制とはいえなかったところです。遅ればせながら「室」への昇格をはかることは政策立案強化の上で重要なステップとなるものです。

一方、しばしば議論になるのが「防衛省・防衛装備庁に産業政策ができるのか。それは経済産業省の仕事ではないか。」という議論です。査定当局から問いかけとしても出てくるし、ややもすれば省内でも「ウチはそんなことまで手を出す必要はない。」という消極論があったと思います。私は、装備庁長官を経験して防衛省としての産業政策が是非必要であると強く考えるに至りました。以下、その理由を述べたいと思います。

まず、第一に我が国では防衛部門は会社のごく一部でしかない、という現実があるためです。SIPRI Fact Sheet(December 2019)によれば、全売上に占める防衛売上の割合は三菱重工業 10%、川崎重工業 16%、富士通 4%、IHI 8%、NEC 3%等となっていますが、海外主要防衛産業でみると、ロッキードマーチン 88%、ボーイング 29%、レイセオン 87%、BAE システムズ 95%等です。こうした我が国防衛産業の実情のため、「会社」に対する政策では「防衛部門」までなかなか届かない、という現実があると感じています。この点とも関連しますが第二の理由として、我が国防衛産業では「防衛部門」は他の事業部からの独立性が極めて高い、という点が挙げられます。防衛装備品は、現行の防衛装備移転三原則が策定されるまで、防衛省が唯一の顧客という、「買手独占」の状態でした（今でもほとんどそのままですが）。また、装備品に求められる性能も独特のものがありま

す。そのため、防衛部門は会社の他の部門から完全に独立した「会社内会社」のようになっている、というのが私の実感でした。このため、防衛産業には、会社全体ではなく、会社の防衛部門に対する、独自のきめ細かい政策が必要です。防衛装備庁のチャレンジは大変意義があるものと考えます。

(2) 米軍装備品等の維持整備等への参画に向けた企業支援

この事業は、①米軍の維持整備事業等へ参画するための諸課題（米国法令の知見等）について、国内企業が専門的知見からアドバイスを受けられるワンストップ相談体制等を整備、②国内企業がグローバルなサプライチェーンに進出できるよう、経験豊富な米国プライム企業等から事業体制の整備について支援を受けられる体制を構築、の二つの事業からなるとのことでした。

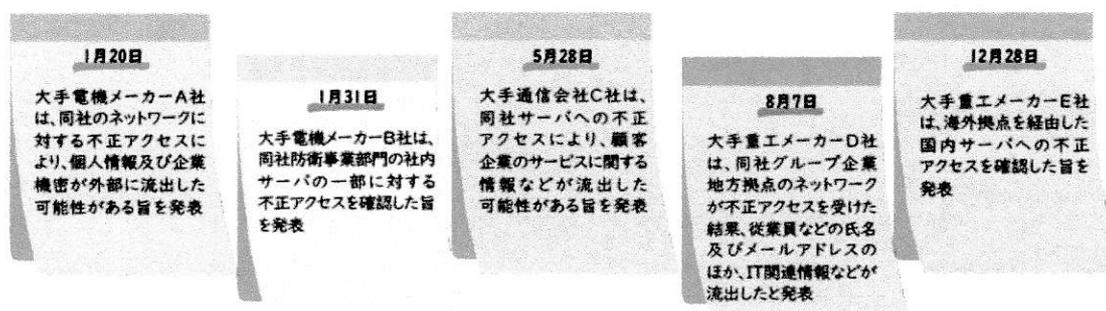
(1) でも述べたところですが、これまで我が国防衛産業は、防衛省のみが顧客の「買手独占」の状態にあったわけで、その顧客を増やし、ビジネスチャンスを増やす上では「米軍装備品等の維持整備等への参画」は大事なツールであると思います。一方、日米同盟が謳われてすでに久しく、「いまさら、そんなことを支援するのか？」と思う方もいらっしゃると思います。しかし、これはなかなか拡大していないのが実態だと思います。確かに、いくつかの我が国防衛産業が米軍装備品の維持整備を行っている例はあります。厚木基地に隣接して工場をもっている A 社、我が国においてオスプレイの整備を担っている B 社など、よく知られているケースもあります。また、米イージス艦のシステムの一部を受注した C 社や米艦艇のソナーに実績のある D 社もあります。しかし、現役時代に我が国の防衛関係者に聞いたところでは、契約に至るまでには、大変な苦労があるようです。それは、単に「英語」という言葉の問題ではなく、概念の違い、商慣習の違い、法令の違いなど多岐にわたっているとのことでした。私は当時の防衛庁にはいった若い頃、「英語なんかできなくてもいいんだ。『自衛隊語』ができる方が大事だ。」といわれたことがあります。「自衛隊語」というのは当時の防衛庁・自衛隊で使われていた言葉、概念、そして時には浮世離れしている「業界内」の意味をさしていました。これは、はっきりいって間違いで、国際化の時代に英語ができなくていい、と言うことはまったくありませんでした。私は現役時代、最後の最後まで英語で苦勞しました。なんでこんなことを申し上げたかという、これまで、いわば「自衛隊語」で商談をすればよかった我が国防衛産業関係者が英語で、しかも日本語と必ずしも対応しない意味内容・概念を使って商談を行うと言うことは大変な苦勞があるだろうということがわかるからです。私は「商談」という言葉を使いましたが、ディスカッションだけではなく、その前提の書類作成はより一層大変であろうと思います。私は現役時代に NDIA（National Defense Industrial Association：米国防産業協会）関係者からも「日本企業ともっと連携したい」という要望を受けました。この関係者によると米国仕様の書類準備が壁になっているようでした。繰り返しになりますが、単に言葉だけの問題ではありません。概念の違い、商慣習の違いの問題が大きいと

思います。そうした点では、「相談体制」が整備されれば非常に大きなプラスになると考えます。

(3) 防衛関連中小企業のサイバーセキュリティ向上のための支援制度の創設

防衛産業のサイバーセキュリティ向上はいうまでもなく、大変大きな課題です。公安調査庁が「サイバー空間における脅威の概況 2021」という文書を公表しています。公安調査庁のウェブサイトでご覧いただけます。この文書の4頁に2020年に防衛産業が狙われたサイバー攻撃事案が5つ記載されています（下図参照）

図 2020年に防衛産業が狙われたサイバー攻撃事案（「サイバー空間における脅威の概況 2021」（公安調査庁）から転載）



これはおそらく、「代表例」ですべての攻撃事案を網羅しているわけではないでしょう。しかし、これだけの「例」が明らかになるということは、サイバー攻撃との戦いが極めて深刻なものになっている証左であると言えます。我が国と防衛装備上の機微な情報をシェアする米国も我が国防衛産業のサイバーセキュリティ向上に重大な関心を持っています。しかし、ここで壁になっている、と私が思うのはやはり経費です。今回の概算要求は8億円、対象も中小企業ということです。残念ながら十分な額とはいえませんが、「防衛装備庁が経費的に支援する」という枠組みがスタートできれば、大きなプラスだと思います。一般に防衛装備品を新たに発注するときは、新規にもうける製造設備の経費は発注の予算に含めます。今日においては、サイバーセキュリティが維持されていることは、その企業が「製造設備」を持っていることに匹敵する発注の必要十分条件だと思います。したがって、こうした経費を補助していくこと、さらにいえば、装備品経費に算入していくことは絶対に必要になってくると思います。「日本の防衛産業において情報セキュリティが脆弱なのは、政府が必要な経費として認めないからではないか」、これは私が今年、意見交換したある米国のビジネスマンから言われた言葉です。小さいながら、この経費について財務省の理解を勝ち取り、将来につなげていくことを大いに期待します。

3. おわりに

10月4日に岸田新内閣が発足いたしました。この内閣では経済安全保障担当相が新設され、防衛政務官を務められた小林鷹之氏が就任されました。私に取り上げた3つの施策のうち、防衛産業の維持振興と、サイバーセキュリティ向上（(1)と(3)）は経済安全保障の観点からも極めて重要な分野だと思います。防衛分野のみならず、国内にクリティカルな産業を維持することと、産業情報の保全を図ることは、我が国生き残りのために必須であると考えます。政府与党の「経済安全保障重視」の中で防衛装備庁が大いに声を上げ、必要な事業を推進していくことを期待いたします。

（了）