

防衛産業の現状と今後（防衛省 OB 鼎談）

深山延暁

真部 朗

中村吉利

北朝鮮の相次ぐミサイル発射や中国の軍事力増強など我が国周辺の安全保障環境が引き続き厳しさを増す一方、ロシアによるウクライナ侵攻により国際社会の安全保障環境も大きく変動している。かかる情勢の変化を受け、安全保障問題が国民一人一人にとってかつてないほど身に迫ったものとなっている。こうした状況下、政府ではいわゆる安全保障三文書(国家安全保障戦略、防衛計画の大綱、中期防衛力整備計画)の改定作業が行われ、政府以外の場においても、将来の我が国の防衛力に関する議論が幅広く行われるに至っている。この中で大きな論点の一つとなっているものが、防衛産業の在り方である。この点は、従来の防衛、安全保障に関する議論とは大きく異なる視点と言えるが、防衛装備品の調達、その維持整備、日常的な訓練の実施さらには有事の際の継戦能力の維持に至るまで、我が国の防衛は防衛産業の支援なくしては成立し得ない。その意味では防衛産業の在り方に関する議論は妥当な視点であり、年末に向け活発な議論と大きな成果のある文書、そしてその裏付けとなる施策を期待したい。

本稿は、本年 10 月末、いずれも防衛省 OB であり市ヶ谷台論壇会員である、元防衛装備庁長官深山延暁をモデレーターとし、現在は防衛産業に勤務する真部朗と中村吉利とが参加して、防衛産業の現状と今後の在り方に関する鼎談を行った概要と、議論のサマリーとしての官民双方に対する提言である。本稿が、現在行なわれている議論に対し何らかの有益な示唆を与えることができれば、大きな喜びである。

1. 防衛産業の危機的な現状

深山：おはようございます。今日は真部さん、中村さん、そして私深山で、日本の防衛産業のあり方について議論したいと思います。時あたかも安全保障関連三文書の見直しが行われている最中です。この中で、防衛産業の位置付けとか役割、その現状が話題となっています。そうしたことを踏まえて、私たち OB3 人で防衛産業のあり方、そしてまきに行われようとしている政府の政策見直しに何を期待するかなど話し合いたいと思います。それでは、冒頭、簡単な自己紹介と今のお立場を伺った上で、日本の防衛産業をどう見ているか、お話ししていただきたいと思います。私も、後ほどお話をさせていただきます。

真部：私は、株式会社 IHI の顧問をしております。防衛省の OB の 1 人です。日本の防衛産業の現状ということについては、収益性とか利益率が低く、特に主要なベンダー企業が防衛事業から撤退するという状況が生じており、かなり危機的な状況にあるという風に認識しています。

中村：私は 2 年前に防衛省を退職いたしました。現在は三菱電機株式会社電子システム事業本部顧問を務めています。防衛省勤務中、防衛産業に関わるポジションに二年間在籍しましたが、その際の反省も踏まえて本日の議論に参加したいと考えています。

真部さんご指摘のとおり、防衛産業は総じて危機的な状況にあると認識しています。利益率のみならず、例えば調達が一定しないなど、民生部門と異なる調達形態も困難が生じている一因と考えています。加えて企業の中でも、売り上げと利益が数パーセントしか占めていないため発言力も大きくないということも、真部さんご指摘の「撤退」に影響しているかと思えます。そのような状況ではありますけれども、昨今、防衛関係費を大幅に増加しなければいけない、地域の安全保障環境に適合したものにしなければいけない、という議論が行われている中で、今後どのような予算になっていくのか、防衛調達がどのように変わっていくのか、様々な産業基盤強化施策も検討されているという中で、どう展開していくのか見守っている状況と認識をしています。

深山：ありがとうございます。それでは私からも一言お話したいと思います。私は、深山と申します。3 年前に防衛省を退職いたしました。現在は、三井住友海上火災という損保会社の顧問を務めております。直接防衛産業とは関わりがない仕事ですが、退職前に 1 年間、防衛装備庁長官という職を務めさせていただきました。これが防衛産業に関して大きな経験になっています。

実はこの装備庁長官を除きほとんど装備行政には関わっておりませんでしたが、最後に上記ポストを 1 年勤務させていただきました。そして、お 2 人からも指摘がありましたが、やはり、防衛産業の利益率が非常に低くて、会社が経営的に困っているということを非常に強く感じました。防衛省で予算をやっていると、財務省あるいは陸海空の幕僚監部と予算額とか数量について議論をするわけです。それが実際決まった後に、企業はちゃんと作ってくれるか、という点については、かつては当然作ってくれるもんだと思っていました。しかしなかなかそうでもない。本当に非常に苦しい状況にあるということ、痛感しました。もう 1 つは、中村さんから、国内防衛産業の調達額は一定しないという指摘がありました。この原因として、やはり大きいと思いましたが、装備品自体の調達は増えても、最近、FMS に代表される高額の海外からの装備品を多く調達せざるを得ない。これは防衛力整備上やむを得ない面があると認識してはいますが、結果として、それが国内産業の受注額を減らして、技術開発も減らしている、というようなことを痛感して、こうした点を、なんとかしないと国内基盤が消えてしまうという危機感を非常に強く思ったところで、それ以来、ずっと関心を持って見ているということでもあります。ただ、お 2 人と違って今防衛産業の中にいるわけではないので、なかなかよく見えないということもあるので、ぜひお 2 人から色々お伺いしたいと思っております。

2. 利益率はなぜ低い？

深山：まず、ただいまご指摘のあった利益率について伺いたいと思います。利益率が低いことについて、我々が現役時代やってきた予算をつける際の問題もあったと思うんですけども如何でしょうか。予算について財務省と厳しく交渉しながらも、やはり 1 番大きいのはその予算額が十分ではなかったこととお考えでしょうか。

真部：予算が大前提にあるのはその通りだろうと思います。利益の元を辿れば予算に至るということは間違いないので。

ただ、なぜ利益率が低いか、私の承知しているところでは、契約上は大体 6 パーセントから 7 パーセントの利益率が定められています。しかしながら、実際に契約を行い、それを履行するという段階において、様々に追加的なコスト等が発生する場合があります。そういうものを必ずしも今の契約制度では柔軟に捉えられていないところがある。その結果として SJAC（（一社）日本航空宇宙工業会）によれば、平均的な利益率は実績として 2 ないし 3 パーセントという風に言われています。予算が多いに越したことはありませんが、予算よりも執行過程において改善の余地があるのではないかと考えています。

中村：防衛装備庁の資料を見ても、「収益性や利益率は調達制度上の水準等より低く、魅力が低下」とされています。これはどういうことかという、調達制度上のものとしては 6 パーセント、7 パーセントという数字になっているけれども、現実問題としてはそうっていない。これは、反映されていないようなコストが生じていることだろうと思います。一方、財務省は、財政審に提出した資料で、防衛産業は 6.82 パーセントとか 7.07 パーセントの営業利益率になっている、対して産業全体では 3 パーセント台になっている、ということを主張しています。すなわち、コストを適正に反映するという努力をしていかないと、財務省の理解も得られにくいと思います。なかなか防衛装備品のコストを適正に見積もっていくのは難しい側面があるのは理解しますが、実態に近づける努力は引き続き必要かと思えます。

深山：お 2 人に私も同感なんですけど、過去を振り返り、実務の上で難しいと思うのは、これは俗な議論ですけども、予算を通すためには値段を抑える、そして作っている過程で経費が実はかかりましたと言って、足らざる分は後で回収しようということ、実は予算担当者は考えるのです。しかし、これは簡単にはできないわけです。装備庁で働いていた時、製造過程において追加費用がかかる、あるいは当初生産した時に予期しなかった不具合が発生し直さなきゃいかんというのはどうしても装備品にはつきまとうものであるということ痛感しました。このことに、どう理解を得ていくかっていうのも、非常に重要だと感じました。そのあたりは、防衛産業自身ももっと声を上げるということをしなないといけないかと思うんですけども、そこはなかなか立場的には弱くてできないということなんでしょう。いかがでしょうか。

真部：それは声を上げていると思います。例えば業界団体の要望の中には、ストレートな言い方はしていないかもしれませんが、そういう面を改善してほしいという主張は、すでに何度も行われていると思います。だから、防衛産業界、防衛企業の側がものを言わずに我慢してばかりいる、というわけではない、と思っています。

中村：業界団体として声を上げているとは思いますが、実際の装備品調達においては、発注からオンハンドになるまで時間がかかり、その間に仕様の変更もあり、そうした面のコストが適正に反映されるかどうか、予算の制約ですとか制度的な面などが大きいのだらうと思います。問題の解決には、やはり、官民双方が、それぞれの事情をもっと本音で話し合っているいい解決策を見つけていく、という以外はないだらうと思います。

深山：私も過去やってきたことを反省してるんですけども、FMS なども価格が上がるんですよね。国内防衛産業は価格が上がった分は十分に追加的に予算でもらうのが難しい状況にあり、結果的に利益が少なくなるという一方、FMS 調達の装備品で価格が上がる分は、米側と交渉しても思うように減らなくて払うということもありました。そうした点から見ると、官側、財務も含めて公平に見てくることが、本当に必要だと感じているところです。

3. レピュテーションリスク

深山：次に、防衛産業の中にいる方に聞いてみたいと思うのですが、今言ったような問題、その背景にある問題としていわゆるレピュテーションリスク、防衛産業というのが一部では評判がよろしくない。評判がよろしくないというのは、「いいものが作れないから日本の防衛産業はダメだ。」という意味ではなくて、防衛産業に対して死の商人的なイメージをいろんな人が持っている。そのために、今の防衛産業は大きな会社の一部門という形で存在しているのが大部分であるわけですが、会社全体があたかも死の商人であるかに思われるということが、どうも防衛産業、防衛部門のやる気を削いでいるのではないかと、積極性を削いでいるんじゃないか、ということも感じております。そういうことをなくすことが、実は非常に重要なんじゃないか、ということを経機があるたびに言っているのですが、お2人はどのようにお感じになりますか。

中村：確かに、いわゆる武器を作っている企業に対して死の商人という言い方をする人たちは一定数いらっしゃるはその通りか、と思います。ただ、安全保障環境の変化の中で、そういった声は従来に比べると少なくなってきたのではないかと思います。若干国内の調達とは異なってしまい恐縮ですが、三菱電機の場合、未だ国内製造の完成品唯一のケースであるフィリピンへのレーダー移転の際に、死の商人と言われたかということ、そういった声はあまり大きくなかったと聞いています。レーダーということもあると思いますけれども、防衛産業＝死の商人という声は徐々に減ってきているのではないのでしょうか。ただ、どうしてもある程度そうした評価が付きまとうのは否定できないと思いますので、こ

れは政府として、防衛産業の位置づけについてさらに国民に周知していく必要があると思います。最近、防衛装備庁は、防衛産業は防衛力そのものであるというような言い方をしています。防衛産業がないと日本の防衛は成り立たないという認識がさらに広がることを期待したいと思います。

一方で、考えなければならない別のレピュテーションリスクがあると考えています。すなわち、防衛事業に関わっているために中国などで仕事がしづらくなっているという声が他の部門から提起され得るとするのがそれです。安全保障環境関係がこうなってくると変わってくるのではないかと期待をしたいのですけれども、海外の大きな市場を相手にして、不利な要素は排除したいという思いも理解できます。こうした懸念をできるだけ払拭するという観点からも、国として、防衛産業は非常に重要な存在なのであるということをさらに強く主張していくことを期待したいと思います。

真部：レピュテーションリスクと今深山さんがおっしゃったのは、企業の対外的な評価の問題だろうと思いますが、私自身は、顧客であるところの自衛隊の社会的地位の向上に伴って、自衛隊に製品を納めている企業のレピュテーションリスクも小さくなっていると認識しています。率直に申し上げると、これは深山さんのお考えと違うかもしれませんが、今日、その意味でのレピュテーションリスクの問題は相当に小さくなっていると思います。私の社内でも、「死の商人」のような負い目を感じながら働いている人が多いとは思いません。

他方で、企業の内部におけるレピュテーションリスクという問題の方が、今の防衛産業には大きいのではないかと思います。どういう意味かと言いますと、防衛産業に属している企業は多くの場合、防衛部門は売り上げ等からいくと小さめの部門なのです。そこで、経営者から見ると、部門ごとに例えば利益率とか比較すると防衛部門は評判がよろしくない、さらに言えば、株主から見てもよろしくない。この問題は、防衛部門の撤退に繋がる要因の1つではないかと思っていて、その観点からこのレピュテーションリスクは、無視できない、何か対処すべき問題ではないかと思っています。特に、これは防衛部門だけではないのですが、企業は2000年代に入ってかなり経営方針が変わり、キャッシュフロー経営というのが主流になっていると申し上げてよろしいかと思います。そうすると、防衛調達の場合、例えば、いわゆる「ゼロゼロポン」（注：国庫債務負担行為で装備品を調達するとき、最終年度で契約額をすべて支払うやり方を指す予算関係者用語）と言われるように、毎年度の予算歳出化の天井が事実上あるものですから、国庫債務負担行為で調達をする装備品の調達は長期にわたりなかなかキャッシュが手に入らない、そうすると、防衛部門はキャッシュフローの観点から見ても成績の悪い部門ということになります。

したがって、株主から責められるリスクが経営者にあり、経営者自身から見ても他の部門より利益率は低いし、キャッシュフローはなかなか得られないということで、防衛部門は、今日主流の企業の経営方針の観点からするとすごく成績の悪い部門になっていると思います。この社内的なレピュテーションリスクの問題、これはかなり大きいだろうと思っ

ています。

深山：今のお話は貴重なご指摘だと思っています。例えば私の記憶に新しいところでも、コマツが撤退を決めたとか、艦艇の建造について三井E & S造船が三菱重工に事業を売却したなどの事例があります。合理化と言えるところにも、官側から見ると選択肢が少なくなってきたという風に感じます。ご指摘の「内部的レピュテーションリスク」はこれらのケースに繋がっているのかもしれないと思います。

私は過去の予算でやってきたことを思い出すと、自分も含めて日本の役人は民間経済がどういう仕組みで動いているのかほとんど理解できていなかったんだなあと反省せざるを得ません。予算を必死に確保してきて、実はそれで誰も文句をかつては言わなかったわけなんですけれども、実情として非常にダメージになってきているような気がします。

4. 期待する防衛産業の姿

深山：それでは、現状、これまでお話になっていない現状も踏まえて、今後、この防衛産業というのはどういう姿に政策的に誘導しなきゃいけないのか、今後期待する姿ということについて、ご意見を伺わせていただきたいとお思います。

今回は、私が最初に一言意見を述べたいと思います。先程中村さんから、三菱電機が中心になって実現した、フィリピンに対するレーダーの輸出についてお話がありました。やはり今後は、防衛省、自衛隊相手にビジネスをするとともに、友好国、同じ価値観を有する国に対して装備移転を許容される中で行っていくのは非常に重要になってくると思っています。そのためには、各社の防衛事業部にそうしたマインドと能力を是非つけていってほしいと強く考えています。色々難しい点は確かにあると思います。実は私、防衛装備庁長官在任中に、当時はまだ成果出てなかったフィリピンの事案も含めて、装備移転を一所懸命やっていた時に、ある旧知の方から、「深山さん、あなたは評判の悪い長官です。装備庁長官は、予算をたくさん取ってきて俺たちに食わせるのが商売なのに、海外に売れとか言っている、と言われてます。」と言われてました。私もその方と色々議論したんですが、彼が言うには、「これまで防衛省、自衛隊とだけ議論し、商売してきた業界に、急に海外と渡り合って売りに行けと言ってできるわけがないでしょう。」ということを言われました。「もしやるんだったらね。もっと政府が踏み込んで、手取り足取りやらなきゃできないですよ。」っていうことを言われて悲しくなったのですが、その後、冷静になって考えて、それは確かだと思いました。政策的に装備移転頑張らましようと言っていますが、官も民も武家の商法で、一所懸命世界に切りかかっているのだけど、老練な手練手管を使い、あらゆる知恵を絞ってやってきている世界の人にはなかなか叶わないという状況があると思います。輸出は難しいけれども、やはり、この点は、高性能の装備品を作るといった事業的インセンティブを維持する上でも必要だし、企業として利益を増やすという点でも必要だと思います。キャッシュフローというご指摘がありました。投資はいるけど、すぐに見返りはない世界なので難しいと思いますが、装備移転には期待したいと思ってお

ります。お2人のご意見も、私の考えに対する批判もあれば、ぜひ承りたいと思います。

中村：深山さんからご紹介あったフィリピンのレーダーに限らず、様々な国に対して装備移転できないかと、三菱電機は今積極的に取り組んでいます。背景には、アジア地域の安全保障に貢献したいとの思いがあります。その際、対象とする国の状況により、完成品の移転だけではなく、国際共同開発とか、サプライチェーンへの参画という視点も持って取り組んでいかなければいけないだろうと思います。

ただ、課題も多く、第一に、海外の情報を取ることが未だ十分ではないと言えます。現状、どうしても大使館の防衛駐在官に頼る部分が多くなっていますが、防衛駐在官はどうしてもプロトコールなどで多忙ですし、装備移転に時間をかけてじっくりと取り組むことは難しいと思います。知見を有する者を、所要に応じて、テンポラリーでもタイムリーに派遣することでも最低限しないと、海外への売込み専門部隊を持っている欧米の国に立ち打ちはできないでしょう。そのほかにも、ダウングレードですとか、リバースエンジニアリングができていないとか、細かい話になるかもしれませんが、初度費の返納というような課題もあります。さらに、もう1つ大きな問題としては、移転の際にいわゆるオフセットを要求されるケースが多いことです。これに対して、一企業や防衛省で対応できる範囲は極めて限定されていますので、安全保障政策として防衛産業の維持強化、その一環としての装備移転の推進を謳うのであれば、国全体としてこのオフセットの問題に対応することが必要と思います。

関連して、先ほど真部さんおっしゃった、社内的なレピュテーションリスクという観点から、海外に出ていくのは自衛隊を相手にするよりも経営的にハードルが高いと思います。経営トップの方が装備移転の重要性を十分理解しているか、防衛事業に携わらずに経営トップに上り詰める方もいらっしゃる中で、社全体として装備移転に積極的に取り組んでいくためには、防衛事業部の大変な努力が必要と思います。その点、先日防衛大臣と各企業の社長が面談し、防衛事業の重要性に思いを至していただいたことは、きわめて有益であったと思います。

深山：オフセットというのは端的に言いますと装備品を相手の国に輸出するんだったら何か見返りが求められるといったもので、広く行われてるのは私も聞いてます。リバースエンジニアリングというのは、例えばブラックボックス化して機微な情報を取られないようにする、ダウングレードはこの文脈では、国内で使ってる装備と同じ最新のものを出すのではなくて掛ける0.8ぐらいのものや、世代が前のものを出す、というようなことですね。また、「初度費の返納」というのは、防衛省に納める装備品を作るために、国の予算で負担した、最初に作る工場設備の費用を、「海外に出すなら目的外だから海外に出した分の割合だけ国に返せ」という議論のことですね。

中村：そうですね。ですが、ダウングレードについては、やはり、先方も要求するからに

は 1 番いいものが欲しい、という要求に今後なってくると思います。となると、最新のものです、かつその国の状況に即してある機能を追加する、あるいは外すというような措置が必要になってくるかもしれません。

真部：期待する姿、ということについて申し上げれば、是非、防衛産業界に対し、自衛隊の主要なシステムに関しては基本的に国内で開発・生産ができる体制を取ってもらいたいというのがまず 1 点です。なぜこういうことを申し上げるかということ、一例として、イージスシステムが挙げられます。これは言うまでもなく弾道ミサイル防衛の要であって疑う余地のない主要システム、防衛システムだと思いますけど、開発・生産する機会が与えられないのですね。潜在的な開発能力があるかどうかはよくわかりませんが、国内で開発・生産ができる状況ではありません。このようなことはあってはならない、と私は思っています。主要装備品について、こういう抜けがないような体制を、防衛産業界だけの問題ではなく、むしろ政府側の問題だろうと思いますけれど、そこは官民ともにしっかり心がけるべき点だろうと思います。

もう 1 つは、国内で開発、生産する場合について、プライムレベルは 2 社体制、もしくは 2 社以上体制を確保すべきだと思います。これは競争性の確保ということと、何かあった時のバックアップと、この 2 つの意味において確保すべきだと思います。

第 3 に装備移転です。先ほど深山さんが輸出の話がされました。国内の防衛企業が海外に打って出るにあたっては、防衛省が中心の政府側が、自らは民間を支援する立場という図式を頭の中に思い描いているのが実態ですけど、それは間違っていると最近思うようになりました。今は、国際的な防衛装備品市場というものの本質は、企業間競争ではなく国家間競争だということ、これを基本認識として持つべきだろう、と思うに至っています。したがって、装備移転は、他ならぬ政府が主導すべき問題であり、政府の体制も大幅に強化する必要がまずあります。企業に対して政府が手助けしてやるから世界に打って出てはどうかと尻を叩くとかいうのでは見通しは暗いと思います。今日でも官民の現場での連携の下、非常に苦勞して成功する例は稀にありますが、その調子で列国に伍して継続的に成果を上げていくのは不可能だろう、と思います。これはやはり基本認識を改める必要がある。我々の装備品をある国に使ってもらうのは、安全保障協力の観点もあるでしょうし、もう少し広く安全保障環境を改善するという視点もあるでしょう。そのためのツールとして装備移転を使うということであれば、極端な話、関係企業が儲からなくても、その分補助金を出す、損失の穴埋めをする、あるいは積極的に融資を斡旋する、そうして重い腰を上げてもらう、そういう制度を作っていかなければならないだろうと思います。

深山：ありがとうございます。真部さんの装備移転に関する後段のご指摘で、国が支援をするのではなくて国がまさにやらなければいけないという点については、私は自分でやってみて本当にそういう点があると思います。国が装備移転を推進する体制は、まだまだ不十分です。やってる人たちの必死の努力、関係企業の必死の努力は、私はもう本当によ

くわかるんですけども、全体としてみれば、非常に脆弱です。竹やりを持って機甲化部隊と戦うような状況にまだあると言わざるを得ない。そして、真部さんがおっしゃったように装備移転を行う意義の再確認が、本当は非常に必要なのかもしれませんが。というのははっきり言えば、私も、少しでも企業が潤うようにとか、自衛隊が使う装備品の上でプラスになるように、という観点で取り組んでいましたので、できたらいいね、でもなかなか難しいで済ませていました。しかし安全保障政策の観点、移転先国との協力関係の構築ということが必要であれば、損得を超えてやる必要がある、まさにそういう政策的な必要性を訴える、政策文書に明記することが必要だと思います。例えば非常に小さい話ですが、現在、防衛装備庁には国際装備課という課があって、そこは一所懸命やってるんだけど、本当はそれじゃ全然足りない、本当は政策的な重要性という点から、「国際装備研究所」でも外に作って、まさに各国のニーズがどうなのか、オフセットもどうやっているかなど研究させる。オフセットについて言えば、国際的には意見交換の場もあるんですが、我が国は今、そこまで手が出ないし、そうした点も含めて、まず体制の強化というのは非常に必要だな、ということをお聞きしました。

5. 安全保障政策見直しへの期待

深山：最後に、ちょっと時間の関係もありますので、政府に期待する政策、政府としてはこれをやらなきゃいかんだろうということは何か、既に皆様からもご指摘があったんですが、特にこの秋は安全保障 3 文書、国家安全保障戦略、名前が変わると聞いていますが防衛計画の大綱、さらに中期防衛力整備計画に至るまで、全てが改定されるという情報を得ております。そうした検討が進んでる中で、防衛産業の分野におきまして、政府にどういう政策をしてもらうべきや、という点につきましてご意見伺いたいと思います。

真部：これはおそらく防衛装備庁で検討中かと思いますが、大前提として防衛産業界、各企業の弱体化が進んでおり、これをなんとかテコ入れしなければいけない。基本はそれだろうと思います。そのための手段として、まず、防衛装備庁が言っているように防衛生産・技術基盤は防衛力そのものという位置付け、これがまさに第 1 歩として重要な点だろうと思います。これは口をすっぱくして言い続ける必要がある、誰も疑わないようになるまで強調していく必要があるということが大切です。

それから、今まで防衛省が防衛産業界に対する政策的ツールとして持っていたのは基本的に契約しかないわけですが、防衛産業界の足腰が弱ってきて、これにテコ入れをしていくためには、契約だけでは無理だと思います。したがって、それ以外のツールを手にする必要がある。契約以外のツールということになると、法律に裏付けられた、例えば、各種の補助金あるいは幅広い用途に使える基金や融資ですね。これらを通じて、防衛産業界に対して支援、誘導・指導ができるようにしていく必要があるだろうと思います。政府には、是非、その方向で政策を進めていっていただきたいと思います。

中村：真部さんご指摘の点は、喫緊の課題として取り組んでいかなければならないものだと思います。防衛産業は防衛力そのものという点については、言い続けることはもちろん、それにふさわしい位置づけと施策を実施する、すなわち、名だけでなく実も伴ったものにしていかなければならないと思います。そのための 1 つの手段が、真部さんおっしゃったような、法律、予算というツールを活用して基盤の強化を図っていくことだろうと思います。他方で、日常的にもっと必要だと私感じているのが、防衛省として産業界の意見を吸い上げる、産業界も本音の部分の部分を遠慮なくぶつけていく、こうした対話を通じて、防衛力そのものとして本来あるべき姿を実現していくことは絶対必要だと思います。現在検討中の三文書も、産業界の考えていること、今後やろうとしている施策も読み込めるような内容にさせていただくことを期待します。

深山：私も、真部さん、中村さんが言われたことに非常に同意しております。私がまず 1 丁目 1 番地だと思うのは、真部さんが言われた、防衛生産基盤は防衛力そのものだという意義をはっきり明確にするということだと思います。

2018 年の大綱、中期防に、今日は話題に出ませんでした。研究開発のところでシンクタンク構想が書かれているんですね。あの時は非常に政治の意向も強かったのですが、実はシンクタンク問題は難しく、いろいろな思いがあるんですけど、まだできていません。しかし、今回ようやく来年再来年ぐらいの発足に向けて動きが起きてることなんです。その関連で、具体論として防衛産業に関する研究を行う、これはシンクタンクではなくて、部外団体でもいいと思いますが、防衛産業の問題をきちんと考えられる組織を作るべきだということ、新たに策定する政策文書の中で打ち上げられたらと思います。難しい物であっても、3 年経ったら実現する可能性があるんじゃないか、ということシンクタンクの例を見て思っております。予算の構造の問題も非常に大きなテーマだと思うのですが、やはり政策文書に 3 年後 4 年後に実るような種をぜひ埋め込んでもらえればいいかな、と思っているところです。

大体 1 時間が過ぎましたが、最後に、皆さんが言いたかったけど言えなかったことあるかと思いますが、真部さん、中村さん、そして最後、私も付け加えさせていただきます。

6. 終わりに

真部：防衛技術の面について、大きな環境変化だろうと思っているのが、先進国、特に米国が技術の囲い込みを急激かつ強力に進めようとしているという点です。これは主として中国などを意識したものかと思いますが、同盟国に対しても技術をリリースしようとする姿勢が目立ってきているように思います。言うまでもなく、我が国の防衛技術はかなりの程度米国に事実上依存してきた面があります。例えば、F-15 とか P-3C のライセンス生産を通じて、製造方法・要領といったものについて学ぶことができていたわけですが、これからはそういう手法は使えません。アメリカの技術囲い込みが緩むような状況は考え

られないとすると、月並みですけど、自前の技術を今まで以上に強力に育成していく必要があるということです。官民の関係者はこの点を頭に銘記しておくべきだと思います。最近FMS調達が増えたことにも、そういう背景があると思います。特定の技術の問題というより我が国の技術基盤の問題として、この点は極めて重要だと思っています。

中村：今、真部さんから技術基盤という非常に重要な視点を提供していただきました。まさにアメリカに頼りきりになるわけにもいかない状況になっている中で、アメリカ以外の国との関係の重要性というのも増してきていますが、基本は何といても国内の技術基盤です。やはり、官民連携して技術開発を推進するという視点が従来に増して重要になってきていると考えます。

防衛部門の技術開発については、これまでは失敗の許されない技術開発だけをやってきた感がありますけれども、昨今、チャレンジングな技術開発も行われつつあると聞いています。日本の英知を結集して、日本発の、真の意味でのゲームチェンジャー技術を作ってほしい、このような体制を構築してほしいと思います。

深山：ありがとうございます。私も2人が今言われたことは全くその通りだと思います。一方で経済安全保障という概念が議論されていて、例えば中国に対して技術流出をどうするか、あるいはサプライチェーンの問題、これは防衛だけではなくて生活上必須のものについても、国外にサプライチェーンを依存していることの危険が広く議論されるようになってきております。お二人がご指摘の技術の囲い込みは、まさに世界的な潮流だと思うし、ご指摘の点は本当に重要だと思います。

デュアルユース技術については、これはレピュテーションリスクの一つと思うのですが、現役の皆さんが苦慮しているのが、アカデミア、大学当局の理解が一向に進んでいない、ということです。これは非常に難しい問題で、いくら号令をかけてもすぐには進まないということはよくわかっています。ただ、これについても、防衛産業の位置付けと防衛技術が非常に有益なんだということを、今回の文書の中でも合わせて言ってもらえる必要があると強く感じています。

防衛産業、防衛技術を巡る環境は厳しいものがあります。私たちOBも心して発信していかなければならないと思います。

本日は長時間にわたり、ありがとうございました。

【官民双方に対する提言】

- 我が国防衛産業は危機的な状況にあり、「防衛力そのもの」との認識が国民に広く共有されるよう努めるとともに、コストを適切に評価した利益率の確保のみならず、法律的な裏付けを持った補助金や基金の創設など各種の施策を展開して、その位置付けにふさわしい基盤の維持強化を図っていくことが必要。
- 上記施策を展開していくためには、官側は企業の実情を吸い上げる努力を、民側は実

情を政府側に理解させる努力を、それぞれより一層行っていくことが必要。企業側が最近重視するキャッシュフローを、装備調達の中でいかに実現していくかなどが一例。

○ 従来から防衛産業に対しては一部で「死の商人」と評価される、いわゆるレピュテーションリスクの問題が指摘されていたが、現状においては、こうした社外の評価はもとより、中国などでのビジネスの阻害要因となるなどの反発が社内にある、あるいは売り上げ規模や利益率の低さから社内での発言力が大きくなく新たな事業展開が困難、といった内部的なレピュテーションリスクに対応することが必要。この観点からも、前記の防衛産業の位置付けを明確化し、基盤強化するための施策が重要。

○ 自衛隊の主要装備については、国内で開発生産できることを期待。また、複数の企業が競争することは、万が一の場合のバックアップとしても好ましい状態。

○ 装備移転については、海外の情報収集やオフセットへの対応など、依然として課題が多く、官民一体となった対応なしには進展は期待できない状況。その際、装備移転は安全保障環境政策の一環として、政府が主体的に取り組んでいくことが必要。

○ 防衛技術の面では、従来以上に独自の技術を強力に育成していくことが必要。その際、アカデミアの協力も得ていくことが重要。