



装備輸出の積極策への転換を図れ

第10号

2018年4月3日

「政策提言」第1号では、このままでは、なぜ我が国の防衛産業が茹で蛙状態に陥り破綻せざるを得ないのか、その背景や構造を捉え、新たな防衛産業政策に向けた政官産学の協働の必要性を唱えた。そこで、本号では、今後の大きな焦点が装備品輸出となることを考えてみたい。さらに、必要となる主要企業や業界全体の取り組みと制度・組織、そして対象となる装備品についても示してみたい。

インド・太平洋地域における装備品需要は中国の急速な軍事的台頭と米国の相対的凋落に直面して、質・量共に急増している。そうした中、中国は盛んに装備品を輸出して地域覇権を築く梃としている。また、韓国は自国の防衛産業を強化しようと積極策を採ってきた。この状況で、我が国が「防衛装備品移転三原則」（2014年）に基づいて、積極的な輸出を怠れば、防衛産業基盤と防衛力の弱体化を招き、地域の平和と安定にとって貢献しないどころか、不安定要因になりかねない。

残念ながら、業界側は従来の丸抱え的な官側の動きを期待して、自ら動くべきところを待ちの姿勢で動かない。この背景には、業界側に長年リスクを取らずとも、安定的に様々な便益とある程度の利益と享受してこられた成功体験がある。このような無策の守りの姿勢の業界に対して、防衛装備庁レベルでの装備品輸出促進策では業界を上手く誘導できないのは当然である。しかし、成功体験の前提は急速に霧散している。これまでの想定と現実を対比すれば次のようになるだろう。

・(従来) 防衛費は対G N P 1%とはいえ、総額でも装備品調達費やでも決して小さくなく、諸経費+利益の積み上げの原価計算方式により、安定的な売上げと利益の獲得を確保できた。

→ (変化) コンピューター通信技術の発達に伴い、調達の焦点が電子通信機器(ハードウェアとソフトウェアの両面)に移った結果、従来に比して新規のプラットフォームの調達額が減った。そのため、調達費の過半が維持・修理費が占めるようになった。さらに、主要な装備(F-35、ミサイル防衛システム、オスプレイ、AAV7水陸両用車等の正面装備)が米国の有償軍事援助(FMS)によって調達され、国内における調達総額が激減し、この傾向が変化する兆しは全くない



国際平和戦略研究所

→ (変化) その結果、AH-64 アパッチ (対戦車攻撃ヘリ) の事例のように、従来の中長期的な機種選定・調達計画がその甘さをために、受注企業を犠牲にする形で中途で取り止めになるリスクが高まり、長期間に亘るライフサイクルを通じた開発費その他の経費の回収や利益を獲得が不確実となった。

→ (変化) 行政事業レビューの結果、装備品の纏め買い、維持・補修間隔の延伸、その他様々な経費削減策が推進され、業界は安定的な収入をますます期待できなくなった。

・(従来) 米国との共同生産方式やその他軍事技術面での交流は先端技術の学習や移転となつて、直接・間接に民需製品の生産に応用することができた。

→ (変化) 米国その他の主要国は、コンピューター通信技術の発達と相俟って、枢要な技術 (とりわけ、システム統合技術や関連データ) をブラックボックス化してきており、従来のような便益が限定的になった。

→ (変化) 重要な研究・開発が、必要な技術と経費の制約から、独自に実施することがますます困難となり、技術・資金の持ち寄り型の国際共同 (二国間・多国間) プロジェクトで実施される傾向がますます顕著になった。その結果、従来のような安直な学習・移転ができなくなった。

・(従来) 技術研究本部 (現在は、防衛装備庁に移管) の研究開発費は受託企業にとっては少額ながらリスクを殆ど負わず、ノウハウや製造技術など、周辺関連技術で当該特許を囲い込むことで事実上、当該技術を用いた新装備品の唯一の受注可能企業となることができた。

→ (変化) 行政事業レビューによって、妥当性や費用対効果に関してますます厳しいチェックに晒される。

→ (変化) 行政事業レビューと相俟って、国際共同プロジェクトへの参加が進むと、必然的に国の資金による特許技術だけでなく、従来、企業側が営業秘密としていた必須の関連技術等も有料で開放する圧力が高まる。その結果、研究開発プロジェクト受注者と装備生産受注者が同一の企業である必然性はなくなる。

以上の変化に鑑みると、自衛隊の装備品調達に依存しては、防衛産業界がジリ貧状態



国際平和戦略研究所

から抜け出すことはできないことは明らかであろう。まずは、積極的な装備品輸出により、人・物の両面で防衛産業基盤を維持・強化することが肝要である。とはいえ、業界は長年、実質的に装備品輸出を禁じて来た「武器輸出三原則」の下で根付いたメンタリティーと姿勢から簡単には脱却できないだろう。

主体性を発揮し提案型のアプローチに転換するには、個別主要企業としても業界全体としてもインド・太平洋地域の諸国の装備品需要を把握せねばならない。各々、組織内に担当部署を設け、人材を配置する必要がある。特に、戦術・運用上の必要性、求められる性能、妥当な価格の点で見極める能力が欠かせない。その際、退職自衛官の協力を得ながら、運用指導やメンテナンスを含めたライフサイクルを通じた総合的なサービスを提供し、中国の装備品輸出に効果的に対抗するとともに、競争相手、特に韓国に売り負けない工夫が必要となる。その際「完璧な工芸品」ではなく、使い勝手が良く、高価でない装備品を目指すべきだろう。

そうした上で、競争力を確保するには、個別企業や業界だけでなく、政府と連携しながら、相手国のオフセット取引（見返り）の要求に応えられるよう、制度を整備していく必要があるだろう。さらに、輸出装備品を巡る事故や被害に備えて、製造者責任の制度も構築していかなければならないだろう。

具体的には、インド・太平洋諸国のニーズを性能と価格の両面で考えれば、過去（20～30年前、場合によっては、30～40年前）の自衛隊の装備品に目線を置いて、それに機能を追加していく考え方で、水上艦艇、潜水艦、航空機、車両などを個別具体的に検討していくべきであろう。容易なものから難度の高いものに考えると、イメージとしては次に様になるであろうか。

- ・ コーストガード用の巡視船・巡視船（実例、あり）
- ・ トラックや装甲車等の輸送・補助車両。（主として、コストの問題）
- ・ 軽戦車（装甲戦闘車）。
- ・ 練習機・軽攻撃機（国際市場では、練習機は武器を搭載して攻撃機としても用いられる場合が多い。T-4にはその高い潜在能力がある。）
- ・ 飛行艇
- ・ 護衛艦
- ・ 潜水艦