

防衛装備移転三原則と装備品産業の動向

—国際市場からみた日本製品の位置づけに関する考察—

防衛ジャーナリスト 桜林 美佐

輸出に対する誤解

わが国の防衛産業とは？ また、武器輸出とは？ その認識については世間一般のみならず政治家の知識も現実とのギャップが著しい。ここでは最近の装備品移転をめぐる流れや、世の中で報じられている「幻想」とかけ離れた真実の姿をお伝えしたい。

昨年は、これまで防衛装備品の輸出をほぼ全面的に禁止していた武器輸出3原則等を見直し、新しい装備移転のルールができるなどの動きもあり、大きなニュースとなった。時を同じくして「集団的自衛権」の行使容認についても連日で報じられ、本来は同盟国との共同開発や共同運用・整備といった観点から関連付けて様々な検討がなされてしかるべきであろうが、いずれも、正確ではない偏った話の方がほとんどであり、真に日本の安全保障を考える人にとっては、テレビがますます嫌いになった年ではなかっただろうか。

わが国の装備移転について述べるにあたり、まずは自衛隊と日本の防衛予算がどのような状況にあるかをご理解頂かなくては始まらないが、これについても誤解がすこぶる多い。

安倍政権が誕生し、平成14年度～24年度まで減少が続いた防衛予算は平成25年度より「増額」と報じられているが、実質的には増額していない。これは、東日本大震災の復興予算のための国家公務員給与削減分が2年ぶりに戻った分がほとんどで、防衛予算の40%以上を人件糧食費が占めている構造からすれば周知の事実のはずだ。

そして、防衛予算には他に歳出化経費や米軍基地

対策なども一定割合を占めるために、新規装備品購入に充てられる一般物件費は20%ほどしかない。消費増税分や為替差損分などは考慮されていないことや、装備品の高性能化により維持・整備費の割合が増加していることから平成17年度から新規装備品契約額を維持・整備費用が上回る逆転現象が生じ、国内防衛関連企業の多くは防衛予算増額の恩恵を受けていない。

防衛関連企業の体力低下はつとに著しく、防衛省が行ったアンケート調査によれば、防衛関連企業約60社の年間操業時間は、平成15年と平成19年を比較して180万時間以上低下しており、また、防衛事業から撤退する企業も相次ぎ、防衛省で把握しているだけでも、戦闘車両、艦船、戦闘機関連企業だけでも82社が、撤退又は撤退を表明している（平成22年度防衛省資料）。

こうした状況から、防衛生産・技術基盤を維持する観点でも「武器輸出3原則」を見直し、輸出できるようになれば防衛省・自衛隊の調達単価も下がり、防衛産業支援策になるのではないかという考え方が生れたのである。

しかしこの仮説はそもそも成り立っていなかったのである。今から7年ほど前だっただろうか、防衛装備品を製造する主な企業が集まった席で防衛省のある部署が武器輸出解禁についてどう思うか聞くと、「賛成」と答えたのは10社いるうちのわずか1社であったと聞いたことがあった。そしてこの状況は現在も変わっていない。むしろ余計に警戒心を強めていると言ってもいいのかもしれない。

つまり、防衛関連企業の大半は輸出を望んでいない、ということだ。企業数は戦車製造が約1300社、

戦闘機は約1100社、護衛艦が約2500社と言われており、全ての心の内は分からないが、主たるプライム企業の見解である。これは大変重要なポイントである。

ただ、注意しなければならないのは、主たる防衛関連企業関係者は長年にわたり防衛省・自衛隊と歩みをともにしてきた人たちであり、ほぼ100%官側の意向に歩調を合わせるため、政府あるいは防衛省の方針が「装備品輸出」に舵を切れば「やりたくない」とは絶対に言わない。「歓迎します」とのコメントが異口同音に出てくるのである。

もちろん、企業によって温度差はある。三菱重工のように体力があり、防衛事業が企業内のアイデンティティを築いているような企業はチャレンジングな試みも抵抗なくできるかもしれないが、関連企業には防衛事業を担っていることを控え目にしか公表していない、あるいはHPやパンフレットに載せていないところも多く、そうした企業にとっては「武器輸出に乗り出した」などとマスコミに報じられるのは避けたいところだ。

また、「輸出がOKになったら、防衛事業から撤退します」と断言する企業もあり、その理由は「世界の競争に呑み込まれてしまう」「イメージが悪くなる」などだけでなく、その企業が民生分野で中国との関わりが強く、社内的に抵抗があるといったものもある。とにかく、いわゆる武器輸出をめぐる世間の認識と現実とは格差がある。

また、「自衛隊が使うためにやってきた」という声も多く、他国で使われることを良しとしない心情もある。つまり、輸出を解禁したら企業が嬉々として世界市場に躍り出るなどというのは幻想に近いのだ。

それに、日本向けに作られた装備品は世界各国のニーズと必ずしも一致しない。いや、むしろ、日本の装備品は即ち、「国内」で、「自衛隊が」「訓練で」しかも「安全に」使用するのが前提である。

自衛隊は訓練で弾薬を1つでも紛失すれば大問題となり、部隊隊員は総出で何か月でも訓練を中止して探し続けなければならない。そのためにメーカーは絶対に過不足がでないような製造ラインを構築する工夫を凝らしている。こうしたわが国向けの装備が四六時中戦争をしているような国の要望には十分でないことは想像に難くない。

自衛隊の車両も道路交通法の適用を受けるため、ウインカーの付いた戦車や、排ガス規制対策で「空気清浄器よりもきれいな排ガス」とメーカーが自負するトラックなど、ハイスペック（という表現が適切かどうかは別として）小ロットのため高価格であり、世界市場に打って出るためにはスペックダウンとそれにかかるコスト、また低価格競争を覚悟しなければならない。

そういう意味で、従来の「武器輸出3原則」は、国内防衛産業のための一種の「保護政策」でもあったとする指摘もある。いずれにせよ、防衛産業について考察する場合は企業の「本音」と「建て前」に留意しなければならない。

「防衛産業」とは？

そもそも「防衛産業」とは何かということを変更して確認しておきたい。わが国において諸外国の軍需産業のような専門の「防衛産業」というものは存在しないことはご承知のとおりだ。「防衛産業」と言っても企業の1部門でしかないのである。その中でも、武器・弾薬のように製品の大部分が防衛省・自衛隊向けとなる場合と、通信電子機器のように防衛省・自衛隊向け製品の全生産額に占める割合が1%未満の場合まで多岐にわたっている。これら企業の防衛需要（防需）依存度は平均で約4%であるが、小規模な企業には防需依存度が50%以上のものも存在するという特徴がある。

諸外国では誇りある事業であるが、軍事のイメージが芳しくないわが国においては株主の理解を得るのも相当な苦労があるといい、まして武器輸出に乗り出すことになれば「死の商人」などとマスコミに叩かれることは想像に難くなく、避けたいところだろう。

また、日本の防衛産業はこれまで、自衛隊のためだけに開発・製造を行ってきた経緯から、外国に出すなどということは想定しておらず、それゆえ、もし輸出ということになれば、市場調査も製造設備もゼロから始めなくてはならない。それだけの初期投資をしても世界の熾烈な競争の中で打ち勝てる保証はなく、むしろ、潰されてしまうかもしれない恐れも大であるとなれば、会社としてもそこにチャレンジングな投資をする余地はない。仮にそうしたくて

も、マイナスイメージ覚悟で勝算の見込みのない投資をすることを株主が許さないだろう。

「武器輸出3原則」等の位置付け

ここで、わが国の武器禁輸政策の経緯を振り返ってみたい。まず、「武器輸出3原則」と呼ばれ続けていたものは、1967年に佐藤首相により表明された「武器輸出3原則」と、1976年の三木首相による「武器輸出に関する政府統一見解」とを併せたものを指し、「武器輸出3原則等」というのが正しい言い方だ。

昭和42年 佐藤総理答弁

- 1、共産圏諸国向け
- 2、国連決議により武器等の輸出が禁止された国向け
- 3、国際紛争の当事国またはその恐れのある国向け

昭和51年 三木総理答弁

- 1、3原則対象地域については「武器」輸出を認めない
- 2、3原則対象以外の地域については、憲法及び外国為替及び外国貿易管理法の精神に則り「武器」の輸出を慎む
- 3、武器製造関連設備の輸出については「武器」に準じて取り扱う

上記のように、佐藤内閣の頃は、まだ日本からも兵器輸出は行われていた。それはつまり、輸出そのものは悪いことでも憲法違反でもないということを示している。元来の「武器輸出3原則」は、輸出を行うことを前提として、その際の注意事項を定めたものであった。しかし、三木内閣時に、これが拡大解釈される形で、全面的に禁止されたことにより日本は自らの首を絞めることになってしまったのである。

この問題が語られる時、なぜかあまり論点にならないのが、その位置付けであった。いずれも予算委員会などでの答弁にすぎず、本来、防衛装備品輸出については、法レベルでは「外為法」（外国為替及び外国貿易法）があり、その下に「輸出貿易管理令」が存在し、さらにその下に、あくまでこれらの運用指針として位置するのが「武器輸出3原則等」

であったはずだった。

元来、経済産業大臣の許可なく輸出することが禁止されている品目リストに従って輸出管理がなされていることは今さら言うまでもないことだ。そして、そのリストは通常兵器や関連汎用品・技術の輸出に関する国際的な申し合わせ「ワッセナー・アレンジメント」により作成されている。これは、共産圏を規制対象地域とした「ココム」が冷戦終結とともに役割を終え、1996年に新たに世界41か国の間で定められた輸出管理体制である。

これは国際的「申し合わせ」であり、法的拘束力はないが、そういう意味では「武器輸出3原則」も前述のような国内法などを確認した答弁にすぎなかったのである。わが国はワッセナー・アレンジメントに参画した時点で「地域の安定を損なうおそれのある通常兵器の過度の移転と蓄積を防止する」「テロリストに通常兵器や関連技術が渡る事を防ぐ」原則を世界に示しているわけで、これをベースにした日本の輸出管理体制を説明したにすぎない「武器輸出3原則」は、すでに大きな意味を持っていなかったと言っても過言ではないだろう。

しかし、つい最近まで国会議員でも「武器輸出3原則」と「非核3原則」を混同している人がいたと聞き、正しい情報が広く知られていたとは言えなかった。3原則＝「平和の代名詞」のようにイメージされていたことで、時の政権にとっては野党の攻撃材料にもなりやすかったため慎重に取り扱わざるを得なかったこと、あるいは政治のかけひき材料としてしばしば使われたことが、最初は国会答弁にすぎなかった「武器輸出3原則」をことさらシンボリックにしてしまったのかもしれない。

長年にわたり武器輸出そのものはもちろん、共同開発への参加不可により海外での研究会等にも参加できず、自衛隊の国際平和協力活動においても申請を要するなど不便が多かった同原則は、米国とのミサイル防衛システムの共同開発など数々の例外規定を設けながらも生き延びてきた。米国産の自衛隊航空機を修理のために母国に送る際、そのままでは「武器」に相当するため、わざわざ窓を取り付けて色も塗り替えたのだとか、そんな余計な労力を使っていたのである。

一方で、軍事転用可能な部品などが簡単に国外に流出してしまうといった矛盾もあり、「武器輸出3

原則」の形骸化はかねて問題視されていた。そうした中、2011年12月27日に民主党政権において、国際共同開発・共同生産への参加と人道目的での装備品供与を解禁する官房長官談話が発表されたのである。野党だった自民党も反対する理由はなく、存外スムーズに事が運んだ形だった。

これをさらに発展させたのが安倍政権で、従来の禁輸政策を全面的に見直すべく2014年4月1日に武器輸出三原則に代わる「防衛装備移転3原則」を閣議決定させた。この動きを受け、早速、各国からのニーズが寄せられるようになった。正確には、これまでも日本の装備品を売ってほしいという声は少なからずあったのだが、「武器輸出3原則」があるからと、シャットアウトしてきたのである。私の知る限りでも、各企業に個別にそうした打診はしばしばあったようであるが、相手に会うまでもなくお断りしたという話をよく聞いていた。

現在、具体的に進められている話は、海上自衛隊の救難飛行艇US-2を民間転用した上でインドに輸出する計画であるが、実際には各種手続きが煩雑であることなどから難航しているようだ。武器輸出は首相も外交官もセールスマンとなって通常は国をあげて取り組むものであり、国家がバックアップしなければ立ち行かない。交渉を民間企業に一任する形では、実現は難しいだろう。

今年2月末に、インド国防省は海上自衛隊の救難飛行艇US-2の購入を正式に決定したということであるが、実際は「誰がインドに持って行くのか」「運用するインド海軍に対する教育・訓練はできるのか」など、誰も判断できない問題が数々ある。全ては法的枠組みがないためであり、この日本側の事情をクリアにしなければ話は進まない。これらを、国土交通省や経済産業省、外務省といった関係省庁の縦割りではなく一元的に解決していくためにも、年内の「防衛装備庁」（仮称）発足は第一歩となりそうだ。

また、インドの国防調達ではオフセット取引が商慣習となっている。インド側は現地製造移管30%を求めており、民間企業では判断できない問題である。

共同開発の打診も外国からさらに多く寄せられた。オーストラリアからは潜水艦、フランスからは無人潜水ロボット、英国と化学防護衣など・・・、

トルコからは戦車エンジンの共同開発を求められたものの、こちらは条件が折り合わず立ち消えとなっている。

多くの国は装備品を作るということは、海外に売ることを前提としているため、いわゆる「第3国移転」に神経を尖らせているわが国とはどうしても最後は合意できない。これを避けて共同開発を進めたいという日本の要望はなかなか通らないだろう。その点を今後、どのように解決するのが大きな課題となりそうだ。

また、日本国内では第3国移転への警戒ばかりが取り沙汰されるが、最も重要な観点は技術流出だ。経験の浅い日本の場合、防衛装備品の共同開発ができるようになって、気付いたら技術を取られることになりかねない。「わざわざ経費を負担して自分の財産を提供するようなものなのでは？」そんな懸念も拭えない。

そのため、どのようなものが共同開発や輸出に相応しいのか、あるいは技術を出すべきではないのか、そこを検討する専門機関や専門家の育成が必須となる。新設される「防衛装備庁」（仮称）がその役割を担うと考えられるが、人材は急には生まれないため、まずは民間のノウハウなども取り入れるなどして「オールジャパン体制」を築く必要があるだろう。

一方、繰り返しになるが、輸出も共同開発も、防衛省がやる気になったとしても企業が乗り気にならなければ成立しない。装備移転は企業秘密も移転するという側面があることを官側はついで忘れがちである。これは会社がやりたくなければ、やらなくていいということであり、やはり装備移転の取り組みは、日本として何らかの目的を持ち企業リードする形で、戦略的に執り行うべきであると考えられる。

自衛隊の運用能力も併せて輸出

ここで提案したいのは「能力構築支援型」の装備移転だ。装備品の輸出や共同開発は相手国との関係強化の側面が強いことから、産業政策というより、むしろ外交・安全保障政策に資する施策と言える。そうであればなおさら、国が一度買い取り他国へ供与するといったODA的な方法や、政府間有償援助という形（日本版FMS）を模索してもいいの

ではないだろうか。

東南アジア諸国から日本の装備品へのニーズも多いといい、目下、防衛省でもスタートした能力構築支援（キャパシティ・ビルディング）の活動の一環として同地域の平和構築のためにも、国家施策としてわが国の防衛装備品が活用されるのは悪くない。

そして、この施策には自衛官の能力も不可欠となる。装備移転の論議の中で忘れられているようであるが、実際、自衛隊装備品が世界的にも高性能を誇り、戦闘機なども高可動率（※戦闘機などがスクランブルできる状態。稼働率とは異なる。）を維持しているのは、自衛官による誠実な整備の賜物だ。それを関係企業が手厚くサポートする構図がそこにはあるのだ。

能力構築支援型の装備移転では、相手国へのこうした維持・整備技術の提供が装備品の機能を発揮させることになる。逆に、それがなければ、あっという間に故障して「自衛隊の装備はポンコツだ」などと言われるハメになりかねないだろう。

自衛隊装備が優れているのは使っているのが自衛隊だからだ。前述した救難飛行艇US-2の訓練に同乗したことがあるが、海上自衛隊では訓練の3時間前から整備・点検を始め、訓練後は何も問題がなくても3時間以上はメンテナンスをしている。海面に着水する同機はエンジンなどへの塩害がトラブルの原因になるため徹底的に洗い流し、最後は新品同様のようピカピカであった。

また、波高3メートルでも着水して救助にあたるのは、世界に類を見ない機体の性能もさることながら隊員のスキルに依るもので、米粒よりも小さな大海での遭難者を発見し、風速や風向きを計算し、人命救助するのはにわか仕込みでは到底なしえないだろう。救難が必要な時は海はだいたい大荒れなのである。

装備品を活かすも殺すもまさに人の力に依るところ大だ。こうした自衛隊による維持・整備そして運用能力を併せて「輸出」することで、「平和に資する装備品輸出」を実現することが可能ではないだろうか。

国産化あつての戦略的輸出

一方、装備品移転の話題で今のところあまり登場

しないのが自衛隊中古品の有効利用についてである。防衛省・自衛隊ではこれら寿命を迎えた装備品を「不用物品」と呼び、全てが廃棄されることになっている。丁寧に扱うため、まだ十分に使えるものではあるが、約20年で鉄クズとなる運命だ。そこで今、こうしたもったいない物品の数々を有効利用できないかという声が高まりつつある。

実際には以前から引き合いはあったと関係者は語るが、これを実現させようという話にまでは至らなかったという。その理由は、自衛隊の装備品は戦車であれ缶詰であれ全て国のものであり、原則として物品管理法上、譲渡することができないからだ。

また物によっては「武器輸出3原則」の制約を受け、そのルールに従ってきたということだ。PKOや国際緊急援助隊などで海外に出た際、ボロボロになった天幕など消耗品に等しい物品を、現地の人々が欲しがっても厳重に消毒をした上で持ち帰らねばならなかった。隊員たちは規則に従うことしかできず、疲れた体にムチ打ってこれら物品を検疫に通すための作業を行ってきた。それに対し「自衛隊はケチだ」などと思われたらまことにつまらないし、何のために海を越えて活動しに行ったのか分からない。現地に寄付したいのは山々であった。

このように非効率で、また国際関係上も決して褒められたものではない縛りが解消され始めたのは昨年2013年からであった。3原則が見直されたことにより、ハイチPKOでは防衛装備品を現地政府に譲与することが可能になったのだ。ドーザなどの施設機材など14台の重機をハイチ政府に提供し、それに先立って重機の操作や整備のための教育も行った。

実は似たような形での提供は以前にも行っていて、2008年にインドネシアに対し巡視艇3隻を無償供与した実績がある。これは当時、日本のシーレーンであるマラッカ海峡において海賊事案が多発していたことが背景にあった。海上保安庁ではこの頃からベテランの人員を関係機関に派出し、現地での教育・指導を行っている。

この時のケースのように、装備品を新規に製造してもいいが、ASEAN諸国などでは、新品よりもむしろ中古品に熱視線が送られているとも聞き、そうであれば、中古品の払い下げをもっと検討してもよさそうである。

しかし、冒頭述べたようにそれがなかなか進まな

いには、理由がある。物品管理法上、解体し廃棄しなければならないという規則は変更も可能かもしれないが、問題はそれだけではない。

装備の性能を知られてしまうリスク、さらに、例えば再び自衛隊仕様に塗装されてのなりすまし行為が発生するかもしれない懸念など、懸案事項は数々あげられる。

また、こうした事態を避けるための処置などに多大なコストがかかるとなれば、やらない方がいいということになってしまし、まして、売却しても得たお金は防衛省・自衛隊ではなく国庫に入るのであり、これらの理由からも中古装備品の払い下げにはインセンティブが働かなかつとみられる。

他方、2013年には廃棄予定の陸自の観測ヘリOH-16が解体の請負業者により転売され、オーストラリアなどに輸出されていたことが発覚している。廃棄にもコストがかかるため、需要があれば売ってしまおうというところだろう。このようなことになるなら、はなから防衛省が中古品を「戦略的に輸出」し、それを防衛費に還元できる仕組みを作るべきではないだろうか。

こうした防衛産業を取り巻く流れの中、防衛省は昨年、防衛生産・技術基盤「戦略」を発表した。ここでは1970年の事務次官通達である「国産化方針」を見直し、国際共同開発・生産へと舵を切るということで、新聞各紙にはあたかも防衛省・自衛隊が「国産」を見直し、国際共同開発に転換するかのよう書かれた。

防衛省によれば、これは「国産化方針」という名称の事務次官通達そのものを見直すということであり、「国産」をやめて、国際共同開発をするといった考え方ではないということであるが、意図はしっかり伝わっていなかったようだ。

国産と国際共同開発は相反するものではない。安全保障上革新的な分野において、他国を上回る先端技術と完成品の製造能力を保有することで、はじめて強いバーゲニングパワーとなる。

それはつまり、わが方が国際共同開発・生産に参画する意志を持っていても魅力ある日本の防衛装備技術がなければ引き合いがなく、仮に参入できても技術貢献度が低くなり、資金創出ばかりの「金ヅル」的存在になりかねないのである。

戦後わが国は、失われていた装備品製造の技術を

再び立ち上がらせたものの、一度、途絶えた技術を再生し優れた国産装備品が産み出されるまでには、多大な苦勞と長い時間がかかることになった。その教訓からも、「国産」力を維持・向上させる努力は決して忘れてならないだろう。現在、装備移転が事実上解禁になり、各国から熱視線が送られるのは、過去の研究開発の成果にほかならない。これから先、日本が存在感を持つためには、たゆまぬ努力が必要であることは疑いようもない。

はじめてのユーロサトリ

装備移転をめぐるトピックスの一つとしては、昨年6月（16日～20日）にフランスのパリで行われたセキュリティー・ディフェンスの展示会「ユーロサトリ」に日本企業が参加したことがあげられる。

各メディアも現地へ赴き大きく取り上げるなど、注目度は高かったのだが、新聞各紙の「ユーロサトリ」の説明を見ると「防衛装備品の国産展示会」や「兵器展示会」など、表現が全てばらばらで、日本中の認識が共有されていないことを物語っているようであった。

そこで今一度、この度の日本企業による出展の経緯やその意図するところなどをまとめてみたい。

まず、世の中が相変わらず誤解しているのは、今回、国際展示会に参加した理由は「武器輸出3原則等」を見直し新たなルールを定めたことによって、ドンドン装備品輸出ができるようになったからであるというもの。

言うまでもなくまだまだそこまでは至っておらず、ユーロサトリへの参加はいわば様子見のようなもので、他国のようにその場で商談を実施し、すぐに話がまとまるようなものではなかった。

そもそも、今回、日本企業の展示は民生品であり、戦車を製造する三菱重工業もその部品のパネル展示と装甲車の模型を並べたまでである。日本ブースが並んだ場所も軍事ではなくセキュリティーのエリアということで、来訪者も軍関係者というより自社製品の売り込みにくる外国企業や代理店などであり、次に多かったのは日本を中心としたマスコミだったという。それでも、熱心に質問を浴びせてくる外国人は少なからずいたようだ。

「これはどれくらい飛ぶのですか?」「どれくらい

の強度がありますか？」そんな問いが絶えなかったというが、長年、口を閉ざすことしか覚えてこなかった各社としては、「とても飛びます」「非常に強いです」といったアバウトな答えしかできず、相手を呆れさせてしまったようである。日本の防衛産業にとって初めてのユーロサトリへの出展は、ほろ苦い経験となったようだ。

まず、そもそも今回は、いわば「様子見」的な感覚であったが、それは日本側の勝手な事情であって諸外国の人々には理解し得なかったこと。同時に、今後この「様子見」はいつまで続くのか、世界の兵器市場において、わが国がいかに振る舞うべきかも皆目、見当が付かない。まさに暗中模索の中で、企業は次もこうした海外での展示会に多額の経費をかけて出かけていく必要があるのか、またそんなことが社内的に許されるのか、ということが課題になってきそうだ。

「社内の理解を取り付けるのに非常に時間がかかりました」そんな感想が少なからず聞かれたのは、やはり企業イメージの問題が大きい。6月と言えば多くの企業が株主総会を控えている。本来の趣旨は世の中で報道されているような「兵器の販売」などとは程遠いが、なかなか理解されておらず、そんな中でわざわざ波紋を呼ぶような行動はいかなるものかと考えるのは当然のことだろう。

そして、社内コンセンサスを簡単に得られない理由は他にもあった。ユーロサトリに参加することが決まってからというもの、各企業は「なぜ行くのか」「やめるべきだ」といった批判の声を電話やメールなどで浴びることになったのだ。

このような逆風を受けながらも各社がパリへ飛び立ったのはなぜか。それは、政府が進めようとしている防衛産業施策を盛り上げるための「お付き合い」だと言っても過言ではないだろう。

いずれにしても、内外での理解を得るために骨を折らねばならず、今のところ商売につながるような成果は期待できず、なおかつお金がかかるという、こうした海外展示会への参加に、企業としていつまで付き合うことができるのかは不透明だ。

さて、今回のユーロサトリでの経験談からも気になることがある。それは、日本ブースを訪ねてきた多くの外国人が、日本の装備品が欲しいというよりも、日本企業に何か一部分を担って欲しいという意

向をしめしたということであった。

それはつまり、日本企業が下請け企業となることを意味している。現実として今現在、そのような現象は起こりつつある。日本企業の製造部品が米国などをはじめとする「海外製品として」売買されていると言われ、その数は8万2000件にものぼるといなのだ（件数は2009年調べ）。

NATO諸国など世界のあらゆる装備品が13桁のナンバーを付けて管理され、多国間でやりとりされているシステムの中に日本製品も登録されているという。

米国主導で構築されているこのシステム、「グローバル・ロジスティクス戦略」といい、これはNATOを中心に世界の約60か国が色々な装備品を登録し、ナショナル・ストック・ナンバー（NSN）と呼ばれる単位で識別されるものだ。この枠組みには「ティア2国」と「ティア1国」とに分かれ、前者は互いに部品等の情報共有と取得ができるため当然、整備事業にも乗り出せるが後者は買うことしかできない。

NATO以外の国で枠組みに参入するには、「ティア2」に位置しなければならないが、わが国は「武器輸出3原則」により多国間「やりとり」の「とり」しかできない「ティア1」国であつたため、買うことしかできない国だったのだ。

因みに、「ティア2」に上がるにはNATO諸国の承認が必要で、韓国などは長年の苦勞の末にこれを達成したらしい。日本は国内議論で右往左往している間に、国籍を失った国産品がこの仕組みの中に登録されていたのである。

8万以上という数の日本の製品が、他国の企業に籍を移して下請のような形で売買されている。あまりに長かった「武器輸出3原則」緩和への道のり、小田原評議の繰り返しの中で、すでにこれだけの日本の物が世界各国の軍に供給されていたのである。

すでに外国メーカーの、隠れ「メイドインジャパン」を愛用する外国軍の人たちにとっては、今さら装備品移転で「軍靴の足音が聞こえる」などと大騒ぎする日本メディアは滑稽にしか映らないことだろう。

問題は今後、これら8万2000件をすでに超えているであろう物品は今現在27か国の外国企業に籍を置いているわけであり、それらがいつか日本国籍を取

り戻せるかどうかにある。

「日本が『ティア2』に昇格すれば、国籍を戻してもいい」という声もあるのだという。ルールはあくまで寛容で、意図的に日本製品を排除しているわけではないようだ。そもそも、日本が自らを規制しているために外国製品として取引されることになったのであり、「ティア2」即ち、買うだけでなく売ることでもできるランクに上がればいいだけだ。

もちろん、日本の防衛力の肝となる装備品にやみくもに13桁のナンバーを付けて登録し、38か国で共有するべき、などとは思わない。技術・情報の管理面からもアイテムは慎重に検討しなければならないだろう。

日本人が国産製品も、あるいは心も、外国企業に売り渡して外国企業の一部となって商売をすることは看過され、日本の装備品が世界各国で「メイドインジャパン」として活用されることは罷りならないというのでは道理が通らない。

日本製品が国籍を変えた27か国の中には、韓国も含まれている。韓国企業は国からの援助もあり在日米軍航空機の整備事業を安値落札するなど、日本企業が担っていた分野にも進出しているため、そのうち自衛隊が運用する米国製の航空機整備にも乗り出してくることが十分考えられ関係者は神経質になっているところである。しかし、韓国は「ティア2」昇格を果たしているのでは仕方がない。

国籍を移した日本の物品の中には、柔道着もあるという。米軍などが訓練で使うのだろう。日本製なのに日本製でない柔道着には違和感を感じざるを得ないが、これが紛れもない現実のようだ。

ますます高まる管理体制の必要性

輸出を解禁するというと、「規制を緩める」とイメージされそうだが、例えば米国の武器輸出管理制度ITARなど見ても、輸出もするが、管理はもっと厳しいことが分かる。会社が輸出を決めると相手国について徹底的に調べる体制はわが国も学ばねばならないだろう。

テロ事件を受けて海外に駐在する自衛官である防衛駐在官を増員すべきとの話が出たが、装備品移転についてもニーズが高まりそうだ。

とにかく管理体制から情報収集体制、どれを取っても確立されていない中での装備移転解禁ということになった。何より問題は、防衛産業が疲弊している上、海外進出に対する熱意は今のところ小さいということだろう。研究開発費が縮小している現状からすれば将来的も同じように日本に対し海外から関心を向けられるとは限らない。

国産技術を磨いてこそその輸出であり、共同開発・生産であると肝に銘じなければならない。日本が世界の下請け企業にならないためにも。