

第4章 | オーストラリア

ミドルパワー国防産業の苦悩

リサーチ・アシスタント 井上麟太郎

2021年9月に設置された米英豪軍事技術協力枠組みであるAUKUSは、オーストラリア国防産業にとって大きな転換点となった。AUKUSは、最終的にオーストラリア国内で原子力潜水艦の建造を目指す第一の柱(Pillar 1)と、量子技術や人工知能など、最先端技術の軍事への応用を目指す第二の柱(Pillar 2)に沿って進められている。同枠組みはオーストラリアの国防産業の技術力を高めることが期待されているが、良くも悪くも同国の国防産業政策の性格をあらわにした。

オーストラリア国防省は、過去数十年にわたって国防産業に従事する中小企業の強化に励んできた。中小企業が活躍できる市場を広げるため、国内の国防産業だけでなく武器輸出を通じて海外市場も開拓し、さらに民需にも対応できるように促している。さらに、中小企業が技術力向上に投資できるよう様々な取組を進めている。AUKUSの第二の柱はこうした試みを大きく進化させる潜在力があると評価できるだろう。他方で、第一の柱に象徴されるように、国防省の戦力整備計画は特に1970年代以降、艦艇建造を始めとする大型プロジェクトが政策変更や技術的理由から計画どおり進まず、関連企業に対して予測不可能性が高い需要を示してきたことで不必要な負荷をかけてきた。アタック級潜水艦計画を急遽中止してAUKUS級に乗り換えた判断は、まさにオーストラリアの戦力整備計画の不安定性を示している。

オーストラリアは、その貧弱な国防産業基盤によって戦略的自律を十分に確保できていないため、外的要因に戦力整備が大きく影響される傾向にある。その結果、一貫した国内需要を作り出すことに失敗し、国防産業基盤を更に弱体化させる負の連鎖に陥ってしまっていると言えよう。国防省は、こうした問題から脱するために何度も大規模な制度改革やプログラムを立ち上げてきたが、根本的な解決には至っていない。

オーストラリア国防産業は日本の防衛産業と類似点が多く、比較対象として適切な候補の一つであろう。オーストラリアは毎年度470億豪ドル(318億米ドル、4.36兆円)¹を国防費に割いており、日本のこれまでの防衛費と近い規模である。また、日本と同様に米国の同盟国であり、主要装備の少なからぬ割合を海外に依存し、国内の国防産業市場が小規模であるがゆえに国防産業の育成に苦戦している。そのような中においても、国防軍の国内調達額は年々増えつつある²。オーストラリアの国防産業政策の成否は、特に日本が目指す「防衛産業基盤の強化」の参考になるだろう。本稿は、こうした問題意識の下、オーストラリア国防産業史を概観したのちに、2015年以降に本格化した国防産業改革に注目し、その取組と新たな課題を明らかにする。最後に、日本の防衛産業へのインプリケーションを抽出する。

1 本稿では、2022年12月12日時点での為替レートに準拠する(1豪ドル=0.68米ドル=92.7円)。

2 Marcus Hellyer, "The Cost of Defence: ASPI Defence Budget Brief 2022-2023" (ASPI, June 2022), 63, https://ad-aspi.s3.ap-southeast-2.amazonaws.com/2022-06/Cost%20of%20Defence%202022-2023_v4.pdf?VersionId=622vp.Cfg3Rv84vW7Hd8qk1iB5z93aBo.

第1節 オーストラリア国防産業政策の変遷

オーストラリアの戦後国防産業政策の歩みは、三つの段階に大別することができる。第一段階は、国営工廠の改革を進めず、米英から最新兵器の輸入に頼っていた1950年代から1970年代である。第二段階は、国防戦略の転換から「国防力の自立」を目指すようになったものの、第一段階によって弱ってしまった国防産業基盤を回復させることに苦悩する時期である。そして第三段階は、2010年代から本格化した国防産業の競争力強化に向けた武器輸出や数々の改革の時代である。本節では、オーストラリア国防産業政策の変遷について概説する。

1. 同盟国からの直輸入フェーズ

オーストラリア国防産業は、戦後長らく国際競争力に乏しいとされてきた。戦後アジアでの度重なる熱戦の勃発と米ソ冷戦の緊張の高まりから、オーストラリアは第二次大戦中に構築された非効率的な国営工廠をそのまま維持しつつも、最新鋭の兵器を同盟国から輸入していた。その結果、大型で複雑な防衛装備品を生産する技術が育たず、競争力に乏しい産業へと衰退してしまっただけである³。

国内の国防産業市場規模が大きく、成長の見込みがあると予想されていれば、国営工廠の改革は早期に進められていたかもしれない。しかし、実態はその逆であり、オーストラリアの国防予算は絶対的な額が少なかったがゆえに、企業も国内市場に成長を見込めなかった。さらに米英両国との緊密な関係から、最新鋭兵器や技術を比較的容易に入手すること

が可能であり、自力で防衛装備品を開発する強いインセンティブが生まれず、産業再編や技術力の向上は進まなかった。この負のスパイラルから抜け出せなくなったオーストラリアは1960～70年代にかけて、国内企業がほとんど関与しない形で海外の装備を輸入することとなった⁴。

防衛装備品の調達を海外からの輸入に依存することは、最新兵器を手にするのを可能にするものの、同時に戦力整備に大きな負の影響をもたらした。これは特に艦艇建造にその側面を見て取れる。オーストラリア海軍は、1972年に駆逐艦を3隻国内で建造することを計画していたが、造船技術の衰退によって費用が膨れ上がり、翌年には計画を打ち切ってしまった⁵。代わりに米国からFMSを通じてミサイルフリゲート艦を輸入することとなったが、これも結局コストが大幅に増大してしまった。国防省はインフレや為替変動、新技術の導入が主たる要因であると説明したものの、議会はFMSや米国との契約形態に大きな問題があったと指摘している⁶。同様の問題は、F-111戦術爆撃機導入時にも発生した⁷。このように、自前で重要な防衛装備品を開発・製造できる国防産業を育てなかったオーストラリアは、同盟国に依存することになり、その結果、苦い思いを繰り返すこととなった。

2. 輸入代替・効率化フェーズ

国防省は1970年代に国防戦略を変更したことから、国内企業との関係を強化するようになった。オース

³ Gregor Ferguson, "Product innovation success in the Australian defence industry - an exploratory study" (Ph.D. Thesis, The University of Adelaide, 2012), 16.

⁴ Ibid.

⁵ Standing Committee on Foreign Affairs, Defence and Trade, "Chapter 3 - A brief history of Australia's Naval shipbuilding industry", *Blue water ships: consolidating past achievements* (Commonwealth of Australia, 2006), 43, https://www.aph.gov.au/~media/wopapub/senate/committee/fadt_ctte/completed_inquiries/2004_07/shipping/report/report_pdf.ashx.

⁶ Ibid., 44.

⁷ Robert Trumbull Special, "Australia to get jets after delay", *The New York Times* (January 2, 1973), <https://www.nytimes.com/1973/01/02/archives/australia-to-get-jets-after-delay-f111s-ordered-in-1963costs-still.html>.

トラリアは冷戦勃発当初から1972年にベトナムから撤退するまでの間、脅威が本土まで到達することを阻止するため、米英を始めとする同盟国と連携し、可能な限りアジア大陸に近い場所で敵を迎え撃つ「前進防衛(Forward Defence)」の戦略を採用していた。しかし、ベトナム戦争からの撤退に加え、1969年に米国のニクソン政権が同盟国の自助努力を促すニクソン・ドクトリンを発表したため、オーストラリアは国防戦略を変更することとなった。その結果、米国の同盟関係を前提としつつも、同盟国に依存しない自立性を確保した「大陸防衛戦略(Continental Defence)」を採用することとなり、国防産業政策も自立志向へと転じるようになった。

(1) 輸入代替の試み

戦略の転換は、必然的に戦力整備と国防産業に大きな影響をもたらした。低・中レベルの脅威に対して独力対処を求めた大陸防衛戦略は、外国製の高性能装備を少数導入することを促した一方、外国への依存度を下げるために国内企業による修理・整備能力を維持する方針を明確化した⁸。当時発表された『1976年国防白書』には明記されていないものの、こうした能力は「国防力の自立(Defence Self Reliance)」というスローガンの下で整備されるようになり⁹、1986年の『国防政策の見直し』(通称、ディップ報告書)¹⁰や、それを基に作成された『1987年国防白書』でも受け継がれた。

こうした背景もあり、オーストラリアの国防産業は1980年代に大きく前進し、アンザック級フリゲート艦(海外の既存の軍艦を基に国内建造)、F/A-18A/B(国内組立て)¹¹やS-70A/B(ライセンス国産)¹²、JORNレーダーネットワーク(新規開発)、コリンズ級潜水艦(新規開発)など、複数の大型かつ複雑な国産防衛装備品が導入されるようになった。そのため国内企業の参加率はこれまでの約2倍へと増え、例えば艦艇建造に関しては70%台にまで上がった¹³。

国防産業は1980年代に大きく発展したものの、1990年代に入ると二つの要因から陰りを見せるようになった。一つ目の理由は、冷戦終結に伴う国防予算の削減である。国防省は、こうした厳しい財政状況の中でも国防産業を維持できるよう、『1994年国防白書』で国防産業との長期的な関係を強化するために防衛装備品の調達を安定させ、企業との連携を強化することが重要であると主張した¹⁴。また、『2009年国防白書』でも需要の波を一定に保つことの重要性が論じられた¹⁵。しかし、2013年まで続く長期的な予算削減という構造的な問題を前に、国防産業の弱体化を食い止めることができなかった。

二つ目の理由は、1980年代に国防産業を活性化させたJORNやコリンズ級の開発・調達が成功しなかった点である。国産大型プロジェクトで技術的問題が多発したことから、国防省が再び国内の国防産業基盤に対して慎重な姿勢を見せるようになった。プロジェクトの多くは想定されていた開発費を大幅

⁸ Peter Hall, Stefan Markowski, and Douglas Thomson, "Defence procurement and domestic industry: The Australian experience", *Defence and Peace Economics* 9 (1998): 140.

⁹ Paul Dibb, "ANZUS at 70: Defending Australia" (ASPI, August 31, 2021), <https://www.aspi.org.au/anzus-at-70-defending-australia/>.

¹⁰ Paul Dibb, *Review of Australia's Defence Capabilities* (Australian Government Publishing Service, 1986).

¹¹ Boeing Australia, "F/A-18A/B Classic Hornet" (2021), <https://www.boeing.com.au/resources/en-au/pdf/RAAF-100-Years/Classic-Hornet-PC.pdf>.

¹² Boeing Australia, "Sikorsky S70A-9 Black Hawk Helicopter" (2021), <https://www.boeing.com.au/resources/en-au/pdf/RAAF-100-Years/Blackhawk-PC.pdf>.

¹³ Keith J Horton-Stephens, Roger G Mauldon, John M Moten, *Defence Procurement, Report No. 41*, Australian Government Publishing Service, 1994, 10, <https://www.pc.gov.au/inquiries/completed/defence-procurement/41defenc.pdf>.

¹⁴ Australia Defence Department, *Defending Australia: Defence White Paper*, 1994 (Commonwealth of Australia, 1994), 117.

¹⁵ Australia Defence Department, *Defence White Paper 2009, Defending Australia in the Asia Pacific Century: Force 2030* (Commonwealth of Australia, 2009), 127, https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2021-08/defence_white_paper_2009.pdf.

に越え、コリンズ級に関しては、戦闘システムや静粛性などで根本的な問題を抱えていることが明らかになった¹⁶。少ない予算の中で安定して戦力整備を進めていくことを目指していた国防省にとって、国内の国防産業は許容できないほど高いリスクを内包していたのである¹⁷。

(2) 国防産業の効率化に向けた試みと海外資本による買収

1983年に誕生したホーク (Bob Hawke) 政権は国内経済の悪化に伴い、GDPに占める政府支出を大幅に削減する一方、社会保障を拡充する方針を打ち出し、景気改善を目指した¹⁸。支出に占める割合の大きい国防費も見直しの対象となり、その結果、国防産業の大規模な合理化が推し進められた¹⁹。国营工場は1989年までに全て民営化され²⁰、国内の国防産業関連企業は自ら競争力を高めるよう努力することが求められるようになった²¹。そして、その多くはオーストラリア国防産業株式会社 (ADI: Australian Defence Industries Ltd) に組み込まれた。ADIは、艦艇やミサイル、迷彩服の製造、防衛装備品の設計、など幅広い分野で国防軍を支える役割を担っていたが、2006年にはフランスのタレス社に買収され、タレス・オーストラリア社へと名前を変えることとなった²²。他の国防産業関連企業についてもADIと同様に、国防産業の中核を担うプライム企業へと発展する前にボーイング社、ロッキード・マーティン社、レイセオン社、サーブ社などの海外資本に買収された。

その結果、現在まで続くオーストラリア独特の国防産業の構造が構築された。すなわち、海外の大手国防産業関連企業がプライム企業として君臨し、その下請企業として多数の中小企業がぶら下がるという構造である。そのため、システム統合を担う中堅企業や、プライムとしての役割を担うことができるオーストラリア企業が極端に少ない状況になってしまったのである。

ADIを始めとする国内の国防産業関連企業のほとんどが海外資本に買収された理由は定かではないが、これまで国防省が防衛装備品の調達を輸入に頼ってきたため、大型で複雑なアセットを製造する能力が育たず、競争力が上がらなかったことが要因の一つであると思われる。技術面などで競争力の低い国内企業にとって、海外資本に買収され、その傘下に入ることが生存戦略として最も魅力的だった可能性が考えられる。

(3) 競争力強化フェーズ

国防省は、2000年代前半から武器輸出と競争力向上を軸に国内の国防産業関連企業の強化に乗り出した。例えば、オーストラリアは2002年にF-35の導入を決定し、JSFプログラムにレベル3パートナーとして参加した。そして、2006年からは機体の部品・コンポーネントを関係国に輸出しており、その輸出総額は2023年までに合計約2億米ドルに達していると推定されている²³。さらに2010年からは、F-35の部品製造を担う企業の競争力を高めるための補助金

¹⁶ Peter Yule, *The Collins Class Submarine Story: Steel, Spies and Spin* (Cambridge University Press, 2008), 220.

¹⁷ Ferguson, "Product innovation success in the Australian defence industry", 18.

¹⁸ Blanche d'Alpuget, *Bob Hawke: The Complete Biography* (Simon & Schuster Australia, 2019), 543.

¹⁹ Eric Andrews, *The Australian Centenary History of Defence*. Volume V, The Department of Defence (Oxford University Press, 2001), 262.

²⁰ Ibid., 274.

²¹ Hall, "Defence procurement and domestic industry", 144.

²² GlobalSecurity.org, "Australian Defence Industries (ADI)", <https://www.globalsecurity.org/military/world/australia/adi.htm>.

²³ PwC, *Economic impact of Australian industry participation in the Joint Strike Fighter program* (Australia Defence Department, 2017), 13, https://www.defence.gov.au/sites/default/files/doc/files/Economic_impact_of_Australian_industry_participation_in_the_F-35_Program.pdf.

制度である新航空戦能力産業支援プログラム (NACC-ISP: New Air Combat Capability - Industry Support Program)を設けた²⁴。また、2013年には、コリンズ級潜水艦の後継艦を建造するにあたり、大規模で複雑な防衛装備品を設計・製造・維持能力のある国内基盤を構築する方針を打ち出した²⁵。こうした試みや問題意識は、アボット政権によって大きく前進することとなった。

2013年9月にアボット首相が就任したことで、オーストラリアは新たな戦略文書を発表するとともに、国防産業政策の見直しに取り組んだ。ここでは、国防省がランド研究所に委託した艦艇建造に関する問題・改善点に関する報告書と、議会が作成した武器輸出等についての提言書を紹介し、これらの文書が示す国防産業が抱える課題を明らかにする。その上で、国防省が『国防白書』や各種文書を通じて打ち出した解決策を概観する。

国防省は当時、戦略環境が悪化する中で国防産業の能力を高めることが求められていた。さらに、今後20年間で15隻の大型艦を含む50隻の艦艇を建造する計画であったため、この大規模プロジェクトを成功させるために外部の知見に頼る必要があった²⁶。そこで国防省は、国内の国防産業の課題を明らかにし、その処方箋を見つけるためにランド研究所に委託したのである。

依頼を受けたランド研究所は2015年に公開した報

告書の中で、国内での建造と海外への発注はどちらも相応のリスクがあるものの、国内で建造した場合は他国に発注するときと比べて30～40%高額になると指摘した²⁷。また、国内の艦艇建造技術を維持することで一定程度の戦略的効果を得られるものの、経済効果は限定的であるという課題を明らかにした²⁸。これを解決するためには、艦艇の建造とメンテナンスの需要を分散化することで持続的可能な造船能力を維持することが重要であり²⁹、このような取組を実施すれば国内企業に支払うプレミアムを最終的に半減させることに成功するだろうと論じた³⁰。つまり、国内の需要と供給の波を抑制させた戦力整備計画を考案することによって健全な経営基盤を持つ造船所を維持することにつながり、それによって国内での建造コストを減らすことができると考えたのである。

他方で議会は、主に武器輸出に注目したヒアリングを行い、効果的な国防産業を構築するための政策を考案していた。議会は、これまで国内の国防産業は最も低価格で防衛装備品を調達したい国防省と、国防産業に投資することで雇用を創出しようとする企業の二者の関係によって成り立ってきたが、従来の政策は双方を満足させることに失敗してきた³¹、という点を特に問題視した。この悪循環から抜け出すための手段として武器輸出の必要性を訴え、政府に対して武器輸出を支援するよう求めたのである。さらに、政府が武器輸出を支援する際は、輸出を通

²⁴ Australia Defence Department, “Air Combat Capability Industry Support Program”, <https://www.defence.gov.au/business-industry/industry-capability-programs/air-combat-capability-industry-support-program>.

²⁵ Stephen Smith, *Defence White Paper 2013: Defending Australia and its National Interests* (Commonwealth of Australia, 2013), 115-124, https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2021-08/WP_2013_web.pdf.

²⁶ John Birkler, John F. Schank, Mark V. Arena, et. al., *Australia's Naval Shipbuilding Enterprise: Preparing for the 21st Century* (RAND Corporation, 2015), 139, https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR1000/RR1093/RAND_RR1093.pdf.

²⁷ Ibid., 146.

²⁸ Ibid., 136-137.

²⁹ Ibid., 94-97.

³⁰ Ibid., 149.

³¹ Australia Defence Department, *Principles and Practice - Australian Defence Industry and Exports* (Commonwealth of Australia, 2015), xxi, https://www.aph.gov.au/-/media/02_Parliamentary_Business/24_Committees/244_Joint_Committees/JFADT/Foreign_Affairs_Defence_and_Trade/Defence_Industry/Principles_and_Practice_-_Australian_Defence_Industry_and_Exports.pdf?la=en&hash=47B14B5C847BECE66F0D6186AEE324D4BA7C1232.

じて防衛装備品の生産コストを下げ、国防軍の強化につながるものに注目するべきだと主張した³²。また武器輸出戦略を打ち立て、国内企業の海外エクスポート参加を支援し、駐在武官の任務に武器輸出への貢献を付け足し、武器輸出における行政手続を改善することを求めた³³。

アボット政権を引き継いだターンブル政権は、ランド研究所と議会からの提言をもとに『2016年国防

白書』や『国防産業政策宣言(Defence Industry Policy Statement)』を作成し、国防産業政策に関して次の四つの方針を明らかにした。すなわち、国防省と国防産業の協力関係を強化するとともに³⁴イノベーションを促進させ³⁵、武器輸出を拡大し、新規参入障壁の引き下げることである。こうした基本方針はその後発展しながら継続されており、国防産業の改革に寄与している。

第2節 国防産業の今日的課題

ターンブル政権が発表した『国防産業政策宣言』を実行に移すにあたり、国防省は2018年に国防産業の中核である中小企業の実態把握のためのアンケートを行った。その結果、国防産業の実情が三つの点から明らかになった。第一に、国防産業は様々な産業部門にまたがり、軍事・非軍事のサービスを必要とする多様性のある成長分野であり、近年は新規参入を目指す企業が増えている点である。新規参入を目指す企業の中には、オーストラリアの市場に魅力を感じた外国企業や、顧客を増やしたい国内の隣接業界も含まれている³⁶。こうした関連企業の動きは、中堅企業が非常に限られた中で多数の中小企業が直接海外プライムを支えるオーストラリア特有の国防産業構造を改める機会となり得ると見られた。

第二に、国防産業の現状は中小企業にとって必ずしも好ましい環境であるとは言えず、企業の成長を阻んでいることも明らかになった。中小企業による

国防への貢献の多くはプライム企業を通じて実施されているため、中小企業が国防省と直接契約することはほとんどない。そのため、中小企業が持つ技術力やイノベーション力を十分に活かす場が限られてしまっているのである³⁷。

第三に、国防産業関連企業の大部分は国防産業以外の収入源を持っており、国防省との取引に100%依存している企業は非常に限定的である点だ。売り上げを全て国防産業に依存している企業の多くは海外プライム企業の子会社、あるいは情報・監視・偵察・電子戦・サイバーといった分野に特化している傾向がある。調査に回答した企業のうち、自社の事業を国防関連売上に完全に依存していると回答したのは3%のみであり、国防関連業務の割合が75%以上だと回答したのはたった11%であった³⁸。

企業の多くが国防以外の分野にも幅広い顧客基盤を持っている背景として、国防省の需要が安定しな

³² Ibid., 124.

³³ Ibid., 125.

³⁴ Australia Defence Department, *2016 Defence Industry Policy Statement* (Commonwealth of Australia, 2016), 16, https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2021-08/2016-Defence-Industry-Policy-Statement_0.pdf.

³⁵ Ibid., 30.

³⁶ Australia Defence Department, *2018 Defence Industrial Capability Plan* (Commonwealth of Australia, 2018), 125, <https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2020-08/defenceindustrialcapabilityplan-web.pdf>.

³⁷ Ibid., 125.

³⁸ Ibid., 127.

いことや、事業の多様化の必要性を認識していることが挙げられている。国防省はこうした状況をさほど問題視しておらず、分野間の知識・学習・知的財産の移転が可能になるため、国防分野に依存しない中小企業が増える傾向を支持している³⁹。

アンケート調査を分析した国防省は、現在のオーストラリアの国防産業には大きく三つの課題があると整理している。一つ目は、中小企業にとって国防産業新規参入の壁が高すぎることである。プライム企業がサプライチェーン企業に課している高い品質・安全基準は、オーストラリアの中小企業の価値を高め、武器輸出を含む新たな機会を提供しているが、認証や認定の要件は特に国防産業への参入を希望する中小企業にとって大きな障壁となってしまっている⁴⁰。

二つ目は、中小企業の研究開発力が乏しいことである。国防産業関連企業の15%が、売上の10%以上を研究開発に再投資していると回答し、10%の企業が16%以上を研究開発に再投資していると報告している。他方で、約35%の企業は研究開発に全く投資していないと回答し、国防産業側の弱点が明らかになった。世界の国防産業の研究開発への投資は今後

5年で増加すると予想されているなか、オーストラリアの国防産業の国際競争力を維持するためにも、イノベーションと新しい技術開発を特定・開発・採用する体制を確保する必要があると国防省は危機感をあらわにしている⁴¹。

三つ目は、国防省と企業や学术界の間に存在する文化の違いである。国防産業能力計画では、それぞれの文化の違いがこれまで協力関係を阻んできたと指摘し、この点について改める必要があると述べられている。さらに国防省と中小企業を繋ぐプライム企業は、負荷をかけすぎることなく下請の中小企業に新しい技術や工程の改善を促し、適切なサポートを提供する必要があると論じた⁴²。

以上の調査結果から示されたように、国防省は中小企業の新規参入を更に促す必要性を認識しているとともに、研究開発力の停滞や十分に国防軍と協力関係が築けていないことに問題意識を抱いていることが明らかになった。次節で紹介する国防産業能力強化は、こういった問題に対処することを目的としている。

第3節 国防産業基盤と技術基盤の強化

2018年に発表された『国防産業能力向上計画(2018 Defence Industrial Capability Plan)』は、2028年までの10年間で国内の国防産業が国防軍に最高レベルの装備や役務を提供することを可能にし、国内企業の国際競争力と国防への参加率を高め、国防産業の強化を図ることを目指している⁴³。そしてそのために五つの取組を掲げている。第一に、中小企業の基盤を強化することで、彼らが民生市場にも進出し、

国防産業に依存しないような企業へと発展させることである。第二に、国防産業に対して戦略的に投資することで、国防にとって死活的に重要な分野の産業基盤を維持強化することである。第三に、産官学の協力によって競争力とイノベーション力のある国防産業基盤を構築することだ。第四に、武器輸出を加速させ、需要と供給の波を平坦化することである。そして第五に、国防省と産業側の協力によって、将来求

³⁹ Ibid., 128.

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Ibid., 129.

⁴² Ibid., 130.

⁴³ Ibid., 14

められる技術や人材を獲得していくことである⁴⁴。

(1) 中小企業の基盤強化

前述の国防産業関連企業を対象にしたアンケート結果でも示されたように、国防省は、中小企業との直接契約が少ないことや国防産業への新規参入の壁が高いことに問題意識を抱くようになった。そこで国防省は2021年に、それまで国防産業との窓口の役割を担っていた国防産業能力センター(CDIC: Centre for Defence Industry Capability)を国防産業能力室(ODIC: Office of Defence Industry Support)に改組し、中小企業が競争力を強化できるよう支援するとともに国防省と防衛装備品や役務等の契約を直接結べるようにする取組を開始した。具体的には、国防産業に関する専門的なアドバイスや、サプライチェーン統合の促進など競争力のあるプロバイダーに成長するための能力を身に付けさせるような支援策を進めている。また、中小企業が国防軍のニーズを容易に把握できるようにし、新たな調達プログラムにつなげるだけでなく、産業イノベーションを促す役割も担っている。加えて、短期・中期・長期の国防要件を満たす中小企業の発展を支援するための助成金も拠出している⁴⁵。その他にも新規参入を検討する中小企業が自ら能動的に産業に参加できるよう、中小企業に求める要件などをリストアップするなどしている⁴⁶。このようにODICは、国防省と中小企業を結ぶことで双方の機会創出につなげている。

また国防省は、中小企業の課題の一つとして、例え企業が国防に貢献できる技術を持っていたとしても資本不足のために参入要件に求められている資格

取得や保全体制の構築ができない事例があることを問題視している。この問題を克服するために設置された「国防産業保全プログラム(DISP: Defence Industry Security Program)」は、企業や個人に対してセキュリティクリアランスを与えるものであり、中小企業が国防産業に参入するハードルを低くするように支援している。本プログラムに採用された企業は、国防省との契約入札を行う際に、適切なセキュリティ要件を得やすくなるなどのメリットを享受できるようになる。また、国防省からサイバー防衛を含むセキュリティに関するサポートを得られるようになり、企業としても効果的なセキュリティ対策を施しやすくなる。政府からDISPメンバーとして認定された企業は、国防省以外の省庁のみならず外国政府からも受注する可能性が高まるとされている⁴⁷。

(2) 国内産業の保護

オーストラリアは戦後長らく工場を維持するなどして国防産業を幅広く保護してきたが、限られた国防予算の中で効率的に国防産業基盤を発展させていくためには、必然的に選択と集中が求められた。そこで2018年に新たに「国内産業能力優先事項(SICP: Sovereign Industrial Capability Priorities)」を設定し、ある種の産業保護が実施されることとなった。SICPに認定された技術分野に取り組む企業は、国内で開発・生産を続けることができるよう、技能・技術・知的財産・資金・インフラの面で政府から一定の保護を得られることとなった。具体的には、毎年度1700万豪ドルの予算から、100万豪ドルを上限とする助成金が提供されることとなっている⁴⁸。

⁴⁴ Ibid., 15.

⁴⁵ Australian Defence Department, “Office of Defence Industry Support”, <https://www.defence.gov.au/business-industry/finding-opportunities/office-defence-industry-support>.

⁴⁶ Australian Defence Department, “About the Defence Business Readiness Tool (DBRT)”, <https://dbrt.online/about>.

⁴⁷ Australian Defence Department, “Defence Industry Security Program”, <https://www.defence.gov.au/security/industry>.

⁴⁸ Australia Defence Department, *2018 Defence Industrial Capability Plan*, 153.

SICPの設定によって、今後国防に関する全ての計画はこの枠組みを意識することが求められるようになった。そのため、戦力整備や防衛装備品の調達と維持、さらに廃棄までの過程をSICPのガイドラインに沿って行われることが求められるのである。国防省は、現時点において以下の分野をSICPに設定している。迷彩服、弾薬と小火器、装甲車等、航空宇宙プラットフォームに関する高度な整備能力、潜水艦の整備と改修技術、艦艇建造能力、レーダー生産能力、信号処理能力、警戒監視、インテリジェンスといった従来の領域のみならず、ロボット工学や人工知能、各種ミサイル、宇宙やサイバー能力など、将来戦において重要性が高まる分野も含まれている。さらに、防衛装備品の試験・評価・認証・システム保証を支える技術もSICPで保護されるべき技術に含まれている⁴⁹。この枠組みの導入によって、オーストラリアの国防において比較的優先順位低いものや、例え重要であっても国内で産業基盤を維持することが困難なものについては輸入に頼ることとなったのである。他方でSICPに認定された分野は永続的に保護されるわけではなく、戦略環境の変化などを通じて改められるとされている。

(3) 研究開発・イノベーション支援

オーストラリアの国防産業が抱える弱点の一つが、研究開発力である。これは資本が少ない中小企業が主体となっている構造上、資本集約的な大規模な研究開発を実施することが困難であることが原因であろう。こうしたことから、国防省は中小企業の研究開発力を高める施策に取り組み始めるようになった。

国防省による研究開発・イノベーション支援は主に二つの組織によって牽引されている。一つ目が国

防イノベーションハブ(DIH: Defence Innovation Hub)によるものである。DIHは2016年に設置された組織であり、国防産業とイノベーション分野を成長させる上で重要な革新技術に対し、2030年までに10億豪ドル以上を投資することを目指している。DIHは技術の初期コンセプトから実証・試作・システム統合に至るまで、様々な成熟段階にある幅広い技術に対して投資する方針を採用している。現段階においては、誘導兵器や爆発物(GWEO: Guided Weapons and Explosive Ordnance)、総合防空ミサイル防衛(IAMD: Integrated Air Missile Defense)、そして水中戦に貢献できる可能性を秘めている技術など、戦力整備計画に沿った形で優先的に投資するとしている。また、既存の国防産業関連企業からは得られない発想や技術を取り入れるために、新規参入企業のハードルを低くするための取組が多々整備されており⁵⁰、調達プロセスも通常より簡略化されている。なお、プロジェクトが採用された場合は、実費精算契約の形で支援を受けることとなり、人件費を含む研究開発に直接かかる費用は全てDIHから支払われる仕組みとなっている⁵¹。

研究開発・イノベーション支援を担う二つ目の組織は、国防科学技術グループ(DSTG: Defence Science and Technology Group)である。DSTGは、1907年に創設された組織であり、オーストラリア有数の研究開発力を持つとされている。本機関の中心的な目的は、科学技術を通じて国防軍のオペレーションを支援することであり、さらに装備の維持管理や調達、将来に向けたコンセプトの打ち出しなどを担っている⁵²。DSTGは国防産業関連企業のみならず、大学などの研究機関を念頭に置いた支援体制を構築しており、次世代技術基金(NGTF: Next

⁴⁹ Ibid., 36-40.

⁵⁰ Defense Industry and Innovation, "Defence Innovation Hub Hints and Tips for good CFS Submissions", <https://www.innovationhub.defence.gov.au/Defence-Innovation-Hub-Hints-and-Tips-for-good-CFS-Submissions>; Defence Innovation Hub, "Exemplar documents", <https://www.innovationhub.defence.gov.au/resources/exemplar-documents/>.

⁵¹ Defence Innovation Hub, "Our Process", <https://www.innovationhub.defence.gov.au/work-with-us/our-process/>.

⁵² Defence Science and Technology Group, "Our Role", <https://www.dst.defence.gov.au/discover-dst/our-role>.

Generation Technologies Fund)などを通じて、国防の在り方を変える可能性のある新技術や将来技術に投資している。NGTFに採用された提携者は長期的で学際的な研究活動だけでなく、より短期的な技術発展につながる研究まで試みることができ、国防省から得られる投資額はプロジェクトの規模と実用化までの時間によって柔軟に変化するとされている。この基金ができたことで国防省は、新興企業からプライム企業、国の研究機関など様々な研究パートナーと協力することが可能になり、統合化されたISR、宇宙能力、量子、信頼性の高いAI、サイバー、極超音速、指向性エネルギー能力などに対して優先的に投資するようになった⁵³。なお、本枠組みは前述のDIHと共に、2023年7月1日より先進戦略能力アクセラレーター(ASCA: Advanced Strategic Capabilities Accelerator)に統合・改編された⁵⁴。

NGTFの協力の形態は七つ存在するが、そのうち主要なものとして三つ挙げられる。一つ目は、大挑戦プログラム(Grand Challenges)である。ここでは、多くの分野にわたる深い科学的・技術的専門知識と、産官学による統合的かつ生産的な協力が必要なプロジェクトが対象となる⁵⁵。二つ目は、将来国防に活用できる可能性のある研究プロジェクトに中小企業が参加する機会を提供する国防関連中小企業技術革新研究(SBIRD: Small Business Innovation Research for Defence)である。三つ目は、豪米学

際的大学研究イニシアティブ(AUSMURI: Australia-US Multi-disciplinary University Research Initiative)であり、両国の大学が協力して指定されたテーマについての研究を奨励するプログラムであり、9年間で2500万ドルを投資することとなっている⁵⁶。

現在DSTGは新たな戦い方に必要な兵器やシステムに注力しているが、国防産業に関連する部分についても研究を進めている。その代表的な研究が新素材と積層造形(3Dプリンタ)である。DSTGが2017年に主催したEDTASシンポジウム(Emerging Disruptive Technology Assessment Symposium)では、新素材と積層造形を主たるテーマに様々な有識者を集め、「先端材料と製造—2040年までの国防への影響(Advanced Materials and Manufacturing – Implications for Defence to 2040)」と題するレポートを発表した⁵⁷。また、積層技術の実装にも取り組んでおり、F/A-18やC-130の主脚の部品を修理するために指向性エネルギー堆積法の一つであるDMD(Direct Metal Deposition)方式を試験的に活用している⁵⁸。さらにDSTGは、ロイヤルメルボルン工科大学とともに軽量チタン合金を積層造形で出力することで装甲板を製造することに成功した⁵⁹。DSTGはAUSMURIの枠組みも活用して積層造形技術の発展を後押ししており、例えばシドニー大学とニュー・サウスウェルズ大学の積層技術に関する

⁵³ Defence Science and Technology Group, “Next Generation Technologies Fund”, <https://www.dst.defence.gov.au/nextgentechfund>.

⁵⁴ Australian Defence Department, “Advanced Strategic Capabilities Accelerator”, <https://www.defence.gov.au/business-industry/finding-opportunities/advanced-strategic-capabilities-accelerator>.

⁵⁵ Defence Science and Technology Group, “Grand Challenges” (May 2017), https://www.dst.defence.gov.au/sites/default/files/publications/documents/DST_Grand_Challenges.pdf.

⁵⁶ Defence Science and Technology Group, “Australia-US Multi-disciplinary University Research Initiative”, <https://www.dst.defence.gov.au/nextgentechfund/australia%E2%80%93us-multidisciplinary-university-research-initiative-program>.

⁵⁷ Mark Burnett, Paul Ashton, Andrew Hart, et. al., *Advanced Materials and Manufacturing – Implications for Defence to 2040* (Defence Science and Technology Group, 2018), <https://www.dst.defence.gov.au/sites/default/files/publications/documents/DST-Group-GD-1022.pdf>.

⁵⁸ Defence Science and Technology Group, “Additive manufacturing”, <https://www.dst.defence.gov.au/sites/default/files/publications/documents/DSC%202064%20Additive%20Manufacturing%20Fact%20Sheet%20PRO1-LR.pdf>.

⁵⁹ Australian Defence Department, “The future of ballistic protection is here” (November 17, 2021), <https://www.defence.gov.au/news-events/news/2021-11-17/future-ballistic-protection-here>.

共同研究など、国防産業に関連する分野にも出資している。こうしたプロジェクトは航空機や車両、艦艇を現場で迅速に修理するときに役立つと期待されている⁶⁰。

(4)武器輸出

オーストラリアはこれまでも武器輸出を禁じてこなかったが、武器輸出を推し進める十分なインセンティブを持っていなかったため、企業は近年まで海外の武器市場に拡大する関心を示してこなかった。こうした状況に問題意識を持った議会の働きかけで、ようやく政府は2018年から武器輸出に向けて本格的に動き始めた。

そこでまず実施されたのが『武器輸出戦略』の策定である。ターンブル政権は2018年1月に『武器輸出戦略』を発表し、2028年までにオーストラリアを世界でトップ10位の武器輸出大国へと成長させるといった具体的な数値目標を示し、達成に向けて様々な政策を掲げた。オーストラリアが武器輸出をこのように積極的に推進するようになった背景には、強靱な国防産業基盤を構築することで、国防軍がより高性能な国産の防衛装備品を導入することが可能になるという認識があったからである⁶¹。

『武器輸出戦略』によれば、基本的に武器輸出は企業が主導するべきであり、政府はあくまでも支援の立場にとどまるべきであるとしている。政府の支援策は、四つの柱で構成されている。一つ目は、政府内で武器輸出を実施するための制度を整備し、輸出促進組織と規制当局の調整を進めることである。二つ目は、企業が武器輸出に前向きになるよう、国防省の支援態勢を中小企業にリーチアウトすることで

ある。三つ目は、輸出機会を模索し、企業と連携することだ。そして四つ目に、人材や事業に投資することで輸出機会を積極的に獲得していくことである⁶²。国防省は現在、この戦略の下で武器輸出を推進しており、既に武器輸出総額を増やすことに成功している。

オーストラリアの国防産業基盤は、ほとんど中小企業によって構築されているため、武器輸出の焦点も特徴的であり、国防省はプライム企業と比較してサプライヤーに対して手厚く支援を施している。中小企業は高額で複雑なプラットフォームではなく、部品やコンポーネントのレベルしか生産できないため、その特性を考えた武器輸出を進めていかなければならない。そこで国防省は、中小企業が販路を見つけていく上で、国内に展開している海外プライム企業から支援を引き出すことに重きを置くようになった。

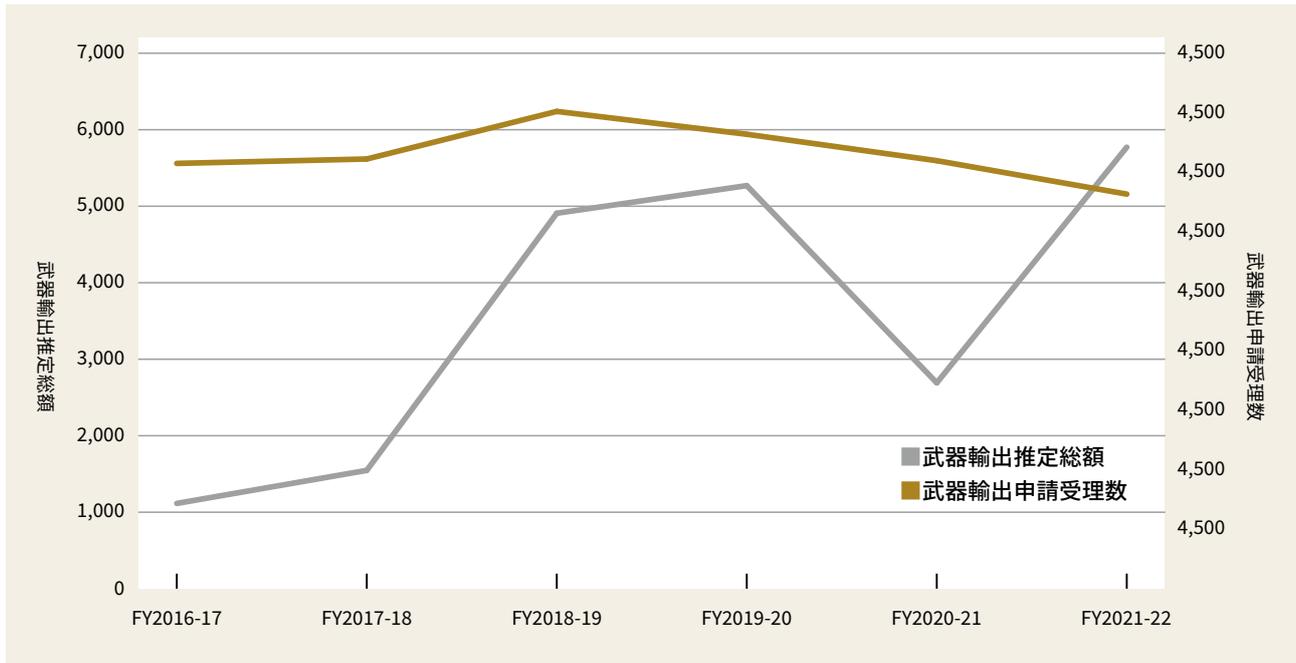
その最たる例がGSCプログラム(Global Supply Chain Program)である。GSCプログラムは、オーストラリアの中小企業や大学、研究機関が国内に進出している海外プライム企業のグローバルサプライチェーンに参加することを推進するものである。国内の国防産業関連企業が独自に輸出を試みた場合、外国の法制度に精通し、海外へのサプライチェーンを維持し、さらに市場の確保など様々な課題に対応しなければならない。ところがこういったことは、中小企業など十分な体力がない組織にとっては非常に困難である。そこで国防省は2009年に本プログラムを立ち上げ、海外プライム企業のサプライチェーンに国内の中小企業を組み込んでもらうことで、武器輸出を通じて中小企業を発展させる試みを開始した

⁶⁰ Australian Defence Department, "Australian and US universities make breakthroughs in quantum computing and additively manufactured materials" (June 24, 2021), <https://www.defence.gov.au/news-events/releases/2021-06-24/australian-and-us-universities-make-breakthroughs-quantum-computing-and-additively-manufactured-materials>.

⁶¹ Marise Payne, *Defence Export Strategy* (Commonwealth of Australia, 2018), 4, <https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2020-08/defenceexportstrategy.pdf>.

⁶² Ibid., 16.

図4：オーストラリア武器輸出推定総額と申請受理数



出典：Australian Defence Export Control, “Our performance”, <https://www.defence.gov.au/business-industry/export/controls/about/performance> を基に筆者作成。単位は100万豪ドル（名目ベース）。

のである⁶³。

GSCプログラムにおける海外プライム企業が求められる役割は大きく、社内でGSCチームを立ち上げ、自社の事業部門や関連技術分野を分析し、オーストラリアの中小企業が国防産業に参加できる機会を特定することが求められている。また、グローバルなサプライチェーンの一部としてなり得る有能な中小企業を特定・評価・認定する必要がある。さらに、中小企業に対して指導・研修・定期的なフィードバック（入札の成功・失敗要因など）を提供し、中小企業の発展を促すことが要請されている。加えて、中小企業の更なる輸出促進のためにオーストラリア国防展覧会チーム (Team Defence Australia trade events) などで海外に対してアドボカシー活動を行わなければならない。なお、こうした活動にかかるコストは、

基本的に政府が負担しており、現在はBAEシステムズ、ボーイング、ロッキード・マーティン、ノースロップ・グラマン、レイセオン、ラインメタル、タレスの7社が本プログラムに参加して中小企業を支援している⁶⁴。

国防省による中小企業輸出機会創出のもう一つの取組は、中小企業が装備関連の展覧会やエキスポに参加することを促進するイニシアティブである。その結果、2017年に展覧会等に参加した企業は79社であったが、2019年には117社へと増加した。さらに、参加するエキスポの数も年7回だったのが9回へと増え、企業が輸出する機会を見つける場を増やすことに成功した。このプログラムでは武器輸出のための詳細なカタログ⁶⁵も作成しており、企業や装備の紹介のみならず、納入までかかる日数なども明記し、国

⁶³ Australian Defence Department, *Building Defence Capability: A Policy for a Smarter and More Agile Defence Industry Base* (Commonwealth of Australia, 2010), 8, https://webarchive.nla.gov.au/awa/20100714041708/http://pandora.nla.gov.au/pan/121224/20100714-1358/www.defence.gov.au/dmo/id/dips/dips_2010.pdf.

⁶⁴ Australian Defence Department, “Global Supply Chain Program”, <https://www.defence.gov.au/business-industry/industry-programs/global-supply-chain>.

⁶⁵ Australian Defence Export Office, *Australian Defence Sales Catalogue* (Commonwealth of Australia, 2022), https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2022-03/Australian-Defence-Sales-Catalogue-2022_0.pdf.

際市場におけるオーストラリア企業の競争力を高める策が随所に見られる⁶⁶。

2023年3月に幕張メッセで開催されたDSEI Japan 2023では、こうした武器展覧会参加支援を受けたオーストラリアの中小企業も多数出展していた。参加企業のうちの一社であるOCIUS社は、前述の国防分野でのイノベーションを促進するDIHから資金提供を受けて自律型海洋監視を目的とする「ブルーボトル無人水上艇」を開発し、オーストラリア海軍に数隻納入した実績を持っている。日本の海洋研究開発機構(JAMSTEC)も2023年中に同水上艇を試験導入し、噴火の危険性によって接近できない西ノ島周辺での海洋調査を実施する予定である⁶⁷。

武器輸出戦略が策定されて以降、オーストラリアの武器輸出額は格段に増えており、政策は効果を出しつつあると評価できるだろう(図4を参照)。しかし、具体的に何をどれだけ輸出しているかは明らかにされておらず⁶⁸、輸出許可件数といった行政手続の側面で見ることができない。広く知られている輸出実績があるものとして、F-35戦闘機やESSM艦対空ミサイル⁶⁹の部品・コンポーネント、艦艇に搭載するデコイであるヌルカ⁷⁰、装甲車のブッシュマスター⁷¹などがあるが、これらの輸出数については明らかにされていない。なお、通常の武器輸出とは性質が異なるものの、ウクライナへの支援として中小企業が開発した段ボール製の安価な使い捨てドローンなども輸出して

おり⁷²、中小企業のイノベーション力を国防に活用する例も見られている。

(5) 将来への投資—国防産業スキルとSTEM教育戦略

国防省は2019年に、国防産業に従事する人材を増やすことを目的に理系分野(STEM)の教育を強化する戦略を打ち出し、4つの分野に注力することを明らかにした。第一に、国防産業雇用機会に関する情報アクセスを改善し、STEM学習と国防産業への就職率を向上させるための取組を支援することである。第二に、必要な技能を持つ全国の技術者を国防産業に引き付けることを支援する。第三に、労働者の技能向上に向けた投資を奨励し、国防産業の労働力を育成・維持する企業を支援する。そして第四に、関連企業や関係者の協力と調整を促進することである。なお国防省は、特に設計・工学・製造・プロジェクトマネジメント・ロジスティクス・情報通信分野の人材を増やすことに力を入れている⁷³。

国防省は本戦略発表以前からSTEM教育への支援を行っており、例えば工学やサイバーセキュリティなどを専攻する学生の学費を支援する国防民間大学スポンサーシップ(Defence Civilian Undergraduate Sponsorship)がある。この奨学金プログラムでは、さらに国防省の有給インターンシップに参加することができるようになっており、最終学年には国防省

⁶⁶ Australian Defence Export Office, “Team Defence Australia”, <https://www.defence.gov.au/business-industry/Export/team-defence-australia>.

⁶⁷ 2023年3月16日、DSEI Japan 2023会場にてOCIUS社ロバート・デインCEOにインタビュー。

⁶⁸ Marcus Hellyer, Ben Stevens, “Demystifying Australia’s defence exports” (ASPI, March 3, 2023), <https://www.aspistrategist.org.au/demystifying-australias-defence-exports/>.

⁶⁹ Ranson Gears, “Ranson Gears wins evolved sea sparrow contract” (November 22, 2022), <https://ronsongears.com.au/media-releases/ronson-gears-wins-evolved-sea-sparrow-contract/>.

⁷⁰ BAE Systems, “Nulka active missile decoy”, <https://www.baesystems.com/en-us/what-we-do/nulka>.

⁷¹ James Brown, “Australian defence exports: Beyond Bushmaster” *The Interpreter* (Lowy Institute, May 20, 2014), <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/australian-defence-exports-beyond-bushmaster>.

⁷² Daisuke Sato, “Ukraine gets paper drones from Australia”, *Defence Blog* (March 21, 2023), <https://defence-blog.com/ukraine-gets-paper-drones-from-australia/>.

⁷³ Steven Ciobo, *Defence Industry Skilling and STEM Strategy* (Commonwealth of Australia, 2020), 10-11, <https://www.defence.gov.au/sites/default/files/2020-08/Industry-Skilling-STEM-strategy.pdf>.

の大学院プログラムを通じて就職する選択肢も用意されている。また、国防産業への女性参加を促すために、女子学生に向けた奨学金(DSTG Undergraduate Scholarship Program for Female

Students)や、中学生・高校生の女子を対象とした航空をテーマとするアウトリーチプログラム(AIR4 - Role models in STEM)を行っている⁷⁴。

第4節 日本の防衛産業政策への提言

オーストラリアの国防産業は、国内市場が小規模であることなどから貧弱であり、戦後長らく改善できずにいた。しかし2010年代に入り、急速に国防産業の強化が図られるようになったことで、武器輸出推定総額も徐々に成長するようになった。こうしたオーストラリア国防産業の変化は、日本の防衛産業を改善する上で示唆に富むものである。本節では、国内産業の選択と集中、新規参入企業を含む中小企業への支援、そして武器輸出政策に注目して日本の防衛産業に対するインプリケーションを論じる。

1. 限られた防衛予算から高いパフォーマンスの防衛産業を構築するために、国内の防衛産業に求める分野の選択と集中が必要である。

限られた予算を有効活用するためには、優先順位を設け、重要分野に重点的に投資し、技術力や競争力をつけさせることが求められている。オーストラリアはこうした問題意識から「国内産業能力優先事項(SICP)」を設定し、特定分野については、毎年最大100万豪ドルの助成金を提供することで産業保護を実施している。こうした思い切った取組は、日本の防衛産業政策においても有効な選択肢となり得るだろう。

日本はこれまで1970年に出された『装備の生産及び開発に関する基本方針』で国産化方針を示し、2014年に出された『防衛生産・技術基盤戦略』で国

産化を前提しない方針へと転換した。しかし、2023年10月に策定された防衛生産基盤強化法に基づく基本方針では、再び国産化が強調されるようになった⁷⁵。この基本方針が実施に移されれば、防衛予算一般や装備品の研究開発費が薄く広く伸ばされることにつながる可能性があり、防衛産業全体の競争力が低下してしまうリスクがある。

オーストラリア国防省が採用しているSICPは、日本の防衛産業政策を検討する上で参考になるだろう。SICPは明確な基準をもってオーストラリアの国防に重要な技術分野を保護しており、さらにこうした産業保護政策が逆に産業の停滞を生まないよう、競争を生み出す仕組みを設けている。日本においても、特に防衛戦略上重要だと思われる、例えば艦艇建造や航空機の整備、ミサイル等の生産に集中的に投資し、冷戦期と比較して低下した本格侵攻の可能性に備えた兵器については基本的に輸入に頼り、整備や維持管理は引き続き国内企業に委託することを検討するべきであろう。また、今後取得数が減ると予想される装備品についても無理に国産化するのではなく、海外に委ねることも念頭に置くべきであろう。

2. 戦略的に重要な装備品のサプライチェーンの「空洞化」を避けるため、既存の中小企業の競争力を強化するとともに、新規参入企業に対する障壁を下げる必要がある。

⁷⁴ Ibid., 34-35.

⁷⁵ 防衛省「装備品等の開発及び生産のための基盤の強化に関する基本的な方針」2023年10月12日、7頁。

中小企業はオーストラリアの国防産業政策において中核的な位置を占めており、国防省は中小企業の技術力や研究開発力を高めると同時に、新規参入企業の誘致に力を入れている。日本の防衛産業が中小企業の撤退で苦しむ中、オーストラリアの取組は重要な参考事例となるだろう。

オーストラリア国防省による中小企業支援は、大きく二つに分類することができる。一つ目は、中小企業の競争力を高めるための取組であり、具体的には、研究資金援助やサイバー防護能力の向上、資格支援等である。前者二つについて、日本もすでに実施しており、例えば研究資金援助については、防衛装備庁は2017年から安全保障技術研究推進制度を通じて民間企業や大学の研究開発を支援してきた。また、サイバーセキュリティに関する支援についても、防衛産業サイバーセキュリティ基準を新たに設置し、米国防省が採用している基準の高いレベルのセキュリティを要求すると同時に、それに係る費用を支援している⁷⁶。

他方で、日本はオーストラリアと異なり、中小企業が防衛産業に必要な資格などを獲得できるような支援を十分に行っていない。オーストラリア国防省は、体力のない中小企業の成長を阻む要因の一つとして、様々な高いレベルの資格が要求されていることを挙げている。こうした課題を解決するため、「国防産業保全プログラム(DISP)」を通じて企業や個人に対して、セキュリティクリアランスを与え、国防省との契約を行う際に適切なセキュリティ要件を満たしやすくするなどの支援を実施している。また、海外プライム企業と協力してオーストラリアの中小企業の海外進出を支援するGSCプログラムでは、海外進出の際に求められる法務などの面でサポートしている。こうしたオーストラリアの取組は日本の防衛産業政策においても参考にし、取り入れていくべ

きであろう。

二つ目は、新規参入の障壁を下げることである。戦略環境の変化や戦力整備計画の見直しによって需要の波が大きく変動する傾向にあるオーストラリアの国防産業は、必ずしも安定した産業とは言えない。そのため国防省は、国防産業関連企業が国防だけに依存することがないように、民需にも販路を持つことを求めている。同時に、これまで民需で活躍していた企業が国防分野に進出し、民需で発展した技術を国防分野に応用するスピノオンにも期待している。2022年12月に発表された日本の『国家防衛戦略』も「スタートアップ企業や国内の研究機関・学術界等の民生先端技術を積極活用するための枠組みを構築する⁷⁷」としている中、オーストラリアの取組から学べるところがあるのではないだろうか。

オーストラリアは中小企業の技術力低下と新規参入の壁が問題であった一方、日本はサプライヤーとなる中小企業の撤退とそれに伴う防衛産業の「空洞化」が課題となっているなど、原因の部分が両国の間で異なることは留意する必要がある。しかし、プライム企業ではなく中小企業の発展や競争力強化に注目するオーストラリアの国防産業政策は、日本が抱える問題を解決する上で十分に参考になるだろう。

3. 完成品にこだわらず、部品やコンポーネントレベルでの武器輸出も進めるべきである。

オーストラリアの武器輸出の取組は、多くの点で参考になるだろう。特に部品・コンポーネントレベルでの輸出は、日本の武器輸出を進める上でヒントになり得る。前述のように、国防省はGSCプログラムを通じて、国内に拠点を設けている海外プライム企業のグローバルサプライチェーンに国内の中小企業を可能な限り参入できるよう後押ししている。この取組は、独自に販路を構築していく資本や海外に展

⁷⁶ 寺岡篤志「防衛調達の新基準、中小も高度なサイバー対策が急務に」『日経新聞』2023年6月30日。

⁷⁷ 防衛省『国家防衛戦略』2022年12月、25頁。

開するノウハウを持たない中小企業でも海外市場にアクセスすることができるようになるため、機会創出につながっている。

GSCプログラムは、二つの点から魅力的である。一つ目は、中小企業が製造したものを海外プライム企業のサプライチェーンの中に組み込むため、自ら海外市場を開拓する必要がなく、企業の体力が少なくても輸出することができる点である。そのため、部品やコンポーネントレベルで優れたものを提供でき

る中小企業にとって自らの比較優位性を発揮する機会となっている。二つ目は、中小企業は同じ部品を国防軍のみならず、他国軍にも納入することができるため、オーストラリアの戦力整備計画に翻弄されず、より安定した生産をすることができるようになる点である。こういった取組は、今後日本の防衛産業においても参考にし、国内の防衛関連企業の体力向上につなげていくべきではないだろうか。