

Title	Japanese defense budget decision-making and its influence on the defense industry, 1955-2000 : A structural analysis with reference to the U. S. defense industry
Author(s)	久保田, ゆかり
Citation	大阪大学, 2004, 博士論文
Version Type	
URL	<a href="https://hdl.handle.net/11094/58766">https://hdl.handle.net/11094/58766</a>
rights	
Note	著者からインターネット公開の許諾が得られていないため、論文の要旨のみを公開しています。全文のご利用をご希望の場合は、 <a href="https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed">https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed</a> 大阪大学の博士論文について <a href="https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed">https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed</a> をご参照ください。

***Osaka University Knowledge Archive : OUKA***

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

氏名	久保田 ゆかり
本籍(国籍)	
学位の種類	博士(学術)
学位記番号	甲 第 39 号
学位授与年月日	平成16年3月25日
学位授与の要件	学位規則第4条第1項該当 課程博士
研究科及び専攻	言語社会研究科言語社会専攻
学位論文題目	Japanese Defense Budget Decision-Making and Its Influence on the Defense Industry, 1955-2000 : A Structural Analysis With Reference to the U.S. Defense Industry
論文審査委員	主 査 教 授 村 山 裕 三 副 査 教 授 松 田 武 副 査 教 授 秋 田 茂 副 査 教 授 野 村 茂 治 副 査 教 授 竹 内 俊 隆

## 論文の内容要旨

本稿の目的は、アメリカとの比較を通じて、日本の防衛費に関する政策決定システムと防衛産業構造の特質を明らかにすることにある。分析にあたっては、産業組織論の分析枠組みのひとつである「構造-行動-成果モデル」を使って、防衛生産市場における買い手と売り手の関係を考察する。防衛費の政策決定システムを含めた安全保障政策を防衛産業構造における買い手の特徴として位置づけ、これが、集中度、参入障壁、規模の経済などによって測られる産業構造の特徴に与えた影響を分析する。

本稿では、防衛費の政策決定システムと安全保障政策のようなマクロ・レベルでの分析と、産業単位のマイクロ・レベルの分析を融合させることにより、新しい学際的貢献を行うとともに、包括的に日米の防衛産業像を浮かび上がらせることを試みる。また、構造分析という静的な分析に時間の軸を加え、安全保障政策および防衛産業を歴史的に考察することにより、これらの発展経緯における連続性と非連続性を明らかにする。

第1章ではアメリカの防衛関係費の決定要因を計量的に分析し、第2章では安全保障政策に焦点をあて、防衛費のトレンドの歴史的な裏付けを行う。

アメリカの政策決定過程の特徴を踏まえて、第二次大戦後における防衛費の決定要因を包括的に検証した Robert Higgs と Anthony Kilduff の研究によれば、アメリカの防衛費に決定的な影響力を持つのは国内の世論動向であるが、安全保障政策に関する絶え間ない議論を通じて、政策決定の中枢にいる政策決定者が防衛費の支出レベルに対する世論の反応を左右する。アメリカの防衛費は、アメリカの国家安全保障上の危機的状況の発生に対応して変化してきたのであるが、これは、政府とは対照的に国民が危機に関する詳細な情報を

持たない状況の中で、危機の解決に対する何らかのアクションを政府に期待するため、政府が危機解決に向けた役割を拡大しやすくなる環境が出来上がるためと考えられる。

実際、トルーマン・ドクトリンという反共主義に基づいて、朝鮮戦争、ベトナム戦争の際には、軍事動員のために多額の防衛費がすぎ込まれたし、スプートニク・ショック、新冷戦の際には、ソ連に対する軍事力の量的脆弱性を対ソ技術的優位性の確保で補うため、防衛費の中でも特に武器システム調達費とR&D費に重点的な配分がなされた。逆に、デタント、冷戦の終結など、危機のレベルが低下したときには、これと連動して、防衛費も削減された。特にポスト冷戦期においては、ソビエトの崩壊にともない全面戦争の可能性が大幅に低下し、これが経済状態の悪化も相まって、軍事規模の縮小や主要プログラムの延期やキャンセルにより防衛費は大幅に削減された。防衛費の周期的な変化は、このようなアメリカの安全保障政策および軍事技術政策の変化と関係しているのである。

第3章では、危機対応型のアメリカの防衛費の決定システムと安全保障政策が、防衛産業構造にどのような影響を与えたかを検討する。対ソ封じ込め政策に基づく科学技術戦略に則って、伝統的にアメリカ政府および国防総省は、武器システムを開発・調達する際、その性能を最優先する傾向にあった。このため主契約を狙う防衛企業各社は、開発企業として契約を落札するためには、他社を凌ぐ技術的優位性はもとより、できる限り低い価格を提示する必要があるが、研究・開発の主契約を獲得するまでの競争は熾烈を極めるが、一旦指名されれば、企業は買い手である国防総省と一対一の関係に立てるため、交渉力が高まり、価格面でも有利に立てる強みを持っていた。武器生産にともなうリスクを軽減するため、国防総省は契約請負企業に対して、契約条件の見直し、加速度償却、先払い、段階払いなど、有利な取引条件を提示してきた。これらは、防衛メーカーが市場にとどまり、武器開発を続けるためのインセンティブとして機能してきたのである。こうしたインセンティブに要するコストは、安全保障政策によって正当化されたのである。

第二次世界大戦以降、誘導システムやロケットエンジン、エレクトロニクスなど新技術の誕生とともに新規参入の企業は増加したが、国防総省が要求する厳しい性能基準が参入障壁となり、主要防衛メーカーの寡占状態が進み、1960年代の初めには、主契約企業層は固定化の傾向を見せた。下請企業層の場合も、1950年代の技術革新とともに防衛生産市場への新規企業の参入があったが、活性化し始めた民生市場へと撤退していく企業もあり、1970年代に入って防衛費が削減されると、撤退企業の数は一層増加した。企業に有利な取引条件は下請企業には適用されず、下請企業は、危機的状況に反応して変化する防衛生産市場不安定性にさらされてきたのである。

冷戦が終結すると、防衛費の削減に伴って、主要な調達プログラムの多くがキャンセルされた他、調達制度における経済的効率性も重要視されるようになった。ポスト冷戦期に

における市場規模の縮小に対応するため、主契約企業層では買収・合併を通じた業界再編が起り、一方、下請企業層では、民需転換と多角化が進んだ。危機対応型の防衛費の決定システムから見た場合、アメリカの防衛生産市場は政治的な影響を受けやすい。このため企業の参入と撤退や業界再編の動きが周期的に生じ、この点において、アメリカの防衛産業には動的構造という特徴があると言えるのである。

以上のようなアメリカのケースを踏まえて、後半の3章では日本の防衛関係費と防衛産業構造の分析を行う。第4章では、日本の防衛関係費の決定要因を計量的に分析し、これを補完する形で、第5章では、第二次大戦後の安全保障政策と防衛力整備を考察する。

アメリカの危機対応型の防衛費のトレンドおよび政策決定システムとは対照的に、日本の防衛費のトレンドおよび政策決定システムには安定的傾向が見られる。同盟の経済理論の分析枠組みを使って、所得効果、同盟国であるアメリカの漏入効果、ソ連からの脅威に対する反応の3つの変数について、1955-2000年における日本の防衛費の決定要因をテストしたところ、所得効果の説明能力が最も高く、他の2つの要因については二次的な影響力しか持たないという結果が得られた。すなわち、日本の防衛費は、ほとんどが経済成長率で決定される傾向を持ち、危機対応型のアメリカの場合と違って、将来の成長率の見込みがつきやすいという点で、日本の防衛費の決定システムは安定的と言えるのである。

第二次世界大戦後の日本では、まず、第一次から第四次にわたる防衛力整備計画を通じて、防衛力の量的整備が行われた。極東ソ連軍の対日侵攻能力の量に見合う防衛力整備を目指した「所要防衛力構想」に基づき、第一次および第二次計画で、計画期末の防衛力の蓄積量を整備目標とした後、第三次および第四次計画では、期間中の追加量が防衛整備の目標として示された。1976年に策定された「防衛計画の大綱」では、「基盤的防衛力構想」が取り入れられ、この構想の下、外的脅威に直接対抗するための先端兵器や攻撃型兵器よりも、平時における基盤的兵器体系を整備していくことが、防衛力整備の最大の目標とされた。1995年の「新防衛計画の大綱」もこの構想を踏襲した。大綱の別表には、基盤的防衛力構想に基づいて、人員、防衛装備品の数量が定められており、防衛装備品の調達計画と事業化は、この数量目標を達成する形で行われてきた。

一方、日本の予算システムでは、プログラムよりも予算が優先され、各省庁への予算は公平に配分される特徴があり、この点においては防衛プログラムも公共事業の一環としての色彩が強い。すなわち、日本の防衛力整備の特徴は、限られた予算の範囲で、数量的調達目標を達成することにある。アメリカとの同盟関係ゆえに、日本はアメリカの軍事力とプレゼンスに自国の安全保障の多くを委ねることができたため、外的脅威に独力のみで対抗しうる軍事力を構築する必要はなく、むしろ、平時における最小限度の防衛力整備を目標とすることが可能になったのである。また、日本の安全保障政策は、軍事的目標を言明

するよりも、財務省、経済産業省、外務省などの防衛庁以外の主要省庁が関与し、経済や政治など非軍事的側面も考慮に入れて策定されることに特徴がある。これにより、防衛庁および安全保障政策の軍事的側面の突出が抑制される効果を持つ。このため、アメリカの場合と違って、外的脅威や危機的状況に対応して、安全保障の力点が一極に振れるように変化し、これに伴って防衛費も左右されるということがないのである。これが、各省庁へ公平に配分される予算システム、およびアメリカとの安全保障条約を所与とした数値目標達成型の防衛力整備の特徴と相まって、日本の防衛費を安定的傾向に導いたのである。

そして、安定的な日本の防衛費のトレンドと安全保障政策が、防衛産業構造にどのような影響を与えたかを第6章で検討する。アメリカの危機対応型の防衛費の決定システムと安全保障政策が、ダイナミックな防衛産業構造を形成させたのに対し、日本の安定的な防衛費の決定システムと防衛力整備は、静的な防衛産業構造をもたらした。日本の防衛産業は、第二次世界大戦終結後、一旦解体された後、朝鮮特需を契機として冷戦構造の中で息を吹き返した。1950年代半ばには、アメリカ製軍用機のライセンス生産も始められ、これを通じた技術移転を梃子に1960年代には国内生産率を上昇させるとともに、研究開発も行われるようになった。しかし、当時から規模の小さい防衛生産市場を支配していたのは、生産内容を多角化していた大手のメーカーであり、1960年代半ばから寡占化を強め、集中度の高い市場構造を形成してきた。

日本の防衛調達制度では、資格審査制度による契約者選定、コスト積み上げ型の会計方式、R&Dと生産が一本化した契約などの取引条件が設けられており、このような調達システムが参入障壁の役割を果たし、非競争的市場環境を作り出してきた。非競争的市場がゆえに、供給者は限定されることになり、1970年代以降、10社で60%のマーケット・シェアを占めるようになった。このような主契約企業層は、大手の重工、電気通信機器などの兼業メーカーで構成され、各社の防衛依存度はアメリカ企業の場合と比べてかなり低く、これが防衛産業の構造変化を誘発しないひとつの原因であると考えられる。

日本の防衛調達では新規プロジェクトの開発頻度が少なく、調達規模も小さいため、一旦開発契約を獲得した企業が、初期生産と追加発注を確保する傾向がある。開発発注と初期発注、および初期発注と追加発注の調達経路を変更することは、買い手にコスト面での負担を強いることになるからである。また、アメリカ製システムを日本でライセンス生産する場合、防衛庁は当該システムの種別実績に基づいて主契約を選定してきた。新規の調達プログラムの頻度は高くないため、過去に蓄積された技術や設備を活用することは、防衛庁と企業の双方にコスト抑制と技術革新の機会を与えることになるのである。特に航空機やミサイル、艦船などの複雑なアセンブリーを必要とするプログラムでは、開発や製造のブランクの長さでコストの上昇は比例する関係にあるし、契約金額も大きいので、行政

指導による意図的な発注の振り分けは、非競争的である反面、買い手と売り手にとって好都合な面もあると言える。また、主契約企業は、系列や組合などを通じて、長年にわたって協力関係にある下請企業に仕事を発注する傾向にあり、下請企業層はアメリカの下請け企業層がおかれている競争環境とはほとんどの場合、無縁である。長期的に取引関係にある親会社やグループ企業が防衛庁の主契約を請け負えば、自動的にそのグループ内にいる下請け企業が仕事を請け負う仕組みになっている。この点において、ひとりの買い手である防衛庁と限定的な主契約企業層の関係も固定的であるが、主契約企業層と下請け層の防衛庁と主契約も取引関係も限定されているのである。

要するに、日本の防衛力整備は、安定的な防衛費の決定システムの下で、数値目標を達成する形で行われるため、買い手にとっては発注の、売り手にとっては受注の見通しがつきやすいという特徴を持っている。このため、一旦防衛生産市場に参入し、防衛庁との取引実績を確立した企業が後の受注においても有利な立場を占めることになり、静的な産業構造が形成されたと言えるのである。

## 論文審査の結果の要旨

日本の産業に関する研究は、自動車、半導体、家電、などの分野で、1980年代から世界的なレベルで飛躍的に増加し、産業構造、企業戦略、国際競争力の源泉とその限界、などに関する知識は大幅な進歩をみた。この一方で、日本の産業研究が遅れている分野も存在する。その典型的な産業が防衛産業といえる。防衛産業は、産業に関するデータが他の業界に比べて極端に少ない上に、研究にイデオロギー色がどうしてもつくため、客観的な産業分析がなされてこなかった分野である。この分野の研究では、Michael Chinworth や Richard Samuels などのアメリカの学者が先行しており、日本の学者による研究が遅れてきた。これに加えて、Chinworth と Samuels の業績も、日本の産業競争力が低迷するとともに、その解釈の妥当性に疑問が投げかけられるようになってきている。

本論文の第一の学問的貢献は、上記のような研究環境にある分野で、研究を大幅に前進させた点に求められる。できる限りの文献と数値データを収集し、それが足りない部分は、防衛産業関係者、政府関係者への面接調査で補足し、それらに客観的かつ厳密な分析を行い、日本の防衛産業の固定的で静的な構造を解明したことは大きな貢献といえる。また、防衛予算の決定過程や安全保障政策のマクロ分析とミクロの産業分析を組み合わせ、これらの両面から統合的な分析を行ったことも評価に値する。少ないデータを補うために、まず、アメリカの防衛産業の分析から始めて、分析のポイントを絞り込み、その上で日本の産業分析を進める手法でもおおむね成功を収めており、このような方法論の側面からも評価が与えられる。

第二の学問的貢献は、日本の防衛予算の決定要因を、回帰分析により統計的に解明した点に求められる。アメリカでの決定要因分析と比較しつつ分析を進め、最終的に経済成長率により、防衛予算のバリエーションのほとんどが説明できることを、統計的に実証したことは大きな学問的功績といえる。また、統計分析を、政策の変化により3期に分けて行

ない、防衛予算の対 GNP 1 パーセント枠が設けられた期間のみに予算の増加率が向上したことを統計的に実証したことは、今後の防衛予算をめぐる議論に、重要な一石を投じる事実を提供したものだといえる。

第三の学問的貢献は、アメリカにおいて、安全保障上の危機的な状況の発生がいかんにして政策や予算に影響を与え、これがどのようにして防衛産業の構造に反映されたのかを、統合的に描いた点にある。使われた資料が、論文や単行本などの二次資料であるため、これはオリジナルな貢献とは言えないかもしれないが、このために膨大な量の文献を収集し、それから一つのパターンを見出したことは、評価に値する成果といえる。

審査会議では、章の構成のバランスに改善の余地がある点や、より大きな世界システムの中で、日米の防衛産業の位置づけをすべきであるという指摘もなされた。しかし、これらはいずれも本論文の価値を減じるものではなく、むしろ今後の研究で取り組むべき課題として建設的な視点から指摘がなされた。

本論文は、マクロとミクロの分析を統合した、学際的な二国間の構造的分析に成功しており、単なる産業分析の域を越えて、比較経済制度といった側面からも評価が与えられるべき業績といえる。本論文は研究が遅滞していた分野に新たな道筋をつけるパイオニア的な研究であり、雄大な構想力、緻密なデータ分析と論理の構築、そしてカバーする射程の広さにより、非常に優れた論文になっており、博士の学位を授与するに値する業績と判断できる。