

【自由論題：情報戦略】

情報の選択的開示とその戦略的効果

航空研究センター防衛戦略研究室
3等空佐 中谷 寛士

はじめに

従来においては、戦略や作戦構想、兵器等の軍事機密は当然のごとく秘匿すべきものとして考えられてきた。しかし、逆説的にこれらの機密情報を選択的に公開し、情報を戦略的に活用すべきであるという議論も存在する。無論、だからといって全ての機密情報を公開すべきというわけではない。将来の作戦上の優位を保つために隠すべき情報は隠し、逆に相手に影響を及ぼす可能性のある情報を選択的かつ意図的にあえて開示していくというものである。この点に関して、インド太平洋軍司令官のフィリップ・デービッドソン（Philip Davidson）海軍大将（当時）は、2021年3月にハワイで行われた会議におけるスピーチにおいて、相手に見せたい一部の能力を公開し、逆に隠したい能力は隠すことが、「いかなる抑止戦略においても大切な要素」であると発言しており、注目すべきものと言える¹。

この戦略的な狙いとしては、相手がまだ知らない開発中の最新兵器の特徴や戦略構想に関する機密情報を選択的に一部開示することによって、相手の自制を促し、相手を抑止することや、少なくとも一時的にはあるが相手を困惑させ身動きを取れなくさせることである。最も理想的には、そもそも存在しない「架空の兵器」の存在を匂わせることで、相手がこの「架空の兵器」への対抗策を構築するために資源を投入し、結果的に、そもそも限りある資源を相手に浪費させることである。

もっとも、このような理想的な目標達成は容易ではない。より現実的には、兵器や戦略構想に関する情報を選択的に公開することで、相手は様々な対抗

エア・アンド・スペース・パワー研究（第9号）

策を築く必要性を感じ、資源を費やしてしまうことである。つまり、「コストの強要（cost imposition）」である。この様に、情報を戦略的に活用するという特徴から、米国の著名シンクタンク「戦略予算評価センター（Center for Strategic Budgetary Assessment: CSBA）」の代表を務めるトーマス・マンケン(Thomas Mahnken)は「選択的開示戦略(Selective Disclosure strategies)」を提唱している²。なお、同戦略は、あくまで平時の長期的な大国間競争を主眼に置いている³。

米国の著名な政治学者であるジョセフ・ナイ（Joseph Nye）は、冷戦末期に「情報は力となる⁴」と述べたが、今日の戦略環境を鑑みた場合、「情報は戦略兵器となり得る」という点を我々は認識しなければならないだろう。

本稿は、具体的に情報、特に機密情報がどのような戦略的効果をもたらすか、そのためには、どのような内容の機密情報を、いかなるタイミングで、選択的に開示するかによって戦略的効果の達成が見込めるかについて考察する。

1 「選択的情報開示戦略」の発展

昨今、機密情報を選択的に開示するという戦略が、特に米国において徐々に注目を集めている。その大きな要因の一つとして、米国の戦略的競争相手であるロシアや中国が同戦略をすでに実践し、米国及びその同盟国に心理的影響を与えようと揺さぶりをかけているという点が挙げられる⁵。

例えば、ロシアのプーチン大統領は、2018年3月の年次教書演説において、CGや動画を駆使して新型戦略兵器を公表した⁶。そして、中国は、2015年、抗日戦争勝利70周年を記念した大規模な軍事パレードにおいて、対艦弾道ミサイルのDF-21Dや「グラムキラー」と称されるDF-26中距離弾道ミサイルを初めて公開した⁷。さらに、2019年10月の中華人民共和国建国70周年記念の軍事パレードにおいて、新型の大陸間弾道ミサイルであるDF-41や極超音速滑空ミサイルが初公開された⁸。

中国、ロシアといった既存の国際秩序の修正を目論む国々が「選択的開示戦略」を実践しているという点は見逃してはならない。トランプ政権下で策定された2017年の「国家安全保障戦略（NSS）」や2018年の「国家防衛戦略（NDS）」が明らかにしたように、米国政府は大国間競争の回帰を明確に認識しており、中国とロシアは、米国の競争相手である⁹。この認識、特に中国との長期的な大国間競争下に米国があるという点に関しては、バイデン政

権においても変更は見られない。むしろ、現在においては党派を越え、国家全体で中国と長期的に対峙していくという姿勢がより明確になっている¹⁰。

しかし、マンケンには、このような認識が米国内に存在するにも関わらず、米国は未だに、この競争に対して十分な適応ができておらず、特に情報分野における戦略的思考が欠如していると指摘する¹¹。さらに、マンケンには、どの能力を選択的に公開するか、そして、その能力をどのような方法で公開するか、他方で何を隠し、どの程度、隠し続けるべきかといった点は、長期的な大國間競争に重要な影響を与えると強調する¹²。マンケンだけでなく、このような国際情勢を鑑み、一部の米国を代表する安全保障の専門家が中国やロシアと向き合う上で秘密裏に開発中の兵器や構想の一部分を選択的かつ意図的に公開することで、競争相手と対峙していくべきであると提唱している¹³。

従来、開発中の兵器に関する情報は極秘情報（トップシークレット）であり、情報の秘匿が優先される。しかし、マンケンには逆説的に、この極秘情報を選択的に一部公開していくことで競争相手を驚愕させる、あるいは抑止するという大胆な発想の転換の必要性を訴えている¹⁴。だが、機密情報は隠すべきという従来の考えが根強いので、当枠組みに関する研究は、あまり進んでいないのが現状である。

しかし、興味深いことに米国の著名な戦略家であったバーナード・ブロディ（Bernard Brodie）が指摘するには、兵器に関する情報は秘匿すべきという風潮が強まったのは、20世紀に入り、ドイツと英国の間で海軍力増強をめぐる争いが激しくなり、建艦（ドレッドノート）競争が強まった時点からではないかと推測している¹⁵。ブロディはありとあらゆる過去の事例を詳細に分析しているわけではないため¹⁶、あくまでこの考察は推測でしかないが、ブロディによると、少なくとも19世紀の英国において兵器の情報を隠すという習慣はなく、積極的に英国が作った軍艦を外国に供給（輸出）していた。現に日本海海戦で活躍した戦艦三笠は英国製である。また、自由主義が根付いていた当時の英国では民間企業の商取引に政府が口出し（介入）するという風潮は拒まれていた¹⁷。

この様に兵器に関する情報は19世紀においては極秘情報ではなく幅広く公開情報として扱われていたが、第1次世界大戦を前にして、欧州の国家間の緊張関係の高まりから兵器に関する情報が秘匿されるようになったと推測することは可能だろう。また、当時、栄華を誇った英国が有した経済力、技術

エア・アンド・スペース・パワー研究（第9号）

力及び豊富な資源を最大限利用して完成させた兵器は、他国が簡単に模倣できる代物ではなかったとも思われる。そのため、軍事技術を公開することに對し、そもそも抵抗がなかった可能性がある。

いずれにせよ、兵器に関する情報が極秘情報として扱われることが20世紀前半から当然となったため、軍事技術や構想を選択的かつ積極的に公開して、相手に影響を与えるという戦略に関する分析は限定的である。また、最先端の軍事技術はトップシークレットであるため実証的な研究は、そもそも困難である¹⁸。

かなり限定的ではあるものの、冷戦初期においては、上記のプロディの研究が存在する。また、冷戦後期には、ランド研究所のケビン・ルイス（Kevin Lewis）が対ソ抑止力の向上のために、米国の能力を意図的に公開していくべきという論点を同研究所の研究レポートにおいて分析した¹⁹。しかし、冷戦時代に書かれたという背景から両者ともソ連を念頭に分析をまとめている。もちろん、ソ連を対象にした部分に関しては、情報としては時代遅れになっている一方、議論や分析的枠組みは現代にも通ずる部分がある。実際のところ、今日における機密情報の戦略的活用に関する戦略を論じた米国の安全保障の専門家であるマンケン、ブレンダン・リッテンハウス・グリーン（Brendan Rittenhouse Green）、オースティン・ロング（Austin Long）、エヴァン・ブレードン・モンゴメリー（Evan Braden Montgomery）は、上記の冷戦下に行われた研究に少なからず影響を受けている²⁰。以下では、情報を戦略的に活用することによる戦略的效果をこれらの研究者の議論を基に分析する。

2 戦略的効果の分析

（1）国際政治における軍事力の位置づけ

まず、何故、国家は最先端の軍事技術や能力を他国に向けて意図的に見せつける（show off）ののだろうか。その根底にあるのが、戦争の歴史が示したように、軍事力及びその誇示（show of force）は国際政治において重要な役割を果たし、経済力と並び今日においても国力の象徴であるためである²¹。また、競争相手との力を均衡させることによって自国の安全確保や国際秩序を安定させる「勢力均衡（balance of power）」という考え方が国際政治（特にリアリズム）において、伝統的に重視されているが、力を均衡させる上で最も重要な要素は軍事力である²²。

しかし、冷戦後の国際社会においては、軍事力や経済力といった、いわゆ

る「ハードパワー」の役割は薄れる一方、「文化、政治的価値観及び体制、魅力的な政策」といった「無形の力」に基づく「ソフトパワー」が重要な役割を果たすと、先述のナイが冷戦末期に論じ、注目を集めた²³。今日、国際政治において「ソフトパワー」が重要な要素であることは間違いない。しかし、決してこれは「ハードパワー」に取って代わるものではない。実にこの点に関し、ナイ自身も認めているとおりであり、その後「ソフトパワー」と「ハードパワー」を組み合わせた「スマートパワー」を提唱した²⁴。要するに、依然として軍事力は国際政治に影響を及ぼす力として重要視されているのである²⁵。無論、「力（パワー）」は捉えがたい概念ではあるが、国際政治において、「力（パワー）」は自らが「意図した効果を作り出す能力」という解釈は可能である²⁶。

もちろん、国家が持つ「魅力」により相手を「共感、尊敬、信頼」させ自らの望む外交目的等を達成するというのは立派な力（ソフトパワー）であることは疑いがない。他方で軍事力を威嚇的に使用することによって相手の行動を強制し、外交目標を達成する「強制外交」という考え方も、未だに国際政治において重要である。これは、相手を軍事的に威嚇することで相手に自らにとって好ましい行動を取らせるという、言わば「戦わずして勝つ（Victory Without a Fight）」というものである²⁷。より身近な例で見た場合、江戸時代に徳川幕府に黒船によって開国を迫った「砲艦外交」は、「強制外交」の顕著な事例である²⁸。より端的に言えば、軍事力は外交力の裏付けとなり得る。

今日の国際政治に目を向けた場合、米国は2017年の「国家安全保障戦略」においてロシアと中国を名指しで、両国を現状の秩序変更を試みる「現状打破勢力」と非難しており、これらの国々は、国際政治における上記で述べた軍事力の戦略性と重要性を明確に認識している²⁹。この様に軍事力を重要視する「現状打破勢力」が最先端の軍事技術や能力を見せつけることは、不思議なことではないだろう。軍事力の優位は、国際政治を大きく左右するものであり、競争相手に対し、自らは強力であるという印象を作り出すために意図的に新しい兵器を見せつけているとも分析できる。

それでは、国際政治における軍事力の重要性を認識した上で、軍事能力を選択的かつ意図的に公開することは、競争相手に具体的にどのような影響を与えるのであろうか。より明確に言い換えれば、選択的に情報を公開することの戦略的効果は何であらうか。この戦略効果は、大きく3つある。

これは、「抑止、コスト強要、心理的揺さぶり」である。だが、これらはそ

エア・アンド・スペース・パワー研究（第9号）

れぞれが必ずしも独立しているわけではなく、相互に関連しているという点に留意する必要がある。これらの3つの戦略的効果は相手を打ちのめすというものではなく、あくまでも相手の意思決定に影響を与えることで相手の自制を促すというものである。

（2）抑止

何を隠し、逆に公開するかという二者間には、トレードオフが存在する³⁰。つまり、新技術や構想を隠せば、将来の戦闘において効果的な作戦遂行や相手の対抗策構築を防ぐことができるかもしれないが、当然ながら相手が知らない情報（能力や極秘計画）には、抑止効果はないということである。というのは、抑止が機能するには、一般的には相手に脅威を与える能力が不可欠だからである³¹。また、場合によっては、軍事能力に関する情報が無ければ、競争相手は能力を過小評価する恐れもある³²。逆に、積極的かつ意図的に新兵器等に関する情報を公開することで、抑止効果が見込める場合もありえる。これは、特に公開された新たな兵器や構想が軍事バランスを大きく変える、あるいは必ずしも軍事バランスを大きく変更するものではなくても、公開された兵器によって一方の軍事バランスを有利にする場合や、相手が全く知らない未知なる兵器の発表であれば、相手は驚愕し、抑止効果が期待できる³³。

また、抑止を考えた場合、主に相手が攻撃を仕掛けてきた場合において、その行為に対し多大なる損害を与えるという報復の脅威による「懲罰的抑止」と相手の攻撃を物理的に拒否し、軍事目標達成を拒む「拒否的抑止」がある³⁴。この2つの種類の抑止を考慮した場合、新兵器の導入によって相手に甚大な被害をもたらす能力獲得を示唆することは、「懲罰的抑止」の効果が見込める一方、敵の軍事作戦を困難にする新たな能力の獲得は「拒否的抑止」を意味する³⁵。

ただ、抑止とは、端的に言えば相手の脅威認識に影響を与える一種の「心理効果」である。相手が選択する侵略行為によって被るであろう望ましくない影響を予期、認識し、その悪影響を避けること、つまり行動を実行しない事（現状維持）がより良い結果をもたらすと、相手がそのように感じれば抑止は機能する³⁶。

この点を考慮すれば、選択的に開示された一部の新兵器の情報を相手が評価し、今後この新兵器の導入により、相手にとって望ましくない影響が待ち受けているため、行動を自制した方が良くと相手が認識すれば、実戦配備前のみならず潜在的な能力（つまり仮想的な能力）でも相手を抑止できる。例

例えば、相手の最新型の潜水艦を容易に探知できる能力を開発中であることを公開すれば、相手の将来の軍事行動を拒否、あるいは困難にするため、相手はある程度、自制せざるを得ないかもしれない。もちろん、抑止の信憑性を高めるには、この能力を実験配備前後に何らかの形で公に見せつける（デモンストレーション）ことが大事である³⁷。デモンストレーションを行うことで能力が可視化され、相手の脅威認識により明確な影響を与える。

（3）コストの強要

次に、兵器や構想に関する機密情報を選択的に開示することは、競争相手に対してコストを強要することにつながる。ここで言う、「コスト強要（Cost Imposition）」とは、長期間の競争に備える「競争戦略（Competitive Strategies）」の一部である³⁸。「競争戦略」とは、平時における大国間の競争は長期間に及ぶという認識に基づき、平時において競争相手に自らが優位又は得意とするゲームに引きずり込み、このゲームを優位に進め、資源の制約を考えれば本来すべきではないことを相手にさせ、ミスを誘い出すことを意図している³⁹。競争戦略の前提として、競争相手の資源は無限ではなく有限であるという点が挙げられる⁴⁰。

「競争戦略」を提唱したのは、米国防総省のネットアセスメント室（Office of Net Assessment : ONA）の局長を約40年にわたって務め、ペンタゴンの「ヨード」と呼ばれたアンドリュー・マーシャル（Andrew Marshall）であり、マーシャルはソ連の資源には限りがあり、限りある資源をソ連にとって不利になる形で消費させるように仕向けるべきだと主張した⁴¹。つまり、ソ連の資源を浪費させることが目的であった。マーシャルは、ソ連経済の限界を見極めており、米国の技術的優位を活用し、ソ連に米国の技術に対抗するために資源を過剰投入させることが大事だと考えていた⁴²。

この「競争戦略」の一部である「コスト強要」という考えは、「選択的開示戦略」を念頭に置いた場合、新しい技術を選択的に相手に見せつけることで、曖昧な情報に基づいて、相手に対抗策を構築させることによって、限りある資源を浪費、あるいは分散させることである。または、相手が知らない未知の兵器の情報を一部選択的に公開することで、相手を注意散漫にさせ、誤った方向に導き、相手の軍事計画、国防予算計画を複雑、困難にすることである。他にも技術の優位を利用し、既存の軍事技術を時代遅れにしてしまうような新技術の一部公開である。この例にあたるのが、英独建艦競争時代に出現したドレッドノートや冷戦時の米国のステルス研究プログラムである⁴³。

エア・アンド・スペース・パワー研究（第9号）

特にステルス研究プログラムはコスト強要の成功例と見られている。ステルス技術開発の裏にはソ連のレーダー網を中心とする防空の弱点を突くという目的が存在した。米国のステルス技術開発を受けて、ソ連指導部は、本来攻撃兵器に充てる予定であった資金をステルスへの対抗策構築へ投入する決断を強要された。この時点で、ソ連首脳部は行動の変更を迫られており、米国はコストの強要に一定程度、成功したとも言える。特に 1983 年に F-117 ナイトホークが実戦配備された後、ソ連は防空用の新型レーダーや防空ミサイルの配備等によって国防費が毎年 8 パーセント上昇するなど、ソ連の弱体化した経済に影響を与え、米国に対する脅威も低下したとの評価がある⁴⁴。

他にも、軍事的観点から見た場合、相手の軍事作戦遂行を阻害、困難、そして理想的には拒否する能力を有する可能性を示唆することも相手にコストを強要することになり得る。一案としては、米国や米国のインド太平洋の同盟国も独自の A2/AD 能力を持つことをマンケンが提唱している⁴⁵。要するに、中国に対抗する国々も中国と同じ能力を持つことで、中国近海での軍事作戦を拒否することを意図している。

また、コストの強要という観点からすると、実際には存在しない兵器（架空の兵器）や既に退役した兵器を実際に存在するかのように相手に見せかけ、つまり印象操作を行い、この架空の兵器に対する対抗策を構築することで資源や労力を無駄に消費させるのが理想的である。例えば、所謂スターウォーズ計画（Strategic Defence Initiative: SDI）のような実現の可能性は低いものの、画期的な構想を見せつけ、この存在しない兵器システムに対抗させることでコストを強要するというものである⁴⁶。

（4）心理的揺さぶり

上記の「架空の兵器」や SDI と関連するが、新しい兵器や技術を選択的に公開することで相手を心理的に揺さぶる効果があり得る。抑止とは、相手の脅威認識に影響を与える一種の「心理効果」と先述したが、SDI のような画期的な構想であれば相手を心理的に動揺させるだけでなく、脅威認識にも大きな影響を及ぼす「心理効果」ともなるだろう。今後、SDI がソ連の指導者に与えた心理的な影響に関する一次資料を用いた更なる実証的な研究が依然として必要であろうが、ソ連政府は米国の SDI に驚愕するだけでなく明確な脅威として捉えており、ソ連崩壊の一因となったとの分析もある⁴⁷。

SDI は、顕著な成功例かもしれないが、このような事例は稀であろう。ただ、より現実的には、開発段階の新兵器やトップシークレットの兵器開発計

情報の選択的開示とその戦略的効果（中谷寛士）

画を一部公開することで相手を驚愕させたり、相手の計画を複雑にしたり、あるいは不確実性を生み出すといったことは可能だろう。

その最たる例として、「スプートニク・ショック」が挙げられるだろう。これは、1957年10月にソ連が米国よりも先に人工衛星「スプートニク1号」の打ち上げに成功したことにより、ソ連の大陸間弾道ミサイル（ICBM）の技術が米国よりも先行していると衝撃や危機感をもたらしたものである⁴⁸。この人工衛星打ち上げ成功によりソ連のミサイル技術は米国よりも優れているとの懸念が急激に高まり米ソ間の「ミサイル・ギャップ（Missile Gap）」が問題となった⁴⁹。これは、ICBMの出現により、ソ連国内から直接、米国本土を攻撃することが可能となり、米国も無傷ではいられなくなったため、米国のソ連の核攻撃に対する脆弱性が危惧された。実に、米国内において核シェルターを含む民間防衛が特に重要視される契機となったのが「スプートニク・ショック」である⁵⁰。

また、ソ連は冷戦中、定期的に赤の広場において、弾道ミサイルを含む新兵器を軍事パレードにおいて大々的に公開した。米中央情報局（Central Intelligence Agency: CIA）は軍事パレードを注視することによって、ソ連の軍事能力を分析した。特に冷戦初期においては、ソ連に関する情報が限定的であったことから、軍事パレードにおける新兵器は注目の的であった。当然ながら、ソ連も米国の情報収集活動を認識しており、ソ連は逆にこれを利用し、米国を騙そう（実際の軍事能力以上に見せつける。）と試みた。その顕著な例としては、1955年のソ連の航空祭において、M-4 バイソン戦略爆撃機を6度にわたり同じ経路を飛行させることで、米国の情報分析官に実際の爆撃機の数よりも多く見積もらせようとした。この事例に関して言えば、ソ連の情報作戦は成功し、米国はソ連の爆撃機の数を実際よりも多く見積もり、ソ連と米国の戦略爆撃機数のギャップがあると危惧され、いわゆる「ボマー・ギャップ（Bomber Gap）」がミサイル・ギャップよりも前に騒がれた⁵¹。

いずれにせよ、このソ連との技術競争をめぐるニュースは米国だけでなく世界を驚愕させ、一時的にはあるが米ソ間の軍事バランスの不確実性を生み出すものであったが⁵²、実際には、米国はU-2偵察機から得られた情報により米ソ間に明確なボマー・ギャップ及びミサイル・ギャップはないということが早い段階からある程度、分かっていた⁵³。現に、ソ連のICBMの配備は1950年代には実現しなかった。しかし、もし米国にU-2から得られた情報が無ければ、米国のソ連に対する技術的優位という自信が失われ、ソ連の

エア・アンド・スペース・パワー研究（第9号）

ミサイル開発にはすぐに追いつけないと大きく動揺していた可能性は高かったであろう。また、米国民にとっては、ICBMの実戦配備と実戦配備前の兵器実験の間の違いは存在せず、非常に驚愕的なものであった⁵⁴。

この様に、新しい兵器や技術を競争相手に堂々と見せつけるという行為は、相手を動揺させる、あるいは自信を奪うといった効果があり得る。同種の事例としては、最近では、米国のトランプ政権が、民主党政権へ移行直前の段階で、米国のインド太平洋戦略に関する秘密文書を公開したことが挙げられる⁵⁵。本来であれば、同文書は今後30年間は公開されることのない秘密文書であったが、トランプ政権はそれでも公開に踏み切った。もちろん、文書の公開は次の民主党政権でも同戦略を継承させようとの内政的プレッシャーとも取れるが、中国を困惑させるという狙いも十分あり得るだろう⁵⁶。

また、先述のU-2の事例のように、国家は日々、競争相手国の情報を探り合っている。そんな中でも全く知らない未知の兵器が公開された場合、驚愕を巻き起こすだけでなく、日々の諜報活動の失敗とも捉えられる。競争相手の情報収集努力にも関わらず、突如、全く知らない兵器や構想が出てきた場合は、今現在ある情報も正確かどうか再評価が求められるなど活動の見直しなどの混乱や自信喪失にも繋がる⁵⁷。他にも、機密情報をあえて一部、選択的に公開することで、競争相手の意識を一時的に公開された情報に向けることができる。

だが、「コスト強要、心理的揺さぶり」といった、これらの戦略的效果はあくまでも一時的であり、長続きするものではないということに留意する必要がある。あくまでも長期的な大国間競争における戦略の1つであり、これらの戦略的效果を蓄積させることが長期的な大国間競争を優位に進めることへ繋がる。

次に、兵器や構想に関する機密情報を選択的に開示することは、競争相手に対してコストを強要する。ここで言う、「コスト強要（Cost Imposition）」とは、長期間の競争に備える「競争戦略（Competitive Strategies）」の一部である⁵⁸。

3 選択的情報開示の方法

それでは、これらの戦略的效果を発揮するためには、どうすれば良いのか。大きな問いとしては、「何を隠し、何をどの様に公開すべきか」である。以下では機密情報公開の取捨選択について考察する。

情報の選択的開示とその戦略的効果（中谷寛士）

まず、公開するタイミングであるが、上記の戦略効果は全て平時における競争を優位に進めるためのものであり、そもそも平時を想定している。このような前提があることに加え、プロディ以外は、基本的には危機時や戦時には、新しい兵器や技術を公開すべきでないと分析する。その大きな理由としては、危機時や戦時にはすでに緊張が高まっており、摩擦が起きやすく情報を公開することが危機を高める可能性があるからである⁵⁹。

次に何を隠すかという点に関しては、主に2種類の秘匿すべき能力が存在する。まず、公開することで将来の作戦能力を妨げる恐れがある情報や相手に対抗策を築かせたくない、あるいは模倣されては困る能力は当然、秘匿すべきということである⁶⁰。例えば、衛星から発信する情報を書き換える能力（情報の発信にタイムラグを生じさせる等）やシステムに実際は異常があるのにも関わらず異常を報告しないサイバー攻撃能力を公開することは、将来の作成遂行に甚大な影響を及ぼすので、同能力は秘匿されなければならない。また、この能力の秘匿は、相手の反応や対応を遅らせることを意図している⁶¹。

もう1種類の秘匿すべき能力は、「過去においては期待されていたものの、現状としては想像したよりもあまり成果が見込めない」能力であり、相手に何に対抗すべきか優先順位を絞らせないようにすることである⁶²。これは、要するに、競争相手に対し、開発中のプログラムは将来有効性があると示唆することで相手の対抗策を複雑化する狙いがある。

それでは、逆に何を公開すべきであろうか。公開すべき情報を取捨選択する大前提として、特定の競争相手を知ることが求められる。特に、競争相手の「目的、強み、弱点、傾向」等を理解することが求められる。そして、相手は、静的で合理的なアクターではなく、動的で自由意思を持ったアクターであり、自分が取る行動に相手はどう反応するかを徹底的に分析する必要がある。戦略とは、意思の衝突であり、相互に意思を押し付ける「相互作用」である⁶³。要するに、まず、相手の「戦略文化（各国家の軍事力使用に対しての異なる独自の視点や態度⁶⁴）」を知る必要がある。相手の戦略文化を知った上で、公開すべき情報は基本的には、「相手の弱点を突く、あるいは嫌がる能力」を公開することである。また、先述のとおり、戦略とは「相互作用」であり、能力を一方向的に公開するだけでなく、相手が公開された能力とそもそもの公開した側の総合的な能力をどう評価しているかを知る必要がある。

より具体的に見た場合、これらの能力とは、第1に、「軍事バランスを不利

エア・アンド・スペース・パワー研究（第9号）

にするもの」、第2に、「素早く対抗できないもので経済的、人的コストを要するもの」、第3に、「公開した側は主導的に素早くかつ容易に次の手を打つことができる」ものである⁶⁵。米国のステルスプログラムなどは、この基準に当てはまるかもしれないが、これらの全ての基準をクリアする能力は稀であろう⁶⁶。

仮に上記の基準を満たさないとしても軍事バランスを大きく変えるような画期的な兵器、あるいは実際には存在しない「架空の兵器」があることを動画や新聞のリーク記事で匂わせ、相手を動揺させ、抑止力を高めるというオプションも追求すべきものであろう。

ただし、実際には中身がないものをあるように見せかける「戦略的欺瞞」は容易ではないだろう。これは、第2次世界大戦中の「フォーティテュード作戦（Operation Fortitude）」のようなものである。同作戦においては、いわゆるDデーに関連して、空気注入式の戦車をフランスのカレーに配備することで攻撃拠点はノルマンディーではなくカレーと思わせドイツの不意を突いたものである。同作戦は欺瞞の成功事例と言われるが、「無いものをある、白を黒」と見せかけるのには、多大なる努力が必要であるのは言うまでもないが、機密情報を公開すべき上で検討すべき事項でもある。

また、公開する方法に関しては、公開する情報と相手の反応次第なので一概には言えないが、「トップシークレットの兵器開発プログラムを開発着手段階から徐々に情報を公開するという方法（B-1爆撃機）、小出しにランダムに情報を出していく方法（ステルス・プログラム）、兵器の配備段階から実際の実戦での使用を通して公開する等」、様々である⁶⁷。新しい能力だけでなく、すでに配備済みの兵器の未知の能力や新しい運用構想も公開の対象となる。この場合、相手に能力の再評価を強要させ、能力に対する不確実性を意図的に高める、あるいは、軍事作戦遂行を複雑にすることを意図している。機密情報公開の媒体に関しては、「演説、兵器の見本市、SNS、リーク記事、演習等」様々であり、特定の状況、相手に応じて、実際にどう使い分けるかを見極めなければならない⁶⁸。

最後に、どの機密情報を選択的に公開すべきか否かに関して、少し見落とされがちな点に関して考察したい。隠すべき情報として将来の作戦遂行上、絶対に秘匿すべき情報とも関連してくるが、相手を必要以上に不安にさせる、あるいは挑発するような能力は公開すべきではないだろう。例えば、現在、問題となりつつあるものとして、核兵器を管理、運用する指揮統制システム

（Nuclear Command & Control System）に対するサイバー攻撃である。

これは、何が問題かという点、将来的な可能性として核兵器発射のランチコードを書き換えることでミサイルを無効化できたり、あるいは最悪の場合、核兵器を誤発射できるというものである。このような能力があることを公開すれば、先制攻撃の十分な誘因となる⁶⁹。このように危機時や戦時に過度に緊張を高める能力は秘匿されなければならない。

上記において情報を戦略的に活用する重要性について議論したが、実際に選択的に情報を開示する上では、まず 2 つの大きな情報が必要であろう。1 つ目は、自分自身が現在持っている能力と今後獲得しうる情報や戦略構想がいかにか戦略的に活用できるかを徹底分析する必要がある。資源は有限であり、新たな兵器開発には当然時間がかかる。この点を考慮し、現実的に見た場合、既存の能力の活用が実践的な第 1 歩となり得る。例えば既存の能力を用いた新たな戦闘構想を発表し、相手の反応を探ることが重要である。反応を見た上で、どの獲得予定の能力を選択的に見せつけるかを吟味する必要がある。戦略とは相手との「相互作用」であり、静的ではなく常に流動的であるという点に留意しなければならない。

この点をより掘り下げた場合 2 つ目の求められる情報は相手が私の能力をどのように評価しているかである。選択的に開示した能力に関する情報がいかにか画期的かつ脅威であろうと、相手がそのような能力が存在しない、あるいは獲得できる見込みがないと平素の評価に基づいて判断した場合、当該能力は単なる「張り子の虎（Paper Tiger）」になってしまう恐れがある。

上記の 2 つの情報は、要するに、「敵を知り己を知る」ということである。本表現は、一種の格言として扱われるが、言うは易しであり、実践する上では大変困難を伴うである。果たして自分は自分自身を理解しているのか、そして相手の正確な分析ができていくかという問いに対して正確な答えを持っている者は少ないだろう。しかし、自分自身を冷静に見つめ、相手を徹底分析するという至極当然のことは、いかなる戦略を立てる上での基礎となる。この点を常に念頭に置き、いかなる情報をいかなる方法とタイミングで公表することが戦略的な効果を相手に与え得るかを日々見極める取り組みが欠かせない。

おわりに

本稿で論じたように、機密情報は活用次第では、戦略的效果を相手に与えることができる。従来は、疑いもなく当然のこのように軍事上の機密情報は秘匿しなければならないと考えられてきた。しかし、競争相手に機密情報を選択的に公開することで、「抑止、コスト強要、心理的揺さぶり」といった効果を相手に与えることが可能である。これは相手に対する一種の印象操作であり、自分自身が見せたい情報を見せつけ、相手を動揺させる一方、相手に与えたくない情報は隠し、将来の軍事上の優位は維持するという考え方である。

ここで重要となる視点は、軍事構想や兵器に関する情報は、相手がこれらの情報を知って初めて相手の反応を引き出すことができるという点だ。例えば、開発中の兵器の存在をちらつかせることで相手を抑止したいのであれば、まず何よりも同兵器に関する情報を相手に知らしめる必要がある。当然ながら相手が同兵器に関して何も知らなければ抑止効果は一切見込めない。そのためには逆転の発想が必要であり、機密情報は戦略的效果がある「戦略兵器」であるという認識が必要になる。

この認識を持った上で、具体的にどのような情報を、いかなる方法とタイミングで相手に公開するかを検討し、実践することが求められる。本稿ではあくまで「選択的開示戦略」を概念的に議論したが、今後の研究課題としては、同戦略の実践例を、一次資料等を用いて詳細に事例を研究していくことが大事である。これには、同戦略が上手くいった成功例だけではなく、想定よりも成果が見込めなかった失敗例の研究も必要である。2つの正反対の例を分析することによって、機密情報の活用法についてのより具体的かつ実践的な1つの目安を導出することができるだろう。「選択的開示戦略」をより精緻化するには、更なる研究が必要であることは間違いない。ただ、本稿で示したように、機密情報の全てを何も考えずに自動的に秘匿すべき情報と捉えるのは、必ずしも戦略的には賢明な姿勢とは言えないであろう。

¹ ADM Phil Davidson, Commander, U.S. Indo-Pacific Command, “Armed Forces Communications & Electronics Association (AFCEA) TechNet Indo-Pacific Conference (Recorded Remarks),” *U.S. INDO-Pacific Command*, 1 March 2021, <https://www.pacom.mil/Media/Speeches-Testimony/Article/2520995/afcea-technet-indo-pacific-conference>.

² Thomas G. Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” *CSBA*, 2 November 2020,

<https://csbaonline.org/research/publications/selective-disclosure-a-strategic-approach-to-long-term-competition/publication/1>. また、上記レポートの簡略版は米国の外交、軍事問題を専門に扱うウェブサイト「War on the Rocks」に寄稿されている。詳しくは、以下を参照。Thomas G. Mahnken, “Selective Disclosure: How to Inject Strategy Into U.S. Capability Development,” *War on the Rocks*, 27 January 2021, <https://warontherocks.com/2021/01/selective-disclosure-how-to-inject-strategy-into-u-s-capability-development/>.

³ マンケンが平時における長期的な大國間競争に関する優れた論考をまとめた著書の編集を手掛けている。詳しくは、以下を参照。Thomas Mahnken, ed., *Competitive Strategies for the 21st Century: Theory, History, and Practice*, Stanford University Press, 2012.

⁴ Joseph S. Nye, Jr., “Soft Power,” *Foreign Policy*, No. 80 Twentieth Anniversary, Autumn 1990, p. 164.

⁵ Thomas Mahnken, “Report Release Webinar: Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” *CSBA*, 1 December 2020, <https://csbaonline.org/about/events/report-release-webinar-selective-disclosure-a-strategic-approach-to-long-term-competition>; Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p. 2; Mahnken, “Selective Disclosure: How to Inject Strategy Into U.S. Capability Development”; Evan Braden Montgomery, “Signals of strength: Capability demonstrations and perceptions of military power,” *Journal of Strategic Studies*, Vol. 43, No. 2, 2020, pp. 2, 9, 12, 17.

⁶ Malcom Claus, “Russia unveils new strategic delivery systems,” *Janes’s Intelligence Review*, 11 April 2018.

⁷ Wendell Minnick, “China’s Parade Puts US Navy on Notice,” *Defense News*, 3 September 2015, <https://www.defensenews.com/naval/2015/09/03/china-s-parade-puts-us-navy-on-notice/>.

⁸ Michal Martina, “China showcases fearsome new missiles to counter U.S. at military parade,” *Reuters*, 1 October 2019, <https://www.reuters.com/article/us-china-anniversary-military-idUSKBN1WG342>.

⁹ White House, *National Security Strategy of the United States of America*, December 2017, pp. 2-3, 25-28, 45; U.S. Department of Defense, *Summary of the 2018 National Defense Strategy of the United States of America: Sharpening the American Military’s Competitive Edge*, January 2018, pp. 1-3.

¹⁰ “Biden warns China will ‘eat our lunch’ on infrastructure spending”, *BBC*, 12 February 2021, <https://www.bbc.com/news/business-56036245>; Antony J. Blinken, “A Foreign Policy for the American People,” Ben Franklin Room, Washington D.C., *US Department of State*, 3 March 2021, <https://www.bbc.com/news/business-56036245>; デレク・グロスマン「Asiaを読む」『日本経済新聞』2021年2月20日（朝刊）。

¹¹ Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p. 1; Mahnken, “Selective Disclosure: How to Inject Strategy Into U.S. Capability Development”.

¹² *Ibid*: Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p. 2.

¹³ Brendan Rittenhouse Green and Austin Long, “Conceal or Reveal? Managing Clandestine Military Capabilities in Peacetime Competition,” *International Security*, Vol. 44, No. 3, Winter 2019/20, pp. 48-83; Montgomery, “Signals of strength: Capability demonstrations and perceptions of military power,” pp. 309-330.

¹⁴ Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,”

- ¹⁵ Bernard Brodie, "Military Demonstration and Disclosure of New Weapons," *World Politics*, Vol. 5, No. 3, April 1953, pp. 283-288.
- ¹⁶ だが、プロディは兵器の歴史を分析した本を共同執筆している。同書は以下を参照。Bernard Brodie, *From Crossbow to H-Bomb: The Evolution of the Weapons and Tactics of Warfare*, Revised and Enlarged Edition, Indian University Press, 1973.
- ¹⁷ Brodie, "Military Demonstration and Disclosure of New Weapons," pp. 283-288.
- ¹⁸ Mahnken, "Report Release Webinar: Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition".
- ¹⁹ Kevin N. Lewis, *Getting More Deterrence Out of Deliberate Out of Deliberate Capability Revelation*, RAND Corporation, 1989.
- ²⁰ これらの研究は全く同じというわけではない。マンケンの研究レポートは、特に中国、ロシアとの長期的な大國間競争に対する1つの戦略として、包括的に「選択的開示戦略」を提唱しており、主な研究の焦点はこれらの戦略的競争相手に対する抑止とコスト強要である。グリーンとロングの研究は、マンケンの研究と共通点も多いが、より学術的に、軍事機密を秘匿するのではなく公開する有効性について議論している。モンゴメリーの研究は、能力を公開、実演（デモンストレーション）することによる抑止力の向上や心理的な影響を与えることを主眼に分析を行っている。
- ²¹ John J. Mearsheimer, *The Tragedy of Great Power Politics*, Updated Edition, W.W. Norton & Company, 2014, pp. 55-57; Kenneth N. Waltz, *Theory of International Politics*, Waveland Press, 2010, pp. 130-131, 168.
- ²² 宮岡剛『入門講義—安全保障論』慶応義塾大学出版会、2020年、38-40頁; Waltz, *Theory of International Politics*, pp. 117-122.
- ²³ Nye, Jr., "Soft Power," *Foreign Policy*, pp. 153-171; Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, 2004.
- ²⁴ Joseph S. Nye, Jr., "Get Smart: Combining Hard and Soft Power," *Foreign Affairs*, Vol. 88, No. 4, July/August, 2009, pp. 160-163.
- ²⁵ Colin S. Gray, *Hard Power and Soft Power: The Utility of Military Force as an Instrument of Policy in the 21st Century* (Carlisle, PA: Strategic Studies Institute, US Army War College, 2011).
- ²⁶ Lawrence Freedman, *The Transformation of Strategic Affairs*, Adelphi Paper 379, IISS, 2006, p. 8.
- ²⁷ ポール・ゴードン・ローレン、ゴードン・A・クレイグ、アレキサンダー・L・ジョージ『軍力と現代外交—現代における外交的課題[原書第4版]』木村修三、滝田賢治、五味俊樹、高杉忠明、村田晃嗣訳（有斐閣、2009年）235-238頁。
- ²⁸ *Ibid.*, 238-242.
- ²⁹ White House, *National Security Strategy of the United States of America*, p. 25.
- ³⁰ Robert Axelrod, "The Rational Timing of Surprise," *World Politics*, Vol. 31, No. 2, January 1979, pp. 231-232; Brodie, "Military Demonstration and Disclosure of New Weapons," p. 282; Green and Long, "Conceal or Reveal? Managing Clandestine Military Capabilities in Peacetime Competition," pp. 48, 50.
- ³¹ Robert Jervis, *Introduction: Approach and Assumption: Psychology & Deterrence*, The Johns Hopkins University Press, 1985, ppb 1989, pp. 1-12; U.S. Department of Defense, *Joint Operations*, Joint Publication 3-0, 11 August 2011, p. xx.
- ³² Lewis, *Getting More Deterrence Out of Deliberate Out of Deliberate Capability Revelation*, pp. 2, 8, 28-30; Montgomery, "Signals of strength: Capability demonstrations and perceptions of military power," p. 312.
- ³³ Green and Long, "Conceal or Reveal? Managing Clandestine Military Capabilities in Peacetime Competition," p. 52; Lewis, *Getting More Deterrence Out of Deliberate Out of Deliberate Capability Revelation*, pp. 3, 28-30, 38;

Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 32-33.

³⁴ 金田秀昭『弾道ミサイル防衛入門』かや書房、2003年、26-27頁。

³⁵ Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p.8.

³⁶ Office of the Chairman of the Joint Chiefs of Staff, *DOD Dictionary of Military and Associated Terms*, June 2020, p. 160.

³⁷ Montgomery, “Signals of strength: Capability demonstrations and perceptions of military power,” pp. 317, 321.

³⁸ Thomas G. Mahnken, *Cost-Imposing Strategies: A Brief Primer*, Center for a New American Security, 2014, p. 4; Thomas G. Mahnken, “Small states have options too: Competitive strategies against aggressors,” *War on the Rocks*, 27 January 2016, <https://warontherocks.com/2016/01/small-states-have-options-too-competitive-strategies-against-aggressors/>.

³⁹ Stephen Peter Rosen, “Competitive Strategies: Theoretical Foundations, Limits, and the Extensions,” in Thomas Mahnken, ed., *Competitive Strategies for the 21st Century: Theory, History, and Practice*, pp. 12-16.

⁴⁰ Mahnken, *Cost-Imposing Strategies*, p. 7.

⁴¹ A. W. Marshall, *Long-Term Competition with the Soviets: A Framework for Strategic Analysis*, RAND, 1972. See also Thomas G. Mahnken, “Andrew W. Marshall: In Memoriam,” *War on the Rocks*, 16 July 2019, <https://warontherocks.com/2019/04/andrew-w-marshall-in-memoriam>.

⁴² アンドリュウ・クレビネヴィッチ、バリー・ワッツ『帝国の参謀 アンドリュウ・マーシャルと米国の軍事戦略』北川知子訳、日経BP社、2016年、268-295頁。

⁴³ Green and Long, “Conceal or Reveal? Managing Clandestine Military Capabilities in Peacetime Competition,” pp. 56-59; Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p.4, 8; Mahnken, “Selective Disclosure: How to Inject Strategy Into U.S. Capability Development”; Montgomery, “Signals of strength: Capability demonstrations and perceptions of military power,” p. 321.

⁴⁴ Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 18-23.

⁴⁵ Mahnken, “Small states have options too: Competitive strategies against aggressors”; Thomas G. Mahnken, “Countering Missiles with Missiles: U.S. Military Posture After the INF Treaty,” *War on the Rocks*, 16 July, 2019, <https://warontherocks.com/2021/01/selective-disclosure-how-to-inject-strategy-into-u-s-capability-development/>; Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 4-5. また、この課題に対するより詳細な分析は以下を参照。Toshi Yoshihara, “Japan’s Competitive Strategies at Sea: A Preliminary Assessment,” Thomas Mahnken, ed., *Competitive Strategies for the 21st Century: Theory, History, and Practice*, pp. 219-235.

⁴⁶ Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 27-30.

⁴⁷ Jeremi Suri, “Explaining the End of the Cold War: A New Historical Consensus?,” *Journal of Cold War Studies*, Vol. 4, No. 4, Fall 2002, pp. 65-66.

⁴⁸ Lawrence Freedman, *The Evolution of Nuclear Strategy. Third Edition*, Palgrave Macmillan, 2003, pp. 131-132.

⁴⁹ Beatrice Heuser, *NATO, Britain, France and The FRG: Nuclear Strategies and Forces for Europe, 1949-2000*, Palgrave Macmillan, 1999, pp. 16-18.

⁵⁰ U.S. Office of Defense Mobilization, Science Advisory Committee, Security Resources Panel: “Deterrence and Survival in the Nuclear Age,” 7 November 1957

- (“Gaither Report”), <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB139/nitze02.pdf>. See also John Lewis Gaddis, *Strategies of Containment: A Critical Appraisal of American National Security Policy During the Cold War*, Revised and Expanded Edition, Oxford University Press, 2005, p. 182.
- ⁵¹ Lawrence Freedman, *U.S. Intelligence and the Soviet Strategic Threat*, The Macmillan Press, 1977, pp. 66-78; Kyle Minozaki, “How the CIA Watched Soviet Parades for New Military Tech,” *Popular Mechanics*, 19 December 2018, <https://www.popularmechanics.com/military/weapons/a25631423/how-the-cia-watched-soviet-parades-for-new-military-tech/>.
- ⁵² Seyom Brown, *The Faces of Power: Constancy and Change in United States Foreign Policy From Truman to Reagan*, Columbia University Press, 1983, p. 114.
- ⁵³ Dwight D. Eisenhower, *The White Years: Waging Peace 1956-1961*, Heinemann., 1965, pp. 185-186.
- ⁵⁴ Gaddis, *Strategies of Containment*, p. 182.
- ⁵⁵ The White House, *U.S. Strategic Framework for the Indo-Pacific* (2018), <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2021/01/IPS-Final-Declass.pdf>.
- ⁵⁶ Laura Tingle, “Previously secret details of Trump administration’s Indo-Pacific strategy revealed,” *ABC News*, 13 January 2021, <https://www.abc.net.au/news/2021-01-12/details-of-trump-administrations-indo-pacific-strategy-revealed/13052216>.
- ⁵⁷ Lewis, *Getting More Deterrence Out of Deliberate Out of Deliberate Capability Revelation*, pp. 27-30.
- ⁵⁸ Mahnken, *Cost-Imposing Strategies: A Brief Primer*, p. 4; Mahnken, “Small states have options too: Competitive strategies against aggressors,” *War on the Rocks*, 27 January 2018, <https://warontherocks.com/2016/01/small-states-have-options-too-competitive-strategies-against-aggressors>.
- ⁵⁹ Brodie, “Military Demonstration and Disclosure of New Weapons,” pp. 281-301; Green and Long, “Conceal or Reveal? Managing Clandestine Military Capabilities in Peacetime Competition,” p. 56; Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p. 8.
- ⁶⁰ Brodie, “Military Demonstration and Disclosure of New Weapons,” pp. 291-292.
- ⁶¹ Axelrod, “The Rational Timing of Surprise,” pp. 232-233; *Ibid.*, p. 6, 8.
- ⁶² Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 32-33.
- ⁶³ Andre Beaufre, *An Introduction to Strategy*, Faber and Faber, 1965, p. 22 ; Mahnken, *Cost-Imposing Strategies: A Brief Primer*, pp. 7-8; Mahnken, “Selective Disclosure: How to Inject Strategy Into U.S. Capability Development.”
- ⁶⁴ Colin S. Gray, *Modern Strategy*, Oxford University Press, 1999, pp.129-151.
- ⁶⁵ Brodie, “Military Demonstration and Disclosure of New Weapons,” pp. 293, 296, 299-301; Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” p. 17.
- ⁶⁶ Mahnken, “Selective Disclosure: How to Inject Strategy Into U.S. Capability Development.”
- ⁶⁷ Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 13-33; Montgomery, “Signals of strength: Capability demonstrations and perceptions of military power,” pp. 316-320.
- ⁶⁸ Lewis, *Getting More Deterrence Out of Deliberate Out of Deliberate Capability Revelation*, p. 36; Mahnken, “Selective Disclosure: A Strategic Approach to Long-Term Competition,” pp. 15-30.
- ⁶⁹ Andrew Futter, *Hacking the Bomb: Cyber Threats and Nuclear Weapons*, Georgetown University Press, 2018.