

防衛セキュリティゲートウェイの整備

基本情報

組織情報	府省庁	防衛省				
	事業所管課室	防衛省 防衛装備庁 長官官房 総務官 情報システム管理室 総括班				
	作成責任者	吉田貴志				
	その他担当組織	--				
基本情報	予算事業ID	007568	事業開始年度	2023	事業終了（予定）年度	2027
	事業年度	2025		事業区分	前年度事業	
政策・施策	政策所管	政策	施策		政策体系・評価書URL	
	防衛省	IV-7いわば防衛力そのものとしての防衛生産・技術基盤	(1) 防衛生産基盤の強化		https://www.mod.go.jp/j/policy/hyouka/seisaku/pdf/kihonnkeikaku05.pdf	
関連事業	--		主要経費	防衛関係費		
概要・目的	事業の目的	防衛セキュリティゲートウェイ（Defense Security Gateway 以下「DSG」という。）では、安全かつ効率的に防衛関連企業との間で契約上指定される「保護すべき情報」の共有を可能とするため、装備品等及び役務の調達における情報セキュリティ基準に準拠したシステムセキュリティを実装し、保護すべき情報を取り扱う契約相手方との間で本基盤の利用促進を図り、防衛生産基盤のサイバーセキュリティ強化に寄与する。				
	現状・課題	防衛生産基盤におけるサイバーセキュリティ強化の取り組みについては、官民共通的な基盤を構築し、当該基盤の利用の促進を図るとともに、発注者である防衛省と受注者である防衛関連企業との間で、保護すべき情報を含む電子データを安全かつ効率的に共有することが求められることから、DSGを整備・普及する必要がある。				
	事業の概要	令和4年12月に策定された国家防衛戦略及び防衛力整備計画においては、いわば防衛力そのものといえる防衛生産基盤の強化の取り組みの一環として、サイバーセキュリティ強化が規定されている。 防衛生産基盤におけるサイバーセキュリティ強化の取り組みについては、防衛生産基盤を構成する防衛関連企業がそれぞれ強化策を講じることで結果として基盤全体の強化となることがあるべき姿であるが、企業によっては、費用や人材の観点からすぐに強化策を講じることが困難な場合もあることから、国において本事業として官民共通的な基盤を構築し、この利用を促進することで結果として早期に防衛生産基盤のサイバーセキュリティ強化を図ることを企図したものである。 加えて、調達に関する行政文書の電子化推進の観点から、防衛省が行う防衛装備品の調達に関しても、発注者である防衛省と受注者である防衛関連企業との間で、保護すべき情報を含む電子データを安全かつ効率的に共有することへのニーズが高まっていることから、これらに一括して対応する観点から、必要なシステムセキュリティを備えたDSGを整備した。				
	事業概要URL	https://www.mod.go.jp/atla/dsg.html				

根拠法令	法令名	法令番号	条	項	号・号の細分
	防衛省設置法	昭和二十九年法律第百六十四号	第四条	1	十三
	防衛省が調達する装備品等の開発及び生産のための基盤の強化に関する法律	令和五年法律第五十四号	--	--	--
関係する計画・通知等	計画・通知名	計画・通知等URL			
	国家防衛戦略、防衛力整備計画（令和4年12月16日国家安全保障会議決定・閣議決定）	https://www.mod.go.jp/j/policy/agenda/guideline/index.html			
	装備品等及び役務の調達における情報セキュリティの確保について（通達）（防装庁第137号。令和4年3月31日）	--			
実施方法	直接実施				
補助率等	補助対象	補助率	補助上限等	補助率URL	
	--	--	--	--	
備考	--				

予算・執行

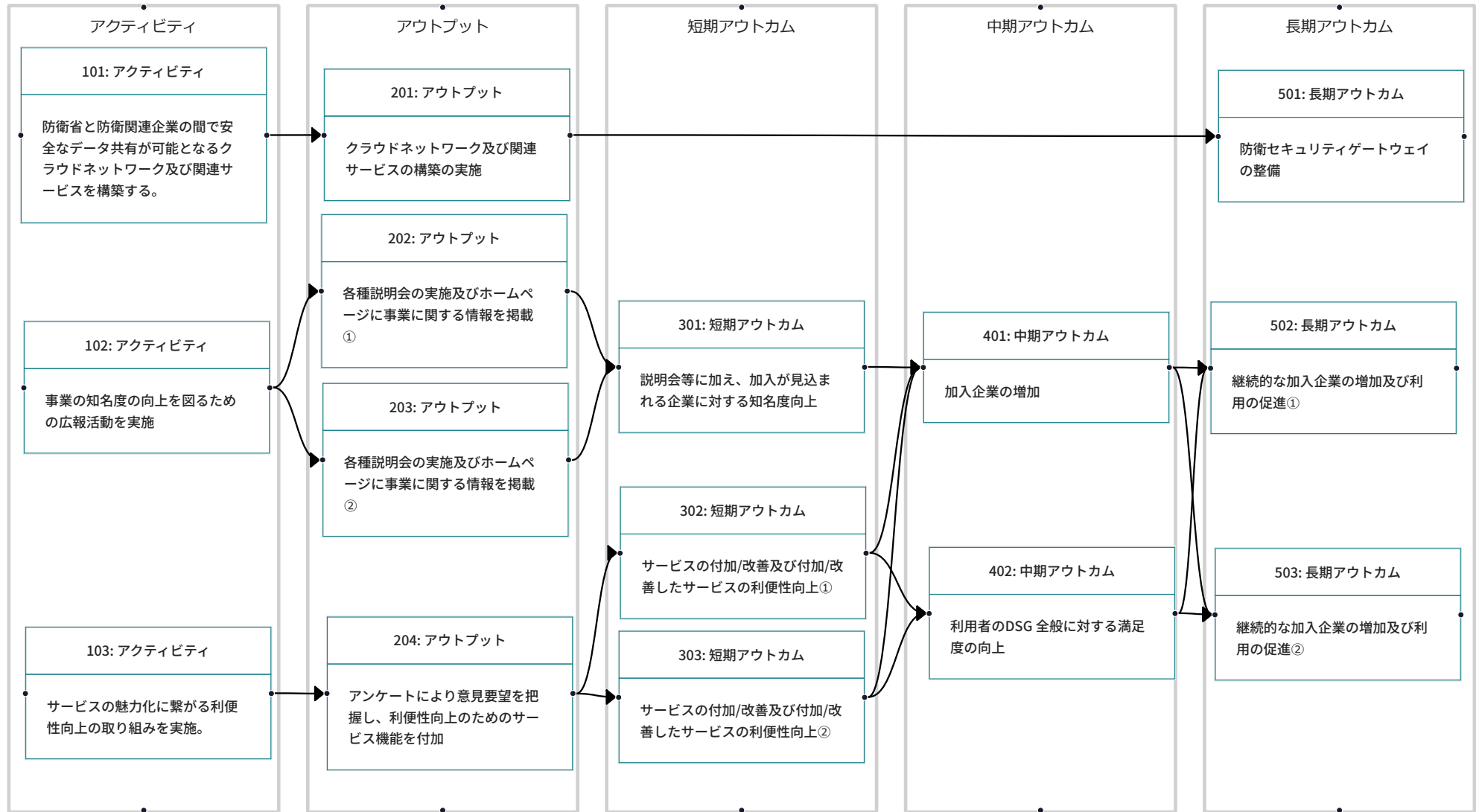
予算額執行額表 (単位：千円)			2023	2024	2025	2026
	要求額		--	10,419,000	10,199,618	10,379,666
	当初予算		5,939,000	10,419,350	10,199,618	--
	補正予算		--	--	--	--
	前年度から繰越し		--	--	--	--
	予備費等		--	△1,282,356	--	--
	計		5,939,000	9,136,994	10,199,618	--
	執行額		5,894,118	8,328,819	--	--
	執行率		99.2%	91.2%	--	--

予算内訳表 (単位：千円)	会計区分	会計	勘定	要望額	備考
	一般会計	一般会計	--	--	--
		予算種別/歳出予算項目		備考	予算額
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">当初予算</div> 一般会計 / 防衛省 / 防衛装備庁 / 防衛力基盤強化推進費 / 装備品取得等業務効率化推進庁費		--	10,199,618	10,379,666

主な増減理由	国庫債務負担行為による契約であり、その歳出化額は各年度により異なるため。	その他特記事項	--
--------	--------------------------------------	---------	----

効果発現経路

活動・成果目標等のつながり



アクティビティからの発現経路 101-201-501

アクティビティ	防衛省と防衛関連企業の間で安全なデータ共有が可能となるクラウドネットワーク及び関連サービスを構築する。							
アウトプット	活動目標	クラウドネットワーク及び関連サービスの構築の実施		活動指標	クラウドネットワーク及び関連サービスの構築			
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--		実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	構築した実績			
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--		アウトカムを複数段階で設定できない理由	--			
活動・成果目標と実績		2023年度		2024年度		2025年度		
	当初見込み／目標値(式)	1		--		--		
	活動実績／成果実績(式)	1		--		--		
↓ 後続アウトカムへのつながり	クラウドネットワーク及び関連サービスを構築し、秘匿可能なネットワーク等を整備することで、防衛セキュリティゲートウェイが整備されることから、長期アウトカムとして設定した							
長期アウトカム	成果目標	防衛セキュリティゲートウェイの整備		成果指標	秘匿可能なネットワークを構築する拠点数			
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--		実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	拠点加入数			
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--		アウトカムを複数段階で設定できない理由	アクティビティであるクラウドネットワーク及び関連サービスを構築し、秘匿可能なネットワーク等を整備することで、長期アウトカムの成果目標である防衛セキュリティゲートウェイの整備に直接結びつくため			
活動・成果目標と実績		2023年度		2024年度		2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(拠点)	90		250		375	490	600
	活動実績／成果実績(拠点)	3		50		--	--	--
	達成率(%)	3.3		20		--	--	--

アクティビティからの発現経路 102-202-301-401-502

アクティビティ	事業の知名度の向上を図るための広報活動を実施				
アウトプット	活動目標	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載 ①	活動指標	説明会実施回数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	説明会実施回数実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	当初見込み／目標値(回数)	2	18	18	18
	活動実績／成果実績(回数)	2	18	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載することで、加入が見込まれる企業に対する知名度向上につながるため				
短期アウトカム	成果目標	説明会等に加え、加入が見込まれる企業に対する知名度向上	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業からの加入申請数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	説明会等により知名度が向上することにより加入企業が増加することにつながるため				
中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続				

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進①	成果指標	加入を希望する企業に対する加入数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	加入実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標 と実績		2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	80	90	100
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

アクティビティからの発現経路 102-202-301-401-503

アクティビティ	事業の知名度の向上を図るための広報活動を実施				
アウトプット	活動目標	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載 ①	活動指標	説明会実施回数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	説明会実施回数実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	当初見込み／目標値(回数)	2	18	18	18
	活動実績／成果実績(回数)	2	18	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載することで、加入が見込まれる企業に対する知名度向上につながるため				
短期アウトカム	成果目標	説明会等に加え、加入が見込まれる企業に対する知名度向上	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業からの加入申請数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	説明会等により知名度が向上することにより加入企業が増加することにつながるため				
中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続				

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進②	成果指標	加入企業数に対する利用企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

アクティビティからの発現経路 102-203-301-401-502

アクティビティ	事業の知名度の向上を図るための広報活動を実施				
アウトプット	活動目標	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載 ②	活動指標	ホームページの閲覧数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	ホームページ閲覧実績数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	当初見込み／目標値(閲覧数)	20,000	20,000	20,000	20,000
	活動実績／成果実績(閲覧数)	15,000	24,000	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載することで、加入が見込まれる企業に対する知名度向上につながるため				
短期アウトカム	成果目標	説明会等に加え、加入が見込まれる企業に対する知名度向上	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業からの加入申請数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	説明会等により知名度が向上することにより加入企業が増加することにつながるため				
中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続				

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進①	成果指標	加入を希望する企業に対する加入数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	加入実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標 と実績		2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	80	90	100
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

アクティビティからの発現経路 102-203-301-401-503

アクティビティ	事業の知名度の向上を図るための広報活動を実施				
アウトプット	活動目標	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載 ②	活動指標	ホームページの閲覧数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	ホームページ閲覧実績数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	当初見込み／目標値(閲覧数)	20,000	20,000	20,000	20,000
	活動実績／成果実績(閲覧数)	15,000	24,000	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	各種説明会の実施及びホームページに事業に関する情報を掲載することで、加入が見込まれる企業に対する知名度向上につながるため				
短期アウトカム	成果目標	説明会等に加え、加入が見込まれる企業に対する知名度向上	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業からの加入申請数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	説明会等により知名度が向上することにより加入企業が増加することにつながるため				
中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続				

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進②	成果指標	加入企業数に対する利用企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

アクティビティからの発現経路 103-204-302-401-502

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上①	成果指標	有効な意見要望に対する実現割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで、サービスとしての質を高め、加入企業の増加につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続			
長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進①	成果指標	加入を希望する企業に対する加入数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	加入実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
活動・成果目標と実績		2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	80	90	100
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

アクティビティからの発現経路 103-204-302-401-503

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上①	成果指標	有効な意見要望に対する実現割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで、サービスとしての質を高め、加入企業の増加につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続			
長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進②	成果指標	加入企業数に対する利用企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

アクティビティからの発現経路 103-204-302-402-502

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上①	成果指標	有効な意見要望に対する実現割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで利用者の満足度の向上につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	利用者のDSG全般に対する満足度の向上	成果指標	アンケートにおける「満足」の回答割合
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート結果
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標と実績		2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	30	55	80
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

↓ 後続アウトカムへのつながり	利用者に対する満足度を向上させることで、活発な利用につなげるため			
--------------------	----------------------------------	--	--	--

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進①	成果指標	加入を希望する企業に対する加入数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	加入実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標と実績		2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	80	90	100
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

アクティビティからの発現経路 103-204-302-402-503

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上①	成果指標	有効な意見要望に対する実現割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで利用者の満足度の向上につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	利用者のDSG全般に対する満足度の向上	成果指標	アンケートにおける「満足」の回答割合
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート結果
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標と実績		2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	30	55	80
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

↓ 後続アウトカムへのつながり	利用者に対する満足度を向上させることで、活発な利用につなげるため			
--------------------	----------------------------------	--	--	--

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進②	成果指標	加入企業数に対する利用企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

アクティビティからの発現経路 103-204-303-401-502

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上②	成果指標	付加サービスに対する「満足」の回答割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート回答	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで、サービスとしての質を高め、加入企業の増加につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続			
長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進①	成果指標	加入を希望する企業に対する加入数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	加入実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
活動・成果目標と実績		2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)	80	90	100
	活動実績／成果実績(%)	--	--	--
	達成率(%)	--	--	--

アクティビティからの発現経路 103-204-303-401-503

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上②	成果指標	付加サービスに対する「満足」の回答割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート回答	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで、サービスとしての質を高め、加入企業の増加につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	加入企業の増加	成果指標	保護すべき情報を取り扱う契約の受注企業数に対する加入企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	加入企業が継続的に増加するような取り組みを継続			
長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進②	成果指標	加入企業数に対する利用企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

アクティビティからの発現経路 103-204-303-402-502

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上②	成果指標	付加サービスに対する「満足」の回答割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート回答	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで利用者の満足度の向上につなげるため				

中期アウトカム	成果目標	利用者のDSG全般に対する満足度の向上	成果指標	アンケートにおける「満足」の回答割合
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート結果
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標と実績	2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
当初見込み／目標値(%)	30	55	80
活動実績／成果実績(%)	--	--	--
達成率(%)	--	--	--

↓ 後続アウトカムへのつながり	利用者に対する満足度を向上させることで、活発な利用につなげるため
--------------------	----------------------------------

長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進①	成果指標	加入を希望する企業に対する加入数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	加入実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--

活動・成果目標と実績	2025年度	2026年度	最終目標年度 2027年度
当初見込み／目標値(%)	80	90	100
活動実績／成果実績(%)	--	--	--
達成率(%)	--	--	--

アクティビティからの発現経路 103-204-303-402-503

アクティビティ	サービスの魅力化に繋がる利便性向上の取り組みを実施。				
アウトプット	活動目標	アンケートにより意見要望を把握し、利便性向上のためのサービス機能を付加	活動指標	サービス提供事業者への付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	付加すべきサービスの提案数	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	
	当初見込み／目標値(件)		4	3	
	活動実績／成果実績(件)		--	--	
↓ 後続アウトカムへのつながり	有効な意見要望に基づきサービス機能等の付加／改善を実施（実現）することでサービスに対する満足度に向上につなげるため				
短期アウトカム	成果目標	サービスの付加/改善及び付加/改善したサービスの利便性向上②	成果指標	付加サービスに対する「満足」の回答割合	
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--	実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート回答	
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--	アウトカムを複数段階で設定できない理由	--	
活動・成果目標と実績		2025年度		2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		80	80	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	意見要望に基づくサービスの付加／改善等を行うことで利用者の満足度の向上につなげるため				

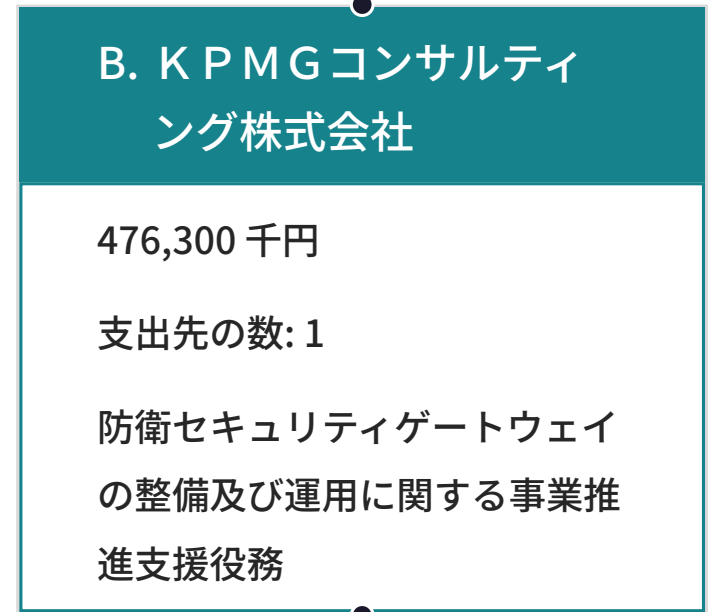
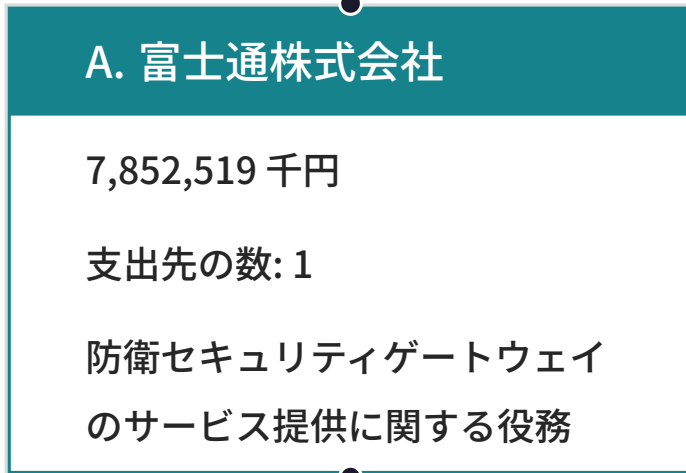
中期アウトカム	成果目標	利用者のDSG全般に対する満足度の向上		成果指標	アンケートにおける「満足」の回答割合
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--		実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	アンケート結果
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	--		アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
活動・成果目標と実績			2025年度	2026年度	目標年度 2027年度
	当初見込み／目標値(%)		30	55	80
	活動実績／成果実績(%)		--	--	--
	達成率(%)		--	--	--
↓ 後続アウトカムへのつながり	利用者に対する満足度を向上させることで、活発な利用につなげるため				
長期アウトカム	成果目標	継続的な加入企業の増加及び利用の促進②		成果指標	加入企業数に対する利用企業数
	定性的なアウトカムに関する成果実績	--		実績／目標／見込みの根拠として用いた統計・データ名（出典）	実績
	定性的なアウトカム目標を設定している理由	毎年度の実績値をもって評価することとする		アウトカムを複数段階で設定できない理由	--
事業に関連するKPIが定められている閣議決定等	名前	--			
	URL	--			
	該当箇所	--			

点検・評価

事業所管部局による点検・改善	点検結果	<ul style="list-style-type: none"> ・令和6年度は引き続き加入拡大の取組を推進しているところ、特に防衛装備庁HPに掲載している防衛セキュリティゲートウェイ関係の内容を大幅にリニューアルし、手続きの流れや関連資料、よくある質問の掲載などコンテンツの充実に努めた。 また、各所への説明会等も引き続き実施するとともに、官民利用者に対してアンケートを実施し、機能に対する評価、要望などの調査を実施した。 ・令和6年度末までに50拠点が加入し、達成率は改善したものの、そもそも当初の目標値設定において、保護すべき情報を取り扱う可能性のある防衛関連企業の全数を目標値としたのに対し、実際はそのすべての企業が保護すべき情報を取り扱うことにならなかったことや、当該年度に保護すべき情報を取り扱う契約を受注しなかったこと等により、引き続き乖離が発生するものと思われる。
	目標年度における効果測定に関する評価	--
	改善の方向性	引き続き防衛関連企業に対して、説明会や防衛装備庁HPを通じて防衛セキュリティゲートウェイの概要等を周知するとともに、加入者から要望のあった利便性の向上につながるコミュニケーションサービス等の導入に取り組むことで、防衛セキュリティゲートウェイの加入促進を図る。

外部有識者による点検	点検対象	公開プロセス	最終実施年度	2025
	対象の理由	その他		
	所見	--		
	公開プロセス結果概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ D S Gは調達先・契約先との情報共有を電子化し、コミュニケーションの円滑化や時間の節減につながる有用な契約であるが、加入企業が少なく、加入率が低いことが課題である。従来方法と D S Gを併用することが長引けば、業務がかえって非効率化する可能性がある。 ・ D S Gを整備したが、加入率が低いことが課題となっている。特に、中小事業者の導入ハードルが高いところが問題である。導入ハードルの高さを分析し、導入ハードルを下げるための取組みをしていただきたい。その上で、 U X設計をきちんとおこなって、セキュリティと利便性のバランスを見つけるべき。 ・ D S Gへの加入促進をするためには、サイバーセキュリティ強化が十分にできない中小企業に何らかのインセンティブを与えることが重要と思われる。新たなサービスや使い勝手の良さというのは重要だが、それ以上に、 D S Gに加入することで、様々な調達関連の情報や、契約の際に有利な条件が得られるという工夫も必要。 ・ D S Gの導入自体が次期戦闘機開発との関係で必須であるならば、その導入はある程度期限を決めて一定以上の加入割合を実現する必要があるのではないか。特に優先的に D S Gの導入が必要となる契約や事業については、複数企業が共同で導入する方法などの工夫や、国による補助なども検討が必要。 ・ サイバーセキュリティ強化は防衛力強化のために必須であり、同盟国からの信頼を得る面でも必須と考えられる。 D S Gの整備・普及は強力に進めるべき。 ・ 加入企業増加のための機能拡充と、義務化&補助金のどちらが適切な対応か、詳細な比較検討をするべき。 ・ ゲートウェイ、 D S Gの整備のコスト構造として（1）保護情報運搬のための人件費、（2）産業サイバーセキュリティ基準への対応費があるが、両面からコスト最適化すべき。 ・ 扱う情報は機密性2相当の中で、静脈認証による部屋の確保などセキュリティ至上主義に走ってはいないか。利便性とのトレードオフのバランスが必要。 ・ 現在の使用環境ではコミュニケーションツールを増やす改善を行ったとしても加入促進を期待することは難しいように感じる。セキュリティと利便性を両立するため、例えば保護すべき情報を多く扱う企業について、クローズドなネットワークから D S Gにアクセスすることを可能にしたり、そもそも保護すべき情報を少なくしたりする等の検討も必要。 ・ 既に防衛生産基盤強化法に基づき必要な経費を事業者に国が直接支払う制度があるが、企業によっては活用が難しい可能性もある。防衛関連施設やその他の国の施設等に利用ブースを設けるような対策も検討すべき。 ・ D S Gを義務化するのであれば、必要な企業は全て利用することになり、セキュアな環境で情報がやり取りされることになる。とすると、それ自体は確実に達成されるアウトカムとなるため、事業として改善を目指すべきアウトカムは、手続き時間や費用の低減ではないか。 		
行政事業レビュー推進チームの所見に至る過程及び所見	所見	現状通り	詳細	事業を実施する上での課題や、それを解決するアウトプットからアウトカムまで、事業活動の進捗に伴う成果を測定するための指標が概ね整備されている。

所見を踏まえた 改善点／概算要 求における反映 状況	改善点・反映状況	現状通り		
	反映額	会計	勘定	反映額 (千円)
		--	--	--
詳細	公開プロセスにおいて、「D S Gは調達先・契約先との情報共有を電子化し、コミュニケーションの円滑化や時間の節減につながる有用な契約であるが、加入企業が少なく、加入率が低いことが課題」等の所見を受け、加入数の増加及び利用促進を図るため、事業を実施する上での課題や、それを解決するアウトプットからアウトカムまで、事業活動の進捗に伴う成果を測定するための指標を修正し、より具体的な取組に変更した。			
公開プロセス・ 秋の年次公開検 証（秋のレビュ ー）における取 りまとめ	--			
その他の指摘事 項	--			



支出先上位者リスト (単位：千円)	支出先ブロック名		合計支出額	支出先数	事業を行う上での役割	
	A	富士通株式会社	7,852,519	1	防衛セキュリティゲートウェイのサービス提供に関する役務	
	支出先名		支出額	法人番号		
	富士通株式会社		7,852,519	1020001071491		
	契約概要（契約名）/契約方式等		支出額	入札者数	落札率(%)	一者応札等の理由と改善策／落札率非公開の理由
	防衛セキュリティゲートウェイのサービス提供に関する役務 国庫債務負担行為等		7,852,519	--	--	--
	支出先ブロック名		合計支出額	支出先数	事業を行う上での役割	
	B	KPMGコンサルティング株式会社	476,300	1	防衛セキュリティゲートウェイの整備及び運用に関する事業推進支援役務	
	支出先名		支出額	法人番号		
	KPMGコンサルティング株式会社		476,300	8010001144647		
契約概要（契約名）/契約方式等		支出額	入札者数	落札率(%)	一者応札等の理由と改善策／落札率非公開の理由	
集中制御式帯域保証型データ交換網の整備及び運用に関する事業推進支援役務 国庫債務負担行為等		476,300	--	--	--	
費目・用途 (単位：千円)	支出先名		契約概要（契約名）	費目	用途	金額
	A	富士通株式会社	防衛セキュリティゲートウェイのサービス提供に関する役務	役務費	防衛セキュリティゲートウェイのサービス提供に関する役務	7,852,519
B	KPMGコンサルティング株式会社	集中制御式帯域保証型データ交換網の整備及び運用に関する事業推進支援役務	役務費	防衛セキュリティゲートウェイの整備及び運用に関する事業推進支援役務	476,300	
国庫債務負担行為等による契約先リスト (単位：千円)	契約先名		契約額	法人番号		
	--		--	--		

その他備考

--