

令和 8 年度 防衛省行政事業レビュー公開プロセス

議事録

開催日：2026 年 6 月 18 日（木）

会 場：防衛省会議室（A 棟 1 8 階）

目次

冒頭挨拶-----	1
事業1. 火器関係（部品・外注費）、装軌車関係（部品費）-----	3
事業2. 医療備品、衛生器材等の整備-----	16
事業3. 障害防止事業（一般障害）-----	29
閉会挨拶-----	40

冒頭挨拶

進行役 それでは時間になりましたので、令和8年度防衛省行政事業レビュー公開プロセスの方を始めさせていただきます。本日の司会役を務めさせていただきます大臣官房会計課長の吉住でございます。どうぞよろしくお願いいたします。恐縮でございますが、着座にて進めさせていただきます。

最初に、有識者の先生をご紹介させていただきます。まず、防衛省の有識者の先生をご紹介させていただきます。座長で本日の取りまとめ役として取りまとめ、コメントのご発表をいただきます林敬子先生でございます。

林氏 林です。よろしくお願いいたします。

進行役 伊藤由希子先生でございます。

伊藤氏 よろしくお願いいたします。

進行役 鈴木一人先生でございます。

鈴木氏 よろしくお願いいたします。

進行役 高橋玲路先生でございます。

高橋氏 よろしくお願いいたします。

進行役 中田るみ子先生でございます。

中田氏 よろしくお願いいたします。

進行役 次に、行政改革効率化推進事務局の有識者の先生といたしまして、亀井善太郎先生でございます。

亀井氏 どうぞよろしくお願いいたします。

進行役 佐藤主光先生でございます。

佐藤氏 よろしくお願いいたします。

進行役 瀧川哲也先生でございます。

瀧川氏 よろしくお願いいたします。

進行役 先生方、よろしくお願いいたします。

それでは、先立ちまして、防衛省行政事業レビュー推進チームの統括責任者代理でございます。寺田大臣官房審議官の方からご挨拶を申し上げます。

統括責任者代理 大臣官房審議官の寺田でございます。本日は、ご出席の外部有識者の皆様には、ご多用の中、防衛省の行政事業レビュー公開プロセスにご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。本公開プロセスは、各事業の有効性や効率性について、外部有識者の皆様に公開の場でご議論いただくことを通じ、行政の透明性向上と国民への説明責任を果たすとともに、事業の一層の改善につなげていくために重要な機会でございます。

また、現在、政府全体として、租税特別措置補助金基金の在り方について、より一層の適正化を図る取組が進められており、防衛省といたしましても、こうした方針を踏まえつつ、行政事業レビュー、とりわけ公開プロセスの活用を通じて、事業の効果や課題を丁寧に点検していくことが重要であるというふうに考えております。

我々防衛省の中でいろいろと議論しておりますと、なかなかこう視点が偏りがちになるところがございますので、そういう観点からも、先生方から我々が気づかないようないろいろなご指摘をいただきまして、我々の視野を広げていただけるというのを、非常に有益な機会だというふうに我々は感謝しております。本日は、対象となる各事業について、本当に限られた時間ではございますけれども、ご忌憚のない御意見を賜りますようお願い申し上げます。簡単ではございますが、開会にあたりご挨拶とさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

進行役 本日の進め方でございますが、本日の公開プロセスの対象事業は3つでございます、1つ目が火器関係（部品・外注費）、装軌車関係（部品費）、2つ目が医療備品、衛生器材の整備、3つ目が障害防止事業（一般障害）に関するものでございます。

所要時間は、各事業ごとに担当部局の方から事業の概要等の説明を10分程度、それから先生方に議論及びコメントの記入という形で40分間、そして最後の取りまとめ、コメントの発表に5分という形で各事業を休憩時間含めまして1時間という形で進めさせていただきたいと思います。3事業でございますので、合計3時間程度になりますが、どうぞよろしくお願いいたします。

① 火器関係（部品・外注費）、装軌車関係（部品費）

進行役 それでは、最初の事業につきまして、防衛装備庁のプロジェクト管理部の菊田事業監理官に説明をお願いします。

説明者 火器関係（部品・外注費）、装軌車関係（部品費）担当の事業監理官の菊田でございます。

まず、事業概要から御説明いたします。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きましては、持続性・強靱性の強化の取り組みの一環として、装備品の可動数向上が明記されております。

その装備品の可動数向上には装備品の整備が必須であり、そのためには整備に必要となる部品の取得等が必要となります。本事業は、火器・装軌車等の予防整備及び故障整備に必要となる部品の取得及び整備等の役務を実施し、火器・装軌車等の可動数向上を図り、即応態勢を確立するものであり、持続的な対応能力を保持・確保し、防衛力の抜本的強化に寄与するものと考えております。

次に、本事業の論点について御説明いたします。論点①、②については、事前勉強会、有識者会合等における有識者の先生方からのご指摘を踏まえて、少し変更しております。

1点目、サプライチェーン調査の結果明らかになった製造中止等の供給途絶リスクについて「まとめ買い」「新規調達先の開拓」や「部品の再設計」の対策を実施検討しているが、効果的な対策は他にあるか。

2点目は、装備品の重要部品のうち、製造企業の生産能力を超えて調達する必要がある部品について、現在、一部の製造企業と生産能力の強化について調整中であるが、検討に時間を要しているところ、製造企業を後押しできる効果的な対策はないか。

3点目は、効果発現経路について。本事業は、火器・装軌車等の予防整備及び故障整備に必要となる部品の取得と整備等の役務を実施する事業であるところ、アウトプットについては、部品の取得と整備等の役務を分けて記載すべきではないか。

また、EBPMの観点でどのように目的を達成していくのか不明確であることから、長期的なアウトカムに向けた進捗が把握できるよう、適切な短期中期のアウトカムを設定すべきではないか。

以上3つを論点として設定いたしました。

次に、ロジックモデル効果発現経路の説明になります。本事業のロジックモデルの前提となる現状課題と事業の目的から説明いたします。まず、本事業における現状と課題の認識としては、火器・装軌車等の製造には多数のサプライヤーが関与しており、事業撤退や生産能力の不足等の供給途絶リスクが存在します。サプライチェーン調査で確認されたリスクへの対策を実施検討しているが、対策に時間を要するリスクが存在するといった課題や、必要な時期に十分な部品を調達できないといった事象が生じる可能性があります。これらは装備品の可動数に直結するため、早急な対策の必要があるというものです。

次に、本事業の目的としましては、火器・装軌車等の予防整備及び故障整備に必要となる部品の取得及び整備等の役務を実施し、火器・装軌車等の可動数向上を図り、即応態勢を確立するとともに、持続的な対応能力を確保し、防衛力の抜本的強化に寄与するというものであります。

最後に、ロジックモデルです。本事業のロジックモデル案として、アクティビティ、アウトプット、アウトカムについて説明いたします。現行のロジックモデルは省略しまして、修正ロジックモデル案について御説明します。

まず、上段①の整備に必要な部品の調達について先生からのご指摘を受けまして、従来どおり在庫管理は実施しつつ、さらにサプライチェーン調査対象の優先順位を検討調査し、リスクの高い部品について適切に対応するモデルに修正をしております。本事業では44装備品を対象としており、現在、サプライチェーン調査の必要性が高い7装備品について、供給途絶リスクを把握しております。令和8年度は新規に1装備品について調査を実施中です。残りの36装備品についても調査の必要性が高い装備品から供給途絶リスクを把握していくことを考えております。そのため、アクティビティは、予防整備、故障整備等に必要な部品の調達に加えて、サプライチェーン調査対象の優先順位の検討、調査・対応といたしました。アウトプットは必要な部品の取得としており、その指標は部品等の取得数としております。短期、中期、長期アウトカムは、短期、中期、長期に対応が必要となる供給途絶リスクへの対応とし、その指標については短期的、中期的、長期的に対応が必要となる上記リスクに対応した装備品の数量としております。

次に、下段②の外注整備等の役務の発注について説明いたします。以前、定期整備と記載しておりましたが、本事業においては、民間企業の外注整備を意図していたことから、わかりやすく表現する観点から外注整備と記載しております。組部品の対象を拡大することにより、外注整備の効率を向上させることを目標としたロジックモデルに変更しております。その上で、アウトプットは外注整備の実施を目標とし、外注整備を実施した装備品の数量を指標としております。短期アウトカムは、外注整備を行う過程で積み上げられる情報を基に、組部品の対象とする部品を検討することを目標とし、組部品化を検討した装備品の数量を指標としております。中期アウトカムは組部品の確保を目的としており、組部品を確保した装備品の数量を指標としております。長期アウトカムは、組部品による外注整備期間の短縮を目的としており、組部品を官給した装備品の数量を目標としております。部品の調達とサプライチェーンリスクへの対応、組部品の官給による外注整備期間の短縮のそれぞれの目標を達成することで、装備品の可動数を向上維持できると考えてございます。

以上で説明を終わります。

進行役 それでは、先生方の方からご議論いただければと思います。

このマイクをとってお話しいただければ入るようになっておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。伊藤先生、お願いいたします。

伊藤氏 御説明ありがとうございます。まず、サプライチェーンリスクの把握方法として、4ページ目に書いてある点について質問をさせていただきます。

まず44装備品の選定の基準というのをわかる範囲で差し支えない範囲で構いませんので、いただきたいということと、この調査済み7件については問題がないことを確認しているのか、それとも問題があって対応しているのか、それはどのような状況なのかという点について伺わせてください。

未調査36件については、なぜ未調査なのかというこの理由を端的にいただきたい。と同時に、調査をするに当たってどの辺が大変なのか。特にリスクの把握要領1と2という2つの手段があり、1の場

合は、この製造会社に見積りを依頼している。つまり発注している先に調査してもらうというプロセスですので、これも発注先の都合があって遅れているのかなと思っておりますけれども、具体的に何かそういう事情があればいただきたいのと、1 者応札というものが非常に多いので、この1 者が答えてくれないと状況すらわからないという状況がそもそも良いのかどうか、この点をどのように思っているのかを確認させてください。

それから、リスクの把握要領2 というふうに書いてあります、サプライチェーン調査によるリスクを把握ということで、一般的な書き方となっておりますけれども、例えば1 者応札でほとんどメーカーに聞かないと情報がない中で、どの程度防衛省の能力の範囲でこのサプライチェーン調査が可能なのか、これも答えにくいかもしれませんが、程度問題として答えいただければと思います。そもそもそのリスクというのは、在庫が何カ月分かになってしまったとか、そういう定量的な基準で把握して、これは非常に危機的であるというような把握、例えば危険度リスク ABC というような形で把握しているのか、どのような形でこれはリスクだと説明するのか、部内で共有されているのかという点についても伺わせてください。細かい点が多くなって恐縮ですけれども、よろしくお願いいたします。

説明者 ご質問ありがとうございます。まず 44 品目というのは、この事業で対象とする装備品の合計数であり、陸上装備品すべてです。

その中でこの調査をしている 8 件というものをどう選んだのかということですが、必要性の高い装備品から順に選んでいます。サプライヤーの事業撤退や部品の製造中止といった供給途絶に直結するリスクの予兆等を捉えた装備品をまず想定しています。

加えて、現行で生産している装備品であれば部品の途絶というのはたちどころに把握ができますが、一旦生産が終わって取得が完了した装備品は、改めて生産ができる体制が整っているかどうかチェックをしておかないと、いざという時に取得ができないことがあります。こうした装備品は、チェックすべき、調査すべき装備品です。こういった観点で調査すべきと思われる 7 品目、1 品目について、サプライチェーンリスクを把握する調査を始めた、ということです。

リスクの把握について、その結果は、大変申し訳ございませんが、我が国の防衛能力を推察されるおそれがあることから、お答えが難しいです。しかし、複数のリスクがあることを確認しており、これらについて対応策を検討しているものがまだ残っています。対策として、まとめ買い、部品の再設計、これらを今、実施している最中で、全てのリスクがクリアされたという状況ではありません。

調査で、どの辺が大変なのかというご質問がありました。大変ということではありませんが、把握し切れているのかどうかということのベリファイは相当難しいので、続けていくほかないと思っております。

把握の仕方について、ABC でランク付けをしているのかと、ご質問をいただきました。供給途絶リスクも種類があります。例えば、事業そのものの収益があまりないので撤退してしまうリスクであるとか、あるいは、さらに下のサプライヤーからの供給が途絶するリスク、鉱物などの輸出規制がかかるリスクとか、多岐にわたっています。この数量化、定量化は難しいです。我々としては、この調査した対象の装備品について、細かく部品を一個一個、重要なものから順に把握し、リスクのあるなしを評価することに取り組んでいます。その深刻度を評価できるようにするというのは、今後の課題と思っております。

もし不足があればご指摘をいただければと思います。

伊藤氏 ほとんどお答えいただいているのですが、例えば製造会社が1者の場合には、その1者が答えてくれないとというか、1者もその調査能力がないといけないということで、そのような場合のリスク回避策というのはどのようなことが考えられるのかを伺いたいと思います。

説明者 おっしゃるとおりです。1者しかない特殊な部品、その会社以外に技術、生産能力がないという部品が、なるべく使われないよう設計します。しかし、そういった会社、部品があった場合には、供給能力を維持できるようお願いをするのが基本です。我々が見ているところ、ほぼすべてのサプライヤー、特に重要な替えのきかないようなものについては、どの事業者も、快くその生産能力の維持について、課題はありつつも、応じてくださっていると認識しています。

進行役 佐藤先生、お願いいたします。

佐藤氏 今のご質問の続きになるかもしれませんが、まず、この事業の立て付けのそもそも論なのですが、この事業自体の目的は、レビューシートに書いてあるとおり、火器・装軌車等について必要な維持管理を実施して部品を調達していくという形だと思うので。ただ、ここでロジックモデルの中でアクティビティとして強調された、まさにサプライチェーンが大事だと思います。サプライチェーンの実態を把握し、優先順位をつけて実態を把握していくということで作り、優先的にこの44の装備品について供給を確保していくというところなので、これどちらの調査事業になっているのだと思います。

本来、事業の立て付け自体は部品、装備品の確保であるけれども、ロジックモデルで全面的に出ているのがどちらかの調査なのだと思います。これは大事なのですが、ただ、この調査というものは本来ルーティンワークではない気がしていて、本来は期限を定めて調査を行い、その調査に基づいてこの事業を回していきますというようなイメージと思っており、これはアクティビティに書いてしまうと毎年やりまうとなってしまうので。更新が必要で定期的に調査をするものなのですが、本来であれば緊急かつ迅速にやるべきことなのかなと直感的には思うのですが。このあたりの立て付けが、これでいいのかももう少し整理した方がいいと思いました。あと、若干それに関わるのですけれども、仮に調査をしていたときに、ある種ボトルネックが明らかになった場合というのが、それに対してどう対応するのか。短期・中期のアウトカムのところでもですね、供給途絶リスクへの対応と書かれていますが、具体的に何を対応するのかというところ、これはいくつかのシナリオがあり得ると思います。対応しますは一般論であって、こういうときはどうするのか、幾つかのシナリオに基づいて、一応リスク管理が必要なのかなという気がします。

それと、ロジックモデルでは明らかにならないなというところもこういう事業の性格上、少しいろいろな可能性、ケースに対応するようなリスク管理というのがあっていいのかなと思います。これは、もし何かこういうことで考えているのだと言われれば教えていただきたいのと、素朴に44装備品があるのはわかるんですけど、中身を聞いているのではなくて、どうして44が増えないのかというのがむしろ不思議で、10年間44なので、ただ装備品とかは、これから高度化していきますし、戦闘のあり方も変わってきているということも考えると、まず重要なものというのは、中身も変わるかもしれないし、

数も変わるかもしれないというところで、この 44 に固定することにどこまでの意味があるのかなという気がしました。というのは、もし何か 44 の数字を聞いているのではなくて、これが変わらない理由が何なのかということについて教えていただければと思います。

最後に、これは現地調査してわかったように、例えば三菱重工に行きましたが、彼ら自身に聞いても、彼ら自身も自分たちのサプライチェーンを把握していないので、調査って多分皆さんやるのは大手最終組立て工場というようなところで調査をやられていて、それぞれの会社の末端の方にやはりボトルネックがあるケースというのはあり得るので、そのあたり 1 者応札も多いということになりますと、1 者請負が多いので、その 1 者がどういうところとさらに契約を結んでいるのかという全体像をつかむということも必要なかなと思う。そこに防衛省が直接やるのか、あるいはそういう企業さんとメーカーさんと協力してやるのかということ、このあたりも何か考えがあれば教えていただけますか。以上です。

説明者 ありがとうございます。この事業の一番の目標は、可動数を増やす、維持する、向上させるということにあります。そのために必要な整備役務、また部品を調達する事業ですので、調査はその一つの手段に過ぎないというのはおっしゃるとおりです。

調査は、ルーティンだけではないというお話もありました。これもおっしゃるとおりです。外的なショック、事故のようなところから調査が必要になることもあります。部品を調達する中で、うまくいかないというようなアクシデントはよくあることで、調達をする中で、問題点が見えてきます。しかし、特にこの 7 つと 1 つについては、部品を細かく網羅的に把握する、重点的にやる装備品として、やっているということです。重要な装備品についてしっかり見ていくというものと、調達する、会話をする中で問題点を把握するものがある、ということです。そして、資料の 4 枚目に書かれている、まとめ買い、新規調達先の開拓、部品の再設計を実現していく、このような取り組みをしています。

44 品目は、我々が陸上装備品として持っているということです。例えば古くなった装備品で、もう運用しないということになれば取り除くし、新しい装備品が入ってくれば対象に加えていくということです。今 44 ですが、毎年更新して増減していくものです。

事業者も把握が大変ではないかとの御指摘がありました。そのとおりです。この事業の調査は、プライムを通じ、プライムと一緒に、サプライヤーを把握していくというアプローチで取り組んでおります。事業者にとっても、サプライチェーンの管理というのは極めて重要な課題です。官がそれに明示的に予算をつけて、一緒に取り組む中で、事業者のサプライチェーンの管理のやり方を見て学び、良い事例を横展開して、サプライチェーンの管理のあり方というのを高度化していくような、相互作用を発揮していきたいと考えています。また、プライムと Tier1、Tier2、Tier3、それぞれの間の緊張関係もあります。プライムには言えない、みたいなこともあるのです。この事業のやり方ではそうしたところが出てこない、我々は、Tier2、Tier3 に直接行って話を聞くとか、アンケート調査とかヒアリング調査とかで、立体的に全体像を把握できるよう取り組んでいます。大体御説明ができたでしょうか。もし足りないところがあれば。

佐藤氏 ありがとうございます。

進行役 高橋先生、亀井先生で鈴木先生にお願いできますでしょうか。

高橋氏 御説明ありがとうございました。ちょっと佐藤先生のコメントとかぶるところもありますが、まず大前提として、サプライチェーンの調査とはあくまで途絶を回避するという話で、ある意味スタート地点であって、今回の事業の一番の目的は可動率の向上なので途絶しないだけではなくて、さらに今よりももっとベターな可動率を達成していくということにどう取り組んでいくかというお話も大変大事なのかなと思っています。

それとの関係で、資料の5ページの生産能力の向上というところで確認したいのですが、この上のボツの3つ目が、2023年度に引き続き、2024年度も維持整備費を大幅に確保し、というふうになるんですけども、これ毎年大幅に確保しても先がわからなければ、設備投資、企業ができないというところなので、毎年大きくしましたよと言われても、あと5年、それに続くのかということがわからないと、毎年が大きいことにほとんど意味がなくなってしまうということがあるので、それで次のページの何年ですね、制度的に日本の予算の法律上、最大は原則5年が最大だと思いますが、たしか例外の立法もあったかと思います。

こういうところで、企業にとって取り組む可動率の向上に取り組む、長期的な取り組みができるような手当てというところをやはり確保しないと、予算がどんなに増えてもうまく回らないのかなというところがあるので、そこの検討が重要なのではないかとということで、どのようなお考えですかというところを確認したいのが一つ。

もう一つは、同じく5ページの初度費等の活用というところですけども、初度費って通常はこの防衛省のオーダーでしか使わない専用治具みたいな、外では絶対転用しないような特殊な工具とかを、それしか使わないので、初度費として先にその分だけ支払いして調達してもらうということで、企業側の調達負担を軽くしてあげているということだと思うんですが、この初度費、余り拡大して使うと、ほかにも使えてしまうと。

要は汎用性のすごく高いもので、防衛省のオーダー以外のことにもどんどん使えてしまいますみたいなものにも初度費をどんどんつけてしまうということになると、防衛省の意図しない使われ方で、あれ？そのためにお金をつけたかというようなことまで起きてしまうというところを、やはりコントロールしていないと、初度費の使い方に説明がつかなくなってしまうというところがあるので、この初度費については、ほかのところも議論していると思うんですけども、かなり留意が要るのではないかとということで、その問題意識については、何かコメントがあれば聞かせていただければと思います。以上です。

説明者 大変ありがとうございます。大きく維持費がついても来年どうなるのかわからないと、事業者としてめどが立ちにくいというのも、御指摘のとおりだと思います。財政は毎年国会で審議をしていたくという全体としての制度の仕組みの中にあり、バランスが難しいところですけども、3文書等で可動数の向上が重大な課題とされているとお伝えすることで、シグナリングを企業に届けようとして努力をしています。これから先も費用をかけて、しっかりと措置をして対処していきます。こうした場で御説明することで、事業者に正しいシグナリングを出していけると良いと思います。

資料にある後年度負担は、時間がかかる難しい部品がメインですので、これがシグナリングになるかというと、そうはなっていない。そうではなく、いろいろな文書に記載するなど我々の思いをお伝えする中でシグナリングしていけると良いと思っています。

初度費については、先生御指摘のとおりです。正しい予算の使い方で国民への説明ができるようにすべきですので、会計課の指示を踏まえながら、適正な予算執行を図るところに尽きます。襟を正して取り組んでいきたいと思っています。

亀井氏 いろいろとありがとうございました。現場も見させていただいて、ごく一部だと思いますが、大変勉強になりました。ありがとうございます。

改めて簡単に、佐藤先生の話につながるんですけども、ロジックモデル向いていないなと思います。向いていない中で、いろいろと工夫をされて、短期アウトカムに指標だけではなくて、目標をしっかりと掲げられたというのは、これはこれで大事なことです。先ほどの可動数の御指摘もありますけれども、要はこういうことをできるようにするのであるという形で皆さんが表明されたというのはとても大事なことで、今現時点においては、先ほど佐藤先生からお話があった調査がまず大事であると。つまり、この事業においては、皆さんの能力を高めていく、現状を知り、調査をし、それからこれをしっかりと分析をし、それから必要な対処を行うという、この一連の対処の中には、当然抑止であり、予防であり、こういうことも入ってくるんだと思いますが、この一連のサイクルをきちんと回せる能力を皆さんの部隊や皆さんがしっかりと持つということがとても大事で、では、この能力をどういうふうにロジックモデルで評価するか、これはもう全く評価できないものなので、これは別にロジックモデルに示す必要はないですが、ぜひ中の組織内評価として、自分たちのその能力は高まっているのかどうかというところをしっかりと見ていただきたいなというふうに思います。

その意味では、現状、これまでも防衛省の外の方々とも御議論させていただいて、いろいろとお話をさせていただく中で、こういうサプライチェーンのリスク分析というものがまだ始まったばかりというところと乱暴なんですけど、着手して、まだ仕掛かり始めた、始めたところであると認識をしていて、まずはそれをプライム企業と一緒にやっていくということはわかるんですけど、いずれは、彼らがイノベーションにもしかしたら付いて来られなくなる可能性ということまで考えると、やはり防衛省自身がそういった能力を保持することが非常に重要で、これはプライム側あるいはその向こうの人たちの能力を高めることもそうなんですけど、皆さん自身が能力を高めるという問題意識をぜひ持っていただきたいと思いました。これはコメントとして申し上げました。もし御意見があれば、ぜひいただければと思います。

それから、既存のサプライヤーに依存するだけではなくて、民生技術の活用、これを既にされていると思います。あるいは新技術の導入においては、これは私より鈴木先生の方がお詳しいかもしれませんが、アンカーテナンシーを導入するとか、さまざまな形でやり方はあるような気がしますので、このあたりも含めて、皆さんのそういった能力を高めていただく、いろんな引き出しを使っていくというところをぜひ意識していただけたらいいのではないかと思います。これはもうコメントまでです。ぜひ御意見があればいただければと思います。よろしくお願いします。

説明者 大変ありがとうございます。まず1つ目のところ、そのとおりだと思います。調査をする中で、我々が組織能力としてどのようにサプライヤーを把握し、安定的な調達を実現していくのか。これは重

要な課題です。我々も、諸外国の状況を見て、アメリカとか、かなり労力を割いてシステムチックにやっている国がございますので、彼らの動きを見て、学びたいと思います。

おっしゃるとおり、プライムだけでできる話ではなく、彼らに依存してはいけないと思います。まずは民での取り組みをしっかりと把握して学び、さらにもう一歩先にいけると良いと思います。内部に組織を育て、評価できるような環境をつくるという御指摘を、重く受け止めました。高い目標だと思いますが、取り組んでいきたいと思います。

2つ目も、おっしゃるとおりです。民生技術の導入、非常にイノベーションの激しい分野で、どのように我々がキャッチアップし、取り込んでいくのかという観点は大事です。アンカーテナンシーという御指摘もございました。ベンチャーの製品を買うということ自体が開発を誘発しますので、そうしたやり方をうまく組み合わせながら、部署間で連携しつつ取り組むことが大事になってくると思います。御指摘を踏まえて対応してまいりたい。ありがとうございます。

亀井氏 ありがとうございます。そういう意味では、私が一番言いたいのは、これは指標を設定したからといって、この指標に拘泥する必要は全くなくて、特にいわゆる軍隊組織というのは、軍隊ではないかもしれませんが、そういう縦型のピラミッド型の組織の場合、数が決まっていて、目標を達成するんだというところばかりに拘泥してしまうという組織としての悪弊があったりもしますので、むしろここに書かれた目標は何なんだ、それを踏まえたときに、今の自分たちの能力からするとどういう指標があり得るんだということを常に見直しながら進められていくということがとても重要なのではないかと思います。私からは以上です。

進行役 鈴木先生お願いいたします。

鈴木氏 ありがとうございます。もう既に佐藤先生、高橋先生、それから亀井先生からもさまざまな御指摘があったところと重複するところもあるんですけども、一つは、プライムを通じてこの調査をするということに関して、確かにおっしゃるとおり、Tier1、Tier2までぐらしかプライムもわからないというのが現状だと思います。これに関しては、経産省がもう既にこのサプライチェーンの調査ということについては、さまざまな形で行っていますので、別に経産省の真似をしろというわけではありませんけれども、そういったノウハウも政府内で共有するということは十分やられてもいいのかなと思っています。

先ほど亀井先生からも御指摘があった点との重複にもなるんですけども、一つは、やっぱりリスクと、この対処の関係が必ずしも一致していないんじゃないかという気が凄くしています。例えば、先ほど事業継承ですとか部品の製造中止、そういったことに対するリスクと、例えば他国による輸出管理とか、場合によっては自然災害とか、サプライチェーンの途絶リスクというのは色々な形であり得ると思うんですけども、それが全て一つの解決ではないと、ここには供給途絶リスクへの対処ということで、5つ、4ページのところに挙げられておりますが、果たして、そのまとめ買いをすることと事業継承することは同じ対処なのかと言われると、これまた違うと思うので、いかなる44対象があって、それぞれに抱えているリスクというのは異なっていると思うので、そのリスクと対処の対応関係というものを明示しておく必要があるのかなと思っています。

もう1点、昨今、私も安保3文書の改定にかかわる仕事をさせていただいていますが、そこで今話題になっているのが、新しい戦い方ということで、これまでのような部品があって仕様が決まってい、ある限られた業者・会社が、その会社しか製造できないという1社調達みたいな形のそういうものから、より汎用品を使った、有事の際のサージキャパシティーですね、これに見合うだけの製造能力というものをどうやって確保するかというと、平時の調達にかかわる製造能力だけではもう当然不十分なわけですから、やはり汎用品も含めてですね生産というものを考えていかなければならないということで、このサージキャパシティーに沿ったこの考え方をどうやってこの新しい戦い方に合わせていくのかということも、この部品調達の問題として考えていかなければいけないだろうと。

つまり、より汎用性の高いものをこう調達していくという、先ほど亀井先生もおっしゃっていたところでもありますけれども、こうしたことは今後の安保3文書の改定に伴ってですね、必要とされる事業になってくるのではないかなと思いますので、この点も含めた検討をされるとよろしいのではないかと感じております。

5 ページのところですが、これは生産能力の向上、リスクの対処の一つとしては、もちろん生産能力が向上すればリスクが解消されることもあると思うんですが、ここも下のところに課題として、生産能力の欠如という内容の中にはですね、やはり施設・設備、人材育成への投資が必要だということがあるわけですが、言い方を変えれば、この施設・設備、人材の投資が不十分だというのが現状であるわけで、ここに維持整備費を投入することでこれらが解消するということなんですけれども、これは先ほど高橋先生がおっしゃっていたことかと思うんですが、これによって本当に設備投資が誘導できるのかということは、これまた大きな問題だと思います。

今後、特に防衛装備移転三原則の5類型が撤廃されたことによって、この火器等の輸出も可能になるということを考えますと、そういうことも踏まえた、市場の拡大と設備投資と、こういう組み合わせで考えていく必要もあるのではないかと考えています。その点では、ここでは令和6年度の防衛白書から抜粋されておりますけれども、現在この生産能力を向上させるということの持っている意味が単なる部品の供給の充足というだけではなくて、輸出も含めたこの生産能力の向上ということが求められているという別の課題がありまして、それとどうやってうまく組み合わせていくかということが重要な課題になるかと思っております。とりあえず、コメントばかりですが、私からは以上です。

説明者 大変ありがとうございます。プライムを通じたサプライチェーンリスクの管理をやってまいりましたが、次のチャレンジはTier2、Tier3を見るということだと思います。経産省がどのような取り組みをしているのか、ノウハウも吸収してやっていきます。

リスクの対応としていろいろなやり方があるとの御指摘、おっしゃるとおりです。供給途絶リスクへの対応を5個挙げていますが、複数適用すべきもの、まとめ買いをすることだけで対応可能なもの、リスクの度合いに応じて考えていくということです。

新しい戦い方、重要な課題だと思います。先生が御指摘された、消耗してよい新しい形の装備品は、考え方からして変えていくべきです。この事業の44装備品は、消耗可能なものでは全然ございません。新しい戦い方で想定されるようなものとは、かなり毛色が異なるものです。新しい戦い方に応じた装備品というのは、恐らく私が今御説明したこのような事業ではないものが必要だろうと思います。

部品の再設計で、防衛専用品ではないデュアルユースのものにより価格を引き下げるようチャレンジしていくことが維持整備にも資すると思います。開発の段階から考えていくということだと思います。生産能力の御指摘も、同じと 생각합니다。維持整備だけでは需要が出ないと思われてしまう。この部品 5 個くださいと言ったら、いやいや 50 個じゃないとちょっと稼働させられませんよとか、500 個でない新しいラインをつくれませんかとか、そうした話にはなります。対応として、まとめ買いというものもあるのかもしれませんが、本来であれば民生品、いわゆる COTS 品と呼ばれるものを活用することによって、民間の需要があるということを前提とした設備投資をやっていただくことが大事です。防衛以外の需要で、事業者が展開できるよう設計を考えていくべきです。御指摘を踏まえてしっかりと設計の段階から考えていくということを徹底したいと 생각합니다。

進行役 瀧川先生、中田先生の順でお願いいたします。

瀧川氏 私の認識の前提ですけど、サプライチェーンリスクのところは、ゼロにするということは絶対にできなくて、できるだけリスクを最小化することなんだろうなと思っていて、極端に言うと、お金が無限にあればわからないですけど、20 年分在庫しますとか、極論メーカーが買ってしまうとかはできないので、そうすると、いかにリスクを最小化するかという話だと思っています。そのときにアウトカムの設定が難しい中で悩まれて作られたんだろうなと思っているんですけど、さっきの亀井さんがおっしゃったとおりで、せっかく目標を立てるのであれば、ちゃんと組織がうまく動くような目標にした方がいいだろうと思っています。

その中で 2 つ質問、コメントがあるんですけど、1 つ目が、アウトカムの目標値が、私がレビューシートを見る限りだと、毎年 44 品目になっているかと思っています。これは今の段階で言うと、まだそもそも調査自体が 7 件、8 件なので、44 品目完全に対応できるのが今年から来年からって、無理だろうなと思っているので、そもそもなぜ毎年 44 になっているのかという話と、達成が難しいのであれば、目標の見直しみたいなことは考えた方がいいのかなと。そもそもリスクが把握できていない中で対応もできないという話だと思うのでそこが一つ目ですね。2 つ目が、このアウトカム目標の指標で、このリスクへ対応した装備品とあるんですけど、このリスクへ対応したという定義が曖昧なので、何をもってマルとするかというのは結構難しいと思っています。先ほどの話に戻りますけれども、当然ゼロにはできないので、目指すべき水準感というのがあると思うので、この辺は今どのように考えられているか、もし明確でないのであれば、ここはもう 1 段、少なくとも内部では明確にした方がいいかなと思っています。その 2 点ですね。よろしくお願いします。

説明者 ありがとうございます。お金も、事業者の人員リソースも無限ではないため、リスクをゼロにするというのは、おっしゃるとおり不可能だと思います。そうした中で、できる最善を尽くすということで、それに応じた取組をしていきたいと思っています。

アウトカムについて、ここではこのように記載しておりますけれども、御指摘ありましたので、我々組織が関与すべき能力、こういったものを見据えながら、評価ができるような取組をしていきたいと思っています。今、現状 44 装備品となっているところ、ここからさらにブレイクダウンした数字を具体的に

世の中にお示ししてご提示できるようなものを追求したのですが、うまくお示しできそうにないと思っております。

リスクに関しては、この調査を7品目でやったことによって把握できていると思っておりますので、これを広げて、見ていくのが一番よいと思っております。

瀧川氏 ありがとうございます。防衛関連の話なので、全て開示することが逆にリスクを生むというところがあるので、そこは理解をしていて、むしろ省内ですかね、省内の中での目標というのは、極端に無理な目標というよりは、あるべき目標を定めて正しい方向に動かれるといいかなと思った次第です。以上です。

進行役 中田先生、林先生の順でお願いします。

中田氏 いろいろ御説明いただいてありがとうございました。部品の共通化ですとか、民生化ですとか、いろんな一括発注ですとか、いろんな努力をしてらっしゃるというのがよくわかりました。

民の立場からいうと、やはりそれにより事業性が確保できないと、いくら必要な部品でも供給ができないというところがあります。サプライヤーの特に Tier2、Tier3 ですか、末端のサプライヤーってというのは、なかなか人材育成ですとか、そういったところに力を注げないというようなところがあるかと思えますけども、そういった末端のサプライヤーの支援ですとか育成ですとか、特に人材育成の面での支援、そういったことで何かこうアライアンスを組むというか、そういった形で Win-Win の関係をつくって、一方的に予算をどんどんつけるというわけにもいかないと思いますので、それ以外の面で何か支援できる、秘策がないかなと思うんですけども、契約の中で、ここの契約ではあまり需要性がないけれども、ほかのところの応札で、応札・入札を優先的にというようなことができるのかできないのかわかりませんが、あるべき姿の中で何かうまくそのような包括的な取組ができないかと思うんですが、そうしたアイデアのようなことは何か考えていらっしゃるでしょうか。

説明者 はい、ありがとうございます。おっしゃるとおりです。末端の Tier2、3 は、大事な技術・生産基盤です。支援していきたいと思っております。

まず、プライムがサプライヤーの能力を向上させて事業を継続できるように見ていくというのが一番大事で効果的ではあります。しかしそれにとどまらず、我々としても支援ができればと思っており、Tier2、3の方が活用できるような支援を、この事業の中ではございませんが、措置しております。例えば、生産の効率化を図ったり、あるいは保全体制を作るための投資について支援することができます。ホームページの充実やサポートデスクによって、末端の事業者まで届くようにやっております。申請の際にプライムにも見てもらい、Tier1、Tier2 が取り組んでいることをプライムが把握できるような仕組み、制度をつくって運用しております。

林氏 御説明いただいてありがとうございます。今、中田先生がご質問されたような内容ですけど、実際にプライムに現場の視察に伺ったときにお話をいただいて、やはり部品の在庫が特殊なところもあって、なかなか先の発注が見えないと設備投資ができませんと、採算性が合わないの。そういう意味で

防衛生産基盤強化法等も活用されていたりはするんですけども、プライムの方はいいのですが、今言われた2次、3次のTier2、Tier3の中小の方々、なかなかドキュメントの準備等を苦労して、1年かかってもなかなか申請できないというなお話も、その現場のヒアリングの中でも伺わせていただいています。ですので、その必要性というのは今御説明いただいたので、十分御理解されているということで、引き続き、そういう意味では申請手続の簡素化だとか、もしかしたらそのプライムに頼らず、官自体でより積極的、具体的な支援というのものもあるのかなというふうに思いましたので、もう一步踏み込んだ支援もお願いしたいなと感じました。ほかは、皆さん同じようなすばらしいコメントをしていただいたので、以上になります。お願いいたします。

説明者 ありがとうございます。ご指摘のとおりです。提出資料の作成が煩雑にならないようにする必要があります。末端に行けば行くほど、社長が工場長を兼ねていたり、機械を動かしていたり、お忙しいです。書類仕事なんてとてもできないという、そういうことはあると思います。申請資料を簡略化したり、手厚く電話サポートができるような体制をつくる必要があるだろうと思います。

一方、書類をつくることが無駄かという、そうではないこともあると思っています。サプライチェーンの管理、事業の継続性をどのように担保していくのか、人が足りなくなったらどう対応するのか、悩みごとを紙に書いて、その対処を自分で改めて文書化することは、意味があることです。サプライチェーン途絶リスクを回避するための取り組みをつくる機会にできると良いと思います。事業者の方がこの申請書をつくる中で、気づきを得られるような、そういう申請資料にできると良いと思います。民間から知恵をいただきながら、良い申請資料としていくことでWinWinの関係になると考えています。

進行役 貴重な御意見を大変ありがとうございました。それでは恐縮でございますが、コメントの作成をお願いいたします。取りまとめに反映すべきコメントを整理させていただきますので、しばらくお時間をいただければと思います。

林氏 読ませていただきます。

装備品の十分な可動が行われない原因の一つに修理部品の在庫不足があり、プライム企業あるいは下請企業の供給力、製造設備等の不足等による事業継続が困難であることも大きな原因であるということで、防衛生産基盤強化法の活用が進められています。しかし、提出文書の準備等、中小規模の企業にはハードルが高く、活用が十分に進んでいないということであり、申請手続の簡素化やサポートなど活用の推進に向けた対応の促進が望まれます。

サプライチェーン調査に関する明確な完了期限を設けなければ、対応が手遅れになる可能性がある。

基本的にここでは令和4年の国家防衛戦略及び防衛力整備計画に基づき平時の調達が見込まれているが、事業の目的にあるように持続的な対応能力を確保することを目指すのであれば、有事の調達、とりわけ有事における消耗や故障などを踏まえたサージキャパシティーに適合した備蓄や代替調達先の調査などを含めるべきではないか。

装備品の可動数の向上には、部品の調達と役務の両方が効率的に行われる必要がある。民間側の生産能力の向上には、長期の需要の見通しが立つことが重要である。そのためには、部品役務の調達方法そのものの手法改善も考える必要がある。例えば、予算上も長期の契約を可能にした上で、PBLのような

性能発注型包括長期契約といった従来の調達手法とは異なる方法を検討すべき。なお、官側の調達手続きが簡素化されるだけでは本質的な改善にならないので、その点には留意する必要がある。

サプライヤー、特にサプライチェーンの末端のサプライヤーの育成、支援、包括的な事業性の確保が必要になってくると考える。

アウトカムにおける目標の明示という工夫は評価したい。指標は定められたものに拘泥することなく、目標を踏まえ、直面する事態に応じて適切な見直しを重ねていくことが重要。

サプライチェーン調査対象の優先順位等の検討はルーティンではなく、本来期限を定めて迅速に対応すべき。特に部品調達確保の実態調査は迅速に行うべき。

サプライチェーンリスクの把握はもっとスピード感を持って取り組むべきと、リスクを把握できていないと対応策を打つこともできない。

ということで、サプライチェーン調査の迅速な対応というのが主要な最も重要なコメントになっているのかなと思いました。以上です。

進行役 大変ありがとうございました。それでは事業1の火器関係等の議論は、これで終了させていただきますまして、45分から2つ目の事業、医療備品等について御説明させていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願いします。どうもありがとうございました。

② 医療備品、衛生器材等の整備

進行役 それでは、事業の2番目、医療備品、衛生器材等の整備につきまして、松岡衛生官から説明の方、よろしくお願いします。

説明者 皆さん、こんにちは。衛生官の松岡と申します。よろしくお願いします。

皆様の手元にあります資料をもとに御説明をさせていただきたいと思います。

医療備品、衛生器材等の整備ということで、大体110億ぐらいの事業になっております。事業の概要でございますが、この事業は3つの目的に則する形で医療備品や衛生器材等を整備するというような事業になっています。

1つ目は自衛隊病院でございますけれども、こちらの方は隊員の健康管理やもしくはそのご家族、また保険医療機関化している病院がございまして、これらにおいて近隣の住民等に医療を提供しております。この自衛隊病院における医療の実施に資する備品などの衛生器材などを整備すること。

2つ目は、有事における隊員等の診療や戦力維持のための健康管理を行う、つまり部隊などにおいて健康管理を行うような部隊医務室の整備のようなお話でございます。

3つ目が、医官等の診療に従事している衛生職を養成したり、専門技術を磨かせたりとかするための訓練用の資材というようなものを整備するといった、この3つのものを束ねて一つの事業としているものであります。

主な活動内容といたしましては、自衛隊病院等の医療備品のうち、老朽、陳腐化した備品を更新すること、このことによって医療機器の充実強化を実施し、急速な医学の進歩に対応し、より高度で安全かつ信頼性の高い医療体制を整備拡充するということがあります。こちらは病院の方に紐づいている話で、ほとんど現状を抽出させていただいております。あと、医療備品の性能を維持、良好な状態で維持すること、診療の中断や医療事故を防止するために定期的な整備等により性能を維持するというようなことが行われています。また、病院等医療関係システムを含めた病院衛生科部隊の運用基盤である情報システムの整備といったものもこの活動の中に入っております。

論点といたしましては、自衛隊病院等において、より経済性を追求しつつ、質の高い必要な医療を事態対処時に提供するためには、どのように医療備品を整備していくべきなのかということ。それから、自衛隊病院等において必要な医療を提供するため、老朽化、陳腐化が著しい医療備品等を計画的に更新するべきではないかということでもあります。

2ページ目に移ります。ロジックモデルの御説明になります。先ほど申し上げましたように、自衛隊衛生の任務遂行に必要な医療備品等をこの事業を通じて整備しておりますが、一部の医療備品等におきましては、老朽化や陳腐化が見られております。医療備品の機能や処理能力の制約により、安全性とか継続性に支障を来し、必要な診療を十分に提供できない状況や受け入れ能力に影響を及ぼすといった事態を引き起こすおそれがあります。このため、効率的な予算執行を追求しつつ、計画的に医療備品等を更新する必要がございます。

事業の目的といたしましては、平素からの健康管理、隊員の健康管理に加えまして、国内の災害派遣や海賊対処活動などといった国内外における幅広い任務を円滑かつ効率的、効果的に遂行できるように、衛生部隊や自衛隊病院において必要な医療を提供することが最終的な目標になります。アク

ティビティといたしましては、診療に重大な影響を与える医療備品を把握するという、それから更新所要調査を実施すること、それらのうち更新と導入対象の優先順位づけを行うということ、そして、それに基づく計画を策定するというのがアクティビティとして必要となります。これらのアウトプットといたしましては、老朽化や陳腐化した医療備品の更新などを行うということで、指標といたしましては、どれだけの備品が更新されたかで更新数をとることができるのではないかと考えております。このようなことによる短期アウトカムといたしましては、診療環境が改善するであろうと。その指標といたしまして、医療備品のうちですね、老朽化、陳腐化した医療備品がどれぐらい残っているのかということの割合、それから高度な医療機器の稼働率といったものが考えられます。長期のアウトカムといたしましては、提供能力の中長期的な安定持続がありまして、基盤の確立が行われるということになるかと思えます。指標といたしましては、高度急性期に限定させていただいたのですけれども、新規の入院患者数と救急医療入院の患者数というものが増えてこないのかどうかというようなことを見ていきたいというふうに考えているところであります。

私の方からこの資料に基づきまして説明をさせていただきました。

なお、参考資料といたしまして、私どもの自衛隊病院の地図と、それから内容につきまして、少しわかりそうなものをつけておりますので、御参考にしていただければありがたく存じます。以上です。

進行役 それでは、先生方、よろしくお願いいたします。亀井先生、伊藤先生をお願いします。

亀井氏 伊藤先生より先にこの話をするのは恐縮なんですけれども、というのは、伊藤先生、医療の御専門でもあるので。ただ、この話に多分つながると思うので、少しお話をさせていただくと、効果発現の経路なんですけれども、これは検討がやや足りないかなと率直に思います。

というのは、2つあって、先ほど御説明いただいたとおり、この事業には3つの目的がありますというようなお話がありました。この3つの目的であり、この自衛隊における医療提供という特質をしっかりと踏まえておく必要があると思います。そういう意味では、これは平時と緊急時で、あるいは緊急時においてその能力がきちんと発揮できるというようなことが非常に重要になってきていて、平時については保健医療であり、自衛隊員の皆さんの健康管理というような面がありますね。それから、緊急時には、災害派遣されたときに、前線でいろいろとできるか、あるいは海外に派遣された自衛隊の皆さんの健康を守ったりすることができるかというような、大きく分けて平時と緊急時、これもこういう分け方でいいのかどうかというのはまたぜひ御意見をいただきたいですが、それぞれについて、医薬備品に関する目指す姿と現状があって、それに対してそれが到達できているのか、できていないのかということが何らかの形で示されることが必要です。その前提としては、恐らくそれぞれの医療拠点ごとに、今申し上げたような状況、その分け方によってその状況がしっかりわかっていることが重要なのかなと思うんですけれども、そういった平時と緊急時に分けて、その医薬備品がどう活用されるかみたいなのところというのは、何かそういう分け方というのはそもそもできるのかどうかというところについて、どのようにお考えなのか、まず御意見をいただけるといいかなと思いますが、いかがでしょうか。

説明者 おっしゃるとおりです。確かに平時と緊急時、緊急時というか事態とかですね、そういったことに分けるというのは一つのリーズナブルな考え方なのかなと思います。一方、緊急時のために持って

おくべきものというのとは何なのかというのは、その事態によって全然違うということがありますし、あと平時の延長上に緊急時がある。つまり何を言いたいかというと、緊急時に処理量がやたら増えるとかというようなことはあるのかなとは思いますが、提供する医療の質的なものがどれだけ違うのかというのは、例えばBC兵器のようなものを使われると若干変わってきますけれども、どちらかというと平時の延長上に莫大な数量をこなすという、そういうふうなタスクが緊急時にはかかってくると私は考えておりますので、備えるべきものというのがそう大きく変わらないのではないかと思います、物としてはですね。

亀井氏 そこは私も多分そうだろうなと思ってこの話はしているんですが、然は然り乍ら、恐らく近年においては、例えばパンデミックであるとか、あるいは例えば災害派遣において、例えばその間、そういったものが起きるのが全国一律に起きるのか、あるいは集中的にある場所で起きるのかということによって、それを全国の拠点から間接的に集めることができるみたいな形で、平時の準備という形にはなるんだと思うんですが、それぞれについて、これは緊急時においても平時から平時にあるものを、この在庫をこういうふうに回すんだって、それは想定されるのはパンデミックの場合であったり、例えば、今おっしゃったような兵器であったり、あるいは災害派遣の場合であったりみたいなところを想定しながら、これを表に出せるかどうかは別なのですが、何かそういったような整理というのは一旦はしておいた方がいいのかなというふうには思いました。

それから、もう一方で、アウトカム指標については、これはいわゆる医療経営としては若干初歩的な記述にとどまっているのかなというふうに正直思っていて、この中では中央病院だけが500床という形で比較的大きくて、それ以外は100床程度ですから、それほど大きくはないというところは重々承知はしているんですが、例えばDPCの機能評価係数の2を使って、例えば効率性、複雑性、地域連携みたいなところをしっかりと見ていって、同規模に対してベンチマークとして自分たちはそれがしっかりできているのかどうかみたいなところを、DPCは大変すぐれた指標だと思いますので、そういったものを使って評価をするということが行われないと、単に総量としての急性期の新規入院患者数ですとか、あるいは救急入院患者数というのは、やや基礎的過ぎるのではないかなというふうに思います。この件はいかがですかね。

説明者 おっしゃるとおりですね。2つの病院、つまり自衛隊中央病院と、それから防衛医科大学校病院に関しては、基本的にはそういうDPCのデータというのは使えるのかなと思いました。一方、そのほかの病院については、非常に小さい規模でありますし、患者数も非常に少ないということを考えますと、そのようなDPCのようなものは多分使えないのかなとも思ったりもします。病床稼働率が大体2割とかですね。そういうふうなレベルの病院なので、それを本当に使っていいのかどうかというのは、若干私もちょっと迷いはあります。

一方、先ほど最初に申し上げました2つの病院に関しては、この指標を今私が挙げたような指標以外のところでDPCのようなものを使っていくというのにはあるのかなと、そういうイメージであります。

亀井氏 端的に、いわゆる予算担当部局との交渉というか、言い方はあれですがけれども、そこにどのように、なぜこのこれだけの備品が必要なのかというときに、平時の継続に緊急時があるんだということ

だけではなくて、どういうことを想定して、この水準が自分たちの在庫の水準としては正しいのであるということ、多分コミュニケーションをいただくことが非常に重要なのだらうなと思っていて、この辺はぜひ平時と緊急時を分けるのは難しいのは重々承知はしているんですけども、その辺を踏まえて、効果発現の経路も改めて検討いただけたらいいんじゃないかなと思ったところです。以上です。

説明者 ご示唆いただきありがとうございます。

進行役 伊藤先生、お願いします。

伊藤氏 もう亀井先生の落ち穂拾いみたいな感じになりますけれども、私も同じ点疑問に思っております。本件は、まずその医療備品ということの整備というふうに題目としてはなっておりますけれども、例えば長期アウトカムに関しては、高度急性期医療の拡充というようなことが書いておりまして、ちょっとこれは次元が違う、かなり大きな話になっている。

つまり、備品の話ではなくて、議論すべきは病院の機能、自衛隊病院の機能、それから有事の診療機能であるべきではないかというのが最も大きな疑問でございます。このアウトカムのところで、高度急性期とか高度な医療機器の稼働率としておりますのは、まずそれができるのは防衛医大病院か自衛隊中央病院だけだろうということもさることながら、そもそも自衛隊病院だからこそ目指す目的として真に適切なかどうか、つまり、高度急性期医療というのは、さまざまな大学病院、大病院をやっているところです。ですので、ここは自衛隊病院でなければできないという機能が本当にここにあるのかということについて、まず再検討が必要ではないかと思います。特に今御指摘にもありましたとおり、防衛医大は人材育成も兼ねていますので、かなりの大きな規模になっておりますし、自衛隊中央病院も相当相応の規模ではございますけれども、やはり現実に見て、具体的に200床以下の10病院ありますけれども、これは事前にいただいた勉強会の資料の中では、有事においては、例えば50床のものを200床に拡充するとか、100床のものは350床にするとか書いてありますけれども、このような有事で急に病床を拡張できるというような想定は極めて非現実的というのが正直なところではないかと思えますし、そういうふうにならなかったということはコロナの対策でも明らかになっていたとおりでございまして、やはりボトルネックとなるのは、いざというときの人材の量と質、これがやはりネックとなってしまうので、単純に備蓄だけをしたり、調達だけをしているのでは、これらのものが無用の長物というか、いざというときにはむしろ無駄になってしまう可能性もあります。

ということを踏まえると、ちょっとこの小さい病院も含めてかなりの備蓄を求めているというのは、このやり方がそもそもちょっと見直さなければならないのではないかと。重なりますけれども、やはり自衛隊病院でなければ実現できない代替不可能性というのは何かというふうに考えますと、この事業目的にもありましたとおり、その隊員ならではの衛生管理、健康管理、メンタル管理ですとか、それから災害派遣など、非常に色んなものへのアクセスがない中でやり切るようなサバイバル的な医療ですとか、あるいは海外派遣、それから例えば生物兵器、化学兵器なども想定していなかったような事態における熱傷ですとか外傷ですとか、そういった隊員の傷病リスクに対して適切な場所で、かつ機動的にそういう医療サービスを提供することであって、国内のやはり小さな民間病院と大して体裁が変わらない

ような拠点に、何かそういった有事想定のを配備するということは、逆に機動力を弱めるのではないかな。

例えば米軍などであれば、何か隊員に負傷が生じれば医務官などが現地に急行するというようなことがあって、そこでも救急の医療対応を行うというのは、そのための訓練を医務官がされていると思います。ですので、むしろそのアジャイルにといいますか、機動的な医療提供体制、かつその自衛隊病院ないし自衛隊の育成機能でなければ人材育成機能でなければ提供できない医療というのは何かという、その根本のところからやはり考えていただければと思います。

行政事業レビューですので、その点に関して言いますと、やはり老朽化したから更新したいですというような御趣旨が前面に出ていてですね、老朽化したから更新するというのは、ある意味現状を消極的ながらも正当化しているというようなことにも捉えられると思います。

平時において、その民間の中小病院とほとんど変わらない保険診療を行っている場合に、やはり私が医療現場などを見ていて思うのは、そこで働いている医療者の方がモチベーションを維持できるのかと。平時においても有事の備えをというふうに言っているけど、平時で高齢者の普通の患者さんを普通に診ているという中で、やはり急に自衛隊病院としてこう役割を果たすというような切りかえというのはなかなか難しく、それは備品以上に大きな課題であるというふうに思っております。

その点で、備品は備品ではありつつ、やはり備品とそれを使う医療者、それを使う場所、それを使うタイミングを考えていただければと思います。

すみません、ちょっとまくし立ててしまったんですけども、何かこれは違うというようなことがあればおっしゃっていただければと思います。

説明者 おっしゃっていることはよくわかりますし、私もそれは感じます。同感のところも大きくあります。まず、自衛隊の衛生でないと提供できないものというのは、おっしゃるとおり事態対応に関するような医療、つまり戦傷医療であったりとか、もしくは隊員のメンタルヘルス対策とか、いろいろな結構スペクトルは広いながらもそれなりにあるというふうに考えています。それらを我々の手だけで担うというのはなかなかやっぱり難しいということもあって、今の考え方としては、やはり民間とどうやって手を繋いでいくのかっていうのが一つ大きな我々の今後の課題にはなっています。

ただ、今までの自衛隊の特性というのは、やはり自立完結型の活動をずっとしてきたということもあって、今まで全部それを自衛隊内で行うというのが前提になって整備が行われてきています。今後ですね、自衛隊病院でないとできないことをどうやって集約して、そのセンターのような形でやっていくのかというのは我々の課題でもありますし、その地域にある病院をどうやって活用していくのか。例えば戦傷医療なんかでも一番最初にケアするような方々というのは、相当専門性は必要なんですけれども、やはりその人たちを後ろにどんどん後方に流していかないと、やはり新しく病床が空かないので、そういった後方病床というのをどう確保していくのかというのが我々の課題でもあります。そういったものにどうやって我々の今ある自衛隊病院もしくは民間病院というものをかましていくのかと言うのが今後の課題で、その使い方というものを今後考えないといけないという時期に来ているということでもあります。

ですから、今の確たるお答えというのはなかなか出すことはできないんですけども、先生がおっしゃられたように、我々の病院群の中でも、やはり分業とか集中とか、そういったことを行いながらやっ

ていかないといけなくて、それは当然、備品もそうですし、人材もどこに集中させ、どこに薄播きにしていくのかということを考えないといけないという時期なのかなということを考えているし、今その議論をしている最中だということを申し上げたいと思っております。

進行役 伊藤先生、よろしゅうございますか？

伊藤氏 どうしても譲れない一線ってどこにありますか。例えば、これだけは維持したい、つまり自立完結とおっしゃっていたので、今までは自衛隊病院だけで、その組織の隊員さんと、それから医務官、看護官だけで医療提供体制が回るということを意図していたけれども、それはなかなか難しいということとは、もう現実からして明らかだと思うので、どこを自衛隊病院たらしめるものとして維持されたいのかということについては、何が優先順位が一番高いのですか。

説明者 やはりエアーアンダーファイヤーというような言い方をしますけれども。前線に近いところでどうやってケアを展開していくのかということと、後方でどうやって受けていくのかということの前後線から後方までのところの動きというのは、もうこれは自衛隊でしか絶対できない話です。

一方、後方のうちでも、一部疾患はBC兵器とかはなかなか民間には難しいと思うんですけれども、BC兵器とかそういった一部疾患を除いて、ある一定のところは民間に任せられるかもしれません。そういった意味では、前線から後方の半分とか、もっともったかもしれませんけれども、そこら辺のところまでは多分自衛隊がやらないといけないところなのだと思います。非常にざっくりと言えそうですね。というようなイメージだと。

伊藤氏 わかりました。であるとすれば、そのダメージコントロールサージェリーの説明もありましたけれども、それに特化した備品ないし人材育成も含めた体制強化ということになるじゃないかなと思うのですよね。

つまり、大きな病院の医療機器に、例えばダヴィンチを入れましたみたいなことが、前線の隊員のケアにつながるかっていうと、直接はつながらないわけですから、前線において大事なものは、災害医療等でも明らかなおと、まず通信環境の確保とか、水とか電気の確保とか、基本的な遠征物資の確保とか、非常にプリミティブというか、原始的な部分の備品はもちろん大事だと思いますし、そういったものであれば、いざ自衛隊病院に在庫がありませんということにはなってほしくないもので、そういったものは大事なのではないかなと思います。あとダメージコントロールサージェリーについても説明がありまして、資料もあったんですけれども、ここで書いてあるような、例えば島嶼部で何か有事があつてですね、救急があつて、後方搬送して、例えば中央病院で根治的な治療をするといったモデルというのはですね、恐らく数人とか数件とか、あるいは国内であればこういうモデルで回ると、訓練もできると思うんですけれども、これは例えば数10人、数10件、それからちょっと日本国の領空の範囲じゃないとか、そういうようなときにどこまでできるのかというようなところは、ちょっと疑問を感じました。

これがどこまで本当にそういうアンダーファイヤーのコントロールとして、どこまでがボトムラインとして訓練したり維持したり、場合によってはその機動的な物資の移送だとか。医療部品以外の確保、人材の確保も含めた現実的な想定をされているのかと。そこがやはりボトムラインにあって、こういう

ような機能を有事において果たすためには、その自衛隊病院にはこの拠点とか人材が必要です、この設備が必要ですよというようなことが議論になってくるのではないかなというのが私の感想です。

説明者 ご感想だとおっしゃったので、あれかなと思ったんですけどですね、まず能力に関してはちょっと数字とか、私もちょっとあれなのですけども。

少なくとも、我々は被害想定が一定あって、その被害想定に対してどれくらいの後送能力があって、それをどうやって受けるかというようなことを一応シナリオとしてはある程度持っているつもりではあります。それを超えるとわからないですけども、そういうシナリオが一定あるはずなので、それに基づいて整備をしているんですけども、それをしたときにでも、やはりそれからやはりはみ出てですね、やっぱり民間でやっていただかないといけないようなところが今後出ていくんだろうなということ、そういうことがあってもですね、耐えられるようにということで、民間との連携をやらないといけないという、そういうフェーズです。はい。

進行役 佐藤先生、お願いします。

佐藤氏 御説明ありがとうございました。もう既に出ていますけれども、優先順位をどうつけるかで、このレビューシートやロジックモデルを見ても、一体どこが備品、設備が古くなった、だから更新しなければならないと言われても、どこを更新するのか。特に診療科あるいは地域でこの中央病院なのか、地区病院なのか、地区病院の中でもどこなのか。では診療科、たくさんありますよね。耳鼻咽喉科から小児科、精神科エトセトラはありますけれども、その中のどこを優先させるのかというところ、ここが何か明確じゃないのは、恐らく先ほどから亀井先生、伊藤先生がおっしゃるとおり、結局、自衛隊病院の役割は何なんだというか、ほかの民間病院に果たせない重要な機能をやはりそこは抽出しておいて、そこはまず守るべき一線であるとして、そこからやはり更新をしていくんだ、陳腐化された医療機器とかあれば、それは更新していくんだという、この順序だと思うんです。恐らくこのまま予算を回せと言われても、漫然と古くなったものを漫然と変えていくだけなので、それはここで優先なのかどうかと言われるのはよくわからないということになってくるので、このあたり、もう少しメリハリが必要なのかなと感想です。

もう一つ質問に近いんですけども、もうちょっと民間の活力というか、民間経営的な手法を入れるという考え方もあるのではないかと。今、PFIなんかを入れている病院も結構ありますし、それから入札についても1者の入札ばかりなので。でも、MRIでやったら別にいろいろな企業が提供するわけですし、別に先ほどの防衛装備品ではないから、特定の企業しかつくれませんとか、そういう話ではないと思う。医療機器のほとんどは。ですのでもう少し、特に平時の医療というか、有事はともかくとして、平時の医療についてはもう少し普通の病院と同じ経営効率を求めていると思いますし、この辺もう少し入札のところに競争性を入れるとか、経営のところにもう一度民間的な手法を入れるとか、そういうことというのは考えられていないのかなというのが一つの質問。ちょっと具体的にいただいた資料の最終ページにいろいろな各病院の診療科が並んでいるんですけども、恐らくこれはかなり歴史的な経緯で、御指摘のとおり、全て自衛隊と自衛隊員及びその家族の方々のためにフルセットで医療サービスを提供するからこういう診療科体制になっているんだろうなと思うんですが、やはり今のご時世、人手

もないし、他にも代替可能な医療機関はあるわけなので、精神科とかはよくわかるんですけども、耳鼻咽喉科とか歯科とか言われると、本当にこれどうしてということになってきます。

この辺といのは、民間に切り出せるのではとか、これはやめてもいいのではないとか、そういったことというのが内部では検討されていないんですか。これは最後の質問です。

説明者 まず、1 者応札が多くなっているというので、確かに実はそうなんですよね。私どもも部隊というか、各自衛隊の方に何でこうなっているのというお話を聞いております。聞いている話としてはですね、やはり類似品の落札価格から採算が合わないと言ってですね、企業さんがおりるといってですね、企業判断によるようなケースとかですね、あと保守消耗品について、正規代理店以外でも対応できないようなものがあるとかですね、もしくは今までの既存機器との互換性確保の観点から、あるメーカーさんでないとやっぱり入れない、入れられないというようなことで限定してのケースがあるというふうには聞いております。できるだけ幅広にこう応札できるような形で条件を変えていくということは、今後とも徹底していきたいなと思っておりますと。

あと、民間の経営手法を導入するべきだと言うと、それは確かにそうしてできるのであれば、私どもも考えたいなとは思いますが。一方、この病院は一応国立病院でございまして、古きよき国立病院というのはですね、昔からよく御存じのとおりですね、やはり相当ですね、やっぱり経営が難しくてですね、自分たちが稼いだもの全部国庫に持っていかれちゃうので、自分たちがやって経営改善しても、それが自分たちに戻ってこないという、そういうふうなことになっております。なかなかですね、工夫を凝らすことも難しい、現場、現場でなかなか難しいような状況なのかなと思っておりますが、少しまた私どもも勉強させていただければと思っておりますと。

あと、診療科の話でございすけれども、一定数、やはり色んなマイナーな科であってもですね、自衛隊の防衛医科大学校を成り立たせるとか、そういったことを考えますと、一部のどうしても無くせないような診療科というのはやっぱりあります。耳鼻科であったとしてもですね、その頭頸部外科がないと、やはり全ての疾患に対応できないということもあります。一方、その地域に置いている病院にその診療科が必要かといったら、なかなかそこはいらぬものも確かにあります。こう書いてはおりますけれども、医官自体がそんなに充足、定員は充足していますけれども、そんなにリッチにですね、外に出せるような状況じゃないので、この診療科の中でもですね、やれていないものいっぱいあってですね、標榜をしながらもできませんというような科はあるような病院というのはこの中でも結構あります。診療科につきましては、今後もですね、その地域で必要かどうかということも考えながら配置を考えていくのかなというものは、そうなのかなとは思いますが。何とも私もこれをどうしたものかなというのが、今ここで申し上げるのは難しいなと思いつつ聞いておりました。すみません。

佐藤氏 御説明ありがとうございます。入札について言うと、例えば真っ先にまとめ買いじゃないけれども、複数の病院が、例えば一緒に医療機器を購入すれば、ある程度キャパが出てきますので、企業からの応札も比較的受けやすいし、あと、ベンダーロックインみたいなことが起きている可能性はありますが、カスタマイズにカスタマイズを重ねて、結局この会社しか受け手がいませんというのは、これはよくある話なので、この辺は標準化だと思うんですよね。そういうシステムを病院のシステム周り、これは民間病院でさえカルテとかできてないんですけど、民間のそういう病院の医療機関のシステム周り

の標準化であるとか、工夫の余地はあるのかなという気はしていますので、もちろん民間委託をする際には何らかの利益がないとやってくれないというのはわかるんですけども、そこもインセンティブとこのを与えていくというのは病院改革の基本でもあるので、そこは検討されている方がいいのか。そうしないと、なかなか平時の医療が回らないと、有事のときにちゃんと適切に対応できますかということも問われてきてしまうので、そこは工夫された方がいいのかなと思います。以上です。

進行役 よろしゅうございますか？時間の都合上、鈴木先生、先にちょっと。

鈴木氏 ありがとうございます。もう既に多くの論点が出されてきていると思うんですが、今、佐藤先生がおっしゃっていたことと若干共通するところでもあるのですが、一つはですね、やはりこの今回、先ほど伊藤先生もおっしゃっていた、やはり老朽化した陳腐化したものの更新ということが、ここで言うところの目的みたいになってしまっている印象が非常に強くあってですね、要するに医療備品の更新をするということであれば、別にこれだけを考えてみれば、必ずしも自衛隊が自立的である必要はないというふうに思いますし、地域のですねこの近隣の病院とともに共同調達ですとか、いろんなものの融通っていうものは可能ではないかというふうに思います。

先ほども地域連携ということをおっしゃっていましたが、こういった形の地域連携、つまり医療機器の共有ですとか融通、それからあとはとりわけ備蓄の分の、いわゆるサージキャパシティーにかかわる部分でいうと、やはり自衛隊だけで全てを完結させることなく、周囲の病院との連携をすることで、この対処ができるようになるんじゃないかというふうに考えております。これコメントなのですけども。

一つ質問なのですが、今回、この先ほどの優先順位という話もあったのですが、この何がこの老朽化、陳腐化したものなのかということとともにですね、要するに、この長期アウトカムのところでは、要はその安定的な医療提供する、またそれなりの高度な医療機器を稼働させるということが、短期アウトカムにも書かれているんですけども、こうした陳腐化していく医療備品の更新と新しい設備ですね、高度化していく中での医療備品を追加的にアップグレードしていくというか、調達していくことと、リプレースをすることが重要なのか、それとも高度化していくことが重要なのかっていうのは、ある種のトレードオフの関係にあると思われます。限られた資源の中で、何らかのこの目的を達成させようとするのであれば、一体このどこに目指していくのか。これはまさにこの自衛隊病院として何ができるのか、何をすべきなのかということのミッションにもかかわることではあると思いますので、そういう意味では、このリプレースなのか高度化なのかみたいな、この辺のちょっと御説明をしていただけるとありがたいと思っています。以上です。

説明者 私ども、どちらかというとリプレースの方が優先的なのかなと思っています。今までできていたことが明日からできないというのは、非常にやっぱり医療の継続性という医療提供の継続性という観点からもやっぱり問題があるんだろうと思っています。一方、そのアップグレードといいますか、新たな今までなかったような医療提供を可能とするような機材というものは、どちらかというと防衛医科大学病院とか、もしくは中病とか、そういったセントラルなところに入れていくというような話になるのかなと思っていて、地方の病院でリプレースすることの便益と、その中央でアップグレードする

ことの便益のどっちがでかいんだというような話が多分今後ですねバトルしていくようなことになるのかなと思います。このまま進めばですね。というふうに思っている次第です。

進行役 高橋先生お願いします。

高橋氏 御説明いろいろありがとうございます。基本的にも皆さんが御指摘のところのメリハリだったり、優先順位だったりというところが大事かなと思っているので、そこはぜひ御検討いただきたいなところと、これはちょっと若干コメントめいたところになってくるのですが、衛生官にというよりは、もうちょっと全体的なお話として、先ほどの防衛装備品のメンテナンスの関係でもそうなんですけど、いろいろ私も国や自治体のお手伝いしていて、いろんなこんなことやったらいいよね、こんなことやれるといいよねとやっているのですが、いざやろうとすると、政府調達規制で予定価格つくってください、予定価格つくれるぐらい仕様ははっきりさせてくださいと。そうするとほしい仕様を書いていくと、もろにベンダーロックインにはまるってということが起こっていて、結局、予定価格を作らなくてはいけないんで、それからスタートするとどうしてもそっちの方向に向かっていってしまうとか、あるいは民間とのコラボレーションで役割分担しましょうとか、融通しましょうっていうより、国有財産法と物品管理法があって、基本的には私権設定してはいけません。では、貸し付けてはだめですって書いてあったりとかしてですね。そういう具体の当てはめをするときのエクセキューションするときの制度って、どんどんひっかかっていってしまうところがあって、アイデアはあるんだけど、制度上できませんという結論に結構陥りがちなかなと思っている。

今、新しいソリューションを調達しなければいけないという局面がすごく多いと思っている中で、予定価格、原価の積み上げでもって物と役務を買いますという考え方コックリの政府調達規制というのは、正直時代遅れになってきているのかなと。海外でもっと柔軟な方法を公募による公平な入札手続の一環として柔軟な手続を認めるということをやっているところもあるので、そういうものを入れていかないと、急に有事になったら全部随契でやりますっていう、すごく乱暴な切りかえになってしまつて、こうすると今度は何の統制も利かなくなるってことが起こってしまうと。それは制度としての準備が十分できてないんじゃないかなということが、これはもはや病院なだけにとどまらない話だと思えますけれども、結構根本の問題としてあるんじゃないかと思うので、この機会にぜひ皆さんにお考えいただけるといいのではないかなと思ってコメントさせていただきました。以上です。

進行役 瀧川先生、お願いいたします。

瀧川氏 ありがとうございます。私からコメント一つ、質問一つですね。コメントの方は、先ほど1者応札の話があったんですけど、私の感覚でも、この内容で言うと、結構一般的には病院でも買っているものなので、これだけ不落が多いというのはちょっとイメージがつかないんですね。実際、1者応札を改善するためにどういう取り組みをされているかというのを伺いたい。質問を2つでした、お伺いしたいというのが1つ目の質問ですね。

2つ目は、これは見方の確認なんですけど、レビューシートではなく、アクティビティと短期アウトカムの目標と実績があって、6ページですかね。アクティビティの方の2025年度で目標が2085に対し

て実績が 305 になっていて、2025 年度目標上のアウトプット、アクティビティの方が、アウトプットのところが 2085 が目標で、実績が 305 になっていて、下段の短期アウトカムの方は目標これゼロなので、多分陳腐化しているものがゼロだという、ゼロの目標に対して 46.3%なので、これも達成率低いんですけど、見方として目標に対して大幅未達、実績未達ですという、そういう見方でいいのかという質問ですね。2 つ目です。1 つ目は 1 者応札の話で、2 つ目はこちらの見方ですね。

説明者 1 つ目の 1 者応札を防ぐ仕組みというのは、すみません、私も。1 者応札が起きているのは何でという話はよくいろいろな人に聞いてはいるんですけども、じゃあどうやって防ぐのっていう観点で、情報をとってないので、すみません、私は答えられません。申し訳ございません。

それから、更新目標に対して実績が大体 2085 分の 305 という状況なんですけれども、これは、故障の時に診療機能の影響が大きい備品を優先的に更新しているので、これくらいの数にはなっているんで、こういうふうな数になっているのかなと思うのですが、46.3%の意味ですよ、仰ってるのは。そうですね。46.3%の意味。

瀧川氏 意味というよりは、多分、もともとの目標がこの老朽化、陳腐化した医療品の割合なので、老朽化、陳腐した医療備品がゼロであるというのが目標に対して 46.3%が陳腐化して残っていますっていう、そういう感じだったので、そもそもどちらかというと上も下も含めて目標が実態を示していないんじゃないかと思っていて、本来目指すべき目標にしたなら、これがむしろ分母になっている感じがしている。一番上の方で言うと、2085 の品目があるうちの 305 をできましたっていうのが、目標というより分母になっていてというふうになっているんじゃないか。

いずれにせよ、極端に目標に対する実績が未達なので、そもそもこれ実績が悪いというよりは、目標をもう 1 段あるべき数字に見直した方がいいんじゃないかなと思っていますところ。

説明者 なるほど、おっしゃることはわかりました。確かに 2085 っていうのをもう少し絞り込むというかですね、これ更新が必要じゃないかというところをもう少し何かこう、これはもっと使えるんじゃないかとか、という形でこう使える側にこう戻していくというのが必要なことなのかもしれません、そこは何といいますか、更新が必要だということの定義というものを少し考えるというのはあると思います。

瀧川氏 プランがあって、今年はこれくらい更新すべきっていうのがあるはずなので、それを多分目標に掲げるべきだろうな、下段もそうですけどという話と、1 者応札の方は、他の府省庁も含めてかなりいろんな取組をされていて、新規の調達先が探したりとか、そもそもサプライヤーに提示するのを早めたりとか、いろんな取組をされているので、そこは学んでいただきながら、もし取り組めないところだったら、取り組んでいращやらないものがあれば取り組んでもらえればなと思った次第ですね。以上です。

進行役 林先生、お願いいたします。

林氏 今、他の先生からも御指摘があったところですけど、1者応札の話で、通常病院で扱っているような機器だとか、消耗品等とあまり相違はないんじゃないかなというところで、武器とかと違って特殊仕様なものではないだろうと考えられると、医療活動の継続性というか、突発的なときに急激に物が必要になってくるといようなことも考えた場合に、その欠品リスク等も考えると、やはり1者応札になっている原因の調査と改善というのをより積極的にというか、努力していただいて、いろんなところから代替的に調達ができるような、まさにサプライチェーンの改善というか、取組が必要なんじゃないかなというふうにコメントですけれども考えました。

それから、瀧川先生からも御質問された目標値の設定の話についても、私もちょっと疑問に思っていたんですけども、やはり長期アウトカムの高度急性期の新規入院患者数等ですね、これ医療基盤、高度な医療の技術も備えていきたいということで作られた目標だとは思うんですけども、全体間、この自衛隊の病院の機能ということで、先ほど来、伊藤先生他の方がおっしゃってるようなところを見直した上で、何があるべき長期のアウトカムなのかっていうのを改めて見直していただく必要があるんじゃないかなというふうに、ここは感想ということなのですが、御検討いただきたいなと思いました。以上です。

進行役 衛生官よろしいですか？他にございましょうか？

いろいろ御意見、貴重な御意見ありがとうございました。医療衛生分野に限らず、広いお話も含めまして、いろいろ御指摘いただきました点、我々といたしましてもよく受けとめて検討させていただきたいというふうに思います。

それでは恐縮ですけれども、コメントの作成等をお願いできますでしょうか。

林氏 取りまとめ、コメントを読ませていただきます。各先生の関心が集まっているので、重複することもあるかもしれませんが、読ませていただきます。

通常、病院で扱う機器消耗品が特別仕様とは考えにくく、医療継続性を理由とした1者応札の要因分析を行い、欠品リスク対応を含めた調達改善に努めるべきではないかと。

事業の課題は備品ではなく、病院機能、有事の診療機能であるべきではないか。

有事の医療備品確保は重要である一方、平時の過剰設備を避ける観点から、近隣病院との連携や設備融通も含めた整備を進めるべきではないか。

限られた財源時間の中で、有事も見据えた自衛隊病院の役割、機能の優先順位を明確化し、期限を設けて備品調達や人材確保育成にメリハリをつけるべきではないか。

時間を要するとは考えられるが、あるべき医療提供体制を明確化し、各病院の達成度や現状との差を指標化できるよう省内検討を進めることが望まれる。

効果発現経路は単線ではなく、自衛隊医療の特性を踏まえ、平時緊急時それぞれについて、医療備品等の目指す姿と現状に基づく見直しが必要ではないか。

平時医療と派遣有事医療を区別し、医療機器整備を進めるとともに、平時については隊員の健康管理も含め一定の経営効率を求めるべきではないか。

1者応札が多い点は課題であり、一般医療機関でも使用される調達品が多いことを踏まえ、調達手法を抜本的に見直し、競争性の向上を図るべきではないか。

以上です。

進行役 ありがとうございました。以上で事業２の医療品衛生等の議論を終わらせていただきます。
次は５分間ほどの休憩を含めまして、４５分ぐらいから再開させていただけたらと思いますので、どうぞ
よろしくお願いします。

③ 障害防止事業（一般障害）

進行役 最後の事業でございます。障害防止事業（一般障害）につきまして、地方協力局の原田地域社会協力総括課長からよろしくお願いします。

説明者 障害防止事業ですね、一般障害を担当しております地方協力局の地域社会協力総括課長の原田でございます。よろしくお願いいたします。

この資料に沿って御説明をさせていただきたいと思います。資料をめくっていただきまして、まず最初1番のところ、事業概要についてでございます。防衛施設は、我が国の防衛力と日米安全保障体制を支える基盤といたしまして、必要不可欠なものでございます。これらは演習場、飛行場など用途が多岐にわたるものでございます。自衛隊等の機甲車両、その他重車両の頻繁な使用、射撃、それから爆撃、その他の火薬類の使用の頻繁な実施及び防衛施設の整備のための土地または土地の定着物の形質の著しい変化によりまして、防衛施設周辺地域に洪水被害などの大きな影響を及ぼす場合がございます。

これらの障害を防止または軽減するため、地方公共団体等が河川改修等の必要な工事を行うときは、国が補助金の交付を行うことによりまして、周辺住民の生活の安定などが図られ、理解と協力が得られ、ひいては防衛施設の安定的な使用に寄与するというものでございます。

主な活動内容でございますが、自衛隊等の行為等による障害の防止または軽減のため、地方公共団体等が河川改修等の必要な工事を行うときは、予算の範囲内において、その費用の全部または一部を補助しているという事業の内容になってございます。

次に、2番の論点でございます。まず、①でございますけれども、事業の執行が効果的、効率的なものとなっているか、それから、②が長期間継続している事業の補助率や補助対象範囲は、防衛施設の影響を適切に反映したものとなっているか。そして、③が事業効果について周知を図るため、周知方法について改善すべきではないかと、3つ挙げさせていただいております。

論点の1つ目でございますが、事業の執行が効果的、効率的なものになっているかについてですが、事業が適正かつ最大の効果を得られるように予算の執行を行うことが目指すべき姿でございますけれども、いかにして障害防止事業をより効果的かつ効率的なものにしていくか、予算執行の観点なども含めまして、有識者の皆様の御意見を伺いながら検討してまいりたいと考えております。

続きまして、論点の2つ目、長期間継続している事業の補助率や補助対象範囲は、防衛施設の影響を適切に反映したものとなっているかについてでございますけれども、補助の対象となる河川改修などの事業、これというのはその性質上、数十年など非常に長期にわたるものもありますので、この事業開始から長期間経過した事業につきまして、この補助対象範囲、それから補助率、こういったものが採択当時と同様の形で今後も継続するべきかと、こういったところも有識者の皆様の御意見を伺いつつ検討してまいりたいと考えております。

これら1つ目と2つ目の論点についてでございますけれども、この障害防止事業というのは、防衛という国民全体の利益のために、防衛施設の周辺住民のみが受けている不利益、これは公平の観点からは是正するために、障害を直接的に防止または軽減することで、この周辺住民の生活の安定などを図ると。

いわば補償的な性格を有する施策でございます。このため、本事業というのは、周辺住民の理解と協力を得ること、ひいては、防衛施設の安定的な使用に寄与する施策となるように考慮しつつ検討する必要があると考えております。

次に論点の3つ目についてですけれども、防衛省・自衛隊の政策、それから活動に関する積極的な広報等を行うということは、防衛施設周辺の地元住民の方々の理解と協力を得る上で重要な取り組みであると考えております。他方で、この障害防止事業というのは、河川改修やあるいは洪水調節池などですね、日ごろ人が立ち入らない場所で施工される傾向にございまして、その事業効果というのは工事完了によって発現すると、いう事例が多いことから、これまでは事業完了時のアンケート実施に合わせて事業効果の周知を行うなどしていたところでございますけれども、このアンケートのこの実施方法、周知のあり方などにつきましても、有識者の皆様方の御意見を伺いながら検討してまいりたいと考えております。

次に1枚おめくりいただきまして。3番、このロジックモデルでございます。まず、現状・課題についてでございますけれども、この防衛施設周辺では演習場、飛行場等の防衛施設の設置及び自衛隊等の訓練行為等の運用によりまして著しい障害が生じる可能性があるという、そういう環境になってございます。その中で特に演習場、飛行場等周辺におきましては、洪水等による家屋の崩壊、あるいは農地への冠水等の被害が生じることによって住民生活が脅かされるおそれがありますので、河川改修等の障害を防止または軽減するためのこの施設、そういったものの工事の必要性が生じるというところでございます。そして、それに対するインパクト、事業の目的でございますけれども、防衛施設はこの演習場、飛行場と用途が多岐に渡りまして、自衛隊等の訓練行為による演習場の荒廃等の障害、これが周辺地域の生活環境に大きな影響を及ぼす場合がありますので、これらの障害を防止または軽減するために、地方公共団体等が河川改修等の必要な工事を行うときに、防衛省から補助金の交付を行うということとなっております。この補助金の交付によりまして、関係住民の生活の安定などが図られ、防衛省・自衛隊に対する理解と協力が得られ、ひいては防衛施設の安定的な使用に寄与すると考えてございます。

そして、アクティビティからアウトカムまでの流れについてでございますけれども、アクティビティでこの防衛施設の整備、または自衛隊等の行為に起因する障害を防止または軽減するため、地方公共団体等が行うこの河川改修等の必要な工事につきまして、予算の範囲内において、その費用の全部または一部を補助しまして、アウトプットで地方公共団体等が行う障害防止工事に対して補助を実施した上で、事業実施件数、それから補助金、執行額を確認いたしまして、短期アウトカムで障害が防止または軽減されたかにつきまして、関係住民からの現状における事業の効果に対する意見等を確認すると。長期アウトカムで、関係住民の生活の安定、住民の理解と協力が獲得されたかにつきまして、関係機関及び関係住民からの現状における事業に対する意見等を完了事案については、関係住民へのアンケート調査による事業の効果に対する意見等、こういったものを確認するというふうにしてございます。資料についての説明は以上でございます。

進行役 それでは、先生方、よろしくお願いいたします。中田先生、お願いします。

中田氏 御説明ありがとうございます。論点の2つ目と3つ目について質問させていただきたいんですが、長期継続している事業の所ですけれども、予算は単年度主義なので、毎年しっかり見直しをして、

必要な予算額ですとか、事業量をきちんと精査されているということなのですが、その上で予算要求されているということですので、そのような点で適宜見直しは行われていると思うんですが、10年近く続いているような工事の場合に、その必要性ですとか工法としていろんな新しい工法が出てくると思いますので、そういったところがしっかり見直しがされているのか、効率性といったところもしっかり見直しがされているのかというところをもう一度確認をさせていただきたいと思います。

それから、2つ目は、本事業の目的というのが、関係住民の生活の安定などが図られて、防衛省ですとか自衛隊への理解と協力が得られて、ひいては安定的な施設使用に寄与するということですので、アンケートという形で住民の理解を確認するということは必要なのだと思います。ただ、その場合に事業効果というのを聞いても、どの程度わかるのかなという気もしてしまっていて、それよりは工事が防衛省からの補助金で交付でなされているということがどれだけ理解されていて、そして自衛隊に対する理解がどの程度向上しているというか、好意的に見てもらっているのかというようなところがアンケートの項目になるんじゃないかなと思っていて、そういったアンケートがこういった形でなされているかというところもあわせて質問させていただきます。

説明者 はい、ありがとうございます。まず、1つ目の御質問でございますけれども、長期的事業につきましてなんですが。まず、この障害防止事業につきましては、最初の事業採択に当たりまして、地方公共団体等から提出されるいわゆる計画ですね、全体計画、これを確認して、事業期間は総事業費を含めて、そういったものも勘案した上で採択をしておるんですけれども、御指摘のとおり、単年度主義予算でございますので、予算については各年度ごとにこの地方公共団体等がこの計画する内容につきまして実施可能な事業量を精査した上で、財務省の承認を経て予算の措置を行っているというところでございます。

我々としては、長期にわたるこの事業につきましては、一定の期間、年数が経過するごとに今後検証を行うということにいたしまして、その事業の毎年度のこの適正性、そういったものを確保してまいりたいと考えてございます。

それから、あと2つ目の御質問の住民等への周知につきましてなんですけれども、これまで事業完了時のアンケート等、こういった機会を活用してといいますか、そういったところで、あわせて、この事業に対するその広報の効果というか、そういったものもあると考えてございまして、それ以外にも、工事期間中であれば、この業者が設置するもの、工事看板、そういったものによって周知を図ったりですとか、あるいはこの地方防衛局が発行いたします広報誌、この地方自治体が発行いたします広報誌、こういったものへの掲載、自治体についてはこちらから依頼をさせていただいたりとかして、周知を図るなどして理解と協力を得られるように努めておりまして、先ほど御質問の中にもあったアンケートの項目の中で、そういったことについても考える、把握していくということにつきましては、先ほど申し上げたとおり、アンケートでそういった理解と協力につながる側面はあろうかと思っておりますが、どのようにこのアンケートの中身をしていったらいいかというのは、御指摘も踏まえましてですね、不断に検討してまいりたいと考えております。

中田氏 御説明ありがとうございます。最初の点に関しましては、補助率が基本的に10分の10だということですので、地方公共、地方自治体の方での申請がどうしても甘くなってしまう面があるのではな

いかなというふうに感じまして、そのところはしっかり見ていただければと思います。よろしくお願いします。

説明者 恐れ入ります。すみません、ありがとうございます。補助率につきましては、原則として10分の10でございます。御指摘のとおりでございます。他方で、その障害の帰責原因がですね、自衛隊等以外にある場合、もちろん自衛隊等の原因がないとできないんですけれども、ほかにもある場合、あるいは補助事業者ですね、工事をすることによって利する部分がある場合、そういった場合には補助率を減じることになってございますので、そこは引き続ききちんとやっていきたいと思っています。

進行役 亀井先生、高橋先生の順でお願いします。

亀井氏 いろいろとありがとうございました。私、当初アンケートで本当に成果はいいのかなと思っていたのですが、考えてみれば、この事業はやはり先ほども中田先生からもお話がありましたけれども、防衛施設に対する理解を深めるということですから、これはアンケートで見ていくというのはいいんじゃないかなというふうに思いますし、全体のフォローアップですとか、あと、そのアンケートをしたことで、いや、実はこういう修正がありましたみたいな経緯もこの間いろいろ聞かせていただきましたので、そのアンケートを単にするだけではなくて、それを踏まえたフォローアップがあることも含めて、おおむね適切な運用が進められているなというふうに思います。

では、これに何を追加するかというところなのですが、これはこういうことを言って、仕事がふえてきて、永久に官僚の仕事が減らないのは本当におかしいと思っているんで、ぜひそこはしっかり考えていただきたいですが、あるとすれば、追加負担に留意しつつなんですが、何か事前の周知とか意見募集とか、こんなふうにしたらいじゃないかみたいなことを求めていく方が、実は住民は物は言いやすい。やってみてどうでしたかっていうと、やっぱり受動的になってしまうので、そこは何かそういうコミュニケーションというところ、普段から多分いろいろと現場の部局でやってらっしゃると思うのですが、さらなるコミュニケーションのきっかけにしていくというところで、追加負担のない形でぜひ考えていただけたらいいんじゃないかなと思います。

一方で、これはレビューシートを拝見すると、やはり何か前年度の繰り越しを前提に予算執行が進められているように見えるんですね。この辺、どうお考えなのか、ここはぜひ伺いできればと思うのですが、いかがですかね。

説明者 はい、ありがとうございます。事前の周知につきましてはですね、我々も引き続き検討させていただきたいと思っています。

予算の執行につきましてなんですけれども、御指摘のとおりですね、毎年予算の繰り越しというものが発生してございます。これにつきましてはですね、その原因が現場で起こる不測の事態とかがどうしても起こってきまして、それによって事業量、その年度に実施する事業量を少し変更しなきゃいけないといったようなことが主に繰り越しの原因になったりしてございます。こういったところをどのように改善していくかというところについては、我々もですね、よくよく検討をしなければいけないなど、こ

う今後でもですね、引き続き必要な各年度のその事業量、事業内容、こういったものはよく精査をした上で、改善できるように考えてはいきたいと思います。

亀井氏 この事業の特性として、防衛施設周辺への配慮をしっかりとしているのである国としてその姿勢を示すためにお金をしっかり見せていくというような面もあるかとは思いますが、でも単にそこは金を見せるだけでなく、その裏には何か実際のお金があるわけでありまして、この辺はやはり改善が求められるんじゃないかなというふうに思います。

一つには、今おっしゃったような工事計画のさらなる精査というのもあると思いますし、今、政府全体で進めようと言われている複数年度予算ですとか、基本的には防衛施設周辺への迅速かつ丁寧な対応をするという姿勢は維持しながらも、その金額そのものはより実態に近い形に合わせていく、今年度できなかった部分は来年度でもできるんですみたいなところをそれなりに予算面での運用というところはぜひ進めていただけたらいいかなと思います。

最後に1点だけコメント。これから今の自衛隊の充足数とかを見ていくと、恐らく防衛施設の状況っていろいろ今後が変わっていくのだと思うんです。今ある、防衛施設がそのまま残るわけではないし、その用途変更みたいなことが今後いろいろとある中で、これまでしっかり運用されてきたからこそ、そういった事態の変更については、あるいは変化については柔軟に対応できるように、これはぜひお願いをさせていただければなというふうに思います。私から以上です

説明者 御意見ありがとうございます。我々の方でしっかり考えていきたいと思います。

進行役 高橋先生、お願いします。

高橋氏 御説明ありがとうございました。効果の検証のところなのですけども、実際に現地見学させていただいて、福生の雨水の排水管のところを更生工事で寿命を延ばしていくという、率直に申し上げて、あれが終わってアンケートされても多分何も変わっていないので、住民からすると過去の状態が維持されたというところでいくと、何かすごくいいことありましたかって聞かれてもピンとこないかなというのが率直に感じたところ。結局、今までの状態がきっちり今後も続きますよという意味ではプラスなのですが、それを住民に聞いても、あまり住民がそれを何か感じ取るっていうのはなかなか難しいのかなというふうに思っていて、でも、まさにそういう縁の下での力持ち的なところで貢献しているという部分というのは、逆に言うと客観的に評価してもいいのではないかなと。

要は、そういう機能自体が一つ伸びましたってこと自体がやっぱりすごく大きな効果だと思うので、そういうことも一つの自分たちの検証として取り入れてもいいのではないかなと思いました。というのが一つと、それから補助率が10分の10だということとの関係があるのかもしれませんが、その周辺の自治体で、これ国の100%の財源事業なので、あまり自分たちの事業だと捉えているかどうかという、あんまり捉えにくいんじゃないのかなというところがあって、やっていることを積極的に広報するインセンティブは、少なくとも自治体にあんまりないようなケースもあるのではないかなとあって、補助の条件として、そういうことについて協力してくださいということをちゃんと自治体にもアグリーしてもらってですね、何かしらお金はこっちで出すけれども、理解を深める活動はそちらもちゃん

とやってくださいというようなことも何か条件にして手伝ってもらってもいいのではないのかなというところ。

そこをもうちょっと明確に、任意の御協力をお願いではなく、明確にしてもいいのではないかと。恐らく各地の自衛隊の方々がいろいろな地域への貢献活動を多分されていて、例えば基地のお祭りみたいに関いて中に入れるとかですね、そういうタイミングがあったりとか、そういうときにちょっとついでに自治体からブース出してもらってですね、こういうことをやってますみたいなことを広報してもらうとか、そういうことを割と地道にやっていく部分が、むしろいい意味でのプレゼンスを住民に理解していただくという意味では効果があるんじゃないかなと思うので、これも仕事を増やす方向にどんどん向かっていくのもよくないかなと思いつつも、最後のアンケートというところで、前回視察させていただいたところに行くと、いまひとつピンと来なかったということもあって、ほかのやりようもないかというふうに思ったので、こういうこともいかがですかというところを聞いてみたいと思いました。以上です。

説明者 ありがとうございます。やはり施設が、ああいうのができても、この住民の皆さん、ピンと来ないであろうというところにつきましては、やはり我々周知というか、広報というか、そういったことが大事なのだろうと思ってございます。

先ほど申し上げたとおりの、例えば地方防衛局の広報誌だとか、あるいは自治体をお願いして広報誌に載せてもらったりで、あとはアンケートなんかも活用したりとかしてですね、広報を行っているというところではございます、更なるよりよい周知の方法があるかというところは引き続き考えていきたいとは思っています。その上で、客観的な機能の評価ということもございましたけれども、これにつきましてはですね、まずは事業採択の段階で、その機能の効果ということについては、まず最初に、事業の実施するに当たって、例えば洪水対策でいえばですね、国交省等が定めている基準、計算式等によって一定の雨が降ったときにどの程度の雨水が流出してくるかが計算式で出てまいります。それに対して、この必要な排水路ですとか河川の断面積とかですね、勾配ですとか、あるいはそのコンクリートか土か、そういったものによって、それもどれくらいの流下能力があるかというのは計算はできます。そういったところできちんと効果があるものを、効果があるということを確認しながら整備をしております、今後その一定期間ごとに検証をしながら、そういったところの事業の適正性というのは確保しながらやっていきたいと思ってございます。

それであと、その自治体がこの事業を実施するに当たって、その理解と協力、あるいはその広報といえますか、そういったところは条件につけるとということにつきましては障害を与えている立場として、条件をつけるというところまでいってしまうと、なかなか困難なところがあるかもしれませんが、引き続き自治体の方をお願いはしていきたいと考えてございます。

進行役 林先生、お願いします。

林氏 広報の件は本当に難しいなと思っていて、アンケートも難しいなと思うのですが、例えばこういった本当に縁の下の方の力持ちについて、この事業が行われていることの周知について、何か外部のまさにコンサルだとか、そういうところに一定のこんな広報活動がありますよみたいな御相談だとか、そう

いうのってされたことがあるんでしょうか。中でいろいろ皆さん知見を持ち寄って努力されているのだと思うのですが、一定のいろんなメディアの使い方とかもあると思うので、そういった外部の知見を新しいツールとかも使って広報する方法っていうのも一つ考えられてはどうかっていうのが一つ御質問なのかコメントなのかってことです。

あと1点、先ほどの予算の執行率って見せていただくと、毎年大体70%ぐらいで当初予算が大体達成できて、繰り越し分が金額的には繰り越しが残っていくみたいな、そんな形で、これはただ御質問なんですけど、その年度その年度で検討して、今期これを補助しようと思ったけれども、結局繰り越していた部分の実現し、かつ当年度承認した分が一部いろんな事情で翌年に繰り越されたってことで、金額がたまたま当初予算の分ぐらいが達成しているけど、繰り越しになっているっていう、そういう理解で正しいんでしょうか。そうなるとなかなかその70%っていう達成率どおりに予算積んでくださいと言っても、個別の案件自体は全て承認済みなんですよということで難しいのかなと思うのですけれども、全体での引き当てというか、予算の積み方とか、そういうことができるのかどうかも、実際なかなか難しそうなんですけど、70%でずっと推移しているっていうのはやはり難しいので、一定何か予算措置の組み方等も御検討いただくことが可能なのかどうか、ここも質問になりますけど、その2点を教えていただきたいと思いました。

説明者 ありがとうございます。まず、周知につきましてなんですけれども、この障害防止事業につきまして、どういった広報、周知をしていくかということにつきまして、コンサルに相談したことというのはないということでございます。他方で、我々もですね、今後どのようにしていけばよりよくなるのかということについて、引き続き今後も検討を続けていきたいと考えてございます。

それからあと、執行の方でございますけれども、執行率について、御指摘のとおり、70%程度がここ数年続いているという状況でございます。これにつきましては、先ほど申し上げたことと重複する部分があるかもしれませんが、各年度、この事業主体であります地方公共団体等の計画をですね、よくよく我々の方も審査して、できるだけ執行率がきちんと上がるようにですね、適切に対応していけるように精査をしていきたいと考えてございます。

すみません、お答え不十分かもしれませんが、引き続ききちんと精査を続けていきたいと考えております。

林氏 ありがとうございます。ただ、実際には、それぞれの事業者の方にもいろいろ事情があると思うので、精査をしていろいろ努力してくださいをお願いをしても、執行率が急に高まるようにも思えないので、やっぱり予算の手当ての仕方も少し考える必要があるのかなと感じました。これはコメントでございます。以上です。

進行役 佐藤先生、お願いします。

佐藤氏 御説明ありがとうございます。最初にちょっと質問になるのですが、実は他の事業でも時々見えるなと思ったら、要求額に対して当初予算の方が多いのですね。他の事業もたまにあるのですけども、これこの事業に関してと、毎年そうなっているんですけれども、それでこれ繰り越しとは違う次元

の話だと思うのですが、要求額と当初予算が違うのはなぜですかという素朴な質問と、それからあとはコメントになってしまうのですが、2点ほどでいろんな委員の方々から、既にアウトカム成果指標について、住民等からの意見、コメントのほかに何かあるかってことですが、やっぱり事業の有効性というのは、やはり客観的な評価は本当はあって良くて、特にこの間、福生を見せていただくと、福生の場合は下水道事業は市としてもやっているわけですね。地下の基地の下を通るところをこちらの事業でやっていて、ほかのところは福生は福生でやっているの、ある程度向こうは向こうで多分事後評価をやっていると思うのですよね自治体として。なので、その辺と平仄を合わせていくであるとかはあっていいと思うので、ある程度こう客観的な成果指標というのは出せないことはないし、くだいですが、実施主体の自治体側の方の事後評価と整合性をとった方がいいのかなと思ったということと、それが一つコメントです。

コメント2つ目なのですが、これ結構長い目を見たときに、人口がこれから減少していく中において、ある種インフラとかが必要なくなった場合、道路とか橋梁とかになってくるとですね、場合によっては治水も考えなきゃいけない時が来るかもしれないですけども、やっぱり10分の10なので、自治体としてはある種そういう戦略的な撤退のインセンティブがなかなか働きにくいと思うんですが、このあたりって基地のある場所次第でもあるんですが、やっぱり全体的に日本というインフラを縮減させていくという方向で今動いていくときに、下水道なんかも典型例だと思うんですね。将来的に見ると、この種の事業は継続していくときに、人口減少を踏まえたときに、この事業のあり方について、自治体とも問題意識を共有されているのか、何らかのビジョンをお持ちなのかってことで、質問になってしまったんですけど。以上2、3点です。

説明者 ありがとうございます。まず最初は予算の要求額と当初予算の違いということなんですけれども、この要求額というのはですね、概算要求額ということなんですけれども、これは防衛力基盤強化推進経費というのがあるんですけども、障害防止事業というのは、今申し上げた基盤強化推進経費以外に、在日米軍等の再編関連経費というのがございまして、その再編関連経費というのが概算要求の段階ではですね、明確に金額が翌年度幾ら幾らというのが示されていなくて、12月までのこの予算編成の過程でですね、検討して行って、最終的に予算が付くと、というような形の経費がございまして、その辺で違いが出ていて、ということでございます。

それから、御質問になってしまったということをおっしゃいましたが、人口減少との関係なのですが、我々が事業をやるに当たっては、障害の実態、これがどのようになっているかということ踏まえて、その障害が防止できるような、軽減できるような計画になっているかというような観点で、先ほど最初の資料の説明でも一部申し上げましたが、補償的な性格もあるような補助事業でございまして。そういったところで、我々として、周辺に与えている障害があるのであれば、それをきちんと防止するという観点でやってございまして、そういった中で人口がですね、障害防止をするに当たって関連してくるようなものであればですね、それをきちんとそこは考慮されるということになろうかと思っています。

佐藤氏 ありがとうございます。つまり、周りの障害の影響を受ける人がいなければ、当然その事業をやらなくていいという、そのようなイメージですね。

説明者 すみません、一概にはそのとおりですというのは申し上げられないですけども、障害を防止するに当たって人口が関連するような事業がもしあればですね、それは考慮されることになろうかと思っています。

佐藤氏 ありがとうございます。

進行役 それでは瀧川先生、お願いします。

瀧川氏 時間も限られてるので、コメントだけで。アンケートの話は私、もともとやめた方がいいじゃないかなと思ってました。要は何かしらこういうレビュー的なものがあって、この事業の効果を検証しなければいけなくて、なかなか他の指標がないので、アンケートというものを作り出して、それでやるんですって言うのであれば、もうサプライヤーロジックでこっちが検証したいから住民の手間を増やしますだけなので、それであればやめた方がいいじゃないかとまず思っていました。

ただ、これまでの話を伺うと、アンケートというのはそれだけの効果ではなくて、実際の工程を見直したりとか、そもそも防衛施設自体のここにある意義みたいなものをお伝えするという、効果もあるんだろうなと思っているので、本当にコメントなのですけど、せっかくアンケートをするのであれば、効果検証をメインとするよりは、むしろその周知をしたりとか、そういった方を重視して取り組んでいただければなど。以上です。

説明者 ありがとうございます。ご指摘を踏まえましてですね、こういった形がいいのかっていうのは不断に検討してまいりたいと思います。

進行役 伊藤先生、お願いします。

伊藤氏 アンケートについては支持の濃淡が分かれていますけども、私はどちらかというと否定派の一人です。やっぱり基本工事なので、何かしら工学的に定量的な評価をしないと、今もう建設関係も人手不足で、どれだけ粗い工事をしているかどうかっていうこともモニターしなきゃいけないので、ある程度定量的に見ていただくということが大前提ではないかなと。アンケートのみではない指標は大事であるので、アンケートの特徴として、そもそも主観的であるということと、住民の要望というのは青天井になりがちであると。結果、満足度が低くなる可能性もありますし、やっぱり住民の一定意見がまともらないというか、河川の氾濫リスクを極めて気にする人もいれば、生物多様性の方を気にする人もいるということで、なかなかまともらない意見もあるのではないかなということで、あどの範囲に実際とられているのかなというところもちょっと気にはなります。なので、その辺が不明確であるので、アンケートに頼るような手法に対しては否定的な見解を持っております。

今更のお伺いで恐縮なんですけれども、今回この70件から80件、年間やられていますけど、実際にその申請自体は何件ぐらいあるのかっていうことを確認したいのと、あと似たような事業って他の予算枠でもやられていると思うんですね。例えば以前別の何年か前の行政事業レビューでは、例えば航空機

の騒音がうるさくて、学校の騒音防止のために2重窓にすると。そうすると窓が開けられなくて空調が調整できないので、空調をつけると。そういったことも、いわゆる防衛の施設整備の中に入って、周辺環境の整備の中に予算に入っていたんですけども、今回はまたちょっと違う建て付けの障害工事ということなので、一体全貌として、その自衛隊施設があることによって、周辺住民のために何かしら工事予算として組んでいるものは、この事業予算以外にどれくらいあるのかという、全貌がもしわかれれば伺いたいなと思いました。

説明者 ありがとうございます。まず最初にアンケートのお話でございますけれども、その中で住民の意見だけでいくと過大になるといったようなお話もあったかと思うんですけども、住民へのアンケートというのは、その事業の採択の時点ではですね、アンケートは行っているわけではなくて、その時点では自治体の方からですね、計画内容を提出していただいて、その障害の実態がわかるような資料ですとか、必要に応じて現地の調査をしたりだとか、そういったことをやることによって、その事業の適正性というのは、我々そういった中でですね、自治体はその計画しているその具体的な工法ですとか、その事業量、事業費、そういったものもきちんと適切に積算されているか、適切な範囲になっているかというのを審査した上で採択をしてございまして、そこは過大にもし計画を出してくれば、きちんと必要な範囲にしてくださいと言ったような、我々審査をしているというところでございます。

伊藤氏 その採択率といいますか、応募件数に対する採択件数でもいいし、申請額に対する実施額でも構わないんですが、何かありますか。

説明者 はい、申請がどれくらいあってというところになると、その申請の前にですね、まず我々自治体の方から御相談がありまして、それでやっぱりいきなりそれを出してこられるというケースは少なくですね、その相談の中で、これについては採択要件に合致しませんとか、そういったことを事前にいろいろやりとりをした上で申請を出していただく形になってまして、通常ですね。なので、そういう意味では、申請までこぎつけてきたようなものについては、基本的に採択できるものという形で我々も受け付けてございます。

あと似たような施策ということでございますけれども、御指摘のとおり、騒音対策、例えば防音工事をしたりですとか、あるいはこの民生安定事業っていうのがありまして、事業活動の阻害なんかがあるときに、そういったものをこう取り除くことに資するような施設の整備とかですね、そういったことも我々防衛省としてやっておりまして、いわゆる周辺対策経費全体として2,000億、令和8年度の予算で言うと2,000億ぐらいだったかと思います。

伊藤氏 とすると、細分化する必要性とか、これはこれとして、縦割りっていう言い方は失礼なんでしょうけれども。道路とか河川とかは、こことか航空機だどことか。事業予算を分けたり制度を分けたりする必要性というのはどういうところにあるのですか。

説明者 法律上で、今の我々の環境整備法と言っておりますが、正式の名前は防衛施設周辺の生活環境の整備等に関する法律というのがありまして、その条文がいくつかありますけれども、その条文でこう

いったことをやるというのがありまして、必ずしもその通りではないんですが、概ねその条文に沿って、例えば障害防止事業であれば障害防止事業、騒音防止事業であれば騒音防止事業というような形で、予算の科目なんかも分けてやっているということになります。

伊藤氏 その方がやり易いんですか。法律を変えてというか、こういったものを包括的に整備する法律と部局と予算とを共通化した方が事務体制とか効率化するような気もするんですけども、あえて法律の条文に従って、これはここに当てはまるからこれっていうような分け方をする方がやり易いという事なのでしょうか。それとも、それは見直しが必要な案件だというふうに認識されているのでしょうか。

説明者 はい。やる目的とかですね、内容が必ずしもそれぞれ全く同じというわけではなくて、そういった意味もあって、その法律の条文もこう分かれていたりするところで、我々としてはそれを変えるということは今のところ考えてございません。引き続き、法律を変えるというところまで考えていなくて、これまでの仕切りで特段の支障はないのかなと考えております。

進行役 それでは、先生方コメントの作成等をお願いいたします。それで取りまとめの方に移らせていただきたいと思います。

林氏 はい、読ませて頂きます。

予算の執行率が毎年70%程度にとどまっている点を踏まえると、実際の執行見込みに即した予算要求となるような予算要求方法の工夫も検討すべきではないか。

住民意見のみをアウトカムとすることは主観的評価に偏るほか、要望が適正水準を上回る可能性や意見の不一致も生じるため問題となりうると、客観的な指標による評価の導入を検討すべきではないか。

長期のインフラ事業では、住民が効果を実感しにくいいため、アンケートに代え、機能性の客観的評価による検証とその結果の事後的な周知を行うべきではないか。

単年度主義のもとで毎年度見直しが行われていると考えられるが、特に長期事業については、必要性や工夫、合理性の観点から継続的な検証と見直しを行うべきではないか。

防衛施設周辺対策については、概ね適切に運用されているが、今後は追加負担に留意しつつ、事前周知や意見収集など周辺住民とのさらなるコミュニケーションを進めてはどうか。

成果指標として住民の意見等が掲げられているが、事業の有効性自体も指標化すべきではないか。周知に当たっても効果発現のエビデンスを示すことが重要と考える。

アンケートは、住民負担に配慮しつつ、事業効果の評価に加え、防衛施設の意義の周知や工事方法の改善点把握にも活用すべきではないか。

以上となります。

閉会挨拶

進行役 本日は、長時間にわたりまして非常に貴重な御意見をいただきまして、大変ありがとうございました。冒頭、審議官の方から申し上げましたとおり、我々ではなかなか気づかないような視点をいろいろと教えていただきまして、我々も勉強になりました。

今後また予算の概算要求等々進んでまいりますけれども、今日お話しいただいた点を踏まえながら、我々なりによく勉強して検討してまいりたいというふうに考えております。今日いただきましたコメントつきましては、改めて取りまとめさせていただきたいと思いますので、また事務的にご照会させていただきます。

それでは、これをもちまして令和8年度行政事業レビュー公開プロセスを終了させていただきたいと思います。本日は、長時間にわたり、大変ありがとうございました。