海上自衛隊幹部学校戦略研究会　コラム２８９　　2026 年 10 月 19 日

（コラム）5 類型撤廃後の防衛装備移転と企業に求められる対応について
－「売っても良い装備品」から「売れる装備品」へ－

はじめに

2026 年 4 月の防衛装備移転三原則及びその運用指針が改正された。従来、救難、輸送、警戒、監視及び掃海の「5 類型」に限定されていた国産完成品の移転について、安全保障上のパートナー国に対しては全ての完成品を移転し得る制度となった[1]。無論、この「5 類型」の撤廃後も装備品の移転は厳格に案件ごと審査され、移転後の適正管理が確保される場合に限って認め得るという原則は残る[2]。そのため移転候補が広がれば、政府と企業にはそれぞれの事業について、審査に必要な情報を整えて移転後まで管理する実務が生じると考える。また、例えば三菱電機のフィリピン向け警戒管制レーダーでは、2022 年 10 月から 2023 年 6 月まで、航空自衛隊がフィリピン空軍要員へ教育を実施した[3]。防衛装備品の教育支援は、企業だけでは代替困難な運用上の知見や実務経験を要する場合があり、フィリピンでの例のように自衛隊の関与が必要となることもある。こうした関与は自衛隊の人的資源を投入することになるため、自衛隊側にも本来任務との両立を考慮した態勢設計が必要となるだろう。

それでも政府が防衛生産・技術基盤を「いわば防衛力そのもの」として、装備移転は販路拡大を通じた防衛産業の成長性確保に効果的な手段であるとみなしている以上、装備移転を着実に進めていく必要がある[4]。大切なのは、先に述べた厳格な審査や移転後の管理、教育支援などの実務上の負担を、必要な負担と認識した上で企業と政府、あるいは自衛隊の役割分担を明確にすることだ。こうしたことも含めて、制度上、装備品の移転できる可能性が広がることと、個々の輸出が実現することが同義ではないことは明白である。

本稿は、5 類型撤廃以前の移転であるフィリピン向け警戒管制レーダー、オーストラリア向けの次期汎用フリゲート艦及びインド向け艦艇搭載用複合通信空中線「UNICORN」の各案件を参照し、装備移転を行う企業が整備すべき能力と、官民の分担を論じたものである。

---

1 「防衛装備移転三原則及び運用指針の改正について（基本的な考え方）」防衛装備庁、1 頁、www.mod.go.jp/atla/soubiseisaku/soubiseisakugijutu/boei_sobi_iten_sangensoku_kaisei_202604.pdf。

2 同上、3 頁。

3 後藤雅人「VOICE 初めての国産完成装備品海外移転「フィリピン向け防空レーダー」」防衛省『令和 3 年版防衛白書』2021 年 7 月、421 頁。

4 「装備品等の開発及び生産のための基盤の強化に関する基本的な方針」防衛装備庁、2023 年 10 月、2 頁、21 頁、www.mod.go.jp/atla/soubiseisaku/basicpolicy/basicpolicy_r051012pdf。

１　企業に開かれる機会と、なお残る制約

5 類型とは、国産完成品の移転を認め得る範囲について、特定の用途に結びつける仕組みであったが、本年 4 月の改正は、この用途別の「移転への入り口」を外し、安全保障上のパートナー国には全ての完成品を移転し得るものとした[5]。政府の説明資料では、従来の類型方式では当該案件が 5 類型に該当するか否かの判断が難しいことから、関係国や関係企業が案件の形成を躊躇し、結果として案件形成に至らない場合があったと述べている[6]。このようなことからも、5 類型撤廃の企業側にとっての第一の意味は、移転候補となり得る装備品の範囲そのものが広がることにより、企業が顧客との初期協議や事業性の検討を始められる案件の範囲が広がった点にあると言える。

とはいえ、前述のとおり装備移転は今後も厳しい審査と適正管理が求められ、自衛隊法上の武器の移転には追加的な手続きが課されることになった。国家安全保障会議で審査し、移転を認め得ると判断した場合は、国会に通知する仕組みが設けられている[7]。企業にとっては、案件形成の自由度が増す一方、輸出管理、情報保全、契約上のエンドユース管理などを事業プロセスに組み込む必要性が高まることが予想できる。

また、移転先の要求に応じて仕様や性能を変更する必要もある。安全保障上の観点から、適切な仕様・性能の変更・調整を企業に実施させる必要があり、その費用を防衛装備移転円滑化基金から助成する制度も設けられている[8]。つまり、制度上移転可能になった装備でも、当然のことながらそのまま海外市場へ持ち出せるとは限らない。企業側には、市場機会の拡大と同時に顧客の要求への適応に伴う負担も発生する。

３　企業に求められる四つの対応

（１）海外顧客の要求を把握し、仕様へ落とし込む力

では、海外への装備移転に際し、企業にはどのような能力が求められるのだろうか。

まず必要となるのは、国内で培った技術を海外顧客の要求に適合させる力である。三菱電機がフィリピン向けに受注した警戒管制レーダーでは、同社が自衛隊向けレーダーの製造経験を有していたことが出発点だと言えるが、防衛省資料によると、フィリピン空軍の要求を踏まえて海外向けに新た

---

[5] 『日経新聞電子版』2026 年 4 月 22 日。

[6]「防衛装備移転三原則及び運用指針の改正について（基本的な考え方）」防衛装備庁、4 頁。

[7] 防衛装備移転三原則（平成 26 年 4 月 1 日閣議決定、令和 8 年 4 月 21 日一部改正）2「移転を認め得る場合の限定並びに厳格審査、国会への通知及び情報公開」。

[8] 防衛省『令和 7 年版防衛白書』2025 年 7 月、467 頁。

に製造する必要があったとされている[9]。これは国内で高い技術を持っていたとしても、その技術を海外顧客が求める形に変換できなくてはならないことを示している。同案件を担当した三菱電機の営業担当は、営業と技術者が一体となって何度もフィリピン空軍のニーズをヒアリングし、提案・交渉を重ねたとも述べている[10]。海外市場への進出には、海外顧客の要求を適切に把握し、装備品の仕様や支援態勢へとつなげる営業部門をはじめ、研究開発部門や製造部門など、社内各部門の連携が不可欠となるだろう。この能力は一度の輸出案件のためだけでなく、将来、複数国へ展開することも見据え、企業内部に蓄積すべき事業能力と考えられる。

防衛省は、インド向け艦艇搭載用複合通信空中線「UNICORN」について、NEC の装備移転仕様等調整計画を、オーストラリアの次期汎用フリゲート艦についても三菱重工業、三菱電機、日立製作所、OKI、NEC などの複数企業の仕様等調整計画を認定している。仕様適応は主契約企業だけの課題ではなく、サプライヤー群を含む産業全体の対応課題になると言える[11]。

「UNICORN」に関しては海外顧客への仕様適応に加え、政府間協力の下で現地企業との共同開発・共同生産を進める必要性を示す事例でもある。インド政府は、Bharat Electronics Limited 社が日本側との協力によりインド国内で「UNICORN」を共同開発すると説明しており、日印間初の防衛装備の共同開発・共同生産案件になるとしている[12]。一方、オーストラリアの次期汎用フリゲート艦は、日本で最初の 3 隻を建造した後、後続艦をオーストラリア国内で建造する計画であり、現地産業との協力や生産能力の移転が事業の重要な要素となる。

（2）国際競争を前提とした提案・交渉・事業性の確保

次に求められるのは、国際競争を前提とした提案力と事業性の確保である。フィリピンの警戒管制レーダーの例では、三菱電機担当者が、海外実績のない日本企業として経験豊富な欧米メーカーとの厳しい競争に直面し、手探りでフィリピンの調達制度やプロセスを学んだと記している[13]。この記述からも、企業には、相手国政府の調達制度を理解した上で、その意思決定過

---

9 「フィリピンへの警戒管制レーダーの移転について」防衛省、2023 年 11 月、www.mod.go.jp/j/press/news/2023/11/02d.html。当該資料には「フィリピン空軍の要求に基づき、航空自衛隊固定式警戒管制レーダー装置（J/FPS－3）及び陸上自衛隊対空レーダー装置（JTPS－P14）を開発・製造した経験を踏まえ、三菱電機において新たに開発・製造するもの」とある。

10 加藤淳「初めての国産完成装備品海外移転「フィリピン向け防空レーダー」」防衛省『令和 3 年版防衛白書』2021 年 7 月、421 頁。

11 「装備移転仕様等調整計画の認定について」防衛省、2026 年 1 月、www.mod.go.jp/j/press/news/2026/01/16b.html。

12 Government of India Press Information B*ureau, Ministry of Defence Memorandum of Implementation Signed with Government of Japan for Co-Development of Unicorn Masts for the Indian Navy,* www.pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=2073843&reg=48&lang=2.

13 加藤「初めての国産完成装備品海外移転「フィリピン向け防空レーダー」」421 頁。

程に沿って提案内容を整理し、交渉を進める能力が必要であることが分かる。

オーストラリア用次期汎用フリゲート艦では、三菱重工業の提案はドイツ企業案等と競争的な選定過程を経て、2025 年 8 月にオーストラリア政府に選定された[14]。オーストラリア政府は選定理由として装備品の能力面だけでなく、取得コストとライフサイクルコストや納期を重視したことを公表している[15]。これらは今後、日本企業がより多くの海外事業に参加する際に直面するであろう、競争条件を示す重要な先行例になると考える。

日本企業には、移転する装備品やその技術が高い性能を持っていることを前提に、その性能をどの程度の価格や納期、あるいは維持費で提供できるのかを、一体として示すことが求められる。国内においては長期的な政府との関係や、防衛省規格などへの適合が重視されてきたが、海外では競争相手となる他社との比較の中で、ライフサイクルコストまで含む総合的な価値提案が求められるだろう。5 類型撤廃で開かれる市場機会を実際の受注につなげるためにも、こうした能力を防衛事業の中核機能として育てる必要があると考える。

（3）現地化とライフサイクル支援

前項で「ライフサイクルコストまで含む」と記述したが、ここでは「装備品の納入を事業のゴールとしないこと」について述べる。先に述べたとおり、オーストラリア用フリゲート艦の事例では将来的にはオーストラリア国内（西オーストラリア州）で建造する方針をオーストラリア政府が示しており、オーストラリア国内での維持・運用能力を構築することも日本政府・日本企業との協力事項とされている[16]。海外装備移転が本格化すれば、企業には、単なる製品輸出を超えた現地生産や品質管理、あるいは人材育成などを担う、長期的な事業の遂行能力が必要になる。

フィリピン向けレーダーでも、納入に先立ち航空自衛隊が教育支援を実施していることは先に述べた。防衛装備品は、導入後に相手国が安定的に運用・維持できなければ、安全保障上の効果を十分に発揮したとは言えない。企業は、自社が担う保守整備や部品供給と、官側が担う教育訓練や政

---

[14] Australian Defence Ministers, *Mogami-class frigate selected for the Navy's new general purpose frigates,* www.minister.defence.gov.au/media-releases/2025-08-05/mogami-class-frigate-selected-navys-new-general-purpose-frigates

[15] Australian Defence Ministers, *Radio Interview, ABC Perth Mornings with Nadia Mitsopoulos,* www.minister.defence.gov.au/transcripts/2025-08-05/radio-interview-abc-perth-mornings-nadia-mitsopolos?utm_source=chatgpt.com. オーストラリア国防省のホームページに掲載されたラジオインタビューでは、コンロイ国防産業大臣が「今回の決定が純粋に、建造のスピード、艦船の能力、軍艦としての有効性、そしてコストに基づいてなされた」と述べている。

[16] Australian Defence Ministers, *Australia locks in delivery of our first three general purpose frigates,* www.minister.defence.gov.au/media-releases/2026-04-18/australia-locks-delivery-our-first-three-general-purpose-frigates.

府間協力を切り分けつつ、装備品のライフサイクル全体を見据えた体制を構築する必要がある。

防衛装備庁による「装備品等の開発及び生産のための基盤の強化に関する基本的な方針」では、日本の防衛産業は研究、開発、生産だけでなく、維持・整備、補給、用途廃止まで装備品のライフサイクルの各段階を担っており、装備品と防衛産業は一体で不可分であると整理している[17]。先に述べた、国内で蓄積してきた能力を海外市場でどのように活用できるかという点にも関連するが、長年、国内で企業が培ってきたこれらの能力、つまりライフサイクルを見据えた各段階への支援能力を海外顧客向けの長期支援に展開することができれば、日本企業の競争力を高めることができるのではないだろうか。

（4）輸出管理・情報保全

最後に、輸出管理と情報保全についてである。当然のことながら、これらを案件の最終確認事項ではなく、案件形成の初期段階から組み込むことが必要だと考える。冒頭でも述べたが、装備移転は今後も移転先や用途、第三国移転等について厳格な審査が維持される。対象装備の範囲が広がれば、顧客（国）、扱う技術、契約形態も多様化し、今まで以上に情報保全やエンドユース管理の複雑性が増すことになるだろう。

特に防衛装備は、技術優位であることが国家安全保障上の価値となる。防衛省は、装備移転において技術的優位性が失われることがないように、先進技術に関する情報保全や適切な仕様・性能調整を求めている[18]。案件形成の早い段階から、営業部門と技術、法務や輸出管理部門などを連携させ、何が提案でき、何が移転可能で、保護すべきものは何であるのかを並行して設計していくことが不可欠である。

4　防衛産業基盤の強化へつなげるために

防衛装備移転は、企業だけで完結する通常の輸出とは性格を異にする。フィリピン向けレーダーの事例では、防衛省・防衛装備庁・現地大使館、防衛駐在官などが相手国との関係構築やニーズ把握を支えたことが、防衛白書の当事者記述から確認できる[19]。オーストラリアやインドの案件でも、政府協議、仕様等調整支援、教育訓練など、政府が企業を補完する役割は大きい。

しかし「官民一体」を政府依存と同義にしてはならない。海外顧客のニーズを継続的に把握したり、相手国の調達ルールを理解したりするなど、これまで

---

17 「装備品等の開発及び生産のための基盤の強化に関する基本的な方針」装備庁、２頁。
18 防衛省『令和 7 年版防衛白書』480 頁。
19 加藤「初めての国産完成装備品海外移転「フィリピン向け防空レーダー」」421 頁。

述べてきたような能力を、複数案件に再利用できる「企業固有の能力」として蓄積していく必要がある。一方で政府間の安全保障関係、移転審査、輸出管理制度、防衛部門同士の教育訓練などは、企業だけでは行うことが難しい。企業が自らの能力により達成する機能と、政府や現地企業など企業外部の能力によって補完するべき機能を、案件ごとに明確化する必要があるだろう。

また、装備移転を単発の受注ではなく、次の案件へ能力と経験を引き継ぐことができなければ、防衛生産・技術基盤の強化とはならない。個々の経験を企業横断的、産業横断的に日本としてどこまで蓄積できるかが今後の課題となる。政府側には、個々の案件に対する支援だけではなく、企業が自立的に海外市場へ対応できるよう、その能力形成を促す制度設計が求められる。

我が国の防衛企業は長年にわたり自衛隊の厳しい要求に応え、高度な研究開発、製造、品質保証、維持整備の能力を蓄積してきた。OKI はオーストラリア用フリゲート艦向けソーナーについて、「海上自衛隊向けソーナーシステムで培った技術と知見をもとに海外装備移転へ貢献」すると説明している[20]。日本企業の国内におけるこうした能力の蓄積は、海外市場に展開する際の有力な武器となる。5 類型の撤廃はこうした能力を海外市場で試すだけでなく、さらに磨き上げる機会だと捉えるべきだろう。

おわりに

5 類型撤廃によって、日本の防衛装備移転は新しい段階に入った。制度上、移転を検討できる装備品の範囲は広がったが、海外市場においては顧客要求への適応や国際競争を前提とした提案・交渉、情報保全といった、新たな事業課題が企業に突きつけられる。既に民生部門やインフラ輸出等で海外市場の経験を蓄積した企業であっても、防衛装備品「ならでは」の課題に直面するだろう。本稿で述べたことは、今後継続的に移転事業を行うために蓄積していくべき能力である。一方で、防衛装備移転は政府の役割も大きい。相手国政府との関係形成や制度的支援、教育訓練、輸出管理など、現状、企業だけでは担えない部分を政府が補完しつつ、企業が国際市場で自立的に競争できる能力を蓄積していくことが重要である。

日本の防衛産業はゼロから国際市場へ挑むわけではない。自衛隊の装備を支えてきた各部門の知識・技能の蓄積が既にある。防衛生産・技術基盤が「防衛力そのもの」である以上、その担い手である企業が持続的に成長できることは、我が国の安全保障にとっても重要である。５類型撤廃を単なる制度変更で終わらせず、日本企業が国内で培ったものを海外市場で通用する事

[20] OKI「豪州の次期汎用フリゲート艦向け「えい航式パッシブソーナー」の供給契約を三菱重工と締結」（2026 年 7 月 28 日）/www.oki.com/global/ja/press/2026/z26026.html。

業能力へ発展させ、同盟国・同志国の安全保障と我が国の防衛力の双方を支える存在として力を発揮していくことを期待したい。

（幹部学校運用教育研究部・未来戦ロジスティクス研究室　工藤　亜矢）

（本コラムに示された見解は、幹部学校における研究の一環として発表する執筆者個人のものであり、防衛省、海上自衛隊の見解を表すものではありません。）