

## **Mizuho Short Industry Focus Vol.261**

### **軽 BEV の現状と海外展開可能性に関する考察**

#### (要 旨)

- ◆ 日本の軽自動車は、「小型・軽量・低コスト」の設計と税制優遇を背景に、国内で独自の発展を遂げてきた。しかし、人口減少による新車市場の縮小、CN(カーボンニュートラル)達成に向けた BEV(電気自動車)をはじめとする電動車開発コスト負担、BYD の軽 BEV(軽自動車 BEV)参入という構造変化を踏まえると、国内需要を中心とした軽自動車の収益性悪化が懸念される。
- ◆ そのため、軽自動車事業の持続的成長に向けては、OEM(完成車メーカー)を跨いでプラットフォームやパワートレインなどの共通化を行い、スケール化によるコスト低減を目指すことや、軽自動車のストック台数を活かして、アフターサービス領域の事業を強化することにより、新車販売からアフターサービスを含めたバリューチェーン全体で収益を上げていくという考え方が重要になってくる。加えて、軽自動車を海外市場に展開し、新たな需要獲得を狙う必要もあると考える。
- ◆ 軽主力 OEM は ICEV(内燃機関車)においても、軽自動車設計を海外仕様へと拡張する取り組みを進めてきた。しかしながら、ICEV では排気量ごとにエンジンを専用設計とせざるを得ず、パワートレインおよびプラットフォームの共通化には制約があった。
- ◆ これに対し、BEV 化によりパワートレイン共通化の余地は大きく広がる。モーター出力はソフトウェアで柔軟に制御可能であり、出力上限に余裕を持たせたパワートレインを設計しておけば、軽自動車向け/海外小型車向けで共通ハードウェアを用いて、ソフトウェア設定のみで出力を切り替えることが可能となる。プラットフォームの拡幅や安全基準適合に対するボディ構造強化といったローカライズコストは依然として残るものの、コンポーネント単位での共通化余地の拡大に期待できる。
- ◆ また、海外主要市場における小型 BEV 需要に目を向けると、特に EU においては小型 BEV に対する潜在的需要と、政策的な BEV 普及インセンティブが存在する。ここに軽自動車ベースの小型 BEV を展開することができれば、EU 市場における日系 OEM のプレゼンス強化にもつながる。
- ◆ BEV シフトとグローバルな小型 BEV ニーズの高まりは、日本の軽自動車が高年培ってきた「小型・軽量・低コスト」設計の強みを活かして世界市場に展開できる機会でもある。BEV シフトを起点として、軽自動車事業が日本発の小型車技術として世界の電動化を支える存在へと進化していくことに期待したい。

#### 1. はじめに

##### 軽自動車の役割

軽自動車は日本独自の規格であり、車体サイズ、排気量に厳格な制限が設けられている。その一方で、ユーザー視点では税金が優遇されるなどの経済メリットに加え、狭い道路での通行のしやすさや取り回しのよさといった利便性を有し、日本国内において、特に地方を中心に「生活の足」として広く普及してきた。

OEM 視点ではスケール化が重要な量販セグメント

OEM 視点では、前述の役割に加え、エントリーカーや世帯の 2 台目需要の受け皿としても機能しており、ユーザー接点を拡張していくうえで重要なポジションを占めている。一方で、軽自動車はこのような特性から経済性が求められやすく、特に車両価格が低いことから、1 台当たりの利幅が限定的なセグメントである。そのため、原価低減や生産効率の向上に加え、生産規模を確保して工場稼働率を高めるなど、1 台当たりのコストを引き下げることで収益性を確保してきた。そのうえで独自に築き上げてきた販売網を活用して販売台数を拡大し、収益機会を最大化している。

日本において重要なセグメントであるが、懸念も

このように、軽自動車は日本の自動車市場においてユーザー、OEM 双方にとって重要性の高いセグメントである一方で、今後の持続的な成長を脅かし得る課題もある。なかでも、①人口減少を起因とした軽自動車市場の縮小懸念、②CN 達成に向けた電動化対応、③BYD の軽 BEV 参入の 3 つの影響は特に軽自動車市場における生産規模の縮小やコスト増加につながり得るものと考えられる。そこで本稿では、まず第 2 章で日本における軽自動車市場の環境と 3 つの課題を整理する。そのうえで、第 3 章では BEV 化がもたらすパワートレイン共通化やグローバルの小型車ニーズに着目し、軽自動車が培ってきた「小型・軽量・低コスト」の設計をグローバルに活かす余地を考察する。第 4 章では、これらを踏まえ、軽 BEV の海外展開に向けた方策を提示する。

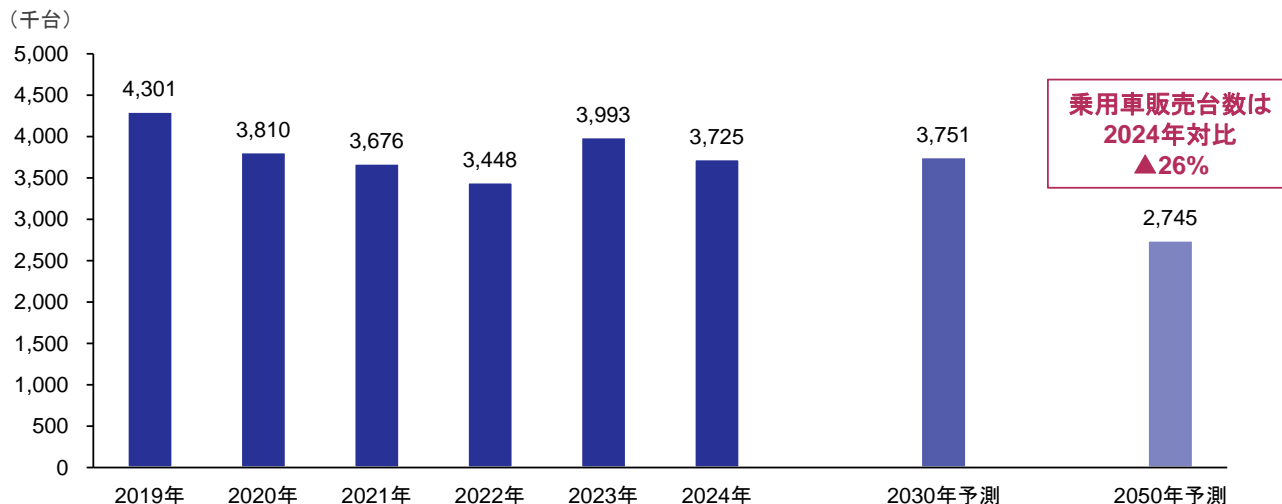
## 2. 日本における軽自動車市場環境と課題

### (1) 課題①: 縮小が見込まれる日本新車市場

国内乗用車販売は縮小が見込まれる

軽自動車販売の持続的な成長に向けた第 1 の課題は、日本新車販売市場全体の縮小である。日本国内では、人口減少や高齢化に伴い、中長期的には国内新車市場は縮小基調で推移する可能性が高い。オンライン化進展に伴う移動需要の減少や MaaS<sup>1</sup>の進展(1 台当たり輸送人数の増加)等を加味すると、2050 年の乗用車販売台数は 2024 年対比で▲26%程度減少することが懸念される(【図表 1】)。

【図表 1】乗用車販売台数予測



(注) 2030 年予測値はみずほ銀行「日本産業の中期見通し—向こう 5 年(2026—2030 年)の需給動向と求められる事業戦略—」『みずほ産業調査第 79 号』(2025 年 11 月 28 日)、2050 年予測値は同「2050 年の日本産業を考える ～ありたき姿の実現に向けた構造転換と産業融合～」『みずほ産業調査第 70 号』(2022 年 4 月 1 日)より引用

(出所) 日本自動車工業会より、みずほ銀行産業調査部作成

軽自動車も新車減少に応じて縮小する可能性

軽自動車は、年ごとの増減はあるものの、新車販売台数全体の 30~40%前後のシェアで推移しており、大きなボリュームを有する。しかし、今後国内新車販売台数が縮小基調となることを踏まえると、台数ベースでは市場全体の縮小に合わせて減少していくおそれがある。結果として、量販セグメントにとって重要なボリューム確保が難しくなるリスクは無視できない。

<sup>1</sup> Mobility as a Service: 複数の公共交通やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせる検索・予約・決済等を一括で行うサービス。

## (2) 課題②: 電動化対応

CN 達成に向けて  
電動化対応が不  
可避

第 2 の課題として、CN に向けた電動化対応が挙げられる。日本では、2050 年 CN 実現に向けて車両の電動化が求められており、2030 年度から厳格化する乗用車の燃費基準において、軽自動車為主に該当する重量 500~1,000kg の車両に対し、WLTC モード<sup>2</sup>で 27.3~29.6km/L の基準値が設定される。しかし、2025 年上期時点の最量販グレードの燃費を見ると、いずれも基準値を下回っており、現状ラインアップのみでは燃費基準達成が困難な水準にある(【図表 2】)。このため OEM は、燃費改善技術の開発に加え、SHEV(ストロングハイブリッド)<sup>3</sup>や BEV など次世代車の投入を通じた電動化を進める必要がある。

【図表 2】 2030 年度燃費基準の厳格化

2030年度燃費基準の厳格化											
車両重量に応じた燃費基準値が設定され、軽乗用車が該当する 重量500~1,000kgの車両は <b>WLTCモードで27.3km/L~29.6km/L</b> の基準値が適用される											
OEM	スズキ		ダイハツ		ホンダ		日産		三菱自動車		
最量販モデルの燃費と基準値(km/L)	SPACIA		ムーヴ		N-BOX		ルークス		DELICA mini		
	25.1	28.1	22.6	28.1	21.6	27.8	21.0	27.6	21.0	27.5	

(注)最量販モデルの燃費と基準値欄の数値のうち左側は 2025 年上半期販売実績における最量販モデル(最も軽量かつ燃費が良いグレード)の燃費(WLTC モード)、右側は車両重量から算出した 2030 年度燃費基準値を記載

(出所)一般社団法人全国軽自動車協会連合会、国土交通省、各社ホームページより、みずほ銀行産業調査部作成

軽自動車では  
SHEV 化の難易  
度は高い

しかしながら、軽自動車は現状燃費改善効果が限定的な MHEV(マイルドハイブリッド)<sup>4</sup>中心の普及にとどまっております、2030 年度燃費基準とのギャップを埋めるには不十分である。そのため、SHEV または BEV シフトが必要と考えられる。ただし、軽自動車において SHEV 化を進めることには、コスト増加に加え、パッケージ上の制約といった障壁がある。とりわけパッケージ上の制約は SHEV 特有の課題であり、軽自動車という設計上の制約が大きい車両において、エンジンやトランスミッションに加えて、モーターやバッテリーなどを搭載しつつ、十分な車内空間を確保する難易度は高いと考えられる。

軽自動車はコスト  
要因となるバッ  
テリー容量を抑  
えやすい

この点、BEV はエンジンなどを搭載する必要がないため SHEV に比べてパッケージ上の制約が少ない。コストについては、BEV は車両価格の 3~4 割程度をバッテリーが占めており、車両価格を低減するにはバッテリー容量を抑制する必要がある。軽自動車は平均走行距離が短く、自宅充電を前提とした利用が受け入れられやすいため、航続距離<sup>5</sup>を短く設定することが可能である。その結果、必要なバッテリー容量を抑えられ、車両コストの低減につながる。加えて、車両が小型・軽量であることから電費が高く、小さなバッテリーでも十分な航続距離を確保しやすい。

<sup>2</sup> Worldwide-harmonized Light vehicles Test Cycle モード:市街地、郊外、高速道路の 3 つの走行モードで構成された、国際的な燃費・排出ガス測定基準

<sup>3</sup> ガソリンなどの燃料を動力源とし、エンジンとモーターの使い方によってタイプが分かれる。エンジンとモーターの両方を駆動に使用するシステムはパレールハイブリッド、エンジンは発電のみに使用するシステムはシリーズハイブリッドと呼ばれる。

<sup>4</sup> 小型のバッテリーとモーター機能付き発電機を搭載し、主に発進・加速時にエンジンの動力を補助するシステム。

<sup>5</sup> バッテリー満充電の状態、無充電で走行できる最大距離。

軽自動車は BEV 普及のポテンシャルがある一方、現状は限定的

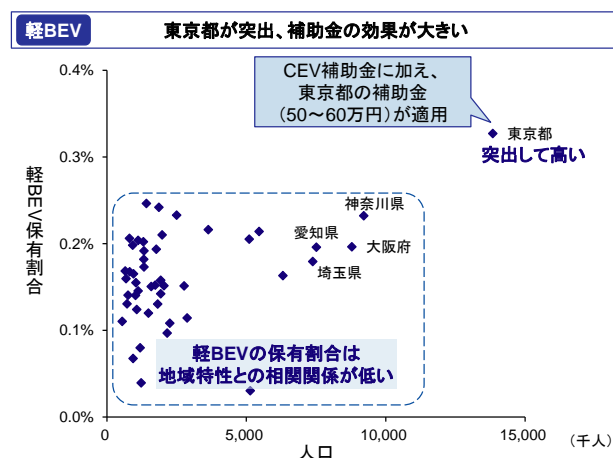
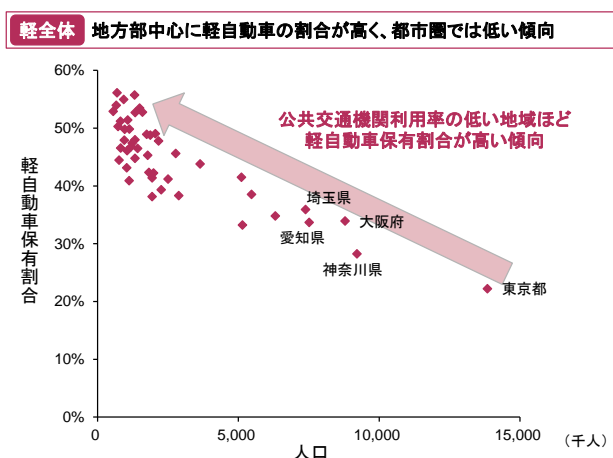
このように、BEV は軽自動車と親和性が高く、軽自動車領域における BEV 普及のポテンシャルは大きい。実際、2022 年に日産「サクラ」、三菱自動車「ek X EV」が発売されて以降、軽 BEV は日本の BEV 市場拡大をけん引してきた。一方で、2024 年の国内 BEV 販売は減速し、軽 BEV の販売も伸び悩みが見られる。軽自動車から BEV 化が進むという構図は維持されているものの、短期的な普及ペースは順調とは言い難い状況である。

現状の軽 BEV 普及は補助金ドリブンの側面が強い

その背景として、現状の軽 BEV 普及は補助金ドリブンの性格が強く、本来軽自動車が担ってきた地方部の「生活の足」としての普及構図とはギャップがあることが挙げられる。【図表 3】に示す都道府県別の軽自動車保有割合（軽自動車保有台数／自動車保有台数）を見ると、軽自動車全体では公共交通機関が利用しにくい地域で普及割合が高い傾向にある。一方、【図表 4】に示すとおり、軽 BEV に限定すると東京都の保有割合が突出して高い分布となっている。これは、CEV 補助金<sup>6</sup>に加え、東京都独自の補助金（50～60 万円）<sup>7</sup>という手厚いインセンティブが軽 BEV 普及を強く後押ししている要因とみられる。

【図表 3】 都道府県別軽自動車保有割合

【図表 4】 都道府県別軽 BEV 保有割合



(注)2025 年 3 月末時点

(注)2025 年 3 月末時点

(出所)自動車検査登録情報協会、軽自動車検査協会より、みずほ銀行産業調査部作成

(出所)自動車検査登録情報協会、軽自動車検査協会より、みずほ銀行産業調査部作成

ユーザーニーズに沿う軽 BEV が出揃えば地方での普及も進展し得る

軽自動車全体に比べて軽 BEV が生活の足としての普及に至っていない理由としては、軽 BEV の価格がユーザーニーズを満たしていないことが考えられる。総務省「小売物価統計調査」および日本自動車工業会「2023 年度軽自動車の使用実態調査」のデータやアンケート結果を踏まえると、ユーザーが軽 BEV に求める価格帯は 199.9 万円以下、1 回充電当たりの希望走行距離は日常利用で 169km、レジャー利用等を含む非日常利用まで考慮するユーザーは、245km 程度と推定される(【図表 5】)。現在販売されている主要モデルの日産「サクラ」は日常利用に必要な航続距離、ホンダ「N-ONE e:」は非日常利用まで考慮した必要航続距離を満たしているものの、両者とも価格面では東京都の補助金控除後でようやく 200 万円を下回る価格となる(【図表 6】)。そのため、東京都の軽 BEV 保有割合が高いという結果になっているものと考えられる。今後、地方部を含めた軽 BEV の普及拡大に向けては、ユーザー購入価格ベースで 200 万円以下の軽 BEV を投入していく必要があるとみられる。

<sup>6</sup> BEV や PHEV(プラグインハイブリッド)などのクリーンエネルギー車を購入する際に利用できる国の補助金。

<sup>7</sup> 2025 年 12 月時点の自動車メーカー別補助額(給電機能有)を参照。

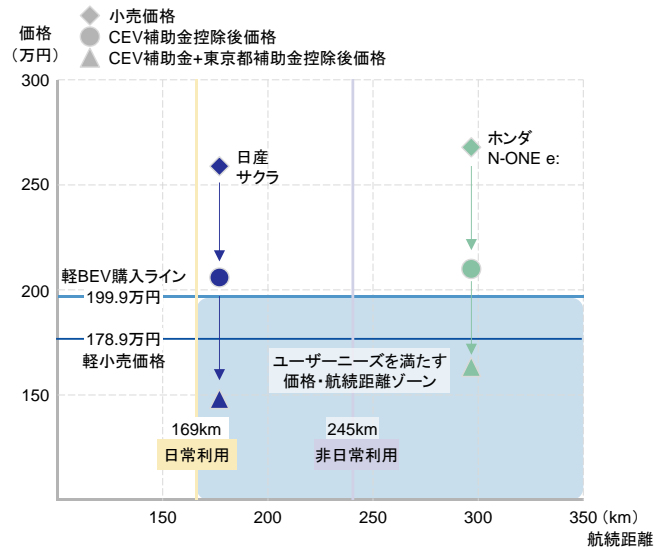
【図表 5】軽 BEV に求める価格帯と航続距離



(注) 価格は税込

(出所) 総務省、日本自動車工業会より、みずほ銀行産業調査部作成

【図表 6】ユーザーニーズを満たす価格帯と航続距離



(注 1) 価格は税込

(注 2) 価格(モデル最低価格)・航続距離は各社公開情報を参照  
(出所) 各社ホームページ、総務省、日本自動車工業会より、みずほ銀行産業調査部作成

### (3)課題③:BYD の軽 BEV 参入

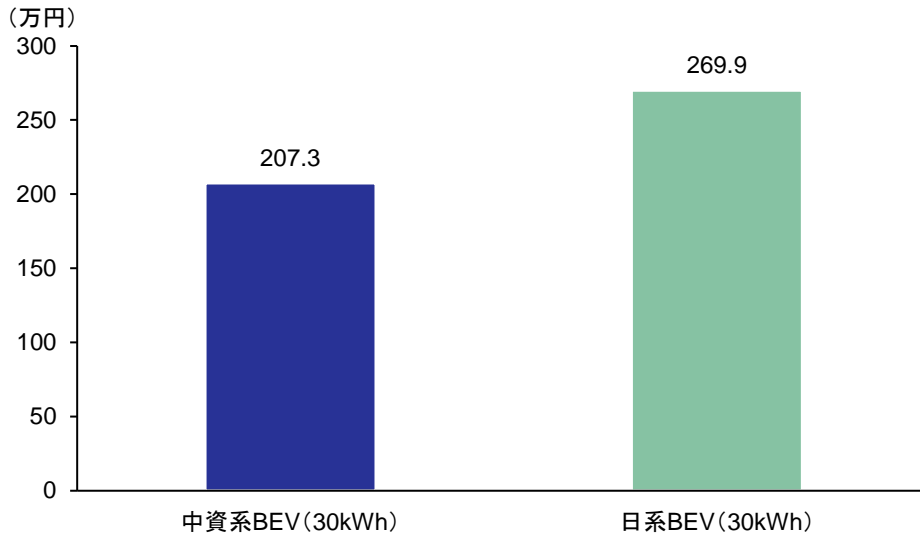
BYD が軽 BEV 参入を発表、シェア圧迫のリスク

第 3 の課題は、中資系 OEM である BYD の軽 BEV 参入が、日系 OEM の軽自動車シェアを圧迫し得る点である。従来、軽自動車は日本独自の規格であったことから、海外 OEM にとって投入メリットと開発コストのバランスが取りにくい市場であり、日系 OEM による寡占市場であった。しかし、BYD が軽 BEV「RACCO」を 2026 年夏に日本市場に投入する計画を公表し、既に専用サイトや展示会でのプロトタイプ公開を通じてプロモーションを開始している。現時点の公開情報によると、RACCO はバッテリー容量をスタンダード仕様約 20kWh(航続距離 200km 超)、ロングレンジ仕様約 30kWh(同 300km 超)の 2 タイプを用意するなど、ユーザーの利用状況に応じてバッテリー容量を選択できるようにするものとみられる。価格および航続距離のバランス次第では、一定のユーザー層を獲得する可能性があり、今まで日系 OEM が実質的に寡占していた軽自動車市場のシェアが圧迫される懸念がある。

コストの観点から、価格においては中資系 BEV が優位か

価格面では、バッテリー容量 30kWh 級の中資系 BEV を日本で販売した場合の推計価格から、日系 BEV との間に約 60 万円の価格差が生まれる可能性があり、中資系 OEM のコスト競争力の高さがうかがえる(【図表 7】)。そのため、日系 OEM が軽 BEV 領域で優位に立つには、引き続きコスト低減を行っていくことはもちろん、単純な車両価格競争ではなく残価・メンテナンスコスト・信頼性などトータルコストでの優位性確保や充電インフラやアフターサービスを含めた総合的な所有体験の提供や向上が求められる。

【図表 7】 中資系 BEV(30kWh)の日本小売価格推計および日系 BEV 価格との比較



(注 1) 中資系 BEV(30kWh)の日本市場での小売価格推計は、現在中国市場と日本市場で販売されている同一車種の価格差(約 1.2 倍)を基に、同価格差を中国市場のみで販売されているバッテリー容量 30kWh 級の BEV に当てはめて算出

(注 2) CEV 補助金は考慮していない

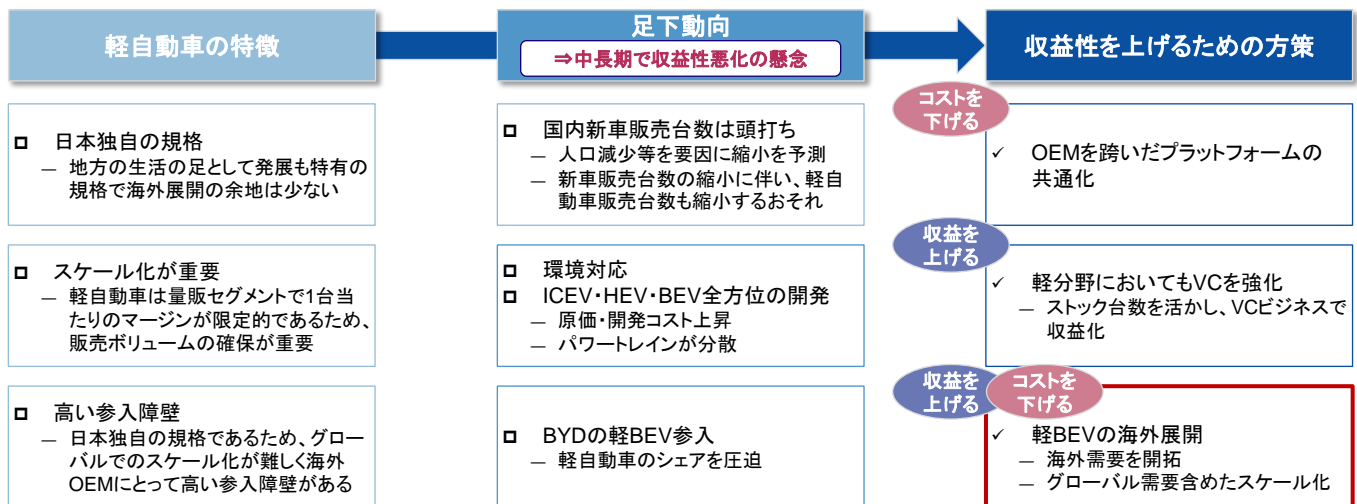
(出所) 公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

#### (4) 課題を踏まえた今後の軽自動車環境の展望

今後の軽自動車環境の展望

以上、日本の軽自動車市場を取り巻く環境変化を概観した。軽自動車は日本独自の規格として、税制優遇や経済性・利便性の高さから国内で広く普及してきた。一方で、今後の日本新車市場の縮小、電動化開発コストの増加、BYD の参入などを踏まえると、軽自動車事業における日系 OEM の収益性は中長期的に悪化するリスクがある(【図表 8】)。

【図表 8】 足下動向を踏まえた今後の軽自動車領域の方向性



(出所) みずほ銀行産業調査部作成

国内市場を守るためのコスト競争力強化

これらを踏まえると、軽自動車事業の持続的成長に向けては、まず国内の軽自動車市場を維持・強化していく必要があり、電動化時代に対応したコスト構造の見直しが求められる。具体的には、複数 OEM を跨いだプラットフォームやパワートレインの共通化を進めることが考えられる。軽 BEV 専用の共通プラットフォームを日系 OEM が協調して開発することで、部品点数や開発コストの削減、生産のスケールメリットを最大化していくことが可能となる。

バリューチェーン  
ビジネス全体で  
の収益最大化

加えて、軽自動車の保有台数というアセットを活かし、新車販売後のアフターサービス領域を含めたバリューチェーン全体で収益を上げていく発想がこれまで以上に重要になる。具体的には、定額制メンテナンスや車検パッケージ、バッテリー診断・保証延長サービスなど、保有期間全体をカバーするサービスメニューを拡充し、ストックビジネスとしての収益基盤を強化する。あるいは、コネクテッド機能を活用した予防保全型メンテナンスや、走行データに基づく保険・金融商品との連携を進めることで、車両販売にとどまらない、新たな付加価値提供を創出するといったことが考えられる。

海外展開を通じた  
成長機会とスケール  
メリットの追求も必要か

しかし、国内市場だけでは、人口減少や需要頭打ちに伴う市場縮小を完全に補うことは難しくなると懸念される。そのため、軽自動車市場の持続的成長には、BEV 化によって得られるシンプルな車両構造と軽自動車の特性を活かし、海外の小型車・エントリーカー市場に向けて軽 BEV を展開することで、新たな需要を獲得していくことも考える必要がある。次章以降では、BEV 化がもたらす軽自動車の海外展開可能性と、主要国・地域の小型車市場を整理し、どのような形で軽 BEV を展開することができるかを考察する。

### 3. グローバル小型車市場と軽 BEV の海外展開可能性

#### (1) BEV 化がもたらす「共通化」の進展余地

これまで軽自動車は小型車恩典対象や安全評価基準の違いが海外展開の制約に

これまで日系 OEM が軽自動車規格をそのまま海外展開することが難しかった理由として、①日本同様の出力規制を行う合理性がなかったこと、②各国の安全評価基準(クラッシュアブルゾーンの確保等)に軽自動車規格が合わなかったことの 2 点が挙げられる。①については、排気量に応じた優遇措置がある国・地域における排気量上限は 1,000cc 前後であり、普通乗用車に比べて非力な 660cc まで出力を絞る合理性がない。そのため、海外市場のニーズに沿う小型車は、1,000cc クラスのエンジンとする必要があり、軽自動車向け 660cc 専用エンジンとグローバル小型車向け 1,000cc エンジンという複数のパワートレインを併存させる必要があった。②については、軽自動車は全長・全幅に厳しい制限があり、車体サイズが小さく規定されているため、海外の衝突安全性能評価基準に求められるクラッシュアブルゾーンの確保が難しいなどの課題がある。結果として、軽規格のままでは海外の安全基準を満たしづらく、全長・全幅を拡大した軽ベース小型車への設計変更が必要であった。

ICEV に関しても完成車 OEM は軽の設計の海外展開を志向

それでも【図表 9、10】に示しているように、ICEV において、スズキはワゴン R やアルト等の軽自動車をベースにインド向けに全長・全幅・排気量を拡大したモデルを展開し、ダイハツは DNGA(ダイハツ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー)を通じて軽セグメントから B セグメントまでの設計を共通化するなど、軽自動車で培った良品廉価の設計を維持しつつ、車格や仕様を現地ニーズに合わせて海外小型車へと拡張する取り組みを進めてきた。ワゴン R を例に需要サイドからみると、インド市場の直近 10 年間で振り返っても、乗用車販売台数においてトップ 10 圏内を維持しており、量販モデルとして現地ユーザーに受容されてきたことがうかがえる。

【図表 9】スズキ:軽ベースの製品を拡幅し、海外展開

ローカライズ の一例	ワゴンR		アルト	
	日本	インド	日本	インド
全長	3,395mm	3,655mm	3,395mm	3,530mm
全幅	1,475mm	1,620mm	1,475mm	1,490mm
全高	1,650mm	1,675mm	1,525mm	1,520mm
排気量	657cc	998cc	658cc	998cc

(出所) 当社ホームページ等より、みずほ銀行産業調査部作成

BEV 化により更なるコンポーネントの共通化が可能に

こうした状況の中で、BEV 化によりパワートレイン共通化の余地は大きく広がる。モーター出力はソフトウェアで柔軟に制御可能であり、出力上限に余裕を持たせたパワートレインを設計しておけば、軽自動車向けには出力を抑えたチューニング、海外小型車向けには高出力設定といったソフトウェア切り替えのみで共通ハードウェアを活用できる。また、バッテリーパックについても、セル・モジュール構成を共通化しつつ、軽 BEV では容量 20kWh 台、海外小型 BEV では 30~40kWh 台といった形でモジュール数の増減により容量差を吸収する設計が取りうる。依然として、プラットフォーム拡幅や衝突安全基準対応のためのボディ補強といったローカライズに伴う追加コストは残るものの、パワートレイン・バッテリーといったコンポーネントレベルでは、軽自動車と小型車間の共通化余地が拡大すると考えられる。

## (2) グローバル A・B セグメント市場の俯瞰

小型車需要があり、BEV 普及目標の高い国・地域に軽 BEV 展開可能性があるか

軽 BEV の展開可能性を考察するに当たっては、①主要国・地域別に小型車(ここでは A・B セグメントと定義)セグメントのシェアがどの程度存在するか、②小型車販売ボリュームがどの程度見込めるか、③各国・地域の BEV 普及目標の 3 点を把握する必要がある(【図表 11】)。その中で、①については、西欧 5 カ国、インド、ASEAN5 で A・B セグメントのシェアが高く、小型車需要が相応にあるといえる。小型車需要を見込めるこれら国・地域に焦点を当てると、②については、西欧 5 カ国では 300 万台超、インドでは 200 万台超の小型車新車販売台数があるため、相応のボリュームが見込める。ASEAN5 については足下 100 万台未満であり、西欧 5 カ国、インドに比べ、やや限定的である。③については、EU では 2035 年に新車の CO2 排出量を 2021 年対比で 90%削減することを目標としており、規制の遵守には大幅な BEV の拡販が不可欠である。一方で、インドや ASEAN5 においては、BEV 普及目標を設定しつつも、ICE や HEV 等の販売余地は EU に比べて大きい。

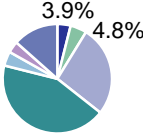
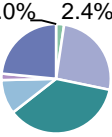
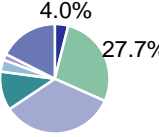

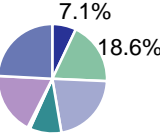
【図表 10】ダイハツ:セグメント<sup>8</sup>間の部品共有化率拡大

構成部品	軽自動車	Aセグメント	Bセグメント
部品共有化率	約75%	約80%	約80%
アップパー	アッパーボディ、ランプ等 個車専用	個車専用	個車専用
	その他	軽・A・B共通	
プラットフォーム (パワートレイン以外)	ブレーキ、シート、サスペンション等 軽共通	A・B共通	
	EPS、ラジエーター、ファンモーター等 軽・A共通	B共通	
	その他	軽・A・B共通	
パワートレイン	エンジン 軽共通	A共通	B共通
	その他	軽・A・B共通	

(出所) 当社公表資料「DNGA 新技術説明会」(2019年6月)より、みずほ銀行産業調査部作成

<sup>8</sup> 欧州委員会の定義による乗用車分類。サイズなどで定義されているものではなく、Aセグメントは City cars、Bセグメントは Small cars と説明されている。

【図表 11】 主要国・地域の新車販売市場(2024 年)

	中国	米国	西欧5カ国 <sup>(注1)</sup>	インド	ASEAN5 <sup>(注2)</sup>
セグメント 構成 小型車 需要					
小型車 販売台数 ボリューム	2,759千台	390千台	3,358千台	2,313千台	831千台
BEV 普及目標	2035年 NEV <sup>(注3)</sup> 乗用車 販売比率8割	大統領令で EV義務化を撤廃	(EU)2035年 CO2排出量を 2021年比90%削減	2030年 BEV乗用車 販売比率3割	(インドネシア) 2035年LCEV <sup>(注4)</sup> 生産比率3割
軽BEV 展開 可能性	△	×	○	△	△

(注 1) 西欧 5 カ国はドイツ、フランス、イギリス、スペイン、イタリア

(注 2) ASEAN5 はタイ、インドネシア、マレーシア、ベトナム、フィリピン

(注 3) NEV(新エネルギー車): BEV・PHEV・FCEV を対象とする総称

(注 4) LCEV(Low Carbon Emission Vehicle): HEV、PHEV、BEV、FCEV を含む低炭素排出車

(注 5) 2025 年 11 月 7 日時点のデータを基に作成

(出所) マークラインズより、みずほ銀行産業調査部作成

EU: 欧州委員会は小型 BEV 優遇措置を導入

加えて、EU では小型 BEV の普及を推進する方向性も示している。欧州委員会は 2025 年 12 月に公表した自動車産業支援パッケージの一環として、全長 4.2m 以下の EU 域内生産 BEV を対象とする新たな車両カテゴリ「M1E」の導入方針を示した。M1E は M1<sup>9</sup>のサブカテゴリとして位置づけられ、これに分類される小型 BEV は、2034 年までの CO2 排出量算定の際にスーパークレジット<sup>10</sup>の優遇措置が与えられる。

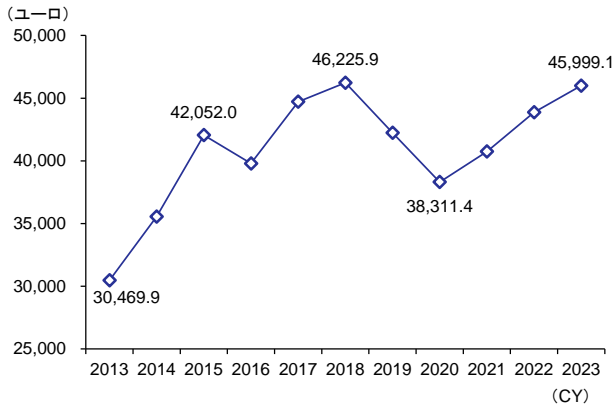
中資系 OEM の台頭、産業保護、車両価格水準への対応が目的か

M1E カテゴリ創設の背景には、BEV・PHEV 領域において価格競争力で優位性を持つ中資系 OEM との競争激化と同時に EU 域内の自動車産業・雇用を守るための対応、および BEV 普及において手の届く価格帯の BEV が不足している状況への対応があるものと考えられる。このうち BEV の車両価格に目を向けると、EU における平均小売価格は変動を伴いつつもおおむね 4 万ユーロ前後の水準にとどまっている(【図表 12】)。さらに価格帯別のモデル数をみると、3~6 万ユーロ帯にモデルが集中しており、3 万ユーロ未満の BEV は他の価格帯に比べてモデル数が少ない状況である(【図表 13】)。そのため、小型 BEV の域内生産に対するインセンティブを設けることで、手の届く価格帯の BEV ラインアップを拡充し BEV の大衆普及を促すとともに、EU 域内産業・雇用を維持・強化しようとする狙いがあるものと考えられる。

<sup>9</sup> EU における車両カテゴリの定義で、9 人乗り以下の乗用車を指す。

<sup>10</sup> 2034 年まで EU 域内産小型 BEV1 台につき 1.3 台分付与される排出クレジット。

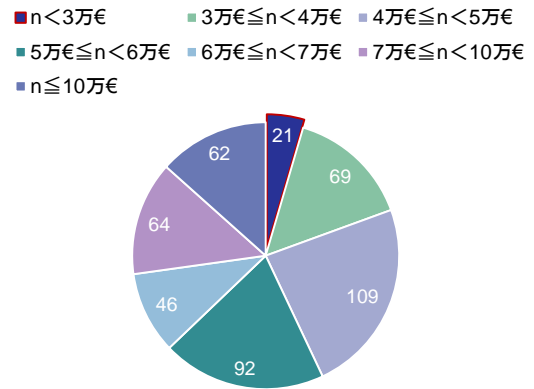
【図表 12】 BEV モデル平均小売価格の推移



(出所) European Alternative Fuels Observatory より、  
みずほ銀行産業調査部作成

OEM にとっては  
CO<sub>2</sub> 排出量削減  
の規制対応に寄  
与

【図表 13】 EU における BEV の価格帯別モデル数



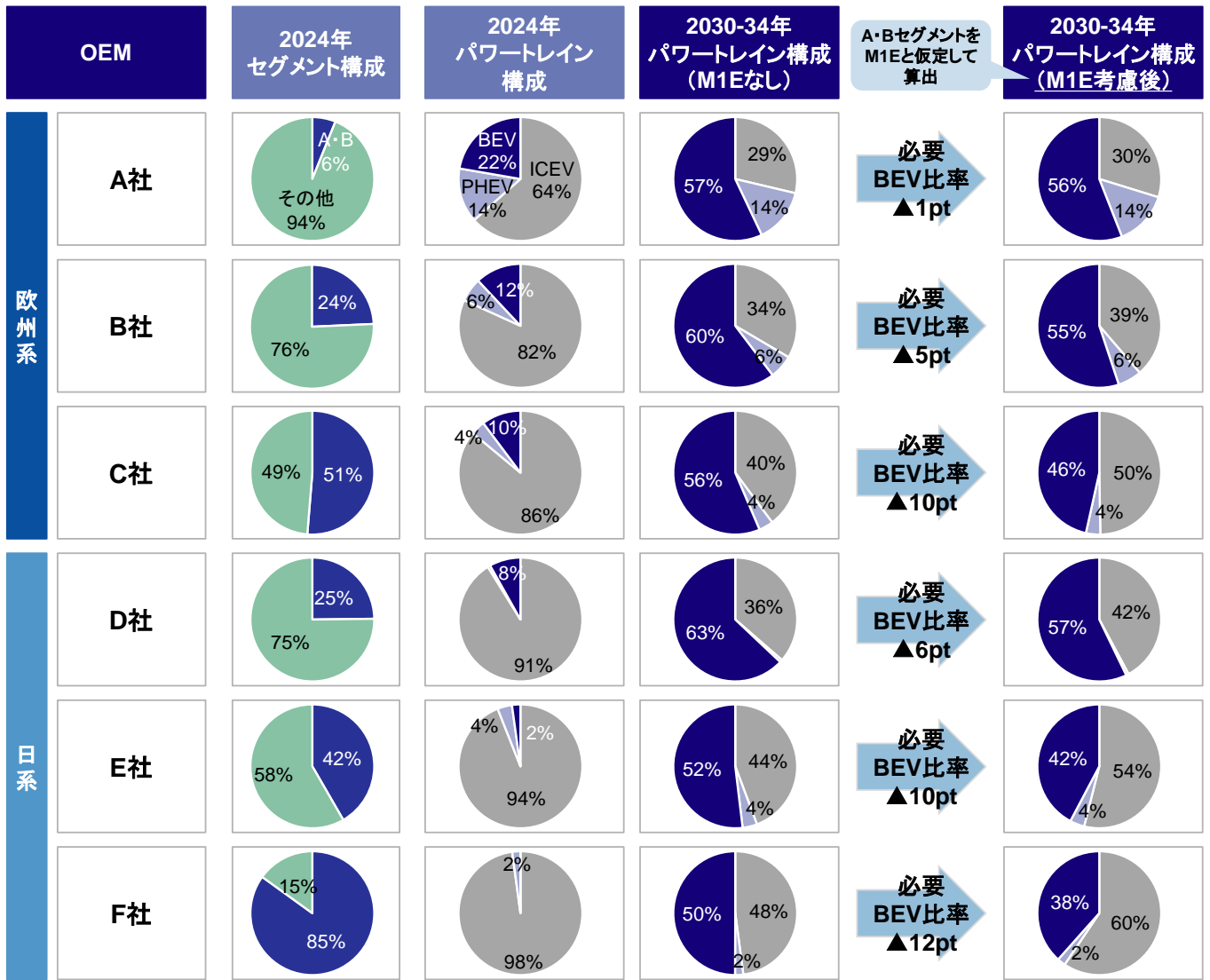
(注 1) 2026 年 3 月 12 日時点のデータを基に作成

(注 2) 凡例の n は車両価格を示す

(出所) European Alternative Fuels Observatory より、みずほ銀行  
産業調査部作成

また、EU においては、2030 年から 2034 年の乗用車における CO<sub>2</sub> 排出量の目標値を平均 49.5g/km に設定しており、2024 年時点の 106.8g/km から大幅な改善が要求されている。このため、OEM 各社は 2030 年以降、BEV 販売比率を大幅に引き上げることを要求され、平均 CO<sub>2</sub> 排出量の引き下げには、M1E カテゴリーの小型 BEV 投入が有効となる(【図表 14】)。M1E 対応の小型 BEV を一定ボリュームで生産できれば、OEM にとっても CO<sub>2</sub> 排出量削減の規制対応に係るメリットを享受できる構図となる。日系 OEM にとってこの潮流は、軽自動車の強みを EU の制度枠組みに乗せて展開する好機と位置づけられる。

【図表 14】 M1E 考慮有無による 2030~2034 年 CO2 排出量目標達成に必要な BEV 比率変化幅(主要 OEM 別)



(注 1) パワートレイン構成のうち、MHEVとHEVはICEVに包含  
 (注 2) パワートレイン構成のうち、PHEVの割合は2024年実績で固定  
 (注 3) 2030~2034年におけるOEM各社の登録台数・セグメント構成は2024年実績を横置きして試算  
 (注 4) 燃費改善やPHEVのユーティリティファクター見直し影響は考慮していない(2024年実績を横置き)  
 (注 5) セグメント構成はマークラインズ(対象国はアイルランド、イタリア、エストニア、オーストリア、オランダ、ギリシャ、クロアチア、スウェーデン、スペイン、スロバキア、スロバニア、チェコ、デンマーク、ドイツ、ノルウェー、ハンガリー、フィンランド、フランス、ブルガリア、ベルギー、ポーランド、ポルトガル、ルーマニア、ルクセンブルク)、その他はEuropean Environment Agency(対象国はEU27+アイスランド、ノルウェー)のデータを基に推計  
 (注 6) 2026年2月25日時点のデータを基に作成  
 (出所) 欧州委員会、European Environment Agency、マークラインズより、みずほ銀行産業調査部作成

EU から展開を行い、その後インド・ASEAN への展開が有効か

以上を踏まえると、軽 BEV の海外展開を進めるうえでは、まずは、EU で小型 BEV を展開し、M1E などの制度インセンティブを活用しながらビジネスモデルを確立し、インド・ASEAN で BEV 市場が一定規模に達した段階で、横展開というアプローチが考えられる。ただし、インド・ASEAN については、すでに中資系 OEM や現地 OEM を中心に低価格 BEV が投入されつつある。ICEV や HEV の比率が依然として高いものの、BEV 市場が一定規模に達してから本格参入するアプローチでは、市場立ち上がり局面を中資系 OEM 等に席卷されるリスクも大きい。そのため、本稿ではインド・ASEAN を EU の次の展開対象としつつも、現時点からインド・ASEAN ニーズに即した小型 BEV 開発や既存販売網の BEV 対応体制の構築など、本格的な BEV シフトに備えた対応をしておく必要があることも指摘しておきたい。

## 4. 軽 BEV の海外展開に向けた方策

### (1) EU 小型 BEV 市場における軽 BEV のポテンシャル

EU は小型 BEV 展開にとって有望な市場

これまで整理したとおり、日系 OEM は軽自動車を通じて「小型・軽量・低コスト」など、様々なコア・コンピタンスを磨いてきた一方で、海外展開を考えるに当たっては、軽独自の規格が安全性や車体サイズ要件の面でハードルとなっていた。この課題については、BEV 化により、軽自動車と小型車の共通化余地が広がり、軽自動車の海外展開のハードルが下がっているものとする。このような中で EU では、A・B セグメントを中心とした小型車需要の厚みと BEV シフトの進展に加え、「M1E」の導入を端緒として小型 BEV に対する制度インセンティブと市場ポテンシャルが同時に高まりつつある。こうした環境の下、軽自動車ベースの小型 BEV は、適切なローカライズを前提とすれば、EU 市場の小型 BEV 需要を取り込む機会となり得る。

EU 展開における主な障壁

もともと、EU を小型 BEV の展開先と位置づけるに当たっては、こうしたポテンシャルだけではなく、日系 OEM が直面し得る障壁も踏まえる必要がある。

産業政策・補助金面で不利になるリスク

第一に、産業政策・補助金面で不利になるリスクである。EU は 2030 年以降の CO2 排出量の規制強化に加え、産業加速法案等を通じて電動車・バッテリーの域内生産やサプライチェーン強化を重視する政策を打ち出しており、小型 BEV を EU 域外から輸出する場合、補助金や規制面で不利になる可能性がある。

安全・環境規制への適合負担

第二に、安全・環境規制への適合負担である。CO2 排出量規制に加え、衝突安全性能や先進安全装備義務化など、EU の安全・環境関連規制は厳しく、軽自動車規格を前提とした車両をそのまま展開することは難しい。各種規制への対応にはプラットフォームの拡幅やボディ補強、装備の追加等に伴うローカライズコストの増加を織り込んだ商品企画が重要となる。

中資系 OEM との競争環境

第三に、中資系 OEM との競争環境である。EU では既に中資系 OEM を中心とした価格競争力の高い BEV が普及しつつあり、単純な車両価格のみでの競争では優位を確保しにくく、総保有コストや商品・サービス全体での競争力が求められる。

### (2) 方策: OEM 連携による M1E 対応 BEV の共同展開

OEM 連携による生産ボリューム確保がカギ

これらの障壁を踏まえると、日系 OEM が軽自動車ベースの小型 BEV を展開するうえでの前提条件は生産ボリュームの確保であるとする。日系 OEM 単独では EU における販売台数が限定的になりやすく、十分な生産ボリュームを確保できなければ、車両 1 台あたりのコストが高止まりし、前述の障壁に対応するための開発・生産コストを吸収したうえで、競争力のある価格設定が困難となる。また、EU での生産体制構築や、EU のサプライチェーンへの組み込みを進めるうえでも、一定規模以上のボリュームが投資回収の前提となる。したがって、日系 OEM が EU 市場で軽 BEV のポテンシャルを実現するには、OEM 連携を通じて M1E 対応 BEV の生産ボリュームを確保することが、有力な戦略オプションとなる。

欧州 OEM との連携はより有効な戦略となり得る

OEM 連携の選択肢の中でも、欧州 OEM とのアライアンスは、特に有効な戦略となり得る。欧州 OEM は A・B セグメントを中心とした小型車開発に強みを持つ一方、M1E 対応の小型 BEV を追加で開発する負担は相応にあるとみられる。こうした状況下で、日系 OEM が持つ軽プラットフォームをベースとした M1E 対応 BEV を日欧で共同開発し、日系 OEM ないしは欧州 OEM が EU 域内の完成車工場で生産するという体制は、双方にとって合理性がある。日系 OEM にとっては、追加投資を最小限に抑えながら、CO2 排出量規制への対応と BEV ポートフォリオの拡充を同時に進めることができる。欧州 OEM にとっては、軽自動車のプラットフォームや小型・軽量・低コスト設計のノウハウを活用することで、開発負担を低減しつつ、より廉価な M1E 対応小型 BEV のラインアップを効率的に補完できる可能性がある。

日欧協業は中資系 BEV に対する競争力強化に資する可能性

このような日欧協業は、中資系 BEV に対する競争力強化の観点からも意義が大きいと考えられる。中資系 OEM は、バッテリーを含む垂直統合とスケールメリットにより、価格競争力の高い BEV を EU 市場に投入している。一方で、日系 OEM は小型車の効率的な設計・品質面に強みを持ち、欧州 OEM は EU 域内における生産基盤やサプライチェーンを有している。両者が協業し、MIE 対応 BEV を供給できれば、コスト面では中国勢との差を縮小しつつ、EU の政策インセンティブや「EU 製」の信頼性・安心感も同時に獲得することが可能となる。その結果として、価格競争だけでなく、規制適合性・品質・アフターサービスを含む総合的な競争力において、中資系 BEV に対抗可能なポジションを構築しやすくなると期待できる。

## 5. おわりに

BEV シフトを契機とした軽自動車の更なる成長に期待

軽自動車は、税制・規格という制度上の特殊性から、これまで日本国内を中心に独自のビジネスモデルを築き、発展してきた。しかし、人口減少・規制強化・電動化投資負担や BYD との競合といった課題を踏まえると国内市場のみで持続的な成長余地は限定的になりつつある。他方で、BEV シフトとグローバルな小型 BEV ニーズの高まりは、日本の軽自動車が長年培ってきた「小型・軽量・低コスト」設計の強みを世界市場で改めて活用する機会でもある。BEV シフトを起点として、軽自動車事業の更なる成長に期待したい。

みずほ銀行産業調査部  
自動車・機械チーム 小林 健人

Mizuho Short Industry Focus / 261

© 2026 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。

編集／発行 みずほ銀行産業調査部

東京都千代田区丸の内 1-3-3 ird.info@mizuho-bk.co.jp