

【2025年第13号】

香港のEV市場動向と課題について

2026年2月9日

田 甜 MICHELLE TIAN

アジア法人営業部
香港法人営業 Gr
ビジネスソリューション&アドバイザリー

T +852-2823-3783
E MICHELLE_T_TIAN@HK.MUFG.JP

株式会社 三菱UFJ銀行
MUFG Bank, Ltd.
(Incorporated in Japan with limited liability)
A member of MUFG, a global financial group

香港政府は2020年11月の施政報告において、2050年までに二酸化炭素(CO₂)などの温暖化ガス排出を実質ゼロとする方針を打ち出し、電気自動車(EV)¹推進に注力している。以降、香港政府がEVの普及を積極的に推進した結果、香港におけるEVの台数は年々大幅に増加している。2022年には自家用車の新規登録台数が初めてガソリン車を上回り、電動化の転換点を迎えた(図1)。2025年9月末時点で、香港全体のEVの車数は約135,000台に達し、全車両の約15%を占める(図2)。また、新規登録の自家用車に占めるEV車の割合が7割を超え、市場浸透率は世界でもトップクラスとなっている。

香港の自動車市場は長年にわたり日本・ドイツ・米国系の自動車メーカー(OEM)が主導してきたが、近年の電動化の波に乗り、中国系OEMの台頭が著しく、特にEV分野で急速にシェアを拡大している。従来、香港市場で強みを持っていた日本車も、電動化競争の中で新たなビジネスの転換点に直面している。

本稿では、香港におけるEV市場の最新動向、その背景、香港政府のEV支援制度内容、そして今後のビジネス展開について考察する。

1. 香港EV市場のトレンド

香港の年間自動車販売台数は4万~5万台で安定している。この規模は中国本土の年間3,000万台超(2025年実績:3,440万台)²や、日本の400万台超(2025年実績:457万台)³と比べると、極めて小さい市場である。東南アジア諸国と比較しても、例えばタイの2025年新車販売台数は62万台⁴に達しており、香港における市場規模の小ささが窺える。

¹ 本ニュースフォーカスで言及しているEV車は、BEV(バッテリー式電気自動車)を指す。

² 出所:中国自動車工業協会

³ 出所:日本自動車販売協会連合会

⁴ 出所:タイ工業連盟

この背景を理解するために、販売台数の構成要素別にその要因を分析してみたい。販売台数を「世帯数×1世帯あたりの保有台数×買い替え率+新規需要」に基づき、香港市場の特徴を分析すると、まず世帯数に関しては、香港の人口は約750万人と小規模であり、免許取得可能層である生産年齢人口も減少傾向にある。

次に、1世帯あたりの保有台数については、香港の土地資源が非常に限られており、多くの車両を収容できない実態が存在する。香港政府は、自家用乗用車の普及を抑制するために高額な車両取得税(初回登録税)を設定している。具体的には、自家用乗用車の購入時に段階的な累進税率が適用され、例えば25万香港ドルの車両を購入する場合、車両の価格の15万香港ドルまでは46%、それを超える部分には86%が課され、合計で約15.5万香港ドルとなる。これは車両本体価格に匹敵する負担であり、購入コストを大幅に引き上げている。

さらに、毎年数千～1万香港ドルのナンバープレート費用、高額なガソリン価格(最安でも1リットル20香港ドル前後)、住宅地の駐車場代(月額3,000～5,000香港ドル)などを加えると、香港での自動車維持コストは中国本土の4～5倍、日本と比べてもかなり高い水準にある。

このような状況下、香港では公共交通機関が非常に発達しており、市民の移動はバスや地下鉄などで十分にカバーされている。そのため、自家用乗用車の保有率は低く(千人当たり84台)⁵、自動車は依然として「高級消費財」として位置付けられている。

買い替え率については、香港では年間走行距離が短く、車両の耐久性も高いため、買い替え需要は限定的である。新規需要に関しては、免許取得者の増加も限定的である。

図1 自家用乗用EV車の新規登録数(台)

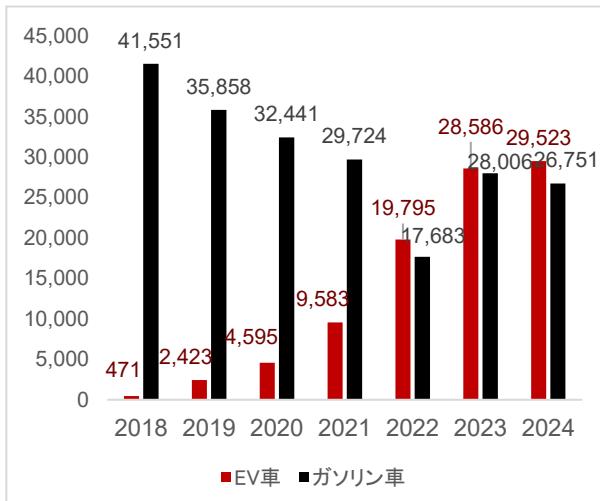
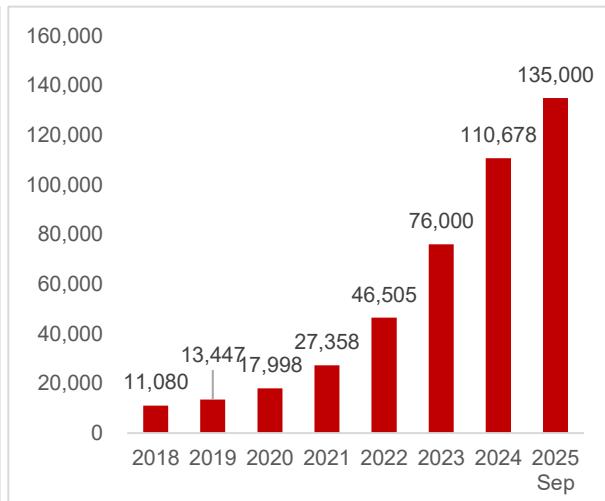


図2 香港における登録EV車数の推移(台)



出所:香港運輸局より弊行が作成

⁵ 出所:自動車ホーム研究院

こうした厳しい環境下でも、近年は自動車市場の中で EV の存在感が急速に高まっている。特にここ数年、EV の新規登録台数が大幅に増加し(図 1、図 2)、新規登録台数全体に占める EV の割合が急上昇している。その背景には、政策による強力な後押しと消費者マインドを通じた需要増加が存在する。

まず政策面では、「乗換計画(1-For-1)」や「EV 車普及ロードマップ」など、香港政府による具体的なインセンティブと普及戦略が大きな役割を果たしている。「1-For-1」は、既存のガソリン車を廃車し、EV に乗り換える場合、自動車初回登録税を最大で 97,500 香港ドルまで免除するものであり、2026 年 3 月まで延長されている(以前は最大 287,500 香港ドルだったが、段階的に減額)。この優遇措置により、消費者の EV 購入コストが大幅に軽減され、乗り換え需要を強く刺激した。

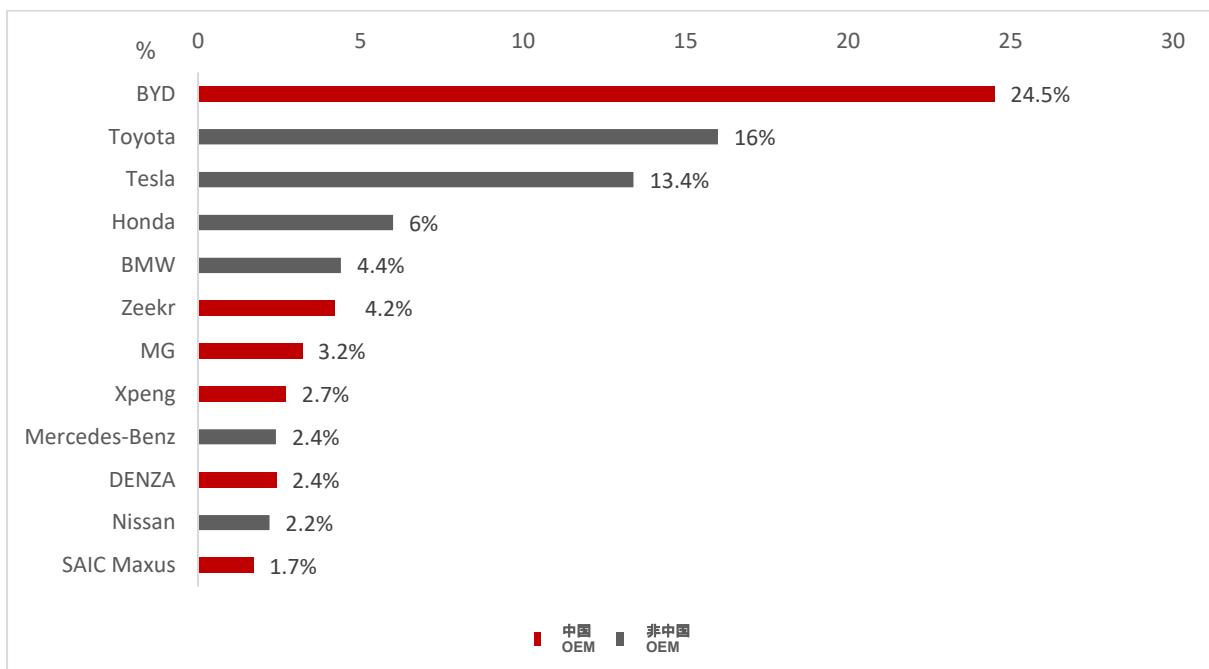
2021 年 3 月に発表された「EV 車普及ロードマップ」では、2035 年までにガソリン燃料自動車および HEV や PHEV 等のハイブリッド自動車の新規登録を停止する方針が明確に示された。これにより、消費者や事業者の間で「今後は EV が主流になる」という認識が急速に広がり、EV へのシフトが加速した。加えて、充電インフラの整備や新築建物への EV ステーション設置義務化、商用車・公共交通機関への EV 導入支援など、多角的な政策が展開されている。さらに、2024 年 12 月に発表された「バス・タクシーGX 化ロードマップ」では、補助制度の下で、専用タクシー事業者による EV タクシー発注期限や、専用バス事業者による EV バス発注期限が設定され、商用車の電動化を一層後押しする内容となっている。これにより、タクシーやバスの EV 化が加速するだけでなく、乗用車から公共交通まで全範囲での EV 普及が進み、交通セクター全体の脱炭素化に向けた転換点となることが期待されている。

一方、需要面では、ガソリン価格が高い香港において、EV のランニングコストの安さが大きな魅力となっている。さらに、2022 年には 40 車種だった EV が 2025 年には 78 車種に増加し、消費者の選択肢が大きく広がったことも普及を後押ししている。加えて、環境意識の高まりも EV 需要の拡大に寄与している。

2. 中国 OEM の香港展開

中国 OEM は香港市場で急速にシェアを拡大しており、2025 年 1~4 月の新車販売では約 40%を占め、日本・ドイツ・米国ブランドを上回る勢いである。特に比亜迪(BYD)は、長年トップだったテスラを抜き、香港市場の首位に躍り出た。2025 年第一四半期の BYD の市場シェアは 24.5%となり、香港の EV 市場をリードしている(図 3)。また、極氪(ZEEKR)、名爵(MG)、小鵬(XPENG)、騰勢(DENZA)などもトップ 10 にランクインし、中国ブランドの存在感が一層強まっている。2025 年 5 月時点で、約 13 社の中国系 OEM が香港で自社直営店または現地代理店を通じて店舗を展開している。店舗数で見ると、第一陣営は BYD(12 店舗)、第二陣営は MG・XPENG・AION・DENZA・MAXUS・東風(3~6 店舗)、第三陣営は ZEEKR・ロータスなど(1~2 店舗)となる。店舗の約半数は湾仔や九龍湾といった伝統的な自動車販売エリアに集中しているが、将軍澳や西貢など、従来の自動車ブランドが進出していなかった新興地域にも積極的に出店している。

図3 2025年Q1香港における市場シェア



出所：自動車ホーム研究院より弊行が作成

なぜ中国 OEM は市場規模が限られている香港にこれほど注力するのか。その理由は、香港が単なる一つの市場ではなく、グローバル展開の「ショーケース」としての役割を持つからである。香港は国際都市としての影響力が大きく、ここでの成功はブランドの国際的な知名度や信頼性の向上に直結する。そのため、XPENG、AION などの中国 OEM は、香港での展示場設置や試乗イベント開催など、積極的なブランドプロモーションを展開している。

さらに、香港市場は右ハンドル車のテストマーケットとしての役割も果たしている。世界の約 3 分の 1 の国・地域が右ハンドル車を採用しているが、中国本土は左ハンドルが主流であり、中国 OEM にとって右ハンドル車の開発・生産経験は限られている。香港は右ハンドル車市場であり、外国人も多く、消費者ニーズが多様であるため、中国 OEM はまず香港で右ハンドル車を投入し、現地のフィードバックをもとに製品を最適化することができる。例えば、ZEEKR は香港市場向けに右ハンドル車の性能を強化し、狭い道路や密集した交通環境に対応したモデルを開発している。

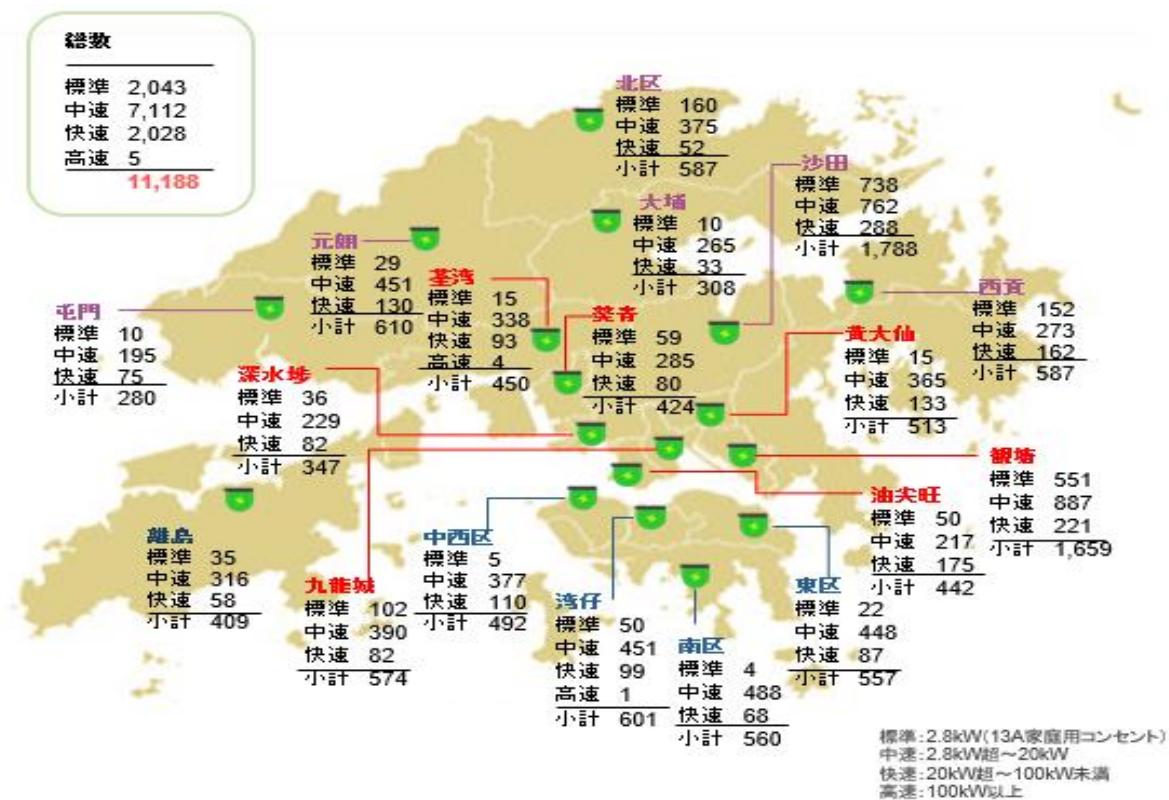
こうした取り組みを支えるため、中国 OEM 等は香港で研究開発センターや地域本部の設立を加速している。例えば、理想汽車(リ・オート)は香港に海外本部と半導体 R&D センターを設立し、EV 用バッテリーメーカーの寧徳時代(CATL)は現地大学と連携した R&D センターを開設するなど、产学研連携や技術開発を強化している。これらの拠点は単なる技術開発の場にとどまらず、右ハンドル車の設計・試験・認証を効率化する役割を担っている。また、香港は国際的な安全基準や規制への対応が求められる市場であり、R&D 拠点はこうした要件を満たすための技術検証や部品調達のハブとしても機能する。さらに、EV や先進運転支援システム(ADAS)など新技術の実証実験を行う場としても重要であり、将来的な右ハンドル車の輸出市場(東南アジア、英国、オーストラリアなど)への展開を見据えた戦略的拠点となっている。

3. 課題

香港の電動車市場は急速に拡大している一方で、インフラ面での課題が依然として顕著である。特に深刻であるのは、公共充電スタンドの設置場所で、多くが政府系ビルや市中心部以外のショッピングモールに集中している点である。実際、公共充電スタンド 1 基あたり約 10 台の EV が利用を争う状況となっており、商業施設に設置された充電設備の 88% が非コア商業エリア⁶に位置し、中環・銅鑼湾・尖沙咀などの主要ショッピングエリアにはわずか 12% しか設置されていない。

また、住宅地での充電スタンド設置も大きな障壁となっている。香港は建物が密集し、所有権が分散しているため、充電設備の設置には住民の合意が必要だが、この合意形成が非常に難しい。さらに、老朽化した住宅では電力容量やスペースの制約から住民の反対も多く、「EV ステーション住宅補助事業」も 2020 年の開始以来、2023 年時点で完了率はわずか 6.8%⁷にとどまっている。図 4 は、香港における充電スタンドの分布状況を示しており、地域ごとに設置数や偏りがあることが窺える。今後の普及拡大には、充電インフラの地域間格差の解消が重要な課題となる。

図 4 香港における EV 充電スタンドの配置マップ (2025 年 3 月時点)



出所:香港運輸局より弊行が作成

⁶ 本報告書における「非コア商業エリア」とは、香港の主要商業中心地(中環・銅鑼湾・尖沙咀)を除く地域を指す。具体的には、新界地区や九龍東部など、商業集積度が比較的低いエリアを含む。

⁷ 「EV ステーション住宅補助事業」は、個人住宅における EV 充電スタンドの新設を対象としている。政府は設置工事費用に対して補助金を支給し、1 軒あたりの補助上限は約 30,000 香港ドルとされている。

第二の課題は、補助金政策の段階的な縮小と将来的な終了による市場への影響である。近年、香港ではEV普及を後押ししてきた補助金政策が段階的に縮小されている(表1)。「1-For-1」の優遇額は年々引き下げられ、旧車の保有期間など申請条件も厳しくなりつつある。2026年以降はこうした優遇措置が終了、もしくはさらに縮小される見通しである。これにより、今後はEVの購入コストが上昇し、消費者の買い替え意欲や新車販売の勢いが鈍る可能性が高い。

表1

調整時期	「1-For-1」優遇上限合計	最高優遇額(基本+額外)	旧車保有期間要件
2018年	19.75万香港ドル	28.75万香港ドル	18か月
2021年	14.75万香港ドル	23.75万香港ドル	18か月
2023年	9.75万香港ドル	15.75万香港ドル	36か月

出所:自動車ホーム研究院より弊行が作成

4. 香港EV市場における日系企業のビジネスチャンス

香港EV市場が政策支援や需要増加によって急速に拡大している一方、同じ華人圏である台湾でも電動化の進展が顕著である。台湾では2024年のEV販売台数が3.8万台に達し、前年比53.5%増と大幅に拡大した⁸。これは香港の年間EV登録水準(約3万台)とほぼ同規模であり、両市場は「中規模・都市型・高所得層比率の高い右ハンドル圏近隣市場」という点で類似性が高い。また、台湾ではLUXGENの躍進をはじめ、新興プレイヤーの成長が進み、市場構造の変化は香港とも共通する。一方で、台湾では日系OEMが依然として高いシェアを維持しており、これは現地生産基盤、サプライチェーン、アフターサービスの強固さなど、長年かけて形成された構造的優位によるものである。これらの状況は、香港市場における日系OEMの将来的な戦略を検討する上で、重要な示唆を与える。

香港市場においても、右ハンドルEVモデルの迅速な投入、OTA・UI/UX⁹などソフト面を含む商品競争力の強化、さらには充電インフラやエネルギー・マネジメントなど周辺領域での事業参入といった、電動化に適応した「新しい形の日系の強み」の構築が求められる。香港のEV市場は規模こそ限定的であるが、中国OEMとの競争が激しい右ハンドルの市場という特徴を持ち、ここで得られる顧客ニーズ・運用データ・サービスにまつわる課題は東南アジア等の右ハンドル市場への広域展開を見据えたときに有用であると言える。台湾の成功例を踏まえつつ、香港を「電動化時代の戦略実証拠点」として積極的に活用することが、日系メーカーの次の成長機会を切り拓く鍵になると考えられる。

当室では今後も香港におけるEV産業の発展を引き続きフォローしていきたい。

⁸ 出所: 台湾区車両工業同業公会

⁹ OTA(Over-the-Air)はインターネット経由で車載ソフトウェアを更新する技術を指し、UI(User Interface)はユーザーが直接触れる操作画面やボタン配置、デザインなどのインターフェース全般を意味する。また、UX(User Experience)は画面操作のしやすさ、音声認識の快適さ、スマートフォンとの連携性、車内空間で得られる一連の使用体験など、製品を利用する際の使い心地全体を指す。

2025年第12号	2026/1/30	香港自動運転の現状と課題・展望
2025年第11号	2025/12/3	香港 新田テクノポールの開発計画発表
2025年第10号	2025/10/28	香港におけるステーブルコイン規制の枠組みとその影響:金融革新と制度設計の交差点

当室が発行した過去のニュースフォーカスについて、以下のリンクよりご参照:

(日本語) https://www.bk.mufg.jp/report/chi200402/Archive_JPN.pdf

(英語) https://www.bk.mufg.jp/report/chi200402/Archive_ENG.pdf

- These materials have been prepared by MUFG Bank, Ltd. ("the Bank") for information only. The Bank does not make any representation or warranty as to the accuracy, completeness or correctness of the information contained in this material.
- Neither the information nor the opinion expressed herein constitute or are to be construed as an offer, solicitation, advice, or recommendation to buy or sell deposits, securities, futures, options or any other financial or investment products. The Bank [MUFG Bank] is a licensed bank regulated by the Hong Kong Monetary Authority and registered with the Securities and Futures Commission to carry out Type 1 and Type 4 regulated activities in Hong Kong.
- All views herein (including any statements and forecasts) are subject to change without notice, its accuracy is not guaranteed; it may be incomplete or condensed and it may not contain all material information concerning the parties referred to in this material. None of the Bank, its head office, branches, subsidiaries, and affiliates are under any obligation to update these materials.
- The information contained herein has been obtained from sources the Bank believed to be reliable, but the Bank does not make any representation or warranty nor accept any responsibility or liability as to its accuracy, timeliness, suitability, completeness, or correctness. Therefore, the inclusion of the valuations, opinions, estimates, forecasts, ratings, or risk assessments described in this material is not to be relied upon as a representation and / or warranty by the Bank. The Bank, its head office, branches, subsidiaries and affiliates and the information providers accept no liability whatsoever for any direct or indirect loss or damage of any kind arising out of the use of all or any part of these materials.
- Historical performance does not guarantee future performance. Any forecast of performance is not necessarily indicative of future or likely performance of any product mentioned in this material.
- The Bank retains copyright to this material and no part of this material may be reproduced or re-distributed without the written permission of the Bank and the Bank, its head office, branches, subsidiaries, or affiliates accepts no liability whatsoever to any third parties resulting from such distribution or re-distribution.
- The recipient should obtain separate independent professional, legal, financial, tax, investment, or other advice, as appropriate.

Copyright 2026 MUFG Bank, Ltd. All rights reserved.