

《中国自動車情報》

1月の中国新車販売、トヨタと日産が増加に転じる モデル刷新が寄与

日本車大手3社の1月の中国新車販売が9日、出そろった。電気自動車（EV）の販売を補助する政策に変更があったが、トヨタ自動車と日産自動車はモデル刷新や新型車投入の効果が出て増加に転じた。ホンダはEVなどが伸びず減少が続く。トヨタは前年同月比6.6%増の14万5500台だった。販売が増加するのは5カ月ぶり。2025年にモデル刷新をした多目的スポーツ車（SUV）「カローラクロス」などが好調だった。EVはSUV「bZ3X」や「bZ5」など品ぞろえを増やしており、EVの販売は70.9%増の6400台だった。日産は10.1%増の5万24台だった。25年にガソリン車のセダン「ティアナ」を刷新した。中国の通信機器大手「華為技術（ファーウェイ）」が手掛けた、車内で様々な情報を表示する「スマートコックピット」を搭載した。若者の顧客層も取り込み、販売台数を伸ばした。ホンダは16.5%減の5万7489台だった。前年同月比4割減となった25年12月に比べると減少率は縮まったものの、現地勢との激しい競争の影響を依然として受けている。中国政府は26年1月からEVなど新エネルギー車の購入に対し、車両取得税の減免額を半額に縮小した。自動車の買い替えにかかる補助金制度なども見直しており、「政策の動向を様子見し、車両購入を控えている消費者が多かった」（自動車大手）との見方もあった。

中国新車販売、1月3%減 新エネ車補助削減で国内不振

中国自動車工業協会は11日、1月の中国新車販売台数（輸出含む）が前年同月比3.2%減の234万6000台になったと発表した。前年同月比マイナスは2カ月連続。輸出は増加した一方、政府による電気自動車（EV）購入に対する補助削減などが響き、国内販売は減少した。

国内販売は14.8%減の166万5000台だった。

世界のNEV市場「中国独走」が鮮明に、2025年にシェア68%超

中国自動車流通協会（CADA）自動車市場研究分会の崔東樹事務局長は、2025年の世界新エネルギー車（NEV）市場における中国メーカーの圧倒的な存在感を示すデータを発表した。発表によると、2025年の世界の新しいエネルギー乗用車販売において、中国勢のシェアは68.4%に達しており、特に10～12月期には71.9%まで拡大し、独走状態となった。純電気自動車（BEV）に限った25年通期の世界シェアは、前年から1ポイント増の64.3%だった。崔氏はまた、世界の新しいエネルギー車（NEV）普及率（新車販売に占めるNEVの割合）は全体的に急速な上昇傾向にあると指摘した。2025年通期の世界自動車販売台数は9647万台、うちNEVは2271万台だった。25年10～12月期のNEV普及率では、中国が49.3%、ドイツが30%、ノルウェーが84%、英国が36%に達した一方、米国はわずか7%、日本は2.1%にとどまり、世界のNEVの発展が極めて不均衡であることが明らかとなった。

BYDの1月販売、3割減の21万台 新エネ車への政府補助減額響く

中国自動車大手の比亞迪（BYD）は1日、2026年1月の新車販売台数が前年同月比30%減の21万51台だったと発表した。前年同月を下回るのは5カ月連続。中国政府が1月から電気自動車（EV）など新エネルギー車への補助金額を減額した影響が出た。主力の乗用車販売のうち、EVは34%減の8万3249台、プラグインハイブリッド車（PHV）は29%減の12万2269台だった。1月にはPHVセダン「秦PLUS」などのモデル刷新を実施したものの、販売台数の上積みにはつながらなかった。BYDは25年4月ごろから国内販売が伸び悩み、9月には1年7カ月ぶりに新車販売が前年同月を下回った。競合との価格競争が一層激しくなったのが一因だ。1月は政策の変更もあった。中国政府は新エネ車の普及を目指し、25年末まで新エネ車の自動車取得税を免除していたが、26年1月から免除額は半額となった。BYDは新エネ車のみを販売しているため、大きく影響を受けたもようだ。海外販売は好調だ。ピックアップトラックを含む乗用車の海外販売は4割増の10万9台だった。欧州などで販売を伸ばすほか、25年12月には中東の複数国で大型多目的スポーツ車（SUV）の投入を発表するなど積極的に海外市場を開拓している。BYDの25年の新車販売台数は24年比8%増の460万2436台だった。中国の新エネ車シフトを背景に急速に販売台数を伸ばしてきたが、成長ペースは落ちてきている。

メーカー不問・EVの95%に対応。中国CATL、爆速で広がる「電池交換ステーション3000カ所」の衝撃

中国の車載電池最大手の寧徳時代（CATL）が、エネルギーサービスプロバイダー（ESP）への転身を加速している。同社が狙うのは、単なる部品供給にとどまらない、給電からリサイクルまでを支配する「エネルギーの資源循環（クローズドループ）」の構築だ。1月末、CATL傘下の電池交換事業「時代電服（CAES）」のパートナー会議が廈門市で開催された。非公開で行われたこの会議には、中国石油化工（シノペック）や滴滴充電（DiDi Charging）などの巨頭が集結。CATLがメーカーの枠を超え、オープンな電池交換ネットワークを構築する決意が浮き彫りとなった。

シャオミ「SU7」、テスラ「モデル3」を逆転。中国高価格帯BEVで販売首位、残価率もトップ

全国乗用車市場情報联席会（CPCA）のデータによると、中国スマートフォン大手の小米集団（シャオミ）傘下で電気自動車（EV）事業を手がける「小米汽車（Xiaomi Auto）」は2025年、EVセダン「SU7」25万8164台を出荷した。これは、米EV大手テスラ「モデル3」の出荷台数20万400台を抜き、中国の高価格帯の純電気自動車（BEV）販売台数で首位となったという。また25年7月に出荷を開始した電動SUV「YU7」は、半年間で販売台数が15万3700台に達し、純電動SUVの販売台数で最多となった。また、2025年7月に出荷を開始した電動SUV「YU7」は、約半年間で15万3700台を販売し、純電動SUVで最多となった。小米SU7は発売当初からテスラのモデル3を競合と位置づけていた。単月の販売台数を見ると、2024年3月の発売から25年12月までの21カ月のうち13カ月で、SU7がモデル3を

上回っている。



2年足らずで競合を追い抜いた背景には、スマートフォンやスマートホームを中心とする膨大なユーザー基盤に加え、競争力の高い価格戦略がある。SU7は、モデル3と同等の製品力を維持しつつ、標準モデルの販売価格を21万5900元（約470万円）からとしている。この価格はモデル3より約2万元（約44万円）安い。また後発の強みを生かしたシャオミは、長年大きな刷新のなかったモデル3に対し、航続距離やスマート関連ハードウェアで性能面の優位性を示している。SU7標準モデルの航続距離（中国独自のCLTC基準）は700キロメートル（km）に達し、モデル3の634km（後輪駆動版、同基準）を上回る。さらに、全モデルにLiDARと先進運転支援機能を標準装備とすることで、有料オプションを前提とするテスラの運転支援モデルとの差別化を明確にした。中国汽车流通協会（CADA）などがまとめた25年の中国自動車残価率に関するレポートによると、BEVの年間残価率では、シャオミのSU7が86.05%で首位だった。

BYD、26年海外販売130万台を目標に 成長率25%も「慎重姿勢」

中国電気自動車（EV）大手の比亞迪（BYD）は、グローバル化展開を加速し、2026年の海外市場での成長目標を定めた。同社のブランド広報部門責任者・李雲飛氏は1月24日、上海で開かれた記者発表会で、の海外販売目標を約130万台に設定したことを明らかにした。これは、2025年の実績（105万台）から約25%の増加を見込む計画だ。しかし、一部市場の予想と比べると、この目標はやや控えめだ。米金融大手シティグループは、BYD内部では2026年の海外販売目標を150～160万台に設定していると指摘していた。今回公表された計画からは、海外展開のペースが抑えられている印象を受ける。中国国内の市場で競争が激化するなか、BYDの販売成長には鈍化の兆しがみられ、海外市場が成長維持の鍵とされている。一方で、海外展開にはブランド力の強化、各国の認証・規制対応、現地生産および販売チャネルの整備に継続的な投資が求められている。複雑で変化しやすいグローバル市場では、単純に規模拡大を追求するのではなく、収益力とオペレーションの質を優先的に確保することが、BYDの当面の核心的戦略の方向性となると考えられる。

価格競争の代償 中国自動車産業、利益率4.1%に低下

価格競争の激化が中国自動車産業の収益力を大きく圧迫している。国家統計局および全国乗用車市場情報協議会（CPCA）のデータによると、2025年の中国自動車産業は生産および売り上げの規模が拡大した一方で、利益率は低下した。2025年の自動車生産台数は前年比10%増の3478万台、売上高も7.1%増で11兆元（約240兆円）を超えた。しかし、年間での利益は0.6%増の4610億元（約10兆1400億円）、業界全体の利益率は4.1%まで下がり、過去10年で最低水準を記録、12月単月では1.8%にまで落ち込んだ。これは同時期の全国工業企業平均の利益率（5.9%）を大きく下回り、収益環境の厳しさが際立っている。収益悪化の背景には、二つの構造的要因がある。経営面では、価格競争の激化によって自動車の販売価格が押し下げられ、販売台数の増加による恩恵が相殺されている。他方で、中国の自動車メーカーは依然として設備投資のピーク期にあり、研究開発の高水準な投資や海外工場建設への投入が、減価償却費や当期費用の継続的な増加を招いている。低利益率は、過度な競争の帰結であると同時に、技術革新の過程で必要なコストでもある。2026年には、自動車産業はさらに複雑な課題に直面することになるだろう。業界では、コスト削減と効率向上を加速させるとともに、主力製品の競争力を高めることで、全体の収益性を改善すべきだとの声が高まっている。価格競争が継続し、これに貿易障壁の強化が重なれば、低利益率化は一段と進み、一部の企業は市場からの淘汰に直面する可能性がある。

中国新興EV1月販売：ファーウェイ支援のAITOが首位奪取、リープモータが3位に転落

中国の主な新興電気自動車（EV）メーカーが、2026年1月の新車販売（納車）台数を発表した。長く首位の座を守ってきた零跑汽車（Leap Motor=リープモータ）が3位に転落する一方で、ファーウェイ支援の問界（AITO）が首位に浮上するなどランキングが大きく変動し、波乱の幕開けとなった。

1位：AITO

自動車中堅の賽力斯集団（SERES）がファーウェイと共同開発したEVブランド「問界（AITO）」は、1月の販売台数が前年同月比83%増の4万16台だった。

多目的スポーツ車（SUV）の「M9」「M8」「M7」3車種を打ち出し、40万元（約880万円）以上的高级EV市場をリードしてきたAITOが新興勢トップに躍り出た。

2位：小米汽車

スマートフォン大手の小米集団（シャオミ）が手がける「小米汽車（Xiaomi Auto）」は、1月の販売台数が前年同期比95%増の3万9000台余りだった。

一時に比べれば勢いは衰えたものの、主力のEVセダン「SU7」のモデルチェンジを発表したほか、多目的スポーツ車（SUV）タイプの「YU7」を対象とする低金利ローンも打ち出した。今年はさらに複数の新型車を発表し、販売台数の増加を狙う。

3位：零跑汽車

零跑汽車（Leap Motor）の1月の販売台数は、前年同月比27%増の3万2059台だった。圧倒的トップだった前月の6万423台と比べ47%も下落し、3位に転落した。

コストパフォーマンスの高さで定評のある同社は2026年、新型SUV「A10」（海外では「B03X」）など少なくとも新たに4車種を打ち出し、年間販売100万台を目指す。

4位：理想汽車

理想汽車（Li Auto）の1月の販売台数は、前年同月比7.6%減の2万7668台だった。2025年にレンジエクステンダーEV路線からピュアEV路線へ切り替えたことが裏目に出て、ここ数カ月にわたって販売台数が落ち込んでいる。レンジエクステンダータイプの主力「Lシリーズ」のモデルチェンジで巻き返しを図れるかに注目が集まる。

日産の中国EV、マイナス20度の極寒地で性能磨く 26年から輸出へ

日産自動車は中国で電気自動車（EV）の競争力を高めている。現地の需要にあわせた車種を作り込み、電池の性能が下がりやすい寒冷地でも安定して走行できるように試験を重ねる。現地主導で企画・開発した車種の販売は好調で、顧客の裾野が拡大。2026年内に中国外への輸出も始める計画だ。日産は2月上旬、中国東北部の黒竜江省黒河市にある寒冷地試験場を日本メディアに初めて公開した。

中国BYD、メキシコの日産工場買収に名乗りか 進出あきらめず

日産自動車は撤退を決めたメキシコの工場の買収に、中国の自動車大手、比亞迪（BYD）と吉利汽車（ジーリー）が名乗りを上げていることが12日、わかった。BYDはメキシコ新工場の建設計画を白紙に戻したばかりで、他社の既存拠点を活用する方針に転換したとみられる。

トヨタが中国でロボタクシー量産 ポニーと、26年以内に1000台配備へ

トヨタ自動車は9日、自動運転タクシー（ロボタクシー）として使う電気自動車（EV）の量産を中国で始めたと発表した。出資する自動運転システム新興の小馬智行（ポニー・エア）と共同開発した。2026年内に中国の大都市に1000台規模を配備する。トヨタの現地合弁会社、广汽トヨタの広東省広州市の工場、EVの多目的スポーツ車（SUV）「bZ4X」のロボタクシーモデルの生産を始めた。

BYD、小型EVの標準装備を追加 価格は据え置きで299万円から

中国・電気自動車（EV）大手の比亞迪（BYD）日本法人は10日、小型EV「ドルフィン」の標準装備を追加して同日に発売したと発表した。顧客から要望が多かった白のボディカラーも全グレードに設定した。価格は299万2000円からと従来から据え置いた。装備の充実でコストパフォーマンスを高め、販売拡大につなげる。従来の装備に加えて、ハンドルのグリップ部分を暖める「ステアリングヒーター」や雨を感知しワイパーの作動を自動調整する「雨滴感知式ワイパー」など約5点を追加した。通常よりも航続距離が長い「ロングレンジ」グレードには背もたれや座面の通気性を良くして蒸れを防ぐ「シートベンチレーション」なども追加した。ドルフィンを購入すると国のEV補助金は35万円が交付される。日米関税交渉を受けた1月からの補助金改定で日本車や米国車では100万円以上の補助を受けられるEVが増えたが、BYDは補助金の増額がなかった。他社では追加費用がかかる機能を標準装備として提供することで、顧客の実質負担額を抑える。

BYD、ベトナムでEV電池工場を建設 キムロン・モーターと200億円投資

ベトナムの自動車メーカー「Kim Long Motor (キムロン・モーター)」は1月27日、中国電気自動車 (EV) 大手の比亞迪 (BYD) と共同で、ベトナム北中部に商用EV向けバッテリー工場を建設すると発表した。総投資額は約1億3000万ドル (約200億円) で、完成後の年産能力は3ギガワット時 (GWh) を見込む。提携協定によると、工場建設の資金はキムロン・モーターが負担し、バッテリー技術や生産ノウハウなどを全面的に提供する。完成後の年産能力は3ギガワット時 (GWh) となる見通しだという。生産は段階的に進められ、第1期ではバスやトラック、小型バスなど商用EV向けバッテリーを中心に製造。第2期の拡張後には、乗用EV向けバッテリーの生産も追加する計画だという。近年、ベトナムのEV市場は急速に拡大しており、地元メーカー「VinFast (ビンファスト)」が市場を主導している。こうした成長市場を背景に、BYDをはじめ、上海汽車集団 (SAIC) 傘下の「名爵 (MG)」、奇瑞汽車 (Chery Automobile) など中国メーカーも相次いで参入。完成車の輸出だけでなく、電池を含む現地生産体制の構築を通じて、東南アジア市場での存在感を徐々に高めている。

吉利傘下「空飛ぶクルマ」、約220億円の大型調達 受注1000機超に

中国自動車大手の浙江吉利控股集团 (吉利グループ) 傘下で、電動垂直離着陸機 (eVTOL; 空飛ぶクルマ) を開発する「沃飛長空 (Aerofugia)」はこのほど、中信建投証券 (CSC Financial)、聯新資本 (New Alliance Capital)、祥峰投資 (Vertex Ventures) などから約10億元 (約220億円) の資金調達を実施した。2026年における「低空経済」分野の単独調達としては最大規模となる。調達した資金は、自社開発の乗用eVTOL量産機「AE200」シリーズの型式証明 (耐空証明) 取得に向けた最終フェーズの推進、およびグローバル本社と生産拠点の整備に充てられる。

BYDに続く中国EV第2波! トヨタ・ホンダとも関係が深い「広州汽車」、日本上陸へ

中国・広州に本拠地を置く国有自動車大手「広州汽車」が、2026年中に日本で乗用車を発売する。日本展開の鍵を握るインポーター「M Mobility Japan」に投入予定の車種や今後の展望について話を聞いた。広州汽車は広州市政府が所有する自動車メーカーで、企業グループとしての「広州汽車集団 (GAC)」は1997年に誕生した。広州市における自動車製造の歴史は1954年まで遡り、同年に路線バスの修理工場「広州市公共汽車修配廠」が自ら初のバスを完成させた。中国における乗用車の製造は、ときの最高指導者である鄧小平氏が1970年代後半から主導した「改革開放」政策により大きく前進した。外資を積極的に取り入れることで日本やアメリカ、ドイツ、フランスの自動車メーカーを中国へ誘致。中国各地の自動車メーカーとの合併会社設立を通じて現地生産を進め、中国の自動車製造能力は飛躍的に向上した。広州市政府も1985年にフランスのプジョーと合併「広州プジョー」を設立、「天津ダイハツ」や「上海フォルクスワーゲン」、「北京ジープ」などと並ぶ初期の自動車合併事例の一つとされる。一方、広州プジョーは、現地サプライヤーとの良好な関係構築に失敗し、品質問題が露呈した。合併関係は12年間続いたのちに解消され、広州市政府は次なる合併パートナーとして日本のホンダを選び、こうして「広州ホンダ

(現・广汽ホンダ)」が誕生した。1997年のGAC設立後も、いすゞや日野、三菱、フィアット・クライスラー(現・ステランティス)などと合併を設立したが、現在存続しているのは广汽ホンダとトヨタとの「广汽トヨタ」が中心となっている。

《自動車関連情報》

1月の国内新車販売、2カ月ぶり減少 日産・マツダが2桁減

自動車販売の業界団体が2日発表した1月の国内の新車販売台数(軽自動車含む)は、前年同月比2%減の36万7748台だった。2カ月ぶりに前年実績を下回った。ブランド別では日産自動車とマツダが2桁減と落ち込んだ。トヨタ自動車や三菱自動車は新型車の納車待ちの影響もあったとみられる。日本自動車販売協会連合会(自販連)と全国軽自動車協会連合会(全軽自協)の統計をまとめた。登録車は4%減の22万8832台で2カ月ぶり減、軽自動車は1%増の13万8916台で2カ月連続で増えた。日産は11%減の3万5296台で16カ月連続で減った。新型車不足による不振が長期化している。マツダは11%減の1万1657台だった。2024年10月に発売した多目的スポーツ車(SUV)「CX-80」の需要が一巡したことなどが影響した。トヨタは4%減の11万6007台だった。同社は25年12月に初の独自ソフトウェア基盤「アリーナ」を搭載したSUV「RAV4」を発売した。自販連の担当者は「納車待ちが多く、2月以降に台数が伸びる可能性が高い」としている。1月に主力ミニバン「デリカD:5」を大幅改良して発売した三菱自動車は3%減の9883台だった。ホンダは2%減の4万9411台、スズキは1%減の6万863台だった。ダイハツ工業は11%増の4万5251台だった。

1月EV販売43%増、日産やスズキ新車でシェア2%に

自動車販売の業界団体が5日発表した2026年1月の電気自動車(EV)の国内販売台数(軽自動車含む)は、前年同月比43%増の6511台だった。新車販売に占めるEVの割合は4カ月ぶりに2%を超えた。一部改良したトヨタ自動車のEV「bZ4X」がけん引するほか、日産自動車とスズキが1月から新型EVの販売を始め、競争が増している。日本自動車販売協会連合会(自販連)と全国軽自動車協会連合会(全軽自協)が車名別新車販売台数をまとめた。対象車種は乗用車のみで、トラックやバスは含まない。1月のEV販売首位は「bZ4X」で66倍の1651台だった。25年11月から3カ月連続で首位となった。一部改良で航続距離は従来から25%増の最大746キロメートルに伸びた。価格は480万円から政府の補助金を活用すれば、350万円程度から購入できる。日産の新型「リーフ」は3.1倍の1376台と販売を大きく伸ばし、スズキ初のEV「eビターラ」は188台だった。各社がEV投入を増やし、充電拠点の整備も進んでいる。政府は1月からEV購入時の補助金を国産車を中心に増額しており、普及を後押ししている。自販連と全軽自協が同日発表した26年1月の車名別新車販売は、ホンダの軽「N-BOX」が1%増の1万6534台で3カ月連続で首位だった。2位はスズキの軽「スペーシア」で5%減の1万4048台、3位はトヨタの「ヤリス」で31%減の1万1192台だった。

ホンダ、軽EVにボッシュ製eアクスル 中国流のスピード開発を評価

独ボッシュが電気自動車（EV）向けのeアクスルをホンダから受注した。軽EV「N-ONE e:」など2車種が対象で、日本車の採用は初めて。中国市場で磨いた短期間・低コスト開発に加え、ホンダからの細部の要求に日本法人が応えた。同社への供給実績を足がかりに、日本や欧州で需要増が見込める小型EVでさらなる採用を狙う。

インド乗用車販売、1月は13%増で最高 地場メーカーが好調

インド自動車工業会（SIAM）が13日発表した1月の乗用車販売台数（出荷ベース）は前年同月比13%増の44万9616台だった。昨秋に実施した減税効果が引き続き需要を押し上げた。地場のタタ自動車は新車投入などで大幅に伸ばした。1月の販売台数として過去最高だった。農村部を中心に二輪車や三輪車の販売も堅調で二輪車は26%増えた。

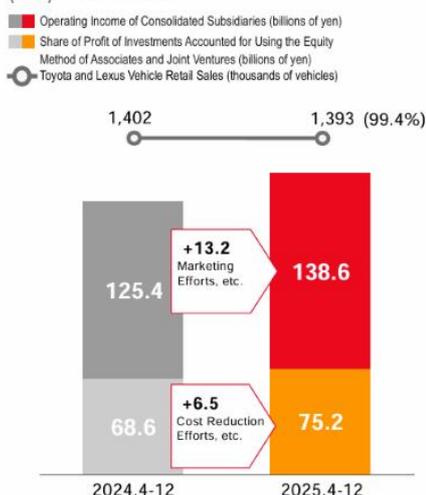
日産の人気車種「スカイライン」、新型を27年前半までに投入

日産自動車のイバン・エスピノーサ社長は12日、人気車種「スカイライン」の新型を2027年前半までに発売する方針を明らかにした。これまで投入時期は言及していなかった。日産は国内販売が不振に陥っており、往年の人気車の刷新で販売拡大につなげる。同日開いた決算記者会見後の説明会で、スカイラインを含む6車種の新型を国内で25年10月から18カ月の間に投入すると明らかにした。現在のスカイラインは14年に発売した。既に公表している電気自動車（EV）の「リーフ」や大型ミニバン「エルグランド」などのほか、多目的スポーツ車（SUV）「キックス」も刷新する。関係者によると、新型キックスは26年前半に発表する方向で調整している。エスピノーサ社長は長期の経営目標について「近い将来申し上げる」と述べた。関係者によると、長期目標は4月ごろの策定をめざしている

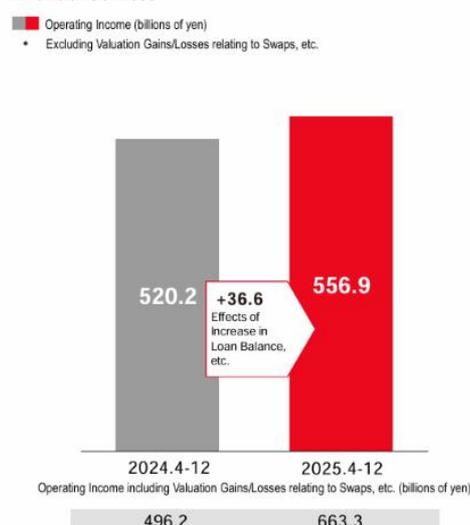
米関税で1兆円超の逆風も、中国市場で利益10%増——トヨタ25年4~12月期決算

トヨタ自動車はこのほど、2025年4~12月期の連結決算を発表した。売上高は前年同期比6.8%増の約38兆900億円、純利益は前年同期比26.1%減の約3兆300億円だった。純利益の減少について同社は、米国の関税政策による影響が1兆2000億円に上ったと説明している。販売台数は前年比4.3%増の730万2000台、トヨタ（レクサスを含む）の販売台数は同3.4%増の802万台となった。日本と北米市場が好調を支えた。また、ハイブリッド車の販売好調により、電動車の販売比率は46.9%に上昇した。

(Ref.) China Business



Financial Services



世界経済が逆風下にある中、中国市場は比較的堅調に推移している。中国でのトヨタ（レクサスを含む）の小売販売台数は前年同期比0.6%減の約139万3000台で、微減にとどまった。一方、中国子会社の利益は10.5%増の約1386億円となり、持分法適用会社（関連会社・合併会社）による持分利益も9.6%増の約752億円となっている。同社は、マーケティング戦略の最適化とコスト抑制策の継続的な推進が業績改善に寄与したとしている。

テスラ、日本で狙うEV充電覇権 マツダやホンダ系が陣営入り

日本の電気自動車（EV）の急速充電規格で、米テスラ陣営が勢いづいている。マツダが日本規格からテスラ規格への乗り換えを決めた。日本規格が設置数で圧倒しているが、テスラ陣営に加わる自動車メーカーが今後増える可能性がある。海外では充電規格が統一され始めており、日本でも標準化を巡る競争が激しさを増す。

スズキ、インドでEVの販売開始 航続距離は最大543キロ

スズキは2月17日、インドで同社初の電気自動車（EV）「eビターラ」の販売を始めた。価格は109万9000ルピー（約185万円）から。需要の伸びが見込めるEVを投入し、販売拡大につなげる。インドでは電池容量が異なる2グレードを用意し、航続距離は最大543キロメートル。インドでは2025年に米テスラが参入し、26年1月にはトヨタ自動車新型EVを販売すると発表した。

《 その他の情報 》

中国「大規模AIモデル都市」競争ランキング発表、北京が首位 上海・深圳・杭州が追随

人工知能（AI）ブームが世界を席卷する中、中国の大規模AIモデル産業は中核地域の集積度が高まり、重要なイノベーション拠点が次々に生まれるという活発な様相を呈している。新華社傘下の中国経済信息社は先ごろ、中国大規模AIモデル産業都市競争力トップ50ランキングを発表した。産業規模と優良企業、イノベーション能力、資金調達能力、産業収益、成長力の6方面から大規模AIモデル産業チェーンの各分野を総合的に評価した結果、北京市が総合スコアで98.22を獲得し、トップに立った。次に上海市（94.65）、広東省深圳市（92.24）、浙江省杭州市（91.87）が続いた。5～10位には安徽省合肥市、湖北省武漢市、江蘇省南京市、四川省成都市、江蘇省無錫市、福建省アモイ市が入った。地域別に見ると、長江デルタ地域（上海・江蘇・浙江・安徽1市3省）が最も勢いがあり、16都市がランク入りし、地域の相乗効果を示した。北京は多方面の優位性によって総合競争力でトップを占めた。広東からは7都市がランク入りし、密度の高い産業地帯を構築していることを示した。合肥や武漢、成都など中西部のハブ都市は地域の中心の結節点であり、大規模AIモデル産業も盛んな発展の勢いをみせた。北京と上海、深圳、杭州の総合スコアは90を上回り、トップグループを形成した。北京は今年1月、世界的なAIイノベーションの重要拠点の建設加速に向け、九大特別行動を実施すると宣言した。上海は大規模AIモデル分野で浦東新区と徐匯区を指す「一東一西」という発展の構図を形成している。徐匯区は中国初となる大規模AIモデルのイノベーションエコシステムコミュニティ「模速空間」を創設し、現時点で200社余りを誘致している。浦東新区のAI産業パーク「上海張江AIイノベーション小鎮」の面積（計画値）は2平方キロで、垂直応用の集積地を目指し、27年までにAI企業を新たに500社以上呼び込むことを計画している。都市別にみると、深圳は大規模AIモデルの研究開発とイノベーション能力で引き続き先頭に立った。IT大手の騰訊控股（テンセント）や通信機器大手の華為技術（ファーウェイ）などの科学技術企業がエンジンとして重要な役割を果たした。杭州は細分化された分野で目覚ましい実績を上げ、全体的な規模は北京や上海、深圳に及ばないものの、「産業収益」の指標は98.70で上海（87.04）と深圳（88.31）を上回り、きわめて高い産業利用の効率と商用化能力を示した。杭州は電子商取引（EC）やクラウドコンピューティングなどの分野で豊富な経験を積み重ねており、大規模AIモデルの応用に豊富なシーンを提供している。生成AI「DeepSeek（ディープシーク）」や大規模言語モデル（LLM）「通義千問」など国産の大規模AIモデルに基づき、杭州はエコシステムの統合を加速している。

川柳

- ◎アイドルか、実績ゼロの、あの人が
- ◎増えました、「会議室」名、ラブホがね
- ◎いい勝負、渋谷・ガウディ、迷路かな
- ◎都構想、勝つまでやるぞ、負けはいや

宮本政義

Mail:masamiyamoto1@gmail.com

Mail:masa.miyamoto@163.com

Mobile: 070-6462-1880(携帯)