

2026. 2 No.166

三井住友信託銀行

調査月報



時論

物価と賃金は好循環か、悪循環か.....1

経済の動き

ATM動向から見える根強い現金需要.....3

国際比較の視座からみた都市階層構造

～「多極集約型」国土構造の形成に向けた試論～.....12

産業界の動き

電動化が促す自動車部品メーカー再編.....22

時論

物価と賃金は好循環か、悪循環か

「物価と賃金がともに上がれば、企業収益が増え、家計所得も増えて消費が活性化し、それがさらなる増益と賃上げにつながる」—このような「物価と賃金の好循環論」が語られ始めたのは約 3 年前だったろうか。実際、どうなったか。

2021 年の円安・原油価格高騰による輸入インフレを起点に国内物価が上昇に転じ、消費者物価(除く生鮮食品)上昇率(前年比、以下同じ)は 2022 年以降 2% を上回っており、企業向けサービス価格は 2024 年半ば以降概ね 3% 近辺が定着し、一時はゼロ近傍まで低下した国内企業物価も足元では 2% 台後半で推移している。春闘賃上げ率も大幅に高まり、待ちに待った？ インフレ経済が到来した。

だが、インフレは中小企業・商店にはコストアップ要因となって収益を圧迫しており、実質賃金はマイナス基調が続く。日銀の生活者アンケートでは「暮らし向きにゆとりがなくなった」と回答する割合が 6 割近くに上っている。「物価と賃金の好循環」とは言い難く、多くの国民は「話が違うじゃないか」と言いたいのではないか。

なぜ、賃上げ効果を減殺するインフレが続いているのか。実質賃金の増加を伴う真の「物価と賃金の好循環」が実現するには何が必要なのか。この問いに対する回答は、次の点を押さえて導き出す必要がある。

第 1 は、2023 年以降のインフレの主因は輸入インフレではなく、国内産インフレ(ホームメイドインフレ)ということである。このことは、輸入物価上昇率が 2024 年後半から下方屈折し、2025 年入り以降はマイナス基調で推移しているのに対し、国内産インフレの動向を表す GDP デフレータの上昇率が 2022 年後半からはそれまでのゼロ～マイナスからプラスに転じ、2023 年後半には 6% 超まで高まり、その後も概ね 3% 台で推移していることから明らかである。

第 2 は、この国内産インフレは家計と企業のコストの押し付け合いによって生じているということである。すなわち、2021～2022 年に日本経済が輸入インフレに見舞われた後、①2023 年は、企業が輸入コストを販売価格に転嫁したため国内物価が上がり、②2024 年は、生活費の上昇に直面した家計が大幅な賃上げを求め、企業はそのコスト増加分の一部を販売価格に転嫁(一部は利益を圧縮)したため国内物価が上がり、③2025 年は、諸コスト上昇分の価格転嫁が不十分とみた企業がさらに販売価格を引き上げたため、国内物価が上がった—という経緯を辿り、物価と賃金が相互に押し上げ要因となるという、典型的な国内産インフレの姿となった。

第 3 は、家計と企業がコストを押し付け合い、実質賃金が増えなかったのは、企業と家計が果実を分け合う元となるパイ≡実質 GDP が目立って増加しなかったため(2023 年 1Q/588.0 兆円→2025 年 3Q/590.1 兆円)、換言すれば生産性の伸びが極めて緩慢であったためということである。かくして家計と企業の間のパイの分配はゼロサムゲームに近い様相となり、「コストの押し付け合い」は「取られたら(相手に犠牲を強いて)取り返す」構造となり、物価と名目賃金はともに上がるが実質賃金は増えない状況となった。

かくして現在の日本経済は、「物価と賃金の好循環」どころか「悪循環」に陥っていると言える。

今後、足元 1 ドル=150 円台半ば～後半まで進んだ為替円安によって、今のところ沈静化している輸入インフレが再び強まると、輸入・国内産両インフレ要因がそろって物価を押し上げる展開も考えられる。

このように考えると、ありふれた結論になるが、真の「物価と賃金の好循環」が実現するためには、実質 GDP というパイを増やして家計と企業の分配をプラスサムゲームに転じさせるような生産性の向上が欠かせないということである。それは、円安や国際商品市況の上昇による輸入コストの増加をある程度相殺する効果も期待できる。

そのために求められるのは、需要を追加して目先の成長率押し上げを図る景気対策ではなく、企業の投資・事業マインドを刺激し、国内の設備・研究開発・人的資本投資を増やし、全要素生産性ひいては潜在成長率と競争力を高める成長戦略・構造改革である。具体的には、規制緩和、国内投資・研究開発を後押しする税制改革や財政支援、労働市場の流動化促進、社会保障制度の改革などが挙げられるが、成否を左右するのは財政出動の規模ではなく、それらの呼び水に呼応してビジネスチャンスを見出す企業家精神を日本企業が有しているかどうかであろう。

こうした観点に立つと、「物価と賃金の好循環」に係る巷間の主張や昨今の政策対応には疑問符が付くものも多い。

今や国論である「物価上昇に負けない賃上げ」を背景に、今年の春闘賃上げ率は 3 年連続 5% 超となり、実質賃金はプラスに転じることもあり得よう。だが、所詮パイが増えない中では、企業が賃上げコストを価格転嫁することによる追加的な国内インフレ要因となり、実質賃金のプラス回復は一時的なものになるのではないかと。

中小企業に大企業並みの賃上げを促す施策(賃上げ促進税制、交付金拡充等)は、中小企業の生産性が大企業より劣る中ではどれほど実現性があるのか。もし実現しても、生産性格差インフレ(低生産性部門が賃上げコストを吸収できず、価格転嫁を強いられて物価が上昇する)を生むのではないかと。

与野党揃って消費税の減税ないし廃止の大合唱であるが、家計可処分所得が増えても労働力などの供給制約が強まる中では、国内産インフレ圧力を高めるだけではないかと。国内産インフレの加速を抑えるためにも、円安進行による輸入インフレの再発を避けるためにも、日銀は利上げのペースを上げ、高市政権は国債の信用力低下や円安を想起させない財政運営にもっと留意すべきではないかと。

トランプ関税という環境変化を受け、多くの企業が対米投資拡大を打ち出している。それは個々の企業にとっては経済合理性のある行動かもしれないが、日本経済全体のレベルでは、生産性を高める中核である国内の設備・研究開発・人的資本投資の原資を削るという「合成の誤謬」となる恐れはないかと。

認識すべきことは、真の物価と賃金の好循環を実現するには、上記のような成長戦略・構造改革を息長く続ける必要があり、その効果が現れるまでには相応の時間を要するということである。短期的な成果を求め、効果が一時的であり、中長期的視点を欠き、財政に負担をかける政策選択に走ることのないよう注意すべきであろう。

(調査部 上席調査役 主席研究員 金木 利公)

※ 本レポートは作成時に入手可能なデータに基づく情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解ではありません。ご質問等はchosainfo@smtbjpまでご連絡ください。

ATM 動向から見える根強い現金需要

<要旨>

キャッシュレス化が進展する中でも増加し続けてきた家計の現金保有は、2022 年末の 110 兆円をピークに減少傾向が鮮明化している。紙幣及び貨幣の動向からは、取引需要はキャッシュレス化が進む中でも根強くあり、貯蓄目的の保有は、現金から預金等への資金移動が顕在化しており、後者の変化が現金保有の減少に大きく影響していることが分かる。

取引需要と密接に関係する ATM 動向をみると、2018 年を転機に減少傾向にあるものの、必ずしもキャッシュレス化の進展と ATM 削減の動きが一致しているわけではない。低金利下かつ利用件数の低下で ATM 維持コスト負担が増す伝統的金融機関側の事情と、消費者の根強い現金需要に応えコンビニ等で ATM が増えるという動きが相まった結果とみられる。

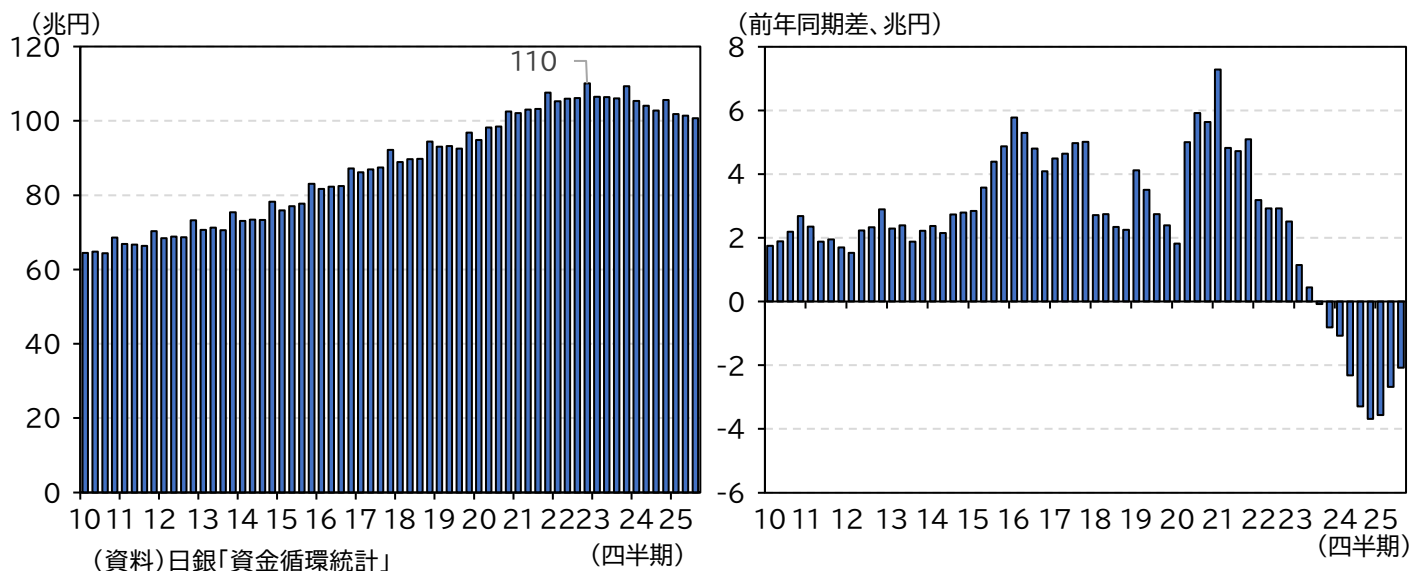
2025 年 12 月に経済産業省は新たなキャッシュレス決済比率の目標を掲げた。キャッシュレス先進国では現金へのアクセスが困難となる事例もみられるが、日本では事業者が消費者の需要に寄り添う傾向が強く、現金の利用がそれほど減らず、キャッシュレス化による社会全体のメリットを享受しにくい状況が続くことが懸念される。一方、根強い現金需要の根底にある、セキュリティ面やプライバシー侵害への懸念を払しょくし、現金と同等(安心して、1つの手段でどこでも、いつでも、だれでも使える)の使い勝手を実現するようなデジタル通貨や、賃金のデジタル払いが普及するといったことになれば、現金需要が大きく変化する可能性がある。

1. 減少傾向が鮮明化する家計の現金保有

キャッシュレス化が進む中にも家計の現金保有は増加してきた(弊社「調査月報」2024 年 4 月号掲載の「キャッシュレス推進下でも増加する現金」参照)。しかしながら、2022 年末の 110 兆円をピークにマイナスに転じて以降、減少傾向が明確となってきた(図表 1)。

本レポートでは家計の現金保有動向について、主に支払い手段としての現金需要に焦点を当て、密接に関係する ATM の動向や今後の現金需要の行方について考察した。

図表 1 家計の現金保有残高

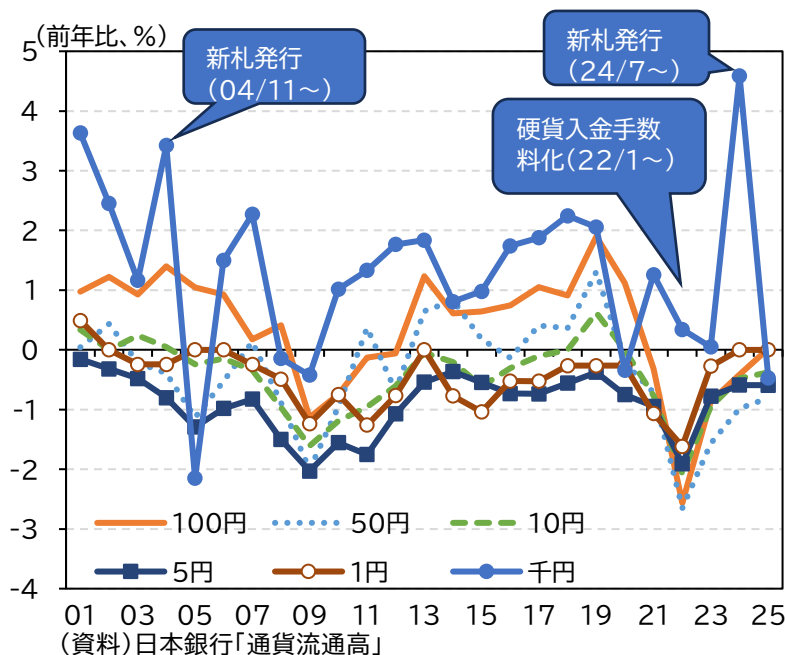


家計が現金を保有する目的としては、支払い手段としての取引需要のみならず、貯蓄やいざというときの予備といった非取引需要がある。以下では便宜的に支払い手段としての需要を千円札や硬貨(500 円は除く¹)の動き、1 万円札を貯蓄目的と考えてそれぞれの動きを確認する。

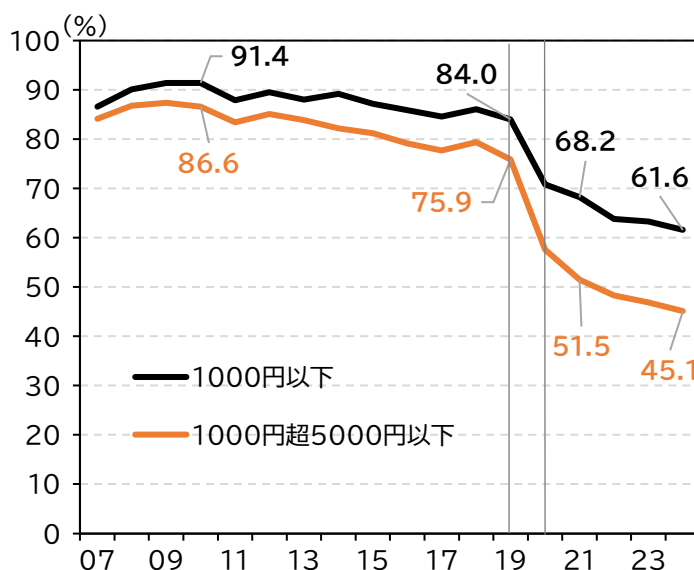
まず貨幣の動きをみると、1 円や 5 円は 2000 年代の初め頃から減少が続いており、10 円や 50 円もほぼ似たような状況にある。それに対して、100 円は景気悪化時に減少する以外は概ね増加が続いている。直近では 2021 年に減少に転じ 2024 年まで減少が続いたが、2025 年はわずかならプラスに転じた。また、千円札については 2004 年と 2024 年の新札発行の影響等もあって変動が大きいですが、均してみると景気悪化時を除いて概ね増加が続いている(図表 2)。

家計の金融行動に関する世論調査によれば、日常的な支払い(買い物代金等)の主な資金決済手段をみると、現金の割合は、1000 円以下、あるいは 1000 円超 5000 円以下の金額帯においても低下してきている。統計の集計方法が変わったこともあって水準比較はできないため、同じ集計方法の期間で比較してみても、1000 円以下の現金割合は 2010 年の 91.4%から 2019 年には 84%と 7.4pt 低下、2021 年の 68.2%から 2024 年に 61.6%と 6.6pt 低下している。また、1000 円超 5000 円未満においても、2010 年の 86.6%から 2019 年に 75.9%と 10.7pt 低下、2021 年の 51.5%から 2024 年に 45.1%と 6.4pt 低下するなど少額金額帯においても着実にキャッシュレス化が進展している様子がうかがえる(図表 3)。こうしてみると、キャッシュレス化の進展は 100 円未満の硬貨を着実に減少させたものの、100 円や千円は増加が続いており取引需要は根強いことがうかがえる。

図表 2 硬貨及び千円札の動き(枚数ベース)



図表 3 5000 円以下の日常的な支払いにおける現金の割合



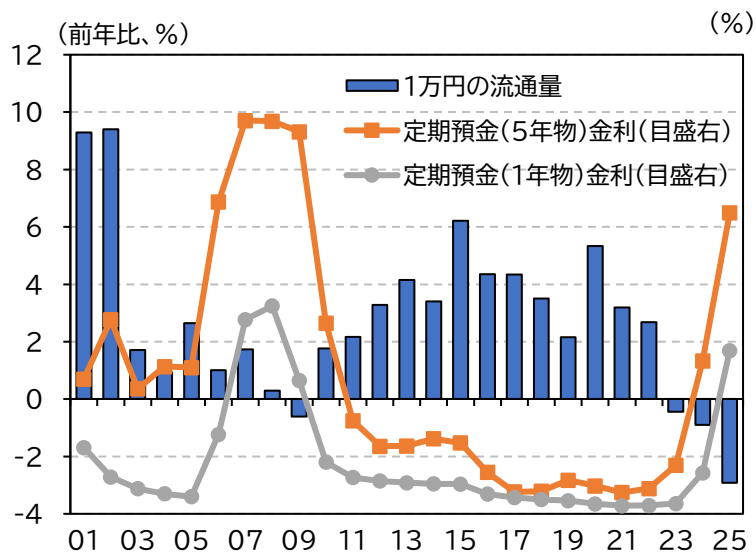
(注)調査方法が 2019 年までは訪問+郵送、2020 年は郵送のみの例外方式、2021 年以降はインターネット固定方式に変更された。また調査対象年齢層が 2021 年から上限が 80 歳未満に限定されたほか、70 歳代が正式に含まれた。

(資料)金融経済教育推進機構「家計の金融行動に関する世論調査」

¹ 500 円硬貨については、貯蓄目的の保有も多い(「通貨に関する実態調査(R6)」によれば、約半数近くが 500 円玉貯金をしたことがあり、やめた人の 4 割は硬貨預入手数料の発生でやめたという結果がある)ほか、新 500 円発行(21/11~)等もあり数字の振れが大きい。

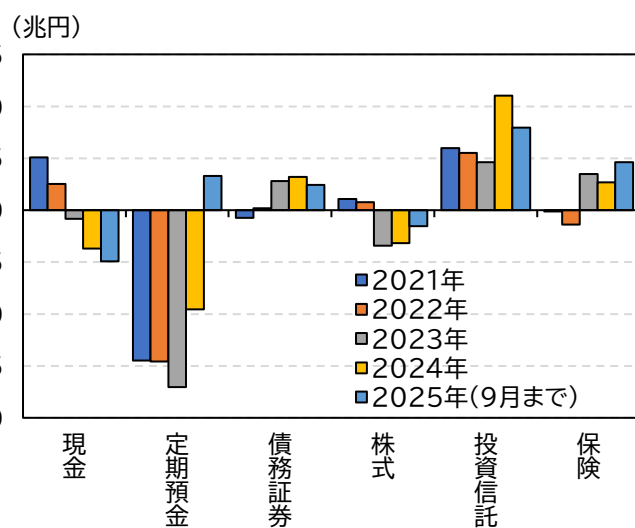
次に 1 万円札の動きについて確認すると、減少がみられたのはごく限られた時期のみで、ほとんどの期間で増加してきた。それが、2023 年に減少に転じて以降 2024 年も減少幅が拡大している。2023 年といえば、日銀が YCC(イールドカーブコントロール)の柔軟化を決定した時期であり、定期預金金利(5 年物)も上昇し始めた時期と一致している(図表 4)。先の資金循環統計でフローの動きをみても、デフレ下で貯蓄目的として退蔵されてきた現金から預金や投資信託、債務証券等へ資金移動する動きが顕在化しているのがわかる(図表 5)。

図表 4 1 万円札の流通量と預金金利の推移



(資料)日本銀行「通貨流通高」、「定期預金の預入期間別平均金利」

図表 5 家計金融資産別のフローの動き



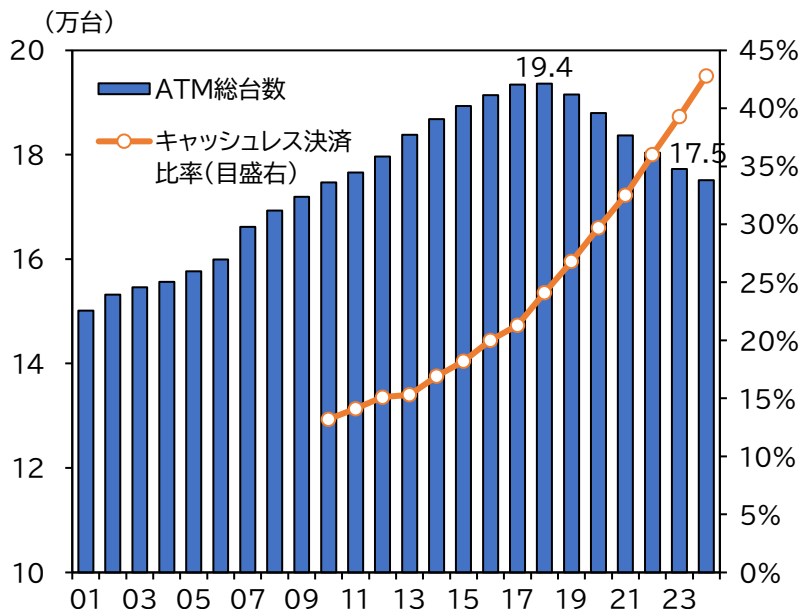
(資料)日銀「資金循環統計」

2. キャッシュレス化比率の上昇と ATM の関係

以上でみたように、家計が現金保有を減少させているのは、金額帯の大きい 1 万円の動き(貯蓄目的)を映したもので、取引需要の動きがやや見えにくい。そこで以下では、取引需要と密接に関係する ATM の動向から現金需要の変化を探る。

キャッシュレス決済比率の推移をみると、2010 年の 13.2%から 2018 年には 24.1%と 8 年間で約 10pt 上昇し、その後も 2024 年には 42.8%と 6 年で約 18pt 上昇するなど、キャッシュレス化の進展速度は加速した。キャッシュレス化が進めば現金需要が減り、ATM 台数も減ると考えるのが自然であるが、ATM 台数の推移をみると(図表 6)、キャッシュレス決済比率が右肩上がりで上昇する間も ATM 台数は増え続けて

図表 6 ATM 総台数の推移とキャッシュレス決済比率



(注)ATM 総台数は、都市銀行、地方銀行、信託銀行、長信銀・商中、地方銀行Ⅱ、信用金庫、信用組合、労働金庫、系統農協・信漁連の金融機関に加えて、ゆうちょ銀、セブン銀行、ローソン銀行、イーネット、イオン銀行

(資料)全国銀行協会「決済統計年報」、日本郵政公社ディスクロージャー誌、コンビニ各社公表資料等、経済産業省

おり、ピークをつけたのは 2018 年(19.4 万台)である。

なぜキャッシュレス決済比率が上昇する中でも ATM 台数が増え続けたのか、また、なぜ 2018 年をピークに減っているのか。以下ではその要因として(1)ATM 維持コストと(2)消費者の根強い現金需要から考える。

(1)負担が増す ATM の維持コスト

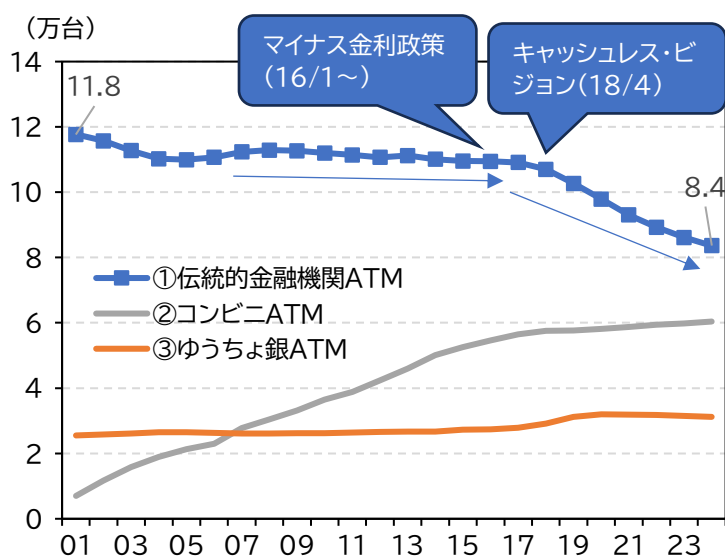
まず ATM 総台数を①伝統的金融機関の ATM(店舗内のほか、駅前や商業施設・街中のキャッシュコーナーに設置されている店舗外 ATM も含む)、②商業施設との連携を主体にする銀行(新たな形態の銀行)等が展開するコンビニ等の ATM(以下コンビニ ATM)、③ゆうちょ銀 ATM(コンビニに設置されているゆうちょ銀 ATM も含む)の 3 つの設置主体別に分けてみていく。

①については 2007 年から 2018 年にかけてほぼ横ばいで推移しており、減少に転じたのは 2018 年である。一方 ②は 2000 年代半ばから 2017 年頃にかけて急増し、その後は緩やかながらも足元でもなお増加が続いている。また③についても 2017 年から 2019 年にかけて各種伝統的金融機関等がコンビニに展開していた ATM がゆうちょ銀 ATM へ転換する動きもあり増加した以外は、ほぼ横ばいで推移している(図表 7)。

次に、伝統的金融機関の ATM について、採算に大きく影響する 1 台当たりの支払い件数の推移をみると、2001 年の 3.44 万件から 2021 年には 1.79 万件まで減少しており、その後は ATM の削減の効果もあってやや持ち直し下げ止まっているものの、水準は依然低く、低金利環境の下で ATM 維持負担感が増していたことがわかる(図表 8)。

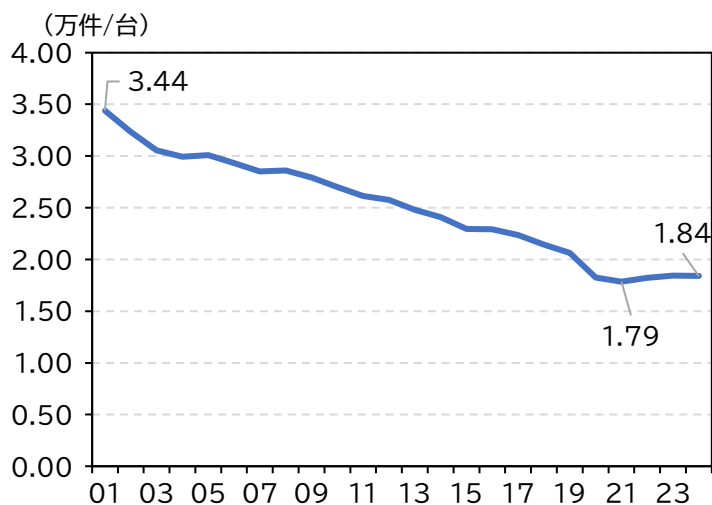
以上の動きを踏まえると、①の伝統的金融機関は、削減のインセンティブは強かったものの、顧客の利便性を大きく損なうことは顧客離れにもつながりかねないため、コンビニ ATM との連携を強めつつも、削減にはなかなか踏み切れなかったこと、一方②のコンビニ ATM は集客や顧客の利便性向上に加えて、引き出し手数料や銀行から受け取る手数料で稼ぐビジネスモデルであり、増やすインセンティブがあったことから、結果的に ATM 総台数が増加する形になったと考えられる。

図表 7 設置主体別 ATM 台数



(資料)全国銀行協会「決済統計年報」、日本郵政公社ディスクロージャー誌、コンビニ各社公表資料等

図表 8 ATM 支払い件数(伝統的金融機関)



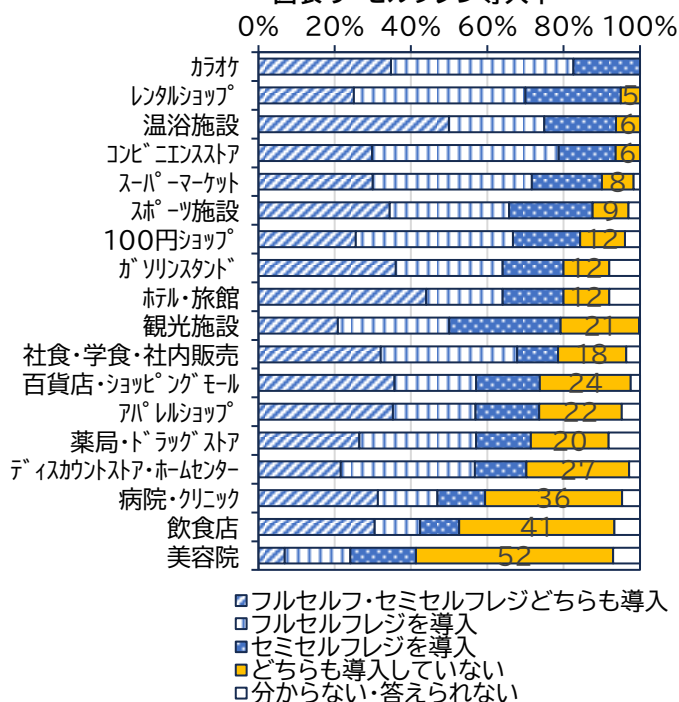
(資料)全国銀行協会「決済統計年報」

では、①の伝統的金融機関が ATM 削減に踏み切ったのがなぜ 2018 年なのかといえば、利鞘を圧迫するマイナス金利政策の長期化が見込まれるように²なったことに加え、コンビニ ATM が十分に普及してきたことで自行の ATM を削減しても顧客の利便性を大きく損なわない環境になったこと、そして国が正式にキャッシュレス推進の目標を掲げ³、大義名分としても削減に踏み切りやすくなったといったことが挙げられるだろう。

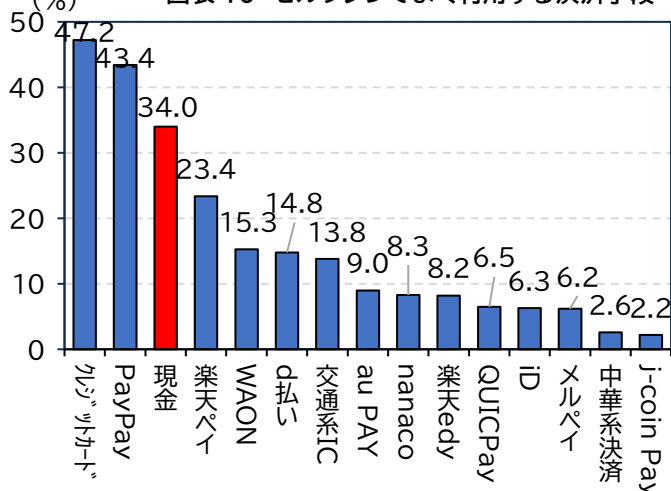
(2) 増えるコンビニ ATM の背景にある根強い現金需要

コンビニ ATM の普及がここまで進んだのは、そもそも消費者側の根強い現金需要が背景にあるのは間違いない。コンビニをはじめ消費の現場では、以前からポイントによる集客(囲い込み)手段として電子マネーの発行や、人件費の抑制(近年では人手不足対策やコロナ対応の側面が強い)や顧客にとっての利便性向上といった側面から、セルフレジ⁴の導入がすすめられてきた。各業態のセルフレジ導入率をみると、カラオケをはじめ、コンビニエンスストア、スーパーマーケット等では9割を超えており、顧客にとってもなじみのある光景となっている(図表9)。注目されるのは、セルフレジにおいても現金利用が高いということである。セルフレジでよく利用する決済手段をみると、最も多いのがクレジットカード、次いでPayPay、現金はそれに次ぐ高さである(図表10)。セルフレジであっても、現金自動精算機も備えられているなど、現金利用の利便性を損なわない形がとられており、セルフレジの普及＝キャッシュレス決済にとって代わるという図式には必ずしもなっていない。

図表9 セルフレジ導入率



図表10 セルフレジでよく利用する決済手段



(注) 調査期間は2025年1月20日～2月7日、調査対象は【消費者調査】1年以内に実店舗にてキャッシュレス決済を利用した男女、【事業者調査】店舗運営に従事する男女または店舗経営者。
 (資料) 図表9、10ともにSBペイメントサービス株式会社「セルフレジの利用／導入状況に関する調査」

https://www.sbpayment.jp/news/press/2025/20250318_001431/

² マイナス金利政策自体は2016年1月から実施されており、日銀は2018年7月30～31日の金融政策決定会合において、「強力な金融緩和継続のための枠組み強化」の一環として、「長短金利操作付き量的・質的金融緩和」の持続性を強化する措置を決定した。

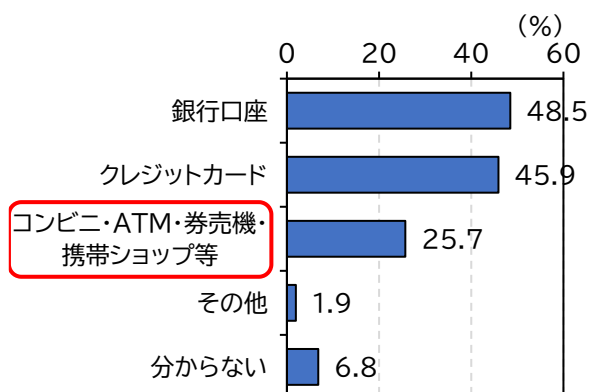
³ 国がキャッシュレス推進を正式に目標に掲げたのは「成長戦略フォローアップ」(2019年6月)であるが、2018年4月に「キャッシュレスビジョン」がまとめられ、2025年までにキャッシュレス決済比率4割程度を目指すことが定められた。

⁴ 労働集約産業の小売業ではスーパーのレジ作業といった業務の多くを人手に頼っており、省人化のニーズは以前から強かった。日本では2003年にイオン傘下の「マックスバリュ」が初のセルフレジを導入した。

また、支払い手段はキャッシュレスであっても、そこへのチャージは現金という形も根強い。内閣府の調査によれば、現金以外の支払い手段のチャージ・精算方法は、銀行口座からの引き落としやクレジットカードが多いものの、コンビニ・ATM・券売機・携帯ショップ等の割合も 25% に上る(図表 11)。

財務省の調査によれば、キャッシュレス支払い手段のチャージ方法を国際比較すると、海外では銀行振込/口座振替以外、現金による入金手段を提供していないが、日本ではクレジットカードやデビットカード以外、すべての決済手段で現金チャージが可能であるなど、ここでも現金利用の利便性を損なわない配慮がなされている(図表 12)。

図表 11 現金以外の支払い手段のチャージ・精算方法



(資料)内閣府 支払手段の多様化と消費者問題に関する専門調査会：中間整理(2025 年 8 月)

図表 12 各種キャッシュレス決済の入金等の支払い手段

	日本	フランス	ドイツ	英国	米国
電子マネー	クレジットカード 現金 JREポイント QRコード	銀行振込 デビットカード	銀行振込 デビットカード	銀行振込 デビットカード	銀行振込 デビットカード
QRコード決済 (スマホ決済)	銀行振込/口座 振替 クレジットカード 現金	プリペイドカード デビットカード クレジットカード	口座振替 デビットカード クレジットカード	プリペイドカード デビットカード クレジットカード	プリペイドカード デビットカード クレジットカード
銀行振込 /口座振替	銀行振込 現金	銀行振込 現金	銀行振込 現金	銀行振込 現金	銀行振込 現金
デビットカード	口座振替	口座振替	口座振替	口座振替	口座振替
クレジットカード	口座振替	口座振替	口座振替	口座振替	口座振替 小切手 郵便為替
BNPL	銀行振込 現金	銀行振込 デビットカード	銀行振込 デビットカード	銀行振込 デビットカード	銀行振込 デビットカード
暗号資産	銀行振込 現金	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード
ステーブルコイン	銀行振込 現金	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード	銀行振込 クレジットカード デビットカード QRコード

(注)BNPL とは「Buy Now Pay Later」の略称で、後払いサービスのことを指す。同じ後払いサービスであってもクレジットカードとは与信審査や利用者側の手数料負担がない点が異なる。

(資料)財務省「諸外国における各種決済手段に関する調査報告書」

3. 今後の現金需要の鍵を握るデジタル給与・デジタル通貨の普及

2025 年 12 月に経済産業省は新たなキャッシュレス決済比率の目標として 2030 年に 65%⁵を

⁵ 従来の指標から算出方法を変えた国内指標の数値のため、従来の指標より約 8～9 ポイント高い。例えば 2024 年は旧来の国際比較指標では 42.8%に対し、新指標(国内指標)では 51.7%。

目指すとした。本来であればキャッシュレス化のさらなる進展は、現金需要を減少させ、ATM などの削減が進み現金利用の利便性が下がりすぎるおそれがある。実際、キャッシュレス化が先行している諸外国では、現金へのアクセスが困難な事態も発生し、法律等で ATM 等現金へのアクセスを保護する措置が取られ始めている(図表 13)。

ただし、日本においてはむしろそうした心配よりも、根強い現金需要を背景に事業者側が顧客離れを恐れて ATM をはじめ現金利用の利便性を維持することを優先するなど、消費者の需要に寄り添う傾向が強いことから、いつまでたっても現金利用が減らず、キャッシュレス化を推進させる目的である、社会全体のメリット⁶を享受しにくい状況が続くことが懸念される。

図表 13 海外キャッシュレス先進国の動向

国名	取り組みの例
英国	2023年の法令に基づき、財務省がATM等の配置に関する距離基準を設定し、FCA(金融行為規制機構)が順守状況を監督。また中央銀行に現金流通業者の監督権限を付与。
ドイツ	2024年、中央銀行が金融機関、警備輸送会社、小売り業界団体、消費者団体、自販機事業者等とフォーラムを設立し、現金利用の持続可能性を確保するための勧告を検討中。
オランダ	2022年、中央銀行や警備輸送会社を含む現金流通関係者が「現金の機能維持にかかる合意」を締結。財務省はATM設置状況の維持及び警備輸送サービスの継続性確保について、中央銀行に監督権限を付与する法制化作業に着手。
スウェーデン	現金アクセスを向上させるため、2023年の中央銀行法を改正し、2026年初をめどとする中央銀行の現金受払拠点の拡充に取り組み中。
オーストラリア	2024年、それまでの合併で寡占化した警備輸送会社が経営危機に陥った際、中央銀行が大手行等に働きかけて金融支援を実現。

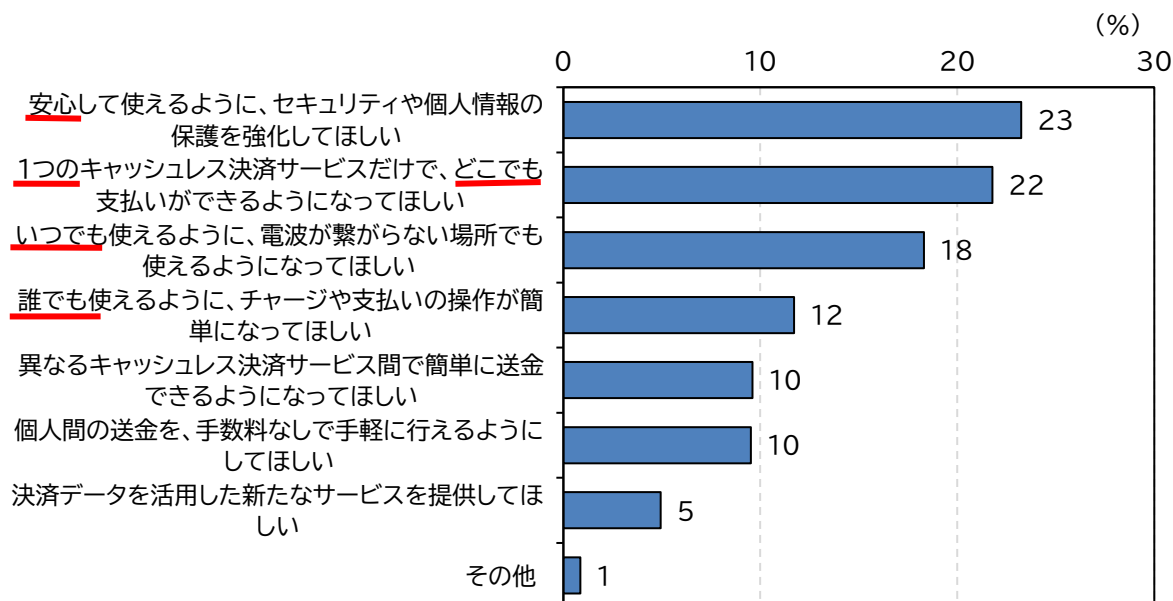
(資料)日銀「新しい日本銀行券の流通状況について」から抜粋転載

消費者の根強い現金需要の背景には、ポイントや支払いの簡便さなどを別にすれば、偽造などのおそれもなく、所持していても安全な環境のもとでわざわざキャッシュレス決済に替えなくても不自由がないということがある。一方キャッシュレス決済に関しては、不正利用などセキュリティ面の不安や決済情報等プライバシー侵害への懸念やオフラインで利用できないなどの、現金と同等(安心して、1つの手段でどこでも、いつでも、だれでも使える)の使い勝手に至っていない。もちろんキャッシュレスが使える場所は確実に増えたが、現金のように“1つの決済サービスだけでどこでも”という状況には程遠く⁷、キャッシュレス決済最大の誘因であるお得さや効率性では訴求できないニーズだけになかなか打破できない部分でもある(次頁図表 14)。

⁶ キャッシュレス化を目指す理由は各国様々であり、主に犯罪の抑制や防止、取引の透明性向上、現金決済のインフラコストの低減、生産性の向上や人手不足対策等があげられる。

⁷ 日本クレジットカード協会「キャッシュレス社会実現に向けた消費実態の客観的把握」(2020 年 2 月)によれば、キャッシュレス決済を使えるのに使わない要因となる心理や経験の上位 5 項目は、1 位「財布の中に入れるカード類の量はなるべく少なくしたい」、2 位「キャッシュレスツールを使っている人が周りに少ない」、3 位「決済手段時に最も重視することはお得であることではない」、4 位「後払いはなるべくしたくない」、5 位「自分の支払い履歴(利用したお店・金額)がデータ化されることに抵抗がある」となっている。

図表 14 キャッシュレス決済サービスについて、将来的に実現してほしいと思うこと(複数選択)

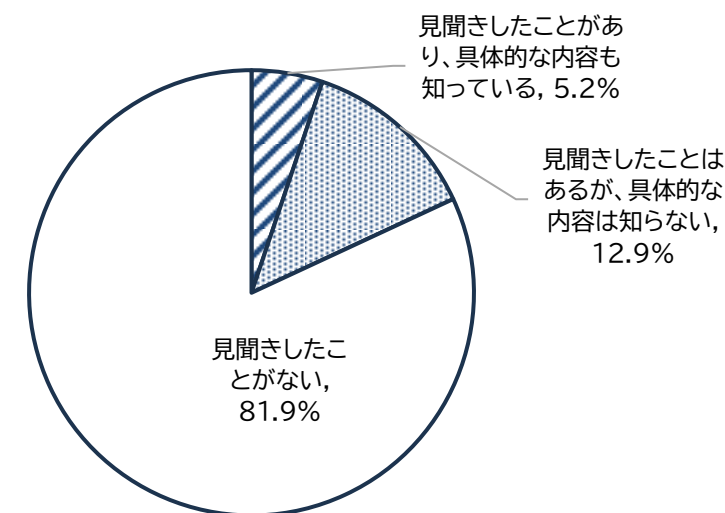


(資料)財務省「通貨に関する実態調査(R6 年度)」

図表 15 「中央銀行デジタル通貨(CBDC)」を知っているか

逆にいえばこうしたキャッシュレス決済の抱える問題を解決できるようなデジタル通貨(デジタル通貨とまでいかなくても乱立気味のキャッシュレス決済の集約・標準化等だけでも)や、あるいは生活習慣を変えるような出来事として貨金のデジタル通貨払いが普及するといったことになれば、現金需要も大きく変化する可能性がある。

現状、中央銀行デジタル通貨(CBDC)は、世界的な動向を踏まえて実証実験がされているところで、国民的議論の高まりを待つ段階にあるが、財務省のアンケート調査では、CBDC を見聞きしたことがあり



(資料)財務省「通貨に関する実態調査(R6 年度)」

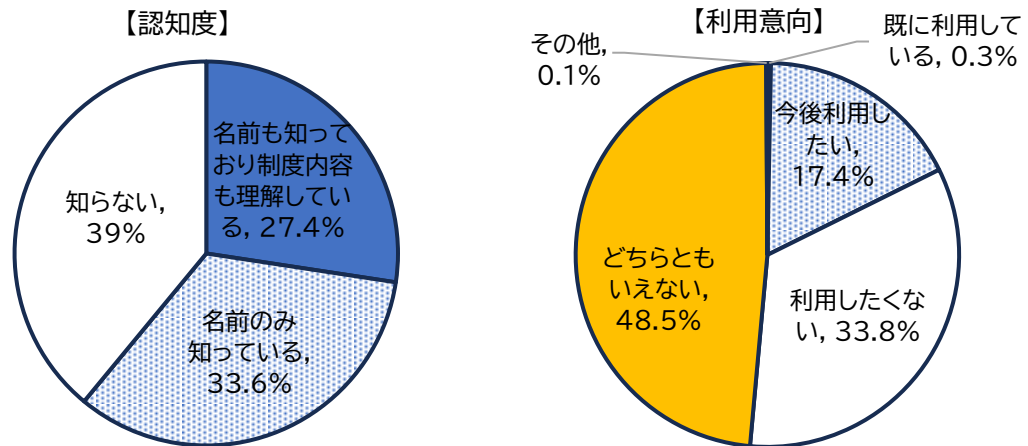
内容も知っている人の割合は 5%程度、見聞きしたことがあるが内容まで知らない人が 13%程度に過ぎず、8 割以上の人が全く知らないという結果であり、関心は高いとは言えない(図表 15)。なお、中央銀行ではなく民間のデジタル通貨は目下オフラインの利用を前提としていないため、現金に代わるとは言い難いものの、オンライン上における現金として国内初の円建てステーブルコイン(JPYC)が金融庁承認⁸を受け、2025 年 10 月 27 日に発行を開始されるなど新たな動きがみられる。

また、デジタル給与については法改正によって 2023 年 4 月から解禁されており、仮にこうした利用が増えていけば少なくとも現金チャージの需要は今より確実に減っていくと思われる。厚生労働

⁸ 資金決済法 37 条「資金移動業者」登録で、日本円に 1:1 で連動し、償還可能な電子決済手段(＝ステーブルコイン)JPYC を発行できるようになった。銀行・信託銀行以外の企業が発行体となる日本初の事例。

省のアンケート調査によれば、認知度はそれなりにあるようだが、利用意向に関しては、既に利用している人は 0.3%に過ぎず、今後利用したいとする人も 17%と、ほとんどの人が銀行口座を所持していることもあり、わざわざ替える必要性を感じない人が多数となっている(図表 16)。ただし、どちらともいえない様子見をしている人も半数近くおり、かつて 1970 年代に給料の支給が現金から銀行振込に一気に移行したような変化が起こる可能性はある。

図表 16 賃金のデジタル払いの利用状況



(資料)厚生労働省「令和 6 年度 賃金のデジタル払いに関するニーズ調査」(2025 年 1 月～2 月)

今後、銀行口座を持たない若い世代や外国人労働者を中心に賃金のデジタル払いニーズが増していくと、人材確保・定着を図る観点から企業も対応せざるを得なくなっていくとみられるが、導入には、従業員の同意を得るための説明や、就業規則、賃金規程の整備、関連するシステムの連携・改修などのコスト負担や事務作業の複雑化等一定のハードルもあり、中小企業に比べてそれらの課題に取り組む余力のある中堅・大企業で先行するとみられる。

(調査部 経済調査チーム 貞清 栄子)

※ 本レポートは作成時に入手可能なデータに基づく情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解ではありません。ご質問等はchosainfo@smtbjpまでご連絡ください。

国際比較の視座からみた都市階層構造

～「多極集約型」国土構造の形成に向けた試論～

<要旨>

2025 年 11 月公表の国連「世界都市化見通し」のデータベースに基づき、主要国の都市階層構造を比較すると、日本のそれが英仏やアジア諸国の大部分と同じく「一極型」に属すること、第 2 位都市の相対的衰退が鮮明であることに加え、第 3 位都市と第 4 位都市の間に比較的大きなギャップがあることが看取できる。

過度の集中は不経済をもたらすばかりではなく、激甚災害などイベント・リスクが発現したときの打撃をより大きなものにする。その一方、過度の分散は資源配分を非効率なものにする。効率性とリスク耐性を同時に追求するためには、分散と集中の間で均衡をとるほかはない。そのためには第 2 都市・大阪の再興とあわせ、リスク分散の観点から、三大都市から離れた地域にも極を形成すること、具体的には都市機能の高度化を伴う地方中枢都市への集積推進、いわば「多極集約型」国土構造の構築が求められる。

2025 年 11 月 18 日、国連経済社会局人口部が 2018 年以来 7 年ぶりに「世界都市化見通し」(World Urbanization Prospects、WUP)を公表した。当該報告書には、世界の都市化の動向に関する分析とともに、都市人口等に関する膨大なデータベースが付されている。最新 2025 年版の WUP では従来とは異なる都市人口推計手法が導入され、それにより統一的な基準の下での都市人口の国際比較が可能になった。推計手法の画一性ゆえに生じる問題には留意すべきであるものの、従前のバージョンに比べれば比較分析するうえでの障壁は大幅に下がったといえる。

本稿は、「都市」とは何かをまず論じたいうえで、最新 2025 年版の WUP に基づき、国際比較の視座から都市階層構造を分析し、わが国の国土構造のあり方について論考するものである。

1. 都市とは何か：形式地域としての都市と実質地域としての都市

都市とは何か。それは、概念的には「形式地域」としての都市と、「実質地域」としての都市(都市圏)の二つに分けることができる。

形式地域としての都市とは、行政区分上の都市、つまり「市」を指し、わが国においては地方自治法第 8 条第 1 項の下、人口 5 万以上を有することなどが定められている。なお、同規定は町村が市になるための昇格要件であって、人口が 5 万人に満たなくなったからといって市が町村に降格されることはない。過疎化に伴い人口が 5 万未満となった「市」は現に多数存在し、最も極端な例を挙げると、北海道歌志内市の人口は 2025 年 12 月 31 日現在わずか 2,473 人である。村といったらよい規模であり、実際、同市の人口は神奈川県清川村の 2,650 人(同年 11 月 30 日時点)よりも少ない。一方、横浜市の人口は 2026 年 1 月 1 日現在 377 万人を数え、都道府県でいえば全国第 10 位に相当する。歌志内市も横浜市とともに「市」であることに相違ないが、比較対象とするには、経済的にも社会的にも条件があまりに違いすぎる。

世界を見渡すと、「市」になるための最少人口基準は、国によってさまざまであり、デンマークの場合は 200 人、アルゼンチンは 2 千人、インドは 5 千人、中国は 10 万人である。また、最少人口基準を設けず、行政の決定により「市」が定められている国もある¹。

行政区分上の都市は、人口ばかりではなく面積も個々に大きく異なる。日本で最も広い岐阜県高山市の面積は 2,178 平方 km におよび、最も狭い埼玉県蕨市の面積 5 平方 km の 400 倍以上である。ちなみに、中国・重慶市の面積 8.2 万平方 km は北海道とほぼ同じだ。

以上から容易に理解されるように、形式地域としての都市は、比較、とりわけ国際比較に適さない。定義や条件がバラバラだからである。

では、実質地域としての都市とは何か。ドイツの地理学者フリードリヒ・ラッツェルは、「都市は、人間やその居住地が永続的に密集してきたところであり、かなりの土地空間を被い、かつ主要交通路の中心に位置するものである」と定義づける²。

米国の歴史学者アンドリュー・リースは、「相対的に高い人口密度と多数の人口によって特徴づけられると同時に、ある程度コンパクトで、かつ、ある程度大きくなければならない」と規定する³。

社会学的定義としては、ドイツの社会学者・政治学者・経済学者マックス・ウェーバーの「都市とは、巨大な一体的居住を示すとき集落、家と家とが密接しているような定住であり、・・・その住民の圧倒的大部分が、農業的ではなく工業的または商業的な営利からの収入によって生活しているような定住である」、米国のシカゴ派都市社会学者ルイス・ワースの「都市とは、社会的に異質な諸個人の、相対的に大きな、密度の高い、永続的な集落である」が有名である。

山田浩之／徳岡一幸は、都市の基本的性質として、(1) 一般的性質：密集性あるいは高密度性、(2) 経済的性質：非農業性、(3) 社会的性質：異質性あるいは多様性の 3 点を挙げる⁴。

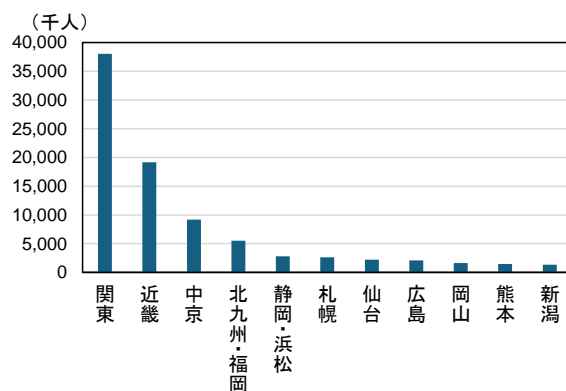
以上をまとめると、実質地域としての都市は、高密度かつ一定規模の人口をもち、商工業を産業の軸とする地域単位と定義できる。つまり、「都市圏」という用語に換言できる空間のことである。以下では、単に都市というとき、実質的地域としての都市＝都市圏を指すものとする。

「都市圏」という概念はわが国においても公式に導入されており、たとえば、総務省統計局は「大都市圏・都市圏」という統計区分を設定している。図表 1 は、2020 年の国勢調査に基づく 11 大都市圏の人口を示したものである。

アメリカ合衆国では行政予算管理局が都市圏として「大都市統計地域」(Metropolitan Statistical Area、MSA)を設定している。次頁図表 2 は、人口上位 20「MSA」の推計人口である(2024 年時点)。

統計上の都市地域の設定は EU でも行われている。次頁図表 3 は、EU 統計局(Eurostat)による人口上位 20「機能都市地域」(Functional Urban Area、FUA)の推計人口である(2021 年時点)。

図表 1 日本の大都市圏別人口 (2020 年)



(資料) 総務省統計局

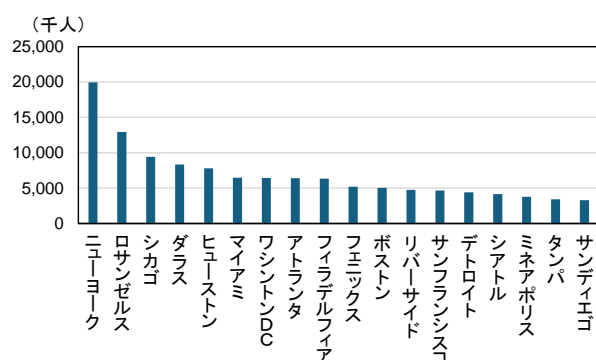
¹ Lewis Dijkstra, Ellen Hamilton, Smik Lall & Sameh Wahba, *How do we define cities, towns, and rural areas?*, World Bank Blogs, March 10 2020)

² 高橋伸夫／菅野峰明／村山祐司／伊藤悟『新しい都市地理学』東洋書林、1997 年、6 頁。

³ アンドリュー・リース『都市の世界史』ミネルヴァ書房、2025 年、2 頁。

⁴ 山田浩之／徳岡一幸編『地域経済学入門[第 3 版]』有斐閣、2018 年、138～139 頁。

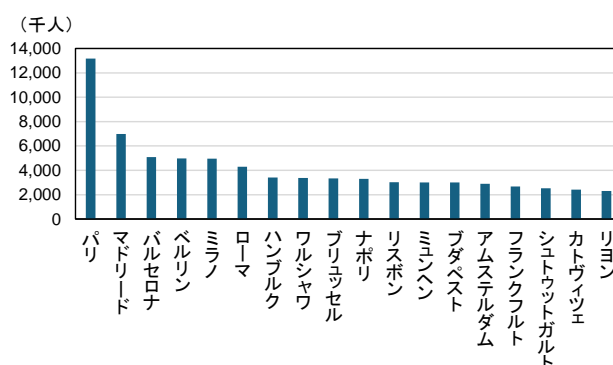
図表2 米国の MSA 別推計人口 (2024 年)



(注) 各 MSA 内の主要都市名のみ表記

(資料) Office of Management and Budget, United States

図表3 EU の FUA 別推計人口 (2021 年)



(資料) Eurostat

以上のとおり、実質地域としての都市、すなわち都市圏の推計人口は、各国・地域の統計当局によって公表されていることが少なくない。だがグローバル・ベースの都市比較・分析を行うに際し、各国・地域の当局の公表値をそのまま用いることには問題がある。それは、都市圏人口を推計する際の定義・基準・手法が統計当局によってまちまちだからである。

世界の都市圏人口をみるうえでしばしば参照される資料としては、国連経済社会局人口部「世界都市化見通し」のデータベースがよく知られている。だが、2018 年版に至るまで、同データベース上の「都市的集積地域」(Urban Agglomeration) 人口は、各国それぞれの定義に基づく数値、いわば各国の「言い値」であり、統一性を欠いていた。

なお、全世界を対象とした都市圏人口統計としては、米調査会社 Demographia による「都市的地域」(Urban Area) 人口推計が知られているが、こちらは公的なものではない

2. 国連「世界都市化見通し」(2025 年版)に基づく都市人口

冒頭に述べたとおり、2025 年 11 月、国連経済社会局は「世界都市化見通し」(WUP)を公表した。この最新 2025 年版の WUP には、「DEGURBA」(Degree of Urbanization)という新たに導入された地理統計手法の下、世界共通、画一的な基準で「都市」が設定され、過去データを含め新基準で算出された都市人口統計が付されている。

DEGURBA とは、地理的な隣接性と人口密度に応じて、地域単位 (Local Area Unit、LAU) を 3 種に分類する地理統計手法である。この分類には分析最小単位として 1 平方 km のグリッドセルが用いられる。各セルの形状と面積は全世界同一であるため、地域単位の大きさの違いに起因する歪みを回避できるというメリットがある。単純化していうと、LAU は DEGURBA によって、(1) 都市 (Cities) : 高人口密度地域、(2) 町・郊外 (Towns and suburbs) : 中人口密度地域、(3) 農村地域 (Rural areas) : 低人口密度地域の 3 つに分けられる。

今回の改訂により、WUP の地理的区分は、「都市部」と「農村部」からなる従前の 2 分法から、上述のとおり 3 分法に変わると同時に、対象都市の最低人口要件がこれまでの 30 万人から 5 万人に引き下げられ、それにより対象都市数は前回の 2 千弱から約 1.2 万へと大幅に増加した。

基準変更に伴い、WUP の世界都市人口ランキングには大きな変化が加えられている。図表 4 が示すように、前回 WUP2018 に基づく 2025 年予測値にしたがうと首位に位置していた東京は、WUP2025 の 2025 年推計値では第 3 位に転落する一方、前回の WUP では 2025 年時点で第 30 位と予測されていたジャカルタは、直近の WUP では首位に立っている。しかし、これはあくまで基準変更に起因するものであって、ジャカルタの人口が 2018 年時点の予測を大幅に上回るかたちで膨張した、というわけではない。

DEGURBA に依拠した都市設定は、各国独自に設けられた都市圏基準に基づく従来の WUP に比べると、一見合理的で公正なようにみえる。だが看過できない欠点もある。それは、手法がもつ画一性という特徴の裏返しになるが、機械的に都市を設定しているため、WUP における都市と、「生活圏」(通勤・通学圏)としての都市の間には乖離が散見されるということである。

大都市は一般的に、「中心業務地区」(CBD)と呼ばれる中核地域、それを取り囲む「インナーシティ」(両者をあわせ「中心都市」という)、さらに中心都市を取り囲む「郊外」という 3 重構造をもつが⁵、中心都市と郊外の間には、スプロール現象(無秩序な都市拡大)を防ぐためのグリーンベルトが設定されていることがある。あるいは丘陵や海峡といった低・ゼロ人口密度地帯が広がっていることがある。そのようなケースでは、郊外が当該中心都市の通勤・通学圏の範囲内にあったとしても、DEGURBA にしたがうと、中心都市と郊外は別個の都市として認識される場合がある。

たとえば、WUP2025 では、京都や神戸は都市圏としての大阪の一部として扱われる一方で、大阪との間に生駒山地を挟む奈良は、大阪とは別の独立した都市として認識されている。香港は香港、屯門、沙田など複数の都市から構成される地域として設定されており、シンガポールも同様である。こうした地域設定は現実の生活圏を無視したものであり、リアリティに欠く。

また、WUP2025 は、既存の統計に比べ先進国の都市人口を小さく推計する傾向がある。たとえば、2024 年時点のニューヨークの MSA 人口は 1,994 万人と推計されているが、WUP2025 における同時点の人口は 1,395 万人にとどまる。同様に、2021 年時点のミュンヘンの FUA 人口は 302 万人と計上されているが、WUP2025 によれば、そのおよそ半分の 178 万人と推計されている。

先進国の大都市では一般的に広域交通網が発達しており、それが途上国の大都市に比べ住民の単位時間あたり移動可能距離を長いものにし、より広域な通勤・通学圏を可能にしている。しかし、DEGURBA に基づく「都市」は、地理的隣接性と人口密度から機械的に設定されたものであるがゆえに、現実の生活圏としての都市圏との間に、ときに小さからぬ不整合をもたらす。

とはいえ、各国の言い値ベースだったこれまでの WUP に比べれば、国際比較の物差しとしての妥当性は高まったものと評価できる。

図表 4 世界都市人口ランキング(2025 年時点)

順位		都市名	国名	人口(百万人)	
WUP 2025	WUP 2018			WUP 2025	WUP 2018
1	30	ジャカルタ	インドネシア	42	12
2	4	ダッカ	バングラデシュ	37	25
3	1	東京	日本	33	37
4	2	ニューデリー	インド	30	35
5	3	上海	中国	30	30
6	20	広州	中国	28	15
7	5	カイロ	エジプト	26	23
8	19	マニラ	フィリピン	25	15
9	17	コルカタ	インド	23	16
10	37	ソウル	韓国	22	10

(資料) 国連

⁵ 山田／徳岡編前掲、139～140 頁。

3. WUP2025 からみた都市階層構造

(1) 「順位・規模法則」

「メガシティ」といわれる人口 1 千万人以上の巨大都市から、数千人規模の小都市に至るまで、都市は階層構造をなしている。そうした都市の階層性をはかる尺度としては、大企業の本・支社数や従業員数、経済規模（たとえば都市総生産や小売売上高、工業生産高）などがあるが、最も重要で、なおかつデータの取得が相対的に容易な計数は、なんといっても人口である。

一国の都市階層構造は、大きくいえば「一極型」と「多極型」の 2 つにわけられる。「一極型」は、人口第 1 位都市（首座都市）の、第 2 位都市に対するプライマシー（卓越性）が相対的に大きい都市階層構造を指す。「多極型」はその逆で、首座都市のプライマシーが相対的に小さい都市階層構造をいう。ある国の都市階層構造が一極型か否かを判定するための尺度としては、しばしば「首座都市人口 ÷ 第 2 都市人口」から算出される「プライマシー指数」が用いられる。この比率が相対的に高い国は一極型の都市階層構造をもつ、というわけである。

だが首座都市と第 2 都市だけを比較しても当該国全体の都市階層構造はみえてこない。そこで本稿では「順位・規模法則」(rank-size rule)を分析ツールとして導入する。なお、あらかじめ明記しておく、この「法則」が現実世界において適合するケースはむしろ「例外」である。例外が多数を占めるにもかかわらず「法則」を名乗るのは矛盾しているようにきこえるが、ここでは慣例にしたがって「順位・規模法則」と呼ぶことにする。

順位・規模法則は、1913 年にドイツの地理学者フェリックス・アウエルバッハが発見し、1949 年にアメリカの言語学者ジョージ・キングズリー・ズィフによって規定された経験則で、そのため「アウエルバッハ・ズィフの法則」ともいわれる。具体的にいうと、ある完結した範囲では都市の人口順位と都市の人口規模の間には規則的な関係がある、とする考えで、すなわち、第 2 都市の人口は首座都市の半分、第 3 都市の人口は首座都市の 3 分の 1、というように、人口 r 位の都市の人口は首座都市の r 分の 1 となる「法則」があるとする説である。数式化すると、「 $P_r = P_1 / r$ 」（ P_r は人口順位が r 番目の都市の人口、 P_1 は首座都市の人口、 r は人口順位）と表される⁶。

重ねていうが、この「法則」は現実の人口統計に当てはめてみてもあまり成立しない。しかし便利な点もある。それは、「法則」から導出される第 2 位以下の都市の「理論」上の人口（首座人口 ÷ 国内人口順位。以下、「理論値」という）のカーブが実際の都市人口よりも上方に乖離する傾向のある国もあれば、下方に乖離する傾向のある国もあり、そうした傾向をもって各国の都市階層構造を類型化することができる、ということである。第 2 位以下の都市の人口が「法則」から得られる理論値よりも大きい場合、その国の都市階層構造は「多極型」、逆に、小さい場合は「一極型」の構造をもつ、とみなすことができるということだ。むろん、その中間型もありえるし、また一口に一極型といっても極端なものもあれば穏健なものもある。

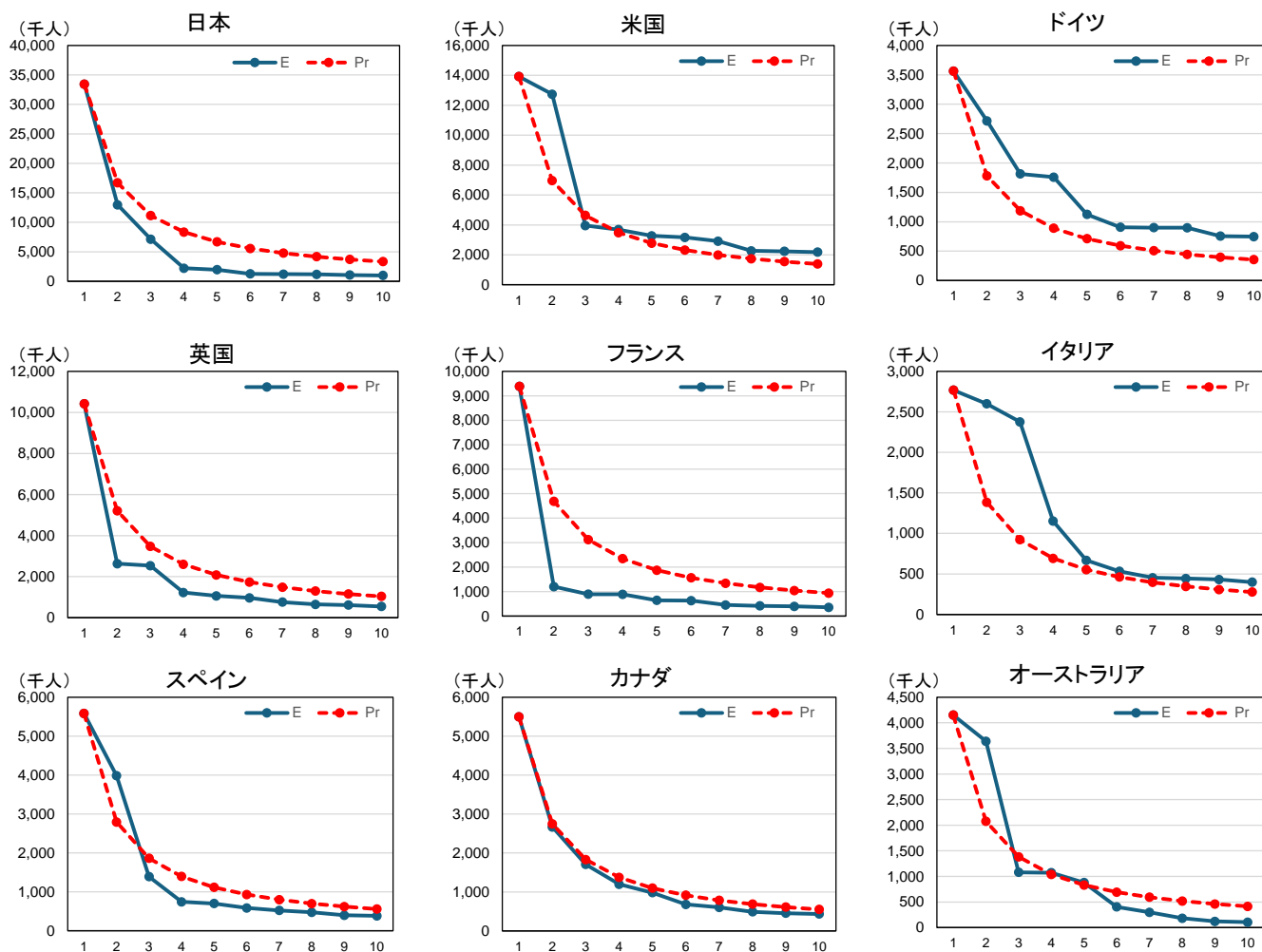
以下では、主要先進国ならびにアジア主要国の各国人口上位 10 都市（都市圏）を対象として、WUP2025 に基づく人口推計値（2025 年時点。以下、「国連推計値」という）と、順位・規模法則から得られる「理論値」との間の乖離をみることで、対象国の都市階層構造の類型化を試みる。

⁶ 藤井正／神谷浩夫編著『よくわかる都市地理学』ミネルヴァ書房、2014 年など参照。

(2) 都市階層構造の国際比較

図表 5 は、主要先進国における人口上位 10 都市の人口順位と人口規模(国連推計値(実線)および理論値(破線))の関係をみたものである。

図表 5 主要先進国における人口上位 10 都市の人口規模(縦軸)と順位(横軸)



(注) E: 国連推計値(WUP2025 に基づく都市人口)、Pr: 理論値(順位・規模法則から算出される理論上の都市人口)

(資料) 国連をもとに三井住友信託銀行調査部作成

ドイツ、イタリア、そして概ね米国では、国連推計値のカーブが理論値のカーブを上回っている。したがって、これらの 3 か国は「多極型」の都市階層構造をもっていると解釈できる。うちドイツについては首座都市(ベルリン)から第 10 都市(ドルトムント)に至るまで、国連推計値は比較的滑らかな人口カーブを描いている。これに対しイタリアでは第 3 都市(ローマ)と第 4 都市(トリノ)、米国では第 2 都市(ロサンゼルス)と第 3 都市(ヒューストン)の間に比較的大きな段差がある。

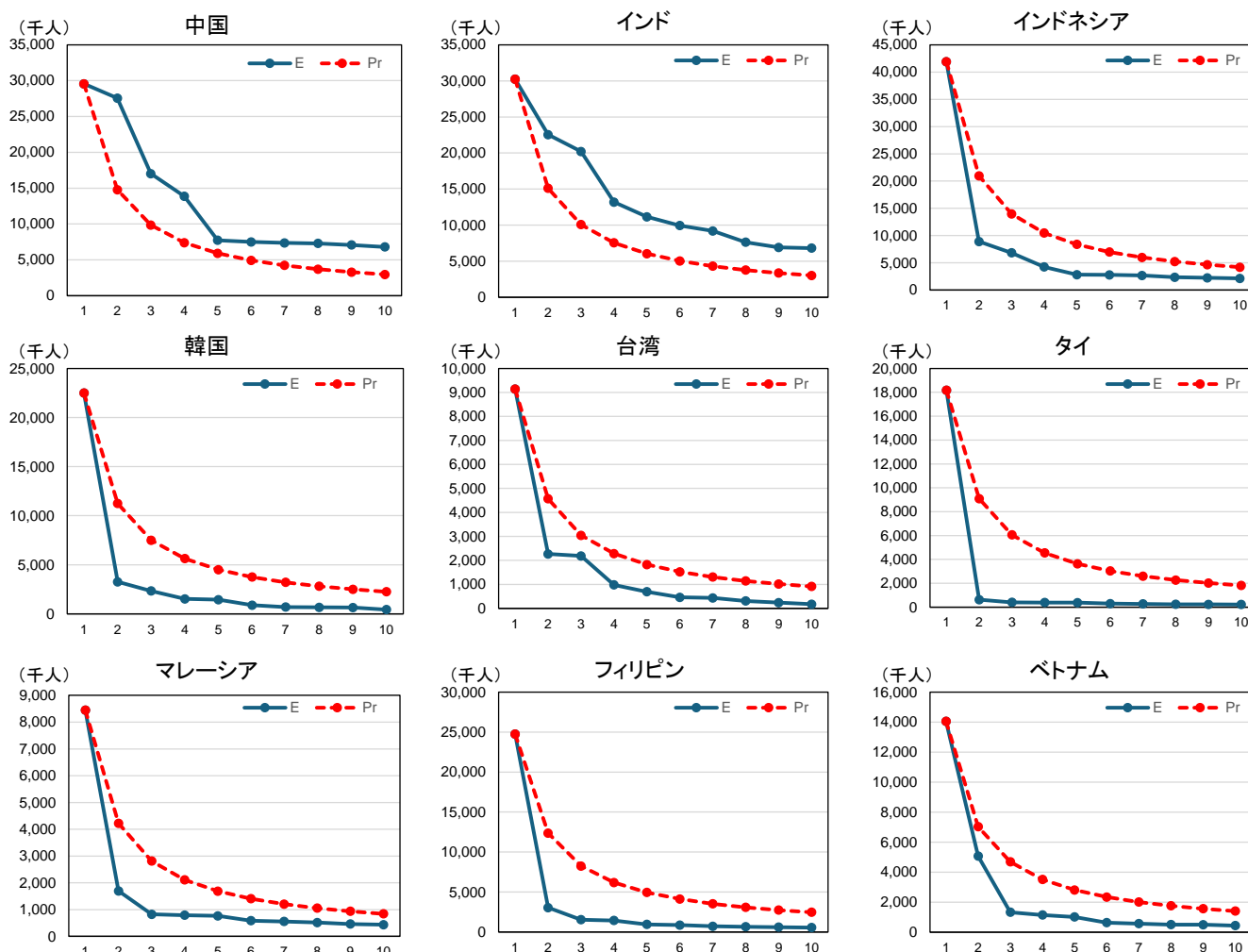
独伊米と好対照をなすのは、日本、英国、フランスである。日英仏では国連推計値のカーブが理論値のカーブを下回っており、これら 3 か国の都市階層構造は「一極型」に分類できる。なかでもフランスでは首座都市(パリ)と第 2 都市(リヨン)の間には著しい隔絶がみられる。

スペイン、カナダ、オーストラリアは、以上の国々の中間に位置する。うちスペインとオーストラリ

アをみると、首座都市（それぞれマドリード、シドニー）と第 2 都市（バルセロナ、メルボルン）では国連推計値が理論値を上回る一方で、第 3 都市（バレンシア、パース）以下は真逆となっている。両国の都市階層構造は「二極型」に分類できるだろう。カナダ（首座都市：トロント、第 2 都市：モントリオール）は「法則」に対し例外的に忠実であり、一極型と多極型の境界線上にあるといえる。

図表 6 は、同様にアジア主要国をみたものである。

図表 6 アジア主要国における人口上位 10 都市の人口規模（縦軸）と順位（横軸）



(注) E: 国連推計値(WUP2025に基づく都市人口)、Pr: 理論値(順位・規模法則から算出される理論上の都市人口)

(資料) 国連をもとに三井住友信託銀行調査部作成

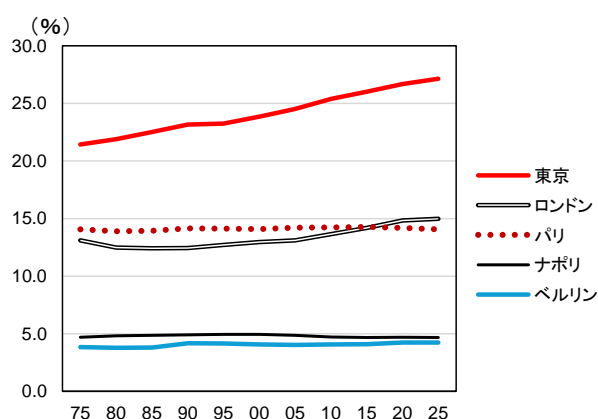
世界の二大人口超大国であるインドと中国をみると、第 2 位以下の都市の人口の国連推計値はいずれも理論値よりも上方に位置しており、したがって両国の都市階層構造は「多極型」に分類できる。なお、WUP2025 によれば、インドは 5 つ、中国は 4 つのメガシティを抱える。

中印以外の国々は、いずれも「一極型」の都市階層構造をもつ。なかでも首座都市のプライマシーが極端なのはタイで、首座都市・バンコク以外に大都市と呼びうる都市は存在しない。一方、一極型ながらインドネシアにはジャカルタ以外にも人口 500 万超の都市が 2 つ（バンドンとスラバヤ）存在する。ベトナムは二極型（ホーチミン・シティとハノイ）に近い一極型といえる。

(3) 日本の都市階層構造

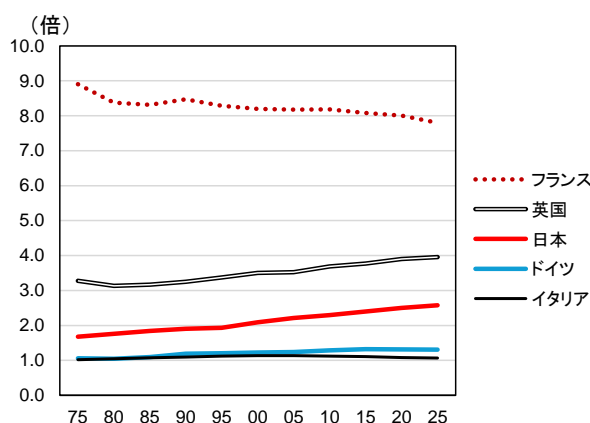
前述のとおり、日本の都市階層構造は、英国、フランス、およびアジア主要国の大部分と同様、「一極型」に分類できる。うち英仏と比べると、図表 7 が示すように、日本では首都都市の人口が全国に占める構成比が突出して高く、なおかつその集中化傾向が顕著である。と同時に、図表 8 のプライマシー指数(首都都市人口÷第 2 都市人口)が示すように、英国同様、日本では第 2 都市の相対的衰退が鮮明である。

図表 7 日英仏独伊の首都都市人口の全国構成比



(資料) 国連をもとに三井住友信託銀行調査部作成

図表 8 日英仏独伊のプライマシー指数



(資料) 国連をもとに三井住友信託銀行調査部作成

とはいえ、日本の第 2 都市・大阪は人口 1,300 万人を数えるメガシティであり、その数はロンドンやパリをも上回る。また、2025 年時点のプライマシー指数をみると、日本(東京÷大阪)の 2.6 倍は、フランス(パリ÷リヨン)の 7.8 倍はもとより、英国(ロンドン÷バーミンガム)の 4.0 倍に比べてもずっと低い。

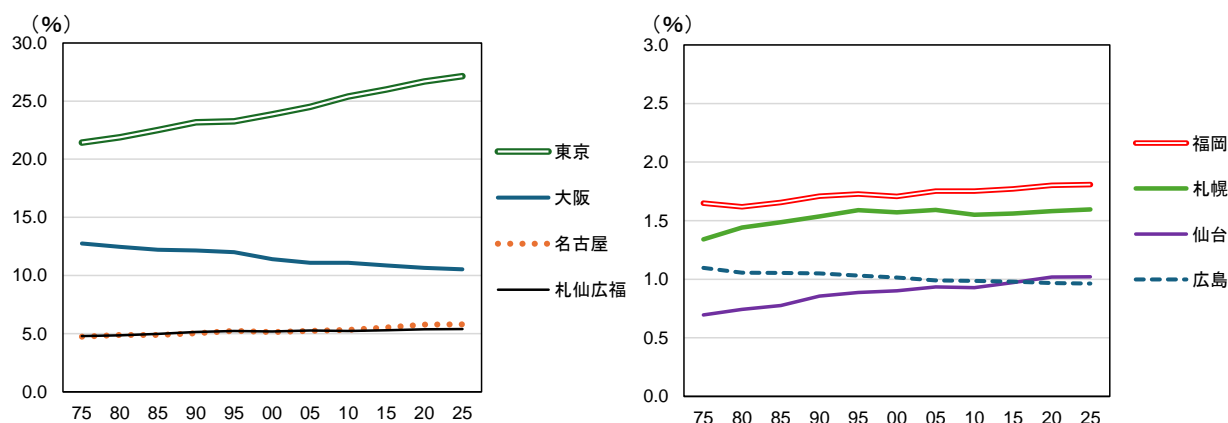
日本の第 3 都市・名古屋についても、人口は 700 万を超え、モスクワ、ロンドン、パリを除けばいかなるヨーロッパの都市よりも大きい。また、首都都市・東京と第 3 都市・名古屋の人口比は 2025 年時点で 4.7 倍と、英国(ロンドン÷マンチェスター)の 4.1 倍をやや上回るものの、フランス(パリ÷リール)の 10.5 倍を大きく下回る。

一方で、首都都市と第 4 都市の人口比をみると、日本(東京÷福岡)の 15.0 倍は、英国(ロンドン÷リバプール)の 8.5 倍、およびフランス(パリ÷マルセイユ)の 10.5 倍に比べはるかに大きい。同様に、首都都市と第 5 都市の人口比をみると、英国(ロンドン÷リーズ)の 9.8 倍、フランス(パリ÷トゥールーズ)の 14.6 倍に対し、日本(東京÷札幌)では 17.0 倍に達する。

上位 3 都市とそれ以外の都市の間にある大きな隔たりは、日本の都市階層構造の特徴である。

しかも、次頁図表 9 が示すように、三大都市に続く地方中枢都市、いわゆる「札仙広福」の合計人口の全国構成比は 1990 年代半ば以降ほとんど変化していない。ただし、その内訳をみると一様ではなく、九州各地から人口を引き寄せている福岡のシェアは、ほぼ一貫して拡大傾向にある。それに対し、それぞれ北海道と東北の最大都市である札幌と仙台のシェアは近年停滞気味だ。また、広島は構成比は長期的にわたり縮小基調にある。

図表9 日本の主要都市(三大都市および地方中枢都市)の全国構成比



(資料) 国連をもとに三井住友信託銀行調査部作成

4. 「多極集約型」の国土構造

日本の総人口が減少の一途にあるなか、東京一極集中に止まる気配はない。拙稿「国際比較の視座からみた東京一極集中」(弊社「調査月報」2023 年 9 月号所収)で論じたように、特定の地域に企業や労働力が集まることは、「集積の経済」と呼ばれる生産性向上効果をもたらす一方、その効果は当該地域のキャパシティが限界に近づくにつれて逡減していく。のみならず、過度の集中は「集積の不経済」効果の増大を伴う。集積の不経済とは、過度の人口集中に起因する弊害のことを指し、たとえば、交通渋滞や通勤地獄、混雑、住宅価格の高騰、スプロール現象、治安悪化などが挙げられる。

そればかりではない。一極集中は激甚災害などイベント・リスクが発現したときの打撃をより大きなものにする。2025 年 12 月に公表された政府地震調査委員会の報告によれば、都心直下で大地震が起きた場合、死者は最大 1.8 万人、経済被害は約 83 兆円に達することが想定されている。こうした巨大な潜在リスクもまた東京一極集中がもたらす弊害である。卵は一つのカゴに盛ってはならないのである。

もともと、過度の分散は資源配分の非効率性を高める。したがって、効率性とリスク耐性を同時に追求するためには、分散と集中の間で均衡をとるほかはない。

そのためには、第 2 都市・大阪の再興が必須である。とはいえ、大阪は第 3 都市・名古屋とともに南海トラフ巨大地震のリスクにさらされている。このことは、三大都市圏から遠く離れた地域にも極を形成することの必要性を示唆する。そのためには、地方中枢都市、とくに福岡と札幌への人口集積の推進が求められる。そこにはむろん、公共交通・医療・福祉・高等教育・文化をはじめとする各種都市機能の拡充・高度化が伴われなければならない。

英国の著述家 P・D・スミスは、「都市の空気は汝を自由にする」という中世ドイツの格言を引きつつ、「都市はわれわれの驚異的な発明である。(略)大都市は、文明の中心をなす科学と芸術の分野においてアイデアを育て、それに刺激を与える」と述べている⁷。

⁷ P・D・スミス『都市の誕生』河出書房新社、2013 年、428 頁。

米国の都市研究者ジョエル・コトキンによれば、「人類の最大の創造物は、いつの時代でも都市だった。都市は人類の想像力の究極の作品であり」、「人間の創造性の衝動を圧縮して発散させているようなものだ。ほんのわずかな人間しか都市に住んでいなかった黎明期から現代まで、都市は多くの芸術、宗教、文化、商業、技術を生み出す場となってきた」⁸。

同国の都市研究者ジェイン・ジェイコブズは、「都市が停滞している社会や文明には、さらなる発展、繁栄はなく、あるのは衰退のみである」と断言する⁹。

現代世界において、都市とイメージされ、かつ典型的なのは、大都市のことである。ジェイコブズの言葉をひっくり返していうと、社会の繁栄には大都市の成長が不可欠であり、それは人口減少社会においては、なおさらである。

非効率を極力排除し、同時にリスク耐性を高めつつ、日本を強く豊かな国にするには、三大都市に複数の大都市を極に加えた都市階層構造、いわば「多極集約型」の国土構造の構築が求められる。

(調査部 上席研究員 村上 和也)

主要参考文献

金本良嗣 『都市経済学』東洋経済新報社、1997 年

倉沢進 『都市空間の比較社会学』財団法人放送大学教育振興会、1999 年

ジェイコブズ、ジェイン 『発展する地域、衰退する地域』筑摩書房、2012 年

スミス、P・D 『都市の誕生』河出書房新社、2013 年

高橋伸夫／菅野峰明／村山祐司／伊藤悟 『新しい都市地理学』東洋書林、1997 年

藤井正／神谷浩夫編著 『よくわかる都市地理学』ミネルヴァ書房、2014 年

村上和也 「国際比較の視座からみた東京一極集中」(三井住友信託銀行「調査月報」2023 年 9 月号所収)

山田浩之／徳岡一幸編 『地域経済学入門 第 3 版』有斐閣、2018 年

リース、アンドリュー 『都市の世界史』ミネルヴァ書房、2025 年

Batty, Michael, *Inventing Future Cities*, The MIT Press, 2018

United Nations, *World Urbanization Prospects 2025*, 2025

⁸ ジョエル・コトキン『都市から見る歴史』ランダムハウス講談社、2007 年、17 頁。

⁹ ジェイン・ジェイコブズ『発展する地域、衰退する地域』筑摩書房、2012 年、361 頁。

※ 本レポートは作成時に入手可能なデータに基づく情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解ではありません。ご質問等はchosainfo@smtbjpまでご連絡ください。

電動化が促す自動車部品メーカー再編

<要旨>

電動化は自動車産業の構造を根本から変える潮流であり、長期的なエンジン部品の需要縮小は不可避である。従来、部品メーカーは、エンジン部品に関し自動車メーカーと垂直統合型の開発体制を築いてきた。一方、Battery Electric Vehicle (BEV)¹ではエンジンが不要となり、部品構成が電動部品へ移行することで、自動車メーカーとの関係は水平分業型が主流になっている。この変化は、エンジン部品メーカーに事業再編を迫る。

本稿では、こうした構造変化を踏まえ、部品メーカーの戦略転換と再編動向を整理する。戦略は大きく三つに分類できる。第一に、縮小するエンジン部品市場でシェアを確保し、収益を維持する戦略。第二に、エンジン部品事業を整理し、成長が見込まれる BEV 分野へ経営資源を集中する戦略。第三に、エンジン部品と電動部品の両立を図る戦略である。これらは、企業の技術力や資本力、市場環境に応じて選択されており、それぞれ異なる強みと課題を伴う。

足もとでは、価格や充電インフラの制約から BEV 普及のペースに鈍化が見られ、戦略決定には時間的猶予が生じている。しかし、この猶予は永続的ではない。各国の電動化目標が集中する 2035 年を考慮すれば、今後 5～10 年が重要な転換期となる。限られた時間の中で、柔軟かつ迅速な対応を実現できるか否かが、部品メーカーの持続的成長を左右する要因となる。

1. 電動化の進展がもたらすエンジン部品の需要縮小

近年、世界各国で電動化政策が加速している。米国では州ごとに目標は異なるものの、カリフォルニア州やニューヨーク州では 2035 年までに新車販売の 100%を走行時に排出ガスを一切出さない車両に限定する計画が進められている。EU は 2035 年までに乗用車および小型商用車の排出ガスを 2021 年比で 90%削減する方針を打ち出しており、中国は NEV 政策のもと、2027 年までに新車販売の 45%を BEV、Plug-in Hybrid Vehicle (PHV)²、Fuel Cell Vehicle (FCV)³に限定する目標を掲げている。日本も 2035 年までに乗用車の新車販売を BEV、PHV、FCV、Hybrid Vehicle(HV)⁴のみに限定する方針を示している(次頁図表 1)。

こうした政策的後押しを背景に、BEV の販売比率は着実に上昇しており、2020 年には世界の新車販売に占める割合は 2.6%だったが、2024 年には 12.2%となった(次頁図表 2)。足もとでは、価格面や実用面の課題から BEV の成長に鈍化が見られるものの、中長期的には技術進歩のペースと合わせ徐々に普及していくと見込まれる(詳細は調査月報 2024 年 7 月号参照)。

¹ バッテリー式電気自動車: 電気のみを利用して走行する自動車

² プラグインハイブリッド自動車: 外部充電可能な電動・エンジン併用の自動車

³ 燃料電池車: 燃料電池で水素と酸素を化学反応させて作った電気で走行する自動車

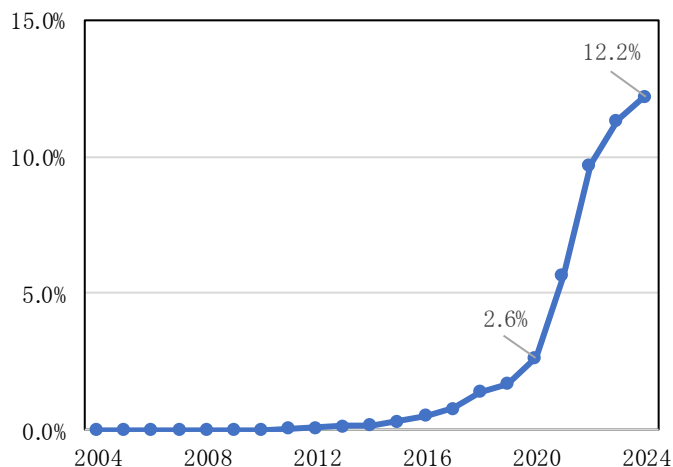
⁴ ハイブリッド自動車: ガソリンエンジンと電気モーターを組み合わせで走行する自動車

図表 1 各国の電動化目標

米国		・州ごとに目標は異なるものの、カリフォルニア州・NY州は 2035年までに 新車販売の100%を走行時に排出ガスを一切出さない車両に限定
EU		・ 2035年までに 、乗用車および小型商用車の排出ガスを2021年比で90%削減
中国		・ 2027年までに 、新車販売の45%をBEV、PHV、FCVに限定
日本		・ 2035年までに 、乗用車の新車販売をBEV、PHV、FCV、HVのみに限定

(資料) 公開情報により三井住友信託銀行調査部作成

図表 2 世界自動車販売台数に占める BEV の割合

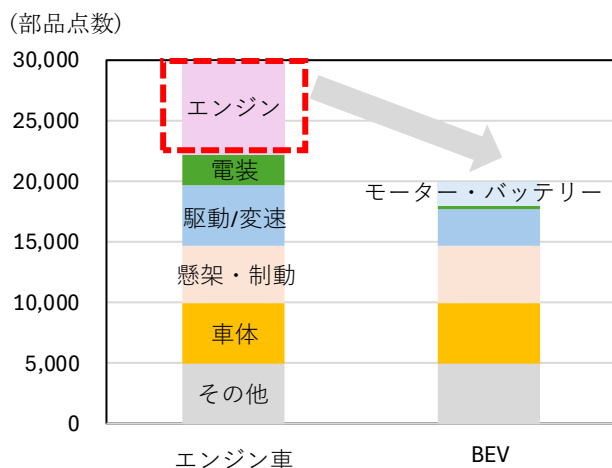


(資料) マークラインズを基に三井住友信託銀行調査部作成

この電動化の進展は、自動車部品の供給構造に大きな変化をもたらす。

従来のエンジン車では約 3 万点の部品が必要とされていたが、BEV では約 2 万点にまで減少するとされている。この部品点数の減少は、主にエンジンおよび関連部品の不要化によるものである。エンジン車においては、エンジン、トランスミッション、燃料供給系、排気系などが車両の中核を構成していたが、BEV ではこれらが不要となり、代わってモーターやバッテリーなどの電動部品が主要構成要素となる(図表 3)。

図表 3 電動化の影響を受ける部品例



(資料) 経済産業省資料により三井住友信託銀行調査部作成

複数の報道では、電動化の進展に伴いエンジン関連部品の市場が長期的に縮小するとの見方が示されている。足もとでは HV や PHV の販売が堅調なため、急激な減少は見られないものの、各国の EV シフト政策や技術革新を踏まえれば、将来的な縮小は避けられないだろう。こうした見通しは、部品メーカーに事業ポートフォリオの見直しを迫る要因となっている。

2. 自動車部品メーカーの戦略転換と再編事例

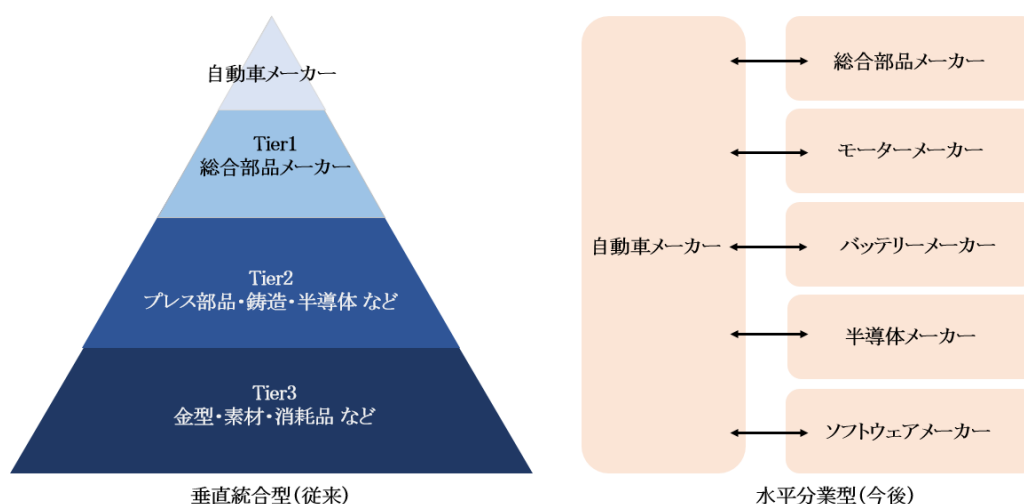
現在、自動車メーカーと部品メーカーの関係性は、従来の系列内での保護的・協調的なパートナーから、より競争原理に基づくビジネスパートナーへと変化しつつある。

エンジン車しかなかった従来は、エンジン部品は自動車の心臓部として重要な位置づけであり、その設計・開発には高度な技術と精密な品質管理が求められてきた。エンジンは多くの要素が互いに強く影響し合う複雑な仕組みで構成され、わずかな設計の違いが性能や耐久性に直結する。このため、エンジンと周辺部品は車種ごとに細かく仕様を合わせる必要があり、モジュールとして外部から調達することは困難であった。結果として、自動車メーカーと部品メーカーが設計思想を共有しながら長期的に共同開発を進める「垂直統合型」の体制が合理的な選択肢となっていた。こうした構造は、安定供給やコスト競争力の確保という目的に対しても適していたといえる。

一方、BEV ではエンジンが不要となり、電動部品が主要構成要素を占める。これらの部品は、エンジン部品のように車種ごとに細かな作りこみを必要とする場面が比較的少なく、またコンピューター制御を前提としているため動作の調整をソフトウェア上で行うことができる。この特性から、性能要件を満たす部品であれば複数車種で共通して採用しやすく、モジュール化が可能となった。こうした状況の下、BEV 市場では開発スピードや価格競争の確保がより重視されるようになり、自動車メーカーは部品メーカーが供給する電動部品を性能・価格・供給体制といった観点から比較し、最適なものを選択するという調達形態を採用するようになった。結果として、BEV の開発・生産においては従来のような深い相互依存関係や共同開発の必然性は低下し、市場競争を前提とした「水平分業型」が主流となっている(図表 4)。

とりわけ、自動車メーカー各社が電動化方針を維持する中で、価格競争力に優れた系列外や海外のメーカーが積極的に選定される傾向が強まっている。

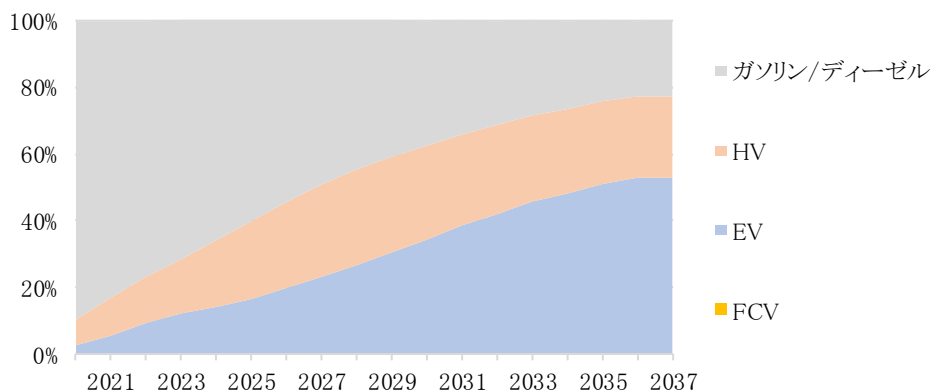
図表 4 自動車業界の産業構造



(資料) 公開情報により三井住友信託銀行調査部作成

一方で、エンジン車やHVなど、エンジンを利用するパワートレインについても、2037年時点で世界全体の新車販売において50%程度のシェアを維持すると予測されている(図表5)。地域によっては、インフラ整備や政策の違いからBEVの普及が緩やかに進むケースもあり、エンジン車やHVの需要が残ることが見込まれる。このため、部品メーカーにとっては、電動化への対応と並行して、既存事業の収益性を見極めた柔軟な戦略構築が求められる。

図表5 パワートレイン別販売シェア予測



(資料) GlobalData 販売台数予測データ(マークラインズ作成)を基に三井住友信託銀行調査部作成

こうした状況で、部品メーカーは「残存者利益型」、「エンジン部品縮小+BEVシフト型」、「ハイブリッド型」という大きく三つの方向性で戦略転換を進めている。

第一の「残存者利益型」戦略は、縮小するエンジン部品市場において競合他社の撤退による寡占化を活かし、限られたプレイヤーが安定的な収益を確保することを目指すものである。愛三工業はこの戦略の代表例であり、2022年にデンソーからフューエルポンプモジュール事業を譲受した。これは燃料タンクからエンジンへ燃料を供給するための重要部品であり、エンジン車向けの領域である。また、縮小する市場においてシェアを集約し、技術力と生産効率を高める動きもある。2023年には、エンジンの燃焼効率や耐久性に関わる重要部品であるピストンリングで国内シェア2位のリケンと3位の日本ピストンリングが経営統合しリケンNPRが設立された。

第二の「エンジン部品縮小+BEVシフト型」戦略は、エンジン部品事業の整理とBEV分野への集中投資を同時に進め、将来的な成長領域である電動化分野へ経営資源のシフトを図るものである。デンソーはこの戦略を象徴する企業であり、2022年に愛三工業へフューエルポンプモジュール事業を譲渡することで、エンジン部品事業の整理を進めた。その一方で、2023年にはSilicon Carbide(SiC)⁵ウエハー製造などを手掛ける事業会社Silicon Carbide LLCに出資を行い、BEV向けパワー半導体分野への投資を拡大している。これは、従来の事業を縮小しながらも、次世代技術へのシフトを加速させる戦略である。

第三の「ハイブリッド型」戦略は、エンジン部品事業を維持しつつBEV分野への投資も並行して進め、地域別の需要構造の違いや技術の移行速度に対応する柔軟なポートフォリオを構築するものである。日本特殊陶業はその典型例であり、2025年にデンソーとの間でスパークプラグ事業の譲受について合意した。スパークプラグはエンジンの点火に用いられる部品であり、同社はこの分野で世界トップのシェアを誇る。同年にはBEV向けセラミック部材に強みを持つ東芝マテリアルを譲受し、BEV分野への投資も積極的に進めている(次頁図表6)。

⁵ 炭化ケイ素:シリコン(Si)と炭素(C)から構成される半導体材料

図表 6 戦略類型および再編事例

戦略類型	代表的企業	再編手法	内容
残存者利益型	➤ 愛三工業	➤ 譲受	➤ 2022年に、デンソーからフューエルポンプモジュール(燃料タンクからエンジンへ燃料供給するための部品)事業を譲受
	➤ リケンNPR	➤ 経営統合	➤ 2023年に、ピストンリング(エンジン部品)で国内シェア2位のリケンと3位の日本ピストンリング(NPR)が経営統合
エンジン部品縮小 + BEVシフト型	➤ デンソー	➤ 譲渡	➤ 2022年に、愛三工業へフューエルポンプモジュール(燃料タンクからエンジンへ燃料供給するための部品)事業を譲渡
		➤ 譲受	➤ 2023年に、電動化に向けSiC(シリコンカーバイド)ウエハー製造などを手掛ける事業会社Silicon Carbide LLCに出資
ハイブリッド型	➤ 日本特殊陶業	➤ 譲受	➤ 2025年に、デンソーとの間でスパークプラグ(エンジン点火プラグ)事業の譲受について合意
		➤ 譲受	➤ 2025年に、東芝からBEV向けセラミック部材に強みを持つ東芝マテリアルを譲受

(資料) 公開情報により三井住友信託銀行調査部作成

これらの動きは、単なる事業再編にとどまらず、企業の生存戦略としての意味合いを持つ。電動化の進展により、環境変化への柔軟な対応が企業の持続的成長を左右する重要な要素となっている。

3. 事業戦略の総括と今後の見通し

本稿で示した三つの事業戦略は、企業の技術力、資本力、そして市場での立ち位置に応じて選択されており、個社の特性を踏まえた戦略構築が不可欠である。各戦略類型にはそれぞれ特徴があり、異なる強みと課題を伴う。「残存者利益型」は、縮小市場でのシェア確保に有効である一方、BEV普及の加速により市場規模が変動する可能性がある。「エンジン部品縮小+BEVシフト型」は、成長領域への集中投資を通じて競争力強化を図れるが、技術進化のスピードに対応する柔軟性が求められる。「ハイブリッド型」は、複数市場への対応力を備えるが、資源配分や意思決定の複雑性および投資負担の増大が戦略遂行上の制約となりうる。

幸い、足もとでは、価格や充電インフラの制約からBEV普及のペースに鈍化が見られ、戦略決定には時間的猶予が生じている。しかし、この猶予は永続的ではない。各国の電動化目標が集中する2035年を踏まえると、今後5～10年が重要な転換期となる。限られた時間の中で、各戦略の特性を踏まえた柔軟かつ迅速な対応を実現できるか否かが、部品メーカーの持続的成長を左右する要因となる。

(調査部 産業調査第一チーム 調査役 實藤 幸太郎)

※ 本レポートは作成時に入手可能なデータに基づく情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解ではありません。ご質問等はchosainfo@smtbjpまでご連絡ください。