

スズキ株式会社 アニュアルレポート 2010年

(第144期:2009年4月1日 - 2010年3月31日)

日本語版(抜粋)

本 PDF ファイルは、投資家の皆様の便宜のため、英文版の「ANNUAL REPORT 2010」の会社概況説明ページを和訳したものです。

財務諸表につきましては、英文版の「ANNUAL REPORT 2010」の 18 ページ “FINANCIAL SECTION” 以降をご参照くださいますようお願い致します。

トップメッセージ

アニュアルレポート2010をお手許にお届けするにあたりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

●当期の経営成績●

当期の当社グループを取り巻く経営環境は、アジアを中心とした経済回復や各国政府による景気対策等の影響により、世界経済は緩やかな回復を見せているものの、本格的な回復には至らず、欧米では高い失業率が続くなど、引続き厳しい状況にあります。国内においては、海外経済の回復や景気対策の効果に支えられ、輸出や生産が回復傾向にある等景気は持ち直しているものの、デフレ懸念と依然として失業率が高水準にあるなど、厳しい経営環境が続いております。

このような状況下、当期は、国内外での販売数量減、及び円高による為替変動の影響等により、連結売上高は2期連続の大幅減となり、2兆4,691億円(前期比82.2%)となりました。連結利益の面では、売上減少や為替影響による減益を、「内なるコストダウン」活動を中心とした諸経費の削減やアジア四輪の好調などにより吸収し、営業利益は794億円(前期比103.2%)、経常利益は938億円(前期比117.8%)、当期純利益は289億円(前期比105.4%)と前期を上回りました。

一方、当社単独の売上高も1兆2,866億円(前期比76.3%)と減少しましたが、利益面では、売上減少や為替影響による減益を、あらゆる経費の徹底した削減等により吸収し、営業利益は120億円(前期比105.1%)、経常利益は121億円(前期比292.1%)、当期純利益は71億円(前期比215.6%)と前期を上回りました。

前期後半より経営環境は一変し、売上高の大幅な落込み状況が続いていますが、あらゆる経費の徹底した削減等により利益を計上することができました。経営環境は引続き厳しい見通しではありますが、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表するため、当期の期末配当金は1株につき7円(中間配当金を含め年12円)とさせていただきます。

●対処すべき課題●

当社グループは、成長戦略を進める中で、基本方針として“生き残るために、我流をすてて、基本に忠実に行動しよう”を掲げ、あらゆる分野での見直しを行い、経営体質の強化に努めてまいりました。

しかしながら、世界的な金融危機の影響により、自動車販売は一部の地域を除き世界各地で落込み、当期の当社グループの売上高は、ピークの2008年3月期に対し30%減少するなど厳しい状況が続いております。

当社グループは、この危機を乗り越えるために、「知恵を出し、難局を乗り切ろう」、「売上高 30%減の現実を直視し、全てをやり直そう!」をスローガンに、全社一丸となって取組んでまいります。

具体的な取組みとしては、売上高が大幅に減少する現実を直視し、「1 部品 1 g 軽減・1 円コスト低減活動」などによる原価低減、「内なるコストダウン活動」による固定費の圧縮、更には組織・体制の見直しを図ることで、売上高が減少しても利益の出る体制作りを進めてまいります。

次に主要事業である二輪車事業、四輪車事業の対処すべき課題ですが、二輪車におきましては、市場ニーズにあった商品の投入、販売力の強化、品質・生産性の向上など推進してまいります。特に、今後の更なる成長が望めるアジア地域を中心とした小型二輪車事業を強化してまいります。

四輪車におきましては、国内・海外ともに市場に密着した商品づくりと営業活動を進めてまいります。国内では、全国のスズキのお店で販売力とアフターサービス活動を強化し、お客様の満足度向上を推進しております。そして 1 人でも多くのお客様から愛されるお店づくりを進め、販売増に結びつけてまいります。

一方、海外においては、“Way of life!” をスローガンとしたスズキブランドイメージの向上に努め、販売力の強化を図るとともに、部品の現地調達、コストダウン活動や一層の品質・生産性向上などを推進してまいります。なお、採算が悪化している北米事業につきましては、販売体制の見直しなどにより、建て直しを図ってまいります。

また、研究開発では、地球環境保護のために、排出ガス低減、燃費向上、省資源化、リサイクル化など環境に配慮した商品開発がますます重要になってきています。限られた研究開発資源の中で、パワートレインの統廃合、部品の共通化等を進め、環境技術への傾斜配分を実施してまいります。

更に、当社グループの強みである小型車の商品開発力を中核に、各社との提携を活かし、ディーゼルエンジン車、ハイブリッド車、電気自動車など更なる低燃費・低公害化技術の開発に取り組んでまいります。

なお、当社とフォルクスワーゲン AG (VW) は、昨年 12 月 9 日、包括的な提携関係を構築することで合意しました。

大きな変革が求められる世界の自動車産業において、両社は、商品ラインアップ及び生産・販売地域において相互に補完しあい、更に世界的にニーズが高まる環境技術へ共同で対応することにより、それぞれの長を活かすことができる最適のパートナーであるという考えが一致し、このたび包括的提携の合意に至りました。

グローバル化と多様化が同時並行で進む世界の自動車市場において、両社はお互いの経営の自主性を尊重しながら協力関係を構築し、更なる成長が見込まれるエマー

ジングマーケットへの対応や、環境性能に優れた小型車の開発・供給などを中心に、提携の相乗効果を目指してまいります。

両社の協力関係を円滑に発展させるため、VWは当社株式の発行済株式総数の19.9%を取得し、当社も、VWが当社株式の取得に投じた金額の2分の1を限度としてVW株式を取得する予定（注）です。

（注） 本年3月末時点において、当社が保有するVW株式は、普通株式2,000,000株です。

当社グループは、「小さなクルマ 大きな未来」をスローガンに、お客様の求める「小さなクルマづくり」、「地球環境にやさしい製品づくり」に邁進するとともに、生産をはじめ組織・設備・部品・環境などあらゆる面で「小さく・少なく・軽く・短く・美しく」を徹底し、ムダのない効率的な健全経営に取り組んでまいります。

また、役員及び従業員は、法令、社会規範、社内規則等を遵守し、公正かつ誠実に行動してまいります。

株主の皆様におかれましては、引続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長兼社長

鈴木 修

四輪事業

スズキの世界生産と世界販売台数

2009年度の四輪海外生産台数は1,586千台、前年比117.1%と、前年を上回りました。日本を含めた世界生産でも2,545千台、前年比102.1%と増加しました。また四輪海外販売台数は、1,727千台、前年比105.3%と増加、日本を含めた世界販売台数も2,349千台、前年比101.9%と増加しました。

国内四輪

1. 国内四輪市場概況

2009年度の国内四輪車総販売台数は、エコカー減税と新車購入補助制度の政府支援策が奏功し、4,880千台（前年比104%）と4年ぶりに前年を上回りました。

中でも登録車販売は、ハイブリッド車を中心にエコカー対象車の販売が好調に推移したことで、3,182千台（110%）と7年ぶりに前年を上回りました。

一方軽四輪車販売は、エコカー施策への商品対応の遅れなどで、政府支援策の効果が薄く、1,698千台（94%）と3年連続で前年割れとなりました。

2. スズキの販売状況

スズキの2009年度国内総販売台数は、622千台（前年比93%）と前年を下回りました。販売台数順位は、国内12メーカー中で4位の実績となりました。

軽自動車は、通期では554千台（96%）と前年割れとなりましたが、「パレット派生車」、「新型アルト」を後半に相次いで投入し商品力を強化したことで、下半期は前年を上回りました。軽自動車市場における占拠率は32.7%となり、前年より0.7ポイント上昇しました。

登録車は、「スイフト」、「スプラッシュ」などのエコカー減税対象車を中心に売り込みを図りましたが、67千台（79%）と前年を下回りました。

3. スズキ車のトピックス

- ・2009年12月に、7代目となる軽自動車「新型アルト」を国内投入しました。省資源、低燃費で使いやすい車を目指し、全てのグレードをエコカー減税適合車としました。発売以降は、前年を大幅に上回る販売で推移しています。

- ・2010年1月末には、1955年に軽四輪車「スズライト」を発売して以来、国内四輪車累計販売台数で2000万台を達成しました。

- ・「ワゴンR」は、2009年度軽自動車車名別届出台数において、7年連続でNo.1となりました。また10月には軽自動車独自のスタイルを築き上げたことが評価され、「2009年度グッドデザイン・ロングライフデザイン賞」を受賞しました。

・軽トラック「キャリイ」は、新車代替補助金効果も加わって、63千台と前年を上回る販売となり、39年連続でトラック部門販売台数第1位となりました。

海外四輪

1. 市場の概況

2009年度の海外四輪販売台数は、各国政府の景気対策等の影響により、緩やかな回復を見せているものの、本格回復には至らず、北米市場では10,774千台（前年比91%）、欧州市場では16,221千台（前年比97%）と前年割れとなりました。

一方、中国市場では15,559千台（前年比164%）、インド市場では1,891千台（前年比125%）と市場が大きく拡大し、アセアン主要国（インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピン、マレーシアの5カ国）においても、1,993千台（前年比105%）と前年を上回る販売台数となりました。

2. スズキの状況

2009年度のスズキの海外四輪販売台数は、1,727千台（前期比105%）と前年を上回りました。スズキの主な販売国において、インドでは新型車効果と政府の経済政策により、871千台（前年比121%）、中国においても政府の内需拡大政策と市場拡大により、262千台（前年比144%）と大幅に前年を上回りました。

一方、欧州281千台（前年比93%）、パキスタン63千台（前年比88%）、アセアン主要国（インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピン、マレーシアの5カ国）65千台（前年比81%）、アメリカ29千台（前年比40%）と前年割れとなりました。

3. スズキ車のトピックス

2009年5月で、「アルト」は誕生30年を迎え、世界累計販売台数が1,000万台（2009年3月末スズキ調べ）を達成しました。

6月には、スズキの全世界での四輪累計車累計販売台数が、4,000万台を達成し、その内、海外販売については、1959年に「スズライト キャリイ」を輸出開始以来、累計で20,355千台の販売を達成しました。

新商品では、スズキの新しいフラッグシップとして新型セダン「キザシ」の発売を開始しました。

インドのマルチスズキ社では2009年度の年間生産台数が100万台を達成し、インドの市場拡大を見込み、年間生産能力を100万台から125万台に増強することを決定しました。

二輪事業

スズキの世界生産台数と世界販売台数

2009年度の二輪海外生産台数（ATV含む）は2,740千台、前年比91.5%と前年を下回りました。日本を含めた世界生産台数でも2,902千台、前年比87.8%と減少しました。また、二輪海外販売台数（ATV含む）は、2,938千台、前年比91.2%、日本を含めた世界販売台数も3,017千台、前年比90.1%と減少しました。

国内二輪

1. 国内二輪市場概況

2009年度（2009年4月～2010年3月）における国内二輪市場の国内4メーカー出荷台数は総台数で374千台（前期比75%）となりました。内訳は、125cc以下の原付車クラスで317千台（前期比79%）、126cc以上の大型車クラスで57千台（前期比60%）と、ともに減少しました。50cc以下クラスは、239千台（前期比82%）、51cc～125ccクラスは78千台（前期比71%）、126cc～250ccクラスは35千台（前期比67%）251cc以上クラスは22千台（前期比50%）とクラス別で見ても減少しました。

2. スズキの販売状況

2009年度におけるスズキは厳しい経済状況の中、主力商品の車両価格上昇の影響を依然として受け、総台数で70千台（前期比57%）となりました。内訳は、原付車は63千台（前期比61%）となり、50cc以下クラスが45千台（前期比71%）、51cc～125ccクラスは18千台（前期比44%）となりました。大型車も6.7千台（前期比36%）と前年割れとなり、各クラスを見ると126cc～250ccは3.9千台（前期比32%）、251cc～400ccクラスは2.3千台（前期比48%）、401cc以上は481台（前期比36%）と、大幅に減少しました。

3. スズキ二輪車のトピックス

原付車は50cc以下クラスで「レッツ4バスケット」「レッツ4パレット」とターゲットユーザーを絞った商品が出荷を伸ばしたものの（「レッツ4バスケット」（前期比110%）、「レッツ4パレット」（前期比119%））主力商品である「レッツ4」の出荷は伸び悩み、全体の落込みをカバーできませんでした。51cc～125ccクラスは他社の商品投入もあり「アドレスV125」シリーズの出荷を伸ばすことが出来ませんでした。大型車については251cc～400ccクラスで新型車の「グラディウス400 ABS」、

及び「ブルバード 400」を期末にかけて投入し、春の需要期に向けた販売促進策で拡販を狙います。

海外二輪

1. 海外市場の概況

2009年度の海外二輪販売台数は、景気後退の影響を受け、北米市場は562千台（前年比61%）と大きく落ち込み、欧州市場も1,197千台（同88%）と前年割れとなりました。一方、アセアン市場はインドネシアの堅調な推移などにより11,484千台（同106%）、成長を続けるインド市場は9,371千台（同126%）、中国市場は内陸部を中心に需要が増え17,801台（同109%）と拡大しました。

2. スズキの状況

2009年度のスズキの海外二輪販売台数は、北米市場では市場在庫の削減を最優先とした販売活動を行い51千台（前年比47%）と大幅減となり、欧州市場でも102千台（同70%）と減少しました。又、アセアン市場では最大市場インドネシアでの新機種投入遅れなどにより662千台（同73%）となりましたが、インド市場ではスクーターを中心に好調に推移し189千台（同146%）、中国市場でも内陸部の需要増などにより1,585千台（同120%）と前年を上回りました。

3. スズキ二輪車トピックス

2009年、スズキは欧米の主要量産車レースで「GSX-R」と「RM-Z」がチャンピオンを獲得するなど活躍し、MotoGPやMX1でも健闘しました。又、北米・欧州市場では2010年新機種として「GSX1250FA」「RMX450Z」「RM-Z250」などや、GSX-R 25周年を記念した「GSX-R1000 “25th Anniversary Edition”」を投入。アセアン市場でもアンダーボーン「スマッシュ 110」を投入し、拡販を図っています。中国市場では2010年7月より開始される国Ⅲ排出ガス規制に適合した商品の投入を開始しました。

マリン製品

世界的な景気後退の影響を受け、2009年度（2009年4月～2010年3月）の船外機の出荷は、輸出がCBUとタイスズキ向けのKDを合わせて、台数では前年比61%、金額では前年比54%、国内は台数では前年比82%、金額では前年比84%と、前年度を下回りました。

現在のスズキ4ストローク船外機は、最小馬力モデルDF2（1.49kW、2馬力）から最大馬力モデルのDF300（220.7kW、300馬力）までのラインナップとなっています。

スズキはリーンバーン制御の採用により燃費の向上を図ったニューモデルDF40（29.4kW、40馬力）/DF50（36.8kW、50馬力）及びDF300（220.7kW、300馬力）を2010年2月に開催された、アメリカのマイアミ国際オートショーにて発表しました。

環境

スズキは、四輪車製品・二輪車製品・特機製品等の総合メーカーとして、製品の開発から廃棄に至るまでの全ての段階で環境に配慮した取組みを行っています。

『製品開発』の分野では、燃費の向上、排出ガスの低減、クリーンエネルギー自動車の開発、騒音の低減など、『生産活動』の分野では、環境リスクの低減、省エネルギー、代替エネルギーの推進などに取り組んでいます。『物流』の分野では、輸送の効率化・省エネルギー化、3Rの推進、低公害輸送の推進等の取組み、『市場』の分野では、販売店の環境管理の推進、使用済み製品の適正処理等に取り組んでいます。

製品関連以外の取組みとして、オフィスの省エネルギーの推進・グリーン購入の促進、従業員への環境教育、販売代理店への環境管理の推進、地域への社会貢献活動の推進等の環境活動を推進しています。

2009年度のトピックス

「スズキ環境・社会レポート2009」を発行しました。スズキは1999年度から毎年度発行しており、スズキの環境への取組みを網羅して掲載しています。

製品開発の取組みとして、9月軽自動車パレットマイナーから新規開発CVT（自動無段変速機）を投入しました。このCVTは、通常金属ベルト変速機構に加えて、新たに遊星ギヤによる2段変速機構を組み合わせることにより、これまでのCVTより約25%もワイドレンジな変速を可能にしています。これにより、これまでのCVTの利点をそのままに、高い燃費性能を達成しました。

また10月の第41回東京モーターショーで、スクータータイプの「バグマン燃料電池二輪車」を発表しました。小型・軽量でシンプルな空冷式燃料電池システムの採用により、レイアウトの自由度が向上し水素タンクを車体フレーム内へ配置できたことで、安全性が向上しました。同時に二輪車としては初めて70MPa水素タンクを登載し、一充填当り350kmの航続距離を実現しています。今後、公道での実証試験を通して、燃料電池車の実用化を進めていきます。

他メーカーとの事業協力関係について

リーマンショックが引き起こした経済危機や、地球環境に関する関心の高まりにより、自動車業界でも大きな変革が求められるようになりました。厳しさを増す環境で、スズキとフォルクスワーゲン(ドイツ)は話し合いを重ねた結果、お互いの強みを生かせる相互補完的なパートナーであるとの認識で一致し、2009年12月9日、独立したイコールパートナー同士としての包括的提携契約に調印いたしました。

これからますます重要視される環境性能に優れた小型車、環境技術、物流などについての協業や、特定部品の共有化を実現するため、ヴォルフスブルクと浜松を多くの両社員が頻繁に行き来して協議を重ねております。円滑なコミュニケーションと協力関係の深化のため、スズキは2010年3月にフォルクスワーゲンの本社内に駐在事務所を開設しました。フォルクスワーゲンもスズキ本社内に駐在事務所を開設いたしております。

一方、スズキは、様々な自動車メーカーと特定分野での提携を続けております。日産との国内外での車輦のOEM相互供給、マツダへの軽自動車のOEM供給、オペル及びフィアットグループへの車輦のOEM供給、同グループからのディーゼルエンジン技術供与などです。

フォルクスワーゲンとの包括的提携を柱として、今後も多角的な協業によるシナジー効果を追求し、経営資源の効率的活用を図って参ります。