

スズキ株式会社 アニュアルレポート 2008年

(第142期:2007年4月1日 - 2008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 2008」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 2008」の19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2008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、国内においては、企業収益の改善を背景に設備投資も増加するなど景気は緩やかに回復を続けていましたが、米国のサブプライムローン問題や、為替環境の急激な変化、さらには原材料価格の高騰が続くなど、このところ企業収益は弱含みとなっており、景気回復は足踏み状態にあります。海外においては、アジアの景気拡大などにより、世界経済全体は回復を続けているものの、米国や欧州など景気減速の動きに広がりが見られました。

このような状況下、当期は、海外における四輪車の好調な販売などにより、連結売上高は 3 兆 5,024 億 1 千 9 百万円(前期比 110.7%)、連結利益の面では、研究開発費・減価償却費・諸経費の増などを、売上増加や原価低減、為替差益などで吸収し、営業利益は 1,494 億 5 百万円(前期比 112.4%)、経常利益は 1,569 億 4 百万円(前期比 112.7%)、当期純利益は 802 億 5 千 4 百万円(前期比 107.0%)となりました。

一方、当社単独の売上高は 2 兆 316 億 3 千 9 百万円(前期比 104.7%)と初めて 2 兆円を超え、利益面では、研究開発費・減価償却費・諸経費の増などを、売上増加や原価低減、為替差益などにより吸収し、営業利益は 674 億 1 千 6 百万円(前期比 121.0%)、経常利益は 621 億 1 千 9 百万円(前期比 100.9%)、当期純利益は 408 億 6 千 4 百万円(前期比 94.9%)となりました。

なお、当期の期末配当につきましては、1 株につき 8 円(中間配当を含め年 16 円)とさせていただきます。

●対処すべき課題●

当社グループを取り巻く経営環境は、為替変動、原材料価格上昇など極めて不透明であり、また、企業間競争は一段と激化し、ますます厳しい状況にあります。

このような厳しい環境に対処するため、当社グループは、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す。また、「なんでも語ろう!」をスローガンに、各部門の連携、コミュニケーションの強化、コンプライアンスの確保など社内の風通しを良くする取り組みを行ってまいります。

二輪車におきましては、国内では、原付車や大型二輪車の拡販に努め、また、欧州・北米市場では、レースで培った「スポーティ、若々しさ、ユニークさ」といったブランドイメージを成長させられる商品を投入し、収益性の高い二輪車事業を構築してまいります。

一方海外では、低迷しているアジア地域の小型二輪車事業につきましては、市場ニーズにあった商品の投入、販売力の強化、品質・生産性の向上などを推進してまいります。ガソリン価格の高騰やサブプライムローン問題等の影響により業績不振となった北米地域の二輪車・ATV事業につきましては、個性的でユニークな大型車を中心にマーケティングすることで、建て直しを図ってまいります。

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、営業マンの増員・教育など販売力を強化し、また、「スズキ アリーナ店」の店づくりを進め、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、海外拠点のさらなる強化を図ってまいります。

また、海外の旺盛な需要と慢性的な生産能力不足に対処するため、相良工場敷地内に年産 26 万台規模の小型車専用工場を、今秋の稼働を目指して建設中であります。海外工場につきましても、マルチ スズキ インディア社など、生産能力の増強を図ってまいります。

さらに、世界4極市場にマッチした商品を効率的にスピードを上げて開発し、タイミングよく商品化していくよう努めてまいります。また、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を推進するとともに、ディーゼルエンジンについてはフィアット社、ハイブリッド車・燃料電池自動車等の開発は、ゼネラル モーターズ社など、各社との提携による効果を最大限活用し取り組んでまいります。

なお、当社とゼネラル モーターズ社は 1981 年 8 月以来、建設的な提携関係を継続しており、今後とも、先端技術の開発協力、カナダでの合弁工場CAMIプロジェクト、パワートレイン開発協力、OEM製品の相互供給、グローバル共同購買など具体的なプロジェクトは積極的に推進してまいります。

中期経営目標の進捗につきましては、当社グループは、昨年 4 月 27 日に修正公表した「スズキ中期 5 カ年計画(2005 年 4 月～2010 年 3 月)」の内、連結売上高目標 3 兆 5 千億円を、ヨーロッパやアジアでの四輪車の旺盛な伸びなどにより前倒しで達成することが出来ました。

一方、経営環境が大幅に変化していることや、新たなプロジェクトに伴う設備投資増加も見込まれることから、従来の中期 5 カ年計画が 3 年経過したところで、残り 2 年に 2011 年 3 月期を加え、新たに連結売上高 4 兆円の達成を目標とする「スズキ中期 3 カ年計画(2008 年 4 月～2011 年 3 月)」を策定しました。

この中期 3 カ年計画の基本方針は、引き続き従来の方針を継続する一方、具体的な経営目標は、以下のとおりです。この経営目標を達成出来るよう、引き続き当社グループ全員が一丸となって取り組んでまいります。

【基本方針】

成長のための研究開発投資・設備投資を推進し、これらを支える収益基盤の確立を図るとともに、成長を担う人材の育成を行う。

【中期経営目標】

	2011 年 3 月期	2008 年 3 月期
連結売上高	4 兆円	3 兆 5,024 億円
（二輪車事業）	（ 6,200 億円）	（ 5,920 億円）
（四輪車事業）	（3 兆 3,000 億円）	（2 兆 8,339 億円）
（その他事業）	（ 800 億円）	（ 765 億円）
連結経常利益	1,700 億円	1,569 億円
為替レート	US\$ 100 円	US\$ 114 円
	ユーロ 145 円	ユーロ 160 円
世界生産台数		
二輪車	440 万台	339 万台
四輪車	320 万台	264 万台
世界販売台数		
二輪車	440 万台	334 万台
四輪車	295 万台	241 万台
3 カ年累計設備投資	7,500 億円 (主要な持分法適用会社を含む)	

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、引き続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜わりますようお願い申し上げます。

代表取締役会長(CEO) 鈴木修

代表取締役社長(COO) 津田紘

四輪事業

スズキの世界生産と世界販売台数

2007年度の四輪海外生産台数は1,418千台を達成、前年比118%と、前年を大きく上回りました。日本を含めた世界生産では2,637千台、前年比109%となりました。また四輪海外販売台数は、1,732千台、前年比113%と伸長し、日本を含めた世界販売台数は2,405千台、前年比108%となりました。

国内四輪

1. 国内四輪市場概況

2007年度の四輪車総販売台数は、5,320千台(前年比95%)と前年実績を下回り、1981年以来26年ぶりの台数水準まで落ち込みました。

軽自動車販売は、1,893千台(同93%)となり、過去最高となった前年(203万台)から一転して、190万台を割込む減少となりました。

また、登録車販売は3,427千台(同96%)となり、5年連続で前年を下回りました。各社より相次いで新型乗用車が投入されたものの、減少傾向に歯止めをかける事はできませんでした。

2. スズキの販売状況

スズキの2007年度国内総販売台数は、673千台(前年比98%)で、国内四輪車市場におけるスズキの占拠率は12.7%となり、国内12メーカー中、初めて3位になりました。

軽自動車は、基幹車種の「ワゴンR」が増加となり、また新型軽乗用車「パレット」を投入し商品力を強化したものの、587千台(同97%)にとどまりましたが、軽自動車市場における占拠率は31.0%となり、前年度より1.2ポイント上昇しました。

登録車は、「スイフト」と「シボレーMW」が好調な販売となったことにより、全体でも86千台(同101%)と前年を上回り、過去最高の販売となりました。

3. スズキ車のトピックス

- ・ 2007年5月、小型乗用車「スイフト」に新開発1.2LエンジンとCVTを搭載した高出力・低燃費モデルを設定しました。この改良により前年を上回り、順調に販売推移しました。
- ・ 2008年1月に、ゆとりある室内空間と乗降性・積載性を向上させた、新型軽ワゴン「パレット」を発売し、スズキの軽乗用車ラインナップを充実させました。発売後は計画を上回る販売推移となっています。
- ・ 軽乗用車「ワゴンR」は、前年度を上回る224千台を販売し、5年連続で軽自動車車名別届出台数第1位となりました。
- ・ 軽トラック「キャリイ」は、64,667台を販売し、37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

2007年度の四輪海外販売台数は、過去最高となる1,732千台、前年比113%と伸長しました。また、四輪海外生産台数も過去最高を記録、前年比118%となる1,418千台を達成しました。

このうち、米州では180千台(前年比111%)を販売、また、欧州では344千台(同112%)と過去最高の実績を記録し、これをうけハンガリーマジールスズキ社の生産台数は前年比136%となる247千台を達成、08年度以降の30万台の生産体制を確立しました。

アジア方面では、インドマルチスズキ車は生産台数777千台(前年比117%)と伸長、国内年間販売台数は日本を超える712千台となりました。輸出累計は50万台を越え、今後ますます世界戦略上の生産拠点として重要なポジションを担っていきます。

一方、中国では日本製モデル輸入販売会社「スズキ中国」を設立し、合弁会社での生産車に加え、より広いモデルラインナップを提供しています。

また、ロシアとタイでは新工場の立ち上げを決定しました。

スイフトを始めとするスポーティをテーマとした世界戦略車が各地で高く評価される中、家族の誰もが快適に使用できるファミリー／ユーザーフレンドリーをテーマとした世界戦略第二フェーズの展開を開始しました。その第一弾スプラッシュは、ワゴンRによってミニMPVというカテゴリを作り出したスズキならではの居住性の高い小型車に仕上がりに、欧州から販売を開始しました。また、08年1月にはデリーオートエキスポでは、ユーザーフレンドリーをテーマとし、また環境問題に正面から取り組む次期世界戦略車のコンセプトカー“コンセプトA-Star”を発表し、好評を博しました。

一方、スズキは更なる飛躍のため、Dセグメント市場に参入することを決定しました。この世界戦略車のコンセプトカーとして、07年9月から半年の間にコンセプトキザシ・キザシ2・キザシ3の3バージョンを発表しました。いずれも評判が高く、スズキの考えるモデルの方向性が受け入れられたと考え、開発を進めています。

スズキの世界戦略車は、モータースポーツシーンでも活躍し続けています。J(W)RCでの経験を生かし、06年シャーシーポテンシャルの優れたSX4でのWRCへの参戦を発表、07年のテスト参戦を経て、08年初戦にてデビューを飾りました。1戦・2戦ではポイントも獲得、実戦で経験を積みながら改良を重ね上位を目指しています。

スズキは生活をわくわくさせる商品を供給し続けたいとの思いをこめ、「Way of Life!」を海外向けブランドスローガンと位置付けております。08年度以降も、このブランドスローガンに基づく商品を供給し続けるべく最善の努力を続けて参ります。

二輪事業

スズキの世界生産台数と世界販売台数

2007年度の二輪海外生産台数(ATV含む)は、2,843千台、前年比111%と前年を上回り、日本を含めた世界生産台数では、3,393千台、前年比107%となりました。また、二輪海外販売台数(ATV含む)は、3,178千台、前年比110%となり、日本を含めた世界販売台数は、3,344千台、前年比109%となりました。

国内二輪

1. 国内二輪市場概況

2007年度(2007年4月～2008年3月)における国内二輪市場の国内4メーカーの出荷台数は、総台数で655千台(前期比96%)となりました。

内訳は、125cc以下の原付車クラスで534千台(前期比98%)、126cc以上の大型クラスで122千台(前期比89%)と、ともに減少しました。

全体が減少する一方、51cc～125ccクラスは、新商品効果により109千台(前期比125%)と伸長しました。

2. スズキの販売状況

2007年度におけるスズキは、総台数で164千台(前期比101%)となりました。

内訳は、50cc以下のクラスが100千台(前期比99%)と前年割れでしたが、51cc～125ccクラスの37千台(前期比113%)でカバーし、原付車全体は、137千台(前期比102%)と伸長しました。

126cc以上の大型車は、27千台(前期比95%)と前年割れとなりました。

126～250ccクラスは、20千台(前期比101%)と微増、251～400ccクラスは4千台(前期比68%)と前年割れ、401cc以上(前期比110%)は、伸長しました。

3. スズキ二輪車のトピックス

原付車は、50cc以下の「レッツ5」、「レッツ4シリーズ」が、けん引役となり、出荷の落ち込みを最小限にとどめ、51cc～125ccクラスの「アドレスV125」に派生機種を投入することで、伸長しました。(アドレスV125前年比114%)

大型車は、126～250ccクラスにおいて、排ガス規制による機種数の減少がある一方で、「スカイウェイブSS」など派生機種の投入によって微増しました。401cc以上のクラスにおいては、「バンディット1250シリーズ」を投入したツーリングクラスが、伸長しました。(前期比114%)

海外二輪

1. 海外市場の概況

北米では、サブ・プライムローン問題に端を発した経済の低迷により、末端販売台数 123 千台(前期比 86%)、欧州も同様に 173 千台(前期比 98%)と前年を割る実績となりました。

また、アセアン主要 6 カ国(インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピン、マレーシア、カンボジア)の二輪車市場全体の卸販売台数は、前年の 883 千台から 956 千台(前期比 108%)となりました。他のアジア主要国であるインドは 84 千台(前期比 132%)、中国は卸販売台数 1,166 千台(前期比 117%)を販売し、シェアを拡大しました。

今後も各国の市場ニーズに合わせた先進的な商品をタイムリーに投入するとともに、販売網を強化して拡販を図っていきます。

2. 商品の拡充

大排気量のカテゴリーでは、9 年ぶりにフルモデルチェンジをしたスポーツモデルのフラッグシップ Hayabusa 1300(GSX1300R)、競争の激しいミドルクラススーパースポーツにはフルモデルチェンジの GSX-R600/750、コンセプトモデルからついに市販化した B-King(GSX1300BK)、スズキの最高級クラシッククルーザーBoulevard C109R(VLR1800)を市場へ投入し、スズキブランドを更に強固なものにしています。また、スクーター、オフロード、モトクロス、ATV のカテゴリーでもそれぞれモデルチェンジ及び新機種を投入し、ラインナップの拡充を進めています。

アセアン市場には、上級スクーターUW125 を導入し、スタイリング・性能ともに高い評価を得ています。また、上級アンダーボーン FD125 のフルモデルチェンジとして FL125 を導入、スタイリングを一新するとともにエンジンバルンサー等の装備により、商品力を向上しました。

インド市場には、スズキにとって同国で初のスクーターUZ125 を投入し、商品ラインナップの充実を図りました。

中国市場にも、軽騎鈴木からスクーターの新機種として、コンパクトな UZ100XQ、ラグジュアリーで大柄な AN125XQ・AN150XQ を投入し、ユーザーのニーズに応じた商品展開を行っています。

3. レース活動

ブランド活動の重要な位置を占めるレース活動については、世界最高峰レースである Moto GP をはじめ、「Own the Racetrack」のスローガンのもと「GSX-R」シリーズ及び「RM-Z」シリーズ等市販車を使った世界選手権を中心に大活躍し、世界中にスズキブランドとスズキ製品の優秀性を示しました。

ロードレースでは、世界最高峰の二輪レースである MotoGP の第 5 戦フランス GP で「GSV-R」を駆るクリス・バーミュレン(Chris Vermeulen)が優勝し、スズキ世界 GP 最高峰クラス初参戦から通算 90 勝を達成。スーパーバイク世界選手権でも「GSX-R1000」が常時トップ争いを繰り広げ、世界耐久選手権では「GSX-R1000」を駆るスズキエンデュランスレースチームがシリーズチャンピオンを獲得しました。大型二輪車の世界最大の市場であるアメリカでは、AMA スーパーバイク選手権でベン・スピーズ(Ben Spies)が、2 年連続「GSX-R1000」でシリーズチャンピオンを獲得したほか、モトクロスの分野でも、世界選手権最高

峰の MX1 クラスで、RM-Z450 に乗るスティーブ・ラモン(Steve Ramon)がシリーズチャンピオンを獲得。GSX-R シリーズや RM-Z シリーズは国内外のクラブレベル、ナショナルレベルのレースでも大活躍しています。

マリン製品

国内市場

2007 年度における国内船外機の新商品投入台数は、前年度比 95%と前年を下回りました。
当社においても、2007 年度の国内船外機出荷台数は、前年度比 96%と前年を若干下回る実績でした。
この市場動向は今年度も続くと予測されますが、当社では、自然環境保護に対応した、4 ストローク船外機の新商品を投入し、占拠率の向上を図ってまいります。

海外市場

2007 年度の船外機の輸出は、欧州向けを中心に出荷が好調であったため、CBUとタイスズキ向け KD を併せて、台数では前年比 110%、売上高では前年比 109%と、前年度を上回りました。
現在のスズキ 4 ストローク船外機は、最小馬力モデル DF2.5(1.8kW、2.5 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、2008 年 2 月に開催された米国のマイアミ国際ボートショーにおいて、2009 年シーズン用ニューモデルとして「DF70/80/90」を発表しました。

環境

スズキは、四輪車製品・二輪車製品・特機製品など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」「3R の推進」「騒音の低減」「環境負荷物質の管理・削減」「リサイクル」など課題を通じて、消費者の皆様に喜ばれる製品の研究・開発に取り組んでいます。『生産』の分野では、「立地における環境配慮」「省エネルギー、代替エネルギーの推進」「環境負荷物質の管理と削減」「3R の推進」などに取り組んでいます。『物流』及び『オフィス』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」「省エネルギーの推進」「グリーン購入の促進」などに取り組んでいます。『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」を進め、消費者の皆様に製品を利用していただいた後、環境に配慮した適正な処理が行われる様各取組みを行っています。

また、『環境教育及び情報公開』の分野においても、「従業員の環境教育・啓発」「環境情報の提供」「社会貢献活動の推進」を行なうなど、スズキは様々なアプローチによって環境保全活動を推進しています。

2007年度のトピックス:「スズキ環境・社会レポート 2007」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。

製品における環境への取組みとして、欧州を中心に需要が高まっているディーゼルエンジンを、インドのスズキ・パワートレイン・インディア社(SPIL)にて07年度には約11万台を生産しました。SPIL製ディーゼルエンジンはインド国内だけでなくハンガリーで生産しているスイフトディーゼルにも搭載されています。

07年10月に開催された東京モーターショーでは、燃料電池を搭載した二輪車のコンセプトモデル「crosscage」を出展し、スズキが考える将来の二輪車の姿を披露しました。

GM 及び他メーカーとの提携

スズキと GM は、1981 年 8 月より業務提携を開始し、以来、戦略的提携パートナーとして、着実にその成果をあげてきました。スズキは今後も、先進技術の開発協力、GAMI プロジェクト、パワートレイン開発協力、グローバル共同購買、商品の相互補完等に於いて、互いの強みを活かしながら、各々の経営資源を相互活用/補完することで、全世界に最適な商品を最適なタイミングで投入することができるよう、GM との協業を推進していきます。

GM との提携に加えて、他の自動車メーカーとも個別に協力関係を構築させて頂いております。例えば、マツダには同社の軽自動車を OEM 供給しており、三菱自動車にはインドネシアで多目的車を OEM 供給しております。又、日産とは OEM 車両相互供給を実施致しております。加えて、プジョー/シトロエンやルノーからディーゼルエンジンユニットを調達、更に、フィアットとは、スズキより小型車を OEM 供給する一方で、ディーゼルエンジンに関する技術協力を受けるなど、補完/相乗効果が得られるパートナーとの協業も、柔軟に進めております。