

スズキ株式会社 アニュアルレポート 2009年

(第143期:2008年4月1日 - 2009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 2009」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 2009」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2009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、前半は米国のサブプライムローン問題や原油・原材料価格の高騰等の影響から欧米を中心に減速感が高まっていましたが、後半は金融危機の深刻化により世界経済は各地で急速に悪化し、極めて厳しい状況となりました。国内においても、輸出の低迷による生産量の大幅な減少に加え円高や株価下落が急進するなど、経営環境は激変し、かつてない危機的な状況に直面しております。

このような状況下、当期は、特に海外での販売減少及び円高による為替換算の影響等により、連結売上高は3兆48億8千8百万円（前期比85.8%）と前期を下回りました。連結利益の面でも、売上減少、原材料価格上昇、為替影響、研究開発費の増による減益を、原価低減、減価償却費・諸経費の減などで吸収できず、営業利益は769億2千6百万円（前期比51.5%）、経常利益は796億7千5百万円（前期比50.8%）、当期純利益も274億2千9百万円（前期比34.2%）と減益となりました。一方、当社単独の売上高も1兆6,857億7千7百万円（前期比83.0%）と減少し、利益面では、売上減少、為替影響、研究開発費の増による減益を、原価低減、減価償却費・諸経費の減などで吸収できず、営業利益は114億2千2百万円（前期比16.9%）、経常利益は41億3千3百万円（前期比6.7%）、当期純利益は32億8千7百万円（前期比8.0%）となりました。

なお、当期は、年度後半、経営環境が一変し非常に厳しい状況となりましたが、通期では黒字を計上することができましたので、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表すため、当期の期末配当につきましては、前期と同額の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、自動車販売は世界各地で落ち込み、当社グループの次期の売上見通しは、前期に対し、30%以上減少する見通しとなるなど、かつてない危機を迎えています。

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、難局を乗り越ろう」をスローガンに、全社一丸となって取り組んでまいります。

具体的な取り組みとしては、売上高が大幅に減少する現実を直視し、「1部品1g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、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、提携関係にあるゼネラル モーターズ社は、6月1日（米国時間）付で米国における連邦破産法第11章の適用申請を行いました。同社とは、先端技術の開発協力等、各プロジェクトを引き続き継続していきたいと考えております。

当社グループの中期的な経営戦略としていました「スズキ中期3ヵ年計画（2008年4月～2011年3月）」につきましては、経営環境の大幅な変化により、見直すことといたしました。新たな計画につきましては、外部環境を踏まえた上で適切な時期に公表する予定です。

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

「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れ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

2008年度の四輪海外生産台数は1,355千台、前年比95.6%と、前年を下回りました。日本を含めた世界生産では2,494千台、前年比94.6%と減少しました。また四輪海外販売台数は、1,641千台、前年比94.7%と減少、日本を含めた世界販売台数も2,306千台、前年比95.9%と減少しました。

国内四輪

1. 国内四輪市場概況

2008年度の四輪車総販売台数は、4,701千台（前年比88%）と3年連続の前年割れとなりました。特に年度後半の落ち込みが大きく、1980年以来28年ぶりに500万台を下回りました。

その内、軽自動車販売は1,809千台（同96%）となり、年度中盤から新型車の相次ぐ投入がありましたが、後半は販売減少に歯止めがかからず、2年連続の前年割れとなりました。

また、登録車販売は2,892千台（同84%）で、対前年減少幅は過去最大となり、1971年以来37年ぶりに300万台を割込む厳しいものになりました。

2. スズキの販売状況

スズキの2008年度国内総販売台数は、665千台（前年比99%）で、国内四輪車市場におけるスズキの占拠率は14.1%と過去最高になり、国内12メーカー中で初めて2位になりました。

軽自動車は、「新型ワゴンR」と「新型アルトラパン」を投入して商品力を強化したことにより、厳しい状況下でありながら、579千台（同99%）とほぼ前年に近い販売となりました。軽自動車市場における占拠率は32.0%となり、前年度より1.0ポイント上昇しました。

登録車は、基幹機種「スイフト」が好調な販売となったことに加え、「スプラッシュ」を国内投入したことで、85千台（同100%）と前年並みの販売を確保しました。

3. スズキ車のトピックス

・ 2008年9月に、4代目となる軽乗用車「新型ワゴンR」を国内投入しました。11月には、ワゴンRとしては2度目となる「RJCカーオブザイヤー」を受賞しました。また販売面では、2008年度軽自動車車名別届出数で、6年連続で第1位となりました。

- ・2008年10月、ハンガリーの製造子会社で生産し、スズキ初の自社ブランドとして輸入する、新型コンパクトカー「スプラッシュ」を国内に投入しました。
- ・2008年11月に個性的なデザインで若い女性から支持の高い、軽乗用車「新型アルトパン」を発売しました。発売後は前年台数を大幅に上回る販売で推移しています。
- ・軽トラック「キャリイ」は59千台を販売し、38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

2008年度の四輪海外販売台数は、金融危機に端を発した景気後退・市場縮小の影響を受け、対前年同期比95%となる1641千台に落ち込みました。また、四輪海外生産台数も、欧州で前年を越える260千台（対前年103%）を記録したものの、前年比96%となる1355千台と前年を下回る結果になりました。

このうち、アメリカでは景気悪化、信用縮小により73千台（前年比73%）、欧州も景気後退により301千台（同88%）と前年を下回る結果になりましたが、中南米（対前年同期比113%）、東南アジア（同102%）、中近東（同119%）・アフリカ（同126%）では軒並み前年を上回る結果を記録しました。一方、インドのマルチスズキ社は生産台数ではほぼ前年並みの774千台、国内年間販売台数は722千台（同101%）と前年を上回り、四半世紀の歴史で最高の売上高を記録しました。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。

また、一層の市場開拓を目指し、BRICSで唯一拠点のなかったブラジルに代理店を新設し、10月から販売を開始しました。

今やスズキの代表モデルと言っても過言ではない2004年9月に世界戦略車第一弾として発表されたスイフトは、日本・ハンガリー・インド・中国等世界各地で生産され、08年5月生産台数100万台を突破しました。また、ユーザーフレンドリーをテーマとし、CO2排出量軽減・燃費向上に注力して開発、ハンガリーで生産されている第四弾スプラッシュは、初の自社ブランド輸入車として日本国内でも販売が開始されました。10月には、第五弾となるアルトを発表。環境問題が最重要課題であり、また世界各地で景気が後退している現在、環境性能と経済性を兼ね備えたアルトはまさに時代の求めるモデルであり、発表以来各国のお客様より好評を頂いております。

2008年、スズキは「SX4 WRC」で、FIA世界ラリー選手権（WRC）

にフル参戦を果たしました。第14戦の「ラリー・ジャパン」では、参戦初年度ながらステージトップタイムをマークし、SX4のポテンシャルの高さを証明しました。2009年よりWRC参戦を休止しておりますが、「スイフト スーパー1600」でのジュニア世界ラリー選手権（JWRC）への参戦とこのWRC参戦はスズキのアクティブでスポーティなブランド感が高めることに貢献し、またここでの経験は今後の製品力向上にフィードバックしていきます。

スズキは生活をわくわくさせる商品を提供し続けたいと思いをこめ、「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。09年度以降も、このブランドスローガンに基づく時代の要求を満たした商品を提供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

2008年度の二輪海外生産台数（ATV含む）は2,984千台、前年比105%と前年を上回りましたが、日本を含めた世界生産台数では3,295千台、前年比97.2%と減少しました。また、二輪海外販売台数（ATV含む）は、3,222千台、前年比101.4%となり、日本を含めた世界販売台数は3,351千台、前年比100.2%となりました。

国内二輪

1. 国内二輪市場概況

2008年度（2008年4月～2009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499千台（前期比76%）となりました。

内訳は、125cc以下の原付車クラスで403千台（前期比76%）、126cc以上の大型クラスで96千台（前期比79%）と、ともに減少しました。50cc以下クラスは293千台（前年比69%）、126cc～250ccクラスは52千台（前年比64%）と大幅に減少しました。一方、51cc～125ccクラスは110千台（前期比101%）、251cc以上の小型二輪クラスは44千台（前期比109%）と伸長しました。

2. スズキの販売状況

2008年度におけるスズキは、世界的な景気減退と排気ガス規制対応による商品ラインナップ統廃合と車両価格上昇の影響を受け、総台数で123千台（前期比75%）となりました。

内訳は、原付車は105千台（前期比76%）、なかでも50cc以下クラスが64千台（前期比64%）と前年を下回りましたが、51cc～125ccクラスは40千台（前期比110%）を確保しました。

大型車は19千台（前期比70%）と前年割れとなりました。126cc～250ccクラスは12千台（前期比62%）、401cc以上クラスは1千台（前期比59%）と、ともに大幅に減少しましたが、251cc～400ccクラスは5千台（前期比110%）と前年を上回りました。

3. スズキ二輪車のトピックス

原付車は、50cc以下クラスで主力商品「レッツ4」「レッツ5」が出荷を伸ばしたも

のの（「レッツ 4」 33 千台（前期比 118%）、「レッツ 5」 10 千台（前期比 165%））、排気ガス規制により昨年度で生産を終了した機種があり、全体の落ち込みをカバーできませんでした。51cc～125cc クラスは「アドレス V125」の規制対応マイナーチェンジ商品を投入し前期比 110%と伸長しました。

大型車は、126cc～250cc クラスにおいて新型スクーター「ジェンマ」を投入しましたが、排ガス規制による機種数減少による出荷台数減少に歯止めがかけられませんでした。251cc～400cc クラスでは「GSR400/A」のモデルチェンジ等により前期比 110%と伸長しました。

海外二輪

1. 海外市場の概況

2008 年度は、大型市場でのリーダーシップを保ちつつも、世界経済の低迷による急激な市場悪化の影響を受け、北米市場は末端販売台数 109 千台（前期比 81%）、欧州市場も 145 千台（前期比 81%）と前期を割る実績となりました。一方、成長を続けるインド市場ではスクーターモデルの投入成功などにより卸販売台数 130 千台（前期比 154%）、同様に中国市場も 1,319 千台（前期比 113%）と増加しましたが、アセアン市場（6ヶ国合計）は卸販売台数 913 千台（前期比 95%）と減少しました。今後も各国ニーズや時代の趨勢を見据えた商品を投入すると共に、販売網を強化して拡販を図っていきます。

2. 商品の拡充

新商品は、欧米市場を主眼として、中型クラスに新風を吹き込む GLADIUS や外観イメージを刷新した Bandit 650、大幅なモデルチェンジを果たした GSX-R1000、クルーザーの SUZUKI BOULEVARD M90 やパワー・ステアリング付き ATV の KINGQUAD 750AXi 4x4 等を市場へ投入。アセアン市場では、上級スクーターとして UK125 を発売。インド市場では GT125 シリーズのマイナーチェンジを実施。又、中国市場では、軽量コンパクトなスクーターUZ125 を投入し、ラインナップの拡充とスズキブランドの強化を図っています。

3. レース活動

2008 年、スズキは、世界最高峰レースである MotoGP における価値ある 3 回の表彰台獲得や、市販車 GSX-R 及び RM-Z を使った量産車レースで活躍し、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。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 4 年連続シリーズチャンピオンを獲得しま

した。アメリカ AMA スーパーバイク選手権では、GSX-R1000 で 6 年連続シリーズチャンピオンを獲得したほか、モトクロス世界選手権においても、最高峰の MX1 クラスで、RM-Z450 の活躍により、2 年連続メーカーチャンピオンを獲得しました。

マリン製品

国内市場

2008 年度（2008 年 4 月～2009 年 3 月）における国内船外機の新銘柄出荷台数は、前年度比 94%と前年を下回りました。

当社においても、2008 年度の国内船外機出荷台数は、前年度比 92%と前年を下回る実績でした。

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、DF70・80・90 を中心に大型船外機の拡販に重点をおいた営業活動を展開してまいります。

海外市場

アメリカ・欧州を中心とした世界的な景気後退の影響を受け、2008 年度（2008 年 4 月～2009 年 3 月）の船外機の輸出は、CBU とタイスズキ向け KD を併せて、台数では前年比 82%、売上高では前年比 71%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 DF2.5 (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。スズキはニューモデル DF8 (5.9kW、8 馬力)/DF9.9 (7.3kW、9.9 馬力) 及び燃費を向上した DF60 (44.1kW、60 馬力) を 2009 年 2 月に開催された、アメリカのマイアミ国際ボ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。

2008年度のトピックス：「スズキ環境・社会レポート 2008」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、70MPaの高圧水素タンクを装備した燃料電池車 SX4-FCVを開発し、7月の北海道洞爺湖サミットのために設置された国際メディアセンターの「環境ショーケース」に出展しました。また、バイオエタノールを25%混合した燃料（E25）で走行するバイオエタノール車を開発し、10月よりグランドビターラ、11月よりジムニーをブラジルで販売開始しました。物流分野では、重慶長安鈴木汽車有限公司の生産した車両の一部の輸送について、12月より、長江での船舶輸送の利用を開始しました。

他メーカーとの事業協力関係について

スズキは現在、様々な自動車メーカーと世界中で協力関係を構築させて頂いております。

特にゼネラルモーターズ(GM)とは1981年の業務提携を開始して以来、長期に渡り良好な提携関係の下、開発、生産、販売などあらゆる分野において、着実にその成果を挙げて参りました。

例えば、カナダの合弁生産会社CAMIオートモーティブ社の共同経営、日欧での共同開発車の生産・販売、OEM車両の相互補完グローバルな生産設備の共用など、多くの協業プロジェクトを実施しています。

今後も先進技術分野での開発協力、CAMI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等に於いて、両社の経営資源を相互活用して相乗効果を追求していく考えです。

上記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、マツダには軽自動車のOEM供給、三菱自動車にはインドネシアで多目的車のOEM供給、更に日産とはOEM車両相互供給を各々実施しております。フィアットとは、小型自動車を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、プジョー/シトロエンやルノーからは、ディーゼルエンジンユニットを購入するなど補完・相乗効果が得られるパートナーとの協業を多角的に進めております。