

スズキ株式会社 アニュアルレポート 2011年 (第145期：2010年4月1日－2011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 2011」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 2011」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2011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、依然として欧米では高い失業率が続くなど、引き続き厳しい状況にあります。国内においては、海外経済の拡大などにより、景気は持ち直していましたが、東日本大震災の発生により、経済活動の停滞が懸念される状況となりました。

このような状況下、当期は、欧州、北米での売上高は前期を下回ったものの、アジアでの二輪車、四輪車の販売増加等により、連結売上高は2兆6,082億円と前期に比べ1,391億円(5.6%)の増加となりました。連結利益の面でも、為替影響などによる減益を、売上増加、原価低減等による増益で吸収し、営業利益は1,069億円と前期に比べ275億円(34.7%)の増加、経常利益は1,225億円と前期に比べ287億円(30.5%)の増加、当期純利益は452億円と前期に比べ163億円(56.2%)の増加となりました。

当期は、円高の影響や3月の東日本大震災による操業停止の影響等がありましたが、あらゆる経費の徹底した削減などにより前期を上回る利益を計上することができました。

経営環境は引き続き厳しい見通しではありますが、当期の年間配当金は、1株につき13円、期末配当金は1株につき7円とさせていただきました。なお、年間配当金は、前期より1株につき1円増配となります。

●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、リーマンショック以降の世界的な金融危機の影響、更なる円高の進行に加え、東日本大震災が発生するなど経営環境は大きく変わり、ますます厳しい状況となっています。

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、汗を流して、難局を乗り越えよう」、「大転換期を乗り越えるため、全てをやり直そう!」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。

具体的な取組みとしては、当社グループの重要経営課題の集約や懸案事項を討議する「経営企画委員会」を新設し、迅速な経営上の課題抽出・意思決定を図るための体制・組織の見直しを実施しました。また、従業員一人一人があらゆる経費を削減する「内なるコストダウン活動」により、売上高が減少しても利益の出る体制作りを引き続き進めてまいります。

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。特にアジアなどでは自動車需要が増加しており、現地での生産能力の強化に努めてまいります。

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。

当社は小型車の普及こそ環境問題へ貢献できるものと考えます。従いまして、国内外を問わず、小型車の燃費改善に注力することが最も重要と考えます。

当社はハイブリッドエンジン、直噴エンジンを搭載した軽自動車を市場投入した実績があり、インドでは「スイフト」の約70%がディーゼルエンジン車です。

このような経験と実績をいかして、今後もレンジ・エクステンダーなどの電気自動車、ハイブリッド車、ディーゼルエンジン車、燃料電池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。

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。

なお、3月に発生した東日本大震災の経験を踏まえて、危機管理・安全対策をより一層強化してまいりますとともに、今後の生産につきましては、部品等の調達の状況を見ながら一刻も早い回復に努めてまいります。

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

2010 年度の四輪海外生産台数は 1,884 千台、前年比 118.8%と、前年を上回りました。日本を含めた世界生産でも 2,878 千台、前年比 113.1%と増加しました。また四輪海外販売台数は、2,053 千台、前年比 118.8%と増加、日本を含めた世界販売台数も 2,642 千台、前年比 112.4%と増加しました。

国内市場

1. 全体市場の概況

2010 年度の国内四輪車総販売は、4,601 千台（前年比 94%）と 3 年連続で 500 万台を下回りました。上半期はエコカー補助金政策が寄与したことで 17%の増加となりましたが、下半期は、エコカー補助金の終了による反動減が続いたことに加えて、東日本大震災によって最需要期である 3 月の販売が大幅に落ち込み、一転して 24%の減少となりました。

2. スズキの販売状況

スズキの 2010 年度国内総販売台数は、588 千台（前年比 95%）と 5 年連続で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、521 千台（94%）と 5 年連続で前年を下回りました。上半期はエコカー補助金の効果で 9%の増加となりましたが、下半期は「新型 MR ワゴン」の投入などがあったもののエコカー補助金による反動減によって 19%の減少となりました。

登録車は、68 千台（101%）と 3 年ぶりに前年を上回りました。1 月に投入した「新型ソリオ」が販売に貢献し、乗用車メーカーの中では唯一前年を上回りました。

3. 2010 年度のトピック

- ・2010 年 9 月に、小型乗用車「スイフト」を全面改良して発売しました。11 月には走行性能の高さや環境性能の良さなどが評価されて、2011 年次「RJC カー オブ ザ イヤー」を受賞しました。

- ・2011 年 1 月に、小型乗用車「新型ソリオ」を発売しました。コンパクトなボディながら広い室内空間や低燃費、取り回しの良さなどが市場に受け入れられ、発売後 2 カ月間で計画の 5 倍となる 10,000 台以上を受注しました。

- ・軽乗用車「ワゴン R」は、2010 年度軽自動車車名別届出台数において、8 年連続で No.1 となりました。また 12 月には国内累計販売台数 350 万台を達成しました。

- ・2011 年 1 月に、3 代目となる軽乗用車「MR ワゴン」を全面改良し発売しました。新感覚のク

ルマとして個性あふれるデザインを採用し、新エンジンを搭載しました。

海外市場

1. 全体市場の概況

2010 年度の海外四輪販売台数は、欧州市場では各国政府の自動車買い替え助成金終了の影響などにより、13,709 千台（前年比 92%）と前年割れとなりました。一方、インド市場では 2,520 千台（前年比 129%）と市場が大きく拡大し、また中国市場では 18,435 千台（前年比 118%）、北米市場も 12,104 千台（前年比 112%）、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 2,594 千台（前年比 130%）と前年を上回る販売台数となりました。

2. スズキの販売状況

2010 年度のスズキの海外四輪販売台数は、2,053 千台（前期比 119%）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により 1,133 千台（前年比 130%）となり、年度ベースの販売台数が初めて 100 万台を超えました。また中国は市場拡大により 290 千台（前年比 111%）と前年を上回りました。パキスタンでは 83 千台（前年比 133%）、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）でも 96 千台（前年比 151%）と、大幅に前年を上回りました。

一方、欧州は 243 千台（前年比 86%）、アメリカは 25 千台（前年比 86%）と、前年割れとなりました。

3. 2010 年度のトピック

- ・2011 年 2 月に世界戦略車「スイフト」の世界累計販売台数が 200 万台を達成し、その内、海外販売については 2005 年の発売開始以来、累計で約 172 万台を販売いたしました。
- ・新商品では、スズキの世界戦略車の第 1 弾である「スイフト」の 2 代目を発売しました。
- ・スズキのフラッグシップセダンの「キザシ」が、走りや性能などを高く評価され、北米を始め世界 8 カ国で 17 の賞を受賞しました。
- ・インドのマルチスズキ社では 2011 年 3 月に、1983 年に「マルチ 800」の生産を開始して以来、27 年 3 ヶ月で累計生産台数が 1,000 万台を達成しました。今後のインドの市場拡大を見込み、年間生産能力を 2013 年までに 120 万台から最大で 170 万台に増強することを計画しています。

二輪事業

スズキの世界生産台数と世界販売台数

2010 年度の二輪海外生産台数（ATV 含む）は 2,550 千台、前年比 93.0%と前年を下回りました。日本を含めた世界生産台数でも 2,735 千台、前年比 94.2%と減少しました。また、二輪海外販売台数（ATV 含む）は、2,616 千台、前年比 89.0%、日本を含めた世界販売台数も 2,695 千台、前年比 89.3%と減少しました。

国内市場

1. 全体市場の概況

2010 年度における国内 4 メーカーの販売出荷台数は、需要の下げ止まりが見受けられ、総台数は 380 千台（前年比 101%）と前年を上回りました。内訳を見ると、125cc 以下の原付車については、50cc 以下の原付一種は 235 千台（同 98%）、51～125cc の原付二種は 93 千台（同 120%）となり、原付車合計では、328 千台（同 103%）と前年を上回りました。

126cc 以上の大型車については、126～250cc の軽二輪は 26 千台（同 75%）、251cc 以上の小型二輪は 25 千台（同 112%）となり、大型車合計では、51 千台（同 90%）と前年割れになりました。

2. スズキの販売状況

2010 年度におけるスズキの販売出荷台数は、全体市場同様に下げ止まり、総台数は 73.2 千台（前年比 104%）と前年を上回りました。

内訳を見ると、125cc 以下の原付車については、50cc 以下の原付一種は 45.5 千台（同 100%）、51～125cc の原付二種は 21 千台（同 117%）となり、原付車合計では 66.5 千台（同 105%）と前年を上回りました。126cc 以上の大型車については、126～250cc の軽二輪は 3.5 千台（同 89%）、251cc 以上の小型二輪は 3.2 千台（同 114%）となり、大型車合計では、6.7 千台（同 99%）と前年割れになりました。

3. 2010 年度のトピック

東日本大震災の影響により、生産や流通面に遅れが生じた為、3 月は前年割れ（前年比 89%）となりましたが、2 月までの好調な販売により、総台数では前年を上回ることができました。販売の好調に関しましては新商品の効果が大きく、125cc 以下の原付車では、「アドレス V125S」の投入により、51～125cc の原付二種が前年を大きく上回り、原付車全体の出荷を伸ばすことができました。126cc 以上の大型車では、新商品「バンディット 1250F ABS」の投入により、251cc 以上の小型二輪が前年を上回りました。

海外市場

1. 全体市場の概況

2010 年度の海外での二輪車販売台数は、欧米では引き続き厳しい状況にあり、欧州市場では 1,043 千台（前年比 87%）、北米市場では 502 千台（同 89%）と前年割れとなりました。一方、アジアでは、中国市場が 15,239 千台（同 87%）と前年割れとなりましたが、アセアン市場（主要 6 カ国）は 13,743 千台（同 119%）と堅調に推移し、成長を続けるインド市場は 11,791 千台（同 126%）と拡大しました。

2. スズキの販売状況

2010 年度のスズキの海外での二輪車販売台数は、欧米では市場在庫の圧縮を最優先とした販売活動を行い、欧州市場では 81 千台（前年比 78%）、北米市場でも 50 千台（同 64%）と減少しました。一方アジアでは、中国市場でユーロ 3 排ガス規制が強化され、需要が減退し 1,074 千台（同 68%）に留まりましたが、アセアン市場（主要 6 ヶ国）では 759 千台（同 115%）と前年を上回りました。インド市場でも工場の生産能力を増強したことにより、スクーターを中心に好調に推移し 281 千台（同 149%）と前年を大幅に上回りました。

3. 2010 年度のトピック

2010 年、スズキは MotoGP や MX1/MX2 で健闘し、また、世界耐久選手権で「GSX-R」が、アメリカ AMA スーパークロスで「RM-Z」がそれぞれチャンピオンを獲得するなど、欧米の主要量産車レースで活躍しました。また、欧米市場には 2011 年新機種として「GSX-R600」、「GSX-R750」、「GSR750」などを投入し、中国市場にもスクーター 2 機種、バックボーン 3 機種を投入しました。アセアン市場にはアンダーボーン「Shogun」、スクーター「Hayate」を投入。インド市場にもバックボーン「SlingShot」を投入し、拡販を図っています。

マリン製品

世界的な船外機需要の回復基調を受け、2010 年度の当社の船外機の出荷は、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 133%、金額では前年比 137%と前年を上回りました。一方、国内は台数では前年比 90%、金額では前年比 98%となりました。

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（220.7 k W、300 馬力）までのラインナップとなっています。

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（29.4 k W、40 馬力）/ DF50（36.8 k W、50 馬力）が、2011 年 2 月に開催された、アメリカのマiami 国際ボートショーにて技術革新賞を受賞しました。

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、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。

2010 年度のトピックス

- ・ 「スズキ環境・社会レポート 2010」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。
- ・ 2010 年 5 月に「スイフト レンジ・エクステンダー」について国土交通省の型式・指定を取得し、秋より全国の代理店での実証実験、浜松市との共同実験を開始しました。スイフト レンジ・エクステンダーは、電気自動車をベースに発電用のエンジンを搭載した小型乗用車です。
- ・ 2010 年 9 月に電動スクーター「e-Let's」について第一種原付自転車届出を行い、秋より浜松市との共同実験を開始しました。
- ・ 2011 年 3 月にスズキは燃料電池スクーター「バーグマン フューエルセル スクーター」の「欧州統一型式認証」を、二輪車、四輪車の燃料電池を搭載した車両として世界で初めて取得しました。現在、英国の燃料電池システムの開発企業である「インテリジェント・エナジー」社と共同で、英国の技術開発を促進する政府機関が主催する燃料電池車の実証実験に参加しています。

他メーカーとの事業協力関係について

(2011年7月末現在)

スズキは、2009年12月に、ドイツのフォルクスワーゲン社とお互いに独立したイコールパートナーとして提携契約を結びました。提携後、両社は積極的に情報交換を進め、一定の相互理解は進みました。しかし、提携当初の基本的合意事項である独立したイコールパートナーとしての関係が確立されているとは言えないため、そのための協議を行っているのが現状です。

他方スズキは、今日まで多くの自動車メーカーと協力を進めてきました。欧州ではフィアット、オペル、日産自動車に車両をOEM供給しています。またフィアットやルノーのエンジンを導入しています。主要市場であるインドでは、フィアットから技術を導入してディーゼルエンジンを生産し、多数のスズキ車に搭載しています。

日本では、日産自動車、マツダ、三菱自動車に車両のOEM供給をしておりますし、国内外で商品をOEM受給しています。

今後とも、あらゆるメーカーと、お互いに独立したパートナーとして双方の利益となる協力を進めることにより、スズキの経営資源の有効活用と、ビジネスの成功につなげる所存です。