

アニュアルレポート 2017



スズキ株式会社

(注) 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 2017」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 2017」の“FINANCIAL SECTION”をご参照くださいますようお願い致します。

目次

社是.....	1
トップメッセージ	2
新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100	4
財務ハイライト	6
年間レビュー	8
四輪車.....	8
二輪車.....	10
特機等.....	12
環境	13
トピックス	14
役員.....	18
コーポレート・ガバナンスの状況	19
事業等のリスク	20
企業の概況	22
会社概要	24

社是

- 一、消費者の立場になって
価値ある製品を作ろう
- 二、協力一致清新な会社を
建設しよう
- 三、自己の向上にとともに常に
意欲的に前進しよう



トップメッセージ

株主の皆様には、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

はじめに、昨年ご心配をおかけしました、当社の四輪車の燃費・排出ガス試験業務に関する不正な取扱いにつきましては、国土交通省による試験の結果、当社の燃費諸元値（カタログ表記の燃費値）及び排出ガス諸元値には問題がなかったことが確認されました。再発防止策につきましては速やか、かつ着実に実施したところでありますが、引き続き、株主の皆様からのご信頼、ご期待を損なわないよう、役員・従業員一同、コンプライアンスの徹底に取り組んでまいります。

●2016年度の経営成績

2016年度の当社グループを取り巻く経営環境は、全体としては緩やかな景気回復が続いているものの、米国新政権の政策、英国のEU離脱を含む欧州の動向、新興国経済の先行きなど不透明さが増えています。当社グループにとって重要市場であるインドにおいては内需を中心に景気は拡大しています。日本においても政府による各種政策を背景に景気は緩やかな回復基調を続けています。このような状況下、2016年度の連結売上高は3兆1,695億円と前期に比べ112億円(0.3%)減少しました。国内売上高は登録車の販売が増加しましたが、軽自動車販売やOEM売上の減少等により1兆375億円と前期に比べ104億円(1.0%)減少しました。海外売上高はインドや欧州等での四輪車の販売は増加しましたが、インドネシア、パキスタンでの四輪車の販売減、及び為替影響等により2兆1,320億円と前期並みとなりました。連結利益の面では、営業利益は為替影響がありましたが、インド、欧州での四輪車の販売増等により2,667億円と前期に比べ714億円(36.5%)増加しました。親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失としてタイ四輪車事業等で減損損失399億円を計上しましたが、経常利益の増加に加え、投資有価証券売却益の増加もあり1,600億円と前期に比べ433億円(37.1%)増加しました。

●配当政策

当社グループは「新中期経営計画（2015～2019年度）SUZUKI NEXT 100」において、5年間累計設備投資1兆円、2019年度研究開発費2千億円など成長のための積極的な投資を計画しています。当面はインドを中心に成長投資を優先し、配当性向目標値につきましては15%以上としました。

また、前期に実施した大量の自己株式取得もあり、自己資本比率は前期末には35.4%にまで低下し、自己資本比率の改善が喫緊の課題となっています。一方で、資本効率と株主還元も経営の重要課題と認識しております。

以上を勘案しました結果、2016年度の配当につきましては、前期と同様に投資有価証券売却益は成長投資と自己資本比率改善に活用させていただき、投資有価証券売却益を除く親会社株主に帰属する当期純利益を基礎として、期末配当金は1株につき前期末より10円増配となる27円とさせていただきました。

中間配当金を含めました年間配当金は44円となり、前期より1株につき12円増配、投資有価証券売却益を除く親会社株主に帰属する当期純利益を基礎とした配当性向は15.2%となりました。

●対処すべき課題

当社グループは、2015年からの5カ年における「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」－創立100周年・次の100年に向けた経営基盤の強化－を策定しております。

2016年度は新中期経営計画の2年目にあたりますが、2019年度目標の連結売上高3兆7,000億円及び営業利益率7%の継続的達成に向けて順調に推移しております。

一方、自動車を取り巻く環境の変化や市場競争の激化により、今後、環境・安全などの研究開発、インドを中心とした成長投資に注力することが必要になってきております。そのような中で、当社は、新中期経営計画達成のため、以下の課題に取り組んでまいります。

●コンプライアンス

当社の四輪車の燃費・排出ガス試験業務について、国が定める規定と異なる不正な取扱いを行っていたことを受け、法令教育やコンプライアンス研修の強化、認証業務における責任の明確化、社内チェック体制の強化などの対策を速やかに実施いたしました。今後とも全社を挙げてコンプライアンスの強化を図ってまいります。

●品質

当社は、お客様の安全・安心を最優先に考え、高品質でお客様に安心してお使いいただける製品の開発・生産とアフターサービスの提供に努めております。今後とも、お客様の求める品質を的確に捉えながら、全部門が品質意識を緩めることなく活動し、お客様が引き続き安心して製品をお使いいただけるように全力を尽くしてまいります。

●商品と研究開発

環境問題への配慮が企業に求められる中、自動車業界においても環境技術、低燃費化技術などが求められています。また、自動車を取り巻く環境も変化してきており、安全技術はもとより、情報通信技術などにも取り組む必要があります。当社グループは、今後ともお客様に求められ、安心してお使いいただける商品を提供してまいります。

●生産

国内においては生産計画を達成するための人員の確保、全世界において安全第一の工場を実現するための教育や安全設備導入などを強化しつつ、製造品質の向上を図るとともに、世界最適生産体制の構築に努めてまいります。

●四輪車事業

国内四輪車市場においては、登録車で初めて10万台の販売を達成することができました。インドでは旺盛な需要を受け、新たにグジャラート新工場が稼働し、さらに2019年初めの稼働を目指してグジャラート第二工場とエンジン・トランスミッション工場の建設も計画しております。当社グループの大黒柱である国内四輪車事業、インド四輪車事業をさらに強くするとともに、アセアン、欧州、パキスタン等の四輪車事業を強化することで利益源泉の多角化、「オールグリップ」構造改革を進めてまいります。

●二輪車事業

「150cc以上」「バックボーン」「スポーツ」のカテゴリーに注力することを基本に、大排気量車から小排気量車までシリーズ化を行い、一貫したスズキブランドの強化を行っています。2016年度は固定費削減やコストダウンに注力し、年度末には「GSX-R1000」、「GSX-R150」などの新型モデルを投入しました。今後、これら新型車の拡販を図るとともに、経営改善を進めることにより、黒字体質化を実現してまいります。

●船外機事業

アメリカ市場での販売を重点的に強化することに加え、アジア市場の開拓を進め、「THE ULTIMATE 4-STROKE OUTBOARD」を新ブランドスローガンとし、世界一の4ストローク船外機ブランドを目指してまいります。

●環境・社会活動

当社は、環境保全のための地域と密着した様々な奉仕活動に加えて、2016年度は、地球温暖化の抑制に寄与するための太陽光発電事業の推進、被災地域支援などを実施いたしました。また、スズキ財団、スズキ教育文化財団を通じて研究助成や奨学援助にも取り組んでおります。今後は、国際的に機運が高まっている人権問題、国内における課題である働き方改革などにも積極的に対応してまいります。

当社グループは、今後とも成長のための投資と経営基盤の強化とのバランスをとりながら、企業価値の向上に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」の詳細につきましては、次頁をご参照願います。

「新中期経営計画（2015～2019年度）SUZUKI NEXT 100」も3年目を迎えました。新たな発展に向け、チームスズキで自動車産業を取り巻く情勢の急速な変化に対応し、常に価値ある製品づくりとサービスのご提供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 社長
鈴木 俊宏

新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100

～ 創立 100 周年・次の 100 年に向けた経営基盤の強化 ～

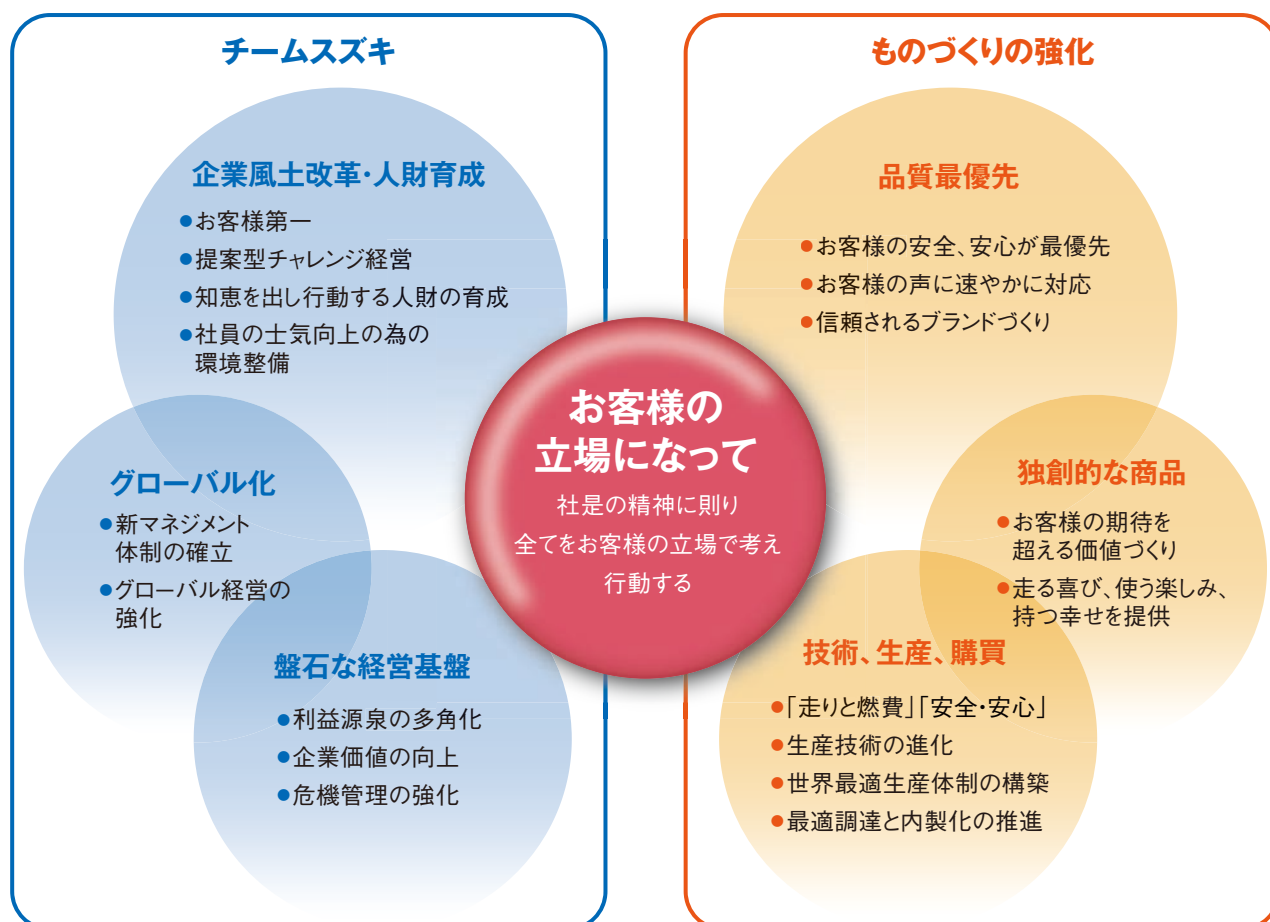
スズキ株式会社は、2015年からの5ヵ年における「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」を策定いたしました。当社グループは、2020年に創立100周年を迎えることから、さらに次の100年も成長し続けるために、「チームスズキ」で、ものづくりの基盤整備と仕事の進め方の総点検をグローバルで行い、経営の土台を盤石なものとする5年間と位置付け、経営基盤の強化に取り組んでまいります。

当社グループは、新中期経営計画のもと、一丸となって企業価値の向上を図るとともに、持続的に成長することを目指してまいります。

「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」の概要は以下のとおりです。

基本方針

社是の第一に掲げる「消費者（お客様）の立場になって価値ある製品を作ろう」の原点に立ち戻り事業基盤を強化してまいります。



スズキの事業戦略

1. 四輪車事業

■ 商品戦略

開発の効率化	
乗用車プラットフォームの集約	- 新規開発は軽、A、Bの3つの新軽量プラットフォームに集約 - モジュール化戦略により機能部品をセグメントを超えて共用化
ガソリンエンジンの開発集中	660cc から 1400cc に絞り、効率的に基本技術、新技術を開発
グローバル視野の開発	- エンジン技術の他、AGS、ISG、インフォテインメントなど新興国ニーズも踏まえた技術に注力 - インドの技術者と協働で開発し、人材の育成、長期の基盤づくり
世界最適生産	日本、インド、インドネシア、タイ、ハンガリーをグローバル生産拠点化

モデル投入計画	
5年間で20モデルの新型車を全世界に投入	
軽乗用車	毎年1モデルを継続投入（5年間で5モデル）
Aセグメント	5年間で6モデルを投入し、拡販を図る
Bセグメント Cセグメント SUV	5年間でそれぞれ3モデル、計9モデルを投入

■ 地域戦略

日本、インドを中心とするアジアが主力	
日本	- 開発、生産の基盤として市場と雇用を維持 - 継続的に軽自動車と小型車の新型車を毎年投入 - 軽自動車シェア30%以上、小型車10万台以上 - 直販力強化、代理店拠点の拡充強化
インド	- 拡大する新規需要層を今後も中心とし、さらに代替需要増加に対応する商品、販売網、生産力を拡充 - 乗用車シェア45%以上
アセアン	インドネシアとタイをアセアン内外への生産拠点として日本、インドに次ぐ柱に育成
欧州	燃費規制、安全技術、デザインへの対応を通じ、先進技術、商品力を磨く

2. 二輪車事業

■ 事業収益力強化とブランド価値向上

- 選択と集中（商品、地域）による赤字体質からの脱却
- スズキの特徴を明確にした商品の開発（150cc 以上、バックボーン、スポーツ）

注力カテゴリーと商品開発	
注力するカテゴリー	150cc以上・バックボーン・スポーツ（低価格帯から中・高価値帯へシフト）
「走る・曲がる・止まる」の基本性能の原点回帰	
ファンライド、イージーライドの追求	
モトGPのフィードバック	

営業戦略	
質の高い接客・サービス → お客様満足度向上	
先進国	- イベント等告知活動強化 - 部品・用品販売強化 → 収益性向上
新興国	- アセアン生産拠点集約 → 事業基盤を強化 - 大型車販売網整備 → 収益性向上

3. 船外機事業

商品戦略	
大型4ストローク船外機の充実	
5年間に6機種以上の新機種投入	
地域戦略	
アメリカ市場での販売を重点的に強化	
アジア市場の開拓	



新ブランドスローガン THE ULTIMATE 4-STROKE OUTBOARD 世界一の4ストローク船外機ブランドを目指す
--

中期経営目標

連結売上高は、一步一步着実に増加させ、過去最高となった07年度（3兆5,024億円）を早期に上回るよう目指してまいります。成長のための投資と経営基盤の強化とのバランスをとりながら、企業価値の向上に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

中期経営目標値

	2016年度実績	2017年度公表値	2019年度目標
連結売上高	3兆1,695億円	3兆4,000億円	3兆7,000億円
営業利益率	8.4%	7.1%	7.0%
株主還元	ROE	15.4%	—
	配当性向	12.1%	(44円/株)
研究開発費	1,315億円	1,500億円	2,000億円
(5カ年累計設備投資)		(累計1兆円)	

※為替レート前提…1米ドル=105円、1ユーロ=120円、1インドルピー=1.60円、100インドネシアルピア=0.80円、1タイバーツ=3.00円

世界販売台数

		2016年度実績	2017年度公表値	2019年度目標
四輪車	日本	639千台	645千台	700千台
	欧州	245千台	267千台	280千台
	アジア	1,870千台	1,983千台	2,200千台
	その他	164千台	176千台	220千台
	合計	2,918千台	3,071千台	3,400千台
二輪車	日本	62千台	67千台	70千台
	欧州	45千台	53千台	70千台
	北米	32千台	40千台	60千台
	アジア	1,039千台	1,073千台	1,500千台
	その他	190千台	186千台	300千台
	合計	1,367千台	1,419千台	2,000千台

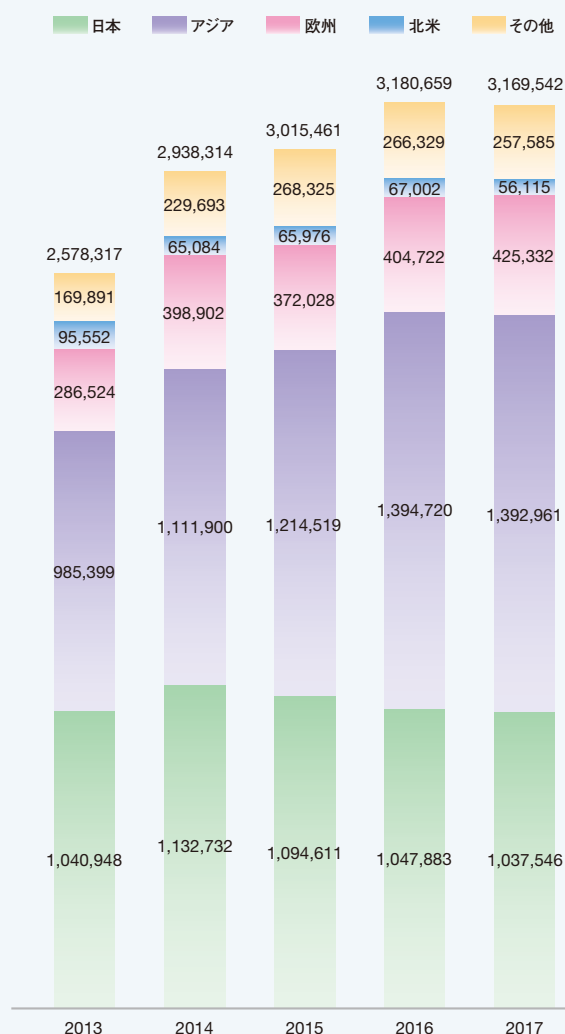
※ 本資料に記載した目標値、予想値は、現時点で入手可能な情報及び仮定に基づき算出したもので、リスクや不確実性を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

※ 実際の業績は、様々な要因の変化により大きく異なることがありますことをご承知おき下さい。実際の業績に影響を及ぼす可能性のある要因には、主要市場における経済情勢及び需要の動向、為替相場の変動（主に米ドル/円相場、ユーロ/円相場、インドルピー/円相場）などが含まれます。

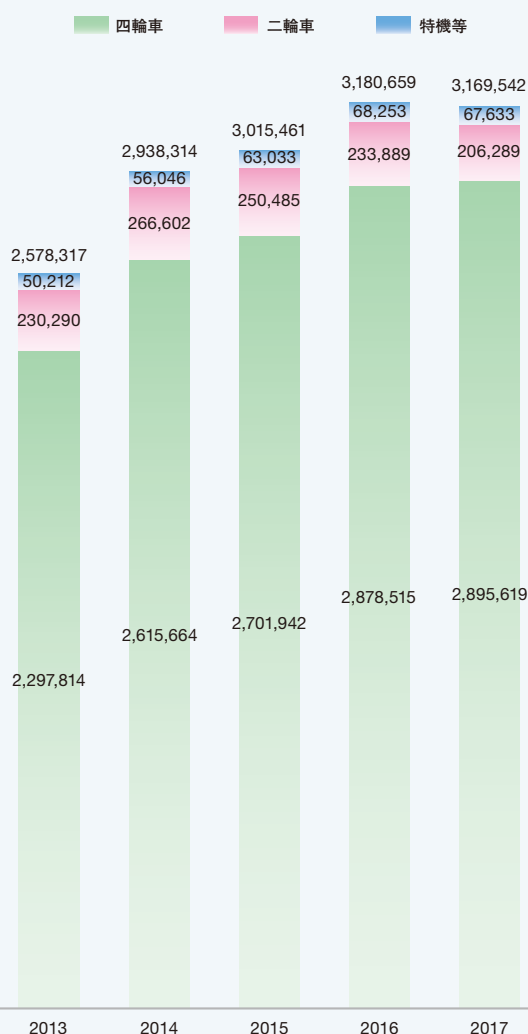
財務ハイライト

3月31日に終了した各年度

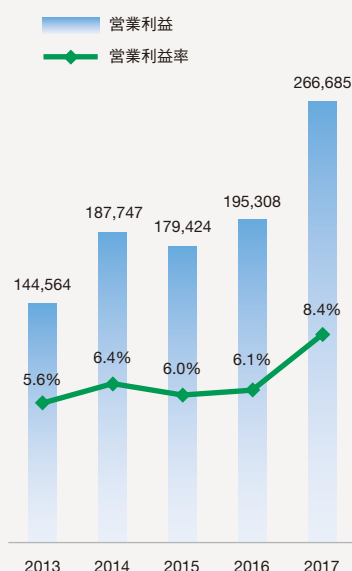
■ 地域別売上高 (百万円)



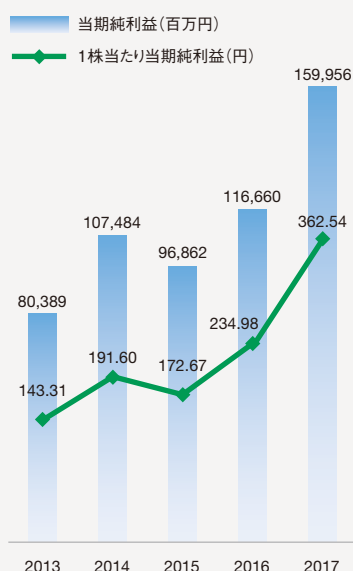
■ 事業別売上高 (百万円)



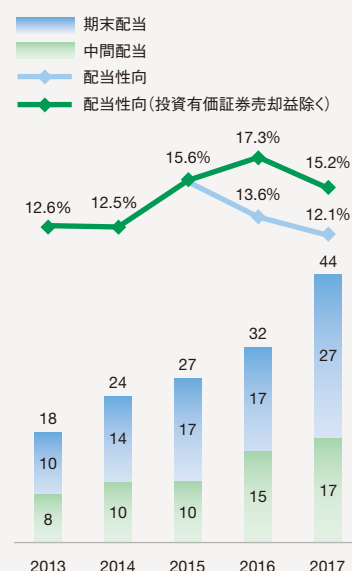
■ 営業利益 (百万円)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益

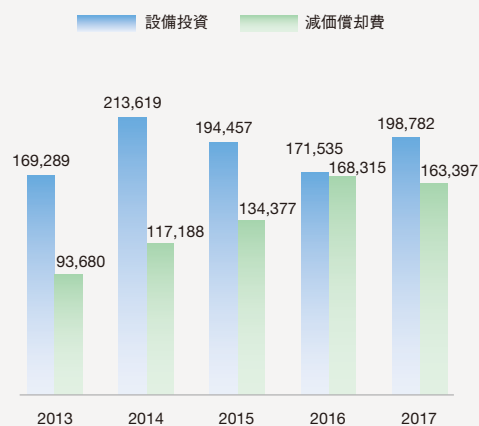


■ 配当金 (円)

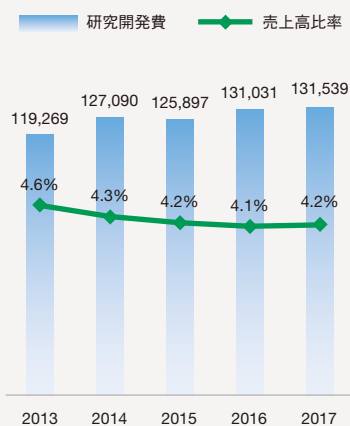


3月31日に終了した各年度

■ 設備投資・減価償却費 (百万円)



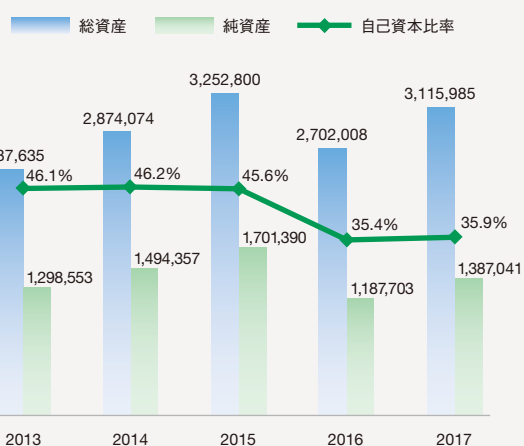
■ 研究開発費 (百万円)



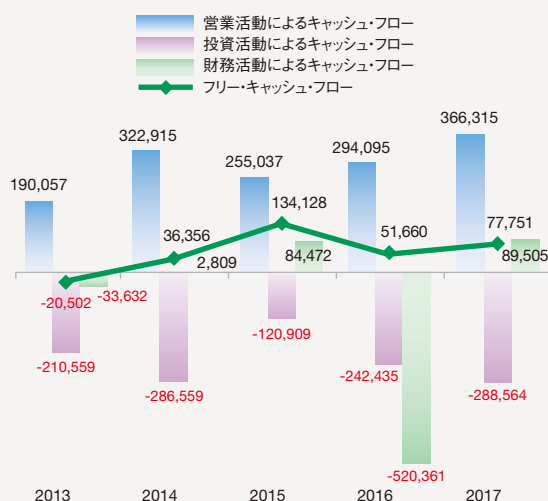
■ ROE



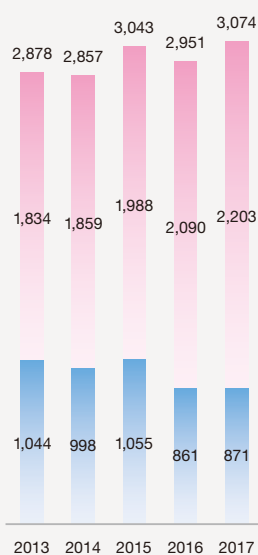
■ 総資産・純資産・自己資本比率 (百万円)



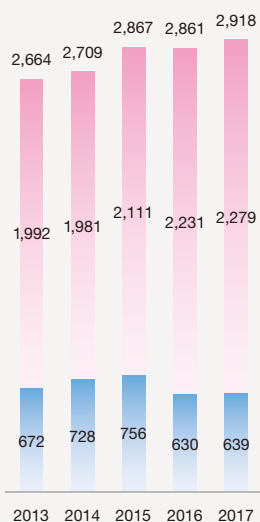
■ キャッシュ・フロー (百万円)



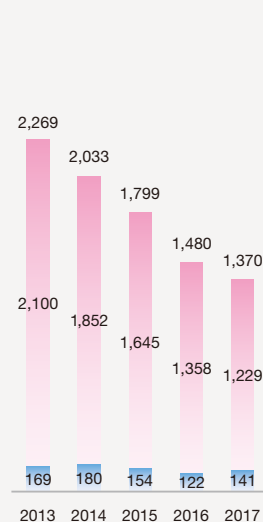
■ 四輪生産台数 (千台)



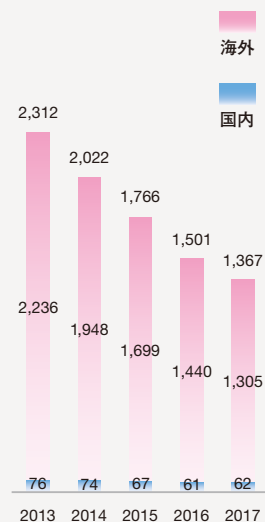
■ 四輪販売台数 (千台)



■ 二輪生産台数 (ATV含む) (千台)



■ 二輪販売台数 (ATV含む) (千台)

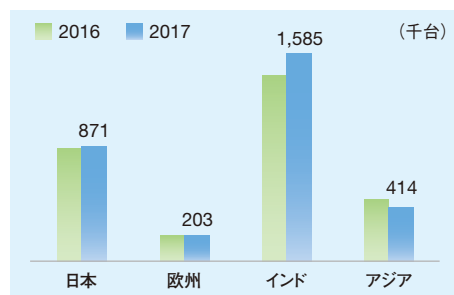


年間レビュー

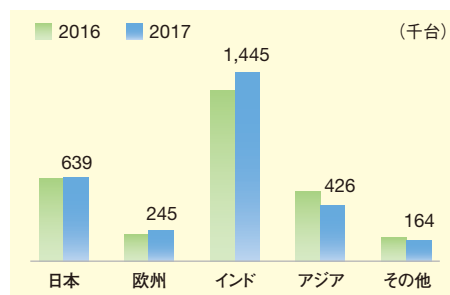
四輪車

3月31日に終了した各年度

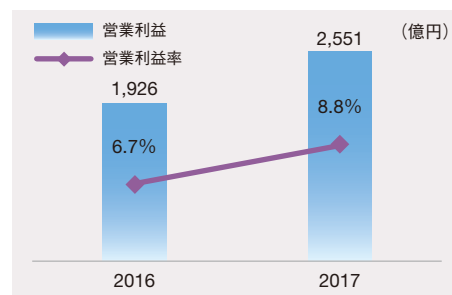
生産台数



販売台数



四輪車事業の業績



スズキの世界生産と世界販売台数

2016年度の四輪車海外生産台数は2,203千台、前年比105.4%と、前年を上回りました。日本を含めた世界生産でも3,074千台、前年比104.2%と増加しました。また四輪車海外販売台数は、2,279千台、前年比102.2%と増加、日本を含めた世界販売台数でも2,918千台、前年比102.0%と増加しました。

事業別業績

四輪車事業の営業利益は日本、インド、欧州での売上・構成変化等の改善により2,551億円と前期に比べ625億円(32.4%)増加しました。

国内四輪

1. 全体市場の概況

2016年度の国内四輪車総販売台数は5,078千台(前年比103%)と、2年ぶりに500万台の水準に回復しました。

登録車は3,358千台(前年比108%)と前年を上回る販売台数となりましたが、軽自動車は16年4月の燃費不正問題による影響もあり、1,720千台(前年比95%)と2年連続で前年を下回る台数となりました。

2. スズキの販売状況

スズキの2016年度国内総販売台数は、639千台(前年比101%)で前年を上回る台数となりました。

軽自動車は532千台(前年比97%)と、2年連続の前年割れとなったものの市場シェアは30.9%で前年(30.3%)より伸長しました。一方、登録車は107千台(前年比132%)と2年連続の前年超え。11月に新開発のハイブリッドシステムを搭載した「ソリオ」、12月にモデルチェンジした「スイフト」の販売が貢献し、目標としていた小型車販売台数10万台をはじめて達成いたしました。

3. 2016年度のトピックス

- ・ 2016年9月に、小型乗用車「イグニス」が2016年度グッドデザイン賞を受賞しました。
- ・ 2016年12月に、軽四輪車「アルト」が国内累計販売台数500万台を達成しました。

ソリオ ハイブリッド
(2016年11月発売)スペーシア カスタムZ
(2016年12月発売)スイフト
(2017年1月発売)ワゴンR
(2017年2月発売)

海外四輪

1. 海外主要市場の概況

2016年度のスズキを取り巻く海外四輪車主要市場は、インドの新車市場（乗用・商用車合計の全体市場）で3,761千台（前年比108%）、欧州の乗用車市場で17,898千台（前年比105%）、中国の乗用車市場においても24,578千台（前年比115%）と拡大しました。

その他の国・地域においては、インドネシア新車市場は1,064千台（前年比103%）、タイ新車市場は797千台（前年比102%）、パキスタン新車市場は210千台（前年比95%）、大洋州地域全体の新車市場は1,347千台（前年比102%）、中南米地域全体の新車市場は5,665千台（前年比101%）、中近東地域全体の新車市場は2,426千台（前年比85%）、アフリカ地域全体の新車市場は1,233千台（前年比84%）となりました。

2. スズキの販売状況

2016年度のスズキ海外四輪車販売台数は全体で2,279千台（前年比102%）と増加しました。インドでは「バレーノ」「ビターラ プレッツァ」の好調な販売もあり、過去最高の1,445千台（前年比111%）となりました。欧州では「ビターラ」の販売好調に加え、新型車「バレーノ」「イグニス」の投入で245千台（前年比118%）、中国では148千台（前年比80%）となりました。

その他の国・地域においては、インドネシアでは92千台（前年比77%）、タイでは23千台（前年比108%）、パキスタンでは113千台（前年比85%）、その他アジア地域においては50千台（前年比66%）、大洋州全体では26千台（前年比106%）、中南米全体では103千台（前年比102%）、中近東全体では13千台（前年比90%）、アフリカ全体では23千台（前年比53%）となりました。

3. 2016年度のトピックス

- ・ 2016年4月に、「スイフト」が世界累計販売500万台を達成しました。
- ・ 2016年7月に、インドにて小型トラック「スーパーキャリイ」を発売。小型商用車セグメントに参入しました。
- ・ 2016年9月に、「イグニス」をパリモーターショーにて欧州初公開。順次海外市場にて販売を開始し、2017年3月にはワールド・カー・アワーズ主催「2017ワールド・アーバン・カー部門」のファイナリストに選出されました。
- ・ 2016年12月に、「ビターラ プレッツァ」がインドのカー・オブ・ザ・イヤーである「Indian Car of the Year (ICOTY) 2017」を受賞しました。



スーパーキャリイ（2016年7月インド発売）

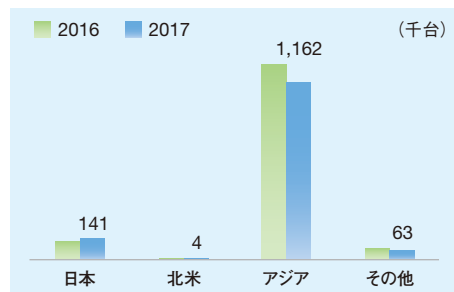


イグニス（2016年9月欧州発表）

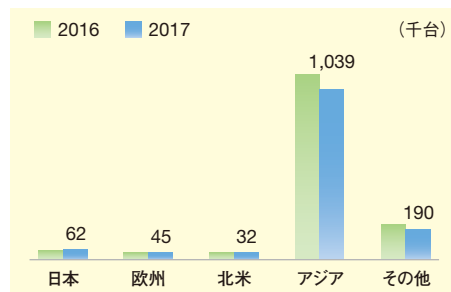
二輪車

3月31日に終了した各年度

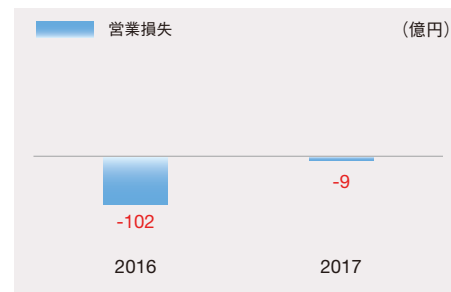
生産台数（ATV含む）



販売台数（ATV含む）



二輪車事業の業績



スズキの世界生産台数と世界販売台数

2016年度の二輪車海外生産台数（ATV 含む）は1,229千台、前年比90.6%と前年を下回りました。日本を含めた世界生産台数でも1,370千台、前年比92.6%と減少しました。また、二輪車海外販売台数（ATV 含む）は、1,305千台、前年比90.7%、日本を含めた世界販売台数も1,367千台、前年比91.1%と減少しました。

事業別業績

二輪車事業の営業利益は為替影響がありましたが、諸経費等の削減により、前期の営業損失102億円から営業損失9億円へと改善しました。

国内二輪

1. 全体市場の概況

2016年度の国内4メーカー出荷台数は、126cm³以上の大型車が75千台（前年比90%）、125cm³以下の原付車が266千台（前年比95%）、総台数は341千台（前年比94%）と前年を下回りました。これは、利用者の高齢化、若年人口の減少という内需不振の構造的な問題に加え、125cm³以下の原付車では、熊本地震の影響による生産の減少、126cm³の大型車では、ニューモデルの投入が例年より少なかったことにより、需要が前年を下回ったと考えられます。

2. スズキの販売状況

2016年度のスズキ出荷台数は、126cm³以上の大型車が8千台（前年比98%）、125cm³以下の原付車が52千台（前年比104%）、総台数は60千台（前年比103%）と前年を上回りました。内訳をみると、126cm³以上250cm³以下の軽二輪車では新型車「ジクサー」を市場投入したことにより、4,262台（前年比108%）と伸ばしたものの、251cm³以上の小型二輪車では3,545台（前年比89%）と減少。一方、125cm³以下の原付車では「レッツ」シリーズの好調により前年を上回りました。

3. 2016年度のトピックス

- ・ 2016年8月、650cm³ V型2気筒エンジンを搭載したロードスポーツバイク新型「SV650 ABS」を発売しました。
- ・ 2017年1月、海外市場でも好評を得ている150cm³のロードスポーツバイク「ジクサー」を発売しました。
- ・ 2017年3月、750cm³の新型モデル「GSX-S750 ABS」を発売しました。



SV650 ABS（2016年8月発売）



ジクサー（2017年1月発売）



GSX-S750 ABS（2017年3月発売）

海外二輪

1. 海外主要市場の概況

2016年度の海外二輪車主要市場は、欧州市場では1,041千台（前年比110%）、北米市場（ATVを含む）は791千台（前年比96%）となりました。

一方、アジアにおいては、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）合計で12,519千台（前年比100%）と前年並みとなりました。中国市場は7,976千台（前年比91%）と前年を下回りましたが、インド市場は17,587千台（前年比107%）と前年を上回りました。

2. スズキの販売状況

2016年度のスズキの海外二輪車販売台数は、1,305千台（前年比91%）と前年を下回りました。

スズキの主な販売国／地域において、欧州では45千台（前年比94%）、北米でも32千台（前年比70%）と、ともに前年を下回りました。アセアン主要6カ国合計では、インドネシアでの販売減少により、265千台（前年比87%）と前年を下回りました。中国は359千台（前年比79%）と前年を下回りましたが、インドは351千台（前年比112%）と前年を上回りました。

3. 2016年度のトピックス

- ・ 2017年新型モデルとして、2016年10月ドイツ・ケルンで開催されたインターモトにて、5車種（GSX-R1000/R、GSX-S750、V-Strom 650/XT、V-Strom 1000/XT、GSX-R125）を発表し、2016年11月イタリア・ミラノで開催されたミラノショーにて、4車種（GSX-S125、GSX250R、V-Strom 250、バーグマン400）を発表しました。
- ・ 2016年11月インドネシア、ジャカルタで開催されたインドネシアモーターサイクルショーにおいて、アセアン地域向けの新型モデル2車種（GSX-R150、GSX-S150）を発表しました。
- ・ 二輪車レースの最高峰 MotoGP では、復帰後2年目となる2016年第12戦イギリス GPで優勝、年間で4度の表彰台を獲得し、年間総合順位で4位となる成績を収めました。また、GSX-R1000が参戦する世界耐久選手権では、スズキフランスがサポートするスズキエンデュランスレーシングチームが2年連続、また同チームにとっては15回目の世界チャンピオンを獲得しました。



GSX-R1000R（2016年10月海外発表）



V-Strom 1000XT ABS（2016年10月海外発表）



GSX250R ABS（2016年11月海外発表）

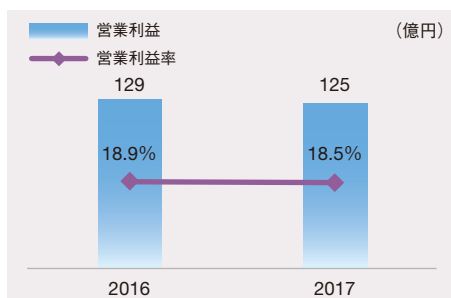


GSX-R150 ABS（2016年11月インドネシア発表）

特機等

■ 特機事業の業績

3月31日に終了した各年度



事業別業績

特機等事業の売上高は北米での売上は増加しましたが、為替影響等により676億円と前期に比べ7億円（0.9%）減少、営業利益は125億円と前期に比べ4億円（2.6%）減少しました。

特機

2016年度の当社船外機の内販売については、台数は前年比104%、売上も前年比104%と増加しました。輸出につきましても、台数は前年比105%、売上は前年比101%と増加いたしました。これは、為替の悪影響を機種構成の大型化、及びアメリカ等での販売好調で補ったものです。

現在のスズキ4ストローク船外機は、最小出力1.49kW(2PS)の「DF2」から最大出力257.4kW(350PS)の「DF350」までのラインアップとなっています。小型モデルはタイで生産を行い、大型モデルは豊川工場で生産を行っています。

2016年度のトピックス

- ・ 約20年ぶりにスズキ船外機の黒色を新色に変更しました。同時にグラフィックも一新し、スズキ船外機50年の歴史あるイメージを保ちつつ、よりスタイリッシュなデザインとなりました。
- ・ 2016年9月に発表した新型の大型船外機「DF175AP」と「150AP」が、アメリカのマリン業界専門誌 Boating Industry より「Top Product 賞」を受賞いたしました。スズキの受賞は、今回で3回目となります。



DF175AP
(2016年9月発表)

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り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（リデュース・リユース・リサイクル）の推進等の取り組み、『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。製品関連以外の取り組みとして、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。



スズキCSR・環境レポート
2016

2016年度のトピックス

- ・「スズキ CSR・環境レポート 2016」を発行しました。1999年度から毎年度発行しており、スズキの環境への取り組みを網羅して掲載しています。
- ・車両型式等認定を受けた燃料電池二輪車「バーグマン フューエルセル」で、2017年3月にナンバープレート（車両番号票）を取得し、公道走行による燃料電池二輪車の市場性の確認を開始しました。
- ・小型乗用車「ソリオ／ソリオ バンディット」に新開発ハイブリッドシステムを搭載したモデルを追加しました。また、当社の主力モデルである小型乗用車「スイフト」、軽乗用車「ワゴンR／ワゴンR スティングレー」を全面改良し、マイルドハイブリッドシステムを搭載して発売しました。



バーグマン フューエルセル



ソリオ ハイブリッド（2016年11月発売）



スイフト（2017年1月発売）



ワゴンR（2017年2月発売）

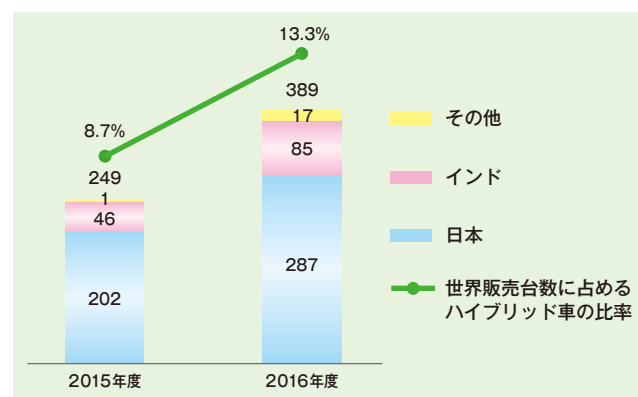
ハイブリッドシステム搭載車 販売台数

（千台）

	2015年度 四輪世界販売台数		2016年度 四輪世界販売台数	
		うち ハイブリッド車		うち ハイブリッド車
日本	630	202	639	287
インド	1,305	46	1,445	85
その他	926	1	835	17
合計	2,861	249	2,918	389

※ ハイブリッド車は「マイルドハイブリッド」「S-エネチャージ」「SHVS」を含む。

※ 「その他」地域のハイブリッド車販売台数は日本・インドからの輸出台数。



ハイブリッドシステム搭載モデル

ワゴンR／ワゴンR スティングレー、ハスラー、スペーシア／スペーシア カスタム、ソリオ／ソリオ バンディット、スイフト、パレーノ、イグニス、シアズ、エルティガ

※ 販売地域によってハイブリッドシステムを搭載していないモデルもあります。

トピックス

2016年4月 「スズキ牧之原太陽光発電所」が完成

2015年度より試験運転を開始し、増設工事を行っていた20MW（メガワット）の太陽光発電施設「スズキ牧之原太陽光発電所」が完成しました。

これによりスズキグループの太陽光発電所は、静岡県浜松市北区都田町の浜松工場に設置した0.9MWの発電所、浜松市西区舞阪町の4MWの発電所と合わせ、総設備容量が約25MWとなります。これらの太陽光発電所の稼働によるCO₂排出量削減効果は、スズキ国内工場の2015年度CO₂排出量の約1割を見込んでいます。スズキグループは発電事業を通じて地域に貢献するとともに、エネルギーの地産地消を進め、地球温暖化の抑制や環境保全の取り組みを強化していきます。



スズキ牧之原太陽光発電所

7月 スズキ教育文化財団、2016年度の奨学生を決定

スズキ教育文化財団は、向学心を持ちながらも経済的な理由で学業に専念できない静岡県内の高校生及び県内高校を卒業した大学生に対し、返済不要の奨学援助を行っています。

2016年度は、前年度から給付を行っている高校生32名、大学生10名に加え、新たに高校生20名と大学生3名に給付することを決定しました。これにより、16年間の助成実績は累計で295名となり、総給付金額は2億3,250万円に上ります。

スズキ教育文化財団では、生徒・学生の奨学援助、児童・生徒のスポーツ及び学習活動並びに外国人学校等に対する支援を通じ、青少年の健全育成及び国際交流に寄与することを目的に活動しています。



9月 新型船外機「DF175AP/DF150AP」を発表

イタリアのジェノバ国際ボートショーで、新型船外機「DF175AP／DF150AP」を発表しました。

この船外機は、このクラスでは世界初^{*}となるプロペラの正／逆回転を切り替えることができる技術「スズキ・セレクトティブ・ローテーション」を採用しています。

当社では、ブランドスローガン「THE ULTIMATE 4-STROKE OUTBOARD ～世界一の4ストローク船外機ブランドを目指す～」を掲げ、ポータブルなDF2からパワフルなDF350Aまで、高出力で優れた燃費性能を発揮するモデルのラインアップで世界の市場でお客様のご要望にお応えしています。

※ 150馬力～175馬力クラス。スズキ調べ



DF175AP

10月 スズキとトヨタ、業務提携に向けた検討を開始し、覚書を締結

当社とトヨタ自動車株式会社は、2016年10月12日に両社の協力関係の構築に向けた検討を開始することを発表しました。

さらに2017年2月6日に、「社会課題の解決」及び「自動車社会の健全で持続的な発展」に両社で貢献していくことを念頭に、業務提携に向けた覚書を締結しました。

両社は、「環境技術」「安全技術」「情報技術」「商品・ユニット補完」等に関して、協業の実現に向けて検討しています。

トヨタ自動車株式会社 豊田章男社長と鈴木修会長
(2016年10月12日記者会見)

11月

「ものづくり技能移転推進プログラム」に協力し、インドに職業訓練校を設立

2016年11月11日に日印両政府によって合意された「ものづくり技能移転推進プログラム」に協力しインド製造業の人材育成支援を行うため、グジャラート州メーサナ地区に職業訓練校を設立することを決めました。

職業訓練校は、日本式ものづくり学校（JIM：Japan-India Institute for Manufacturing）として設立され、2017年8月1日に開校しました。

当社は、インド政府が掲げる「メーク・イン・インディア」や「スキル・インディア」の促進にあたり、日本のものづくりを通じて、インドの人材育成やインド製造業の発展に協力していきます。



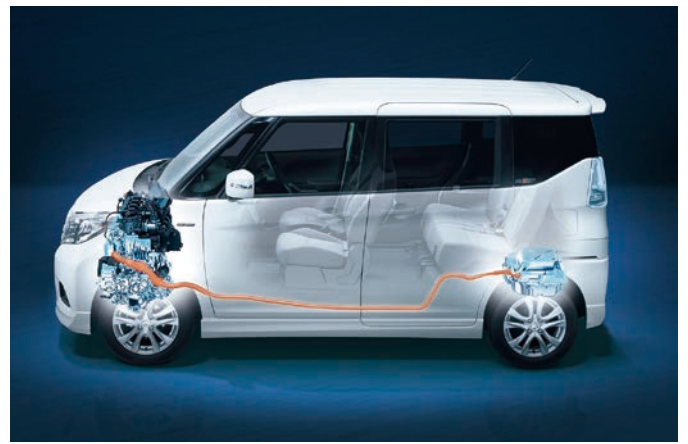
官邸で行われた署名式（内閣広報室提供）

11月

新開発のハイブリッドを搭載した 新型ソリオ / ソリオ バンディット発売

新型ソリオ / ソリオ バンディットに、新しく開発したハイブリッドを搭載して発売しました。コンパクトなボディーと広い室内空間を両立したソリオ本来の魅力はそのままに、駆動用モーターとオートギヤシフト（AGS）を組み合わせたスズキ独自のハイブリッドシステムを搭載し、32.0km/L^{*}の低燃費と力強い加速感のある走りを両立しています。

※ 燃料消費率 JC08モード走行（国土交通省審査値）



ハイブリッドシステムのイメージ

10月

11月

欧州のモーターサイクルショー で海外向け二輪車の新型モデル 9車種を発表

10月にドイツ・ケルンで開催されたインターモトでは、欧州、北米を中心とする海外市場向けの新型モデル5車種を発表しました。このうち、新型「GSX-R1000」及び上級仕様車「GSXR1000R」は、スズキを代表するスーパースポーツバイク「GSX-R1000」の6代目にあたり、8年ぶりの全面改良モデルとして、MotoGPで培われた技術を採用することでさらに進化させたモデルです。また、11月にイタリア・ミラノで開催されたミラノショーでは、新型「GSX250R」など、海外市場向けの新型モデル4車種を発表しました。

当社の二輪車事業は、スズキブランドの強化を推し進めるにあたり、非常に重要な役割を担っています。

商品シリーズの充実を図り、今後もお客様の期待を超える独創的な商品を積極的に投入していきます。



新型「GSX-R1000R」

12月

JNCAP 予防安全性能アセスメントに おいて「ASV++（ダブルプラス）」 を獲得

2016年度 JNCAP^{*1} 予防安全性能アセスメントにおいて、ステレオカメラ方式の衝突被害軽減ブレーキ「デュアルカメラブレーキサポート」搭載車と、単眼カメラと赤外線レーザーレーダー方式の「デュアルセンサーブレーキサポート」搭載車が、最高ランクの評価である「ASV^{*2} ++（ダブルプラス）」を獲得しました。

2016年度に当社が販売した乗用車（軽自動車+登録車）のうち、上記のブレーキサポートを含めた衝突被害軽減ブレーキ全体の搭載率は約6割となっています。当社は今後も安全技術への取り組みを強化し、積極的にクルマの安全性向上に努めてまいります。



【当社の ASV++ 認定車】

	デュアルカメラ ブレーキサポート装着車	デュアルセンサー ブレーキサポート装着車
軽自動車	ハスラー、スぺーシア	ワゴン R
登録車	ソリオ、イグニス	スイフト

*全て「全方位モニター付メモリーナビゲーション装着車」を装着した場合

※1 JNCAP：Japan New Car Assessment Program

※2 ASV：Advanced Safety Vehicle

12月 新型スイフト発表

新型スイフトは、スイフトらしいDNAを継承しながら大胆に進化したデザインを採用しました。新プラットフォーム「HEARTECT（ハーテクト）」に、マイルドハイブリッドの1.2Lエンジンと1.0L直噴ターボエンジンを搭載し、走りと低燃費を両立しています。スイフトは2004年の発売開始以来、海外工場でも生産し、世界中で販売している当社の主力コンパクトカーです。

2017年
1月 MotoGP の2017年シーズン参戦体制を発表

二輪車レースの最高峰「FIM※ロードレース世界選手権（MotoGP）」2017年シーズンのMotoGPクラスに参戦する、チームスズキエクスター（Team SUZUKI ECSTAR）の参戦体制を発表しました。昨年MotoGPクラスで年間9位のアンドレア・イアンノーネ選手（イタリア）と、Moto2クラスからステップアップしたアレックス・リンス選手（スペイン）の新ライダー2名で参戦しています。またマシン開発を強化していくとともに、商品へのフィードバックを行い、より魅力的な商品の開発を進めることでブランドイメージの向上を図っていきます。

※ FIM（国際モーターサイクリズム連盟）



アンドレア・イアンノーネ選手（左）とアレックス・リンス選手（右）

12月 「ビターラ ブレッツァ」がインドの
カー・オブ・ザ・イヤーを受賞

当社のインド子会社マルチ・スズキ・インディア社が製造販売する新型SUV「ビターラ ブレッツァ」が、インドのカー・オブ・ザ・イヤーである「Indian Car of The Year (ICOTY) 2017」を受賞しました。

「ビターラ ブレッツァ」は、税制が優遇される全長4m未満に抑えるなどインドのお客様の好みや価値観をより重視して開発したスタイリッシュな都市型コンパクトSUVです。発売開始から約1年の2017年3月に販売台数10万台を達成しており、マルチ・スズキ・インディア社の販売と、インドで拡がりつつあるSUV市場をけん引する主力モデルのひとつとなっています。



インドでの発表会（2016年2月）

2月 インドのグジャラート工場が稼働開始

当社がインドのグジャラート州に設立した四輪車生産の100%子会社スズキ・モーター・グジャラート社のグジャラート工場が完成し、2月1日より「パレーノ」の生産を開始しました。

グジャラート工場はムンドラ港に近い位置にあり、欧州、アフリカや日本を含む海外への輸出基地としても活用していく計画です。また、第二工場とエンジン・トランスミッション工場の建設も計画しており、第二工場完成時のインド国内生産能力は200万台となる見込みで、拡大するインド自動車市場の需要に応えています。



生産を開始したグジャラート工場

2月

新型ワゴンR / ワゴンRスティングレー発表

新型ワゴンR / ワゴンRスティングレーは、広い室内空間と軽ワゴンならではの使い勝手の良さをさらに向上させ、個性的な3つの外観デザインを採用しました。

新プラットフォーム「HEARTECT（ハーテクト）」に、発進時モーターのみで走行できるマイルドハイブリッドを搭載し、33.4km/L※の低燃費を達成しています。また、衝突被害軽減システムのデュアルセンサーブレーキサポートやヘッドアップディスプレイ等、先進安全技術を採用し、さらに後席ドア両側にアンブレラホルダーを設置するなど、使い勝手にも一段と磨きをかけています。

※ 燃料消費率 JC08モード走行（国土交通省審査値）HYBRID FX、HYBRID FZ、ワゴンRスティングレー HYBRID Xの2WD車。



3月

イグニスが「2017 ワールド・アーバン・カー部門 TOP 3」に選出

小型乗用車イグニスが、WCA（ワールド・カー・アワーズ）が主催するワールド・カー・アワーズの「ワールド・アーバン・カー部門 TOP 3」に選出されました。「ワールド・アーバン・カー部門」は世界で最も都市に似合う車を選出する部門賞として本年度より新たに設定されたものです。イグニスは使い勝手の良いスタイリッシュなコンパクトクロスオーバーモデルで、日本、インド、欧州など世界中で販売しています。



2月

スズキ財団 2016年度の助成について

当社の創立60周年の記念事業として、1980年3月に設立した公益財団法人スズキ財団が、2016年度の科学技術研究助成及び課題提案型研究助成として38件、7,800万円の助成を行いました。研究助成は今回で37回目で、設立以来、機械工業の技術開発に対する援助・助成と、これらの分野に携わろうと意欲を燃やす若い人々に対する奨励援助を行うため、全国の大学、研究機関の研究助成をはじめ、海外からの研究留学の受け入れ助成などを行ってきました。設立以来の累計助成件数は1,516件、累計助成総額は17億1,660万円の実績となっています。



役員

【代表取締役】

代表取締役 会長 (取締役会 議長)	鈴木 修	
代表取締役 副会長	原山 保人	会長補佐
代表取締役 社長 (CEO 兼 COO)	鈴木 俊宏	

【取締役】

取締役 技監	本田 治	
取締役 常務役員	長尾 正彦	経営企画室長
	松浦 浩明	生産技術本部長
社外取締役	井口 雅一	
	谷野 作太郎	

※井口雅一、谷野作太郎は会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

【監査役】

常勤監査役	中村 邦夫	
	望月 英二	
社外監査役	田中 範雄	
	山崎 泰啓	
	荒木 信幸	

※田中範雄、山崎泰啓及び荒木信幸の三氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。山崎泰啓は常勤監査役であります。

【副社長】

副社長	鮎川 堅一	マルチ・スズキ・インドア（インド）社長
-----	-------	---------------------

【専務役員】

専務役員	青山 市三	IT 本部長
	蓮池 利昭	四輪技術本部長

【常務役員】

常務役員	袴田 和夫	S.I.M.（インドネシア）生産・購買担当
	笠井 公人	お客様品質・サービス本部長
	大石 泉	製造本部長
	豊田 泰輔	財務本部長
	永尾 博文	パックスズキ（パキスタン）駐在
	浅井 慶一	長安鈴木（中国）総経理
	大石 修司	S.I.M.（インドネシア）社長
	山口 和樹	㈱スズキ自販近畿社長
	山村 茂之	管理本部長
	鈴木 敏明	国内営業本部 国内第一営業本部長
	山下 英紀	製造本部 副本部長（品質・海外工場担当）
	齊藤 欽司	海外四輪営業本部長
	大西 伊知郎	四輪技術本部 副本部長（開発品質担当）
	宮本 敬司	国内営業本部 国内第二営業本部長
	綾部 和彦	購買本部長
	今泉 伸一	国内営業本部 業務推進統括部長
	鈴木 直樹	四輪技術本部 副本部長（パワートレイン担当）
	堀 算伸	生産技術本部 副本部長
	加藤 勝弘	四輪商品・原価企画本部長
	山岸 重雄	技術管理本部長

コーポレートガバナンスの状況

1. コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、従来より、公正かつ効率的な企業活動を通じて、株主各位をはじめ、お客様、お取引先様、地域社会、従業員等の各ステークホルダーから信頼され、かつ国際社会の中でさらなる貢献をし、持続的に発展していく企業であり続けたいと考えております。その実現のためには、コーポレートガバナンスの強化が経営の最重要課題の一つであると認識し、様々な対策に積極的に取り組んでおります。

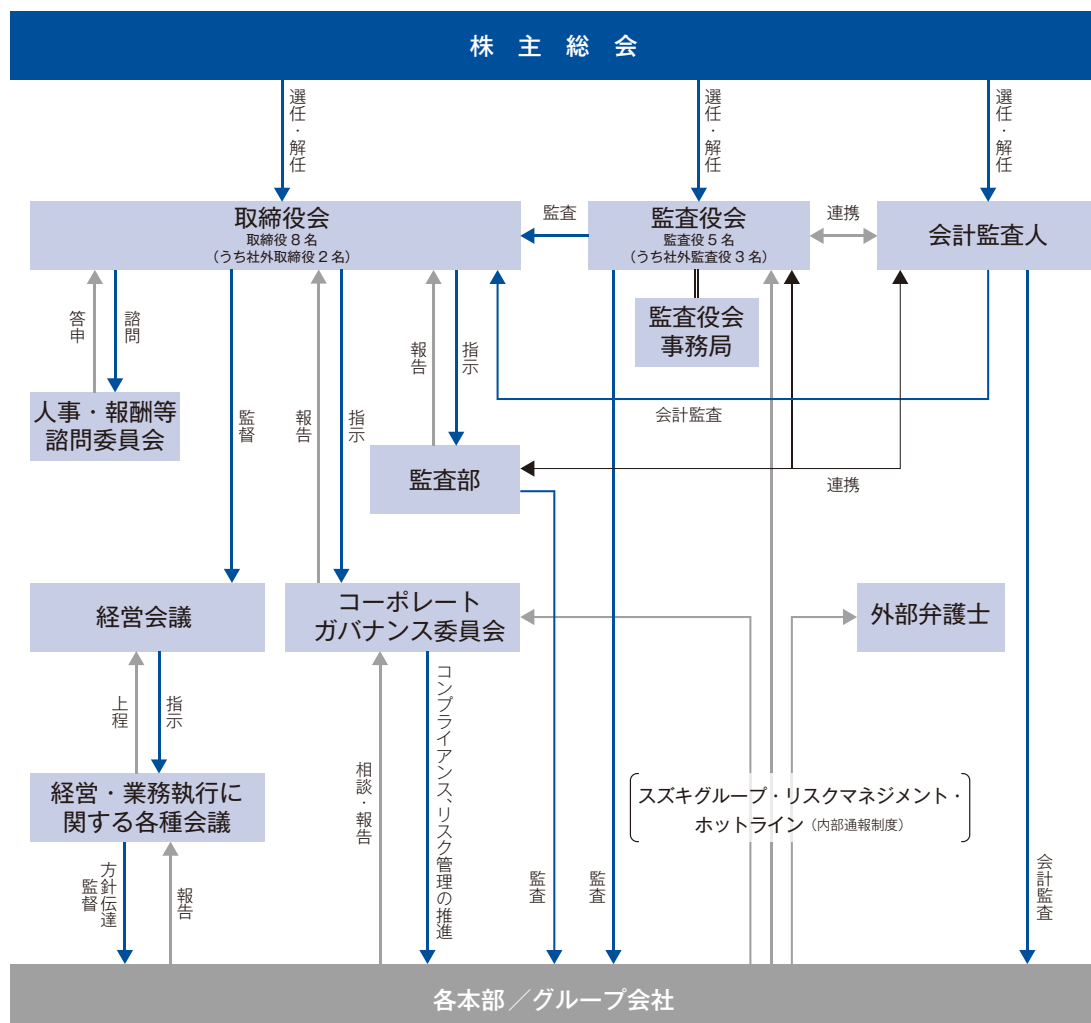
また、ステークホルダーや社会から一層のご信頼を頂けるよう、法令や規則が定める情報の迅速、正確かつ公平な開示を行うほか、当社に対するご理解を深めて頂くために有益と判断する情報の積極的な開示にも努め、企業の透明性をさらに高めてまいります。

2. コーポレートガバナンス体制

当社は監査役会設置会社であり、取締役会による業務執行の監督機能と監査役会による監査機能に加え、取締役会の諮問機関として、独立性の高い社外役員を委員の過半数とする人事・報酬等諮問委員会を設置すること等により、ガバナンスの充実を図ることができるものと考えております。

当社のコーポレートガバナンス体制の詳細については、当社のホームページ及び「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご覧ください。

<http://www.suzuki.co.jp/ir/library/governance/>



事業等のリスク

当社グループの経営成績、株価及び財務状況等に影響を及ぼす可能性のあるリスクには以下のようなものがあります。なお、文中の将来に関する事項は、2016年度末現在において当社グループが判断したものです。

1. 市場に関するリスク

● 経済情勢の変化、市場の需要変動

長期間の景気低迷、世界経済の悪化や金融危機、消費者の購買意欲低下は、四輪車、二輪車及び船外機などの当社グループ製品の需要の大幅な低下につながり、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を与える可能性があります。

当社グループは、世界各国において事業を展開しており、特に、アジア地域の新興国を中心とした海外生産工場への依存度も年々高まっています。これらの市場での経済情勢の急変などの不測の事態は、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を与える可能性があります。さらに、各国の税制や金融政策などの予期せぬ変更や新たな適用が、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を与える可能性もあります。

● 他社との競争激化

当社グループは、事業を展開する世界各国の市場において他社との競争にさらされています。世界の四輪車・二輪車産業の国際化が今後ますます進展することによって、競争はより一層激化する可能性があります。他社との競争は、製品の品質、安全性、価格、環境性能等のほか、製品の開発・生産体制の効率性や販売・サービス体制の整備、販売金融など様々な項目が挙げられます。

当社グループは、競争力の維持・向上のための施策に取り組んでまいりますが、将来において優位に競争することができないリスクがあります。

2. 事業に関するリスク

● 新商品の開発・投入力

お客様のニーズや自動車を取巻く環境の変化を的確に捉え、お客様に満足して頂ける魅力的な新商品を適時に開発して市場に投入することは、四輪車・二輪車メーカーにとって大変重要です。国内外における景気の低迷による需要の減少、環境性能への関心の高まり、先進技術搭載車の急速な普及等、急激に変化するお客様のニーズや自動車を取巻く環境の変化を捉えることが従来にも増して重要になっています。

また、新商品の投入は、お客様のニーズや自動車を取巻く環境の変化を的確に捉えることだけでなく、具体的な商品の開発力、将来に向けた先進技術の開発力、さらには継続的に商品を生産する能力が必要になります。

さらに、当社グループがお客様のニーズや自動車を取巻く環境の変化を的確に捉えることができても、技術力、部品の調達、生産能力、優秀な人材の確保、その他の要因により、対応した新商品を適時に開発することができない可能性があります。お客様のニーズや自動車を取巻く環境の変化を的確に捉えた商品を適時に市場に投入することができない場合、販売シェアや売上の低下につながり、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 製品価格・仕入価格の変動、特定の仕入先への依存

特定の部品・原材料の供給不足・値上がり、不安定な経済状況、輸入規制の改正、価格競争の激化など様々な要因により、当社グループの製品価格・仕入価格の急激な変動が引き起こされる可能性があります。このような急激な価格変動が長引かない、あるいは、これまでこのような変動がなかった市場で発生しないという保証はありません。当社グループが事業展開しているどの市場においても、急激な製品価格・仕入価格の変動は、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、技術力、品質、価格競争力などの要素により、調達が特定の仕入先に偏っている部品があります。これらの部品について、仕入先の予期せぬ事故等により、部品の継続的・安定的に確保できない場合、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 世界各国での事業展開

当社グループは、世界各国において事業を展開しており、また、いくつかの国においては、その国の法律上又はその他の要件に従い、現地企業との間で合併による事業を行っています。これらの事業は、各国の様々な法律上その他の規制（課税、関税、海外投資及び資金の本国送金に関するものを含みます。）を受けています。これらの規制、又は合併相手の経営方針、経営環境などに変化があった場合は、当社グループの業績及び財政状態に対して悪影響を及ぼす可能性があります。

● 為替及び金利の変動

当社グループは、日本から世界各国へ四輪車、二輪車、船外機並びにそれらの部品などを輸出するとともに、海外の生産拠点からも、それらの製品や部品を複数の国々へ輸出しています。現在では連結売上高に占める海外売上高の割合は7割近くになっています。特に、新興国を中心とした海外生産工場への依存度が高く、為替変動に左右されやすく、また、資金の多くを低金利が続く日本で調達していることから、金利変動にも左右されやすい構造にあります。

当社グループは、為替及び金利変動リスクの軽減を図るため、為替予約等のヘッジや、生産拠点を分散してグローバルに最適化を図るなどの対策を行っていますが、全てのリスクをヘッジすることは不可能であり、生産国の通貨が他の通貨に対して高くなると、当社グループの業績及び財政状態が悪影響を受ける可能性があります。また、生産拠点を他国へ移したことにより、逆に自国の通貨が下落した場合でも、輸出による為替差益を享受できなくなる機会損失が発生する可能性があります。

さらに日本での急激な金利の上昇は、当社グループの業績及び財政状態に対して悪影響を及ぼす可能性があります。

● 政府規制等

排気ガス排出レベル、燃費、騒音、安全性及び製造工場からの汚染物質排出レベルに関して、四輪車、二輪車及び船外機業界は、様々な法規制の適用を受けています。これらの規制は改正される可能性があり、多くの場合強化されます。これらの規制を遵守するための費用は、当社グループの業績に対して大きな影響を与える可能性があります。

また、多くの政府は、関税の賦課や、価格管理規制及び為替管理規制を定めています。当社グループは、これらの規制を遵守するために費用を負担してきており、今後も負担することになると予想しています。新たな法律の制定又は既存の法律の変更によっても、当社グループが更なる費用を負担する可能性があります。さらに、各国の税制や景気対策等の予期せぬ変更や新たな適用が、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性もあります。

● 品質保証

当社グループは、製品の安全を最優先の課題とし、開発から販売までの品質保証体制の整備に努めています。製造物にかかわる賠償責任については、保険に加入していますが、保険でカバーされないリスクもあり、また、顧客の安全のため大規模なリコールを実施し、多額の費用が発生した場合、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 他社との提携

当社グループは、研究開発、生産、販売、金融等、国内外の自動車メーカーをはじめ、他社と様々な提携活動を行っていますが、提携先固有の事情等、当社グループの管理できない要因により、当社グループの業績及び財政状態に対して悪影響を及ぼす可能性があります。

● 情報技術への依存

当社グループでは、設計開発・生産・販売や会計など事業活動のあらゆる場面において電子データの形で、作成・処理・蓄積を行っています。また、製品においても様々な電子制御装置が搭載され、車輛や搭載装備の制御を行っています。これらに対しては、安全対策が施されているものの、電力停止などのインフラ障害、ハッカーやウィルスによる攻撃などが発生する可能性があります。この結果として、業務の中断や、データの破損・喪失、機密の漏洩が発生した場合、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 情報の漏洩

当社グループは社内外の個人情報や、経営・業務・技術等に関する機密情報の漏洩を防止する体制を取っておりますが、不測の事態により当該情報の流出・不正使用があった場合、法的請求、訴訟、賠償責任、罰金の支払義務などが発生することが考えられ、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● コンプライアンス

当社グループでは法令等の遵守については違反の未然防止の対策ならびにコンプライアンス案件に速やかに対応する体制を構築しております。しかしながら、不測の事態により法令違反の事実や不十分な対応があった場合、当社グループの社会的信用に重大な影響を与える場合があります。当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 知的財産の保護

当社グループは、他社製品との差別化のため、技術・ノウハウ等の知的財産を蓄積しており、その保護の対策を講じるとともに、第三者の知的財産権侵害防止の対策を講じております。しかしながら、当社グループの知的財産が不法に侵害され、或いは第三者から知的財産侵害の指摘を受け訴訟、製造販売の中止、損害賠償等が生じた場合、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 法的手続

当社グループは、事業活動を行っていく中で訴訟その他の法的手続の当事者となる可能性があります。それらの法的手続において当社グループにとって不利な判断がなされた場合、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

● 自然災害・疫病・戦争・テロ・ストライキ等の影響

日本では、地震、台風、洪水などの自然災害や予期せぬ事故など様々なリスクにさらされています。特に、当社の本社をはじめとする主要施設や研究開発拠点、主要生産拠点は周期的な巨大地震が発生する可能性が高い東海地区に集中しています。当社グループでは、東海地震・南海地震などの自然災害による被害の影響を最小限に抑えるべく、建物・設備等の耐震対策、防火対策、事業継続計画の策定、地震保険への加入等、様々な対策を講じていますが、万一、東海地震や南海地震などの発生があると業績及び財政状態に多大な影響を及ぼす可能性があります。

海外においても、当社グループは世界各国において事業を展開しており、海外での事業展開に関連する様々なリスクにさらされています。これら国内外のリスクには自然災害、疫病、戦争、テロ、ストライキ、さらには政治的・社会的な不安定性や困難に起因するもの等があります。これらの予期せぬ事象が発生すると、原材料や部品の購入、生産、製品の販売及び物流やサービスの提供などに遅延や停止が生じる可能性があります。これらの遅延や停止が起り、長引くようであれば、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

なお、上記以外にも様々なリスクがあり、ここに記載されたものが当社グループの全てのリスクではありません。

企業の概況

事業の内容

当社グループは、連結子会社136社、関連会社32社で構成され、四輪車、二輪車及び船外機・電動車いす・住宅他の特機等の製造販売を主な内容とし、さらに各事業に関連する物流及びその他のサービス等の事業を展開しています。当社グループの事業に係わる位置付け及びセグメントとの関連は、次のとおりです。

四輪車

四輪車の製造は当社が行うほか、海外においては子会社 Magyar Suzuki Corporation Ltd.、Maruti Suzuki India Ltd.、関連会社 重慶長安鈴木汽車有限公司 他で行っています。また、部品の一部については子会社 (株)スズキ部品製造 他で製造し、当社が仕入れています。

販売は、国内においては子会社 (株)スズキ自販近畿をはじめとする全国の販売会社を通じ、海外においては子会社 Suzuki Deutschland GmbH 他の販売会社及び製造販売会社を通じて行っています。また、物流サービスは子会社 スズキ輸送 梱包(株)が行っています。

二輪車

二輪車の製造は当社が行うほか、海外においては子会社 Thai Suzuki Motor Co., Ltd. 他で行っています。また、部品の一部については子会社 (株)スズキ部品製造 他で製造し、当社が仕入れています。

販売は、国内においては子会社 (株)スズキ二輪 他の販売会社を通じ、海外においては子会社 Suzuki Deutschland GmbH 他の販売会社及び製造販売会社を通じて行っています。

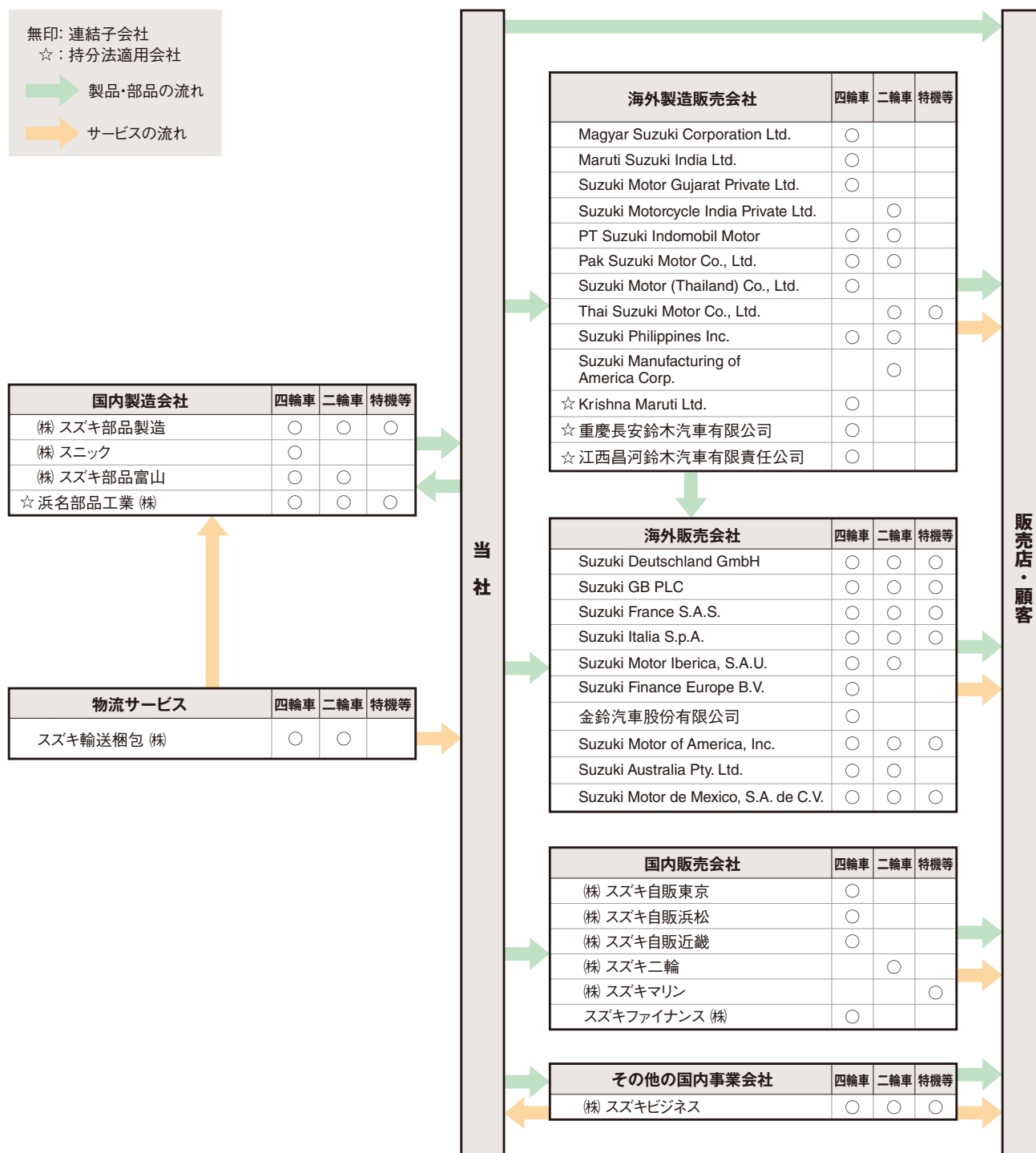
特機等

船外機の製造は主に当社が行い、販売は子会社 (株)スズキマリン 他で行っています。

また、国内において、電動車いすの販売を子会社 (株)スズキ自販近畿 他の販売会社を通じて行っており、住宅の販売を子会社 (株)スズキビジネスで行っています。

事業系統図

事業の系統図は、次のとおりです。（主な会社及び事業のみ記載しています。）



会社概要

1. 会社名	スズキ株式会社
2. 設立年月	1920年 3月(大正 9年) 鈴木式織機株式会社として設立 1954年 6月(昭和29年) 鈴木自動車工業株式会社に社名変更 1990年 10月(平成 2年) スズキ株式会社に社名変更
3. 本社所在地	〒432-8611 静岡県浜松市南区高塚町300 ホームページアドレス: http://www.suzuki.co.jp
4. 主要製品	四輪車・二輪車・船外機・電動車いす・産業機器
5. 決算期	3月31日
6. 監査法人	清明監査法人
7. 資本金および株式の状況 (2017年3月末現在)	
資本金	138,014百万円
発行可能株式総数	1,500,000,000株
発行済株式総数	491,000,000株
株主数	26,548名
上場証券取引所	東京証券取引所
証券コード	7269
定時株主総会	6月中
基準日	・ 定時株主総会 3月31日 ・ 期末配当金 3月31日 ・ 中間配当金 9月30日
株式名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

大株主10社

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	31,352	7.1
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	18,106	4.1
東京海上日動火災保険(株)	17,961	4.1
(株)三菱東京UFJ銀行	16,000	3.6
(株)静岡銀行	14,500	3.3
(株)りそな銀行	13,000	2.9
ジェービー モルガン チェース バンク 380055	9,697	2.2
損害保険ジャパン日本興亜(株)	7,761	1.8
新日鐵住金(株)	7,759	1.8
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口5)	7,281	1.7

(注) 1. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示してあります。

2. 持株比率は、当社保有の自己株式(49,717千株)を除いて算出しております。

スズキグループ

連結子会社: 136社(国内69社、海外67社) 関連会社: 32社

(1) 主要国内子会社**【製造会社】**

(株) スズキ部品製造
(株) スニツク
(株) スズキ部品秋田
(株) スズキ部品富山

【非製造会社】

スズキ輸送梱包(株)
(株) スズキビジネス
(株) スズキエンジニアリング

【販売会社】

直営国内販売代理店 54社

(2) 主要海外子会社**【欧州】**

ドイツ スズキドイツ社
スペイン スズキイベリカ社
イタリア スズキイタリア社
フランス スズキフランス社
ハンガリー マジャールスズキ社
イギリス スズキGB社
オーストリア スズキオーストリア社
ポーランド スズキモーターポーランド社

【北米・南米】

アメリカ スズキモーターオブアメリカ社
アメリカ スズキ・マニュファクチャリング・オブ・アメリカ社
カナダ スズキカナダ社
メキシコ スズキメキシコ社
コロンビア スズキコロンビア社

【アジア】

インド マルチ・スズキ・インディア社
インド スズキ・モーターサイクル・インディア社
インド スズキ・モーター・グジャラート社
パキスタン パックスズキモーター社
インドネシア スズキ・インドモーター・モーター社
タイ タイスズキモーター社
タイ スズキ・モーター・タイランド社
フィリピン スズキフィリピン社
カンボジア カンボジアスズキモーター社
中国 スズキ中国社
ベトナム ベトナムスズキ社
台湾 台鈴工業股份有限公司
ミャンマー スズキ・ミャンマー・モーター社

【太洋州】

オーストラリア スズキオーストラリア社
ニュージーランド スズキニュージーランド社

【アフリカ】

南アフリカ スズキオート南アフリカ社

販売会社

直営海外販売会社 43社



Way of Life!

スズキ株式会社
本社:〒432-8611浜松市南区高塚町300

<http://www.suzuki.co.jp>