

経営方針及び経営成績

1. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社は、「消費者の立場になって価値ある製品を作ろう」を社是の第一に掲げ、お客様に喜ばれる価値ある製品づくりに努めております。また、基本方針として「小さく・少なく・軽く・短く・美しく」を掲げ、組織・設備・部品等は「小さく・少なく・軽く・短く」、さらに環境は「美しく」を徹底し、安全で環境にやさしい「小さなクルマづくり」を経営の柱とし、ムダのない効率的な健全経営に取り組んでおります。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社の利益配分につきましては、今後も継続的な安定配当を基本とし、あわせて配当性向、企業体質の一層の強化と今後の事業展開に備えるための内部留保の充実を図ってまいります。

(3) 会社が対処すべき課題

最近の急激な円高や国内外での一段の競争激化等、経営環境はますます厳しい状況が見込まれます。当社といたしましては、このような状況に対処するため、国内ではお客様と心の通じ合うきめ細かな販売体制づくりと市場に即した商品提供に努めてまいります。一方海外においては、既存拠点の競争力強化を図るとともに、長期的展望に立って新規市場の開拓を積極的に展開してまいります。

また、ゼネラルモーターズ社とは1981年に業務提携契約を締結し、北米・南米において着実に協力関係を重ねてきました。1998年9月にはこれまでの業務提携関係を全世界規模で一段と強化していくことで合意し、2000年に、欧州では共同開発した小型車の生産、GMアルゼンチン社においてはスズキ車の生産が具体化しております。今後も、海外拠点の相互活用、小型車の共同開発、技術交流を積極的に進めてまいります。

当社は、「小さなクルマ」が「大きな未来」を拓いていくという理念に基づき、小さなクルマ市場における基盤をより強固にしていくとともに、これからも価値ある製品づくり、地球環境にやさしい製品づくりに邁進していく所存です。

2. 経営成績

(1) 当中間期の概要

当中間期の当社を取巻く経営環境は、国内では景気低迷が長期化するとともに、輸出においては、円高に加え、東南アジア・中南米の低迷等、厳しい状況で推移しました。このような状況下、商品競争力の強化を図るとともに拡販に努めました結果、売上高は6,315億1千万円(前年同期比115.2%)となりました。

部門別においては、

- ・二輪車では、国内は需要の低迷、輸出は海外生産用部品が伸びたものの完成車・C K Dの減少により、ともに前年同期を下回り、二輪車全体の売上高は 718 億 8 千万円(前年同期比 88.5%)となりました。
- ・四輪車では、国内は、軽自動車は昨年 10 月の規格改定に伴う新車効果で伸長し、小型車の減少を補い前年同期を上回りました。輸出は、中南米向けが減少したものの北米向けの増加により前年同期を上回り、四輪車全体の売上高は 4,653 億 9 千万円(前年同期比 119.1%)となりました。
- ・特機では、北米向け輸出の増加により、売上高は 330 億円(前年同期比 116.4%)となりました。
- ・部品等では、プラント輸出の増加等により 612 億 2 千万円(前年同期比 128.7%)となりました。

一方利益面では、経常利益は 142 億 7 千万円(前年同期比 104.6%)、中間純利益は 58 億 6 千万円(前年同期比 126.7%)となりました。

なお、中間配当金は前期と同額の 1 株につき 3 円 50 銭とさせていただきました。

(2) 通期の見通し

通期の業績につきましては、前期に比べて、急激な円高や国内外での一段の販売競争激化等、たいへん厳しい市場環境下ですが、拡販と全社挙げての原価低減活動により、売上高 1 兆 2,000 億円、経常利益 280 億円、当期純利益 160 億円を確保すべく事業活動を展開してまいります。

3. 「コンピューター西暦 2000 年問題」への対応

西暦 2000 年問題を経営上重要な問題と認識し、平成 8 年 9 月、「2000 年対策連絡会」を設置して、関係会社及び取引先各社と連携をとって、グループ全体にわたる対応計画を策定し活動を推進してまいりました。

当社の製品について、「西暦 2000 年問題」による影響が発生することはないことの確認はもとより、主要なシステムの対応についても、平成 11 年 9 月までに全ての作業を完了いたしました。

また、危機管理計画につきましても、さまざまな不測の事態が発生することを想定し、緊急時の体制や発生しうるトラブルの内容とその対応策の策定を完了しております。