

アニュアルレポート 2016



(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 2016」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 2016」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	7
四輪車.....	8
二輪車.....	10
特機等.....	12
その他.....	13
トピックス	14
役員.....	17
コーポレート・ガバナンスの状況	18
事業等のリスク	24
企業の概況	26
会社概要.....	28

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 自己の向上にとつとめ常に
意欲的に前進しよう



トップメッセージ

事業の経過及びその成果のご報告に先立ちまして、2件ご報告申し上げます。

まず、長年にわたり株主の皆様にご心配をおかけしました、2011年11月に申立てをしたフォルクスワーゲン AG との仲裁に関しましては、2015年8月の仲裁判断により契約が解消し、その翌月の9月に当社株式の返還を実現できました。なお、買い戻した当社株式につきましては、2016年3月に一部の消却を実施させていただきました。

次に、当社の四輪車の排出ガス・燃費試験業務について、国が定める規定と異なる不正な取扱いがあり、株主の皆様にご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。今後、再発防止対策を着実に実行してまいりますとともに、各種業務におけるコンプライアンスの徹底やリスク管理体制の強化等に取り組んでまいります。

●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、米国や欧州、インドでの景気回復が進む一方、中国やアセアンでは景気は停滞しており、さらに米国の金融政策正常化の影響や原油価格の動向などが懸念される状況にあります。国内においては政府による各種政策を背景に景気は緩やかに回復しているものの、年明け以降、為替の円高が進むなど、先行きは不透明な状況にあります。

このような状況下、当期の連結売上高は3兆1,807億円と前期に比べ1,652億円(5.5%)増加しました。国内売上高は軽自動車税増税の影響やOEM売上の減少により1兆479億円と前期に比べ467億円(4.3%)減少しました。海外売上高はインドでの四輪車の売上増加等により2兆1,328億円と前期に比べ2,119億円(11.0%)増加しました。

連結利益の面では、営業利益はインドでの増益等により1,953億円と前期に比べ159億円(8.9%)の増加、経常利益は2,091億円と前期に比べ148億円(7.6%)の増加、親会社株主に帰属する当期純利益は1,167億円と前期に比べ198億円(20.4%)の増加となりました。

●配当政策

当社グループは、2020年に創立100周年を迎えることから、2015年からの5年間を次の100年も成長し続けるための土台づくりとして経営基盤の強化に取り組んでいます。当面はインドを中心に成長投資を優先し、一方で資本効率と株主還元も経営の重要課題と認識し、株主資本の充実と配当のバランスを考慮しながら対応していく方針です。

新中期経営計画「SUZUKI NEXT 100」では、2019年度の株主還元目標として連結配当性向15%以上を掲げました。

当期につきましては、自己株式取得及び自己株式消却を実施したことを勘案し、フォルクスワーゲン AG 普通株式の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株につき前期と同額の17円とさせていただきます。これにより、中間配当金を含めました年間配当金は32円となり、前期より1株につき5円増配となりました。

●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-を策定いたしました。

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。

●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、新中期計画に定める取り組みの実行を通じて、事業基盤を強化してまいります。

特に品質管理につきましては、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使っていただける製品の開発・生産を行い、そのアフターサービスを提供してまいります。万が一品質に関わる問題が発生した場合においても、お客様の声に真摯に対応し、問題を早期に把握して、徹底的な原因究明に基づく措置を講じ、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。

●事業戦略 (四輪車事業)

軽、A、B、C、SUV セグメントの商品に集中し拡大する世界の小型車市場に対応いたします。開発効率化のためにプラットフォームの集約とガソリンエンジンの開発集進を進め、5年間で20モデルの新型車を全世界に投入する計画です。

地域戦略については、日本、インドを中心とするアジアを主力に取り組んでまいります。

- ・日本.....軽自動車シェア30%以上
小型車10万台以上
- ・インド.....乗用車シェア45%以上

(二輪車事業)

選択と集中により、赤字体質からの脱却を進め、スズキの特徴を明確にした商品の開発に取り組んでまいります。特に150cc以上、バックボーン、スポーツのカテゴリーに注力してまいります。

(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。

●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2007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。

具体的な中期経営目標値は、次頁をご参照願います。

当社グループは、「消費者(お客様)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てきました。今後もお客様に喜ばれる真の価値ある製品づくりに努めてまいります。

「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いたします。

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。

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
鈴木 修

代表取締役 社長 (CEO 兼 COO)
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～

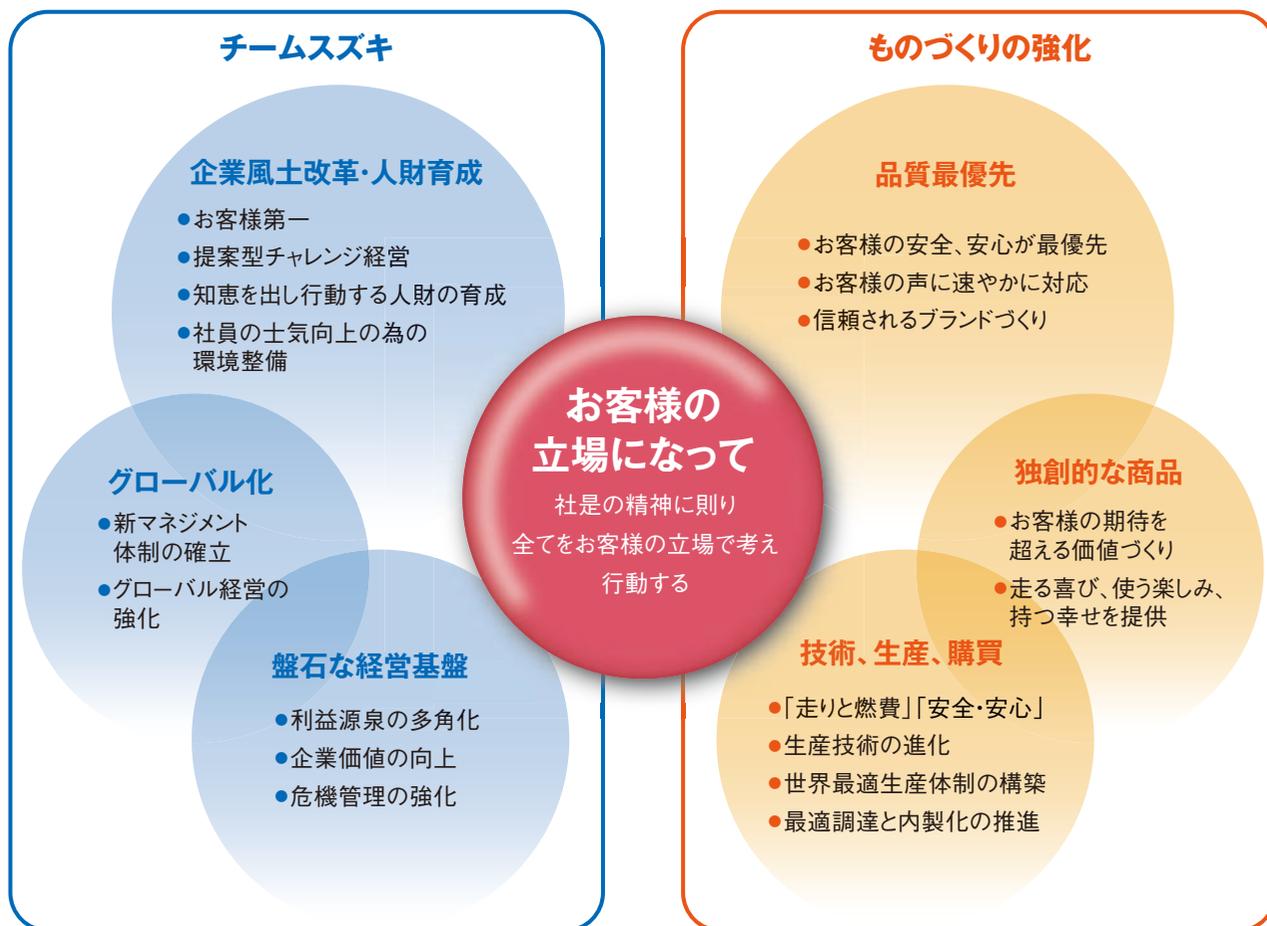
スズキ株式会社は、2015年からの5ヵ年における「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」を策定いたしました。当社グループは、2020年に創立100周年を迎えることから、さらに次の100年も成長し続けるために、「チームスズキ」で、ものづくりの基盤整備と仕事の進め方の総点検をグローバルで行い、経営の土台を盤石なものとする5年間と位置付け、経営基盤の強化に取り組んでまいります。

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ..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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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）
<ul style="list-style-type: none"> 「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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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

	2015年度実績	2016年度公表値	2019年度目標
連結売上高	3兆1,807億円	3兆1,000億円	3兆7,000億円
営業利益率	6.1%	5.8%	7.0%
株主還元	ROE	9.6%	—
	配当性向	13.6%	(32円/株)
研究開発費	1,310億円	1,400億円	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タイバツ=3.00円

世界販売台数

		2015年度実績	2016年度公表値	2019年度目標
四輪車	日本	63万台	65万台	70万台
	欧州	21万台	23万台	28万台
	アジア	184万台	189万台	220万台
	その他	18万台	19万台	22万台
	合計	286万台	296万台	340万台
二輪車	日本	6万台	7万台	7万台
	欧州	5万台	5万台	7万台
	北米	5万台	5万台	6万台
	アジア	113万台	115万台	150万台
	その他	22万台	19万台	30万台
合計	150万台	150万台	200万台	

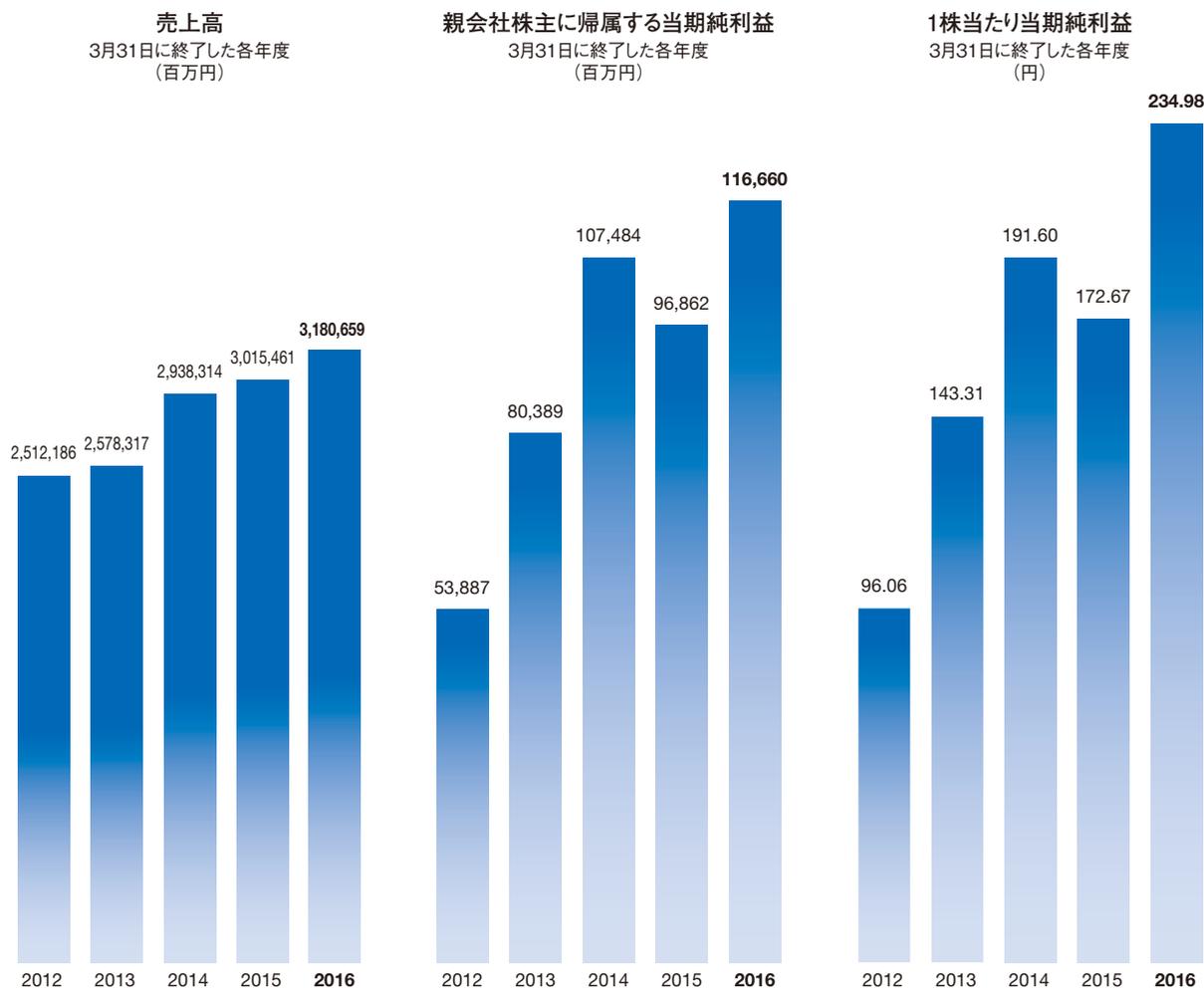
※ 本資料に記載した目標値、予想値は、現時点で入手可能な情報及び仮定に基づき算出したもので、リスクや不確実性を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

※ 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え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がある要因には、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

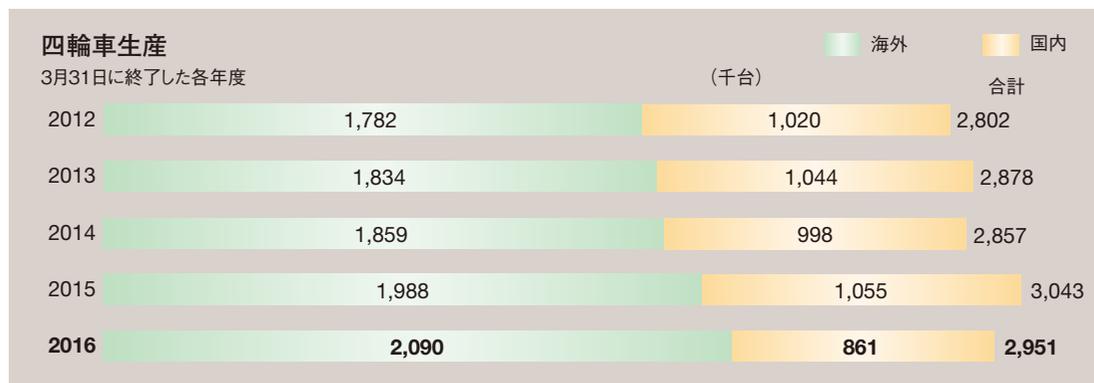
スズキ株式会社 および連結子会社 3月31日に終了した各年度	百万円 (1株当たりの金額を除く)		千米ドル (1株当たりの 金額を除く)
	2016	2015	2016
売上高	¥3,180,659	¥3,015,461	\$28,227,361
親会社株主に帰属する当期純利益	116,660	96,862	1,035,323
1株当たり当期純利益：			
基本	234.98	172.67	2.09
潜在株式調整後	234.92	172.63	2.09
年間配当金	32.00	27.00	0.28
純資産	1,187,703	1,701,390	10,540,496
流動資産合計	1,632,630	2,008,729	14,489,091
資産合計	2,702,008	3,252,800	23,979,484
減価償却費	168,315	134,377	1,493,749

注釈：表示されている米ドル金額は、ご参考として2016年3月末現在のおよその実勢為替相場1米ドル=112.68円により換算しています。

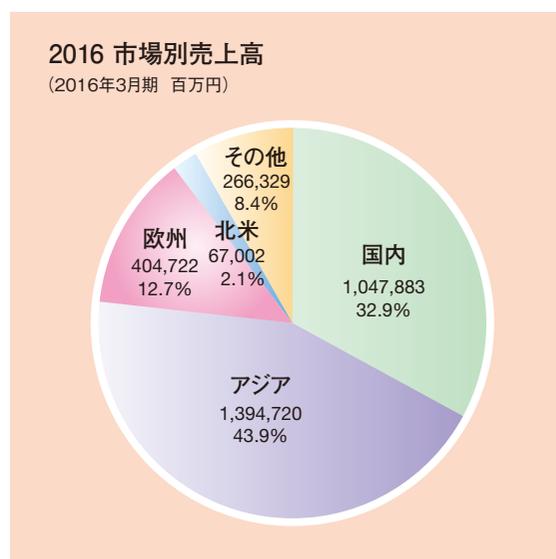
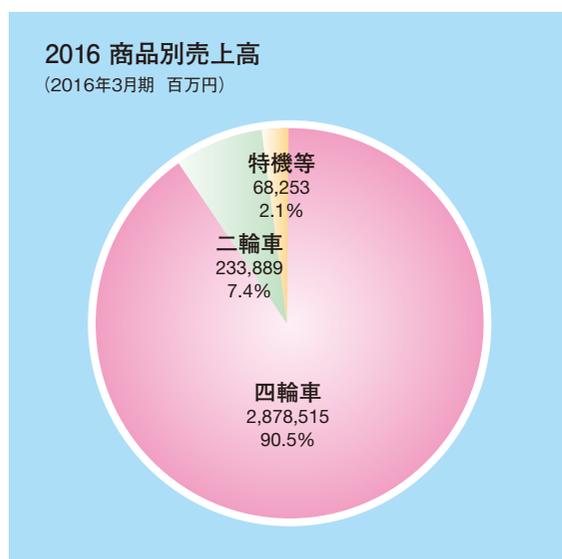


年間レビュー

生産



2016 売上高



四輪車

スズキの世界生産と世界販売台数

2015年度の四輪海外生産台数は2,090千台、前年比105.2%と、前年を上回りました。日本を含めた世界生産は2,951千台、前年比97.0%と減少しました。また四輪海外販売台数は、2,231千台、前年比105.7%と増加、日本を含めた世界販売台数は2,861千台、前年比99.8%と減少しました。

事業別業績

四輪車事業の営業利益はインドでの増益等により1,926億円と前期に比べ208億円（12.1%）増加しました。

国内四輪

1. 全体市場の概況

2015年度の国内四輪車総販売台数は4,938千台（前年比93%）と、2年連続の前年割れで、4年振りに500万台を下回る台数となりました。

登録車は3,124千台（100%）と、前年並みの販売台数を維持しましたが、軽自動車が15年4月の軽自動車税増税の影響等により1,813千台（83%）と大きく減少しました。

2. スズキの販売状況

スズキの2015年度国内総販売台数は、630千台（前年比83%）で、5年振りの前年割れとなりました。

軽自動車は、軽自動車税増税の影響等により549千台（81%）と大きな落ち込みとなりました。一方、登録車は81千台（106%）と3年振りに前年を超え、8月にモデルチェンジした「ソリオ」、新たに投入した「エスクード」、「イグニス」の販売が貢献しました。

3. 2015年度のトピックス

- ・ 2015年6月、軽乗用車「アルト ラバン」を全面改良し発売しました。
- ・ 2015年8月、小型乗用車「ソリオ」「ソリオバンディット」を全面改良し発売しました。
- ・ 2015年10月、コンパクトSUV「エスクード」を発売しました。エスクードは、ハンガリーの子会社であるマジャールスズキ社にて生産する自社ブランドの輸入車です。
- ・ 2015年11月、12月、軽乗用車「アルト」、「アルト ラバン」が、「2016年次 RJC カー オブ ザ イヤー」及び、2015-2016 日本カー・オブ・ザ・イヤーの「スモールモビリティ部門賞」を受賞しました。
- ・ 2015年12月、軽乗用車アルトの走行性能を向上させた派生車「アルトワークス」を発売しました。
- ・ 2016年2月、コンパクトカーとSUVを融合させた新ジャンルのコンパクトクロスオーバー、新型小型乗用車「イグニス」を発売しました。
- ・ 2016年3月、ハッチバックタイプの新型小型乗用車「バレーノ」を発売しました。バレーノはインドの子会社マルチ・スズキ・インド社にて生産する自社ブランドの輸入車です。



アルト ラバン



ソリオ



エスクード



バレーノ

海外四輪

1. 海外主要市場の概況

2015年度のスズキを取り巻く海外四輪主要市場は、インドでは景気回復が進み、乗用車市場全体で2,789千台（前年比107%）と拡大しました。欧州市場においても同様に、乗用車全体市場は17,015千台（前年比103%）となり、中国も24,931千台（対前年比105%）となりました。一方でアセアン主要国（インドネシア・タイ・ベトナム・フィリピン・マレーシア）は3,009千台（対前年比97%）と引き続き景気が停滞しております。また原油価格の動向などが懸念されるほか、年明け以降、為替の円高が進むなど、先行きは不透明な状況にあります。

2. スズキの販売状況

2015年度のスズキ海外四輪販売台数は全体で2,231千台（前年比106%）と増加しました。アジアではインドにおいては「バレーノ」や「ビターラ ブレッツァ」の好調な販売もあり、過去最高の1,305千台（前年比112%）となりました。また、欧州では新型車「ビターラ」の好調な販売もあり207千台（前年比106%）と増加しました。一方で中国は186千台（前年比74%）、インドネシア市場も120千台（前年比81%）と前年を下回りました。

3. 2015年度のトピックス

- ・ 2015年5月にインド子会社マルチ・スズキ・インディア社が累計生産台数1,500万台を達成しました。
- ・ 2015年5月にインドネシア子会社スズキ・インドモービル・モーター社の四輪車組立新工場（チカラン工場）の開所式を実施しました。
- ・ 2015年6月にマレーシアにおいて、同国におけるプロトン社との協業に合意しました。
- ・ 2015年6月にタイ子会社スズキ・モーター・タイランド社にて「シアズ」の生産を開始、7月より販売を開始しました。
- ・ 2015年7月にミャンマー子会社スズキ・ミャンマー・モーター社にて「エルティガ」の生産・販売を開始しました。
- ・ 2015年7月にインド国内向けの新たな販売チャンネル「NEXA（ネクサ）」を立ち上げ、「S-CROSS（エスクロス）」の販売を開始しました。
- ・ 2015年10月より、インドを皮切りに新型ハッチバック「バレーノ」の販売を開始しました。
- ・ 2016年2月にインド市場向け新型SUV「ビターラ ブレッツァ」を発表しました。



ビターラ



ビターラ ブレッツァ



バレーノ

二輪車

スズキの世界生産台数と世界販売台数

2015年度の二輪海外生産台数(ATV含む)は1,356千台、前年比82.5%と前年を下回りました。日本を含めた世界生産台数でも1,479千台、前年比82.2%と減少しました。また、二輪海外販売台数(ATV含む)は、1,435千台、前年比84.6%、日本を含めた世界販売台数も1,496千台、前年比84.8%と減少しました。

事業別業績

二輪車事業の営業利益は品質関連費用もあり前期の営業損失7億円から営業損失102億円となりました。

国内二輪

1. 全体市場の概況

2015年度の国内4メーカー出荷台数は、126cm³以上の大型車が84千台(前年比99%)、125cm³以下の原付車が281千台(前年比92%)、総台数は365千台(前年比93%)と前年を下回りました。

2. スズキの販売状況

2015年度のスズキ出荷台数は、126cm³以上の大型車が新型車「GSX-S1000 ABS」「GSX-S1000F ABS」の投入により台数を伸ばしたものの、在庫調整を行ったため、8千台(前年比76%)にとどまりました。また125cm³以下の原付車は新型「アドレス110」の投入により台数を伸ばしたものの、50cm³原付車の在庫調整を行ったため、50千台(前期比90%)と前年を下回りました。その結果、総台数は58千台(前年比88%)と前年を下回りました。

3. 2015年度のトピックス

- ・ 2015年4月、軽量・低燃費で使い勝手に優れる50cm³スクーター「レッツ」をベースに、大型のフロントバスケットやフロントインナーラックを設けた「レッツバスケット」とスポーティーな外観の「アドレスV50」を発売しました。
- ・ 2015年7月、街中やワインディングロードで高揚感ある加速を楽しめる、「GSX-S1000 ABS」「GSX-S1000F ABS」を発売しました。
- ・ 全日本モトクロス選手権最高峰IA1クラスにおいて、TeamSUZUKIの小島庸平選手こじまようへいが2015年の年間チャンピオンを、熱田孝高選手あつたよしかが2位を獲得しました。



レッツバスケット



アドレス110



GSX-S1000 ABS



隼(ハヤブサ)

海外二輪

1. 海外主要市場の概況

2015年度の海外二輪車主要市場は、欧州市場では950千台（前年比111%）、北米市場（ATVを含む）は826千台（前年比100%）と、前年超または前年並みとなりました。

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12,466千台（前年比93%）と前年を下回りました。中国市場も8,663千台（前年比84%）と前年を下回りましたが、インド市場は16,456千台（前年比103%）と前年を上回りました。

2. スズキの販売状況

2015年度のスズキの海外二輪車販売台数は、1,435千台（前年比85%）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48千台（前年比107%）、北米においても46千台（前年比106%）と、ともに前年を上回りました。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などにより、304千台（前年比70%）と前年を下回りました。中国においても453千台（前年比80%）、インドも313千台（前年比92%）と、ともに前年を下回りました。

3. 2015年度のトピックス

- ・ 2015年4月にインドで発売したフルカウルスポーツバイク「ジクサー SF」は性能とデザインが評価され複数の雑誌でバイクオブザイヤーを受賞しました。
- ・ 2015年11月、ロードスポーツバイクの新型「SV650」、コンセプトモデル「GSX-R1000」をイタリアのミラノショーで発表しました。
- ・ スーパースポーツバイク「GSX-R1000」で参戦している子会社スズキフランス社の耐久チーム「スズキ・エンデュランス・レーシングチーム」が、世界耐久選手権で2年ぶり、14度目（「GSX-R1000」では11度目）のチャンピオンを獲得しました。
- ・ 二輪車レースの最高峰「MotoGP」に復帰し、レース順位では6位を3回獲得。参戦チーム「チームスズキエクスター」のマーベリック・ピニャレス選手は新人賞を獲得しました。



ミラノショー



二輪車世界耐久選手権



MotoGP



SV650 ABS



RM-Z250



アクセス125



ジクサー-SF

特機等

事業別業績

特機等事業の売上高は米国での船外機の売上増加等により683億円と前期に比べ53億円(8.3%)増加しました。営業利益は129億円と前期に比べ46億円(55.8%)増加しました。

特機

2015年度の当社船外機の国内販売については、台数は前年比95%、売上は前年比99%と減少しました。

輸出については、台数は前年比103%、売上は前年比121%と大幅に増加しました。これは、為替の好影響、機種構成の大型化、アメリカ等での販売好調が大きく寄与したものです。

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220.7kW(300PS)の「DF300」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。

2015年度のトピック

- ・ 2015年にスズキ船外機は、50周年を迎えました。前年度に引き続いて、2015年度も世界清掃活動、浜名湖での釣り大会等さまざまな記念活動を実施し、50周年記念の年を締め括り、スズキ船外機ブランドを高揚致しました。
- ・ 「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」において、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すことを目標に掲げました。



DF6A



DF200AP



DF300AP



DF200AP



DF6A

その他

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。



スズキ環境・社会レポート2015

2015年度のトピックス

- ・ 「スズキ環境・社会レポート2015」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。
- ・ 2015年8月に、小型乗用車「ソリオ」、「ソリオ バンディット」を全面改良しました。「ソリオ」、「ソリオ バンディット」は、燃費を向上させながら低回転域でのトルクを高めた新開発のK12C型デュアルジェット エンジンとマイルドハイブリッドの搭載^{※1}に加え、徹底した軽量化の取り組みにより100kg^{※2}の軽量化を達成し、クラストップレベル^{※3}の低燃費27.8km/L^{※4}を実現しました。
- ・ 静岡県牧之原市の中里工業団地に建設を進めていた太陽光発電施設「スズキ牧之原太陽光発電所」が、最大能力20MW（メガワット）の発電所として2015年10月より試験運転を開始しました。
- ・ 2016年1月に、スズキ相良工場が、「平成27年度省エネ大賞 [省エネ事例部門]」の「資源エネルギー庁長官賞（共同実施分野）」を受賞しました。



ソリオ HYBRID MZ



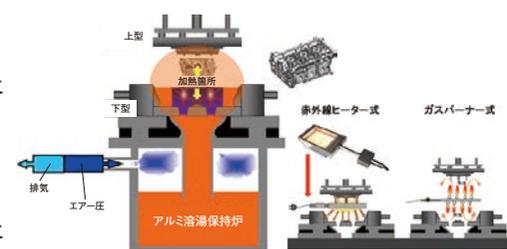
ソリオ バンディット HYBRID MZ



スズキ牧之原太陽光発電所

「省エネ大賞」（主催：一般財団法人省エネルギーセンター）は、平成2年（1990年）度より始まった、優れた省エネ・節電製品又は省エネ波及効果の高いビジネスモデルを開発した事業者を表彰するものです。平成23年度より「省エネ事例部門」が追加され、企業、工場、事務所等の節電や、優れた省エネルギー活動を推進し、成果を上げた事業者を表彰しています。

スズキは、中部電力株式会社、メトロ電気工業株式会社と赤外線ヒーター式金型加熱器を共同開発し、相良工場のエンジン部品鋳造工程に導入したことにより、大幅な加熱時間短縮、エネルギー使用量削減、現場作業の省力化と安全性、生産性の向上に取り組まれました。



赤外線ヒーター式金型過熱器の概要

※1 マイルドハイブリッド搭載はGを除く。

※2 新型ソリオ HYBRID MX 2WD車と先代ソリオ X-DJE 2WD車の比較。

※3 クラス=コンパクトハイトワゴン（総排気量1.5L以下・全高1,550mm以上の2列座席5ドアワゴン）。2015年8月現在、スズキ調べ。

※4 燃料消費率 JC08モード走行（国土交通省審査値）：HYBRID MX・HYBRID MZ・バンディット HYBRID MVの2WD車。

他メーカーとの事業協力関係

スズキは、国内外の自動車メーカーとの事業協力関係を進めています。

日産自動車とは、2002年以降、国内で相互に車両をOEM供給しています。マツダには、国内で1989年以降車両をOEM供給しており、また2013年から、インドネシアでも車両をOEM供給しています。三菱自動車にも、2011年以降国内で車両をOEM供給しています。フィアットからは、2003年より同社製のディーゼルエンジンを受給し、主に欧州市場で販売する当社車両に搭載しています。また同社からのディーゼルエンジンの技術導入により、2006年以来インドでディーゼルエンジンを生産しています。

また、2013年から英国ケータハムに対して、同社のスポーツカー搭載用に、当社の軽自動車用660cm³エンジン及び駆動系コンポーネントを供給しています。同社は日本でも、この車両を英国製軽自動車として販売しています。

今後も、経営資源の有効活用と相互利益に繋がるのであれば、他メーカーとの事業協力に取り組むと考えています。

トピックス

2015年5月 インド四輪子会社、累計生産台数 1,500万台達成

当社のインド子会社マルチ・スズキ・インディア社（以下マルチ・スズキ社）は、1983年12月に日本の軽自動車「アルト」をベースとした「マルチ800」の生産開始以来、31年5か月で1,500万台を達成しました。2011年3月に1,000万台を達成してから、わずか4年2か月での達成となります。

当社では、マルチ・スズキ社のハリアナ州にあるグルガオン工場とマネサール工場に加え、子会社スズキ・モーター・グジャラート社の新工場をグジャラート州に建設中です。これによりインドでの生産能力は最大で年間175万台の規模となる予定です。



1,500万台目となった「スイフト ディザイア」

5月 インドネシアで四輪車新工場が完成

当社のインドネシア子会社スズキ・インドモーター・モーター社がジャカルタ東方ブカシ県のGIIC工業団地内において建設を進めてきた四輪車組立工場（チカラン工場）が完成しました。チカラン工場では2014年2月よりエンジン、トランスミッションの組み立てを始めており、2015年1月には車体組み立て工場も完成し、小型車「エルティガ」の生産を開始しました。

インドネシア市場ではLCGC（Low Cost Green Car）政策がすすめられており、当社はLCGC政策に適合した5人乗り乗用車「ワゴンR」を生産、当社の軽自動車の生産技術が海外でも活用されています。また、インドネシアからパキスタンへ「ワゴンR」のノックダウン輸出も行っています。



開所式でのテープカットの様子

6月 新体制と新中期経営計画を発表

当社は6月30日に鈴木俊宏を新社長とする役員の新体制を発足させ、合わせて2015年からの5年における「新中期経営計画 SUZUKI NEXT 100」を発表いたしました。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。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、持続的な成長を目指してまいります。



8月 スズキ教育文化財団、2015年度の奨学生を決定

スズキ教育文化財団は、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。

15年目となる2015年度は、高校生55名と大学生13名の計68名に奨学援助を行っています。当社の創立80周年記念事業として2000年に設立されて以来、これまでの助成実績は累計で272名にのぼります



8月 マルチ・スズキ社、新販売チャンネル「NEXA」で「S-CROSS」を発売

マルチ・スズキ社は、上級志向のユーザーに向けた四輪車の新販売チャンネル「NEXA（ネクサ）」を立ち上げ、インドで初のプレミアムクロスオーバー車となる「S-CROSS」の販売を開始しました。

「NEXA」では「S-CROSS」に続いて10月にはハッチバック車「バレーノ」も発売開始しています。「NEXA」は2015年度中に100店舗の設置を達成し、今後さらに店舗数を増やしていく計画です。



S-CROSS 発表会



新販売チャンネル「NEXA」の店舗イメージ

8月 小型乗用車 新型「ソリオ」、 「ソリオバンディット」を発売

街中での取り回しに優れたコンパクトなボディに、広い室内空間を備えたパッケージング、使い勝手の良い後席両側スライドドアや優れた燃費性能などを特長とする小型乗用車「ソリオ」、「ソリオバンディット」を全面改良して発売しました。

軽量で高剛性の新開発プラットフォームを小型乗用車に初めて採用し、新開発のK12C型デュアルジェットエンジンとマイルドハイブリッドの搭載に加えて、徹底した軽量化の取り組みにより、優れた燃費性能と力強い走りを実現しました。



8月 フォルクスワーゲン AG との提携及び 資本関係解消の仲裁判断について

当社は、フォルクスワーゲン AG (以下、VW) に対し、提携及び資本関係を解消することを求め、国際商業会議所国際仲裁裁判所に申し立てしていましたが、仲裁廷は、包括契約が2011年11月18日付の解除通知により2012年5月18日に有効に解除されたことを認めました。また仲裁廷は、当社株式の処分に関する当社の主張を認め、VW に対し、直ちに当社が保有する当社株式を当社が合理的に決定する方法により当社又は当社の指定する第三者へ処分することを命じました。これにより、2015年9月17日に自己株式の買戻しを完了し、当社が保有する VW 株に関しても9月25日に売却が完了しました。

さらに当社の契約違反に対する審議については、2016年2月に和解が成立し、仲裁が完全に終了しました。



9月 二輪車世界耐久選手権で 2015年の年間チャンピオン獲得

当社のフランス子会社スズキフランス社の二輪車耐久レースチーム「スズキ・エンデュランス・レーシングチーム (SERT)」が、FIM (国際モーターサイクリズム連盟) の主催する「二輪車世界耐久選手権」で2年ぶり、14回目の年間チャンピオンを獲得しました。

二輪車世界耐久選手権は市販ベースの二輪車で競われる耐久レースで、年間4戦が行われています。市販車の走行性能や耐久性など総合力が求められるレースで、当社はスーパースポーツモデル「GSX-R1000」で参戦しています。



SERT の GSX-R1000

10月 第44回東京モーターショー 2015開催

第44回東京モーターショー 2015 (主催：一般社団法人日本自動車工業会) が開催され、当社からは新しい「遊べる軽」の提案「マイティデッキ」やプライベートラウンジ「エアトライサー」、二輪車の楽しみ方を広げる「ハスラースクート」など多くの参考出品車を展示しました。

今回のスズキブースでは、未来のモビリティの可能性を感じていただける革新的なアイデアと最先端のテクノロジーを展示しました。また、「イグニス」(2016年2月発売) や「アルトワークス」(2015年12月発売) も参考出品車として展示することで、お客様の期待感を高めるショーとなりました。



11月 軽乗用車「アルト」シリーズが 「RJC カー オブ ザ イヤー」、「日本カー・オブ・ザ・イヤー スモールモビリティ部門賞」を受賞

軽乗用車「アルト / アルトラバン」が2016年次 RJC カーオブザイヤーを受賞、「アルト / アルト ターボ RS / アルトラバン」が2015-2016日本カー・オブ・ザ・イヤー「スモールモビリティ部門賞」を受賞しました。1979年の発売開始から36年の歴史を持つ「アルト」にとって初の「RJC カーオブザイヤー」の受賞であり、当社にとってはハスラーに続く2年連続の受賞となります。また「アルト ラバン」が、「オートカラーアワード2015-2016」グランプリを受賞しました。



アルトシリーズの設計・開発陣

2016年 1月 AGS が第13回新機械振興賞 「機械振興協会会長賞」を受賞

当社の開発したトランスミッション「オートギヤシフト (AGS)」が、「ドライバビリティと使い勝手を向上させた AMT の開発」において、一般財団法人機械振興協会より「機械振興協会会長賞」を受賞しました。

AMT はマニュアルトランスミッションとオートマチックトランスミッションの利点を両立した新トランスミッションで、当社は「AGS」の名称で開発、海外モデルから国内の軽自動車まで幅広く搭載しています。また、「キャリア」と「エプリー」の5AGS 車には2速発進モードを装備し、一層の扱いやすさを実現するなど進化を続けています。

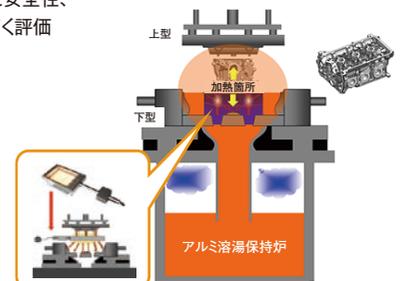


当社が開発した AGS

1月 相良工場が平成27年度 省エネ大賞 [省エネ事例部門] を受賞

当社の相良工場が、「平成27年度 省エネ大賞 [省エネ事例部門]」(主催：一般財団法人省エネルギーセンター) の「資源エネルギー庁長官賞 (共同実施分野)」を受賞しました。

このたびの受賞事例は、当社と中部電力株式会社、メトロ電気工業株式会社の3社が共同開発した赤外線ヒーター式金型加熱器を相良工場のエンジン部品鑄造工程に導入したものです。大幅な加熱時間の短縮と、エネルギー使用量の削減を実現すると同時に、現場作業の省力化と安全性、生産性も向上させた取り組みが高く評価されました。



赤外線ヒーター式金型加熱器の概要

1月 新型コンパクトクロスオーバー「イグニス」を発表

新型「イグニス」は、日常で便利に使えるだけでなく、週末にはアウトドアをはじめとした余暇の行動範囲を広げる「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」をコンセプトとした新ジャンルの小型乗用車です。全車にマイルドハイブリッドとK12C型デュアルジェット エンジンを搭載し、優れた燃費性能と力強い走りを実現しました。

新型「イグニス」は、日本発の新ジャンルのコンパクトクロスオーバーとして、欧州をはじめ海外にも展開する計画です。



2月 スズキ財団、2015年度は29件の研究助成を決定

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、2015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29件、6,803万円の助成を行いました。

研究助成は本年で36回目となり、設立以来、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生の受け入れ助成などを行ってきました。総件数は1,441件、助成金額の累計は16億1,889万円にのぼります。



贈呈式の様子

1月 新型船外機「DF4A/5A/6A」を発表

ドイツのデュッセルドルフ国際ポートショーで、新型船外機「DF4A/5A/6A」をお披露目しました。この船外機は、小型ボートに搭載するポータブル船外機としてさらに小型・軽量化し、形状を工夫することで運搬性や使い勝手を向上させています。小型化することで前モデルより1kg 軽量化、持ち運び用ハンドルは丸みをもたせた持ちやすい形状とし、持手を前方にも追加しました。生産はタイの子会社タイスキモーター社で行い、欧州、日本を含む全世界で販売していきます。



ポートショーでのスズキブース

3月 マルチ・スズキ社で生産する新型小型乗用車「バレーノ」を発売

新型「バレーノ」は、当社のインド子会社マルチ・スズキ社で生産し、自社ブランドの輸入車として日本で販売するモデルです。インドでは新販売チャンネル「NEXA」で2015年10月より販売しており、高い評価をいただいています。2016年3月に東京で開催した発表会では、駐日インド大使 スジャン・R・チノイ閣下にもご列席いただきました。

流麗でエレガントなスタイリングに、ゆとりある居住空間と十分な荷室スペースを備えたパッケージングを採用し、1.0Lターボエンジン搭載車と1.2L自然吸気エンジン搭載車の2機種を設定しています。新型「バレーノ」はグローバルコンパクトカーとして、日本に続いて欧州をはじめ世界の市場に展開していく計画です。



発表会にて、中央はチノイインド大使

役員

(2016年7月1日現在)

【代表取締役】

代表取締役 会長	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 常務役員	岩月 隆始	海外業務本部長
	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	
	山崎 泰啓	
社外監査役	田中 範雄	
	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。

【専務役員】

専務役員	鮎川 堅一	四輪インド・アフリカ事業本部長（マルチ駐在） 兼 マルチ・スズキ・インド（インド）社長
	青山 市三	IT 本部長

【常務役員】

常務役員	蓮池 利昭	四輪技術本部 副本部長 兼 マルチ・スズキ・インド（インド）副社長
	袴田 和夫	四輪インドネシア・タイ事業部（S.I.M. 駐在）
	笠井 公人	四輪技術本部長
	大石 泉	製造本部長
	豊田 泰輔	財務本部長 兼 財務部長 兼 関係会社経理部長
	永尾 博文	四輪パキスタン事業部長（パックスズキ駐在） 兼 パックスズキ（パキスタン）社長
	浅井 慶一	長安鈴木（中国）総経理
	大石 修司	四輪インドネシア・タイ事業部長（S.I.M. 駐在） 兼 S.I.M.（インドネシア）社長
	山口 和樹	(株)スズキ自販近畿社長
	山村 茂之	管理本部長 兼 人事部長
	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	海外四輪事業本部長
	大西 伊知郎	お客様品質保証本部長
	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	

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旨として、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。

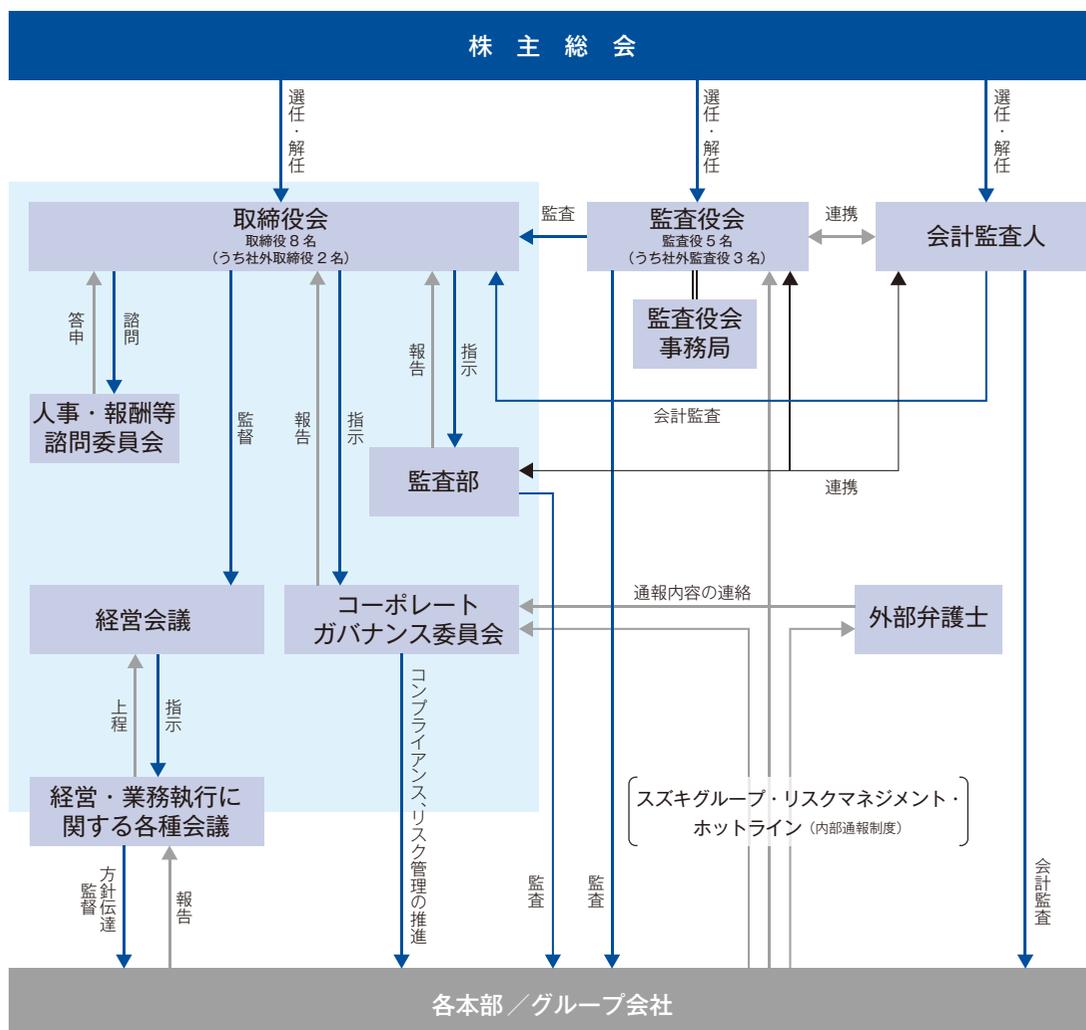
また、ステークホルダーや社会から一層のご信頼を頂けるよう、法令や規則が定める情報の迅速、正確かつ公平な開示を行うほか、当社をよりご理解頂くために有益と判断する情報の積極的な開示にも努め、企業の透明性をさらに高めてまいります。

2. 体制の概要

当社は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を有する監査役会設置会社です。これに加え、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に含む人事・報酬等諮問委員会を設置すること等により、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現できると考え、現在の体制を採用しております。

【取締役会】

取締役会は、取締役8名（うち社外取締役2名）で構成され、原則として毎月1回開催するほか、必要に応じて随時開催しており、法令や定款に定める事項のほか、経営上の重要な事項を審議基準に基づいて付議し、法令遵守・企業倫理の観点も含めた十分な議論のうえで意思決定を行うとともに、業務執行に対する監督の強化を図っております。



また、専務役員・常務役員制度を導入し、機動的な会社運営、意思決定・業務執行のスピードアップと責任体制の明確化を図っております。

なお、従来より、取締役の経営責任を明確にし、かつ経営環境の変化に柔軟に対応出来るよう、取締役の任期を1年としております。

【社外取締役】

一般株主と利益相反が生じるおそれのない、独立性の高い社外取締役を選任することにより、経営監督機能を一層強化するとともに、豊富な経験及び専門的な知見に基づき、当社の成長のために有益な指摘・助言等を頂いております。

【経営会議】

代表取締役社長を議長とし、役員等で構成する合議制組織の経営会議において、経営上の重要課題や戦略を横断的かつ総合的に協議するとともに、取締役会への付議事項の事前審議等を行います。

【経営・業務執行に関する各種会議】

役員及び本部長・副本部長等が出席する会議として、業務執行にともなう経営課題についての対応策等を審議する各種会議を、内容に応じて週次・月次・臨時・半期毎に開催し重要な情報の共有・早期の課題抽出を密に行つて的確な業務執行が行えるようにし、経営の効率性を高めております。

【人事・報酬等諮問委員会】

取締役及び監査役候補者の選任や取締役の報酬の決定における透明性及び客観性の向上を目的として、取締役会の諮問委員会として人事・報酬等諮問委員会を設置しており、同委員会は、委員の過半数が社外役員（社外取締役2名及び社外監査役1名）です。

同委員会では、取締役及び監査役候補者の選任基準や候補者の妥当性、及び取締役の報酬体系・報酬水準の妥当性等を審議し、取締役会は、その結果を踏まえて決定することとしております。

なお、取締役を兼務しない専務役員及び常務役員候補者の選任や報酬に関しても、同委員会の審議の結果を踏まえて決定することとしております。

【コーポレートガバナンス委員会】

当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、コンプライアンスの徹底やリスク管理等に関する事項を検討し、対策や施策の実行を推進するコーポレートガバナンス委員会を設置しております。

【監査役監査】

当社の監査役会は、監査役5名（うち社外監査役3名）で構成されております。

各監査役は、監査役が定めた監査役監査の基準に準拠し、監査の方針、職務の分担等に従い、取締役会のほか、経営会議等の重要な会議への出席、稟議書・議事録等の閲覧、取締役からの業務の状況についての報告・聴取等により、会社の適正な経営の遂行について監査を行っております。

また、取締役等の指揮命令系統から独立した専任のスタッフ部門として監査役会事務局を設置し、監査役の職務の補助体制を強化しております。

なお、常勤監査役1名は、長年にわたって当社グループの経理業務を担当した経験を有しており、また、社外監査役1名は公認会計士としての豊富な知識と経験を有しており、財務及び会計に関する相当程度の知見を有しているものであります。

【内部監査】

当社は内部監査の組織として、幅広い業務分野における内部監査をより充実させるために営業・購買・技術・品質・生産等の分野に精通した人員を含む監査部を設置しており、当社及び国内・海外の関係会社の監査により、法令等の遵守状況及び内部統制の有効性を定期的に検証し、その結果を、問題点の改善案とともに取締役会及び監査役会に報告しております。

【会計監査】

当社の会計監査については、清明監査法人を選任しております。2015年度の当社の会計監査業務を執行した公認会計士は、今村 敬、佐藤 浩司の2名であり、会計監査業務に係る補助者は、公認会計士9名、その他6名です。

【内部監査、監査役監査及び会計監査の相互連携並びにこれらの監査と内部統制部門との関係】

監査部、監査役及び会計監査人は、適宜連携し、遵法性、内部統制面、経営効率面の視点から三様の監査を行っております。

監査役は、会計監査人から、監査計画の報告、四半期レビューの結果報告及び年度監査の実施状況等について、定期的に報告を受けるほか、会計監査人監査への立会を実施するなどして、監査の実施状況を把握するとともに、監査法人としての監査の品質管理に対する取り組みについても報告を受けるなど、適宜意見交換・情報共有を行い、連携の強化に努めております。

また、監査役は、監査部と監査計画及び監査テーマの調整を行うほか、必要に応じて監査に立ち会い、監査報告会に出席し、また、監査部の行う監査については全ての報告書の提出と説明を受けております。

なお、これらの監査組織と経営企画部門、法務部門、財務部門、IT部門で構成する内部統制専門組織は、適宜、情報交換等を行っております。

3. 社外役員の機能・役割及び選任状況に関して

当社は、社外取締役2名及び社外監査役3名を選任しております。

当社は、井口 雅一氏を、独立した中立的な立場から当社の経営を監督して頂き、また、工学博士としての豊富な学術的知見に基づいて製造業としての当社の経営に対して有益な助言を頂くため、社外取締役に選任しております。同氏と当社との間には特別な利害関係はなく、当社の経営陣からの独立性は十分に確保されていると考えております。なお、同氏は人事・報酬等諮問委員会の委員を務めております。

当社は、谷野 作太郎氏を、独立した中立的な立場から当社の経営を監督して頂き、また、外交官としての豊富な経験と知識に基づいてグローバルな視点から当社の経営に対して有益な助言を頂くため、社外取締役に選任しております。同氏と当社との間には特別な利害関係はなく、当社の経営陣からの独立性は十分に確保されていると考えております。なお、同氏は人事・報酬等諮問委員会の委員を務めております。

当社は、田中 範雄氏を、独立した中立的な立場から、また、公認会計士としての豊富な経験と専門的知識に基づき監査をして頂くため、社外監査役に選任しております。同氏と当社との間には特別な利害関係はなく、当社の経営陣からの独立性は十分に確保されていると考えております。なお、同氏は人事・報酬等諮問委員会の委員を務めております。

当社は、山崎 泰啓氏を、長年にわたり地方行政や第三セクターにおける役員としての職務を遂行されてきた豊富な経験と知見に基づき、独立した中立的な立場から監査をして頂くため、社外監査役に選任しております。同氏と当社との間には特別な利害関係はなく、当社の経営陣からの独立性は十分に確保されていると考えております。

当社は、荒木 信幸氏を、工学博士としての、また、学術・環境分野をはじめとする要職を歴任された豊富な経験と知見に基づき、独立した中立的な立場から、製造業である当社の監査をして頂くため、社外監査役に選任しております。同氏と当社との間には特別な利害関係はなく、当社の経営陣からの独立性は十分に確保されていると考えております。

当社は、社外取締役及び社外監査役全員について、一般株主と利益相反のおそれがないと判断し、東京証券取引所の定めに基づく独立役員として同取引所に届けしております。

なお、社外役員を選任するための独立性については、東京証券取引所が定める独立性に関する判断基準を踏まえて定めた当社の社外役員の独立性基準に基づいて判断しております。

なお、当社は、社外取締役及び社外監査役との間に、会社法第427条第1項の規定に基づき、任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく責任の限度額は、法令に定める最低責任限度額としております。

[社外役員の独立性基準]

当社の社外取締役及び社外監査役については、その独立性を確保するために、以下に該当する者は、候補者として選定しません。

1. 当社及び当社の子会社（以下、本基準において当社グループといいます。）の関係者
 - (1) 社外取締役にについては、現在又は過去において、当社グループの業務執行者^{※1}である者、又はあった者
 - (2) 社外監査役にについては、現在又は過去において、当社グループの取締役、執行役員又は使用人である者、又はあった者
 - (3) 当社グループの現在の取締役又は執行役員の配偶者又は二親等内の親族
2. 取引先、大株主等の関係者
 - (1) 次のいずれかの業務執行者である者
 - ① 当社グループを主要な取引先とする企業^{※2}
 - ② 当社グループの主要な取引先^{※3}
 - ③ 当社の総議決権の10%以上の議決権を保有する大株主
 - ④ 当社グループが総議決権の10%以上の議決権を保有する企業
 - (2) 現在又は過去5年間に、当社グループの会計監査人の代表社員又は社員である者、又はあった者
 - (3) 当社グループから役員報酬以外に多額の報酬を受けている者^{※4}
 - (4) 当社グループから多額の寄付を受けている者^{※5}
 - (5) 上記(1)から(4)に該当する者の配偶者又は二親等内の親族

※1 業務執行者：業務執行取締役、執行役、執行役員又は使用人

※2 当社グループを主要な取引先とする企業：過去3年のいずれかの事業年度において、取引先グループの直前事業年度の連結売上高の2%以上の支払いを当社グループから受けている取引先グループに属する企業

※3 当社グループの主要な取引先：過去3年のいずれかの事業年度において、当社グループの直前事業年度の連結売上高の2%以上の支払いや連結総資産の2%以上の融資を当社グループに行っている取引先グループに属する企業

※4 多額の報酬を受けている者：過去3年のいずれかの事業年度において、年1,000万円以上（団体の場合は年間総収入の2%以上）の報酬を受けているコンサルタント、法律や会計の専門家等

※5 多額の寄付を受けている者：過去3年のいずれかの事業年度において、年1,000万円以上の寄付を受けている者（団体の場合は寄付の目的となる活動に直接関与する者）

4. 内部統制システム及びリスク管理体制の整備の状況

当社取締役会において決議した、業務の適正を確保するための体制（内部統制システム）に関する基本方針は、以下のとおりです。

取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- (1) 取締役会は、当社及び当社の連結子会社（以下「スズキグループ」）の役員及び従業員が健全に職務を遂行するための「スズキグループ行動指針」を制定し、その周知・徹底の状況を監督する。
- (2) 取締役会の下に、経営企画担当役員を委員長とするコーポレートガバナンス委員会を設置する。コーポレートガバナンス委員会は、コンプライアンスの徹底に関する施策を展開し、また、関係部門との連携により組織横断的な課題への取組みを推進する。
- (3) 各本部長は、所管部門の業務分掌を明確に定めるとともに、所管業務に関連する法令等の遵守、承認・決裁手続、他部門による確認手続の定めを含む業務規程・マニュアル類を整備して関係者に周知・徹底する。
- (4) 人事部門は、経営企画部門、法務部門、技術部門をはじめ関係各部門と協力して役員及び従業員に対するコンプライアンス研修や個別の法令等の研修を継続的に実施する。
- (5) スズキグループの役員や従業員が、通報をしたことにより不利益な取扱いを受けることなく法令違反等やその可能性を通報できる内部通報窓口（スズキグループ・リスクマネジメント・ホットライン）を当社内外に設置し、未然防止や早期是正を図る。経営企画部門は、内部通報制度の周知に努め、利用の促進を図る。

取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

取締役会議事録その他取締役の職務の遂行に係る情報は、法令及び社内規程に基づいて各担当部門が保管・管理し、取締役及び監査役が必要に応じて閲覧できるようにする。

損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (1) 経営上の重要な事項は、審議基準に基づいて取締役会、経営会議、稟議制度等により、リスクを審議・評価したうえで意思決定を行う。

- (2) 各本部長は、所管業務において想定されるリスクの発生 of 未然防止や、発生した場合の対応手続の定めを含む業務規程・マニュアル類を整備して関係者に周知・徹底する。
- (3) 大規模災害の発生に備え、行動マニュアルや事業継続計画の策定や訓練を行う。

取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (1) 経営上の重要な事項は、経営会議等において事前審議を行う。
- (2) 取締役会は、執行役員及び本部長の職務執行に関する責任を明確にし、その執行を監督する。
- (3) 取締役会は、取締役会や経営会議等で決定した事項の執行状況について、その業務の執行責任者から適宜報告を受け、必要な指示を行う。
- (4) 取締役会は、連結子会社を含む中期経営計画を策定し、各事業部門長がその計画を達成するために定める事業年度の業務計画の進捗状況を定期的に検証する。
- (5) 社長直轄の内部監査部門は、この基本方針に基づく内部統制の整備・運用状況を定期的に監査し、その結果を取締役に報告する。取締役会は、必要に応じて執行役員や本部長等を取締役会に出席させ、内部監査や内部通報等で判明した問題についての説明・報告を求め、是正の指示をし、その結果の報告を求める。

当社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

- (1) 取締役会は、連結子会社を含む中期経営計画を策定し、各子会社の社長はその計画を達成するための事業年度の業務計画を定める。
- (2) 当社は、子会社管理に関する規程を定め、各子会社の管理を所管する部門を明確にし、子会社から業況の定期的な報告や規程に定める事項の報告を受ける。また、子会社の経営に関する重要事項については事前に当社の承認を得ることとする。
- (3) コーポレートガバナンス委員会は、連結子会社を含むコンプライアンスの徹底やリスク管理に関する施策を子会社の社長に展開し、関係部門との連携により必要な支援を行う。社長直轄の内部監査部門は、子会社の監査により「スズキグループ行動指針」の周知・徹底、コンプライアンスやリスク管理の状況、内部通報制度の整備の状況を定期的に監査し、その結果を取締役に報告する。

取締役会は、必要に応じて子会社の社長等を取締役に出席させ、内部監査や内部通報等で判明した問題についての説明・報告を求め、是正の指示をし、その結果の報告を求める。

- (4) 経営企画部門は、子会社に対してスズキグループ・リスクマネジメント・ホットラインの周知を図り、子会社の役員及び従業員が法令違反等やその可能性のある問題を当社に直接通報できるようにする。

監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項、当該使用人の取締役からの独立性に関する事項、及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項

- (1) 当社は、監査役会事務局を設置し、監査役の指揮命令の下で職務を遂行する監査役専任のスタッフを置く。
- (2) 監査役会が指名する監査役はいつでも補助者の変更を請求することができ、取締役は、正当な理由がない限り、その請求を拒否しない。
- (3) 監査役会事務局のスタッフの人事異動・処遇・懲罰等は監査役会が指名する監査役の同意を要し、人事考課は監査役会が指名する監査役が行う。

監査役への報告に関する体制

- (1) 監査役は、取締役会以外にも、経営会議その他の重要な会議や各種委員会に出席して質問をし、意見を述べるができる。
- (2) 稟議書その他の重要書類を監査役に回覧する他、取締役会、各部門及び子会社の社長は、監査役の要請に応じて必要な情報を提出し、事業や業務の状況を報告する。
- (3) 取締役は、スズキグループに著しい損害を及ぼすおそれのある事実を発見したときは、直ちに監査役会に報告する。
- (4) 社長直轄の内部監査部門は、監査の結果を監査役会に報告する。
- (5) スズキグループ・リスクマネジメント・ホットラインの窓口の一つを監査役とする。また、監査役以外の内部通報窓口への通報状況を監査役に定期的に報告する。
- (6) 当社は、監査役に報告をした者に不利益な取扱いをせず、子会社に対してもこれを求める。

監査役職務の執行について生ずる費用の前払い、償還の手續その他職務の執行について生ずる費用や債務の処理に関する事項

当社は、監査役職務の執行について生ずる費用等を支弁するため、毎年、一定額の予算を設ける。また、監査役がその職務の執行について費用の前払い等の請求をしたときは、速やかにこれを処理する。

その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

監査役は、当社の費用負担において、必要に応じて弁護士等の外部専門家から助言等を受けることができる。

5. 役員報酬等

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)				対象となる役員 の数 (人)
		基本報酬	賞与	株式取得型報酬	ストックオプション	
取締役 (社外取締役を除く。)	331	271	—	40	19	9
社外取締役	20	20	—	—	—	2
計	352	292	—	40	19	11
監査役 (社外監査役を除く。)	47	47	—	—	—	2
社外監査役	16	16	—	—	—	3
計	63	63	—	—	—	5

(注) 1. 取締役の報酬限度額(月額80百万円)は、2001年6月28日開催の第135回定時株主総会における決議によります。監査役の報酬限度額(月額8百万円)は、1989年6月29日開催の第123回定時株主総会における決議によります。株式報酬型ストックオプションとして割り当てる新株予約権に関する報酬等の限度額(年額170百万円)は、2014年6月27日開催の第148回定時株主総会における決議によります。

2. 上記の取締役(社外取締役を除く。)[「賞与」につきましては、「役員報酬等の額の決定に関する方針」に記載のとおり、2015年度の会社業績に連動する算定方法に基づき、210百万円を2015年度の費用として計上してまいりました。しかし、その後、当社の四輪車の排出ガス・燃費試験業務について、国が定める規定と異なる不正な取扱いがあったことが判明したため、支給しないこととしました。

3. 上記の「株式取得型報酬」は、株主総会で承認された報酬限度額(月額)の範囲内で支給する報酬等のうち2015年度の費用として計上したものです。

4. 上記の「ストックオプション」は、2014年度にストックオプションとして割り当てた新株予約権に関する報酬等のうち2015年度の費用として計上したものです。

5. 上記には、2015年6月26日開催の第149回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名を含んでいます。

6. 上記のほか、2006年6月29日開催の第140回定時株主総会決議に基づき、退職慰労金として、退任取締役2名に対し21百万円の支払いがあります。

役員の報酬等の額の決定に関する方針

[取締役の報酬]

取締役（社外取締役を除きます。）の報酬は、当社の持続的成長に向けたインセンティブとして機能する報酬とするために、役職位別の基本報酬（固定額）、各事業年度の業績に連動する賞与、及び中長期的な業績・株価に連動する株式取得型報酬で構成することとし、社外取締役の報酬は、基本報酬（固定額）のみとします。

また、取締役の報酬は、委員の過半数を社外役員とする人事・報酬等諮問委員会による取締役の報酬決定に関する方針、基準、報酬体系及び報酬水準の妥当性の審議の結果を踏まえて、取締役会で決定します。

基本報酬は、株主総会でご承認いただいた報酬限度額（月額）の範囲内とし、各取締役の報酬額は、それぞれの職務・職責等を考慮し決定して支給します。

賞与は、単年度の会社業績に連動する算定方法に基づき、定時株主総会において議案として諮り、ご承認を得て支給します。

株式取得型報酬は、中長期的な会社業績や株価に連動する報酬として、株主総会でご承認いただいた報酬限度額（月額）の範囲内で支給します。取締役は、これを毎月役員持株会に拠出して自社株式を取得し、在任期間中継続して保有します。

[監査役の報酬]

監査役の報酬は、基本報酬（固定額）のみとし、株主総会でご承認いただいた報酬限度額（月額）の範囲内で、監査役の協議により決定して支給します。

(補足)

取締役の賞与は、以下の通り、取締役の役職に応じたポイントをもとに定められた算定方法により算出します。

なお、その算定方法について、監査役全員が適正であると認められる旨を記載した書面を受領しています。

1. 算定方法

$$\text{支給額} = \text{親会社株主に帰属する当期純利益} \times 0.18\% \times \text{各取締役のポイント} \div \text{取締役のポイント合計}$$

- (注) 1. 法人税法第34条第1項第3号イに規定する「当該事業年度の利益に関する指標」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」とします。
2. 上記算式に使用する「親会社株主に帰属する当期純利益」は、当該賞与支給額を損金経理する前の金額とします。
3. 親会社株主に帰属する当期純利益に0.18%を乗じた金額については、百万円未満切捨てとします。

2. 取締役の役職別ポイント及び人数

	ポイント	人数	ポイント数
会長	30	1	30
副会長	18	1	18
社長	22	1	22
副社長	18	—	—
取締役	13	3	39
計	—	6	109

(注) 上記は、2016年6月29日現在における取締役の数で計算しています。

3. 対象者

法人税法第34条第1項第3号の「業務執行役員」に該当する取締役のみとし、社外取締役は除きます。

4. 確定額

法人税法第34条第1項第3号イ(1)に規定する「確定額」は、3億円を限度とします。親会社株主に帰属する当期純利益に0.18%を乗じた金額が3億円を超えた場合は、3億円を各取締役のポイント数で割り振り計算した金額を、それぞれの賞与とします。

5. その他

取締役が期中に退任した場合の賞与は、職務執行期間を満了した場合の賞与支給額を計算し、その金額を在籍月数によって按分計算したものとします(1万円未満切捨て)。

6. 監査公認会計士等に対する報酬の内容

区分	2014年度		2015年度	
	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)
提出会社	85	—	88	10
連結子会社	3	—	3	—
計	88	—	91	10

(注) 当社と会計監査人との間の監査契約において、会社法に基づく監査と金融商品取引法に基づく監査の監査報酬の額を区分しておらず、実質的にも区分出来ないため、これらの合計額を記載してあります。

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、当連結会計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きています。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、部品を継続的・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講じております。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これば、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、子会社136社、関連会社33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.、関連会社 済南輕騎鈴木摩托車有限公司 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。

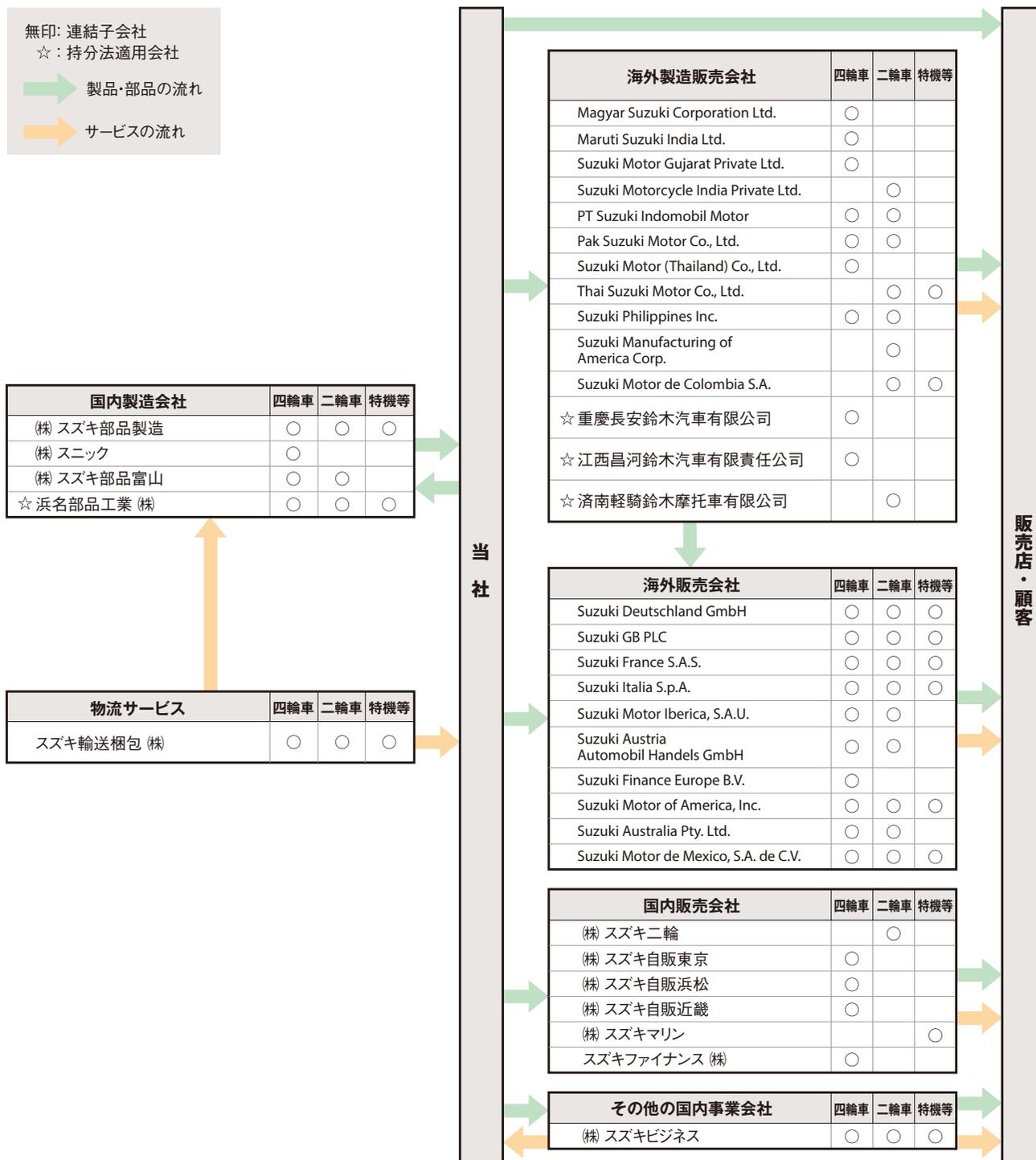
特機等

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 （2016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	33,252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）	26,216	5.9
ジェービー モルガン チェース バンク 380055	21,804	4.9
日本トラスティ・サービス信託銀行（株）（信託口）	20,209	4.6
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
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
富士重工業（株）	5,780	1.3

(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、当社の保有の自己株式（49,748千株）を除いて算出しております。

スズキグループ

子会社: 136社(国内69社、海外67社) 関連会社: 33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
 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

販賣会社

直営海外販売会社 44社



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>