

# Tokyo Motor Show Investors Conference



X-LANDER  
ジムニーベース  
HEVコンセプト

## 本日の説明内容

1. 業績概況
2. 商品・技術戦略
3. 事業戦略

**SUZUKI MOTOR CORPORATION**

**2013.11.19**

# 業績概況

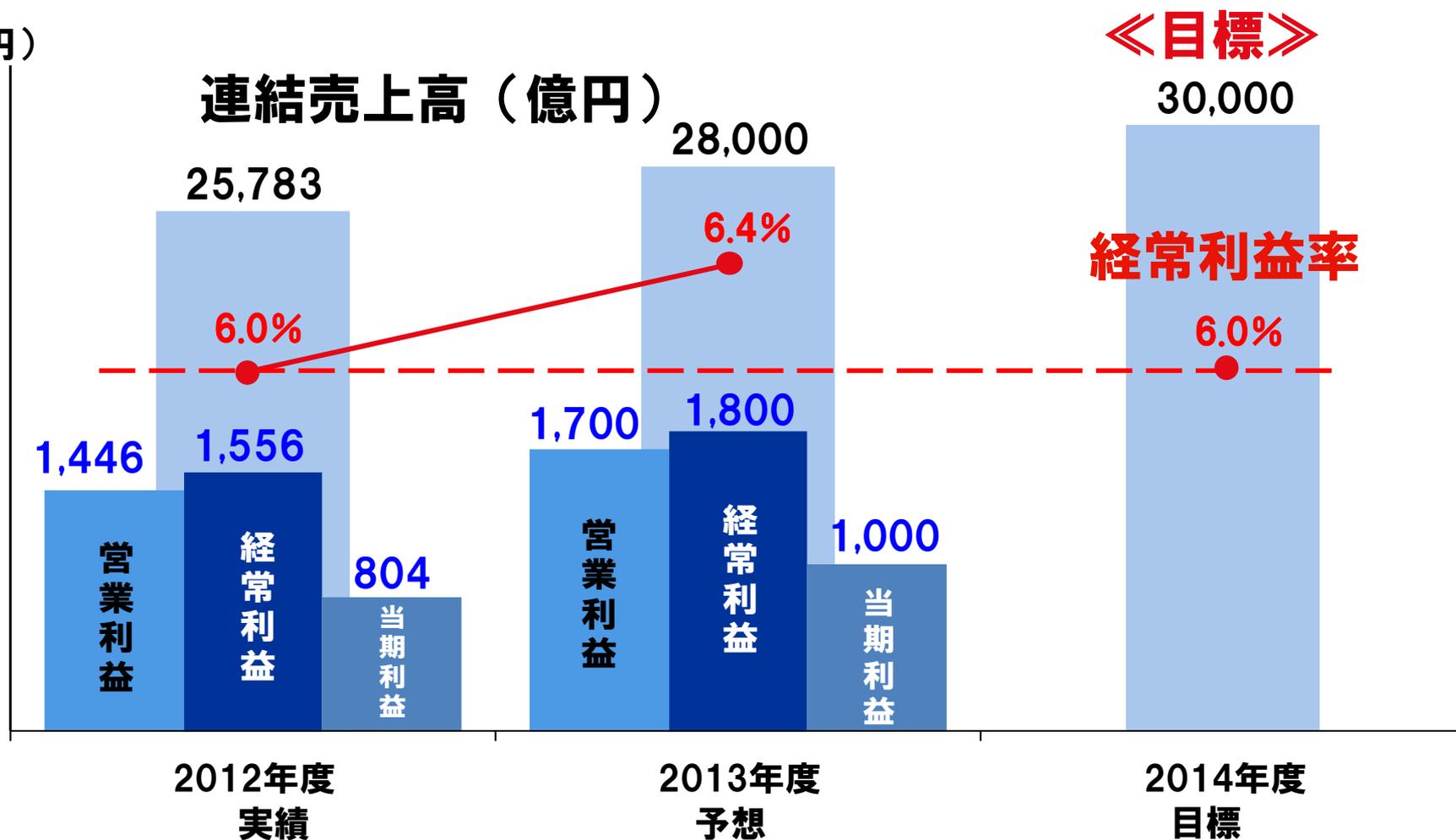
*Recursion*



ビッグバイクの走りとミドルバイクの扱いやすさや  
経済性をダウンサイジングエンジンにより両立さ  
せたコンパクトロードスター

経常利益率目標6%は前期に達成した。  
来期は“売上高3兆円を目標”

(億円)



## 新商品投入により堅調

- 4～9月スズキ届出実績  
30万2千台(前年比103%)



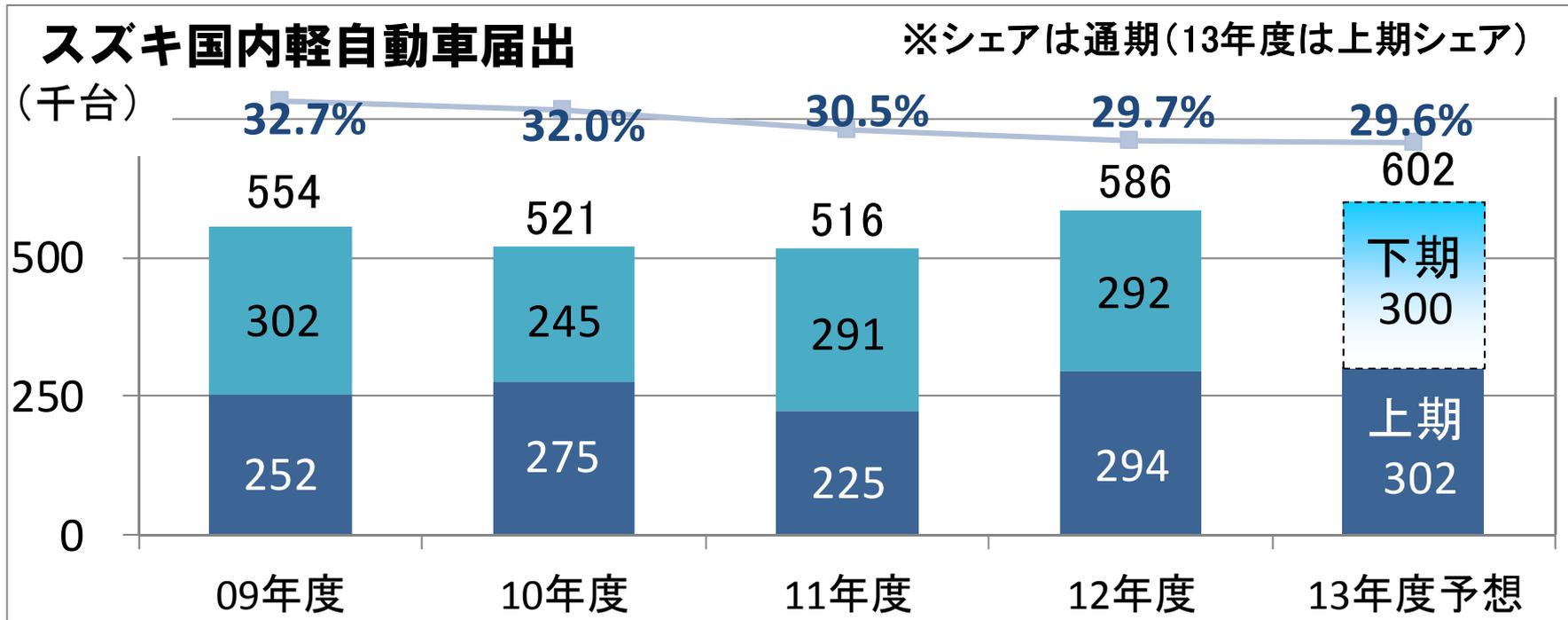
Lapin Chocolat



Spacia Custom



New Carry

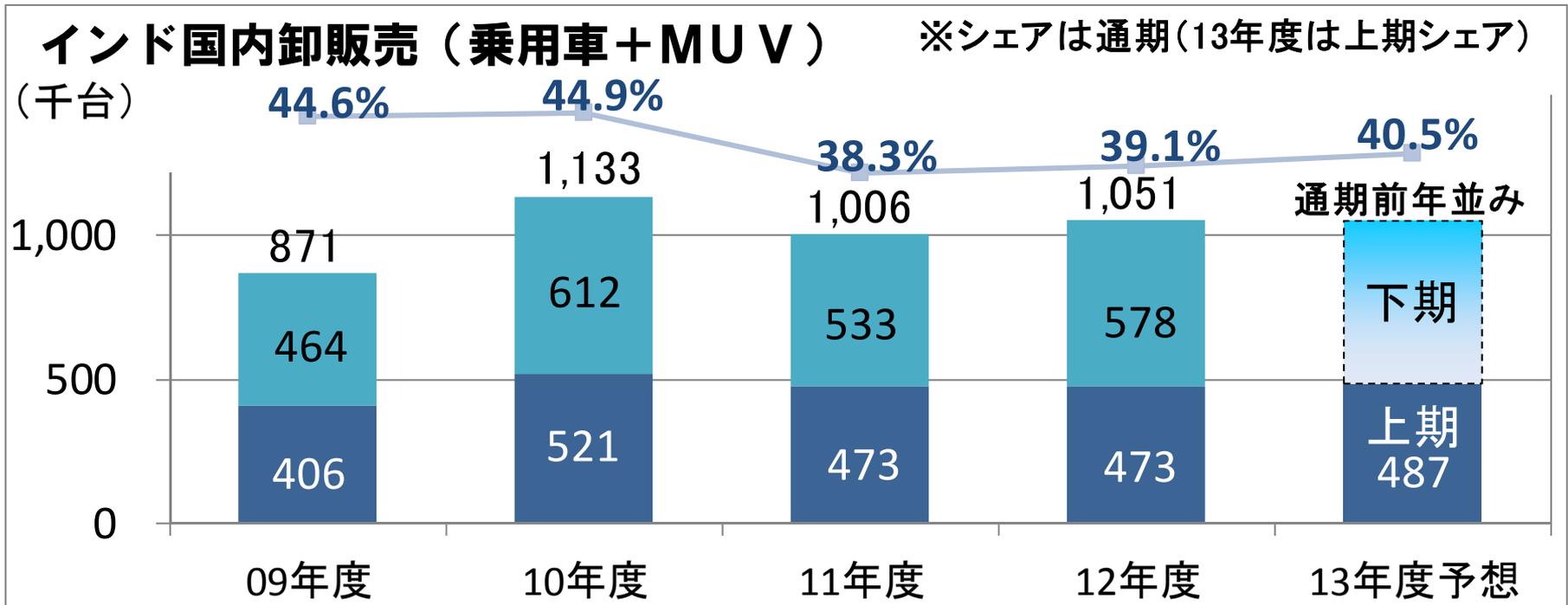


## 景気低迷、燃料価格上昇の影響

- 4～9月スズキ卸販売 48万7千台(前年比103%)
- 4～9月は全体市場が前年比95%の中で、スズキは前年が暴動で減少していたこともあり増加



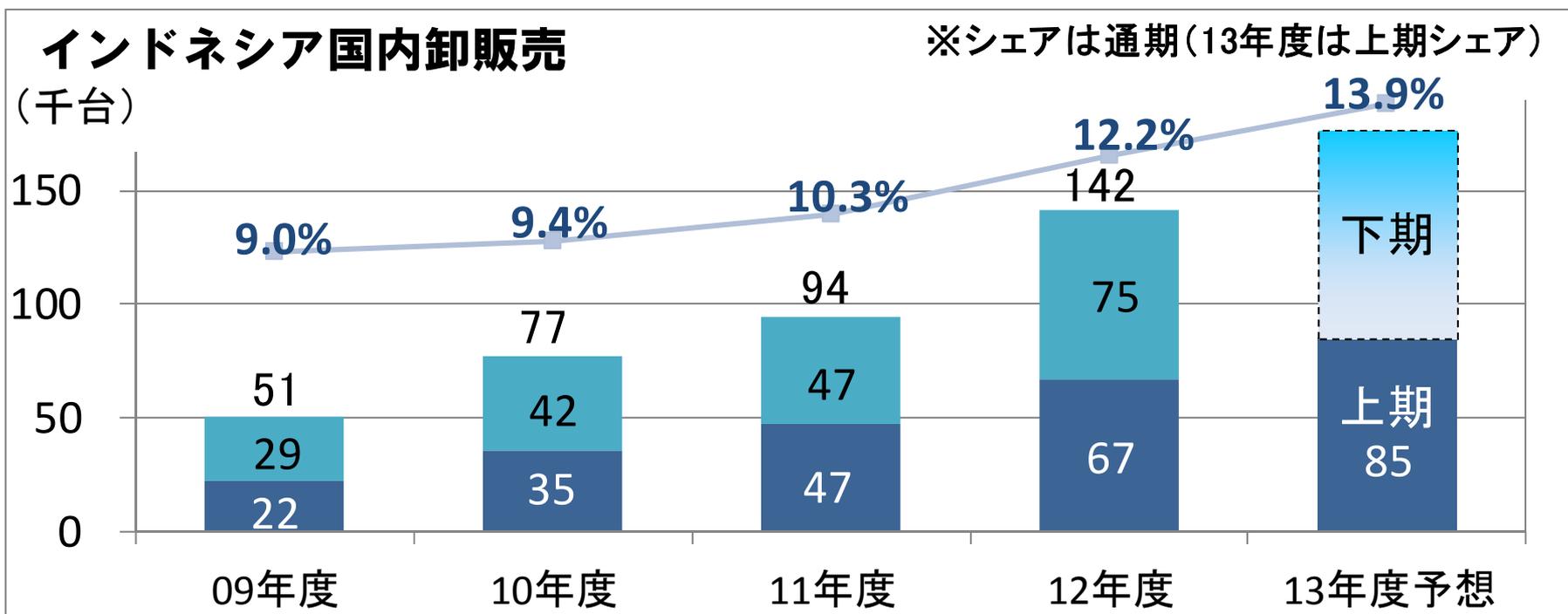
Stingray



## エルティガの好調により全体需要を上回る伸び

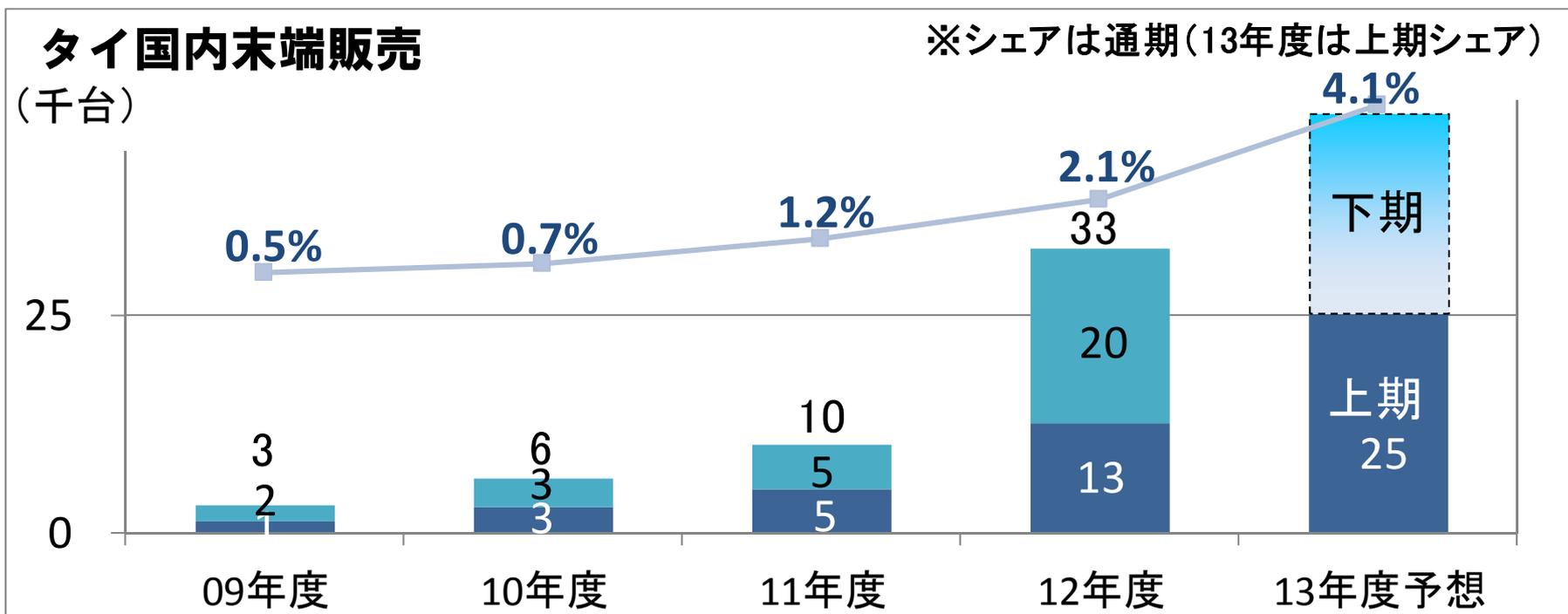
- 4～9月スズキ卸販売 8万5千台(前年比127%)
- エルティガの好調が続く

5月にATを追加し、さらに商品力をアップしたエルティガ



## タイは全体需要が前年割れの中、前年比倍増

- 4～9月スズキ末端販売 2万5千台（前年比200%）
- 昨年の物品税還付策のB/O解消に向けてスイフトの販売が増加
- 全体市場（4～9月前年比88%）は需要先食いにより厳しくなっている

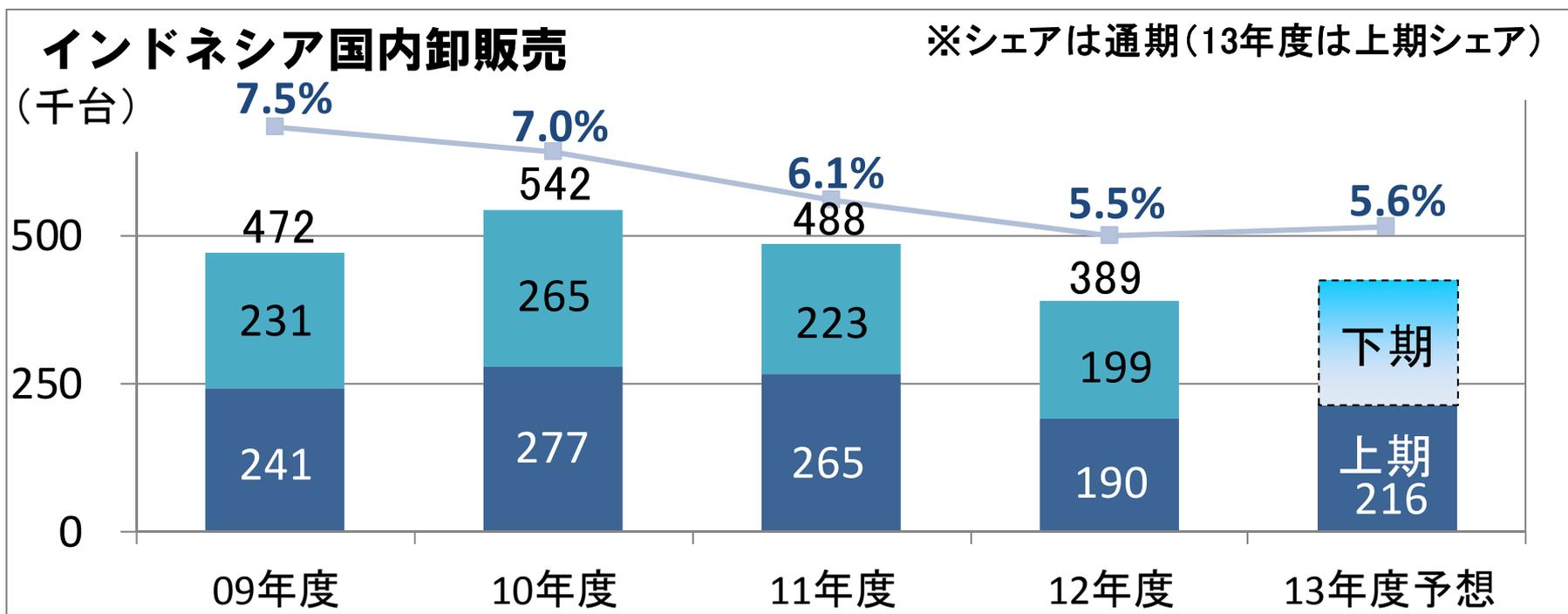


## 新型車投入もあり、前年比増

- 4～9月スズキ卸販売 21万6千台(前年比114%)
- 新型車の投入により販売が上向く  
(5月新型シューター、6月新型サトリア)



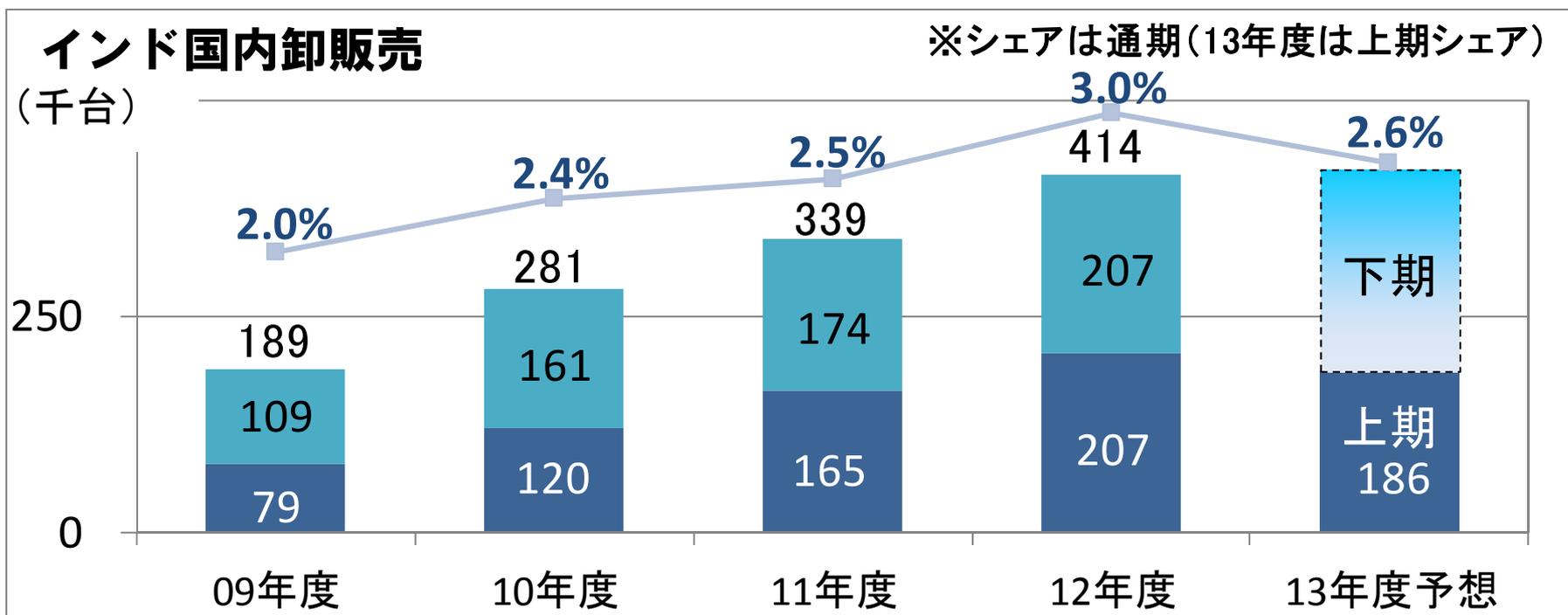
6月28日、サトリアをフルモデルチェンジ



## 4～9月累計で前年割れ

- 4～9月スズキ卸販売18万6千台（前年比90%）

インドで主力のスクーター「アクセス125」  
にSpecial Editionを追加

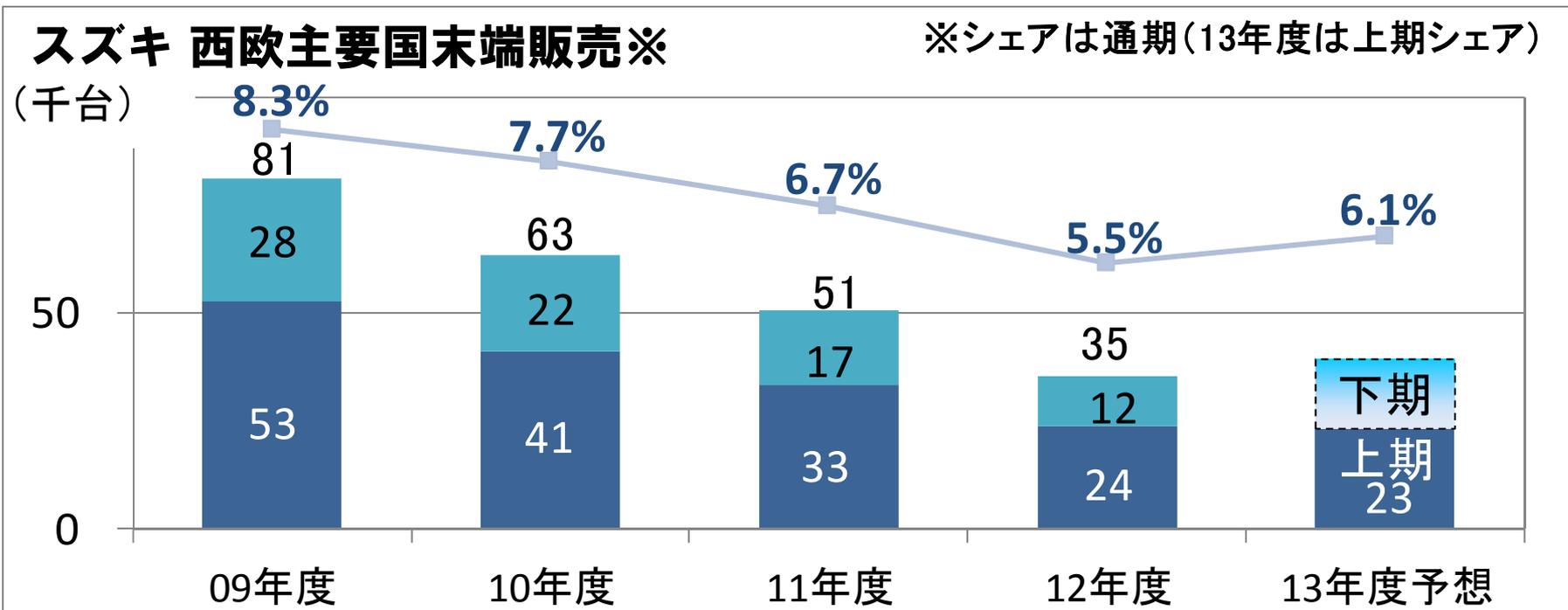


## 欧州景気低迷の中、前年を下回る

- 4～9月スズキ末端販売 2万3千台(前年比96%)
- 下期は新型デュアルパーパス「V-Strom 1000 ABS」を発売



V-Strom 1000 ABS



※イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、スペインの末端販売合計(除くATV)

## 4～9月累計で前年を若干下回る

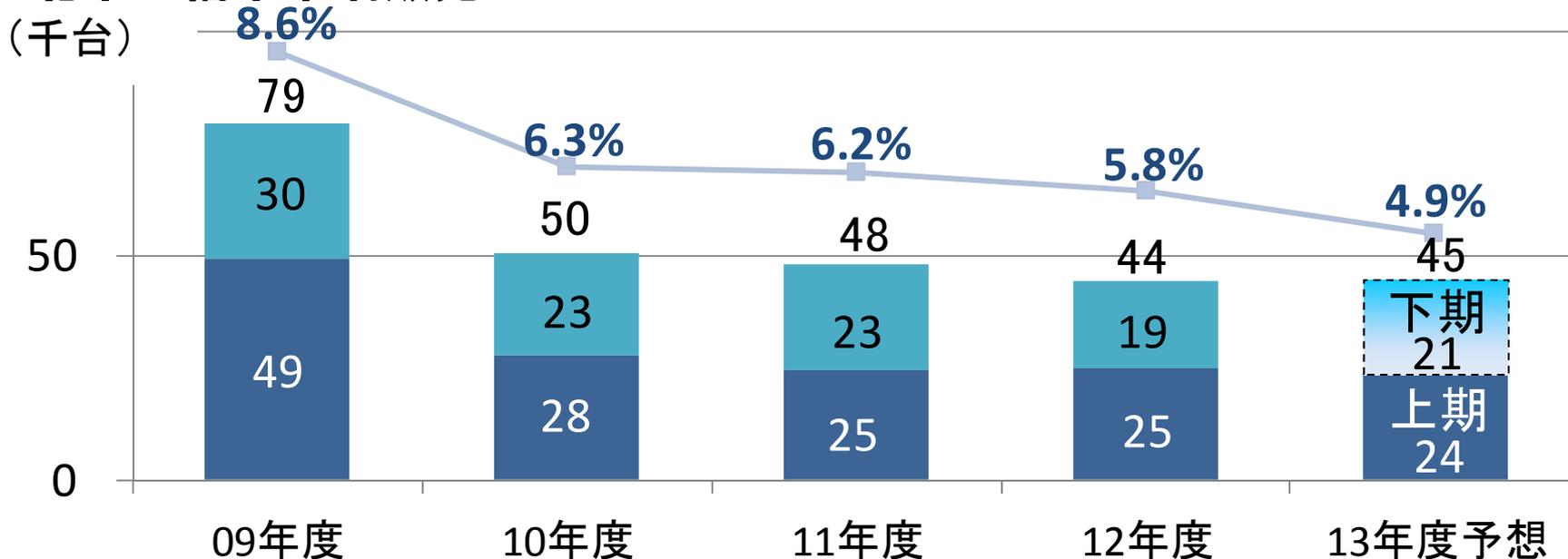
- 4～9月スズキ末端販売2万5千台（前年比99%）
- アメリカは新会社としてのスタートに当り、販売網の質の改善、関係強化に取り組んでいる。



Intruder C1500T

### 北米二輪車末端販売

※シェアは通期（13年度は上期シェア）



※米国、カナダの二輪車、ATVの末端販売合計

# 商品・技術戦略

## DUALJET ENGINE



徹底的に熱効率を改善したデュアルジェットエンジンを開発

- ・最適な燃焼室形状、デュアル インジェクション システム、クールドEGRシステムにより最適圧縮比12.0を実現
- ・さらに低フリクション化により効率を極限まで追及
- ・走りの楽しさと低燃費を高次元で実現
- ・2013年7月発売のスィフトから搭載

## 商品開発の考え方

- トップクラス的环境性能
  - 環境性能でトップを目指す
- お求め易い価格で提供
  - 小さな車を中心にお客様にとってお求め易い価格で提供  
・・・「コスト追求」
- トップクラスの喜びのある商品
  - 環境性能だけではない
  - 走る喜び、使う楽しみ、持つ幸せを満足させる商品を開発
  - お客様にとって価値ある商品を創り続けていく

走る喜び 使う楽しみ 持つ幸せ

## 各地域に魅力的な新商品を続々投入

### 2013～2017年度(5年間)新商品投入計画

地域	投入数	概要
日本	16	軽自動車の重要性は高く、既存モデルも含め積極的に新商品を投入
インド	14	当社にとって最も重要な地域であり、小さな車、更にはSUVなど新しいジャンルの商品も積極的に投入
中国	7	世界最大の市場であり、継続的に新商品を投入
アセアン	9	今後の成長が期待出来る市場であり、新商品を積極的に投入
欧州	7	デザイン、環境技術など先進的な地域であり、継続的に新商品を投入



Hustler (Mini in Japan)



iV-4 (Concept)



SX4 S-CROSS



AUTHENTICS (Concept)

## 効率的な開発を可能とするために

### 乗用車プラットフォームの集約

- 新規開発は3つ(軽、A、B)の新型軽量プラットフォームに集約
- 既に開発完了し、2014年から新型車に投入
- モジュール化、可変プラットフォーム採用により、様々な車種に対応 ⇒ 開発期間短縮、コスト低減を実現

### ガソリンエンジンの開発集中

- エンジンの新規開発は、660cc、1000cc、1200cc、1400ccに集中
- 660ccの新エンジンは既に量産車に搭載(軽トラックも完了)
- 小型車用エンジンは高圧縮比化を完了し、スイフトに搭載
- 開発エンジンを絞ることで、効率的な新技術の導入が可能
- 更なる熱効率向上に挑戦していく

## 魅力を増すための新技術

### 環境技術

- 燃費向上…徹底的なエンジン熱効率の向上  
スズキグリーンテクノロジーの進化
- 電動化 …小さな車にあったハイブリッド
- 軽量化 …新型プラットフォーム

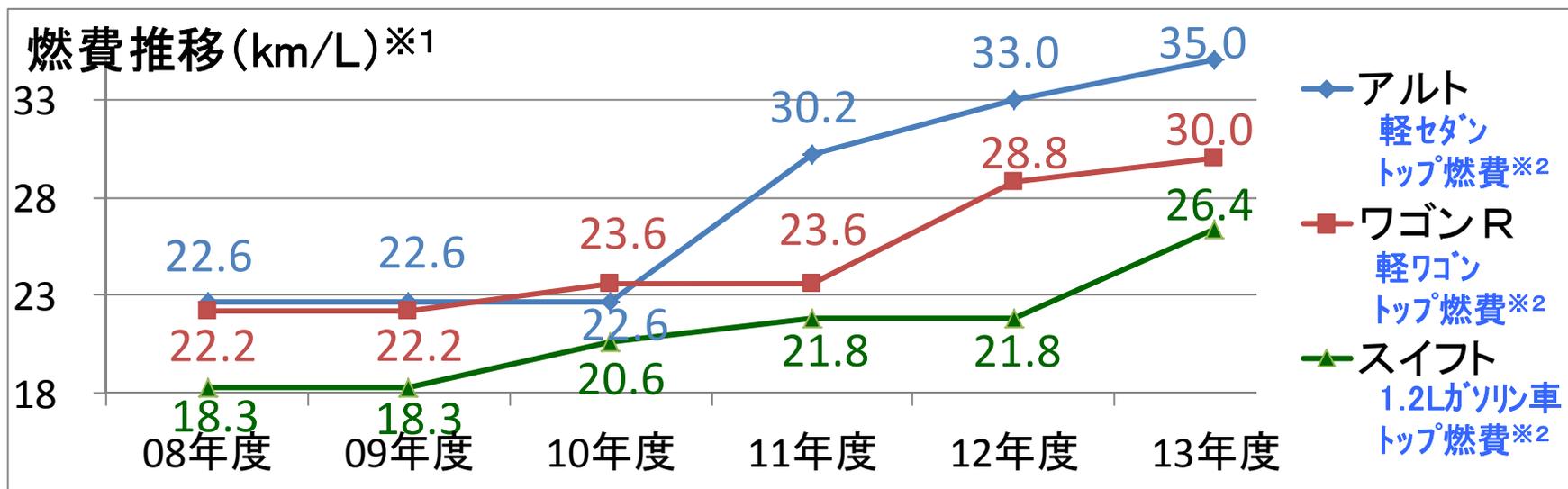


### 安全技術・通信技術・デザインカ

- 安全技術 …レーダーブレーキサポート(ワゴンRから搭載)の進化
- 通信技術 …スマートフォン連携、車車間通信での予防安全、走行データ活用等
- デザインカ…お客様に選んで貰える商品とするために

## 各セグメントでトップ燃費達成

日本国内での燃費の状況



Dec.2013 ALTO ECO  
(35km/L) **Mini**



July 2013 Wagon R  
(30km/L) **Mini**



July 2013 Swift  
(26.4km/L) **Compact**

※1 JC08モード走行燃費(国土交通省審査値)。燃料消費率は定められた試験条件での数値。使用環境(気象・渋滞等)や運転方法(急発進、エアコン使用等)に応じて燃料消費率は異なる。  
 ※2 ハイブリッド車を除く。2013年11月現在、スズキ調べ。

## 次世代プラットフォームによる軽量化

### 四輪車の軽量化

- 新型プラットフォームを2014年から新型車に採用
- 既に軽量化したワゴンR、スペーシアに続く今後の軽自動車、小型車では現行車に対し、車全体で「最大15%軽量化」を実現していく



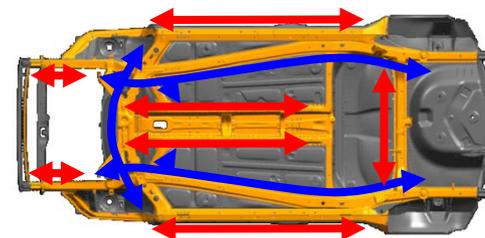
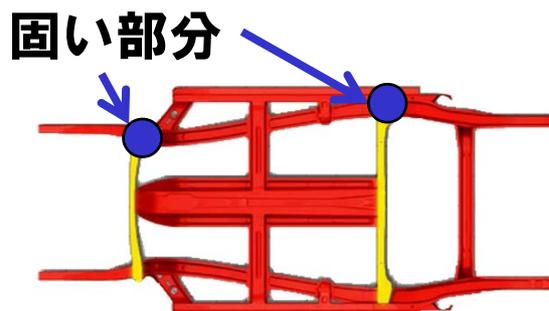
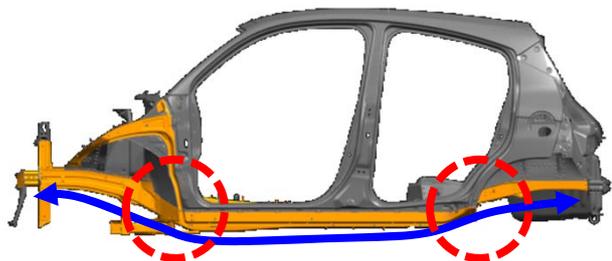
小型車サイズながら、軽自動車並みの810kgを実現

新型プラットフォームはなぜ軽量化できるのか？ ⇒ 3つの取組み

①変形しにくいシンプルな形状を創る

②結合には固い部分を利用する

③クルマ全体で軽量化する



## ハイブリッド車の開発

- エネチャージはハイブリッド車の一歩手前の技術
  - エネチャージは「従来捨てられていたエネルギーを回生する」という点でハイブリッドと共通した技術
  - エネルギー回生技術を更に発展させ、そのエネルギーを動力として利用する技術を開発
  - レンジエクステンダーの開発で培った技術も活用



- スズキらしいハイブリッド
  - 小さな車にあったハイブリッドを、お客様にとってお求め易い価格で提供

X-LANDER (Concept)



# 事業戦略

iV-4



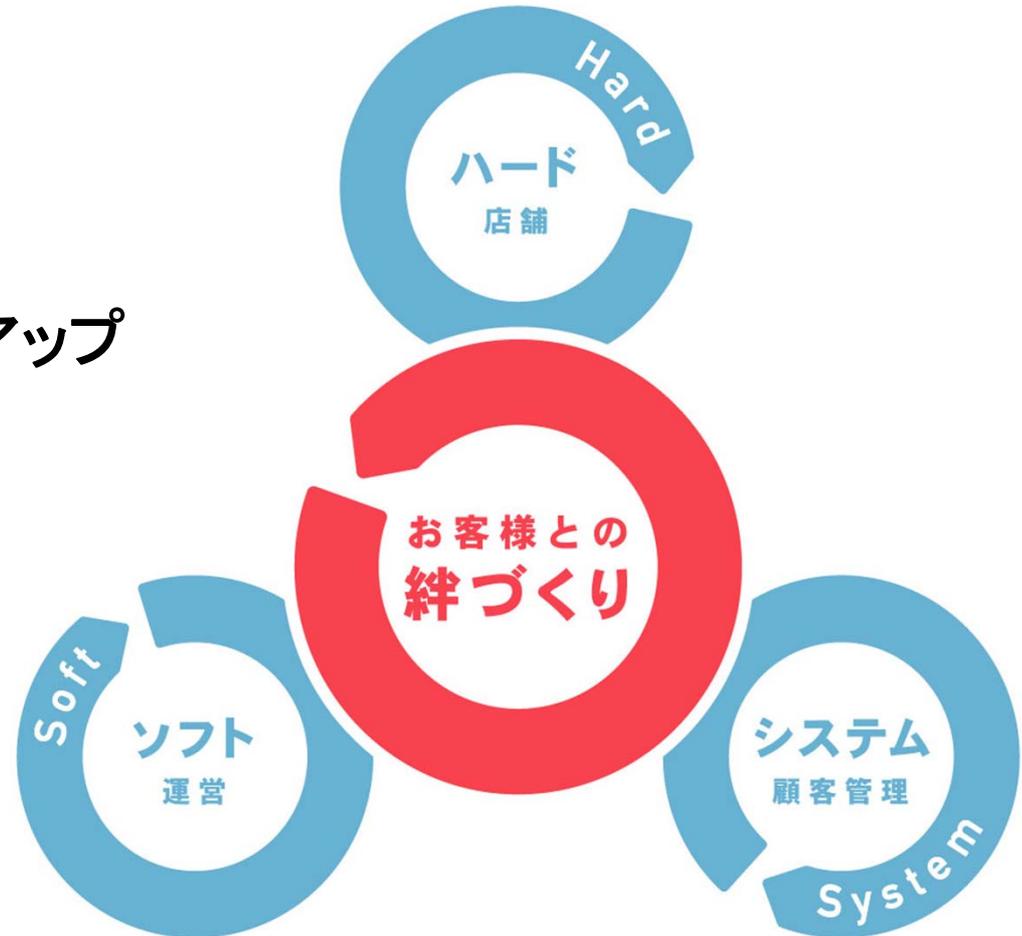
コンパクトSUVのコンセプトモデル

## ファンネット宣言に基づく営業活動の推進

- 営業社員の増員と育成
- 代理店拠点の拡充強化
  - ・見直しと統廃合
  - ・売り場面積拡大
  - ・サービス工場の能力アップ
- 商品力の強化



Hustler



## インド「目標シェア40%」

### インド市場の長期予測

- 経済成長に伴う中間所得層の増加
- 購買層の若年化による嗜好の多様化
- 地方都市への購買層拡大

#### 商品力の強化

- 毎年最低1モデル投入
- コンパクト、セダン、SUV充実

#### 販売網の強化

- 販売店の増設
- 地域拠点の整備
- 中古車拠点の拡充・強化
- サービス網の強化

#### 生産体制の拡充

- グジャラート新工場  
(市場状況を見ながら慎重に進める)

#### 研究開発体制の強化

- インド開発センターの建設
- スズキとマルチが一体となった開発体制

#### 輸出強化

- アフリカ、中東、中南米向け輸出拠点化

## 有望市場であり、次の柱として育てる

### 商品力・販売網の強化

- 毎年最低1モデル投入
- 末端営業の強化
- 補給部品・サービス網の強化

### 生産体制の強化

- アセアン域内での相互供給体制を強化
- 「地産地消」の原則のもと、内作化率・現調率を向上

### ■ インドネシア新工場建設

- ・GIIC工業団地(約130万m<sup>2</sup>)に930億円をかけて建設中
- ・内作化促進による現調率引上げ、コスト削減、四輪生産能力拡大
- ・エンジン・ミッション工場(2014年11月全工程稼働開始)
- ・四輪車組立工場(2015年1月稼働開始)

### ■ タイ工場10万台体制の構築

- ・2014年度にエコカー政策に合致した2車種目のエコカーを生産
- ・これにより、生産能力は現行5万台／年から10万台／年へと拡大

### ■ アセアン域内で製品・部品を相互補完、更に域外への輸出も視野

## 中国市場の要求に合った商品の投入

- 中国ではA、Bセグメントの販売が低迷し、CセグメントやSUV市場は拡大している。
- 中国のお客様にあった商品を投入する。

### 新型SX4 S-CROSS

- ・スズキ初のCセグメントクロスオーバーモデル
- ・2013年末より、重慶長安鈴木汽車有限公司で生産し、販売



### AUTHENTICS(オーセンティックス)

- ・Cセグメントセダンのコンセプトモデル
- ・2014年末より、「AUTHENTICS」を基にした量産モデルを、重慶長安鈴木汽車有限公司で生産し、販売する計画



## 欧州四輪車事業の挺入れ

- 新型「SX4 S-CROSS」
  - ・スズキのコンパクトカーづくりのノウハウと四輪駆動技術を融合
  - ・スズキとしては初となるCセグメントクロスオーバーモデル
  - ・ハンガリーのマジャールスズキ社にて生産
  - ・本年秋より欧州各国で順次販売開始
  - ・当モデルより欧州以外へも出荷国を拡大
- コンパクトSUVのコンセプトモデル「iV-4」
  - ・「第65回フランクフルト国際モーターショー」に、コンパクトSUVのコンセプトモデル「iV-4」を出品
  - ・テーマ「Grab your field」  
(自分のフィールドをつかもう)
  - ・スズキ伝統のデザイン(貝殻形状のボンネットフード、5分割グリル)をモチーフに、先進的なデザインに仕上げた新しいパーソナルコンパクトSUV
  - ・「iV-4」をベースとした量産モデルを、2015年に欧州に投入予定



# 四輪開拓市場 (中東・アフリカ・中南米等)

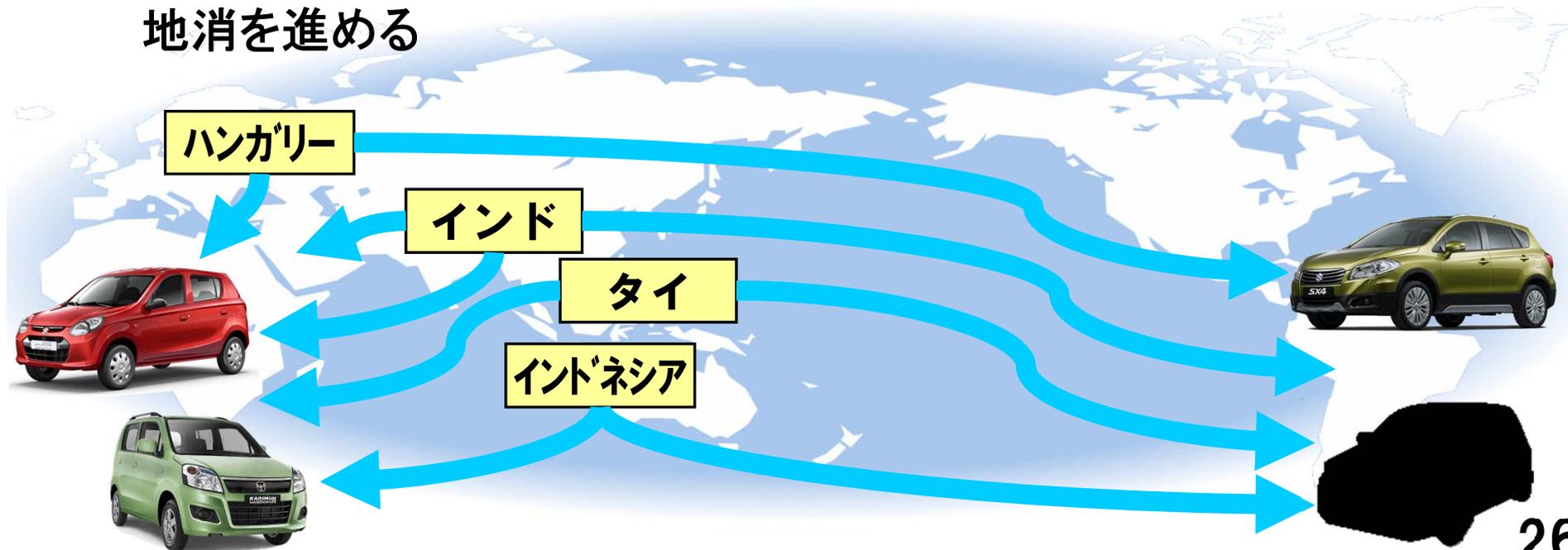
中東、アフリカ、中南米等は将来の成長に  
備え、販売網構築の布石を打つ

## 中東・アフリカ市場

- インドに本部設置
- コスト、品質、市場に近い所、FTA、為替等を考慮し、地産地消を進める

## 中南米市場

- 従来は日本製モデルを投入
- インド、インドネシア、タイ、ハンガリー等グローバルモデル投入



## 海外向け二輪車の2014年新モデル

- 大型ツーリングモデル「V-Strom 1000 ABS」
  - ・1988年発売の大型デュアルパーパスモデル「DR750S」に着想を得たデザイン
  - ・スポーツ アドベンチャー ツアラーの醍醐味である汎用性、操る楽しさや長距離移動の快適性を提供
  - ・快適な乗車姿勢と低シート高
  - ・軽量・コンパクトな新設計1,037cm<sup>3</sup>V型2気筒エンジン
  - ・スズキ二輪車初採用のトラクションコントロール装備
  - ・豊川工場では10月より生産開始し、各地域に輸出
  
- 新型スクーター「バーグマン125/バーグマン200」
  - ・エレガントなデザインに、快適な乗車姿勢と使い勝手の良い装備を採用
  - ・大型スクーター「バーグマン」シリーズ共通のデザイン
  - ・視認性の高い多機能メーター、走行時の風圧を軽減するロングスクリーン



V-Strom 1000 ABS



DR750S(1988年発売)



バーグマン125/200

## 新興国での中大型車の強化

- タイで中大型二輪車のラインナップ拡充
  - ・タイでは所得の向上に伴い、趣味やレジャーとしての二輪車需要が増加
  - ・隼、GSX-R1000に続いて、新たにV-Strom650ABS、グラディウス650ABS、GW250、バーグマン125、バーグマン200、バンバン125の6機種を投入
- タイで中型車を生産
  - ・タイでバーグマン125/200、GW250を生産
  - ・バーグマン125/200は、欧州、北米、大洋州等、世界各地に輸出



HAYABUSA



GSX-R1000



V-Strom650ABS



グラディウス650ABS



GW250



バーグマン  
125/200



バンバン125

## レース活動によるブランド強化

### ■ 最近のレース活動

- ・スーパーバイク世界選手権、世界耐久選手権、モトクロス世界選手権などに参戦
- ・世界耐久選手権では、4年連続、13回目の年間チャンピオンを獲得
- ・世界耐久選手権の第2戦として実施された鈴鹿8時間耐久選手権では、GSX-R1000が2位、3位、4位を獲得

### ■ ロードレース世界選手権(モトGP)復帰

- ・今後、各国のサーキットで走行テストを行いながら、技術開発と熟成を図り、2015年より参戦。
- ・MotoGPのレース活動を通して得られる技術を量産車開発に還元し、より魅力的な商品の開発を進めていく。



GSX-R1000 世界耐久選手権4連覇



モトGP開発車両  
1000cc並列四気筒GPLレーサー

## 欧州でボートメーカーとパートナーシップ締結

- ベネトウ社\*がフランス、イタリア、ドイツ、イギリス4カ国で販売する「ベネトウ」ブランドの船外機付きボートに、90馬力以上の船外機を独占的に供給。
- 共同PR活動を行うとともに、商品開発に関しても技術情報交換によって相互サポートを行っていく。
- 大型船外機の販売増とともに、スズキ船外機のブランド力強化と船外機の技術力、商品力向上につなげていく。



スズキのフラッグシップ  
DF300AP



※ベネトウ社について

ベネトウグループは「ベネトウ」を含む6つのブランドを持つ欧州トップのボートメーカーで、ヨットやモーターボートなどのプレジャーボートを製造し、世界のマリン業界をリードしている。

1884年に創業し、本社はフランス北西部のサン・ジル・クロワ・ド・ヴィ市にある。年間売上高は約1,080億円（2012年）。

# Tokyo Motor Show Investors Conference



*Crosshiker*  
Aセグメントクロスオーバー  
コンセプト

**SUZUKI MOTOR CORPORATION**

## ..... 将来予想に関する注意事項 .....

※このプレゼンテーション資料に記載した将来予想は、現時点で入手可能な情報及び仮定に基づき当社が判断したもので、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。

※実際には、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。