



# スズキのインド事業

2026年3月17日

マルチ・スズキ・インディア

社長 竹内 寿志



竹内 寿志

Hisashi Takeuchi

Maruti Suzuki India Limited  
Managing Director & CEO

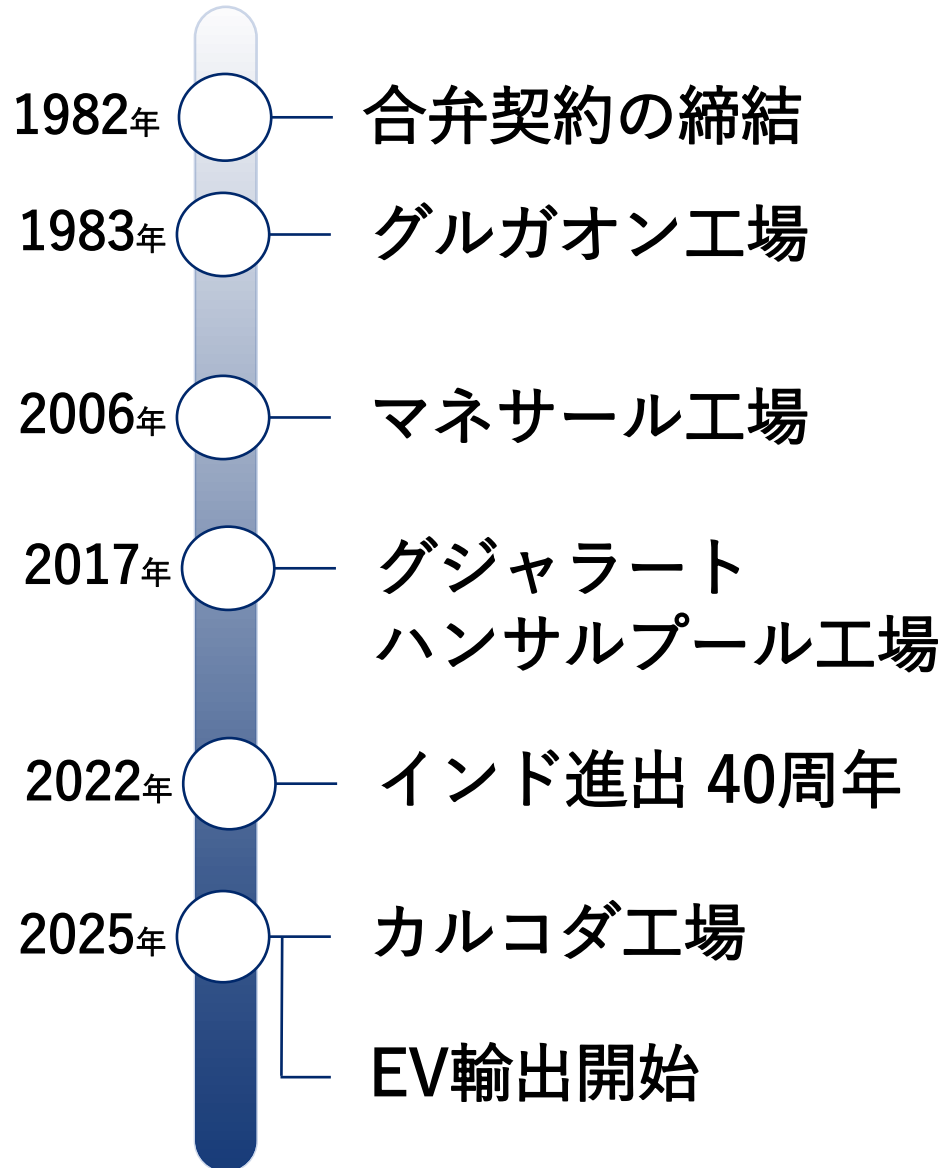
## 略歴

- ・ 1986年4月 スズキ入社
- ・ 2009年3月 マジャールスズキ社長
- ・ 2015年7月 四輪インド部長(スズキ本社)
- ・ 2019年6月 常務役員(スズキ本社)
- ・ 2021年4月 マルチ・スズキ・インドア副社長
- ・ 2022年4月 現職
- ・ 2024年4月 専務役員 (スズキ本社)
- ・ 2026年4月 副社長(スズキ本社)

1. インド事業の概要 .....	4
2. 中期経営計画におけるインド戦略 .....	16
3. 直近決算の振り返り .....	19
4. インドにおける取り組み .....	23

1. インド事業の概要 .....	4
2. 中期経営計画におけるインド戦略 .....	16
3. 直近決算の振り返り .....	19
4. インドにおける取り組み .....	23

# インド事業概要 | 歴史



1983年12月 グルガオンでのマルチ800生産



2025年8月 BEV「e VITARA」の出荷開始記念式典

# インド事業概要 | 主要拠点

カルコダ工場 (2025～)



MSIL本社



グジャラート  
ハンサルプール工場 (2017～)

グルガオン工場(1983～)



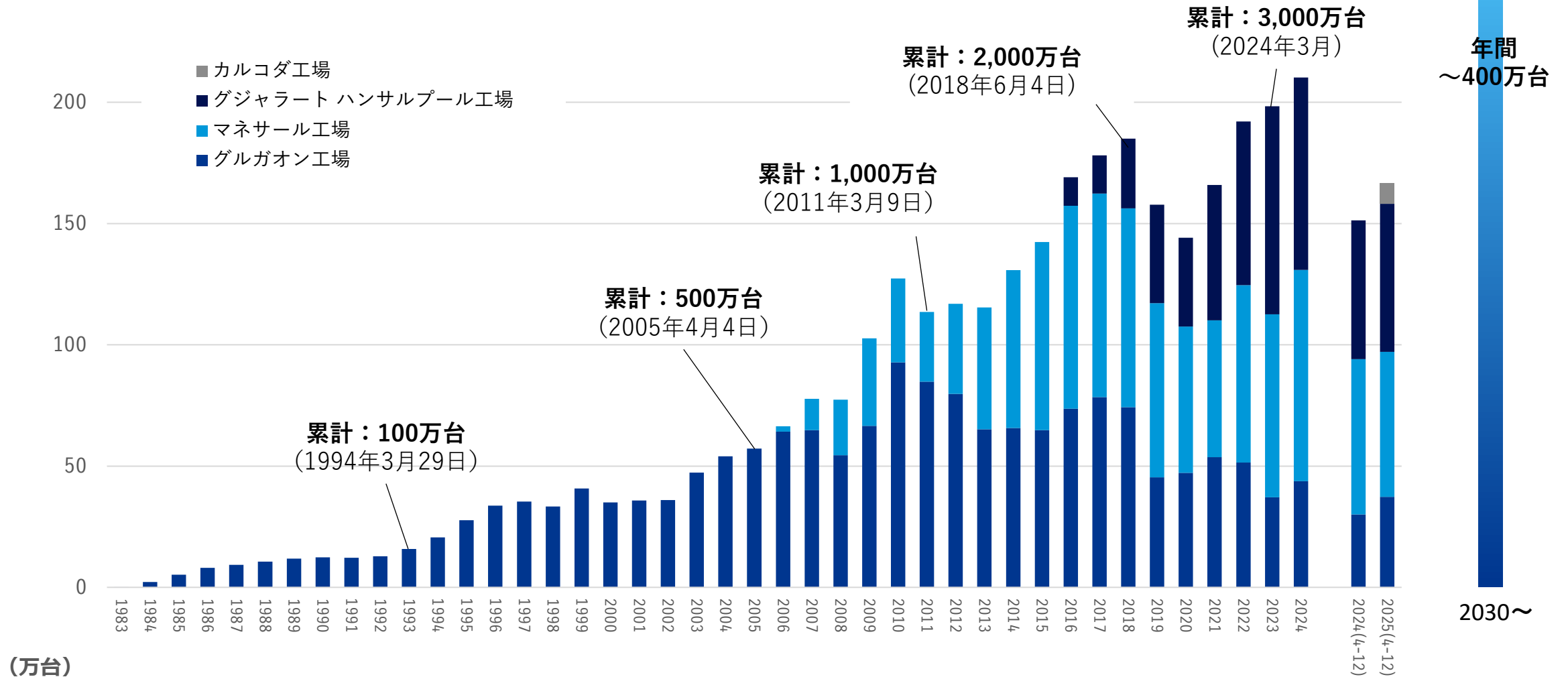
TDSG社(2021～)  
…HEV用電池生産工場

マネサール工場 (2006～)



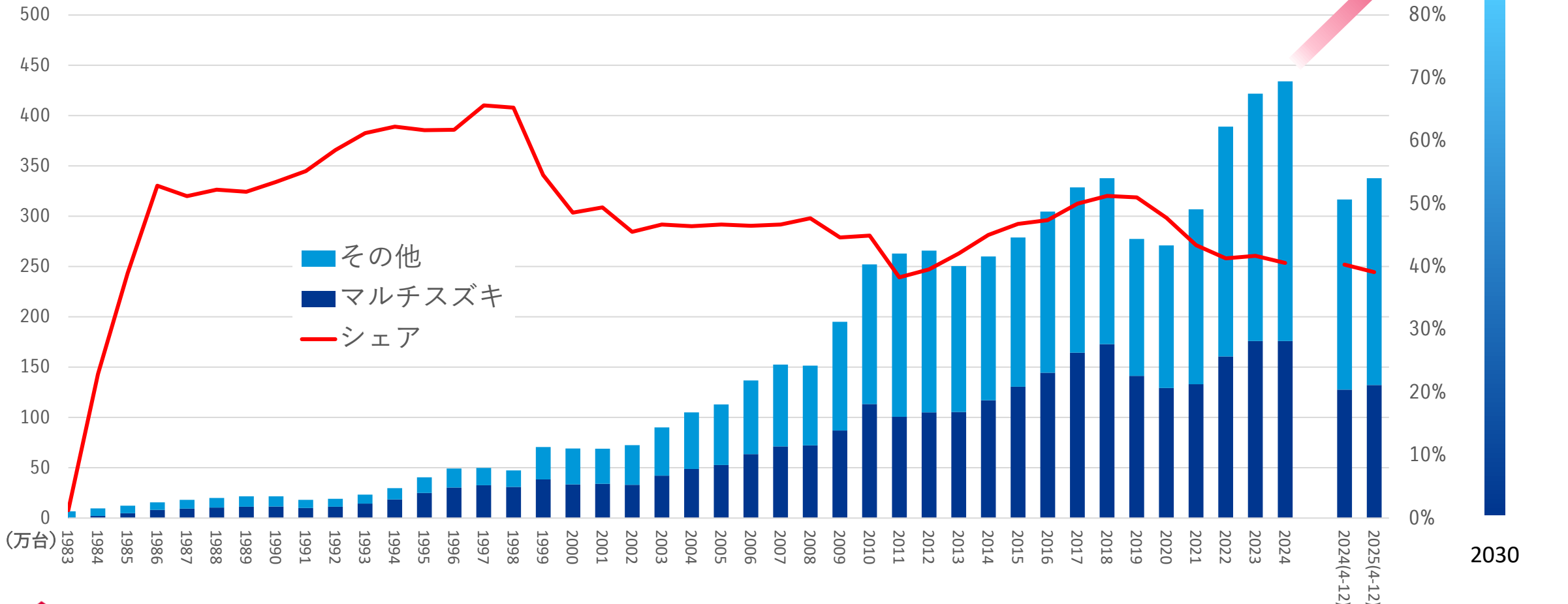
Company	Activity	Major Offices	Location
Maruti Suzuki India Limited	Automobile Manufacturer	Head Office	Delhi
		Gurgaon, Manesar and Kharkhoda Plant	Haryana
		Hansalpur Plant	Gujarat
		Rohtak R&D Center	Haryana
TDS Lithium-Ion Battery Gujarat Private Limited	Battery Production	Plant	Gujarat
Next Bharat Ventures	Support for Entrepreneurs	GIFT city office	Gujarat
		Subsidiary office	Karnataka
		Subsidiary office	Telangana
Suzuki R&D Centre India	Development/Biogas	Head Office	Delhi
		Biogas plant and office	Gujarat
		Office	Maharashtra
Suzuki Motorcycle India Private Limited	Motorcycle Manufacturer	Head Office and Plant	Haryana

## 2024年度：過去最高となる210万台（前年比106%）を達成



# インド事業概要 | 乗用車市場推移

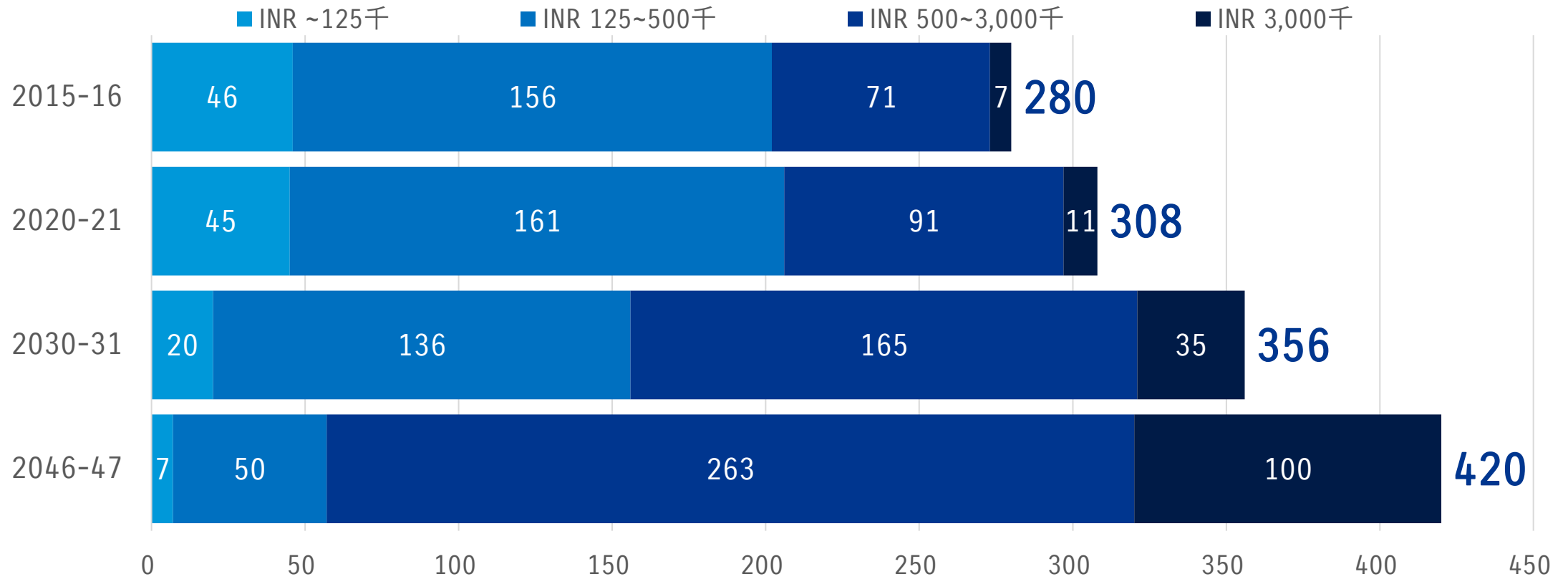
	全体市場(スズキ調べ)	うちマルチスズキ	シェア	※()内は前年同期比
2024年度	434万台(104%)	176万台(100%)	40.6%	
2025年4-12月期	338万台(107%)	132万台(104%)	39.1%	
2025年10-12月期	129万台(121%)	53万台(122%)	40.7%	



# インド事業概要 | 世帯年収の推移

## 世帯年収の推移

最も需要拡大が予想されるのはRs 50万～300万の中間所得層

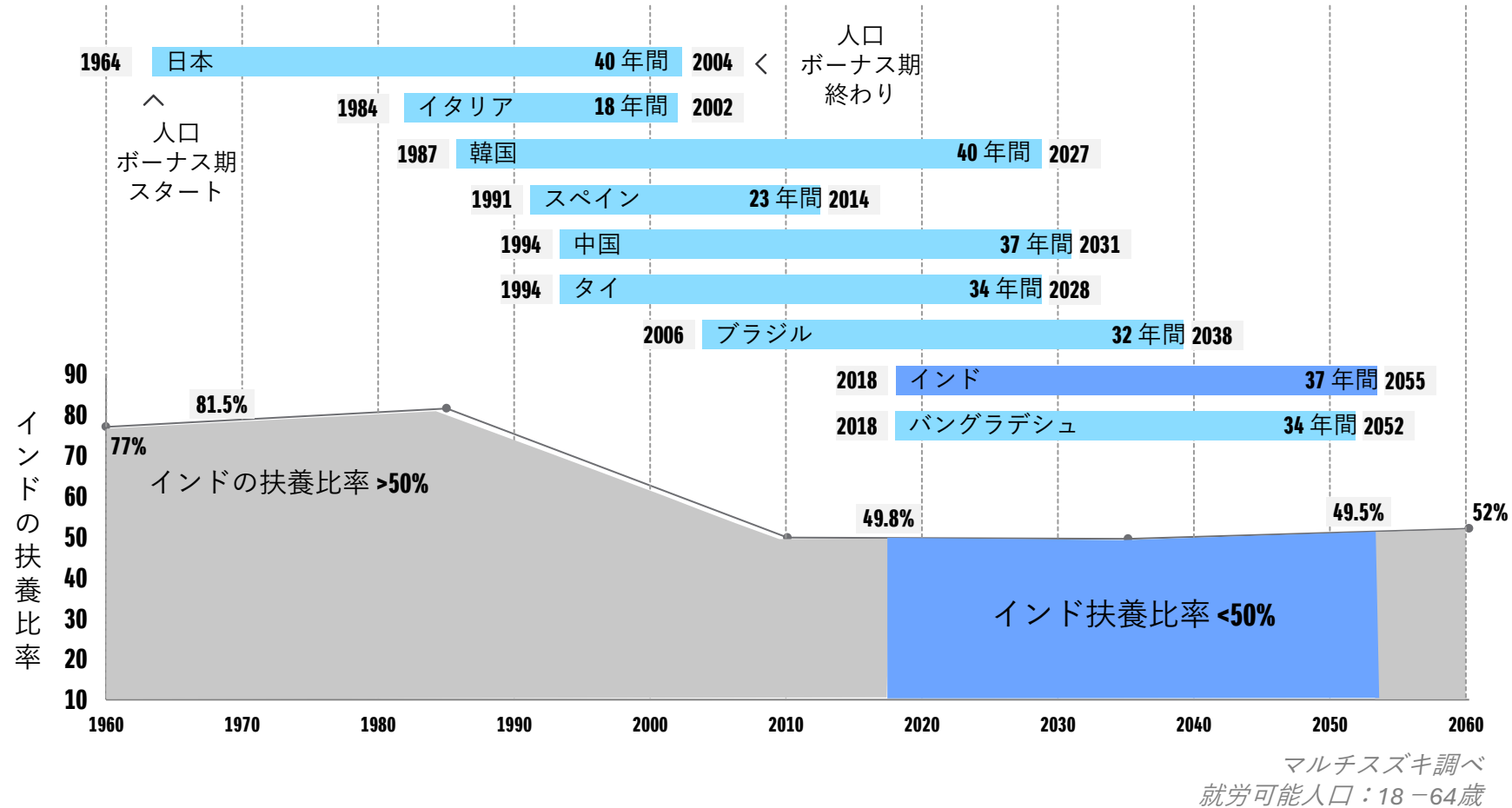


単位：百万世帯

Source: People Research on India's Consumer Economy (PRICE)

# インド事業概要 | 世帯収入の推移

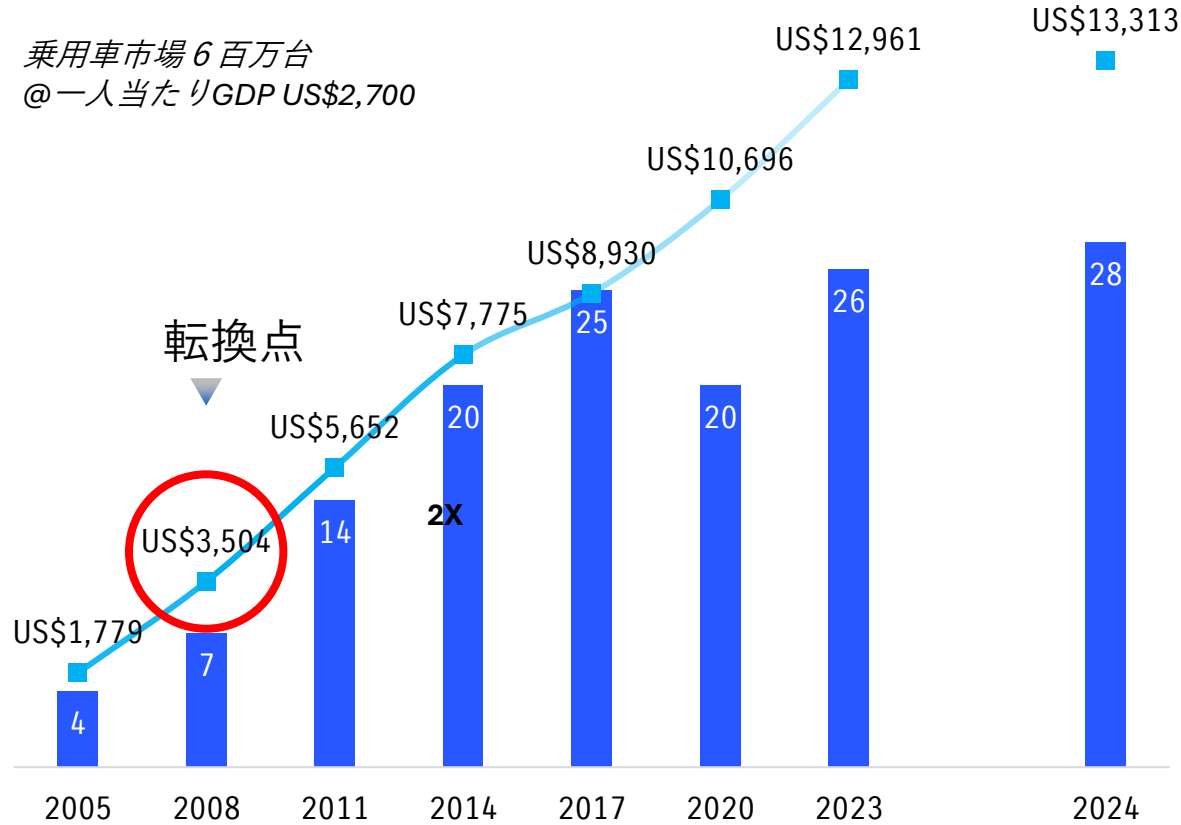
インドは人口ボーナス段階へ：若年人口は7億人以上  
若い就労可能人口が牽引する消費と経済成長



# インド事業概要 | 一人当たりGDPの推移

## 中国

乗用車市場 6 百万台  
@一人当たりGDP US\$2,700

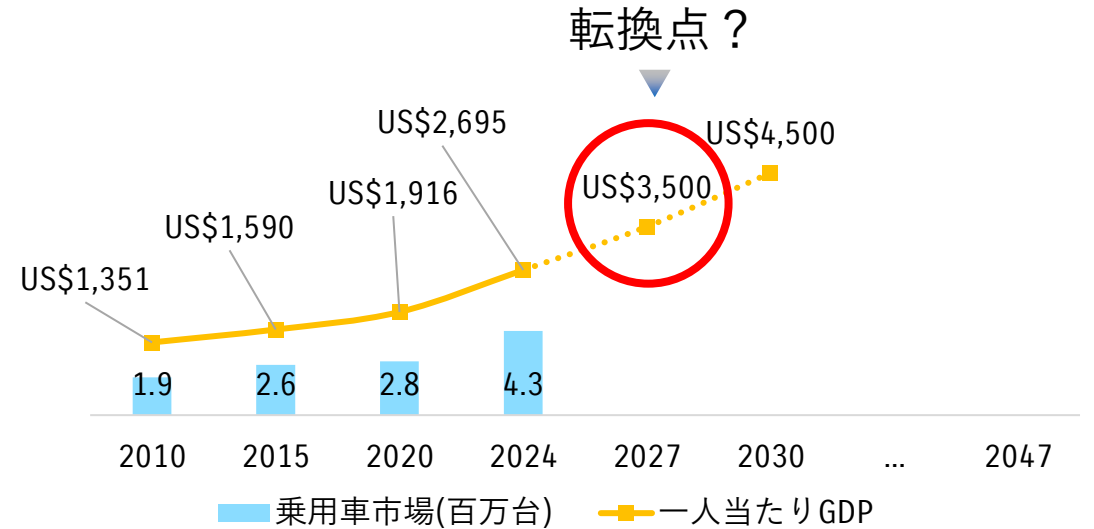


出典: IMF 2024  
<https://www.imf.org/external/datamapper/datasets>



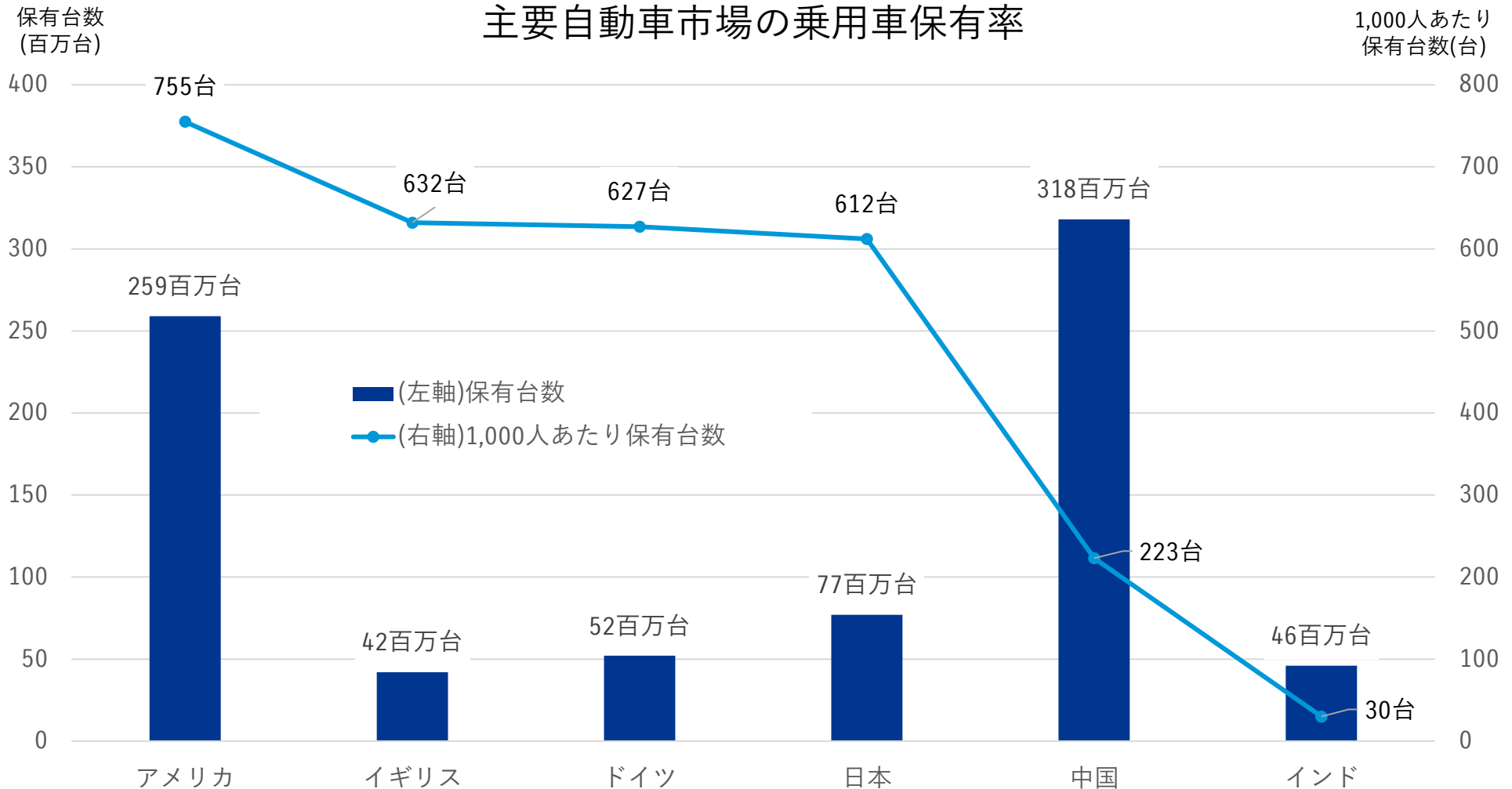
## インド

US\$18,000



IMF統計を基としたマルチスズキ調べ

# インド事業概要 | 自動車保有台数と普及率



※アメリカ:米国交通統計局調査 ([https://www.bts.gov/sites/bts.dot.gov/files/2025-12/BTS\\_TSAR-2025\\_Annual-Report\\_123125.pdf](https://www.bts.gov/sites/bts.dot.gov/files/2025-12/BTS_TSAR-2025_Annual-Report_123125.pdf)閲覧2026/03/09) 及びに基づき、スズキ作成

※イギリス/ドイツ/日本/中国: 国際自動車工業連合会統計に基づく

※インド: 過去15年間のPassenger Vehicle販売台数累計 (スズキ調べ) に基づく

# インド事業概要 | マルチスズキ ラインナップ 1/2

## SUV

ARENA

ARENA

NEW

NEXA

NEXA

NEXA



BREZZA  
(1500cc)

Petrol  
Mild HEV  
CNG

VICTORIS  
(1500cc)

Strong HEV  
Mild HEV  
CNG

GRAND VITARA  
(1500cc)

Strong HEV  
Mild HEV  
CNG

Jimny 5-Door  
(1500cc)

Petrol

FRONX  
(1000cc, 1200cc)

Petrol  
Mild HEV  
CNG

## SUV

NEW

NEXA

## MUV

NEXA

ARENA

NEXA



e VITARA  
(49kWh/61kWh)

BEV

XL6  
(1500cc)

Mild HEV  
CNG

ERTIGA  
(1500cc)

Mild HEV  
CNG

INVICTO  
(2000cc)

Strong HEV

# インド事業概要 | マルチスズキ ラインナップ 2/2

## Mini

ARENA



S-PRESSO  
(1000cc) Petrol  
CNG

ARENA



ALTO K10  
(1000cc) Petrol  
CNG

## Commercial



Super Carry  
(1200cc) Petrol  
CNG

## VAN

ARENA



EECO  
(1200cc) Petrol  
CNG

## Compact

ARENA



CELERIO  
(1000cc) Petrol  
CNG

ARENA



Petrol  
CNG

WAGON R  
(1000cc, 1200cc)

**NEXA**

**NEXA**



IGNIS Petrol  
(1200cc)

ARENA



SWIFT  
(1200cc) Petrol  
CNG

ARENA



Petrol  
CNG

BALENO  
(1200cc)

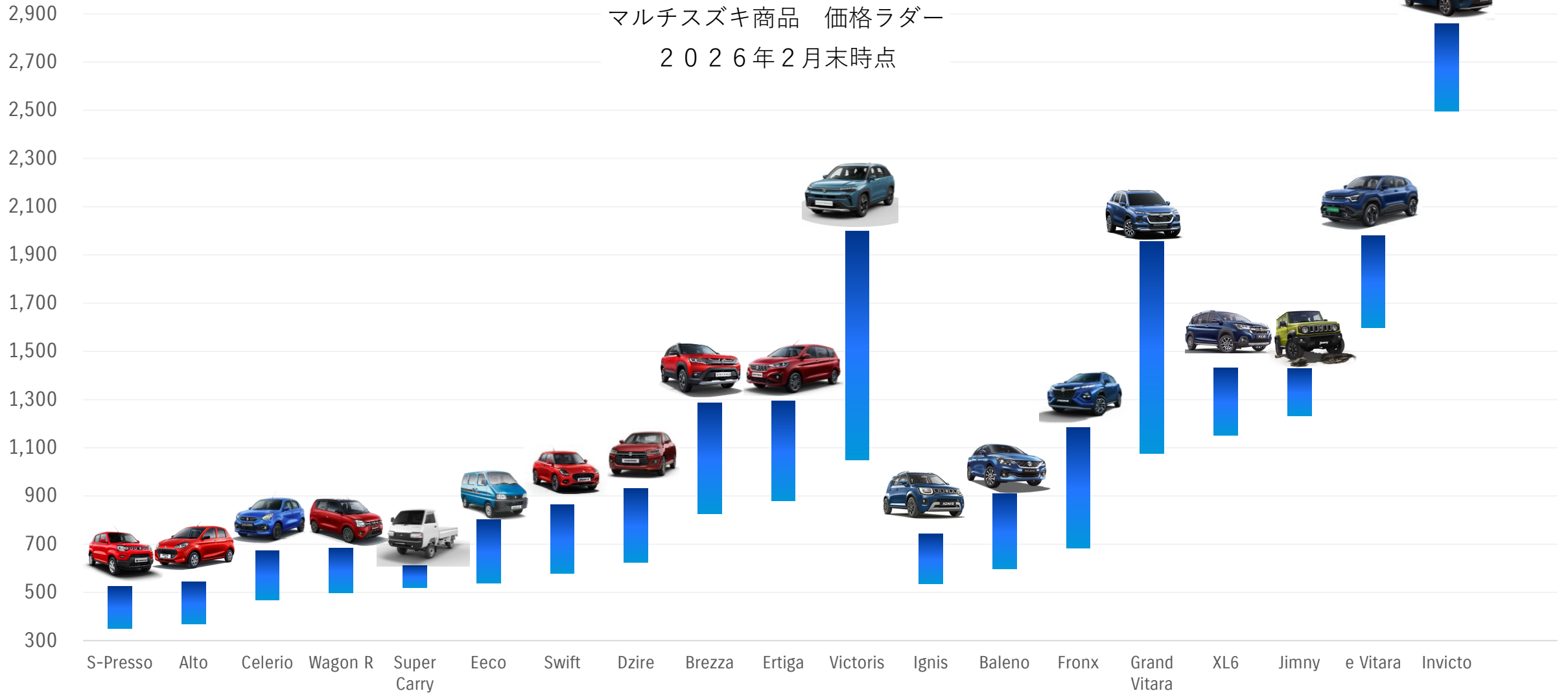


DZIRE  
(1200cc) Petrol  
CNG

# インド事業概要 | マルチスズキ ラインナップ 3/3

(単位：1,000ルピー)

マルチスズキ商品 価格ラダー  
2026年2月末時点



1. インド事業の概要 .....	4
2. 中期経営計画におけるインド戦略 .....	14
3. 直近決算の振り返り .....	17
4. インドにおける取り組み .....	22

# 中期経営計画「By Your Side」におけるインド戦略まとめ

「国とともに発展」…グローバルスズキの四輪/二輪の生産拠点 → “Make in India”

市場動向		戦略				
世帯収入	世帯数 2023 ⇨ 2030年	モビリティ	マルチ パスウェイ	インフラ	人財/交流	循環経済
顧客層	Rs 230万～ ⑥ ⇨ ⑬	[四輪] • NEXA/ARENAの顧客ターゲティング	[四輪] • お客様の嗜好の上級移行に備えた中大型のSUV/MPVラインアップの拡充	[四輪] • BEV • S-HEV	BEV普及に向けた充電インフラへの積極的な投資	高度人財の採用 (SRDI/SMC直接採用) 経済/教育/観光分野での静岡/浜松との交流/連携 バイオガス/有機肥料生産(事業化/農村支援) サーキュラーエコノミーシステム構築 (ELVの回収/解体/リサイクル/電池回収)
	Rs 130万～230万 ⑬ ⇨ ③①	商品区別: NEXA ⇒ 上級志向 ARENA ⇒ 幅広い顧客層	[四輪] • ミッドSUVラインアップ拡充	[四輪] • BEV • S-HEV • M-HEV • CNG (CBG) • FFV	ワークモビリティとしての電動台車の可能性探求	
	Rs 50万～130万 ⑧⑨ ⇨ ⑬⑥	• デジタルツールの活用	[四輪] • スズキらしいエントリーカー投入 → 「初回購入者」の取込み	[四輪] • M-HEV • CNG (CBG) • FFV	[バイオガス事業] • 安価なCN燃料の供給 • CNG/CBG車の拡販 • インド、スズキのGHG削減に貢献 • 農村の生活改善 (家庭用発酵槽の設置)	
	～ Rs 50万 ②②② ⇨ ②①④ (百万世帯)	[二輪] • スズキファン取込み	[二輪] • BEV/FFV • CNG (CBG)	• 女性の社会進出支援		
		Next Bharat Venturesによる社会起業家の育成/支援			「次の10億人」とつながる	

## インド政府が目指す2047年の未来 “Viksit Bharat 2047”

---

- 政府のビジョン“Viksit Bharat (Developed India) ”:  
インドは2047年までに先進国になる
- 消費拡大と国内市場の急拡大を支える所得水準の向上
- 政府は「Make in India」と「Atmanirbhar Bharat」(自立)を通じ、  
製造業を強力に推進
- 政府はインフラ開発に重点を置く
- 競争力向上による輸出ポテンシャルの拡大
- 持続的成長への注力:2070年までのCO2排出ネットゼロ

1. インド事業の概要 .....	4
2. 中期経営計画におけるインド戦略 .....	16
3. 直近決算の振り返り .....	19
4. インドにおける取り組み .....	23

## 第3四半期決算の振り返り | GST改定について

8月15日 インド独立記念日にモディ首相がGSTの改定を発表

9月 3日 GST委員会が税率、施行日などを発表

9月22日 新GST施行

表：四輪車に対するGST税率まとめ

全長	パワトレ	排気量	最低地上高	旧			新*	GST改定による 価格変動
				GST	Cess	合計		
4m 以下	GE	1.2L以下	-	28%	1%	29%	18%	-8.5%
	DE	1.5L以下	-		3%	31%		-9.9%
	上記以外				17%	45%	-3.4%	
4m 超	GE/DE	1.5L以下	-		17%	45%	40%	-3.4%
		1.5L超	170mm以下		20%	48%		-5.4%
		170mm超	22%		50%	-6.7%		
-	HEV	-	-		15%	43%		-2.1%
-	EV	-	-	5%	0%	5%	±0%	

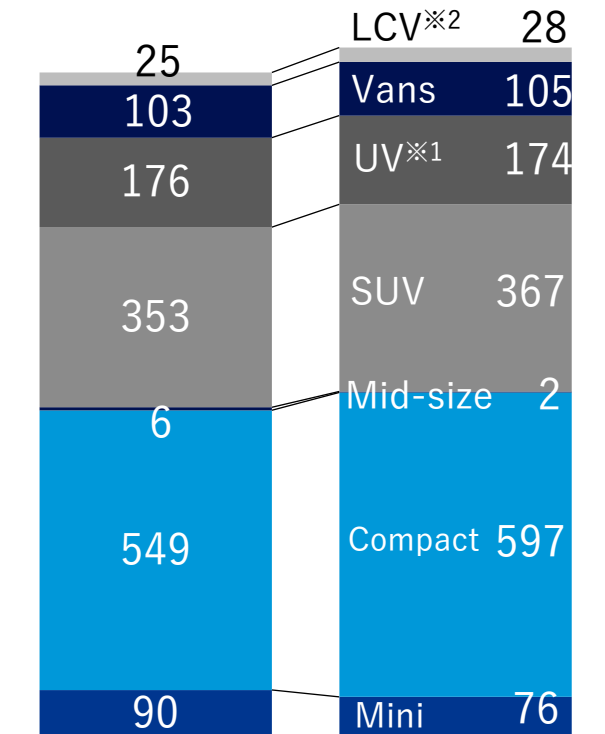
\*新税率は、2025年9月22日より施行開始。新税率ではCESSなし。

# 第3四半期決算の振り返り | 販売台数

## マルチスズキ 国内卸販売実績

+49 (+3.8%) (千台)

1,301      1,350



前年同期  
'24/4-12

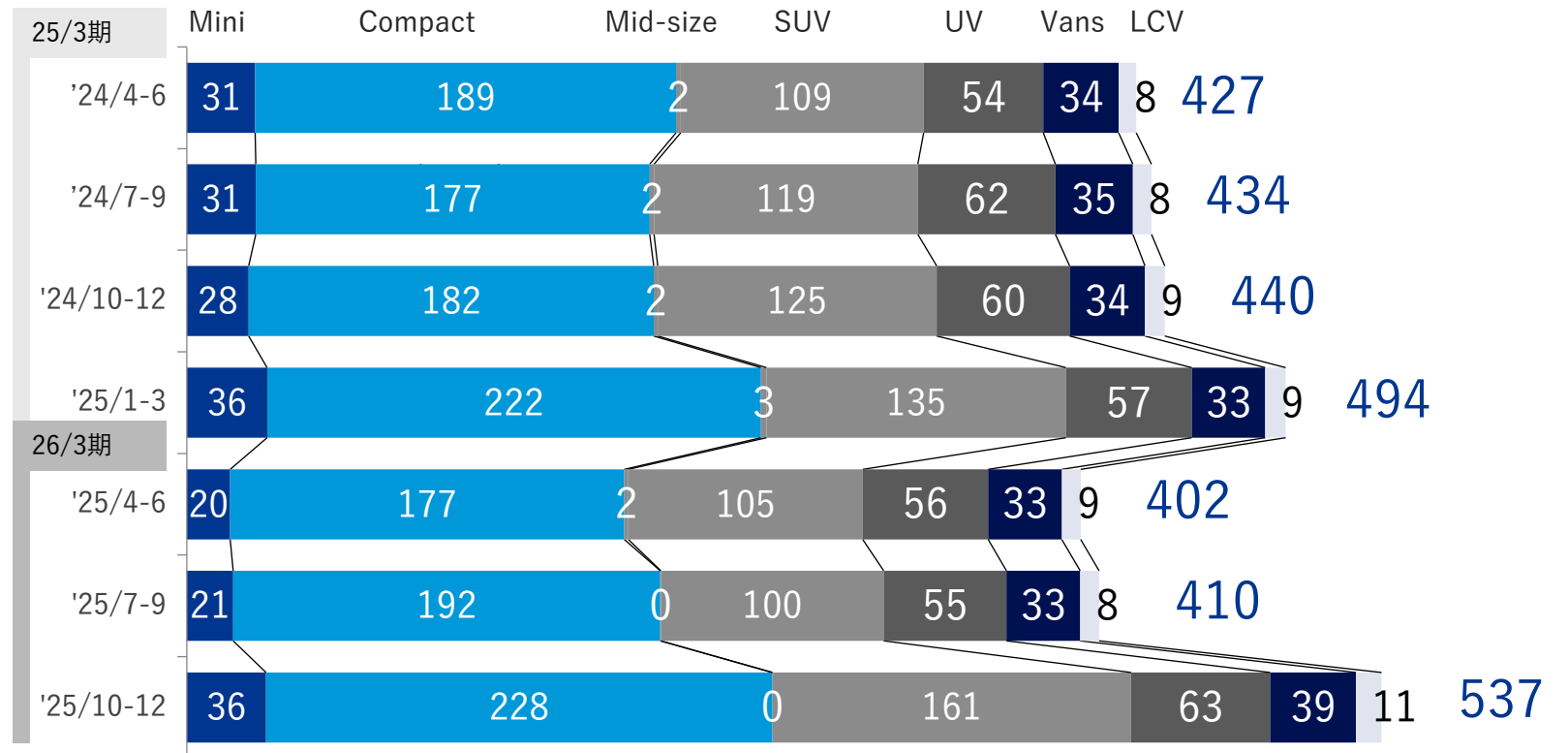
当期  
'25/4-12

## ● GST改定以降の販売動向

- ・ 2025年暦年で全体市場（乗用+商用）は過去最高の514万台となり、国別では中国とアメリカに次ぐ第3位
- ・ 9月22日のGST改定以降、小型車を中心に販売を伸ばし10-12月期の乗用車市場シェアは40.7%
- ・ 新型SUV「ビクトリス」がIndian Car of the Year(ICOTY)2026を受賞

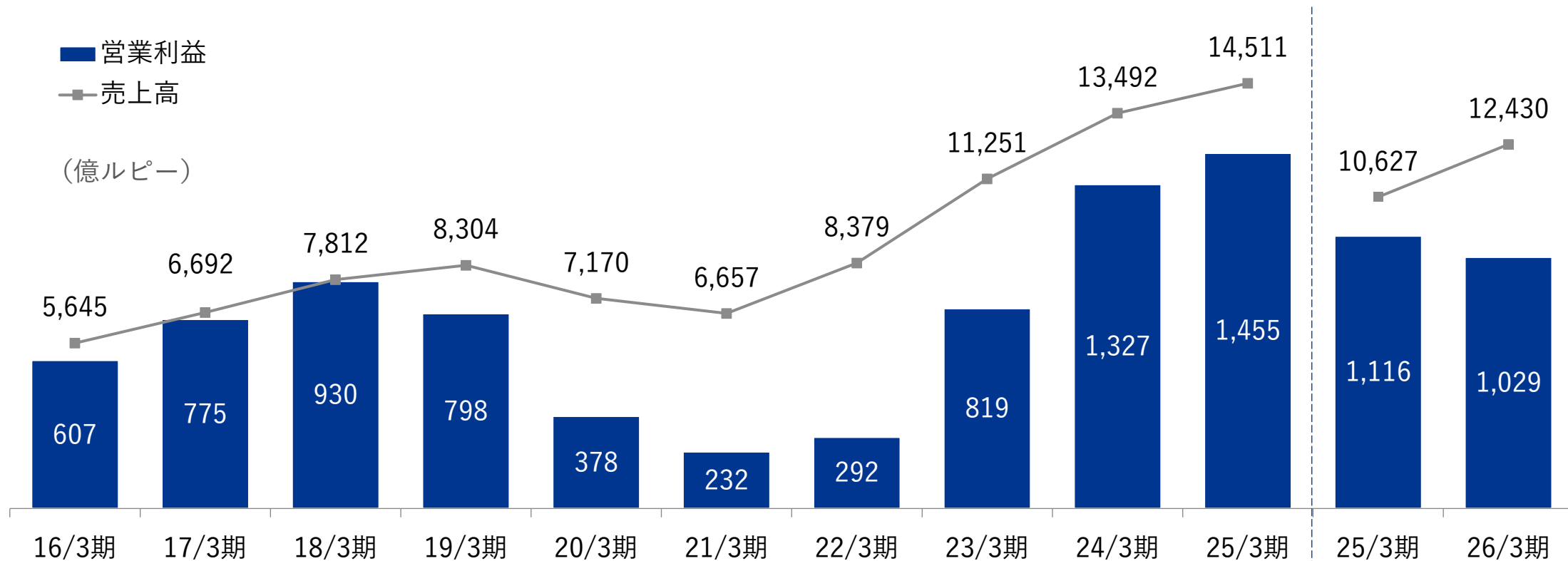


### 国内卸販売台数の内訳



# 第3四半期決算の振り返り | 業績推移

## マルチスズキ 業績推移



注. 連結決算数値、16/3期以降はIndAS (インド版IFRS)

16/3期から17/3期の売上高は次式により算出  $\text{Sale of products} - \text{Excise duty}$  それ以降の期は次式  $\text{Net sales} = \text{Sale of Products}$

営業利益は次式により算出  $\text{Sales of product} + \text{Other operating revenues} - \text{Total Expenses} + \text{Finance costs}$

16/3期から17/3期はSales of productおよびTotal ExpensesからExcise dutyを控除する。

前年同期の業績値は、当期との比較のため、前期期初よりSMGを連結した前提で再計算した数値

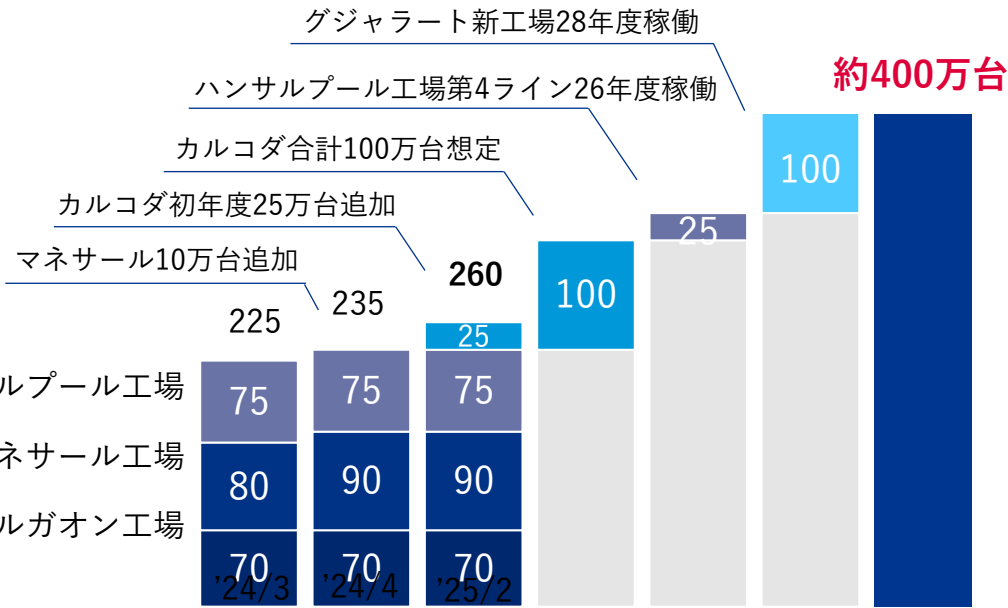
1. インド事業の概要 .....	4
2. 中期経営計画におけるインド戦略 .....	16
3. 直近決算の振り返り .....	19
4. マルチスズキの取り組み事項.....	23

# 取り組み事項 | 生産体制の強化

- インドの需要を賄うため、また輸出拠点として拡大するために、SSF(※)の取り組みを取り入れつつ、年400万台の生産体制を目指す
- 市場状況を見ながら適切なタイミングで年400万台体制へ

## インド四輪生産能力

(2勤定時、万台)



2030年度以降

グルガオン工場



マネサール工場



ハンサルプール工場



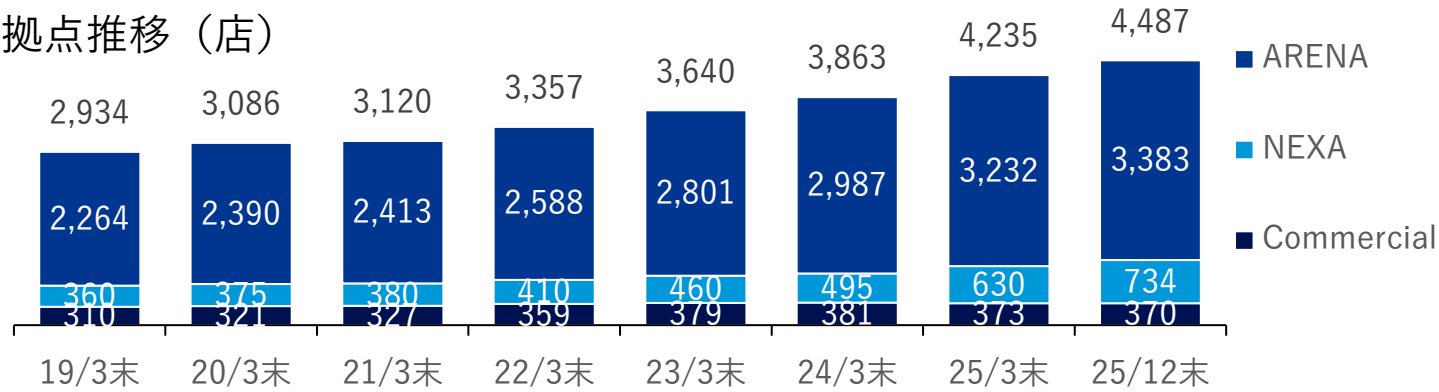
カルコダ工場 ※2025年2月 稼働開始



※ SSF：スズキスマートファクトリー

# 取り組み事項 | 販売網・サービス体制の強化

販売拠点推移 (店)



## 3つの新車販売チャンネル

- ARENA 3,383店舗 (25/12末)
- NEXA 734店舗 (25/12末)
- Commercial 370店舗 (25/12末)

## 中古車販売網

- True Value 637店舗 (25/12末)

## 多様な規模の店舗網

- ・プレミアム車販売網
- ・都市部 (大規模店等)
- ・地方部 (中規模店、小規模店)

サービス拠点 5,786店舗(25/12末)



ARENA



※スーパーキャリーでの移動式サービス車  
Service on Wheels (SOW、巡回サービス)

NEXA (プレミアム車販売網)

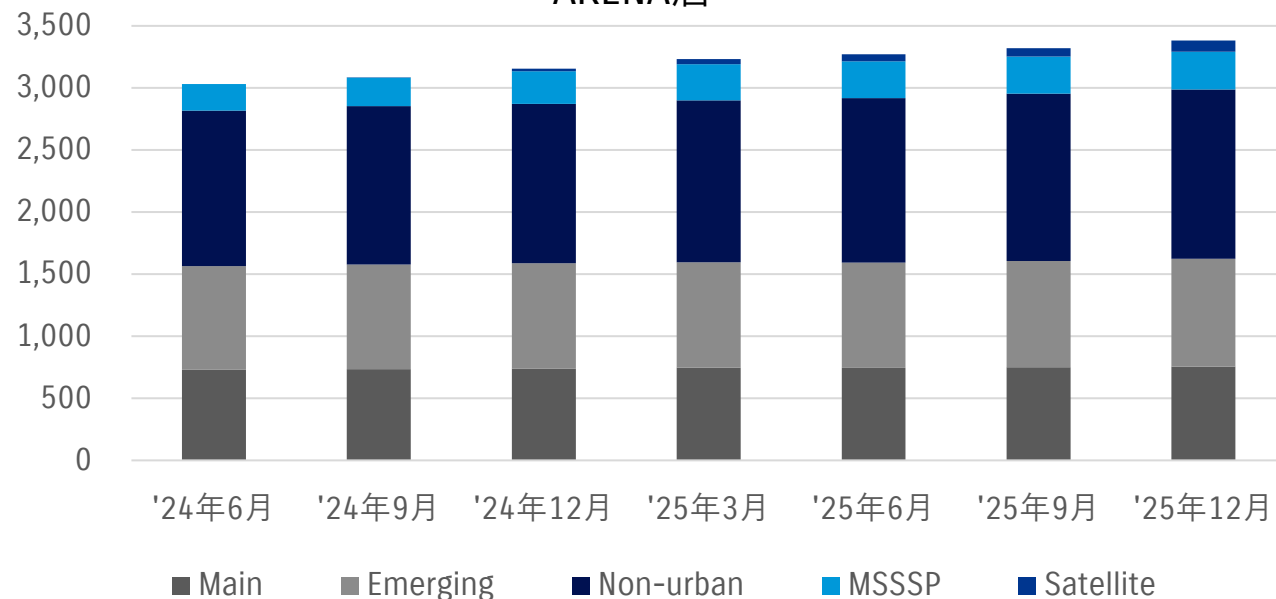


True Value (中古車販売網)



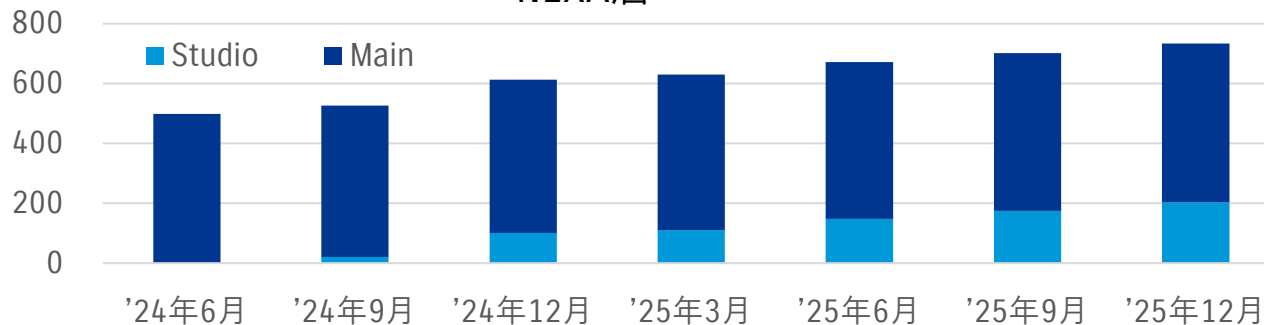
# 取り組み事項 | インド地方部の開拓

## ARENA店



- ・ 地域の特性に合わせた販売チャンネルを展開し、全国各地にネットワークを拡大。
- ・ NEXAチャンネルについても、中小規模都市・地方部のお客様にアプローチすべく、小型店舗「NEXA-Studio」を展開。実車に加え、メタバースを活用し販売活動中。
- ・ 地方の金融機関と提携し、割賦販売を拡充・強化。
- ・ 地元の言語、コミュニティに精通した地域密着型販売員の配置

## NEXA店



### ARENA - Emerging Outlet (中規模店)



### ARENA - Non-urban Outlet (小規模店)



# 取り組み事項 | インドのFirst-time Buyerの取り込み

2025年9月のGST改定により車両価格が下がり、初回購入顧客の比率が増加。(2025年4-8月：41%→9-12月：48%)  
マルチスズキは二輪から四輪へのステップアップ顧客への販売活動を強化。



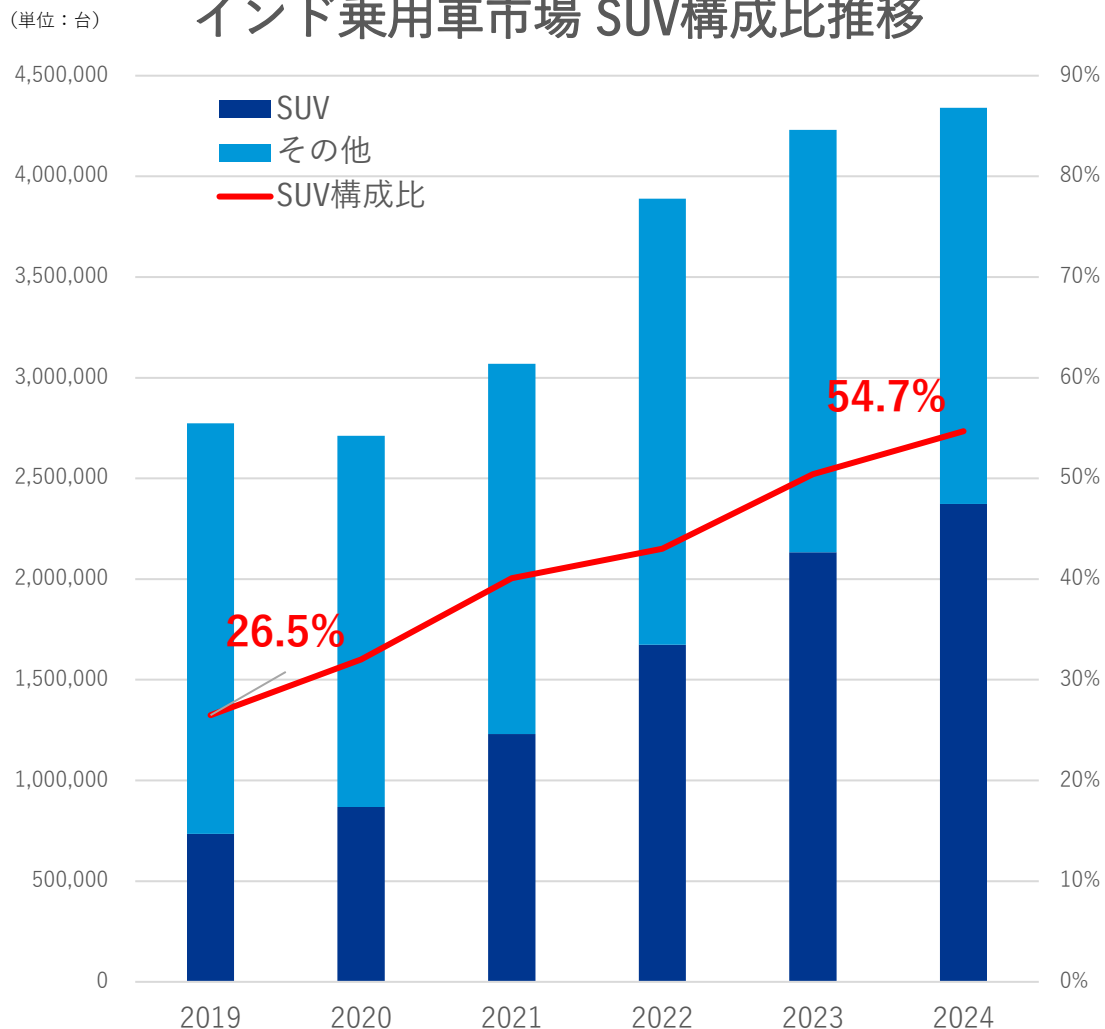
GST改定後のある販売店の様子。ヘルメットを商談机に置いている、二輪車からステップアップを希望されるお客様が目立つ。

二輪車を保有されているお客様に対して、四輪車への乗り換えを訴求する販促活動を実施。

# 取り組み事項 | SUVラインナップの拡充

インド乗用車市場のSUVの構成比は急速に伸長。SUVセグメントへ商品を投入シェア確保を図る。

### インド乗用車市場 SUV構成比推移



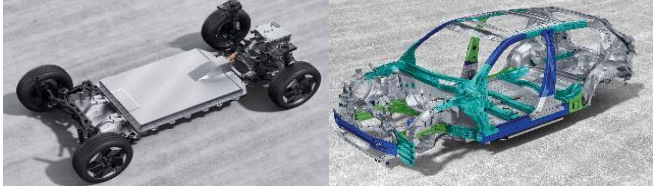
2025年9月に発売開始したビクトリスは、Indian Car of the Year (ICOTY)を受賞。



- マルチスズキのSUV市場シェアは前期の16.8%から当期(26年4月~2月)は**19.6%**に増加
- 市場シェア拡大した主なモデル
  - e Vitara (26年2月発売)
  - Victoris (25年9月発売)
  - Jimny (23年6月発売)
  - Fronx (23年4月発売)
  - Grand Vitara (22年9月発売)
  - Brezza (22年6月FMC)
- 今後さらに新型SUVを追加投入予定

# 取り組み事項 | BEV普及への取り組み

## 商品力



- BEV専用プラットフォーム：フラットフロア、大型バッテリーに適した堅牢性
- バッテリー技術：安全、耐久性、高性能バッテリー (49kWh/61 kWh)
- 優れた空力特性と熱管理により最長543 kmの長距離走行が可能

## 充電網



- ネットワーク：広範なディーラー網 (全2,000店以上)
- パートナーシップ：13のCPOとのパートナーシップ (MSIL 2,000+に加えて12,000+充電器。2030年までに累計10万機の充電器)
- アプリ：ワンストップ 検索→充電→支払い
- 家庭充電：お客さまのご自宅にAC充電器を準備・設置

## 販売戦略 & 保証体制



- 初期コスト：BaaS価格109万9千ルピー+3.99ルピー/km
- 確実な買戻し：3年後に60%の残価を保証し、再販時への懸念を緩和
- 製品保証：8年間のバッテリー保証

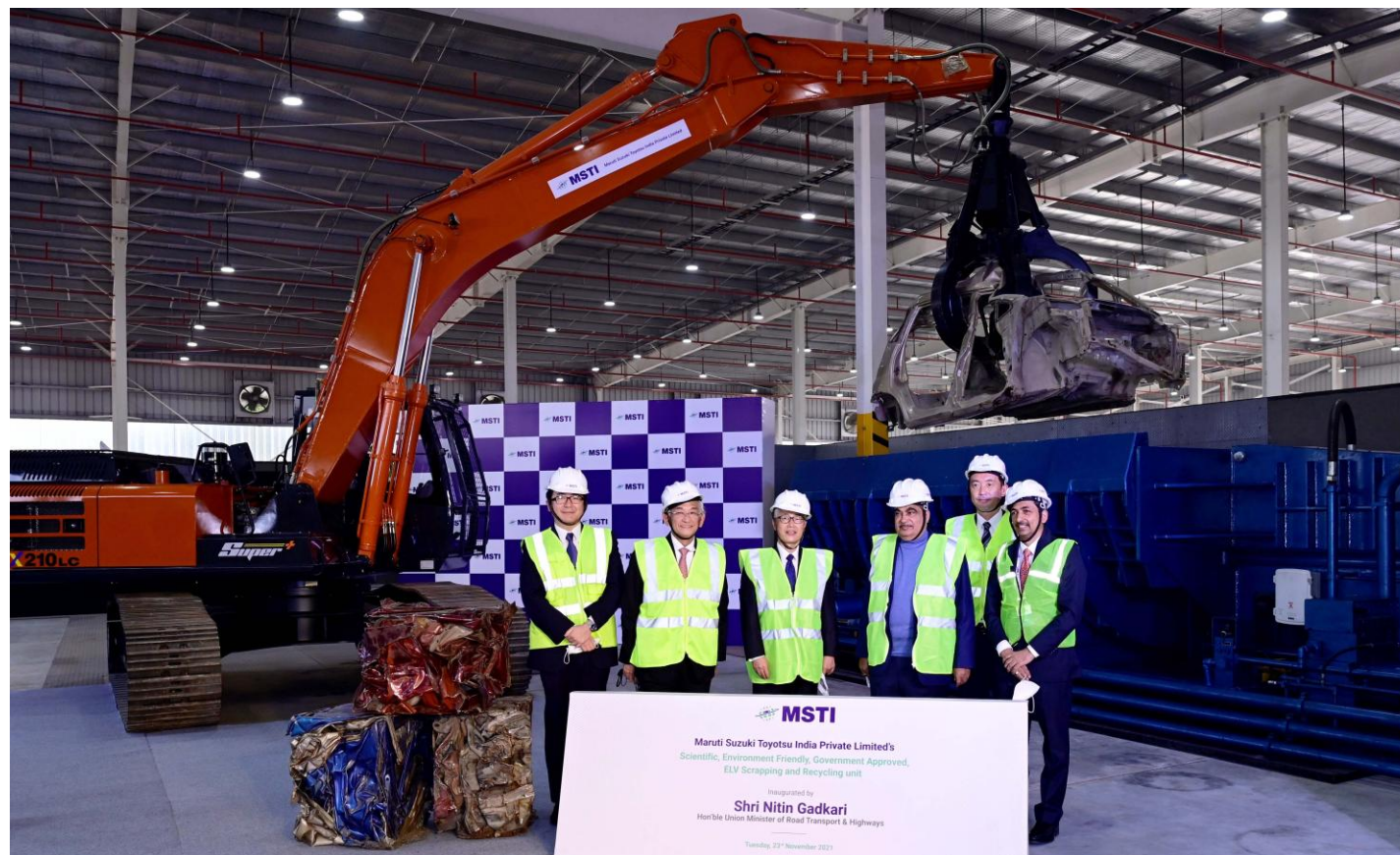
### お客様の主な不安に対応

航続距離、充電インフラ、高い初期コスト、製品保証とサポート、再販価格...

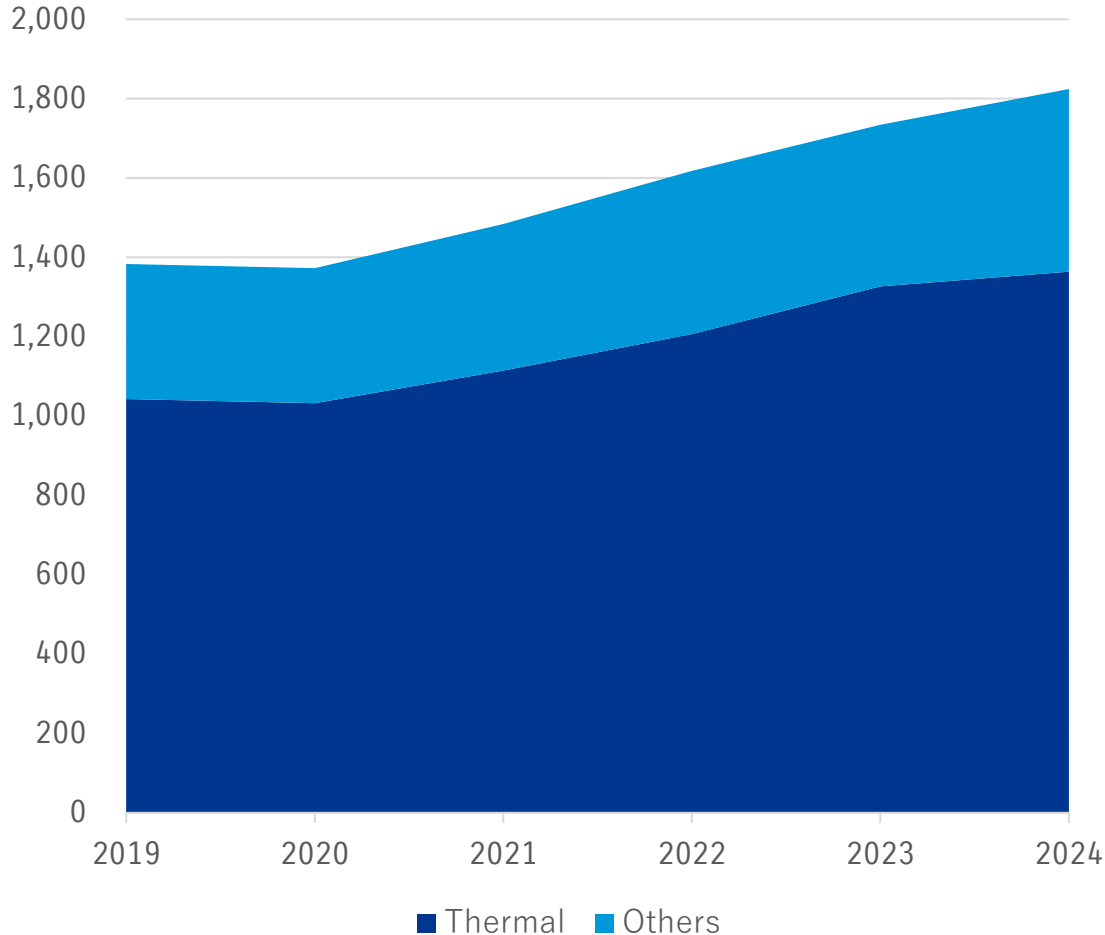
## 取り組み事項 | サーキュラーエコノミーの構築

Maruti Suzuki Toyotsu India Private Limited(MSTI)を運営  
(豊田通商グループとの合弁)

使用済み車両の仕入れ、解体、廃液の抜き取り等適正処理  
を行い、スクラップを素材として販売



## 発電量推移 (10億kWh)



インドの発電量の**70%以上は、  
火力発電由来**

- ✓ BEVは、走行時はCO2排出ゼロだが、燃料となる電気の発電時にCO2が発生
- ✓ BEV製造過程でも多くのCO2が発生

BEVはカーボンニュートラル達成の手段の1つだが、BEVだけが唯一の手段というわけではない

\* Others sources include: Nuclear, Solar, Wind, Hydro (including small hydro), Biomass, etc.

\* \*Information source : India Climate & Energy Dashboard, NITI Aayog

## 四輪事業：マルチパスウェイ

⇒ 地域・市場にあった最適な方法でカーボンニュートラルの達成を目指す

BEV

HEV

CNG

バイオ燃料  
(ガス、エタノール)

その他  
(グリーン水素など)

電動化



# カーボンニュートラルの達成

## NITI Aayog が「Viksit Bharat とネットゼロに向けたシナリオ研究報告」を公表 (2026年2月11日)

### 1. 基本方針

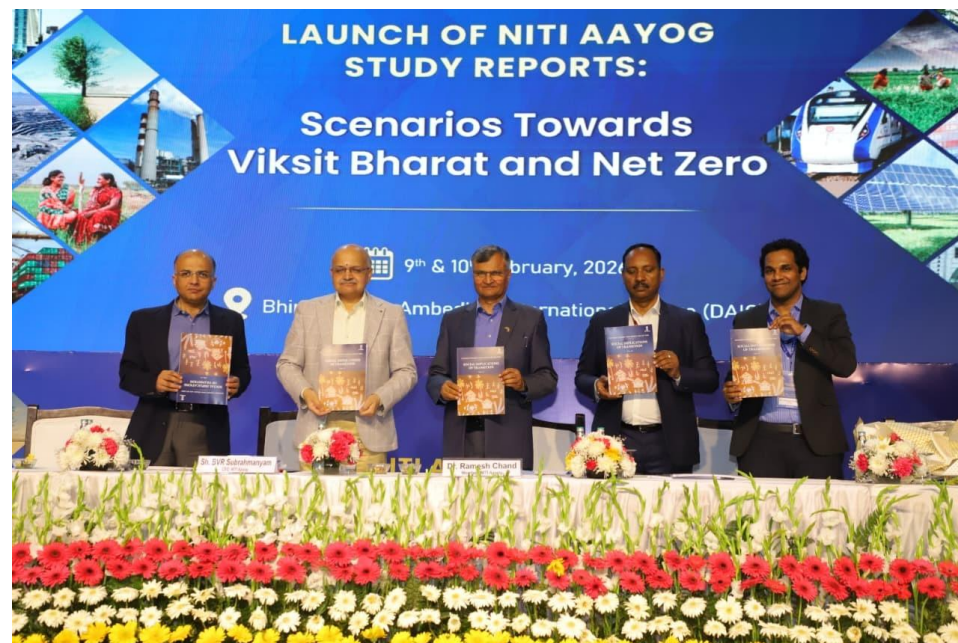
- CO2排出量評価に、ライフサイクルアセスメント (LCA) の活用を推進
- **ZEVの定義:** BEV / 水素燃料車 / FFV / CBG車

### 2. マルチパスウェイの3段階アプローチ

- **移行初期段階:** ディーゼル車を削減し、CNG・ハイブリッド車・EVを導入
- **加速期:** バイオ燃料、FFV、高混合CBG、ハイブリッドFFV、EVを拡大
- **最終段階:** ZEV (BEV、水素車、FFV/CBG車) の本格展開

### 3. 主要な政策施策

- **小型・軽量・低燃費のエントリー車**をCAFE規制を通じて奨励
- **CBG:** カーボンネガティブ特性。CNGに20%混合するとカーボンニュートラルが可能
- **FFV:** 税制優遇とエタノール燃料価格引き下げ策を推奨
- **ハイブリッド車:** 完全電動化に向けた重要な移行ステップとして位置づける

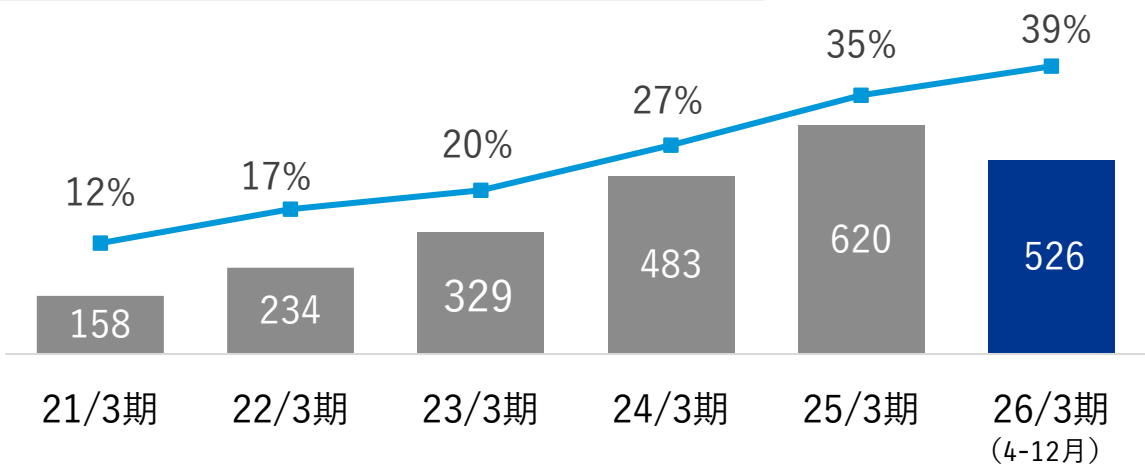


Source: NITI Aayog press release

# 取り組み事項 | CNG車（圧縮天然ガス車）の展開

- 低価格で低CO<sub>2</sub>排出のCNG車を豊富にラインナップ
- 商用車含む全19車種中15車種にCNG仕様を設定（25年12月末時点）
- 乗用CNG車のマルチスズキシェアは**71%**（25年4-12月）
- インド政府もカーボンニュートラル達成に向けてCNG車の活用を掲げる
- CNGスタンド数は約8,000拠点（25年3月時点）

インドでのマルチスズキCNG車の販売台数（千台）  
マルチスズキ販売車に占めるCNG車比率（%）



新型ビクトリスではCNGタンクをアンダーボディに搭載し荷室空間の快適性を実現



画像引用…MSILホームページ (<https://www.marutisuzuki.com/arena/victoris>)

CNG車とガソリン車の比較例  
(ワゴンR LXI 5MT比較)

	末端価格	燃費	燃料価格	1万キロ走行時	
				燃料代	CO <sub>2</sub> 排出量
ガソリン車	498.9千Rs	24.35km/L	94.77 INR/L	39千Rs	974kg
CNG車	588.9千Rs	33.43km/kg	77.09 INR/L	23千Rs	816kg
差	+ 90.0千Rs	-	-	-16千Rs	-158kg
				差異率	-41%      -16%

注. 末端価格 … 26年2月5日現在、燃料価格…26年2月5日デリー価格  
CO<sub>2</sub>排出量 … インド電力省 "SO 1072E dt 23rd April 2015"に基づき算出

# 取り組み事項 | CBG（バイオガス事業）

◆ スズキの強み＝インドの社会課題を解決し、インドの成長へも貢献

## スズキの取り組み

- バイオガスを製造、CNG車（CBG車）へ供給  
→ 適所適材なカーボンニュートラル社会への現実解
- CNG車を用いた農村向けモビリティサービスの提供

## インド発展への貢献

- 地産地消型の安価なカーボンニュートラル燃料の普及によるエネルギー自給率向上と環境対応の両立
- 農村地域経済の活性化と循環型社会の形成  
新たな雇用創出、牛糞買取による追加収入、安価な移動手段の享受、有機肥料の普及など
- 家庭の調理へのバイオガス使用（クリーンキッチン）による大気汚染対策、女性の社会進出のサポート



バナスカンタ地域で開所したバイオガスプラント



バイオガス(CBG)をCNG車に  
充填している様子



薪を使う様子



バイオガス導入後

クリーンキッチン（家庭用小型バイオガス）

※GHG：温室効果ガス

# 取り組み事項 | CBG (バイオガス事業)

2025年12月

インドでバイオガス・プラント  
「BANAS SUZUKI BIOGAS PLANT」の開所式を開催



2026年1月

インドで2か所目のバイオガス・プラントの開所式を開催



# 取り組み事項 | スタートアップとの協業

- ◆ 事業領域の拡大に必要な知見や技術獲得のため、スタートアップとの協業に体制を強化し取り組む
- ◆ 地域社会とのつながりをより太くし、関係人口を増やすため、本拠地である浜松市やインド地方部のスタートアップや企業を支援し、共に成長する

## 事業領域拡大に必要な技術や知見の獲得

### Suzuki Global Ventures (SGV)

- ・ スズキ本体と密接に連携し、事業戦略の達成をサポート
- ・ 既存事業強化～事業領域拡大に必要なスタートアップの探索
- ・ CVCとしての出資、本体側の出資協業に対する支援

### 横浜研究所

- ・ 価値を創造する研究開発

### Suzuki R&D India (SRDI)

- ・ インドでの事業領域拡大におけるR&D

### Maruti Suzuki INNOVATION

- ・ モビリティ分野における課題解決に取り組むスタートアップの発掘・支援



## 地域との共存共栄／関係人口増加

### Next Bharat Ventures (NBV)

- ・ インドの「次の10億人」の生活向上と農村部の経済発展
- ・ 社会起業家のネットワークを拡大し、世の中を変える力を生み出す
- ・ インドと日本をつなぎながら、スズキの関係人口・ファンを増やす

### 静岡県/浜松市との連携活動

- ・ 地元企業や地元スタートアップとの共創を通じた地域の活性化

### 次世代自動車センター浜松

- ・ 地域の中小企業が自動車技術の進化に対応するための支援活動

### International Automobile Centre of Excellence (iACE)

- ・ グジャラート州とマルチ・スズキが共同出資する、自動車技術の教育・イノベーション機関

# 取り組み事項 | スタートアップとの協業

## Mobility Challenge

2021年6月～

- サービスを即開始できる成熟した大規模スタートアップと協業
- 1件採用

## Accelerator (旧MAIL : Mobility & Automobile Innovation Lab)

2019年1月～

- 製品化に対応可能な初期のスタートアップが対象
- 26件採用

## MSIP : Maruti Suzuki Incubation Program

2020年10月～

- 小規模でも有能なスタートアップを発掘
- 6件採用

## NURTURE

2022年10月～

- アイデアを個人含め広く公募し、実用化へつなげる



大

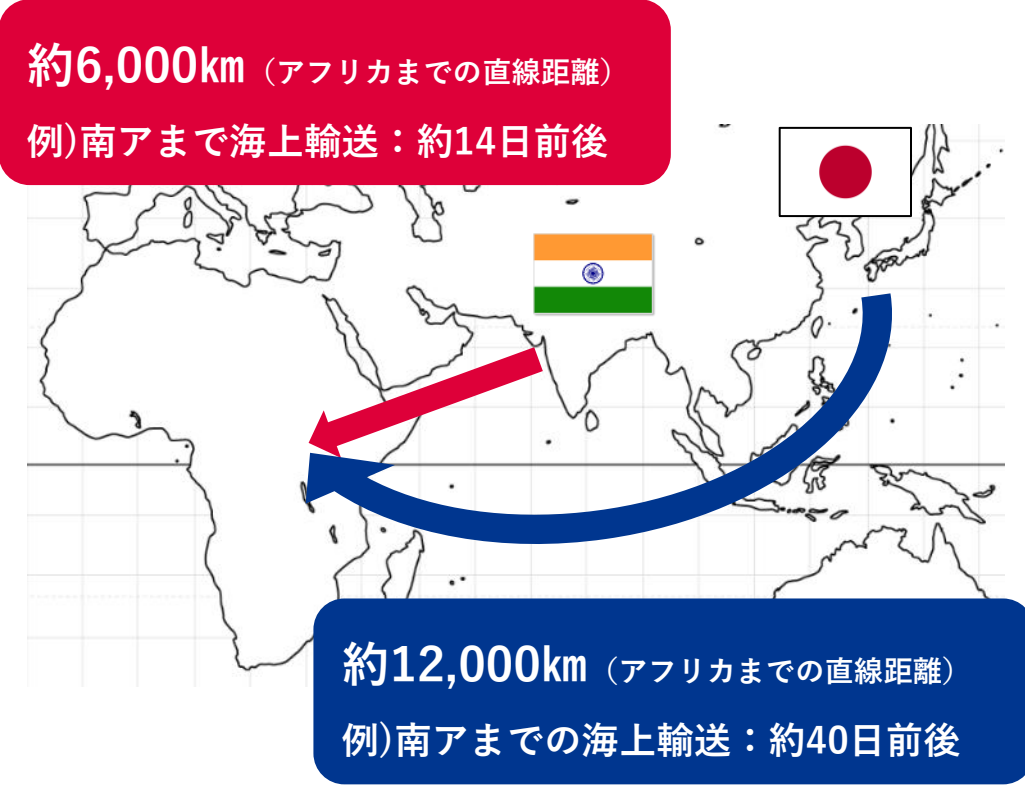
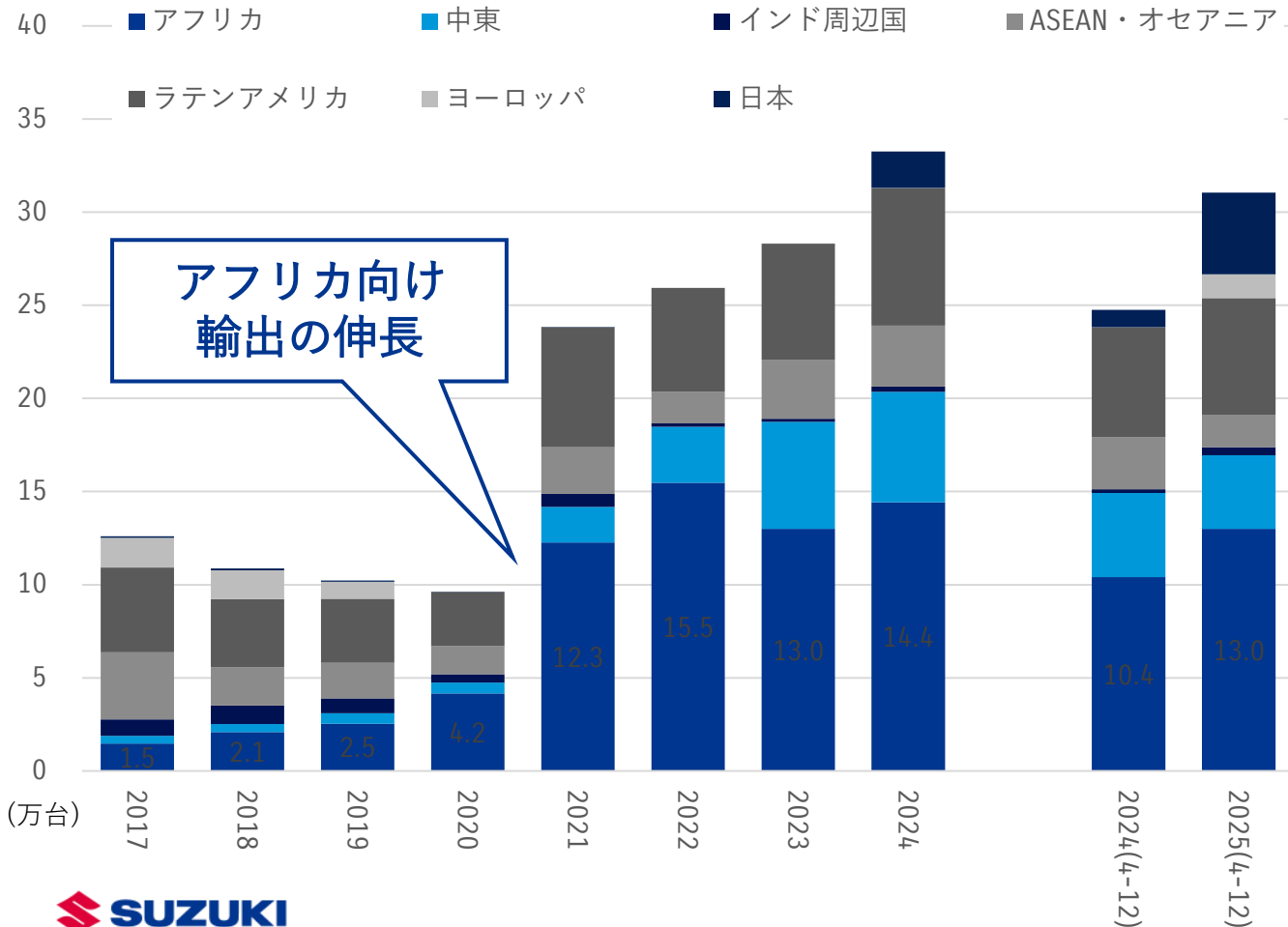
小

スタートアップ規模

4プログラム合計：応募総数 約6,400件、採用33件

# 取り組み事項 | Make in Indiaの推進

- 2024年度は過去最高となる33.3万台を輸出。アフリカ、中東市場向けを中心に拡大。
- 2025年度は日本向けが4.4万台（前年比480%）と急増。
- BEVなど今後は欧州、日本を含む全世界向けに輸出。



引用：白地図専門店、日本機械輸出組合

