



会 社 名 スズキ株式会社
 代表者名 代表取締役 鈴木 修
 (コード番号 7269 東証第 1 部)
 問合せ先 経営企画室 経営管理・I R 部長
 小林 聖慈
 電話番号 (053) 440-2030

新中期経営計画の概要について

**スズキ、「新中期経営計画（2015～2019 年度）
 SUZUKI NEXT 100」を発表**
 — 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 カ年における「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。

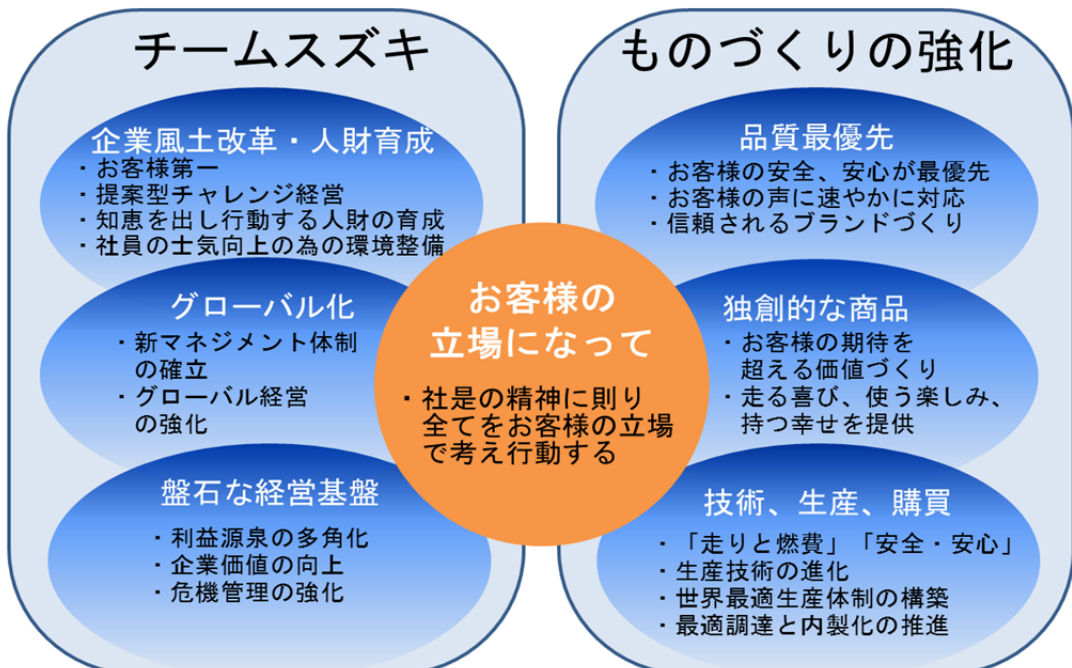
当社グループは、新中期経営計画のもと、一丸となって企業価値の向上を図るとともに、持続的に成長することを目指してまいります。

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

「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 —

I. 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。



II. スズキの事業戦略

1. 四輪車事業

- ・軽～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
- ・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を集中
- ・5年間で20モデルの新型車を全世界に投入
- ・日本、インドを中心とするアジアが主力（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）
- ・日本、インド、インドネシア、タイ、ハンガリーをグローバルカー生産拠点化

2. 二輪車事業

- ・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）

3. 船外機事業

- ・世界一の4ストローク船外機ブランドを目指す「THE ULTIMATE 4-STROKE OUTBOARD」
- ・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

III. 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。

1. 中期経営目標値

	2014年度実績	2015年度公表値	2019年度目標
連結売上高	3兆155億円	3兆1,000億円	3兆7,000億円
営業利益率	6.0%	6.1%	7.0%
株主ROE	6.9%	-	8～10%
還元配当性向	15.6%	(27円/株)	15%以上
研究開発費	1,259億円	1,300億円	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=115円、1ユーロ=125円、1インドルピー=1.85円、100インドルピア=0.90円、1タイバーツ=3.50円

2. 世界販売台数

	2014年度実績	2015年度公表値	2019年度目標	
四輪車	日本	76万台	65万台	70万台
	欧州	20万台	21万台	28万台
	アジア	172万台	193万台	220万台
	その他	20万台	20万台	22万台
	合計	287万台	298万台	340万台
二輪車	日本	7万台	7万台	7万台
	欧州	4万台	5万台	7万台
	北米	4万台	5万台	6万台
	アジア	140万台	157万台	150万台
	その他	21万台	22万台	30万台
合計	176万台	196万台	200万台	

以上

※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。