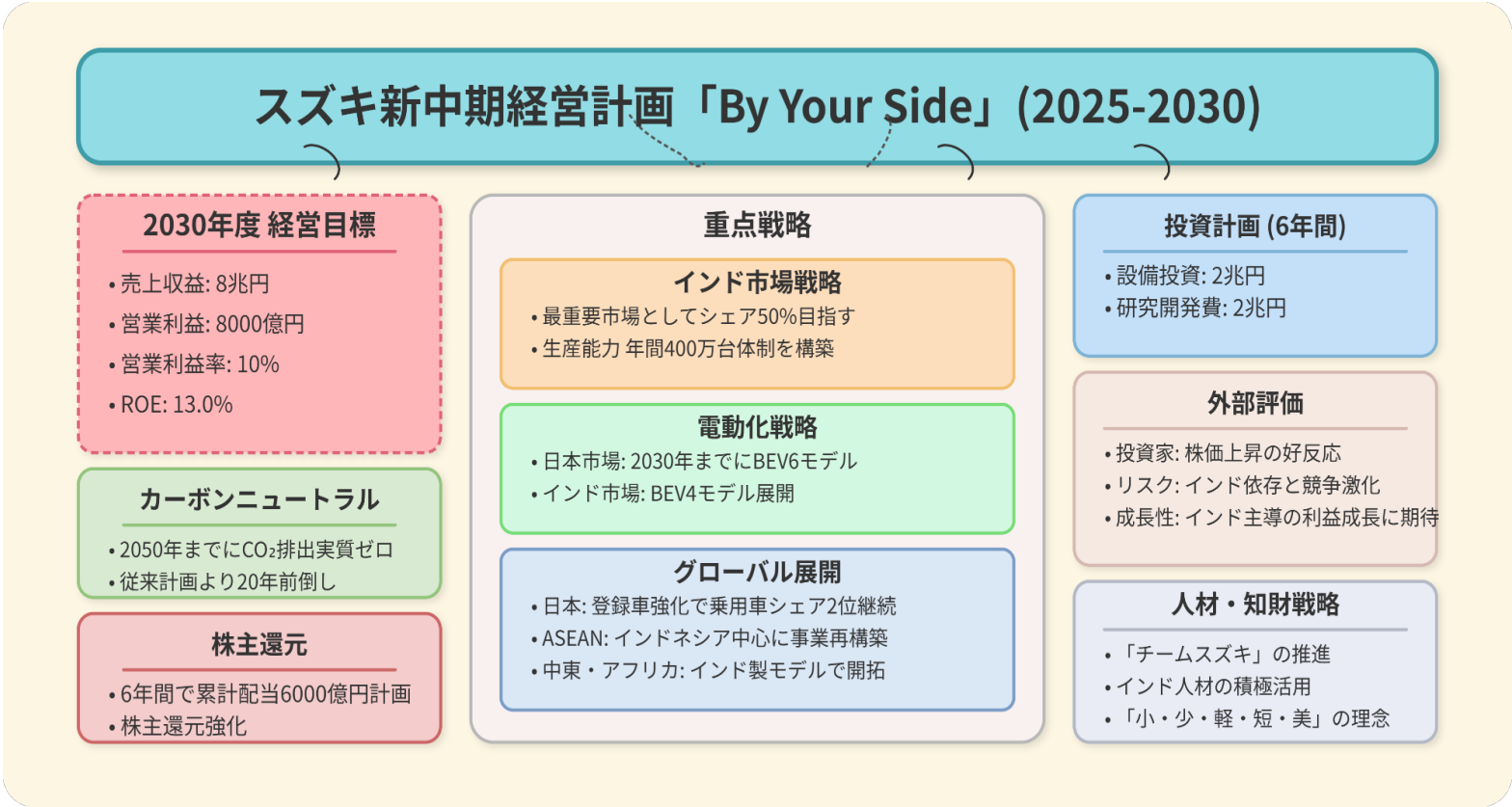


スズキ新中期経営計画「By Your Side」の内容と評価

Felo AI



概要

スズキは2025年2月20日に、2025年度から2030年度までの新中期経営計画「By Your Side」を発表しました。本計画は、2030年度に売上収益8兆円、営業利益8000億円（営業利益率10%）、ROE13%を目指し、さらに2030年代前半には営業利益率10%以上、ROE15%以上を目標としています[1][3][10]。計画期間中の設備投資・研究開発費は合計4兆円を見込んでいます[44][52][57]。この計画は、特にインド市場を最重要市場と位置づけ、電動化戦略を推進することを柱としています[12][21][41]。投資家からは概ね好意的に受け止められ、発表後には株価が上昇しました[78]。メディアやアナリストは、インド市場での成長期待と野心的な財務目標を評価する一方で、インド市場への依存度や電動化競争の激化、原材料価格の高騰などをリスク要因として指摘しています[54][55][56]。人材戦略としては「チームスズキ」の強化

やインド人材の積極活用、AI技術の内製化と人材育成が挙げられています[52][92]。知財・無形資産戦略については、「小・少・軽・短・美」の理念に基づく製品開発や、AI活用によるバリューチェーン全体の効率化、ブランド価値向上などが重視されています[52][62][92]。

詳細レポート

新中期経営計画「By Your Side」の内容

スズキが2025年2月20日に発表した新中期経営計画「By Your Side」は、2025年度から2030年度までの6カ年計画です[22][29][38]。この計画は、現行の中期経営計画（2021～25年度）を1年前倒しで達成したことを受けて策定されました[3][10][34]。

経営目標

- 2030年度（2031年3月期）目標:
 - 売上収益: 8兆円[41][44][45]
 - 営業利益: 8000億円[41][44][45]
 - 営業利益率: 10%[41][44][47]
 - ROE（自己資本利益率）: 13.0%[44][50][52]
- 2030年代前半目標:
 - 営業利益率: 10.0%以上[1][3][22]
 - ROE（自己資本利益率）: 15.0%以上[1][3][10]

基本方針・スローガン

計画名は「By Your Side」であり、これは今後のコーポレートスローガンとしても使用されます[44][46][52]。基本方針は、「お客さまや社会にとって身近で頼りになる存在であり続けるために、お客さまや社会に寄り添い、ともに成長を続けて価値を高めあっていくこと」と設定されています[44][52]。スズキの目指す姿は『生活に密着したインフラモビリティ』です[46][54][55]。

重点戦略

- **インド市場:** 今後も成長が続く最重要市場と位置づけ、自動車のリーディングカンパニーとしてシェア **50%**を目指します[52][54][55]。年産400万台の生産体制を構築し（輸出含む）、BEVの生産・販売・輸出でインド1位を目指します[52][58][62]。四輪事業で7000億円の営業利益を目指します[52][54][55]。

- **電動化戦略:** 各国のエネルギー事情を考慮し、BEV、HEV、ICE（内燃機関）の最適な技術ラインアップを提供します[52]。FFV（フレックス燃料車）、CBG（バイオガス）、エタノール混合燃料対応車なども投入予定です[52]。日本市場では 2030 年度までに BEV6 モデル、インド市場では BEV4 モデルを展開する計画です[54][55][56]。発表会場では、日本初公開となる量産 BEV モデル「e ビターラ」の欧州仕様車が展示されました[2][44][52]。
- **グローバル展開:**
 - **日本:** 登録車の販売を伸ばし収益を高め、乗用車シェア 2 位を継続します[52]。2025 年度中に BEV の「e ビターラ」と軽商用バン BEV を投入予定です[54][55][56]。
 - **ASEAN:** インドネシアを中心に事業を再構築し、インドから競争力の高い商品を生産できる体制を構築します[52]。
 - **中東・アフリカ:** インド製モデルで開拓し、販売利益を増やします[52]。
 - **欧州:** 要求性能が高い欧州市場に車を供給することで技術や製品を磨きます[52]。
- **二輪事業:** 2030 年度末までに販売台数 254 万台、営業利益 500 億円を目指します[54][55][56]。趣味嗜好で使用するユーザーと、生活の足・業務で使用するユーザーに二分化し、それぞれに合った商品を展開します[54][55][56]。

投資計画

2025～2030 年度の 6 年間で、設備投資と研究開発費に合計 4 兆円を投じます[44][52][57]。

- 設備投資: 2 兆円（うちインド向け 1 兆 2000 億円）[90]
- 研究開発費: 2 兆円（うち 1 兆 1000 億円を電動化と SDV（ソフトウェア・デファインド・ビークル）に充当）[63]

カーボンニュートラル

事業活動からの CO2 排出（Scope1、2）について、インドを含むグローバルで 2050 年までのカーボンニュートラルを目指します（従来の 2070 年から 20 年前倒し）[54][55][56]。

株主還元

累計配当 6000 億円を計画し、株主還元も強化します[57]。

外部評価

成長性

- **投資家:** 新中期経営計画発表翌日の 2025 年 2 月 20 日、スズキの株価は一時前日比 5%高となるなど、市場からは好意的に受け止められました[78]。
- **アナリスト:** マルチ・スズキを牽引役とする利益成長に期待が寄せられています。直近の株価に基づく翌 26/3 期の

予想 PER は過去平均と比較して割安感があるとの見方もあります[88]。

- **メディア:**

- 多くのメディアが、売上収益 8 兆円、営業利益 8000 億円といった野心的な経営目標に注目し、成長への期待感を示しています[10][50][54]。
- 特に、インド市場を「最重要市場」と位置づけ、シェア 50%奪還や年産 400 万台体制構築を目指す戦略は、成長の大きな柱として評価されています[12][21][41]。
- 電動化戦略についても、日本で 6 モデル、インドで 4 モデルの EV 展開計画などが報じられ、今後の進展が注視されています[57][59][60]。
- 世界 2 大市場である米中市場に依存しない独自の成長戦略も特徴として報じられています[67][69][73]。

リスク

- **インド市場への依存と競争激化:** 現中計においてインド市場でのシェア下落や電動車の競争激化が課題として認識されており、新中計での目標達成にはこれらの克服が不可欠です[54][55][56]。インド市場への高い依存度は、同国経済や市場環境の変動リスクを内包します。
- **電動化への対応:** 電動化への巨額投資が必要となる中で[91]、競合他社との開発競争やインフラ整備の進捗など、不確実な要素も多く存在します。
- **原材料価格の高騰・為替変動:** 経営目標達成において、労務費の上昇や原材料費の高騰がリスク要因として挙げられています[44][52]。為替変動も収益に影響を与える可能性があります[54][55][56]。
- **世界販売台数目標の下方修正:** 2023 年 1 月発表の成長戦略では世界販売台数目標 500 万台でしたが、新中計では 420 万台に下方修正されました。これは世界の自動車市場の変化を反映したもののですが、販売台数の伸び悩みはリスク要因となり得ます[58][90]。ただし、車両価格の引き上げにより売上収益は増やす計画です[90]。

海外展開

- **インド:**

- 「グローバルの生産・輸出拠点」と位置づけ、最新の製造技術や設備をインド工場に導入する方針が示されています[58][70][90]。
- SUV セグメントの商品力強化、中間層向けエントリーモデルの強化、BEV・HEV・CNG・CBG・FFV など多様な選択肢の提供により、インドユーザーの嗜好に合った商品をタイムリーに提供する体制を目指します[52]。
- 生産能力は年 400 万台体制を目指し、うち 300 万台がインド国内販売向け、100 万台が輸出向けと想定されています[52][58][62]。

- **ASEAN:** 最大の生産・販売拠点であるインドネシアを中心に ASEAN 事業を再構築し、インドから競争力の高い商品を ASEAN 各国に供給できる体制を構築することで販売台数を伸ばす戦略です[52]。
- **中東・アフリカ:** 「次に大きな成長可能性を秘めた市場」と位置づけ、インド製モデルを活用して開拓を進めます

[52]。サウジアラビアや南アフリカでの取り組みが紹介されています[52]。

- **欧州:** 要求性能が極めて高く、環境安全規制が導入される市場であるため、欧州市場への車両供給を通じて技術や製品を磨いていく方針です[52]。
- **トヨタとのアライアンス:** 今後も課題に切磋琢磨する競争者であり続けながら、イコールパートナーとして協議していくとしています[52]。
- **米中市場:** スズキ社長は、米中市場への再参入は考えていないと明言しており、これらの巨大市場を戦略に含めない独自路線を継続します[91]。これはリスク回避と捉える向きもありますが、成長機会の限定という側面も持ちます。

人材戦略

- **「チームスズキ」の推進:** 鈴木社長は「チームスズキ」という言葉を多用し、部門横断的なコミュニケーションと連携強化を重視しています[44][52][54]。これは、故・鈴木修相談役の属人的な経営からの転換を目指すものでもあります[92]。
- **インド人材の活用:** インドの優秀な人材の採用・育成を強化し、マルチスズキとの一体化を促進、人材の相互交流を拡大します[52]。浜松で働くグローバル人材の生活環境整備も進めます[52]。
- **AI 人材育成と活用:** 2019 年から AI 教育に取り組み、2023 年 3 月には ChatGPT を全社展開するなど、AI を積極的に業務活用しています[52]。開発した AI を社員が使いこなせるような教育体制を整備し、バリューチェーン全体の効率化を目指します[52]。
- **国内工場の位置づけと人材育成:** 日本国内の工場を「マザー工場」と位置づけ、年産 100 万台規模を維持し、「技術・設計・商品・生産力すべての礎を築く」場とします[65][92]。現場での人材育成と技術伝承を重視します[92]。
- **人事制度改革とダイバーシティ:** 能力評価と業績評価を分離し、昇給・昇格の根拠を明確化します[92]。女性や高齢者など多様な人材の育成と活躍を推進します[92]。

知財・無形資産戦略

- **「小・少・軽・短・美」の理念:** スズキの行動理念であり、「スズキの OS」として全ての過程でエネルギーが極小となる技術開発や、資源リスク・環境リスクを極小化させる技術を目指す上での根幹となっています[52][54][55]。これは、安価で良質な製品開発にも繋がっています[62]。
- **SSF（スズキ・スマートファクトリー）構想:** IoT や AI による工程の最適化といったスマート化と、古くからある「からくり改善活動」を融合させ、現場の知恵と工夫で効率化・安全性を両立させることを目指します[92]。これは現場力の再定義でもあります[92]。
- **AI の業務活用:** 商品の企画から販売アフターフォローに至るまで、バリューチェーン上の全てのプロセスで AI を積極的に活用し、事業効率を向上させます[52]。
- **ブランド価値向上:** 顧客に寄り添った製品開発を重視し、「お客さまが欲しいと思わない限り、それは革新でも先進でも何でもなし」という考えのもと、技術や製品に込めた思いを伝え、ブランド価値を高めていく方針です。

[52][77]。鈴木社長は「もう諸元表の内容で勝負する時代じゃなくて、作り込みであるとか、商品を作る段階で技術者がどういう思いで作ってきたのかというようなところを大切に商品作りをしていくことが、これからの商品作りではポイントになってくる」と語っています[34][52][81]。

- **デファクトスタンダードの活用:** 先進技術において、自社開発だけにこだわらず、業界標準（デファクトスタンダード）を見極めて活用していく姿勢も示唆されています[62]。これは「By Your Side」的なアプローチであり、リスクヘッジと効率的な開発に繋がる可能性があります。

メディア・アナリストの論調（総括的視点）

多くのメディアやアナリストは、スズキの新中期経営計画「By Your Side」について、インド市場への強いコミットメントと高い成長目標を評価しています[21][41][49]。電動化への具体的な取り組みや、株主還元策もポジティブに受け止められています[57][59][60]。一方で、高い目標達成のためには、インド市場での競争激化への対応、電動化戦略の着実な実行、そしてグローバルな経済変動リスクへの対応が鍵になると指摘されています[54][55][56]。特に、スズキの生命線とも言えるインド市場でのシェア維持・拡大が注目されています[54][55][56]。人材戦略における「チームスズキ」の概念や、AI技術の積極的な導入・内製化は、将来の競争力強化に繋がるものとして期待されています[52][92]。「小・少・軽・短・美」というスズキ独自の理念に基づき、スペック競争ではなく顧客価値を追求する姿勢は、スズキらしさとして評価されており、これがブランドロイヤリティの向上にどう結びつくかが注目されます[34][52][62]。

1. [SUZUKI 新・中期経営計画「By Your Side」【Deep research ...](#)
2. [トヨタに次ぐ国内第2位メーカーの中期経営計画の中身](#)
3. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表――自己資本 ...](#)
4. [神姫バス、3年間で戦略投資 180 億円 新中期経営計画発表](#)
5. [バイサイドアナリストから IR・経営企画に転職するための ...](#)
6. [知財・無形資産の開示と建設的な対話で ― 経済産業省](#)
7. [機関投資家×社外取締役座談会 ― ブラザー ― Brother Global](#)
8. [【表紙】 ― EDINET](#)
9. [2023 年 10 月号（第 61 巻第 10 号） | 日本証券アナリスト協会](#)
10. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表](#)
11. [スズキの新中期経営計画「By Your Side」を鈴木俊宏社長が ...](#)
12. [スズキ、新中計「By Your Side」発表 31 年 3 月期に営業益 ...](#)
13. [今なぜ統合報告書なのか | EY Japan](#)
14. [【キスマイ宮田のニコ生やったって it's Alright ! ・番組レポート ...](#)
15. [募集職種一覧 | ソニー株式会社](#)
16. [知財活用に向けたフレームワーク ― KPMG ジャパン](#)
17. [代表メッセージ ― Hamee 株式会社](#)

18. [吉田修子のニュース・発言など最新記事 ― 日本経済新聞](#)
19. [知財・無形資産生かすには 識者に聞く ― 日本経済新聞](#)
20. [SUBARU 新型「フォレスター」を発表 | ニュースリリース](#)
21. [スズキの新中計 | 日経クロステック \(xTECH\)](#)
22. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表](#)
23. [イベントレポート 日本企業に求められるガバナンス改革の ...](#)
24. [企業価値向上に資するサステナビリティ戦略とは ― NEC](#)
25. [当社グループ初の「知財戦略説明会」を開催 | 2022 年度](#)
26. [【西原里江】投稿一覧 ― 日本経済新聞](#)
27. [キーワード検索結果 | HR プロ](#)
28. [「攻めの知財」広がる ブリヂストンや旭化成 ― 日本経済新聞](#)
29. [スズキ、新中期経営計画「By Your Side」発表 2031 年 3 月期に ...](#)
30. [日産自動車企業情報サイト](#)
31. [中期経営方針 \(2024\) ― 日本ペイントホールディングス](#)
32. [5分でわかる！ティ・エス テック | 企業情報](#)
33. [知的財産戦略 | サステナビリティマネジメント ― デクセリアルズ](#)
34. [「諸元表で勝負する時代じゃない」鈴木社長が語った、二輪 ...](#)
35. [キッチン \(システムキッチン\) ― クリナップ](#)
36. [人財育成 | 社会 \(S\) | サステナビリティ | ブラザー](#)
37. [【保存版】採用ピッチ資料 120 選 | 作り方～制作ポイントは ...](#)
38. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表 ― carview !](#)
39. [グランド・セフト・オート III ― Wikipedia](#)
40. [NTN、問われる構造改革の実行力 新中計には期待感](#)
41. [インド最重視の成長戦略が鮮明に、スズキの新中期経営計画](#)
42. [2 ページ : データアナリスト・データサイエンティスト ... ― doda](#)
43. [三菱化工機株式会社](#)
44. [スズキの新中期経営計画「By Your Side」を鈴木俊宏社長が ...](#)
45. [スズキ、新中計「By Your Side」発表 31 年 3 月期に営業益 ...](#)
46. [囲い込みビジネスだけが正解じゃない? スズキの目指す未来こそ](#)
47. [スズキの新中計 | 日経クロステック \(xTECH\)](#)
48. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表――自己資本 ...](#)
49. [インド最重視の成長戦略が鮮明に、スズキの新中期経営計画](#)

50. [売上も利益も大幅増目指す スズキが 2030 年までの経営計画を ...](#)
51. [スズキ、新中期経営計画「By Your Side」発表 2031 年 3 月期に ...](#)
52. [スズキの新中期経営計画「By Your Side」を鈴木俊宏社長が解説 “チームスズキ”によるスズキファンのためのクルマづくりを目指す - Car Watch](#)
- 53.
54. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表――自己資本利益率を 11.7%から 15.0%へ | レスポンス \(Response.jp\)](#)
55. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表――自己資本 ...](#)
56. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表](#)
57. [スズキ、新中計「By Your Side」発表 31 年 3 月期に営業益 ...](#)
58. [スズキの新中計 | 日経クロステック \(xTECH\)](#)
59. [スズキ「日本は成長市場」 2030 年度までに BEV 6 モデル投入 ...](#)
60. [トヨタに次ぐ国内第 2 位メーカーの中期経営計画の中身](#)
61. [囲い込みビジネスだけが正解じゃない? スズキの目指す未来こそ](#)
62. [囲い込みビジネスだけが正解じゃない? スズキの目指す未来こそ](#)
63. [2030 年度までの中期経営計画を発表 売上高 1.5 倍の 8 兆円 4 兆 ...](#)
64. [スズキ、グローバルサウスに築く礎 インド軸に 4 兆円投資](#)
65. [スズキが挑む国内 100 万台維持と経営 2.0 | 新中計の本質とは?](#)
66. [スズキ、2 月に新中計 鈴木社長「インド SUV 拡充」](#)
67. [スズキの中期経営計画、世界 2 大市場の米中抜きで 8 兆円](#)
68. [スズキが新中期経営計画を策定。インド市場に重点を置きつつ](#)
69. [スズキの中期経営計画、世界 2 大市場の米中抜きで 8 兆円](#)
70. [インド最重視の成長戦略が鮮明に、スズキの新中期経営計画](#)
71. [SUZUKI 新・中期経営計画「By Your Side」【Deep research ...](#)
72. [スズキ、新中期計画で世界販売 1 0 0 万台増へ...インドで新 ...](#)
73. [スズキの中期経営計画、世界 2 大市場の米中抜きで 8 兆円](#)
74. [スズキの新中期経営計画「By Your Side」を鈴木俊宏社長が ...](#)
75. [投資家向け説明会 - スズキ](#)
76. [ビジョン・成長戦略 - スズキ](#)
77. [mongoose on X: "今更だけどスズキの鈴木俊宏社長のこの言葉 ...](#)
78. [スズキ株価一時 5%高 31 年 3 月期の中期経営計画を評価](#)
79. [スズキ、新中期経営計画「By Your Side」発表 2031 年 3 月期に ...](#)

80. [Power Rankings: Ryder Cup — Greystone Country Club](#)
81. [「諸元表で勝負する時代じゃない」鈴木社長が語った、二輪 ...](#)
82. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表 — carview !](#)
83. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表 — e 燃費](#)
84. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表——自己資本 ...](#)
85. [スズキが 2025 年～30 年度までの新中期経営計画を発表。日本 ...](#)
86. [スズキが新中期経営計画『By Your Side』を発表——自己資本 ...](#)
87. [スズキの中期経営計画、世界 2 大市場の米中抜きで 8 兆円](#)
88. [スズキ（7269）新中期経営計画を公表。31/3 期に営業利益 ...](#)
89. [スズキ、グローバルサウスに築く礎 インド軸に 4 兆円投資 — 日本経済新聞](#)
90. [スズキの新中計 | 日経クロステック \(xTECH\)](#)
91. [スズキの中期経営計画、世界 2 大市場の米中抜きで 8 兆円、営業利益率 10%以上 \[新聞ウォッチ\] | レスポンス \(Response.jp\)](#)
92. [スズキが挑む国内 100 万台維持と経営 2.0 | 新中計の本質とは？](#)