

YAMAHA MOTOR (TYO-7272)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009T
Omzet (¥ mrd)	1.012,0	1.375,2	1.582,0	1.756,7	1.603,9	1.250,0
Ebit	70,1	103,3	123,5	127,0	48,4	-30,0
Nettowinst	38,2	64,0	77,2	71,2	1,9	-42,0
EV/Balanstotaal	38,3%	40,1%	44,4%	45,2%	36,8%	35,0%
Rendement TV	9,9%	12,0%	11,8%	10,6%	4,0%	-2,8%
Rendement EV	7,7%	18,9%	17,5%	13,3%	0,4%	-10,8%
Ebitmarge	6,9%	7,5%	7,8%	7,2%	3,0%	-2,4%
Nettowinstmarge	3,8%	4,7%	4,9%	4,1%	0,1%	-3,4%
WpA	¥136,93	¥224,42	¥270,09	¥248,81	¥6,47	-¥146,59
Uitst. aand. (mln)	281,4	285,6	286,1	286,3	286,4	286,5
Koers ult. & 13/2/09	¥1.538	¥3.080	¥3.740	¥2.705	¥932	¥813
K/W	11,2	13,7	13,8	10,9	144,0	--
Marktkapitalisatie (¥ mrd)						233

De operationele winst daalde in het vierde kwartaal met 57 procent waarmee die over het hele jaar 28 procent lager uitkwam dan in 2007. De winstdaling kwam voor het overgrote deel op conto van de divisie Financial Services, die in het vierde kwartaal voor het eerst in de rode cijfers belandde en een verlies leed van 25 miljoen dollar. Over het hele jaar daalde de winst per aandeel uiteindelijk met 25 procent tot 2,79 dollar.

Voor 2009 voorziet Harley-Davidson een verdere teruggang in het afzetvolume tot 264.000 motoren, een daling van 13 procent. Dit zal de operationele marge, die in 2008 al daalde van 36,9 naar 34,5 procent, nog verder onder druk zetten tot net iets boven 30 procent. Deze op zich nog steeds zeer respectabele marge wordt gesteund door kostenbesparingen waarbij 1.100 banen zullen worden geschrapt. De problemen bij Financial Services staan hier los van en het verloop daarvan is moeilijk voorspelbaar. Dat is de reden waarom Harley-Davidson zich van een prognose voor 2009 onthoudt en op voorhand het dividend met 67 procent heeft verlaagd. De inkoop van eigen aandelen is voorlopig van de baan.

SUCCESSVOLLE EIGEN WEG

Yamaha heeft zich, evenals de drie andere grote Japanse motorfabrikanten Honda, Kawasaki en Suzuki, in de Amerikaanse markt opgewerkt door zo veel mogelijk het uiterlijk, geluid en gevoel van een Harley te imiteren. Samen hebben ze in het zware segment (629 cc-plus) 42 procent van de Amerikaanse markt in handen gekregen. Geleidelijk aan zijn de Japanners een eigen weg opgegaan door moderne model-

len te ontwikkelen die jongere rijders aanspreken. Met name Yamaha en Suzuki zijn daarin goed geslaagd en hebben de afgelopen vijf jaar hun marktaandeel kunnen opvoeren. Dat ging echter niet ten koste van Harley-Davidson maar vooral van Honda.

De productmix van Yamaha Motor is breder dan die van Harley-Davidson. Naast motoren, die in 2008 goed waren voor 64 procent van de concernomzet, bestaat het productieprogramma uit Marine Products (zoals speedboten en buitenboordmotoren, 15% van de omzet), Power Products (zoals golfkarretjes en sneeuwmobielen, 13,3%) en overige producten (zoals industriële robots, 7,7%). Yamaha Motor is een exportmachine die vorig jaar slechts 10,6 procent van de omzet in de thuismarkt afzette. Azië exclusief Japan tekende voor 34,2%, Noord-Amerika voor 21,7%, Europa voor 19,5% en de rest van de wereld voor 14,0%. Motoren, verreweg de grootste divisie,

behaalde zelfs ruim 95 procent van de omzet buiten Japan.

Ook binnen de divisie Motoren is de diversiteit groot. Het merendeel van de omzet betreft lichte motoren tot 250 cc, waaronder superlichte stads- en crossmotoren, scooters en vierwielers die vooral bestemd zijn voor de Aziatische en Latijns-Amerikaanse markt. In Noord-Amerika concurreert Yamaha Motor met ongeveer de helft van de daar behaalde omzet van 1,2 miljard dollar in het zware segment van Harley-Davidson met modellen als de Road Star, StratoLiner, V-Star en Warrior. Prijzen variëren van 9.000 dollar voor een Warrior tot 19.000 dollar voor een Royal Star. Een V-Star 649 cc is er al voor 6.390

