

マリンストア ニュース

YAMAHA

NO.5

1978-3>4

春季キャンペーン

ヤマハ春の大漁まつり

3月15日～4月30日実施



暦

海びらき

と聞くと、都会育ちの子どもは

きつと夏の海水浴場のオープンを思い出すでしょう。ところが浜の子どもたちにとって、それは厳しい冬の荒波が去り、うらかな春の海が人々に開放される日のことです。

三月は、津々浦々に磯漁を解禁する「口明け」の日がやってきます。また沖では各種の春漁がいそがしくなります。北の国では春告魚のニシン漁が始るし、暖い地方では白魚、イカナゴ、春サバなどが本格漁期に入ります。またイワシ漁も、年中獲れるといっても、やはり旬は三月。

漁期開幕に先がけて、豊漁と安全を祈願する浜祭りや磯祭りが各地漁村でおこなわれますが、それが浜に暮す人々の「海びらき」の行事なのです。



3月

3日／ひな祭り

6日／啓蟄(けいち)：冬もりをしていた虫が醒く
なつたので穴から這い出してくる頃

12日／奈良東大寺お水取り

15日／所得税確定申告の〆切り日

21日／春分の日：春のお彼岸

下旬／九州、四国では「お花見」はじまる

4月

1日／入学式

8日／花祭り：お釈迦様の誕生日

13日／漁業法施行記念日

15日／京都鴨川踊り：先斗町(ほんとちょう)の芸妓の舞踊会。
紙舞(かみまい)のおんの都踊りとならんで有名

27日／長崎のペーロン競争

29日／天皇誕生日

78商戦さあ始動!!

春期需要獲得に ヤマハ春の大漁まつり 実施

期間 3月15日～4月30日



初冬は暖かったので一時は「不漁か」と心配されていた今シーズンのノリ漁も、一月末からの全国的な冷え込みでもち直し、終盤をむかえました。そして、冬ごもりしていた各地の漁場にも春の足音が一日一日と近づいています。

こうした中で、「新潟県ヤマハ特約店・高橋商店(株)のサービスマンと佐渡ヶ島のマリンストアさんたちが、雪の中での点検サービス活動」「大漁キャラバン」をすでに開始した」というニュースも届いています。

佐渡に春の訪れを告げる「マス釣り漁」の開幕に備えての活動ですが、いよいよ、全国の漁場で刺網や一本釣漁、またウニ・アワビ採りなどの磯漁が開幕です。

春の需要を確実にお店のご商売に結びつけるためには、点検サービスをはじめとする各種販促活動を早期より展開しなければなりません。みなさんのお店のプラン、活動準備、そして実施の進行状況はいかがでしょうか。

ヤマハでは、すでにみなさんにもすっきり馴染んだものとなった春季キャンペーン「ヤマハ春の大漁まつり」を本年も実施し、みなさんの春期需要獲得のお手伝いをいたします。

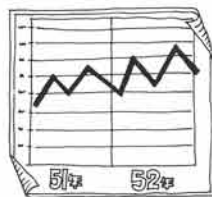
このセールスの期間は3月15日から4月30日まで。期間中にヤマハ和船・船外機をご購入もしくはご契約いただいた方々には、素晴らしい「お客さまプレゼント」を、またマリンストアみなさんには別途「販売店さまプレゼント」を準備いたしております。

詳細につきましてはあらためてご案内いたしますが、78年の重要な立ちあがり期に、みなさんぜひ、このキャンペーンに参加し、これを活用してご拡売ください。

需 要 増 大 の 春 に 快 調 な ス タ ー ト を

各地で、刺網、一本釣、磯漁などが口開けとなり、釣りレジャーも活発化する3月、4月は和船・ボート・船外機の需要が急カーブで上昇します。とくに業務需要においては秋のピークに次ぐ需要期となっております。

販売しやすいこの時期に、多くの需要を捉え、快調なスタートを切ることがお店の78年の商戦を有利なものへと導きます。



ここ一、二年の
お店の販売実績の推移は
どうなっていますか？

売れる時期だからといって漫然とご商売しては、増大する需要を最大限にお店のご商売に結びつけることはできません。お店の昨年、一昨年の販売実績、現在の商圏の状況、例えば、和船・船外機の大化傾向、複数所有の傾向、代替サイクル、お客さんたちの購買力などを十分に把握し、その上で、どんな艇種・機種を重点的に販売するか、どのぐらい販売するか、といった販売目標、販売計画をまずしっかり立てることが必要です。

こうした、目標、計画が立てば、おのずとそれを達成するためには、どのような販促活動をしていかなければならないか、また、対象をどの地区のどのような人々にさだめるか、といった、販売重点市場やアプローチすべき個々のお客さんまではつきり浮かびあがってくるはずですよ。

- 到達期日……いつまでにやるのか
- 到達内容……なにについてやるのか
- 到達程度……どの程度にやるのか

お店の方全員でしっかり確認してください。そうすれば、店に座して客を待つなどということはありません。さあ、積極的にお客さんたちの中に飛び出していきましょう。

○か年経営計画

昭和 年 月 日作成 (単位:千円)

年度区分	前年度					年度				
	売上	利益	費用	資産	負債	売上	利益	費用	資産	負債
売上	100%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
利益	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
費用	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
資産	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
負債	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

の目標計画を立て、図のようなチェックシート、そして販促活動スケジュール表などを作成して計画販売を実践し、成長を続けておられます。

以下に「ヤマハ春の大漁まつり」と連動して、みなさんに実施していただきたい活動の中から、78年商戦をリードするため、とくにこの期に重要と思われる活動をあげました。

シーズイン前の活動で全てが決まる シーズアウトの準備はいつから

冬の間はとくにお客さんとの接触の度合いが少なくなりますが、実は、このシーズアウトこそ、お客づくりに最も適した時といえます。「売れない時期だから何をしてもしょうがない」では、売れる時期になっても売れない、という結果になりかねません。このシーズアウトの過ごし方つまりお客さんにどれだけ多く接していたか否かで需要期をむかえて順調に売れるお店と、そうでないお店の差がハッキリあらわれてきます。



攻めの商売への転換 ★点検サービス活動



稼動に備えて、お客さんたちの船外機や和船を点検、整備するこの活動は、前述したお客さんと接する機会を多くする、といった意味でもたいせつな活動です。

点検を受けてくれた人々が快調なエンジンで安全に漁を開始できることにより、「あの店は売った後もよく面倒をみてくれる。今度買う時もあの店から」と店の評判、信用を高めます。が、それだけでは、「お客を逃がさないためのサービス」いわゆる「守り」の役割を果たすにすぎません。

この活動がとくに重要である理由は、この活動を通じて、お客たちの代替意向をキャッチすることができ早めの対応ができる。また代替え買増しの意向をもつ人に購入を決意させるキッカケとなる。そして、多くの人々と接することにより、「どの誰々さんが新しいエンジンを欲しがっている」とか「あの浜は昨年の漁がよく、景気がいい」など、その後の商戦の展開に有利な情報を多く得ることが出来るため、これが「攻めの商売」につながる作用をすることです。

毎年この活動を実施することにより、多くの新規客を獲得しているお店は、実に多いのです。



★展示・試乗会

購入意欲を促進し、店をPRする



お客に対するアピールで、最も説得力のあるのが、現物を見せる、触らせる、そして実際に乗ってもらってその乗りこちをからだで確かめてもらう、ことです。

お店の展示場にお客さんたちを招いて、または販売が見込める地区の浜へ出張して、ヤマハ和船・船外機をPRする展示会、試乗会を開催することはお客の購入意欲を促進し、大きな成果をもたらしま

す。

このPR効果は、展示、試乗商品がお客さんたちにとって目新しいものであればあるほど大きいことはいまでもありません。みなさんの地区向けに新しく開発されたヤマハ商品があればそれをPRする絶好の催しとなります。ぜひ実施してください。また、そうした商品がない場合でも、豊富なラインアップを誇るヤマハ和船・船外機の中には、みなさん

の市場で行なわれている漁に適合し、お客さんたちにも喜んで使用していただけるものがきつとあるはず。市場を再点検し、ヤマハマンとも相談して、商圏に活気をもたらすヤマハ商品を見い出す作業を、ぜひ行なってみてください。

◇◇◇

開催にあたって留意すべきは●開催日時をお客が集まりやすい日と時間に、そしてチラシ、ポスター、DM、口コミなど、なるべく多くの伝達手段を利用して●多勢の人々に予告しておく、など、周到な準備のもとに行なうことです。昨年、あるお店がわざわざ遠い浜へ出



★情報網ひろく 有益な情報を効率よく得る

お店のお客さんを増やしていくためには、情報収集活動は欠かせぬ要素です。あらゆる活動を通じみなさんが接する人は全て情報源ということもできますが、必要な情報が効果的に得られればそれにしたことはありません。

そこで、みなさんに代わってこの情報を集め、整理し、有益と思われるものを与えてくれる人々を組織する必要があります。できます。

ヤマハがみなさんに提唱している「ML（マーケティングリーダー）さんづくり」も、つまりこの「組織された情報網づくり」の一環ですが、各浜の有力者と呼ばれる人々や、地域社会の諸々の活動をリードし、信頼されているような人々からは、みなさんが望む情報がとくに得られやすいものです。この機会にみなさんのお店でも、こうした人々を意識的に見出し、協力を要請し、その人々と定期的な連絡を保ち、得た情報をご商売に積極的に生かしていくことを心がけてください。

向いて開催した展示・試乗会は、その漁師さんが開催日の頃、どういう状況で毎日過ごしているかの把握が充分でなく、しかも、予告の徹底もなく行なわれため、せっかく多くの人手とお金をかけて展示し、試乗艇を用意したものの、この日は漁師さんたちの多くが漁に出ており、出港の時間には間に合わず、また漁師さんたちが沖から戻ってきた時はすでに暗くなっていた、といった具合で会場にきた人は数人といった泣くに泣けない、笑うに笑えないものとなってしまいました。

情報網





マリン整備士資格取得の 気運高まる

「マリン整備士」の資格は
お店の技術力の証……

お店の繁栄に不可欠のサービス技術の向上も目ざして、ヤマハではここ数年来、マリンストアみなさんに整備技術の基礎と応用を学んでいただく「マリンストア整備士講習会」を開地で開催してきました。

すでに多くのお店の方々がこれを受講し、「ヤマハC級マリン整備士」や「B級マリン整備士」試験に合格し、それぞれの資格を取得されていますが、本年になってマリンストアさんの中で、「もっと技術を高めたい」、「上級資格を取得したい」という声が増々高まっています。

ヤマハではこうした声にお応えして、本年も従来以上に充実した内容でこの講習会を実施する方針を固め、すでに各地で本年度第一回目の講習会を開催しており、多くのお仲間の方々がこれに参加し整備技術力の一層の向上に励んでおられます。

ここでは、ヤマハ愛知(株)が、そのマリンストアさんたちに呼びかけ、去る2月14日に開催した「B級マリン整備士講習会」の模様をご紹介します。

「C級」から「B級」に挑戦

愛知県ではマリンストアさんの約8割の方々がすでに「C級整備士」の資格を取得していますが、今回の講習会はC級資格者を対象にB級昇進をお手伝いする「特別講習」として開催されました。

受講者のみなさんはいずれも整備技術力の向上に意欲的な県下11店のマリンストアさんで、講師は日頃のサービス活動、臨店指導活動などで受講者の方々とはすっかり顔なじみのヤマハ愛知(株)ボート営業技術の成田茂男社員がとめました。

講習の内容は午前中が①「ヤマハマリン整備士講習会用スライド」の上映による復習と予習、②ヤマハ船外機に採用されている新機構に関する解説と整備上の知識。そして午後からは③B級船外機整備士試験問題集による「模擬試験」、④各問の解説と解答といった順に行なわれ、

和気あいあいとしたなかにも、細大もろさず技術をモノにしようという受講者みなさんの真剣な表情が印象的でした。

前述したとおり、この講習会は5月に全国一斉に行なわれる予定の「整備士試験」に備えてのものであったこと、実技に関しては日頃より臨店指導の徹底がなされているためレベルはかなり高いものであるといった判断から学科中心のものとなりました。

「模擬試験」が効率的なサービスの実施につながる役割果たす

受講者のみなさんは店における実際のトラブルシューティングでは決して他店にヒケをとらぬ優秀店さんばかりですが、過去のB級整備士試験に出題された問題を集め、成田講師が作成した問題集による「模擬試験」にはみなさんかなり手こ

ずっていた様子。とくに耳なれない用語が含まれた問題や、むずかしい計算式の中学時代の数学を思い出させるような問題には往生していました。そこで、この時間を繰りあげ、各問ごとにみんなを答えを出し合い、成田講師が解説を加えながら模範解答をまとめていく、といった方法がとられました。これが、「日頃はつい経験と感を頼りに作業しがちなみなさんに基本的な知識と理論を習得していただく。そしてより正確で迅速なサービスの実施に役立ててもらおう」といった、単に、「試験合格のための講習会」以上の役割を果たしていました。

愛知県のマリンストアさんたち



桶井 一色明
石川マリン商会
石川 茂男さん



堀谷 秀雄さん
磯谷 秀雄さん



小久保 昭一さん
原 展機



小川 真生さん
小川 真生さん



白井 悟さん
豊橋市船渡町
フットボールヤク



山田 今朝美さん
名古屋市中東区
丸吉運送備

あなたは、答えられますか？

C級・B級試験問題

C級

★下記の問題は過去の試験に出題されたものです

- 次の()内に適当な用語を記入しなさい。
- ①NGKのスパークプラグで例えばB-7HSと記されている場合、Bは()を表示し、7は()、Hは()、Sは()を表示している。
- ②ヤマハ船外機の慣らし運転は()時間で混合比は() : ()です。
- ③ポイントギャップが()になると点火時期が進み、()になると点火時期がおくれる。
- ④ヤマハ船外機の吸気方式は()バルブ方式と()バルブ方式があり、掃気方式は()方式を採用している。
- ⑤ヤマハ船外機の保障期間は、納入日より起算して家用()ヶ月、業務用()ヶ月です。
- ⑥フェューエルポンプは()内の圧力を利用して作動する。
- ⑦ヤマハ船外機のポイントギャップは()%です。

●次の用語はエンジンの諸元用語ですが簡単に説明しなさい。

gr/ps·h..... B.T.D.C.....
r.p.m..... kg-m.....
ボア.....

●次の文章で正しいものに○、誤っているものに×を()内に記入しなさい。

- ()キャビテーションが発生する場合は、当木を入れてキャビテーションプレートの位置と高くする
- ()ヘサキ(船首)が沈んで走る場合、チルトピンの位置を前に移す
- ()ヤマハ船外機のスパークプラグギャップは0.7~0.8mmです。
- ()キャブレターのパイロットスクリューをゆるめると混合気がうすくなる
- ()船外機を運搬する時には、プロペラをエンジン頭部より上にはしてはいけない

B級

●次は点火系統の構成部品です。それぞれの働きを説明しなさい。

- ①イグニションコイル.....
- ②コンタクトブレイカー.....
- ③コンデンサー.....
- ④ハイテンションコード.....
- ⑤スパークプラグ.....

●ヤマハ船外機40Aや25Bなどのピストンのトップリングにはキーストタイプピストンリングが使用され、また、セカンドトップリング共、外周面にユニフローコーティングが施されているが次の点について答えなさい。

- ①キーストタイプピストンリングの利点
- ②ユニフローコーティングの目的

●ある船にある船外機を取り付け、航走した時の速度(km/h)を求めなさい。但し、条件は次の通りとする。

- ①プロペラサイズ10 × 10 ③減速比2.0
- ②エンジン回転数5000r.p.m. ④効率80%

●次の文章で正しいものに○、誤っているものに×を()内に記入しなさい。

- ()コンタクトブレイカーのポイントが閉じた時、イグニションコイルの2次線に高電圧が発生する
- ()キャブレターのM・Nのエマルジョンジェットがつかると燃料は濃くなる
- ()ガソリンエンジンの圧縮圧力は一般に、14~16kg/cm²である
- ()シリンドラーのスリーブは一般に特殊鋼鉄でつくられる
- ()混合ガスが濃すぎると、バックファイアーを起こす原因となる
- ()エンジンの熱効率というのは、焼料の完全燃焼の度合いを示したものである
- ()スパークプラグのコールドタイプは、熱が放散されやすく、高速回転用エンジンに適している



受講者みなさんの受講の感想

学んだことを糸口に、より信頼されるサービスを目指す

「サービスには自信をもっていましたが、今日参加して、整備の知識や理論を知らなずることにショックを感じました。今日学んだことを糸口に今後は理論的なことをもっと勉強してお客さんにより信頼されるサービスに心がけたいと思います」

情報交換の場として有意義

仲間の意気込みを感じ、頑張らねば……

「正直いうと、これを受講すれば試験に受かりやすいだろう、ぐらいの気持ちで出席したのですが、日頃の作業で不確かだった事が解ったこと、また、仲間の方々と情報の交換もでき、みなさんの整備技術力向上に対する強い意気込みを感じ、わたくしも頑張らねばと思ったことが有意義でした」

商品知識が修得でき、お客さんとのセールストークに役立つ

「日頃、お客さんに対し『ヤマハ船外機はいいよ』とはく然とした言葉ですすめていましたが、ヤマハ船外機のどこがどのように秀れているかを具体的に知ることができました。『B級』に合格することはもちろん店の信用を高めますが、それ以上に、お客へのセールストークを修得できたことが今日の収穫です。こうした講習会は年3回ぐらいあったらいいですね」

模範試験の解答は、受講者のみなさんが順番でむずかしい計算式を応用して答える問題に挑戦し、答えの導き方と正解を他の受講者に説明できるほどまで理解した方が多勢。人に説明することにより理解力は一層高まっていたようでした。



●技術力向上に意欲を燃やして受講した



特別受講
ヤマハ愛知部品課
竹葉社員



西尾市徳次町
石川農機
杉浦銀一さん



碧南市
衣浦マリナ
青山 稔さん



西尾市奥田町
山崎マリン
山崎二郎さん



蒲都市三谷町
豊田造船所
豊田正行さん



蒲都市西蒲町
西蒲シーサイトレーナ
高山邦明さん

魚開幕!!



いよいよ春です
 草花は芽をふき 陽光は一段と明るさを増し
 海の水もぬるみはじめます
 すべてのものに活気がよみがえる春
 浜では漁師さんたちの
 動きもあわただしさを増し
 いよいよこれからが魚の本番です



磯

の

春

あれこれ

ちがうのでしょうか サケとマス

冬の間は厳しいシケ
 の日が続く日本海。
 ここ新潟県佐渡が島で

も冬の漁はメッタにな
 く、漁師さんたちはたっ
 ぷりと英気を養って春の訪れを待
 つ。そして3月、漁師のみなさん
 に漁の幕開けを告げるものがマス

の曳釣りや延縄漁である。
 とここで、海で獲れるサケとマ
 スはどこがちがうのだろうか。

東京築地の中央卸売市場
 に入荷する全国の魚介
 類約300種について
 解説した「魚河岸の魚」
 (高久久著・副題—魚の

見分け方)には
 次のように記さ
 れている。

「サケ・マスは
 回帰性遡
 河魚で、
 両者の区別
 はなかなかむ



か、獲れる場所、魚体
 よって見わけるとか。一
 般にマスは頭が小さい割
 には腹胴が張っていて、
 鱗は小さく、肉質は軟か
 い。それに対しサケは魚
 体も大きく鱗も大きい。
 また肉質は締まっている



ずかしい。秋に川をのぼる
 のがサケ、春にのぼるのが
 マスとしているが、時節と

ネットとバットで魚とり

一足先に春をむかえる九州。
 長崎県長崎半島の沖に浮かぶ伊玉島では、
 底刺網の珍しい漁法が開始される。

この漁は、刺網を仕かけた後、写真でご覧のよ
 うように「バット」を海中に投げこんで魚をおど
 し網に追い込む一種の「たたき網漁」。ただ、「バット」にはち
 よつとした細工がほどこされている。鉛がつめ込んである。
 一人が操船し、一人がロープで引きあげては何度も「バット」
 を放り込むが、魚たちは「パシァ」という音と、「バット」



ホンマスの 炭火焼

春の佐渡の名物はマスの炭火
 焼。各家庭の火鉢で切り身が焼
 かれる。火から離してジツクリ
 焼きあげるのがこつだそうで、
 佐渡の人々は「サケよりうまい」
 という。



春漁



全国共通の呼び方は？

みなさんのところでは
なんと呼んでいますか

獲ったりする漁法の呼び方は、地方により様々。

「磯漁の話」(北斗書房刊)という興味深い本を著した辻井善弥氏は、この本の中でこれを一応「見突き漁」と総称しているが、氏が知り得たものだけでも20種以上の呼び方があるそうだ。

岸や船上から水中をのぞき見し、長い棒や棒を使用して貝類、魚類、海藻類などを突き獲ったり、ねじり



例えば、春の気配を感じる頃になるとワカメとりで忙しくなる山陰地方。ここ島根半島ではこれを「かなぎ漁」と呼んでいる。「かなぎ」は「海風」と書き、シケの日には行なわず、風いだけだけ漁をするため、この名がついたという説と、この漁に使うヤスが金物と木からできていることからカナギ漁と言うのだろうとする説がある。

●各地の呼び方 ●イソマワリ(北海道方面)メスキ(千葉木更津)ツキンボ(静岡伊豆半島)ホコツキ(長崎県西彼杵半島)イソネギ(新潟県佐渡郡小水町)カナギ(島根隠岐郡)イソミ(若狭湾沿岸・北陸沿岸)ヤスツキ(京都府久美濱)イサイ(南西諸島)イサリ(南九州、瀬戸内海、南四国)

ヤストリ(青森県青森湾)ポーチョウ(神奈川県三浦半島)ガラス(岩手県三陸海岸)ヒシツキ(神奈川県三浦半島)ヨソミ(新潟県村上市)イツボンツキ(青森県下北郡大間町・静岡県伊豆半島)イソツキ(静岡県沼津市)丸木船職(神奈川県三浦半島)潜船(岩手県下閉伊郡)覗漁(静岡県)

が沈む時に発生する大量のあぶくに驚いて逃げ回らるうちに待ち伏せている刺網にかかる。

これに似た漁としては、海面を竹棹でたたくものとかが、鉄の玉を投げ込むものがあるが、同じ「たたき網漁」でもそのおどしの道具に地方地方の伝統が生きている。これらの漁が普通の刺網漁と異なる点は、魚たちの活動がぶくなっている時、つまり眠り込んでいるような時に行なう方が漁が良くなることだ。寝こみをおそれ、ビツクリした魚がバニック状態になり、「御用」となるわけである。

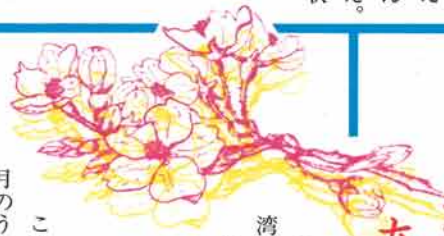
この道具一式5万円也!



島根半島三津港の漁師さんたちは、サザエやアワビ獲りに使用するヤスを一人で30種近くも持っている。色々ななたち、大きさ、機能のヤスを獲物の大きさや棲息場所により巧みに使いわけるとくにアワビ獲りに

は性能のよい自慢のヤスを使う。なぜならアワビは一発でしとめなければならず、もし仕損じるとそれをおこすにはひと苦労もふた苦労もするからだ。全国どこでも同様だろうが、ヤスは「見突き漁」の命である。目の良さとともに、このデキの良し悪しが漁の多寡に大きく影響する。それだけに島根半島の漁師さんたちもヤス作りには最大の神経を払うというが、現在、自分の好みのヤスを鍛冶屋さんに注文してつくってもらうと一本平均4千円はかかるそうだ。

シヤコが花見に関係あろうとは!!



こちらは青森県夏泊半島小湊湾のシヤコ刺網漁。ご夫婦仲良くヤマハ和船・船外機で漁をする姿が多くみかけられる。シヤコはこの地方の人々に暖かな春の訪れを告げる「海の幸」なのだ、という。この漁はまだ寒さをきびしい2月のうちから行なわれるが、もつとも盛んになるのは、あたりの山々が桜の花で染まりはじめる頃で、この時期に獲れるシヤコが味、姿とも最高だそうで、これを蒸して食べるこの多いこの地方では「蒸しシヤコがなければ花見はじまらない」という諺もあるほどである。



▶「顧客づくり」と「計画販売」に威力を発揮する「お客様一覧表」



グッドアイデア!! 店内にズラリ並ぶ顧客名

計画販売の重要なデータにも

店内の壁面には、いままでに船や船外機を購入した人々の名前が何枚ものポスターになって貼り出されている。販売年月、艇種、機種、それに業務用かレジャー用かも示された「お客様一覧表」である。

従業員は昨年から湯浅さんが加わって二人、お二人は中村さんのことを「親方」と呼ぶ。お二人は「親方」に対する評を「研究熱心で努力家。アイデアマンで企

画力が抜群。たいへん優秀な経営者だと思えます。しかも、わたくしたちを家族の一員のようにだいにしてくれまして、満足してついでにいますし、一緒に頑張らねば、と思うような人徳のある人ですね」と語る。

この「お客様一覧表」も「親方」のアイデアで生まれたものだが、そのいきさつと効用について中村さんは次のように話してくれた。「お客さんは神様、どなた

和気あいあいの「新年会」

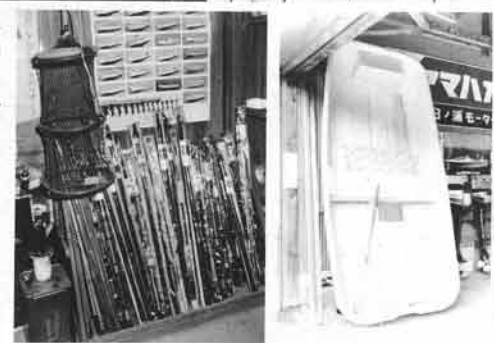


顧客サービスの一環として、昨年からはなうようになった「新年会」が今年も行なわれ昨年を上まわる40名のお客さんたちが会場の公民館に集まった。

お客さんたちは芸達者の人が多く、みんながこの日を楽しみにしているため、「白の浦モーターズ」さんでは若干の景品とお菓子などを準備する程度で酒や肴はお客さんたちが持ち寄ってくれる。

普段は町の病院で看護婦として働いているためお客さんたちと接することの少ない中村さんの奥さんも、この日は得意の日本舞踊を披露して喜ばれた。こうした催しは店とお客さんたちとの人間関係が良いものであるからこそできるのであり、これによってまたそれは一層深く親しいものとなる。

▶店内には、釣りに必要な「シーバックス10」とヤマハ船外機を展示。



佐世保市と平戸島を結ぶ県道沿いにある「白浦モーターズ」さん。敷地250坪、工場30坪、店舗10坪。広い展示場にはヤマハWシリーズやUシリーズ船が整然と展示され人目をひいている。

にも感謝し、大切にしたい、またしていききたい、という気持ちから「ご契約ありがとうございました」と書いた紙の下に、

購入してくれたお客さんの名前を順に書きこんで、その気持ちをあらわそう、と始めました。始めた動機はこうだったのですが、代替の話し込みや購入契約、または修理などのため来店した折りに、この一覧表が目に入り、自分の名前を見つけて出して喜ばれる方が多く、いまでは、うちの名物にもなって、お客さんと店を深く結びつける重要な役割を果たしてくれています。もちろんこのためだけとはい

いませんが、一度うちのお客さんになってくれた方は、まず浮気しませんね」また、この一覧表には、もうひとつの重要な効用があるという。それは「これのほんとうの効用といえば、わたくしたちが毎日これを見たり、書き込んだりすることによって、商売に励みがでることです。」

これは、いつてみればうちの「売上台帳」で過去の販売実績とその流れが一目でわかるデータになっているわけだ。わたくしたち三人は毎月、月はじめに販売会議を開き、販売目標、そして販売

計画を立てるのでありますが、この時、これをもとに話し合おうのです。各年、各月の販売実績が一目瞭然ですから、売れる時期、そうでない時期の判断も容易にでき、それぞれの時期に対応する策もみんなで考えることができます。

商売には伸長がなければなりません。販売目標も高いところを目ざし、例えば、昨年この月は10台販売できたのだから、最低でも13台は売ろう、といった具合に互いに確認し合い、一丸となって目標達成のため張り切ることができるのです。



▲「訪問販売」のため各地区ごとにつくった「市場マップ」



▶各浜への巡回点検サービス活動は毎日に行なわれている。サービス活動を兼ねて、お客さんたちとこころへ出向いていく姿勢がなによりも大切。お客さんたちと絶えず接することにより商談も生まれますと中村さんはいう。

売りあげ増大 いまがチャンス!!

長崎県北松浦郡小佐々町楠泊免
楠泊モーターズ 梶原 渥さん

この地方では珍しい最新の塗装室まで備えた「大型整備認定工場」と、広くきれいな店舗をもつ「楠泊モーターズ」さんの商圏では、県の指導もあってここ一、二年前からハマチやタイの養殖が急速に普及、これにもなって船や船外機の大形化需要の伸びと、釣りレジャー需要の伸びとが重なり「マリン商品の売りあげ増大を図るには絶好の時期」と判断した梶原さんをはじめ店のみなさん全員が意欲的にこの販売に取り組んでいます。

とくにレジャー需要

獲得策を積極的に

販促活動の中心はマス広告

「商圏の漁師さんたちはすでに店のことをよく知っているので、いまさらそれほど必要はないのですが、潜在するレジャー需要を発掘するのに最も効果のある販促活動はマス広告ですね」と語る梶原さんは、店のナナメ前、県道の交差点にある展示場に絶えずヤマハ釣りボート、和船を展示し、車でここを通る人々に対するPRに心がけている。

また、毎年の春と夏には工場横の空地を会場に展示会を開催、新聞折り込みとラジオスポット広告を利用して多勢の顧客を集め、大きな成果をあげています。このラジオスポットによる広告は、この時だけに限らず、月平均2、3回流し

▲左から梶原さん、奥さんのヨシ子さん、中村季子男さん、中村津代美さん。



ているため、佐世保市や、北松浦郡一帯での店の知名度はかなり高く、全く新しいお客が商品を見に、また購入の相談にと来店し、店の顧客はますますその数を増しながら広がっています。

▶10坪の店舗兼事務所は、四輪、ボート、和船船外機のお客さんの来店に備え、いつも整とんされ、居心地の良いものとなっている。



▶整備された船外機修理場。四輪整備場、塗装場と合わせて60坪もある。



▼県道交差点傍の展示場。

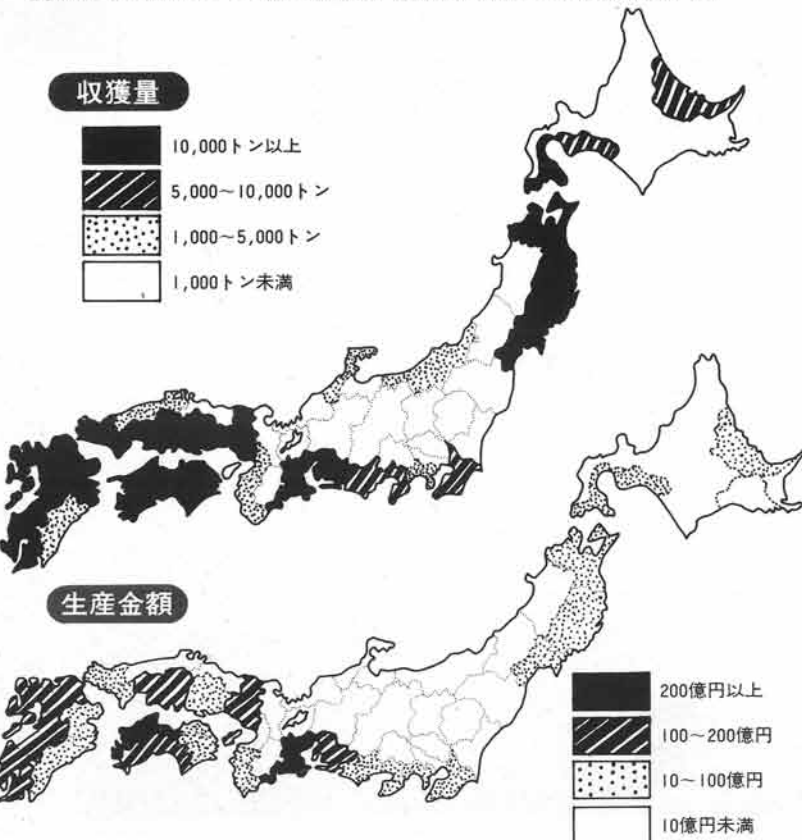


海面養殖漁業の現状

■代表的な養殖漁場を挙げると、次のようになります。

	ハマチ	タイ	クルマエビ	ホタテ貝	カキ	コンブ	ワカメ	ノリ	真珠
①道東沿岸(サロマ湖、根室湾) 厚岸湾など				●	●	●			
②噴火湾				●		●	●		
③陸奥湾				●			●		
④三陸海岸				●	●	●	●	●	
⑤東京湾～房総半島							●	●	
⑥三河湾								●	
⑦伊勢湾～志摩・熊野	●	●			●		●	●	●
⑧瀬戸内海沿岸一帯	●	●	●		●		●	●	●
⑨有明海								●	
⑩大村湾～西海	●	●					●		●
⑪天草灘～不知火海	●	●	●				●	●	●

- また日本海側でも一部の地区でカキ、ワカメ、ホタテ貝などの養殖がおこなわれるようになりました。(能登半島の七尾湾ほか)
- 北の漁場ではコンブ、ホタテ貝のような寒流系の貝藻類が主体をなしており、中部から西日本一帯にかけてはハマチ、タイ、クルマエビなどの高級魚種が中心になります。
- 養殖種類の多彩なことと生産金額が群を抜いて大きいことなどを総合すると、養殖漁業に関して三重県と愛媛県が東西の両横綱といえるでしょう。



魚種別番付表

収穫量単位：トン (農林省・生産統計年報による)

	昭和50年			昭和49年	
	順位	県・支庁名	収穫量	順位	収穫量
ブリ(ハマチ) 	①	愛媛	15,763	②	15,823
	②	三重	13,951	①	18,045
	③	高知	13,048	③	15,318
	④	長崎	11,227	⑤	8,483
	⑤	鹿児島	11,060	④	9,048
タイ 	①	三重	946	②	613
	②	長崎	900	①	873
	③	熊本	897	③	567
	④	愛媛	598	④	529
	⑤	香川	428	⑥	112
クルマエビ 	①	熊本	513	①	510
	②	山口	160	②	165
	③	鹿児島	79	④	50
	④	香川	65	③	65
	⑤	大分	44	⑤	46
ホタテ貝 	①	青森	27,475	①	29,848
	②	渡島	17,969	②	10,936
	③	胆振	8,898	③	7,729
	④	岩手	7,902	④	7,501
	⑤	網走	6,618	⑤	5,100
カキ(殻つき) 	①	広島	129,037	①	133,411
	②	宮城	33,401	②	41,149
	③	岡山	13,793	③	10,850
	④	岩手	8,871	④	8,910
	⑤	石川	3,787	⑤	3,130
コンブ 	①	渡島	11,844	①	7,830
	②	岩手	2,678	②	1,685
	③	釧路	355	⑤	78
	④	根室	350	③	349
	⑤	宮城	280	—	—
ワカメ 	①	岩手	38,043	①	49,915
	②	宮城	25,269	②	46,544
	③	長崎	5,981	④	8,423
	④	徳島	5,678	③	15,493
	⑤	神奈川	3,903	⑦	3,796
ノリ(生重量) 	①	佐賀	40,249	④	36,254
	②	福岡	35,072	③	38,536
	③	愛知	33,054	②	39,228
	④	三重	30,016	①	40,186
	⑤	山口	24,511	⑥	25,085
真珠 	①	三重	9	②	7
	②	長崎	9	③	7
	③	愛媛	7	①	8
	④	熊本	3	④	4
	⑤	佐賀	1	⑤	1

●一人操業を容易にする数々の設計思想を実現●

独特な船型で安定性向上
冴えた船足の高速船型。

安定を重視した小型和船
取り廻わしの良さが最大特長。

新発売
J-16B



トリマラントタイプで横安定性を向上。船首作業を考慮してボリュームある船首部としたこと、また、安定した航走姿勢と旋回性に秀れることが大きな特長です。

- 磯作業に重点を置き、キール部を高くして風流れを押えています。
- 船外機の保護に安心な出舵タイプ、浜あげを楽にする丸みある船尾形状
- 優れた凌波性能、バランスのとれた確かな走りが自慢です。

全長…4.74m 全巾…1.03m 全深さ…0.46m 重量…105kg 最大積載量…240kg
標準装備：防眩材・係留金具・ステムバンド・ドレンプラグ・船尾台・浮体

新発売
J-15



一人操業用磯漁船として、作業のし易さ、安定性を最優先に設計され、小型ながらも大きな働きをします。しかも、一本釣にも適する汎用性を備えています。

- 乾舷を深くとり、作業性を高めるとともに凌波性にも優れた性能を発揮します
- 船外機を保護する出舵タイプを採用
- このクラスでは大きめのチェーン巾をとり横安定性を向上、シャープなステムで保針性を高めています

全長…4.50m 全巾…1.26m 全深さ…0.55m 重量…110kg 最大積載量…290kg
標準装備：防眩材・係留金具・ドレンプラグ・船尾台・浮体

長年のおつきあいも一枚のチラシから…

●'78年のPR基本ツール（印刷媒体商品広告・ポスター・カタログ・チラシ）が揃っております。お客さまにヤマハ商品を知らせ・あるときはみなさまにかわってセールスマン役をもつとめるこれらのツールをお店の業績アップのため有効にご活用ください。



①ヤマハ和船・船外機
B全判 (728%×1030%)



②1978ヤマハボートラインアップ
B全判 (728%×1030%)



★ポスター★
③ヤマハフィッシングボート・船外機
A全判 (594%×841%)



④ヤマハセールボート・プレジャーボート
A全判 (594%×841%)



⑤「シーバック10」
A全判 (594%×841%)

★カタログ★



①ヤマハ和船・船外機 Wシリーズ A4判 (210%×297%) 14ページ
②ヤマハ和船・船外機 Jシリーズ A4判 (210%×297%) 12ページ
③ヤマハ和船・船外機 Uシリーズ A4判 (210%×297%) 6ページ
④ヤマハ船外機 A4判 (210%×297%) 18ページ

★チラシ★

①レジャー需要用 B4判 (257%×364%)
②業務需要用 B4判 (257%×364%)

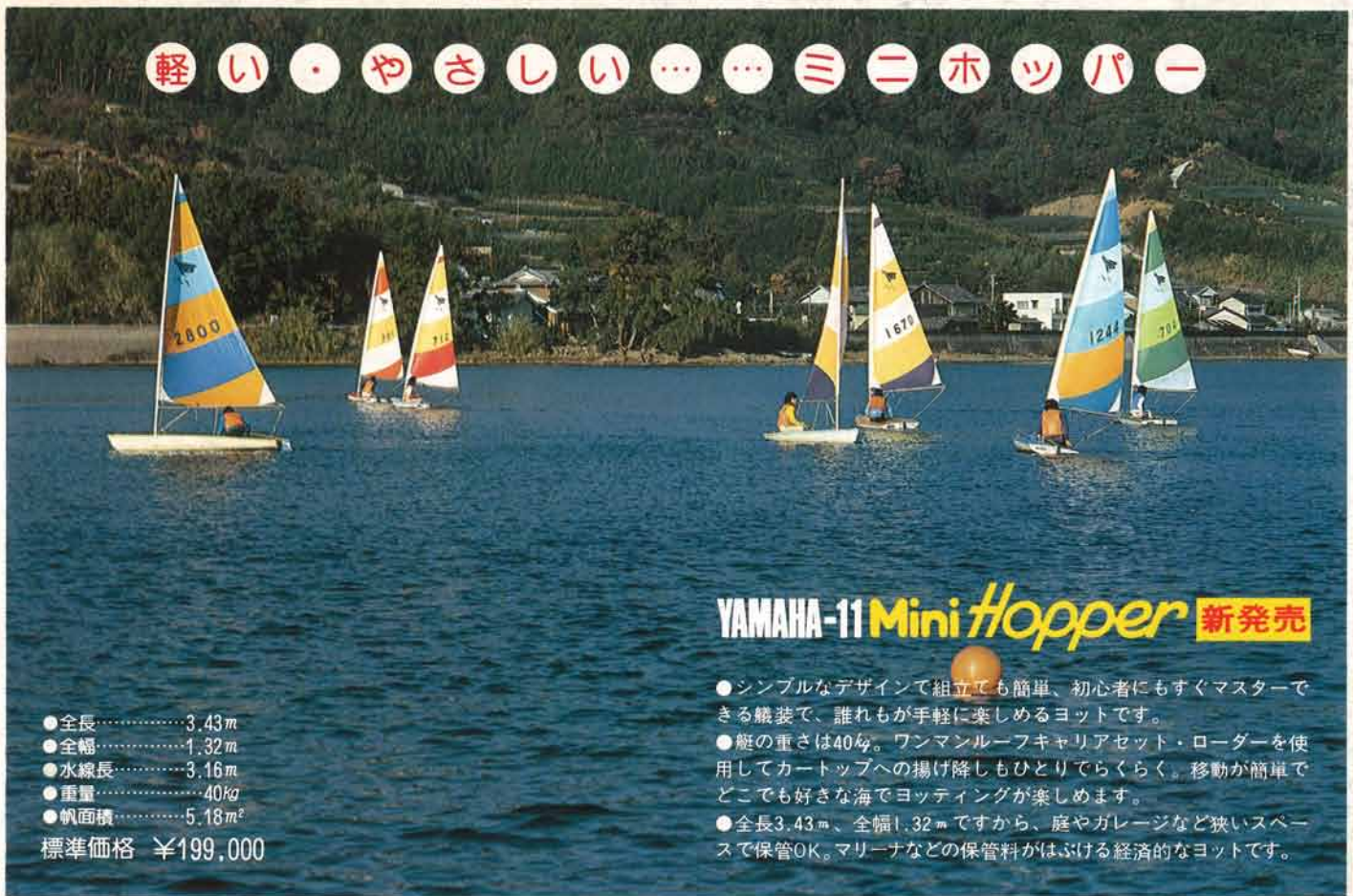
カタログ・チラシも商品です。きれいに、そして大切に……。

●カタログケースをお店にお備えください




●卓上カタログ入れ(シングル) ●カタログスタンド(ダブル)
(ヤマハセールスマンにご用命ください)

軽い・やさしい……ミニホッパー



YAMAHA-11 Mini Hopper 新発売

- 全長……………3.43m
 - 全幅……………1.32m
 - 水線長……………3.16m
 - 重量……………40kg
 - 帆面積……………5.18m²
- 標準価格 ¥199,000

- シンプルなデザインで組立ても簡単、初心者にもすぐマスターできる艦装で、誰れもが手軽に楽しめるヨットです。
- 艇の重さは40kg。ワンマンルーフキャリアセット・ローダーを使用してカートップへの揚げ降しもひとりでもらくらく。移動が簡単でどこでも好きな海でヨットイングが楽しめます。
- 全長3.43m、全幅1.32mですから、庭やガレージなど狭いスペースで保管OK。マリナーなどの保管料がはぶける経済的なヨットです。



インドアで楽しいヨットイング

ヨットの乗り方が2時間でマスターできる

ヨットイング・ルーム

いま全国で開催中!!



素晴らしいヨットの世界、そしてヨットの乗り方をやさしく手ほどきする「入門講座」です。

- ……………〈内容〉……………
- 各地に誕生しつつあるセーリングスポットの一日をフィルムにおさめた「ビューティフル・ヨットイング」の上映。
 - オリジナルミニチュアモデルで各部の名称、

- 艦装の仕方をマスター
- スケールモデルとわかりやすいイラストでまとめたテキストを使用し、ベテランインストラクターがヨットの走らせ方、海でのマナーなどをやさしく手ほどき。

ヨットに関心のあるお客さんをこのルームにご案内ください。詳しくはヤマハマンにお問い合わせください。

MLさん紹介お礼プレゼント
53年度第2期(2月~4月)



銘茶 静岡 岡

八十八夜の香りを
大漁茶壺(特製)にこめて

- 1台…大漁茶一壺…(A)…200g入
- 2~4台…大漁茶セット(B)…200g入を茶箱に
- 5~9台…大漁茶セット(C)…200g入2本と急須セット(有田ぼかしの木の葉焼き)
- 10台以上…大漁茶セット(D)…300g入3本と急須セット(深川染付水割急須)を茶箱に

くつろぎのひとつときに本場静岡の特選茶のかぐわしい香りをお楽しみください。