

# マリンストア ニュース

YAMAHA

NO.6

1978-5>6

増大する 釣りボート需要への挑戦



●“ファイト満々”マリンストアにみる  
太公望アプローチ作戦



# 暦

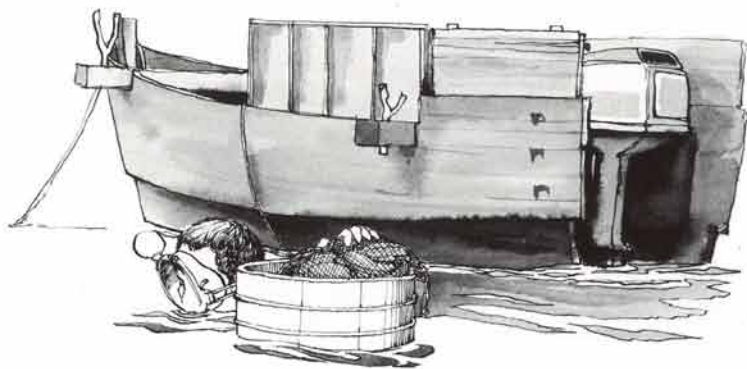
## 八十八夜

の海女忙し、というほどで、ア

ワビ、サザエ、テングサなどの見突き漁、潜水漁が最高潮にたつする頃です。

波荒い磯の岩礁では、それぞれの生物の棲みかがまっています。おもしろいのは、それを獲る漁師さんの方にも「なわばり」があることです。房総半島（千葉）では、アワビのひそむ岩棚の下の穴をとつおと呼んでいます。自分が見つけたとつおは他人には教えません。たがいに侵し合わないのがアマ同志の不文律です。

ペテランは無数にちらばる地先の根のなかに、何百カ所ものとつおを知っています。去年はあそこ、今年はここ、と自分でとつおを獲り分けながら、いわば「輪探法」を実行して、アワビの育つのを待ちながら資源を大切に利用するのです。



## 5月

1日 / メーデー

2日 / 八十八夜…立春から数えて八十八日目。八十八夜の別れ桶といつて、昔から種まき開始の目安とされている。

3日 / 憲法記念日

5日 / 子どもの日…端午の節句

7日 / 新月…大潮

10日 / 愛鳥週間 はじまる

11日 / 長良川鵜飼い開き…全国にさきかけてアユ解禁

15日 / 上弦の月…小潮

22日 / 満月…大潮

29日 / 下弦の月…小潮

1日 / 全国的にアユ解禁

6日 / 新月…大潮

11日 / 入梅

14日 / 上弦の月…小潮

18日 / 父の日

21日 / 満月…大潮

22日 / 夏至…この頃から各地の神社で夏祭りはじまる

27日 / 下弦の月…小潮

## 6月

増大する

釣りボート需要への挑戦

釣具の丸福が贈る 初企画  
**ヤマハファミリーボート 大展示即売会**  
 丸福釣具地下大駐車場と店頭で 勢揃い本日より4 2日迄4日間  
 ボート免許受講生大募集 35,000

126,000  
 139,000  
 144,000  
 112,000  
 129,000  
 75,000  
 475,000  
 430,000  
 199,000  
 540,000  
 300,000  
 30,000 131,000 82,000 58,000  
 40,000 79,000  
 12,000 2,800  
 3,500  
 199,000  
 丸福釣具 丸山店

Let's Go Fishing

# 釣り人の 熱い視線を うけとめよう

四国、山陽道のヤマハマリンストア  
"大公望アプローチ作戦"を密着取材

さいきん、「和船の中古品が欲しい」というお客さんが訪ねてきたことはありませんか? 「ボートの免許はどうしたらよいか」という問い合わせの電話はかかってきませんでしたか? ジーンズの若い女性

性が店先きに立ちどまって「シー、バック」を眺めているようなことはありませんか? たまたま、そういうお客さんがやってくることはある。こう答えてくださるマリンストアさんは、全国にたくさんあります。

そうです、たまたまなのです! これまで業務向けを主体として販売してきたマリンストアさんにとっては、一般のボートのお客さんといえば、あるときボートに接する機会に恵まれて魅力にひかれた人が、たまたまお店を訪ねてお客になってくれた、というケースがほとんどです。

だが、ここでちょっと推理をはたらかせてみてください。和船の中古、ボート免許、若い女性層……これらの話題から浮かびあがってくる共通の市場の傾向は、新しい装いの「釣りレジャー」。それは大衆的な「ボート釣り」なのです。

## 経済安定成長時代の

## 新しいレジャー生活が生れつつあります

昔ながらの釣り道楽は、やはり日本人の趣味のトップグループ。釣りをしたところのある人は約二千万人いて、そのうち道具を持っていて休日ごとに海や川、湖へ出かけるファンは四、五百万人というのが釣具業界の通説です。

ちなみに(財)余暇開発センターがおこなった、日本人の余暇活動実態調査(昭和57年)によると、釣りレジャーに関しては、

- ①有効活動人口(51年の一年間に一回以上行った人)……一、六三五万人
- ②繰延活動人口(51年以前に時々行ったことのある人)……六八七万人
- ③潜在活動人口(こんご新しくはじめようと考えている人)……三六四万人

合計二、六八六万人というデータが示されています。

さて投げ釣りや沖釣り、また川釣りなどいくつかの「流派」で構成されているのが釣り人ですが、そのなかから新しい動きが生れつつあります。つまり浜から

沖へ、あるいは島の磯へと自分の「足」を得て行動半径をひろげようとする「マイボート派」が頭角をあらわしてきているのです。

大型パワーボートではなくて、小型釣りボート。一千五百万人はくだらないとされている釣り人口の何分の一が釣りボートと握手するかは、今後ボートレジャーを発展させる上に重大なカギを握っているもの、といえます。

全国のヤマハマリンストアさんのなかにはレジャー指向型のお店がすくなくありません。そのなかには、はやくも、釣

## マリンストアさん!

## まず、あなたが船に乗ってみたいください

釣りボートの販売に強いマリンストアさんは、ほとんど例外なく、社長さん自身身がしょっちゅう釣り船に乗って海へ出

ています。海へ出る経験を積みかさねているからこそ、海や川、湖それぞれの状況がわかり、ボートとエンジンのマッチ

(6ページへつづく)

愛媛県松山市天山町

丸福釣具(株)松山店さん

●釣りの専門店であることがお店の組織化を実現……

## マスコミから店頭POPまで

## 多彩なPR活動で商圏をさらに拡大

### ●お店のキメ球

- ① マスPR、商品展示、ポップ類の充実
- ② 釣りに関する総合販売体制
- ③ 豊富な釣り情報の提供で顧客を管理

▲松山市内の釣りクラブとはすべてパイプをつないでいます。写真はクラブ別に設けたレシートサービスポックス。各々のクラブ員が同店で買い物すると、レシートを自分のクラブの箱に入れます。売り上げの3%がクラブへ支援金としておくれるシステムです。

▲店内のあちらこちらに、お客さんへのニュースや情報が掲示されています。これは宇田健二店長が手書きでつくったものです。

▼丸福釣具のユーザー会申込カード受付箱。登録してくれたお客さんへは定期的な情報サービスがおこなわれていますが、もちろんこのカードがユーザー管理の大切な資料となっています。



▲「さいしょは船外機の説明がむずかしくて弱りました」いまではすっかり板についた感じの宇田店長です。

### 丸福釣具・松山店の概況

- ★本社：福山市
- ★開設：52年7月
- ★需要：レジャー用10割
- ★販売：年商60台・隻（53年度見込み）
- ★主要艇種：
  - シーバック10S、FISH-12（船外機：3.5、5馬力級）
- ★来店客数：平日は約 300人、週末と休日は 600~700人

## グループサービスご案内

- グループと当店レンタルを兼ねる下さい。レンタル合計金額の一部を商品と引換致します。（多大金額の商品はご利用頂けません）
- グループは最少単位 5名以上と致します。
- 開箱は期間を別に定め、グループにて抽選して下さい。（抽選もまじりに開箱致します）
- 正式にグループ名がなくてもご利用出来ます。（学校、知人、友人、会社単位、学校単位等々）
- レンタルはエサ関係、補修用品、修理関係等、各種商品レンタルが多数ですが、レンタル品の中には無償です。
- グループ会員の名簿を当店に提出して下さい。（中身入会も結構です、その都度ご連絡下さい）

今すぐ皆様でご利用下さいませ!

あなたも船長になれます



免許受講生受付中!

受講料 1万円 (受験料別)

開講日 4月13日~14日 15日~16日

▶「ヤマハファミリーボートまつり」と運動マハポートではじめてのマスPRによる「ヤマハポート免許教室」の受講生募集活動を展開しました。これは愛媛新聞に折り込まれたチラシで、2万部を配布しました。これと並行して3月30日より4月2日までの4日間、ヤマハ釣りボートの展示会を実施。このチラシは、展示会の告知、免許受講生募集、そしてセールのご案内を同時に盛り込んでやはり愛媛新聞に折り込まれたもの。こちらは10万部配布されました。この2回の折り込みチラシ作戦で、同店が募集締切日までに集めた免許講習受講申込は24名。一方、展示会の方は4日間で延べ約千五百名を動員、「シーバック10S」「ヤマハ4・5A」など5台隻を成約。他にも十数人の見込客を発掘することに成功しました。



▶お店は、車の往來の激しい松山環状バイパスに面しているため、店舗自体のPR力が大きい。店頭にはヤマハ小型釣りボートがズラリ並び、ここを通る釣り愛好家の目をひきつけています。半地階は駐車場と展示場になっており、ここには「Uシリーズ」「バスポートシリーズ」「Wシリーズ」など、店頭で展示されているボートより大きめのボートが展示されています。



ングについても肌で感じとるようにして理解しています。それがお客さんへのアドバイスを、的確かつ説得力のあるものに行や釣り場の事情を感じ取る事ができます。また新しくボート釣を始め

という人がいたら、その人はどんな問題点を解決しなければならぬか(免許問題、保管や運搬の問題など)をよく承知してからです。お客さんの状況をすくく理解して的確な対策を立ててあげることができるとです。

どそのように、釣りボートの「結婚」はまだそんなに一般化していません。から、マリンストアさんの方から強く呼びかけてもらわなくてはなりません。看板や商品展示によるPRを、ユーザ

ーは待っています。浜の事情に明るいマリンストアさんが、釣りボートを核としてレジャー販売の地固めをするのは、今がチャンスです。

### きつと、予想した以上の

### 反響がかえってきます

釣りボートのお客さんには、船の機装や船外機に関する技術サービスを絶対かかすことができません。逆にいうと、これまで業務用の和船、船外機を販売してきたマリンストアさんは、レジャー需要にもすぐに対応できる強味を持っています。

なお客さんとの関係は、たとえていうと、よく打ち合せもしないで山の両側からトンネルを掘り出しているような状況なのです。二つのトンネルは、山のまんなかでうまく出合えるかも知れないし、出合えないかも知れません。

あこがれのボート釣り。しかし誰もが通らなければならぬ関門があります。小型操縦士免許制度の普及に力を尽すことは、マリンストアの社会的責任です。

持って、なのです。ヤマハボート免許教室を、お店のレジャー部門拡大のために積極的に活用してください。あなたのお店が紹介して教室へおくり込んでくれたお客さん、また教室で出会ったお客さんは、大切な未来のオーナーです。

高知県土佐市新尾

細木モーターズさん

●人はいう。そのアダ名を「あんこう」と……

大口あけてお客を呑みこむようないたれりつくせりの受け入れ態勢でお客さんに最大の満足を与える。

#### ●店のキメ球

- ① ばつぐんの整備力と機装力
- ② 眼をみはらせるユーザー艇保管能力と係留場所の確保
- ③ 釣り具店とのタイアップで、豊富な釣り情報を提供

◀サービスへの力の入れ方を証明する工具棚。「サービス工具や機械は一級品を大切につかうこと、それがなによりも技術の向上につながります」(細木社長の話)



奥さんの美千代さんと経営上のことで相談する細木社長。奥さんは経理と接客に毎日大活躍。



▲壁に掲げた海図で、お客さんへ釣情報を提供。もちろん安全指導にも役立てています。

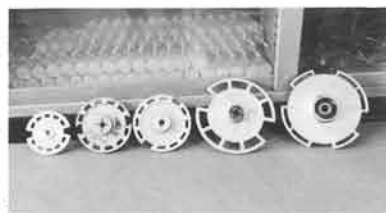


▲お客さまにゆっくり釣談議を楽しんでいただこう、と10坪の店舗面積の3分の1を応接室にあてています。



▶迅速なサービスができるように豊富に在庫されている部品類。在庫管理も完璧です。

▶優秀なサービス技術力を象徴している奥さんのテストスクリーン。



▼「うちから買ってくださったお客に最大の満足を」という細木社長の言葉には、サービス力や艤装力に対する大きな自信がこめられている。写真は艤装を終えて納艇を待つ『FISH 22』と艤装の各部。



●魚探の取り付け方ひとつにもアイデアと工夫が見られます。ふだんはキャビン内に格納されていて、使用時だけ引き出せるしくみ。



●メーターパネル部を保護するプラスチックカバー。



▲整備工場(111坪)と店舗(10坪)の上は総2階のユーザー艇保管場。昨年上下で1700万円をかけ完成した。

## 細木モータースの概況

- ★需要：レジャー用9割、業務用1割
- ★販売：年間約90台・隻（ボート24～25隻、船外機60～70台）
- ★主要艇種：和船=W-14F～W-19、FISH12、パスポート17F、FISH22
- ★年商：4000万円（うちマリナー関係が70%）
- ★市場：高知全県。（高知市、土佐市、伊野町、春野町が中心）
- ★スタッフ：細木富士男社長、中川富男さん、細木美千代さん（奥さん）
- ★MLさん：約10人
- ★客層：お医者、商店経営主、サラリーマンと多種多様。さいきん家族連れが目立つ。



▲細木モータースさんは近くの町にある「近安つり具店」とさんと諸々の情報を交換するためタイアップ。地元において高知市民もボート釣りを楽しみに来る「浦の内湾」の釣場を案内するこのチラシを取り寄せ、お客さまへの釣り情報提供に役立てている。



兵庫県姫路市木場

(株)サンヨーさん

# 濃いお客に的を絞って 展示・試乗会

日本一の名城「白鷺城」で知られる姫路市。人口約43万人。この町でもボート釣りを楽しむ人々は年々増えています。

㈱サンヨーさんがこの姫路市の人々にボートやヨットをお届けしようとして開店したのは3年前。以来、独自の「ボート免許講習会」を開催しつづけ、2年半の間に約500名の「4級免許取得者」を誕生させてきました。

4月8日と9日の2日間、お店ではこうした人々を対象に、DMでご案内し、ヤマハ釣りボート展示・試乗会を開催しました。免許だけとってまだボートを持っていない人も多勢います。すでに購入してくれたお客さまの代替も期待できます。今回の展示・試乗会はこうしたホットPP、嶋田憲吾社長の言葉によれば、濃いお客さんへの的を絞った購入刺激策でした。



お店の最寄駅である山陽電鉄八家駅の近くにこの野立看板が立てられています。「ボートを扱っているお店がこの近くにある」と誰もが気づくこの看板のPR効果は絶大です。

八家駅からお店までは約1km。沿道には約100mおきにこのポスターとのぼりを立てお客さん方をお店までご案内。



店頭には、「バスボート14」「バスボート17」「U-19F」、「ミニホッパー」などが展示され、お客さんは入れかわり立ちかわりあらわれしました。嶋田社長はそれぞれのお客に予算、どんなところまで釣りに出かけるか、また釣り以外の遊びにボートを使うことがあるかなどを聞き、それぞれのお客に合ったボートをすすめていきます。

どんなボートにするか決定してもらうには、百聞は一見に如かず、実物に乗ってもらうに限りです。お店の裏の八家川の係留場には、いま全国のボート釣りファンの人氣的「FISH-22」をはじめ、「U-19F」、「W-23F-1」、「W-19F-5」、「バスボート14F」そして「STR-19SF」などが試乗艇として用意されました。お客さんに各艇のセールスポイント、用途を説明しながら試乗してもらいましたが、実際に乗ってみることに、購入意欲はグンと高まり、艇種選びの迷いも解消します。この2日間で成約したお客は3名。他にも、もう一押しでお客さまとなりそうな人々を10数名見いだすことができました。嶋田社長は、「こうしたホットPPに対しては今後も根気強くアプローチしていきます」とフアイト満々でした。



に水があれば釣り人の姿が見られ国民的レジャーです。

のお客さまはどんな釣りを楽しんでおられますか。

川や湖でのボート釣りと釣趣は様々アップを誇るヤマハ釣りボートがご要望にお応えします。それぞれ選んでおす



重量140kg ■標準現金価格¥330,000



重量520kg ■標準現金価格¥950,000



重量232kg



# 船好きさんは どんな"釣り"を.....

—この充実したラインアップが、それぞれのお客さんの要望を満たします—

全国津々浦々、そ  
ます。いまや釣りは  
さてあなたのお店  
いますか。また楽し  
海でのポート釣り  
々。充実したライン  
うしたお客さまの様  
のお客さまにマッ  
すめしてください。

運搬、保管に便利な組立式

## シーバックヨス

●全長2.98m ●全幅1.34m ●重量49kg  
■標準現金価格¥139,000  
手こぎ仕様の「シーバック10」もあります。  
標準現金価格¥126,000



機敏で安定性高い釣り船

## FISH-12

●全長3.65m ●全幅1.34m ●重量65kg ■標準現金価格¥144,000



スピードと安定性に優

## FISH-14

●全長4.20m ●全幅1.67m ●



手軽なスポーツボートの入門艇

## パスポート14

●全長4.21m ●全幅1.68m ●重量170kg ■標準現金価格¥430,000



機動性に優れた釣り船

## パスポート17F

●全長4.97m ●全幅1.99m ●重量275kg ■標準現金価格¥540,000



和船の釣り易さとレシ

## NEW FISH-22

●全長6.58m ●全幅2.14m ●



乗りやすく経済的な釣り船

## U-15F

●全長4.42m ●全幅1.51m ●重量190kg



フィッシング専用の大型和船

## NEW U-19F

●全長5.94m ●全幅1.78m ●重量270kg



強さと使いやすさ、身

## W-19F-5

●全長5.79m ●全幅1.63m ●



# 岩手 三陸海岸



# マリンストアの熱と実力が新しい磯船を誕生させた

浜々で船型の変るのが漁船のな  
らい。とくに、微妙な操船性能の  
求められる磯船では、当然すぎる  
くらい当然の話とされています。

三陸海岸は全国有数の磯漁場。  
去年、この漁場向けにナギツキ(磯  
漁のこと) 専門船と養殖兼用船の  
ヤマハ和船が四船型開発されまし  
た。南の山田湾、船越湾を対象市  
場とするJ-16B、J-18-Aお  
よび宮古市以北の県北沿岸向けの  
J-15、W-18-Eです。

しかし、浜々の磯漁専門の漁師さんに満足してもらえないような船型であると同時に、工場生産に適した広い市場性をもつ普遍的な船型を創り出すというのは、たいへんむづかしい仕事だったのです。

まず山田湾。新艇要望の声が出たのは、おとしの夏でした。従来この地区の磯漁にはJ-17が販売されていましたが、一人操業にはカタが大きすぎるという不評が一部にあったのです。

ところで周囲十、そこそこの狭い湾内に、伝統的な木船は大小数種類の船型が混在しているのです。十六、七尺級の船で巾がウンと狭いのが目立ちます。標準的なJタイプではとても対応できません。それにもまして、地元各種船型の「最大公約数」をどこに求めたらよいか、が大問題でした。

ヤマハの最初の設計図は地元を受け入れられず、意見の調整がつかないので企画はあわや頓挫かという場面もありました。

一人操業はトモ仕事であるから出ドモ



▶いままでも山田湾で使われていた木船とこれに代わるものとして登場した「J-16B」

タイプにして横安定性を向上させること、およびキールを高くして風流れを押えること——この二点を前提として、ようやく試作モニター艇が完成したのは、ほぼ一年後の五十二年七月でした。

試作艇J-16Bは、さっそく山田湾の六つの浜へくり出しましたが、この試乗キャンペーンに一月ちかくをかけています。例外的な長期キャンペーンでした。織笠では船長を一尺ほど伸ばせというし、山田では少しつめろという。

「いやア、浜々をまわって意見を聞いてみるとノイローゼになりそうでした。でも、そうやって時間をかけて皆さんの要望を聞き、「これでよし」という船型の見きわめがついたところで、ヤマハのデザインで押したのが好結果を生んだのだとおもいます」こう打明けるのは、J-16B開発企画にさいごまで熱心に辛抱強く参画してくれたマリンストア、山田町豊間根の木村輪業さんです。新艇開発は独力でやれるものではない、メーカー、販売店、ユーザーが「三者一体」とならぬ

かぎり絶対成功しない」とも語りました。

## クレジット販売95%

集金業務ゼロ！ まいにちサービスと開拓へ全力投球

木村輪業商会

「実はいまヤマハ春の大漁まつりセール中です。記念品のシャワーをどうぞ」と、プレミアムを渡すタイミングもうまい！ 契約おえたお客さんと木村社長(右)



クレジット契約書のサインがおわると、いづも木村洋社長は次の三つのことをハッキリと説明して、お客さんと確認し合うことにしています。①私たちが集金におうかがいしません(月々、郵便局の窓口からクレジット会社へ払込んでください) ②修理は現金でお願いします(ツケはいたしません) ③春と秋の安全点検キャンペーン中は、修理工賃は無料サービスです。部品代金も特価割安。とくに悪い箇所がなくとも、必ず見せてください。

現在、売上の95%はクレジット扱い、あと

「J-16B」の使い良さを実証する初期ユーザーさんたち。



「風に立つ」、「流れてもひとこぎでOK」、「傾斜時の安定性が高い」、「空荷なら20ノットも出るスピード」……など初期ユーザーさんは「J-16B」の優秀な性能を口々に語る。上段左から山田町大沢の佐々木一男さん、鈴木光さん、下段福士登仕さんと同町織笠のMLさん漢義夫さん。

機装協力店さんも大張り切り



「J-15」の販売と機装に意欲を燃やす岩手県北部、田老港の「腹子造船」さん(左)と岩泉町小本港の「加藤造船所」さん。



開始さ  
は山田湾  
りません。しかも幸いなことに、この地方では四十年代からJ-16Sが多数普及して好評でした。これをベースとして小型化をはかったので、開発設計は南部よりはスムーズにはこんだのです。しかし、こちらではマリンストアさんの販売力が開発促進にモノを言っています。新船型を開発し、生産ラインにのせるためには、それ相当の潜在需要が見込めること、および、じゅうぶんフォローできる販売力の存在すること——この二つが必要条件になります。県北市場では野田村に拠点をかまえるマリンストア、沢里鉄工さんが、この基本的条件をしっかりと受けとめてくれたのです。

型の市場性をキャッチすること  
●漁舟の形態(すなわち操船、作業位置姿勢など)をくわしく正確に把握すること  
●ユーザーとヤマハの設計方針を、両者ムリのない形に調整すること  
●試作艇によって性能を実際に検討し、ユーザーの評価をふかく理解すること  
以上が、あらゆる船型開発に欠かせぬステップであり、しかも地元マリンストアさんの協力がなくては達せられぬ仕事なのです。  
地元で適合したヤマハ和船を生み出すことが、新しい市場をひらき、販売を拡大させました。事実、木村輪業さんと沢里鉄工さんは、それぞれJ-16BあるいはJ-15を発売後半年間で約三十隻販売

《三者一体》で開発を

3者の分担	ユーザー	マリンストア	ヤマハ
開発のステップ			
問題提起と企画(新艇開発の要求)	●	●	
市場の実態調査		●	●
設計上の打合せ		●	●
計画と設計			●
試作艇製作			●
試乗キャンペーン	●	●	●
本設計			●
生産と普及販売		●	●

しております。このユーザーのなかには、磯漁の季節以外は休業して陸の仕事をする第二種兼業漁家が多くふくまれます。以前は販売対象となり得ぬ潜在ユーザー層であったのです。  
●磯漁専門の一人乗りである  
●木船の場合のようにシーズン前にキワダを詰める必要がなく、即日出漁できる  
●耐用年数が長い  
●ヤマハ和船の特長が、文字どおり磯漁専門の漁業層の要求にピッタリ当たりました。今後県北、県南の市場でそれぞれ年々五〇〜六〇隻、木船からFRP船への買替え需要が喚起されると期待できるのです。

なにが **マリンストアの実力** をつくりあげているのだろうか？



思い切った拡大した関連機器コーナーは、大きな反響を呼びました。漁業と取組む経営姿勢を具体的なカタチでお客さんに示すこと。店舗が漁師さんを惹きつける、漁業の動向や漁師さんの要望をキャッチする情報交換の場所となつて働いたのです。いれかわり立ちかわり訪れるユーザーさんの応対に忙しい沢里社長(右)

は現金売りです。昔とちがって、漁師さんは各種の漁を多角経営しているのだから、金まわりが一年をつうじて平均化されてきました。「いわゆる漁払いも古い、ムリのない買い方をして常に最良の船と機器をそなえておこう」という考えを漁師さん自身が持つようになっていきます(木村社長)

木村社長と佐藤優逸さん(営業、鈴木等さん(整備)の三人体制。誰か一人は店にいるから、出先では店の電話を気にしないでジツクリ話し込めるのです。

サービステ体制なくしてマリンストアなし。クレジットで販売を合理化せずして、市場の開拓なし、と木村社長は断言しています。

「漁業の総合販売」を目標に  
情報力と機動力で沿岸200kmをカバー  
九戸郡野田港 沢里鉄工株式会社

沢里鉄工さんの経営姿勢は、店内へ一歩足を踏み入れるだけでわかります。ヤマハ船外機展示台をとりかこむように、航海計器や漁労機器が所せましと陳列されているのです。売上内容は、三つの部門に分れます

①漁船・ディーゼルエンジン ②和船・船外機 ③関連機器。これを、沢里富夫社長は販売の三本柱と呼んでいます。マリンストアの存在価値は、漁業者のためのサービスマンとなつて初めて発揮される」という沢里社長と言葉は、初見のとおりタイトル販売体制で裏打ちされているのです。

北は八戸から南は宮古まで、南北二百kmにわたる小さな沿岸漁村の散在する市場なので、よほど強い特徴を打ち出さないとストアの知名度は得られない。去年の新社屋建設を機に



●みなさんに自信と誇りをもって販売していただけるよう

## ヤマハでは「高品質」への絶ゆまぬテスト・研究を積み重ねています

### 試作艇による 落下テスト

「なんと手荒なおろし方を…」と思われる方もおありでしょう。これは試作されたヤマハ和船に500kgのウェイトをのせて、2・5mの高さから海面に落下し、波の衝撃に対する船体の強度をはかる、テスト風景です。優秀な技術員たちにより設計、試作されたヤマハ和船やボートは、この実験で過酷な使用条件にも十分に耐え得る強度をもつものであることが確認され、はじめてライン生産に移行されるのです。

### 素材(FRP) 強度テスト

基材であるガラス繊維をポリエステル樹脂で結合させたFRPは、その比重では、軽金属の代表と言われるアルミニウムの約60%と軽く、しかも一般の金属材料と同程度の強度を有し、また、金属のようにサビついたり木材のように腐蝕したりしないことから、小型船舶の造船材料としてたいへん有利な特性をもっています。

ヤマハでは、もともとこのように優れた特性をもつFRPに、より確かな強度をもたせるための研究、テストも繰り返して行なっています。

JIS規格に基づいたテストピースで引っ張りに対する強度を測るこの実

ヤマハがみなさんにお届けしている製品はその素材選びから、生産の最終工程に至るまで、幾多の人と精密な機器類による厳しい検査やテストを経て完成しています。今回のこの頁では、絶えず「高品質の商品づくり」をめざすヤマハが行なっているFRPボートや和船に関するテストの一端をご紹介します。

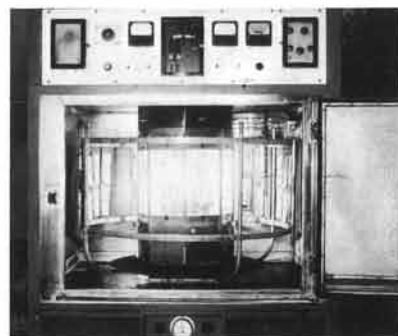
験も、より優秀なFRP材開発のために行なわれているテストのひとつです。

### 素材(FRP・GELCOIT) 耐久テスト

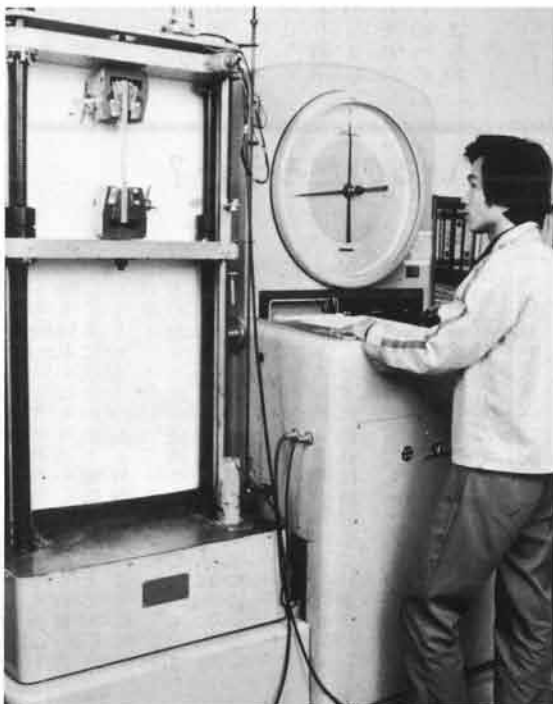
鉄のような金属や木材に比べ、いつまでも美しい状態を保つこともFRPの大きな特長。

この特長をさらに向上させ、お客さんたちに、いつまでも買いたて当時の美しさを保った船で気持ちよく仕事をしたり、遊んだりしていただくことを願い、素材の耐久性を一層高める研究も行なわれています。

これは、延々800時間にわたって紫外線を投射し、また散水を行なって色あ



せの具合いや、材質の経時変化をみる「ウエザータテスト」と呼ばれる実験ですが、こうした実験のデータがいつまでも強くしかもきれいな素材づくりに生かされています。



# みなさんの地先にも 浅海漁場や増養殖場を つくる事業が 進められようとしています

わが国沿岸漁民の期待をになって五十一年度から開始された「沿岸漁場整備開発事業」は、いよいよ三年度目に入りました。これは日本の沿岸漁業にまったく新しい展望を開こうとするもので、なかでも大型漁礁や人工浮波堤の開発はわが国独自の技術開発として世界からも注目されています。

これまで各地の栽培漁業センターや水産試験場が中心になっておこなってきたアワビ・クルマエビ・マダイなどの人工種苗生産と「人工放流」は、いわば沿岸漁業の「種づくり」の仕事です。「沿岸漁場整備開発事業」は、これとあわせて「畑づくり」を推進しようとするもの。沿岸漁場を整備開発して水面の高度利用を実現し、浅海の水産資源生産力を向上させようというのが狙いです。

「第一次・沿岸漁場整備開発事業」は五十一年度から七年間継続されますが、事業は、県や市町村が事業主体となり国が事業費の50〜70%を補助するという形ですすめられます。

### ■全体計画と総事業費

- ①魚礁の設置事業 ……七五〇億円
- ②増養殖場の造成事業…一〇〇〇億円
- ③沿岸漁場の保全事業…一〇〇億円
- ④予備費 ……一五〇億円

合計 ……二〇〇〇億円

## アワビの 大型増殖場づくり

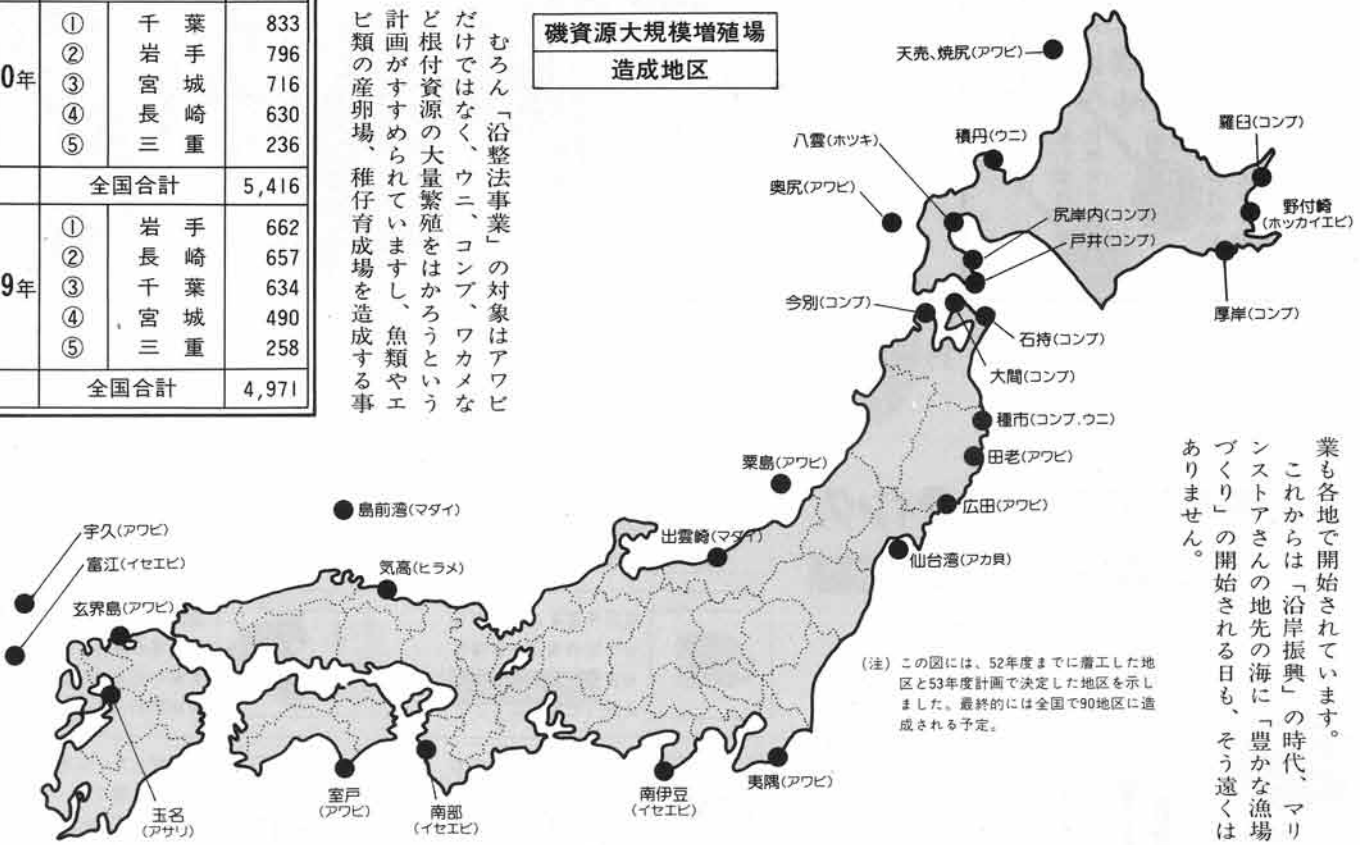
「漁場づくり」の実際を、アワビ増殖を例にとつて説明しましょう。アワビは北海道の東岸をのぞくと太平洋岸、日本海側の磯に広く分布していますが、沿岸漁場整備開発事業がもくろんでいるのは、全国から優秀なアワビ生息地をピックアップして生態に見合った成育環境を人工的につくり出し、稚貝を大量に生み出すとともに弊死亡率をおさえて効果的に育てようとするものです。

沿岸から百メートル、水深五〜十メートルのアワビ生息域の海底に消波ブロックを並べ、大量の玉石あるいは人工漁礁を投入するという大がかりな事業です。

もちろん「沿整法事業」の対象はアワビだけではなく、ウニ、コンブ、ワカメなど根付資源の大量繁殖をはかろうという計画がすすめられていますし、魚類やエビ類の産卵場、稚仔育成場を造成する事

磯資源大規模増殖場  
造成地区

アワビ生産の番付表				
農林省・漁業養殖業生産統計年報による				
年度	順位	県・支庁名	収獲量(%)	
51年	①	岩手	1,220	
	②	千葉	797	
	③	長崎	623	
	④	三重	199	
	⑤	山口	196	
全国合計			3,035	
50年	①	千葉	833	
	②	岩手	796	
	③	宮城	716	
	④	長崎	630	
	⑤	三重	236	
全国合計			5,416	
49年	①	岩手	662	
	②	長崎	657	
	③	千葉	634	
	④	宮城	490	
	⑤	三重	258	
全国合計			4,971	



(注) この図には、52年度までに着工した地区と53年度計画で決定した地区を示しました。最終的には全国で90地区に造成される予定。

業も各地で開始されています。これからは「沿岸振興」の時代、マリンストアさんの地先の海に「豊かな漁場づくり」の開始される日も、そう遠くはありません。



〔ヤマハ北海道(株)函館営業所発〕

ヤマハ北海道製造(株)に道南のM.L.さんマリンストアさんを招き...

## 「道南地区ヤマハマーケットリーダー大会」開催

北海道の漁家のみなさんやマリンストアさんの期待を担って、昨秋、ヤマハ漁和船製造工場としては全国で5番目の工場として山越郡八雲町に誕生した「ヤマハ北海道製造(株)」は、その後、順調な生産を続け、この期待に添えています。

従来の北海道向けFRP漁和船の製造はもちろん、今後、道内の各漁場により適合する船型の開発をも目ざす同工場に対する、北海道漁家の期待はこのところ増々高まりを見せていますが、特に、地元この工場をもつことになった道南地区ではひとしお。

こうした状況の中で、このほど、ヤマハ北海道(株)函館支店では、管内のマリンストアさんとM.L.さんに一堂に集まっていたいただき、今年度第一回目の「道南地区ヤマハマーケットリーダー大会」を開催しました。

この大会開催の主旨は、同地区のマリンストアさん・M.L.さん、そしてヤマハ三者のつながりを今後は従来以上に強め、新艇開発に対する要望など漁師のみなさんの声をより早く

く掌握し、これをヤマハに伝えていただき、ヤマハもこれに迅速に対応することのできるルートとシステムを確立しよう、というものの。大会当日は、渡島・檜山の2地区より、22名のマリンストアさんと80名のM.L.さんが出席。ヤマハ北海道製造(株)会議室に於いて、同工場長などヤマハ側から、①的確でしかも迅速な市場の情報の提供、②情報に基づく新艇開発への積極的な参加、③ヤマハ主催の催事への積極的な参加と応援、④マリンストアさんに対する購入意向者の紹介」をお願いする挨拶と、これを受けてマリンストアさんとM.L.さんそれぞれの代表者から「自分たちの立場からして当然、全面的にこれに協力し、市場を盛り立てていく」といった決意が述べられました。

また、いままであまり見られなかった各地のマリンストアさんやM.L.さん同志の交流を深め、横の連携を築いて情報を交換しながら、これを推進していくと、参加者全員の紹介も行なわれました。その後、一行は、なじみの船型が最新の設備により生産されている工場を見学、また、ヤマハ和船・船外機の海外での活躍ぶりを紹介する映画を楽しんだ後、懇親会に移り、ここでは、さつそくそれぞれの市場の動向や、最近の漁の様子などを語り合いながら、互いの親ほくを深めていきました。



## おかげさまで、ヤマハ船外機の生産が延べ100万台を突破しました

我が国の厳しい海、過酷な使用条件のたまたかの中から築きあげられた確かな技術の結晶、ヤマハ船外機は、国内はもとより世界各国の海で、川で、湖で、漁業に、レジャーに、そして人々の生活の足にと幅広く活躍しています。

昭和35年に生産が開始されたヤマハ船外機は以来年ごとに品質、性能を高め、またラインアップの充実が図られてきました。その結果、いまでは、世界150カ国の人々によつ

て愛用されるようになり、生産台数は年々急伸長を続け、ヤマハは現在、世界第2位の船外機メーカーとなっています。

そして、このほど、その生産累計台数がついに100万台を突破しました。

ヤマハでは、この輝やかしい記録達成を機に、みなさんはもちろん世界中の人々に、より喜んでいただける優秀な船外機づくりにますます励んでいく決意を新たにしています。

## マリリンレジャーシーズ到来

新しいお客さんには指導を  
いままでのお客さんには再確認を

## 『ルールを守ろう正しいボートینگ』

キャプテン10訓の徹底をお忘れなく



天気予報を確認しよう  
★予知できる危険はおかさない  
★海が荒れたら出航しない  
★夜はなるべく走らない



点検整備は完全か  
★エンジンは快調か  
★水もれはないか  
★燃料は十分か



定員以上は乗せない  
★乗り降りには低い姿勢で  
★定員を定位置に  
★積荷用具も数のうち



安全備品を忘れるな  
★救命胴衣をつけて  
★消火器も定位置へ  
★工具、部品、救難装備



航行予定をとどけよう  
★予定の報告を習慣に  
★変更したときも届けよう  
★帰ったときにもとどけよう



2艇以上のグループで  
★ベテランをリーダーに  
★お互いに連絡を密にして  
★過信は禁物



海の交通法規を守ろう  
★右側通行が原則  
★まず動力船が航路をゆずる  
★港内は最徐行



海水浴場へ乗り入れない  
★引き波で迷惑をかけない  
★ダイバーに注意



海の操業をさまたげない  
★漁場の魚貝を荒さない  
★網やイカダに気をつける  
★業務船のじゃまをしない



海はぜったいに汚さない  
★廃油は流すな  
★ゴミ、ビニールを捨てるな  
★海はみんなのもの

●三陸のみなさんのご期待に応えてそろって登場!!●

**新発売**  
**J-18A**



船まわし最高、浜揚げ対策も万全

三陸地区のアワビ、ウニ採りなどの磯漁を主体に、ホタテ、ワカメなどの養殖にも兼用いただけるものとして開発した新商品です。この船の原型は三陸地方や北海道方面のコンブ漁などに活躍し、好評を博しているJ-22。その高性能はそのままに小型化を図り、「船まわし」を一層楽にできるものとししました。また、浜揚げ作業を容易にするため、船尾スレ部の形状を改良。ココロかみ具合を向上させて、労力の軽減を図りました。

●全長…5.52m ●全幅…1.49m ●全深さ…0.63m ●船体重量…180kg ●最大積載量…240kg ●最大保証馬力…25HP

**新発売**  
**W-18E**



定評の「W-19S」を小型化  
養殖を主体とした一人操業に最適

J-18A同様に、三陸地方とくに岩手県の磯漁と各種養殖用に開発しました。「和船の決定版」として全国的に定評あるW-19Sのもつ優れた航走性能、安定性はそのままに、これを小型化。一人で操業される漁師さんにとって、「まさに待望の和船」としての登場です。他地区への適応性も充分備えています。

●全長…5.41m ●全幅…1.61m ●全深さ…0.64m ●船体重量…180kg ●最大積載量…600kg ●最高保証馬力…25HP

マリン用品・部品コーナー

いま人気抜群のマリン用品 ボートショーでも飛ぶような売れ行き

ミニホッパーマーク入り

- トレーナー●Tシャツ
- ライフジャケット

すがすがしい純白の地にワンポイントのミニホッパーマークがいかにもおしゃれなトレーナーとTシャツは、いまミニホッパー仲間のみならず、スポーティーな男性やお嬢さん、奥さまにまでたいへんな人気。コットン100%で快よい肌ざわり、そして爽やかで若々しいおしゃれはオールシーズン楽しめます。また、タウンベストを想わせるライフジャケットは、従来のライフジャケットがもつ「動きにくい」といったイメージを一掃。ナウな感覚の若い仲間に大好評です。



ライフジャケット

商品番号 / No.90890-42298  
小売価格 ¥8,000



トレーナー

サイズ/M、L  
商品番号  
M=No.90890-59596  
L=No.90890-59597  
小売価格 ¥5,800



Tシャツ

サイズ/M、L  
商品番号  
M=No.90890-59594  
L=No.90890-59595  
小売価格 ¥2,000

潮の香りをただよわす  
男のアクセサリーとして大好評!

●キーホルダー



コンパス型

商品番号 赤/No.90890-42035  
青/No.90890-42185  
小売価格 ¥450

フローティング型

商品番号 No.90890-42017  
小売価格 ¥580

ミニチュアブイ型



商品番号 No.90890-42257  
小売価格 ¥450

商品番号 No.90890-42086  
小売価格 ¥300

海を彩る 新しい話題

増えてます ミニホッパー仲間



『ミニホッパー』をみなさんのお店でも

誰れもが気軽に受講でき、街中で潮風の感触を味わいながらヨットの乗り方を学べるヤマハ『ヨットینگ・ルーム』は各地で大盛況。ここから生れ育った多くの新しい海の仲間が、いま、ヨットの入門艇、ヤマハ『ミニホッパー』のオーナーとなって全国の海で川でそし

て湖でヨットイングの楽しさを思う存分満喫しています。

軽いので持ち運びが簡単、シンプルメカで装がすぐできる、そして、おこずかいでも購入できる手頃な価格…が『ミニホッパー』の人気の秘密です。

YAMAHA-11 Mini Hopper

- 軽い……重量40kg——持ち運び簡単
- 小さい……全長3.43m、全幅1.32m——狭いスペースで保管OK
- 安い……標準現金価格¥199,000——20万円をわたったFRP製本格ヨット



ひとりでめらく

ワンマンローダー

(「シーバック10」などの小型釣りボートの移動にもご使用いただけます) 標準小売価格 ¥13,000



なにをするにも「スタミナ」が肝心

ご家族でご賞味ください  
ミソづけ牛肉(木樽詰)

- 1台…… Aセット …… 500g
- 2~4台…… Bセット …… 850g
- 5~9台…… Cセット …… 1,200g
- 10台以上… Dセット …… 2,000g

53年度第3期(5月~7月紹介分)  
MLさん紹介お礼プレゼント