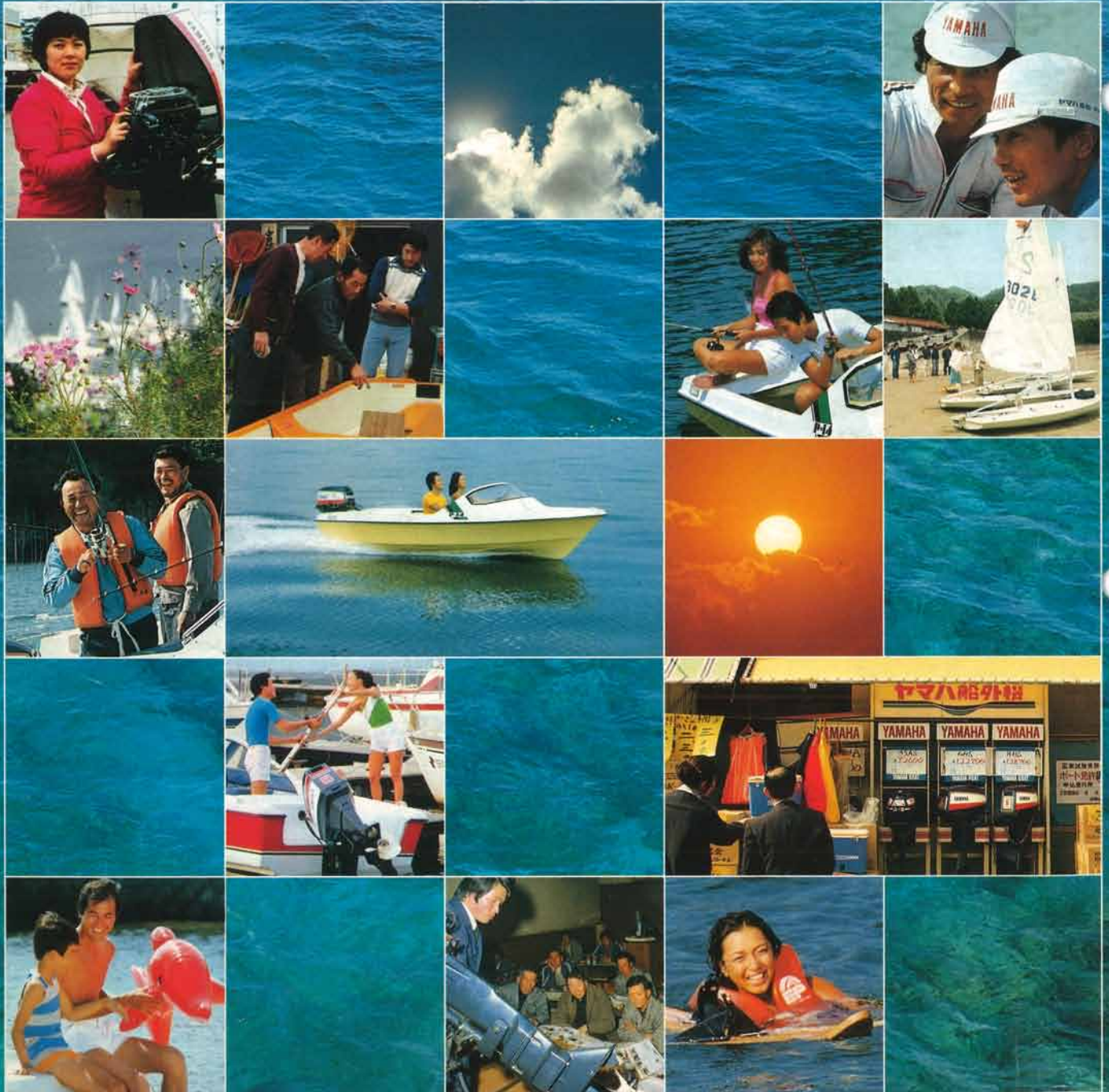


マリンストア ニュース

YAMAHA No.11 '79-6

'79 ヤマハビッグサマーセール



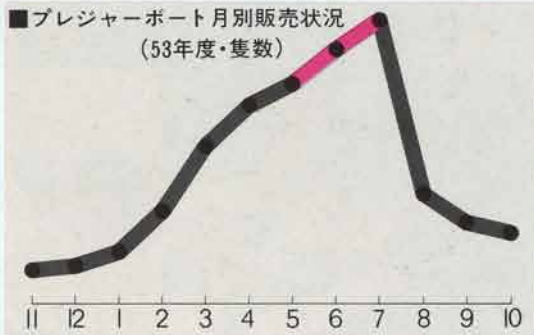
ふりそぐ太陽、青い海、青い空を思いきり楽しみたい……季節

'79ヤマハビッグサマーセールのご案内

実施期間 **6月1日～7月31日**

輝やく太陽、青い海・青い空の夏を前に、人々の水＝海での遊びに対する期待がいやがうえにも盛り上がり、「この夏こそボート遊びを。またヨット遊びを。」と夢をふくらます人々が多くなり、ボーナス期でもあることが人々のこの意向を実現させやすいものとしします。

■プレジャーボート月別販売状況 (53年度・隻数)



マリニストアさんにとってはまさに「勝負どころ」の6～7月。

この時期、お店では、早くよりアプローチしてきたお客さまに対し、最後のツメをしっかりと行なって実売に結びつけるとともに、この時期に急増する新しいお客さまたちを自店の顧客とするための各種販促活動を一層強力に推進したいものです。とくに潜在する需要層に対して、お店とヤマハマリニ商品を強くアピールし購入意欲を高める「商品展示」(79ニューモデルを中心に店頭で、または人々の多く集まるところで)と「免許取得のお手伝い」は不可欠な活動、最も有効な販促活動といえます。

ヤマハでは、最需要期にタイミングを合わせ、本年も「79ヤマハビッグサマーセール」を実施し、みなさまの「顧客増大作戦」をバックアップいたします。このセールをお店の販売活動に上手に結びつけて大きな成果をおあげください。

キャプテン ジョッキ プレゼント

この期間にヤマハボート・ヨット・和船・船外機をお買いあげいただいた方に、もれなく1セットを差しあげてください。



セール期間中の推進事項

- 店頭展示の充実と79ニューモデルを中心とした展示会・試乗会の開催
- 「ヤマハボート免許教室」、「ヤマハヨット教室」、「ヤマハヨットインクルーム」のご案内と受講生募集活動の積極化
- 釣り大会の開催をはじめ、各種ユーザーサービス活動の展開

ご活用ください

〈79ビッグサマーセール〉用告知ツール&ノベルティー

★ポスター(B全)

★チラシ(B4)



★マスコット温度計 (展示会、試乗会など催事開催時の来場者にノベルティーとして差しあげてください)



この夏、ご商売を どう展開しますか？

『ボートレジャーの楽しさと手軽さを一人でも多くの人に知らせたいですね』

『小型釣りボートを“目玉”にして店頭・店内の展示を整頓
まず、印象的な店づくりから』

『海の話題で賑わう夏場こそ
免許教室開催に全力投球です』

『人の出る夏祭りに展示会を打って
店の名前を地元PRします』

『釣り大会など、お客さまに喜んでいただける
催し物を続々と準備中です』

『お客さまに新しいお客さまを
紹介していただく作戦をねらっています』

全国マリンストアさんの抱負はいろいろ。

さて、みなさまのお店ではこの夏のご商売をどのように展開されるご計画でしょうか。みなさまのご計画の参考までに、ここでは「職域への出張展示・販売」と、恵まれた立地条件をフルに生かしての「商品展示、そして「豊富な釣り知識」を大きな武器に、昨年最需要期を中心に、年間約100台(隻)のヤマハ小型ボート・船外機を販売された香川県高松市の「扇町釣具店」(松本登さん)のご商売の一端をご紹介します。

ボート釣りの大衆化が始まると たちまち年間百台(隻)を販売



香川県高松市の「扇町釣具店」さんは昨年一年間にヤマハボート・和船・船外機を合わせて約百台(隻)販売しました。
ヤマハマリン商品を本格的に扱い始めたのは四年前。高松と松山を結ぶ四国の幹線道路国道十一号線の北バイパス沿いに新しい店舗を出店した時からでした。

お店は経営者の松本登さん(55)、奥様の幸子さん(48)、従業員の黒川さんの三人。わずか三人で、本業の釣具の販売はもちろん、それに加えてこれだけの成績をあげられたのは何かのハズミ、まぐれ当りとも受け取られかねません。しかし、無論そんなタナボタ式の商売などありようはずはなく、来たるべくして来た「豊作の年」であったといえます。

釣りファンの心をつかんだ 磯釣り場の開拓

ご主人の松本さんはもともと漁師さん。お父さんも漁をするかたわら小さな釣具店を経営していました。

松本さんたちの漁は沿岸の一本釣りでした。しかし、この漁は夏場だけのもの、冬場の収入源がどうしても必要でした。お父さんと同様、松本さんもこれを釣具の販売にもとめ、最終的には、それを本職とした家計の設計を20代の頃、つまり二十年前も前から志し、着々とその体制固めをしてきたのです。

松本さんたちの漁が夏にさかんなように、瀬戸内のレジャー釣りは夏から秋に集中しま

す。この期間の釣具店経営は問題ありませんが、冬場、釣りをする人が少ない時をどう切り抜けるかが課題でした。年間を通じて釣具販売を成り立たすためには冬の釣り、つまり磯釣りを定着させ、そのお客さまたちを多く顧客とすることが必要でした。

そこで松本さんは、数名の釣り仲間とともに、全国の磯釣りファンが四国まで訪れてくれるような魅力ある磯釣り場を探す研究を始めたのです。いや、磯釣り場を創る活動といった方がよいかもしれせん。もともと釣り好きの松本さんは釣り仲間と

香川・徳島・高知と四国各県を歩き、めぼしいポイントを手探りで実際にアタックしながら新しいポイントを開拓していきました。そしてさらに手づるを頼って全日本や全関西の磯釣連盟のベテラン釣師たちを、度々招待し、開拓したポイントに案内、「自分たちが思った通りの素晴らしいポイントであればぜひ各地のお仲間にも知らしめていただきたい」と依頼もしました。

こうして、高知県の城辺、御荘など、現在、磯釣り愛好家とその名を知られるポイントが、松本さんたちの努力で拓かれていきました。この「磯釣場行脚」により、松本さんの名イコール「扇町釣具店」さんの名は、全国とはいわないまでも四国地方の磯釣りファンに、またその知人・友人に知れわたり、来店者が多くなって、松本さんはまず初期の目標を達成したといえます。

他の追従をゆるさない

「職域出張販売」

さて、「磯釣場行脚」とならんで「扇町釣具店さんのユニークな販売を確立するのに大きい威力を発揮したもう一つの柱、「職域への出張展示販売」のことを紹介しましょう。松本さんはこの活動を十年も前から行なっています。車に釣具をいっぱい積み込んで官庁や民間会社を回り、その一角を借りて商品を陳列し販売する活動です。これを始めた理由もやはり冬期間の売上増大のため。冬

場は地元の瀬戸内より高知など太平洋側での釣りが盛んになります。そこで釣り場開拓時代に得た釣り仲間を足がかりに、主にその方面でこれを始めましたが、持ち前のガンバリで次第にその行動範囲を広げていったのです。会社や工場を巡回訪問するほか、旅館の広間を借りて、展示即売会を行うこともあります。松本さんはこの巡回訪問販売の回を重ねるにしたがい、その実績と信用をもって、各



磯釣り場づくりから手がけて20年。

国道11号北バイパス沿いの「扇町釣具店」さんの店舗、小型ボートと船外機が展示され、奥さんの幸子さんもお客さまの応待に大活躍



高松市の北にある「直島」での出張展示販売でも「シーバック10」を展示。お客さまの商品説明に応じる松本さん

今、釣具業界は乱売時代といわれており、「売りあげの割にはその販売による利益は薄い」と松本さんもこれを証言します。つまり、お店にとってボート・船外機の販売は単に売りあげを増大する以上に、行動的な釣りを指向する若者をひきつける。またより利益率のよい商品を販売するという意味で重要なのです。

松本さんは長年のご商売を通じ、ボート釣りが今のように大衆化することを見越していました。四年前にそれまでの店より目立つところ、国道十一号線の北バイパス沿いに出店したと同時に、釣具だけではなく、ボート船外機販売にも力を入れ、ヤマハボートと船外機の展示を始めました。そしてその予測どおり、その頃より、昔のイッコク者の釣り師とは違ったタイプの釣り仲間、つまり家族グループや友だちグループが数多く誕生し、そうした人々の中から、釣りの行動半径をひろげようとする「ボート釣りグループ」が急速な勢いで登場してきたのです。

「店頭展示の充実」

釣り大衆化時代にねらいをつけた

職域の庶務課など、窓口となる人々に働きかけて、職域の「生」や「共済会」の指定業者に指名してもらおうと努めました。現在、松本さんが指定業者の認定をうけ、定期的な外販している職域団体は、高松市役所生協、電通共済会など別表のように十指を超え、多方面に渡っています。松本さんはいまでは一年の約三分の一の日数をこの外販活動にあてています。場所が遠い時は人手の関係もあって持っていけません。高松市内や比較的近い所で行なう場合は「シーバック10」や「フィッシュヤーマン」などのヤマハ小型ボートと「3・5A」や「6B」などヤマハ船外機もトラックで運んで展示・販売しており、一般サラリーマンクラス

こうした状況の中で、松本さんは最需要期の商戦をむかえようとしています。「うちの商売の中で一年、一年しっかりと根を張ってきたヤマハボート・船外機。今年これを店の主力扱い商品としてしっかり確立し、扇町釣具店プラス扇町ボート店といわれるようにまでしていきたいですね。店売りとは出張販売を柱に、これに取り組む人員体制の確立も今年の課題として取り組んでいきたいと思っています」とその抱負を語っています。

「店頭展示の充実」

釣り大衆化時代にねらいをつけた

の釣りボートオーナーが増大する中で、毎回高成績を収めています。昨年のヤマハマリン商品の販売実績約百台後半のうちの約三割はこの外販によるものでした。松本さんはこの外販活動を通常一カ所、二三日の日程で行なっていますが、これは釣具の展示、後かたづけに手間がかかるため、「ボート船外機だけなら一日でも充分です」と語ります。今年、従業員黒川さんが病氣静養中のため、お店を守る奥さまはたいへんですが、松本さんに優るとも劣らないガンバリ屋の奥さまは次々と訪れるお客さまにテキパキと対応し、ご主人の留守をしっかりと守っておられます。

●扇町釣具店さんが
指定店の資格を所有している
職域・団体

- 高松市役所生協／電通共済会／香川県農林統計事務所／光洋精工引田工場／琴参電鉄／香川県市町村共済会／高松刑務所／建設省共済会／香川県高校生協／郵政共済会／東京製鉄／四国電力／小豆島バス生協など

「紀伊勝浦」はマグロと温泉の町。勝浦港はキワダ・メバチ・ピンナガの生マグロが毎年三万トンちかく水揚げされる「マグロの港」ですし、また、南紀を代表する温泉地で、京阪神、名古屋地方をはじめ、全国からもたくさん人のレジャー客、保養客の訪れる「都会の離れ座敷」の役を演じています。

人口は約三万人と小さな町ですが、人の出入りは激し

く、活気があり、経済活動も比較的活発です。

さて、この町に、この春ちいさな「ヤマハセーリングスポーツ」が産ぶ声をあげました。組織づくりの中心になったのは、ヤマハマリンスターアの「長谷川モーターズ」さん（長谷川聖雄氏経営）。五人兄弟の「ブラザーズ・カンパニー」ですが、三男の長谷川邦雄さんがバイクとともにマリンスターアの普及を担当しています。



私たちはヤマハマリンスター販売仲間

和歌山県東牟婁郡那智勝浦町

長谷川モーターズ

長谷川邦雄様

ヤマハ和歌山(株)田辺営業所

長谷川モーターズ

長谷川聖雄代表

田近 和男社員

地元、那智の浜を

南紀一のセーリングスポットに……

若者とともに楽しみ、ヨットを普及

レンタルヨットも大繁昌

セーリングスポーツ誕生宣言

「紀の松島」の奇勝をかかえる勝浦湾とは、また趣きを異にし、白い砂浜がどこまでも伸びる那智湾。

四月十五日の日曜日、この砂で、「ヨット開きの祭儀が行なわれました。

主催したのは、「長谷川モーターズ」の長谷川邦雄さんと、以前は長谷川さんのお客さまで、去年からこの浜でヤマハ「ミニ・ホッパー」「シーホッパー」などのレンタルヨットを営業している「ヨットマリンスター」の北地信雄さん。

この他に、長谷川さんや北地さんとともにこの浜をセーリングスポットとしている若いユーザーさんが八名、それに大阪支店ホーバ普及室のインストラクター二人、そしてヤマハ和歌山(株)田辺営業所から、自前の「シーホッパー」持参で馳せ参じた田近社員も加わって、総勢十三人と六隻のヤマハデザインギー

ヨットが神主さんのおほらいを受け、今シーゾンの安全を祈願しました。

神事のあとは「初心者コース」と「経験者コース」の二派に分かれ、この日のために田近社員がヤマハ大阪支店より招いた二人のインストラクターによる「ヤマハヨット教室」を開講。たっぷり五時間、初セーリングのダイブ味を満喫しました。

草分けは

長谷川邦雄さんご自身

夏場には京阪神、名古屋方面からも多くの海水浴客を集めるこの那智海岸は、静かな入江。この浜でのヨット遊びの草分けは長谷川邦雄さんご自身でした。

「砂浜が広くなだらかなここはヨットには絶好の場所。きつとヨット仲間が集まる場所になると思い、五年前、「シーホッパー」が発売

された時、自分の練習用に一隻おろして練習を始めたわけです。乗り方を教えてくれる人がいなかったので、走りの理論や艀装の仕方は本から学び、自分のカラダで走り覚えていきました。

休日や仕事の合間に練習する邦雄さんの姿を見て、興味を持つ若者たちが集まり始め、そうした人たちの中に、一人、二人とマイヨットを長谷川さんから購入し一緒に走る人が出はじめました。

レンタルヨットの北地信雄さんも、そんな初期のお客さまのおひとり。白砂青松がメッキり少なくなった故郷の神戸から、ここ勝浦で暮らすことを決め、この地にやってきました。

「仕事の関係できたのですが、こっちに移って海の素晴らしさを再認識した感じです。引越してきて間もなく、遊びで釣りをしようとして船外機を買った。長谷川モーターズさんとお付き合いのはじまり。すでに邦雄さんが

若い人々と一緒にセーリングを楽しんでいました。ある日さそわれてこの浜へきてみたのですが、私もたちまち「どりこ」になってしまい仲間入りとなりました。

長谷川さん、北地さん、そして数人の若いお客さまたちと仲間が増え、白い帆が並ぶようになると、「シーホッパー」を積んで海岸沿いの国道を走ってきたクルマが止まり、ヨットをおろして一緒に楽しむことが多くなりました。ことに昨年、20万円を切る本格ヨット「ミニホッパー」が発売されたから

はそんな人々がメッキリ増えてきました。また、ヨットをルーフに積んでいない人々の中にも、いかにも爽快に楽しむ邦雄さんたちの姿にたまりかね、「乗れるのだが、ちょっと貸してくれないか」と話しかけてくる飛び入りの人までありました。

こうしたことに度々遭遇した邦雄さんたちは「こんな調子ならレンタルヨットも成り立つぞ」と話し合い、北地さんが長谷川モーター

「スさんから『シーホッパー』、『ミニホッパー』を各五隻購入し、昨年六月よりレンタルヨットの営業を始めたのです。」

耳からより、目から

ヨットの素晴らしさをPR

「ヨット開き」の神事のあと、待ちかねるようになり、それぞれヨットで海に繰り出して、いくお客さまたちの姿を見守りながら邦雄さんは「ヨットにのびのびしている人がいまして、そうしたところにヨットを普及させるためには自らヨットの素晴らしさを体得し、その健康的なこと、手軽なことを、耳からより目からPRする必要があります。」

ヨット販売には船外機の修理のようなアフターサービスはありませんが、お客さまとともに遊ぶことこそアフターサービスで、今後もより和気あいあいとした雰囲気づくりに心がけ、誰れもが親しみやすいセーリングスポットにしていきたいと思っています。」

また、自分も一昨年から「シーホッパー」に乗り出し、今、ヨットがおもしろくて仕方がない時期、この日も、お客さんと一緒にマインヨットでのセーリングを楽しんで浜に戻ってきた田近社員は……

「邦雄さんはわたくしがお店を担当する前から、ヨット普及につとめてくれていましたので、わたくしは諸々の応援をしているだけです。仲間も増えてきましたので、長谷川さんにはここを南紀一のフリートにまで育てるため、組織化を進めてほしいと願っています。」

長谷川さんのご商売はたいへん着実に計画性もあり、ひとつひとつ新しい分野の仕事を手掛けて発展していくといった方法。ヨットへの取り組みもそのひとつですが、人間的な結びつきをカナメに自分のまわりから始めて仲間をひろめる長谷川さんのご商売には学ぶところが多々あります。

南紀には、セーリングスポットになりそうなどころがまだまだありますので、そうしたところに近いマリンスポーツアさんとも、長谷川さんの普及の仕方を参考にさせていただいて協力したい、南紀を一大ヨットレジャーゾーンにしていきたいと思っています」と各地のお店と一体となったセーリングスポットづくりに意欲を燃やしていました。

「今年はレースまでやろうぜ」「いや、それよりカワイコちゃんにわかってもらいたいよ」「……楽しい仲間たちとセーリングスポットづくり語る長谷川邦雄さん(前列左から3人目)と田近社員(右端)」



代表者・長谷川聖雄さんのお話し

ヨット普及は 将来への布石として

「地元のみなさんの生活に『動く商品』を提供し、サービスをすることが『長谷川モーターズの務めだ』と、兄弟五人で店の看板を盛り立ててきました。」

さいわい私たちの努力が受け入れられ、勝浦では「クルマのことなら、バイクのことなら、そしてボート・船外機のことなら長谷川モーターズ」と言っていただけになりました。

兄弟五人がそれぞれの持ち味を生かして仕事に励んできましたが、商売の基盤が固まったこのあたりで、近い将来への布石をおこなってほしいので、町のみなさんよりひと足先に、邦雄がヨットレジャーに挑戦したわけです。

長谷川兄弟の分担

代表▶長谷川聖雄さん(長男)

| | |
|------------|---------------|
| 四輪販売・車検 | 長谷川 峯雄さん(二男) |
| | 克雄さん(四男) |
| | 輝雄さん(五男) |
| 二輪販売・マリン普及 | 邦雄さん(三男) |
| | 伎仕子さん(邦雄の奥さん) |



「去年、お客の八割は初めてヨットに乗る人でした」

北地さんの

レンタルヨット

「お客さんはどんな人たち？」

「地元の人より、京阪神、奈良、名古屋方面から遊びに来た人が多く、その八割はヨットに初めて乗る人でした。採算の見込みはもちろんです。夏場の週末には釣り船屋のように予約殺到といった週が幾度もありました。」

「開業時にはどんな手続きを？」

「仲間と楽しんでいたら別に問題ありませんが、営業で浜を使用することになるわけですから、まず地元的那智漁協の組合長さんと交渉し、快諾していただきました。その後、海運局と海上保安庁に届出をし、これもOKとなりました。」

こうした経過で浜の使用料はゼロ、しかし組合に対しては何かの折にご挨拶程度の品をお届けしています。また、夏場この浜は格好の海水浴場として賑わいますので、ヨット置場をわずかに移動し、ヨットに乗る人も海水浴客に迷惑をかけぬようお願いしていますのでトラバは全くありませんでした」

●営業時間

四月中旬から九月中旬まで。五月までは土・日曜のみ、六月からは平日も営業。

●レンタル艇種と艇数

「ミニホッパー」五隻

「シーホッパー」五隻

「YAMAHA A-15」一隻

●レンタル料

「ミニホッパー」一時間……千円

「シーホッパー」一日……六千円

※シーホッパー二人乗りは二時間・千五百円

「YAMAHA A-15」……一時間……二千円

●コーチ料……一時間……千円

※初めての人は基本の走り方と沈したヨットの起し方を指導。約三十分コーチし、残り三十分を自由に楽しんでいただくが、「ほとんどの人がおもしろくなって時間を延長する」とのこと。

ヤマハ和船・船外機が 海底火山活動の 謎ときにひと役



各種計測機器の搭載と浜名湖での走行テストも完了し調査本船への積み込みを待つ無線操縦艇



変色海域へ突進する「J-16CF」と上空のセスナ機よりこれを無線操縦する伊藤英雄氏。伊藤氏は過去の調査でも無線操縦装置の製作、取り付け、操作を担当された（静岡県清水市在住）

いよいよ出陣。本船「神鷹丸」（東京水産大学練習調査船）から慎重におろされ、最後の点検。前部には本船のレーダーからの位置監視用の反射板が取り付けられた

昭和27年9月には、「明神礁」の調査にあっていた第五海洋丸がこの爆発にふれ遭難する事故も起っている。いつ大噴火を起こすかわからない海底火山。その真上の走行は大きな危険をはらんでいる。変色海域へ進入し、採水、測温、測深作業をするためには、どうしても無線操縦艇が必要になるわけである

緊張の35分間。

上空のセスナ機よりの無線操縦で活動中の海底火山の真上を走行
貴重な試料・データを採取。

2年ほど前、日本航空のグァム島行き定期便の機長により、それまでもさかんな海底火山活動を続けていた小笠原硫黄島南方海域の新しい場所（日吉沖の場）での海底火山活動が発見、報道され、これが折り返し200カイリ時代への各国の動きがさかんな時期とも重なって「新島誕生か」と大きな話題となったことをご記憶の方も多いでしょう。

この事件はまた、こうした海底火山活動がただ単に領土拡張をもたらす意味で重要なばかりではなく、その研究・調査活動が“日本列島の成り立ち”、“植生の発生とその起源”などの解明や、“水産資源の確保”、“鉱産資源の有効利用”、また、“噴火や地震災害の予知と防止”など、わたくしたちの生活の基幹となる問題の究明にも役立つ重要な活動であることを改めて認識させました。

こうした重要性をもつ火山活動の研究・調査事業は、国家的見地からもしばしば行なわれてはいますが、ヤマハではこの調査活動にヤマハ和船と船外機を提供。世界でも初めての試みといわれる無線操縦による危険水域の走行、つまり、活動中の海底火山の真上を走行し、変色海域での採水、測深、測温などを実現させて、この研究・調査活動に大きく貢献しています。

ボートを使用したこうした方法による試料とデータの採取は過去にも2度（昭和49年と52年）行なわれていますが、いままでは「U-16DX」と「9A」がこれに活躍。また、本年3月に行なわれた調査では、いままでの経験を生かして改良された「J-16CF」と「15A」が南硫黄島沖の“福德岡の場・海底火山”でのこの大役をみごとに果たしました。

※本ページの写真と資料は、海底火山研究の権威で、このご研究をすすめておられる東京工業大学・小坂文子教授よりご提供いただきました。

●昭和48年に海底噴火により誕生した
「西之島新島」の成長の記録



S.48年4月半ば、東京の南方海上930km、小笠原父島西方130kmにあたる西之島の東方約500mの海中から突如海底火山活動が始まり、その後、この噴火は急速に発展。同年9月には海面上に新火山島として出現。翌年6月にはその噴火は休止したが、恒久的な新島を残して今日に至っている。

- S.48年5月31日、西之島南端より東へ500mの海面に海底火山活動による黄変色海域が認められる
- 約3ヵ月後の9月14日には遂に海面に新火山島が出現した。当時は直径約150m、高さ40mの円形をし、5〜10秒ごとに爆発をくり返えし、黒煙、噴石を放出していた



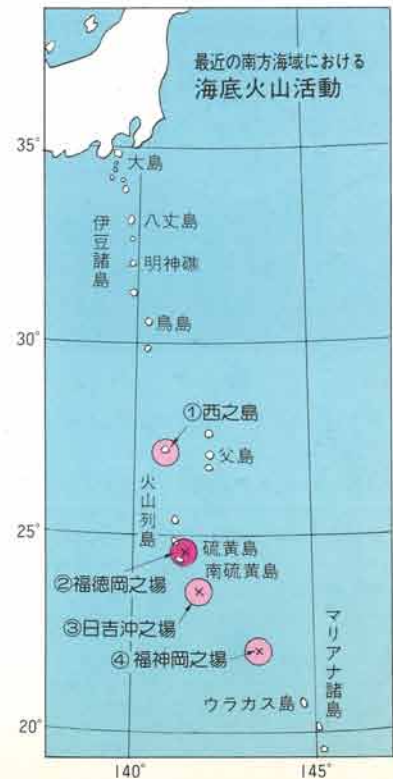
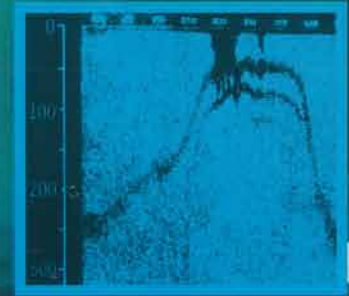
● 同年10月9日には初めて海上から船による接近・観測が行なわれた。この時は、噴火位置が西方に移動して再び激しい海中噴火を繰り返していた（右は9月に出現した第1新島）

● 同年12月21日には新島は発達して東西約750m、南北約300mのひと続きの島になり、海上保安庁により「西之島新島」と命名され、新たに日本領土に編入された

● 翌年6月には表面噴火活動は一応休止し、新島と旧西之島は接してしまい、面積238,000m²の新島が誕生した



3月27日、午前10時48分、「J-16」はついに「福徳岡之場」の変色海域に突入。その後30分間この海域を巡回しながら、自動採水器による変色水の採水、自動記録式の測深機・水温計によるそれぞれの測定に成功、貴重な研究資料とデータをもたらした。なお、音響測深の結果、この地点の水深は最も浅いところまで40mであることも判明した



成長するマリンストアの条件

●お店の成長とは

経営者であれば自らの本業の発展を願わぬ人はいないはず。店が「大きく」なるということは現象面からみると①売上高の増加、②売場面積の増大、③従業員数の増大、④使用総資本（店に使っているお金の総額）の増大といった形で通常現われます。しかしお店の形だけが大きくなくても、利益なき発展はあり得ません。自分の能力やその他の条件の限界を越えて、無理して「大きく」することは絶対避けなければなりません。人・物・金のバランスがない拡大は、時には没落に直結することもあるからです。お店の発展も停滞も、経営者の状況判断、中でも「人、物、金」のバランスの判断とお店の在り方、活動のすすめ方の選択によって決まるのです。

●成長のための自己評価

月商一〇〇万円の経営と、月商一、〇〇〇万円の経営とは同じ経営でも全く違うことを認識しなければなりません。その二店では、仕入、販売方法、あるいは店舗、陳列、顧客管理などについて、それぞれ方針の立て方や経営管理の仕方が当然異なってきますし、それと同時に、月商一〇〇〇万円のお店では、経営者の経営力、資本金、管理能力がそれにふさわしいように強化されなければならぬわけですね。経営者である店主は、いつも自店の現状の問題点をしっかりと把握し、自己評価し、これから先、店をどのように展開するか、そのためには何をすべきかといった対策を持って活動すること

とが何よりも必要です。「自分の店のことは自分が一番よく知っている」と名実ともに言い切れるようにすることです。



●最低三年先の店を考えよう

「計画なくして商売なし」といわれますが、お店の発展を図るには最低三年先の自店の姿を想定することが必要です。今日の商売のことだけしか考えないようでは成長する店として失格です。市場には一定の限界がありますから、商圏内の商品別の需要、対象人口の推移、購買の動向、同業者との競合など、将来の環境変化を前提としてこれらを分析し、商品構成、販売方法、人員体制、店舗の在り方販売促進のあり方、資金計画、販売目標（利益目標）などをしっかりとした方針をもって決めなければなりません。

このように、これから先の経営方針、目標設定というレール作りが成長経営の基本となるわけです。中国で人間の成長過程を表現した言葉に「守破離」という言葉がありますが、商店経営もこれと同じで、まず基本を守り、次に基本から脱皮し、最後に基本を離れて、自分のものを作りあげるといふ手順が大切です。

●経営方針と目標はなぜ必要か

お店にとって経営方針や目標がなぜ必要かを基本にもとめて考えてみましょう。

第一に…成長のための前向き管理を可能にします。

第二に…目標達成意欲を高め、重点的考え方と行動を助長します。

第三に…経営活動上の問題解決を可能にします。

第四に…経営計画達成のための「具体的手段」の最適化を図れます。

第五に…従業員を含めたお店の連帯感を高めることができます。

●目標だおれにならないために

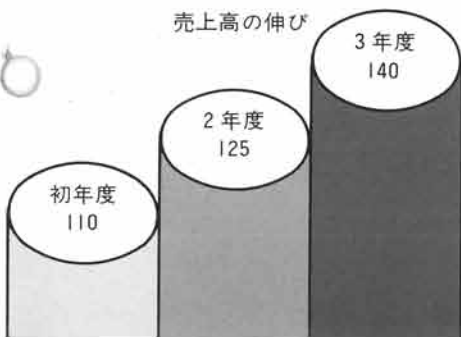
〈別表〉は経営目標の策定の仕方を要約したのですが、三年先という目標が前方にありすぎて現実感がないかも知

れません。しかし、それを一年単位、六カ月単位、さらに一カ月単位に分割してみれば、当面の目標がより明確になります。このように、目標とする売上高なり利益の実現は確固たるこれから先の指針を前提として、日常の販売活動をそのレールに沿って展開することにより可能となるのです。そしてさらに、せつかく立てた目標を「目標倒れ」にしないためには、同時に目標を達成するための実施手段、方法を立て、行動に移さなければなりません。そのためには

- (1) 必要なことから実行する
- (2) 可能性のあることから実行する
- (3) 成功事例を継続する
- (4) さし迫ったことから実行する
- (5) 実行して効果のあるものからする

といった必ずしもベストのみを追求するのではなく、改善の策、「ベター策」を重視すべきでしょう。

〈別表-1〉 経営方針・目標策定のしかた



| | |
|----------|---------------------------|
| 経営方針及び目標 | 取扱い商品の変化、新規関連商品の取扱いをどうするか |
| | 店舗の拡大、支店の増設をどうしていくか |
| | 店員の増員等、経費の増加と利益計画の影響 |
| | 資本の増加と資金調達をどうするか |

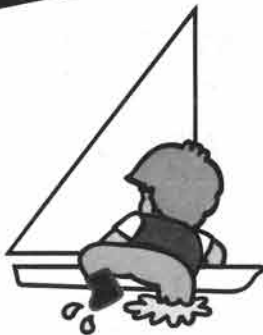
| | |
|-----------|--------------------------------------|
| 市場環境の変化予測 | 商圏内対象人口、漁業、レジャー等関連業界の動向、客層変化、同業店との競争 |
|-----------|--------------------------------------|

只今 受講者募集中!!

ちびっ子たちのための
ヨット教室を開校

霞ヶ浦・浜名湖・琵琶湖の三カ所で
ヤマハ ジュニア ヨットスクール

永年にわたるヨット教室の経験をもとに、ヤマハではこのほど小学生(3~6年生)を対象とした「ヤマハジュニアヨット教室」を霞ヶ浦、浜名湖、琵琶湖の3ヶ所で開校することになり、只今、その受講者を募集しています。



ヨットを通じて、子供さんたちに健康な心と体の成長をめざしていただくこの教室は、次代のヨットマンの育成の場でもあり、ヨットの一層の普及につながるもの。お客さまや友人・知人のみなさんに、この教室の開校をぜひご案内ください。

なお、主な募集要領は次のとおり、より詳しくは担当セールスマンにおたずねください。また、申込書を兼ねた案内チラシが用意されています。ご案内にご活用ください。

■募集要項

- 対象……小学生(3年生から6年生まで)
- 期間……1年コース(日曜および祭日開催で月2回)
- 使用艇……ヤマハハー11(ミニホッパー)
- 開催場所……東京地区・霞ヶ浦教室、名古屋地区・浜名湖教室、大阪地区・琵琶湖教室
- 定員……1教室につき40名(海組20名、風組20名の二班)
- 費用……入学金10,000円(入学申込時)
授業料96,000円(年間払い、または半年払い)
※昼食費、合宿費は含まれません。

■申込方法

所定の申し込み用紙に必要事項を記入の上、健康診断書を添え、本人、ご父兄と一緒に手続きしていただきます。

■申し込み先

お近くのヤマハポート特約店、またはヤマハ販売会社、もしくはヤマハ東京(株)、ヤマハ名古屋(株)、ヤマハ大阪(株)のポート普及本部

恒例、好評。

「ヤマハ水上スキー教室」

●7月21日から8月22日まで
●「ヤマハマリーナ・浜名湖」で
TEL 05357-8-0711



■受講コースと受講料

- 1日コース……11,000円
- 1泊1日コース……15,000円
- 1泊2日コース……24,000円

- 定員……1日25名
- 参加者特典……参加記念品を呈呈
- 講師……ヤマハ水上スキーインストラクター

※申込の方法など詳しくは担当セールスマンにお問い合わせください。



●成長する鍵は経営管理能力 「数字による把握」がその精度を高く

●「数字による把握」がその精度を高く

- (1) 経営者能力 (Capacity)
- (2) 事業素養 (Culture)
- (3) 資金力 (Capital)
- (4) 市場性 (Condition)

この中で、最も重要な要素は経営者の能力です。店主である経営者の役割は持てる経営資源である、人・物・金、を最大限に活用して経営目標を計画通り達成することにあります。そのために、店主としては、今までの経験や勘だけにたよ

らない経営管理が必要であることはいくらでもありません。経営管理の精度をあげるためには変動する経営の状況を「数字」により把握し、判断することがどうしても必要です。客数、客単価、見込客数、売上商品構成比、売掛金、在庫などの運転資金の推移などを毎日、毎日の時間の経過に合わせて数字で把握し、計画↓統制↓軌道修正というサイクルで確実に言うことです。昔から「商売はソロバン」といいますが、販売努力の課程と成果を、数字で客観的に評価し、思い違いや、勘がいが是正して、軌道修正の意思決定とアクションをおこす経営の舵取りが必要なのです。

●成長する経営者の要件

以上申し上げてきたことをまとめて、これから成長するお店の経営者に要請されることとさせていただきます。

トになってきました。即ち、お店に投入される資金(圓力、商品が販売活動にどのように有効に活かされ、その結果である付加価値(通常、販売業では粗利益)の大きさはどうであったかという利益志向、生産性志向の経営管理が重視されるわけです。

従って、販売過程での効率管理として、ムリ、ムダ、ムラをいかにしてなくすかが管理の中心となってきました。このように経営者には経営や販売に対する先見性をもった積極的な攻めの姿勢と、自店を取りまく環境と戦力の冷静な判断による守りの管理の「攻守両面」の経営管理能力が要求されるわけです。

- (1) 市場環境の変化を先取りした経営戦略、目標を策定し、売れる環境作りができること
 - (2) 自店の持つ経営資源を最大限に活用した利益志向のマーケティングが展開できること
 - (3) 日常の経営活動において、自己評価を通じての問題解決ならびに商環境の急激な変化などによる異常現象の処理能力に秀れていること
 - (4) 計数による計画実績管理及び過程重視の経営管理ができること
 - (5) 率先乗範の実践行動力とリーダーシップを有していること
- 以上五つの項目を念頭において、不足していたり、弱い点については専門家の助言や仕入先のアドバイスを積極的に取り入れ、成長路線を一步一步、着実に前進させることこそ経営者の業務なのです。

《艀装》はマリンストアの重要な仕事

お客様の様々な要望を完璧に満たすことのできる“艀装力”を身につけ、ヤマハ和船を“より価値ある船”に仕上げてお渡しください。

舟艇営業部・営業技術課 村松辰行

漁業に使用されるヤマハ和船には、なんらかの艀装が要求されます。中にはお客様が自分でできるものもありますが、自分の船をより使いやすく、より価値あるものに仕上げてくれるマリンストアさんの艀装力に期待する人は少なくありません。船外機の販売で優秀な整備力をもつお店が多くのお客様を集めているのと同様、優秀な艀装力はお店の大きなセールスポイントです。

収益性向上の面からみても、艀装はマリンストアさんにとって重要な仕事。お客様たちに喜んでいただける艀装の技術をしっかりと身につけたいものです。

今回は、各地のマリンストアさんが施した艀装の中から、鉛化ビニール管（鉛ビ管）を使用した好例を集め、そのいくつかをご紹介します。



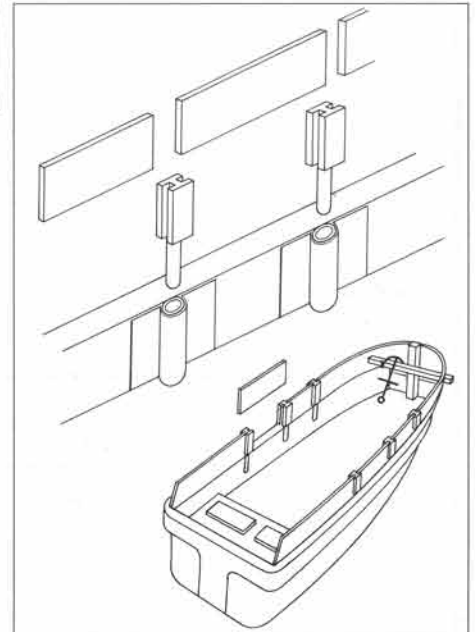
「塩ビのエルボ」をタンクルームやバッテリールームからの配管・配線の取り出し口に利用した例です。下向きの取り付けにより潮の浸入もなく、換気も充分行なわれ、体裁よく仕上がっています。



「塩ビ管」は竿立てやフェンダーの固定材としても重宝に利用できます。FRPで船体に張り付けていますが、ハヤオ止めにも利用できます。



手釣や刺網漁に使用される和船には“スベリ”が必要とされることが少なくありません。写真上は塩ビ管をコベリ部にはさみ込んで作った“スベリ”でコベリの保護も兼ねています。塩ビ管のかわりに竹を使ったものもよく見うけますが、いずれも安価で済み、交換も容易にできるよい方法です。桁をコベリから揚げる採貝漁などでは、コベリ部はより頑丈なものが求められます。こうした漁では、木製の防舷材を取り付ける艀装がよく施されています。



差板式のしぶきよけ（防波板）の支柱の受けにも塩ビ管は利用できます。これもやはりFRPでコベリ部に固定します。なお、木板を組み合わせて差板式とするこの方法は、簡易物入れやデッキの仕切りの製作にも応用することができ、不要時の取りはずしも容易です。

ヤマハとつながる



みなさまのお店のまわりの

明るい話題、楽しいニュース

これはと思う情報を

お知らせください

ご質問やご相談、こんな内容の情報を
といたご希望もお寄せください。み
なさまからの原稿や写真の投稿も、も
ちろん大歓迎です。

■宛先は■

〒438 静岡県磐田市新貝2500
ヤマハ発動機株式会社・広報部P.R課
「マリンストアニュース編集係」

初の女性ヤマハ船外機 整備士が誕生

岩手県大船渡市「志田輪船」

徳島県小松島市「小松島マリナー」

の奥さま二人が同時に



ご存知のようにヤマハでは船外機をはじめガソリン、ディーゼル、
ボート、セールボート、漁船の各種整備士講習会を各地で開催し、み
なさんのサービステクニク向上、サービステクニクの強化、そしてセール
ストロークの修得にお役立ていただくとともに、年に一度、それぞれ
の「力だめし」ともいえる整備士資格認
定試験を実施し、これに合格された方を、
「サービステクニク優秀者(店)」として認定
させていただいています。

ところで、54年度の認定試験はこの三
月に各地域ごとに実施されましたが、仙
台支店(東北の方々対象)とヤマハ四国
(株)(四国の方々対象)で行なわれたC
級船外機整備士の試験に、それぞれお一
人づつ、マリンストアの奥さまが挑戦、
お二人ともみごと合格され、女性として
は初めてのヤマハ船外機整備士の誕生と

なりました。

このお二人は岩手県大船渡市のマリンストア「志田輪船」小松文
男さんの奥さま小松久美子さんと徳島県小松島市の「(有)小松島マ
リナー」の木村公明専務の奥さま、木村寛子さん。

小松久美子さんは20年にわたり、ご主人の片腕としてお店の業績
アップに貢献されてこられた、いわば「肝っ玉カアさん」。あいに
く奥さまと直接お話しできませんでしたが、奥さまの合格をともに
喜ぶご主人は……

「サービステクニクは特別教えたわけではないのですが、もともと機
械ものに興味をもつ方で、私の見よう見まねで、ちよつとした修理
はするようになり、数年前からパーツの発注や管理の仕事を自分か
らすすんでしてくれて大助かりです」また、「合格後はますます意
欲的にサービステクニクの仕事にあたり、より高度な技術を修得したいら
しく、私に色々聞いてくれることも
多くなりました」と語ってくれま
した。



●小松久美子さん

娘「ならぬ、看板奥さん」として
親しまれている。ハツラツ奥さん。
で、普通自動車免許はもちろ
ん、二級小型船舶操縦士免許も取得さ
れています。



●木村寛子さん

同マリナーでは、ご主人の木村
公明さんを講師に、社員の方々の
技術力向上を自覚したお店独自の「船外機講習会」が定期的に開催
されており、寛子さんもこれに参加し、メカとサービステクニクの勉強をさ
れてきました。

「主人や若い人たちは、それぞれ忙しく、私だけでお客さまと接し
たり、電話を受けたりする事が少なくありません。そんな時、船外
機について色々な知識やサービステクニクの技術を持っていると、お客さまと
の会話もスムーズになり、簡単な修理を要望される人たちを不必要に
待たせることなく済みます。そこで、もつと船外機に強くなるうと、
お店の船外機教室にも参加していたわけです。今回は腕だめしのつも
りで受験したのですが」と寛子さんは船外機の構造やサービステクニクにつ
いての勉強の必要性を話してくれましたが、同時に受験したC級マヤ
ハボート整備士認定試験にも合格と知って大喜び。「もつと勉強
して今度はB級にも挑戦したいですね」と張り切っておられました。

お仲間の約半数がすでに取得

マリン整備士(船外機C・B級)資格



望まれる「B級への挑戦」と
「ボート整備士の実力養成」

現在、マリンストアさんたちの
マリン整備士資格取得状況は左表
のとおりです。

| | | | | | | |
|--------|----|-----|----|-----|---|-----|
| 船外機整備士 | B級 | 13% | C級 | 42% | 計 | 55% |
|--------|----|-----|----|-----|---|-----|

ヤマハでは、今後も全マリンス
トアさんがさらに技術力を高めて
信頼されるお店になっていただく
ため、マリン整備士講習会の開催
をはじめ、あらゆる機会にお店の
技術力向上のお手伝いをしてまい
ります。

船外機C級をまだ取得されてお
らない方は一日も早くその実力を
養い、すでにC級資格をお持ちの
方は、さらに勉強してB級へ挑戦
しましょう。

また、ボート整備士に認定され
ている方は、まだ、ほんの一握り
の方々。ボート整備士講習会にも
積極的に参加し、艇体技術にも強
くなっていたいだきたいものです。

マリNSTOAさんたちと協力

漁師さん対象に

「ヤマハ船外機講習会」 を開催

ヤマハ宮城(株)・仙台店

ヤマハ宮城(株)では管内のマリンストアさんと協力し、ヤマハ船外機の正しい取り扱い方を学んでいただく「船外機講習会」を各地で開催し、漁師さんたちに喜ばれています。

この講習会は管内の各単協ごとに日を定め順次開催を続けているものですでに松島方面の3漁協での開催を終了しています。

3回目の講習会は4月18日に、七里ヶ浜町の東宮浜漁協のみなさんを対象に行なわれ、この時は地元のマリンストア「マルミエンジン商会」(三浦克幹さん経営)が協賛。会場となった同漁協2階会議室には事前の口コミによる告知と当日の有線放送によりこの催しを知った19名の漁師さんが参加しました。



今年も開催決定!

全国の大公望、待望のビッグイベント

79ヤマハボートフィッシングコンテスト

FISHING CONTEST 79 YAMAHA BOAT

名船ご乗船!

南西諸島ビッグフィッシングツアー

- 参加資格: ボート・和船をお持ちの方と、その家族、ご友人。(競技対象は小学生以上)
- 申し込み受付期間、お問い合わせは下記へ。

●主催: 全国ボートヤマハ会 ●協賛: オートキャンプ、船、観光のつり、遊覧フリビニース、つり漁業、つりの漁、つりの友、つり人、つりマガジン、Fish-in、フィッシング、ベストフィッシング、Boating、つり倶楽部

●協賛: ヤマハ発動機株式会社

79ヤマハボート フィッシングコンテスト

- 今年度は24名様を
- 3泊4日で南西諸島へご招待
- 期間は昨年と同じく9月、10月

すでに告知用のポスターも完成しています。各地区での実施日、実施場所については、追ってみなさまと相談のうえ決定し、改めてご案内いたしますが、店頭ポスター掲示や口コミなどによる告知活動を早期より行ない今年のコンテストが昨年以上に盛大なものとして実施できるように、盛りあげを図ってください。

開始されたのは午後6時。まず8分映画(ヤマハ船外機の正しい取り扱い方)の上映、そして、パンフレットと15Aのカットエンジン教材に、仙台店の菅原サービスマンがヤマハ船外機をより快適にご使用いただくための講義を、そして、あい間には質疑応答も混じえて進化したこの講習会は約2時間にわたりましたが、集まった人々は終始、真剣。講師と仲間の話しに熱心な耳を傾けていました。

終了後、受講した漁師さんの一人は「毎日の仕事の足となる船外機のことだけに、毎日聞いておかねばと思い参加したが、毎日使っている割には知らないことが多く、勉強になりました」。また、協賛した三浦さんは「取り扱いの指導はもつとしなければいけないが、なかなか思うようにできませんでしたが、ヤマハさんに開催していただき助かりました。また、ささやかながら缶ビールやつまみを用意させていただいて、日頃の ご愛顧に対する感謝の気持ちも伝えることができました。

お客さん同志の親睦の場ともなるこうした催しを、今後もお客さんとヤマハとお店の結びつきをより深めるために機会を見て実施していきたいですね」と語っていました。

ご商売の拡大に ヤマハ発電機の取り扱いを

国内だけで年間約10万台も販売されている小型発電機
(出力3キロワット以下)

このほどヤマハでは小型発電機の中でも最も需要が多い0.5キロワットクラスのエース商品として、極めて優秀な性能をもつヤマハ発電

機『ET500』を新発売いたしました。

マリNSTOAさんの中にはすでにお店の取り扱い商品にヤマハ発電機を加え、大きな収益をあげているお店も少なくありませんが、漁業用、レジャー用はもちろん、土木建設作業用に、農林業に、また、事業所、病院、学校、一般家庭の非常用電源として、今後ますます大きな販路が期待できるこの『ET500』の発売を機に、ご商売拡大の新戦力として、ヤマハ発電機の取り扱いをぜひご検討ください。

なおヤマハでは、10月31日までにこの『ET500』をお求めのお客さまにしゃれた「オリジナルファッションカバー」をプレゼントする特別セールを実施しています。

ヤマハでは各地の漁師さん、漁業組合、そしてマリンストアさんと一体となって「より使いやすい和船」、「より売しやすい和船」の開発をつづけています。

和船5艇種

新発売

主に九州・瀬戸内・東北のノリ・採貝・釣り漁に

W-23CF

全国で愛用されているW-23を基本にモデルチェンジ。積載量、安定性など各種の性能を一層向上させました。



●全長…7.15m ●全幅…1.80m ●全深さ…0.70m ●最高保証馬力…40PS

岩手県のワカメ養殖とウニ・アワビの磯漁兼用船に

W-18EF

従来この方面で好評のW-18DFをさらに改良。一段と作業性を高めました。



●全長…5.42m ●全幅…1.70m ●全深さ…0.72m ●最高保証馬力…25PS

三重のノリ養殖標準船として県漁連と共同開発

W-26F

三重県のノリ養殖の標準船として、三重県漁連の人々やマリンストアさんたちと協同し、開発しました。



●全長…7.84m ●全幅…1.55m ●全深さ…0.64m ●最高保証馬力…40PS

三河湾のノリ養殖に

W-22CF-1

昨年発売され大好評を博した「W-22CF」を高速性と波波性向上に重点をおき、さらに改良しました



●全長…6.82m ●全幅…1.55m ●全深さ…0.64m ●最高保証馬力…40PS

道東のコンブ漁に

W-27AF

北海道のコンブ漁に愛用いただいているW-25S、W-28Aの仲間として、さらに強力にアピールする新艇の誕生です。



●全長…8.20m ●全幅…1.95m ●全深さ…0.89m ●積載量…1.37t ●最高保証馬力…40PS×2

ヤマハ発電機

ET500

★新発売★

静かな運転音
しかも軽量・高出力

セールスポイントも豊富な
500ワット発電機



- 運転音は60ホーン以下の「しずかさ」。
- 片手で持ち運べる「軽さ」。しかも500ワットの高出力
- CDI点火方式、ポイントレス機構でメンテナンスフリー
- 満タンで6時間以上の連続運転が可能
- 家庭用と同じ良質の電気が取り出せます
- 操作が簡単、どなたでも取り扱えます
- 傾斜や揺れにも強い安心設計
- 電圧上昇を防ぐオーバーランリミッタ付
- エンジンは定評のヤマハ2サイクルエンジンです

標準小売価格…¥70,000

使いやすく、軽量、低燃費。しかもパワーと機動力はひとクラス上。

充実のニューパワー

おもとめやすい価格 < ¥350,000(L)漁業用 > < ¥361,500(L)レジャー用 > も好評。

30馬力



ヤマハ船外機
30AM/AE/AEM

- 496cc 30馬力、ゆとりのパワー!
- 少ない燃料消費で走りも軽快!
- ポイントレスCDI点火
鋭い火花、すぐれた始動性!
- 最大75度のチルトアップ角
5段調節で浜あげも便利!
- 静かで振動の少ない快適設計!
- 用途を広げる豊富なオプションを準備!
もちろん電動スタータータイプも……

仕様諸元

| | 30AM | 30AE | 30AEM |
|------------|-----------------------------|-----------|-----------|
| 全長mm | | 500 | |
| 全幅mm | 360 | 310 | 360 |
| 全高mm | | 1140(S) | |
| トランサム高さ | S(430mm)、L(560mm)、LL(597mm) | | |
| 重量kg | 48.6(S) | 54.6(S) | 52.9(S) |
| 最高出力ps/rpm | 30 / 5,500 | | |
| 総排気量cc | 496 | | |
| 始動方式 | マニュアルハンドスターター | 電動スターター | |
| 点火方式 | CDI | | |
| 標準プロペラ | 3×251×286 | 3×251×330 | 3×251×286 |



学科に1日。実技に1日。

ヤマハ釣り船免許2日教室

スケジュールなど詳しくは各県ヤマハ販売会社、または特約店にお問い合わせください。

取得資格: 四級小型船舶操縦士免許
学科: 日曜日(9時間) 実技: 平日(6時間)
講習料: 5万円(受験料・申請料等は別途)
お支払い: 手続きの簡単なクレジットを用意しました。