

マリンストアニュース

YAMAHA No.13 '79-10

実施中

笑顔とふれ合いキャンペーン

第2回'79ヤマハボートフィッシングコンテスト



海に生きる気心ひとつ



のぼりや連続旗で賑やかに
関連機器も多数展示して
店頭で、浜で、いま

笑顔とふれ合い広場が広がっています。

ヤマハニュー船外機にお客さんたちの熱い視線がそそがれています。ヤマハ和船の機装談義もさかんです。そこにはマリンストアのみなさん、お客さん、そしてヤマハマンの笑顔があふれています。ヤマハ秋のキャンペーン「笑顔とふれ合いキャンペーン」。10月末日まで全国のマリンストアさんで展開中。



写真は、宮城県本吉郡志津川町の「佐藤鉄工所」（佐藤憲雄社長）さんの「笑顔とふれ合い展示即売会」。(上)と浜でのおつき合い(下)。

「佐藤鉄工所」さんでは秋の漁業需要の高まりにタイミングを合わせ、9月16、17日の2日間この展示即売会を開催。船外機、和船はもちろん、発電機やウインチなど関連商品も豊富に展示し、船外機9台、和船5隻、発電機(ET500)2台を成約。また、マリン用品・部品も多数販売し、大きな成果をおさめました。

海に生きる気心ひとつ

笑顔とふれ合いキャンペーン

ヤマハ秋の大セール！毎に一度の大仕事！

大展示即売会

期間：船外機・発電機
プーラー・ウインチ
本格的なプロ・モデルの展示
※各店独自の企画・船外機 各種

9月16日・17日
各店 各店 各店

佐藤鉄工所

宮城県本吉郡志津川町
電話 0226-441111 FAX 0226-441111



商売は、数でこなすのが 利益率のアップを狙うべきか



**黒岩マリンさん(佐賀県白石町)は
年間最低販売隻台を120と設定して
目標達成のための販売方法、サービスに
独自の工夫をこらしています。**

〔販売隻台数〕×〔売上原価率〕
の算術のおさえ方

小売店の商売は、つぎの二つの方法で荒利益を獲得しています。

■商品を購入してマージンを得ること

■商品を加工したり、特別のサービスを追加して売価をより高くし、これ売ること

どんな種類の小売業でも、かならずこの二つの利益の「源泉」を活用しているはず。つまり商売は「たくさん売ること」と「利幅をとること」の二つの要素がクルマの車輪のようにかみ合っています。

ところで、[A]量販して利益をあげるのか、[B]腕によりをかけて加工し、小売価格をできるだけ高くして利益をあげるのか、[A][B]どちらの方法を重視するかで、商売の内容がかなりちがってきます。

では「一匹狼」で頑張る黒岩マリンさんの戦術はどうでしょうか。



男一匹、技術を売りアイデアを売る。 お店の性格づけを明確にして「路まい進」

「黒岩マリ」の経営者、黒岩弘義さん（27歳）は、去年の九月に六年間勤めていた造船所を退職すると、自分一人でヤマハ船外機とヤマハ和船の販売をはじめました。

いわばカラダひとつで独立したのですが、最初の一年間で百二十隻台を販売し、現在なお二十隻ほどの受注残をかかえているというのですから、オドロキではありませんか。

素手で商売をはじめた一人の青年が、自分の技術のアイデアをできるだけ高く買ってもらおうと決心して、お客さんをつぎつぎに開拓することに成功したのです。

黒岩さんの商売のやり方を見ると、自分の持てる力をフルに発揮するとともに、足らざるところをよく自覚し、それは他人から吸収しようという、いかにも青年らしい一種ドライな生き方がうかがわれます。

黒岩さんは、最初からマリン専業でやっていこうと決めていました。販売対象は有明海のノリ養殖と和船での採貝漁やエビ採りなど。商圏は大川（福岡県）から諫早（長崎県）まで、有明海をほぼ一周しています。

いきなり大量販売をはかるには販売にそれだけの人手が要る。黒岩さんは、自分の能力（体制）を考えて、毎月最低十隻台（年間百二十隻台）を売上げることが可能だと判断しました。そしてお客さんにも喜ばれ、しかも利益幅を大きくする方法として、「徹底した機装サービス」を打ち出すことにしました。これは、顧客獲得の武器にもなったのです。なぜなら、有明海では和船にブリッジを付けることが好まれています。ノリ和船だけで約七割にハンドル付仕様が普及しているのです。

若いファイトと徹底的なユーザー指向で 新規需要を掘り起し、足場を築く

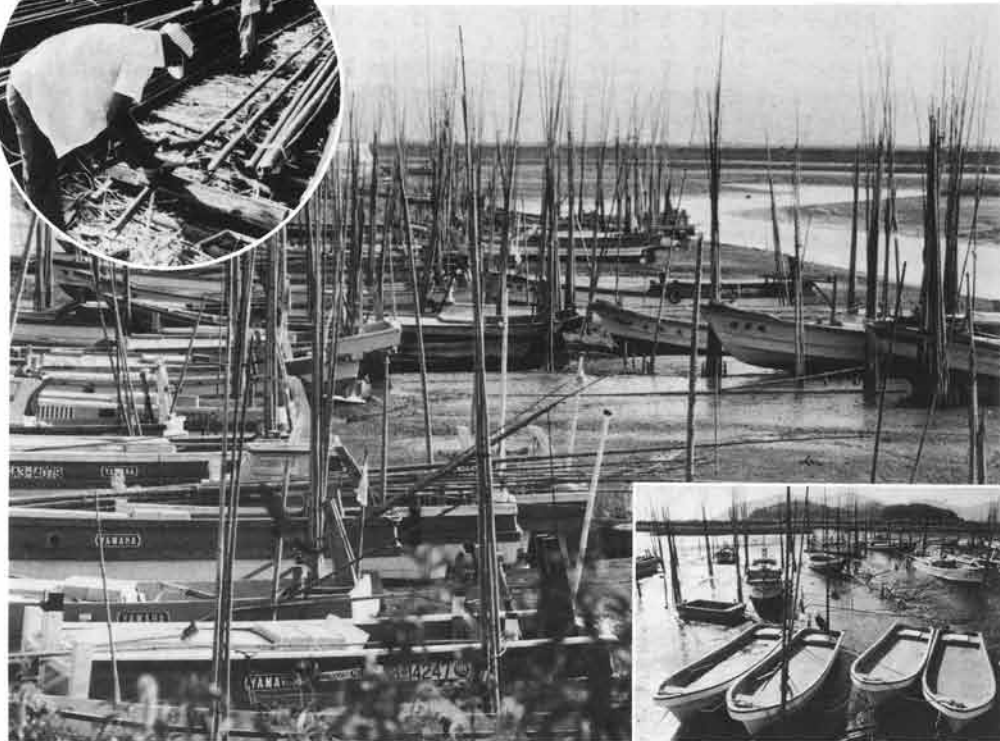
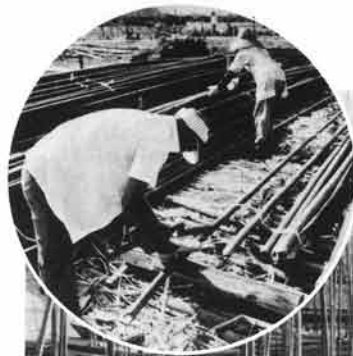
有明海には、すでに二十数店のマリンストアさんがあります。ほとんど、造船所やノリ機器商がヤマハ船外機・和船を併売する形態です。

黒岩さんは、こう考えました。自分はマリン商品の専業だから、新米といえども、販売隻台数では、先輩マリンストア（併売店）と同じくらいの成績を上げなくてはなるまい。

しかし、価格競争はとめていけないし、太刀打ちができない。よそにはマネのできない、独自のサービスを売り物にすることだ。そこで、造船所で働いている間に身につけた

FRP技術を駆使して、▼デッキ張り加工、▼ブリッジ取付け、▼ステアリング取付けなど和船の機装を営業の「目玉商品」とすることにしたのです。しかも、お客さんの好みを百パーセント取り入れる、という触れ込みです。

ヤマハ佐賀（株）佐賀店からの仕入状況を見ると、黒岩さんの狙いがはつきりわかります。ヤマハ和船について、他のマリンストアさんではデッキ張り仕様のW-19F、W-23F、W-23F-1が主力をなしているのに、黒岩マリンさんの仕入はデッキなしのW-19SとW



はじめてここを訪ねたお客さんは、たいてい呆れてしまいます。海岸線から数キロ入った山裾の村。ひろびろと広がる稲田の向うにヤマハ和船が船首をならべているのです。現在のところ、実家を事務所に使ひ、萱葺きの農家の広い庭が艀装の作業場。もちろん、店舗は必要なので、すでに適地に土地を確保しており、来年の春に店舗を開設する予定です。

* 商売もどうか軌道に乗せられた。
* 婚約者の内野滝子さん（26歳）【写真】と華燭の典を上げる日も間近かです。

しかし、良いことづくめではありません。艀装工事の手が足りないのです。当面は両親と滝子さんが総手で加勢してくれていますが、「なんとしても、至急に二人ほど雇わなければならない」と奔走しているところです。

* 農家の一人息子。三町歩以上の田畑があるのに、そちらは他人に請負わせて「マリンスター」に全力投球するというのだから、愉快な人です。農業高校を卒業して「家畜人工授精士」という珍しい資格をもっています。

黒岩マリンさんの販売戦略

商売を繁昌させるには、3つの要素がうまくカミ合っていないければなりません。

- ①市場環境：自分の商売の対象となる客層をおさえ、お客のニーズをつかむこと。
- ②商品とサービス：市場環境によくマッチした商品とサービスを用意すること。
- ③販売促進の体制：市場にたいして自分の考える商品とサービスを効率よく提供できる体制をととのえること。



黒岩マリンさんは、
ノリ養殖と雑漁、特殊艀装、MLさん
の3つを柱として自分の販売戦略を組立たのです。

— 23Sが圧倒的に多いのです。おなじノリ漁家でも、地区により、使い途によって希望するデッキ高さが少しずつちがう。また、採貝漁やエビ採りの和船漁家にもそれなりの「好み」がある。標準船型では満足してくれないお客さんの、「センチ刻み」の注文にも全部お応えいたしましょうという作戦でした。

何十年ものキャリアを持つペテラン造船所さんは、それぞれプライドがあって、艀装についても、お客さんの要望にたいしてなかなか譲り切れないところがあるものですが、黒岩さんは若さゆえの大胆さでそこを割り切り、「ユーザー指向・百パーセント」の商売に徹したのが当たったというわけだ。

この一年間の売上高五千万円のうち約七百万円は、この特殊艀装による増収分です。「標準船型」ではすくいとりにくい「すれすれ」のお客さんを購入に結びつけるという手柄を立てたのです。

また、艀装工事は自分の工夫と努力によって利幅を伸ばすことができるので、平均して荒利率三割以上を確保しています。しかし、せつ性向上に大きく貢献しています。しかし、せっかくの利益源も過剰サービスに終わったたり、不良売掛金にしては、なんにもなりません。そのため、黒岩マリンさんでは、艀装料金をつねにお客さんにPRし、仕事にあたっては、料金表に基づいて見積書をきちんと出すようにしています。

自分の力で「やれること」と「やれないこと」をハッキリ お客さんに表明する

「ユーザー指向・百パーセント」といっても、それは船の機装にかんする話であって、何でもユーザーべったりというわけではありません。黒岩さんは、むしろ、サービスについて自分が顧客に提供できることと、できないことはつきり区別して、率直にお客さんに伝えるのです。

その一つは船外機のアフターサービス。お客さんから連絡を受けたら、もちろん、すぐに駆けつけます。しかし自分でなおすのは、「注射」ていどの応急処置だけときめています。手に負えないと判断したら、そのような「重症患者」はただちに修理のタイアップをしているマリンストアさんへ運び込んで、それ以降の処置を委託するのです。

最盛期のノリ漁場では、生半可な体制で船外機のアフターケアを全うできるものではない。同業者の協力をもとめて安全を期し、そのかわり自分は修理の収入や、それから派生するかもしれない増し注文を諦めることにしているのです。

もう一つはクレジット販売の利用です。「まずお客さんへ、自分にはお客さんの都合に合わせて集金に回る余裕のないことを話します。それからヤマハクレジットの便利さを説明し、月払いと漁期払いを組み合わせればお客さんにもムリ・ムダのないことを強調して、理解してもらおうと努めています。十人中六人までクレジットを組むことを承諾してくださいませ。」

* * *
(注)クレジットの「漁期払い」は実施していない地区もありますのでご注意ください。

お店の財産

MLさん



いくら「特藏サービス」がお客に受けたからといって、店舗も持たずに自分一人の営業で、よく注文が続いたものだ、と疑問を持つ人もあるでしょう。

タネ明かしをすると、それは、陰になり日向になって応援してくれる数人のMLさんを、黒岩さんがしつかりつかんでいるからです。特藏サービスをやるについても、「オレのところではこうだ、あの浜ではああだ」とMLさんたちは知恵をさずけてくれました。

それに素直に耳をかたむけて熱心に機装法を工夫する黒岩さんの姿を見て、MLさんたちが「黒岩のところへ行けば、お前さんの注文どおりの船をつくるぞ」と仲間を紹介してくれたのです。クチコミがクチコミを呼んで、遠く熊本県から注文の舞いこんだことがあります。

主要な市場に最低一人はいて、自分を声援してくれるMLさんを黒岩さんは、文字どおり「お店の財産」として大切にお守りしているのです。

最近、レジャー需要が伸びそうな気配ですが、こちらでも、岡さんや木原さんなど、黒岩さんの機装力に惚れこんだオーナーさんがレジャー市場でのMLさんとして後立てになってくれているのは、心強いかぎりです。



●お店の経営にはどんな考え方が必要か――。

●その実務はどのようにすすめたらよいか――。

連載……その④

マリンストア繁栄講座

経営コンサルタント

永田修一

限られた商圈のなかから

最大の利益をつかみ取る作戦

従業員の「一人当たり荒利益」を どうやって大きくするかがポイントです

世間には、どれだけ規模が大きくても利益を出せなくて苦しんでいる会社や商店はたくさんあります。ほんたいに、従業員はわずか五、六人でも年間一〇〇万円以上の利益を上げているような店も少なくありません。

お店の優劣は、いったい何で決められるのでしょうか。それは従業員の数や資金量、売上高だけで判断されるものではありません。営業の規模に応じて、バランスのとれた状態で販売活動の継続されていることが、お店の繁栄の条件であり、経営の優秀さを証明しています。

もっと具体的に考えてみましょう。マリンストアさんでは、「販売生産性」をどう高めるかということが、販売の利益を最大にする重要なポイントになります。「販売生産性」というのは、従業員の販売にたずさわる労働の効率を問題にしているのですが、実際には「販売生産性」を評価するモノサシとして、ふつう、従業員の「一人当たりの荒利益」という数

字を用いるのです。

「一人当たりの荒利益」は、つぎのようにして求めることができます。

右の式か

らわかるよ

うに、「一人

当りの荒利

益」は、「一

人当りの売

上高」と「荒

利益率」の

カケ算とい

うことにな

ります。

$$\begin{aligned}
 \text{一人当たりの荒利益} &= \frac{\text{店全体の荒利益}}{\text{従業員数}} \\
 &= \frac{\text{売上高}}{\text{従業員数}} \times \frac{\text{荒利益}}{\text{売上高}} \\
 &= \frac{\text{従業員一人当たりの売上高}}{\text{従業員一人}} \times \text{荒利益率}
 \end{aligned}$$

それでは私たちの目標は、①「一人当りの売上高」を大きくすること、②お店の販売の「荒利益率」を高めること――の二つであるとうわかりました。どうしたらよいでしょうか。

儲からないからもっと沢山売るとか、儲かるから荒利益の高いものだけを売る、という単純な考え方で「販売生産性」を向上させることはできません。

販売は、顧客あつての販売なのです。お客さんを中心に物事を考えなくてはなりません。商品と顧客の関係をよく理解して、その調和をはかりながら販売の方法を考えていくことが、「販売生産性」を高めるいちばんの近道になります。

「一人当たりの売上高」と「荒利益率」の二つに共通しているのは、商品の特性と対象となる顧客数の問題です。両者の状況と組み合わせ方いかんで、いくとおりかの販売の手法が現実存在しています。たとえば、

- ① 荒利益率は低い商品だが、顧客の指名商品でよく売れるものを売る
- ② 荒利益率は高いが、季節性があって顧客数が少ないものを売る
- ③ 荒利益率は普通であり、代替需要もあって比較的継続して安定しているものを売る

どれか一つに絞るといふのはムリがあつて、むしろ、いくつもの販売の方法を組み合わせて、それぞれの軽



重を測りつつバランスのとれた販売を維持していくところに、経営者のたずなさが発揮されるのです。

しかし、市場は無限ではありません。また小店舗では自分の販売力に限りがあります。だから商圈内で販売できる顧客数に限度があるのは当然です。そこで、小人数で営業しているストアさんは一人のお客さんについて、売上高（これを客単価）といふことを大きくすること、また、販売の頻度を高めることによつて、必要なだけの荒利益を獲得する方法をとらなくてはなりません。

今月紹介した黒岩マリンさんは、ヤマハ和船、ヤマハ船外機という完成商品を販売することに加えて利益率の良い機装工事や部品、用品を同時に販売し、それによって一顧客当りの売上高を大きくし、結果的に荒利益をふやして「販売生産性」を向上するのに成功しているのです。

海苔漁場の適合船型

NEW W-23DF ●全長…7.05m ●全幅…2.11m
●全深さ…0.80m ●最高保証馬力…55PS



W-25AF-1 ●全長…7.60m ●全幅…1.81m
●全深さ…0.71m ●最高保証馬力…55PS



NEW W-26F ●全長…7.84m ●全幅…1.55m
●全深さ0.64m ●最高保証馬力…40PS



W-27F ●全長…8.20m ●全幅…2.08m
●全深さ…0.77m ●最高保証馬力…55PS



④瀬戸内
W-19FA-I W-23CF
W-19FA-I W-23DF
W-20FF W-25AF-I
W-21F W-27F
W-23F-I W-30F-I
W-23AF-I W-32F-I

⑤北九州・大分
W-21F
W-23F-I
W-23AF-I
W-23CF
W-23DF

⑥有明
W-19F-I
W-21F
W-23F-I
W-23CF
W-23DF
W-27F
W-30F-I
W-32F-I

③三河・伊勢
W-19FA-I
W-22CF-I
W-23F-I
W-23AF-I
W-23CF
W-23DF
W-26F
W-27F

②東京湾
W-19FA-I
W-20EF-I

①松島湾
W-23F-I
W-23AF-I
W-23CF
W-25AF-I
W-27F
W-30F-I



W-30F-1 ●全長…8.21m ●全幅…1.81m
●全深さ…0.74m ●最高保証馬力…55PS



W-32F-1 ●全長…9.70m ●全幅…2.06m
●全深さ…0.77m ●最高保証馬力…40PS×2



全国のノリ漁家の稼ぎを支える 充実のヤマハノリ和船ラインアップ15艇種

W-19FA-1

●全長…5.79m ●全幅…1.63m ●全深さ…0.64m ●最高保証馬力…25PS



NEW

W-20EF-1

●全長…6.02m ●全幅…1.20m
●全深さ…0.81m ●最高保証馬力…30PS



W-23F-1

●全長…7.06m ●全幅…1.71m
●全深さ…0.66m ●最高保証馬力…25PS



W-21F

●全長…6.42m ●全幅…2.06m
●全深さ…0.71m ●最高保証馬力…55PS



W-23AF-1

●全長…7.06m ●全幅…1.71m
●全深さ…0.66m ●最高保証馬力…40PS



W-19FA-5

●全長…5.79m ●全幅…1.63m
●全深さ…0.64m ●最高保証馬力…25PS



W-22CF-1

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



NEW

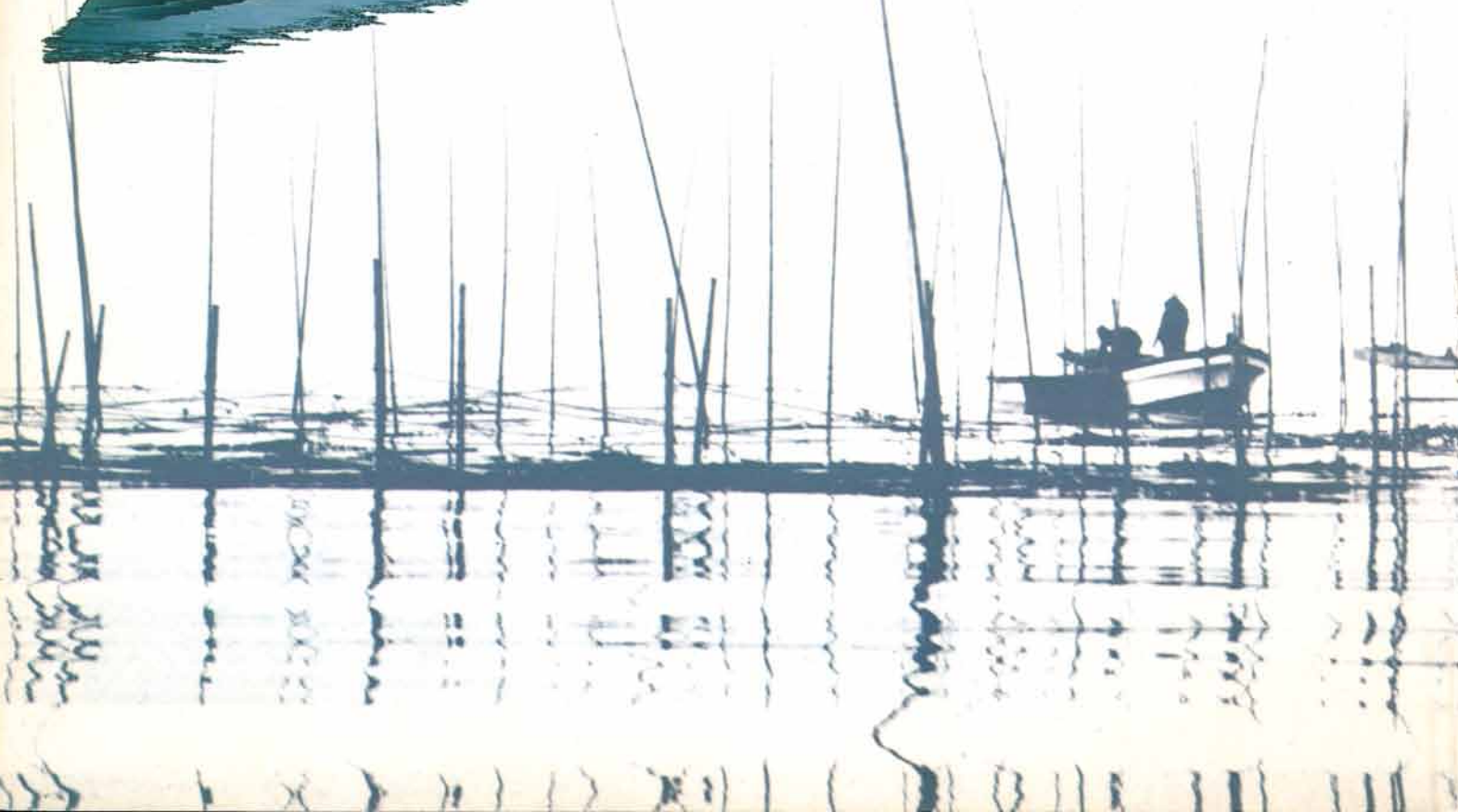
W-23CF

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



W-20FF

●全長…6.33m ●全幅…1.82m
●全深さ…0.72m ●最高保証馬力…40PS



ヤマハ和船が仲間入り



■「系統購買、に力を入れる三重県漁連
三重県漁連では、51年9月から「系統購買拡大運動」をはじめました。

三重県はノリ養殖、ハマチ養殖、真珠養殖など養殖漁業では全国有数の本拠地。はやくから系統の販売事業は発達しているところ。このような下地に加えて、養殖漁業は零細規模の経営体でも大量の資材を使い、多額の資金の要るのが特徴。近年の資材費の高騰現象は、「みんなでまとめて購入してコストを合理化しよう」という系統購買の必要性を強く意識づけました。

51年10月、県下を7ブロックに分け、単協組合長をメンバーとする「購買推進委員会」と、その諮問機関として単協の参加、理事の参加する「購買研究会」が発足しました。2つ

の機関は、各単協の要望とりまとめや県漁連の購買政策決定に「スタッフ」として活動します。

写真は、去る7月24日、三重県漁連・度会支所で開かれた「伊勢湾南部漁協購買研究会」（角屋幸正委員長）の会議風景。当日はヤマハ発動機（株）名古屋支店の営業技術主任ならびに（株）第一自動車の服部逸男社長ほかが招かれ、「省エネ時代における船外機の正しい使用方法」をテーマに種々討議しました。

この研究会では、▶系統がすすめる優良商品を選ぶこと、▶より合理的な製品をメーカーと共同開発すること、▶系統購買を喚起するPRキャンペーンをおこなうこと——などの実際活動がつけられていて、成果を上げつつあります。

「ゼロ」から産まれた 「プラスα」の戦果は絶大

販促キャンペーンは、どのようにくりひろげられたのでしょうか。予約セールと積極的取り組み、7月末日までに、松名瀬、東黒部、西黒部の3部落（全保有隻数250隻）において30隻を成約した黒部モータースの村岡悦弥さんは、組織的パワーの強味におどろきました。

にもないというのにちかい状況で、この3ヵ月で、ヤマハ和船30隻の商売を上乗せできたのです。自分の商圏で「大きな需要、を再発掘したという喜びは、ジツに重味がありますね」

すべからく販売マンは、市場の現状だけを眺めて、先入観にとらえられてはいけない、現状を打ち破る商売の芽は、かならずどこかにある——これが、今回の開発プロ

ジェクトから学びとることのできる、最大の教訓ではないでしょうか。

黒部モータースさんは、「ユーザーさんの要望をよく聞き分けて、それを反映させた企画をタイミングよく打ち出すこと。そして、それを色々なところへ働きかけること。これが需要開拓の正攻法だと、あらためて悟りました」と語ります。きっと、他地区のマリンストアさんにも参考になる話だとも思います。



黒部さん & 奥村さん

「予約セールが開始されると、私は、県漁連の購買担当職員さん、第一自動車さんとの3人組で毎晩漁師さんの家を訪問しました。

漁連から単協組合長へ挨拶状が、また、全組合員さんに対して漏れなくチラシDMが配布されたので、『共同開発船型』のPRの浸透がはやく、また、ユーザーさんとの話の進展も着々とはかどったようです。

なんととっても、和船については、この数年間は数十隻を販売しただけ。さいきんは何

みぎあれんとの共同開発 ヤマハ和船 W-26F



船型のポイント

- 全長7.84m……沖張りの増加、機械化に呼応する大量摘採に対処した26尺型船型です。
- 全幅1.55m……三重地区のヒビ間隔1.60mにぴったり合せ、作業性と積載力を最大に発

揮した大型フロア。

- 全深さ0.64m……たっぷり積んでもダブルチャインが安定航走を確保します。フロアからブルワークまで高さを「尺3（38cm）」におさえ、作業をしやすくしました。

昭和54年3月吉日

三重県漁業協同組合連合会
株式会社 第一自動車

和船の発売に当って（お願い）
モーターに作業のしやすさ、ここはフ

ご挨拶
このたびは、和船W-26Fの共同開発に大変お世話になりました。誠にありがとうございました。和船W-26Fは、漁師さんの要望を反映させた、使いやすい船型です。ぜひ、この船型を多くの方に紹介していただき、漁業の発展に貢献してください。よろしくお願いいたします。

“地元船型”の牙城へヤ

三重型ノリ和船 W-26F 地元(三重県漁連)とヤマハ(第一自動車)が共同開発



昔々「千石船」はなやかなりし頃、伊勢、熊野地方には「伊勢船」と呼ぶ船型が活躍していました。濃尾平野の米や紀州みかんのおかげで海運が盛んになり、また紀州・熊野の良材に恵まれて古くから造船業が発達したのです。

その伝統は今日まで続いているので、この地方は「造船王国」の一つ。さらに、FRP船を使いはじめたのも早く、日本では伊勢地方が草分け的存在です。初期には真珠や海苔の作業船として、単板構造のFRP和船が出回りました。

県下には中小造船所二百余が軒をならべ、めいめいの「地元船型」がケンを競うありさまで。多種類少量型の需要パターンが根をおろして、標準型量産型のヤマハ和船は、そのメリットをなかなか評価してもらえないという状況でした。

ところで、今年の夏、伊勢内湾のノリ漁場にちょっとした「異変」が起っています。

* * *

去る5月「三重型ノリ和船・W-26F」が発売されました。これは、名実ともに、漁業者とメーカー、販売部門の三者の手で「共同開発」した新しい船型です。

設計に半年以上を費やし、設計図は途中で何回も描きなおされました。しかし、新発売キャンペーンは予想を上回る大反響。7月末

日までの2ヵ月半で、松坂市から鳥羽にいたる伊勢内湾地区のノリ養殖市場で、百数十隻の予約をいただきました。

開発は大成功、と宣言してよいでしょう。これまでヤマハ船外機では90%ちかいシェアを誇りながら、皮肉なことにヤマハ和船に関しては苦戦をつづけ、マリNSTOAさんともすれば悲観的になり勝ちという市場から、ヤマハノリ和船シリーズの「ベストセラー船型」が躍り出したのです。この地区の和船、船外機の業務用需要期は9月から12月にかけてがピーク。今年はあと100隻以上の成約が期待されています。

「共同開発」に当たった関係者みなさんの意見を聞きながら、開発プロジェクトの背景と成功要因をさぐって見ました。

豊かで意欲的な漁家が「船型合理化」を歓迎した



角屋幸正 参事

企画を煮詰めるのがむずかしい和船の「船型広域標準化」が、なぜ短期間で実現したのか？東豊浜漁協参事・角屋幸正さんは、さいきんのノリ漁家の体質変化を指摘しています。

「第一次ノリ養殖ブームの頃は、色々なタイプの人々がノリ養殖を行い、地区ごとに操業方法がちがひ、さらに漁場面積が異なるので、漁場ではおもいおもいの型の船を使っていました。それが、先般のノリ危機を乗り越えてきた現在では、往年にくらべるとノリ漁家の戸数は半減したが、現在残っている人はそれだけ「粒より」になったと言えるので、技術も優れているし生産性が高いのです。だから、みんな、効率が高く、経済性の高い船や、養殖資材を熱心に探求する気運が強くなりました」

綿密な市場調査で「適合船型」と「代替期」を割り出す

しかし、一挙に百数十隻もの需要を掘り起し得た成功要因として、ユーザーさんの「標

準船型。にたいする理解と合意だけでは説明がつかいません。

(株)第一自動車・伊勢支店長の奥村勝尚さんは、開発のタイミングの重要性をあらためて実感しました。

「われわれは、マリNSTOAさんの協力を得て、浜々をまわり、一隻ずつチェックするという、しらみつぶしの市場調査をおこないました。その結果、今年あたりから各浜のノリ漁家が「3隻目」への代替期に入ることを読み取ることができ、また、沖張りの増加や作業機械化など漁場環境の変化を見て、開発対象を「二十六尺」にしぼることができたのです」

開発のプロジェクトは、三重県漁連が51年9月いらい推進してきた「系統購買拡大運動」ともタイミングが一致しました。

ヤマハ和船W-26Fの「共同開発」が好結果を産んだことについて、三重県漁連・度会



植村 清 所長

支所の植村清所長は、漁協組合員の協同意識の盛り上がり大きな原動力になっていた、と述べています。

「漁業者の一人々々の声はなかなか業界へととどかないが、それを一つにまとめることによって、メーカーへ自分たちの意見をハッキリと伝えることができ、優良資材を適正な価格で手に入れる道がひかれます。

いっぽうメーカーや販売会社としても、大きな需要を前提とすることで、品質向上とコスト合理化に存分の力を発揮してもらえると、私は期待しています」

系統が揃った
26尺ノリ和船
誕生!

組合員各位へ

みえぎょれんの
系統組織の力と信頼
ノリ和船の低減をは
かり和船」を推進す
は、漁業者の皆様にと
是非、ご
検討のご
めりです。

4,490,000円(税込)
4,790,000円(税込)

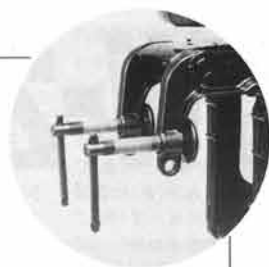
※全長4.2m以内の沖釣り用
※標準的な乗員2名(2名)
※予約制にて専用貸付機

第一自動車
漁業協同組合

ヤマハ船外機の故障やトラブルの中には、みなさんがユーザーの方々ちょっとしたアドバイスをすることにより防げるものが少なくありません。また、ちょっとした工夫により故障を防いだり、サービスを省力化することも可能です。今回はそんな例をいくつか――。

本社舟艇営業部・営業技術課 八嵐 舜

シオのかみこみによる クランプスクリューの固着を防ぐ方法



クランプスクリューがシオによりゆるめにくくなったり、固着してしまうトラブルは比較的多く、ほとんどのお店がこのサービスを経験されていることでしょう。

固着がひどい場合は、トーチランプやガスバーナーなどでブラケット部分を焼き、メネジの方を広げて引き出す方法がとられています。最悪の場合はパッド部を切り取りスクリューを強引に引き出して新しいものと交換することもあり、こうなるとサービスにもたいへんな時間がかかります。

そこで、お客さまの船外機のクランプスクリューをこうしたシオによる固着から守るため、次の様な細工をし、あわせて指導をしてあげてください。以下の方法はクランプスクリューがなんと動かす場合のサービスにももちろん応用できます。

セルモーターの回しすぎによる

コイル類の焼損を防ぐため

「継続使用は15秒程度まで」とご指導ください

セルモーターで始動する場合、定格が30秒だからといって、30秒まで何回もこれを継続使用しますと、セルモーターのコイルを焼損することがあります。

そこで安全を考慮し、「継続使用は15秒程度までに。そして1分間ぐらい休ませた後再びスタータースイッチを回すよう」ご指導ください。

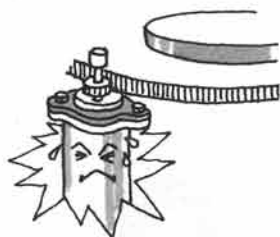
スクリューのネジ山を2〜3山けずる

- まずクランプスクリューをいっばいに引き出します。
 - ブラケットに近い部分のネジ山を2〜3山、金ノコまたはヤスリですり落とします。
 - こうした細工をした後、しめたり、ゆるめたりを数回繰り返します。そうすると、ブラケットのメネジ部分に付着しているシオがこの切り口（タップ）について出てきません。
- かなり固くなっている場合でも切り口にたまったシオを拭きとりながらこれを続けると、次第にスムーズに動くようになります。

3カ月に1回してください

お客さまに引き渡す時は、もちろんグリースを十分に塗って渡しますが、その際、「3カ月に1回程度、この方法（スクリューを前後すること）でシオをとってください」と伝えてください。

お客さまがこれを励行してくれば、クランプスクリューのシオによる固着はかなり防げます。



お願い

セルモーター付船外機をお買上げの方に、その取り扱い説明書をお渡ししたく際も、ご面倒ですが、上記のことを説明してお渡しいください。

“省エネ時代”に広めよう

「船外機の経済的な使い方」

ヤマハ船外機をより経済的・合理的にご使用いただくため、ヤマハでは、いまユーザーのみなさんに「6項目の指導」を行っています。お店からも広めてください。

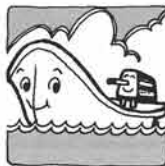


① 日常点検と定期点検

グリスアップや水洗いなど、日頃の手入れを入念に行うことにより、船外機の耐久性は驚くほど伸びます。また、パワーロスに結びつくプロペラのカケや曲り、プラグやフィルターなどの汚れなどを機会あるごとに点検しましょう。

② 船に合わせた適正馬力

ヤマハボート・和船は、大馬力から小馬力までの各種エンジンをセットし、燃費、速力、旋回性等、実験データを揃えています。従って、適合エンジンをお付けになるのが最も安全で経済的です。



③ 船体の手入れと点検

船底の貝類や藻はたいへんな抵抗になりますし、また船内の不要物やアカを出して船体を軽く美しくしておくことが燃料の節約につながります。

④ 航走前の暖気運転

暖気運転をしないで出航するとパワー不足などのトラブルが発生しがちです。航走前の暖気運転の励行はエンジンを長持ちさせることになります。



⑤ 適正スピードで航走

全開での高スピード航走は、燃費が悪くなり燃料を多く使います。スピードはスロットル8分目ぐらいが合理的、経済的です。

⑥ 停船中はエンジン停止

作業中や浜での積み込み、積みおろしなど、停船中はできる限りエンジンを止めて燃料のムダ使いを防ぎましょう。



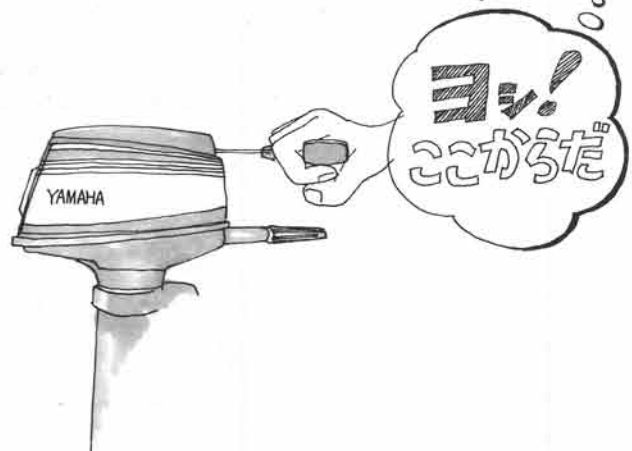
ハンドスターター式の船外機の始動は、取り扱い説明書にも①エンジンをはかける準備ができたなら、スターターハンドルを掛ける感じるところまでゆっくり引く②掛りを感じた所から一気に引く③始動したらスターターハンドルを握ったまま静かに戻してください。と記されています。

これは、ポールドライブがローターの爪に激突することによって起る破損を防ぎ、また

スターターロープの巻き込みを防ぐためです。ところが、この掛りを確かめず一気にスターターハンドルを引き、ポールドライブを損傷させるユーザーが少なくありません。

ヤマハでは、このポールドライブを衝撃に強い材質に変更するなど改良を施していますが、お店からもぜひ「掛りをたしかめてから引くこと」を再度アドバイスしてあげてください。

ポールドライブの損傷を防ぐため、お客さまに「始動はスターターハンドルの掛りを確かめてから」を再度ご指導ください





「南西諸島」めざし各地で熱戦

第2回79ヤマハボートフィッシングコンテスト



第二回、79ヤマハボートフィッシングコンテストが昨年を上回る盛り上がりを見せ、いま全国各地で実施されています。

とくに二週連続で連休となった九月十五、十六日、二十三、二十四日は北海道から沖縄まで多くの県で開催。

昨年の盛りあがりを受けて今年も大盛況。様々なヤマハボートで思い思いに糸をたれる参加者は、家族ぐるみあり、友達同志あり、恋人同志ありで多彩な顔ぶ

れ。昨年の出場組が「今年こそは…」と地区大会のチャンピオンを目ざせば、新参組もこれに負けじと応戦。なごやかな雰囲気の中にも、「南西諸島」を意識した闘志が各地の会場にみなぎっていました。

各地の優勝者は十月末までに出さそう予定。抽選で二十四名の方が「南西諸島・三泊四日」のビックフィッシングツアーに招待者の資格を獲得します。



「関白宣言」から
「船長宣言」へ
あの「さだまさし」さんが
『パスポート・オーナー』に

「雨やどり」や「関白宣言」の大ヒットで、いちやく歌謡界のスターになった「さだまさし」さんがこのほど故郷の長崎でボートオーナーになりました。

愛艇はヤマハ・パスポート17CR-DX。艇名は「Wakadori VII・Free Flight」で大村湾のウエスタンマリーナで進水。熱心な地元ファンや(株)ウエスタンマリンの関係者が見守るなかで、さだまさしさんはみごとなハンドルさばきを披露。いかにも気持よさそうに初乗りを楽しみ、ご満悦でした。

みなさまのお店のまわりの
明るい話題、楽しいニュース
これらと想う情報を
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っ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■

〒106 東京都港区西麻布3丁目2-12 (ソニックビル)
玄株式会社「マリンストアニュース」編集係

錆ない!

使いやすい!

海のヤマハから信頼のエンジン



ノリ養殖漁家の大型化(集約化)にともない作業能率の向上を図るノリ漁家が増え、ノリ摘み作業にも能率的な回転式ノリ摘機(シャミセン)を用いる地域が多くなっています。海のヤマハ・陸のヤマハ・世界のヤマハがこうしたノリ漁家の需要に応え、自信を持っており出したのが、この小型軽量で使いやすく、錆びない専用エンジン「YAMAHA MT110 AC-R」。サービスにはもちろんお店の技術がそのまま生かされます。

◆総合防錆対策を徹底追求

カバーはもちろん、エアシュラウド、リンク部、ボルト・ナット類までステンレスを採用。万全の防錆対策を施しています。

◆軽量・コンパクト

同クラスの他のエンジンに比べて小型で軽量。作業能率の向上が図れます。

◆TCI点火で始動性も抜群

メンテナンスフリーのTCI点火方式で始動性を



回転式海苔摘機(シャミセン)専用

防錆エンジン

MT110 AC-R

標準現金価格 ¥75,000

アップ。電装関係にもすべて防錆・防蝕対策が施され、常に安定した始動性が得られます。

◆音が静かな低音設計

専用マフラー、クリーナーによる低音設計。運転音が静かですから、快適な作業がしていただけます。

◆集中操作方式

スイッチ類を前面パネルに集約、またガソリン補給もカバーを外すことなくでき、操作性に秀れています。

仕様諸元

型 式	MT110 AC-R	
種 類	強制空冷2サイクルガソリンエンジン	
総 排 気 量	106cc	
最 高 出 力	4.3PS/2,024r.p.m.	
定 格 出 力	3.0PS/1,538r.p.m.	
潤 滑 方 式	燃料混合式(50:1)	
燃 量 タ ン ク 容 量	1.12ℓ	
点 火 方 式	電子点火方式	
始 動 方 式	リコイルスターター	
回 転 方 向	右回転、左回転(オプション)	
機 関 寸 法	長 さ	375mm
	巾	372mm
	高 さ	344mm
乾 燥 重 量	19.3kg	

風、雨、しぶきよ……来い!

マリノ用品
部品コーナー



軽く、明るく、着心地よく
もちろん防水性、強度は折紙みつき

オールウェサーストームギア

秀れた防水性と強さに加え、軽くて着心地がよく、明るいカラー。海での作業、遊びが一層快適に、楽しくなるカッパです。強度と着心地を考慮し、上着とズボンにそれぞれ異なる素材を使用。ビニロンを基布とした上着は表面のみ防水コーティングを施し着心地の良さを高めています。また、ナイロンを基布とした胸あてズボンは、表、裏両面をコーティング。さらにシリ、スネの部分にパッチを施し、十分な強度を備えています。

サイズ……S,M,L.
色……ジャケット/白・黄・青
トラウザー/白
小売価格…1 set. 20,000円



海でよし、街でよし
おしゃれで温かい
シーマンのための

ソルティコート

マリノライフのみならず、ハイセンスな街着としておしゃれが楽しめるコートです。表地には、水を完全にシャットアウトするコーティングが、そして裏地には、着心地よく温かいアクリルのボアを使用。秋、冬の防寒、防水コートとしてシーマンにぜひおすすめしたいウェアです。

サイズ……S,M,L.
色……黄
小売価格…18,000円

ヤマハ マリンストア ニュース No.13 ●発行/54年10月15日 ●発行人/小宮 功 ●発行所/ヤマハ発動機株式会社/〒438 静岡県磐田市新貝2500 053832111



マリンストアさんの ご商売を拡げる 新しい戦略商品

産業用からレジャー用まで素晴らしいニューパワーをおとどけます

発電機は、いま「成長期」にある商品です。ヤマハグループの厚い販売網に支えられて、ヤマハ発電機は着実に普及台数をのばしています。すでにマリンストアさんのなかには、取扱商品にヤマハ発電機を加えて、大きな収益をあげているお店が少なくありません。まだこれから、というストアさんは、ぜひ今秋の拡販期に新規取扱いをご検討ください。

ヤマハ発電機の漁業関連用途

- 照明灯に……ノリ摘み作業など
- 集魚灯に……イカ釣、棒受網漁など
- 作業用に……自動イカ釣機や補機動力など

その他の用途

- 土木建設業・電気業・ガス水道業・鉄工業・造船業関係……電動工具、コンプレッサー、水中ポンプ、送風機、ベルトコンベア、照明、新築前の電源など
- 鉱業関係……ハンマードリル、非常電源、照明など
- 農林業関係……チェーンソー・乾燥機、刈払機・家畜用ヒーター・電動枝払機、茶摘機など
- 商業・運輸業関係……移動販売照明、屋外展示場、冷凍機、倉庫内暖房など
- レジャー関係……キャンプ照明・屋外演奏会、山荘の電源、臨時宿舎など
- 通信機用関係……災害時の予備電源など
- 非常用関係……商店、事務所、学校、病院などの緊急時(停電時)の予備電源

EF2400-D

始動性・安全性
すべてに現場第一主義
粘り強く、静かな2.4kVAのハイパワー



標準小売価格 ¥192,000

EF1800-D

連続使用に安定した電気を
防音性を徹底追求
回転ムラのない4サイクル空冷エンジンを搭載



標準小売価格 ¥142,000

ET500

静かな運転音
しかも軽量・高出力
片手で持ち運びできる500ワット発電機



標準小売価格 ¥70,000