

マリンスターアニュース

YAMAHA No.16 '80-4-5

春のキャンペーン特集号



活況!!

ヤマハ春のキャンペーン

全国各地のマリンストアさんから
キャンペーン報告が寄せられています。

春の 笑顔とふれあひキャンペーン



神奈川県、三浦市の南長島鉄工所さんの「安全点検キャンペーン」風景です。同店の商圏の需要期は春と秋。同店では3～4月に商圏の各浜で巡回点検サービスを実施。秋の安全点検キャンペーンとともに、年間販売台数の3分の2をこうした活動により販売しています。

'80春のヤマハ ボート&ヨットキャンペーン



福岡県、宗像郡福間町の福間マリンさんは、レジャー需要主体のお店。3月15～16日の2日間、シーズン開幕のご挨拶を兼ねた「ボート・船外機展示会」を開催。代替客、新規客ともに成果は上乘、期待どりの販売を達成しました。

これが売りに直結する。展示会だ！

ワダマリンサービスさん(静岡県浜松市)は
刈入れながらタネをまく
しぶとい販売促進活動が続けています



3月15日、16日間の2日間、のぼりや垂れ幕でにぎやかに会場をかざり、実施された「ワダマリンサービス」さんの展示会には大勢のお客さんが車で訪れた。

春のヤマハキャンペーン、いま
たけなわ。

ことし、あなたのお店では、ど
のような展示会をくりひろげてお
られますか。

ただやみくもに売上アップを狙
っては、空まわりしてしまいます。
いきなり展示会を開催して、棚ボ
タ式の注文を待ちかまえるのもム
シが良すぎるでしょう。展示会は、
あくまでも日常の販売活動をバツ
クアップして販売成績を増進させ
る、一つのイベントなのです。

一年の商売の半分を春の展示会
で見とおしをつけるというワダマ
リンサービスさんを訪ねて、▼一
年間の販売促進活動をどのように
組み立てているか ▼そのなかで
展示会をどのように位置づけるか
▼また販売にどうやって結びつけ
るか——について実状をお聞き
しました。

“売る”ためのヤマ場をつくり明日からの販売に活力を注ぐ販売促進活動

そのハイライトは展示会!

「2A」～「40D」までが整然と展示され、キャンペーンポスターも貼られた店内は入れかわり立ちかわりのお客さまで賑わい、接客コーナーで商談がすすめられた。



広い意味でいう販売促進活動とは、外販活動や店頭演出、各種催事、宣伝活動などを巧みに組み合わせながらお客さんを説得し、むりなく契約に導びいていく活動をいいます。

それは見込客の発見からアフターサービスまで続く基本的な販売行程を色々な角度から援護し、円滑に進行させる重点主義的な販売活動である、ともいえます。

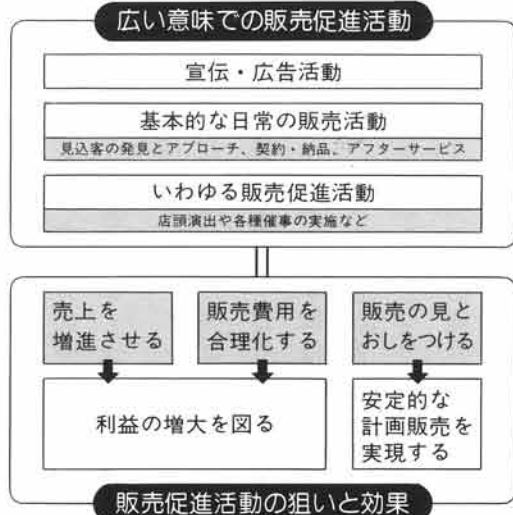
これら販売促進活動の中で、展示会などいわゆるイベントと呼ばれる活動は、「売る」ためのヤマ場をつくるのが狙いです。それだけではありません。こうした活動によって私たちは市場について新たな展望をつかむことができます。さらに、明日からの販売に活力を注ぐ原動力ともなるものです。

このような作用をもたらすお店のイベントを成功させるには、次の二つの原則を踏みはずすことはできません。

**展示会での売上は氷山の一角にすぎない
耕す・育てる・熟ささせる……
見えないところの販売促進活動が
もう一隻多く売る力をつくる**

展示会を成功させる第一の要件は、誰に何を訴えるか、的(まと)をハッキリしほること

とです。ワグさんでは、春の展示会では次の三つの狙いを立てます。



(1) なによりも先に、自店の経営について長期的な計画を立て、現段階で必要な販売サービスの体制を整えること。

(2) 商圏内のお客の要望を的確にとらえていなければならぬ。そして、イベントは地域特性や季節特性を最大に活用した話題性に富んだものでなければならぬ。

さて、数ある催事のなかでも、展示会もつともパンチ力の大きなイベント。それを成功させるか否かは、販売活動全体に重要な影響を与えます。では、展示会を実り多いものとするには、それにどう取り組めばよいでしょうか。

最も力を入れて実施する販促活動、春の展示会をみごとに成功させた「ワダマリンサービス」さん。右から正武さん、奥さんの千恵子さん、そして、この3月からスタッフとして仲間入りしたお兄さんの明さん。



- (1) お得意様へ買替えをすすめること
 - (2) 新しいお客さんを展示会へ誘うこと
 - (3) チラシ等で積極的に店舗PRをすること
- それでは、それぞれが販売活動全体のなかへどのように組み込まれているかを検討しましょう。



〔商圈と顧客層〕和田マリンサービスさんは店舗を浜松市の西のほずれ篠原町に構え、同時にサービス工場を浜名湖にある「東海マリナー」内に設けてマリナー販売とサービスにあたっています。

浜名湖と遠州灘で、漁をしたり、釣りを楽しんでいたりする人々が住む地域、つまり、浜松市から、ヤマハボート工場のある新居町あたりまでが商圈。

こうした商圈には、漁師さん、つまり漁業需要はもちろんありますが、和田マリンさんはレジャーと遊漁船の需要に重点を置いた販売をしています。

釣りレジャーのメッカ、浜名湖には、この三種の顧客層が混然と入り混じっており、浜松市を中心とする一般釣り客と浜名湖周辺の貸舟屋さんたちがお店の顧客です。

〔販売・サービスと売上内容〕約三十軒ある貸舟屋のうち十軒と固定的な取引をし、船外機だけを販売します。これまでに約二百台を納入し、毎年、二十台前後の代替注文があります。釣り客には十九尺級のボートならびに船外機を販売。

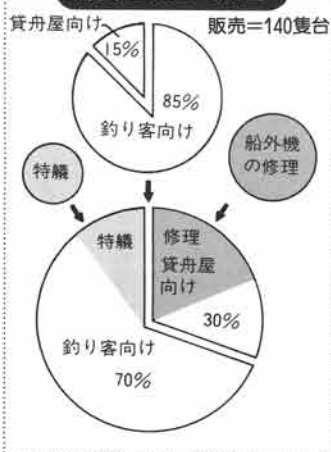
きよねんの実績は百四十隻台でした。貸舟屋さんへ約二十台、釣り客へ約百二十隻台と



●ワダマリンサービスさんは春の展示会で3つのターゲットを狙います



●需要と売上の内容

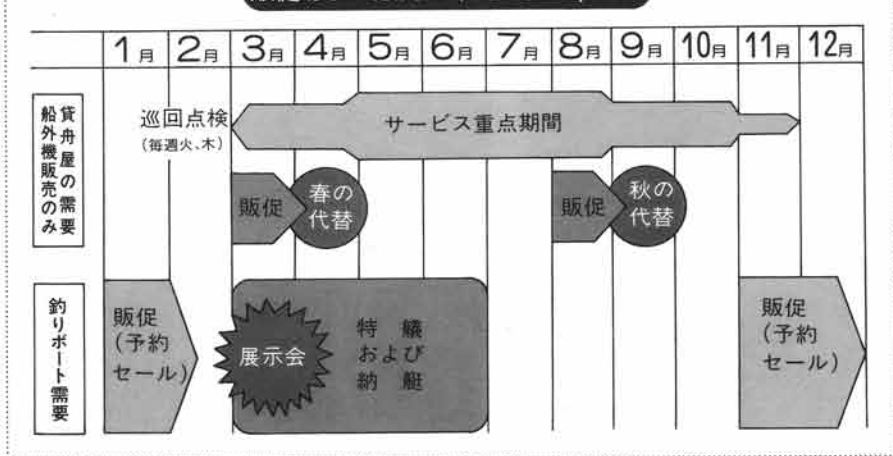


という割合。ところでワダさんでは、貸舟屋さんへは点検修理、釣り客には特殊装束のサービスをして販売の付加価値を向上させて、より大きな売上を達成しています。



来店の方々に、この日に限りサービス価格でおわけする数々の用品も用意された。

販促および販売の年間スケジュール



〔販売促進活動〕貸舟屋さんに対する販売とサービスは、ワダさんの売上のベースを形づくっています。お店の歴史をふりかえっても、点検サービスをつうじて貸舟屋さんから得た信用が釣りボートのお客さんを獲得する基盤となったのです。いまでも、自分のボートを持たないというお客さんを貸舟屋さんから紹介してもらおうことがあるほどです。

ワダさんは、十二月のオフシーズンを経て、毎週火曜、木曜の二回ずつ、取引先の貸舟屋を巡回して全機の点検修理を続けています。もちろん四月八月は毎日が出勤態勢。トラブルの通報がお客さん、あるいは貸舟屋から入ると、すぐに巡回艇でかけつけま

す。

貸舟屋が老朽船外機を買い替えるのは春四月と秋九月の二回です。ワダさんは、日常の定期巡回で船外機の状態はすべて良くわかっていますし、貸舟屋の経営者ともじゅうぶん意思を通じ合っていますから、三月と八月の販売促進活動はそれぞれ前後一週間ぐらいのあいだに全部の貸舟屋さんと話をツメてしまうことができるのです。

〔釣り客に対する販売促進活動〕釣り客に対する販売促進活動は、いわば耕す・育てる・熟させるの三段構えで組立られています。

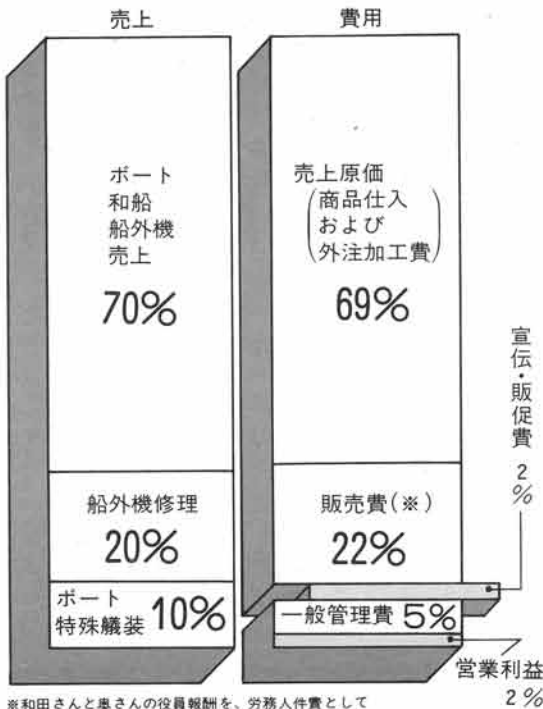
①シーズン中の巡回点検……巡回サービスの途中、湖上で自分のお客さんと出会うのは楽しいものです。もちろん点検はしますが、話はずむのはもっぱら釣のこと。お客さんはなによりも釣り場情報を欲しがります。ワダさんは、あちらこちらで仕入れた情報を分けてあげるし、ときには餌の面倒も見ます。こういう付き合いのなかで、夏場のあいだにワダさんは新しいお客さんの情報をたつぷり仕込むのです。

②冬の子約セール……十月が終ると湖上の釣り客の数はめっきりと減ります。さて、これからワダさんの本格的な販促シーズン。まず既存客の代替需要喚起、つぎに新規客の開拓というアプローチをとります。

③春の展示会……いよいよ展示会で「総仕上げ」です。予約セール期間中に買替え意思のハッキリしなかつたお客様へシーズン前の最後のアタックをします。それから、まだ会っていない新しいお客さんについては、ぜひ展示会へ誘ってくださいとお得意様へお願いします。お得意様に新しいお客さんを紹介してもらおうのが確率が高く、支払もいちはん確実だとワダさんは考えています。

展示会のときには告知チラシ四万五千枚を

売上と費用の構成比率(%) 昭和54年度



※和田さんと奥さんの役員報酬を、労務人件費として特に販売費の中を含めました。

「ワダマリンサービス」さんのステッカー。上のものは船外機に、下のはポートに。お店で販売した全ポート、船外機に貼られて、サービスの合理化とお店の宣伝に大きな効果を発揮している



担当セールスの馬場社員(右)は準備段階から協力、当日応援に駆けつけた。

三月十五日(土)と十六日(日)の展示会をおわった和田正武さん(37歳)の顔は、いかにうれしそうでした。喜びの原因は二つあります。まず二日間で予想以上の予約を達成したこと。そしてもっと大きな喜びは、実兄の和田明さん(40歳)と二人で協力して開催した最初の展示会を首尾よくおえることができたという満足感があつたからです。

お兄さんは「脱サラ」の先輩である弟に口説きおとされて自分も動機を罷め、三月一日からワダマリンサービスで正武さんといっしょに働くようになりました。展示会を利用して早速お得意様みなさんに挨拶をすませることができたし、マリンレジャー業界の活気を知ることができました。ワダマリンサービスの共同経営者を目指して、もう明さんの腰はすわっています。

独立してから六年間、とちゅうで整備をする若者を雇った時期はありましたが、弟の正武さんはおおむね自分一人で販売とサービスを続けてきました。年間の販売実績は百隻台以上。アイデアで仕事を合理化し、努力をか

「兄と二人で力を合わせると、販売サービス活動および販売促進活動に『二人工』で『三人工』ないし『三・五人工』の効果を上げられると確信するのです。去年ようやく百四十隻台の万台を達成し、企業体制をつくるチャンスだと考えました。兄を迎えて、次の目標は二百隻台です。これが実現すれば、また新しい展望がひらけるでしょう」

さきほどお話しした販売促進活動の三原則をおもいだしてください。販売促進活動は、販売体制をしっかりと整備した上で実行するとき、最大の成功をもたらすのです。

さねて仕事の付加価値を大きくしてきたのですが、しかし、正武さんは、ワンマン体制ではストア経営としては「片肺飛行」であり、いずれ商売は頭打ちになると、いつも気にかけていました。

一人ではなく、二人の販売・サービス体制を組むことができて、はじめてワダマリンサービスの永続的な発展基盤ができあがる。この判断が、兄の心を動かす力となったようです。

「兄と二人で力を合わせると、販売サービス活動および販売促進活動に『二人工』で『三人工』ないし『三・五人工』の効果を上げられると確信するのです。去年ようやく百四十隻台の万台を達成し、企業体制をつくるチャンスだと考えました。兄を迎えて、次の目標は二百隻台です。これが実現すれば、また新しい展望がひらけるでしょう」

さきほどお話しした販売促進活動の三原則をおもいだしてください。販売促進活動は、販売体制をしっかりと整備した上で実行するとき、最大の成功をもたらすのです。

さて、今日からは二人三脚の兄弟会社 二百隻台販売体制の基礎がためはできた

ブラザーズ・カンパニー

地元新聞四紙に折込みます。チラシの効果を測定するのは困難ですが、これを欠かすことはできません。ワダさんは、四万五千枚のうち半分は店のPRのため、半分が展示会への誘惑と考えることにしています。社会情勢や展示会セールスの内容で、チラシの反響率はかなり変動します。

販売を「収穫」にたとえるなら、販売促進活動は「種まき」に始まる長い栽培に相当します。ワダさんでは、一年をつうじて時節々

々に合わせた販売促進活動を展開しているの、ちょうど一つの畑に何種類かの作物を次々に輪作していくように、大小の収穫期が順番におとずれます。そして、最大の収穫となるのが、春のシーズンを目前にひかえて開催する三月の展示会なのです。

先にお話ししたように、展示会には、①既存客の代替促進、②新規客の開拓、③潜在客へのPRの三つの目的がしっかりと組み込まれています。

ヤマハの
ヨット
創造活動



YAMAHA
DINGHY
CAMPAIGN

僕たちのフィールドは海だ。

販促活動がキャンペーンの輪を大きく広げます

PRキャンペーンを利用した
(店頭・訪問)を展開し
のお客さまを増やしましょう

雑誌などあらゆる媒体を利用して
より、数多くの人々がヤマハディ
ンギーなマリナーに関心を抱
く。お店では、この市場の盛りあ
い合わせ、積極的な販促活動を展開
し、確実に結びつけてください。

店頭
キャンペーン

訪問
セールス

を活用してお店を飾ってくださ
い。また訪問販売で、お客さま
とキャンペーンをキッカケに、マリ
ナー生活をかわしてください。そう
した(キャンペーン)がヤマハの行
なうことにより、相乗効果で
の輪は一層大きく広がります。

スケジュール

3月	4月	5月	6月	7月

雑誌・ラジオ・テレビなどの媒体
を利用して報道してもらいます。

★PR媒体……テレビ、一般誌(週刊誌・月刊誌)、マリン専門誌、新聞。



●テレビコマーシャル(15秒/30秒)
ディンギーの走りの爽やかさを、水沢アキの笑顔と、空と水の美しさ、そしてカラフルなスピナーカーで表現。若者たちにマリンスポーツのすばらしさを訴求します。

僕たちのフィールドは海だ。



YAMAHA
DINGHY
SERIES

●新聞(全5段)



●一般誌(1ページもの)

★キャンペーンツール一覧表

ポスター	チームポスター、タレントポスター、ディンギーシリーズポスター
SP基本ツール	グルーピングチラシ
店頭装飾ツール	連続旗、横幕、モビール、ウィンドステッカー、卓上カレンダー
関連ツール	ヨットイングリーム…ポスター、チラシ ヨット教室………ポスター、チラシ



●ポスター



●ウィンドステッカー



●卓上カレンダー



●横幕



●モビール



●連続旗

明るく爽やかな水沢アキさんが、

今回のデインギー・キャンペーンの

キャラクターとして登場します。



水沢アキさんに今回のキャンペーンのキャラクターとして登場いただきました。マス広告をはじめ店頭装飾ツールなど、関連の全てのツールで、あの爽やかな表情が皆様たちにマリンスポーツの爽やかさを訴えます。

●水沢アキさんのプロフィール

昭和29年12月5日生まれ・25才

昭和51年 日本女子体育大学舞踊学科卒

昭和53年 ヤマハのオートバイク・パッソーラの広告に活躍。その明るく爽やかな人柄が、幅広く若者たちの共感を得罪しています。

'80年ヤマハ
ボート
需要

お店の

ヤマハのマスPR
お店の販促活動
この夏、マリノ

●テレビ、新聞、雑誌
展開される宣伝に、デ
インギーに、そして豊
かれることでしょ
がりにタイミングを
し、自店の顧客づく

水沢アキさんの
マスキャンペーン

●いろいろなツ
い。そして、店頭
と水沢アキのキャ
ジャーの楽しい会
お店の活動(店頭
マスPRとドッキ
このキャンペーン

★キャンペーンスケ

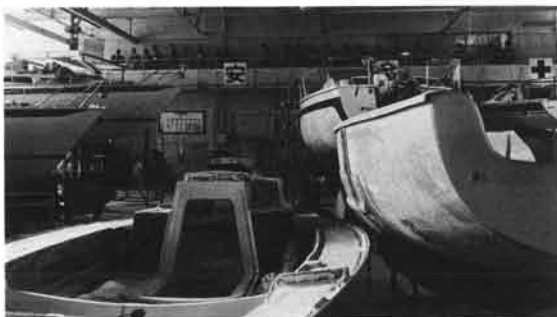
媒 体	
テレビスポット 東京ほか重点地区	
雑誌	一般誌
	専門誌
新聞	朝日新聞ほか
パブリシティ	

※パブリシティ：新
(マスコミ)に記事

イベント作戦・知恵くわるべ



「関東マリンストア大会」に参加されたマリンストアさんは、関東7都県及び新潟、静岡の各県より60店。1日目はヤマハ本社会議室に於ける大会、本社工場、中瀬工場の見学、夜は「つま恋」で懇親パーティーを。そして2日目は三信工業（船外機工場）を見学しました。



春のヤマハキャンペーン、お店ではどの様に取り組んでおられますか。お仲間のお店では、どのような活動を進めているのでしょうか。二月に開催された「関東地区マリンストア大会」にご出席されたマリンストアさんの中から、四店の方々にお集りいただき、各お店の市場背景に即して展開される「我が店の販売促進活動」を語っていただきました。

本日は、本社におけるマリンストア大会、本社工場及び中瀬ヨット工場の見学、そしてここ「つま恋」での親睦夕食会とお疲れさまでした。今日の大会の席上でも、この春のキャンペーンについて案内がありました。したが、これからの需要期に合わせて各種販売活動を実施され、大きな成果をあげていただきたいと思えます。ところで、ひとくちに販促活動といっても様々な活動があります。お店では、市場の背景、つまりお店のご商売の様子に合わせ、どれかに重点をおいたり、いくつかのものを組み合わせるといったかたちで実施されていると思います。みなさんの販促促進活動に対するこれまでの取り組み方、そして今後の抱負や計画などを語っていただければ、他のマリンストアさんの参考にもしていただけると思っています。よろしくお願いたします。

「お客さんとの絆を深める 四季折々の集まりイベント」

(有)和栗オート商会 和栗時雄さん
新潟県上越市城北新町
0255-2412639

お店のファン(Mさん)づくりで お客さんを増やす

うちが販促行事として行なっているのは展示会と新年会や納会などです。

私は五年ほど前、独立して四輪の販売をはじめたのですが、以前からボート釣りを趣味として永年つづけてきました。

独立当時には、海の仲間、知り合いが多勢おり、私の開業を知ったそうした人々が、「ボートを扱うならお前のところから買おうぞ」というので、ボートも取り扱うようになりました。

ちょうどパスポートシリーズが発売された時期でよく売れました。その後も、お客さまがお客を紹介してくれるかたちでお客が増えつづけています。



お店の概要

- 四輪自動車販売と併売
- 需要：レジャー(釣)需要100%
- 年間販売台数(新・中古合わせ)：約60隻台
- 主力販売艇・機種：バスボートシリーズと<small>P</small>-17SP、25PS、55PS。
- 商圏：上越市全域、とくに高田地区(旧高田市)。(上越市の人口は約15万)
- マリン商品、販売・サービス従業者数：社長を含め4名。中心は社長。

現在、店には私を含めて四人います。が、四輪の仕事がかなり忙しいため、ボート・船外機の販売・修理は私が主体となっています。

ボートのお客さんの多くは四輪のお客さんでもありますので、ボート・船外機の展示会と四輪の展示会を一緒に、年に一度、六月頃行ないます。これの第一の目的は、普段ご無沙

汰しているお客さまとも、こうした催事の実施によりお会いし、コミュニケーションを保つことです。

もちろん、その結果として代替していたいだいたり、一緒に来られた方の注文をいただいたりします。

お客さまリストに基づいて電話やハガキでご案内しますが、ご案内した人の約八割の方が見えてくれ、二日間で二百名から二百五十名にもなります。

納会とは、いわば忘年会。うちの方ではマリンシーズンが終わると、ボートや船外機を浜揚げしますが、

その頃を見はからって毎年、ちょっとした寄り合いをします。

この時も、オーナーの方はかりでなく、お仲間の方々が参加され、和気あいあいの楽しい集いとなり、おつき合いのキッカケとなること少なくありません。

いずれも折り返みチラシなどを用いて多勢の人々に呼びかけるものではないだけに、やや消極的かなといった気持もあります。

店独自のプレミアムセールの実施などは、今後、積極的に取り組んでいかねばと思っています。

「特約店主催の展示会に お客さままたちを案内し アフターフォロー」

(有)タツミマリン 小島均さん
新潟県西頸城郡能生町
02556162600

イベントがわりに、店頭展示を充実

店のある能生はもともと漁業の町。しかし、和船による漁業で生計を立てている人はほとんどなく漁船漁業が中心です。

ですからお客さんの主体は、カニ船などの乗り子さんで休漁期や休漁日に、副業的に釣りを楽しんでいます。

展示会については、特約店の高橋商店が年一回、上越市で行なう時に

お店の概要

- 四輪・バイク・自転車と併売
- 需要：カニ漁船などに乗り組む漁師さんの副業(釣り)中心
- 年間販売台数(新・中古合わせ)：約40隻台
- 主力販売艇・機種：16尺以下の和船が中心
- マリン商品、販売・サービス従業者数：従業員3名全員

見込客にご案内し、私も同行してフォローするようにしています。私は、お客さまには実際に船を見



て購入を決めてほしいと思っ
ています。最近では、来店し
てくれるだけでも、主力艇
と主力機種は常に在庫してお
くことに心がけ、店頭にも展
示しています。そうした意味
では、いつでも展示会をして
いるのもいいのですが、イベ
ント、つまりお店のお祭り
として打ち出さなければなら
ないと感じています。

イベントとは関係ありません
が、最近ではレジャーボート
が増え、保管場所をみつけれ
ないことも重要な仕事になっ
てきました。また、日本海に
よって適したボートの開発を
ヤマハさんとともに考えてい
くことが販売に大きくつな
がると思っています。

「ヨットの販売はヤマハのシステムを忠実に」

日立フィッシングセンター

五来秀浩さん

茨城県日立市
〒302-9453 62-1

お客さまと遊ぶことも販売のひと

私は学生時代からヨットに乗
っており、店の前の日立港が絶
好のセーリングスポットであ
ることから、三年前よりデー
ンギー（ヨット）の販売を
始めました。

ヨット仲間を増やすことがイ
コーン販売です。ヤマハが行
なっているヨットの普及活動
を、忠実にこなしています。

まずヨットインクルーム。私
が講師となり、ヨットシーズ
ンは毎土曜日の午後六時から
八時までで店で行なってい
ます。

告知方法は店に掲げた「ヨ
ットインクルーム開催」の大
きな看板。店の前を通る車は
多く、ヨットに感心のある人
々が連絡してきます。この
ルームは一人でも二人でも
行なうようにしています。

うにしています。

これを受講したほとんどの
人は実際のヨットに乗って
みたくなります。私はシーズ
ン中の土、日曜は必ずヨ
ットに乗りお客とともに遊
ぶことにしています。自分
のヨットに乗せてマンツ
ーマンのレッスンをし
ます。一人約三十分ぐら
いで。実際にヨットに乗
ることにによりお客の購
入意欲はグンと高ま
ります。

ヤマハ普及システムやツ
ールを利用し、私の体を
動かすだけで、安あがり
の販売活動といえます。

日立製作所の工場が五つ
もあり、地方から出てき
てそうした工場働く若い
人々が主なお客です。

数年前の日立港は私と
数人の仲間だけのセーリ
ングスポットでしたが、
いまでは、毎年三十隻ぐ
らいつづ増えています。

お店の概要

- 釣具販売と併売
- 需要：店の方針としてヨット販売に力を入れているため、ヨット（デンギー）客がほとんど
- 年間販売台数：約30隻
- 主力販売艇・機種：シーホッパー、ミニホッパー、YAMAHA 16
- 船外機販売は、サービスの関係で近くのマリンスポーツに紹介
- 商圏：日立市（人口約20万）と周辺市町村。日立港が水戸に住む人々のセーリングスポットにもなっていることから、一部、水戸に住むお客さまも。
- マリン商品、販売・サービス従業者数：1名、釣具・レストランなど多角経営のため、従業員は7名。

え、シーホッパーや、ヤマハ16など約八十隻のヤマハヨットが浮かぶ立派なフリートになりました。レース活動もシリーズ戦を組んで実施していますが、もう少し積極的に販売に取り組めば、年間五十隻以上の販売ができると思います。



「ユニークな投網大会」

三谷釣漁具店

三谷和正さん

埼玉県鴻巣市
〒304-8514 1-0848

展示試乗会や免許教室で、お客さまを発掘



うちはちよつと特殊なマリンストアといえます。

関東平野のド真中で釣・漁具の販売を主体に永年商売しています。ボートのお客さんは半漁半レジャーとして投網をする人々で、川の釣りにボートを使う人はあまりいません。

うちは、釣具、漁具とくに投網に関してでは以前から評判を得ており、店には関東一円から投網をする人々が集まります。

そうした状況ですので、うちの販促イベントの中心は投網大会を主催

することです。

年に四、五回、愛好者、つまり店のお客さんたちに呼びかけ、関東のあちこちの川や湖で行ないます。

大会に際して競技水域に魚を放流したり、入賞者へのトロフィーなどを用意しますので、一回あたり五万円ほどの費用がかかります。

この投網大会には、関東各地から投網をする人たちが参加し、毎回五十人（五十隻）ぐらいが集まります。参加される方々は、まだ木船を用いている人が多く、ヤマハボートの普及率は二割程度です。

そこで、うちは主催者ですが、ヤマハボートを使ってこの競技に参加します。

これが良いデモンストレーションになるわけです。つまり、この大会が展示会や試乗会の役割を果たすのです。

網やボートのお客さんたちに対するユーザーサービスを兼ねたこの催事を実施するとヤマハボートや船外機も売れる、一石二鳥の効果をあげています。

釣り大会は、まだお客があまり多くないため実施していません。が、投網大会と同様な効果、成果が期待できるイベントだと思います。

釣り客対象としては、三月中旬に利根大堰で釣りボート展示・試乗会を開催する計画で、すでにヤマハの担当セールスマンと準備をすすめています。地元・鴻巣市を中心に周辺の市町村に約十万枚のチラシを折り込みます。

他の活動としては、四級ボート免

許教室を昨年から開催し、五十名ぐらいの方々に免許を取ってもらいました。この活動により新しいお客も生まれており、今後も力を入れて取り組んでいきたいと思っています。

色々な販促活動を実施することは、お店の宣伝になり、すぐにはなくとも繰り返えし実施しているうちに必ず成果がでてくると確信していますので、今後もより積極的に行なっていきたいですね。

全国各地で活発にマリンストア大会が開催されています

(54年11月～55年2月実施分)

開催日	主催者	会場	参加店数
11/20	ヤマハ名古屋	津市・サンルート	26
11/21	ヤマハ四国・徳島店	徳島市・パークホテル	15
12/6	ヤマハ四国・松山店	ヤマハ四国・松山店	10
12/7	ヤマハ北関東	笠間市・ホテル山の荘	20
12/10	ヤマハ東京	月丘温泉・ホテル泉慶	21
12/11	ヤマハ名古屋・岡崎店	形原温泉・山田館	28
12/12	ヤマハ東京	湯田中温泉・ホテル信州	12
12/14	ヤマハ東北	宮城市・グリーン、グリーン	18
12/19	ヤマハ四国・高知店	高知市・リバーサイドホテル松栄	18
12/22	ヤマハ静岡・浜松店	ヤマハ静岡・浜松店	10
12/23	ヤマハ岡山	ホテル湯郷館	19
1/19	ヤマハ南九州	霧島温泉・林田観光ホテル	49
1/22	北海道ヤマハ	札幌市・札幌プリンスホテル	90
1/27	ヤマハ西九州	佐世保市・田園	20
1/27	ヤマハ熊本	熊本市・月世界	32
1/27	ヤマハ大分	別府市・鬼山ホテル	16
2/2	ヤマハ広島	広島市・半衛	42
2/3	ヤマハ島根	米子市・皆生グランドホテル	42
2/4	ヤマハ青森	野辺地町・馬門温泉ホテル	23
2/10	ヤマハ長崎	長崎市・ハーバーイン長崎ホテル	16
2/20	ヤマハ広島	長門市・白木屋グランドホテル	21
2/26	ヤマハ北陸	山代温泉・花月荘	23



● 釣具、漁具（くに投網）と併売
● 需要：河川で投網をする人々がお客の中心。釣りレジャーも多い。
● 年間販売量台数：約80万台
● 主力販売艇・機種：14Rクラスの和船、FISH12、シーバツク10(S)。船外機は519PSが中心
● 商圏：投網をする人々が関東一円から来店。埼玉県を中心に、東京、栃木、群馬の人々などたいへん広い商圏をもつ
● マリン商品、販売・サービス従業者数：22名
● 釣・漁具販売も兼ねる。

● お店の概要

続 / 艀装後の水洩れを防ごう

シーリングの例

本社舟艇営業部営業技術課
和田 盡

前号では各種シーリング剤の特長や、それぞれの使用カ所を中心にご案内しましたが、今回は、それらのシーリング剤を使用したシーリング方法、(例)をご紹介します。

●FRPに金属部品を 取り付ける

●ホールドレン

FRPに金属部品を取付ける場合、とくにたわみ動く様なもので貫通するものである場合はその貫通孔のシールの密着性に留意しなければなりません。

①取付孔

取付孔はシリコンシーラントを充填しやすくなるため上部を丸ヤスリなどによりテーパにする。

②プライマー塗布

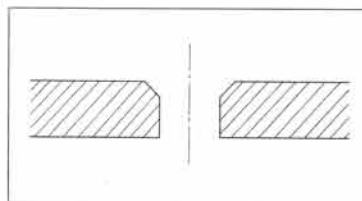
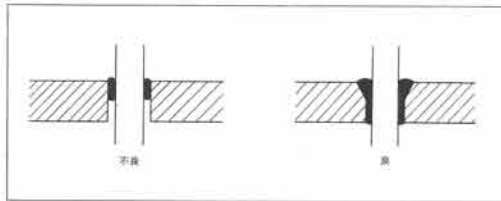
前もって被着体の孔内側及び金具面にほこりなどが無いよう清浄にする。

●材質に合わせて選んだプライマーを被着体面になるべく薄く塗布する。
●15分以上乾燥時間をとる。

③シリコンシーラントを充填

●金具取付時にシリコンシーラントSH780をすき間に充分充填する。充填状態を確認する。

※プライマーは使用後、容器を必ず密栓しておくこと。開封しておくこと。空気中の湿気と反応し効力を失う。
※引火性につき火気に注意のこと。
※作業後は手をよく洗うこと。



①使用シール剤

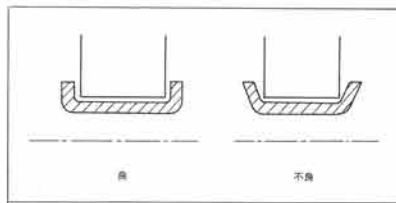
●アクメックスR-730A(主剤・エポキシ系)
●アクメックスH-730BS(夏場用硬化剤)
● " " " BW(冬場用 " ")
● 混合比は100対15(充分攪拌する)
● ※ゲル化(粘度が増し、温度が上昇する)し始めた接着剤は接着力が低下するので使用不可。硬化剤は季節により使いわける。

②シール方法

●ホールドレンの外径及び取付用孔面にアクメックスを塗布する。
●カシメ金具工具を使用し、すき間がなくなるまで充分強く締付ける。

③チェック方法

吸盤を用いてチェックする。30秒以上もれないこと。



●ステムバンド・スレ材

①使用シール剤

●アクメックスR-730(主剤：エポキシ系)
●アクメックスH-730BW (冬場用硬化剤)

● " " " BS(夏場用 " ")

● 混合比は100対15(充分攪拌する)

● ミッシュマッシュ

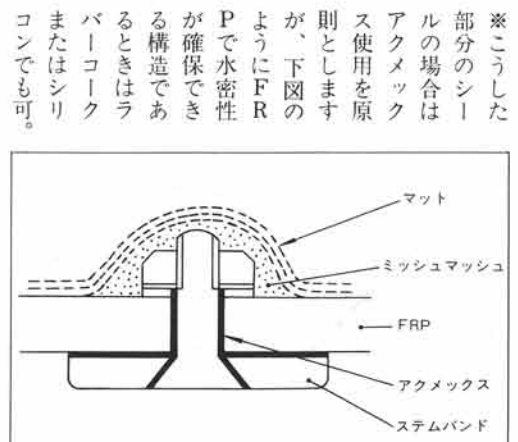
● EM450x2

● ラバーコークまたはシリコン

②シール方法

● ボルトにアクメックスを塗布(ワッシャーをはめて固着する)
● 内側より、ミッシュマッシュをボルトの先、

及びナットの部分が充分かくれるまで盛る。
● マットにてオーバーレイする。



ライフジャケットを着用しましょう

—天候、免許、点検、備品、定員、区域の確認を—

ヤマハでは、ユーザーのみなさんに、安全で楽しいマリライフをお過ごしいただくため、安全確認事項の中でもとくに、「ライフジャケットの着用」を呼びかけています。お店のお客さまにも船内保管から、海へ出る時は着よう、ぜひおすすめください。



実用性第一に設計。

静止時の安定性、耐久性に優れています。

UW-14A 8馬力搭載可 定員3名

UW-14AF 15馬力搭載可 定員4名



釣り船

UW-14A・AF

- 実用性第一に設計され、とくに静止時の安定性が高く、快適な釣りを楽しんでいただけます。
- 和船タイプで耐久性に優れ、UW-14Aは、軽量、UW-14FAはイケス、物入れなど釣りに徹した装備が特徴です。

全長…4.22m/全幅…1.47m/全深さ…0.61m/
重量…100kg(A)・160kg(AF)/最大積載量…
390kg(A)・320kg(AF)/最高保証馬力…8PS
(A)・15PS(AF)/予備検査…全艇受験

キールと乾舷を深くとった新しいタイプ。

九州方面の一本釣、潜水漁に

W-18GF

- 深いキールにより風流れを少なくし、たいへん優れた安定性を保ちます。
- 充分な船首乾舷と大きめのフレアで凌波性はバツグンです。
- ガンネルは型抜きのFRP製、丈夫で美しく、しかも網や釣糸の引掛かりを防ぎます。
- 船尾台とそのハッチ面の高さを揃え、操船者が横方向に自由に移動できます。
- 1400mm×750mmの大型イケスを採用。

全長…5.47m/全幅…1.63m/全深さ…0.70m/
重量…250kg/最大積載量…0.55t/予備検査…受
検可能



75馬力搭載可。大型ガンネルを採用。



各種養殖の作業に、運搬に

W-27FA

- 各種養殖作業、刺網漁に全国各地で大活躍のW-27Fを一段とグレードアップ。
- 75馬力を搭載、重荷時にも力強い高速性能を発揮します。

全長…8.20m/全幅…2.08m/全深さ…0.77m/
重量…650kg/最大積載量…1.36t/最高保証馬力…
75PS/予備検査…受験可能

4・5月ヤマハボート免許教室日程表

4級・国家試験受験日程短縮コース

北海道・東北・名古屋・広島・四国管内分

- 下記の地方以外（東京・大阪・九州）でももちろん開催されます。
- 実技講習は各開始日より、通常で、一週間程度の期間で行なわれ、受講者のみなさんに都合の良い日を選んで受講していただきます。
- 下記日程は都合により変更される場合があります。
- 不明な点、詳しくはヤマハセールスマンまたはヤマハ各支店のボート普及室免許課にお問い合わせください。



ヤマハ マリンストア ニュース

No.16 ●発行/55年4月1日 ●発行人/寺沢 孝 ●発行所/ヤマハ発動機株式会社/下438 静岡県磐田市新貝2500

053832111

北海道ヤマハ(株)管内				
講 習			国家試験	
学 科 講 習 日	学科講習場所	実技講習 開始日	試験日	
4/6(日)	釧路市内	4/13(日)	4/22(火)	
4/13(日)	紋別市内	学科講習日の一週間後から数日間	4/30(火)	
4/20(日)	札幌市内		5/6(火)	
4/27(日)	室蘭市内		5/13(火)	
5/4(日)	旭川市内		5/20(火)	
5/11(日)	茅部郡森町		5/27(火)	
	北見市内		5/27(火)	
5/18(日)	恵庭市内		6/3(火)	
	札幌市内		6/3(火)	
5/25(日)	函館市内		6/10(火)	

仙台支店管内				
講 習			国家試験	
学 科 講 習 日	学科講習場所	実技講習 開始日	試験日	
4/6(日)	ヤマハ青森(株)青森店	4/15(火)	4/22(火)	
4/20(日)	黒石市内	5/7(木)	5/13(火)	
4/27(日)	十和田市内	5/13(火)	5/20(火)	
5/3(日)	五所川原市内		6/3(火)	
5/11(日)	ヤマハ青森(株)青森店		5/27(火)	
4/13(日)	盛岡市内	4/22(火)	4/30(火) (盛岡市)	
4/16(日)・17(日) 夜間2日	ヤマハ東北(株)宮古店	5/1(木)	5/6(火) (八戸市)	
4/20(日)	久慈市内		6/3(火) (宮古市)	
5/11(日)	盛岡市内	5/27(火)	5/27(火)	
5/21(日)・22(日) 夜間2日	ヤマハ東北(株)宮古店	4/23(火)	4/30(火) (塩釜市)	
4/6(日)	松島		6/3(火)	
4/13(日)	仙台市内		6/10(火)	
5/25(日)	気仙沼市内	6/3(火)	6/21(日) (塩釜市)	
4/6(日)	郡山市内	4/15(火)	4/30(火)	
	いわき市内	5/1(木)	5/6(火)	
4/20(日)	郡山市内	5/13(火)	5/20(火)	
5/3(日)	福島市内	6/3(火)	6/10(火)	

ヤマハ名古屋(株)管内				
講 習			国家試験	
学 科 講 習 日	学科講習場所	実技講習 開始日	試験日	
4/3(木)・4(金) 夜間2日	名古屋市内	4/8(火)	5/20(火) (名古屋市)	
4/6(日)	ヤマハボート・ヨット・高辻店		4/8(火)	
	春日井市内		4/8(火)	
	豊橋市内		4/8(火)	
4/10(日)・11(日) 夜間2日	西尾市内	4/23(火)	4/30(火) (浜松市)	
	名古屋市内	4/15(火)	5/20(火) (名古屋市)	
4/13(日)	ヤマハボート・ヨット・名古屋店	4/23(火)	5/6(火) (岡崎市)	
	岡崎市内		5/6(火) (岡崎市)	
	蒲郡市内	5/2(金)	5/13(火) (半田市)	
	半田市内	4/15(火)	5/20(火) (名古屋市)	
	瀬戸市内	4/22(火)	5/6(火) (岡崎市)	
4/20(日)	知田市内	4/22(火)	5/20(火) (名古屋市)	
	ヤマハ名古屋(株)東宮東所	4/23(火)	5/6(火) (岡崎市)	
	豊田市内		5/13(火) (半田市)	
4/22(火)	知多郡美花町河和	5/2(金)	5/6(火) (岡崎市)	
	ヤマハボート・岡崎店	4/23(火)	5/20(火) (名古屋市)	
4/24(日)・25(日) 夜間2日	一宮市内	4/30(火)	5/20(火) (名古屋市)	
4/27(日)	ヤマハボート・ヨット・名古屋店	4/30(火)	5/20(火) (名古屋市)	
	刈谷市内	5/10(日)	5/13(火) (半田市)	
4/29(日)	常滑市内	5/2(金)	5/13(火) (半田市)	
	知多郡東海町内	4/8(火)	4/22(火) (四日市市)	
4/6(日)	鈴鹿市内		5/6(火)	
4/13(日)	津市内		5/6(火)	
4/20(日)	四日市市内	5/6(火)	5/13(火) (四日市市)	
4/27(日)	桑名市内	5/6(火)	4/22(火) (四日市市)	
4/6(日)	美濃市内		5/13(火) (四日市市)	
4/13(日)	羽島市内		5/13(火) (四日市市)	
4/20(日)	大垣市内	4/27(日)	5/6(火)	
4/27(日)	岐阜市内		5/13(火) (四日市市)	

※上記日程は4月分のみ。5月分については地区のマリンストアさんに追って連絡いたします。

ヤマハ広島(株)管内				
講 習			国家試験	
学 科 講 習 日	学科講習場所	実技講習 開始日	試験日	
4/6(日)	佐伯郡五日市町内	4/10(木)	5/6(火) (広島市)	
4/13(日)	広島市内	4/16(火)	4/30(火)	
	豊田郡安芸津町内	4/21(月)	5/6(火)	
4/20(日)	広島市内	4/21(月)	5/13(火)	
4/27(日)	呉市内	5/1(木)	5/13(火)	
4/29(火)	呉市内	5/3(土)	5/13(火)	
	福山市内	5/3(土)	5/13(火)	
5/18(日)	広島市内	5/21(火)	6/3(火)	
5/25(日)	因島市内	5/30(金)	6/10(火)	
4/6(日)	徳山市内	4/10(木)	4/15(火)	
	吉敷郡秋穂町内	4/14(月)	4/22(火) (阿知須町)	
山口市内	4/30(火) (田布施町)			
4/13(日)	防府市内	4/15(火)	4/30(火)	
4/13(日)	柳井市内	4/23(火)	4/30(火) (田布施町)	
	柳井市内	5/23(金)	6/3(火)	
5/18(日)	山口市内	5/31(日)	6/10(火) (防府市)	

ヤマハ四国(株)管内				
講 習			国家試験	
学 科 講 習 日	学科講習場所	実技講習 開始日	試験日	
4/20(日)	高松市内	4/25(金)	5/6(火)	
5/18(日)	高松市内	5/23(金)	6/3(火)	
5/31(日)	ヤマハ四国(株)松山店	6/1(日)	6/17(火)	
4/27(日)	高知市内	4/28(月)	5/13(火)	
5/25(日)	高知市内	5/25(日)	6/10(火)	

※四国管内では、各県とも、養成コースが多数予定されています。お問い合わせください。

