

マリンストアニュース

YAMAHA No.18 '80-8-9

24名様

南西諸島ビッグフィッシングツアーご招待

第3回'80ヤマハボートフィッシングコンテスト実施

地区大会 9月～10月





第3回 '80ヤマハ ボートフィッシングコンテスト

釣る醍醐味、競う興奮。



'79ビッグフィッシングツアーご招待者のみなさん

24名様ご招待
南西諸島(屋久島)ビッグフィッシングツアー

大きく盛りあげよう!!

ボートフィッシングファン待望の秋のイベント

一昨年はサイパンへ、そして昨年は南西諸島へと、地区大会の優勝者のみなさんの中から抽選でビッグフィッシングツアーにご招待し、ボートフィッシングファンには待望のイベントとなった「ヤマハボートフィッシングコンテスト」が今年も開催されます。

地区大会 9月～10月に実施

●開催スケジュール

'80 8月	PR活動 ●参加申込の受付
9月	地区大会 ●ブロックごとに各地でコンテストを開催
10月	
11月	表彰 ●各支部単位で表彰式を実施 ●南西諸島ビッグフィッシングツアーご招待者の抽選・発表
'81 3月	ツアー ●3月上旬の予定

●昨年も多くのマリリストアさんがこのコンテスト実施期間中に自店の釣り大会を実施し、お客さまたちに大喜びいただくとともに代替の促進、新規客の獲得に成果をあげています。ぜひ、自店のコンテストを企画、開催するようお努めください。

●大会本部では、全国で80～100会場での地区大会の開催を予定、開催準備を進めています。

自店での実施がむずかしいお店では、ポスターの掲示、チラシの配布、口コミなどで、お客さまをお近くの大会にご案内しましょう。

(ポスター、チラシ〈兼参加申込書〉などの告知ツールが用意されています)

●実施要項、表彰規定など今回のコンテストの運営方法は昨年とほぼ同様です。「実施マニュアル」も用意されています。詳しくは担当セールスマンにお問い合わせください。

内陸市場ででっかい マリッジジャーを開拓



去る6月21、22日に開催した山形マリッジサービス主催・ボート、ヨット展示会では、ミニホッパー、シカールのヤマハディンギーヨット四隻を販売契約し、また、ヨッティングルームに15人の申込みを受け付けました。
これは幸先き良いすべり出します。というのは、ヤマハ東北(株)が企画推進し、二ノ戸さんも側面から根まわしに努めてき

た山形新聞社主催の「山新ヨット教室」が実を結んで、タイミングよく十日後に開催日が決まっていたからです。お客さんをこのヨット教室へ送りこみ、さらに何人かのホットPPが出てくれると期待できるのです。
▲展示会の当日、ヨットをはじめたいという女性グループにヤマハディンギーを説明する二ノ戸社長。

山形マリッジサービスさん(山形市)は、若いお客さん
から「スポーツレジャーのことは何でも知
っている"おとうさん"」と呼ばれています



春の終りにサクラランボがたわわに実り、夏が来るとベニバナの薄紅色の花が咲く。明るい田園都市の山形市は、四方を雄大な山々にかこまれておりここから海へ行くには片道三時間も走らなくてはなりません。海がなくても、ボートは売れる。

山形マリッジサービスさんは、南北約四十キロに延びた山形盆地でただ一つあるマリジストア。二ノ戸温さん(31歳)は、自分でとりで営業をするワンマン社長ですが、十四日、十七日級を中心に、ヤマハプレジャーボートを毎年二十〜三十隻販売しています。

全国のヤマハマリジストアさんのなかでは珍しいケースですが、よく話を聞くと、そこには長期的展望に基づいた販売ポリシーがあり、人並みはずれた努力が積みかさねられているのです。

雪が融けてから五カ月間は 最大の努力をはらってお客さんを戸外に連れ出し あとの半年はコタツの中で夢を売る



二ノ戸社長の話を聞いているうちに、山のなかの盆地でマリンストアを営業することは決して不利な立地ではない、むしろ可能性の大きい市場環境に恵まれているのだと思えてきました。マリネジャー普及にかたむける情熱と持ち前のセールス術が相手を説得するのでしょうか。

春、雪融け水が音高く流れ出し、やがて、あたりに土ほこりが立つ季節になると、二ノ戸社長はもうじつとしていられません。山形では春は短く、すぐに夏がやってきました。

まわりの峰々に雪が残っているあいだは、お客さんがなかなかその気分になってくれないものだから、商戦開始は四月中旬から。そして、プレジャーボート販売は、もちろん「お盆」までが勝負です。

春需要は遊船向けのローボートから始まります。そして、四、五月のゴールデンウィークを目標にしてパスボートの納艇に大わらわ。ところで、短い商戦を盛り上げるには、それ

なりの準備が必要です。

雪割り草が雪の下で固いつほみを用意するように、すべては雪が解けるまえにできあがっていないとではなりません。

二ノ戸社長は、それを、コタツの中の需要創造活動と呼んでいます。十月から二月までの予約セールにひきつづいて、まだ雪に埋れている三月いっぱいまで地道な販促活動が続けられるのです。

「需要創造活動といっても、私の場合、それは『茶飲み話』に出かけることです。商売の話は禁句。島が多くて砂浜のある海はどこか。水上スキーにふさわしい海はどこか。そしてマリーナは。それから、私がコネを付けてある各地の民宿やガソリンスタンドのこと。そんな情報をお客さんはいちばん喜んでくれます。

要は、マリネジャーはたいへんなことではないとお客さんに理解してもらおうという啓もうすること、そしてお客さんの欲しているレジャーをムリなく実現するよう、方向づけをしてあげることが、マリンストアの需要創造活動の根本なのだと考えています」

需要創造とは、ボートを欲しがっている人を見つけないことではなく、レジャー志向を持つお客さんを発見すること。海岸のない内陸市場でこそ、ほんとうの需要創造活動を存分に展開できる、と、二ノ戸社長は胸を張るのです。

「ふれあいの広場」でお客さんと出会い ふれあいの輪を結んで効率販売をはかる

九年間、ひとりで営業をしてきました。「売ることにかけては自信がある」と言うが、し

かし、二ノ戸社長は、販売の条件として人間関係がいかに重要であるかを痛いほど知って



▲恋女房の正子さんと、ちょうど十年前の反対をおしきって結婚しました。後輩のガールフレンドが正子さん。彼女に迷うラフレターを後輩のために代筆してやったのが縁結びのキッカケ。二ノ戸社長が独立自営して最初の二年間は世帯が苦しく、正子さんは朝・昼・晩と三つの仕事をかけもって働き家計を助けました。正子さんはストアの業務には関係したことがありません。いまは、自宅で小さな喫茶店をひらいています。



▶ヤマハヨットの販売は五年前から。今年にあって、ヤング層のディンギー熱が急に高まって、二ノ戸社長はいささか驚いています。しかし、お客の要望に応える。受け皿、づくりは十分だ、と自信たっぷりの面持ち。三年前にはじめて、少年ヨットスクールをひらいたのを皮切りに、いろいろヨット教室を継続させてきた実績があるからです。

▲年々増えつつける、ディンギー仲間。について、二ノ戸社長は、もうそろそろグループ化をすすめたいと考えています。彼らのなかからベテランが育ってきて、マキケットリーダーあるいは初心者インストラクターとして山形マリンサービスの親衛隊になつてくれることを期待しているのです。

います。毎年々々、商売の利益を獲得するほかに、自分を中心に販売上の人間関係を「再生産」しつづけないと、健全な経営は望めないのです。

からだ一つの商売では、一にも二にも販売効率を高めなくてはなりません。販売業務を円滑にするために、親密な人間関係をなによりも必要としています。魅力あるキャラクターとタフな肉体を元手にして、年間三〜四千万円、粗利益率二〇%の商売をつづける、薬屋裏」をのぞかせてもらいますと、

▼基本的にはポート免許教室ならびにヨット教室を定期的に開催してP.P.を発掘する

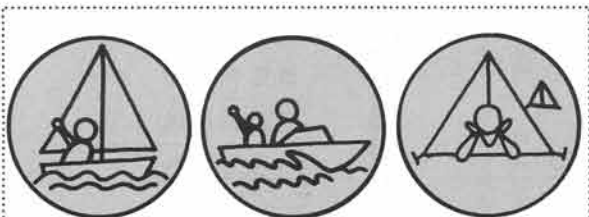
▼ヤマハの販売セールに同調することによって、ヤマハのキャンペーン機動力をフルに活用する。

▼達成率抜群の販売計画を条件として、ギブアンドテイク」の関係をつくること、つまり、納艇や係留場確保、あるいはヨット教室運営等の関連業務についてヤマハ東北(株)酒田店と緊密な協力体制を保っている

▼中古艇販売を重視する。そのため、新艇販売後のアフターケアを大切にしてユーザーとのお付き合いを保ついっぽう、各地のマリーナとも常時連絡を密にしている

▼クレジット販売率六七%。代金回収業務を極力省いている

▼目下のところ、店舗は、長年の親交があり山形マリンサービスの役員になってくれてい



山形マリンサービスは、海と山の「総合レジャーショップ」。お客さんは、①モーターボートのオーナー、②アウトドア・スポーツのグループ、そして③ディンギーヨットのグループの三種類で構成されています。

る人の経営する大型スポーツ店に「間借り」をしている。しかも、総務・会計事務を「大家さん」の女子社員に給料を出して委託している――

といった調子で、販売費用を最小におさえる身軽な商売をくりひろげています。だが、いつまでも「一匹狼」では肉体的な限界で頭打ちになるのではないのでしょうか。商売の元手をふやしていくためには人を使うことも考えなくてはならないのではないのでしょうか。

二ノ戸社長の構想は、こうです。

「いま三十隻ある十七級以上のオーナーさんを、六十隻まで増やしたなら、そこではじめてサービスマンを一人雇用して、メンテナンスと艇の保管管理のサービスマン業務を確立することができそうです。そのときに、私の年来の夢であるマリーナをつくることにします。まわりにすてきなキャンプ場のあるマリーナ、そこへ私の販売したポートを集結させて、万全のサービスマンをオーナーさんに味わっていただくと考えています」



◆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⑧

公認会計士有資格者

中村輝夫

マリンストア繁栄講座

儲かっている、いないを どこで判断するか

利益の意味と用語の使い分け

ひとくちに儲かったとか、損をしたとか言いますが、「損益」とは何でしょうか。その正しい意味と使い方を知っていないと、とんでもない誤ちをやりかねません。

利益とは、元手の増加額のことをいいます。自分で稼ぎ出した会社の財産の増加額ということであって、その全額を処分してしまっても、同じような経営を続けることができる場合に「儲かった」といえるのです。たとえば元手五百万円で商売を始めて、一年間の経営の費用をまかなったうえで、それが一千二百万円になったとします。元手の増加額は七百万円です。この七百万円の金額を会社から引き出して出資者に分配したとしても、一年まえと同じ五百万円が元手として残りますから、来年も今年と同じ経営を繰り返すことができます。

このように儲かったか損をしたかは、元手がどれだけ増加したのか、

「いくら残ったかなあー」



あるいは減少したのかで測りますが、その計算が損益計算です。通常一年ごとに「損益計算書」を作成しますが、そのなかで究極的な儲けのことを「当期利益」と呼んでいます。

当期利益をいかにして生み出すか、ここが肝心のところですよ。

三十万円で仕入れた商品を五十万円で売った場合、差し引きの二十万円は究極的な利益を示すものではありません。なぜなら商品を売るには販売費用がかかるし、税金も払わなくてはならないのです。損益計算で利益は収益から費用を引き算して求めますが、営業活動において費用はたんなるマイナス要因ではなく収益を生み出す原動力である、と考えなくてはなりません。そこで、損益計算書のなかでは収益と費用の対応関係をみるために、いくつもの種類の利益が取り扱われています。

売上総利益(粗利益)

販売業では、利益の源泉は、もちろん商品の販売です。いくらで商品を仕入れて、いくらで販売したか、その差額はいくらあったか。これこそ「当期利益」を増やす源泉です。売上高と売上品原価の差額を「売上総利益」または「粗利益」といいます。儲けるには、まずは粗利益を増やすこと。そのために売上高を増やすか、またできるだけ利巾の大きい商品の販売比重を高めることが大事です。メーカーの場合は製造の効率を良くして売上原価を引き下げること粗

利益を増加させるポイントになります。粗利益は非常に重要です。しかし粗利益イコール儲けと勘ちがいはなりません。

営業利益

広告宣伝や販売促進活動に使う費用を「販売費」、さらに会社全体の運営管理や事務をおこなうための費用を「一般管理費」といいます。そこで売上総利益から販売費および一般管理費を差し引いた値を「営業利益」といいます。

営業活動が順調であるかどうかを示す数字なので、営業利益と呼ぶのです。営業利益が黒字なら営業はうまくいっているのですし、赤字なら営業に問題があるということです。販売費および一般管理費が多くなると、営業利益は減ります。ところが、ここに重要な問題があります。販売費は売上増減と密接に関係しているのです。営業利益を増やそうとして販売費をケチル、とかえって売上が減って営業利益がダウンすることがある。売上増に結びつくように、販売費は効果的な使い方をすることが大切です。

経常利益

少ない元手で大きな商売をしよう

税



として、銀行から借入をすることがあります。借入金の利率よりも投資効果の方が大きい時は、借入をした方が儲けは大きくなります。経営の費用には、販売費と一般管理費以外に支払利息とか手形割引料というような財務費用がくわります。これを「営業外費用」といっています。はんたいに預金があれば受取利息が入りますが、これは「営業外収益」。

営業利益に営業外収益を加え、営業外費用を差し引いた額を「経常利益」といいます。経常利益とは、営業活動のみならず財務活動をふくめた会社の経常的活動がうまくいっているかどうかを判断する数字です。せっかく営業利益が黒字であっても、過大な借金を背負っていると経常利益が赤字になることがあります。

税引前利益

減多にありませんが、火災など予期しない出来事で損失をこうむることがあります。これは「特別損失」。そんなことがあった年は経常利益から特別損失を差し引いた額が「税引前当期利益」になります。なければ、経常利益がそのまま税引前当期利益になります。

当期利益

儲かった会社は法人税や法人住民税を納付しなくてはなりません。税引前利益からこれらの税金を差し引いたものが、すなわち究極的な儲けとなる「当期利益」です。儲けるためには節税も大事になりますが、それは稿を別にして説明しましょう。

損益計算書の各種の利益

売上高	10,000
-) 売上原価	7,000
売上総利益	3,000
-) 販売費および一般管理費	1,000
営業利益	2,000
+) 営業外収益	500
-) 営業外費用	800
経常利益	1,700
+) 特別利益	400
-) 特別損失	700
税引前当期利益	1,400
-) 税金	700
当期利益	700



ん。天井の周囲にカーテンレール、そのレールから壁面に吊り下げるのも楽ですし…。また、です」が飛田社長の構想。



展示場やボート場降場に面した作業場。



店舗拝見

(有)飛田モーターボート商会

飛田 寿久 社長

神奈川県平塚市千石河岸30の17 ☎0463-21-1434

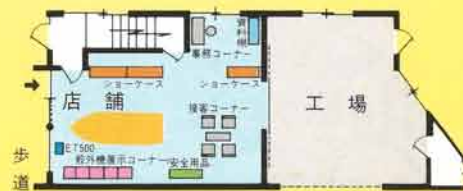
店舗……15坪 (49.5㎡)

事務コーナー、接客コーナーを含む

サービス場……9坪 (29.7㎡)

敷地……110坪 (363㎡)

ボート展示場、屋外作業場を含む



屋外展示及び作業場

で|店|舗|を|美|しく|する|
|ン|ス|ト|ア|さん|が|ど|ん|ど|ん|増|え|て|い|ま|す|



マリンさん



岩手県気仙郡三陸町越喜来 佐々木輪店さん



北海道上磯郡上磯町 伊藤商会さん

入りやすい店舗チェックリスト

評言社発行/安達昌人著「売りあげが伸びるもう一つの智慧」より

ポイント	自己診断項目
(A) 店頭について	①外装や看板が傷ついたり、汚れたりしていないか ②遠くからもよく目立ち、意欲的で活動性を感じさせるか ③ロゴタイプ（店名のデザイン）やキャッチフレーズの印象は効果的か ④障害物を置いて、入口をせまくし、お客の入店をさまたげていないか ⑤お客をひきつけ、店内へ誘導しやすい入口の演出が配慮されているか ⑥ショーウィンドのガラスは、くもったりしていないか ⑦ショーウィンドの装飾。商品は通行客にタイムリーに訴求しているか ⑧ウィンドのバックなどが、店内の見通しを悪くしていないか
(B) 店内設備について	①店内通路には巡回性があり、通路に十分ゆとりがあるか ②購買頻度の高いスペースには、客だまりをつくらせているか ③天井の高さは自店の販売機能性にとって適当か ④商談コーナーなどのイス、テーブルに不備はないか ⑤全体に手入れがゆきとどき、好ましい清潔感があるか ⑥設備は安全性が保たれているか
(C) 照明・カラー・サイン・ミュージックについて	①照明は明るく、けい光灯は汚れていないか ②昼間も照明をいかにしているか ③店内奥にも十分な明るさがあり、誘導性をたすけているか ④スポットやペンダントなど部分照明を効果的につかっているか ⑤業種性や個性をいかす壁面の色彩計画が行われているか ⑥商品をいかすアクセントカラーをつかっているか ⑦ぜいたくな感覚があり、若いお客によく訴えているか
(D) 商品陳列について	①商品陳列について商品が的確に分類され、標示などで、お客にその位置がすぐわかるか ②各コーナーには、主力商品がよく目立つように陳列されているか ③商品にはホコリがなく、きれいに整理されているか ④陳列には豊富感や楽しさがあり、手に触れて商品を選べるか ⑤棚や台の奥行、高さは適当か ⑥ケース内は整とんし、小道具などで陳列を工夫しているか ⑦主力商品はお客に強くアピールしているか
(E) POP広告類について	①他店と比較してPOP広告を店内に上手に活用しているか ②ショーカードは商品陳列とマッチし、見やすい位置にあるか ③価格表や仕様書にはお客に応える適切な説明があり店の方針をよく反映しているか ④POP広告カードは店内の活気づくりに役立っているか ⑤メーカー助成品、ポスターも上手に生かされているか



外装ツールを看板として上手に利用している



事務・経理コーナー



「移転直後で、まだ店内装飾は完全に整っていない。ボールを取り付け、ポスターなどをパネル貼りにし、さげ、店内に海の雰囲気を出したい。パネルを移すウェア類など用品関係の陳列の充実を計るつもり」



兵庫県明石市本町 渡辺

ポリエステル樹脂及び硬化剤、促進剤の取扱上の注意点

本社・舟艇営業部・営業技術課 西村 一吉

1. ポリエステル樹脂について

- ① F・R・Pに使用されている合成樹脂は熱硬化性樹脂である不飽和ポリエステル樹脂。
- ② 常温硬化が可能で、必ずしも加圧を必要としない。
- ③ 低価格。
- ④ 物性、耐薬品性、作業性の面で多様性がある。
- ⑤ 着色が自由。

④ 着色が自由。

⑤ 硬化時の副生成物がない。
以上のことにより不飽和ポリエステル樹脂（以下、ポリエステル樹脂又は樹脂と呼ぶ）がF・R・Pとして一般的に使用されています。

ところで、このポリエステル樹脂は硬化の際に空气中の酸素とさわめて容易に結合してしまい、そのまま積層もしくは塗布したのでは、その表面はいつまでもベタツキが残ることになりますので、**空気硬化剤**が必要となつてきます。

市販されているポリエステル樹脂には、この空気硬化剤が予め添加されているものと、されていないもの両方がありますので、ご購入、ご使用の際はご注意ください。

ちなみに、この空気硬化剤はパラフィン

をスチレンモノマーで溶かしたものです。これが、積層面や塗布面にパラフィンワックスの薄い層を形成することによって樹脂又はゲルコート（ポリエステル樹脂に顔料を加えたものがゲルコート）と空气中の酸素との接触を遮断し、樹脂又はゲルコートの硬化をはかるもので、この空気硬化剤が添加されているポリエステル樹脂を「空気硬化性（エアキュアタイプ、もしくはワックスタイプ）ポリエステル樹脂、また、添加されていないポリエステル樹脂を「非空気硬化性（ノンパラタイプ、ワックスフリータイプ）ポリエステル樹脂と呼びます。

「非空気硬化性」のものをみなさんが使用される場合は、空気硬化剤を添加しなければならぬわけですが、パラフィンのスチレンモノマー溶液のかわりに、ろうそくを粉にしたものを添加しても同様な効果が得られます。

また、作業面積が小さいものである場合はこうした空気硬化剤を添加しなくても樹脂又はゲルコートの積層面や塗布面にセロファンなどを貼りつけることにより、空气中の酸素と樹脂又はゲルコートの接触が遮

断でき、樹脂又はゲルコートを硬化させることができます。



空気硬化性

非空気硬化性

なお、空気硬化性のポリエステル樹脂を用いて硬化させたあと、さらに積層、塗布を施す場合は、十分にサンディングしてワックスの層を除去するとともに、面を荒らして層間の密着性をよくしておくことが大切です。

● 適量在庫・適量調査を

ポリエステル樹脂は冷暗所に保管すれば

3〜6カ月間は使用可能ですが、在庫を適正に保ち、有効期間以上、長期にわたって貯蔵することのないようにしましょう。

貯蔵に際しては、ポリエステル樹脂及び溶剤類と硬化剤は別々の場所に貯蔵してください。できれば、これらを扱うには危険物取扱主任技術者の免許取得に心がけ、正しい貯蔵、保管、取扱方法を習得しましょう。

硬化剤及び促進剤を添加したポリエステル樹脂は熱硬化性物質（いったん硬化すると熱や溶剤では溶けない物質）となり、作業時間内で使い切れる分量を調査するようにしましょう。必要以上に調査すると、あまった樹脂が硬化する際の発熱により火傷や火災などの事故を起こすことがあります。

もしもあまった場合は、空缶など金属性の容器に入れ、上部に水を満たし、屋外の空地などに置いて硬化を完了させてから廃棄するなどの注意が必要です。

なお、ポリエステル樹脂の臭気はスチレンモノマーによるものですが、これには有害性がありますので、取扱時はとくに作業場の換気につとめ、活性炭マスク又は防毒マスクを着用するようにし、定期的に健康診断を受けることは望ましいことです。

2 硬化剤の取扱上の注意点

前述のように、硬化剤は化学的に非常に活性なものであるため、その貯蔵、保管、取扱いには充分な注意が必要です。火気、

熱、直射日光、衝撃から遠ざけるとともに、金属の錆や促進剤（後述）と直接触れることがないよう、とくに注意してください。

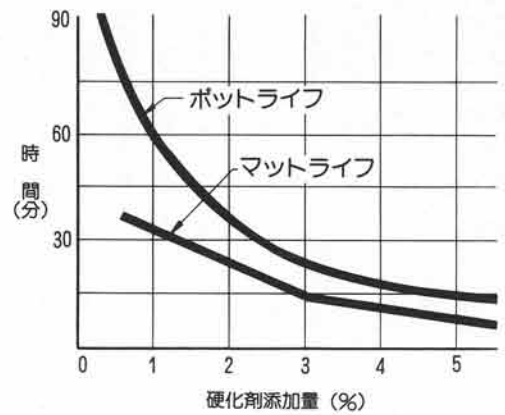


●多からず、少なからず、適量を添加

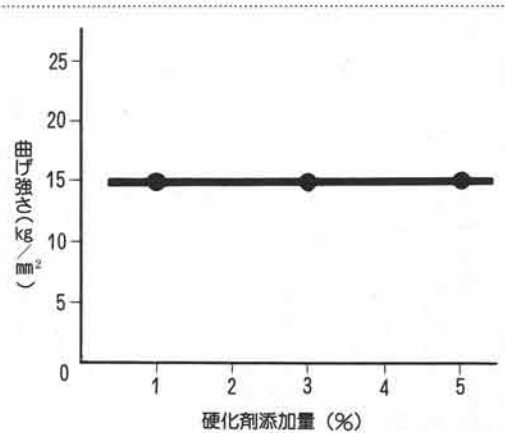
使用量はポリエステル樹脂に対して〇・五〜二%が適当です。下図に示すように、過度に添加しても硬化時間や強度が向上しないばかりでなく、かえって、硬化の際の熱が高まり、クラックや白化などの欠陥を生じることがあります。

反対に、積層の際の脱泡作業などをしやすいうものによつと（ポットライフとマットライフの関係：（注）参照）、この使用量を少な目にする人がありますが、これもおすすめできません。

硬化剤量とゲル化時間



硬化剤量と強度(20℃15時間後)



(注) ポットライフとマットライフ

ポットライフとはポリバケツ等に入れた状態での使用可能時間のこと。また、マットライフとはガラスに含浸させた状態での含浸、脱泡作業が行なえる時間で、一般にマットライフの方が若干短いのが普通です。

3 促進剤の取扱上の注意点

●促進剤と硬化剤は直接触れることがないよう

促進剤はナフテン酸コバルトですが、これをポリエステル樹脂に添加すると熱を加えることなく硬化剤の作用を高めることができ、設備が充分でない作業場などでは作業能率を高める上で効力を発揮します。

しかし、この促進剤と硬化剤が直接触れると化学反応を起し、爆発や火災を起す危険があります。

促進剤をポリエステル樹脂に添加する場合は、硬化剤と直接触れることを避けるため、硬化剤より先にこれを添加し、充分攪拌した後、硬化剤を添加することを必ず守ってください。



促進剤

硬化剤

'80ヤマハビッグサマーセール 兵庫県でマリンストアさんが一斉展示会



「十五年前の開業はレジャーのお客さんをあてこんでのも、暇になる冬場は何か仕事があ

うちのレジャー客増大作戦

移動展示会で新しいお客さんを発掘

高浜マリン／高浜太治社長 津奈郡東浦町久留麻

いよいよ夏まつさかり。マリンレジャーも最盛期です。夏のお客さまづくり、ご計画どおり進みましたでしょうか。

ところで、兵庫県では六月二十一、二十二日の二日間、日を同じくして各店が展示会を開催し、本格的マリンシーズンを直前にした人々のボート・ヨットへの興味・関心を一気に盛りあげよう」と、一斉に展示会

が開催されました。この趣旨に賛同、展示会を開催したマリンストアさんは十店にのぼり、それぞれに成果をあげることができましたが、今回は、それらのお店の中から、「渡辺マリン」さん(明石市)、「高浜マリン」さん(淡路島・東浦)、「カネイマリンサービス」さん(同・西浦)をお訪ねし、各店のレジャー需要との取り組み方、そして顧客増大作戦をうかがってみました。

ないものかととびまわったものでした。

ところが、二、三年するとノリ養殖がさかんになり、忙しいシーズンと暇なシーズンが逆転してしまいました。

いまでも(販売隻台数の)七割近くが漁師さん向け、(※年間販売隻台数は百隻台をこえています)ですから、秋・冬にくらべやや暇となる春から夏にかけてレジャー需要を開拓し、お客さんを多くすることが逆に(店として)重要な課題になっています。

高浜マリンさんは今回の展示会を、普段から和船やボートの展示場として借りている神社の境台で行ないました。

高浜社長は

「展示会はレジャーボートの販促活動としてうちが最も力を入れているもの。とくに、昨年より店と離れていてあまりご縁のなかった地区にも出むき、展示会を行っています。お客さんの集まりもよく、新しい顧客を増やすことに成功しています」と語ります。

この出張展示会は、おすすめしたいボート



「新規客の発掘のキメ手は移動展示会」高浜マリンの高浜太治社長(右)と池田孝さん。

や釣りや和船・船外機を各三・四隻台トラックに積み込んで運び、予め接渉し確保した場所に会場を設営し、告知はその地区に「折り込み」をまいて行ないます。

今年になってからますますに二度、四月と五月にこれを実施し、いずれも四・五隻台を販売できました。

「地元ではめばしい人はかなりお客さんになつてもらいました。そうした状況では、展示会もよほど新しいお客さんたちをひきつける工夫をしたり、目玉商品の展示などをしなければ、なかなか盛りあがらない結果になってしまいます。」

その点、未開拓市場ではお客さんの反応も異なっており、多くの人々が集まり好結果となっています。これを二日間開催するには、前後の準備、片付けなどで四日間を費やしますが、お客さんとなった人々を核にその地区での販売が大いに期待できます。ですから、秋口まで月一度のペースでこれを続けるつもり。今後は地元での展示会を二カ月に一回、その間に出張展示会を二回といった感じで実施し、店を広く深くPRしていく予定です」

釣りだけでなく

ファミリーボートテイキングの

素晴らしさをPR

カネイマリンサービス／井高敏行社長 津名郡北淡町室津

淡路島の北部、前記の高浜マリンさんとは島の反対側にあたる場所にある「カネイマリンサービス」さん。

同店の市場である西浦（淡路島の西側）は高浜マリンさんの東浦以上にノリ養殖がさかん。シーズンともなると各港には55A以上の船外機をつけたW-30クラスの和船がツラリ並びます。

そうした市場背景から、同店のノリ漁家への販売のウェイトは高浜マリンさん以上に高いものとなっています。

「うちは和船・船外機・小型漁船・ディーゼルと漁師さん相手の販売が多く、それをメインとしていくことはしばらくは確かです。※カネイマリンさんの年間販売隻数も百隻台以上です」



しかし、私はクルママの（時代の）後には、必ずボート、つまりマリネレジャーの時代がくると思っています。ですからいまも、店の体質や体制をそうした時に備えてよりしっかりしたものにしてようと努めています。

ところで、最近ボートが釣りの道具としてあまりにもクローズアップされた感じ、本来のマリンレジャーを楽しむ道具であるという私を私たち販売する側も、お客さんの方も忘れていくといった感じがします。それでは、釣れなければお客さんたちの購買意欲は当然弱まりますし、釣りシーズン以外のボートの大きな需要は期待しにくくなります。ボートを普及させるためには、釣りのためにボートを求める人以外のボートオーナーを多くしていかなばなりませんね。

うちでは、店のものみんなで機会あることに、「ボートで海に出るのはいいですよ。のんびりできるし、もちろん釣りも楽しめますし」と、まず海へ出る、海で遊ぶことの素晴らしさを訴え、ボートのPRをしています。ヤマハでいう「ファミリーボートテイキング」ですが、ボートの手軽さを知らせ、ボート遊びのムードをつくりあげることがボート人口の底辺拡大のため、いま最も必要ではないでしょうか。

省エネ時代でもありますし、もっと多くの人々に海の遊びを手軽に楽しんでもいただくために、ヤマハは釣りも楽しめ、セーリングも楽しめるボート、つまり帆付の小型ボートを早く開発すべきですね。これをいうとみんなに笑われるのですが、本当にそう思いますよ」

「海で遊ぶことの素晴らしさをPRしよう」カネイマリンサービスの井高敏行社長（中）と奥さんの典子さん。左は村田担当セールス。



信起商事

7月31日迄
80ヤマハ
ビッグサマーセール実施中!!
小型釣舟・小型ヨット展示即売会!!
6月21日・22日

★期間中購入者にプレゼント!!
ヤマハボートご購入の方に
特製ヨーヨーバッグが1個! 特製クーラーバッグを1個!

★ヤマハボート免許教室受付中!!
7月19日より開校!!
今受講されるこの夏に間に合います。

ヤマハボート・ヨット・船外機専門マリンストア
ヤマハ明石地区特約店
株式会社 渡辺マリン
明石市本町1-13-2 電話(078)9181448

多彩な普及活動の実施で 信用・店格をアツプ

渡辺マリン／渡辺次郎社長 明石市本町

漁船・レジャー用釣りボート、そして淡路島などへの定期船と、多くの船が係留される明石港。「渡辺マリン」さんは、定期船の発着場のすぐ近く、港の真前といったところにあります。

店舗のトナリに屋根付きのボート・船外機展示場があり、今回の展示会はそこで行なわれました。

明石周辺もノリ漁場ですが、こちらではそれに漁船が多く使用されるようになり、船外機を使用して他の漁をする人も比較的に少ないため、同店の主要客はレジャー客、主要艇はF-12、F-22までのフィッシングボートとなっています。

「今回の一斉展示会は、みんなでボート遊びをアピールし底辺を広げようということで行ないました。すぐの効果を期待するのは無理ですが、今後はこうしたイベントのやり方をもっと研究し、大々的なかたちで進めていくことが必要でしょう。」

私たちは、今後、三つのことを同時に進めていかねばなりません。

ひとつは、一店一店ではなかなかできないボート遊びの環境づくり。不足がちな保管場所をどうしていくかなどとくに重要な問題です。そして、今回の催しのように、海への夢をどうPRしていくかもみんなで考えなければ



「既存客を大切に、ボートが買いやすいような状況づくりをしてあげることが一番」渡辺マリンの渡辺次郎社長(左)と渡辺弘佳専務。右は小野田担当セールス。

ばなりません。

また一方では、店ごとに既存客を大切に、コミュニケーションを深めてしっかりと固定客にしていくことが大切。満足しているお客のまわりには必ず新しいお客が生まれます。

渡辺社長のこうした言葉を裏付けるように、同店では、様々な普及活動が積極的に展開されています。

まず免許普及、養成協会とタイアップし2カ月に一度、コンスタントに開催されています。お客さまの組織化、遊びの機会づくりのためには、

- ①「明石マリンクラブ(A・M・C)」：二十フット以下のレジャーボートのオーナー、約三十名が加入
- ②「明石若潮会」：釣りを主体としたボート愛好者の同好会

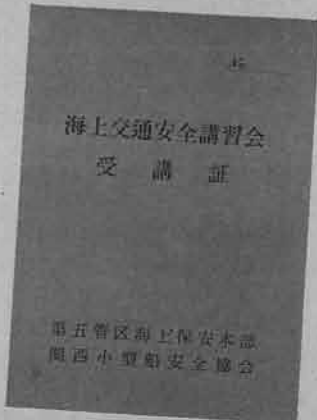


漁船とレジャーボートが仲良く係留される明石港

といった二つのクラブを設け、運営に協力。家族ぐるみのおつきあい、オーナーのみならずと深い絆を結んでいます。

地域のリーダーとして活躍、漁協の人々とも親交の深い渡辺社長は、係留、保管場所の確保など、ユーザーがなるべく手軽にボートを楽しめるような計らいをされていることもお客に信頼され繁栄する店となっている重要な要素。

また、関西小型船安全協会の理事をつとめる渡辺社長は、「海上の安全を推進することはマリンストアのひとつの仕事」と、日頃からその指導に力を入れており、とくに年一回、同協会と協力、第五管区海上保安本部の応援を得て市民会館などで開催する「海上交通安全講習会」は、社会的な活動としてユーザーのみならず高く評価され、店の信用、店格のアップに大きな効果を発揮しています。



全国の真珠・カキ・ブリ・ハマチ養殖に

W-25BF

★新発売★



全長…7.65m 全幅…2.11m 全深さ…0.80m 最大積載量…1,450kg 最高保証馬力…55PSまたは30PS×2 予備検査…受験可能

独特のスクエア・バウで作業性向上

- 船首を角型（スクエア・バウ）としました。船首接岸時の乗り降りや運搬作業、アンカー作業が安全に行なえます。
- 真珠貝等を海中から引揚げの際に、おび腰にならないよう船首部まで船側を立て、作業性を向上。
- 深さ、幅とも充分にとりて横安定性を向上、しかも軽量化が図られ、積載性能もバツグンです。
- 船外機は55馬力（1基）または30馬力の2基掛がベストマッチング。重荷時にも優れた高速性を発揮します。
- 船首にアンカーローラー取付用の補強材を折り込むなど搭載機器の大型化や作業方法の変化にともなう強度要求に充分応えています。

明日のノリ養殖を担う頼もしいパートナー

海苔摘機用専用防錆エンジン

MT110AC-R



好評のノリ摘み機用エンジン

'80年モデル★新発売★

全国各地のノリ漁場から「ヤマハMT110AC-Rは防錆力、始動性ともたいへん良く、性能が素晴らしい」と高い評価をいただいています。本年はさらに性能・整備性の向上を計った'80モデルを発売いたします。

標準現金価格 ¥75,000

種	類	強制空冷2サイクルガソリンエンジン
総排気量		106 cc
最高出力		4.3ps/2,000r.p.m.
潤滑方式		燃料混合比 (50:1)
燃料タンク容量		1.12ℓ
燃料供給方式		燃料ポンプ式
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		時計回り(出力軸より見て)オプション:反時計回り
寸法 機関	長さ	375mm
	巾	372mm
	高さ	348mm
乾燥重量		19.3kg

部品・用品コーナー

マリンレジャーをさらに 爽やかに

レジャー用シャワー&シャワーボックス

★ナショナル製

- 12Vのバッテリーが電源。車のシガレットライターからもOK。
- タンク容量は20ℓ
- コンパクトでボートの中に積み込んでも場所をとりません。
- 別売のシャワーボックスは折りたたみ式。車のトランクにスッポリ納まり、シャワー時の覆いとしてはもちろん、各種簡易テントとして活用できます。



標準現金価格

レジャー用シャワー ¥13,800

部品No.90890-44482

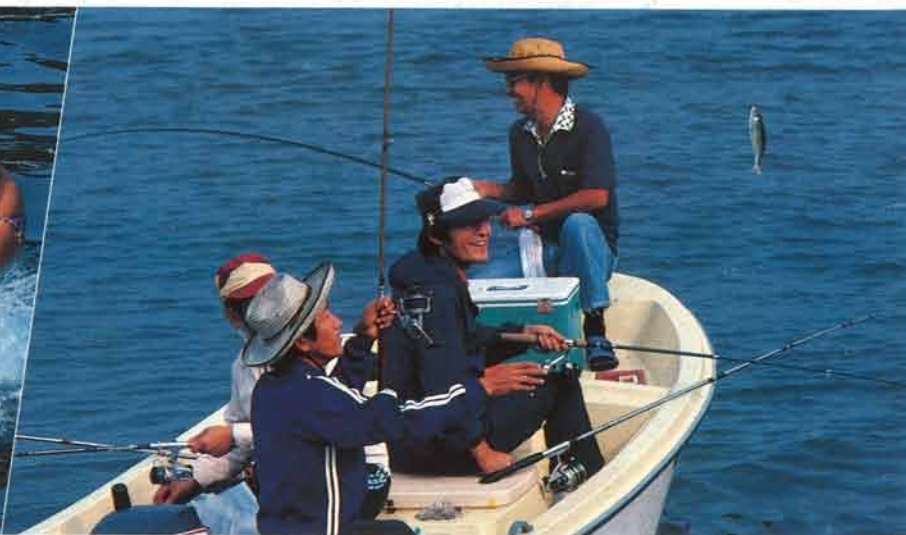
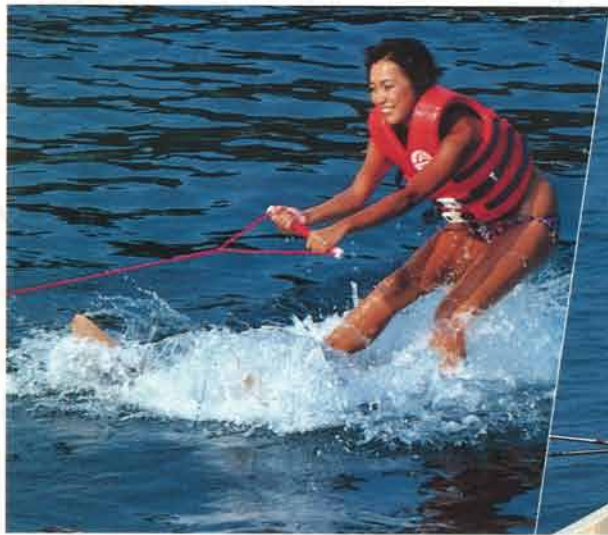
シャワーボックス ¥11,000

部品No.90890-44485

8・9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。
- 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。



北海道管内

県	講 習		国家試験	
	学 科 講 習 日	学科講習場所		
道 内	8/10日	釧路市内	学科講習の 一週間後より	8/26火
	8/17日	札幌市内		9/2火
	8/24日	苫小牧市内		9/9火
	8/31日	室蘭市内		9/16火
	9/7日	恵庭市内		9/24水
	9/14日	札幌市内		10/1水
	9/21日	網走市内		10/7火
	9/24水	函館市内		10/14火

東北管内

県	講 習		国家試験	
	学 科 講 習 日	学科講習場所		
宮 城	8/3日	ヤマハ安全普及仙台会場	8/12火	8/19火 塩釜市
	9/15祝	ヤマハ安全普及仙台会場	9/23火	10/1水 塩釜市
福 島	8/24日	いわき市労働福祉会館	9/2火	9/9火 いわき市
	8/31日	福島市内	9/9火	9/16火 福島市
	9/28日	郡山市内	10/7火	10/14火 郡山市
岩 手	8/10日	盛岡市内	8/26火	9/2火 宮古市
	8/21水・22金 夜間2日	釜石市内	8/26火	9/2火 宮古市
	8/24日	宮古市内	8/28木	9/2火 宮古市

青 森	8/10日	五所川原市内	8/20水	8/26火 五所川原市
	8/24日	三沢市内	9/2火	9/9火 三沢市
	9/7日	青森市内	9/17水	9/24水 青森市
山 形	9/7日	酒田市内	9/17水	9/24水 酒田市

上記受験コースの他養成コースも随時開催しておりますのでお問い合わせ下さい。

名古屋管内

県	講 習		国家試験	
	学 科 講 習 日	学科講習場所		
愛 知	8/10日	瀬戸勤労会館	実技講習日は学科講習日に選んでいただきます。 会場は学科講習日に詳しくご説明いたします。	日程・会場は学科講習日に詳しくご説明いたします。
		津島勤労福祉会館		
		豊明スィミングスクール		
		豊川市文化会館		
		河和観光総合センター		
8/17日	春日井勤労福祉会館			
	蒲郡ヨットハーバー			
8/24日	ヤマハボート・ヨット名古屋店			
	ヤマハボート岡崎店			
	豊橋勤労福祉会館			
8/31日	半田勤労福祉会館			
	犬山勤労会館			
	石川農機一色船舶修理センター			
	安城市民会館			
		知多市体育館		

三 重	8/10日	長島地区商工会事務所		
	8/24日	機第一自動車ボートセンター		
岐 阜	8/10日	岐阜ボート販売㈱		
	8/24日	大垣商工会議所		

上記日程は8月分のみ。9月分については各地区のマリンストアさんに追ってご連絡いたします。

広島管内

県	講 習		国家試験	
	学 科 講 習 日	学科講習場所		
広 島	8/24日	ヤマハ広島(株)広島店	8/25月	9/2火
	9/14日	ヤマハ広島(株)広島店	9/17水	10/1水

四国管内

県	講 習		国家試験	
	学 科 講 習 日	学科講習場所		
香 川	8/17日	高松市内	8/22金	9/2火
	9/21日	高松市内	9/26金	10/1水
高 知	8/24日	高知市内	8/25月	9/24水
	9/28日	高知市内	9/29月	

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。