

# マリンストアニュース

YAMAHA No.24 '81-10-11



## ヤマハ'82新艇発表

新艇、特別仕様艇、カラーリング追加で魅力あふれる構成

秋・冬商戦に多彩なセール、キャンペーン実施

# '82レジャーボート商戦開幕

## 魅力あふれ、厚みのある'82ヤマハ新商品構成

去る9月17日ヤマハはこの秋から来年の海を彩るヤマハ新艇を発表しました。

発表新艇の構成は大きく分けて以下の3本柱から構成され、例年以上に魅力あふれ厚みのあるものとなっています。

- ①新艇（ニューモデル艇、バリエーション艇、モデルチェンジ艇、マイナーチェンジ艇）
- ②カラーリング追加艇
- ③特別仕様艇

それぞれについて、開発主旨と内容のアウトラインをお伝えしましょう。

### 新艇

ボートでは6艇種、セイルボートで2艇種を発表しました。

#### ボート

- FC-33II FB…FC-33II（ハードトップタイプ）にフライングブリッジを追加したバリエーション艇です。
- PACIFIC CRUISER-30 CONVERTIBLE…スポーツフィッシャーマンの条件を満たした大型クルーザー（ニューモデル艇）
- FISH-22II 〇/B…F-24タイプへイメージチェンジを図ったモデルチェンジ艇。
- PASSPORT-17CR II…P-17CRのグレードアップを図ったモデルチェンジ艇。
- FISH-15CUSTOM…釣中心の多目的型ニューモデル。
- U-19BF(BFDX)…U和船<U-19F>が大きく生まれかわって登場。

#### セイルボート

- YAMAHA-30S…ヒット商品Y-30をリフレッシュ（マイナーチェンジ艇）
- YAMAHA-14 シーホッパーII…発表以来7年のシーホッパーをリフレッシュ（マイナーチェンジ艇）

※以上8艇種のうち、FISH-22II 〇/B、P-17CR II、FISH-15CUSTOM、U-19BFDX、YAMAHA-14シーホッパーIIのプロフィールを、本号のカラーページ（表紙3および表紙4）に紹介しました。

### カラーリング追加艇

13艇種のボート、ディンギー、クルーザーにカラーリングを追加します。カラーリングを豊富にすることでユーザーの多様な選択嗜好に応え、安定した販売を狙っています。

#### ●カラーリング追加の対象艇種

FC-33 II	YAMAHA-10 ダックリング
FISH-24 〇/B	YAMAHA-13 シーマーチン
FISH-24 1/〇	YAMAHA-13 シーマーチンS
STR-21CCR	YAMAHA CAT-14 シーフアルコン
FISH-17 II	YAMAHA-16 シーラーク
ROW-20SS	YAMAHA-19

### 特別仕様艇

ボート5艇種を対象として、特別仕様艇を発表しました。内装を中心に豪華仕様を採用し、パワーボート需要の拡大と、釣ボートに偏重しないバランスのとれた販売を図るものです。

#### ●特別仕様艇……………

PASSPORT-19CRDX 9/8 LIMITED	STR-25FB LIMITED(エアコン付)
PASSPORT-19CRDX 1/〇 LIMITED	STR-25FB LIMITED(エアコンなし)
STR-21CCR LIMITED	

以上の新艇群、そしてすでに8月より発売のニューモデル船外機を軸として、ヤマハプレジャーボートは'82商戦へ突入します。ヤマハの開発意図と市場背景をよく理解して、新商品と在来商品のあいだにバランスのとれた販売を展開して下さるようお願いいたします。

秋から冬のあいだに  
来年の商売をシッカリつかもう

'8110月～'822月

Reserve the Blue Scene

'82ヤマハボート&ヨット予約セール

Nice Day Nice Sailing

ヤマハクルーザーヨットキャンペーン

Boat Fishing Life by YAMAHA

ヤマハボートフィッシングキャンペーン

海のヤマハだんと来い。

ヤマハ秋の大漁セール

今年も、マリNSTOAさんの商戦を強力にバックアップするセールおよびキャンペーンを、商品別、市場別にキメ細かく組み立てて展開します。一年の商売の半分は、秋から冬場にかけての販売で勝負が決まるといわれるほど、マリレジャー市場は成熟しました。ヤマハならびに特約店と密接な連携をとって積極的なアプローチをくりひろげてください。

# 80万人(和歌山市・紀北 泉南(大阪府))のマリニレジャー基地を目指す



●テープをカットする太田社長(左)とヤマハ大阪(和歌山店・小黒店)長

## マリニルーム オオタさん(和歌山市築港)は ようやくポートオーナー待望の "お城"を築きました



7月28日、火曜日。暑かった夏の一日がようやく暮れて涼風が川面をはこばれてくるころ、新装なった「マリニルーム・オオタ」の竣工披露式がとりおこなわれました。

ゆったりと広いスペースをとった作業場を利用してパーティー会場が飾りつけられましたが、加太の一本釣り漁師さんがとけてくれた大鯛の活けづくりが異彩をはなちます。お集りくださったお客さんは、60人あまり。日頃、釣果を競う仲間同志とあって、たちまち座はうちとけて話がはずみます。最古参のオーナーの一人、関西学院大学・神学部的小林先生は、「私たちポートファンは、太田社長を中心にこの10年間まるで兄弟同志のお付き合いをつづけてきました。今日は、われわれ「太田ファミリー」のお城が完成したうれしい日だ」と大喜び。

「マリニレジャー基地をはやくつくりたい」というのが、ずいぶん前から、太田社長の口癖でしたが、綿密な計画を練りに練って、立地が絶好の土地を見つけると、この夏アツという間に新社屋とマリニナを建設したのです。決断が見事に実をむすび、その心意気が「太田ファミリー」のみなさんの胸にジカに伝って、生ビールがこの上なく旨い夏の宵の饗宴が、いつまでも和やかにつづけられました。



●ショールーム

# ヤマハボートの赤い大看板が われらがマリールーム・オオタの目印

竣工披露式を挙げた7月28日は、暦によると「友引」になる。太田社長はわざわざこの日を選びました。

「祝い事には「大安」の吉日を選ぶのが常識でしょうが、私にはそれがおもしろくない。満ちれば欠ける、の諺があります。最初から良いことづくめでは、将来それ以上の幸せをつかむことがむづかしいのちがいますか。そう考えて、「大安」のつきに吉の多い「友引」をわざと選び、私たちのマリールーム基地をスタートさせました」

縁起をかつぐ古いタイプではなくて、アイデアを楽しむ合理性を重んじる実行派であることが、お話をきいているうちにだんだんハッキリときます。

「ストア」では不十分、「マリールーム」基地を持たなければならぬ——これが太田社長の持論でした。なぜマリールーム基地なのか。それは、マリールーム経営が本質的には販売業ではなくてサービス業であると判断して、サービスの経済性を分析したところから割り出された青写真なのです。

太田社長の考え方は、こうです。過去10年

間のマリールーム販売で得たお客様（オーナー）は約300人。これまでは市街地に小さな店舗をかまえていたが、それでユーザーサービスを十分こなしてきた。また、経営採算上も、その方が良かった。だが、今後とも年間に20隻ずつ販売し続けるとしたら、そのときは上架施設ならびに修理・保修設備の整った「基地」を水際につくらないと絶対に対処できない。

\* \* \*

「マリールーム オオタ」を経営する太田社長は、実は、もうひとつ別の事業をもっています。その会社は「株式会社 オオタ縫工」といい、パジャマやTシャツなどネル製品の縫製加工をするメーカー。ちょうど20年前、弱冠22歳でこの会社を創業しました。太田社長がマリールームを始めたのは昭和44年、ヤマハF12を「マイボート」に購入したのがきっかけでした。

「それじゃあ、社長さんの道楽が高じて、「マリールーム オオタ」ができたのでしょうか」とんでもない。そういう見方は大きな誤解

●開店早々訪れたユーザーとさっそく商談に入る茶谷常務(右端の人)



です。われわれのように小さな事業をしている者は、たえず世の中の動きに眼を光らせていなければいけない。40年代中頃のマリールームを見て、私はマリールームの本格化を決意したのである。このとき、「みなさまのマリールーム基地を目指す」のスローガンが宣言されました。そして、太田社長は、ボートユーザーから出発した自分こそ、マリールームの正統派の一人だと主張します。それは、「ユーザー志向型」の商売をつらぬくことです。では、いかにも太田社長らしいユニークな商売の仕方、考え方のいくつかをあげて見ることにしましょう。

【販売戦略】販売の右腕は義弟（社長夫人の弟）の茶谷輝男常務。過去10年間は、自分が加入しているロータリークラブのメンバーを中心に大型ボート販売に力を入れてきたが、これからは和歌山市と周辺市場の人口80万人の商圏を相手として、マリールーム大衆化に呼応した販売を展開する。なるべく早く販売マンをひとり補充したいが、その人材は、営業がウマイことよりも、むしろ釣りが好きな男性が望ましい。

【販売とサービスの分業】社内に必要な機能をすべてそろえようとする「総合化」は必ずしも得策でない。アフターサービスについては、サービスマン八人を擁する松本マリールーム（松本善夫社長・和歌山市小雑賀）と業務提携（サービス業務の外注と顧客紹介の

●新社屋とマリーナを遠望する



マリンルーム オオタさんは こんなお店です

TEL 0734(33)3008

- 開業 昭和44年
- 店舗 敷地/224坪  
社屋/建坪60坪(2階建)  
1階:事務所、ショールーム、工場  
2階:免許教室、住宅  
マリーナ/約200坪

●商圏

和歌山市(人口45万人)、大阪府の泉南地方(県境から泉佐野市までの地域で人口25万人)、および紀北地方(10万人弱)を商圏に入れています。全体で人口80万人を対象とするので、潜在需要は十分あると判断しており、これ以上商圏をひろげる考えはありません。

●主な販売艇種

以前はSTR-16、STR-20などストライプシリーズに力を入れていたが、さいきはボート釣り需要に呼応してフィッシングシリーズに力を入れている。

F-17II、F-24が主力商品。

●ボート免許教室

毎月定期的に開催し、毎回10-15人の受講生を集めている。新社屋2階に受講生30人ていどを収容できる教室を設けた。PRは、地方新聞と市バスの広告。



●市営バスの全車両に出しているボート免許教室の広告。広告料は6ヵ月で60万円

●スタッフ

太田社長は、新店舗が軌道にのるまではなるべくこちらの店に詰めてと言っていますが、販売の主軸は茶谷輝男常務。これを助けて、販売事務と接客サービスに当るのが、土橋益子さん、藤野博子さん、中瀬美那子さんの女性陣3人。技術サービスの責任者は吉村忠也さんです。



●(左から)茶谷常務、太田社長、吉村、藤野さん、中瀬さん、土橋さん



●免許教室



●1階のサービス工場

ギブアンドテーク)を結び、サービスの万全を期している。新社屋の工場にはスチーム設備や機械工具一式に300万円を投資した。松本マリンサービスには、この設備をフルに活用して出張修理をしてもらう。もちろん、しっかりした管理体制をとることが大切だ。そのため太田社長は信頼できる竹馬の友、中学の同級生である吉村忠也さんをスカウトして、サービスの責任者に据えた。

【店舗】部品・用品の品ぞろえに最も力を入れた。なぜかという、太田社長は自分がボートレジャーをはじめたころ、そういう店がいちばん欲しかったからだ。

紀ノ川河口、和歌山市築港に向って車を走らせると、「ヤマハボート マリンルーム オオタ」と大書した赤い看板が、いやでも眼に入る。「どれだけ販売量が増えても、私はディーラーにはなりません」あくまでもユーザーに直結したショップで行きたい、と太田社長は語るのです。メーカーとユーザーの両方からそれぞれが持っている養分を吸いとれるだけ吸いとり、健康に成長していくのが小売業の特権だ、というのが太田社長の思想。この言葉には、5歳のとき父を戦争で亡くし、それ以降一家の総領として母や弟妹たちを支え、自ら自活の道を切りひらいてきた人の生活の知恵と勇気がこめられているようです。



- こんな時、お客さまにどう接するか
- こんな時、お客さまになにをしてあげるか

# マリンストア繁栄講座

## 笑顔で売掛金を回収するコツ



「ああ、今月、この売掛とこの売掛が現金化できたらなあ……」帳簿をにらみながら、こうタメ息をついたことはありませんか。そうです、売掛金は自分のモノでありながら、自分の思いどおりにならないという不思議な財産なのです。ある人いわく、「カネと仕事と女房、この三つは、自分の両の掌でシツカリにぎってなければ、ハッキリ自分の所有物だとは言えないのダ」と。

たしかに、カネは天下の回り物で

でも一人歩きするでしょう。だから、自分の所有物であると主張できる根拠は、一にかかって次の条件が満たされているか否かで決まります。あなたと、あなたの対象物（カネ・仕事・女房）がしっかりと信用（信頼）のキズナで結ばれているか、いないかということ。

他の二つはさておき、カネについて考えることにしましょう。売掛金を笑顔で回収するコツ——それは、自分の商売にかかわる信用をいかに

信用のやりとりには金利がついてまわることを忘れてはなりません。

商品を販売しても、代金を回収するまでのあいだは、会計上はそれを売らないで倉庫のなかへしまっておくと同じ状態になります。販売活動を続けるためには、また新たに商品を仕入れなければなりません。その運転資金はどうすればよいのでしょうか。私たちは売掛金を回収して買掛金の支払に当て、さらに次の仕入に取りかかります。もし売掛金の回収がおそくなれば、買掛金の支払をのばすか銀行にカネを借りに行くかしなければなりません。運転資金が過大にふくらむと利息相当分だけ高い仕入れをすることになり、利益を減らします。

売掛金は現金・預金のつぎに流動性の高い資産です。また、金額も大きく、資金の調達源として大きな役割を背負っています。銀行へ借入れの相談に行くまえに、まず代金回収に力を入れるのが本当です。

②定価販売を維持し、計画販売の道をひらくこと

### 円滑な代金回収を実現するための基本姿勢は……

①運転資金のコストダウン、②集金の手間と費用を小さくする、③貸倒れの防止——この三つが売掛金回収業務の基本的な課題です。ヤマハクレジットは、これらの条件をすべて満足させている販売方法です。すでに多数のマリンストアさんで取扱をおこなっていて、店によっては売上上の九〇%までヤマハクレジット

集金の手間と費用をはぶくには、現金販売が一番。だが現金売上の適しているのは、食料品や日用品など小額・少量購入の商品にかぎられま。高額商品を現金販売するとなると、取引のつど売り手と買い手が値段交渉をするので、すぐ値引きが追い込まれがちです。競争のはげしい市場で利益を確保し、かつ販売を安定させるには、お客様に信用を与える掛け売りが得策なのです。そして、これは、お客様の利害とも一致します。

私たち自身、消費者の立場で皆さんの自分の暮しをふりかえってみると、各種ローンやクレジットの普及でもわかるとおり、高額商品は掛け買いをするという生活意識が定着しています。

売る方も買う方も、信用取引を正常に・円滑にやりこなすことによつて、商売と生活を計画的にいとむことに成功するのです。マリンストアさんにとって、売掛金回収の円滑化はいくら重視しても過ぎることのない大切な課題です。

ないでしょうか。

②ムリな売り方をせず、支払条件を明確に……

お客様の要望にひきずられて、予算オーバーの商品を販売すると、その報いはかならずこちらへハネ返ってきます。お客様の資金計画を親身になって相談し、ムリのない商品ですすめ、ムリのない支払方法を決

## “良質・安定生産”を目指す

# 全国ノリ漁家

宮城・千葉方面を皮切りに種付け作業が開始され、いよいよノリシーズン開幕。

昨年の全国ノリ生産は、共販量77億7千万枚、1106億円強と数量・金額とも史上第4位の記録。とほいうものの軒並みの平均単価安により52年度よりのほり基調であった金額は4年前の水準に逆もどりし、総体的に厳しいものとなってしまいました。

「さて、今シーズンの漁はいかに」といったところですが、繰り越し在庫が30億～40億枚、また、養殖技術の発達、“全自動”に代表される機器類の進歩・普及により「80億枚安定生産時代突入」といった中でのスタート。

「業界の大命題である『増産。から良質。をめざす』を全国のノリ漁家がほんとうに足並みをそろえて行なうことができるか否かが試される年であるといえそうです」（全海苔連・広報課の話）

そして、漁業新聞は「下物を徹底排除し、在庫を増やさないと業界の基本方針とし、現在、“下物下限価格の設定”、“漁期短縮”、“共販会の早期終了”などが各地で検討されている」ことを伝えています。

兎にも角にもノリ漁家の今漁期の景気回復と好漁を祈りたいものです。

### ●昭和55、54年度漁期、県別ノリ共販量・単価・金額

(全国海苔貝類漁業協同組合連合会調べ)

昭和55年度漁期					昭和54年度漁期	
県名	共販量 (千枚)	単価 (円)	金額 (千円)	順位 (金額)	共販量 (千枚)	単価 (円)
北海道	5,080	15.00	76,200		4,325	21.32
岩手	2,344	8.91	20,805		3,770	16.49
宮城	253,709	10.06	2,552,312	⑪	293,725	16.48
千葉	385,181	15.30	5,893,269	⑥	425,434	17.99
神奈川	14,678	18.03	264,644		18,810	18.71
愛知	880,355	13.36	11,761,542	③	981,050	17.18
三重	510,469	12.31	6,283,873	⑤	581,999	16.98
大阪	33,107	12.18	403,243		49,321	19.70
和歌山	11,357	10.49	141,849		15,020	15.76
兵庫	944,288	16.30	15,391,894	②	1,044,220	18.71
岡山	210,376	12.19	2,564,483	⑩	207,576	16.61
広島	135,065	11.69	1,578,910	⑭	173,684	16.89
山口	329,979	12.97	4,279,828	⑨	498,505	18.66
徳島	53,617	13.72	735,625		65,692	17.58
香川	414,098	13.67	5,660,720	⑦	392,827	17.61
愛媛	177,405	11.20	1,986,936	⑬	207,454	15.48
大分	212,357	10.23	2,172,412	⑫	254,770	16.22
福岡	887,757	13.47	1,195,809	⑮	926,746	19.39
佐賀	1,228,241	19.36	23,778,745	①	1,028,309	25.62
長崎	104,152	11.35	1,182,125		99,837	17.70
熊本	591,943	11.49	6,801,425	④	646,355	16.68
鹿児島	18,531	15.48	286,860		33,017	19.46
全海苔連	373,620	13.00	4,857,060		341,927	17.09
全国合計	7,777,709	14.22	110,599,020		8,294,373	18.68
総共販金額は1,106億0,231万円					総共販金額は1,549億3,220万円	

## 円滑な代金回収は販売を促進する

よく、代金を回収して初めて販売が完了する、と言われる。確かに、売掛金を円滑に回収することがなぜ私たちの商売に最も重要なことなのかをチョット反省してみましょう。

すし、仕事は大勢の人と分業していただきます。またカミさんにしたって彼女には彼女の自主性があって、どこへ

して円滑に回転させていくか、という問題に尽きます。

① 運転資金の負担を軽減すること  
私たちは信用取引の社会に生きています。掛売り（掛買い）をみとめ、あうことで、大量販売（大量購入）ができるのだし、計画的な販売（購買）を実現しているのです。しかし

に依存しています。さて、クレジット扱いにするしなにかかわらず、すべて販売に当たって私たちが守らなければならない心得とは、何でしょうか。  
② 完全な納品をすること……  
自信をもって売れる高品質・高性能の商品を販売することです。そして、お客様に「納品して少しでも不具合な箇所の残っているあいだはお金はいただきます」と言えるくらい、の誠意を示すこと。お客様に安心してもらうことが、信用の第一では

めてください。販売した瞬間から、代金回収業務が始まるのです。  
③ 遠慮は厳禁、請求を忘れないこと  
売掛金はあなたの正当な財産です。その証拠に、決算書に出た売掛金（つまり、まだ獲得されていない儲け）は課税対象とされます。請求書の発行・売掛帳・集金予定表などを管理することは欠かすことのできない基本的な業務です。またズボラなお客様にたいしては請求書を再発行したり、集金訪問をして催促することをヒルンではなりません。

# 24名様・南西諸島ビッグフィッシングツアーご招待



## 第4回 '81ヤマハ ボートフィッシングコンテスト

**開催中**

誰れもが楽しめるハゼやキス釣りから、メジ、シイラなどのトローリングまで、いま、日本全国の海、湖で'81ヤマハボートフィッシングコンテストが開催されています。10月末までに各地で開催される大会は100をこえる見込み。全国に先がけて9月6日に行なわれたヤマハ静岡(株)浜松店主催、マリンストアさん協賛の「浜名湖大会」の様をお伝えしましょう。



**どの艇のクレーも  
いっぱい**

帰着後、検量にむかう釣師の表情は「自信ありげ」「もしかしたら…」「いかなあー」とこもこも。しかしさすがに魚影の濃い浜名湖。ハカリにかけられる各艇のクレーからは指名魚が、そしてカワハギ、カレイ、カイズ(黄びれ)、タイ、タナゴ、ボラなど、かなりの釣果があふれ出ました。



**闘い終れば  
和気あいあいの表彰式**

チビっ子賞(最年少者賞)は同じ年のお子さんが4人もいてジャンケンで…。小・中学生の間では一時のメラにかわって最近では釣りがたいへんなブーム。この日も「子連れ艇」の参加が目立ちました。

人連れ賞。朝一番賞。ねぼう賞。…。釣果と関係のない様賞が準備され、表彰式をより楽しく盛りあげました。大会は第一回大会より、毎年、全国でも1、2の参加艇を誇るビッグな大会。主催のヤマハボート浜松店と協賛のマリンストアさんは、毎年、勝ち負けに関係なく「特別賞」としてソフトバイク1台を参加者にプレゼントしてきましたが、これのアミダ会がファイナルイベント。大きな話題とな



### ここ浜名湖でも大人気 FISH-24

今年、全国的に爆発的な人気を博した「FISH-240/B」はここ浜名湖でも増える一方。この大会(湖内大会)でも「FISH-22」に次ぐ多隻数のエントリーとなりました。湖内でも機動力があつて釣りやすく、その上「FISH-22」クラスではちょっと心配といった日和りにも遠州灘へ出て豪快な海釣りを楽しめるのが大きな魅力。発売以来、これまた好評のヤマハ船外機、「115AET」とのコンビで一層ゆとりある釣りを楽しむ人が多くなっています。



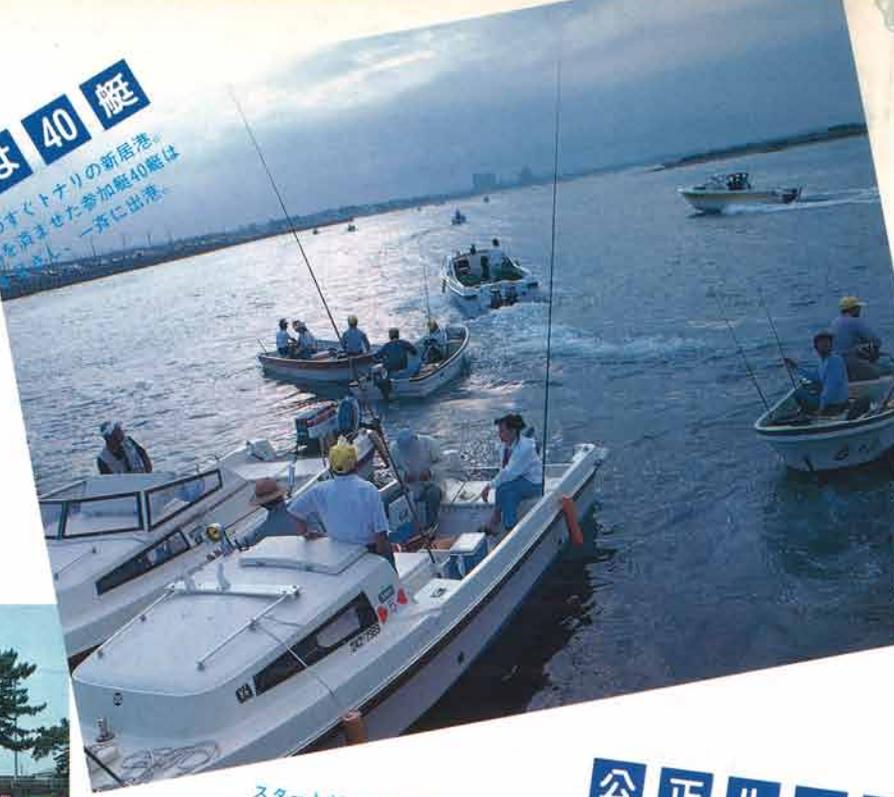
**水**

今年もまた多くのお客さま方に  
楽しんでいただきました。

第4回  
ヤマハボート  
浜名湖大会々々場

参加艇は40艇

会場はヤマハ新居工場のすぐトナリの新居港。6時30分、参加申込みを済ませた参加艇40艇は、一斉に出港。



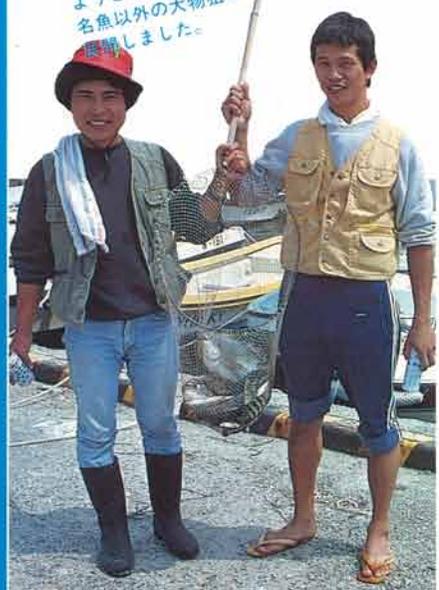
公正ルール

スタートが一斉なら帰着も11時厳守。すぐ本部に帰着申告をし検量しなければ失格といった公正なルールは、さすが全国有数の規模を誇る浜名湖大会。和やかな中にも各艇参加者のみなさんには「南西諸島」をみざす真剣さがみなぎっていました。



作戦は2派

年中、とくに秋には釣趣ある魚種に恵まれる浜名湖での大会とあって、指名魚は「チンタ」「キス」「セイゴ」(スズキの子)の3種類を指名。参加者は指名魚部門(数量)で得点をあげようと狙いを1魚種に絞る人たちと、重量部門を狙おうと指名魚以外の大物狙いに専念する人たち2派に分かれて熱戦を展開しました。



様々な浜名湖を集めるヤマハボート今年もりました

スポーツの秋

ボートフィッシングの秋



# 358店が参加、140店が達成

この夏の「海の仲間をふやそう」キャンペーン

## 免許募集コンクール

この夏のヤマハボート・ヨット・船外機キャンペーンの仲間をふやそうの一環として実施した「免許受講生募集コンクール」には、全国より358店のマリンストアさんに参加いただきました。

このうち、目標募集人数を達成されたお店は、Aランク(20人以上)が12店、Bランク(10~19人)が21店、Cランク(6~9人)が34店、Dランク(3~5人)が73店で計140店のみなさん。6~8月の3カ月間(コンクールは6~7月の2カ月)に全国で開催された「ヤマハボート免許教室」の受講者数は約1万1千名。マリンストアさんとヤマハが一体となって展開した積極的な募集活動により、多くの方々にボート免許を取得していただくことができました。

\*Aランク(20人以上)達成マリンストアさん

- (有)タギク 33人 群馬県前橋市小相木町
- サトーマリンサービス 22人 栃木県宇都宮市今泉新町
- ウドノモーターズ 32人 三重県南牟婁郡鵜飼村
- マリンドームオオタ 28人 和歌山県和歌山市
- スター商会 42人 兵庫県城崎郡城崎町
- 池田自転車店 24人 京都府竹野郡円後町
- 日輪社 20人 宮城県日向市細島
- 平田マリン 45人 熊本県本渡市志柿町
- 小松モーターズ 39人 鹿児島県名瀬市入舟町
- 神田マリンサービス 20人 鹿児島県大島郡天城町
- 白浜自動車 23人 鹿児島県熊毛郡上屋久町
- 新豊商会 26人 鹿児島県始良郡隼人町

今年から地元で試験が。来店客には必ず「免許はお持ちですか」そして、免許説明会に来られた方々にDMでご案内

海なし県で頑張った

(有)タギクさん

群馬県前橋市

話し込みを進めていた農協の方々、そして

測量会社のみなさんが団体受講

全国「多くの方々を集めた

平田マリンさん

熊本県本渡市

日々の商売を通じてコツコツと本釣り

機会あることにご案内

奥さまが一手に大活躍

スター商会さん

兵庫県城崎郡

# Aランク達成店はどの様にして多くの受講者を集めたのでしょうか。 3店のマリンスターさんにうかがってみました。



「コンクール期間中の6月に私どもの地区を対象に開催されたヤマハボート免許教室は、学科講習を地元前橋市にある「県民会館」で、実技講習を利根大堰（埼玉県行田市）で行なうものでした。今年から地元前橋市で国家試験も実施されるようになり、店の受講生募集活動が一層しやすくなりました。

海なし県である群馬県ではマリンスターの数も少なく、これまでうちの店は県内の免許取得希望者を多く集め、こちらを対象としたヤマハボート免許教室が開催されるたびに20名以上のお客さまを送り込んできました。

今回は、ヤマハも「県民ボート免許教室」として上毛新聞に広告を掲載するなど、募集活動にとくに力を入れ、うちでも、いままですて行なった免許説明会にいられた方でまだ受講されていない人々に手書きのDMを郵送するなどしてご案内し30名以上の受講者を集めることができました。

いままで免許説明会をこまめに実施していたため、見込客のストックも多く、教室の開催時期がマリンシーズン直前の良い時期であったこともあり、多くの方々を集めることができましたが、日頃できる時に免許説明会をこまめに開催し、ボート、免許に関する必要事項を多く発掘しておくことの必要性を改めて感じているところです」



「私どもの天草方面では本渡市を中心に年間約6回のヤマハボート免許教室を開催しています。

漁師さんより遊びでボートや船外機を使う方が多くなったこちらでは、免許取得を希望される方も多く、うちでも開催のたびに、平均6〜7名の受講者を集めています。

コンクール期間中の6月に10数キロ離れた天草郡新和町で行なわれた教室には、以前から団体受講の話があった新和町農協の方々が大半して受講され（34名）、目標をいっぺんに達成することができました。

この農協のみなさんの間では最近ボート釣りがブーム。あるお客さまがまとめ役となつて、ヤマハボート免許教室をみんなを受講しようという話しが以前からあり、私も時期をうかがっていたといったところでしたが、ヤマハさんも農協のみなさんが受講しやすい夜に講習してくれるということでこの大量受講が実現したわけです。夜間、5日間続けて学科の講習を受けていただきました。

また、7月には本渡市で教室が開催されましたが、この時も以前から話し込みをしていた測量会社に勤められる方々5名にグループ受講していただき、お客さまからの情報収集によりロコミでお誘いした方々や折り込みチラシを見て申込んでこられた方など、計11名のみなさんに受講してもらうことができました」

木下令人社長(左から2人目)と奥さまの妙子さん



「うちでは年3回ぐらい、ヤマハから講師を派遣してもらって、うちのマリーナで免許教室を開催しています。

大きな都会と異なり人口が少ない地方ではマス広告はいあまり効率がよくありません。年一回春に実施する店の展示会の時、折り込みチラシの一部に免許のことをうたうていど。あとは日常の活動を通してコツコツと受講者を集めています。

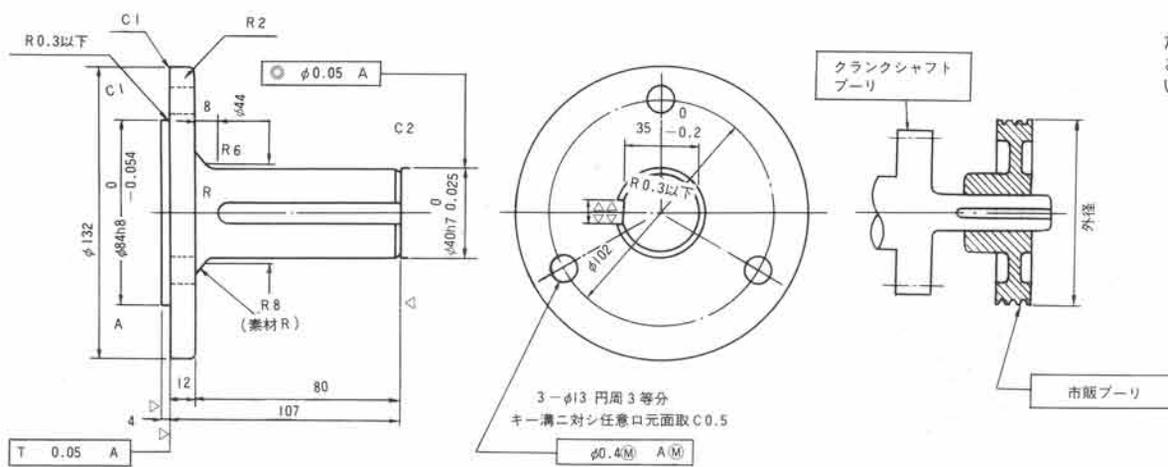
店のお客さまから絶えず情報を収集し、紹介のお願いをするともに、お客さま方が連れてこられた方々にも免許のお話しをするように心掛け、紹介いただいたお客さまには電話やハガキできちんとお礼を述べるようにしています。

うちの店はボート免許教室を古くから行なってきたので、その実績をお客さまたちが評価され、知り合いの方々をご紹介くださることが多いのです。市場は小さいのですが、毎年100名近い受講者を集めています。ボートやエンジンの販売と同様、いわば一本釣りのようにして免許のお客さまを集めているわけですが、10月に今年最後の教室を開く計画を立て、いま、これまでと同じように地道な準備を進めています」



# シヤフトP・T・O

シヤフトP・T・O式にする場合は取付ける市販プーリは左記の寸法を参考とし、それぞれの条件を満たすものをご使用ください。

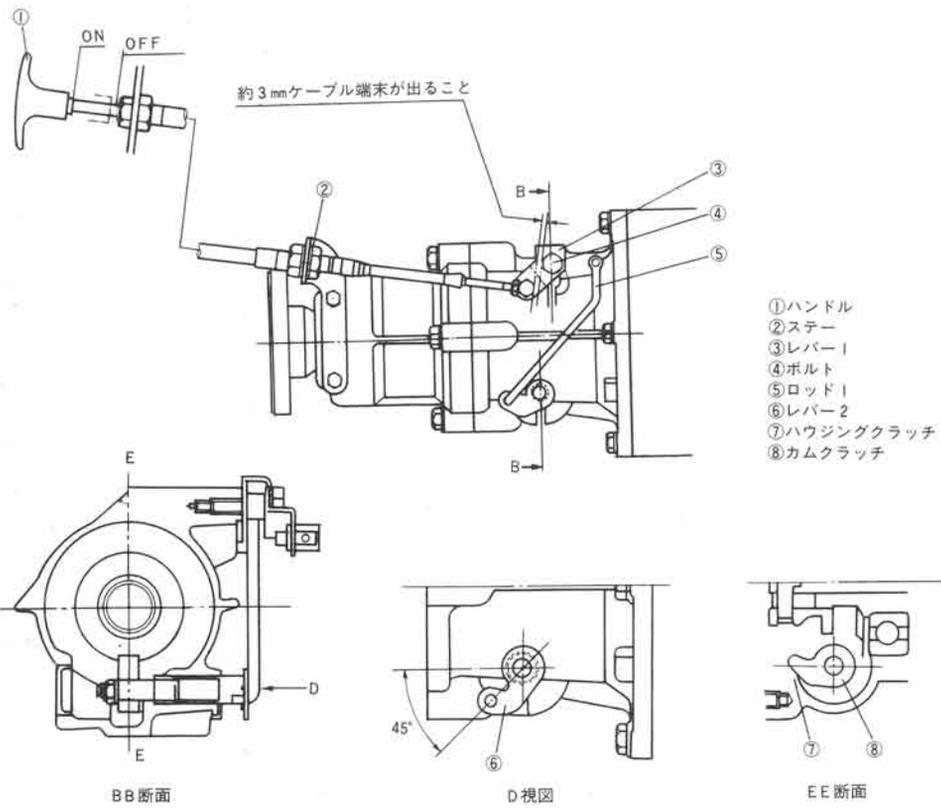


最大径(φ)	最大重量(kg)	ベルト型式	取付ボルト(mm)(スプリングワッシャー付)	本数(本)	ボルトの機械的性質	締付トルク(kg-cm)
170	7.5	B型-3本	M12×1.25×30	3	6 T以上	580-830

## 動力取出しを行なう場合は必ず『中間クラッチリモコンケーブル』の取付けを

中間クラッチはエンジンの動力をドライブへ継いだり切ったりするものですが、動力取出しを行なう場合、中間クラッチを継いだまま、ドライブをチルトアップしてエンジンを運転すると、ユニバーナルジョイントの回転が不規則となりドライブに悪影響をおよぼし

ます。動力取出しを行なう場合は必ず『中間クラッチリモコンケーブル』を取付け、中間クラッチを切って行なってください。『中間クラッチリモコンケーブル』はオプション部品として用意されています。



### 適合する周辺機器(例)

●発電機

メーカー	型式	出力
澤藤電機	SG-3000	3KW

●充電用発電機

メーカー	型式	出力
日立製作所	CG-A型	1KW, 1.5KW, 2KW, 3KW
精工社製作所	BD-2	2KW
	BD-3	3KW

不明な点や詳細については、ヤマハ販売会社のサービスマンにお問合わせください。

●中間クラッチリモコンケーブルの取付要領  
 1、レバー2(6)を右回転させてロッド(5)がボルト(4)に当たるようにする  
 2、ハンドル(1)をいっぱいまで押し込む  
 3、インナーケーブルをケーブル先端より約3mm出るようにしてレバー(3)の穴へセットする。  
 4、ケーブルをステアー(2)に取付ける。

# 船外機ニューモデル

●ボート・ヨットのニューモデル発表に先立ち、8月より、ヤマハ船外機のニューモデル3機種7タイプを発売しています。

より静かな船外機に。  
トローリング性能も一段と向上。

## 9.9D(DE)

- 全長…580mm ●全幅…330mm
- 全高…1030mm(S)
- トランサム高さ…440mm(S)、570mm(L)、710mm(SUL)
- 重量…37.5kg(D/S)、39.5kg(DE/S) ●最高出力…9.9/5500r.p.m ●総排気量…246cc ●冷却方式…水冷 ●始動方式…リコイル式ハンドスターター(D)、リコイル式ハンドスターター又は電動スターター(DE) ●点火方式…C.D.I.



標準現金価格

- 9.9D(L)……
- レジャー用 ¥186,400
  - 漁業用 ¥178,000
- 9.9DE(L)
- レジャー用 ¥216,400
  - 漁業用 ¥208,000

## 15D(DE)

- 全長…580mm ●全幅…330mm
- 全高…1030mm(S)
- トランサム高さ…440mm(S)、570mm(L)、710mm(SUL)
- 重量…37.5kg(D/S)、39.5kg(DE/S) ●最高出力…15/5500r.p.m ●総排気量…246cc ●冷却方式…水冷 ●始動方式…リコイル式ハンドスターター(D)、リコイル式ハンドスターター又は電動スターター(D) ●点火方式…C.D.I.

標準現金価格

- 15D(L)……
- レジャー用 ¥263,300
  - 漁業用 ¥253,000
- 15DE(L)……
- レジャー用 ¥298,300
  - 漁業用 ¥288,000

ツインキャブ化。オーバーレボ防止・オーバーヒート警告装置など安全性もさらに充実。

## 40FM・FE・FEM

- 全長…670mm ●全幅…370mm ●全高…1370mm(FM・FEM)、1330mm(FE) ●トランサム高さ…545mm(L)622mm(LL)
- 重量…67.0kg(FM)、70.5kg(FE)、72.5kg(FEM) ●最高出力…40/5500r.p.m ●総排気量…592cc ●冷却方式…水冷(サーモスタット付) ●始動方式…リコイル式ハンドスターター(FM)、電動スターター(FE)、リコイル式ハンドスターター又は電動スターター(FEM) ●点火方式…C.D.I.



写真は40FE

標準現金価格

- 40FM(L) { レジャー用 ¥487,500  
漁業用 ¥475,000
- 40FE(L) { レジャー用 ¥527,500  
漁業用 ¥515,000
- 40FEM(L) { レジャー用 ¥527,500  
漁業用 ¥515,000

愛媛県宇和島方面では、昔から祭りの日に地区対抗の和船競漕が行なわれてきました。今年も、七月に北宇和郡の津島町で、九月には宇和島市の遊子で、ヤマハ和船による競漕が行なわれ、浜は大いにわきかえりました。

各地区を代表する漁師さんや若者が乗り込み、地区の名譽をかけて力いっぱい漕ぐこの競漕は迫力満点。以前は各地区がそれぞれの和船を仕立ててスピードを競い合うものでしたが、それでは船の性能が影響して真の勝負にならないと、津島町では6年前より、遊子では3年前より同型のヤマハ和船(W19F1)に統一して行なわれるようになり、今年も、日頃は静かなたずまいを見せる両浜は、漁師さんの威勢のよい掛け声と家族のみなさんの大声援でわきかえりました。



## 祭りだ！ヤマハ和船競漕だ！



## モデルさんと ヤマハディングシー撮影会

香川県三豊郡仁尾町に世界初の「太陽熱発電プラント」が建設されたのを記念し、同町ではこの3月より「太陽博」が行なわれています。

8月23日、ここを舞台にあるフィルム会社主催の「モデル撮影会」が行なわれましたが、香川県のヤマハ特約店・高木兄弟商会さんはこの撮影会の小道具(大道具?)として「ミニホッパー」と「シーホッパー」を提供。フォトジェニックなヤマハディングシーをバックにポーズをとるモデルさんに多くのカメラマンのレンズが向けられ、当日の様子が「四国新聞」に報道されるなど、話題となりました。

## 第3回 ヤマハテクニカルコンクール

10月19日に開催

「サービス技術日本」を競う「ヤマハテクニカルコンクール」が今年も10月19日に浜松市で開催されます。

今年とは昨年と同じく

- ①船外機、②輸入エンジン、③ディーゼルの3部門に分かれて競技が行なわれ、各部門の個人優勝の他、各地区(ヤマハ支店単位)の上位入賞者の得点による総合優勝も競われます。

翌日は参加者のみならず、「三信工業」および、「遠州製作所」を見学する予定です。



## PASSPORT 17CR II

### 大きくグレードアップ 乗りごこちもソフトに



ランナアバウトに、釣りに、水上スキーに…。遊びのジャンルを選ばないヤマハ PASSPORT シリーズ。その17フィートキャビン付クルーザー「PASSPORT 17CR II」は、フロアーを一体型とし、イクス兼用の物入れを装備（スカッパーはオプション）。グレード、乗りごこち、機能を一層向上しての登場です。

- 全長…4.97m ●全幅…1.99m ●全深さ…0.98m
- 艇体重量…350kg ●推奨馬力…40PS ●最大馬力…55PS ●定員…6名 ●航行区域…限定沿海
- ＜カラーリング＞ デッキ=ライトアイボリー ハル=ブルーII & ホワイト
- ＜標準艇体小売価格＞ ¥1,100,000



## YAMAHA U-19BFDX

### イメージ新 プレイ感覚をプラス



ビギナーからマニアまで釣りに親しまれているヤマハUシリーズ和船。なかでも人気の高いU-19がプレイ感覚をプラスしイメージを一新。超大型パウロッカー、2基掛け可能なトランサムを備え、カラーリングも新たに登場。BFDXはステアリングボックスを装備するなど一層充実した構成となっています。

- 全長…5.83m ●全幅…1.84m ●全深さ…0.88m
- 艇体重量…390kg ●最大馬力…55PS×1、30PS×2 ●定員…6名 ●航行区域…限定沿海
- ＜カラーリング＞ デッキ=アイボリー&ネイビーブルー、ハル=ホワイト&ネイビーブルー
- ＜標準艇体小売価格＞ ¥665,000



## YAMAHA 14 Seathopper II

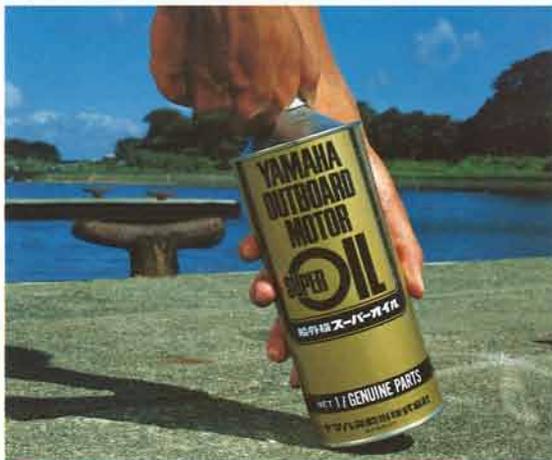
### 乗りやすさ向上 スタイリングも一新



デビュー以来、ディンギーファンの間で長い人気を得てきた「シーホッパー」。このクラスに新しい「マークII」の誕生です。従来のシーホッパーとくらべ、軽量(60kg前後)のセイラーでも十分に乗りこなすことのできる設計。体重移動をよりしやすくするため、デッキをフラッシュデッキとし、コックピットグリップも用意しました。ハル及びデッキには新しい素材「バルーン」を採用し強度も一段と向上。スターンデッキには、セイルナンバー(同送品)を貼り込めるプレートを設置。マストは4本継ぎとし、艀装パーツは従来のシーホッパーにも使用できるものとしました。

- 全長…4.25m ●水線上…4.06m ●全幅…1.43m
- 吃水…0.10m (C.B.up)0.80m (down) ●全セイル面積…7.70㎡ ●艇体重量…84kg
- ＜カラーリング＞ デッキ=ホワイト+ネイビーブルー ハル=ネイビーブルー
- ＜標準艇体小売価格＞ ¥359,000

## YAMAHA MARINE ACCESSORIES



### 船外機の耐久性・性能を高める スーパーオイル★新発売★



従来のヤマハ船外機オイルを一段とグレードアップ。ベースオイルに高粘度、高精製度のものを使用。船外機の耐久性、機能を高めます。

ブルトップ缶を0.4ℓ入りとし20ℓポリタンクでのガソリンとの混合の場合、ジャスト1缶でOK (50:1)、また慣らし運転期間の25:1では2缶といった具合に、便利な容量としました。

標準小売価格

- 1ℓ缶(キャップ缶)…¥750
- 0.4ℓ缶(ブルトップ缶)…¥450

# YAMAHA FISH-15 CUSTOM

## スポーツ感覚あふれる 多目的フィッシングボート

キャビン付FISHシリーズのミニマム艇としてさっそうのデビュー。スポーティなフォルム、旋回性に優れた機敏な性能、そしてカスタム感あふれるデザイン。海のあらゆる楽しみを的確にとらえる機能をコンパクトな艇体に凝縮。艇体は195kgと軽量、トレーラーで運べる手軽さも大きな魅力の多目的に使えるフィッシングボートです。

●全長…4.39m ●全幅…1.66m ●全深さ…0.76m  
●艇体重量…195kg ●総トン数…1.14t ●推奨馬力…30ps ●最大馬力…40ps ●定員…5名 ●航行区域…限定沿海

〈カラーリング〉デッキ=ライトアイボリー ハル=ライトアイボリー&ライトローズブルー+ブラックライン

〈標準艇体小売価格〉¥616,000



'82ヤマハレジャーボート

## 拡大するユーザーニーズに応える

## ブリッジを搭載 よりスポーティーに変身

本格的な釣り機能、性能を備え圧倒的な人気を得て、釣りボートの新しい時代を築いたヤマハ「FISH-22」。その良さを生かしながら、大型のブリッジを搭載、スポーティさ、精悍さを一段と増したフィッシングボートです。いま人気沸騰の「FISH-240 B」のイメージ、しかも充分な釣り機能でボート釣りファンの熱い期待に応えます。

●全長…6.64m ●全幅…2.19m ●全深さ…0.96m  
●艇体重量…550kg ●総トン数…2.93t ●推奨馬力…75ps ●最大馬力…85ps ●定員…7名 ●航行区域…限定沿海

〈カラーリング〉デッキ=ライトアイボリー&オレンジ+ブラックライン ハル=ライトアイボリー&オレンジ+ブラックライン

〈標準艇体小売価格〉¥1,470,000



110ℓタンク(オプション)を格納できるスターン物入れ

# YAMAHA FISH-22II<sup>0</sup>B