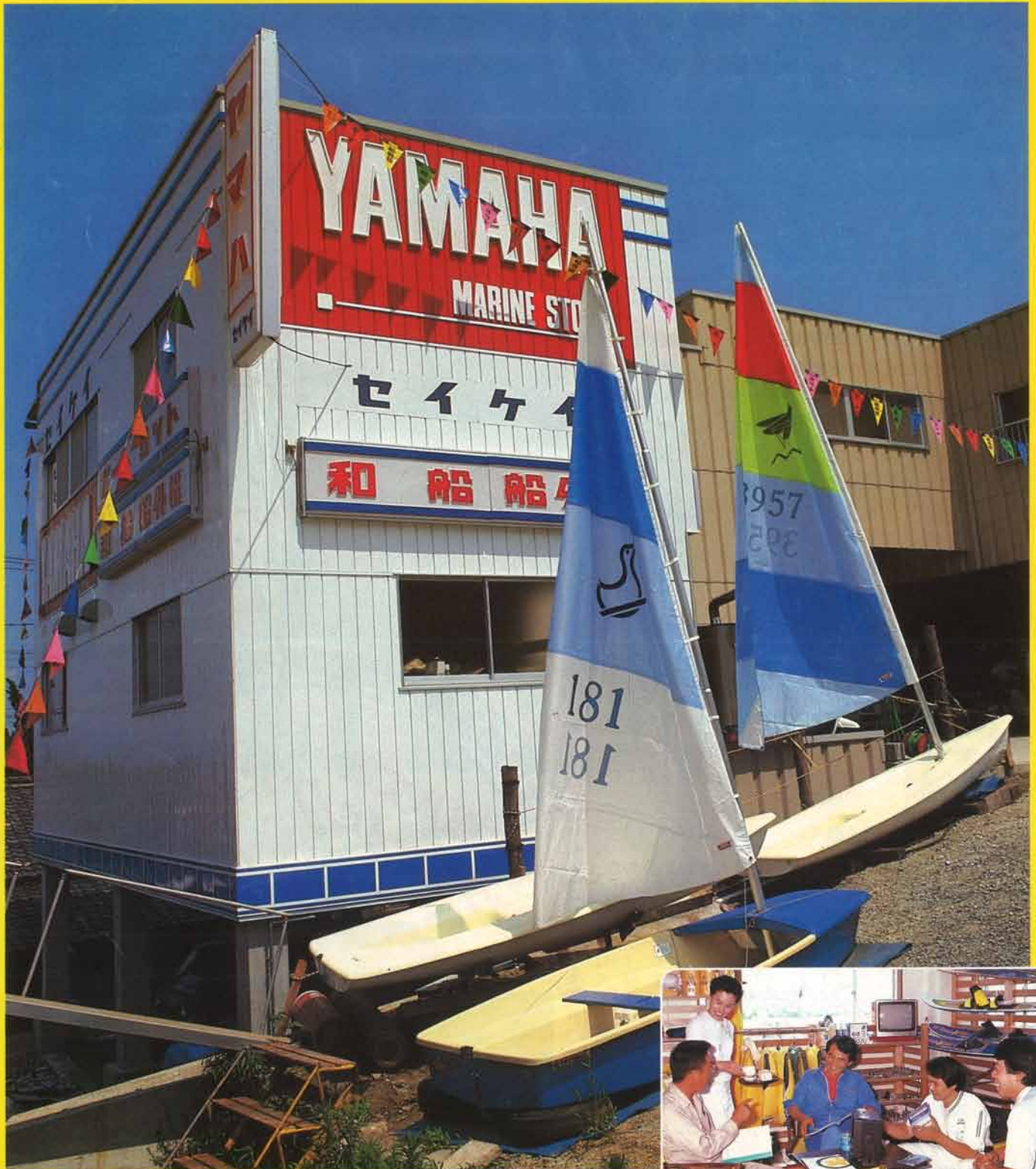


マリンストアニュース

YAMAHA No.35'83-8-9



●表紙のお店/マリンショップ・セイケイさん（岡山県倉敷市児島）
8ページ「市場の話題」欄にお店の紹介記事を掲載しました。

第6回



'83ヤマハ ボートフィッシング コンテスト

主催/全国ボートヤマハ会 後援/ヤマハ発動機株式会社

魚たちの感触が、笑顔にかわる。

【地区大会
開催期間 8月1日~10月31日】

ことしは、日本全国で、いくつの笑顔が生れるでしょうか。ヤマハ・ボートフィッシングコンテストは、いまや全国釣り人間の祭典です。ご家族で、釣り仲間で、楽しみながら腕を競い合う。上位入賞者には、来年5月（予定）に“八丈島ビッグフィッシングツアー”に参加できるチャンスが待っています。

マリンスポーツ皆様には、釣りファンのお客様を一人でも多くお誘いくださり、去年よりもさらに内容の充実したコンテストが実現するよう、ご協力をお願いします。

参加規定

参加者資格：ボートがあれば、誰でも歓迎

ボート、釣り船、レジャー和船のオーナーと
そのご家族、友人。（競技対象は小学生以上）

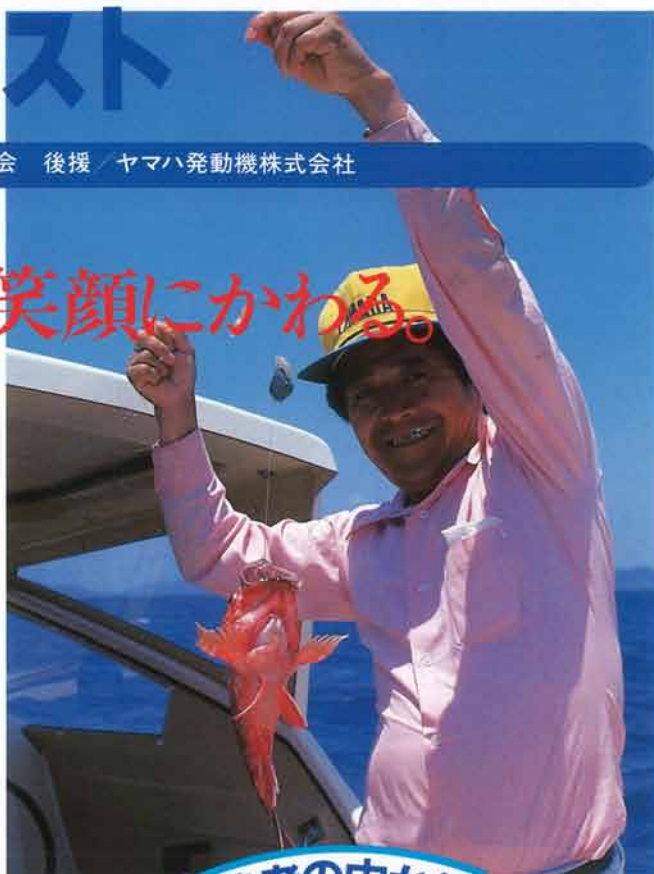
競技種目：数で競うか、大物ねらいか

〔指名魚の部〕各地区大会で指名された魚の数量で決定。

〔重量の部〕釣れた魚の総重量で決定。
（魚種は問いません）

競技方法：コンテストはこうして決める

指名魚の部、重量の部とも艇単位で競技し、
入賞順位は1人当りの平均数量、重量で決定
します。（女性と小学生は0.5人として計算）



全国の入賞資格者の中から
32名様八丈島
ビッグフィッシングツアーご招待



妻、親友、オヤジ、
そしてディーラー

みんなが35歳の独立を支援した

私の販売戦略

ニシカワモーターズ和具浦店
三重県志摩郡志摩町

堀口 経和さん(37歳)

ツネカズ

彼が二十年ぶりに故郷の和具浦へ帰って独立開業したときは、和具中学の同級生であった親友が暖い支援の手をさしのべてくれました。妻と実父は店番をひきうけてくれました。そして、いちばん心強かったのは、ディーラーの第一ボートセンター伊勢支店がこの地区にヤマハ船外機・ヤマハ和船のしつかりした販売スポットをつくる方針を打ち出して、販売促進に強力な支援体制を敷いてくれたことです。

彼は和具中学を卒業すると、名古屋を出て自動車修理工場へ就職し、そこで二十年間働きました。エンジン二級整備士と自動車検査員の資格を取っていますが、修理工場では「フロント」(顧客と折衝して現場へ修理指示を出す役割)の責任を果たした経験もあります。これが彼の「財産」であり、独立開業する際の「元手」となりました。

商売のことは一から勉強しなければならず、さいしょの一年はとても苦しかったが、周囲からの支援のおかげで、開業一年八カ月たった現在、どうやら商売の方向性が見えてきたと、彼は言います。船外機、和船、ボート、ドライブ船、ディーゼルエンジンの総合販売体制をつくるのが目標であり、いつの日にか小さなマリナーを経営することが、彼の夢なのです。



ヤマハの“空白市場”を キャンペーンにつぐキャンペーンで着実に開拓

昭和五十六年十月、堀口経和さんは「ニシカワモーターズ和具浦店」をオープンしましたが、この地区すなわち和具、越賀の「先志摩」がヤマハ船外機の低シエア市場であったことは、堀口さんにとっては、むしろ幸運であつたといえるでしょう。

伊勢志摩一帯には約千五百戸の真珠養殖漁家がいて、ふつう一戸当り四〜五隻の船外機付き和船を持っており、ヤマハ和船・ヤマハ船外機にとってはまさに「ドル箱市場」です。したがってこの地方には以前から優秀なヤマハマリンストアさんが数店活躍しているのですが、地理的条件が不利なために「先志摩」一帯が空白市場としてとりのこされたままになっていました。かねがねこの地方でのシエアアップ作戦を考えていた(株)第一ボートセンター伊勢支店の大田孫三店長は、真面目でエンジン技術に強い堀口さんを見込んで、一挙にシエア奪取作戦を展開する方針を固めたのですが、堀口さんは十分それに応えられないタフな行動力の持ち主でした。

開業してから今日までの一年八カ月の間に、堀口さんは展示会を四回、新艇キャンペーン

を四回実施しています。

- 56年10月▼開店披露展示会(5日間)
- 57年1月▼W-25B F発売キャンペーン(3日間)
- 2月▼ヤマハマリン展示会(3日間)
- 7月▼YDX-27-OA発売キャンペーン(3日間)
- 8月▼YD-29-OC発売キャンペーン(3日間)
- 10月▼開店一周年記念展示会(3日間)
- 58年1月▼新春ヤマハマリン展示会(2日間)
- 4月▼YDX-33-OA発売キャンペーン(3日間)

第一ボートセンターは、展示会のときは二〜五人、新艇キャンペーンには一〜二人の応援を派遣しましたが、いつも大野木営業課長が陣頭に立ってくれました。あいつぐ販促キャンペーンと取り組みながら、堀口さんは迷路のように入り組んだ地理を特徴とする志摩真珠養殖市場へアプローチする方法をすみやかに吸収することができました。また開店披露展示会でFISH-17(40馬力)とU-23FDX(25馬力)が売れたのですが、これはレジャー需要について展望をもちたらし、いつも堀口さんの心に希望の火をともし続けています。

視野が広く経済感覚の発達している 真珠養殖漁家に商売のABCから学ぶ

朝七時、店の前にもやっっているW-18IF(15馬力)を始動させて市場回りを開始。小屋あるいは工場と呼ぶ真珠養殖の作業筏を一軒ずつ訪ね歩くのです。十一〜十二時、昼食をとるためにいったん帰店。十二時、行動を再開して夕方六〜七時まで市場回りを続けます。これが「真珠屋の五、六、七月は猫の手も借りたいほど」といわれる季節の行動パターンです。

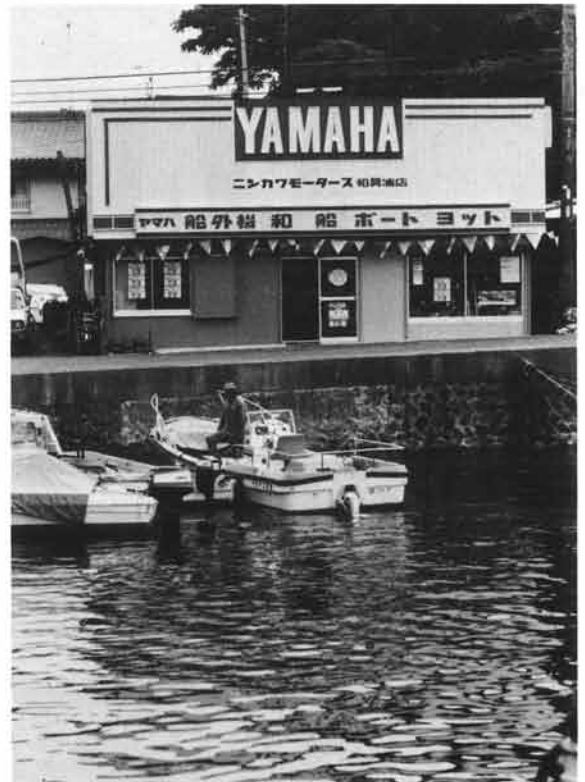
「私は英虞湾のイッカケ屋(なんでも屋)になりたい」と言い切る堀口さんは、生活のサイクルを養殖漁家のそれにピッタリと合わせるのです。

「自動車修理工場のフロントを務めたので対人折衝のコツは身に付けたつもりでしたが、きびしい自然変動を見つめながら真珠をつくり、アメリカや世界の経済を相手にか

を四回実施しています。



▲和具小浦のお客さんの一人、西山源司さん(右端の人)は、口は悪いがなかなか知恵深いことを言う人です。「われわれはいつも貝に問いながら仕事をする。水はつめたいか、ぬるいか? こうやっていま貝を叩いて掃除をしているが、痛い、痛くはないか? しかし貝は言葉では答えてくれない。そこへいくと、堀口さん、あなたのお客は「高い、安い」「良い、悪い」をハッキリ返事してくれるのだから、それだけ仕事がやりやすいじゃないか」



▼奥さんの西川一子さんは、店番と会計を受けもちますが、すぐれた挿核技術の持ち主なので、4月～7月は、真珠屋さんに雇われて働きます。



▲奥さんが真珠挿核に働きに出るあいだは、お父さんの西川経保さん(70歳)が店番をしてくれます。店番だけではありません。もとカツオ釣漁師だったお父さんは、網技術を生かしてヤナ籠をつくり、真珠屋さんへ安く売ってユーザーサービスに貢献しています。



▲堀口さんより先に独立して二輪車店を営業していた親友の西川健(右)さんは、すでに知名度の出ている「ニシカワモーターズ」の看板を二人でいっしょに使うことに同意してくれました。堀口さんはマリン専門、西川さんは二輪専門と分れて、お互いにお客を紹介し合い、情報を交換して助け合ってきたのです。

らだを張って真珠を売る、こういうきびしい商売をしておられる真珠屋さんから信用してもらえようになるためには、私は、商売のABCから勉強しなければなりません。朝から晩まで、真珠屋さんの工場に入りびたります。

複雑で微妙に展開していく市場ニーズに エンジン技術力と行動力で対応

いま英虞湾を眺めわたすと、船外機付ききり船、ドライブ船そして本船(ディーゼル漁船)がいりまじって働いています。足船、筏兼用の作業船、運搬船、貝まわし用の曳航船と、真珠養殖漁家の船の使い方は極めて複雑で、沖筏を持っているかいないかの漁場条件によっても、船にたいする要求が変わってきます。船外機、ドライブ、ディーゼルそれぞれの特徴を考えて、船を経済的に使い分けようとする意識が養殖漁家みなさんのあいだに高まっているのですが、堀口さんの抜群のエンジン

遊びで釣りに出かけた人があると翌日に訪ねて釣果を聞いて釣り場情報を仕込んでおく。こういう努力をつみかさねるうちに、しだいにセールストークが自然に口から出るようになります。

技術力と積極的な情報力・行動力に「先志摩」の真珠養殖漁家百数十軒から厚い信頼が寄せられています。



●商圏:

志摩町の和具および越賀
真珠養殖漁家▼百六十戸
アオノリ養殖漁家▼若干

●販売概況(57年)...

船外機▼60台(9.9〜40馬力)

和船▼10隻(W-25BF)

ドライブ船▼5隻(YDW-24, YDW-27)

夜釣りの季節です

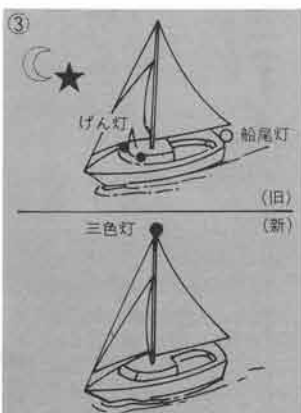
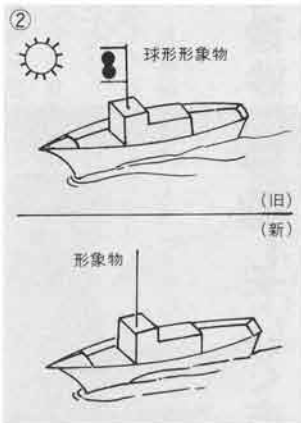
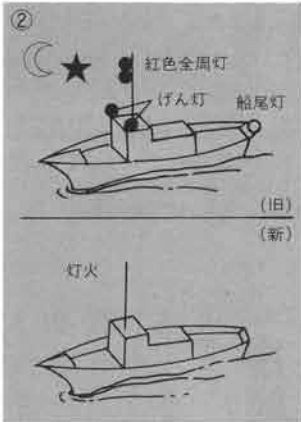
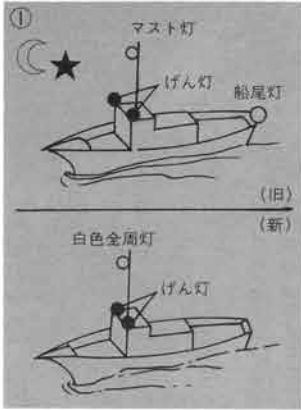
小型船の灯火・形象物の規定が一部変り 「灯標式」が大きく変るうとしています

雷とともに梅雨が明けると、一気に夏がやってきます。この季節の様がわりは見事なものです。マリン・ストアさんにとっては、それこそ猫の手も借りたい季節の到来でしょう。

常日頃、お客さまたちから何かとアドバイスを求められることの多い「商売ですが、この夏は「海上衝突予防法の一部改正」が、六月にあたり、「灯標式」が新しくなるなど、小型船舶の免状をもつていても、うっかりするとまごつくことばかりです。今回は、それについてお話しすることにします。

海上衝突予防法では 灯火の規定が一部変りました

フィッシング・ボートやモーターボートのお客さまの中には、昼間（日の出から日没まで）だけ走る方ばかりとは限りません。よくご存知のこととは思いますが、夜間（日没から日の出まで）も航行するボートは、「海上衝突予防法」に規定する灯火設備を有し、必要に応じてそ



れを点灯表示しなければなりません。その規定が一部変わったのです。小型船に関するものに限ってご説明します。

① 小型動力船の灯火の緩和

航行中の長さ12メートル未満の動力船は、今までのマスト灯、船尾灯のかわりに、マストに白色全周灯1個を表示すればよいことになりました。

長さ7メートル未満の動力船で、その最大速度が7ノットを超えないものは、従来どおり白色全周灯1個のみを表示することができますが、この場合でも、できる限りげん灯を表示しなければなりません。

② 小型の運転不自由船および操縦性能制限船の灯火および形象物の緩和

従来も航行中の長さ7メートル未満の、故障その他異常な事態が生じているために、他の船舶の進路を避けることのできない船舶（運転不自由船）は、紅色の全周灯を表示することを免除されていましたが、それを長さ12メートル未満の運転不自由船まで拡大したのです。

また、昼間にはすべての運転不自由船に義務づけられていた、球状形象物2個の表示も、長さ12メートル未満の運転不自由船については免除されることになりました。

※ただし、この緩和には制限があつて、港内、東京港、伊勢湾、瀬戸内海では、従来どおりの規定の灯火および形象物を表示しなければなりません。

③ 色灯の使用範囲の拡大

お客さまの中には、セイリング・クルーザーをお持ちの方がいられるかもしれませんが、そうしたかたには……

従来、航行中の長さ12メートル未満の帆船は、げん灯および船尾灯のかわりに、

マスト上に3色灯1個を表示することができましたが、これが長さ20メートル未満の帆船まで拡大されたのです。

※帆のほかに補助エンジンを持っているクルーザーが、エンジンをかけて航行している時は、動力船と見做され、船の長さ等に応じた「動力船」としての灯火表示が必要です。

このほかにも、曳航船、曳航されているいかだやいけすなどの灯火表示方法も変りました。

「灯標式」は大きく変ります

また、ブイや「灯標」などのように、海上に設置されている航路標式の様式・規則を定めた「灯標式」が、世界的に統一されることになり、わが国でも、たとえば、左げん標識の塗色が今までの黒から緑に変えるなどの作業が、七月から東京湾を皮切りに実施され、これによって海図も改版されるなど、大きな変化が起きていることも、お客さまたちにご注意ください。

★★★



船の寸法の測り方

昭和57年7月18日より、従来の「簡易船舶積量測度規定」が廃止されて、新たに「トン数の測度に関する法律」が施行され、総トン数の計算方法が改正されました。ただし、〈海上衝突予防法〉〈物品税法〉〈船舶安全法〉等に関するL、B、Dの測り方は従来そのまま使われているので、新総トン数計算用のLT、BT、DTとは区別しなければなりません。それぞれの場合の測度法を整理しておく、以下ようになります。

1 海上衝突予防法

船舶全長	バルビット、バウスプリット、トランサムステップ等の機装品を含む長さ
------	-----------------------------------

2 物品税法

全長	LoA	防舷材含む。バルビットなど機装品含まず。
全幅	BoA	船体最広部で防舷材含む。
全深さ	DoA	船長LにおけるDでのキール下面からデッキサイドコーミング上面まで。

3 新総トン数測度法

測度長	LT	上甲板の下面において船首材の前面から船尾外板の後面までの水平距離。
積量幅	BT	上甲板下の船側外板の外間面の最大幅。
積量深さ	DT	$Dm + \frac{2}{3}C + \frac{1}{3}(Ds - Dm)$ 但し、Dm=LTのDにおいてキールの下面から船側における上甲板の下面までの垂直距離 $C = \text{LTのDにおけるキャンバ}$ $Ds = \text{LTのDにおいてキール下面からLTの前後両端を結んだ線までの垂直距離}$

4 船舶安全法、小型船舶安全規則、漁船法、小型漁船安全規則(船舶検査)

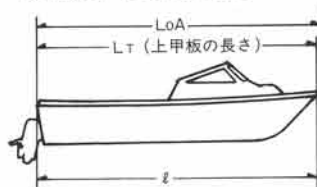
船の長さ	L	船内外機艇と船外機艇は、船首外板の外側より船尾外板の外側までを水平に測った距離の90%。また船内機艇は船首外板の外側より舵柱中心までの距離
船の幅	B	船体最広部における外板の内側から内側までの水平距離
船の深さ	D	船の長さの中央においてキールの上面から甲板の内側までの垂直距離

但し、漁船登録票を有する船舶もしくは船籍票を有する船舶の場合は、その登録票、船籍票に記載された長さを使用します。

船の長さの測り方

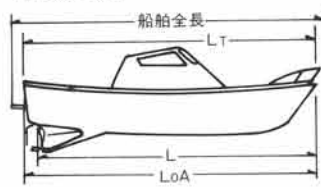
① プレジャーボート

船外機及び船内外機の場合



※LoAは防舷材を含む
船の長さL = $\ell \times 0.9$

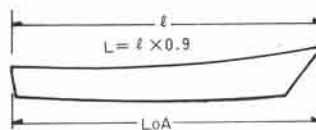
船内機の場合



L = 船首外板から舵軸の中心と外板の交点まで

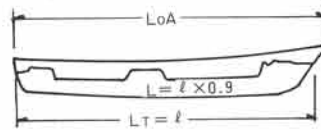
② 和船

フロアなし

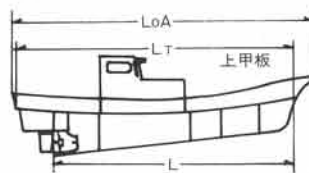


(ℓ は防舷材含まない)

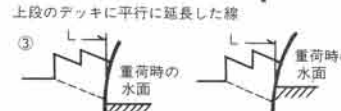
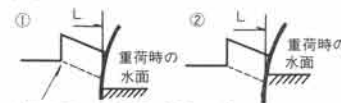
フロア付き



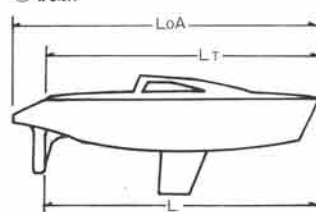
③ 漁船



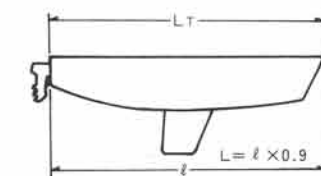
(注) パウの二段デッキ、逆デッキのLのとり方



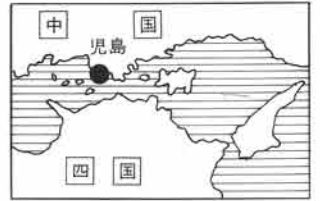
④ 帆船



(防舷材は含まない)



(防舷材は含まない)



マリネレジャー 大衆化の基礎固めを

倉敷市児島阿津／マリネショップ・セイケイ

「高額なクルーザーを特定少数の人に売るよりも、求めやすいボートを不特定多数の人々に販売したいのです」とマリネレジャー普及の夢を語るのは、瀬戸内海にのぞむ児島半島の先端にあるマリネショップ・セイケイの内田武志社長(36歳)です。

もともと「整形車輛」といって、自動車の板金・塗装業を営業してききましたが、五年前にヤマハボートの販売を始めて事業を拡大したときに、社名を改めてマリネレジャーのイメージを強調することにしました。現在、自分と弟の内田実さん(32歳)、従業員の三人でクルマとマリネの二つの事業を順調にすすめています。

目の前の海には備讃諸島や塩飽(しわく)諸島の島々が点在しており、瀬戸内海のなかでもとくに美しいところです。釣り場はいたるところにあるし、一時間もあればボートで坂出など四国方面へ足をのぼすことができるから、ボート遊びをするには絶好の根拠地。自分がボート遊びが好きだからマリネストアを始めた、という内田社長の話が自然にうなづけるのです。

この春、鉄筋コンクリート二階建ての立派な店舗を新築しました。一階は店舗(12坪)、船外機サービスマン工場(12坪)、および四輪サービスマン工場(60坪)。そして二階には免許教室(12坪)と住居(50坪)がありますが、まるでホテルのような長い廊下がのびています。

まだまだ基礎固めの段階で、いまは誠心誠意のサービスをお客さんに満足してもらうことが第一だと考えている内田社長ですが、

従来は年に二回程度ひらいていたボート免許教室を、今春からは二カ月に一回に増やして普及活動の充実化に努力しています。

しかし、ユーザーサービスの「目玉商品」は、なんといってもお客さんにかわってボートの係留場所を確保してあげることです。岡山県下にはボート、ヨットのマリナーは約十カ所ありますが、児島方面にはまだ一つもありません。ただ漁船の舟だまりが十一カ所あり、河川にも係留できる余地があるので、こちらが努力をすれば何とかなるのです。

内田社長はふだんから漁師さんたちとお付き合いするように心掛けています。また一方ではボートオーナーたちが結成している「児島マリネクラブ」に参加して副会長を務め、メンバーと親睦を深めるとともに、時々海の上大掃除やボート係留場の整理整頓を実施しています。社会活動に力を出して漁業者との協調をはかることは、マリネレジャー普及の大きなパワーになると考えるからです。

ところで商売とは、縁は異(い)なもの味なもの、です。係留場のことで色々交渉していた漁師さんと親しくなると、ノリ養殖や建網をする漁師さんたちから、「それじゃオレの船もあんなのだから買おうか」という人が出てきて、W-19やW-23を販売するようになりました。さいきはYD-24、YD-26、YD-27などドライブ船の注文もあり、業務用販売が売上の二割にまでなったというからウレシイ話ではありませんか。四面を海にかこまれていたのが国の「マリネレジャー大衆化」とは、漁師さんとも一体になって、みんなに愛されるマリネレジャーをつくることなのです。



北国の海岸をセイルで 色どる日を夢見る男

札幌市／株シーバックス札幌・札幌店



4日間にわたり札幌っ子の人気を集めた「HBDジャンボフェスティバル」

札幌店の販売主任、藤川敏則さん(29歳)が語る入社歴五年の体験談は、そのまま「シーバックス札幌」が北海道にセーリングゾーンを開拓してきた今日までの歴史になります。

藤川さんが自動車ディーラーの「オートバックス」に入社したのは、ちょうど、同社がヤマハバイクとヤマハマリネ商品を専門に取扱う「特販課」を設置した年でした。日本体育大学出身だから運動神経はいいはず、ヨットもやればすぐできるようになるだろうと、「特販課」のなかでディンギーを主力にするマリネ部門へ配属されたのです。

「入社当時は、ディンギーに乗ってもわからないことばかり。お客さんに教えるどころではない。まして、むしろお客さんといっしょに遊びながらディンギーを勉強したというのが実感です」

「特販課」が発展して、札幌、江別、平岸に三店舗をかまえる「シーバックス札幌」として独立したのが三年前のことです。その時、藤川さんは札幌店へ赴任しました。入社以来はずっとマリネレジャーを担当しています。

「私も親切に指導するので、私たちがたいへん助かります」

セーリングクラブを中心にしてディンギー販売を盛り立て、隻数を順調に伸ばしてきたシーバックス札幌ですが、さて、これからの目標はクルーザーの普及。これまでも、ディンギー仲間が何人か組んでクルーザーを買うケースがありました。グループオーナーの方が経済的にラクだし、クルー不足の心配もない、グループ購入をすすめて、その路線でクルーザーを普及させたいと藤川さんは目録んでいます。ハンドリングのしやすいディンギーで帆走技術の基礎をしっかりと身につけてからクルーザーに乗りこめば、上達がはやいし、安全面でも確かなる、と判断する藤川さんです。

「ヨットをやりたいという人は、北海道にまだまだたくさんいるはず。ところが、みんなどこへ頼っていいかわからないのです。チャリショップやヨットインクルーム、無料試乗会を定期的におこなって、ヨットファンを層を地道に厚くそだてていきたいですね」

「つかい北海道。保管場所ならたっぶり余裕がある。北国の海岸線がセイルで彩られる」

左から内田武士さん、四輪部門を担当する内田実さん、事務員の眞(みつぎ)美代子さん。



明るくて清潔なショールーム。マリンアクセサリーの展示が豊富です。

前線は広がり、この五年間で道内に約二百隻を販売しました。そのほとんどが客から客への紹介販売です。拡販の推進母体になったのが「ホワイトウイング・セイリングクラブ」、シーバックス札幌の誕生と同時に発足させたデインギー・オーナーのサークルです。事務局をシーバックス内に置いて、藤川さんらがつばら会員への連絡に当たりますが、キャンプ、洞爺湖一周クルーズ、ヨット運動会、秋季合宿と、北海道の短い夏をいっぱい使ってやろうと、クラブ員はなかなか積極的なのです。

「活動は、すべてクラブ員が主体的にすすめてくれます。彼らは、勝手のわからない初心

日を見て、藤川さんの夏は忙しくなりそうです。

* * *

七月八〜十一日の四日間、札幌共進会場で開催された「HBCジャンボフェスティバル」では、五千台も収容できる駐車場が連日満パリの盛況。来場者は延べ九万八千人を記録しました。展示された自動車やバイクのなかでひときは鮮やかだったのが林立するヨットのセイル。ヤマハ21S、21CEX、26Sとヤマハデインギー全艇種が勢ぞろい。全艇セイルをあげた屋内展示が北海道で初の試みとあって、注目をあびました。

港モーターさんは夫婦二人だけで商売をしています。近年の販売は、船外機と和船をあわせて五〇〜六〇台、レジャーボート一〇〜一五隻、そして二輪車百数十台というスゴい成績を上げています。ご主人の中山正雄社長(44歳)が根っからの技術肌の人でアフターサービスがゆきとどいており、人情の厚いなかで約二十年かかって店の信用を築いてきたことが、今日の安定をもたらしたわけ

です。

ところで、この二、三年の港モーターさんの商売を眺めていると、ここへきて一つの新しい力が生まれて育ち始めているようです。ディーラー担当の冨永秀郎さん(株・第一ポートセンター伊勢支店)の言葉を借りると、「中山社長のさいさんの販促策はなかなか迫力があり、しかも、それを推進するご夫婦のコンビネーションが抜群なのです。」

松坂市漁師町のノリ漁家約百戸とアサリ掘り漁家八十戸を対象に、夏が来るやヤマハ船外機の予約セールを実施しますが、港モーターでは、三年前から、バス旅行付き大売出し、を独自の企画で打ち出しています。一回当りの招待客は、マイクロバス一台分の二五〜三〇人で、第一回は五十五年十一月に滋賀、第二回は五十七年十二月に北陸へ、それぞれ一泊二日旅行を実施しました。

「旅行好きのお客さんは本当によるこんでくれます。私たちが、自分の力でやれる範囲の謝恩招待旅行を企画しているのだと理解して

おはよう*マリン奥さま

"おしどりコンビ"で夏の予約セールを展開

中山 厚子さん
港モーター・松坂市



「第一ポートセンターの冨永秀郎さん(右)が、良くがんばってくれるので、万事、第一さんの販売方針に合わせて、こちらも動いていきます」



漁師町の松坂港は、ヤマハ船外機のシェア100%。写真の人、点検サービスをする中山社長

くれるので、市場が活気づくのです」(中山社長)

さて、奥さんの厚子さん、「私はあくまでも縁の下力持ちです」とおっしゃるが、予約セールが始ると、とてもじつとしていられない。この時ばかりは縁の下から出て、彼女は彼女なりの踊りを舞うのです。カタログを持って船外機の売り込みに歩くことが、厚子さんの夏の行事になりました。

ご主人はお隣の津市出身ですが、奥さんは地元育ち。漁師町を歩くと、いまでも「アツちゃん」と子供の頃の呼び名で呼んでくれる人が幾人もいます。そのような人をたよりにして、人から人へと訪問販売の輪をひろげたので、販促のための「人脈」をごく自然につくることができました。

「私がセールの時に外をまわるのは、主人のことをお客さんに大切にしてもらいたいからです。商売がもうかるとうれしいし、セールの時は一台でも他地区の販売店さんに負けたくありません」

いっぽう中山社長の方は「六、七年前から商売というものに自信を固めたので、落着きのある商売ができるようになった」と語りま

す。社長は、どちらかというと口数の少ない技術屋さん。そこで「店にいても外へ出て、ひとと話をするのが好き」という厚子さんと、ぴったりイキの合う「おしどりコンビ」ができあがったのでしょうか。

通信教育で納入初期の ユーザー指導を徹底

ボート・セイルボート対象

ヤマハセーフティ・チェックキャンペーン

57年9月以降の新納入艇について、ヤマハでは「セーフティ・チェック キャンペーン」を実施しています。これはお客様へのアフターサービスの一環として長期的な構想をもっておこなうもので、とくに納入初期のユーザー指導を充実させることを主眼としています。対象のユーザーは、

- ①インボードのプレジャーボート
 - ②インアウトのプレジャーボート
 - ③19フィート以上のアウトボードのプレジャーボート
 - ④アウトボードのセイルボート
- の四種類のユーザーです。

キャンペーンの内容は、①新艇納入後一〜三カ月の時期に販売先からユーザーへ、対象艇ごとに用意された「セーフティ・チェックシート」を発送していただく。②ユーザーはチェックシートの設問に対して、アンケート返信ハガキを利用してヤマハへ回答すること。そして③ヤマハからは、アンケートを受け取り後に、ヤマハ販売会社と販売店を経由して、ユーザーへ素敵なヤマハオリジナル・キーホルダーをお贈りします。

●アンケート返送のユーザーへもれなく贈るノベルティ。ヤマハオリジナル・キーホルダー



このセーフティ・チェックキャンペーンに参加していただくことにより、ユーザーは自艇の正しい取扱いと必要な点検項目を自分で再確認することができます。またマリンスポーツとしては通信教育的な手法でユーザー指導をおこなうことができ、お店のイメージアップに役立てられます。「セーフティ・チェックキャンペーン」を活用してはいかがでしょうか。

ヤマハがお手伝いいたします。

セーフティ・チェックキャンペーンのための色々なツールやノベルティをご用意しています。詳しくは担当員にお問合せください。

アンケートの返送
とセットでお客様にお送
り。正しい取扱いと点
検項目を再確認できま
す。ハガキを早目に出さ
う。お客様にアドバイス
しましょう。

4

アンケート受取り(ヤマハ)及びノベルティなどの送付

アンケートを受取り後、ヤマハ・販売会社→販売店→ユーザー様の経路にてステキなノベルティをお届けします(原則として1ヵ月位かかりますのでご了承ください)



第2回ヤマハオールフェア

全国津々浦々でマリンスポーツ安全宣言

情報スクラップ

みんなで楽しく安全な海の日をすごそう。「第2回ヤマハオールフェア」は去る七月十日、北海道から沖縄まで二十五会場に約二千人の参加者をむかえて華やかにくりひろげられました。

日本じゅうのボートマンとヨットマンがいっせいに集合して、色とりどりの海のイベントを開催しよう。そして楽しく安全に海の日をすごすことにより、みんなの力で明るいマリンスポーツを築いていこう、というたいへん有意義な企画だったので。

ボートクルージング、ボートフィッシング、水上スキーがくりひろげられました。全国でも珍しいボートラリーがありました。もちろんクルーザーやディンギーのヨットレースがありました。前夜祭やアフターパーティーのプログラムも盛りだくさんで、ファミリーやクルージング仲間など思い思いのグループが、「夏本番」を目前にした休日の浜辺で一足先きにマリンスポーツを満喫したので。

北海道

天売／焼尻ボートクルージング

今年も異常低温の「冷夏」に悩まされていた北海道でしたが、七月十日はきのうまでの肌寒さがウソのような快晴。気温二八度の夏が訪れました。

旭川のボートオーナーはボートトレーラーをひいて早朝の羽幌港へ集合、そこから日本海に浮ぶ天売島と焼尻島を目指しました。往路、約一時間のクルージング。島ではフィッシングと水上スキーを楽しみ、そして民宿では獲れたてのイカの刺身やウニを賞味。天売島は海鳥のパラダイス。白い航跡をのこして港を後にしたボートマンたちに海ネコが別れを告げてくれたのです。

関東

オールフェア・イン東京

湘南シーボニアに約一五〇人が集った「オールフェア・イン東京」は今大会で最大のフリート。前夜祭は、特別ゲストの米空軍バンドがお祭りムードを盛りあげてくれたのです。呼び物は、珍しいボートラリー。小網代沖をスタートして東京湾を横断し、房総勝山沖の浮島へ上陸。浮島神社に参拝してから美しい水着モデルさんと記念写真を撮ると、小網代湾のフィニッシュラインを目指すという筋書きでした。

またヨット派のためには、シーボニア沖、佐島沖のクルーザーレースならびにディンギーの三角レース(二レース)が開催され、湘南海岸はヤマハオンパレードにわきかえったのです。



用品ガイド

バッテリーミニカール

DC12V用 RED-2012・RES-2012・REL-2012

- 力のいるアンカーの引き上げ、巻き上げ作業がスイッチひとつで楽にできます。
- 取付けは簡単。バッテリーへの配線だけで簡単に使えます。
- 海水に強い耐蝕アルミ合金製。錆や汚れの心配はありません。
- 場所によっては使い勝手のよいタテ型(RES)もあります。
- アンカー操作にはアンカーデービットを取付けると便利で、船体に傷をつけることはありません(別売り)
- 巻き上げローラーは硬質アルマイト処理をしていますので、耐磨耗性が一段と良くなりました。
- 本体の塗装はエポキシ変性タイプの採用で色調、光沢、耐水性が良く変色が少なくなりました。



●仕様

型 式	RED-2012	RES-2012	REL-2012
電 圧	DC-12V		
電 流	15.5A±1.6A		
モーター出力	140W		
定 格 時 間	1h/15A		
ローラー回転数	50rpm(無負荷)		
最大巻上能力(手ぐり)	150kg		
巻き上げ速度	11.5m/分		
正 味 重 量	8.4kg		6.3kg
標 準 附 属 品	ブレーカー 1ヶ 圧着端子 4ヶ バッキン 1ヶ 電源コード(5.5スケ×7m×2芯) 丸ネジ(M5×8)4ヶ ナット(M5)4ヶ		

RES-2012の標準附属品のみバッキンは装備されていません

RED-2012: ¥85,000
標準小売価格 RES-2012: ¥80,000
REL-2012: ¥70,000

※詳細はヤマハ販売会社部品営業課へお問合わせください。

キャンペーンの実施方法



九州 オールフレアイン小倉
北九州のマリンレジャーの拠点、小倉では、ヨットハーバー芦屋に約百人の参加者をむかえ、響灘を舞台にキス釣り大会、水上スキー大会、ヨットレースをにぎやかにくりひろげました。ちょうど七月十日は小倉祇園祭りの初日。心浮き立つ祇園ばやしが響灘の波音とハーモニイを奏でる一日でした。



北九州のマリンレジャーの拠点、小倉では、ヨットハーバー芦屋に約百人の参加者をむかえ、響灘を舞台にキス釣り大会、水上スキー大会、ヨットレースをにぎやかにくりひろげました。ちょうど七月十日は小倉祇園祭りの初日。心浮き立つ祇園ばやし



タフで粘り強い4サイクルエンジン ヤマハエンジンポンプ

トラッシュポンプ T-series

おもな用途

●土木・建設用…河川工事の砂利水排水、橋梁工事の泥水排水、道路工事の泥水排水、マンホール工事の排水

泥水、ヘドロをグングン吸い出す
トラッシュポンプ

強力な排出能力が要求される現場のために設計された小型・高性能のトラッシュポンプです。ポンプユニットに、口径の3分の1程度の固型物も通過させる独自の2枚羽根インペラーを採用。定評のあるヤマハ4サイクルの強力パワーが高効率の作業をお約束します。

YP20T



YP30T



ステンレスポンプ S-series

おもな用途

●漁業…養魚池の汚物の排水、養殖池の給・排水、養殖のり摘取、杭打ち・杭抜き、給餌
●土木・建設用…あらゆる土木・建設工事での砂利水・泥水排水
●農業…糞尿処理、畜舎の清掃、薬剤散布、液肥散布

海水の腐蝕やサビに強いハイクローム鍍鉄インペラーとステンレスケーシング

錆や薬物による腐蝕に対してステンレスやハイクローム鍍鉄を採用。強力な排泥能力にくわえて、すぐれた耐食性・耐摩耗性を発揮します。漁網の洗浄など海水を使用する給排水に最適のポンプです。

YP20S



YP30S



主要諸元表

型 式		トラッシュポンプ		ステンレスポンプ	
		YP20T	YP30T	YP20S	YP30S
		7 M 1	7 M 2	7 L 1	7 L 2
エ ン ジ ン	エンジン種類	強制空冷、4サイクル、ガソリンエンジン	強制空冷、4サイクル、ガソリンエンジン	強制空冷、4サイクル、ガソリンエンジン	強制空冷、4サイクル、ガソリンエンジン
	総排気量(cc)	179	256	179	256
	内径×行程(mm)	6.5×5.4	7.3×6.1	6.5×5.4	7.3×6.1
	圧縮比	5.9	5.7	5.9	5.7
	定格出力(ps/rpm)	3.5/3,600	5.0/3,600	3.5/3,600	5.0/3,600
	点火方式	C.D.I点火	C.D.I点火	C.D.I点火	C.D.I点火
	潤滑方式	引掛飛沫式	引掛飛沫式	引掛飛沫式	引掛飛沫式
	停止方式	アース式	アース式	アース式	アース式
	始動方式	リコイル式	リコイル式	リコイル式	リコイル式
	使用燃料	無鉛ガソリン	無鉛ガソリン	無鉛ガソリン	無鉛ガソリン
燃料タンク容量(cc)	4.0	5.0	4.0	5.0	
エンジンオイル容量(cc)	680	950	680	950	
ポ ン プ	ポンプ口径(インチ)	2	3	2	3
	全揚程(m)	2.7	2.7	2.5	2.9
	最大流量(ℓ/分)	560	1,000	530	1,000
	自給高さ(m)	7	7	7	7
寸法(全長×全幅×全高mm)		690×438×550	682×475×645	585×500×550	611×550×590
乾燥重量(kg)		52.5	66.0	52.5	60.0

ヤマハ マリンストア ニュース No.35 ●発行 58年8月15日 ●発行人 原田敏光 ●発行所 ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新貝2500 ☎053832111