

マリンストアニュース

YAMAHA No.40'84-7-8

あいかわらずカラオケ・ブームが続いていますが、“長崎”を歌った歌謡曲が数百曲もあって、その数が東京について多いと知ってビックリしました。東京から約1,000軒も離れた地方都市、長崎にしてはチョット意外なモチモチぶりです。

中

深江という昔の地名が物語るように、かつてはひなびた漁村だった長崎は、今でも指折りの水産都市ですが、元亀元年(1570)のポルトガル船の入港からミナト長崎として、俄かに注目を浴びるようになりました。

長崎物語



中国人を阿茶さん、ヨーロッパの人びとはひとまとめにオランダさんと、まるで隣人のように気やすく呼んで、親しんでいた長崎のひとには、日本人離れのした国際性が感じられてなりません。

五島の“バラモン風”

カステラ、ちゃんぽん、卓袱料理。べっこう、ギャマン、南蛮人形。思案橋、唐寺、オランダ屋敷。ハタ(凧)あげ、ペーロン競漕、竜踊り。これらは、街を彩る異国情緒のホンの一部です。



昔、長崎を訪れた南蛮船



福江島では真珠養殖も盛ん



大きな港がない福江島、ノンビリ感いっぱい



造船と水産と観光の町、長崎港
大浦天主堂からグラ
バー邸へ——最も
ポピュラーな観
光コースだ



何か珍品は？

島原の子守唄は…

やはり、森繁節がいいですね。諫早からローカル線で約1時間、眉山の麓にひろがる、“島原”は市街を流れる溝にコイやニジマスの泳ぐ、水と緑と温泉の街でした。白垂5層の天守閣、島原城は、天草四郎と島原の乱、遠い昔のキリシタン哀史を今に語り伝えているようです。

間近に九十九島の浮ぶ島原港は、有明海の南西部に臨み、刺網、一本釣り、採貝、…と、出入りする漁船で終日賑わっていました。



キリシタン
史を伝える島
原城



城下町・島原は漁業の町でもある

福江は北の風、風力…

ラジオの気象通報でお馴染みの“福江”は北の風でした。長崎からフェリーで3時間半、五島列島中最大の島、福江島は漁業に劣らず農業、牧畜の盛んな島でした。東シナ海につらなる約140の島々をなぜ五島列島と呼ぶのでしょうか、このナゾ遊びの答えは、福江、久賀、奈留、若松、中通と、代表選手格の島が五つあるからなのだそうです。

五島牛がノンビリと草を食べている島、真珠養殖筏の浮かぶ海に、夜ともなれば光を投げかけるのは、映画“喜びも悲しみも幾歳月”の舞台のひとつとなった、あの大瀬崎灯台です。



ヤマハマン "ヤマハ船外機を大いに語る"

特別座談会シリーズ…②

ノリとレジャーの三河湾の巻

座談会の第2回は、ニューシルバー・マシンの驚異的な売り上げで注目された、ヤマハ中部㈱岡崎店（愛知県岡崎市錦町2-7）に焦点をしばって行いました。岡崎といえば三河武士、徳川家康の出生地…と、陸のイメーヂの強いところですが、三河湾を間近に控えて漁業も昔から盛んなところ。ヤマハ船外機和船の大きな市場です。

そうした風土を背景に、ヤマハ船外機・和船・ボートの販売に、日夜いそいでいるヤマハマンに、市場のこと、販売戦略などについて大いに語ってもらいました。



三河湾のほぼ中央、吉良町・吉田漁協のノリアサリ船約200隻が係留される矢崎川（写真上）とアサリの水揚げ風景。ここ吉良町一帯は、「糟谷造船・糟谷昌美」さんの市場だが、9割以上がヤマハ船外機でニューシルバーマシンに変わろうとしている。

出席者

一瀬 紀由(44歳)：ヤマハ中部(株)岡崎店店長
武田 博憲(34歳)：主任、直売担当、
橋本 清(35歳)：主任、小卸担当、
青木 和博(33歳)：小卸担当、
伊藤 富夫(30歳)：ポート営業技術課、



司会 本日はお忙しい中を、ヤマハマン・ヤマハ船外機を大いに語る。座談会のために貴重なお時間をさいいただき、どうもありがとうございます。本題に入る前に、まず、ヤマハ中部株式会社岡崎店(愛知県岡崎市)の市場の背景と、みなさんの役割りについて簡

単に説明してくださいませんか。

一瀬 この店の販売エリアと販売構成ということになりますと、商圏は知多半島を除く三河湾沿岸およびその後背地で、小卸(販売店さんへの卸)では、蒲郡から西の西三河地区が橋本主任の担当。蒲郡から東、渥美半島までの東三河地区を青木君が担当。もっぱらレジャーの直売は武田主任以下四人。それに、

伊藤君は営業技術の立場で全域をみています。販売構成は、金額的には業務とレジャーが半々で、小卸と直売の割合はこれも半々に近く、多少小卸が多いというのが現状です。三河湾で和船によって営まれている代表的な漁業はノリとアサリで、ヤマハ和船、ヤマハ船外機の市場です。和船はすでにほとんどがFRP化しています。マリンストアさんの絶大な協力をいただいで、三河湾でのヤマハ和船、ヤマハ船外機のシェアは非常に高いです。

司会 小卸担当の方にうかがいますが、それぞれの担当地区のマリンストアさんの数。業務店、レジャー店の内訳。売れすじ船外機の馬力数。その他、地域的特性などについてご説明願えませんか。

橋本 西三河地区ではマリンストアさんが6店、船外機の特約店が1店、その他取扱店も含めて全部で15店あります。業務店がその大半で、多少はレジャーも扱っているお店が2店というところで。

ノリ・アサリ市場では、五、六年前には20尺和船に25、30馬力船外機が主力でしたが、今では22、23尺と船も大きくなり、それについて船外機も30、40馬力が主流になりつつあります。漁場が手近なところにあるので、船外機は早さよりも力が要求される傾向にあります。和船の大型化、船外機の高馬力化もここが限度だと思えます。

青木 東三河地区のマリンストアさんは、業務店が5店、レジャー店が4店。レジャー店はすべて豊橋地区に集中しています。この地区での漁もノリとアサリです。レジャー用の船外機としては従来は85馬力、ニューシルバール・マシンでは90馬力がよく売れています。



武田主任

司会 直売の方はいかがですか。

武田 私どもはレジャー一本で、私を含めて4人が担当しています。この地方は比較的海岸が近く、ポートが海岸でわりと簡単に保管できることなどから、ポート熱は高いです。付近の海でヤマハ和船・船外機がよく目立つこともあって、レジャーポートもヤマハとくに22、26のFISHシリーズに船外機をつけたポートがよく出ています。

現在、知多半島を除いた三河湾にあるマリナ、簡易埠 場は8ヶ所。お客さまは免許教室からの方や、オーナーさんを通じての紹介がほとんどで、刈谷、豊田、岡崎、豊橋などの都市がその中心です。豊橋のお客さまの半分は浜名湖で遊んでおられます。

マリンストアさんと一緒に浜へ出る機会を多くする

司会 たいへんよくわかりました。ここらでいよいよ本題に入らせていただきますが、みなさんが常日頃、ヤマハ船外機の販売にどのように取り組んでいらっしゃるかを、ニューシルバール・マシン発売当時の対応などからお話しいただきませんか。

一瀬 昨年10月に「これからの船外機」としてヤマハが開発し、モデルチェンジした船外機全22機種を、「ニューシルバール・マシン」という新しいイメージで発表したときは、これは、数年来伸び悩んでいた船外機業界に一大センセーションを巻き起せる絶好の機会だと、まず考えて、地区内マリンストアさんの絶大なご協力をいただいで、全店同時一斉販売に踏み切ることができました。

伊藤 さきほども申し上げたように、私どもの業務市場は、ニューシルバール・マシンという3気筒モデルが中心ですから、機構的な強調点は、やはりオートループでした。混合する手間からの解放。ガソリンと燃料とを分けて入れれば、機械的に適正な混合が行われます。これを大きなメリットとして強調するようにお願いしました。

橋本 販売のタイミングが実に良かったですね。ノリ需要の一番盛んな、船外機が動き出す時点でピタリと照準をつけることができた。当地では一昨年、昨年と二年続いてノリの水揚げが良かったですし、代替の時期に当たっていた船外機の多かつたこともラッキーでした。

司会 ところで、船外機の代替期間は平均どのくらいなのでしょう。

橋本 業務用では4、5年、最近では、それが少し伸びて5、6年ですネ。

一瀬 これはなにもニューシルバールの発売にかぎっての話ではないのですが、業務市場ではヤマハ・セルスマンが浜にヒンパンに顔を出すことが大切です。そしてそれは、みんなが頭の中では充分にわかっていることなのですが、マリンストアさんのお店までは足を運んでも、そこで話しこむことが多くなつて、その分だけ浜へ出る機会が少なくなつてしまっています。これではダメだと、ニューシルバール発売の時を契機に、マリンストアさんと一緒に積極的に浜へ出ることを徹底するようにしました。

青木 キャラバンや展示会では、どうしても来場されるお客さまの顔ぶれが定まってしまう。珍しいものが出たかい、今日は何を呉れるんだい、と、こんな調子です。そうか



一瀬店長

とって、セールスマンが一人で浜へ出てみてもどうしようありません。やはり、浜でお顔を大きくマリンストアさんと一緒にない……。おかげさまで浜でも声をかけてくださるお客さまが大分増えました。

橋本 これが、商圏の各浜へニューシルバーを早く浸透させることができた大きな原因でしょう。これからは業務市場相手にヤマハ船外機を数で売っていくには、定石かも知れませんが、これが一番の方法でしょう。

一瀬 ああヤマハもマリンストアさんと一緒に、一所懸命やっているナ」と、お客さまに認めていただくことがなによりも大切なことです。マリンストアさんとヤマハとが一体となってお客さまに接する、それが組織力で勝負すること、今後もこの方針で貫くつもりです。



橋本主任

現実にはアフターサービスの良さ、戦略はヤマハの総合イメージ

司会 マリンストアさんに、「こういう感じでヤマハ船外機を売ってください」または、マリンストアさんの方から、「こういう点でヤマハ船外機を誇りをもって売っているヨ」……そんなお話しを聞かせてください。

青木 マリンストアさんもお客さまも、ピアノなどの楽器、スクーター、オートバイなどのヤマハ商品を通じて、ヤマハのことをよく知っておられます。また、実際にそういうヤマハ商品のお話しから本題に入ることよくあります。私がマリンストアさんとお話しする時は、そういう商品を幅広く手がけ、それぞれに高い評価をいただいているヤマハ、そ



青木社員

のマリン製品というのをいつも強調していますし、マリンストアさんにも、そういう点を充分考慮されてお客さまに接していただきたいと、お願いをしています。

一瀬 オートループ機構、静粛性、低燃費、安全システムなどの面で、高い評価をいただいていること、それにラインアップも一番充実していることなどがヤマハ船外機の特長でそれがマリンストアさんがヤマハ船外機をこれほど数多く扱ってくださる大きな原因だと思いますが、ヤマハの場合はそれにプラスして、和船と船外機というセットでずーっとこれまでやってきた実績も、大きくものをいっていることも事実でしょう。レジャーも含めて、すべてのマリン製品を手がけているヤマハ、これも強調したい点ですね。

伊藤 船外機の場合、なにかトラブルが起きても、ヤマハには販売店さんをフォローするというか、サービスの面ですぐ対応できる組織力があります。これも、常に強調していただくようお願いしています。

一瀬 そうだね、アフターサービスが良いところがヤマハ船外機へのお客さまの信頼感、マリンストアさんの強味でしょうね。

武田 レジャーの場合は、ヤマハ船外機がいからヤマハボートを選ぶ……という発想はありませぬ。お客さまはまずヤマハボートを選んで、それから船外機も……の順序です。ヤマハボートを買ったら、なにか楽しく遊ばせてくれるのではないかな、お客さまにそういう期待感を抱かせるイメージがヤマハにはあります。いつまでもこのイメージを大切にしたいですね。実際にも、イベントやなかで何回かお客さまと一緒に遊んだりするような関係がないと、代替への話し

などはなかなかつなげていきませぬ。……ここで伊藤さん退席……

セールスの定石を手固く守る 市場に刺激を与え続けること

司会 ヤマハ船外機、ボートを今後もお客さまにお勧めしていく上で、マリンストアさんにも要望されるようなことはありませんか。

一瀬 ヤマハはラインアップをさらに充実しました。こんな新しい機構をつくりましたといっても、リードできるのはそれが市場に出してしばらくで、すぐ他社さんが追いかけてきます。近い将来に船外機という商品は、性能的にも、価格的にもハッキリした差別化がしにくい状態が来ないともかぎりませぬ。また、沿岸漁業の将来にもそう大きな期待のもてない時期にさしかかっているような気もします。

そうした厳しい状況の中で、ヤマハ船外機を今後もマリンストアさんにドンドン売っていただくためには、さきほども申し上げたように、マリンストアさんと一緒にヤマハも浜へよく足を運び、お客さまに可愛がっていただくこと。ヤマハという企業のトータル・イメージをいつも最大限に利用していただきたいとお願ひすること。それに、アフターサービスひとつをとってみても、ヤマハはやっぱりしっかりとやっている、お客さまの認識というか、信頼感をしっかりとつないでゆくこと。それに、とくにレジャー面では、ますます多様化するお客さまのニーズにお応えすることのできるような商品を、常に先き取りして市場に提供しつづけるということに尽きると思っています。



伊藤社員

座談会を終えて

二二三河湾では、地元のお客さまと篤い信頼関係で結ばれたマリンストアさんのご支援を受けて、ヤマハ船外機・和船への高い評価が完全に定着していました。それに、FISH Hシリーズを中心としたヤマハボートも大好評のようです。

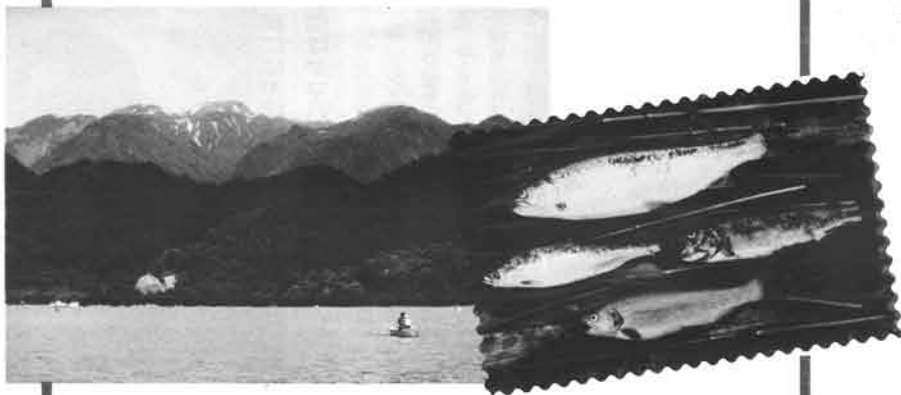
座談会を終えた後で、三河湾の漁港の幾つかを訪ね、レジャー中心の西浦にも足を運んで、ヤマハ・マリン商品のシェアの大きさを、目の当りに見る事ができました。このシェアを今後も守り続けていくために、マリンストアさんとヤマハの連携が、今日も浜々で行われていることでしょう。

橋本 近い将来に和船がほとんどFRP化してしまうだろうと思われる三河湾では、マリンストアさんに船外機を売りやすいような状況をつくる事が、今後ますます大切になります。タイミングをみて機種のどれかを改良して、市場を刺激し続けること。業務用に必要最小限の機能と低価格の、いわば業務用船外機シリーズといった面での船外機の開発などを、本社にお願いしたいですね。

青木 業務主体だったマリンストアさんにも徐々にレジャー商品の方向に目を向けていただくようをお願いすること。そのためには、レジャーってそんなに魅力のある市場なのかと、マリンストアさんにおわかりいただけるようお話ししたり、その方面でのノウハウをお教えすることなども、今後、私どもに課せられた使命だと思います。

武田 これは厳しいことになりそうだな。(一同爆笑)

司会 将来の厳しい現実、明るい展望、この二つが出揃ったところで、本日の座談会を終らせていただきたいと思います。みなさん長い間どうもありがとうございました。



埼玉と群馬のマリンストアさんが合同で主催 日光・中禅寺湖でマス釣り大会

海拔1271m、マス釣りで知られる栃木県日光市の中禅寺湖で、6月17日(日)に、埼玉県川口市の「平田マリン」と、群馬県伊勢崎市の「勝サイクル」さんが合同主催し、ヤマハ東京㈱が後援の「ボートフィッシングコンテスト」が行われました。

前日の夜から当日の早朝にかけて、4WDカーや乗用車のルーフキャリアに「F-12」や「シーパック10S」などを乗せて参加した両店のお客さまは、17隻、38名。もっぱら湖でのボート釣りを「という人から、「もったいない」を口にしており、あちこちの海で釣っているが、今日は、誘われて初めてマス釣りに挑戦します」という人までキャリアは様々。こうした競技者の他に、応援かたがた遊びに来られた奥さま、子供さんも大勢。

競技は、4時半からの各艇自由スタート、9時〜10時までの検量で、部門は「指名魚」と「重量」の二部門。指名魚の部は、釣りあげたマスの中で最も大きなもの一尾の長さで(ただしヒメマスを優位とする)、重量の部は、ヒメマス、ニジマス、ホンマス……なんでも結構の総重量で競われました。

梅雨時ながら、幸い、競技時間中は晴間に恵まれ、山肌の残雪、澄みきった大気、目がさめるような新緑が影を落とす湖面……と、まるで別世界のように美しい景色の中、マスの釣り特有の超微速トローリング、時折り竿先の鈴がヒットを知らせる——といった静かな釣り合戦が展開されました。

検量と表彰式は、たくさんの賞品を用意された「平田マリン」さんや「勝サイクル」さんも参加、奥さんや子供さんたちも混えて和気あいあい。

参加されたみなさんは、梅雨の晴間の一日を大いに楽しんでいました。



新開発の磯舟《J-22A》の試乗会を兼ねて 点検サービスキャンペーンを7月に実施 ●北海道ヤマハ・札幌店

北海道の初夏の風物詩のひとつ、チップ(姫マス)釣り。例年ならこれに湧く札幌方面ですが、今年はなぜかサツバリ釣れず、チップ釣りファンはガツカリ……。

6月15日から18日までの4日間、札幌市内のマリンストアさん、「シーバックス札幌」さんと「札幌マリン&レジャー」さんは、そんな沈滞ムードを一掃し、楽しい夏を迎えてもらおうと、それぞれに「ヤマハボート&ヨット

展示会」を開催。シーバックス札幌さんは「デインギー」を主体に、札幌マリン&レジャーさんは釣りボートを中心に展示し、多くの来場者を集めました。

また、北海道ヤマハ㈱・札幌店では、7月に管下各浜で、新開発の磯舟「J-22A」とヤマハドライブ船の試乗会を兼ねた「点検サービスキャラバン」を実施する予定。当該地区のマリンストアのみならず、よろしく。

宮城県塩釜市の「今崎機械」さんが ボート保管場を新設

ここ数年、レジャー客の開拓に力を入れてこられた宮城県塩釜市のマリンストア「今崎機械」(今崎高一社長)さんは、今年の春、増えてきたレジャー客のボートを陸上保管するマリナーを新設・開業しました。

真山堀をはさんでお店の対岸にできたこの保管場。ボートの上下架はスロープにシートパイルとレールを敷き、ウインチによって船台ごと行うもので、広さは約2,000坪。好環境の中でお客さまたちにボート遊びを楽しんでいただくとうと広い庭も完

成、将来はシャレたクラブハウスも建設されることになっており、現在、「F-24」を中心に「STR-21RX」やインボードタイプのボートまで約30隻が保管され、保管契約はすでに50隻以上にのぼっています。

仙台方面からの交通が至便で、スペースがまだ充分にあるこの保管場。同店ではそのPRを強力におすすすめながら、レジャー客の開拓にますます力を入れています。

あなたがサカナ博士になれる パンフレット無料贈呈

京都・舞鶴・宮津方面のマリンストアさんが 《F-26B》展示・試乗会を開催 ビックでダイナミックな走りが好評

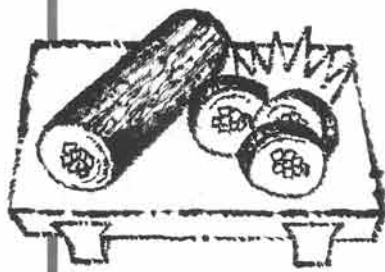


食べたいものは
TASTE

海からのステキな贈りもの 映画「海苔物語」完成

日本の味・のり普及会と、漁協・全漁連は、のりの消費普及を図る映画「海苔物語——海からのステキな贈りもの」、上映時間30分の16ミリ映画フィルム、ビデオテープを作成、無料貸出しおよび頒布を行っています。

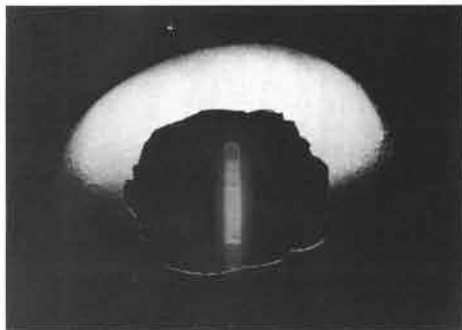
この映画（農林放送事業団制作）は、のりはどのようにできるのか、女優・榎原るみさんが全国各地ののり漁場に出向き、取材した内容を中心に物語が進行し——のりの生態、生産、製造工程、料理の方法——と、のりの全てを広く紹介するほか、珍しい「祭寿司」の作り方やのりと健康まで、楽しく役立つ情報をフルに盛り込んでいます。貸出し、頒布に関するお問い合わせはのり関係漁連まで。



なことが？モチロン食べられる本ではありません。一瞬、マサカミとも思えば、プロ野球へ大洋ホエールズの親会社、大洋漁業はニッコリ、大洋漁業が発刊した、さかな、缶詰、海苔、砂糖、ゼラチン、そっくり食品など、同社製品のお中元向きPR小冊子なのです。その半分以上がサカナに関して、——鎌倉時代の人気サカナのランキングは、①コイ、②スズキ、③タイ……、タコをゆでるとナゼ赤くなるか、サンマの秘密兵器、B12とEPA、——つられて読んでいるうちに、サカナ博士になって、今晚あなたはサカナ料理で……。

〈問合せ先〉〒100東京都千代田区大手町1-1-2 大洋漁業㈱広報室

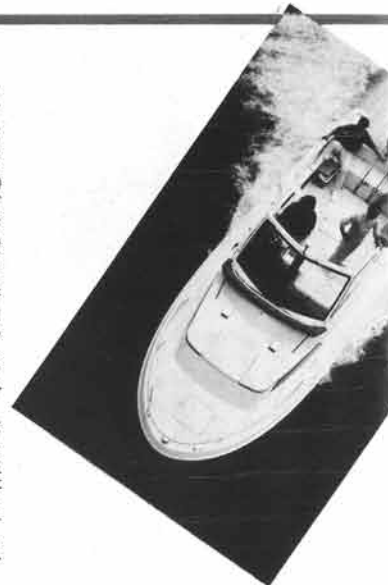
夜釣りに新威力 「ケミホタル・ミニ」新発売



技術提携して、発光ウキなどきわめて平和的に利用。

プラスチック筒と極小ガラスアンブルの二重構造で、プラスチック筒を折り曲げるとアンブルが割れ、両方に分かれていた物質が交じりあって、蛍光などの自然発光色を出す。今回、ウキトップや集魚灯用に超小型の「ケミホタル・ミニ」が新発売された。発光時間2〜3時間、2本1組で120円。〈問合せ先〉日本化学発光㈱〒112福岡市博多区博多駅南2-9-11 ☎092(474)4466。

いよいよ夜釣りのシーズンです。そんな時にお客さまへのオススメ品は「ケミライト」、発光ウキ、集魚灯、竿ライトなどで大評判のあの品。もともとは宇宙船内の照明用にアメリカン・サイアナミッド(ACC)社が開発したスクレモノ。日本化学発光㈱がACCと



ヤマハ関西㈱、舞鶴店と管内のレジャー客を主体とするマリニストアさんは、6月に、「FISH-26」を中心とする「ヤマハフィッシングボート展示・試乗会」を開催。大きな成果をあげました。

世界のビッグレースで ヤマハチーム優勝 ●ルーアン・24時間耐久レース

5月1日、フランスのセーヌ河で開催された「ルーアン・24時間ノンストップ耐久レース」の850cc量産型船外機クラスに参加したヤマハチームは、ワン・ツーフィニッシュで優勝しました。

このレースは1,000ccまでの船外機艇によるレースとしては、その規模と伝統から世界のレース中で最大級のもので、ヨーロッパでは3大レースに数えられています。

優勝をもたらした船外機は、ニューシルバームシン3気筒の70Bをベースにチューンアップされたもの。今年のレースは参加69艇のうち、全行程を走破したのは35艇というハードなものでしたが、ヤマハチームは、このクラス初参加にして、常勝のジョンソンチームを破るといった快挙を成し遂げました。

ここ数年、若狭湾方面ではタイ釣りが好調。舞鶴・宮津方面にも、これを楽しむマイボートフィッシャーマンが多くなっており、この展示・試乗会は、F-22クラス以下のユーザーに「F-24」や「F-26」への代替をおすすめすることを主な目的に開催されました。

6月17・18日には舞鶴市の「上林商会」さんが自店で単独に、次週、23・24日には、宮津方面のマリンストアさんたち、「宮津マリン」、「関マリン」、「橋立マリーナ」、「宮川自動車」、「砂田マリン」さんが合同で、橋立マリーナさんの近くの空地での開催。

「F-26」の他に、「P-19」や「F-15カスタム」、「F-12」も用意された両会場は、各マリンストアさんがご案内した大勢のお客さまで賑わい、V6、175馬力を搭載した「F-26」のビックでダイナミックな走りが好評を博していました。



夢のハーバーづくり ディングワールド構築中

(有) 涸沼ヨットハーバー / 白田忠教さん(41歳) 茨城県鹿島郡旭村

涸沼は水戸駅から南へ、車で約30分のところにあります。沼という字から連想される



150隻が並ぶハーバー。クラブハウスからの眺めは良く、常時メンバーが双眼鏡でワッチしています。

面積よりずっと大きくて、湖といったほうが分りやすいようです。地元では霞ヶ浦を西浦、その東に北浦、そしてこの涸沼を広浦とも呼ぶのだと聞きました。
面積12km²、周囲22kmのちょうど胃袋のような型をしたこの湖の南辺に「涸沼ヨットハーバー」があります。

「こんにちは」ハーバーに到着すると若いメンバーに混じって機装をしていた白田さんが迎えてくれました。昨年10月に完成した白板壁のクラブハウスが目をはきまします。白田さんのヨットキャリアは17年。東京暮らしの学生時代に体験して病みつきになったそうです。

左からご主人の白田さん、長男の幸久くん(10歳)、奥さまのまりこさん(36歳)。幸久くんは小学校1年のときからディングギ一に乗っています。このあとミニホッパーを機装して湖にとび出していました。



本日は「女性だけの無料試乗会」昼からのパーティはごらんの通りのにぎやかさ。「女性スキッパーの大会」の夏に計画中で、去年は企画だおれになってしまったんですが、今年はいけそうです。意気込みをみせる白田さんとメンバーの面々でした。



「ヨットを地元で普及させたいというのがこの仕事を始めたきっかけなんです。施設を造っても、利用するのが他県の人ばかりでは意味がない。地元高校のヨット部の艇は無料で保管したり、基盤づくりにいろいろ工夫しているんですよ」

ヨットスクール、ジュニアヨットクラブ、レース、試乗会……あらゆる行事が白田さんとオーナーの方々と話し合いと協力で行われています。

「正直いうと、やり方が分らないから二人三脚で運営しているわけです。保管料の決定も例外ではありません。敷地の整地も、40mのコンクリート棧橋を造るときも、出費は材料費だけ。メンバーが力を合わせて造ったん

ですよ。クラブハウスはもちろん違いますが、創業12年。着実に根をひろげる「涸沼ヨットハーバー」という若木を誇らし気に話す白田さん、夢はさらにひろがります。
「公園の中のヨットハーバーにしたいんです。芝生に寝ころがったり、季節の花を楽しんだり、ヨットに乗らなくても自然に抱かれていろいろな遊びができる、このハーバーを核にしてそんな施設をつくりたい」ちよつと間を置いて、夢ですけれど付け加えはしたものの、白田さんの眼にはくつきりとその青写真が見えているに違いありません。
「涸沼ヨットハーバー」育ちのセイラーの名が全国に知られたる日は、もう間もないようです。

今年のもっと遊んで市場開拓を

OFF / 橋詰晴基さん(28歳) 大阪市若江北町

昨年の5月28日にオープンしたばかりの「OFF」は、アウトドアグッズのお店です。中央環状沿いにある店先にはディングギ、三輪バギー、ジェットスキー

カヌー、船外機が並べられて、ひときわ目をひきます。その奥が10坪ほどのショールームです。壁際にギッシリと置かれた品物は愛好者ならずとも手にとってみたくありません。

「好きて始めた商売ですから、自分が納得したものだけを売りたいですね」柔らかな微笑を浮かべながら話す橋詰さん、スポーツマンらしいがしっとりした体軀に似合った歯切れのよさが印象的です。「すぐく入りにくいお店ですね、よくいわれたんですよ。でも、通りすがりに店をのぞきに入る人がだんだん増えています。店が街に溶けこんでいくより、お客さまが店に溶けこんでほしいと思っています。」とことんマイカラーでゆく方針です。

「チームOFFというクラブがあります。三輪バギーでもジェットスキーでも、うちを選んでくれたお客さまを大切に、フォロワーをきっちりしたく作ったクラブです。メンバーは10名ほどですが、着実に増えています。今年ももっと遊んで市場を開拓したいですね」



右から橋詰晴基さん、奥さまの佐栄子さん、アルバイトの金光さん。

夏場ともなれば週に2、3回は海へ行っていたのが、店を始めてからめっきり減ってしまったと、昨年の夏をしきりに反省しながら話してくれました。

店名の「FF」はスイッチON・OFF

ごらんとおり、アウトドアグッズがギッシリ。テントなどもあって、ここで買物すればあとは海でも山でも、フィールドに出かけるだけという感じです。



のこと。「舗装道路以外でのフィールドでという意味なんです。ナンバーが必要な乗りものは売らないということでもあります」店名「FF」にヤングパワーの意気込みを感じました。

天気予報はビデオにとっても続けて見るようにしています。危ないなと思ったら総出で浜を駆けまわって、お客さまの船を陸にあげるんです。こんなことが年に2、3回はありますね」この仕事を始めて唯一イヤな台風をそう話してくれました。

お客さまに「大将」と呼ばれ親しまれている細木さん。「安全を考えたら技術を重視するのは当たり前。これからは整備と保管をきっちりやっていますよ」言葉を継ぐご主人。陽灼けた顔でチョッピリ細めた目もとにエンジニアとしての自信をのぞかせました。

技術第一…… 目にみえないところにも心づかいを

細木モータース／細木富士夫さん(48歳) 高知県土佐市新居

高知市街からバスで約1時間。三角州でいく筋かに分けられた仁淀川を渡って国道56号線を南に行くと、右手に「本村」のバス停と並んで細木モータースさんの看板があります。ご主人の細木富士夫さんは、この店をもって15年というベテランです。

120坪あまりの工場にはいくつもの船外機と、艇運搬用のトレーラーがあります。工場は総2階で上階は艇庫で、20フィート前後のボートを20隻あずかっています。

「お客さまの日程にあわせて浜に運んで、また引き取りに行きます。例えば土曜の午後

に持っていくって、月曜の午前中に上架するといった具合です」

細木さんのモットーは「技術第一」です。エンジンはもちろん、お客さまの注文に応じて、アルミ溶接で繊製品を造ります。また、お客さまの艇を上架するときには必ず水洗いするそうで、目には見えないそうした心づかいと、「技術第一」の確固たる自信がお客さまの信頼を得るのでしょうか。買い換えの固定客が多いというのうなづけます。

「この台風はえらいで。前にひどい目にあっているからね。突然方向が変わったり

国道沿いにある150坪の常設展示場。「展示会のあとだから納品してしまっただけで今はガラんとしているんですよ。効果は大です」3年前に造った展示場を案内してくれました。



右から、奥さまの美千代さん、ご主人、エンジニアの浜口友明さん(22歳)、大崎正人さん(19歳)。

いま、今後の方向を ジックリ考えよう！

（有）飛田モーターボート商会／飛田寿久さん（40歳） 神奈川県平塚市千石海岸

神奈川県平塚市と茅ヶ崎市の間を流れ相模湾のほぼ中央に注ぐ一級河川、相模川（下流は馬入川と呼ばれる）。（有）飛田モーターボート商会さんはこの馬入川の河口近く、河岸にあり、同店では、河岸に据えた大型クレーンで、お客さまのボートの上下架をしています。

敷地約130坪のこの店舗にもお客さまのボートを10隻くらい預かってはいますが、同店は、車で2、3分離れたところに保管場を他に2カ所持っており、3カ所で約60隻のボートを預かっています。

レジャー客を主体とするマリンストアさんの多くがそうであるように、飛田さんも若い頃からのボート好き人間。

「学生時代は水上スキーを中心にボート遊びばかりしていました。親父は藤沢（市）で四輪の販売、修理をしていましたが、自分はボートの仕事をしようと、大学卒業と同時にボート屋をはじめました。ボート屋といってもバラツクみたいな店でしたが……」

これが18年前。当時ボート遊びをする人はまだ少なく、

「お客といっても、知り合いの人など数人でしたから、開店して2、3年は、船外機を車に積んで伊豆半島を一周し、漁師さんに売り歩きました。松崎あたりでは結構売れて、松崎には、いまだにうちのお客という人がいますよ。」

厳しかったご商売も、高度成長時代を迎えて小さな釣りボートに船外機をといったお客が増えていきました。

同店のお客は地元、平塚市（人口22万）を中心に、東は横浜、川崎、東京まで、西は小田原あたりまでで、約150隻。ここ数年でよく売れているボートは17、22までのF1S

日シリーズとのこと。

「うちのお客は古くからのつき合いの人か、そんな人の紹介でお客になった人です。もちろん家内も手伝ってくれますが、全て私一人です。店の基本方針としており、セールス活動はしませんから……。家族的なところがいいというお客ばかりです。」

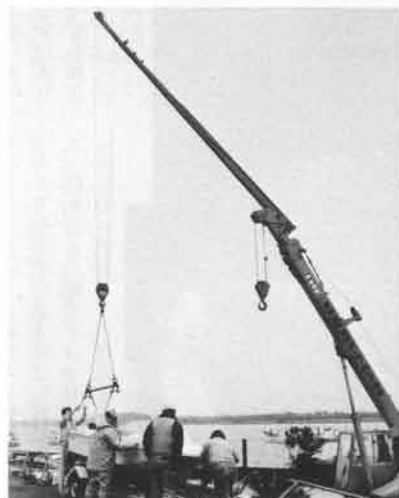
そうした人たちに、保管や上下架の面でできる限りのサービスをさせていただきました。

つまり、販売の方では値をきっちり守り、保管や上下架の方はとんとんなら……。といった感じで行ってきたわけです。そうしながら、これまで、保管場所を増やしたり、設備の充実を図ってきました。ここ何年間かは、年にすると一千万円くらいにつき投資をしてきたわけです。

しかし、この辺の土地も高くなって、新たに土地を買って、安い値段でお客さんのボートを預かるといったわけにもいかなくなりしました。そうしたことから、最近、上下架はうちでするから、ボートは家の方に保管を、とトレーラーボートテイングをすすめています。



「自分がボート好きだから、お客さんがどんなことを考え、思っているかがよくわかります」と語る飛田さん。創業18年。お客さんの身になったご商売で「飛田ファン」をつくってきた。



（上）馬入川の方から見たお店（下）この道路まで船台ごと運び、大型クレーンで川におろす。



1階が店舗とサービス工場、2階が住居で敷地は約130坪。裏側にもお客のボート数隻を保管している。手前のボート置場は「将来は高層式の保管場に」と2年前に増設したものの。

実際に、うちのお客の3人に2人はトレーラーボート派。忙しい月には、50隻のボートを上下架していますが、これからのボート販売はいろいろとむずかしいところが多く、今後どういう方向に持っていくか、いまジックリ考えているところです。」



ヤマハ船外機

スーパースペシャルオイル

4L缶

これまで、0.4ℓ缶、1.0ℓ缶、20ℓ缶の3種をお届けしておりました「ヤマハ船外機、スーパースペシャルオイル」に、オートループ機構採用機のオイルタンク容量にマッチし、使い易い「4ℓ缶」を追加いたしました。もちろん、混合オイルを用いる機種にもご使用いただけます。

容量……4ℓ
 部品No……90890-6382 G
 標準小売価格 ¥2,980

(注)業務用にはドラム缶(200ℓ)も用意しております。部品No.90890-638



友棒が脱着できる

コンパクト・アンカー

砂地でも岩場でも効きの良い「唐人アンカー」。その効きを一層良くする友棒は、簡単な操作で脱着することができ、これまで、唐人アンカーの欠点とされていた収納スペースの問題も解消しました。



| 重さ | 標準価格 |
|----------|----------|
| 1.5 kg…… | ¥ 2,700 |
| 3.5 kg…… | ¥ 4,800 |
| 5 kg…… | ¥ 7,000 |
| 7 kg…… | ¥ 9,800 |
| 10 kg…… | ¥ 13,000 |
| 15 kg…… | ¥ 18,000 |
| 20 kg…… | ¥ 22,000 |



自己研磨型 船底塗料

コーシンSPC

長期防汚性にすぐれた新タイプ

〈特長〉

- 防汚塗料が海水に溶け出て効果を発揮、塗料が残っているかぎり有効です。有効期間は塗膜厚に比例します。
- 塗膜の蓄積がなく、上架時の洗浄が簡単です。
- 表面はいつも滑らか、摩擦抵抗が減少し燃費を節約します。
- 速乾性で塗装作業性にすぐれています。

■色相/ブルー、レッド、赤サビ、ホワイト

| 容量 | 標準価格(1缶) | 出荷単位 |
|------|----------|------|
| 2 kg | ¥ 6,200 | 6 缶 |
| 4 kg | ¥ 12,000 | 4 缶 |
| 16kg | ¥ 46,000 | 1 缶 |

●詳しくはヤマハ特約店・販売会社の部品営業課、マリン担当者にお問い合わせください。

十八歳の好奇心

ヨット。



海へよう。この夏、ヤマハ・ディングギー
YAMAHA DINGHY

ヤマハの広告

ヤマハディングギーキャンペーン／駅貼りポスター

●ヤマハディングギーキャンペーンの一環として、夏本番を前にした6月上旬と7月上旬の2回、全国の国鉄駅と東京など主要都市の地下鉄駅に掲載された「駅貼り」ポスターです。●18歳のピチピチ妹・堀江しのぶちゃんのあいくるしい笑顔とサンゴ礁の海に浮かぶ2隻のミニ・ホッパーが……爽やかイメージで、若者たちに大好評です。