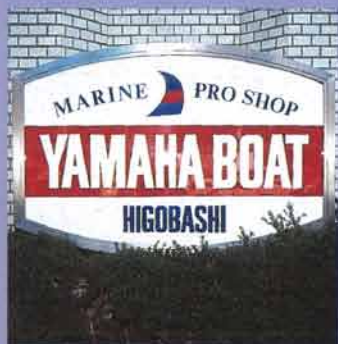
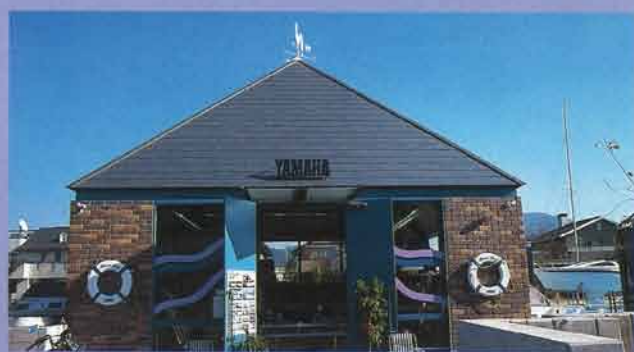


特集 イベントを仕掛けて需要拡大

マリン最前線 ますます熱く '89マリンウェーブ **新商品紹介** 23フィートの概念を変えたヤマハ23II・23IIEX
ニューコンセプトMJ新登場! MJ-650T/MJ-650M





お正月

あけましておめでとうございます。ヤマハマリンニュースでは、今年もみなさまのご商売の良きパートナーとして一層充実した内容をお届けしていきます。ところで、お客さまへの新年のごあいさつはお済みですか？ 何事も始めが肝心、昨年のお礼と併せて、新年のあいさつはお早めに。

成人の日

法的に社会の一員となる20歳の若者を集め

て、各地で催し物が開かれます。セイルボードやマリンジェットなど若者に人気の商品を利用したキャンペーンを企画されてはいかがですか。この機会にお客さまの底辺拡大を狙ってみるのも、今後のご商売に大きく結びつきそうです。

節分

2月3日は節分です。厄除けを祈願して、この日は各家庭で豆をまく習慣があるのはご存知ですね。みなさまのお店のますますのご繁盛をお祈りして…「鬼は外、福は内！」

バレンタインデー

12月のクリスマス同様、日本でもすっかり定着した欧米のお祭りのひとつです。女性から男性へとプレゼントが飛び交うこの日、やはり何かキャンペーンを仕掛けてみたいものです。お店の女性スタッフからお客さまにチョコレートをプレゼントするだけでも、お店のイメージはグン！と上がることでしょう。

MARINE RESORT SPOT

「寸座ビラ」

静岡県引佐郡細江町気賀11417-1
(東名高速三ヶ日インターより10分)
☎0535-22-1171代

その昔、坂上田村麻呂が京に向かう途中、奥浜名の美しさに「しばし腰をおろした」という故事に由来する寸座。「寸座ビラ」は、今も変わらぬ豊かな自然の中にある奥浜名湖のファーストリゾートです。

ヴィラは、全室が湖を望む広い窓とサンテラスを持ち、食事をするなら、シーフードレストラン「ウィンドベン」、フルコースを楽しみたい「メインダイニング」、グラスを傾けた「バー・キャビン」と豊富です。

自然を楽しむなら、マリーナを持つ「寸座ビラ」は絶好と言えるでしょう。海水と淡水の入り混じった浜名湖は魚種が多くフィッシングにも最適です。

もやのたちこめる朝の湖面、風をうけて湖上を走るヨット、くれなずむ奥浜名の夕暮れ、「寸座ビラ」は、訪れる者のプライベートタイムを充実したものにしてくれます。

四季折々、人と自然がやさしく溶け合います。

〔施設概要〕

- 開設年月日：昭和55年
- 施設総面積：7115坪
- 主施設：ヴィラ(40室156名)、レストラン(ウィンドベン/メインダイニング/キャプテンズクォーター、バンケットルーム、バー・キャビン) プール(2基)、マリーナ、サウナ(男性用、女性用)



イベントを仕掛けて 需要拡大

大小に関わらず、イベントを仕掛けて需要拡大に結びつけた業務店。本格的マリンスイムインに先がけてお店の基盤を固めるプレジャーボート店。それぞれご商売の展開は異なりますが、いま、伸びているお店はどこが違うのか——積極的な展開を試みるお店を訪ねてみました。



四輪・二輪車に混じって展示されるマリジェットは、来店客を新しい遊びの世界に誘います



シーズンオフにマリジェットの座学を開催したいという三上社長。いま急ピッチで企画を煮詰めています



「お客様ご来店カード」は、商売を展開するうえで欠かせない重要な資料となります。

催事の案内は、アンケートをもとに一枚一枚手書きです。お客さんによって書き分け

仙台市のプロオートさんは昭和56年に輸入自動車の修理工場としてスタート。以来、輸入バイク、カートなどの販売を行うなど、ご商売の枠を広げてきました。そして63年の3月からマリジェットの販売を手掛け、マリンスポーツの世界に参入してきたのです。

5月から9月にかけて、プロオートさんでは「試乗会の定期開催」を基盤にマリジェットの販売を展開します。ほとんど毎週、同じ場所で試乗会を行うことにより、多くの人びとにマリジェットの試乗体験機会を提供します。そして「口で説明するよりも触らせ、乗せる」この仕掛けは、9カ月の間に14台という販売実績に結びつけています。

11月からはシーズンオフ。プロオートさんにとっては初めての経験ですが、ここでも、プロオートさんは早くも足固めをと、ヤングにターゲットを絞ったイベントの仕掛けを考えます。三上社長はまず、大学生にマリジェットを知ってもらおう仕掛けを企画しました。「知り合いの大学生にお願いして、学祭にマリジェットを展示してもらったんですよ。若い人にアピールする絶好のチャンスだし、いい宣伝になったと思うんですけどね」

もちろん展示しただけではありません。その場でアンケートをとって、若者がマリジェットに対してどのようなイメージを持っているのかといった消費者意識を調べました。「考えていた以上に女性に人気があるようです。今シーズンは女性をターゲットに販促を仕掛けてはとと思い始めてるんですよ」

ちょっとした思いつきから試みたことですが、あらゆる場に商品を露出、消費者の意識調査をし、市場分析の実行は、業務、プレジャーの両方にも大切なことです。

三上社長は、これらの市場分析に加えて、このシーズンオフを利用してユーザー組織の基盤を固めるための仕掛けを考えています。「仙台は夏が短いのでからね。できればこの時期に座学をやってみたい……」

主にマリジェットの構造、修理や整備といった三上社長の専門分野からまず始めたい、ということ、いまヤマハのスタッフと急ピッチで企画を進めています。

「マリジェットはモータースポーツの商売に似たところがありますね」という三上社長のことは、販促やイベント開催のヒントは、他業界に目を向けていても生まれてくることを裏付けてくれました。

アンケート調査で今シーズンの展開案を打ち立てる

宮城県仙台市(有)プロオート(三上和則社長)



愛知県瀬美半島から知多半島にかけて、三河湾一帯は、のりの養殖やあさり漁が盛んなところだ。今回訪問したマリナストアさんは、のり獲り用の和船と船外機を中心に主に業務市場で販売を再開されている。倉内飯金さんと槽谷造船さん、そしてこれらの業務市場中心のご商売から新たにマリナストアをオープンされてプレジャー市場のご商売を進めている山崎マリン（碧南マリナ）さんを12月上旬、ちょうど、のり獲りの最盛期に尋ねてみました。

この三河湾一帯の、のり・あさり漁においても、やはり従事者の高齢化や後継者問題は多く、地域によっては海浜の埋め立てに伴って離職していく人も少なくありません。しかし逆に、サラリーマンなどからのUターン組がいることも確か。さらに根強く続いている人たちの間では、2〜4艇の船を所有し積極的にのり養殖、あさり漁を営む傾向を示しています。こんな背景を持つ市場で、ご商売をされている3店では、ご商売の展開方法のひとつとして、催事（イベント）を開催しています。各店でお話をうかがってきました。

旅行招待を目玉に予約キャンペーンを実施 —— 地元に密着したサービス展開を ——

愛知県西尾市 倉内飯金（倉内正秋社長）

朝10時半、倉内飯金さんの倉内正秋社長は、すでに1台の船外機の修理を終えて、水漕で試運転をしようとしているところだ。「最近の（船外機）は以前に比べて大型化しているから、1人で持ち上げるにも限界がありますよ」とクレームを操作しながら言いました。バッテリーをつないでスロットルを開けると軽快な2サイクルのエンジン音がサービス工場に響きました。

地元に密着したご商売を展開



サービス工場の奥で船外機の試運転をしている倉内社長。ご自分では「ロケただから」とおっしゃってセールスに行くことはありませんが、修理のウデと旅行招待が人気でいつも大忙し

日頃のお付き合いと旅行招待が拡販のベース —— 人とのつながりを大切に ——

愛知県幡豆郡 槽谷造船（槽谷昌美社長）

夕方4時半過ぎ、軽トラックに船外機を積んで槽谷造船の槽谷昌美社長と奥さまが帰ってきました。12月上旬、もうあたりはかなり暗くなってきました。「船外機の代替ですよ。新しいのを取り付けて古いのをひきとってきただんです」と、トラックから降りてひと息ついた槽谷社長は話してくれました。

幡豆郡吉良町にある槽谷造船さんは、戦前より、のり獲りの木船を造っていました。今の社長、昌美さんのおじいさんの代からです。時代は木船↓FRP船と移り変わり、昭和43〜44年頃から、ご商売の中心を船外機の販売に変えました。当時「同じ1日でも造るなら1艇が精一杯だけど、売るなら10台でも20台でもできないことはない」。事実、オイルショックの前、時期的にはのりが忙しくなる直前の頃、1日に10〜20台売ったこともあったそうです。

新聞の折り込みで予約セールを売り出し

秋口から冬にかけてののり獲りが一段落し、代替の時期となる3月から4月にかけて、槽谷造船さんは、和船、船外機の予約セールを新聞の折り込みなどで打ち出します。目玉は、旅行招待です。昭和48年頃から継続しているもので、今ではすっかり定着しています。昨年は北陸への1泊旅行。成約するのは60〜70人前後ですが、実際には40人ほどが参加しました。バスを1台チャーターして、のり獲りが忙しくなる前、夏頃までに実施します。準備なども、もう今では手慣れたもの。「オイルショック前の頃は、バス3台で招待旅行をやったものですよ」と槽谷社長。随分と長い間続けていますが、今でも反響はなかなかの



夕方、船外機の載せ変えから帰ってきた槽谷社長。この時期、1日5回〜6回は外に出て仕事です。「ポケットベルではそろそろ間に合わない。自動車電話が必要ですよ」

「当時は、息子もまだまだ小さかったし、大忙し。でも今と違って20馬力前後で軽かったし、それにお客さんが手伝ってくれたから（笑）」今では29才になる息子さんが頼りになる片腕として働いています。

もので「お客さんとのつながりを保っていく上では欠かせないイベント」と。日々のこまめなサービスと旅行招待は「実際のところ、セールス」はここ7〜8年していないけれど、固定客は年々増えてますよ。日頃の信用と旅行に一緒に行ったりして人間的なつながりが広がり、深まるんでしょう。噂を聞きつけて遠方から買いに来るお客さんもいますよ。おじいさんの代から、社会や環境はさまざま変わっているもの、地元ののり養殖と共にご商売をすすめてきた槽谷造船さんも、すでに4代目が仕事をこなして始めている今、あくまでも根底にあるのは、やはり人のつながりです。



倉内飯金さんの顧客は、そのほとんどが、のり養殖・あさり漁の業務中心で、40〜50馬力および80馬力くらいまでの船外機と和船(W22GFなど)が主力です。お店とサービス工場は、三河湾から伸びた入江の終点、船だまりの真正面にあり、とても良い環境です。以前はもう少し奥まったところ、そうだな、100歩ぐらい歩いたところ(笑)にあったのだけれど、今の場所が空いてね。地元漁協もうちみたいな修理屋があった方がいいだろうというので、優先的に勧めてくれたよ」

このご商売を始めてかれこれ20年以上の倉内社長も実は元漁師さん。「もともとエンジンが好きでね。修理が好きなんです」とセールススタッフはおかずに、倉内社長が販売サービス、奥さまと娘さんが事務を担当。修理がうまくいとの口伝えの評判で遠方からもお客さまが駆けつけます。「うちはサービスで伸びてきているから。遠くでもすぐに行く身軽さは大事ですね。夜中に電話があつてクルマで1時間のところだつて行くし、朝4時半頃ちよつと調子が悪いから見てくれなんて、海に出る前に店の前まで船を乗りつけてくるお客さんもある。もつとも最近じゃ性能がずつと良くなって、こんなことはほとんどないけれど」。

日頃のお付き合いのお礼に 予約旅行招待セールを実施

実は評判になつていことがもうひとつ。それは業務市場を対象に「予約旅行招待セール」を実施していることです。毎年2月から4月に打ち出すキャンペーンのひとつで、予約もしくは実販のお客さまを旅行に招待するといふものです。「昭和46年頃から始めたのですけれど、ちよつとその当時旅行ブームがあつて、これがきっかけ。欠かしていませんよ。業務市場だけのことはあり、船外機なら3〜4年に1回代替、和船の方は7〜8年。1家に1艇というよりも今では2〜4艇持つている人も多いですから。毎年買い足して行くといった感じで……。今年はどこ?なんてDMを出す前に聞かれますよ」と完全に定着。昨



ずらつとの船が並ぶ入江の奥に倉内飯金さんがいます。左側がお店、右側がサービス工場です



店内にはオイルが並ぶと同時に、「今年から力を入れたい」というマリンジェットが見えます

年は伊勢へ行ったそうですが評判も上々。サービスの腕と旅行人気が、倉内飯金さんの最高のセールス看板になつていようです。



目と鼻の先に矢崎川が流れている



息子の広康さんが仕事の良カバー。トナー。もつぱら糟谷社長が外で、広康さんが内の仕事をこなす



4〜5年で代替となる船外機は、きちつと整備されプレジャー船のオーナーに中古品として人気だ

ボートクラブを軸に釣り大会を積極展開中

愛知県碧南市 山崎マリン／碧南マリーナ(山崎三郎社長)

山崎マリンさんの創業は昭和47年、土地柄やはりのり養殖、あさり漁の業務市場でご商売を展開されてきました。しかし、養殖、漁業従事者の高齢化、後継者問題や海浜埋め立てによる従事者の減少など、ご商売の環境は目まぐるしく変わりつつあります。山崎マリンの山崎三郎社長は数年前より業務市場の伸び悩みを感じとり、昭和61年4月、今までの山崎マリンの本拠地、西尾市内から矢作川を1本はさんで知多湾に流れる蛸川沿い、碧南市内にプレジャー市場でのご商売を展開する



大好評のうちに終わった昨年10月の釣り大会の成績表を見せてくれる山崎社長と奥さま。順調にプレジャー市場でご商売を展開中



昭和61年にオープンした山崎マリン・碧南マリーナ。目の前の蛸川の係留と陸置きて約70艇を保管

ベースとなるマリナーをオープンさせました。山崎マリナー・碧南マリナーの誕生です。プレジャーボートを主体に陸置きで約30隻、係留で約40隻を現在保管しています。この春で丸3年がたちますが、見事なスタートを切ったと言えるでしょう。

「もちろん、今までのお客さんとも今までどおり、お付き合いはありますけれど。マリナーを出す2〜3年前ぐらいから方向転換を考えていました」と山崎社長。今では6対4の割合でプレジャーのお客さまの方が多くなっているほどです。

では、これほど短期間にどうやってマリナー（プレジャー）業務を軌道にのせていったのでしょうか。マリナーのPRとして地元名鉄バスへのバス広告、そして展示会の前には新聞広告などを打ってきましたが、それだけでは足りないようです。

釣り大会の開催、碧南ボートクラブの発足

昨年4月に「碧南ボートクラブ」が発足し



昨年6月、碧南ボートクラブの釣り大会でのひとコマ。後ろに見えるのはFR-27で、ちょうどこの日が進水式。クラブ発足間もないのに、この盛況ぶりです

ました。このクラブは、山崎マリナーさんでボートを買ったオーナーさんの集りです。現在38名、6月に開催したボートフィッシング大会には、ほとんどのメンバーが参加。オーナーさんは家族や友人を連れて三河湾で釣りを楽しみました。このクラブ組織は、お客さま同志のコミュニケーションにとっても役立つようです。「はじめて顔を合わせたオーナーさん同志が互いの船に乗り合って自ら、試乗会」をしたり釣りに行ったりと仲間意識が生まれ、お客さんのボートライフがより楽しいものになっているようです。地元海上保安署もクラブのある山崎マリナーさんを通して安全指導をしたりと、地域に密着しています。釣り大会の模様は、地元TV局の取材を受け専門番組でも放映され、早くも定着しつつあります。

そして釣り大会はもう一つ。こちらはDMで募集。マリナーオープン以来、毎年1回開催しているのですが、昨年10月には30〜40艇が参加。わずか500円の会費で全員に参

加賞を出せるまでに成長しました。

ボートの楽しさを直接的に伝える手段、それが釣り大会であったり、クラブだった

山崎社長は言います。「展示会や試乗会もやるけれど、いろいろな意味でクラブ組織や釣り大会の方がいいね。実際、お客さんに喜んでもらえる。商売のことを言えば、代替や新規ユーザーの獲得など、メリットは十分にありますよ。これからは、ボートクルージングなんかも考えて行きたいですね」。

現在20才になる息子さんが、昨年4月から千葉店で修業中です。山崎社長が販売、サービス、奥さまが事務とFPRの補修、そして機装とセッティング担当が1人と、3人でフル回転中です。数年後、息子さんがもどってこられる時が、山崎マリナーさんがまた新たなスタートを切る時となるでしょう。若い人の力がプレジャー業務拡大にどのように生かされるか、今からとても楽しみです。

パート3 直営店から販促のポイントを聞く

キメ細かい対扱で 販促活動の価値を高める



イベントやキャンペーンを仕掛けて顧客をつかまえる——ほとんどのマリニストアさんはその必要性を感じ取り、既の実施されていると思います。でも、それにちょっとしたアイデアを加えれば、効果は一段とあがるものです。ここではヤマハの直営店ではどのような仕掛けをしているか——シーズンに先がけて、試乗会と、ボート免許教室について、関西のヤマハボート肥後橋店にうかがってみました。

「これから顧客を作るうえで最も大切なことは、ボート免許教室受講者の管理だと思えます。人数を増やすことも大事ですが、ボート免許を取得しよう、または取得した人たちが、それぞれが目的でどのように楽しみたいのか、それを知ることによって一人一人に対して各々のアプローチの仕方が生まれてきます」

ボート免許教室を積極的に開催する佐野店長は、このように説明します。

「うちではボート免許の試験に合格された方に通知するとき、往復はがきでお知らせしています。そこに、これからどんな艇に乗りたいか、ヨットかボートか、購入予算はどれ

位か、などのアンケートをつけているのです。合格から免許の発行まで期間がありますから、その間に葉書きを送り返してもらっています。そして、実際に免許を取りにご来店された時に、そのアンケートをもとにそのお客さんと会話するように心掛けるのです。実際にそこから購入の話が生まれることもままありますからね」と、DMはがきを往復はがきにすることの必要性を語ってくれました。

免許取得者のリストについても、そこまで情報が付け加えられれば、今後のセールス活動に大いに役立つことはいまでもありません。

来店客を増やすことも大切

新規客を開拓するため外に出ることも大切ですが、魅力ある店作りをして、お客さまをお店に引きつけることも重要です。もちろん、



試乗会は商談の重要な場

企画からアフターまで気を配りたい

2月のポートショーの後、ヤマハポート肥後橋店では、'89モデルの試乗会を開催します。「マリンストアさんで試乗会を行うときも同様だと思うのですが、まず開催日をどうするか。一般には土、日、祭日などが最も人が集まりますが、うちでは必ず平日も日程に組み入れています。例えば自営業をなさっている方などは日曜日の方が忙しい場合もありますし、なるべく多くの方に来ていただくためにも平日開催は必要です。試乗会の開催タイミングは展示会の2週間後あたりがちょうどいい。お客さんの購入意欲がさめないうちに、試乗会に誘うには、2週間という期間が最も適当ですからね」と佐野店長は、日程に際しての注意点をあげています。

動員方法については「新聞広告やチラシもそれなりの効果はあると思いますが、うちではあまりやりませんね。なるべく営業マンが直接訪問して誘います。それとDMはがきです。往復はがきにして、希望の日時、試乗艇を記入していただき送り返してもらおうようにしています」。

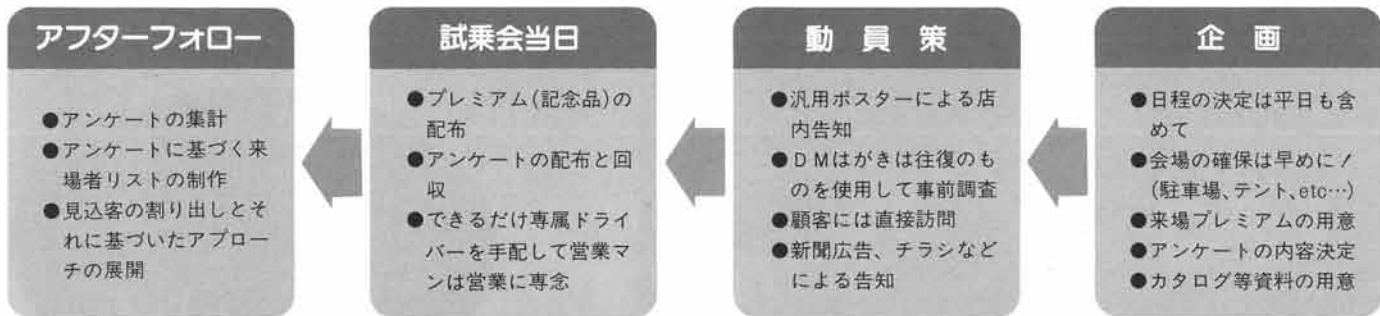
さらに、当日の運営方法のアドバイスとして語ってくれたのが「ドライバীর確保」です。お店の規模によって限りがありますが、サービスタッフはドライバীর専念し、営業マンは、お客さまとの会話の時間をできるだけ確保し、試乗会を成功させる鍵になると断言します。



来店のお客さまに対して、さまざまな情報を提供します

せっかく開催する試乗会。ただ新艇を用意して乗せるだけでは、効果も半減してしまいます。いかにして試乗会をご商売に結びつけるか、そのポイントをご紹介します。

●試乗会開催の基本中の基本



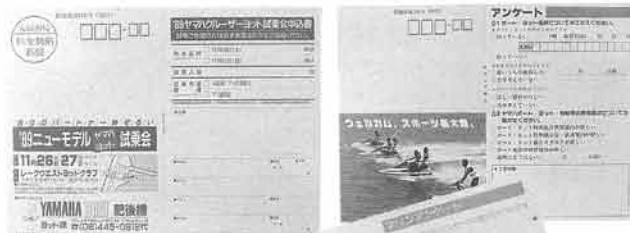
ポート免許合格者に対してはがきを出すことは、来店機会の増大を狙っています。

取材の日、肥後橋店では、クリスマスセールを開催していました。店内はクリスマスらしく、きれいに飾りつけられ、多くのお客さままで賑わっていました。このようにウエアやアクセサリーなどを揃えているお店ではさまざまな行事に結びつけることによっていくつもの催事を開くことが可能です。

「店内を清掃して快くお客さんを迎えることは基本中の基本。次に、ご来店のお客さんに対していかにマリンスポーツの情報を差し上げられるか、です」カタログやチラシの陳列、ポスター・催事予定表の掲示は欠かせません。さらにショップ担当については「ポート免許、ヨットスクールはもちろん、何を聞かれても正確な情報をサービスできるように心掛けています」と付け加えます。

一度ご来店されたお客さまには、ショップのメンバーズカードを渡すなどして、1回きりの来店にならないようにしています。メンバーズカードの作成を理由にヒスト一本を買われたお客さまのお名前や住所、その人の所有艇などを知ることができれば、それは今後、

店内にある催事インフォメーションのボード。催事に限らず、使い方は工夫次第



肥後橋店が作ったDMはがき。そのほとんどは、往復はがきを利用しています

大きなご商売に結びつく可能性は十分にあります。

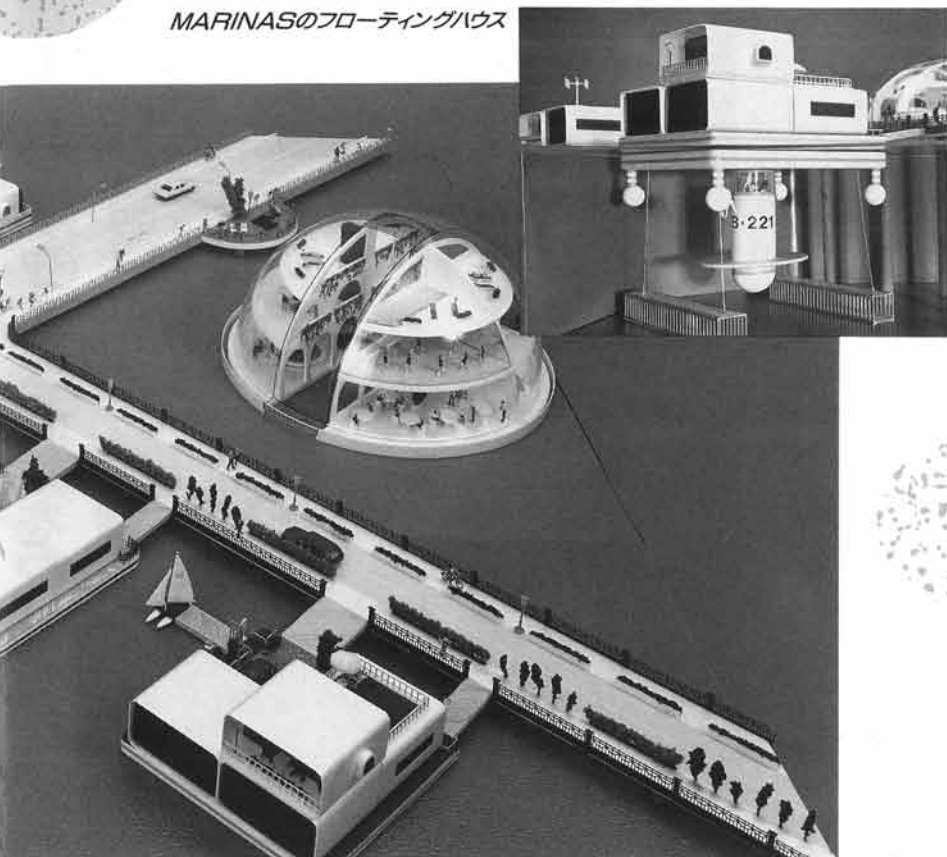
試乗会の開催、ポート免許受講者へのアプローチ、そして来店機会の増大——は、いずれも大きなご商売に結びつくチャンスとなるものです。シーズンが立ち上がる前に、しっかりとそれらの活動基盤を作れてはじめて大きな飛躍を勝ちとれる」と最後に佐野店長は力強く語ってくれました。



この日はちょうどクリスマスセール期間中。店内はクリスマスツリーの飾りつけでぐっと華かになります

ますます熱く'89マリンウエーブ

MARINASのフローティングハウス



テレビや雑誌などさまざまなメディアでの登場率からみても、マリンプームは定着し、ひろく受け入れられているようです。釣り番組、旅とマリンスポーツをジョイントした番組、ダイビングなどのハウツーものなどの映像による浸透。また、その視点を変えて、リゾートという面で見ると、「マリン」の登場率は、さらに高まります。

スポーツをするフィールドとしての海、集い楽しむ場としての海(浜)、そして港から港へと渡るなどの路としての海など、マリン、あるいは海といっても、その目的によってさまざまな利用価値と表情があります。余暇時間の増加傾向とあいまって、多目的に楽しめる「海」の存在は今後、ますますクローズアップされてゆくに違いありません。



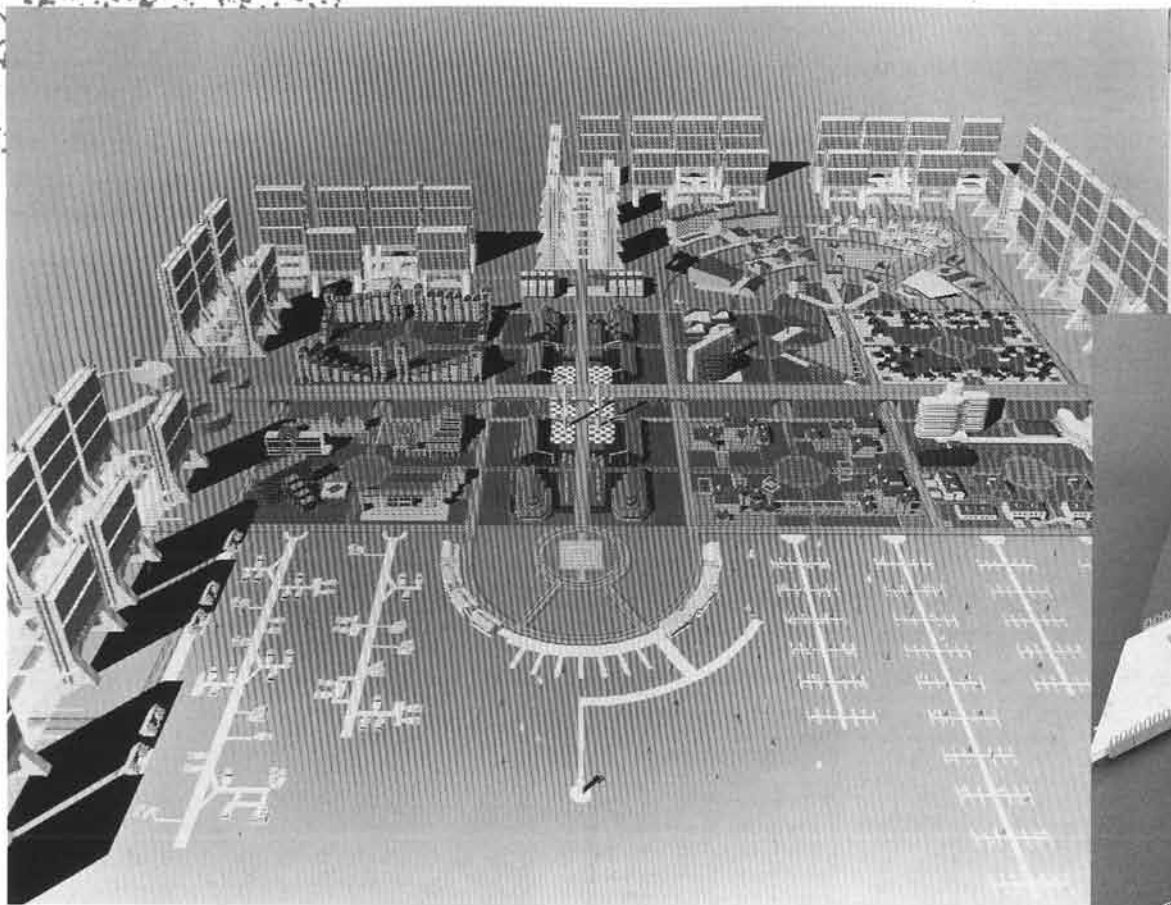
水辺を再活用したレストランやライブハウスは、もはや当たり前になってきつつある

太平洋博覧会—福岡'89のメイン会場の建設も進行中(博多)

マリンプームを象徴するキーワードにウォーターフロント計画があります。運輸省が推進する〈Marine'99〉は、そうしたプロジェクトの大きな柱のひとつですが、それは海浜やマリーナの整備にとどまらず、海浜から繋がるまちづくりまでのトータルな環境づくり、安全性の確保、そのためのインフォメーションサービス、さらに客船クルーズの計画など、さまざまな方面にわたっています。

そして、ヤマハ発動機もマリン製品の製造はもとより、マリンスポーツ・レクリエーションの普及を各種スクールやイベントを通じて拡大してきました。さらにマリーナづくりのための新規事業、技術サービス体制の強化、人材教育など、多岐にわたりマリン文化を創造し続けています。

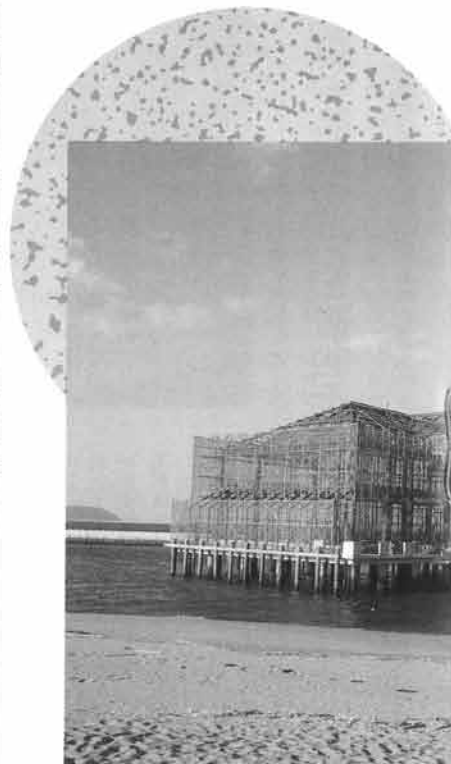
1989年は全航程が5,500マイルにも及ぶ本格的なオーシャンレース『オークランド〜福岡・ヤマハカップヨットレース1989』、ディンギーのレーシングチームをリードする『470級世界選手権』(三重県津市)などのビッグイベントも開催され、マリンはますます注目を集めることは確実。皆さまのお店でも、1989年はこうしたマリンに寄せる大きく、そして確かな波をとらえ、お店のアピールや商品販売をおすすめくださいますようお願い致します。



海上浮遊環境都市 (MARINAS) 構想は、ヤマハ発動機、間組、島田陣R&D事務所が共同で進めている。これはそのクリエイティブハウス



11月におこなわれたニッポンカップ(葉山)には、NHKの放映をはじめTV7局、新聞6紙、雑誌7誌が取材合戦を演じた。マリンプームのひとつの象徴といえよう



"アジアス
着々と進

三洋証券・ニッポンカップ国際ヨットマッチレース

E・W・オーエン艇(英)が

快勝し

前回の雪辱を果たす



●ファイナルリザルト

- ①E・W・オーエン(イギリス)
- ②P・ギルモア(オーストラリア)
- ③R・デビス(ニュージーランド)
- ④P・アイスラー(アメリカ西海岸)
- ⑤G・ジョブソン(アメリカ東海岸)
- ⑥V・バンドロウスキー(デンマーク)
- ⑦R・E・フライ(日本)
- ⑧戸谷寿男(日本)

昨年11月17日から20日まで神奈川県・葉山マリーナをベースに、三洋証券・ニッポンカップ国際ヨットマッチレースが開催されました。この大会は、一昨年に続き2度目の開催で国内でもかなりの知名度となり、レース初日のセブレティレースではテレビ各局のリポーターが同乗取材するなど、また新聞、雑誌、週刊誌なども取材に集まり、一昨年同様NHK総合テレビでは、レースの様子が放映されました。

さて、レースは総当たり戦を基本に進められました。海外から6チーム、国内の2チームの計8チームが4日間熱戦を繰り広げました。招待外国選手は、まずアメリカ東海岸／ゲリー・ジョブソン、アメリカ西海岸／ビーター・アイスラー、オーストラリア／ビーター・ギルモア、ニュージーランド／ロッド・デビス、イギリス／エドワード・ワートン、オーエン、デンマーク／バルデマー・バンド

ロウスキーをスキッパーとする6チームで、国内からは、ロバート・エリック・フライ率いるニッポンチャレンジャーチームとホストクラブ、葉山マリーナヨットクラブから戸谷寿男率いるHMYCチームで、寒風吹きすさぶ葉山で熱戦が繰り広げられました。

11月20日の総合1・2位決定戦は、E・W・オーエン対P・ギルモア。2戦先勝でE・W・オーエンは29秒もの差をつけて見事、ニッポンカップ優勝を果たしました。

マッチレースに使われた艇はヤマハ・30SII、セイラーの技術のみで勝負の決着をつけることが大前提のマッチレースにおいて、今大会のように同一艇種が全て新艇で用意されたという事は、このワールド・マッチレーシング・シリーズでもかなり恵まれた状況と言えます。世界で一番公平なマッチレースと言われるゆえんです。

ヤマハ発動機・仲川 / 前田組が

総合2位と大健闘、

'89ワールド出場資格を獲得



'88年のデンギーレースの締めくくりとも言える第17回全日本470級ヨット選手権大会が、昨年11月19日から23日まで、三重県の伊勢湾海洋スポーツセンターで、(財)日本ヨット協会の主催で開催されました。この大会は、今年、開催が決定している470ワールドの日本代表を選考するレースでもあり、各選手はワールドへ出場の期待に、燃いレースを展開しました。

大会には計76隻が参加、11月20日の第2レースと11月22日の第6レースは無風のため取り消しとなり、全5レースで競われたわけですが、この季節には珍しく2/3というウインドコンディションの下で各選手はかなりの苦戦を強いられた模様でした。このような中で、ヤマハ発動機の仲川 / 前田組は、大健闘し、総合2位に入賞。見事'89ワールドの出場権を獲得しました。

'89ワールドに向けて、出場艇枠が決定次第プレワールドというような形で追加の予選が開催される予定です。

●上位成績

- ①堤・堤(同志社大)
- ②仲川・前田(ヤマハ発動機)
- ③秋田・吉田(同志社大)
- ④玉山・阿島(関東学院大)
- ⑤中村・高橋(関自工)
- ⑥奈良・小林(近畿大)

NCACC情報 - 新アメリカズカップ建造へ始動



いよ決定します。というのは、11月にロンドンで行われたチャレンジャー会議で、次回アメリカズカップの使用艇などが決まり、チャレンジャーの代表クラブ(チャレンジャー・オブ・レコード)となったロイヤルバースヨットクラブ(オーストラリア)が今後、ディフェンダーのサンディエゴヨットクラブとその決定事項の具体的な交渉を進めていくのです。

ニッポンチャレンジャーアメリカ杯'99委員会(NCACC)でも、1月23日以降、いよいよ新アメリカズカップ建造へと始動します。そして、1990年の1月までにその1号艇を進水させる予定だということです。

マキユリーベイポーターイングクラブ(ニュージーランド)とサンディエゴヨットクラブ(アメリカ)との争いにより、次回のアメリカズ・カップ開催が気になるところですが、1989年の1月23日までにその概要がいよ

日本初のアメリカズカップ参戦に向け、着々と準備を進めるNCACC。その活動ぶりにヤマハと共にみなさまも、応援してください。

日本最大のFRP製双胴型高速旅客船が今春運航



ヤマハ発動機は、昨年10月19日、日新汽船株式会社から230人乗りのFRP製双胴型高速旅客船2隻を受注しました。高品質、高性能で定評のあるFRP造船技術を駆使して総トン数およそ100トンと、この種の船では日本最大のFRP製双胴型高速旅客船を現在、建造中。この2月には引き渡すことになっています。

この注目の船の大きさは、全長29・1m、全幅8・1m、平均吃水1・3mで、船型は高速を発揮して波浪のある海面でもショックを柔らげ、快適な乗り心地が味わえるように、カタマラン（双胴型）を採用し、船底形状を丸型としているのが大きな特長です。

また、内装にいたっては、旅客機なみのデラックス仕上げとなる予定で、特に2階客席は船上パーティなど配慮して、木質感を取り入れ、落ち着きと高級感を醸し出します。

なおこのカタマラン旅客船は、東京港での海上アクセスとして、横浜博覧会の開幕に合わせ今年の3月下旬からは運行される予定です。ナイトクルージングやチャーター船としての運航も計画されているので、今から大きな話題を集めています。

いまや船上は社交場に！ 北九州市で船上コンサート&カクテルパーティ

港に紡われた帆船のキャビンの中で、一流の音楽家達の奏でる管弦楽に酔い、夕暮れの色に船を出してのカクテルパーティ……1988年11月9日、北九州市の小倉で、このような素晴らしいイベントが実現しました。今年の市政25周年を記念して行われた「88北九州国際音楽祭」が終了した翌日、末吉興一市長が関係者ら約80名を招いて行ったのがこの船上パーティです。演出も見事で、クライマックスには、ヤマハ九州が用意したSF-51からトランペット奏者が、螢の光を演奏して、招待客を見送るなど、真にマリムードを一層引き立てたパーティとなりました。販売店のみなさまも、お客様を招待して、このようなマリムードパーティを開かれてみては

いかがでしょうか。きつと満足いただけると思うのですが……。



オークランド・福岡・ヤマハカップヨットレース1989 秒読み開始!! 7カ国30チームが参加申し込み



今年で市政100周年を迎える福岡市が、その記念事業として開く「アジア太平洋博覧会」福岡'89の一環行事として開催される、「オークランド」福岡

ヤマハカップヨットレース1989」のスタート(89年4月22日オークランド)が、秒読み段階に入ってきました。

南北に遠く離れた2つの姉妹都市オークランドと福岡を結ぶコースは、第1レグ・オークランド(スバ) (フィジー) 1150海里、第2レグ・スバ(グアム) 2700海里、第3レグ・グアム(福岡) 650海里と3区間に分かれ、全航程は5500海里(約10200km)ですが、区間参加も自由です。参加艇はそれぞれのレグで定められた日(スバ5月

9日、グアム6月13日)に再スタート、再々スタートを切るようになります。参加資格は、2カ月余りもつづくレースだけに、十分な耐航性と完全なる復元力を有するモノハル船と決められていて、乗組員は外洋航走に十分な経験を持った18才以上の者4名以上など……となっています。

12月17日現在の参加申し込み状況が発表されましたのでお伝えしよう。正式にエントリーしているのは、7カ国30チーム。内訳は、ニュージーランド17、日本7、フランス2、オーストラリア、アメリカ、オランダ、イギリスがそれぞれ1チームとなっています。さらに、問合せ件数は世界各国のヨットマンから234件にものぼっています。この壮大な外洋レースのスタートがいまから楽しみどころです。

'89東京／大阪国際ボートショーが2月に開催!



国内外のボート、ヨット、マリンスポーツ用品を一堂に集め展示するお馴染みの国際ボートショーが、今年も盛大に開催されます。ヤマハでは、'89ニューモデルの展示はもちろん、みなさまのお役に立つさまざまな情報を揃え、さらに楽しいイベント等も企画しております。ご家族、またはお客さまをお誘い合せのうえ、ぜひご来場ください。

■第28回東京国際ボートショー

●1989年2月8日～12日

●晴海国際見本市会場

■第4回大阪国際ボートショー

●1989年2月17日～20日

●インテックス大阪

※詳しくは、担当営業マンまでどうぞ。

スポーツライセンスが人気上昇中 「自分ができる」ことの証明が欲しい?!

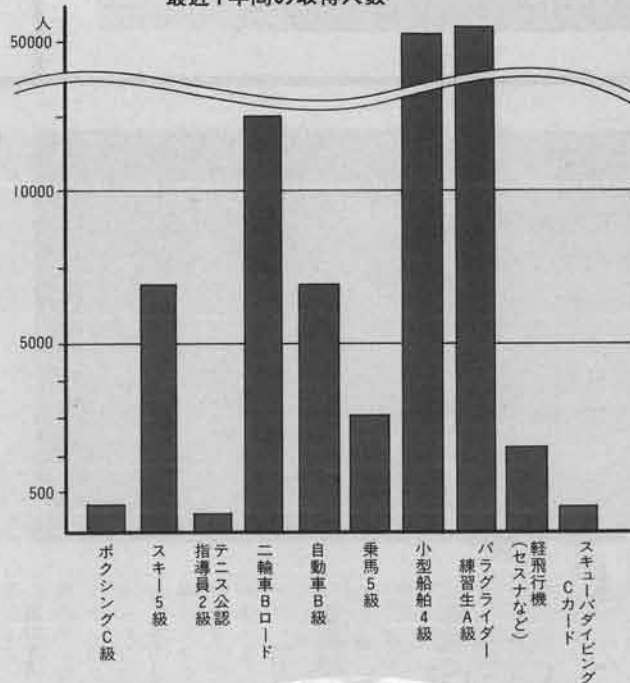
今やスポーツも「ブレイク」するだけの時代ではなくなりつつある……日経流通新聞が伝えるところによると、資格やライセンスを取得するホンモノを求め人々が増えてきている、それも特にマリンスポーツやモータースポーツにおいて顕著になってきた、ということです。

一口にライセンスと言っても、お馴染み海技免許にはじまり、(海)ではスキューバダイビング、(陸)では自動車の国内競技運転者許可証B (B級ライセンス)、(空)ではパラグライダーなどなど、この他にもボクシング、スキー、テニス、軽飛行機と多岐にわたっています。

また、これらのライセンスを取得者の意識に基づいて分析してみると、持っていることが羨望的になる(「ブランド型」…乗馬など、競技の場所が水中や空中で死の危険と隣合わせの(必要型)…パラグライダーなど、取得が難しくインストラクターとして収入増などに結びつく(「実利型」…テニスなども考えられます。

今後、完全週休2日制がますます定着し、余暇時間が拡大すると仕事並みに余暇においても、「一所懸命」という日本人の姿が容易に想像されます。ライセンスとはつまり、自分が費やした時間と金の代償……なのででしょうか?

●主な初級クラスのスポーツライセンス
最近1年間の取得人数



雪国の人々を「除雪」の重労働から解放 ヤマハ・スノーメイト

「ヤマハ・スノーメイト」の活躍する季節が今年もやってきました。冬、北海道をはじめ、東北、北陸、上信越、山陰などの雪国の人々にとって除雪作業は、大変な重労働です。そこで活躍するのが、「青い除雪機」の愛称で親しまれてきている「ヤマハ・スノーメイト」なのです。

現在、日本の降雪地帯(年間30cm以上の降雪のある地域)の世帯数はおよそ520万、ここで約20万台の除雪機が、毎日の暮らし、業務に利用されています。(数字はいずれもヤマハ調べ)

雪に縁の薄い地方の人にはなかなかイマイジしづらいかも知れませんが、一般家庭でも玄関から道路、車庫から道路までの除雪だけでも容易なことではありません。1日に2〜3回、そして、これが短くても約3ヶ月は続く、というのは、大変なことです。そして、



この重労働を少しでも軽減しようと小型軽量、高性能な除雪機が、業務用としてだけでなく、一般家庭にも急速に普及しつつあります。

「ヤマハ・スノーメイト」は、こうした状況の中で、5.5馬力から12馬力まで6タイプがあり、中でも最小モデル、5.5馬力「YSM・560(E)」は、昭和57年以来、このクラスで最も市場評価を集めるロングセラーモデル。そして、昨年10月には一般家庭向けに軽量コンパクトな「SA・560E(S)」が新たにラインアップに加わりました。このモデルは、都市部の商店街や住宅地での使用に適するよう低騒音、低振動、低燃費をOHV・4サイクルエンジンで実現。しかもエンジンにはフルカバーが施され、家庭用品にふさわしいコンパクトな仕上がります。

また、投雪用シュートの方向転換を電動式にし、スイッチひとつで手元で操作できるようにしたこと、雪質に合った速度を自由に選択できる無段変速機構を採用したことにより、女性でも楽に除雪作業が行なえるようになりました。

MARINE EVENT CALENDER(1月~2月)

開催日	イベント名	開催地
1	第8回新春相模湾ヨットレース	小網代(神奈川県)
	第25回葉山マリーナーニューイヤーズレガッタ	葉山(神奈川県)
	'89しもやけレース	芦屋(福岡県)
22	第4回寸座ミッドウインターカップ	浜名湖(静岡県)
2	8-12 第28回東京国際ボートショー	晴海(東京都)
	10-12 '89東京国際フィッシングショー	//
	17-20 第4回大阪国際ボートショー	大阪市(大阪府)



YAMAHA INFORMATION

from SALES



タックル-23が (Gマーク)に!

昭和63年度のグッドデザイン商品にヤマハフィッシングボート・タックル-23が選ばれました。このいわゆる“Gマーク選定商品”とは、通産省が優良商品開発の奨励と消費者のデザインに対する意識を高めようと毎年秋に選定しているものです。厳しい審査基準をクリアしてGマーク商品に選ばれたタックル-23は、デザインはもちろん、品質、機能、安全性などのあらゆる部分で優良と認められたのです。

ヤマハセイルボードもGマーク GP RACER 370I/270



フレッシュ・タックル・キャンペーン 3月25日まで開催!

みなさまのおかげで、タックル-23は1000隻の販売実績を超えるとともに名誉あるグッドデザイン商品に選定されました。これに勢いづけられてか、タックル-23の人気はさらに上昇。この様に1000隻の販売実績と、Gマークを武器に、来シーズンもタックルを始めとするフィッシングボートの拡販をお図りください!

■キャンペーン・ツール

ポスター/チラシ/DMセット/グッドデザインステッカー

■販売店コンクールを実施!

UF20・UF23・UF27YDの拡販を目指して、コンクールを実施いたします

※詳しくは、担当営業マンまでお問合せください。



タックル-23と同じくヤマハのセイルボード「GP RACER 370I/270」もグッドデザイン商品に選定されました。デザインはもちろん、その性能の確かさは、ヤマハならではのタックルと併せて、ご商売にご活用ください。

from TECHNICAL SERVICE

さらに機能的に、さらに充実したサービスを! ヤマハ・ワンボックス・サービスカーを開発

工具やパーツ、そして修理エンジンなどを運ぶサービスカー。すでに皆さまのお店でも、様々な工夫を凝らしたサービスカーをご使用になっていると思いますが、今回は、ヤマハの新しいタイプのワンボックス・サービスカーをご紹介します。皆さまのお店でも、次のサービスカーとしてぜひご検討ください。

お店に1台ご購入ください!

■主な特徴/①荷物室に作業台や工具掛けを装備②立ったまま作業が可能な広い荷物室③ロングボディタイプではマリッジットの積載が可能

※詳しくは、ヤマハのサービス担当までお問合せください。

from DINGHY

ヤマハ・シーホッパーに オプションリグの登場です

国産新登場で、昨年のディンギーの話題を独占したシーホッパーに、セイルエリアを小さくした新しいリグタイプがオプションで加わります。発売予定は今年の5月で、いま開発を進めているところ。完成すれば、強風下でのハンドリングを容易にし、かつ安全にセ



イリングできることから、初心者、ジュニア女性などに、大いに受け入れられそうです。どうぞお楽しみに!

from SAFETY

ボート免許用ツールが 新しくなりました

ヤマハマリンニュースでも何度かご紹介しましたが、新規ユーザーの開拓にも大きく結びつくということで、この冬の季節にこそ、ボート免許受講者の獲得に力を入れている販売店は多いようです。ヤマハでは、このほどボート免許用の新ツールを制作いたしました。ポスターやチラシ、パンフレットなど、大いに活用して、ご来店のお客さまに免許受講をお勧めください。



YAMAHA INFORMATION

from SALES

いまこそ和船・船外機の拡販を!

いよいよ年も明け、ご商売もリフレッシュスタート! ヤマハではこの時期、皆さまのご商売のお手伝いをさせていただくために、業務・レジャー需要の拡販を目指した様々なキャンペーンを展開いたします。ツールも一部新しくなりましたので、これらを利用してぜひ皆さまのご商売にお役立てください!

Part 1

'89ヤマハマリンアタック作戦

和船・船外機の販売、ポート免許などのユーザー管理に基づいて、新規客はもちろん、代替・買増などのターゲットを明確にしたアプローチ策をたてます。

●ツール：アタックリスト、ラインナップポスター、告知ポスター、告知チラシ、告知DMはがき、プレミアム、ノベルティ

Part 2

新商品導入ユーザーキャンペーン

積極的なマリンレジャーの提案や、免許募集活動と連結した需要創造によって、マリンモータや小型船外機、小型ボートなどの拡販を行うほか、新商品導入で、業務市場での和船・船外機の拡販をはかります。

●ツール：ポスター、告知チラシ、展示台、フィッシングキャップ



Part 3

店頭リフレッシュ作戦

展示商品のセレクトからディスプレイツールの活用まで、キメ細かな展開策により売り上げアップを図ります。

●ツール：展示台、スペックPOP、シーリングポップ、店頭展示レリアウトシート

from SALES

新製品登場でパワーアップのヤマハMJキャンペーンがますます充実いたします

MJ-650T・650Mのラインナップ追加です。ますます人氣急上昇の気配をみせるヤマハマリンジェット。ヤマハではそれに伴い、各種のキャンペーンを実施いたします。MJファンの開拓にどうぞご利用ください。

[キャンペーン内容]

■日本全国マリンジェットDAY ▶5月3日(水)

●皆さまのお店の1~4月の販売活動の集大成の場として、全国各地でイベントを開催。ユーザーサービスとご成約決定の場としてご利用ください。

■新商品キャンペーン ▶2月25日締切

●期間中、MJ-650T/Mをお買い上げのお客さまにオリジナルウェットスーツをご用意しました(但し、関西地区は除かせていただきます)。

●MJ-650Tに関しては限定カラー仕様(メタリックレッド/メタリックシルバー)をお申し込みいただけます。



■安全キャンペーン ▶4月スタート

●安全指導、乗り方、レスキュー方法などをイベントの機会ごとにマリンレディがデモンストレーションします。

■各種ツールもご利用ください!

●新商品カタログ、ポスター、プライスカード、キャンペーンちらし、のぼり、マリンジェットDAYステッカー・ほか

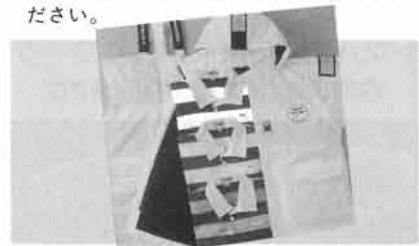
※詳しくは、担当の営業マンまでお問合せください!

from APAREL

お客さまにおすすめください! ヤマハ・マリンウエア

ヤマハマリンウエアの一部が定番化したしました。今まで受注生産で対応していたレーシングラインの24アイテム、コーストアクティブラインの5アイテムをロット生産することにより、皆さまのご注文の商品をお店にお届けできるシステムになりました。この機会に、ぜひヤマハマリンウエアをお店のラインナップにお加えください。ただし、品切れの場合もございますので、'89春夏物のマリンウエアのご注文は、お早めに!

※詳しくは、担当の営業マンまでお問合せください。



レーシングライン●レーシングジャケット (MY1114)、レーシングパンツ (MY1160)、レーシングジャージ (MY1420)

from GOODS

ライフジャケット(型式承認) プリントオーダーシステム開始

ヤマハでは、この1月から店名や船名などお客さまのご要望に合わせて、ライフジャケットにプリント対応するシステムを開始します。

マリンジェットやクルーザー、ボートで楽しんでいる方を見ても、いまやユニフォームを揃えることがマリンスポーツの楽しみのひとつともいえます。この傾向に合わせて、プリントオーダーシステムを、ぜひ皆さまのお客さまにお勧めください。また自店の店名をプリントして、オリジナルのライフジャケットを作られ、お店のPRにもご利用ください。



■対応ジャケット/

YMA-01-00・YMA-02-00・LW-6F-HY

■刷色/赤・青・黒のいずれか1色

■最小ロット/10着 ■納期/受注後約2週間

■価格/ジャケット価格+プリント代(1着800円)、版代・1版8000円

■デザインはお客さまでご準備ください。

新商品情報

23フィートの概念を変えたヤマハ23Ⅱ・23ⅡEX



ボリューム感溢れるハルライン、ウイングキール&ラダーにより、23フィートとは思えないシャープな走りを実現しました。さらに、居住性も充実、トランサムにはスイミングステップを設置。随所にヤマハのレーシングテクノロジーと遊び心が息づいています

【主要諸元】 ●全長：7.01m ●水線長：6.35m ●全幅：2.70m ●吃水：1.45m ●完成重量：1300(1350)kg ●バラスト重量：410kg ●全セイル面積：23.1㎡ ●バース数：5(4) ●呼称最大馬力：8PS ●連続最大馬力：8PS ●定員10名(平水) ●航行区域：沿海 ()内はEX

共同購入をお勧めください!

「休日を自分のヨットで過ごしてみたいけど、どうしても予算が折り合わない……」こんな声をお客さまの中からよく聞きます。そのような悩みをお持ちのお客さまには、合理的な共同購入のシステムをぜひ教えてあげてください! ヤマハの共同購入なら、5名で36回払いの場合、月々約1万円の予算で、ヨットのオーナーになることができます。



■ツールとして、ヤマハ23Ⅱのカタログと共同購入ガイド等のご用意がございます。ご活用ください! ございます。ご活用ください! ※詳しくは担当の営業マンまでお問合せください。

YAMAHA マリンスポット

訪問 マリンショップ小倉 福岡県北九州市小倉北区浅野3-9



【プロフィール】北九州市の小倉北区は、いまウォーターフロント開発真盛り。「マリンショップ小倉」は、その湾岸のすぐ脇の住宅展示場内に、昨年4月オープンしました。店内はマリンウエアとアクセサリを中心にディスプレイされて、マリンムードいっぱい。休日には住宅展示場に訪れた家族連れや海辺をドライブする若いカップルなどで賑わいます。

ボートやヨットが展示されている店の裏側はプールになっています。そこに水が入るとまるでフローティングボートショーのように訪れる人々の目を惹きます

ハードよりソフトを重視したというお店だけに、新たなマリンスポーツファンを生み出しているのも、このお店の特徴でしょう。

主力商品はマリンウエアということで、そのディスプレイもご覧のように凝っています

各コーナーに並べられた小物が、マリンムードを一層引き立てています



このようなお店にとって、フットウエアも欠かせないアイテムのひとつ。デッキシューズからブーツまで品揃えも豊富です



パワーも遊びも広がる



ラインナップ強化で遊び心をキャッチ ニューコンセプトMJ新登場!

42馬力エンジンを搭載、よりパワーアップしたMJ-650シリーズがいよいよラインナップに新登場。エキサイティングな走りとそのスピード感、フィッシングを始めとする数々の遊び機能を満たしたNewマリンジェットは、1989年、多くのマリンスポーツファンを魅了しそうです。様々な楽しい遊び方と併せて、ヤマハMJ-650シリーズをぜひお客さまにお勧めください。

MJ-650T

好調のMJ-500Tのスタイルをそのままに、加速感、スピード感をさらに充足。

- 全長：2.77m ■全幅：1.02m ■全高さ：0.87m ■重量：172kg ■呼称最大馬力：42PS ■定員：2名
- 主な特長：新型JETインペラー／角度可変式の船底プレート／シートのグレードアップ、など



MJ-650M

マリンジェットの運動性能にプレジャーボート感覚の遊び機能を満たした新感覚のマリンジェット

- 全長：3.05m ■全幅：1.26m ■全高さ：0.83m ■重量：198kg ■呼称最大馬力：42PS ■定員：2名
- 主な特長：バウに物入れを設置／前部デッキにシート及び底床デッキを設置／後部シート下に大型物入れを設置／ブルーワーク内にロッドケースを設置、など

●シーズンインにご活用ください。

BIG EXCITING 650
リザーブセールキャンペーン
実施中!

ヤマハでは1989年2月25日(出)まで、「ビッグエキサイティング650リザーブセールキャンペーン」を実施中です。期間中、MJ-650T/MJ-650Mをご成約いただいたお客さまに、プレミアムをご用意したほか、ポスター、チラシなど販促ツールも取り揃えています。このキャンペーンを大いに活用して、ニュー・マリンジェットの拡販にお結びつけください。(詳細は本誌P.14をご覧ください)

※詳しくは、ヤマハ販売会社または担当セールスマンまでお問合せください。

FOR GOOD MARINE LIFE!

安全がマリンスポーツの基本です。

- 天気予報を確認して、無理のない航行を。
- 点検・整備を忘れずに。
- 法規やマナーを守りましょう。
- 乗船前に、免許と法定備品の確認を。
- 立入禁止水域や船舶航行の頻繁な水域は避けましょう。

海はスポーツ新大陸

YAMAHA

ヤマハ発動機株式会社