

ヤマハ マリン ニュース

YAMAHA MARINE NEWS No.92

'93
10・11
月号

■ This is it! — *YAMAHA NEW BOAT & YACHT*

お見せします! フレッシュ&パワフルなヤマハニューモデル

特集

入門者向けニューモデルの
"ソフト"を徹底検証

Sunfriend 21



4級最大クラス、31フィートのフライングブリッジモデル
割安感のある価格設定もポイントです **FC-31**



5t未満 ● 最大馬力/240PS ● 搭載エンジン/ヤマハSX420KSH ● 燃料タンク容量/405ℓ ● 定員12名 ● 航行区域/沿海
■発売：12月1日

外洋志向、スポーツフィッシング願望を持つオーナーに応えたニューモデルとして大いに期待できるFC-31。SX420KSHを搭載したI/Oモデルで、フィッシングの他、幅広いマリンプレイに対応するマルチパーパスなボートです。

主なセールスポイント

- 4級免許で操船可能なフライングブリッジモデルの最大クラス。
- セミウォークアラウンドタイプで、釣り機能、作業性が向上。
- スポーツフィッシングに充分対応するアフトデッキスペース。
- セミウェットスペースをキャビン後部に設定し、ラフな使用にも対応。
- 同サイズ競合艇に比較してインパクトのある価格設定。
- 広いキャビンスペース。対面型のシートを6人分確保、テーブルも設定。

好評"31EX"のマイナーチェンジモデル
コンセプトは"家族で、安心して乗れるフネ"



ト重量/1200kg ● 全セイル面積/42.08㎡ ● 最大馬力/18PS ● 定員/平水12名、限定沿海10名、近海・遠洋8名
■発売：12月1日

YAMAHA **31EX II**

ヨット愛好者の好評を博したYAMAHA 31EXが、より完成度を高め、再登場——。ショートハンドによるセーリングを可能としたレイアウトと装備。居住性の高いキャビン。そして安定性のある、高い帆走性能。デイクルーズやキャビンパーティーはもちろん、ロングクルーズも楽しめる、5トン未満の本格的なクルージングボートとしてお勧めできます。

主なセールスポイント

- 独立したチャートテーブル、配膳スペースを持つギャレーなど居住性、作業性を高めた、広いキャビンスペース。
- ウィンチやトラペラーなど帆走機能をドッグハウス上に設置し、広く、居心地のよいコックピットを確保。
- ジェネレーターの装備を前提としたバウバルビットを採用。
- 低重心キールを採用し、ヒールを極力抑えるとともに、適応風速域を高めている。

MJ-700FX

旋回性とスピード性能を両立した新設計のハルに、高性能63PSのハイパワーユニットを搭載。コーナリングや加速時の抑え込みを容易にする"HIGH PIVOT SYSTEM"を採用するなど、高い操作性がセールスポイント。レースに勝つために生まれたニューモデルです。

[主要諸元]

- 全長/2.13m ● 全幅/0.63m ● 全高/0.675m ● 乾燥重量/121kg ● エンジン/2サイクル2気筒 ● 排気量/701cc ● 最大馬力/63PS ● 最高速度(参考)/75km/h



■インドネシア・モリスヤス

CONTENTS

● 特集	4
入門者向けニューモデルの「ソフト」を徹底検証 「Sunfriend21」	
● 浜を訪ねて	12
マリン北海道/名和博儀	
● ヤマハマリンアカデミー通信	14
続・マーケティングかんたん講座 第7期マリンアカデミー開講	
● サービスマンの独りごと	16
株JEUGIA/木村和男さん	
● ヤマハマリンインフォメーション	17
● SHOP拝見	22
和歌山県海南市 南和歌山マリンサービス	

This is it! YAMAHA NEW BOAT & YACHT

スポーツフィッシングに興味津々……
そんなボートオーナーの代替艇としておススメです **FC-27**

FR-23やFR-25などの船外機モデルからの代替を意識して開発したニューモデル。基本的な釣り機能はもちろん、ライトタックルによるスポーツフィッシングを楽しむための機能も確保しています。

主なセールスポイント

- シンプルで、洗練されたスタイリング。
- エンジンハッチもフラッシュタイプとし、フラットで広々としたスターンデッキを確保。パウデッキも釣りスペースとして十分な広さを確保している。
- ミドルクラスのアウトリガーを艦装するためのスペースを確保するとともにブリッジサイドを補強。
- アウトギャレー、デッキウォッシュを標準装備。
- 社製SX420KSH搭載で34ノットのスピード性能を発揮。
- キャビン内には4名が座れるシートとテーブルを確保。



[主要諸元]

● 全長/8.95m (バウスプリットを含む) ● 全幅/2.93m ● 全深さ/1.63m ● 総トン数/5t未満 ● 最大馬力/240PS ● エンジン/ヤマハSX420KSH ● 燃料タンク容量/300ℓ ● 定員/10名 ● 航行区域/限定沿海 ● 発売: 9月1日



[主要諸元]

● 全長/10.37m (バウスプリット、トランサムステップを含む) ● 全幅/3.16m ● 全深さ/1.65m ● 総トン数/

ニューモデル、SF-31の特長は、あらゆるタイプの釣りをカバーする機能性。ボトムフィッシング、キャストイングはもちろん、スポーツフィッシングのトーナメント参加にも対応します。総トン数5トン未満で、4級免許での操船が可能。PC-26、27、FR-27、34等、5トン未満艇のオーナーの代替モデルとしても注目されます。

主なセールスポイント

- ウォークアラウンドタイプで、しかもデッキ全周、すべてが釣りスペースとなり、スポーツフィッシングをはじめあらゆる釣りを楽しめる。
- スポーツフィッシングのための艦装を前提としたレイアウトと構造を採用。
- キャビン内には4名分のパッセンジャーシートと2名分の仮眠バスを確保。ロングクルージングにも対応する。
- 外洋走航に適した船型を採用し、凌波性、安定性を向上。また船底付加物による抵抗を削減し、スピード性能をアップ。

インボードエンジン2基搭載、スポーツフィッシングにも対応する
本格的フィッシングボート **SF-31**



[主要諸元]

● 全長/10.29m (バウスプリット、トランサムステップを含む) ● 全幅/3.20m ● 全深さ/1.77m ● 総トン数/5t未満 ● 最大馬力/240PS × 2 ● 搭載エンジン/ヤマハSX420 ● KM × 2 ● 燃料タンク容量/600ℓ ● 定員/12名 ● 航行区域/沿海 ● 発売: 12月1日



[主要諸元]

● 全長/9.40m ● 水線長/8.70m ● 全幅/3.36m ● 全深さ/1.48m ● 吃水/1.95m ● 艇体重量/3350kg ● バラス

Marine Jet

レース市場に待望の
ニューモデル2機種

'94年2月1日発売/

MJ-700SJ

MJ-650SJが持つ高い旋回・直進安定性、操船性能を引き継ぎながら、701cc、63PSにパワーアップ。安定性に優れ、初心者にもお勧めできるニューモデルです。

[主要諸元]

● 全長/2.24m ● 全幅/0.68m ● 全高/0.66m ● 乾燥重量/132kg ● エンジン/2サイクル2気筒 ● 排気量/701cc ● 最大馬力/63PS ● 最高速度(参考)/70km/h



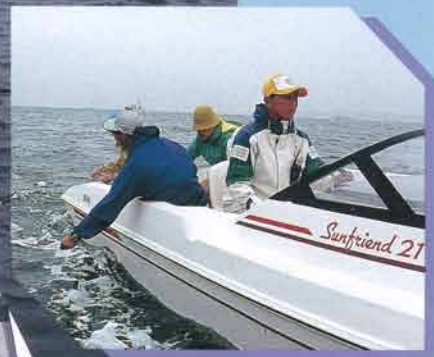


特集



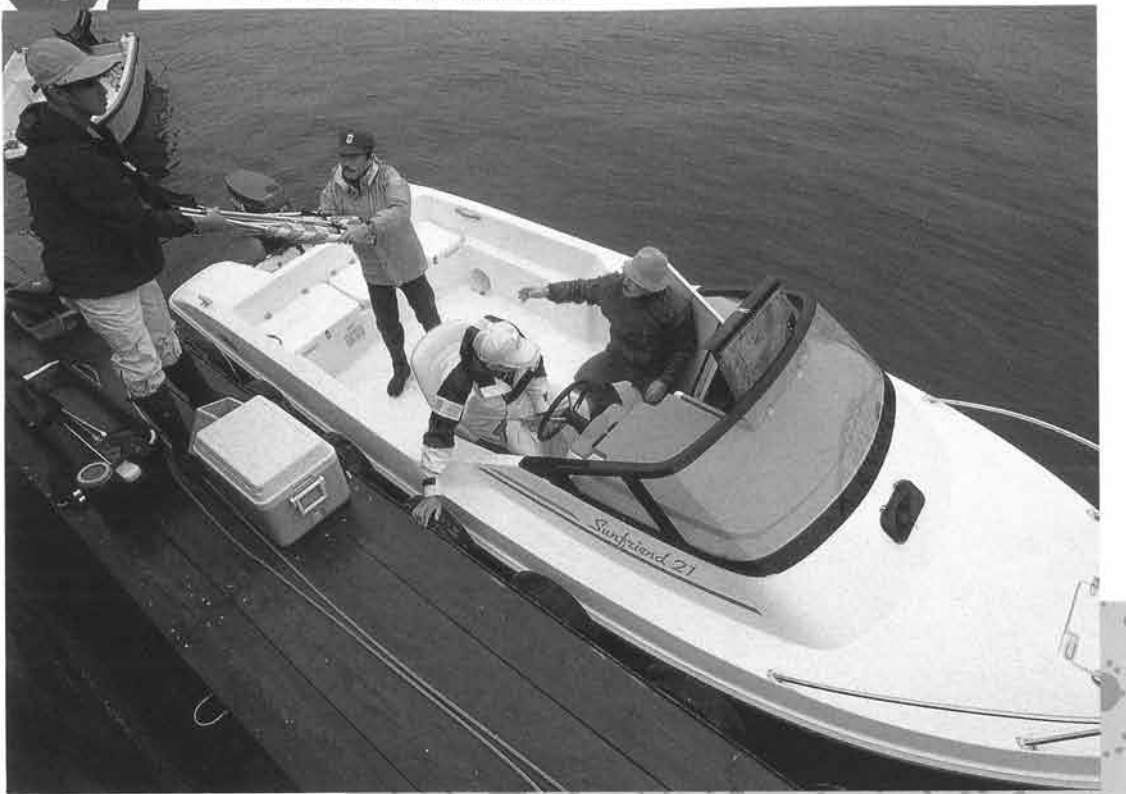
入門者向けニューモデルの "ソフト"を徹底検証

Sunfriend 21



入門者をターゲットに、238万8千円(エンジン、法定安全備品セット)というリーズナブルな価格設定で発売されたニューモデル「サンフレンド21」。今回は、この魅力的なニューモデルを新規客にどのようにアピールするか、そのヒントを探ろうと、アウトドア雑誌『ビーバル』編集部との協力のもと、東京湾・木更津をベースにワンデイ・クルーズを試みました。結論を先に言うと、「これが最高！」若干、ボートずれを来たしているマリニュー編集者にとっては目からウロコが落ちる思いでした。サンフレンドの拡販に限らず、みなさまのマリンビジネスにきっと役立つはず。下段のミニ特集と合わせてご覧ください。

パウキャビンに遊び道具を積み込む『ビーバル』スタッフ。物入れとしての評価は高かった



釣りだけじゃない、ボートの魅力

遊びの達人、『ビーバル』編集スタッフがサンフレンド21でグレイ・ウルルーズ

みなさんは、海に泳ぐ魚のことをどれ程度知っていますか？ 空を飛ぶ鳥の名を言い当てられますか？ 砂浜に打ち上がった貝がらは？ そんなことを知っているだけで、そしてちょっとした遊びごころを持つだけでボートで海へ出る楽しみは、いくらでも広がっていくことを、今回のクルージングを通して知ることができました。

この日、ディクルージングの基地となったのは、千葉県木更津市のマリンプラザ、セントラル（株）の木更津マリナー。時おり小雨がパラつく生憎の空模様でしたが、メンバーは元気良く集合。『ビーバル』の宮本晃副編集長、同誌を中心にフリーライターとして活躍中の三宅直人さん、奥山英治さんの3名が、それぞれ持ち寄った『ビーバル』ならではの遊び道具を、サンフレンドに積んでいきます。釣り道具、タモアミ、ガスバーナー、食器類、イス、水槽、採集容器、ブランクトンネット、ハコメガネ、ピンセット、ルーペ、3点セット、図鑑……などなど。

「いろいろたくさん積めて、いいですね、コレ」と三宅さん。キャビンに荷物を積み終えて舳いを解きます。

今回のドライバー役は、セントラル（株）の営業マン、石松康夫さんが引き受けてくれました。



『BE PAL』。発行部数50万部を誇る、月刊アウトドア雑誌。13年前に創刊され、日本のアウトドアブームの火付け役ともなった。編集方針は「自然と仲良く遊ぶ」こと。なお、ヤマハでは同誌の10月号にサンフレンド21の広告を掲載、資料請求など多くの反響が寄せられた

●●●特集 ●サンフレンド21=ハード編

船外機、法定安全備品をパッケージ化し、238万8千円という価格でデビューしたサンフレンド21。S社、N社等、他社の廉価モデルに価格面では対応しながらも、ヤマハならではの性能、品質、さらにブランドイメージを持つサンフレンド21は、中古和船等からの代替ばかりでなく、新規客の獲得に威力を発揮する需要開拓モデルとしても期待が持たれます。既にカタログ等で商品の概要についてはご存知のことと思いますが、ここでもう一度セールスポイントを確認してみます。

■ビギナーにも安心できる操作性とスピード性能

● 十分な広さのキャビンとデッキを確保しながら、初心者でも容易に取り回しができる、21フィートサイズです。

● スピードは軽荷時で27・3ノット（参考）。初心者にとっては適度な、ポートフィッシングファンにとって満足のゆく性能を確保。

■ゆったり広めのスターンデッキ

● 広くてフラットなスターンデッキは釣りにはもちろん、さまざまな用途に応えます。

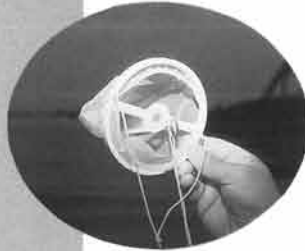


● 大人3名が座れるリヤベンチシート。ドライバーズシート、隣りにはイケス兼用のナビゲーターズシートを設置しました。

点と点を結ぶだけでなく、線や面で遊ぶ

ポイントで、ボートも広がりが出てくる

低速でボートを流し、プランクtonネットを引く。
プランクtonネットは市販の洗濯機用ネットに重
りを取り付けたもの



まず最初に目指したのは、富津岬沖に浮かぶ第一海堡。木更津港を出て、船を南西へ走らせました。海面が穏かだったこともありましたが、スピードもまずまず、ソフトで快適な走航性能を発揮。ところが……、「せっかくだから、ゆっくり走らせましょうよ」という『ビーバル』のオーダー。「ボートというと、釣りにしてもクルージングにしても、つい点と点を結ぶ道具になりがちじゃないかなあ。もっとその航程を楽しむことで、点が線に、さらに面になって、ボートの世界も広がっていくと思うんですけど(宮本さん)」

例えば流れ藻。ペラに絡まるのを恐れ、ついつい避けたくなるのですが『ビーバル』では「小さなエビなど、いろんな生物がくっついてるんですよ。ぜひ、拾いたいなあ。みんなも探してください」となるのです。そして、洗濯機用のクズ取りネットを利用して作ったプランクtonネットを流しながらのクルーズ。「こんなもの取って、どこが面白いんだ」って言われりやそれまでですけどね、こんな海にこんな小さな生物がいること自体が楽しいことですよ。マイボートじゃなきゃ、出来ないことだしね」

これらの遊びも「知識」あつてのもの。その知識をちよつと身につけるだけで、今まで見落としていたもの、すべてが遊びの対象となっていくのかもしれない。

●●特集●● サンフレンド21=ハード編

■視界良好、シンフルな
コックピット回り

●ドライバーズシートは耐久性に優れたバケットタイプを採用しています。

●スペースを有効に活かしたレイアウトのコックピット。ダッシュボード上は魚探やコンパスを機能的に配置でき、さらに補強材を用いています。

●広い面積で視界も良好なアクリル製のカーブドウィンド。船全体をスタイリッシュに見せます。



■広さと高さを確保した
ハウキャビン

●キャビンはオブションのクッションを設置することで大人二人が横になれる広さ。大きな物入れとしても機能します。

●キャビンの換気と採光に優れたエアインテーク。キャビンハッチもアクリル性で、採光性は充分。キャビンドアは耐候性を意識して、FRP製としました。

■安全性と使い易さを
意識したパウ回り

●一体成型のパウスプリットとセパレート型のパウレールはパウからの乗り降りを容易にします。

●フラットなパウデッキでアンカー揚降等の作業性もアップ。ロープをクリートに結んだままできるパウロツカーを装備しています。



穏やかな海面を快調に走るサンフレンド21。
ソフトで乗り心地が良い



北海道の磯漁ではありません。シュノーケリングにはちょっと天候が……、ということでハコメガネで海中を覗く

ハコメガネとタモアミで捕えたヤドカリ、小エビなど。子供にとっては、これだけでも楽しい

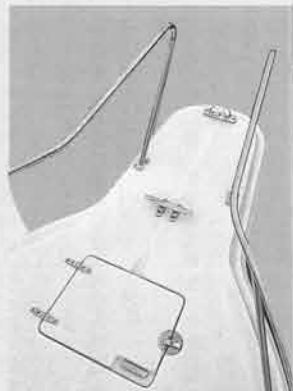
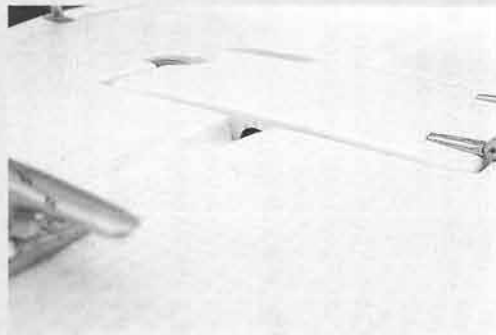


採集容器にプランクトンを移し、ルーペで観察。ただゴミのように見えても、こうすると生命体であることがわかる



■遊びもメンテナンスも楽しい
トランサム

- 大きめのトランサムステップは、乗り降りに便利なばかりでなく、エンジンのメンテナンスを容易にします。
- 左舷側にはロープ等の収納に便利な大型のロッカーを設置しています。



「せっかくだから、
ボートじゃなきゃ
行けないぞ」
行ってみよ」



除々にチルトアップをしながら砂浜に上陸。
事前にウェーダーブーツをはき込んでいた彼
らはさすが。なんなく砂浜へ荷物を運び上げる

潮の影響で第一海堡への上陸を諦らめた一
行は、富津岬の先端に位置する砂砂に上
がってみることにしました。スターンからア
ンカーを打ち、バウから舳を砂浜に伸ばし
て、ここにもアンカーを打ち込みます。準備
よく、最初からウェーダーブーツをはき込ん
でいたメンバーは迷うことなく、船から海に
降り、歩いて荷物を砂浜に運び出します。
「こっちは湯を沸かして、冷えた身体
をお茶で温めるだけでも楽しいよ。砂浜で拾



三二特集 サンフレンド21=セールストーク編

次はセールストーク編。サンフレンドを見
て「これだ」とひらめいたセールストークを、
全国の販売店さんから多数、いただきました。
その一部をご紹介します。※文中敬称略



*もともと多かったのは価格を訴えるケース。
単刀直入なものもあって…

「お買得でつせ」

(大阪府・(株)グリーマリン/中道正之)

をはじめ、「安い!」「低価格!」など一言
で片付けるパターンがちらほら。

*この価格のメリットに、商品特性を付け加
えた正当派(?)を探してみると……、あり
ます、あります。

「この価格でこの大きさ、装備。お得な一艇」

(愛媛県・エヒメマリン(株)/嶋本隆弘)

「238万円でフルシグ、フィッティング、
水上スキーと何でもOK! キャビンも付い
ています」

(岩手県・(株)菊池商店/菊池数雄)

「超お買得!とにかく楽しいフネです!」

(神奈川県・ヤマハボート横浜店/村澤康弘)

「低価格、低燃費で経済的。スタイル、広さ
もハッチ」

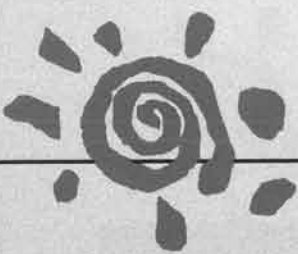
(新潟県・(株)パシフィックモーター/大矢政春)

「小型ながらお客さまの希望を取り入れた、
安くて、魅力いっぱいボートです」

(石川県・井田モーターズ/井田隆)

「初心者でも運転しやすい大きさ。価格面でも
お買得」

(兵庫県・日本海マリナー/嶋崎輝光)



特集 入門者向けニューモデルの“ソフト”を徹底検証

「た貝なんかを焼いて食べてもいいし」
ボートでどのように遊ぶか、というより、ボートからどのように遊びの世界を広げられるか、が『ビーバル』流の発想です。
今回のブレイ・メニュー以外に、どんな遊びがしてみたいか、をみなさんにお聞きすると——「ボートでなければ行けないようなところに行つて、動物や植物を観察する——、天然記念物に会いに行くつていうのはどう？」（宮本さん）。「うーん、ダイビングがいいかな」（三宅さん）。「シュノーケリング。それとキャンプ用品を一式積んで港から港を回つてみたい」（奥山さん）などさまざまな答えが返つてきました。



富津の砂浜に上陸して、コーヒーブレイク。身体が冷たくなると、旨味も格別。これも新発見である



宮本 晃さん(39)

「GORO」編集部から「ビーバル」編集部に移って5年。今回の特集については、締切の合間を縫って、企画段階から協力をいただいた。5年前に4級ボートライセンスを取得。



三宅直人さん(38)

貝類学会所属のフリーライター。「ビーバル」誌では「ウィークエンド・ナチュラルリスト」等を担当。貝類以外にも生物への造詣が深く、こうした方がいるだけでタイトルズの魅力もずい分と深くなるものと納得させられた。



奥山英治さん(32)

昆虫や海の生物に詳しく、「ビーバル」ではロケバスの運行をはじめ編集業務のアシスト役を務める。今回の特集では自作のプランクトンネットをはじめ、さまざまな遊び道具を持ち込んでくださった。

「中古価格で新艇が買える」
（鳥取県・鳥取マリーナ／森本賢治）
「手頃な価格と使いやすさ。カッコいいですよ！」
（島根県・荒瀬造船所／荒瀬絹子）
「スタイリングも良いし、釣りにも適した手頃な価格のボートです」
（山口県・徳山マリン／曾根潤二）
「スピーディーなスタイルに広い釣りスペース、しかもこの価格」
（愛媛県・栗井坂マリーナ／門脇浩幸）
*次に、車と比較しながら、というセールストーク……。
「価格も操作性も車と同じですよ」
（長野県・有タカデン飯田／牧野）
「大衆車を購入する気軽さでボートが買えます」
（東京都・株三越／伊佐典二）
「コ罗纳の新車を買う資金でマイボートが購入できますよ」
（愛知県・田原マリーナ／山田真二）
さらに、グループ購入を促がしつゝ、
「20歳代のグループで買えます」
（静岡県・株シヨナサン／弥久保）
「二人で購入すれば一人百万ちよつとですね」
（福岡県・株ヨットハーバー声屋／中西勇人）



三宅さんのように物知りがあると、ビーチコーミングもずっと楽しくなるという宮本さん。貝だけでなく、植物、水生動物、海鳥……と、知識が広がれば、海での遊びの世界もその分広がっていく

こちらは大物。ざっと集のただけでもこれだけの種類になる。本誌スタッフの1人が、愛娘への土産として持ち帰った



採集した貝類を見せ合う。童心に帰るひととき



「鯛を釣ったからさっさと偉いとは思わない。小さなタコが釣れるだけでこんなに楽しいんだから」

富 津岬の砂浜では、三宅さんを中心にビーチコーミングを楽しみます。砂浜に顔をぐつと近づけるだけで、今まで見えなかったものが見えてくる。その中から5ミリにも満たないような貝をピンセットで採集していきます。

「自分の知っている生物を見つけたときの驚き、そこがいんですよ」と貝類学会に所属するライターの小宮さん。マリニユースの取材スタッフ、セントラルの石松さんまでもが時間を忘れて貝がら拾いに没頭するほどの楽しさ、お子さんや奥さまと一緒に釣ったらもっと楽しくなるはず。さらに貝の名前を知っているとますます楽しくなる、ということ。最後の遊びはポトム・フィッシング。ここでも「何が釣れるかわからないから面白い」と、鯛を釣ったって偉くもなんともない」と、こだわりを覗かせる『ビーバル』。中でも三宅さんの仕掛けは、シンクの排水ネットを利用したもので、網の上に小さな貝をのせ、これを食べに来た肉食性の貝を釣ろう、というもの。「磯場でやるのと5分もすれば何かしら獲れるんですよ。ポートから深場でやるのと何が揚がるのか興味がありますね」

釣果は奥山さんがアオイソメを餌に釣ったイダコー匹とメゴチ一匹。「これを持って帰って飼っても楽しいんだよね」と、サンフレンドから生まれた興味と遊びは、次から次へと広がっていきます。

編 集 ストックセール21日 サンプル集

*同じ価格を訴えるにしてもいろいろする方法があるよ……

次に紹介するのは、ヤマハのブランドイメージを有難くも訴えてくださったセールストーク

「このデザイン、この価格、それでヤマハノ」

「他社でも安い価格があるけど、アフターサービスはやっぱりヤマハです」

(大分県・清原商会/清原正男)

「ヤマハというブランドでこの価格」

(熊本県・有)小宮鉄工所/小宮隆秀)

「お手頃な価格とヤマハならではの丁寧な造りが魅力のポートです」

(宮崎県・有)日輪社/関本敏)

*次はごく普通に用途や商品の特長を訴えてみた、というもの。遊びの世界が広がります

「釣りに最高のポートです」

(北海道・函館マジマ/間島正明)

「ポテイングに釣りにと幅広く遊べます」

(宮城県・東北テック販売(株)/佐藤良行)

「オシャレ入門艇です」

(静岡県・有)清水マリクラフト/池田武)

「釣り、水上スキーOK、浜座りOKのポートです」

(愛知県・竹宏商店/竹内宏明)

「マルチパーパス・ユースです」

(山口県・徳山マリノ/小村村賢)

「和やかに、二家族で楽しめるファミリーポート」

(鹿児島県・昭和モーター(株)/芥川和夫)

「フィッシングにレジャーに、ピクニック向けのポートです」

(鹿児島県・有)上野マリノ/上野兼人)

「一隻あれば便利です」

(岡山県・株)岡山マリノポートセンター/大塚雅生)

*セールストーク集もいよいよ大詰め。ここで座布団一枚クラスのユニークなものを……

「海で何がしたいのか、自分が見つかるまでこのポートを使ってください」

(北海道・北海道ヨットセールス/野崎謙二)

「このポートを買って下されば、きつと私に感謝していただけると思います」

(広島県・有)フロリダマリノサービス/森永貴昭)



「2388万円でこれだけ遊べれば充分。釣りだけに使うのはいらないよ」



何が釣れるかわからないから面白い。のんびり釣り糸を垂れ、気長にアタリを待つ

今 今回協力くださった3名は、全員が非ボートオーナー。年齢層もサンフレンドのターゲットに合致します。ボートについては高価なイメージを持っていたようで、「238.8万円」という価格には、かなりの割安感を抱いていました。

3人の中で最も若い奥山さんは「中古でもいいからボートが欲しい。伊豆あたりで安く



三宅さんが作った「バイ貝釣り」の仕掛け。もちろん手作り



「ビーバル」らしくていいじゃん！と歓声を呼んだイイダコ

クーラーに入れるより、イケスやこのようなピニール製バケツに生かしてみる。食べないのなら逃してやってもいいし、飼ってみるのも面白い



係留できる場所はないものか」と、大いに乗り気。宮本さんからは「この大きさは充分すぎる。もっと小さくてもいいから、安いボートを売るべきだ」とのご意見をいただきました。

今回のデイクルージングでは取材スタッフも大いに楽しんだわけですが、それだけでなく、みなさまのお店の周りには、オーナ

ー予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

「予備群にとってもこのメニューには楽しんでくれるはず。そのことは50万部という「ビーバル」の発行部数も裏付けているとも考えられます。リーズナブルな初心者向けのフィッシングボートというセールスポイントの他、新たなアウトドア・ツールⅡ海のRVとして、サンフレンド21をとらえてみてはいかがでしょうか。」

浜を訪ねて

北海道
石狩

3人協力体制で 新市場開拓を

北海道石狩●株式会社マリーン北海道／名和博儀 社長



石狩湾でサケ定置網漁に活躍するW36と船外機140ps。浜置きのため水面に降すとただちにエンジンを始動し、定置網まで全速力で走るといふ、船外機にとってはハードな状態ですが、「快調だよ」とは同船の中村さんの評価



株マリーン北海道さん店内でミーティング。左から稲船さん、名和さん、奥さまの薫さん、布施さん。薫さんは3年前に4級ライセンスを取得、「プレジャーのお客さまとは年中、海に出ている」とか。漁師さん独特の言葉や専門用語ももうOK



石狩港に並ぶ……ヤマハ和船・船外機



173万人が住む大都市・札幌から約20km、新港の開発が急ピッチに進む石狩港からは、左に小樽、そして積丹半島、右に雄冬岬をのぞむ雄大な景観が広がります。この地でお店を開いたのが昭和59年、創業10周年を迎えようとする(株)マリーン北海道の名和博儀社長(36歳)に、浜へのご商売へのとりくみをおうかがいました。

カレイ、ホッキ、シヤコ、そして今が旬のサケ(秋アジ)、(株)マリーン北海道さんの売上げの約9割を占める和船、船外機のお客さまは、そうした磯漁を営む漁師さんです。

「漁獲量の良し悪しは代替にも、新規需要にも大きく響く。漁が不調でも販売隻台数は伸ばしたい。特に今は金額より数を増やしてシェアをアップし、これから先のお客さまを見つけていきたいですね」と名和社長。その営業プランは1年のサイクルで1月からスタートしています。

北海道ヤマハ(札幌営業所)の協力を得て展開する春の予約セール(12〜1月)、始業前点検(1、2月)、新艇発表に合わせた浜のキヤラバン、格納点検(10月)などです。例年のそうした販売促進活動に加え、今年は独自キャンペーンをスタートさせました。

その名も、秋の和船・船外機特別セール。10月1日から31日まで展開するこのセールでは、愛情セット(マリンガード、プラグ、スプレীগリス)、ビール券などのプレゼントを用意するほか、お客さまが購入しやすい支払いプランも提案しています。

「この秋のキャンペーンでの販売目標は10隻、今のうちのお客さまからの情報を頼りに新しいお客さまを開拓していくのが中心です」という名和社長を支えるのが、入社6年目の稲船さん(44)と同4年目の布施さん(56)のお二人。ヤマハの汎用チラシ200枚を利用しておこなうこの秋のキャンペーンも、3人で手分けをして家々を訪ねることから始まります。



(株)マリン北海道のサービス工場。これも春までの仮施設となります



'94年春の新店舗オープンに向けて意欲を見せる名和社長



〈石狩新港マリクラブ〉の事務局になっている株マリン北海道さんの社屋。店内はプレジャーのイメージ一色です。「漁師さんはプロの世界、こちらは注文を受けてこたえるのが主。プレジャーは売る側がアピールしていかないと」(名和社長)

株式会社 マリン北海道

- 創業…昭和59年
- 従業員…4名
- 商圏…石狩湾岸を中心に積丹半島一帯の厚田から岩内
- 主力商品…W-20~33、船外機9.9馬力など

'94年春の新店舗開業とともにプレジャー部門の売上げ増を旨とする株マリン北海道さん。

その営業活動の核となるのが今年発足した石狩新港マリクラブです。オーナー、非オーナーを含め会員は現在20名。同店が事務局となり釣り大会、飲み会などを開いてきました。

「ボートライセンスの年間受付は約30名、免許取得からボート購入へ結びつくのはほんの数える程度。プレジャーボートの場合、うちはオーナーさんからの紹介がほとんどです。このクラブもプレジャーボートの活動を活性化させ、情報の収集、発信の場として機能させることで商売に続けていきたいと思えます」(名和社長)

「まずは上下の関係ではなくヨコの関係で仕事ができる場所。一人一人がきちっと責任を持った仕事をし、問題があれば互いに助け、知恵を出し合う。秋のキャンペーンをやるにあたって、今年前半は良かったが夏から数字が思ったほど上っていない、その理由も含めて、みんなが同レベルで理解し合っているからこの対策にあたって同じ意識でとり組めるんです」

同 店では年に4回、営業会議を開いています。「会議といってもミーティングがといった感じ。数字の確認と、これからの予定を検討し合うだけ。代金回収の問題もない。その点ではきちんとお客さまを選んでいたりもります。選ばなければ700の顧客リストは1000にも増えるでしょうが、そうはしたくありません」営業方針に自信をうかがわせる名和社長の言葉です。

来 年、'94年春、株マリン北海道さんは創業10周年を迎えるとともに、道路拡張に伴い新店舗を開店させる計画があります。道路沿いに展示場を設け、プレジャー需要にアピールする店づくりを目指しています。「これまでの20から33尺の和船、9.9馬力を中心に60馬力クラスまでの船外機を主力とした商売を続けながら、プレジャー部門の売り上げを積極的に伸ばしていきたい。この新築をバネにしたいですね」36歳、名和社長の夢がふくらみます。

失敗は成功の母。

購入を拒否されたら、「なぜか」を聞き出そう

商談には、大きく分けて四段階があることは前号でお話しした通りです。

1、アプローチ段階
2、本論の段階

3、抵抗排除の段階

4、クロージングの段階

このうち、アプローチ段階ではまずお客さまと親しくなること、本論の段階では、あらゆるタイプのお客さまに対して何をどのように話すのかをあらかじめ準備しておくことが必要で、これは前回でご理解いただけたと思います。

さて、今回は、第三段階の抵抗排除について考えてみたいと思います。

お客さまに商品の説明をし、すんなり納得して「では買いますよ」と、あっさり商談が決まることはめったにないの

ではないでしょうか。大方のケースは「だけどねエ……」と、なんらかの反論が出てくるはず。購入しない、または購入できない理由を述べてくるのです。このことを購買抵抗といい、それをなんとかするのが、抵抗排除の段階です。

抵抗排除で注意することは、お客さまの購買抵抗は当然あるものと受け止めて、逃げないことです。

セールズ関係の名著に「販売は断られた時から始まる」という本があります。

普通ならば、断られたらそれで終わりのように思うのですが、それは間違いであると、この本では論じています。

これまでに購入していないお客さまには、それなりの理由があるはず。断られることによって、その理由が明らかになり、その理由を取り除くことが販売

に継がるという考え方ののです。

つまり、断られてもあきらめずに、そこから手がかりを引き出して行こう、というわけです。

販売を断られたら、「なぜ断ったのか」その理由を必ず聞き出してください。

理由を聞くときには、お客さまの立場になって、親身に聞くことです。頭から否定したり、いい加減に逃げ腰の態度で聞いているのではお客さまからは信頼されません。

お客さまにとっては、自分の言うことをちゃんと聞いてくれないような販売店は信頼できるはずがありません。よくお話を聞いたうえで、どうしてもその障害を取り除くことができ、購入に結び付けられるかを考えたいものです。

そのためには、お客さまが購入するときにどのような問題点(断りの理由)が出てくるかをあらかじめ予想して、それに対してどのような提案をすべきか、考えておきます。

みなさんは、これまでの経験から、お客さまというのはどんなことで迷っているのか、よくご存知なのではないでしょうか。よく考えると、購買を躊躇する理由というのは、みんな同じようなことが多く、それほど種類は無いことに気づかれるでしょう。

なお、抵抗排除、つまりお客さまに提案する際に注意したいのは、こちらから一方的に「こういう方法があります……」というのではなく、「こうしたらいかがでしょう……」と、共に考える姿勢を見せることです。



第7期('93.10~'94.3)マリンアカデミー開講

マリン業界のプロフェッショナル育成を目的として開講している『マリンアカデミー』第7期の開講スケジュールをお知らせします。

●お問い合わせは、担当販売会社まで。また、6名以上でのお申し込みは、スケジュール等ご相談に応じます。

講座名	日程
航海講座Ⅰ	10/27~30、11/17~20、2/8~11、3/8~11
航海講座Ⅱ	10/14~16、11/4~6、12/9~11、3/3~5
ヨット講座Ⅰ	10/20~22、11/2~4、12/14~16
ヨット講座Ⅱ	12/1~3、2/17~19、3/15~17
エンジン講座Ⅰ	10/26~28、11/9~11、1/17~19、3/10~12
エンジン講座Ⅱ	11/25~27、12/21~23、1/20~22、2/8~10、3/14~16
スポーツフィッシング講座	10/21~22、11/12~13、11/24~25、12/17~18、2/15~16、3/1~2
債権管理講座Ⅰ	1/11~12、2/22~23
債権管理講座Ⅱ	1/13~14、2/24~25
経理講座	12/7~8、2/11~12

募集対象者…マリンプラザ、マリンショップ、サービスショップ、サービス指定店、ヤマハ販売会社のマリン営業マン、マリンサービスマン及びマリンパーズマン

開催場所…●ヤマハ発動機株式会社・研修会館
静岡県磐田市新貝2500 ☎(0538)35-9711
●ヤマハマリーナ浜名湖・マリンアカデミー事務局
静岡県湖西市入出字長者1380 ☎(053)578-3268

ヤマハマリンアカデミー修了者('93.6~8月) 敬称略・順不同

- エンジン講座Ⅰ(6/1~3)
河西和昭(マリンオート諏訪)、土田公也、保田信広(伊勢湾マリーナ)、丸山成良(ヤマハマリーナ浜名湖)、林由紀
- エンジン講座Ⅱ(7/20~22)
松原良太(京都店)、保田信弘(伊勢湾マリーナ)、鈴木雅文(釧路・営)、森内章生(福山マリンサービス)
- 航海講座Ⅰ(6/23~26)
堀江紀夫(兵庫トヨタマリン)、野村雅之、清水幸男(姫路店)、宮脇洋司(高松店)、中村常行(浜松店)、遠藤雅人(新宿店)、古田宗泰、林由紀、鷺坂ゆみ子、山本淳史(古野電気)
- 航海講座Ⅱ(7/21~23、8/26~28)
山本研介(神戸店)、堀越宣秀(神戸店)、小川昭(神戸店)、神崎哲(神戸店)、庄司慎憲(肥後橋店)、木村岳志(肥後橋店)、若澤亘潤(S G小樽)、松橋将孝(函館・営)、鈴木康公(堺店)、江塚輝夫(堺店)、西本武(京都店)、合川宏(浜松店)
- パーズマン講座(6/16~17、7/8~9)
片山嗣郎(春日部P C)、伏屋智博(春日部P C)、山田則夫(春日部P C)、小野坂明彦、古川茂樹(高松P C)、末光武生(松山店)、吉田勇治(福岡店)、田中礼二(栗東P C)、富田昇(栗東P C)、風間歳男(春日部P C)、藤原芳則(袋井P C)
- ヨット講座Ⅱ(7/1~3)
長久裕之(名古屋店)、前田隆(名古屋店)、戸澤道昭(小樽店)
- スポーツフィッシング講座(7/6~7)
西本武(京都店)、若戎秀昭(小倉店)、坂口秀樹(鹿児島店)、中島猛(S C小樽)、野崎正人(札幌・営)



お客さまの方でも、一緒に考えることで、解決策もずっと現実的になり、良い方法が出てくる可能性が高くなります。また、一緒に、親身になって考えてくれる販売店というイメージは、例え結果的に失敗しても、よい印象として残り、次の販売に結びついていくものです。焦らず、ゆっくりとお客さまの身になって考えること、これが上手な商談の極意といえるでしょう。

最後のクロージングの段階については、これまでのアプローチから、本論、抵抗排除の段階までを確実にたどっていれば、自然に決まってくるものです。そのことについては、次号でご説明します。



サービスマンの独りごと

(株) JEUGIA / マリンスポーツ営業部サービス室

木村 和男 室長

●1946年生まれ。滋賀県出身。大学を卒業後、株JEUGIAへ入社。楽器の営業を1年間経験した後、全く畑の違うボート営業を経て、マリンのサービスマンに。現在はサービス室長として、4名のサービスマンの教育、指導にあたっている。マリン営業とサービスを合わせたキャリアは25年。休日にはシーカヤックやボードセーリングを楽しむという、根っからのシーマンでもある。



サービスマンには 営業的センスも必要ですね。

琵琶湖、日本海、太平洋と、広範囲な市場を背景にかかえる同社は、マリンジェットからフィッシングボート、ヨットまで、幅広い商品を扱っています。そのため、サービスマンが取り扱う商品の種類も多岐に渡り、さまざまな商品に対する知識が必要となってきます。今回は、プレイングマネージャーとして同社のサービス部門をまとめている木村さんをお訪ねし、サービスマンの育て方などを中心にお話をお伺いしました。

苦労は一緒に 分かち合わなきゃね

私はもともと音楽や楽器がとても好きで、それで楽器販売をしていたこの会社に入社したんです。楽器の営業は一年間やりまして、その後マリン関係のセクションに移りました。初めはびっくりしましたよ。だって入社前はボートなどを扱っているなんて全く知らなかったからね。それがボート営業をやることになったんだから。しかもその後サービスの仕事もやることになったわけですが、何しろ学校が文系でしたからね。技術面の知識は何もないし、戸惑うことばかりでした。でも昔から海は好きでしたし、今考えてみるといい転職でした。マリンの分野は、これからという時期だったから、もう毎日無我夢中で仕事をしました。

何しろ全く何の知識もない所からマリンの仕事をはじめたので、初めの頃は難しい修理や作業を次々とこなして壁を乗り越えていく時の充実感がたまらなかった。今では、現場をまとめる立場にある者として、部下が困難な仕事に立ち向かい、独力で解決していく姿を

見るのが何よりも楽しみです。

私の仕事場である「サービス室」は、マリン用品を専門に販売する山科ショップ内にあり、30名のスタッフのうち4名がサービスマンとして活躍しています。4名共それぞれがひと通り何でもできるように、ボート、ヨット、と扱う商品の区別はしません。というのも、うちの会社では、マリンジェット、ボート、ヨット、と扱う商品群も多く、使われる地域も琵琶湖のような湖だったり、日本海や太平洋だったり、さまざまな状況下で使用されるので、広範囲な知識が必要になってくるからです。

また、若いサービスマンにはあえて実力以上の困難な仕事を与えて、独力で壁を乗り越えさせます。もちろん途中の過程では、先輩をはじめ、さまざまな人のアドバイスを聞かせたり、私自身が相談にのったりと、フォローはします。若いサービスマンは経験が少ないので、自分自身の手で壁を乗り越えることで初めて自信に繋がりますよ。もちろん、部下が仕事をしているのをただ見守っているわけではなく、僕も陰ながら一緒になって汗を流しています(笑)。部下に汗を流して欲しいと思つたら自分も流す。苦労は共に分かち合わなきゃね。

「営業」と「サービス」は 車の両輪みたいなものですね

仕事の実務面について言えば、常に「確認」と「報告」には注意するように言っています。例えば、サービスの仕事というのは、お客さま本人から直接入ってくる場合は少なく、担当の営業マンを通して入ってくる場合の方が多いんですが、そういう場合でも必ずサービ

スマンからお客さまにもう一度直接作業内容の事前確認をさせます。また、作業後も必ず作業内容の報告をさせます。この「確認」と「報告」を、営業マンだけを通して進めてしまうと、得てしてトラブルの原因となってしまうケースがあります。

なぜなら、お客さまからの話を聞く際に間に多くの人が入ってしまうと、内容が異なつて伝わってしまったら、微妙なニュアンスが伝わらないことがあるからです。お客さまとのやり取りをスムーズに進めるためにも、納品時や商品説明の際には、必ず営業マンと一緒に立ち会います。一度顔を会わせていると、いざ故障、修理という際にも、お客さまの安心感は全然違つてきますからね。

要するにサービスマンに求められることというのは、技術力は前提として、その他の部分が必要だと思えます。ひとこと言えば、お客さまの心理を読んで、キメの細かい対応をすること、ですかね。お客さまが何を欲しているのかニーズを読み、それに答えていく。いわば営業的センスともいえますね。私は営業とサービスの両方を経験しているのので、余計にそう思うのかも知れません。思うに、「営業」と「サービス」は車の両輪みたいなもので、どちらか一方がダメだとバランスがくずれてうまくいかないです。

営業力が弱くなれば商品を多く売ることができないので、修理する商品の数自体も必然的に少なくなり、サービスの仕事も減る。また、サービス力が弱くなれば、修理に日数がかかりすぎたり、仕上げが雑になったりしてお客さまの信頼を失い、船の代替や顧客の紹介などに結びついていかず、営業の売上も減つてしまふ。やはりバランスが大切ですね。

どんな仕事についても共通して言えることですが、大切なのは物事に対して視野を広く持ち、何にでも興味を持つことなんじゃないですかね。あとは個人の能力を最大限に発揮してもらえば、それで言うことはないですよ。

★このコーナーに関するお問い合わせは、ヤマハの各販売会社、または担当セールスマンにお尋ねください。

SERVICE

来シーズンに向けた点検整備の促進を！
ヤマハマリンスーパーサービス《ウィンターサービスキャンペーン》を展開



ハイシーズンも過ぎ、お客さまの活動も一段落。この時期を利用して、来シーズンを気持ちよく迎えていただくためにも愛艇の点検・整備の実施を奨励されたいかがでしようか。ヤマハマリンスーパーサービスでは、チラシやDM

ハガキなどのツールをご用意し、ウィンターサービスキャンペーンを展開します。みなさまのお店でも、ぜひこのキャンペーンを冬季点検の促進にお役立てください。

（キャンペーンのポイント）

- 冬場を迎え、プレジャーボート、ヨットを対象に点検・整備の実施推進を図ります。
- 点検品目を絞り込み、集中的にアプローチすることで認知率、冬季点検の実施率を高めます。
- キャンペーンを機に、安全面における定期点検の重要性をお知らせします。
- キャンペーンを通じてお客さまとの接点を拡大します。

LICENCE

11月1日より、ボートライセンスが「小型化へ」
「小型船舶操縦士免許」小型化へ

今年の11月1日より、新たに交付する小型船舶操縦士免許の海技免状が新様式となります。また、従来の免状をお持ちの方については更新の機会に新様式の免状に差し替わることになりました。

今回の様式変更は、携行、収納に不便という所持者の声に対応したもので、新しい免状は縦9・5センチ、横6・5センチと、定期券程度のサイズとなります。

更新期間の到来まで相当な期間があり、それ以前に新様式の免状へ差し替えを希望される方についても、可能な限り対応していくとされています。

なお、この海技免状様式変更に伴って、運輸省ではテレホンサービスを実施しています。



ので、詳しくはそちらでお確認ください。

- 免状の小型について／☎03(5276)5588
- 更新手続きについて／☎03(5276)2500
- 更新講習について／☎03(5276)0300

CAMPAIGN

94年2月まで、
《ヤマハマリンスーパーサービス》実施中！

ヤマハでは、来シーズンに向けたマリナビジネスのバックアップキャンペーンとして、この10月より94年2月までの期間中、「ヤマハマリンスーパーサービス」を展開中です。このキャンペーンは、アンケートにお答えいただいた方の中から抽選で70名様を、はいむるぶし他、各地のヤマハリゾートにご招待する、というものです。

さらに期間中、展示・試乗会、店頭への来店促進キャンペーンとして、抽選で賞品が当たるプレゼントセールも実施、ジュビロ警田グッズをご用意しました。

店頭活性化、イベントへの来場促進、さらにお客さまとの話題づくりなど、冬季のマリナビジネスに、ぜひお役立てください。

（ヤマハマリンスーパーサービス）

アンケートの回答と住所、氏名、職業、性別、年齢を官製はがきに記入の上、応募していただきます。

アンケート項目

- あなたはボート免許を持っていますか？ 持っている方は免許の種類を記入してください。
- 今、行っているマリンスーパーサービス（プレイ）を具

ドレスアップした自慢の愛艇をのぞかせてください。 《マイボートドレスアップコンクール》

ヤマハでは、お客さまにより充実したマリライフを送っていただくこと、マイボートをドレスアップするためのリアル商品を発売しています。マイボートドレスアップコンクールは、こうしたリアル商品をより多くのお客さまに知っていただきながら話題を提供し、みなさまのご商売に役立ていただくことを目的としたキャンペーンです。

告知は、雑誌広告等で展開していますが、みなさまのお店でもお客さまにお知らせいただくなどご協力をお願いいたします。

体的に記入してください。

●これからトライしたいマリンスーパーサービスを記入してください。

賞

●A賞／マリンスーパープレイはいむるぶし（3泊4日）10名様

●B賞／合歓の郷・クルージング付ベア宿泊券（泊2食付）10組様

●C賞／浜名湖岸ビル・レストランボート付ベア宿泊券（泊2食付）10組様

●D賞／マリナ浜名湖・クルージング付ベア宿泊券（泊2食付）10組様

※A賞の実施日は94年4月を予定（東京・大阪発で各空港にて集合・解散）当選者には後日詳細をご連絡します。

※B、C、D賞については招待日指定

締め切り

●平成6年2月末日（当日消印有効）

抽選日

●平成6年3月末日

発表

●当選者に直接連絡

宛先

〒432 静岡県浜松市佐鳴台4-3-18 コスモビル2F（株）アイ・エス・ビー内 ヤマハリンスーパーサービス事務局

応募内容

「自慢のボートインテリアをどのようにドレスアップしているか」をテーマに自艇のキャビン内やゆとり空間の写真を募集します。

対象

ヤマハボートインテリア用品（カーペット、カーテン、トイレカバー、ウォールカバー）のいずれかを購入された方などでも参加できます。ただし、対象艇はヤマハ艇に限りません。

応募期間

93年9月1日～93年10月31日

※お問い合わせはマリンスーパーまで

ヤマハ社員有志による
「ゴゴ」チームが優勝！
「93夢の船コンテスト全国大会」



200m、30秒といった陸上競技並。人力でこれだけのスピードを出す技術力は、さすがヤマハマン？

自分たちの夢を船という形に創造して、そのアイデアを競う「夢の船コンテスト」の全国大会が、8月1日、東京都の平和島競艇場で開催されました。

全国各地で行われた地区予戦には、計571作品の応募があった今大会。このうち全国大会には「人カスピード船」、「人カアイデア船」、「アイデア船」の各部門に59作品が集まりました。

今回「人カスピード船部門で優勝した「ゴゴ」号は、ヤマハの社員の有志によるチームが休日を利用して造り上げたマルチハル艇で、ジュラルミンとカーボンを素材とした水中翼船。昨年の記録を10秒以上も上回る30・21秒という記録で200mのコースを走り、優勝したものです。また最後まで優勝を争った「フェニックスIII」号も同じくヤマハ社員有志のチームで、見事準優勝を手中にしています。

九州代表(タイタニウムハート)が優勝
「鳥羽カップマッチレース93」

アマチュアヨットマンを対象とした国内最大級のマッチレースイベント、「ニッケイ・マリネイベント鳥羽カップマッチレース」が、9月2日から5日までの4日間にわたり、三重県鳥羽市で開催されました。

今年の地区大会には310チームが参加、これを勝ち抜いた地区代表6チームと地元・三重県選抜チーム1チーム、合わせて7チームの他、レディスクラス5チームが本戦に参加し、ヤマハ23で熱戦を繰り広げました。

大会期間中は、台風13号の影響を受けながら、やや強めのウインドコンディションの中見応えのあるマッチが見られ、地区代表クラスでは、九州地区代表の「タイタニウムハート」が優勝。レディスクラスでは中部地区から参加した「紀州ヨット少女団」が優勝に輝きました。



3日間に渡って10%以上の風が吹き、タフなコンディションとなった今年の鳥羽カップ

全国各地から1003名がエントリー！
「93MJジャンボリー全国大会」
「恋咲き岬伊良湖」

9月11日、12日の両日、愛知県渥美町の伊良湖海水浴場において、「93マリッジットジャンボリー全国大会」が開催されました。

本年度の大会は、リニューアルされた新ルールに基づいた、より本格的なレースイベントとして位置づけられ、各地区の予戦を勝ち抜いた精鋭103名が会場に集い、熱戦を繰り広げました。また、ビーチギャルコンテスト、マリッジット体験試乗会などのイベントも行われ、一般ギャラリーも巻きこんだ楽しい大会となりました。

注目された、MJ1650SJ/リミテッド(改造可能なクラス)では、神奈川県横浜市の中西亨選手が優勝し、アメリカのレイクハバスで開催される「J.S.B.A世界大会」への参戦権を獲得、同クラスのレディスでは岡山市の松口久美子選手が優勝しました。



新ルールのもと、より白熱したレースが繰り広げられたMJCレースの全国大会。写真はレイクハバ行きを決めた中西選手の爽快な走り

TOPICS

相模湾にパトロール隊が誕生
パトロール艇は話題の
「MJ1650MP」



マリンスポーツ愛好家と漁業関係者との共存をはかるために、社サーフ90交流協会が中心となって進めてきた、相模湾における「海・浜利用のルールづくり」が、このほどまとまり、9月9日には、このルールをマリンスポーツ愛好家達に広くPR、徹底するための組織として、「相模湾パトロール」の結団式が逗子会館(神奈川県・逗子市)で取り行われました。

このパトロール隊は、社サーフ90交流協会のメンバーを含む延べ150名から成る組織で、パトロール艇のひとつにMJ1650MP(特別仕様艇)が選ばれました。

MJ1650MPは、MJ1650Mをベースに赤色灯や拡声器、救命浮環、ラックなどを取り付けたもので、パトロールの他、水難救助等にも威力を発揮するものとして、当日集まった関係者の注目を集めていました。

TOPICS

これには驚きました。
マリッジジェットでキハダをキャッチ



ご存知の通り、船外機をはじめ、マリッジ
ジェットなどヤマハ製品は世界各国で愛用され
ているのですが、これはタヒチからのレポ
ー

タヒチに住むHaumahi Roger
さん(42歳)は、昨年10月、MJ-650TL
を駆って、ナント72kgのキハダをヒット、ご
覧のようにランディングに成功しました。タ
ヒチの2マイル沖合でヒットしたもので、フ
ァイトの時間は45分にもほりました。

このマリッジジェットは、後部にロッドホル
ダーを取り付けた、スポーツフィッシング仕
様ですが、その遊びどころには感心するばか
り、しかも本当に釣ってしまうのですから。

WORLD of YAMAHA

世界初の電動ハイブリッド自転車
「ヤマハ パス」を発売

ヤマハでは、新技術・パワーアシストシ
テムP・A・Sを搭載した電動ハイブリッ
ド自転車「ヤマハ パス」を開発、11月より
神奈川県、静岡、兵庫の3県で限定発売し
ます。
「ヤマハ パス」は、「人間感覚を最優先し
た、人に優しく、地球に優しいパーソナルコ
ミューター」をコンセプトとして開発したも
の、人間がペダルを踏み込む力と、その力に
応じた電動モーターからの補助動力とを融合
して後輪を駆動するP・A・Sによって、登
り坂、向い風、荷物積載時などにかかる負
荷を低減した自転車です。

エネルギー問題、地球環境問題、交通問題
など、近年発生している社会問題に対応する
乗り物として注目される自転車ですが、その
自転車の弱点を補う「ヤマハ パス」は多
方面から注目を集めています。

今回の限定販売を経て、来年4月からは、
順次全国各地で販売を拡大する予定です。



●「ヤマハ パス」¥134,000

●専用充電器「ヤマハ パスチャージャーYPC-1」は¥15,000。共に消費税別

来季、Jリーグ入りへ躍進
ヤマハFCジュビロ磐田

テレビや、雑誌でもその盛り上がりぶりが
伝えられていますが、今季開幕したJリー
グの人気沸騰ぶりには目を見張るばかり。

そのJリーグ昇格を目指すヤマハFCジュ
ビロ磐田は、今季のJ1リーグで2位を確保
目標へ向けまた一歩、前進しました。当初は
J1リーグ2位以上がJリーグ昇格の条件と
伝えられていましたが、8月になって新たに
スタジアム整備、ナビスコカップの成績、補
強戦力の確保など、新条件が付加されたこ
とにより、正式な決定は11月になる見込み。



巧みなドリブルワークと、前線へ出す絶妙なスル
ーパスに定評があるファンブルグ(左)。ジュビ
ロの南米流のスタイルにはまれば、チャンスメ
ーカーとして、大いに活躍が期待できる

ジュビロでは15000人収容のスタジア
ムの整備を着々と進めている他、さる8月
には、元オランダ代表のミッドフィルダー、フ
ァンブルグを獲得。さらに9月10日に開幕
したナビスコカップでは、中山、吉田とい
う日本代表の中心選手を欠きながらも、Jリー
グの浦和レッズ相手に4-0、名古屋グラン
パスに3-1で圧勝、実力の差を見せつけまし
た。今後のヤマハFCジュビロ磐田の活躍に
注目いただくとともに、ぜひご声援くださ
いますよう、お願いします。

YAMAHA ON and OFF

- 10月9日(土)/マリッジ編
「ロマンスグレーのアングラ、有永篤さん」
- 10月16日(土)MC編
「バイク雑誌編集長のツーリング」
- 10月23日(土)マリッジ編
「鳥羽カップマッチレース」
- 10月30日(土)/MC編
「エンデューロ・バトルin日高」
- 11月8日(土)/マリッジ編
「ビッグウェイバー、内田美智子」
- 11月13日(土)/MC編
「原田哲也、WGPを語る」
- 11月20日(土)/マリッジ編
「ホイットブレッド世界一周ヨットレース」
- 11月27日(土)/MC編
「先生カーターの意地」

※一部内容が変更となる場合があります。

※一部地域では放送日が異なります。

テレビ東京、テレビ北海道、テレビ大阪、テ
レビ愛知、テレビせとうち、ティー・エック
ス・エヌ九州/毎週土曜日18時30分から18時
45分。静岡放送/毎週日曜日10時45分から11
時。東北放送/毎週木曜日24時40分から24時
55分。テレビ新広島/毎週木曜日24時40分
から24時55分。

多数のご応募ありがとうございました。

このたびはヤマハマリッジニュースの読
者プレゼント・アンケート調査にご協
力いただき、誠にありがとうございました。
みなさまからお寄せいただいた
ご意見、ご要望は、今後の誌面作り
に大いに活用させていただきます。

「ヤマハマリッジニュース」編集部

YAMAHA ROUND THE WORLD

世界一周レースに挑戦中!
〈YAMAHA〉の興奮を店頭で…。

9月25日、ついに「ホイットブレッド世界一周レース1993-94」がスタートしました。この壮大なヨットレースに挑戦しているヤマハでは、そのロマンと興奮をお客さま方に広く知っていただこうと、レース期間中、キャンペーンを展開します。みなさまのお店でもぜひ、お客さまとの感動を分かち合い、店頭活性化にお役立てください。

キャンペーン・ツール

■ポスター

ツールNo.102901 振替価格：@ ¥200
B全 (1030×728%) 4色



■ポスターカレンダー

ツールNo.102905 振替価格：@ ¥200
B全 (728×1030%) 4色 4ヵ月玉入り



■レースコースチャート

ツールNo.102908 振替価格：@ ¥2,000
B2 (515×728%) 1色6枚組 (各レグ1枚)



■フラッグ

500×800%
2色 (ブルー/白)・2タイプ
ツールNo.102910
(YRWマーク白ヌキタイプ)
振替価格：@ ¥500



No.102911
(YRWマークベタタイプ)
振替価格：@ ¥500

■リーフレット

ツールNo.102902 振替価格：@ ¥20
A4-4P (297×210%) 4色



■キャンペーンビデオ

ツールNo.102903 振替価格：@ ¥2,500
タイトル「ヤマハラウンド・ザ・ワールド1993-94」16分45秒

■ハーフカットモデル

ツールNo.102906 振替価格：@ ¥15,000
約400×1300% 立体



■テレホンカード

ツールNo.102907 振替価格：@ ¥780
54×86% 50度数 4色



※写真はサンプルのため実物とは異なります。

■プラモデル(タミヤ模型製)

ツールNo.102909 小売価格(ラジコン付き)：@ ¥58,000
20分の1サイズ 全長1000×全高約1500%

マリンウェア

「ヤマハラウンド・ザ・ワールド」ユニフォーム

〈YAMAHA〉のスキッパー、ロス・フィールドを始め各クルーの航海での試着テストをベースに開発された本格的ハードギアを発売します。



YR-1

YR-4



YR-2

YR-3

YR-7

YR-6



- YR-1/セーリングジャージ……………¥18,000 (90796-5109W, 5109M)
- YR-2/セーリングスウェット……………¥14,800 (90796-5110W, 5110M)
- YR-3/セーリングポロシャツ……………¥14,000 (90796-5111W, 5111M)
- YR-4/ベルト……………¥4,500 (90796-51120(76cm), 51130(85cm), 51140(95cm))
- YR-5/キャップ……………¥3,800 (90796-51150)
- YR-6/スナッグシャツ……………¥21,000 (90796-5116W, 5116M)
- YR-7/スナッグジャケット……………¥32,000 (90796-5117W, 5117M)
- YR-8/チャンピオンシップジャケット……………¥43,000 (90796-5118W, 5118M)
- YR-9/オフショアジャケット……………¥65,000 (90796-5119W, 5119M)
- YR-10/オーシャントラウザーズ……………¥56,000 (90796-5120W, 5120M)

※ニュージーランド製の為1サイズ大きめです。
※希望小売価格、消費税別。

SHOP 拝見!!

和歌山県海南市

(有)和歌山マリンサービス



「周辺にブティックが少ないので、若い人たちが良く買いに来る」というマリンウェア。非オーナーの来店率も増え、商談のチャンスが増えたといえます



M.E.M.O

(有)和歌山マリンサービスさんは、今年で創業30年目になるマリンショップの草分け的存在。現在の店舗は平成3年の5月に和歌山市より移転したものです。同店では新店舗オープンを契機に、マリンウェアやグッズの取扱いを充実。以来、部品・用品の売上げはもちろん、免許客、本体の売上げも確実に向上しているということです。

「アパレルを充実したことで若いお客さまが増えました。非オーナーの方でも必ずマリンスポーツについて会話をします。興味があるようなら、すぐに免許の話を持っていく……。今年はマリンジェットがよく売れました」(中村社長 以下同)

マリンウェア以外にも店内はマリングッズでいっぱい。品揃えについて、特に気をつけている点はなんですか。

「新製品をいち早く取り入れることです。お客さまから問い合わせが来る前に入荷する。ここに来れば何でもある、とお客さまに思わせることですね。豊富に用品を取り揃えて展示すると、来店客との話題づくりにも事欠きません。本体の話をするより、モノ々についての会話の方がお客さんもノってきますよ」

部品・用品もポートと同じ。見て、触ってもらうことが大切なようです。



スタッフが明るければ、お店も明るい。右端が中村悦也社長

マリングッズの品揃えは豊富。新製品はいち早く仕入れて陳列。新艇への代替を見せるオーナーには、こうした部品、用品による艇のグレードアップをお勧めするそうです



航海計器や油圧操舵装置などは、実際に操作できるように展示。「カタログだけで購入を勧めるより、購入率が高い」。これらの商品も売りの基本は本体と同様です



ウェア目当てで来店したお客さまが、免許〜マリジエット購入へとステップアップするケースも



オイル等の消耗品は売れ筋のひとつ。立地条件も手伝って、クルージングの途中に立ち寄りお客さまもいらっしやるとか。それに応えるべく、品揃え、在庫も豊富です



プライスカード等、手作りのPOPが目立ちます



- 所在地 和歌山県海南市
- 店舗面積 199㎡(敷地面積660㎡、サービスマンホール99㎡、他に660㎡の中古艇展示場がある)
- スタッフ 7名(内サービスマン4名、事務2名、営業(社長)1名)
- 営業時間 8:30~18:00
- 立地条件 阪和自動車道・海南ICを降りてすぐ、国道42号線に面している。平成6年に完成予定の和歌山マリーナシティとは目と鼻の先。



HOT EYE

スタート地・サザンプトンでも凄まじいホワイトブレードフェーバーが見られた。スタート海域に集まった一般ギャラリーのボート、ヨットは5000隻にものぼった



夢とロマンを乗せ 〈YAMAHA〉号、世界一周へスタート!

9月25日、午後1時30分(日本時間午後9時30分)、イギリスのソレント水道に世界でもっとも過酷で壮大な外洋ヨットレース「ホワイトブレード世界一周レース」のスタートを告げる号砲が響き渡りました。

このレースにエントリーした12カ国14隻のレース艇は、スタート海域を埋めつくさんばかりに集まったギャラリーボートに見送られ、一路、第1レグのフィニッシュ地・ウルグアイのプンタ・デル・エステを目指しました。

出港直前に「ようやく緊張感から解放される日が来た。今日はいい風が吹きそうだ」と落ち着いた表情を見せていたロス・フィールドと小松一憲選手、彼らの〈YAMAHA〉号は、スタート直後よりトップグループを形成し、優勝へ向け、好調な走りを見せています。先頭艇のフィニッシュは10月18日前後になる見込み。夢とロマンを乗せ、世界の海を走る〈YAMAHA〉号にご注目ください。

スピニンランで快調に走る〈YAMAHA〉号。6レグ・32,000マイルを走破し、再びこの地に戻るのは来年の5月中旬になる予定