

ヤマハマリンニュース

YAMAHA MARINE NEWS No.98

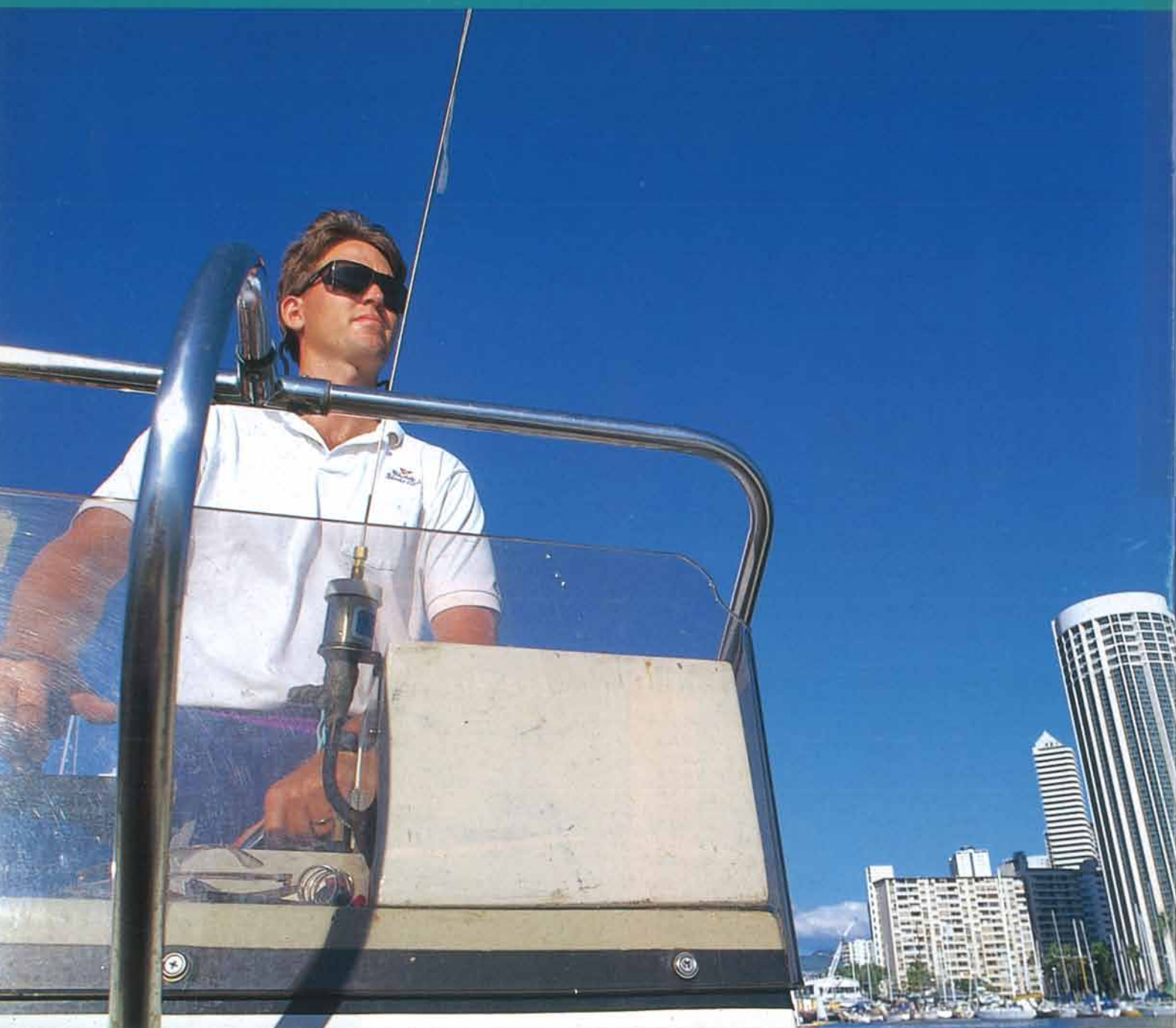
'94

10・11

月号

■特集／ニューモデル、続々登場!!

始動、1995



このほど発売されたヤマハボート&ヨット'95ニューモデル。新規需要を拡大する戦略価格商品、フィッシングマニアへ向けたベストセラーのモデルチェンジおよびバリエーション追加、さらに、ますます人気高まるビッグ・ゲーム・フィッシングに対応するスポーツフィッシャーマン、そしてこれまでにない新しい遊びの可能性を求めて生み出したセイリングクルーザー……。市場の声をいち早く反映させながらも、来る時代を予測し、新たな可能性にチャレンジしたヤマハの95ラインナップ。さあ、今年こそ飛躍のシーズンに!!

より美しく、充実した機能で再登場



●全長/13.00m ●全幅/3.58m ●最大馬力/270PS×2 or 360PS×2 ●航行区域/沿海 ●定員/12名

SF-40

タフな船型に、充実したスポーツフィッシング機能を満載したSF-40。エンジンはSX580KM、およびSX629KMの2バリエーションを用意し、ヤマハパワーシフトコントロールシステムを採用するなど操作性も高めました。

スタイル一新、機能充実



●全長/8.19m ●全幅/2.61m ●最大馬力/140PS ●航行区域/限定沿海 ●定員/12名

Tackle-25₀₁

これまでの高いフィッシング機能を継承しながら、パウとスターンにウインドラス取付スペースを設定。またロッドホルダーの取付を想定した新しいレイアウトで、スタイルを一新しました。

好評、売れ筋モデルのグレードアップ



●全長/10.29m ●全幅/3.19m ●最大馬力/240PS×2 ●航行区域/沿海 ●定員/12名

SF-31LTD

一昨年に発売され人気を博しているSF-31に新たなバリエーション・LTDを追加。より内装の質感を高め選択肢を広げました。

待望の、タックル23/ディーゼル仕様



●全長/7.11m ●全幅/2.40m ●最大馬力/130PS ●航行区域/限定沿海 ●定員/10名

Tackle-23₀₁

(限定発売)
名艇・タックル23のコンセプトを受け継いだ、ディーゼル・スタンドライブ仕様。フィッシングマニアにもインパクト十分です。

二基掛け仕様も加わり、一層充実



●全長/10.37m ●全幅/3.16m ●最大馬力/240PS or 165PS×2 ●航行区域/沿海 ●定員/12名

FC-31EX

FB付きのファミリーフィッシングモデルFC-31にニューカラー、内装をグレードアップさせたEXタイプが追加。SX420KSHの1基掛けと、SX370KSの2基掛けの2バリエーションが用意されています。

ロングセラーモデルがリフレッシュ



●全長/6.00m ●全幅/2.00m ●最大馬力/60PS ●航行区域/限定沿海 ●定員/6名

Tackle-20₀₁

タックルシリーズのミニマムモデルとして根強い人気があるこのモデル。今回はカラーリングの一新とともに、ステアリング位置を中央に移動させ操船時のバランス性を高めたほか、イケス位置の移動、携行缶の収納スペース拡大など、機能を充実させました。

YAMAHA 31EX II

落ち着いたイメージのキャビン、居住性の良いコックピットを持つこのモデルは、家族で安心して乗れるセイリングクルーザーとしておすすめ。新しい価格設定も魅力です。

●全長/9.40m ●水線長/8.70m ●全幅/3.37m ●吃水/1.95m ●全セイル面積/42.80m² ●航行区域/沿海 ●定員/10名

オーセンティックカラーでシリーズ再編



AFシリーズ

従来のUF-12、13と、つりっこ太郎がAFシリーズとして生まれ変わりました。新しくなったカラーリングは遊びのイメージさえ伝えてくれそう。従来のフィッシングファンにはもちろん、新しいアウトドアツールとして幅広い層におすすめしたいものです。

(写真はAF-13)



CONTENTS

- 特集..... 4
ニューモデル、続々登場//
「始動、1995」
- 浜を訪ねて..... 10
高知県宿毛市/(株)カタシマクリエーション
- SERVICE..... 12
当世サービスマン人物図鑑/東京ボート
サービスA・B・C
- YAMAHA NOW..... 14
イベント、グッズ、他、ヤマハマリン最新情報
- WONDERFUL SEA..... 17
海へ戻った哺乳類、クジラの仲間
- マリンショップ見聞録..... 18
愛知県西尾市/(有)リミット

NEW

アウトドアレジャーファンを
マリンに取り込もう

Sunfriend 19

船外機と法定安全備品がセットで200万を切る価格設定は新規需要拡大にうってつけ。扱いやすいファミリーボートは第2のRVとしておすすめできます。もちろん主要フィーチャーはサンフレンド21を継承し、広いカディキャビン、釣りやすいデッキレイアウト、標準装備のイケスなどフィッシングファンにも応えます。



●全長/5.67m ●全幅/2.10m ●最大馬力/50PS ●航行区域/限定沿海 ●定員/6名

NEW

なるか、来年度の
代替え候補No. 1

SF-35

2000万円クラスのボートユーザーが代替えすることを想定した場合、35フィートといえば操船もしやすく、マリーナ経費の負担増も少なく抑えることができます。加えて充実したトローリング機能を備えた本格的スポーツフィッシャーマンとなれば、FR、PCシリーズ等のオーナーに代替え候補として自信を持っておすすめできます。



●全長/11.98m ●全幅/3.25m ●最大馬力/240PS×2 ●航行区域/沿海 ●定員/12名

NEW

「やっぱりヨットは
イイもんだ」と唸らせる

Festa 31

これまでのクルーザーには見られなかった遊び心を違和感なく盛り込んだニューコンセプトのヨット。セルフタッキングジブやカーボンマスト、リトラクタブルハウスブリットなどは、話題性もあり、なおかつ高い帆走性能に寄与しています。コックピットには標準でテーブルを設置、コックピットでの居住性を重視したのも新しさを感じさせます。



●全長/9.45m ●水線長/8.60m ●全幅/2.88m ●喫水/1.86m ●全セイル面積/36.60㎡(M+J) ●航行区域/限沿海-近海 ●定員/平水12名、近海7名



始動、1995



特集 / ニューモデル、続々登場!!

9月6日、浜名湖にヤマハボート&ヨットのニューモデル・第一弾が勢ぞろいした。その姿を目の当たりにして、新年度のマリンビジネスのスタートを強く実感した方は多いと思う。今回はその浜名湖で、販売店の方たちが感じたニューモデルに対する印象を中心に、新たな商品を得たことで抱んだ来年度への意気込みをお聞きしてみた。



'95年はマリンビジネスの変革に挑戦

今こそメーカーと販売店の皆々まとの連携で

新しいビジネスシーンを築こう

今回の新艇発表会は、『95ヤマハマリンビジネスミーティング』の一環として行われたわけだが、ここでもう一度、ミーティングに先立ってあいさつしたヤマハの中野舟艇事業部長の言葉から、来年度のマリンビジネスに対するヤマハの基本的な考え方や姿勢についてご紹介したい。

刻々と変化していく日本の政治・経済、そして人々のライフスタイル。著しく環境が変化していく中で、メーカーとして、また販売店の皆さまとしてどのようにマリンビジネスを押し進めていくべきなのか。まず、今年の状態を振り返ってみます。

平成不況といわれて久しいのですが、最近では1ドルが100円を切るという円高にあっつて、輸入製品が活発な動きを見せ、それと共に価格破壊の波が押し寄せています。昨夏、話題になった輸入ビールやコラーなどその一例でしょう。その他、海外のブランド商品などが軒並み値を下げました。何かとマリン業界と類似点の多い自動車業界でも輸入自動車に特に好調で、各ディーラーとも積極的な輸入・販売活動を行っています。

その自動車業界ですが、国産自動車の販売台数が前年比で12%増加という現象を引き起こしています。特に今流行りのRV車の売れ行きがその原因として注目されるところで



が、実際はメーカー間で大きな格差があるようです。コストの削減に努め、価格を抑え、ユーザーニーズを的確にとらえ、新たなコンセプトのもとに誕生した車が確実にシェアを伸ばしていると聞いています。

マリン業界も同様のことが言えるのではないのでしょうか。

今年の夏はボートの売り上げが好調で、数字だけを見れば底を打ったと感じられます。しかし、ヤマハとしては、それはあくまでも酷暑による一時的な効果であってまだまだ厳しい状況は続いていくという認識です。

今回のニューモデルは、そうした意味で強い意志をこめた商品といえます。コストを抑え、価格を吟味し、既存のユーザーに、そして一般のアウトドアレジャー層に、どのような商品が受け入れられるかを徹底的に検討しました。こうしてサンフレンド19やSF-35、フェスタ31、そしてタックルのディーゼルスタンドライバージョンなどが生まれました。

お気づきの方も多いと思いますが、これらの新艇は、従来に比べ、市場からの情報を受けてからの開発期間がかなり短縮されています。今回のテーマのひとつでもある『マリンビジネス変革へのチャレンジ』に対する、ヤマハのひとつの答えがここにもあるわけです

が、それとともにこうした商品をどのように売っていくのか——、それをメーカーと販売店の皆々がひとつになって取り組んでいくことを願ってのテーマ設定とも言えます。

販売店さんも同じ目的を持ったメンバーの一員であることを認識しながら、'95年のマリンビジネスに取り組んで頂くことをヤマハは願っています。

大きな課題としては、①いかに既存ユーザーを活性化し、それとともに新規客を獲得するか②エリアごとの要求にどのように対処していくか③アウトドアレジャーのファン層をどのようにして取り込んでいくか——、があります。

これらを実現していくためには実際に市場の最前線にいる販売店の皆さまとの連携を強化していくことが必要だと考えられます。

また、市場動向にいち早く対応し、品質的にすぐれた商品をタイミング良く提供していくためにも、ユーザーニーズ、競合他社の情報等の他、マリナーを初めとする保管場所についての情報交換を積極的に行うべきでしょう。厳しい状況とは言え、行政や民間による保管場所の整備、漁港のプレジャーボートへの開放やアウトドアレジャーの人気の高まりなど、好材料は多くあります。後はそれをいかに味方していくか、このあたりに今後のマリンビジネス成功の鍵があるようです。

また、業務の分野については漁業従事者の減少など厳しい環境がありますが、各エリアに合った高品質で価値ある製品を開発していくことで、今後も需要を活性化させていきます。そのためにもプレジャー同様、皆さまの情報提供が重要になってきます。

今こそ、確かなパートナーシップで、新たなマリンビジネスに挑戦していきたいものです。



主力商品として注目度の高かったタックル-23のディーゼル・スタンドライブ仕様。「絶対に売れる。自信はある」との声も

販売店さん100人に聞きました!

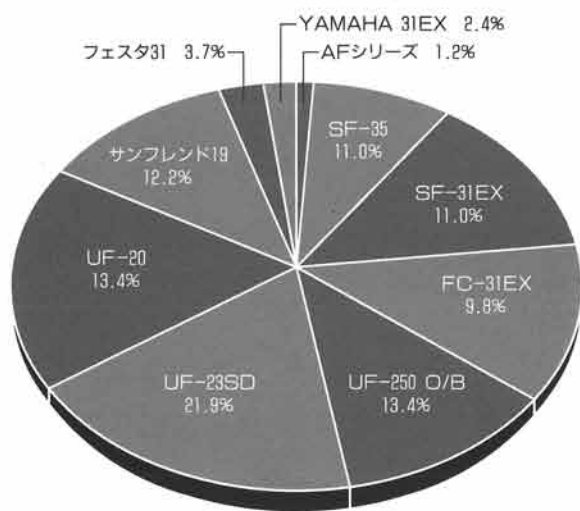
これはイケル! '95マリンビジネス ヤマハのニューモデルに確かな手応え

このほど静岡県の湖西市にて開催された'95ヤマハマリンビジネスミーティング。政策を検討し、新しいヤマハの商品ラインナップを見て販売店の方々は何をつかみ、感じとったのか。編集部では来場した販売店の方々に対象にアンケート調査を実施するとともに、来年度のビジネスに対する意気込みと期待をお聞きした。

新規客獲得、そして代替え促進に 強力な助っ人が登場

「来年度の売れ筋・主力モデルはどれか」この質問に対する販売店さんの答えは多岐に

(質問)▶貴店において主力(売れ筋)として注目しているモデルをひとつだけお選び下さい。



わたった。言い換えれば、今回のニューモデルのラインナップがあらゆる地域、客層に対応していることが伺われる。結果的にはタックル-23のスタンドライブ・バージョンとして限定販売されたタックル-23SDを挙げる方が最も多かった。

「その理由は?」という問に対して、最も多いのが「販売しやすい価格設定」と、「代替えモデルとしての魅力」である。

実際にお話を伺ってみると、

「釣リマニアのユーザーが代替えする時は大型化するとは限らない。特に暇さえあれば釣

りに行くような方が多いので、燃費の良いディーゼル仕様で、しかも釣り機能に優れたこのバージョンはすめやすい。」

「売れることはわかっている。自信はあります。」

と力強いコメントが返ってきた。釣リマニアのユーザーニーズに確実に応えたモデルとして、大いに注目を集めていることが伺える。

タックル-23SDに次いで、注目を集めたのがモデルチェンジとなったタックル-25とタックル-20で、このサイズのフィッシングボートの根強い人気ぶりが伺える。

さて注目のニューモデルのひとつ、サンフレンド19はどうだろうか。「主力」の質問に対しては第4位となったのだが、「その他注目しているニューモデルは?」の問に対してはタックル-23SDに次いで小型艇では2位となる。「代替えの活性化が第一、そして新規客の獲得を」という販売店さんの意識の現れとも取れるが、

「免許教室と連動させPPを発掘し、ぜひこのボートを拡販したい」

「サンフレンド21で実績が作

免許教室を核にPP発掘
基本作業を充実させることもに
環境整備を推進したい



北海道札幌市
マリンプラザ伊藤
伊藤洋一 専務

業務中心の商売からプレジャー部門に進出してまだ5年。まだまだこれからですよ。一からのスタートだったわけですから、この5年間、特に免許教室に力を入れ、そこから顧客を開拓してきました。募集は新聞広告をよく活用しますが、(広告費を)払った分はそれだけ効果がありました。これからも免許教室には力を入れていきます。今年の課題はサンフレンド19とタックル-23SDという二つのモデルをアピールしながら、今までと同様に新規客をつかまえない。年内には試乗会を開催する予定ですが、とにかく一艇売ること。実績を作ることでその後は売りやすくなります。後は保管場所の確保ですかね。大変な仕事ですがヤマハから力を借りながら何とか解決したいですね。

れたので、それよりも価格的に競争力がある19はもっと売れるはず」

など、実際にお話を伺うとかなり積極的な意見も多かった。

サンフレンド19についてはアンケートの中でターゲット像をイメージしてもらったのだが、その結果は8頁のグラフのとおり。「20代後半から30代前半のサラリーマン。マリンレジャーに憧れる一般消費者に」となるが、「これなら20代前半のアウトドアファンにもすすめられる」

「マリンジェットユーザーにグループ購入をすすめてみたい」

「和船のプレジャーユーザーの代替え候補と

いかに付加価値を高めて販売できるか
オリジナルリティーを出して勝負します



静岡県清水市
富士商会 野島早生代表 (写真/右)

うちの営業方針のひとつは、いかにオリジナルリティーを出すか、なんです。新艇をただ売るだけでなく、他のお店とまったく同じやり方でもだめだと思っんですよ。この前、販売店コンクールで表彰され、ハワイに行かせてもらいましたが、その時は、フィッシングメイトに特議を施して売り上げが飛躍的に伸びたんです。これからは跡を継いでいる息子の新鮮なアイデアにも期待したい。ニューモデルの中でタックル-23SDとサンフレンド19に注目していますが、これにどのように付加価値をつけられるか、そしてどのように拡販していくかは、これからヤマハの担当者とはじっくり詰めていきます。

価格的にも注目される
中型フィッシングボート

SF-35、SF-31LTD、FC-31EX
への注目度は編集部予想以上で、多くの販

してもイイ」という意見もあり、同モデルの大いなる可能性を示す答えも得られた。



あることを認めながらも、オールラウンドで

と、本格的なスポーツフィッシングヤーマンで

「うちのお客さまの外洋志向、スポーツフィッシング志向は確実に高まっている。免許の問題もあるがPC-27、PC-30の代替えとしておもしろい」

SF-35のターゲット像については「40代の会社役員、自営業が中心で、ボート歴5年以上のベテランに、トロリーングを含むスポーツフィッシングに興味ある人」となるが、

「ダイビングも含むマリネレジャー全般が楽しめる。フライングブリッジが2タイプ用意されているのがいいね」

「今回はすべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

「今回ですべてのモデルに言えるが、メーカーの価格設定に努力が伺える。SF-35もそう。この水準でこの価格なら輸入モデルのスポーツフィッシングヤーマンにも十分対抗できます」

SF-31LTDについては、「もともとこれは売れ筋。それに内装がグレードアップしたモデルが加わり、ひとつセールストークが増えた」

「サイズ的にも操船しやすく、トロリーングの入門艇として最適。ターゲットも絞りやすい」

また、FC-31EXについては、「うちは地域的にいって外洋だけでなくオールラウンドな釣りが楽しまれてる。このクラスの中ではFC-31に注目していたが、それに2基掛けのバリエーションが追加された

楽しめるボートであることを強調する方もいた。

「これは大きいよ」

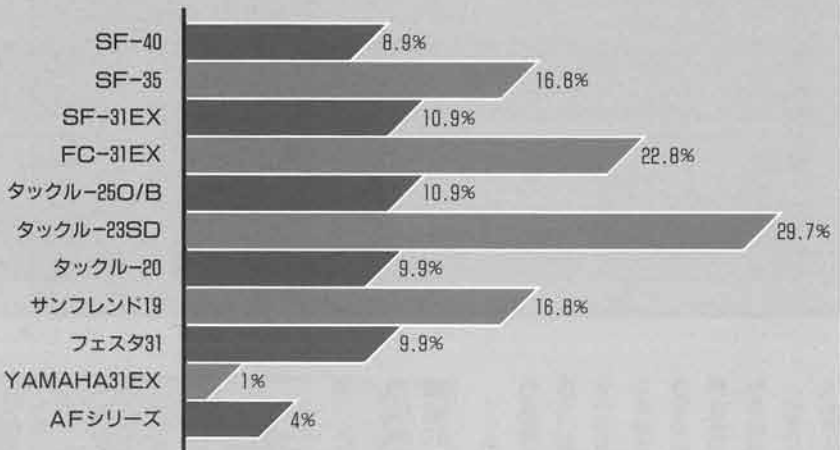
と、中型モデルに対する各販売店さんの期待は大きい。

ヨット市場の勢力圏を塗り替える
ニューモデルに期待大

ボート主力店が多かったこともありアンケートの結果では現れていないが、画期的なコンセプトのもと誕生したセイリング・クルーザー、フェスタ31が与えたインパクトはかなり大きく、試乗会でも特に人気を集めていた。そこでヨットを中心に各商売を展開している何店かにインプレッションをお聞きした。

「これで800万円台は安い」

〔質問〕▶その他、ビジネスとして興味のある
ニューモデルはありますか(複数回答可)。



新規客獲得の目玉、サンフレンド19。さまざまターゲットが想定できる



「フライングブリッジが2タイプ用意されているのがイイ」と好評のSF-35。スポーツフィッシング人にタイムング良く投入



「コックピットに主張が感じられる。家族やゲストにも安心して遊んでもらえる船」
 「カーボンのマストなど話題性がある。ただし、カーボンは折れやすいなど誤った印象を持つている方もいるので、安全性や強度などを納得させる必要があるかもしれない」
 「今までにもショートハンドをうたうヨットはあったが、これなら本当の意味で一人で操船できる」
 同じくセイリングクルーザーとして発表されたヤマハ31EXIIも評価は高く、「この価格設定なら相当イイ線行くのではないが、同じタイプの輸入艇がかなりあるが、品質、機能はもちろん、価格的にも自信を持つことができる」

(質問)▶ 次の二種類のモデルについて、イメージするターゲット像を設定して下さい。

●SF-35

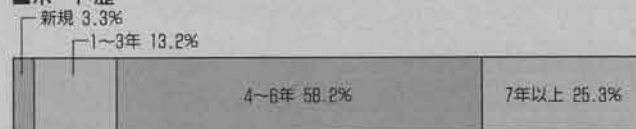
■年齢層



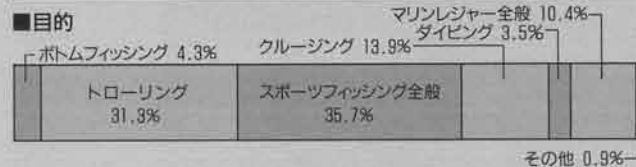
■職業



■ボート歴

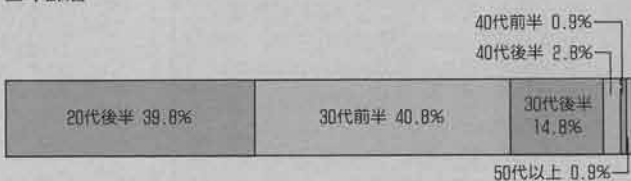


■目的

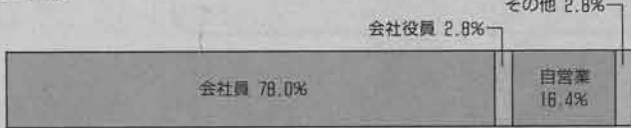


●サンフレンド19

■年齢層



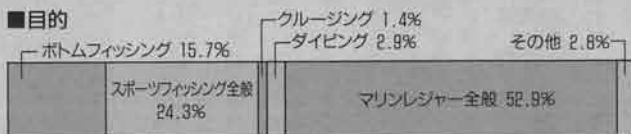
■職業



■ボート歴



■目的



「免許教室の拡大」ともに新規客の獲得には
 他に目立ったのが「保管場所の確保」と、
 勢の現れだろう。
 が次点となった。各販売店の意欲的な姿
 会等の販売促進活動を積極的に開催したい
 のだろうが、「戦略艇を設定し、展示市場
 率でトップ。その方法としてということにな
 は、「新規客の獲得」と「代替えの促進」が同
 の課題は？」であったが、これに対する答え
 アンケートの最後の設問は「来年度の貴店
危機感を抱きながらも
積極的に立ち向かう姿勢が目立った

フェスタカY31EXIIか迷うところ
 いずれもいい船に違いないし



静岡県浜松市
 (株)シヨナサン
 弥久保金恵社長

フェスタは間違いなくおもしろい船。僕も仕事を離れて家族でクルーザーに乗ることがあるんですが、あの広くて動きやすいコックピットなら安心ですね。ゲストも喜んでくれそうです。800万円という価格設定もいい。ただし、電装品がほとんどオプションなので、そうなるかと、Y31EXIIも候補として上がってくるんですね。これもいい船だし、新しい価格設定も説得力がある。いずれも主力商品になるので、う。うちはヨットが主力なもので、欲を言えばティンギーの新製品も欲しかった。次に期待していますから。ね、ヤマハさん!

確かに厳しい状況ですが、関西新空港の開港にともない周辺の整備も進み、保管場所の問題も含めて立地的な環境の変化に期待できます。また、今、サービスマン工場を改装しているところですが、より働きやすいレイアウトを取り入れるとともに、テスト用のプールを設置するなど、お客さまに対してより迅速で、高いサービスマンを提供するために踏み切ったものです。新製品についてはタックル23SDに魅力を感じました。係留保管されているタックル120、23あたりのお客さまにすすめていきたいですね。



大阪府大阪市
大谷マリン／大谷幸弘代表（写真／左）

サービス工場を改装し、顧客の満足度を高めたい



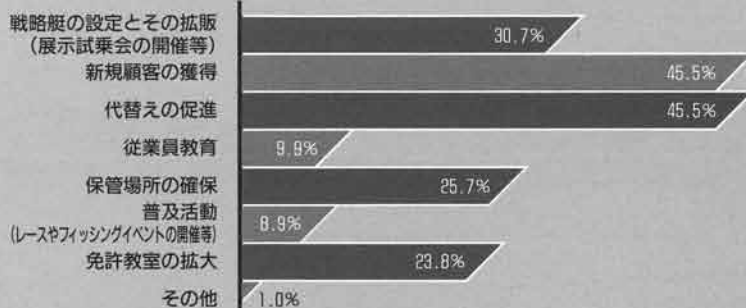
オールラウンドなフィッシングが楽しめるファミリーフィッシングボート。FC-31EXは2基掛けもバリエーションとして加わり、その人気はますます高まりそう



ヨット主力店がイチ押しのフェスタ31。試乗会でも興味を示す方が多く、同モデルの魅力の深さを伺わせた

※10月発行のキャプテンズ・ワールドでフェスタ31の特集を組んでおります。ぜひご覧ください。

〔質問〕▶95年商戦に向けた貴社の課題は何ですか（複数回答可）。



ます。

今回のニューモデルの中で特に期待しているのはタックル20です。価格的にもサイズ的にも釣りファンの新規客を獲得するには最適だと思います。モデルチェンジした部分では、操縦位置の移動のほか、バウの形状が変わり、ここに物を置いておけるようになったのがいい。これは前から私も提案させて頂いていた部分なんです。かなり完成度が高くなったので、代替のサイクルが伸びそうなのが心配といえば心配ですが(笑)。もちろんすでに注文しましたよ。地域でいち早く展示会を開催したい。早めのしかけが大切ですからね。タックル20以外ではサンフレンド19、タックル23SDに注目しています。



山口県岩国市
有野豊彦社長
(株)広島西部マリン

タックル20で市場を活性化
まずは早期に展示会を開催

UFのディーゼルに23が加わったのは大きい。間違いなく売れ筋になるでしょうね。他社の同クラスのディーゼル艇に比べると、対応馬力も大きく(ハイ30馬力)、かなりのスピード性能が高い。船外機艇に比べて価格は高いものの、その差は燃費で十分埋められるでしょうし、説得材料はいくらでもありますね。売るためにはとにかく乗ってもらうことが大切。帰ってから早々に日程を調整して試乗会を開催したいです。ディーゼルモデルだけを集めて行うなど、特色を出した試乗会もいいかもしれませんね。



香川県高松市
有瀬戸内マリン／畑田英基社長(写真／右)

タックル23SDの発売は
グッドタイミング
試乗会で強力に
アピールできます

欠かせないテーマだ。特に保管場所については、「いま、保管場所には頭を痛めている。ヤマハでも政策のひとつとしてあげているし、期待したいが、メーカーばかりに頼るべき問題でもないだろう。地元で漁協や行政に働きかけるなど、積極的に動きたい」

「一販売店では解決する問題ではないこともある。地元の販売店同士の協力、販売会社との連携で打開していきたい」

と、危機意識を持ちながらも意欲は満々。まさに来年度は「マリンビジネスの変革にチャレンジ」が実現されるということか。

浜を訪ねて

高知県

宿毛

湾

養殖漁業を支えるアイデアと

細かいサービスマンが自慢

高知県宿毛市

(株)カタシマクリエーション

松本武社長



宿毛湾一帯にひろがるハマチ養殖のイケス。株カタシマクリエーションの松本社長をはじめ漁師さんの声を集めてアイデアを盛りこんだ「DX-53」。省力化、高効率化を実現したと高い評価を得ている



進水式の日を控え、機装の最終段階にあるDX-53。操船スペースとベレット機械の操作スペースが分割されている



四

国の西、黒潮洗う高知県宿毛は、ハマチの養殖が盛んに行われ、質の高い魚を市場に提供することで知られる。この養殖事業に携わる漁師さん達と供に歩んできたのが(株)カタシマクリエーションである。

同社は昭和27年、現社長の松本武さん(59歳)がこの地で開業し、当時はカタシマモーターという社名で主に車関係に携わる会社であった。昭和38年に株式会社となり、現在の社名に変更。その後、海関係の仕事が中心となり、漁師さんたちと関り、漁業とともに成長してきたのである。

その漁業が「獲る漁業から、育てる漁業」への変換、養殖事業だった。

事業である以上、より効率化が求められる。品質を維持しながら仕事内容をいかに省略化し、人手を減らすことで人件費を節約するかという課題が常にある。

松本さんは漁師さん達の「こんなふうにやれば……」というアイデアや意見を聞くことで、自動的にエサをイケスに散布できるベレット船を開発してきた。

ベレット船の第1号は6年前で、当時「エサが自動的に上がっていくかななどのトラブルや不便なところもあって、2〜3人で乗って行かないとだめだったんですよ」という苦勞を重ね、問題点を1つずつ解決していくことで現在のベレット船に到達した。

「以前は地元造船所で作っていました。しかし、1〜2人で営んでいる所が多く、1つのものを仕上げるのに6カ月くらいもかかってしまうんです。それでは消費者のニーズに合わないということでヤマハさんに造船をお願いするようにしました」

昨年の11月、その第1号艇「DX-53高知」が進水し、この9月4日には6号艇の進水式が行われた。

この船には、約15トンものエサが積み込ま



総勢21名を率いる松本社長。海岸線まで徒歩1分という好立地にある社屋には、部品・用品のストックスペースがたっぷりとられている。MJが展示されており、販売は年間数台の実績がある

株カタシマクリエーション

- 創業……昭和27年
- 従業員……21名
- 商圏……主に高知県内
- 主力商品…DX-53高知、他

松本社長には3人の御子息がいる。長男の健一さん(37歳)は専務として、次男の勇さん(30歳)は経理担当として、三男の茂さん(26歳)は機装担当として、父である社長をサポートして会社を盛り立てている。

次なるアイデア商品は『全自動網洗機』

ベレット船も松本社長のアイデアだが、今春特許を取得した別のアイデア商品もある。『全自動網洗機』である。これも人手不足を補うことを目的に考えられたもので、すでに北は静岡県、南は沖縄県にまで販売されている。規模に合わせて、船上用から護岸用まで10機種ほどあるということだ。以前なら6カ月ごとに漁網を洗えばよかったところへ、海の汚染や漁網剤の使用禁止で、2カ月しかもたなくなってしまうという。今後、増々機械化の需要が高まる可能性がある。現在、この機械の購入に関して、水産試験場や漁業組合などの団体に対して、水産庁から補助が受けられるシステムもあるという。



れる。このエサをミンチにして散布する機械が機装されているのが最大の特徴だ。そのメリットとしては「エサの約95%が魚の口に入ることです」という。手作業で行うとミンチの大きさにバラつきがでる。これだと魚の口に合わないものは食べてもらえず、悪い場合、それが半分くらいも落ちて海底に堆積してしまう。つまり、環境にもよくなかったのである。

また「栄養剤とか薬をエサと混合して与えなければならぬのですが、エサを効率よく食べてもらえますので半分以下の量で済むんですよ」というメリットも生んだ。

そしてなによりも、エサを細かくして散布するという手作業の重労働から解放され、人手がかからなくなったのだ。

同 社のサービス面については松本社長は「お客さまが漁師さんですから、故障によって1日でも休むというのはたいへん大きいのです。夜でも修理に出掛け、朝には間に合わせるようにしています。これがウチの最大の強みかな。その分なかなか休みがとれませんが…」

こうしたサービス体制のためと、不慣れた土地ということもあって、部品、用品のうちの在庫は、多分、他と比較にならないんじゃないかな」

ここに、漁業とともに歩み続けていこうという松本社長の気概が伺われた。

また、同社は松本社長以下、3人の息子さん、健一さん(37)、勇さん(30)、茂さん(26)が、漁船、和船、船外機の販売、経理を担当していることも大きなポイントといえる。

「将来は、保管、セールス、サービスという分離独立型に発展させたいと思う」と松本社長はプランを描いている。

1艇ごとの修理データを記録した 顧客管理ファイルを活用しています。

12フィートのボートを合板で自作したのを皮切りに、これまで8艇のボートを乗り継いできた浜野さん。根っからのボートマニアである。自作艇でボートの魅力に取りつかれ、現在の仕事に就いたのは今から18年前。サービスマンとしても、もちろん大ベテランだ。

「現在の愛艇は33フィートのヤマハ和船で、主に釣りを楽しんでいます。お客さまとのクルージングではパーベキューセットなどを積んで、もっぱら貨物船の役目をします」

浜野さんは笑いながら話してくれたが、ボート好きなことがお客さまとのコミュニケーションに役立っている。

浜野さんは東京と埼玉の2つの地区で漁協会員になっているが、万が一、お客さまと漁師がトラブルを起こしたときなどは仲裁役を買って出るという。何とも心強いサービスマンスタッフである。

「お客さまの多くが近くの川筋に係留していますが、近々ここは撤去しなければならなくなりました。そのため、県内のマリナーを

当世サービスマン 人物図鑑 ⑥



埼玉県鳩ヶ谷市・東京ボート
浜野 三郎さん

はじめ、東京や神奈川などへ移動する方が増えています」

お客さまが分散することで、浜野さんたちの仕事も出張が増えてきた。これに対処する

ため、浜野さんは各艇の修理・整備カルテをデータ管理している。いつ、どんな修理や整備をしたか顧客別に把握することで、次に備え無駄をなくそうという狙いだ。

「電話で故障状況を聞いただけでは、的確な判断ができませんが、過去の記録が細かく把握できると原因の的が絞れます。故障原因の予想が外れると、出張先ではどうにもなりません。部品を取りに再び会社へ戻っていても大きなロスとなります。顧客管理ファイルは、こうしたミスを防ぐために役立ちます」

この管理ファイルには、シンク1つの交換まで細かく記載されている。川から海に係留場所を変えるとシンクの減り方も早くなるので、1艇ずつ交換時期をこまめにチェックしているという。

また、海上でのトラブルに対しては、お客さまの船舶電話や携帯電話のリストから近くを航行している艇を探し出し、曳航などの協力をお願いする場合もあるという。この連絡網は広範囲におよび、東京湾から相模湾の佐島付近までカバーしている。

こうした互助会的な仕組みは、お客さまの安全思想を高めることにも一役買うし、小さなトラブルから大事にいたるケースを未然に防いでくれる。

単に修理や整備を行うことだけでなく、お客さまのボートライフそのものをバックアップするという発想は、自らボートマニアとして海に親しんでいる浜野さんならではの心遣いといえよう。

5 船外機のプロペラ

●概要

プロペラは、船外機の性能を引き出す非常に重要な役割を担っております。ヤマハの船外機には、ある一定の長さ、重さのポートに取りつけることを想定したプロペラが、標準で装備されています。標準プロペラでエンジン回転が規定より上がりすぎたり、規定回転まで上がらなかったら、プロペラを選定して交換することで、初めて最高の性能を得ることができるのです。

●プロペラの一般知識

プロペラの寸法はD=直径(ダイヤ)、P=ピッチ、B=翼数の3つの要素で表されます。ヤマハのプロペラに表示されている寸法は、翼数は省略されることが多く、ダイヤ×ピッチで表されています[図1]。

プロペラの直径は、プロペラが回転した時に翼端が描いた円(翼端円)の直径のことです。理論上はより大きな直径、翼面積の大きなプロペラは大きな推力を得ることができますが、艇体やドライブの形状により、寸法的な制約があります[図2]。

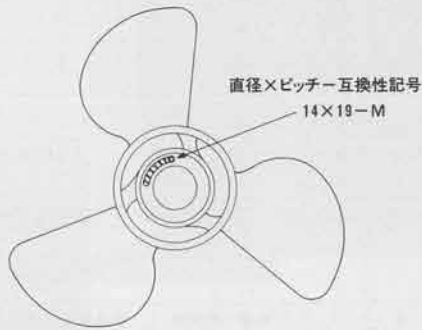
ピッチというのは抵抗がまったくない状態でプロペラが一回転した時に進む理論上の距離のことです。直径と同じく、ピッチが大きければ大きいほど推力を得ることができますが、その分、自ら受ける抵抗も大きくなります[図3]。

翼数はプロペラの翼の数で、ヤマハの船外機の場合は三翼が標準です。プロペラ効率を考えた場合、翼数が増えると効率はわずかながら低下しますが、その分直径を抑えることができます。

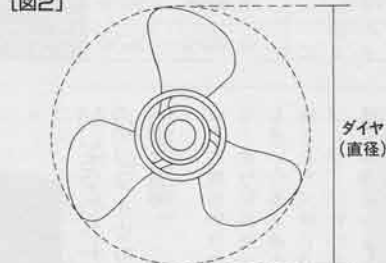
以上の寸法その他、プロペラはその形状や排気方式で分類されます。

エンジンの排気方式は通常的水中排気方式のほかプロペラボス型という2種類があります。後者はジェットプロペラ、またスルー・ハブ・エギゾースト・システムとも呼ばれ、プロペラの中心部を通して水中に排気するので、消音効果に優れるとともに、排気効率

[図1]

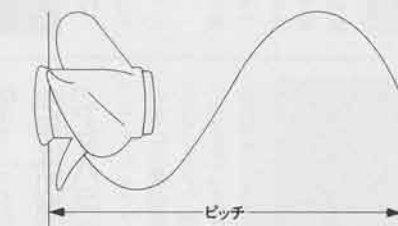


[図2]



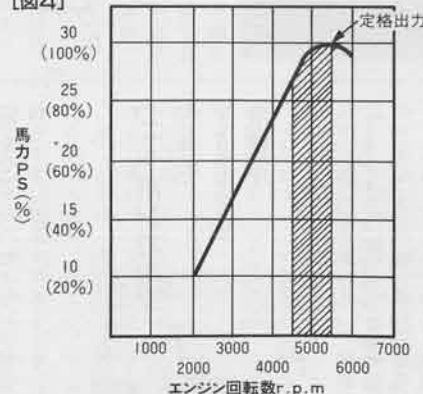
ダイヤ(直径)とは、プロペラが回転した際の外周です。

[図3]



ピッチとは、プロペラが一回転した際に進む距離です。

[図4]



を高めるので、エンジンの性能をより向上させるという利点があります。

●プロペラの選定

前述したとおり、船の形状や重量、また、使用状態(普段重過重で走るのか、否か)などに合ったプロペラを選ばなくては、船外機の性能が発揮されないばかりでなく、時には船外機へダメージを与えることもあります。

ここで、適合したプロペラとはどのようなものなのか、ある30馬力のモデルを例に簡単に説明します。

[図4]に出力と回転数の関係を示しました。エンジンの回転が高くなれば出力も増加しますが、5500rpmでピークに達し、それ以上回転が上がっても出力は低下していきます。この場合、適合したプロペラは、スロットル全開時にエンジンの回転数が斜線の範囲内で走行できるものを指します。

もしもスロットルを全開にしても4300rpmまでしか回転数が上がらないとすれば、このエンジンは25馬力ほどの出力しか出ず、30馬力の性能が得られないということになってしまうわけです。その場合は、ピッチの小さいプロペラと交換する必要があり、それによりよい結果が得られるはずですが。

逆にフルスロットルにした時、推奨回転数を上回るようなら、ピッチを大きめの物に変更することで十分な馬力を得ることができます。

●プロペラの点検

何らかの衝撃を受け曲がったままのプロペラや、損傷したままのプロペラをそのまま使い続けると、エンジンに振動が生じ、プロペラシャフトが振れてしまい、エンジンの各部にダメージを与え、故障の原因を生み出します。打ち延ばしや溶接など、修理したプロペラは予備として用い、なるべく新品に付け替えるのが理想的です。

また、プロペラは定期的にスプライン部にグリースを塗っておく必要があります。これを怠ると塩付けを起こし、プロペラの取りはずしが困難になってしまいます。

GOODS

よりコンパクトで、快適に。
ヤマハステアリングボックス「YSB-600」
オリジナルリーニングシート



品名	希望小売価格	商品番号
ステアリングボックス本体	39,000円	90790-80025
ウインドシールド(オプション)	15,000円	90790-80026
リーニングシート	49,800円	90790-80028

このたびヤマハでは、好評発売中のステアリングボックスYSB-720をよりコンパクトにした「YSB-600」を新発売しました。
デッキスペースとのマッチングを考えたこのFRP製ステアリングボックスのサイズは、幅680mm、高さ800mm、奥行520mmで、上面用品取付スペースは、幅460mm、奥行215mmとなっています。
取付作業も簡単で、取付各部は補

強済み。航走中の水しぶきを防ぐウインドシールドをオプションで用意しました。

また、ステアリングボックスでの操船をサポートする「オリジナルリーニングシート」も発売を開始。シート本体の取付角度が選べ、運転時の快適な姿勢を保つことができます。ステアリングボックスとのセット販売を、ぜひおすすめてください。

EVENTS

MJもアウトドア仲間入り!?
「MJフィッシングキャンプ
in河口湖」

二三年前のアウトドアブームに乗り、マリッジェットでもアウトドアを思いっきり楽しんでしまおうと企画された「MJフィッシングキャンプ」が、10月15日から16日に、山梨県河口湖PASEO足和田キャンプ場で行われます。

アウトドアブームが定着するにつれ、その楽しみ方も多様性を帯び、新たなツールを取り入れてもっと楽しもう、という人が増えてきています。カナダなどですでに巨大産業になっているフィッシングキャンプに、MJを取り入れた今回のイベントは、そうした意味からも注目を浴びていきそうです。

マリッジェットの社会性のアピール、新規ユーザー層の開拓などにとっても、興味深いイベントです。ぜひご視察ください。

【協賛】イワタニプリムス(株)
マミヤオービー(株)

【後援】河口湖漁業協同組合



【日程】'94年10月15日(土)〜16日(日)
【場所】山梨県河口湖
PASEO足和田キャンプ場

【内容】

- プロによるルアーフィッシング講習会
- 子供たちによるニジマス放流
- キャンプ&バーベキュー
- 地球に優しい生分解性船外機オイル「プロマシー」のキャンペーン
- ファミリーフィッシング大会
- 問合せ先 ヤマハマリッジェットクラブ・イベント事務局
☎03(3464)3251

今年20周年記念大会
「ヤマハヨットウィーク」

YSA(ヤマハセイリング協会)の年に一度の全国大会「ヤマハヨットウィーク」が、11月4日から6日に、また「全日本シーホッパー級ヨ

ット選手権」が一日早く11月3日から6日に、それぞれヤマハマリナー浜名湖にて開催されます。

今年で第20回を迎える「ヤマハヨットウィーク」は、全国各地から集まったデイングーセイラー達がレースで腕を競うだけでなく、メンバー同志の交流の場ともなっています。今年の浜名湖は大いに賑わうことでしょう。

【日程】'94年11月4日(金)〜6日(日)
〔「全日本」は3日(木)より〕
【場所】ヤマハマリナー浜名湖
【問合せ】ヤマハセイリング協会本部
☎053(594)6516

「ニッポンカップ」
今年も
Y2622S
を使用



「1994ニッポンカップ国際ヨットマッチレース」が11月10日から13日に、葉山マリナー沖にて開催されます。

海外からの招待チーム、および国内予選優勝チーム、ホストヨットクラブ代表チームがマッチレース方式でラウンドロビン(総当り戦)を行った後、1〜4位決定戦、5〜8位決定戦を行います。

今年も使用艇はY2622S。賞金総額はなんと1000万円。世界のトップセイラー達の熱い闘いが期待されます。

【日程】'94年11月10日(水)〜13日(日)
【場所】葉山マリナー沖
【問合せ】ニッポンカップ大会事務局
☎03(5709)3855



『日本を知る、ヤマハを知る』 ブラジルの優秀販売店さん来日



7月19日から25日、ブラジル国内で行われたセールスコンテストの優秀販売店の方々が来日。「日本を知る、ヤマハを知る」をテーマに、京都、東京の観光の他、マリナーやヤマハ各工場を熱心に見学しました。

ブラジルでのマリナー市場の歴史はまだ浅く、商品知識や販売などまだまだ勉強中とのこと。それだけにビジネスチャンスも多く、意欲的です。「ヤマハの工場はシステムティックで、働く雰囲気のみながっている。一人一人が責任を持って働いている」と感じ、また時間がきちんとしている」と感想を述べていました。

また、帰国前日には、横浜のマリンプラザ「平野ボード」さんを訪問。ショップ内の展示方法（なかでも、本物そっくりの発砲スチロール製のマリッジットに興味津々）、インフオーメーションボードの活用等、積極的なマリナービジネスの展開に感心していました。

そして日本最後の夜は隅田川に浮かぶヤマハ建造の屋形船で、なかなか宴が開かれました。

マリナー河芸で音と光の祭典 「ムーンライトジャズコンサート」

昨年オープンした三重県の「マリナー河芸」が7月23日、開業一周年記念事業及び河芸町40周年事業として、ムーンライトジャズコンサートを開催しました。

その日は天候にも恵まれ、午後2時から5時まで、地元アマチュアバンドが競って演奏し、会場のムード作りを。河芸町漁協・農協共同による屋台村がオープンし、家族連れの町民が輪投げ、金魚すくいなどを楽しめました。

そして、夕日の映える午後7時からムーンライトコンサートが始まり、地元で人気の「エチソン・バンド」のヴォーカル「CYNDI」がスタンダードナンバーを演奏。最後は仕掛花火を打ち上げ、延べ1200人が楽しい一日を過ごしました。



バウフルな走りでも今年も盛り上がる 「MJ」ジャンボリー全国大会



9月3日から4日に、マリッジットジャンボリー全国大会が開催され、全国から100名の精鋭ライダー達が伊良湖に大集合。2日間、レースに遊びにと、思う存分楽しめました。

今年はクローズドコース6クラス、セミクローズドコース2クラス、チーム対抗戦2クラスと、計10クラス。ニューモデルのMJ700SJ、FX、RAと3モデルが加わりパワーアップした走りでのレースを展開しました。

一番エントリー数の多かったMJ700TZでの優勝は、九州の竹田聖也さん。去年は予選落ちだったため、「本当にうれしい。運が良かった」と喜びを隠しきれない様子。

ニューモデルMJ700FXでは関西の佐橋数人さんが優勝。これからのレースにガンガン出たい」と意気込みを語っていました。

選手層の厚いMJ650SJ（ワイメン）の優勝者は、東京の鎌田寿子さん。今年でマネージャーに転向しようと思っただけ、また来年も、と思いは始めています」とレース後のコメント。

MJCの事務局では、来年MJCLレースをさらに充実させ、全国各地で11戦を予定、12戦めを全国大会にとの構想も上がっています。ご期待ください。

初出場の「TOYOTA」が見事優勝 「鳥羽カップマッチレース」



アマチュアセイラーによる国内最大級のヨットマッチレース「鳥羽カップマッチレース」が9月8日から11日に三重県鳥羽市答志島沖で行われました。

一般クラス7チーム、女性クラス2チームが出場。今年の使用艇はY262。先のホイットブレッド世界一周レースに優勝した「HYAMAH A」号と同じカラーリングで、レースの雰囲気を感じました。

決勝レースに進出したのは、紀州ヨット少年団と今年初出場の「TOYOTA」。激しいマンニューバリングの末「TOYOTA」が好位置を確保し、果敢に攻めてくる「紀州ヨット少年団」を振り切り、優勝を決めました。女子クラスは「紀州ヨット少女団」と「セレンディビティ」による1・2位決定戦（3勝先取方式）が行われ、2勝2敗でむかえた最終マッチ「紀州ヨット少女団」が逆転に成功、その実力をみせつけました。

全般的に風が弱く、ダイナミックなタックリングマッチは見られなかったものの、そのレベルは着実にアップし、見応えのあるレースとなりました。

「遠州灘ビルフィッシュトーナメント」 今年はヒット12本 ランディング2本

'94ビルフィッシュトーナメントを締めくくる「遠州灘ビルフィッシュトーナメント」が、9月2日から4日に、ヤマハマリナー浜名湖を基地とする遠州灘水域において開催され、計23チームが参加しました。

ベストコンディションとなった第一日目、前日からの情報により西エリアに艇が集中。その中で「ヘメラルド」チームがヒット、50分のファイトの末、142kgのクロカワカジキを見事にランディングしました。

第二日目は、各チーム東西エリアに分散して出発。東エリアで「白馬」チームが2度目のヒットで135・5kgのクロカワカジキをランディング。そのファイトの中に同エリアで「ガブリエル」チームもヒットするという白熱ぶりでした。

また、今年からカジキのタグ&リリースポイントが設定され、二日目「サンチャゴ」チームが80kgクラスのカジキをヒット、大会初のカジキへのタグ&リリースになるのはと期待されましたが、リーダーを取る寸前にバレてしまいました。

YAMAHA号 世界一周レース優勝
キャンペーン開催中



6月3日のサウサンプトンでのフィニッシュ以来、英国内に停泊していた「YAMAHA号」が、日本のマリンファンの熱い要望により、8月末、日本に搬送されました。

そして、9月10、11日の新西宮ヨットハーバーを皮切りに、横浜みなとみらい・ぶかり棧橋、マリーナ河芸、蒲郡・ニッポンチャレンジャーベースキャンプト、計4カ所でのYAMAHA号が一般公開されました。

来場者の中には実物の船を見て、「こんな狭い船の中で生活し、世界一周してきたのか」と、あらためてこのレースの感動を甦らせている人もいました。

同艇の唯一の日本人クルー、小松一憲選手の講演会も同時に開催され、各会場は多くのマリンファンで沸き返りました。なお、小松一憲選手の講演会は、これから北海道・東北・四国地区でも開催される予定です。詳しくは、各販売会社までお問い合わせください。

「マリッジエットユーザー渡りコンクール」
結果発表

MJCおよびPWSA加盟店を対象とした「マリッジエットユーザー渡りコンクール」が7月末日で終了、入賞者が決定いたしましたので、お知らせいたします。

全国別の第1位となった(有)サーカスさんは先に行われた全国販売店コンクールのMJ部門で優秀賞とな

●全国別

1位	有限会社 サーカス
2位	三都自動車工業株式会社
3位	指田モータース



(有)サーカス/田中一聡社長

●販売会社別

東北	株式会社 エイアンドシー	マリンバル
東京	有限会社 平野ポート	
中部	J.S.P岡崎	
関西	有限会社 シーゼットカンパニー	
中国	株式会社 バドック	
四国	マリンショップRYO	
九州	マリンクラブネイビー	

っており、今回でV2を達成されました。

なお、入賞者は「J.S.BAWールドファイナル」の運営視察勉強会に派遣されます。コンクールへのご参加、ありがとうございました。

ヤマハマリンアカデミー

第9期('95年3月まで)の開講スケジュール

1990年の開設以来、のべ2600人もの受講生を数える「マリンアカデミー」は、マリン業界のプロフェッショナル育成を目的とし、レベルに合わせて進めていく階層的講座カリキュラムを持っています。

その第9期の開講スケジュールが決定しましたのでお知らせします。今期は、これまでに航海講座Ⅰ・Ⅱを受講された方々を対象とした「通信講座NAVI」を新設しました。

スキルアップやスキルチェックをとお考えの方は、積極的にご参加ください。

●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
エンジン講座Ⅰ	10/27~29 12/15~17
エンジン講座Ⅱ	10/12~14 11/10~12
航海講座Ⅰ	10/19~22 ('95)2/15~18 3/7~10
航海講座Ⅱ	11/30~12/2 ('95)1/19~21
ヨット講座Ⅰ	11/24~26 12/8~10
ヨット講座Ⅱ	12/14~16 ('95)1/12~14 3/16~18
スポーツフィッシング講座	('95)2/9~10 3/1~2 3/24~25

●通信講座NAVI

講座名	受講期間	レポート提出	講座内容
航海	11月	12月	沿岸航法/航海計器/潮汐
運用	12月	('95)1月	用語/錨/操船/海難/気象
法規	1月	2月	海上衝突予防法/海上交通安全法/港則法

※終了認定スクーリング(各地域毎に集まり質疑応答、航海計画立案)は3月頃に予定しております。

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ツマン

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
静岡県湖西市入出字長者1380
☎(053)578-0713

問合せ先…●マリンアカデミー事務局
☎(053)594-6518

YAMAHA ON and OFF

マリン、そして、モーターサイクルの世界が生まれ出すドラマを、ヤマハならではの感覚でとらえたテレビ番組ON and OFF。今月も海の魅力、陸の魅力を、大いに満喫する人々の姿を通して、余すところなくお伝えしていきます。ご期待ください。

■テレビ北海道	土/18:30~18:45	■奈良テレビ	金/18:45~19:00
■東北放送	木/24:45~25:00	■テレビ和歌山	土/18:30~18:45
■テレビ東京	土/18:30~18:45	■テレビせとうち	土/18:30~18:45
■静岡放送	日/24:40~24:55	■伊予テレビ	土/11:30~11:45
■テレビ愛知	土/18:30~18:45	■テレビ新広島	木/24:50~25:05
■三重テレビ	水/24:30~24:45	■T.X.N.九州	土/18:30~18:45
■テレビ大阪	土/18:30~18:45		

海で、マリーナで、ショップで、お客さまに教えてあげたい、海のうんちく。

海へ戻った哺乳類 クジラの仲間



イ ルカイランカネー」とは母の田舎のイルカの行商の売り声であります。小さい頃に母から聞かされた事が今でも思い出されます。つまらない駄洒落を言って失笑を買うのはそのせいかも知れません。

さて今回はイルカ、そしてクジラの話です。イルカもクジラの仲間、全世界に76種類があります。彼らは完全に海中生活に適應し、外見は後脚が完全に消失しサカナのような形をしています。しかし哺乳類ですからときどき水面に出て肺呼吸をし、水中で出産や授乳を行います。体温も一定です。

彼らはウシヤシカと共通の祖先が次第に陸から海への生活に進化していったと考えられています。現在地球上に大繁栄している哺乳類のうちで生命の誕生した海へと戻って進化適應しているグループです。

イルカとクジラの違いは体の長さが、およそ5倍を境にして小さい種類をイルカ、大きい種類をクジラと、一般的には呼んでいますが、はっきりした決まりはありません。クジラの種類学では、口の中に鯨髯くじらひげを持つヒゲクジラ類と、歯を持つハクジラ類とに大きく分かれます。口の造りが違えば食性も違ふこの二つのグループはだいぶ異なった行動を見せます。ヒゲクジラ類は口の中の鯨髯で、密集するプランクトンや小魚などをこし取って食べます。巨大な体を維持して行くのには一匹ずつ魚を捕らえては間に合わないのです。この独特の餌の取り方を採用したから体が大きくなったのです。魚類でいちばん大きくなるジン

ベイザメもプランクトンを鰓でこし取っていますヒゲクジラの仲間は体の大きな種類が多く最も小さい種類でも10倍、最大の種類は27倍にも成長します。

体 の割りに小さく鋭い歯を持つハクジラ類は魚やイカを主食としています。泳ぎが達者で特に深海性のイカを主食している種類では深淺移動つまり潜水に驚異的な能力を持っています。最大になるハクジラはマッコウクジラで体長20倍、体重70倍に達します。

マッコウクジラは深海のイカを求めて1～2時間、1200～3200倍の深さまで潜ったことが記録されています。今年、小生の勤める博物館に、駿河湾でのクジラとの遭遇の知らせが立て続けに入りました。その地点を海図にプロットしてみるといずれも水深1000倍ほどの所でした。写真で判定するとマッコウクジラやアカボウクジラの仲間です。餌を求めて日本一深い駿河湾の奥まで入り込んだのでしょう。

シロナガスクジラは体長27倍、体重150倍に達します。絶滅した恐竜を含めて史上最大の生物です。更に大きく進化する可能性もあると考える学者もいます。海の中だからこそこれほどに大きな生物が生存できるのです。その巨大な体重は海の浮力が支えています。クジラの骨格標本を詳しく観察すると、体重を支える必要の少ない骨の末端などではスポンジ状で意外にも脆いのです。

一 方、繁殖・成長・運動に費やされる莫大なエネルギーは餌となるプランクトン

を大量に発生させる海の生産力によって支えられています。以前シロナガスクジラの赤ちゃんの生まれてから半年までの成長を計算したことがあります。すると驚いたことに1時間におよそ4割ずつ増加しているのです。

ヒゲクジラ類は大回遊をします。一般に寒い海で集中的に餌を取って脂肪を蓄え、暖かい海で出産します。その回遊と子育ての間の6～9ヵ月はほとんどが全く餌を取りません。体に蓄えた脂肪で授乳と自身の体を維持するのです。

感覚も海中の生活に適應しています。光の通りにくい海中では視覚は頼りにならないのでクジラ達は音声をいろいろな目的に使っています。社会集団を作る種類ではホイッスル音を出し仲間同士で言語を使い連絡を取りながら行動します。ハクジラは音響探知(ソナー)で餌となる魚やイカを探し捕らえます。大回遊をするときにも深い海底の地形を探りながら移動していると思われます。と言うのも移動経路を海底地形図と重ねると同じ地形、海溝などに沿ったほぼ同じ深さ、をたどっているように見えるのです。

● 海へ戻った哺乳類はクジラとなって独自のスタイルを築き上げ、人間とは全く違う生活をしています。海の世界で頂点に達した鯨たちに神秘性と共に私たちがひかれるものを感じるのはなぜでしょうか。

(有)リミット 愛知県西尾市

西尾市にあるリミットさんの本店。ここのほか、豊田市にもショールームを展開



社長以下、スタッフが総力を挙げて作り上げた保管場所の施設。特に露天風呂はユーザーから好評だ



ゲレンデにはポンツーンを設置するなど、ユーザーが遊びやすいようにとの心配りも



さまざまな遊び道具をレンタルで提供。マリッジットの付加価値を高める工夫もイベントに限らずされている

艇庫とゲレンデを抑えて 顧客には安心して思いっきり 遊んでもらおう。

昭和42年にダイビングショップとして創業したリミットさんは昭和62年にマリッジットの取り扱いを開始。以来、艇庫とゲレンデの確保、ユーザーの組織化、イベント開催などの作業を重ねながら、好調な販売実績を維持してきている。「リミットで買えば安心」「リミットなら最後まで面倒見てくれる」そんなユーザー間の評判が同社のビジネスを支えているのだが、そんな信頼感をどのようにつかみ取ったのか、同社の亀井義孝社長にお聞きした。

ジェット・マリナーは ユーザーとのコミュニケーションスペース

リミットさんの本店のある西尾市から車で30分ほど走った西浦の海岸に同社のお客さまたちの活動のベースとなる「ジェット・マリナー」がある

「うちは元々ダイビングショップだったんですが、ダイビングの場合はどこでも潜っていいというわけには行かなくて、いつも漁協さんの許可を得ていたんです。マリッジッ

トを商売として始める時にはそのことが頭にあって、当然のこととして遊び場所を確保するため西浦の漁協にかけ合ってみたくて」ゲレンデとマリッジットの保管場所は当時の場所から移動はしたものの、いまのスポットは漁協からの許可を得て使用している場所だ。広々としたヤードに保管しているマリッジットは190台ほど。全て船台に載せたまま平置きされているので、営業時間内ならばユーザーは自分たちで、一人でも自由にマリッジットを出し入れすることができる。言い換えれば、「スタッフの手を煩わすことがない」わけで、少人数でも運営していけるのだ。

リミットさんの『ジェット・マリナー』。保管されているマリンジェットはすべて平置き



敷地内にある事務所兼店舗として使われている建物は丸一日かけてスタッフが作り上げたそう。極め付けは手作りの混浴の露天風呂。といっても水着で利用するのだが、ユーザーからの人気は上々。当初は「シャワーだと一人当たりの時間がかかり過ぎて回転が悪いから」と、造ったものだったが、結局ビル片手に談笑しながら長風呂、というスタイルが定着しつつあるようだ。

この保管場所を見せて頂いて、同店のアットホームな雰囲気やユーザーとの親密なコミュニケーションぶりが実によく伺えた。

顧客を楽しませ、週辺からPPPをノ職域対象の試乗会では新たな顧客をキャッチ

亀井社長に「商売成功の秘訣を聞くと、「お客さんと一緒になって自分も楽しんできたことの結果だよ」と、明るく言う。

「ボートと違ってマリッジットのユーザーは何台も乗り換えて十年年も続く人はめったにいないでしょう。うちでも今、この販売を始めたころのお客さまはほとんど残っていませんよ。つまり代替えよりも新規客を常に意識した商売をしないと」

それは決して購入後のユーザーをほったらかしにするのではなく、現在のユーザーを大切にしておくことで、その周辺から新しいPPPを見つけていくということだ。

だからこそゲレンデは常に楽しい雰囲気包まれて人が人を呼ぶ様な場所でないといけない。同店の場合は、レースはヤマハが開催するものに積極的に参加しているが、独自



本店のショールームには今年の売れ筋「MJ-700RA」を展示



レースで獲得したトロフィー。亀井社長はヤマハのMJジャンボリー等にもユーザーと一緒に参加し、自らも楽しんでいらっしゃる

に開催するイベントはツーリングやツアーなど、気楽にユーザーが仲間を誘って参加できるものばかりだ。

「お客さまも海では自分たちが主役、という感じでビヤパーティーを開いたりバーベキューをしたりと盛り上がりたてられます。紹介以外で購入してくれた方の場合は、最初の2〜3回は必ず私も同行することで仲間の輪に入っていくるようにしていますから、常連が勝手に盛り上がる、という不愉快な雰囲気はないですね」

マリッジットをビジネスに取り入れてからというもの、あの手この手でユーザーを楽しませてきたリミットさん。独自のMJレベル認定証やステッカーを配布していた時期もある。昨年末にはインドネシアのバリ島にあるサブ店と提携して、お客さまが海外でも安

心してジェットスポーツを楽しめる環境を整えた。

もちろん紹介だけに頼るのではなく、外に対しても積極的な展開を見せている。

「職域を対象にした試乗会は何年も続いています。このあたりは大きな企業が多く、その労働組合の協力を得て行います。今4社の実績があるんですが、多い時には50〜60人が参加したこともありました。試乗会後はそのうち4〜5台は売れます。こういう時もゲレンデでバーベキューをするなど、既存のユーザーが楽しい雰囲気を出してくれるので助かります」

他社系列の販売店が増えて一部ではかなり安売りもされているらしい、と亀井社長は嘆くが、「でもうちは価格を下げて5〜6人に売るより、定価で一人に売り、そのお客さまを大切にしたいと思うし、その方が結果儲かる」という。その意識を持っているからこそ、今の好調なリミットさんがあるのだろう。

月	予定日	行事	×切日
4月	24(日) 30(土) ~5/5(木) 又は、8(日)まで	●ジェット乗り初め&試乗会 ●バリ島ツアー	
6月	19(日) 26(日)	●中部選手権 ●ロングツーリング	
7月	10(日) 17(日) 27(水) 31(日)	●リミット杯 ●ヤマハレース講習会 (PM6:00~PM8:00) ●釣り&スノーケリングツアー ●金山湖マリッジットレース	
8月	6(土)~11(木)	●バリ島サブアリアツアー	
9月	3(土)、4(日)	●マリッジットジャンボリー(全国大会)	
10月	2(日) 30(日)	●中部選手権 ●ジムカーナタイムトライアル	
11月			
12月	28(木)~ 1/5(木)	●バリ島ツアー	

イベントの中では特にツーリングが人気。一回のイベントで100人近く集まることもあったそう

HOT EYE

『至高の銀杯』を賭け、再び熱い戦いが始まる——。
アメリカズ・カップ1995



140年間にわたる歴史を持ち、世界最高峰といわれるヨットレース、アメリカズ・カップの第29回大会が、来年1月14日に始まるチャレンジャーシリーズ、ルイ・ヴィトンカップを皮切りに、約4カ月にわたって開催されます。ヤマハでは前回大会に続いて、スペシャル・オフィシャル・スポンサーとして、またオフィシャル・ビルダーとして再びアメリカズ・カップに挑戦するニッポンチャレンジをバックアップしています。

現在、サンディエゴでシェイクダウンされているニッポンチャレンジの最新艇「JPN-30」の設計には、(財)シップ・アンド・オーシャン財団内に発足したプロジェクトチームが加わっています。

ヤマハのスタッフも加わったこのプロジェクトでは船型、空力、運動、気象など、6分野において科学的な研究を押し進めてきました。そしてその成果を存分に注ぎ込んだAC(アメリカズ・カップ)ボートがヤマハの新居工場で建造されたのです。艇体素材には最新のカーボン・プリプレグを使用、超音速航空機の翼の製造方法とほぼ同じ工法で造られ、軽量で強固な艇体に仕上がっています。また、コーティングには従来に比べ、緻密で軽量のバテが用いられるなど、随所にハイテク素材が取り入れられています。

ヤマハのスタッフにとっては4隻めのACボートだけに、ノウハウも十分に生かされ、画期的な艇体を造り上げることができました。ニッポンチャレンジでは、この「JPN-30」と「JPN-26」で、来る10月27日から開催されるIACC世界選手権に参戦。また現在、2号艇を建造中で、年内にはサンディエゴへ送り込むことになっています。

全長23.9m、全幅5.3m、マスト高35mというプロフィールを持つ「JPN-30」。ニッポンチャレンジでは現在、2号艇を建造中。そのポテンシャルが明らかになるのはアメリカズ・カップが開催されるのを待つかない

