

YAMAHA MARINE NEWS

ヤマハマリン ニュース No.105



1996

1/2

JAN/FEB

特集 ◀ マリンジェット大躍進!

強力ニューモデルで勢い止まず

連載・浜を訪ねて

SRVニュース
vol.8

次代を見据えたSRVビジネスの展開へ

Special Topics 都会派アングラーに人気の〈シーバスフィッシング〉実践レポート

へ。ヤマハマリンジェット・ラインナップ・1996



発売以来10年目を迎えたヤマハマリンジェット。高い技術力に裏打ちされたラインナップは年々充実、「信頼性の高いウォータービークル」としてのユーザー評価は今や不動のものに。PW市場のトップメーカーとして躍進した今シーズンに続き、来シーズンもご覧のニューモデルを加え、ヤマハマリンジェットは再び躍進します。

■ 高度な加速性、高速性を生む、ニュー・RA

NEW ('96年4月発売)

MJ-760RA

ディープV船形による高度な旋回性能、運動性能に定評のあるRAモデルに、754cc、85馬力の新型エンジンを搭載し、高性能化して新登場。ハル後部にスポンソンを取り付け直線走行時の安定性を増しています。



[主要諸元] ●全長：2.86m ●全幅：1.12m ●全高：0.97m ●完成重量：211kg
●定員：2名 ●最大馬力：85/6350 (ps/r.p.m.) ●排気量：754cc

■ 期待のVNに106馬力エンジンを搭載

NEW ('96年3月発売)

MJ-1100VN

グレード感あふれる艇体で、快適な3人乗りシートを備えた本格的ツーリングモデルとして注目を集めていたVNに、新たに3気筒106馬力エンジンを搭載。加速性、高速性も一段と増し、より広範囲な遊びをカバーします。



[主要諸元] ●全長：3.15m ●全幅：1.25m ●全高：1.05m ●完成重量：271kg
●定員：3名 ●最大馬力：106/6500 (ps/r.p.m.) ●排気量：1051cc

■ ツインキャブを新たに搭載したスーパージェット

NEW ('96年2月発売)

MJ-700SJ

評価の高いこれまでのハルを継承し、デッキデザインとグラフィックを一新して生まれ変わったスーパージェット。エンジンには新たにツインキャブを採用し、低・中速域における操作性を向上。またハンドルマウント位置を変更し、ハンドリング感を改良しています。



[主要諸元] ●全長：2.24m ●全幅：0.68m ●全高：0.66m ●完成重量：132kg
●定員：1名 ●最大馬力：66/6300 (ps/r.p.m.) ●排気量：701cc

■ 波間を自在に駆け抜ける、ニュー・コンセプト

NEW ('96年4月発売)

MJ-760RZ

迫力あるボディデザインに最大出力85馬力のエンジンを搭載。新設計のジェット推進ポンプとのマッチングにより高度な運動性能を発揮します。ターン時に横Gを感じさせず、バイク感覚の自然なライディングポジションで波間を自在に走る楽しさが味わえます。



[主要諸元] ●全長：2.72m ●全幅：1.03m ●全高：0.97m ●完成重量：175kg
●定員：2名 ●最大馬力：85/6350 (ps/r.p.m.) ●排気量：754cc



CONTENTS

- **特集**.....4
〈マリッジット大躍進！強力ニューモデルで勢い止まず〉
MJショップに聞いた来季への自信
ショップレポート／マリッジットオグリ
(滋賀県彦根市)
- **浜を訪ねて**.....10
安全鉄工所 (福井県高浜町)
- **SRVニュース**.....12
〈次代を見据えたSRVビジネスの展開へ〉
(有) オオウチマリン (兵庫県高砂市)
(株) サンヨー (兵庫県姫路市)
- **YAMAHA NOW**.....14
トビックス、グッズ、その他ヤマハ情報
- **Special Topics**.....18
都会派アングラーに人気の〈シーバス
フィッシング〉実践レポート
- **HOY EYE**.....20
最高峰のレースへ、〈NIPPON〉再び。

THIS is IT! 不動のNo.1

人気4モデルは継続販売

■ **高出カスポーツモデル**
MJ-1100RA



[主要諸元] ●全長：2.86m ●全幅：1.12m ●全高：0.97m ●完成重量：235kg ●定員：2名 ●最大馬力：106/6250 (ps/r.p.m.) ●排気量：1051cc

■ **シンプルなスタンドアップモデル**
MJ-700FX



[主要諸元] ●全長：2.13m ●全幅：0.63m ●全高：0.68m ●完成重量：121kg ●定員：1名 ●最大馬力：63/6300 (ps/r.p.m.) ●排気量：701cc

■ **レジャーユースの定番へ**
MJ-700VN



[主要諸元] ●全長：3.15m ●全幅：1.25m ●全高：1.00m ●完成重量：240kg ●定員：3名 ●最大馬力：76/6250 (ps/r.p.m.) ●排気量：701cc

■ **スポーツタンデムのベストセラー**
MJ-700TZ



[主要諸元] ●全長：2.43m ●全幅：0.88m ●全高：0.91m ●完成重量：145kg ●定員：2名 (全重量制限：136kg) ●最大馬力：63/6250 (ps/r.p.m.) ●排気量：701cc

マリッジット発売10周年記念モデル
限定販売スタート

1986年、ウォータービークルの世界にタンデムスポーツという新しいコンセプトを引っ提げて登

場したヤマハマリッジット。おかげさまでマリッジットは来年、10周年を迎えます。その記念モデル2機種を本年12月、来年3月より、それぞれお買い求めやすい価格設定で発売いたします。お客様にぜひお知らせください。



3 Persons
MJ-650LTD



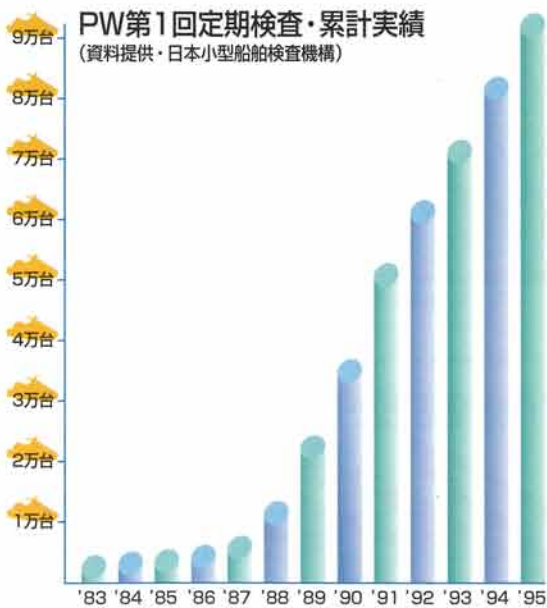
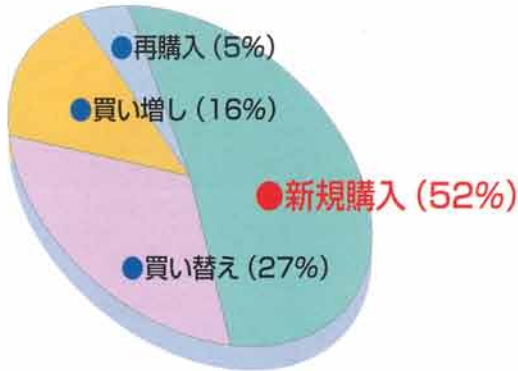
●全長：2.99m ●全幅：1.11m ●全高：0.95m ●完成重量：206kg ●定員：3名 (全重量制限：204kg) ●最大馬力：49/5980 (ps/r.p.m.) ●排気量：633cc

2 Persons
MJ-700LTD



●全長：2.86m ●全幅：1.12m ●全高：0.97m ●完成重量：214kg ●定員：2名 ●最大馬力：65/6250 (ps/r.p.m.) ●排気量：701cc

特集 マリンジェット大躍進！ 強力ニューモデルで勢い止まず



10年前の発売以来、毎年確実に販売台数を伸ばし続けているヤマハマリンジェット。PW市場全体では以前の急速な伸長ぶりこそ影を潜め安定化しているものの、マリンジェットは確実にシェアを拡大し、新規客を獲得し続けている。さて、11月9、10日の両日に渡り、沖縄県のリゾートホテルでMJビジネスミーティングが行われた。今回の特集ではマリンジェットのニューライナップ発表を受けて、販売店の皆様の来季へ向けての感触を取材。さらに、順調に推移するMJビジネスをさらに飛躍させるためには何が必要かを、あるMJショップのサクセスストーリーを事例に考えてみたい。

●マリンニューコースでは次号より継続してマリンジェットの特集コーナーを連載してまいります。ご期待ください。

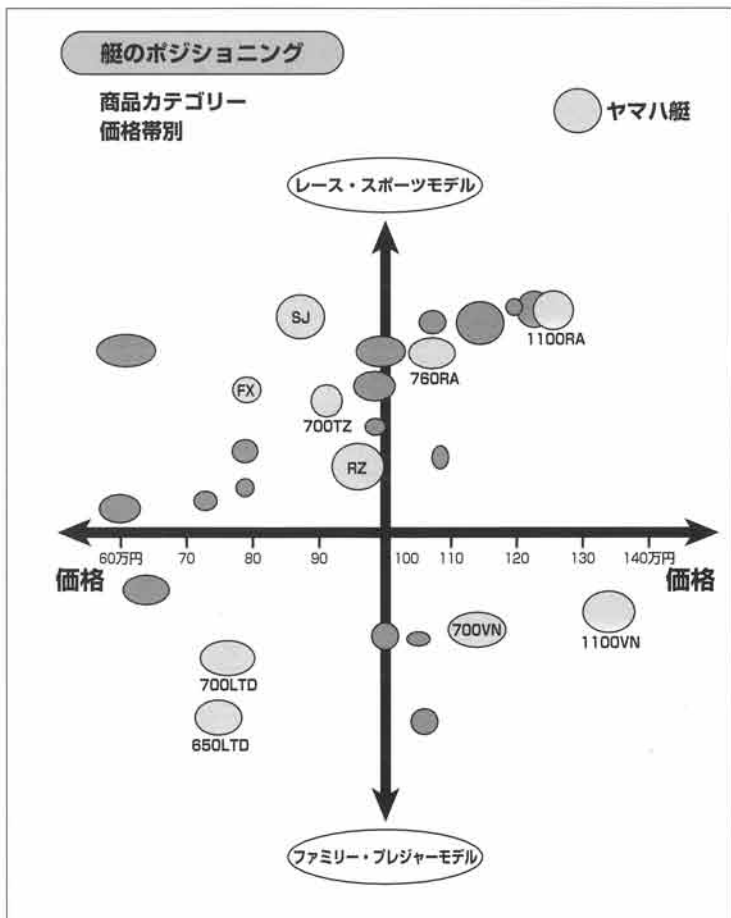
MJシヨップに聞いた来季への自信

広がりを見せる市場に対して ビギナー、エキスパートが 共に納得するラインナップ

■USの試乗会でも一番人気、MJ・760RZ

ジェット先進国・アメリカの例を挙げるまでもなく、今やパーソナルウォータービーク

ルはタンデムが主流。もともとヤマハの得意分野だけに、来シーズンもニューモデル5機種を投入することで、この分野を充実させている。
タンデムの中でも、レース・スポーツ指向



の強いモデルとして投入されたのがMJ・760RZとMJ・760RAの2モデルだ。760RZはスポーツクラスとランナバウトクラス双方の機能を兼ね備えた新しいコンセプトのジェット。TZほど戦術的なイメージではないが、試乗会では特に旋回性能に対する評価が高く、乗りやすく、しかも安定性があり、初心者でもパフォーマンスを引き出しやすいモデルとして人気だった。TZ発売当初と同等のインパクトは十分にある。先に行われたアメリカでの試乗会では、RZの前には長蛇の列ができたというが、沖縄でも同様だった。

「これはいいかもしれない」と試乗した後、想像以上のデキだったと驚いていたのは埼玉県八潮市へ「パラダイス」の木村明美さん。「サイス的に面白いですね。安定性もあるし、旋回性能は想像以上。トップスピードは驚くほど速くはないけれど、低速時の走行性はものすごくいい。引っ張りモノにもいけると思います」

また、静岡市へ「アクアティックス」の天野靖彦さんは「反応がクイックで面白い。初心者にも楽しめそうだし、なかなかイーンじゃないですか」と感想を述べる。

他にお聞きした方の感想もほとんどこのお二人の言葉に集約されていた。

一方の760RAは人気のあった700RAを、パワーアップさせたモデル。ハルの性能には充分評価があるだけに、1100RAとともに、ハイパフォーマンスモデルの分野をがっちり固めていくことになりそうだ。当日試乗艇が用意されていなかった760RAだったが、広島県大野町へ「フォートマイヤース」の米田哲夫さんは「レースのランナバウトクラスで760RAがどこまで戦えるか見物ですね。楽しみです」と期待を寄せている。



沖縄の谷茶湾で行われた試乗会。760RZ、1100VNは特に注目を集めていた

ツーリングモデルの フラッグシップ・ MJ・1100VN

レース・スポーツモデルと対局に位置するのがファミリーレジャーモデルだ。ジェットスポーツの本場・アメリカでの人気は定着しているが、日本でもこの分野に対するユーザーの期待値は高く、ユーザーアンケートをみても仲間や家族とのツーリングを最も楽しい遊びとしてあげているファンが多い。

この分野にはMJ・1100VNを投入。昨年の700VNの人気ぶりをみれば、ツーリングモデルのフラッグシップとして投入された同モデルの拡販は多に期待できそうだ。

販売店さんの評価も非常に高く、ファミリ

特集 マリンジェット大躍進！強力ニューモデルで勢い止まず

MJ-700VNをベースにしたレスキューモデルも展示され、熱い視線を集めていた



馬力アップし、ツーリングモデルとしての魅力が一層高まったVN。レジャー主力店にとっては最高の商材となりそう

「昨年VNは絶好調でしたからね。馬力アップした1100VNも間違いなくいきまよ」と力を込めて語っていたのは札幌市「ヘトヨキ」の渡辺誠さん。「今まで通りお客様と一緒に遊びながら商品の良さをアピールしたい」と同社ならではの販促策も今から描いている。

また、広島市「ヘルタマリン」の児島一成さんも「来季の主力はVNです」とコメント。高松市「瀬戸内マリン」の畑田英基さんも同様に1100VNをイチ押しする。この2店の場合はともにボート主力店。もちろんツーリング指向の強いジェットユーザーもいるが、「ボートのお客様が遊び道具のひとつとしてマリンジェットを購入するケースが多い」のだそう。

お客様を楽しませることで定評のある東京

都世田谷区「アオキボート」の風間清さんもまた、1100VNに期待する。「レースはほとんどしませんが、仲間がワイワイやってるうちとしては最高の商品。素晴らしいのですが、うちのようには保管場所がないケースでは、トランスポートをどうするか課題になりそうです」とのことだ。

また、10周年記念バージョンとして発表されたMJ-650LTD、MJ-700LTDの2モデルは従来の人気モデルをベースにして低価格化を実現するとともに、初心者でも乗りやすい性能を提供している。年々高馬力が進む最近の業界の中で両モデルは、逆に新鮮ささえ感じさせ、その意図への評価は高かった。

シングルタイプのニューモデルはMJ-700SJ。ツインキャブエンジンの搭載など

旧スーパージェットからスペースックを一新しての登場だ。前出の「フオートマイヤーズ」の米田さんは「運動性能は乗ってみないと分からないけど、低速時の加速はありそうですね」と分析。また「アークアティックス」の天野さんは「うちにはフリースタイルのお客様も多いのでSJは気になります。ただ、もう少し乗り込んでみないと性能については何とも言えないですね」と控えめだ。

試乗会の場ではハッキリと評価を下す販売店さんは少なかったが、これまでのSJが確実にレースの舞台で活躍していたことを考えると、ニューSJの今後の活躍は楽しみなところ。その変貌ぶりは今後の実戦で明らかにされて行くだろう。

MJの新たな遊びとして紹介されたウェイクボード、その魅力は

さて、今回のミーティングと試乗会の場でジェット本体に負けず劣らず注目を集めたのがウェイクボードだ。試乗会で早速トライし、



ツインキャブの搭載、ポール可動位置の変更などによりさらに乗りやすくなったMJ-700SJ

その面白さに感嘆していた方々もいる。愛知県西尾市「リミット」の亀井義孝さんは「今日初めてやってみたのだけれど、面白いやこれ。ホントに次から次へと楽しいモノが出てくるね。お客様にも勧められるけど、これだけ楽しいとジェットが先かコレが先か分からなくなってくるね」と褒めちぎる。

高松市「セーラーズ」の岡崎博敏さんも試乗した後「コレはいける」と絶賛。「うちのジェットユーザー全員に売っていきまよ」と意気込みを表していた。



写真を見て分かるように、水上スキーに似ているが、より手軽に、しかもトリッキーなアクションが楽しめる。
 今やスキーと双璧をなすウインタースポーツとして若者に人気のスノーボードのマリンスポーツ判ともいえるだろうか。事実、スノーボーダーたちの夏の遊びとしても人気が出ている。青森県八戸市「リップカレント」の堀内功さんは「今、別事業でスノーボードのレンタル業を準備中なのですが、うまく連動させ、スノーのお客様をマリンにも引っぱり込めたいですね」としていた。

来季、これらの商品を売るためになすべきことは

ウェイクボードは競技としても人気が高まりつつあり、シリーズ戦として全日本選手権も開催。ボートの部、ジェット部の部分に分かれている。マリンジェットユーザーに勧めていくもよし、またSRVなど小型ボートユーザーに勧めるもよし。付属的なマリンプレイとしてばかりでなく、ひとつの確立した遊びとして考えると、新たなマリンビジネスへ発展する可能性も十分にありそうだ。

このように来季のラインナップが出そろった中、早くも各々の課題を認識し、具体的な販促策を打ち出している販売店さんも多い。

例えば宮崎市（宮崎ジェットマリン）の尾崎正孝さんは「見込み客への積極アプローチ」を課題に挙げている。「うちの場合、レジャーユーザーが大半で来季は1100VN、760RZが主力になると思います。このところ売れ行きは安定しているのですが、まだまだ伸びる余地はある。実は免許の受講客数は県内でもトップクラスなのにそれへのアプローチが完全できていなかったんですね。今年からはスタッフ（息子さん）



新たなマリンビジネスを予感させるウェイクボード。早めに予約して、ハイシーズンに備えたい

が増えたので、積極的に新規客を獲得していきます」

また、新規事業としてマリンジェットを導入したばかりで、今後ビジネスの柱として確立させようと意気込む業務主力店もある。
 茨城県大洗町の「フジマリン商会」藤枝淳さんが説明してくれた。
 「今、一部の業者が、うちの目の前の海水浴場でバナナボートをマリンジェットで引くという遊びを商売にしています。その業者の組合にうちもジェットの販売、整備、修理という形で加わることができました。来年の夏は海水浴場にテントなどを設置して、免許の案内など、マリンジェットの営業に結びつけた活動ができる見込みなんです」
 立地条件や営業形態によって課題や問題点は異なるだろうが、各店がそれらを分析されクリアしていくことが、更なる飛躍へと結びつくことに違いない。
 次のコーナーでは、ある販売店さんをクローズアップし、その成功事例を「紹介しよう」

ご活用ください 販売店サポートプログラム

ビジネスミーティングの会場では商品ラインナップの説明の他、96年度の基本政策についても説明があり、顧客満足度の向上を目指したサービス政策、P/W安全協会の活動を核とした組織的な安全啓蒙と環境改善への取り組み等に関する説明がありました。

当日配布された販売店マニュアルを再度ご熟読され、来シーズンへの拡販にお役立てください。

■ サポートプログラムのシステム

▶95シーズンの販売実績に基づきランク分けし、

それぞれ規定の回数に合わせてMJC本部より各種ツールを提供いたします。

▶ツールのアイテムはレース、イベント、セールスプロモーションツール、チームオリジナルツールと多彩に渡ります。

▶これらのツールはあくまでもイベント用です。オーダーには指定の企画書の提出と本部でのチェックが必要となります。

●申込期間/4月1日～8月31日

●締め切り/イベント開催日の10日前まで

●必要要件/参加者には必ずMJC会員を含んでください。またイベントは、承認レース、ツーリング、フィッシングなどMJを中心とした多人数

でのイベントとしてください。

▶ランク毎の最大利用回数は以下の通りです。

- S……………5回まで
- A……………4回まで
- B……………3回まで
- C……………2回まで
- D……………1回まで

☆1回のイベント開催についてのオーダーは最高3万円分となります。

☆援助回数は1シーズンのみ有効となります。

※詳しくは販売店マニュアルをご参照になるか、担当のセールスマンにお問い合わせください。

景気が芳しくない今日、ボートオーナーがついでにマリンジェットを買うことは少なくなったという。だからこそ、若者向けの対応が大切だという小栗社長とショップを支える女性スタッフ陣。休日にはチームのメンバーが助っ人になる



最初の年は、販売台数わずか2台

マリンショップ・オグリ

滋賀県彦根市



国内屈指のプレー・ゲレンデを擁する琵琶湖は、マリンジェットの動向を探るうえで欠かせることのできない情報発信源。この地において、マリンジェット誕生から今日まで着実に業績を伸ばしてきたのが、彦根市のマリンショップ・オグリさんだ。次年度は1000台の売上を目指すという、同社の販売ノウハウを小栗社長にうかがった。

一方、セールスもバブル景気の波に乗って、毎年80台前後をコンスタントに販売するまでにいたったが、その影には地道な販促活動があった。その最たるものは、トラックにマリンジェットを20〜30台ほど積んで、日本海方面へツアーをする企画。琵琶湖のライダーが普段味わえない海というゲレンデを紹介しながら、マリンジェットの楽しさを教えたのである。

「バブルが去った今は、単に商品を並べるだけでは売れません。そんなときこそ大切なのは、お客様の口コミです」

チーム作りを中心にした、遊び心の開拓こそが真の販促活動ということだろう。マリンショップ・オグリでは雑誌広告などにお金を使っていないが、口コミで買ってくるお客様で連日にぎわっている。

「最近、他社の機種から転向してくるお客様が多くなりました。やはりMJCのレースが面白いからでしょう。また、うちのチームから今年、JJSFのレースを勝ち進んでワールド・ファイナルへ行っただけの人がいまして。その影響で購入した人もいたし、来年はJJSFのレース参加者も増えると思います」



ショップから車で3分ほど、遊ぶには恰好の湖畔にマリンジェット用の拠点を確保。倉庫にはレースに使うバイなどが用意されている

マリンショップ・オグリさんの母体は、小栗鉄工所といい、かつては石油エンジンなどを製造していた地元の有力企業。その高い技

術力によって、エンジンのセッティングから機装まで漁船に関連するさまざまな仕事をこなし、いまでも地元の漁師さんたちから絶大な信用を得ている。

「プレジャーの分野にも進出しようと思っただけではなく、今後はあらゆる可能性に挑戦しなければならぬと考えた同社三代目社長の小栗昇さんは、この年マリンショップ・オグリの設立を決心した。

「当時、PWの販売においては、出遅れ感がありました。ところが、ちょうどよいタイミングでヤマハさんからマリンジェットが発売されたんです」

プレジャーといっても、当初はパワーボートを主体に考えていた小栗社長だったが、マリンジェットの登場でPWの分野に関する出遅れ意識は吹き飛んでしまった。

「昭和62年からマリンジェットを店頭で置くようになりましたが、この年の販売台数は2台でした」

いまでは琵琶湖屈指の売上を誇る同社でも、スタートはけっして楽ではなかった。しかし

自然にできたチームの結束力が強い味方

「私どものショップのお客様で、MJCジャンボリー第1回大会において入賞した人はいませんでした。ところが第2回大会で2位、そして第3回大会で優勝した人が出ると、お客様のなかから自然にチームを作ろうという機運が高まりました」

こうして、チーム「マリンラバーズ」が誕生。ショップは、訪れるメンバーのレース談義で賑わうようになった。



シーズンオフなので品数は少ないというが、ショップにはスーツから各種チューンナップ用品がそろっている



マリンショップ・オグリは、三代目社長を迎えた浜の老舗、小栗鉄工所の本社ビルのなかにある



ショップの脇にマリンジェットがぎっしり並べられている。保管料が月割りなので、今は家に持ち帰っているお客様も多い

チームがバイトでメンテを担当

ロコミでセールスを伸ばすには、単にチームのお客様がレースに勝てばよいということではない。

「私どもは保管料金を極力抑えています。それでも、置いてくれたら燃料を入れたりメンテナンスをしたり、ウエアやアクセサリ関係も買ってくれるので、トータルで見れば問題ありません。何より人が集まってくれるのがよいのです」

人が集まること、これが馬鹿にならない効果を発揮するという。同じ商品でも、販やかなところで売れるという、商売の原点を大切にしている。ちなみに、保管料金は1ヵ月5千円。月割り料金なので、シーズンが終わったら家に持ち帰ることもできる。現在、マリンショップ・オグリでは約100台のマリンジェットを保管。シーズン中は上下架に大忙しだ。

そんな中、小栗社長はお客様を待たせないという信念を貫いている。「たいていの故障は30分以内で修理。メンテナンスが必要な場合は、代船を貸します。せっかく遊びに来ているのに、迷惑をかけたくないからです」

そのため、シーズン中の週末は特別な修理体制を整えている。

「チームのメンバーがバイトにきてくれるので、こと修理に関しては常にスタンバイ状態になっています」

チームのメンバーならメカに詳しく、同じ乗り手としてお客様とのコミュニケーションも取りやすい。多いときで7〜8人が待機しているという。また、仕事が忙しいのは朝夕の上下架時。バイトにきたメンバーは、空い

ている時間を利用して練習に励む。チームのメンバーにとってもショップにとっても、利益は完全に一致しており、まさに一石二鳥の効果を生み出している。

「都会ではディスプレイ店が増えたようですが、私どもは安売りはしたくありません」という。小栗社長が目指すショップ像を、ここに見ることができる。

来期は年間100台の販売を試みる小栗社長だが、ゲレンデの環境問題は生じていないのだろうか。

「レースのときは必ず漁協へ挨拶に行きます。幸い、これまで大きな事故はありませんでしたが、騒音の苦情は始めています。レースをする人たちのマシンは規定を守っているので問題はないのですが、苦情が出たときはショップが対応せざるを得ません。今、県がマナー条例を作るなど目を向けはじめました。私どもがゲレンデにしているところでも、来年からは乗るエリアが定められるのではないかと思います」

琵琶湖では、すでに地区によっては市町村の条例によってPWが浜から締め出されているところもある。小栗社長は、少しでも理解してもらおうと水上警察署にMJを納入したところ、署の人も乗ってみて初めてマリンジェットがどんなものか分かったという。

やみくもに対立するのでなく、双方の理解のもとでベストな解決策を模索しているところである。



レースの入賞杯をショップに飾るお客様もいる。チームとショップが一体になってレースを楽しむ

浜

を訪ねて

福井県／若狭湾

大飯郡高浜町 安全鉄工所

毎晩、工場の裏庭に漁師さんが集まって、船の話に花を咲かせます。



一昨年、進水した八木さんの新艇「明潮丸」(DY-48H-0A)。日本海の荒波に負けないよう、600馬力のMD-1250KUHを搭載(船体は出鱈仕様とし、総トン数6.0トンに変更)。父親の録朗さんとともに2隻を駆使して毎日漁に出る



エンジンのオーバーホールに励む安全鉄工所の丹后武志社長。息子さんが家に戻ることになる、プレジャーの分野にも進出したいと考えている



入江に富む風光明媚な若狭湾は、日本海の荒波で育つ味のよい魚が採れることで知られている。

「1月から差し網漁が始まり、おもにヒラメを水揚げします。そして初夏から延縄漁に移り、甘鯛や太刀魚などを追います」

140隻あまりの漁船がひしめく高浜漁港の一角にヤマハDY48H10Aを進水させた、八木孝雄さんが浜の様子を語ってくれた。八木さんは今年35歳。いま、もつとも働き盛りの若きホープとして、浜では一、二を争う水揚げを誇っている。ただ、今年の浜値は例年に比べて低かったという。

「今年には阪神大震災もあり、景気が悪かったためでしょう。これからは市場に左右されず、自分が値をつけるようにならねばいけません」

関西国際空港ができ、安い輸入物が流通しやすくなったことも影響しているともいわれている。若狭湾には、甘鯛や笹カレイ、タリイカといった特産品があるが、「ブランドで売るには、つねに安定供給が求められます」と八木さんという難問が待っている。こうした時こそ、八木さんのような若い力が必要だ。

今後の漁業を見つめながら家業に励む八木さんたちを後方で支えているのが、高浜町に工場を構える安全鉄工所さん。丹后社長が20年ほど前に脱サラの末に築き上げた。

「独立した当時は、ヤマハのディーゼルは車用だから海では無理だと言わ

安全鉄工所

- 創業……昭和51年
- 従業員……4名
- 商圏……福井県大飯郡一帯
- 主力商品……ヤマハマリンディーゼル、ドライブ船、漁船（DY-43、48）和船、船外機など

地元のエンジンディーラーに勤めていた丹后社長が独立したのは昭和50年。当時は、木造船にかわってFRP船が登場しはじめた頃。丹后社長も、それまではエンジンの取り付けを専門に請け負っていたが、ヤマハがFRP船を発表するようになると、艇体とエンジン双方を取り扱うようになった。

安全鉄工所さんのテリトリーは福井県大飯郡一帯。取り扱う漁船の多くは3~5t未満で、おおよそ200隻ほどの顧客を抱えている。エンジンはインボードディーゼルが5割、残り5割をドライブと船外機が占める。

「昔は200隻を超えていましたが、後継者不足で、しだいに船の数が減ってきました。特に、原発ができたため勤め先が増えたのが影響していると思います。また、そのおかげで道路も良くなり、観光客も増えました。だから漁師をやめて遊漁船や潮干狩りの渡船などに転換する人も出てきました」

とはいうものの、遊漁船などに切り換えられるのは、何といても魚影の濃い海があるからに他ならない。

「他では定置網漁などで不漁が続いていますが、この辺は福井県では一番良い」と八木さんが述べたように、海には恵まれている。そのため、浜の漁師さんたちは冬場の時化を除いて漁を休むことはない。



「うちのホントの社長は女房なんですよ」と丹后社長。奥様に大きな信頼を寄せている様子がうかがえた



高浜漁港から少し離れた、和田漁港脇に設けられた安全鉄工所社屋。向かいには海水浴場が広がるロケーション抜群の環境にある



高浜と並んでメインの市場となる和田漁港



明潮丸の船主、八木孝雄さんと父親の録朗さん



安全鉄工所のメイン市場のひとつ高浜漁港。この日時化のため遠出する延縄は休漁となったが、定置船が出漁、水揚げ時、浜は活気にあふれていた



同社のスタッフの一人、正津雅彦さん。この日、高浜でちょっとしたエンジントラブルがあったのだが、現場まで瞬時に駆けつけてきた



コンピューターを担当するのは丹后社長の奥様。メンテナンスの状況や請求書関係などがデータ管理されている

れ苦労しましたが、実際に買った漁師さんから性能の良さを認められ信用が得られるようになりました。

20年前、浜のほとんどの船が他社製だったが、丹后社長の努力の末、いまではヤマハ製ばかりが目に入る。

「毎年、4月からサヨリ漁が始まるとともに浜は忙しくなります。冬場に受けた注文は、必ず4月まで納めなくてはならないので、寒い時期は残業が続きます」

4月以降、今度は修理に追われる日々となるため、ほとんど年間を通じて丹后社長は気を休めるときがない。それでも、毎晩のように工場の裏庭に集まって酒を酌み交わす漁師さんたちの話に耳を傾けると仕事の疲れも癒える。

「ウチに来て酒を飲み、海やエンジンの話で盛り上がります。漁師は活気がなくてはいけませんよ」

肌が触れ合うコミュニケーションこそ、丹后社長のモットーとするところ。ところが最近、後継ぎや嫁探しの話題も出るようになり、丹后社長も息子さんの進路について悩んでいるという。

「これまでは漁船一筋に事業を拡張してきましたが、これからは多角的に考えなくてはならないでしょう。もし息子が後を継ぐのなら、プレジャーボートも視野に入れる必要があると思います」

息子さんが学校を卒業するまであと1年。もしかすると来年あたり、丹后社長は新規事業に取り組んでいるかも知れない。

「第二期オーナーの確実なフォロー」「より若くより華やかに」 次代を見据えたSRVビジネスの展開へ。

瀬戸内海の東端、播磨灘に面した海岸線をメインの市場に、この1年間、SRV商戦を繰り広げてきた2店をお訪ねした。今期のSRVの販売実績はともに5隻。もちろん両店とも、来季のSRV販売目標は今期以上に設定している。今回はそれぞれ来季のSRV拡販に向けた具体的な販促策と、SRV拡販への目的意識をお聞きしてみた。

商談時の見積もりに二工夫。 兵庫県高砂市(有)オオウチマリン



大内社長

兵庫県高砂市に店舗を構える(有)オオウチマリンでは今シーズン始め、6月までに5隻を販売している。同社の大内博史社長に、まずSRV発売以来のご商売について振り返っていただいた。

「震災の影響で、立ち上がりこそ遅れた感がありましたが、5月の連休をピークに問い合わせも多く、手応えはありましたね。ただ購入者層はこちらが考えていた以上に熟年層が多かったという印象です」

同社のSRV購入者層のプロフィールをお聞きすると、50代、60代のお客様が目立つ。特に印象深かったのは「定年後の余暇にボートフィッシングを楽しもうと新規で購入した」お客様が二人いたことだ。〈遊び盛り〉の世代は何も若年に限らない。大々的なSRVのプロモーションは、幅広い世代の潜在需要を掘り起こしている実感できる。

またお客様の購入パターンについて、次のようなエピソードも聞かせていただいた。



オオウチマリンのみなさん。大内専務(後列・右)は社長の御長男で昭和63年の入社。若い力でマリンビジネスを支える

「以前から小型ボートで釣りをされていたお客様が代替する事になったのですが、当初はFWI23が候補に挙がっていたんです。契約寸前のところで奥さんと高校生の息子さんと一緒に来店されたのですが、特に奥さんが浮かない顔をされている。「このボートじゃお父さんしか楽しめないじゃないの」というのがその理由だったんですね。最終的に、店頭に表示してあったSRVをご覧になって、奥さんも息子さんも「こちらの方がいい」ということになったんですよ」

ボートを購入する際、「いかに家族を納得させるか」という課題は割と多くのお客様から耳にする。もちろんFWI23は価格的にも

より若い世代にアピールしたい。
兵庫県姫路市(株)サンヨー



嶋田社長

(株)サンヨーは姫路市の東部に店舗を構えているマリンショップ。今期のSRVの実績はオオウチマリンと同じく5隻であった。

同社の嶋田憲吾社長に今年いっぱいはいのSRVビジネスの傾向をお聞きすると次のような答えが返ってきた。

「結果的に5隻販売できたわけですが、最初の2隻がすんなり出た後、7月まで商品が動かなくなりましてね。少し焦りました笑。展示場に3隻も並んでしまっただけで格好がつかなかったですよ」

しかし商品が完全に買い取りだった分、後半になって力を注いだこともあり、結果的には目標を達成することができたという。

ユーザー層については前出のオオウチマリンと同様、考えていた以上に熟年層が多かったと嶋田社長は言う。

「1年を振り返ってみると、うちの場合、SRVが商売の主力という感覚ではなかったです。しかし、新規の、特に若いお客様をSRVで取り込んでいく上では重要性を感じていました。その面では来季の課題が見えてきたと思います」

若年層を取り込んでいくために、まず来季の予約を入れる際、5隻のうち3隻をレッドのスポーツセレクションにした。展示効果を



サンヨーのみなさん。展示場は店舗向かいにある旧ガソリンスタンドを利用

とつても、若者というターゲットに対して視覚的に訴えることができるかと踏んだのだ。「これについては若い社員の意見を参考にしました」

また、もう一つ新規客獲得のために考えているのが、新しいフィッシングスタイルの模索だ。

「ブラックバスのファンがシーバスにトライしたいという声もよく聞きますし、これからうちとしても開拓したいジャンルといえます。これについても若い社員が中心になって進めていってほしいと考えています」

そこで同社の社員、27歳の福島さんにその辺りの展望をお聞きした。

「お客様の中に新聞等にも情報提供をしている釣りのセミプロがいらっしゃるんですが、

SRV トピックス

皆様が自信を持って販売されたSRVが通産省のグッド・デザイン商品に選定



通産省選定
グッド・デザイン商品

ヤマハのSRVが、このほど1995年度のグッド・デザイン商品に選定されました。

グッドデザイン商品は、数ある工業製品の中から特にデザイン的に優れた商品を毎年選定しているもので、Gマーク商品として広く定着しています。

選考基準としては、デザイン的に優れていることばかりでなく、その商品が持つコンセプト、特に消費者の生活にどのような影響を及ぼすかも考慮されます。

その意味で今回の受賞は、幅広い人々にマリナライフを提供されてきた販売店の皆様のおかげといえます。今回の受賞をお客様にお伝えいただくとともに、来季も引き続きSRVのコンセプトをご理解の上、自信と誇りを持って、一人でも多くの方々にマリナの素晴らしさをお伝えください。



SRVオプションの価格を一部改訂、よりお奨めしやすくなりました オーニングは新色発売

これまで購入頻度の特に高いオプション品において、別表のように価格改訂いたしました。ご参考の上、より付加価値の高いSRVビジネスの展開をお願いします。

スタンレール (左右セット)	¥19,400
パウレール (左右セット)	¥39,800
航海灯一式 (マスト込み)	¥73,500
補機ブラケット	¥14,000
クッションカバー (6枚)	¥9,600
ウインドシールド (左右セット)	¥35,000
ファインダーグローブ	¥19,000
オーニング*	¥100,000

* (カラー/ブルー、ベルジャングリーン)
(価格には取付工賃は含まれていません)

●SRVを中心とした新規需要開拓キャンペーン
〈マリナ LOVE CALL キャンペーン〉を実施中!
→詳しくは17頁をご覧ください。

店舗は平成2年に改装。創業当初の業務中心のビジネスから環境は大きく変わった



また、「毎年夏にフィッシング大会を行っていて、昨年は家島諸島の島を会場に行いました。でもこのままだとSRVの参加者は距離的になかなか参加しにくい。次回は会場を変更して、入門者が気楽に参加できるイベントを考えたいですね」と、SRVではじめてポートに出会った新規客を今後有力な代替見込み客として育てていこうと、アフターフォローにも力を注ぎ

「この1年間SRVを売ってきて、これまでの商売と違うなと思ったのは、お客様がはじめからポートの価格を知って問い合わせるという点でした。150万円という価格のイメージがあるので、オプションをつけていくと、お客様にとってはどうしても高くなっていくような気がするからオプシオン付きの価格表を独自に作っておいて、そこから値引きするような感覚で不要なオプションを差し引いていく」といった商談を行おうと思

また釣り以外のマリナプレイについても「水上スキーはもちろんウエークボードなど若者が楽しめるマリナスポーツを販促の材料として提案できたらと思います」と積極的だ。このほか来季へ向けた販促として、同社ではまず11月に展示会を開催、またポートシヨが終了するタイミングで再び展示・試乗会を開催する予定だ。

たいとしている。その方がSRVを見て「これでシーバスにトライしたいからモニター艇として貸してくれないか」という提案があったんです。そのときは空いているSRVが無かったのですが、そのままだと流れてしまったのですが、こうしたノウハウのある方をうまく販促に取り込んでいければと考えています」



近々社屋の隣に新しい展示場を開設する予定だ

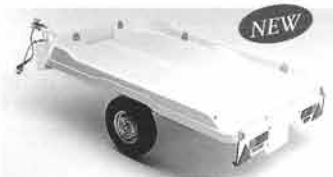
機能的にも優れたフィッシングポートに違いないが、この時は、家族を納得させるポートとしてSRVが選ばれたのだ。さて来シーズンに向けた同社の課題についてお聞きした。

※このコーナーについての詳細、お問い合わせはご担当のヤマハ販売会社、またはセールスマンにお問い合わせください。

NEW PRODUCTS

MJ乗せて引っ張って
遊びの場面がさらに広がる

マリッジットの好調な販売実績にともない、ヤマハでは好評のマリッジット用トレーラー・シリーズに2タイプの新製品を加え、ラインナップをさらに充実させました。どちらも軽自動車ナンバー登録可能なスケールをフル活用したサイズで、



エスコ250MULTIトレーラー-DX
(NO.90794-48717)
●対象：700SJ,700FX,700TZ
●最大積載量：250kg
●シャーシーは亜鉛メッキ仕様
●FRP製荷台
●メーカー希望小売価格：¥350,000



エスコ250MULTIトレーラー-STD
(NO.90794-48718)
●対象：VNシリーズを除く全機種
●最大積載量：250kg
●シャーシー、荷台は亜鉛メッキ仕様
●エクスパンションメタルの荷台
●メーカー希望小売価格：¥290,000

FRP仕様とメタル仕様をご用意しました。税金や車庫証明などの負担も軽くなっています(東京23区及び大阪市では車庫証明書が必要です)。マリッジットファンの方々ぜひご紹介ください。
※MJの積載には別売のオプションが必要です。

シフト耐久性とチルトスピードが大幅に向上
ドライブ船に強い味方が登場

ヤマハでは、ディーゼルエンジンの機能を一層引き立てるドライブユニット「MU20」を新しく発売しました。ドッグクラッチの大径化やシフト機構の変更により、シフトの耐久性

を大幅にアップしています。また、チルトポンプの変更により、チルトアップ・ダウンのスピードを従来の約半分の時間に短縮しました。(当社比：約8秒→4.2秒)

【MU20】主要諸元
●機種：MU20-C (T) < MU20-A (T) >
●型式：6F2 ●減速比：1.48 < 1.76 >
●チルト角度：-5°、0°、+5°
●チルトアップ角度：72° (油圧時68°)
●ステアリング角度：左右各30°
●乾燥重量：61kg ●カラーリング：ダークブルー
●イッシュグレメタリック2 ●適用エンジン：D201T、D201K、D201KH < D201 >
※(T)は電動油圧チルトアップ方式
写真はMU20-C (T)



CAMPAIGN

ご存知ですか?
ヤマハボート免許教室から3つのお知らせ

1 折りたたみ自転車相当たる
サンクスキャンペーンは
12月末まで!

ヤマハボートライセンススクール開設25周年を記念して、10月から12月末日までの期間中、サンクスキャンペーンを実施中です。皆様のお店でもご利用の上、免許受講者獲得にお役立てください。



2

免許のことならお任せください。
免許専用フリーダイヤル開設
ナミをみようよ
☎(0120)730344
.....
マリネ情報満載。FAXボード
☎03(5950)4107
※免許受講者拡大の支援策として設置いたしました。

3 大好評!

「実技イメージ
トレーニングビデオ」

免許受講生を対象に、領布価格2,000円でご用意しています。積極的にご利用ください。詳しくは、各販売会社の免許担当者におたずねください。

EVENTS

「海・身近なアウトドアフィールド」
ボートショーでガッチリつかむ
'96マリネビジネスの確かな手応え

マリネシーズンのスタートを飾る国際ボートショーが、来年も東京・大阪の2会場で開催されます。テーマは「海・身近なアウトドアフィールド」です。

ヤマハでは、より多くの来場者により、前回は以上に趣向を凝らした演出でお客様をお迎えいたします。ラプコルセレクションを展示する入門者コーナー、滞在型マリネライフの提案、MJの展示、テクノロジなど各テーマ別にコーナー展開

を行う予定です。また2月に発表予定のニューモデルの展示はもちろん、免許や各種スクーリングコーナーなど、お客様にとってばかりでなく、販売店の皆様にとっても有効に商談の場としてご利用いただけます。ぜひお客様をお誘いの上、ご来場ください。



	第35回東京国際ボートショー	第11回大阪国際ボートショー
主催	社団法人 日本舟艇工業会	
会期	平成8年2月7日(水)~12日(月)	平成8年3月7日(木)~10日(日)
会場	東京国際見本市会場	インテックス大阪6号館
開館時間	10時~19時*	10時~17時
入場料	大人1,000円 小学生以上高校生以下800円	大人800円 小学生以上高校生以下500円

*7日は12時~19時、12日は10時~17時

愛艇にも冬支度
「冬季格納点検」を
お勧めください

12月に入りめつきり寒くなった日本列島、あちらこちらで冬の準備が始まっています。

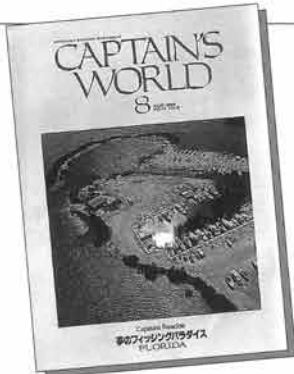
ヤマハのボート・ヨットオーナーの方々にも、来シーズンにさきかけて点検をお勧めしたいものです。シーズン前の混雑を避けるためにもこの時期、早めのフォローをお願いいたします。

海の魅力をもっともっと
伝えたい！

84年の創刊以来、「キャプテンズワールド」はオーナーフォロワーツールとして皆様にご活用いただいているマリン情報誌です。

CAPTAIN'S WORLD

ヤマハマリン製品をご愛用してくださるオーナーの方々に、より一層マリンライフの世界を広げていただくこと、海外ロケ取材をはじめとする美しい写真やイラストを満載した誌面で海の情報をお届けします。ヤマハファン化を一層広げるためにも、「キャプテンズワールド」を幅広くご活用ください。



MJ大好き！
お祭り大好き！
1500人が琵琶湖に大集合

9月23日（土）と24日（日）の2日間、滋賀県彦根市の琵琶湖湖畔において、「マリンジェットジャンボリー全国大会」が開催されました。

今年の頂点を極める真剣勝負のレースはもちろんのこと、ゲームやパーティーでも負けず劣らず盛り上がるのがこのイベントの特徴。

今年も賞金総額250万円、なかでもチーム対抗戦では優勝賞品がグアム島旅行とあって、壮絶な戦いとなりました。その他、ネズミおとこやバカボンに仮装して参加したユニークなチーム、夜のパーティーで行われたギャルコンテストなど、終始笑い声の絶えない楽しい雰囲気となりました。

一方レースは、スラロームコースが4クラス、クローズドコースが11クラス、計15クラスが設定され、各クラスとも白熱した戦いが繰り広げられました。



マシンを巧みに操り、迫力あるレースを展開

ベテランレーサーの活躍や、競技歴1年弱のルーキー登場など、MJライダーの層の厚さを物語るとともにMJ市場の上昇ムードを実感させる2日間でした。

がんばれ、
阪神・淡路ヨットマン
新西宮ヨットハーバー開港



ヤマハ関連の第3セクターマリナーのひとつ、兵庫県の新西宮ヨットハーバーが開港、10月7日（土）にその記念式典が行われました。

式典には、兵庫県知事をはじめ各関係者が出席、マーメイド号の除幕や記念植樹などが行われました。

今年1月の阪神・淡路大震災で、新西宮ヨットハーバーも大きな被害を受けていましたが、ようやくその主な施設が完成、ハーバーの供用が開始されました。

同マリナーでは阪神地域のウォータースポーツに新たなコミュニケーションの場を提供するとともに、「人と自然、人と人、人と社会の豊かな共生」を目指したいとしています。

また、10月8日～15日の間にはマリナーフェスティバルとしてさまざまなイベントが開催されました。小松一憲氏、堀江謙一氏といった日本のマリンシーンを代表する方々も出席盛大なオープニングイベントとなりました。

根強い人気を感じさせた
ヤマハヨットウィーク
146名が全国から参戦

11月3日（金）から5日（日）、ヤマハマリナー浜名湖において「ヤマハヨットウィーク」が全日本シーホッパー級ヨット選手権大会が開催され、全国からディンギーセイラー146名が集合しました。

大会期間中の浜名湖は連日快晴、風も平均して5～8m/s吹き、絶好のコンディションとなりました。参加選手は15歳から53歳と幅広く、ディンギーファンの層の厚さがかうかええます。

ヨットウィークにはシーホッパー級SR、シーマーチン・スループ、シカール、シーラーク各クラスの選手が参加。腕を競うと共に、レースを思う存分楽しんでいました。

また、今年のシーホッパー級チャンピオンを決める全日本では熟年パワーが爆発、大接戦となりました。見事チャンピオンの座に輝いたのは九富潤一郎選手（香川県）でした。

ヤマハヨットウィーク



全日本シーホッパー級ヨット選手権

「フエスタ31」レースで
大活躍！
ニッポンカップ
企業対抗ヨットレース



企業対抗ヨット選手権では、息の合ったクルワークが見られた

11月の葉山マリナー沖は、国際レース、国内レースが続けて開催され、いずれもレース艇として「フエスタ31」が採用、多くのヨットファンから脚光を浴びました。

11日（土）、12日（日）に決勝が行われた「ニッポンカップ国際ヨットマッチレース」では、世界ランキングトップクラスのセイラーが大集合。ハイレベルなレース展開で、エド・ペアードチームが優勝を飾りました。

続く18日（土）、19日（日）には、企業のヨットクラブを対象とした国内初のセイリングクルーザーレース「企業対抗ヨット選手権大会'95」が開催され、関東・中部・関西地区から16企業150名（選手・応援団を含む）が参加しました。

初代チャンピオンにはヤマハセイリングクラブ（ヤマハ発動機株）が、以下2位に日立ヨット部（株）日立製作所、3位には電通会ヨット部（株）電通が入りました。

信頼の絆を深める
船外機の訪問クリニック

カナダ
カナダは湖や沿海の魚が乱獲されていないためか、大物狙いのスポーツフィッシングマニアにとって魅力的な場所のひとつです。

そのためカナダには「フィッシングキャンプ」と呼ばれる宿泊施設が設けられており、アメリカ人を中心に、大自然の中でスポーツフィッシングを楽しもうとする大勢の宿泊客、釣り人で賑わっています。

訪れるアングラーたちのために、船外機付きの小型フィッシングボートが数多く用意されており、ヤマハ船外機も活躍をしています。

従ってこのキャンプで船外機は必需品となっており、代替サイクルも1.52年と短く、YMC A (ヤマハのカナダの子会社) にとっては重要な市場のひとつです。



そこでYMC Aでは、7、8年前から「フィッシングキャンプクリニック」を実施、お客様へのアフターフォローサービスとして積極的に取り組んでいます。日本からの技術者やサービスタッフ、YMC Aのセールスタッフ・サービスタッフがデイルーと共直接フィッシングキャンプを訪問し、ヤマハ船外機の点検・修理作業を行います。それと同時に、市場の問題やニーズを拾い上げたり、新規需要開拓に向け積極的にセールス活動を行うなどしてこの市場をがっちりつかんでいるのです。

編集部より
ヤマハマリンニュースが変わります

いつも「愛読ありがとうございます」と言います。さて、ヤマハマリンニュース編集部では、約20年に渡って販売店の皆様とヤマハを結ぶコミュニケーション誌として、また皆様のご商売に役立つマリンビジネス情報誌を目指して編集に当たってきました。そのマリンニュースが誌面を刷新いたします。今後はいっそう皆様にお役立ていただけるよう鋭意編集に当たりますので、「愛読の程、またご協力の程、よろしくお願いたします。」

●より販売店様の立場に
立った編集内容へ

「販売店の方々の目となり、足となる」を編集方針として、忙しい皆様に代わって編集部が全国各地のマリン情報を収集してまいります。またヤマハの情報のみに偏ることなく、より広い視点に立ったマリン業界、ビジネス

全般に関わる情報の提供を目指します。

●皆様からの情報を積極的に掲載いたします

新しいマリンニュースでは読者の皆様からの情報ページもご用意いたします。お忙しいことと存じ上げますが、以下のテーマにてお便り、写真、FAXによる情報の提供をお願いいたします。またイベント等、事前にお知らせいただいた場合、編集部にて検討の上、取材させていただく場合もございます。

- ▼販売店様の販促（展示会や試乗会の開催事例）情報
- ▼お客様へのアフターフォロー（フィッシングガイドやヨットレース等）のレポート
- ▼ヤマハマリンへの要望や政策、製品に関する質問（編集部ができる限り関連部署より回答を入手し、誌面に掲載

- ▼マリンニュースへの要望
- ▼読者の皆様のマリンプレイ体験談
- ▼マリン業界への提言や主張

☆情報を提供くださる際は販売店名、氏名、ご連絡先をお知らせください。また匿名希望の場合はその旨お書き添えください。（その場合は編集部以外、いっさいお名前等は公表いたしません。）
☆採用させていただいた方には、もれなく編集部より記念品を進呈させていただきます。

■情報の送付先

〒106東京都港区西麻布
1-1-5オリエンタルビル7F
株式会社社内
ヤマハマリンニュース編集部
FAX 03(5474)7898

ヤマハマリンアカデミー

第11期（'96年3月まで）の開講スケジュール

マリンのプロフェッショナル育成を目的とする「ヤマハマリンアカデミー」は、第11期講座を開講中です。皆様のスキルアップの場として積極的にご活用ください。

■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	3/14~16
エンジン講座Ⅱ	都合により中止
航海講座Ⅰ	12/13~16 (特別開催) 3/6~9
航海講座Ⅱ	12/7~9 1/24~26
ヨット講座Ⅰ	2/14~16
ヨット講座Ⅱ	都合により中止
スポーツフィッシング講座	2/7~8

●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	~12/10	沿岸航法/航海計器/潮汐
運用	12月	~1/10	用語/錨/操船/海難/気象
法規	1月	~2/10	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を講座終了後3ヶ月以内に実施する予定。

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
静岡県湖西市入出字長者1380
☎053(578)0713

問い合わせ◆マリンアカデミー事務局
☎053(594)6518

●第10期マリンアカデミー修了者（敬省略・順不同）

エンジン講座Ⅰ
藤田晃（株カナサシ）、一井信介（横浜ベイサイドマリーナ）、森田雄助（高知ロイヤルマリーナ）、西川正人（JOB舞洲マリンヤード）、実川護（JOB播磨マリーナ）、大内一弘（JOB播磨マリーナ）

ご応募ありがとうございました
■大漁フォトコンテスト■

今年6月より募集していました「大漁フォトコンテスト」、おかげさまで全国各地から皆様の力作が寄せられました。厳正な選考の結果、その中から12点を'96年大漁カレンダーでご紹介しています。

来年も同様にコンテストを実施する予定です。次回も協力よろしくお願致します。



市場拡大を目指して 〈マリン LOVE CALL キャンペーン〉実施中!

ご協力ください

1995年はまさにSRVの年。おかげさまでこの新規需要獲得を目的としたニューモデルを中心に市場を活性化させることに成功し、将来のマリンビジネスにとって、大きな財産を残すことができました。さて、こうした基本的な姿勢を踏まえ、ヤマハでは皆様と一体化しての新規顧客獲得策を引き続き展開してまいります。〈マリン LOVE CALL キャンペーン '96〉。主旨をご理解の上、ご協力くださいますようお願いいたします。

マリン LOVE CALL セレクションの設定

新規入門者向けのボートとして扱いやすく、価格的にも求めやすいモデルをシリーズ化し、お客様に訴求。SRV単体ではなく選択肢を広げていくことで入門者のボート選びをサポートします。

SRV (ノーマル、パワーチルト、カラーバージョン、スポーツセレクション)



JEANNEAU-20 Sun Fast



UF-20



NEW MODEL (2月発表予定)



**YAMAHA
BOAT LICENCE
SCHOOL**

STEP-1 (10~3月)

この冬に勝負をかける

① 見込み客の獲得へGO!

マリン LOVE CALL セレクションのDMカタログをご用意しました。これまでに獲得した見込み客や免許者リストをもとに発送するなど積極的にご利用ください。また、SRV限定商品(カラーバージョン・スポーツセレクション)の告知も積極的にお願いします。

② ツールを有効活用

店頭でマリン LOVE CALL セレクション

を訴求するためのポスター、のぼりを作成しました。合わせてご活用ください。また、DMカタログは店頭配布用としてもご利用ください。

③ 既存イベントを積極活用

東京、大阪等で行われるボートショーを、お客様に実艇をご覧いただける場として有効にご活用ください。

④ 免許も重要な商品です

1月から3月にかけて紹介者キャンペーンや販売店コンクールなど免許キャンペーンを展開する予定です。ぜひご参加ください。

STEP-2 (4~8月)

冬に蒔いた種はここで刈り取る

① 成約の場づくりを増大

ボートショーの終了後、東京、大阪で開催予定のマリン LOVE CALL フェスティバルを始め各地で展示会を開催してまいります。

② 展示場へ確実な動員を

冬場に獲得した見込み客へのアプローチ、リストに基づく招待DMの発送など、成約の場への動員をお願いします。

③ 店頭でセレクションを常時展示

ポスターやのぼり等をご用意する予定です。セレクションの店頭常時展示を基本に、マリン LOVE CALL コーナーを展開し、来店促進を図ってください。

都会派アングラーに人気の 〈シーバスフィッシング〉 実践レポート



4 京浜運河内の岸壁付近で。岸壁、テトラポット、工場の排水孔周りなどがポイント。ただし運河内は進入禁止区域も多いので注意。ここでは山田氏がシンキングタイプのミノで50センチクラスをキャッチ



5

横浜シーバースと呼ばれる本船用の大型ボート。多くのアングラーがジグで攻める。小型ながら数は釣れたようだ。ヒロ内藤他2名はあくまで大物狙い。ここは素通りした



3 羽田沖、空港の誘導灯もポイントのひとつ、桁をひとつひとつ攻めるもアタリはなし

1



この日のメンバーは左からニューポートアングラーズの山田亮太氏、「世界」を釣るヒロ内藤氏、フィッシングライター・中村雪彦氏の3名



2

スタートフィッシングは朝の6時。試しにマリーナ前の橋桁でキャストするがここは夜のポイントなのだとか。次々と参加艇が他のポイントを目指し出港していく

比較的近場で80センチ級の大物も狙える
その手軽さから小型ボートオーナーにも人気

フィッシングライター ● 中村雪彦

海のルアーフィッシング

海のルアーフィッシングは、今最もホットなフィッシングスタイルとして多くのアングラーから注目を集め、その人口を確実に増やしつつある。ルアーフィッシングとは餌を使わず、小魚などに模した疑似餌を水中で引いて、魚食魚に食いつかせる釣り方で、ルアーを、さも美味しそうな魚のように演出してあげることが、この釣りのポイントだ。初めての人でも短時間でかつよく釣りが楽しめるようになるしベテランになっただけで奥の深さにはまりこみ、面白さが増してくる。

海のルアーフィッシングといえは、大海原でゆったりとボートを進め、カジキやマグロを釣るビッグゲームフィッシングを思い浮かべる方も多いだろう。そのためか海のルアーフィッシングというシーズンに限られるのだとか、道具だてが分からないものだらけだったり、大仰に感じたりするのはないだろうか。そのためちょっと手を出しそびれていたかもしれない。

しかし、ここで紹介する釣りは湖でマスやブラックバスを釣るための道具だてとほとんど変わらず、そのまま使ってもなんら支障はない。最近ではその人気の高まりから、魚種ごとに細分化された、専用のタックルもかなり出そろっている。

日本のほとんどの沿岸で楽しめるシーバス

日本は狭いといわれながらも、北から南まで眺めてみると海の様相は相当違う。その違いが釣りのターゲットの変化、種類の多さにつながっている。

その多種多様なスポーツフィッシングの対象魚のなかでも今、特に多くのファンを集めているのがシーバスだ。シーバスとはスズキのこと。淡水のブラックバスのように、ルアーによく反応することから「海のパバス」、アングラーの間でシーバスと呼ばれるようになった。

スズキは青森から鹿児島までの沿岸に広く分布し、小魚を捕食して生きていく。釣りとしては岸からも狙え、子供から大人まで多くのファンがいるが、なんといっても海の上からの方が広く、多くのポイントを攻めることができる。その分スポーツ性、ゲーム性が高まり、キャッチする率も高く、断然楽しみも増す。

東京湾や大阪湾など、都会に面した海でも多くの人たちがこの釣りを楽しんでいるし、トーナメント等の大会も各地で開催され賑わっている。毎年東京湾で開催されているシーバスフェスティバルには40〜50隻(チーム)のオーナーボートが参加しているほどだ。

シーバスフィッシングのポイント

スズキは大きな河川の河口部や港湾などに多く生息する。シーズンとしては秋から初冬にかけてと、春先がそれらのポイントで最も活性化するときだ。

ルアーで釣るためにはスズキがいそうな場所にルアーをキャストし、リールを巻いたりロッドを動かしながら、ルアーを引く。魚がどこにいるかを想像し、どんなルアーをセレクトするか、どんなロッドとリールを使うか、ポイントについていたらルアーをどこにキャスト

8

これまで大きめのリップのミノーを使い、比較的深場を攻めていた内藤氏もバイブレーションに付け替える。その矢先、ファーストキャストでヒット



内藤氏のタックルボックスはミノーが中心。ソフトルアーも試したがアタリはなかった

10



内藤氏のタックル。この日はスピニングロッドとベイトキャスティングロッドを使い分ける。ラインはそれぞれ4ポンド、10ポンドを巻いた

11



6

木場の沖にあるシーバース、通称「ドルフィン」で最後をしめた。ここでラトル入りの（音を出しながら泳ぐ）バイブレーションプラグで70センチ近いシーバースが次々にヒット



7

まず山田氏にヒット。ヒットルアーはバイブレーションで、色はメタルブルー。4ポンドテストのラインを使っていたが、取り込まれて5分以上上かかった。無論その分楽しんだ

9

この日の主な釣果。トーナメントでの成績は5位となったが、内藤氏の釣った68センチは大物賞を獲得。山田氏のシーバースも大きさは第2位に



〈バスキチ編集部員の日記より〉

近藤真彦&ヒロ内藤、シーバースフィッシングでエンジョイ

●ギンギラギンにさりげなく、マッチが30センチ。ヒロも負けじと65センチを釣り上げた！

11月3日文化の日。三々五々、江戸川のマリーナにやってきたのはギンギラギンの男たち。マッチ、ヒロ、ニューボートの浅見社長、マッチのマネージャー・遠藤、そして昼間はボートライセンスのインストラクターを勤めるヤマダ5人はタックル-25に乗り込み、私と浅見専務他1名はタックル-23に乗りその後を追いかける。

午後4時過ぎ、ディズニールンドのイルミネーションが夜空にくっきり浮かび上がるころ、2隻は先を競いつつポイントを目指した。あたりが夕闇に包まれても全員が何かに取り憑かれたようにキャストを繰り返す。

8時過ぎ、25の船上がにわかには活気つく。おー、ヒロが結構いい型をあげてるじゃないか。そこへガツンとマッチのロッドにきた。カメラを構え、そばに寄ったそのとたんにヒットとは、やはりこれがスターなのか。

こうしてめでたく今日の主役2人がフィッシュオン。帰路、ディズニールンドの大玉花火が夜空を彩った。ちなみにあつしはポーズでやんした。



標準的なタックルとルアーは

トするか、魚がヒットしたらどうやって取り込むかを考えなければならぬ。ちょっと難しそうな気もするが、流れて行われるものだからやってみれば大したことはない。
東京の場合を例にとるとポイントが港湾部の岸壁すべてといってもいいだろう。中でも餌となる小魚が多く寄る（通る）場所がいい。潮通しが良かったり、夜だったら常夜灯に照らされた場所などということになる。また種類に限らず、釣りは情報が大切。「今ここで釣れる」という場所はないといよく釣るので、グルーブや仲間とのコミュニケーションはおろそかにできない。

シーバース以外にも魅力的なゲームは多い

スズキ以外の沿岸で釣れるターゲットとしてはアイナメやカサゴ、メバル等の岩礁に棲む根魚がある。またカレイやヒラメなど、餌釣りのポットフィッシングではポピュラーな魚種もルアーで釣れる。
根魚の場合、メタルジグの他にソフトプラスチックルアーもよく使われる。これは軟らかなゴムのようなものが多く、使い方によっては小魚に見せることもできる。
地域によって異なるが、ちよつとはかり沖に出れば夏にはシイラ、秋口にはカツオやメジマクロ、サバなどが小型のボートで充分に楽しめるのだ。
海にはルアーで釣ることのできる魚が、考えている以上にいて、我々を飽きさせることはない。1尾でもヒットさせればきつと素晴らしい世界が広がるはずだ。ぜひ一度体験され、その世界をお客様にも伝えてあげたいものだ。

まずロッドから紹介しよう。岸からだと10〜13フィートという長いものを使うこともあるが、ボートからなら6.5フィートほどのライトアクションという比較的柔らかいスピニングロッドが標準だ。ラインは4ポンドから12ポンドほど（多くのトーナメントでは8ポンド以下に規定されている。今回は12ポンド以下だった）でOK。細いラインほど釣りもスリリングになるが、なれないうちは太めのラインの方が使いやすいだろう。
リールはロッドとのバランスを考えて選ぶ。だいたい3000番台の機種のスピンギルルを使用おう。
ルアーはバリエーションや彩りが豊富で、みているだけでも楽しくなってくるものばかりだ。だからこそ女性や子供でも楽しくこの世界に入ってくるのだろう。数多いルアーの中でもスズキには小魚のプロポーションに最も近いミノープラグや5〜10センチほどのバイブレーションプラグ、鉛などの金属で作られたジグがよく使われる。
表層に近い魚を狙うのによく使われ



最高峰のレースへ 〈NIPPON〉再び。



西暦2000年、ニュージーランドのオークランド沖で開催が予定されている『第30回アメリカズカップ』への挑戦に向け〈ニッポンチャレンジ〉が再び立ち上がりました。

アメリカズカップへの再挑戦は〈ニッポンチャレンジアメリカ杯2000準備委員会〉がさる9月28日に行った記者発表会の中で表明したもので、シンジケートの会長にはエスピー食品(株)の山崎達光会長が、また副会長にはヤマハ発動機(株)の江口秀人会長がそれ

ぞれ就任。また新たにニッポンヨットクラブの木村太郎会長がシンジケートの副会長として加わったほか、中部経済連合会・名誉会長の松永亀三郎氏がシンジケートの名誉会長として挑戦をバックアップしていくことになりました。

今年の4月、健闘むなしくサンディエゴの海で敗北してから6ヶ月。〈ニッポンチャレンジ〉はあらゆる角度からその敗北を検証し、再挑戦するためには何が必要かを見つめてきました。

山崎会長は記者発表の中で「前回の挑戦は結果ばかりにとらわれすぎていた」と語り、次回挑戦に当たっては「世界一のチームづくり」と「世界一のレース艇づくり」に専念することを力強く語るとともに、それが実現すれば結果として「勝つことができる」と力説しています。

私たちが結果にとらわれることなく、いつまでも夢を持ち続け、彼らのチャレンジスピリットを精いっぱい応援していきたいものです。