

YAMAHA MARINE NEWS

すべてのヤマハマリン販売店のための情報誌

ヤマハマリン ニュース No.107



1996
5/6
MAY/JUN

急げ！環境整備

保管場所確保のために、我々に何が出来るか

漁船、和船主力店のための●浜を訪ねて

三陸地方の強力なニューモデル開発仕掛人

MJショップ必見●HOP STEP JET

震災乗り越え、ビジネス復活

YAMAHA NOW

国際ポートショー
ヤマハ、他社、来場者に見る **'96マリンシーン**

国際ボートショー ヤマハ、他社、来場者に見る

'96 マリンシーズン

東京、大阪の国際ボートショー、名古屋ボートショーも終了し、今年も(無事?)本格的なマリンシーズンに突入した。さて今回のこのコーナーでは、そのボートショーを“ヤマハブースでの手応え”“来場者の反応”“各社の出展状況”という側面からもう一度振り返り、今シーズンのマリンシーズンを占うヒントにしてみたい。



東京国際ボートショーのヤマハブース全景。エントランス右側に入門艇コーナー、左側に提案型商品のCR-27SEDAN、参考出品のバランスリグを配した

好調だったFESTA 24

東京ボートショーの会場で、あるマリンショップのセールスマンから今年のボートショーについて感想を求めたところ、次のような答えが返ってきた。

「今年は昨年比べて、お客さんの商品に対する質問のレベルが低くなったような気がします。これが、良いことなのか、悪いことなのかは別として、それだけ来場者の中に初心者が増えているんですかね」

結果を見ると、それは「良いこと」だったようだ。特に、前号のこのコーナーでご紹介したFESTA 24とCR 27 SEDANは多くの来場者の好評を得、特にFESTA 24については契約においても、東京・大阪の両会場内で結果を出しているのである。

今、手元に東京のボートショーが終了した直後に作成された「Y 24受注オーナープロフィール」の資料がある。それによるとFESTA 24の会場契約者のうち56%が新規層ということで、ここ数年のヨット購入者プロフィールと比べてもその比率は高い。

さらに分析結果として①ヨットを得意とするセールスマン以外の受注が多い(誰でも売りやすい商品である)②商談回数が少ない(価格、スタイル等が理解され、競合商品がない)③ディンギー経験者が多い(もう一度ヨットに乗ってみたいという層が多い)が挙げられた。まさに新規を対象に、狙い通りの結果が得られたのである。

CR 27 SEDANについては横浜、泉佐野でのマリナー誕生が効果的に作用したと見られ、特に大阪での好調ぶりが目立った。また、東京ではPP数において目標以上を獲得している。こちらも試乗会などの販促を重ねていくうち自ずと結果が出そう、という感触だ。

その他、B、Cクラスのボートはおおむね好調だ。中でもSRVが相変わらずの健在ぶりを見せており、契約隻数はトップだ。入門者向けの商品が根強い人気を集めているのである。また、FC 24も好調だ。

MJについては、ニューモデル、MJ 1100VNがダントツの人気だ。さらに760RZ、700SJとニューモデルが熱い視線を集めている。また、10周年記念モデル700LTDの健闘ぶりが目立った。

会場で聞いた 来場者の 生の声

東京と大阪のポートショー会場で来場者の何人かに、ポートショーの印象、気になった商品をお聞きしてみたので、その中のいくつかをご紹介します。

東京

「今年のポートショーは低価格のフネが多くなり、見る範囲が広がりました。家族みんなで楽しめそうなキャンピング付、さらに安いボートに興味があります。ヤマハの中ではCR-27ですね。もう少し安いと文句ナシです」

(ご家族で毎年来場しているという自営業の男性・34歳)

「華やかでいいですね。インフレーターボートに興味があって来たんですが、初めてヤマハのヨットを見て、寝るスペースまであるので興味が沸きました」

(ポートショーに初めて来場した会社員・29歳)

「SRVに興味があって来ました。ポートショー全体を見てマリンの大衆化を感じましたが、実際に購入しても保管場所などどうしていいか全く知らない。ものだけでなく使う環境についてもこうした場でもっとアピールしてもらおうと助かります」

(ブギーボードファンの会社員・20代)

「車と比較してもボートって高くはないんですけども保管場所とかどうしていいか分からないことが多い。情報が不足しています」

(ポートショーに初めて来場した免許取得予定の会社員・37歳)

以上が代表的な声。その一方、少数意見だがこんな意見が気になった。

「みんな小型艇ばかりに力を入れているので残念。自分が欲しいと思った30~35フィートクラスが少ない。ヤマハでは45フィートぐらいのフネが見たかった。せっかくのショーなのだから普段見ることができない大型艇もそろえて欲しい」(FR-34オーナーの会社役員・40歳)

大阪

「全体的に規模・内容が縮小していく中でヤマハのブースは活気がありますね。フェスタ24は面白そう。今、日帰りのデイクルーザーが多いのでみんなで使うのにもちょうどいい」(23フィートクルーザーをグループで所有する会社員・37歳)

「Y31Cが気になりました。デザイン、価格的にも気に入りました。他社と比較するとしたらベネトウですかね」

(父親がY28を所有する自営業・28歳)

「ディンギー派としては寂しい限りです。そんな中で興味を持ったのはフェスタ24です。無駄なものがなく、欲しいものだけがついているという感じで印象がいいです。15~20年はディンギーで頑張っ、そのときこのフネがまだあったら仲

間と買います(笑)」

(ディンギー所有の会社員・26歳)

「300万円を目安にヤマハのフィッシングボートを探しています。他社では一ハツが気に入りまして」(ポートショーに初めて来場した会社役員・38歳)

「ジェットに興味があって来たんだけど、どのメーカーもジェットの数が少なくて残念。ここはイイですけどね。ヤマハはエンジンがしっかりしていて、ハルの形状がいいと評判です。MJ-760RZなんかいいですね」

(ポートショーは初めて、カワサキ所有の会社員・27歳)

「ヤマハ以外にカワサキ、シー・ドゥにも興味がある。スタンディングタイプではヤマハがトップだと思う。MJ-700SJはいい」

(カワサキ所有の会社員・28歳)

今回の取材では参考までにヤマハのブランドイメージについて聞いてみた。「マリンの定番」「トップメーカー」「信頼できる」「エンジンがいい」というように、100%に近い形で好イメージが定着している。しかし、その中には「ピアノ」「楽器」「スキー」といったイメージもどしどし出てくる(どういう分けかバイクは出てこなかった)。

「ヤマハマリン」が一般に向け定着していくのはやはりこれからのかもしれない。

ヨットはニューモデル<FESTA24>が注目を集めた。新規層を確実にとらえることができた(東京)



バランスリグはセイリング派、ボート派を問わず話題となった。来場者の声は様々だが、「こうした参考出品はヤマハしかできないのだから今後も続けて欲しい」との声は大(東京)



MJコーナーではMJ-1100VNなど、ニューモデルへの注目度は依然として高い。またリミテッドバージョンも人気(東京)



大阪国際ポートショーでもヤマハブースは大盛況

パッケージボートが目立った他社ブース

昨年のSRVに刺激されてか、今年のポートショーでは全体的に見ても、小型・低価格のパッケージボートが目立った。もう発売済みの専門誌でも各社のパッケージ戦略が取り上げられている(16頁に関連記事)。ここでは東京ポートショーの状況をお知らせしよう。

低価格という面では気になるのはスズキか。「二輪・軽四輪を中心にした『大衆の足』という企業としての考え方を当然マリンでも具現化していく」と意気込みを見せ「このカテゴリーではナンバー・ワンを目指したい」と担当者は語っていた。FEシリーズなど客観的に見ても結構魅力的である。我々ももうかうかしてられない。

その他、マーキュリー・マリンでは100万円を切るSRVチックなフィッシング用途のパッケージボート(40PS付)を出展し、注目を集めていた。性能やスタイル、品質はさておき、その価格設定には純粋に驚かされた。

ヤンマーは「とにかくうちはフィッシングで勝負します」と

そのラインナップを充実させ、250万円を切るディーゼルフィッシングボートを発表した。

ジェットではカワサキが昨年と比べるとブースのムードが落ちついた印象だ(老舗の余裕か?)。その分というか、新西武のシー・ドゥの展示ブースは充実。関連商品としてウエイクボードも多数展示し、その方向性からしてもヤマハのライバルとしてカワサキとともに気になる存在だ。プレスコンファレンスでもヤマハのMJと比較しながら自社商品の説明を行っている。

業界全体がある程度同じ方向性を持ち、市場活性化に向かっていくことは喜ばしい限りだ。こうした状況の中、我々は何をすべきなのか。確かにヤマハのラインナップは十分な競争力を持ち、他社にはない信頼性と品質がある。それをいかにアピールしていくか。そして豊富な情報量とソフトをいかに有効に活用していくか。皆様のご協力を得ながら、こうした総合力を十分に生かしたい。



2年目のSRVもバリエーション追加で好調。初年度の勢いに留まることなく、活発な動きを見せている(東京、大阪)

我々に何が
できるか
保管場所確保のために、



4月は神奈川県横浜市の「横浜ベイサイドマリナー」、大阪府泉佐野市の「いずみさの関空マリナー」という第三セクターの運営による二つの大型マリナーがオープンした。これまで各地でオープンしてきた第三セクターによるマリナーと同様、この2カ所についてもヤマハは参画している。

むろん、こうしたマリナーの誕生はマリナービジネスに大きく関わる。先に行われた東京国際ポートショーでは、SRVと並びサンフレンド19が好評で、受注実績も高かった。これはベイサイドマリナーの棧橋利用に関する規定に絡み、市場に19フィートモデルの需要が生まれた結果である。これは特別な例であることとは言うまでもないが、ひとつのマリナーが、特定の商品の需要を生み出したことは紛れもない事実だ。そのことから近隣の保管場所の情報収集や、その運営母体との関わりがビジネスにおいて、いかに必要かが見えてくる。

現在、ヤマハが参画し、整備をすすめているマリナーは図のとおり。近隣の販売店にとってはビジネスチャンスの広がりを感じさせてくれるだろう。

また、保管場所不足が叫ばれて久しいが、保管場所の誕生という話題ひとつで市場が活性化することも見逃せない。今年のポートショーの成功は、マリネジヤの大家への認知という大きな側面があったのは事実だが、同時に第三セクター方式のマリナーを始め、徐々に、確実に整備されつつある保管場所が影響しているとも言える。

さて、国内の港湾設備の担当省庁である運輸省(港湾局)がらみの施策や、その実例は後

の「Field View」のコーナーでレポートするが、同省が打ち出している保管場所に関する施策は、バブルの時代に打ち出したものから若干の修正はあったものの、確実に進められている。そのなかでも、消費者サイドから見ても期待したいのは低価格で係留可能なPBSの整備だろう。また、水産庁ではフィッシュヤリーナとは別の次元で、漁港の施設の一部を一般に解放するよう、各都道府県に通達を出しているがこの動向も気になる。

ヤマハでも、今後誕生するPBSなど公共の簡易係留施設に対して、係留に関するノウハウの提供や、運営スタッフの派遣などを含めた提案を積極的に行い、漁港・港湾の活用促進を図りたい、としている。とともに、より現場に密着した販売店の方々からの情報提供や協力を期待している。ただ、実際に現場でビジネスを進めている者にとってはさまざまな不安や疑問がある。

ひとつに、自治体や国に任せっきりで本当にいいのか。自らアクションを起こし、係留場所を確保すべきなのではないか。また、これからできる自治体主導のPBSに、いかに販売店として関わりを持つことができるのか。次頁よりレポートする販売店の事例は、少なからずこれらの疑問や不安に答えてくれるだろう。

また、保管場所不足が叫ばれて久しいが、保管場所の誕生という話題ひとつで市場が活性化することも見逃せない。今年のポートショーの成功は、マリネジヤの大家への認知という大きな側面があったのは事実だが、同時に第三セクター方式のマリナーを始め、徐々に、確実に整備されつつある保管場所が影響しているとも言える。



関東、関西に大規模係留型マリナーが同時オープン

●横浜ベイサイドマリナー
●いずみさの関空マリナー

ヤマハでは、全国各地で第三セクター方式のマリナー開発に関わり、運営にも参画しているが、4月1日、神奈川県(横浜ベイサイドマリナー)、及び大阪府(いずみさの関空マリナー)という、東西両横綱とも言うべき係留型の大型マリナーがオープンした。
〈横浜ベイサイドマリナー〉は神奈川県横浜市の木材港をベースに開発が進められていたもので、約28ヘクタールの水域面積を誇り、第一期の供用は1038隻分。最終的には全て海上係留で約1622

隻もの収容規模となる予定。
一方、〈いずみさの関空マリナー〉は大阪府の泉佐野市にオープン。こちらも今後徐々に設備を拡大し、平成13年をめどに500隻規模のマリナーとなる予定だ。
再三述べているように、今年のポートショーはまさにこれら第三セクター方式のマリナーの誕生が大きく影響し、ポート、ヨットの営業面に大きく貢献したと言える。



4月1日より供用を開始した、いずみさの関空マリナーの完成図。間もなくオープンセレモニーも行われる



横浜ベイサイドマリナーは当初の計画をさらに拡大し、最終的には1622隻分の係留施設を完成させる予定だ

犬飼湊PBSの全景。簡易トイレ、シャワー付きの仮設住宅式の管理事務所も今後設置予定だという



「誰かが動かなければ始まらない」 PBS整備を実現したマリンスイップ

エムケイマリン

愛知県蒲郡市

愛知県蒲郡市に112隻のプレジャーボートの係留施設・犬飼湊（いぬかいみな）とPBSがある。その実現に尽力し、現在PBSの管理・運営に深く関わるマリンスイップ「エムケイマリン」を訪ねた。PBSは、待つていれば県が整備してくれるのか—そんな疑問に対して同社の水澤浅夫社長は「あくまでも今回のケースで感じた印象ですが」としながら、「県の人間以外の誰か、利用者など当事者が動かなければ、PBSの誕生は無かった。待つていだけでは難しいと思います」という。ここではエムケイマリンがどのようにして、PBSをオープンさせ、その管理に関わるようになったかをレポートする。

地元住民、ボートオーナーから成る協議会を組織化

エムケイマリンは、蒲郡市に本社を置く株式会社水澤機械商事の新規事業として、1991年3月にオープンしたマリンスイップである。同社の水澤社長は愛知県で初めて整備されたプレジャーボートスポット「犬飼湊PBS」を管理・運営する犬飼湊管理協議会の事務局長を務め、同PBSの誕生に深く関わった。

犬飼湊PBSは、かつてニッポンチャレンジがベースキャンプを置いていた水域から、橋ひとつを隔てた蒲郡港の最奥部にある。PBSとして整備される以前は、50隻ほどのプレジャーボートが係留されていた。

水澤社長によると、運輸省からPBSの構想が発表された際、愛知県でも何力所かのPBS候補地が策定されていた。「しかし、これらの問題について、県自ら動くかとなると、余

このスタイルの浮桟橋が合計6基ある。PBSとしてはかなり充実した施設といえるだろう



程せば詰まった状態でない限り、現実的には難しいのではないかと。つまり、誰がその候補地にPBSを造るかが課題になってくる。事実、県内に数カ所あるPBSの候補地のうち、実際に完成し、稼働しているのは今のところこの犬飼湊だけだと水澤社長は言う。運輸省が、プレジャーボートスポットの施策を打ち出した当時、水澤社長が経営する水澤機械商事では新規事業としてマリナビジネスを模索している最中であり、またアメリカズカップの誘致をはじめ、市全体のムードがマリナビジャーに追い風となっていた。さらに水澤社長自身、蒲郡市長との付き合いがあったことから、犬飼湊PBSの誕生に向け、積極的に動き出すことになったのである。

この場所で不法係留そのものが問題になっていたかという点、そうでもないらしい。しかし、将来問題になる前に手を打っておく意味合いもあったし、また今後同社がマリナビジネス



蒲郡市内にあるエムケイマリンのショップ。展示艇も多く、マリンビジネスへの積極的な姿勢が伺える。豊橋市内にも店舗を持つ



地元住民の生活を第一に考えた

スを展開していく上で保管場所問題は必ず課題になってくる、という読みもあっただろう。

さて、港湾にPBSを整備する際、最も問題になったのはどんなことだったのだろうか。

「やはり利用水域に面した住民の方々、また元々無料でこの水面に係留場所として利用していたオーナーさんたちを如何に説得するのでしょうか」と水澤社長は言う。

まず、PBS計画を推し進めるに当たって、水澤社長が事務局長を務め、地元自治区の5名、船舶所有者3名から成る前述の犬飼湊管理協議会を組織化した。同協議会の規約第3条には協議会の事業について記されているが、その筆頭にあるのは「地元住民の平和な生活・住環境を悪化させない様、利用者を指導するとともに、関係機関と連絡調整を図る」ことである。これこそが、オープン以前から協議会が果たしてきた大きな役割であった。

犬飼湊では最終的に地元住民の合意を取り付けたわけだが「説得材料としては景観のこと、地区の発展に寄与すること等を説いて回りましたという。またオーナーたちに対して、将来的に不法係留として問題視される前にそれを解決し、結局は自分たちの利益に繋がる」ことを説得し、コンセンサスを得た。また金銭面でも、水面利用料の中から、自治区に対して年間20万円の協力を支払うこと、新規利用者に対しては無料とする、以前のの利用者に対しては無料とする、などの解決策が取り決められている。

もちろんこの協議会は今でも設置されている。「本来、県が団体を組織してやるべき業務を、細かい集金業務も含めてこちらで代理として行うわけです。これは県にとってメリッ

トがある」

ここまでの道のりが並大抵でないことは察しが付く。水澤社長の家には嫌がらせの電話もあったという。しかし、「ここまでボランティアとしてできたのは、地元を愛する水澤社長の情熱があったからこそ。結果的にはマリンビジネスにも大きく貢献することになった。

完成したPBSは、16隻が係留可能な浮桟橋が6基。この4月からはさらに1基が供用され、合計112隻(5ト未満船のみ)の係留が可能となる。申込金は20万円。係留利用料と施設管理料がそれぞれ3万7080円、1万円(平成8年3月時点、いずれも年額)。取材した時点で6基(96隻分)の係留施設は満杯。既得権を所有しているオーナーのポート50隻を除き、残りの利用者はほとんどが新規だと水澤社長が説明する。

マリン憧れ層にとって現実的な利用料金の係留施設があれば、市場自体大きく伸長することが証明されたことになる。

PBSの利用に当たっては、オーナー自身による自己管理が基本。協議会の事務局を社内に置くエムケイマリンとしては、「修理や船検の代理業務等は依頼があればいつでも面倒を見ます」というスタンスだ。が、結果的には商談のチャンスが増えていることも見逃せない。エムケイマリンでは釣リレジャー用途の5ト未満船、4〜500万円クラスの商品が活発に動いているという。不足が叫ばれる係留施設が増えたことはもちろん、その管理・運営に関わることで、よりマリンビジネスを有利に進めている、そんな印象を受けた。



犬飼湊PBSの実現に貢献した株式会社エムケイマリンの水澤社長

プレジャーボートの泊地問題

業界関係者の努力・協力は必要不可欠 運輸省が取り組む簡易係留施設「PBS」

近年、手頃な価格の機種が続々と発表され、ボート・オーナーの数は拡大の一途をたどっている。そこで深刻になってきたのが、河川や一般港内における放置艇の問題である。今回は、一般港内における緊急的な放置艇対策として運輸省が打ち出した簡易係留施設PBS（プレジャーボート・スポット）の整備制度を取りあげ、その計画内容や実際の運用などについてまとめてみた。

▼PBSの構想が生まれた背景

運輸省による放置艇問題の取り組みに関しては、日本港湾協会発行の情報誌「港湾」95年11月号に「放置艇問題とマリナー整備」と題して、わかりやすくレポートされている。

これによれば、平成4年度に行った港湾局の実態調査で把握された国内のプレジャーボートの総数は約28万5千隻。そのうち約10万隻が放置艇で、その半数にあたる約5万4千隻が港湾区域内にある。

表1で示したように、これら放置艇の大半はモーターボートで、なかでも小型ユティリティ・ボートならびにフィッシング・ボートの放置率は、それぞれ89%、82%と高い数字になっている。また、その翌年に同局が行ったアンケート調査によれば、プレジャーボートの80%が釣りの目的に利用され、オーナーの圧倒的多数がサービスマンよりも低料金の施設を望んでいる。

こうした調査の結果を踏まえ「港湾」のレポートでは、小型ボート・オーナーの多くがボリタンクで燃料を自艇に給油して釣りに出かけ、修理のときだけ業者のツテを頼る姿が想像されると述べている。これはかなり現実的な内容といえよう。

運輸省では昭和63年、プレジャーボートの

増加に対応して、「全国マリナー等整備方針」を策定。当時12万隻ほどあった放置艇を西暦2000年までにゼロにすることをめざし、6万隻を公共マリナー、残り6万隻をPBSで収容する目標を立てた（表1）。

PBSは昭和60年から導入された制度で、「マリナー整備が多額の資金と多大な時間を要することに鑑み、緊急的な放置艇対策として運河や水路等の水域を活用した日常型利用の簡易な係留施設」と定義されている。いま活用できる水域に、短期間で整備できる簡易施設を少ない予算で整え、港内の放置艇をなくするという発想である。

また、放置艇のうち大型ボートは相応のサービスマンが必要であり、マリナー保管料も十分に負担可能と考えられるので、原則として、比較的安価な保管料のPBSへは小型ボートの収容を図る「大要」という基本方針がうたわれている。

PBSは、あくまでも緊急かつ暫定的な措置であり、放置艇問題が解消された時点で使命を終える制度である（基本的にはマリナーのような恒久的な施設ではない）。しかし、「港湾」のレポートで述べられたように、放置艇の多数は釣りを楽しむ小型ボートで、そのオーナーの多くはサービスマンよりも低料金の施設を望んでいる。いかに暫定措置ではあっても、こうした



鹿児島港、谷山地区にてできたPBS。16基のボンズンに縦付け係留で水面を有効的に利用。このほかにも、鹿児島港の全体的な港湾整備計画のなかで、数カ所のプレジャーボート施設を作る構想が練られている。

点を考慮すれば、いまPBSはもっとも実状に則した対策といえよう。

▼PBSをとりまく問題

「全国マリナー等整備方針」に関する現在の進捗状況平成7年度末での見込みは前出の表2のとおりである。この8年間で放置艇の数は2万隻ほど減少したが、これは公共マリナーやPBSによる成果である。しかし、西暦2000年にゼロをめざす当初の目標を達成するのは、きわめて困難な状況である。短い工期でできるPBSに関しても、ようやく3000隻分のスペースを確保できたにすぎない。

表1 (単位：万隻)

保管形態	昭和62年	昭和75年	整備目標	平成7年度末での見込
マリナー	4.9	18		
公共マリナー	(0.8)	(6)	今後新たに全国で100港、5万隻分程度整備する	57ヶ所で16,400隻分供用
民間マリナー	(4.1)	(12)	今後新たに全国で270港、8万隻分程度整備される	ほとんど整備がされていない
PBS	—	6	今後早急に全国で800ヶ所6万隻分程度整備する	27港30ヶ所3000隻分供用
小計	4.9	24		
その他の保管	7.9	16	ハローマイボートで8万隻分整備	ハローマイボート破綻
放置艇	12.0	—	放置艇の解消をめざす	約10万隻が放置
合計	24.8	40		

「全国マリナー等整備方針」の進捗状況
マリナー・ビーチ協会報告会資料/「プレジャーボート係留・保管対策の現状と課題」
(運輸省港湾局環境整備課 補佐官：宮地陽輔著)より

これについて運輸省港湾局環境整備課の伊藤専門官は、「PBSを整備する際、それまで係留されていた放置艇を一時的に移動させなくてはならない」「整備後の管理運営などで港湾事務所の仕事が増えてしまう」「漁業者など既存水域利用者と調整に時間と手間がかかる」といった問題を指摘する。

港内は整理されるが、確かに管理する側の手間と負担は大きい。伊藤専門官は、「日常の管理などを民間に委託できるとよいのですが」という。

PBSの運用については、各場所ごとに取り決めることになっている。利用者や地域の業界団体などが協力する道も探れるのではないだろうか。少なくとも、より多くのPBS施設の実現に向け、こうした民間からの積極的な声も必要であろう。

また、既存のPBSのなかには、利用者が権利を転売するといったブラックマーケットが発

生したり、マリナーと見間違ふような立派な施設を作ったため近隣の民間マリナーからクレームが発生するなどの問題も出始めている。こうしたトラブルを防ぐためにも、利用者や業界の協力・調整は不可欠である。

PBSができるまでの課程は一般の港湾事業と同じで、毎年6月ぐらいに出される自治体の計画要求を8月末までに本庁が決裁し、翌年に予算(補助)がおろる。補助は、最大で事業予算の50%。係留杭や係留ブイなど縦づけ係留の整備が原則で、各艇の専用ポンソンなどは補助の対象とならない。

PBSの整備に関しては、「まずは港湾管理者と相談してください」と伊藤専門官はいう。港内整備を望む役所と安心な係留場所を望む利用者と業界、3者の思惑は一致しているのだから、より積極的な話し合いのなかから、より多くのPBSが生まれるはずである。

鹿児島港、谷山地区に280隻を収容するPBSがある。平成2年に着工し、2年後に完成した。整備予算は4億9千500万円。その約50%が国からの補助金で賄われた。

▼PBSの実例をみる

「着工当時、港内に約1300隻の放置艇がありましたので、その約1/4が収容された計算になります。PBSは時代の流れ、増え続けるボートは無視できません」と、鹿児島港湾事務所の東条業務課長はいう。

設備使用料は、全長4〜8mクラスで月2500円。せめて月極駐車場並の料金にしたかったのだが、利用者側はあくまでも低料金に固執。当初、案にあったトイレと水道の設置も、受け入れられなかった。これまでタダで係留していた人に、有料施設の意味を理解してもらおうことの難しさを示している。

「PBSができて利用者から感謝の言葉をいただいたことはありません。しかし、少しでも設備が壊れたりすればクレームが飛び込みます」と、東条課長は苦笑いする。その反面、公開抽選では利用希望者が殺到。現在、空き待ちの人が100人を超えている。



谷山PBSの向かいにあるヤマハ九州鹿児島店。井之上主事は、「今後のPBSは、トイレとゴミの問題を避けて通れない」と語っていた

そのためか、実際に運営を始めると係留権利のヤミ取り引きという問題が発生。勝手に売買されたら、空き待ちの人に申し訳ありませんから、半年に1度は船検番号をチェックしています」という。

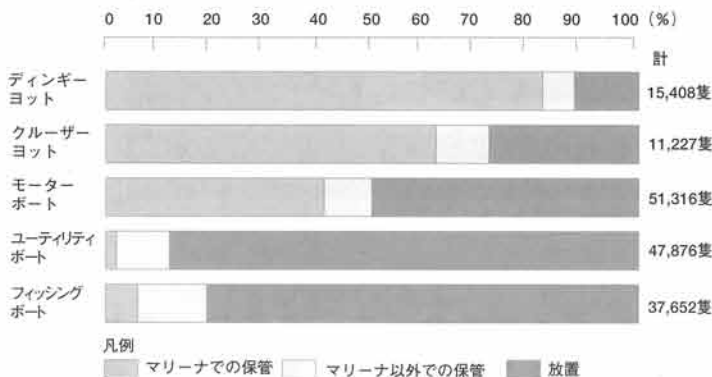
また、ゴミの問題も無視できない。道路を隔てて泊地となりにある、ヤマハ九州(株)鹿児島店の井之上主事は、「夏場の月曜日は、店の前にある自動販売機の脇に捨てられたゴミ掃除で始まります」という。

係留料という受益者負担の原則と並んでゴミや権利の転売といった当然のモラルは、利用者に理解してもらわねばならない必須課題。PBSという制度の意義を広く知ってもらい、その数を増やすためには、利用者が一番近い存在である業界関係者の努力が、大いに求められているのではないだろうか。

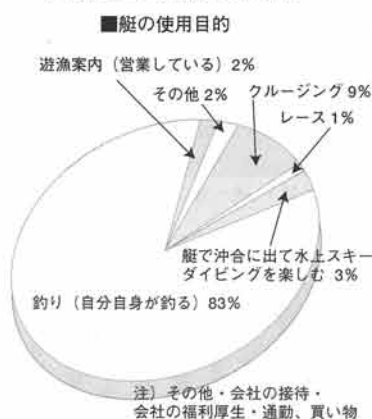
1. プレジャーボートの保管状況



2. 艇種別の保管状況



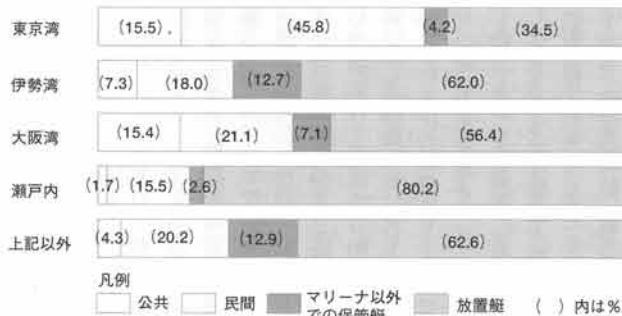
利用者アンケート調査 (平成5年、運輸省港湾局)



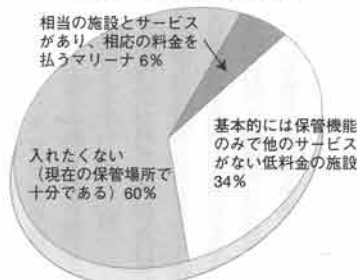
3. 区域別の放置艇数



4. 地域別の保管状況



保管場所に対する希望内容



艇種別の保管状況「港湾」1995年11月号より

互洋マリーナのスタッフが中央の菅野社長を囲んで勢揃い。菅野社長は、毎朝一番に出社して社員を迎えるという。職場は、よほどのことがないかぎり定時退社。これが人を雇う原則だと菅野社長はいう



作業を終え、港へ急ぐYD-35C。ボリュームのある独特の船先で波をかきわけ、力強く進む

浜

を訪ねて

大船渡市（有）互洋大船渡マリーナ

岩手県・三陸海岸

経営の基本はアフターケア。
信頼されることが売り上げに通じます。



リアス式海岸が続く岩手県大船渡市周辺では、複雑に入り組んだ大小さまざまな湾を利用して、養殖漁業が盛んに行われている。

おもな産物は、ホタテ、カキ、ワカメ。大船渡市の隣、三陸町の越喜来湾でホタテ漁に精を出す松川さん夫妻は、「今は、品質で勝負する時代。出荷作業よりも、むしろ育てる手間仕事の方が多い」と語る。

冷たい北風が吹く取材当日、日が暮れるまでご夫婦が続けていた仕事は、貝の表面に付着した海藻などの汚れを洗い落とす作業。毎日のように船を養殖網の脇に留め、1つ1つ丹念に貝を洗う。汚れを落とすことで身の育ちが良くなるし、きれいな貝は値も上がる。朝4時半に出港。6時半ごろまで出荷作業に追われた後、今度は日没まで生育中の貝の洗浄作業に没頭する。

1日の出荷量は約200〜300kg。風が強い日には、大量の収穫で重くなった船首が波に突っ込み、事故になることもあるという。かつて松川さんも波を喰らって水船にした経験を持つ。

作業時の安定性と広い積荷スペースを備えながら、走るときには十分な耐航性を発揮する船が欲しい……。そんな浜の願いから、理想の船づくりに貢献するのが、地元で信頼の厚い互洋大船渡マリーナの菅野社長だった。ユザリーの夢を実現すべく、ヤマハ東京とヤマハ大船渡製造も総力をあげて開発に着手。菅野社長も長年の経験によるさまざまな知恵を絞り、これにヤマハが独自の造船技術で応える。そんな製販一体となったプロジェクトから、昨年の晩秋、厳しい条件が伴う三陸沿岸に適したドライブ船が誕生した。YD-35Cである。

さつそく、松川さんはYD-35Cの第1号艇の船主となり、新艇の出来具合をチェックする役を買って出た。その感想は「ほとんどすべての要望が実現しました」というほど完成度が高い。

「期待した通りの十分な復原力が実現したのは、ヤマハさんが持つ高度な計算能力のおかげです」と、菅野社長はメーカー側の努力を称えるが、「船先まで使える広いデッキスペースを、船首部に確保すること。加えて、養殖作業に適した低い乾舷と、足場を支える確かな安定性を実現しました」という使う身に立った設計思想は、浜の仕事を知り尽くした菅野社長によるところが

(有) 互洋大船渡マリーナ

(有) 互洋大船渡マリーナ

- 創業……………昭和51年
- 従業員……………11名
- グループ企業……他に3社
- 商圏……………岩手県南部
- 主力商品……………和船Wシリーズ、船外機、ドライブ船
- 年商……………7億円(グループ全体)

マリーナ自体は、地元デベロッパー会社により昭和48年開業。当時、菅野社長は支配人として着任。翌年にオイルショックを経験するなど厳しい経営を強いられ、会社側はマリーナ事業から撤退。菅野社長が後を引き継ぎ、昭和51年に独立。以後、漁業関係中心の事業に転換し、今日にいたる。

現在、互洋大船渡マリーナ以外にも、独立採算制によるグループ企業3社を構成する。

菅野社長は、「これまで、大船渡周辺では他の地方バージョンの船を改造しながら使っていました。その意味からすれば、今回のYD-35は画期的です。三陸向けとしては、かなり良い仕上がりです」と言いつつも、「まだ、もう少し手を入れたいところもあります」と、努力を惜しまない姿勢を見せた。

■消費者に顔の見える漁業を目指す

冬場の三陸沿岸は時化るので漁も休みがちだが、こと養殖に携わる人たちは、ほとんど毎日のように船を出すという。「ホタテやカキ、ワカメなどは、三陸のブランド品として出荷します。自分の名が市場に出るわけですから、手抜きはできません。」多くの水揚げで稼ぐ時代から、今は質で勝負する時代に入ったと、菅野社長はいう。「買う方にしても、どこで採れたものかわかるものを求める傾向が強くなりました。ブランドで勝負するということは、生産者の顔を消費者に見せるということ。漁師さんも経営者の感覚が要求されつつあります」

松川さん夫妻が、日暮れ時まで貝の汚れ落としに精を出していたのは、自分たちのブランドを守り高値を維持するためである。苦労は多いが、消費者に顔の見える漁業を目指す漁師さんの多くは、成功しているという。



マリーナの支配人を経て独立。何も知らない漁業の世界に飛び込んで、今日を築いた菅野社長。今でも週に2回は市場調査に出かけ、浜から役所までくまなく歩く



木枯らしが吹く海で、貝の汚れ落としに精を出す松川さん夫妻。早朝の出荷作業を終えた後、ふたたび漁場に戻って取りかかる。「デッキは低いし、安定もある。そのうえ触先が立ち上がっていて波切りも良い」と、進水したばかりのYD-35Cにご満悦だった



大船渡市内にある互洋大船渡マリーナ。夏場のレジャー基地としても絶好のロケーションだ



近くの浜で行われていた、新艇YD-35Cと31Cの試乗会。互洋大船渡マリーナさんでは、すでに何隻ものバックオーダーを控えている

大きい。

菅野社長が現在の仕事と関わるようになったのは、今から約25年前。地元デベロッパー会社が経営に乗り出したマリーナの支配人を務めたのが事のはじまりである。ところが数年後、会社は赤字に悩むマリーナの切り離しを決断。支配人としての責任を感じた菅野社長は、マリーナ部門をそのまま受け継いで独立した。「独立したといっても社員は私1人。もう、夢中で働きました」

レジャーだけでは限度があると思った菅野社長は、事業方針を漁船など業務関係主体に切り替えたが、漁師さんとは、まるで馴染みがない。

「遠方まで足を運んでは、コツコツと修理や艀装などの仕事をもらいました。普通なら買い換えるような代物でも引き受けたのですが、こうした活動によって、しだいに信頼されるようになりました」

一方、販売戦略としては各漁協を訪れ、組合の展示会などを積極的に利用。いわば生協スタイルの手法で一歩づつ浜に顔を広め、数年後には10名ほどの社員を抱えるまでになった。

そのころ、ヤマハ大船渡工場が操業を開始。菅野社長は自社の社員をヤマハの工場に出向させ、ノウハウを交換しながら技術に磨きをかけた。

「養殖の場合、使う人によつて艀装が微妙に異なります。いかにユーザーのニーズを満たす仕事ができるかという点において、私どもは互洋仕様と呼ばれるほど力を入れます」

独立当時から懸命に歩き回り、修理や艀装の技術を鍛え続けてきた大きな自負がうかがえる。そのためか、菅野社長は売ることよりも、まず修理に100%の力を出せという。

「この世界、アフターケアやメンテナンスが完璧にできなければ売れません。今、私どもの主力商品は3トン以下の船ですが、これは現在のスタッフの陣容から考えてのことです。これ以上の船を手がけたら、お客さんに迷惑がかかります」

あくまでも使う立場で物事を考えるという姿勢は、赤字を抱えた会社を見事に再建した並々ならぬ苦労から生まれたものであろう。そんな菅野社長だからこそ、浜が求めた理想の新艇が目の目を見たのである。

(株)岡山マリナーボートセンター (岡山県岡山市)

プレジャーボートの販売会社が自らマリナーを持つには、多大な資金と労力が必要だし、ある程度リスクも覚悟しなければならぬ。こうした壁を乗り越え、敷地面積5000坪という大規模なマリナーを完成させた(株)岡山マリナーボートセンターを訪れ、オープンまでのエピソードや現在の経営方針についてお話をうかがった。

大型艇需要を見込んで 8年前に土地を購入

岡山マリナーボートセンターは、94年度に前年比130%という飛躍的な伸長を実現するなど、バブル崩壊後の低迷期にあって毎年着実に業績を積み上げている全国屈指のマリンプラザ。24歳のときに農機具販売会社を設立するも、いち早く将来性を見込んでマリン事業に着手した武田社長の目先の鋭さが、同社を支えているといっても過言ではない。現在のマリナー構想も、「岡山は小型艇の置き場には困らないが、将来かならず大型艇の需要が増える」という、8年前にひらめいた武田社長の的確な着想からはじまった。

現在、岡山市周辺はPBSが着々と整備され、小型艇を中心にした対応は、かなり進んでいる。その一方、「まさか50ftクラスまで保管するとは思っていませんでした」と武田社長が驚くほど、同社のマリナーには中々大型艇が並んでいる。

8年前に購入した土地は、海に面した約5

000坪。保管専門のマリナーに匹敵する広大な規模である。土地を購入した後にバブルがはじまり、デベロッパー企業などから「売ってくれないか」という話もずいぶんあったという。決断の時期も含め、まさに先見の明ありと言ったところであった。

難問の連続

土地は取得したものの、マリナーとして機能させるには漁協の承諾と県の許可が必要である。マリナー海面に複数の漁業権が交錯していると大変だが、幸い、折衝する漁協は1カ所、しかも武田社長はその準組合員だった。しかし、それでも話は困難を極めた。「最初は、杭一本打つたびに幾ら必要だった話も出ましたが、ねばり強く何度も交渉を重ね、最後には納得のいく補償金で解決できました」

漁業補償金に一定の基準はない。心と心で交渉すれば解決の糸口がつかめるはずだと武田社長は言う。あせらず、2年を費やして最



マリナーのサービス・スタッフが武田社長を囲んで勢揃い。後ろに控えるのは昨年設置された3連式大型クレーン。お客様を待たせることなく上下架できる



24歳で農機具販売会社を設立。その後マリン業界で活躍を続ける武田社長。61歳になる現在でも会社で一番高い営業ノルマを自分に課している

マリナーを持つメリットは

保管業務以外のメリットもあります

初のハードルを越えた。続いて必要なのは県の許可。「施設の図面はもちろんクレーンや杭の強度計算書など、半年間役所に通って提出した書類の厚さは20cmほどになりました」

マリナー経営の条件を整えるまで実に2年半の間、土地は更地のままだったことにな。それでも、武田社長は「土地を手に入れ

てすぐにオープンできたとしても、当時いきなり大型艇が集まるとは思っていませんでしたから、特に焦りませんでした」と、交渉時最も最初から計算ずみだった。

しかも、すべての条件が整った後、いきなり大規模な施設の工事に取っかかることはなく、「ウチは、いつオープンしたという明確な線引きがないのです」と言うように、自然な需要に沿って、順次、設備を拡大していった。

「一企業が一度にできる投資には限度があります」と武田社長。バブル時代にあつて無理をせず、あくまでもマイペースで事業を拡大していった経営者としての手腕が読みとれる。



200隻までは置けるとい
う、岡山マリンポートセン
ターの広大なマリナー

天候に関係なく仕事ができるサービス工場をマリナーの奥に設置。日常のメンテナンスからエンジンのセッティングまで、あらゆるサービス業務に対応する

ゆったりとしたマリナーのロビー。取材時も、同社営業マンが商談を進めていたが、充実したマリナー設備は見えない販促材である



岡山マリンポートセンターの社員は現在28名。男性社員は出払っていたため、本社事務所で女性スタッフとカメラに収まった武田社長



陸上保管マリナーとはいえ、ポンツーン施設は充実している



販売会社がマリナーを持つ最大のメリットとは

現在、マリナーには140隻が陸上保管され、最初に設置された10tクレーンに加え、日本でも珍しい3連式の大型クレーンが装備されている。これは、最大54ftまで上下架できる最新式で、年々増える大型艇に対応するため昨年設置したものである。土地を入手したときに描いた、大型化時代が現実になったわけである。

「大型艇になるほど、メンテナンスや修理の設備が重要になります。その点、マリナーの奥にサービス工場を設けたので、大型艇といえども迅速で確実な対応ができます。マリナーを見学して、「ここなら大きな艇を買っても安心だと言ってくださるお客様が多いです」マリナーの機能は、保管だけではない。こうしたアフターケアの充実が、より多くのユーザーを集める原動力になっている。

「民間企業で大規模なマリナー経営するのは難しいですよ。ウチの場合、たんに保管業務だけを考えたら、やっていけません。マリナーだからこそできるサービス体制と、広い敷地を利用した大がかりな展示会ができるメリットがあるからこそ、トータルで見ると十分に採算が合うのです。マリナーという場を、どのように利用して販売につなげるかが、大切なポイントです」

展示会を開くときは、100台の駐車スペースが威力を発揮。しかも、マリナーのポンツーンには試乗艇がずらりと並ぶ。

「マリナーを持たなかった当時に比べ、現在、艇の売り上げは倍になっています」

武田社長の先を読む鋭い眼力が、自社マリナーを販売につなげる強力な戦力として、めぐりに開花させたのであった。

CAMPAIGN

マリン LOVE CALL フェスティバル いよいよスタート!



東京
4月19日(金)～21日(日)
品川プリンスホテル新館裏

大阪
5月23日(木)～26日(日)
千里ミリカホール

ラブコールセレクション艇の他、話題のCR-27セタン、人気のマリンジェットなどを出品。ポートライゼン・ス・マリンクラブ・マリーナクラブの募集受付、マリングッズバーゲン、ヤマハマリンカードのご案内・受付など、ヤマハマリンファンの拡大をはかります。

ミニフェスティバル
4月15日～7月末日

各販売店ごとに展示会を開催していただき、その誘店策としてプレミ



アム商品の充実化を図ります。

実行マニュアル・運営ツール・ポート免許体験講座開催など、ヤマハ本社・販社が積極的にバックアップいたします。

新規顧客層の開拓・PP化を目指し、皆様のお店でも有効的な展開をお願いいたします。

◆概要

- ・ラブコールセレクション艇の展示(運営ツールのビデオにて補完)
 - ・期間中3・9%ローンを実施
 - ・スピードくじ、免許体験講座受付
- による来店者のメリット訴求

◆貴店業務

- ①告知手配・ツール準備・会場設営
- ②実施計画書作成
- ③フェスティバルキット申込し購入
- ④チラシの折り込み手配
- ⑤フェスティバルの実施
- ⑥実施報告書の提出

◆運営ツール
ラブコールフェスティバルキット
@300000円

・のぼり5枚(新規+2枚(既存))



- ・スピードくじ 200枚
 - ・一等(クーラーバッグ) 5本
 - ・二等(マグカップ) 20本
 - ・三等(ステッカー) 175本
 - ・ビデオ(ラブコールセレクション紹介+免許教室案内)各1本
 - ・SRV/CFソング・カセット
- 詳しくは各販売会社へどうぞ。

マリン LOVE CALL キャンペーンに合わせ 4月よりTVCF放映!

ヤマハではマリンラブコールキャンペーンの支援策のひとつとして、4月から地方局を中心に全国エリアでSRVのTVCFをスポットで流します。オリジナルCFソングを活用した店頭でのPR活動など、TVCFのイメージと一体化した販促活動で新規需要層の獲得をお願いします。

GOODS

マリンビジネスに、レジャーに 便利な防水トランシーバー新発売

ヤマハでは、4月末より「防水特定小電力トランシーバー SIP OINT SSI-102」を発売します。

このトランシーバーは海辺で約15m、市街地で約100m、200mの範囲で交信可能、50m防水仕様です。

水辺におけるコミュニケーションに大変便利です。マリンビジネス、マリンレジャーなど、さまざまなシーンでお使いいただけます。

【主な特徴】

- ▼通話相手の電波が弱く、音声聞き取りにくい時もモニタスイッチを押せば途切れがなくなります。
- ▼2つのチャネル待受状態となり、共通連絡用と個別連絡用に使用可能です。

『フォールディングプロペラ』新発売

セイリングクルーザーのオプション指定品として、『フォールディングプロペラ』(デンマーク・フレックスフォールド社製)の販売を開始しました。ヤマハ艇適合のスタンダードハブプロペラ(右回転)と、ヤマハ艇未採用のエンジン直結型セルドライブ用ペラ(左回転)の2種類があります。

【主な特徴】

- ▼機走中にペラブレードが開き、帆走中は閉じることにより、水中の抵抗を軽減します。
- ▼従来のものより高品質で商品完成度が高くなっています。
- ▼スタンダードハブはテーパ加工済みです。



スタンダード
希望小売価格 ¥125,000

セルドライブ
希望小売価格 ¥145,000

ハブ名	適合エンジン	ダイヤピッチ	部品番号	ヤマハ適合艇種
スタンダード	1GM	13×9	90794-58510	Y25ML,Y26C,Y26Z
	1GM	13×11	90794-58581	Y31F
	2GM	15×10	90794-58511	Y28S,30S2,31S,31EX,31EX2,34S,31C
セルドライブ	1GM	13×9	90794-58512	---
	2GM	15×12	90794-58513	---



- ▼1回の操作により、ハンドフリーで一定周期の音を連続発信します。
- ▼最後に操作してから2時間経過すると自動的にパワーオフ状態になります。
- ▼アンテナを回転すると運動して電源が入ります。
- ▼電池の残量を3段階の液晶表示でお知らせします。

標準価格 ¥39,800円
(オプション)
フロートケース ¥6,000円

●初年度年会費無料

特典1 マリンウエアやマリングッズの他、毎日のお買い物、お食事等のご利用ごとにポイントを加算。

特典2 世界をネットするソニー & UC/VISAとの提供により、さまざまなサービスが受けられます。



特典3 イベント&ニューモデル情報の提供や、ヤマハリゾートの割引サービスなど「ヤマハだからこそ」の特典もいっぱいです。

ヤマハでは4月1日より新しく「ヤマハリゾートカード」の取り扱いをはじめました。各種クレジットの他、ヤマハリゾートポイントキャッシュバックシステムなど、うれしい特典がいっぱいです。ヤマハリゾート製品のお買物から町

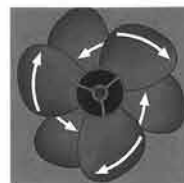
マリンスライフもキャッシュレスはじめてみる『ヤマハリゾートカード』です

でのショッピングまで、幅広くお使いいただけます。ぜひお客様にご紹介ください。

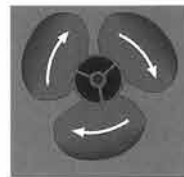
詳しくは、ヤマハリゾートHOT LINEへどうぞ。0120-17330344

NEW MODEL

TRP(二重反転プロペラ)を搭載 FC-27 LTD



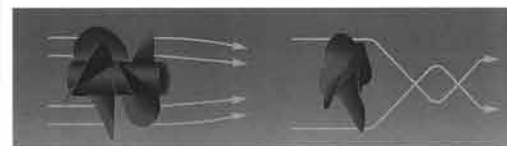
ツインローテーションプロペラ



シングルプロペラ

TRP(ツイン・ローテーション・プロペラ)とはヤマハが独自に開発した二重反転プロペラで、プロペラ翼面積を増やすことで水の掴みがよくなり加速性も向上。また反転の作用でトルクの反力が打ち消され、制動性や低速時、後進時の操作性を向上させました。その他、燃費・高速性などあらゆる部分でメリットを生み出しています。

この「FC-27 TRP」は従来モデルとボディは変わらないものの、TRP搭載により性能がグンとアップしました。



シングルとツインの直進性能比較

ヤマハボート免許教室 『スプリングキャンペーン』4月~6月

ヤマハボート免許教室では、開設25周年を記念してロングランのキャンペーンを展開中。

4月からの「スプリングキャンペーン」では、免許申請申込み者に抽選で1500名にオリジナルポロシャツをプレゼントします。

詳しくは、ヤマハリゾートHOT LINE ☎0120-730344まで。



ヤマハリゾート アカデミー

自分を磨き、ビジネスに差をつける 『ヤマハリゾートアカデミー』'96年上期 受講生大募集!

今年で6年目を迎える「ヤマハリゾートアカデミー」は、4月から9月に9講座を予定しております。スケジュールを調整の上、積極的にご参加ください。

◆シーマンシップの育成に…

〈航海講座Ⅰ〉
大型艇の航海技術及び運用術・操船術の習得、並びにレーダー、GPS、魚探の操作実習

◆緊急時の対応に…

〈航海講座Ⅱ〉
技術のレベルアップ、疑似体験をもとにした緊急時の対応力を身につける

◆セイリング基礎を身につけるには…

〈ヨット講座Ⅰ〉
機装及び目的の場所に到達するための操船の基礎を実習

◆レースの楽しさも味わえる

〈ヨット講座Ⅱ〉
ヨットをより早く目的地に到達させる操船実習、ショートコースのレース方式による各ポジションでの操作実習

◆エンジンのしくみを理解するには…

〈エンジン講座Ⅰ / サービスマンは対象外〉
2サイクル船外機の基本的な構造、機能と取り扱いを理解し、部分分解、調整実習

◆日常保守・点検に…

〈エンジン講座Ⅱ / サービスマンは対象外〉
4サイクルの船内外機、船内機エンジンの基本構造と部分分解実習、簡単なトラブルシューティングの対応

◆スポーツフィッシングを体験できる

〈スポーツフィッシング講座〉
ボート装備をはじめタックルの概要およびテクニックを習得

◆新入社員教育として…

〈商品概要講座 / 春期のみ開講〉
営業活動に不可欠なヤマハリゾート取扱商品の全体概要と基礎的な商品知識を習得

◆よりプロフェッショナルに…

〈通信講座NAVI〉
航海講座Ⅰ・Ⅱの既受講者を対象に、航海に関する知識・技術の重要性を再認識するフォロー研修

■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

◆ヤマハリゾートナハマシ

静岡県湖西市入出字長者1380

☎053(578)0713

■お問い合わせ

マリンアカデミー事務局

☎053(594)6518

ヤマハリゾートアカデミー・カリキュラム

クラス	コース	アカデミー
対象		マリンセールスマン、マリンサービスマン、マリンパーツマン
スキルアップ	入社時(1年未満)	●エンジン講座Ⅰ ※ ●商品概要講座
	1~2年次	●航海講座Ⅰ ●エンジン講座Ⅰ・Ⅱ ※ ●ヨット講座Ⅰ
	3年次	●航海講座Ⅱ ●通信講座NAVI ●スポーツフィッシング講座
	4年次	●ヨット講座Ⅱ ●通信講座NAVI
スキルチェック	5年次以上	●航海講座Ⅰ・Ⅱ ●通信講座NAVI ●スポーツフィッシング講座
	10年次以上	●航海講座Ⅰ・Ⅱ ●通信講座NAVI ●スポーツフィッシング講座

※サービスマンは対象外

96上期・開講スケジュール

講座名	日程	講座名	日程
エンジン講座Ⅰ	4/18~20 7/4~6	ヨット講座Ⅰ	6/27~29
エンジン講座Ⅱ	5/16~18 9/5~7	ヨット講座Ⅱ	7/2~4
航海講座Ⅰ	5/22~25	スポーツフィッシング講座	7/24~25 8/21~22 9/11~12
航海講座Ⅱ	6/5~7 8/6~8	商品概要講座	4/24~26

●通信講座NAVI

講座名	受講期間	レポート提出	講座内容
航海	5月	~6/10	沿岸航法 / 航海計器 / 潮汐
運用	6月	~7/10	用語 / 錨 / 操船 / 海難 / 気象
法規	7月	~8/10	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。

EVENT

【開催期間】
平成8年4月1日～11月30日
(開催日は実施主催者が決定)

【競技種目】
●ビルフィッシングの部
●ファミリーフィッシングの部
①指名魚大物(長さ・重量)の部
②指名魚重量の部(大物5匹合計)
●ルアーキャストイングの部
①指名魚大物(長さ・重量)の部
②ラインハンディの部

【賞品】
●ビルフィッシングの部
大会入賞者の中から抽選でペア5組10名様を3泊4日のグアムビッグファイッシングツアーにご招待
●ファミリーフィッシングの部
地区大会入賞者の中から抽選で15名様を3泊4日はいむるぶしビッグファイッシングツアーにご招待
●ルアーキャストイングの部
地区大会入賞者の中から抽選で5名様を3泊4日はいむるぶしルアーフィッシングツアーにご招待

【告知ツール】
①告知ポスター(B2・4色) @2000円
②告知チラシ(A4・1色) @5円

【運営ツール】
①運営ツールセット @15000円
マニュアル・参加者受付名簿・競技規定・記録簿ポスター・大物賞申請書・実施報告書・マミヤ・オービー協賛タックルボックス
②参加艇フラッグ @500円
③横幕(9000mm×3600mm2色) @7000円
④表彰トロフィー3本セット @10000円
⑤表彰トロフィー1本 @5000円
⑥記念品(オリジナルビロークッション) @5000円
⑦参加艇プレミアムキャブテンズキャンピング @3000円
⑧幹旋品(ライシシメジャー) @4000円

■詳しくは各販売会社までお問い合わせください。

4月～6月の主なヤマハ関連イベント

CRUISER		
4/14	びわこカップ第1戦	琵琶湖
6/2	スーパーウェイブカップ第1戦	相模湾
6/2	びわこカップ第2戦	琵琶湖
6/16	マリンカーニバル西宮	西宮市
DINGHY		
5/25-26	シーホッパー級東日本選手権大会	秋田
BOAT FISHING		
5/19	ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第1戦	大阪湾
5/31-6/2	日向灘ビッグゲームフィッシュトーナメント	宮崎
6/7-9	足摺ビルフィッシュトーナメント	高知県土佐清水
6/30	ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第2戦	大阪湾
MARINE JET		
5/11-12	MJレース第1戦in長崎	長崎県壱岐
5/19	MJレース第2戦in彦根	滋賀県彦根市
5/26	MJレース第3戦in富津	千葉県富津市
6/23	MJレース第4戦in浜名湖	ヤマハマリーナ 浜名湖

今年から新たにルアーキャストイングの部を新設 『第19回ヤマハボートフィッシングコンテスト』4月スタート

今年からは従来の競技種目に新しくルアーキャストイングの部を設け、楽しさの幅を広げました。お客様との話題づくり、イベント活性化に積極的な開催をお願いいたします。

COLUMN

気になる専門誌のボートショーレポート

マリン業界の最大(唯一)のイベント、国際ボートショー。東京では入場者数が12万9999人、1999年以來減少し続けていた入場者数が久しぶりに向上した。

KAZI誌の特集ではセイリング以外はパッケージボート一色。11名のボート愛好家たちがお気に入りのパッケージボートを選ぶという企画は面白い。我が国がYASRVを押ししめるのは吉澤昭二氏と三谷一也氏の2名。吉澤氏は「釣りやレストラン巡りや花見、夏の夜に花火・中略し思い切ったロングに出て車部隊と合流し、スキンドライブやキャストイング、ライトローリングなどと、年に一回は仲間と一大イベント」とSRVの正しい使い方(要するに楽しんだってできる)を示してください。

一方、三谷氏はSRVのデザインを褒め称える。「数あるパッケージボートの主流は、釣り目的を謳うオープンコックピット・センターコンソール、あるいはハードトップやハウスパートである」中略さうどうもスタ

皆様からの情報をお待ちしています

マリンニュースでは皆様からの情報ページも用意しています。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、取材させていただきます。

- ・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(フィッシングイベントやヨットレース等)のレポート
- ・ヤマハマリンへの要望やご意見
- ・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

★情報を提供くださった際は販売店名、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。

★採用させていただいた方には、もちろん編集部より記念品を呈呈させていただきます。

■情報の送付先
〒1106 東京都港区西麻布1-11-5
オリエンタルビル7F 玄株式会社内
ヤマハマリンニュース編集部
FAX 03(5474) 7898



ヤマハのプレスコンファレンスには多くの記者が詰めかけた

に届く手軽な価格になったとしても、その置き場代が月に10万円もするようではまだまだ高根の花であることには違いない」といつものように置き場の問題に結びつける。どうせなら格安置き場確保のノウハウでも特集してもらいたいものだ。

独自路線で楽しさ一杯のボートブラス誌はモノクログ3頁でボートショーをレポート。最初に100万円代のパッケージボートを紹介しつつも「100万円代のボートで強烈な個性を求めるのはある意味で酷」とし、気になるミドルボートの代表的モデルとしてヤマハの提案型商品CR27を挙げている。

オーションライフ誌は次号(5月号)で大々的な特集を組むそう。4月号ではボートショー会場取材したヤンマーの担当者へのインタビュー記事を掲載(1年前の同じ企画でSRVの設計担当が登場していたアレ)。それにしてもデザイナーが女性だったなんて驚きだ。彼女たちは「形がいいのはSRV。今まで無かったものを出す発想は大いに参考になります」と、けっこう懐の深い発言をなされている。「造ってみたいのは女性だけで操船できる艇」なんだそう。

編集後記

初めて東京湾でシーバスフィッシングを楽しんだ。さて、その結果は...。我がケチな釣り人生の中で、それは最高の一日でした。朝の7時から午後の2時まで粘って6本。サイズは最高で60センチという粗末さ。それでも同行した4人の中ではダントツの釣果。それになんともいってもあの引きはブラックバスでは味わえない。さて、他の3人と私の差はどこにあったのか。ホントは教えたくないんだけど、前号で撮影したメカバスのルアー(リップレスミノ)が大当たり。原稿で「本当に釣れる」と書いてしまった後だけに、正直言ってホッとしましたよ。私は、というわけで、今シーバスにイカれます。どなたか誘ってくださいませんか。(T)

「海」を見近に体験 フローティングボート・ヨットショー in 河芸

3月15日(金)から17日(日)の3日間、三重県のマリナー河芸において、「フローティングボート・ヨットショー in 河芸」が開かれました。このフローティングボートショーは、今年三重県での開催が予定されている「海の祭典」の実行委員会が後援、そのプレイベントとして開催されたもので、中部地区の各

マリン関連メーカー・自動車メーカーが出席しました。会期中は、ボート、ヨットの展示・試乗以外にも、釣り名人・服部善郎氏によるフィッシング講習会、海上保安部巡視船「いせぎく」の一般乗船見学会、水上オートバileyリスなど、内容盛りだくさんとなりました。

訪れたマリンファンは、話題のニューモデルやお目当ての船をじっくりチェック、実際に操船して乗り心地を試してみるなど、フローティングボートショーならではの楽しさを味わっていました。三重県のマリンプラザ(株)ダイイチは、このフローティングボートショーに参画。

ダイイチの大野木博久部長は、「うちが独自で開催する試乗会・展示会と違って、マリン全体を活性化させることが最大の目的。他社メーカーとの横のつながりも大切にしています」と、このフローティングボートショーの意義を語ってくれました。

SRV、フェスタ24、CR-27セダン、マリンジェットといったヤマハリンナップの陸上展示の他、マリナーの浮桟橋にUF・30/B、FC・23HT、SRV、Y262などを保留、体験試乗会も行いました。「三重県という市場は、海が生活の一部となっており、レジャーの感覚はまだありません。こうしたイベントや遊びの場を提供することでマリン人口の拡大を図ることが課題だと思っています。「マリン」高い」というイメージを払拭させることが大切」

マリン業界全体を見据え、底辺拡大に意欲的です。

「今、うちも80%が釣りのお客様ですが、海に出て遊ぶ以外にもマリナーにある自分のフネでくつろぐ、そんなライフスタイルが定着してほしいですね」

マリナーの魅力を生かした新しいマリナーの魅力をアピールしていました。

地元河芸町をはじめ、大勢の家族連れで賑わった

クラブハウス前の浮桟橋は、今回のショーを演出する重要なステージとなった



マリナー滞在型として注目を浴びている〈CR-27セダン〉



初めての試乗で少し緊張した表情も見られたが、貴重な「海体験」に皆満足していた



お目当てのフネを目指して試乗コーナーに向かうお客様

マリンレジャーの元気良さが目立った 華やかな合同進水式 ● ヤマハ東京(株)横浜店

さる3月20日と24日の両日、神奈川県横浜市の八景島マリナーにおいて、ヤマハボート、ヨット、計26隻(20日12隻、24日14隻)の合同進水式が行われました。

今回の進水式は、ヤマハ東京(株)横浜店の主催によるもの。当日はSRV、SUNFRIND・19、FC・23など、新規オーナーたちに選ばれたニューボートがずらりと勢揃い。オーナーとその家族たちで大いに賑わいました。神事、各艇のオーナー紹介、記念品の贈呈などの行事が終わった後、新艇は次々と海面に下架され、一通りの納入説明を経て、新たなホームポートとなる横浜ベイサイドマリナー(4/1より供用開始)に回航されました。

こうした華やかなイベントに、



20日、24日の両日で、合計26隻が進水。家族でマリンを楽しもうというオーナーが目立った

新オーナーのみならずも大満足。さらに、ヤマハのセールス、サービス等のスタッフとの親睦も図ることができ、相互にとつと有意義な進水式となりました。

HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

株式会社 トップノット

ガレキの下から 立ち上がった 不撓不屈の商人魂

あの阪神大震災の悪夢から1年あまり。外から見るともう1年経ったのかという印象だが、被災地ではまだ1年しか経っていないというのが実感だ。復興に向けての闘いはまだ始まったばかりである。

全3店舗中、本店を含む2店舗が全壊したトップノットも、いま西宮の埋立地に残った唯一の店舗に機能を集結させて再スタートを切っている。空前の損害を被ったあの震災から、いかにして立ち上がったのだろうか。



唯一震災の被害を免れた西宮店。元々は艇庫兼発送の拠点として機能していたが、現在はここに本店業務を集結させている



現店長の西脇さん。震災で右顔面の骨が陥没するという重傷を負って歩いているところを、たまたま白戸さんと行き会って病院へ運んでもらったという



このクレーン車で浜と艇庫を往復する。定期的には1時間毎に甲子園浜や芦屋浜を往復するというシステムがとられている

船底磨きから始まった 平成のわらしべ長者

「わらしべ長者」……トップノットの白戸社長を取材して感じた印象である。スーパーマーケットの社員だった白戸さんが、独立して今の会社を始めたのが1986年。もともとボートが好きだったというわけではなく、純粋にビジネスとしてマリナーに興味を持ってこの業界に足を踏み入れた白戸さんには、もちろんコネなど一切ない。

「たまたまダイビングのライセンスを持ってたんで、最初はやったのはハーバーで潜って船底掃除(笑)」という、まさにゼロからの出発だった。

こうして少しずつ貯めたお金で中古のパワーボートを購入し、細々ながらチャーターボート業を営み始めた。

「まずは、お客様にボートへ興味を持ってもらわないかんと思って始めた」というこのチャータークルージングで、ボートの魅力をできるだけ多くの人にアピールし、その中で興味を持ったお客様に対するボート販売を行うことでトップノットは着実に業績を伸ばしていった。そして、その伸びに拍車をかけたのがジェットの保管である。

「8年前くらいに始めたんですが、海に面していないところで保管して浜まで運ぶという形態は、私のところが初めてだったんじゃないですか。これが好評で、今でも年間30艇は入ってきます」

そして92年には神戸市東灘区の西岡本に本店を、94年には西宮の埋立地に艇庫を兼ねた配送拠点となる西宮店を設置。さらに、三宮駅前にヘオマリナーバー・トップノットというショールームを開業した。その名のとおり、海以外のマリナライフを充実させてもらうための酒場である。そこにトップノットの客が毎晩集まるようになる

り、客同士の横のつながりが芽生えた。「ボクらがいくらフネ買え、ジェット買えと言ったってダメなんです。車と違って、ボートやジェットなんて本来は要らんもんでしょ。でも楽しい。その楽しさを説明できるのは第三者。お客様同士の交流の中で勧められるのが一番説得力がある」

ジェットオーナーとボートオーナーの交流も自然と生まれ、ジェットからボートへ乗り換える人も増えてきた。こうしたある種クラブ的な発展は、白戸さんが本来目指していた形態だった。

「最近ジェットユーザーのモラル低下が問題になってますよね。これは販売店にも責任がある。そうした人には本来この素晴らしい商品売ってはいかんです。なんでもかんでも売れば良いというもんじゃない。それは自分の店のため、自分のブランドのため。だからボクのお客様には、オレはトップノットで買うたんやというプライドを持ってもらえようになりたい」

こうした姿勢は客層にも明らかに反映されており、ジェットユーザーの平均年齢は28〜29歳と高め。また顧客としての定着率も非常に高く、中には三代続けてお得意様となっているケースも。

「最初はおじいさんにフネを買っていただいた。その後息子さんもボートに興味を持って、免許取って、フネを買って。そのうちお孫さんがジェットに乗りたいたいということまで三代です。ありがたいことです」

1月17日の悪夢 すべてはガレキの下に

こうして信用と実績を着実に築いてきた同社だが、昨年の1月17日の大震災によって全てを失うことになる。東灘区にあった2店舗とバーは全壊。白戸さん自身を含め、従業員の自宅は例外なく全壊した。

◆INFORMATION◆

楽しさ まるごと パッケージ 4月~6月

ヤマハでは4月から6月の間、人気モデルMJ-700VNに5万円のオプション価格を設定、本体に法定安全備品セット・マリンジェットカバー・トレーラーをパッケージして販売いたします。シーズンインとなるこの時期、ぜひお客様にお勧めください。

本体価格 1,168,000円
 法定安全備品セット 50,000円
 エスコ250Mトレーラー 245,000円
 マリンジェットカバーDX 28,000円
 計 1,491,000円

パッケージ価格 1,218,000円



ご活用ください NEW MJツール

WAVE GETTERカタログ

DMサイズに折りたたむというコンパクトさが用途を広げました。店頭ポスターに、来店客用に、DM用に…、幅広くお使いいただけます。



カタログスタンド



連続旗



タペストリー

■詳しくはヤマハ各販売会社までお問い合わせください。

購入者の3割が利用するという艇庫のキャパシティは詰め込んで200艇。現在は約130艇が保管されている



震災前年に「来年早々にはシャワールームを作る」と公約したため、震災直後の3月に設置されたシャワールーム。「お客様にウソをつくことはできませんから」



震災前の西岡本店。きれいにレイアウトされたショールームと、機能的な事務所には、トップノットの全てが集結していた(上)震災で全壊し、何もかもがこのガレキの下敷に。ほんの少しの間隙から、必死の思いで取り出したのは、顧客リストの入ったフロッピー1枚



釣りブームを予見して、早くから充実させていた釣りコーナー。品揃えには、もともと釣りは好きだったという白戸さんのこだわりが見える

殺風景な埋立地ながら、少しでもマリンの風を感じさせるためのレイアウトに、トップノットの今後の意気込みが感じられる

「震災から1ヶ月は口も聞けない状態」だったにもかかわらず、なんと2月1日から、唯一全壊を免れた西宮店で携帯電話ひとつで営業を再開したのである。「お客様の名簿から何から失ってしまっ、こちらから連絡をとることができない。だから、とりあえずどんな形でも店を始めなアカンと思っただけでしょうね」

呆然自失の状態から、本能的に西宮店での営業を再開した。しかし、全壊は免れたとはいえ、埋立地のため液化化現象が発生し店内は泥の山。しかも、保管してあったジェットや在庫品もすべて全損状態。震災による損害は本来保障の限りではないのだが、「お客様に、トップノットに預けてあるんだという安心感を持ってもらうため」全額を弁償した。さらに驚いたことには、自ら被災者であるにも関わらず、会社のボート数艇を使って神戸〜大阪間を結ぶ臨時の海上タクシー業務を始めたのである。

「陸路が完全にマヒ状態でしたから。ただ、料金を取るかどうかは悩みましたが、うちも会社の存続がかかってましたから。で



白戸 社長。ヤマハの人間が大阪からフネにバイク3台を積んで、白戸さんのもとに救援物資を届けてくれたときのことは、今でも忘れないう

もみんなにスゴク感謝していただいて」そんな修羅場をくぐり抜けて、現在は西宮店に本店機能を集結させて新たなスタートを切っている……と書けば、業務内容も随分縮小を強いられたいと思われらるだろうが、驚くなかれジェットの販売台数は震災前よりも伸びている。しかも、昨年12月からは棧橋を借り切って「トップノット・フィッシングクラブ」という保管業務も始めた。

災い転じて福を成すという言葉で語れるほど、あの震災は甘くはなかったし、被った損害も甚大である。しかし、史上最大のピンチに発揮した行動力が、より大きな信頼感を勝ち取ったことに間違いはない。「ウチの財産は素晴らしいお客様たちとその信用です。それさえ失わなかったら大丈夫なんだと思います」

私もヤマハ

2

YAMAHA 船外機

世界のゲームフィッシュに 思いを馳せて

ヒロ内藤さん



フロリダにあるヒロさんの自宅の部屋には、衛星写真をつなぎ合わせて作った世界地図が張られている。「部屋にいるときはこの世界地図を眺めながら今度はあそこに行つてこんな釣りをしてみよう」と、世界中の、未だ戦いを交えたことのないゲームフィッシュに思いを馳せる

のだそうだ。

釣りの思い出は、幼少の頃の鮎釣りに遡る。「早朝、家を出て、誰もいない静かな道を歩いていくんです。これから始まる釣りというゲームにワクワクと胸を弾ませながら。そういう気持ち、場所がアマゾンやフロリダに変わっただけで、今でも変わらないんですよ」

世界中で様々な釣りを経験していても、また、それを仕事にしていようと、気持ちはどこにでもいる釣り人そのものなのである。

但し、釣りのスタイルには拘りがある。まず、対象魚。「基本的にはルアーによく反応する魚が好き」。さらにその魚と一戦交えるためのタックルにもとことん拘る。バスフィッシングだけを見ても、あらゆるシチュエーション、ルアー、ラインに対応するタックルが考えられる。ロッドにいたっては、「アメリカの優れたルアーの設計コンセプトを100%生かすために」自らロッドデザインに取り組み、7年間で27種類ものバスロッド・ヒロ内藤スペシャルを誕生させた。そしてもう一つ、拘っているのが、マイ・ボートに取り付



けるエンジンである。

「フロリダの湿地帯をボートで行くようなときは、エンジンの故障が命取りになることも。だから、エンジンには絶対的な信頼がおけないとダメ。ヤマハは製品そのものの技術もさることながら、メカニクスのサポートも万全。信頼しています」

ホーム・エリアのフロリダでの釣り。「静かな朝の水面に響くヤマハVシリーズのエンジン音は、何とも言えない。釣果への期待を膨らませてくれます」それはヒロさんのフィッシングライフの一部になってしまっているようだ。