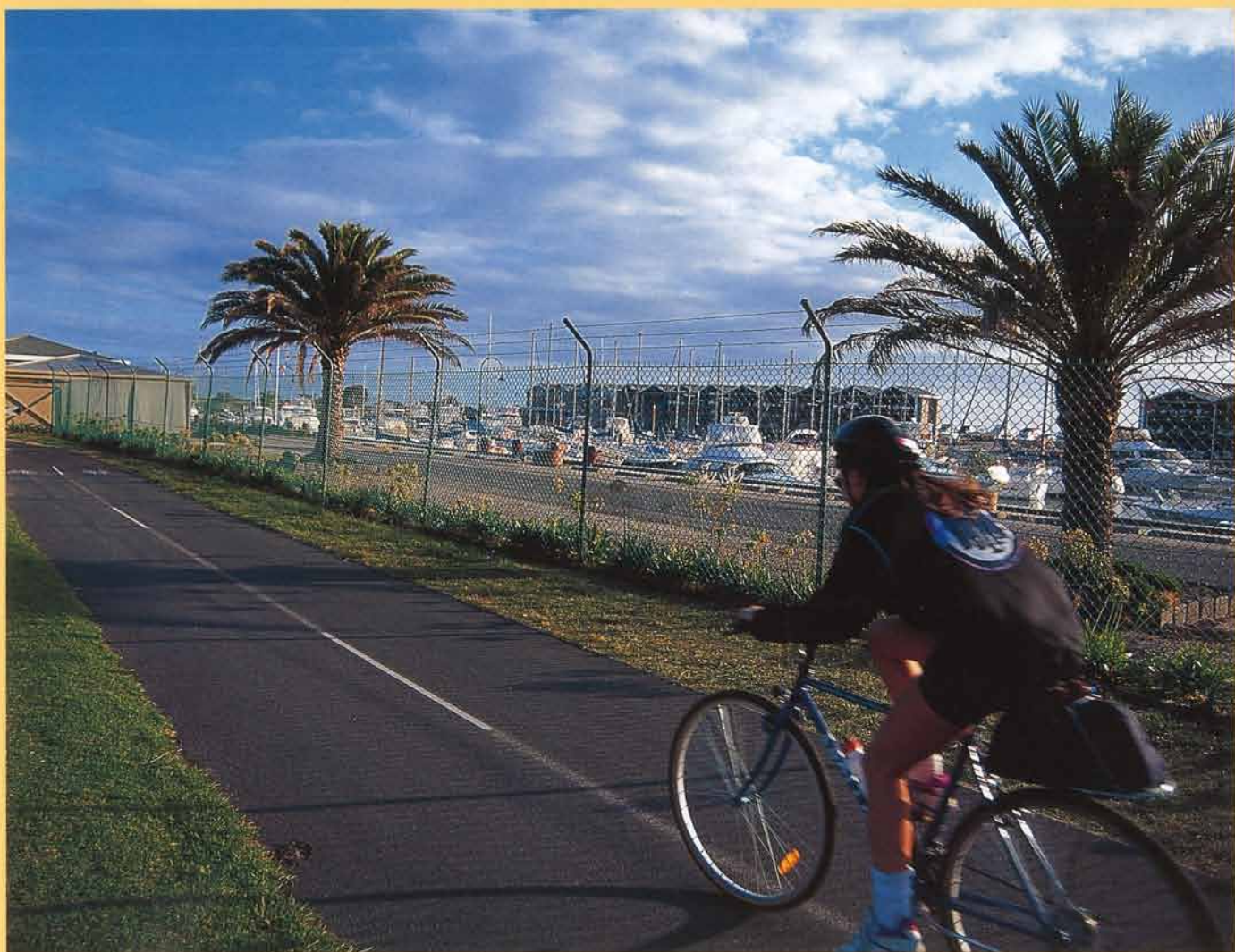


YAMAHA MARINE NEWS

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.108



1996
7/8
JUL/AUG

特集▶ 次世代マリンビジネスの基盤を作る

SRVを2000隻売るために

漁船、和船主力店のための●浜を訪ねて

幅広く、確かな技術が多くの顧客を生む

MJビジネスのヒントを探す●HOP STEP JET

積極的な訪問活動で新規客をキャッチ

YAMAHA NOW●フィッシングイベント目白押し

お客様を海に誘い出そう

お客様を海に誘い出そう!

フィッシングトーナメントが各地で本格スタート



海水温も上昇し、いよいよ日本沿岸のゲームフィッシュも活性が高まっています。今年もヤマハではビルフィッシュトーナメントをはじめ、さまざまなフィッシングシーンを演出、ボートオーナーの皆様へ提供していきます。ぜひお客様を海にお誘いください。



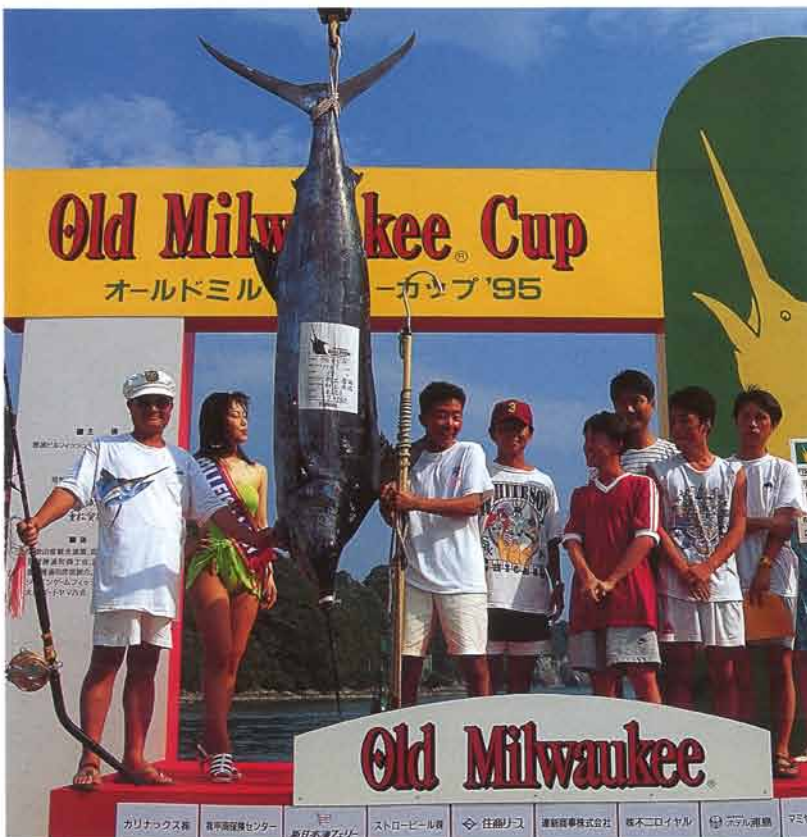
ビルフィッシュトーナメント

(後援、協賛のイベントも含みます)

年々参加者の競技者意識も向上し、トーナメントとしてのレベルも高まってきたビルフィッシュトーナメント。今年も各地で開催が予定されています。

■主なビルフィッシュトーナメントのスケジュール

- 日向灘ビルフィッシュトーナメント
5月31日～6月2日/宮崎県・宮崎港
[宮崎GFC ☎0985-21-1410]
- 土佐ビルフィッシュトーナメント1996
7月5日～7日/高知県・夜須
[ヤマハ関西㈱ ☎06-535-1671]
- ビッグファイトトーナメント
第1戦 7月7日、第2戦 9月8日/伊豆大島近海
[ヤマハ東京㈱ ☎03-5680-1120]
- 勝浦ビルフィッシュトーナメント1996
7月11日～13日/和歌山県・那智勝浦
[ヤマハ関西㈱ ☎06-535-1671]
- '96合歓ビルフィッシュトーナメント
7月12日～14日/三重県・合歓の郷
[ヤマハ中部㈱ ☎052-917-1553]
- 下田国際カジキ釣り大会
7月20日～23日/静岡県・下田
[ジャパンゲームフィッシュ協会 ☎03-5423-6022]
- 玄海灘ビッグゲームフィッシュトーナメント
8月3日～4日/福岡県・博多
[株西福岡マリーナ ☎092-885-2282]
- 遠州灘ビルフィッシュトーナメント
8月30日～9月1日/静岡県・ヤマハマリーナ浜名湖
[ヤマハ中部㈱ ☎052-917-1553]



ヤマハポートフィッシング コンテスト



'96 ヤマハポートフィッシングコンテスト



大物から小物までヤマハでエントリー。

今年は何んな大会に
参加しどんな夢を
実現するんだらう。

ファミリーフィッシングの部

●大会優勝者の中より抽選で15名様を「はいむるふし」ビッグフィッシングツアーにご招待。

ビルフィッシングの部

●大会優勝者の中より抽選で5組10名様を「 Guam 」ビッグローリングツアーにご招待。

ルアーキャストイングの部

●大会優勝者の中より抽選で5名様を「はいむるふし」ルアーフィッシングツアーにご招待。

大物賞

各大会優勝者の中より抽選で1組1名を「はいむるふし」ビッグフィッシングツアーにご招待。
（※抽選は抽選日前の抽選日まで有効）
（※抽選は抽選日前の抽選日まで有効）
（※抽選は抽選日前の抽選日まで有効）



大会名

ところ

とき

ポスター、チラシなどの告知ツールの他、
イベント運営用の各種ツール、賞品等もご
用意しています



販売店の皆様で開催していただくヤマハポートフィッシングコンテスト。今年はより幅広いポートオーナーの方々に海に誘い出そうと競技種目にルアーキャストイングの部を新設しました。告知ツール、運営ツール、賞品など各種ツールもご用意していますので、積極的な開催をお願いいたします。

【開催期間】平成8年4月1日～11月30日

【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 Guam ビッグフィ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日のはいむるふしビッグフィ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日のはいむるふしルアーフィッシングツアーにご招待



ヤマハポートフィッシング コンテスト

各地で開催します 「ルアーキャストイング・インナー講習会」

ヤマハでは、シーバスやシイラ、カツオなどを対象にしたルアーフィッシングのインナー向け講習会を全国各地で開催しています。ルアーフィッシングは今年度のポートフィッシングコンテストでも新たに部門として加わるなど、急速に人気を集めており、今後スタッフの知識や技術的なノウハウの習得が課題となりそうです。

●
さる4月16日、ヤマハ熊本・マリン営業部主催による講習会が、天草パールマリーナを会場に

全国に先駆けて行われました。内容はタックルやラインシステムに関する座学と、UF-30を使用した実戦講座。参加者はヤマハ熊本の営業スタッフ、販売店社長ら総勢9名。同社では今後、ユーザー向けスクールの開催、ポートフィッシングコンテストへの導入など積極的にルアーフィッシングを導入する予定で、ほとんど初心者のメンバーは、講師の話に熱心に耳を傾け、今後ポートユーザーへの普及という目的に向け真剣そのものでした。



特集

次世代マリビジネスの基盤を作る

SRV

を2000隻売るために



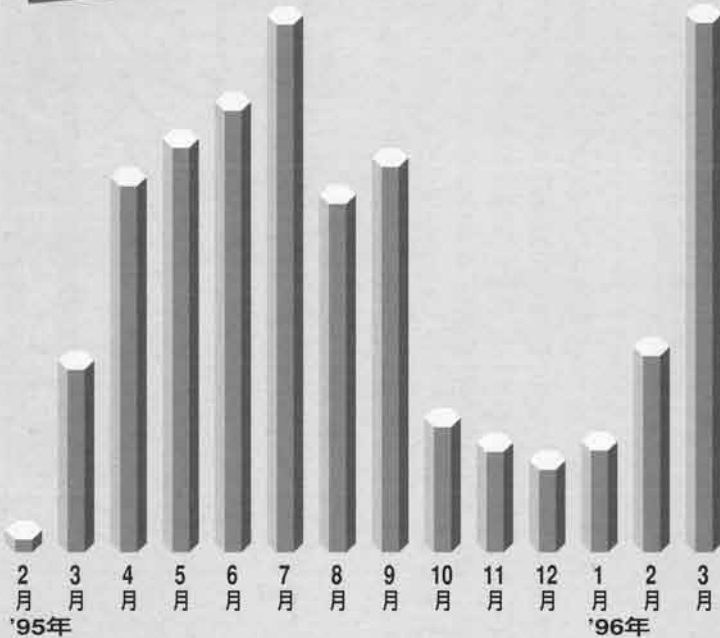
一昨年に発表されて以来、順調に販売隻数を伸ばすSRV。目標の1000隻も皆様のおかげで達成することができました。さて今年度は各社がSRVに追随しようと市場はパッケージボートの話題で持ちきり。当然昨年には比べるとライバルも増え、価格の面だけを捉えれば、ユーザーにとって選択肢が確実に増えている。こうした状況の中、2000

隻という販売目標を達成するにはどうすればいいのか。SRVという明らかに優れた商品をさらに魅力的にみせ、的確な販促を展開し、さらにこれまで培ったノウハウを駆使して大いに新規のマリンファンにアピールしたいところだ。今回はSRVビジネスの飛躍を目指し、そのヒントを探ってみた。

1 最も売れる時期は6月から7月 この時期、新規客にアプローチ

このグラフは、昨年度のSRVの販売状況について月別の推移を追ってみたものだ。ご覧のように、昨年、最も販売実績が高かったのは6月から7月にかけて、つまり本格的なマリンスーザンを前にした初夏がピークであったことが分かる。

さらに8月、9月、10月にかけて、春先とほぼ同レベルの販売実績を維持していることにも注目したい。これまでニコモデルといえば本格的なマリンスーザンの始まる前、春先に最も動いていたが、新規客の多いSRV



の場合、比較的長い期間にわたって見込み客の注目を集めることが出来る。

今、この時期にこそ拡販に取り組み、さらに秋にかけてまで販促策が報われることを示しているといえないだろうか。これまでの常識を覆す真夏の展示会や試乗会開催だつて効果があるかもしれない。

また昨年と今年の動きを比べた際、3月時点で昨年を大きく上回る数字が見られることにも注目したい。グラフを見る限り2000隻に大いに期待を持たせる結果となつている。

2 ラブコールフェスティバル (ミニフェスティバル)の積極的な展開を

ヤマハではSRVを含む新規入門者向け商品ラインナップ「ラブコールセレクション」の拡販策の一貫として東京・大阪の2会場において「ラブコールフェスティバル」を開催。また各地で「ミニフェスティバル」の開催をお願いしている。

そのうち、全国に先駆けて4月19日から21日までの3日間、東京都品川区の品川プリンスホテルの特設会場において「マリンスラブコールフェスティバル」をヤマハ東京が開催した。

これまで春の展示会といえは横浜・大黒埠頭が主な会場だったが、今回はアクセスを重視し都内に会場を移しての展示会だった。その結果、「狙い通り、多くの新規層に会場にいらだき、商品を見てもらうことができた



た」と担当者も確かな手応えを得ていた。

総来場者数は悪天候のため目標には届かなかったものの、例年の倍とのこと。さらにそのうち約60%が新規という結果だった。

また今回は2艇のSRVを用意、そのうち1艇は会場とは別のホテル入り口付近に展示するなどの工夫をし、飛び込みの来場者を集めることができたという。もちろん成約数は目標以上を達成、またPPにおいても同様で、特にSRVの人気ぶりは目立ったという。今後全国で開催されるフェスティバルに弾みを付ける内容となったようである。



●ヤマハではラブコールフェスティバル用のバナーやステッカー、さらにイメージングを収めたテープやビデオなどイベント開催用のツールも用意。多くの販売店の皆様にご協力をお願いしています。

(株)タカハシ

新潟県柏崎市

ライセンススクール受講生に アプローチし 『乗る』機会を提供する

日本海という市場でSRVの拡販に気を吐くマリンプラザ・(株)タカハシ。もともと小型フィッシングボートが主力商品だったという同社では、昨年度、27隻のSRVを販売。今年度は45隻を目標に、販促策を練っている。新潟、柏崎、長岡、上越の4拠点(上越は出張所)でマリナビジネスを展開する同社の中で、昨年最も実績の高かった柏崎店を訪ね、いかにSRVを拡販したのか、そして今年どのように展開していくのかをお聞きした。



受講者の立場に立った 免許教室の開催

昨年、27隻のSRVを販売した(株)タカハシだが、なかでも本店機能を持つ柏崎店では11隻を販売。同店の村山光正さんによると、その人気ぶりは予想以上で、お客様からのオーダーに商品が間に合わないという状況だった。

「もともとバブルに関係なく、サラリーマンの方でも無理なく購入できる小型フィッシングボートが主力商品でした。そこへヤマハが低価格のパッケージボートを発売し、TVCFを展開するなど広告・宣伝に力を入れてくれたので人気を集めたのだと思います」

メディアへの露出がいかに効果的だった

1996 NT21 YAMAHA MARINE LICENCE SCHOOL



マリライセンススクール

四級ボート免許とは
'96ニューモデル
YAMAHA SRV-20
～特別試乗会ご案内～
4月28日～6月30日の日、祝日
(4/28:9 5/3:4,5,6,12,19,26 6/2:9,18,23,30)
AM10:00～PM4:00

免許教室の募集チラシは独自に制作。学科先行コースが人気だ

試乗会用の案内DM。主に免許教室受講者に配布した。免許のない方にも試乗を呼びかけている

かを力説する村山さんだが、SRVそのものの魅力についても次のように語っている。「思ったより走るフネでした。20フィートで50馬力という3人乗ったらきついのではないかと思ったのですが、SRVは4人でもいい走りをする。売る側にとっても自信を持ってお客様におすすめてきました」
価格的にも商品的にも自信の持てるフネ。後は誰に、どのように売っていくかである。「SRVの場合、ターゲットはほぼ新規に絞っています。ですから4級免許の受講者に積極的にアプローチすることが拡販の大きなテーマです。そしてそれ以前に、ボートライセンスの受講者を獲得すること。これこそが当社の最大のテーマとも言えます」
柏崎店における昨年度の免許受講者数は約290名。平成4年度の450名に比べ

● 学科先行コース

SCHEDULE

申し込み → 学科受講 → 学科試験

主催/新潟テレビ21
協賛/ Takahashi・ヤマハ東京

● 特別会場
新潟万代マリナー
TEL: 025-229-2188

● 特別会場
柏崎港内マリナタカハシ
TEL: 0257-24-0430

● 特別会場
出雲崎町見マリナー
TEL: 0255-78-3840

● 特別会場
新しい道のスポーツビル6F6R7Fラインナップ

◎ SRV-20 (50PS) ¥1,500,000
◎ SRV-20 (60PS) (シルト付) ¥1,580,000
◎ SRV-20SS (60PS) (シルト付) ¥1,740,000

※ 試乗会当日は特別価格にて提供いたします。
※ 試乗会当日は特別価格にて提供いたします。
※ 試乗会当日は特別価格にて提供いたします。

● 特別会場
新潟市見沼町・お申込みは新潟マリナー
TEL: 025-229-2188

● 特別会場
(株)タカハシ新潟万代マリナー
TEL: 025-229-2188

● 特別会場
(株)タカハシ柏崎店
TEL: 0258-48-6111

● 特別会場
(株)タカハシ長岡店
TEL: 0257-24-2211

次世代マリンビジネスの基盤を作る
SRVを2000隻売るために

春先から好調なSRV。2年目のお客様の中にはハードトップ仕様にするなど、手の込んだ艗装も見られ、フィッシングにすっかりのめり込んでいる様子うかがえる



柏崎漁港内に建てられた免許用の施設「マリンタカハシ」。敷地内にはオーナー艇が保管されており、マリーナのクラブハウスとしても機能している



マリンタカハシの責任者、村山光正さん



同社の営業者には大きなボートライセンススクールのステッカーが。意気込みを感じさせた

SRVの試乗艇は各拠点に1隻ずつ配置された。柏崎では保留され、いつでも出港できる状態である

「お客様」として接し、購入者と同様のサービス精神でもって迎えている。告知活動の効果もさることながら、免許取得の際にタカハシを選ぶのは、免許取得者の口コミによる効果が大いなのだと言っている。

このように同社では免許教室の受講者に「お客様」として接し、購入者と同様のサービス精神でもって迎えている。告知活動の効果もさることながら、免許取得の際にタカハシを選ぶのは、免許取得者の口コミによる効果が大いなのだと言っている。

また、少しでも受講者の負担を軽減できないかと学科先行型のコースを新設。これは、学科受講料のみの支払いで、講習と国家試験を受け、その後別料金で有効期間内の都合のいい時期に実技講習と実技の国家試験を受けるというシステムでもとても好評のようだ。

この春、同社では「SRV特別試乗会」を企画し、免許受講者を中心にDMを発送した。特別試乗会は4月28日から6月30日まで、全ての日曜、祝日が当てられている。もちろん同社では、SRVを単なる一過性の人気商品とは捉えていない。

「フィッシングボートの入門艇として見えます。デッキレイアウトなど、釣りにはもってこいのフネですが、物入れが少ないことや、ハードトップがないことなど、釣りにのめり込めば物足りなさも感じてくることも確か」

これを逆手にとり、「購入後もとにかく乗せて、釣りを教えて、遊ばせる。そうすれば、2隻目のビジネスに繋がるはずですよ」と、次代のビジネスチャンスの広がりを意識している。

また、受講者の立場に立った講習方法、環境整備にも取り組んできた。平成3年度には実技会場用にとシャワー、トイレ付のクラブハウスを柏崎港内に建設。近辺の他の試験会場はほとんど桟橋集合、桟橋解散、トイレどころか屋根もないところだということから、この施設は免許受講者獲得に大いに役立っているのだろう。

この年間3000〜4000名の免許受講者が同社にとっては貴重な新規購入のターゲットとなる。今年度、同社全体でのSRVの販売目標は45隻。もちろん今年も目標達成のため免許受講者へのアプローチは欠かせない。

「昨年では1隻のSRVを各店が持ち回りで試乗艇として使用していました。今年は各店に1隻ずつを配置し、お客様がいつでも好きなときに試乗できるよう準備をしています」

「約2ヶ月、全ての日曜・祝日にSRVの試乗会を開催」

この年間3000〜4000名の免許受講者が同社にとっては貴重な新規購入のターゲットとなる。今年度、同社全体でのSRVの販売目標は45隻。もちろん今年も目標達成のため免許受講者へのアプローチは欠かせない。

「昨年では1隻のSRVを各店が持ち回りで試乗艇として使用していました。今年は各店に1隻ずつを配置し、お客様がいつでも好きなときに試乗できるよう準備をしています」

(有)岩佐マリリン

北海道室蘭市

目標はプラス10隻 SRVの商品力が 新規顧客獲得の原動力だ

北海道・室蘭駅から車で約15分。噴火湾の東端に位置する海沿いの地に店を構える(有)岩佐マリリンは、フィッシングボートを中心に16年にわたってご商売を続けてきた。昨年発売を開始したSRVを同社の岩佐健二社長は「まさにタイムリーな商品」として受け止め、全力投球で望んだ販売は、2年目になってますます勢いづいている。岩佐社長にSRV販売の実情をうかがった。

独自のバージョン設定で ユーザーの選択肢を拡大

SRV発売初年度の95年には10隻を販売、2年目の今年、96年は4月現在ですでに同数の10隻を販売したというのは、北海道・室蘭に店舗を構える(有)岩佐マリリンだ。

ヨットで日本一周をしたこともあるという岩佐健二社長が、登別で店を開いたのが16年前のこと。現在の店舗は、昨年3月に新規オープンしたもので、エンルムマリナ室蘭に隣接してある。

「店の隣が室蘭市の経営する陸置き場、その向こうがエンルムマリナですから、マリリンのビジネスにこれほどいい環境はありません」と岩佐社長。SRV販売好調の理由のひとつに、保管環境の良さを上げるのも頷ける。

岩佐社長は保管環境の他に4つの項目を上げ、SRV販売好調を分析してくれた。

それは(1)釣りブーム、(2)低金利、(3)SRVのバージョン設定、そして、何よりも(4)SRVそのものの商品力だという。

保管環境、そして(1)、(2)の項目は全国共通あるいは個人の力の及ぶものではないとして、(3)、(4)について岩佐社長に聞いてみた。

SRVのバージョン設定については岩佐マリリンの広告を見ると一目瞭然だ。

SRVがAセット、Cセット、Sセット、Hセットという4バージョンで紹介されている。「パソコンの販売がヒントになって、セットという打ち出しをしてみました。Aは初心者向け、Cは代替え層向け、Sはエキスパート向け、Hはハードトップ仕様となっています。これまで人気があるのは、GPSをつけたCセットです」

商品に付加価値をつけ、積極的に差別化を図り、ユーザーの選択肢を広げる戦術は、ラ

岩佐マリリンがあるこの一帯で約300隻のプレジャーボートが保管されている

エンルムマリナ室蘭に並んである岩佐マリリン。150坪の敷地に、48坪のサービス工場と12坪の店舗がある。店の一角はオーナー組織の「絵納マリクラブ」(えとも)に解放されていてウィークデーでもメンバーがやって来て釣り談議で賑う



次世代マリビジネスの基盤を作る
SRVを2000隻売るために

ジオコマースの露出とで相乗効果を発揮し、新規顧客を獲得している。

「えっ！ 150万円で、ボートが買えるって！ ！というメッセージは、マリンレジャーは高いというイメージを持っている人に対してインパクトがあったようです。これまでのSRV購入者の代替えと新規購入の内訳が、5対5ということでも、そのことが実感できます」

また年に一回、一週間にわたってデパートの駐車場と屋内スペースを借りて、展示会を開催している。SRVのほかに展示するのは19フィートクラスで、入門者、初心者に狙いを絞っている。

SRVからのステップアップも想定して

さて、(4)に上げたSRVの商品力についてはどうだろうか。

「ボートを知らない人は、その格好よさで欲しくなり、購入するんです」と岩佐社長は言い切る。

「他社の同クラスの競合艇と比較するとSRVが抜きんでいる。とにかく第一印象での勝負ならこのSRV。初めてボートを買う人はこのデザインと価格で引き込まれます」岩佐社長が自信を持つSRVのスタイルリングをセットバージョンで強化し、さらに購入者に迫ろうという構成だ。

「完成された船である必要はない。次にたぐくことのできるボートであっていい。それは、そのボートを自分の遊びのスタイルに変えていけるということでもあるし、そのボートでは物足りなくなつて、次のボートに買い替えるということでもあります。でもとにかく決め手になるのは、ボートのカッコよさ」これまで合計20隻のSRVを販売した岩佐マリンの実績が、その言葉を実証しているようだ。

岩佐マリンでのSRV購入層の中心は30から40代で、年間10回出港するオーナーもいるというから、気象的なハンデを考慮すればかなりの稼働率と見てよさそうだ。

「SRVが初めてのボートというオーナーが海に出て、パワーが物足りない、風当たりがキツイ、やっぱりキャビンが欲しい、トイレが設置されている方が便利だ。1シーズンも乗れば他艇の走りを見る機会もあるし、オーナー同士の情報交換もありますから、そういう欲が出てきて当たり前。スタイルからはいって、だんだんと次のステップにというのが、オーナーにとって納得できる流れでしょう」

また一方で、自分の遊びのスタイルにボートを変えていけるという可能性では先の4バージョンに加え、SRVバスフィッシング仕様を滋賀県・琵琶湖のサービ指定店にオーダーし、自店用に取り寄せている。今、ショップ前に展示されているこの新バージョン艇は、実は岩佐社長が、キャプテンズワールド誌に掲載された琵琶湖のSRVユーザーの記事を読んだのがきっかけとなった。

「北海道でも道南は比較的雪も少なく、マリンレジャー、ことに釣りに関しては恵まれた環境にあります。海釣りに加えて、淡水でのルアーフィッシングもこれからは北海道でも必ず注目されますから、SRVのバスフィッシングバージョンもトラウト用などとしてもぎつとつけるだろうと思っただけです」取材に伺った4月末、バスフィッシング仕様はまだ顧客の反応はなかった。でも岩佐社長は自身の遊び心をバックボーンにして、この商品がきつと売れると踏んでいる。

「SRVの販売計画をこれまでの12隻からプラス10を目指しています。それもやはり、市場に合ったSRVの総合的な商品力があってこそだと思えます」岩佐社長がまさに惚れ込んだと言えそうなSRVを主役に、夏本番を迎えた北海道のボート商戦はますますホットになってゆく。



「これならバスフィッシングを気取って、かといって余りキメ過ぎにならず気軽に楽しめます」岩佐社長が力を入れるSRVバスフィッシングバージョン



機装中のSRV。サービス工場内はSRV一色だ。右にあるのがハードトップ仕様



地元の釣り専門誌に出稿している岩佐マリンの広告。イラストを使ってソフトなイメージを作ったという



岩佐マリンの岩佐健二社長(46歳)。ヨット仲間だった鎌田守雄さんをパートナーに室蘭のマリンレジャーの発展に全力投球だ

全国でもめずらしい、漁港施設を 利用した市営マリナーが誕生

富山県
魚津市

経田漁港ボートヤード

フィッシャリーナやPBSといった国の行政機関が推進する泊地対策が注目される中、富山県魚津市が地元漁協と力を合わせてマリナー事業に着手した。今回は、今後増加を期待したい、漁港開放の事例を追ってみた。

▼利用者側の根強い 陳情が出発点

立山連峰を背後にひかえた魚津市。周辺の河川は急流なため、プレジャーボートは漁港に集まるようになった。その数も少ないうちにはよいが、増え始めたら漁業者とのトラブルは避けられない。今から15年前、先行きを懸念したプレジャーボートのオーナーたちが集まって「海洋スポーツ協会」を結成。海上のモラル徹底を呼びかけるとともに、海岸清掃や海難遺児への募金運動など、ボランティア活動にも力を入れた。「協会の会議には漁協施設を借りるなど、漁師さんとの接点作りに努めました」と、協会活動に力を入れてきた地元のヤマハリン販売店、北日本マリーンの宮原社長は言う。

年1回の協会総会には、漁協組合長をはじめ市長も招待。定置網の場所の確認など、トラブルを未然に防ぐための情報交換を続けた。漁協としても、プレジャーボートに対す

る組合員からの苦情の窓口が一本化されたことにひと安心。いつしか「海洋スポーツ協会がしっかりしてくれば問題は起きない」とまで言われるようになった。

こうして強い信頼関係ができたが、このとき、漁協組合長から「いつまでも漁港の片隅に置いていないで、プレジャーボートの置き場作りを考えてみてはどうか」と提案された。今から8年ほど前のことである。

当時は、まさにプレジャーボートの数が増えはじめた頃。願ってもない話に、宮原社長たちは市への陳情を開始。議会の採択から3年後の一昨年、泊地計画の予算が計上された。

▼市の単独事業で 漁港内の一部を整備

予算計上までの3年間、市は全国各地のマリナーを調査。どうしたら少ない経費で泊地が整備できるか検討を重ね、そこから生まれたのが漁港内の遊休地を利用する案だった。



水道とトイレが用意された管理事務所と船揚組合の上下架用スロープ

今年4月にオープンしたばかりの経田漁港ボートヤード。まだ船台が間に合わなくて保管されていない艇も多いが、72艇分用意したバースの大半はすでに埋まっている



経田漁港。手前の水面にはポンツーン係留のバースが並ぶ構想が持たれている。港の奥に完成したばかりの陸置き施設がある



陸置き艇が出入港時に利用するポンツーン。簡単な設備だが、これで十分にボートライフは楽しめる



長年、＜海洋スポーツ協会＞で活躍してきた、北日本マリナーの宮原社長。同協会は地域ごとに役員を決め、15年にわたって地道に会員集めを行ってきた。現在170名ほどの会員がいて、経田漁港ボートヤード誕生の原動力となった

幸いにも、「海洋スポーツ協会」の活動によってプレジャーボート利用者と漁業者はコミュニケーションが取れており、トラブルも発生していない。それに魚津漁港は市の管轄下であり、単独事業で着手しやすい環境にあった。

問題は、拡張工事に伴う漁港の用途変更。農水省に打診したところ、「国としては予算の補助はしないが、計画自体は了承する」という回答を得た。当時は、ちょうど農水省のフィッシャリーナ計画が立ち上がった頃。国としても、プレジャーボートの

利用を含め、今ある漁港の活性化を考えたという機運が高まっていたときで、こうした事情が追い風になったといえよう。

「プレジャーボートの利用者がバラバラになって、各自がさまざまな意見を言っていたら、こうした話は進まなかったはず」と、魚津市産業経済部農業水産課の大久保課長代理は言う。「海洋スポーツ協会」が、これまで地域に根ざした活動を続けていたことが実を結んだのだ。

「漁港は漁業者の施設。プレジャーボートに勝手な使われ方をされてトラブルが

起きるより、しっかりした計画のもとで秩序が保たれば漁業者にとってもありがたい。もし、200カイル規制で漁船の数が減らなかつたら、今回の話は無理だったでしょう。しかし、実際に今ある遊休地を活用して、少しでも漁業者や地域の利益につながるのであれば、反対する理由はありません。いくら漁船が減ったからといって、町を錆びらせるわけにはいきませんよ」と、漁協の朝野さん。

利用者と行政、そして漁協の三者が一体となって、全国でもめずらしい漁港の一部を活用した市営マリナーが誕生する運びとなった。

▼夢がふくらむ今後の構想

このマリナーの名前は、「経田漁港ボートヤード」。第一期工事で72艇分の陸上保管場所を整備したが、その事業予算はわずか7700万円。漁港内の空き地を舗装し、出入港用のポンツーン、それに水道とトイレを備えた管理事務所を設置しただけである。

上下架は、漁協傘下の船揚組合が経営している漁港内のスロープ施設を利用。そのため、マリナー要員を新たに雇う必要はなかった。

保管料金は、艇の全長1mあたり年間1万8000円(陸上保管)で、上下架料金は往復1500円。都会のマリナーの利用者が聞いたなら目を丸くする価格だが、不必要に資本を投入していないから経営に当たるとしても無理は生じていない。

「船台が間に合わないの、まだマリナーの敷地は閑散としています、今年4月にオープンして以来60隻ほどが登録を済

ませました」と、宮原社長。係留保管も27隻分を用意したが、こちらですでに満杯。5月の連休には、船揚組合の人が休日を返上して上下架にあたるほどの盛況ぶりを見た。

「当初は、20年で償還できればと考えていましたが、この様子なら10年で可能です」大久保課長補佐は、さい先のよいスタートにひと安心。これで自信をつけた市は第2期計画を構想中で、一般マリナーのような専用ポンツーンを設置し、係留場所を増設する予定だという。

一方、漁協も近くの養殖イケスで釣りが楽しめる観光漁船のプランなどを考えており、「経田ボートヤード」は単なるマリナーから地域活性化の拠点といった性格を帯びてきた。

「市営なので当分の間、市外の方は1.5倍の保管料に設定されていますが、それでも他と比べて十分にリーズナブルなはず。実際に長野県から見学に来たオーナーさんもしましたが、埼玉や群馬の方々でも利用可能な距離にあると思います」漁協の朝野さんは、他県の利用者も大歓迎だという。

「富山湾内にある魚津の海は比較的穏やかです。ここから能登半島の七尾湾までは約20マイルと、クルージングスポットにも恵まれています。海で遊んで、新鮮な魚をおみやげに持って帰っていただきたいですね」

かつての200カイル規制で漁船の数を減らした一漁港が今、地元が主体となった手作りのマリナー計画によって生まれ変わろうとしている。

●次号では水産庁の施設「フィッシャリーナ事業」についてレポートする予定です

浜

を訪ねて

愛媛県 / 宇和島湾

(株)山口パーツ

養殖の発展とともに独学で切り開いた技術の道
社長業を意識せず、
常に現場仕事を大切にしています。



作業中のDX-60。約10m四方のイケス50個以上に、毎朝くまなくエサを分配しなければならない



山口パーツの社員が勢揃い。サービス・ウーマンの新海さんは、東京でさまざまな仕事に就いてきたが、この仕事が一番自分に合っていると満足気だった



ハマチ養殖に励む三好芳国さんのDX-48。モジャコ(ハマチの稚魚)を取るために使われている。「もじゃこ」を求めて黒潮が流れる速か沖合いまで足を伸ばすこともあり、船には凌波性能とスピード性能が求められる

四国西岸、沖に向かって長く突き出した佐田岬に守られた宇和島湾は、魚が旨いことで有名な地。今回訪れた宇和島湾では、ハマチやマダイ、トラフグといった高級魚の養殖が盛んに行われている。ここで養殖が始まった頃から、漁船のエンジンや艀装を手がけてきた(株)山口パーツの山口社長に、今のご商売を始めるまでの経緯をお聞きした。

「本当は、中学を出たら北海道で牧場の仕事でしたかった。でも、教育熱心な母親が勝手に地元の水産高校に願書を出し、卒業後は大学へ行けと言う。それでも自然に触れる仕事がしたくて、高校を出たらすぐにマグロ船に乗ったんだ」

二等航海士の資格も取得した山口青年だったが、航海中で父親の死に目に会えなかったことがきっかけになり、陸にあがって300トンクラスの船舶を扱う商社へ転職。そこで知ったドイツ製の作業用エンジンの代理店権を持って地元へUターンした。

「代理店といっても最初の1年は私1人だけ。作業用エンジンは、当時始まったばかりの養殖漁船の油圧艀装に使うため、船の弱電関係から油圧機器のセッティングなど全てを独学で身につけなければならず、商売よりも勉強が大変だったね」

手探りで事業を展開していったある日、三重県でヤマハのマリンディーゼルと出会った。

「コンパクトで高馬力なのに驚いた」という山口社長は、さっそく四国第1号となったヤマハマリンディーゼルを販売。その後、立て続けに10台売って、市場の確かな手応えを得た。

「時代は高度成長期を迎え、どんどん養殖漁船が大型化していった。こちらでもヤマハの53呎の作業船を2隻売ったのをきっかけに、フネと艀装の2本立てへと事業が拡大して行ったんだ」

山口社長の強みは、何とんでも独学で学んだ油圧艀装のノウハウ。技術力に自信をつけていた

(株) 山口パーツ

- 創業 昭和45年
- 従業員 6名
- 商圏 宇和島市周辺
- 主力商品 エンジン：MD859,1250など
艇体：DX-48,53,60など

真珠、ハマチ、タイ、トラフグなど、多様な養殖業に対応。1つの養殖業で、稚魚を採取する「もじゃこ船」(ハマチ)から成魚を出荷する運搬船、そしてエサを与えたり網の手入れをする作業船など数隻が必要なことから、さまざまな仕事のノウハウが要求される。

しかも、養殖場は近くの入り江にあっても作業効率を考え、納入するフネにはたえずスピード性能が重視される。この点、新型のMD-980は従来のMD-859に代わるパワフルなエンジンとして期待がかけられている。

油圧機装は独自の技術で、浜に合った仕様が求められる。山口パーツでは、こうしたノウハウをセットに艇体および船用エンジンの販売に力を入れている。ちなみに同社が扱う油圧機装用のドイツ製エンジンは、かつて小型戦車に搭載されていたこともある空冷ディーゼル。養殖業が一段落する冬場は、船関係と機装関係の2アイテムのメンテナンスや修理で、寝る間もないほど忙しい。

■ 育てる漁業は毎日が勝負

広沢円吉さんは宇和島で25年間、養殖に励んできた山口パーツのお得意様。今は、5年前から始めたトラフグ漁に力を入れている。取材当日は、ちょうどトラフグの稚魚を養殖イカダに入れるときで、早朝からその準備に追われていた。

トラフグの稚魚は、熊本から送られた体長3cmほどのもの。1匹120円の稚魚でも、たとえば1万匹買えば120万円。元値がかかる仕事であり、体重1キロまで育つ1年半ほどは毎日のように手間をかける必要がある。

「赤潮で3000匹ほど死んだこともあり、

水温が上がる夏場は胃が痛くなる。一昨年は赤潮のために養殖イカダを全部移動させた」と広沢さん。

この日はハマチにエサを与える作業を息子さんに任せ、ご自身は体長3cmの小さなトラフグを優しくあつかいながら、養殖イカダへと船を走らせた。

熊本から届いたトラフグの稚魚を、トラックから運搬船へ移す作業に追われる広沢さん。水温などに気を配るデリケートな仕事だ(写真上)

養殖業の発展とともに、仕事に必要なことは全て独学で学んできた山口社長。浜では絶大な信頼がある(写真左)



新製品MD980のポスターを店の最も目立つ場所に張り、意気込みを見せる



広沢さんのハマチ作業船・DX-60。大量のエサと、それを送り出す機装が積まれるため、船には十分な安定感、エンジンには強力なパワーが要求される



ことを武器に、フネのメンテナンスや修理も早く引き受け、漁師さんから信頼されていた。

「養殖網を丸ごと洗う機装や養殖エサを自動放出する機装など、オリジナル商品をDX-34や53といったフネに装着して売ったものだ。他から真似されたことも多かったが故障も多く、結局はウチに修理が持ち込まれ、直して儲けさせてもらったよ(笑い)」

その頃には社員を5名ほど抱える大所帯になっていた。

「いまでも、ウチには営業マンがいないんだ。技術オンリーでやってきたから営業マンがいなくても自信がある。1つの仕事を確実にこなせば、口コミでお客さんが増えてくれる。その辺が大切な商売のポイントになっていると思う」

ここまで言い切る自信の裏には、数年前まで自ら徹夜で仕事に励んだ努力がある。

「強いて仕事の秘訣を言わせていただくなら、社長といった意識を持たず、惜しまずに体を動かして社員に模範を示してきたことかな」

ちなみに、山口社長は社員教育をしたことがないという。

「仕事の指示を与え、不明な点は聞いてあげるが、教えはしない。手取り足取り教えていたら、その場で理解できても後で忘れることが多い。自分で試行錯誤して体で覚えることが大切だと考えているんだ」

今、山口パーツには四国船用工業会3級整備士を女性で初めて取得したという新海さんや、大学を卒業したばかりの社長の息子さんなど、男女を問わず若いスタッフがイキイキと働いている。

6年前に導入したコンピュータには、ペラやVベルトにいたる全てのパーツが管理されているが、山口社長が一番力を入れているのが、これまで培ってきたノウハウのデータベース化。これもひとえに次の世代を担う若手社員を思っていることだろう。

NEW MODEL

トップクラスの高出力・高トルク 『MD980KUH/KHα』550PS

ヤマハマリンディーゼルは、今年発売20周年を迎えました。高速化という高まる要望にお応えし、ニューモデル『MD980KUH/KHα』(550PS)が登場。法馬力90で最高出力550馬力、一段とパワーアップしました。

【主な特徴】

- ▶不快な排気黒煙を大幅に減少。クリーンな排気を実現。
- ▶特殊合金鋳鉄製のシリンダヘッド、排気マニホールドと熱交換器の別体化、サーボモータによるエンジン停止システムにより、信頼性をさらに向上。
- ▶電子制御マリンギア、新メーターパネル、120kg/mまで取り出し可能なPTOシステム(オプション)等の先進機能を装備。
- ▶曳き網漁など中低速・高トルクに対応するα仕様を設定。



- ＜主要諸元＞ ※()内はKHα
- 内径×行程：117.8×150mm
 - 総排気量：9809cc
 - 漁船法馬力：90
 - 連続定格出力：495PS/2200rpm (450PS/2200rpm)
 - 最大出力：550PS/2300rpm (500ps/2300rpm)
 - 全長×全幅×全高：1750×1087.5×1116mm
 - 乾燥重量：1345kg

スタンドライブ仕様、新発売 『タックル23 S/D』

フィッシングボートのベストセラーモデル『タックル23』に、このたびスタンドライブ仕様を加わりました。釣り機能を徹底追求した艇体に、ディーゼルならではの低燃費・航続距離をプラスしました。

【主要セールスポイント】

- 105馬力のTAMD22/SXドライブを搭載、燃費・航続距離ともディーゼルのメリットを生かしています。
- オプションとしてマリントイレの取付けが可能
- 55度のトリムアングルはプロペラをキールラインより上げておけるので、メンテナンスが便利です。



- 【主要諸元】
- 全長：7.68m (ハウスブリット含む)
 - 全幅：2.40m
 - 全深さ：1.08m
 - 艇体重量：950kg
 - 最大馬力：105ps
 - 燃料タンク容量：120ℓ
 - 定員：10名
 - 航行区域：限定沿海



No.90794-46523 ¥23,500

品名	部品番号	キット数	定価	計
ボートソープ	90794-74064	2	1,800	3,600
ファイバーグラス用 レストア&ワックス	90794-74055	2	1,100	2,200
プロテクティブ キットワックス	90794-74059	2	1,300	2,600
メタルレストア アンド ポリッシュ	90794-74061	1	2,300	2,300
ハンドブロック	90794-77116	1	4,050	4,050
ドゥードゥル バッグブラシ	90794-79167	1	4,160	4,160
ハンドブラシ (白)	90794-78118	2	850	1,700
ハンドパット (5枚)	90794-79168	1SET	2,200	2,200
ツイスト ロックホルダー	90794-78122	1	850	850
キット合計金額			特別割引	23,500

■詳しくはヤマハマリン用品営業グループにお問い合わせください。

今年2月から発売中の「YAMAHA A愛艇クリーニングキット」は、3M社製の主力クリーニング用品9アイテムをオリジナルキットケースにまとめたもの。船に常備すれば、クリーニングやメンテナンスに便利です。セット品の補充も純正部品番号で購入できます。新艇に1セット、お勧めできる商品です。

【主な特徴】

- ▶ブラシ・ハンドパットなど、クリーニング用ツールもキットにしました。
- ▶ハンドパット(白)はゲルコート表面を傷つけません。
- ▶パター目(スベリ止め)の汚れはブラシにボートソープやレストアアンドワックスをつけて使用すると汚れが良く落ちます。

好評発売中！愛艇クリーニングキット

- ▼ローラー回転数120rpm(無負荷時)
- ▼減速比29:1 ▼電圧12V
- ▼電流30A ▼定格時間1時間
- ▼最大巻き上げ能力130kg (手くりなし)



【YED-2512H】
No.90794-46495
希望小売価格 ¥131000 (識別子03)

GOODS

2500Wでよりたくましく 高出力アンカーウインチ新発売(6月1日より)

ヤマハではこのほど高出力アンカーウインチ「YED-2512H」の発売を開始しました。出力2500Wとよりパワーフルになり、内部部品も大幅に変更、性能アップを図っています。前より市場要望の強かった高出力アンカーウインチ、ぜひお客様にご紹介ください。

INFORMATION

ヤマハマリンカード

作って楽しい、使ってうれしい
ダブルプレゼントキャンペーン
実施中！ 7月末日まで

ヤマハでは、今年4月のヤマハマリンカードの誕生を記念して、プレゼントキャンペーンを実施中です。この機会にぜひお客様へ入会をお勧めください。

プレゼント 1

入会申込書を郵送すると：
抽選で1000名様に「ヤマハ特製どでかタオル」もしくは「ソニー特製AM/FMカードラジオ」をプレゼント。

プレゼント 2

カードをご利用いただくと：
期間中に入会された日から、3か月以内のカードご利用金額に応じて、ご応募の方に
もれなく素敵なプレゼント

- Aコース 5000円以上ご利用の方
UCギフトカード5000円分
- Bコース 10000円以上ご利用の方
UCギフトカード10000円分
- Cコース 30000円以上ご利用の方
UCギフトカード30000円分
- Dコース 30000円分



ヤマハマリンアカデミー

'96年上期 (9月まで) の開講スケジュール

ヤマハマリンアカデミーは、今期も充実した内容で皆様のご参加をお待ちしております。スキルアップ・スキルチェックの場としてぜひご活用ください。

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

●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/朝夕
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。

■お問い合わせ：マリンアカデミー事務局
☎ 053 (594) 6518

6月~8月の主なヤマハ関連イベント

CRUISER		
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
6/23	スーパーウェイブカップ第1戦	相模湾
7/7	びわこカップ第3戦	琵琶湖
7/7	'96シーズンカップシリーズ・サマーカップ	三河湾
7/20-21	ヤマハ青函カップヨットレース	青森/函館
7/28	第15回ヤマハカップヨットレース	小樽港沖
DINGHY		
6/23	YSA関東支部湘南選手権	鎌倉
7/14	YSA関西支部選手権大会	びわこロジ
7/20-21	シーホッパー級西日本選手権大会 兼 YSA中国支部選手権大会	広島県呉市
8/24-25	'96YSA全道選手権大会	室蘭市
BOAT FISHING		
5/31-6/2	日向灘ビル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	土佐清水
6/30	ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第1戦	大阪湾

7/5-7	土佐ビルフィッシュトーナメント	夜須町
7/7	ヤマハビッグファイトトーナメント第1戦	伊豆大島
7/11-13	勝浦ビルフィッシュトーナメント	那智勝浦
7/12-14	合歡ビルフィッシュトーナメント	合歡の郷
7/20-23	第18回国際カジ釣り大会	下田
8/3-4	玄海灘ビッグゲームフィッシュトーナメント	西福岡 マリーナ
8/25	ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第2戦	大阪湾
8/30-9/1	津洲選ビルフィッシュトーナメント	ヤマハマリーナ 経経道
MARINE JET		
6/23	MJCレース第4戦	浜名湖
7/14	MJCレース第5戦	小川原 (青森)
8/4	'96MJジャンボリー in IWANAI	岩内
8/4	MJ in 金山湖	岩屋ダム (岐阜)
8/24-25	MJCレース第6戦	猪苗代

海から見る日本って、どんな国？ ヨットへうみまるくが日本一周の航海に

「海と遊ぶうみ720」キャンペーン企画のひとつ「海から見よう！日本」キャンペーンがスタートしました。これはヨットで日本を一周し、日本の自然、日本の海をもう一度見直そうというものです。ヨットうみまるは、5月11日(土)に横浜を出発、反時計回りで日本を一周し、7月19日に再び横浜に戻ってきます。70日間、距離にすると約4000マイル(約7400km)を走ります。

「うみまる」のスキッパーは南波誠氏。ゲストとして国内外から海や自然を愛する方たちを迎え、共に航海しながら

日本全国約20カ所の港に立ち寄り予定です。皆様のお近くの港に入港した際は、ぜひ声をかけてください。また「うみまる」が航海中に見たこと、出会った人たちのこと、海で感じたこと、ゲストの方たちと語り合ったことなどは、海からのメッセージとしてインターネットや各メディアを通じて発信されます。うみまるの航海を見守るとともに、今後の活躍を大いに期待したいものです。



海から見よう! 日本 (うみまる) 予定コース

●「うみまる」の航海の様子や最新情報はインターネットで…
[ホームページ]
<http://www.flex.co.jp/umimaru>

6月 6月中旬 7月

出港5月11日(土) 帰港7月19日(金) 横浜

5月11日に横浜を出港した「うみまる」はヤマハの輸入艇「ジャヌー-11.20」(全長11.20m)。太平洋~オホーツク海~日本海と日本列島を取り囲む大海原を颯爽と走り抜けることでしよう

7月1日より募集スタート 第8回浜の風景画コンテスト

色とりどりの無数の魚が泳ぐ海。網いっぱいの魚を取り込む漁師さんたち。海に潜りタコやカニ、魚と遊ぶ自分自身。毎年寄せられる子供たちの絵を見るたびに

思うことは、「果して10年後、20年後、そして100年後、子供たちは海をどのように描いているのだろうか、今と同じ夢のある絵を描くことで子供たちに自然保護の気持ちを持ってもらおう、子供たちの作品を通して、大人たちにも海について見つ

め直してもらおうと、ヤマハが始めた「浜の風景画コンテスト」。

このコンテストも今年で8回目となります。募集開始は7月1日。今年もぜひお客様にお知らせいただき、この意義あるコンテストの成功にご協力ください。詳しい募集要項は次号でお知らせいたします。

上海で中国初の国際ボートショー 来場者は一万人以上

4月8日(月)から11日(木)に、中国の上海で「96中国国際ボートショー」が開催され、4日間で1万人以上の来場者を数えました。

この中国初の国際ボートショーを主催したのは、英国のイベントプロデューサーで、担当者は「経済は急速に発展し余暇時間は増大している。中国はいま、レジャーに関してテクノロジーとハードを真剣に求めている」とコメントしており、海外諸社の中国市場に対する関心の高さを示しています。

今回のショーは、船舶工業総公司や政府交通部、漁業局など中国政府機関も協賛、地元中国のボートビルダーやエンジンメーカー25社をはじめ、中国との海外合弁会社や海外企業からも総数63社が出展しました。8～10日の3日間は主催団体や出



中国初のボートショーでもヤマハブースは盛況だった

ヤマハ船外機生産累計500万台達成

ヤマハは、3月28日(木)に船外機生産累計台数500万台を達成。その記念式典が静岡県浜松市の三信工業で行われました。



ヤマハ発動機の長谷川社長も式典に出席、500万台達成を祝った

船外機市場は世界で約80万～90万台の規模、ヤマハ船外機は世界三大メーカーのひとつに数えられ、国内でもトップメーカーとしての位置を確保し続けています。

1960(昭和35)年7月に第一号機「P7」を生産して以来、82年に200万台、87年に300万台、91年には400万台を生産。500万台の生産記録は36年間で達成したことになります。

現在は、4サイクルエンジン2機種を含め、最小の単気筒2馬力から最大のV型6気筒250馬力まで全270機種を取りそろえ、世界170ヶ国以上のユーザーに製品を供給、今後更にいっそうの強化を図っていきます。

秋田マリナーが供用開始 平成15年度に587隻規模のマリナー

さる5月10日、秋田市に誕生した第三セクター方式による大型マリナー「秋田マリナー」において、同マリナーのオープン式典が行われました。

同マリナーは秋田県の放置艇対策、港湾の公共管理、マリナレクリエーション機会の平等性などを目的に誕生したもので、株マリナー秋田が管理・運営するもの。同社は秋田県、秋田市、本庄市、男鹿市、そしてヤマハ東京など民間12社が出資して設立された第三セクター(出資金5000万円)で、この秋田マリナーの他、既に供用を開始している本庄マリナー、男鹿マリナーの管理・運営に当たっています。



今回の供用は215隻分(海上54隻/陸上161隻)で平成15年の第三期計画時には587隻(海上179隻/陸上408隻)の規模になる予定。

秋田県の港湾部活性化に繋がるとはもちろん、これからも増えることが予想されるボート、ヨットの基地として関係

者の期待は高まっています。

当日、式典に出席して秋田市内に店舗を構える販売店・秋田日光モーターの石黒寿佐夫社長も「置き場がいくらでもあるので安心して商売ができます。こんな立派なマリナーを造ってもらったのだから、こちらとしても一生懸命マリナーの普及に取り組みたい」と意欲を見せていました。

◆皆様からの情報を お待ちしております

マリナー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。

■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
玄株会社社内
ヤマハマリナーニュース編集室
FAX 03(5474)7898

◆そろそろ準備を 1997年のマリナレンダー 受け付けは 7月1日から31日まで

ヤマハマリナレンダーは皆様の根強いご要望にお応えし、今年も3種類をご用意しました。

マリナーグッズの魅力や楽しさを伝える「SEA SPRAY」、海外のマリナーの情景を美しい写真で綴る「WIND & WAVE」、漁業の格好良さ、漁船の美しさを訴える「大漁カレンダー」。

まもなくカレンダーのパンフレット、および申込用紙をお届けします。ので、目的や配付先にあつた部数をご検討の上、7月31日までに所定の申込用紙にてご注文ください。

編集後記

取材のため宇和島に行つた。その宇和島にはちよつと珍しいゲームフィッシュがいると聞いた。その名は「タイリクスズキ」。養殖用に中国から輸入された魚だが、その一部が筏から逃げ、それが自然繁殖したものだといふ。見た目はともスズキに似ているが、からだに黒色の斑点があり、これが見分けるポイントとなるらしい。もちろんフィッシュユイターなので、ルアーに反応する。

ちなみにこのタイリクスズキは宇和島だけではなく、今や瀬戸内海でも生存が確認されている。今度取材で訪れることがあつたら、ぜひ狙つてみたいと思う。

(一)

『キャプテンズワールド』誌におけるお詫びと訂正

●4月1日に発行いたしました「キャプテンズワールドNo.66」の17頁のSRVの写真が逆版のまま印刷されています。正しくは左右が逆となります。関係者並びに読者の方々にご迷惑をおかけしましたこととお詫びし、訂正いたします。

JGFA事務所移転のお知らせ

5月1日よりJGFA(ジャパンゲームフィッシュ協会)の事務所が移転しましたので、お知らせいたします。

新住所:〒150 東京都渋谷区恵比寿1-11-2
アサヒビル2F

TEL:03-5423-6022/FAX:03-5423-6023

いっそう地域に密着した商売を展開、情報基地として機能したい。

新装開店なったシヨップで夢膨らませる ● 苫小牧マリンシヨップ

今年2月に移転し独立以来18年、念願の新装開店をした「苫小牧マリンシヨップ」は、苫小牧の繁華街からクルマで約10分、環状線・明野北通に面した賑やかなところにあります。「苫小牧マリンシヨップ」は福田社長と奥様の恵美子さん、そして長男の浩之さん(27)の三人体制。浩之さんはヤマハでの研修、他店での経験を生かしてサービスを中心に、奥様は、シヨップと経理を担当しています。

GPSの6インチ、10インチといったところが、年間20台くらい出るんですよ。以前の場所と比べると交通量も格段に多く、飛び込みのお客も増えていますから、これからはシヨップでの売り上げも伸ばしたいと思っています(と奥様)。また、シヨップと隣接してあるゆつたりとしたサービスペースでは、浩之さんが納艇を控えた新艇の機装に余念がありません。



幹線道路に面した新店舗は、300坪の敷地にマリンシヨップ(1階約90・2階約15坪)、展示場を備えている



大型のガラス戸でショールームと分割されているサービススペース



「いずれはボートライセンスの教室を」とプランしている2階からショールームを見る。この天井の高さは、デザインをディスプレイすることを想定していること



ショールームに続いてある事務所



シヨップから約3Kmの雄弘には、全道一クラスの500隻の保管能力を持つ「雄弘マリーナ」が、平成8年の完成を目標に建設の計画があるという。「保管環境の整備が進めばマリンレジャーも一層身近なものになる」と福田社長も期待を寄せる(右から、福田社長・奥様の恵美子さん、ご長男の浩之さん)

「お客様の紹介で新規顧客をつかんで来た」というこれまでの実績に加えて、立地の良さを生かして新しい層をどんどん引き込んでいきたい。苫小牧マリンシヨップに行けばマリンのことなら何でも間に合う、そんな店にしていきたいですね。だから電話一本の釣り情報の対応でも、親身になって対応します。ハード、ソフトを兼ね備えた、地元により密着したサービスを展開していきます」と抱負を語ってくれました。

「海釣りの他にも、支笏湖ではヒメマス釣りもできるから、12フィートクラスから25フィート前後が商売の主流です。ただ本マスのポイントが12、3マイル沖にあって、シーズンは冬場のため、やはり23フィートクラス以上でないといんどイので年々大型傾向にあってUFI25あたりが中心になりつつあります」とは福田昭一社長です。

岡山のスレイク 児島湖にSRV登場

ヤマハ関西(株)岡山店

4月14日、岡山市の児島湖においてバスフィッシングのアマチュアトーナメント「児島湖シヨア&ポートオーブメント」が開催され、小学生から社会人までのバスフィッシングファン、220名が参加した。

ヤマハ関西(株)岡山店では、今回このトーナメントに協賛という形で関わり、大会をバックアップ。

バスフィッシングのプロ、田辺哲夫氏を招き、バスフィッシング用に特別機装を施したSRVを使用しての会場セミナーを企画。抽選によって選ばれたアマチュアバサーたちは田

辺プロとともにSRVでバスフィッシングを体験した。

同店の協賛の目的は若年層を中心に爆発的に人気が高まるバスフィッシングにSRVを持ち込むことで、一人でも多くのバサーに海への興味を持ってもらおうというもの。SRVはもちろん、カサゴ、ヒラメ、マゴチなど、沿岸部に生息するゲームフィッシュを対象にしたルアーフィッシングが大流行の兆しを見せ始めているだけに、バスフィッシングファンへのSRVのアピールは将来のポートフィッシングファンを育てる意味でも効果的だったようだ。



イベント当日は、田辺プロとのSRV体験 フィッシングが講評だった



HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

株式会社 王子マリーナ

保管施設としての拠点充実と 積極的な訪問活動で 新規客をキヤッチ

岡山県倉敷市に店舗を置く、(株)王子マリーナ(石原治行社長)の創業は1972年。同社では限られた敷地を有効利用するため、創業当初より立体型の艇庫を完備し、販売・保管業務に当たってきた。マリッジットの発売以降は、その保管態勢と絶好のロケーションを生かし、ボートと並ぶ主力商品として好調な販売実績を築いている。



王子マリーナのみなさん。左から二人目がハーバースターの植さん



艇庫は屋上を含め4フロアに分かれている。ジェットは2階部分に35艇保管されている



常に新規客の獲得に 目を向けて マリッジットはその先兵

1972年。石原社長が趣味であるボートライフを充実させようと保管場所を確保、それが業務開始のきっかけだったという王子マリーナ。現在保管隻数はジェット35隻、ボート30隻となっている。同社の艇庫は1階が35フィートまで収容可能だが、2階、3階、4階は23フィートクラスまで。保管可能なボートのサイズが限定されるため大型化志向の代替えが困難だという事情がある。逆にそのハンディを生かし、同社では常に小型艇を希望する新規客の獲得に目を向け、次々と新たなユーザーを生み出すことに成功している。

ヤマハによるマリッジットの発売は、同社にとっても新たなビジネス路線への転換という意味でグッドタイミングだったようだ。マリッジットの取り扱いを開始して以来好調で、今は年間20隻をコンスタントに販売している。

王子マリーナのある倉敷市児島唐琴はマリッジットを楽しむには絶好のロケーションに恵まれている。目の前は静かな美しい瀬戸内の海が広がり、近隣には渋川海水浴場がある。ユーザーにとっては、王子マリーナにジェットを預け、そこから目の前の海で遊ぶもよし、ちょっとツーリングするもよし、と遊びには事欠かないのである。

立体艇庫に見られるように、マリーナ施設については創業当初より独自のアイデアで充実させてきた同社だ

が、マリッジットの取扱開始を機に、またも独自にジェット専用の揚降施設を造り上げてしまった。

同社の植さんがさっそく使い方を実演してくれた。2本のレールを岸壁から海底へ渡してある。レールの上には海面と平行になるように台車に乗っている。その上に船台ごとジェットを載せ徐々に水面に降ろしていく。山を走るケーブルカーと同じ原理である。

マリッジットは発売当初、自社で管理していたボートの顧客が目新しく飛びついたという。また、これまで渋川で賑わっていたセイルボードのファンが新たな遊びを求めて買い求める姿も目立った。さらに安心してジェットを預けることができ、ロケーションがいい店という評判が口コミで伝わり、新たなジェットユーザーが顧客として同店のリストに名を連ねることになっていく。こうして、現在のジェットビジネスの基盤が作られていった。

ヤマハ主催イベントの活用と 積極的な訪問活動で チャンスをつかむ

同社では独自にイベントを行うばかりでなく、ヤマハボート岡山店の販促や地元のみならずさまざまなイベントに参加することで営業活動や顧客フォローに役立っている。販促だけを見て2月のニューモデル展示会、RV&キャンピングフェア、3月のキャンピングワールドなどのイベントを利用することで商談のチャンス、成約の場を手に入れている。また今年6月にヤマハボート岡山店が主催する四国へのホエールウォッチングツーリングにもお客様と参

**第1回スラロームタイムトライアル
(アタック・ザ・チャンプ)開催
皆様の地域でも積極的な開催を!**



さる4月21日、静岡県湖西市のヤマハマリーナ浜名湖をベースに『第1回スラロームタイムトライアル(アタック・ザ・チャンプ)』が開催され、地元静岡県を中心に21名のヤマハマリンジェットクラブメンバーが参加しました。

今回のタイムトライアルは、マリンジェットクラブの本部の主催によるもの。今後各水域においても積極的に開催していただこうと、その見本となるべく第1回のトライアルを開催したもので、当日は選手ばかりでなく、ヤマハ販売会社のイベント担当者や販売店の方々も見学のため会場を訪れていました。

トライアルのコースは国際規格のSP-14を使用。各マークパイをパイプで繋ぎ、セットするだけで、どこでも企画に準じた同条件のコースを設置することができるのです。ヤマハでは、マリンジェットクラブ加盟店を対象にこのコース機材をご用意しております(有償)。お客様のアフターフォローに、また話題作りにご活用ください。

■タイムトライアル結果(クラス別最高タイム)

選手名	チーム名	クラス(機種)	タイム
清水孝行	Team vivid (サンワ)	スポーツクラス MJ-760RZ	24.2
鈴木正道	ベルジェットレーシングファクトリー	スキークラス MJ-700FX	25.9
滝藤定男	MS21. B-West Racing	ランナバウトI MJ-700RA	25.3
鈴木利英	ベルジェットレーシングファクトリー	ランナバウトII MJ-1100RA	28.0



ホワイトボードを使ってコース、及びルールの説明が行われる。出走のタイミングなど安全面では特に気が使われた



この日はゲストにJJSF.A級レーサーの飛野照正選手を迎え、チャリティオークションなどのイベントも組み込まれた。収益金はPWSAに寄付。飛野選手もタイムトライアルに挑戦。760RZでこの日最高の24.1秒をマークしている

1階のクラブハウス。飾り気はないが天井が高く、ロフト風でいい雰囲気



免許教室も開催。同社の営業活動の核ともいえる。DMなどだけに頼らず、訪問も含めた積極的なアプローチが好結果を生んでいる



同社オリジナルのマリンジェット専用揚降施設。高い岸壁から貨車に船台ごとジェットを載せ、ケーブルカーが山を下るようにして海に降ろしている



加する予定で、みんな今から楽しみにしているのだと言う。
同社の姿勢もさることながらさまざまな機会を提供しているヤマハボート岡山店の功績とも言えるだろう。
今年の春、岡山で開催されたマリンジェットのニューモデル試乗会に、同社では13名のPPを会場に連れて行き、そのうち6名と成約。春から上々の滑り出しを見せた。
ヤマハボート岡山店の担当者によると、特に最近になって同社の積極的な姿勢が目立っているという。
植さんにその話をすると、「昨年の秋に若いスタッフに加わってもらったんですよ(笑い)」という。その分植さんはこれまで以上に外へも目を向けられるようになり、積極的なセールスが出来るようになったのだそうだ。
新規客はなんといっても免許の申し込み客へのアプローチが効果的だということ。「ほっといたのではなかなかお客にはならない。なるべく訪問活動

をして商談にまでつなげていく姿勢が実績となって現れている。お会いするチャンスが増えるほど、こちらの知識や経験も向こうに伝えやすい。信用してもらおうことができます」と積極的なのである。
最後に問題や課題についてお聞きした。
「ハイシーズンとなる海開き以降の渋川海岸へのジェットの乗り入れが昨年より制限されてたんですよ」とのこと。
「マナーやルールを啓蒙するのは販売店の責任でもある」と自覚するだけに、自店のお客様でないにしろ一部のマナーの悪いユーザーのため陥った事態を憂慮する。
「今後、観光協会や市とルール作りにも動める必要があると思います」
同社でも加入している小型船安全協会、PW安全協会の活動を通して調整していきたいとしている。

私もヤマハ

3

MJ-760RZ

日本のジェット界をリードする 95年JJSF全日本チャンピオン

飛野照正さん



初めてジェットに出会ったのは12年前のハワイ。水の上を颯と走るジェットに一目惚れしたという飛野さん。それまで特にマリンスポーツをやっていたわけではないが、「これだ！」とその時に感じた新鮮な気持ちをそのまま日本に持ち帰り、すぐにボート免許を取得、ジェットを購入した。それが飛野さんのジェット人生の始まりである。

レースを始めた頃は、ただひたすらレースに明け暮れる毎

日。そして、88年の初のアメリカ体験が、大きな転機となった。選手のレベルの差はもろろんのこと、レース環境の違いを目の当たりにした飛野さんは、ますますジェットにのめり込んでいった。91年には単身渡米、日本人初の全米ツアー参戦を成し遂げ(Teunasa Tobino)の名を広めた。アメリカ大陸を回りたい、という夢も同時に実現、心身ともに充実した1年となった。そんな数多くの経験が、彼を一回りも二回りも成長させ、日本のジェット界にも大きな影響を与えた。

そして95年、JJSF(日本ジェットスポーツ連盟)全日本選手権のA級スキークラスで見事チャンピオンの座を獲得、アメリカで行われたワールドファイナルにも出場した。「去年、初めて自分で稼いだお金でレースに出た。そのハングリー精神が良い結果を生み出したと思う」と語る飛野さん。

今年もレースをひと休みし、去年から勤め始めたマリンスポーツで仕事に専念している。MJCレースにも何度か参加する予定。特に今ヤマハが積極的に取り入れているスラローム競技に注目していて、「1人で走る地味な競技だが、マシンコン



トロールなど腕を上げるには絶対に必要。アメリカではクロースドレースと同じくらいのウエイトがある」と大賛成。

また、「ライダー1人1人がルールやマナーを守ることが一番大切だが、MJがレスキュー艇として活躍していることなど、社会に貢献していることをもっとアピールすべきだと思う」と日本のジェット界全体も見据えている。

「今までレースで上ばかり見てきたが、今は横を見ることによつて新しい発見や情報がたくさんある。忘れかけていたジェットの楽しさも、人に伝えることによつて思い出した。今は、土日を中心に体験試乗会を開催。ファンをもっと増やしていきたい」と仕事とジェットがベストな関係にある今、毎日が楽しくてしかたないという。