

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.115



1997

9/10

SPT/OCT

特集▶ やる気満々、活気あふれるショップ・レポート -その3

ノってるお店は、ここが違う!

漁船、和船主力店のための ● 浜を訪ねて

自分が手掛けた船の進水が最高の楽しみ

MJビジネスのヒントを探す ● HOP STEP JET

ジェットショップとしてマシンのことには120%の責任を持つ

YAMAHA NOW ●

トレーラブルボート・マーケットへの熱い期待 <SRV17-TR>

トレーラブル・ マーケットへの 熱い期待



SRV17-TR

SRV20がデビューして3年。この魅力的なパッケージボートの出現で火がついた日本のプレジャーボートブームは今、トレーラブルボートの出現により、ますます身近なアウトドアレジャーとして注目されつつある。今回は発売後半年を経て、依然好調な販売状況を維持するトレーラブルボート〈SRV17〉にスポットをあててみた。

基本設計、スペック、装備で ライバルに差を付ける SRV17-TR/17



トレーラーを同梱したパッケージボートはヤマハ以外の他社からも発売されていますが、搭載エンジンやその他装備を比較するとSRV17がコストパフォーマンスに優れたセット価格であることに気づきます。特に艇体においては、厳密な構造解析を行い、強度と軽量化の高次元でのバランスを実現するなど、品質の面ではトップメーカーならではの確かさを誇っています。

【主なセールスポイント】

- 普通免許で牽引できる最大サイズモデルで、トレーラーは艇体とカラーコーディネートされています(17-TR)。
- センターウォークスルーを採用し、様々なマリンプレイの使用に対応しています。
- セルフベ어링仕様を採用し、保管環境を選びません。
- トレーラーパッケージタイプの他、ボートと船外機のためのパッケージを用意しました。



【主要諸元】

- 全長:5.09m ● 全幅:1.84m ● 全深:0.98m ● 完成重量:453kg
- 搭載エンジン:50ps ● 燃料タンク容量:24ℓ ● 定員:5名
- 航行区域:限定沿海 ● トレーラー全長:5.94m
- トレーラー全幅:1.85m ● トレーラー重量:230kg

販売店様の悩みは トレーラーの利用が 可能な施設の不足

前号で実施したアンケート調査によると、多くの販売店の方々がSRV17の商品力を買いながらも、自由に使用できるスロープの開拓や、ご自分たちのトレーラーに関するノウハウの蓄積などを課題としており、日本のトレーラブルボート市場がまだ発展途上であることを実感させられました。もちろんヤマハも同様の考え方で、この市場についてはじっくりと長い目で見ているのが現状です。別表はヤマハが4月に調査したトレーラーでの利用が可能なマリッジ施設。なお、地域によっては漁協との話し合いによってトレーラーの利用が可能な施設も開拓されつつあります。

関東・中部・関西地区トレーラーボート利用可能場所(スロープ以外の揚陸施設も含む)

場 所	施 設 名	電 話
■関東地区		
茨城県水戸市	キャピタルマリーナ	029-269-5300
茨城県水戸市	飛島マリーナ	029-269-3077
茨城県潮来町	水郷ボートサービス	0299-63-1231
千葉県市原市	るぼーるみつい	0436-43-9100
千葉県岬町	房総マリーナ	0470-87-8127
神奈川県三浦市	城ヶ島マリンクラブ	0468-82-2929
神奈川県葉山町	ラ・セラ葉山	0468-75-7499
山梨県勝山村	富士マリーナ	0555-83-2887
■中部地区		
静岡県湖西市	ヤマハマリーナ浜名湖	053-578-1114
三重県伊勢市	マリンベース	0596-36-1022
三重県鳥羽市	海香マリーナ	0599-32-5045
三重県河芸町	マリーナ河芸	059-245-5001
愛知県弥富町	木曾川マリーナ	0567-68-1350
愛知県常滑市	常滑マリーナ	0569-32-6419

場 所	施 設 名	電 話
愛知県美浜町	知多マリーナ	0569-82-0359
愛知県武豊町	セーリングスポット富貴	0569-73-4518
愛知県西尾市	アイサンマリンセンター西尾店	0563-59-6435
愛知県田原町	田原マリーナ	05312-2-3130
愛知県御津町	出光マリンズ三河御津マリーナ	0533-76-3100
愛知県蒲都市	名鉄西浦マリーナ	0533-57-3735
愛知県豊橋町	カナサンマリンセンター	0532-25-0199
■関西地区		
和歌山県由良町	ナカヤママリーナ	0738-65-1248
大阪市	マリンピア向井	06-551-5151
大阪市	大阪ボートマリーナ	06-462-0105
大阪府高石市	高石マリーナ	0722-62-5599
滋賀県びわ町	ライトハウスミナミハマ	0749-72-2590
滋賀県大津市	ヤマハマリーナ琵琶湖	0775-78-2182
京都府舞鶴市	舞鶴セントラルマリーナ	0773-66-2880
兵庫県高砂市	JOB播磨マリーナ	0794-48-1515

※ここに掲載したリストは平成9年4月現在、ヤマハ発動機(株)の調査によるものです。

トレーラブルボートのさらなる普及へ
期待される今後の
環境整備と規制緩和



スロープを含む環境整備だが、運輸省海上技術安全局船舶工業課は昨年8月、有識者などによる「舟艇利用振興懇談会」を設置したが、今後のプレジャーボートの環境整備のあり方のテーマの一つとして内陸保管が挙げられている。施設整備の費用が少なく工期も短くて済むトレーラー保管はマリーナ不足を解消する手段としても注目されているのである。

その一方で、車庫法の規制緩和、安全管理面など、検討すべき課題も残されている。また、日本舟艇工業会では、経団連がトレーラーを含む規制緩和の要望書を提出したのを受け、トレーラブルポートにおける車庫法の規制を緩和する要望書を警察庁に提出した。これはプレジャーボートの発展に伴って派生している諸問題解消の立場から、特に保管場所2km以内の規制緩和を求めている。平成7年のトレーラーの登録保有台数は5121台で前年比12.9%となっており、トレーラーの需要が急増している点も明示している。



アメリカのトレーラブルボート事情は

ボート先進国のアメリカの登録ボート隻数は1100万隻と言われており、その内トレーラブルボートは670万隻となる。湖が多いこと、道路が広いこと、さらに住宅事情などを考えれば当然の成りゆきだったのである。

ミシガン州ではボートの上げ下ろしが可能なスロープ施設(ボートランプ)が1302箇所もあるという。整備しているのは州の自然資源局。利用料は駐車場代を含めて1日5ドルから10ドルほどなのだという。ちなみにその駐車場は300台、400台規模が普通と言うから驚くばかりである。州政府の水面利用に関する考え方の先進性を感じさせる実態となっている。



トレーラーに関する
主な法的規制

道路運送車両法

すべてのトレーラーには自動車と同様ナンバーが必要となる。通常はトレーラーなどは陸運事務所などに行ってナンバープレート登録手続きをすることになる。また、トレーラーの長さに関する規制では、普通自動車の場合、自動車にトレーラーを連結した状態で12m以内と決められており、ボートの長さは必然的に17フィート(約5m)以内と決まってくるのである。

道路交通法

重量については道路交通法によって定められている。普通免許で牽引できるトレーラーの総重量は750kg以内。トレーラーを250kgだとするとエンジン、その他の装備品を含めたボートの総重量は500kg以内ということになる。これを越えると、牽引免許が必要となるのである。

車庫法

トレーラーといえども独立した車両なので車庫法で定められた保管場所の証明が必要となる。つまり所有者の自宅から直線距離で2km以内。もしもこの規制が緩和され、トレーラーに乗せたボートを海辺の駐車場に保管できれば、トレーラブルボートは一層普及することだろう。

やる気満々、活気あふれる
ショップ・レポート その3

ノッてるお店は ここが違う!

今回の「ノッてるお店」はいずれもマリンレジャーといっても一風変わった立地にお店を構えるショップです。海のない長野県の野尻湖で新たなマーケットを開拓したシースピリット・ジュニアさん。そして離島にあって漁業中心のご商売から島の人々にレジャーとしてのボートを勤めることで業績を伸ばした畑島さん。いずれも一見ハンディと見られがちな立地条件をプラスに転じての躍進なのです。

シースピリット・
ジュニア



(株) 畑 島



15年前に開業。当初は母体である野尻湖観光汽船(株)がレンタルボート業やチャーターボート業なども行っていたため、そのエンジンや部品などを供給する自家消費が大半を占めた。その後、バブル期には水上スキーブームがきて、ショップもスキーショップに変更。3年前に野尻湖でルアー・フィッシングが解禁になってからはバス・プロショップへと転身。現在は店売りではバス用品全般を、営業的には野尻湖周辺のレンタルボート業者(約20軒)を主な顧客として、バスのレンタルボートを供給している。

20年前、漁船や和船の販売を手がけていた家業を継ぐため、サラリーマンを辞めて福岡から対馬へ戻った畑島宏幸さん。だが、浜では高齢化が進み、業績は年々ダウン。そんななかで目に入ったのが、和船を使って釣りを楽しむ人たちの姿だった。「潜在需要がある」と見込んだ畑島さんは、10年前からプレジャーボート販売を積極的に展開。根っからヨットやボートフィッシングが好きだったこともあって、業績は順調に推移。今年5月には社長に就任し、社名も変更した。今、気持ち新たに畑島さんは、都会のユーザーを島に呼び込むことを狙っている。

つてるお店は
ここが違う!

千載一遇のチャンスを掴み バス・プロショップへ華麗な変身

長野県
野尻湖

シースピリット・ジュニア

留まるところを知らない 空前のバス・ブーム

バスブームと言われてもう5年以上経つだろうか。そろそろブームも収束に向かうと言われながら、霞ヶ浦や琵琶湖といったビッグレイク周辺に陸置されているバスボートの数は増える一方。あるトーナメントが開催された7月6日(日)の霞ヶ浦には、驚くなかれ600艇を越えるバスボート(アルミボート含む)が湖面を走り回ったという。

まさに空前と呼ぶにふさわしいこのブームで、釣り業界はこれまで史上空前の活況を呈している。しかしながら、ボート業界はというと、これほどのブームの割には波及効果は少ないというのが現状ではないだろうか。バスボートと呼ばれているバス釣り専用のFRPボートの大半が米国製の輸入艇であることや、ゲレンデが海ではなく内陸の淡水ということもあって、従来型のボート販売店では対応し難い状況だったことは確かである。

今回ご紹介するショップは長野県は野尻湖畔の「シースピリット・ジュニア」。もともと水上スキー用のボートや用品を取り扱っていたこのショップは、3年前の野尻湖バス解禁を機にバスフィッシングのプロショップへと衣替え。ブームの波にうまく乗って業績を大幅にアップさせることに成功した。

ルアー・フィッシング 解禁で、野尻湖が 大きく変貌

シースピリットincの代表・石田和久さんの本業は、父親が社長を務める野尻湖観光汽船(株)の専務。野尻湖で1911年の観光船「雅」を運航させる地元では最大手の企業。シースピリットの業務はあくまでも副業だと言う。

「だって、これまでのように水上スキーのお客様だけを相手にしていたら、商売は7・8月の2か月だけだから、野尻湖の場合」

野尻湖でバス・フィッシングが解禁になるまでは、夏の水上スキーのお客様と、ワカサギ釣りの客をターゲットにした地元のレンタルボート業者がシースピリット・ジュニアの主な顧客だった。

バスはワカサギを捕食する害魚だとして敵視され、野尻湖ではルアー・フィッシングは全面禁止されてきた。それが、河口湖などの成功例にならって解禁されたのが3年前。「解禁にこぎ着けるまでは」色々ありましたよ。野尻湖小型船協会というレンタルボート業者の団体があるんだけど、その協会員は漁協の組合員でもあるわけだから、当初のバスへの敵視はしょうがない部分もあるんだよね」

それが、石田さんを始めとする地元のバ



SEA SPIRIT Jr.
LAKE NOJIRI

高原のイメージを大切に
したショップの外観。同じ敷
地内にペンション「一番館」
がある



野尻湖情報に詳しいスタッフが、各プラグやワーム類にオリジナルな情報を添付けて陳列



かつては水上スキーのショップだったが、現在では完全なバスのプロショップ



シースピリットInc代表の石田和久さん。高校生時代からダイビングに親しんだ根っからのセーラーマン

ス愛好家たちの説得によって、3年前に解禁した途端、全国からバス愛好家たちが野尻湖に集まってきた。

「TVや雑誌で報道されたのが大きいでしょうね。初心者でも50cmのバスがバンバン釣れるということ。でも実際、解禁直後はそんな状態でしたよ」

と語るのには、解禁前から漁協に交渉して

細々ながら野尻湖でバス釣りをしてきたというシースピリットの都築店長。

「野尻湖では50cmのバスが約10万円の経済効果があるとされているんです。50cmのバスを求めて、高速代・燃料代・宿泊費なんかをかけてやって来るわけですから」

その波及効果は、当初は反対していた漁協や小型船協会にも及んだ。

「これまでワカサギ客だけを相手にしてきたときは、入漁料は200万円程度。それが解禁後は0がひとつ増えて2000万円ですから。さらにレンタルボートは、これまで借り手がなかったような古い手漕ぎボートまで出払うほどの盛況でしょ。最初はあれだけ反対していた人が「オレは最初から賛成だったんだよ」という状況ですよ(笑)」

経験豊富なスタッフでプロシヨップという形態を実現

こうした状況に合わせて、シースピリット・ジュニアもバス・フィッシングのプロシヨップへと衣替えした。

「これまででは水上スキーの板や用品を店に並べていたんですけど、そういうのは脚が遅いんですよ。今のルーアー類は仕入れて置けばすぐに売れてしまう。小学生の子供が5万6万のロッドを平気で買って行くんですから、怖いですよ」

石田さん自身がバス・フィッシングに入れ込んでいたかというところでもない。元々はディンギー乗りだった石田さんは、国体に出場するほどの根っからのヨットマンだった。シースピリットという店名からもその想いは伝わってくる。

「でも、ビジネスつてわけじゃないけど、儲るものは何でもやらないとね。ここじゃヨットで飯は食えないもの」

それほど得意分野でもないバス・フィッシングの業界に乗り出すに当たって、石田さんは経験豊富なスタッフを多く採用することによってプロシヨップという形態を実現させた。

「スタッフは8名かな。スタッフといっても全員に給料を払っているわけじゃないですよ。用具やらボートなんかの面でサポートする代わりに、店の運営を手伝ってもらおうという形式です」



棧橋に近いところにある修理工場。野尻湖は淡水のため、船外機はほとんどメンテナンスフリーの状態だという

バスボートにはプロVシリーズの船外機を主力商品としてセット販売。米国メーカーが圧倒的シェアを誇るバス市場にあって、野尻湖ではヤマハが目立つ



石田さんの音頭とりで始まった「野尻湖ルーアーフィッシング大会」も今年で3回目を迎えた。ゲストにメガバス代表の伊藤由樹さん(写真左・バス業界では神様の存在、ヤマハのアドバイザー・スタッフでもある)を招くなどして、今年も100名以上がエントリーした(上) フィッシング大会の会場では、Vマックス、SRV、Fishing Mate 14のバス仕様ボートを展示。地元レンタル業者やバサータチの注目を集めていた



バス・フィッシングは情報戦。その情報の質と量が釣果を決める。お客様に信頼できる情報を提供することこそが、ゲレンデサイドでのプロシヨップの役割だ。

長期を見越した強気な戦略

店内での対応はスタッフに一任し、石田さん自身はレンタルボート業者への営業を主にこなしている。現在、野尻湖のレンタルボート業者は約20軒。各業者は平均して10艇以上のボートを所有しており、ざっと見積っても200艇以上のマーケットということに

なる。

「こんな(ブームの)状態が続くのもあと3年がいいところ。これからはバス愛好者も少しずつ淘汰されていって、本当に好きな人しか残らない。だから、レンタルボートだって、そういう目の肥えた連中を満足させるものじゃないやなぎやダメなんですよ」

「だから、以前からボクは(レンタル業者に)手漕ぎボートなんか早くやめた方がいい。エンジンとエレキ(ポイントキープのためパウに取り付ける電動小型船外機)のついたものじゃないやなぎだめ。その方がレンタル料を高くとれるんだから、と言ってきた」

石田さんは昨年の戦略として、各レンタ

ルボートに魚探を装備することを積極的に推し進めた。

「野尻湖は深いから魚探がないと話にならないからね。バス人口が減っていく今後は、レンタルボートに付加価値をつけてお客様を大事にしなければ生き残れない。いい固定客を掴んだ方が勝ちなんだからって」

これまで、レンタル業者のマーケットでは9・9馬力の船外機を積んだアルミボートとAF-13が主力商品だったが、石田さんの今後の戦略はフィッシングメイト14をベースに、エレキや魚探をセットにしたバスボート仕様にして売って行く方針だという。

「ヤマハのラインナップでは、最もバス釣りに適しているからね。でも、最終的にはレンタルでも本格的なバスボートというところまで持っていきたい。だんだんと業者の人たちも理解してくるようになってきたんで、けっこう強気に推し進めていますよ。価格は弱気だけど(笑)。価格は弱気で戦略は強気」

石田さんの言葉の端々に「戦略」という単語が目立つ。長期展望の上で、オリジナル・ストラテジーを組み立てていく、これが石田さんのスタイルらしい。

冬は雪に閉ざされ、船外機が驚異的な耐久性を発揮してしまう淡水というシチュエーション。野尻湖はマリネビジネスにとっては非常に厳しい環境である。そんな野尻湖にあって、バスブームという千載一遇のチャンスをものできたのは、石田さんの視野の広さに負うところが大きいようだ。長期展望というタテ軸だけでなく、野尻湖全体の発展というヨコ軸の視野も見逃してはならない。

レンタル業者への「戦略」も、すべては野尻湖にやってくるお客様にとって、野尻湖が快適なバスフィッシング・ポイントであり続けるための「戦略」に他ならないのである。



島の中心地、巖原町の繁華街に位置する(株)畑島



本社とは別の場所に営業所を設置。迅速な対応をめざしている

長崎県
対馬

(株) 畑 島

美しく魚影濃い対馬を
都会にアピールしたい

島の外にも目を向ける
安定経済を目指して

海峡を隔ててお隣はすぐに韓国。美しい自然と民族交流の古い歴史を持つ対馬(株)畑島の社長、畑島宏幸さんは20年ほど前に福岡市からUターン。会社勤めの生活に見切りをつけ、島に戻って家業の畑島商店を継いだ。

畑島商店は、和船や漁船をはじめバイクや林業関係の道具なども手広くあつかう店として、島内で知られていた。

「長男だから、家を継げと言われても反対はできませんでした」と言う畑島さんだが、ご自身はヨットやボートで遊ぶのが大好き。マリン関係の業務には自然に溶け込んだ。

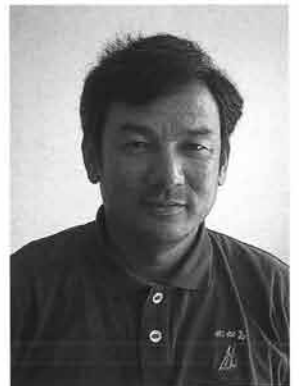
「10年ほど前からプレジャーボートに力を入れはじめたんです」

これは、なにも畑島さんの趣味的な発想からではなかった。島では高齢化が進み、漁業に陰りが見えはじめたからだ。畑島さんが家を手伝うようになった、20年前の船外機の売り上げ台数は年間約350台。それが次第に減って現在では150台ほどになっている。

「かなり以前からデータを見て将来の予想はできていました。浜を歩いて、年々進む高齢化は雰囲気でも分かりました」

そうは言っても、家業をつぶすわけにはいかない。10年ほど前から、プレジャーボートを扱う割合を増やしはじめた。

「そのころから、すでに和船を使って釣りや遊びを楽しむ人がいましたので、プレジャーボートの潜在需要はある程度見込めました。それに、ヤマハさんも展示会や試乗会を積極的に応援してくれました」



福岡～釜山で行われるアリラン・ヨットレースの常連で、各地のビルフィッシュトーナメントにも参加。畑島新社長は大の海好き



本社の従業員と畑島社長(夫妻(中央のお二人)。現在、社員は8名いる)

20年前、畑島商店におけるプレジャーボート関係の仕事は全体の数パーセントにも満たなかったが、(株)畑島になった現在のそれは7割に達している。

「漁業の高齢化という問題があり、プレジャーボートを扱う量が増えたのは時代の流れだと思っています。プレジャーボートの場合、



本社内のショップにはマリン用品、漁業備品などが混在しており、幅広いニーズに対応している



本社から車で10分ほどのところにある専用マリーナ。現在30艇ほどが保管されている

こちらから働きかけて仕事を増やせるという面があったんです。なんとか会社を安定させ、数こそ減ったものの漁業に励む人たちを、いつまでもバックアップしたいという思いもありました」

自分たちの会社が傾いたのでは、これまでに励んできた人たちに申し訳がない。そんな気持ちで、結果としてプレジャーボートの売り上げを伸ばしてきた。

島の外にも目を向ける

いくら時代の流れとはいえ、黙っていてもプレジャーボートは売れない。元来、ヨットやボートが大好きな畑島さんは、積極的に来店客をボート釣りに誘い、幼いころから知っていたポイントを探り回った。

「まずは免許を取ってもらうことです。それには実際にボートを体験し、その楽しさを知ってもらうことが早道です。誰もが言うことですが、お客様に楽しんでもらわなければ売れません」

こうして、畑島さんのところで免許を取った大半の人が後日、ボートを買いに来た。「ボートを買うと、まず手釣りははじめ、それから竿釣り、浮き流し、トローリングなどへ移っていきます。そのたびにボートを買って換える人もいますから、釣りそのもののフォロワーも大切です」

畑島さんは自ら仕掛けを作ってお客様に提供。釣りの面で信頼されると、ボートに関しても勧めるものを買ってくれるという。現在、若者を中心にSRV20、実年齢層にタックルシリーズが好調なセールスを記録。その勢いに乗って今年5月、畑島さんは父親に代わって社長に就任。心機一転、社名を(株)畑島に変更した。

「畑島商店のままですと、お米屋さんか何かと間違えられたりするんですよ」と畑島新社長。展示会には「ヤマハマリンショップ・ハタシマ」というスマートなロゴで、ユーザーにボートの魅力を訴える。

「ここ2〜3年、何人かの島外のお客様が私どものマリーナにボートを保管するようになりました。最初は、ただ島に釣りに来ていたようですが、島の自然や豊かな魚影が気に入ってボートを置くようになったんです」

島外のお客様は、休日になると福岡や大阪からやってくる。都会では味わえない島のロケーションに今、注目が集まりだした。

「昨年から大阪との間に直行便が開設されました。これをきっかけに、島以外の人たちにも私どもの会社をアピールしたいと思っています」

対馬の中央に広がる静かな浅茅湾では小型ボートで手軽にフィッシングが楽しめる。一歩外へ出れば豪快なトローリングが期待できる。そんな島の魅力を武器に、新社長の夢は今、大きく広がろうとしている。

ボート免許教室の受講生獲得にも意欲的

ASAに聞く マリンレジャー大国U・S釣り市場

ASA(アメリカン・スポーツ・フィッシング・アソシエーション)主催による「インターナショナル・スポーツ・フィッシング・ショー」が、6月26日から28日の3日間にわたり、アメリカはラス・ベガス(ネバダ州)のコンベンションセンターで開催された。その会場において、ASAの広報アシスタントディレクターであるエド・ゴルドスタイン氏に話をうかがう機会を得た。今回はその取材を軸にASAとアメリカのレジャーフィッシング事情をレポートする。(編集部)

ASA (AMERICAN SPORTSFISHING ASSOCIATION) の実態

ASAは全米の釣り具製造関係の約500の団体が所属していて、いわゆるこの業界とレジャー目的の釣り愛好者たちやメディアとの橋渡し、さらにレジャーフィッシングでの釣りの対象になるサカナとその釣り場の環境保護などを目的にしている団体だ。

そのために、サカナが棲めるように水とその周辺環境を改善する「クリーンアクト」、子どもたちを体験フィッシングに招待する「ナショナルフィッシングウイーク」、サカナの棲息数を掴み、絶滅の危機に瀕するサカナ(ストライプドバス、ブルーフィッシュツナ、パシフィックノースウエストサーモンなど)の保護、そして「インターナショナル・スポーツフィッシング・エキスポ」の開催などの活動をおこなっている。

ビジネスの観点でいえばメーカーと小売業者との商談の場となる「インターナショナル・スポーツフィッシング・エ

キスポ」が唯一の活動になる。

このイベントは40年の歴史というから、東京国際ポートショーに4年ばかり先駆けてスタートしていることになる。ラス・ベガスとオーランド(フロリダ州)の2会場の持ち回りで毎年開催されており、エド氏によれば「96年度の商談実績は26ビリオンUSD」というから260億ドル、1ドル120円換算で3兆1200億円の取り引きとなるわけだ。

しかもわずか3日間のビジネスである。釣り人口もフィールドも違うので単純比較はできないが、1995年の日本国内の釣り具市場が約2800億円(マリンニュース109号参照)だから、その巨大さが想像できる。

このトレードショーへは毎回全米から3000から4000名が来場するというが、その数は減少傾向にあるという。エド氏はその理由に「メーカーとのコネクションを造り、パイプを持った後はフアクシミリやパソコンを用いてのビジネスが成立すること、6月の開催時期が他の多くのイベントと重なること」などを

理由として上げている。

今秋にはNMMAと同盟関係で「ICAST」を開催

ASAは新たな試みとしてこの秋「ICAST」と題したトレードショーをシカゴで開催する。「ICAST」はInternational Convention Allied Sportfishing Tradeの頭文字をとったもので、キャスティングとダブらせているわけだ。

ここで注目すべきことは、このイベントがASAとNMMAのIMTECSHOWとの共同でシカゴで開催されることだ。同盟といった意味のAlliedがタイトルに使われていることから、二つの業界が強く結びついて実施されるイベントであることを強調しているように取れる。NMMAはわが国の日本舟艇工業会にあたる団体である。IMTECSHOWはむしろシカゴポートショーといったほうが分かり易いかもしれない。

アメリカにおいて、ポートオーナーの60%は釣りを目的としていると予測されていることから共に利害が一致しているのは明白で、両者の絆を強化してゆくこうした新た



「インターナショナル・フィッシング・エキスポ」全景。今回(6/26・27・28)は350団体が出展した



インタビューに応じてくれたエドさん

モニターの絵とラインにかかるテンションが連動していて、サカナのフッキングから寄せ、そしてランディングまで本物っぽく楽しめる



全米の州ごとの特集形式で編集・出版されている「GAME & FISH」



プロ・アングラーたちがそれぞれ契約しているメーカーのルアーを用いてキャストイングして見せる。この水槽をそのままトラックで移動してしまうというのも、実にアメリカ的である

な展開は必然的な流れのようにも思える。それによって利を得るのは釣り具やボートビルダーなどの業界ばかりではなく、商品やソフト・ハードの多岐に渡る情報の収集や購入の見極めなど、ユーザーにとっても大きなメリットがあるに違いない。

「ICAST」は9月25日から28日の3日間にわたって、シカゴのコンベンションセンターで開催される。

▼釣具販売では
大型一般量販店も主役

日本で釣り具を購入しようと思えば、街中の釣り具専門店や、海の近くの街道沿いによくある釣り具も置いている釣り

餌屋だろう。スーパーマーケットなどでも、ロッドとリールのセット販売を見かけることがあるが、品数も少ないし例えば夏のレジャーシーズンの限定扱いだったりする。

こうした点でも、さすがアメリカは違うと感心させられてしまうことがある。大型一般量販店の代表格であるKマートでは、衣類、家具、玩具、食料品などありとあらゆる生活用品の中でスポーツフロアのコーナーに設けられている釣り具だが、餌以外の釣りに関する物を千アイテム以上扱っているというのだ。

スポーツフロアマネージャーのアーマンド氏によると、釣り具に関しては、新商品についての知識は年一回開かれるKマートの全国会議において、その説明をマネージャーが受け、それを基に後日マネージャーが現場スタッフに知らせるといふ。顧客サービスの視点からすると、果たしてそれだけの情報で不足がないのかいささか気になるところではある。

ただし、釣り具関係に限らず、Kマートで扱う商品は中から上の下程度の質の物で、大きい物、高級な物は置かないと



エキスポが開催されたラス・ベガスからクルマで40分程度のところにあるレイク・ミード。フーバーダムによって塞ぎ止められた世界最大の人造湖は、ボート用の格好のフィールドで、トレーラーボートが広く普及している



いう方針をとり、それらは専門店に任せると割り切っている。顧客も必要なものはひと通りここでそろえることができるという手軽さ、便利さを求めて利用しているのだから、広くかつ掘り下げた日本での感覚という商品知識は求められないのかもしれない。

Kマートのスポーツフロアでの釣り具の売り上げは約10%程度、釣り具の全体マーケットでのシェアは、Kマートが30%、同業のウォルマートが30%程度だろうとアーマンド氏は話してくれた。



こちらはヒロ内藤氏のホームグラウンドのひとつでもあるエバークレーズ。釣り目的のトレーラーボートがとても目立つ



浜

を訪ねて

青森県／小泊村

佐藤機械

自分が手掛けた船の進水が 最高の楽しみ



小泊港の全景。漁業の盛んな土地柄を示す大規模な漁港である



事務所に隣接する工場には、工作機械が所狭しと並べられている



右から経理担当の佐藤敏枝さん、代表の佐藤尋昭さん、十三湖地区担当の尾野聡さん、昨年入社した田名部正幸さん



佐藤機械代表の佐藤尋昭さん。人当たりのいい笑顔で、小泊の漁師さんたちからは「オヤジ」の愛称で親しまれている



「この商売はオヤジにだまされて、始めたよ
うなもんですよ(笑)」

と笑う佐藤機械代表の佐藤尋昭さん(45歳)は、もともとはイカ船の機関長まで務め上げたバリバリの漁師だった。高校卒業後、父親とともにイカ船に乗り込んだ佐藤さんだったが、30歳の時に父親に勧められて青森の販売店佐々木機械に行くことになった。

「陸に上がるつもりはなかったけど、ちょうど休漁期間だったし、3ヶ月も青森で遊んで来ればオヤジの顔も立つだろうと思って、軽い気持ちでね」

さらに佐々木機械の社長に勧められて、研修生としてヤマハ青森店で8か月の研修に行ったのが運の尽きだった。そこで、現在の奥様である敏枝さんと出会い、そして結婚。

「女房と出会ってなかったら、もう一度フネに乗ってただろうね。でも研修目的で青森店に行つて、また船に乗るわけにはいかなかったでしょ(笑)」

一度漁師をしてしまえば、なかなか抜けきれない。海に出たいという気持ちは今でもあるけど、まあ始めたからには中途半端で終りたくねえという気持ちもあるから、走るしかねえと思つて」

昭和57年9月、奥様と二人三脚で船出した佐藤機械をいきなり災難が襲う。日本海中部沖地震による大津波が小泊港を襲った。

「ちょうどイカ船の修理で港に向いていたときだったから車ごと波にさらわれた」

当時は港の店舗はなく、自宅から車に道具類全てを積んでサービスに向いていた佐藤さんは、命こそ助かったものの全ての道具を車ごと波にさらわれて全てを失ってしまった。

「今思えば、あんどときが一番辛かったなあ」

しかし、昔からの漁師仲間など周囲のサポートもあって、佐藤機械はなんとか持ち直し、59年には初の従業員である尾野聡さんが入社。津軽地区で唯一の漁船店ということもあって、その後は順調に業務を拡大していった。

佐藤機械

■ 商 圏

原則的に津軽半島全域が商圏となるが、メインの商圏となるのは店舗／工場のある小泊港。ついでシジミ漁の盛んな十三湖。十三湖地域に関しては尾野さんが担当、サービスカーで十三湖周辺を回る日々。



■ 主力商品

小泊ではイカ船としてDX-55、66、97、メバル船としてDX-51。十三湖ではシジミ船としてDX-28Cシジミ。佐藤機械から納艇されるほとんどのフネが、佐藤さんのアイデアによって漁場・漁法に適した機装が工場レベルで施されたもの。

■ 店 舗

小泊港のほぼ中央にある佐藤機械の事務所兼修理工場は10年前に完成。時化て休漁になった日は、事務所に入れ替わり立ち代わり漁師さんたちが訪れ、常に賑やかな雰囲気印象的。



■ 市場背景

日本海イカ釣り漁船の本州最北端寄港地である小泊港に停泊する船の大半がイカ船。最近、小泊に揚がるメバルを「海峽メバル」としてブランド化に成功。十三湖でのシジミ漁も、シジミの市場価格がここ数年比較的高値で安定しているため、船の買い換えも活発で活況を呈している。



「自分が手がけた船が進水する瞬間の楽しみという喜びというのは、やったもんでないかわらないね」
今でも時折、あのまま船に乗っていたらどうだったろうかと思いを馳せることもあるという佐藤さんだが、漁師にも負けないやり甲斐を、漁師としての経験をベースに現在の仕事の中で見出したようだ。

「でも、この業界は100%つてのは有り得ないから。最初は満足していても、そのうちもつとラクに効率よく漁がしたいということになるから。どんどんと改良を加えていく余地はあるんだよね」

小泊港はイカ船の本州最北端の寄港地でもあり、集魚灯を並べたイカ釣り漁船が数多く停泊している。最近では津軽海峽近辺で採れるメバルが「海峽メバル」というブランドで高値取り引きされていることもあって、小泊の景気は上向き。後継者問題からもほとんど無縁の状態。ここ数年は小泊の南に位置する十三湖のシジミの値段が500円/kgと高値で安定を見せていることもあり、十三湖のシジミ船も佐藤機械にとって大きなマーケットとなっている。

佐藤機械が他の販売店と決定的に違う点は、ヤマハ漁船をベースにその漁場・漁法に合わせた図面を、佐藤さん自身が作成してしまうところにある。佐藤機械の事務所には、昨年末に納艇したメバル船DX51の緻密な図面が残されている。

「お客さんの要望も一応は聞くんだけれど、ほとんどは自分の考えや趣味でやってみよう(笑)」

こんなことができるのも、佐藤さんの漁師としての経験が豊富で、周囲から「オヤジ」と呼ばれるほどの信頼を得ているからこそ。これまで佐藤さんが手掛けた船は例外なく好評を得ているという。最近では十三湖のシジミ船も手掛け、完成させた「DX28Cシジミ」は地元で高い評価を得ている。



現在も使われている人力のシジミ採り機。胸辺りまで水に浸かってこのカゴを引くのだという



シジミ漁が盛んな十三湖。岸边はシジミの貝殻で埋め尽くされるほど。岸近くにはシジミ船が多数係留されている



集魚灯とイカ釣り機で装飾されたイカ船



佐藤さんがヤマハの志度工場まで出向いて作り上げたDX-28Cシジミ。写真奥は前モデル

CAMPAIGN

レージィジャックやブームカバー、リモコンボックスを無料提供！ フェスタ24「楽々パックサービスキャンペーン」実施中

ヤマハでは9月末日までの期間中、フェスタ24「楽々(ラクラク)パック」サービスキャンペーン[※]を実施しています。

このキャンペーンは、ヨット入門艇市場の活性化を目的として、期間中フェスタ24を購入されたお客様に、フェスタによるヨットライフをますます快適にするパック(総額約22万円相当)をご提供するもの。お客様にはヨット専門誌の広告でも告知しております。

ぜひこのキャンペーンをヨットの販促にお役立てください。

ラストサマーキャンペーン 今シーズン最後で、最高のチャンスをご提供

ヤマハではマリッジットシリーズの今シーズン最後のキャンペーンとして、MJ-760GPを対象とした低金利キャンペーンを実施。専門誌広告等において告知いたします。金利は0.1%とインパクトは十分。ぜひ皆様のシヨップでもご利用下さり、マリッジットの拡販にお役立てください。

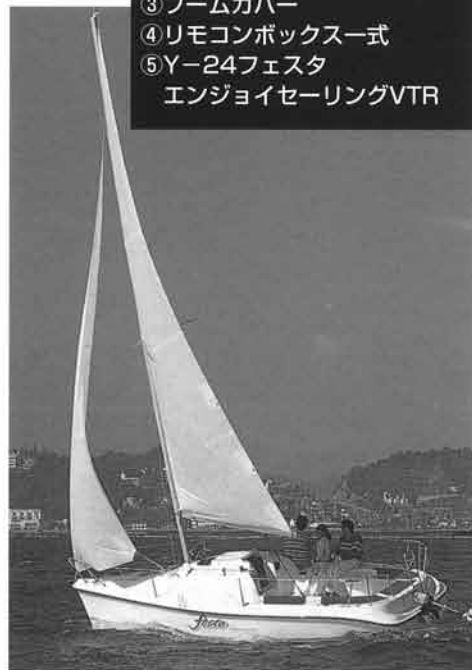
- 金利…0.1%
- 期間…97年8月1日～9月30日
- 対象モデル…MJ-760GP (限定200台)
- 支払い回数…36回まで(ボーナス併用可)
- 所要資金限度額…120万円まで

[ラストサマーセール] 8月1日～9月末日まで
今シーズン最後で、最高のチャンス到来!
驚異の低金利 **0.1%**
MJ-760GP
限定**200**台
オリジナルMJカバープレゼントセール

※ビッグボーナスキャンペーンとの併用は不可となります。どちらか一方の選択となりますのでご了承ください。

■楽々パックの内容

- ①レージィジャックシステム
- ②メインセールラフスライダー
- ③ブームカバー
- ④リモコンボックス一式
- ⑤Y-24フェスタ エンジョイセーリングVTR



不要なトラブルを防ぐためにも 使用前の点検をお勧めください

前回は船外機艇の日常点検についてご紹介いたしました。今回はマリッジットにおける点検についてご紹介いたします。信頼性の高さで好評をいただいているヤマハのマリッジットですが、取扱説明書に出ているちょっとした点検をお客様ご自身で実施していただくことにより、より快適なマリッジットライフが過ごしていただけるはずです。



- #### SERVICE
- エンジンルーム/フロントシートと船首物入れを取り外し、エンジンルームの換気を行います。
 - ビルジ/水や燃料が溜まっている場合は完全に除去します。
 - 各部の作動確認/スロットルやステアリングの正常な作動を確認します。
 - 燃料及びオイル/燃料及びオイル量を点検します。必要な場合は給油し、また漏れがないかも確認します。
 - 水分離器/水が溜まっているかどうか確認します。溜まっている場合は排水します。
 - バッテリー/バッテリーの液量と充電状態を点検します。
 - エンジンルームハッチ/ロックでしっかりと固定されていることを確認します。
 - シート/シートがデッキにしっかりと固定されていることを確認します。
 - 艇体/艇体の傷や割れを確認します。※
 - ジェットインテーク/取り込み口に異物がないことを確認します。
 - スイッチ類/進水後、エンジン始動スイッチ及び停止スイッチの作動の確認をします。
 - 冷却水点検孔/エンジン運転中に水が出ていることを確認します。
- ※最近のMJは80～100km近くの高速で走るため、こうした艇体の傷にかなり大きな水圧がかかり、傷の部分が広がってしまうことがあります。こうした傷は早めの補修をお願いいたします。

ACADEMY

営業／サービスの知識取得の場として積極的な 受講をお願いいたします <ヤマハリンアカデミー>

1990年の開講以来、多くの営業マン及びサービスマンの知識習得の場としてご利用いただきました<ヤマハリンアカデミー>。ご自身のスキルアップはもちろん、従業員研修等にぜひご活用ください。

'97上期(8~9月)の開催講座

[航海講座Ⅱ]

航海講座Ⅰで習得した技術のレベルアップと、疑似体験をもとに日常では体験できない緊急時の対応力を身につけ、一層のオーナー指導力を身につけます。

●期間：9月17日～19日(3日間)

●受講料：60,000円(前泊を含む宿泊費込み)

[ビルフィッシュトーナメント特別講座開催]

遠州灘ビルフィッシュトーナメントに参戦し、実戦にて技術、知識、技能の向上を目指します。

●期間：8月30日～31日(2日間)

●受講料：70,000円(前泊を含む宿泊費込み)

※受講申し込みが5名以下の場合は中止させていただきます。

■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、ヤマハ販売会社スタッフ

■開催場所：ヤマハリナーナ浜名湖(静岡県湖西市)

■申し込み方法：申込書に記入の上、担当販売会社宛にお申し込みください。

■お問い合わせ：マリンアカデミー事務局
☎053-594-6515



INFORMATION

(財)日本マリンスポーツ普及教育振興財団(江口秀人会長)では、今年第9回になるヤマハ全国児童「浜の風景画コンテスト」を実施、7月1日から10月31日まで、全国の小学生・児童を対象に作品を募集しています。

同コンテストは、身近な水とのふれあいや遊びを描くことで、子供たちの海に対する関心をより深め、環境保護や海を見つめ直す機会を提供することを目的としています。

昨年の第8回コンテストでは全国から7460作品が寄せられ、今年も小学校高学年(4~6年)・小学校低学年(1~3年)・幼児の3部門に

作品募集中 第9回ヤマハ全国児童「浜の風景画」コンテスト

多数の応募が予想されます。入賞作品は、98年東京国際ポルトシヨウのヤマハブースなどで展示される予定です。

ぜひ皆様のお店でも告知くださいますようお願いいたします。

97年度の金賞作品



梶本裕也(小学生高学年)



藤本翔太(幼児)



郡築修平(小学生低学年)

イベントカレンダー

<ボートフィッシング>

- 遠州灘ビルフィッシュトーナメント/8月29~31日(遠州灘一帯)
- ヤマハビッグファイトトーナメント第2戦/9月7日(伊豆大島近海)

<セーリングクルーザー>

- クルーザー
- エンルムカップ津軽海峡ヨットレース/8月23~24日(函館~室蘭)
- スーパーウエーブカップ第2戦/8月31日(神奈川県・相模湾)
- 祝津マリーナカップヨットレース/9月7日(北海道・小樽市)
- ヘインズカップ/9月13~15日(ヤマハリナーナ琵琶湖)
- ヤマハクルーザーフェスティバル琵琶湖大会(ビワコカップ第4戦兼)/10月19日(ヤマハリナーナ琵琶湖)
- 全日本社会人ヨット選手権大会/11月1~3日(神奈川県・横浜市)
- X'mas Cup in Biwako/12月14日(ヤマハリナーナ琵琶湖)

■ディンギー

- YSA全道選手権大会/8月23~24日(北海道・室蘭市)
- YSA関西支部選手権大会/8月30~31日(琵琶湖和歌山)
- YSA北関東選手権大会/9月7日(千葉県・館山)
- 国民体育大会ヨット競技/9月13~16日(大阪府・淡輪)
- YSA中部支部選手権大会/9月27~28日(静岡県・ヤマハリナーナ浜名湖)
- YSA関東選手権大会/9月28日(神奈川県・鎌倉)
- 全日本女子シーホッパー級SRヨット選手権大会・全日本少年少女シーホッパー級SRヨット選手権大会/第1回全日本国体シングルハンド級ヨット選手権大会/10月9~12日(神奈川県・江の島)
- メイツカップディンギーレガッタ/10月25日(メイツマリーナホテル)
- シーホッパー級SR関東選手権大会/11月1~2日(神奈川県・鎌倉)
- シーホッパー級全日本選手権大会/11月22~24日(ヤマハリナーナ浜名湖)

<マリジェット>

- スラロームキング東京カップ/8月24日(小河原湖)
- MJジャンボリー/9月7日(泉南)
- スラロームキング/6月22日(山口県大島郡片添ヶ浜)
- サマージャンボリー/6月14~15日(海の中道)
- サマージャンボリー/7月26~27日(未定)
- MJジャンボリー全国大会/10月予定(福岡)

今年も3アイテムをご用意 ヤマハリンカレンダー

ヤマハでは今年も3アイテムのマリンカレンダーをご用意しております。海外の美しいマリンシーンを繰るご好評の「ウインド&ウェーブ」ではメキシコの美しい海を12枚組で展開。シリーズの「SEA SPRAY」ではヤマハ製品が織りなすマリンワールドをビッグサイズの6枚組でお送りします。<大漁カレンダー>もぜひご活用ください。

<大漁カレンダー>
12枚組/タテ51.5×ヨコ36.4cm



<WIND & WAVE>
12枚組/タテ36.4×ヨコ51.5cm



<SEA SPRAY>
6枚組/タテ51.5×ヨコ72.8cm

新バージヨンのPC-41SFで参戦した ヤマハの設計チーム(マルジェ)が優勝 「第10回オールドミルウォークーキーカップ勝浦ビルフィッシュトーナメント」

7月10日から12日までの3日間、和歌山県紀伊勝浦港をベースに「第10回オールドミルウォークーキーカップ勝浦ビルフィッシュトーナメント」が行われ、西日本各地から82チームがエントリーしました。

風光明媚なことで知られる勝浦港もこの日は戦闘的なスポーツフィッシュャーマンで埋め尽くされ、独特の風景を作り出します。

大会期間中は西日本から東海、関東地区に大雨をもたらした前線が停滞し、ぐずつした天候の中で大会となり、海上のコンディションも決していい状態ではありませんでした。それでも参加各艇は、優勝を目指し、荒れ模様の海の中、大物釣りを楽しみました。

2日間の競技日程の中で検量に持ち込まれた釣魚はカジキ8本、シイラ1本、キハダマグロ1本。その内50lbテストラインで115kgのクロカワカジキを釣り上げたチーム「マルジェ」が149.5ポイントを獲得し見事優勝しました。

11月の本戦へ盛り上がる 社会人ヨット選手権予選会開催

数少ないクルーザーによる職域對抗のヨットレースとして第1回大会より注目を集め、今年はいよいよ予選会を開くまでにイベントとして成長した社会人ヨット選手権大会。

その予選会が去る5月31日、6月1日の2日間に渡って静岡県浜名湖で開催されました。全国各地から29チームが参加し熱戦を繰り広げた結果、本戦出場チーム16チームが決定。昨年の本戦ですでに出場を決めている上位16チームと合わせ32チ

同チームは毎年、プロタイプモデルなどでテストと実体験をかねて参加しているヤマハの技術陣を中心としたチーム。過去に表彰台に立ったことはあるものの優勝は初めてということでメンバーたちも大喜び。これからのスポーツフィッシングポートの開発も大いに期待できそうです。なお10回大会記念の副賞「HIBT」への招待は辞退し、2位の「MCF SILK QUEEN」が権利を手中にしました。



表彰台にたったマルジェのメンバー

ムが、今年の11月1日から3日に神奈川県横浜で行われる予定の「第3回全日本社会人ヨット選手権大会」に出場することが決定しました。

普段なかなかレースを体験することのできない企業ヨット部や団体職員、地方自治体職員などを対象にした組織単位の対抗戦ですが、都市対抗野球のような趣を持っており、今後新たなスタイルのヨットレースとしてますます注目を集めていきたいと思います。



間もなく発売予定のPC-41SFのニューカラーバージョン



81艇が参加した勝浦ビルフィッシュトーナメント

八代(九州)、志度(四国)、吉良(中部)の各地で マリンショー開催

漁船、ドライブボート、業務用和船、マリンディーゼルなど、優れたヤマハ漁船を一同に集めて行われるマリンショーが、このほど熊本県八代、香川県志度、愛知県吉良でそれぞれ盛大に開催されました。

「97ヤマハマリンショー in 八代」は5月23日から25日の3日間に渡ってヤマハマリン製造(株)の特設会場において開催。期間中は九州地区を中心に明日の漁業のパートナーを求める2680名もの漁業関係者の方々にお越しいただき、大いに賑わいました。当日は多くの展示艇の他、試乗艇として「DY-50釣りプロ」、「DY-28G」、「DX-32G」、「DX-26E」などの人気モデルが用意され、来場者の方々は交代で舵を取り、その性能を確かめていました。

「97ヤマハマリンショー in 志度」は6月14日、15日にヤマハマリン製造(株)志度工場の特設会場で開催。昨年を大きく上回る1600名の方々にご来場



いただきました。こちらも陸上展示はもちろんのこと、「DY-36P、DY-40D」、「DX-50ノリ」などの人気注目モデルが試乗艇として並び、来場者の皆様は代わる代わるその性能を確かめていました。

なお、両会場ともに養殖魚用の飼料「ヤマハビーンズ」が展示・発表され、大いに注目を集めたほか、自動給餌器やポンツーン、さらに漁労機器メーカーの展示コーナーも人気を集めていました。

6月28日、29日に開催された「97ヤマハマリンショー in 三河湾」では特に個人ユーザー向けの釣りプロ仕様の漁船を中心に来場者の注目を集めていました。

NNZのボートショーでヤマハブースが 「ベストブース」賞を受賞

5月29日から6月2日までニュージランドの首都オークランドで開催された「1997ニュージランド・ボートショー」で、船外機・マリンジェットを中心に展示したヤマハブースが、Best Commercial Stand(ベストブース賞)を受賞しました。

同ショーはヨット王国NNZの最大

のボートショーで、最近の好調な経済状況を反映してか251社という多数の企業が参加展示し、入場者は5日間で延べ4万8620人を数え、盛況裡に終了したものです。

展示艇の主流は簡易なトレーラブルボートとPWCで、特にマリンジエットのニューモデルが観客の注目を集めていました。

同ショーはヨット王国NNZの最大

Close-up

4ストロークのラインナップに ニューモデル船外機〈F40A〉 新発売

ヤマハではこのほど好評の4ストローク船外機のラインナップに40馬力のニューモデル「F40A」を新たに投入、新発売いたしました。業務、レジャーを問わずお客様におすすめてください。

「主なセールスポイント」

- 少ない燃料で大きな出力を生む高燃焼効率エンジンと、低抵抗のロアーユニットを組み合わせ、低燃費の優れた経済性を実現。
- 燃焼効率の高い燃焼室、ブローバ

イガスの再燃焼システムにより、完全燃焼を追求。煙の出ないきれいな排ガスを実現。

● ヤマハ独自の消音システムや振動吸収システムにより、特に低速では画期的な静粛性を実現。

● 加速ポンプ付きキャブレターを装備し、高トルク・高出力を発生。素晴らしい加速性能とハイスピードを実現。

● 機能集中型の多機能ハンドル、ラクラク始動のプライムスタート方式の採用により使いやすさを向上。



【主要諸元】

- 総排気量：935cc
- 最大出力：40ps/5000rpm
- 重量：108～115.5kg
- トランサム高：533mm (L) / 647mm (X)
- 操船方式：リモコン、マニュアル
- 始動方式：電動スタータ、マニュアル
- トリム & チルト形式：ネガティブパワートリム & チルト

【希望価格】(税別)

- F40AETL：608,000円 (リモコン仕様)
- F40AETX：618,000円 (リモコン仕様)
- F40AEHTL：648,000円 (マニュアルハンドル仕様)
- F40AEHTX：658,000円 (マニュアルハンドル仕様)

<FG-180M-0A>の初号艇「棒面丸」が三浦の海に就航



6月より新発売したヤマハの遊漁船「FG-180M」が今、注目を集めています。
 凌波性、走行性能に優れたヤマハならではのハルに、従来の釣り船にこだわらすぎた乗合船のイメージを覆すスタイリング、スポーツレジャー感覚を備えた快適な居住性などがセールスポイントとなっています。
 さる7月2日には0Aタイプの初号艇「棒面丸」の協力を得て、釣り雑誌やマリン専門誌を対象とした体験試乗会を実施

し、船上でのんびりと釣りやバーベキューを楽しみました。乗合遊漁船のメッカ、三浦半島の先端・江奈港をベースに営業する「棒面丸」の代表、鈴木千春さんは、従来の釣り乗合船とは異なる新事業を目的にFG-180Mを購入。パウデッキのバーベキュー専用テーブルなど独自の現地織装を施し、釣りを含むオールラウンドなマリンレジャーを楽しめる仕立て船として運用していくこととしています。



【主要諸元】 ※ () 内は0Bタイプ

- 全長：17.96m(17.80m)
- 全幅：4.65m
- 全深さ：2.34m
- 総トン数：14.0トン
- シアーライン：Sシアー (正シアー)
- エンジン：MD1250KUH/600PS
- 定員：乗員2名、乗客34名
- 航行区域：限定沿海
- カラー：ハル=ブルー、デッキ=白、オプションで5種類のグラフィックを用意

HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

(有)岬マリーン

ジェットシヨップとして マシンの1台には120%の責任を持つ

国道に面した洒落た店舗は平成3年にオープン。ほぼ時期を同じにして、現社長の行川敬一さんが入社し(先代は行川社長の父親)、従来のボート主力のビジネスからMJ主力へとご商売の内容は大きく変わっていく。現在では外房のMJシヨップとして、トップクラスの販売台数を誇る岬マリーンさんをお訪ねした。



国道128号に面している岬マリーンさんの店舗。1階はサービス工場になっている



2箇所の保管場所に約60艇。保管料は年間10万円、施設使用料が1回3000円。ただし保管契約者に対してはメンテナンスの工賃を無料にするなど様々な特典を用意している



1割のリース派
ユーザーを大切に

東京からも程近い、千葉県は外房の海。岬マリーンさんのある岬町は人口1万5千人の町で、サーファーに人気のある太東の海岸を目の前に控えている。岬マリーンさんはボートを主力商品として、

この地で22年間に渡って地元のマリンファンに親しまれてきた老舗だが、平成3年に現社長の行川敬一さんが後を継ぎ、新店舗をオープンさせた後はMJ主力店として成長してきた。

「この地域のお客様はボートを購入後、ガンリンも自分で持ち込む、自分で勝手に遊ぶという方が多く、購入後はなかなか来店する機会が少ない、つまりお金を使ってくれないと言う面がありました。限られた小さな商圏の中で、いかにマリンビジネスを成長させていくかを考えたとき、マリンジェット中心のビジネスに切り替えていこうと考えたのです(行川社長) もちろん行川さんはボートそのものを否定したのではない。ただ、岬という地域の特徴を考えた場合、ジェットが最も商材として魅力的だったということだ。

「店舗を新装したこともあるかも知れませんが来店客は確実に増えています。また若いお客様は彼女と

一緒に店にやってきてはウェアや各種アクセサリーなどを購入していただくんです」

さらに美しい海を求めるお客様が東京からも来るようになり、ジェットユーザーのフットワークの良さが実証された。近隣のホテルや民宿、飲食店からも喜ばれているとのことである。

もちろん、最初から何もかもが旨く運んだわけではない。しかしある徹底した考え方が、現在の成功へと導く原動力となったようだ。そのひとつが「売ったマシンに対して120%の責任を持つ」という言葉に表される、アフターサービスである。

「うちはジェットシヨップ。だからジェットを走らせることには徹底して責任を持ちます。特に修理や部品交換などは早期対応が勝負。どうしてもパーツが手に入らないとき以外は次の日曜日までに必ず直すというのが基本ですね」

仕事は行川社長1人で対応しているの、労働時間が増えて大変なのだそうです。

「確かに大変ですけど、お客様ご自身でできることや、本来自分でやらなければならないちょっとした整備などは指導しています」

同社では、メカニックに興味を持つお客様を対象にした講習会も行っているという。主に夜間に

店内は広くウェアやパーツ類も豊富。お客様にも好評である。ウェイクボードも売れ筋だ



行うこの講習会は1人でも希望者がいれば無料で行うし、お客様が望めば何時間でもじっくりと付き合います」

現在、同社の客層をレース派、レジャー派に分けるとレース派は1割ほど。こうした講習会へ興味を示すのもレース派のお客様がほとんどだ。しかし、同社はこれまでもこの1割のお客様をとっても大切にしてきた。

「ショップのイメージを作ってくれて、外に出ていってお店をアピールしてくれたり、お客様を連れてきてくれたり、ネットワーク作りにも一役かってくれたり、助けられている部分が多いんです」

先頃、同社では同じ千葉県の富津にあるジェット販売店と提携してケーブ&ブラザーズという競技団体を結成、日本ジェットスポーツ連盟に加盟している。

お客様を呼べる店舗作り

床面積80平米、国道に面し、幅広い門構え、目立つ緑色の外壁。店内はウェアやアクセサリなどマリッジットに関わる様々な用品が展示されている。

「セールの基本はやっぱり店に人を呼ぶことだと思う」という考え方を持つ行川社長だけに、人の集まる場所としての店構え、品揃え



行川社長。岬マリンを継ぐ前は自動車修理工場や飲食店のマネージャーなどの仕事を経てきた。それらの体験が今、大きく活かされているという

を心掛けている。

「問い合わせの電話があったときなどでも、とにかく店へ来てもらうように話を持っていきます。ここへ来ていただければ、まず購入してもらおうことができますから。とにかく敷居をまたがせることが大切です」

こうした「セールスに対するこだわり」が行川社長にはある。

「売り手のマナーを大切にしたい、というのがそのひとつ。お客様によつて販売価格を変えたり、サービスが異なったりというのはルール違反だと思ふ。うちは決めた価格は絶対に崩しません。それにお客様はマシンを買いに来るのだから、本体の契約が済む前にウェアやその他の付属品のことなど考えさせたりオマケでつけたたりしないようにしています」

こうした販売店としての姿勢が、結果的にユーザーから信頼を獲得しているようである。

私もヤマハ
8
SC-38

好奇心旺盛な海の男が トーナメントに初挑戦

松本引越センター株式会社
代表取締役
松本博文さん (62)



「象のマークの引越センター」といえば、引越し専門運送会社の草分け的存在として知られる「松本引越センター株式会社」。その松本引越センターの創業者であり代表取締役の松本博文さん(62歳)が愛艇ヤマハSC-38を駆って、今年の7月10、12日に和歌山県は那智勝浦で行われた「第10回オールドミルウォーキークップ勝浦ビルフィッシュトーナメント」に初挑戦した。愛艇はその名も「エレファントⅢ」。

「以前から参加したいなあとは思ってたんやけど、毎年いい季節になったなあと思った頃には(大会が)終ってしもてん(笑)」

学生時代に琵琶湖の天津でディングー(スナイプ級)に乗ったのがマリンとの出会いだったという松本さんは、その後のサラリーマン時代、会社の創業という激動の期間も、マリンとのつながりを絶やすことはなかった。

「海が好きやというだけ。遊びも大好き」。

現在セイリングクルーザー艇を含む、全5艇のプレジャーボートを所業しているという松本さんの海の楽しみ方はクルーシング。

「もちろん釣りもするし、ダイビングだって水上スキーだってする。クルーシングしながら色々な遊びで楽しむのがいいね」

1つの趣味に偏りがちな日本のボートオーナーにあつて、松本さんはちょっと異質なタイプと言えるかもしれない。

「トロリーング自体はこれまでも何度かやったことはあるんやけどな、こういったトーナメントの雰囲気というものがどんなもんか一度見てみたかった」

トーナメント初挑戦となった「エレファントⅢ」の作戦は、たまたまクルーの親戚だった地元漁師さんを参謀として招くというもの。しかし、もともとクルーシングボートの「エレファントⅢ」には、トロリーングに欠かせない水温計や潮流計が搭載されていないなかつた。これではさすがの漁師さんもお手上げ状態。しかしして戦績はというと、2日間走り回ってヒットなし。それでも、港に帰着したクルーたちの顔はなんだか満足気。

「そんな簡単に釣れるもんと違いますでしょ。黒潮というもんをこの目でみて、太平洋を気持ちよく走ることができただけで満足」



勝浦ビルフィッシュトーナメントに参加した「エレファントⅢ」

とクルーの1人は語ってくれた。オーナーの松本さんとはというと、別段悔しがらな様子もなく、他のチームがランディングしたマリリンの前でちゃっかり記念撮影していたり、優勝艇の「マルジエ」(PC41)のデッキに上がつてその装飾を見学したり、遊園地に遊びにきた子供のように好奇心旺盛な目をして自転車で港を走り回っていた。

「来年も出たいね。今度はあつちのフネで出られるといいな」と松本さんは優勝艇の「マルジエ」を指さした。PC41は特にスポーツフィッシング機能を重視してデザインされたコンバーチブルモデル。マルチにマリンを楽しんできた松本さんだが、ここに来てビルフィッシングにハマリそうな気配だ。