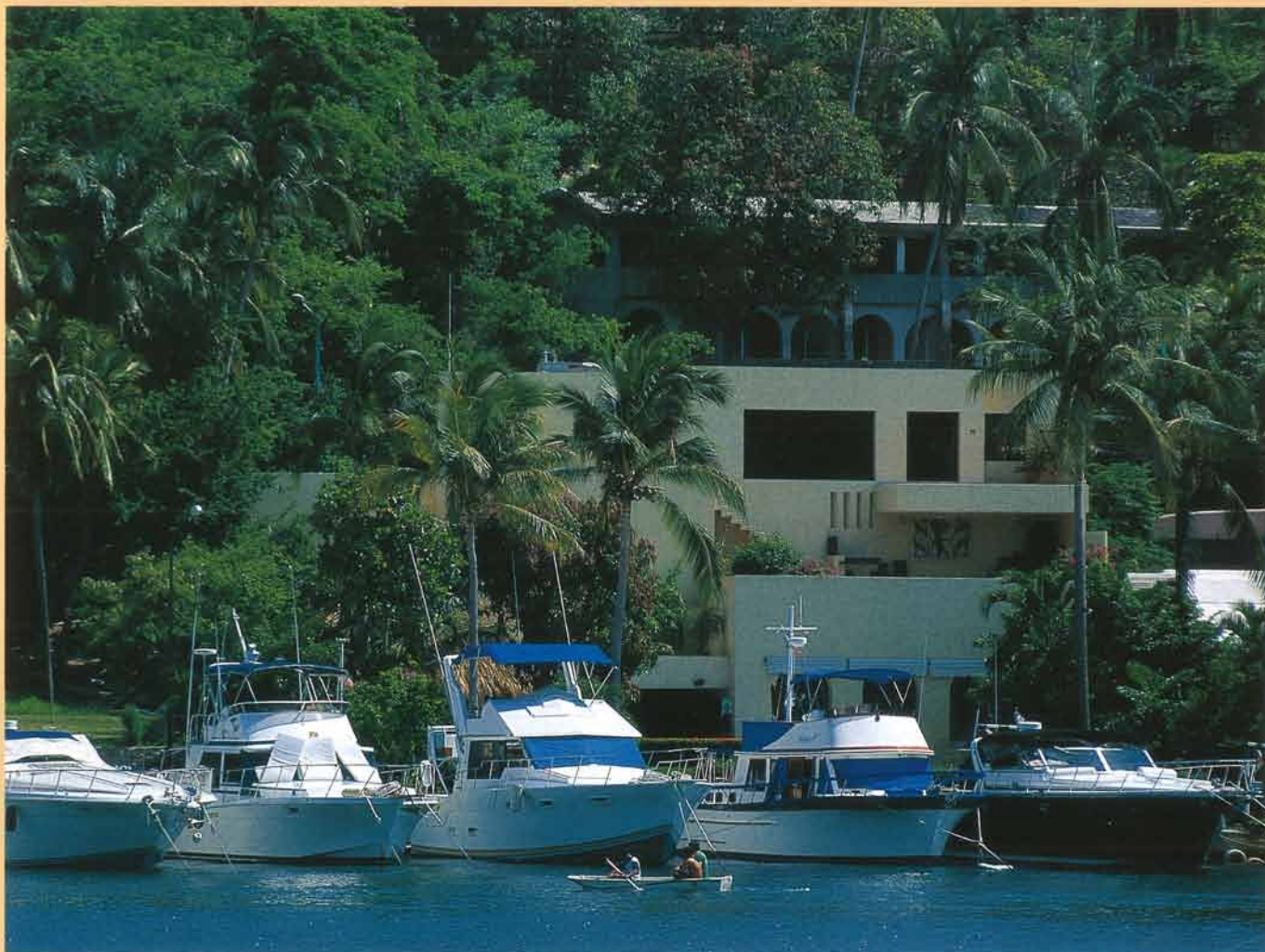


YAMAHA MARINE NEWS

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.118



1998
3/4
MAR/APR

**UF-33 I/Bの登場で市場をリード
ディーゼルフィッシングボート商戦を勝ち抜こう!**

YAMAHA NOW●

フローティングブリッジを搭載した
UFシリーズのフラッグシップモデル **UF-33 I/B**

漁船、和船主力店のための●浜を訪ねて

お客様にとって役立つ商品をどれだけ付加価値をつけて提供できるか

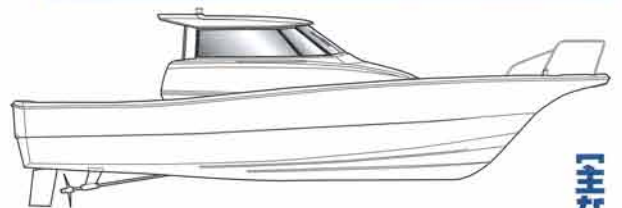
MJビジネスのヒントを探す●HOP STEP JET

立地条件の不利を行動力で克服!



フローティングブリッジを搭載した UFシリーズのフラッグシップモデル

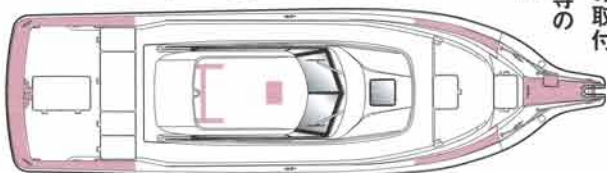
New UF33 I/B



「主なセールスポイント」

- 波の衝撃やエンジンルームからの振動、騒音を緩和させ、静粛性を大幅に改善したフローティングブリッジシステムを採用。
- 外洋での走行性能と高い凌波性を持つ船体に、耐久性、経済性に優れたディーゼルエンジン(MD580KUH)を搭載。スピード感ある安定した走行性能を発揮します。

- 340ℓという大容量の燃料タンクの搭載により、長時間航行を可能にしています。
- 流し釣りに威力を発揮する微速装置を標準装備。またスターンデッキにリモコンも装備しています。
- スパンカーやアンカーウインチなどの取付を考慮している他、ロッドホルダー等の艀装がし易いオープンガンネルを採用しています。
- バウ及びスターンはフラットでワイドなデッキを採用。余裕のフィッシングポジションを確保できます。
- 大容量のイケスやデッキウオッシュなど、釣りに欠かせない装備の数々。
- 広い視界を確保したコックピット。大人が横になれる広さのバウパース。そして電動トイレを標準装備。長時間にわたる釣行にも対応します。



■補強材取り付け位置

10月に発表されて以来、UFシリーズ、ディーゼルフィッシングボートのフラッグシップモデルとして注目されているUF-33 I/B。ボートとしての走行性能、フィッシングボートとしての高い機能性に加え、新開発のフローティングブリッジシステムを搭載、従来のフィッシングボートの常識を覆す低振動性、静粛性が話題となっています。今回はそのフローティングブリッジにスポットを当てながら、UF-33I/Bの実力を検証します。



キーワード★フローティングブリッジ

振動エネルギーを50%も削減した新しいシステム

ボートの開発の歴史はスピードとの戦いです。エンジンは徐々に大型化してきました。必然的に騒音、振動は大きくなり、さらに波あたるの衝撃が加わり、走行時の船内は騒音で満たされています。こうした複合騒音を大幅に解消したのが、フローティングブリッジシステムです。

フローティングブリッジシステムとは、吸振機能を持つゴム素材をかませ、ブリッジ、つまりキャビン全体を下から支える、という考え方。乗り物に詳しい方はお気づきかもしれませんが、長距離トラックやバス、電車などでは防振ゴムが乗り心地向上を目的として使われており、陸ではごく一般的な発想と言えます。

開発に当たってはゴム素材の形状や硬度、耐久性などが繰り返しテストされ、約2年で商品化にこぎつけています。

UF-33 I/Bのテストでは、キャビン内の騒音値は、類似モデルをはるかに下回り、静粛性を驚異的に高めており、エネルギーに換算すると50%近い削減を達成しています。実際に試乗しても会話が楽に行える、波あたるの衝撃も緩和され、乗り心地がかなり楽になっていることがわかります。



防音・騒音性能比較(当社比)

●騒音

測定位置	E/G回転数		75%	
	UF-33I/B	従来艇	UF-33I/B	従来艇
ドライバーシート ※1	60.8	74.0	76.5	83.0
スターンデッキ ※2	60.0	73.0	86.7	90.5

※1操船者が座った状態での頭部の位置
 ※2スターンデッキ中央

●振動

測定位置	E/G回転数		75%	
	UF-33I/B	従来艇	UF-33I/B	従来艇
ドライバーシート ※3	0.02	0.06	0.13	0.25
舵機室ハッチ ※4	0.03	0.11	0.48	0.80
スターンデッキ ※5	0.07	0.11	0.72	0.80

※3操船者が座った状態での足下の位置
 ※4操舵室ハッチ上 ※5スターンデッキ右舷

プロ指向のお客様にお勧めの ヤマハディーゼルフィッシングボートシリーズ

インボード



FG-36HT

<搭載エンジン：MD628KUH>

漁船船型が頼もしいマニア向けフィッシングボートのトップモデル。静止安定性にも優れ、ハイクラスの釣行を実現。

- 全長：11.72m ●全幅：3.00m ●全深さ：1.53m
- 最大出力：300ps ●燃料タンク容量：250ℓ×2
- 定員：13名



UF-331/B

<搭載エンジン：MD580KUH>

フローティングブリッジ搭載。静粛性、低振動に高度な走行性能を誇る、UFシリーズのフラッグシップモデル。(P.2～3参照)

- 全長：10.87m ●全幅：3.09m ●全深さ：1.70m
- 最大出力：260ps ●燃料タンク容量：340ℓ
- 定員：12名



UF-301/B

<搭載エンジン：MD386KUH>

外観スタイルにもこだわった、美しいフォルムがセールスポイント。230馬力社製エンジンを搭載。

- 全長：10.11m ●全幅：2.84m ●全深さ：1.62m
- 最大出力：230ps ●燃料タンク容量：300ℓ
- 定員：9名

スタンドライブ



UF-33

<搭載エンジン：SX420KSH>

釣りやすさを意識した、かつ美しいデザインが人気。係留保管を意識し、68度のチルトアップ角度を持つドライブを採用。

- 全長：10.95m ●全幅：2.95m ●全深さ：1.45m
- 最大出力：240ps ●燃料タンク容量：300ℓ
- 定員：12名



UF-28

<搭載エンジン：SX420KS>

スピード性能とソフトな乗り心地をハイレベルで両立したモデル。フルワークの高さなど細かなところまで釣りにこだわっています。

- 全長：9.27m ●全幅：2.70m ●全深さ：1.31m
- 最大出力：187ps ●燃料タンク容量：250ℓ
- 定員：10名



UF-25S/D(SX)LTD

<搭載エンジン：AD31-SX (SX370KS) >

フィッシングボートとしての実力はそのまかにカダイクッション、スタンレールなどをオプション化し、価格訴求を図った戦略モデル。

- 全長：7.58m ●全幅：2.61m ●全深さ：1.18m
- 最大出力：130ps (160ps) ●燃料タンク容量：150ℓ ●定員：12名



UF-23S/D LTD

<搭載エンジン：AD22-SX>

ディーゼルフィッシングボートのミニマムモデル。25S/D LTDと同じく、価格面での訴求力を増しています。

- 全長：7.07m ●全幅：2.40m ●全深さ：1.08m
- 最大出力：105ps ●燃料タンク容量：120ℓ
- 定員：10名

漁船ラインナップも好評です

全国の漁業従事者の厳しいニーズに応えるヤマハ漁船シリーズ。その製造ノウハウを直接取り入れたラインナップも、ベテランボートフィッシングファンのお客様に好評を博しています。写真のドライブ船<YD-24B LTD>の他、DYシリーズ、DXシリーズなどインボードモデルももちろん充実しています。



YD-24B LTD

<搭載エンジン：D201KH>

- 全長：7.41m ●全幅：2.10m
- 全深さ：0.93m ●最大出力：82ps
- 燃料タンク容量：60ℓ ●定員：8名

マリン専門誌無料プレゼントキャンペーン好評実施中

ヤマハではディーゼル仕様のUFシリーズ・モデルをご成約いただいたお客様に、マリン専門誌、釣り専門誌の中から2誌を98年4月から1年分をプレゼントするキャンペーンを実施しております。お客様にお知らせになり、ご活用くださいますようお願いいたします。

■期間

97年10月1日から98年3月20日まで

■対象商品

●UF-331/B、UF-33、UF-301/B、UF-28、UF-25S/D(S/DSX)LTD、UF-23S/D LTD

■プレゼント対象誌

- マリン専門誌：KAZI、オーシャンライフ、ボートフィールド、ヨットینگ
- 釣り専門誌：北海道の釣り、釣り東北、釣り人、エフマガ東海、関西の釣り、月刊釣り情報、釣春秋、ルアーフィッシング情報、BOAT FISHING

※詳しくはマリン営業担当者までお問い合わせください。



特集

UF-33I/Bの登場で市場をリード

**ディーゼル
フィッシングボート
勝ち抜きつ!!
商戦を**



本誌「YAMAHA NOW」のコーナーでもご紹介した通り、UF-33I/Bの登場で一層充実したヤマハのディーゼルフISHINGボートシリーズ。小型フィッシングボートからの代替え層や、より沖合での幅広い釣りを望むユーザーにとっては、嬉しい選択肢の拡がりである。今回は、こうしたディーゼルフISHINGボートのラインナップ充実を受けて、活発にご商売に取り組んでいらっしゃる販売店様を、北に南に取材させていただいた。

フィッシングボートの代替え層には、 ディーゼルをラインナップでぶつけていきます

(株)高木兄弟商会／室本マリーナ

香川県
観音寺市

ラインナップの充実とともに、俄然ユーザーサイドから注目を浴びるようになったヤマハのディーゼル・フィッシングボート。売る側としても、バックゲージボートの次世代を担う有力商品として大きな魅力がある。そこでディーゼル・フィッシングボートの販売隻数を着実に伸ばしている(株)高木兄弟商会さんを訪ね、セールスの動向について伺った。

勉強熱心な フィッシングボートオーナー

瀬戸内海の備後灘に面し、東に小豆島をはじめとする大小さまざまな島を控える、香川県観音寺市周辺のボートゲレンデ。チヌやメバル、キスといった豊富な魚種に恵まれ、ボートフィッシング人口が年々増えている。

高木兄弟商会さんは、昭和45年からこの地でボート販売とマリーナ事業に乗り出した、ヤマハディーラーの老舗。初期のモデルから扱い始め、文字通りヤマハボートの歴史とともに歩んできた。

「マリーナ事業を始めた頃は、ボートのサイズは大きくても17フィート程度。20〜25馬力の船外機仕様が中心でした。その頃から今日にいたるまで、長年お付き合いいただいているお客様も少なくないですよ」

こうしたお客様は、定期的にボートを買換えながら楽しんできた人たちであるが、以前より「インボードで、漁船並みの釣り機能を持ったカッコいいボートはないものか」といった相談をよく受けていたという。

「ここでは流し釣りをよくやるんです。そのため、ディーゼルエンジンで微速走行がしたいという声も増えてきました」

こうした、お客様のディーゼルエンジン指向は、ここ数年急激に強まってきた。

「ディーゼル仕様なんて、かつては本当のフィッシングマニアしか欲しがりませんでした。でも、船外機仕様のボートに乗っているお客様の中には燃費を気にする人も多く、おのずとディーゼル仕様のボートに興味を持ち始めるんです。それに、最近は近場では昔ほど釣果が期待できなくなったため、より遠くへ行きたくなるようです。」

ディーゼル仕様のボートは、ここに来て各メーカーさんがラインナップをそろえてきました。これは競争相手が増えたことになりましたが、反面さまざまなボートが市場に回るようになったので、お客様の関心を集めやすくなっています」

高木兄弟商会さんでは、漁船や和船も扱っているが、特にプレジャー目的で和船を買ったお客様がディーゼル仕様に興味を持つようになったという。

「どのメーカーさんのものであれ、新艇が



業務の責任を担う内田営業部長(右)と、若手営業マン高木さん

特集

ディーゼルフィッシングボート商戦を勝ち抜こう!

現在、保管数70隻。そのうち約15%がディーゼル仕様のボートである



昭和45年に造られた室本マリーナの創世期には、数少ない本格的なマリーナ施設で、当時の地元漁協との共同事業という話題になった



発表されると専門誌などに紹介記事が出ます。お客様は実に良く記事を読んで勉強しています。他社さんのボートに関しては、こちらが勉強になるぐらい、良く知っているんですよ(笑)

ユーザーのニーズを把握しながら、こちらの商品の特長を的確にアピールしなければ売れない時代になったといえよう。もっとも、ユーザーが勉強熱心になったということは、それだけ市場が成長していることのあらわれでもある。

ヤマハボートの良さは お客様がよくご存知です

昔に比べディーゼル仕様もかなり低価格で供給できるようになってきたが、それでもまだ船外機仕様に比べたら高価である。

「今、私どもが力を入れているのはUF-23、UF-25などの小型ディーゼルモデルですが、船外機仕様に比べたら、かなり価格差があります。この場合、ランニングコストの違いを分かってもらうというのも一つの手段ですが、燃費などを気にする人は最初から自



室本マリーナのスタッフ一同

分で比較計算をしますね」

高木兄弟商会さんでは、ただ「ディーゼルはランニングコストが安いですよ」と説明するだけだという。ディーゼルは高いという先入観を無理に崩す必要がないからである。

「ディーゼル仕様の良さがかなり浸透していますので、最後にはディーゼルのボートに乗ろうというお客様が多いんです。だから、予算が足りなかったら1ランク下の機種を勧めて、次回の買い換えに期待します。小型艇のうちは船外機仕様でもいいんですよ。それを乗るうちに、ディーゼルの良さに気づいてくれますから」

1つの保管場所、ディーゼル仕様のボートが1隻でも進水すれば、その保管場所のなかでディーゼル仕様の良さが口コミで広まるという。ただ、これだけ各メーカーからさまざまなボートが出ていると、機種によっては他社との価格差がネックになる場合も出てくる。

「単純に価格の比較だけでボートを選ぶ

お客様もいます。価格で勝負できないときは、オプションのサービスと徹底したアフターケアで攻めますが、最終的には営業力なんです。セールスマンさえしっかりしていれば売れることが多いんです。ヤマハのボートは造りが良いことを、みんな知っていますからね」

お客様と飲みに行つてボート談義に花を咲かせたり、試乗艇に同乗していっしょに遊ぶことも多いという。

「お客様と仕事以外の面で付き合っていくと、他社さんのボートとの比較など、本音を言ってくれますので、今後のセールスの参考になりますね」

高木兄弟商会さんでは年に2回、25隻ほどを用意して展示試乗会を開催。1,000通のDMによつて来場者を集めている。

「DMの欠点は固定客中心になつてしまうところですね。新規客をどう集めるかが課題です」

それを補うため、新聞に折り込み広告を入れる他、年に5回開催している免許教室の受講生、約100名のリストを活用している。

「フィッシングボートの購買層は、30歳代後半以降です。その方々が家族でボートに乗ることは年に何回もありません。子どもが船酔いするなどの理由があるからでしょうが、もっと家族で乗りこぎても良いのではと思います。これからは、ファミリー・フィッシングにも力を入れたいですね。また、買い換え需要については、やはりみなさんが最後には乗りたいディーゼル仕様が主力になるでしょう」

高木兄弟商会さんは、こうした市場の動向に期待するとともに今年の拡販を目指している。

マリナー・オープンを起爆剤に

ディーゼル市場を開拓!

(株)秋田日光モーターズ

秋田県
秋田市

冬は雪に閉ざされ、厳寒の日本海に囲まれる秋田。そんな秋田にあつて、ここ数年ディーゼル・フィッシングボートを中心に目覚ましい実績を上げてきているのが(株)秋田日光モーターズさん。躍進のきっかけとなったのが94年の秋田マリナーのオープン。それまで雄物川河口に不法係留されていた小型艇主流の秋田市場が、ディーゼルボートを主体とした中々大型艇へと発展する起爆剤となった。この千載一遇のチャンスも、秋田日光モーターズさんほどのようにしてものにしようか。

94年秋田マリナーのオープンで 一気にマーケットが拡大

秋田のように日本海に面した都市という
と冬のイメージが強くて「荒れた海」を連想
しがちだが、海が荒れて出られないのは12
〜3月まで。4〜9月にかけては太平洋側
のような大きなうねりもなく、台風さえこ
なければ波も穏やかで、ボートフィッシング
には最適な海となる。魚種も豊富でタイ、ア
ジ、キス、ヒラメ、カレイなどありとあらゆる
釣りが楽しめるにあつて、ボート・フィッ
シングも盛んな地域である。

そんな秋田で、このところUFシリーズを
中心にディーゼル・フィッシングボートの実
績を着実に伸ばしているのが秋田日光モ
ーターズさんである。社名が示すように、も
ととは輸入車のディーラーから始まった会社
で、マリナー販売部が設けられたのが約35年
前。現在、自動車部門とは完全に分離した形
で営業を行っている。スタッフは真坂昭課長

以下4名(うち1名がサービス専門)で、年
商4億5千万円を叩き出すという少数精鋭
部隊である。

「やっぱり、マリナーができたのが大きいで
すね。これまで12〜3月なんていうのは、全
くお客さんが動かない時期だったのが、今は
休みがないほどです」(真坂課長)

マリナーとは94年11月に秋田市内にオー
プンした「秋田マリナー」である。これで秋
田県内には本荘マリナー、男鹿マリナーと3
つの本格的マリナーが揃ったことになる。い
ずれも(株)マリナー秋田(県とヤマハ東京
などの企業体による第3セクター)が運営/
管理している。現在もバースは拡張中で、最
終的には587艇の保管スペースが生まれ
るとのことだが(平成15年予定)、現在は1
99のバースに150艇が入っている。

「ほぼ予想どおりですね。本来は雄物川の不
法係留艇(約400艇)をマリナーに収容す
るという目的もあったんですが、実際に移っ
てきた人は3分の1。残りの3分の2はマリ



秋田日光モーターズ・マリナー販売部
のスタッフ左からサービスの金釜さ
ん、高橋さん、真坂課長、中村さん
(以上営業兼サービス)



事務所前の展示艇。その上に積も
った雪を掻き降ろす真坂課長。こ
の時期は雪かきも大事な仕事であ
る

ナーができてからオーナーになられた新規
のお客様です」(マリナー秋田・山崎専務)

3年半で約100艇のボートが秋田マリ
ナーから進水したことになる。この本格マ
リナーの誕生が、市場を活性化させたこと
は間違いないようだ。

純粋なフィッシング・ボート が望まれる秋田の風土

昨年もUFシリーズでは23/1隻、25/
4隻、28/2隻、30/3隻、それ以外にYD
シリーズ/4隻、漁船/10隻、和船/35隻
と、釣りに関して目覚ましい実績を上げて
おり、今年に入ってもUF、33I/B、UF、
30I/Bで8隻の受注が入っているという。
「秋田はバブル時に著しい伸びもなかった代
わりに、極端な落ち込みもなく少しずつで
すが順調に伸びてきて、フネのサイズもや

っと大きくなったということだと思います」
「秋田の市場はほぼにフィッシングのみ。県
条例でトロリングは禁止されていますから、
カジキを狙うようなスポーツフィッシング・
ボートではなく、デッキ周りにキャストイン
グするスペースが十分にあるタイプが好ま
れますね。クルージングという遊びはほと
んど根付いていません」

マリナー販売部を率いている真坂課長は、秋
田の市場をこう分析した上で、ディーゼルボ
ートの現状を語ってくれた。

「ディーゼルボートを希望されるお客様は、大
体が3〜4艇目に購入されますね。理由の第
一はやっぱり燃費でしょう。用意ドーンで買っ
たらディーゼルは高いけど、5年も乗れば元
が取れる。そうした計算ができるくらいの経
験を積んだ人がディーゼルの対象ですね。
あと、シーズン中の秋田の海は大きなう



秋田マリーナ。現在のキャパは199艇だが、2003年には587艇の収容力になるとい



ズラリと並ぶヤマハ艇。秋田におけるヤマハのシェアは極めて高い



マリーナ内にあるサービス工場。管理運営しているのは秋田日光モータースと、市内の販売店

秋田マリーナは さながらヤマハ艇の見本市

秋田の特徴としてヤマハ艇のシェアが極めて高いこと、その上でさらにバラエティに富

ねりがない代わりに、三角波が立つんです。これをきれいに越えて行くには、やっぱり30フィートクラスがいいんです。それもスタンドライブではなくインボードのシャフトドライブ。バランスが圧倒的にいいんです」

んだ艇種が存在するということがある。「これは私が意図的にそうしたということもあるんです。というのも、フネを売るためにはお客様に実際に乗ってもらうことが第一だと考えてますから、色々な艇種を秋田に揃えておくことで、お客様に体験していただけるというわけです」

「ですから、新しいフネが出たら、まず誰かに犠牲になってという言葉は悪いですが、つながりの深く、新しモノ好きのお客様

に買っていただく。その代わりにこっちもあまり儲けの出ない形になるけれど「1か月は貸してよ」と言って納めるんです。で、新しいお客様に乗ってもらう。まあ1時間出たらエンジンオイル缶をお礼として渡す程度。オーナー自身も「オレのフネいいべ」って自慢したいところもある。何よりも、実際に使っている人の話を聞くわけだから、説得力が違いますよ」

また、「もちろん私自身が乗ってみて、これなら間違いないというフネじゃなければ売められませんから。同じヤマハのフネだって、例えばPC28のような純粋なクルージング・ボートなんかだと、秋田ではちょっと苦しい。島も入り江もないからクルージングしてもあまり面白くはないと言えないですよ」と言う。

昨年の9月、浜名湖でUF331/Bを試乗した真坂課長は「これだ」と思い、受注を取る前に2艇の購入に踏み切った。結果的にそれが種となって、今年に入ってから2艇の受注につながったのである。

実際に秋田マリーナに足を運んでみると、大型クルーザーこそないものの、20フィート以下の小型艇から30フィート以上の中型艇まで、まるで計ったようにピラミッド的な艇配分で分布していることがわかる。

「このあたりが次に30フィートクラスのディーゼルに買い換える人たちですね」と真坂課長はUFの船外機モデル群を指さして言った。こんな計画的な販売が可能なのも、秋田日光モータースが地域では突出した販売店だからと言ってしまえばそれまでだが、少人数でショールームもなく、冬は雪に閉ざされるという悪条件の中で、「ここまで実績を伸ばしてこれたのは、真坂課長の徹底した実艇主義だったようだ。」

「金があるからといって、いきなりディーゼル

秋田マリーナのスタッフのみなさん



を積んだような大型船を買うような人は秋田にはいません。希にいたとしてもそういう人はすぐにやめてしまう。フネを取り回しきれなくて、つまらなくなってしまふからでしょうね。まずは小さなフネから始めて、楽しさがわかったところで買い換えればいじやないか、いらなくなったフネは全部ウチで下取るんだからと言ってます」

マリーナができたことによるメリットは、大型艇のマーケットが生まれたこと以上に、お客様同士の交流が活発になり、互いの情報交換によってお客様自身の知識が豊富になったことの方が大きいと言う。このことによつて、これまで真坂課長らが段取りをして行ってきた「個別試乗会」のようなことを、お客様同士で行うようになり、秋田日光モータースの扉を開けるときには、すでに艇種から仕様まできっちり決めているお客様が増えてきたのだという。

「こちとしては全く営業してるつもりはないのに、お客さんがどんどん増えてくる。いい形になっています」とこれからますますすましみな様子だ。

潜在需要層を活性化させる SRVレンタルボートクラブ

現在、小型船舶免許取得者250万人に対して、船の保有隻数は32万隻と言われている。保管場所やコストなど、潜在需要者にとっては購入までに至らない不透明な壁を感じていることは事実である。こうしたさまざまな問題を打開し、マリナー市場の活性化を背景に誕生したのがSRVレンタルボートクラブである。今回は潜在需要者のニーズを上手く吸収したSRVレンタルボートクラブを取り上げ、ユーザー、マリナーそれぞれの声を伺ってみた。

SRVレンタルボートクラブの加盟マリナーによる会議が、昨年11月19日から20日の2日間にわたりヤマハマリーナ浜名湖にて行われた。加盟マリナーが一同に会するのは初めてということもあり、各マリナー間でサービス内容や料金体系などの情報交換が活発に行われた。

発足から1年が過ぎようとしているレンタルボートクラブは低価格の料金設定や加盟マリナーなら全国で利用できるという点もあり、ユーザー、メディアを問わず多くの反響を呼び起こした。

昨年のボートショーを皮切りに展開したこともあって、東京・名古屋・大阪の都市部を中心に会員数は1月23日現在、2294名を数えた。ボート購入まで踏み切れない潜在需要者のニーズを吸収し、ボートライフの選択肢を広げた結果、レンタルクラブへの入会を動機に免許を取得する新しい潮流も生まれた。会員の約5割は免許取得1年未満であり、利用目的は圧倒的にクルージングが多い。

▼新たなビジネスとして積極的 にPRしたマリナーサイド

横浜市にある平野ボート・ヨコハママリナーの有本俊一専務は「飛び込みにくいボート購入の現状をクリアにしていけるレンタルボートクラブの導入は積極的に行いました。専門誌やインターネットを利用しての告知活動を行いました。実際には対応に追われる方が多かったです。現在5隻で運営しておりますが、こちらが思った以上によく利用されています。お客様も初心者の方が多く、ロケーションにも恵まれていますので、クルージングを楽しまれるかたがほとんどですね。すでにヨットのクルーや大型艇のオーナーという方がセカンドボートとして使われるケースもあります」

また、いずみさの閑空マリナーの岸本博文支配人は「4月から導入いたしました。定休日以外はすべてフル稼働の状態です。お客様からも非常に好評で、リピートの率が高いです。初心者の方が多いので安

全面には気を使っています。利用者の方には必ず携帯電話を持っていただき、なにかあったらすぐに連絡していただくように体制を整えております」

現行のレンタルボートクラブの制度は発足以来、利用客である会員からはとも好評である。「レンタルボートクラブの会員になってからは、クルージングをすることで家族とのコミュニケーションの時間が増えました。料金も抑えられていて、後かたづけの作業も少ないのでとても便利だと思っています」普段はヨットに乗っていますが、機動性に優れた小型ボートに乗って身近な場所で釣りを楽しむのにとっても便利です」など、会員の指向や、マリナーのロケーションにより楽しみ方は異なる。また、年代別の遊び方を見ると、20代ではキャスティングやウエイクボードが上位に、30代ではクルージングやボトムフィッシングが利用目的の上位を占めている。

▼「いつでも乗れる」が リピーターを増やす

利用者には好評を得ているレンタルボートクラブではあるが、それゆえに夏期の週末は予約が重なり、会員の未利用者は876名、全体の44%までにものぼっている。



会議では33名の加盟マリナーの代表者が活発に意見を交わした



発表ではマリンルームオオタの大田店長(写真)と平野ボートヨコハママリナーの有本専務が今期の成果、課題を発表した

先にご紹介したようにヨコハママリナーさんやいずみさの閑空マリナーさんでは、いずれもレンタル艇を複数にし、稼働率を上げることで「いつでも乗れる」というイメージをお客様にアピールすることを心掛けたという。ヨコハママリナーの有本専務は「船を増やしてからは専属のスタッフを設け、お客様の要望に応えるようにしました。現在では運営以外にも、レンタルボートクラブのフィッシングアドバイザー



潜在需要の開拓や購入への動機付けなど、レンタルボートクラブが担う役割は大きい

的な役割をこなし、お客様とのコミュニケーションをはかっています」という。また和歌山市のマリンルームオオタさんでは「とにかく予約が一杯で乗れない、という印象を持たれたくありませんでした。できるだけ効率よく運営するために専属スタッフを設け、お客様とコミュニケーションをはかるように心掛けました」など

複数のレンタル艇を持つマリーナでは専任スタッフが運営、過密状態の予約をスムーズに行い、レンタル艇を効率的に稼働させることができるようになったという。では、実際に会員の方ほどのように思い、利用しているのか。ヨコハマバイサイドマリーナでレンタル艇を利用していた安斎譲二さん(会社員/29歳)に伺って

た。

「レンタルクラブを知ったのは雑誌からでした。それまで免許は持っていませんでしたが、船に乗る機会はなかったですね。そんな調子ですからとりあえずボートに乗ってみようと思って入会しました」

入会から半年の間で利用回数は5回。自宅近くの葉山と横浜を利用している安斎譲二さん。会社の友人と釣りを楽しむために利用するのがほとんどだという。

「料金も4、5人で割れば、それほど負担にはなりません。入会した当初は料金が結構、気になってはいましたが、いまでは、これだけ遊んで12000円(休日)なら安い方だと思います。ただし、予約が取れて利用できた場合に限りですけど笑。私みたいに日曜や祝日にしか休みが取れない場合には、夏のシーズンには予約を取ることすら難しいですね」

会員の要望の大半はレンタルできない現状の改善である。このため、レンタルボートクラブでは今年度は加盟マリーナを50に増やし、レンタル艇は100隻体制として混雑の解消を目指している。

▼会員からボートオーナーへ

潜在需要層の堀おこしのための新たな活路として発足したSRVレンタルボートクラブは現在、少数ながらボートを購入する会員がはじめています。マリンルームオオタさんでは「会員の方がボートを買われたのは2件ですね。レンタルクラブ自体が発足して間もないということもありますが、いずれもSRVよりも一回り大きい、23、24フィートのボートです」

■年齢別利用目的

年代	フィッシング	クルージング	水上スキー/ウェイクボード	その他	総計
10~20代	243	299	142	40	724
30代	594	515	124	60	1293
40代	365	256	26	30	677
50代	124	113	0	19	256
60代以上	9	32	0	6	256
合計	1335	1215	292	155	2997

97/11月末現在

会員の安斎さん「23から24フィートのキャビン付のボートが欲しいですね」というように、会員の多くはSRVよりもひとクラス上のボート購入を検討しているのが実状のようである。事務局では、昨秋までの半年足らずの間に会員の約2%がボート購入のため退会したと発表している。また、会員の友人も免許取得を計画するなど、ボート購入前のステップとして、レンタルクラブは着実に潜在需要を開拓する一方で、購入への強い動機付けの役割を担っている。



安全講習、出港前点検では各マリーナが独自ローカルルールをもち、安全対策に努めている

浜

を訪ねて

徳島県／鳴門市 (有)大鳴マリーナ

お客様にとって役立つ商品を どれだけ付加価値をつけて 提供できるか



プレジャー部門の拡大を目指して
オープンしたマリーナ



刈り取りの最盛期を待つワカメ
養殖の作業船。船外機はヤマハ
以外にほとんど見当たらない



強

烈な潮の流れが大きな渦巻きを発生させることで有名な鳴門海峡。その海峡を

目の前に控えた徳島県の鳴門市に店舗を構え、ご商売を展開しているのが、大鳴マリーナさんである。同社の山上登司郎社長は、高校卒業後、自動車の整備士を目指し、資格を次々と取得、それと同時に釣りが好きだったこともあって頼まれた船外機の修理をアルバイトでこなしていた。気づけばそのままマリン業界へ。ガソリンスタンドとの兼業でご商売を始めたのが昭和44年のことであった。

「最初の5年は全く売れなかった。投資もしたし、浪費もしましたね。でもガソリンスタンドを人に貸して、自宅に工場を備え、マリンに専業として取り組むようになってから、周囲の評価が変わってきました。お客様から信頼されつつあることがこちらにも伝わり始めました」

今から11年前には、海峡を形作る水路のひとつに面してマリーナをオープンさせ、経営を安定化させている。今では保管業務の収益を入れると8割近くがプレジャーでの売り上げで占められると言うが、漁業従事者の生活を支えるパートナーという意識は創業以来変わることなく、それをベースに現在では2000名にもなる顧客を管理しているのだという。

「やはり漁師さんは生活がかかっていますし、特に修理やメンテナンスといったサービスの面ではこちらとしても業務のお客様を優先してしまいます」と山上社長は本音をのぞかせていた。

同社の場合、業務需要の中心をなすのはなんといってもワカメ養殖。肉厚で、歯ごたえと鮮やかな色合いが有名な鳴門のワカメは消費者からも好評で、鳴門漁協の屋台骨を支えているといっても過言ではない。

そのワカメ作業船専用オリジナルの収穫装置を考案し、導入したのも山上社長だった。和

(有)大鳴マリーナ

- 創業：昭和44年
- 従業員：3名
- 事業内容：和船（25尺～32尺）、船外機（25～225馬力）、漁船、ドライブ船、レジャーボート
- 商圏：徳島県北東岸一帯

[市場背景]

●ワカメ養殖

大鳴マリーナさんにおける業務需要のトップはワカメ養殖。27～32尺の和船が主流で、船外機はお客様の漁場の距離によって50～225馬力まで幅広い。11月から3月末までが作業シーズン。刈り取りの最盛期は2月中旬から。鳴門のワカメは灰ワカメなど加工品が特産品としてよく知られている。



ワカメ作業船の刈り取り機は山上社長が考案



独特の形状をした鳴門の一本釣り漁船「DX-32カンコ」

●一本釣り

カンコ船と呼ばれる独特の形状をした漁船によるタイの一本釣りが有名だが、良質の生き餌の購入のため遠方にまで出向かなければならず漁船にはスピード性能が求められていた。そこでヤマハ船として「DX-32カンコ」を用意し、MD580KUHとのセットでこの市場に投入したところ大好評だった。大鳴マリーナさんでも納艇している。

●シラス漁

夜間に明かりをたき、ウナギの稚魚を網で捕獲する。小型の和船が主流でヤマハの「W-18Eフロア」、「W-20GF」が大ヒットした。30～50馬力が主力だが4ストローク化が顕著な市場であり、エンジンについては競争も激しいマーケットだという。

●レジャー

現在マリーナの保管隻数は70隻。今春の明石大橋の開通をにらみ、90隻規模への拡大を検討中。「もともとロケーションがよく、大阪からのお客様も多い」の期待は大きい。山上社長は毎年勝浦ビルフィッシュトーナメントにも参加するフィッシングファン。「あくまでも自分の趣味」といいながらも「お客様と一緒に参加しますが、これまでに7人のお客様がこの世界にはまってしまいました」とその効果を語る。



現在の保管隻数は70隻。明石大橋の開通を機に保管隻数の増加を計画



お客様のためになる商品をどれだけ付加価値をつけて提供できるかが、山上社長の理念



ヤマハセールスマンと展示会の打ち合わせ。レジャー仕様の漁船も人気商品の一つだ



スタッフは奥様を入れて計3名。少数精鋭でサービスに対応している



「昨年毎日のように梱包を開けてたほど忙しかったです。でも、昨年いっぱいでは大型化の流れは一段落し、今年は、なかなか厳しい年になりそうですね(笑)」

ワカメの他、主なマーケットは漁船による一本釣り、活魚養殖、シラス漁など。このうちシラス漁では今4ストローク船外機が注目されている。「ヤマハのエンジンの基本性能は他社のどこにも負けていません。他社の30馬力にヤマハの25馬力をぶつけても十分勝てるポテンシャルを持っている。今後どこまで営業できるか楽しみです」

いずれにせよ、お客様のためになる商品を提供できる付加価値をつけて提供できるかが、山上社長の理念であり、シヨップとしての勝負どころと言えるだろう。

勇ましい鳴門の渦潮のごとく、エネルギーが注ぎ込まれる大鳴マリーナさんのビジネスパワーに注目したいところだ。

船の前部でワカメを引き上げ、デッキ上で刈り取り、後部へそのままロープごと海へ戻していく方式だが、従来の手作業から大幅な省力化に成功。一人の作業効率を換算するとざっと三倍の効果を生み出した。

「ここは潮の流れが速く、ワカメをあげるのも一苦労です。だから今までは潮の流れの止まる時間を見計らって作業をしていたんですが、この刈り取り機を搭載するようになって、いつでも作業できるようになったんです」

この装置の製作自体はほとんど儲けにならず、サービスのようなものだったが、和船の大型化にも結びつき、刈り取り機の搭載とともにお客様は次々と船を乗り換え、エンジンを乗せ換えていったという。浜をいくつか案内して頂いたが、どこへいってもヤマハ製品、特に船外機は圧倒的なシェアを誇っており、大鳴マリーナさんの営業力を知るのに十分な光景であった。

CAMPAIGN

「EXCITERシリーズ」デビュー記念 “購入資金50万円プレゼント キャンペーン”実施中

トレーラブルジェットボート「EXCITER 1430TR」をはじめ、コンパクトな船体に122psエンジンを搭載した「EXCITER 1670S」、同エンジン2基掛けの「EXCITER 1670T」の全3艇種が揃った、新世代ジェットビークル「EXCITERシリーズ」。その発売を記念して、購入資金50万円を応募者のなかから抽選で5名様にプレゼントする「エキサイティングキャンペーン」を実施しております。

新規顧客の開拓に、シーズン直前の拡販にぜひご活用ください。



■期間：98年2月11日から3月末日まで

■抽選/発表：4月10日

■引換期間：98年5月31日まで

*詳しくはヤマハマリン営業マンにお問い合わせください。



SRV20



FishingMate23EX



Tackle-23 O/B

小型艇特別低金利セール マリンエンジンジョイ キャンペーンに実施中

ハイボールやウェイクボードステップ、バックミラー等を装備したウェイクボードバージョンを始め、17フィートのトレイラブル仕様からキャビンをついた23フィートまで多彩なラインナップを誇るSRVシリーズ。釣り機能にこだわりフィッシングボートとしての完成度が自慢のタックルシリーズ(UF船外機艇のみ)。さらに、シン

ブルな釣り機能を追求したフィッシングメイトシリーズ。これらの人気モデルをさらにお買い求めやすくする2・9%特別低金利キャンペーン「マリンエンジンジョイキャンペーン」を6月末日まで実施しております。

シーズン立ち上がりとなるこの時期、インパクトのある低金利キャンペーンをぜひご利用ください。

- 2.9%**
- 金利：2.9%
 - 期間：98年2月1日～6月末日
 - 対象艇種：SRVシリーズ（SRV20ウェイクボードバージョンを含む）、フィッシングメイトシリーズ全艇種、タックルシリーズ（UF船外機艇）
 - 支払い回数：60回まで

*詳しくはヤマハマリン営業マンにお問い合わせください



SRVレンタルボートクラブ 入会キャンペーン実施中

入会以来、手軽な料金と地域を限定しない設定で免許所有の潜在需要者に好評を得ております。「ヤマハSRVレ

ンタルボートクラブ」の入会プレミアムキャンペーンを3月20日まで実施しています。年々増加する免許取得者に、また購入に結びつかないオーナー予備群に、マリンを体験していただき、より身近なボートライフを提案する「SRVレンタルボートクラブ」。長期的なマリンビジネスの基盤作りにも、ぜひご加入をお勧めください。

●特典1・・・入会時にレンタルボートクラブオリジナルテレホンカードをプレゼント。

●特典2・・・抽選で100名の方には平日1日無料ご利用券をプレゼント。



レンタルクラブメンバーを対象にした冬季利用促進キャンペーンも実施しております。

98年3月末日までレンタルボートクラブ利用者の中から抽選で100名様に、「レンタルボートクラブオリジナルスポーツクーラーバック」をプレゼントするキャンペーンを実施しております。利用率が低下する冬季の促進プログラムにぜひご活用ください。

MJ1998モデル低金利 キャンペーン実施中 「YAMAHA Early bird Campaign」

新たに3人乗りロングツーリングモデル、XLシリーズがラインナップに加わり、ますます充実したマリンジェット1998モデル。これらの拡販策として低金利キャンペーン、「ヤマハアーリーバードキャンペーン」を3月末日まで実施しております。

シーズンイン商戦にぜひご活用くださり、マリンジェットの拡販にお役立てください。

- 金利：2.5%
- 期間：3月31日まで
- 対象モデル：MJ-800GPを除く98全モデル
- 支払い回数：48回まで

*詳しくはヤマハマリン営業マンにお問い合わせください



ACADEMY

〈ヤマハマリンアカデミー〉

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

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〈ヤマハマリンアカデミー〉。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。

下期3月の開講講座

[スポーツフィッシング講座]

主に大型カジキを対象にしたスポーツフィッシングに必要な装備、タックルの概要及びテクニックの習得を目指します。

- 期間：98年3月4日（水）～5日（木）2日間
- 受講料：55,000円（前泊を含む宿泊費込み）

■募集対象者：ヤマハマリンプラザ、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：ヤマハマリーナ浜名湖（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)

なお、次期開講講座につきましては3月上旬の発表予定です。

INFORMATION

大阪、広島、名古屋で
ボートショーが開催されます。

東京国際ボートショーに続き、3月5日から8日までインテックス大阪にて「第13回大阪国際ボートショー」が開催されます。また名古屋では3月20日から22日まで、広島では3月21日から22日まで、それぞれ地元事業協会によって開催されます。



ぜひお客様をお誘いになり
ビジネスの場としてご活用
ください。

第37回東京国際ボートショー

〈大阪国際ボートショー〉

●期間：3月 5日（木）～3月 8日（日） ●会場：インテックス大阪

〈名古屋ボートショー〉

●期間：3月20日（金）～3月22日（日） ●会場：ポートメッセなごや/2号館

〈広島ボートショー〉

●期間：3月21日（土）～3月22日（日） ●会場：広島市中小企業会館

TOOLS

SC-36の拡販にご活用下さい

ヨーロピアンスタイルの滞在型クルーザー「SC-36」の商談用ツールキット（写真・図面・諸元データなど）が完成しました。商談時の有効ツールとしてVTRやクルージングガイドなどとあわせてご使用ください。



- ファイル：¥800（No,021039）
- ファイル+VTR：¥1,500（No,021042）
- VTR：¥980（No,021041）

ぜひご覧ください。「SEA SPIRIT 1998」

ボートショー開催のタイミングに合わせて毎年発行しております需要創造ツール「SEA SPIRIT」が今年も完成いたしました。ヤマハオーナーにそれぞれのマリンライフを語っていただくコーナーやヤマハマリンの承諾、ユーザーがちょっと気になるようなアクセサリ情報など内容も盛りだくさん。ぜひご活用ください。



GOODS

コンパクト設計、高性能6.5インチ横型GPSプロッタ魚探「YF-70GP」シリーズ新発売

好評のヤマハGPS魚探シリーズに「YF-70GP」をはじめ、タイプ別に4機種を発売いたしました。

6.5インチ横型画面は7インチワイド画面の持つ有効画面面積とほぼ遜色がなく、プロッタの地図画面表示についてもほぼ直角です。コンパクトな設計（奥行き96cm）と別体式リモコンにより取付の自由度が飛躍的に向上しました。地図ソフトは高精細の地域別カードを標準装備しております。

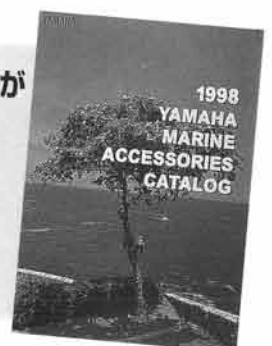


- 「YF-70GP」(1周波/GPS単独測位) ●「YF-70GPD」(1周波/DGPS内蔵)
- 「YF-72GP」(2周波/GPS単独測位) ●「YF-72GPD」(2周波/DGPS内蔵)

*詳しくは用品担当営業マンにお訪ねください

1998ヤマハマリンアクセサリカタログが完成いたしました。

航海計器から機装品、マリンプレイグッズ、マリンウェア、業務用機器まであらゆるマリン用品を網羅したヤマハマリンアクセサリカタログが間もなく完成します。マリン用品ビジネスのパートナーとして欠かせないカタログとなります。ぜひご利用ください。 ■希望小売価格：¥4,500（税別）



■97年の主要8社の年間国内出荷速報：隻数（3商品）

	96年	97年	97/96年伸張
モーターボート	6,822	7,034	103%
ヨット	353	248	70%
PWC	10,845	11,964	110%
計	18,020	19,246	107%

■97年の主要8社の年間国内出荷速報：金額（3商品） 単位：100万円

	96年	97年	97/96年伸張
モーターボート	18,041	18,328	102%
ヨット	797	488	61%
PWC	6,544	7,687	117%
計	25,382	26,504	104%

■モーターボート国内出荷の大きさ別状況：隻数

	96年	97年	97/96年伸張
8m以上	969	925	95%
5m~8m未満	5,284	5,313	101%
5m未満	569	796	140%
計	6,822	7,034	103%



年間を通しての実績については、比較的景気に左右されない若者需要によるパーソナルウォータークラフトや小型艇の伸長を受け、プレジャーボート3商品合計では隻数で7%、金額で4%を上回り、ほぼ前年並みを維持しました。

プレジャーボート国内出荷統計速報発表 97年も小型艇が躍進

日本舟艇工業会では会員ボートメーカー主要8社における国内出荷実績をまとめていますが、このほど97年の国内出荷状況の年間速報が発表されました。

速報によればボート・ヨット・パーソナルウォータークラフトの統計は、1月から6月までの需要こそ前年比で平均110%台を維持していま

したが消費税率5%への引き上げ、また関東地区を中心とした「無許可保留」が社会問題としてクローズアップされたこと、景気の先行き不安などの影響を受ける形となり、下半期はやや前年を下回る結果となりました。

また、モーターボートにおける大きさ別の出荷状況を見ると「8m未満」が前年を4%伸長し、ボートイングの大宗レジャー化は定着してきたと報告されています。

過去最高の8098作品が応募 「第9回ヤマハ全国児童 浜の風景画コンテスト」入賞作品決定



幼児の部 金賞
井戸川朋寛くん/6歳

昨年11月26日に虎ノ門パスコナルにおいて「浜の風景画コンテスト」の最終審査会が行われました。今回で9回目を数えたコンテストには、過去最高の8,098点もの作品が寄せられました。最終審査には、工藤和男画伯（社団法人元副理事長、日展会員）を審査委員長とする7名の審査委員によって行われ、入賞作品が決まりました。

今回はヤマハ発動機のインターネットホームページで作品募集を知ったメキシコからの応募が80作品あり、その中からラファエル・ア・ラモス・メンドス・リンコーン君の作品が幼児の部で銅賞に選ばれました。

審査委員長を務める工藤画伯は「昨今では学校教育などで絵を描くことに力を入れている様子が作品からうかがえますが、大切なことは技術よりも個性を活かした作品であること、子供の特出した才能を表現することです。また、

協会 服部善郎名誉会員は「特に感銘を受けたのは、幼児の部に見られるように大人になる前の個性が充実した作品です。改めて子供の印象というものを感ぜさせられました」と講評していました。

入賞作品は大阪国際ボートショーをはじめ、全国各地のヤマハ展示会での展示を予定しています。

真冬の定番イベント 「寸座ミッドウインター カップ98」開催

シーホッパーセイラーの間では「真冬のビッグレース」として定着している「寸座ミッドウインターカップ」が今年も1月17日から18日の2日間、浜名湖の寸座ピラマリナーで開催されました。今年で13回目を迎える「寸座ミッドウインターカップ」

は、もともと微風、軽風のレースで苦戦する重量級セイラーのためにこの季節にレースを始めたのがきっかけ。初回は15艇ほどの小規模のレースでしたが、毎回10m/s以上の風が吹くハードなコンディションが続ぎ、全国のセイラーたちからも注目を集める

ようになりました。

大会初日にはトライアルレースが行われ、シーホッパー級に28艇、シーホッパー級SRに11艇の計39艇が参加、前日の雨の影響から期待された強風は吹かず、潮流を考えたコースどりがレースの展開を左右しました。

その結果、トップに立ったのは永井久規選手（愛知県連）と、SRクラスでは熟年セイラーの藤沢逸郎選手（高松フリート）。

翌18日は一日中雨に見舞われ、風速5m/sというコンディションの中、予定されていた2レースが実施されませんでした。シーホッパー級の第1レースは前日優勝した永井選手の兄、永井喜彰選手（材木座

フリート）が、第2レースは弟の久規選手がそれぞれ1位を獲得。総合では兄の喜彰選手が優勝し、2位には久規選手が入りました。またシーホッパー級SRには、高校1年生の佐渡忠宣選手が2レースとも1位になり、SRクラスでの優勝を飾りました。

「国際つり博」にフィッシングゲーム シーバスバーションが登場

社団法人日本釣用品工業会が主催する「98国際つり博」が去る1月30日から2月1日まで東京臨海副都心の東京国際展示場で行われました。会場には釣具を取り扱う161社11団体が参加。過去最大規模となった「国際つり博」にはヤマハ東京も出展し、「SRV20」「フィッシングゲーム」23EXシーバス仕様」を展示、来場者の注目を集めていました。

また併設のボートライセン



いよいよ発売、ジェットボート「EXCITER」シリーズ

EXCITER 1430TR EXCITER 1670T/1670S

アメリカでマリッジットに続くポピュラーなウオータービークルとして人気のジェットボートを日本でも4月1日より発売いたします。トレーラブルジェットボートEXCITER1430TRをはじめ、コンパクトなハルに122psのエンジンを搭載した、5人乗りの1670S。同エンジンを2基搭載したフラッグシップモデルとなる1670Tの3モデルがラインナップされています。



EXCITER1430TR
●全長：4.44m ●全幅：1.84m ●定員：4名
●搭載エンジン：122ps×1基
●航行区域：限定沿海



EXCITER1670T/S () 内は1670S
●全長：5.05m ●全幅：2.32m
●定員：5名 ●搭載エンジン：122ps×2基 (122ps×1)
●航行区域：限定沿海

人気のSRVシリーズに ウェイクボードバージョンを追加 SRV20WB

好評のSRV20をベースに、70馬力船外機を搭載したウェイクボードバージョンは、ウェイクボード、水上スキーに欠かせないハイボール(2段階調節機能)やワイドサイズのバ

ックミラーに加え、船尾には水中へのエントリーを容易にしたラダー&ステップなど、手軽にウェイクボードを楽しめる機能が充実しています。



[主要諸元]
●全長：6.43m
●全幅：2.00m
●全深さ：1.05m
●総トン数：5トン未満
●完成重量：722kg
●燃料タンク：75ℓ
●最大搭載馬力：70ps
●搭載エンジン：70BETOL付
●定員：6名
●航行区域：限定沿海

FC-24 O/B、FC-24 S/Dに リミテッドバージョン新登場



クルージング、フィッシングを問わずマルチパーパスに使えるFC-24 O/B、S/Dをリミテッドバージョンとして販売いたします。内装を中

心に、電動マリントイレやパウバースクッションなどが標準装備となっており、お客様への買い得感を強調したモデルになっています。

[主要諸元] () 内はS/D仕様
●全長：7.32m ●全幅：2.41m ●全深さ：1.25m ●船体重量：1,105 (1,165) kg
●総トン数：5トン未満 ●搭載エンジン：ヤマハ船外機140CETOX (ボルボAD31-SXドライブ) ●最大搭載馬力：140ps (130ps) ●燃料タンク：165ℓ
●定員：10 (8) 名 ●航行区域：限定沿海

DY-45G 釣師

高速性能と優れた静止安定性を持つ個人釣り遊漁船「DY-45G釣師」は、「DY-45G-0A」のプロフェッショナルフィッシング機能を受け継ぎ、より居住性を高めたモデルです。大人5名が座れるキャビンに加

え、パウバースには大人2名が横になれるスペースを設けています。適合エンジンはフィッシングニーズに合わせ550psのMD980KUHと380psのMD630KUHの2タイプを用意しています。



[主要諸元]
●全長：13.9m
●全幅：3.2m
●全深：1.52m
●総トン数：6.6t
●適合エンジン：
MD630KUH又はMD980KUH
●最高出力：380ps/550ps
●定員14名 (船員含む)
●航行区域：限定沿海

DY-51 釣師

外洋での卓越した走行性能と優れた積載性、作業性で好評なDY-51シリーズをベースに、個人での釣り機能を高めた“個人釣り遊漁船”DY-51釣師。

精悍な二段式ブリッジは、大人7名がゆったりとくつろげるサロンと

4名が横になれるパウバースを確保しています。適合エンジンには釣りのスタイルに合わせ、MD980KUH又はMD1250KUHの2機種を揃え、プロフェッショナル指向の強いフィッシングユーザーのニーズに応えます。



[主要諸元]
●全長：15.35m
●全幅：3.4m
●全深：1.68m
●総トン数：7.9t
●適合エンジン：
MD980KUH (G減速) 又は
MD1250KUH
●最高出力：550ps/600ps
●定員15名 (船員含む)
●航行区域：限定沿海

各地で展示会
を行っております

2月21・22日に香川県の志度町にて展示会を開催いたします。展示艇は「DY-45G釣師」をはじめ、DX-25E-2BSなど数多くの釣りプロ船を予定しております。ぜひお客様をお誘いになり、ビジネスの場としてご活用下さい。

HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

ニュー羽島自動車

立地条件の不利を 行動力で克服!

岐阜県羽島市。新幹線が止まるとはいえ、岐阜羽島の駅の周辺は未だに広大な田園地帯。そんな田んぼのド真ん中にボツンとあるのが「ニュー羽島自動車」さんだ。しかし、ここは木曾川の名だたるレーサーが集う「セピア・レーシングチーム」の本拠地であり、年間40台を超すジェットを売りさばくショップなのである。



浅野さんの実家の大きな敷地のなかに設けられた、ジェット専門の修理工場



趣味として始めた ジェット販売が いつの間にか会社の両輪に

浅野さんが独立して自動車修理・販売業として「ニュー羽島自動車」を興したのが83年。マリンジェットの販売を始めたのが91年。若い頃から琵琶湖で水上スキーをやっていたという浅野さんが半ば趣味の延長で始めたマリンジェットの販売が、いまや本業の自動車修理業と両輪をなすほどの成長ぶりを遂げた。中部地区随一のジェットゲレンデである木曾川の馬飼(まかい)から数百mという店舗は修理工場の事務所と兼用である。

ゲレンデに近いとはいっても、木曾川で乗るライダーの多くは自宅保管のため、保管・管理だけをうたうのではそれほど集客は見込めない。また、大多数のライダーは名古屋方面から来るため、対岸の岐阜側では店売りを考えたショップのオープンが少タリスクが高いと思われる。そんな状況の中、大きな投資もすることなく「ニュー羽島自動車」は着実にジェットの販売台数を伸ばしてきた。

レース活動を軸に 通年のジェット販売に

木曾川でジェットを乗り始めた仲間内を相手に販売を始めた浅野さんは、「最初は、夏の間にジェットを売って、売れない冬場は自動車の方をやればいいくらいに考えていたんです」と言うが、「ヤマハさんの勧めもあって」通年でのジェット販売に乗り出した。自動車部門はベテラン社員に任せ、浅野さんは実質マリンジェット専業として動き始めたのである。

「冬場でもジェットを買おうなんていうお客さんは、レースをやっている人たちがいいですから」

というところで、オフシーズンのターゲットをレース競技者に絞った。とはいえ、レースに関しては浅野さん自身も素人同然。まずは自分自身がレース活動の中に身を置くことで、レース競技者が何を望んでいて、何を不満に感じているのかを知ることから始まった。

「自分が何も知らなかったら、お客さんと話ができませんか。自分で乗ってみて、その感じ方みたいなことがある程度わかった上でないと、チューニングのことなど細かい部分での話はできませんからね」

とは言うものの、10代の頃は地元の走り屋としてならした(奥様談)という浅野さんにとってレースは自身の興味もかき立てるものだったようで、仕事半分のめり込んだというのが正直なところらしい。

「ただ、レースを商売ベースに取り入れるというのは、店にとってはデメリットの部分もあるんですね。日々勝ち負けの世界ですから、負けてばかりのお客さんはつまらなくてやめてしまう。かといって、いつも勝てるというわけじゃない」

いかにしてお客様のニーズを把握しサポートをしていくか。レース活動に限らず、営業をしていくためには不可欠な要素である。

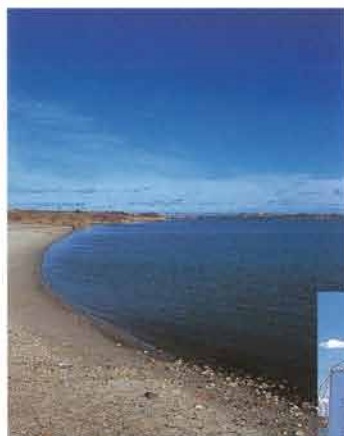
今、数々の名ライダーを輩出してきた浜松の「サンワレーシング」といい関係を保ち、様々な情報交換を行っている。「販売店の会議でたまたま知り合ったんですけど、本当に色々教えてもらってます。まあ、そんなに簡単に教えてもらえるものでもないんだけど」



自動車の修理工場を兼ねた事務所



従業員は奥様の京子さんを始め3人。2人の男子社員はいずれもベテラン。今年の正月はハワイへ社員旅行を敢行。「みんな大事な社員ですから」と信頼は厚い



休日ともなると多くのジェットライダーで賑わう木曾川のゲレンデ。地元のローカル・ルールのもと、安全や環境が保たれている



ニュー羽島自動車代表の浅野元さん(41歳)。「好きなことしか仕事にしたい」というだけあって、「どんなに仕事をしてもつまらないことはない」とそう



他店の振り見て 我が店を考える

浅野さんの人柄に負うところが多そうだが、自分の不得意分野に関しては素直に教えを請うという姿勢が、ここまでの躍進に大きく寄与してきたようである。

「他の店ではどうしている、ということしか考えていないですね」

という浅野さんの言葉は、ともすると消極的にも聞こえる。「他はどうあれウチはこうする!」という、いかにもやり手の経営者が言いそうな言葉の方が、なんとなく積極的な印象を受けるが果たしてそうだろうか?

「ウチはもともと板金屋だから、この世界のことはよくわからん。だから、色々な人の意見を聞くし、他の店がどうしているかを参考にしている。他の店のお客さんがどんなことで困っているのか? それはウチで実現可能なことなのか? いつもそういう視点から新しいサービスを考えています」

具体的な例を一つ挙げるなら、レーシングチーム「セビア」の結成。

「これまでは、この辺でレースをする人はみんな個別でレース会場に向かっていたもんで、ものすごくお金が掛かっていたんですよ。それを、ウチがトラック一台用意することで、みんなのジェットや道具、キャンプ用品まで一緒に運んでしまえば安く上がる」と

ということと結成された「セビア・レーシングチーム」。現在会員18名、月会費5千円でJJSFの大会をメインに活動しているという。

「基本的にはウチで買ってもらったお客さん対象ということなんですけど、こうした形態のチームがあまりないことも

あつてか、外から入れてくれというお客さんが多いんですよ」

新メンバーについては浅野さんを始め、クラブのメンバーが判断を下す。

「判断基準は人柄。ウチにとって大事なのは新しいお客様より、今現在いるお客様なんです」

という浅野さんの言葉からは、このチームに対する愛情が感じられる。

夢はクラブハウスのショップ 土地が見つかればGOサイン

レース活動に対するもうひとつの軸がゲレンデサービス。中部地区随一のジェットゲレンデである木曾川・馬飼から至近距離ということもあって、浅野さんは毎週末河川敷に出かける。

「休日ですよ。あくまで自分自身の楽しみとしてジェットに乗りに行くんです」という浅野さんだが、トラブルで悩むライダーたちを目の当たりにして、交換部品や工具を満載したトラックを河川敷まで持っていく。

シーズンの休日ともなると、河川敷の水際は割り込む余地のないほど、トレーラーを引いたRV車で埋め尽くされる。「休日として」そこに居る浅野さんだが、そこはそれ自然と交流の輪が広がり、商談も生まれるという。

近い将来、街道沿いにいい土地が見つかったら、ショールームと修理工場が一体となった新店舗のオープンを考えている。

「お客さんのほとんどが名古屋の人たちだから、ただのショップでは(対岸の岐阜側には)来てくれません。シャワールームや更衣室など、クラブハウスのな施設のあるものにして、お客さんがくつろげるような場所にしたいですね」と語っていた。

自然科学の入り口へと誘う 水質調査研究船



●全長:20.30m ●全幅:7.0m ●深さ:1.4m ●総トン数:約19t ●最大搭載人員:75名
■進水年月日:1996年3月12日 ■製造:ヤマハ浦郡製造 ■設計:海洋総合技研

ヤマハ

石川県、奥能登の玄関口として知られ、今もなお自然の素朴な面影を残す穴水町に金沢工業大学の穴水湾自然学苑がある。

ここは日々進歩する工業技術では補うことのできない、「自然と人間との関わり」をテーマに生徒全員が水深や透明度などの基本的な水質調査や風向、風速などの気象観測、またカッターでの基礎訓練や帆走実習などの海洋活動を行う施設である。

金沢工業大学ヨット部監督兼、穴水湾自然学苑ヨットハーバー長の三井さんに海洋活動の調査研究船として導入されたヤマハ製の「アルタイル号」(19トン)について伺った。

「新艇を導入するにあたって、一番の課題はデッキの大きさでした。一度に約40名が乗船し、水質や気象の基本的な実習を行いますので、ワイドでフラットなデッキが絶対条件だったんです。ヤマハさんに依頼したのもこの点を明確にお答えいただいたからです」

「アルタイル号」の特徴は全長20m、全幅7m、総トン数19トンという幅広い船型にある。同じ重量の単胴船では5mが限界でした。それが双胴船を選んだ理由です。カッターの基礎訓練や帆走実習の際には船首側のデッキに救助用のゴムボートに乗せ、両側にカッターを6隻ずつ搭載して、えい航しますので、バランスや船体強度など、ヤマハさんの方ではだいぶ苦労したみたいです。こちらも喫水線からの高さなるべく低くするように指示を出しました。特に間道部(スポンソンとスポンソンの間)は水線からの高さが300mmしかなく、水圧による船体への影響をなくすことが最も難しかったようです」

無理を聞いてもらい、船の完成度には十分に満足しているという三井さん。

アラビア語で「飛ぶワシ」という名の「アルタイル号」は、学生たちの創造の教室として4月から12月までの間、フル稼働します。

●「ここにも YAMAHA」では意外な場所で活躍するヤマハの特需艇やプロダクション艇をご紹介します。