

YAMAHA
Marine News
2004 No.152

NEW MODELS FEATURE & BENEFIT

■ YF-27

■ YAMAHA38CONVERTIBLE





SIRIESE JIGGING TOURNAMENT



竹原マリンに集合した参加艇。他艇の艦装を参考にするオーナーさんの姿が印象的だった

YFシリーズを対象にしたトーナメント。波方沖で釣果を競った

このジギングトーナメントはヤマハ販売店会(中国地区)、およびヤマハ発動機販売が共催という形で実施したもの。当初、8月1日の開催が予定されていたが、台風による悪天候の影響で、2回の順延の末、この日に行われた。そのため、当初の予定に比べると参加艇数は少なめとなったが、主催者としては待望の開催で、意気込みもひとしおだった。

開会式の挨拶では主催者より「YFシリーズのオーナーのみなさんにボートの楽しさを広げていただきたい。そしてフィッシングポイントとしてのYFシリーズの良さを、イベントを通じて再実感してほしい」とあったが、YFシリーズの特徴の一つである「W.T.B.」の効果を生かすという上で、ジギングトーナメントはうってつけのイベントとなっただろう。

さらに主催者としては「YFシリーズジギングトーナメント」へ参加できることにステータスを感じ取っていただけたようなイベントにしていきたい、という目論見もあった。ヤマハ発動機販売では「今後は対象エリアを広げ、参加艇も増やしながら、より内容の充実を図りたい」としている。

このジギングトーナメントはヤマハ販売店会(中国地区)、およびヤマハ発動機販売が共催という形で実施したもの。当初、8月1日の開催が予定されていたが、台風による悪天候の影響で、2回の順延の末、この日に行われた。そのため、当初の予定に比べると参加艇数は少なめとなったが、主催者としては待望の開催で、意気込みもひとしおだった。

10月17日、広島県竹原市の竹原マリンをベースに、YF・23、YF・21のオーナーを対象とした「ヤマハYFシリーズ ジギングトーナメント」が開催され、広島県竹原市以東のエリアから竹原マリン(竹原市)、広和マリーナ(三原市)、中国自動車商会(福山市)の各店のお客様、スタッフからなる6チームが参加した。

快晴となった美しい青空の下、竹原マリン沖を午前8時30分にスタートし、参加各艇は生野島、上大崎島、下大崎島を抜けて、激しく潮流がぶつかり合う来島海峡を横断、愛媛県の今治にほど近い波方沖の海域に40分ほど到着。

各艇は対象海域内に点在するポイントを選び、ルアーを打ちながら、対象魚であるハマチを狙う。風がやや強かったが、航路をはずせば波はそれほどなく、フラットなポイントで、気持ちの良い釣りが堪能できた。



ジギングの流行でマリーナも活性化



(株)竹原マリン
朝倉長吉 社長

トーナメントの会場となったのは広島県竹原市の竹原マリン。同社の代表取締役である朝倉長吉社長によると「お客様がハマチのジギングを始めだしてから4~5年ほど。以来、徐々にだがおお客様の稼働率も高まってきた」という。

同社ではホームページでもお客様の釣果を掲載するなどして、ハマチのジギングに限らずボート

フィッシングの魅力をアピールしてきた。

カジキにしる、シーバスにしる、地域ならではの釣りを筆頭に特徴あるソフトを開発し、自信を持ってお客様に提供しているマリーナや販売店の成功事例はこれまで本誌でもご紹介してきた。瀬戸内のジギングは、十分にその可能性がありそうだ。



(<http://www.tako.ne.jp/marine/>)

YF-23に乗り換え釣行エリアが広がった



森安和臣さん
(YF-23オーナー/三原市)

ジギングトーナメントの参加者で竹原マリンのお客様、森安和臣さんは初めてのマイボート・SRV20に3年間乗り、昨年夏にYF-23 F115に乗り換えた。もともと釣りが好きで投げ釣りを楽しんでいたが、ボートを購入してからは釣りの幅も広がり、現在は月4回のペースでボートフィッシングを楽しんでいる。また以前は少し風が強くなると来島海峡を

越えるのに一苦労だったが、YF-23にしてからは楽に遠出できるようになった。

トーナメントに参加して森安さんは「今回のイベントは楽しかった。トーナメントと言うことでいつもより必死になったし、他のマリーナの方と交流でき、機装を参考にしたりできるのもいい」と語る。

アフター、またはピフオアにパーティがあればもっと情報交換が出て楽しくなるはず、とイベント企画にアドバイスをいただいた。



参加したお客様とスタッフ。表彰式はゆたか海の駅で行われた





地域活性化とボートフィッシングを融合したイベント ボートフィッシング・ゲームス

船外機艇を対象に行われ、BAYSports16も活躍(中部大会)



ヤマハ発動機の長谷川至社長も日本舟艇工業会の会長として駆けつけた



関東大会の会場となった
三崎港



東京都江戸川区のニューボート江戸川さんのチームが優勝した関東大会

日本マリナー・ビーチ協会や日本舟艇工業会らマリン関連5団体から構成されるマリンスポーツ&レジャーフォーラムでは、「昨年より、「利用機会・体験機会の拡大」を柱とした、「実感・マリンウィーク」を展開してきたが、今年はその「環」として「ボートフィッシングゲームス」を企画。東北、関東、中部、四国の各エリアにおいて企画・実施された(うち東北大会は悪天候のため中止)。

このイベントは釣り需要の多い小型ボートの底辺拡大に加え、さらには観光とのタイアップにより地域振興に貢献するイベントになるものと期待し、企画したもの。各地の地域マリン事業協会が連携してユーザー向けのイベントを開催するのは今回が初めてで、その意味でも期待されたイベントとなった。

このうち全国に先駆けて行われた中部大会は、9月5日、愛知県高浜市の境川河口に昨年オープンした「NTPマリナ高浜」で開催された。厚い雲の立ちこめ



シーバスを対象魚として行われた中部大会

る生憎の天候ではあったが、参加者たちは、対象魚であるシーバスを狙い、腕を競った。

また、同イベントを締めくくると関東大会は9月25日、神奈川県三崎の「うらり」を会場に開催された。参加対象を船外機艇に限定した今大会には、東京湾や相模湾にホームボートを持つ約30艇が参加した。会場では「フィッシングフェスタ三浦」と題した、一般参加型の展示会も行われ、メーカーによる船外機やボートの展示も行われた。イベントでは2005年ボートショーレディの公開審査などが行われ、大会関係者はもとより三崎港を訪れていた大勢の観光客へのPRも行われた。

「今回は実験的な試み(主催者だったというが、各地からフィードバックされた課題などを来年以降に反映させ、順次開催場所の拡大を図りながら、漁業と海洋性レクリエーションの共存、地域振興の活性化を実現する大会として定着させていきたいという。

NEW MODELS FEATURE & BENEFIT

開発担当者に聞く、 ニューモデルの力。

ヤマハでは2004年秋、フィッシングボート、スポーツコンバーチブル（ビッグボート）、

マリンジェットの各分野にニューモデルを投入した。いずれもシリーズの核となる、
確かな商品力のあるモデルとして開発したもの。

開発担当者（商品企画や設計）のコメントを交えながら、

それらニューモデルのフィーチャー&ベネフィットをまとめてみた。



YF-27



YAMAHA 38 CONVERTIBLE



MJ-VX110DX / MJ-VX110SP

YF-27

とオーナーの充足感を満たすキャビン空間

W.T.B.を採用したYF-23のコンセプトを継承し、優れた風流れ抑止性能、乗り心地の良さ、抜群のスピード性能を実現した27フィートのフィッシングボート。広々としたアフトデッキを確保しながら、3人が座れる対面シート付きのキャビン、大人4人が仮眠できるバースの確保 (EX)、大型燃料タンクの採用による航続距離の確保など本格的な釣行に余裕のスペックで応える。



●クラス初となる2人が仮眠できるアンダーバースをキャビン下に装備し、パウバース2人と合わせ計4人が仮眠をとることのできるスペースを確保 (EX仕様)



●「W.T.B.」によって風流れ抑止性能を高め、スムーズな着水感、波切り感が得られるなど乗り心地も向上させた。



●スピードに十分耐える構造強度を船体に持たせ、ねじれ剛性は当社既存艇比で191% (当社基準による解析計算値) と大幅に向上させた。

●フレアを大きくし、凌波性に優れた外洋航行に対応するハルを採用した。



マーケットの要望をできる限り取り入れた YF シリーズのフラッグシップモデル

ヤマハ発動機株式会社
国内マリン事業部製品開発室

市川尚友

●設計テーマについて

YF シリーズのフラッグシップとなる YF-27 は、スターンデッキの広さや風流れ特性など、シリーズ全体のコンセプトを継承したフィッシングボートですが、このボートならではの個性やプラスαは何か? を考えたところ、すいぶん悩みました。検討した結果、狙いを居住性に当て従来のフィッシングボートでは見られないアンダーバース (床下 2 名分の仮眠スペース) を採り入れました。

空間検証の為に実寸モックアップの作製や物流寸法を守る為の専用船台の開発、インテリアデザインの造り込みなど、さまざまな課題を乗り越えて実現した新しいフィッシングタイプボートのボートです。

●キャビンとデッキの広さを両立

キャビンとデッキの双方においてにクラス最大の広さを実現できたポイントは 3 点あります。

(1) 旧来艇でスタンダードとなっていた感のあるブリッジ前の釣り座 (通常 2 名分) は、実際に使うと舷が高くて釣りにくく、イクスまでの距離も遠い「ハズレ」場所といえました。よって、まずそのスペースを割り切ることを狙い、アンカー作業が問題なくでき、エマージエンジンとして 2 名の釣りが可能な程度までブリッジをハウ側へ移動しました。

(2) 旧来艇の多くで採用していた船尾台を廃止してデッキ床下に全て収めるレイアウトにしました。さらにモーターウエル前の壁も厚さ数ミリの FRP 製の板 1 枚のみとして、究極に広くフラットなアフトデッキを実現。なお YF-27 ではビルジ溝のカバーを採用し、小さな凹も排除して動き易さを追求しました。

(3) キャビンの広さについては、特に一段上げたサイド通路がポイントです。ハルサイドにはフレアが付いており、通路位置を高いところに設定すると、その分ブリッジの幅を広くすることができます。かといってあまり通路位置を上げるとハウへ移動する際の安全性・安心感を損ねてしまうので、相反する要素が両立できる通路幅・高さを設定してレール配置等を作り込み、結果としてクラストップレベルのキャビンの広さを実現しました。

●アンダーバースと船体強度の関係

まず 4 トン車での物流時の全高要件ですいぶん苦労しました。特に今回はアンダーバースを追加したこ

徹底敵に追求した釣り機能



●350リットルの大型燃料タンクを標準装備とし、約7時間の連続航行ができ、遠方への釣行を可能とした。
※巡航速度26~27ノット(48~50km/h)で約7時間(F225/1基、当社計測値。海象、積載量等条件による)

●内装などの仕様と搭載エンジンの組み合わせにより計8パリエーションを用意。

●ブルワークの高さを十分に取り、外洋におけるデッキでの作業性、および安心感を高めた。

YF-27				
搭載エンジン	F150	F225	F115×2	F150×2
全長	8.71m(ハウスピットを含む)			
全幅	2.70m			
全深さ	1.62m			
艇体質量	1,790kg			
完成質量	2,010kg	2,065kg	2,184kg	2,230kg
定員	12名			
最大保証馬力	220.7kW(300ps)			
燃料タンク容量	350リットル			
航行区域	限定沿海			
メーカー希望小売価格	6,944,595円	7,270,935円	8,011,605円	8,975,190円
本体価格	6,300,000円	6,600,000円	7,250,000円	8,150,000円
エンジン価格	本体価格に含む			
法定安全備品類他価格	313,900円	324,700円	380,100円	397,800円
消費税	330,695円	346,235円	381,505円	427,390円

YF-27 EX				
搭載エンジン	F150	F225	F115×2	F150×2
全長	8.71m(ハウスピットを含む)			
全幅	2.70m			
全深さ	1.62m			
艇体質量	1,850kg			
完成質量	2,070kg	2,125kg	2,244kg	2,290kg
定員	12名			
最大保証馬力	220.7kW(300ps)			
燃料タンク容量	350リットル			
航行区域	限定沿海			
メーカー希望小売価格	7,522,095円	7,848,435円	8,589,105円	9,522,690円
本体価格	6,850,000円	7,150,000円	7,800,000円	8,700,000円
エンジン価格	本体価格に含む			
法定安全備品類他価格	313,900円	324,700円	380,100円	397,800円
消費税	358,195円	373,735円	409,005円	454,890円

●価格は消費税を含むメーカー希望小売価格例です。地域・納入場所などの条件により異なる場合があります。●パッケージ艇の価格には搭載エンジンの価格を含みます。●法定安全備品類他価格には、エンジン関係諸費用・法定安全備品類・進水諸経費などを含み、オプション・検査登録関係諸費用などは含まれておりません。●価格及び仕様は平成16年10月20日現在のものです。価格及び仕様は予告なく変更される場合があります。●掲載の写真には撮影用の小道具・オプションが含まれています。

●F150船外機の2基掛けで最大馬力を300psとし、スピードはクラストップレベルの38.9ノット(軽荷時、当社計測値)を実現。



●後部デッキは、ほぼ同スケールの従来モデル「UF-26 O/B」と比較して141%という広々としたスペースを確保。



●後部デッキでの操船を可能にするアフトステーションなど釣り機能や居住性を高めるオプション品を豊富に用意。

●ウォークアラウンドタイプのフィッシングポートとしてはトップクラスといえる広いキャビンを備え、3人が座れる対面シートを設置。



このボートの開発は、全国の販売店様あるいはお客様の声聞きながら対話方式で進めました。今風にいえばプロダクトアウトを改め、マーケットインです。全てのお店を訪問させていただくことはまだできていませんし、ご要望をいただいた100%お応えできていない点もあろうかとは思いますが、今後更に市場に根ざした製品開発を進めていきます。

またYFシリーズのフラッグシップとして従来にはない「顔」を持たせたく、ブリッジ前部にグリル風の形状を彫り込んだり、ブリッジサイド窓の後部にS字状の彫り込みを繰り返す処理を施しています。

■ブリッジ後端あたりで始まるレイズドシアによりハルボリューム・外洋イメージを強調し、ブリッジの高さを緩和。
■このラインはCR-25(ラクシア)にも通じる最新のヤマハボートのアイデンティティでもあります。

■ブリッジの前寄り感を緩和。
■ブリッジのAヒール・ルーファサイド・イーフスへ流れようラインでブリッジの高さを緩和。
■モーターウエル前ですととシア後部を落とし、ブリッジの前寄り感を緩和。

●外観デザイン、エクステリアについて
全体のフォルムは、ハウスピットのブリッジとアンダーバースを抱えたことによる全高アップで、頭でっかちで前寄りなイメージに陥りやすいのですが、それを防ぎ、且つYF-23では実現できなかった伸びやかでシャープな造形処理に大きなポイントがあり、誰が見ても格好良いと納得できるデザインとしました。

●後部デッキでの操船を可能にするアフトステーションなど釣り機能や居住性を高めるオプション品を豊富に用意。

●ウォークアラウンドタイプのフィッシングポートとしてはトップクラスといえる広いキャビンを備え、3人が座れる対面シートを設置。

YAMAHA 38 CONVERTIBLE

航行性能と洗練されたフォルム世界に通用する コンバーチブル誕生

近年のスポーツコンバーチブルに対する居住性重視の指向に応えたニューモデル。こだわりは内装にとどまらず、その洗練された外観、従来にない直進性能と操縦性、スピード性能にまで及ぶ。

●FBのエアコンやパウスラスターなど多様なオーナーの指向に応える装備やオプション品。

●片手でも開閉が容易なパウハッチや大型パウレールなど海上での作業性と安全性を向上。

●コーススタビライズキールの採用により直進性能と離着岸性を向上。

●備品やフィッシングギアの収納場所を確保することでその広大なスペースを100%活用できるように配慮されたアフトデッキ。



●機能性に加えゆったりとしたスペースを実現したギャレーやシャワールーム。



●ファイティング時のアフトデッキとのコミュニケーションも良好。コンソール前方のベンチ式のパッセンジャーシートは、3人がゆったりと座れる。

●機能的にレイアウトされたコンソール。ドライバー&ナビゲーターシートは、細やかなポジション調整が可能だ。



永遠の少年の心を持つ
海を愛するオーナーのために

ヤマハ発動機株式会社
国内マリン事業部製品開発室

前田雅博

●設計テーマについて

確実な販売実績を作ったS.F. 38、S.F. 51。これらの船が支持された要因は何か、設計に当たってはその図面を再び検討することから始めました。価格ゾーンとしては500万円台。走りが良くなければヤマハ艇でない、乗り心地が良いのは当たり前、輸入艇に負けない豪華さでスタイリッシュで新規性の有るセールスポイントを持った船。いつもながら、無理難題だと思いましたが、当初からイメージは出来つつありました。

スポーツフィッシングマンとしては約10年ぶりのニューモデル開発にあたり、新しさとアイデンティティを打ち出すため、500の「Full Form concept」と言う概念を作り、それに沿うようにして「フォルム」「空間」「感性」を創造させていきました。

●船造りに際してのcomplex analysis

船造りに際して重要な課題の1つに重量・重心の位置とスピード性能、乗り味、復元力をいかにバランスさせるか？があります。いずれも相反する要素を持つている中で、最初にいずれかの目標値を決めないと次項が決まりません。

今回は冒頭に述べたS.F. 38と言うベンチマークがあったため、これ位の重量・重心とハルボリュームならお客様の期待する乗り心地と操縦性、復元性を確保できるという目安は立ちました。しかし、今度は目標とする重量・重心に合わせ込んで構造やレイアウトを詰める必要はなりません。

そうした中で最後に出たのは清水タンクをE/Gベツト間に設置するというアイデアでした。これにより重心の前後位置が計画値に収まり、かつ重心を低くする事に貢献すると同時に、欲張った室内レイアウトによって行き場を失った清水タンクが場所を妨げる事無く収まり、しかもE/Gベツト間のフレームが清水タンクのパツフルを兼用できると言う「二石三鳥」のメリットが生じました。

●サロンでの時間を大切にしたい

船での一日の航海が終わった後、クルーの方達と屈託無くグラスを傾けながら笑顔。オーナーの方々にはいつまでも少年ような心を持ち続けていただきたいと思えます。大勢の方が顔を見合わせながら、にわかパーティーに変身した方も含めてサロンで楽しいひとときを過ごしていただけたらと、アップキャレレイアウトとし、サロンの空間を最大限に割り振りました。

自然に優しい、家族に優しい 3シーター・ファミリースポーツモデル

定評の4ストロークエンジン「MR-1」をベースに新開発の吸排気システムを採用した。また、電子スロットルの採用で小気味よいハンドリング性能と走行性能を実現した。Lモード、ヤマハセキュリティシステムなど機能、装備を充実させたDXと、シンプルな装備でより気軽に楽しめるSPの2モデル。EPA2006年適合 CARB2004年基準適合。



●新搭載の電子スロットルにより小気味よいハンドリング性能と走行性能を実現した。

●ヤマハエンジンテクノロジーを集めたエンジンはEFIの他、ダイアグノシス・システム、OTS、転倒センサー、トラクションコントロール機能などを搭載。

●MR-1をベースに吸排気システムを新開発したニューエンジンを搭載。よりマイルドな響き上りを実現した。

●乗り降りを容易にし、海での遊びの世界を広げる新形状のリアプラットフォーム。

MJ-VX110DX / MJ-VX110SP



	MJ-VX110DX	MJ-VX110SP
全長	3.22m	3.22m
全幅	1.17m	1.17m
全高	1.15m	1.15m
乾燥質量	325kg	325kg
定員	3名	3名
燃料タンク容量	60ℓ	60ℓ
オイル容量	4.3ℓ	4.3ℓ
呼称最大馬力	75kW(102ps)/8000rpm	75kW(102ps)/8000rpm
エンジンタイプ	4ストローク/4気筒 5バルブ	4ストローク/4気筒 5バルブ
エンジン排気量	1052cc	1052cc
燃料供給方式	EFI	EFI
メーカー希望小売価格	1,302,840円	1,123,290円
本体価格	1,170,000円	999,000円
エンジン価格	本体価格に含む	
法定安全備品類他価格	70,800円	70,800円
消費税	62,040円	53,490円

●価格は消費税を含むメーカー希望小売価格例です。地域・納入場所などの条件により異なる場合があります。●本体価格には搭載エンジンの価格を含みます。●法定安全備品類他の価格には、エンジン関係諸費用・法定安全備品類・進水諸経費などを含み、オプション・検査登録関係諸費用などは含まれておりません。●価格・仕様は平成16年10月1日現在のものです。価格及び仕様は予告なく変更される場合があります。●掲載の写真には撮影用の小道具・オプションが含まれています。

圧倒する

YAMAHA 38 CONVERTIBLE	
全長	12.65m
全幅	4.25m
全深さ	2.35m
喫水	1.17m
総トン数	15.3トン
艇体質量	7,200kg
完成質量	9,950kg
搭載エンジン	SX750KM×2基
搭載エンジン出力	330(449)×2
タンク容量 燃料	1,300 (650×2)リットル
タンク容量 清水	300リットル
定員	12名
航行区域	沿海
メーカー希望小売価格	59,913,420円
本体価格	56,200,000円
エンジン価格	本体価格に含む
法定安全備品類他価格	860,400円
消費税	2,853,020円

●価格は消費税を含むメーカー希望小売価格例です。地域・納入場所などの条件により異なる場合があります。●本体価格には搭載エンジンの価格を含みます。●法定安全備品類他の価格には、エンジン関係諸費用・法定安全備品類・進水諸経費などを含み、オプション・検査登録関係諸費用などは含まれておりません。●価格・仕様は平成16年10月1日現在のものです。価格及び仕様は予告なく変更される場合があります。●掲載の写真には撮影用の小道具・オプションが含まれています。

ニューモデル4機種。ユーザーの遊び心に訴える2005LINE-UP

2005年ヤマハマリジェットラインナップはここでご紹介したMJ-VX110DX/110SPの他、2モデルをニューモデルとしてリリースする。MJ-FX160CRUISER、およびMJ-FX140CRUISERは

クルーザーシートの形状を変更した他、細部にわたる見直しを図って、よりグレードアップさせた。またMJ-FX140、MJ-GP1300Rについてはカラー及びグラフィックを変更し、新鮮さを強調した。



●意図通りに動く船
意外に思われるかもしれませんが、私が設計する上で最も重要視しているのは、「船は真っ直ぐ走るべし! 意図したとおりに動くべし!」です。出入港時や荒れた海面で波を見ながら操船しなければならぬ時、YAMAHA 38 convertibleはオーナーの意図した通りに素直に反応する筈です。それは試乗会に足を運んで、確かめていただきたいと思えます。

左舷側のエンターテイメントステーションではその日の釣果を有に話題が進む様、アフトデッキカメラの映像をHDDに録画する提案もさせて頂いていただきました。

和菓子屋 但馬屋老舗

「奥豊後の小京都」と呼ばれる、雅やかな風情を残す大分県西部に位置する竹田市。「荒城の月」のモチーフとなった城下町の一角で、文政元年(1804年)より岡藩の献上菓子を手掛ける御用菓子司として和菓子作りに取り組んでいる、県内最古の和菓子舗・但馬屋老舗。変わらぬ味を守り続けながらも、その業態に進化を加えつつ、地域に密着した企業を目指すことで評価を受け、徐々にその業績を伸ばしている。

を習得した後、家業を継いで33年。「地域に密着した和菓子屋のあるべき姿を模索する」という初心を貫いて、創業200年を迎えた今春、新工場兼ギャラリーが完成した。

「土産ものとしての需要が高まってきましたが、それは包装技術が向上したからできるだけで、あくまでも自社で作ったものを、地元のお客様に売るといのが、ウチの商売の基本だと考えています」

帰省当初に洋菓子を手掛けたこともあったが、1年で軌道修正して和菓子に特化。さらに他社製の商品の販売からも手を引き、自家製かつ対面販売のスタンスを頑なまでに貫いてきた。

「九州銘菓協会の要請を受けて熊本、北九州、福岡のデパートに一部出していますが、基本的にウチの商品はウチでしか買えないんです。お客様にしてみれば、大変おこがましい話だと思わんですが、竹田まで足を延ばして召し上がっていただきたいんですね」

ブランド戦略でもあるが、ある意味やせ我慢だったと笑う板井社長。だが自家製と対面販売でしか味わうことのできない但馬屋の銘菓は、地元の人々はもとより、この地を訪れる多くの観光客にまで認知されるに至っている。

歴史的背景を伝える 伝統の味わいへのこだわり

但馬屋老舗が手掛ける和菓子は新旧取り混ぜ数々あるが、その味わいを代表するのが自家製の小豆餡を香ばしい皮で包んだ「三笠野」と黄身餡を淡雪で包んだ「荒城の月」の2種。どちらも岡藩への献上菓子として創業当初から変わらぬ素材と製法で作られ続けている

伝統の味だ。

「三笠野と荒城の月はお客様方に「甘過ぎる」という指摘をいただくことがたまにあるんです。現代のような低甘味の時代にしては甘いと思います。ウチで手掛ける新しいお菓子には時代に合った甘さをひかえたものもありますし、丁寧に餡を練ることでまるやかな甘さに仕上げる工夫をしています。しかし、伝統的なお菓子に関しては、江戸時代からレシピを変えずに作っています」

食品を手掛けるメーカーにとって時代にあった味を提供していくことはビジネスとして必要不可欠。新しいものは低甘味と時代の流れを汲む柔軟性を併せ持ちながらも、一方で伝統の味に頑ななまでにこだわっている。

「三笠野や荒城の



但馬屋の代表銘菓「三笠野」と「荒城の月」。半月型の三笠野は奈良の春日大社の名物である餅菓子「ひうち焼き」がルーツ。円形の荒城の月は御用菓子として用いられた頃には「夜越えの月」と呼ばれていた。

自家製・対面販売で ブランドイメージを浸透

大分県竹田市は、岡藩7万石の城下町として栄えた場所。多感な時期をこの街で過した作曲家・滝廉太郎の「荒城の月」のモチーフとなった岡城趾をはじめ、武家屋敷や商家の街並が当時の栄華の様相を今に伝える歴史ある町だ。

「学生時代に訪れた旅先の街にある和菓子屋がその暮らしにとけ込んでいる姿を見て、自分がやるなら、こんな和菓子屋を目指したいと思った」とは、同市内に3店舗を構え、和菓子の製造販売を行う但馬屋老舗の板井良助社長(54歳)。大学時代に先代である父を亡くし、卒業後、日本菓子専門学校で和菓子の知識



1878年、西南の役に焼失後再建された但馬屋本店の建物。新旧取り混ぜた自家製の和菓子が店内に並んでいる。本店に併設された、城下に伝わる京言葉で「ありがとう」を意味する茶房「だんだん」では、赤米粥などの軽食から、抹茶や煎茶、コーヒーとともに和菓子が味わえる。



月の甘味は、確かに煎茶や紅茶に合わせ
るには強過ぎるかもしれないが、苦み
の強い抹茶に合わせるには適当な甘味
だと思えます。これらの2品は城中に
納められていた献上菓子で、茶道の上生
菓子として用いられたものですから、そ
の甘さを守り通すことでお客様には「こ
理解をいただいています」

但馬屋が老舗であり続けるための歴
史に裏打ちされた味の「三笠野」と「荒
城の月」は主力商品で、全体の売り上げ
の8割を占めているとのこと。その数字
からも、伝統の味わいを守り通す職人気
質を貫く同社の姿勢が、顧客に深く理
解されていることを伺い知ることがで
きる。

地域づくりに取り組み 町に活気を取り戻す

但馬屋さんが御商売の拠点を構える
竹田市はまさにコンパクトシティと呼ぶ
にふさわしい多自然型の一地方都市だ。
町のあちこちには城下町時代の旧き良
きが色濃く残り、近年では「奥豊後の小
京都」の別称からも分かるように、観光
目的で訪れる人々からも魅力ある町と
して認識されている。

「お菓子がおいしいのは当たり前です。
包みなど目で楽しませることも大切で
すし、店の雰囲気や、通りの雰囲気、さ
らには町全体のイメージも商品が売れ
る上で重要な要素になってきます。町の
雰囲気と但馬屋のお菓子が効果的に絡
むようにするためにも、歴史的な景観を
守る必要がありますから、本業以上に
力を入れてきました(笑)」

帰省して間もない72年より地元商工会
議所青年部の有志とともに「もぐら会」
と名付けた町おこしの会を結成し、城下

町竹田の歴史や文化の掘り起こしに着
手。人力車の似合う町づくりをスローガ
ンに人力車を走らせたり、城下の商家の
男子の嗜みである謡曲に着目して新能
と観月祭をリンクさせたイベントを立ち
上げたりもした。

また、市内に構えた3店舗も新築した
のは新工場だけで、以外はすべて既存の
建物を改装して店舗に利用している。さ
らに社員教育に積極的に茶道を取り入
れたり、昨今注目を集めているツーリス
ムの城下町版として、茶の湯と和菓子作
り体験にも取り組むなど、公私共々、30
年以上に渡って、竹田の町の魅力の創出
に一役買ってきた。

「自分の町に誇りを持つことが大切だ
と思うんです。そのためにも魅力ある地
域づくりが必要不可欠です。町に魅力が
出れば、都会へと流出している若い世代
も自分の町に目を向けるようになるで
しょうし、地域づくりを進める上での課
題である定住人口の増大にきつと繋がる
はずなんです。そうすれば結果的に町に活気
がでてきますし、ひいてはそれが商売の
基盤になる訳ですから」

取材を終えて

「いいものを作るといふことと量産す
るといふこと。この相反するふたつを両
立させることは非常に難しい」とは板井
社長。「ウチの場合は」職人の世界ですか
ら、売るより作ることに重きを置いてい
る」と明言する。いいものを作り、その結
果として売れるという商いが但馬屋さん
の御商売のスタイルで、ともすると甘過
ぎると指摘されるがレシピを変えざるは
ない「三笠野」と「荒城の月」の味わいと
同じように代々受け継がれてきたポリシー
だと言える。そんな迷いのない判断力こ
そが200年間で培われてきた但馬屋の
財産であり、多くの顧客をひき付ける魅
力の根源となっているのでなからうか。

PROFILE



有限会社 但馬屋老舗

- 創業：1804年
- 従業員数：39名
- 業務内容：和菓子製造・販売、喫茶・軽食、
ギャラリー・コンサート



社長 板井良助氏
創業者の但馬屋幸助から
数えて6代目の当主にあたる。
先代たちが代々そうして
きたように、伝統の味わ
いを頑なに守りながら、町
の世話役として地域づくりに
積極的に取り組みこの町
の魅力作り力に注ぐ



新社屋2Fに位置するコンサートホールとギャラリー機能を兼ね備えた複合スペース「ムジカ・ガレリア アラヤサーラ」。町内外のアーティストの活動発表の場として解放されている



神聖な場所という意味で和菓子の世界では製造工場を「職場」と呼んでいる。今春に完成した新工場の2Fにはギャラリーが設けられている



本店の裏手に位置する支店の殿町店。西南の役で焼け残った土蔵を改装した茶房「たじま屋」が隣接していて、2Fでは喫茶と軽食も味わえ、1Fの茶室では庭園を眺めながら茶の湯も楽しめる

自らがユーザー時代にこんなと店があればと 感じていたショップを目指しています。



福岡マリーナに保管された20ftハードボトムのインフレーターボートが「マリクラブ・ネイビー」のレスキュー艇だ。MJ専門店として博多湾でレスキュー艇を配備しているのはここだけ



水陸両用車が目印の「マリクラブ・ネイビー」。平日でもユーザーが集まる立地条件をと市街地にほど近い城南区というロケーションに店舗を設けた

お客様が平日に集まるショップが理想

創業15周年を間近に控えた「マリクラブ・ネイビー」。福岡市内を中心に開業以来300隻という販売実績を持つ同店のビジネスの手法についてお伺いした。

市街地とゲレンデが隣接したマリンスポーツにとって好環境を有するマリシティ・福岡市。その中心部にほど近い城南区の一角にシヨ

ップを構えているのが、「マリクラブ・ネイビー」である。市内でも有数のMJ専門店の老舗として、博多湾のジェット乗りたちに認知され



「ウチの技術、自分の時間はお客様のためにある」と自負する竹田代表。個人的にもMJでの釜山〜福岡までの国際航海にチャレンジしたり、PW安全協会の九州福岡支部長としてユーザーの安全意識の高揚と環境整備に動んでいる

ているショップだ。

「実は私も元々は週末を海で過ごすジェット乗りだったんです。86年頃から始めたんですが、買ったばかりがメンテナンスをする場所もないというのが当時の実情で…。同じ悩みを持ったジェット仲間が多かったため、それなら自分でやってみようと思ったんです。90年からショップを始めました」とは、同店の代表・竹田聖也さん(45歳)。

開業当初は10数台だった販売実績も、竹田代表ならではの「ユーザーサイドに立った」手法で徐々に業績を伸ばし、現在ではコンスタントに年間30台を越える。

「売ることはそんなに難しいことではないと思うんです。商材として完成度の高いMJは、はっきり言って、どこかのショップで買っても同じ商品ですから。目に見えるものではないんですが、「ウチで買った良かった」と言っていただけのように、日頃のコミュニケーションの中でウチから買っていただくことの付加価値を理解していただくようにしています」

冒頭でも述べたように、ショップが位置する城南区はウォーターフロントまで車で20分ほど掛かる好条件と云いがたいロケーション。市内に点在するMJ専門店がゲレ

ンデにほど近い場所に集中することからも明らかだが、この市街地というロケーションには竹田代表のユーザー時代の経験を基にしたポリシーが現れている。

「お客様が遊ぶのは週末が中心です。ゲレンデにショップを作る有用性も確かにありますが、平日は都市部で過している訳ですから、立ち寄っていただくためには市街地にあった方が仕事帰りになど気軽に訪ねてもらえるといったメリットもあるんです。実際自分がユーザーだった頃に一番ほしかった場所でもあるんです」

開業以来、広告はおっぱら口コミが主体という「マリクラブ・ネイビー」さんにとって、ショップは欠くことのできないコミュニケーションスペース。シーズン中のアフターファイブは多くのジェット仲間が集う場所として夜遅くまで賑わいを見せる。

「平日も賑わいのあるショップというのが自分の理想でもありまして、ここに何かを求めて来るわけですから、それは人気のバロメーターとも言えるのではないのでしょうか。ハイシーズンにはメンテナンス業務も多いので、お客様たちが帰った後にすることになるのですが、「よくやってるね」と言われることもあります。こんなに嬉しいことはありませんよ」

特に同店主催の海でのイベントは行っていないようだが、顧客への情報提供はもちろんのこと、顧客同士の情報交換、さらにはクラブ的な意識の高揚にも有用なパブリックスペースとして機能しているようだ。

市街地の対岸に位置する志賀島にほど近い市内東区の福岡マリナー内に設けられた保管スペース。MJの保管全数の半数に当たる約40台がネイビーさんのお客様だ



ショップの2階がメンテナンススペース。置き場での出張修理で間に合わない重修理の場合は自前のユニック付き4トン車でピックアップしてここへと持ち込む



アフターサービスの充実で顧客に還元

同店が開業以来、力を注いできたのがメンテナンスを含む、アフターサービスの充実だ。
「お客様が遊ぶのは週末ですから、故障などメンテナンスは必然的

に週明けに集中しますよね。お客様は数少ない休日を楽しみにしていますから、次の週末までに必ず間に合うように対応しています」と竹田さんも言うように、販売艇種に合わせてあらかじめ予想できる故障箇所の部品を在庫することで迅速な対応を心掛ける。

また、冒頭でも述べたように、「マリクラブ・ネイビー」さんは市街地型のショップで、修理工場はショップに隣接しているため、置き場でのピックアップ、自社工場へ持ち帰りの修理が常。MJの大型化に伴い4車を留意し迅速なサービスを提供している。

さらにアフターサービスの一貫として特筆すべきが、レスキュー艇の配備だ。

「博多湾沿岸の道路は週末ともなるも移動もままならないほど混み合いますから。故障への迅速な対応をするための移動手段としてもそうですが、安心して遊んでもらうためにも、(レスキュー艇は)お客様とウチの双方にとって欠かせない「保険」みたいなものなんです」



「マリクラブ・ネイビー」のスタッフ3名。ショップ内での事務的な業務は写真右の奥様・育子さん(37歳)の担当。販売・メンテナンス業務には竹田代表と松尾英仁さん(30歳)が当たる

創業：平成2年
従業員数：3名
商圏：福岡市内、周辺
顧客数：約300名

開業以来レスキュー艇を置いて

るのは同店ならではの設備で、顧客が集中する東区の福岡マリナーに保管。週末のレンタルでの作業艇兼レスキュー艇として活用。週末はメンテナンス用具を持った竹田さんがハーバーで待機して、安心して遊べるレンタル環境を顧客に提供することに一役買っている。

「MJは楽しくて当たり前なんです。この当たり前の楽しさを常に維持できるように心掛けることが大切で、そのために何をしなければならぬか、ということじゃないかと思うんですよ。やるべきことをやっていけば、結果は必ず付

ライディングスクール&レンタルに確かな手応え

開業以来、主催するイベントを行ったことがなかった同店だが、この春より取り組み始め、好感触を得ているプログラムがある。

「まさにタイムリーで、いいシステム」と竹田代表が舌を巻く「MJライディングスクール&レンタル」がそうだ。

「スクール&レンタルに参加した方々は皆さんは艇や置き場の価格を尋ねてこられますし、いつかはオーナーにと考えていらっしゃるようです」

東区の海の中道マリナーを拠点に、FX160とFX140の2台を配備。5月のスタートよりスクールを毎週末開催し、ハイシーズンの7・8月のレンタルはほぼ毎日フル稼働と、当初の予想を上回る結果を上げた。

「潜在的なお客様がこれほど多いということにも驚かされましたが、

てくるはずですから」

ショップスペースを活用した情報提供と迅速なメンテナンス、そしてレンタル環境の整備の3つの要素を「マリクラブ・ネイビー」のビジネス基盤として、MJ販売とユーザーの啓発に力を入れてきた。「値引きも販売をするためには有用な手段ですが、遊ばせるプロであるショップとしてお客様に還元していくことは何も値引きだけではないと思うんです。カッコいい言い方と思われるかも知れないんですが、僕らにとっての財産は、やはりお客様の笑顔だと思っ

注目すべきは集まったお客様方の質の高さですね。スクールなので習おうという意志が高く、皆さん大人ですし、グッドライダーになりうる素質を備えていらっしゃいますから、安心して海に送り出せます。その後の商談やおつきあいにも期待ができますよ」

スクール&レンタルの実施で確かな手応えを感じた竹田代表は、来シーズンに向けて、レンタルのお客様を対象とした同店初となる主催イベントを企画中とのこと。

「レンタルのお客様はツーリング指向の方が多いので、MJの楽しさを広く提案する意味でも、S1のようなスポーツ指向のイベントをやってみたいですね」

と、MJライディングスクール&レンタルを新機軸としたビジネスの展開に期待を寄せていた。

業務からレジャーまで 伊予のヤマハユーザーを サポート

浅野製作所

●愛媛県宇和島市



宇和島市街地の南西端、国道56号線沿いという立地の宇和島支店「マリンショップ祝の森」は平成4年オープン。人目に付きやすい場所だけに展示会は有効と思われる



宇和島支店「マリンショップ祝の森」店舗兼事務所。マリンショップとはいっても業務メインのため、商談スペースが中心。祝の森は住所の宇和島市祝森から。

真珠景気に沸いた
80年代の宇和島

取材当日の10月21日、浅野製作所・宇和島支店「マリンショップ祝の森」のサービス工場には前日の台風23号で被害を受けた数艇の漁船が運び込まれ、2名のサービスタッフはエンジンを下ろしての大修理に追われていた。

「今年は何艇ひっくり返ったかわかりませんよ。本当に今年の気象は異常でしたね」

というのは宇和島支店を取りまとめる山下昌和専務(49歳)。今年の6月から、完全に水没したような船を何艇も修理してお客様のもとに返してきた。技術力が自慢の浅野製作所の本領が遺憾なく発揮されたシーズンとなった。

「壊れないのが一番ですけどね。ウチは漁業機械の製作から織装まで、艇体以外は何でも自分のところで作りますから。外注に出すことはまずありません」

浅野製作所は昭和51年、愛媛県三

MARINE SHOP 祝の森 浅野製作



宇和島支店のスタッフ5名。前列左から浅野社長、サービスの佐伯さんと井上さん、後列左から営業の橋本さん、事務の坂本さん、専務の山下さん。浅野社長は主に三瓶の本社勤務で、宇和島支店は山下専務が取り仕切っている

瓶町(現西予市)で鉄工所として開業。4年後にプレジャーボートの販売・修理を開始。平成4年、宇和島の真珠養殖が盛況になったのを睨んで宇和島支店「マリンショップ祝の森」を開店。地元の鉄工所から技術者3人をヘッドハンティングして、真珠養殖船に搭載する機械(筆を洗うウオッシュャー等)の製作・販売に乗り出し、業績は一気に上がった。

しかし、バブル景気の崩壊とともに真珠養殖にも驕りが……。

「景気が悪くなって需要が減ったこと、アコヤ貝の病気が流行したこと、さらに阪神大震災で神戸に集中していた真珠加工業者が壊滅的な打撃を受けたこと、もう色々なことが同時に起こってしまった。真珠養殖船の新造艇はもう7、8年まったく出ていませんからね。廃業する漁業者も少なくありません。一時期は真珠御殿が建つような景気だったんですけど」

プレジャーボート需要の掘り起こしはマリーナ新設が鍵

売り上げの柱となっていた真珠養殖

殖関連の受注がゼロとなってしまったが、宇和島支店を閉めるという選択はなかったという。

「真珠は大きな柱ではありませんが、このあたりは養殖だけでも真珠以外にハマチやタイがあるし、底曳き船から縄船まで幅広いマーケットがありますからなんとかなるんです」と語るのは、今年の5月から代表取締役に就任した浅野智恵さん(29歳)。先代で創業者の浅野忠明さんが西予市議会議員に当選したのを機に交代した2代目社長である。

真珠養殖に使用する船は30ft、和船、底曳きや縄船は39、48ft、アジヤ太刀魚などの釣り船には20ftと幅広い需要があるものの、現在でも宇和島市内だけで14もの造船所が存在する地域だけあって、地元造船所の人気が根強い。今年に入って630馬力のディーゼルの受注が入ったが、1艇は載せ替え、もう1艇は地元造船所の船に2基掛けて搭載するというもの。新造船の受注は停滞しているのが実状だ。

また、いくら漁業が盛んな宇和島とはいえ、慢性的な後継者不足に悩む漁業マーケット一本で勝負していくにはリスクが高すぎると判断して、浅野製作所が新たな柱として打ち出したのがプレジャーボートである。

「個人ユーザーのプレジャーボートよりも、むしろ瀬渡し船や遊漁船などのマーケットがメインです。この辺りは個人ユーザーのプレジャーボートといっても、DY、34のような業務船としても使われるような機種がメインになってきますから、我々の仕事の内容としては業務もプレジャーも変



真珠養殖小屋。宇和島市と津島町の境に伸びる三浦半島沿岸は真珠養殖のメッカで、入り組んだ入り江に養殖小屋が建ち並ぶ



三瓶の本社工場内にある本社事務所。本社のスタッフは全部で5名



宇和島支店のサービス工場。ここで、造船以外の全ての業務をこなす。特別な設備はなく、全てはスタッフの技術力に支えられている



前日の台風23号の被害で完全に水没したエンジンをレストアするサービスの井上さん。「今年是这样い仕事が多いですね」と苦笑い。



三瓶(現西予市)にある浅野製作所本社工場。昭和51年の創業以来、地域の漁業を縁の下から支えてきた歴史を感じさせる

「置き場がないんです。中予(松山市周辺)から南予(宇和島周辺)にかけて、本格的なマリリーナが皆無なんです。公共マリリーナも一切ない」ところが、浅野製作所が宇和島支店を出して以降、小規模な私営マリリーナが宇和島に3つ、津島町(宇和島の南西)に2つ新設された。そして、近々津島町に3つ目のマリリーナができる予定になっている。

「マリリーナは全て満杯状態。海岸に土地を持つている網元の漁師さんが経営しているケースが多いんですが、上下架料込みで約8,000円/月という料金設定でしっかりと利益が上がっているようです。今度新しく、宇和島にはマリリーナを新設する土地はほとんど残されていませんが、津島にはまだまだその余地がある。漁師さんがサイドビジネスとしてマリリーナ経営を始めてくれるのを期待するしかない。土地のない我々がマリリーナを経営するのは無理ですから」

今後、プレジャーボートを新たな経営の柱にしていきたいと語る浅野社長は、現役を退いたシルバード世代。

「個人ユーザのプレジャーボートが伸び悩んでいるのは訳がある。」「置き場がないんです。中予(松山市周辺)から南予(宇和島周辺)にかけて、本格的なマリリーナが皆無なんです。公共マリリーナも一切ない」ところが、浅野製作所が宇和島支店を出して以降、小規模な私営マリリーナが宇和島に3つ、津島町(宇和島の南西)に2つ新設された。そして、近々津島町に3つ目のマリリーナができる予定になっている。

「個人でプレジャーボートに乗るよな人は、海際の人よりもむしろ山間部に住んでいる人の方が多いんです。海への憧れがあるんでしょうね」

「定年で勤めを辞めた人、松山あたりからこっちに移住してきたような人、時間もお金もたっぷり持っているこの人たちに、ボートの楽しさを伝えていくことができれば、大きなマーケットが掘り起こせるはず。このあたりでもちよつと山間部に入れば、ボートのことを全く知らないという人は多いですから、こういう層にいかにかアピールしていけるかが今後の課題です」



浅野製作所

- 創業：昭和51年
- 従業員：10名
- 商圏：宇和島を中心に松山から高知・宿毛まで

DY-34を中心30尺から40尺のヤマハ漁船。またエンジンは600~700馬力のマリンディーゼルと和船が主力商材となっている。この宇和島周辺ではプレジャーユーザーも業務艇を好む傾向が強く、船用商材は根強い人気を誇る。



三浦半島でDX-34とDX-34Hを使って真珠養殖をしている堀田豊年さん。「もう40年くらいやってるけど、こんなに景気が悪くなったことはないね。景気のいい頃は船の使用も激しくて、しょっちゅう修理してもらったけど、今は船もあまり使わないし、ヤマハの船は丈夫だから。本当なら浅野さんに、もっと海際に店を出してよと言うところだけど、今はお互いがまんの時だね(笑)」

地元の川で子供たちがマリンスポーツを体験する 千葉・岬町の「キッズ・ネイチャー・ラバーズ」

房総マリーナ

近年、小学校などでは総合学習の時間が設けられ、海に近い小学校などの教育機関では、水辺教育を積極的に採り入れているケースが見られるようになってきた。今回はその事例の一つであり、マリショップが中心となって子どもたちへの啓発を行ったイベントをご紹介します。

「川でもっと遊んでほしい」

この願いから実現した体験イベント

地元の川とふれあいながら、子供たちが水難事故の対処や、マリンスポーツを体験する安全学習プログラム「キッズ・ネイチャー・ラバーズ」(子供自然愛好家)が、千葉県夷隅郡岬町で8月6日に開かれた。岬町と岬町教育委員会が主催するこのイベントは、町の施設である岬町B&G海洋センターが主管し、海洋スポーツ



当日は着衣水泳などと同時にMJの体験乗船やバナナボートなど、「楽しさ」の演出も行われ、子どもたちの喜ぶ姿が数多く見られた

体験教室の一環として開かれたもの。同時に、外房の海水浴場で監視・救助活動を行う日本プロライフガード協会(本部:長生郡白子町)による、着衣泳の指導も行われた。

会場となった夷隅(いすみ)川河口は外房に面し、サーフィンなどマリンスポーツが盛んな土地柄。当日は天候にも恵まれ、岬町内の4つの小学校(長者小、太東小、中根小、古沢小)の4年生から6年生までの25名の児童のほか、岬中学校から4名の生徒が参加した。

このイベントを企画した、地元で長くマリショップ



イベントのメイン、着衣水泳の様子。いざと言うときの対処法が学べると同時に、川や海にもっと親しんでもらうのがこのイベントの狙い

プを営む房総マリーナの河野信和さんは、今年5月まで長者小学校のPTA会長を務めるなど、教育熱心なマリファン。「子供たちはよその海やプールに行っているが、地元にも夷隅川がある。自分が子供のころは川でよく遊んでいたが、今はあまり見かけない。マリーナ業をやっている立場から、何かできないかと考えていた」と河野さん。町や教育委員会に呼びかけて開催にこぎつけた。

1学期の終業式のあった7月20日に、4つの小学校に参加募集の案内が配布されたが、予定された7月28日は台風10号の余波で中止され、8月6日に順延された。

身の回りのもので身を守る

ランドセルを使った着衣泳

参加した子供たちは、まずB&Gクリーンフェスティバルによる海岸清掃を行い、空き缶や漂着ごみを拾い集めた。そのあと、きれいになった海岸で、着衣泳を体験するグループと、マリジェットで牽引するバナナボートやチューブに乗るグループに分かれ、それぞれ交代で楽しんだ。

洋服を着たままの着衣泳では、日本プロライフガード協会の指導員により、ランドセルを浮力がわりに使う

サバイバル水泳が披露され、子供たちも

挑戦。「洋服を着たままだと泳ぎにくかったけど、ランドセルが浮いておもしろかった」と、身近なランドセルを使った着衣泳を学んだ。登下校時に水路や川に落ちてもランドセルが助けになることから、日本プロライフガード協会では、ランドセルメーカーの協力を得て、その普及に取り組



今回のイベントを企画した房総マリーナの河野社長。「子どもたちの楽しい思い出が、後々水辺の活性化とマリファンの拡大に繋がれば」と語る

んでいる。

また、マリンスポーツ体験では、マリジェットで引っ張るバナナボートに乗った子供たちの歓声が鳴り止まなかった。「スピードが出て、落ちそうになったけど、おもしろかった。また乗ってみたい」と乗り終えた子供たちは満足げな様子。4級ボート免許を昨年5月に取得したという長者小学校の校長先生も会場に駆けつけ、マリジェットに試乗するなど、なごやかな雰囲気の中で行われた。

「みんな楽しんでくれてよかった。家に帰って親に今日は楽しかったと話してくれればうれしい。マリジェットに乗るだけでなく、着衣泳を体験してほしい。子供のときに経験していれば、いざというとき役に立つ。岬町には海や川、山がある。町の活性化になればと思います。来年もまたやります」と、河野さんは初回の手ごたえに満足するとともに、来年に向けた意気込みを力強く語ってくれた。



CAMPAIGN

5万円オプション、購入資金プレゼントキャンペーン

YFシリーズ6艇ならびにAG-21SPの購入者を対象にしたオプション用品5万円のプレゼントキャンペーンを12月末日まで行います。

このキャンペーンは対象艇の購入希望者に対して、ボート購入時に5万円分(本体5万円、消費税2千円)のオプション購入費をサポートするものです。新規、代替検討中など多くのお客様にお知らせいただき、ぜひご利用ください。



■5万円オプション購入資金キャンペーン

- 実施期間: 12月末日まで
- 対象艇種: YF-21CC/YF-21/AG-21SP/YF-23 (STD/EX/SP) の6艇種

〈適応条件〉

- 5万円を超える金額につきましてはお客様の負担となります。
- 現金との引換、権利の譲渡はできません。
- 金額には工賃は含まれておりません。

※詳細については営業担当までお問い合わせください。

全国ボトムフィッシング・フェア 2ステーション操舵システムプレゼントキャンペーン

キャンペーン期間中にUFシリーズ対象5艇をご成約頂いたお客様へ、「2ステーション操舵システム」を10万5千円(税込み)で提供。またFG-35をご成約いただきましたお客様には無償プレゼントいたします。2ステーション操舵システムはディーゼル用、船外機用とも用意しておりますので、ぜひUFシリーズのご拡販をお願いします。



■2ステーション操舵システムプレゼントキャンペーン

- 実施期間: 12月末日まで
 - 対象艇種: UF-29/H/P・UF-27/B・UF-26S/D O/B・FG-35II
- 〈適応条件〉

- 「2ステーション操舵システム」は工場オプションとなりますので、本体発注時にお申込が必要となります。
- 現金との引換、権利の譲渡、またご成約艇以外への取付、他のオプションとの交換はできません。
- オプション価格には取付工賃が含まれております。

TOOL

積極的なご活用をお願いします。2005シーズンの各種カタログがいよいよ完成いたします。

ニューモデルを中心にカタログやフライヤーなど各種取り揃えておりますので、商談時にぜひご利用ください。



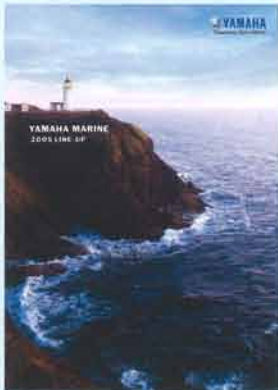
- MJラインナップフライヤー @20円



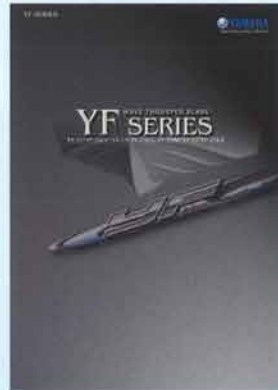
- MJラインナップカタログ @100円



- MJラインナップポスターセット (2枚セット) : @200円



- マリンラインナップカタログ @100円



- YFシリーズカタログ: @120円



- YF-27カタログ: @80円



- YF-27ニューモデルインフォメーションポスター @100円

この他にも、●マリンラインナップポスター(@200円) ●カラーバリエーションカタログ(@60円) ●カタログホルダー(@100円) 等をご用意しております。詳しくは担当営業までお問い合わせください。

INFORMATION

東京国際ボートショー/大阪国際ボートショー、開催日決定

恒例の国際ボートショーが05年も東京(幕張メッセ)、大阪(インテックス大阪)の両会場にて開催されます。ヤマハでは従来通り、来場者へのアピールを行うと共に、皆様の営業活動にお役立ていただける出展を意図し、展示商品や演出を厳選していく予定です。皆様におかれましてはぜひこの機会を商談成約の場、また需要創造の場としてご利用いただきますようお願いいたします。



- 第44回東京国際ボートショー
- 期間: 2月10日(木)~13日(日)
- 会場: 日本コンベンションセンター(幕張メッセ)

- 第20回大阪国際ボートショー
- 期間: 3月4日(金)~6日(日)
- 会場: インテックス大阪

福島のマリンレジャーを担う公共マリーナ いわきサンマリーナ



給電・給水設備が完備された浮き桟橋の総面積は31,000平米（マリーナ全体の水域面積は120,000平米）。50フィートバースを完備した166隻収容可能な海上係留スペース



陸置きバースは30ftクラスなら107艇を収容できる。左奥に見える建物がサービスマスターハウス

国体ハーバーから 市民のマリーナへ

平成7年に開催された第51回国民体育大会ヨット競技（現セーリング競技の大会会場として、平成6年に完成したのが「いわきサンマリーナ」である。

国体のために作られるヨットハーバーは、ヨット競技が開催される市町村に建設されるため、必ずしも需要のある場所に作られるわけではない。国体終了後ほとんど有効利用されないままのヨットハーバーも少なくない。

この「いわきサンマリーナ」が建設されたいわき市も、もともとマリンレジャーが盛んな土地ではなかったのだが、オープンから10周年の今年、ヨット／ボート／ディンギーなど192隻を収容し、

4～6月にかけてのセーリングクルーザーのポイントレースや、9月にはビルフィッシュトーナメントの開催など、イベントも盛んに行われている。「周辺にマリーナがなかっただけで、潜在的な需要はそこそこあったと思いますよ。漁港や河川に係留してあるプレジャーボートは随分ありましたから」

と語るのは、いわきサンマリーナを運営管理する小名浜マリーナ株式会社の代表取締役専務・清水司さん。平成8年の6月から平成9年の6月までこのいわきサ

ンマリーナに勤務し、その後千葉県銚子マリーナに移籍、今年の6月に再びいわきサンマリーナに戻ってきた。

「7年ぶりに帰ってきましたけど、当時のオーナーと顔ぶれが変わってませんでした（笑）。こゝに雇われてもらってるともいえませんが、新しいお客様があまり増えていないというのが現状です」

地域住民との交流を積極的に取り組む

そこで今、清水専務が積極的に取り組んでいるのが、地域住民へのアピール。去る10月10・11日の両日、マリーナオープン10周年を記念して「いわきマリンフェスティバル」を開催した。目的は地域住民とマリーナとの接点を作ること、主な内容は「サンマのつかみ取り大会」「海の自然学校」「仮面ライダージョー」など。その他、フリーマーケットや海鮮バーベキュー、ジャズコンサートなど、普段あまり海やボートに縁のない市民を対象にしたイベントを中心に構成されたもの。

「海の自然学校」では、いわきサンマリーナで活動するいわき海星高校ヨット部の部員たちが、子供たちをOPディンギーに乗せる体験セーリングや、地元ボートオーナーたちによる体験クルージングなどが大人気。当日はイベントの整理券を求めると列がマリーナ事務所の外まで続く盛況ぶりだった。

「できるだけ対象を広範囲に広げる必要がありました。このマリーナも10周年を迎えている割には、一般市民の認知度は決して高いとはいえない状況。できるだけ多くの人に、こんなマリーナがあるんだ、ここでこんな遊びができるんだってことを知ってもらいたい。今後も恒例のイベントとして継続していくつもりです」

実際にイベントに来場した人に話を聞



クラブハウスの海に面した部屋がオーナーズルーム。オーナー専用のシャワールームや更衣室も完備されている



幅の広いスロープが整備されたディンギーヤードは66隻のキャパシティ。スロープはトレーラブルボートも使用可能。福島国体ではここがメインとなった



「海の自然学校」では地元いわき海星高校ヨット部の部員が、ジュニア用小型ヨットのOPディンギーを使って体験セーリングを実施。高校生の指示に従って準備体操をする子どもたち



マリナー脇にある砂浜では、カヌーとカヤックの初心者教室が行われた



初日のイベント終了後は、参加・協力したオーナーたちや関係者を招いて、10周年記念パーティが行われた。ステージでは北海道のジャズバンドが生演奏



清水専務は考える。「今でもマリナーというところのセレブと言われる人々が使うところだというイメージが強いみたいで、敬遠されてるところもあるんです。セキュリティ面に気を配る必要はありますが、できるだけ開かれたマリナーでありたいと考えています」

いってみると、「ここにこんなマリナーがあったことすら知らなかった」という人も少なからずあった。

もちろんこうした層へのアピールは、マリナー経営に直接結びつくものではないが、マリナーの使命だといえる。



最も人だかりのできたサンマ掴み取り大会。片手で一度に掴めた分だけ持ち帰ることができるというルール。普段マリナーとの接点のない来場者にも好評だった

「この3つのマリナーのオーナー同士の交流は盛んで、クルージングやフィッシング大会などの行き来もあります。今のところオーナーの相互利用に関してはキャッシュレス利用、つまりツケがきく体制で支援していますが、今後はマリナー同士のネットワークを強化して、さらなる活性化を考えています」



前列左から高岡業務部長・清水専務・ハーバー事務の大友さん、後列左からサービスの植田さん・山野辺さん・ハーバースターの富永さん

PROFILE

小名浜マリナー株式会社
 ■設立：平成5年6月18日
 ■出資者：福島県、いわき市、ヤマハ発動機、小名浜漁協など
 ■従業員：6名
 ■保管能力：海上166隻・陸上107隻
 ディンギー60隻

から離れているため、そのアドバンテージを全く活かしていないという。「これからは他の観光拠点との連携を深めて、人の流れを変えていきたいと考えています。そのためには市の協力も必要になるでしょう。マリナー周辺の海浜公園が県の施設だということもあって、これまで市はマリナーに対して距離をとっていたようなところもあるみたいなんです。でも、こうした地域への密着を考えると市の協力は欠かせません」

マリナーの隣にはホテルを併設したゴルフ場「小名浜オーシャンホテル&ゴルフクラブ」もあり、南東北の高級リゾート地として発展する下地は十分にあるだけに、今後の展開が楽しみである。

マリナーが発信する海と地域のネットワーク

ます」

銚子のある犬吠埼から続く海岸線は鹿島灘と呼ばれる難所(灘とは、潮流の流れが速い所あるいは風浪が激しい所で航海が困難な海域をさす言葉)で入り江が少なく、プレジャーボートが利用できないマリナーは「大洗マリナー」(茨城県)だけだった。そこに平成6年に「いわきサマーマリナー」、平成11年に「銚子マリナー」(千葉県)と立て続けに本格マリナーが誕生し、プレジャーボートのインフラ環境が整いつつある。

**YAMAHA
WORLD**

ヤマハDMFCシステム



第37回東京モーターショーにコンセプトモデルとして出展した「FC06」

有害な排気ガスを出さずにエネルギーの変換効率が高い。

究極のエネルギー変換装置として位置付けられている燃料電池は、パソコンから自動車まで、実にさまざまな分野で研究、実用化が進められています。ヤマハ発動機では、この燃料電池の実用化について20年以上も前から取り組んできました。



二輪車用DMFCプロトタイプ

燃料電池の燃料には水素ガスを使用するシステムが一般的ですが、コンパクトなシステムに仕上げるのが難しいとされています。そこでヤマハ発動機が開発したのが、メタノール水溶液を燃料とする燃料電池システム「ヤマハDMFC (Direct Methanol Fuel Cell / ダイレクトメタノール燃料電池) システム」です。

この聞き慣れない「ダイレクトメタノール燃料電池 (DMFC)」は携帯電話やモバイルPC電源として開発が進められていることからわかるように、小型機器に適したシステム。液体燃料が使用でき改質器も不要なため、スペース効率に優れ、軽量化が可能という点が注目されています。また、メタノール水溶液は可燃性の液体ですが、一定濃度以下では市場でも流通しておりガソリンや灯油よりも扱いやすいと言われています。



公道走行を開始したテスト「FC06 PROTO」

さらに「ヤマハDMFCシステム」は、ガソリンエンジンを搭載した原付1種 (排気量50cc以下) クラスと同等の実用走行に必要な平均消費電力 (1kW以下) の小型機器に応用した場合、出力特性を落とさずに軽量化を図れるというメリットもあります。

そしてこの「ヤマハDMFCシステム」を搭載した燃料電池車が

昨年の東京モーターショーで発表した「FC06」です。出力500W級のDMFCユニットが電気リック通勤車「Passol」ベースのモーターを駆動。近未来のライトビジネスユースを想定し、コンパクトな車体に環境対応性能と十分な航続距離を両立させたFC通勤車として注目を集めました。さらにこの9月には燃料電池車「FC06 PROTO」が実用化に向け、公道走行を開始するためにナンバーを取得し、さまざまな調査や確認、また環境に関わるデータの収集を行っています。

ヤマハ発動機では小型パーソナルビークルの普及が社会全体の環境負荷低減に繋がるよう、さらなる環境対応商品の開発を進めています。