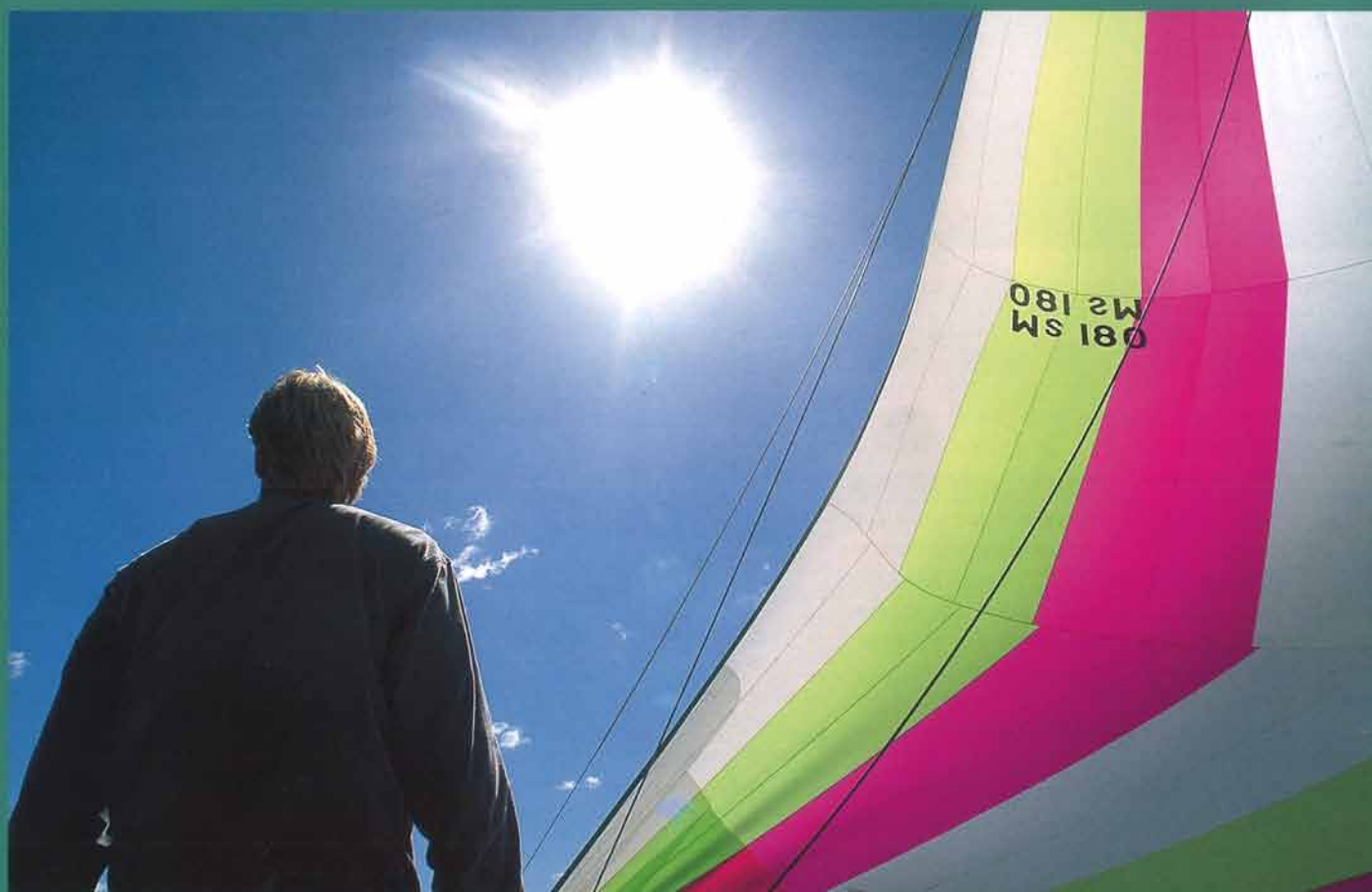


MARINE NEWS

マリンニュース

11 1995



THIS is IT! '96ラインナップを強化する
ニューモデル登場 UF-30Ⅱ/B、Tackle-230Ⅱ/B
YAMAHA31C、他

特別企画 新たな時代を切り拓く、シヨップ戦略

SRVニュース Vol.7 SRVオーナープロフィールにみた、SRV
ブーム継続へ確信 ●連載●浜を訪ねて/サービスマン人物図鑑

'96ラインナップを強化するニューモデル登場

UFシリーズ初ノ
待望のインボード仕様が登場(10月発売)

UF-30I/B



デッキの広さ、静止時安定性、乗りやすさ、そして耐航性等、ボートフィッシングマニアが望むあらゆるニーズに応えた待望のフィッシングボート。機能ばかりでなく他社モデルとは一線を画したレジャー指向の強いスタイリングも、大きなセールスポイントとなりそうです。

主要セールスポイント

- 一軸インボード/ダイレクトドライブの採用で広くフラットなアフトデッキを確保。エンジンには漁業市場で信頼を得ている自社製のMD386KUHを搭載しました。
- 新開発のハルは耐航性に優れた漁船船型を基本に、高速性と変波性を追求。大容量タンクの搭載と燃費の良さが手強い、連続8時間の航行を可能にしました。
- 全周で釣りができるウォークアラウンドタイプを採用。アフトデッキは3~4人が余裕を持って釣りができ、前部デッキも釣り座として使いやすい新形状にしています。
- アルミ製のウィンドービラーの採用でウィンドー面積をかなり大きくとり、視界をよくしています。メインサロンに大人二人が仮眠できるスペースを設けました。

主要諸元 ■全長:10.11m ■全幅:2.84m ■艇体重量:2190kg ■燃料タンク容量:300ℓ ■最大馬力:230PS ■定員:9名 ■航行区域:限定沿海

堅牢な造り、快適なスピードと操作性
トラディショナルクルーザーを再提案(10月発売)

YAMAHA 31C



チークを基調としたインテリア、くつろぎを与えてくれるキャビンレイアウト。そして耐航性を重視したリグと堅牢なハル。信頼感、安心感を与えるトラディショナルクルーザーを、求めやすい価格設定で発売します。

主要セールスポイント

- チーク素材を多用し、落ちついた雰囲気のカabinは6名分のバースを設定。大型ギャレーやナビゲーターポジションなど、長期のクルージングに対応する居住性を確保。
- クルージングセイラーから信頼されているマストヘッドリグを採用。微風、軽風にも適したリグとなっています。
- 各種シートはコックピットに集中的にリード。ジブファーラーなどイージーセイリングを可能にするアイテムも各種オプションとして取りそろえています。

主要諸元 ■全長:9.40m ■全幅:3.37m ■喫水:1.95m ■艇体重量:3215kg ■バラスト重量:1200kg ■セイル面積:40.73㎡ ■エンジン:2GM(18PS) ■航行区域:遠洋 ■定員:12名(平水)、10名(沿海)

独自開発の二重反転プロペラ=TRPを搭載し、高性能化。

PC-31



SX420KS(187PS) 搭載モデルで価格メリットも打ち出す。内装の質感アップとシリーズカラーの採用で需要喚起。

PC-27



5トン未満最大クラスという主力ゾーンをTRP搭載で再強化。31と同じくカラーリングも変更。

グリップ性能の高い

ツイン・ローテーション・
プロペラドライブ



独自開発の二重反転プロペラ(ツイン・ローテーション・プロペラ・ドライブ)をPC-31、PC-27に搭載しました。プロペラ翼面積を増やすことで水の掴みがよくなり加速性も向上。また反転の作用でトルクの反力が打ち消され、制動性や低速時、後進時の操船性を向上させました。その他燃費、高速性などあらゆる部分でメリットを生み出しています。



CONTENTS

- 特別企画 4
 〈新たな時代を切り拓く、ショップ戦略〉
 沼津パワードレンサーサービス(静岡県沼津市)
 ナスポート牛窓マリーナ(岡山県牛窓町)
- 浜を訪ねて 10
 フジマリン商会(茨城県大洗町)
- 当世サービスマン人物図鑑 12
 マリーナ北海道(北海道石狩町)
- YAMAHA NOW 14
 トピックス、グッズ、その他ヤマハ情報
- SRVニュース 18
 オーナープロフィールにみた、ブーム継続へ確信
 ニューバージョン誕生で市場再活性ノ
- HOT EYE 20
 人気クルーザー〈FESTA31〉が
 全国各地をキャラバン

THIS is IT!

不滅のベストセラーがモデルチェンジ
 タックル-23の第4世代がデビュー(10月発売)



発売以来、累計4000隻に迫る勢いで、今や国民的フィッシングボートとしての地位を確立しているタックル-23がモデルチェンジ。従来の優れた釣り機能をさらに強化しながら、他社モデルに差を付けるスタイリングとヤマハならではのクォリティを追求しています。

主要セールスポイント

- コックピット周辺のFRP二重仕上げの他、デッキ排水孔周りなどにおいて、美しい仕上げを追求。
- 新鮮なデザインのブリッジは、これまで以上に風流れを極力抑えるなど、機能性にも秀でています。
- 豊富な物入れ、竿入れを機能的に配置。また航海機器スペースはビルトイン方式とし、より機能的になりました。
- 大容量物入れとしても使用できるセンターカディは手動トイレ(オプション)をクッション下に設置できるよう仕様変更しています。

主要諸元 ■全長:7.07m ■全幅:2.40m ■艇体重量:860kg ■燃料タンク容量:100ℓ ■最大馬力:115PS ■定員:10名 ■航行区域:限定沿海

モデルチェンジ、
 マイナーチェンジモデルも追加!
 ラインナップがより充実

Tackle-25s/D

SX370搭載バージョンを用意し、バリエーションを豊富に。

CR-27SP

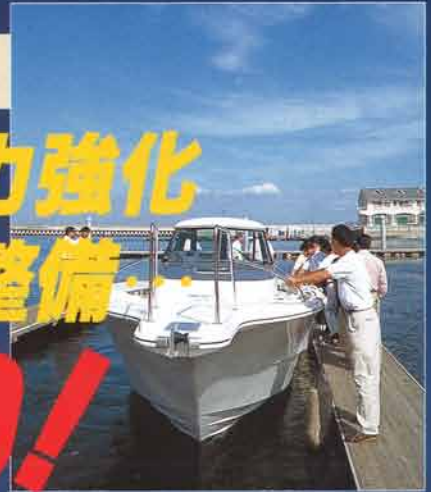


相次ぐ係留・大型マリーナの誕生に、マリーナ滞在型のボートライフを提案したニューコンセプトボート。

1996マリン商戦スタート

ラインナップ充実、販売力強化
顧客満足度アップ、環境整備メーカーと販売店、
共通の目標に向かって

GO!



「今のマリンビジネスは霧中航海に似ているかもしれない。霧で視界はよくないかもしれないが、頭を使い、経験と知識を頼りにコースを選べば、必ず晴れ間を見つけたことができる。我々は景気回復を待ってはられない」

9月13日に東京、中部、関西の各地で行われた'96ヤマハビジネスミーティングを皮切りに、九州で、そして10月には北海道で同様のミーティングが行われる。

すでに発表されているように、ヤマハマリンは「顧客戦略の強化」をテーマに、販売店の皆様とともに市場を活性化させ

るための営業政策、アクションプランを画策している。

冒頭の言葉はヤマハ東京のミーティングの取材中にお聞きした、ある方のメッセージだ。今回発表された政策は、霧から抜け出るために皆様だけに渡されたチャートといえるのではないが。ほとんどの読者の方はすでに何度も目を通され、ご理解されていることと存じ上げるが、ここでもう一度1996年度の戦略の骨子を簡単にまとめたので、政策について考える機会としてはいかがだろうか。

営業戦略

◆商品戦略

●売れ筋モデルを中心としたラインナップの再構築を行い、必要な市場に対して必要な商品をプロットしていく。売り上げの多くを新艇に頼ったビジネスから脱却し、ラインナップ全体を訴求するビジネスに転換。

◆販売戦略

- SRVとUF-23の2モデルについて年間一括契約とし、販売予測に基づいた生産を行うことで納期遅れを解消。
- S、Aクラスモデルについては受注生産システムを導入。
- 以上のシステムを推進するため、販売店の皆様による商品別販売予測を収集。

◆CS戦略

- 市場商品情報の把握と早期フィードバックを目的とした皆様からの情報収集。
- 基礎技術力向上をめざした講習会開催と上級マリン整備士資格取得促進。また地域密着型サービスの推進。

◆環境整備

- 漁港、港湾遊休地への積極アプローチなど、低価格・簡易保管場所を確保。またその仕組みづくりの推進。

◆業務市場

- 和船のエリア対応を強化。既存モデルについてもマイナーチェンジを行い、再訴求。
- 4ストロークエンジンの開発推進、マリンモーターの推力アップモデル開発。また、バスフィッシング市場への積極的なアプローチなど。
- 漁船については漁業市場において「次世代漁業への転換」を提案するニューモデルの他、ディーゼルエンジンにおいてもニューモデルを導入。レジャー市場においては釣り乗合市場への本格参入を果たす。

アクションプラン

◆新規導入による市場の拡大

- マリンLOVE CALLキャンペーン(P.19参照)の推進。SRVの他、UF-20等の商品、また免許教室を核として新規導入を図る。またSRVオーナーへのサポートを積極的に行い、将来への代替えに結びつける。

◆提案型商品の導入による市場の拡大

- 係留型大型マリーナの誕生を意識し、「滞在型マリンライフ」を「クルージングレジデンス」のコンセプト商品で提案。具体的にはCR-27(P.2参照)等。

◆フィッシング&PW市場の拡大

- 一般の釣りファンも参加できる草の根イベントとして新たなフィッシングイベントを検討。ビルフィッシュトーナメントのシリーズ化検討と新規大会の企画。
- PWでは商品を大幅に強化し、ニューモデルフェア全国市場ツアーを実施。この他MJクラブの有効活用など。

◆免卒者対象のカード戦略

- 免許の認知・情報接点拡大策を実施。また、免卒者を対象としたカード戦略を導入し、オーナー化を促進。クレジットカードによる会員取得で情報を入手し、皆様へフィードバック。

◆業務市場

- 訪問活動、市場ウォッチの強化による重点エリアの確認。エリア販促の実施と船外機500万台達成記念、ユーザープレミアムセールの実施など皆様へのサポート強化。
- レジャー用船外機ではバスフィッシング用エンジン(Vシリーズ)の投入による市場拡大。専門誌への広告展開など。
- 低シェア地区における原因究明と対策立案および実行。重点エリアへの訪問、販促活動、漁船店の皆様との連携強化、漁友制度の活性化を推進。

※以上は特に皆様のお力をいただきたい政策です。なにとぞ協力ください。また、政策についての詳細は、担当セールスマンにお問い合わせください。

新たな時代を切り拓く、 シヨツプ戦略



全国各地でのビジネスミーティングも終わり、次期マリンシーズンに向けた具体的な戦略が整っているところだろう。さて、今回は特別企画として3店のマリン販売店さんをご紹介します。2店はそれぞれ「不況の時代だからこそ」と店舗をリニューアル、新たなマリンビジネスシーンを切り拓こうと勝負に打ってでた事例。最後にトピックスとしてご紹介する1店はユニークなマリーナ経営が話題を呼んでいるケースである。

不況のいまこそ、 真の力を試すとき

静岡県沼津市

株式会社沼津パワーートレンサーサービス

西村隆士社長

オイルシヨックによる不況の余波が残る昭和51年、沼津パワーートレンサーサービスさんはサラリーマンをやめて独立志に燃える西村社長によって創立された。それから18年、バブル景気を横目に地道な努力で漁師さんたちの信頼を集めてきた同社は今、新社屋を完成。「不況のときこそ力がだせる」という西村社長のリーダーシップのもと、さらなる業務の拡大に力を入れている。

独立したときも不況

西村社長は、かつて自動車メーカーでエンジンの設計に携わっていたが、プロトタイプから量産タイプに仕事の担当が変わるのをきっかけに会社をやめ、独立した。

「ボートの世界なら、車ほど画一化されていないでしょう」というのが大きな理由。仕事に夢を追う情熱が西村社長を独立へと導いたが、その道は決して甘くはなかった。

「会社を設立しようとしたら、オイルシヨックの後だったことから誰も出資してくれず、すべて自力で行わなければなりませんでした。幸いなことに、住んでいたところの大家さんが土地と建物を好条



エンジニアとしての技術力をフルに活かして地元からの信用を得た西村社長。船機一体の仕事では、デザイナー顔負けの才能を発揮する

件で貸してくれたので、何とか仕事になりました」

西村社長が腰を据えた場所は、霊峰富士を仰ぐ静岡県沼津市。魚影の濃い駿河湾を控え、数多くの漁師さんが海で生計を立てている。西村社長が独立した当時といえば、ちょうどヤマハがディーゼルエンジンを発売し始めたころ。独立当初は、漁師さんから「何で、楽器屋さんがエンジンを作るんだ」といって冷やかされもしたが、西村社長はエンジニアで培った技術力をフルに生かし、エンジンとともに航海機器や漁労機具までフィッティング作業の一切を請け負う「船機一体」のビジネスを展開。さまざまなニーズに応えながら、着実に地元の信用を得ていった。

プレジャーのお客様でも気軽に入ることができる明るいオフィス



エンジン計測器を備えて万全体制を整えている



大きなスロープの延長に新社屋がひかえている。50～60ftの大型艇でも簡単に工場まで運ぶことができる

若手のスタッフをそろえた沼津パワートレンサーサービス。「わが社の財産は有能な社員」と言ってはばからない西村社長（中央）は、不況時に独立して成功を収めた

先を読む大切さ

「この辺は、かつては巻き網漁で栄えましたが、次々に作る漁業」に転換してしました。次世代を担う漁業後継者にとって作る漁業は明るい材料でしたが、輸入海産物が増えるなかで苦しい時代を迎えています。しかし、ここを何とか乗り切れば未来は開けると思っています。今、私たちも作る漁業の養殖作業船の仕事に力を入れています」

時代の変化を的確にとらえて先を読む。これが西村社長のモットーといえるだろう。その意味においては、遊漁船の存在も見逃せない。

「この数年で、沼津周辺の遊漁船市場も熟成しました。それに伴い、釣りに来る人の意識も変わりつつあります。これまででは、とにかく釣果を期待して遊漁船に乗ることが多かったのですが、船に乗って釣りの時間そのものを楽しむ人や、底釣りだけでなくルアーやトローリングに興味を持つ人などが増え、遊びの多様化が始まっています。これから先は、遊漁船も遊びのタイプに分けて用意する必要が出てくると思います。また逆に、プレジャーボートで釣りを楽しむ人たちも走行性能のよい漁船に注目しており、漁船をベースにプレジャーボートの居住性を求める人が少なくありません」

こうなると、「船機一体」で依頼主の希望にあわせる西村社長の出番。いま、ヤマハDYシリーズをベースに手を加え、お客様のニーズにあった船造りを進めている。

今回の新社屋は、まさにこうした需要に十分応えるためのもの。これまでの工場は山の中腹にあって道路が狭かったため大型艇の受注は受けられず、しかも人

の目に触れにくい場所だった。

「新社屋は港の脇だから、新規のお客様でも目に入りやすい。また、大型艇も十分に揚げられるスロープに隣接しているの、50～60ftの大型艇でも上架できます」

オフィスには、ヤマハのオンラインコンピュータを導入し、メーカー部品在庫をリアルタイムで把握。独自のソフトも若手社員が現在プログラム中で、完成すれば仕事のすべてにコンピュータが生かされてくる。

従来の獲る漁業に、作る漁業と観光漁業という2本の柱を加え、時代に即応する体制を整えた西村社長だが、新社屋オープンとともにSRVを3艇販売した。「ウチは係留施設を持っていないので、いまのところプレジャーの分野はできる範囲のなかで少しずつ進めています。しかし、地元意向に沿ってフィッシュリナー計画などが進展していけば、今後は4番目の事業として成り立っていく可能性を秘めています」

決して先走りせず、冷静な目で将来を見つめる西村社長。需要の拡大にあわせてプレジャーという新たな分野も、すでに事業構想のなかに入っている。

「バブル時代、よそが派手に動いているのを横目に、じっとこらえていました。いま思えば、これでよかったです。独立したときも不況を乗り越えましたが、この時期に新社屋を建てたという不安はありません。不況の今こそ力を出すときなんです」

西村社長の言葉には、一からスタートして社員7名を数える企業を育てた大きな自信が込められていた。

新店舗オープン後は来客数が50%アップ。 それにとってもない営業スタッフも増員します

岡山県牛窓町

株式会社ナスポート牛窓マリーナ

那須 裕史専務

岡山県牛窓町といえば、対岸に小豆島を臨む瀬戸内海屈指のプレジャーボート・ゲレンデ。そのため、販売力にすぐれたボートディーラーさんが軒をならべ、ユーザーの多様なニーズに応えている。その有力店の一つ、ナスポート牛窓マリーナさんが、実にボートを手がけて30年ぶりに社屋を一新。装いも新たに、さらなる事業展開に意欲を燃やしている。

マニアよりも、遊ぶ道具としてボートを買うお客様が増えた

「私どもは、そもそも農機具販売主体の店でした。ボートは30年前からはじめ、農機具より将来性があると判断し、20年前からボートが専業になりました」

ナスポート牛窓マリーナの那須専務は今年37歳という、父親の代からバトンタッチして間もない若き経営者。「オイルシヨックは知らないし、大学を出てすぐに家業を継ぎましたから、世間の波風に当たってないんですよ」というが、中学時代から家業を手伝い、大学時代にはヤマハ大阪（現、ヤマハ関西）でバイトをしながらボート業界のノウハウを身につけてきた。

「バイトのときはよく売れたのですが、家に戻った80年代前半の景気は下降気味で、それを辛抱して売れるようになったらバブル崩壊時代の到来でした。私どもも91年をピークに売上が下がりましたが、

今年に入って上昇に転じることができました」

80年代前半の不景気を乗り越え、バブルの後遺症も克服した。家業を継いで14年、経営責任者として会社を守ってきた大きな自負がある。

「経営戦略なんて大げさなものはありません。これまで順調にやってこられたのは、家業として生き抜くことに徹し、ボートにはかならず買換え需要があるという信念に基づいていたからです」

こうした基本を守ることも大きな戦略。家業を継いでバブル崩壊までの10年間一度も売上が下げたことはなく、この5年間で売上1億円を堅持している。ところが、バブルが去った後のユーザー意識は大きく変化してきた。

「これまではボートに自分の世界を求め、ユーザーが多く、細かい説明に耳を傾けてくれましたし、中古艇を希望するお客様でも何とか予算を上げてもらい新艇を売ることができました。しかし、

明るいショールームと広々としたボート展示場が道路沿いに展開。今年の夏、ナスポート牛窓マリーナさんは大改装のうえ新たに生まれ変わった

「家族の1人でも欠けたら会社の機能が止まってしまう」。固い絆で事業を発展させてきた那須専務一家（写真右から2人目が那須専務）。専務の弟さん（写真左）がサービス業務の責任者、奥さま（写真右）がアパレル関係を中心にシヨップを担当する



今は確かに小型艇を中心にユーザーが増えています。ボートマニアではなくアウトドア用品の1つとしてとらえている人が多いです。だからオブションなどを説明しても、あまり聞いてくれません。休日が増え、アウトドア指向も強まりましたが、新規のユーザーはいかにお金をかけないで楽しむかを考えています」

世代交代で叶えた夢

こうしたユーザー意識の変化に対応するには、それなりの構えが必要になる。那須専務は、9年間温めてきた店舗の大改装の構想を今年になって実現した。

「これまでの店は倉庫部分が道路側に面していたり、修理などはボートをテントで囲んで行うなど機能的ではありませんでした。お客様との付き合いのなかで信頼関係を作っていた父親の代の商売なら何とかありますが、これからは違います」

新店舗は道路側がウィンドウになっており、アパレル用品も陳列。店の前には広々としたスペースにボートをずらりと展示。店の脇には全天候に対応するサービス工場を設けた。

「新装オープン後は、来客数が50%もアップしました。この前は女性の2人連れが免許を受けにきましたが、これまでは想像もできなかったことです」

新店舗は予想以上の反響となったが、これに伴い那須専務は次なる計画に着手している。

「いままで営業は私1人でこなしてきましたが、忙しすぎて多方面に手が回りませんでした。お客様の感覚を読むには、同世代か、せいせい10歳違ひまで

が限度です。まずは、若手のセールスマンを採用してマリッジェットなどヤング指向のアイテムを充実させたいと思います」

時代の流れに沿ってユーザー層の意識を的確に把握し、セールスに活かす。新店舗は、こうした那須専務の発想を根幹で支える不可欠な条件であり、会社としての新たな歴史のスタートとなった。

「ヤマハさんは豊富なアイテムを用意されていますが、今まで私どもが扱っていたのはその一部にすぎませんでした。これからは、職人気質でもいいからピギナーに頼られるようなヨットのセールスマンも欲しいですね。そうすると、総合マリッジョップとして展開できますから」

新店舗になってからは、那須専務の奥様がアパレル担当として手伝うことになったという。そこには、ただ品物を置けばよいという発想はない。セイリングの技術や女性感覚といったアイテム別に不可欠な要素を大切にする姿勢は、世代感覚に合ったセールスとともに今後の事業展開に大きな活力を与えることだろう。

念願の全天候サービス工場。奥はパーツ倉庫になっており、現在、那須専務の弟さんをはじめ5名スタッフが職場を預かる



明るいショップに来店客が増。取材中も、那須専務は商談に追われていた



ショップ内のインフォメーションボード。釣り情報から中古艇案内まで、ポートファンをその気にさせるインフォメーションがずらりと並んでいる

トピックス

ボートオーナーたちにも大好評！
オートキャンプ場を完備したマリナー施設

茨城県水戸市 キヤピタルマリナー 山田 佳郎 マネージャー

ホイストクレーンを備えたマリナー施設は80隻の保管が可能。現在45隻のオーナーボートを保管している



桟橋のピヤガーデンや、バーベキュールーム、レストランなど、施設は充実

オートキャンプ場。夏休み中は特に忙しかったそうだ



店長の山田さん。自らシーバスフィッシングを趣味とするが、キャンプの経験はそれほどでもないそうだ



他には無い、新しいコンセプトのマリナーをめざして

キャピタルマリナーは太平洋に注ぐ酒沼川と那珂川がちょうど交差するあたり、水戸市の川又町に昨年の8月1日にオープンしたマリナストア。もともと同社は同じ水戸市内で昭和45年からマリナーとボート販売を行ってきたが、周辺環境整備に伴い移転することに。そこで選ばれたのが現在の土地だったという。

同社のマネージャー、山田佳郎さんによると、移転に当たって「総合的なマリナレジャー施設をオープンし」さらに「他にはないスタイルのマリナーにしたい」と考えたという。そして生まれたのがオートキャンプ場を備えた新しいスタイルのマリナーになったというわけだ。

敷地面積は5000坪。80隻規模のボートヤードと35トンのホイストクレーン、桟橋を備えたマリナー。レストラン、マリナシヨップ、大桟橋を利用したピヤガーデン、37区画のオートキャンプ施設、宿泊用のログキャビン3棟、ミニゴルフコースなどが主な施設。

これら自前の施設に加え、目の前はシーバスのランカーポイントとして知られる酒沼川河口域、そして四季折々の釣りが楽しめる太平洋、また川をボートで20分ほど遊べば水上スキーなどが楽しめる酒沼というように、一所にいながら3パターンのロケーションが体験できる、絶好の立地条件がある。「海が多少荒れていようが、なにかしら楽しめます」

と山田さんも太鼓判を押す。

山田さんによると、こうした施設をオープンして1年、これによって飛躍的にボートの売り上げが伸びたということは、今の所ない。が、アウトドアファームも手伝いオートキャンプ施設はオープンして以来大盛況だったとか。マリナ部門にはまだ及ばないものの、同社の売り上げの多くを占める事業となっている。

オートキャンプ場にも興味を持ち初めたマリナスポーツに興味を持ち初めた

さて、こうした総合レジャー施設が、マリナビジネスに今後どのような影響を与えていくのだろうか。

「オートキャンプのお客様からボート免許の問い合わせを多くいただいています」と手応えも感じとっている。

また逆のパターンでボートのオーナーたちは車でキャンプしたり、バーベキューを楽しんだり、新しい施設をかなり利用しているらしい。テニスコートやボールに変わって登場した、新たな発想のもと生まれた総合マリナレジャー施設は、時代のムーブメントに乗って、まずは成功。オーナーサービスという点では効果が大きいにあったという。

マリナー内には大型のクルーザーが多くみられるが、今のところ小型艇がのびています。SRV自体の実績はそれほどでもないのですが、ヤマハの宣伝効果、広報戦略は小型艇全般に好影響を与えていますよ」と説明してください。

フジマリン商会

- 創業…昭和42年
- 従業員…1名
- 主力商品…ヤマハ和船(W-16~24)、船外機(9.9~40PS)

フジマリン商会さんのある大洗町磯浜は、茨城県下でも有数の漁業基地。ここの他、那珂川のサケ漁や、酒沼のシジミ漁などの漁師さんをサポートしている。いずれの漁も水揚げは順調で、ご商売も好調である。

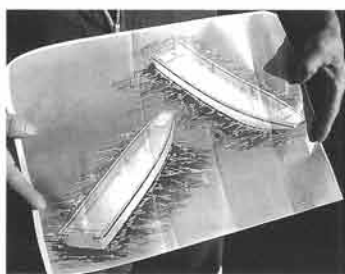
今回の取材では、大洗沿岸で65年近くもスズキ一本釣りを営んでいる関根力太さんの漁を見学させていただいた。関根さんは80歳という年齢ながら、現役の漁師さん。海の上では年齢を感じさせないほど力強い漁をされていた。関根さんの愛艇はW-16で現地の一本釣りにあわせ、大幅に手を入れている。エンジンはCVモデルの25馬力。1ヶ月前に購入したばかりの新品だ。

船外機については「手漕ぎの後チャッカを使ってそれから空冷式も含めて幾つかのメーカーを試してみたんだよ。ヤマハは25年ほど使ってるよ。今では最高のエンジンだけど、出始めの頃はよく壊れたよ」と冷やかされてしまった。



フジマリン商会さんのお客様の一人、関根力太さんのスズキの一本釣り。縄の部分や計器用のボックスは現地縫装

藤枝さんが期待する〈W-24 関東〉。那珂川でのサケ漁がメインターゲット



パートナーが増えたこと、それによって仕事量が増えたことで、現在より港に近い場所へ店舗を移転させる計画が進行中なのだそうだ。

9月の中旬に行う試乗会のプランも教えてくださった。

和船のエリア艇は〈W-24 関東〉の発売で

ある。那珂川のサケ漁専門の商品で、藤枝さんが図面を見せてくれた。もちろん期待値は大きく、9月初旬にお会いしたときに、

「あいつも、こちらに来てかなり名刺を配ったんだろう。今まで少なかったディーゼル関係の仕事がかなり増えた」

「あいつも、こちらに来てかなり名刺を配ったんだろう。今まで少なかったディーゼル関係の仕事がかなり増えた」

「あいつも、こちらに来てかなり名刺を配ったんだろう。今まで少なかったディーゼル関係の仕事がかなり増えた」

「あいつも、こちらに来てかなり名刺を配ったんだろう。今まで少なかったディーゼル関係の仕事がかなり増えた」

「あいつも、こちらに来てかなり名刺を配ったんだろう。今まで少なかったディーゼル関係の仕事がかなり増えた」

大洗港にはシラス巻き網船の他、小型一本釣り用の和船も



代表の藤枝さん。「ディーゼルに関しては息子の方が上。私が使われてますよ」と息子さんに期待を寄せている様子がうかがえる

フジマリン商会の第二次成長期をリードする淳さん



第三セクターによって運営により、保管されているヤが担当している

自分はもうすぐ定年だけど、 まだまだまだ仕事(サービスマン)は 続けるよ。

自分は生来の横着者
だから楽しもうといういろいろ
工夫するんだ

「子どもの頃から機械いじりが大好きで
ね。よく家中の機械をばらしては組立直し
て遊んでましたよ。直らないときはどこか
に隠しちゃう。それで家の中で大騒ぎした
りしてね、ハハハ」

昔のことを思い出して、愉快そうな笑顔
を見せてくれたのは、北海道石狩町に店舗
を構える、マリンシヨップ(株)マリーン
北海道のサービスマン、布施勝美さん。

サービス稼業一筋の30年、ベテランサー
ビスマンの布施さんは、今、昭和59年創業
という若い同社にとって無くてはならない
存在だ。

布施さんはもともと道内のバイクの卸
店でサービスの腕を振るっていたが、その
お店が次第にマリン製品を扱いだしてか
ら、転向、以来マリンサービスマンのプロ
フェッショナルとして北海道のマリンシー
スを見つめてきた。その布施さんにサービ
スの極意をお聞きしようと思ったのだが、
照れくささもあってなのか、なかなか教え



当世サービスマン 人物図鑑 10



北海道石狩町 株マリーン北海道
布施 勝美さん(58)

てくれない。
布施さんは言う。

「生来の横着者なんだよ。私は。自分が楽
をしたいから、いろいろと考えて工夫する。
仕事を楽にするため便利な道具を考えたり、
り、いざというときに道具をあたふたと探
さなくてすむように、整理しておいたり。
言っておくけど横着とルーズは、そういう
意味では違うんだ」

布施さんが工場長を務めるマリーン北海
道さんのサービス工場を見せていただい
た。現地に赴いての作業の際、悪天候の時
など車の中でも作業できるようにと車のホ

ールを利用して製作した作業台など、布
施さん独自の工夫でいっぱい。壁には整
理された工具類。奥には捨てるに捨てられ
ないと言う古いエンジンから抜き取ったパ
ーツなどが箱詰めされている。

「自宅でも部屋をひとつ潰して、いろい
ろな道具やパーツが置いてあるんですよ。
休みの日もなにかしら機械を触っている
んです。家電製品なんか故障してもほとんど
直して使ってます。だからうちにある家電
製品はみんな旧式。女房によく言われるん
ですよ。たまには新しい掃除機や洗濯機が
使いたいって」

「直ったじゃダメなんだ、
サービスマンは…。
「直した」じゃなければね。

まさに機械付けの日々。ほんとに機械が
好きなのだ。「うん。好きだねえ。機械は嘘
つかないから。完成品をみれば作った人の
考え方までがわかるような気がする」

「ここまで言うとは人間嫌いなのかもと思っ
たが決してそんなことはない。

「去年の冬に体をこわして入院してたんで
すよ。3ヶ月程仕事を休ませてもらったん
ですが、そのときとにかく病気に負けない気
持ちは持とうと。そう思うと気が楽になっ
てきてね。なんだかとても暗い病室だっ
たんですけど、私が入院してから病院が明る
くなったって、看護婦さんに感謝されちゃ
ったよ」

以前は一番速い営業エリアを担当し市場
を駆け回っていたが、今は社内での作業が
多くなったという。またメカニクスのスタ
ッフも増え、その指導も布施さんのお仕事
の一つだ。

ベテランサービスマンの布施さんにとっ
て、優れたサービスマンの条件とは何なの
だろう。自分の道具を大切にすること、お
客様の話を聞いて、修理箇所がすぐにわか
ること…など、いろいろ教えていただいた。
布施さんの場合、工具に関しては20年以
上使っている物もあるそうだ。物持ちの良
さもさることながら、工具が壊れたら使え
ないように直してしまうところもすごい。

また、布施さんは電話で修理の依頼を受
けた際、なるべく現地で直すことをモット
ーとしていた。これも布施さんが自分を横
着者という所以である。行って直らず、ま
た出直すような二度手間はかけたくないの

定年間近に「好きなことが続けられて本当に幸福者だ」とサービスマンとしての人生を振り返る。機械を見つめる目は優しさにあふれていた



サービス工場。どんなに片づけていてもたまに必要な工具が見あたらなくなることも。「愛着のある工具が見えなくなると、見つけだすまで仕事を中断してしまう」と布施さんは明かす



石狩湾と横丹半島一帯がマリーン北海道さんのビジネスエリア。隻台数では7割が業務需要とのことだが、SRVをはじめ、プレジャーボートも好評だ



レジャー需要はほとんどポートフィッシング。布施さんもポートフィッシングを楽しむ。愛艇は仲間と共同で維持。34フィートの和船をベースに、ブリッジをつけたり、船外機を3基掛けにしたりと、思う存分、腕を振るっているそうだ



車のホイールを利用して自作した回転式の船外機修理台。ワゴンに乗せて、横丹半島を回っていた

協道にそれっぽいなしのインタビュアであったが、最後の一言は強烈に印象に残った。「ぼくはほんとに幸せだよ。子どもの時分から今まで、これだけ好きなことを続けてくれたんだから」
そして、「この仕事、好きな者でなければ必ずいい加減な仕事をすする。いいサービスマンにはなれっこない」と。



マリーン北海道のみなさん。右から名和社長と奥様、サービス担当の黒谷さん、そして布施さん

だ。しかし、一口にお客様の話の聞くといつても、これがなかなか難しい。「たとえばエンジンが変な音を立てるといふ話を聞く場合、電話だとお客様によってキーンだったり、カーンだったりするんですよ。音だけだと難しいからなるべく状態をいろいろ聞いて。それならだいたい検討つきますよ」

そして最後に「機械は『直った』のではなく、『直した』のでない。でなきゃサービスマンとは言えませんね。手当たり次第分解して、組み立てたら直ったというようじゃあ、まだまだ。とはいえ私もだいぶ失敗しましたけどね」

「当たり前のようにだが、これこそがサービスマンの仕事なのだ。」

間もなく定年を迎えるという布施さん。「まだまだ引退はしないよ。ここ（マリーン北海道）でもやらなきゃならないことはあるし。それに道内に今まで教えて、育っているサービスマンもあちこちにいるから、そこを回ってみるのもいいなあ。うん、四国みたいに暖かいところで暮らすのもなかなかいいかもしれない」

GOODS

新商品も加わります充実ヤマハオリジナルのメンテナンス用品

『船底塗料アクアキーパー』
『ニューカラー白黒』

好評をいただいております船底塗料「アクアキーパー」に白・黒の2色加わりました。有機錫化合物を含まない無公害タイプのアクリル樹脂系塗料です。乾燥時間は4時間(20℃)、指触乾燥は40分(20℃)と速乾性に優れています。
なお、アルミ、軽金属船等には使用できません。



NEW ¥12,000
No.90790-76007 G-2(白)
No.90790-76008 G-2(黒)



NEW ¥15,000
No.90790-76005 P-1(白)
No.90790-76006 P-1(黒)

【主な特徴】
▼プレジャー艇等の係留中心艇向
▼自己研磨タイプ
▼プライマーを使用しなくてもFRPへの密着は良い
★9月新発売を記念してキャンペーン実施中/
詳細は、各販売会社マリン用品営業担当者までお尋ねください。

『MARINE LONG LIFE COOLANT』
『LLC-3000』

凍結防止はもちろん、防錆・防電蝕効果にも優れ、冬期は間接冷却用不凍液、夏には冷却液として、1年中使用することができます。



¥2,500 No.90890-89003

【主な特徴】
▼ヤマハオーナーズマニユアル、サービスガイド指定品
▼ヤマハマリンディーゼルエンジンに最適なクーラント
▼キャビテーション防止のための特殊添加剤入り
★キャンペーン実施中/
詳細は、各販売会社マリン用品営業担当者までお尋ねください。

締切り迫る！
『浜の風景画コンテスト』
作品募集

前号のマリンニュースでもお知らせしましたが、今年の『浜の風景画コンテスト』応募作品の締切りは10月31日です。
お客様や身近な方々にお知らせし、ぜひコンテストにご参加ください。たくさんのご応募をお待ちしております。

INFORMATION

MJヤマハスポンサードチームから
全日本チャンピオン誕生！

ヤマハマリンジェットクラブでは、販売店の皆様の中から、今年JJSF(日本ジェットスポーツ連盟)全日本選手権シリーズに参戦しているチームと、年間スポンサー契約を締結。



A級スポーツデビジョン 785モディファイ ●飛野照正 (RACING CLUB SANWA)
A級スキーデビジョン ウィメン750リミテッド ●横田絵海 (RACING CLUB SANWA)
A級スポーツデビジョン 785モディファイ ●脇田駒春 (DECK MD Racing)

多数の応募の中から厳正な審査の結果、愛知県高浜市の「MARINE PRO SHOP DECK」(チーム名/DECK MD Racing)と、静岡県浜松市の「サンフォートサービス(チーム名/RACING CLUB SANWA)」の2店が決定。
両チームとも大健闘をみせ、A級4クラスのうち3クラスで、見事チャンピオンの座を獲得。琵琶湖での最終戦を待たずに、チャンピオン決定となりました。3選手とも、10月9日から15日、アメリカ・レイクハバスで行われるワールドファイナルに出場します。これからの3選手の活躍にぜひ注目ください。

ディンギーレースの祭典
『ヤマハヨットウィーク』

ヤマハセイリング協会(YSA)の全国大会「ヤマハヨットウィーク」が、11月3日～5日にヤマハマリーナ浜名湖で行われます。日頃の練習はもちろんのこと、各

の裏に貼り左記宛先までお送りください。
【応募先】〒435 静岡県浜松市篠ヶ瀬町810 ヤマハ「浜の風景画コンテスト」事務局
【審査部門】小学生4～6年、小学生1～3年及び小学生未満の3部門
【賞】各部門、金賞2名、銀賞4名、銅賞6名、佳作10名及び(財)日本マリンスポーツ普及教育振興財団賞1名とし、盾と副賞を贈呈。また全応募者にオリジナルスケッチブックをプレゼントします。

YAMAHA

第7回ヤマハ全国児童
浜の風景画コンテスト



昨年YS A20周年の記念大会で154艇が参加しました。今年もより充実したレースが期待されます。
【日程】11月3日(金)～5日(日)
※全日本シーホッパー級選手権大会が併催
【場所】ヤマハマリーナ浜名湖
■お問い合わせ/ YSA本部
☎053(594)6516



海の資源を大切に使うJPPFFがマダイ稚魚を放流



今回の放流に参加したくビッグファイトジュニア



服部名人より稚魚が放流される

JPPFF（日本プレジャーボートフィッシング連盟）は、9月2日、マダイの稚魚15,000尾を、神奈川県三浦半島沖に放流しました。今年で3回目となる放流事業は、資源保護の立場から水面を利用する者として相応の負担をし、専漁者の方々とその共存を図る。という考えのもとに実施されています。ヤマハは協賛会社としてその活動に協力しています。

この日は、放流参加艇17隻が、神奈川県三浦市にあるシーボニアマリナに集合。午前11時、地元漁船「竜王丸」からそれぞれ稚魚を受け取り、順次出港、諸磯沖にて一斉に放流しました。約4〜7cmほどの稚魚は、参加者に見守られながら、元気よく海に泳いでいきました。

今回の放流に参加されたJPPFF名誉会員・服部善郎名人は、「こうした放流事業は莫大な経費がかかります。国の予算にも限りがあるので、

受益者負担とならざるをえないのが現状。社会における釣り人の立場を確立していかなければならないと思います」と挨拶されました。また、神奈川県水産総合研究所の今井利為氏からは、マダイ資源管理についての説明とその具体的方策として、漁業規制、種苗放流に関するお話がありました。近年は釣り人の大漁主義により、漁業を上回る量が遊漁で釣獲されていると推測しているそうです。

現在、JPPFFの会員は全国で1200名ほど。年会費の一部が、こうした事業活動費に当てられます。プレジャーボートを販売する側の立場として、資源保護に対する姿勢も大切にしていきたいと思います。

■お問い合わせ先
日本プレジャーボートフィッシング連盟
〒03(3409)9436

ヤマハマリンアカデミー

第11期('96年3月まで)の開講スケジュール

『ヤマハマリンアカデミー』は、'95年10月から'96年3月まで第11期講座を開講します。皆様のスキルアップ・スキルチェックの場として、積極的にご参加ください。■お問い合わせは、担当販売会社まで。また、6名以上でのお申し込みは、スケジュール等ご相談に応じます。

講座名	日程
エンジン講座Ⅰ	10/19~21 '96年3/14~16
エンジン講座Ⅱ	11/16~18 12/14~16
航海講座Ⅰ	10/25~28 '96年3/6~9
航海講座Ⅱ	12/7~9 '96年1/24~26
ヨット講座Ⅰ	10/12~14 '96年2/14~16
ヨット講座Ⅱ	11/29~12/1 12/20~22
スポーツフィッシング講座	10/5~8 11/10~11 '96年2/7~8

●通信講座NAVI

講座名	受講期間	レポート提出	講座内容
航海	11月	~12/10	沿岸航法/航海計器/潮汐
運用	12月	~1/10	用語/錨/操船/海難/気象
法規	1月	~2/10	海上衝突予防法/海上交通安全法/港則方

※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。

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、ヤマハ販売会社のマリン営業マン、マリンサービスマン及びマリンパーソン

開催場所…◆ヤマハ発動機株式会社・研修会館
静岡県磐田市新貝2500 ☎0538(35)9711
◆ヤマハマリーナ浜名湖
静岡県湖西市入出字長者1380
☎053(578)0713

問い合わせ…◆マリンアカデミー事務局
☎053(594)6518

第10期 マリンアカデミー修了者(敬省略・順不同)

▶スポーツフィッシング講座Ⅱ

井上雅昭(世田谷店)、浜口精三(高知店)

▶航海講座Ⅱ

大川典之(葛飾店)、塩坂毅(葛飾店)、鈴木誉(東京業販)、内山誠夫(広島店)、浜口精三(高知店)、飯田勝哉(高知店)

スポーツフィッシング講座で
待望のブルーマーリンをランディング!

第10期マリンアカデミーのスポーツフィッシング講座が、8月2日~3日にヤマハマリーナ浜名湖において行われました。

実技は3日前午8時にマリーナを出発、天龍川沖南南東20マイル地点でルアーを流すと、15分後にヒット。



約50分間のファイトの末、見事105kgのクロカジキをランディングしました。アングラーは井上さん、ギャフマンは浜口さん。カジキとの闘いに皆、無我夢中だったとのこと。講座始まって以来の快挙は、今後の講座に大きな期待がもてます。尚、魚拓を取りアカデミー研修室に展示しておりますので見に来てください。

◆イベントカレンダー◆10月~12月

CRUISER

開催日	イベント名	開催場所
10月7日(土)~10日(火)	ミニトン全日本選手権大会	琵琶湖
10月15日(日)	スーパーウェイクアップ第2戦	夢の島
10月22日(日)	ピワコカップシリーズ'95第4戦	ヤマハマリーナ琵琶湖
10月22日(日)	ヤマハクルーザーフェスティバル琵琶湖大会	ヤマハマリーナ琵琶湖
10月29日(日)	ヤマハシーズンカップシリーズWinter	名鉄西浦マリーナ
12月17日(日)	クリスマスカップ・イン・ピワコ'95	ヤマハマリーナ琵琶湖

DINGHY

10月7日(土)~10日(火)	全日本シーホッパー級SR女子選手権大会 全日本少年少女シーホッパー級SR選手権大会	広島県呉市
11月3日(金)~5日(日)	全日本シーホッパー級選手権大会	ヤマハマリーナ浜名湖
11月3日(金)~5日(日)	ヤマハヨットウィーク	ヤマハマリーナ浜名湖

BOAT FISHING

10月22日(日)	ライトタックルコンテスト	三崎
11月18日(土)~26日(日)	サーモンフィッシング	室蘭港沖

TOPICS

今年も各地で大盛況
'95ビルフィッシュトーナメント

今年のカジキシーズンも終盤を迎え、各地で行われたビルフィッシュトーナメントの結果が続々と集まりました。ここにまとめてご紹介いたします。

★土佐ビルフィッシュトーナメント
7月7日～9日/高知県夜須町
参加隻数49隻

- 【キャッチ】
優勝(大物賞)ーフロレンス FC
クロカジキ167・0 kg
2位ーFC PAPA X
クロカジキ118・8 kg
シイラ10・0 kg
3位ーチーム現代
クロカジキ93・0 kg
【タグ&リリース】
優勝ーサンドリーム
2位ーサンライズ
メグ



午前6時、高知県手結港をスタート

★合歡ビルフィッシュトーナメント
7月14日～16日/三重県・合歡の郷
●Aクラス(8隻)
【計量ポイント】
1位(大物賞)ーHGFCバンガード
クロカジキ151・0 kg

【タグ&リリースポイント】
1位ーHGFCエアリー
2位ーワンダー
HGFCサンチャゴ
HGFCめぐりんまる

●Bクラス(13隻)
【計量ポイント】
1位ーコルピナ
クロカジキ127・0 kg
2位ーポセイデン
(ファーストマーリン賞)
クロカジキ110・0 kg
3位ートライマ
クロカジキ100・0 kg
(ファーストマーリン賞)

【キャッチ&リリースポイント】
1位ーシユガー
2位ーミツキー
3位ーベル



Aクラス計量ポイントで優勝した(H.G.F.C.バンガード)

初出場初優勝のくマサテック

★第17回国際カジキ釣り大会
7月20日～22日/静岡県下田市
参加隻数89隻
【団体総合】
1位ーマリクラブ海遊王
クロカジキ184・2 kg
82・0 kg
2位ーアルバコアFC(A)

クロカジキ146・1 kg
3位ーネブチューンFC
シロカジキ135・9 kg
【タグ&リリース賞】
1位ーHGFCサンチャゴ

★遠州灘ビルフィッシュトーナメント
9月1日～3日/静岡県・遠州灘
参加隻数30隻
優勝ーマサテック
クロカジキ134・0 kg
(最大魚賞)
ファーストマーリン賞

2位ー洛西
クロカジキ132・0 kg
3位ーエメラルド
クロカジキ110・0 kg

敢闘賞ーアコースポーツフィッシュン
グチーム



遠州灘ビルフィッシュトーナメント'95

★ビッグファイトトーナメント第2戦
9月10日/伊豆大島近海

【ヤマハの部】24隻
1位ー翼
クロカジキ122 kg
2位ーフィンノール
クロカジキ97 kg

【JGFAの部】43隻
1位ー海遊王
クロカジキ205 kg
2位ーインディージョーンズ
サワラ11 kg・10 kg
3位ーシーホースIII
シイラ9 kg

ヤマハ・チャレンジ・スピリット

コギト号が日本新記録
「ゾーラー&人力ポートレース」

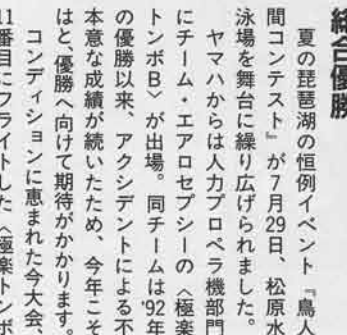


7月29日(30日)、浜名湖競走場において、「浜名湖ゾーラー&人力ポートレース大会」が開催されました。浜名湖ゾーラー協会主催で行われるこの大会は、クリーンな太陽エネルギーを利用して走らせるゾーラーポート、ヒューマンパワーのみを使って走る人力ポートの2部門で構成されており、参加選手は、数々の工夫を凝らした自作のポートでスピードを競い合います。

毎年好成績を残しているヤマハの「コギトIII」も人力ポート部門に参加、ライバル「フェニックスV」(三信工業チーム)と大接戦を繰り広げ、200mレースではゴール直前で逆転優勝。1周スラロームレースでも「コギトIII」が逃げきり、総合優勝を果しました。

また、今大会の200mレース予選で「コギトIII」が出した26・39秒(時速27・28km)は日本新記録と認定されました。レース後、艇体の軽量化と水中翼の抵抗を減らしたことが勝因と語るコギト設計担当者の柳原序さんは、「性能向上もそろそろ限界。この辺りで技術的突破口がないと、来年は勝てないなあ」と次回に向けて早くも秘策を練っていました。

「極楽トンボ」が
「鳥人間コンテスト」
総合優勝



夏の琵琶湖の恒例イベント「鳥人間コンテスト」が7月29日、松原水泳場を舞台に繰り広げられました。ヤマハからは人力プロペラ機部門にチーム・エアロセプシの「極楽トンボB」が出場。同チームは92年の優勝以来、アクシデントによる不本意な成績が続いたため、今年こそはと、優勝へ向けて期待がかけられます。コンディションに恵まれた今大会、11番目にフライトした「極楽トンボB」は、高さ10mのプラットホームから完璧な離陸を見せると、なんと約35分間の大飛行をみせ、これまでの大会記録の4倍近くの8764mという大記録を打ち立てました。パイロットをつとめた中山浩典さんは、「ここ2年間、悔しい思いをし

てきましたが、やっとみんなとの約束を果せました。琵琶湖の猛暑やクセのある風などに苦労しましたが、計算通りのフライトができ、とにかくうれいんです」とチームメンバーと喜びを分かち合っていました。「これからも謙虚な気持ちで新たな目標に向け挑戦します」と来年に向けての抱負を語ってくれたのは、同チーム代表者・鈴木正人さんでした。

「これからは謙虚な気持ちで新たな目標に向け挑戦します」と来年に向けての抱負を語ってくれたのは、同チーム代表者・鈴木正人さんでした。

シヨップ情報

漁業後継者育成に貢献！ 中学生の漁業体験 『少年水産教室』

●千葉県／小湊鉄工所

千葉県では、子どもたちにもっと漁業への関心を持ってもらおうと、昭和55年より毎年『少年水産教室』を開催しています。

この教室は、おもな地域の中学生を対象に、夏休み期間中に行われています。水産試験場職員による「漁業の現況について」の講義から、漁協職員による「結実実習」や青年漁業士による「体験談」、地元水産高校への「体験入学」など、内容もさまざま。無理のないよう、1日1教程、1〜2時間の授業が、週に1回ほどのペースで進められています。

その中で船外機を使った「機関実習」を担当しているのが、ヤマハのマリンシヨップ株小湊鉄工所さんです。地域の中学校や漁港に船外機を運び、その仕組みから実際の操船までを、ていねいに教えています。

「近頃は、漁業後継者が対象というより、漁や船に興味のある子ども

たちが集まるという感じになりました。でもやる価値は十分あると思いますよ」と講師をつとめる斎藤常務は話しています。

盛況だったところに比べ人数が減ったものの、今回は20人ほどの地元中学生が参加。なかには、すでに水産高校への進学を決めた生徒もいて、熱心に講義を受けていました。

「機関実習」は、まず初日に船とエンジンについての簡単な講義があり、2日目に実際に海に出て船を操ります。生徒たちは、初めて体験するエンジンの始動や舵取りに大はしゃぎ。おもわずアクセルを吹かし過ぎて、キャビテーションの説明を受ける一幕もありました。こうして漁船に接することで地元の産業を知ることができ、仕事に対する興味も湧いてきます。『少年水産教室』の実施にあたり、千葉県水産課からわずかな予算が下りるものの、小湊鉄工所さんにとっては、ほとんどボランティア的な活動となります。

「直接的に仕事につながることはありませんが、やりがいがあります」という斎藤常務の言葉には、地域に貢献し信頼を深めていく地道な姿勢がうかがえます。



MJファンも大興奮。 ボルネオ島に行ってきました！ MJジャングルクルーズ

●広島県／竹原マリン

MJでボルネオの密林を走ろう」という画期的なツーリングツアーが、7月3日から10日の8日間にわたり行われました。

このツーリングは、広島県のマリンシヨップ、竹原マリンさん主催によ



ーシア・サバ州にあるサンダカン・ヨットクラブを出発。ジャングルの強烈な日差しをのびながら、キナバタンガ川を遊ります。

ツーリングが行われた4日間は、ヤマネコ・巨大豚・ヒル・ワニ・猿・ヘビといったジャングルの住人たちとの遭遇、滝のようなスコール、川のシャワー、まさにスリル満点のアドベンチャーワールド。参加された



方々はこの貴重な体験に大満足のお話でした。

竹原マリン・朝倉社長にお話を伺ったところ「本当に大勢の方々のご協力で事故もなく、無事ツアーを終えられたことを嬉しく思います。ジェット大好き人間の集まりですから、皆、大喜びでしたよ。来年は、中国・揚子江でのツーリングを企画します」と今後も予定されている海外ツアー企画について熱く話してくれました。

WORLD TOPICS

巴厘島のアイデアマン オリジナル販促ツールを活用

ベルジャ湾に浮かぶ島巴厘ン。この国のヤマハ代理店、「コーヘイ マリン センター」の重役、モハメッド コーヘイさんは、知る人ぞ知るアイデアマン。販促のためのアイデアを練るのが楽しくて仕方ないそうです。



最近の傑作は、遠くからでも目立つようにと、超特大の船外機の看板を店舗に取り付けたこと。また、ぬり絵ブックを作って地域の子どもたちを対象に「ぬり絵コンテスト」を行ったり、社名とウォータービークルのイラストを描いた4WDのスペアタイヤのカバーを作成し、お客様に配ったり…。これなどはまさに、動く広告」と言えるでしょう。

もちろんシヨップデコレーションにも凝っており、違った雰囲気でお客様にアピールする工夫も忘れません。今は、床に砂を敷きつめたビーチをつくってウォータービークルを展示しています。

こうしたいろいろなアイデアは直接的な販売効果が大きいと同時に将来のお客様とのコミュニケーションのきっかけにもなるというコーヘイさんは話しています。



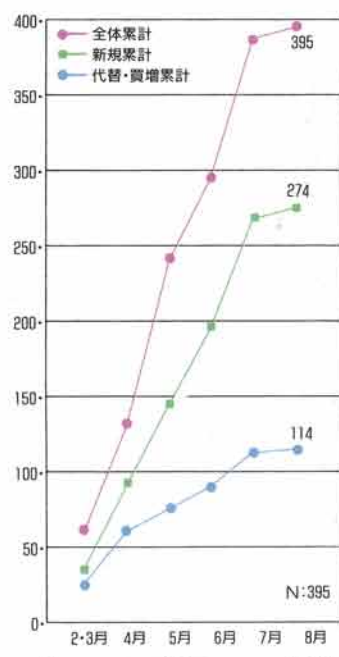
2000隻!

オーナープロフィールにみた、SRVブーム継続へ確信



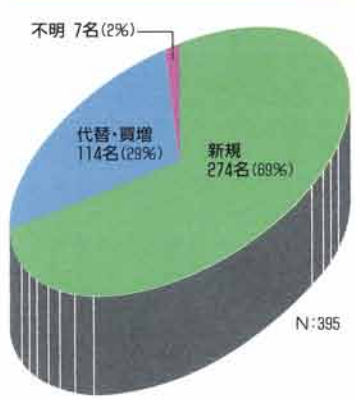
■月別ユーザー数の推移

出足の3月から5月にかけては好調。6月にいったん落ちつき7月は再び急上昇。TVCF効果も顕著だった。

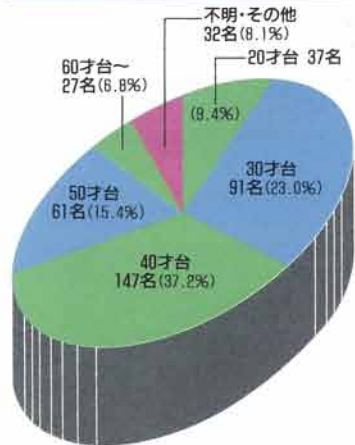


70%は新規購入者、40歳代に人気

■購入形態



■年齢構成



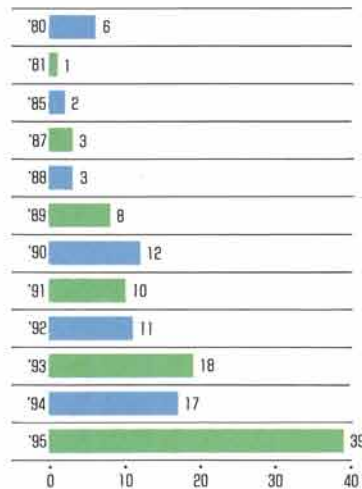
メインターゲットの新規購入者は実に69%に上っている。これは狙い通り。しかし、取材で各地を回っていると、既存オーナーでSRVに魅力を感じている方が予想以上に多かったことも事実。新規とともに、和船からの代替えなども視野に入りたい。

最年少は新規の19歳。最年長はこれも新規で75歳。年齢は関係ないが女性オーナーも何人かいる。最も多いのは40歳代で、これは新規、代替えともにトップ。新規の場合は30歳代も40歳代に肉薄している。

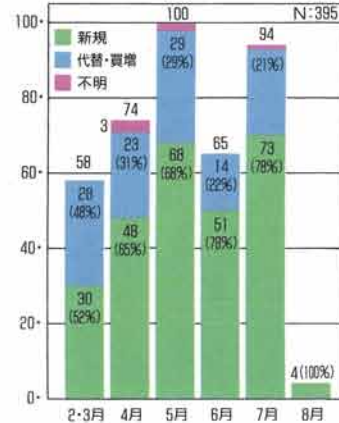
■免許取得年別ユーザー数

(新規ユーザーの内131名分)

SRV購入とともに免許取得、または免許取得して間もなくSRVを知ったというパターンが最も多いようだ。次は3年前までのグループ。6年前のグループとに分かれる。営業アプローチの目安に……。



※新規ユーザー274名のうち、免許取得年の分かる131名を、取得年別に分類。
 ■95年の取得者は131名中39名(30%)
 ■更新期間前(92~95年)のユーザー数は85名で、全体(131名)の65%を占めている。
 ■免許取得からユーザー化までの最長期間は20年





〈マリン LOVE CALL キャンペーン〉スタート!

さて、2000隻を販売目標に立ち上がったSRVビジネスだが、皆様のご商売へのバックアップ策としてこの秋、SRVの限定バージョンの予約受け付けや免許受講者の獲得増を核とした〈マリンLOVE CALLキャンペーン〉を実施している。



手前はSRVカラーバージョン、奥のSRVはヤマハ東京がプロデュースした限定エリアバージョン

●限定でバージョンモデルを予約受け付け

ダルグリーニックカラー(グリーン系)のハルカラーにチルト付き50馬力船外機を搭載した〈カラーバージョン〉、またホワイト、及びレッドの2タイプのハルカラーを用意し、新タイプのドライバースコンソール、チルト付き60馬力船外機を搭載した〈スポーツセレクション〉の予約を受け付け中。〈スポーツセレクション〉は限定800隻で、早い者勝ち。〈カラーバージョン〉は来年3月までの期間限定となります。

す。ぜひお客様にお知らせください。なお、販売店の皆様に対しては期間中にお申し込みいただくことにより、SRV用品オプションが特別価格で購入できる、商品供給スケジュールを優先的に回答する、スタッフジャンパーのプレゼントなどの特典がございます。

※〈スポーツセレクション〉の納艇は来年1月以降となりますのでご注意ください。また詳細は担当セールスにお問い合わせください。

●SRV搭載エンジンとバリエーション

モデル名・バージョン名	ハルカラー	エンジン	東京地区店頭渡し価格
SRV-20	白	50HEDOL	1,500,000円
SRV-20TLT	白	50HETOL	1,580,000円
SRVカラーバージョン	緑	50HETOL	1,580,000円
SRVスポーツセレクション(W)	白	60FETOL	1,740,000円
SRVスポーツセレクション(R)	赤	60FETOL	1,740,000円

※スポーツセレクションにはアワーメーター、トリムゲージ、ファインダーグローブ、スポーツステアリング、コンパスを標準装備しています。

●新規客獲得へSRVと連動して免許受講者獲得〈サンクスキャンペーン〉

ヤマハボートライセンススクール開講25周年を記念した〈サンクスキャンペーン〉を12月末日まで実施中。期間中にボートライセンススクールを受講された方の中から、抽選で200名様に折り畳み式自転車をプレゼントするものです。新規客獲得策の一貫としてご活用下さい。

開設 /

- ヤマハボートライセンススクール
フリーダイヤル ☎ 0120-730344
- ヤマハボートライセンススクール
FAXボード ☎ 03-5950-4107

10隻SRVがあったら10バリエーションのSRVを販売!

以下の提案は取材中、多くの販売店さんが口にされていたこと。やはり、常に新鮮さ、目新しさを提案するために、ここはもっとマクロに機装やオプションで、皆様、販売店様ごとにバージョン艇を企画したいもの。10人のオーナー候補がいたらそれぞれに全く違うSRVを提供できるか、遊びを提案していけるかが鍵となりそうです。

●皆様のお店のオリジナルSRVをぜひ編集部(下記)までお知らせください。

ヤマハ発動機(株)宣伝課
マリンニュース編集部
〒438 静岡県磐田市新貝2500
FAX/0538-32-4250

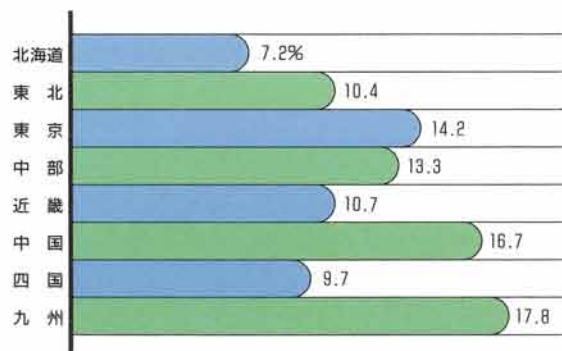
次年度目標は

2月の発売以来、爆発的な人気を呼び、95マリン業界の話題を独占したSRV。当初の販売目標1000隻もおかげさまで予定よりも早くクリアし、未だその人気は衰えることがないという状況。さて来年度のSRVの販売目標は2000隻。継続モデルを初年度以上のペースで販売し続けることがいかに難しいかは、経験豊富なみなさんが知るところだろう。今回はその戦略を考えるヒントとして、今年7月末時点で入手することのできたSRVオーナープロフィール(395名分)を公開しよう。



■地域別実販構成比

九州、そして瀬戸内市場を抱える中国地区が高い。しかし、タックルシリーズの地域別比率と比べると、地区ごとの格差はほとんど無い。それだけボートオーナー予備群は全国各地にいるということか。





▶ 話題性抜群!! ◀

人気クルーザー《FESTA31》が全国各地をキャラバン

今年7月21日から9月10日までの約2ヶ月間に渡って行われていた「ボカリスエット・ハーバーコミュニケーション」。大塚製薬が主催、ヤマハが協力したこのイベントは、ヤマハの人気クルーザー〈FESTA〉4隻が全国各地をキャラバンし、地域の人々や招待客と、海とのさわやかなコミュニケーションづく

りに貢献しました。イベントは7月21日に北海道の小樽港マリーナでスタート。その後、4隻の〈FESTA〉は神奈川県八景島シーパラダイス、愛知県の蒲郡、大阪市の北港ヨットハーバー、広島県の宮島、福岡市のMARINOAなど、全国8カ所を陸路で移動していきました。期間中は各会場で

ヨット講習会や体験試乗会等のマリネイベントが行われ、来場者を喜ばせていましたが、イベント会場ばかりでなく移動中の道行く〈FESTA〉も大いに注目されていたようです。

(写真は八景島へ移動中の〈FESTA〉とマリネイベントの様子)

● マリンニュース1995年11月1日発行(毎月1回1日発行)第13巻11号通巻167号
● 発行/ヤマハ発動機株式会社 〒4338 磐田市新貝2500 TEL.0538-32-1150(ダイヤルイン) 定価300円