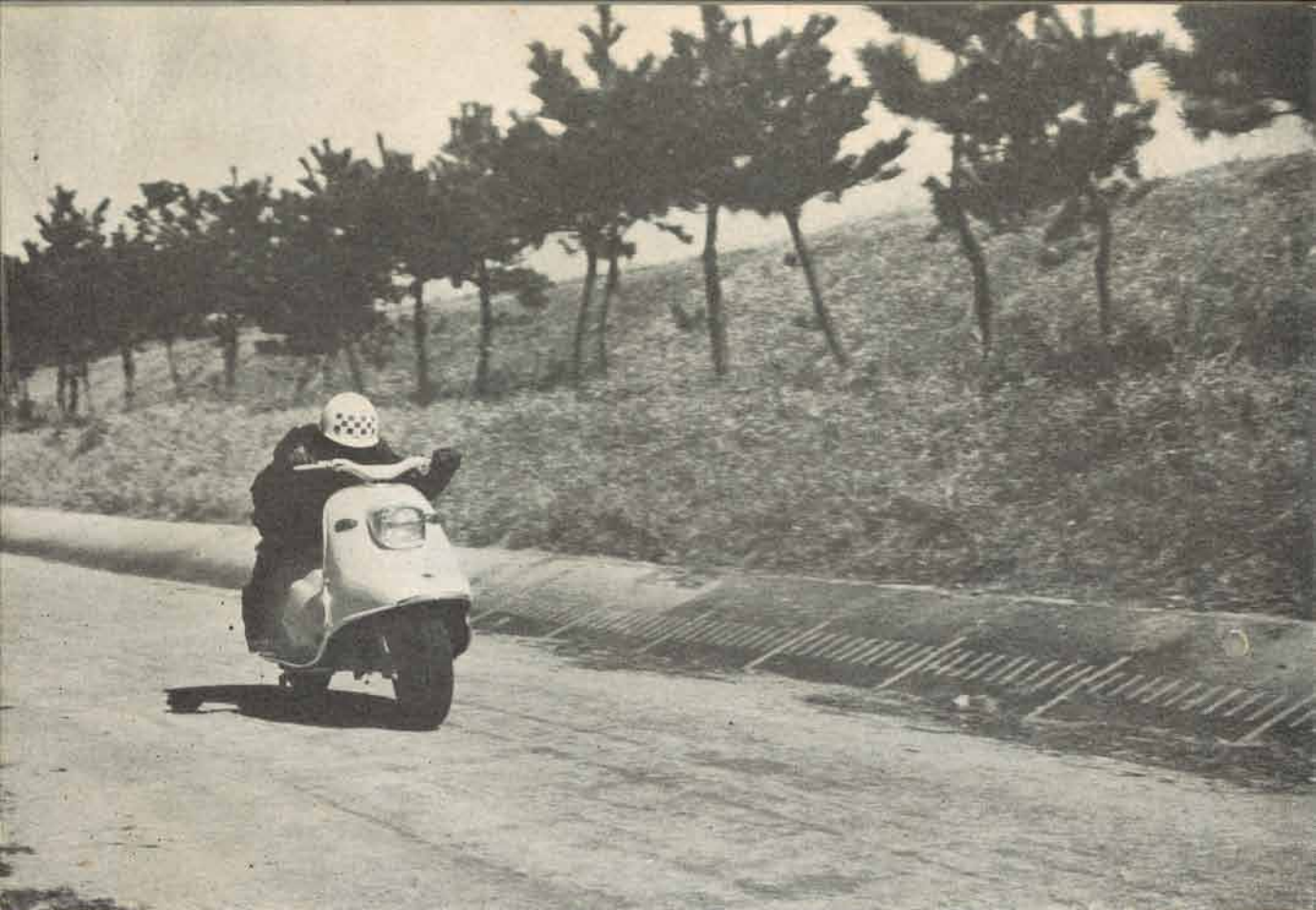


ヤマハニュース

NO.5





ヤマハニュース No 5

目 次

| | |
|--------------------------|----|
| ソビエトみたまま | 2 |
| 第3回全日本クラブマンレース | 4 |
| ヤマハラリー | 7 |
| 《セールス教室》 セールスマン一般心得 | 8 |
| M. F. J | |
| 富士山麓一周ラリー | 12 |
| 浜松アマチュアオートレース大会 | 13 |
| ヤマハオートバイ ツーリングの記 | 14 |
| 中京だより | 15 |
| 《サービス教室》 スクーターSC1整備の勘どころ | 16 |
| オールスター戦顔末記 | 20 |
| 《理論教室》 やさしいブレーキの話 | 22 |
| 《ヤマハ風土記》 大阪の巻 | 28 |
| あとがき | 33 |



ソビエト みたまま

川上源一

七月末ジェットロの一員として訪ソした
川上社長が三十七日ぶりで（九月一日）
無事帰国しました。

あわただしい強行軍の旅行にも拘らず
川上社長は何の疲れも見せない元気な笑
顔で色々ソ連みたままをお話して戴
きました。

大変御苦労さまでした。さぞお疲

れのことと思いますが、御旅行の模様等
を色々とお聴きしたいと思えます。まづ
今度の旅行日程はどんな具合でしたか。

（川上）七月二十七日羽田を発って印
度のニューデリーに行きました。それか
らヒマラヤを越えてソ連領に入りタンケ
ントという街に二日、続いて黒海のソチ
に二日、ここは日本の軽井沢と熱海を一
緒にした様なところで。

次がキエフに三日、レニングラードに
三日間、モスクワに一週間、その後アム
ステルダム経由でパリに飛び、ここに三
日間、ブラッセルに二日、ローマに四
日、ドイツのシュトゥットガルトに二日、
又パリに戻って、此処から北極廻りで東
京に帰ってきました。

随分お忙しい旅ですね、では始め
にモスクワの日本見本市の模様をお聴き
したいのですが……。

（川上）見本市は開会と同時にパリに
発ってしまったので——この反響はあま
り詳しくは知りません。しかし、今度の
出品は消費物資が大部分を占めており、
この方面で遅れているソ連の人々は大き
いに日本商品に関心のあったことは事実の
様です。

出品した軽工業の機械類、紡績機械か
ら電気洗濯機、テレビからラジオ、繊維
製品に至るまで日本商品の優秀さにびっ
くりしたらしいです。ソ連は御承知の様
に国土の割に労働人口が少い。とても軽
工業まで手を伸ばせない。先づ重工業が
優先です。併し国民が生活を豊かにする

のには重工業だけでは駄目です。

そこで今後は重工業の余裕のあるもの
を輸出して、その代りにこれらの他国の
消費物資を買入れる方針ぢゃないかと思
います。

ソ連政府が国力増強のためにいくら国
民に耐乏を強いても、やはり何時迄国民
の眼をふさいで馬車馬式に働かせるわけ
にはいきません。そこで政府も昨年のア
メリカ見本市に続いて本年は日本、来年
はチェコという具合に各国の見本市を開
催して国民に見せ「皆さん、これらの品
物は一生懸命働けば近い内に買ってあげ
ますよ」ということだと思わんです。

モスクワでミコヤン副首相にも会って
約二時間は話してきましたが、彼はま
づ開口一番「貿易の裏付けのない平和共

存なんてまったくナンセンスである」と
大見得を切っていました。

又「日本はアメリカばかりなびいて私
の方は振向きもしない、これでは困る、
今後仲良くやってゆきたい」と言葉はや
さしいがやはり態度は相当、高姿勢でし
た。

とにかく日本、ドイツ、イタリーの三
国との交流は非常に重視しております。
だが、いくら日本がソ連と取引したく
ても、国家貿易で政府の計画購入ですか
らまだまだ急速に輸出の伸長は考えられ
ないと思えます。

——国民の生活程度はいかがですか。
（川上）そうですね。とにかく徹底し
た官僚統制ですから、日本の戦後の統
制のとれた当時の生活程度と思えばいい

でしょう。食事も材料が統一されて全部で十種類位、何処で食べても同じ物しかない。(笑)

石鹼もろくに泡の出ないもので、映画も国策映画だし何の変化もなく生活にうるおいのない、本当に我々からみると面白くも楽しくもない生活だと思ってしまう。

では、何故それで国家が安定しているか。国民が納得しているかということになるんですが、やはりこれは国民の最低生活が保証されて生きることに対する不安がないからだと思えます。

例えば病気をしても国の医療で無料だし、食物は不味くても腹一杯食べられるし、学校も大学まで国で面倒みてくれるといった具合です。

——次にオートバイやスクーターなんかの普及はいかがですか。

(川上) オートバイもスクーターもほんの僅かしか走っていません。自動車も国営で日本のダットサンやトヨベッタラスのものが三種類だけです。ですからアメリカや欧州車がたまたま街に止まっていると皆んな舐める様に羨望の眼で眺めています。

このソ連でオートバイでも自動車、紡績等を自由企業でやらせてくれれば世界一の大金持ちになりますよ。(笑)

——次に重工業のお話しを伺いたいのですが。

(川上) 先程も申し上げた様に重点的に重工業に集中しているのですから、この

面のスケールはたいしたものですよ。

重工業のオートメーションです。工作機械工場等ではトランスファ化が非常に進んでいます。併し悪い点も色々あります。いずれの工場でもレーニンやフルシチョフの大きな写真などがベタベタはられて、まったく目障りです。かりにウチの工場で会長や私の写真をはったりしたらどうでしょう。従業員がうんざりしてしまいますよ。(笑)

又この写真の下で働らくソ連の従業員もノルマだけやればよいという訳で、政府の掛声の割に生産意欲は日本ほどない様に見受けられました。

——ソ連で何か面白いお話や珍談はありますか。

(川上) 何分団体の旅行ですし、面白い変わったこともありませんでした。先程もお話しした通り食物も不味いし(笑) そのサービスも事務的だし、まったくこちらの生活環境は単調そのものです。女性が靴下を穿いているのを、ろくに見ない位ですからね。

穿いていてもせいぜいソックス程度です。たまにナイロンの靴下をみましたがこの女性は通訳か何かで外国人から貰ったものでしょう。

ライターやバッチなんかも我々のを珍らしがって呉れというんですからね。

でもホテルは泥棒の心配もなくドアに鍵をかけなくても安心して眠れるのは日本よりはマンでしょう。話が色々になりますが、ソ連の物価を説明しますと、

衣料品は日本の三倍の値段です。

アコーデオンが二千ルーブル(邦貨で約十八万円)ですからね。日本ではもつと品質が良くて四、五万で買えますよ。自動車が一萬ルーブルから三万ルーブル(邦貨で約百八十万円)です。

最低生活者が月五百ルーブルで、生活出来るのですから、いかにこれらのぜいたく品が高いか判るでしょう。

しかし社会保障制度の立派なことは感心しました。この点について感じたことがありましたので、帰国してから直ぐ池田首相にお会いして色々この問題についてお話ししました。池田さんも私の話をよく諒承して非常に参考になったと喜んでおりました。

——ソ連の他にローマでオリンピックを御覧になられたと思えますが。

(川上) モスクワで視察団の一行と別れて一人で行ったのですが、開会式とレッシング、水泳の予選を観た程度でした。

開会式は仲々豪華なものでしたが、日本選手団があんなに多勢行って、あの成績にはがっかりしましたよ。ソ連にしてもアメリカにしても、出場人員に比例した率で金、銀、銅メダルを獲っているのに、日本だけです、あんな最低なのは……。総花的に出場させないで決勝に残る可能性のある選手だけ人選して連れて行ったらどうでしょうかね、それに日本選手は精神的にゆとりがなかったことが敗因の一つでしょうね。

外国の選手は本国で十二分に鍛え上げて、現地に来てからはのんびり練習したり、街を見物したりして自分のコンディションの調整を計っていました。日本の選手は緊張の連続で、厳しい練習をしていった様です。

——ヤマハ技研から行ったボートの堀内氏にはお会いになりましたか。

(川上) ええ一寸会いまして、大分切れば優勝だと言ってましたが、六分十七秒じゃ無理でしたね。

——最後にお伺いしたいのですが、欧州各地をお廻りになって、日本人の扱いはいかがでしたか。

(川上) そうですね。五、六年前行った時に比べて最近では非常に日本人は尊敬を受けるようになったと思えます。

この日本人に対する認識を深めたことには色々とその理由もあるでしょうが、特に今度行って感じたことはカメラ、トランジスターがとて外国人の羨望の的であったということです。

イタリヤなどでは日本のトランジスターやカメラを持っていくと、とても幅が効くらしいです。日本商品の進出がこの辺にもよくうかがわれます。

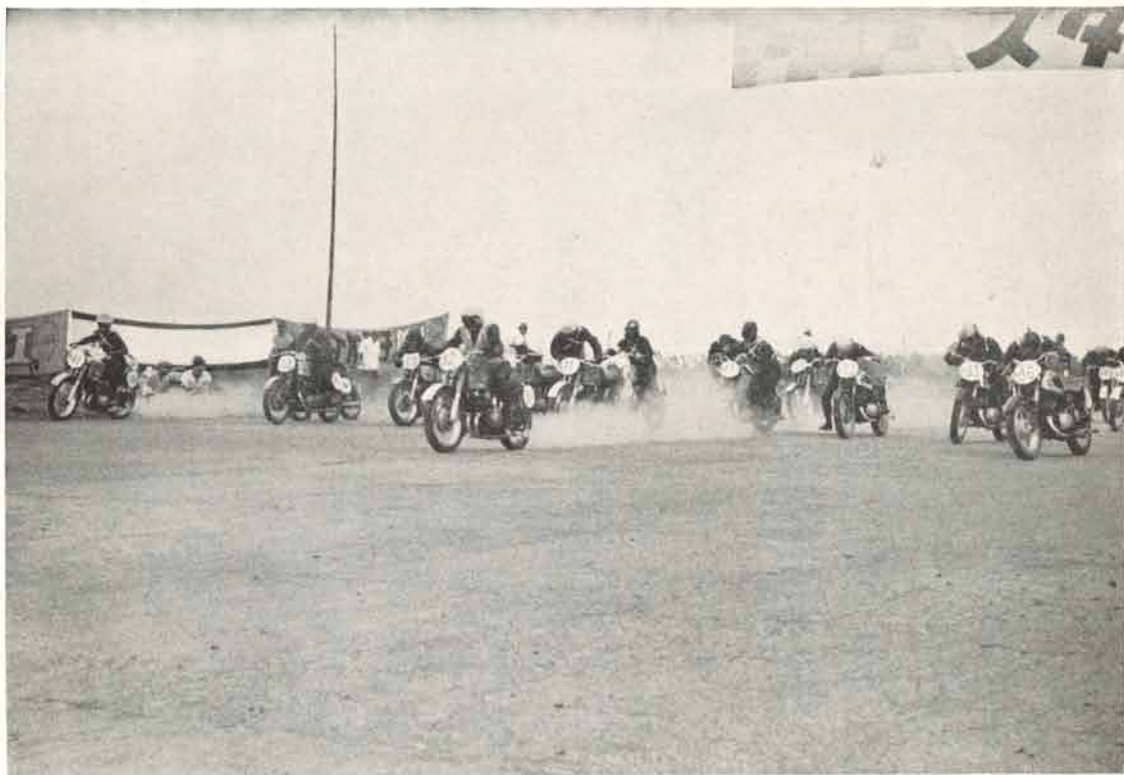
以前行った時はよく支那人やインドネシアに間違えられました。今度カメラとトランジスターのお蔭ですぐ日本人だということが先方に判り、大いに得をしましたよ。(笑)

——どうも色々面白いお話しを有難う御座いました。(当社取締役社長)

第3回 全日本クラブマンレース

ヤマハ 250cc 350cc クラスに圧勝

国際レースに大活躍



250 ccスタート 最左側41番は益子選手

■恒例のクラブマンレースが、本年は場所をかえて宇都宮市外の旧飛行場跡に於て九月三日、四日、両日開催された。レースに関心をもつ観衆も年々増加十万人を超えたといわれる程の盛況であり、炎天下好レースを展開、観衆を魅了した各レースの成績は別表の通りであった。

五〇ccクラス

トイハツランベットの進出が素晴らしく、スーパーカブを寄せつけず、一・二・三位を独占した。

一二五ccクラス

ペンリートイハツの接戦となりさすが、ペンリー二位と二一秒差で優勝。

二〇〇ccクラス

出場車の大半をホンダSSが占め、バリラの追撃を許さず楽勝した。

二五〇ccクラス

最も見ごたえのあるレースであり、再びヤマハとドリームの決戦となった。出場台数ゆうに五四台、ヤマハ益子選手(ミナト・ヤマハ・クラブ)のスタート・ダッシュ物凄く、野口(ノムラ・ヤマハ・クラブ)望月(ハイス・ピリッツ)選手もこれに続いた。コースは滑走路乍ら爆弾跡舗装されず、直線に於て二箇所もジャンプする悪コースを、益子選手二位を約半周引離してゴールイン、運輸大臣賞を獲得した。その走り振りは迫力に溢れ、満場の賞讃を浴びた。ドリーム折懸選手も追撃よく二位に食い込んだ。



250ccクラスで圧勝 益子選手



上・見事なコーナーワーク 野口選手
下・国際レースに快走する 砂子選手



三五〇ccクラス

本年も常勝、野口選手の頭上に輝いた。全く安定した走法は、ただ感歎の他はなかった。

望月選手、大竹選手も力走良く二、三位に入賞、ヤマハが一と五位を独占した。

国際レース

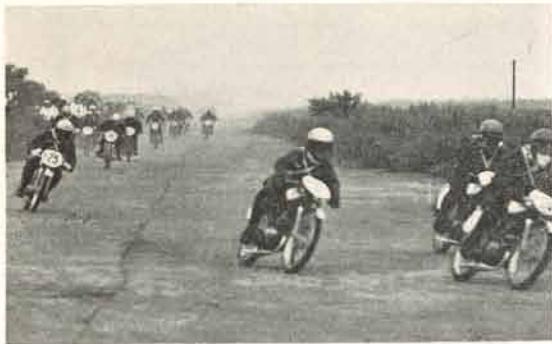
BMWレーサーを駆って出場した伊藤選手が優勝したが、ここでもヤマハ勢の追撃物凄く、特に砂子選手（ロア・ヤマハ・パーティ）の力走振りは正に鬼神の如く、重量車を向うに廻し、堂々四位の入賞を得たのは一にフアイトと伎倆によるものであり、賞讃しつくせぬものがある。

■コース開き当時そのままの悪コース、観衆整理の不手際等主催者側に多くの問題を残し乍ら、本大会の雰囲気盛り上げ、盛大に完了出来たのも、ヤマハ勢の胸のすく様な大活躍によるものであったと、いって過言でない。

この際にはヤマハの出場者に全面的にバックアップした関東ヤマハ会の力に負う処が大きく、各方面より感謝されていた。

主催側はレースについての細部規定もなく、ある面よりの援助がありと見える点もあり、看護施設も弱体であり、クラブマンレースを別な方向へ持っていくつあるのは如何なものか、日本に於ける全日本レースとして海外からも招待し、世界選手権をかけて競える丈の設備と組織を造り上げて貰いたいものだ。

50cc クラス決勝



万全の整備中
関東ヤマハ会のテント内

第1コーナーの
200cc クラス



ゴーカートレース優勝の大石選手

(ヤマハ二重)

△大会成績三位まで▽

〔五〇ccクラス〕

- ①吉村喜吉ランベット十分五九秒平均
- 時速七五・一一四キロメートル
- ②横山徹ランベット十分五九秒
- ③西久保功ランベット一分一六秒

〔二五ccクラス〕

- ①堀越正一ベントリー十九分三〇秒平均
- 時速八四・六二キロメートル
- ②本田和夫トイハツ十九分五一秒トイハツ
- ③森下徹トイハツ十九分五二秒

〔二〇〇ccクラス〕

- ①折懸六三ホンダSS十八分四三秒平均
- 時速八八・四キロメートル
- ②久野勇ホンダ十九分〇二秒
- ③榎本正夫ホンダ十九分四二秒

〔二五〇ccクラス〕

- ①益子治ヤマハ二六分二八秒平均時速
- 九三・四キロメートル
- ②折懸六三ドリムSS二七分一八秒
- ③野口種晴ヤマハS二七分二五秒

〔三五〇ccクラス〕

- ①野口種晴ヤマハS三六分四二秒平均
- 時速九〇キロメートル
- ②望月泰志ヤマハS三六分五八秒
- ③大竹徹ヤマハS三八分一四秒

〔五〇〇ccクラス〕

- ①伊藤史郎BSA三三分二〇秒平均時速
- 九九キロメートル
- ②外人三三分二五秒
- ③大竹滋BSA三四分二四秒

〔五〇〇cc以上クラス〕

- ①外人トリアンフ三四分四八秒平均
- 時速九五・一九キロメートル
- ②塩崎和彦トリアンフ三三分三九秒
- ③出高弘千BMW三六分一一秒

ヤマハ・ラリー

主催・京都川崎発動機

去る十月二日(日)、秋晴れの京の一日、川崎発動機主催、京都・福知山間、ヤマハラリーが、華々しく挙行された。

この催しは、毎土曜夜のゴールデン・アワーの一刻、ダイナミックな、あの排気音に始まるヤマハ・ジャズタイムで、広くジャズファンにも親まれて来た、川崎発が、K・H・Kの福知山局開局二周年を記念。ラジオ京都並に万年社の後援を得ての快挙である。

定刻十一時を期し、京都放送局前に、ヤマハの車なら何でもよしと、勢揃いした七十四台が、一分間隔でぞくぞくと、スタート。文字通り、ヤマハの一大オンパレードを展開した。この日、気候はよし、車はよし、前も後もヤマハ号の気安さから、終始、和気あいあい、ラリーの持つ醍醐味を満喫した。

全車完走し終つて三時、一位、星野弘YDSI(減点3)始め、三位迄にカップ並に賞状、副賞。以下六位迄には、賞状と副賞が、全員の拍手の中に贈られ、完走者全員に、参加賞が手渡されて、無事終了した。

尚、「ラジオ京都で、当日の実況放送

をお聞かせ出来ないのは甚だ残念ノ」とは、本催しの運営に当つた、ヤマハ一木槍の旗本、杉本社長始め社員一同の偽らざる声であつた。



発走前のコマ



スタート風景



表彰式 中央が杉本社長



福知山局アンテナ下の決勝点

セールスマン 一般心得 1

従来「教室もの」として、理論教室を掲載して来ましたが、第5号より「セールス教室」「サービスマン」の二教室を新しく設けました。今回の「セールス教室」はヤマハのセールスマンとして是非心得ておかねばならぬことを掲げ、セールスの一助になれば幸いですと存じます。乞御期待

一、セールスマンの心構え

セールスマンと一般社会人と特別変った心構えが必要であるという訳ではないが、ただ客との取引であるということから、特に注意せねばならぬ点は、誠実、親切、熱心の三点であります。

(1) 誠実からくる信用

商売は特に対人取引でありますから、セールスマンとしては先ず信用を得ることが第一です。個人の信用は又店の信用に直接繋がり、常にその店を代表している立場にあることを深く考える必要があります。1、売った後まで責任を持つ

商売とは商品をお客に渡して代金を受取っただけで完了するものではありません。品物を買ったお客が満足して始めてその取引は完了した訳です。

特にオートバイは、はげしい消耗品であり、アフターサービスが充分でなければ、例えばヤマハが優秀な車であっても、お客は満足してくれません。車を納入した後、調子が悪かったり、故障が起きたりした場合には、セールスマンは自分の責任としてお客の立場に立って誠心、誠意その解決に当る心構えが大切です。

例えお客の乗り方、扱い方が悪いための事故であっても、それは自分の説明、指導が到らなかったためであると考えて下さい。事故が起きて一番困るのはお客でありますから、こうした際に責任を持つ態度がお客の信用を高め、延いては、その店が社会的に信用を得る結果になります。

2、約束の厳守

よくある事ですが、約束の時間に無断で行かなかったり、型録や参考資料を提供する約束をしておき乍ら、忘れてしまいますが、これは些細なことですが、お客は非常に頼り無く思われます。こうしたつまらぬ事から、その人の信用を疑われ、店を疑われ、ヤマハの品質まで疑われる結果になります。

3、嘘は自殺行為

嘘や作り言は一時の方便と思ひ、売込みに熱心の余り、良い加減な出鱈目は言わないこと。知らない事を聞かれた時には、知らないと答えて少しも差支えないと思ひます。一時逃れの嘘は直ぐにバレます。

4、忍耐は成功の基

お客によっては随分無理なこと、我儘放題のことを言われる方があられるでしょう。外へ出てはお客に頭が上らず、店へ帰れば主人に頭が上らない。こんな割の悪い仕事はないと思われる時もあるでしょう。商売は「商い」であって、所謂「厭きない」です。車のことでお客から文句を喰らい、アフターサービスの事でお客から叱られる。何れも直接自分の責任ではなく、メーカー或はサービスマンの失敗によることであっても自分が叱られる。割に合わぬ様ですが、そこがセールスマンの仕事なのです。短気を起して「それは無理だ」と怒ってしまったら、それが「お客との縁切り」でお得意を失ってしまいます。



5、掛引の本領

商売である以上「正直」は必要ですが、その上に馬鹿という字がついてはどうですか？機に臨み変に応じての駆け引きは当然必要です。例えばお客からヤマハの仕入値段を聞かれたとしても正直に答える人はいないでしょう。嘘を言わない代りに商売としてセー

ルスマンとして言うてはならぬ事は口外しない。ヤマハの品質、性能、についても誇大にホラを吹く必要もないと同時に、殊更に弱点を強調するのどのうかと思われます。

ヤマハは現金正価を厳守していますが、他の競争車が値引きで対抗した場合には、値段は「オマケ」することは出来ませんが「先ず御使用になってみて下さい。必ず御満足頂けます。もし御使用になって不都合の場合は充分アフターサービスをさせて頂きます」という様に専ら性能を売込むことが必要です。



(2) 哀訴、歎願は不得策

ヤマハを売込みに行く場合、馴れないセールスマンは「ヒケメ」を感じます。ウルサがられて嫌な顔をされはしないか？……

心臓の強い奴だとサゲスマ、いはしないか？……

アレコレと弱気に考えていてはセールスはできません。堂々と胸を張って行きましよう。オートバイの中でもヤマハは信用のある評判の良い車です。自分の商品が自信があればヤマハに乗ることの如何にお客の利益になるかを強調すればよいのです。

あなた方が得意先を訪問すれば、黙っていても「ヤマハを契めに来たな」ということはお客に分ります。それ以上決して懇願する様な態度や言葉を出さない。度々訪問している中に気心も知れ懇意にもなり、こちらの熱意も通じて「それでは買ってみようか」という気持が起つてきます。熱心を通りこして懇願する様な態度になるとお客は反って不快に感じます。

(3) 売込みに失敗した場合

努力が報われず、どうしてもお客が買ってくれない。又は他の車を買ってしまったという様な場合にはただがっかりしている訳にはいきません。失敗の場合を二つに分けて考えてみましよう。

1、どうしても買って貰えない場合

その理由は色々あるでしょうが、次の事柄に纏めてみましよう。

イ、ヤマハの説明が巧いかなかったためにお客に

ヤマハの良さが分って貰えなかった。

ロ、ヤマハの良さは分って貰えたが、資金繰りの都合

或は取引条件で商談が成立しなかった。

ハ、感情的なことがらで商談が成立しなかった。

ニ、見込客に本当に買う気持が無かった。

・イの場合

自分の説明の仕方の悪かった事を反省してましよう。もっと勉強してヤマハに就ての商品知識を深め、お客さんを口説く方法、話術を研究し、

此の次には上手にやる様に努力ましよう。

・ロの場合

一時的失敗ですから気を落すことはないでしょう。つかず離れずサービスを続けていく外ありません。これはセールスマンの責任ではありません。ヤマハにはヤマハの販売方針があり、セールスマンはその枠内で仕事をして頂いているのでありますから。

又ヤマハの良さをお客が知り、唯資金繰りの問題丈ならば何時か商談が成立しますから、根気よくやりましよう。

・ハの場合

例えば競争品を余り販しすぎた、こちらの態度、話し方、などでお客の気分を悪くした、色々反省して改める様に努力をすればよい訳です。

・ニの場合

愛想よく迎えてくれるが、商談となるとハ、ラリ、ク、ラリと逃げる。コン、ニヤクの様なお客です。セールスマンは愛想が良いので、ついついそれにつられて訪問の時間と回数を積み重ねていく。とどのつまりがすべてムダになってましよう。こういうお客は早く見切りをつけて訪問を打ち切る方がよいでしょう。

2、競争相手が売込みに成功した場合

これは悲観する必要はありません。再発註の可能性があります。さらにファイトを出して時機を待ちましよう。

相手方にもなんらかのミスがあるでしょうから、そのミスをうまく利用しこちらのペースにお客を抱込みさえすれば、次の註文はあなたのところへ廻ってくるでしょう。

なぜ私はあの販売に失敗したか。

次の質問に答えることによって反省して下さい。

- 1、ヤマハの説明を間違った。
- 2、お客と議論して、お客をやっつけてしまった。
- 3、説明を前もって準備しておかなかったため、説明不十分だった。
- 4、品質のことばかり話しすぎて、どの様に効果があるか話さなかった。
- 5、くだらないことばかり話しすぎる、販売のことはお留守になった。
- 6、誇張して話しすぎて失敗した。
- 7、買って下さいと頼まなかった。
- 8、値段のことを上手に説明できなかった。
- 9、お客が使っている言葉で話さなかった。
- 10、あまりに良かったと説明しすぎた。
- 11、ヤマハの取扱いが不器用だった。
- 12、お客の反対にうまく答えられなかった。
- 13、お客の言うことを聞かないで、一人よがり話しすぎた。
- 14、態度がよくなかった。
- 15、服装がきちんとしていなかった。
- 16、競争品の悪口を言い過ぎた。
- 17、お客のハタタリに負けてしまった。
- 18、お客の質問に答える丈のデータが無かった。
- 19、買って下さいと頼むには頼んだが真剣味がなかった。
- 20、お客を長く、しばしば放って置きすぎた。

(4) 次回に成功する途

何回か熱心に訪問したお客が、ヤマハを買わないで他の車を買ってしまった様な場合、ガツカリすると同時にお客に向って嫌味の一つも言ってやり度い気持ちになるのは当然です。

だが此所が肝心なところですよ。腹立ちまぎれに、お客の買った他車の悪口を言ったり、お客自体に文句をつけたらどうでしょう？もうそれで縁切れになります。お客は他の車を買った事について、内心ではあな

たに気の毒なことをしたと思っています。セールスマンはこの時努めて平常を装い、今回は誠に残念でした。此の次の機会には是非お買上げ下さい。全力を尽してアフターサービス致します。と挨拶したらどうでしょう？お客は人情で、この次乗換える時にはヤマハにしてやろうという気持ちを持ってくれます。

この態度、挨拶の上手、下手が、今までの折角の努力を無駄にしてしまうか、次の商売の捨石にするかの分れめです。得意先に気の毒がられる事は商売の一つの大切な武器であると考えます。

(5) 名前と顔を覚え売る

一度面会しただけでも、この次に会ったときに、唯挨拶するだけでなく「何々さんお久しぶりでした」と名前を呼んで挨拶ができれば、相手は決して悪い気持はしません。たとえこれが商売意識であると分っていても良い気持がするでしょう。名前と顔を覚えるには名刺をイロハ順か、A・B・C順に整理しておいて、覚える必要があると思われる人の名刺には印をつけて時々思い出してみたら……。



(6) 事務処理上の注意

セールスマンは仕事の関係で外出勝ちですから、自然事務上の整理手続がおろそかになり勝ちだと思えます。

一日の仕事が終わったならば、その日の事務整理が残ります。自分のメモを基礎にして、受註表でも作ったらどうでしょう？受註表は自分の活動振りを店主に見て貰う許りでなく、店主から必要に応じて間違いを

指摘して貰ったり、今後の活動について指示を受けた
り、大いに参考になります。

実際問題として受託した場合でも、代金回収不能と
なつては重大責任となりますから、代金が全額回収さ
れるまでは自分の責任になるでしょう。

(7) セールスマンシップ

各種の運動競技に夫々のルールとエチケットがある
様に、セールスマンにはセールスマンシップがありま
す。

1、売込競争はセールスマン同志フェアに

ヤマハを売込みに行つた場合必ず競争品と競争者
が現われます。而かも特に競争となる相手の顔ぶれ



受託書の一例

| 顧客名 | 品目 | 納期 | 受渡場所 | 支払条件 | 入金予定日 | 備考 |
|-----|----|----|------|------|-------|----|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

も殆んどきままつているでしょう。セールスマンは同
じ立場にあり、同じ仲間ですから個人対個人はフェア
に行き度いものです。

しかし、売込みはあくまでも競争です。注文の争
奪戦の渦中であつて注文獲得のため夢中になつてい
る時は、丁度一頭の鹿を山野に追つている数人
の狩人の様なものです。互に秘術を尽くし、精
根を傾けて頑張ります。

此の場合競争品の欠点を指摘することも避け
られないでしょう。

唯それがデッチあげの根も葉もない悪口、つ
まり悪口のための悪口ですと商売道徳にも反
し、反つて逆効果にもなりません。

事實は事實として正々堂々と主張し、遠慮す
る必要はありません。

性能、品質に就いてヤマハが他車より勝つて
いる点を強調する事は当然ですし、競争品の
欠点はそれが事実ならば、お客にはつきり認識
して貰いましょう。

要はあくまでも車と車との競争であつて、人
と人との競争ではありません。

2 サービスマンに対する感謝

セールスマンは第一線の仕事を担当し、見た目は
派手で花々しいものです。そのためややもすると得
手勝手になつたり、我儘になつたりし勝ちではない
でしょうか？

セールスマンが安心して自分の仕事に打込むこと
が出来るのは店に汗と油にまみれて真黒になつて、
陰の仕事をやっているサービス担当者が居るからで
す。車が売れた事を自分一人の手柄にせず、常に後
方援護部隊の陰の力に感謝する気持を持ちたいと思
います。

(未完)



M.F.J

富士山麓一周ラリー



■「一九六〇年度富士山麓一周ラリー」(主催日本オートバイ連盟)が去る八月十四日山中湖畔を出発、並びにゴールとして全長一五〇キロメートルのコースで参加車三百台をもつて盛大に挙行された。

前日の午後からは強風をともなった豪雨に見舞われましたが、この中を東京、神奈川、静岡、名古屋方面をはじめ遠く四国、北陸からはるばる参加した熱心なラリーマニアもあり、各々バンガローに宿泊してラリー前後の英気を養いました。

明ければ愈々ラリー当日です。さしもの豪雨もようやくあがり、午前五時半、三台づつ一分間隔でスタートで

す。澄み切った高原の空気を胸一杯に吸って快調なエンジンの排気音を残して次々に選手が走り去ってゆきます。

コースは河口湖、西湖などの富士五湖をへて、白糸の滝、富士宮市を通り富士市から東海道に入って沼津市より御殿場を抜けて起点の山中湖畔へゴールというもので、前夜来の雨に、溶岩むき出しの悪路、山道ありで全選手は人車ともに泥まみれで悪戦苦闘の連続でしたが、一人の事故もなく元気に完走、午前十時半頃より続々とゴールインしました。続いて午後三時半より撫岳荘本館広間で表彰式が行われたが、成績は雨と悪路の悪条件が重なったにもかかわらず極めてよく、一位に減点四点が二名、二位に減点六

が三名、三位は減点七点一名、以下十位まで四十八名の入賞という好成绩でありました。

▽ヤマハ関係の入賞者は次の通りです。

- 二位 広田明文 Y D S 二五〇 C C
 - 三位 吉沢良治 Y A 3 一二五 C C
 - 四位 大畑一彦 Y D 2 二五〇 C C
 - 五位 尾木干城 Y A 3 一二五 C C
- 〃 熊倉孝証 Y A 3 一二五 C C

以下六位二名、七位三名、八位二名
九位六名、十位三名(計二十名)

■富士山麓一周ラリーが早朝出発したあと、九時から撫岳荘キャンプ場広場では運動会が行われ、風船割り、パン喰い競争などのジムカーナが展開されアメリカ人五、六名、女性ライダーの面々なども加って、国際色ゆたかな風景がくりひろ



パン喰い競争風景



横須賀(神奈川)より参加した女性スポーツライダーの面々



ヤマムボートユティリティをせしめた田中さん

げられました。

ラリー表彰式のと、月刊「オートバイ」読者の集いとラリー参加者による抽籤会が行われ、この日の最大の呼びも、当社より寄贈のヤマハモーターボー

ト、ユティリテイ一隻は田中精吾さん（東京都板橋区大山西町五四）が見事当選し会場の人々の羨望の声と賞讃の拍手を浴びまして、当日の全行事を盛況裡に終了いたしました。

浜松アマチュア オートレース大会

雨中の熱戦



■静岡県西部モーターサイクルクラブ連盟主催（会長土屋進蔵氏）の第二回浜松アマチュアオートレース大会が、去る九月十八日浜松市菅オートレース場において盛大に行なわれた。

当日は相にくの雨天であったが地元の浜松地区をはじめ遠く東京、埼玉、大阪方面から選手百五十名が参加、各地より応援に駆けつけた約三千の観衆の声援の内に、雨天の悪コンディションにもかかわらず、日頃の腕前を競いあった。

レースはスポーツ車と実用車の排気量別に分けられ、午前中に各種別の予選が行われ、午後から待望の決勝レースに入り、プロ選手顔負けのスピードとスリルを各所に展開して観衆を喜

ばせた。

午後三時半二五〇CCスポーツ車の決勝が終って全レースを終了、直ちに表彰式に入り、土屋会長より優勝旗、カップ、トロフィー等盛り沢山の賞品がおくられて盛況裡に幕をとじた。

なお当日は場内に各メーカーより新車展示も行なわれ好評であった。

■ヤマハ関係の優勝者並びに入賞者は、次の通り（コース一周八百米）

- ▽二二五CC（実用車）四周
- 三位 藤田澄夫 ヤマハYA1
- ▽二〇〇CC（実用車）四周
- 一位 藤田澄夫 ヤマハYC
- 三位 松島弘規 ヤマハYC
- 四位 石井義次 ヤマハYC
- ▽二〇〇CC（スポーツ車）五周
- 三位 松島弘規 ヤマハYC
- ▽二五〇CC（実用車）五周
- 一位 鈴木聖二 YD2
- ▽二五〇CC（スポーツ車）五周
- 三位 視 嶺章 ヤマハYDS
- 四位 近藤敏夫 ヤマハYDS
- ▽二五〇CC以上（実用車）六周
- 一位 鈴木聖二 ヤマハYDS
- ▽二五〇CC以上（スポーツ車）七周
- 一位 長谷川弘 YDS
- 二位 松島弘規 YDS
- 三位 近藤敏夫 YDS
- 四位 瀬村俊弘 YDS



優勝カップをもらう250cc1位の鈴木聖二君



場内の新車展示会風景

ヤマハオートバイ ツーリングの記

全省ヤマハユーザー台中に大顔合せ

特約記者 陳 欣 墀

そよ風が吹く七月二十九日の朝、空には一点の雲も見えない、その青き空には活気と愉悅が満ちている。我が山葉オートバイ同好会の各メンバーも皆同じ活力と元気で山葉オートバイ総行に集合、つづいて「出発し」の号令一下、この盛大なるツーリングは開始されたのである。

行を出發、台北市街を一周した。道の西側には何千名と言う人々が驚異のまなこで見送ってくれました。延平北路を通過した時は功学社總行の店先ぎで爆竹の歡送を受けて一行元氣百倍で台中へ向つた。

この六十余名のメンバーの中四十余名は我が山葉同好会員でその他二十余名は非会員である。筆者は其の中の一人であり、オートバイ運転は素人でやむ得なく

社長のジープを借用した。軽い爆音を立て整然と長蛇の陣をなして疾駆する、車体を後から注視し宛つ前進又前進、良好な天気は雄壮な行列とマッチして両側の風景はまるで一幅の雄大な画面です。殊に或るユーザーは美しい恋人を乗せて疾駆する有様は恰も中世紀の騎士が淑女を保護して居る有様だ。

桃園を過ぎて間もなく、道辺で小休した。筆者は好奇心でオートバイに乗り換えた。出發同時にオートバイの良好な弾性で私は氣持良く感じた。各英雄達は目的地向つて前進又前進、早くなつたり遅くなつたりして居るがいつも四〇キロ以上の速度を出して居る。私の乗っているのは125ccの山葉オートバイで有る。私が転乗した為この車は車隊の一番後に並んで走った。しかし二人を載せてこの車は悠々せまらずおくれを取らずによく走つた。

車が新竹に着くとオートバイの一行は新光車行を訪問した。そこで盛大な歓迎と招待を受け十二時過ぎ新竹を後に南下した。車隊は漸次山岳地帯に入り道路は右に左に昇つたり下つたりしました。しかし我が騎士達は平地を疾走してると同じ様に快速に前進した。約半時間後総指揮者は道路の樹蔭を選択して停車した。我々はハイキング同様木蔭に坐り中食を取った。皆此度の旅行と豊富な中食に愉快に標案裡に舌鼓を打った。



高雄地区のヤマハディーラー
高雄摩托行
三階の横看板はヤマハの宣伝ネオンです。
左より二番目が行主呂明宮さん。



台中山葉商行開幕大会に参列した省議会議堂に於ける台北山葉ユーザー。

幕式に雄大なプレゼントをしたのである。

我が南北山葉同好会々員は山葉商行の招待を受け、台中一流の中央旅館に宿泊した。夜は皆共に威装して台中分行の開業祝賀宴会に参加した。場所は旅館の隣りで台中第一流の酒場酔月楼で有る。宴會に参加したメンバーは南北同好会員及び台中市内の商界の名流も沢山顔を見せて居た。宴會は空前な盛況を博し來賓は競って壇上に上り山葉オートバイの性能に対し絶讚の詞を惜しまなかつた。皆異口同音に世界水準を行く山葉オートバイだと、山葉の特点是軽便で速度は早く性能も優秀で故障を知らない車だ。油の消耗も経済的であると公認した。筆者は以上な特点を第三者の身分で全省山葉オートバイの長距離ツーリングに参加しつづくと体得したので有る。

台北部隊が台中南下の途上四十余台のオートバイは一台も故障が発生しなかつたのは本当に性能の優越自信を感じる、無論兩隊が台中に北上した四十余台も皆安着した、まさに保証づきで乗用安全で有る。

七月三十一日朝、曇の天気で空は燕が沢山飛んでいた。道側には威装した車隊

がづらりと整理して出発を待つて居た。

正に壯觀そのもので有る。やがて車隊は軽い快よい爆音を立てて台中市内を廻り何万人の市民に見送られながら我々は省議會に向つた。間も無く車隊は省議會に到着した。全部省議會前に整理して記念写真を撮影した。撮影後我々は省議會の謝秘書の好意で議事堂を見学してから、中興新村省政府に向つた。そして省政府を參觀して草屯を経由して彰化の名勝八卦山を遊覽した。八卦山で中食を摂つていた時に急に天候悪変し冷い風が吹き始めた。やがて我々は暴風雨の襲撃を受けた。無情な風雨は我々をぬれ鼠にしてみました。但し我隊は全部計画通り行動し此処で解散した。台南部隊は八卦山を離れて南下帰途についた。我台北部隊の半数は暴風雨の中をスリルを感じ乍ら台北に帰着した。残りの半数は山葉商行社長と共に彰化に留り、水災の味を満喫したわけだ。二十八名のニューザー協力一致凡ゆる困難を克服して、四日後全員無事に台北に返つた。六日間の旅程は山葉商行の熱烈な招待で無料台中市を遊覽出来た事はここに於て万分の謝意を致します。

高山葉商行の発展を心から祈る次第である。

(原文のまま)

中京だより

名古屋販売所が移転しました

ヤマハ発動機名古屋販売所(所長 中島吉蔵氏)が去る八月二十七日より名古屋駅前新名古屋ビル北館四階四〇六号室(名古屋市中村区笹島町二丁目一番地、電話〇九四〇〇番〜九四〇九番)に移転いたしました。

同所は事務所のほか会議室、応接室の三室からなり、冷暖房付きという、全国販売所の中でも有数の近代設備の整つたもので仕事に携わる友村課長はか十二名の人々も居心地満点で、仕事の能率も又一段と上るものと思われます。どうぞ全国各地のディーラー、販売店の皆さま、名古屋へお出での節は是非ともお立寄り下さい。

ついでに少々当販売所の最近の活躍状況をお知らせいたしますと、皆さま御承知の様に去る六月、愛知県ヤマハ販売協力会を傘下販売店八百店をもって結成いたしました以来、着々と成果をあげまして中部管下において月商一億七千万円という昨年同期の三倍の販売をいたしております。

なお協力会の本年度事業計画の一環として、傘下販売店の技術講習会を各地で開催いたしました。アプターサービスの万全を期しております。一寸手前味噌の自慢話になりましたが、販売所移転の御挨拶がたがた畏氣のよいところを一くさり御吹聴いたしました。



會議室

新事務所風景



スクーターSC1 整備の勘どころ

■ 本社サービス課
内山純多嘉



はじめに

車の販売にとってサービスは大きな問題ですが、この「サービス教室」は理論的、技術的に具体的事実に基づいてやさしく解説してゆこうとするものです。まずスクーターの整備を取上げてみました。今後とも、この企画及び記事内容に関し御意見を拜聴出来れば幸いです。

◇ ◇ ◇ ◇ ◇

ヤマハスクーターSC1は新しい企画を一ぱい盛り込まれて世に送り出されたため、整備にあたる方も他の車種では手がけなかった新しい機構に当面し、いろいろ御苦労の多い事と存じます。

もとより諸ニュース、講習会等を通じて研究の用に供してはおりますが、ここにその要点をいくつか述べてさせていただきます。日頃の整備にお役に立ち、一人でも多くのお客様に御満足頂ければ幸と存じます。

エンジン関係

どんな車でもそうですが、整備の上で最も重要で最も難しいのがエンジン部分です。

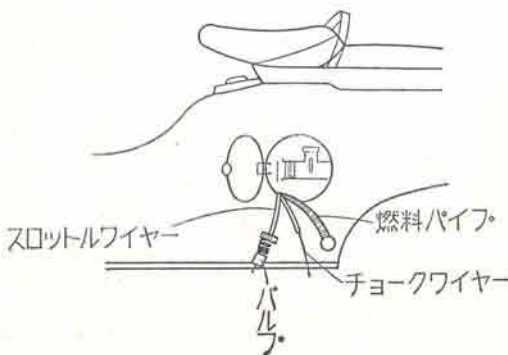
特にヤマハスクーターの場合は、ユニットスウィング、トルコン、片持懸架、シャフトドライブと新機構が採用されているので、整備上ヤマハの他車種にくら

べて戸惑われる点が多いと存じます。然しこれも勘どころをしっかりとのみ込んでしまえば訳なく出来るものです。

○気化器

ボディ左側に気化器点検窓があります。この窓を使って気化器関係は一切整備することが出来ます。

◇スロットルバルブ(ワイヤー付) チョークワイヤーをはずしたら必ず点検窓からボディの外に出しておきましょう。

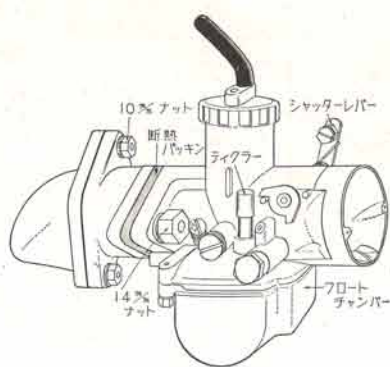


これはエンジンをボディから降ろす時にも言えることですが、ボディの内側にたらしおきますと、ボディ内側や地面の泥が付いて好ましくありません。又、

ワイヤー、燃料パイプがからみ合うとエンジンがスイングした時、無理をして、ワイヤー、特に燃料パイプをいためるおそれがあるからです。

◇気化器はマニフォールドの処ではずします。

気化器を分解修理をする場合、気化器をはずすわけですが、まず、締付バンド



をゆるめてエヤークリーナーを外しマフラーの方へ押しこんでおきます。

次に、気化器をはずしますが気化器と気化器継手を締付けている一四ミリのナットはスパナがうまくかかりませんし、手前のものはゆるめても内側のものはゆるめるのに大変手間がかかります。それでマニフォールドと気化器継手を締付けている一〇ミリのナットをゆるめて外すことといたします。

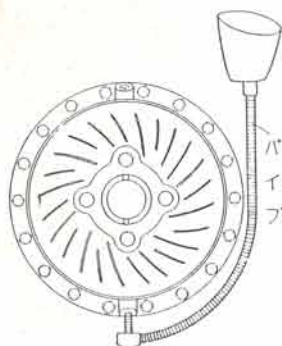
○トルコン

ヤマハスクーターは、運転操作を容易にする為、二段のギヤとトルコンを併用しております。

トルコンについて特に注意しなければならぬのはエヤです。トルコン内にエヤが入っていますと、たとえエンジンの回転が上がっても——つまりポンプの回転が早くなっても、エヤの為に動力が完全に伝わる事が出来ず、加速が悪かったり登坂力がないということになります。

◇トルコンオイルの注入は特に入念に、完全にエヤを抜く。

トルコンオイルを注入する場合、次の要領でやればエヤ抜きは完全です。



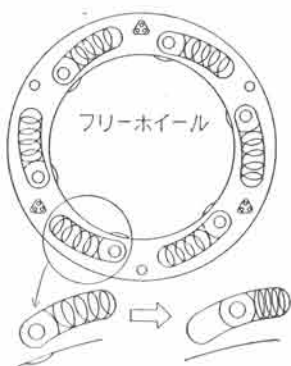
インベラケースにエヤ抜き栓が二つあります。これを二つともはずして、トルコンオイル注入パイプを下部のエヤ抜きにねじ込んで下から入れます。

エヤは上部のエヤ抜きから抜けます。オイルは上部のエヤ抜きからこぼれ出る迄注入して下さい。

上部のエヤ抜きからオイルを入れるときは、下部より入れる時より長い時間を要します。ゆっくり、ゆすりながら入れるとエヤ抜きができます。

◇トルコンの取付方法

トルコンをクランク軸に取付ける場合トルコンがフリーホイールにつかえてしまい、仲々うまく入らなくてお困りになった経験はございませんか？ そう言う場合は次の要領に従って行って下さい。ほとんどの場合、楽に入ります。



まず、チェンジをロー、ハイどちらでもよいから入れておきます。これはチェンジワイヤーをプライヤー等ではさんで引けばよろしい。

チェンジが入りましたら、誰かに手助けをして貰います。後車輪を回してもらいます。回しながらトルコンをソフトハ

ンマーで右に叩き廻しながら中へ押ししますと、うまく入ります。

これはフリーホイールをごらんになればすぐお分り頂けることと思いますが。フリーホイールはいつもスプリングに押されて

①の状態になっております。この状態のままトルコンを打ち込みますと、フリーホイールにつかえてしまい全然入らないばかりか、フリーホイールを傷めてしまうだけです。

右に廻しながら入れますと、フリーホイールが

②の様な状態になるのでうまく入るわけです。この場合、やたらに大きな力で打ちますと、クランク軸が曲り、それが原因でオイルシールが傷つき、トルコンのオイル洩れになったりしますので、充分注意して作業して下さい。

○ファンケース

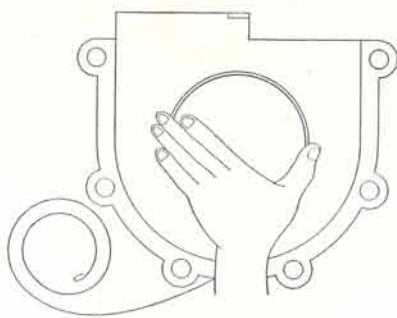
ファンケースはエンジンをおおい、冷却ファンから送られた冷却風がスムーズに流れる様な形に作られております。

しかし、ファンケースの取付ボルトがゆるんでいきますと、シリンダー等に接触して不快な音を発生するので充分締めて下さい。

○スターター巻戻バネ

ヤマハスクーターSC1では、セルスターターが万一故障した場合に備えてロースターターを使用しております。このスターターの巻戻バネですが、長く巻数も多いので、このバネの取付けには馴れない方は少々苦勞なことになることでしょう。

手は常に180°にスプリングを押える



前図の様に巻いたバネを右手で押さえ左手で巻いて行きます。下半分巻いたら親指で押え、上半分巻いたら中指で押えるという具合に作業を進めます。

或いは下半分は右手で、上半分は左手で押え、常に両手の間隔を一八〇度に保つ様にすれば、途中でバネがとび出すという事もなく、比較的楽に巻き終ること

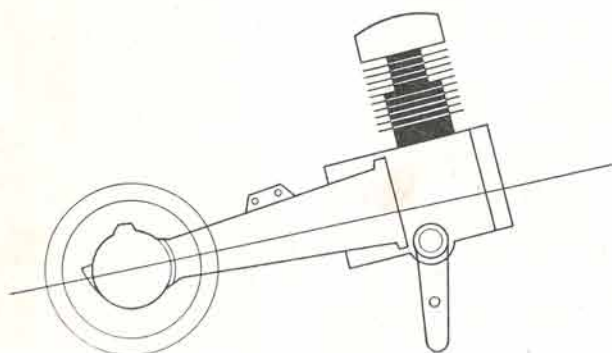
が出来ます。

○シフター組付

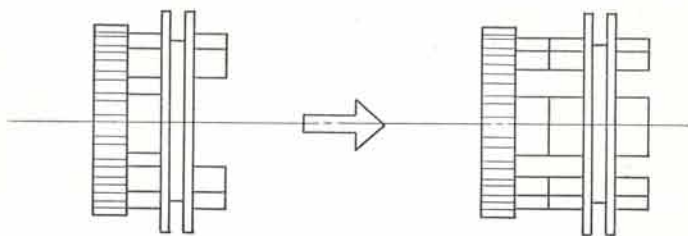
ヤマハスクーターのシフター組立は、YA3やYD2等と異なり、ロータリー方式です。取付場所もクランクケース上部になっております。

他機種と異なりエンジンの回転数も少く、変速段数も2段と少い為、ほとんど難しい調整はありません。

エンジンを組立てる際、クランクケースにはめ込むわけです。



普通リヤホイールをつけた状態で整備いたします。するとリヤホイール側が低く前図の様にエンジンが傾いております。



シフターを組付ける時は普通ニュートラルの状態で行いますが、エンジンが傾いている為、クラッチ車がすべり、遊動歯車乙と噛合います。

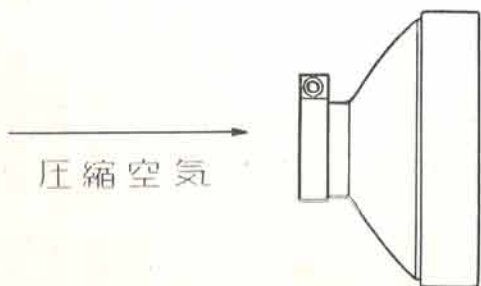
シフターの方はニュートラルでギヤの方はローの状態になるわけです。

これに気がつかず組立ててしまいますと、シフターにクラッチ車のドッグクラッチが当り、リヤホイールは回らなくなるという珍事に至ってしまいます。

上記の様なことがない様に、遊動歯車(乙)とクラッチ車のドッグクラッチ同志を噛合さずに上右図の様に予め突き合わせしておいて組立てるとかような心配がありません。

○エヤクリーナー

エヤクリーナーはエンジンのマスクにもたとえられるもの防塵、清掃に御注意下さい。



エヤクリーナーにゴミがつまりますと
 清浄効果が減少し、吸入抵抗が大きくな
 り、シリンダーへゴミを吸いこんで、シ
 リンダーのへりを早めます。

清掃の方法

石油、ガソリン等のきれいな洗浄油内
 で洗ってからクリーナーの気化器側より
 圧縮空気で吹いて下さい。

○ベベルギア・ピニオン

ヤマハスクーターは他の車種と異り第
 二次駆動はシャフトドライブに依る方式
 です。それでベベルギア・ピニオンに関
 していろいろと問題が提供されますが、
 その一つ。

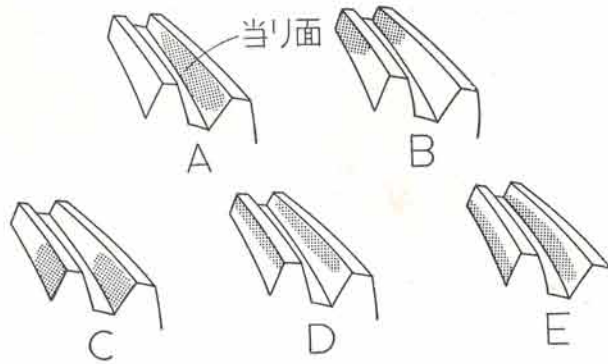
異音の防止

各歯車に著しいへり、欠損、又は当り
 の不良等があると、運転中異音が生ずる
 ばかりでなく、伝動軸のガタを一層大き
 くして抵抗をまし、又歯車のへりや欠損
 を早めます。

ここでは当りの不良を修正する方法を
 のべさせて頂きます。

次の図はドライブ・ピニオンの歯の当
 り具合の良否を示したもので、その当り

の状態によってその調整要領も各々違っ
 てきますが、それらを示すと次のよう
 です。



A 良好な歯当り。

B ピニオンの歯が薄い方で噛合っ
 たり、当り面が小さく、バックラッ
 シュが大きく、歯の欠損のおそれが
 あります。

調整方法 ピニオン調整用座金を厚
 手のものに変えて当り面を大きく

しバックラッシュを正常にする。

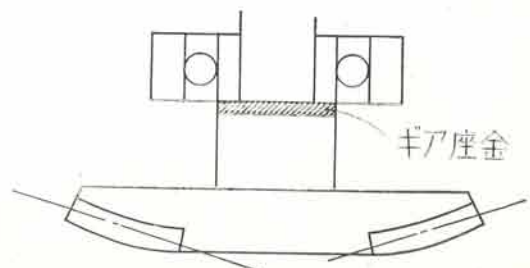
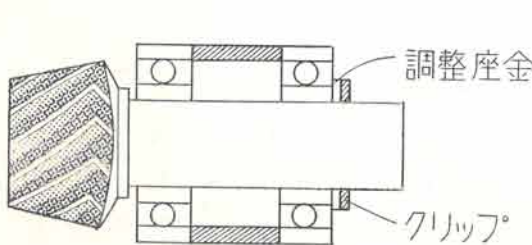
C ピニオンの歯が厚い方で噛合っ
 たり、当り面が小さく、バックラッ
 シュが小さい。



D ギヤの噛合いが浅い場合で、バッ
 クラッシュが大きい。
 調整方法 ピニオン調整用座金を薄
 手のものに変えて、当り面を大き
 くし、バックラッシュを正常にす
 る。

E ギヤの噛合いが深い場合で、バッ
 クラッシュが小さい。
 調整方法 ベベルギヤ座金を厚くし
 てベベルギヤをピニオンに近づけ
 正常噛合いにする。

E ギヤの噛合いが深い場合で、バッ
 クラッシュが小さい。
 調整方法 ベベルギヤ座金を薄くし
 てベベルギヤをピニオンから遠ざ
 け、正常な噛合いにする。

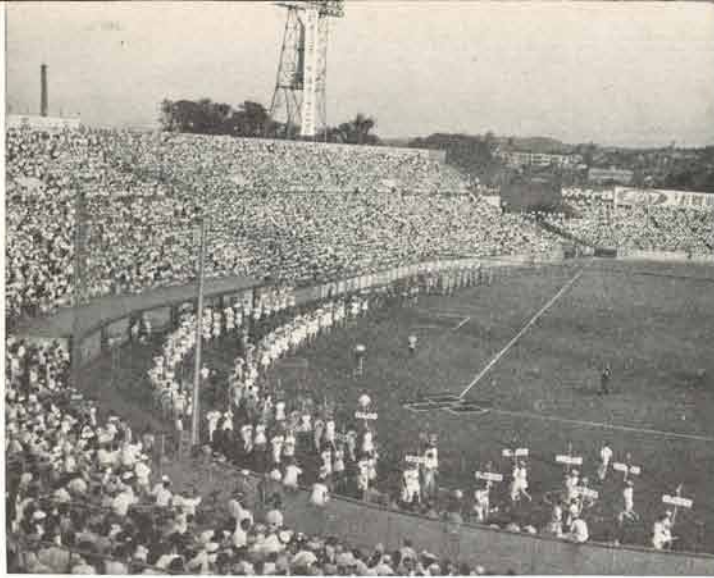


オールスター戦 眞実記

東京PR 杉村莊吉

「野球中継、終、提供ヤマハ発動機、日本石油」。静かに文字が、ブラウン管から消えて行く。全てが終わった。「お疲れさまでした」。コマーシャルの進行を済ませて傍へ来た、電通のヤマハ提当Nさんと握手した。

七月二十七日の「ジス・マン・ドーン



オールスター戦 入場式

ン」がプロ野球オールスター第三戦後楽園よりの中継に入ってしまったが、と日本テレビから話があったのが七月の始め。

「年に一度のお祭りなので、七時試合開始と同時に放送したいと思いますが、おやりになりませんか。当日は、七時から半までがヤマハ発動機、七時半から八時が日本レイヨン、それから

はナショナルの時間です。松下ささんが、全部の時間を通してやりたいって云ってますが、八時まではレギュラーズボンサーの権利ですから……日レさんは降りるかもしれませんが、お宅ではおやりになった方がお得ですよ。最初の三十分は、ファン投票のスターティングメンバーが出るんですからねえ。それに料金も大して高くなりませんか」。

ヤマハびいきの日本テレビKさんが、大きな身体を乗出していますめてくれた。

では「ドーン」の持時間三十分だけ野球に切りかえてこの中継放送をやろうと、上部のOKをとって話が進み始めた。早

速コマーシャルの問題を調べてみる。日本テレビでは野球はカラー放送、担当ディレクターとの打合せ会議に出席すると、

「始まってみなければなりません。案外試合のペースが早く、三十分の内に三回が四回まで進むかも知れません。ですから一番早いペースに合せて、六、七本のCM(コマーシャル)を用意して下されば結構です」

これは、これは！ カラーフィルムとなると、全部新しいものを作らなければならぬ。製作も天候条件をはじめとして、すぐくむずかしい。プランを練ると共に、雑誌広告に使ったカラー写真まであさり出したのが十五日頃。

そこへ先のKさんが、ハンカチで額の汗をぬぐいながら、大きな身体を小さくして口を開いた。

「困った事が起ってしまいました。松下ささんが、何とかヤマハさんの時間を譲っていただけないかと言われるのですが、七時半からの三十分ですか、ええ日レさんが降りまして、松下ささんが買いました。それで何とか試合開始から中継したいと申し入れて来ました。私どもでも、あの時間は当然ヤマハさんのもので、おやりになりたいとおっしゃるものをどうも、と一旦は断ったんですが、何とかもう一度お願いしてみたくれと言う訳で、なにしろ私どもにとっても大スポンサーですので、もちろんヤマハさんも

大切なお客さんですが、如何でございませうか」

と頭を下げた。

「此の話は、元々日本テレビがすすめてくれたものです。全国の特約店へも、テレビニースの特報として知らせた後ですから……」

Kさんが帰ってから、流れて来る情報がどうも思わしくない。月に億の広告費を使っているナショナルさんは、商業テレビ界にも強い発言力を持っていると云われる。

二・三日するとまたやって来て

「やあどうも、誠に申訳ありませんが、七月二十七日の番組製作費が、二倍に値上りしました」と申し入れて来た。オールスター戦三日間の内、最後の一日だけが日本テレビの独占放送になったからだと云う。

「よろしゅうございます。仕方がありません、やりましょう」

と答えておいたものの、ヤマハ追い出し策としての値上交渉とも思われないわけではない。放送日まで、あと一週間と少ししか日にちが残っていない今日も、Kさんが本当に困った顔をして、汗を拭きながらやって来た。

「いやあ、もう何も云いません。頭を下げるだけです。何とか降りてくれませんか」

石井主任は首を縦に振らなかつた。ファンが付き始めているヤマハの時間を、

一度でも中断したくなかったからだ、Kさんの口調から、残念ながら野球からヤマハが降される事は、おおよそはつきりして来た。

ところがである。その二日あと電通から、ラジオ東京がオールスター第一戦（七月二十五日、月曜日）を、日本石油と共同提供するスポンサーを探している、情報が入った。石油に関係のある会社との事。すぐにも飛び付きたいのは山々だが、全試合の放送提供となると、二社で分担するとしても、三十分の放送料金とは訳が違う。これはもういけませんと本社の会議に出席する為、浜松への電車へ乗った。

翌十七日、ヤマハ技研で開かれた販売会議の休憩時間に、事態が一八〇度転換した。東京の石井主任から木村業務部長へ電話連絡、木村部長から会議の後まだ技研にいた社長のOKを取って出席中のヤマ発オールブレインに、

「ラジオ東京テレビより、プロ野球オールスター第一戦を、ヤマハ発動機と日本石油の共同提供で放送する事になりました」

と発表された。
さあ大変な事になった。放送日まであと五日しか猶予がない。次の日に日本石油とCM会議をやるから、その日の内に引返して来いと云う電話、大いにあわてて夜行列車に乗った。

日石との打合せはなかなか傑作だっ

た。お互いが少しでも有利にCMを流そうとわたりあう。

「どうですか、最初と終りに出す提供カードは、オートバイと石油と云う関係を認めて下さって、ヤマハ発動機を上に乗せて下さって、ヤマハ発動機を上に書いてもよろしゅうございますか」

と電通を通じて提案すると、
「いや一寸待って下さい。我々も会社として考えますと……」

「如何ですか、七時半からNHKが始まりますので、チャンネルを廻されぬ様に、前半のCMは、文字だけが出て来るものにとどめたら」

「いやそれは……私どもの方は一カ月前から準備を進めて来ましたので、なるべくそれを使いたいのですが」

「どうですか、一本ぐらいオートバイと石油をうまく折込んだ、スマートな共同CMを作りませんか」

「そうですね、私どもの方にモーターバイクのスーパーフィルム（よく野球場などにかぶって出て来る漫画その他のフィルム）を用意してありますが、ええもろろんオートバイは出て来ますがヤマハさんとはハッキリ……」

こちらとしては、まだ一本のCMも用意してないのだから、具体的に何インダの表とか裏の時間にCMを入れたら有罰か、どんな種類のCMを出すかなんて事になると、見当もつかなくなるそれでも、四回までは声を入れない簡単なCMで行く事、五回以前は夫々音入りのコッ

タもので行こうと協定が成立した。

CMフィルムの製作は、プランから撮影準備、ロケ、音入れ、完成まで最低一週間かかる。それも天候に恵まれての話。そこでわが方としては「ドーン」に使っているCMフィルムを出るだけ用い、製作は何とか間に合いそうなスーパーフィルムのみにして、不足は生コマーションに頼る事にした。

かくして、七月二十五日がやって来た。厚ぼったい雲におおわれた不気味な空を心配しながら、六時ラジオ東京入り、生じMを放送する大スタジオには、スクーターとモベットがもう運び込まれて、カメラリハーサルも終っていた。相変わらず曇った天気心配して待つ一時間、放送は始まった。

「皆さん今晩は、川崎球場から待望のプロ野球オールスター戦第一試合を、ヤマハ発動機、日本石油の提供でお送りします」

まずまず好調の滑り出しである。一回の裏、どうやら間に合ったスーパーフィルムの漫画がブラウン管をきれいに流れる。ところがそのあとがいけない。カメラがスコアボードに移動したと思ったら、その下にある日本石油の大看板を画面一杯に映した。

「しまった！」

これはまずい。毎回スコアボードが出て来るとしたら、うちは必然的に日本石油のCMを一緒にやってあげる事になっ

てしまう。今度は日石のCMタイム。

「おやっ」

と耳を傾けると入っていないはずの音が協定に反して聞えて来るではないか。

「どうした事だッ」

「ヤマハさん電話ですよ」

別の場所でテレビをにらんでいる石井主任から問い合わせが来る。あわてて日石側の電通宣伝マンに抗議を申し込む。向うはCM進行中だし、こちらはいらいらしているから、

「どうした訳だ」

「そんな事はあとにしてくれ」

お互いに殺気立って来る。またうちのCMタイムに看板が大映しになった。もう野球は目の前をチラチラするだけ。コマーションだけが一杯にからだの中へ飛び込んで来る。

スタジオではラチがあかないから、野球場のカメラ係へ直接電話でかけ合ってもらう。今度は日石さんの方でフィルムが途中で切れる事故が起って担当員が渋い顔。

生コマーションが始まると、台の上にモベットが倒れやしないか、アナウンサーはトチらないでくれるだろうなあとスタジオの隅でハラハラ。

かくしてスリルと興奮の二時間半が過ぎて、どおやら放送が終った時は、

「これで済んだ」

と思ったら、腰の骨が抜けて行く様だった。

ブレーキの話

ヤマハ技術研究所第二設計室

未至磨弘

一、はじめに

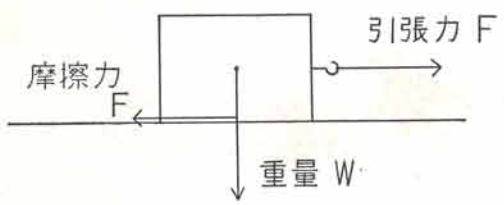
最近我が国における二輪車の発達は非常に目ざましいものがあり、高速、高性能の車が續々と発表されております。そしてこれと表裏一体のはたらきをするものが制動装置であり、これの発達がともなわなければせつかくの高速、高性能も無用の長物、或は逆に危険きわまりないものになるわけです。

例えばオイルブレーキ（SCI等）、大径ハブ、ライニング材質の向上、ソーリーディング・ブレーキ等が今後ますます発達する事と思われまます。今回はこの制動装置のはたらきを力学的に考がえてみたいと思います。

二、摩擦とは

ブレーキのはたらきには摩擦が非常に大きな役割をはたしていますので、先づこの摩擦について少し考えてみましょう。

第1図の様に床の上に置いてある重量



(第 1 図)

Wの品物の横の方向からFとゆう力です。Fとゆう力が小さい時は品物は動きませんが、だんだん大きくなればある所で急にすつと動きます。

これは常識から考えてごく当り前の事です。この事をもっとくわしく考えてみましょう。

品物を横に引張っても力の小さい時に動かないのは、品物と床との間に摩擦力があつて、その力の向きはFの方向と反対で大きさが丁度Fになっているからです。そしてFが大きくなれば摩擦力も同時に大きくなるので、釣り合つて動かないのです。ところが摩擦力の大きさには限りがあつて、ある値以上にはなれません。

そこで横から引張る力Fがそれより大きくなれば、Fが摩擦力に勝つので急に動き出すのです。この時の最も大きな摩擦力を静止摩擦力と呼び、その値は品物と床の性質（材料、面の仕上げ等）に関係し、又品物の重量Wに比例する事が

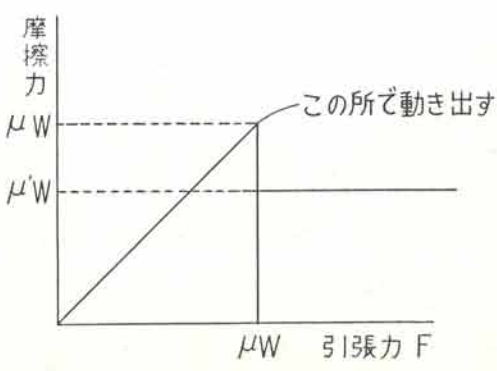
実験的に知られています。

すなわち

$$\text{静止摩擦力} = \mu \times W$$

と書く事が出来ます。この μ （ミューと呼びます）を静止摩擦係数と呼んでおり、種々の品物と床とについて実験でその値を求める事が出来ます。

(第 2 図)



また重い品物を引張る時、一度滑り出せばあとは引張るのが一寸楽になる事は御経験と思ひますが、まさにその通りで、滑り出せば摩擦力は一寸小さくなります。この時の摩擦力を運動摩擦力と呼び、前と同様に

運動摩擦力 = $\mu' \times W$

と書く事が出来ます。この μ' を運動摩擦係数と呼んでおり、 μ' の方が μ より一寸小さい値となります。

この関係をグラフに書けば第2図の様になります。横から引張る力 F が $\mu \times W$ 以下の場合には、摩擦力は F と一語に大きくなります。 F が一寸でも $\mu \times W$ を超せば途端に品物は動き出して摩擦力は少し小さくなって $\mu' \times W$ となり、それより F を大きくしても摩擦力はもう大きくなりません。そして余った力は品物を動かすのに使われ、それだけ早く品物が動く様になります。

(例1)

静止摩擦係数 $\mu = 0.8$ 運動摩擦係数 $\mu' = 0.7$ で重量が 10kg の品物を引張る場合

動き出させるに必要な力と
動き出してから引張るのに必要な力を求めてみましょう。

【解答】

動き出させるのに必要な力は最大静止摩擦力であるから

最大静止摩擦力 = $\mu \times W = 0.8 \times 10 = 8\text{kg}$

であります。

又動き出してから引張るのに必要な

力は運動摩擦力であるので

運動摩擦力 = $\mu' \times W = 0.7 \times 10 = 7\text{kg}$

であります。

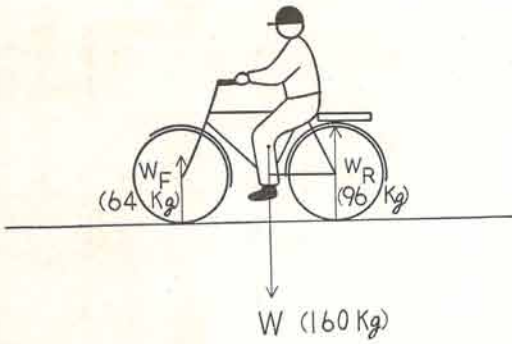
三、車全体にはたらく力

普通二輪車では一人乗で一定速度で走行している時の総重量は、約40%が前輪に、約60%が後輪にかかっています。

(例2)

例えば車重 105kg の車に体重 55kg

(第3図)



の人が乗った場合は

総重量 $W = 105 + 55 = 160\text{kg}$

前輪分布荷重 $W_F = 160 \times 0.4 = 64\text{kg}$

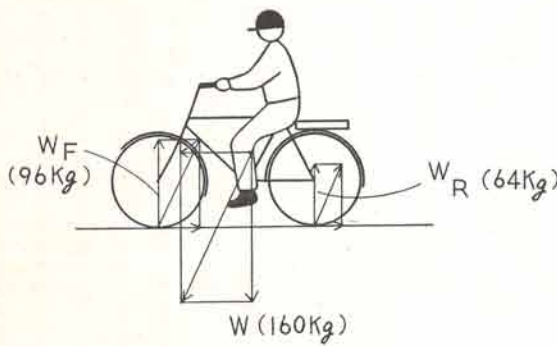
後輪 $W_R = 160 \times 0.6 = 96\text{kg}$

となります。

ところで、ブレーキをかけると体が前にもってゆかれる様に感じられますが、これは車が減速される為慣性力が前にはたらくからであって、この為に前輪の40%の荷重は増加し、後輪の60%の荷重は減少します。その割合はブレーキのかけ

具合により異なりますが、車輪がロック

(第4図)



する程度に急ブレーキをかけた場合は、

約60%が前輪に、約40%が後輪にかかり
ます。(第4図)

(例3)

前の例で急ブレーキをかけた場合は

前輪分布荷重(急制動) W_F'

$= 160 \times 0.6 = 96\text{kg}$

後輪分布荷重(急制動) W_R'

$= 160 \times 0.4 = 64\text{kg}$

となります。

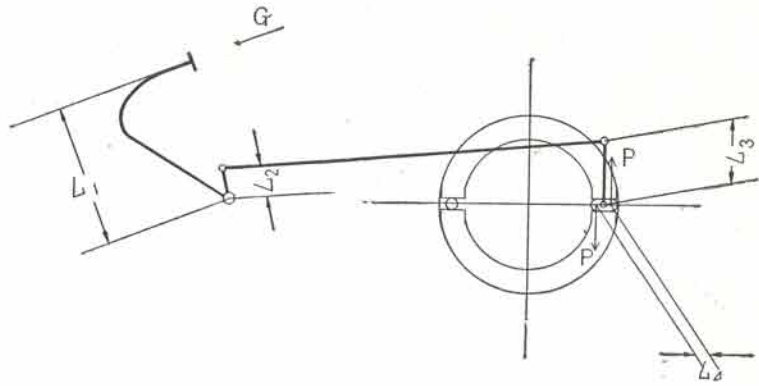
急制動の計算の場合は以上の事を念頭におかねばなりません。

また実際においても前輪ブレーキは後輪ブレーキに比べて大きくする傾向があり、制動試験においても、前輪ブレーキ使用の上手、下手により制動距離はかなり変動します。一方前輪ブレーキがロックした場合は操向不能となり、転倒する危険が非常に大きいので、前輪ブレーキはむやみにきかせるというわけにもゆかず高度のテクニックを要する次第です。

四、制動トルクの発生

後輪ブレーキを簡単な系統図で示すと第5図の様になります。踏切Gと内拡力Pとが次の式で表わされる事は容易にお

(第 5 図)



次の様な関係寸法があたえられた場合の内拡力を求める。

- 踏力 $G = 16\text{kg}$
 ベダル長 $L_1 = 260\text{mm}$
 レバー長 $L_2 = 75\text{mm}$
 カムレバー長 $L_3 = 70\text{mm}$
 カム巾 $L_4 = 20.6\text{mm}$

【解答】

(1)式に上記の値を代入して

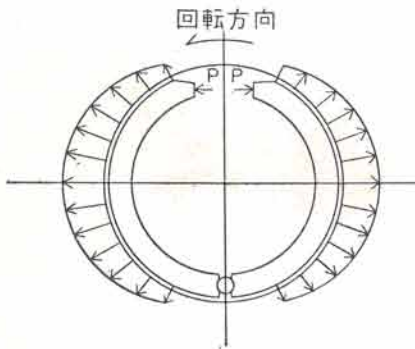
$$P = 16 \times \frac{260}{75} \times \frac{70}{20.6} = 189\text{kg}$$

となりませ。

この内拡力Pが制動トルクに変るには次の様に考がえられます。

本当は第6図に示す様にPによりブレーキシューが開かれブレーキ・ライニン

(第 6 図)



グの全面がドラムに当って全面に摩擦力が発生して制動トルクとなるのですが、この当りの分布は全面一様でなく、又全面に発生した摩擦力を少しづつ加え合わせて制動トルクを求めるのは非常に困難なので、普通はその合力を考がえて第7図の様な力がはたらくとして制動トルクを求めます。

さて第7図を御覧下さい。右側のシューについてアンカーピンOを中心として右向に廻わそうとするトルクは

$$q_1 \times \ell_2$$

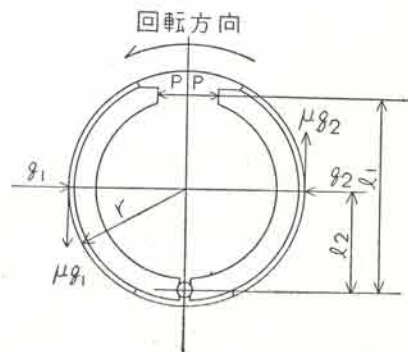
左に廻そうとするトルクは

$$P \times \ell_1 + \mu \times q_1 \times r$$

となります。Pは前に説明した内拡力、 ℓ_1 、 ℓ_2 、rは第7図に示した部分の手法です。 q_1 はシューがドラムを押す力、 μ はシューとドラムとの摩擦係数、従って $\mu \times q_1$ はシューとドラムの間で発生した摩擦力になります。ヤマハ・ニューズNO1の性能曲線の見方の中のトルクの解説を御覧になれば右の式はおわかりになると思います。

ところでブレーキシューはドラムに押しつけられた状態ではアンカーピンの廻りに廻転しないのであるから、この右向と左向のトルクは等しくなります。

(第 7 図)



従って

$$q_1 \ell_2 = P \ell_1 + \mu q_1 r$$

従って

$$q_1 (\ell_2 - \mu r) = P \ell_1$$

従って

$$q_1 = \frac{P \ell_1}{\ell_2 - \mu r}$$

従ってこのシューによる制動トルク T_1 は

$$T_1 = \mu q_1 r = \frac{P \ell_1}{\ell_2 - \mu r} \cdot \mu r \dots \dots \dots (2)$$

同様の事を右側のシューについて考えて、その結果のみを書けば制動トルク

$$T_2 = \mu q_2 r$$

$$= \frac{P \ell_1}{\ell_2 + \mu r} \cdot \mu r \dots \dots \dots (3)$$

となりす。

従って両方のシューによる制動トルク

Tはこの二つの式の和となるので

$$T = T_1 + T_2$$

$$= P \ell_1 \mu r \left(\frac{1}{\ell_2 - \mu r} + \frac{1}{\ell_2 + \mu r} \right) \dots \dots \dots (4)$$

となりす。

(例5)

次の様な寸法及び力があたえられた場合の制動トルクTを求めてみましょう。

摩擦係数 $\mu = 0.3$

内 拡 力 $P = 189\text{kg}$

ドラム半径 $r = 75\text{mm}$

$\ell_1 = 118\text{mm}$

$\ell_2 = 58\text{mm}$

【解答】

(2)式より

$$T_1 = \frac{0.3 \times 189 \times 118}{58 - 0.3 \times 75} \times 75$$

$$= \frac{6690}{58 - 2.25} \times 75 = 14120\text{mmkg}$$

(3)式より

$$T_2 = \frac{0.3 \times 189 \times 118}{58 + 0.3 \times 75} \times 75$$

$$= \frac{6690}{58 + 2.25} \times 75 = 6230\text{mmkg}$$

従って制動トルクTは

$$T = T_1 + T_2$$

$$= 14120 + 6230 = 20350\text{mmkg}$$

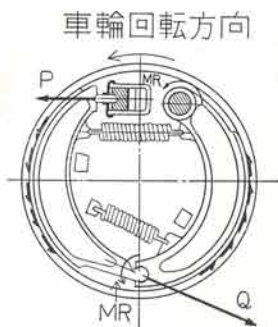
となりす。

例5の計算よりわかる様にこのブレーキでは左側のシューが制動トルクの約 $\frac{1}{2}$ を受けもち、右側のシューはわずかに $\frac{1}{3}$ を受けもつにすぎません。すなわちカム軸側よりアンカーピン側に力を受ける方のシュー(リーディング・シュー)が大きな制動トルクを発生し、アンカーピン側よりカム軸側に力を受ける方のシュー(トレイリング・シュー)は小さな制動トルクしか発生しません。これはこの型式のブレーキについて常に言える事でありす。

二つのブレーキ・シューを両方ともリーディング側に作用させる様に工夫したものをシー・リーディング・ブレーキと呼び、制動トルクを大きくとる事が出来ます。(第8図)

やてもう一度(2)式を見ましよう。分母の方に $\ell_2 - \mu r$ と言う項がありますが、前の数値例でもわかる様に普通は ℓ_2 の方が μr より大きくなります。(これを $\ell_2 > \mu r$ と表わします。)ところが ℓ_2 が μr に等しい場合にはごく小さな内拡力P(従っ

(第8図)



て踏力もごく小さい)によっても大きな制動トルクが発生します。更に ℓ_2 が μr よりも小さい場合(これを $\ell_2 < \mu r$ と表わします)には一度シューがブレーキ・ドラムに接触すればシュー自身の摩擦力によりブレーキ・ドラムに押しつけられ、ペダルをはなしてもブレーキはロックしたままにはなれなくなります。これがセルフ・ロックと言われる現象で非常に危険なものです。これはゴミが入ったりして摩擦係数が増加したり、シューの当りが極端に変化したりした場合に起ります。

五、制動力の発生

前節でブレーキ・ドラムに発生する制動トルクについて説明しましたが、次に

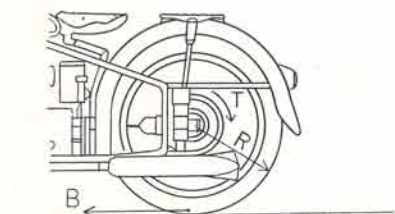
タイヤと路面の間に発生する制動力について説明します。最終的にはこの制動力によって、走っている車は停止する訳です。

第9図に示す様にタイヤ半径Rの車輪に、制動トルクTがはたらくと発生する制動力Bは

$$B = \frac{T}{R} \dots \dots \dots (5)$$

となります。(前と同じトルクの解説を御覧下さい。)

(第9図)



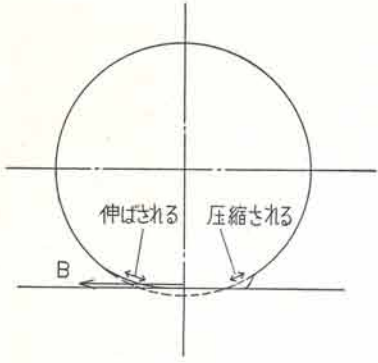
ところがこの場合はタイヤのスリップというものがある為に問題は複雑になります。しかしながら次の三つの場合に分けて考えられます。

(i) 制動力が小さい場合
この場合は(5)式がそのまま成り立ちます。

(ii) 制動力は大きい、車輪ロックを起していない場合

この場合タイヤの接地面全体としてはスリップを起していないが、局部的には小さなスリップを起している。第10図に示す様に接地面の前端では部分的にタイヤは引き伸ばされ、それが廻転により後に移るにつれ次第に圧縮される様になります。結果としてはタイヤは転がりながら少しづつ前に這って行く様な事になります。この場合制動力は(5)式による値より多少小さくなりますがその程度を知る事は困難

(第10図)



で、普通は(5)式を用いて充分と言えます。

(iii) 車輪ロックを起した場合

制動力は結局はタイヤと地面の間に作用する摩擦力なので、静止摩擦より大きくなる事は出来ません。(5)式による制動力がこれを越えればタイヤはロックされ、あとはタイヤと路面との間の運動摩擦力が制動力になる訳です。(第11図)

従ってタイヤが滑りつつある時の路

(第11図)



$$B' = \mu_w' W_F + \mu_w W_R$$

$$= \mu_w (W_F + W_R)$$

$$= \mu_w W$$

面との運動摩擦係数を μ_w' 、分布荷重を W 、制動力を B' とすれば

$$B' = \mu_w' W \dots \dots \dots (6)$$

となりませう。

結局(5)式の B と、(6)式の B' を求めて小さい方を採用すれば良いわけです。そしてこれを前後輪について夫々求めて加えれば車全体にはたらく制動力が得られます。

(例6)

次の様な条件で急制動をかけた場合の制動力を求めてみましょう。

後輪について

制動トルク $T = 20350 \text{ mmkg}$

タイヤ半径 $R = 280 \text{ mm}$

後輪分布荷重 $W_R = 64 \text{ kg}$

動摩擦係数 $\mu_w' = 0.77$

前輪について

制動トルク $T = 20000 \text{ mmkg}$

タイヤ半径 $R = 280 \text{ mm}$

前輪分布荷重 $W_F = 96 \text{ kg}$

動摩擦係数 $\mu_w' = 0.77$

【解答】

先づ後輪について、(5)式より

$$B = \frac{T}{R} = \frac{20350}{280}$$

$$= 72.7 \text{ kg}$$

又(6)式によれば

$$B' = \mu_w' W = 0.77 \times 64$$

$$= 49.3 \text{ kg}$$

$B > B'$ であるから後輪はロックを起しており制動力は 49.3 kg でありませう。

次に前輪についても同様で、(5)式より

$$B = \frac{T}{R} = \frac{20000}{280}$$

$$= 71.5 \text{ kg}$$

又(6)式より

$$B' = \mu_w' W = 0.77 \times 96$$

$$= 73.9 \text{ kg}$$

$B' > B$ であるから前輪はスリップを起さず、従って制動力は 71.5 kg でありませう。

車全体にはたらく制動力はこの前後の制動力の和であるから

$$49.3 + 71.5 = 120.8 \text{ kg}$$

これが車全体にはたらく制動力でありませう。

細かく言えば前に説明しました様に、摩擦係数にはタイヤが滑りつつある時の摩擦係数 μ_w' と、タイヤがまともに滑らんとする時の摩擦係数 μ_w の二種類があり、 $\mu_w > \mu_w'$ なのでロックする直前の所で制動力が最大になる訳ですが、実際はこ

の所は不安定ですぐにロックしがちなので使う事は困難です。

六、制動距離

さてやっと制動距離になりましたが、この場合走っていた車の運動エネルギーが全部前後のブレーキで吸収されたと考えて良いでしょう。

さて車の運動エネルギーは、車の総重量が W (kg)、速度が V (m/秒) の場合

$$\text{運動エネルギー} = \frac{W}{2g} V^2 \dots\dots\dots (7)$$

g : 重力の加速度 9.8m/秒²

で表わされます。(説明は省略させて頂きますが、高等学校の理科の教科書に出ています。)

一方制動距離が L (m)、全制動力(前後の制動力の和)が B_T (kg) の場合の吸収エネルギーは

$$\text{吸収エネルギー} = B_T \cdot L \dots\dots\dots (8)$$

となります。

(7)、(8)式が等しいと置けば

$$B \cdot L = \frac{W}{2g} V^2$$

従って

$$L = \frac{W V^2}{2g B_T} \dots\dots\dots (9)$$

となります。この式によって制動距離を

求める事が出来ます。

(例7)

総重量が160kg、速度が35km/時で走っている車に前輪に71.5kg、後輪に49.3kgの制動力がかかった場合の制動距離を求めてみましょう。

【解答】

総重量 $W = 160\text{kg}$

車の速度 $V = 35\text{km/時} = 9.72\text{m/秒}$

全制動力 $B_T = 49.3 + 71.5 = 120.8\text{kg}$

従って

$$L = \frac{160 \times 9.72^2}{2 \times 9.8 \times 120.8} = \frac{15119}{2365} = 6.4\text{m}$$

となります。

七、最小制動距離

前にもべました様に、車輪がロックする直前の所で制動距離が最も短くなるのですが、前後ともそういう状態になる様にブレーキをかける事は非常に困難なので、普通は前後輪ともロックした時の制動距離を求めてこれを最小制動距離とします。

前後輪ともロックしたのですから、摩擦係数が μ の普通の品物が路上を滑っていくのと同じ事になります。従って全

制動力は運動摩擦力となり

$$B_T = \mu W' \times W \dots\dots\dots (10)$$

で表わされます。これを(9)式に入れ最小制動距離を L' のために L' で表わせば

$$L' = \frac{W V^2}{2g \mu W' W} = \frac{V^2}{2g \mu} \dots\dots\dots (11)$$

となり最小制動距離は車の重量には関係なく、車速と道路とタイヤの間の摩擦係数に關係するだけとなります。

(例8)

道路とタイヤの間の運動摩擦係数が0.77の場合、車速が35km/時で走っている車の最小制動距離を求めてみましょう。

【解答】

車の速度 $V = 35\text{km/時} = 9.72\text{m/秒}$

運動摩擦係数 $\mu' = 0.77$

従ってこれを(11)式に代入すれば

$$L' = \frac{9.72^2}{2 \times 9.8 \times 0.77} = \frac{94.5}{15.1} = 6.25\text{m}$$

となります。前の例8の時の制動距離と大差ありませんが、例8では後輪はすでにロックし、前輪もロック寸前なのですから当然と言えます。

八、おわりに

以上簡単に足で踏んだ力がどの様に伝わり、どの様にはたらいで走っている車が停止するかをのべましたが、以上の事は最も基本的な事だけであって、実際は仲々そう簡単ではありません。早い話が(11)式によれば車速と、タイヤと、道路さえまれば、車種が違っても制動距離は変わらない事になりますが、必ずしもそうはゆきません。ブレーキの踏みやすさ、ガタの有無、ロックする時の力等が違えばそれ等が微妙にライダーに影響して最小制動距離が長くなったり、短くなったりします。又各部のガタや剛性を上げてゆけばロック直前の部分がいやすくなり制動距離を短かくする事が出来ます。或は急ブレーキをかけた場合に安定が失なわれる様では思わず力をゆるめ制動距離が長くなる結果になります。

結局、理屈はあくまで理屈であって現実は必ず理屈より悪いものです。しかしその理屈もわからない様では、どこをどうすれば良くなるかの手がかりもつかめないのです。この理屈をよくのみこんだ上で現実をそれに近づける努力が日夜おこなわなければ良い車は生れないのです。

ヤマハ風土記



大阪の巻

今回は西へ飛んで、大阪のディーラーさんを御紹介することになりました。
今更御説明する迄もなく大阪は東の東京とともに日本を代表する大商工業都市です。

古い伝統に培われた清新な活動力、モダンとクラシックの程よい調和が保たれた、独特の魅力をもった都でもありません。

「今日は〆のあいさつの代りに〆もうかりまっか」とあいさつする大阪、その旺盛な生活力、大阪は商人の町だ……これはある小説の冒頭にあった文句ですが、果して大阪のわがディーラーさんはいかがでしょうか。

では最初に同地区の総元締である大阪

販売所（大阪市西区北堀江通り）をお尋ねしましょう。販売所は今春心齋橋の日本楽器大阪支店より移転しました、アマダ池電停前に位置して、高いコンクリート塀に囲まれたその中にどっかりと二階建の偉容を誇って存在しております。事務所の中に入ってみましょう。窓口がズラリ、おや銀行へきたのかなと思わず錯覚を起しますが、さにあらず、この窓口は各ディーラーさんからオートバイの代金を受取る場所です。オートバイを仕入れる時は何より先にこの窓口へお金をはおり込まなくてはなりません。やはり大阪はがっちりしています。いや、ヤマハ商法の手堅さといった方がよいかも知れませんが、とにかく先ず入口にお金入れの窓口を設けたあたりは大阪的だと思えました。この窓口から後にズラリと十四、五名の人々が忙しそうに立働いております。

この所長荒浪督之氏と主任の北亨氏は定評ある名コンビです。荒浪所長に色々おききしてみましょう。

「大阪は各メーカーの決戦場です。ここを制したものが即ち全国の制覇を意味します。まあこの心構えで懸命に努力しています。」

大阪商人は「がめつい」とよく言われるけど、これは映画や小説で大げさに取上げただけで、実際、商売は合理的にやっていますね。それに、へんな見栄をほらない。だがまったくのウチのディーラーさんはたくましいですよ。只、今後

望むところはメーカーの要求に堪え得るスーパー的風格をもったディーラーに一日も早く成長してもらいたいということですよ。

ディーラーさんの仲はうまくいっておりますか〆との質問には

「ディーラー全員阿波踊りが上手なことですよ……」

と訳の判らないことを仰言います。

「実はこの八月の徳島のお祭りにディーラーさんでチームを作ってヤマハオートバイ連中〆で阿波踊りコンクールに出場したんです。これで見事優勝して徳島市長賞を受けたわけです。阿波踊りの一糸乱れぬ手振り、足さばきが即ち我がディーラーの団結と融和をあらわしていますよ」と荒浪氏は例の太鼓腹を抱えて破顔一笑したものです。

さてこの辺で本題のディーラー巡りを始めることにいたします。

先ず樞樞モーターズさんをお訪ねしました。

同社は生玉神社と天王寺公園の中間に位置してオートバイ街の目抜き通りにあります。最近新築した許りの近代的なお店に人の出入りも盛んで活気があり、やはり商都大阪のディーラーさんだと思えました。

この会社は樞樞薫さん（三十二才）と弟さんの敏行さん（二十八才）の御兄弟でやっております。従業員二十二名、傘下販売店は府下一円で六十店、仲々の成績をあげております。

ヤマハを始めたのは三十年からと申しますから同地区では一番古い方でしよう。薫さんは根っからのエンヂニアで年中、爪の間に黒く油をつけています。あだ名は「ニイチャン」これは弟さんの敏行さんが呼名にしたことからきたのじゃないか?と思います。

一見精カンな風貌は一寸ゴツイ感じを受けますが、ヨクヨク見れば仲々の好男子です。トットツとした話運びも御本人のお人柄がにじみ出て商売の誠実さを物語っているようです。

苗字の「樫」のいわれをお聞きしますと、出身は四国の香川県で、御先祖は丸亀藩のお侍だそうです。なんでも手柄をたてて、そのごほうびに殿さまが貧乏のため賞品に樫の棒を頂戴し、その節苗字をかえたのだそうです。

「全国でナ、エのコンクールをやったら相当いいところへいくでしょうな、今、樫棒という苗字は同族が全国に七人位のものでしょう。」



樫棒モーターズ



樫棒 薫氏

兎角ウチの従業員は変わった苗字が多く千賀、安瀧、鶴足というのがいますよ」と笑っていました。

さてお次は大阪駅より一番近いお店、コサダ自動車さん（大阪市北区此花町）に伺ってみました。

ヤマハを売り出したのは三十一年で、先の樫棒さんの次に古いということですが、このお店も御兄弟で協力してやっております。お兄さんの小佐田寛美社長さん（三十六才）は体格もでっぷりしたおっとり型、弟さんの健治さん（三十才）もやはり立派なタイプですが、若さとフアイトにあふれたバリバリ型、まことによいとり合せです。この名コンビが御商売の面でもバランスをとった経営が出来るものといえましょう。

過ぐる浅間レースに大活躍の砂子君（現在ヤマハ技研テストライダー）、下良君（同店勤務）がこのお店から出ただけ

右 小佐田寛美氏
左 小佐田健治氏



コサダ自動車（株）

あって、ユーザーにスピードマニアが多く、松竹新喜劇の曾我廼家五郎八さんもお店の大のお得意さんです。

「大分儲けさせて戴きました。みんなはガメツイ奴と私のことを言うけど、ヤマハさんほどちゃありゃしまへんで。」

とにかくアフターサービスを徹底して、戴くものはがっちり戴いて儲ける主義です。ウチの商法はヤマハ精神に砂糖をかぶせて、コサダカラーを打出してサブ対策を図る、まあ、こんなとこですな」と御兄弟交々語っておりました。

今度は一吋車を走らせて吹田市の七福商会さん（吹田市田中町）に参りましょう。

同社の前身は昔からの自転車屋さんで、ヤマハは三十一年二月よりYA型から売り初めました。

社長の提光次さん（四十三才）はお角力さんを思わす立派なポリウム、あだ名は「キングサイズ」又は「美わし会長」これは、一寸声をおとして申し上げます

提 光次氏



(株)七福商会



が、ある筋より聞いたところによると、日本製の女性にヨワイ：ところからきているそうです。深い意味は判りませんが、適当に御判断下さい。

余談はさておき、お店は弟さんの俊雄さん（三十八才）がよき片腕として第一線の販売に大活躍で、従業員十六名、傘下販売店百五十店をもって、販売に懸命です。

何んにしても昔乍らの自転車屋さんだけにモベットの販路が好調で「来年は大学卒を十五名採用し、将来は若い連中が成長すれば、直売部を市内中心部各所に設けて大飛躍をしたい」と提社長さんはその抱負を語っておりました。

同地区は彈丸道路、又住宅公園の建設で現在十五、六万の人口が忽ち倍にふくれ上るといわれる将来性のあるところ、今後の同社の発展が大いに期待されましよう。

又大阪市内に戻ってみましょう。

大丸商会さん（大阪市南区東販町二七）をお尋ねしました。

朝九時半、もうお店はお客さんをはじめ従業員の車の整備、配達、いやはや火事場の様な騒ぎです。社長さんの所在もお聞き出来ない混雑さです。ヤマハスクーターが一台急ブレーキでお店の前に止まりました。

ヤマハの作業服を着たがっかりした、精力的なタイプのお人です。直感した通り、やはり社長さん（寺村義之氏）です。とても五十七才のお歳には見えません。

斗魂一商魂が体中にあふれています。寺村社長さんに色々お話を伺ってみましょう。

「ヤマハを始めたのは三十三年一月です。現在営業所が市内に三店、販売店は少い店で沢山売るやり方で市内に約三十店程です。YD二五〇を月三百台売ったことがあります。おそろ

く全国で最高でしょう。

とにかく従業員一人一人が経営者になった気持ちで全員責任をもってやっています。



寺村義之氏

(株)大丸商会



大体この商売は落着いては駄目です。その日その日が勝負です。と力のこもったお話はつきそうにもありません。申遅れましたが寺村さんは近畿ヤマハ会の会長さんでもあります。これは販売所から聞いた話ですが、寺村さんは自分で午前中に一台車を売らないと御機嫌が悪いそうです。まあセールスオリンピックでもあれば金メダルのものでしょう。仕事もするが、お酒も、粹筋も大変お強いようですが、これは御本人にお聞きした訳ではないので真偽の程は判りません。

次に有名な生玉神社の坂道の中間にあるシルバー商事さん（大阪市天王寺区生玉町四六）をお尋ねしてみました。

三度目にお伺いしてやっと谷崎重信専務さん（三十二才）にお逢いすることが出来ました。仲々お忙しいお体です。

社長さんはお父さんの八田常三郎氏ですが、殆んどお顔を出さず谷崎専務さんが代表者で、お兄さんの八田輝男さんと共にお店を経営しております。ヤマハを始めたのは三十三年二月、その前にはライラックをやっておりました。傘下販売店は百二十店で、正価販売をモットーとして手堅い商売を続けております。

又最近は大阪信用販売（株）と手を結んで、ヤマハモベットの十カ月クーポンによる月賦販売を始めまして、官公庁及会社、工場、商店を対象にして大拡充に乗り出しております。

谷崎専務さんに色々抱負をお聞きしてみました。

「この生玉神社は昔、仁徳天皇の皇居のあとで、大阪で一番高いところなんです。ここから例の有名なカマドの煙りを眺めたわけです。大体ウチは皇居の一隅にあるんですから、商売は繁昌ですよ、まず傘下販売店の育成に力を入れていきます。今後はモベットの時代ですから将来月五百台から一千台を目標にして頑張ってください。

今度大信販のクーポン販売を始めましたが、これは一二五CCからモベットへ

谷崎重信氏



シルバー商事株式会社

移行する層とは別に、自転車層を狙って始めたものです。

将来は電気製品と同じ感覚で販売とサービスとは別会社を作って、伸びてゆきたいと思えます。

と弁舌爽やかなところを伺って、次の岡田商事さん（大阪市阿部区阿部野筋）を廻ってみました。

間口が十一間もありましようか、大きなお店です。自動車の販売会社の風格があります。岡田社長さんはお客さんら

い方と奥の部屋でバチリバチリ碁を打っておりまして。もう相当のお年の様です。

四十ソコと見うけられるスマートな方が事務所に入って参りました。

この方が同社の索引車井上薫専務さん(四十二才)です。社長の奥さんの弟さんだそうです。

「ウチは無理のない商売をしております。主力はYD2型で、販売店、ディーラー、メーカー共存をモットーとしており値崩しは嚴重に取縮っております。

既に大阪市場も炭抗節じ

やありませんが、掘って掘って掘りつくしていきまからね、ここでディーラー同志で値崩しの泥試合をしたのでは、お互いに損ですからあとは只、熱意をもって堅実に売ること以外にありませんよ」

井上専務さんの傍にきた社長さんは

「もう私は年ですから全部専務に任せ切りです。仕事もしますが、オナゴさんの方も結構発展してるじゃないですか」とニヤリと笑って専務さんの方をチラリと見るあたり、御二人のコンビも仲々上々の様です。

井上専務さんはその昔、北支戦線で活躍した中隊長さんとのことで、戦場生き残りの運の強さ(或いは要領のよさ)と作戦指導を結構商売にも生かされている



岡田商事(株)

右 岡田賢市氏
左 井上 薫氏

と思いましたが。スマートな経営、企業経営の合理化が出来てるそんな感じをこのお店で受けました。

今度は一寸飛びまして、布施市の高木商会さん(布施市衣摺町)をお尋ねしてみましよう。

お店の構えは古くからこの地に根を下していると思われる老舗の商家といった感じ、ヤマハの看板がなければそのまま通り過ぎてしまおうでしょう。

地味なシーンとした雰囲気この店へ一歩入りますと、左手の帳場にデンと控えている御仁がある。仲々眼つきが鋭い、この方は同社の大番頭石井敬生さん(三十四才)、奥から高木幸蔵さん(専務、三十四才)と高木幸次郎(社長)さ

んが出てまいりました。

「大阪商人」たしかにこの言葉をピンと感じさせる三氏です。

お聞きしましたお店の概況からお知らせしましょう。

ヤマハはまだ最近初めばかりで三十四年四月、現在、傘下販売店百五十店を上手にリードして、新進ながら上々の販売実績を示しております。この好成绩の蔭には今まで培われたオートバイ販売のコネがある訳ですが、これを説明すると社長さんに「余計なこと言いなはるな」とお叱り受けそうですのでやめておきましょう。

現在、月二百五十台からの車をはかしてはいますが、来年は関西ホンダさんに対して決戦をすると思気込むあたり、仲々どうしてその商魂のたくましさは凄じいばかりです。

社長さん、専務さんのお話をとりまとめてみましょう。

「誠実をモットーにまづ種を蒔いて、じっくり育つのを待つて刈ってゆく主義や、がめつい商売も勿論やるが、それだけではダメ、がめつさの中に甘さがあるんや、この説明はアンタはんにしてもよく判らんやろうやメときまつさ」



右・石井敬生氏
左・高木幸蔵氏



(株) 高木商会

突放す様な言葉つき、一寸そっ気ないその口ぶりですが、何んとも言えないしつとりした人間味があつて魅力を感じます。これが先程言った「甘さ」なんだなと思ひ乍ら、おいとましました。高木商会さんの御健闘を心に念じつつ。

さて最後のお店、安川商会さん(大阪市西区立売堀上通り三の一五四)をお伺いしましょう。この附近は戦災で甚大な被害を蒙った所だそうで、まだあちこち焼跡が見られます。材木屋さん、銅鉄の間屋さんが多いところです。

社長の安川和男さん(三十一才)は皆さん御存知の様に関西地区に昔からメグ

口のディーラーで有名な安川自動車さんの御曹子です。

昨年十一月初め、お父さんの方と分離して御自分で安川商會を設立、傘下五十店を配して着々と販売網の拡張を図っております。大阪ディーラー中のヌーベルバークといえましよう。

安川長さんは「以前よりスクーターをやりたいと思っていました。

この四月に現住所で營業開始しまして四月期五十台が、現在百二十台をさばく様になりました。親父の店は一切利用せず自分の足で開拓しています。

最近になって、漸く店の名前も覚えられる様になりましたから、愈々これからです。来春は三百台を目標にしております。何んにしても私は若いのですから、やはりヤマハの若さがピッタリきます。金がなければ車が来ない取引条件も気に入っています。メーカーの指導には全面的に信頼もっています」

と熱をこめて語る安川氏の顔はほんとに若さでハチ切れそうです

「しかし私の力一人ではありません。



安川 和 男氏

従業員全部がとて協力してくれれます。

特に營業部門を担当している市川清人さんは業界の顔も古くほんとに又とない片腕です」

とむすぶあたり若さだけでなく思いやりのあるお人柄がうかがわれます。

大阪のヌーベルバークの躍進を願うや切。

これで大阪地区八店のディーラー巡りが終りました。

あっと最後に大切な会社を一つ忘れていました。(森の石松の文句ぢゃありませんが)

去る六月に新設されたヤマハサービス(株)(資本金二千円)です。現在は市内に中古車部、部品部二箇所に分かれて營業いたしておりますが、只今、大阪販売所内に新社屋建設中で十一月末には完成の予定です。

これが出来上れば一階を中古車部、二階部品部、三階へ販売所が入ることになっていきます。

社長の溝淵忠次さんに色々お話を伺つてみましょう。

「新車を拡充してゆくのはどうしても下取車をストックすることなく、直ちに捌いてゆかなくてはなりません。資金的に行詰ってしまいます。この下取車を全部引取って、販売店の資金回転の円滑を図るのが我々の役目です。どぶ掃除的な地味な役割ですが、女房的な立場で販売店、ディーラー、ひいては販売所の三人

の旦那さん、(一寸欲が深いですが)を藤で助けている訳です。

大体捌くヤマハ関係の中古車は六百台がコンスタントです。大阪市内に大小合せて二十店近くの中古車屋さんがありますが、ウチが最高を捌いて、関西地区のヤマハの中古車の建値の価格維持が保たれるし、又これが標準となっておりす。

又部品部も月商二十万円近くを売上げ、好成績を示し、社外品を排除してヤマハ純正部品を円滑に補給しております」

さて、どうやら紙数もつきた様ですの、この辺で一先ず「大阪ディーラー巡り」を終らせて戴きますが、ディーラーさんを廻って感じたことは非常に活気があること、大阪販売所の指導に気持よく全面的に協力していることがうかがわれます。

しかし、一寸意外に思ったことは何う前には大阪商人らしい独特のカラーが各店多種多様に派手に打出されているのぢゃないかと期待していたのですが、大体皆どのお店も同じ感じでした。

まあ、これは同じ製品を同じメーカーの營業方針に従ってやっているので致方ないと思います

が……。

ディーラー巡りを終って荒浪所長さんにこのことをお話ししましたら「実はその件については前々より考えていたことで、大阪独自のカラーを打出すべく計画中で、早急に実現の運びとなるでしょう」とのことでした。

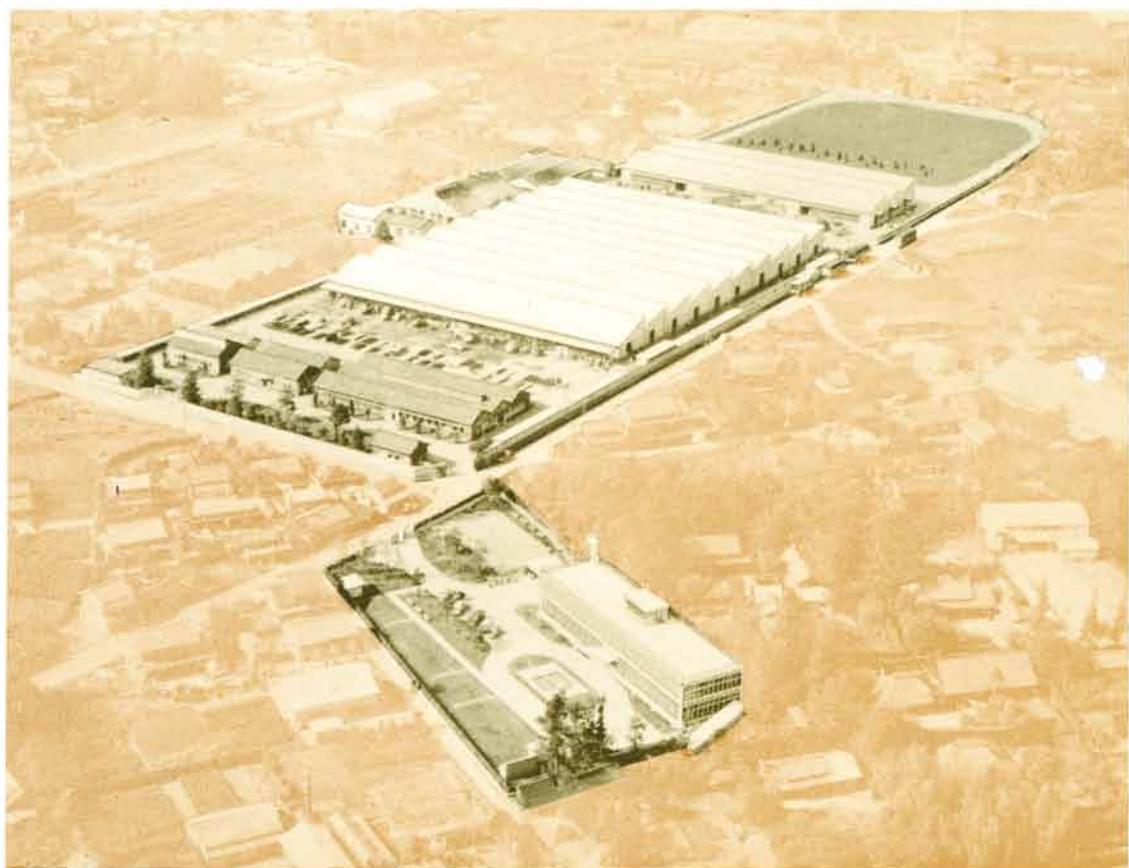
或るディーラーさんが「がめついいわね大阪商人を手玉にとる荒浪、北さんの名コンビにはとても、手も足も出ません」といつてましたが、販売所がっちり押えられて、それでいてみっちり儲けているのが大阪ディーラーさんの実態ぢゃないかと思いました。

では、これで大阪をおいとまいたしましよう。

ああシンド……。

(おわり)





空からみたヤマハ発動機株式会社

あとがき

冷秋の朝、ツーリングにヤマハの活躍が見られるようです。このシーズンと共に、ヤマハニューズ第五号が生まれました。今回はセールスとサービス両教室が加わり理論教室と共にヤマハニューズの支柱たらんと存じます。

今後一層の努力により、よいヤマハニューズにしたいと存じますので、皆様のご協力、ご指導を切に願ひ致します。最後に、この号の発刊が遅れました事を深くお詫び致します。

二投稿歓迎

- 一、ヤマハオートバイに関係のある各地の催物、ニューズ等
 - 二、新店舗、優秀セールスマン、サービスマンの紹介
 - 三、特種（経歴、業種、利用方法等）なユーザーの紹介
 - 四、販売店の営業政策並びにユーザーの感想など。
 - 五、その他、郷土色をもった写真（オートバイを配して）随筆など。
- （ヤマハニューズ採用分には薄謝を呈します）

宛先は 浜松市外浜北町中条

ヤマハ発動機株式会社
ヤマハニューズ編集部 気付

ヤマハニューズ 第五号

昭和三十五年十一月三十日発行

編集発行人 木村 恒雄

発行所 ヤマハ発動機株式会社

印刷所 日興美術印刷株式会社

静岡県浜名郡北町中条
静岡市駒形通二丁目三



ヤマハ発動機株式会社