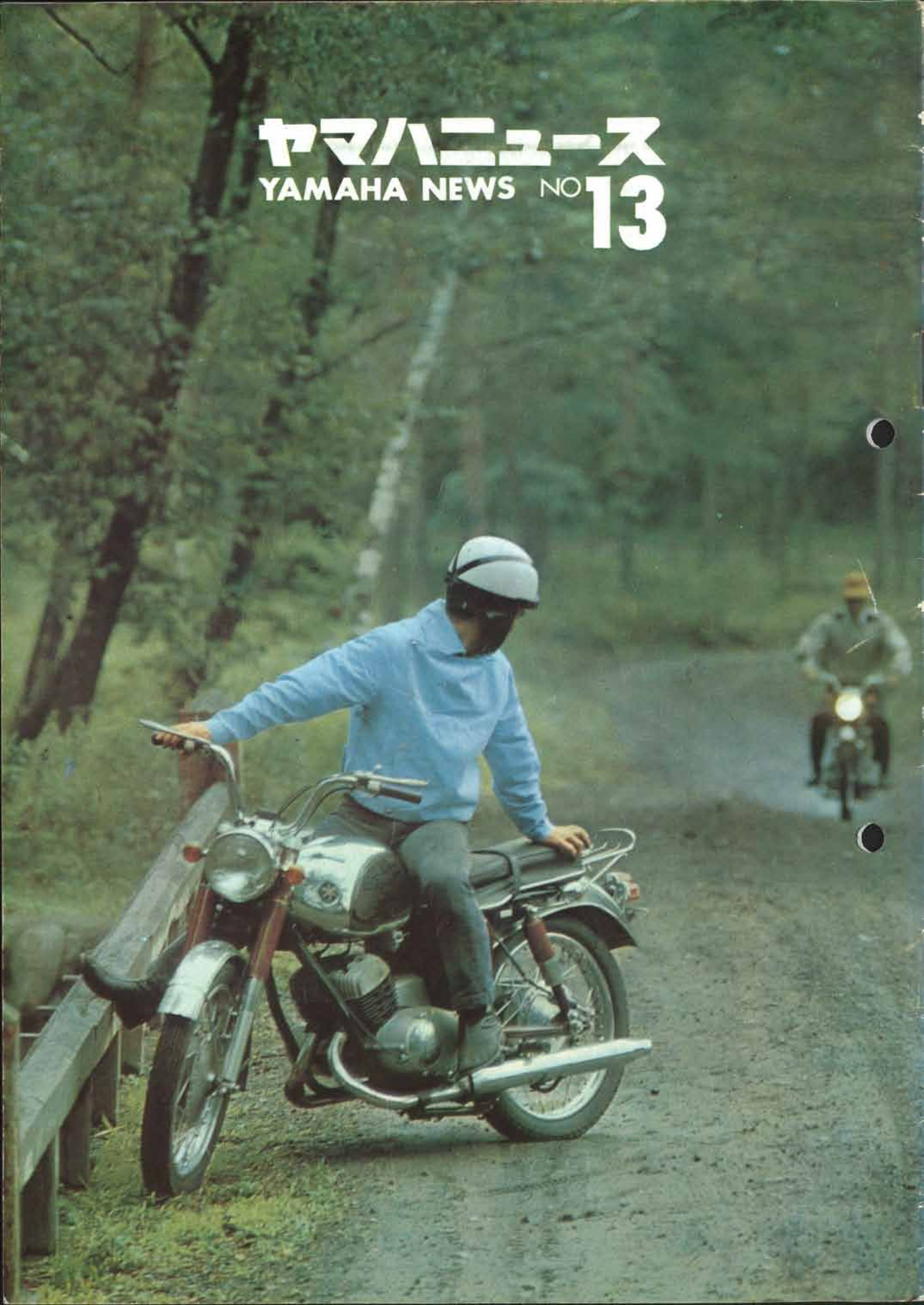


# ヤマハニュース

YAMAHA NEWS NO. 13



■お国柄をしめす

GPのカップ

■ヤマハチーム勝利の記録



ダッチTT 銀カップ



ヨーロッパ3GPに輝かしい成績をあげたヤマハチーム勝利の記録もそれぞれのお国柄によって、ベルギーのグラス、オランダの銀カップ、TTの銀レプリカと特色あるものばかり、この偉大なカップもヤマハグループの発展と底力を象徴するものである。

ベルギーGP優勝記念グラス

一文字ハンドルも勇ましいYD2  
を かるがるとあやつりながら  
海道筋の野郎どもを風に巻いてゆく  
女性ライダーは——できたての  
玄米パンみたいに やわらかく  
イキのいい—— 青山善代(図)さん  
静岡市内某パン店の看板娘である

2年ほど前 いたずら半分モベツ  
トにさわったのがヤマツキで 1  
年間 女手ひとつでチョキンに精  
だし ようやく手に入れたのが  
このヤマハYD2だ すでに4万  
5千キロ走行ずみのセコハンだっ  
たが現在絶好調 故障を知らない

けさも 高校3年の正子さんを送  
りかたがた(実は白バイの見張り  
役)お店の前まで スイ まった  
くガソリン代とバッキンのために  
働いているようなカミナリ・パン  
屋さんだけあって——伊藤史朗選  
手の大ファン 写真を見ただけで  
シビレしてる人がそうである



ヤマハで飛ばす

かわいいパン屋



テキパキとした仕事ぶりと  
明るい笑顔をみこまれて  
目抜き通りの一軒をまかされ  
ている春代さん ほんとは  
オートバイ屋さんへお嫁  
に行つて 好きなエンジンを  
をいじっていたいんだとサ



安倍川モトクロスで3  
位入賞 静岡ラリーは  
飛ばしすぎて大量減点  
ただし敢斗賞はいただ  
いた いっぺんでいい  
からスズカのレースへ  
でてみたいんだとサ





ウチへは1円も入れなく  
せに たまには美容院へゆ  
きなさい—とお母さん  
におられるが 霧に濡れ風  
に洗われた素肌の美がワカ  
ランのかなぁ それよりも  
YESがほしいんだってサ

東にモトクロスありと聞けば 行って 声を  
からし 西にスピードレースありと聞けば  
すなわち 乗って出てみたくなるんだってサ

いくら元気がいいたって やっぱり  
女は女 かよわき女性だけのレースも  
たまにはやってもらいたいもんだとサ

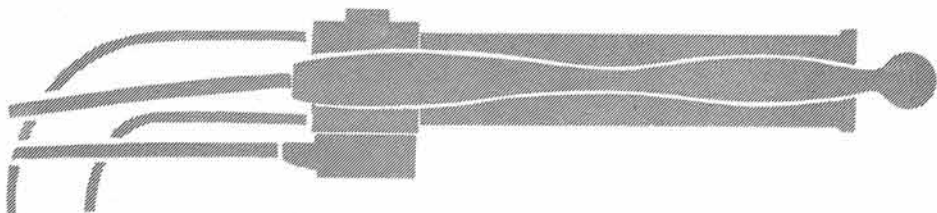


あら あなたもヤマハ  
だれがいい人知らない  
早まっちゃいけない  
女性ライダーのお友だ  
ちがほしいんだってサ



ツーリングがいちばん  
好き といっても名所  
旧跡型ではない いま  
はただ走ってさえいれ  
ばゴキゲンなんだとサ





### 販売の正常化を……

秋の気配も次第に濃く、シーズンも後半戦に入ったこのころ、みなさまには連日ご奮闘のことと、あつくお礼申し上げます。

昨今、景気も一応上昇線をたどり、また輸出のすばらしい伸長をも加えて、生産は創立以来の好記録を示しました。

しかし、業界の内部に眼を転じますと、いまだ「販売正常化」という問題が残っております。

販売を正常化するということは、正しい姿勢で販売を行なうということです。ここ二、三年來の競争は、乱売・収益悪化・経営の弱体化という悪循環をたどっておりますが、結局これは販売店さんをはじめ、特約店、メーカーにとって、おのれの首をしめることになります。

正しい販売——利益の確保——企業の発展



ヤマハ発動機 専務取締役

相 佐 寿 一

という本来の姿は、商売の基本であると私は確信いたします。

また、この正常化は、販売店、特約店、メーカー三者のためのものである以上、三者一体となって対処すべきで、いたずらに自己の利益のみ計るための正常化であってはならないと思います。

私どもヤマハは、今後も2サイクル・メーカーとして、2サイクル・エンジンの開発、改良に全力を傾注し、つきつきと傑作車を市場に送り出す覚悟しております。

販売店のみなさまにおかれましては、これからヤマハ号をクサビとして、一台一台心をこめてお売りいただき、お店の経営基盤をいっそう強化されるとともに、明日への発展を計られるよう、お願い申し上げます。

# 世界のヤマハを語る

出席者  
 ヤマハ発動機株式会社  
 小池業務部長  
 根本技術部長  
 日本楽器製造株式会社  
 三宅輸出課長  
 田坂輸出課員  
 司会 本誌編集部

本社小池業務部長がヨーロッパ、東南アジアの視察の旅から帰って、生きた「アチラのニュース」をもたらしたのを機会に、最近、海外のヤマハをその眼で見て来た関係者にお集り願って「世界のヤマハ」を語っていただいた。

## 活発化する輸出

司会 はじめにヤマハ・オートバイの輸出の現況といったものを総括的にお話ねがいませんか。一昨年、昨年、そして今年……とどんな具合に移り変わってきたか……

三宅 まあ、一口にいえば現在は品不足でうれしい悲鳴をあげているってとこです。海外ディーラーからハッパをかけられて困ってますよ。特に去年の後半から急激に伸びてね。

小池 そう、去年の後半ですね。

三宅 しかし一応アメリカヘゲンと行き出したのは二年前からですよ。

司会 「急激」に伸びたということですが、率にして大体どのくらいですか。

三宅 去年の三倍か四倍ぐらいはいつているでしょうね。

司会 大変な伸びですね。この原因は一体どういふところにあるんでしょうか。

三宅 混然一体ですよ。(笑)

小池 しかし言えることは、まず商品が良いということ。それから販売網が非常によいこと。それに加えてやっぱり市場が以前にくらべて活発になってきたことなどですね。東南アジアなど確かに以前よりは活発になってきていますし、それと何と云ったってアメリカ側の販売網の充実が大きいです。

司会 急激に伸びたわけには楽器のルートも相当に役立ったんでしょうね。

小池 しかし、うちの場合は楽器の販売

網によってオートバイが売られたわけではないですからね。ただ「ヤマハ・オートバイ」という名称が楽器の名声に乗った……ということはあるでしょうけれど……。

三宅 それとね、販売網そのものももちろん違いますけど、輸出、つまり海外での販売は楽器で十分に経験があったわけですから、その点はやはりよそさんよりはよかったんじゃないですかね。

## 目覚ましいアメリカ市場

司会 先きはどアメリカ市場が大変活発な動きをみせているようなお話が但しですが、そのアメリカ市場の様子は……。

三宅 アメリカは去年の販売シーズン当初から非常に調子がよかったです。ヤマハだけでいいますとね。一昨年のちよ



うど五倍ぐらいの成績をあげています。

それは結局、品物が大変良くなってクレームが全くなくなったということ、それとロスアンゼルス支店のアフターサービスには万全の態勢をひいて、スベア・パーツの供給とかそういう面でディーラーをバックアップしてやったということで大変好調だったんです。そこへもってき

て今年の二月にデイトナのレースで二五〇ccと五〇〇ccクラスでヤマハが優勝し一般へのPRとなり、同時にディーラーには、ヤマハはこしは大いにやるんだ！というひとつのハッパになったんですね。今年はまた去年の四倍くらい伸びています。去年が一昨年の五倍ですよ。今年はまだ去年の四倍なんですよ。もちろんアメリカ市場だけです。

司会 すごくいですね。おどろきだ。

三宅 すごくいですよ。で、このディーラーを回りましてね、いままでもいろいろな他銘柄の車も扱ってるんですけど、ヤマハを扱うようになってから販売の新記録をつかったというディーラーばかりなんです。いま他銘柄の話が出ましたが、これはたとえば二五〇まではヤマハをやった五〇〇はBSAをやるとかそういう併売が多いんです。まあとにかく来年の目標は今年の倍以上をもくろんでいます。

司会 ヤマハの車種は……

三宅 車種は二五〇のスポーツから五〇のモペットまで出しています。

根本 五五ccのトール車などよく使われていますね。それとYG1トールも。

三宅 まあ、どちらかというと実用でない遊びに近い車ですね。

根本 たとえばヒルクライム、あるいは鉄砲もって狩に行くときカーで登れないような所で使っています。従ってあまり大きい車だと具合が悪い。そこで五〇から八〇ぐらいの小型車になるんですね。いままでも五五ccのトールを多く出して



たんですが、最近YGIトレールを出しましたら大変好評でした。今後このクラスが伸びるんじゃないでしょうか。

三宅 とにかく人気は大変なものです。

店頭に並べる車がないんですからね。

根本 アメリカのディーラーは車を並べておかないとディーラーとして成り立たないらしいんですね。どんなに少くとも五、六台は並べておかないといけないんですけど、その並べる車がみんな売れちゃうし、並べている暇がないんですね。

三宅 日本ではディーラーへ行っても、いきなり工場とか部品倉庫へ連れて行かれるというところはおそらくないでしょうが、向うではとに角まっ先きに裏へ連れて行きますね。これだけパーツを揃え、サービス設備をもってお客さんに奉仕しているという一種のデモストレーションなんじゃないかな。

根本 それがわれわれだけでなくお客さんに対してもそうなんですね。

三宅 これだけの設備とこれだけのパーツがあるから安心してヤマハへどうぞというPRです。アフターサービスの面倒をみるということが最大のセールスポイントになっているんですね。

根本 向うのユーザーも、ディーラーがサービスしてくれるから満足だ……といったところですね。何人かのユーザーに会いましたが、別にここをどうしろってな苦情はありませんでしたね。非常にあっさりしてます。

三宅 その代りディーラーから言ってくることはきついですね。

根本 ユーザーの利益代表としてのものを言ってます。

三宅 向うのディーラーとユーザーとの取引条件はどうですか。安売りしてるとか……。

根本 そんなことはないですよ。そりゃ分割払いもあるでしょうけど……。

三宅 信用制度は日本より発達しているし、分割払いといってもそのまま日本へもってくるというわけにはいかんですね。

根本 アメリカ人の二サイクル・エンジンに対するなじみはどうなんですか。

根本 ガソリン・スタンドなどでは混合燃料は売ってませんが船外機や芝刈機などはほとんど二サイクルですし、そういう意味では二サイクルの小型エンジンになじんでいますね。混合しない方がよいというディーラーの声もありますがそう大きな抵抗はありません。

三宅 他銘柄にくらべて値段は……。

根本 他銘柄からみたら高く売ってる方ですね。そういった意味では世界中どこ

で買うより日本で買うのが一番とくですよ。(笑)

三宅 輸出はもうからないということを引きましたけど……。

根本 そりゃ社長のPRですよ。(笑)輸出値段としてはヤマハが一番高いんじゃないですか。それだけ品質も高く評価されてるということになりますね。

三宅 車種としてはやはり二五〇とモベットですか……。

根本 二五〇、主にスポーツですね。それとYGI型が今後相当出るでしょう。

三宅 一・二五ccクラスはどうですか。

根本 あまり人気ないですね。中途半端っていうんですか、とに角扱上からはハイウエイは少し無理ですし自動車に積むにしても不便ですしね。

三宅 やはりYGIかスポーツですね。

根本 ヨーロッパの二輪車はどうですか。

根本 ほとんど低調ですね。アメリカ市場で生きてるのはトライアンフ。とにかく大きい車が生きてる程度で小型は全く振いません。

三宅 アメリカ市場では「ヤマハ」ますます有望ってなとこですね。それでは話題を変えて東南アジアへ行きますようか。

三宅 アメリカ市場同様に、最近の東南アジアは「ヤマハ」が大変伸びています。まあわれわれが一番よかったと思ってるのは押し込み販売というのをやってない

### 楊さんとモッキー氏

三宅 アメリカ市場同様に、最近の東南アジアは「ヤマハ」が大変伸びています。まあわれわれが一番よかったと思ってるのは押し込み販売というのをやってない

ことです。ディーラーの資金とカ力に依じて、無理をせずスムーズにやっていますから、ディーラーも序々に力をつけて、たまに新しい商品もできて、よしこれならいける……という段階にきました。それにいままでの商取引が非常によかったですから、ひとつヤマハのためにやってみようという気構えもあって、シンガポールでもバンコック、香港でも非常に元気づいています。東南アジアはヤマハ以外にもいくつかの日本車が行っていますが、いままでも相当無理なことをやっておられたところがあるんですね。現地のお店ではそういうところと代理店契約を結んで、お前のところは月何台買えというわけでお前のところと何であるかと契約台数をおしつけられるわけです。それこそ在庫が何千台できようがおかまなしなんですな。そういうことが結局は、乱売になってサブ・ディーラー同士が苦しむんです。幸いヤマハはそういうことがなかったということ、最近非常に好調になってきています。

田坂 シンガポールのディーラーは非常に若い人ですね。この楊さんという人が大変商売熱心なんです。この人が大体マラヤ方面に一ヵ月二千台近く、それにシンガポールが千台ぐらい。合計して相当数をさばっているんですが、彼はいまYGI型を大馬力をかけて売り込んでいます。大体、彼の第一目標は五〇%のマーケット・シェア(市場占拠率)なんです。ところがその五〇%ってのがあと僅かな

こと、



小池 業務部長

んですよ。

司会 昔の英領で英国車の勢力というのはどうなんですか。

根本 いまはもう淋しい限りです。

田坂 衰退の一途を辿っています。二輪車に限っては日本車が圧倒的に押さえています。

根本 その昔、東南アジアではスクーターのことを「ヴェスパ」と言ってたそうですが、いまじゃもう「ヴェスパ」なん



て声はききませんね。

司会 「ヤマハ」ですか。

三宅 そう、そのうち「ヤマハ」になるんじゃないですか。(笑)

司会 東南アジアはレースが盛んなんですよ。

田坂 盛んですね。長谷川選手などは東南アジアでは英雄ですよ。彼はあるレースで火災をおこしたんですが、それを消して再び走ったというんで、そのファイトぶりやなんかで一躍名声をとどろかせちゃった。

根本 割りに血の気の多い国民性なんですよ。かか。とにかく国が若いですから

司会 東南アジアという一番大きい市



場はどこですか。

田坂 マレーシアですね。とくにシンガポール、それとバンコック、それに香港ですね。

司会 香港もたいぶすごいらしいですね

三宅 あそこはモッキン氏という人が代理店をやっているんですが、寝食を忘れてユーザーの面倒をみるんです。その人は体験からにじみ出たバックボーンがあるんですよ。ユーザーのことを本当によく聞く。徹底的にサービスするんです。それでヤマハに信用ができたんです。あそこまでガッチリ押さえたというのはモッキン氏の功績ですね。

田坂 ユーザーがしょっちゅう遊びに来ていますね。まるでオートバイ愛好者の溜り場です。モッキン氏はそこへ集る人に「おい車の調子はどうだい」ってなこと言って面倒みてるんです。ヤマハ会というユーザー・クラブもつくっているんですよ。

三宅 香港の町で見るオートバイはほとんどヤマハだね。特にYD3とかYA5が多いですが、これからはYG1も出るでしょう。これから海外渡航も自由になりますから、国内のヤマハ・デラーさ

んにも、ひとつ外国へ出てもらって実際を見てもらいたいですね。(笑)

司会 バンコックはどうですか。

三宅 相当出てますよ。そのうち五百から千台をマークするでしょうね。

司会 沖縄はどうですか。

三宅 沖縄はいま非常に市況が悪いんです。しかしヤマハはそういうことはないんですが、押しつけ販売をやっているメーカーさんじゃ気になってるでしょうけど、向うの扱い店もまた大変ですよ。

司会 インドはどうですか。例の「パール・ヤマハ」のその後は……。

三宅 一口にいえば「パール・ヤマハ」は非常に画期的なもので、要するにエンジン以外を全部国産化してメイド・イン・インドの二輪車をどうしても作りたいというわけで、あの計画が政府からOKされたわけです。中印紛争で開所は遅れますが、とにかく国家的な計画です。開所式にはインドの工業大臣とかそうそうたるメンバーが出席することになりますから。

田坂 すでに五十台ぐらいは完成していますね。それが中印紛争はなやかなりし頃



根本 技術部長

ルビアナという町から二百キロ離れたところで、ネール首相の前でパール・ヤマハの従業員がそれに乗って閲兵を受けました。

司会 車種は

三宅 MF2です。要するに所得の低い人にも乗ってもらえるようにまず五〇cc車から始めて、需要があればだんだん一・二五とか二五〇もやってゆこうというところですよ。こういうケースにインド政府が許可を与えたのはヤマハが最後なんですよ。契約にサインしたのは確か三年前です。その間、こちらでもモデル・チェンジがあったり、現地の下請けの問題もあって少し遅れましたが、設備としては一二五も二五〇もやってやれなくはありません。いずれにしても「パール・ヤマハ」は将来明るい見通しです。

司会 東南アジアもなかなか有望ですね

根本 しかし、まだまだこれからの市場ですよ。そういう意味で大変魅力はあ



ります。

### 中南米は軒並みにヤマハ

**司会** 話とはびますがメキシコの状況を  
**三宅** 当時、海外の支店がアメリカとメ  
キシコの二店しかなくてね。その頃アメ  
リカが比較的ふるわなくてメキシコが好  
調だったものですから、それでメキシコ  
がクローズアップされたんですが、いま  
は他の市場がぐんぐん伸びていますから  
……具体的に考えると……。

**司会** メキシコがさわがれたのは四年ぐ  
らい前でしたか。

**三宅** 支店をつくったのが五年前です。  
まあ台数こそそう伸びていませんけど、  
メキシコの街を走っているオートバイは  
香港と同様にヤマハばかりです。おそら  
く六、七割ぐらいいはいつてるでしょ  
うね。

**根本** やはりメキシコもレースが盛んで  
ね。アメリカほどじゃないですが雨季を  
除いてはしょっちゅうレースをやってま  
す。そのレースにヤマハが勝つんでヤマ  
ハは非常に人気が高いんです。

**三宅** レースの大きいのになるとテレビ  
で実況中継ありますからね。ヤマハの宣  
伝みたいなレースになっちゃう(笑)。そ  
ういったわけでメキシコのヤマハの人気  
は圧倒的なんです。そこで、いま国産化  
をやるうというわけで九月には第一陣を  
船積みします。現地では十月か少くとも  
年末までには国産化が始るんじゃないで  
すか。

**司会** パール・ヤマハ式になってくるわ  
けですね。

**三宅** こちらからエンジンと主なるもの  
を持ってゆきますから、一応現地製でも  
ヤマハのブランドでやるわけです。メキ  
シコのメーカーであるアセルメックス社  
と提携してやることになってます。

**根本** この工場は立派な工場ですよ。  
**三宅** 現地のメーカーにしてもヤマハは



販売網がガッチリしてるから、同じやる  
ならヤマハ販売網にまかせる方が楽なん  
ですね。

**司会** メキシコには他に車はないんです  
か。

**根本** モトイスロとアセルメックスと二  
社しかありません。

**司会** あとどうですか。中南米地方は…  
**三宅** うんと出てますよ。南から順にゆ  
くとグアテマラ、サルバドル、コスタリ



三宅 輸出課長

カ、ニカラガ、ドミニカなど、あの辺は  
軒なみです。とにかくメキシコ支店があ  
って、精鋭がたくさん行ってますから、  
あそこを足場にしてくるぐる回ってうん  
とサービスよくやってみようというわけ  
です。相当まとまった注文がきます。  
**田坂** メキシコ支店が中南米のキーステ  
ーションといったところでね。

### “欧州におこったヤマハ旋風”

**司会** ヨーロッパ市場はどうですか。

**田坂** ヤマハとしてはGPレースに一昨  
年初めて参加して、今年は二回目なん  
ですが、ベルギー優勝をふくめて、われわ  
れとしましては最高の結果ができました。  
それまで私の方では日本の商社を使って  
輸出をやっておったわけです。で、サン  
ブル程度ですが各モデルを出していまし  
た。ところがTTレースで良い成績を取  
ってヤマハの人氣が相当高まって注文が  
いっせいに来たんです。ちょうどアメリ  
カとか東南アジア、さらにそれ以外の地  
域の拡売ブームとかち合って、物が足ら  
ないところへもってきてのいっせいの注  
文ですからテンテコ舞いでした。それから  
後も大量オーダーを最近また受けており  
ます。それで私どもの方としましては、  
ゆくゆくはロンドンに支店を設けるなど  
したいと考えているところです。

**三宅** 前にもいろいろと話が出ました  
が、販売が伸びるかどうかというのは販  
売店の選定にかかっているわけです。で  
すから是非ヤマハを扱いたいという引合

いは毎日のように来ておりますが、代理  
店契約で運命がきまっちゃうとなれば、  
どうしても選定が慎重にならざるをえな  
いわけです。市場調査をがっちりやっ  
て、どこが一番いいか、本当にいいとこ  
ろがなければ自分のところで現地法人で  
会社を作るか支店をつくるかもとかく、  
うんとよく調べて、それから代理店をき  
めても遅くはないんじゃないか……そう  
いったわけで、いま人選してロスアンゼ  
ルスで教育をうけています。この人達が  
ハンブルグ(ドイツ)とイギリスのロン  
ドンに、とりあえず調査員といえますか  
駐在員といえますか、そういったかたち  
でこの十月に派遣されることになってい  
ます。

**田坂** ロスアンゼルスでは非常に成功し  
ましたんですね。あそこでアメリカの商  
売のやり方を実習すれば向うで役立つで  
あろうというわけです。

**三宅** この冬一ぱい調査して、その頃に  
はこちらの生産態勢もとのうでしょう  
から(笑)。大いにヨーロッパで売りこも  
うという次第です……(笑)。まあ、ヤマ  
ハをやりたいという引合は有望なところ  
からたくさん来ますから、そんなに困  
難なことはないと思っています。

**司会** 人気車種といえますと……。

**田坂** TTレースを見た結果では二五〇  
cc以上の車ですね。三五〇ccはあまり人  
気がありません。二五〇か五〇〇です。  
**司会** 五〇とか一二五は割りに人気ない  
らしいですね。



田坂輸出課員

三宅 だってね、マン島ですよ。五〇ccが「シニア」三五〇が「ジュニア」でしょう、そして二五〇が「ライト」クラスですよ。そうすると一二五ccクラスは「ウルトラ・ライト」になりますね。ところが五〇ccクラスになると名称がつかんでしよう。「ベビー」級ですか(笑)ですから何といっても二五〇ccあたりが中心になるんですね。レースに参加するメーカーの数も一番多いし。

田坂 国内の実情から英国は主に二五〇ccが多く、オランダは五〇cc以下のが非常に多いです。オランダは自転車が多い関係もありましようが非常に軽量級が多いです。逆に英国は二五〇cc級のオートバイに非常に需要が多いんです。

三宅 いまのところ、うちではヨーロッパに積極的には出していません。前に述べたいろいろな理由で意識的にセーブしているところですね。

司会 ヨーロッパなどではかなり古い伝統をもったオートバイ・メーカーが数ありますが、そういったところから商品に對する、何か抵抗といったものは……。

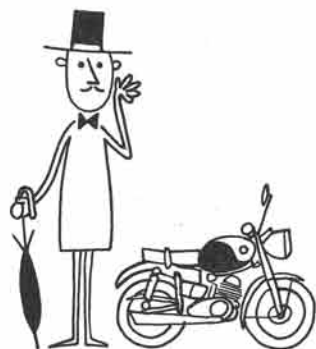
根本 私は特にそれを感じませんでした

が、たった一つあったことは、オートバイの協会の役員かなにかやってる人が「とにかく日本のオートバイにしてやられた……イギリスの小型の内燃機工業はそのためにほとんど窒息しちまった」というようなことを言っていました。

司会 トライアンフも四輪に力を入れてますし、NSUもあれだけ世界一のメーカーがやはり四輪に活路を見出してるし、ヨーロッパの現在の二輪の実状はどうなんですか。

根本 ヨーロッパにおける二輪のメーカーは全く衰退あるのみですね。オランダで多少作ってますが。

田坂 オランダは50ccクラスまたはそれ以下のペダル付モペットですね。国が平坦であるためもありましようが、自転車が盛んな国でしてね、50cc以下ならモペットも無免許でいいし、道路も一般車道の横にちゃんと二輪専用の道があるし、とにかく大変二輪車、特に小さいのを優遇してますね。



# あなたの恩返しは

## すばらしい

ヤマハ  
提案制度  
のてびき

### 目的

技術のヤマハ、販売のヤマハ、のより大きな躍進に寄与するための創意工夫を、奨励することを目的とする。

わたしのヤマハ、世界のヤマハ、いつもヤマハの躍進に努力していただいている「ヤマハ・チーム」のみなさん、みなさんの活発なご意見を、新鮮な工夫を、いろいろ聞かせてください。

アフターサービスのとき、セルスのとき、この装置は、こう変えたほうが、さらに性能を高めるのではないかと、か「こういう販売方法をとれば、もっと拡販できるのではないかと」などというアイデアが、ギリギリとひらめくことはありませんか。

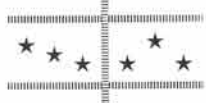
ヤマハは、それを知りたいのです。それをためてみたいのです……これが、「ヤマハ提案制度」の目的です。

### 提案者の資格

ヤマハ・セールス・チームに所属する全特約店の従業員。

### 根提案の範囲

技術上の考案、改善、工夫。  
販売効率を向上させるための方法や改善。事務効率、管理方式を改める方法や改善等。



ヤマハが待っているあなたの提案とは

たとえばこんなことです。①ピストン一本、ナット一本の工夫でもけっこう、ヤマハの性能をより以上にのばすためのグッド・アイデアを期待しています。②アフターサービスをもっと能率的にやるにはどうしたらよいか。③車のスタイルやカラーについての最適なセンス。④こんな新製品、こんな事業を——といった建設的なご意見を、具体的に教えていただきたい。⑤広告、PRなど、販売促進に役立つ斬新な方法を考えてください。その他質量ともに充実した「世界のヤマハ」へ大きく躍進するために、あなたの創意と工夫のかずかずを、卒直に伝えていただきたいと思ひます。

### 提案の時期

期間を定めない。特別な課題の提案募集以外は、常時これを受理する。

### 提案手続

- ①提案は所定の用紙を用い、記入要領に従って明記すること。
- ②提案は直接「ヤマハ発動機KK内、ヤマハ提案制度審査委員会」宛、送付すること。
- ③提案を受けた場合、ヤマハ提案制度審査委員会より、受付けた旨、本人に通知する。

思いついたらすぐ、あなたのお店にも置いてある「提案シート」に書きこんでください。油がついてもかまいません。図面でもつけていただいたら、それこそ



三宅 しかしヨーロッパ全体からいったら、オートバイ業界は昔の影はないですね。

内外ディーラーさんの交歓を……

司会 小池さん、海外をみてこれらただ記憶もなまなましいと思うんですが……とにかく目覚ましい伸張ぶりを目のあたりにしてこられたわけですが、その需要に対してメーカーの態勢なりをどうお考えになりましたか。

小池 とにかくまず設備の増強をせよいかんと感じましたね。しかし行ってみまして、海外の市場で日本製品の良さが十分にPRされているし認識されている現状ですね、無理な極端な商売をしている業者がいるんですね。これは日本製品が品質にしても性能にしても非常によいというだけに、無理なことをするのはお互に非常なマイナスだということを痛感しました。われわれは大量の注文にいちどきには応じられないくらい品物が足りない状態で、正直にしかも真剣にディーラーが努力しているときに、一方でそういう業者が過当競争の域に達するような商売をする、ということに対して疑問を持ちましたね。それに対してはやっぱり市場の要請に応える生産を相当増強してゆかなければならない。これは海外でヤマハを愛好する人たちに對して、メーカーとしても当然果さねばならないことだということを感じました。

(笑)

小池 ええ。(笑)とにかくマーケットイング・シェア(市場占拠率)をどんどんあげて、地道にもうけるガッチリした商売を海外のディーラー、国内のディーラーともにやってもらいたいと思うんです。向うで今後の商品計画に対する話合いをしたんですが、ヤマハに対する期待というのが非常に大きいことをつくづく感じました。

司会 設備が増強され、生産もグンと伸びるとなるとスケールがまた一段と大きくなりますね。

小池 大体こんどの設備増強による経営規模は、相当の倍率で伸びるということだけははっきり言えますね。だから半年前ないし一年前のヤマハの姿を国内だけで見ている方からしたら、海外と国内の需要の伸び率というものはもう予想外に大きくてびびりなさるでしょう。こんど海外のディーラーさんがこちらへみえたときに、国内のディーラーさんとひとつ意見の交歓をしてみたいと思っっているんです。国内のディーラーの方々も、ひとつ大いに勉強しておいてもらいたいですね。

司会 とにかく、海外の注文を全部消化するには、大体どのくらいの台数になるかと皆さんにお聞きしたら「数万台」というお話で……(笑)

小池 そうです、それはそうです。(笑)

司会 大変期待のもてる明るいお話を、いろいろとありがとうございます。

一大歓迎です。

審査機関

- (イ) 提案の審査は、ヤマハ提案制度審査委員会において行なう。
- (ロ) ヤマハ提案制度審査委員会の構成は、ヤマハ発本社各専門部課長とし、必要の都度ヤマハ会専門部会の意見を徴する。
- (ハ) ヤマハ提案制度審査委員会、毎月一回開催す。

審査結果

- (イ) 審査の結果は「採用」「保留」「不採用」の三種類とし、決定次第、文書をもって提案者に通知する。
- (ロ) 採用分については、ヤマハ社長名をもって表彰する。賞状を授与する場合、ヤマハ社長名とし褒賞の等級および金額は、次の基準を適用する。

(ハ) 審査の結果「保留」と決定されたものは、更に調査検討の上、有益なりと認められれば……

| 等級  | 基準金額  | 支給金額範囲   |
|-----|-------|----------|
| 特級  | 五万円   | 四万～六万円   |
| 第一級 | 三万円   | 一万～四万円   |
| 第二級 | 一万五千元 | 一万～二万円   |
| 第三級 | 八千元   | 五千～一万円   |
| 第四級 | 二千元   | 一千～三千円   |
| 第五級 | 一千元   | 五百～一千五百円 |

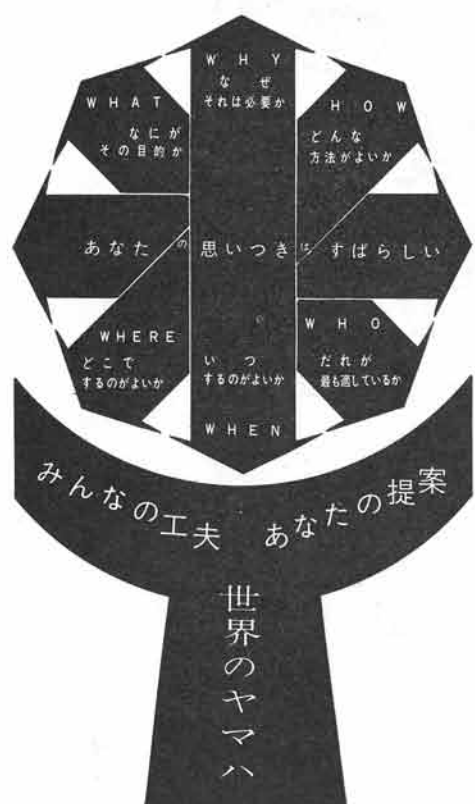
再び審査委員会に附議される。

(ロ) 提案内容により、その努力顕著と認められるものについては、別途表彰する場合もある(附採用提案については、提案者氏名、審査成績を公示し表彰する。

審査結果の発表

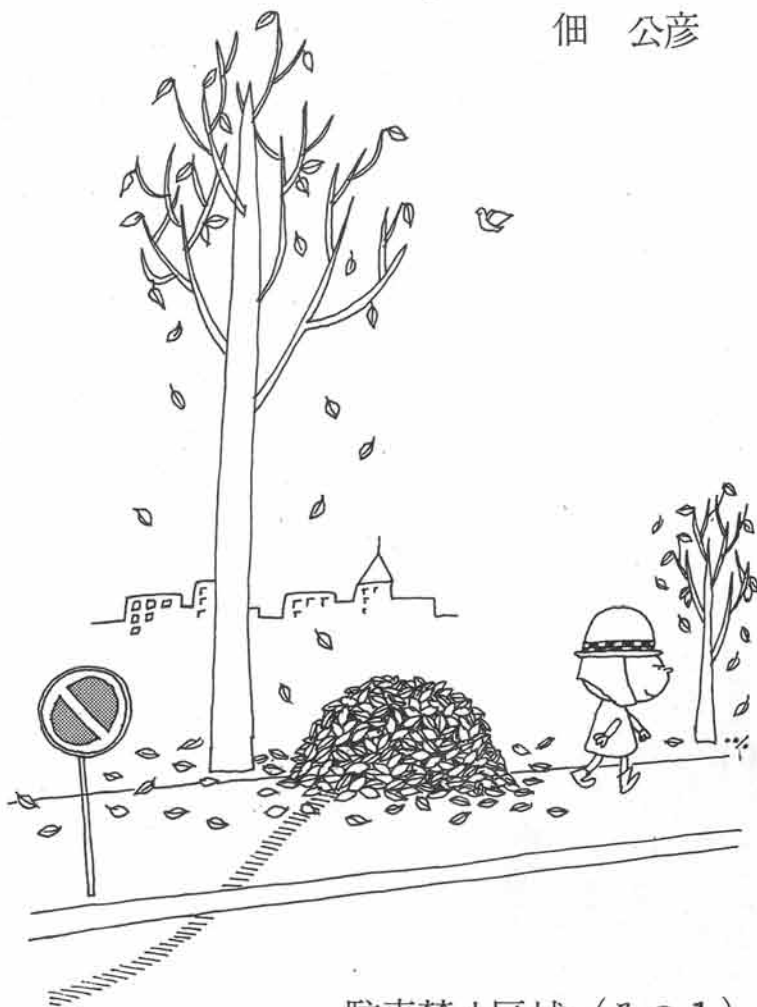
ヤマハ提案制度委員会において採用された者の氏名は、ヤマハニュースに発表する。

さあ、ヤマハはあなたの提案を待っています。あなたのすばらしいアイデアで「世界のヤマハ」にのしあげてください。



# 秋深く 爆音高し

佃 公彦



## 駐車禁止区域 (その1)

### 音でない音

耳をつんざく爆音とともに疾走するGPレーサー、エレクトロンのタエなる音楽、これはいずれも音あつてのオハナシだが、この音と云うやつは全部人間の耳に聞こえてくるわけではない。

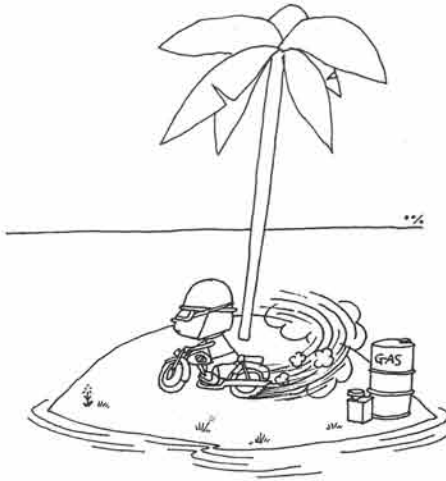
「きこえない音」がわれわれの回りにはいっぱいあるのだ。

人間の耳は、大ざっぱに言って空気のなかを波動として伝ってくる「音」を感じるのだが、この波動が1秒間に10〜20,000回の範囲しか感じない、だから、低い方では牛のなきごえ、高い方ではレーサーの発するような「キーン」といった金属性の音しか聞こえてこないようになしかけになっている。

音楽もみなこの範囲で演奏されているし、それより高い、また低い音は聞こえてこないから人間の



駐車禁止区域（その2）



孤独な男

天高く……



耳に感じない世界には全く別のすばらしい音の世界があるかも知れない。

この音を、電気みたいに簡単な変圧器のような変音器ができて、音のエネルギーを変えずに人間の耳に聞こえないサイクルに変えてしまえば、「音もなく二〇〇キロで疾走するGPレーサー」も出現する可能性があるが、レースのダイゴ味が半減してしまうような気もする。

そのかわり、動物や昆虫には、うんと高い音を聞く種類のものも多いから音をみんな人間に聞こえなくしてしまうと、人間には静かな世界でも他の生物にはめいわくきわまりないかもしれない。

オートバイの排気音を「音楽的」な音に、と云うのは意外と近い将来のヤマハの姿かも知れない。

緒戸野内

ヤマハ教室

# セールスポイント

■ 心理作戦要務令

な  
にことによらず、物を売ることはむづかしいものである。ただ、やみくもに突進したのでは満足な効果は上げ得ない。そこで、まず、人が物を買う動機となる心理過程のいくつかを知ることが肝要。

人間てのは欲ばりのくせに、たえず欲望を自覚しつつ毎日を送っているとは言えない。そこに何らかの買い気を起させる力が働らいてこそ、欲望という名の潜在的な必要性がかき立てられるのだ。いわばセールスマンは、潜在的欲望を旨ざめさせるキューピッドの役目であり、さらには、相手の買い気を発展させる演出者でもある。

では、人の心の中にひそんでいる物を買う動機とはどんなものか？……  
獲得したいと願う欲望を人間だれしも意識的あるいは無意識的にもつものだ。

たとえば、あるサラリーマンが満員の通勤電車で疲れて、「モペットを一台持てば楽になり、休日はレジャーも愉しめる」と思ったり、小さな商店のご主人が「自転車がわりにモペットを」と思う気持など。これらはお金がある無いかかわらず抱く願望である。その潜在的欲望を現実の手中に握らすがあなたの役目である。

「MJ2型なら、5回のお支払いで結構。それでお客様の生活が豊かになればわが社の製品も世の中のお役に立つのですから」と言って、相手の獲得欲の動機を現実の中に導き出すのである。また、逆にお金があり成功している人にはレジャーの愉しさを強調して、YDS2型スポーツのもつ軽快味を、あるいはヤマハ・ポートを、というわけで、まずは相手の心の中に興味を起させる。この買い気を起させる動機は、利益、楽しみ、幸福など干差万別であるが、人間はみな現在より明日の良きことを、良き生活を獲得すべく営みを続けているのだ。

一台のモペットに軽二輪を買い足す。これすべて獲得欲。そこをネラッて作戦を練れ……。

優位に立ちたい心を、利用すると言っちゃあ失礼だが、私たちは、他人に価値を認めてもらいたい、という共通の心理を持っているものだ。人はなぜ高価なスポーツカーやベンツを買うのか？ ビジ

ネスや遠乗りには価格の安い国産の○○ccクラスの手で十分なはずであるがその背景には必要性以上に、誰れもが乗り得ない車に乗ることができていることを誇示したい、優越感がひそんでいるのである。この優越感を刺激する術を心得ておきたいもの。

最近のオートバイはひと頃のものに比べると性能は飛躍的に向上し、モペットでもYG1型でも長距離走行には十分耐えるが、オートバイ乗りは得てしてダディ好みだ。やはり軽快なツーリング車のYDT1型かYDS2型などにまたがって他の車を尻目にサッソと、風を切って走ってみたい欲望を持っているものだ。



人のふりみてわが身を真似る というのとおり、洋服にしてもネクタイにしてもまだ使えるが、どうも着たくないというのがある。それはどこか流行はなれしているからである。つまり人と違うから着ることを許さない。そしてさらに新らしい購入の欲望を持つのである。

人を真似たい心理、これは世間一般について言えることで、流行語がはやる理由もつなずけるわけ。  
「いまや若い人達には断然YG1型が人気がありますね。なにしろ世間では、かつての名車YA1型の再来と騒いでい

るくらいです」てな具合にね……。  
しかし優越感の強い人に対しては、全く逆の効果が生まれてくるから禁物である。

かりに、土地の市会議員氏に売込みに行き、近所の左官屋さんがYG1型を買って重宝していることを強調して売込んではイカンのである。尊厳を傷つけられるからである。まあ、そういうご仁には仕事の重大さ、苦勞話の一つも聞くように仕向けて、その間にテキキの性格を読みとってから、いざ——車を——すすめるのが無難。

早く買い気を起させる ことは恋しい人のハートを燃えさせることだ。それには貴方自身に魅力がなくてはならない。一日車を買うのが早ければ、商売上いくらくらくお得意……という説明や、あるいは恋人と相乗りの楽しさをお見せたり、とにかく、わがものにしよとする気にさせるべく、手を変え品を変え、イメージの波状攻撃をくり返すこと。啼くまで待とうホトトギスなんて詩的なものは通用しない。啼かせてみようホトトギスでなければイカンのである。

ある時は魅力的な紳士であり、ある時は闘士でなければならぬとは、いやはや忙しいことであるが、要はスィモアマイも噛み分けた人物になること。そして背骨を一本、ポーンと通しておくことである。



## ウエイあれこれ

名神高速道路の一部完成でわが国にもハイ・ウェイ時代が訪ずれてきたようです。このハイ・ウェイ (high way) という言葉を英和辞典でひいてみると、①公道、街道、大通り、本道、②一本道、本筋など案に相違して高速道路という文字が見つかりません。たぶん、あちらでは公道がすべて日本でいうハイ・ウェイなみ、あるいはそれ以上の設備が施されていて、それがホントの一般道路となっているわけなのでしょう。その証拠に high ways and byways といえば大路小路という意味になり、the king's highway といえば天下の公道ということになります。ハイ・ウェイ時代もよろしいが、うっかり high way man などとたまうと、「追いはぎ」に間違えられるのでご注意ください。

× × ×



## ヤマハ教室 詩のネタにならななし ■ イイ語のべんきょう

ハイ・ウェイという言葉が出てきたついでに、耳なれない道路用語をご紹介しますと、ハイ・ウェイに対してよく用いられるフリー・ウェイ (free way) とは超高速道路ということで、交差点はもちらん踏切りその他の障害物はいっさいない停車禁止の道路のこと。スピード無制限道路ともいわれるが、下には最低速度制限があり、フリー・ウェイには乗入れられない車もきめられています。



またスルー・ウェイ (through way) とは交差点があっても、これを横切る他の交通に優先して直進できる道路のことでエキスプレス・ウェイ (express way) とは高速道路の意味ですが、主に郊外からまっすぐ都心に通じている市街地急行道路ともいべきもの。このほかにパーク・ウェイ (park way) というのもあるが、これは街路樹や芝生などを植えた自動車専用街路で、公園道路というか観光道路のことです。

× × ×

以上は自動車道路が四通八達しているアメリカでの自動車道路の呼び名あれこれですが、日本ではスカイ・ウェイ (sky way) とかランプ・ウェイ (ramp way) などという道路があります。スカイ・ウェイは文字通り雲を下に見ながらドライブできる山岳道路とでもいべきものです。また、ランプ・ウェイとは高速道路

の出入口となるインター・チェンジと同様の意味で、ただこの場合は高架道路の出入口は傾斜路となるために、ランプ (傾斜) という言葉が使われているだけです。道路用語だけみれば、日本も立派な自動車道路王国といえそうです。

## 娘さんによく聞けヨー

スクランブルというと、すぐ豪快なジャンプ場面を思いだす人もいるようですが、ガール・フレンドに「スクランブルとゆきましよう」なんて誘われたからといって、オートバイ通と早合点してはいけません。タマゴを油でいためてかきまわしたスクランブル・エッグというリッパな料理があるからです。あんがい一五〇円也のスクランブルをつき合われ、あとはロードレースならぬ五〇〇円也のロードショウ映画でお返ししなければならぬハメにおちいるかも知れないからです。

## バイクとはナンダ

原動機付自転車——といえば第一種と第二種とがあるのはすでにご存知。一般にいわれているモーターバイクとかバイクモーター、あるいはバイクとは、はたして何を指すのか誰しも頭をかたむけるようです。

そこでガクのあるころをみせると、バイクモーターとは和製英語で、正確に言えば motor rided bicycle で、そのものズバリ「原動機付自転車」という珍無類

の日本語名となり、原付二種にも適用します。逆にモーターバイクといえはバイクエンジン、すなわち、バイク (自転車) 用のエンジン (原動機) ということになり、いまだというモベットではありませ

ん。

バイクとは、bicycle の略、自転車に取付けられるエンジンそのものを指すのか、あるいは完成車のことかどうかははっきりしていませんが少なくとも軽自動車となる二六cc以上のオートバイクはバイクと呼ばれるのがふつうです。

★ ★

価値あるオイル!!

# ゼネラル バイクロン

2サイクル専用



ゼネラル物産

YAMAHA

# 風土記

徳吉村商店

■吉村モーターズ

(岡山営業所)を訪ねて

人づくり、会社づくりから

むかし、池田公の城下町として栄えた岡山市。灘の酒の原料となる雄町米、墨表、マスカットなどで象徴されていた同市も、戦後は工業面の躍進によって、いまや百万都市をめざす息吹きにみながぎっている。

岡山県で唯一のディーラー吉村商店は、活気に渦巻く駅前の繁華街を倉敷街道沿いに向って車で一〇分。鮮やかなヤマハの看板がまず人目をひく。立派な看板にふさわしく、一階のショーウィンドーは

店内一杯のスペースをさいて、ヤマハのボートや各機種がずらりと並べられている。この視覚に訴えた？デモンストレーションは効果万点、思わず車のメカニカルに圧倒されるほどだ。  
二階が事務所、裏手別棟には完備した小型整備工場が配されていて、売るもサービスマも万事OK、ソツのない販売体制である。

二階事務所の中でひとときわ目立つ長身の吉村修平常務が、同社のオートバイ部門の責任者。中国ヤマハ会々長もつとめ



られている。

——まず創立当初のお話から——

「ちょうど四五年前の大正七年のこと、現社長の吉村猪吉郎氏の叔父さんが自転車店を開業したのが始まりです。昭和一四年現社長が受継がれて、現在も丸石、セキネの自転車を本社の倉敷市と福山で販売を行ない、この岡山営業所が吉村モーターズとしてヤマハ・オートバイを販売、他に大阪、広島に販売所があります。」

——ヤマハとのなれそめは——

「あの名車YAI型が発売された二九年夏、他銘柄と併販したのがきっかけです。さらに三五年になってヤマハ専門店として本格的に販売を開始しました。省りみれば、当時は各チーフが若くて経験も少なく、苦勞の連続でしたよ。なんとしても販売台数を伸ばす、その目的に向かってまず人づくりに専念。結果的には四



吉村猪吉郎社長(右)と吉村修平常務

五年かかるところを二年たらずで一応の成果をあげ、売り上げはグンと上昇。以来わずかな年月を経た現在、傘下販売店は一五七店、得意先(ユーザ)二三〇名を確実に擁するまでになりました。」

——業務を推進させる秘訣は？——

「各担当者は午前八時から三〇分間の早朝会議、八時三〇分から一五分間全従業員が中庭に集合して朝礼、そのとき各担当者が交替で司会を受持ち、現況報告ならびに各部門への協力要請を行ないます。このあと一五分間各課ごとにミーティングをし、九時から全員就業の段どりで。」

吉村常務の人づくり、そして立体的な業務への結びつけ、この根本理念が円滑な歯車を推進させているといえる。

また一方、月一回大阪の経営研究所の

西講師を招いて販売に関する研修会を実施、さらに九月からセールスマンの特殊教育、来年早々には管理職の教育を実施して、充実をはかるとのこと。

### 名スタッフありて上昇の一途

すべてが一貫した企業体づくりを示す吉村常務の名采配、それに応える親衛隊ともいへべき各担当者のたゆまぬ努力、それが完璧なチームワークを保っているといえよう。

「お陰で最近の全国ヤマハ会の販売コンクールでは、三六年下期七位、三七年上期四位、三七年下期四位、三八



社長をかこんでの早朝会議

年上期四位の実績を上げていますが、みな各パートの力の賜ものです。」

自信に満ちた吉村常務の言葉、それを裏付ける各担当者のお話をきいてプロフィールをまとめてみると……。

#### ◎営業一課 成瀬節夫さん

傘下販売店回りを主とし、販売網の拡充。販売店売りが八五割を占めているだけに売掛金の回収が大変だ。その責任の重大さにふさわしく、堅実型のインテリタイプ。

#### ◎営業二課 妹尾 諭さん

全身これファイトの固まり。直売一五割の従来のユーザー回りのほかに新規開拓(通勤者、農村)と多忙な仕事にうってつけ。また夏はポルト販売も行ない、来年は本格的な拡販をねらっている。

#### ◎サービスク 小田 広さん

戦前からの三〇年間勤務のベテラン。巡回サービスはもちろん、営業課を援護して販売店・ユーザー両面の新規開拓。さらに販売店の経営分析までやるという多才ぶり、この三ヵ月間で有力販売店八店を作った実績をもつ。

#### ◎整備課 予風富久さん

本年六月岡山県整備技術コンクールで優勝。その腕もさることながら下取り処分の才覚も優れており台数で一〇〇台金額にして二〇〇万円を上回ると、営業へ連絡し下取車なしの新車販売を要請。とにかく同社の



中古車は定評高い。

#### ◎部品課 竹内猪吉さん

計算にツヨイのが身上で、パーツの仕入・販売・集金の一切を行ない、現金決済を実行。

この良きスタッフを得て営業実績は上昇の一途、今や全国で最も強いといわれるA社製品への割り込みも必至。大口需要では岡山教職員互助組合を独占契約して月一〇台一〇〇台を納入しているのも強味という。しかし何よりもオートバイの需要層が近年、低所得者に移りつつあって、新規需要の伸びもさることながら、農業県から工業県へと転換しつつあ

### 店内のディスプレイ

る経済動向、そして新産業都市の指定をうけた倉敷市も今後は大いに希望的といわれる。

販売の主力車種はYA5型が五五%、モペット(五〇と五五)が二五%、YD、YG型が二〇%であるが、YGIは好評で品不足。

社長も六三才とはいえ一日一回はオートバイに乗らないと食事がまずいというカクシヤクぶり、平均年齢二一才という社員とともに同社のファイトは十分。

「いまに必らず一位を獲ってみせますよ」

伸長めざましい岡山周辺をヤマハ色で埋めつくすかのように、吉村常務は人指し指を大きくさし出した。

### 吉村商店の信条

- 一、良き品を売れ、末は繁昌
- 二、無理な販売をしない
- 三、優良品尊重
- 四、お得意様の繁栄は当社の繁栄
- 五、熱烈と誠実



## ■ 江南ヤマハ会

### ヤマハ本社で発会式

ヤマハオートバイ愛好者で結成される江南ヤマハ会一行三十名が遠乗会とメーカ一の工場見学を兼ねて去る八月十八日來社。同社職員の親迎裡に本社会議室において同会の発会式を挙行した。

この江南ヤマハ会は小田原市のデラール江南自動車販売のユーザーで熱烈なヤマハファン、別名ヤマハ親衛隊と称されるグループで年令も十五才から五十才にいたるもので、の中にはアメリカ人も入っている。今後同会では会員相互の親睦と道徳向上を図るとともにヤマハオートバイの拡大と相互扶助精神の向上を主としてますヤマハグループを強化しようというもの。なお役員は次の通り、江南ヤマハ会・会長 山下一夫、副会長 若杉四郎、徳江其明、理事 荒井延和関圭徳、田口邦彦、会計 要藤政彦、相談役 池谷昭之、吉成重彦。

## ■ ヤマハオートバイクラブ遠乗会

日本楽器を主体とするヤマハ企業集団の従業員で昨年五月に結成されたヤマハオートバイクラブは現在会員が千四百人の大世帯だが、この七月よりこれまでの会社の運営から労働組合（後藤委員長）にバトンタッチされ、今夏の行事としてすでに恒例となった遠乗会を暑中休暇を利用して八月二、三日の両日伊勢、鳥羽の一泊遠乗会を催した。当日、日本楽器厚生会館前広場には90台が集結、全員ヤマハのネーム入のユニホーム、ヘルメットを着用して整列。参加車もYG及び新旧オールヤマハ車。カンカン照りの東海道をひた走り、名古屋、津、伊勢（内宮外宮を参拝）を経て宿泊予定地の二見浦に到着。翌日は鳥羽へ向い日楽傍系である建設中の鳥羽国際観光ホテルを見て往



# ヤマハグループ。

日本管楽器株式会社の巻

## 平和とリズムを創る

### 日本管楽器

プラスチックの力強い響き……人の心に活力を与えるリズムの源をつくるのが、わが国最大の管楽器メーカーである日本管楽器株式会社です。



昭和十二年以来日本楽器の子会社としてスタート以来、幸福と楽しさを創るヤマハ・グループの一翼をなす、トランペット、フルート、ドラム、その他各種の管楽器を世に送り出しています。

東京板橋区小豆沢の工場から産み出される製品は、国内はもとより広く海外に輸出され、年間売上高は約一〇億円を誇り、いまや国内占有率の八〇％を占めています。

全国各学校の運動会、応援団、自衛隊など、人びとが集うところ日管の楽器あり。いわば同社の製品は、人の心を生き生きと輝やかせる平和の立役者といえましょう。

常に人の心の高揚を希んで歩み続けてきた同社の実績も上昇の一途、三三年の売上高約二億円余、三四年約三億九千万円、三五年約五億五千万円、三六年約一〇億円、そして三七年には十億円と、急激な伸長ぶりを示しています。

この需要の増大に対応して資本金は一億一千万円、目下埼玉県入間郡大井村に近代的な新工場を建設中、もつとも安定した高度成長を続けるヤマハ企業体と共に、逞しく世界に伸びています。

リズムを求める人のもとに平和がある。平和があるところに無限に伸びる日管がある……人の楽しさを創る喜びを分か合いうヤマハの喜び、それがグループの主調です。暮らしたリズムを運ぶヤマハ・オートバイ、心の糧を生む日管、この共通理念を旗印に、生活のよるこびを求めて平和を創り出しているのです。





路を逆戻りハイビッチで名古屋へ。熱田神宮を参拝後日本楽器名古屋支店を見学。山田支店長の挨拶を聞き世界一、日本一と名のつく設備がいくつもあるというデラックスなビルに感嘆する。夕闇迫る東海道を一路浜松目指して走る車の赤いテールランプが五メートル間隔で延々四百メートルも続く様は壮観だった。全行程四五キロを完走しネオンまたたく浜松へ全員無事ゴールインしたのは夜の七時半。このあと小川隊長から岡崎のお巡りさんに規則正しいとお賞めの言葉を頂戴したといううれしいニュースの報告がありクラブの万才三唱をして散会した。

### ■ミツワ・ツーリング・クラブ、東京山中湖ツーリング

2サイクル・ヤマハ特有のひきしまった排気音そして豪快な出足と加速に全身これ魅せられたタカマシキ男どもの集い、これが私たちのM・T・Cつまりミツワ・ツーリング・クラブです。結成は今年の4月11日。会員数は少数精鋭を誇る26名。同レベルでツーリングを楽しむために、全員250cc以上のヤマハ愛好者ばかりで、しかも会則と交通法規遵守が鉄の規律という、ヤマハ・ライダーの誇りを身につけているのでアル。揃いのヘルメットの色は鉄色。クッキリとM・T・Cの文字を白く抜いた美しさはちょっとした眺め。

——ともあれ、今回は母体のディーラー、ミツワ・オート販売さんと、ヤマハさんの骨折りで、東京山中湖1泊2日ツーリングを心ゆくまで楽しみました。参加者はデイト予定者を除く19名。それにバンクや不測の事故に備えて、ミツワ・オートさんから5名合流。うち2名は四輪トラックで、トコトコ私たちツーリング隊のあとを追ってこられた。

出発は夏の陽差もキビシイ7月21日午後3時。東京麻布のミツワ営業所前を勇躍スタート。快調に甲州街道をスイスイ日野、相模湖と行くうちに夕闇迫り、大月ではもうマックラ。しかしわがヤマハ縦隊は整然と一列になって進行——午後8時、恋しいヤマハ山中湖センターに着。そして係員の親身な応待に感激しながら、ビールで乾杯。大出山キャンプ場で一泊。翌10時、東海道経由で帰京しましたが、全員全車たいした事故もなく、四輪トラックがあくびの連続なのはなによりでした。 会員 早川 記

### ■「山葉YD2」

#### 台湾山脈を横断!

台湾の有力ディーラー、台南市山葉商行

さんを通じて、熱烈な山葉号のユーザーである「黄」さんから、次のような紀行文を寄せられましたので、ご紹介いたします。

#### 台湾山脈東西横断道路紀行 台南市東門路一七九号 黄 太郎 四十二才

私は小学教員で目下ヤマハYD2 250ccを愛用しています。

この度夏休みを利用して七月十四日あまり例のない単独ツーリングを台北で敢行しました。台湾の名所日月潭を經由して埔里で入山許可証を得て霧社へ(かつての霧社事件の古戦場)入り桜井温泉に着いた。台南から一七〇キロその夜は優雅な温泉に一泊、翌朝午前八時出発又霧社を經由して海拔三三九四米の昆陽に到着、ローギヤで約五十キロけわしい坂道と凸凹道を走行して行くに急に停止、車のエンジンだけ回っているのにびびり驚天し、検査してみた結果チェーンのつき目がはずれているのを発見した。早速修理して先きを急いだ。間もなく横貫ハイウェイの中心点、合歡山に到着した。花蓮港から合歡山経由の自動車が来るから、その車に到着する迄待てど、ハイウェイの管理員から注意を受け始めて一方通行であることがわかった。出発の時、急に大雨にさらされつつ出発した。合歡山から花蓮への道のりの途中、有名な阿里山神木に比較する二千年のひきの碧綠神木を見て気をよくし、記念撮影を、午後八時頃、花蓮市に到着した。翌朝ハンディ機たる暴風警報を聞き、旅館の主人いわく、「暴風期に



3394mの昆陽で



碧綠神木前で

#### 読者の声 原稿募集

「新しいものを作りだす」ということはオートバイの生産に限らずどんなものでも結構さまざまな苦労や多くの人の協力が必要とするものです。雑誌の発行もそうですが、また原稿を書くということも無から有を生ずることと、ちょっとおっくうなことです。でも自分の意見、自分の感想をより多くの人に判ってもらうためにむげほご投稿のほどを、宛先は本社ヤマハニュース係。原稿用紙、枚数など自由。カット、写真の類も可。

# 英誌, ヤマハRD-250を絶賛

## ■ 試乗の印象から

デイヴィド・ディクソン

早朝、マン島山手コースの高所はもやが立ちこめて僅か一部分しか走路がはっきりとしない。フミオ・イトーが、このコースの最もスピードの出る部分で時速225キロに近い記録を出したが、この状態ではとてもそれには及びそうもない。

だが、やれるだけはやってみよう。コース中の最高所あたりから約4キロの降りであるが、急ではないが意地悪な曲がりの連続、90度の右曲がり左また左の曲がりの繰返しなどがあって、第7速に入れるほどの長いストレートがない。

にもかかわらず、走路がそれほど狭いとか曲がりくねっているとは感じられなかったのは、この車が私に息もつかせずスピードを楽しませてくれたからで、こんなことは滅多にあるものではない。

毎分8,000回転以下では、このロータリ・バルブ2気筒は何かぶつぶつと泡立っている程度の音しか立てない。そこで、ほんの少しばかりクラッチ・レバーを押してみると、途端にぐわんぐわんとピッチが上がり回転計の針が10,000回転に急上昇する。

ここで、もう少しスロットルをあける、と同時にクラッチを入れる——大変だ！ 前輪が飛びあがる、ぐんと前進する——その速さといったら！ あの小さい針を10,000回転と12,000回転の間に保てるということは、レース用2サイクル・エンジンでは並はずれの広い出力範囲である。

しかも、12,000回転まで急速に上げることができるのかかわらず、私の右足と左手は車の動きから離れない——どの変速でも僅かに1,500回転しか落ちないから。

指針はすぐ12,000回転に戻る。シートの後部が私のお尻をきつくしかし気持ちよく押しだしてくれる。こんな素晴らしい加速はまだかつて経験したことがないデーリック・ミンターのホンダ250cc 4気筒(1962年TTレースの優勝車)に乗ったときでさえ。

そこで私によく解るのだ——フミオ・イトーとトニー・ゴッドフリがホンダの選手たちをダンスを楽しんでいるような気持ちでリードしていたときのことが。

頭をぐんとさげても乗心地はよい。少なくとも私には余裕たっぷりであって、諸操作が実に楽々で行なえる。

.....  
まだもやに包まれているコースのわきで眠そうな目をして待っている東洋人たちの所へ私は戻ってきた。「気に入った？」と聞かれたが、私の心はまだ12,000回転にあがっていた。「ホンダよりよい？」日本の競技者たちはホンダの性能と肩をならべるとまたはこれに優越することが狙いであるようだ。

マン島でのヤマハは2位と4位に終わった、しかし精神的な勝利を記録した。ヤマハはオランダ、ベルギーの両グランプリに出場してから日本に帰ることになっているのであるが、この二つのグランプリのうちどれか一つに優勝するというには私は賭けてもよい。ホンダのほかにあの素晴らしいモリーニがあるという点を私は見落しているのだが……

(英誌モーター・サイクル6月27日号から抄訳)

## ■ レースの経験から

トニー・ゴッドフリ

大きな表現を私はめったに用いたことがない、ということは私を知ってくれている諸君がご存知である。しかし、250ccヤマハについてはファンタスティック(夢のような、実に珍しい)という形容詞を用いた「ファンタスティック」という言葉でも実は弱い表現なのであるが、皆さんはこの車の能力をよくご承知に違いないから、これで満足しておかねばなるまい。

今年のTT 250cc級レースの第3週目に転倒して重傷を負い、ラムゼーの病院に入っていたとき、あのレースの第1週で私の乗っていたヤマハがある特定区間を時速227キロで走ったということが電子計時装置に記録されたと聞いた。正に私にとっては大きいショックであった。

あのディスク・バルブ式2サイクル2気筒の速いことを私は知らなかったわけではない。それにしても時速227キロとは！

私は1961年のTTレースの練習中にヤマハ2気筒の1台に試乗したことがあるそれで今年3年ぶりにマン島でまたヤマハを見たとき、ヤマハの工場での後うんと開発したのだというのが私にびんときた印象なのである。

このヤマハの路面間隙は非常に大きい、エンジンの位置が高いのである。ヤマハにこれ以上のスピードを望むなら重心を下げれば良いと思うのだが、路面間隙が大きいのはマン島コースのような一流とは義理にも申せない路面でどんなに車を傾けても安心して飛ばせるのである。

素晴らしい加速については、これほど両股にぐんとくるほどの車には今までに一度も乗ったことがないと言っただけにしておこう。

ヤマハの最高性能については、申しぶんなしというよりも申しぶんがなかったのである。モーター・サイクリング紙のおかげで全世界に知れわたったとおり、時速227キロが記録されたが、その際私は決してオーバー・レヴ(過回転)をしていなかった。

加速と同じく減速にも優れたエンジンであるから車重の軽さと相まって制動も満点。

欠点は？ 文字どおりゼロである。第2週でプラグがかぶったことと第3週で突然ストップしたこと——これは後で聞いて初めて知ったのであるが——以外にトラブルというものは全然なかった。

私自身の知らない突然の停車で私はオランダおよびベルギーのグランプリに出るチャンスをふいにしたのである。しかし、親しい仲間のフミオ・イトーがこの両グランプリでよくやってくれた——その後もずっとやらせたらイトーは250cc級のタイトルを獲得したに違いないと私は思うのである。

(英誌モーター・サイクリング) 8月17日号から抄訳



ough room for me, and controls are superbly light. I rough the gears I just 11,500 in fifth before sit- and stabbing the brakes : 33rd.

t be careful to stay well own side of the road. to third, power on— Those wretched bumps e inside; rear suspension must be set in the hardest on. But the front is softer absorbs all the ripples. vs building up rapidly in h as Keppel dashes into . There's Fumio by the side, grinning from ear to as I turn his bike in the lway.

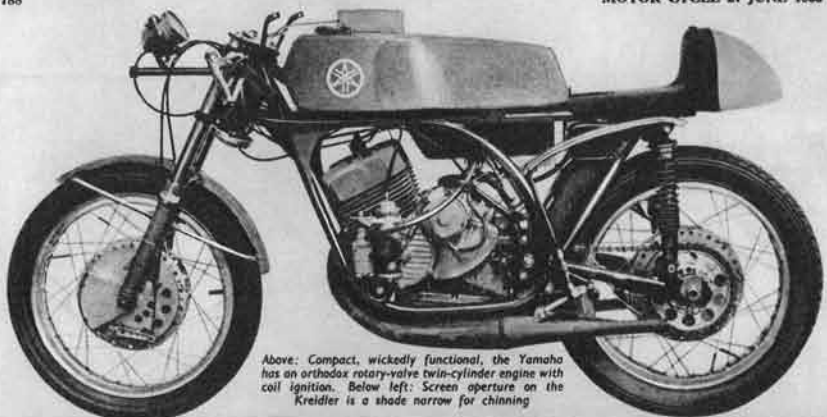
ead down and we're away in, back up the road to

Early morn on the Mountain and the Yamaha is on full song. David Dixon has already acquired the two-prober's twitch —left fingers curled over the clutch lever!

**DAVID DIXON twists merry tunes from two T.T. fliers**

Windy. A couple of jabs on the clutch lever and the engine is really singing. Careful round the 33rd, now a right-hander, on my own side of the road. Snapping the throttle hard in third I feel the rear tyre beginning to drift out on the damp surface.

Into fourth round the left kink—aha! A couple of kicks from the handlebars remind me why a telescopic steering damper is fitted. With the model cranked well over on ripples and the power turned hard on, the front wheel seems a trifle lively. But the damper feels re-



Above: Compact, wickedly functional, the Yamaha has an orthodox rotary-valve twin-cylinder engine with coil ignition. Below left: Screen aperture on the Kreidler is a shade narrow for chinning

伊藤史朗のヤマハでマン島山手コースを飛ばすディヴィッド・ディクソン(上)とカウリングをぬいだヤマハRD250ccの全容(下)



'63ヨーロッパ・G.P.レース優勝  
ヤマハチーム帰朝報告会



ヤマハチームご苦労さん

“選手団ご苦労さま”そしてヤマハグループも  
さらに結束を”と相佐専務のあいさつ



数々のカップと勝利の写真に見入る出席者



歓迎パーティで選手団はひっぱりだこである

サイン攻めにあう  
伊藤史朗選手



内藤監督はTTレースがもっとも苦しいレースであったと語った

■中部ヤマハ会主催の'63ヨーロッパGPレース報告会が7月25日、ニュー名古屋ホテルで200人、ディーラーを中心としたメンバーで開かれ、今年度の好成績を祝すとともに選手団は来年度のGPレースへの決意を新たにして、ヤマハグループの結束を益々高め有意義な一日をすごした



来年はぜひヤマハも私もチャンピオンに と伊藤選手

ヤマハチーム海外GP優勝の歓迎会が7月17日ヤマハ本社にて行なわれ、会社側の歓迎あいさつと選手団の詳細な報告があり、さらに来年度の大きな発展を約束、熱のこもった歓迎会であった。

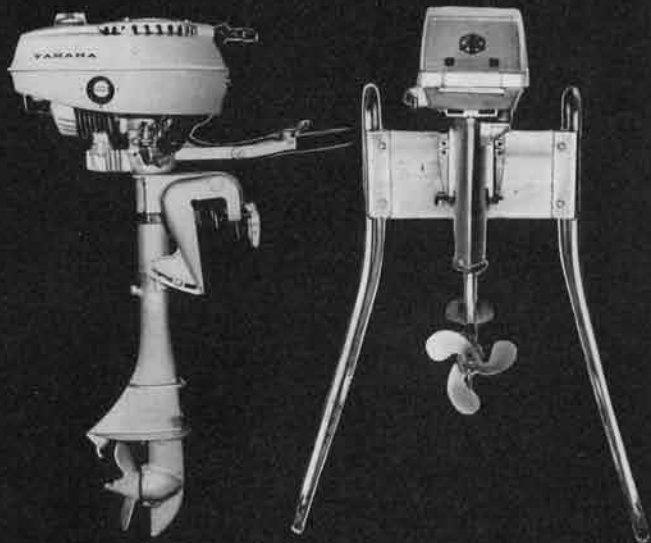


# ヤマハ船外機

## P-7 P-3



|        |         |             |       |         |             |
|--------|---------|-------------|-------|---------|-------------|
| P-7 GL | 69,000円 | G-ガソリン      | KWL   | 73,000円 | S-トランサム 17" |
| GS     | 68,000円 | K-灯油        |       |         | WL " 25"    |
| GWL    | 73,900円 |             | P-3 L | 47,000円 |             |
|        | 69,500円 | L-トランサム 22" | S     | 46,000円 |             |



P-3

P-7

ヤマハ発動機では船外機を製作しています。四方海にかこまれ入江や湾の多い日本で船外機は漁業用を始めとしてプレジャー連絡用とか広い用途があり大きな発展が予想されていて近い将来 櫓や櫂を使うことがなくなると思われます。ヤマハ船外機がこの漁村の機動化と近代化を促進しているのです。日本でアウトボードエンジン（船外機）は昭和の始めから使われていますが 漁業用の小馬力のものが使われたのが昭和32年業務用として注目されたのはこの数年です。船外機は発展の途上にあると云えます。

ヤマハ発動機では長期にわたる試作 テストを経て昭和35年8月 画期的な前後進のチェンジ機構をもったP-7を発売しわが国では他に例をみない灯油切替式を大きな特長として好評さらに36年11月にはロータリーバルブを採用したP-3を発売耐久性と性能に確固たる定評をきずきました。

ヤマハエンジンの優秀さは ヤマハ船外機をオランダを中心にしたヨーロッパ その他東南アジア各地に数多くの輸出台数を記録し 第一級の外国製品と肩をならべて販売され ヤマハ2サイクルエンジンの信頼をますます高めています。

国内では 北海道のわかめ こんぶ いかつり 三陸のこんぶ あわび 一本釣 房総ののり えび わかめ あわび 渥美半島ののり 島羽の真珠 山陰のわかめ 有明海ののり 一本釣などに数多く使用されており さらにその他の地区で積極的に船外エンジンの効用性を理解しており このようなときにヤマハ船外機の軽量で取扱いが楽 故障がなく 船内を100%有効に使える特長はますます貴重なものとなります。

需要ののびに対し販売態勢も新たに船外機係をもうけ 各地販売所に専任船外機担当者を置き 強力な体制を押しすすめ シーズンを迎えて続々登場予定の新商品とともに 業界のトップメーカーへの道を歩んでおります。また輸出の伸びと国内需要を満足させるため増産計画を着々すすめております。



ヤマハニュース NO. 13  
 昭和三十八年九月十五日印刷  
 昭和三十八年九月二十日発行  
 発行人 小池久雄  
 発行所 ヤマハ発動機株式会社  
 静岡県浜北市中条  
 印刷所 株式会社 恒陽社印刷所  
 東京都品川区南品川五の二六一

**グラススキー時代の  
 トップをゆく  
 ヤマハグラススキー**

ヤマハ独自の研究で開発したFRP（強化プラスチック）は「軽くて腰が強く ずば抜けた滑走性をもつ理想的なスキー」を生み出した。FRPは用途に応じた特性を、ガラス繊維の特定配列によって得ることに成功し、スキー、ボード、洋弓などそれぞれの特性をもっています。  
 ヤマハFRPスキーは、木の欠点とされる弱く、耐久性が足りない、湿気の影響が大きい、反りや狂いが出やすい、原料の入手難など、またこれを解決しようとしたメタルスタ

ーのもつ振動（バイブレーション）振動音などのすべての欠点を解決し、更にスキーの性質を、反撥力の強いもの、捻れ強度の強いものと、要求に応じた性質のスキーを材料の構成で作ることが出来ます。  
 そして、FRPの性質を十分に生かして、すばらしい滑走性と、対疲労性、防水、耐久力、またく使う人にスキーを合せる、2種類のソフトとハード、シンプルでモダンなデザインは、常にグラススキーのトップを走っています。



ヤマハ発動機株式会社





10 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

— 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土

11 | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30