

NO 15

YAMAHA NEWS

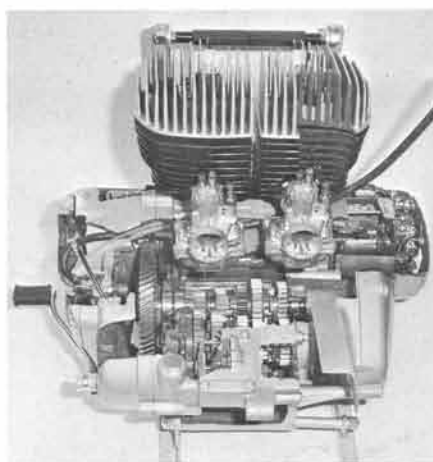
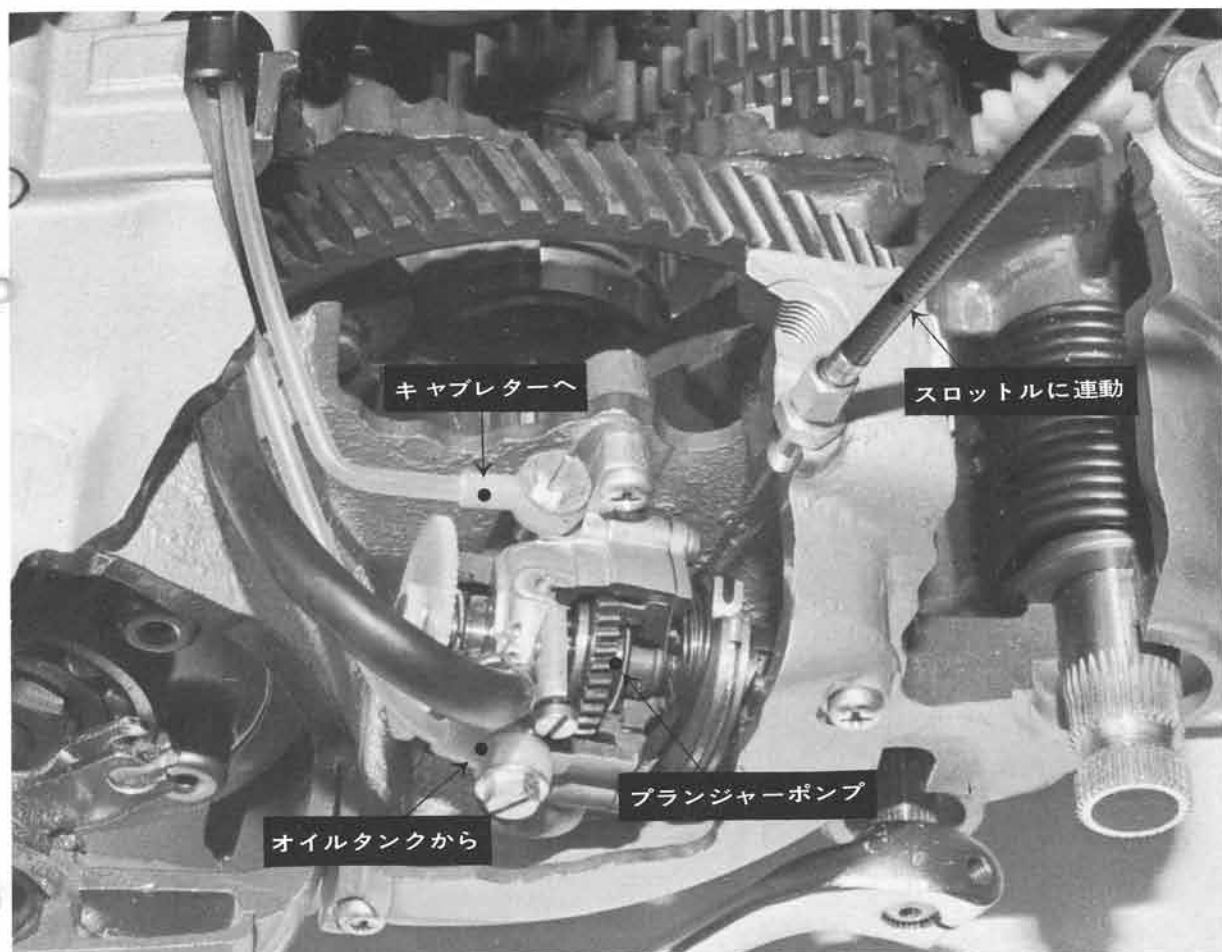
ヤマハニュース





世界最初のオートバイ用自動給油装置

ヤマハオートループ



レーサーの技術を市販車に

オートバイ専用開発されたオートループ

- 2ストロークエンジンの高性能を更に一層完璧な性能にし●カーボンの堆積をへらす。リング プラグのよごれをへらす●マフラーのつまりをふせぐ●燃費を安く●機能の正確さと精密調整可能●と数々のヤマハオートループのみの特長はこの技術をレーサーで開発したヤマハのみがなしえた画期的なものです



Y.G.iの駐在日記



ますます好調をつづけるヤマハY.G-1が、その軽快さと耐久性をかわれて、このほど警視庁にも大口納入された。都下三多摩地区だけでも57台、北多摩郡国分寺町本田新田の上栗松太郎“駐在さん”方へ配置されたのもその中の1台である。





ボクが配属された駐在所は おまわりさん(すなわちボクの主人)ひとり、それに奥さん、かわいい坊や二人の四人暮らしである。ボクはいま、とっても幸せだ。というのは主人が大のヤマハ・ブァンで、ボクが来るまでも例のへ赤

とんぼ、ヤマハYA1を、ながいこと自費で乗りまわしてきたほどの車好きだったからです。だからモットイないほど大切にしてくる。ボクはもう家族の一員である。カッコいいスタイル。丈夫で永持ちすることなど、わが子

のように自慢してくれるんだ。ところで、ボクの守備範囲は千三百戸。まだ武蔵野の面影をのこす田園都市だが、住民の八割までが勤め人なので昼でもいささかブツソウだ。受持ち区域を一日数回深夜にいたるまで巡回してまわる





ボクは着任？そうそう大手柄をたてた。無免許酔っ払い運転の四ツ輪をえんえん十六キロも追跡とうとう御用にしたときは、主人もいまさらのように、ボクの疲れをしらぬ強心臓と、確かなブレーキ頼りになるヘッドライトを、しみ

じみと賞めてくれたものである。だが、ボクがもつとも得意とするところは、小回りのきく機動力を駆使して、新開地に多いコソ泥アキ巢のたくいを、袋小路や雑木林へ追いかんだり、夫婦ゲンカの調停に庭先まで急行できることな

どであらう。先輩Y A I氏とちがいボクは官給品だからというわけで、私用には買ってこない。ホンコツ(失札)ケット57年型がお供である。坊やの先輩といえはもうひとり、坊やのオルガンも、ヤマハでありました



新年のごあいさつ



ヤマハ発動機株式会社
取締役社長

川 上 源 一

あけまして、おめでとうございます。

昨年は皆様のご努力によって、会社は今まで以上の立派な成績をあげることができました。厚くお礼申し上げます。

私たちは、一貫して、2ストロークエンジンの開発、改良につとめてまいりましたが、幸いにも世界の檜舞台で実証することができました。そしてその技術を集めた製品、とくにヤマハジュニアYGIが、大変な評判であり、また、世界で初めてオートバイ用の自動潤滑装置、ヤマハオートループも完成しました。これら一連のヤマハ製品はますます市場に大好評をもって迎えられることと信じております。

なお、今年も昨年にひきつづき、特約店、販売店、及び車をご使用になるかたがたと私たちを一つとしたヤマハグループを力強く発展してゆきたいと考えております。本年もまたよろしく、皆様の強力なお力ぞえを得たいと思っております。

のディーラーを語る

於 名古屋・都ホテル (38.11.9)

<出席者>

(海外)

- 米国 ヤマハ・インターナショナル(株)
- オートバイ販売部長 Mr. ^{スキップ クラーク} SKIP CLARK
- オートバイ販売副部長 Mr. ^{バート スミス} BERT SMITH
- 北カリフォルニア州担当販売係 Mr. ^{ミッキー ハバード} MICKEY HUBBARD
- テキサス州担当販売係 Mr. ^{ラリー ビール} LARRY BEALL
- ニューイングランド地区担当販売係 Mr. ^{バリー ペール} BARRY G. PAGE
- インド ^{バル・ヤマハ} 社長 Mr. B. K. BEHAL
- " 香港支店長 Mr. ^{バウ} S. S. BAWA
- タイ ^{サイアム・モーター} オートバイ販売部長 Mr. ^{プラコン サジャパン} PRAKONG SAJAPALA
- 沖縄 琉球船用品株式会社 森 大吉
- " " 社友 MR. ^{チャールズ バトラー} CHARLES BUTLER

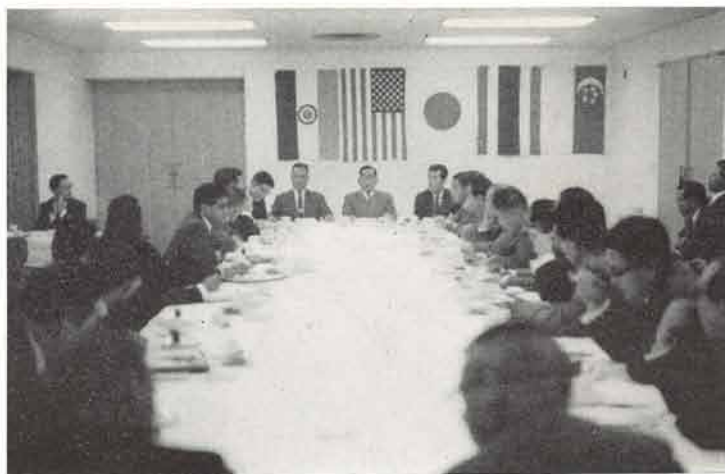
(国内)

- 北海道 北海道ヤマハモーター(株)社長 柳 谷 文 吉
 仙台 (株)横山輪業商会 社長 横山 新 二 郎
 東京 蒲田オート販売(株) 社長 月村 菊 次 郎
 " ミツワ自動車販売(株) 社長 城川 俊 夫
 三重 (株) 第一自動車 社長 服部 逸 男
 京都 大洋自動車 (株) 社長 森野 元 治
 大阪 岡田自動車 (株) 社長 井上 薫 美
 和歌山 ヤマハ和歌山自動車(株)社長 宮田 勝 平
 岡山 (株) 吉村商店 社長 吉村 修 昭
 佐賀 新日本モーター(株) 社長 山本 豊 昭
- (ヤマハ発動機)
- 専務取締役 相 佐 寿 一
 取締役業務部長 小 池 久
 営業課長 小 宮 功
- (日本楽器)
- 輸出課長 三 宅 正 澄
 輸出課員 木 村 武

小池 今回の日本GPレースの観戦に、アメリカ、インド、バンコック、沖縄それぞれ海外のディーラーさん、そしてインドからはパール・ヤマハのスクーターを作る会社の方がお見えになりましたので、この機会をとらえて、市場・商品の問題、それに今後どういう点でお互いうまくパイプを通じ合って、ヤマハ製品の世界市場に対する進出をはかっただらよいかなどにつきまして、隔意のないお話し合いをお願いしたいと思います。

小宮 はじめに各国における商売の概要、その国情、また社内組織、ディーラー組織。それから市場における二輪車はどんなものが多いか、どんな傾向にあるか、それに加えてその国におけるヤマハの人気など……まずアメリカの方からお伺いしたいと思います。

クラーク 現在アメリカ国内のヤマハ・ディーラーは、パーツ専門のディーラーを含めて六五〇軒あり、スピア・パーツの供給は私もロスアンゼルスの本店以外に東海岸のフィラデルフィアにある分店とその両方からやっています。完成車の方は、ロスアンゼルスとフィラデルフィアの他にオレゴン州のポートランド、ジョージア州のサヴァンナの四カ所に日本から車を送って、そこから全米各地に配車しています。今回日本へ来たのは六名ですが、このほかに七名おりました計十三名のセールスマンで全米をカバーしておりますが現在の六五〇軒以外に来年はさらに一五〇軒ヤマハ・ディーラーを新設したいという計画で現在進んでおります。



世界

とにかくここ二三年ヤマハはアメリカにおいて非常に進出しましたね。その最大の理由はディーラーさんのヤマハ・インターナショナルに対する忠誠心とヤマハ・インターナショナルのディーラーに対する信頼ということだと思います。もちろんそれ以外にも実務面でパーツをスムーズに供給するとか、その他小さなことですが「サンキュー」とか「ハロー」といったいいない言葉づかいなどちょっとした気の使い方が非常によい印象を与えていると思います。それと、ご存知のようにアメリカでは奥さんの権力が非常に強い、(笑)したがって奥さん方にヤマハという会社の印象を非常によくしておけば、パートイの席などでヤマハを宣伝してくれます。(笑)六三年以後のことを申し上げますと、ヤマハは大変強くなってきたので末端の販売を増強してゆきたいと考えております。現在のディーラーさんもとえそれが小さな所であろうと切るようなことはしないで共存共栄を図っていききたい。それだけの力は十分出てきたと思っています。

パーワ これからどんな車種を売り込む計画ですか。

クラーク YG1型を主体に……。おそらくこれが六十%を占めるだろうと思います。それからYDS2が二十二%、残り十八%がYA5、YD3、YDT1、それからMJ2ということですね。

パーワ アメリカは中古の乗用車が大変に安いけれど……。

クラーク たしかに中古の乗用は安い。五九年型までの車だとMJ2やYG1よりかなり安く買えます。ところが安い代りに保険がとても高いんです。私はいま新車に乗ってますが。年間の保険料が九万円です。これが中古四輪だと二倍とか三倍とかおそろしい額になっちゃう。そこへいくと二五〇cc未満のオートバイなら保険料は一万円ぐらいですみます。ですから子供の通学用には中古の乗用車を買うよりはモペットとかオートバイの方が経済的ということになるんです。

小宮 それではインド国内の事情を……。

ベハール インドは一九四八年にイギリスから独立したわけですが、独立以前は国内産業を育成しているという気持がありませんでした。それが独立後は国内の自動車産業というものが非常に盛んになりまして、そのうち二輪関係では、現在、ランプレッタ、ヴェスパ、チェコのヤワ、イギリスのロイヤル・エンフィールド、それからポーランドのエスコート、そしてヤマハとこの六社が二輪車を生産しています。生産量はランプレッタとヴェスパがともに年産一万二千台、ヤワが六千台、エスコートも六千台、ロイヤル・エンフィールドが一番多くて年産一万四千台、ヤマハは六三年から始めたばかりですから千五百台ぐらい。インドはご承知のように四億五千万という膨大な人口を持っていますが、生活水準も年々向上しており、現在おそらく二輪車の需要は年間三十万台はあると思われるんです。ですからいくら生産しても足りないんで



すが、何しろ需要と供給が完全にアンバランスなんです。

そんなわけで、これまで、ヤマハ以外のメーカーは検査も十分でない粗悪製品を販売していた傾向があり、またヴェスパにしてもランプレッタにしても多くの下請を使っていますが、その下請が品質改良に真剣な努力を払わなかったし、その技術水準も低下してきているようです。ヤマハとしてはそうした粗悪品を出したくないので、現在下請をきびしく鍛えておいて、このパール・ヤマハも一九六一年に契約を結んだわけですが、生産開始するまでに二年半を要しています。これも、良い商品を出したいというところから、それだけの時間がかかったわけです。

結局、品質改良のためにはあらゆる努力を惜しまない、いくら金がかかってもやろうという方針でやってきました。そのためにヤマハの信用が非常に高く、いままでランプレッタも五〇ccを生産していますがヤマハに押されて五〇ccの生産をやめています。ヤワも五〇ccを生産していますが、国内需要が多いにもかかわらず大量の在庫を抱えて困っているようです。とにかくヤマハがスクーターの生産開始を発表したところ、一週間で二千台の予約が集まり、それ以後も続々と予約が来ています。これは何とか手をうたなければならぬのでヤマハからエンジニアを派遣してもらったり、いろいろなバックアップをさせていただいております。いずれ皆さんがインドに來られる頃はインド中をヤマハのスクーター

で埋めようという気持ちで大いに頑張りたいと思います。

相佐 いまお話のパール・スクーターというのは単に販売をお願いするということだけではなく、ある意味における技術提携でして、現段階ではうちでエンジンのコンプリートを作り、インドの方で車体を国産化してこういうものですね。現在うちのモーベットに關してだけパール・スクーターにお願いしております。

小宮 タイはどうでしょう。

ブラコング 現在一番よく売れるのはMJ2です。YGIは評判はいいのですがまだ入ったばかりで、これからというところですね。六一年は月に三十台とか四十台とかいう僅かな数でしたが、六二年から急激に増えて、いままでもホンダ、スズキ、ヤマハの順だったのが完全にホンダ、ヤマハ、スズキというふうに変りました。六四年度はおそらくヤマハが一番多くなると思います。しかも新しい計画として、インド同様に、今後はアッセンブリー工場を設けて、現地で組立販売していく考えでおります。

小宮 沖繩は……。

森 沖繩は何せ島が小さくて……。それに人口も少のうございます。ところが幸いなことに、沖繩には七、八万の米軍人が駐留しており、大切なお顧客さんになっていきます。おかげでヤマハは一か二を競う販売成績です。ただ、私らの一番困っておるのは、米軍の方が二サイクル・エンジンに対して理解がな



アメリカで大好評の

YG-1 トレール

いということなんです。これが販売の一番大きなガンになっております。で、この間の自動車ショーに出品されたようなガソリンとオイルを混合しなくてもよい別個に入れるようなエンジンが完成すれば販売は大いに伸びると思います。とにかく一番早く走る車、これはもうYDS2ときまってるんです。これがマーケットの半分以上を占めています。残り実用車としての一二五ccクラスがかなり出ておりますが、いまのところ大きいものに主力を置いています。六四年度はいまお話ししたように分離給油装置付の車が出れば販売は大いに伸びるものと思われれます。

小宮 それでは日本のお話を、柳谷さん、代表で概略お願いします。

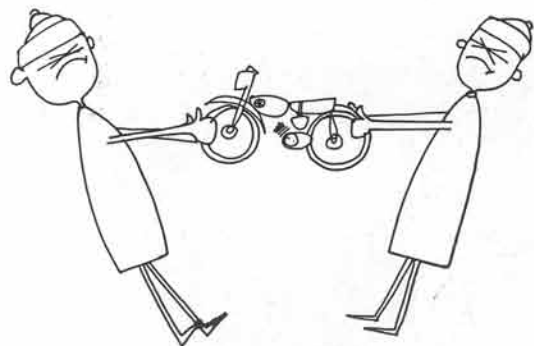
柳谷 ヤマハが発足したのは昭和三十年でスタートは非常に遅かったんですが、新しい技術革新のもとに非常に早いテンポで立派なエンジンを作り上げ、ヤマハの出現によってオートバイというものが大きく伸長し、また変転を見せました。私もディーラーもきわめて小さい規模のもとに個々のユーザーにぶつかって販売をし、ないしは地方地方の小さな販売店さんを設置いたしました、いわゆるメーカー、特約店、販売店と三者の形において販売管理をいたしておるわけですが、この間のつながりは他のメーカーよりも進んでおると私も確信いたしております。そして国内の特約店が縦横の組織を持ちまして、遂次連絡をし、製品に対するいろいろな改善その他の要望などを申し上げ順調に今日までまい

っております。日本にはかつて三十数社のオートバイ・メーカーがございましたが、現在は数社しか残っていません。しかも熾烈な販売競争をやっております。しかしかんに販売競争が激しくとも、ヤマハの製品の信頼性を高めて、またメーカー自体も積極的に今後やっていただけ。また、技術革新を進めていただけたらという信頼に立って、今後とも日夜努力してゆきたいと思っています。

小宮 一応大ざっぱではありますが、これで海外・国内の状況がお分りと思しますのでこの辺でひとつご自由にお話し合いをどうぞ。

森野 クラークさんにお伺いします。自動車の発達しているアメリカでオートバイが非常に売れ出したということは大変興味深いのですが、考えますと日本のオートバイの将来もある程度いまのアメリカに似てくる気配があるので、もう少しくわしく用途とか客層についてお聞かせ下さいませんか。

クラーク アメリカでは自動車は必需品でこの家庭にもあります。経済力も豊かなわけですが、その必需品以外にもレジャー・タイムを楽しむ品物が必要なわけです。自動車はレジャー用というより必需品ですからオートバイがレジャーを楽しむ道具に使われることとなります。ですから現在および将来とも自動車の発達がオートバイの販売に支障になるようなことはないと考えられます。そのレジャー用ということでアメリカ独自のオートバイ・モデルがあります。私もトレールと呼んでいますが、そうした車種が狩猟



とか魚釣り、山登りなどアウト・ドア・スポーツに使われているわけです。

山本 十三名かそこらでよく広い地域を売っておられますね。管理の面とか販売の方法はどんな具合になってるんですか。

吉村 ちょっとその点で……。アメリカにはサブ・ディーラーというのはいないんですね。それを頭に入れておかないとわれわれピンとこないようです。いわゆるディーラーというのは結局販売店ですね。で、ヤマハ・インターナショナル・コーポレーションというのはメーカーの代行になっておるわけですが、そうすると日本より経路が一つ少ないということですね。

クラーク やはりディーラーさんが非常によく協力してくれます。また、われわれの所のセールスマンも非常に優秀で、一例をあげますと、大体自分の受持っている範囲をひと回りすると少なくとも二カ月はかかります。多い人ですと五州とか六州くらい受け持っていますから三週間ぐらいぶっ続けに出張ということもあるわけです。セールスマンは大体自分の所持地域に住んでいてロスアンゼルスとの連絡はたいてい電話ですませるんです。だからこんど日本へ来た六人のうち二人は今度はじめてロスへ来たといった具合です。ラリー君などはテキサス州のアメリカでも大変広い州ですが、この間トラックの新車を買って日本へ来るまでに六ヵ月間に九万キロ走っています。

宮田 実際面のことでお聞きしたいのです

がユーザーの車の代替の問題ですね、私どもの方では平均して大体二万キロぐらい乗るのに一年半かかりますが、またちょうどその頃が一番代替をもらい易い時期になるんですが、そういう点アメリカでは年間の走行キロとか代替するまでの時期というのはどのくらいなんでしょうか。できれば中古車相場、一年乗ってどのくらいなペース・センテージになるかお聞きしたいのですが。

クラーク アメリカでは新車だけでなく取車の販売も非常に好調で、下取り問題はあまり深刻じゃないんです。新車を買えない人がほとんど中古車を買ってゆきますから、下取りをしても別に問題ありません。

下取り価格は各銘柄について何年使ったら大体いくらが標準であるというような価格を書いた blue book というのがあって、もちろん品物によっても使用された条件によっても違いますが大体一年乗ったら二五%くらいディスカウントします。そういう本を基準にしてあとはディーラーさんがその車の使用状況とか程度によって値段を判定するわけです。走行キロのご質問ですが、日本と違ってレジャー用に使う人が非常に多いので、走行キロ数だけではなかなか車の程度は判定できませんが、一年半で二万キロというのはおとなしい方じゃないですか。

月村 その blue book というのはどうやって作られるのですか。

クラーク NGKプラグの全米販売代理店とトールハツを扱っている Hup Johns という



パールヤマハ社の玄関前
のマスコット

会社が相当以前から発行している本で、新しいモデルが出るたびにそれをつけ加えてその中でたとえばヤマハのYDS2型は一年使ったものは最高いくら、最低このくらいといった具合にヒントが示されているわけです。

城川 いまのお話ですと、走行キロ二万キロで残存価値が七五％というのはどうした理由でそんなにいい値なんでしょうか。

クラーク 例に挙げました七五％というのは非常に状態がいいもの。いわば「新同車」の場合ですね。下取りは巾のある問題でディーラーさんがそれを今度いくらで再販売できるか——という判断がかかっておりますから一般的にいえば日本と同じように四五％とか五〇％くらいでしょう。

ベハール その点インドでは需要と供給が非常にアンバランスですから販売値段も政府が決めてA社のAモデルは何千何百ルーピーというふうな公定価格があるんです。しかし、例えばランプレッタのこのモデルを買いたいとディーラーに申し込んでもまず二〜三年は待たされます。(笑)ですから一年以上使った中古でも新車の値段より高く売れることもあるんです。(笑)これはインドだけの特殊事情でしょうけれども……。

月村 インドへ引越したいね。(笑)
吉村 とところで、アメリカのように四輪車の需要が大変多い中でオートバイの需要が起きている。このブームが将来もさらに続く可能性があるのでしょいか。

クラーク 私はとにかくロス笠原支店長

の指示どおり動いているだけで、笠原支店長のいうことなら大体間違いないと思います。

(笑) いずれにしてもここ三年はオートバイの商売は上向きでしょう。それで一九六七年ごろ大体頂点に達して、それからずっと同じレベルを保っていくのじゃないかと思えます

森野 その点なにか日本での自転車が一番最近レジャーに使われだした傾向と似てますね。
クラーク アメリカの場合も自転車も現在非常によく売れております。しかしその自転車も新車で五万円ぐらいする。それならオートバイの中古が大体七万円ぐらいですからその方がいいということですね。

ところで、オートバイが満配になる場合のことを日本ではどうお考えになりますか。

横山 非常にむずかしい問題です。現在、オートバイが満配のように感じられています。まだ実用的に使われておる段階で、ようやく幾分かレジャー用に使われ出したことです。この層が非常に大きいと思うんです。これが過ぎますと通勤・通学というふうなことでまだまだ将来性は十分あるでしょう。この通勤・通学の段階へ行けば大体安定産業になるのではないだろうか。こんなふうなことに私たちが考えています。

小池 日本においても労働時間というものがどんどん短縮されて、レジャーの価値というものが高まってきていますからね、これから本番かもしれないですね。

どうもいろいろと貴重なお話をありがとうございました。



パール……

……ヤマハ……

……操業始る

インドとパール社について

仏教の発生地として知られた古代文明が非常に発展した過去を持つインドも、現代文明の下では完全に一世紀も立遅れ、政治、経済教育など各方面に最大の努力をつくして近代国家の仲間入りをしようと、もがいている現状と感じられた。

人口四億五千万の国民の生活程度は非常に低く、特に工業に関する限り、他国の援助がないと開発の能力をもっていないと言ってもよい。このような工業開発のところへ各国が手をさしのべて次第に開発されつつあり、日本の技術も電力開発、紡績工業、鉄道車輛等に指導的役割を發揮している。しかしインドの基礎工業が貧弱

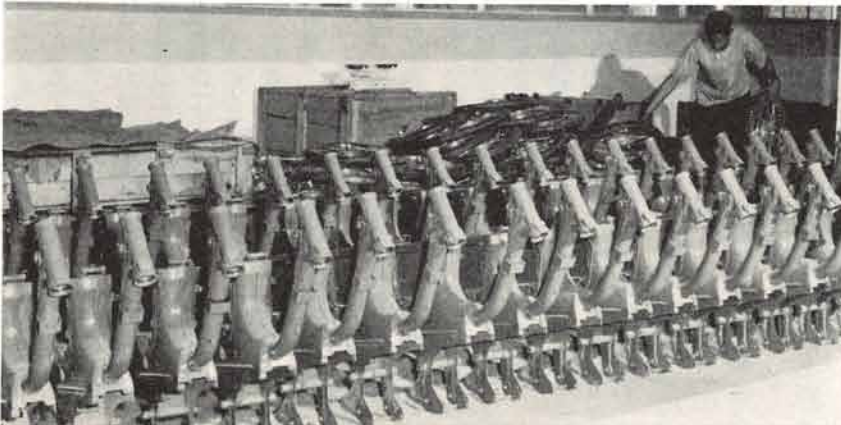
であるために他国に依存する範囲も想像以上に多くこれが経済圧迫を生じて、外貨不足の一因を作っている。ひるがえって国民の生活状況をみると貧富の差がはなはだしく、従って児童の教育普及度合も低く、初等学校（日本における小学校）への進学率は都会地で児童の約六〇パーセントで、田舎においては四〇パーセント位、この進学した児童がまともに卒業するのが四〇パーセントとなってしまうと、都会地で三〇パーセント田舎に至っては一五パーセントが初等教育を受けた結果になり、文字の書けない人が半数位いる結果になる。

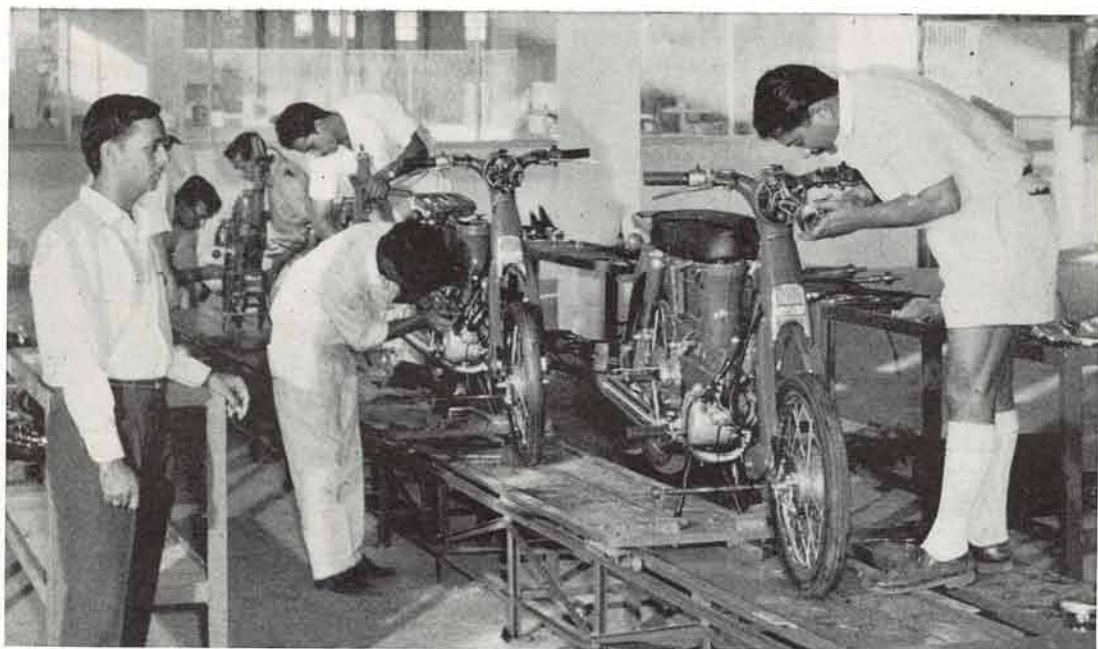
従って工業の発達も非常に困難

で機械工業の熟練者の不足も当然のことと推察される。

ヤマハ発動機が二年前現地のパール社と技術提携を行なって、現地においてMF2の生産に技術指導をなす契約が成立し第一段は完全ノックダウンの車体を輸出して、現地で組立作業をする。第二段階として車体、部品エンジン完成品を輸出して、車体の熔接、塗装作業と共に小物部品はインド製品を使い完成車に組みこむ。第三段階はプレス作業より一貫して車体

パールヤマハ社の部品倉庫





完成までと段階的にパール社の態勢を整備して、同時に作業員の教育計画を実施して現在では第二段階の作業が進行中である。もちろんプレス、溶接などに必要な機械、および型類、冶工具などは日本からだんだん輸入すると同時に機械の操作、部品製作法などは日本の技術者が現地での教育に当たっているが、一方販売組織はヤマハ発動機の方式にならって主要都市にディーラーを設置して最初の五〇台が各ディーラーに五台づつ配られ、見本車として店頭に飾られている。他方インド国内にある二輪車メーカーは数社あるが全社で月産約四千台であり、需要には到底及びもつかず、新車を購入するのに一年もかかり従って中古車が新車より高値で売買されている。

メーカーもモデルチェンジの必要を感じず、十年一日の如く旧型式のスクーターの生産を続けているが、パール社が新型式のMF2を市場に宣伝した結果人気は上々で、あるディーラーでは注文が七月末で百台に近い

いよいよ軌道にのった生産ライン



インドの青年の熱意がインドにヤマハをつくりあげる

と想像され、パール社の三十九年五月までの生産数量に相当する現状である。MF2が市内で使用され始めれば注文が増すことは必至で恐らく増産要求がますます激しくなるであろうと、当事者は今から頭を悩ましていたようであった。パール社はこのような市場に

対し責任を痛感し、従業員との協力もあって写真のように組立作業・溶接作業等、可動の域に達したことを報告してパール社が立派なMF2を要求に応じて生産して目的達成が一日でも速いことを希望して止まない。

(仲 正男 製造部長)



1963年

ヤマハ

10大ニュース

ベルギーGPにおいて新記録で優勝の、伊藤史朗選手

☆デイトナGPで好調のスタート

一九六三年二月九日、十日、アメリカ最大のロードレースである「デイトナグランプリ」にRD-56型で参加し、二五〇ccクラスと、オープンクラスに出走した、二五〇ccクラスでは、一周二・六六キロ、四六周 一二五キロのコースを一時間一九分〇三秒、平均時速一〇六・一六キロの新記録で優勝し、オープンクラスでは地元のドン・ベスコ選手が、五〇〇cc車のノートンマンクスをおさえて優勝した。

また、伊藤史朗選手は、一周四・六九キロのハイウェイスピード記録にいどみ従来五〇〇cc車のもっていた記録を一・六キロ以上も破る二二〇キロの新記録を達成し、全米はもちろん全世界にヤマハ速しの印象を強く与え、六三年度におけるヤマハ車の活躍が期待された。

☆ヤマハジュニアYGI-1

爆発的人気を呼ぶ

ヤマハ技術のスイを集めて設計された七五cc車、ヤマハジュニアYGI-1型は、そのすぐれた性能と、すばらしいスタイルとともに、爆発的人気を呼び、予想を上回る註文が殺到、ディーラーとメー

カーのあたまをいためさせた。

この軽快な車は、その姿ににあわぬ高性能とタフさをかわれ、警察、電力会社などの大量納入も多く、世界のオートバイ界に「ジュニア」時代のきっかけを作った。

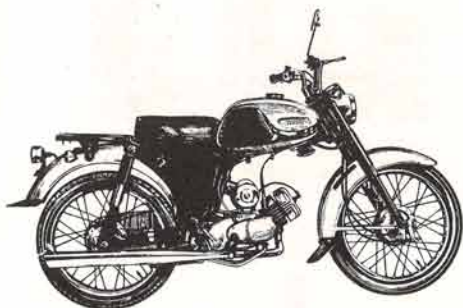
RD-56型 世界GPで優勝

六月十日、マン島TTレースに出場、レッドマン選手とはげしくトップを争い伊藤史朗選手が二位、そして長谷川選手がTT初出場で四位と二つの銀レブリカを獲得し、さらにダッチTTにおいても伊藤二位、砂子四位と確実なペースで世界GPを勝ち抜き、七月七日のベルギーフランコルシアンサーキットにおける、ベルギーGPでは、伊藤史朗選手はこの超高速コースにおいて、一八五・八六キロの新記録で優勝、ラップタイムも一八九・六二キロの新記録を樹立した。砂子選手も、モリーニにのる名手プロヴィニをおさえて余裕ある二位とRD-56型の実力を世界に示し、この車が市販車とまったく同じ二ストローク空冷二気筒車であることも世界のオートバイファンから注目をあびた。

☆発展するヤマハ会



東京・パレスホテルに勢ぞろいした全国ヤマハ会



アメリカでも圧倒的人気のYG1

六月二十一日、全国のディーラーの集りである全国ヤマハ会の本部会、合同プロック会が、東京パレスホテルで開かれた全国一二〇名のディーラーが集り、新発足するヤマハ会の本部役員を紹介、そして本年の事業計画、予算案、そして新製品の開発に対する意見等、活発に意見を交換し、ヤマハセールスチームの一層の発展を約束した。

☆輸出 飛躍的に増加

かねてから整備をはかっていた海外のヤマハ販売網がいよいよ本格的に活躍を開始し、さらにレースの勝利がもたらす技術への信頼感をバックに、輸出が急速な伸びをしめた。

アメリカのみをとりあげても、本年度の上半期だけで昨年の四倍以上、昨年が一昨年の五倍以上と、すばらしい伸長を示し、ディーラーの店先に並べる車がないと、矢のさいそく、ロスアンゼルスに船がつくと何百マイルも先のディーラーがトラックを持ってきていて、港でうばいあいをするというありさまで、ディーラーの意気込みもすばらしいものがありアメリカ市場は今後も大きな発展が約束されている。

一方東南アジアは「ヤマハ」がオートバイの代名詞になるほどの圧倒的人気を

よび、インドでは、ノックダウンでMF2を組立てる、パールヤマハがいよいよ操業を始め、明るい見通しがいっぱいである。

さらに、IT、ダッチ、ベルギー各レースの結果、ヨーロッパにヤマハ旋風が巻き起り、各国の販売店から引合が多く現在、ロンドンとハンブルクに調査員を派遣しており、一九六四年はいよいよヨーロッパへの本格的進出の年といえる。

また十月には輸出台数が五千台を超え特にYG1、YDS2が伸び、東南アジアシンガポール、タイへの台数が増加、今年度は、輸出一万台以上になることが予想される。

☆生産台数新記録

輸出および国内の需要の大幅な増加によって、工場はフルに操業しているが、とくに海外の需要には追いつけず、毎月新記録の生産台数を数えているが、現在のヤマハ車の人気はますます高いので、この記録はさらに更新されていくことは確実である。

☆世界最初のオートバイ用自動給

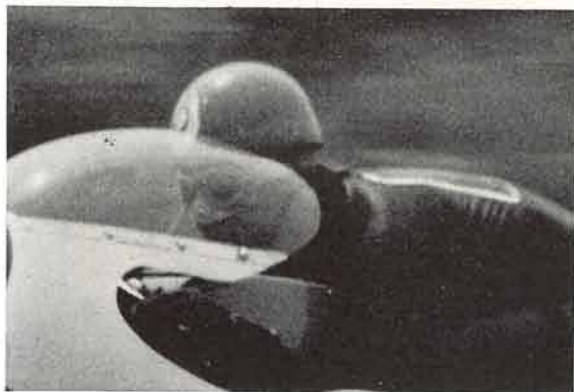
油装置、オートルーフ発表

各地のグランプリレースで活躍する、



いよいよ操業開始のパール、ヤマハにおける同社の主脳陣 玄関前にて

スズカでの最高記録、142.76キロのラップを記録した伊藤史朗



各国の市場、拡販について活発な意見をかわした。

十一月九日、アメリカのヤマハインテナーショナルコーポレーションのクラーク氏を始め、インドのベハール氏、香港パワー氏、タイのプラコン氏を始めとして、日本国内の全ディーラーが名古屋、都ホテルで一堂に集り、ヤマハグループが世界にまたがるスケールであることをお互いに確認、励まし合った。そしてヤマハ車がさらに、全世界の人に愛用されるように、メーカー、ディーラーが一つになって努力することを約束しあい、さらに

ヤマハレーサーによって開発された。自動給油装置「ヤマハオートループ」が全日本自動車ショーで発表され、話題をふりまわしている。これは、今までガソリンとオイルを混合していたコストロークエンジンに、ガソリンとオイルを別々に供給して、高性能なヤマハ二ストロークエンジンに更なる一層完べきなものにする装置で、すぐれた精密装置と、無故障のこのオートループはヤマハの技術のみが解決しレーサーによって保証された、独特のオートバイ専用の、画期的な装置といえる。

☆世界のディーラー集る

☆パールヤマハ本格的操業開始

インドベハール社と提携してインドでMF12を組立てる「パール・ヤマハ」社がいよいよ操業を開始し、これによってインドの二輪車業界は大きなショックを受けている。他のメーカーのものは、いずれも十年以上前の車のコピーでヤマハに性能デザインのいずれも太刀打ちできないことは明らかで、パール社の前途は明るい。

☆スズカサーキットの最高記録はヤマハ

日本GPで伊藤史朗選手がのるRD型の最高ラップ、一四二・七六七キロは、全車種を通じて、スズカで公認された最高スピードとして記録されている。

そして、マン島TTレースでは光電管による測定で、二二七キロをマークして二五〇cc級のトップスピードを記録しているし、ベルギーの一八九キロ以上のスピード新記録、またディトナのベスト記録二〇キロとヤマハの足の速さは今年のレース界の最大の話題となった。

レーザーで開発された技術を市販車に
自動給油装置

ヤマハオートループ

ポンプの構造及び作動説明

ポンプはエンジンの回転軸に連結されて居るウォームによってウォームホイールが廻り、作動します。

ウォームホイール②にはディストリビューター③ 円筒カム⑤が一体に取付けられて居り、ディストリビューターの内側には、プランジャー④が回転せずに軸方向へは自由に動けるようにはめ合っております。

プランジャーと一体のガイドピン⑥はスプリングによっていつも円筒カムの端面に押しつけられています。そのためディストリビューターが廻るとプランジャーは円筒カムの形状にならって軸方向に動きます。

円筒カムはディストリビューターの油孔⑩と関係づけて作られて居り、オイルタンクより油室⑧に入っているオイルを油孔が吸入孔⑨と連通した時ディストリビューターの中に吸い込み、吐出孔⑪と連通した時、吐出孔⑪に送り出せるよう、プランジャーを動かします。

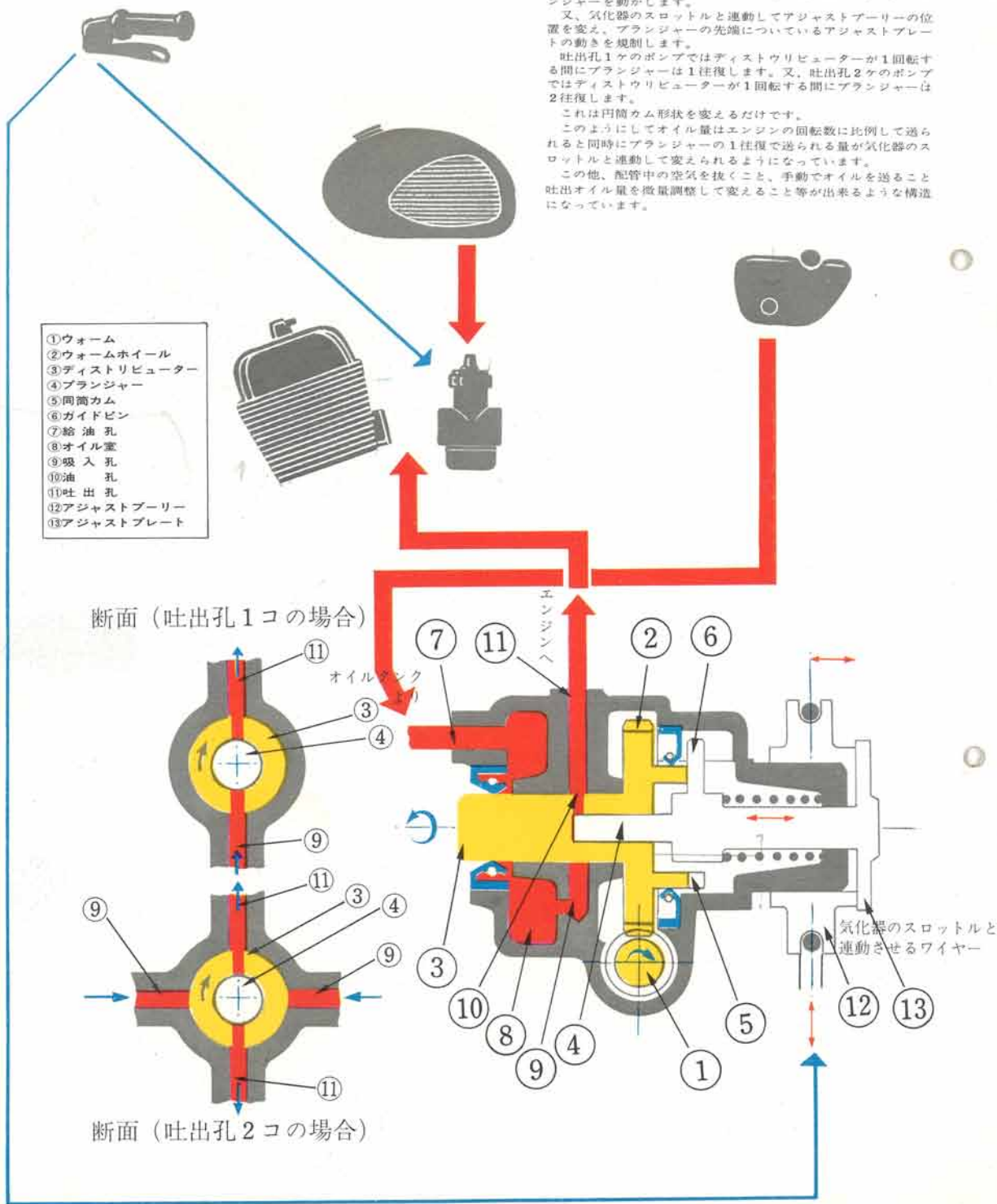
又、気化器のスロットルと連動してアジャストブリーフの位置を変え、プランジャーの先端についているアジャストプレート⑬の動きを規制します。

吐出孔1ヶのポンプではディストリビューターが1回転する間にプランジャーは1往復します。又、吐出孔2ヶのポンプではディストリビューターが1回転する間にプランジャーは2往復します。

これは円筒カム形状を変えるだけです。このようにしてオイル量はエンジンの回転数に比例して送られると同時にプランジャーの1往復で送られる量が気化器のスロットルと連動して変えられるようになっています。

この他、配管中の空気を抜くこと、手でオイルを送ること、吐出オイル量を微量調整して変えること等が出来るような構造になっています。

- ①ウォーム
- ②ウォームホイール
- ③ディストリビューター
- ④プランジャー
- ⑤円筒カム
- ⑥ガイドピン
- ⑦給油孔
- ⑧オイル室
- ⑨吸入孔
- ⑩油孔
- ⑪吐出孔
- ⑫アジャストブリーフ
- ⑬アジャストプレート





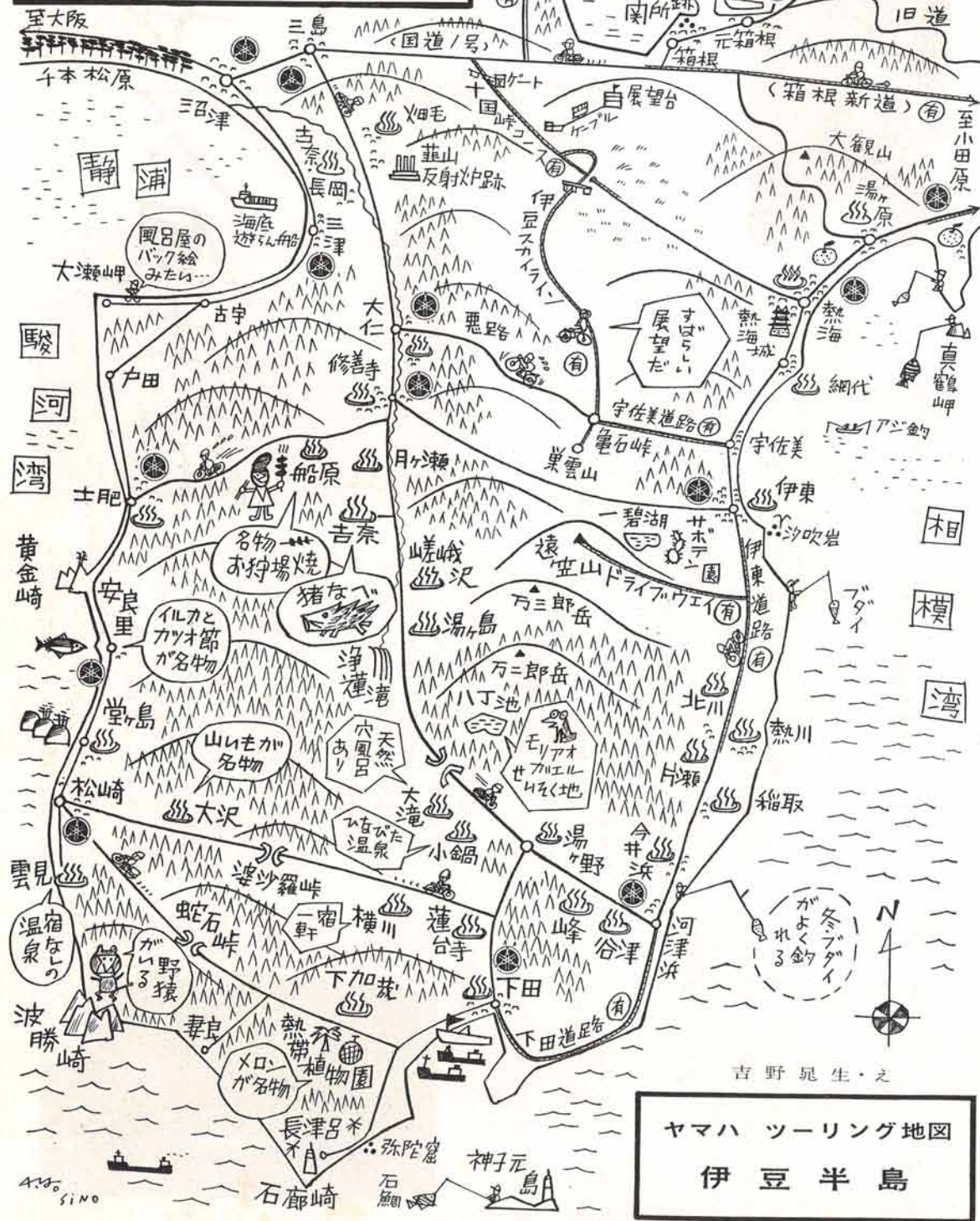
さあ スタートノ(日本GPピットにて)





アメリカで大好評のMJ2-トレール

ヤマハ風土記



ヤマハ ツーリング地図
伊豆半島



ヤマハ風土記

を自動車第一(株) ねてたず

氏男逸部服社長

市四日市三重県



花形産業都市をバックに

わが国最大の石油コンビナート都市四日市は、ここ五、六年の間に人口四万から二十万にふくれ上った花形産業都市である。

年産八億円、全国生産量の三分の一を占める石油産業のメッカ四日市は、いまや「東海地方のテキサス」と呼ばれるにふさわしく石油に明け石油に暮れる荒々しい時代の息吹きが渦巻く街。すべてが躍動にみなぎるこの街の国道一号线沿いの一角に、第一自動車さんは位置している。

まだ午前八時半だというのに店の前では「ヤマハ巡回サービス班」の幕をつけたサービスカーが三台、忙がしげに出発準備中。

店内二階では朝礼の最中。壁に掲げてある社訓を社員の一

人が読み上げている。一瞬身がひきしまるような緊張感のあと、服部社長さんの訓話が続く。

いならぶ社員はみな、アメリカ兵式に手を後に組み足を半開きにしたまま、真剣な眼差しで聞き入るあたりは、緊張感というよりある種の「気合い」を感じさせる。

このすがすがしい雰囲気は統一されたシステムが、社の目標を示しているといえる。

「サービス精神は、自己の形成から」

そう言われる社長の服部さんは自己にきびしいお人柄。他の営業マン、サービスマンと同じように販売店を駆け回られるところは「テキサス」の開拓者魂そのもの。

それだけに販売店の服部社長に寄せる信頼は絶大で、傘下販売店百店で結成されている三重ヤマハ会の結束はかたい。毎月ひらかれる役員会(専売十店)では拡販につながる当面諸問題の検討はもとより、販売店の経営相談からユーザーの苦情まで、その一つひとつを話し合って解決されるという。

こうした努力が実を結び、販売実績も年ごとに伸びて、今では同地区のヤマハの占拠率は二五ccが二十七%、八〇ccクラスが四〇%、モベット一〇%の高率を示している。

モニター制から拡張プラン

現在ではオートバイばかりでなく、ヤ



マハの楽器販売をされている同社も、はじめは昭和二十二年、桑名市でささやかながらダイハツ三輪車の販売修理店を開いた。

その後七年ばかり富士オートバイの販売修理を行なって四日市、津に支店を開設、三十年十月にヤマハの三重県総代理店となって、折りからの石油コンビナートの波に乗って三重県下を開拓。持ち前の旺盛なるファイトで発展の一途をたどり、三十四年には第一自動車に改組すると同時に、本社を現在地に鉄筋二階建社屋を作って移転、桑名支店(支店長・南部和巳氏以下十名、津支店(支店長・伊藤日吉氏以下七名、伊勢支店(支店長・大河内隆氏以下十二名)の三店を配し全社員六十名が一丸となって伸長を続けている。

そしてさらには三十六年、日本楽器と販売契約を結んで近鉄四日市駅前に第一楽器を設立、実弟の丹波海田氏が専務となつて二年足らずのうちに、全国特約店中上位二十傑に入る発展ぶり。最近実施したミュージックプラン（予約販売）では全国第四位の成績をおさめている。

また三十七年からはヤマハボート、船外機販売をも開始し、昨今の鳥羽、伊勢の観光ブームに乗つて、今や陸に海に音楽にヤマハの製品を一杯にしようという心意気……。

人びとに喜びと愉しさを提供するヤマハのレジャー産業の総合力を、力強く推進する数々のプラン、そこに服部社長の企画力と実行力があるというものである。

その一つは人びとの幸福と娘しさを希うヤマハの音楽教室にふさわしく、第一楽器の社屋ビル内には、音楽を楽しむための文化センターを設け、リズムのある生活を普及。そしてまた第一自動車では企画課を設けてオートモニターを募集、買っていただいたヤマハオートバイ、ボート、船外機の評判アフターサービスで気付いた点、将来一々二年後にオートバイの購入を希望される人の紹介、営業面PR面への意見、将来購入される

車への希望（性能、排気量、スタイル）などのアンケートを求めて、調査に協力してもらった方にはデパートの特選品を贈っている。

これは、もちろん自己反省の資料と同時に拡販への足がかり。現在百名のモニターが蔭のセールスマンとして活躍しているわけ。

三十八才の青年社長服部さんは、常に新しいアイデアをもって拡販を考え、サービスを怠らない。

「巡回サービスも月のうち十日間行かない同時に販売店指導、苦情を聞く。そのため九名のセールスマンに対して整備員が三十七名いるほどですが、アフターサービスすなわち拡販につながるものが大切、と考えているのですよ」
 そういわれる三十八才の青年社長服部



さんはタフで斗志満々、夢と希望に溢れた活動家である。このサービス精神に徹した拡販政策が、ホンダの鈴鹿工場、スズカサーキットなどホンダ一色の中に切り込んで、発展の一端をたどっていると、言っても過言ではない。

サービスをもっととする販売の推進のため内には、整備工場内に時価百万円というドイツ・ユンカー製のテスト・スタンドを設置して、馬力、速度回転数、燃費、登坂力などすべて整備は科学的。これがどれほどお客さまの信頼をかちえているか。その有形無形の価値は計り知れないものがある。

第二の飛躍を期して

短期間に伸びた社運、それを示すかのように同市の泊山には鉄筋二階建てのアパートが二月の完成を待っている。

娯楽、教養両面の諸施設を完備したこのアパートには現従業員ほかに、来春卒業の若人達を迎え、技術、精神両面にわたる教育を施し、育成した人的資源をセールス、整備部門、また傘下ディーラーの応援に派遣するといわれる。

すでに第一段階の仕事を終え地盤も固まった現在ではあるが、こうして第二段階への飛躍に備えている服部社長の胸の中は、新たな組織づくりのこと、そして拡販への夢が燃えつつづけているのでしょう。

「もう一々二年先をみて下さい」
 闘志を秘めたその言葉が、自信と果て

しない野心を物語っているようである。「唄の文句ではないが、なにが何でも勝たねばならぬ。商売は戦争ですからね、生きるか死ぬかの一つです」

そうおっしゃる服部社長さんの表情は活気あふれる。東海のテキサスはおろか三重一帯をヤマハ色で塗りつぶす勢い。最後にひと言「あとはファイトあるのみ」といわれる四日市の斗将は、天空を魚がすコンビナートの炎を見上げた。

◇ 会社概要 ◇

名称 株式会社第一自動車
 設立 昭和三十四年四月十三日
 資本金 五百万円
 社長 服部 逸男

◇ 事業所 ◇

本社 四日市市川原町七二九の三
 倉庫 四日市市川原町
 桑名支店 桑名市中央町二三七
 倉庫 〃
 津支店 津市栄町三丁目
 伊勢支店 伊勢市曾弥町

従業員の状況

区分	従業員数	平均年齢
非現業員(男)	7人	30才
8人	28才	
9人	25才	
37人	20才	
61人	25・7才	



国産初のボートエンジン ▼ヤマハマリーン▼

二機種発表

ヤマハ発動機では、かねてから船用インボード・アウトドライブエンジンを日産自動車との技術交流により開発中であったがこのほど二機種を完成、去る十一月五日「ヤマハマリーン」の名で来春早々市販することを発表した。

当日は浜名湖弁天島観光ホテルに報道関係ならびにヤマハボート販売店をはじめボートエンジン輸入元の人々約百名が参集し、ヤマハ発動機側も川上社長ほか全重役が出席して、挨拶と説明を行なうなど並々ならぬ意欲のほどを示した。

このあと同エンジンを搭載したヤマハストライプー一五(ヤマハマリーンMH九〇)とヤマハストライプクルーザー一八(ヤマハマリーンMK一三〇)の試乗を行ない外国製品をりようがする高性能を披露した。

川上社長の話

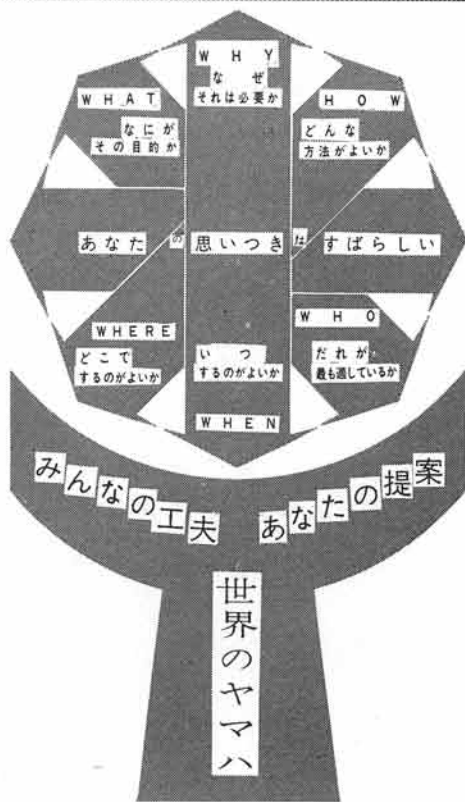
従来外国製品にたよっていたのが、今回高性能の国産船用エンジンを完成することが出来てまことに喜ばしい。

前々より研究していたものが今回実を結んだが、来年発売のあかつきには必ずお客さんに安心して使用して戴けると確信している。また貴重な外貨をこの国産化により使わなくてすむことは大変よいことである。

日産自動車の御協力に感謝している。



「提案シート」 続々あつまる

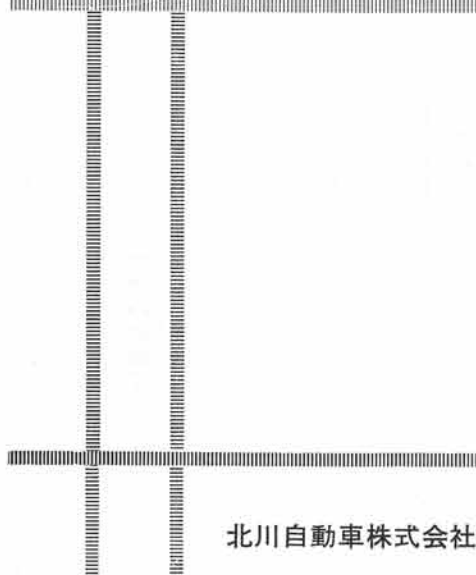


昨年秋に発表された「ヤマハ提案制度」はヤマハセールスチーム内の皆さんのご協力によって、係の手もとに全国から続々と集っています。

内容も、セールス、技術、デザイン、PRと多くの分野にわたっています。

ヤマハ提案制度審査会では、いよいよ審査を開始しましたので、このすばらしい結果も間もなく発表になる予定です。が、提案シートは期間をきめず、いつでも受けつけているのですから、皆さんの新鮮な意見、ひらめきをいつでもお送り下さい。

ヤマハグループ



北川自動車株式会社

ヤマハのオートバイと最も密接な間柄にあるのがこの北川自動車。世界をリードするヤマハ発動機を兄貴分にとえるなら、さしずめこの北川自動車は弟分というところだ。

かつては、わが国初の直列二気筒OHC機構などのライナー号を世に送り出した会社ですが、その後ヤマハ・グループの仲間に加わって、もっぱらオートバイのプレス・フレームを作っています。

ヤマハ発動機のすぐ近くの工場から生産されるフレームは、年間6億5千万円を売り上げています。

長年の間、コツコツと磨き上げてきた技術の集積が、ヤマハのオートバイに輝やきを増して、いまやグループの中核をなしているわけです。世界に誇るヤマハのオートバイの骨格を受けもつ、この北川自動車は伸びゆくヤマハ発動機と歩を揃えて、この広い大地を馳けめぐっているのです。

すでに資本金は4千万円、明日のヤマハを産み出す底力がここにあるのです。兄弟仲よく結束かたく、あの街この村、世界の隅々までもヤマハのオートバイある所、快よい排気音と優美なヤマハのスタイルがあるのです。

さあ、グリップひねって走ろう、飛ばそう、未来に向けて……グループののぞみは一つです。

ヤマハオートバイ
ウィンターセール

十一月一日から一月三十一日までヤマハオートバイ・ジュニア・モペットをお買上げになったかたに、もれなく紳士用手袋をさしあげていますが、その他に抽せんでデラックスなプレゼントをさしあげるウィンターセールを実施中です。賞品は、

- 一等 十本 ヤマハ電動オルガン スキー他
- 二等 二十本 コニカオートS他
- 三等 五〇本 ブラウン電気カミソリ他
- 四等 一六〇本 日立トランジスタラジオ他
- 五等 二千本 ヤマハウクレレ

抽せんは二月一〇日 店頭ポスターで発表します。



ヤマハがおくる
TV番組
ミスターノバック

NTV（日本テレビ）をキーステーションとして全国21局に12月23日より毎週月曜日8時から8時56分まで、ヤマハがおくる新しいテレビ番組「ミスターノバック」が始ります。

この「ミスターノバック」は、アメリカのハイスクールを背景として、お子様からお年寄りにいたるまで安心して楽しめる。ことし随一の話題作で、テレビ映画では我国で始めて優秀映画鑑賞会が「優秀」と認定し、優秀映画鑑賞会推薦としたものです。ご期待ください。

日活映画「成熟する季節」で
ヤマハジュニア大活躍

一月十五日から全国で上映される日活映画「成熟する季節」は、浜田光夫、和泉雅子主演の青春映画

で、大人の偏見や無理解をものともせず、明るく奔放に生きる女子高校生をテーマにした映画で、この主人公浜田光夫がふんする、番村麟太郎が、ヤマハジュニアRYG-1に乗って大活躍の若々しい主役を演ずる。若人向きの代表車として走り回るヤマハジュニアは、若々しいこの映



画の雰囲気はぴったり、そして一段といるどりをそえている。浜田、和泉の他に、長門裕之、芦川いづみ、そしてヤマハジュニアのこの映画をユーザーにもおすすめ下さい。

国際色ゆたかに

世界ヤマハ会開く

十一月九日

名古屋 都ホテル

第一七期の全国ヤマハ会が十一月九日、名古屋の都ホテルにおいて開催された。

この日、全国ディーラー、メーカーのほかにアメリカ、タイ、インド、沖縄などの海外ディーラー十名も出席し、国際色豊かな世界ヤマハ特約店会議となった。

会議は、まず最初に本年五月より十月まで



の優秀特約店十社の表彰が行なわれ、続いて全国ヤマハ会、柳谷会長より、川上社長へ、ヤマハ選手激励金が贈呈されたあと、ヤマハ川上社長のあいさつ、つづいて海外ディーラーの紹介と、クラーク氏（アメリカ）ベハール氏（インド）のあいさつがあり、小池業務部長の今後の販売方針について説明があり、この

のちメーカー、ディーラー間で質疑応答が行なわれ、今後のヤマハ製品の販売促進をちかい午後五時よりパーティーを開き、散会した。

第一七期 優秀特約店（十社）

- ・高橋商店 (新潟)
- ・北海道ヤマハ (北海道)
- ・信州自動車 (長野)
- ・第一自動車 (三重)
- ・吉村商店 (岡山)
- ・丸八モーター (兵庫)
- ・ヤマハ和歌山 (和歌山)
- ・横山輪業商会 (宮城)

ヤマハ・セールスチームの

躍進を図ろう！

全国ヤマハ会々長
北海道ヤマハモーターズ社長

柳谷文吉

ヤマハ号が生まれてから早や十年、そのゆるぎない地盤は未来への発展を約束するものであります。

すでに二輪車業界は成長期から安定期に入り、昨年度は年産一七〇万台を超え、名実ともにトップ産業としての実力を備えており

63 日本GPレースより

二五〇cc級レース

伊藤、リード、レッドマンの三選手による激しいトップ争いは、世界のレース史の一ページをかざるものだが、世界チャンピオンのレッドマン選手に〇・一秒差で伊藤選手が二位となり、36年度二五〇cc個人世界ランキング三位を決定し、日本人ライダーとして万丈の気をはいたのは見事である。

また、このレースでスズカにおける全車種の最高ラップタイムを伊藤選手が記録した。

250 cc レース 記録

	タイム	速度
1 レッドマン	1.01' 34" 3	140,421 km/h
2 伊藤史朗	1.01' 34" 4	140,417 "
3 P. リード	1.01' 52" 5	139,732 "
4 プロヴィニ	1.02' 39" 8	137,975 "
5 L. タベリ	1.03' 11" 7	136,814 "
6 柏谷勇	1.03' 11" 9	136,807 "

☆ 最高ラップ 伊藤史朗 2' 31" 4 142,767 km/h

ます。その中であって、優れたヤマハの技術は世界のレースに実証され、いまや世界の商品としてヤマハの名は世界的になり、その需要は加速度的に伸びております。

それを裏付けるものとして昨年の輸出実績は一昨年比べて二・五倍に飛躍し、昨年十月には実に五千台ラインを突破して、ゆるぎない地歩が築かれています。しかも、この輸出については、先進国が七〇％弱、後進国が三〇％強という内訳けになっており、他の多くの商品に比べて、その商品価値は国際的に高く評価されております。

ともあれ、発展の一途をたどる二輪車業界の背景は、より高度な品質、より高性能の車が期待されているのですが、わがヤマハの高度な技術水準、積極的な商品開発は日に日に進んでいるのです。

これに対してわれわれ販売担当者も、オートバイの利用分野の拡大を通して、新しい需要の開拓を研究しようではありませんか。

国内の需要はわれわれの手で、という意気込みをもって、積極かつ創意と工夫と努力がいっそう望まれるのであります。

もとより実際の販売活動にはいろいろむづかしい問題が待っているでしょうが、まず正しい販売をモットーに、一つ一つの問題を克服して、明日への飛躍を期そうではありませんか。なんの企業経営でも同じように、改善と努力が必要です。われわれの仕事は人物、金の有機的な関連の中で、無理と無駄をなくし、回転速度を高めて、より近代化すること



です。そして、さらに特約店は販売店の企業改善に指導と援助の手をさしのべ、ヤマハ・セールスチーム全体の繁栄をはかっていかなければなりません。それがわれわれの目指す一つの目的であり、使命でもあります。

全国ヤマハ会再編成後、その目的に向って次第に自主性の気運は高まってきています。これを期に今後も本部会ならびに各プロック会の積極的な活動を通じて、なおいっそう高度なものに押し進めていく必要があります。この優れたヤマハの製品を全国いたる所の人びとに提供しようと心掛けるわれわれの希いは同じです。その自覚と自治性が、ヤマハ・セールスチームの団結を強くすることにほかなりません。そこで初めて技術、生産、販売の一体化がなされ、所期の目的が達成されるものと信ずる次第であります。

高めよう市場の占有率、強めよう企業相互間の結束、それを合言葉に発展していきたいと存じます。各位のご奮闘とご発展を切にお祈り申し上げます。

一二五cc級レース

他社の、四気筒、二気筒車に交り、市販車と同じ単気筒のヤマハ車はよく健闘し、7位に砂子選手が入賞したことはすぐれた成績である。

砂子選手のタイムは五四分五秒二でレースの平均時速一三一・三二〇キロであった。

なお、19台出走し、20周完走したのは7台という激しいレースであった。

もっとも市販車に近いヤマハレーサー

日本GPレースには、四気筒、水冷エンジンと、新型車が続々出現するなかでヤマハ車のメカニズムは、もっとも市販車に近い車でありながら、最高のレベルのレーシングマシンであることが専門家の注目するところとなっている。

ベルギーで一八五キロ以上の平均時速で優勝し、日本GPで激烈なトップ争いをしたRD型も、2ストローク空冷二気筒、強制潤滑、という機構で、このレーサーによって開発された潤滑装置が、世界最初のオートバイ用自動給油装置、「ヤマハオートループ」として市販車用に発表されたことも、レースの大きな成果といえよう。

一二五ccRA型も、YA5型と全く同じレイアウトのエンジンで、多気筒車を相手に互角のレースを展開したことについても、外国専門家筋にも高く評価されている。

今年も売って 未来を勝ち とろう

一年の計は元日にあり トノ気分がぬけぬうちから、今年の販売目標とその計画とはいささか酷だが、飲むほどに酔うほどに冴えて、新たな構想が泉のごとく湧き出るのが、これぞマコトのセールスマンと言えるのでアル。さて、ずばり今年の景気はどうだろうか？

「相変らずだね、きつと」
「あまり良くならないんじゃないか？」
——てなことに落着くだろう。
しかし、われにヤマハの技術ありがだ。ひとつ今年も乙旗かかげてつっ走る作戦を練るとしよう。

一年というつかみにくいのが、一カ月を標準にすれば計画もたてやすい。それが販売活動の重要なポイントである。と一口に言ってしまうえばコトは簡単であるが、セールスマンの活躍によって店の経費を賄い、しかも利益をあげるまでの販売量をこなさなければならぬとなるとあだやおろそかなことではない。企業体

としての利益に直接むすびつくセールスマンの存在は大変なものなのである。その自負その意気をもって、何がなんでも売りまくることが第一目標である。

それには合理的な見通しをもち、その目標台数をこなした場合の報酬、生活設計の夢が描かれてこそ、目標も実現性を帯びてくるのである。現実は何んと地味なことヨ……。

一年を十日で暮らすよい男 とは昔のこと今の関取衆は三六五日休みなし、それほど時代のテンポは急上昇。きびしいセールスの世界では、新年の初頭に当り地道な目標をたてて進めば、一年を四〇〇日にも五〇〇日にも活用できるいい男ということになる。

そこで、現在まで年に何%ずつ向上してきたか、対前年売り上げの増加率を計算し、その平均増加率を算出してみるとよい。例えば前年まで年平均十五%ずつ売り上げが向上していたらまず今年も十五%はなんとか増加させる方法と目標をたてるべきだ。

そうは問屋が卸さないよ、と言われるであろうが、お説のとおり。社会状況も異って思わくどおりにいかないのが常である。さきに述べたように景気の波に左右されることもある筈である。なかでも身近なオートバイ需要も考えてみれば、とかく曲り角にたつオートバイといわれながらも八〇ccクラスは伸長しただまだこれからの感がある。これらの点について幹部やメーカーの営業の見解を加味し

て目標をたてるのが、最も合理的な方法といえる。そして年間目標をさらに分割して月間目標をたてるのがモノの順序といえよう。

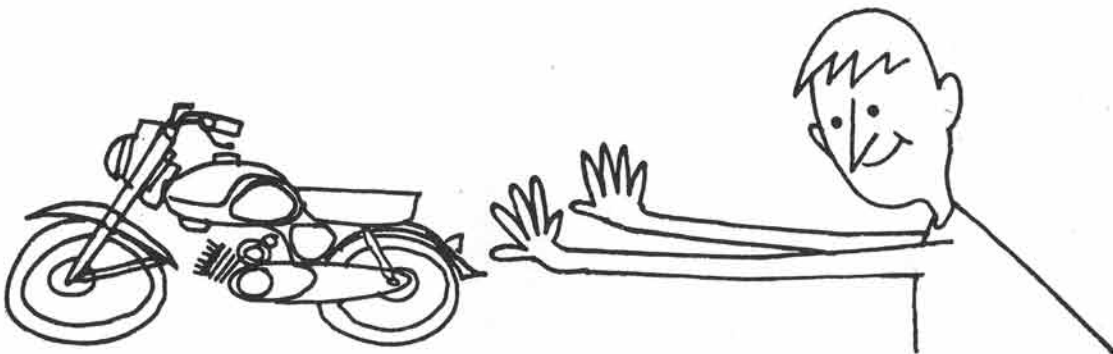
ここで一つ注意したいのは、ベテランの人は承知ノスケであるが、地域や季節によって販売の波があること。

この波は前年までの実績グラフをみれば一目瞭然、これも考え合せて月間目標を割り出し、その線で一日の活動を実現する方法を考えなければならぬのでアル。つまり誰よりも一日を愛する精神こそ、一年を四〇〇日にも五〇〇日にも生かせる男になるのだ。

では、ドウスレバヨイカ。まず一日の活動時間を考えてみると一般サラリーマンの実動時間は八時間、そのうち昼食、煙草で一服する時間、その他の雑時に費やす時間を差っ引けば、せいせい六時間働らけばオンの字だ。

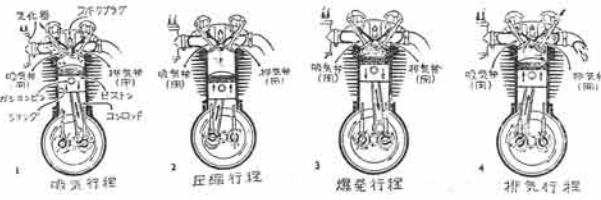
ところがセールスマンの場合、客の都合で朝早く訪問したり、あるいは夜遅くなることが多いが、実際に仕事に打込む時間は九時とみてよい。そのうち社内の上役や同僚との打合せ、書類を書く、報告書を作る、納入車の登録手続に費やす時間を除くと、客を訪問する時間から六時間半である。

一日六時間をフル回転で突っ走れその意気で頭のめぐりを良くし、手足のグリップをひねらなくてはおぼつかない。そして、さらには訪問に要する時間、待ち時間、客が不在でロスになる時間を考



* さいしん *

2ストロークエンジンの はなし



第一図 4サイクルエンジンでは、ピストンが2回上下すると1回爆発

一、二サイクルエンジンの特徴

最近ロータリーエンジンやガスタービンなどの新しい型式のエンジンを持った自動車が発表されていますが、これらは現在のところ試作段階のものであり、二・三輪車を含めて自動車用エンジンとしては従来からの往復型のエンジンがほとんどを占めています。この往復型エンジンはその燃焼方式によって、ガソリンエンジンとディーゼルエンジンに分けられますが、又その作動方式によって二サイクルと四サイクルに分類されています。

往復型エンジンはピストンの往復運動をコンロッドとクランク機構によりクランク軸の回転運動に変えるものですが、二サイクルエンジンはピストン一往復で一回の動作を完了するものです。これに対して四サイクルはピストン二往復で一回の動作を完了します。いいかえれば、二サイクルエンジンではクランク軸一回転に一サイクルを完了し、四サイクルではクランク軸二回転に一サイクルを完了します。ピストンの上下の動きを行程（ストローク）と呼びますが、二サイクルでは二ストロークに一サイクルを、四サイクルでは四ストロークに一サイクルを完了するエンジンという意味になります。イギリスでは一般に二ストロークエンジン、四ストロークエンジンと呼んでいます。わが国では二サイクル、四サイクルと呼ぶのがふつうになっています。

四サイクルエンジンは良く知られているように、ピストンの下降行程でシリンダ内に生じる負圧により混合気を吸入し、上昇行程で圧縮を行ない、この圧縮混合気に点火して爆発を生じさせてピストンを下降させ、次のピストンの上昇行程で燃えたガスを排気します。この状態を第一図に示します。

二サイクルエンジンも混合気を圧縮して爆発させるという点ではまったく四サイクルと同じですが、この動作を二行程でやってしまうのです。そしてそのために四サイクルとちがってその準備動作を行わなければならない。大きなエンジンではこの準備動作をやる特別な装置をつけますが、オートバイや小型四輪車程度のエンジンではこの準備動作をピストンとクランクケースで行ないます。

第二図はごく一般の形式の二サイクルエンジンの作動説明図です。二サイクルエンジンではピストンの上面、下面同時に別の作用をしています。新しい混合気の経路をたどってその動作を説明することにしましょう。

ピストンが上昇行程を行ない、その下のふちが吸気口を開くと、クランクケース内は膨脹して大気圧以下になっているので新しい混合気はクランクケースに流入します。流入した混合気はピストンの下降行程で圧縮され、掃気口が開くと、すでに排気口が開いて圧力の下がっているシリンダ内へ、クランクケースからの新しい混合気は押し出されます。このとき

新しい混合気は燃えたガスを排気口へ押しだすいわゆる掃気作用を行ないます。

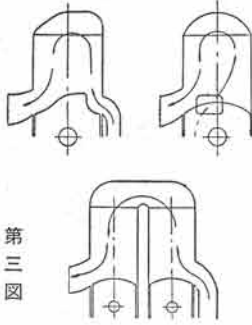
ピストンが上昇行程に入るとシリンダ内に押込まれた新しい混合気は圧縮され爆発し、ピストンを押下げる点は四サイクルと同じです。ピストンの上のふちが排気口を開けば、燃えたガスは排気口から排出されます。

このような動作をピストンの上、下面で行うため二行程で一サイクルを完了することが出来ます。この動作を四サイクルとくらべてみると、ピストンの上下運動で混合気を圧縮し爆発をさせることは同じですが、それを二行程で行なうために予圧装置としてクランクケースを使用していること、新しい混合気で燃えたガスを押し出す掃気作用を行なうことに特徴があります。

予圧装置としては大型ディーゼルエンジンなどでは特別な圧縮機を持つのが普通ですが、オートバイなどの小型エンジンでは構造を簡単にするためにクランクケース圧縮を利用します。そしてそのため、新しい混合気はクランクケースを必ず通りますから、四サイクルのようにクランクケースにオイルをためて潤滑することが出来ません。そのため混合潤滑、あるいは特別な分離給油などという四サイクルとちがった潤滑法が必要になります。

また新しい混合気や燃えたガスのシリンダへの出入は、ピストンの上、下縁で行なわれるのが普通で、そのため四サイ

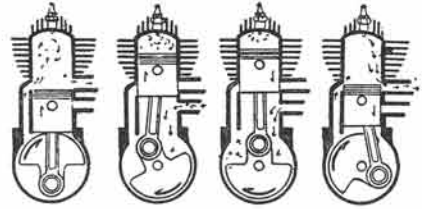
2サイクルの掃気方法



第三図

第二図 →

2サイクルエンジンでは、ピストンが排気孔を通過すると同時に排気が始り、掃気孔が開くとクランク室から加圧された混合ガスがシリンダに入り、廃気を掃気する、これを掃気行程という



クルで使われるようなポペット弁ではなく、孔をピストンで開閉するピストンバルブが一般に用いられ、吸気にはロータリーバルブが使われることもあります。これらの点が四サイクルと二サイクルの大きくちがっている点で、これらを中心に二サイクルの説明をすることにします。

二、二サイクルの掃気作用

二サイクルでは掃気孔が開いている間は排気口が開いており、新しい混合気で燃えたガスを押出すことは前述したとおりですが、実際には新しい混合気と燃えたガスとはある程度混合して新しいガス自身も排気口から逃げ出してしまいます。エンジンでは新しい混合気のシリンダに残って圧縮される量にその出力はほぼ比例します。また新しい混合気のなかにある燃料は排気と一緒にすてられればそれだけ燃料は無駄になります。

こういった点を考えれば、掃気作用中に新しい混合気が排気のなかに逃げないようにすることが、二サイクルエンジンにとって重要であることがわかります。シリンダのなかに押込まれた新しい混合気に対して、排気へ逃げ出さずにシリンダのなかに残ってエンジンの仕事に使われる混合気の量の割合を給気効率とよびます。すなわち給気効率が高ければそれだけ出力も出ますし、燃料消費も少くすみます。

現在使用されている二サイクルエンジンでは、この給気効率を上げるためにいろいろの工夫がされています。オートバイや船外機などに使用される小型二サイクルエンジンでは、給気効率を良くするための代表的なやり方が三つあります。一つの方法は掃気口と排気口が向いあっており、掃気口から排気口へシリンダを横切って掃気するもので、これを横断掃気(クロスカベンジング)といいます。この場合には新しい混合気がそのまま排気口に流出しないように、ピストン頂部に新気の方向をシリンダ上方にむけるようなそらせ板(デフレクタ)を持つのが普通で、そのためデフレクタ型と呼ばれることもあります。

この方法は簡単ですが、このデフレクタが過熱しやすく、またカーボン堆積量も比較的多いのが普通です。またピストン形状が対称でなく首振り運動をしやすく、ピストンの叩音(スラップ)を起しやすい欠点があります。とくに過熱の問題が大きく、現在オートバイ用ではほとんど使用されず、船外機のような水冷エンジンに使用されています。

オートバイで良く使われる方法は、シリンダに対称におかれた二個以上の掃気口から新気を吹込み、これを衝突させて方向を反転させて掃気を行なうので、反転掃気(ループスカベンジング)、あるいは発明者の名前をとってシュニール掃気と呼ばれます。

この方法は比較的簡単で、しかも上記

のデフレクタ型のような欠点がないのでひろくオートバイその他に使われています。

もう一つはシリンダ二個、ピストン二個一つの燃焼室でないため、一つのシリンダに掃気口があり、他に排気口があります。そして両シリンダ間のシリンダ壁で新気が排気に逃げ出すのを防ぐようになっていきます。この型式は分割(スプリット)シリンダ式、あるいはシリンダ配列がU型の逆に似ているところからU型と呼ばれています。

この方式では給気効率は良好になりますが、構造が複雑になり、またピストンが構造上どうしても長くなり、往復部分の重量が増し高速用にはあまり好ましくないため、二、三のメーカーが生産しているにすぎません。

一般的に給気効率はエンジンの絞り弁開度が大きくなって、一回転あたりの吸込空気量(給気比と呼ばれます)が大きくなればなるほど低下するのが普通です。また回転速度に対してはそう大きな変化はありません。

この点が二サイクルエンジンでは部分負荷時の燃料消費が良くなり、常用出力あるいはそれ以下の使用条件では四サイクルに比較してそれほど燃料消費は悪くならない原因になっています。

もちろん同じループ掃気でも掃・掃気口の中や高さ、むきなどによっても異りこれをよく検討することが二サイクルエンジンの重要な問題となるわけです。

「あ、その店はサービスがよい」とか、「技術が確かだ」という評判のよい店でも、わたくし——というよりわたしたちユーザー側から見ると、見当がいのサービスを押しつけていることが多い。

たとえば、わたしはユーザーがあなたがたサービス店に足を運ぶにはなんらかの目的があるからだ。それなのにこちらの意向などまったく無視して、湯茶の接待に必要以上に気を使ったりする。まったく無駄なことである。

「エンジンの調子がおかしいんだ」
「あ、そう、じゃあ若い者にもさせよう。うまいコーヒーとるから待ってよ」

——という気をつかう前に、どのように調子がおかしいのか、それがいつ頃からはじまったものなのか、そしてそれがどんな状態にあるのか——をなぜ聞いてくれないのだろうか。

どんな名医だって、患者に接した場合は必ず患者の容態を聞くものである。

シロウトのいうことなどまとも聞いていたのでは夜が明けてしまう。車の修理はうちにまかせて、あなたはそれにまたがつていけばよい——というのであれば、もはや何もうことではない。

どんなにうまいコーヒーをこ馳走してくれたところで、わたしたちユーザーはバイバイするであろう。

それと同じことがもう一つある。故障の原因については一言もいってくれないことである。

仮りに乱れたエンジンの調子を直して貰った場合でも、せいぜい「今度は調子よくなりましただよ」で、「どこが具合わるかったんだい」とこちらで聞かないかぎり「コイルがいかれていたら」という答えはもらえない。

親切が売りもので名の通っている店でも、なぜコイルが不具合になったのか、そこまでは話してくれない。故障の原因はもとより、なぜそうなったのか、そして今後の取扱い方まで指導してくれなくて、けっして損にはならないと思うのだが……

こうしてほしい コーヒーはいりません

こうしたらいかが ポスターのほりかた

こうしたいものです 雪国のセールスマンです

ぼくは雪国に住むセールスマンです。例年、冬になるとぼくらの仕事は実質的に開店休業の状態となりますが、ことしのぼくは、いま、はりきって雪の中を飛びまわっています。というのは、ぼくはある計画をもっているからです。

その計画とは、春のシーズンを迎えて必ず拡販に結びつくものなのです。

まあ、聞いてください。

ぼくらセールスマンは、新車販売には力を入れています。一度お客さまとして迎えると、あとはつい忙がしさにまぎれて店まかせになることが少なくありません。それで日頃のごぶさたを、このシーズン・オフを利用して、大いに挽回しておこうということを考えていたのです。ただそれだけでは、みなさんがた優秀な先輩に笑われるかも知れません。しかしぼくが積極的にとびまわっているのは単なる顔みせではありません。

家族団らんの中にとび込んで、好きなオートバイの話に花を咲かせればそのお客さまの家族がどの程度オートバイに興味をもっているのか、そして

どの程度オートバイの利用価値をかってくれているのか分かります。これは今後のビジネスにとって非常に有益なデータとなるものです。つまり昔の人の言葉にあるように、「將を獲んとすれば、まずその馬を射よ」というわけで、まずその家族にオートバイの利用価値を納得させることが商談成立のもっとも早い道でもあるからです。それが私の顔見せの一つの目的なのです。それと同時にお客さまの間をとびまわっています。いわゆるオートバイ通の人を見つけて、お客さまを紹介されぬまでも、お客さまがどのようなことを考えているかが手にとるようになり、店の方針とか、遠乗り会を催す場合に非常に役立ちます。

「なァーんだ」と片づけられそうですが、ぼくはいまお客さまとより密接に結びつこうと懸命です。そしてこの効果は春の成績に必ず表われるものと確信しております。

お店のディスプレイを考えましょう

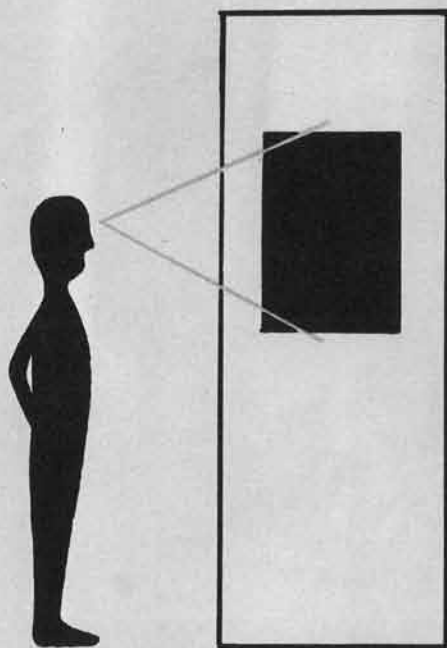
メーカーから配布されて来る、一枚のポスターは、十分な宣伝計画に基いて製作されたものですが、このポスターを“いつ”“どこ”そしてどのように使用するかは、貴方の決めることです。

例えば、表通りのウィンドー・ガラスに貼るにしても、通行人の目の高さ、お店のガラスの全面積とポスターの割合、そのポスターの色と柱・梁、それから主商品のオートバイやパーツ類との色のバランス関係、さては真直に貼るか傾けるか、いや何か引立つ枠に入れるか、思い切ってトリミングしてしまうか、それは貴方のご自由です。

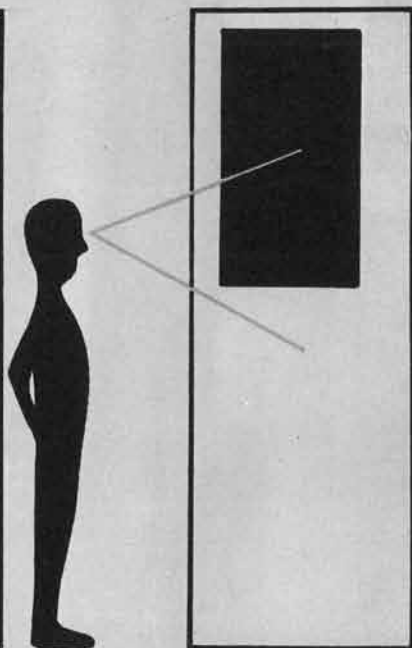
たゞ、店舗の飾着けは、店舗全体としての雰囲気とムードを創り出し、統一したセンスを打出すことが大切です。ポスターだけが目立ちすぎても、商品との関連のある配置を考えないと、お客さんは絵として眺めるだけでお金を払ってオートバイを購うまでのお気持ちになってくれません。

では、号を追って店舗の宣伝ポリシーとディスプレイについて色々考えてみることにしましょう。

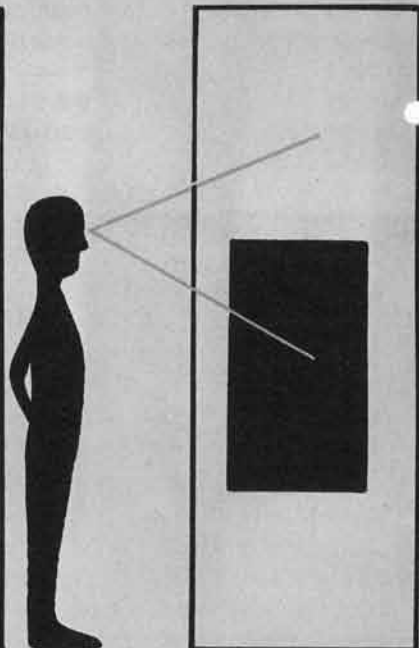
良い例



悪い例



悪い例

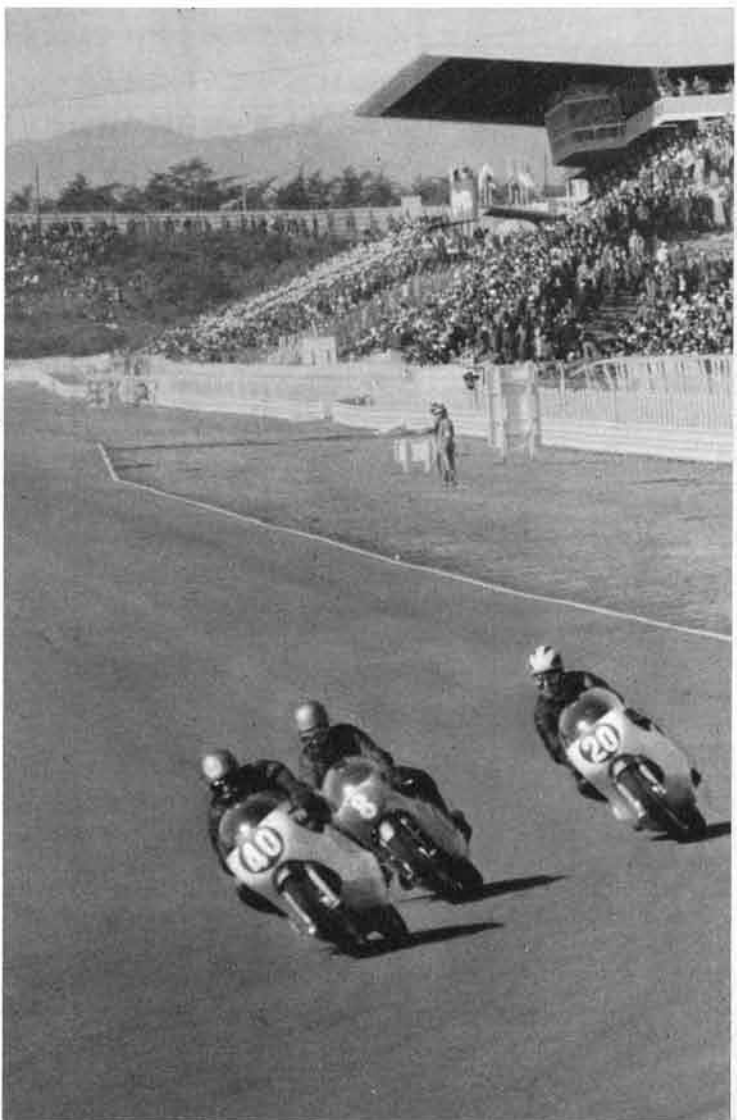




ジャパンGP

世界選手権 第1回 日本グランプリ・レース

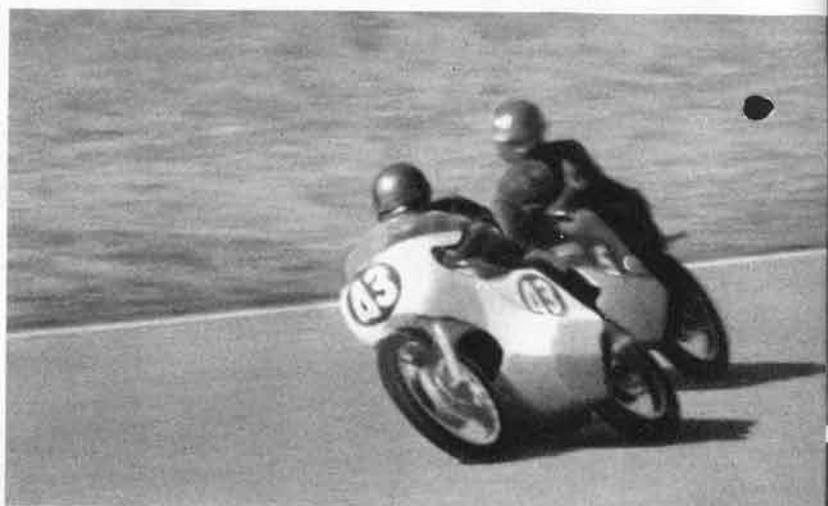
はげしいトップ争い
伊藤はこの250cc級レースにおいてスズカサーキットにおける最高ラップタイムを樹立<142.767km/h>



63年度世界GPの最終戦を飾る 日本GPは 11月10日 三重県鈴鹿市のスズカサーキットに 15万余の観衆を集めて盛大に開催された レースは50cc 125cc 250ccの4種目で このうち最大の注目を浴びたのが ヤマハ ホンダ スズキ モリーニ (伊) の4メーカーが参加した250cc級レースである このレースにおいてヤマハは終始トップを争い 内容ゆたかなレースを展開した 伊藤史朗はわずか0.1秒差で惜しくも2位にあまんじたが 最高ラップを樹立 ヤマハで初出走のフィル・リードも 3位に入賞した

250cc級レースのスタート ④伊藤 ②リード 両ヤマハの出足はすばらしく 断然他を圧した ⑧はホンダのレッドマン

表彰台に立つレッドマン 伊藤史朗 リード この三者のたたくいは最終周に至るまで予断を許さない好レースであった



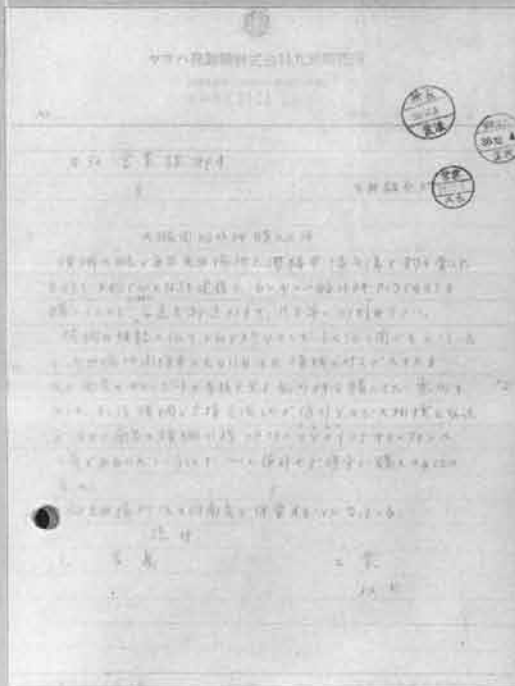
シングル・マシンをもってスズキ2気筒ホンダ4気筒に挑戦した125cc級レースの④砂子と④本橋 ②はホンダの高橋国光

第2グループ⑤アンダーソン(スズキ) ①プロヴィニ(モリーニ)を相手に灼熱の4位争いを展開する④ヤマハの長谷川



☆ 大鷗 ヤマハP-7と大相撲

くわしくは↓の報告書をお読みください



ヤマハ・トピックス



☆ 創業40周年を迎えた水谷輪業

東京・水谷輪業株式会社では 11月26日サンケイ・ホールに水輪傘下販売店を家族ともども招待し 盛大な記念祝典をあげた



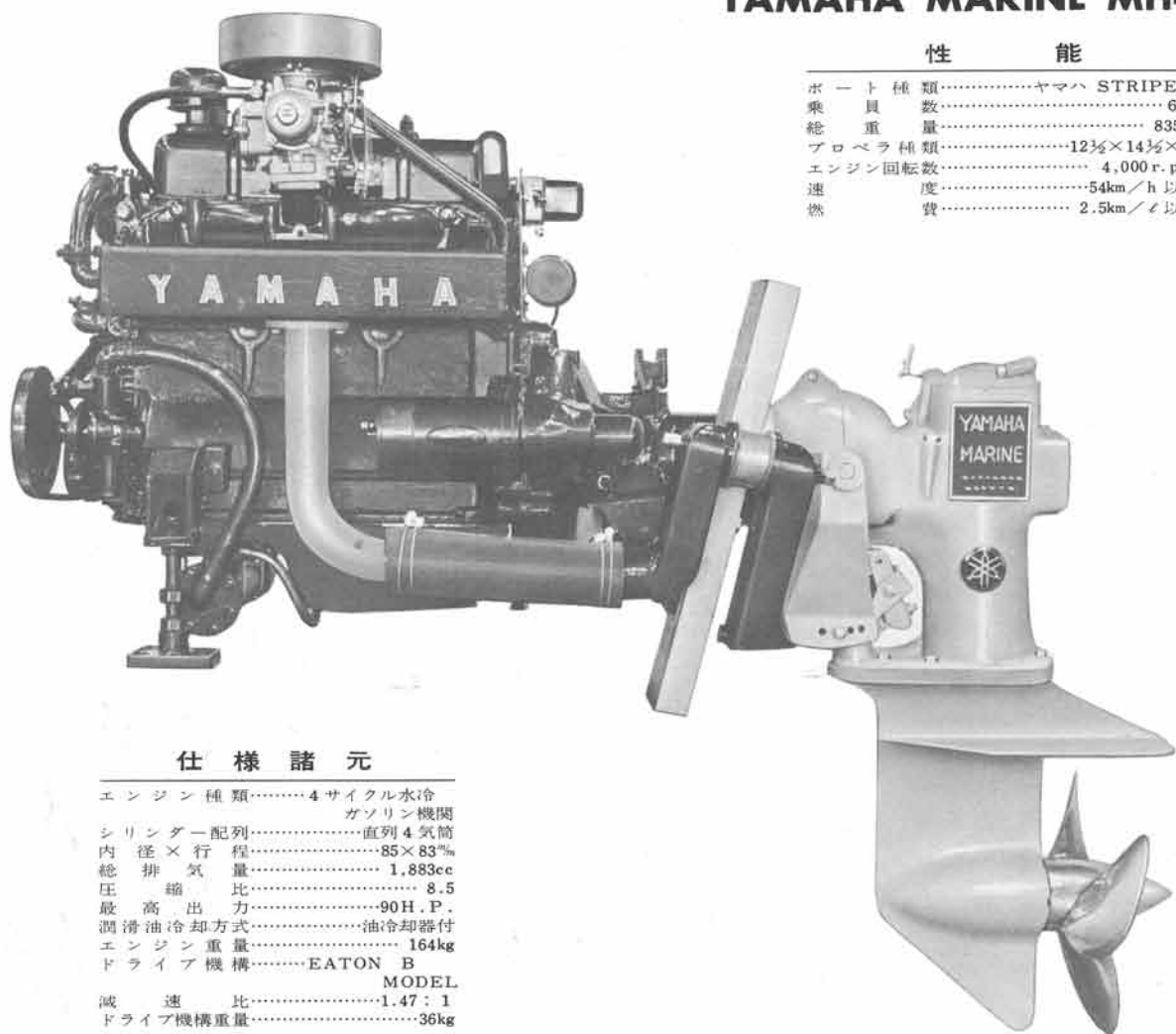
☆ ヤーノ夫妻 ヤマハでニッポン観光

ともに熱烈なモーター・ファンであるアメリカ人ヤーノ夫妻は オーストラリア留学の途中 新婚旅行をかねて来日 さっそくヤマハYDS2を購入して スズカ・レースをはじめ各地を駆けめぐったが ヤマハの性能にすっかりホレこみ 奥さんのためにも1台MJ2を買ってゴキゲンだった

世界最高の
ボートエンジン

ヤマハマリン発表!

YAMAHA MARINE MH-90



性能

ボート種類	ヤマハ STRIPE-15
乗員数	6名
総重量	835kg
プロペラ種類	12 $\frac{1}{2}$ ×14 $\frac{1}{2}$ ×3
エンジン回転数	4,000 r. p. m
速度	54km/h 以上
燃費	2.5km/ℓ 以上

仕様諸元

エンジン種類	4サイクル水冷 ガンリン機関
シリンダー配列	直列4気筒
内径×行程	85×83 $\frac{1}{2}$ mm
総排気量	1,883cc
圧縮比	8.5
最高出力	90H. P.
潤滑油冷却方式	油冷却器付
エンジン重量	164kg
ドライブ機構	EATON B
	MODEL
減速比	1.47 : 1
ドライブ機構重量	36kg

性能

ボート種類	ヤマハ STRIPE 18クルーザー
乗員数	10名
総重量	1,640kg
プロペラ種類	14×16×3
エンジン回転数	3,600 r. p. m
速度	50km/h 以上
燃費	1.7km/ℓ 以上

仕様諸元

エンジン種類	4サイクル水冷 ガンリン機関
シリンダー配列	直列6気筒
内径×行程	85×83 $\frac{1}{2}$ mm
総排気量	2,825cc
圧縮比	8.7
最高出力	130H. P.
油潤滑冷却方式	油冷却器付
エンジン重量	214kg
ドライブ機構	EATON B
	MODEL
減速比	1.47 : 1
ドライブ機構重量	36kg

YAMAHA MARINE MK-130



YAMAHA MARINEの特長

1. 信頼性ある性能と耐久性!!
2. 軽量且つ取扱い簡便!!
3. 経済的な航走燃費!!
4. サービス網は万全!!

ヤマハマリンは、ヤマハのもつボートエンジンの技術が定評ある日産自動車のエンジンを船用化したもので、耐久力に富み、更に米国イトンのドライブ、モースのケーブルを使用、世界のボートエンジン中最高のものです



ヤマハ発動機株式会社



ヤマハ発動機株式会社

