

ヤマハニュース

'66 4月号

YAMAHA NEWS NO.32

● 躍進ヤマハの青写真
● この手でゆこう春の拡販





ヤマハ・ハイライト

一段と魅力をました大排気量オートループのY
M1 燃料タンクとシート側面の白がキャンデ
ィブルーによくマッチし 2気筒2キャブのエ
ンジン は27馬力と一段たくましくなっています

メイトで ^{ぞしぞし} お嫁入り



「カッコいい嫁入り道具」として 各地でメイトが大もてです しかも新家庭でその日から タンナさまの商売に 通勤に そして主

婦の気軽な足に というわけなんですけど どうも70のほうがよく売れるようです……ワカトルわかっとる……2人で乗れば安上りノ

メイトでぞくぞく お嫁入り

牧原友枝（22才愛知県蒲郡市西浦町）さんは
3月20日 山下賢一（26才同県額田郡幸田
町）さんの お嫁さんになりました
メイトを嫁入り道具にえらんだのは ふたり
で新しく「そばや」を始めるからです
そしてヤマハをえらんだのは 同町尾崎自転
車店の熱心なすすめで YD・YG・MFなど
すでに4台も乗りまわしているヤマハ一
家だからです

メイトがとどいたその日から 新しい嫁
入り道具が大評判 見学者？が絶えない



友枝さんの家は漁業のほかホテル・天ぷら製造など
を多角経営する大家族 働きものの娘さんである



YDはまだこわいがMF2なら手足のごとく
……これなら出前もだいじょうぶ



ここにも メイトの花嫁さん

ヤマハメイト70の岡山県第1号車が花嫁道具に指名されました。花嫁さんは倉敷市の粒浦登志子(23才)さん。花婿さんは同市亀山147の藤原益治(26才)さん。嫁ぎ先が農家であるところから、ヤマハの永山自転車店が、だれでも乗れる用途の広いメイト70をおすすめしたのが、幸運にも第1号車だったというわけです。挙式は1月26日、新婚のあまい夢を乗せて、メイトもノートラブル、元気に走りまわっています。

撮影 吉村商店 三木課長



嫁ぐ日の朝、メイトはみんなに祝福されて出発しました。新しいノレンに新しいクルマ、商売繁昌を祈ります。

ヤマハセールスマンの必勝メモ

— 絵とき —

松販は

春の松販特集

このてでいいこう

いよいよオートバイのシーズン開幕、販売店のみなさまは、それぞれ販売目標をたてて新しいシーズンに備えていられることでしょう。そこで、そのお手つだいとして、どのようなサービスやセールスがお客さまによるこばれるか、絵ときしてみました。

ここにあげた例は、ヤマハの東京の営業所にいる第一線セールスマンが、いろいろな販売店をまわって、実際に見てきたことでこれはと思うものをえらびました。

もちろんすでにこのようなことを実行なさっているお店もあることですが、いろいろとお仕事の参考にしてください。



■ユーザーカードを……………

1 ユーザーカードをつくる

ユーザー・カードを備えて活用する

お買い上げいただいたお客さまの名前や購入車種をカードにして保存しましょう。これによって、アフターサービスの万全を期せます。また買い換えるの時期も予想できるので、次の販売にもむすびつくのです。また修理のたびに記録していくと、一・二年たつて、いかにヤマハの維持費が少なくすむかがわかり、他のお客さんの参考にもなるのです。

2 見込客のリストアップ

見込み客のリストを

メーカー営業所へ提出する

お店の近くに住む、見込客を見つけるのはやはり販売店のみなさんがいちばんです。もちろんあなたのお店からそのような見込客に直接ダイレクトメールなり案内を送ることも大切ですが、ヤマハの支店や営業所にそのような名簿を提出していただければ、機会のあるときに、メーカーからダイレクトメールを出すこともできて拡販のおてつだいになります。



■見込み客のリストを……………

3 メーカーのセールスマンを利用

メーカーのセールスマンを

どんどん利用したほうがトク

お店の信用をたかめるために、いろいろな方法がありますが、あなたのお店がメーカーと直結しているという印象をお客さまにもっていただくのも効果的です。それにはオートループキャンペーンのサービスマンや、メーカー、メインディーラーのセールスマンと一緒にお得意を訪問しましょう。きっとあなたのお店の信頼感が増すことでしょう。



■メーカーのセールスマンを……………

4 お客さまを納得させる説明

お客さんの研究にこたえられる

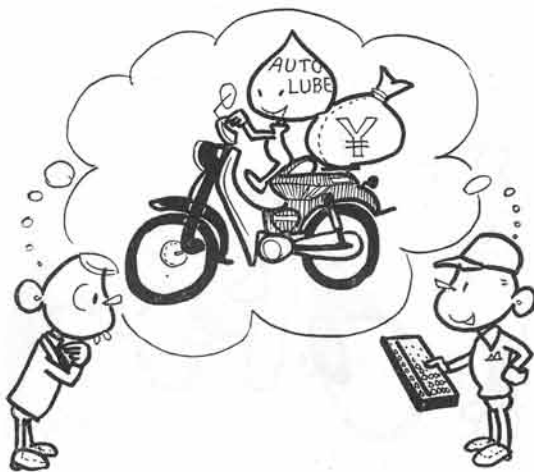
専門的な知識が必要

お客さまは、一円でも安く新車を購入したいのです。そのためいろいろな要求をなさるはずですが、しかしダンピングがいかに危険なことかよくわかっていただかなくてはなりません。これまでダンピングをしたメーカーが軒なみ倒産して、結局ユーザーは部品がなくなりめいわくしたのです。このように流通機構についても、専門的な知識をもっていただければお客さまに納得してもらえます。



■お客さんの研究にこたえよう……………

● 拡販はこのてでいこう ●

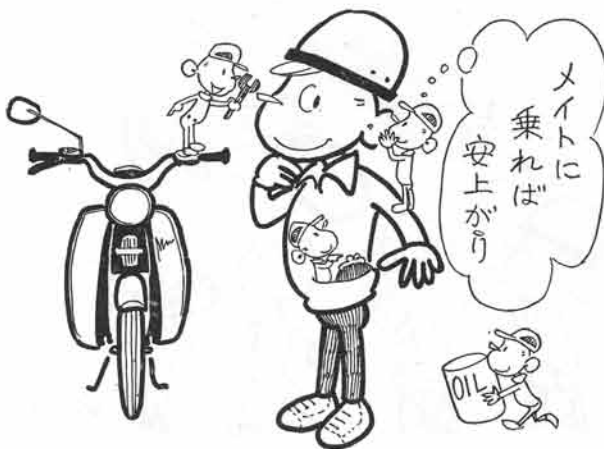


■機構の説明よりも使用効果を……………

5 お客様の利便を第一に説明

機構の説明よりも使用効果を説明したほうがよい

専門的な説明も大切ですが、あまり機構的な説明だけになると、お客さまにピンとこなくなります。ですから、オートループの説明でも、いかにオイル代が安くなるかということを実例をあげて、お客さまのフトコロ具合に訴えれば、より大きな効果が期待できます。オートループはオイル1ℓで2000キロ、4サイクルは500キロでオイル1ℓ、この1500キロの差がお客様にいちばんわかるのです。



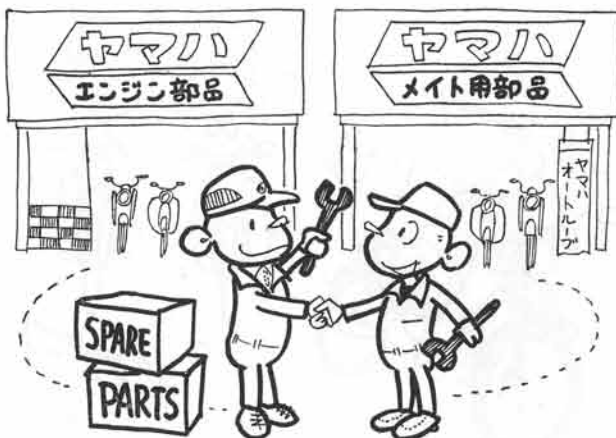
■オイルが安い 修理費が安い

6 やはり安上がりが第一

オイルが安い、修理費が安い
いろいろな売込み方がある

お客さまの利便といっても、メイトなら混雑した町でも早く着く、だれでも乗れるなど沢山ありますが、やはりすべてに安上がりというのがいちばんお客さまに魅力なのです。

オートループで燃費が安い。2サイクルで故障がなく、補修費が少ないなど、同じ値段のモベットより、2年後には一万円以上経費が浮くのです。



■横の連絡を密に……………

7 販売店同志で横の連絡を

横の連絡を密にすれば
パーツの欠品など平気

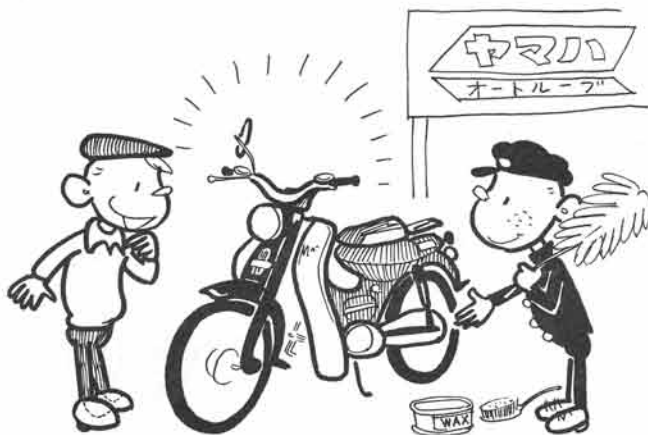
お客さまはなるべく早く修理を終らせて、車を生かしたいのです。しかしすべての部品を揃えるというのも一軒のお店ではたいへんなことです。それで、市内の販売店で、それぞれ部品を分担して、A店はエンジン関係、B店はボディ、C店は電装関係と完全に揃えておけば、急場でもすぐ部品の供給が間に合うのです。

8 計算をはなれたサービスを

どんなに小さな修理でも

車をピカピカにして返す

ちょっとした修理であずけられた車でも、それが50円の修理費だからといってよごれたままで返すのは考えものです。たとえ、ちょっと置いといてくれといわれたものでも、次にとりにきたとき、車がピカピカならお店の印象はグンとよくなるのは当然です。これは実際にある話ですが、車をみがく専門の学生アルバイトをやっているお店もあのです。



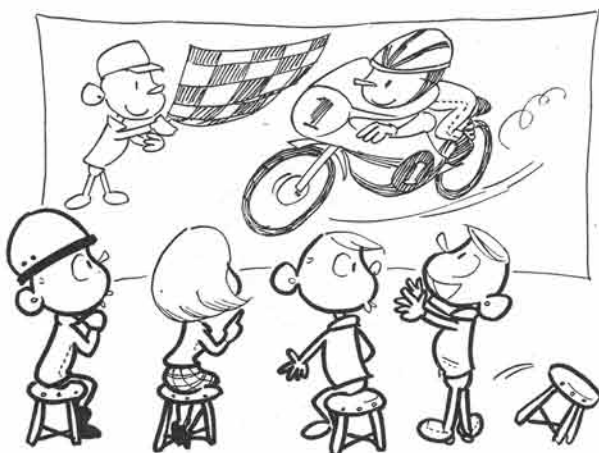
■どんなに小さな修理でも……………

9 メーカーのPR用品を活用

映画会を開いてお客との

つながりを強める店もある

メーカーにはいろいろな映画や、スライドがそろっています。このようなものを使って映画会などで効果をあげているお店も多いのです。もちろん映画だけでなく、交通安全の講演会などもよいでしょう。このようにいつも多数の人が集るお店にすることが、繁栄の第一歩でしょう。



■映画会を開こう……………

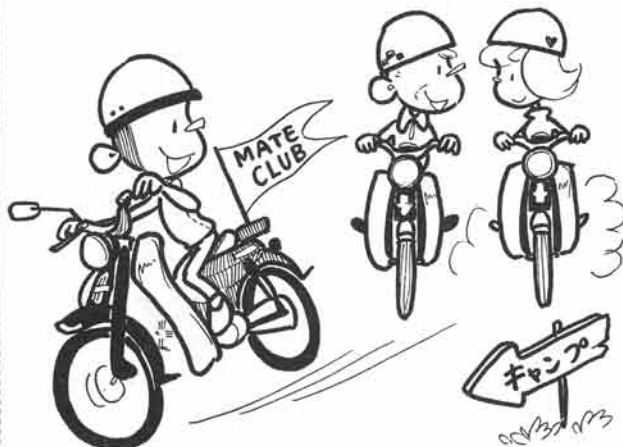
10 クラブを作ろう

クラブ活動を活発にするのも

ユーザーをつなぎとめる手段

もちろんユーザーのクラブを作って、速のり会などもよいでしょう。しかしなにもオートバイに関係したものだけとは限りません。

まだ免許取得の年齢に達しない人たちを集めて、交通道德教育とか、スポーツのクラブを主催するなど大いに将来の見込客かくとくに効果のあがることでしょう。



■クラブ活動を活発に……………

あなたはどうすれば
セールスの成績を
あげられるか

春の拓販特集

セールスの能力を知る

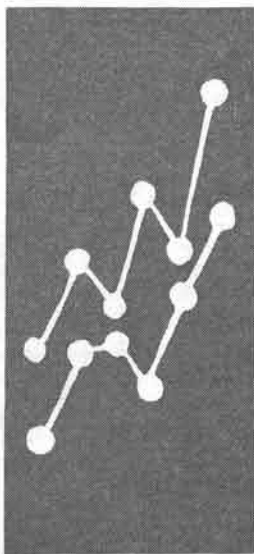
30 の質問

春です。オートバイシーズンの開幕をひかえて、販売店のみなさまには、もう拓販の準備はお済みでしょうか。良い商品、強力なセールス、徹底したサービスの三つが一体となて、はじめて拓販の成績が上ります。

サービスでは、世界に例のないオートリーブキャンペーンも実施され、世

間のアフターサービスの観念をがらりと変えてしまいました。良い商品はもちろんメイトであれば、あとはみなさんのセールスだけです。

あなたはセールスに適しているか。またあなたの性格ではどうしたらセールスの効果をあげられるか。それを知るのがこの特集です。



セールスは現代商戦の花形です。ひところは外交といって軽蔑された時代もありましたが、最近では大企業でもセールスが第一の出世コースになっているのです。

販売店のみなさまはもちろん単なるセールスマンではありません。お店を経営なさってれば、一国一城の主であり、またセールスマン・サービスマンでなくてはなりません。

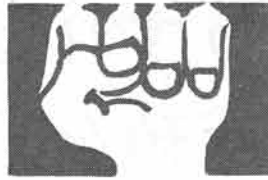
ご主人以下三名といった販売店であれば、使用人の立場であっても、お店の経営状態や景気を直接肌で感じられるでしょうし、またセールスして成績をあげれば、そのままご主人に認められるのです。

このように、販売店に於けるセールスは、大企業などのセールスとはちがった意味をもってきます。いわゆる、自

分で売った一台が大きな比率で自分自身に利益を還元してくれるのです。

それだけに、セールスのダイゴ味は、販売店のみなさまがもっとも感じることのできるのです。

とかく、二輪車の販売店の場合には座売りが多く、積極的なセールスといったものを実行なさっている方は少ないですが今シーズンからは是非心気一転、積極的なセールスをおこなってください。



まず
セールス
根性を
やしなおう

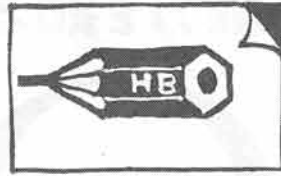
では、セールスの実際とはどんなものでしょうか。それは一口にいって「売ろうとする根性を持ちつつ、売るために合理的なあらゆる努力をすること」です。ここで、合理的ということには注意してください。むかしからセールスに「とびこみ」ということばがありますが、これは、とにかく行きあたりばったりには

判定のしかた

Bグループが8点以上の人は、Aグループが何点でも評価は4です。Bグループ7点以下の人はAグループの点数によって評価が1から3まで変化します。

軒なみにとびこんでいくセールス説です。しかし、これは門前ばらいを食うのがオチで、百軒に一軒も成功はおぼつかないでしょう。それでも訪問しつづけるのも根性かもしれません。これはどちらかといえば、骨折りで損でしょう。

ではどういう努力をするか、それは、見込客の設定、紹介の取得、相手の予備知識、それとタイミングです。



あなたの
セールス根
性を テス
トしよう

第一の見込客の設定とは、売ろうとする商品をもっとも必要とする相手を探すことです。たとえばメイトなら、配達業務の多い商売で、四輪の交通ラッシュに困っているところとか、新しい免許取得者を地元の警察で調べるとかです。第二の紹介の取得は、もしコネがあれば必ず紹介してもらおうこと。一流セールスマンでも、七割以上は紹介で成功して

1 根性が必要な仕事に適する

2 努力すれば根性を身につけられる

3 ムラ気で一仕事に熱中できない

4 自意識が強く実力以上にふるまう

このテストは早大の本明教授の考案です。

いるのです。

第三、相手の予備知識とは、相手の趣味、好みの話題などを知ることです。

このような努力を骨折しみることもなく実行できることが、セールス根性というものでしょう。

では次頁の、根性自己テストをやってみてください。

ただし、これはセールスマンを専門とする人たちの、精神的な適性を調べるもので、販売店のみなさまのセールスの実際には、これだけで結びつけることはできません。参考までということですが、しかし、前の章でいったようなアプローチ（お客への接近）のあと実際に面談する段階では、このような気質が大きく作用してくるわけです。

さあ結果はいかがでしたか。あなたはムラ気でしたか、それとも根性がありましたか。

しかしこれでムラ気だという結果が出てもけっして心配はありません。たぶんムラ気な人は多くのこと興味を持つことができ、話題も豊富になります。このことはやはりセールスには必要なことなのです。



セールスの 六課程

また、生命保険のセールスで二〇年以上も日本一を続けている、セールスの王様、原一平氏は、けっして気の長いだけがよいのではないと思っています。同じお客さんを根性にまかせて、何十回と訪問しても、あまり成功率は低い。すべてセールスのピークは訪問三回目ぐらいで。そこで決めてしまいう気短さがいいのだそうです。よく、せっかく訪問をつづけてお客さんの買気を引きだしたとき、他社のセールスマンにさらわれてしまふこともままあるのです。ここがタイミングのむずかしさです。

では最後に、セールス教育でよくいわれる販売心理の六過程というのがあります。それは、まず、注意をひき、興味をおこせ、欲望を起し、信用させて、最後に決心させ行動させるといふことです。

ここで第四過程の信用させることに注意してください。これがもっともだいじなことです。特に販売店ではお客さまと日常顔をあわすことが多いのですから、このことがいちばんだいじです。そして一人のお客さまに対する信用は、あなたのサービスマン全体に対する信用です。この反対に、一人のお客さまに信用をなくすことは、すべてのお客さまの信用を失う結果となります。

このために、絵とき販売の手びきにありますように、メーカーのセールスマンと一緒に訪問したり、日頃のサービスマンに心がけることがたいせつです。

● セールスの能力を知る30の質問 ●

		×	○
1	選挙でよく知りもしない人に投票することがありますか。		
2	たまには口にも出せないような悪いことも考えます。		
3	私はよけいなムダ口をたたく時があります。		
4	私はたしかに自信に欠けています。		
5	私はいつも正直であるとは限りません。		
6	人生はいつも重荷です。		
7	私は物事をむづかしく考えるたちです。		
8	わいせつなじょうだんに笑う時もたまにあります。		
9	一つの仕事に専念することがなかなかできません。		
10	私は役に立たない人間だと、はっきり感じる時があります。		
11	私はときどきおこります。		
12	自分には害にならないとわかっているものや人をこわがっていたことがありました。		
13	「チエッ」とか「ばかっ」とかののしりたくなる時があります。		
14	私は気分がすぐれないと、気むずかしいことがときどきあります。		
15	待たされるとイライラします。		
16	新聞の社説を毎日読みません。		
17	すぐに泣いてしまいます。		
18	もしたで映画館にはいれて、しかも絶対みつからない方法があったら私はたぶんそれをするでしょう。		
19	すぐにテレテ、まごつきます。		
20	家で食事する時は、人中で食事する時ほど行儀よくありません。		
21	胃のぐあいが非常にわるい。		
22	有名な人と知り合いになりたいと思います。というのは、自分もえらくなったような気がするからです。		
23	涼しいときでもすぐに汗をかきます。		
24	2、3日おきに悪夢にうなされます。		
25	たまには、今日しなければならぬことを、あすに延ばします。		
26	何か不幸が起りそうで非常に気になります。		
26	何かしようとする、たびたび手もとがふるえます。		
28	知っている人全部が好きだとはいえません。		
29	一つのことに心を集中することができません。		
30	ゲームに負けるよりは勝った方がいい。		

採点のしかた

- 4・6・7・9・10・12・15・17・
19・21・23・24・26・27・29 } に○がついていたら各1点をあたえ
それを合計しAグループとする。
- 1・2・3・5・8・11・13・14・
16・18・20・22・25・28・30 } に×がついていたら各1点をあたえ
それを合計しAグループとする。

その結果が

Aグループ	Bグループ	評価点
5点以下	7点以下	1
6～7点	〃	2
8点以上	〃	3
0～15点	8点以上	4



村山 修氏



植村 信造氏



竹内 長文氏



中尾 政数氏



西 益隆氏

<販売はまず見込客の情報をとる>
ご用聞きにご用をきく



いというものです。その人がどうしてバイクを必要とするか、その理由を知れば適格な車種の選定もできるし、購入時期も決められてくるからです。

たとえば、この春に卒業、就職するという人ならば当然のこととして通勤の足として使われることが考えられます。それならば安あがりのメイトをすすめたらいいであろう。また就職先がうんと遠いとすればYA6、YDシリーズを候補に選んでみる、というわけです。その決定的瞬間をつかむためのメモが顧客名簿なんです。

いままでのお客さんの住所録ではせいぜい買い換えの時期しかみられません。これでは拡販に結びつきません。

◇ ◇ ◇

ご用聞きからご用を聞く

拡販に重要な情報集め

◇ ◇ ◇

「品質のヤマハ、技術のヤマハ」は たくましく前進しています

ヤマハ発動機
第一業務部長

中村 仙司



ヤマハの態度は常に一貫しています。それはあくまで「品質のヤマハ」であり「技術のヤマハ」であるということですがヤマハが真先に実用化に成功したロータリーバルブをはじめ、世界に先がけて開発したAオートループVは、「技術のヤマハ」の一面を示すものであり、ただいま全国的に行なわれています。「オートループ・キャンペーン」は、「品質のヤマハ」を示す態度であります。

AオートループV発売以来すでに二年三〇万台以上のオートループ車が世界を走っています。またそのすぐれた性能

西 そこで、どのようにして顧客簿をつくるかといえ、まず重要なことが情報の収集に注意の目をむけることです。これはと申す人を手当次第に顧客名簿に書きこんだところで、住所録以外に何の役にも立たないからです。

それよりもまずこれはという人を見つけたならば、その人に関するあらゆる情報を集めることが重要なことです。学生ならいつ卒業するのか、サラリーマンならボーナス時期はいつで、どの位の額が支給

能は世界の専門家が等しく認めるところですが、今回のキャンペーンによって販売店のみならず方におかれましてはAオートループVの優秀性について大きな自信をお持ちいただけたいと思います。

どうぞ、この春の需要期をAオートループVで売りこんでください。

されるのか、お店の主人ならいまい何人従業員をもっていて業績がどうか、そんなところから集めていくのです。

この情報の収集源をどこに求めるか、それはあなたのお店にいくるクリーニング屋さんでも、オンパ屋さんさんの若い衆でも郵便屋さんでもかまいません。またあるいはあなたの奥さんが出席なさるPTAの会合でも、婦人会の集りでも、行きつけのスーパーマーケットでもよいのです。どこそこのお店が支店を出したとか、従



森野元治氏



西村周一氏



安達杉郎氏



大西哲夫氏



山内哲夫氏

▶座談会・春の拡販作戦

業員を増やしたとか、業務を拡張したとか、それがこれだと思う見込み客となり、顧客名簿に取上げられる人となるので山内 情報源は身のまわりをちよつと気をつけることで、どこにも材料があるということですね。

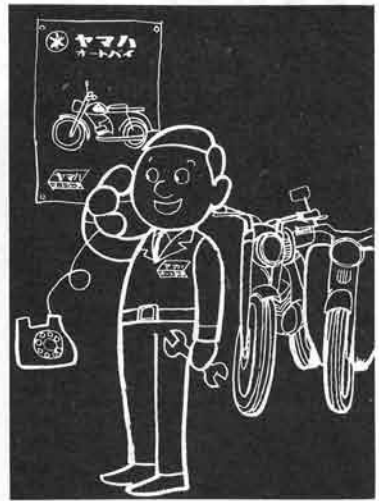
西 そのとおりです。

竹内 そして、しっかりした目標きめて、それにしたがって販売計画をたてる。

西 それで大いに売る努力する。失敗したっていいんです。無計画で失敗したのでは反省の余地もないが、計画を立てていればどこがわるかったか、どこにムリがあったか、出来なかった原因がすぐ分かりますからね。次は必ず成功する。

また集めた情報は必ず顧客名簿にメモしておく。これはと思う人が、第三日曜日には必ず釣に出かけるというのであれば、こちらもそれに合わせて出かけたれすることが出来るからです。床屋さん、お風呂屋さん、タバコの火をかりるちよつとしたそのきつかけがその人と接近することに、しつかりした情報があればそれがこんごのつき合いを有利にもっていくことができるからです。そして相手がいま何を要求しているか、それを相手の人と一緒になって考えてあげる。配達の子供さんが集まらないというのならな

<誇りをもつ>



せ集らないのか、自転車でやらせられるからなのか、オートバイが古いからか優秀なセールスマンといわれている人はそういうことに積極的な動きをみせて大きな成果をあげていますね。

信用を売ることがたいせつ

店も身なりもキチンと

植村 化粧品ですが、ある主婦のかたがわてらカネポーなんか使いまへんで、肌にあうんなんでもいいんや、といっていました、メイトを売って、売っている人がメイトに乗ってない。これじゃないかと思いました。

西 それと同じことで、チラシやカタログの類も有効に使われていないようですね。たとえば「オートトループニュース」の新聞などをわたす場合、おヒマなとき読んでやってください、とはいわず、

重要なところ、外国でのテスト記事などは最初から赤線をひいたりして、ここだけは是非とも読んでください。といってわたすべきものです。

大西 たしかにそのほうが効果的だ。

西 根本をいうと、セールスはもっと計画的に行かない、合理的に売ること考えるべきですね。仕事に対してもっと大きな誇りをもつべきですよ。

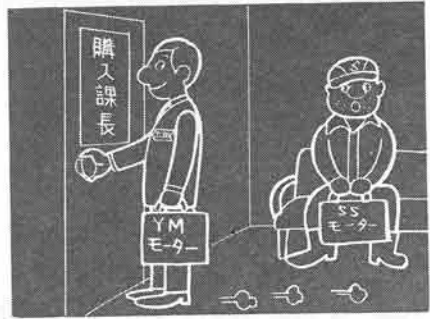
安達 小さい例ですが、前は安達の自転車屋ですが、といていたんですが、いまは「屋」を使いません。安達自転車店です。ときっぱりいっています。

西 感じがいいですね。そのことと関連して、身なりをきちんと整えることも大切ですよ。どうせ油まみれになるのだからといって、作業衣をきていてはいいいセールスはできません。大口需要をネラって会社を訪問しても、受付けでご利用みになつてしまいますからね。また立派な応接間におされたりしても、なんとなくおちつかないものですよ。

中尾 昔の話ですが、私の主人は外に出るときは必ず背広に着かえ、ネクタイをしめて、昔のことですから自転車だけどパリパリの新車に乗っていた。

安達 私も新車しか乗らない。商売人が新車に乗ったらもったいないというけど中尾 しみつたれに見られたらいいですね。最近、大阪へ中古車を買いたいってたんだけど、パリッとした格好でいったらひどくていちゃうでした。

西 つとめて新しい車に乗ってもらいた



<服装はキレイに感じよ>

▶座談会・春の拡販作戦

いものですね。車のよさもわかるし、すぐ商売になりますからね。自分のところで扱っている車を乗りもしないで、この車はどがいいといっても、実感がともなわないし、相手も納得しませんよ。

お客さんに対する遠慮も程度問題で、調子を合わせるコツを外してはいけません。服装がパリッとしているからといって遠慮することはない。それでいて相手がいいを吸っているなら、自分もいいを出して吸う。こういうところに注意すればいいんです。

同様にお店の装飾ということも考えなければいけませんね。これはきれいに飾りたてるといことだけではなく、たとえば工具がバラバラにちらかっていたりすること、こういうことから気を使う必要があるということです。

竹内 ほんのささいなことが拡販を大きく左右するということだ。

西村 あたり前に考えて、あまり重きをおいていないことにあんがい重要なことがあるというわけだ。

◆ アイデアで勝負をしよう

◆ 向う三軒両隣りを忘れずに

西 販売はアイデアであるともいわれ、います。あるセールスマンは大工場の昼食時をねらって、一日で七台の契約をとり交わしたという成果をあげました。社内の掲示板を利用してポスターを貼らせてもらい、それもほかのミシンやら電

機製品のものとはっきりさせるために周囲に赤いテープを貼って目立つようにした。ですから食堂に入るにはいやでも目につく。それで昼休みには駐車場に現物を持ちこんでデモンストレーションをやった。ああ掲示板に出ていた車はこれかというんで、若い人が集ってきて乗せろということになる。その成果が一日で七台なんです。

販売促進で人より大きな成果をあげるには、なにかよいものはないかと四六時中考えることが必要なんです。釣にいつてさりげなく世間話をかわし、自分のエリアの人ということが分かったら、次には新車を買って魚をとどける。きょうの成果ですよ、なんていって。なるほど「足」があると便利ですね。ということとで交渉がまとまる。説明するよりはまずいかに便利かを最初にみせて納得させ



<向う三軒両隣りをネラおう>

るとい例です。

またある電機会社が行なっている奥様サークルを利用して奥さま相手にモペットの乗り方の講習会を開き、そして免許試験をうけさせたら全員合格してしまっただ。それでいっきよに二十台という大量注文をうけたというわけです。

また一台車を買ったら、向う三軒両隣りをおとすことも考えてよいですね。少なくともあそこでは新しい車をもったということが話題となっているはずですからね。こういうチャンスをとらえて、ダイレクトメールを出したりする。〇〇さんでお買求めいただいたヤマハです……というようにね。価格を知ればなんだ安いものだな、それではうちでも一台買おうかということにもなります。

植村 そういうことでは「オートループ・キャンペーン」は拡販の大きな武器となりますね。お客さんは大へん喜んでいきますから。

西 大きいですね、その効果は。お客さんは車という「足」をもっており、そのよさをあちこちでPRしてくれる。この口コミの効果は大きいですよ。

森野 《技術のヤマハ》・《品質のヤマハ》の製品は、モペットから三〇五ccまで車種もいろいろとバラエティに富んでいますし、性能はいちばんです。この春の需要期で大いに拡販の成果をあげてください。長時間どうもありがとうございます。

ママハ 笑談室



■夢を見よう

二〇年間は寝てくらす人間

人間、一生の三分の一は寝ているのだから、平均年令六十才としても二十年は寝ているわけ。そう考えてみると、この睡眠時間も決しておろそかにしてはいけない。

もちろん睡眠は、昼間の労働で疲労した細胞を回復させ、翌日の活動にそなえるのだから決してムダなことではないのだが、しかしそれ以上にこの時間を利用してできればそれにすることはないだろう。

睡眠中の活動といえは、いびきに

はざり、ねがえり……しかしこれではまったく活用のしようがない。ここで活用しようというのは、夢である。

■偉人は夢で発明 発見をする

夢も活用のしようがないではないかという人がいるかもしれないが、古今東西実際に夢を活用した人の例は多い。

音楽家のベルリオーズはシンフォニーを夢で作曲し、哲学者のデカルトや物理学者のニュートンも夢で理論の発見をしている。

また夢で、未来のことを予知した例も多い。一九六三年アメリカのロングビーチに住むジョン・ウオリク夫人は、夫の飛行機が事故を起こす夢を見て、空港に問い合わせたが、その五日後、夢とまったく同じ状態

の事故が起った。しかもその当日は「妻の夢夫の航空事故を知らず」という見出しのついた新聞の夢を見たのである。しかし幸いに夫は九死に一生を得てすくい出された。

そして、実際にロングビーチの新聞にそのような記事が出ることになったのである。今度の全日空の事故でもこんな夢を見ていた人がいるかもしれない。

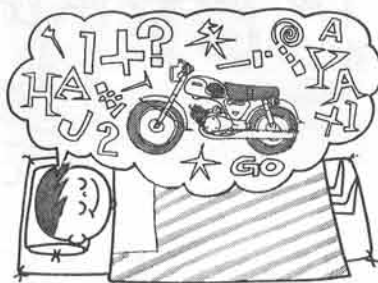
■一夢五百万円

金持になる夢もある

また、ピッパの鋼鉄工場につとめるレイ・ハマーストロムという圧延工は一九五五年八月、工場で何回とりかえてもこわれるスイッチを改良する方法を夢で見た、このスイッチの構造は完ペキで、彼は会社から感謝状と一万五千ドル(五四〇

万円)をうけた。

このように一夢五百万というすばらしい活用法もあるが、ついでにもう一つ宝を探した夢を紹介しよう。ちよつと古くなるが、一八九二年イギリスのシユロップシャーの貧しい鍛冶屋の奥さん、ベティ・フォックスさんは、古代ローマの兵士がな



にか埋めてる夢を見た。次の晩も同じ夢を見て、その場所も標識から、アッキントンとロゼスターの中間地点であることもわかった。そしてその兵士たちの去ったあとに一握りの貨幣が落ちていた。

もちろん誰もこの夢のことを話しても信じようとしなかったが、彼女はどうしても信じないわけにいかず一人でその場所に行き、掘ったところ、古代ローマ貨幣が壺にいっぱいで、古くおかげで彼女は四千ドルの大金がころげこむことになったのである。

■夢判断でその日の セールスを占なおう

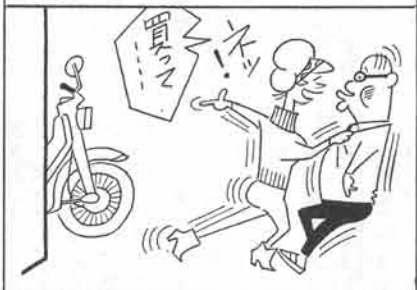
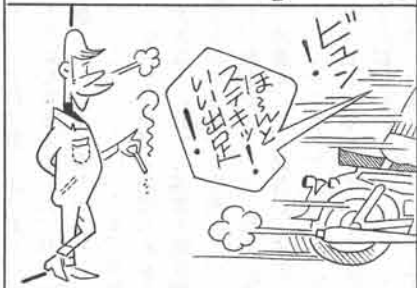
もちろん、どこにでもこのような宝が埋まっているわけではないが、誰でもこんな夢を見るわけにはいかないが、夢判断ならば誰にでも利用することができるだろう。そこで、日本で古くからいわれている夢判断を紹介しよう。

天に昇るのは立身出世、地が動くのは住居が変る、枯木に花が咲けば喜びごとがある、庭に流水があれば百福来集。死んだ人と話すも吉。多人数集合する夢は世間を噂をたてられる。夢で女子と歩くのは近いうち散財また口争いがある。盗人が入る夢は、心配ごと去りよいことが来る。などなど、しかし自分で夢判断を決めて、その日のセールスやサードビスの原動力にするのもよいだろう。

たとえば、女学生の夢を見たなら、メイトを女性に泥り込めるとか……

RENJAI 愛車のバイク

お利



シーズン開幕におくる新装3車

オートループで一年じゅうタフ!



ヤマハ125YA6-D

11馬力/6700毎分回転のロータリーバルブ吸気式オートループエンジン 110km/hの最高速度は従来どおりですが 燃料タンクのマーク フェンダーの絞り マフラーおよび尾灯の形状を変更し 外観はよりいっそう充実されたものとなっています。

オートループでタフなスポーツ!



ヤマハ250スポーツYDS-3

外装を一新し 最高出力は2馬力アップの26馬力/7500毎分回転となりました これにともない後輪タイヤも3.25-18とサイズが大型化されて走行性能も一段と向上し 最高速度は152km/hとなっています

オートループで抜群の高性能!



ヤマハ305スーパースポーツYM1

2サイクルとして国産最大の排気量をもつオートループ・エンジンのYM1も 燃料タンク フェンダーステー テールランプ 後輪タイヤを変更し 外装が新しいものとなりました また最高出力も1馬力アップの27馬力/7000毎分回転となり 5段変速を介して最高速度は160km/hに向上されています



査閲官も興味深く点検 市民にも話題をよんだ

堂々と行進の先頭を行く Y G I 消防車



ヤマハジュニア

YG1 の

カッコヨサ

伊達姿

いなせな火消しスタイルで成田市に登場

お不動様で全国に知られている千葉県
成田市の消防署に ヤマハジュニア Y G I の
消防車が配置されました

この車は 同市の成田石油の社長増淵さん
が テレビで二輪車の消防車があるのを知り
火災予防にと 市当局に寄附したものです

昨年の12月増淵さんから注文を受けた成田
市のヤマハ販売店 伊藤モータースでは さ
っそく赤塗りの Y G I を発注 その後サイレ
ンやホース棚 消火器台などのギ装をおこ
ない1月30日納入 さっそく2月8日におこ
なわれた成田市の出初式に登場 査閲官や
見物の市民の注目をあつめました

成田市は人口六万 現在消防車20余台があ
り 市の消防署員 各地区の団員あわして約
500名の陣容ですが 古くから栄えた門前町
のため 古い建物が多く 道巾もせまいため
この Y G I の消防車がこれから大いに働くこ
とだろうと市民の期待を集めています



写真上から

ボート/フィッシャーマン12 エンジン/PC-35
安全で安いファミリーボートとしてヤマハが新しく発売
した12フィートのボートです PC-35は自動クラッチ
のついた だれでもあつかえるエンジンです
フィッシャーマン12 ¥86,000 PC-35 ¥48,000

ボート/カタマラン14 ユーティリティ
エンジン/P-55

このカタマラン14は双胴のため横ゆれがなく ファミリー
ボートとして 安全でゆったりとして好評です P-
55は 5.8馬力の長もちする さびない船外機です
カタマラン14U ¥221,000 P-55 ¥62,000

ボート/フィッシャーマン14 エンジン/P-125
釣船のデラックスタイプです ヤマハボートはすべて強
化プラスチック製ですから 軽く 丈夫でいつまでもく
さらずボートの保守手入れもひじょうに簡単です P-
125は 世界唯一の灯油も使える 6馬力エンジンです
フィッシャーマン14 ¥150,000 P-125 ¥66,000

ボート/ハイフレックス-11 エンジン/P-350
ヤマハで発売している もっとも小型の本格的モーター
ボートです 22馬力のP-350との組み合わせで水上スキー
も楽しめます
ハイフレックス-11 ¥177,000 P-350 ¥198,000
価格はすべて現金正価です

ヤマハで

水

を楽しもう

ボートシーズンも愈々開幕です ボートとい
えば高嶺の花と思われがちですが ヤマハで
は66年のシーズンはどなたにも水上のレジャー
を楽しんでいただくためにご家族で楽しむ
ボートを用意しました ぜひお客さまにヤ
マハボートとヤマハ船外機をおすすめください



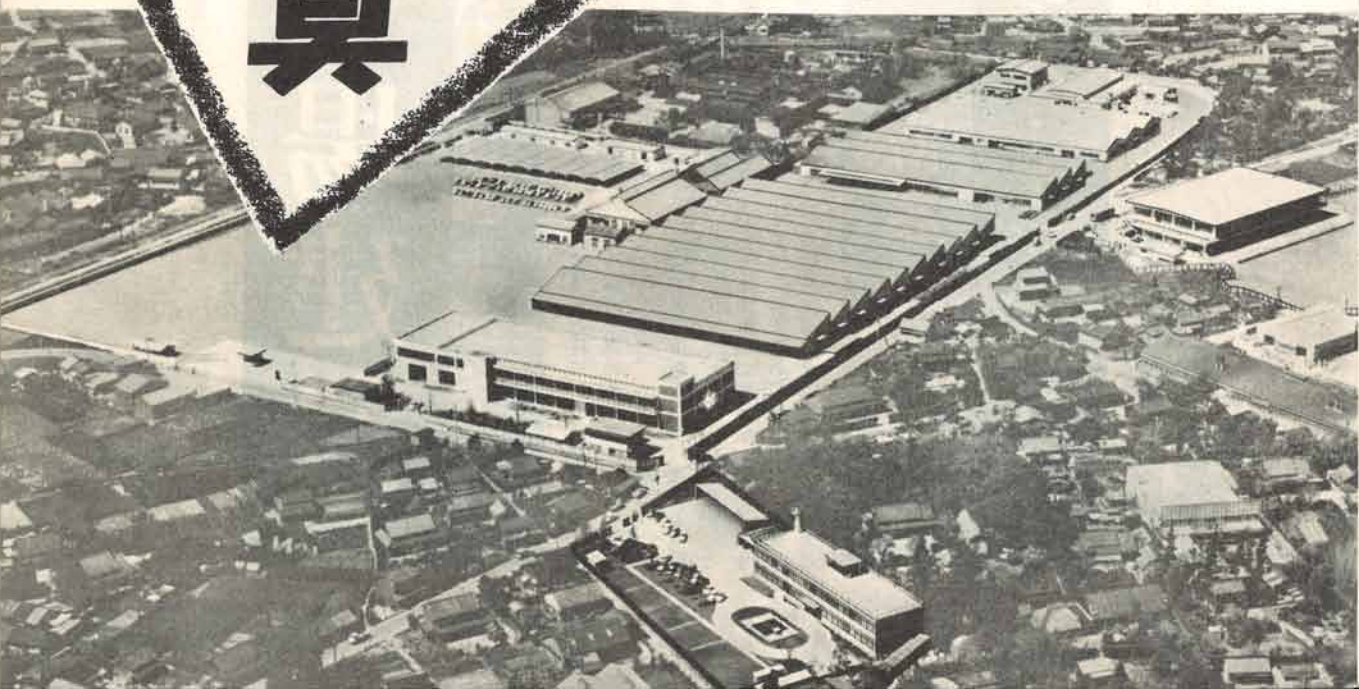
- ◆新工場建設
- ◆ノークレームの実現
- ◆四輪技術の進出
- ◆サイアム ヤマハ
バンコック工場

'66
躍進

ヤマハの

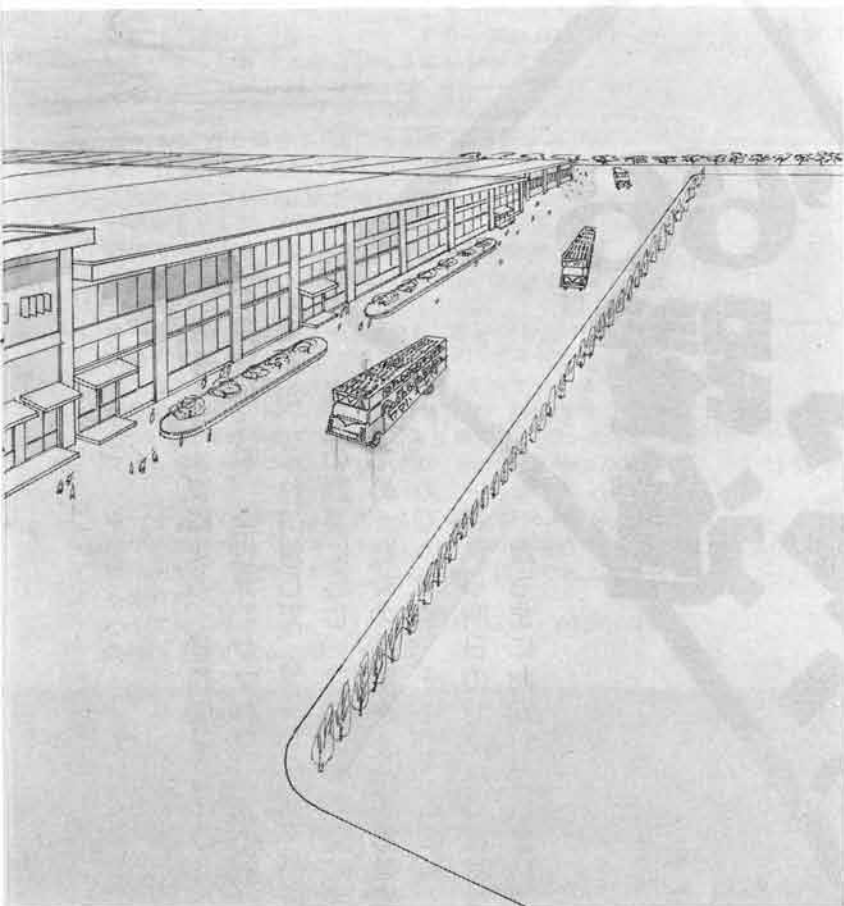
青写真

オートループによる、理想の2サイクルエンジンの完成により、全世界でヤマハファン急増をみていますが、これに対して、今年からヤマハは、国内、国外の需要に応じ、ファンの要望にこたえるため、数々の施策を実行する準備をすすめています。そこで、このページではこれら明日のヤマハの青写真を、みなさまにお知らせしましょう。



一挙に二倍の増産

二階建の新工場建設



オートループは、なんといってもヤマハの誇りです。世界中、どの2サイクルエンジンメーカーも実現し得なかった技術を、まさききに実現したのがヤマハです。いまやオート

ループは、世界津々浦々に浸透し、ひじょうな好評をうけ、それにともなあって輸出は飛躍的なのびを続けています。

さらに、国内でもオートループの人氣急上昇によって、生産設備の大

幅増強をせまられるにいたりました。このためヤマハでは、本社工場の隣接地一万坪に、新工場の建設の準備を着々と進めています。

この工場は、一部二階建てで、見学コースも用意された、近代的な設計で、メイト、AT90などを中心とした主力車種の生産をおこないます。この工場の完成により、年間三十五万台以上の生産態勢が完備することになります。

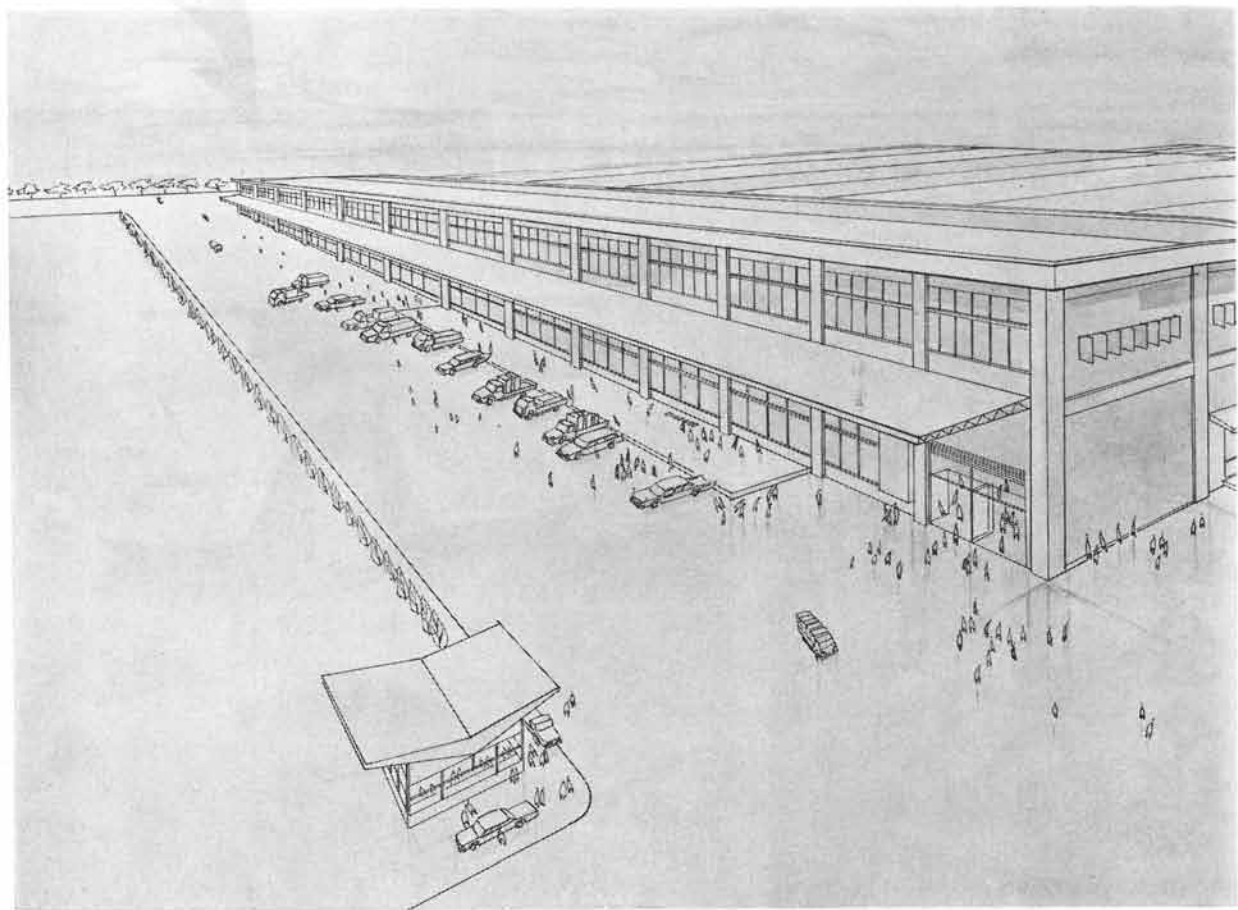
バンコクにも新工場

サイアム・ヤマハ合弁会社

本社新工場の完成にさきかけ、タイ国のバンコック郊外、バクナムでは、タイのヤマハディーラー、サイアムモーター

とヤマハ発動機の合弁会社によって、新工場が完成します。

この工場については、先号の記事(タ



イから来たお客さん)でもご紹介しましたが、単なるノックダウンのアセンブリ工場ではなく、鍛金、溶接、塗装までおこなう、一貫生産のオートバイ工場です。

☆ ☆ ☆
このように、国内外の新工場完成とともに、当面の需要増に対処できるだけでなく、将来に対する大きな踏石となるのです。

ノックレームの実現へ

新機構、新職制の整備

このように、大幅な増産がおこなわれると同時に、ヤマハでは、製品の高品質維持のために最大の努力を傾注する方針を決定、あらに、生産管理部、品質保証部の二部を新設しました。

理機構をヤマハ本社に集中し、一貫した生産管理が可能となります。
品質保証部は、従来のサービス、検査品質管理を一本にし、より強力な品質の管理をおこない、高品質をさらに完へきに保証することになりました。

四輪へ進出

限りなく前進するヤマハ

2サイクルエンジンにおいて、輝かしい実績を残したヤマハ、世界を制したオートループを開発し、実用化に成功したヤマハ、しかし今やヤマハは、2サイクルエンジンにおいてのみ語ることはできなくなりました。

すが、すでにヤマハの技術の助けをかりて製作された高性能スポーツカーが町を走っています。

すでにヤマハの技術は、過去において多方面に伸びていたのです。4サイクルエンジンの技術も、もちろんその一つで

そしてヤマハは今回、トヨタ自動車との間に技術契約を結びました。昨年第十二回東京モーターショーに展示されたトヨタ二〇〇〇GTもその一つのあらわれです。

躍進ヤマハの青写真

ヤマハの技術を示したトヨタ 2000GT



☆ ☆ ☆
 このようにしてヤマハは、2サイクル
 4サイクルを問わず、エンジン技術全般

輸出産業の花・ヤマハ

にわたって、限らない開発と前進を続け
 ていきます。

昨年十月期末で、年間八十三億円の輸出を実現し、わが国の外貨獲得に大きく貢献しました。今年度は百億円を突破する輸出を目標に、数々の施策をおこなっております。

主力市場である北米では年間十万台を越える販売を行なうためロス市内のヤマハインターナショナル・コーポレーションは、新たに東部支店の整備をはかり、人口密度の多い東部地区への販売およびサービスの充実をはかります。その他欧州、中近東、中南米はいうに

およばず、中近東、アフリカなどの市場開拓をおこなっています。

☆ ☆ ☆
 技術に挑み、世界に伸びるヤマハ。技術の開発が、単なる開発に終ったのでは真の技術とはいえません。技術はそれが実用化され得るものであってこそ、初めて真価を発揮することです。

ヤマハでは今後とも真の技術の開発と実用化を目標に、社を挙げての力強い努力が続けられています。

アフターサービスの常識をかえて

オートループキヤンペーン
各地で大反響

二月一日から、いっせいに全世界でおこなわれたオートループキヤンペーンは国内においても各地でいろいろな反響をまきおこしています。

販売した全オートループを残らず点検するという、いままでのアフターサービスの常識で考えられなかったこのキヤン

ペーンは、専門家筋の間でも話題を呼んでいます。

新商品の発売キヤン

ペーンではありません

点検サービス展示会々場
 ヤマハオートバイ
 オートループキヤンペーン



このキャンペーンの実施にあたり、一部では、なにか新商品の発売に際してのキャンペーンと思われたむきもありましたが、これは、売り上げに対する賞品とが、景品でつる無責任な大売り出しではありません。

初めにアフターサービスとも書いたように、これまで市販されたオートループの総点検なのです。

クレームがない商品の アフターサービス

しかし、単なるアフターサービスともちがいます。これまでのアフターサービスというのは、何かトラブルが起ってから、ユーザーの依頼をうけて、はじめてメーカー側が費用を負担して、そのトラブルを解決したわけですが、オートループ自体、合理的な商品で、故障がなく、クレームの出る余地がなく、アフターサービスすることができないのです。にもかかわらず、このような総点検という大事業をおこなうのはなぜか。これこそ世界に信頼されるヤマハの良心なのです。

血のかよった 製品ののための資料

これまでの製品のアフターサービスは単なる修理だけでなく、それによる資料を収集し、次の製品の開発に役たつものでした。そのためアフターサービスの必要が少ない商品となると、その資料を得る手段がありません。そのため、使用実態や状況を知り、次の製品に使用者の声を直接反映させるための資料を得るため

また現在なら総点検も不可能でないという時点(発売後二年三〇万台)という関係から、このようなキャンペーンが実行されることになったのです。

オートループ 知識の普及

以上のように資料の収集も大切な仕事ですが、それと同時に、オートループの知識を、販売店のみなさま、ユーザーの方のために、よりくわしく知っていただく目的もあるのです。

これは実際に各地をまわったキャンペーンマンのことですが、販売店のみなさまでも、講習会や、本だけではやはりはつきり理解することはできなかったが、このように、一対一で教えてもらって、はじめてよくオートループのすぐれていることがわかった、とおっしゃる方も多いそうです。もちろんこの他にも、いろいろな使用状況を考慮して、だれでもできる最小ストロークの調整や定期点検の実際など、くわしくお教えいたします。

このような数々の成果と、世界ではじめての貴重なデータの収集は、全国、全世界のキャンペーンサービスマンの手によって着々と進行しつつあります。

こうして得られた資料は、過去の栄光に酔わず、つねに前進をめざすヤマハの明日の商品に生かされ、この利便はみなさまのお手もとに還元されるのです。

☆ 販売店のみなさま、ヤマハオートループの真価を世界に実証する、この大キャンペーンにぜひご協力ください。

YAMAHA Topics



わち一九六五年にテストした三〇五cc C B 77はこれより優れていた。ところが、昨年一月と二月にテストしたヤマハのYDS-3ツインの全然抵抗を感じない静粛さに、私は完全に魂を奪われてしまった。ホンダの三〇五cc C B 77とヤマハの二五〇cc YDS-3は私の評価ではタイである。したがって、君ならどちらを買うかと聞かれると、正直いって私は返答に困るのである。

(英誌モーターサイクル一九六六年二月一〇日号、「昨年の第一流車」から)

新製品紹介

船外機

P-350新発売

三月一日より、二二馬力船外機、ヤマハP-350が発売される。

エンジン部は2気筒2キヤブレター付とこれまでのP-220と変わらないがウォーターポンプ、および足まわりの整備がしやすいように、ローワーユニットが三分割できるよう改良された。

またクラッチの材質をさらに吟味して作動が確実になった。

名称の350は、P-125と同じく、エンジンの排気量による新しい呼称。

価格 二〇万七千六百円
現金正価 一九万八千円

P-350仕様

大きさ 600×1220×350mm

燃費 9.0ℓ/h 重量 52kg

トランスム 15インチ・20インチ

総排気量 350cc

燃料 混合ガソリン 40:1

国産で最高馬力のヤマハP-350



●キャンペーンいぼれ話●

オールドファンに つかまったA君

二月一日から全世界で始まったオールドファンキャンペーン、国内でも八〇人以上のキャンペーンマンが全国を走りまわっています。

シルバークレーとライトブルーのサービスクーラーに、濃紺と赤のしまが入ったユニホームを着たこのキャンペーンマンは各地でその熱心なサービスマンがよるこばれているようです。

東海地方を担当したA君は、連日の好天気に、たっぷり富士の麗姿をたんのうした。この地方は十年前の富士登山レース以来のヤマハファンも多く、いわゆる赤トンボ、Y A Iにまだ乗っている人もいるほど、そんな人にあうと、その昔のY A Iの活躍ぶりを一席聞かされる。当時まだ小学生だったA君にとって、初めは面白かったが、二人三人と数がふえるにつけありがたみなく、なかにはオールドファンがつかなくともヤマハはヤマハだといいたす人もあって、あらためてオールドファンよさを説明するのに一汗かいたとか

漬物とお茶ばら

能率をあげるにつれて、サービスマンのお腹は漬物とお茶でだぶだぶ、地方にいくとお茶うけは漬物の場合が多い。それも各家でそれぞれ漬けたもので味にも個性があるとか、ついつい喰べすぎて、のどがかわくからお茶をのむ、そのおかげでときどき臨時停車のやむなきにいたるといった具合。これも都会地のサービスマンではあじわえないところだろう。

おかげで町で売ってる、ただ黄色いだけのたくあんが、いかにまずいか、このごろはみんなに講釈してあるくほどの漬物ファンになってしまった。

ヤマハの唄 各地で競作

ヤマハニュース28・29号で北海道、台湾などのヤマハの歌を発表しましたが、その後各地でも負けずにヤマハの歌が作詞され、今流行のメロディーによってヤマハファンにうたわれています。

我等ヤマハメイト (年の始めに)

北海道ヤマハモーターズ

北見営業所

作詞 井上所長他一同

一年の始めのヤマハ会
今日のつどいの楽しさよ
笑うメイトだ団結だ
祝う今日こそ楽しけれ

二 今年はやマハの当り年

YAMAHA Topics

ホング・スズキの寝てる間に
売って売りまくり
ヤマハメイトで倉が建つ
乗って見たい走りたい
夜毎に夢見るヤマハを
メイトを選ぼうすぐにでも
あの娘の喜び楽しけれ

愛しちゃったのよ ヤマハだけを

北海道ヤマハモーターズ

帯広営業所

作詞 土屋所長他

愛しちゃったのよ愛しちゃったのよ
ヤマハだけを 死ぬほどに
愛しちゃったのよ愛しちゃったのよ
ねてもさめても ただヤマハだけ
彼女と二人で
ドライブしている夢を見た
こんな気持は

ヤマハでなきやわからない
愛しちゃったのよ愛しちゃったのよ
ヤマハだけに 生命をかけて

いつからこんなにいつからこんなに
ヤマハを 好きになつたのか
どうしてこんなにどうしてこんなに
ヤマハのために 苦しいのかしら
もしもヤマハと
別れちゃったらどうしよう
私一人じゃ
とても生きちゃいけない
愛しちゃったのよ愛しちゃったのよ
ヤマハだけに 生命をかけて

ヤマハ小唄

岡山県ヤマハディーラー

吉村商店営業三課長

作詞 妹尾 諭 作詞

一 富士の高嶺は世界一
技術ヤマハも世界一
一に交りはないじゃなし
世界を結ぶヤマハ号

二 技術革新大好きで
逆巻く怒濤乗り越えて
努力と云ふ字にや勝てやせぬ
オートループのヤマハ号

三 世界の理想をなしとげた
ツいで二気筒で純ガスで
夢の二輪が出揃うた
泣いて喜ぶヤマハツウ

四 堅き願での団結は
石に矢の立つためしあり
マハ吉村引き受けた
若いヨシムラモーターズ
若いヨシムラモーターズ

メイト作戦のCMスポット をお送りします

このほど、メイト作戦の一貫として、
メイトおよびAT90の15秒スポットを
大量に放映しますが、その予定と、番組
が決まりましたのでお知らせします。

日時

2月	10~20日	メイト
	20~27日	AT90
3月	10~20日	メイト
	20~27日	AT90
4月	10~20日	メイト
	20~27日	AT90

番組

NTV系 100万ドルの饗宴
シャボン玉ホリデー
山のかなたに

TBS系 FBI

NET系 日曜映画劇場
エキサイトショウ
我ら9人の戦鬼

フジTV系 ヒットパレード
その他全国各局で単独スポット多数

賢者と愚者のわかれ目

経営能率研究所長 西 益 隆

だれでもスランプはあるものです。しかし、そこでただ不平やゲチだけこぼしていたのでは何の進歩もありません。スランプを休養の場として、次の飛躍のために研究を……この一文を役立ててください。

平凡な話題の中に 成功のカギが……

私は職業上、一流会社の社長にも、零細企業の店主にも、また有能なセールスマン、ウラらぶれた店員にも接し、話し合うチャンスに恵まれています。

そういうときによく話題になるのが「あの人は賢い、利巧だ」とか「あの人はおろか者だ、あほうだ」など、責任のない話であります。

しかし、あとでそのことを私なりに考えてみますと、この平凡な話題のなかに素晴らしい成功、情ない失敗の鍵がかくされていることがあります。

あの人は賢い、利巧だ、といわれる人



は、なにかそういう天分なり、機能なりを生れながら恵まれているように思われたい、運がよかったりしたように語られがちです。また反対に、おろか者だ、あほうな人だとばかにされている人は、本当に役立つたぬ人間のように思われがちですが、こんな誤った考え方は危険ではないかと思えます。

ある学問やあるは個人個人によって確かに差異はありますが人間の一生を通じてそのような人々を見ますと、それほど利口や賢い人も、おろかや、バカ者もないようです。

しかし、現実には賢い人々の一群と愚かしい人々の一群が明白に実存していることは確かです。そして一方は人間的にも健全な精神の持主、成功繁栄の道を歩み、他方は不健康な人格の所有者人生への失敗敗退の途を辿っています。

いわずもがな、ものごとこの考え方の相違がこのようながいを生じるのではないかと思えます。

売る売れないの前に 問題がある……

およそこの世の中にウマイ事など一つもありません。すべてが苦難の障壁に囲まれて身動きできないようなことのみ多量です。賢者はこの苦難の障壁を、自からの努力によって、皮膚を破っても



血を流してもよじ登り、突き破って、自由の身を得ようとします。愚者はこの障壁の前に立ったまま不平・グチ・不運のありったけをブチまけて呪い、わめくだけで、決して自から自由の身を勝ち取るうとはしないようです。

われわれオートバイを販売する者として考えなければならぬことは、このヘンのところではないでしょうか。

いくら、*「売れない、むずかしい、無理だ、困った」と腕組して考えていても決してコトは解決しません。*

「なぜ売れないのだろうか？ どうしたら売れるのだろうか？ 何が原因してむずかしいのだろうか？ その対策はないものだろうか？」

を自からのチエのあるったけを絞って考え出し、実行する勇気がなければ解決は



駅、電車の中、会う人すべてが見込み客

できないはずで
 ややともすれば製品のせい、お客のせいにして、なかなか自主解決の苦勞をしようとする。
 こういう良い物を作れば売ってやる、あのようにすれば買うだろうからやってみてくれ、などと他人にばかりやらせて安易にものを売るくらいなら誰でもできることです。

売れないのではない
 売ろうとしないのだ

私は数多くの有能なセールスマンを知っていますが、彼等のほとんどは、売れない、サバケない、という商品をもののみにごとと売りこなしています。その秘訣を聞いてみますと彼等の共通のことばはつぎの一言につきています。

「売れないのではありません。売ろうとしないからです！」と、まるで禪問答のような表現ですが、この味わいのあることばが彼等の口から出るまでの苦勞はなみだいでいのことではなかったのです。

私の知っているある優秀なセールスマンは会社で勤務しているときはもちろん、自宅にあっても、通勤途上の人、公衆浴場の人、理髪店客、知人、友人、車中の人すべてセールス見込客になり得る人かどうかを中心に観察し、話し



アイデアが商売を有利にする

かけ、親しくなる努力を忘れないそうです。

例えば、雨が降りそうな日には傘を二本または三本もって家を出るのです。そんなとき突然の雨で傘がなくて困っている人品豊かな人をさがして、自分の名刺をそえて借してあげるんだそうです。

「これがキッカケでよく売れますよ」とこともなげに打開け話しを聞きましたが、T君のこのやり方はたんによいアイデアとだけではありません。T君の血の惨むような「考え」とその誠実な「実行」が相手の心を動かしたのです。

一ぱい飲むそのとき
 にもセールスを

こんな素晴らしいT君でも、ときには疲れきって、一ぱいの酒を場末の酒場に求

めることもあるのですがここでも彼のセールスマン・シップは発揮されています。飲みやのオヤジ、ねえさんは彼の重要な販売情報源になっているのです。この飲みやにくる人々に種々雑多の社員、店員、工員の人々で、オートバイ、スクーター、自転車、その他のいろいろの乗り物を自から運転し、操縦し、豊富な経験の持主が多いというわけです。

酒の肴に車の話しが出ることがありますと、オヤジやねえさんにそれとなくその人達の住所、姓名、年頃、職業、話題内容、関心のあるところなどを調べてもらっておくのです。

もちろん後日販売に成功したら必ず謝礼は忘れてはならないと言っています。「売れないのではなく、売ろうとしないのだ！」とは、T君のセールス活動によって美事に証明されています。



いっぱい飲んでいるときにもセールス

サーブिस・コーナー

定量を守ろう

エンジンの方の潤滑は、さいわいにしてオートループの採用で大きく前進しているので安心ですが、ギヤ・オイルの方も早目に交換すること、ということのほか、量を誤っては意味がありません。設計の面では、油面の高さ1mmまでの高低に苦心を払っています。

量が少なければ潤滑不充分的不都合を招くことは明らかですが、いたずらに量の多いばかりが能でもありません。無用に攪拌されて、オイルの変質、老化を早めると言われています。そればかりでなく五〇ccくらいの小容量車にあっては発生動力の無駄な損失を招き、目に見えて力がなくなることを経験された諸氏も少なくないはず。オイルの補充はしないのがよろしい。理由は、三、〇〇〇kmくらいの走行でギヤ・オイルが減量するのは組み上げ不良か、欠損個所のあるためにオイルが洩れているはず、また古いオイルと混った新しいオイルは、分

量を増すだけで新しいオイルの働きができないからです。減量しないように整備して、補充なしの全量交換を実施していただきたい。YG四〇〇cc、メイト四五〇/五五〇cc、YA一三〇〇cc、YDS一四〇〇ccなどの指定にしたがって。

良質適粘

指定銘柄、止むを得なければ一級銘柄の良質のオイルが要求

過ぎたるはよすぎず、おまげオイルが如し

されることは、ヤマハオートバイが精度の高い工作を実施していることからなおさら大切なことです。ギヤ・オイルは、質と同時に粘度の選択が誤られてはなりません。

ミッション・ギヤ族は比較的濃い粘度の高いオイルでありたいし、クラッチ関係は、切れ味の点で薄いオイルが望まれます。この矛盾した要求をみたすためにも、粘度の点では四〇―

二〇番と指定してあります。が冬期酷寒地で零下10度以下のところでの乗用には一〇Wオイルを使用していっこうに差支えありません。クラッチの切れは害が少なく、オイルの抵抗で出力を妨げられることも少なくてすむわけです。

暖かいうちに オイル抜き

ほかに手入れ箇所でもあればオイル抜きはつい後廻しになり

どアイドリング運転をして、ギヤボックス、クラッチケースの中の金粉その他の夾雑物を洗い流してから新しいギヤ・オイルを入れるくらいなのに、つい冷めてからやるのが少なくありません。これでは中の有害なものを流し出すことができませんから、特別に洗滌するまでもなく、せめて古いオイルが流れ出し易い熱いうちに抜いてやることです。

ところが、よく抜ききれるま

勝ちです。汚れるから、熱いから、というわけで。本来は古いオイルを抜いたらフラッシュング・オイルか、それが無いときは60番スピンドル・オイルまたは

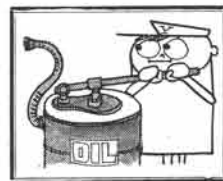
での間にも他のところへ手をつけて、ドレーン・ボルトを抜いたまま新オイルを注いであわてている図をよく見かけます。漫画ダネといふべきで有能な整備員のする業ではありません。

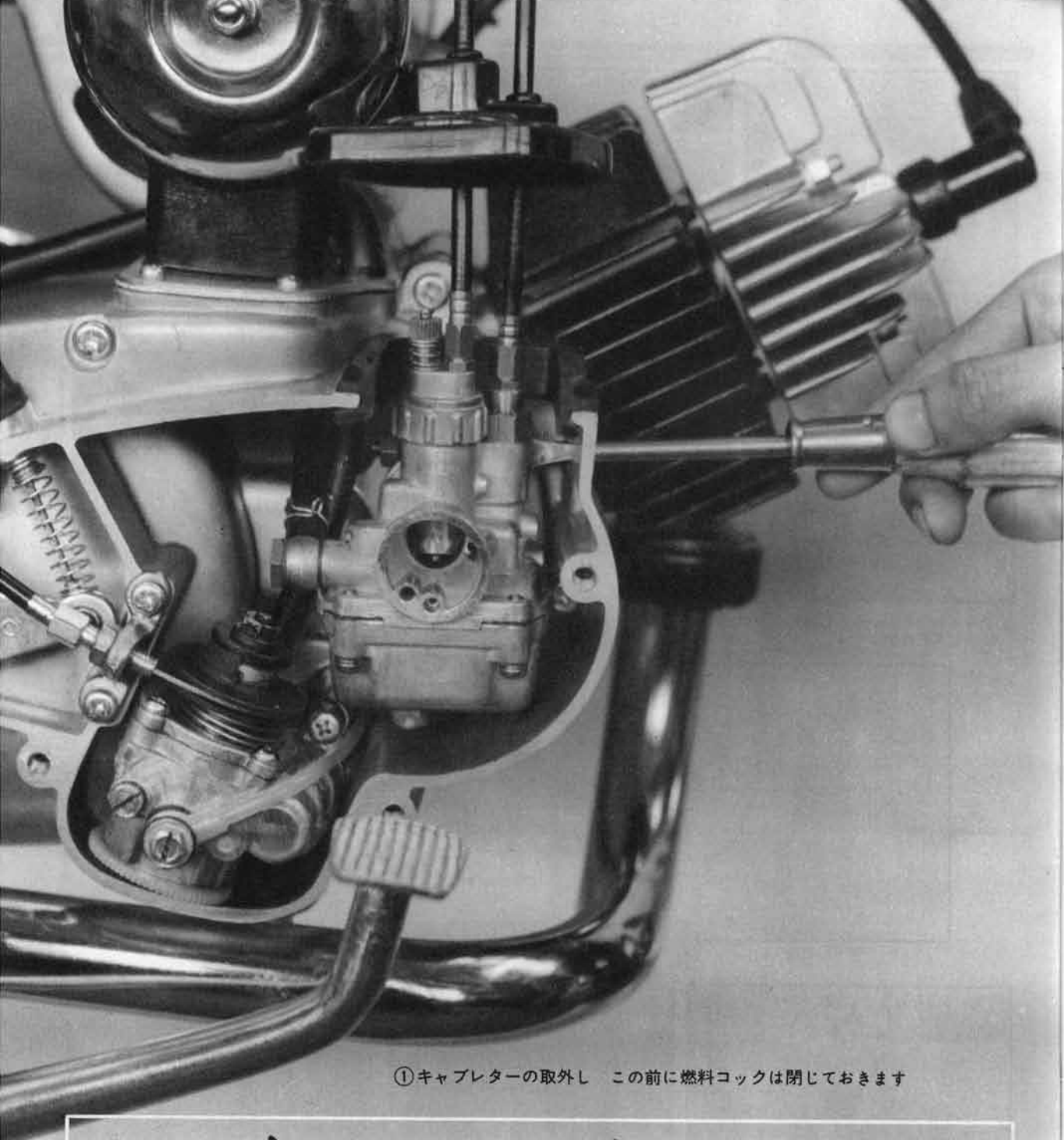
あなたは「職人」

そこでお説教をひとくだり。古い自転車屋さんの言い草に

「自転車のパンク張り掃除がウマク出来れば一人前」という

のがあります。一見ツマラなく見えるような仕事でも、気を入れて懸命に作業に従事するから一人前、という意味と、細かい隅々まで掃除するの、糊をつけてチューブ貼るのにもコツと難しさがある、それをこなせるから一人前という意味とがあります。エンジンの底のボルトをゆるめ乍ら、注入口からオイルを入れないから、手の触れる目の届く限りの不具合、未整備箇所を発見するのも仕事のうち。抜いたオイルの量、汚れ具合、混ざりものからギヤの、クラッチの不具合を発見するのも仕事のうちです。そこまで目の届くあなたこそ真の「職人」です。カッコで囲んだのは、単に工程を進めるだけの機械的な在り方の工具と区別した、腕のいい高度の技術をもったサーブिस・マンを昔の言葉でシヨクニンといいたかったからです。





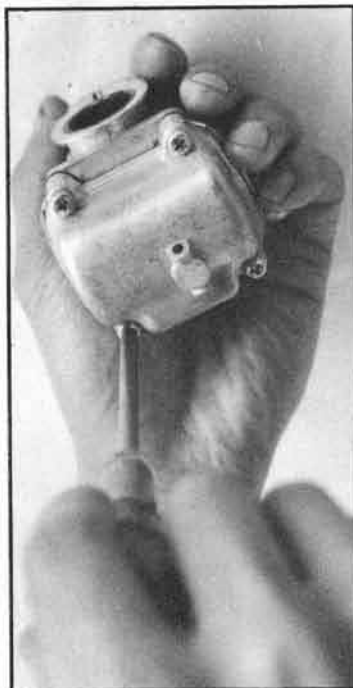
①キャブレターの取外し この前に燃料コックは閉じておきます

キャブレターの分解掃除と調整

キャブレターの調子の良否はエンジンの調子の良否につながるものです。したがって常に正しい状態に保たねばなりません。問題は混合気（ガソリンと空気との）が濃いか薄いかに絞られます。またキャブレターの不調により生じる現象は電気関係の不調の場合とよく似ていますので、この点よく注意しなければなりません。さらにキャブレ

ターを調整する場合は必ずエンジンがあたまった状態のときに行なうこと、部品交換に際しては必ず純正部品を使用することを忘れてはなりません。

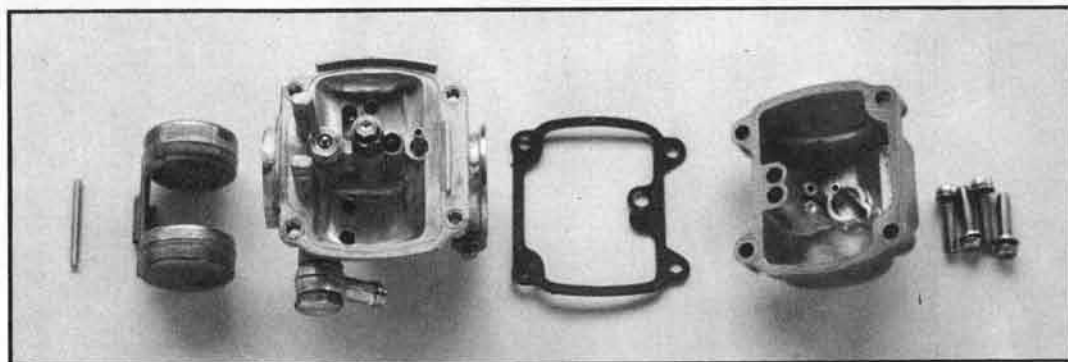
またキャブレターを通過する燃料や空気はそれぞれフィルターで濾過されるというものの、やはり6000km走行毎に分解掃除を行なうことが肝要です



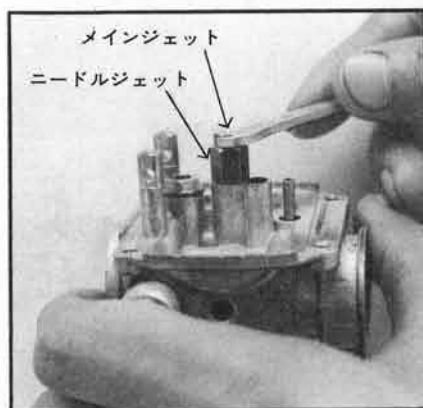
1 分解掃除と点検

ブライヤー、+-小ドライバー、ポイントスパナを使って分解し、各部をガソリンできれいに洗滌し、また高圧エヤを用いてノズル類を清掃します。なお組立ては分解順序と逆に行ないます。

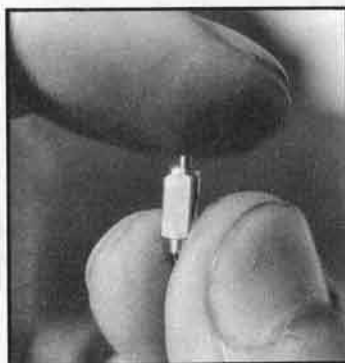
- ③フロートチャンバーをとめている4本のビス取外せば…… ②スロットルバルブとスタータープランジャーを取外し……



- ④写真のように分解できます。



- ⑦メインジェットの取外し。メインジェットにつまりがありますと、走行中エンジンの調子が乱れます。取外しにはポイントスパナを利用します。



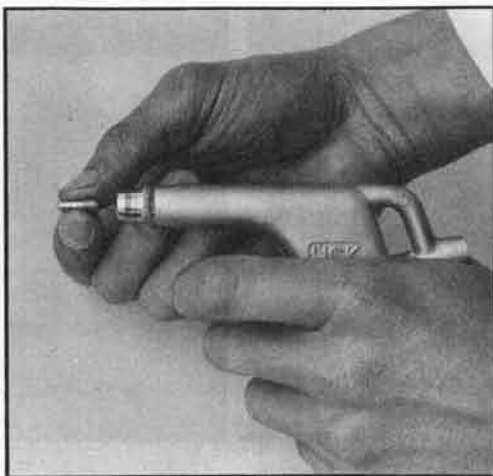
- ⑥ニードルバルブ内のバルブスプリングが弱っていますとオーバーフローの原因となりますので、指で押えてスムーズに動くかどうか確認してください。またニードルバルブとバルブシートの当たり面の摩耗、キズのあるものは交換します。



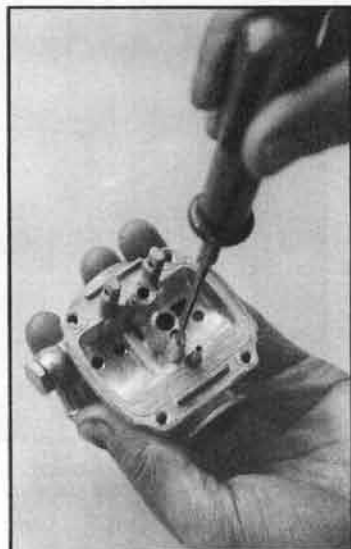
- ⑤フロートについては、内部にガソリンが浸入していないかどうか手で振って調べます。



⑩ 高圧エヤのない場合は荷札などについている細い針金で本体をきずつけないように掃除します。



⑨ ジェット（噴出孔）のつまりを掃除するには高圧エヤを吹きつけて行なえば完全です。



⑧ パイロットジェット(P. J)の取外し。パイロットジェットのつまりはスロー回転の不調となります。取外しには細いードライバーを使います。



⑪ キャブレターの掃除は分解後、各部品をガソリンでよく洗滌し、その後高圧エヤを吹きつけて各ジェット類や穴のつまりを掃除することです。



② スロットルワイヤーBの遊び調整。スロットルバルブ全閉時にスロットルワイヤーを指でつまんで遊びをみます。

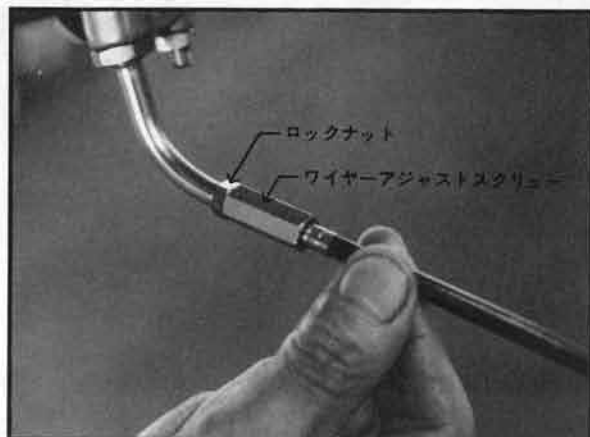


① パイロットエヤスクリューの調整。スロー回転の不調はパイロットジェットとその系統のバイパスなどのつまりも原因の一つとして指摘できますが、パイロットエヤスクリューの調整不良がもっとも一般的な原因です。この調整はいっぱいに締込んだ状態から規定量の回転数まで戻します。(戻し量は1回転半から2回転の範囲です)

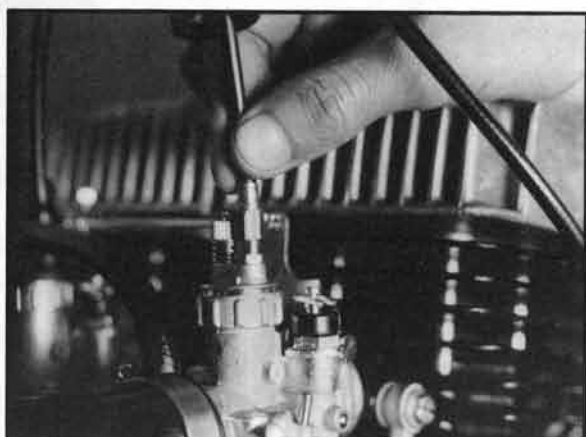
2

キャブレターの調整

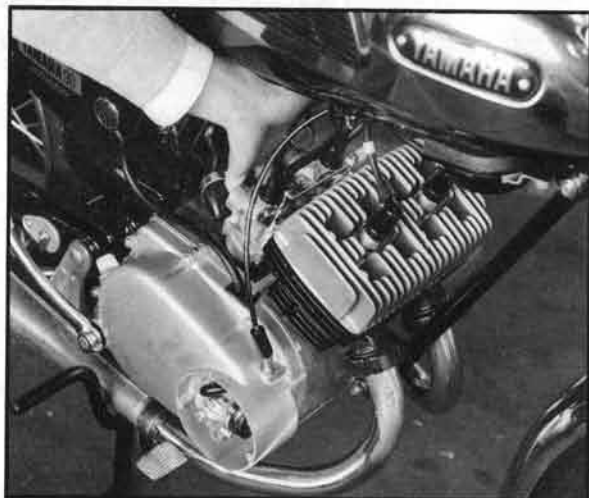
必ずエンジンがあたたまっている状態のときに行ないます。パイロットエヤスクリューおよびスロットルストップスクリューでの調整のほかワイヤーの遊びにも注意します。



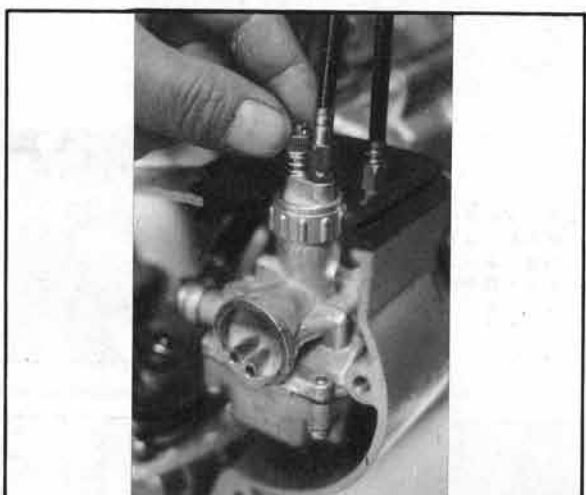
④ YDS-3、YMIの場合、スロットルワイヤーAの遊びは1~2mmに調整します。



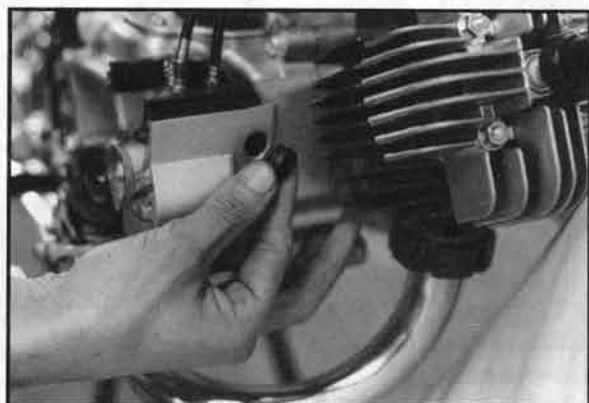
③ スロットルワイヤーBの遊び調整は、AT90が1~2mm。YDS-3、YMIはゼロmm。この調整はアジャストスクリューで行ない、調整後はロックナットを確実に締めつけておきます。



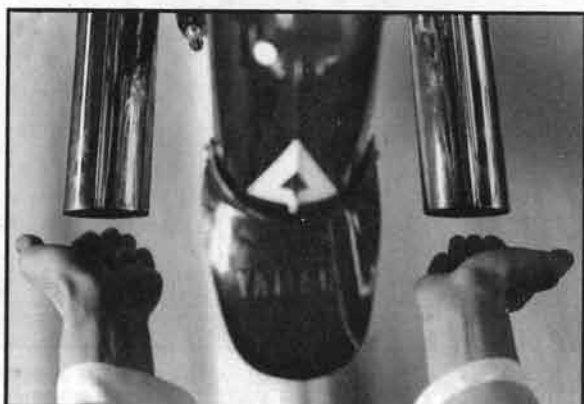
⑥ 2キャブの調整。スロットルバルブが同時に作動するようにメインボア内に指を入れて調整するようにします。



⑤ アイドリング調整。アイドル調整(ふつう1000~1500rpm)はスロットルストップスクリューで行ないます。締めると回転は低くなり、ゆるめると高くなります。



⑧ ローターバルブ吸気のものにあっては、クランクケースカバーグロメットは必ず忘れないように装備してください。キャブレター不調の原因となります。



⑦ 左右の爆発を均等にする。2キャブのアイドル調整は左右の爆発が均等になるようにスロットルストップスクリューにて行ないます。このとき回転計を使用するのがもっともよい方法ですが、排気音、排気圧などで判定してもかまいません。



たくましく前進をつづけるヤマハ

技術も 品質も 性能も そしてサービスも世界
のトップ 春の拡売シーズンを迎えて いま
工場では急ピッチで生産がすすめられている
そして新しいヤマハを満載したトラックが 世
界の市場へと急送している

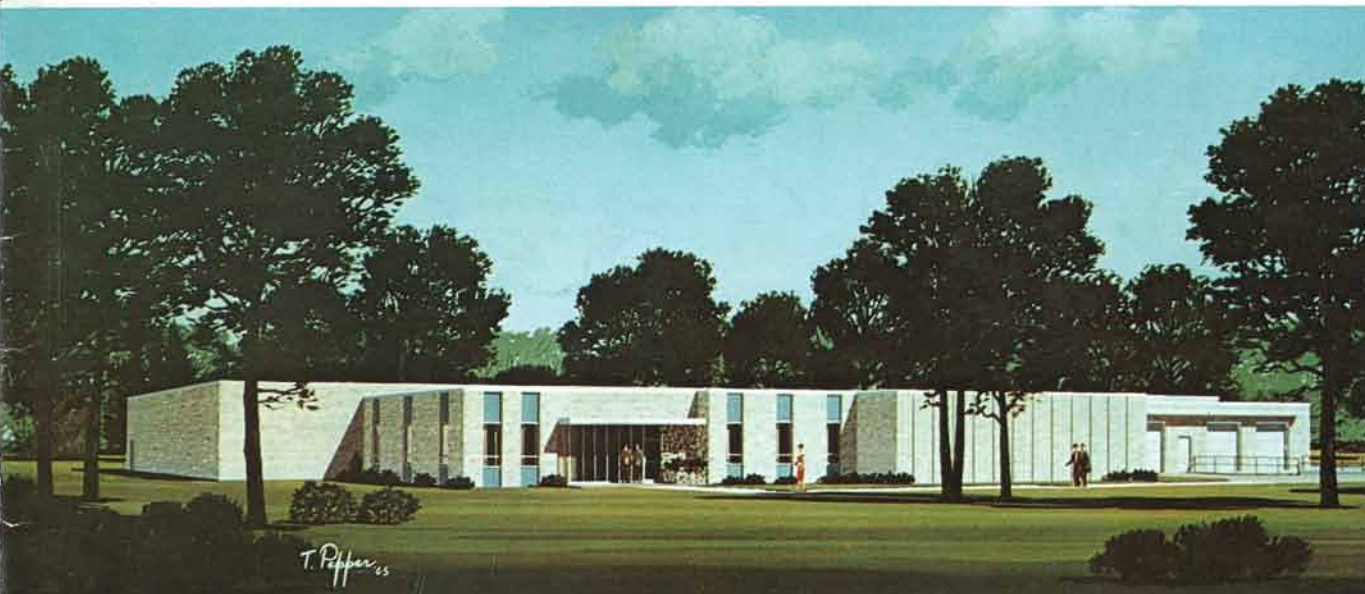


アフターサービスの常識を変えた オートループキャンペーン 世界中で実施中!

2月1日から国内および世界各地ではじまったオートループキャンペーンは これまでの常識では考えられなかった大きい規模のアフターサービスとして各地で注目をあびています

これまで発売したオートループのすべてを点検するのでその実現にはいろいろの困難があります しかし それだけにこのキャンペーンによって得られるデータは これまでに例のないほど信頼度の高い 貴重なものになるのです

同時に まだまだオートループのよさを十分に知らない方も多く オートループキャンペーンがはじまってから はじめてオートループのあることを知ってたいへんよろこばれる例も多くあり PR キャンペーンとしても大きな成果をあげています



このように 売りっぱなしにしないヤマハは世界各国でサービス網を充実 これまで西海岸中心だったアメリカのサービス網を 東部にも充実させるため 従来の東部支店を拡張 8月完成予定で新社屋の建設を急いでいます この東部支店のある チェ



リー・ヒル工業センターは ニューヨークとワシントンとの中間にあり それぞれ車で一時間半の距離でフィラデルフィア空港と ハイウェイのインターチェンジに近く ひじょうに便利なところです 建物の広さは3万3千平方フィート(約千坪)敷地面積は15万平方フィート(約5千坪)という広さです このことにより 西部より人口密集地区の多い東部においても 万全のサービス活動が可能になります

ヤマハニュース '66 4月号

YAMAHA NEWS NO.32

- 昭和41年4月1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



ヤマハ発動機株式会社