

ヤマハニュース

YAMAHA NEWS No. 48

'67 6月号





今月の表紙

野に山に、村に町に、働くメイト。乗りやすく、しかも安上がりな性能は人気の中心。優美なスタイルは若い娘さんにとくに好評で、畑仕事にもメイトは進出している。

独創性あふれる ユニット・メーター

スピードと、エンジン回転がひと目で見られるユニット・メーター。この独創的なアイデアはヤマハによって手がけられた。8年前のYDS-1 いろいろ好評のメーターである。

特集

大口^需要^を
狙え!

YAMAHA

快適なくらしを守る

大和設備工事の五十台のヤママハ



ヤマハを50台も使っている大和設備工事の本社。

群馬県前橋市に本社がある大和設備工事株式会社では、五十台のヤマハオートバイが活躍しています。

同社は、主として冷暖房や上下水道の工事を大規模に行なっている会社で、東京と宇都宮に支店を、新潟、大宮に出張所を、太田に連絡所を持っています。

ヤマハオートバイは、これらの支店や営業所に配置されて、おもに作業現場との連絡や小修理におもむく作業員の足として使われています。

とくに上下水道の工事などは、オートバイでなければ簡単に入り込めないような山奥の現場も多いので、山道に強いヤマハが重宝がられているようです。

大和設備工事がヤマハを使うようになったのは、いまから九年前のことです。それまでは、すべて4サイクルのオートバイを使っていました。

ヤマハオートバイの特約店である荒井オート販売（前橋市石倉町）に熱心にすすめられて、二、三台のヤマハを試験的に使ってみたところ、現場の人たちの評判もよく、それからは十台、二十台とヤマハがふえていって、いまでは同社で使われているオートバイの九六％がヤマハです。

「なんといっても、アフターサービスがよいので、ヤマハをよるこんで使っています。毎月一回、サービスマンが出張して、定期

(本社)



ヤマハを駆って、山奥の現地へ気軽にとび出していく作業員



ここでもヤマハが活躍している(大宮出張所)

特集・大口需要を狙え!

点検をやってくれますし、実際に毎日、車に乗っている人が気がつかなかった小さな故障まで、直してくれます」と、同社では語っています。

荒井オート販売では「毎月二十一日には、欠かさず定期点検をやっているのです、このため故障も少なく、修理費も少ない。従って、ヤマハは経済的だというので使ってくださるのだと思います」と語っています。

大和設備工事の本社のすぐそばに、他社のメインディーラーもあるというのに、ヤマハが多数使われているのは、なんといってもアフターサービスがゆきとどいているためです。

「売りっぱなしにしない精神」が、大口需要の獲得に成功したケースのひとつです。

東北六県にA6サービス網

集金とサービスにニミニのYA6

新潟市

東光商事



YA6の機動性はどんなあぜ道でも平気のへいざ 新潟地方特有のハザ掛の並木のよこで道を聞く 東光商事の集金員

新潟市内に映画館、遊キ場など手広く営んでいる東光商事株式会社、この金融部門の営業部にヤマハYA6が230台働いています。

このA6を納入しているのが、新潟市古町通3番町のヤマハ販売店上杉輪店。

開業以来37年になる上杉新作60さんはまだ還暦などとはみえない元氣さ、現在は長男の修(37)さんに家業はまかしていますが、まだまだここ一番の大事なところはみずから出馬します。

この東光商事への営業はもちろん新作さんの仕事。月平均4〜5台の新規納入、年平均60台という大口のお得意さんとはもう親戚づきあいのようなもの、なぜなら東光商事KKがまだ発足当時自転車5〜6台頃からおつきあいだからです。

もう一つの新作さんの肩書きが東光商事野球部の応援団長、東光チームは準硬式で国体代表にもなった強豪、応援のしがいもあるというものです。東光の社内旅行、慰安会などのすべてにも新作さんの顔は欠か



出発前 交通戦争やおとくい様への注意など Y
A 6にまたがった営業部員を送り出す田代営業部長



上杉さんの店にはしょっちゅう東光
商事集金員のみなさんが立ち寄る。ワ
イヤーのゆるみ プラグの点検など
サービスにあたるのは上杉修さん。



上杉さんもととき東光商事には顔を出す A
6の調子や世間話など これも大切な営業活動

特集・大口需要を狙え!

せない。いふなれば東光商事車両部といつ
たところ。そのうえ、親身になったサービ
スが、このように20年来のおつきあいとなつ
て大口の仕事に結びついているのでし
ょう。

小学館号です
メイトです

一千台を全国の書店に納車



続々と配車されてきた「小学館号ヤマハメイト」。その数量は一千台。さらに追加される予定である。



ディーラーから販売店へと回送される。新しいお客さんを得て、販売店さんもニッコリ。

「小学館号」というヤマハメイトが、いま全国の行動派書店さんの足として、新刊書の配達に注文取りに使われています。

これは「よいこ」「小学一年生」など幼児の教育や学習雑誌の権威として著名な(株)小学館が、創立四十五周年を迎えるにあたってこれまでに積極的に小学館の出版物を販売して業績を高め、さらにこれからもますます意欲的に読者の開拓を図っていこうとする行動派の書店さんに、日ごろの謝恩を兼ねて販売助成の一助にと贈ったものです。

鮮やかなグリーンに塗られた「小学館号ヤマハメイト」は一千台。小学館とこの大口の契約をとりかわしたのはヤマハ発動機・東京支店ですが、贈呈先の書店さんには最寄のヤマハ販売店のみなさん方から納車していただいたのはすでにご承知のとおりです。

「小学館号ヤマハメイト」を介して新たなヤマハのお客さんが加わったわけですが、高品質・高性能、安上がりで定評を得ているメイトのこと、書店のお客さんの間でも行く先々で好評をうけることは確かなことでしょう。それがまた新しいヤマハのお客さんを生むことになるわけです。



小学館号ヨ、「ようし、バ」店のご主人さんもお満悦。



納車を担当した販売店のサービスマンが、メイトの特長、運転の仕方をお教える。「ほー、簡単ですネ」走りだした「小学館ヤマハメイト」が新しいお客さんを紹介してくれることも間近かなことだろう。



「ボクの絵本と同じマークだ。『そうヨ、リバリ読者の開拓だ。真新しいメイトに書

特集・大口需要を狙え!

ところで、この「小学館号ヤマハメイト」の誕生は、あなたのお店の拡販対策に、ひとつのヒントを与えているのではないでしょう。会社の創立〇周年記念、開店〇周年特別セールなどと記念の催しを計画しているようなニュースをキャッチしたならば、「小学館号ヤマハメイト」の例を思いだしてください。

「小学館号」を企画した上野小学館宣伝部長は、数あるモペットの中からヤマハメイトに白羽の矢を立てたことについて、「第一に誰でもが簡単に乗れること、とくに女の人が服装を気にせず乗れるのがよい。またスタイルも気品があつて、安全性が高いこと、そして性能がすぐれ、経済的であることが魅力である。これなら書店の足として十分に活用できるであろう」と述べています。事実、書店さんでは圧倒的な好評をもつて迎えられ、さらに第二陣の「小学館号」も考慮しているとのこと。

巾広い用途に使えるヤマハメイトだからこそ、こうした大口の受注もうけられるのです。

あなたのお店をベースに、第二、第三の「小学館号」が生れるよう、アイデアをいかしてヤマハの主力車種を大量に売りこんでください。



テレビCMをつくる

つねに新鮮で奇抜、そして愉快的な画面で、全国の茶の間や職場に話題を提供してきたのが、ヤマハのテレビCMです。

販売促進にはげむ販売店のみなさまから、強力な援護射撃だと喜ばれています。

これからも、新しい企画のテレビCMが、どんどん登場します。ご期待ください。

さて、ヤマハのテレビCMの撮影風景をご紹介します。朝日に向かって軽快に走るヤマハオートバイが、シルエツトで浮かびあがる——ムードあふれる画面ですが、ちよつと舞台うらをのぞいてみてください。

ねじり鉢巻の男たちが、モグラのように穴の中に入りこんで、カメラをすえつけています。こちらでは、ホウキで地面に砂紋をつくつたり、みんな、全身砂にまみれての大奮闘です。

やがて準備OK。はるかかなたの演技者に向かって、メガホンが叫びます。『ハイ、スタート!』

わずか数秒のシーンでも、企画をねつたり、台本をつくつたり、出演者や撮影場所を選んだり、たいへんな苦勞です。



ヤマハワイドスコープ

ヤマハの新しいテレビCMが、
ぞくぞく登場しています。お客さんとの話題にとり上げてください。



こういう車をスポーツという



フランス人も乗っている



えー、メイト、メイト

間もなく、あなたのテレビにも、このムードあふれるシーンが登場！



もう初夏だというのに、月の出を待つ間の寒さにスタッフはふるえる

ホウキで砂をならし、さあ“本番スタート！”



ヤマハ圧勝！——シンガポールGP——



ヤマハ100cc水冷二気筒の快走ぶりは、シンガポールGPの見せ場のひとつだった。

3クラスに 日章旗をあげる

東南アジアでもっとも人気のあるオートバイレース「シンガポールGP」は三月二十五、二十六の両日にわたって開催されたが、ヤマハはオープンクラス、二五〇ccクラス、一〇〇ccクラスの三種目を制覇し、現地での人気をさらに高めた。

とくに一〇〇ccクラスでは、水冷二気筒のヤマハレーサーがデビューして注目を集めたが、本橋明泰が乗ったこの新型レーサーは、期待にたがわず、終始ものすごいスピードで独走し、他車を寄せつけなかった。

また、シンガポールGPのメイン



メインイベントのオープンクラスで、他車をグングン引き離し、ゴールへ暴進する本橋選手



東南アジア最大のレースのチャンピオンになった本橋選手とヤマハ。



不屈の闘魂と、豪快なライディングで、長谷川選手の人気は現地ではナンバー・ワンだ。

イベントであるオープンクラスでは、ヤマハ三五〇ccの長谷川弘が、十三周目でトップに立ち、そのまま独走体制で逃げ切るかとみえたが、ゴールまであと二周という五十八周目で、惜しくもリタイアした。

これにかわって、ヤマハの本橋明泰が、トップにおどり出て、みごと優勝をかぎった。

長谷川は破れたとはいえ、十七周目では二分十九秒二という、シンガポールGPはじまって以来の驚異的なラップ新記録を樹立している。

五〇〇cc、六〇〇ccの重量車の挑戦を堂堂しりぞけたヤマハ勢の活躍は、賞讃された。

また二五〇ccクラスでは、現地ライダーをしのぐ人気スター、ヤマハの長谷川弘が優勝して、ファンの声援に応えた。

健全な精神は健全な身体にやどるといったのはギリシャの哲人ナントカテレス。それ以来人類のオスは隆々たる筋肉を最高のものとしてきた。しかし世の中が忙しくなり、人が多くなると、なかなか筋肉を養うだけの

ボディをつくって メイトになろう



余裕もヒマもなくなつて、世の中にはギリギリスのような男性や、ピヤ梅みたいな禿おやじが充満してしまつたワケ……。なに、ギリシャ時代だつてピヤ梅はいただつて。うんまーそれはおいといて、現在のことを考えよう。

さて、男が養うべき筋肉は大小五百以上ある。なかには骨よりも固くなつて、諸君を困らすものもあるが、今回はこの筋肉のきたえ方は、残念ながら割愛しよう。

若いのが四・五人集まるとカコブを較べたりして男性らしさを誇るの洋の東西を問はずよくあること。このウデの太さを君ははかつたことがあるかね。
平均的な体格で周囲が三五センチ内外、ところがこのウデまわりが四九センチというの、アメリカのボディビルダーの中にはいる。ファッショモデルのウエストが約五〇センチとすると、両腕にモデルのウエストをかかえているようなもの、両手に花とはこのことだ。

古代ギリシャのレスラーが、小牛が親牛になるまで毎日肩にかつきあげて鍛錬したのがボディビルのはじまりといわれるが、これは麻の束を植えて、毎日のその上を飛び込し、ジャンプ力をつけた日本の忍者のようなもの。

じよじよに目標が重く、高くなつていくところが現在のトレーニングにも通じる合理的なところ。はじめからムリをしないで、毎日定期的に行なうのがこの運動のコツ、三日坊主ではダメということだ。

道具はバーベル、ダンベル、エキスパンダー等を使う。
バーベルというのは、重量あげに使う、長い棒の両端に円盤状のオモリのついたもので、左右同じ重さにしてある。

ダンベルとは亜鈴ともいい、手で握れるくらいのグリップの両端がふくらんでいて球状になっている鉄製の道具、エキスパンダーはスプリング四本の両端に二つの握りがついたもの。もちろん君達もよく見かけることがあることだらう。しかしこんな道具がなくても筋肉をきたえることはできる。店に沢山並んでるヤマハでも、工具でも活用して常時ボディビルを心がければ、若い君の筋肉はみるみるうちにたくましくなる。

ボディビルはイタズラに汗を流し青筋を立てて頑張つてもなんにもならない。限界

ギリギリまでやつてしまつては、ただ筋肉が疲労するだけで良い結果はのぞめない。もつともよい運動の方法は、10キロのバーベルで10回運動したら、次は9キロで同じ回数だけ運動する、という方式。しかし只一つの重さしかない重量物を使うときは二度目の回数を8回という風におこなう。前後の間隔は少なくとも二、三分はおいてやること。

まずメイトを持ちあげ、A6、R1と持ちあげる重さを大きくしていくのもいい。アメリカあたりのメカニックは、二五〇ccくらいのエンジンだと片手で支えたままボディにとりつけるとか、君もそのくらいの腕力をそなえれば、女のこにたのもしがられることはうけあい。



手もとにあるもので力をつけるについて、守らなければならないことは、まず、ムリな運動をしないこと。リズムカルにきまつ

た回数を行なうこと、途中で氣息エンエン、汗をたらすようなことをしてはいけない。いつもクールなところに魅力はあるわけ。はじめのウォームアップを（ラジオ体操やなわとびでよい）充分に行ない、そして、腕とか、ふくらはぎなど身体の末端の運動を行い、そのあと腰や肩などの身体の中心部の筋肉運動に移る。その後徐々に楽な運

動を行なつて終るようになる。むやみに、頭より高く持ちあげたりしないこと、バーベルなどを見るとやたらに高きさ上げたくなるのが人情だが、これはよした方がいい。生兵法は大ケガのもとというコトワザはここでも生きているのだから。

最近では、筋肉は運動させなくても、何秒間か緊張させるだけでよいという説があつてそんな用具も売り出されている。これはことさら道具がなくても、身体の一部に力を入れて、その状態を数秒間続ければよい。たとえば、両手の指をからませて、左右に力一ぱいひつぱるのを五秒から十秒行なう。これでも充分筋肉をきたえることはできる。その他椅子に坐つて、手を椅子のクッションの裏側にかけ、椅子ごと身体を持ちあげるような運動をするのもいい。

ボディビルでの効果もつとも出るところは、肩のりもろいのが出てくる三角筋とウエストが細くなり、下腹がひつこますための腹筋。
まあこの二つをきたえるだけで、今年の海辺で君が昨年よりもてることはうけあい。三角筋をきたえるには重いものを大いに持ちあげよう。エンジンのあげおろしなど卒業してやること。

腹筋をきたえるのはカンタン、寝る前、五分間両足を揃えてヒザをまげずにもちあげ、静かにおろすことを二十回もくりかえせばよい。おろすとき、どたんどと落さず、静かにおろすほど効果的、これを毎晩二ヶ月もつづけられたら、君の腹筋はぜんぜんしまつてきて、ズボンがずり落ちて困るようになることうけあい。ただし毎日かかさず続けること、これが意外とむずかしいのだよ。

アール・ワンを買ったんだ!

ヤマハスポーツ
350 R1

燃料は純ガソリンをストレート、しかもエンジンはつねに新鮮なオイルで守られているオートループの大排気量車ということで、R1が発売されると同時に真先に購入したのは海老根昭夫さん(東京都世田ヶ谷区経堂)。日大農獣学部に籍をおくかたわら、近くの井上石油にサービスマンとして働く19才の好青年だ。職業柄、いろいろなオートバイに接するが、話はずいぶんヤマハに、オートループにとつながる。免許をとって三年だが、根っからのオートバイ好き、ヤマハ好きだ。R1を購入してからというものは、スタンド前にドカンと置いてひとり悦に入っている。

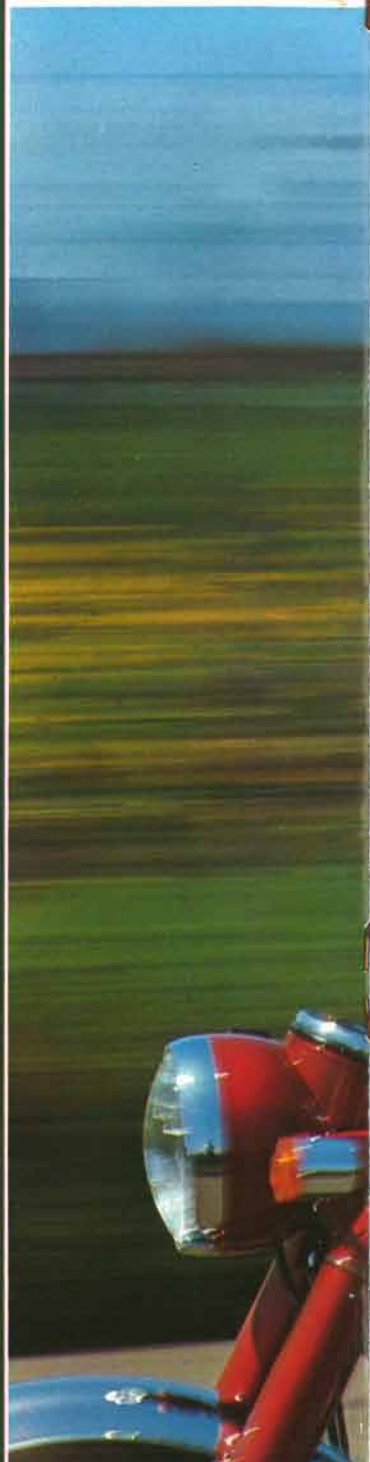


ゼロヨン十三・八秒、この鋭い加速力ノ
まったくこたえられないねえ——。
アクセルをあげる。
ピンと跳ねあがるタコメーターの針。



ヤマハスポーツ^{オールワン}R・1を買ったんだ

三インチ半の太いタイヤが地面を蹴れば、瞬間、からだがグツととうしろにしずむ。操縦性、文句なし、安定性、抜群だね。そしてカッコいいスタイル。すべてが最高だよ、オールワンつてのは。ちかごろ彼女も最高にゴキゲンがいい。オレがオールワンをもっているからさ。じゃア、ね。





ヤマハと わたし

■ザ・スパイダース

リパブリックサウンドの日本代表ともいうべきグループ。もちろんフォークもすばらしい魅力を発揮。夕陽が泣いている”などはいまなおファンを泣かせています。スパイダースとは蜘蛛のこと。その巣のように、広く活躍するようにつけた名前だとか。その名のとおり最近では海外にまでもファンがいっぱい。先頃のヨーロッパ旅行ではビートルズなみの歓迎をうけたとか。写真はミリタリーロックのユニホームに身をかためて、TBSヤマハジャンボリーに出演中のもの。ヤマハエレクトーン、エレキギターを得て、また一段と冴えた音をひびかせました。

(TBSにて本誌特写)

ヤマハ提供“水曜ナイター”は、好評のうちにスタートしましたが、雨で野球の中継ができないときは、“ヤマハお笑いカラー寄席”が送られます。

“ヤマハお笑いカラー寄席”は、毎回、人気落語家や漫才師が登場して、明るい笑いをふりまきます。お客さんと一緒にお楽しみください。



“ヤマハお笑いカラー寄席”

こんにちはヤマハです

「また、お願いしますね」タバコ屋
さんに宣伝マッチを置く原口さん。

アイデアで勝負する

乗り安い/買い安い/チャンス今/
メイトにのれば安上り

お問合せは

(有)原口輪業

開原映画劇場通り
梅田一番街南
TEL (886) 8 0 0 9

オイルが1年間1万キロタダになる

ヤマハオートバイ

春の特別セール

期間 自3月1日 至4月30日
対象車種 メイト・YE1D

東京都足立区・原口輪業
原口 忠起さん

菊地 直さん
ヤマハ発動機城東営業所
ロードマン

タバコ屋さんも宣伝マン

東京都台東区の原口輪業は、アイデアで勝負する店である。

「いろいろ考えて、人のやらないことをやらなきゃ、負けちゃうからね」

これが、経営者である原口忠起さん(40)の信条だ。

では、原口輪業では拡販のために、どんな特別な方法をとっているのだろうか。

原口輪業とつき合いの深いヤマハ発動機城東営業所の菊地直ロードマン(27)は、

こう語っている。

「いま原口さんがやっておられるアイデア・セールは、いろいろありますが、なかでも面白いと思うのは、宣伝マッチ作戦や予約セールでしょうね。とにかく、つきからつきへと斬新なアイデアを生み出して、意欲的な販売活動を行なっているのには、感服しています。」

原口さんは、この春、ヤマハオートバイの「春の特別セール」を行なった。とくに、メイトを買ったお客さんには、オートリーブオイルが一年間一万キロ、タダになるというのが、キヤッチフレーズである。

この特別セールをなんとか大勢の人に知ってもらい、一台でも多く買ってもらおうと考えた原口さんは、ヤマハオートバイの宣伝マッチをたくさんつくり、近くのタバコ屋さんやガソリンスタンドを回った。

「オートバイを買いそうなお客さんがいたら紹介してください」

そういつて、二十軒のタバコ屋さんにヤマハの宣伝マッチを置いてもらったとい



アイデア販売の小道具を菊地さん(右)に披露する原口さん。

う。

ガソリンスタンドでも、オートバイの給油に寄った人たちに、原口輪業の社名入りマツチをくばってくれた。

つまり、タバコ屋さんやガソリンスタンドが、原口輪業の宣伝マンをつとめてくれたかたちになる。

これらの人たちの中から、さらに積極的に、お客さんにヤマハをすすめてくれる人が出てくれれば、それこそ予想外の効果があがることだろう。

予約販売にも積極的

この宣伝マツチのほか、販売促進のために原口さんが用いている小道具に、貯金箱がある。

将来、車を買いたいと考えている人たちに貸してあげるのだ。

これまでは、ただ漫然と「車が欲しいなア」と思っていた人でも、この貯金箱を手にしてからは、「お金を早くためて、車を買おう」という現実的な考えを持つようになる。

原口さんは、予約販売にも積極的な手を打っている。

新規のお客さんはもちろんのこと、あと半年か一年ほどで新車と代替えしそうな人をユーザーリストからさがし出して、予約してもらっている。

そのためにも、ユーザーリストを完備しておくことが大切であり、原口さんは「ユーザーリストだけは、ほかの人には書かせない。一枚一枚、自分で吟味しながら書き込むようにしている」という。

さらに「ヒマがあれば、将来はユーザーリストを職業別に分類するなどして、も

っともつと活用できるようにしたい」と考えている。「ユーザーリストの内容が充実すれば、ダイレクトメールひとつにしても、いまやっているように、「ヘタな鉄砲も数打つ」やり方でなく、あて先を選んで、確実な成果をあげる方法がとれるんだが」と、原口さんはいう。

ムダのないPR作戦

原口輪業は、PRには非常に力を入れている。

しかし「宣伝さえすれば売れるというものではない。ムダ弾の多い宣伝は効果がないばかりでなく、不経済だ」という原口さんは、PRひとつにしても、しっかりしたデータにもとずいて、費用に見合うだけの効果があると見定めた上で、実施している。

たとえば、銭湯に看板を出すにしても、ただ漠然と行なっていたのでは効果が薄い。原口さんの場合は、まず、毎日の入場者の数を推定し、そこから購買能力のある人のパーセンテージをさぐる。そして、はたして看板量に見合うだけの宣伝効果があるかどうか、あらかじめソロバンをはじいてみるわけだ。

「しかし、いつも同じピロウロウびきの看板を出しておいたって、大きな効果はのぞめない」と、原口さんはいう。

「例えば一年間、広告をつづけるとしても、つねにバラエティに富んだも

のでなければならぬ。例えば、最初の何週間か、ヤマハの売出しのピラを下げたとしたら、つぎの何週間かは、お子さま用の乗りものセールのピラを出すというように、目を変えていくことが必要だ。ただ単に、原口輪業の看板を飾っておくだけでは、それは死んだ看板だ。これを生きた看板にする工夫さえすれば、看板料をはるかに上回る宣伝効果が得られる。よく、映画の看板などをみると、今週はヤクザもの、来週はメロドラマといったように、バラエティに富んでいるため、銭湯の常連もつぎはなんの看板だろうかと、期待をもつて見るようになる。これと同じで、目先の変化を狙えば、お客さんは、うちの看板も見てくれるようになる。」

ダイレクトメールにも誠意を

こうした原口さんの考え方は、ダイレクトメールを出す場合にも応用されている。原口輪業では、今年からはとくにダイレクトメール作戦に力を入れ、かなりの成果をあげているが、ただ見込客に車のカタログを送るだけでなく、原口さん自



見込客に貯金箱をあずけ、車の購入資金をためておいてもらう。

こんにちはヤマハです



事務所にいながら、店内の様子がわかるマジックミラーの効用。

一年間一万キロのオイルサービス

効果という点から考えたら、原口輪業

身が考え出した文面の挨拶状をサラ紙にガリ版で刷り、これを同封するのだ。しかも一枚一枚に、原口輪業の角パンを押すという努力を払っている。

これについては、菊地ロードマンも「ただ、カタログだけが入っているダイレクトメールよりも、ずっと親しみを感ずるのではないでしょうか。角判が押しであるのも効果的ですね。ダイレクトメールが生きてきます」と、感想を述べる。

が行なった。ヤマハオートバイ春の特別セールで、メイトを購入したお客さんにオートループオイルを一年間一万キロ無償で提供するという企画なども、よい例だろう。

オートループのおかげで、ヤマハメイトは他車にくらべてオイルの消費量が非常に少ない。だから「一年間一万キロはオイルがただになる」というキャッチフレーズが与える強烈な印象に比較すれば、実質的な負担は少ないといえそう。

オートループ車なればこそ、こうした企画も容易に実現できるわけだが、この辺に着目したアイデアは非常にすぐれている。

団地族の攻略法も研究

原口輪業では、オートバイのほかに、自転車や四輪車も併販している。

原口さんは、子供の乗物から四輪車迄の店というキャッチフレーズをつくった。店の内容をひとことで印象づけるようなキャッチフレーズを、どんな店でも、かならず持たなければいけないという原口さんの持論からである。

普通、自転車販売店では、つい三輪車など子供用の乗物を軽視しがちな店も多いといわれるが、原口輪業では「子供の乗物を重要視する」ことを店の営業方針として、とるようにした。

たとえば、店に在庫のない品物でも、お客さんの希望があれば面倒くさがらずに、ただに取り寄せるなど、子供用の乗物の扱いを親切にしようというわけだ。子供用だからといって粗末にしていた

のでは、店の将来にとって大きなマイナスになる。

三輪車に乗っていた子供も、すぐに成長して、小学校五年ごろからは大人用の自転車に乗る。そして、いつかはオートバイの需要にもつながるだろう、というのが原口さんの考えである。

つきからつきへと、原口さんの販促のアイデアはつきない。

「これからの販売方法でも、おおいに研



従業員の人たちも原口さん（右）から、販売のテクニックをまなぶ。

究していかなければならないことが多いですよ。この辺は団地だらけなのに、まだ団地の人たちに対しては、オートバイの十分な売り込みが行なわれていません。なんとか攻略できる方法があると思うので、いま、研究している段階です」どこでもオートバイを売り込むのがむずかしいとされている団地族を、今年こそは、なんとか攻略しようと、意欲を燃やす原口さんである。

■ すごいぞヤマハの技術

独走！トヨタ2000GT

鈴鹿五〇〇キロレース

富士二十四時間レース



富士24時間レースのスタート直後、第1カーブで、はやくも他車に差をつけるトヨタ2000GT

ピット要員も徹夜で、作戦を練り、給油し、タイヤを交換する。



三月二十六日、鈴鹿サーキットで開かれた「鈴鹿五〇〇キロレース」で、三万にのぼる大観衆の注視の中を、トヨタ2000GTはスタートより独走。他車の追従を許さず、そのまま栄光のゴールへ突入した。所要時間は三時間五八分二六秒という驚異的なレコードであった。

また、四月八日から九日にかけて、富士スピードウェイで行なわれた「富士二十四時間レース」でも、スタートよりトップを奪ったトヨタ2000GTは、最初の数時間で、はやくも後続車との差を大きくひらき、独走の



鈴鹿500キロレースでも、トヨタ2000GTはスタートから快調だった。

まま二十四時間を走り切った。一周六キロのコースを二十四時間で五百四十周するという好記録だった。

昨年、谷田部の自動車高速試験場で、スピードの世界記録に挑戦したトヨタ2000GTは、一万マイルで二〇六・八キロ/時の新記録をはじめ、三つの世界記録と十の国際記録を更新、世界でナンバーワンの実力を誇示したが、以来、各種のレースにも連戦連勝し、ヤマハとトヨタの技術の威力を世界に示している。

YAMAHA Topics



南ア・イースターレースで快調にヤマハを飛ばすトミー選手



晴れた日をあびて走る。ラリーは楽し



ヤマハで優勝した加藤選手。



学生から家庭の主婦に至るまですべての人の注目をうけたオールヤマハフェア

■南ア・イースターレースで ヤマハ二年連続優勝

南アフリカのイースター国際選手権レースで、ヤマハ二五〇ccレーサーは、今年も優勝、二年連続制覇をとげました。

恒例のイースターレースは、三月二十五日ロイ・ハスケス・サーキットで行なわれました。レースは二五〇ccクラスと、二五一cc以上クラスの二種目があり、ヤマハRD-56に乗ったトミー・ジョーンズが二五〇ccに出場しました。一周一・八マイルのコースを十五周するレースです。

ジョーンズは、スタートに出おくれましたが、次第に追いついて、第四周目にはトップに立ち、あとはそのまま独走、ゴール・インしました。

二年連続優勝のヤマハに現地のレース・ファンはわきたちました。

■ヤマハで減点ゼロ 恒例の中部地区ラリー

月刊オートバイ誌主催の恒例の中部地区ラリーが三月二十六日に開かれました。

この日は、雲ひとつない快晴にめぐまれ、約三百人の選手が、なごやかに腕をきそいしていました。

ラリーは、全長百三十一・三キロのコースを指定された速度で走り、標準タイムより一分ずれるごとに一点ずつ減点されるというキビシイものです。ところが、ヤマハ二五〇ccを駆って、この競技に参加した加藤敏明さん(23)は、なんと、減点が2という、すばらしい成績で優勝しました。

中部地区ラリーは、静岡市駿府公園をスタートに、大崩を通り焼津市から藤枝市、蔵田、鍋島、島田市を経て、牧の原から静波、吉田と国道百五〇号線を一直線に東進。再び焼津市にもとって大崩を通り、大浜(ヘルスセンター)をゴールとするコースで競われたものです。山道あり、海辺ありといった、変化に富んだコースでした。

■オールヤマハフェア 東京池袋の西武で開催

ヤマハオートバイからピアノまで、ヤマハ製品をズラりとそろえた、オールヤマハフェアが、四月十四日から十九日まで、東京池袋の西武七階特設会場で開催されました。

広い会場を埋めつくしたオートバイ、ボート、船外機、スキー、楽器、バスと、多様なヤマハ製品に、「ずいぶん、いろいろとあるんだなあ」という声もあがりました。

とくにヤマハオートバイは、人気上昇のメイトからヤマハスポーツ三三〇Rまで、代表車種が八台のほか、昨年の日本GPで圧勝したヤマハレーサー一二五cc、二五〇ccも出品され、若い人たちに喜ばれました。

また、人気歌手が出演するヤマハミュージカルフェア、ヤマハエレクトーン演奏、ヤマハピアノ演奏、ヤマハ洋弓教室など、バラエティーに富んだ催しもありました。



若さが溢れる'67ニューカー・グランド・フェスティバルのヤマハ場面



ヤマハ城東営業所

ヤマハ横浜営業所



歓迎の拍手の中をヤマハ本社工場
に向うタイ国BOIの一行。



デーチャー長官の目はオートループ最大の
排気量車、R1[®]に向けられ、係員の
説明を熱心に聞き入れた。

タイ国の高官が 本社工場を訪問

四月五日、タイ国のBOI[®]産業投資奨励委員会の幹部であるデーチャー氏とステイチャー氏のお二人が、サイアム/ヤマハのチェンさんにもなわれて、本社工場を訪問。世界の話題・ヤマハオートループ[®]のできるまでをたんに視察されました。

ヤマハモードもはなやかに

'67ニューカー・グランド・フェスティバル

67ニューカー・グランド・フェスティバルが三月二十七日、東京体育会館ではなばなく開かれました。

このショーは、ニューモードを身につけたモデルが、ニューカーに乗って、研をきそういわばクルマと服装のファッションショー。その中でも、とくに若い人たちの人気を集めたのが、ヤマハオートバイが登場するシーンでした。

メイトからスポーツ車まで、ズラリと勢ぞろいしたヤマハオートバイにまたがった若ものたちが、ゴーゴーのリズムに乗って、舞台の上を走りまわりました。

ヤマハ城東営業所 新社屋で業務開始

ヤマハ発動機豊田営業所が三月二十七日より「ヤマハ発動機城東営業所」と名称をあらため、同時に新社屋に移転しました。

業務の拡充にともない、社屋の造替と改称を行なったものです。

新所在地と電話はつきのとおり。
東京都葛飾区立石二丁目二八の八
電話(六九一)二〇一三(六九七)九二二七

横浜営業所も移転

ヤマハ発動機横浜営業所が三月二十七日、左記へ移転しました。
横浜市神奈川区青木通五一
電話(四四)二九七三

新社屋の落成記念

販売店大会ひらく

高知オート販売

昨年十一月中旬から工事中であった「高知オート販売」の新社屋が二月二十八日、三ヶ月余の工事期間を経て完成、これを記念して三月十一日、ヤマハ製品の拡充に貢献のあった百二十の販売店を招き「落成記念販売店大会」を開催しました。

席上、高知オート販売の横田社長から、優秀販売店、優良販売店、多年取引店を表彰、表彰状および記念品を贈りました。

なお、新社屋の正面には、ネオン看板を設置。夜空に鮮やかなYAMAHAの文字が真紅に浮かび上って、高知の夜景をいろどっています。

新設のショールームには、最新鋭ヤマハスポーツ車種をはじめ、メイト、ツイン90等を展示して、ユーザーの注目を集めています。表彰店はつきのとおり。

(優秀販売店) 山本渉商会、宮下商会、有沢自転車店、新堀モーターズ、池田モーターズ
(優良販売店) 壬生モーターズ、岡田自転車店、長崎モーターズ、川上商会、坂本モーターズ

(多年取引店) 山本渉商会、宮下商会、三和モーターズ、久礼モーターズ、川上商会、市川自転車店、浜窪自転車店、北幡モーターズ

販促に役立つ

ヤマハPR用品



↑①



→②



←③



←④



↓⑤

- ①明るく清潔なユニフォームも、お客さんに好感を与えます。
- ②出張修理や納車のときは、ヤマハの三角旗を車につけてサツソと。お客さんの信頼感がまします。
- ③カタログ類も豊富です。ヤマハのよさをお客さんに教えてあげてください。
- ④ご商売のお役に立つよう、各種の出版物も発行しています。
- ⑤パッと目につくヤマハメイトの電飾看板はたいへん好評です。

- ⑥キーホルダー、
- ⑦バッジ、ネクタイ
- ⑧ピン。特別セールの景品などに活用できます。



→⑧



↑⑦



↑⑨



↑⑩

ヤマハでは、販売店のみなさんの販売活動に役立つPOPをいろいろと、とりそろえています。

POPとは、店頭広告物のように、直接、お客さんの目につけるPR用品のことです。ぜひ、これらのPR用品を有効に活用してください。お申込みは、ヤマハ特約店またはヤマハ発動機の支店、営業所へ。



新築の第一自動車伊勢支店



ドライバー仲間話題のヤマハ時計台

■第一自動車伊勢支店が 新築移転

三重県のヤマハ・グループにあって躍進めざましい第一自動車では、このほど伊勢支店を新築移転し、販売店さんにとってそう強力なサービス体制の確立をはかりました。

新しい第一自動車伊勢支店は、国道二十三号線に接する伊勢の自動車街のほぼ中央にある度会郡小俣町松倉参宮国道添で、二二〇〇平方メートルの敷地に、一八〇台の収容能力をもつ倉庫と、二階建ての事務所で、ショーウィンドーも含めると二五〇台におよぶ新車の収容スペースをもっています。

■一号線名物 ヤマハの時計台

国道一号線の東海道を西へ下って、三重県四日市市から亀山市に入ると、やがて名阪国道との分岐点に差しかかりますが、ドライブインなどが立ちならぶこの要所に、工費四〇万円をかけて高さ12メートルにおよぶヤマハの時計台が建てられ、ドライバー仲間の話題のタネとなっています。とくにここは観光パスの休憩場所ともなっており、宣伝効果は満点。

この時計台の設立を企画したヤマハ・グループの第一自動車さんのネライはみごとに図星をついたというわけです。

サービスご意見番

癖（クセ）

何台か車に乗りついたユーザーがときどき車によって癖があるという。A車はどれに乗っていてもハンドルを左へとられる、B車は真直ぐに走つてるときはいいが、バンクするのにかがむようだし立ち直りが充分でない。C車は50*位までは安定してるがそれ以上になるとハンドルがフラついてくる、等々のようにだ。中にはD車はいい車だがクツクツともってゆく癖がある。なんてのもたび出してくる。

なるほど30数社が、捲えりア売れるテンで乱立してた時分にいろいろな癖というより欠点のある車も多かったが、いまじゃアそんなバカ気な車は見当らない。それに引出しい車なんてのは、癖どころの話じゃない、長所なわけで、そんなことメーカーにケチつけちゃ無理というもんだな。

ところが実際にアハンドルをとられる車も、スローじゃ調子がいいが、ツツ走るとエンジンの具合が悪いのも、スローにすると調子の悪いものもある。が、こいつは、車のせいじゃなくて、乗り手や、サービスのせいのことが少なくないのを忘れちゃいけない。いうなら、ある癖じゃなくって、つけた癖なんだ。

車に癖がつくなんておかしいことのようにだが、一つメーカーの車をたくさん売っている店の中でも、一軒のユーザーが同じ車を何台も使ってる中でも、実際に聞かれるんだ。

乱暴に乗ってりやエンジンが早くアガるし引繰り返った車ならハンドル取られるようにもなるうが、そうじゃなくって、普通に乘ってるのに「俺の車誰れか乗ったな」ってく

らい敏感なライダーに判る癖がつくから不思議だ。計器で測つた数字で説明できるたア思われない癖がつくところ、オートバイって生き物だなアと思われる。

長いこと乗って相当参つたエンジンなんかア、カミナリ運転のライダーならほかるところに比べてキャブのスロットル・ピストンが余計に減つてるとか——スロットルの開閉が激しいから、モタモタ走つてるばかりのライダーの車なら余分にカーボンが溜る——タイヤ空気圧の少ないのでもいつも乗ってる車ならフロントなど山形に模様が残る——チェンジを横着してクラッチばかり使つてる車ならクラッチプレートの減りが激しい——ものだねけど、だからといって、キャブがいかれる、カーボンが溜る、タイヤが片減りする、クラッチが弱い癖があるたアいえないな。乗ってる方の癖が車にこたえるつてもものなんだ。

サービスする方にだつてずい分面白い癖がある。何が何でも電装に手をつけたり、少し調子が悪いといえばすぐキャブレターをバラしたり、プラグの方ばかり気にしたりツツ具合に。

エンジンの回転が上らないツツ点火時期が狂つてるんだらう、てんでポイントをイジるところが実際にはキャブレターの調整が悪くて吹きが悪いってわけなんだ。やたらに混合気が濃いもんだから回転が上らないんだ。

ピストンが焼け付いた、混合燃料の2サイクル・エンジンだ。シリンダーを外してピストンやリング点検ときた。が、ちよつと待つてくれ、今まで何ともなくつて一万kmも乗つ

齊藤 一郎

今月のサービス

◇パンク直し



タイヤの脱着ほとんどの車にワイヤ式が使われています。引つ掛式より脱着が楽なはずですが順序を誤るとかえって困難します。タイヤを外すときはバルブの方から。着装するときはバルブの反対側からの順序を守ることが大切です。リムの外径よりも小さい径のタイヤを外すわけですから、バルブ反対側の耳をリムの谷底へおとして、やりやすくするためです。



チューブ貼りチューブの穴を張るにはホットパツチを焼きつけなければ駄目というものはありません。ロールになつているコールドパツチで充分で、要は貼るまでのシタごしらえと、糊のつけ具合、乾かし加減です。ホットパツチの場合を含めて、シタごしらえのためのチューブの清掃を

充分に。ただガソリンで拭くだけでは不十分。備えつけのヤスリかペーパーでよくこすつて貼り面を荒らしてやるのがコツです。糊を塗るには、ウスク、ムラなく、手早くする。乾き加減は指の手で押えてみてベトツカなくなつたとき、貼り合わせて押しつけます。叩くのもいいが、ハンマーなどで庇つけないように。ホットパツチの場合は糊付けはいいませんが、よく冷やしてからランプを外すようにしなければいけません。

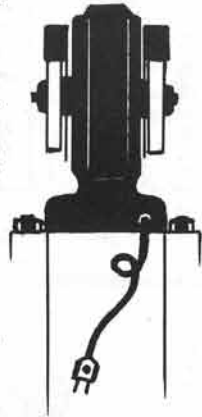
ヤマハ SERVIZIO CENTRO

イタリア語でいうサービス・センターの意 サーヴィチオ セントローと読みます。

“べからず”



電動グラインダー



ガードを外すべからず、パフを使ったり砥石を取替えるときに外したガードは必ず取付けて作業。新しい砥石が欠けて飛散するこ

ともあるし、削粉の飛ぶのを防ぐためにも、押しつけすぎるべからず、受け金を砥石に当らない程度に近づけ、作業物は砥石の当り面に底をつけないように押しつける。モーターが力負けするくらい押しつけてもその割には削れるものでありません。水を忘れるべからず、作業物を冷すための広口の水の容器を手許におくこと。焼きの入った高速度鋼などが熱のためにナマることがないように頻りに冷しながら作業することが大切。

てる車なんだ、馴らしも済んで調子のでた時分なはずだよってわけで、ユーザーに細まごましたことを訊ねて見たら、出先までガス欠したので通り合せのスタンドでガソリンを入れて、今までのような走り方をしていたのに焼け付いた、という。ガソリンを見たらオイルツギが少くない。分解を二の次にして、チャンとした混合燃料と入れ変えたらOKさ。それから何ともないんだ。何でもかでもピストンやリングを換えりア焼付きは直ると思ひ込んでる癖はいけないネ。

2サイクルのエンジンが焼け気味だったって、混合オイルを多くするばかりが能じゃないね。キャブレターの調整からはじめなくちゃ。ゼットが小さいか、ニードルが下りすぎてて淡い混合気が送られてたんじゃ、正規の混入比じゃ足らなくなるのは当たり前。ガソリ



ンとオイルと一緒に入ってくんだから、混合気を濃くしてやるのが先さ。そうすりゃオイルの回りはよくなるし、濃いガスが吹き抜けるんでエンジンの冷えがよくなるうってもの。だけど、度を過すと前の話のように回転の上りが悪くなるから要心しなきゃ。

もつともオートループのヤマハじゃこんな余分なことは心配しなくともすむというもんだがね。

もう一つ、サービスで車に癖をつける話。誰それはスポーツ車の調整がウマイといわれるサービスマンの整備したエンジンを何台かあとから調整し直したことがある。

彼はレースの一発もやろうってサムライだから、スローの調子なんかどうでもいいんだ、ブルーンと吹き上げれば満足してる、いきおいスロー時の調整はおろそかで、始終ブルンブルンやってなきアエンストする車がでさ上るってわけ。そんなことじゃ普通のユーザーにや向かないし、車にもそんな癖がついちゃうというもの。

普通車であるかぎり、同じような使い方の車が数多くあつまってるのなら、なおさらのこと、乗り方にも、サービスする方にも癖があつちやならないと思うがどうだね。

★ヤマハファンにぴったりの、ティーンの雑誌!

ボイズライフ

独占
劇画

007 シリーズ

毎月9日発売

2大連載

白土三平劇場

現代っ子の夢と希望にこたえて誕生したデラックスな10代の雑誌です。若人の話題を独占するカラー特集をはじめ、科学記事、世界のニュース、アクション小説などを毎月提供しています。全国の中・高校生の話題を独占!



小学館

あなたのお店のお客さん この人をぜひ存知ですか

街や村で見かけたヤマハのお客さんをスナップしました。名前も、住まいも、職業も、もち論わかりません。

あなたのお客さんかもしれません。

このお客さんの名前と住所、そして、このお客さんにヤマハを売った、あなたのお店の住所をお知らせください。



フォト コンテスト

一年でもっともいやな梅雨の季節になりました。4月、5月と走りまわった愛車をつゆ明けまで静かに寝かせて手入れしましょう。レースも各地で始まりましたが、ヤマハの活躍ぶりも大いに送ってください。今月は低調で入選作品がありませんでした。もっともつと頑張ってください。



ヤマハ 歳時記

◇南の地方は六月十五日ごろ、北の地方でも六月二十五日ごろから梅雨に入ります。梅雨前線が日本付近に停滞して、長雨がふるわけですが、こんな状態がひと月もつづくのは、ゆううつです。

◇湿気が多く温度も高いので、衣類や家具、食物にカビが生えたり、金物にサビがつきやすくなります。お店や室内の乾燥に心をくばりましょう。

◇雨天には交通事故も多いので、お客さんに運転や車両の保管についてのアドバイスをしてあげましょう。

◇この季節は、パンク張りやプラグの交換にやってきたお客さんの車も、泥にまみれているようなことが多いものです。修理のついでに、ちよつと水洗いをしてあげると、キレイになったのがすこく目立ちます。

◇六月の行事や記念日を紹介します。

一日は気象記念日、電波の日、写真の日。相模川などの鮎も、この日、解禁されます。

二日は横浜開港記念日、四日は歯の衛生週間、五日は名古屋熱田祭、七日は計量記念日、九日は東京浅草鳥越祭、十日は時の記念日です。

◇十二日〇時〇一分より入梅。十四日は金沢百万石まつり。十八日は父の日、二十二日の十一時三十分は夏至。二十三日は沖繩慰霊の日。二十五日は救済の日、となっています。

◇入梅ときは赤痢や疫病など、消化器系の病気が多くなるので、気をつけましょう。

なんでも修理相談

〔問〕高速運転をすると、キンキンと音がします。

〔答〕オートバイも生き物です。あなたの奥さんが、いつもヒステリーを起して、キンキンした声でわめいているので、感化されたのでしょうか。まず、奥さんから直すことですね。

〔問〕左気筒にくらべ、右気筒の排気ガスが多めで、プラグも汚れがちです。

〔答〕ほうっておくと片肺になります。一度レントゲンでみてもらうといいでしょう。

〔問〕ヘッドを締めつけるさい、うっかりして、スタッド・ボルトを損傷させてしま

いました。

〔答〕あなたの頭のネジがゆるんでいると、こういうことになります。気をつけてくださいよ。

〔問〕こんど、ハイオクタンの燃料をいれたのですが、具合がわるくなりました。

〔答〕あなたのオートバイは、きつと下戸なんでしょう。飲めない人が強い酒をのむと、具合が悪くなるのと同じことです。

〔問〕はすべて、オートバイ雑誌の修理相談から――

岩手県花巻市 水野充吾(特設整備士)

応募規定

みなさまの力作をお待ちしています。どしどしお送り下さい。テーマ ヤマハオートバイと風景 人物 ヤマハが画面にあればどんなものでも結構です。

〆切 毎月十日

(整理の都合で発表は三〜四月月遅れることがあります)

サイズ キャビネ版以上

(カラーは受付けません)

賞 特選 5千円 入選 2千円

佳作 記念品

送り先 静岡県浜北市中条

ヤマハ発動機株式会社

ヤマハニュース編集部

フォトコンテスト係

封筒には必ず「フォトコンテスト応募」と書いてください。

応募作品は返却いたしません。

選外佳作

石巻市 若生正敏

福島市 木村昭雄

東京都 田巴 圭

役に立つレースの手引書「ヤマハレースマニュアル」をご利用ください



B 5 版 127頁・頒価500円

ご希望の方は現金をそえて、下記へお申込みください。

静岡県浜北市中条

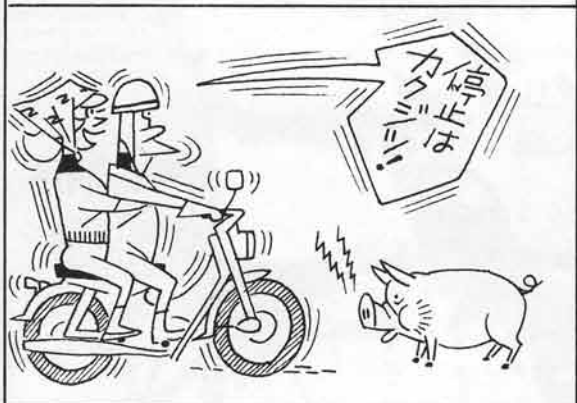
ヤマハ発動機営業課内

ヤマハニュース係

競技の種類とその方法、出場に際しての注意、レース界の現況など、盛り沢山の内容に加えて、ヤマハ各車のチューニングアップと改造の実際が、図表入りでくわしく解説してあります。お客さんにもおすすめしてください。

REN'AI 14 愛車の/下馬

あき
利



佳作 箸梯とAT 90 福島市 川沼恭一

雪に映えるバンドイとAT90 誰でも写したくなるテーマです。美しい部分だけを切りとって思い切った構図になっています。空と山のコントラストがもう少し強ければきれいになるでしょう。



佳作 ビットにて 茅ヶ崎市 青木信男

レース前の緊張したビットの光景 真中の野口マネージャーの顔が緊張感を表していますが その他がどうもゴチャゴチャしすぎました。もう少し多くの人の表情を出るようにしたらよいでしょう。



佳作 ゴール 京都市 奥村麗子

決定的瞬間にちょっと緊張したのかピンボケになってしまいました。チェッカーの位置はたいへんよいところです。



左から法衣をつけた大峰さん、秀樹さん。

仏道をひろめて十四代

山梨県甲府市 ミカサ商会 小野 大峰さん
小野 秀樹さん

お店では気分も一新。中央は大峰さんの奥さん。



山梨県甲府市にあるミカサ商会の経営者、小野大峰さん(58)は、法名を貴山大峰というお坊さんである。

小野さんは、県下でも最有力のヤマハ販売店の社長として、堅実にお店の業績を伸ばしていかたわら、歴史ある寺院の住職として仏の道を説いてきた。お店では営業主任としてセールスに活躍する長男の小野秀樹さん(25)も、厳しい修業時代を経て、立派に住職になる資格を得、いまでは、商売、仏法の両面で、大峰さんの後継者だ。

北巨摩郡明野村の浅尾新田といえ、農作物も豊かにみゆる山村だが、いまから四百年前、まだ未開であったこの地帯に、クワをもつていんどんだんたちがいた。その指導者が、藤原家の流れをくむ秀善法師というお坊さんだった。山に水をひき、田を拓こうという難事業にとり組む人たちの心の支えになったのは、秀善法師が崇める木彫りの不動尊である。

水路を切り拓くクワの行く手に、巨大な岩が立ちはだかかったとき、人びとは、ただ、不動尊にすがらざるほか、すべがなかった。そして、二十一日にわたる祈願が仏の心に通じて、不動尊が法の力で、この岩を打ちくだいたという伝説が、この地方にはある。

浅尾新田の生みの親、秀善法師は、小野さん親子の先祖であり、小野大峰さんは、秀善法師が建立した不動山金剛寺の第十三代目の住職でもある。この金剛寺のように、本尊である不動尊と薬師如来、弘法大師、理現大姉、役の行者の五体様が、数百年の間、すべて完全な姿で残っている例は少なく、まさに国宝級であるという。

「絶対に怒らないことが、商売のひけつだ」という大峰さんの考えは、法の修業のすえに得た悟りであるかも知れない。「値引きはしない。しかし、お金を受取つてからのほうが大事だと、子供や従業員にもいきかせている」という商法は、一見、地味だが、誠意にあふれている。

第6回東京ボートショー



ヤマハボート ヤマハ船外機



ダイナミックな飾りつけのヤマハコーナー

3月25日から3日間、東京晴海の国際貿易会館7号館でおこなわれた第6回東京ボートショーは、4日間で2万3千人のボートファンを集め盛況のうちに終わりました。今年は例年になく観客の出入りに活気があり、ボート時代近しの気配が強く感じられました。ヤマハコーナーは展示場ももっとも広く、ローボートから、クルーザーまでのバラエティにとんだ展示が人気をよび、水のほうでもヤマハファンが急激に増加したようです。

積み上げ式で場所をとらないヤマハローボートに、ワンダフルを叫ぶ外人

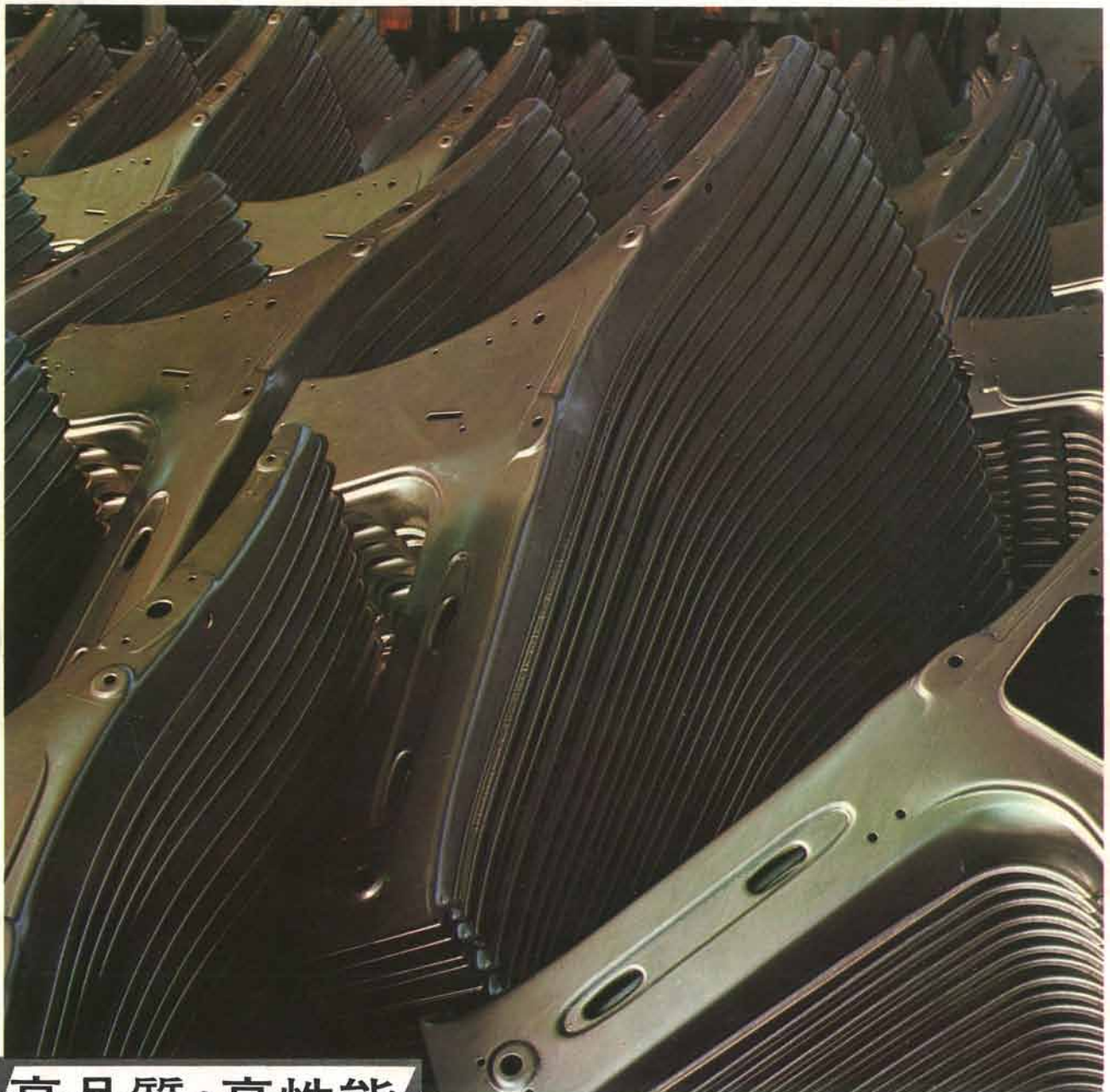
“フーンこれがFRPね”とカットピースを手にして感心する観客



開会のテープを切られた後、ヤマハコーナーをのぞく三笠宮殿下



連日このように熱心なファンが詰めかけた



高品質・高性能
世界をリードする
ヤマハの技術

ヤマハがつくった、まったく新しい骨格、“セブン・スタイル”のフレームが次々とプレス成形されていく。寸分の狂いなく、美しい素肌をみせて……。高品質・高性能〈プラス〉数量のヤマハがここにみられる。



ヤマハ発動機株式会社

ヤマハニュース NO.48

- 昭和42年 5月10日発行
- 発行所 ヤマハ発動機株式会社=静岡県浜北市中条
- 発行人 小池久雄