

YAMAHA NEWS NO.67

ヤマハニュース

1
'69 JAN.

グラフ特集
'69ヤマハ発進!

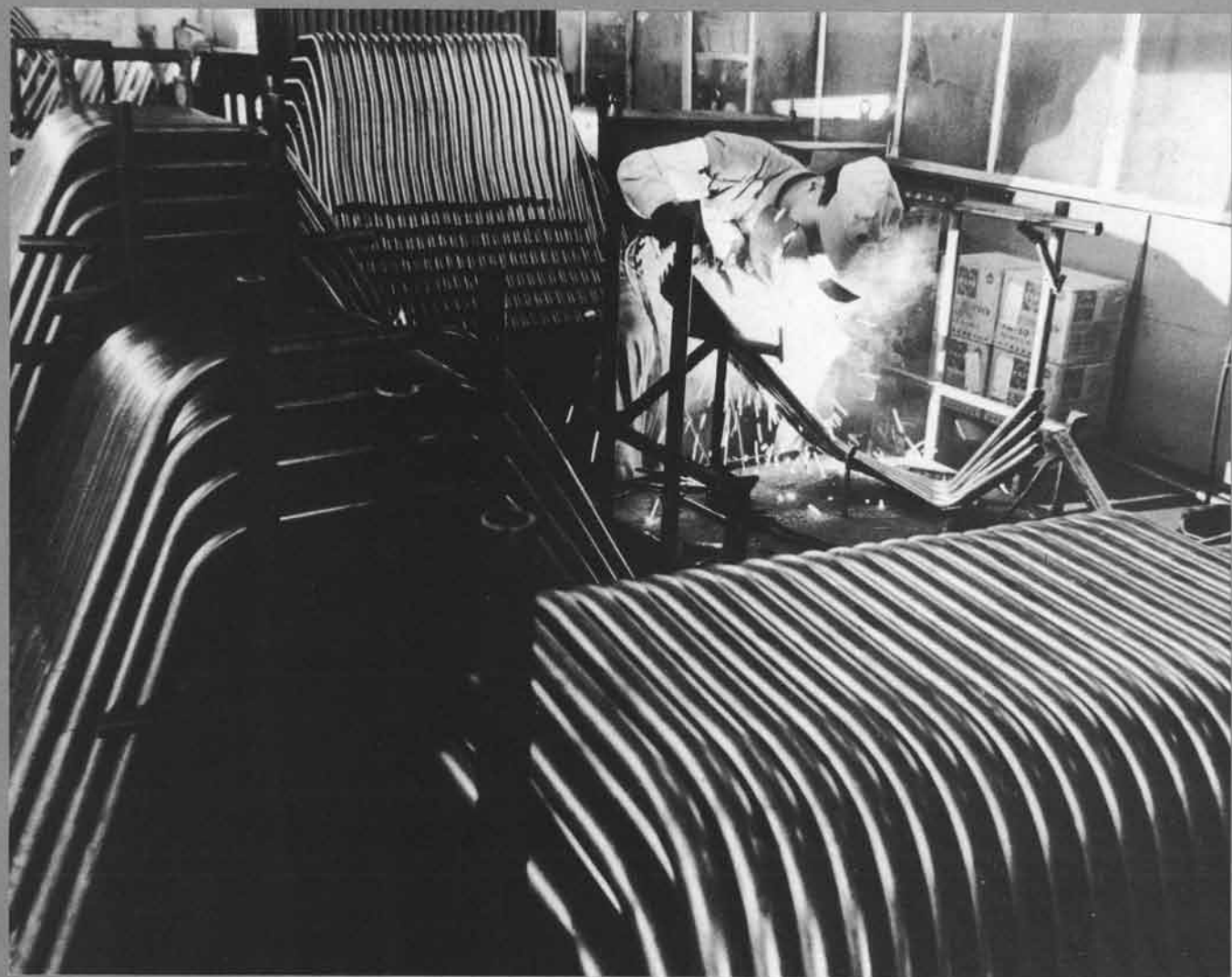


TRAIL-R125AT1

高品質を生むヤマハの技術



フレーム熔接



オートバイに本格的なスポーツのメカニック
をとり入れたのがヤマハYDSI フレーム
はもちろんパイプのダブルクレードル とく
にスポーツ用には高張力鋼を使う。このため
にヤマハ独自の熔接技術が生かされている。

ごあいさつ

ヤマハ発動機株式会社／取締役社長 川上源一



みなさま明けましておめでとうございます。昨年は資本自由化の年として、わが国産業界はこぞって外国資本の日本進出に対して、防衛態勢を固めてまいりましたが、さいわいオートバイ業界は、アメリカをはじめとして、ヨーロッパ、東南アジアに積極的な拡大を押し進め、体質の強化をはかることができました。

このような観点からしますと、オートバイという商品は日本の育てた代表的な世界商品といえます。ヤマハはこれからもオートバイを世界商品として、健全に発展させるための積極的な役割を果してまいりたいと考えております。

そのために、さらに技術力を高め数多くのお客さまに信頼され、愛好される高品質の製品を生み出すとともに、お客様がオートバイを通じ正しく安全に楽しんでいただく機会を『トレール教室』によって全国にひろめる計画を致しております。

また国内のオートバイ業界の健全な発展を期するために、ヤマハをあつかっていただきます。まず販売店さんを『フレンド店』として、お店の経営と販売の近代化をはかれるように率先して努力する考えでございます。

このようなヤマハの意図するところをおくみいただき、六九年のヤマハにオートバイ業界での活躍をご期待のうえ、ご支援をお願い申し上げます。



年々発展を続けるヤマハは、一九六九年をさらに飛躍の年とするため、かすかすの製品を用意し、さらに充実した販売態勢の強化をすすめます。たとえば大排気量車の販売による商品系列の充実、トレール、スクランプラーシリーズ整備で魅力ある商品の発売、トレール教室によるヤマハユーザーの組織化、さらに加えて、テストコースの完成、統一外装の推進と、あらゆる方面にヤマハは飛躍の足がかりをつくります。もちろん国内ばかりでなく、海外でも販売態勢の充実がはかられ、はやくもスノーモビルや650ccの評判で話題をさらっています。みなさまも、ヤマハが用意する足がかりを100%利用なさって、69年をあげるこゝろを祈ってやみません。

静岡県袋井市の丘陵地帯につくられていたヤマハコースもいよいよ完成、その5.24キロにわたる優美な全姿をすっかりあらわした。新に出来る東名高速のインターチェンジも近く、スピードファンのメッカになる日もそう遠くない。もちろんこのコースの最大の目的はヤマハ車のテストであり、そのため実用車用の未舗装テストコースも併設、またまわりの丘や崖は絶好のトレールコースと、テストに関しては万全の備えをほこっている。

●ヤマハコース

全長・5.24km / 直線部・約1500m
巾員・20-40m / 高低差・31m

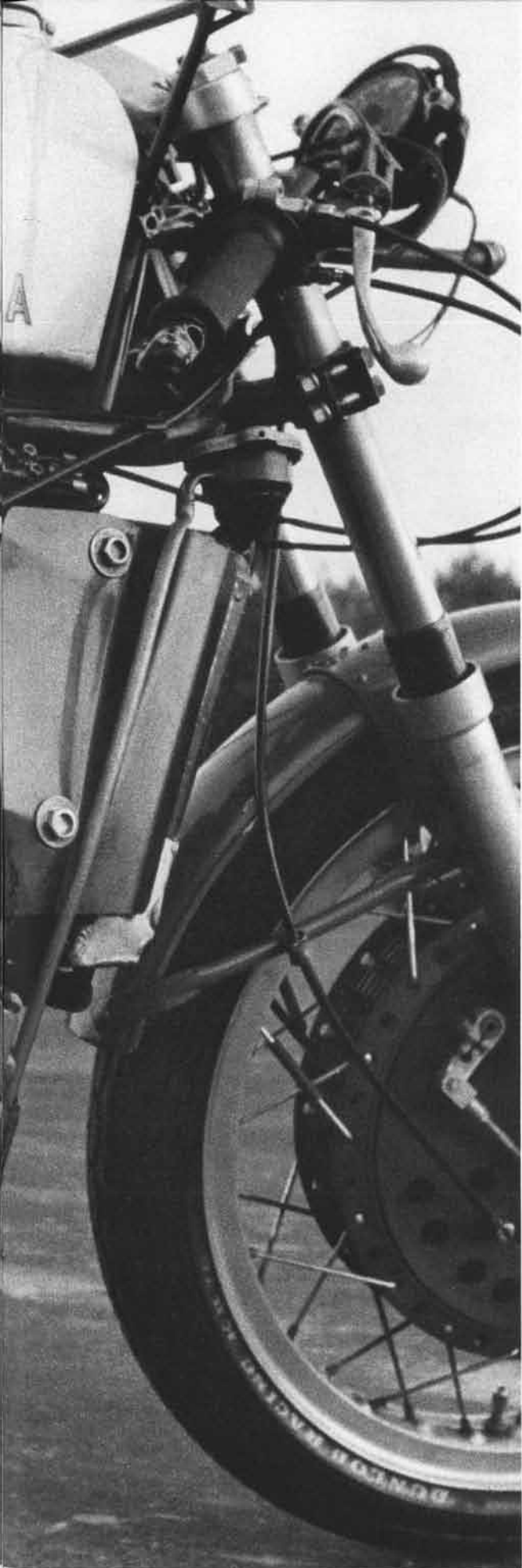


コース



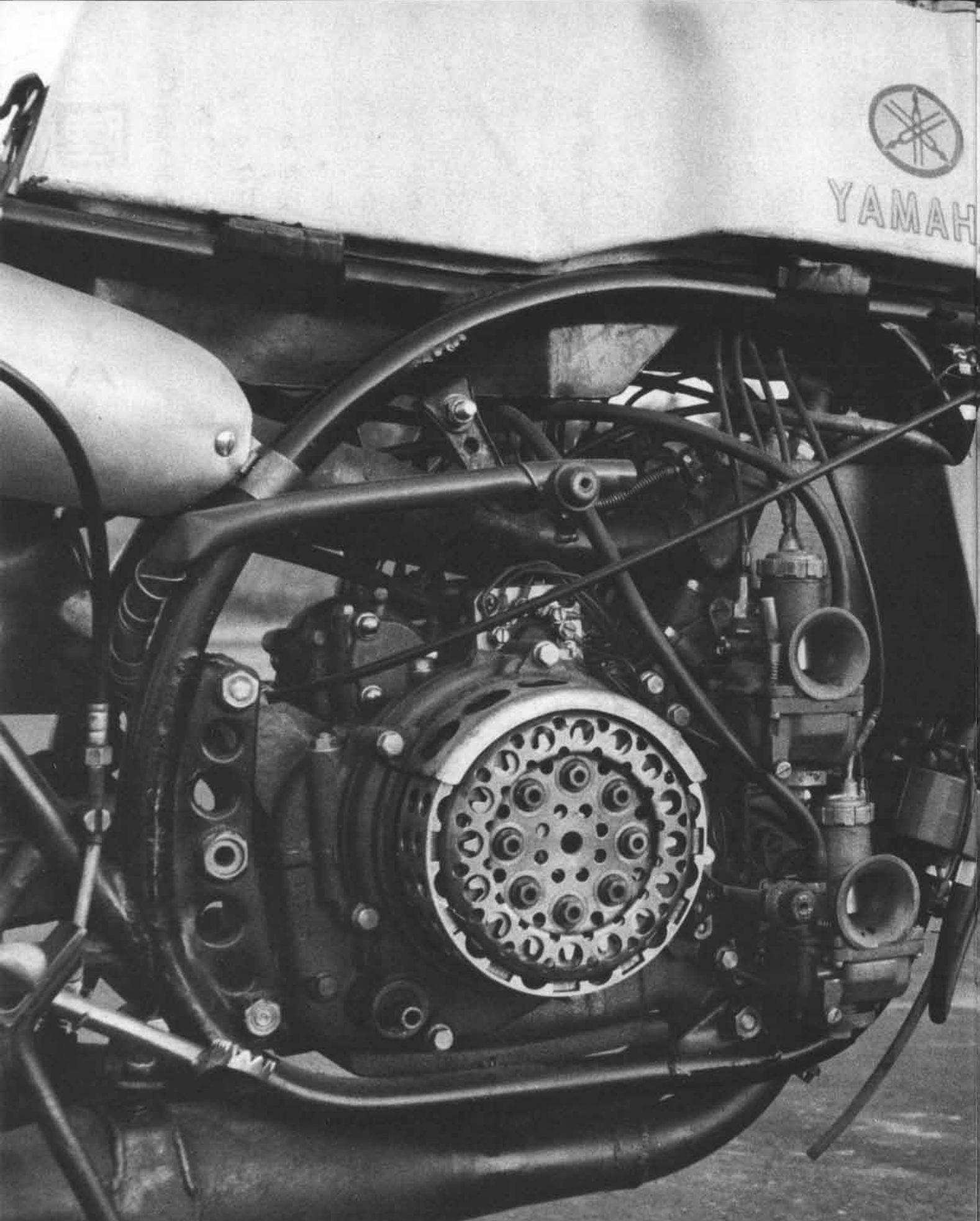
ヤマハ

限界に挑戦する ヤマハ



新しいヤマハコースをどぼすGPレーサー、初のホームコースでいがにも生き生きと走る

新鋭ヤマハ・コースの完成よりも先に、ヤマハの限界を追求する努力は続けられていました。その成果が皆様もご存知の世界選手権の2クラス制覇、連続優勝です。とくに125cc、250ccレーサーのメカニックは世界の常識をつぎつぎとやぶり、専門家に驚異の眼で見られました。



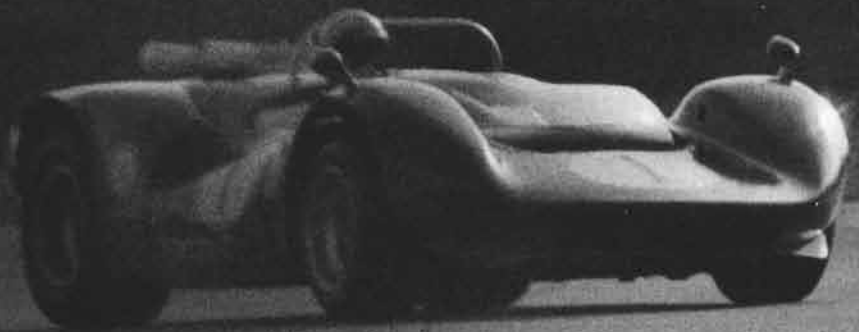
これが世界をおどろかせたヤマハ250cc RD05、水冷4気筒のエンジン部だ

陸のヤマハ

道なき道をつつ走り 若者のハートをつかんでしまったDT1、「オートバスの神様がつくった」という声まででる名車 ハイウェイはもちろん 大地のあるところなら 山でも坂でも道にしてしまおう。大排気量の4サイクルエンジンにもヤマハの技術は生かされています。かずかずの国際記録をつくったトヨタ二〇〇〇GT、日本GPその他で活躍するトヨタ7などでそれは証明されています。



直線カーブからスプーンカーブに突っこむトヨタ二〇〇〇GT





ヤマハコースのトレールコースを走るAT1、DT1



最高速度 300 キロ以上のトヨタ7

雪のヤマハ

昨冬から発売されたヤマハスノーモビルは、世界各地の積雪地で大歓迎されています。これは発表以来一年以上世界中で続けられたテストとそれにもとづく改良によって、完全な雪上の交通機関として完成されたからです。第10次南極地域観測にも参加することになり基地内連絡用のメイトとともに東京の晴海からふじに乗って鹿島立ちしました。



▲北海道では早くも発表と同時にテストを兼ねて活躍
強大な牽引力を示した

◀日本が夏のときは雪を求めて南半球のオーストラリヤ
でテストがくりかえされた



■南極へ行くヤマハ■

▶南極にもお供するスノーモビル、メイトがふじのハッチに積みこまれる。



水のヤマハ

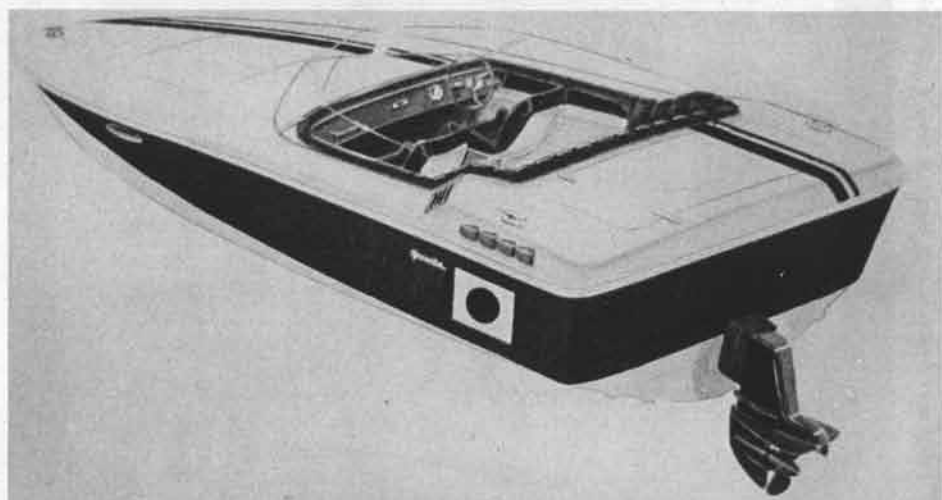
自他とも
に許す東

洋最大のボート工場で、平こぎボートから、大型外洋クルーザー、漁船まで製作、ヤマハボートの生産態勢はますます充実しています。とくに漁村の構造改善の大きな推進力となっているヤマハ和船はますます好調、さらに大型のものも計画され、より多くの漁民のみなさまのお役に立つことになります。

レジャーボートの面でも、本格的なマリンスポーツのため20フィートクラスをまったく新しく設計、魅力あるラインアップが実現します。



▲漁村でますます好評のヤマハ和船



▲見るからにはやそうなストライプ20スーパースポーツ。



フレンド

美しい仕上げと、高性能に魅せられてヤマハフレンドは世界中で増加しています。北アメリカ、南アメリカで、伝統のヨーロッパで、新大陸のアフリカでヤマハフレンドが走りまわっています。



◀▲毎年世界各地からディーラーが本社を訪ずれ、販売意欲をおおいにかりたてている

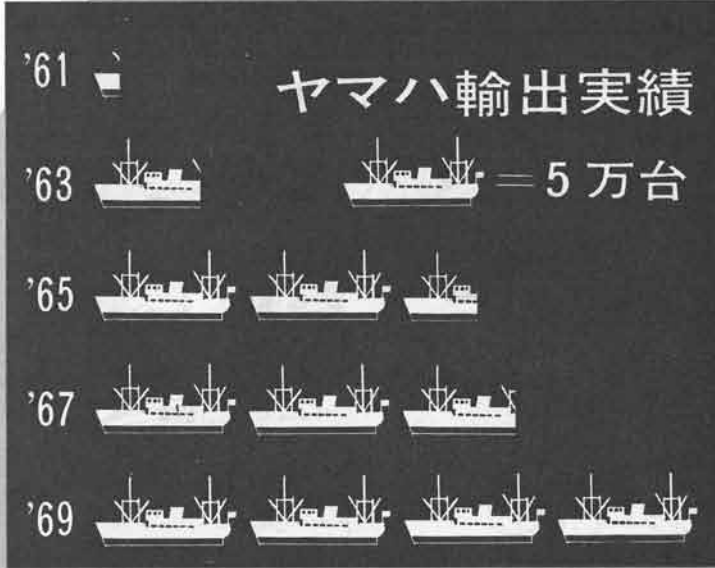


▲世界のどこかで今日もヤマハはこのように愛されている



▲ヤマハに敵なし、世界GPでのヤマハの人気は確固たるものだ。

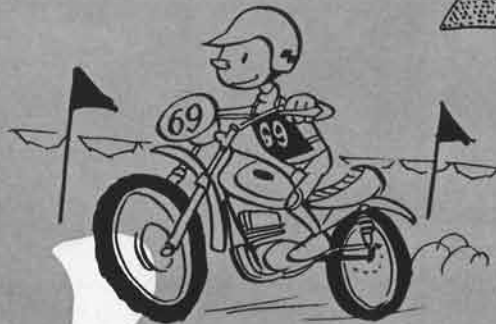
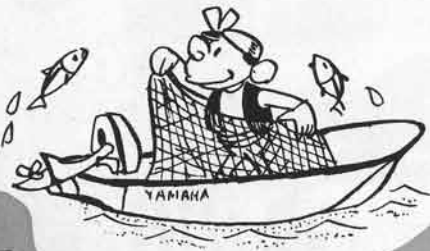
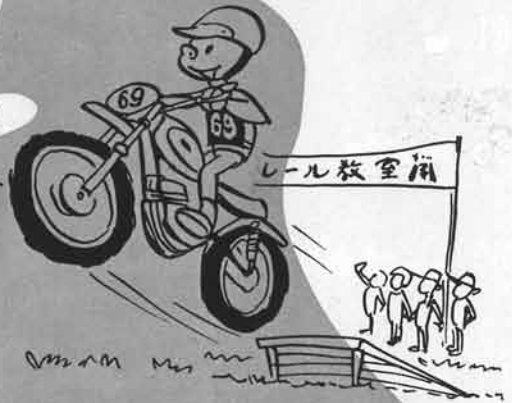
世界のヤマハ



▲完全にスポーツとして楽しむアメリカのヤマハファンは、こんなところで走るのが好き

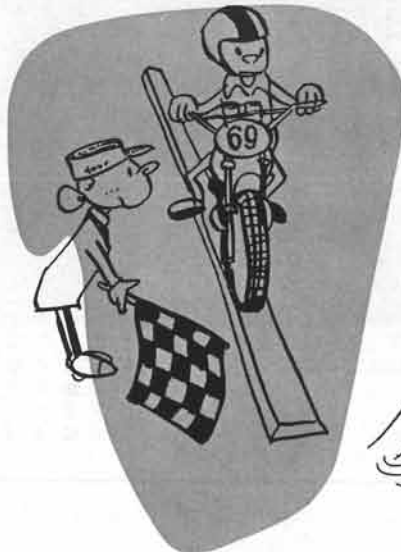
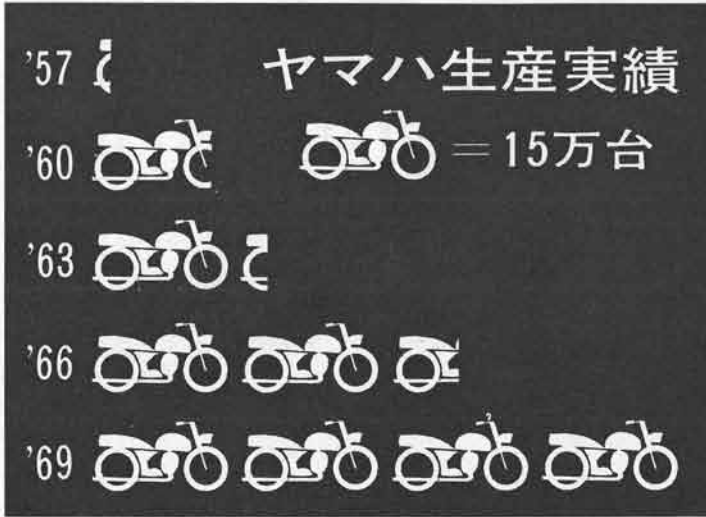
フレンドの界世

国内でもヤマハの販売態勢は目にみえて整備されています。専門店の大型化、トレール教室によるユーザーの組織などつぎつぎとうたれる対策で、ますますヤマハフレンドは増加します。みなさまも、よい品を一人でも多くの人への信念で、ヤマハフレンドを増やし、お店の繁栄をはかってください。

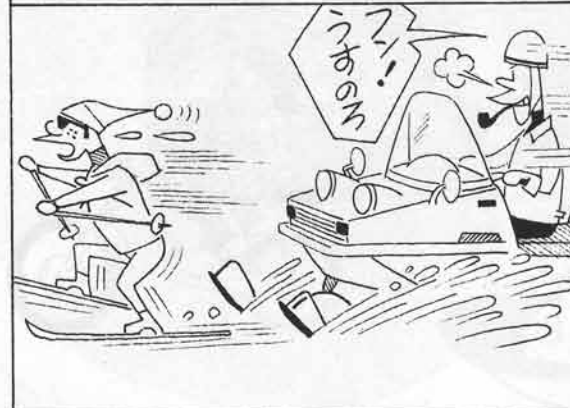




日本のヤマハ



RENSAI
 愛車の白バイ
 の利がとる



写真は高性能のヤマハ350 R1

ダブルシートの白バイ

年は越したが、このところ全国的、いや世界的な話題になったのが、東京府中の三億円強盗事件。わずかに教分間でわが国犯罪史上最

大の現金をかすめ取ったのだからスゴイ。ところで、あまり名譽な話ではないが、これに使われた白バイがヤマハ三五〇R1、その高性能を犯人は知ってか知らずか、ともかく変な役まわりになってしまったもの。ところが、これがレッキとしたダブルシート、もうちょっとオートバイの知識があれば、ダブルシートの白バイはオカシイといち早く感ずいただろうと惜しまれる。オートバイといえば自転車にエンジンがついてるぐらいで、メイトもDT1も区別のつかない人がまだ多い。ヤマハを売るみなさんが、オートバイの常識をもつとPRすることで、第二、第三のこの種の犯罪を防げるかもしれない。この原稿のメ切りまで、まだ犯人はつかまらないが、警視庁も犯人に負けず高性能のヤマハを白バイに採用して、一日も早くホシをあげてもらいたい。

セールスいろはガルト

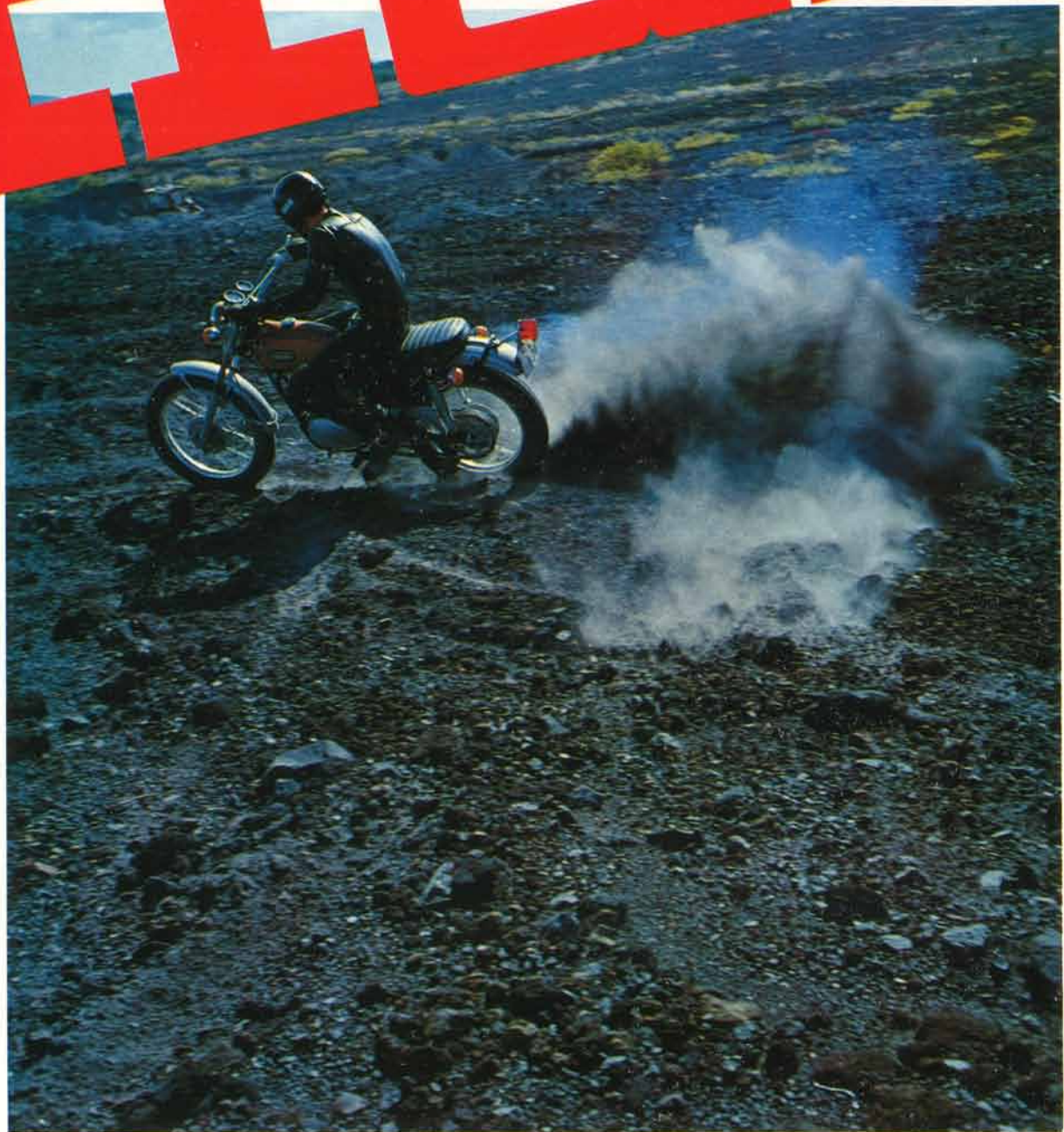
いぬもあるけばぼうにあたる 今日歩けばメイトが売れる。そう簡単にいかないとおっしゃるなら、ろんよろしうこととお客様に乘っていただきましょう。はなよりダンゴというお客様には、オートヘルプの経済性をよく説明して、花もダンゴも手に入る楽しさを教えてあげてください。にくまればつこよにはばかる、で口のうるさいお客様も多いもの、そんなとき、ほねおりのくたびれもうけ、とがっかりせずに、へたのながだんぎ、ときらわれては、とうふにかすがい、のように役に立たず、ここはいったん引きあげて、ちりもつもれば山になると何回も足をこせば、りちぎものこのだくさん、とばかりにおもわぬ大量納入が実現するかもしれないね。

てはここにしようとはばかり購入資金も即座に出ることでしょう。お店にはいつもヤマハのメイトとフレンドが集って、わらうかどにはふくきたる、今年もますますごはんじよう。エーおあとがよろしいよう。



トレールがひろげる
新しい世界

ヤマハ



男がいる ———
ヤマハがある ———
道ができる ———

山や野に道をつくりながら走るトレール・ライディング。ヤマハトレールこそ、男の乗り物。瞬間、向きをかえるスピントーン軽快なジャンプ。'69に飛躍するヤマハのエース、それがトレールだ。



若い車に若さが乗る カラ松の林をぬってDT1の軽やかな爆音 熱気が走る

男がいる

女がいる

恋がある

うた
詩がある

トレールがつくる

素晴らしい世界

トレールに乗ると発見がある。つぎつぎとあらわれる新しい世界、ヤマハトレールだから感じる男のよるこび.....

▶君とはじめて出あうのはこんな林の中だろうか 夢にいつもでてくる風景



▲トレールとうたおう 君とうたおう
僕達の恋の証人 それがヤマハトレール



▲道なき道を走破した君とトレールに
男だけがわかる なにかがあるのだ



▲イカス女の子が 君をネラッている
トレールでやってくる君をネラッている



▲ハンドルも リムも青い空に染まっ
てしまった秋の高原 トレールがある

トレールは若さで乗る車です
若さのあるところにヤマハトレ
ールはピッタリです
若い夢をかなえる……
若い夢をひろげる……
ヤマハトレールはそんな車です
今年も若いヤマハファンを
どんどんトレールで増してください。

50から350 C.C.まで用途に応じてお選びください。

だれでも乗れるてがるさが魅力——ヤマハメイトシリーズ



ヤマハメイト50 USD

最高出力4.5ps/6,500r.p.m. 最高速度70km/h
最大トルク0.52kg-m/5,000r.p.m. 登坂力18°
現金正価 ¥57,000



ヤマハメイト50 U6Eデラックス

最高出力4.5ps/6,500r.p.m. 最高速度70km/h
最大トルク0.52kg-m/5,000r.p.m. 登坂力18°
現金正価 ¥64,000



ヤマハメイト70 U7

最高出力6.2ps/7,000r.p.m. 最高速度85km/h
最大トルク0.7kg-m/4,500r.p.m. 登坂力20°
現金正価 ¥63,000



ヤマハメイト70 U7Eデラックス

最高出力6.2ps/7,000r.p.m. 最高速度85km/h
最大トルク0.7kg-m/4,500r.p.m. 登坂力20°
現金正価 ¥70,000

てがるに乗れて大きく働く！——ヤマハミニシリーズ



ヤマハF5 F5-E

最高出力4.8ps/7,000r.p.m. 最高速度80km/h
最大トルク0.52kg-m/6,000r.p.m. 登坂力18°
現金正価 ¥60,000 F5-E ¥69,000(セル付)



ヤマハJ5

最高出力5.3ps/7,000r.p.m. 最高速度83km/h
最大トルク0.57kg-m/6,000r.p.m. 登坂力19°
現金正価 ¥64,000



ヤマハスポー-Y50 F5-S

最高出力5ps/8,500r.p.m. 最高速度83km/h
最大トルク0.45kg-m/7,500r.p.m. 登坂力18°
現金正価 ¥63,000 ¥62,000(ヤマハブラック)



ヤマハトル-A50 F5-C

最高出力5ps/8,500r.p.m. 最高速度80km/h
最大トルク0.45kg-m/7,500r.p.m. 登坂力18°
現金正価 ¥63,000

いそがしい方の万能車！——ヤマハビジネスシリーズ



ヤマハG5

最高出力6.7ps/7,500r.p.m. 最高速度90km/h
最大トルク0.72kg-m/6,000r.p.m. 登坂力20°
現金正価 ¥71,000



ヤマハH3 H3-E

最高出力8ps/7,000r.p.m. 最高速度100km/h
最大トルク0.85kg-m/5,000r.p.m. 登坂力22°
現金正価 ¥75,000 H3-E ¥80,000(セル付)



ヤマハオート-プサイ90 AT 90

最高出力8.2ps/8,000r.p.m. 最高速度100km/h
最大トルク0.75kg-m/7,500r.p.m. 登坂力20°
現金正価 ¥83,000(黒)
¥88,000(セル付) ¥84,000(赤)



ヤマハ125 A7

最高出力11ps/6,700r.p.m. 最高速度110km/h
最大トルク1.25kg-m/5,000r.p.m. 登坂力20°
現金正価 ¥135,000



ヤマハスポー-Y350 R3

新発売
最高出力36ps/7,000r.p.m. 0-400M
13.8sec. 最高速度173km/h 最大トルク
3.87kg-m/6,000r.p.m. 現金正価 ¥228,000

男らしさがせいぞろい——ヤマハスポーツシリーズ



ヤマハスポー-Y90 HS1

新発売
最高出力10.5ps/8,000r.p.m. 最高速度110km/h
最大トルク0.96kg-m/7,500r.p.m.
現金正価 ¥87,000



ヤマハスポー-Y125 AS1デラックス

最高出力15ps/8,500r.p.m. 0-400M
17.5sec. 最高速度130km/h 最大トルク
1.3kg-m/8,000r.p.m.
現金正価 ¥137,000 ¥135,000(カスタム)



ヤマハスポー-Y180 CS2-E

新発売
最高出力21ps/7,500r.p.m. 0-400M
16.3sec. 最高速度140km/h 最大トルク
2.05kg-m/7,000r.p.m. 現金正価 ¥169,000



ヤマハスポー-Y250 DS6

新発売
最高出力30ps/7,500r.p.m. 0-400M
15.0sec. 最高速度160km/h 最大トルク
2.92kg-m/7,000r.p.m. 現金正価 ¥187,000



ヤマハスポー-Y305 M2

最高出力31ps/7,000r.p.m. 0-400M
14.7sec. 最高速度165km/h 最大トルク
3.2kg-m/5,500r.p.m.
現金正価 ¥195,000

道なき道をつっ走る——ヤマハトレールシリーズ



ヤマハトル-A90 H3-C

登坂力23° 最大トルク0.9kg-m/5,000r.p.m.
最高速度95km/h 最高出力8.0ps/7,000r.p.m.
現金正価 ¥77,000



ヤマハトル-A100 L2-C

登坂力23° 最大トルク0.95kg-m/5,000r.p.m.
最高速度95km/h 最高出力8.5ps/6,500r.p.m.
現金正価 ¥82,000



ヤマハトル-A125 AS1-C

登坂力23.5° 最大トルク1.30kg-m/7,500r.p.m.
最高速度125km/h 最高出力13.8ps/8,000r.p.m.
現金正価 ¥139,800



ヤマハトル-A125 AT1

新発売
最大トルク1.17kg-m/6,000r.p.m. 最高速度105km/h
最高出力11.5ps/7,500r.p.m.
現金正価 ¥145,000



ヤマハトル-A250 DT1

登坂力35° 最大トルク2.32kg-m/5,000r.p.m.
最高速度120km/h 最高出力18.5ps/6,000r.p.m.
現金正価 ¥193,000

ようこそ ヤマハへ



● 今月のお客さま
有限会社原口輪業 代表 原口 忠起

● お相手

ヤマハ発動機株式会社

専務取締役

小池 久雄

業務部次長

上島 清介

対話と信頼を無視しては、メーカーと販売店のみなさまが、ともに繁栄していくための正しい姿勢は生まれません。そこで、ヤマハ発動機においてになった内外のお客さまに、ヤマハのメンバーといろいろなテーマで語り合っていただき、それを販売店のみなさまにおつたえしようというのが、この企画です。「ようこそ、ヤマハへ」は、みなさまとヤマハとの対話のページです。



▲神奈川県厚木市の井上輪業さんもこの1例。写真は改造前の姿です。



▲印象的なお店づくりを研究するフレンド店が全国にふえています。

対話と信頼で、ともに繁栄——

小池 ようこそ、ヤマハへいらっしやいまして。
原口 こうして、本社にお邪魔した機会に新年のヤマハの基本方針など、いろいろとおうかがいしたいものです。

小池 まあ、おかげさまで、三年ほど前からはじめたメイト作戦も、販売店のみなさまのご協力で、大きな成果をあげることができました。販売した数字からいいますと、ヤマハとしては二三〇%以上の伸び率です。

営業基盤の拡大もできまして、利益の還元としてむくいるものはないかと、いろいろやってきましたが、ことしもみなさまのお役にたつぎの販売手段を考えているわけですから、販売店さんのおつき合いの状態が間違っていたといえます。

商品をつうじて需要を拡大するより、利益の配分をどつちが多くとるか、つまり分配闘争的なものに両者の会話がいつてしまいがちでした。現実の採算問題だけで将来を考えると、そのような状態では、販売の近代化を確立しようとしても、できるものではありません。

今後は、積極的な対話をつうじて、相互の信頼を深め、一緒に繁栄を図っていききたいと思えます。



原口忠起氏

原口 そのことは、とくに痛感してますね。その場の損得勘定だけで、何台売るからいくらにしよ、それだけの商法に終始して、ヤマハに将来を賭けてみようじゃないかという相互信頼感が確立されていないのが現状ですね。

メーカーは、売らだけ売らせて、店がつぶれりや他へ移るんだらう、そういつた自衛本能から、販売店側はメーカーに対して疑いを持つ。これがわるいんですね。どここのメーカーから金を借りるとシリの毛を抜かれるとか、金しばりになるとか、いろ

いろいろっています。結局は、どういう形で自分を処理していくかは、いつか、自分の意志で決定しなければならぬことです。

小池 絶対だと思えますね。

商売の主体性の確立が大切

小池 これからは、販売店さんとしても、商売の主体性をどう確立していくかが問題になりますね。

いま、われわれの業界は安定期に入っています。四輪車は当面、高度な成長期にありますが、将来、その需要が安定な成長期にあり下った場合は、全体の規模が大きいに、販売店さんが受ける影響も大きいものと思われまます。今から、取扱商品の主体性をどこにおいたらよいか明確にしておくべきでしょう。将来、お店の基盤拡大の問題につながる商品、そして現在の商売の中で利益を生み出している商品は、何であるかという考えをはっきり持たす、ただ売れるから売っているという安易なことではなりません。

原口 わたしの場合、自転車もやっておりまして、オレは二輪車屋だという意識が常に頭に入っています。四輪車屋じゃないことはあくまでも主張しています。四輪の専門屋がどうしたら売れるかと苦心してやっていると、二輪屋がどうやって四輪車売っていかれますか。

このあいだ経営コンサルタントの講習に出て聞いた話ですが、二輪販売店から自動車店に変るには、たいへんな覚悟と資本力、そして強力なバックアップが必要だ。軽卒に動くのは危険だといっていました。

最近、修理屋さんが、よくつぶれていきますね。設備があるところなどは、ほとんど淘汰されています。

小池 アメリカでは、はっきり二輪車専門店として、高賃金の中で人を使い、設備も入れ、立派な仕事をしている店が目立っていますね。

四輪の商売をやめて二輪の仕事についている人もいますが、基本的にそういう考えでやれるということが、アメリカへ行くときよくわかります。

二輪を扱う販売店さんと、その地域市場の人口との具合をみれば、相当に、店の数が整理淘汰されることが、はっきりいえます。
原口 うちの場合は、自転車をやっているからオートバイも売れるという面もあるのです。



▲たった1日で、グッと明るく近代的な外装が完成。お客さんもふえました。



販売店さんと将来のビジョンづくり

小池 関連販売の要素が非常にありますからね。原口 子供のリストを全部つくり、三輪車に乗った子供は、いずれはオートバイに乗せるといって考えやっています。三年前、三段ギヤ、五段ギヤの自転車に乗っていた子供が、いまは五〇ccのオートバイに乗っていますからね。上島 原口さんは、外交販売を積極的にやっておられるようですね。原口 まず、店から基礎づくりをして、これから職域販売に手を伸ばしていくところですね。

小池 メーカーと販売店さんとの、将来のビジョンづくりをしていきたい。相対的な対話の中から生まれた意識を同じくする人びとが、全国で何千店かは出てくるでしょうが、そのかたたちを中心に、共同の考え方において利益の拡大を図れるよう、積極的にすすめていきたいと考えています。

これまで、メーカーと販売店さんの間にあるものは、とかく商品をつうじての対話だけで、それ以上の対話がないような感もありました。販促すなわち販促金というのは間違っています。

ヤマハとともにやるのだという決意と覚悟です。すまされる販売店さんとは、資金的にも、対銀行融資などを含めて、ガラス張りの中でおたがい協力しながら発展していきたいものです。



小池 専務

販売店さんの形態には、自転車と関連して二輪車、四輪車も紹介販売するとか、いろいろあります。われわれは、そうしたことを規制したくはありませんが、どういう姿が、いちばん正しい行き先か、中心になる資金力は、どういふ流れをとるか、決めておいていただきたいと思います。

店の取扱商品の中心がどこにあるかという意識が、単にマージン高と販促金の多寡によって決まるのではこまりません。

販売店さんと、新しい販売のあり方について検討し、実行していきたいわけですが、いま申しあげましたように、ご自分のお店の扱った商品のポイントを定めること、経営の姿勢を持つこと、つまり、他人依存の考えをすつかり捨てて、ひとつの大きな流れを経営の姿勢の中にとり入れてもらいたいですね。小さなアイデアだけでは商売を拡大できません。

また、売上利益資金についても計画性を持つこと。伝票ひとつにしても、経営計画の中で利益を確保していくことが大事です。経費、利益が逆になるような基本姿勢では、近代化はできません。

上島 荒利益からみて何を何売っていいか、考えるような計画性が必要ですね。

印象を強く打出すお店に

小池 これからの販売競争にうちかつためには、販売店のみならず、年間二百台ぐらゐを売るような大型店を目指して努力していただきたい。そのためには、近隣のお客さんを吸引するようなやり方で、地域市場を確保するファイトが、ぞまれます。

その方法としては、お店の印象を全面的に強く打出すこと、積極的な外交販売などが考えられます。移動店舗的なものもご利用いただきたいと思ひます。

また、修理の日銭が、こまかいおこづかいに役立つと考へているむきもありますが、はつきり修繕費用として、分けていくべきでしょう。

経営的な面から考へると、新車の販売の中で、利益採算を求めていくべきだと思います。こんなところが、将来に向って大きく脱皮していこうというお店に対して、基本的に要望したい問題です。

上島 お客さんを引きつけるためには、お店のイメージづくりが必要ですね。そのためには、まず店舗自身の印象を考へること。ヤマハでは、フレンド店向きの外装を設計し、改装のご相談にのっています。

商品のディスプレイや、お客さんを店内に引き入れるためのいろいろな考へもあるべきでしょう。

そのうへ、余裕があれば、どんどん外へ出ていって、積極的に売り込む。こうした努力のつみ重ねが、大型店に成長するための基本になりますね。



▲展示即売会で新しいお客さんをつかみましょう。ご商売のテリトリーを大きくひろげる移動店舗です。



昨年来、展示即売会用のセットを用意し、ご好評をいただいています。いわば移動店舗的な効果もあげられるので、ぜひご活用ください。



上島次長

新しい需要づくりに邁進—

原口 新製品の開発にも、たいへん力を入れておられるようですね。

小池 オートバイでは、スポーツ、トレール、ビジネス車といった具合に、用途別に商品計画を進行し、新しい需要層をつくっていきたいと思います。

機構的にも新しいものをいろいろと考えています。

海外市場では、ピアノの名声とあいまって相当、イメージが高く、現在五十数カ国に輸出していますが、この四月までの受注を全部こなすことができないほどです。国内市場とのかねあい、受注の一部をすてている現状です。

F・R・Pのヤマハモーターポートは、市場の七〇％の占拠率を占めています。とかく占拠率が高すぎると、いろいろな弊害が出やすいものですが、そんなことのないよう、販売店さんと話合っているのです。

スノーモビルは、昨年は一万台生産しましたが、今年は二倍以上の販売が可能でしょう。アメリカ、カナダで非常に大きな反響を呼んでいます。

原口 そのスノーモビルですが、雪国ばかりでなく、都内でもレジャー用にとすめたら相当に売れると思うのです。ところが、われわれ販売店に対するPRがたりませんね。

小池 まず、実用性を強調することによって、需要の基礎がためをすると同時に、スノーモビルに対する理解度を深めてもらおうとつとめているところです。

いずれは、レジャー用としてみなさんにもおおいにご協力願いたいと思っています。オートや船外機あたりは、需要人口がふえ

釣り具屋さんなどでもよく売れています。オートバイを売る販売店さんも、こういう客層をつかんで、ちっともおかしくない。そういういき方が、フレンド店のひとつの姿としてあるべきだと考えています。

トレール教室は社会性を重視—

原口 昨年から、モトクロスやトレール教室にちよつと力を入れてきましたね。

たしかに、高校生のアンケートなどによると、ああいうものに乗りたいという気持を持っているものが九〇％もあるといいますが、親の心理も考えねばなりません。

まず、親、兄弟から、安全で面白いものだというスローガンを徹底させていかなければと思います。

うちの弟が、トレール教室にたいへん力を入れてまして、トレールのチューニングがなだんだんといっているのです。だまってみていたら、仕事のあい間ですが、三日もかけて一台つくり上げました。いまでは十台近くありますが、こんなものはいじくっていただけは、商売になるか、といってやったんです。

レースのたびに、うちの車に積んで、つきそっていくのでは、人手やガソリン代だってバカになりません。

モトクロス専用の車は、道路を走れないのでこまります。点灯装置にしても、まあ、カドニカランプでも使って、二時間ぐらい電気が保てば、会場から帰って二時間ぐらい電気がませんが、どっちにしても遊びだけだと、雨が降ればバーでしょう。たのしむ時間が短かすぎるし場所がないなどいろいろな制約も受けます。

ふつうのスポーツ車やトレール車で、トレール教室をひらいて、面白い遊びを構じるのなら、営業的にみても賛成です。トレール教室という形で、節度正しくやっていると、モトクロスもやりたいとお客さんが五〇％になったとき、われわれの方針も切りかえればいいと思います。

上島 じつは、いま、おっしゃったような形で、わたしども、今年から本格的にトレール教室をやりたいと考えているんです。若い人たちが楽しみなが、安全な運転の仕方をマスターしていきよう、社会性をもつて、やっています。

小池 社会性を持たせること、それがトレール教室の主旨です。曲芸みたいなことをや



▲トレール教室が各地でさかんに開かれています。
指導員が派遣されて、安全走行のコーチ。



▲トレール教室で正しい運転マナーを身につけた若者たちが、未来の交通指導者として育っていきます。

りたいという人も一―二%はあるでしょうが、それがすべてではない。そういうことは、トレール教室でやっちゃいけないという方針です。すめていきます。

原口 わたし、チューニングした車で走りたいという人のために、貸しモトクロッサーをやろうかと考えているんです。一周いくらというように料金をとりましてね。

一般のお客さんが、モトクロス用の車をつくるといっても、いろいろと大変ですから。小池 アメリカの販売店さんでは、チューニングアップした車に高い値段をつけ、さかんに売っています。

自分の店の名前を車にいれ、これは早いんだぞ、と、宣伝しています。

日本では、こうなるには、まだ、ちょっと早すぎると思いますね。

上島 トレール教室では、ヘッドランプにプロテクターを、ちよつと取りつけるぐらいで、ふだん市街を走っている車でも気軽に参加できる、そういうことを考えています。

楽しく安全なトレール教室――

上島 今年には組織的にトレール教室を展開していきます。

一部のマニアを対象としたものではなく、オートバイの巾広いお客さんに、トレールライドの楽しさと、安全運転の方法を知ってもらいたいと思います。

トレール教室で行なわれるものが、反社会的な行動だったら、それは納得できませんよ。スライドをつくったり、トレール教室の趣意書、教科書を作成したり、会場設営に必要な道具、簡単に車に取りつけられるキットをつくったり、いろいろと準備を重ねています。原口 トレール教室を一般はモトクロスと考えていますね。

上島 販売店のみなさまに、トレール教室の本質をよく認識していただきたいと思っています。

トレール教室について、簡単に申し上げますと、二輪車の運転技術を正しく習得し、健全な社会人として、交通安全に寄与するよう心身両面から積極的に指導するのが、教室のねらいです。

一般公道上で起きる二輪車の事故の多くは、運転技術が未熟だったり、情熱のはけ口を求めて暴走したりするのが原因です。

取締まりを強化するよりも、青少年を正し

く指導し、まずから心身を錬成する場を与えるほうが、こうした事故を絶滅するための根本的な方策だと、われわれは考えているわけです。

トレール教室の内容は、大別して、オートバイのメカニックと安全運転のテクニクに分けられます。メカニック講座では、やさしい基礎知識や日常の点検のやりかた、オプションパーツの使い方などが含まれます。テクニク講座では、正しい基本テクニク、地形や地相に合わせた走行テクニクをまなび、安全走行の基礎をつくらうというのです。アメリカでは、トレールライドイングという新しいモータースポーツがさかんです。トレールとは「新しい道を踏みつける」という意味ですが、ヤマハトレールで、道のない荒地を走りまわり、トレールする楽しさを満喫しています。

こうした新しい需要を日本でも喚起するとともに、安全運転の指導も兼ねて行なうのがトレール教室の目的です。

トレール教室の開催にあたっては、ヤマハ販売店のみなさまの協力をお願いいたします。原口 ツーリングなどでも、あの世行き寸前の走り方をしている人が、まだいますね。よく飛ばしている。

上島 トレール教室では、正しい乗り方を強調しています。原口 わたし、剣道をやっていますが、剣道でも、昔は床掃除からやらせたものですが最近では「スポーツをやるためにスポーツが成り立つ。スポーツのために床掃除をやることはない」という先生もいます。要するに、楽しめるところから始めると、早くおぼえます。

オートバイの乗り方も基礎がないと危険ですが、基礎を教えるために、どこからもっていくかということですね。自動車の教習所でブレーキの踏み方がわるいと、足をふんづけられますが、あのようなやり方では、イヤになっちゃいます。

安全なライドイングの楽しみ方から、ヤマハトレール教室をやっているつもりでいいですね。たとえば、会場でゴーゴートを踏んで、オートバイに乗るさいの腰のひねりかたをおぼえろといった具合にですね。

上島 それは参考になるご意見だと思います。いろいろと有難うございました。まあ、お時間がありましたら、工場などゆっくり見学なさってください。

▶ヤマハフレンド店 スタート!

東京、千葉、神奈川のヤマハフレンド店合同会議が十一月七日、八日の両日にわたり、熱海ニュー富士屋ホテルで開かれました。この日出席したヤマハフレンド店代表は百店をこえる盛況でした。ヤマハ発動機側からは小池久雄専務をはじめ、上島業務部長、小宮東京支店長も出席、これからの二輪車販売のあり方について、検討し合いました。

第二日目は経営コンサルタントによる、これからの販売店経営についての講演、経営問題をテーマにした映画などもあり、終始、真剣味にあふれた会議でした。

写真は市場分析をする小宮東京支店長。

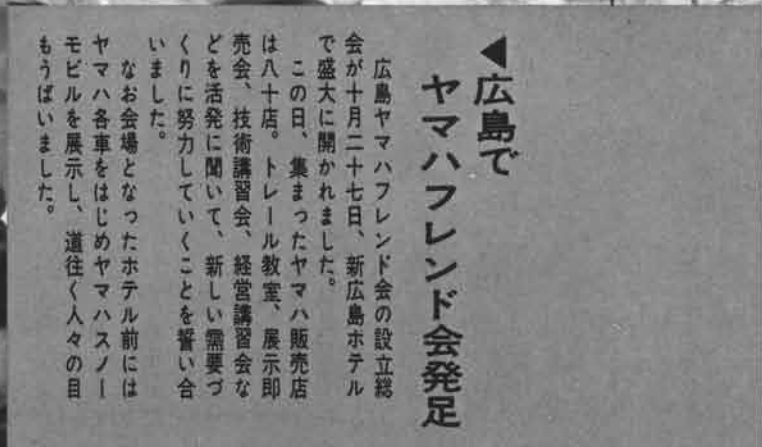


ヤマハで築く経営の近代化
対話と信頼で共存共栄

▶広島で ヤマハフレンド会発足

広島ヤマハフレンド会の設立総会が十月二十七日、新広島ホテルで盛大に開かれました。この日、集まったヤマハ販売店は八十店。トレーラー教室、展示即売会、技術講習会、経営講習会などを活発に聞いて、新しい需要づくりに努力していくことを誓い合いました。

なお会場となったホテル前にはヤマハ各車をはじめヤマハスノーモビルを展示し、道行く人々の目もうばいました。



▶シドニーモーターショーで ヤマハコーナーに人気

恒例のシドニーモーターショーが、このほど、はなはなしく開催されましたが、現地のヤマハ代理店、マツカロック社が出品したヤマハオートバイが、たいへんな人気を集めました。

「ヤマハで幸せを」という意味でしょうか「GO YAMAHA POPY」という新語もヤマハのポスターの中に登場して、人目を引きました。

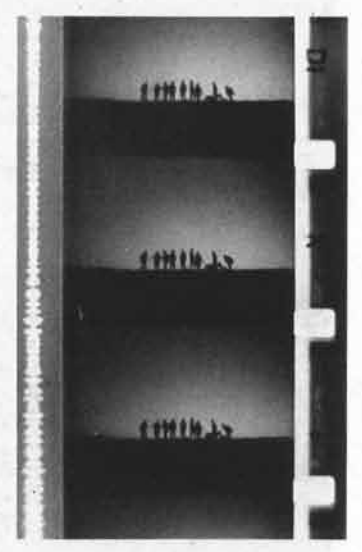
▶全国ユニホームコンテストにヤマハスノーモビルルック入賞

ヤマハスノーモビルを快適に走らすためにつくられた「スノーモビルルック」が、読売新聞社主催、厚生省、通産省、労働省、経済企画庁後援の一九六八年全国ユニホームコンテストに入賞しました。

青地に胸当て部分が赤という、いわゆるヤマハカラーにいろどられたヤマハスノーモビルルックは、デザイナー的に美しいばかりでなく、機能的にも非常にすぐれているとして、表彰されたものです。



男と女と ヤマハの ストーリー



——若い男と、若い女。ふたりの無言の語いをのせて走るヤマハ……。

——リズムカルな排気音、夜道に白く光るセンターライイン、跳ねあがるスピードメーター、点滅するネオンサイン、ビートのきいたモダン・ジャズ……。はいいテンポで次々と新しいシーンが展開されていく。

●さて、新年特別誌上公開のこの映画は、ニュージールランド・オークランド大学芸術学科に籍をおくロドニー・チャーターズさんが情熱をこめてつくりあげた作品で、16ミリ版、白黒、映写時間十五分の題名のない映画である。もちろんチャーターズさんは大のヤマハ・ファン、そこで画面では常にヤマハがある。



わたしの波はどこにいるのか

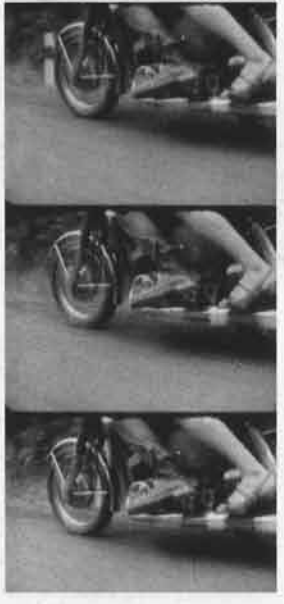
あの日 海鳴りが わたしを呼んだ



おしえて 教えて欲しいの

風が わたしを吹きよせた

願いを こめて あたらしいことが起りますよう



つよい うねりが迫った

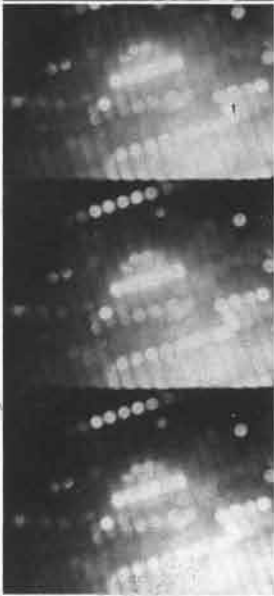
やさしい羽音が 遠く

遠く 運んでゆく

黒い海へ



湧いて 消えて—



わたしの波は
どこにいるのか

「やア」「どう?」「まあネ」



入りそびれた もうひとりのわたし



汐にひかれるように



よろこびのつまった家



とり残された もうひとりのわたし



トントン トントン トントン



沸いてくる わたしの波が—



闇を 白い情感がはしる



STOP!



「トレール教室」安全に一役

やや安定化の傾向にある二輪車の需要に活を与え、新しい需要を生み出す画期的な試みとして「ヤマハトレール教室」が業界各方面から注目を浴びています。

〔二輪車新聞〕「二輪車に乗る楽しみをあたえる。これがヤマハ発動機が全国的にはじめた「トレール教室」である。運転免許を所持していても、どの車を使用しても、だれでもが参加できるこのトレール教室、参加者には好評のようである。このほか同社では、無料点検サービスや運転免許講習会もひらき、安全運転の普及徹底と無免許運転の防止に一役買っている。

最近の二輪車需要層は十代が大半を占めており、業界も当然そうした若年層に販売の主力を置いていくわけだが、何かこれら若い人達の買い易い環境づくりには欠けている。

例えば、実用車、スポーツ車など何十種類もあるが、その用途が判然としないし、メーカーの製作意図が販売店まで徹底してない面があるようだ。

また販売店自体にこれら若者達の受入れ態勢が乏しい。こうした状況のなかで打ち出された「トレール教室」をはじめ「無料点検サービス」などは販売店とユーザーとの密着を図り、これがひいては販売につながるという点で、将来、二輪車業界の発展につながる一つの方策として高く評価できる。(12月19日)

43年度上半期、増産はヤマハだけ

★四十三年上半期の二輪車生産台数は百六十八千五百四十六台にとどまり、前年同期より二%減少しました。メーカーのうちで、ヤマハ発動機一社だけが、前年同期を上まわっているのが注目されます。

〔二輪車新聞〕日本自動車工業会が集計した四十三年度上半期(4～9月)の二輪車生産台数は百六十八千五百四十六台で、前年

同期(一、一九二、二七〇台)に比し二%減少した。北米を主力とした輸出の伸びにより一・二六c以上的大型クラスが増産されたにもかかわらず二%の減産におつたのは、一・二五c以下の軽量車が生産頭打ちとなったこと、七月からの生産中止でスクーターが激減したためである。

なおメーカーのうちでヤマハ発動機一社だけが前年同期を上回る生産量をあげている点がよく目立つ。

モーターサイクルの生産は一、一六五、五七七台で前年同期(一、一七五、七〇八台)に比し一〇、一三一、〇・九%減少した。

このうち五〇c以下は五三八、三九〇台で前年同期(五四四、九八一)の一・二%減、五・一c以上は六二七、一八七台で前年同期(六三〇、七二七)の〇・六%減とはほぼ同水準を保った。

車種別にみて一・二五c以下の軽量クラスはすべて減産におつたが、一・二六c以上の重量クラスは増大し、とくに二・五c以上は北米輸出の拡大もあつて五九・四%増といちじるしく伸長した。(10月24日)

45度の角度で

締付けられるスパナ

★こんな便利なスパナができました。ただし英国のお話です。

〔英国大使館公報〕イギリスのワード・ブルック社アビオニクス部は、このほど普通のドライバーでは使えないようなところにあるナットの締付けができる柔軟なドライバー・シヤフトを備えたトルク・スパナを開発した。このシヤフトはナットの軸に対して四十五度まで曲げて使え、垂直方向から締付けできないナットに効果的に使える。

つめ車機構はみぞ付きのナイロン製ハンドル内に収納してあり、工具はユーザーの要求する負荷に応じて工場でセットされる。ただし負荷点に達すると、するどいツメがあつて

ハンドルが自由に回転する。

43年の二輪車輸出

一億七千万ドル

★一昨年はベトナム戦争の影響でアメリカ向けの二輪車輸出が減るなど、波乱もありましたが、昨年は再び快調をとりもどしました。

〔二輪車新聞〕昨年後半に月間八百万台に激減した二輪車輸出も本年に入ってから東南アジアへの急増、北米輸出の復調によって好転し、年間実績は前年(一億四千三百万ドル)を大中に上回り、一億七千万台に上るものとみられる。

台数面での伸びは小中にとどまろうが、北米市場に値の張る大容量車が大量に出荷されていることで金額面での伸びは前年の二〇%増に達しそうだ。

ちなみに一十月の実績は八九五、四一四台(FOB一四九、四四一、〇五五)で前年同期に比し台数で三・七%、金額で一八・一%上回っている。(12月5日)

揮発油税など

増税に反対運動

★四輪乗用車の場合、五年間に払うもろもろの税金で、新車が一台買えてしまうというほど、自動車類の税負担は大きいですが、さらに揮発油税などを増税しようという意見がとび出したので、石油業界も猛烈な反対運動を開始しました。

〔日刊工業新聞〕石油連盟は、自民党の道路財源等小委員会が揮発油税、軽油取引税率引上げの方針を打出したことを重視し、増税反対運動を一段と強化することになった。このため常務理事(各社の社長)を動員して陳情班を編成し、通産省、大蔵省、建設省、経済企画庁、自民党など各方面に対し強力な陳情を行なうことにしている。

揮発油税、軽油取引税の増徴はこれまで建設省内で非公式に検討されてきており、これ

に対しても石油連盟は反対の態度をとり、反対運動を行なってきた。しかし自民党道路財源等小委員会が増徴方針を打出したことは、この問題が予算編成の前に、はじめて表面化したものとして重視している。

石油連盟の反対理由は①現在の税率はすでに高率である②物価の上昇を助長し、政府の物価安定策に反する③石油の安定供給に重大な影響を与える④道路財源調達のため安易に面税を増徴することによってエネルギー政策を犠牲にすることは許されない⑤四十四年度における道路関係税の自然増収は四十三年度道路整備予算の一四％増になるので、揮発油税、軽油取引税の増徴の必要はなく、むしろ軽減すべきである—などとなっている。

(11月28日)

ポスターよく売れます

★車ばかりでなく、ポスターもよく売れているのが、ヤマハトレール250DT1です。ポスターはたんなる宣伝ピラでなく、立派な商品なのである」と、朝日新聞は書いています。写真のお嬢さんたちが見つめているポスターの上段左から二番目と三番目がDT1のポスター。

(朝日新聞) 東京・銀座でCMポスターを売る店が繁盛している。東京セントラル美術館での藤田嗣治遺作展では、約九千枚のポスターが売れた。もはやポスターはたんなる宣伝ピラでなく、立派な商品なのです。

銀座八丁目高速道路下のNポスター・ギャラリー。ミニのお嬢さん二人が「いい線いってる」「すごくカッコいい」など批評しながら、店内をひとまわり。「アレちようだい」と、某デパートの秋の特売ポスター(五百円)を買った。

Nギャラリーは一日平均二十枚、多いときは五十枚も売れ、月八万円の家賃を払い、二人の店員を置いて、堂々と経営が成立している。

客は八割までが若い男性。一番よく売れるのが自動車、オートバイで、その次が水着美人のポスター。値段は一枚三百円から三千元。毎週、必ず顔を出す常連も数人。なかには新しいものが出るたびに買うマニアもいるそうだ。(10月24日号)



百三十路線が国道昇格を希望

★府県道とちがって、国道ともなれば、その建設や改修にあたっては、国が四分の三も負担してくれるというので、国道昇格希望が続出。しかし予算難は建設省も同じこととて、難航しそうです。

(朝日新聞) 四十二年度から始った建設省の第五次道路整備計画は、政府の景気調整策

のあおりを食って、二年間の達成率がやっと三〇％。早くも計画達成を危ぶむ声が出ているが、そんな心配をよそに、一方では新規の国道指定希望がわんさと寄せられている。

すでに百三十路線一万八千キロにのぼり、地元からの陳情も日ごとに強まっている。指定を希望しているのは北海道の日勝線、兵庫県の姫豊線、福岡県の北九州日田線など大半はいまある都道府県道だが、なかには千葉県成田空港線や愛知県の名古屋環状2号線のような新設予定線も含まれている。

府県道の建設や改修に際しては、国が三分の二を補助している。しかし、国道になると国の負担が四分の三にふえ、それだけ地元の負担が軽くなる。

整備も促進されるし、地元は浮いた費用で他の道路に集中投資ができる。国道になれば沿道市町村の負担が不要になるのも大きな魅力になっている。(12月2日)

英国車の輸出最高を記録

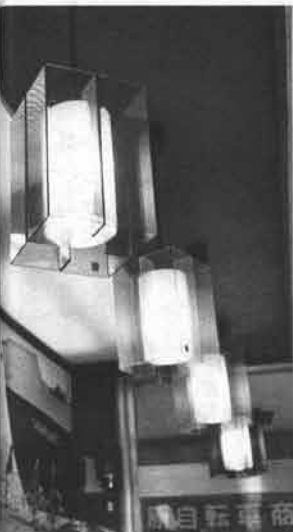
★オートバイ輸出は日本の独壇場の感がありますが、英国業界もこれに負けじと張切った結果、これまでの最高を記録しました。

(モーターサイクル) 日本製バイクの進出で、世界の市場のシェアは先細り気味ではあるが、伝統を持つ大型バイクが北米市場でまだ人気を保っているおかげで、一九六八年度上半期の英国製バイクの輸出高は合計一一、五〇〇、〇〇〇ポンド(約九八億円)に達した。これは前年同期に比べて約十四％の伸長率を示したことになる。

英国業界では本年度の輸出額総計は三千万ポンド(約二六〇億円)と見込んでいるが、これは一九五六年以来の最高である。

●こんにちはヤマハです

◀「エハラのすすめるヤマハオートバイ」店内に足を踏み入れた途端、あざやかな電飾文字と、ピンクのレディ・ヤマハを中心に、ズラリと並んだ新車群が、目にとび込んでくる。



▲照明器具もコッたものを使用している。



▲車・アクセサリ・美しいパネル…。ウインドウ越しに見える色彩に満ちた店内を、子供たちはあかずにながめる。

▲ドアがあつてはお客様が入りにくい。そこで登場したのが、デパートなみのエア・カーテン。店内はエア・コンによる冷暖房も完備して、居こころは最高。

エア・カーテンの あるお店☆☆☆

個性を生かした店内装飾

江原自転車商会

茨城県竜ヶ崎市

競争の激しい業界で大きく躍進するには、お店の印象を強く打ち出すことが必要です。

ここに紹介する茨城県竜ヶ崎市の江原自転車商会は、昨年七月、三百万円を投じて、三十坪（九十九平方尺）の店舗を新築しました。展示の方法にも、いろいろと新しい趣向をこらしています。

「経営コンサルタントの人からアメリカでは自転車店がすばらしい店内装飾をしているという話を聞いたのが、店舗を新しくするきっかけになりました。五年前、修理道具が前面に散らばっているような店では車も売れないと思つて商品中心の店に改装したことがありました。それもすぐに時代にそぐわなくなつたので、こんどは思い切って新築してしまつたわけです。自転車店、オートバイ販売店の既成概念にとらわれず、デバ

▶ 乳母車からオートバイまで。市内で1万5千人におよぶ20才以下の人たちの名簿を完備して、ダイレクトメール作戦も活発。



▲独自の特別セールを考える江原さん。



▲フリーのお客さんも立寄る店内のタバコ売場。店の外にも自動タバコ販売機を新設した。



▶ お店の装飾もかねたアクセサリーコーナー。

「トのような感覚をおり込むよう努力しました」と経営者の江原宏さん（34才）は語っています。江原自転車商会は、創業以来六十一年の歴史を持つ老舗です。それに加えて、つねに新しい経営感覚で前進してきたことが、竜ヶ崎周辺で業者の間でリーダー的な役割を果す結果になったのでしよう。

店舗ばかりでなく、その営業方針も個性的です。「よそよりも三年先行した商売を目指して」アイデアを練っています。

ヤマハを売るようになったのは四年前ですが、「エハラが売れるものなら間違いはないだろう」と、ヤマハの取扱いに踏み切ったお店がふえました。

当時は、占拠率もゼロに近かったヤマハをお客さんに知ってもらうために、五十万円以上の宣伝費を使ったということです。

同社は、オートバイだけでも年間百七十台も売る大型店です。その過半数がヤマハで占められています。

「店をきれいにしてから、子供用自転車のお客さんが急にふえたのに驚ろきました。オートバイはこの春の需要期に期待しています」店内一新の効果を楽しみに待つ江原さんです。



ヤマハ・オブシヨナル・パーツを使ったカスタム・ヤマハが、オシヤレで個性的な若いお客さんの間で流行しています。
 ヤマハ各車をベースに、お客さんが設計者となつて、改造の楽しさを味わいながら、用途に合ったヤマハづくりをすることが出来ます。そのための部品・用品などを追つて紹介していくのが、このオブシヨナル・パーツ・コーナーです。



212-21522-00 ¥70

バンドフロントフェンダ

泥ハネから守るフラップ(フロント用)

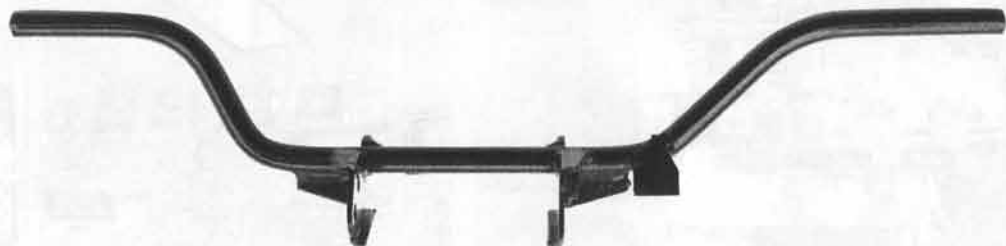


212-21471-00・プロテクタエンジン ¥1,200

本格的トレールモデルにするプロテクター

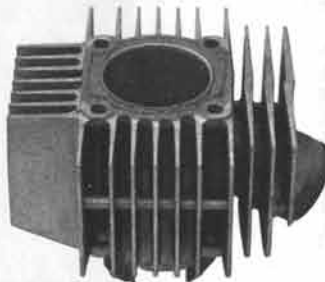


164-11111-70・ヘッドシリンダ ¥1,500



212-27411-00・フートレスト

プロテクター取付用フートレスト(プロテクターとセット) ¥420



164-11311-70・ボディシリンダ ¥6,500

164-11601-70・リングピストン ¥1,000



167 27411-02・フートレスト ¥300

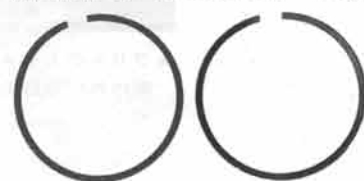
156-27413-00・カバーフートレスト ¥90

92801-08300・ナット・2 ¥4

157-27411-00・フートレスト ¥150

157-27416-00・ボルトフートレスト ¥20

悪路に強い折たたみフートレスト



よりパワフル、ハイスピードにするチューニングキット(5点1セット)



167-22220-00

リヤクッションアセンブリ

ストリップタイプクッション

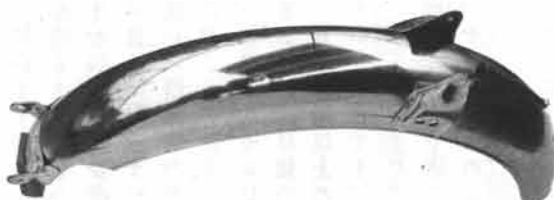
¥2,300



212-21501-00-93・フロントフェンダ ¥2,400



166-18541-62・カムシフト ロータリーチェンジからリターンチェンジに ¥400



212-21610-00-93・リヤフェンダコンプリート

クロームメッキの豪華なフェンダ ¥2,400



127-24650-00

ロックキータンク付キャップ

駐車時も安心。錠付キャップ

¥650

ヤマハ 90 H3

ここで紹介するのはヤマハ90H3のオプション・パーツです。オシャレなエンブレムから、モトクロッサーに改造するためのエンジン・パーツまで、種類もいたって豊富です。



225-14728-50・プロテクタマフラー(2) ¥500
225-14718-50・プロテクタマフラー(1) ¥480



212-21521-00 ¥120
フラップフロントフェンダー



225-21621-00
フラップリヤフェンダー
泥ハネから守るフラップ(リヤ用)
¥70



225-14610-50・エキゾストパイプアセンブリ DT1タイプブラックマフラー4点1セット ¥2,800



225-24730-10・ダブルシートアセンブリ
ムードを一変させる赤レザーシート
¥3,000



167-24770-00・セミダブルシートアセンブリ
モトクロッサータイプのシート ¥2,200



225-24710-00・シングルシートアセンブリ ¥1,400



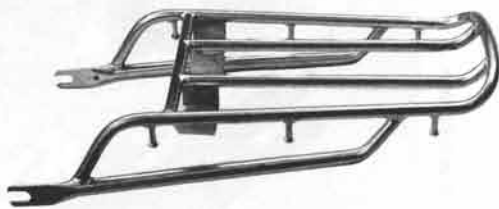
193-21787-00・エンブレム
チェッカーフラッグ(シルバー) ¥180



218-21787-00・エンブレム
チェッカーフラッグ(黄色) ¥180



164-24810-00・キャリアアセンブリ ¥500
ビジネス用にシングルシートキャリアの組合せ



167-24830-00・サブキャリアアセンブリ
モトクロッサータイプのサブキャリア ¥1,450

●赤トンボからアールワンまで

ヤマハに乗ればだんぜん若い

高野 六郎さん(60) 札幌市南17条西14丁目
梅田 慶一さん(57) 札幌市琴似3条四丁目

赤トンボことYCA1からヤマハに乗りはじめ、YCA1、YD1、YE1、YDS1、YDS3、YM1と、時の主力車を次々と乗りこなして、いまヤマハスポーツ350R1を愛用しているのがここに紹介する高野六郎さんと梅田慶一さんである。

お二人ともお住いは北海道の札幌市内であるが、高野さんは金融業を、梅田さんは板金工場を営み、ヤマハに乗るまではお互いに顔も知らない仲であった。それがヤマハに乗り北海道ヤマハモーターズのヤマハベアークラブのメンバーとして顔を合わせ、行動を共にするにおよんで、竹馬の友以上に親交を重ねる間柄となった。どちらからともなく声をかければ二人は車上の人。ヤマハを友にこの十四年、北海道は殆んど走りつくし、昨年の夏には住復四〇〇キロを十日で走って出雪大社にもお詣りをすませている。

ちなみに高野さんは六〇才、梅

田さんは五七才。ヤマハに乗れば、若い者には負けなさいよ……と、遠乗り談義に花を咲かせるお二人はまさに根っからのヤマハ・フレンドで、R1を軽々と取回す梅田さんの話によればYCA1は七万キロ走ってノー・トラブル。だいたい三万キロ前後で新車に乗りついできているというが、ヤマハの信頼性にはお二人とも絶大なる賛辞をよせている。

春の遅い北海道であるが、やがて来る遠乗りシーズンには、ヤマハの新しい大型車にまたがるお二人の勇姿にお目にかかるかもしれない。



▶一九五六年六月・YAAIと高野さん。北海道新見温泉行のツアー



▶一九六二年十月・YEIの高野さんとYDS1の梅田さん。北海道の富士といわれる羊蹄山のツアーで。



▶最近の高野さん(右)と梅田さん。

貨物の運搬・連絡・巡回…

雪上交通をすっかり変えた ヤマハスノーモビル



驚異の登坂力 抜群の高性能。ヤマハスノーモビルが、雪の多い地方に交通革命をもたらしました。深い雪でも、けわしい山地でも、スノーモビルなら安心。厳しい寒さにもびく

カンタンな操作 抜群の性能



S-350

●全長2,400mm ●全巾845mm ●乗車定員2名 ●最高速度60km/h以上 ●登坂能力25°以上
●最高出力23ps/6,000r.p.m. ●最大トルク3.1kg-m/4,000r.p.m. ●積載牽引量500kg

ともしません。積雪地の連絡用に、貨物の運搬に、スキー場の求助用に、欠かせない新鋭車。カンタンな操作で、雪上の作業率もグンと向上します。

抜群の性能プラス豪華なデザイン



SD-350

●全長2,400mm ●全巾1,040mm ●乗車定員2名 ●最高速度55km/h以上 ●登坂能力25°以上
●最高出力23ps/6,000r.p.m. ●最大トルク3.1kg-m/4,000r.p.m. ●積載牽引量650kg

混合ガソリンを使わない

ヤマハ
オートルーフ

ヤマハ発動機株式会社

静岡県浜北市中条1280番地 TEL (浜北)4111



トレール教室
いよいよスタート

'69 JUMP



ちから強く・高く・ヤマハトレールが
'69のジャンプ!