

ヤマハニュース 1

YAMAHA NEWS No.151 January 1976

NEW! **GR50**



睦月の北海道



零下四〇度……

一体どんな寒さか、ご想像つきますか？

もっとも、これは寒い北海道でもひととき寒

さの厳しい旭川で明治時代に記録された最低

気温だそうですが。

とはいえ、一月に入り札幌市内も白一色。

「凍れる」という言葉が、まさに実感として感

じられるこの頃です。

フレンド店みなさまのご商売も、主力はバイ

クから雪の商品へ。

スノーモビル、小型除雪機・トロとここでも

豊富な商品群のヤマハだけに、冬ごもりの暇

などない忙しさです。

特にトロは、コンパクトな家庭用として一家
に一台、冬の北海道では必需品にまでなりつ
つあります。

また走る姿こそほとんどありませんが、バイ

クについても予約セールや免許教室など、訪

れの遅い春のバイクシーズンめざして地道な

商戦が着実に展開されています。

冬の味覚のトップ、札幌ラーメンから立ちの

ぼる湯気が恋しい睦月の北海道です。

北海道ヤマハ株式会社

第一営業部 営業一課 厚谷五朗課長(談)

〔表紙のことば〕

昨秋の東京モーターショーでの発表以来、ヤマハミニGR50
に寄せるお客さまの期待の大きさは、取材のたびごとにひし
ひしと感じられるものです。昨年来、ヤマハミニGTやチ
ャビィなどを中心としたレジャーバイクは、それまでバイ
クに関心の薄かったお客さまの心をとらえ、まったく新し

い需要層を切り拓いてきましたが、ミニスポーツGR50の
登場は、この傾向にさらに拍車をかけることになるでしょ
う。「今日はちょっと足を伸ばして、街外れの丘でグライダー
でも……」ミニとはいえさらに行動半径を広げるGR50
と、それに寄せる若者の期待を表わしてみました。

躍進をめざして

新しい年、一九七六年のスタートに当って、一言ごあいさつ申し上げます。

昨年は、日本はもとより、アメリカやヨーロッパ諸国においても経済活動が著しく低滞し、世界的規模の不況に終始した年でした。

こうした厳しい状況のもとにあつて、国内における二輪車需要が、前年に比べて微減にとどまったことは、二輪車の経済性、有用性が社会に認められていることを実証するものであり、この点、非常に心強いものがあります。激しい商戦と、需要の指向の変化の中で、市場占拠率、すなわち業界のシェアは、大きく変動いたしました。ヤマハは着実に増販することができました。

これひとえに、フレンド店の皆様のご努力によるものと、心から感謝いたしております。

経済情勢の変動に加え、昨年十月から実施された二輪免許制度の改正の影響もあつて、二輪車需要の変化に拍車がかけてられています。ヤマハでは、つとにこうしたすう勢に対応して、二輪車需要の中心となるべき50ccバイクの強化や、75ccニューモデルの開発をはじめとする免許別自動二輪対策などを、鋭意



推し進めて参りました。

その結果、本年は50ccのレジャーバイクから、中、大型のスポーツまで、きわめて市場性に富んだ新車のラインアップを実現することができた運びとなりました。フレンド店の皆様にとつても、新しい年の商戦を有利に展開させるための強力な武器になるものと確信しております。

昨年来、二輪車の排ガス規制の強化が問題になっておりますが、これにつきましても、すでにYLC S——ヤマハ希薄混合気燃焼システムなどでご承知のように、早くから公害対策に努めておりました実績から、じゅうぶん対応できるだけの技術力を備えております。

二輪車は他の耐久消費財に比べて、不況に強い商品といえますが、本年はなお樂觀は許せません。新しい販売のあり方を実践して、この難関を乗り切つていきたいと思ひます。

また、二輪車が社会的に価値のある商品として認識されるよう、それぞれが目標と自覚を持つて活動していかなければ、業界の継続的な繁栄は実現し得ません。そのためには、排ガス問題の解決を含め、社会が要請する商品づくりに、安全運転の普及に、日常生活に根をおろしたニューバイクライフの浸透に、フレンド店の皆様とヤマハとが、共に手をたずさえて努力していくことが必要だと思ひます。

昭和五十一年 元旦

ヤマハ発動機株式会社
取締役社長

小池久雄

販売店のみなさま
 おめでと〜うございませう
 今年もより良い製品をお届けし、
 みなさまと共に
 『ニューライフバイク』の世界を
 大きく育てていきたいと
 念願しております

ヤマハ車体工業生産2課1係

尾崎啓次郎

「より良いヤマハのバイクを、より多くの人に楽しんでいただく」というのが私達のモットーです。入社以来14年、いつもこの事を頭の中に入れて仕事をしてきました。現在は40名の仲間と一緒に、YBシリーズのモノコックフレームの溶接をしています。そして自分が手にしたフレームで作られたYB50で通勤していますが、なかなかいい気分です。私たちの仕事は流れ作業が主なものなので、あくまでもチームワークを大切にし、お互いに勉強し合っ
 てより良いヤマハのバイクづくりを精を出しています。販売店さんあって始めて私たちの仕事もむくいられたというものです。今年もより発展したご販売をおつづけください。

昌和製作所原工場生産3課

笹原 行夫

入社以来8年、DTシリーズのバイクフレームづくり一本に打ち込んで来ました。自分の手がけて来たフレームを使ったヤマハが世界の人々にかわいがられていると思うと、少なからずいい気分がします。普段はラインに乗せて流れ作業でやるんですが、時にはラインをとめて、一人で50力以上の部品づけや溶接をすることもあります。そんな時はまた口では言い表わせない充実感もあるものです。私はYB50に乗っているんですが、販売店さんなどに行つて、私たちがつくったバイクフレームのDTなどを見るとやはりかわいいですね。どうぞバイクフレームのヤマハも、よろしく。



吉川ヒコ美



尾崎啓次郎



高林 利幸



笹原 行夫

本社品質管理部品質保証課
 高林 利幸

すべてのお客様に、安心してヤマハでバイクライフを楽しんでいただくために、あらゆる製品の性能や耐久性を検査して、品質の保証をするのが私たちの仕事です。そのためには写真でご覧のような機械を使ってやる場合と、袋井のテストコースで実際にバイクを走らせる場合と両方やるわけです。私は数年前までロードレースをやっていたので、市販される前の車を自分自身

本社総務部庶務課受付
 吉川ヒコ美

で走行テストをする時もあります。ケガのないように気をつけるのは当然ですが、常に念頭に置いていることは、「問題点を早く把握する」ということです。そして能率を上げてリズムに乗った仕事をすることが必要だと思っています。入社してから2年半程になりますが、この間本社にいらつしやる多くのお客様に、ご不便をおかけしないように、自分なりに一所懸命働いて来ましたがまだまだいろんな面で勉強しなければならないと思っています。私たちの仕事は直接には生産にたずさわっていないとはいえないものの、今年もより良いバイクを作ってユーザーの方にお届けするみなさまに少しでもお役立てできるよう、張り切つていきたいと思つています。いろいろ大変な時期ですけれど、販売店のみなさまも体に気をつけてご販売におはげみください。



長谷川光代

浜北工場生産1課オートループ組立て

長谷川光代

私はチャビビで通勤していますけれど、仕事をする時も常に買う人、使う人の身になって精神を込めた製品づくりをしようと心がけています。私たちは2サイクルエンジンのカナメとも言えるオートループポンプの組立てに従事しています。ヤマハの優秀な技術力によって開発されたこのオートループの仕事ができることはとても幸せだと思っています。みなさんご存知のようにオートループポンプはとても小さな部品から出来ていますし、車種によっては一つの部品だけがちがう場合もあって片時も気をゆるすことが出来ません。作る人、売る人、立場は違ってもお客さまによりよいバイクライフを楽しんでいただくために、お互いに今年も元気で仕事をしましょう。



山本 章



山川 浩一



山本 計夫

本社部品管理課第3組国内出荷

山本 章

今年初めての子供が生まれますし、ヤマハの新製品も続々誕生するということですので大ハリキリです。私は入社以来約10年、この部品の仕分け及び梱包という仕事を一貫してやってきましたが、ヤマハの著しい躍進に伴って、出荷部品数も毎年伸びる一方でうれしい悲鳴を上げています。

この多くの部品を間違えず販売店さんにお届けするのが私達に与えられた使命なのです。電算室からの出庫指示カードとコンベアから流れて来る部品の照合は、数字との組み合わせの連続ですので気づかれが多いのですが、やりがいのある仕事だと思っています。

販売店のみなさんに負けないように私達もがんばって行きたいと思っています。

本社生産4課製品組立て

山川 浩一

高校時代からバイクが好きでヤマハに入ったのですが、今ではもちろん趣味なんかではなく、自分の仕事としてバイクづくりに精を出しています。

私たちのセクシオンは、外国向けのものも含めてTXなど4サイクルや、RD250を始めとする2サイクルなどの組立てをしています。

私がいとも気を付けているのは、自分がこのバイクに乗るんだという気持ちで、使う人の身になって完璧な仕事をやりとげようということです。そのためにはやはり、日頃の勉強

がなんといつても大切になります。その努力にうらうちされた自信が良い製品づくりに必要だと思います。これからは新製品も数多く出されますので、さらに一層奮起して私たちも販売店のみなさまに、はずかしくないような仕事をするつもりです。

本社技術管理部企画管理係

山本 計夫

袋井のテストコースで、市販車を始めとしてレーサーのフレームやタイヤまであらゆる製品の走行テストを行っています。

光電管などを使って、最高速度、加速度などを計測する他、ブレーキ性能からフレームやタイヤの強度・耐久性まで、実際走行に関する全てのテストを行うわけです。一度ご覧になっていただければ分りますけど、それは厳しいテストがくり返されるのです。そしてここでの厳しい試験を耐え、安全を十二分に保証された製品のみなさまのこやつかになるのです。

このコースの自慢のひとつは完備された安全対策です。テストには危険はつきものですが我々の仕事はその危険を未然に防ぎ、事故を最小限のものとするにもあります。よく外国のディーラーの人もここを訪れますが、みなさん一様にこのテストの厳しさと、安全対策に感心されます。

販売店のみなさん、どうぞ一度この袋井コースにいらしてください。ヤマハの製品がどんなに苛酷な条件でテストされた優秀なものかより一層おわかりいただけると思います。今年もどうぞよろしくおねがいします。

“バイクでニューライフ” '76年の商戦

不況の中にも伸長はある

史上まれに見る程の急成長をとげた日本の経済は、一昨年のオイルショック以来そのテンポを大きく変化させ、高度成長からいわゆる安定成長への時代に入ったのです。

資材不足、コストアップ、人件費の高騰、インフレといった諸々の悪条件は産業界をいきおい不況に追い込みました。とくに昨年は消費者の買い控えムードなども高められて、さらに不況に拍車をかけた感があります。戦後最高の企業倒産“さらに、100万人を越す完全失業者”といった暗いニュースが、新聞の紙面をにぎわしたことはまだ記憶に新しいところです。

ではオートバイ業界の昨年はどうだったのでしょうか。昭和50年度の国内総出荷台数は約110万台と推定されます。これは一昨年の実数をわずかに2万台下回ったに過ぎない数

全ての客層に応え得る商品群

バイクをとりまく環境が大きく変化したことにより、昨年はそれまでの販売方法が問われた年であると考えます。その変化のひとつに、ミニバイクを中心とした新しいスポーツレジャーの流行があります。全国各地では、様々な形態によるレジャーバイク運動会が開催され、新しいお客さまの層を広げることが出来ました。そこには既存のモータースポーツにあきたらない若者達を中心としたバイク仲間の意識変化がはっきりと読みとれるのです。

もうひとつの変化に、昨年10月から実施された二輪免許制度の改正があげられます。これは未熟運転などによるビッグバイクの事故

字です。前述したような日本経済の不況の中にあつてのこの数字は、人々の生活の中に受け入れられてきたバイクの効用性が、さらに一層認められたものとして受けとることが出来るものです。そしてこのことはわたしたちに大いなる自信を与えています。

国内総出荷台数がわずかに減少したとは言いながら、ヤマハの場合は、みなさま方の努力もあつて約110%と販売台数を伸ばすことができたのです。そして、さらに注目すべきことは、国内におけるヤマハの市場占拠率が30%の大病を越えたことです。

こうした実績をもとにヤマハでは今年、『バイクでニューライフ。ヤマハニューライフバイク』をテーマに、さらに多くの人々にバイクライフを楽しんでいただくために一層の努力を続けてまいります。

を未然に防ぐという目的で行われたものです。これによって400ccを越える大型バイクに乗れる免許は、相当厳しい試験を受けなければならず、これからの大型バイクの需要層にも大きな影響をもたらすものとなりました。

こうした環境の変化にもヤマハはいち早く対処してきています。若者のスポーツレジャーに対する意識の変貌に対してはかねてからチャピイ、GT、RDなどの50ccバイクを中心に、他社に例を見ない充実した商品構成をもって、新しいモータースポーツの幕開けに一役買ってきました。

さらに今年には、スポーツレジャーの個性化と多様化に十二分に対応すべく、モーターシ



ヨーでもご案内のように、GR50を始めとする数々の魅力あるバイクを加え、一段と充実した商品群を構成しました。

また一方、免許制度の改正に先だって発売されたDT400と、これもモーターショーで注目を浴びたRD400は、中型限定免許所持者に対しては最大排気量車として強くアピール出来るものと期待されています。

さらに本格的なライディングを楽しみたいというマニアックな大型バイク指向のユーザーのためには、4サイクルDOHC3気筒、

市場にマッチした計画販売を

前項でも述べましたように、この一二年の間にユーザーのバイクに対する考え方は大きく変化しています。ある地方ではチャビイに乗るヤングが急増したり、また一方ではGT50に目を輝かせる若い女性客がおります。きわめて流動的な社会情勢の中において、よく言われる価値感の変化は、オートバイユーザーに関しても例外ではありません。

また商売を進める上でもうひとつ忘れてならないことは、地域社会の変動ということです。特に大都市周辺の郊外においては、急ピッチで宅地化が進み、それに伴って学校が建てられ、商店街が生まれています。

こうしたお店をとりまく環境の変化から来る需要層の変動、そしてユーザー自体の意識変化といったことも十分に考慮したいものです。そうした上で計画性のある販売政策を打ち出して行くことが、不況といわれる今の社会情勢の中にあつて着実に商圏を拡大し、販売台数を伸ばすためには必要なことにならないのです。

お店の市場性を十分に把握したら、その市場にマッチした商品をとりそろえ、お店の個

シャフトドライブ機構のGX750、カフェレーサースタイルも魅力的なGX500、そして4サイクル単気筒のビッグエンジンロXT500と、技術のヤマハの努力の結晶が発売を待っています。

こうして50ccから750ccまで、ヤマハの新ラインアップは、あらゆるユーザーの要求を満足させ得るものとして待機しており、今年のお店の商圏拡大と、売り上げ増進に大きな力を与えるものとなっています。

性を強くアピールして行くのが常識です。しかし、ここで注意したいのは、今までの固定観念にとらわれてはならないということです。前述したようにチャビイはもうすでに女性ユーザーのものだけではなくなってきました。また、4輪と2輪のユーザー層は別々だといった考え方は、現在では全く通用しなくなっていることは言うまでもないことです。これからは、より柔軟な考え方をもち、臨機応変な販売方法をとることが、現在の流動的な需要層をしっかりと把握して行く上で、欠くことの出来ないことだと言えます。

ヤマハは、需要にマッチしたより良い製品づくりに努力すると共に、販売店のみなさまと一緒に、より広い需要層を創造するために、様々な活動の計画をおし進めて行く決意です。そうすることが、みなさまとヤマハが、この不況の中にあつてもさらに大きく伸長することの出来る唯一の道だと考えます。どうぞ、今年も不況に打ち勝って「ニューライフバイク」の大きな世界を築きあげよう努力していこうではありませんか！



手続きかんたん

支払らくらく

ヤマハ
らくらくクレジット

らくらくクレジット大作戦

’76年ヤマハのテーマは生活に密着したバイク需要の拡大です。すでに周到な’76年販売計画を練り上げていらつしやるお店も多いことでしょうが、さらに実りある販売活動のキメ手として、ヤマハらくらくクレジット“女性客倍増作戦”、レジャーバイク運動会をここにとりまとめました。お店の個性や商圏の特性を大いに生かしたうえで、ぜひご検討ください。

バイクもクレジットの時代

家庭用の耐久消費財からごく身近な日常生活用品さらには趣味やレジャー用品に至るまで、われわれの生活をみまわすと、クレジットによる消費生活が深く融け込んでいることに、あらためて驚かされます。

この傾向はバイクについても決して例外ではありません。特に昨年来のレジャーバイクの普及浸透はバイク需要に新しいスタイルを生み出し、バイクがより広く一般商品化している現状を物語っています。

つまり、著しい女性ユーザーの増加、家のバイクから「私のバイク」という所有の個人化、そしてはじめて生活にバイクを使うという新規需要の急増です。

そして「ヤマハらくらくクレジット」は、その手軽さ、買いやすさで、これら新しいお客さまをより一層広げていくのです。

**お客さまにも、お店にも手軽で
便利なクレジット、なのに……**

しかし、クレジットの効用性は理解しながらも、なかなか導入に踏み切れない、というお店、あるいは「やっぱりお金が貯まってから……」というお客さま、がいまだにかなり多いのも事実。特に地方の農村部などにはこの傾向が地域性として残っているようです。

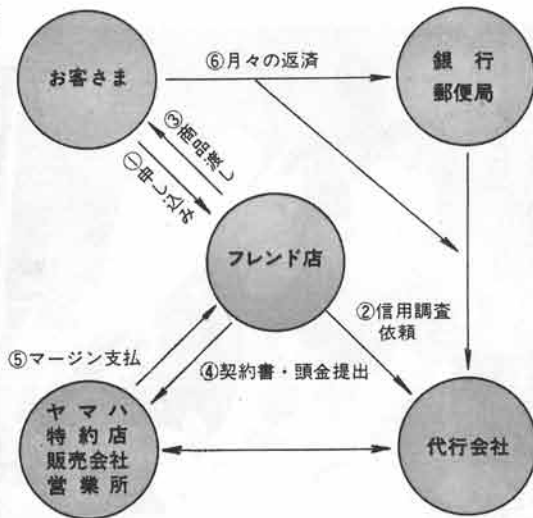
でも、ご覧ください。左上図のようにシステムはいたって簡単。お店でのわずらわしさなどは、ほとんどありません。そしてお客さまにとっての、またお店にとっての利点を上げてみます。

◆お客さまには――

'76年に飛躍する!!



ヤマハクレジット
御予算少々
月々1000円OK!
6.10.16.20回払



さて、こんな便利な「ヤマハらくらくクレジット」のお店への導入のためにヤマハは支店、特約店、販売会社、営業所をあげてお手伝いしすでに大きな成果を納めています。

たとえば、福島県のいわき営業所ではメイトやチャピイ、YBなどを中心に「ヤマハに乗れば安上がり」統一のコピーでチラシ10万枚を作成し、十二月中旬から管内のお客さまに強力なPR作戦を展開、早くも着実な成果を見せはじめています。

「ぜひ、ご来店ください、頭金5千円、月々4560円からお求めになれます」と具体例

実績が語るクレジットの効果

● 予算に応じた支払い方法（六、十、十六、二十四回の四種類分割、ボーナス時の増額返済併用）が選べる買いやすさ。

● 頭金の納入だけでバイクを手にできる。

● 銀行、郵便局などの金融機関を通じても振込み返済ができ、返済が簡単。

◆お店には

- 「らくらくクレジット」のお店として、お客さまの買いやすさが、そのまま売りやすさにつながる。
- お店の資金負担が軽くなる
- 貸しだけおれが防げる
- お客さまの信用調査は信販会社が代行
- 集金や信用調査の手間が省ける
- 定価販売をしやすい
- コース別分割法が明確なので、従業員の方でも定価販売ができる

と、きわめて多くのメリットがあげられます。さあ、お店でも引込み思案や喰わず嫌いはやめて、新しい年のさらに進んだ販売活動のために「ヤマハらくらくクレジット」をご活用なさってみてください。

を上げて簡単な手続と手軽な方法で購入できることを訴えかけました。手軽なことを理解していただくのは、お店のみなさんに対して同じで、営業所と相談しながら実際にクレジット販売を一度でもやってみると「なんだ、こんなに簡単なことなのか」と分っていたけるんです（笠原所長談）

また東京・城東営業所は東京支店管内でも最もクレジット販売の浸透している地域ですが「お店のみなさんのご協力もあって昨年は全販売台数の30%にクレジットが利用されています。このシステムの最大のポイントは、まとまったお金を使いにくい学生さんや若いお客さま、こうした潜在するお客さまをクレジットによって顕在化することができることです。実際クレジット販売を積極的に導入しているお店は、全販売台数でも50%がた伸びています」（吉川所長談）というほど。

もちろんお店の声も同様、いまレジャーバイクが町の一大ブームになっているという青森県弘前市の中心部に店舗をかまえる今井モーターズさんでは「高校生を中心に、かなり利用率は高いです。それも意外にレジャーバイクが多い。何回払いだと一回の支払がこれくらいです、という具体例を立看板で、らくらくクレジットのある店というイメージも高めているのもよいのでしょうか。細かい書類作成は奥さまのお仕事、またお勤めの都合などで返済金の支払に銀行などへ行く機会の少ない方には、お店が代行してあげるといふほど。これからの中心は、地方郡部でのお客さまのクレジットに対する意識改革が課題でしょうが、「クレジットもありです、というふうな時代ではない。お店の展示車一台一台に、月々の返済額と返済額を表示するくらいでなければ……」というほど、もはやクレジット販売は、新しい販売活動の中でその重要性を高めているのです。

女性客倍増作戦



「生まれて初めてバイクに乗ったんですけど、こんなに安定よく、やさしく走れるものとは思いませんでした」

「働く主婦にとってバイクは必需品です。」

私たちのまわりにもバイクに乗りたい、また乗る必要がある、と思っている女性は多勢います」

「通勤時間の短縮で、家族のものからは喜ばれ、おつくうだった買い物も楽しくなりました。今では私にとってバイクは欠かすことができないものとなりました。」

——昨年本誌でつづけてきた「女性ユーザー紹介」の取材でうかがった多勢の方がたからの印象的な言葉、いままらながらに女性にとってもバイクはもはや生活必需品であることが実感として感じられます。

なにしろ全人口の半分は女性、こうした女性層へのアプローチも「76年に飛躍する」大きなカギといえるでしょう。

変化する生活様式に、

高まる必要性

「スーパーバン・ライフ」つまり都市中心型の生活から地域社会に密着した生活様式が、ここ数年の傾向としてとくに顕著になっています。

デパートやスーパーなど大型販売業の地方進出につれて、全般的な消費生活が地域社会だけで完全にカバーできるのです。改まって外出着に着がえ、都市に買物に出かけるスタイルから、自転車やバイクで気軽に出かけ、近所ですべての用が足りるというものです。

一方、昨年末に発表された交通事故統計をみても、大都市周辺では減少傾向にある事故件数が、地方で逆に増加し、事故の地方分散が特徴づけられています。



さて、このふたつのことは何を物語っているのか？ いうまでもなく、大都市はもちろん地方都市そして郡部に至るまで、日本の隅々でモータリゼーションの必要性が急速に高まっているという事実です。それも家庭生活の中心であるご主人だけでなく、家庭を守る奥さまや子供たちにまで……。

当然のことながら、ここでは経済性や手軽さを群を抜く50ccを中心にしたバイクに、改めて人びとの関心が集まってきます。一家に

一台から「一人一台」の時代の開幕です。

はかり知れない女性需要層

では、実際女性需要はどの程度見込めるのか？ 昨年六月末現在の運転免許所持者数を見ると女性約七百六万人、十六才以上の免許取得可能人口を八千万人と推定すると約六人に一人の割合で免許を持っていることになり男性の一・五人に一人にいま一步の感があります。しかし、こと原付に限ってみると約一〇九万三千人で男性との差はきわめて縮まっています。

特に原付は「小型特殊免許」以外のあらゆる免許で運転できるわけですから、データを平面的にとらえただけでも、女性需要への期待は高まらざるを得ません。

ましてお店の立地条件が都市周辺の新興住宅地や団地の近郊、工業地帯や郡部の農村地などと必要度がさらに高まる所であれば、決して静観できない大切な需要層にちがいません。

豊富な商品、

活発な普及活動で対応

メイト、チャピイをはじめYBからミニGT、RD、MRそしてTYまで、ひときわ豊富なヤマハ50ccシリーズ、そしてこれら商品群をふまえて展開される「原付免許教室」「乗り方教室」はすでに女性需要の開発や実販で大きな成果を収めています。これらもお店の個性、商圏をふまえてさらにその効果を高めなければなりません。

なによりも「女性のお客さまが入りやすい集まりやすい雰囲気のお店」であること。そして「女性心理として機械モノに対する疎遠

感、バイクは不安定なものという先入観がある。これをやわらげるためにも免許教室だけでなくその前後の乗り方教室など、実際に触ってみる、乗ってみる機会が大切になる」(仙台支店・森営業課長談)ということです。

そこで、もう一度前出の弘前市・今井モーターズさんに「ご登場ねがうと」「近辺のフレンド店さんも同じですが特に冬場を中心に『毎月15日は原付免許教室の日』として完全に定着しています。そして乗り方については、早朝四時からでも、五時からでもお客さまが安心してお乗りいただけるようになるまでやって、お買いただいたバイクもそれまではお渡ししないようにしています。

奥さま方は忙しいものですから、バイクも乗り始めてしまえばもうそれだけ。でもたまには、バイクのことを改めて認識していただくために奥さまや女性だけのツーリングを企画してお誘いするようにしています。ツーリングといっても近所の目的地で、お茶を飲みながら井戸端会議に花を咲かせる程度、それでも話のあい間をみてバイクの基本的な知識や正しい乗り方の話しなどを折り込む、これだけでも女性のバイクに対する認識や接し方はガラリと変わってくるものです。こうして街を彩る女性のバイク姿は、さらに新しい女性ユーザーを生みだしていきます。

そして最も大切なことは、すべてのお客さまにあてはまることですが、「免許教室」「乗り方教室」さらに前出の「ヤマハらくらくレジット」や後の「レジャーバイク運動会」などを単一の拉販策としてとらえるのではなく、免許取得↓乗り方のマスター↓買いやすいレジットさらにお客さまによってはバイクの楽しさを堪能できるレジャーバイク運動会、と一連のシステムとして系統立ててとらえ、それぞれの効果をより一層高めることです。

レジャーバイク運動会作戦



お客さまを先導してツーリングに出かける、さまざまなスポーツ・レジャーとともに楽しむ——こうした活動は、お客さまとの連帯を深め、長いおつきあいをしていく上では非常に重要なことです。しかし、これもお店の販売活動に影響を与えるようでは、その方法や効果を再検討しなくてはならないでしょう。

こんな意味からも、改めて注目されるのが昨年来全国的にブームを呼んでいるミニバイクやレジャーバイクによる運動会です。

すでに、春の需要期にはこうした運動会を、計画中のお店も多いことでしょう。'76年に飛躍する!!" 第三のキメ手としてこの「レジャーバイク運動会」をご紹介します。

お客さまの要望から生まれた「レジャーバイク運動会」

日本経済から一人一人の日常生活にまで大きな試練を与えた'75年は、またバイクによるスポーツ・レジャーの分野にも大きな変革をもたらしました。

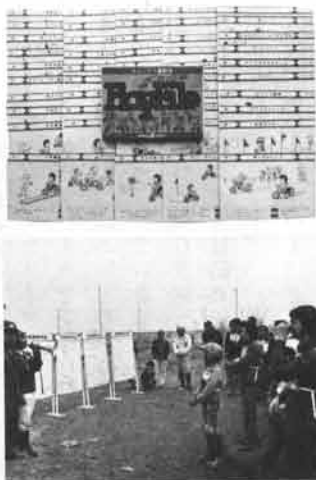
ムダを省き合理的な生活を求める多くの人々が50ccを中心とするバイクに着目し、生活の道具として積極的に活用しはじめ、一方ではホットなもの、大がかりなものに進みつつあったバイクによるスポーツ・レジャーにも「もつと手軽なもの、誰れもが参加して楽しめるもの」という要求が日ごとに高まり、やはり中心は50ccバイクに集中する——こうした背景を受けてお客さまの間から、半ば自然発生的に生まれてきたのが、ミニバイクやレジャーバイクによるさまざまなスポーツ・レジャーです。

そして、あくまでも本来の要求である、手軽な楽しさ、参加しやすさを損なわずに展開して、という意図のもとにヤマハを中心に全国で開催されているのが「レジャーバイク運動会」、内容もジムカーナの遊びの要素の

つよいもので、あえて「運動会」と謳われているわけです。

「GR50」も加わり商品構成を最大限に生かす「レジャーバイク運動会」

スタート一年目の昨年すでに全国各地で数えきれぬほどの「レジャーバイク運動会」が開かれ、それまでのバイクのスポーツ・レジャーとはまた異なった雰囲気、さらに幅広い層のお客さまの間で楽しまれてきました。まさに



「新しい遊びが、新しいお客さまをつくる」
 実例を見せつけられる思いがしたものです。

また「レジャーバイク運動会」とはいえ、使用されているバイクも実にさまざま、多くの会場で主役をつとめていたのは圧倒的にヤマハミニGT50/80ですが、チャビィをはじめMRやRDさらにはメイトやYBなどの姿も決してめずらしくはなく、ここでも充実したヤマハ50ccシリーズが、最大限に生かされています。加えて、この二月からは待望の「ヤマハミニGR50」がこのシリーズに加わります。これにより、お客さまの間でもすっかり気運が高まっている「レジャーバイク運動会」は、さらに一層の高まりを見せることでしよう。現に「GR50」が、初めてその姿をお客さまの前に表わした昨秋の東京モーターショーでも高校生グループなどの間からは「よし、これでレジャーバイク運動会に……」という声がいずれ分と聞かれたものです。

手軽な開催は

お店にとっての大きな魅力

現在のようなスポーツ・レジャー環境の中で「手軽に参加できる、楽しめる」ということは一見なんでもないようですが、いざ参加する人の立場に立つと想像をはるかに上まわるほど重要なことであり、機会も少ないことだったのです。

それだけに「レジャーバイク運動会」に寄せるお客さまの期待も大きいのですが、反面主催する立場に立つお店のみならず、会場用地、開催用ツール、運営、集客……などすべてで、レジャーバイク運動会「ほど手軽に開催できるものも少ないでしょう」。

昨年の開催例を分類してみると――

- (一) 一店の単独開催
- (二) フレンド店の合同開催
- (三) 販売会社、持約店、営業所主催の大会に

フレンド店ごとのグループで参加

――のように分けられます。

(一)の例はお店のスポーツクラブなどを通じてお客さまも開催する立場に立つてともに楽しんでいくのが特長です。

また(二)の例では、東京・中野営業所管内のフレンド店さん25店が一致団結して「全日本レジャーバイク協会」を結成し、所沢モトクロス場を定例会場として5回にわたりシリーズ大会を開催したのをはじめ、スポーツランド管生を活用して、(株)横山輪業商会、仙台営業所の両傘下のお店が「開催講習会」から実際の「運動会」開催までを行なったことが印象的でした。

もちろん、この二例に限らず、このパターンは(一)以上に多く見られたもので、お客さまとの連帯をつよめながら、お店同士の横のつながりも一層深めていたものです。

(三)は、かなりその例も多かったのですがいずれもお店やお客さまの要望を受けて十分な話し込みの後に開催されました。

昨年六月、ヤマハ岡山(株)主催の大会は、フレンド店さんごとにチームを組み「ベルサイユのバラ」転倒虫など思い思いのチーム名をつけ、プラカードを立てて入場行進もある楽しいものでした。また同スタイルで七月に青森営業所が開いた大会は、弘前市を中心にその後お客さまの口コミで一大レジャーバイクブームの火つけ役になるほどの成果を見えています。もちろん、どのパターンが最も望ましいというものではありませんが「第一回目のレジャーバイク運動会以来、お問合わせに見えたお客さまが、そのまま店に結びついてくれる」(全日本レジャーバイク協会の会長をつとめる、東京・古川モーター・スズキさん談)というように、お客さまの反応もかなり鋭いものがあります。いま、まさに機は熟したの感がつよい「レジャーバイク運動会」とくに'76年商戦の口火を切る春先には、さらに活発な開催とその成果が期待を集めています。

2月1日、新発売。

GR50

二月一日を期して、いよいよ「GR50」が新発売となります。

昨秋のモーターショーで大の話題のマトとなった「GR50」は、スタイルで、性能で、また経済性で、50ccクラスとしてピカ一の存在をねらうに十分な設計とキメ細かな仕上げを施した新商品です。「ミニトレ」の愛称をもつGTとならんで存分に「商売」いただける期待の「ミニスポーツ」モデル「ヤマハミニGR50」をお店のヒット商品にノックアウトはつ、と

「GR50」のスタイルはユニークです。いま世界的に流行のさざしをみせているカフェレーサー風のデザインを先取りしたそのスタイルは、まさにこれからのものであり、高校生、大学生、ヤングサラリーマンなど若い人はもとより、かつてバイクを愛好したことのある人なら誰もが「はっ」と心をゆすぶられる小気味よさをもっています。

この新鮮な感覚の「GR50」をもっとも魅力的に見せるアングルは斜め後方から見おろしたスタイルでしょう。

直線的なハンドルバー。グリップ左右から張出したアルミ鑄造のクラッチ&ブレーキレバー。ステアリング中央部のスピードメーターも一段と栄えて見えます。さらに角型で7ℓ容量の大きさをもつ燃料タンク、レーサーイメージのストッパー付シート、角型で鮮やかなテールライト、ブラック仕上の大容量マフラー等は、いままでにない新鮮なイメージに迫力を加えて見る目をとらえます。

もちろん真横、斜め前方とアングル、視線を変えて見ても十分に魅力的です。この点、

メカも

性能も自信を持って「商売」ください

お店でもディスプレイに一工夫こらして「GR50」を展示していただきたいと思えます。「GR50」のカラーリングは、左のカラーページでご覧のように、クリスタルシルバー（上）とブランドレッドメタリック（下）の2色が用意されています。

いまはバイクから離れて、四輪に移行した方々にも「GR50」は大いにアピールできる商品です。ぜひ一度はシートにまたがらせてみてください。きつと、若い頃のはずんだ心を甦えらせて何か一言あるはずですよ。

こうした方々をバイクの世界に戻してこそ「ニューライフバイク」がますます大きな広がりをもつて実現することになります。

もちろん「GR50」のメカは一流です。エンジンはRD50系のトルクインダクション2サイクルで、パワーの巾も広く、リターン式5速のミツシヨンとタッチのよい湿式多板クラッチと相まって軽快な加速感が楽しめるものとなっています。

このパワーユニットを支えるフレームはダブルクレードル型。前後輪のクッションは油

ヤマハミニGR50主要諸元

全長	1585mm
全巾	590mm
全高	850mm
シート高	635mm
軸間距離	1035mm
最低地上高	125mm
乾燥重量	64.5kg
舗装平坦路燃費	80km/ℓ (30km/h)
登坂能力	20°
最小回転半径	1500mm
制動停止距離	7.5m (35km/h)
エンジン	2サイクル空冷トルクインダクション
気筒数・排気量	単気筒前傾49cc
内径×行程	40.0mm×39.7mm
圧縮比	6.9:1
最高出力	4.5ps/8000rpm
最大トルク	0.43kg-m/7000rpm
始動方式	プライマリーキック
点火方式	フライホイールマグネトー
燃料タンク容量	7.0ℓ
潤滑オイル容量	1.3ℓ
潤滑方式	分離給油(ヤマハオートルーフ)
バッテリー容量	6V4AH
バッテリー型式	6N4-2A-2
発電機種類	フライホイールマグネトー
発電機銘柄	三菱/日立
点火プラグ	NGK・B-7HS/日立M44
キャブレター	Y-15P
エキスクリーナー	モルトブレーション
一次減速(比)	ギヤ(68/19=3.578)
二次減速(比)	チェーン(41/12=3.416)
クラッチ	湿式多板
変速機	5段リターン
変速比1速	39/12=3.250
変速比2速	34/17=2.000
変速比3速	30/21=1.428
変速比4速	27/24=1.125
変速比5速	25/26=0.961
フレーム形式	パイプ式ダブルクレードル
キャスト	63'30"
トレール	68mm
タイヤ寸法(前)	2.50-14-4PR
タイヤ寸法(後)	2.75-14-4PR
ブレーキ(前)	防塵防水式ドラム
ブレーキ(後)	防塵防水式ドラム
懸架緩衝装置(前)	テレスコピックオレオ
懸架緩衝装置(後)	スイングアームオレオ
ヘッドランプ	6V25W/25W
テール/ストップランプ	6V3W/10W
フラッシュランプ	6V8W
各種パイロットランプ	6V3W

が用意されています。

Wを採用、また防塵防水式の前後ブレーキはハブドラムにライニングの摩耗状況をチェックできる点検孔を設けました。さらに大容量で消音効果にすぐれたマフラーは、バツフルパイプを引出し式としてあります。そのほかチェーンケースはテール部分の絞りを深くとってオイル跳ねの防止を図りました。

なおオプションパーツとしてタコメーター、一文字型およびアップハンドル、フロントフェンダーフラップ、リヤのサブキャリヤが用意されています。

圧ダンパー付で、タイヤは新設計のオンロード型です。

シートは横開きのキーロック式で、ロックはヘルメットホルダーを兼用。シート下にはツール、バッテリー、そしてオートルーフオイルタンクの注入孔があります。このオイルタンクの容量は1・5ℓ。オイル消費量が1ℓを越えるとスピードメーター内に青色のコーションランプが点灯するオイルインジケーター付で、このランプ回路のチェックはギヤをニュートラルにしてイグニションスイッチを入れて点灯、ギヤを入れると消灯することを確認できるシステムとなっています。

ヘッドランプはこのクラスでは唯一の25Wを採用、また防塵防水式の前後ブレーキはハブドラムにライニングの摩耗状況をチェックできる点検孔を設けました。さらに大容量で消音効果にすぐれたマフラーは、バツフルパイプを引出し式としてあります。そのほかチェーンケースはテール部分の絞りを深くとってオイル跳ねの防止を図りました。

なおオプションパーツとしてタコメーター、一文字型およびアップハンドル、フロントフェンダーフラップ、リヤのサブキャリヤが用意されています。

YAMAHA MINI GR50



な新商品

ヤマハミニGR50



“走り”を感じさせるハンドルまわり。スピードメーター内のOILがオイル補給を知らせるインジケータランプ。



角型で、大柄な明るいテールランプ。黒塗りのマフラーは容量も大きく、パツフルパイプは引出し式で整備性良。



パワフルで燃料/オイル消費の経済的なエンジンは5速ギヤ付。防塵防水ブレーキはライニングチェック孔新設。



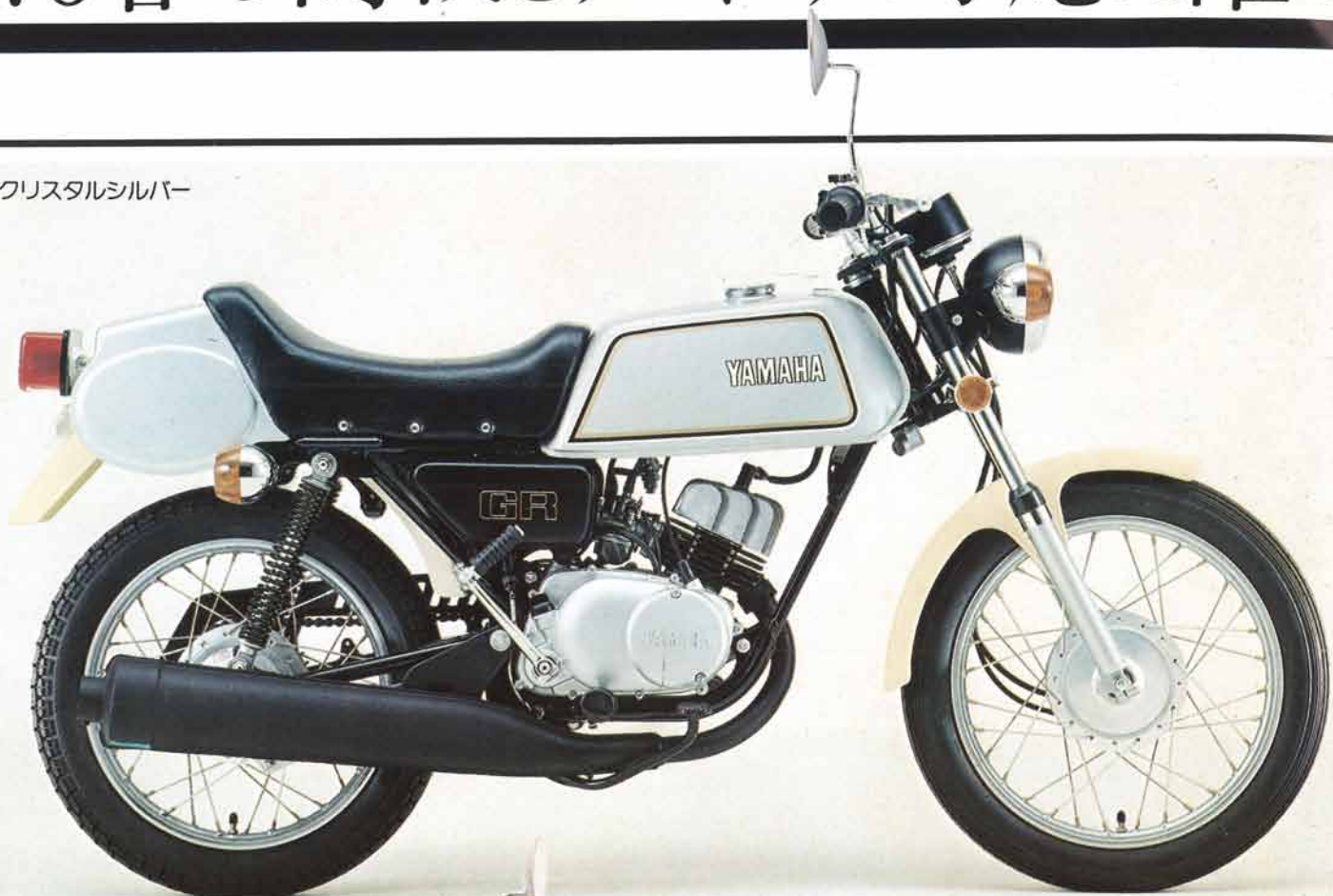
「GR50」の新しい顔、角型長方形の燃料タンクは7ℓ入り。シートとのマッチングは絶妙の設計となっている。



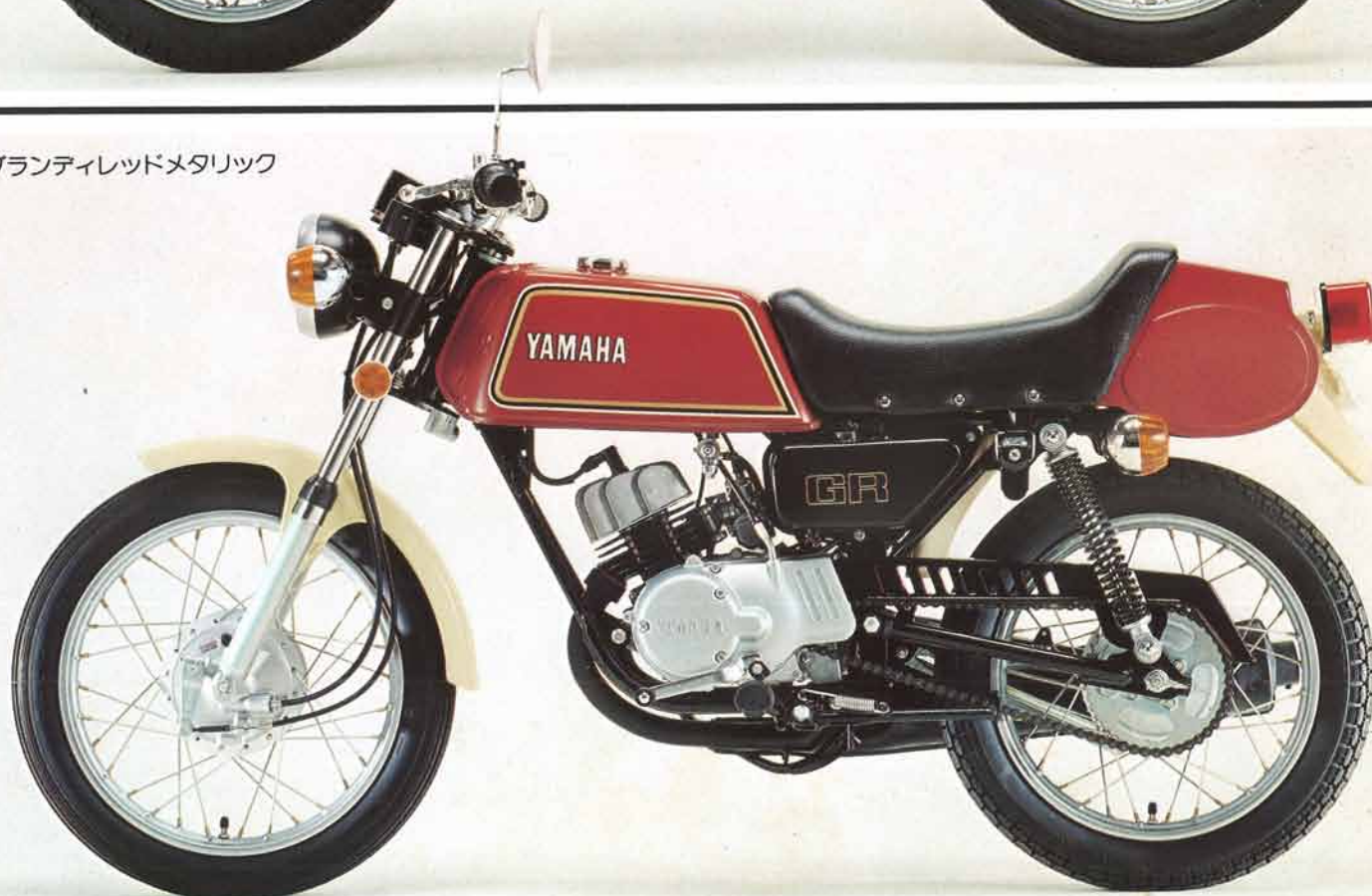
レザータッチの感触もイキなストッパー付横開き式シート。シートロックはヘルメットホルダーも兼ねている。

'76春の商戦をリードする手応え確か

クリスタルシルバー



ブランディレッドメタリック





世界の女性



インドネシアはいま雨期。でも赤道直下。水泳に興じるタンティ・ヨセファさん

タンティ・ヨセファさん(25)。昨年の東南アジア映画祭でみると最優秀女優賞に輝いたインドネシア銀幕界の代表的なスターです。

日本では斜陽の映画産業も、インドネシアでは娯楽の中心。どんな小さな町でも、映画館はあるというくらい国民生活に密着しており、年間五十本以上のカラー、シネスコ版の映画が製作されているといわれます。

そうした人気の映画スター・ナンバーワンの女優がタンティ・ヨセファさん。インドネシアのヤマハ・インポーター、P・T・ハラパンモーターでは、このタンティ・ヨセファさんと契約、今年にはカレンダー、ポスター、パンフレット、映画、スライドほかのPR物にその華麗な姿を登場させ、ノンボル・サト(ナンバーワン)ヤマハ・ノンボル・サト・タンティの組合わせて大いに市場を広げていこうと全社をあげてハッスルしています。

観光でも人気がある国です。

アジア大陸とオーストラリアの中間を占める赤道周辺に、大小一万三千余の島々からなりたつ海洋国家、それがインドネシア共和国です。インドネシアのネシアとは、島々、むずかしい言葉でいうと島嶼(とうじょう)という意味があるんだそうで、太平洋、南シナ海、インド洋と文字通り三海に囲まれた島々の総面積は百九十万平方キロ、およそ日本の五倍に相当する国土をもち、ここに一億三千万人が生活しています。

インドネシアは多民族国家、色の白い人、黒い人さまざまですが、住民の八八%は回教徒といわれます。したがってハムサンドでも豚肉は食べません。また頭は神聖な神が宿るものとして、どんなに可愛い子供でも、頭をなでることはタブー。まして不浄の手とされている左手でそれをやろうものなら、もうたあゝいへん。冗談事ではすまされません。主な産業はゴム、農林業ですが、豊富な地下資源にも恵まれて、工業化も着々とすすめられていきます。世界最大の仏教寺院建築として著名なボロブドールをはじめ、バリ島、スマトラのトバ湖、アンボンの夕陽など、また

さてこのインドネシア。朝の九時四十五分に飛びたつJALフリー便に搭乗しますと、香港経由でその日の夕方、現地時間の七時三十五分にジャワ島にある首都、ジャカルタのハリム空港に到着します。ちなみに、運賃はエコノミークラスで片道十三万七千五百円也。ファーストクラスでは……、これは関係ないので知りません。

ハリム空港から市の中心街に至る道路は立体交差により四通八達に分かれています。主要な十字路には、それこそ天空を刺すかのごとくそびえたつモニュメントがあり、観光客は目をうばわれます。名物のベチャ、日本という輪タクはジャカルタの風物詩でしたが、今はジャカルタの中心街では通行禁止。大都市の例で、ここもおさまりの交通ラッシュ。とてもベチャの走る余ゆうがないというのがその理由ですか。

人々の足はバス、そしてベベック(バイクの愛称)へと変わってきています。

治安は決しているとはいえず、お上りさん

よろしく歩いていけると丸裸にされかねない。現地の日本人はいいです。あるインドネシア通にいわせると、これ見よがしに札ピラを切る観光客によって日本人は金持と思われていること、加えて身体つきも決して強そうに見えることから街のチンピラに狙われやす

いのだ、といいますが、それにしてもジャカルタの中心街、それも人通りの多い交差点の横断歩道を渡りながら数人に囲まれて金品を奪われた、という話も聞いています。やはり用心第一ということですか。

それはともかく、インドネシア人全般は人なつこく、陽気です。しかしその反面、衆人の前ではこのほかに面子を重んじます。それだけに会議や商談にはとくに気をつかねばなりません。

お店の商売でも、お客さまが「これ」と指したものに對し「こちらのほうが……」とよりよいものをすすめたとしても、お客さまは面子をつぶされた、そのお店では品物を買わずに帰るといいうくらいです。

もちろんバイクの販売店でもそれは同じこと。すべてお客さまのいうとおり。お客さまが「実は……」と切りだすまでは商品の紹介もしません。また販売店はセールス・オンリー。サービスはサービス・オンリーのワークスショップの受持ちです。

バイクの普及はまだこれからで、メイトを初めとするヤマハは、ノンボル・サトをキャッチフレーズにいま大躍進です。テレマ・カシー……ありがとうございました。



首都ジャカルタの住宅街



ベチャを向うに女性相乗りのヤマハベベック



Mon ami,
わが友、ブジョー。
Peugeot

横浜市鶴見区にお住まいの池田武夫さん一家には、なんと5台のブジョーがあります。

池田さん(44)、奥さまのハナさん、長女の文江さん(21)、次女の明子さん(18)、長男の正久くん(8)の5人家族ですから、一人に一台ということになります。

池田さんのお仕事は自家用車の運転手さん、毎日勤務先の社長さんに乗せて走っています。以前バイクにも乗ったことがありますが、昨年二月、健康維持と気分転換の道具として、急に自転車に興味をもつようになりました。帰宅途中、自転車店に立ち寄り自分の好みに合った自転車を物色していましたが、鶴見区の中島サイクルさんに展示されていたブジョーUE8が目が止まり、さっそくこれを買いました。

以後、池田さんはサイクルの、そしてブジョーのもつ魅力にすっかり魅了され、さらに高級なブジョースポーツ車へとあこがれをつよめたのです。

「最高級車、スーパーPX10Eには、どうしても乗ってみたいかったです。UE8があり



◀「正久が大きくなれば、みんなブジョーで家族全員でサイクリングができるんですが」勢揃いの池田さん一家。

ながら、スーパーPX10Eを買ってきたわたしのことを、家内や娘たちは『父さんの道楽』と、歓迎してくれませんでした。

もともと、池田さんには、これに対する正当な理由がありました。UE8は通勤用、スーパーPX10Eは休日のサイクリングを楽しむレジャー用、と家族を納得させました。

池田さんのブジョー熱はその後もさめることなく、いや、むしろエスカレートしていききました。UE8を下取りに出してJ10を、さらにこのJ10をPX10Eにかえました。約半年の間に4台のブジョーを購入したので。

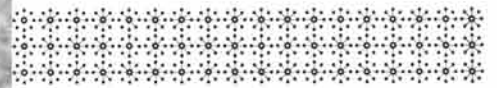
最初は批判的であった奥さんや娘さんたちも、楽しくブジョーに乗る池田さんの影響をうけて、サイクルの良さを理解するようになってきました。それどころか、自分たち用としてブジョーミニNS40を、と池田さんにせがんだのです。池田さんにとってみれば、この要求はむしろうれしい要求でした。

「まず一台買ったのですが、家内と娘たちがこれを取りっこするように乗るので、もう一台増しました。現金なもので、買いたいものや、用足しによりこんで乗り廻わしています。正久はまだ小さいのでブジョーには乗れませんが、今年はモトバイクに乗れるようになるでしょう。ブジョーに乗るようになって、なによりも良いことは、家族全員が風邪ひとつひかず健康になったことです。娘たちにミニを買ってあげたかわりに、最近UE8をもう一台買って、わたくし用は三台になりました。」
楽しそうにこう語る池田さんは、家族全員がブジョーファンになったことに至極ご満悦な様子でした。用途によって、スーパーPX10E、PX10E、UE8を使い分ける、もうたいへんなブジョー通なのです。

5人家族でブジョーが5台

横浜市鶴見区 池田武夫さん一家





毎日がお店中心……

レース編みにホツと一息

宇田川政子さん(宇田川輪業・宇田川明氏夫人)



お客さまとの対応にも、奥さまの明るい性格があらわれ、笑顔が絶えません

横浜駅から相鉄線で約5分、天王町の駅のそば、商店街の中ほどにある宇田川輪業さんにおじゃましました。ご主人と奥さまのお二人でなさっているお店は、入って左に自転車、右にオートバイと、スペースをゆつたりとつた明るいかんじのお店です。

お二人の出合いは、ご主人が問屋さんに行く時に、いつも立ち寄る喫茶店に働いていた政子さんを見かけたのがきっかけ。それから一年の交際ののち、めでたくゴールイン。お二人とも横浜生れの横浜育ち、生粋の「ハマッ子」できつぷのいい口ぶりで話して下さいました。

——奥さまの30秒自己紹介

自分じゃよくわからないわ。まあ楽楽な感じでしようね。あまりよくよくしないようにしているんです。それにお世辞が嫌いで、思っていることは全部言ってしまう。お客さまにもですよ。よく口がわるいっていわれますけど、でもほんとうは気が小さいんです。エー、そのほかには……。

——お店と家事のかねあいは

修理などの技術的なことは主人がやりますけど、経理の方は私が全部まかされていますし、お店のお客さまのこともありますから、結局お店中心の一日ということですよ。ですから家事の方はあまり……。でも昔にくらべたら楽ですよ、なにしろ朝の五時半から夜の12時までお店を開けていたんですから。

——お客さまに対しては

私は思ったことは何んでも言っちゃう方ですよ、だから初めてのお客さまはびっくりしちゃつみたね。だから気心の知れたお客さまとは、家族ぐるみのおつきあいですし、うちではそういうお客さまが多いですよ。たまにお客さまの前で夫婦げんかをするのもありますし、この間も、娘の学校の先生が家庭訪問にみえたときも、先生とお客さまが話をはじめましたり、そういう雰囲気がつても好きなんです。それにうちでは、お客さまにしろ子供の友人にしろだれかしらいつもいつしよに食事をしていくんです。だからいつも家族の人数分以上の食事を用意しているんですよ。

子供に対しては、小さいころからいそがしいこともあって、あまりかまってやれませんでした。しつけだけは厳しくしたつもりです。

うちでは、これはだめあれもだめと規制ばかりするというのはなく、なにをやってもいいけれど自分のことは自分で責任をもてということをおしえたつもりなんです。ですからおこずかいもあげていないんですけど、自分のほしいものは全部アルバイトをして買っていますし、親の口から言うのも変ですけど、すなおに育ってくれたと思います。

今では、もう子供も大きくなったので、親子というよりも兄弟や姉妹みたいなかんじです。親子の断絶なんてぜんぜんありません。

——お店や家事をはなれた奥さまの趣味は

レース編みくらいかしら、ソファアにかかっているのもそうだし。レース編みさえしていれば食事をしなくてもいいくらい。週に二回レース編みを習いに行っているんですけどこれだけは欠かしません。

それから趣味というのも変ですけど、お酒を少々……。主人はだめなんですけれど、だからお客さまにさそわれると、いつも主人といつしよに行くんです。あまり大きな声では言えないんですけど、二人で朝帰りということも……。

(ご主人の奥さま評)

世間なじみじゃないですか(照れながら)点をつけると思えば、まあ80〜90点くらい。：減点？ ウーン、少し強情なところかな。夫婦げんかをして、おれるのはいつも俺の方だからね。

——高校生や中学生のお母さんとしては

(横浜市保土ヶ谷区若間2の133)

光栄といおうか、せんえつといおうか、ともかく「ヤマハニュース」の誌上を借りて販売店のみなさまへ提言を、という要請がありましたので、日頃みなさまのお店にまわり、お世話になりながら話合ったこと。感じたことをここに述べさせていただきます。

まず、わたしどもの二輪業界についてですが、他の業界にくらべてまだまだ立ち遅れている点がないか、ということですが、

たとえばユーザー管理、商品管理、部品・用品を含めたアフターサービス、ディスプレイなど店舗レイアウトやセールスアプローチの方法など、わたくしどもと関連の深い四輪業界や、あるいは身近かな家電業界にくらべてみると、いま一歩立遅れの感があるようです。

もちろん、こうしたことは一言で結論をくだせない沢山のむずかしい要素が含まれています。今後、わたくしどもと販売店のみなさまとが一体となつて、見習うべき点は見習い勉強不足の点はお互いによく勉強していかなければならないことでしょう。

しかし、いつぼうでは困難な状態にありながら、いろいろとアイデア、工夫をこらしてお店の基盤を堅固なものとし、業績を大きく伸ばしているお店も少くありません。市場の動向を適切に察知し、ご自分の商圏の特質を分析、さまざまな問題を手際よく処理して能率よく収益を高めています。

こうしたことのお手伝いでは、わたくしどもは労をいけません。みなさまの繁栄あつてのわれわれなのです。

「アパート住いのオレのところはマイカーのセールスがきたよ」という友人の会話や、「そばツユがこぼれないといって、オートマチックメイトをすすめてくれた。うちの商売を本当によく考えてくれてるんですね」と

炉 辺 談 話 セールスマン発言

旧態依然をあらためよう

販売店さんあつてのセールスマン／クレジット販売
の導入／知識と技術の向上を／接客態度を考えよう

いうお客さまの言葉に、わたくし自身ふりかえってみますとまだ勉強の足りなさを感じます。

いま、新しい販売方法として、わたくしどもはクレジット販売に力を入れています。今までのご商売の方法と、多少手続き面で変わってきますが、ぜひとも前向きの姿勢でご検討いただきたいと思います。

このクレジット販売を取入れたのは、わたくしどもの「ヤマハはらくらくクレジット」が最初で、地域によって予想以上に重宝がられてお店の発展に大きく寄与しています。こうした新しい試みについて、多くの販売店さんは、説明を聞く前に面倒くさい、今までの方法でとくべつ困ったことがないなど、積極さに欠ける面があるのは残念に思います。実際に一度お試しいただけば、けっして面倒なこととは何ひとつないことがお分かりいただけます。販売店さまにとつても有利なシステムであることは、家電業界やデパートの例がよく示すところですが。

クレジット販売はお客さまの要望でもあるということをお考えいただき、今年の商戦にお役立てくださいよう切望します。わたくしどもの説明不足の点があつたとしたら申訳ありませんが、いつでもお手伝いできる用意があります。

次いでもう一つのお願いは、バイクそのもの、そして交通行政などについての知識をさらに高めていく必要があるということです。

最近では、若いお客さまたちを中心に、まだ免許年令に達していない子供さんたちまでがわれわれの商品について実によくその特質をわきまえています。

バイクの専門誌が三〇万部、四〇万部と売れているということ、なおかつ、それが仲間へ

✓ 同士でまわし読みされているという話ですの
で、こうしたオピニオン・リーダーの口こみ
はたいへんな影響があるといえるでしょう。
他業界でいえば、オーディオの業界などで
こうした現象が顕著にあらわれており、ユー
ザーのみなさんがかなり高度な知識を得てい
るといわれます。

こうしたことから、免許問題やライディ
ングテクニク、用品類を含めてわたくしど
もはバイクのプロとして、どんなお客さまに
も十分な満足を与えられるようしっかりとし
た知識と技術を身につけたいと思います。

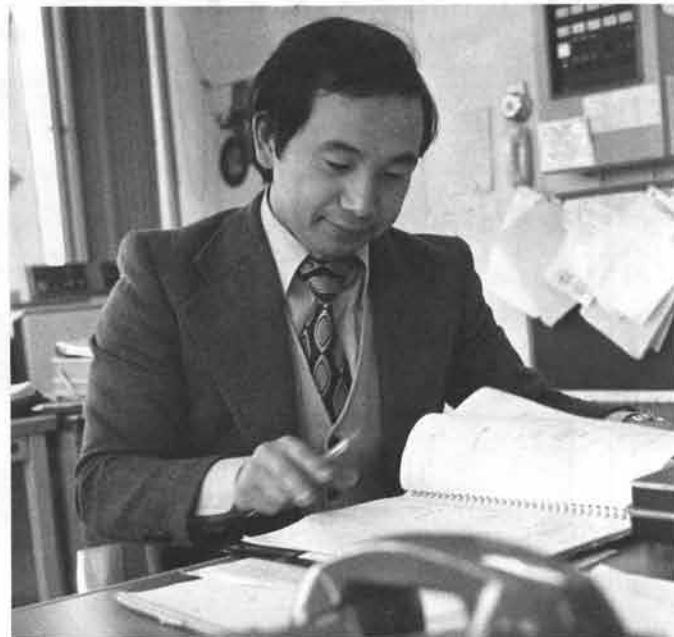
※ ※ ※
最後になりましたが、それと同時にお客さ
まへの接し方をいま一度原点から考え直して
みたいと思います。

お店の特徴、立地条件など、環境の相違に
よって多少異なることがあるとは思いますが、
わたくしどものお客さまは若いお客さまが主
体となっています。

こうした若いお客さま、ことに十六、十七
才といったお客さまに対し、他の業種のお店
では考えられない粗野で、乱暴な言葉使いや
態度で対応してはいなかったでしょうか。

「お前、バカだな！ まだギヤ・チェンジ
もできないのか！」だからゼニ払って習いに
きてやってるんじゃないか。初めっからうま
くいきや、お前なんかの教え下手にだれが頼
むものか。これは自動車教習所の実技指導員
についてフンマンやる方ない生徒が記述した
ものを、何かの折りに目にしたのですが、
これに似たようなことがわたくしどもの商売
にあったら具合わるいと思います。年少者と
はいえお客さまなのです。

これに対して、「そのくらいいいんだ。あ
とで分かってもらえるヨ」という意見もある
でしょう。「アレアレしていたんじゃけじめが
つかない」という考え方にも確かに一理あり



かたばみ
方波見 健児

45年3月、北海道ヤマハに入社、以来、普及
活動業務に携わり、東京支店に転出。
49年10月、販売店さんの実状、末端の状況を
もっと知る必要性を感じ、営業を志望、東京支
店城東営業所に移り、現在、同営業所営業主任。

ます。「気どらない、気やすい感じが店の個性
であって、だからこそ若い人も店に集まって
くる」のですが、親しみやすいということと、
ぞんざいであるということとはまったく別のこ
と、本質的に異なるということを自覚していき
たいと思います。

※ ※ ※
若いお客さまたちのうしろには、当然のこ
とながら家庭があり、両親がいて、兄弟姉妹
がいます。こうした家庭からみて、「バイクに
乗るようになってから、うちの子供はガラが
わるくなった」ということではお互いに困る
ことになるのです。

親御さんからみて、子供たちを安心してま
かせられる販売店、そうした信頼感を生み、
育てていく必要が今まで以上に重要になるこ
れからのわれわれにとって、初心にかえって
接客態度を考えたいと思います。

※ ※ ※
バイクについて巷間うわさされるパッド・
イメージを一掃するためにも、こうしたこと
はみんなで心がけていく必要があるというも
のです。自分がお客さまの立場になったつも
りで、誠意をこめて親切に対応すれば、自ず
と信頼感も増してきます。またそうしたこと
で、若い世代の考え方や遊びの指向、要求な
どを知ることになります。

「うちの子供はバイクに乗るようになってほ
んとうに大人になった。駄々っ子の面影はな
いね。販売店さん本当にありがとう」。そうし
た商売でありたいと思います。

※ ※ ※
思いつくまま、勝手なことをいわせてもら
いました。失礼のほどご勘弁ください。

※ ※ ※
おかげさまで、毎日の仕事を楽しく過させ
ていただいています。赴任いらい築いてきまし
た販売店さまとの信頼関係をなおいっそうつ
よめ、わたくし自身「販売店さんに待たれる
セールスマン」でありたいと願っています。
よろしくお引立てくださいますよう。

田村 幸代さん(20)

東京都墨田区錦糸町3の10の2



市場へ行ったり、配達したり、チャビィは幸代さんの仕事には欠かせない足



20分朝寝坊できる
チャビィです

毎週月曜の朝、東京は両国にある江東青物市場に、チャビィに乗った年ごろの娘さんがあらわれる。約10分ほどはなれた亀戸にある八百屋さん「田村商店」の娘さん、田村幸代さん(20)である。

ひと足先にトラックで出かけ、せりをすませたお兄さんを手伝い、仕入れた野菜や果物をトラックに運ぶのがチャビィに乗った幸代さんの仕事である。

「以前は、兄と一緒にトラックで市場に行き、せりの様子を見たり、荷物運びを手伝っていたのですが、覚えようとしたせりもむずかしくてできないし、それに、最近怠けぐせがついてしまって朝早く起きるのがとてつらい。兄にそう言ったら、それなら、せりが終わるところ来て、仕入れたものを運ぶだけでよい、ということになりました。わたしにとってはたいへんよい傾向になったわけ……エへ。そこで、時間をみはからって市場に行くわ

けですが、「足がなくて苦勞しちゃった。バスでは道路がこんで時間がかかるし、自転車で行ったこともあったんですが、これもやはり時間がかかるし、それに疲れるしね。だから、バイクにしちやったんです。なにかのコーシヤルじゃないけど、20分、寝坊ができるチャビィです」というわけ」

以前から、幸代さんの家には、お兄さんやお父さんが仕事に使うため、ビジネスタイプのバイクがあったが、年ごろの幸代さんは、どうせ乗るなら、もつと洒落たバイクに乗りたかった。お兄さんに相談した結果、二人で選んだのが、チャビィのオートマチックである。安定性がよく、大きな重い荷物を積んでも、わりと乗ることができるチャビィを、幸代さんは配達の仕事にも使っている。

しかし、最初のころは乗りやすくていいな、と思ったオートマチックも、乗りこんだ幸代さんにとって、今ではちよつともの足りないとか。

「たまには、友達をうしろに乗せて、どこかへ行ってみたいな、と思うことがあるんですが、50ccだからできないでしょう。チャビィのほかにもう一台125ccくらいのバイクがほしいんだけど、まだ買えないの。

それにしても、普通免許を持っている女の子も多いんだし、販売店さんや男の子なんかもつと積極的にPRすれば、小さなバイクに乗る女の人もつとふえるんじゃないかな。でも、今の東京のような道路事情のままではやはり考えちゃう人も多いでしょうね。でも逆に、もつと多くの方がバイクに乗り、バイクが生活必需品として認められるようになれば、今みたいに、おっかないトラックなんかと同じ車線を走るんじゃないかと、バイク専用レーンなんかをつくってもらえるんじゃないかな。そのためにも、もつと多くの女性にバイクに乗ってほしいと思っています」

ニュース トピックス

今年もヤマハで 世界チャンピオンに

セコット、ベネモトスとライダー契約

若冠19才で昨年の世界ロードレースGP 350cc級のチャンピオンの座に輝いた「ベネズエラの星」ジョニー・セコットが来日、ヤマハ本社に於いて小池社長の立ち合いのもと、ベネズエラのヤマハ代理店「ベネモトス」の支配人A・イポリト氏との間に、本年度のライダー契約を結びました。

また、滞在中に行われた優勝祝賀パーティーでは、小池社長より、セコット、イポリト両氏に感謝楯が贈呈され、快挙をたたえる祝辞が送られました。これに応えセコットは「わたくしがチャンピオンになれたのは、ヤマハという優秀なマシンがあったためで、これをわたくしに与えてくれたヤマハに感謝します。'76年度もヤマハで世界チャンピオンの座をかみならず守ります」と、力強く挨拶し、はやくも'76年度にける闘志をのぞかせていました。なお'76年度の第一戦は、4月25日フランスGPからはじまります。



小池社長と固い握手を交し、'76年度の活躍を約束するJ・セコット選手

交通安全スローガン決定!

毎年恒例の交通標語三部門の総理大臣賞が決まりました。交通安全年間スローガンとして使われるものです。

〈運転者向け〉

運転が 示すあなたの お人柄

〈歩行者向け〉

危ないと 子をしかるより 手を引こう

〈こども向け〉

とびだすな 車のあとに また車

'75 MVP賞、ヤマハ車勢で独占!

杉尾良文、ほか4選手が表彰

日本のモーターサイクルスポーツのメインシリーズとして注目を集めるMFJ全日本選手権シリーズは、昨シーズン日本全国でモトクロス12戦、ロードレース9戦、トライアル8戦、スノースクランブル3戦にわたって開催されました。

この結果、各分野の各クラス別に'75全日本ランキングが決定し、去る12月13日に各クラス上位3選手を集め東京マツダ販売本社（東京都中央区八丁堀）で、一年の健闘をたたえる認定表彰式と交歓パーティーが繰り広げられました。

席上最も関心を呼んだのが、モトクロスとロードレースのエクスパート・ジュニア、セニアクラスのチャンピオン8名の中から選出された'75年度最優秀選手4名でしたが、今春アメリカおよびヨーロッパ派遣が約束された幸運の選手は、モトクロス部門EJが125、250の両タイトルを獲得した東福寺保雄（スポーツライダース）、セニアが125チャンピオンの杉尾良文（杉尾レーシング）、ロードレース部門EJの750チャンピオンとなつた石井康男（ワイルドワイドMC）、セニ



MVP賞に輝いた左から石井康男、江崎正、石塚MFJ代行、東福寺保雄、杉尾良文の各選手

ちょっと一言

“目には見えない大切な財産”

ちょっとした心づかいが、お客さまの心を惹きつけるものです。お店の個性は、お店で働く皆さまのお人柄から生まれるといっても間違いのないでしょう。お客さまに対する接し方——これが、まずお客さまのお店に対する、さらにはヤマハに対する第一印象となるものです。

例えどんなに優れた製品であっても、それを売る人自身にその製品への“愛”がなければ、お客さまの気持ちをつかむことはできません。製品への“愛”——すなわち売る人自身にヤマハへの信頼があつて初めて、お客さまにもその製品の優秀さを知ってもらえるのです。とくに皆さまのお店で働く若い人達にこのことを充分理解してもらうよう指導してあげてください。

日常のあいさつ、電話の対応、サービスの励行、キャンペーン・催し等の伝達などは言うまでもありませんが、そのほか皆さまの創意と工夫で店の個性を打ち出してください。

お客さまとのコミュニケーションは、目には見えませんが最も大切な店の財産です。常にコミュニケーションできる“場”の創造を、心がけるようアドバイスしてください。

近藤、3戦連続のベストクリーン

ランナー・アツプで今シーズンを終了

●第3回全日本トライアル選手権大会

'75年度のモータースポーツの最後に当たる第3回全日本トライアル選手権大会は11月23日、恒例の舞台である神奈川県早戸川で、エキスパート50人と、各地方選手権シリーズで好成績を収めたジュニア80名が参加して行われた。

この大会は、TYの発売に伴いこの2、3年のトライアル熱の急上昇を反映して、今年始めて組まれたチャンピオンシップシリーズの最終戦(第8戦)として開催されたもの。当日は終日小雨のふり続くあいにくの天候だったが、TY仲間を始めとする各選手は寒さをもとせず熱気のある競技を展開した。

コース作りは例年とほぼ同様のもので、数ヶ所の連続セクションを含む20セクションが設置され、エキスパートはこれを2ヒート40セクション、ジュニアは2ヒート27セクションで争われた。両クラスとも休みなしの連続トライ、タイムキーピングも当初の予定を大幅にオーバーして、エキスパートが6時間、ジュニアが6時間30分というかなりハードなものとなった。

シリーズ戦のランキングポイントですでにタイトルを決定している加藤文博(カワサキ)は、この日も堅実なテクニクでベストパフォーマンスを獲得した。しかしながらTY 250を駆る近藤博志は持ち前のフアイトで加藤に劣らない安定したライディングを披露、最終的には、わずか4ポイント差でランナーアツプになったものの、クリーン数では見事に加藤をおさえてベストクリーンに輝いたのである。近藤はこの結果、シリーズ戦第6戦から3戦連続のベストクリーンになるとともにポ



20セクションで絶妙なテクニクを披露するゼッケンNo.1の近藤博志選手

SSDT参戦から帰ってちよつと調子を落としていた木村治男は、さすがにここの一番には強く近藤に次ぐクリーン数で3位に入った。この他TY仲間は畑山和裕、大月信和、安住三郎と6位までを独占、ジュニアでも蜂巣秀男がベストパフォーマンスになるなど、最終戦を飾るにふさわしい活躍ぶりであった。

お店のアクセントに!

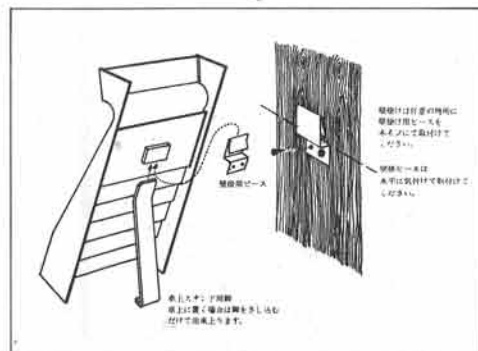
新型カタログ入れ(シングル型)



新しいカタログ入れができました。従来のカタログ入れよりコンパクトで、6段シングル型。卓上・壁掛両用の便利なケースです。

- 大きさ——左右30.5cm×高さ57.5cm
- 品番——012516

★ご注文は担当ヤマハマンへお申し付けください。



ちよつと一言

“寒さを防いだ一枚の新聞紙”

正しいライディングは、まずライダー自身の健康管理からです。寒気にあたる冬は、特に防寒に気を使わなければなりません。ヘルメット、手袋はもちろんのこと、防寒用のライディングウエアで完全装備し、寒さから身を守るよう指導してあげてください。

ライディングウエアの選定で重要なことは、見かけよりも機能ということです。動きやすく、かさばらず、風をはらまずバタつかない構造で、保温性に富み、軽く、丈夫で、なおかつ洗濯が容易であれば申し分ありません。そして色はできる限り目立つものをお薦めします。

空気は熱の不導体ですから、いかに空気をためておくかが保温のポイントとなります。アンダーウエアの着用にも注意しましょう。ふとこにしのばせた新聞紙一枚がいかに寒さを防いだか、そんな話が若いお客さまの心をとらえるものです。重ね着さえすれば暖かくなるというものではありません。敏速な動作をさまたげる厚着は、オートバイライダーとしては恥ずべきものです。

また、乗る前には必ず準備体操を心がけ、寒さによる身体のカタさをときほぐすことも忘れないようアドバイスしてください。

☎05383-2-1111 内線 355

こちらヤマハ本社PR課です。楽しい話、明るいニュース、これほと思う情報をお聞かせください。本誌に対するご要望、ご質問、ご相談またOKです。写真、原稿のご投稿は、〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社PR課まで。ニュースバリューのあるご用件には編集部が直行いたします。

新雪の富士に遊ぶ

ミニGTの一行

昨年の五月(本誌七月号で紹介)、残雪の富士にアタックした東京・小平市の鈴木輪業さん(鈴木昇社長)のお客さま一行二十四名のみなさんが、今度は「新雪」の富士にアタック、全員無事に吉田口六合目を越えて、なにかとせわしい暮れの日を楽しみました。十二月十四日の日曜日、吉田口登山道に集



遙か彼方に河口湖を見下して...



吉田口六合目で一息入れる一行

まった一行のクルマは、新旧のミニGT 50/80が十六台、チャビイ50LB-II・H、TY 50など八台の態勢で、二台ずつ適宜に間隔をとって出発。途中二キロごとに休憩合流をとるかたちで真上におおく新雪の富士をめざしました。この日、朝は四日つづきの雨が残り、小平市出発は冷たい風雨の中で先行きが思いやられたものですが、そもそもこの企画がお客さま側からの要請とあって、それぞれにくわぬ顔で、用意されたトラックに愛車を積込んだものです。

この熱意が富士に通じたものか、登山道を登るにつれ靑空が顔を出し、ミニGTを先頭にする一行を迎えたものでした。

雨具と着替えの下着(三回も着替えられる用意をした人もいた)、そして食事と飲み物などをナップザックやリュックザックに背負ったの出立ちは手なれたもの。とくに感心したのは修理、燃料、人員、救護、連絡の担当をはっきりとさせ、準備体操をきちんと行つてからスタートについたことです。また二キ

ロごとに合流させては再スタートする方法もみごとでした。登山道は六合目までは道も広く、整備されていますが、コーナーもきつく、また冬山登山の乗用車なども入り、所々は田んぼのようにぬかるんでいるところもあるなど、マスで走るにはむずかしい場面がままあったからです。またこうした走り方によって、排気音もおさえられました。それはともかく、タイミングよくチェンジ

していくミニGT仲間のエンジン音に、同伴した編集者は、遙かむかしに行われた「富士登山レース」のY A 1の勇姿を思い浮べながら先車についていったものでした。それにしてもミニGT群のタフネスぶりにはあらためて自信を持ったもので、鈴木社長「クルマに合った楽しみ方、これが最高のお客さまをつくる」という言葉の意味を実感としてとらえることができたものです。

部 品 部 からの お 知 ら せ

ヤマハヘルメット AS-500F

すでに発売され人気の高いヤマハヘルメットAS 500に、ご覧のような特製スクリーンを装着したニュータイプです。メガネをかけている人も全く苦にならずにかぶれるこのAS-500Fは、まさにこれからの季節に最適。FRP製の帽体を白レザーで包んだシャレたデザインは、男性にも女性にもピッタリ。もちろん〈S・S G〉マーク付きです。

標準小売価格 5,800円 品番 90890-51189



やはり強いヘルメット

オートバイ事故死減る

モーターレーションの発達とともに、つねに話題にあがるのが交通事故件数です。警察庁が交通事故の統計をとり始めた36年以降、残念ながら交通事故による死者は年々増加の一途をたどっています。

しかしながら昨年は、例年に比べ事故死者数は減少し、12月7日現在でようやく一万人に達したとのことです。12月に入ってから一万人を越したのは、今年がはじめてだそうですが、とはいえ一万人はやはり一万人、できることなら何年かかかるかわかりませんが、死者ゼロまでもっていかねばならないでしょう。

ところでオートバイによる交通事故死者ですが、警察庁の調べによると1月から11月までで計九百四人で、前年に比べ百八十三人の減少となっています。

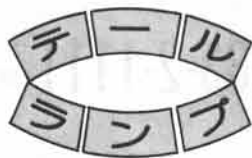
今年七月一日から道交法施行令の一部改正が行われ、ノーヘルに対する反則点数の加

(一点)が実施されたことは、すでにご承知のとおりですが、これに先立ち、全国の警察は6月一カ月間をヘル着用指導月間として、路上でヘルメット着用の指導にあたったところ、オートバイ走行中の運転者、同乗者の事故死者数は71人で、前年同期より23人の減少、6月から11月までの六カ月間は五百十八人で、前年より二百六人の減少となっています。

また、負傷者数も11月までに計四万三千人で、前年より五千六百人も減っていますが、六月以降に五千九百人近く減り、ヘルメット着用のキキメが現われたといえます。

同庁の集計によると、12月10日現在の75年度の全国の交通事故死者は計一万六百人で、前年同期と比べ五百九十人減少、減少率は5・5%ですが、オートバイの死者の減少率は18・3%で、減り具合が目立って大きくなっています。75年度の事故死者が大幅に減った原因のひとつに、このオートバイ死者の減少があげられるでしょう。

ヘルメットの着用は、安全走行とともにわが身を守る最大の武器だということを、新たに認識しなければなりません。



あけましておめでとうございます。今年から、取材陣の楽屋ワラといったウチワ話を披露する小欄を設けました。題して「テールランプ」。今年もみなさまに役立つヤマハニュースの編集に誠心誠意をもって駆けめぐります。どうぞ、よろしくご指導、お引き立てのほどを。

(鈴)

「えっ、これ50!?。それならオレも乗れるんだ。普通免許もっているもん。」GR50の撮影を手伝ってくれたスタジオの助手が目を輝かせてこう述べた。夜食の出前を届けにきてくれた寿司屋のお兄さんは、「これがGR50か? でっかいねえ、とても50にや見えないうや。売り出しはいつ、値段いくら?」と矢張りぎばやの質問。「いくら位ならいい」と今度はこっち。活気に満ちたヤマハ春の市場をかい

ま見るような撮影現場でした。

(S)

十人十色。販売店さん、お客さん、いろいろの人に会い、いろいろのお話をうかがいたいへん勉強になりました。昨年一年をふりかえってみて、さてどれだけのみなさまのお役に立てたか、なにやらはがゆい感じがなにもあらずですが、今年はさらにきびしく勉強し、その成果を誌面にあらわしていきたいと思えます。

(A)

昨年一年間、モトクロスを中心にロードレース、トライアルの全日本選手権取材してきました。「モータースポーツ情報」はいかがでしたか? 少しでもお役に立てたら幸いです。

各レース場では、それはステキな女性のバ

ご利用ください!!

『ヤマハ用品・プラス作戦』販売ツール

ファミリーやレジャーのためのバイク熱が高まるにつれ、ファッションを楽しむユーザー層が急増しています。

すでにご承知のように、ヤマハ部品部ではこの新しいお客さまの要望に応えるために、豊富なバリエーションを揃えたヤマハ用品の販売面で、需要創造的な販売活動を目的とした『ヤマハ用品・プラス作戦』を展開しております。

『作戦』第1弾は、11月1日から12月20日にわたり実施され、販売店の皆さまのご協力により期待通りの成果をおさめることができましたが、このほどその第2弾として、ヤマハ純正オイル類を中心に用品拡販の新春作戦が開始されました。期間は、12月21日から2月20日までの2カ月間。

第2弾の実施にあたりヤマハ部品部では、さらに積極的な用品セールスを展開していただくために、各種セールスツールを用意しましたので、皆さまのお店で有効にご利用ください。

◀〈ウィンドーステッカー〉— お店のウィンドーに糊かセロテープで並べてお貼りください。



◀〈作戦ワッペン〉— 期間中、ヤマハセールスマンが胸につけていますので、何かご質問などありましたらお尋ねください。

★この他、マニュアルを始めポスター、テレホンステッカー、用品カタログ等が用意されています。

突きささっているのです。

(O)

人に話をする、人から話を聞く、このなんでもないようなことがこんなに難しいとは...。初対面の人に話を聞くなんて、相手の方もあがるだろうけど、こっちはドキドキ。とにかく取れない取材に協力していただき、ありがとうございます。

(H)

編集室のある都心まで二時間近くもかかって通勤する私には、バイクでニューライイフなんて言葉が実感としてわかる。日曜日など町の中心にあるスーパーマーケットへ行くとき、マイカーがずらり。せまい街並みにひしめきあって、とてもニューライイフなんてもんじやない。ちよつとも人のことを考えれば、やっぱりバイクだろうけど...

(N)

月々わずか3,126円から。 乗りながら支払える〈ヤマハらくらくクレジット〉

「ヤマハモトバイク」のクレジット購入をPRするポスター（B2判カラー刷）とチラシ（A4判カラー両面刷）が出来あがりました。ポスターは余白部分を大きくとって、クレジット支払い例や催事予告などが効果的に刷込めるようになっています。またチラシの表面はポスターにならない、裏面には学童にも読めるようフリガナ付きの製品紹介と、クレジットの支払い例を記載しています。

テレビに、雑誌に、新聞に、そしてお店のみなさまのお力添えもあって「ヤマハモトバイク」のPR効果も相乗的に高まっているいま、まさに格好のPR物です。どうぞ、広くご利用いただくようお願い申し上げます。



▲ポスター



▲チラシ

あなたは適正なギヤで走っていますか。ギヤについても「良い自転車」といわれるための条件がいくつかあります。トップからローまでのギヤ数の巾と配分、常用速度を保つために、もともと能率のよいギヤ数*がどのあたりに設定されているか。さらに、コッターレスかコッターか、材質は、これも問題です。

ロードレーサーは
下りのハイスピードを残して。
ランドナーは登りに強く。

下記の数字は、車種からみて能率のよい走行内容を示したものです。

ロードレーサー：35km/h、ギヤ数75～85、ペダルリグピッチ85～95/sec。
ランドナー：20km/h、ギヤ数65～70、ペダルリグピッチ55～65/sec。

乗り手よっての差はありますが、ひとつの目安になることは確か。ロードレーサーでは下りのハイスピードはもちろん、登りにも余裕を残し、ランドナーでは特に登りに強くギヤが設定されていなければなりません。ここにプジョーならではのスポーツ車UE8があります。路面状況が良くなった現在、平坦路や下りではファストランを、しかも登りにも強い新しいタイプの車種があつてしかるべきだ、という発想から生まれました。タイヤは27-1寸のセミオープンサイド、ギヤ数

は96.42から38.57とロードレーサーなみのトップとランドナーなみのロー。スポーツ車のひとつの方向を示しているといえるでしょう。このようにギヤ数の設定は、**車体構成＝車種の目的**に

車種	ギヤ	クランク	標準現金価格
PR10(ロードレーサー)	外装10段 (52-45T/14-15-17-19-21T)	高張力軽合金 コッターレス	¥88,000
UE8(オールラウンド) スポーツ	外装10段 (50-40T/14-17-20-24-28T)	ニクロムスチール コッター	¥57,000
PX50(ランドナー)	外装10段 (48-36T/14-16-18-20-23T)	ニクロムスチール コッター	¥55,000

とよくバランスがとれていなければならないのです。

*ギヤ数 = $\frac{\text{チェーンホイールの歯数}}{\text{フリーの歯数}} \times \text{リムの直径(インチ)}$

コッターレスかコッターか。
それを決めるのは自転車ではなく、
あなたの走りです。

ギヤに次いで見逃せないものに、クランクとアクスルの結合方式があります。現在もっとも広く用いられている方式に、コッターレスとコッターがあることは、もうご存知でしょう。軽合金鍛造のコッターレスはたしかに耐久性、強度、軽量という点で、スチール・コッターよりも優れています。しかしこのメカニズムをすべての車種に使用するのには、価格の点から見ても最良の選定とはいえません。極端に大きな踏力と高回転でこがれるレーサーを除けば、コッター方式も十分な耐久性と強度をもっているからです。また重量についても、このシリーズ①②で述べたように、ほと

このように、プジョーは常に事実を踏まえ、使用目的が一番合った部品を選びをしてきました。「良い自転車」とは、ただ高級部品で構成した自転車ではないはず。自分の走り方にふさわしいパートナーに出会ったとき、それはまぎれもなく「良い自転車」となるからです。プジョーは1889年、フランスに生まれ、そして育った自転車。



プジョー・サイクル
PEUGEOT

鍛造コッターレスは「良い自転車」の 代名詞と言えるだろうか。

●プジョー、1975年度フランス一周4000km(ツール・ド・フランス)優勝。

