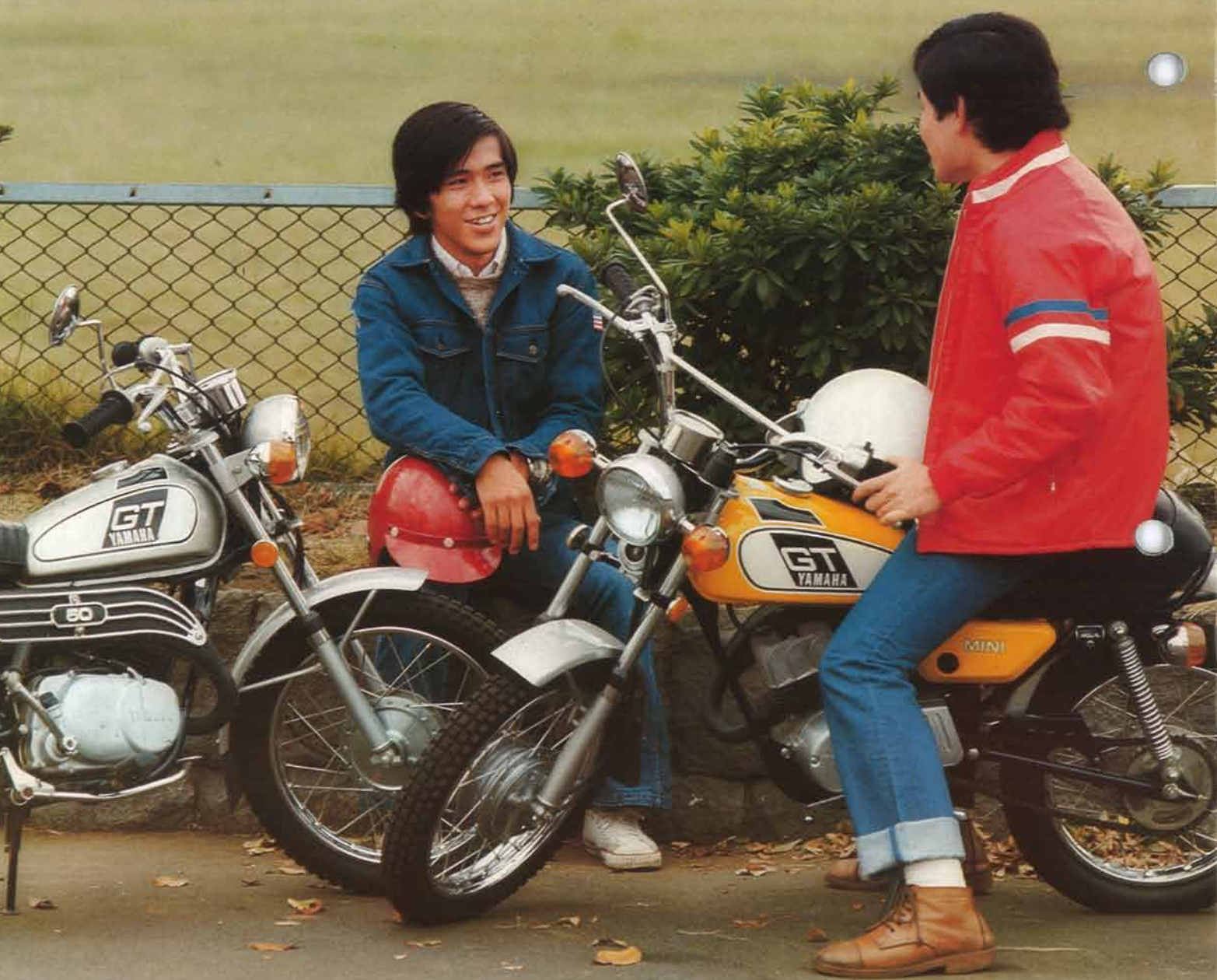


ヤマハニュース 12

YAMAHA NEWS No.162 DECEMBER 1976



年末商戦の焦点

業務需要拡販とクレジット販売

師走しわすのヤマハ



いよいよ十二月、本年最後の締めくくりとなる月を迎え、販売店のみなさま方にはファミリーバイクをはじめ業務需要の促進に、また部品、用品、サイクルに、積雪地にあつてはスノーモビルにトロロに、意欲的なセールス活動をおつづけのことと存じます。

冬場のご商売は、とくに二輪車の販売については季節的にもむつかしい時期とされていますが、この秋に行われた「免許教室キャンペーン」では、都市・郡部を問わず、幅広い層にわたって新たな需要層を見出し、これからのご商売をいっそう活気づけるものとして大きな成果をあげています。

こうした市場動向を背景に、今年の国内実績は昨年を上回わり、おそらく百二十万台を大きくオーバーするのではないかと予測されていますが、その主流をなす商品は人々の生活の中に深く定着した50ccバイクです。50cc市場は、いまや季節にそう影響されない商品として社会にとけこんでいます。

どうぞ、こうした成果を来年のご商売によく結びつけるためにも、免許教室をはじめとする地域社会に密着したセールスプランでこの年末の商戦を順調にお運びいただくよう一層のご協力をお願い申し上げます。

ヤマハ発動機株式会社

営業課長 新山 武志

表紙のことば

発売以来、「ミニトレ」の愛称で親しまれ、若者を中心に全国の多くのバイクファンの人気を集めてきた「ヤマハミニGT50」。

バイクらしいバイク、誰れもが気軽に乗れるバイク、小粒でもきりりとした走りっぷりのよさ、あきのこないスタイリング……。若者たちが語る「GT50」の特長です。

バイクのベストセラーとして、通学に、そしてレジャーにと、時と所を選ばないオールマイティぶりも「GT50」の大きな特長。根強い人気の秘密といえましょう。

バイクに乗るにはちょっと寒くなった12月。それでも若者たちは日だまりをもとめ、友だちをもとめ、愛用の「GT50」を走らせませす。ミニトレどうしがゆき合えば、なぜか仲間どうしのような感じが生まれ、ついバイクを止めて語りたくなる……。ミニトレ仲間は増々広がっていくことでしょう。

年末商戦の焦点

業務需要を見直そう!

メイトのカタログを前に、忙しい合間をぬって代替車の
打合わせ。右が川尻社長と(中央)とんかつ一番の山本社長



さあ、● 年間のしめくり年末商戦のスタートです。
着実な広がりを見せる「バイクでニューライフ」の世界
の一層の拡大とともに、特にこの時期は「業務需要」の拡
大がもうひとつの大きな焦点となります。

「師走の商戦にもう一台バイクを」
「新しい年の商売を新しいバイクで」
——というお客さまの急増する時期。こうした動きを的確
にとらえて、一年のご商売を大きくしめくくってください。



まずは、日一日と活況を呈していく師走の商戦の中で、忙しく立ち働くバイクの姿とお客さまの声を西と東から追ってみました。


ネコの手も借りたい師走、それだけに特に「商売の足」としてバイクをお使いのみなさまは、いま増車や代替えにひときわ高い関心を寄せられています。

師走のフル稼働に備えて

メイト5台、いっせいで替え

全販売台数の七〇%近くを業務需要で占める大阪市西成区岸里東のアキ販売さん（川尻明男社長）では、お店周辺の中小工場や企業商店が年末を迎えてあわただしさを増すにつれてガ然活気がみなぎってきます。お客さまの代替え、増車さらに年末のフル稼働に備えての点検サービスが急増するためです。

オートマチックメイトV50Aを、五台お使いの「とんかつ一番」さん（山下善弘社長）が、トップを切って十一月に全五台を代替えしました。本店と二カ所の支店合わせて、かき入れ時の師走に備えていっせいに新車に、というわけです。

「立派な店構えに負けぬように、いつもきれいなバイクで出前を」という山下社長のお考えで、代替えは半年ごと、約八千キロ走行毎に行なわれていますが、そのタイミングも忙しい師走を控えた十一月、場に向う六月とな

っているのです。

女子十二名を含む三十六名の従業員を擁する大所帯だけに、バイクを使う人も、また使う方もさまざま。混雑する都会の雑踏をぬって一日フルに走りまわるために、「一カ月半ほどでリヤタイヤはツルツル」というのが実態ですが、「五年前に初めてメイトを使うに当たって一カ月間テスト使用して決めました」というだけに五台のメイトは、いずれも快調に働かまわっています。

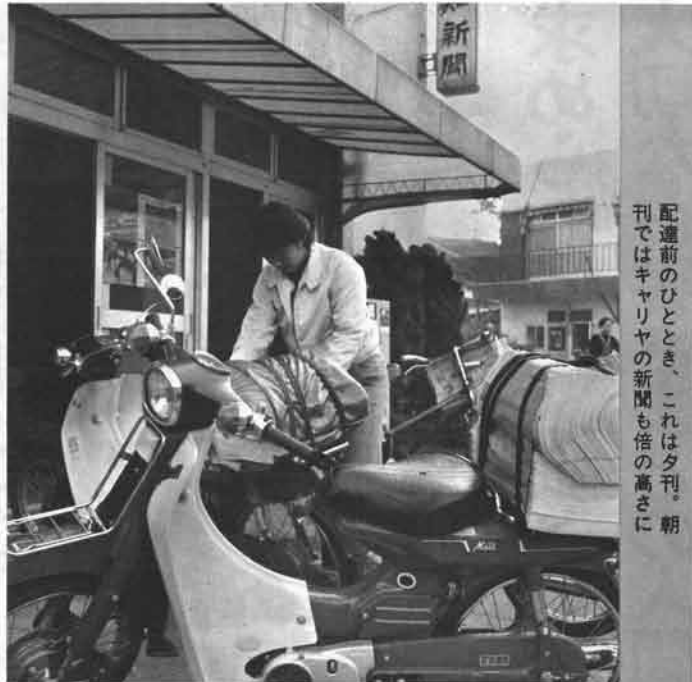
もちろん、このタフに働くメイトの陰にあるアキ販売さんの定期点検サービスを忘れることはできません。「とんかつ一番さんに限らず業務需要のお客さまは、休みの日以外は常時お使いなわけですから、修理は一般のお客さま以上に大問題です。多くのお客さまがその辺もご承知で、定期的な点検に見えられま

すので、バイクをお預りしなければ修理でき

年末商戦の焦点 業務需要を見直そう!



修理の報告、次の代替車のチェック、定期的なお客さまとの接触は業務需要拡張のポイント。左が武田社長と右、石井社長



配達前のひととき、これは夕刊。朝刊ではキャリヤの新聞も倍の高さに

「立派なお店にふさわしくきれいなバイクで」とメイトは半
年毎に新車。お店のみなさんにも明るさがみなぎっている

代替え、増車にプラス定期点検も 業務需要の大きなポイント

ないようなトラブルはほとんどありません。さまへの対策も万全。お客さまともども、年
まあ万一に備えて、50ccバイクを代車として 末の商戦を、ともに大きく乗り切ろうとハリ
用意してはあるのですが……」と忙しいお客 キットしています。

いっぽう東からは、東京都足立区江北の石
井モーターズさん(石井昭夫社長)にご登場
ねがいました。西のアキ販売さん同様、新聞
販売店、おそば屋さん、牛乳販売店などを中
心に売上げの半数近くが業務需要というフレ
ンド店さんです。

そんなお客さまの一軒、読売新聞江北販売
センターさん(武田正八社長)では、もっか
七台のヤマハメイトV50が活躍しています。

それも、ページ数の多い朝刊の場合は、シ
ートにまたがったライダーの背丈ほどにもな
るといふ新聞の束をキャリヤに、平均十五キ
ロのコースを、雨の日も、風の日も走りまわ
っています。

「新聞販売と年末の商戦という、はた目には
あまり関係ないように見えるかも知れませ
んが、折込みチラシなどが大量に増えるし、
やはり年末は多忙を極めます」と前置きして
武田社長は――

「新聞配達というのは発進と停止の連続、駐
車中もエンジンはかけっぱなしですから、バ
イクにとつては最も悪い使い方でしょう。で
もメイトにしてからは駐車中にエンストして

しまっているようなこともなく、具合はいい
ですね。どうしても仕事の足ですからバイク
の扱いは二の次、使い方も荒くなってしま
うのでタイヤ等の消耗も激しく、小さなトラブ
ルは絶えません。でも修理や定期点検などか
ら強制保険の手続きまで、バイクに関するこ
とは一貫して石井モーターズさんにお願
いしています」

これを受けて石井モーターズさんでも、お
客さまがバイクを使うこと、管理することに
負担を感じるようでは、特に業務需要のお客
さまとおつき合いはむずかしいことから定
期点検や代替時期の進言は、みずから進んで
積極的に行なっています。

「新聞販売店さんでも十二月はかき入れ時、ま
た冬の早朝はバイクにも厳しい時ですから点
検サービスに力を入れます。おそば屋さんな
どは増車、代替えの時期ですが、読売さんの
代替えは、年が明けて春先き。学生さんが住
み込んで働いていますので、卒業や進学でメ
ンバーの代る時期なのです」と、技術屋さん
肌の石井社長は、忙しい年末にも点検サービ
スに大きな力を注いでいます。

お客さまの管理もしやすく、代替えや増車の台数、時期も把握でき、年間の販売計画の作成でも大きな柱となる。さらに台数もまとまり、点検整備の収益も加わる……多くの点で業務需要は、お店の基盤づくりのうえで見逃すことのできない大きな需要です。

しかし、反面ではお客さまとの日頃の接触や特にアフターサービスの中で、一般個人需要とは異なった対応が、お店に求められるのもまた事実です。ここでは、販売店さんのお声を参考に、より効果的な業務需要拡販を考えてみましょう。

完全なアフターサービス力が 業務需要拡販のカギ

会社や工場、商店を対象とする業務需要には、前述のようにたしかに大きなメリットがある反面、展開ひとつでお店の負担になるようなケースもないとはいえません。

お店の全販売台数の中で、一般需要と業務需要の比率をどの程度におくか、これはきわめて大きな問題です。

お店の立地条件、商圏の特性ともあわせて十分検討されなければならぬことですが、特にこの場合のカギとなるのは、お店の人員構成や技術力からくるアフターサービス力、

定期点検や修理整備体制です。

前ページで紹介した、アキ販売さんとかんかつ一番さん、石井モーターズさんと読売新聞江北販売センターさん、いずれもおつき

あいの始まりは「他の販売店さんで応じきれなかった修理を、お客さまの要求どおり迅速に処置したのがご縁で……」と奇しくも一致しています。バイクのトラブルがそのまま毎日の仕事に影響を及ぼす業務使用だけに、お客さまに不安を与えない敏速な修理、整備力がまず第一に要求されるからです。

求められるキメ細かい対応 大切なお客さまとの人間関係

こうした急を要する修理の負担を軽くし、かつ円滑な業務需要拡販の展開をはかるうえでポイントとなるのは、常日頃のキメ細かい

お客さまへの心づかいです。

つまり、日頃の安全点検サービスや、定期点検整備を通じて、お客さまの使用状況を

毎日のようにバイクに乗っている人こそ、バイクのよき理解者。ファミリーバイク需要の基盤ともなる方々だ



年末商戦の焦点 業務需要を見直そう!

確にとらえ、いつでもバイクをベストコンディションに保つようしておくことです。

「小さな不調は、使用している方が店にお持ちになりますので、そのつど全体的な点検サービスも合わせて行なっています」(石井モーターズさん)

「万一に備えて代車も用意してありますが、やはり毎日お使いになるみなさんだけに、定期的に持ち込みで点検を受けてくださいます」(アキ販売さん)

こうした日頃のキメ細かい応対があつてはじめて「走行キロ数も増えましたし、修理代もかさむようになりましたので、そろそろ代替えを……」と、円滑な代替えの促進を図ることも可能なのです。

そして、もうひとつ大きなことは、こうしたまとまった台数を対象とする点検サービスは、それだけでもお店の収益アップに大きく貢献するものであるということです。

また、増車や代替え、新規開拓で大きくモ

業務需要を基盤に

ファミリー需要の拡大をはかろう

業務需要というと、すぐにメイトやビジネスYB、という観念がお店のみなさんに固定してしまつてはいませんか?

たしに、実際使われているバイクはメイトやYBが圧倒的ですが、こうした需要を糸口にしてチャビイやポビイからスポーツ、トルールまで広く需要を拡大したいものです。

現に、前出のとんかつ一番さんでは、お店の従業員の方だけを対象に「ヤマハ原付免許教室」の開催が予定されていますが、これも単に「仕事の上で免許がないと不都合」なため

ノをいうのはお客さまとの人間的なおつきあいです。石井モーターズさんでは「一軒のおそば屋さんとおつきあいが、同業者のみさんの口コミで、つきつきと増え、いまではおそば屋さんだけで五軒もあります」といほど広がっています。

代替えや増車についても、業種や職種によっていろいろと個性があります。「年末商戦に新車を揃えて万全を期す」のが一般的ですが、前ページの読売新聞江北販売センターさんのように「使用者の代わる春先にかえて、自分のバイクとして大切に扱わせたい」というケースもあります。

こうした事情を正確にキャッチし、的確に届けられるのも、やはり日頃の深いおつきあいがあればこそ。特に商圏内の業務需要は、一般潜在需要とは異なり、すでに顕在化しているものです。ご商売をする者同士、という共通の意識に立った密接な意志の疎通が、拡大の大きな力となってきます。

だけではなく、若い従業員の方の「余暇にバイクに乗りたい」という強い要望によるもので、すでにプライベートタイムには、メイトをGTやGR、トルールやスポーツに乗りかえてバイクライフを楽しんでいる従業員の方も目立っています。

こうしたことから「原付免許教室」や「らくらくクレジット」は、業務需要を対象としたこの商売の中にあつても、きわめて重要な販促活動となつており、この傾向は若い従業員の方が増えるほど、特に顕著になつていきます。

大小さまざまなバイクが業務の足として働いている。きめ細かなコミュニケーションを図って安全確保につとめよう



ヤマハらくらくクレジット

手続きかんたん

支払いらくらく

ヤマハ
らくらくクレジット

ボーナスシーズン、そして新しい年を前に、なにかも欲しいものづくめ……と人々の消費活動がより一層活発になる「師走」。

この年末こそ、時代にマッチした「クレジット商法」が、より一層お店の売上増大に威力を発揮する時期です。

折しも、「ヤマハらくらくクレジット」の手数料率体系が改訂され、みなさまの「クレジット販売」はより有利なものとなりました。

どうぞお客さまに「ヤマハらくらくクレジット」を大いにPRし、これを上手に活用して、お店の健全経営にもお役立てください。

お店の基本マージンを100%確保！

●『ヤマハらくらくクレジット』の
手数料率体系が改訂されました。

●従来、契約時にお客さまに納めていただいていた
「取扱料」が一切無くなりました。

●販売店さま負担の「運営費」がなくなりました。

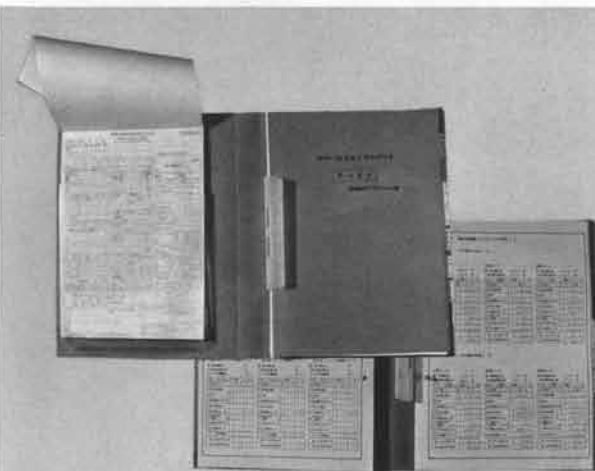
みなさまの「クレジット販売」における、より大きな利益を図るため、ヤマハでは「ヤマハらくらくクレジット」の手数料率体系を改めてみなさまに「クレジット販売」をしていただくため、信販代行

会社（クレジット会社）との交渉が成立し、51年11月契約分より、新しい手数料率体系でみなさまに「クレジット販売」をしていただいております。

改訂のポイント

ヤマハらくらくクレジット
新しい「コース早見表」が
できました。

バインダー式のきれいな体裁で、中には、契約書（申込書）、均等コース早見表、ボーナス時増額コース早見表、とヤマハ全車種の「サンブルコース表」がとじ込まれています。お客さまとの商談にたいへん便利です。ご利用ください。



販売促進の強力な武器

お客さま負担の手数料(金利)と
取扱料が一本化された
新たな手数料率体系といたしました。

これにより、いままでは、一部、販売店さまにもご負担いただいていた「運営費」はゼロとなり、基本マージンを100%確保していた

「手数料」は、お客さまとの商談の際の計算や話し合いも極めて簡単になりました。また、お客さまにとっても、頭金のみで希望のヤマハ商品を購入することができ、

といったメリットが生まれ、「ヤマハらくらくクレジット」は、販売店さまには「より売りやすいクレジット」に、そしてお客さまには「よりおもとめやすいクレジット」となったわけです。

「ヤマハらくらくクレジット」を今後ますますご利用いただき、お店のより一層の繁栄にお役立てください。

クレジット販売で

前年比100%アップのお店も

青森県のあるフレンド店さまでは、今年の商戦のポイントを「クレジット販売」に絞り、年間を通じ、絶えず積極的なPR活動と、売り込み作戦を展開し、拡売に励んでこられました。その結果、販売台数はなんと11月初旬にすでに「前年比100%アップ」を達成したのです。

「今年の商売が大きく伸びた原因は、まだ、なんとなく「クレジット」による購入に抵抗

を示し、バイクは欲しいのだが買いそこねて、いるといった人たちに、根気強く「クレジット」での買いやすさを説得し、おもとめいただけました。

「クレジット」なら定価販売ができますし、適正な利益が確保できます。しかも、現金決済ですから売掛金はゼロ。このため、資金の調達や、集金のわずらわしさからも解放され、その分のエネルギーを販売活動に注ぐことが

新手数料率体系

お支払回数 (均等コース ボーナス時 増額コース共)	ユーザー負担 手数料率
3回	所要資金に対し 5%
6回	" 8%
10回	" 10%
12回	" 12%
16回	" 15%
20回	" 18%

計算具体例

■所要資金10万円、10回均等払いコースの場合

例えば、133,000円のRD90を購入することとし、頭金が33,000円の場合
 所要資金 = 133,000 - 33,000 = 100,000 となり
 $100,000 \times 10\% = 10,000$
 $(100,000 + 10,000) \div 10 = 11,000$

お客さまの月々の支払いは11,000円となります。

できましたので、効率がますます高まるというたいい結果になったのです」
 レジャーバイク、ファミリーバイクの需要の増大、とくに女性ユーザーの著しい増加といった新しい需要層の広がりが、顕著にみられた今年の商況にあつて、「クレジット」による販売台数が大幅に伸びたことも今年の大きな特長といえます。年末を前に、全国の多くのフレンド店さんから「クレジット販売で50%近く台数が伸びました」、「うちでは、今年中には40%増ぐらいまではいきそうです」といった明るくはずんだ声を聞くことができましたが、今後も販売促進の強力な武器としてまた、お店の安定した繁栄を支える大きな柱のひとつとして、その重要性をさらに増していくことは必ずです。



「アフターフォローを軸に いつまでもお客様さまを大切に！」

九月、十月と立て続けに開催した「全国一斉/ヤマハ秋の免許教室デー」を契機として、ヤマハ原付免許教室の波は全国各地でさらに大きく広がっていますが、ここヤマハ栃木(株)管内の小山市と今市市では去る十月十九日に、それぞれ十三店のヤマハフレンド店さんの協力のもとに合同免許教室を開催し、小山市七十六名、今市市が八十二名と予想以上の受講者を集めて披露にこめました。

このヤマハ原付免許教室は、従来開催の教室をさらに一歩前進させたもので、講習+試験「一日でOK!」のキャッチフレーズのもとに原付試験日に合わせて開催。午前中に法規講習を行なった後バスで宇都宮市の試験場へ移動、午後からの試験を受けて再びバスで送り届けるシステムを採用しています。ところが、この「一日で免許が取れる!」という呼びかけが地元の評判を集めたのか、当日は事前に受講を申し込んだお客さま以外にも多くの人びとが直接会場に駆けつけるなど受講者の整理や入場を断るのにひと苦労。

教壇と最前列との間隔が一巾もないほどで、もちろん解説用にと用意していたチャビイを置くスペースはありませんでした。

小山市若木町のヤマハ・フレンド店「宇都木モーターズ」(宇都木勘次郎社長)さんも小山市須賀町会館で開催した「ヤマハ原付免許教室」のメンバーのおひとり。この教室には、八名のお客さまの受講申し込み手続きを行い、うち六名がめでたく合格。そして、一週間後の十月二十七日現在で、すでに三名のお客さまを販売に結びつけているのです。

編集子が取材にうかがった十一月二日、原付免許を初めて手にしたお客さまの阿部澄子さん(小山市大字小山)は受講の動機を次のように語っています。

「主人が宇都木さんとはバイクを通じた長いつき合いで、奥さんと私も友達同志。以前から、奥さんがチャビイに乗って買物に行くのを見て、私も乗れるかなあと思ったこともあったけれど、実際には乗るつもりは全然なかったのでも、姉がたまたま新聞のチラシで

ヤマハの原付免許教室のことで見て、私のところへ相談に来たので宇都木さんを紹介し、ついでに私も「一日で済むのなら」と思い受け

たんです。姉は行動派なので、昔から冗談ながら原付免許の取得をすすめていたんですが、私まで取ろうとは……。ちなみに阿部さん、本番の試験は誤りなしの100点満点とか。一方、お姉さんの服部陽子さん(小山市神鳥谷)は、以前から妹さんや友達からすすめられていただけに、原付免許への関心も一般の人よりは強かったようで、「ちよっと前から

ご近所の仕事の手伝いをたのまれていたし、なんとなく原付免許には興味があつたのね。でも、こんなに簡単に取れるなんて思ってもいなかった」と大喜びでした。

宇都木モーターズさんが合格直後にDMを発送して、まもなくお店に来られたお二人が迷わず選んだのはチャビイ。お姉さんがちょっと渋いグリーンで、妹さんがカラーシート、の鮮やかなレッドです。ナンバープレートも同時に合格したもう一人のお客さま、小口明

さんのメイトからの続き番号で、なによりもの記念となりました。

納車したこの日は、さっそく宇都木社長の指導で乗り方講習を行いました。お二人ともさすがに自転車に乗っていただけに呑み込みは抜群。わずかな時間でさっそうと走るまでに上達し、宇都木社長も「これならすぐにでも買物に出かけて大丈夫!」とひと安心です。

免許取得の手ほどきから乗り方指導のフォローまで、お客さまの身になって相談に応じている宇都木社長は、「今までは大型バイクが中心だったし、お店を開けていればお客さまも集まってきた。でも、今回のヤマハ原付免許教室を手伝ってみて、こんなにも原付バイクの需要層がいるかと思うと、うかうかしてもいられません。これからは、もっと新しい層へのアピールがさらに必要でしょう。そういう意味からも、今いるお客さまを大切にしていきたい!」と今後の抱負を語ってくれました。



▲免許を取得して初めてマイ・バイクを手にする阿部さん、小口さん、服部さん(左から)。両脇に並んでいるのが宇都木社長の教子さん

◀「合格おめでとうセール」のプレゼントをもらって大喜びのユウジくん



● 免許取りどき、バイク乗りどき



▲近くの路上で乗り方指導。20～30分の練習で、もう一人前のライダーに上達です



▲服部さん宅の庭先に運ばれたチャビィを見て、「これならオレにも乗れるかな……」とご主人の栄さん

▶この日納車の三台のナンバーは、写真のように仲良く続き番号です



ここがポイント!

お客さまを守る 冬の点検サービス

セールスとサービスは表裏一体、お店のアフターサービス力は、そのまま販売力につながるのです。まして、お客さまにとってお店は信頼すべき主治医、積極的な定期点検や安全点検サービスの実施でお客さまのバイクと安全を守りたいものです。

というわけで、ここに冬の点検サービスのポイントをまとめてみました。あわただしい年末商戦のさ中ですが、よろしくお願いたします。

1 始業点検の励行をおすすめください

寒い朝の始動、凍結した路面の出現、早い日没のために増える夜間走行……たしかに冬期はお客さまにとってもバイクにとっても厳しいコンディションにはちがいありません。

しかし、日頃の点検整備さえきちんとなされ、気温の低下による取扱いの注意さえ完全であれば、バイクにとって大敵といわれる冬も安全な走行が確保されます。

このためには定期点検とあわせ、お客さまが一日一回、最初に乗り出す前に行なう始業点検がきちんと行なわれていなくてはなりません。まずは、お客さまに始業点検の励行をおすすめください。



定期点検カードに従って6ヵ月毎の定期点検励行もおすすめください。点検済みのバイクにはシールを貼って次回の点検時期の目安に

2

キャブレターの調整と アクセル操作

冬とバイクの関係で第一にあげられる

3

寒さに弱いバッテリー

ことは寒さのために始動がスムーズにいかないということ。ご承知のようにキャブレターの混合気（空気とガソリンの重量比）は気温が低くなるほど薄くなります。ガソリンが蒸発しにくくなるため、このためにスターターレバーを使って濃い混合気を送り、低温によるガソリンの気化不足を助けます。したがってスターター系統をはじめとするキャブレターの調整はこの時期特に入念に行ないたいものです。そして、特にお客さまには「スターターレバーを使ったらアクセルグリップは全閉」をご注意ください。この時アクセルを開けるとメインボアに空気が流れ、せつかくの濃いガスが薄められてしまうからです。

キャブレターとならんで最も寒さの影響を受けるのがバッテリー。そしてバッテリーの性能低下が、そのまま点火性能を左右するわけですから重要です。夜間走行が増え灯火類の使用が頻繁になるうえに、気温の低下によって容量が減少しますので一層の注意が必要となります。

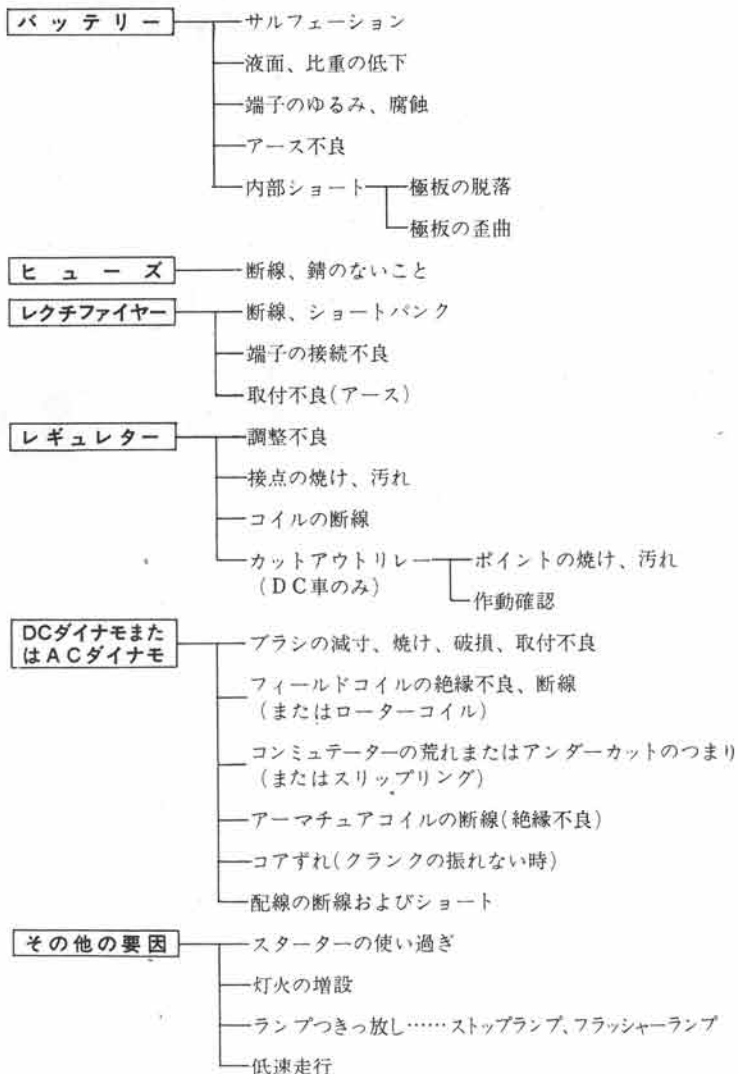
気温が25℃の時一〇〇%充電されていても液温が0度になると、七五%の容量に減少するといわれるほどで、冬期は特に電解液を規定量までみだし、完全に充電しておくこと。あわせて、バッテリーが上がり気味のバイクには、発電機系統の点検整備も実施しておきたいものですし、降雪地で冬の間は格納しつ

ウィックサービスコーナー

バッテリー上がり

本文にもご紹介のように、それ自体が低温が苦手な構造に加えて、灯火類の頻繁な使用やセル始動時の消費量増などで、負担も急増する冬場のバッテリー。それだけに、この時期のバッテリー上がりには特に入念な注意が必要です。このバッテリー上がりの原因としては、つぎのような要因が上げられます。ヤマハポケットテスターをフルに使って、確実な原因追求と、手際よい処置につとめてください。

●バッテリー上がり要因の追求 (ACダイナモ、DCダイナモ車)



4

プラグ、タイヤ、ブレーキにも 注意の目を

最後により細かな注意点をいくつか上げてみましょう。まず一番は点火プラグ。特に気温低下によって影響を受けるわけではありませんが、寒さによって走り自体が緩慢になれば、夏場の敏速な走りの時同様の点火プラグでは、プラグかぶりの原因にもなりかねないからです。また、路面の凍結もめずらしくない季節で

すから、タイヤへの注意も忘れることはできません。

タイヤが減りすぎてはいないか？ 亀裂や

破損はないか？ 空気圧も合わせてチェック

しましょう。

タイヤと関連してブレーキも冬場の重要なチェックポイントです。ドラム式のものではブレーキライニングの摩耗やワイヤーの作動不具合。またディスク式にあつては、パッドの摩耗やオイル不足、エアの混入などを中心にチェックします。また凍った路面では、ブレーキレバーのわずかな操作でも簡単に車輪がロックしてしまいますので、この点も特にご指導ください。



通学の帰り道に気軽に清水サイクルさんに立ち寄る学生も多く、泰昭さんのユーモアあふれる話に店頭はいつもにぎやか。ここにも清水サイクルさんへの信頼感が見られます



10月31日に行なわれた望月高校での出張原付免許試験と合格者を対象とした乗り方の指導。学校当局、望月警察署からの信頼の厚い泰昭さんはここでも名講師ぶりを発揮。43名の受験者（女子30名）があり、32名が合格、合格率は76.7%

信州。浅間山と蓼科高原の中間に位置し、美しい千曲川から程遠からぬ所にある長野県北佐久郡望月町。山あいの静かな美しいこの町にある長野県立望月高校では、生徒の約半がバイク通学をしており、そのほとんどがポビィ、チャビィ、TYなどのヤマハバイクを愛用しているのです。

望月町は国鉄の信越本線小諸駅から車で約20分、バス以外には公共交通機関のない所で、人々の生活の足としてバイクや自転車が大いに活用されているのです。また、この地方は前述のように山あいの地で坂道がとて多く自転車よりもバイクの方が人々の生活の必需品として重宝がられています。特にかなり遠方から通って来ることの多い高校生にとってバイクはなくてはならないもののなのです。

望月高校の場合、原則として学校から4 km以上離れた所から通学する2、3年生に限り90ccまでのバイク通学を許可しています。条件付きのバイク通学許可といっても、免許は1年生でも自由に取得することができ、上にご紹介のように学校を会場とした原付免許の出張試験も行なわれている程です。

こうしたことの背景には、学校側の適切な安全運転指導による事故、違反の少なさが大きな力として考えられます。許可を出す時には、かならず父兄と同伴のもとに、ヘルメット着用、自賠責保険への

チャビィによる「奥さまツーリング」の流行に見られるように、最近の女性バイクユーザーの増大ぶりはご承知のとおりですが、この女性需要層とともに忘れてならないのは、やはり若者、特に全バイクユーザーの3割近くを占める高校生ユーザーです。高校生の場合、安全問題などがからんで、バイク通学が禁止されている所もあります。しかしここにご紹介する長野県立望月高校では、学校当局、地元警察、販売店さんなどの深い理解と地域ぐるみの協力のもとに、実に多くの生徒さんが毎日バイクで安全に通学、学園生活を元気に送っています。

さわやかバイク仲間

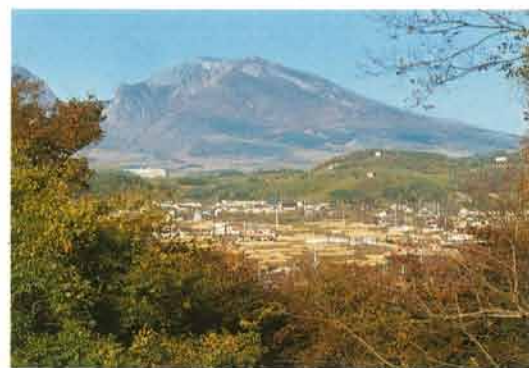
ボビーで、チャピイで、TYで
安全通学の高校生



加入、2人乗りの禁止、バイクの貸し借りの禁止など、9つの安全運転項目を守ることを条件にしています。また、春と秋には定期的な安全運転講習会も開いています。

一方、地元の販売店さんの協力も大きな力となっています。望月高校から歩いて数分の所にある、『清水サイクル』さん（清水幸夫社長）では、安全運転指導員であるご子息の泰昭さんが、免許教室はもとより、安全運転の指導まで実によく面倒を見ており、親子そろって多くの生徒の父兄から大きな信頼を得ています。

こうした周囲の温かい目に見守られて、望月高校の『さわやかバイク仲間』は今日も元気で、安全通学。学園における勉学に、またスポーツにと、その充実した青春の日々を美しい信州の自然の中で過しているのです。





▲女生徒のバイク通学は、そのほとんどがチャビィ。女学生の初々しさと明るい笑顔は、かわいいチャビィのイメージとピッタリ合って、学園をより明るくしています



▲「あなたテニスちっとも上手にならないのネ」「なに言ってんだい。キミの運転ぶりじゃチャビィがかわいそうだゾ」バイクを仲立ちとして、和気あいのムードがあふれています

▶若者にも人気の出ているポビィ、そのユニークなスタイルが学園でも話題的。ほとんどの学生が、このようにサブキャリヤにカバンを乗せて、安全通学です



▲バスや徒歩で通学している学生にとってもやはりバイクは大きな関心事のひとつ。「この辺ではチャビィに乗っている男は少ないので、逆にボクはチャビィにしようかな。それにこれは運転がすごく楽しだね」

▶野球部員の13人までがTYで通学。「以前はGTに乗っていて、スタイルはGTの方が好きんだけど、うちの近くは急な坂が多く、TYの方が楽なんです」という声も聞かれました



ヨーロッパの小さな宝石箱
*オーストリア



米話の応接間 世界の女性

スイスとともに永世中立国として知られるオーストリアは、ヨーロッパの中心部に位置し、西ドイツ、スイス、イタリア、ユーゴスラビア、ハンガリー、チェコスロバキアと境を接する、人口七五〇万人、面積八万四〇〇〇平方キロメートルの、わずかに北海道より広い程度の小



チロルの良心といえるのが、射撃隊。州の実質的な戦闘力であり、伝統を大切にしたい自由な思想の持主でもある

さな国です。その昔には、ベートーベンやブラームスがこの地を訪れた時、この国の魅力のとりこになってしまったと語り継がれるほどに、オーストリアは自然が美しく変化に富み、人びとが親切で、また文化財も豊かにあるなど、コンピューター時代



▲七宝焼や陶磁器類、金細工品やクリスタル細工には、古い歴史に培われたオーストリア独特の情緒がこめられている

▶雄大なアルプスを背にしたお伽ぎの国のような風景はどの地方でも見ることができる

には考えられないほどの古き良き時代のヨーロッパを、今もなお奇跡のように保ち続けています。伝統豊かな歴史のある古い町々、高地にあるロマンチックな村々、緑の丘陵地帯にある牧歌的な休養地、広大な森林、水泳も楽しめる湖の親しみやすい風景、



高く輝く太陽のもとでの夏スキー。谷底で乾草を刈りとる一方で、スキーヤーは数平方キロメートルの万年雪で作られた白銀の世界を楽しめるのだ



さらに世界に名だたるウィンタースポーツの絶好地は、今や世界中の多くの人びとの間であこがれの地として人気を集め、ウィーンやチロル、インスブルックなどの観光地は、季節を問わず訪れるツーリストでいっぱいです。

自然と歴史に培われたこの国はまた、陽気な歌や踊りを好むお人柄でも有名。素朴な暮らしに生き続ける地方色豊かなお祭りでは、老いも若きも区別なく、自ら楽しむために多彩な民族衣装を身につけ、ヨードルの歌い手は今もヨードルを歌い、マーチのバンドも昔のままに村人たちが練り歩きます。秋には豊作の祭りやワイン・フェスティバルが、そして時にはあの大変な昔のオペレッタや、かの有名なウイーン少年合唱団の若々しく透明な歌声さえ聞くことができるのです。

「人生を楽しく過ごす工夫を凝らす」

——これがこの国の人びとの人生哲学でもあるわけですが、昔のままに残された風習を大切に、それでいてそれぞれが確固とした思想を築き上げているというように、このオーストリアには何よりも自由を尊ぶ精神が、古き昔より人びとの心のなかに脈々と流れ続けているのです。

●海外事業部販売一課・竹内和男氏談

「この国はECに加盟していないこともあって、保険や関税等で難しい問題が多々あるようですが、現在はボルシェ資本のデストリビューター(特約店)「JAMOTO」を通して、年間約二千台のヤマハ車を輸入しています。アップ」に代表されるモベット(50ccバイク)ブームのなかにあつて、ヤマハの豊富なミニバイク群はなによりもの強味でもあり、今後のヤマハ車の活躍が期待できそうです」

写真提供 / 「スキーヤー」編集部

オーストリア観光局

待ってました!! われらナニワツ子 のホームグラウンド

『青少年の健全なスポーツの場』『堺カートランド』オープン



安全面でも十分な配慮がなされたコース

全国を13ブロックに分けて行なわれているSLカート選手権シリーズの一層の盛り上がり、さらには今年3月に発売された新型レッドアロー「RC100J」、「RC100S」の登場などが相まって、誰れもが安全に楽しめるスリリングなスポーツとしてのカートの人気は高まるいっぽうです。

こうした状況を背景として、毎年各地にカート専用コースが誕生していますが、このほど大阪府内に初めての専用コース「堺カートランド」がオープンし、ナニワツ子カーターたち待望のホームグラウンドが誕生しました。

富士スピードウェイで「フォーミュラ・ワン最終戦」が行なわれた10月24日、大阪府堺市郊外の静かな山の中には、ライク・ア・フォーミュラ・ワン」の走りを楽しもうというカーター約100人が参加、「テレビでF1見るより自分で走った方がよっぽど素晴らしいや」とばかり「地上4センチ」の走りの醍醐味を満喫していました。

これまでSLカート選手権関西シリーズは琵琶湖のレイクビワ・ハイランドか三重の第一カートランドで行なわれており、大阪のカーターにとってはいずれも片道2時間以上かかっていたが、この堺カートランドは1時間以内ですみ、まさに「ホームグラウンド」といった所。

堺カートランドは、大阪湾の埋め立て用の大量



この家族的なごやかさはカートならではのもの。人々の顔はあくまで明るい



▲モトクロス選手もスクラッシュに出場。始めてまだ半年ながらレース感はずいぶん入賞。非常に面白い、モトクロスにも大いに役立つ」とのこと
▲地元小学生も大勢見物、カートの明るい未来を告げるように華々しくオープン

の土を削った山のあと地を利用して作られたもので、この山の所有者であり、堺カートランドのオーナーでもある南本哲治郎氏(保護司)は、カートランドを作られた動機を次のように話しています。

「山を削ったあと地をカートランドにしては、という話がヤマハさんからあった時、私はカートの何たるかを知らなかったんです。それで、第一カートランドやレイクビワ・ハイランド、それにスポーツランド菅生にも行ってカートコースとカート競技を見学したんです。そこで感じたのは健全なモータースポーツとしてのカートということ、特に家族ぐるみで和気あいあいとレースを楽しんでいる若い人たちの姿には好感が持てました。私は保護司という職業が、日頃から青少年の健全なスポーツにも関心がありましたし、このような素晴らしいモータースポーツを楽しめる場を大阪の青少年にも与えたいと考えたわけです」

したがってコース作りにも細心の配慮がなされており、全長650mのコースの幅員は8m、しかも隣り合ったコースの間には十分なセーフティゾーンが設けられ、安全面でも申し分のないコースとなっています。

堺カートランドは地元のカーターにとって待望のコースであるばかりでなく、販売店さんにとっても大きなメリットとなっています。堺市の「金石モーターズ」さんはこの一年間に34台ものレツドアローを売り、40名以上のカートクラブ員がいますが、「なんといってもカートを売るには走れる場所がなくてはなりません。幸いこのコースは店から20分で来れますし、工場がコースのすぐ近くにありまして大変便利です。大阪でも今後、ますますカート人口が増えて行くことを期待しています」(金石大助氏)とほりきっています。

なお、堺カートランドは来年、SL関西シリーズなど12戦が予定され、その他試乗会、ライセンス講習会も開催の予定で、大阪におけるカートの普及に大きな力となるでしょう。

★東から西から

この二年をふり返って

広げようコミュニケーションの輪 そこに商売繁昌の道がある

本年1月号から始まったこの「セールスマン発言」も早いもので12回目を迎えました。この間、販売店のみなさまとヤマハとを結ぶパイプ役として、みなさまのご商売のお手伝いをしていく日本各地のセールスマンから、オートバイ販売に関する様々な意見を聞いてきました。この12月号では、今年の締めくくりとして、東と西から一人ずつ登場ねがい、編集部の司会による誌上対談の形でまとめてみました。

別項で紹介のように、西村、廣西の両氏ともベテランのセールスマン、ともに日本を代表する港町で意欲的なセールス活動を展開しています。今では西と東とに分かれています。一時は同じ東京支店管内を受け持った営業マンとして旧知の間柄である両氏に、今年をふり返って免許教室、クレジット、女性需要層対策、需要創造活動、その他のオートバイ販売上の問題点などを中心に話を進めていただきました。

免許教室は拡販への最短距離

——業界に先がけて行われたヤマハ原付免許教室も、この秋には全国一斉のキャンペーンも行われ、その存在もすっかり人々の間に知られてきました。そこでまず免許教室の話から入りたいと思いますが、神奈川はいかがでしたか、今年の状況は。

廣西 うちの場合、合同開催が非常によく軌道に乗ってきています。これは毎月2回、お客さんに営業所に来ていただいて、午前講習と模擬テスト、午後はバスで試験場に通って、その日に合否が分かる1日コースのシス

テムを取っています。最近では販売店さんの意欲も十分で、毎回50人近い人が集まります。この位の人数でやると質疑応答も活発で、充実した内容となり、合格率も80%近いもので喜ばれています。

西村 こちらでも、相当の盛り上がりを見せていますが、試験が朝から行われる関係で神奈川のような1日コースは取れませんが、毎月一回の出張試験の時は午前講習、午後テストというパターンです。いずれにしても、試験日に合わせたタイミングのよい講習会ではないといけません。ここで大切なのは、講習の申し込みの時点でテキストを渡して、前もって勉強しておいてもらうことで講習の能率を上げることです。それともう一つ忘れてならないのは、試験に落ちた人に対する親切な指導です。特にデリケートな女性には、きめ細かなフォローが不可欠です。

廣西 同感ですね。アフターフォローについてもさらに付け加えれば、合格者の免許、交付の日もきちんと受講者リストに記入して合格した時点とか、免許証の交付の時などタイミングのよいセールスをしたいですね。合同開催の場合は特にきめ細かなフォローが大切ですね。

——免許教室の今後の問題点としてはどん



●廣西 廉彦

(ヤマハ神奈川(株)横浜営業所・営業主任)

昭和21年生まれ。北海道札幌市出身。46年早稲田大学を卒業、同年9月にヤマハ発動機(株)東京支店に入社。以来横浜営業所で5年間、オートバイ営業ひとすじに打ち込んで来たベテランセールスマン。

◎年末誌上対談



●西村 太佑
〔ヤマハ兵庫(株) 神戸営業所・営業主任〕

昭和17年生まれ。神戸市出身。41年神戸学院大学卒業。一時、建設会社に勤務し44年11月ヤマハに入社。四国の高知営業所と東京の城東営業所で3年間ずつ営業活動、昨年10月に神戸営業所に赴任。

してヤマハとのよいファミリームードが生まれもするのです。

女性のお相手には お店の奥さまが最適

—— 免許教室の受講生は大半が女性、また50ccバイクユーザーの20%近くが女性で占められ、この傾向には、来年度はさらに拍車がかけられると思われませんが、免許問題も含めた女性需要層の対策といったことに話を移したいと思います。

西村 その通りで、今や女性客の方が多くお店も出ているようで、女性対策をおろそかにしてはお店の発展は考えられません。また免許対策は女性対策とイコールに近いんですね。現状は。特に30代、40代の中年の方の場合、動くものに対する恐怖感、試験勉強から遠ざかっていることなど色々とハンデを持っていますので、根気の良い親切な指導が望まれるところですね。

廣西 とにかく女性はメカニズムに弱いというのが最大の問題で、これを解消するのが第一。それにはやはり、触って、またいで、乗ってみるのが一番。ですからヤマハ神奈川では現在、社屋の隣の2550坪ほどの土地を整地して、これからは免許教室の一環としての乗り方講習会、さらには卒業生を対象としたミニバイク運動会も開催していく予定になっています。

西村 それはいいことですね。免許は取りたいんだけど、自分にも乗れるかしらという女性は多いですからね。乗り方まで含めた免許教室というのはアピールすると思います。安心感を与えますから。

廣西 女性に安心感を与えるという意味では販売店の奥さまにぜひご協力いただきたい

のです。お店の奥さまがご自身でチャビイにでも乗り、欲を言えばセールスにも出かけたら相手の女性が主婦ならご主人が、娘さんなら親御さんまでが安心して下さる。

西村 さらに言えば、お店でなさる免許教室でも奥さまが講師役になれば女性の立場に立ったキメの細かい教え方もできますしね。また日常の販売業務についても、奥さまの女性客に対する積極的な取り組み方が、これからはもっと要求されてくると思います。

廣西 そうなんです。例えば店づくりひとつ考えても、今まで男性客なら気にもせず、少々汚れた所でも平気で入って来たのに、女性だったら入りづらいこともあります。そうした所には、やはり奥さまの女性としてのやさしい感受性を生かしてもらいたいものです。今ひとつは、地域社会における奥さまの日常の活動を商売に結びつけることも考えられます。例えば、買い物はもちろん、PTAや婦人会の集まりの時にはチャビイに乗って出かけるとかですね。

西村 ええ、そうしたことや前の話に出た女性に対する乗り方指導などを通じて一人一人女性客を増やす。女性の場合は特に口コミによる紹介販売は大きな力となりますから。

お店の健全経営のためにも クレジットを

—— 販売店の奥さまの多くは、お店の経理や帳簿関係の仕事をなさっていますが、その仕事と密接な関係を持っているクレジットの話に移りたいと思います。先月からヤマハのクレジットは新手数料率体系の導入により、一層メリットがでてきたと思われませんが。

廣西 この新しいシステムは大きい。今まで販売店さんや、お客さんにそれぞれ負担して

なことが考えられますか。
廣西 合同開催は今のところうまくいっていますが、正直いってこちらでやるにもある程度限界があります。これからさらに増えていくであろう受講者数を考えると、販売店さんでも、独自にもっとやって欲しいですね。確かに「免許教室は拡販への最短距離だ」という自覚を持つ人は増えていますが、さらにステップアップしてお店単位の教室もして頂かないとお客さんに迷惑をかけてしまう。
西村 そうなんです。合同にしても単独開催にしても、こちらはできるだけのお手伝いはもちろんしますが、結局は販売店さんの取り組み方いかんによって、合格率も変われば、実売率も大きく左右します。どうしたら免許教室が成果を上げるかは、お店によって違いはありますが、その方法論についても我々セールスがいかようにも相談に乗りますので、大いに我々を利用してもらいたい。
廣西 合同の場合、言い忘れましたが、営業所までお客さまをお連れするのはかなりの負担になるでしょうが、それによってお客さんに親しんでもらえますし、お店とお客さん、そ

◎年末誌上対談

いただいていた運営費や取扱料がなくなったので、お客さんにはさらに買いやすくなり、販売店さんはより売りやすくなった。

西村 クレジットによる売りやすさ、買いやすさは最大の利点ですが、私が販売店さんによく言うのは、お店の健全経営のためにもクレジットカードは欠かせないものだということなんです。

廣西 それは大切なことです。クレジットですと支払いコース表によって、値段などもキツチリ表示されていますので、お客さんもその値段で納得し、値引きなどすることがなくなるわけです。適正価格による適正利潤というわけですね。

西村 それと資金ぐりの面でもクレジットはいろいろと役立ちますからね。早い話が現金決済と同じことなんです。

廣西 逆に自己資金に余裕のある時には、クレジットで生じた余力をお店のPR活動などに当てることができます。ですから私の場合、商店の業務需要層などにもクレジットを利用していただくようにすすめているんです。とにかくクレジットの活用によりお店の資金ぐりも一段と効率的に生かされます。

西村 つけ加えて言えば、帳簿の整理も簡素化されて楽になる。ここでも「らくらくクレジット」というわけです。

——ただクレジットの問題点として、銀行の自動振り込みで、集金の手間がはぶける代りにお客さんと顔を合わせる機会がなくなり、疎遠になってしまう懸念があります。

西村 それにはやはり、クレジット台帳をもとにしたユーザー管理の徹底によって、DMや訪問販売、電話などによるアフターフォローを心がける必要があります。

廣西 また、日常業務における定期点検の励行などによる解決策も考えられます。

——実際に販売店さんはどんな形でクレジ



横浜市戸塚区の「鈴木商会」さんと、鈴木吉松社長ご夫妻とクレジットの打ち合わせをする廣西氏

ットをお客さんにすすめていますか。

廣西 例えば通勤に使われるお客さんには、クレジットで月々支払う金額と、バスの定期代などを、具体的な数字で示すことにより分かりやすい説明をしているお店もある。

西村 新車を売る場合、ヘルメットやブーツなどの用品、部品類もまとめてクレジット扱いにして喜ばれている所もふえています。

廣西 クレジットが売り物で急成長したデザートもあるほど現代ではクレジットの普及率は高く、今後はオートバイ販売にもいっそう不可欠なものとなってきますね。

お店に合った需要創造活動を

——最後に免許教室以外の需要創造活動、



そしてお二人の長いセールス活動を通じて感
じられたオートバイ販売における諸問題をお
聞かせください。

神戸市の「K.S.モーターズ」さんと、北川蔵社長と「ヤマハニュース」を見ながら、オートバイ販売について話し合う西村氏。

西村 ツーリング、ミニバイク運動会などを
単なるお客さんへのサービスだという考え方は
まずいと思います。そうしたものをお店が
主催することで、お店の知名度も上げれば口
コミによる紹介販売にも強く結びつきます。

廣西 そうなんですね。ヤマハ神奈川では前
に話しましたように、ミニバイク運動会ので
きる土地を用意し、今後は大いにやって行き
たいと思っています。ただ都心の場合は会場
の問題で難しい面もあります。関東の場合、
「スポーツランド菅生」へツーリングに出か
ける販売店さんも増えています。要するに地
域性やお店の状況に合わせた販促活動が必要
になってきます。

西村 何をしたらそのお店にとってベターか
は、お店の方と我々セールスとが一緒になっ
て考えて行きたいですね。

廣西 そうそう、私はよく言うんですが、セ
ールスマンは単なるメッセンジャーボーイ、
御用聞きではない。ヤマハのセールスマンは
アイディアマンでなくてはならない、とね。

西村 我々としても販売店さんが売って下さ
らなきゃ、正直のところ立場がなくなるわ
けで、お店のための良いアイディアを提供し
ようと真剣にならざるを得ないわけです。

廣西 アイディアと言えば、あるお店ではチ
ラシを新聞に入れないで自分の手で直接、各
家庭に配るんです。これはお金の節約ではな
いんです。新聞に入れると他のチラシと一緒に
まとめて捨てられてしまう恐れがあるとい
うわけです。

西村 うん、それは面白い。そうしたらちょ
とした工夫の積み重ねは、大きな成果をき
つと生み出すものですね。

廣西 やはり、日頃の地道な販促活動をコツ
コツと持続させることによって、いつかき
つと花が咲きます。また咲かせなくては

——そこで、最後になって話は少し具体性

を欠きますがこれからのオートバイ販売のあ
り方についてお話しください。

西村 クレジットの所でも触れましたが、お
店の経営の健全化を図ることが、今後の重要
な課題だと思います。販売台数の伸びと共に
手堅く利益率をあげていく計画性、こうした
営業方針の確立が重要です。また不需要期に
おける資金ぐりにも、計画性のある健全経営
がなされていけば、何も恐れることはないわ
けです。それがないと例えば手形を乱発した
りして、自らを苦しめることになってしま
います。

それと、来年の具体策としてはなんと
言っても免許教室の一層の普及、ミニバイク運
動会、展示会を中心とした需要創造活動、そ
してクレジット販売の推進ですね。

廣西 ええ、経営の問題は大事ですね。技術
力のある販売店さんはどうしてもそちらの方
ばかり力を入れてしまつて、ともすると修理
屋さんになってしまつてしまう。やはりお店の経営者
としては、新車を売ることと利益を上げ、そ
れに伴つて中古も扱えば、部品、用品の売り
上げも伸ばすような方向に持つて行かなくて
は。というように常に営業的な問題意識をも
つことが、これからはとくに大事ですね。免
許教室もやはりクレジットも扱う今の販売店さ
んには、それが必ずできるんですから、が
んばつてもらいたいですね。

それから、これは私自身の課題でもありま
すが、今年から来年にかけてオートバイ業界
はひとつの転換期にかかっていると思うので、
根本にもどつてオートバイとは何か、そのセ
ールスとは何か、といったことを考え直す時
期ではないかと考えています。来年やるべき
ことと言えば、やはり免許教室とクレジット
が中心となりますね。

——ありがとうございます。来年もお店
のみなさまと一緒に、ご活躍ください。



お父さん、ありがとう!!
お店も子供も大きく成長しています



▲4才の恵ちゃん、1才の正樹ちゃん、それに恵ちゃんの愛犬「チャビィ」をつれての楽しい散歩。こうした所にも新しい住宅が次々に建てられています

◀この楽しい看板も、女性や子供のユーザーを大切にしている正己さんのアイデアです

森 逸代さん 京都府長岡京市今里畔町・オートショップ・モリノ森 正己夫人



▶正己さんの人柄の良さが表われたセールストークに、また一人チャピイのお客さまが(中央のご婦人は新しいお客さまを紹介して下さい)たダスキンのセールスマン。

今年も早いものでもう12月。全国のヤマハ奥さまもお店の師走の商戦に、家、あるいは育児にと、日頃にも増して忙しい日々をお過ごしのことでしょう。今月は京都から、小さいお子さんの面倒を見ながら、ご主人の片腕として、ご商売にも文字通り良き「女房役」をつとめていらつしやる若い「京美人」のヤマハ奥さま、森逸代さんをご紹介します。

京都市と大阪府に挟まれた長岡京市は、竹の子の産地として全国的に知られた所。現在の人口は約7万人ほどですが、近頃は京都や大阪に職場を持つ人たちのベッドタウンとして急速に人口が増えています。現在も3万5千人もの入居者を受け入れることのできる大団地が建設中です。

これらの新興住宅地も、多分にもれず、ほとんどが山を削って創られており、坂道の多い土地柄はバイク需要層の「宝庫」とも言えるものです。一昨年5月にオープンしたばかりの「オートショップ・モリ」さんは、こうした立地条件に恵まれ、もちろん若いお2人の努力も実を結び、今年すでに1500台近いヤマハのバイクを人々に提供しており、昨年実績を大きく上回る成績を収めています。

森正己さんは独立する前に、「ヤマハ大洋」のチーフサービスマンとして活躍、そこに勤めていた逸代さんとの熱烈な恋愛を経て、昭和46年に結婚なさったのです。正己さんの技術力は抜群のものがあり、昭和47年にはヤマハのベストメン・サービスマンの1人に選ばれ、約1ヵ月ほどヨーロッパに研修旅行をしたほどです。

正己さんは優秀なサービスマンであると同時に、その人柄の良さと営業的なセンスも相当なものがあり、その方面での才能も生かすべく、独立したとのこと。

「私は自分で販売店を開くなんて夢にも思わ

なかつたんです」と語る逸代さんは、当時のことをふりかえってさらに「結婚してから建てた家のローンがやつと済んだばかりのことでしょう。はつきり言いつて賛成ではなかつたんです」とのこと。

「初めの頃は売れるかしら、と不安で仕事自体もつらかつたわ。まずお店をみなさんに知ってもらおうとチラシをまいたんですけど、新聞屋さんに頼んだんではお金がかかるので2人でチラシを持って早朝のまだ暗いうちに直接、各家庭のポストに入れに行つたこともあります」。しかし、京都生まれ、京都育ちの逸代さんの性格はあくまで明るく、良い意味でのんびりしており、それでいて忍耐力も十分、ほんとに良く働く人」と評判のご主人の良きサポート役として、大きな力となって来ました。

その間の事情を正己さんは、とにかく小さい子供が2人いるでしょう、そして私が半日は留守をしますので、その間店はまかせつきりなわけです。ですから最近ではバンクの修理を始め、ちよつとしたことならやつてしまつて、大助かりです」

お店のお客さんのほとんどは女性しかも家庭の主婦や、保険、ダスキンのなどの外交の仕事をしている職業婦人が圧倒的に多い。そうした人々には逸代さんの明るい社交性が最適で、歴史の浅いお店ながらマーケティング的な人もでき、紹介セールにもつながっています。

「おかげさまで今ではどうにか商売も軌道に乗り、お客さまが次々に見えて、うれしい悲鳴も上げています。この子たちがもう少し大きくなって余裕ができたから免許教室も自分でやるようにしたい」と話す逸代さん、うちの人はほんとによく働きます。おかげでお店もこの子たちも順調に成長していますので、来年もまた、今年の実績を上回るようにがんばって主人の手助けをしていきたいと思つています」



NEWS * TOPICS

ニュースピックアップ

☎05383-2-1111 内線355
こちらヤマハ発動機PR課です



お電話でも、おハガキでも、お気軽に、楽しい話題、明るいニュース、これらと思う情報をお知らせください。ご質問、ご相談、本誌へのご要望もどうぞ。原稿、写真のご投稿も大歓迎です。宛先は、「〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社・営業部PR課」までどうぞ。ニュースの内容によっては編集部員が取材にお伺いいたします。〔冬休みを真近に控え、原付免許の受験者は増える一方。ヤマハ原付免許教室の人気もここ一段と高まっています。写真は、神奈川県二俣川試験所の合格発表風景〕

若いユーザーに大好評のミニバイク運動会

〔ヤマハ兵庫〕 神戸市内の販売店「今井商会」さんは、必ず毎月一回はツーリングやミニバイク運動会などを開催し、若い人を中心に多くのユーザーから好評を得ています。

今年の8月からは神戸市の北に位置する六甲山の裏山の中に、ミニバイク運動会に適した場所も借りられるようになり、9月と10月にも一回ずつ、ここを会場とした運動会を開催しています。

無改造車ばかりによるミニレースは、安全対策、騒音対策も十分になされ、若いバイク仲間には思う存分にパン喰い競走、アベックレース、スラローム競技などを楽しんでいます。

「やはりGTやTY、GRといったバイクを持って若い人なら誰れだって自分のバイクでいろんな楽しい遊びをしたくなります。そうしたバイクを売る側としては、免許を取る機会を与えて上げると同様に、こうした遊びの場をも提供すべきだと思います」という今井商会さんは、このような日頃の地道な需要創造活動を通じて、ユーザーとの接触を深め、ご商売にも大きなメリットとしています。



商工祭りに花添える ヤマハバイク

第一回長岡京市商工まつり

〔ヤマハ大津〕 「お買物は長岡で！」を合言葉に、第一回長岡京市商工まつり（市商工連合会主催、市、京都新聞社等が後援）が去る十一月六日から二日間、京都府長岡京市のニュー長岡センター駐車場で開催されましたが、衣料品や食料品、陶磁器類などの各種製品と並んで、ヤマハのバイクが勢揃いして会場に目玉を添えた大勢の市民の目を惹きつけました。

この催しに二輪車部門として参加したのは、地元・長岡京市今里畔町でご商売しているヤマハフレンド店「オートショップ・モリ」森正己社長さん。二・五間のスペース狭しとチャビイやボビイ、メイト等12台のヤマハバイクを展示した他、原付免許教室の受付窓口まで設置して、お客さまに大サービス。二日目の日曜日には、さらにチビッツ連れのパパママがぐっと増えて、展示のバイクについて質問したり試乗したりで大好評、加えてチャビイ二台、メイト一台の実販が成立するおまけつきとなったものです。



「ワン、二つは面白いノ」ネエ、このバイクなら私にだって乗れそうじゃないかしら」と、この日一番人気を集めたのはチャビイ。（中央、帽子をかぶっているのが森正己社長）

地域社会に

「救護法講習会」の輪を

「ヤマハ」交通事故における救急救護の正しい知識の普及を目的として、ヤマハ発動機株式会社では「救護法講習会」（講師／元東京消防庁救急部長・岡村正明医学博士）を開催していますが、このほどさらに全国各地に救護法の普及を図り、去る十一月十六日の福岡（ヤマハ発動機九州支店）を皮切りに、東京（十八日・東京支店）、名古屋（二十四日・名古屋支店）、高松（十二月六日・四国支店）、大阪（八日・大阪支店）の全国五地域で開催を続けています。

すでにヤマハ社員やレース関係者を対象とした講習会は、本誌でも既報のように本年一月の本社をはじめ、スポーツランド菅生（四月）、テクニカルセンター磐田（七月）で実施されていますが、今回は各支店管内の関係者はもちろんのこと、各地区の消防署員や警



察官、交通安全協会関係者、学校教師や販売店のみなさま等にも呼びかけて開催、地域社会で積極的に交通安全指導を行なっている人

市販モトクロッサーの 「'77年排気騒音規制」 既販車対策のお知らせ

MFJ（日本モーターサイクル協会）の国内競技規則により、'77年度から競技出場車の排気騒音は110db(A)（排気管後方0.5m、45度の角度で、ピストンスピード13m/secでエンジンを回転させた時の騒音値）に規制されることになりました。

しかし、'76年度までに市販されているモトクロッサーは、この規制値をオーバーしておりますので、ヤマハではYZ125用、YZ250用サイレンサーを用意し、既販車の消音処置に当てることとしました。

お客さま独自の対策処置では、騒音の測定やパワー低下の問題もありますので、競技参加のお客さまには、この純正サイレンサーを取付け、競技でのトラブルを防ぐよう、特にご指導ください。



ちよつと一言

“安売り文句の大安売り?!”

「○×バーゲン実施中!」△割値下げ断行!! 「□○大安売り」などといった唄い文句が店の店先きに氾濫する12月。年末の忙しさも加わってか、お客さまもその気持ちとは裏腹にウキウキと落ち着かない時期でもあります。とはいえ、これらの安売り文句に釣られてくるお客さんは多いかというと、そうでもありません。お客さまは、これらの文句にもう飽きあきしているというのが実情です。宣伝文句どおりの安売りを続けていたら、お店の経営が左まねになることを、心あるお客さまは知っているのです。とくにバイク通のお客さまはとっくの昔に承知済み。

正規のルートで仕入れた商品を適正価格で販売するお店こそ正統派なのです。まずお店の社長と地域性、客層の質をじっくり考えて、お客さまに「納得!」といわれるセールスポイントを打出すことが先決です。そしてこのセールスポイントを効果的に知らせることが、実ある「宣伝」づくりとなるのです。これは他業界の話ですが、「お客さまの御希望価格にニアミスする努力はしますが、ハイジャックお断り!」のチラシ文句が受けて、大成功したお店があります。「価格を上回られるお値打ち品。」の商策が、普段から浸透していただけない、「都内随一安い店。」と銘打った安売り店に勝ったとのこと。ユニークな売り文句こそ、お客さまの心のなかに生き続けているのです。安売り文句の大安売りでは長い商売はつづけられません。



びとの間で大好評を博したものです。ヤマハ安全運転推進本部では、さらに救護法の輪を大きくするため、地域社会と一体となった安全運転推進活動の一環として、今後この「救護法講習会」を積極的に開催していく方針です。

好評! 送迎バス付き

合同免許教室

（ヤマハ神奈川・平塚）原付免許の取得希望者が増加傾向にあるなかでヤマハ神奈川（平塚）



午前中の講習会では、主に問題集を中心にすすめられる

塚営業所では、管内のヤマハフレンド店さんの協力のもとに積極的に原付免許教室の合同開催を行っており、原付バイクの需要の伸びがここに来て一段と目立っています。この合同免許教室は、営業所内の会議室で毎月第二火・水曜日に続けて開かれています。地元・平塚市をはじめ茅ヶ崎市や

ちよつと一言

ま たね
「播く種にムダはない！」

いっけんソロバン勘定に合わなくみえるムダの中にこそ利があるものです。たとえば、夏休みのラジオ体操やお祭りの世話役など、町内会での活躍はこの良い例で、たとえ平凡なことであってもこれらの世話仕事は先行投資となるわけです。

同じことに、巡回サービスがあげられます。お店でお客さまを待っているだけでなく、こまめにお得意さまのお宅を回ってバイクの診断をすることも重要。時には、ご商売と直接関係ない頼まれごとをも快く応じるならば、代替車の相談も早い機会に訪れるはず。お客さまのコンサルタントであると同時に、バイクのドクターとなって信用を高めることが必要なのです。

また、お店でも「物を買う」ことより「選ぶ」ことを楽しんでいるお客さまに対しては、共に迷ってあげることもひとつの奉仕。「チャビイがいいかな、それともいっそのことポビイに…」と迷っているお客さまにセカセカした態度は禁物で、ちよつとしたゆとりを与えることが大切です。いっけんムダを尽して功を取る——これがサービス精神であり商売上手と呼ばれる秘訣でもあるのです。

藤沢市、さらには遠く相模原市等から毎回予想を上回る受講者を集めて大盛況。講師を勤めるセールスマンも、朝九時から十二時までの講習時間をフルに使って法令解説やバイクの構造説明、問題などと大忙しです。

「講習+試験」一日でOK!のキャッチフレーズのごとく、平塚営業所主催の原付免許教室は、午後からの二俣川試験場で行なわれる原付免許試験への送迎サービス付きというところもあってか、受講者の大半は家庭の主婦。「定期的な開催なので予定をたてて受講に行けるし、一日で免許まで取れちゃうんだから大助かり」と大好評で、送迎バス付き合同免許教室の人気は今後、増々高まるものと



貸切りバスをチャーターして営業所から試験場まで約40分のドライブ

思われます。

指導体制の強化を図る

インストラクター

研修会開催



写真は10月18日の原付免許教室の研修風景

ヤマハ用品・部品・新製品のご案内

防寒対策も万全に、活動的な冬を!



ヤマハ・トレーナー

真冬の厳しい寒さに耐え、防寒ジャンパーの下にもう一枚重ね着したいのがコレ——ヤマハ・トレーナーです。白と赤(紺)のコントラストも鮮やかに、腕には「YAMAHA」の文字も染め抜かれています。材質は綿。サイズはフリー。標準小売価格：¥3,300



ヤマハ スーパートリプル スーツ

冬の寒気とともにライダー泣かせな雨に最適なのがこのレインスーツ。ゴムびき製の完全防水タイプで、上衣の前ファスナーは外側ナイロン製、内側金属製の2重式、スタンドカラーのえりはホックでフードが取付け可能など細かな配慮が施され、業務でバイクを利用しているお客さまにもおすすすめできます。色は、紺とベージュの2種。サイズはM.L.LL。近日発売。

〔東京支店〕ヤマハ発動機(株)東京支店では原付免許教室や乗り方教室、さらに高校生や安全運転講習会などの安全運転推進活動を、より地域社会と密接した活動として定着させるために、「二輪車安全運転インストラクター」制度を設けて指導者の充実をはかっています。去る十一月六日には第三回目のインストラクター研修会を開催し、すでに契約済みの五名に加えて、新たに八名(うち二名は女性)のインストラクターに東京支店・伴野支店長から委嘱状が手渡されました。

現在、東京支店と契約済みのインストラクターは池野袈裟雄、植松崇、小川清史、加藤

裕子、佐藤勝一、柴田克昌、清水安顕、鈴木繁、内藤邦夫、成田展一、平井愛子、森田重樹、保田昇の各氏(五十音順)。正しい交通安全知識とバイクの楽しさを広めるために選ばれたこの十三名は、いずれもヤマハフレンド店さんや安全運転コンテスト全国大会の入賞者、モトクロスやトライアルの競技役員など二輪車経験の豊富なつわものばかりです。

当初は、主に原付免許教室の講師を勤めることになっていましたが、今後はさらに乗り方教室や安全運転講習会等の講師などに、ヤマハ安全運転推進本部の一翼を担って幅広い活動が予定されており、その活躍が期待されます。

人びとの暮らしにひろがるヤマハ

ヤマハ汎用エンジン

ヤマハゴルフカー

仕事に、レジャーに、さまざまな分野で人びとの生活に浸透し「おお、ここにもヤマハが！」と高い評価を集めるヤマハ商品群。ここにご紹介する『汎用エンジン』と『ゴルフカー』も、ヤマハの幅広さを示す有力商品。ともに長い実績に一層の改良を加えて新発売です。

新発売 ヤマハ汎用エンジン MT110GmT/MT110FmT



MT110-GmT

MT110-FmT

減速機付ですからハードな作業にも緩急自在に対応できるのが特長。リモコン用アジャストレバーも標準装備。

独得のV型タンク、リモコン用アジャストレバーの採用で、傾斜地での作業に特に威力を発揮します。

「動力を必要とするところにヤマハ汎用エンジンあり」と、きわめて幅広い用途に活躍するヤマハ汎用エンジン。中でも農林業や漁業の運搬用モノレールに威力を発揮するMT110-GmT/MT110-FmTの二機種が新発売となりました。ともに従来からのMT110-Gm/MT110-Fmに「T」つまりTCI点火方式（トランジスタ・コントロール・イグニッションシステム）を採用して、定評の中低速時の粘りづよさ、高速時のハイパワーを、一段と安定性の高いものとすると同時に、始動性、安全性、耐久性も大幅にアップ。全面マフラーカバーの装着とあわせ、優れた性能を扱いやすく安全に、使用者優先の設計思想を、一段と充実させたものとなっています。

●ヤマハ汎用エンジン MT110-GmT/MT110-FmT仕様諸元

	GmT	FmT
最高出力	4.3PS / 2428 rpm	
常用出力	3.0PS / 1845rpm	
最大トルク	1.4kg-m / 1700rpm	
減速機	付(減速比2.06=35/17)	
エンジン	強制空冷2サイクル・ガソリンエンジン	
排気量	単気筒・106cc	
内径×行程	52×50mm	
圧縮比	6.8	
潤滑方式	混合潤滑 25:1	
点火方式	T.C.I	
燃料タンク容量	3.0ℓ	2.7ℓ
長さ×幅×高さ	339×368×424.5mm	339×368×464mm
乾燥重量	16.2kg	

★仕様は予告なく変更する場合があります

ヤマハゴルフカー YG-292

空冷2サイクル・5ポート・292cc単気筒エンジンを搭載して、グリーンを滑るように走る『ヤマハゴルフカーYG292』は、ゴルフ場経営の合理化、省力化を推進して好評を呼んでいます。'77年モデルは、特にゴルファーに好評のセルフ利用に重点を置き、二人乗りで、キャディなしの気軽なプレイが楽しめるものとなっています。



ご利用ください
ニューデザインの「ヤマハ・ハット」です



前号で紹介の「ヤマハ・キャップ」につづいて、写真のような「ヤマハ・ハット」ができました。担当セールスマンにお申しつけのうえ、毎日のご商売の際にご愛用ください。

スポーツ

自転車というもっとも合理的な乗りものづくりには、合理的な思想が必要である。プジョーの哲学です。

プジョー・スポーツは、ある意味では地味とさえ言えるコンポを採用しています。しかし、これこそ自転車づくり90年という長い歳月から生み出された成果なのです。スポーツ車にとって本当に必要なものは何か、を知りつくし、それを頑固なまでに守りつづけているのです。軽い走行を約束する〈ころがり抵抗〉の小さい軽いしなやかなタイヤ（ミシュラン、ユッチンソン）。1kgの軽量化当り $\frac{1}{100}$ 程度しか減少しない走行抵抗よりも、耐久性と経済性を重視し、高級化のための高級化を拒否した材質の選定。〈軽量〉と〈軽い走行〉の違いを充分に見きわめた構成です。安定性の高いフロントアングル（73°）と、長距離や登

りにペダリングのらくなシートアングル（72°）の設定。確実に作動するマフアック、ベレーブルクインのブレーキ。サンプレックス・ディレラー。

〈軽い走行性〉〈高い安定性〉〈すぐれた耐久性と経済性〉——、プジョーは、この自転車の原点を決してくずしません。〈本物の自転車〉たるゆえんがここにあるのです。プジョー・スポーツ6車種、ご紹介します。お客さまにもじっくりとたしかめていただいでください。本物だけが持つ乗り味でお応えするでしょう。

プジョー、フランスで生まれ、そして育った自転車。



UE 8

●フレーム：540mm ●ラグ：プジョー〈コンチネンタルカット〉 ●Fディレラー：サンプレックス〈プレステージAV323〉 ●Rディレラー：サンプレックス〈プレステージAR637P〉 ●チェーンホイール：（50-40T） ●クランクアーム：コッターDL=170mm ●チェーン：セデイス $\frac{1}{2}$ × $\frac{1}{8}$ ×114L ●フリー：5 Speedマイヨール（14-17-20-24-28T） ●リム：RIGIDA〈クロラックス〉27×1 $\frac{1}{8}$ ・36穴 ●ハブ：ノルマルディLF ●タイヤ：ミシュラン又はユッチンソンセミオープン27×1 $\frac{1}{8}$ =700-32C ●ペダル：レオタード36P ●ハンドルバー：アタックス ●ステム：アタックス突出し80mm ●サドル：セミレーシング ●ブレーキ：マフアック〈レーサー〉センターブル ●インフレーター：ベントラックス ●セミレーシング ●ツールバッグ：マフアックリペアーキット ●カラー：ホワイト レッド ブルー ● ¥57,000
UE 8 J（デラックスタイプ） ¥59,000



PX 50

●フレーム：540mm ●ラグ：プジョー〈コンチネンタルカット〉 ●Fディレラー：サンプレックス〈プレステージAV323〉 ●Rディレラー：サンプレックス〈プレステージAR637P〉 ●チェーンホイール：（48-36T） ●クランクアーム：コッターDL=170mm ●チェーン：セデイス $\frac{1}{2}$ × $\frac{1}{8}$ ×110L ●フリー：5 Speedマイヨール（14-16-18-20-23T） ●リム：RIGIDA〈クロラックス〉26×1 $\frac{1}{8}$ ・36穴 ●ハブ：ノルマルディLF ●タイヤ：ミシュラン26×1 $\frac{1}{8}$ =650-38B ●ペダル：レオタード25A ●ハンドルバー：アタックス ●ステム：アタックス突出し80mm ●サドル：セミレーシング ●ブレーキ：マフアック〈クリテリウム〉カンティレバー=キドネット ●インフレーター：アルミ ●ツールバッグ：マフアックリペアーキット ●カラー：レッド ホワイト ブルー ● ¥55,000
PX 50 J（デラックスタイプ） ¥57,000



J 50

●フレーム：520mm ●Rディレラー：サンプレックス〈プレステージAR637P〉 ●チェーンホイール：（46T） ●クランクアーム：コッターDL=150mm ●チェーン：セデイス $\frac{1}{2}$ × $\frac{1}{8}$ ×106L ●フリー：5 Speedマイヨール（14-16-18-20-23T） ●リム：RIGIDA〈クロラックス〉26×1 $\frac{1}{8}$ ・36穴 ●ハブ：アトムSF ●タイヤ：ミシュラン26×1 $\frac{1}{8}$ =650-35A ●ペダル：レオタード77R ●ハンドルバー：セミドロップ ●ステム：突出し55mm ●サドル：セミレーシング ●ブレーキ：ベレーブルクイン〈ベボスポーツ〉サイドブル ●インフレーター：プラスチック ●カラー：イエロー レッド ホワイト ブルー ● ¥45,000

UE 18：520mm（ミキスト型）・27×1 $\frac{1}{8}$ =700-32Cセミオープン・（50-40T 14-17-20-24-28T）・ ¥57,000
PE 41 B：540mm・27×1 $\frac{1}{8}$ =700-35Aノーマル・（40T 14-16-18-20-23T）・ ¥48,000
PL 40：540mm・26×1 $\frac{1}{8}$ =650-35Aノーマル・（46T 16-19-22T）・ ¥46,000 ●価格は標準現金価格です。



プジョー・サイクル

PEUGEOT