

Nice Friends - Big Tomorrow



YAMAHA NEW TURBO SYSTEM 発表!

新発売! NEW GX250SP / XS250 *Special* / XT250 / DT125



1981年

あけまして おめでとうございます。

販売店みなさまの情報誌「ヤマハニュース」を、本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

YAMAHA NEWS No.211 JAN.1981

《特集》

パッソル&パッソーラが変えた人びとの暮らし
われらが築いたソフトバイク時代…………… 3

'81年はわれらニューパワーで!…………… 8
〈ヤマハ大阪・従業員研修会〉

'81年に学ぶ…………… 11
〈ヤマハショップセミナー開催のご案内〉

●新春特報

これがヤマハのターボシステム…………… 14
ヤマハ ニューターボシステム…………… カラー・16

《新商品ご紹介》

NEW XS250スペシャル/GX250SP
XT250/DT125…………… 15

ヤマハ・ショールーム…………… 18
話のバドック…………… 19

フレンド店登場…………… 20
新連載① セールス最前線…………… 22
パワーアップ・ヤマハ奥さま①…………… 24
モータースポーツ★ハイライト…………… 26
ヤマハ★トピックス…………… 28
セフティ・コーナー…………… 30
ヤマハ用品★部品コーナー…………… 31



ベスト・ドレッサー
一渡辺貞夫さん。

「'80年カルティエ・ベストドレッサー賞」の1人にナベサダさんが選考されて話題を集めています。"人間の魅力とセンスにあふれ、昨年1年間社会的な活躍をした人。に与えられる賞だそうですが、まさに彼の人柄には最高の賞。長島前巨人軍監督、

三宅一生氏、向田邦子さん、吉村真理さん……といった同時受賞者の顔ぶれをみると、その魅力が一層はっきりすることでしょう。仕事も、おしゃれも、人柄も……魅力的な'80年代のスター像です。

社長さま、奥さま、従業員さま……お店のみなさまそれぞれのパワーアップをめざして、学習の機会づくりをすすめているヤマハ。'81年はヤマハ・ショップセミナーのスタートです。



セールス、サービス、セフティ……ご商売の柱となる3つのSをシンボライズしたこのマークのもとに、系統立った3つの講座がスタートします。どうぞご期待ください。

〈表紙〉ソフトバイクの主流・ステップスルー。ファッショナブルに、スポーティに、人びとの暮らしを変えて4年目の初春です。

パッソル&パッソラーが変えた人びとの暮らし



パッソル&パッソラー——
日本のソフトバイク時代を確立したス
テップスルー2機種が、「ミリオンセラ
ー商品」となりました。

発売以来4年（パッソラーは3年）人
びとの暮らしを変え、私たちの業界を飛躍
的に変えたソフトバイクの主流。
そしていま、この「ステップスルー」の
めざましい成果は、'81年商戦をさらに大
きく飛躍させようとしているのです——



われらが築いたソフトバイク時代

パツソル&パツソラーが変えた人びとの暮らし

「バイクは男性のものかと思っていましたが、女性が乗れるバイクが出てくるなんて。それも、私まで乗るようになって、うちやっただんですから驚きですよネッ」

東京都新宿区

秋山信子さん

うちは寿司屋なので比較的バイクとは縁が深いでしょう。でも、私はハナからバイクは男性が乗るものと決めていたんです。主人や息子からは便利だから乗ってみたらノとすすめられたこともあったんですが、あまり乗る気はおこらなくて。でも、4年前にパツソルが出てからは、ガラリと私の気持ちが変わりました。私が見るからに女性のために作られたバイクだから。八千草さんだってスカートで乗れるんだって、私にだって乗れないことはないと思いき、購入しちゃったんです。いまでは買物やちょっとしたおつかいに愛用しています。息子のガールフレンドも気に入っちゃったらしくて2カ月前に購入。結構、楽しんでいるみたいです。



八千草さんのコマースヤルでテレビに初登場したステツプスルーは、その後もドラマや映画に登場。新しいライフスタイルに欠かせぬ小道具として人気を集めています。

「家族の誰もが手軽に、簡単に乗れるステツプスルー。パツソルを手にして以来、うちではフルに6輪生活をエンジョイしています」

東京都足立区

関田勲さんご一家

パツソルを購入したのが3年前。ついこのあいだにパツソラーへ乗りかえたばかりで、いまは家族全員がクルマとパツソラーを使い分けています。例えば主人と長男のパツソラーの使い方は休日のチャョイ乗りで、娘はショッピングや友達の家への足に。もちろん使用頻度は私がいちばん多く、毎日の通勤と買物に。やっぱり、そのやさしいイメージとすっきりしたデザインとともに、誰にでも気軽に簡単に乗れるところが人気を呼んでいるのでしょウネ。(奥さまの恵美子さん談)





「いつてみれば僕ら高校生の象徴みたいなものかな、パツソルって。女性用のバイクかもしれないけど、結構スポーツファイリングがあるから僕らの間でもはやってるんだよね」

愛知県名古屋市

高校3年生の近藤博之くん

いつ頃からだか忘れちゃったけど、はやり出したんですよ。とにかくパツソルじやなくてダメなんです。その手軽さというか、スポーツ感覚あふれたスタイリングというか、僕ら高校生のファイリングにピッタリ。ようするにナウいってところかな。僕もつられて買ったようなところもあるけど、

確かにスポーツバイクとはまた違った雰囲気、友だちとなんか乗っけても楽しくてしようがないんです。いつてみれば僕ら高校生の象徴ともいえそう。気どってないし、つばつてもいいし、女性的なよういて男性性でもある、というところが人気を呼んでいるんじゃないでしょうか。



商店会のセールや新製品の販促キャンペーンの景品としても大活躍するパツソル&パツソール。ここにも市民権を獲得したバイクの姿があらわれています。

「日常の足が、知らず知らずのうちに行動半径を広げて、いまではレジャーの足として大いに活躍しているんです」

神奈川県横浜市

奥様野球チーム「ペアレンツ」の仲間たち



現在チームは13名ですが、そのうち11名がソフトバイクに乗っていて、そのほとんどがステップスルーのパツソル&パツソールです。もとはといえば、メンバーのひとりが毎日の足として乗り始めたわけですが、そのうち野球の練習にグラウンドまで乗りつけたことから注目的に。それがキッカケとなってアツという間にチームの中に広がっていったのです。なぜステップスルーに人気が集まるのか、ということについては、スポーティでカラフルで、ユニフォーム姿にも最も似合うから。バイクに乗ってからのものは、時間的にも余裕がきたため行動半径が広がり、現在はこのほかのレジャーの足としても大いに活用しています。(メンバーのおひとり・松本玉枝さん)

われらが築いたソフトバイク時代

パツソル&パツソーラが変えた人びとの暮らし

「これほどまでにバイクがファッション化して、女性のお客さまが増えちやたら、お店だって明るくきれいにせざるをえませんかよネ」

神奈川県横浜市

(有)三菱モトの水本義照社長

パツソル&パツソーラが発売される前までは、女性のバイクに対するイメージといったら男の乗りものとか危険とか怖いといったものでした。それが、八千草さんとステップスルーの登場で、みごとにそのイメージ

がくつがえされたわけです。以来、バイクはファッションの小道具として利用されるようになった。ですから、この間にいちばんあわてたのは私たちなんです。いくらバイクがファッション性を増したところで、その受け皿となる私たちのお店がきた

なければなんにもなりませんから。どうにか今は、ショールームもつくることができましたが、私たち自身のバイクに対する概念を切り変えるまではそこそこ大変。ステップスルーが私たちの商売に与えた影響って、大きいですよネ。

「確かにパツソル以来、お店に来るお客さまの質は変わってきましたでしょ。ですからお店における私の役割もグーンと増えましたネ」

東京都新宿区

新宿ヤマハ(関口源一社長)の奥さま・光代さん



内から外へ！スーパーマーケットをはじめとして、人の集まる所へ打って出た積極商法はパツソル新発売をキツカケに需要開拓のキメ手として大きな成果を上げています。



いままてうちの店はどちらかというとスポーツバイクが主流だったんですネ。ですからお客さまも圧倒的に若い男性が多かったです。でも、パツソルが出てからは違いますでしょ。女性やご年配の男性までが来るようになって。当然、お店だってきれいにしなければなりませんし、私たちの服装にしたって明るいイメージにしなければダメ。接客にしても、店内演出にしても、免許教室にしても、私たち女性の役割がグーンと増えてきましたよネッ。うちの商圈は都内でも最も賑やかな所なんです。いまでは女性のお客さまの方が男性を上回るほど。お客さまやバイクのセンスにお店のセンスがおいでさばりくわないように、必死で頑張っているんです。



「パツソル&パツソラーのステップスルーで潜在需要の掘り起しが確信できたからこそ、思い切って支店を出す意欲も湧いた！」

神奈川県横浜市

オートセンターイリヤの高坂明男社長



この商売に入って早や10年。その間、52年の9月にいちどだけお店を建て直しました。もちろん、これは需要の拡大に対応してのもですが、これだけではどうしても満足できませんでした。というのも、商売の決定要因のひとつである立地条件がいま一步だったためです。ちょうどそんな時に芽を出しはじめたのが、パツソル&パツソラーのステップスルーブーム。これらの商品が出始めて以来、いままで見えなかったお客さまが続々と来店。そして、これに意を強くして昨年7月に本店から6kmほど離れた所に、新店舗をオープンしたというわけです。もはや、こちらの支店も台数的には本店に匹敵するまでに成長していますが、これもいまままでバイクとは無縁だったお客さまがバイクに乗るようになったから。あらためてステップスルーが築いた市場の大きさに驚いているんです」



「こんなに短期間のうちに、お店から商売のやり方、そしてそこに働く人びとの意識が変わっていった業種って、他にないんじゃないでしょうか」

東京都板橋区

丸正青果の栗原章二社長



私たち宮の下商店街には約80店の商店があるんですけど、最近のバイク販売店の積極的

いまままでバイクと無縁だった人びとをも、バイクのとりこにさせたパツソル人氣に、各企業からは免許教室や展示試乗会などのイベント・タイアップの申し出も殺到しています。

な活動には驚ろかされ通します。というのも、お隣りの二乗サイクル（島山由人社長）さんを見てもわかるように、まずお店の印象がガラリと変わったこと。もちろん、明るくキレイになったことが最大の要因ですが、そのほかカラフルなバイクが並べられ、女性のお客さまが圧倒的に増えたことなど、ここ2〜3年の間に急激な変化を感じさせられつばなしです。とにかく、新規のお客さまの出入りが激しくなったことで、島山社長もますますヤル気を見せているみたい。いまや商店会でも筆頭格の成長ぶり、いつもあおられてばかりいるんです。

われらが築いたソフトバイク時代

ヤマハ奥さまのパワーアップによるご商売の飛躍が待ちとられる中で、'81年を迎えたいま、もうひとつのニューパワーが芽ばえようとしています。そのパワーとは、販売店の社長さまと奥さまをフォローする従業員さまのパワーです。すでに'81年度からはフレンド店さまとヤマハとのより密接なコミュニケーションづくりの一環として、従業員研修会もスタートしていますが、ここでは、ヤマハ大阪の主催による第1回研修会に参加されたヤングパワーを取材。'81年商戦への熱い意気ごみをうかがいました。



'81年はわれらニューパワーで!

〈従業員研修会〉に見るヤングパワーの'81年商戦への抱負



杉本 佳嗣さん(21)
バイクショップ池(池淵和男社長) — 羽曳野市軽里

**2年目を迎えた今年は
技術力の完全習得を!**

とても役立つ話を聞くことができ喜んで
います。学生時代に勉強したことも思い出し
ましたし、いろいろな意味ですごく参考にな
りました。うちでは今、兄貴が社長として頑
張っていますが、新店舗を出す予定もあり僕
としてもやりがいのあるところだ。現在は
納品など外回りが多いのですが、今年はおつ

と積極的に兄貴の領分まで首をつっこんでみ
たいとも。いまは兄貴の片腕に早くなれるよ
う頑張っています。今年からの経験を足が
かりとして将来的には従来のバイク店の概念
にとらわれず、手広い商売をめざしてい
くつもりです。

昨年2月に入社したばかりなので、主な
仕事は簡単な修理のほ
かに、新車の組立てや
お客さまの応対ぐらい
しかできませんでしたが、
もう1年が過ぎるわけ
ですから、今年もつと何
に対しても責任をもつて
取り組んでいきたいと思
っています。とりあえず、
サービス力は完全にした
い。と。現在、ヤマハの
営業技術の人が巡回し
てきていますが、それを
待っているのではなく、
積極的に接触して、社長
の片腕に早くなれるよ
う頑張ります。

**早く兄貴の片腕として
積極的な商売を進めていきたい!**

安井 正彦さん(25)
安井商店(安井宗彦社長) — 大阪市西成区

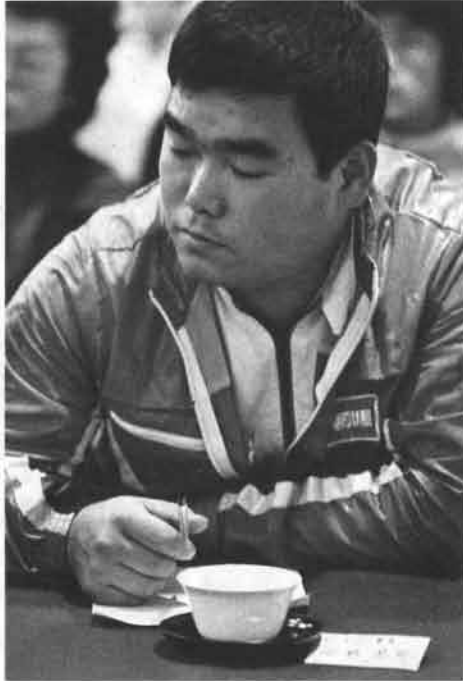




商品知識をマスターして 攻撃的なセールスセンスを 生かしたい!

長堀 啓之さん(26)
—— 泉大津市池園町
オートサイクル(洪田兼政社長)

この仕事はまだ2カ月目で、ようするに見習い中なんです。その前は飛び込みのセールスをやっていたんですが、洪田社長と親戚関係にあたり手伝うことになったんです。ですからバイクについては、わからないことだらけ。やはりセールスの基本は商品知識が第一なので、まずはそれらのことから勉強していきます。とにかく今は、無我夢中で社長から吸収すべきところはすべて吸収しつくりたいという気持ちでいっぱい。そうした中で、徐々にこれまで経験してきた攻撃的なセールスセンスも生かしていきたいと思っています。



新車に対する期待も大きいので 需要創造活動により力を入れる!

水野 恵司さん(23)
—— オートセンター東光(吉岡信弘社長) —— 寝屋川市池田新町

研修会で聞いた話は、さっそく社長に報告しました。まだまだオートプッシュして間もないうちの店は、何でも皆でミーティングしながら作り上げていこうという方針なので、こうした話はすぐ皆に報告するんです。で、81年なんですけど、これはヤマハ大阪の砂場常務も話していたようにこれからは安定需要期に入りますでしょう。ですから、これからはより真剣に市場を見直して需要創造活動に力を入れていくべきだと考えています。とくに今年には新車も期待できそうなのでヤル気は充分。僕も3年目を迎えるので先輩に負けられないように頑張ります。

今年こそは100%責任をあくすり 店づくりに全力を尽くす!

横田 和夫さん(30)
—— 横田商店(横田賢治社長) —— 大阪市南区

私は長男なので、大学を出て以来、この仕事を続けて7年になります。ですから、7割近くはすべてに自分が責任をもっているんですが、今年はいよいよ完全に自分で責任を負って仕事に取り組みたいと考えているんです。そして、とりあえず81年度に力を入れたのが「店づくり」。お客さまが入りやすい店づくり、お客さまに信用してもらえぬ店づくり、2台目、3台目を続けて買ってもらえる店づくりに全力を傾けたいと考えているんです。もう私も30歳。そうした意味でも81年は頑張りたいと思っています。



'81年商戦は 個性を大切にして より積極的に 動かなければ勝てない!

池内 正三さん(24)
—— 中西オートサイクル(中西俊明社長) —— 岸和田市加守町

今回の研修会に参加して感じたことですが、やはりこれからは営業面にもっと力を入れていかなければ駄目なように思います。確かに今まではブームがあったので、それに乗っていった程度は数字はかせました。でも、これからは違います。よりお店の個性を大切に、自分の店ならではの商売を展開していかねければダメ。最近では、よく社長とも話しているのですが、もっとお客さまの管理を徹底するために少しは投資してみるとか、より具体的なアプローチを展開するなど積極的に動いてみようと考えています。(中央)



大きな商売を目指して とりあえずは自分自身の 足固めを!

井出 光一さん(25)
井出商会(井出 寛社長)——大阪市西区



「時間なんば」という意識をもつという話
はこたえませんでした。充分、気をつけていき
たいと思っています。大学を出て、この商売に
入って3年ですから、自分でもそろそろ自覚
をもっていいのではと思っていた矢先、です
から今年は、自分自身の足固めをしつかりし

て、おやじの信頼を得たいと思っています。
具体的にはこの1月に原付免許教室のインス
トクター研修会に参加したり、技術講習会
に出席していく予定ですが、これらを通じて、
広く勉強していくつもり。そして、将来的に
は大きな商売をやってみたいと思っています。

用品・部品のコーナーを充実させて 商売の幅を広げていきたい!

小西 淳さん(27)
小西モーターズ(小西 寛社長)——堺市堀上町



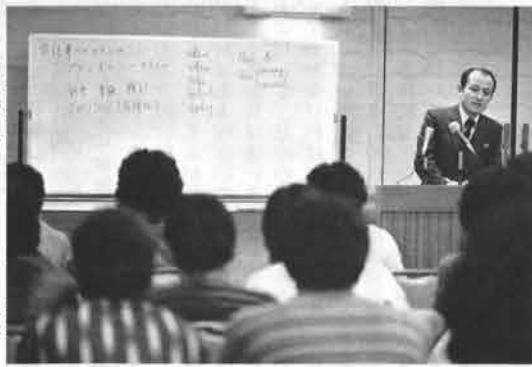
2代目見習いとして4
年になります。いまは修
理が多くて結構忙しいん
ですが、おいおい店の今
後の方向性などについて
も考えています。とにか
く、ここ2、3年はプ
ームで需要が伸びてきたで
しょう。以前はバイクマ
ニアが必要に迫られて乗
っていた人ばかりだった
のに。だから、商売の
質もこれからますます多
様化してくるだろうと予
測しています。ですから、
今年からはうちもつと
幅の広い商売をしようと
思っています。用品・部
品のスペースを広げようと
研修会での話ではありま
せんが、分ぎざみで
頑張ります。

好評呼んだ「従業員研修会」 ヤマハメイトサークル

ヤマハ大阪

全国に先がけて、ヤマハ大阪が開催した
「従業員研修会」は、その名も、ヤマハメイ
トサークル。大阪府下47店のヤマハフレ
ンド店の従業員さんが参加して開かれました。
そもそもがこのセミナー、ヤマハフレ
ンド店の従業員さんとヤマハとのコミュニケ
ーションを図り、従業員さんのヤングパワ
ーにますます磨きをかけていこうとの
目的で企画されたもので、第1回目の今回
は講演形式を採用。講師に日本マネジメン
ト協会から平田明生氏を招き、職業人とし
ての自覚と仕事への取り組み、さらにお客
さまづくりについて講演が行なわれました。

この席上、挨拶に立ったヤマハ大阪の砂
場常務は「業界をリードするヤマハフレ
ンド店の一員という自覚をもって、それ
に見合う技術力と商品知識を身につけてほ
しい」とアピール。司会を担当した平泉
営業課長も、「急上昇ブームから安定需要
を迎える中で、もとめられているのは販売
店の社長さまと奥さま、そして従業員さ
まの三位一体となったパワー」と従業員さ
まのより積極的なご商売への取り組みを強調。
そして、最後には、受講した従業員さまの
アンケート調査も実施され、はやくも次回
の開催が大きな期待を集めています。



↑ 圧倒的に20代が多かった今回「ちょっと難しすぎる」との声もあったが、一方で「次回にはより具体的なテーマを」という積極的な声があがっていました

→ 軽快なリズムに乗って話を続ける平田講師。その内容にもまして興味をそらさぬ話し方が関心を集めた

販売最前線の戦闘力アップをめざして '81年に学ぶ



▼ソフトバイクが変えた人びとの暮しと私たちのバイク業界……トッブグラビアにご紹介した『パツソル&パツソール』発売4年間のさまざまな変化をお店ではどのように受けとめられましたか？

お客さまの飛躍的な増加とそれにつれてのバイクの社会的な役割の増大、地域社会の中での販売店の社会的立場の向上と私たち販売店に対する期待感や責任の増加をはっきりと感じとられたことでしょう。

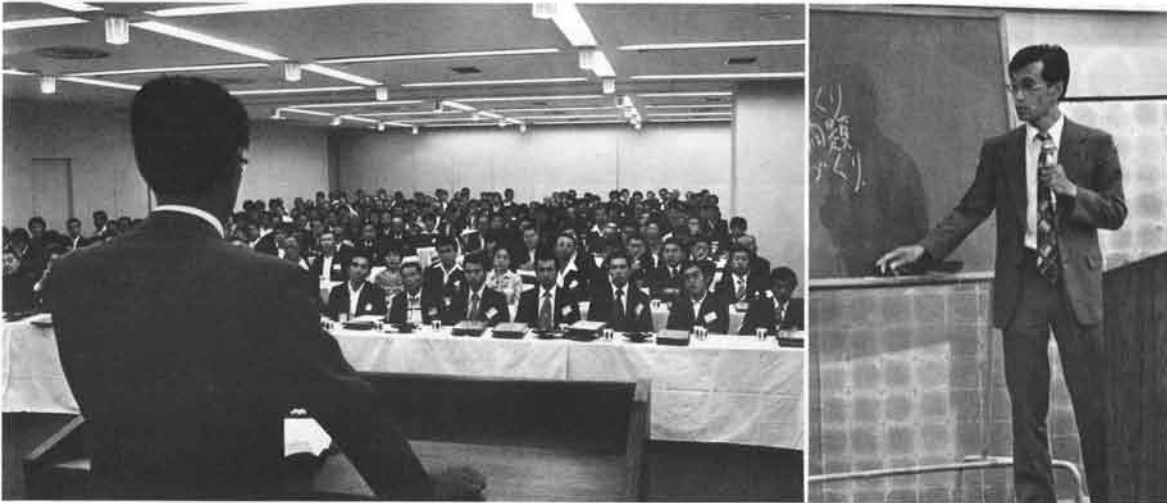
▼新しい年・1981年、この傾向はますますつよくなりつつあります。こうした中で、ヤマハは販売店みなさまとともに、豊かで誇り高い業界づくりをめざして、昨年来さまざまな学習活動を展開してきました。

昨年、ヤマハ奥さまの戦力化に大きな成果をあげた『ヤマハ奥さまパワーアップセミナー』もそのひとつですが、'81からは新たに『ヤマハ・ショップセミナー』がスタートします。

▼販売店経営者またはそれに準じた方が対象とするこの『ヤマハ・ショップセミナー』は●経営●販売●サービス●安全指導といった、これからの販売店経営に欠かすことのできない各テーマについて総合的な実力を身につけていただくためのものです。どうぞふるってご参加ください。



理論と実践の両面から ストアマーケティングを学ぶ



●経営講座とともに系統的な講習としては、'81年度から初めてスタートする販売講座。これは急拡大をつづける現在のバイク業界にとって、その確立が急がれている小売店機能・ストアマーケティングを理論と実践の両面からマスターしていただくためのものです。

●総論となる「ストアマーケティングの基礎知識」をベースに、広告宣伝、販売促進、店舗管理、接客……

と講座の進行にあわせて各論の増加とグレードアップがはかられています。

●2月～4月までの第II期のカリキュラムは総論「ストアマーケティングの基礎知識」と各論「商圈調査にもとづく広告宣伝・販売活動」の2日間コース。

●開催スケジュールは、2月9日(月)～10日(火)および2月19日(木)～20日(金)の2回。会場はいずれも静岡県磐田市のヤマハ研修会館。1講座の受講者数は20名で、切らせていただきます。

●講習に当るのは、「ストアマーケティングの基礎知識」が、本誌でもおなじみの吉川雅之氏（産業能率短期大学・上右写真）。また「広告宣伝・販売活動」は、西尾進輔氏（有・ミラーチーフプランナー）です。

●講師は「急激な拡大をつづけてきたここ数年の二輪業界だけに、人材の育成を中心とした販売態勢の確立というのが大切な仕事になっているようです。これがなければ業界の長期的な繁栄などは望むべくもないからです。そのためにこの「基礎知識」では、改めて販売の理論を学んでいただくわけですが、一見遠まわりに見えるこうした基礎理論が、みなさまの販売活動という実践の場で、みなさまの経験を通じて活用されたとき、はかり知れない効果を発揮するのではないかと期待しているのです」と語っています。

経営講座

家業体質からの脱皮をめざし 販売店経営の基本を学ぶ

●販売講座と両輪をなす経営講座は、近代的な二輪販売店の経営にとって欠かすことのできないマネージメント・ノウハウの基本を学んでいたただくもの。まさに従来の家業体質の経営から近代的な企業経営への脱皮のうえで不可欠なテーマを盛り込んでいます。

●「二輪販売店のマネージメント概論」を総論として経営目標と計画、財務と経理……など順次各論をプラスし、内容の充実がはかれるのも

「販売講座」と同様です。

●第II期の開催予定は3月11日(木)～12日(木)の1回。内容は「二輪販売店のマネージメント概論」と各論の第1回目「経営目標と計画」、講師には豊田二郎氏を予定しています。

●特に、この「経営講座」と「販売講座」に共通していることは、II期(2～4月)、III期(5～7月)、IV期(8～10月)とセミナーの進行につれて各論のメニューがプラスされていくこと。そして選択形式の講座となることです。

●また講座内容は、ほとんどがどれも販売店みなさまが毎日のご商売の中で実践されていることでしょう。しかしそれぞれの作業の内容が理論的に裏づけられ、また各作業それぞれの相互関係と位置づけがはっきりとされるときに、これらの知識は活きたノウハウとなっていくことでしょう。

●したがって、販売店みなさまにとつては、自店の総合的な戦力分析にもとづいてウィークポイントの重点的な学習も可能となります。(なお、研修会場および受講者数は販売講座と同様です)

サービス講座

4サイクル、4気筒コースも開設 スポーツ新時代に不可欠な実践技術を学ぶ

●「サービス講座」は、すでに長年の実績を持つ「ヤマハ技術講習会」を、ヤマハショップセミナーの一環として実施するもの。それも、新しいヤマハスポーツシリーズのラインナップ完成にあわせて待望の「4サイクル・4気筒」コースも新設され、お店のサービススタッフの方がたの大きな期待を集めているものです。

●コースは従来の「2サイクル・単気筒」コースと新設の「4サイクル・4気筒」コースの2コース。特に新設の「4サイクル・4気筒」コースは、

簡コースは、人気絶頂のスーパースポーツ「XJ400」を教材とし、点検、調整、分解、組立てを最新のツール、テストターを駆使して実習することになっています。

●開催日程と受講者はつぎのとおり、会場はいずれもヤマハ研修会館です。

- 〈4サイクル・4気筒コース〉
- ▼2月5日(木)～7日(土) 16名さま
 - ▼2月11日(水)～13日(金) 16名さま
 - ▼2月19日(木)～21日(土) 14名さま
 - ▼3月5日(木)～7日(土) 14名さま

- ▼3月11日(水)～13日(金) 14名さま
 - ▼3月19日(木)～21日(土) 16名さま
- 〈2サイクル・単気筒コース〉
- ▼4月9日(木)～11日(土) 14名さま
 - ▼4月16日(木)～18日(土) 14名さま

●なお九州地区の販売店さまには、福岡県筑後市のヤマハ九州部品センター内のヤマハ研修会館で、次の日程で実施されます。

- ▼4サイクルコース 2月12日(木)～14日(土)
- ▼2サイクルコース 4月2日(木)～4日(土)

なお定員はいずれも15名さまです。



安全運転講座

原付免許教室と乗り方指導 自主開催ノウハウのすべてを学ぶ

●'81年以降の商売の中ですます重要性が高まる安全指導。従来からの多彩な安全活動の中でも、特に「ヤマハ・ショップセミナー」の一環として開催されるのは、「ヤマハ原付指導員研修会」と「ヤマハ・ライディング・スクール(YRS)」のふたつです。

●ご承知のとおり「ヤマハ原付指導員研修会」は、ソフトバイク販売に欠かすことのできない原付免許教室、乗り方教室の「自主開催」に必要なすべてのノウハウを2泊3日にわたって学習するもの。

一方「ヤマハ・ライディングスクール」は、

地域社会のロードマスター、セフティリーダーの養成をめざす総合的な二輪車の安全運転講習会として、最近とみにビッグスポーツの販売を中心としたお店の方がたに反響を呼んでいるものです。

●そして、このふたつの講習のうち3月までは「ヤマハ原付指導員研修会」を中心に、4月からは「ヤマハ・ライディングスクール」を中心とした開講が予定されています。

●それぞれの日程は、次のとおり。このうち「原付指導員研修会」はヤマハ研修会館で、

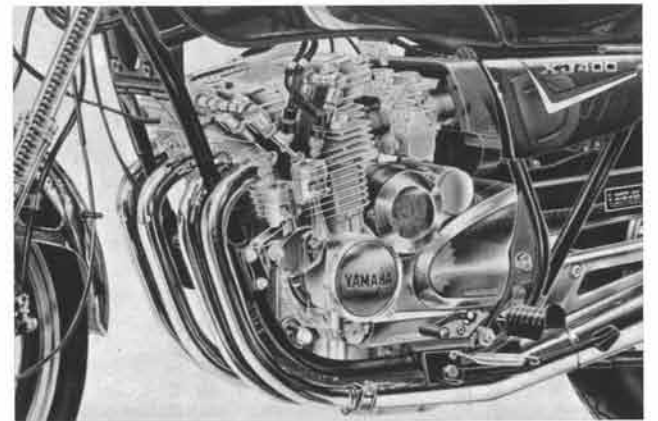
また「ライディングスクール」は、スポーツランドSUGOでそれぞれ開催されます。

- 〈原付指導員研修会〉
- ▼1月18日(日)～20日(火)
 - ▼2月14日(土)～16日(月)
 - ▼3月13日(金)～15日(日)

※このほかにも、支店、販売会社単位でも開催しています。

- 〈ヤマハラディングスクール〉
- ▼4月13日(月)～14日(火)

※各講座とも受講申込み前に担当セールスマン・営業技術社員(技術講習会)にご相談ください。



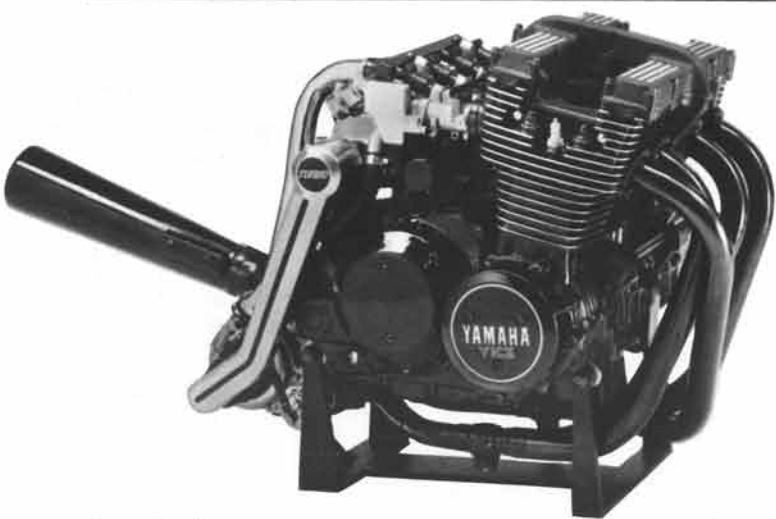
これがヤマハのターボシステム！

〈ヤマハ ニューターボシステム〉開発

81年の幕開けに、いまた世界の注目を集めるヤマハの先進技術。80年代のエンジン技術の焦点ともなっているターボシステムを、独自の技術によって小型・軽量・高効率のターボシステムとして開発した「ヤマハ・ニューターボシステム」の完成。
省エネ時代のエンジン技術をリードするヤマハの先進技術が、またひとつ実用化を開始したのです。

●全回転域で省エネ化を促進

「ヤマハ ニューターボシステム」開発・完成——このビッグニュースは、昨年12月10日、世界のモータージャーナリズムに対して一斉に発表され、大きな話題を集めたもので



す。というのも——

『省エネルギーエンジンシステムY・I・C・S（ヤマハ インダクション コントロールシステム）にモーターサイクル専用のターボチャージャーを組合わせ、さらに燃料供給システムをエレクトロニック フェユエル インジェクションとして低燃費と高出力を広範囲にわたってマッチングさせています』
——という発表のとおり、それは単なるターボチャージャーのモーターサイクルへの導入ではなく、ヤマハの幅広い省エネルギーエンジン技術と独自のターボ技術さらにはエレクトロニクス技術を高次元で結びつけて完成させたものだからです。

そして、この「ヤマハ ニューターボシステム」によって、Y・I・C・Sを主体にこれまででは低速側で効果をあげていた低燃費特性が、一挙に高速域にまで広げられて低速から高速まで全回転域で省エネルギー化が促進されているからなのです。

●ターボの先駆ヤマハ

もちろん、この時代の窮児ともいえるターボ技術を、オリジナリテイ豊かに、小型・軽量・高効率のモーターサイクル用として開発した背景にあるのは、74年に発表したY・L・C・S（ヤマハ リーン コンパクションシ

ステム）から昨年世界中に反響を呼んだY・I・C・S、Y・E・I・S（ヤマハ エナージ インダクション システム）まで一貫してつづけられているヤマハの省エネルギーエンジンシステムの研究です。

つまり、この「ヤマハ ニューターボシステム」もこの一環として研究をすすめてきたもので、ターボチャージャー化も、エレクトロニクス化も、すべてエンジンの高効率化を第一とし、「省エネ」という目的に沿って、燃焼効率の改善を果すためのものにほかなりません。

ちなみに、ヤマハにおけるターボチャージャーとエレクトロニック フェユエル インジェクションの開発技術だけを見れば、11年前の70年7月、日本で初のレーシング・ターボカーとして話題を呼んだ「トヨタ7」のパワーユニット、V8、5ℓのターボ・EFIエンジンにまでさかのぼることができます。

●低燃費と高出力化の両立！

●ターボの特性をさらに高める独自の技術

ご承知のとおり、ターボチャージャーの動きは、エンジンに吸入される空気を加圧し、押し込むことにあります。エンジンに対する吸入空気量の増大は、そのままパワーアップを意味するのですが、この押し込みの手段としてタービンを用い、その動力源に排気エネルギーを利用するのがターボチャージャー。きわめて合理的なパワーアップの手段である、といえるでしょう。

しかも「ヤマハ ニューターボシステム」

の特徴は、ターボチャージャーのこのすぐれた特性をさらに機能的に発揮させるために、キメ細かいさまざまな技術対策をもちこんでいることです。

急加速、急減速時などにシャープなエンジンレスポンスを確保するために、エンジンの出力特性に合わせて吸入空気量をコントロールするリードバルブの装備、そしてエレクトロニック フェユエル インジェクションの採用さらにモーターサイクル専用ターボチャージャーとしての安全性を考慮した設計、配置……など、いずれもそれぞれのメカニズムが持つ最大のメリットを有機的に結びつけたもの。まさに、モーターサイクル本来のスポーツ性、軽快な乗りやすさを少しも損うことなく低燃費と高出力化を実現した「ヤマハ ニューターボシステム」、それはトータルシステムとしての完成度の高さをヤマハ複合技術の優秀性を示すものにほかなりません。

●ご参考までに「ヤマハ ニューターボシステム」の作動をご紹介します（カラー16ページのシステム図と合わせてご参照ください）

▼低速時

平常の吸気作動ですが、Y・I・C・Sの動きによって、ドライブビリティを損うことなく低燃費特性を発揮します。

▼高速時

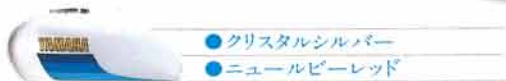
排気エネルギーの増大によってターボチャージャーが作動。過給によるパワーアップが図られます。さらにエレクトロニック フェユエル インジェクションも機能的に働き、高効率の燃費特性を発揮して馬力当りの燃料消費量を低減させます。

▼加速時

急激なアクセル操作に対して遅滞なくリードバルブが開いて供給空気量の不足を補います。これですばやいエンジンレスポンスを生み出し、スムーズなターボチャージャーの作動につなげています。

人気絶頂の250c.c.スポーツとDT125、装いを一新して新登場!

NEW GX250SP



高度なスポーツフィーリングを手軽に楽しめる「GX250SP」は、レッドとシルバーの基本色に大胆なグラフィックでイメージを一新。

NEW XT250



- ホワイト
- ヤマハブラック

「スーパートレール」。XT250は、シルバーの基本カラーに、ホワイトとブラックのコントラストが印象的。

- サンシャインレッド
- ホワイト

デュアルパーバスマシンとして人気絶対の「DT125」。ニューカラー、ニューグラフィックが、タウンで、オフロードで、ひときわ新鮮です。

クォーターバイク・ブームをリードするヤマハスポーツ250cc.シリーズ。圧倒的な人気のうちに2年目を迎えたシリーズ5機種のうち『XS250スペシャル』（キャストホイール仕様）と『GX250SP』が、去る12月15日より、また『XT250』が1月15日より、それぞれカラーリング、グラフィックを一新。さらにフレッシュなイメージで新登場です。

また、デュアルパーバスマシンとして人気の高い「DT125」も、1月15日より装いを一新して新発売ですが、各機種ともカラーリング、グラフィック以外は仕様諸元上の変更はありません。

NEW XS250 Special



「クォータースペシャル」として人気絶頂の「XS250スペシャル」。黒と赤の2系色は従来同様ですが、一層深みを増したカラーでスペシャルイメージをアップ。

NEW DT125



省エネ時代に即応した新エンジンシステム

TURBO SYSTEM



ヤマハ
ニューターボ
システム

1. Y.I.C.S.

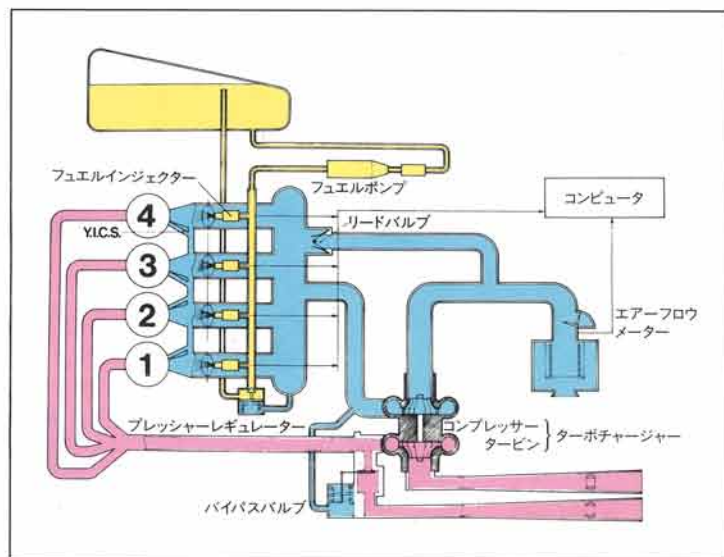
2. リードバルブ

3. ターボチャージャー

4. エレクトロニック
フュエル インジェクション

ヤマハ・ニューターボシステムには、単なるエンジン+ターボチャージャーの組合わせではなく、より高度な燃焼効率の追求によって馬力当りの燃料消費量の低減をめざすという省エネ時代に即応したヤマハのエンジンシステム開発思想が息づいています。

省エネルギーエンジンシステムとして世界的に高い評価を集める Y.I.C.S. にクイックレスポンスを確保するリードバルブ、そして抜群の高速出力特性を発揮するターボチャージャー、これら3システムの組合わせが、つねに最適な燃料供給をつかさどるエ



レクトロニック・フュエル・インジェクションの働きによって、これまでにない広い回転域で低燃費特性を発揮する——これがトータルシステムとして開発されたヤマハ・ニューターボシステム最大の特徴です。(14ページの機構解説もあわせてご参照ください)

'81先進のヤマハ技術

YAMAHA NEW 1

'81年の幕開けに、技術のヤマハが発表した注目の先進技術・ヤマハ ニューターボシステム。低燃費の確保と高出力の実現という相反するふたつの性能を同時に満足させたこの新技術は、経済的でかつ高性能な乗りものとして世界的に評価を高めているモーターサイクルの存在をさらに高めるもの。'81年もく技術のヤマハにご期待ください。



Yamaha Showroom



群青の海原に鮮かなコントラストをみせる純白のセイル——'80年8月、ハワイで開かれたパンナム・ヨットレースでの「ヤマハ-33」のみごとなセイリングです。マリンスポーツの王者「ヨット」。'60年にこの新分野に進出したヤマハは、いまや世界有数の規模とラインアッ

プを誇るボートメーカーとして成長しています。海のソフトバイク、ともいえる10フィート「ダックリング」から37フィートの大型クルーザーまで23艇種のフルラインアップ。陸のヤマハと同様に、日本はもとよりヨーロッパ、アメリカにまで活躍の場をひろげています。



●トラレ年81年 まず運転免許手数料から

トリ年81年、政府も(税金)トリ年81年、国民はトラレ年の81年……といえそう。人ごみみたいに思っていたら、私たちに最も身近なところで、なんと1月1日から値上げしているものが……運転免許手数料なのです。ご存知でしたか?

これは、55年12月9日の政府閣議で決定され、56年1月1日から施行されているもの。警察庁が提出した改正の理由は、もちろん人件費、物件費のアップで、これが認められたわけです。この結果、これまで9000円であった原付免許の受験手数料金は10000円にアップ。全免許を平均すると16%の値上げということですが、ちなみに新料金をみてみると次のとおり。()内は旧料金です。

【運転免許試験手数料】

▽第一種免許(普通、小型特殊、原付を除く)と第二種免許/15000円(14000円)▽普通免許/15000円(14000円)▽原付と小型特殊/10000円(9000円)▽仮免許/14000円(13000円)

【免許証交付手数料】

▽第一種・第二種免許とも/10000円(10000円)▽仮免許/6000円(同額)

【免許証再交付手数料】

▽第一種・第二種とも/19000円(18000円)▽仮免許/6000円(同額)

【免許証更新手数料】

▽すべての免許とも/20000円(19000円)

●違反点数も一段とシビアに

運転免許にまつわるお話をもうひとつ。同じようにこの1月1日から、交通違反の反則点数制度が大幅に改正されています。

この中で、最も注目されているのが、死亡事故に直結する恐れのある集団暴走(共同危険行為禁止違反)をした運転者の免許を取り消したり、酒気を帯びて大幅な速度違反をするなどの無謀運転ドライバーに対する違反点

数の引き上げなど、罰則が一段と強化されていることです。

具体的には、集団走行やジグザグ運転などの車両に危険を及ぼす恐れのある共同危険行為をした場合、違反点数は従来の9点から一挙に15点にアップ。つまり暴走行為で検挙されたら、即刻免許が取り消されるというシビアさ。

また酒気を帯びたうえ無免許や無資格運転をした場合も従来の9点から13点となっています。暴走行為への厳罰処置はむしろ当然、また、飲んだら乗るな、乗るなら飲むな、も、

●飲んだらタンパク質

飲んだら乗るな、は当然としても、飲みすぎたら、どうスル? そんなお方に耳よりなお話をひとつ。なにしろ、アルコールのおつき合いは例月とは比較にならぬほど増えるお正月ですからね。

楽しい酒席、でも乗れば苦あり、妻があれば二日酔いというわけ、天国から地獄へ、



苦しいものです。二日酔い。そこで、たびたび二日酔いをされる方は、飲む前の心得として、飲んだらタンパク質、を覚えておくこと。

二日酔いは、アルコール中のアセトアルデヒドが肝臓の機能を弱めるために起こるわけですから。そこで、このアセトアルデヒドを分解するトウモロコシ、納豆などの植物性タンパク質やチーズ、肉、魚、タマゴなどの動物性タンパク質に豊富なお料理を食べながら飲めば、二日酔い防止にもグンと効果的というわけです。

それでも二日酔いしたら? そんな時には「シジミのみそ汁」などという奥の手もあるよ

これまた当然。飲む機会の特に多い1月は、くれぐれもご用心を。

●皆免許時代の自動車狂習所物語

「国民皆免許時代」とはよくいったもので最近では運転免許を持っていない人を見つづけるのが困難なほどですね。バイクにしろ、自動車にしろ運転ができる、というのはこのうえなく便利なものですから、誰れもが免許を欲しがります。例え、運転素質に欠けるよ

うな人でもこの欲望はやはり同じ。そしてそんな人がけっこう多く、笑うに笑えぬ、自動車狂習所物語を生み出しているといえます。

例えは――川崎市のある教習所には、7年間練習しても合格できず「教習所の又シ」と呼ばれる中年の2人組がいらつしやるそうです。この2人組、路上教習中に対向車と出会うたびに「ワッ、危いッ」と叫び、必ず両手で顔を覆ってしまおうか……(ホントかしら)

一方メカに弱い人も相当に多いよう。教官から「ハンドブレーキをかけて」と指示された男子学生、やにわに運転席にもぐり込んで「ブレーキペダルを手で押した。(千葉県柏市の教習所)なんて、ウソのような話も。

また失恋の気晴らしに教習所に行ってくるなんて女性も増えて、学校側でも困りもの。早く上手になって欲しいからと、教官がハッパでもかけようものなら「いいの私なんか……どうせダメなの」と涙ぐんでしまおうか。まさに教える人も悲劇的。自動車学校の教官も、いろいろとご苦労が絶えませんが。

●この冬は「歩くスキー」はいかが?!

冬のアウトドア・スポーツの代表選手といえば、これはスキーにとどめを刺すところ。白一色の大自然に溶込んで、カッパルで、グループで、家族で楽しむスキー、しかも自分のテクニクに応じたコースで楽しむスキーとして近年にわかに人気を高めているのが、歩くスキーです。多少内容にちがいはあるようですが、ジョギングスキー、ラングラーウフスキー、クロスカントリースキーと呼び方もいろいろ。

この、歩くスキー、は、いわばスキーによるハイキング、ピクニックといつてよいようです。最近では各地のスキー場周辺にコースが設定されていますので、ほとんどのスキー場で手軽に楽しめるようです。ゲレンデスキーも華やかで楽しいものですが、より広角的に楽しめることから、この歩くスキーが人気を高めているようです。



すみれサイクルセンター 鈴木 武治社長

神奈川県川崎市多摩区古沢 8 ☎044(966)1470



自店教室と合同教室を両立

東京から小田急電鉄に沿って神奈川県に入る
と、東京のベッドタウンとして開発が進ま
い新興住宅地が連なっています。

小田急新百合ヶ丘駅にほど近く、美しい店
構えを見せる「すみれサイクルセンター」さ
んは、スポーツバイク、ファミリーバイクの
両方のお客さまから人気のあるお店です。

以前から、ヤマハ神奈川(株)横浜営業所が
主催するヤマハ原付免許教室に多数の受講希
望者を送り込んできた「すみれサイクルセン
ター」さんが、自店主催の原付免許教室を開
くようになったのは、ヤマハソフトバイク・
パツルの発売とほぼ時期を同じくしています。

ヤマハ神奈川の合同教室が、毎月月上旬に登
戸で、下旬に百合ヶ丘で開かれるので、「すみれ
原付免許教室」は中旬に開催することにして
います。雨の日は店舗の二階にある鈴木社長
の自宅で、天気の良い日はショールームのバイク
を表に出して、店内で教室を開催します。

特色あるすみれ原付免許教室

今日、自分で原付免許教室を開催するお店
がかなり目立っています。しかし「すみれサ
イクルセンター」さんの場合、次のような特
長があります。

- ① 自店教室ばかりでなく、合同教室もじゅうぶんに活用する。
- ② 試験に合格しなかった人を大切にすること。
- ③ 予習の大切なことを強調する。
- ④ 相手に合わせた流動的な指導方法をとる。

不合格者にやさしい心配り

以上の内容をもう少しくわしくうかがって
みましょう。

① 合同教室の活用

受講希望者の住まいや希望に応じて、自店
主催の教室と、ヤマハ神奈川主催の合同教室
に、受講者を振り分けています。

東京都に隣接しているため、県外からの受
講者もあり、「すみれ原付免許教室」の受講者
は20人前後ですが、神奈川県に住む人につい
ては二俣川にある県の運転免許試験場に送迎
を行なっている都合で、人数を制限しなけれ
ばならないという理由もあります。

② 不合格者を大切に

試験場への送迎は決して珍らしいことでは
ありませんが、送迎用の車を二台用意して、
試験に合格しなかった人を先に連れ帰るよう
細かく神経を使っています。

「楽に合格してしまった人よりも、苦勞し
て免許を取った人の方が喜んでくれ、うちの
店からバイクを買ってくれるものです」と鈴
木社長は語ります。

③ 予習を重要視する

「原付は試験が簡単です」といった安易な
広告は決してしません。実情を厳しく見詰め
「免許試験はむずかしいですよ」と強調します。
この対策として、早めに受講を受け付けテキ
ストを交付して、じっくり予習してもらいます。

「すみれ原付免許教室」は、午前9時から正
午まで行ない、昼食後、試験場へ車で送って、
受験してもらい、いわゆる1日コースが可能
になるのも、予習をじゅうぶんにやってもら
うからです。合格率は平均85%を上回るという
大変すばらしいものです。

④ 流動的な指導方法

受講者の大半は女性で、しかも四十代が中
心です。自信のない人、勉強に不慣れな人
には、あらかじめ自習セットを借出したり、と
きは、その家まで出向いて、個人指導を行
なうこともあります。最初10セットをろえた
自習セットも、いまでは紛失したりして、4

地域の信頼を集める、すみれ免許教室、
おかげでこれまでにお客さまがお客さまを
呼び込んでくれるようになりました。



↑ソフトバイクのお客さまは、すべて鈴木社長から、正しい運転の基礎を学ぶ

→ヤマハのセールスマンをまじえてチラシのアイデアを練る鈴木社長ご夫妻

←「今度の免許教室はいつですか?という電話がふえてきました」と語るヨシ子夫人



すみれサイクルセンターさんのご商売の概要

- 商圏……ファミリーバイクは、小田急沿線の新興住宅地・新百合ヶ丘、王禅寺、柿生、稲城地区が中心。スポーツバイクは、神奈川県、東京と広域で、ときには長野県に及ぶ。
- 店舗……現在地では足かけ15年。昨年7月、YAMAHA外装店を新築オープン。ショールーム、事務所、整備作業場合わせて約158平方メートル。
- 支店……昭和50年、多摩区王禅寺にオープン。鈴木社長の実弟、鈴木正利氏が経営を支持。同氏は二輪車安全運転推進委員会の特別指導員として、地域の安全普及のリーダーとしても活躍。
- 販促活動……派手な販促活動よりも顧客に対して親切なサービスをモットーに。10年来のお客さまや、口コミによる新規ユーザーが多いのが特長。

セットに減ってしまったそうです。

「このほか、奥さんがお勝手仕事をしながら、耳で勉強できるよう、ヤマハのインストラクターの講義を録音したカセットテープも貸出していますし」と鈴木社長はいい。

⑤サービスの欠如を恐れる

免許教室の広告は比較的地味です。ほとんど毎月、セールスキャンペーン用に配布する新聞折込みチラシに受講者募集のスペースをやや大きくとるぐらい。また、地元のみコミ紙「マイタウンゆりがおか」に広告を出稿する程度で、もっぱらお客さまの口から口への宣伝を大事にしています。

「会場の収容能力や、試験場への送迎その他のサービスに限りがあるため」と、鈴木社長はこの理由を説明しています。

⑥納車時の乗り方指導

ソフトバイクのお客さまには家庭の主婦が多く、納車時に必ず交通量の少ない道路で乗り方を指導します。

1時間でおぼえる人、2時間指導しても、まだバランスのとれない人とさまざま。同業者からも「よくやっているな」とほめられるほど。鈴木社長は「安全を指導するのは当然の義務」と頑張っています。

お客さまがお客さまを呼び込むお店

都内の世田谷区から移り、この土地に根をおろして、早くも15年目を迎える「すみれサイクルセンター」さん。ヨシ子さんの内助の功と、アルバイトの大学生2人に支えられて、鈴木社長は多忙な毎日を送っています。昼間は部品、用品のお客さまや、納車時の乗り方指導、出張修理で過ぎ、夕方からは勤め帰りのお客さまが殺到。夜は遅くまで車両の修理という日課です。

そして、昨年はヤマハだけで280台を販売しています。

「方法によっては、もっと台数をふやせるのですが、無理に背伸びをすると、お客さまへのサービスがゆき届かなくなる心配があります。おかげで、お客さまがお客さまを呼び込んでくださり、冬になっても売行きがあまり落ち込まないですみすみす」そう語る言葉は、鈴木社長の誠実な人柄をよく反映しています。

連載
①

セールス最前線

●吉川 雅之
(産業能率短期大学講師)



昨年1年間、ご好評いただきました「販売促進12章」も内容一新。おなじみ吉川雅之先生によるセールス最前線レポートで今年はおつきあいたがきます。他のお店では、他の業界では……ストアマーケティングの新しい傾向にさまざまな角度からスポットを当ててまいります。どうぞご期待ください。

打って出る「商売とはいっけれど みつ蜂商法」の真髓はナニ?!

最初にご紹介するのはあるバイク販売店さんのケース。このお店では昨年1年間で「300台」のバイクを販売しました。この数字自体の評価はみなさまにおまかせするとして、このお店は、これだけの販売を社長さまと奥さまのお2人だけで、もちろん1店舗で達成されたのです。加えて、特別に恵まれた市場環境にあるわけでもなく、街道筋にあつてクルマの往来は激しいが、人通りはさほど多くないという立地条件を見ると、いささかこの数字の偉大さもわかるような気がします。このヒミツは、社長さんの独特の販売方法にあるのです。

夕方、6時、夏場でも7時頃には閉店です。そして、それから社長さんの活躍の開始です。あらかじめ準備しておいた顧客カードにしたがつて、一軒一軒のお客さまを訪ねてまわります。1日に5軒から多い日には10軒ほどのお宅を訪問して歩いています。こまめに走りまわります。この時の足はもちろんバイク。クルマでは狭い路地のお宅へうかがうには手間もかかり、駐車に余分な神経を使うことも多いばかりでなく、自分でバイクを運転していくことで、新しいバイクへの代替へのお勧めなどにも

大いに役立っています。「まあ、乗ってみてくさいよ」という会話をその場ででき、言葉で説明し、カタログを見せるよりも、はるかに大きな実物の説得力を発揮しているのです。

ただし、この社長さんの訪問活動のキメ手は単純に思いつくままにやっているのではないということ。実は先にいったヒミツの真髓もこの点にあるのです。

この社長さんは、「一度お店に来られたお客さまは、かならず次にも自分の店で買ってください」という信念を持っています。したがって、一度お店で購入されたお客さまは、すべて顧客カードをつくり、それに記入しておくのです。顧客カードは、住所、氏名、年齢、電話番号はもちろん、その他にも「いつ来店されたか」「何の目的の来店だったか」「どんなサービス(修理など)をしたか」……といったことなど簡単ですが、ひとつももらさず記入されている。つまり医師の使うカルテのようなものです。医師のカルテにも、いつ、どんな治療をしたのが細大もらさず記入されており、カルテさえ見れば、どんな病気で、いつ来たのか、どんな治療をし、結果はどうだったのか、が記入されているのと同じです。

この顧客カードを訪問の前に読んでおけば話題に困まることはありませんし、その内容のことを話題に出せばお客さまにも「自分のことをよく覚えていてくれる親切なお店」の印象を与えることができます。

毎月何十台ものバイクを販売し、何百人もお客さまに会っているのに、それを全て記憶していることは不可能。しかしカードに記入しておけば、そんな心配もなくなります。

● お店にじっと座っていて、お客さまが来店してくださるのを待っている、いわば待ちの商法を「クモの巣商法」といいます。クモが網を張っているのと同じやり方だからです。

この方法は、人通りの多いところに店舗がある時、あるいはお客さまが来店された時にだけ役立つ方法、それだけに大きなクモの巣つまり有利な立地、立派な店舗が必要です。

これに対して、こちらから積極的にお客さまを訪問して歩く方法を「みつ蜂商法」といっています。どちらが収穫が多いか、これはいうまでもないことでしょう。81年、このような積極的な活動でお客さまに働きかけることができます。重要になるでしょう。

“親切さ”で大規模チェーン店に対抗する 電気屋さんの心意気!

積極的な訪問販売に早くから取組んでいる
お店に家電業界があります。(もちろん家電小
売店にも実行していないお店が多数あるのは事
実です。家電業界といってもすべてのお店が
進んでいるのではないのです)

ご存知のように家電業界は、お客さまの数
に対して店の数が多すぎるオーバーストア
の傾向にあるといわれています。新しい住宅
地ができるとまずできるのはお寿し屋さんで
あり、次が電気屋さんだといわれるほど。

その上に、家電業界にはスーパーや大規模
なチェーン展開をしているビッグスケールの
専門店も少なくありません。このようなお店
では、一般の専門店と同じメーカーの同じ商
品が、かなり安く売られています。これらの
ビッグストアに対抗していくのですから、家電
の小売店さんは大変です。(その点、まだバイク
業界は恵まれた環境にあるといえるでしょう)
これらの小規模な販売店の武器は“親切さ”
なのです。一般に1000人の顧客を完全に管
理すれば電気屋さんはやっている、といわ
れています。

例えば、3日に1台、10万円の商品を買
たとします。(最近家電製品も高くなって、
10万円ぐらいの商品はザラです)1台当りの
荒利(サービスマンを含む)を25%とみると、
月の売上げが100万円で、25万円が収入に
なります。店舗が自分のものであれば3〜4
人の家族が喰べていくのも何とかなろうとい
うもの。もっとも、この話は「バイク屋さん
はパンク貼りだけでも何とか喰べていける」
という類の誇張したいい方ですが……。

ともあれ、一度お店に来たお客さまは逃さ
ない、ということのために電気屋さんが払っ
ている努力も大変なものがああります。季節の
変わり目ごとに打出すキャンペーンには、豪華
なDMセットを送るなどは当り前。またヒュ
ーズが切れたぐらいのちよっとしたトラブル

でも無線カーなどで即修理にかけつけるほど。
そして、お店の方はほとんど奥さまが守って
いる、というケースが多いようです。ビッグ
ストアもアフターサービスにはかなり気を使
い、巡回サービスや専用無線カーなどそれな
りの体制をとっていますが、まだ不十分な
は、「人間関係」なのです。

専門のサービスマンがいて故障は直してく
れますが、お客さまの名前や顔までは覚えて
くれません。そんな時に、近所の電気屋さん
が気楽に来てくれ、サービスもよいとなれば
「少しの差なら、あそこのお店で……」とい
うことになるでしょう。

スーパーで買った商品のアフターサービス
を依頼しにくるお客さま、電球ひとつ、乾電
池ひとつを買いに来たお客さまでも、いずれ
は自店の顧客にもついでに、そんな心がまえ
が小規模なお店でも、大規模店に対抗する力
をつけさせているのです。

満足したお客さまは 最高のセールスマン

お客さまとの密着作戦を、もうひとつの事
例にみてみましょう。例えば女性向けのファ
ッション・ブティックでは、店主だけでなく店
員のひとりひとりが、自分の顧客を持ってい
るといふケースさえ表われています。自分の
顧客が来店した時には担当の店員がお相手を
する、というだけではありません。新しい商
品で、その顧客にあった商品があれば、担当
者は顧客に電話でその商品を知らせています。

また、仕入れの時にはお店のご主人ばかり
でなくそれらの店員も仕入れに同行して、各
人がそれぞれの顧客の顔を思い出しながら、
自分の顧客にあった商品を仕入れるまでになっ
ています。この場合の顧客と店員との関係は、
いわば「友人」のような関係、親しみを込め
て顧客に的確なアドバイスを与えています。

当然、店員は十二分な商品知識を持ち、セ
ンスもよく、マナーも心得ていなければなら
ません。

この辺でもう一回バイク業界に話を戻して
考えてみましょう。私たちの業界は、昨年も
また大変順調に推移してきました。それだけ
多忙な1年であったともいえるでしょう。お
客さまの数も層も、これまでになく広がりを
みせていることでしょう。

それだけに、昨年までに広げてきた層に対
して、それぞれのお店がどのように応待して
きたか、しているか、というのが気にかか
るところです。

「火事になったある店で、最初に運び出し
たのは顧客カード」という話があります。当
然そのお店は、火災後の立直りも順調に行っ
ています。店は失なっても大切な顧客は失な
わなかったのです。

お客さまというのは、どんなに商売にとっ
ても大切な資源です。「資源を大切に」とい
われます。顧客という資源も、大切にしま
れば失なわれていくものなのです。

ましてや資源の使い方で、つまり顧客に対
しての売りっぱなしで、後は何の手も打たな
い、何のアフターケアもない、というような
ことがないように気をつけたいものです。

顧客という資源は、上手な管理をすれば必
ず育つ資源でもあります。満足した顧客は最
上のセールスマンである」といわれるように
1人のお客さまが、また他のお客さまを紹介
してくださることは、よくあることです。

この資源を、ことしこそは有効に活用して
いきたいものです。その意味で、まだまだバ
イク業界の顧客管理はパーフェクトではあり
ません。未開発の豊富な資源をかかえた業界、
それが81年の私たちバイク業界なのです。

(つづく)





「二商売における奥さまの役割が広がる中で、それに必要な知識を勉強し合おうという趣旨のもとに始められた「ヤマハ奥さまパワーアップセミナー」。いまや、このセミナーは知識の吸収の場として、情報収集の場として、またコミュニケーションの場として、ヤマハ奥さまのパワーアップになくてはならないイベントのひとつとして定着しています。

その「ヤマハ奥さまパワーアップセミナー」も早や2年目を迎えたわけですが、「ここのヤマハ大阪機東営業所管内のヤマハ奥さまは、早くも81年度の第1回セミナーを受講。来たる81年春商戦に向けてのパワーアップを図りました。

この日は、ヤマハ大阪からも砂場常務が駆けつけるなど万全の体制で、セミナーはまず砂場常務の現市場の分析と今後のご商売の方向についての所感から始まりました。

席上、砂場常務は「安定需要期を迎えたころからは、いいお客さまをお店に惹き寄せることが飛躍を約束する」と語り、それに続いての徳永所長もお店における奥さまの役割について、「奥さま・ご主人・従業員のトータルパワーの中で、とくに奥さまにもとめられているのはセールスに必要な商品知識の向上と用品・部品販売のよりいっそうの取り組み」といった話をされたものです。

さらに、昼食を済ませた後に行なわれたのが、部品課の河合社員によるパーツリストの見方についての説明と、営業技術課の島本社員による木工組立てエンジンを使つての基礎的な技術についての講座。参加されたヤマハ奥さまは、手に手に木で作られたクランクやコンロッドを持ってヤマハパソソルのエンジン組立てを楽しまむなど、81年春商戦にみなが意欲を見せてくれたのでした。

早くもスタート!!

'81ヤマハ奥さまパワーアップセミナー

セールス、サービス、パーツ&アクセサリリーの三位一体で'81年商戦のスタートダッシュ!

お店での奥さまの役割をパワーフルに語る徳永所長



1年365日営業など

'81年はうちならではの魅力づくりを

砂原郁子さま

北海道岩見沢市
南砂原商会(砂原芳雄社長)

こちらでは今はスノーモビルが商売の中心雪にとざされているとはいっても忙しい毎日です。忙しいといえは、昨年は忙しかつただけ、というのが1年を終つての実感。まあ商人にとつては、これが最も良いことかも知れませんけれども。

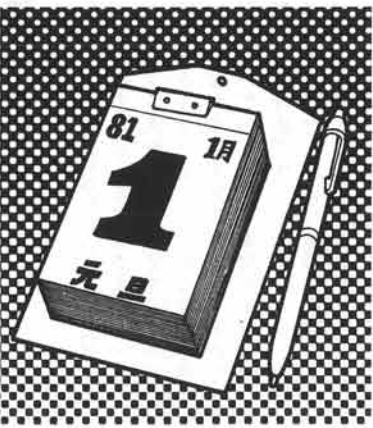
でも81年は、忙しさに追われるだけでなく、なんとかよそのお店にはない、うちだけの魅力を持ちたいと思つています。いまなんとなく考えているのは、年中無休"でお客さまをお迎えすること。365日お店を開けておくだけでも大きなサービスですよ。

心気二転 私も打つて出る'81年!

斉藤ひろ子さま

宮城県多賀城市
マコトレジャーハウス(斉藤実社長)

昨年はなんとなくダ性で過してしまつたようなどころもありますので今年には新年からバリバリ売らなくては……と何となく心気二転という感じです。



'81年"私の計"

特にうちは主人がほとんど店舗裏のサービス工場に入りつきりなので接客は私の仕事。それだけに座売りしかできないわけですが、今年は私もどんどん打つて出ようと思つています。お正月休みは2日間だけ、3日からの81年初売りが、とても楽しみです。それとやはり81年も、健康第一"ということですね。

お客さまとの"奥さまツーリング"

夏の家族旅行…今年是我的行動する年
頓所美奈子さま

東京都八王子市
サイクルショップめじろ台(頓所豊三郎社長)

ヤマハ奥さまパワーアップセミナーも81年は2カ月に1度の開催と聞いて、今からとても楽しみにしているんですよ。そしてこのセミナーでぜひ"ミニツーリング"などもやっていただけないかしら。以前の私の夢は、ソフトバイクの奥さま方をご案内して高尾山、津久井湖、相模湖など店から1時間ぐらいの名所を訪れることだったのでから。

それと夏には久しぶりの家族旅行に出かけたいですね。高校生の娘、小学生の息子と3人の子供も一緒に、沖縄か北海道へね。もちろん主人も一緒にですよ。

正夢となつた店舗の改装

ことしは"書道"で日展入選を!

岩井恵子さま

岐阜県郡上郡八幡町
岩井電機モーターズ(岩井敏一社長)

'81年1月から店舗の改装にとりかかります。昨年からは半分ずつ続けてきた改装が完了し、長年の夢が新春早々に実現するので喜んでいきます。

それと独身時代にやっていた"書道"を昨年からは趣味として再開したんです。今年はその仕事と両立させて、なんと"日展"入選をめざしたいと思つています。

「オープン2年目ですが、用品・部品販売の重要性とそれらは私たちの仕事であることがよくわかりました」と語ってくれたのは、オートショップ井沢（井沢軍社長）の井沢祥子さん（写真中央）



意外と少なかった各部名称の正解者



↑「各部名称を覚えても最も基本のエンジン原理がわからなかったけど、この木工エンジンの組み立てでどうやら理解が。これからはお客さまにも一人で説明できそうです」と意欲満々は、中西商会（中西敏雄社長）の中西勲子さん

→「4万軒のバイク販売店におけるオイル販売量が40%にすぎないというデータにはビックリ。ガソリンスタンドに負けないように頑張ります！」とはサイクルセンターイワサキ（岩崎勝之助社長）の岩崎みや子さん。

「書」は心を落ちつかせて、ストレス解消にもなるんですよ。おけいこも楽しいですし、何よりも店のチラシや告知ビラの作成にも役立つし、楽しみが増えそうな81年です。

一年の計は元旦にあり。とか、さて新しい年1981年、ヤマハ奥さまがたはどんな「計」をお立てになりましたか？ ご商売のこと、ご家庭のこと、お子さまの育児やご教育のこと、そしてもちろん奥さまご自身のこと……それこそヤマハ奥さまの「計」は、ことしも限りなく広がっていることでしょう。北から南から、まずは8名のヤマハ奥さまの「計」をうかがってみました……

初心に戻って商売を見つめ直したい！

阪本満州子さま

兵庫県芦屋市
阪本商会（阪本 正社長）

昨年はいくつも数字が出せたんですけど、まだまだこんなものではないというものが実感でした。それという数字は、それらの数字は私たちの努力で作り上げたというよりも、ブームとしてそういう基盤があったからなんです。ですから、今年自分たちの力でそれに上せました数字を出そう———と思っています。毎月第3日曜日に開催の原付免許教室をはじめとして、もう一度初心に戻って商売というものを見つめ直してみようと考えています。私にとつての81年、それは商売をぬきにしてはやはり考えられません。

元日からお年玉プレゼント

セールのチラシ入れを！

小野ヤスエさま

岡山県津山市
オートショップ津山（小野弘久社長）

正直いまして今年はお年玉プレゼントが嬉しいんです。でも、かといって商売もおろそかにはできないでしょう。昨年は台数の伸びはなかったものの重量車が予想以上に出ましたので売り上げはアップしていますが、今年はその甘くないだろうと考えているところなんです。そこで、主人と一緒に準備中なのが、お正月明けからスタートするお年玉プレゼントセール。それこそ一年の計は元旦にあるわけですから、元旦そうそうにご挨拶をかねた

セールのチラシをまいていく予定しています。

老化した店づくり
私のセンスを生かしたい！

岡田小夜子さま

高知市
岡田輪業（岡田 猛社長）

昨年はパワーアップセミナーで自分と新しいことを勉強し、私なりに店づくりに活かしてきました。前から、家庭の中、店の中に、いろいろ工夫をこらすことも好きでしたが、今年はその経験をもっと活かして店内演出に役立てようと思っっているんです。男性の気が届かない細かな所に、女性ならではのセンスを活かしてみたいです。昨年後半からは、もう外出するとよそのお店、他業界のお店をみる目つきも変わってきていると思います。いろいろなと学びとついていますから……。

春一番の吹くころまでに

小型二輪免許を！

深谷辰子さま

福岡県久留米市
深谷モータース（深谷憲男社長）

いつも主人の後からついて行くだけ、緑の下の力持ちに徹しているつもりです。でも81年は、もう少し積極性を出して、そのためにはまず小型二輪免許を取ろうとハリキッています。子供と2人で一緒に挑戦、なんとか春一番の吹くころまでには実現したい、と話しているんです。

主人は笑ってみているんですが、うちの近所でもソフトバイクからスポーツバイクまで女性のお客さまが増えていますので、そんなお客さまのお相手役になりたいんです。それと、久留米に発足した安全運転普及協会の活動にも参加するつもりです。

YZシリーズ大活躍! 砂漠のビッグレース「バハ1000」

'67年以来、アメリカ西海岸最大のオフロードレースとして人気を集めている「バハ1000」レースが、80年も11月に、メキシコ領バハ・カリフォルニア半島で開かれました。二輪、四輪を問わずオフロードマシンが一体となってメキシコの大砂漠1000kmを走破するという超ハードなスピードレース。80年は、エンセナダ、メキシカリ、サンフェリ

ペの3つの町を結んで行なわれたもの。夜明けと同時に、先発のモーターサイクルが30秒間かくで1台ずつスタート、その後1時間おいて四輪のスタート。そしてスタートから28時間以内に1000kmを走破、ゴールしないと失格となります。コースは、大砂漠の中にリボンと矢印で表示され、1000kmの中に15のチェックポイント

が設けられて、タイムチェックが行なわれています。当然のことながらモーターサイクルと四輪がせりあうといったシーンも続出、また途中のドライレイクなどでは、170km/hのスピードで、20kmも走りつづけるというところさえあります。さて、4万とも5万ともいわれる観衆の見守る中で、80年の「バハ1000」レースに

は、64台のモーターサイクルが出場。西海岸のライダーの間に定着したヤマハの耐久性、信頼性を物語るように、市販モトクロッサーYZシリーズをはじめとするヤマハマシンが、24台と圧倒的な数を占めています。そして注目のレースではロゼラー/ジョンソン組のヤマハYZ465が、6番手のスタートながら、160km地点までに先行する5台をすべて抜き去り、文字通りぶっち切りの総合優勝を飾りました。二輪と四輪では、モーターサイクルの方が速く、今大会も40分以上の差が開いたといえます。なお、オープン、250cc、125ccの3クラスとも優勝はヤマハYZ1G(ライト付)でした。



↑Y・カドレ/M・ミレル組のYZ465。こんなスタイルで大砂漠1000キロを疾走する



↓西海岸のライダーに絶大な人気のIT175そして市販モトクロッサーYZ。出場台数の多さがヤマハへの信頼度を物語る



総合21位、250ccクラス優勝のYZ250

'81シーズンへの意欲新たに

東福寺保雄(モトクロス)、鈴木修(ロードレース)の 新チャンピオンら表彰!

モトクロス、ロードレース、トライアル、スノースクランブルの各競技に熟戦をくりひろげた'80全日本選手権シリーズの総まとめともいえる「'80全日本選手権ランキング表彰式」が12月13日、東京中央区の株東京マツダ会議室で開かれました。各部門のチャンピオンおよび上位ランキングライダーを一堂に集め、1年間の成果を表彰するもので、'80年もまた市販レーサーYZ、TZでモトクロスに、ロードレースに活躍したヤマハライダーの姿がひとさわ目についたものです。



東福寺保雄選手

鈴木 修選手

ゼッケン1へ再挑戦!

注目の国際A級では、A級5年目にして初のタイトルを獲得したモトクロスの東福寺保雄選手も出席。仲間たちの祝福を浴びていました。ご承知のとおり、'80年の全日本モトクロス国際A級は、'79年のダブルチャンピオン光安

鉄美選手の世界GP遠征の後を受けて、ヤマハチームは藤秀信、東福寺保雄、竹沢正治の3選手の編成で出場。シリーズ中盤まで藤選手がめざましいペースで両クラスタイトルへばく進をつづけていたものの、思いもかけぬアクシデントで終盤戦列を離脱。終盤125ccのランキングリーダーに進出した東福寺選手が、初のタイトルを獲得したものです。

また、'80年シーズンは、国際B級から庄司寛(レーシングメイト・オブ仙台)とジュニアから小野沢良一(テラレーシング)という2人のヤマハ・チャンピオンも登場。久方ぶりの大型新人として、'81年それぞれA級、B級に昇格しての活躍が期待されています。

▼東福寺選手の話「初のA級チャンピオンを獲得して一応は満足しています。でも、シリーズ全体を通してもう少しガンバレは両クラス制覇も可能ではなかったわけでこの点は心残りですね。'81年戦闘力アップしたニューYZMでゼッケン1へ再挑戦します。どうぞ今年もご声援おねがいいたします」

ゼッケンの重さに負けぬよう '81年も大ハッスル!

一方、ロードレースの国際A級は、メインレースとなる750ccクラスにヤマハ「TZ500」が昨シーズン前半から登場。750ccからの乗り代え組、350ccからのステップアップ組みが一体となって、例年ない熱戦をくりひろげて話題を集めました。

こうした中で、注目の750ccクラスチャンピオンには、前半はTZ350で、中盤以降TZ500で、全戦で確実に上位入賞をつづけた中堅ライダー鈴木修選手(ブレイメイトRT)が決定。また350ccクラスは、A級1年目でタイトルを獲得したニューヒーロー平忠彦選手(スポーツライダーズ)が登場。注目を集めています。

▼鈴木修選手の話「予想外のチャンピオンで嬉しさ半分、不安半分。'81年のゼッケン1はちょっと荷が重い感じも……。でも11月日には結婚もしますので、記念となる'81年にはたいですね。大いがんばるつもりです」



技術のヤマハの頭脳センタービル建設へ ヤマハ発動機技術センタービル

昨年来相ついで登場しているヤマハスポーツシリーズ、そして省エネルギーを中心とした革新的なエンジンシステムのかずかずなど、いま、先進のヤマハ技術に、世界的な関心が注がれています。こうした、技術のヤマハをさらに推進するため、静岡県磐田市の本社敷地内に研究開発スタッフを集約した技術開発部門の専門ビル「ヤマハ発動機技術センター」が建設されます。

これは、現在社内に分散している研究開発スタッフを1カ所に集約し、各商品開発部門の有機的連け、商品開発業務の合理化をはかるもの。各工場、実験室、本社事務所との結合によって、その機能をフルに発揮しようとするものです。また、当センターの電算室にC・A・D(コンピュータ・エーデッド・デザイン)システムをはじめ大型電算機も導入、商品開発業務の処理能力も大幅にアップされることとなります。81年もまた、技術のヤマハにご期待ください。

Yamaha Topics

ヤマハニュースは
販売店みなさまの
情報誌です。



お店のみなさまがつくる、みなさまのための「ヤマハニュース」をめざして、積極的な誌上参加をお待ちしております。

ご商売にまつわるさまざまな話題、明るいニュースなど、どんなものでも結構です。お電話で、お手紙でどうぞお気軽にお寄せ下さい。取材要請、ご質問、ご相談もどうぞ。宛先は——

〒438 静岡県磐田市新貝
2500 ヤマハ発動機株式会社宣伝部宣伝一課
「ヤマハニュース」係
☎05383(2)1111 内線356

各地で大盛況の RSS対象「YZ技術講習会」

新たに水冷エンジンを搭載した「YZ125」、話題の技術「Y・E・I・S」を装備した「YZ250」——昨年秋から新登場した81YZシリーズは、定評の戦闘力にヤマハの先進技術をプラスしたのとしてモトクロスライダーの間に大きな話題を呼んでいます。

こうした中で、昨年の秋から暮れにかけて、これら新技術を販売に当るみなさまにも十分にご理解いただくことと全国のRSS(ヤマハ・レーシング・サービス・ショップ)さまを対象にした「YZ技術講習会」が開かれました。写真は12月5日、熱海後楽園ホテルで開かれた関東ブロックの講習会の模様ですが、ニューマシンの実車やパーツ、構造パネルを前に、ヤマハ技術陣との間に熱心な質疑がとりかわされていました。



ヤマハ安全運転推進本部へ 全交母より感謝状

ヤマハ安全運転推進本部に対して、このたびは(社)全国交通安全母の会より感謝状が贈られました。

これは、日頃「家庭の安全管理者」として活躍する全国の母親指導者の大会である「第7回 交通安全母親大会」を機会に、この活動に全面的な協力をつづけている民間団体へ感謝の意を表わそうというもの。

地域の販売店さまと一体となって展開しているヤマハ安全運転推進本部の新しい成果のひとつといえるでしょう。





東京以外では初の本格的な国際オートショーとして話題を呼んでいた「大阪国際オートショー」が、去る11月21日から27日まで、大阪見本市会場・港会場で盛大に開かれました。「東京モーターショー」が隔年開催となつてから「開催のない年に地方都市で開催を」との声が早くから上がっていましたが、これにこたえて大阪で初の国際オートショー開催となつた

このショーでヤマハは、昨春来爆発的人気の250ccスポーツシリアルズ、XJ650スペシャル、XJ400など4サイクルスポーツシリーズ、そしておなじみのソフトバイクシリーズと既存のフルラインアップを展示。連日つめかけたお客さまに見て、触つて、その魅力を存分に確認いただいたものです。

←タウニイからRZ、XJとフルライン・ヤマハを展示して人気を集めたヤマハコーナー



初開催で人気沸とう大阪国際オートショー



＊ステップスルー。はもうすっかりおなじみ、相変わらずの人気ぶりを示すソフトバイクコーナー



＊技術のヤマハ。のシンボル「YZR500」と「RZ250」そして、キング・ケニーの活躍に熱い視線が集中した

RZ250、XT250、
タウニイ3部門で
ナンバーワン

各二輪専門誌がさまざまなカタチでとりあげている「国産車人気投票」は、年末の恒例行事となっている感さえあるほど。去る10月には月刊「オートバイ」誌の「ザ・ベストバイク'80」で「RZ250」が、ダントツの1位に輝いたばかりですが、今度は「ヤングマシン」誌の「'80国産二輪車人気投票」において、「RZ250」がロードスポーツ部門で、「XT250」がデュアルパーパス部門で、さらに「タウニイ」がファミリー部門で……なんと3部門でヤマハ車がナンバーワンに輝きました。昨年来、驚異の目を集めながら相ついで登場したヤマハのニューモデル群が確実に市場での位置を確立しつつある姿の表われといえるでしょう。「81年もこの傾向はまだだつつきそうです……」。

（写真は「ヤングマシン」誌の「'80国産二輪車人気投票」の表彰風景）



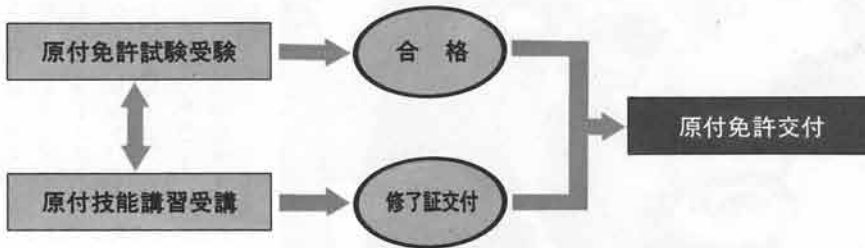
'80年代のバイク専門店、それは生活圏の交通問題のエキスパートでもなければなりません。交通社会の中でいまだどんなことが問題になっているのでしょうか？ 地域社会の交通問題のリーダーとして

どんな取り組みが期待されているのでしょうか？ これから1年、このページにご紹介するさまざまなテーマは、どれも私たちが真剣に取り組んでいかなければならないテーマです。

原付事故の防止をめざして 原付技能講習が強化されます 二輪車安全運転推進委がカリキュラムを作成

原付による交通事故の防止をめざして、これまでの原付技能講習の内容が強化されることになりました。つまり、地域単位に開かれる原付技能講習を修了した人には修了証が交付され、お客さまが原付免許証の交付を受ける際にはこの修了証が必要となる仕組みです。

そして、この技能講習は地区二輪車安全普及組織の指導員によって行なわれ、このシステムの開始は全国一斉ではなく組織の結成が完了した都道府県から実施されることになっていますが、まだまだ受入れ態勢が不十分な地域も多く、販売店みなさまの参加が大いに待たれているところです。



階にキメ細かい実技講習が実施されることになっています。

そして、これら各カリキュラムに対する受講生の実技能力が——
A・よく修得している B・修得している
C・やや修得していない D・修得していない——の4段階で評価されます。

この総合評価が、AまたはBの場合は修得が良好なものとして修了証が発行されますが、修得が良好でない、と判断された場合には「実技講習」の再受講が要請されます。

●「安全教育の徹底」で 原付事故の防止を!

この原付技能講習の内容強化とは、図のように原付免許証の交付を受ける際には、地域単位に開かれる原付技能講習を受講し、成績の良好な人に交付される修了証が必要になるというシステムが採用されること。またこれに合わせて指導体制や講習内容も整備されるということです。

もちろん、これは原付の事故対策として、検討がつけられていた『原付実技試験の導入』と『安全教育の徹底』の2案のうち、原付免許の取得を希望する人びとに、実技講習をしっかりと受けさせることで解決を図ろうとしているものです。

そして、講習は都道府県二輪車安全運転推進委員会が、都道府県警察の指導のもとに実施するもので、直接的には地区二輪車安全普及協会が準指導員、指導員、特別指導員の派遣などで協力することになっています。

●これまでの指導実績を活かして…

ヤマハソフトバイクに代表される原付は、運転操作のやさしさ、免許取得のやさしさ、そして絶対的な利便性からここ数年一大ブームを呼んでいるわけですが、そのユーザー数に合わせ事故の増加が目立っていることも事実で、二輪車安全運転推進委員会では原付バイク販売と同時に安全運転の徹底指導を呼びかけ、実際多くの地域での講習会や店頭に於ける指導が実施されてきましたが、そうした活動が今回

の技能講習指導の基礎となったのです。

対象となるのは原付免許試験に合格し免許証の交付を受けようとする人、原付免許を取得しようとする人およびその他の受講を希望する人。期間は、地区推進委員会と警察との協議によって決定されます。

そして、講習カリキュラムは——
①装置の名称と取扱い ②運転姿勢 ③アクセルとブレーキ操作 ④スタンドの立て方とおろし方 ⑤発進と停止 ⑥変速操作（ギヤ付車のみ） ⑦スピードの調節（アクセルとブレーキ操作） ⑧カーブ走行（ハンドルとブレーキ操作） ⑨8の字走行 ⑩合図と安全確認 ⑪進路変更 ⑫交差点の通過（右・左折）——と基本操作、基本走行、応用走行の3段

●指導スタッフに ふるってご参加ください!

そして、この新しい制度の中で特に販売店みなさまの参加が待たれているのが、いうまでもなく指導スタッフとしてです。講師は主に二輪車安全普及協会が中心となって組織づくりを進めている「地域二輪車安全普及組織」の指導員等によって行なわれますが、この主体となるのは、もちろん販売店みなさまです。

地域社会の事故防止に、また健全な業界の発展に、この地域安全普及組織にふるってご参加ください。



Bike Wear for Spring

お店にはもう
春の風

新しい年が明けたら、もうすぐに春のバイクシーズンの到来。昨年以上の活気にみちあふれそうな'81年の春商戦。そんなムードをいち早くもりあげていただくために、ヤマハオリジナルの春のバイクウェアの新発売です。ファッションブルに、カラフルに、機能的に——お客さまのバイクライフを彩る3タイプ。色あざやかな春ものウェアで、お店にはもう春の風!

ロードジャケット

- カラー：レッド
- サイズ：M：L
- 素材：ナイロン100%
ポリウレタン加工
(ロデスター)
- 標準小売価格：11500円



スタジアムジャンパー

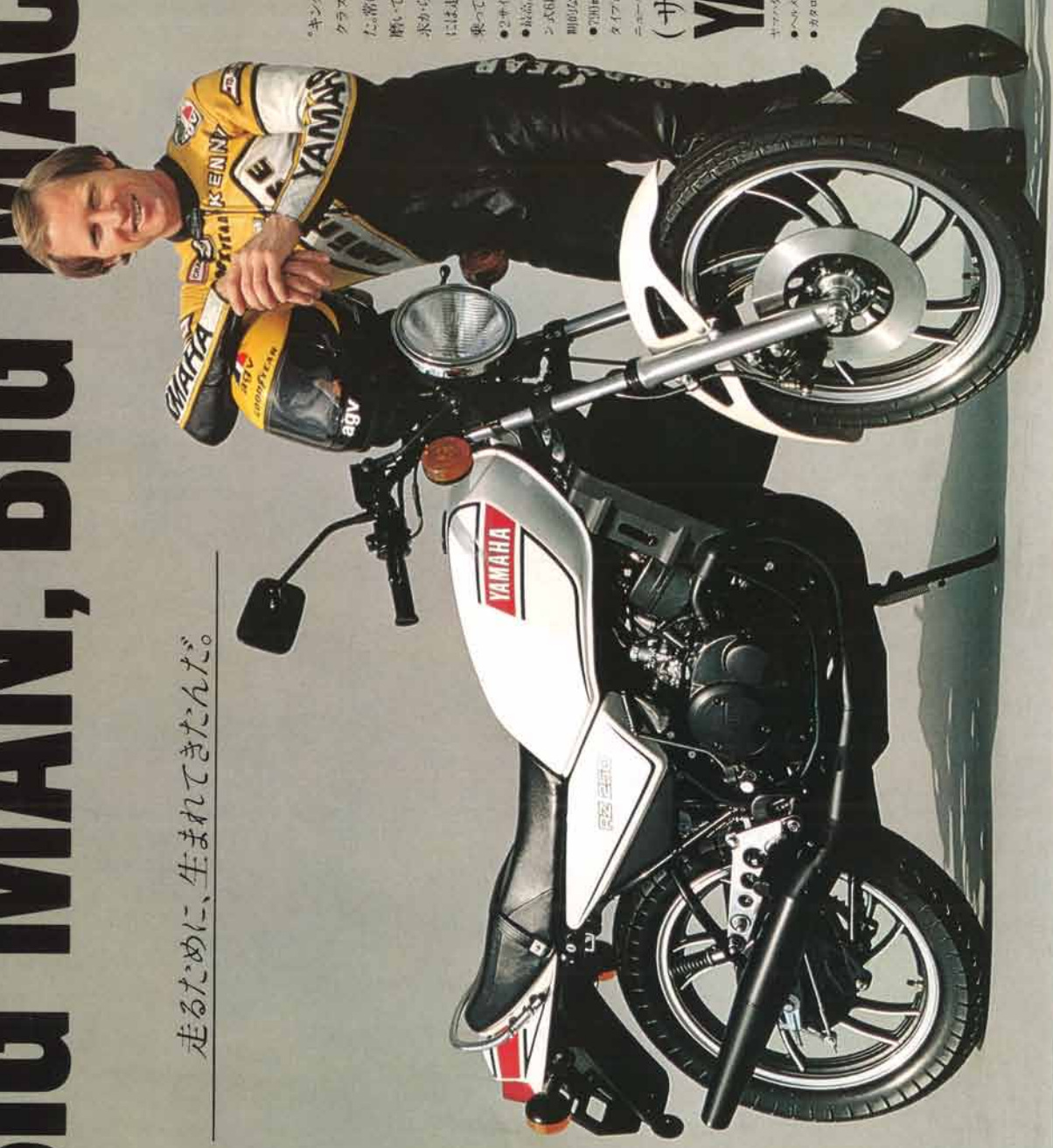
- カラー：ブルー、レッド
- サイズ：S、M、L
- 素材：ナイロン100%
ポリウレタン加工
- 標準小売価格：8500円

ラフリーブルゾン

- カラー：レッド、イエロー、ホワイト
- サイズ：S、M、L
- 素材：綿35%、ポリエステル65%、撥水加工
- 標準小売価格：6300円

BIG MAN, BIG MACHINE.

走るために、生まれてきたんだ。



「キング」の愛称で知られるケニー・ロバートズ。世界GP500ccクラスで3年間トップを走る彼は、実にすがすがしい、面をしいた。常に極限の走りに挑戦する姿勢が、彼という人間をここまで磨いてきたのだ。ケニー、ヤマハのRZ250もまた同じように、走りの追求から生まれた。人間とマシンという違いはあっても、この両者には走ることに賭ける情熱が隠されている。それは、RZ250に乗って風を受けたとき、あなた自身の体か感じとっていただけるだろう。

- 2サイクル水冷4ストローク4バルブ4バルブインジェクション247cc ●C.D.I点火方式
- 最高出力35PS(8,500rpm) ●最大トルク3.0kg・m(8,000rpm) ●7ターンスピード
- フルタイム4速オートマチック方式 ●モノクロススウェッシュダウン
- 100mmの低シート高 ●10リットルタンク ●16.5Hの大容量燃料タンク
- 200mmの低シート高 ●10リットルタンク ●16.5Hの大容量燃料タンク
- タイヤのアルミ、キャストホイール ●チューブレスタイヤ ●ボディカラー/ニューバードブルー ●中古車相場を価格 ¥354,000

(ザ・エクストラ・2ストローク)

YAMAHA RZ250

ヤマハ発動機株式会社 〒480 静岡県磐田市新井12800 TEL:0533832111
 ●ベストバイクの称号 ●走りの快感を忘れない ●4サイクル改造はできません
 ●カスタムパーツの取扱い ●お問い合わせは各販売店まで

広告活動ご紹介

ビッグ・マン、ビッグ・マシン——'81年1月発売の2輪専門誌を飾る『RZ250』の広告です。2年目を迎えてますます盛り上がる「ヤマハ」の時代。話題の商品群にふさわしい話題性豊かなマス広告活動が'81年も多彩に展開されます。どうぞこの成果をみなさまの店頭でお役立てください。