

ヤマハスクーターパセッタ新発売!

〈特集〉最新スポーツバイク事情



《特集》最新スポーツバイク事情

ここまで広がった、スポーツバイク・フィーリング…………… 3

《スポーツ店座談会》

変わるユーザー、変わる販売…………… 8

《グラフ・ルポ》

ナイス・ミドルのスクーターライフ…………… 12

●カラー

《新商品ご案内》

ヤマハ・スクーター パセッタ…………… 15

《モータースポーツハイライト》

デイトナ200マイルレース ヤマハV10…………… 18

'81ヤマハ ファクトリーモトクロッサー…………… 20

ヤマハショールーム…………… 22

話のパドック…………… 23

ヤマハ・ショップセミナー相ついでスタート…………… 24

フレンド店登場…………… 26

連載④ セールス最前線…………… 28

パワーアップ★ヤマハ奥さま…………… 30

ヤマハ★トビックス…………… 32

セフティ★コーナー…………… 34

ヤマハ用品★部品コーナー…………… 35

pasetta

パセッタはイタリア語の Passo (歩み、ステップ)に、小さな、可愛いの意味を持つ接尾語 etta をプラスして造ったネーミングです。さしずめ「気軽な散歩、ちょっとしたお出かけ、といったところ。パッソルからベルーガまでのヤマハ・スクーターシリーズに加わったキュートなニューフェイスにはまさにぴったり、ではありませんか!?



渡部絵美さん。やさしさと美しさに若さをプラスした新商品「パセッタ」のキャラクターとして、渡部絵美さんが登場します。絵美さんといえば、レイクブラシッド冬期五輪のあのあてやかな姿も記憶に新しい

フィギュアスケートの華。その愛くるしい笑顔にのせて、テレビから、雑誌から「パセッタ」新発売をアピールしてまいります。どうぞご期待ください。

〈表紙〉 たけなわの春商戦を一気にもりあげるヤマハ・スクーター「パセッタ」と渡部絵美さん

〈特集〉最新スポーツバイク事情

ここまで広がった！ スポーツバイク・フィーリング

確かにパッソル&パッソーラが発売4年目にして100万台を突破したことから考えれば、スポーツバイクのマーケットはまだまだ小さいといえるでしょう。しかし、ここきてのスポーツバイクブームの盛り上がり、アダルトユーザーの急増現象をみるならば、今後にかなりの伸びが予測されているのも事実です。

すでに、ヤマハではこの傾向をいち早く捉え、「スポーツ新時代」の提唱のもとに価値ある商品づくりに励んできましたが、この間、大きな現象としてみられたのが、実用的な乗り物としてのバイク利用から、走りそのものを楽しみを求める傾向。そう、いままさにスポーツ・フィーリングが、広く、そして大きく、人びとの心の中に届け込もうとしているのです。



こんなに楽しみ方が多いホビイは
バイクをおいて他にないのでは？

● 嶋元純夫さん(34)

開業医

16歳になると同時に自動二輪免許を取ったものの、バイクは高校時代までで以後はクルマに夢中になったという嶋元さん。バイクとの再会は2年前からで、現在はパッソル、パッソーラからフォーゲル、TY125、XT250、XV750スペシャルのオーナーとして、バイクライフを謳歌しているのです。

クルマからバイクに移った理由、それは単純です。まず経済的な面でキリがありません。それと、どんなクルマに乗っても楽しみ方は同じ。その点、バイクは手軽に買えますし、それぞれに個性も違うし、なんといっても楽しみ方が多いでしょう。

実際はパッソルを往診やチャイ乗り用に買ったことから、バイク熱が上昇したんですけど、今は往診用にパッソーラを使い、あとは主に林道のツーリングにXT250、高速ツーリングにXV750スペシャルを乗り分けています。

とにかく、バイクに乗り始めてからは、天候にも敏感になったし、緊張感も感じるようになった。1日フルに走って筋肉が痛くなった時なんかは、それこそスポーツをした後の充実感が、からだ全体に感じられるようになりました。

確かに家族は僕のバイク狂いに犠牲になっているところもあるが、自分一人の時間を楽しむにはバイクがもってこい！と語る嶋元さん



必要に応じて乗り分けると語るバン・ウエストさんのガレージには、クルマが2台とバイクが3台格納

バイクは自分ひとりの世界が エンジョイできる最高の友たち!

●バン・ウエスト・オラフさん(52)

会社役員

オランダ人を父親にもつバン・ウエスト・オラフさんは、京都生まれの京都育ち。とはいえ、同志社大学卒業以後アメリカとオランダで過ごした一時期のバイク体験が、余

程印象深かったのか、再び京都に戻ってからはもっぱら移動手段にバイクを利用。現在は、最も自分の体軀に合っているとSR250を愛用されているのです。

大学時代は馬術をはじめ、ヨットやフェンシング等に夢中でした。バイクとの出会いはアメリカの大学院時代で、地質の調査などによく乗ったものでした。就職のためオランダへ渡ってからも、アメリカでの思い出があったので友達からバイクを借りたり。1961年に日本に戻ってからも、さつそくバイクを手に入れるという惚れ込みようでした。

なぜバイクに乗るのがかといいますが、それはバイクが最も私にとって便利でもあり、楽しさを与えてくれるからです。もちろん歩ける距離は歩きますし、時にはクルマにも乗ります。しかし、やはりバイクを使うことが最も多いですね。ようするに昔でいう馬がわりというのでしょうか、いまやバイクは私の身体の一部といってもさしつかえない程です。

バイクがあれば旅行はもっと自由に 出かけられるな!って思ったのがキッカケ

●高須尚子さん

大学生

大阪の大手前女子大学文学部史学科の高須さんは、インド史を専攻する4年生。過去にインドへも2度ほど出かけたというだけあって、趣味の筆頭は旅行とか。2年前に原付をとり、昨年3月には中型を取得した

のも、お目当てはバイク旅行だそうで、現在はXT250でその練習に励んでいます。もともと兄が乗っていたもので、バイクは意外と身近かであったんです。でも、その時はまさか自分が乗るなんて思ってもみませんでした。その気持ちが変わったのが、2年の夏休みに東北へ旅行した時。同じユースホステルに泊った人がバイクで日本1周をしていて、うらやましいなと思ったんです。



このXT250はそのままおいて、高須さんの次なる狙いはXJ400とか

なぜXT250に決めたかという点、友達に今のトレールがいろんな目的に使えと教えてくれたから。今は通学やアルバイトの往復に乗っていますが、そのうちインドへ行きたいと。いろんな障害があるからこそ、やりがいも出てくるもの。インドに行くのもそうなら、バイクに乗るのもそのように感じています。

自然と自分との橋わたし役として モトクロッサーを選んだんです！

●平野 文さん

ディスクジョッキー

NHKラジオの『おしゃべり歌謡曲』とフジテレビの『リビング2』のディスクジョッキーとしておなじみの平野さんとバイクの出会い、それが仕事始めでもあったヤマハのラジオ番組『ハロー2&4』。以来、バイクのフリーリングはつねに心の中に宿り、ついには念願のモトクロッサー・YZ2505を手に入れ、いま特訓中なのです。

私が初めてバイクに乗せてもらったのが、フィスコで開催されたヤマハ・グラントスポーツ・フェスティバル。タンデムながら、風



まだ教えることはいっぱいある！——とはコーチを務めるスタントマンの野中義文さんのお話

の中を走っているんだなあ」という感覚がとても印象的でした。その後、番組の聴取者プレゼント用の写真撮りてバイクに乗ったのが病みつきになり、いまでは休日になると多摩川の土手に出かけて、仲間たちとモトクロッサーにまたがって楽しんでます。

モトクロスを選んだわけは、生活がいつもコンクリートの中なので、時には自然の中に土の上に自分を置いてみたかったから。バイクは正直で、自分のミスや気のゆるみがすぐ走りにも表われてくるので、いろんな意味で自分にプラスになっていると思っています。

バイクは僕の生活必需品以上に メンタルなものなんです！

●新谷かおるさん(29)

劇作家



天気の良い日はスタジオ脇に3台のヤマハスポーツが(左端が新谷かおるさん)

銀河鉄道999でおなじみの漫画家・松本零士氏のアシスタントを経て独立、少年漫画誌を中心に多忙をきわめる新谷さんにとって、いま最も大切な宝物がRZ250。なぜなら時間に追われる毎日の中で、原稿運びなどでの移動の足としてかなりの時間の節約を果してくれているからだそうで、これに影響されてかアシスタントの女性2名もRX50を買うというちよつとしたバイクブームがおこっているのです。

もともと機械ものが好きだったのでバイクなどには興味をもっていたのですが、16歳の時に自動二輪免許をとり、さっそくDT11

から乗り始めたんです。何が魅力かといったら、その荒々しさというか、シビアさというか、微妙なコントロールが要求されること。以来、いろんなバイクに乗り継いで、RZ250に至っています。

本来ならば、僕にとってバイクとは、仕事の面で精神的にも細かさを要求されるだけに、ストレス解消の道具でなければいけないんですが、いまは出版社とスタジオとの往復が主な役割なんです。いってみれば、生活必需品に成り下がっているんですが、この夏には無理をしても北海道ツーリングを実現させ、本来の役割を担ってもらおうと考えているんです。

リスクを負っても手離したくないほど バイクは理屈なしにおもしろいよ!

●小熊英男さん(40)

市議員

千葉県我孫子市で2期にわたって市会議員として活躍する小熊英男さんが、いま夢中なのが驚くなれRZ250の走り。大きな身体をかめて走る姿はいまや地元でも評判で、そのバイク熱はさらに友人の国会議員秘書や小学校のPTA会長らにまで飛び火する勢いを示しているのです。

僕らの若い頃って、一度はバイクに乗った経験はあるんだけど、今みたいないいバイク

には乗れなかったでしょう。それが、家庭をもって、クルマをもって、仕事の上でもある程度落ち着いた段階で、その頃の夢が頭を持ち上げてくるんでしようネ。僕の仲間がいい例で、まず僕がXT250を買ったら興味を示し、次にXS650スペシャルを手に入れるや乗せてくれよとせがんでくる。いまは、女房に内緒で皆が乗るようになってきたんです。いまは皆のバイクを、仲間のひとりの家の納屋に格納して、寄り合いがあるといっちは集まって乗っています。とにかく理屈ぬきにおもしろいんです。若い人達に声かけられた時なんかはちよつと恥しい気もしないでもありませんが、リスクを負っても手離したくないほど。僕の場合、女房にもバレちゃってしまいますけど、このわがままだけはどんなことがあっても、これからはもつと押し通していきたくてしやうネ。



仲間うちで「ララミー牧場」と呼ばれる納屋には現在6台のビッグバイクが勢揃い(中央が小熊さん)

仲間うちで「ララミー牧場」と呼ばれる納屋には現在6台のビッグバイクが勢揃い(中央が小熊さん)



ツーリングのスケジュールを優先して仕事を組んでいる——とはマネージャー氏のお話

バイクに乗り始めてからは、 身も心もシャキッとしてきた!

●りりいさん

歌手

独得なハスキーボイスの持ち主として知られる女性ロックシンガー、りりいさんがバイクに乗り始めたのは昨年一月から。原付を手始めとして昨年六月には中型免許も取得。現在は、忙しい仕事の合間をぬってRZ250、XT250らを乗り分けて、バイクライフを楽しんでいます。

なにが私をバイクに夢中にさせたかかっていたら、乗ったときの緊張感かなあ。それまでクルマに凝っていたんだけど、そこでは全然得られなかった精神的な危機感を感じたと

いうか……。とにかく、バイクに乗ってからのものは、身も心もシャキッとしてきたみたいなの。

乗り始めたキッカケといえば、友達の一人がバイクに乗っていて、一度乗せてもらって止ったとたんにころんだのが始まり。その時、とても悔しくて、私にだって乗れるよと免許を取り始めたのを覚えてる。いまはもうバイクの話をしたすと止まらないほど夢中で、この冬なんかもなんでこんなに寒い思いをしてまで乗っているのだから?なんて考えさせられちゃったぐらい。

〈特集〉最新スポーツバイク事情

若い頃はもちろんバイクに乗れたんですけど、怖かったんですネ。バイクそのものよりも、自分の無鉄砲さに対して。それがいま乗っていても、バイクを冷静に見られるようになった。そうすると逆に自分がコントロールしていることに対して魅力を感じ始めちゃうんですよネ。そういう意味では、バイクってすごく乗る人のメンタルな部分が要求されてくる。人格が表われてきちゃうんです。ツーリングに行くようになったのはXJ400を買ってからですけど、いつも思

日本テレビの「お昼のワイドショー」でポーターとして活躍する大谷さんの場合、バイクに乗り始めたそもそものキッカケは仕事の合理化のひとつとしてバイクを利用したことから。以来、バイクの機動性やスポーツ性に魅せられ、昨年にはとうとうXJ400を購入。いまや通勤をはじめ仕事やレジャーに、大いに活躍しているのです。

●大谷貞男さん(46)

クルマでは全く得られない感覚。
バイクほど人格が表われる乗りものは
他にはありませんネ!

TVレポーター

うのはバイクには新発見があるということ。空気の臭いからして季節によって、地域によって違うことを知らされましたし、バイクの走り方があることを教えてくれたんですから。



バイクはのめりこめばこもほど夢中にさせられる!と、火つけ役の大谷モータープロダクトの大谷社長に語る大谷さん(左)

仕事のプラスチックも バイクに乗ればサッパリ!

●高野朋子さん

高校教員

大阪市立桜宮高校の英語科で教鞭をとる高野さんが、バイクに乗り始めたのは3年前の原付から。自転車通勤から乗り替えたのもりで購入したところ、バイクのもつ走りの楽しさに魅かれて、ついには小型免許の取得から中型免許の取得へエスカレート。そして、いまはXT250のオーナーとして、遠くは北海道までのロングツーリングを楽しんでいるのです。

勇気が入ったんです。でも、いざ乗ってみると、こんなに便利で、楽しいものはないでしょう。そこへ、卒業後もよく遊びに来る生徒がやはり原付バイクに乗ってきて、淡路島を一周しようということになって、徐々にエスカレートしちゃいました……。

小型免許を取ってからはDT125を手に入れ、山道なども走るように。そして、中型免許を取ってXT250に乗り換え、長距離の走りも楽しむように。もともと旅は好きでしたけど、バイクはちよつと走っただけでもプラスチックを解消しちゃう魔力もわかってみたい。若い人たちの気持ちもわかってほしい。若い人たちの気持ちもわかってほしい。若い人たちの気持ちもわかってほしい。



XT250に乗り換えてからはますますヤングの気持ちに近づいてきたとか……

スポーツ店座談会

変わるユーザー 変わる販売

前ページまでにご紹介した多彩なお客さまの顔ぶれ、そしてバラエティに富んだ楽しみ方、いまやそんな姿も決して「異色」ではないほど、スポーツユーザー層は大きな広がりを見せています。スポーツ感覚で、ファッション感覚で、スポーツバイクに乗る……そんな最近のお客さまの変化の実態をスポーツ店みなさまの目から分析していただきました。全国有数のスポーツバイク市場、神奈川県で先進的なご商売を展開する、大型スポーツ店4店さんです。

(文中敬称略)



アダルト層の増加を促す スポーツバイクによる「6輪使い分け」

——スポーツバイクのユーザー層の広がり、といえばなんといってもアダルト層の増加が著しいわけですが、まずこのへんから分析していただきます。

千村 うちの場合昨年で新車販売の35%程度が250cc以上なわけですが、注文書などをめくってみると中でもアダルト層の比率というが高まっていますね。特に車検のいらない250ccクラス。

これには、ヤマハの「250cc新時代」というような新車攻勢もあったのでしょうか、意外にヤマハが提唱した「6輪使い分け」というのが功を奏しているんじゃないかと思えます。スポーツ車に乗るきっかけのひとつに省エネがある。通勤などに使うんですね。水沢 たしかにアダルトの場合、通勤にスポーツ車を使う人とレジャーに使う人、とふたつに分かれているようですね。ただ通勤を第一目的で購入されても、だんだん休日にも乗って遊びに出かけるようになる。若い時にバイクに乗っていて、楽しさを知っている人たちに多いようですね。

長田 うちでも昨年で40%以上が250ccか

らうえの車種ですけれども、ここ2、3年アダルトはかなりいい線が増えてますね。

富山 うちも、開店してから4年目、当初から20代後半のお客さまがほとんどで、ビッグの売上げも約半数と高かったです。つい先日

日も「XV750スペシャル」の第1号車を買われたのが68才の方。「XS650スペシャル」に乗っていた人ですけれども……(笑)

水沢 通勤に使う人の場合、時間の短縮というのかなりウエイトを占めているんじゃないかな? 最初は晴れている日だけ乗っていたのが風の日も、雨の日も……となる。事実平塚から横浜の港まで通ってらっしゃる方もいますからね。

——一方、レジャー志向のお客さまの特徴というのもあるでしょうね。

水沢 乗り方でふたつに分けられるみたいですね。ファッション派とスポーツ派。バイク



江南自動車販売(株)
千村取締役営業本部長

ご出席いただいた方がた

- ▼江南自動車販売(株) (横浜市)
千村欣一さま
- ▼ハリデーバイク (平塚市)
富山唯志さま
- ▼丸富オート販売 (横浜市)
長田耕作さま
- ▼オートショップ水沢輪業(茅ヶ崎市)
水沢 昇さま (50音順)
- ▼ヤマハ神奈川(株)・吉本莞滋営業本部長
近藤正勝業務課長
同横浜営業所 富岡捷二所長 (オブザーバー)
- ▼同 会社 ヤマハニュース編集部

に乗ること自体ファッションとして楽しむという人たち。それともうひとつは「オートバイはスポーツだ」というんでコーナーリングのダイゴ味を楽しんで自分で満足しているような人ですね。よくいるんですよ、箱根あたりへ行っても同じコーナーを行ったり来たりして楽しんでいるような人が。

千村 スポーツ派というか、走りを楽しむというお客さまはヨーロッパタイプの方が多いようですね。話をうかがっても皆さんあちこちにツーリングに行かれています。

長田 ファッション派はアメリカン……。それとアダルトにアメリカンというか、スペシャルスタイルが好まれるのは、「足がしっかり」とつくオートバイがいい」ということもあるんじゃないですか? スタイリングもさることながら足着き性で……(笑)

千村 私の印象では、ヨーロッパタイプに乗るような人の方が行動的。モノの買い方にしてもね。なにかそんな気がします。

よりシビアに求められる 販売姿勢、アフターサービス

——さて、そうにお客さまの層が広がり、楽しみ方も多様化してくると、当然ご商売そ

〈特集〉最新スポーツバイク事情



昨年の250スポーツシリーズそして今年のXV750スペシャル……大きな話題を呼んでヤマハの新商品群がスポーツ市場をリードしていく

のものにも変化が求められてくる……。

千村 アダルトといわれる層は所帯を持って
いる方が多く、価格に対する見方なども当然
シビアになっていきますね。それに、高校生需
要と異なって代替サイクルもかなり長くなる
だろうという懸念もある。そのいい例が、う
ちの店ではサービスマニュアルがすぐく売れ
ているんです。お客さまが自分で部品を買っ
ているためにね。まあサービスマニュアルが高
いからということと、いじる楽しさから、とい
う両側面があるんでしょうけど。

水沢 特にアダルト層でも通勤に使う人より
もレジャーの人の方が代替サイクルも早いし、
紹介販売などいろいろプラス・アルファが出
てくるということはいえますね。

千村 とはいえアダルトの主流化は時代の流
れ、高校生はダメ（神奈川県では昨年から
高校生の三ナイ運動を実施）となればアダ
ルトの掘り起こしに取り組んでいかなければ
ならないですね。なにしろバイクの楽しさ
は一回またいでしまえば簡単にはやめられ
ない（笑）。ここまで乗っていたくまでが大変
で、あとは代替サイクルの問題だけでしょう。

——そのために日頃とくに力を入れている活
動というのはありますか？

水沢 ツーリング、モトクロスにロード、と
もかくお客さまと一緒に走ることを心がけて
いたら自分でも全部乗るようになってしま
いました（笑）。おかげでどんなお客さまでも、
どんなバイクでも楽しみたい、そのバイクのク
セなどまで説明できる。そうすると「最初は
いくらマケてくれる？」といっただけ来たお客
さままでも「信頼できる」ということで納得し
てもらえるんですね。その次買う時には自分で
明細書を書いて「これでやって！」なんてい
ってきます。

富山 うちではアダルトのクラブ員の方には
ビッグバイクのお客さまにセカンドバイクと
してオフロード車をおすすめしている。「X
S750スペシャル」の方に「XT250」
というカンジですね。これだとどこへツーリ
ングに行くにもOK。中には3台、4台とい

うアダルトのお客さまもいますヨ。

千村 うちの場合、「江南ニュース」というD
Mハガキを毎月発送しているんです。ハガキ
の裏にその時どきの案内を刷込んだもので、
もう7年もつづけています。月に3000枚
3カ月に1回宛名カードの入れかえを行なっ
ています。

新車情報や催し物の案内などが中心ですね。
特にスポーツ車の場合など新しい商品の動き
をお客さまにお知らせしておく。例えば「X
V750スペシャル」などですね。実際にそ
のDMを見てお客さまが来店されたらエンジ
ンをかけてフリーリングを確かめていただく、
という具合です。

長田 特別なアプローチをしなくてもビッグ
は売れていた、というのがいままでのうちの
場合でした。ところが登録関係などを調べて
みると近くのユーザーがけっこう他店で購入
しているんですね。これじゃいけない、特に
これから積極的に売って行かないといけない
時代に……というわけで、改めて展示会から
検討しています。チラシもわかりやすく、
販売促進の基本活動からね。

水沢 江南さんも丸富さんもお店の立地条件
がいいですからね、そのへんからもスポーツ
車の、アプローチも変わってくるんじゃないで
すか。うちのように周囲に人家もないような立
地の店では……（笑）

——もうひとつ、特別な販売促進活動という
ことではなくて、スポーツ店として特に心が
けているお店の姿勢というのでも当然ありだ
と思いませんか？

千村 どんな層のお客さまにもいえること
ですが、お客さまが厳しく店を選ぶ時代に入っ



ホリデーバイク・富山唯志さま

2月27日、静岡県掛川市つま恋に国内の二輪専門誌、ジャーナリストを集めて「XV750スペシャル」と「RZ350」の発表会が行なわれた。会場を埋めた多数の報道陣を前に、図表を駆使して開発意図、技術特徴を説明する開発スタッフ(写真下)こうした活動が、マスコミを通じて新商品の市場評価へとつながっていく



丸富オート販売・長田耕作さま

ている。特にスポーツ車のお客さまのようにアフターサービスを重視する人たちにとって「店構え」が大切だと思いますね。「この店なら……」という安心感を与えられる店づくり。そうなるという紹介販売などにもつながってくるんですよ。

水沢 スポーツユーザーの場合、うちでは根拠からのバイク好きという人たちが多くいます。そういう人たちに対応するためにはグループひとつ、ヘルメットひとつ、オイルひとつとついても性能だとか、機能だとか、規格ということをお客さまが納得いくまで説明できるように勉強しています。こんなことが意外にお客さまの固定化につながっているようです。

それとさつきもいったお客さまと一緒に走ること、あとは修理サービスですね。先日も「おたくは修理をどの程度までやるのか？」と電話で問合わせてきたお客さまがいて「エンジンまでバラしますよ」と答えたらよその町の方でしたが来店して「XT250」を買っていかれました。

長田 うちもアフターサービスに特に重点を置いています。なにしろ15名のスタッフのうち修理関係が8名もいますから。「待たない」のサービスが目標。「街を走っているバイクは全部うちのお客さま」ぐらいの気持ちでやっています。やはり直すのが多くないと販売の方もダメみたいですね。

富山 私のところは、水沢さんと同じようにお客さまと一緒に走る、お客さんと触れあう機会をたくさん持つということ。こういう人たちは紹介も多いし、一度ツーリングの楽しさを感じると、長く楽しんでいただけますから。

アタルト層に顕著な用品類の吟味

それと特にスポーツユーザーの場合、本体にプラス用品の販売ウエイトも高まっているようです。

水沢 たしかにビッグバイクのお客さまはヘルメットひとつ、ブーツひとつにしても主体性というか自分の考えを持っていますからね。先日約40万のRZサンハンで25万円の用品を揃えられた方もいましたし。

特にアタルトの場合、レジャーで乗っている人はヘルメットひとつにしてもあまりおかしなものを使えない、多少いいものを欲しいという意識はありますね。

富山 20代も後半の独身貴族なんていわれる人は、家に行けばステレオは揃っている、カメラはいいのを持っている、そしてバイクの用品も……とスゴイ。もう完全に「ブランド志向」ですね。人によっては、本体を購入する前に用品を揃えてしまうような方も結構いますよ。ブーツにしても、ヘルメットにしても、自分で本気に気に入ったものを時間をかけて揃えていくような人が。

水沢 ただ、「じゃあ、そんなお客さまの用品類はすべて自分の店でカバーしている自信があるか？」といわれれば、やはりそこまではいきませんね。

用品の品揃えを増やすといっても大変。100万円の品物を店に入れても、どこに入れたのか目立たないぐらい。序じよに増やしつつあるというところですね。

長田 それと用品は、好みがはっきりしているのと欲しい時にモノがないとダメ、という特徴がありますね。今なければヨソで買う、という。

千村 それはいえませぬ。それに本体はクレジットが当り前になっていても、用品もクレジットを組むというのが意外に知られていない。このへんはもつとお客さまにアピールする必要があります。うちなんか本体にプラス用品から登録代まで合計いくらでクレジ

〈特集〉最新スポーツバイク事情



水沢輪業・水沢 昇さま

「新しい焦点となるか?! 大学生需要。個性のあるお店がお客様さまを集める。」

——さて、アダルトという新しい需要層によって順調に拡大するスポーツバイク市場の今後と、その中でお店に求められる対応策などを最後に予測していただきます。

千村 高校生の三ナイ運動の影響をアダルトで完全にカバーしているか? といえども、そうはいかない。しかし現実とはともかく、確実な需要層としてアダルトは堀り起こしていかねばならないですね。この層はビッグばかりでなく同じスポーツでも50ccクラスにも相当需要がありますから、「RX50」のブームなどに代表されるようにね。

それと、当社で今一番考えているのが、大学生の需要です。高校時代に乗り切れなかった人たちに大学で乗っていただく。アダルト化のひとつの波及効果として、これからの商戦のひとつの焦点になるんじゃないかと思っています。

水沢 時間的な余裕もあり、アルバイトなどによって購買力なども相当にありますから高校生以上のマーケットに育つ可能性はありますよな。

長田 うちには神奈川大学が近くにあるんです。昨年の12月から生協とタイアップして購売部を通じて紹介カードを発行してもらっているんです。まあ学割みたいなものですが、けっこう効果はあるようです。

それに展示会も大学でやらせてもらいました。試験直後だったので2日間7台という

実績ですけれど、こんな成果が4月以降新学期が始まってから活きてくるんじゃないかと期待しているんです。最近では新入学の人が親子連れてアパートさがしをしながらバイクもさがしているという姿も見かけますし(笑)。

富山 平塚市にも東海大学があり大学生のお客さまも結構多いんですが、彼らのよいところは必ず2、3人の友人で連れだつて来店してくれることですね。それとグループで楽しみ、必ず口コミがあるということ。

長田 若い人の口コミの影響力というのはものすごいですからね。昨年の三ナイ運動実施前のことですが、紹介者カードを発行したんです。そうしたら高校生ユーザーの紹介が圧倒的。連れて来るわ、来るわ……というカンジね(笑)。

——となると、これからはそれぞれのお店の個性、特徴をどう打出して行くか? というのがスポーツバイクのご商売の最大のカギといえそうですね。

水沢 バイクだけを売るんじゃない、という姿勢じゃないですか? 用品も、安全も、というのはい前から良くいわれていることですが、知識も最新の話題も同時に売って行かないといけない時代でしょう。

そのために、うちでは外国のバイク雑誌や新聞なども店に置いてあります。「RZ350」は、ピボットにグルスニップルが付いているんだってネエー、どれ!?」なんてわざわざ見にくるお客さまさえいるくらいですから、情報を求めて来店する人もかなりいます。

それと、もうひとつはうちの店に来て満足感を与えられるということ。先日やつと小物を入れる紙袋ができたんですけど、グローブひとつにしてもそのまま手渡されるのと店の紙袋に入れて渡されるのでは、同じ5000円にしても満足感がちがうでしょうからね。

もちろん、長い目でみた安全指導、事故の減少、改造車の問題、といった社会的な環境づくりというのも欠かすことはできませんけれどもね。



翌28日、袋井ヤマハコースでの試乗会。話題のVツインには「久しぶりに自分で買いたいビッグバイクに出会った」「これはヤマハの4サイクルスポーツの卒業論文」などという絶賛の声が、専門誌のテストライダー諸氏から相次いで聞かれたほど

千村 確かにそうですね、商売が拡大しているからやらなければならぬ作業も増えていく。私もいつも同じ屋根の下にいるとどうしてもマンネリ化してしまう、ということでも先日東京都内と近隣の4店さんをひととおり見

学させてもらったんです。

何店さんかてコンピューターが入り、大学の人材を採用したりしている、時代の変化、私たちの業界の変化を痛感させられましたね。

(文責・編集部)



グラフィック・ルポ

● ナイスミドルのスクーターライフ

ホビイでもあり、
ファッションでもあり、それだけで
実用性の高い乗りもの
私にとってベルーガとは、まさに
オールマイティ・ビークルなんです！

大谷崇氏、44歳。興国化学工業(株)・営業第三本部宣伝課々長、の肩書きを持つ文字通り第一線で活躍中のビジネススマン。同時に中央大学在学中からヨット部主将として活躍、卒業後も海洋スポーツの運営に携わっているスポーツマンでもあります。

「6輪使い分け」を実践してまもなく20年、という氏の愛車は「YA1」とMG。そしてこの3月からはまっ白な「ベルーガ80」が加わったのです。



↑ 自宅の駐車場に並べられた3台の愛車。都内には主にベルーガ80が活躍し、半径50km以上がMG。YA1はもっぱら気ままなツーリングに使っているとか

← 通勤の足としても大活躍のベルーガ80は、仕事仲間の間でも人気のマト

→ 時には江の島へヨットに乗りに出かけることも。そのスポーティな感覚は、ヨット仲間の間でも評判となっているそうです



スクーターは
ファッションを選ばない!

大谷氏のスクーター観はこうです。

「バイクとの出会いは、それこそ中学を卒業してすぐですから、もう30年も前のことになります。実際に免許を取ったのはもっと後になりますが、そのころはバイクのメカニカルなイメージに惚れ込んでいたようです。

それがなぜスクーターを、と思うかもしれませんが、こちらはベスパの影響がかなり大きいようです。とにかく、スクーターはファッションを選ばなくてもよく、気軽に乗れるというイメージが、私をトリコにしてみました。

バイクほどの野性味であるとか、独得の走行感覚は味わえませんが、そのかわりにクツションがソフトで安心して乗れ、またカバードタイプなのでメンテナンスが不要な点が、バイクとはまた別の面で私の心をとらえているのです」

通勤からホリデイライフまで
多用途に使えるベルーガ80

その大谷氏が、ベスパからベルーガ80に乗り替えたのは、この3月のこと。カラーリングはホワイトで、いちだんとシックにイメージチェンジを果しています。

大谷氏は語ります。ベルーガ80の使い方について。

「デザインが新しいですネ。それでいて落ち着きがある。スポーティーであって、しかも気品に満ちている。そんなところが気に入っています」



趣味の広さは驚くばかり。なかでもいま最も夢中なのがハンティングで、ベルギーでのハンティングも計画中とか。部屋にも、モデルガンも飾られる入れこみよう



そのファッション性の高さがお気に入りというだけあって、大谷氏のコーディネートぶりは堂に入ったもの



完全レストアされ、いま絶好調のYA1とベルギー。どことなく相通じるものが感じられる

もちろんホビーとしての楽しみも！

お仕事では最も先鋭的ともいえる宣伝課の課長さんとして活躍する大谷氏は、一方、ヨット協会でも役職を務める関係上多忙をきわめています。それがだけに大切にしているのが気分転換を図った趣味。

ざっとあげただけでも、ヨットからハンティング、油絵、写真、そしてオートバイ……と、その幅広い活動範囲とエネルギーシユな活動ぶりには驚かされます。

もちろん、その趣味の中にはスクーターでの楽しさも。YA1のバイクフリーリングとともに、ベルギーのスクーターフリーリングは、いまや大谷氏のホビーのかなり大きな部分を占めているのです。

「私の生活信条は何かといえば、やりたいことを自分のできる範囲内で背伸びせずに実行することでしょうか。何にでもアタックする自由な心を持ち続けること——年齢はとって若者の心情が理解できる、ヤング・アット・ハートでいたい」ということです。

その点、バイクやスクーターのスポーティな感覚は、私のフリーリングにピッタリ。適度にスリルがあるし、また適度に遊びごころもある。いろいろな楽しみがあり、精神的な豊さを自分に持たせてくれるからです。

ベルギー80を手にしてから、自分の生活行動で変化したことといったら、ファッションに敏感になったことと、周囲の状況がさらに繊細に把握できるようになったこと。杉並木に入って感じた杉のなんともいえない香りに触れた時は、それこそ感動させられました。

ヤマハスクーター

パセッタ

SB50E

SB50

新発売!

パッソルからベルーガまで、ヤマハ・スクーターシリーズ勢ぞろい!



やさしさ、美しさで好評のパッソル&パッソーラに若さをプラスした『パセッタ』の新登場です。(セル付きSB50Eは4月15日より、キック始動のSB50は5月より新発売)

これによりヤマハ・スクーター・シリーズは最も手軽なパッソルからパッソルD、パセッタ、パッソーラそしてベルーガと全5機種。

いまたけなわの春商戦に、最強のフルラインアップの勢ぞろいです。

タイプ。売りやすさいちばん **パセッタ**



●ニューホワイト

●燃料タンク容量2.5ℓ ●オイルタンク容量0.7ℓ ●タイヤ(前後とも) 2.50-10

1. スクーター、フルライン戦略から登場した『パセッタ』

55年度はじつに136万台、対前年比141%増という史上最高の販売を記録、今年は150万台以上が予想されるファミリーバイク需要。

この内訳を見ると、半数以上がパッソル&パッソーラに代表されるスクータータイプで占められています。ご承知のとおり、ヤマハが他に先がけて開拓し、確立した市場です。

そして、この市場はかつての主婦中心から若い男性、女性へと需要の主体を大きく変化させているクラスでもあります。

—このような市場の動きを背景に登場する新しいスクーター『パセッタ』には—

- スクータータイプにおいて他の追随を許さないフルラインアップを確立する
 - パッソル&パッソーラによって確立したスクータータイプのイメージをさらに広げ、需要の変化に対応しながらさらに新しいスクータータイプ需要を開拓していく
- という大きな使命が託されているのです。

2. スポーティで、キュートなスクーター『パセッタ』

上記のような狙いを持って開発された『パセッタ』。そのコンセプトは、まさに“スポーティで、かつキュートなスクーター”です。

ご覧のようにパッソルのイメージを受けつぎながら、シートからリヤまわりにかけての個性的なスタイリングによって、スポーティでキュートなイメージを表現したものの。

そして、以下のように使う人の立場に立ったもりだくさんの親切設計を施しています。



セル付 **SB50E** とキック **SB50** の2

スポーティ&キューティ 渡部絵美さん

『パセッタ』のキャラクターとして新たに渡部絵美さんが登場します。銀盤の華・絵美さんは、スポーティ&キューティな『パセッタ』のイメージそのまま。絵美さんのさわやかな笑顔にのせてテレビから、女性雑誌から、『パセッタ』新発売広告も多彩に展開されます。



● ナーシサスパープル



● チャビイレッド



● スプラウトグリーン



ヤマハTZ750を駆るデーブ・シングルトンに向
かって激しくチェッカーフラッグが振られる、この瞬
間、世界で最も長く、最も速く、最もハードなロードレ
ース「デイトナ200マイルレース」におけるヤマハマ
シンの10年連続優勝という金字塔がうち立てられた！
'81年、世界のモータースポーツ界に本格的なシー
ズンの到来を告げるビッグニュースだ！

★ ★ ★ ★ ★

例年3月の第1週、アメリカ・フロリダ州デイトナスピー
ドウェイにくりひろげられるモータースポーツの祭典「デ
イトナ・モーターサイクルウィーク」。全米から5万台以上のモ
ーターサイクルが詰めかけるこのビッグイベントの文字通り
メインレースが「デイトナ200マイルレース」である。

1周3.87マイルのフラットなコースを52周、200マイル、320
キロにわたって争われるまさに世界で最も長く、最も速く、
最もハードなロードレースでもある。

'72年以来9年間この世界最大のレースの勝利を独占しつづ
けている「TZ」、「YZR」のヤマハマシンに、昨年からはTT
フォーミュラー1規定による4サイクル、12マシンも加わ
ってまた新たな話題を呼んでいるもの。今回は、アメリカ、
カナダ、オーストラリア、ヨーロッパからじつに130台のエ
ントリーを集め、うち80台がスタートラインに並んだ。

昨年同様'79YZR750の「キング」、ケニー・ロバーツをボー
ルポジションに、現地時間3月8日、午後1時、3ウェーブ
に分かれた80台がクラッチスタートから一丸となって第1コ
ーナへ突入。3周目、2番手に行くケニーがキャブレター
トラブルで戦列を離れると、序盤戦はF・スペンサーがリード。
しかし、これも17周目までで以後はTZ750のR・シュラク
ターが首位へ。1昨年の覇者、D・シングルトンとフランス
のM・フォンタンの2台のTZ750が、直後で激しい2位争い
を演じ、大観衆を沸かせている。36周目、疲れの見え始めた
シュラクターをかわしてシングルトンがトップに。45周目、
フォンタンが2位に進出。結局このままのかたちでシングル

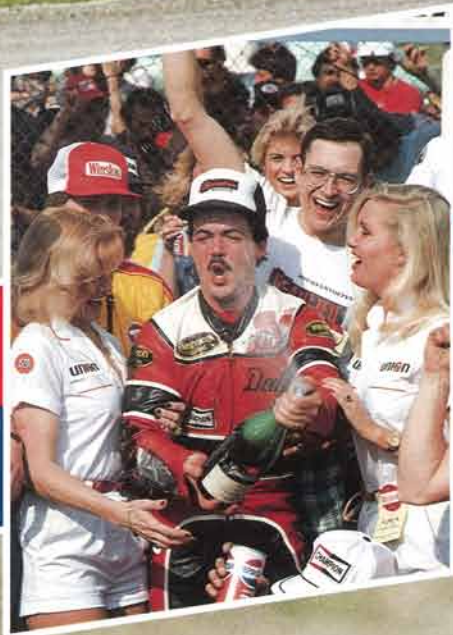
ヤマハ V10

優勝！

トンとTZ750が52周を走破。1時間51分15秒743(平均108.523
マイル)のタイムで2度目のデイトナウィナーとなった。
2位M・フォンタン、3位R・シュラクター、4位D・ア
ルダナ以下9位までをTZ750を駆るヤマハラライダーが独占し
てしまった。

これによりヤマハマシンは、'72年のD・エムデ(TZ350)
以来、'73年J・サーリネン(TZ350)、'74年G・ロメロ(TZ
750)、'75年G・アゴスチーニ、'76年J・チェコット、'77年
S・ペーカー、'78年K・バーツ(いずれもYZR750)、'80年
P・ボンズ、'79年および'81年D・シングルトン(いずれもT
Z750)と、この世界最大のロードレースに'10連覇、の大記
録を樹立したわけである。

中盤から終盤へ、テール・ツー・ソースの激しいバトルを展開するシングルトン(前)とフォンタンの2台のTZ750



'81 デイトナ200マイルレース
D・シングルトン / TZ750

'79年につづき2度目のビクトリーサークルで歓喜のシャンパンを抜くシングルトン

ロッサー

技術に身を固めた最新鋭マシン。今シーズンも、新技術の開発に挑戦する、これらYZMの活躍に、ご期待ください。



YZM500

『YZM125』『YZM250』とは異なり、500cc級世界選手権シリーズやトランスUSAシリーズなど、もっぱら海外での活躍が期待される『YZM500』も、基本構成は125、250と同一です。

エンジンの水冷化、Y・E・I・SとY・P・V・Sの組み合わせ、走破性を大きく高めたニューモノサス……など、かずかずの新機構によって、一段と戦闘力を向上させています。

- 2サイクル・水冷・単気筒・487cc ● 最高出力53ps以上/7,000rpm
- 点火方式ODI ● 潤滑方式20:1混合 ● 変速機リターン式4段 ● タイヤサイズ(前)3.00-21(後)5.00-18 ● ブレーキ(前後とも)ドラム ● 懸架装置(前)テレスコピック(エア+コイルスプリング)(後)スイングアーム(モノクロス・サスペンション) ● 燃料タンク容量11.0ℓ ● クラッチ湿式多板式



《Y・E・I・S》ヤマハ・エナジー・インダクション・システムは、キャブレターとシリンダーを結ぶ吸気管の混合気の流れをスムーズにし吸入効果を安定させ、パワーアップと燃費の低減を同時に実現した、ヤマハ独自の2サイクル・エンジン技術。

《Y・P・V・S》ヤマハ・パワー・バルブ・システムは、排気孔に排気タイミングをコントロールするバルブを設け、排気タイミングをエンジン負荷に自動的に連動させることによって、回転全域で大幅なパワーアップを実現した、ヤマハ独自の2サイクル・エンジン技術。

'81 ヤマハ ファクトリーモトク

今年もまたヤマハライダーとヤマハマシンの華ばなしい活躍によって幕を開けたモータースポーツシーズン。

ここにご紹介するのは、2月号でこ

案内したヤマハ・モトクロスライダーの手によって内外のビッグシリーズ戦に挑戦するファクトリーモトクロッサーです。

一新した「モノクロス・サスペンション」に「パワーバルブ・システム」そして、注目の2サイクル・エンジン技術「Y・E・I・S」など、先進のヤマハ

YZM125

今では一般的にさえたファクトリーモトクロッサーの水冷エンジン化に先鞭をつけた『YZM125』。'81年モデルは、新開発のY・E・I・SとY・P・V・Sのマッチングによって、より幅広いエンジン性能を確保。とくにアクセルの部分開度でのパワーアップを果しているのが特徴です。

また、一新したスタイリングの中でもひときわ印象的なモノクロス・サスペンションは、定評の効果を一段と高め走破性をアップしたものの。フロントフォークも外部から減衰力調整を可能としています。

●2サイクル・水冷・単気筒・123cc●最高出力30ps以上/11,000rpm●点火方式CDI●潤滑方式20:1混合●変速機リターン式6段●タイヤ(前)3.00-21(後)4.00-18●ブレーキ(前後とも)ドラム●懸架装置(前)テレスコピック(エア+コイルスプリング併用)(後)スイングアーム(モノクロスサスペンション)●燃料タンク容量7.0ℓ●クラッチ湿式多板式



YZM250

6シーズンにわたるモトクロッサー水冷エンジン技術の成果を250ccに投入した『YZM250』。これにより、エンジンの熱ダレを防ぎ、定評のハイパワーを一段と安定させています。

Y・E・I・SとY・P・V・Sの組み合わせによるパワーバンドのワイド化、アクセル部分開度でのパワーアップは'81YZMシリーズ共通の改良。

軽いショックにはソフトに、つよい衝撃にはハードに応答する新開発のニュー・モノクロスサスペンションの装備も3機種共通です。

●2サイクル・水冷・単気筒・246cc●最高出力43ps以上/8,000rpm●点火方式CDI●潤滑方式20:1混合●変速機リターン式5段●タイヤサイズ(前)3.00-21(後)5.00-18●ブレーキ(前後とも)ドラム●懸架装置(前)テレスコピック(エア+コイルスプリング)(後)スイングアーム(モノクロスサスペンション)●燃料タンク容量9.0ℓ●クラッチ湿式多板式

Yamaha Showroom



“ヤマハパワー”の愛称で世界中の人びとの慕らしに浸透している発電機、汎用エンジン、ウォーターポンプのヤマハ特機商品群。いずれも定評あるヤマハ

エンジン技術を生かしたものです。特に発電機は、2サイクル・ET、TDシリーズ、4サイクル・E・Fシリーズ、また定置型のE・F・Cシリーズ

ズの充実したライオンナップ。小はレジャー用の屋外電源から、大は業務用の照明装置、電動機器の電源まで、文字通り世界の人びとの暮らしに役立っています。



●今のトンビは転ぶ

「昔、「トンビ」と呼ばれるオートバイ乗りたちがいた。街道で来るオートバイを待ち、追っかけてテクニクの勝負を仕掛ける飛ばし屋のこと。まだカミナリ族の時代の話だ。

ところが最近、またトンビと呼ばれるライダーたちが出てきた。東京近郊だと国道20号大垂水峠か奥多摩有料道路あたり。いずれもコーナーの多い道で、ここのテクニクを競り合う。奥多摩有料道路のコーナーなどは、休日ともなるとオートバイが何台も駐車場に止められ、まるでレース場。

ただ、今のトンビたちはよく転ぶ。テクニク不足に加えてギヤラリーにいいところを見せようとしてステンドくる。おかげで警察もうるさくなつた、と渋い顔するライダーたちが多いのもまた事実だ」
〔朝日新聞 3月18日付 タウン&キャンパスより〕

●免許教室異変、なぜ!?

3月のヤマハ原付免許教室は、どの会場も近年にない大盛況。これはどういうことなのだろうか?と不思議に思ったインストラクター氏、それとなく参加者の皆さんのヒソヒソ話を傾むけ、その理由の解明を試みてみたそうです。

フーム、そうかわかった。その理由は4月から各地区で本格的に実施される実技講習を、原付免許試験に実技試験が加わると曲解し、そうなる前に合格してしまおうと考えているらしいのです。

「4月から実技試験もあるんでしょ?今日の免許教室に来てよかったワ」という話題が出るたびに「実はそれは違うんですよ」と説明するのが大変です、と前出のインストラクター氏。

しかし、昨年から実技指導の問題が、なかなか実現されないために、販売店さ

んを含めたユーザーの皆さまに多くの誤解を与えてしまっているようです。話ばかり先行し、あやふやな形でマスコミなどで報道されると、事実がゆがめられ、あらぬウワサ話となってしまうものですネ。

●疲れ目にニンジン汁

仕事で疲れたり、イライラした状態の時に食事をして、ちつともおいしく感じないばかりでなく身にならないそうです。疲れてストレスがたまるほど神経が頭に集中しているため消化器の活動がぶくなるからです。食べて気分転換を、と考えるよりも疲労やストレスを解消し食事の受け入れ態勢を、とは健康相談を受けつつお医者さんのアドバイスです。

疲れて目が充血している時、香辛料のきいた食べ物や油をそそぐようなもので、ますます充血してしましますよ。そんなときは、ニンジン汁を飲むのが効果的なんだそうです。

食欲がない時は疲れをとること。身体を動かして体操をするのがよらしい。内臓器官の機能を活発にし、食事をおいしくそして明日も頑張つてサア仕事ノデス。

●日本人がカゼをひく回数はい!

温かくなったり、急に真冬の寒さに逆もどりする今頃の時期は特にカゼをひきやすいそうですから、十分気をつけていただかなくてもなりません。

さて、万病のもとともいわれるこのカゼという最も一般的な病氣、日本人は一年間に何回くらいかかるものなのか調べてみました。病原はウィルス、細菌、マイコプラズマなどの感染性と、アレルギーなどの非感染性のものがあるようで、それによって日本人は年間平均7回カゼをひくそうです。

病原体はくしゃみで4m、せきで2m飛ぶと言われています。やむを得ず外出する時は必ずマスクをかけて、他人にう



つさないようにしましょう……とは言うものの、マスクのガーゼの網目とウィルスの大きさの関係をご存知ですか?後菜園球場をマスクの網目とすると、ウィルスの大きさは野球のボールほどなんだそうです。するとマスクは気休め?

●広告つきハガキ、7月から発売

ことし7月から広告つきの安いハガキが売り出されます。これはハガキの表面の下3分の1に企業広告を入れるかわりに、定価より5円安い35円(4月から一般ハガキは40円)で発売するもの。

これは、ハガキ料金が1月、4月と度重なる値上げで一挙に40円となることを配慮。広告主の負担で少しでも利用者に安いハガキを提供しようというものです。

郵政省の基本構想では、広告ハガキは全国で発売する「通常ハガキ全国版」各都道府県単位で発売する「通常ハガキ府県版」それに「年賀ハガキ」の3種で利用者は郵便局窓口で欲しいものを自由に選択できる予定。

「通常ハガキ全国版」で年4回、1回当り2社、1種類1〜2万枚の発行が

考えられているようですが、掲載する広告は公序良俗に反したり、品位の悪いもの、個人の名前を宣伝するもの、政治や宗教に関するものはダメ、とのことですよ。

●こんな時はこうしましょう

「その1」指輪が抜けなくなつてしまつた……まずナメてみる。それでダメならセツケンをつける。といった基本的方法を試みて下さい。これでも抜けない場合は、大きな貴金属店へ行つてリングカッターがあるか聞いてみましょう。もしなければ最後の手段、消防署に頼んで下さい。妊娠やケガなどで急激に指がムクんだ場合に備えてリングカッターがあり、マグネットリング以外の指輪ならたちどころに切断してくれます。

「その2」改札口を出ようとしたら切符がない……となれば当然もう一度買い直し。ところが家に帰つてみるとズボンのポケットからなくしたはずの切符が……こんな時、切符を持って駅に行けば百円の手数料で払い戻してくれます。これは一年間有効ですが、指定券や特急券は払い戻しの対象にはなりません。



ヤマハショップセミナー

これからのお店づくりをめぐって

ヤマハショップセミナー 相づいでスタート!

販売につよいお店、経営につよいお店、サービスにつよいお店、安全指導につよいお店——これからの販売店づくりにかすことのできない4つの課題を基本からマスターするための学習の場「ヤマハ・ショップセミナー」が、相づいでスタート。静岡県磐田市のヤマハ研修会館では、各講座に意欲的な販売店さまの研修風景がくりひろげられています。



販売講座

「ストアマーケティング」と「経営の近代化」 新設の2講座もいよいよスタート!

経営講座

「ヤマハ・ショップセミナー」の話題のマトとなっているのが、今年度から新設された「販売講座」と「経営講座」です。お店のみならず改めて販売の理論と実践、また近代的な販売店経営のノウハウを2日間にわたり学習していただくというもの。従来から販売店みなさまの要望の多い講座のスタートとあって、初回から大きな反響を呼んでいます。

3月9日からスタートした「販売講座」は、本誌でもおなじみの吉川雅之講師（産業能率短大）による総論・ストアマーケティングの基礎知識から開始。「本当に売るためには、商圏特性に合わせたキメ細かい販売の仕組みづくりが必要」といった主旨の内容です。そして講座は、この総論を踏まえて各論へ

新開設で話題を呼ぶ「販売・経営講座」には若い2代目の姿も多い



販売、経営両講座の総論を担当する吉川講師



販売講座「広告・宣伝活動」の松岡講師は、他業界の豊富な実例を披露しながらの実践講習



経営講座「経営目標と計画」を講義する豊田講師

と移り、第1回目として松岡誠士講師（有・ミラー・ディレクター）による「広告・宣伝活動とその実務」の講義が行なわれました。「今まで断片的にしか考えていなかった販売活動を系統的に学習できるのは大きなプラス。これからの店の販売活動の展開に大変参考になりました」（渡辺輪店・渡辺昇八さん・静岡県焼津市）といった感想が、受講したみなさまから聞かれ、初の「販売講座」は大好評。今後は、講座の進行にあわせて「顧客管理」「商圏管理」など各論の講座を増やし、販売店さまの選択受講の幅を広げていくことが予定されています。

一方、3月15～16日、全国からの受講生を集めて「経営講座」も第1回が開かれました。こちらも、吉川講師が総論として「販売店経



完備した設備、最新のサービス機器を駆使して、最新モデルXJ400のサービス実習に取り組む4サイクル・4気筒コース



原付指導員研修会は、ヤマハ奥さまの積極的な姿勢が毎回ひときわ目立っている

営の基礎知識」を講義。ついて、第1回目の各論として豊田二郎講師「第一企画マーケティング局顧問」による「経営目標と計画」（採算分

岐点の把握）の講義が行なわれ、真剣さと熱気みなぎる受講風景をくりひろげていたもの。この「経営講座」も、今後進展につれて「財

務と経理」など各論メニューを加え、お店の必要に応じた選択受講を可能にしていこうことになっています。どうぞ、ご期待ください。

安全講座

ヤマハ奥さまの意欲的な姿が目立つ 原付指導員研修会

4講座のトップを切って1月からスタートした安全講座は、原付免許教室と乗り方教室の自主開催に必要なすべてのノウハウを学べるものとして定評の「ヤマハ原付指導員研修会」と、スポーツライダーの養成機関として好評の「ヤマハ、ライディング スクール（YRS）」のふたつを、今年度から「ヤマハショップセミナー」の一環として実施しているものです。そして、講座はまず「原付指導員研修会」からスタート。1月から3月まで毎月1回、計3回の研修会が開催されています。

ヤマハ安全運転推進本部の小粥雅徳特別指導員をチーフ講師に、ヤマハ研修会館で2日間にわたる座学講習、そして静岡県掛川市のヤマハテクニカルセンターでの乗り方指導の実技講習を1日と、2泊3日間にわたる研修会。これまで3回の内容を見ると、1回平均20店の販売店さまが参加されていますが、特にその3分の1は「ヤマハ奥さま」というようになっていきます。

免許教室の指導法、話し方、そして乗り方指導の実際まで、文字通り自主教室に必要なすべてのノウハウを学び、「多忙な主人をサポートして免許教室は私の手でまかなっていきたい」（福島オート・福島利恵子さま・神奈川県大和市）といったハリキリ奥さまたちが増えているのです。

なお、この「安全講座」は、4月以降内容を「ヤマハ、ライディング スクール」主体として開催されることになっています。どうぞふるってご参加ください。

技術講座

人気集中！ 4サイクル・4気筒コース

この「技術講座」も、ご承知のとおり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。従来の「2サイクル・単気筒コース」に、新たにXJ400を教材とした「4サイクル・4気筒コース」を新設、2月初旬より4サイクルコースから開始されています。そして、3月までにすでにヤマハ研修

会館で5回、九州部品センター内研修会館（福岡県筑後市）で2回を終了しています。

ヤマハ発動機・営業技術課スタッフを講師に、2泊3日で技術理論と実技を学習するこの講座には、毎回13名から16名が参加。

最新鋭のサービス機器を備えた会場は——「XJなどヤマハの4サイクルスポーツは大変な人気。これに合わせて今年度はサービ

スも改装、これまで以上に本格的なサービスを実施するつもりですが、そのためにもまず私が確実にマスターし、従業員の指導に当らうと思っただけで参加しました（大平輪業・山口玩一社長・東京都世田谷区）といった社長さまや「サービスマンみなさまの熱気に溢れたもの」となっています。



フレンド店
登場

(株) 丘モータース

長澤 千秋社長

静岡県清水市村松原2-12-13 ☎0543(35)4525

'81-4

私が販売に専念してきつめるために店を企業化。
優秀なサービスマンの定着に努めます。



←もの腰もやわらかな長澤社長



「お客さまには居心地よく、自分たちには働きやすく、整然とした高談カウンター、事務コーナーには奥さまの几帳面さが表われている

もの本に、「仕事、人生は5年を一応のくぎりとして計画、設計すべき」などというのがあります。10年前に小さなお店を開店した「丘モータース」の長澤千秋社長は、その5年後に新たに大きな店を構え、その後の5年間で販売店としての機能・体制を強化し、いままた次の躍進にむかって動き始めています。

充実した整備工具が物語る 高度なサービス力のあるお店

一時はプロのライダーを自ざしてレース活動にいそんでいた長澤千秋社長が、バイク販売店を開業されたのは10年前。そのお店は、ご存知「清水の次郎長」の生家や墓があり、いまでも多くの観光客を集める清水市の「梅蔭寺」のすぐ近くでした。

現在のお店に移ってからは5年。前のお店とは1キロほど離れたこのお店は、150坪の敷地に50坪の店舗と、12坪の整備工場を別棟として構える立派なもの。「丘モータース」さんは10年の間に市内でも有数の販売店として発展されてきたのです。

古くから、貿易港、また茶やミカンの産地として栄えてきた清水市は、県政の中心・静岡市に隣接し23万人の人口を擁しています。「丘モータース」さんはこの市の南のはずれにあたり、周囲は住宅地。ご他聞にもれずここでもソフトバイクはたいへんな普及ぶりです。同店の総販売台数の約7割はソフトバイクを中心としたファミリーバイクです。

また「丘モータース」さんは、長澤社長が開業以来、ロードレースライダーとしての経験を生かしてサービス技術の研鑽につとめ、若いサービスマンを育ててきましたので、スポーツバイク店としてもその名を知られ、地元、清水市のみならず静岡方面からも多くのスポーツユーザーを集めています。

「サービス力抜群の店」であることは、整備場に備えられた3台のバイクリフト、他店に先立って設置されたタイヤチェンジャーなどが無言のうちにお客さまたちにアピールしているのです。

お店を企業化して 優秀なサービスマンの定着を図る

現在、お店にはチーフメカの大石吉彦さんを筆頭に3名のサービスマンがおり、長澤社長ゆずりの優秀な技術でお客さまの評判を呼んでいます。長澤社長はここ数年、お店を企業化することにつとめてきました。自分が販売に専念できるような体制をつくるためにはどうしても大石さんたち優秀なサービスマン



→R Zやベルーガの最新鋭商品が並び、活気があふれる明るい店内

↓用品類の品ぞろえももりだくさん



→部品・用品の転書式・注文書。1通を仕入先、1通を控え、納品後は現物に注文書控を添付して保管欄へ。こうした作業能率を改める工夫がずい所に見られる



←丘モータースさんのセールスポイント「サービス力」を支える大石チーフメカ、竹田さん、斉藤さん（左から）

↓ユニークな新商品紹介も店内あちこちに



(株)丘モータースさんのご商売の概要

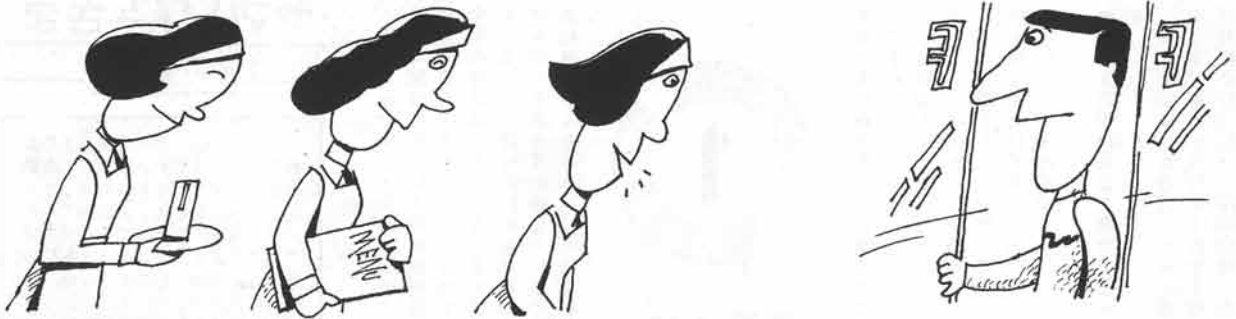
- 商圏……ファミリーバイクはお店のある清水市村松原町を中心に半径3～4キロ以内。スポーツバイクは清水市全域と静岡市。
- 販売のうち分け……ファミリーバイク65%、50ccスポーツ5%、250cc以下のスポーツバイク20%、251cc以上のスポーツバイク10%
- 店舗……敷地150坪。店50坪。サービス工場12坪。
- スタッフ……社長、奥さま、サービスマン3名

これからは積極的なPR活動で企業と呼ばれるにふさわしい店に!

「サービスマンの定着をはじめ、今までは店の基盤をしっかりとさせることに努めてきました。店の規模、機能もひと通り整いましたので今後、私は販売に専念。積極的に打って出てもっと多くの人々に「丘モータース」を知らしめ、多くの人々を集客したいと思っています。以前はある程度のことをしていればお店にお客さまが来てくれましたが、これからはそうもいかないでしょう。こちらからお客さまたちに絶えず何かを主張する店、できる店にならなければならないと思います。」

「どちらも大切にしたいファミリーバイクとスポーツバイクの両者に対して店をPRしていくわけですが、同一店舗で展開するためにはそれなりの工夫が必要。店をふたつものに分けて考えていくことも今後は必要となってくるかも知れませんが」と長澤社長は今後のご商売の構想の一端を語ります。

「今まで行なってきたPR活動、販促活動を土台に、さらに高度で有効な活動を実施するために、今ヤマハさんと相談し、チラシ広告と展示会の作戦を立てているところです。若いスポーツバイクユーザーとの対応を任せられる大石くんたちに、より意欲的に働いてもらえる職場づくりと、そのもとになる新しいお客さまの開拓が自分の仕事、今までの蓄積を生かして、本当に企業と呼ばれる店になつていきたいと思っています。」



しかし、販売の分野でもこの手法が使えないわけではありません。例えば「販売の五大用語」などがその例でしょう。

販売の五大用語とは左の五つです。

- ① いらっしやいませ
- ② かしこまりました
- ③ 少々お待ちくださいませ
- ④ お待たせいたしました
- ⑤ ありがとうございます

「ナンダ、そんな簡単なことか、言えといわれたらいつでも言ってみせるヨ」という方もあるかも知れませんが、もちろん、こんなことは言おうと思えば誰でも言えることではない。しかし、問題はいえるかどうか、ではなく現に言っているかどうかなのです。

家外こんなことでもテレずに、素直に、自然に言える人は少ないものです。デパートや銀行ではこの「五大用語」を徹底して訓練しています。デパートや銀行とは必ずしも同じでなくてもよいでしょうが、お客さまが見えた時、お帰りになる時にどのような言葉を使えばよいかは標準化しておく方がよいでしょう。

商談全体を標準化、定型化してしまおうというのは困難です。相手により、商品により、話のすすめ方が異なるからです。しかしお客さまの断り文句に対しては、ある程度まで、どう答えたらよいかを覚えておくことができます。例えば――

- 価格が高い
- マケテくれ
- 乗るのがむずかしそうだ
- 危険はないか
- もう少し考えてみよう

などなどに対しての答え方を覚えておくだけでも、かなり安心した商談ができるようになるでしょう。

店の清掃なども標準化ができる分野です。どのような用具を、どの部分に使えばよいかその用具をどこに置いておくか、誰が、いつやればいいのか、…などについて決めておくのです。

ある外食産業のお店では、レジの女性が交替の時には必ずホウキを持って掃くように決められています。店内が汚れた時にだけ掃くのではなく、店内が汚れていない時でも必ず一度はホウキを取って店内を掃くように決められています。

事務処理なども同じです。伝票を切ったり帳簿をつけたら、顧客カードの書き込みなどは、疲れている時には特に面倒に感じるものです。閑な時にでもしよう、と思っていると結局はする時間がなくなり、仕事が多まり、手を抜くことになるのです。

シャッターを下ろしたらすぐ取りかかる、というように決めておき、カードの記入、伝票の処理、帳簿づけなどのように順序を明確にしておきます。なにかしそこなった時は、どうも落ちつかない、というように習慣がついてしまえばいいのです。

以上のような仕事というのは、しなければならぬ大切な仕事ですが、なんとなく面白くない仕事です。こういう仕事こそ標準化し習慣化してしまいうことがスムーズに処理するコツなのです。

● 定型化、標準化するときの原則

修理・サービスの仕事もそうです。中でもパンク修理のように回数が比較的多く、しかもあまり面白くない作業には、この定型化標準化が有効なのです。

このような作業において定型化や標準化は動作改善といわれています。この場合の基本的な原則をご紹介します。

① 運動はできるだけ小さくする

腰の動きよりも肩、肩の動きよりもヒジ、ヒジよりも手首、指、と末端の動きですませるようにしておけば動きは小さくすみます、疲れず、正確に早くできるのです。

② 道具や材料は、すべて手の届く範囲に揃えておく

一般に身体を中心より50センチの半径内に

想的には30センチ以内といわれています。

③ 置き場所を決めておく

探すという動作は大変ムダな時間です。探さなくてもすむように道具や材料を定位置に置いておき、暗闇でも取れるようになれば、作業は一段と早くなります。

④ 両手を同時に使う

手は左右対象に動くように使います。左手や足ができることには、できるだけ右手は使わないようにします。

⑤ 照明、台、腰掛などの工夫をする

これは疲労を防ぐためです。かがみ込んでするよりは作業台を使った方が楽に作業ができます。このような作業環境を整えることにより疲れず、ミスのない作業ができるようになります。

⑥ やりにくい作業は工具(道具)の改良を

毎日やっている作業ですから、ややもするとマンネリになっていて、それでいいのだと思いついておられる場合があります。高価な機械を買いそろえるというだけでなく、現在使っている道具が本当にベストなのかどうか、もう一度考えてみる必要があります。

⑦ 時間を計かり、短縮する

時計で自分が行なっている作業にどのくらいの時間がかかっているかを計かります。急いでやるとミスが多くなることは限りません。作業のベテランは早くてもしかも正確な仕事をします。早くできるようにすれば、同時に仕事の質も向上しているものです。

販売店の仕事の中には、ジツクリ考えて実施しなければならないものもあります。しかし、一方でできるだけ手間をかけず、さつと片づけた方がよい仕事も多々あります。さつと片づける仕事にはどんなものがあるか、そのための手順は今のままでいいのか? ぜひもう一度考えなおしてみましよう。

(つづく)

このページは、ヤマハ奥さまのためのスペースです。奥さまの話題や奥さまから寄せられたメッセージ、さらに奥さまにお役立ていただける情報のかずかずをとりあげてまいります。ぜひ奥さまもこの誌面にご参加ください。なお、ご投稿の宛先は、〒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356)

今年からヤマハ・シヨップセミナーの一環として開催されている原付指導員研修会が3月まで盛況のうちにつづけられてきました。今年の特徴は、ヤマハ奥さまの受講が急増していること。『原付免許教室は私の仕事』と意欲を燃やす奥さまが増えているのですが、福島利恵子さんもまさに、そんなお一人です。



研修会でちょっぴり緊張気味の福島さん



原付免許指導ナンバー1をめざして

福島利恵子さま
神奈川県大和市福田・福島オートサービス(福島照美社長)

●奥さまがお店を手伝い始めたのはいつ頃からですか

車の整備士をしていた主人と結婚したのが5年前。その頃から店を持ちたいというのが2人の目標でした。54年の7月に大和市内に店を構えたわけで開店と同時に私もいろいろと手伝っているんです。

●奥さまの受持ちはご商売のどんなことですか

最初の頃は、留守番とか電話番程度だったんです。それが段々と仕事も増えて、今では登録に行ったり、保険会社へ出向いたりといったことが、全て私の仕事になってしまいました。

やはり、夫の手の届かないところを補う事務的な仕事が多いですね。外出はいつもパツソーラです。

●さて今回、原付指導員研修会を受講されたキツカケは

ハイッ! それには3つの理由があるんです。うちの店は50ccが主体なんですけど、女性よりも若い男性のお客さまが多いんですね。そこで女性客を増やすためにも原付免許教室を開かなくてはと思いついたんです。

となると、店には私と主人の2人だけ。主人は整備に大忙しですから、当然私が指導できるようならなければダメ。

そして、最も大切なのは、主人にはできない私だけの仕事をぜひ持ちたかった。店の仕事の中で自分の立場を確立させたかった、ということですね。

●そして研修会を受講されての感想は

4輪免許を持っていましたので、内容については、それ程難しくありませんでした。

ただ法規を覚えさせるだけでなく、バイクに乗る人の立場に立った理解のさせ方が問題ですよ。

そのためには、自分自身が十分にバイクに乗って実際に役立つ知識を身につけなければいけないでしょうね。

●教える難しさってどこなところだと思いましたか

やはり人前に出て話すということでしょうか。研修会ではそれぞれにテーマが与えられ同じように受講生のみなさんをお客さまに想定して、話をするんです。

始めのうちはアガッてしまってみなさんの顔もハッキリしなかったりしましたけど、2日目はだいぶ自信もつきました。私のテーマは『歩行者の保護』と『エンジンブレイキ』だったんですヨ。

バイクに乗って、ますます変身する『りりィ』



『バイクに乗ると女が社会化するノ』というお話は前号でご紹介しましたが、今日は『バイクに乗って変身した女』のお話をひとつ。

本誌前半の特集企画でもご紹介の『りりィ』がバイクに乗り始めたのは昨年のごですが、以来、何が変わったのかと思ったら彼女の書く詩なんですネ。

実際、彼女のレコードのほとんどは自らが作詩・作曲しているものですが、最近発表したレコードは、いずれも道路とか乗りものに関係したもののばかり。

ちなみに、昨年10月に出した「涙の第三京浜」は、失恋の痛手をバイクでいやす内容ですし、続いて今年4月に出る新曲「涙のドライビング」も、愛の破局を描いたドライブソングと銘打ったもの。

その独得なハスキーボイスで人気の高い『りりィ』の変身ぶりを、いちどお確かめになってはいかがですか……。

●さて、お店で実際に指導されるわけですが、自信はともかく意欲は十分。この地域で安全指導を店の特徴にできるぐらいにガンバリたいと思っています。それと、いずれはビッグバイクをたくさん扱いたいと思っていますので、その時は50ccは私がすべて責任を持っていますね。ハイ。

●さて、お店で実際に指導されるわけですが、自信はともかく意欲は十分。この地域で安全指導を店の特徴にできるぐらいにガンバリたいと思っています。それと、いずれはビッグバイクをたくさん扱いたいと思っていますので、その時は50ccは私がすべて責任を持っていますね。ハイ。

わたしの身だしなみ

毎日お忙しいヤマハ奥さまにとつて、悩みのタネのひとつは、身だしなみではないでしょうか。そこで、今月のテーマとして選んだのが「わたしの身だしなみ」。ファッション・お化粧・心遣いと、ご商売の上で欠かせぬ奥さまのお知恵の数かずを、お話しいただきました。

なによりも清潔感ときちんとした

服装に心掛けています！

砂田笑子さま

北海道函館市 函館館マジマ(砂田彰一社長)
 お店が忙しくてファッショシヨンなんてあまり考えたことがないんですが、あえて心掛けていることとつたら清潔感を与えることと、きちんとした身づくろいですね。実際には配達なんかもするためジーンズがほとんどですが、色ではグレーやブルーなど落ち着いたも



のが好き。仕事に時間がとられるので、ファッショシヨン雑誌などもあまり見ることはできないのが残念です。

エプロンだけでも10枚以上。

おシャレって楽しいわ！

獣守典子さま

青森県十和田市 南三浦輪業(獣守久男社長)
 お店の宣伝のためにも、私のユニフォームはヤマハのジャンパーやTシャツ。とはいえ閉店後には気分転換もかねて、和服に着がえます。また、お店の休みの時は少しでもオシャレを楽しむようにも。たとえば、ファッショシヨン雑誌で気に入った洋服を見つけたら、ウチのお得意さまである仕立屋さんを持って行って作ってもらえたらいいね。そうそう、身だしなみでもありませんが、エプロンは10枚以上持っているんですよ。

いつも素颜でもサマになる

顔でありたいですネ

若月正子さま

埼玉県入間市

南若月オートサイクル(若月正吉社長)

オシャレにはあまり気をつかわないんですよ。やはり仕事柄、ジーンズにエプロン姿が多いですね。そして冬はブーツをはいたりネ。でも、最近になってやっと赤いものが着られるようになったのは、少し気持ち若かえった証拠かしら。お化粧もほとんどしていませんし、けっして「素颜でも美しい！」とはい

いせんけど、いつも素颜でもサマになる顔でありたいと思っています。

その日の点検のつもりで

お化粧は朝起きたら5分以内！

水野谷照子さま

千葉市 柳塚田輪業社(水野谷義雄社長)

店のお客さまは30代以上の方が多く、あまりケバケバしいものや派手なものはさけています。といいますのも、私だけが浮き上つてお客さまを引き立たなければ困ります。という。ファッショシヨンについては、凝り出すとキリがありませんから、ほどほどにしているんです。もちろん、お化粧も、その日の朝に点検するといった感じで。なんやかや忙しいもので時間も5分以内にまとめようになっています。

大のお気に入りにはトレーナーに

ジーンズのスカート姿

佐々木美喜さま

石川県金沢市

第一ヤマハ販売(佐々木正道社長)

お店では若いお客さまが多いので、わりと若づくりに心掛けています。服装はラフで、明るいカラーのものを選ぶとか。いまはトレーナーにジーンズのスカートの組み合わせが、たいへん気に入っているんです。ファッショシヨン情報の収集は主に雑誌ですが、これは奥さま相手の商売だけにその他の話題についても役立っています。それはそうと、いま楽しみなのが、ベルーガなんです。雪がなくなったらちよつとシックなドレスを着て乗ってみよう！

高校生の娘と兼用で

組合せを楽しんでいます！

白上和子さま

島根県益田市

南白上自転車商会(白上定省社長)

服装にはそんなに気をつかわないほうですけど、基本的な色合いとか組み合わせには気を遣っています。たとえば、やさしく・キレイな組み合わせをモットーにネ。最近の好みといえばオレンジ系や赤・黒・紺色など。それに娘が高校生なので、兼用で着ているんです。もつとも娘の選ぶものは明るい色が多いので、お客さまには年齢の割りに少し派手めものを着てるな！って思われているかもしれませんけど。

自慢は私が改良した

仕事用ワンピースです！

高橋恵子さま

高知市 高橋商会(高橋永久社長)

ストラックスとジャンパー姿で店に出ることは少ないですネ。ほとんどがワンピースで、たまに着物を着ることもあります。そのワンピースなんですけど、ただのワンピースではないんですよ。自分で改良を加えて、ソデ口にはゴムを入れてまくりやすくしたり、メモ用紙とボールペンが入るような大きなポケットを取りつけたり。もとのデザインをこわさず、あまりゴテゴテせずに改良するのに、ちよつぱり苦労するくらいで、結構楽しいんですよ。

ウエアー類を自ら身につけ

商品のアピールも！

尾崎サヨ子さま

福岡県北九州市

サイクルショップオザキ(尾崎久社長)

いつもはジーンズとジャンパーで動きやすい服装を心掛けています。とくに、ヤマハのウエアー類は私が着るようにネ。ただ吊してあるのと違って、実際に着ればウエアーもそれだけ生きてきますし、商品のアピールにもなりますから。だから、商売と自分のファッショシヨンは一石二鳥なんです。そのかわりに、休みの日だけは多少着飾ることも。私だって、時には女っぽい気分になりたいですネ。



周囲の店舗とみごとな調和をみせるモデルショップ

カラーページで紹介できないのが本当に残念ですが、写真の店舗は、3月5日から11日まで東京晴海の国見本市会場で開催された「第10回店舗総合見本市」に設けられたヤマハのモデルショップです。

日本経済新聞社と(財)店舗システム協会が開催しているこの見本市も今年で10回目。今回は「新しい店舗の創造」をテーマに、全国の小売店関係者、店舗関連専門業者を集めた盛大な見本市となりました。

この中でヤマハは、テーマゾーンのショッピングスクエアに、ご覧のとおりモダンなモデルショップを出店。軒を並べたりビングショップ、スポーツショップなどともみごとな調和をみせて訪れた人びとに、バイクショップのイメージアップを印象づけていました。

また55年度ヒット商品番付にもヤマハ・ソフトバイクがオートバイでは唯一社ランクアップされるなど、6輪使い分け、時代など時代を先取りしたヤマハの姿に大きな関心が寄せられていました。

カラーページで紹介できないのが本当に残念ですが、写真の店舗は、3月5日から11日まで東京晴海の国見本市会場で開催された「第10回店舗総合見本市」に設けられたヤマハのモデルショップです。

日本経済新聞社と(財)店舗システム協会が開催しているこの見本市も今年で10回目。今回は「新しい店舗の創造」をテーマに、全国の小売店関係者、店舗関連専門業者を集めた盛大な見本市となりました。

この中でヤマハは、テーマゾーンのショッピングスクエアに、ご覧のとおりモダンなモデルショップを出店。軒を並べたりビングショップ、スポーツショップなどともみごとな調和をみせて訪れた人びとに、バイクショップのイメージアップを印象づけていました。

また55年度ヒット商品番付にもヤマハ・ソフトバイクがオートバイでは唯一社ランクアップされるなど、6輪使い分け、時代など時代を先取りしたヤマハの姿に大きな関心が寄せられていました。

新しい店舗の試みに高い関心

'81ジャパニシヨップ・第10回店舗総合見本市

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 静岡県豊田市新貝
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





MOTOR SPORTS HIGHLIGHT

木下恵二、YZR500で圧勝!

〈スズカビッグ2&4レース〉



今シーズンも好調の木下とYZR500

8日午後1時13分、晴れわたった鈴鹿サーキットに19台のマシンが、15周のゴールをめざして一斉にスタート。3番手からスタートした木下は、トップを行く河崎裕之(スズキ)をヘアピンで抜き去りトップに躍り出て快走。その後も河崎と激しいトップ争いを演じたが3周目に河崎がマシントラブルでリタイア。石川岩夫(スズキ)も3周目の第3コーナーでクラッシュ。

スタートが遅れた片山敬済と、木山賢悟(ともにホンダ)が猛烈な追い上げで木下に迫ったが、7周目のヘアピンで両者とも転倒リタイア。木下は他ワークスの執拗な追撃を完全にふり切って圧勝、81YZR500の速さをまざまざと見せつけたものであった。

ヤマハマシンのが、デイトナ200マイルレースに驚異の10連覇を達成した3月8日、鈴鹿サーキットでは全日本選手権シリーズの第2戦スズカビッグ2&4レースが、5万7千人の大観衆を集めて開催された。久しぶりにホンダ、スズキのワークス勢も顔を揃えて人気を呼んだこのレース、ヤマハワークスマシンYZR500を駆る木下恵二が圧倒的な速さをみせて優勝。2位もTZ500に乗るチャンピオン鈴木修が入賞、10位までをヤマハラライダーが独占した。



↑天井まで立体的に展示されたレジャーバイク

→用品からXV750スペシャルまでスポーツ車の展示は、質感陳列の好サンプル

さて、お店のお客さまは!?

モーターサイクル購入の要因

お客さまは、一体どんな要因によってモーターサイクルのブランドを選んでいるのでしょうか?これに答える興味深いデータをご紹介します。ヤマハのアメリカ・現地法人ヤマハモーターUSAの情報誌に掲載された市場調査結果です。

要 因	ユ ー ザ ー			ノ ン ユ ー ザ ー		
	'78年	'79年	'80年	'78年	'79年	'80年
①信頼度/安心感	41%	39%	41%	29%	38%	41%
②外観/スタイル	35	37	41	32	30	36
③パフォーマンス	28	34	24	28	35	27
④ハンドリング	27	25	17	24	23	13
⑤自分での整備性	11	9	7	10	13	13
⑥品質/仕上げのよさ	11	16	14	10	16	15
⑦快適さ	13	15	12	12	11	15
⑧価 格	19	17	14	16	20	24
⑨なめらかさ/低振動	7	6	9	4	9	6
⑩技術的特徴	3	6	7	3	5	4
⑪排気量	7	20	15	10	17	16
⑫ブランドの評判	11	6	9	5	7	13
⑬ディーラーサービス	8	6	5	6	6	6
⑭加速のよさ	12	13	10	12	11	7
⑮維持費の安さ	3	3	4	7	4	6
⑯4サイクルエンジン	4	3	5	5	3	5
⑰サスペンション機構	7	6	6	7	2	2
⑱レースでの性能	5	2	3	2	3	2
⑲燃 費	3	10	19	6	20	17
サンプル数	210	193	188	241	246	254

*サンプルは2年以内に購入することを真剣に考えている人たち。ユーザーはすべての車種のユーザーです。

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んなことが話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課題です。

店頭指導の実践を学ぶ 「二輪車安全普及販売店研修会」開催！

社団法人・二輪車安全普及協会が進めてきた地域二輪車安全普及組織づくりは、予定どおり順調な進展をみせていますが、同協会では地域組織の活性化と活動内容の充実をめざして『二輪車安全普及販売店研修会』を実施することになりました。

これは、安全運転、点検整備などについての技能・知識を高めることによって、会員である販売店みなさま1人1人の店頭指導のレベルアップに役立てていただくというもの。それだけに販売店みなさまの積極的な参加が期待されているものです。

●56年度の重点事業活動となる研修会

昨年度の原付車による事故死者は852人、と自動二輪車をしのぐ件数となっています。このため警察庁では実技講習内容の強化と、その100%受講を各県警本部に指示。これを受けて、この4月から「原付技能講習」強化が実施されることになり、そのための指導体制づくりが各地でつづけられていたことは、本欄でご紹介したとおりです。

また、これと平行して二輪車安全普及協会は昨年からの地域二輪車安全普及組織の結成をつづけていましたが、これも順調に進み、その組織の充実を図ると同時に、事故減少の一助にしようと地域普及協会員の研修会を開催することを決定したのです。

普及協ではこの研修会を昭和56年度の重点事業のひとつとして推進して行く方針を固め販売店みなさまの参加を呼びかけています。

●研修会の概略

この「二輪車安全普及販売店研修会」は、各県の二輪車安全普及協会が主催し、日本損害保険協会の協力を得て開催されます。開催は、原則として地域二輪車安全普及組織ごとに行なわれ、対象となるのは地域組織の会員である販売店みなさま、または会員になろうとする販売店さまとその従業員の方がたとなっています。

指導に当るのは関係警察署、陸運事務所、二輪車安全運転特別指導員、自動車整備振興会および、その他の適任者とされます。カット写真の「店頭安全指導手引書」と「二輪車点検整備の手引」などが教材として用いられます。

また研修会は、開催準備が整った地域から開始されることになっており、そのための参加費は受講者1人当たり2000円が基準となっています。そして1会場での定員は約100名、別表の基準カリキュラムに沿った講習が実施され、修了の方がたには「修了証」が交付さ



れます。

●業界発展のために ふるってご参加ください！

ご承知のとおり、ここ数年ファミリーバイクを中心に二輪車は、省エネ時代にマッチした最も手軽な乗りものとして人気を高めています。

しかしながら、利用者の増加が事故の増加につながる傾向もあり、また「高校生に対する三ナイ運動」や「自動二輪免許試験内容の一部強化」など、二輪車を取りまく環境も決して楽観できない状況となっています。

暴走族といわれる一部若者による無謀運転や二輪車による交通事故の増加などから、さまざまな形で規制がつよまることは、結果と

して販売店みなさまのご商売の円滑な発展を妨げることにもなり、このまま放置しておくことは業界全体の不振を招くことにもなりかねません。

こうしたことから、二輪車安全普及協会では、積極的に二輪車の安全かつ健全な利用を普及して、交通事故の減少を図ることになったもの。そのためには、強化された原付技能講習と平行して、販売時に、お客さまの個性、車種の特徴、地域の実情などに応じて必要なキメ細かいアドバイスを実施すること、つまり店頭指導が最も重要であると考えているのです。

「二輪車安全普及販売店研修会」は、以上のような店頭指導の内容と方法を、より高度に研修していただくというもの。以前から叫ばれていた店頭指導の強化に、初めて統一的手法を導入するところから、各方面の期待も高まっています。

どうぞふるってご参加ください。

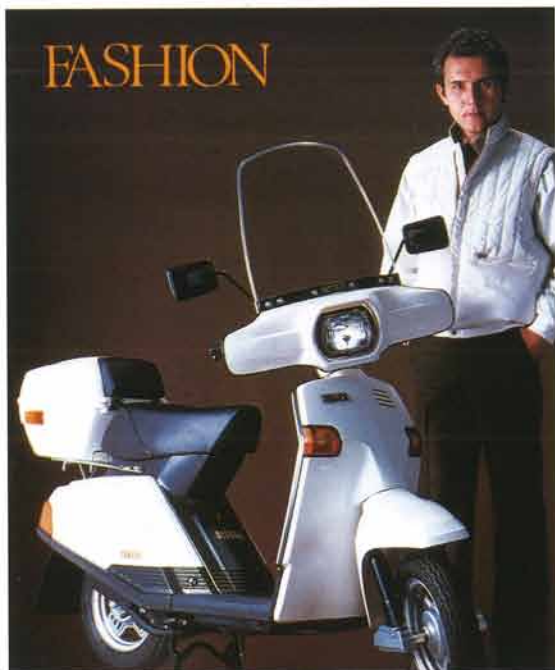
〈研修会カリキュラム〉

9:00~9:30	受講者の受付
9:30~9:40	開講あいさつ
9:40~10:10	管内の交通事情とその対策
10:10~10:40	二輪車の点検整備の重要性
10:40~10:50	休憩
10:50~12:30	安全走行を主眼とする「二輪自動車点検整備の手引」の活用と解説
12:30~13:20	昼食
13:20~13:50	自動車損害保険について
13:50~14:50	店頭安全指導技能向上のための「安全指導手引書」の活用と解説
14:50~15:00	休憩
15:00~16:00	「安全指導手引書」の解説
16:00~16:10	閉講あいさつ
16:10~	解散

※これは基準カリキュラム。変更される場合があります。

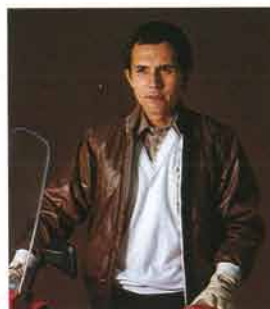
ベルーガ快調! 好評! ベルーガコレクション

発売以来快調にお客さまを増やしつづける本格スクーター『ベルーガ』そして、お客さまのスクーターライフを拡げて好評を集める“ベルーガコレクション”。当初から『ベルーガ』とのトータルコーディネートをめざして開発した多彩なファッション、オプション&アクセサリそしてメンググッズ……“ベルーガコレクション”は、『ベルーガ』の附加価値を一段と高め、お店の収益アップに直結する商品群です。



●ヘルメット

行動派アダルトにぴったりのニュータイプ・ヘルメット。ホワイト、レッド、ブラックの3カラー。S、M、Lの3サイズがあります。11,000円



●ブルゾン

スクーターウェアにぴったりのブルゾン。リバーシブルでも着れ、袖のファスナーを外せばベストとしても着用可能。素材はポリエステル65%・綿35%の撥水加工。中綿はポリエステル100%。アイボリーとブラウンのリバーシブルでM、Lの2サイズ。18,000円

※この他ファッション用品としては●ハーフジャケット●ベルーガセーター●ベルーガトレーナー●レインスーツ●ブーツカバー●ベルーガキャップ●ベルーガグラス●MUバッグ●ショルダーバッグ●グローブ●スポーツタオルがあります。

●フェアリング

ハイセンスなベルーガのシルエットをさらにセンスアップするフェアリング。車体色にあわせホワイトとレッドの2色があります。9,500円



OPTION & ACCESSORIES



●リアボックス

レジャーに、ショッピングに、ビジネスに、『ベルーガ』の機能性を一段と高める大容量リアボックス。FRP製で車体色と同じホワイトとレッドの2色があります。15,000円。80cc用アタッチメント1,800円

※この他オプション&アクセサリ用品としては●左バックミラー●フロントフェンダーモール●フェンダーマスコット●リアマッドガード●サイドキャリア●リア大型キャリア●ハンドルカバー●リアバスケット●リアバスケットバッグ●サドルカバー●サイドスタンド●バイクカバー●ビジネスボックス●愛車セットが用意されています。

※またメンズ・グッズコレクションには●クラッチバッグ●サイフ●カードケース●キーホルダー●ループタイがあります。お客さまへのプレミアムとしてもご利用いただけます。



ヤマハニュース4月号 ●昭和56年4月1日発行 ●発行所…ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新貝2500 ☎05383(2)1111 内線356 ●発行人…荒田忠典

YAMAHA SENSATION '81

今年、モーターサイクルが選ばれる。ヤマハも。

噂の、RZプラス100

パワーウエイトレシオ3.17kg/ps。
ヨーロッパでスーパースポーツの名をほしいままにしたRZ350。
アウトバーン、アウトストラダを征覇して、いま日本に。



あのRZが100ccのボアアップをうけて、いまその姿を現わした。ピュア・スポーツRZ350新発売。高速域の伸びはうにおよばず、中低速域すら何なくこなしてしまふ。パワーウエイトレシオ3.17kg/ps。クラス最強はもちろん、750をも凌ぐこの数値にご注目。パワーに見合ってフロントはダブルディスクブレーキ。ホーンも高低2音のダブルホーンにグレードアップ。そして深いバンク角がもたらす驚異的なコーナリング性能。だが、そのスーパーパフォーマンス故に、RZ350はライダーを選ぶ。めぐまれた資質と、経験と、そしてなによりも自らをコントロールしきれる理性とを兼ね備えた真のスポーツライダーこそこの一台にふさわしい。かくて、彼に操られるRZ350は、ワインディングロードで王者の狐独を演じることとなる。ピース。

新 発 売

RZ350

●2サイクル・水冷・2気筒・7ポートクインダクション・347cc ●最高出力45ps/8,500r.p.m. ●最大トルク3.8kg-m/8,000 r.p.m. ●リタナー式6段 ●フルダブルクレードルフレーム ●モノクロスサスペンション ●制動性能の高いダブルディスクブレーキ (フロント) ●画期的なオーソゴナルエンジンマウント方式 ●無接点C.D.I.点火方式 ●16.5ℓの大容量燃料タンク ●60/55Wのハロゲンヘッドランプ ●音量・音質にすぐれたダブルホーン ●785mmの低シート高 ●55°傾斜にセットされたスピード・タコメーター ●イタリックタイプ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/ホワイト ●標準現金
価格 ¥389,000 ●ヤマハ発動機株式会社 〒438静岡県磐田市新貝2500 TEL.05383(2)1111 **YAMAHA**



●ヘルメットをかぶりましょう。●定期点検を受けましょう。●バイクの改造はやめましょう。

告 告 活 動 紹 介

ヤマハ・センセーション'81——「XV750 スペシャル」「ベレーガ」「RZ350」と2輪専門誌に6ページにわたって展開している話題の新商品の新発売広告です。いよいよ本格化するバイクシーズンに、文字通りセンセーションを巻き超えます。この成果をどうぞ、みなさまの店頭でご活用ください。