

—人間にいちばん近い乗りものなんだ。

RZ50 / SR125 / NEW XJ400 新発売!

YAMAHA SPORTS BIKE



YAMAHA NEWS No.216 JUN. 1981

夏だ！ バイクだ！ いい風No.1
 '81夏No.1キャンペーン 大盛況、進行中！ …… 3

この夏
 遊ぼう！ お客さまと。走ろう！ バイクで。 …… 8

《新商品技術紹介》
 RZ50、SR125 …… 14

●カラー

《'81ヤマハスポーツバイク・キャンペーン》
 人間にいちばん近い乗りものなんだ。
 YAMAHA SPORTS BIKE …… 15

《新商品カラー紹介》
 スーパーフィフティRZ50 …… 18
 ライトスポーツSR125、ニューXJ400 …… 20

ヤマハショールーム …… ヤマハポート …… 22
 話のバドック …… 23

フレンド店登場⑥ …… 24
 連載⑥ セールス最前線 …… 26
 パワーアップ★ヤマハ奥さま …… 28
 モータースポーツハイライト …… 30
 ヤマハ★トピックス …… 32
 セフティ★コーナー …… 34
 ヤマハ用品★部品コーナー …… 35



相ついて登場する話題の新商品群とともにお客さまの大きな関心を呼んでいるのがヤマハのマス広告活動です。「いいなあ〜」の流行語まで生んだ「タウニィ・オン・ザ・ストリート編」の話題も記憶に新しいところですが、その後も、渡辺真男さんとディブ・グルーシンさんの「ペルーガ新発売広告」（写真）が、日経ビジネス誌のAIR賞（アド・インパクト・リサーチ賞）を、また「タウニィ」のオン・ザ・ストリート編が、日本最高の権威を持つ広告賞『広告電通賞』の輸送機器部門賞を、と相ついて獲得して話題を呼んでいるところです。こうした話題性豊かなマス広告活動の成果を、どうぞみなさまのご商売にご活用ください。

《表紙》国産初の50cc水冷エンジン、シャープなスーパースポーツスタイリング、この夏ヤングの注目を一身に集めるスーパーフィフティ「RZ50」

夏だバイクだ!
いい風No.1

'81夏No.1キャンペーン 大盛況、進行中!

スクーターとスポーツバイクを焦点に、いよいよ本格化する夏の商戦。勢ぞろいしたヤマハスクーターシリーズとスポーツシリーズにお客さまの話題が集中しています。

こうした中で、いま全国各地では販売店みなさまの“打って出る、ご商売が、ひときわホットに展開されています。“見せて、さわらせて、乗せて、話題の新商品を確実に“売り、に結びつける一大フェア。市場を席卷するこの“ヤマハ旋風、を、さあ、みなさまの商圏にご再現ください!





↑ しょうやかなモデルハウスの並ぶ住宅展示場には、スクーターがびったり



↑ 集客に効果を上げたチラシ裏のヌリ絵コンテスト

新発売のスポーツスクーター「パセッタ」、本格スクーター「ベルーガ」をはじめ「パッソル」、「パッソルD」、「パッソラ」と5機種、8タイプ、30色……文字通りスクーター市場No.1の品ぞろえを誇るヤマハスクーターシリーズ。
ヤングからレディ、アダルトまで、すべてのお客さまをカバーするこのフルラインアップを、1人でも多くの方がたに

「見て、さわって、乗って、いただくために5月から7月まで全国で開催されているのがヤマハスクーターフェア。その数はじつにのべ600会場をこえるほど。これまでのスーパーやデパートの店頭から、四輪ディーラー、住宅展示場、大学構内、職域、農協・漁協、自衛隊基地……と会場設定もバラエティ豊かに、一段とキメ細かいアプローチが展開されています。

5機種、8タイプ、30色
ヤマハスクーター勢ぞろい
ヤマハスクーターフェア
全国約600会場で開催!



来場したオーナードライバーにスクーターによる「6輪使い分け」を勧める板橋社長。(中央ハッピー姿)

「4輪ユーザーは、6輪使い分け。で当然スクーターのターゲット。特にセドリック・クラスのユーザーは購買力もあり、本格スクーター「ベルーガ」などにはピツタリ。そんな一致点が多いところからこのスクーターフェアが実現したので」と、新しい接点からのアプローチに、大きな期待を寄せられていました。

人の集まる所に打って出る「スクーターフェア」。この夏の特徴は、これまでも増して会場設定に趣向がこらされていることです。そんな一例が、宮城県仙台市の「いたばしオートショップ」(板橋和男社長)さん。板橋さんは、5月9日、10日の両日、近くの四輪ディーラー仙台日産の「新型セドリック発

仙台
四輪の新型車発表会と
タイヤアップ
「6輪使い分け」派に
スクーターを!

表会」とタイヤアップして、スクーターフェアを開催。集まったオーナードライバーに「6輪使い分けにスクーターを」と提唱して反響を呼んだものです。
このタイヤアップについて、仙台日産さんは「四輪のニューモデル発表会とはいえ、ニューモデルだけのお客さまを集めるのはむづかしい。そこで来場されたお客さまに十分に楽しんでいたためにいろいろな企画をいつも考えています。今回はいま注目のスクーター。それも人気のヤマハスクーターとこちらの希望でタイヤアップさせていただきました」
一方、板橋社長は「4輪ユーザーは、6輪使い分け。で当然スクーターのターゲット。特にセドリック・クラスのユーザーは購買力もあり、本格スクーター「ベルーガ」などにはピツタリ。そんな一致点が多いところからこのスクーターフェアが実現したので」と、新しい接点からのアプローチに、大きな期待を寄せられていました。

東京 住宅展示場のフェア会場と 販売店さん店頭での同時開催で 運動効果を!

これまた「住宅展示場」というユニークな会場を利用してスクーターフェアを開いたのは、ヤマハ東京八王子営業所。5月3日から5日まで、ゴールデンウィークの3日間に立川市の「ハウジングスクエア立川」で開催したもの。もちろん、住宅展示場を訪れるニューファミリーに勢ぞろいしたヤマハスクーターをアピールしようというのです。そして、このフェアのもうひとつの特徴は、このフェアと同時に、東京ヤマハオート販売(柳三友輪業さん、中野屋自転車商会さん、

桑原商会さん、田島商店さん、の5店の販売店さんの店頭でも同時にスクーターフェアが開催され、大規模な告知活動の相乗効果を高めていたことです。立川市を中心に7万枚配布したチラシ、新聞広告が、告知媒体。折込みチラシは、裏がスリ絵になっていて、当日のフェア会場ですり絵コンテストも行なわれて人気を集めたもの。また5店の販売店さんの地図ももり込まれていて来店を促進したわけです。「この地域は、これまで展示会へのトライは



←こちらはバセッタを購入されたお客さま

大阪 予想以上の販売実績とはいえ カギはこの成果を 店頭販売につなぐこと

スーパーマーケットの特別セールとタイアップ、3日間で約60台という大きな成果を収めたのは大阪府八尾市の「アラビアモーターズ」(杉本好彦社長)さんです。同市のスーパー「ニチイ八尾店」が4月18日から20日までの3日間に開催した恒例の「ニチイ祭」の特別企画として、アラビアモーターズさん主催の「春のヤマハバイク展示即売会」が行なわれ、この

成果を生んだもの。しかし、杉本社長は「売れすぎです。でも肝心なことは、この展示会の効果をこれから自店での販売にどう活かしていくかというところでしよう」と冷静早くも次の商戦を検討中というところだ。「いわゆるスーパー日和というんですか、雨が降ったりやんだりという天候、20日前でサラーリマンも、給料日直前というタイミング、など好条件が重なって、こうした成果が得られたのだと思います。お客さまはほとんどがクレジットですからね……。でもこうした展示即売会は後々の納車態勢やサービスま

あまりされていませんでした。でもスクーターラインアップが、これだけ充実したいま、こうしたフェアの効果は絶大ですね。これが

らはバセッタ、セル付パツソーラをメインに販売店さんと一体となって打って出ていきたいですね」とは八王子営業所の草野所長です。



ニューファミリーの姿が目立つアラビアモーターズさんの展示即売会

長崎

ファッションビルのGW特別企画でスクーター勢ぞろいを強力にPR



パッソル&パッソラーの時代からスクーターとは最も縁の深いのがファッションビルだ。ヤマハスクーターのハイレベルなファッションセン
スが、ブテ
ィックを訪
れる若い女
性客にも大
いにアピー
ルしている
からです。
そしてこ
のパワーは
、スポーツ
スクーター
パセッタの登場で一段と強力になっています。こうした中で、長崎市のファッションビル「ステラ新樹苑」では、今年初のゴールデンウィークの特別企画として4月10日から5月6日までの約ひと月ヤマハスクーターフェアを開催。パッソル&パッソラーからパセッタ、ペルーガまで勢ぞろいしたスクーターシリーズ



宮崎

25万人を集めた地域の恒例催事でも人気のマトのスクーター&スポーツバイク



南国宮崎の初夏の恒例催事、UMKテレビ宮崎主催の「大のみの市」。宮崎県、県地婦連宮崎日日新聞後援と文字通り地域ぐるみのお祭も今年で6年目、5月3日から5日までの3日間、宮崎神宮西神苑で開かれました。緑に囲まれた神苑の大会場に県内の65社が出店し、生活用品のショッピングを楽しんでもらう市民祭、3日の1日だけで5万5千人、期間中では25万人を集めたというビッグイベントです。

そして今年の「のみの市」でお客さまの人気を呼んだのが勢ぞろいしたヤマハスクーターシリーズと話題のニューモデルがずらりと並んだスポーツシリーズ。このヤマハコーナーはヤマハ南九州(株)宮崎営業所が出店したのも。ここで29店にのぼった市内の協賛フレンド店さんがチラシを配り、アンケートを集めて連日熱心なアプローチを展開しました。そんな中でもひととき熱心なお店、「東洋モーターズ」(高間靖智社長)さんは、

ズ計12台を展示して訪れる女性客の話題を呼んでいました。

「ともかくヤングレディをターゲットにしたパセッタの新登場とヤマハならではのスクーターラインアップの完成を早く、強力に長崎の人びとにアピールしよう、というのがこの企画の狙いでした。この間に収集したアンケートの数は約3500通。ペルーガを中心に契約も多く、予想どおりの成果を収めることができた」とは、主催したヤマハ西九州の話。このブティックでパセッタの新発売を知って市内の販売店さんを訪れた女性客も多く、5機種、8タイプ勢ぞろいしたヤマハスクーターシリーズは長崎の人びとに急浸透しているところだ。

↑RZにXJ400スペシャル、XV750スペシャル……ニュースポーツへの関心も最高
→商談・契約・登録・納車、社長さんと奥さまのコンビをフルに活かして売りに直結させた東洋モーターズさん(中央)



↑若い男女でにぎわうファッションビルの入口に展示されたヤマハスクーター。ファッションなスタイルに人気を集中
→こちらは3500通を集めたアンケートコーナー。抽せんの賞品はパッソラー

「これまではヤマハバイクの宣伝のつもりでやっていましたが、今年は「売り」に結びつけようと女房と2人でフル回転、2日間13台とますますの成果を収めました。購入の動機づけとしては最高の催しですね」

同じく3名のアルバイトさんがのべ6千枚にのぼるチラシを配ったという「オート&マリンスヨップ 齊藤輪業(齊藤勝秀社長)さんは、

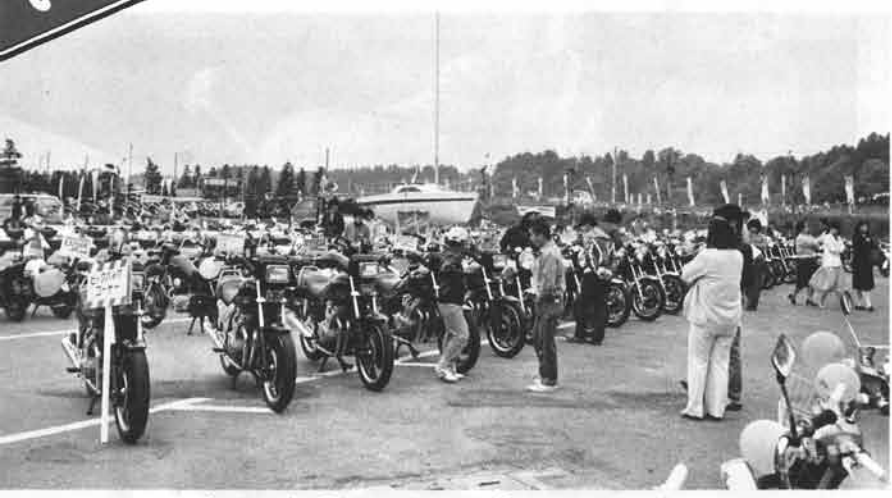
「カタログと粗品をセットにして密封した封筒を配布して、必ず家に持ち帰っていただくようにしました。おかげで3日間16台を売りました。このほか後日来店して下さるお客さまがここ連日つづいており……」



この「当日の成約よりも後日の店頭での販売の方が……」という成果は、2店さんの共通したご感想。横バイといわれる5月の宮崎のご商売の中でも、2店さんは順調にお客さまを増やされているのです。

茨城

4店さん合同の
オールヤマハフェアで
ビッグバイクユーザーを触発



ずらり300台の最新商品がならんだ「オールヤマハフェア」



↑恒例のスポーツフェスタを成功させた4店さん

→「ホォー、これがコンピューターノ」人気のマトXJ750A



5月16、17日の両日、茨城県水戸市郊外の千波湖畔駐車場にスクーターからビッグスポーツまで300台を展示して、オールヤマハフェアが開かれました。

これは水戸市内の4店の販売店さまが共同で例年開催しているもので今年で4回目。6万3千枚という折込みチラシ、15、17日までの宣伝カー巡回、1600枚のDMそして3大紙の新聞広告……という大規模な広告活動も同時に展開されたもの。

そして会場では、ヤマハの全車種はもちろ

んポート、ヨットの展示、また安全運転コーナー、点検コーナー、試乗コーナーに各協賛店さんごとの中古車コーナーと盛りだくさんのコーナーを設けて、つめかけたお客さまに一日フルにお楽しみいただいたものです。

●中央オートサイクル(久野克雄社長)さん
「やはり毎年1回は、こうしたビッグフェアをやりたいですね。やっただけのことは絶対ある。特に今回のように新商品が勢ぞろいした時は、どんなお客さまにも対応できますからね」

●オートサイクル又マさん(笹沼茂社長)
「この3月にオープンしたばかりの新米です。高校生の問題など特にスポーツは売れる姿勢が問われるわけですから、こうしたフェアを通じて店の姿勢を打出して

●石田輪業(石田幸造社長)さん
「うちでは、いまダルトのスポーツユーザーがすごく増えているんです。それだけに、このフェアで新商品に、見て、さわって、乗ってもらい、後で来店して成約へ、というパターンをつくりあげたいですね」

●スポーツショップコムロ(小室文男社長)さん
「うちにはビッグスポーツが主体。お客さまも30代の方が多いんです。でも「RZ50」が出ましたし、このフェアをきっかけにして若いスポーツユーザーを増やそうと思っています。このフェアはいつも、しっかりとお客さまをつかめる」ということで成功しているんですから」

全国100会場から「ヤマハスポーツ」旋風を!
ヤマハスポーツフェスタ

スクーターフェアとならんでお客さまの話題を呼んでいるのがヤマハスポーツフェスタ。

XJ400シリーズ、XJ750シリーズを中心にフルラインアップを完成したヤマハスポーツシリーズの優秀性をお客さまご自身で、実体験していただく絶好の機

会がこのイベントです。

夏休みを迎える7月中旬まで、全国のべ約100カ所の会場で開かれるのですが、ヤマハ技術の粋をこらした話題の新商品群のオンパレードに、どこの会場も人気沸騰。いま日本列島を吹きまくるヤマハスポーツ旋風の中心となっています。

この夏

遊ぼう！お客さまと

走る！バイクで。

「遊び」の道具を売る以上は、まず売り手自身に「遊びどころ」がないことには、話にならないことはいまでもありません。

こと、バイク販売というなら、ソフトバイクのご商売で生活提案が必要のように、スポーツバイクのご商売でもバイクの楽しみ方を提示することが、まずもってお客さまの心をとらえる最良の方法ともいえます。

たとえば、ここに紹介する「遊び」の数かずは、いずれもスポーツバイクの有力販売店さんが企画したこの夏のイベント。あなたのお店でも、この機にお客さまと一緒にバイクで遊んで、さらに大きなスポーツバイクの輪を広げようではありませんか！



全日本モトクロスへの応援をかねて、クラブ員全員で観戦ツーリングを計画。前夜はキャンプで出場選手の激励会を開催。

北海道帯広市 びとう商会（尾藤輝幸社長）

7月の北海道といえば、ライダー仲間と熱い視線を集めているのが大和ルーツのモトクロス場で開催される全日本モトクロス第8戦。びとう商会さんからも総勢18名のモトクロス仲間が出場するとあって、この夏のツーリングは急提、彼らの応援をかねたものへと内容充実されたのです。

「うちから大和ルーツまでは約200kmの距離があるんですけど、この7月11日、12日の2日間はMFJ主催の全日本モトクロスが開かれるということで、その観戦と応援をかねてツーリングに出かけようということになりました。もともとうちからも18名のモトクロスライダーがエントリーしているもので

すから、これはいいやと決定しちゃったんです。当日はキャンプ用品をわんさか持って、食事も自分たちで作ってワイワイガヤガヤ。決勝の前夜にはささやかながらキャンプファイヤーをたいて、出場選手の激励会を開こうと考えているんです」

家族ぐるみのモータースポーツ参加。写真はテラレーシングチームの面めん

真夏のモトクロスは、まさに観戦ツーリングのターゲットにピッタリ！



めざすはS1モトクロス全国大会の上位独占。今年の夏も家族ぐるみの遠征で、S1000の夏休みをエンジョイ！

埼玉県東松山市 テラサイクル（寺嶋 武社長）



毎年、SLモトクロス全国大会では、決まってジュニアからセニアまでの各クラスで名を上げるテラサイクルさんが主宰するテラレーシングチーム。すでに、この夏の招待選手の座を賭けた予選大会でも好成績を残しており、全国大会出場のキップを手中におさめています。その抱負がまた大きく上位独占。その、お客さまの家族も含めたSUGOツアーは、夏の一大行事として完全にお店の商売に定着しています。

「とにかくモータースポーツ活動を中心にした商売を展開していますので、やはり地道な活動の継続と、シーズンに合わせた盛り上げが必要でしょう。現在、1ヵ月おきにミニバイク主体のモトクロスを主催していますが、こちらには毎回200台以上が参加。主に若手の育成にあてて、もう一方のSLモトクロスを彼らの目標として掲げているんです。この夏にはSUGOにも総勢25名くらいで駆けつける予定ですが、目標は高く「全員入賞」を合言葉にしているんです。」

ロードレースが中心なので、もちろんこの夏には耐久のビッグレースに参加。その活躍ぶりをビデオに収録、後日にお店で映写会を開催します!

東京都板橋区 大谷モータープロダクト(大谷吉一社長)

大谷モータープロダクトさんが、いま最もこっているのがビデオ撮影とコンピュータ操作。なかでも、ビデオについてはお店のクラブ(モータープロダクト・レーシングチーム)の活動ぶりを収録し、後日に映写会を行なうほどで、この夏の耐久レースでももちろんビデオ撮影を担当すると大張り切りでした。

「店の2階に備えた大型プロジェクターなんかも入れれば、総額200万円くらいかか

ったでしょうか。でも、これが入ってからはお客さま大喜び。ときには走りのアドバイスや、またある時はケニー・ロバーツのフィルムを見せるなどして勉強会を開いています。もちろん、夏には鈴鹿の耐久に出るんですけど、ここへもビデオを持っていくつもり。一緒に行けなかったお客さまにも、僕らのクラブの活躍ぶりを見せなくては、思っています。」

とくにオフロードを中心にコースを選定。途中でモトクロスやトライアルを楽しんで、バイク本来の魅力を教えています。

東京都墨田区 大月ヤマハスポーツショップ(大月信和社長)

この春のツーリングでのごこと。休憩時間にお客さまのXT250を借りて川の土手でトライアルのテクニクの一部を披露したところ、驚くほどの反響があったことかと思いついたというこのツーリング。つい先日には、8台のトレル部隊を引きつけて、江戸川沿いを北上。その下見をかねたツーリングでいつもの自信を深めたと言っていました。

「要するに、オンロードのツーリングは過去に何回もやってきたけど、オフロードのお客さまにはあまりそういう機会はなかったでしょ。それに、オンロード車のお客さまもこのところオフロード車を持つような傾向にもあるしということ、ちょっと実験してみたんです。で、そのコースなんですけど、江戸川から利根川へとすべて河川敷のオフロード

を選びまして、土手を上ったり降りたり。また、広い所ではモトクロスの教室を開いたり、トライアルのミニ競技を開いたり、メニューは盛りだくさん。XTのお客さまなんかは、自分のバイクがこんなパワーも秘めていたのかと驚いたりね。この夏には、うちで新たにXTを3台おろして、オフロード車のお客さまにも来てもらおうと思っっているんです。」



大勢集まれば集まるほど神経をつかわなければならぬけれど、ご覧のような身だしなみなら逆に好印象も。写真はスカイオートバイさんの大阪カウボーイズクラブ

ヤマハライディングスクールの夏季スケジュールは、1日コースが7月12日、8月9日、9月13、27日。2日コースは、7月13-14日、27-28日、8月10-11日、17-18日、9月14-15日、28-29日に開催

ただ走りを楽しむだけでなく、もっぴとつ遊べる要素をプラス。 7月はSUZUKOへツーリングしてYRSにチャレンジ!

東京都小平市 鈴木輪業(鈴木 昇社長)

夏が来るまで待つていられないと、来月早そうに日帰りのツーリング&バーベキューを企画している鈴木輪業さん。夏休みにはお客さまと一緒に東北自動車道を北上してSUZUKOへ出かけ、ヤマハライディングスクール(Y

RS)を受講しようと大張り切りです。「お客さまの1人からYRSを受けたいという話がありまして、それじゃあ、皆んなで行こうじゃないかと話がいっきよに盛り上がったんです。いちおう受講の枠も決められ

ているので全員がYRSを受けるというわけにはいきませんが、ツーリングだけでも一緒に行こうと、主なお客さまにはDMを出す予定。日程は、7月の後半を予定しており、1泊2日のツーリングをするつもりです」

目的地を決めて、宿泊は二緒で親睦を深め 日中は小グループごとに好きなコースを選択して走りを楽しむ!

大阪府南河内郡 スカイオートバイ(浜本哲二社長)

スカイオートバイさんといえばすぐ思い浮かぶのが、あのへ大阪カウボーイズクラブをはじめとしたモータースポーツのお客さまの組織づくり。この春にも30台以上のビッグバイクで紀伊半島一周ツーリングに出かけたばかりですが、夏には信州ツーリングを計画。そのひと味変わったプログラムの編成が評判を呼んでいます。

「目的地だけは最初に確認しておくんです。スタートは班別に分かれて時間をあけて走ります。で、その晩は宿泊地に全員集合してミドティングを行ない、翌日は次の宿泊地までグループ単位で好きな行動をとらせるというわけ。宿泊場所としては、旅館やペンションを予約していますが、どうしてこういうグループ行動をとらせるかといいますと、最

初から最後まで大勢で行動すると、何かと問題がちゃやうものだから。もちろん、グループごとには責任者を一人ずつ置いていって、ですけど、こうすることによって彼ら一人ひとりがより自覚をもってくる、ということも狙いのひとつに置いていっているんです」

絶好のヤマハUSAツアーキャンペーン。 お客さまはロスの観光気分を満喫、 私は最新バイク情報を仕入れてきます!

大阪府門真市 ㈱共栄モーターズ(山岡岩雄社長)

ビッグバイクのお客さままで賑わう㈱共栄モーターズさんにとって、いま最も力を入れているのがヤマハUSAツアーの動員。昨年も参加する資格がありながら仕事の都合で出かけることが出来なかったというだけあって、その意気込みは驚くばかり。すでに3名のお客さまの子約をとるなど、ビッグバイクの取扱に大忙しです。

「実は昨年どうしてもいけなかったもので

すから、冬にヨーロッパを回ってイタリア、西ドイツ、フランスのバイクショップを視察してきました。それだけに今年は何んとしでもアメリカに行こうと思っております。現在3名のお客さまが決まっていますが、もっと呼びかけようとDMを検討中なんです。このほか7月末には和歌山県の十津川でキャンプをやる予定ですが、こちらは20台以上が参加大いにハネを伸ばそうと思っております」



バイク仲間が集まって、ロサンゼルス風の風を肌で受ける。ヤマハUSAツアーの魅力をお客さまとわかちあおう

トライアルで汗を流し、そのあと海で日光浴。まさに鳥取という恵まれた環境がなせる技か

この夏 遊ぼう! お客さまと、走ろう! バイクで。

夏場に大人気の「早朝トライアル」。暑い日中を避けてのトライアルの後は、参加者全員で海水浴とシャレ込みます!

鳥取県鳥取市 影日モーターズ(影日光男社長)

毎週日曜といえばモトクロスかトライアルかミニバイクレースがあるというほど、モーターズポーツが盛んな影日モーターズさんの夏のプランは「早朝トライアル」。日頃は寝ぼけのバイク仲間もこの日ばかりは早起きして、涼しい間にトライアル競技を楽しんでい

るのです。「実は去年から始めたばかりなんですけど、朝の7時にスタートして欲しい午前中に終了するんですよ。で、お昼からはどうするかというところから15分位離れた海水浴場へ出かけまして汗を流すという寸法で……」

真夏は比較的、競技の開催が少なくなるため、スポーツ好きのお客さまにとっては物足りないというのが実情だけに、こんな半日のトライアルでも結構喜ばれているんですよ

お盆休み2泊3日のツアーももちろん走りも存分に楽しみますが、その日のキャンプも期待しているんです!

鳥取県鳥取市 砂丘サイクリングセンター(田中次郎社長)

ツーリングクラブが結成されたのが去年の11月とまだ日は浅いながらも、その活動内容を見れば驚くばかりの濃さ。この5月の連休には穂岐島へ1泊2日のツーリングを実施して、さらに夏に向けての盛り上がりをはかっているのです。

「地域柄もあるのですが、ここは結構訪ねて面白い場所が周りにいっぱいあるんですよ。ですからクラブの人たちは、毎週のように兵庫へ大山へとツーリングに出かけているんです。まあ、回を重ねれば重ねるだけ面白い企画は出てくるもので、この夏に企画

しているのがテントを積んでのキャンプツアー。具体的なスケジュール等は会員の間でいま検討中ですが、とにかくこのツアーに限っては自然に帰ろうと自炊が前提条件。どんな食事が並ぶやら、いまから期待に胸はずませているんですよ」

ときには自然に戻つてのキャンプもおつなもの。キャンプ&ツーリングはまさにいま最も新しいアウトドアスポーツなのだ



お客さまとともに "L.A"の風を肌で受けよう! ヤマハUSAツアー

近代的な建物と縦横無尽のフリーウェイ、機能的で合理的なアメリカを象徴するロサンゼルス。ライダーシティの名にふさわしく、いろいろなレースが開催されるロサンゼルス風を、お客さまと一緒に肌で感じに出かけませんか。気さくに、気ままにアメリカを味わう充実の7日間。ぜひ、この機会に、楽しむ精神、見せる心を何よりも大切にするアメリカの「遊び心」を吸収してください。

L.A 7日間の旅 ¥179,800

ロサンゼルス



- 参加者募集期間 昭和56年 5月1日→7月25日
- ツアー実施期間 昭和56年 8月22, 24, 29日 9月5, 12, 19, 26日

※なお、詳細についてのお問合せは、担当セールスに。

スケジュール

7日目	6日目	5日目	4日目	3日目	2日目	1日目	日程	
17:30成田着 着後解散	14:30ロサンゼルス発 空路帰国の途へ	終日、自由行動 ロサンゼルス泊	終日、自由行動 ロサンゼルス泊	終日、自由行動 ロサンゼルス泊	終日、自由行動 ロサンゼルス泊	午前中市内観光(中国入道場、ハリウッドホテル、ベラ街他) 午後、レース観戦、昼食付 ロサンゼルス泊	19:00成田発 空路ロサンゼルスへ 到着後専用バスにて現地ホテル(皇座)までホテルへ 12:30ロサンゼルス着 空路帰国の途へ ロサンゼルス泊	基本行程
			①ラスベガス& サンフランシスコ 3日間周遊ツアー 夜・ロサンゼルス発					オアシナルツアー行程
			②ラスベガス 1泊2日ツアー 夜・ロサンゼルス発					
			③ランドキャニオン 1日観光		④デイズニード 1日観光			
			⑤サンタモニカ & UCLA 1日観光					
			⑥サンタモニカ & ティファナ 1日観光					

*発着時間については変更になる場合があります。



↓10台を1グループとして行なわれたツーリングの道のりは、那智勝浦→尾鷲→伊勢→鳥羽の順で、その走行距離は約200km。その間、2度のドライビング休憩のほか、伊勢では伊勢神宮を参拝。交通安全のお札やおみやげを買う販売店さんの姿が多く目立ちました。



夏のプランはまかせとけ！ 体験ツーリングで“遊びどころ”を先取り



モータースポーツの真諦ともいえる“走り”を通じて、“遊びどころ”を先取りしようと駆けつけた《YSP》さんは、東京、神奈川、千葉、埼玉の各県から97店。日頃のツーリングとは違ってリラックスしたその表情からは、早くも夏のイベント企画への自信が感じられました。



コースの変化のつけ方にも
いろいろあるものですネ！
大島 勉さん（大島オートサービス／大島孝治社長）

どうせ夏のイベントを企画するなら、お客さまに心おきなく喜んでもらえるものをと、考えるのは当りまえのこと。それなら、いっそ、お客さまの気持ちになってツーリングを体験する中でヒントをつかんでもらおう！と行なわれたのが、ヤマハSLクラブ関東主催のツーリング&クルージングツアー。

東京港フェリー埠頭からフェリーで那智勝浦に渡り、紀伊半

島から鳥羽までバイク、鳥羽から伊良湖、さらにつま恋までをフェリーとバスに乗り継いだこのツアーには、総勢97名の東京支店管内の《YSP》さんが参加。途中、一部で雨に見舞われはしたものの、参加した《YSP》さんは皆、ボリュームたっぷりのツアーを満喫。それぞれに、この夏のイベント企画のアイデアを胸に、ご商売の現場へと散会したのです。



なによりも大事なものは「計画性」であることを痛感しました。
 近藤秀雄さん(有)近藤モータース / 近藤清社長)

いまでもお客さまと一緒にツーリングする機会はかなりあったんですけど、なによりも痛感したことはその用意周到な計画ですネ。私なんかは、いくら事前に打合せしていたからってポカの1つや2つは必ずやっちゃいますし、休憩ポイントにしてもお互いに顔を見合わせてマチャにとるといった具合で、あわててばかりいまずでしよう。この夏にも、伊豆やSUGOへツーリングの計画がありますけど、このツアーを体験に再度プランの検討をしてみたいと思ってるんです。

1日目の夕方に東京港を出航したフェリーは一路、那智勝浦へ。船内では夕食の後、翌日に走るコースを事前に撮影した8%で紹介するとともに、安全運転関係のフィルムを映写。翌2日目の8時30分に下船、雨の中いよいよツーリングのスタートが切られたのです。



↑RZ250からXV750スペシャルまで、話題のヤマハスポーツが勢揃いしたこのツアー。中でも最も多かったのがRZの250&350コンビとXJ400で、逆に異色がXT250やXSイレブン。97名の参加者はそれぞれの愛車に思い思いのスタイルで乗車、同グループの販売店さん同志ではより親密なコミュニケーションが繰りひろげられたのです。



伊勢から鳥羽までは約18km。続いて鳥羽から伊良湖までは約30分間のフェリー乗船。ただバイクに乗るだけでなく、時にはフェリーやバスを利用した今回のプログラムは、気分転換ができる……とも。



↑第1休憩所を出発する頃からは雨も小降りとなり、明るくなってきたこの日。さらに道のりも半分を消化する頃には青空も出始め、濡れた路面に反射する陽射しがまぶしいほどに。山あり谷ありのコースは、参加者の中で大好評だったのです。

←つまずきに到着後は、チェックインしてそのまま夕食。バーベキューに生ビールは、心地よい気分をさらにいっそう広げてくれたのです。

フェリーを利用しただけでも、こんなにツーリングのイメージが変わるとは、思ってもみなかったですネ。長い船中もほんとに他の販売店さんや仲間もほんとはいいましたし、内容に変化がつけられるので、もちろん、その他、多い台数の走行のしかたなど、収穫は充分。毎年、春と秋にツーリングを企画し、卒先はこのツアーで学んだすべてを出しきれようという企画を立てていくつもりです。



水冷2サイクル+YEISでクラス最高のパフォーマンスを発揮

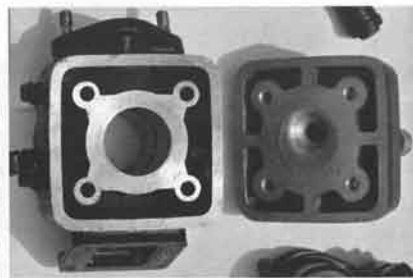
スーパースポーツRZ50新発売!

もっか圧倒的な人気を集める「RZ250/350」。そのハイメカニズム、ハイパフォーマンスを50ccの世界にも……というヤングの熱い期待に応えて、いよいよ6月1日より「RZ50」が新登場します。



→「RZ50」シリンダーとヘッド

↓5月14日、つま恋での発表会で、設計の狙いを説明する第3技術部・渡辺課長



「RZ」の呼称どおり、この「RZ50」も開発の意図、設計の狙いなど、すべてを上級モデル「RZ250/350」に準じています。つまり、スタイリング、メカニズム、パフォーマンスのすべてに本物志向、スーパースポーツの真髄を追求しているのです。パワーユニットは、新開発の水冷2サイクル・単気筒とクロスレシオ6速ミッション。この国産50ccでは初の水冷エンジンは、7.2馬力/毎分9千回転とクラス最高のハイパワーを誇っています。

もちろん、水冷システム自体も上級RZ同様のプレッシャータイプ・クーリング。コルゲート・フィン製の軽量化ラジエターを装備。ラジエータータンクは、デザインとメンテナンス性を考慮してラジエターと同一ケース内にセット。乗車したまま冷却液の確認を可能にしています。

またこのニューエンジンには、ヤマハの先進技術、省エネルギーエンジンシステム「YEIS」を一般モデルとして初装備し、リッター当たり4.7馬力というハイパワー

YEISでハイパワーと好燃費を両立!

「RZ」の呼称どおり、この「RZ50」も開発の意図、設計の狙いなど、すべてを上級モデル「RZ250/350」に準じています。つまり、スタイリング、メカニズム、パフォーマンスのすべてに本物志向、スーパースポーツの真髄を追求しているのです。パワーユニットは、新開発の水冷2サイクル・単気筒とクロスレシオ6速ミッション。この国産50ccでは初の水冷エンジンは、7.2馬力/毎分9千回転とクラス最高のハイパワーを誇っています。

1と、リッター当たり80km(30km/h定地走行テスト値)という好燃費を両立させています。

大きな車格、上級RZゆずりの迫力!

車体関係では、ロングホイールベース、ロングホイールトラベル、ロング&ビッグフェエルタンクによって大柄な車格としているのが第一の特徴。

もちろん軽量、高剛性のダブルクレードルフレーム、定評のヤマハ・モノクロス・サスペンション、ロングストロークのフロントフォーク、前2・50-18、後2・75-18の大径キャストホイール等上級RZそのままのハイメカニズムでニューエンジンとの理想的なマッチングを実現。スーパースポーツ「RZ50」ならではの卓越した走行安定性、操縦性を発揮させています。

また、10ℓ容量のロング&ビッグフェユエルタンク、スリムなニードルグリップ、低くセットしたハンドル、バックステップ、レーサータイプのリンク式チェーンベダル……等によるスーパースポーツポジションも「RZ」ならではの迫力あふれるものです。

その他、オゾンゴナル・エンジンマウント方式による大幅な振動低減も上級RZ同様の

SR125 新発売!

125ccのメリットをフルに活かした、ニュータイプのオールラウンドバイク

本格的なモーターサイクルの世界を最も手軽にエンジョイできる、それが125ccクラス最大のメリット。この特性を存分に活かしながら……

- スポーティなスタイル
- ゆったりとしたライディングポジション
- パワフルで扱いやすいエンジン特性
- 快適な乗り心地
- すぐれた使い勝手
- 高度な安全性

を持って、タウンユースからスポーツツーリングまでオールラウンドにエンジョイできるニュータイプのバイク、それがヤマハ初の125cc 4サイクルエンジンを搭載した「SR125」なのです。

- 大型メーター
- メーターパネル
- オレンジ照明
- 12V35W/35Wヘッドランプ
- マーカーランプ付
- 120mmロングストローク
- パワーレバー
- フルバックハンドル
- キー付タンクキャップ
- 740mmの低シート高
- ICレギュレーター
- 3.50-16
- ニュータイプ・スポーク
- フルカータイプ・チェーンケース
- スネール式チェーンブラー
- グリップ付グラブバー
- 3.00-17
- ニュータイプ・スポーク
- 指針式ブレーキライニング摩耗インジケーター
- 4サイクル・単気筒・バランス付エンジン
- 13PS/9500rpmの扱いやすい出力特性
- 扱いやすい5速ミッション
- 60km/h(50km/h)の経済性
- セル専用始動(安全装置付)
- フルトランジスタ点火
- エンジン・オイル点検窓

ハイパワー&YEIS エコノミー

YEIS(ヤマハ・エナジー・インダクション・システム)は、エンジンの吸気管にチャンバーをつないだだけのシンプルなもの。

しかし、このチャンバーの働きによって混合気の吸気流速を平滑にし、吸入効率が高まることから大幅なパワーアップをもたらしています。同時に、吸気流速の平滑化によってキャブレターの空燃費の変動が防止され、トルク谷のないフラットなトルク特性が得られ、燃費性能も大幅に向上させています。

このYEISの効果が発揮されるのはスロットルバルブ開度4分の1程度の低中速域です。



人間いちばん近い乗りものなんだ。
YAMAHA SPORTS BIKE

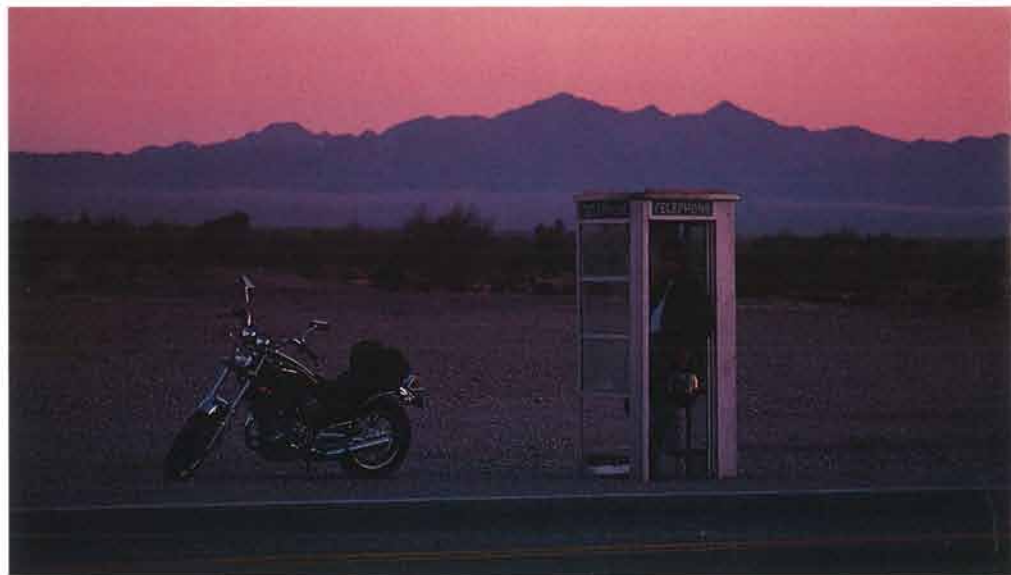
新しいスポーツバイクの時代へ、いまヤマハは大きく歩み出しています—
クオリティあふれる新商品の相つぐ登場による最強のラインアップの完成。

新しいユーザー層の多様なニーズに即応するクオリティショップ《YSP》の発足。

シーズンたけなわの日本列島に一大ブームをまき起こしているスポーツフェスタの開催。

そして、いよいよ6月からはこれらの総合的なパワーを一気にもりあげるマス広告キャンペーンがスタートします。

この成果を、どうぞみなさまのご商売にお役立ててください—





人間にいちばん近い乗りものなんだ。

YAMAHA SPORTS BIKE

——このスローガンのもとに展開される今回のマス広告キャンペーンは、'79年ヤマハが他に先がけて提唱した『ビューティフル・モーターサイクルワールド・ヤマハ』の世界をさらに発展させたもの。

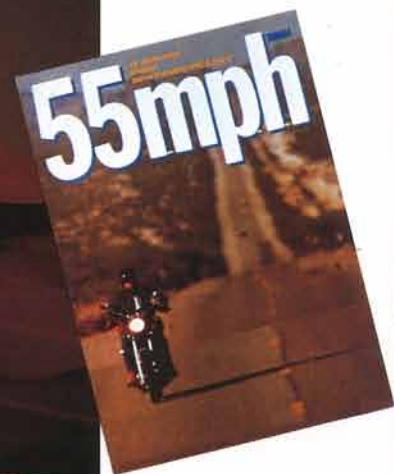
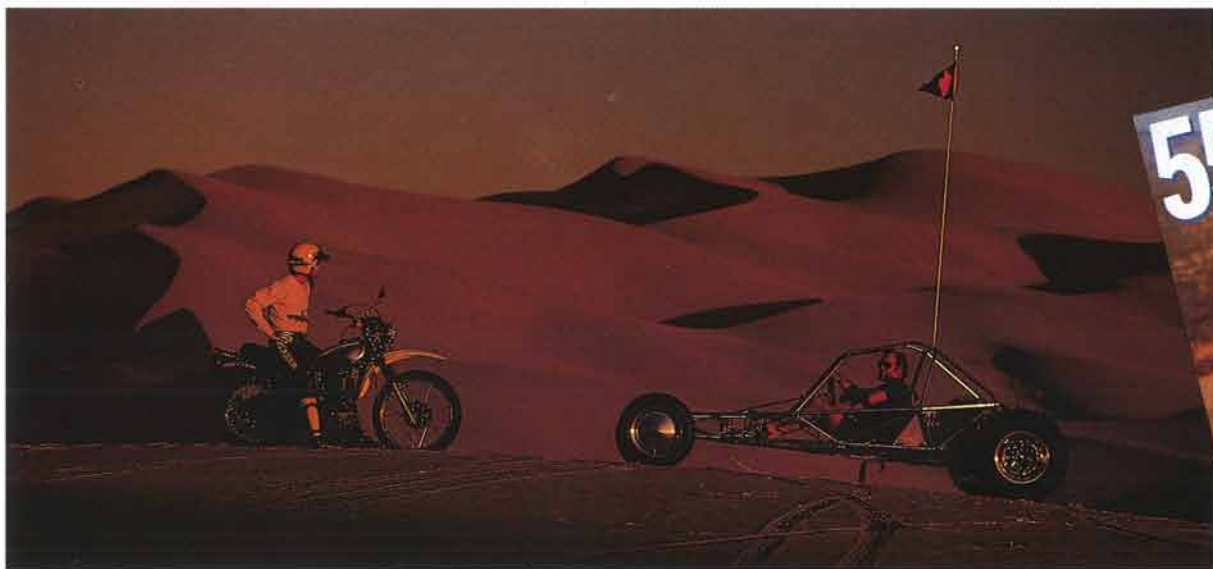
ヤング・アダルトの中でも特にバイクを身近かに感じている意識的潜在需要層をメインターゲットに、〈クオリティ・バイク〉のある〈クオリティ・ライフ〉を提唱。ユーザー層の拡大とスポーツバイクの市民権確立を促進するものです。

このキャンペーンは、6月から10月まで、月刊プレイボーイ、週刊プレイボーイ、平凡パンチ、ブルータス、ポパイ、週刊ポスト、週刊現代等の媒体を通じてより幅広く展開してまいります。

さらに、この一般誌広告の効果を強力にアップするのがスペシャルブック『55mph』。

A4判、44ページにわたってモーターサイクルのすばらしさを縦横に展開したこのスペシャルブックによって、意識的潜在需要層の購入の動機づけを促し、さらに広い無意識的潜在需要層を触発してまいります。どうぞご期待ください。





人間にいちばん近い乗りものなんだ。
YAMAHA SPORTS BIKE





タコメーター(右)とスピードメーターの間にオイルコーションランプ、ニュートラルランプ、そしてTEMPメーターをセット

この夏、50cc.スポーツ市場にも「RZ旋風」。2サイクル・水冷エンジンに先進のヤマハ技術YEISを装備してスーパースポーツ「RZ50」新発売!



●ヤマハブラック



●サンシャインレッド

RZ50の仕様諸元

- 全長1910mm ●全幅685mm ●全高1000mm ●シート高760mm ●軸間距離1230mm ●最低地上高200mm ●乾燥重量75kg
- 舗装平坦路燃費80km/ℓ (30km/h) ●登坂能力18° ●制動停止距離3.5m (20km/h)
- 2サイクル・水冷・単気筒・49ccエンジン ●内径×行程40×39.7mm ●圧縮比6.9
- 最高出力7.2PS/9000rpm ●最大トルク0.62kg-m/8000rpm ●始動方式 キック
- 潤滑方式ヤマハオートループ ●オイルタンク容量1.1ℓ ●燃料タンク容量10ℓ
- キャブレターVM18 ●点火方式 CDI ●点火プラグB8ES(NGK) ●バッテリー容量6V4AH
- 1次減速(比)ギヤ(3.578) ●2次減速(比)チェーン(4.000) ●変速機リターン式6段 ●変速比①39/12=3.250 ②34/16=2.125 ③31/20=1.550 ④27/22=1.227 ⑤26/25=1.040 ⑥24/26=0.923 ●フレーム鋼管ダブルクレードル ●キャスト26"20" ●トレール85mm ●タイヤサイズ(前)2.50-18-4PR(後)2.75-18-4PR
- ブレーキ(前)油圧式ディスク(後)機械式ドラム ●懸架方式(前)テレスコピック(後)ヤマハ・モノクロスサスペンション ●緩衝方式(前)オイルダンパー+コイルスプリング(後)ガス+オイルダンパー+コイルスプリング ●ホイールトラベル(前)130mm(後)95mm
- ヘッドランプ6V25W25W ●テールランプ6V5.3W ●ストップランプ6V17W ●フラッシャーランプ6V10W ●各種パイロットランプ6V3W

スーパーファイフティ

RZ50



発売!



SR125の仕様諸元

- 全長1955mm ●全幅800mm ●全高1095mm ●シート高740mm
- 軸間距離1275mm ●最低地上高155mm ●乾燥重量104kg
- 舗装平坦路燃費60km/ℓ(50km/h) ●登坂能力19' ●最小回転半径2.1m ●制動停止距離7.5m(35km/h)
- 4サイクル・OHC・単気筒・124cc ●内径×行程57×48.8mm ●圧縮比10.0 ●最高出力13PS/9500rpm ●最大トルク1.0kg-m/8500rpm ●始動方式セル式 ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●エンジンオイル容量1.3ℓ ●燃料タンク容量9ℓ ●キャブレターY24P ●点火方式トランジスタ ●点火プラグD8EA(NGK) X24ES-U(電装) ●バッテリー12V7AH
- 1次減速(比)ギヤ(3.318) ●2次減速(比)チェーン(3.500) ●変速機リターン式5段変速 ●変速比①36/16=2.250 ②31/21=1.476 ③27/24=1.125 ④25/27=0.925 ⑤23/29=0.793 ●フレーム鋼管ダイヤモンド型 ●キャスト26'30' ●トレール89mm ●タイヤサイズ(前)3.00-17-4PR(後)3.50-16-4PR ●ブレーキ機械式ドラム ●懸架緩衝装置(前)テレスコピックオレオ(後)スイングアーム ●ホイールトラベル(前)120mm(後)78mm
- ヘッドランプ12V35W/35W ●テールランプ12V8W ●ストップランプ12V27W ●フラッシュランプ12V27W ●マーカーランプおよびパイロットランプ類12V3.4W

YICSでシェイプアップ

NEW XJ400 新発売!



先に新登場の『XJ400D』、『XJ400スペシャル』にひきつづき、6月からはニュー『XJ400』の新登場です。

発売以来まる1年、自動二輪のトップセラーの座を独走している『XJ400』も、この'81年モデルよりYICSを装備して一段とシェイプアップ。52km/ℓ(60km/h)と従来モデル比23%も燃費性能を向上、同時に中低速性能も向上させています。

なお、YICS装備以外の従来モデルとの変更は、フロント・ブレーキディスクに設けたスパイラル状長穴等で、その他は従来同様です。



ニュープロトマシン

序盤戦の話題をさつらつ '81YZR500R ニュープロトマシン

昨年にもまして白熱したデッドヒートが続くロードレース。中盤戦に突入した内外のシリーズ戦で、今年もヤマハファクトリーマシンYZR500の活躍が話題を集めています。特に今シーズンは、キング・ケニーを3年連続の世界チャンピオンへ導いたYZR500に加えて、新開発のプロトタイプマシン

が注目されているのです。

水冷2サイクル・並列4気筒に先進のヤマハ技術Y PVS装備の'81YZR500は、総合戦闘力を一段と高めたもの。そしてニュープロトマシンは、ロータリー・ディスクバルブ吸気のスクウェア4気筒エンジンを搭載した次期モデル。ともに世界GPで、また全日本シリーズで登場以来数々の記録を打ち立てています。

キング・ケニー+ニュープロトマシン 驚異の2連勝!

5月3日、ニューブルクリンクに15万人という記録的な大観衆を集めて開催された81世界選手権シリーズ第3戦、西ドイツGP。こ



ケニー+プロト、まさに世界最強コンビ

こでプロトマシンを駆るケニー・ロバーツは、スタート・トゥ・フィニッシュの圧勝。これまでヤマハYZR750が保持していたラップレコードを大きく塗りかえる新記録で、今シーズン勝目をマークしました。また、つづく第4戦イタリアGPでもスタートからトップに立つと全くの独走で2連勝を達成しました。



*日本一速い男。高井とスクウェア・フォーヤマハ (SUGOで)

高井幾次郎+YZR500
2年ぶりスズカの
コースレコード更新!

また国内では、YZR500、プロトマシンとともに4月18、19日の日本GPに出場。公式予選でYZR500を駆る高井幾次郎が、2分13秒65という鈴鹿サーキットのコースレコードを樹立。

つづく、5月3日、スポーツランドSUGOでの第5戦でも、今度はプロトマシンに乗りかえた高井が圧勝。いよいよ佳境に入る国内ロードレースの興味がたいにもりあげていくと見えます。

ライトスポーツ SR125 新



- ニューカタリナブルー
- ブリリアントレッド

スポーツ感覚の洗練されたスタイリング、超低シート高のゆとりあるポジション、パラサー付エンジンの快適な乗り心地……手軽で経済的な通勤用バイクとして、また快適なスポーツバイクとして、125ccのメリットをフルに生かしたライトスポーツ、それが新しい個性『SR125』です。(詳細は14ページをご参照ください)



- クリスタルシルバー
- ニューヤマハブラック



Yamaha Showroom



ハワイ・ワイキキ沖を軽快にランナバウトするヤマハボート。"スボーツのヤマハ"は、マリニレジャーの世界でも注目躍如です。

小は全国のレジャーゾーンでおなじみのロウボートや4メートルクラスのワイクシングボートから、大は船長10数メートルにおよぶワイクシングクルー

ザーや超豪華なサロンクルーザーまで、チャンネル1のライオンクラブで世界のマリンスポーツファンに愛用されています。



●横断歩道いつも「青」

埼玉県浦和市の表玄関、国鉄浦和駅西口前に、全国で初めての「歩行者優先信号機」なるものが登場して話題となっています。

横断歩道にある普通の信号機は、クルマ優先が原則。また、押ボタン式信号機でも利用者がボタンを押さない限り信号は「青」にはなりません。しかし、この「歩行者優先信号機」は、歩行者の通る横断歩道はいつも「青」が点灯。ではクルマの通行は？……心配なく、信号機近くに置かれた感知機が信号待ちのクルマを感知した場合、信号が一定時変わるという仕組みになっています。

オートバイは車体が小さいため感知機にかかりません。でもクルマが来て、感知されるまで待つ必要はないんです。なぜなら「二輪専用押ボタン」が用意されています。まことにけっこうな信号機が登場したのですが、欲を言えばオートバイも感知して欲しかったと思いませんか？

●ビールを甘く見ているはいけません

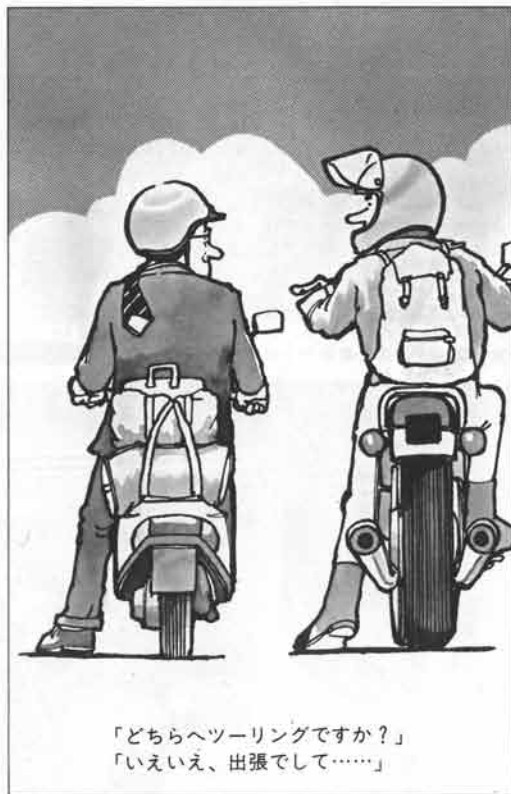
ビールが一番おいしく感じる季節がやってきましたね。ご存知ですか？ ビールのアルコール度数は4度ちょっと、酒の中では一番低いんですよ。それなのに、ビールを飲むと意外に酔いのまわりが早いのはなぜなのでしょう。大ジョッキでグイグイやると、心臓ドキドキ、顔面カッカ。水割りならこんな経験はないのに……と首をひねりたくなくなってしまふ。そんなことはありませんか？

これは、ビールの中の炭酸ガスがひきおこす現象なんです。炭酸ガスは新陳代謝をさかんにし、胃のはたらきを活発にさせ、そして体内のすみずみにまで、フルスピードでアルコールを吸収させているからです。それに加えて、私たちはビールがアル

コールの少ない酒だと知っているから、キューツと飲む。そうすると、思ったよりもアルコールが体内に入りこんでしまっています。これで酔いが促進されるんです。

●自分でできる酒気検査

アルコールにまつわる話をもうひとつ。「ドリンク・パニッシュ」なる商品が、ちょっと話題を呼んでいます。おそらく「酔いを消す」という意味なのでしょうが、18000~24800円もする高価品。手のひらに入るような小さな型で、



「どちらへツーリングですか？」
「いえいえ、出張でして……」

●売り上げは勉強しだい

「ノミの飼いや方のわかる本はありますか」——お客さまにこんな質問をされた時の応対で、その本屋さんのレベルがさんいわく「そんな本はありませんよ、ではまず落第。からかっていると、思ってもまずは真にうけることです」

具体的にどうするか？ 自然科学書のコーナーでこん虫、害虫の本を調べる。ダメなら百科事典で「のみ」の項を調べ、

すが、これに息を吹きかけると体内のアルコール度が測れるとか。

青ランプがつけば「運転さしつかえないし」黄ランプは「要注意」そして赤ランプは「完全に酒気帯び」とはいえ「赤ランプがつかない程度に飲めば安心だ」などという不心得はいけません。ほんの少しでも飲んだら酒気帯びには違いないのですから。

酒気帯び運転の一斉取締りなどで使われている検査機の一般向け商品というわけですが、この手の商品にあまり実用上の効果期待しては……イケマセンな。

著者がわかれば研究室に電話して参考文献を教えてください。

お客さまには「あいにく本店にはありませんが、雑誌××の△月号に参考になる記事が出ています」とこままでいけばまず及第。本屋さんも最近では、目的の本を決めてくるお客さまが増えて、その後、店員さんに欠かせないのが勉強だ、と改めて認識されているということです。

●3カ国共同開発のタバコ

「シャンパーニュ」という珍しいタバコ

コの人気が急上昇中です。フィルター付きキングサイズ、20本入りで200円。ここまでは普通のタバコと違いはないのですが、珍しいというのはこのタバコが、オーストリア、フランス、日本の3国で共同開発したという点です。

味は日本、デザインはフランス、国際宣伝などはオーストリアというように、各国が役割を分担していますが、単一の銘柄を3カ国で開発したということは、世界のタバコ史上はじめてのことなんだそうです。

発売が、3国にイタリアを加えた4カ国で同時発売というのも珍しいケース。ちなみに「シャンパーニュ」というネーミングは、フランスの北東部の名称からとったとか。「タバコは絶対ハイライト」などと固いことはいわずに、たまにはこんなタバコで国際感覚を養ってみてはいかがですか？！

●30才にして知る現実のカベ

「30にして立つ」ではなく「迷う」が現実であることが、仲人連盟の調査に表われました。この調査結果は同連盟会員の中から、男女900人を対象にしたものですが、特に30~33才の男性の意識には興味深いものが見られます。

まず「仕事」や「社会への貢献度」に関しては、他の年齢層よりも10%以上も低く自分を評価しています。やはり、現実のカベをヒシヒシと感じる年代なのでしょう。こうした傾向は、結婚相手への条件にも反映していて、20代では容姿のかわいらしさが第一条件だったものが、この年齢になると、キラツと光る個性の持ち主と人間性を重視し、30代後半ともなると、これに家柄のつり合いなどの現実的な要素が加味されてきます。

ちなみに、女性側の結婚第一条件は、年齢に関係なく、「大卒、次男、一流企業勤務、身長170センチ以上」と超現実的……デシタ。



ABEサイクル

安部 辰夫社長

岩手県盛岡市月が丘1丁目26-53 ☎0196(41)3189

フレンド店
登場

81-6

短期間の北国の商売 そして、お客さまのニーズに応えるための人的な工夫がこびぬ。



↑「2人だけでは今のお客さままで精一杯……」と控え目な言葉とはうらはらに精力的なご商売を展開する安部社長と奥さま典子さん

→店内のわかりやすい場所にはっきりと掲示されたサービス工賃表。こんな所にも、お客さまとの信頼関係を大切にしている店の姿勢がうかがわれる



らくらく点検工賃表

項目	50cc	75cc	125cc	150cc	200cc	250cc
初回	¥1800	¥2100	¥2700	¥2400	¥2700	¥4800
6ヵ月	¥1800	¥2100	¥2700	¥2400	¥2700	¥4800
12ヵ月	¥3600	¥4200	¥4500	¥4200	¥4500	¥7200



「ABEサイクル」さんをお訪ねしたのは4月の初旬。北国・岩手にも、ようやく遅い春が訪れ、スノータイヤからノーマルタイヤへと、お客さまのバイクのタイヤ交換に大わらわの頃。スクーターに、スポーツバイクに、「8月までが勝負」というご商売は、一気にもりあがりを見せていました。

スクーターシリーズからスポーツバイクまでが整然と並ぶ店内。展示車は、タイヤ敷の通路から一段高いコーナーに

●自転車からバイクへ、幅広い客層を確保

人口22万5千人、岩手県の県庁所在地・盛岡市の中心から北西に5キロほど離れて「A

BEサイクル」さんのお店があります。交通量の多い県道の交差点「オートバイ屋のある交差点」と地元タクシーの目標ともなっているほどぐまされた立地条件です。ここで安部社長がバイク販売に取組まれた

ABEサイクルさんの ご商売の概要

- 立地と商圏……盛岡市の中心から5キロほど離れた郊外。交通量の多い県道の交差点角という好立地にある。周辺には新興住宅地も控え、奥さま、通勤の男性客、高校生と客層も幅広い。
- 店舗……総面積100坪、倉庫50.3坪、店舗26坪(整備スペース含) 店頭20坪。展示台数、店内20余台、店頭10台。
- スタッフ……安部辰夫社長と奥さま典子さんのお2人だけ。



→ お訪ねした4月初旬、お客さまのバイクのタイヤ交換に、春の点検整備に大わらわの安部社長(右)

のは3年前。やさしさのスクーター「パッセル」が、盛岡でも大ブームを呼び始めたころからです。

「1年のうち商売のできる期間が限られていることもあって、ここ盛岡ではほとんどのお店が自転車との併売。しかし、うちの場合には自転車からバイクへの移行客が多く、年々バイクの比重が高まっています」といわれて、いまではスクーターやソフトバイクの奥さま、6輪使い分けのアダルトユーザー、そして高校生ユーザーとファミリーからスポーツまで平均したお客さまを確保しているのです。

●立地の良さをフルに活かして

このように、しっかりとお客さまを固定化するに至った要因はいくつか考えられます。まず第1は、先にご紹介した立地のよさ。これについて安部社長は、つぎのように語っています。

「立地が良いことから飛び込みのお客さまが多いことは事実ですね。女房と2人の商売、あまり手を広げられない現状で、広告活動はなにもしていないのに……。ただ現状が精いっぱいでも忙しさに追われているとはいっても、店のメリットを活かさないチはありません。だからいつも私がバイクの整備をするのは外から見える場所。そんな姿が、交差点という場所もからんで、いい宣伝になり、店のイメージのひとつともなっていると思いますよ」

●お客さまの信頼を集める 誠実な姿勢

そして、もうひとつは充実したアフターサービスによって、お客さまの信頼をガッチリと集めていること。

「すべてのお客さまに不安や、不信感を抱かせないように気をつけています。例えば修理代金の請求書なども、部品代、工賃を含めた明細まできちんとお客さまに示すようにね。どんな修理に、いくらくらいかかったのか、わからなければ、お客さまはやはり不安でしょうからね」

こうした姿勢が、冬の間スノータイヤを付

けて走っているお客さまが、春の訪れとともに再び安部さんのお店に保管しておいたノーマルタイヤと交換のために訪れることにつながっているようです。3月20日頃からのひと月が1年中でも一番忙しいとか。その半分は春商戦の準備をして残り半分は、雪どけとともに活動を始めるお客さまのバイクのタイヤ交換と整備のため。まさに、夜遅くまで追われるような毎日がつづきますが、安部社長は「雪がとけ、春がやってくる」とまたお客さまがバイクを持って整備に来てくれる、ほんとうにうれしいことだと「と精神的に、シーズンを迎えるお客さまの愛車の整備に取組んでいます」。

●お客さまと一緒に楽しむ クラブ活動も……

こうした一連の姿からも判るように、毎日のご商売の中で安部社長が最も大切に守っているのは、お客さまとの人間的なつながりです。

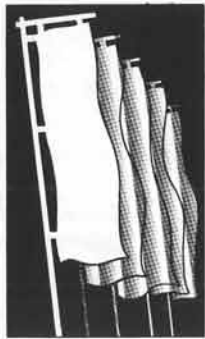
「本当に商売に取組めるのは3月から8月まで。ごく短期間の商戦だけに、お客さまとの本当のつながりがなによりも大切になるのだと思っています」

通称「ハラデターズ」なるモトクロスクラブの活動も、こうしたお客さまとのキズナを深めるもののひとつ。

月2回ほどのペースで12人のメンバーが、1日存分にオフロード走行を楽しもうというもの。この日ばかりは、社長さんもお客さまもなく皆がライダーに徹して走りまくっています。安全運転のマスターやメカの勉強にもなる」とクラブ員の評判もすこぶる良好。

また、クラブ員を通じて各家庭の奥さまやお子さんたちにもバイクの正しい認識と楽しさの理解を深めています。

「こうしたお客さまと一緒に遊ぶ場というのは、人間的なつながりを深めるには欠かせないものでしょう。人と人の接触が自然な私たちで深まっていく、お客さまが望んでいるようなこともごく自然な私たちで理解できてくる……。この「自然さ」こそ、安部社長のご商売の身上でもあるのです」。



何ごとによらず気になるのが他人の成果とそれにひきかえてのわが身の不利。しかし、考えてみれば、すべての条件がパーフェクトにそろうことなど稀れなもの。さて今月は、そんなハンディキャンペーン克服法の一例を――

まず『お店を売る』作戦で悪条件を克服!

ここは地方の小さな町。ここにオートバイ販売店さんが3店あります。人口の割には、どうもお店が多すぎるようです……。

その中の1店は小さなお店で、しかもメイソストリートから1本横に入った道路に面した目立たないお店です。もともとは、自転車店。数年前からファミリーバイクを主体にオートバイも扱い始めたのです。

他の2店は、場所的にもよい立地にあり、店舗も大きくオートバイ店としての歴史も長い。こんな条件ですから、どうみても前出のお店は不利だといわざるを得ません。

そこで、最初にご紹介したお店は何を考えたか? それは『商品を売る前に、まず店を売ろう』ということだったのです。

『店を売る』つまり、そこにそのお店があるということ、そしてそのお店が消費者にとって好ましいお店であるということを知ってもらうことです。

まず店舗の改装から始めました。古い、暗い感じのお店を明るく、近代的な感じにするのですが、資金的な制約も考えて外観的には入口をアルミサッシに変えること、それと店頭での商品の展示方法を変えるだけにとどめました。これだけでもお店は見違えるほど明

るくなったのです。これで準備はできました。つぎは、お客さまへの働きかけです。いくら店がよくなっても、そのまま待っているだけではお客さまが来店してくれるわけはありません。

裏通りということ、こちらから積極的に出ていかなければならないからです。

対象は、主婦層。とくにこれからバイクに乗ってみようという新規の婦人層を今後の中心的な顧客層と考えました。一時は、近くのスーパーの店頭を借りて展示即売会をすることも考えましたが、競合の2店さんがすでに実施していること、店を売るという目標に対して、店から出て行って売ったのでは長期的にはメリットが少ない、という点を考慮してやめることにしました。

消費者にお店を知らせる方法としては、新聞折込みチラシ等が最も一般的です。しかし、一般に使われているのと同じチラシでは意味も少ないでしょう。というのは、一般のチラシは、商品を売ることを、主眼にしています。ですから商品がたくさん出ているのですが、このお店の目標は、店を売ることです。そこで、社長さんはそのための条件として次のようなことを考えました――

- 1、消費者を連れてくることに中心をおく。
- 2、主婦層に特にアピールする。
- 3、地域との密着度を高める。
- 4、他の競合店とは違うことを知らせる。
- 5、誠実と親切を売る。

これらの基本原則ができたところで、チラシの内容として次のものを入れました。

まず『店名』。これは、下の方に中央に一番目立つように大きく入れました。次にお店への地図です。そのお店はわかりにくいということもあって大きなスペースを道路図にさき、近くのスーパーや洋品店なども入れました。つまり、ここに来る主婦が見込み客だからです。

●徹底した差別化がハンディキャップをカバーする

そして、この他に他の競合的と差別化するためにお店独自の『5つの約束』を入れてあります。それは――

- 1、来店された方は、どなたでも歓迎します。(歓迎のシルシとして、たぐいまれなお客さまにはもれなく粗品をさし上げています)
- 2、オートバイについて何でも、親切に相談にのります。
- 3、無理な押しつけは決していたしません。



4、初めてオートバイに乗るお客さまには、免許取得のお手伝い、乗り方の手ほどきもいたします。

5、誠実なアフターサービスを実施します(市内なら15分以内で伺います)

この「5つの約束」は、よく考えればどれも当たり前なことなのですが、それを消費者にキチッと知らせることが大切なのです。

さらに、店内にも、この「5つの約束」を書いたポスターを掲示しました。

お客さまに知られていますか!?! お店のセールスポイント

競合のし方、という点から考えてみると、以前にある家電販売店のとった、こんな妙手もあります。

このお店のほとんど向かいあわせに、ある大手スーパーの新店舗ができたのです。このスーパーには当然家電コーナーもあります。そして最強の武器は「安売り」です。

当初は、この小売店もスーパーの安売りに対して安売りで対抗しました。先方のスーパーのチラシをいち早く手に入ると、これよりもかなり安い値段を打出したのです。

とくに目玉商品にした電球は、お互に価格の下げあいとなって、最後には来店客にはタダで差上げる、というところまで行ってしまいました。約半年の間、激烈な競争をした結果とうとうスーパーは家電部門の縮小をしてしまい、結果は小売店の勝ち、ということになったのです。

「いや面白かったですよ」と経営者は当時を語っていますが、その時の損益は大変なもの。もともとこのお店は、本店の他に支店を3つも持ち、強力なバックがあったからこそできたことで、普通の小売店でこんなことをしたら、とても「面白かった」ではすまない筈です。

さて、こうしたお店独自の主張をもり込んだチラシは、新聞折込みで3回配布したほかスーパーの店頭と、最寄駅で手くばりもしました。同じように「5つの約束」と地図、店名を刷込んだマツチも作ってあり、来店客、手くばり、それに個人のお宅への投込みにも利用されています。

さらに、この他にも細かいサービスをいろいろと考えました。例えば、購入客への定期的な電話作戦もアフターサービスのひとつとして行なっています。特に保証期間切れの前には、電話か訪問をして点検整備を実施しています。また来店客には、いつでもお茶が出せるよう準備もとのえられています。こうした努力の積み重ねの結果、このお店でも販売実績は着実に向上し、もっか店舗の大改装を考えるまでになっています。

立地条件が不利で、競合店が強力でも、やり方次第で立派に競争できるのです。

現在では、こんな馬鹿げた競争をするお店はなくなっています。前にも述べたように、小さなお店は小さなお店なりに、その特徴を生かしてキメの細かなサービスという点で大規模店との「差別化」をはかっているのです。

どんなお店でも必ず何らかの欠点、不利な点があるはず。例えば――

- 店舗が狭い
- 立地がよくない
- 競合店が多い
- 資金が不足している

などといったように。「だから、どうしようもない」という声もよく聞きますが、むしろ逆に「だからこそ、何か手が」必要なのです。先にご紹介したオートバイ店のケースから考えてみましょう。

この店の条件は決してよくはありません。立地条件が悪く、歴史も浅く、既存の固定客も少なく、店の規模も小さい……というように。

このようなお店が、競合の大きなお店に對抗しようとして、他のお店がやるのと同じことをマネしてやっても結果は、当然良くはならなかったでしょう。

現状を分析し、その上で自分のお店が狙う

対象者を決めています。このお店では新規顧客である主婦層を対象としています。これまでのお店がつかないなかった市場ということでも有利だったのだと思います。

対象が決定されたところで、自分のお店のセールスポイントとして何を売り込むかを考えています。このお店の選んだ「小まわりのきく親切」というセールスポイントは、このような小さなお店でこそ有利なセールスポイントなのです。まさに大きなお店では発揮しにくいもの、失いがちなことなのです。

セールスポイント(または特に強調したいテーマ)が決まったところで、そのための手段としていろいろとアイデアをこらした方法を使っています。

目標はできるだけ絞り込むこと。つまり集中をはかることが必要です。そして、その目標を達成する手段は、できるだけ多様なものを利用するのが有利です。

チラシ、5つの約束、電話サービス、保証期間切れ前の点検整備、粗品の提供など、ひとつひとつの方法は決してめずらしいものではないかもしれませんが、それらの積み重ねがお客さまに安心感を与え、サービスの良いお店として大きな信頼をつくりあげていくのです。(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。ぜひ皆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)

●南国・宮崎、5月とはいえ日によってはもう夏の陽ざし。そんな開放的な土地柄そのままに明るく、さわやかな応対でお客様の人気を集めるヤマハ奥さま、それが高間サキコさんです。

●奥さまのお店での受持ちは——
 事務関係の一切と来店されたお客様のお相手です。

●そんな中で、最もお得意なのは——
 お客様との応待には、これでもいささか自信があるんですヨ。主人と一緒に店を始めてから14年になりますが、独身の時から商人になりたいと思っていたんです。お客様相手の仕事を。ですから得意というよりも私に一番合っているようですよ、お客様相手にお喋りしているのが楽しいんです。

●お客さまのお喋りのコツはありますか——
 別にコツなんて。つい喋りすぎてしまうほど、自然に話が出てきます。その場の雰囲気や日常的な話題から始まって結局はバイクの話しへネ。商談とか、接客なんて意識はぜんぜんないんですヨ。

●ついお喋りが行きすぎて、なんて失敗はありますか——
 もちろんありません。話題が多すぎて長話しになってしまったり。でも、そうなるのは店に私1人しかいないくて、主人が帰るまでの場つなぎで話をしている時。なんとかお客様さまを引きとめておこうと思つて……。



明るい性格をフルに発揮して、 接客ナンバー1のさわやか奥さま

高間サキコさま 宮崎市・東洋モーターズ(高間靖智社長)

●男性、女性またヤングから中高年の方までお客様も多彩。それだけに話題も豊かでなければ会話もうまくは行きませんネ——

朝、一日の始まりには必ず新聞をすみからすみまで見るようにしているんです。そうするとごく自然に、「今日は、〇〇でしたネ」なんて話も切り出せますし、お客様と共通の

話題を持てるということでお話もスムーズにいきますヨ。

●奥さまの明るい性格が、お店のご商売にフルに活かされているというカンジですね。なんとなく接客中の姿が想像できます。そんな奥さまのこれからの目標は——

いろんな人と話をして、もつともつと視野を広げたいですね。それが店頭でのセールストークに役立てば最高、ヤマハニュースもとても勉強になって、毎号楽しみに待っています。よそのお店、よそのヤマハ奥さまの姿、みんな大切な私の情報源です。

うちの自慢の「お弁当」

行楽シーズンもよいよいたけなわ。奥さまお手製の「お弁当」を手に……想像しただけでも楽しくなってしまうですね。そこで今月は、全国のヤマハ奥さま「自慢の「お弁当」」をうかがってみました。

子供たちにも大好評

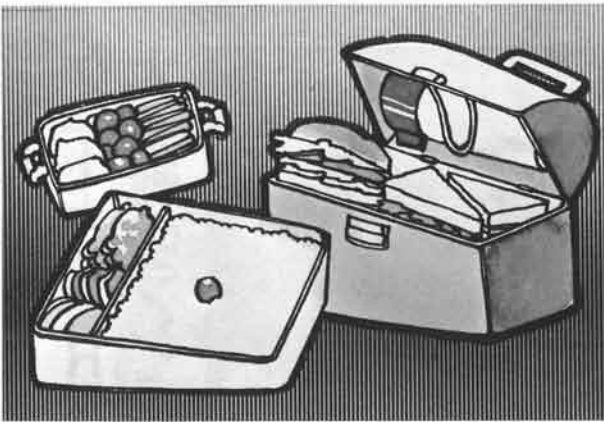
私の十八番「なま寿司」

尾藤光子さま

北海道帯広市

びとう商会（尾藤輝幸社長）

3人の子供たち全員が、学校では給食なのであまり作らないんです。でもね、運動会は私の腕の見せどころ。それも年2回だけですが、中に入れるものに凝ります。タマゴやき、ウニ、キュウリ、それにすじこなども入れて巻くんですよ。この「なま寿司」が私の十八番、これを作ると子供たち全員が大喜びです。そ



どんなに忙しくても、必ず朝作るように心がけていました。

ポリウムいっぱいの

おにぎりやサンドイッチ

松野美智子さま

愛知県碧南市

レジャーショップ松野（松野 昭社長）

子供たち3人とも、学校では給食ですからほとんど作らないですね。たまに遠足の時に作るぐらいかしら。そうねえ、おにぎりやサンドイッチをポリウムいっぱい作ります。特に気をつけることは、いたまないよう、少し酢を入れるんですよ、これも生活の知恵でしょうか。ところでお弁当のおかずにはならないかもしれないませんが、私の得意なものにギョウザがあるんです。また、こちらの名物になっている「箱ズシ」もよく作るんですよ。

ちびっ子ギャング向け

お楽しみ弁当

田村知恵子さま

兵庫県養父郡

田村サイクル（田村嘉弘社長）

主人がお弁当を作るといったことはほとんどなく、お弁当の相手はもっぱら子供たち。わが家のチビッコギャング3人は、小つぶながらよく食べるんですよ。もちろん、栄養も考えますが、子供の場合は見た目が第一。ウインナーやハンバーグもカニさんやウサギさんの型に焼くなど、考えているんですよ。主人になりましてむずかしいんですよ。なにしろ好物がお弁当に不向きなものばかり……。せめて煮ものでも好きだったらね。

上位入賞のパワーは

特製シソ入りおにぎり

影日かつ枝さま

鳥取県鳥取市今町

影日モーターズ（影日光男社長）

毎週日曜には、バイクのレースがあり主人はいつも出場しているんです。そんなもので、お弁当を作る回数も多いんですよ。もちろんおにぎりなんです。梅干に入っているシソの葉を干して、ミジン切りにして、ごはんませて握ったもの。結構サッパリしていて好評なんです。それに、このおにぎりを食べる時、いつも上位入賞するんです。おかずはお肉の空揚げや甘からく煮たものが主。

女学生のお弁当は

色どりもあざやかに

高市久美子さま

愛媛県伊予市

共和モーターズ（高市幸夫社長）

実は、今年から長女が高校生になり、4月から毎日作るようになったんですよ。最近やっとお弁当作りにもなってきましたが、女の子のお弁当ですからおかず半分、ごはん半分という内容で、品数を多くして色どりを考えて作っています。お弁当箱はタッパーというものを3つぐらい使っています。作る時間も30分ぐらいでスムーズに作るようにしています。最初の頃は、何を入れようかとまよって、それが負担になっていました。

お弁当なら巻き寿司にします

大角良子さま

福岡県大牟田市

大角モーターズ（大角龍二社長）

まいったわね、ウチはお弁当作ったことないんですよ。でもね、お弁当作るんなら、お寿司。それも巻き寿司にしますわ。カンピョウ、キュウリ、タマゴやきなど入れて色とりどり。こうすると食べる時も楽しくなるでしょう。または、オイナリさんでしようか。お店では主人がいな場合は、オイル交換からサービス全般やっていますよ。だから忙しくて。できたら仕事を離れ、主人といっしょにお弁当持ってピクニックにも行きたいですね。

ケニー・YZR500プロト2勝! 大激戦のランキング争い



カラーリングも一新した YZR500 プロトで V4 をめざす キング。ケニー西ドイツ GP で

第一戦アルゼンチン GP で、幕を開けた今シーズンの世界選手権ロードレースシリーズは、以後4月26日オーストリア GP、5月3日西ドイツ GP、5月10日イタリア GP と順調に進展し、5月17日のフランス GP で前半の5戦を終了。注目の5000ccクラスは、オーストリア GP からの開催のため4戦を消化している。

今シーズンもこのシリーズ戦の焦点となっている5000ccクラスには、3年連続世界チャンピオンケニー・ロバーツが、カラーベージュにご紹介したスクエア・フォアの YZR500 プロトマシンを駆って出場。またバリー・シーンも同マシンで参加して各レースの注目を一身に集めている。

事実上の開幕戦となったオーストリア GP こそクラッシュしてリタイヤしてしまったものの、チャンピオン・ケニーとニュープロトマシンはつづく西ドイツ、イタリアと圧倒的なつよさを示して驚異の目を集めている。

ケニー、圧倒的な2連破!

5月3日、高速コースで知られるホッケンハイムに、15万人という記録的な大観衆を集

めて開催された西ドイツ GP。ブラクティスでのケニーのタイムは3番目。しかし、決勝レースで、ケニーのスクエア・フォアはわずか5歩の押しがけでスタートするや、マモラ、クロスビー、ルッチネリらのスズキ R GB 勢を従えて快走。まさにスタート・ツー・フィニッシュで今季の初優勝を飾った。

「このニュープロトマシンなら、去年と同じ成果をお見せできる」と自信にみちたケニーの言葉。それは1週間後のモンツァ・サーキットでも立証された。

雨のコースにウェットタイヤをはいてスタートしたケニーは、8周目までに2位以下に15秒の大差をつけた。しかし、この頃から雨もあがり、コースも乾きはじめてためたペースダウンをやむなくされ、クロスビーらの猛追を許す結果となった。

しかし、それでもゴールまで確実に走り、2位のマモラに4秒の差をつけて圧勝。同じ YZR500 を駆る B・シーンも3位入賞を果たして、YZR の2人、世界のロードレース界のヒーロー2人が初めて表彰台に顔をそろえたものであった。

ケニーは、この時点で待望のランキング首位進出を果たしたものの、5月17日のフランス GP で5位に終わったため、もっかランキングテーブルでは36ポイントの2位、3ポイント差で首位マモラを追っている。

とはいえ首位マモラから8ポイントの差のシーン、ルッチネリまでの間にじつに5人がひしめきあって激しいポイント争いを演じているだけに、例年になく興味深いシリーズ戦となっている。

'81全日本選手権ロードレースシリーズ

高井幾次郎

ニュープロトマシンで圧勝!

ゴールデンウィークの5月3日、家族づれでにぎわうスポートランド SUGO でシリー

ズ第5戦が開催された。先のスズカサーキットの第4戦日本 GP の

ゴール後のバルドンの表情をみよ（左から目端）



ブラクティスで、2分13秒65という鈴鹿の最高ラップタイムを樹立した高井幾次郎が今季初めてロータリーバルブ、スクエアフォアのYZR500プロトマシンを駆って出場、注目を集めたものであった。

30周にわたって争われた、国際A級500ccクラス。高井と金谷秀夫の2人がニュープロトで、新鋭木下恵司がYZR500での出場。予選でスタート第一列を独占した3台のY

ZR500のうち、快調の高井が2周目の後半からトップに立って、以降は全く他を寄せ

つけぬ独走を展開。また、チームメイトの下も終盤R.G.Bの石川岩夫をかわして2位に上がり確実にワン・ツー・フィニッシュを達成した。

'81世界選手権モトクロスシリーズ ヤマハ勢 追撃開始!

125cc級、250cc級、500cc級の3シリーズとも3-5戦の序盤戦を終了した世界選手権モトクロスシリーズ。各シリーズの最新状況を見るとヤマハファクトリーマシンYZMを駆る若手ライダーが着実に実力を発揮しはじめ、中盤以降の追撃に期待を集めている。

まず125cc級では、ベルギーのM・バルケニアスが、各GP、各ヒート毎に目ざましい走りをみせているが、アンラッキーもあって5戦を終了して70ポイント。首位を行くM・リナルディ（ジレラ）、G・アンドレアーニ（KJM）に10ポイント差の4位である。

ハドソン、ワトソンのヤングコンビが挑戦している250ccシリーズは、5月17日のイタリアGPで4戦を終了している。

このうち、5月3日の第3戦オーストリアでは、第1ヒートに好スタートのハドソンが優勝、スタート6位から追い上げたワトソンが2位と、有望のワン・ツー勝利を実現して話題を集めたが、ランキングではハドソンが



'81YZM500でもっかランキング2位のA・ブロマンズ

確実に3位をキープしている。

昨年ひきつづきA・ブロマンズ、H・カルクピストのコンビで出場している500cc級は、5月17日のフィンランドGPで3戦を終了。このうち、ブロマンズは第1戦から着実に実力を発揮。第2戦ベルギーの第2ヒート、第3戦フィンランドの第1ヒートと2ヒート連続優勝も含めトータル46ポイント。ランキングでも2位で、中盤以降の追い上げが期待されるところだ。

'81全日本選手権モトクロスシリーズ 激戦のうちに中盤戦に突入!

破乱のシリーズ戦がつづいている全日本モトクロスは、5月9、10日の鈴鹿サーキットで4戦を終了した。

4月25、26日の第3戦SUGO大会では、国際A級125ccで竹沢正治が第2ヒート2位、総合4位。また250ccでは、総合7位に光安鉄美とヤマハ勢はいま一歩。

そして、2週間後の鈴鹿サーキット。250cc第1ヒートで好スタートを切った光安が序盤戦のリードを奪い、本来の走りを披露して歓声を集めたが、後半にペースダウンして結果は5位。第5戦松山以降の復調が待たれるところである。





陸に、海に——
 隠岐島・杉山モーター商会さん
 ベルugaで大躍進!

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

↑スクーターとボート、ふたつのベルugaはいまや島の人気者



→4月18、19日に
 行なわれた杉山モーター商会さんの
 展示会。バイク11台、船外機3台、ボート1艇……というすばらしい実績です

ベルugaとのマッチングもピッタリの男性は杉山徳男社長。島根県・隠岐島の中心西郷町でご商売する杉山モーター商会さんの社長さんです。杉山モーター商会さんは、バイク

を中心にボート・漁船から四輪まで島の人びとの生活に欠かせない生活の足を扱って30年、地域に密着したご商売をつづけて隠岐島はもとより島根県でもトップクラスの販売実績を残されています。
 いまや島の生活にも、6輪使い分けは不可欠のもの、またボートや漁船もレジャーに生業に島の人びとは切り離せないものなのです。こんな隠岐島でいま人びとの人気

夏休みのメインイベント!

'81サマーフェスティバル イン SUGO

夏休み恒例のモータースポーツの祭典「サマーフェスティバル イン SUGO」が、ことしも盛大に開催されます。お客さまとおそろいで、どうぞお出かけください!

8月2日(日)
 SLモトクロス全国大会
 SLトライアル全国大会

8月1日(土)～2日(日)
 SLカートサマーフェスティバル

8月22日(土)～23日(日)
 SLロードレース大会
 兼全日本選手権第8戦SUGO大会

を一身に集めているのが「ベルuga」ひとつはもちろん2月の発売以来急ピッチでユーザーを増やしている本格スクーター、そしてもうひとつはヤマハボートF24です。このボートは、杉山社長が新しい試乗艇として利用されているもので、購入と同時に「ベルuga」と命名され、ボートの普及活動に、また釣客を主体にしたレジャーにとスクーターに負けぬ大活躍をづづけています。



ヤマハの先進技術に世界が注目!

**世界初の2サイクル・
アルコール燃料専用モーターサイクル
『ヤマハRX125AL』ブラジルで新発売!**



一昨年の東京モーターショーでプロトタイプを発表して日本国内でも大きな話題を呼んだアルコール・バイクが、いよいよ量産を開始。5

月からブラジル国内で発売され、再び世界的な関心を集めています。これはヤマハとブラジルの現地法人「ヤマハモーター・ド・ブラジル」との間で研究開発を進めてきた世界で最初の2サイクル・アルコール燃料専用モーターサイクル「RX125AL」。石油事情の厳しいブラジルでは、数年前から農作物を原料とするアルコールの生産に着手、自動車用燃料としてもアルコールの使用を国策として奨励していますが、こうしたブラジルの社会的要請にこたえて2年前から開発をすすめて、今回の発売に至ったものです。

ガソリンとは大きく異なるアルコールの燃料特性を新開発のキャブレターをはじめとするヤマハの先進技術によって克服。同時に燃費性能で20%の向上を果たしたもので、その技術成果に地元ブラジルはもとより、世界の注目が集まっています。

**日本列島XV750スペシャルが行く!
ビッグバイク・テストラン第2弾、ただいま進行中!**



西コースを行く「XV750スペシャル」と「XJ400」のペア。奈良県の信貴生駒スカイライン



こちらは残雪の八ヶ岳をバックに麦草峠での「XV750スペシャル」と「RZ350」の東コースのペア、西コースとも快調にテストランをつづけている

昨年の夏に実施した話題のスポーツ「XJ400」「RZ250」のテストランニングに引き続き、3月1日より話題のVツイン「XV750スペシャル」のテストランが実施されています。

ヤマハ発動機の支店および販売会社・営業所の営業技術員の手で実施されているこのテストランは、サイピスにたずさわる者の手で直接新商品の乗車フィーリングを把握し、初期の市場品質を確認し、あわせて耐久性をチェックしようというものです。

昨年同様、東コースと西コースに分かれ、「XV750

0スペシャル」と「XJ400」また「XV750スペシャル」と「RZ350」が、それぞれペアを組み各営業所から営業所とテストリレーをつづけ、東コースは6月上旬、西コースは7

**SUGOを走る
コンピューター・クルーザー
XJ750A/XJ400スペシャル
記者発表会ひらかる**

話題の新商品の発売にあわせて、国内の二輪専門誌、モーターサイクルジャーナリストを対象に新商品記者発表試乗会が行なわれていますが、去る5月8日、9日の両日には注目度の750cc「XJ750A」と400cc「XJ400」の発表会が宮城県のスポートランドSUGOで開かれました。

世界で初のコンピューター・モーターを装備して話題の「XJ750A」と「XJ400」は、一段と磨きかけた「XJ400スペシャル」どちらもユーザー話題のニューモデルとあってテストライダーみなさまの熱の入れ方もひとしお。くぬぎ山荘で開かれたヤマハ発動機・第4技術部の開発スタッフによる技術説明会では、注目のコンピューター機構に話題が集中。また翌日の試乗会では、アップダウンに富んだSUGOロードコースで、群を抜く走行性能が確認されたものです。

月上旬にゴールする予定。もっか各地のテストライダーから、貴重な走行データが、つきつぎと本社営業技術課に送られているところだ。この成果に、どうぞご期待ください。



SUGOくぬぎ山荘での技術説明会



国内モデル最高のパフォーマンスと抜群の走安性をSUGOロードコースに発揮する「XJ750A」

’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ぬ問題です。

お客さまの“安全、意識アップに” ご参加ください！ 二輪車安全運転大会

全国交通安全協会が主催する『二輪車安全運転大会』が開催されます。今年で14回目を迎えるこの大会は、二輪車による交通事故の防止を目的とし、ライダーの安全運転意識と交通モラルの向上に大いに役立っている催し。

地方大会、全国大会と開催されるこの大会を、お客さまの安全意識アップの手がかりとして活用され、大きな成果を収めている販売店さまも少なくはありません。どうぞ今年も積極的な参加をお客さまにおすすめてください。

●交通のルールやマナーを実践できる ロードマスターの育成をめざして

二輪車の安全運転にとって欠かすことのできないのが安全かつ適正な運転の技術と正しい交通のルールやマナーのマスターです。そこで、これらを単に知識として知っているだけでなく、実際の交通社会の中で迅速、確実に実践できる能力として身につけてもらおう——という目的で毎年開催されているのが、この二輪車安全運転大会なのです。

特に昨今では、高校生に対する“三ナイ運動、や暴走族と呼ばれる若者たちの無暴な運転行為が社会的にも大きく注目を浴びている折りから、安全運転普及活動のリーダー的ライダーの育成と、安全意識の高揚の絶好の機会であるこの大会の意義は、例年にもまして高まっているといえるでしょう。

●すでにスタートした地方大会

ことしの二輪車安全運転大会は、8月22日(土)と23日(日)の両日にわたり昨年同様三重県の鈴鹿サーキットにおいて全国大会が開催されることになっています。

そして、この全国大会をめざして5月から7月まで各都道府県単位の地方予選大会が行なわれています。またこの晴れの全国大会への出場は、地方予選大会の各クラスで優勝した選手となっています。

●お店とお客さまが一体となって どうぞふるって参加しましょう！

さて、地方予選大会や全国大会の開催要項をご紹介しますと——

まず●女性クラス(50ccまで) ●高校生クラス(125ccまで) ●一般Aクラス(400ccまで) ●一般Bクラス(400ccを超えるもの)の4クラス別に競技が行なわれます。

その内容は●法規履行走行●技能走行(整地および不整地) ●オープン競技の3種類。

また、つぎのような人には出場の資格は与



昨年大会でも大活躍の群馬県代表のみなさん。中央のサングラスが池田社長、奥さま幸江さん(左から5人目)も代表に

えられていません。

- 1) 二輪車安全運転推進委員会の特別指導員、指導員および準指導員
- 2) 男子警察官
- 3) 教習所の指導員、テストドライバー、メーカーの認定した指導員
- 4) 過去3年以内に運転免許の取消し、または停止処分を受けたことのある人

以上のような開催要項からおわかりのように、この二輪車安全運転大会は、ファミリーバイクの女性ユーザーから高校生やヤングさらにはアダルトといわれる人びとまで、暮しの道具として、スポーツのひとつとして二輪車に接している人びとの安全運転技術の確認の場なのです。

上の写真は、昨年の大会に参加された群馬県代表のみなさま。そして、この主体となっているのは北群馬郡子持村の池田モータース(池田伸也社長)さんとそのお客さま。

池田社長は、長年の安全運転活動によって、お客さまぐるみ、地域ぐるみ……と交通安全の輪を広げ地域社会の絶大な信頼を集めてい

ますが、そうした活動の主要行事となっているのが、この二輪車安全運転大会。昭和53年の全国大会では、4名の群馬県代表選手すべてを自店のお客さまで占めたのははじめ、毎年数名の代表選手を送り出して、地域の交通安全意識の高揚とお客さまの技術アップに役立っているのです。

●二輪車を取りまく 環境の改善のために！

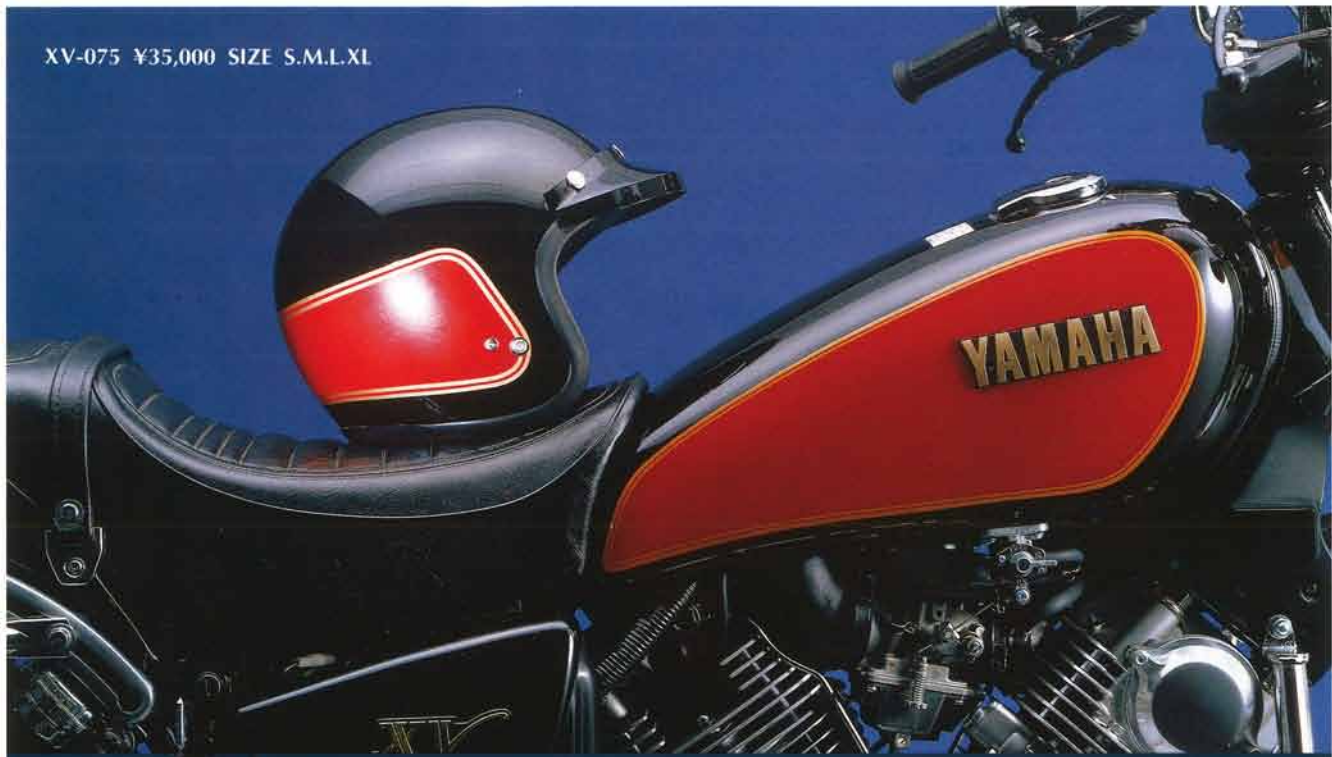
村をあげての安全運転大会で代表を選び群馬県予選へ、そして8月の全国大会へ……池田モータースさんの活動によって地域の交通安全に対する関心は他にあまり例のないほど大きな高まりを見せていますが、こうした姿こそこの二輪車安全運転大会の理想的な姿といえるでしょう。

現在の二輪車を取りまく環境は、高校生の「三ナイ」運動に代表されるように決して楽観できるものではありません。こうした時こそ、二輪車にかかわるすべての人びとの「交通安全」への熱意を社会に示す時。そして、この二輪車安全運転大会は、その絶好の機会でもあるのです。どうぞふるってご参加ください！

ヤマハヘルメットスペシャルシリーズ
新発売!

'81スターダムにのし上がれ!

スペシャルシリーズは、ヤマハのオリジナルデザイン。
素材はカーボンファイバーを越えた C.L.C (複合基材積層構造) を採用。今、ヘルメットもヤマハの時代へ!



XV-075 ¥35,000 SIZE S.M.L.XL



RZ-035 ¥47,000 SIZE S.M.L.XL

オートバイと暮らすようになってから、彼はずいぶん早起きになった。

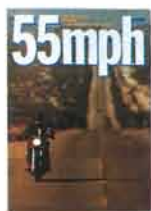


● 写真：山本としよ、● 写真：XV750 Special、● ヤマハ発動機株式会社、〒438 静岡県磐田市新貝2500 TEL:053847(2)1111

人間にいちばん近い乗りものなんだ。

YAMAHA SPORTS BIKE

天気予報は、きょうも晴れだと告げている。明るい陽ざしがTシャツの上に降りそそぐ。肉体がとても軽い。心も軽い。いまは夜の街よりも、朝の海の方がずっと素敵だ。あれほどやめられなかった煙草も吸わなくなった。一週間ともたなかったボトルもそのままになっている。オートバイと一緒に暮らすようになってから、酸素が何よりも美味であることを知った。週末の過ごし方がずいぶん変わった。きょうもまた、オートバイと一日を過ごす。いまの僕にとって、オートバイに乗るという行為は、スポーツをすることと同じだ。



A BOOK FOR MOTORCYCLIST
55mph 55 MILES PER HOUR
 先着10,000名にプレゼント。
 ヤマハが知るオートバイの本。片岡義男の書きおろし小説をはじめ、フォト、エッセイ、役に立つ情報を満載した44ページ。いまずぐ切手500円分を同封して、下記まで。さあ、コーナーを抜けるようにページをめくろう。あて先〒104-91東京橋郵便局私書箱93号(S)ヤマハ55mph係

広告活動ご紹介

これは6月発売の「平凡パンチ」「週刊プレイボーイ」「週刊ポスト」「週刊現代」「ポパイ」「ゴロー」「月刊プレイボーイ」等に掲載するスポーツバイク広告キャンペーンの第1弾です。本号カラーページにご紹介のように、5回にわたるシリーズで、スポーツとしてのモーターサイクルの楽しさをアピール、スポーツバイクの市民権確立を推進するものです。どうぞご期待ください。