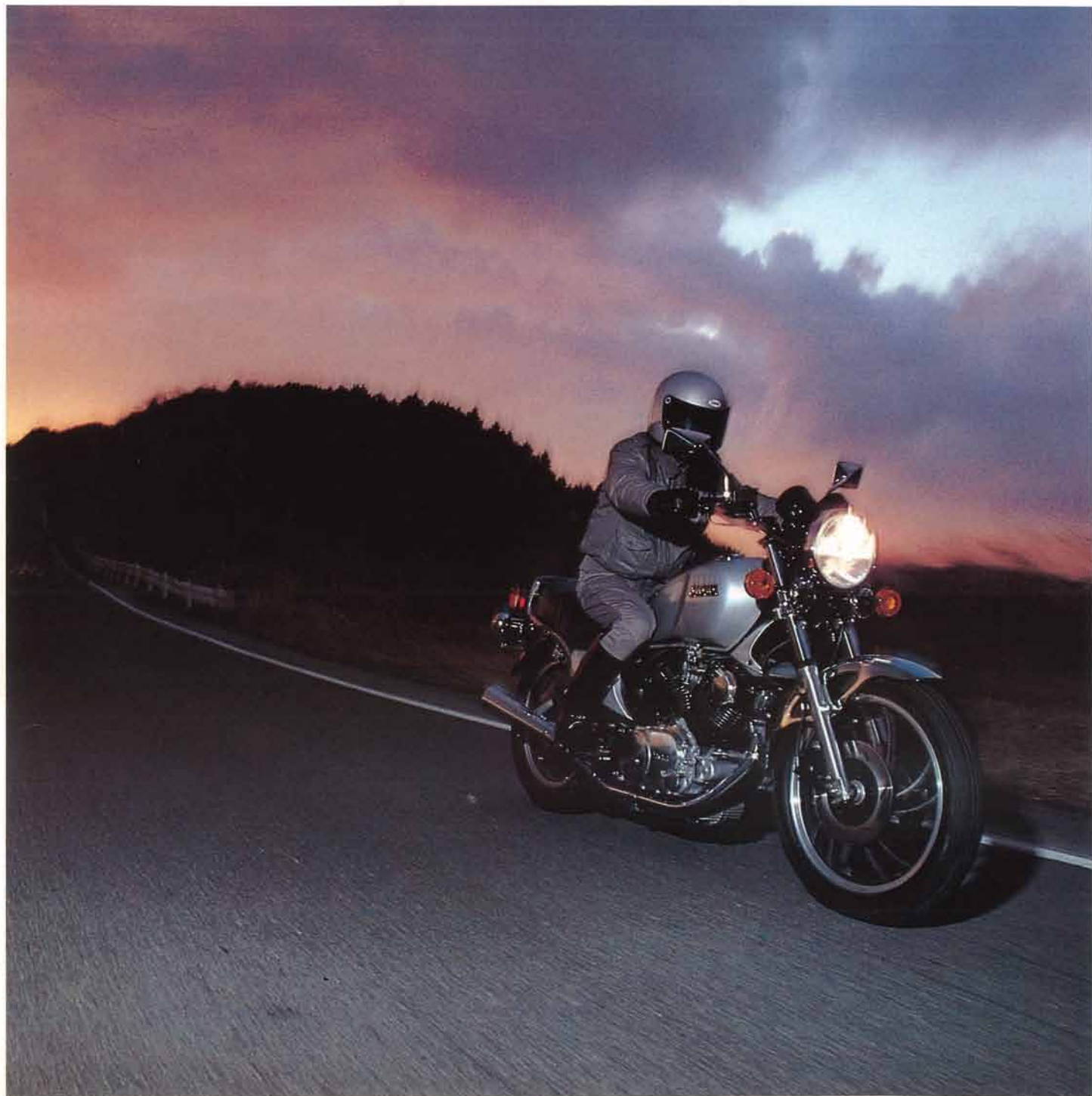


新発売! **XV750E/NEW XJ650** *Special*

《新春特集》 **WE LOVE YAMAHA**



あけまして おめでとうございます。
 本年もよろしく願い申し上げます。

1982年



セールス カレンダー 1月

元旦	初荷	二月始め	東京消防出初式	七草	学校始業	宵えびす	鏡開き	仙台とんと祭	成人の日	初観音	大寒	初大師	文化財防火デー	初不動																	
1 金	2 土	3 日	4 月	5 火	6 水	7 木	8 金	9 土	10 日	11 月	12 火	13 水	14 木	15 金	16 土	17 日	18 月	19 火	20 水	21 木	22 金	23 土	24 日	25 月	26 火	27 水	28 木	29 金	30 土	31 日	
	走り初め			年賀状の返信忘れありませんか?	'82年全国選抜優秀販売店新年大会	ヤマハ販売会社・営業所始業		成人式をお迎えのお客さまに。おめでとうございますD.M.	この頃から各販売会社 新年大会				全日本選手権スノースクランブル石打大会																		

《新春特集》

WE LOVE YAMAHA

'81年国内販売台数100万台突破！ヤマハの急伸長を支える「ヤマハ党」のお客さまが語る、マイ・ヤマハ、マイ・バイクライフ。



4 メイトに乗って働く母から、
愛娘への就職祝いに贈った白いベルーガ。

6 RD50でヨーロッパ1万6千キロ
海の男の積年の夢を実現した「灯台めぐり」。

8 アダルトライダー9名が結成したXV750スペシャルだけのクラブ
XVとSDカード(安全運転者証)が入会条件！



〈セールス・レディ座談会〉
'82年・女の時代
まだまだ広がる女性市場



10

'82年のご商売拡大のカギは独身女性——この最も難しい需要層へのアプローチの条件を同世代の女性の立場から、ヤマハ神奈川(株)横浜営業所のセールス・レディ3名が熱く語る。



〈新商品紹介〉
14 グランド・スポーツ・ツアラーXV750E
17 ニューXJ650スペシャル
'82ヤマハカートシリーズ

アダルトの圧倒的な支持を集めるVツイン・エンジンを搭載して、ビッグバイクの世界に「スポーツ・ツアラー」の新ジャンルを拓く「XV750E」の新登場。

18 Country Road
Beautiful Motorcycle World

光と風のフィーリング。熟年エッセイスト太田克彦氏が綴るアダルトならではのバイクライフ。

20

〈セフティコーナー〉
「ライダーしごき道場」SUGOで開催

22

〈フレンド店登場〉
広島フレンド店さんは、「82年」……



24 〈パワーアップ・ヤマハ奥さま〉
'82年、私の夢

支店を一任されて10ヶ月のヤマハ奥さま・梅内まさ子さんの'82年の夢は、女性だけのツーリングクラブ結成、海外旅行に趣味の結城つむぎ織り、そして接客技術のレベルアップ……と盛りだくさん。

26 〈情報スクランブル〉
●お客さまの意識と行動の変化 ●業界の動向 ●業界をとりまく社会の動き

28 ヤマハ★トピックス

31

セールスQ&A
新スタートのQ&A、ご商売のよろず相談承ります！

32

パーツ&アクセサリ
ニュータイプ・ヘルメットLC-1S新発売！



★新春特集★

WE LOVE YAMAHA

110余万台！——数年前の国内総需要に相当するこの驚異的な数字が、昨年度のヤマハの国内総販売台数として見込まれています。

販売店みなさまのめざましい成果を立証するこの記録は、同時にスクーターから750ccまで、ヤマハに寄せられる、人びとの支持の大きさを裏づけるもの。

「私はヤマハ党。——そんなお客さまが、急増した'81年でもあります。

そこで、'82年のトップにお届けする特集は、〈We Love YAMAHA〉ヤマハに乗って夢多いバイクライフをくりひろげられているお客さまたちのすばらしい姿です。

メイトに乗って働く母から、 愛娘への就職祝いに贈った 白いベルーガ。

広島県三原市 和田千津子さん・千恵さん

私の街の私の車、いまから8年前、ヤマハメイ
トに目をつけて私の愛車にしました。もつじき7
万キロも走ります。

毎日の仕事に一時も手離せません。可愛いメイ
トです。3万キロ走った時、1度ヤマハへお便り
を出しましたら親切にお返事を下さいました。も
うじき7万キロです。また便りをしました。現在
も美しくピカピカ光る程にして優しく乗車してい
ます。

ところで、娘も高校を出て地元の三原警察署で
巡視員として張りきって勤務しております。人に
は親切に、やさしく可愛い娘です。就職の折ベル
ーガを買ってやりましたらとてもスマートに笑顔
で乗っています。駐車で係のおじさんに「いい
車じゃのー、どこで買ったんにヤー」といわれた
そうです。「今日もまた人にいわれたヨ……」とい
って帰ります。自分の如く嬉しそうです。

和田千津子(40才)三原食糧企業組合ハート勤務
(原文のまま)

「ヤマハ発動機株式会社・社長様」の宛名で、
このほのぼのとしたお便りをお寄せくださったの
は広島県三原市の和田千津子さん。



姉妹のような和田さん母娘。ピカピカのベルーガに
負けぬほど、メイトもみごとに磨きあげられている



瀬戸内の明るい陽ざしをいっぱい浴びて、時には2人でミニツーリングを楽しむことも

千津子さんとメイトとの出会いは、昭和48年8月1日までさかのぼります。地元の食糧企業組合へお勤めに出かけられるようになったのと同時。以来8年と5カ月、通勤の足として、また組合の集金業務の足として、千津子さんとメイトが走った距離は6万9700km。

「三原市は坂が多いことと渋滞が多いので出勤はバイクにしようと思っていました。私は『ヤマハ』の名前が好きでしたから、販売店さんへ行って自分でメイトに決めました。いまでも毎日25〜26キロも走りますが、故障なんてゼロ。8年間でバッテリー上がりが1回あっただけ。リムなどでピカピカで、今でも『新車買ったん？』とよく聞かれるほどです」

そんな千津子さんにとって最近何よりも嬉しかったのは、昨年7月、19才のお嬢さん千恵さんが三原警察署交通課に勤務されたこと。

「娘の就職がうれしかったことと、私自身の経験から、娘にもバイクをと思って、白いベルーガをプレゼントしました。娘にピツタリと思いましたし、バイクなら夜遅くなったり、暗い道でも安心ですからね」

お母さんからの思いがけないビッグプレゼントに千恵さんは――

「販売店さんで初めてベルーガのハンドルを握った時は、すっごく嬉しかった。毎日の通勤と休日のショッピングなどに使っています。それよりも、私にとってはお母さんと一緒に走れることが一番嬉しい。母は気が若いのでいつも一緒に走ってくれるんです」

巡視中に街角に立っていると、よくメイトで集金中の母の姿を見かけるんです。多い時には1日に3回も。母も元気で走っているなあーと思うと、自然に私もガンバラなくっちゃって、自分に掛け声をかけているんです。尊敬する母と同じように安全運転でガンバラなくては……」

姉妹とまちがえるほどにお若いお母さんと明るいお嬢さん、メイトとベルーガという2台のヤマハを中立ちにして、お2人の毎日さらには大きな広がりを見せています。

RD50でヨーロッパ大陸1万6千キロ

海の男の積年の夢を実現した「灯台めぐり」

横浜市・中村勝利さん（64才／元・山下新日本汽船通信長）

「レーダーが発達した現代でも、海の男にとって大シケの海でチラリと見える灯台の光ほど有難く、心やすまるものはない。どんな船員でも必ず灯台の思い出を持っているものなんです。40年近い船員生活を終えて、やっと時間のゆとりもできたから、長年お世話になった灯台へのお礼が良かった。それと陸から灯台を見たことなんてありませんでしたからね」

37年間の海上生活、とくに最後の6年間は20万トンタンカーの通信長として世界の海で活躍、6年前に退職した中村さんは、RD50でのヨーロッパ一周灯台めぐり、一人旅のきっかけをこう語ります。

「同じRD50で昭和54年と55年の間に、3回、のべ80日間で日本35カ所の灯台を訪問しました。海の男の感謝の気持は灯台の人びとにも素直に伝わり、先々で歓迎してくれました。この時のRD50への信頼と自信から、今度のヨーロッパツアーとなったんです」

海の男の長年の夢をRD50に託して、みごとに走り抜いた64才の中村さん。ここにもヤマハがつくり出したすばらしいドラマがあります。

人びとの暖かい心に支えられ……

56年6月24日ロンドンのヤマハ代理店で予定のRD50を調達して、中村さんのヨーロッパ灯台めぐりはスタートしました。

まずロンドンからアムステルダムに渡ってフランスに向かい、ドイツのロマンチック街道を北上しデンマークのグレンネン灯台へ、さらにもう一度イギリスに渡りフランス、スペイン、ポルトガルのロカ岬（欧州最西端）を経由してギリシャのアテネをゴール地点とする1万6千キロにおよぶ行程です。

「アムスでは初めての右側通行でしたが、1時間くらい慣れ、順調にスタートしました。国道9号線をスイスからイタリアへ向かって登ると、右手にマッターホルンが眺められるシンプロン峠。RD50は快調に走ってくれました。そこまでは良かったんですが……」

ザルツブルグからミュンヘンへの途中でパンク。しかもタイヤレバーが不良だったため降り続く雨の中、修理に7時間も費し、計画を断念しようかと思つたこともあったといいます。しかし、各国のヤマハの販売店さんや各地の心温まる人との触れあいと思いがけない好意的なもてなしに感激し元気づけられながら中村さんの旅はつづけられていきました。

「スペインでパンクした時、近くの町工場の人ややって来てアツという間に修理してくれ、それに空気入れまでオーバーホールしてくれたこともありました。また夜遅くなって夕食に困っていると、50ccのバイク少年が自分の家まで





ドーバー海峡を眺めるハーデユ灯台

→ヨーロッパ大陸最西端のポルトガル・ロカ灯台



デンマーク最北端のグレネン灯台



スイス・モンブラン山系のシンプロン峠で



連れて行って来て家族ぐるみで大変ごちそうしてくれたこともありましたね」

その昔、ドーバー海峡から見たフランス最北端のハーデユの灯台が、実は岬の沖数百メートルのところに位置していたことを初めて知ることができたという灯台巡り。

「でも、アンドラからフランスへ向かう標高2400mのアンドラ峠は大変でした。アンドラのヤマハ代理店で、2度整備してもらって峠を越しましたが、ギヤはザットとセカンド、回転計は6千前後で緊張の連続でした」

ヨーロッパ15カ国を渡る旅では、途中何度も国境を越えなければなりません。

「日の丸を縫い付けたヤマハのジャンパーを着ていると、国境の係員は『オノジヤパンノヤマハノベリーグッドマシンノOK!』などと言ってパスポートもろくに見ないで通してくれたこともありました」

この春には一冊の本に!

全走行1万6千キロ、通過国15、訪れた灯台7カ所、整備に立ち寄ったヤマハ代理店9店。中村さんは約4カ月の日程を無事終え10月11日アテネに到着しました。中村さんにとって、ただひとつ残念なことは、西欧の灯台は一般には開放されてなく、閉鎖的だったこと。

「やはり軍事的な事情があつてのことでしょうがね……でも記念の写真を撮れて、無事走破できたんですから良かったと思つてます」

旅の記録をすべて中村さんは手帳にメモしています。もうひとつの記録があります。

「留守を預かる家内への手紙は3日に一度出しました。30通以上はありますね。ただ元気で旅を続けているという報告だけではなく、これは旅の記録を完全なものとして残しておきたかったからなんです」

今、中村さんは手帳とその手紙をもとに一冊の本を作る作業に追われています。完成まであと2〜3カ月といいますが、中村さんにとって、もうゴールは目前です。



アダルトライダー9名が結成した

XV750スペシャルだけのクラブ

XVとSDカード(安全運転者証)が入会条件!

宮城県遠田郡小牛田町 『XV・小牛田オートバイクラブ』(照井俊吾会長)

XV750スペシャルのユーザー9名が集まって、XVだけのクラブが昨年11月7日に結成されました。

宮城県は遠田郡小牛田町、東北本線・小牛田駅と東北自動車道・古川インターには生まれたこの町で、ご商売する角輪商会(角田秀夫社長)さんのお客さまが集まって結成したのがこの全国にも例のない『XV・小牛田オートバイクラブ』

9名のメンバーは、みなさん約20年ぶりにバイクに乗るといふカムバツグライダーばかり。XV750スペシャルの登場が、この古い町の暖かい人間関係に画期的?な活動をもたらししているのです。

Vサウンドに魅せられて

「みんなVツイン独特の排気音に魅せられてしまったんですね。やはりマルチではどうも私達にはオートバイというイメージが沸いてこない。今まで乗らなかったのは、乗りたいたいバイクがなかったから。ところがXV750スペシャルの登場で、待ってましたとばかりに活動再開となったんです」

—XVについて、こう語る会長の照井さん(工務店専務)をはじめとして、メンバー9名はすべてアダルト。お仕事でも地域の信頼



「XV750スペシャルを接点に、家族ぐるみの活動を地域社会に広げたい」と意気高い照井会長・51才

を集め、また家庭内でも大切な存在の方ばかりです。

アメリカンハイウェイパトロールを思わせるブルーのユニフォーム、大型カウリング、リアバック、バンパー、無線などフル装備のXV750スペシャルからは「Vツイン独特の排気音とそのフィーリングを満喫する」というどちらかと言えば、マニアックで男性的な志向がうかがえるクラブです。が、しかし—

安全運転活動も積極展開

これと同時にクラブ員全員の考え方に共通していることは、安全運転の啓蒙と家族ぐるみでの人間的交流をはかろうということ。

クラブ員は全員、小牛田交通安全協会や交通安全管理者部会の役員を務め、日頃から安全運転推進活動に意欲的な方ばかりです。クラブの結成に際しても、地元小牛田警察署長をはじめ関係者の協賛、参加がありました。

「私達のクラブは、地域の内外において暴走族を追放し、安全運転を啓蒙し、他の交通



→この正装がいま地域の話題を集めている。まるで警察署のような照井会長経営の工務店前で

↓昨年11月7日、小牛田警察署長も出席して行なわれた結成式



「XV・小牛田オートバイクラブ」もうひとつの顔。それは家族ぐるみでの活動です。「オートバイというのは男性の楽しみですが、我々がこの決して安くないオートバイを買って楽しむことができるのも、すべて家内達の理解があればこそ。ですからクラブのミーティングはすべて夫妻同伴で実施します。またこれが夫婦円満にもつながり、子供達も含め

家族ぐるみの交流の輪も

の模範となることを誓います」と警察署長の前で宣言してのクラブ結成。それだけに入会基準はもちろんXV750スペシヤルの所有に加え、SDカードの保有という条件があるのです。「現在30名近い入会希望があるんですが、今その選考チェックをしているところですよ。春には結局20名くらいの会員数におちつくとおもいます」と語る照井さんの表情からは、XVへの感覚的な愛着だけのクラブではなく、安全運転の意識をクラブ形成に貫こうとする姿勢がうかがえるのです。



た家族ぐるみの交流の輪が広がっています」と語る副会長の小川さん(41才/建材店経営)は、町内でいち早くXVに乗り始めた人。また、この小川さんと学校時代同級生であった角田さん(41才/角輪商会社長)もクラブの事務局長として活躍されています。町内での小さなおつきあいが、XV750スペシヤルを絆にしてさらに意義のある交流へと発展してきたのです。近くには塩釜、松島などの景勝地が数えきれないこの地方で、毎月1回のツーリング、そして年2回のロングツーリングが定例化されています。Vツインサウンドと、ツーリングの快感、夫妻・家族円満につながるミーティングと交流、そんなすべての役割を兼ねこなえてスタートした「XV・小牛田オートバイクラブ」。

「ほんとうの入会基準は、XVとSDカードだけでなく、お酒が飲めて歌が上手なこと、そして奥さんが美しいことなんです」と最後に語った小川さんの笑顔からは、XVを大切にすることを、家庭を大切にすることをアデルトの心情が伝わってきたのです。

'82年・女の時代 まだまだ広がる女性市場

セー ル ス レ デ イ 座 談 会



出席者

安藤愛子（川崎市多摩区担当）
小松田美雪（横浜市保土ヶ谷区担当）
敦賀みさお（川崎市幸区担当）
飯窪 泰 ヤマハ神奈川営業課長
司会／編集部

若い女性へのバイクの浸透度は、 いま一歩！

みなさんは昨年の春からお仕事を始められ、秋からは各テリトリーを担当してヤマハウーマンとして販売店さまをまわられているわけですが、最初に一般論として若い女性の眼でみたバイクや販売店さまの印象などから話を始めましょう。

安藤 この仕事を始める前までは、女性がバイクで走る姿を目にはしても自分も乗りたいという所まではとても結びつきませんでしたね。これが結婚した人なら生活に最適な足として必要性も感じられるでしょうし、主婦同志の話題にバイクが出てくることもあるでしょうが、特にOLなど若い女性にはソフトバイクとかスクーターとかまだまだ浸透してないと思いますね。業界の内側で考えているほどには。昨年パセッタが出てイメージ的には買物バイクから大分変わってきてはいますが、若い女性の暮しの中でちよつと手頃なバイクが欲しいナ、というところまではいってないようですね。

敦賀 そうですね。私は新卒でヤマハに入社したんですが、学生時代はパソソルで通学していたんです。それで学校に行くと周囲の子学生もすごく興味を示して「いいわね、乗

今年も男の時代、いや女の時代……年改まるたびにこんな言葉がにぎやかに飛びかう昨今ですが、私たちバイク業界、それも中核となるスクーター市場では、まぎれもなく「82年は女性の時代」といえそうです。

これまで、増加テンポが最もスローであった「ヤングレディ」つまり20才代の未婚女性の需要が、昨年のスポーツスクーター・パセッタの発売等によってしだいに活気づいていること、しかも彼女たち「これまでバイクに乗り切れなかった女性」をいかに顧客化していくかが、これからのご商売のひとつのカギを握っていると見られるからです。

そこで、82年商戦の幕開けに、ヤングレディの眼でみたバイク業界と女性市場拡大のための条件を3人の女性に語ってもらいました。3名はいずれもヤマハ神奈川株横浜営業所勤務のセールスレディ。販売店さまとヤマハのパイプ役として最前線で活躍中のヤングレディたちです。(カット写真は、東京・原宿でのスナップです)



安藤愛子セールス

すね。暗い、汚ない、不愛想……とても若い女性には近寄り難いところだという。

小松田 私は高校時代から短大、OLをしていまとずっとバイクに乗ってきたし、高校時代は母も乗っていたのですごく親近感がある

せて「なんてすごい人気。でも私も免許を取ろう、私もスクーターに乗ろう」という所まで行く人は本当に少ない。

なぜかかと考えてみると、ひとつには原付免許の問題。免許を取るのがこんなに簡単だなんて知らないから、とても大変のように思っている。それともうひとつは、バイク屋さんという固定したイメージがあるみたいで

用品類の展示がつくり出すブティック感覚

現実には店舗も販売店の人たちも全く変わってきているのに、その変化がお客さま、特に若い女性には伝わっていないといえそうです

の。ビッグバイクなんか見ているだけでも楽しいし。でも今思うと出入りしていた販売店さんはといえば知っている所だけ、友人のいるお店にしか行かなかった。やはり販売店さんに対しては「修理屋サン」的イメージはありましたね。実際は今まわっているお店など新しいお店が増え、すっごくきれいになってるのにな(笑)。

ね。まずお店づくり、イメージ・チェンジが若い女性客獲得の第1条件のようです。教習 明るいお店とか雰囲気づくりとかいっ

ても大げさに考えなくてもできると思っています。カラフルな用品類を置いたり、売る所整備する所 商談する所と場所を分けてみるとか、店内全体が明るくすみずみまで見渡せるように照明をすとか、壁を塗るかえてみるとかいったことだけでもね。

小松田 今の若い女性の情報源となっているのは女性誌。「モア」とか「ウィズ」とか「J」「アンアン」「ノンノ」とかですね。そんな雑誌を置いても全く不思議でないようなお店づくりができれば若い女性客も自然と増えてくると思いますね。

安藤 最も手軽で、最も効果的なのは教習さなもいった用品類とのトータル販売じゃないかしら。カラフルな用品の中には即ブティック的な感覚のものもあるし、それらを置くだ

女性のいるお店には、女性のお客さまが！ ますます大切になるヤマハ奥さまの役割

若い女性にあわせたお店の雰囲気づくりということではヤマハ奥さまの役割も見逃せ

ませぬ。安藤 このお話の最初に出た販売店さんに対

けてお店全体がファッションナブルになってくるし、それらの用品がきっかけになってお客さまとの話題も生まれてくることもある。

小松田 バイク用品に限らなくてもいいんじゃないですか？ 生活の中の小物類、千円とか2千円くらいの生活用品などがあっても。

安藤 そうね。皮ジャンとグローブだけから脱皮して、もっとカラフルな、しゃれたもの、きれいなキャンディを売ってもいい。

事実私の担当しているお店の中には、若い社長さままで趣味も多く、海外などにも視察に出かけられている方がいますが、お店にサーフボードを飾ったりされていますよ。それで用品関係は、きちっとそれだけで収益を確実に上げられているほどです。





小松田美雪 セールス

する若い女性の固定観念の中には、バイク店は男の世界といったカンジで、入りにくいというところもあると思いますね。ビッグバイクなどが前面に打出されていれば、よけいといっ

ずい分聞きましたが、まだその延長線上にあるともいえるんじゃないかしら、特に若い女性客に対しては、私の担当しているお店で、妹さん2人が活躍されているお店があるんですが、評判もい

つきにくいところか、そんなお店でも店頭におさまがいつもいらっしやったり、女性の姿があれば、女性も入っていきやすいでしょう。

小松田 実際におさまがお店に出て積極的にやっていらっしやるお店というのは女性のお客さまの数も多いですよ。

教賀 ということは、私たちセールスレイデイがお店にいるということも意外な効果があるのかしら(笑)。

小松田 よく若い従業員さんを採用されると、それがきっかけとなって同年代の若いお客さまが増えるというお話がうかがいますが、これからは若い女性の店員さんを採用すればいい、女性客も増えるでしょうし男性客も増えて一石二鳥じゃない(笑)。

教賀 同じ意味で、最近の展示会で活躍しているアシスタントのSPギヤルなども、非常に効果的だと思いますね。多くが学生アルバイトなので、若い女性のお客さまでも本当に気軽にかけている。あれがツナギ服の男性だけでは……。

安藤 販売店の社長さんと話をしても『女性に売る時代になるなんて思ってもいなかった』という方も多い。男性客がきてメカの話をするんならどんなことでも答えられるけれどもネギを持った奥さまじゃ何を話したらよいのやら……というお話を

小松田 それでいま思いついたんですけど、OLなど若い女性の行動特性にはグループで動く、というのがあると思うのね。だから原付免許教室も「グループ受講」のアプローチを試みたらどうか。

5700円の受講経費はそのままにしていても、それ以外のところで若い女性のグループ受講には、いろいろと特典をつけていく

いし、営業成績もいい。ヤマハ奥さまや女性店員さんの活躍の場というのは、これからどんどん広がっていくでしょう。

教賀 お店づくりについてはファッショナブルな演出というのかなり行なわれていますけど、若い女性客に対する店頭での接客とか電話などでのアフターフォローなども奥さまの手でもっと積極的に行なわれればヤングレイ層の来店も大分増えてくるでしょうね。

安藤 そうね、きちんとした顧客管理をもとに、奥さまがきちんとフォローしてきたら若い

免許教室グループ受講のお勧め、女ごころを触発するDM作戦、テニスクラブへのチラシ投込み…… 若い女性の行動特性をとらえた販売活動を

女性のお客さまも相当増えるでしょう。それと最近増えている支店や分店などの出店にしても、そろそろヤマハ奥さま主体のお店、女性客をターゲットにしたお店なんかも出てきてもいいんじゃないでしょうか。

最近の四輪の中古屋さんなんて、女性客に的を絞ったオートマチック車専門店なんてのもあるし外車専門、アメ車専門なんてみんな個性を持たせている。そこへ行くとオートバイ販売店さんは、すべてのお客さまをカバーしているわけですからね。





'82年、独身女性需要の開拓にトライ!

(有)すみれサイクルセンター
鈴木ヨシ子さま(神奈川県川崎市・鈴木武治社長)

「うちの場合、女性のお客さまが全体の80%と多いんですけど、20代・未婚女性となるとそのうちの5分の1もいかないでしょう。

バセッタも出て、だいぶ増えてはいるので今年はどうした女性層の開拓がうちの課題といえるでしょうね。いま考えているのは、デモカーを用意して、いつでも試乗していただけるようにしておくこと。第2は、ヤングレディ向けの展示コーナーを設けてみたいですね。店内の一角にマネキンとスクーター1台を置いてファッションブルにしてみたい。第3は、免許教室ですがうち独自の『すみれ免許教室』をご婦人向け、若い女性向けとある程度分離して開催したい。そしてアフターフォローを完全にすることです。

なにしろ、ここは川崎市でも新しい区が生まれ、その中心街となると。5年、10年先の立地条件を考えるととても楽しみなんです。それだけにその時の基盤をつくっておきたいというのが'82年の目標なんです」

(ヤマハスクーターが整然と並ぶ店内で、鈴木ヨシ子さん・左、と担当の安藤セールス)

特にOLなどの場合、1人だけで免許を取って、1人だけでどこかへ行ってつつまらないうと思うのね。みんな同じバイクで、同じカラーで揃えてどっかへ行ってみたいとか。私も27才ぐらいの未婚の女性の人なんか誘われることありますよ。みなさんパツソルに乗っていて「あなたもパツソルに乗りなさいよ」って。未婚女性って、考え方で行動がガラッとちがうから、27才くらいでもすごく気分が若いんですね。

それと、ヤマハの場合は、イメージがソフトで明るいから、ヤングレディへのアプローチにはブランドイメージの点でも最高だと思えますね。健康的だし。

教賀 たしかにOLなどの場合、服装やハイヒールなどの問題で「通勤の足」というアプローチは無理。ほとんどがレジャーでバイク

に乗るといふことでしようから、そういうアプローチもおもしろそうですね。

安藤 そうした活動をもとに、きちんとした顧客管理カードなど作って、それをもとにしたフォローをつけていけば、お客さまの輪も広がってくるし、お店のお客さまも確実に増えてくるわね。

小松田 顧客管理から、といえばDM作戦も若い女性の場合、特に効果的じゃないかしら。なんとといっても女性は「あなただけ特別」というのに弱いからか(笑)。

昨日も家に帰ったら化粧品品のDMが5通ぐらいいきている。どれも「あなたのため」と優越感を持たせる、つい「行かないきヤソんだ」という気になってしまふ。プティックなんかで店頭セールなどに先がけて、固定客だけに特別セールを行なうなんてのも、まさに女性

の心理を突いているなってカンジ。教賀 通勤のOLには服装やハイヒールの問題もあって安全面からいっても、そう気軽に勧められないこともあるでしょうが、遊びとしてのバイク、スポーツレジャーとしてのバイクを広げていけば、その人たちが家庭に入って主婦となった時にも、バイクは生活必需品と考えられるようになるわね。

その意味でも、これからのご商売は若い女性キープボードを握っていると思うからもつと独身女性の集まる所で需要創造活動を展開してみたらよいと思う、今までのスーパーなど生活に密着したところから喫茶店とかプティックとかまで範囲を広げてみたら。

安藤 私もたしかに若い女性層がこれからお店が伸びるかどうかというポイントだと思いますね。私の担当している市場は山坂も多く主婦はけっこう乗っているけれども、若い女性がレジャーで乗っているというケースは少ないようです。

そして主婦はそろそろ代替時期、こちらは主婦同志のコミュニケーションと競争意識で代替も促進させやすいと思いますけれども若い女性の方はそう簡単ではない。10万円なら洋服を買おう……に行ってしまう。そこでクレジット販売の訴求なども大切じゃないですか。それと今販売店さんと考えているのは地



教賀みさおセールス

域にあるテニスクラブなどへのチラシの投げ込みなんかですね。若い女性って特にグループの中ではお互いに親密なのに、外の世界に對しては気づかないことが多いところってありますよ。

小松田 それと、これ

は若い女性に限ったことではありませんが、商品にはそれぞれセールスポイントがあるわけて、けっして総花的に商品を勧めたいわけでもないということではありませぬ。そこで商品個々のセールスポイントを最高に生かしてマトを絞ったアプローチができるように、というのが'82年に特に考えていることなんです。もう一度原点に戻ってセールスポイントを再確認して……。

教賀 車種別のSP展開ですね。

安藤 それともうひとつ、若い女性にアピールする時には、「安全をもっと」と強調する必要があります。

どうしても女性には、バイクはこわい、というイメージもあるでしょう。ぱく然とカラフルで、きれいで……だけでなくもつと女性性は利口だと思ふので安全性、有効性とか便利性をきちんと伝えるという。「店としては商品も、用品も、安全も売ります」という。「乗り方教室もやりますよ」ばかりでなく、もうひとつレベルの高いところでバイクの持つメリットを打出していかなくてはと思いますね。

——どうも貴重なご意見のかずかずありますがどうございました。販売最前線からのナマの声それもこれまでにないヤングレディの声は、販売店のみなさまにも大いにご参考にしていただけたらと思います。

(文責・編集部)

伸長めざましい自動二輪市場に

Vツイン スポーツ・ツアラー

XV750E新登場!

話題のビッグバイク「XV750スペシャル」の発売からまる1年、アダルト・ユーザーの増大を促し、750cc市場拡大の一翼を担うヤマハ独自のインライン・Vツインからまた新しい個性の登場です。

スポーツ・ツアラー XV750E
 スーパースポーツXJ750A/E、ピュアスペシャルXV750スペシャルにこのXV750Eを加えて、いよいよ万全のフルラインアップの完成、'82年もご拡販よろしくお願いたします。

●6年間で4倍 急伸長の自動二輪市場

昨年の自動二輪クラスの需要は、約12万台(出荷・推定)。なんと5年前昭和51年の4倍にもほる大きな数です。また750ccだけに限ってみても、55年から56年への伸長率はじつに160%とめざましいものがあります。特に、この750ccクラス急伸長の要因は何か? といえば、XJ750A/E、XV750スペシャルの新発売に象徴される商品バリエーションの多様化。そして、もうひとつは64%が20才代といわれるほどのユーザーの高令化に対し、XV750スペシャルのよ



リアエンドに設けた便利なキャリングスペース下のキー付小物入れ。この中には盗難防止用のチェーンロックが収納されている

うにアダルトのニーズにしっかりと応えらるる商品が登場したことといえるでしょう。

●Vツインの特性を活かした スポーツ・ツアラーの提唱

こうした市場動向の中にあつて'82年、これまでのスーパースポーツとスペシャルのカテゴリーの中に、スペシャルの乗りやすさ快適さを高度なスポーツ性の中に生かした「スポーツ・ツアラー」の世界を提唱しよう、それも、全ユーザーの56%が30代以上というほどアダルトの圧倒的な支持を集めるインライン・Vツインエンジンで実現しよう——という意図のもとに開発されたのが、このXV750Eなのです。

●コントロールラブルな ビッグ・ツアラー

スタイリングは、ヨーロッパ感覚を重視、インライン・Vツインのスリムさを最大限に活かしたヨーロッパ・スポーツ・ツアラー。そして何よりも、クルージング性能を重視したマイルドなVツインのエンジン特性にスポーツライクなサスペンション、さらにスポーティなライディングポジションと770mmの低いシート高をマッチングさせて、乗りこなす750cc。きわめてコントロールラブルなビッグ・ツアラーに仕上げています。

●Vツインにフルカバリー チェンドライブなど

つまり、XV750スペシャルと同一構成のOHC・Vツイン・748ccエンジンは、
 もりだくさんの新機構



Vツインならではの乗りやすさ、扱いやすさは750ccのイメージを一新するもの

扱いやすいパワー特性をそのままに、66kg/m³/6000rpmとトルクをアップして、スポーツ・ツアラーとしての乗りやすさを高めているのははじめ、後輪駆動にも新開発のフルカバリー・チェンドライブを採用しています。

この密閉潤滑式チェンドライブは、前側エンジンケースと後側リヤチェーンケースを特殊ゴムのチェーンガードで連結し、完全密封形状としてさらにこのケース内にグリース(約1kg)を封入し潤滑を行なうもので、チェンドライブのメリットを最大限に生かしながら潤滑や伸び調整などの頻繁なメンテナンスを不要としている画期的なシステムです。

また車体関係でも、フロントフォークとリヤのモノクロス・サスペンションともにエアとコイルスプリング併用式ダンパーを採用してソフトな乗り心地と抜群のロードホールディングを確保。モノ・サスは「XV750スペシャル」同様、リモートダンパーアジャスターによる6段階の調整式。

さらに、センターアックスル型フロントフォークの採用とそれともなうホイールアライメントの設定、フロントのダブルディスク・ブレーキ、120/90-18リヤタイヤの採用、19ℓの大容量タンクや導風フィン付サイドカバー(右側)……等はいずれもスポーツ・ツアラー「XV750E」ならではの装備。またリヤフェンダーには、従来とは全く異なったスイングアーム固定式の可動フェンダーを採用して泥ハネ防止効果を格段に高めています。

「XV750E」のカラー写真は、16ページ。さらに詳しくはサービスガイド等をご参照ください。

'82 NEW YAMAHA KART

RS-I

ストック・カーターの活躍範囲を広げるスペシャルフレーム。

いまや全国40カ所以上の専用サーキットで、年間300回以上のレースが開催されるほどポピュラーなスポーツとなったレーシングカート。その原動力となっているヤマハ・カートRCシリーズの'82年モデルの新登場です。

最も手軽な普及モデルRC100Jから、'81全日本選手権シリーズのチャンピオンマシンRC100SSまで、ドライバーのテクニックや楽しみ方にあわせた4モデルにスペシャル・フレーム2タイプを加えて、'82年もヤマハは、カートスポーツの世界を拡大してまいります。



RA-II

ワークスの実戦経験で鍛え抜いた、最高級フレーム。

'80年7月の発売以来、
 確実な人気を保ちつづけて
 いる 650cc. マルチ・ス
 ペシャル『XJ650スペシ
 ャル』がシェイプ・アッ
 プ。Y.I.C.S. の採用によ
 る燃費性能の向上をはじ
 め、商品性を一段と向上
 させて新登場します。

Y.I.C.S.を装備!
 シェイプ・アップした
NEW XJ650 Special



ニューヤマハブラック



スターシルバー

NEW XJ650 Specialの新たなセールスポイント

- Y.I.C.S.の採用で42km/ℓ(60km/h)と従来モデルに比べ約10%の燃費向上。
- フロントフォークにエア・サスペンション、リアにアジャスタブル・ダンパーを装備してサスペンション性能を向上。
- フロントブレーキにスロットティッド・ディスクブレーキを採用。
- ビックアップのよい電気式タコメーター。
- 2球式テールランプの採用で安全性アップ。
- 整備性を高めたオートカムチェーン・テンショナー。

RC100JVIII →

レーシング・カートの
 原点。油圧ディスクブ
 レーキ新装備の普及モ
 デル。



RC100SVIII →

Sクラスの頂点をめざ
 すチューニングベース
 マシン。ダイレクトド
 ライブの実戦モデル。



RC100SVIIIc

信頼性で定評のSク
 ラス中級モデル。自
 動遠心クラッチ装備。



RC100SS

最高峰フレームRAII+信頼のS
 エンジンKT100S。'81全日本AI
 クラス・チャンピオンマシン。

グランド・スポーツ・ツアラー **XV750E**

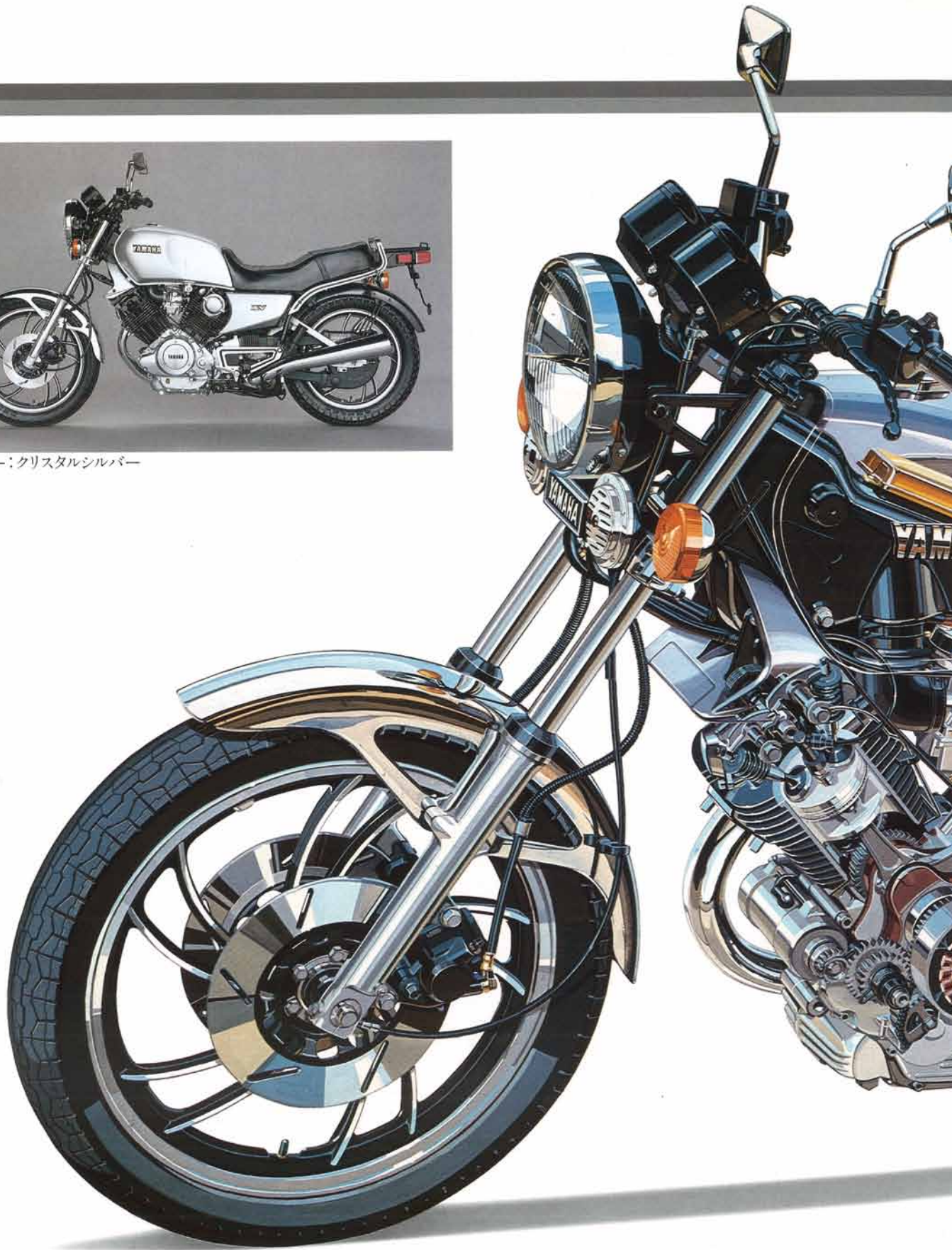
スリムで、パワフルな75度Vツイン・エンジン。アジャスタブル・モノクロス・サスペンションと、エア・フロントフォーク。グリース封入式フルカバリー・チェーンドライブ。



●登坂能力30度 ●最小回転半径2.7m ●制動停止距離14m(50km/h) ●4サイクル・OHC・V型2気筒・748cc ●83×69.2mm ●圧縮比8.7 ●最高出力60PS/7000r.p.m. ●最大トルク19.5kgm ●点火プラグBP7ES(NGK)W22EP-U(ND) ●バッテリー容量12V20AH ●1次減速(比)ギヤ(1.660) ●2次減速(比)チェーン(3.402) ●クラッチ湿式多板式 ●ブレーキ(前)油圧式ダブルディスク(後)ドラム ●懸架方式(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●緩衝方式(前)オイルダンパー・エア ●ストップランプ・フラッシャーランプ12V27W ●マーカーランプおよび各種パイロットランプ類12V3.4W



●カラー：クリスタルシルバー



(XV750E仕様諸元) ●全長2260mm ●全幅730mm ●全高1170mm ●シート高770mm ●軸間距離1540mm ●最低地上高140mm ●乾燥重量224kg ●舗装平坦路燃費33km/ℓ (60km
トルク 6.6kg-m 6000r.p.m. ●始動方式セル ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●エンジンオイル容量3.6ℓ ●燃料タンク容量19ℓ ●キャブレターHSC40 ●点火方式フル
●変速機リターン式5段 ●変速比1|2.352 2|1.666 3|1.285 4|1.032 5|0.909 ●フレームプレスバックボーン ●キャスト28°30' ●トレール126mm ●タイヤサイズ(前)3
コイルスプリング併用(後)ガス・オイルダンパー・エア+コイルスプリング併用 ●ホイールトラベル(前)150mm(後)105mm ●ヘッドランプ12V60/55W ●テールランプ12V



光のとりこになったライダーのひとりごと

エッセイスト 太田 克彦

突然、目のまえに白い波が押し寄せてきた。机にひじをつけて、窓の外をポケットと眺めているときだった。

大きな波はパンして、たちまち遠景になつた。すると広い砂浜と、えんえんと白い線が現われては消える波打際が見えた。どうして陸のド真中で急に海のイメージが浮かんだんだらう。考えてみたけれどわからない。何の脈絡もないイメージが浮かぶことはしょっち

ゆうある。けれども、いつもその理由はわからない。

目のまえというよりも、むしろ目の裏側に浮かんだ海は、だんだん具体的な風景になり、ぼくを惹きつけていった。よし、行こう。まだ昼下がりの暖かい光がふっている。帰りは暗くなるだらうが、まあいいや。しかしいつもこうなのだ。イメージに惹かれては衝動的に手足が動き出す。天気がいいために教室に



はいるのがいやで、授業をサボった小学生時代から、どうもこのクセは直らないみたいだ。それにしても実際の海を早く見るためには、

そう遠いところは選べない。とくにいま見た海の白日夢は寒さを感じた。だから水戸の海へ行こう。ぼくの家は16号線沿いだから、6号線へ出て左折すればいい。そう考えているときにはもうヘルメットもグローブも、ブーツもつけていた。

キック一発、とはいかなかった。寒いからチョークを引き、何回か足を踏みおろしているうちにかかった。からだはジワッと暖かい。走り始めるといつものとおどろき、エンジンはきわめて快調だ。今日はぼく自身のバイプレーションがバイクにうまくあっている。このシンパシーをぼくは大切にしている。リズムがうまく合わないときにかぎってコワイ思いをしたりするからだ。

ライダーはうまくならなければいけない、とぼくは自分にいきかせている。なぜなら腕が悪いと、うまくいかなかったときにみんなバイクのせいにしてしまうからだ。たとえ以前、ぼくはナナハンをコーナーで倒しこめないのは、ウエイトがないからだと思いつてきた。けれどもかつて通った同じコーナーをこのあいだ抜けたら、うまくいった。ライダーがじゅうぶらうまくなれば、きつとより以上にマシンを愛することができるとはないだろうか。ぼくも自分のバイクを誤解しないような技術を早く身につけたい。

乗ってすぐには感じなかったけれど、もう

北に向かっているというイメージもより寒さを強調しているのかもしれない。涙と鼻水で、人前ではヘルメットを外したくない状態になってきた。それでもバイクは止まって休むという気にならない乗り物だ。なぜだろう。

人には北に向けた願望が強い場合と、南のほうが好きという例とがある。日本のライダーは北のほうが好きなのかもしれない。なぜなら北海道はライダーにとって、ユートピアみたいなところがあるからだ。もちろん九州の林道だって面白い。けれど面白いということよりも、ライダーがもっている願望のほうが強いのだろう。

「北帰行」から「北の宿から」まで、だいたい北はよく歌のテーマになる。しかもセンチメンタルな旋律で。

北に向けて走っていると、かなりセンチメンタルな気持ちになってくる。自分でも寒さで体をコチコチにして、何を好んでと思う。男の中にはきつとマズヒステリックでセンチメンタルな部分があるのがあるだろう。

午後のオレンジ色がだいぶ重くなってきたと思つたら、前方右手に海が見えた。思ったとおり光が波にぶつかってキラキラ光っている。そうなのだ、ぼくはこのキラキラする光を求めて走りまわっていたのだ。ただし海ばかりではない。高層ビルのガラスに反射した硬質な光、林道の上できらめいている、柔らかないこもれ陽などなど、ぼくのこうした光への憧れは、すでに好き嫌いの域を越えている。

砂の上に腰をおろして、バッグの中から忘れずにもってきた、愛用しているひとり用のポットをぼくはとり出した。中味はインスタント・コーヒーだが、テブルの上で飲むそれとはまったく味が違う。ぼくは時間がたつとともに色が変わっていく海を、しばらく眺めていた。この少しも実利的でないバカみたいな時間の使い方が、ぼくにとって勇気の根源なのだ。だからいまだにバイクを手離せない。

おた・かつひこ

41才

バイクの本をディレクトトしたことからバイクへの情熱が再燃。現在オフロード車を中心にツーリングを楽しんでいる。水泳、スキー、大極拳、剣道と多趣味。

YRSのノウハウを生かして 「ライダーしごき道場」 毎日バイク特別訓練会 SUGGOで開催

ユーザー層の拡大につれて安全運転に対する意識も大きなもりあがりを見せた81年。各地でさまざまな活動がスタートし、'82年度の展開が大いに期待を集めています。

「安全で正しいライダーをめざし、バイク道」を極めたい方へ」と銘打ったユニークな「ライダーしごき道場」。「毎日バイク特別訓練会」もそのひとつ。スポーツランドSUGGOを会場に2日間にわたる「しごきカリキュラム」には、YRS（ヤマハ・ライディング・スクール）3年間の実績とノウハウが生かされていたのです。



まず乗車姿勢の確認から

●話題いっぱい、注目の「特訓会」

毎日新聞社主催、総理府後援、スポーツランドSUGGO協賛のこの「毎日バイク特別訓練会」は、毎日新聞社が昨年の8月に毎日新聞と同社発行の2輪専門誌『ザ・バイク』誌を通じて募集したバイクに関する「作文・意見」の応募者約630名の中から選抜・招待した55名を対象に、10月24日、25日、11月22日、23日の2回にわたって開催されたものです。そして、この特別訓練会が何よりも話題を集めたのは、新聞社主催の本格的な「二輪車安全運転講習会」であること、しかも参加者は全員が、日頃からバイクに対してしっかりとった姿勢（特にバイクと社会環境について）と深い問題意識を持った人びとであること、さらには訓練会の内容が、セフティライダーの養成に大きな成果を収めているYRSのノウハウをそのまま採用していることなどによるものです。



インストラクターの先導によるモトクロスコース走行



●開始からオフロードのハードトレーニング

ここにご紹介した写真は、11月の第2回の模様ですが、女性2名を含む28名の参加者の顔ぶれは、高校生から高校教師、大学助手、防衛庁職員、医師、僧侶……と多彩。そして指導に当るのはヤマハ安全運転推進本部のインストラクター5名と宮城県警の4名のベテラン交通機動隊員です。

第1日目の午後、SUGGOくぬぎ山荘での開講式の後、さっそく「特訓」の開始です。

●意見交換も活発な討論会、パーティ

さらに夕方から開かれた座学・討論会でも安全運転やツーリングの楽しい話からインス

参加者の走りはビデオに収められ、最後のビデオ講座に活用される



最初はSUGGOバイランド・モトクロスコースでのオフロード特訓から。各自がDT125を駆ってのコーナーリングや、アップ&ダウン、ジャンプと各セクションに挑戦して、最後のコース1周実力測定まで、みっちり2時間。しよっぱなからハードなオフロードトレーニングというところに、「しごき道場」の面目躍如。

「バランスのとおり方は……」と入念なマンツーマン指導

トラクターとの質疑応答、高校生の「3ナイ運動」問題まで活発な意見交換がくりひろげられました。

「単に技術に頼った運転ではなく、つねに余裕を持って安全に心がけて欲しい」と語る毎日新聞編集委員の土屋省三氏。「この訓練は単にハイテクニツクをマスターするためのものではない。ハードなトレーニングを通じて、バイクのむずかしさ、こわさを安全に体験し、その中から本当の技術や安全に対する意識を学びとってもらおうというものです」という小粥雅徳特別指導員。さらに「この訓練の成果をそれぞれの地域、職場、学校で活



なんとコレは、フロント・ホイールの点検風景

がして欲しい」という角田真二氏（総理府代表）の話に熱心に耳を傾けた参加者。特にその後の夕食パーティでは、高校生の参加者と総理府の代表、参加者の高校教師と高校生のバイク問題に論陣を張る土屋氏との対話など、日頃はなかなか実現しにくい人びとの討論の輪が広がっていたのが印象的でした。

●**仕上げはビデオ講座の直接指導**

第2日目は、7時起床。午前中はSUGOカートコースにパイロンを設置してつくられた大小コーナーとヘアピンの連続するコースで、オンロードの基本走行訓練。ピカピカの



↑土屋省三氏（毎日新聞編集委員） 角田真二氏（総理府）をまじえての討論会

←コーナリングのこのちがいが!

「非常にためになったと思います。想像していたよりもキツイ訓練で自分の技量のなさが改めて思い知らされました。この特訓会はこれからの一般公道で役に立ちそうです。これからも多くのライダーが、このような訓練を受ければ交通安全に役立つと思います」（20才・男性）

「高校生や免許を取って間もない人たちが参加すれば良い。バイクの本当の良さ、おもしろさが判かるはず。『バイクなんて……』と否定する人にぜひ参加してほしい」（27才・男性）

「本当の意味の訓練だったと思います。ごまかしのライディングがすべてバレてしまっただようです。特にオフロードは最初で最後の経験でしょう、私のバイクライフの1ページ

●**しごかれた満足感と自信**

修了式では実力測定結果と修了証が全員に手渡されましたが、当日の結果は、B級（初心者）18名、6級7名、5級2名、4級1名の成績。しかし、参加者はその結果もさることながら、ハードな「しごき」を立派にこなした2日間の成果に大きな喜びと自信を深めていた様子。

「非常にためになったと思います。想像していたよりもキツイ訓練で自分の技量のなさが改めて思い知らされました。この特訓会はこれからの一般公道で役に立ちそうです。これからも多くのライダーが、このような訓練を受ければ交通安全に役立つと思います」（20才・男性）

XJ400とXJ750を使ってハードな訓練がつけられます。

「大きなコーナーはリーンウイズ、切り返しの多いコーナーはリーンアウト。この使い分けさえはつきりできれば、後は次のコーナーへの視線の切り換えがポイント」のアドバースも約1時間半のトレーニングが終る頃には、多くの人がマスター。

そして午後は、ロードコースのストレートを使って一本橋、パイロン・スラローム、80km/hからの急制動、最後に1周2・654キロのフルコースを周回しての高速走行トレーニングとつづき、仕上げはくぬぎ山荘に戻ってのビデオ講座。特訓に励んだ各自のライディングフォームをビデオに再現して、インストラクターからの直接アドバイスが特に人気を集めていました。



自分の走りが一目りよう然のビデオ講座



カートコースでの基本走行訓練

に大きく残ることと思います。しかし、サーキットでの追い越し自由の走行がなくて少し心残りです……」（25才・女性）

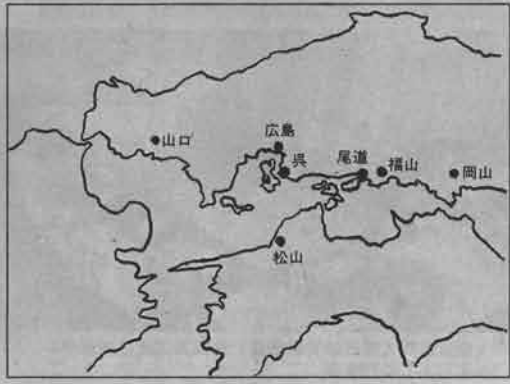
——という参加者のアンケートが、この特訓会の成果と、こうした安全運転推進活動の意義を何よりも有弁に物語っているようです。



YAMAHA
フレンド店
登場

広島
'82-1

広島は市場特性を語るとき欠かさないのが、その地形。後ろに中国山脈、前に瀬戸内海と平地の少ない土地。しかも市内を6本の川が流れているため160万の大都市ながら地下鉄も敷かれていません。また、大企業が多いことから工業都市と思われがちですが、実態は、就業人口中生産工場への勤務者は35%、約60%がサービスや卸、小売などに従業している商業都市なのです。人びとの足は、路面電車とバス。山側に集中した住宅から市内へ通勤する人びとの足として、また商業の足としてバイクにとってはめぐまれた市場。瀬戸内の温暖な気候から季節的なハンデもなく、それだけに43%とバイクの普及率も高いものがあります。



個性いろいろ! 冬場の商戦を 独自のセールで活性化する 広島市のフレンド店さん

シエイプアップ・キャンペーンにお店独自の「花ひと鉢プレゼント」をプラス!

日田商会・日田良男社長 広島市中区広瀬北町

日田商会さんを訪れてまずビックリしたのは、販売店さまに共通の「油っ気」がまるでないことです。なぜかな? と良く見まわすと、店内のいたるところに緑があります。バイクと観葉植物をみごとに調和させたディスプレイが来店するお客さまにも、とても好評です。シエイプ・アップ・キャンペーンの進展ぶりを奥さま・敏江さんにかがって、その徹底したユーザーマネジメントにまたまたビックリ。「うち独自に売上伝票を利用したカード管理方式をとっています。1回のキャンペーン

で出すDMはおよそ400通。住所不明で戻ってくるハガキが一通もないのが自慢です!」そして、統一キャンペーンでも、細かいところには、日田商会さんらしい、やさしさがかがえます。例えば「花ひと鉢プレゼント」セールの同時開催。これはシエイプアップ・キャンペーンで点検にみえられたお客さまに、お好きな鉢植えをプレゼントするもの。こうした、お客さまへの思いやりが、1人1人のお客さまをオビニオンリーダーにして紹介販売の輪をひろげているのです。



↑緑いっぱいのおちついた店内

→日田社長と奥さまの敏江さん



海に面したお店の特徴を活かして島の人びとに打って出た「免許教室」の成果!
宇品ホンダ販売・北野政臣社長 広島市南区海岸

前は広島港、周囲は倉庫街、立地条件は決して良いとはいえない宇品ホンダ販売さん。しかし「開店以来30年、うちやー晩メシを家

左から奥さまの富貴江さんと、ヤマハ広島・西谷セールス、北野社長とお手伝いに来てくださった友人の長野さん

しかし、こうした市場だけに販売店さまの数も多く、競争もシ烈。フレンド店さまではこの冬も「シエイプアップ・キヤンペーン」など、ヤマハのキヤンペー

ンとそれぞれの店独自の販促活動を同時開催して元氣一杯。'82年の商戦も、すべり出し快調というところ。ヤマハ、広島(株)・広島営業所・小林啓二所長

ユニークな「初荷セール」はもう18年も続いた恒例行事

(有)北中浩司商会・北中浩社長 広島市中区西白島町

ヤマハの統一キヤンペーン「シエイプアップキヤンペーン」と同時進行で、北中商会さんではビデオや自転車の当る歳末謝恩セールを展開、店頭に出した大きなタレ幕もお客さまのアイキャッチャーとなつて、大成功を収められています。

そして、一步店内に入ると、まっ先に目にとび込んでくるのが奥の壁いっぱいには貼り出された赤ワクの紙。なんとこれは、昭和38年以来18年間も続けられているという初荷セールの予約札なのです。近くの速谷神社より1

台ずつのバイクにお札をもらい、初荷でお客さまにお届けするという特別セール。18年間の実績が生きて、もう完全に商圏内に定着しています。

また、同店には広島RHCというツーリングクラブもあり、普段は自動車学校を借りて県警交通指導課とタイアップした実践的な安全教育も実施されていますが、こうした地道な活動の継続ぶりをうかがうと、「30代、40代のアダルトが多い」という北中商会さんの特徴も大いにうなづけるところです。



歳末謝恩セールの横幕の下で、左から良き協力者の高崎さんと北中社長、右はヤマハ広島松村セールス



*目標50台以上。の初荷セール、予約札は12月中旬で40枚以上にノ

その人柄がお客さまに慕われる政重社長と奥さまカスミさん



族だけで喰ったことがないんジャネ」と語る2代目北野政臣社長に、お客さまが絶え間なく来店する理由をうかがってみました。

それは、ここ広島港から船で20分程の所に似島という島があり、そこに住む約540世帯の人びとが島の交通にずいぶん不便な思いをしていることから(何しろ島には販売店さまは1軒もないのですから)北野社長が、島での出張修理と展示会をかねた免許教室を始めためた。

この教室の成果は大きく、「ポエット」ばかり、もう30台以上も売上げ、地元ではポエットのことを「似島バイク」と呼んでいるほど。もちろん島の人びとと北野社長のおつきあひも深まる一方、今では島の出張免許教室の宿舎はお客さまの家というほど。そんな北野社長と奥さま富貴江さんの気さくな人柄にひかれて、毎日午後5時をすぎると宇宙ホンダ販売さんには、島へ帰る船を待つ高校生や会社帰りのお客さまが集つて、大にぎわいという

開店8カ月。商圏の人びとの「コミュニケーション」が進行中！

マサシゲオートショップ・政重敏信社長 広島市南区南町

今回訪ねた4店さんの中では最もニューフェイス。電車道と呼ばれるメインストリートに昨年5月11日に開店したばかりの「マサシ

ゲ・オートショップ」さん。先輩販売店さんの中で、独自の個性で確実にお客さまをノと政重社長が開店以来心がけているのが、気楽に寄れる店づくりです。

そのため、点検・修理で来店したお客さまのバイクを必ず洗車。またDMやチラシは、ほとんど手配りして地元の人びととのコミュニケーションショップづくりをすすめています。

そんな苦労が、8カ月をすぎた今ようやく実りつつあります。昼食をとりにお店を利用するお客さま、「おじさん」元氣にとび込んでくるヤング。昨年11月22日に実施した「みかん狩り」には35名のお客さまが参加したほどです。こうした中で、商売はズブの素人だった奥さまカスミさんも、日毎にご商売への関心を高め、今では愛車マリックで元氣にとびまわるほど。「シエイプアップ・キヤンペーン」を機会にトラブル・シューティングも覚えて簡単な修理くらいはできるようにノ」とさわやかな笑顔でハリキっています。



ワケ。

「ワシんとは、1年中がシエイプアップキヤンペーン中じや」の北野社長のお言葉にも納得です。

'82年、私の夢

元旦には1年の計を、2日には初夢を……年が改まったからといって特別何か新しいことが起こるわけでもないのに、やはりお正月には、新しい1年のことに、あれこれと思いを駆けてみたくなるものですね。
ご商売のこと、ご家庭のこと、ご自分のこと……さて奥さまの今年の夢は？

支店を任されて10カ月

'82年は、商売にも、生活にも、もつとゆとりと遊びごころを！

梅内まさ子さま モト・プラザ(梅内 一社長) 千葉市園生町240-3

●'82年は2名のスタッフを増強！

主人の仕事の関係で以前は仙台にいたのですが、千葉に移り住んで、この商売を始めたんです。商売は初めてなので戸惑っているうちに、もう2年半。アツという間ですね。

でも昨年の2月に本店から1キロほどの所に支店も持てたんです。以来その支店は私が専任なんですが、なにしろ従業員さんと2人だけなので開店から閉店まで追われっぱなし、今年はまだ2名従業員さんを増やす予定です。

●女性だけのツーリング・キャンプをしてみたい！

私個人の今年の夢の第1は、ツーリングクラブ、それも女性だけのネ、それをぜひやりたいと思ってるんです。できれば250と400ぐらいだけで月1回程度のツーリングを楽しみたい。

ただ走るだけなら男性と一緒にでもネ、女性だけという所を見てまわったり、おいしいものを食べてまわったりね。

●1人の時は趣味の「結城つむぎ」を織って

みんなで集まってワイワイやるのも楽しいですけど、1人だけの気ままなツーリングも楽しいですね。千葉に来てから、まだ知らない所も多いので、いろいろと訪ねてみたい。それと、今一番興味を持ってる趣味が、「結城つむぎ」なの。織り方の本とか、織機をながめているだけでもいいものです。

●海外旅行にも出かけマス

そうそう、もう

ひとつ今年も海外旅行に行く計画があります。海外にはもう5回ほど出かけていますが、今年もぜひ1度は行くつもりです。特別どこか行って行きたい所はないんですが、ヤマハのUSAツアーが今年もあればぜひ参加したいですね。

●セールス・トークにさらに磨きを

遊ぶことばかりしか考えてないみたいだけど、お正月に考えることの一歩は、やっぱり「商売繁盛」創業



以来、どう売ったらいのか? どうお客さまに接したらいいのか? ばかり考えて、いまだにトライ&エラーの連続ね笑

そんなわけで、売り方のコツみたいなものを、もつともっと勉強したい。接客時の話し方のトラの巻なんかあったら、どんなに高価

でも買って読みたい。

そして、私の支店をもつともっとハイセンスなブティックのようにイメージ・チェンジしていきたい。他業種のお店なども見て研究しているんですけど、やはりこれが82年の私の最大の夢、じゃない目標ね!

サービスアップ、普通免許取得

ファミリーバイクツーリング……

夢いっぱい'82年

伊藤和子さま

北海道松前郡
ハッピーイトウ(伊藤幸司社長)

今年はやりたいことがたくさんあるんです。まず仕事の面では、今までバッテリーの充電やプラグ交換ぐらいしかできませんでしたが、もう少し整備の方を勉強したいことですね。それとここは函館まで車で2時間もかかるんです。子供の手もかからなくなりましたので、仕事の能率を上げるためにもぜひ普通免許を取りたいと思っています。

また、お客さまとのファミリーバイクでのツーリングや家族そろっての北海道一周旅行の計画など今年はやりたいことは……。

広くなる店と息子の戦力化

春から良いことばかりです。

有坂マキ子さま

岩手県盛岡市

有坂輪業(有坂佑輔社長)

冬の長い盛岡では、雪どけとともにやって来る春がとても楽しみなんです。でもそれよりもっと楽しみなのは長年待ったカイあつていよいよ春から息子が商売を手伝ってくれるということ。

それと開店頭初よりの念願だった店内拡張工事に、昨年の12月より着手でき、新装開店は2月の予定なんです。息子の若い感覚を商売に取り入れた店で、私もハリキッて仕事や奥さまセミナーに参加したいと思っています。



50周年記念の今年を

ひとつのくぎりに!

久野ふみさま

茨城県水戸市

(有中央オートサイクル(久野克雄社長))

今年はおかげさまで創業50周年をむかえる大切な年なんです。それだけに、お客さまへの感謝もこめて新年より全員で心を引きしめて商売にあたっています。

昨年は仕事も順調で売上げも伸び、今年はその以上の商売ができるよう願っています。

そうそう、それと50周年記念として、ウチのステッカーをはってあるバイクでこ来店してくださったお客さまには記念品をさしあげているんですよ。

体操と水泳でからだの

シェイプアップを

平井初江さま

愛知県瀬戸市

(合松尾自転車店(平井初江社長))

昨年は仕事に追われっぱなしで毎日があわただしく過ぎただけでした。今年、初心にかえって商売をやっていきたく思います。そのためにもまず第一に健康です。それに女ならだれでも美しくありたいでしょ。だから今年からは美容と健康をかねて体操や水泳でシェイプ・アップしたいんです。今年からは自身の飛躍の年にしたいですね。

免許教室で計画販売を!

尾上初枝さま

兵庫県富岡市

山陰オートセンター(尾上 昌社長)

一年って、みるまに過ぎちゃうんですね。昨年なんか子育てに半分以上とられちゃって、まともに仕事ができず仕舞い。本来は、主人にかわって販売面で活躍しなくちゃいけないのに、子供が4歳とシツケの大事な時だったのについおろそかになってしまった。だから、今年こそはもっと積極的に販売面に参加しようと思ってるんです。当面の目標は、原付免許教室を軸とした計画販売。春といわず、この冬から頑張ります!

従業員さんの育成に力を注ぐ!

高野朋子さま

島根県浜田市

共栄ホンダ販売(高野猛社長)

毎年そうですが、年頭の目標といえば、前年より売上げを増やすことですよ。おかげ

さまで昨年も前年実績を上回る数字が残せましたので、ひと安心しているところですよ。でも、ここでホッと息をついていたのではありませんので、今年はいま一歩実績を飛躍させようと考えているところ。主人と私でセールスをしてきた従来の態勢を充実させるためにも、より従業員さんの育成に力を入れて、幅広い攻撃を仕掛けたいと計画しているんです。

健康な身体でさわやかな商売を!

越智久美子さま

愛媛県今治市

越智自転車商会(越智春太郎社長)

今年次つぎに出る新商品の情報や知識を勉強してお客さまにより親切なアドバイスができるようにしたいですね。

またこれらの商売のためにも身体を大切に、健康面にも気をつけていきたいと思います。主人は週一回ソフトボールチームの練習で体を動かしていますが、私は仕事中にバツソルで集金に出かけて気分転換をするくらいです。今年こそは私にもできるスポーツを見つけて健康な身体で気分もサツパリと仕事をしたいと思っています。

レタリングクラブでの

勉強の成果を商売に!

豊島五子さま

宮城県延岡市

サイクル豊島(豊島強社長)

いま市のレタリングクラブに入ってPOPづくりの勉強中なんです。もう店頭には、勉強の成果の「アラレちゃん」のイラストを飾っています。とてもいいアイキャッチャーになってるんですよ。

今年、この勉強の成果をもつともっと商売に活かしていきたい。それと昨年は準指導員資格も取りましたので、安全指導の方でもガンバルつもりです。まあ、商売外では下の子供もようやく4才、手がからなくなりましてので家族旅行にもゆつくり出かけたかったですね。

ヤマハ百三万六千台を販売 営業年度・国内二輪で同社最高

ヤマハ発動機はこのほど同社営業年度（五十五年十一月一日～五十六年十月三十一日）における国内二輪車の販売状況を明らかにした。それによると、同期間の販売総台数は百三万六千台となり、目標の百万台を突破し、前期比では128.4%の過去最高を記録した。（中略）
販売台数を機種別にみると250cc以下750ccクラスでは九万七千台（前期比216%）

となり年初から軽二輪、自動二輪車部門ともトップを占めた。50cc以下125ccスポーツ車は十万三千台（同111%）。ビジネス車50cc以下80ccは十二万五千台（同83%）と唯一落込んだがファミリーバイクでは七十一万一千台（137%）、またスクーターは五十八万台（同205%）と大躍進。中でもペルーがは十三万七千台を販売した。

〈二輪車新聞・11月27日〉

二輪車安全普及協会総会ひらく 全国販売店さまの66.4%が加入！



地域ごとの充実した二輪車安全運転指導活動を目標として、二輪車販売店さんを対象とした地域普及協会の組織づくりが急がれていたが、すでに全国で524の協会、403の支部、138の分会、合わせて1065の地方組織が発足し、すべての二輪車販売店約3万5千店の64.4%にもおよぶ2万3603店の販売店さんが協会に加入しており、地元の安全普及に関する並み並みならぬ熱意のほどがうかがえる。

これは、12月2日、東京・千代田区の東条会館で開催された社団法人二輪車安全普及協

会の臨時総会の席上で明らかにされた数字である。

同総会では、引きつづき、これらの組織の強化を図っていくために、店頭個別安全指導の徹底や、防犯・納税・自賠責保険等の公共目的への協力システムを確立していくこと、および二輪ユーザーに対する安全の講習・教育



材の充実・普及を図っていくことなどを決めた。

また、これらの組織を活用して、高校における二輪車安全教育を充実するため、効果的な教材を製作する方針なども決議した。総会終了後、地域協会のすぐれた功績例をあげ、56協会（支部）を顕彰した。

二輪のサンタが千台が集合 恵まれぬ子にオモチャ持ち（江の島）

（十二月）十三日午後、神奈川県藤沢市江の島に関東一帯から米兵二百人を含む約千台のオートバイが五千点以上のオモチャを持って集まり、恵まれぬ子どもに贈ると共に、献血した。

日本で初めてのこの「トリー・ラン」（T O Y R U N）に参加した二輪車サンタたちは、「これでオートバイ乗りの印象が少しでも良くなった」と張り切っていた。

きっかけは米海軍横須賀基地の兵隊。米國で数年前からライダーの印象を少しでも良くしようと、オートバイ乗りが「トリー・ラン」や「カ所に集まって献血する「ブラッド・ラン」（B L O O D R U N）をやっていること

を横須賀市本町、中西トレーディング社長中田孝則さん（三十五）に話した。「日本でも状況は同じ」と中田さんが中心になって「トリー・ラン」の計画を進め、神奈川県や日赤も全面的に協力した。（中略）

同県相模原市から来た同市職員牧野裕二さん（二十八）は車イスだ。「50ccバイクをサイドカーにして車イスを積んで来た。娘に電話のオモチャを二つももらったので、そのうちのひとつとラジオを持って来た」という。（中略）

中田さんは「弱者への理解を深める国際障害者年の最後にふさわしい」と話す。

〈朝日新聞・12月14日〉

車検の延長・新車に限って三年に 運輸省やつと決断

運輸省は十二月八日、新車に限って車検期間を現行の二年から三年に延長することは支障がないとの見解を固めた。車検のあり方を審議している運輸技術審議会にはすでに伝えており、大勢はこの見解を入れる方向のため、来年（五十七年）一月末には、新車車検三年の答申が出される見通しとなった。現行六カ月ごとの定期点検も十二月末に延長される

る公算が大きい。車検延長は、第二次臨時行政調査会の目玉となっており、車検三年が実現すれば、新車を持つマイカー族にとっては三年間約三万円の負担減となるが、車検時に支払う自動車重量税、自賠責の保険料に改定が加えられないと、現行よりかえって一時負担増ともなる問題点も残している。

（読売新聞・12月9日）

「ホームコンピュター時代」 日楽、初の本格的システム開発 音楽から料理まで広範囲な家庭情報処理

自動演奏のピアノを聞きながら主婦は料理の手順を記憶したミニフロッピーディスクを選ぶ。子供はディスプレイ装置で漢字の書き取りを習う。

日本楽器製造（本社・浜松市、川上源一社長）は（十二月）七日、ピアノの自動演奏から家庭学習、家計簿、料理の作り方など広範囲な情報処理ができる本格的なホームコンピュターシステムYISを開発、来年一月から売り出す、と発表した。このシステムは、

十六ビットのパーソナルコンピュターを中核に、各種の情報機器を組合せ、将来進むとみられる家庭の情報化に対応しようというものの。ホームコンピュターとしては、NEC、日立、ナショナルがパソコンを発売しているが広範囲の使い方ができる本格的なホームコンピュターシステムとしてはこれが初めてであり、この発売で、ホームコンピュター時代はいよいよ現実のものとなってきた。

（静岡新聞・12月8日）

色が付いたら飛ぶ売れ行き ゴルフ・カラーボール品不足

黄色やオレンジ色などに塗られたゴルフのカラーボールがブームを呼んでいる。住友ゴム工業、ブリヂストンスポーツ、ソニー・ウィルソンなどメーカー、輸入業者が十一月下旬から相次いで売り出したばかりだが、どこも品不足で対応に大わらわ。テニスでもカラ

ーボールが定着しているだけに、各社は有望商品として期待をかけている。

ゴルフのカラーボールは、これまでも一部で販売されていたが、人気はさっぱり。今回のブームのきっかけになったのは十月上旬、米国プロゴルフ協会（PGA）が試合球とし

オートバイ販売のセールスポイント 『みつ蜂商法』

吉川雅之著
産業能率大学出版部刊・定価1400円



書名の「みつ蜂商法」とは、クモの巣商法の反対、つまり座して待つ商売ではなく、積極的に打って出て、お客さまを獲得するもの。この「みつ蜂商法」は55年の「販売促進12章」56年の「セールス最前線」と、2年間にわたって本誌ヤマハニュースに掲載した内容に、一部加筆して単行本としたもの。

販売店みなさまにもおなじみの著者・吉川氏は、8台のバイクを所有するマニアでもあり、バイクや販売店さまへの理解も深い。それだけに本書は、これまでの類似書とは異なった実践的内容となっている。

て公認し話題が広がった。（中略）曇り空や夕方でもボールが良く見え、無くすことも少なくなったという点がゴルフファ

に評価されたためだが、スポーツのファッション化の一つの現れともいえる。

（日本経済新聞・12月12日）

家庭カラオケ——歳末商戦で絶好調 中年族に人気集中！

この年末、家庭用のカラオケ専用機が売れに売れている。忘年会、新年会などに使おうと買い込む人が多いため、年間販売量の四割前後が年末に集中する。歳末商品だが、異変に気づいたのは十月ごろから。生産を倍増したが、それでも足りない。思い切って五倍ぐらい増やせばよかった」という家電メーカーも。

業界全体で年間十万台から二十万台程度の生産水準にとどまり、半分以上は業務用が占めていた。それが、昨年三十万台近くに伸び、今年は一気にブーム爆発。家庭用が全体の七八割を占める形で、売り上げが急上昇し出した。

メーカーの愛用者カードからみると、買っているのは四十歳代の人たちが半分近くを占め、次いで五十歳代が二割。ラジカセを愛用する若者たちは、ほとんど見向きもしてない。中年型商品”の特徴が出ている。

（朝日新聞・12月15日）



販売店さまとともに、さらに飛躍を！
頂上をめざせ '82 ヤマハ
 全国ヤマハマン大会開催

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

空前の300万台という国内総販売台数が達成された'81年のバイク業界。中でも、100万台販売の目標を設定し、1年目にしてそれを實現したヤマハの伸長ぶりに驚異の眼が集中しています。

こうしたなかで、去る12月11日には静岡県磐田市の磐田市民文化会館に全国のセールスマン、サービスマン、パートナー総勢1600余名が結集して全国ヤマハマン大会が開か

'82年の躍進を誓いあう 全国優秀カートショップ大会

全国ヤマハマン大会、発電機特約店大会と、'82年商戦の幕開けを目前に控えて、多彩な販売会議がつづいた12月。8日には静岡県掛川市の「つま恋」に全国のヤマハカートショップさん60余店が集まり、「'81全国優秀カートショップ大会」も開かれました。

会は優秀ショップさんの表彰、'82年カート営業政策の紹介、さらに'82年ヤマハカート・ニューモデルの発表・技術解説、最優秀ショップさん

'81ヤマハ発電機・特約店大会

北海道から沖縄まで特約店30社の代表と33名のセールスマンの方がたが出席したこの大会は、全6機種のフルラインナップと充実した販売態勢

の経営方針紹介……と充実した内容、つめかけたカートショップのみなさまは、'82年カート人口の増大に力を

合わせて取組もうと決意を新たにされていきました。



XV1000 '81年バイク・オブ・ザ・イヤーに! オーストラリア

オーストラリア最大の2輪専門誌「ツー・ホイールズ・マガジン」が行なった'81年バイク・オブ・ザ・イヤーに、この1月から国内登場するXV750Eの輸出モデルXV1000が選ばれました。

そして、先頃開催されたシドニー・モーターショーのヤマハコーナーにこのXV1000が展示され、ひときわ大きな反響を呼んだものです。



販売店のみなさまと一体となって最前線の商戦に立ち向うヤマハマンの大会とあって、会場は熱っぽい雰囲気につつまれ、予定時間を大幅に延長して大会はくりひろげられました。そして、ここでは'81年商戦の総括と反省、さらに'82年さらに大きな躍進のための課題が確認されました。販売店みなさま、'82年もよろしくおねがいいたします。

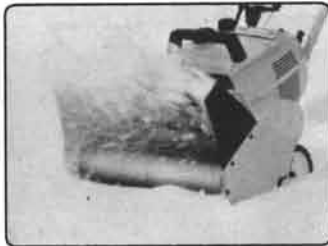


雪やこんこん
アラレやこんこん

いま雪国の話題! ヤマハ・スノーメイト テレビCM

「一家に一台スノーメイト。」—いま雪国では、奥さまタイプの小型除雪機スノーメイト YSM-250 が、大活躍中。そして、お茶の間では、このスノーメイトのテレビCMが話題を呼んで、需要の拡大に一層の拍車をかけています。

この15秒テレビCMは、北海道HTB、HBC、青森ATB、岩手TBC、山形YBC、秋田ABS、長野NBCの6県7局で12月から1月中旬にかけて放映されているもの。女性でもカンタンに扱えるスノーメイトならではの商品性が、今雪国の家庭に急浸透しているところです。



降ったら 降ったら
スノーメイト



ママは喜び
雪かき続け



パパは
速くてママを呼び-



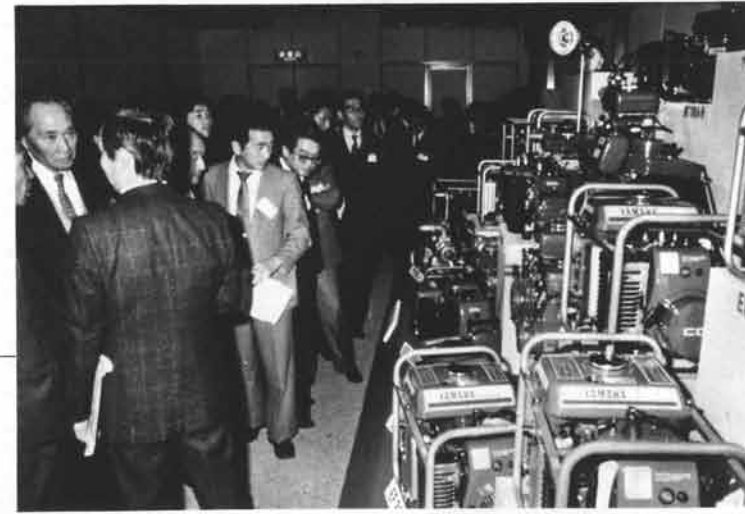
「雪かきカンタン
ヤマハ・スノーメイト」

でトップシェアをめざすヤマハが、日頃拡販にご活躍いただいている特約店さまとセールスマンみなさまを集めて開催した初めてのミーティングです。

ヤマハ発動機から荒田常務取締役、平井営業本部長、ヤマハ特機商品専門工場の昌和製作所から松井社長がそれぞれ挨拶に立ち、発電機を中心とした特機商品に関する開発、生産そして営業方針を説明。また会場入口には82年から新登場するニューモデルも含めた発電機、汎用エンジン、ウォーターポンプの特機商品群のフルラインナップが展示され、その強力な商品構成と市場開拓に燃えるヤマハの熱意に共感の声が集まっていました。

また、この大会では犬ヅリによる北極圏踏破など知られる探検家・植村直己氏による講演も行なわれ反響を集めていました。

「XJ650ターボ」記者試乗会



一段と充実した'82年ヤマハ発電機フルラインアップに拡販への意欲を燃やす特約店・セールスマンのみなさん



衝撃のターボパワーを確認! 「XJ650ターボ」記者試乗会

東京モーターショーでのセンセーショナルなデビューからひと月、その衝撃もさめやらぬ12月2、3日の両日、画期的なキャブレター・ターボシステムを搭載した「XJ650ターボ」の2輪専門誌記者試乗会が袋井ヤマハコースで開かれました。

キャブ・ターボシステムとエアロダイナミックス・フェアリングの採用など話題いっぱいの「XJ650ターボ」の開発意図や技術紹介が開発スタッフの手によって行なわれた後、いよいよテストランの開始。

つめかけたテストライダーの方がたは、コンパクトなキャブ・ターボの偉大な威力とハイスピードクルージングの快適性を飛躍的に高めたフェアリングの効果に、改めて大きな関心を示されていました。



今年から新設のこのコーナーでは、ご商売にまつわる販売店さまのすべての疑問、悩み、に各界のエキスパートがお答えします。どうぞお気軽にご質問をお寄せください。

Q 82年は、特にスポーツユーザーの拡大をはかりたいと思っています。そこで、来店するお客さまやクラブ員へのサービスの一環として、シヨールームに海外の2輪専門誌を常備したいと思うのですが、どのような雑誌があり、どのように入手すればよいのでしょうか？

A 海外の2輪専門誌は、外国語の読解力がいかにかわからず、バイクマニアにはたまらなく嬉しいもの。最新モデルのメカニズム、試乗記の紹介、ホットなレースレポート、豊富なライダーウェアや用品、部品類まで眺めているだけでも十二分に楽しめることでしょう。現在発行されている各国の代表的な専門誌は、下のとおりです。

そして、これらの雑誌を入手するには①洋書店に向いて購入する、②出版元に年間購読を申込み、③左記のような洋書専門店に購読手続きの代行を依頼する（この場合は年間定期購読が条件）——方法がありますが、最も簡単で、最も確実なのは③です。

〈おもな洋書専門店〉

- ▼イエナ 東京都中央区銀座5-6-1
☎ 03-5711-2980
 - ▼嶋田洋書 東京都港区南青山5-9-19
☎ 03-407-3863
 - ▼丸善 東京都中央区日本橋2-3-10
☎ 03-272-7211
- 〈回答・モーターサイクルジャーナリスト小川洋子〉

スポーツユーザーへの情報提供に 海外の2輪専門誌をシヨールームに常備したい

U S A



MOTOR CYCLIST
(モーターサイクリスト)

バイク雑誌が無数にあるというアメリカでも5本の指に入るという専門誌。ニューモデルテストからレース記事まで幅広い内容を誇っている。正統派のアドルトライダーを対象としているので、内容もかなり専門的で読めば読むほど楽しめる雑誌だが、写真を見ているだけでも十分おもしろい。広告もカラフルだ。●月刊●A4判



CYCLE WORLD
(サイクルワールド)

このサイクルワールド誌のロードテスト記事には定評がある。毎月何機種かを取り上げて徹底的に解説している他、ビンテージバイク、用品解説なども行っている。ちなみにこの写真の号にはヤマハXJ550セカ、YZ465のテストがとりあげられている。アドルトライダー向け。●月刊●A4判

イギリス

MOTOR CYCLE NEWS
(モーターサイクルニュース)

イギリスの2大新聞のうちのひとつ。新聞なのでとにかく情報が早い。レースシーズン中はレース記事中心となるがシーズンオフには用品特集、中古バイクの買い方、保険の問題なども取り上げている。レース記事に関しては、日曜日に行なわれたレースが水曜日発行の新聞に載り、それがその週の土曜あるいは翌週月曜日には日本に空輸されてくるという早さ。売買欄もある。●週刊●新聞大



フランス

MOTO REVUE(モトレビュー)

フランスの2大モーターサイクル専門誌といえるこのモトレビュー誌とモトジャーナル誌がある。どちらもニューモデル解説からレース記事まで幅広く扱っている。とにかくフランス的でウィットにとんでいて、見るだけで楽しくなる。この写真の号の表紙は'81年度のフランス人世界チャンピオンたちが祝杯を上げているところ。中にはブルガの人物ストーリーが小さいころからの写真入りで載っている。●隔週●A4判



イタリア



MOTOR CYCLE WEEKLY
(モーターサイクルウィークリー)

モーターサイクルニュース紙同様イギリスでよく売れているバイク新聞。こちらもレースシーズン中はレース記事中心となる。この新聞にはロードレースライダーのバリー・シーンがコラムを書いている。またこのMCW紙のライディング・インプレッションにも定評がある。MCN紙同様に週刊なのでとにかく情報が早い。●週刊●新聞大



MOTOCICLISMO(モトチクリスモ)

イタリア最大のモーターサイクル誌。ニューモデル解説からレース記事まで内容も豊富だが、なんといっても一番おもしろい点はヨーロッパ製マシン（中でも特にイタリア車）を多く取り上げているところ。バイクや用品類の広告もイタリア製が主で、日本では見たことのないような用品が載っているのだから見るだけでも興味深い。とにかくカラフルで陽気なイタリアン・マガジン。●月刊●A4判

西ドイツ

MOTORCYCLE MECHANICS
(モーターサイクルメカニクス)

その名の通りメカニクを中心としたバイク専門誌。だが、もちろんインプレッションも載っている。バイクにメカニズムの観点からせまることでは、もちろんピカー。この写真の号ではキャブレターの解説が行われている。広告もそれなりにユニークで、ナットやバッテリーのものなどが載っている。●隔週●A4判



MOTORRAD(モトラッド)

ドイツといったらモトラッド、モトラッドといったらドイツというほど有名なバイク専門誌。ロードテスト、比較試乗、メカニズム解説など広範囲に渡った内容はどれもマニア向け。シビアにひとつのものを追求する編集精神にドイツ人気質が現われている。●隔週刊●A4判



ニュータイプ・ヘルメット LC-1S 2月1日より新発売!

機能とファッションの調和。

特にスクーターのお客さまのために、ヤマハが開発したニュータイプのヘルメットLC-1S。なによりも安全性を重視し、ジェットタイプ・ヘルメットのノウハウを活かしてつくりあげた本格タイプです。

'82年ますます拡大が期待されるスクーター市場に、どうぞ本体とセットでおすすめください。

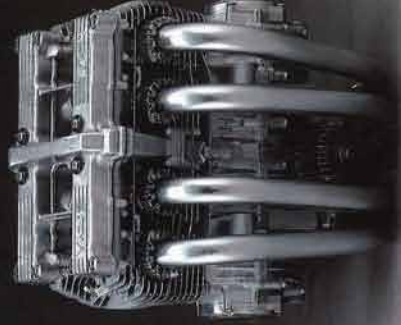
(LC-1S)

- サイズ：M、L
- カラー：ホワイト、レッド、シルバー
- 標準小売価格：8000円
- 規格：JIS 1種

商品番号	商品
90890-51565	ホワイト・M
90890-51566	" L
90890-51567	レッド・M
90890-51568	" L
90890-51569	シルバー・M
90890-51570	" L



カタチこそ違っても、考え方は同じ。エンジンは常にスリムであるべきだ。



モーターサイクルの開発に当って、性格づけの最も重要なファクターとなるのが、エンジンである。より個性的なマシンを求めて、私たちは何種類ものエンジンを開発する。しかし、私たちは単に性能がすぐれているだけではない。もうひとつのチェックポイントを通過しなければ、ヤマハのエンジンとして世の中に出ないのである。その基準は、軽量、スリム、コンパクト、コントロールが容易なマシン（これが私たちが基本だ）は、エンジン自体もシェイプ・アップされていなければならない。ヤマハの750ccを見て欲しい。XV750 Special に採用されたインライン・Vツインは単気筒並みのエンジン幅を可能にしている。また、たとえ単気筒であっても、スリムさの追求という点では同じ。シェイプ・アップの思想——ヤマハのポリシーはエンジンだけにどまるものではない。それは全てのマシン作りのコンセプトだ。ベース、

広告活動ご紹介

シェイプド・アップ・エンジン——これは1月発売の2輪専門誌に掲載した広告です。先進のヤマハ・テクノロジーシリーズの第3弾。*軽量・スリム・コンパクト。というヤマハスポーツシリーズの一貫したプロダクト・コンセプトにスポットを当てたものです。'82年もヤマハは積極的な広告活動を展開してみなさまのご商売をバックアップさせていただきます。どうぞご期待ください。

SHAPED-UP ENGINE

LIGHT-SLIM-COMPACT

●カワゴエ産の加工機名を明記のうえ、郵便切手10円を添えて賞品誌でも送付下さい。●ヘルメットも付属します。●定期点検受けまします。●バイクの改造はやめまします。

YAMAHA

ヤマハ発動機株式会社
千438 静岡県磐田市新貝2500
TEL.05383(2)1111



●4サイクル・OHV・4気筒・746cc ●最高出力700ps/7,000r.p.m.
●プレスバンプホーンフレーム ●ボクシングライディングポジション ●ニューヤマハアブリアント ●ニューヤマハアブリアント ●標準価格 ¥630,000



●4サイクル・OHV・4気筒・746cc ●最高出力70ps/9,000r.p.m. ●ボクシングライディングポジション ●ニューヤマハアブリアント ●標準価格 ¥595,000



●4サイクル・OHV・4気筒・746cc ●最高出力70ps/9,000r.p.m. ●ボクシングライディングポジション ●ニューヤマハアブリアント ●標準価格 ¥560,000