

Y.P.V.S、ニューリンク式モノクロス・サスペンション……

レーシングスピリットみなぎらせ

RZ250R 新登場!





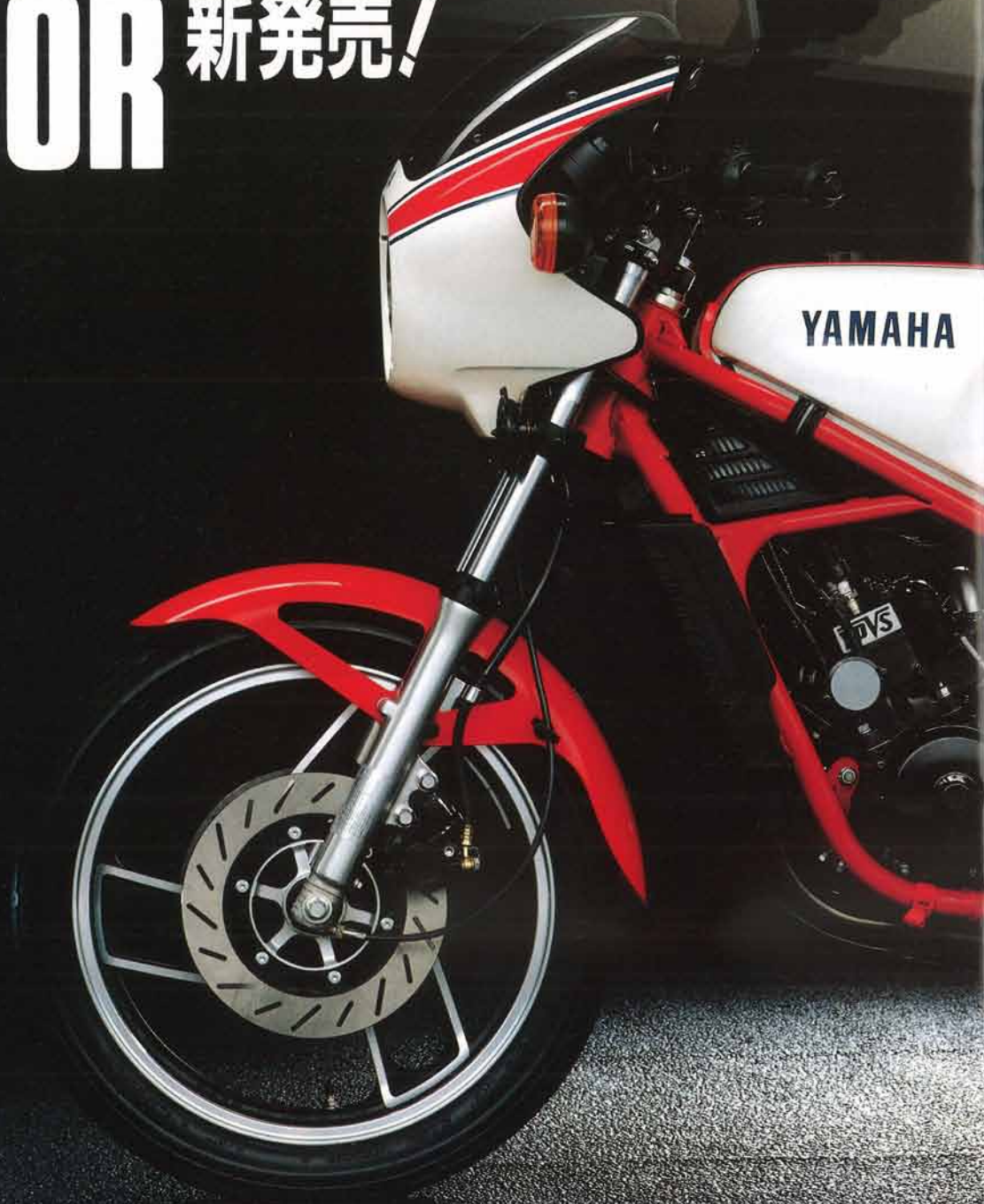
特集: RZ250R新登場!

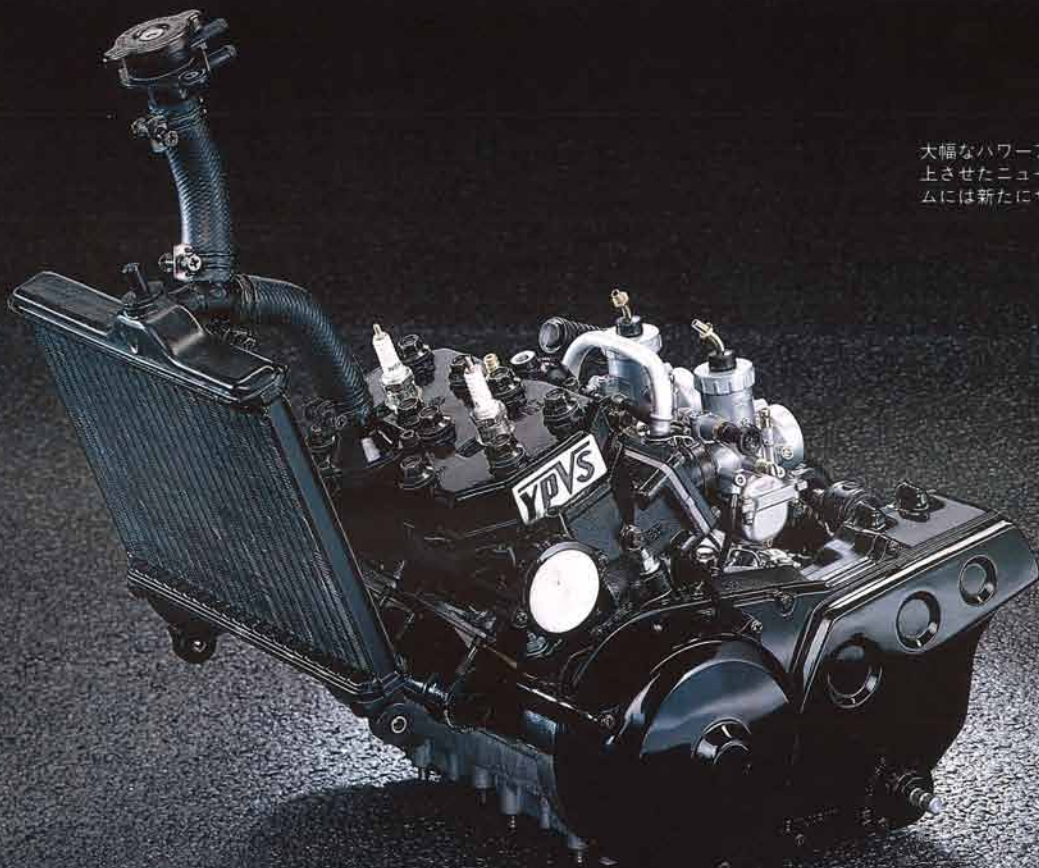
FINITE

'83 New Model 第1弾

レーシングスピリットみなぎらせ

RZ250R 新発売!





大幅なパワーアップと同時に燃費も向上させたニューエンジン。水冷システムには新たにサーモスタットを装備。



このスリムなボディが、ベストフィットのライディング・ポジションを生み出す



●カラー：ホワイト



●カラー：ニューヤマハブラック



前面投影面積を小さくし、空力特性をアップ

■RZ250R仕様諸元

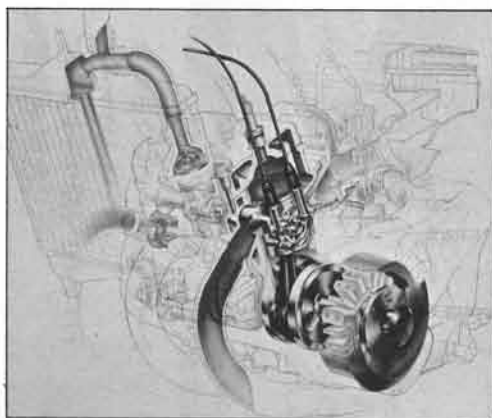
●全長2095mm ●全幅710mm ●全高1170mm ●シート高790mm ●軸間距離1385mm ●最低地上高165mm ●乾燥重量145kg ●舗装平坦路燃費40km/ℓ(50km/h) ●登坂能力31度 ●最小回転半径2.5m ●制動停止距離13.5m(50km/h)
 ●2サイクル・水冷・2気筒(Y.P.V.S) ●内径×行程54×54mm ●総排気量247cc ●圧縮比6.4 ●最高出力43PS/9500rpm ●最大トルク3.4kg-m/8500rpm ●始動方式キック ●潤滑方式分離給油(オートループ) ●オイルタンク容量1.6ℓ ●エレメント湿式ウレタンフォーム ●燃料タンク容量20ℓ ●キャブレター型式VM26(三国) ●点火方式電子進角式CDI ●点火プラグBR8ES(NGK) ●バッテリー容量12V5.5AH ●バッテリー型式12N5.5-3B
 ●1次減速(比)ギヤ(2.860) ●2次減速(比)チェーン(2.500)クラッチ湿式多板 ●変速機リ

ターン式6段 ●変速比①36/14=2.571②32/18=1.777③29/22=1.318④26/24=1.083⑤25/26=0.961⑥24/27=0.888
 ●フレーム高張力鋼管ダブルクレードル ●キャスト26度30分 ●トレール99mm ●タイヤサイズ(前)90/90-18(51S)(後)110/80-18(58S) ●ブレーキ(前)ダブルディスク(後)対向ピストン式キャリパー型ディスク ●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+コイルスプリング(後)ド・カルボン式モノクロス・サスペンション ●ホイールトラベル(前)140mm(後)100mm ●ヘッドランプ12V60W/55W ●テールランプ12V8W ●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



ヤマハコースのコーナーを攻めるオプション装着のRZ250R(アンダーカウルとシングルシートはオプション)

特集: RZ250R 新登場!



1 個性さらけに強烈に!
2 サイクル・スーパースポーツ「RZ250R」は、「RZ250」のコンセプトを一段とレベルアップしたもの。つまり、スーパースポーツの名にふさわしい高性能とスーパースポーツの究極・ロードレーサーのイメージを

全身これ、レーシンググスタム・ジュニア

新しい年・1983年のトップを飾って
噂の「RZ」がデビューします。
その名も「RZ250R」
「神話」まで生んだRZ250のコンセプトをそのままに
メカニズムを、パフォーマンスを
一段とハイレベルに鍛え上げての新登場。
鮮かなボディいっぱいレーシングスピリットをみなぎらせ
「RZ250R」は、いま250ccスポーツ市場へダッシュします!

より高度に追究したニューモデルです。
エンジン性能の向上、走りの機能を中心としたハイメカニズムの採用、燃費性能の向上、品質感の向上、レーシングイメージのアップなどが具体的な設計のポイントですが、「RZ250」で指摘されたコンプレイン(要望事項)がすべて解消されていることはいまでもありません。

243 PS / 9500 rpm
驚異のハイパワーを生み出す YPVS

新開発の2サイクル、トルクインダクション・ツインエンジンは、毎分9500回転で43馬力と、もちろんクラス最高のパワーを発揮します。まさに驚異的なこのハイパワーは、YPVS(ヤマハ・パワーバルブシステム)ニュー水冷システム、電子進角式CDI点火などによって実現したものです。このピークパワーもさることながら、中低速から最高速までのパワーフィーリングは、まさに鮮烈です。

3 ヤマハの先進技術YPVSが 大幅なパワーアップを 実現した

「RZ250R」に驚異のハイパワーをもたらした最大の決め手は、ヤマハのレーシングテクノロジー「YPVS」。世界GPで鍛え上げたこの先進技術が、中低速性能をまったく犠牲にせずに、高速性能を大幅にアップさせているのです。

YPVSの一般市販モデルへの採用は、この「RZ250R」が第1号。しかも「RZ250R」は、バルブを作用するサーボモーターの動きを、マイクロナビニューターで制御するハイメカニズム方式です。

加えて、このYPVSには「スターティングセット&セルフクリーニング機構」もセットしました。これは、メインスイッチ・オンと同時に、カーボン落しをかねて自動的にYPVSの作動を確認できるもので、電子進角式CDI点火と相まって始動性を一段と高めています。

4 パワーに、燃費に、 大きな効果を発揮する 電子進角式CDI点火

点火方式はメンテナンスフリーのCDI点

火ですが、新たにヤマハ自慢の先進技術・電子進角システムを組み込みました。進角特性は高回転域で2段階にわたって遅角する高速進角型。エンジンの要求進角によりシビアにマッチさせたこの新システムは、回転全域にわたる大幅なパワーアップと、燃費性能の向上に特に大きな効果を発揮しています。

5 燃費性能も 確実にアップ

飛躍的なエンジン性能の向上にあわせて燃費性能も確実に向上させました。定地走行テスト値は、40km/l(50km/h)ですが、YPVS、電子進角式CDI点火、左右吸気管のバランスパイプなどの相乗効果で実効燃費もアップさせています。

6 水冷システムに サーモスタットを装備

リカバリータンクを備えた密閉式リキッドクールシステムは「RZ250」と同様ですが、ラジエターをシングル・コア式として軽量化、コンパクト化をはかるとともに、新たにサーモスタットを装備して、暖機時間を短縮させ、オーバーヒートを防いでいます。

7 剛性を高め、 レースモードをアップした ワイドタイプ・ ダブルクレードル・フレーム

「RZ250R」の外観上の最大の特徴は、スタイリング上の重要なポイントでもあるワイドタイプのダブルクレードルフレーム。もちろん、これはロードレーサーYZZRやTZのテクノロジーをフィードバックしたもので、フレームの幅を広げ、パイプ径を増して剛性を高め、一段とハイレベルな操安性を引出すとともに、強靱なレーシングイメージを強烈に印象づけています。

なお、強度・剛性を高めたこのニューフレームの重量は、ほぼ「RZ250」同様。コンピュータを用いた有限要素法強度解析で、重量と強度のバランスを追求した成果です。

8 コーナリング性能を 飛躍的に向上させた リアフルダンパー・Fフォーク

超高性能エンジンが生み出すパワフルな走りにはしっかりと応えるために、特にサスペンションは大幅に性能アップさせています。

まず、新開発のリアフルダンパー(位置依存型減衰力調整機構)を加えたセミエア式

フロントフォーク。これは、フロントフォークにもライジングリード効果を持たせたもので、衝撃のつよさに応じて伸び側の減衰力が変化するために、特にコーナーからの立ち上がり、高い安定性を発揮します。

9 一般モデル初の ニューリンク式モノクロス サスペンションを装備

一方、リヤには一般ストリートモデルとしては初採用のニューリンク式モノクロス・サスペンションを装備しました。

スイングアームとクッションユニットの間にロッドとアームで構成するリンク機構をセ

ットしたこのシステムのメリットは、きわめて数多いものです。

第一に、リンク機構の簡略化によって大幅な軽量化を果した点。同時に車体の下方に集中配置することによって重心を低くし、さらに重量マスを重心まわりに集中させて操安性を向上させていることです。

第二は、このリンク機構によって生まれるライジングリード効果です。つまりクッションが最伸時のままの小さな小さなショックにはソフトに、逆にギャップ通過時のようなクッションの最縮時にはダンパーが強力に働いて底突きを防ぐというように、ショックの大きさにあわせて減衰力も変化し、つねに安定した

● 快適性、被視認性を高めたビキニカウル

全身これ、 レーシングスピリット

● 60W/55Wハロゲンヘッドランプ

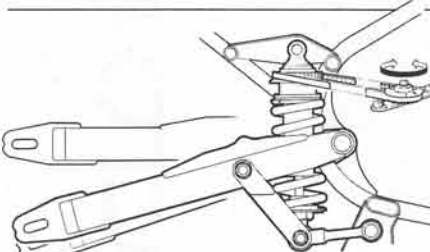
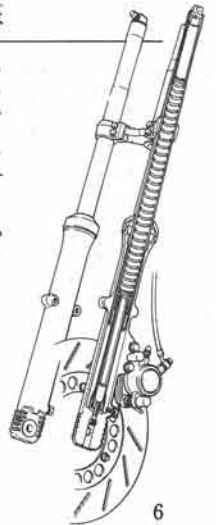
● ダブルホーン

● ニューイタリックタイプキャストホイール

● ダブルディスクブレーキ

● シングルコア式軽量ラジエター・サーモスタット付水冷システム

- 43PS/9500rpm、クラス最高のパワーを生み出す水冷・2サイクル・トルクインダクション・ツイン
- ヤマハ独自のYPVS
- リターン式6速ミッション
- 電子進角式CDI点火
- フレームへの振動の伝達をカットするオーソゴナル・エンジン・マウント



●センター・タコ配置でレーザーイメージを強調したメーターパネル

●バリアブルダンパー付セミエア式フロントフォーク

●大容量20ℓ燃料タンク

●レーザーイメージのワイドタイプ、高張力鋼管ダブルクレードルフレーム

●ニューリンク式モノクロスサスペンション

●2球式大型テールランプ

●負圧コック大型レバー

●対向ピストンキャリバー型ディスクブレーキ

●耐久性にすぐれたシールチェーン

●110/80-18(58S) 偏平タイヤ

●ニューイタリックタイプ・キャストホイール

操安性が得られるのです。

10 バンク角じつに50・5度

高性能サスペンション装備によるすぐれたコーナリング性能にあわせて、バンク角も50・5度。「RZ250」に比べ、1度も大きくなっています。

11 強力トリプル・ディスクブレーキ

強力な動力性能にあわせてブレーキも高性能化。前輪ダブルディスク、後輪には対向ピストン・キャリバーのシングルディスクを配したトリプルディスクブレーキ。いずれもスロツテイド(穴あき)タイプで、放熱効果を高め、軽量化をはかっています。

12 スポーツライディングをさらに楽しくする

センター・タコメーター



メーターパネルは、レーシングマシンさながらに中央にタコメーターを配し、左にスピードメーター、右側に水温計をセットした3連メーター。レーシングムードいっぱい입니다。

13 ビキニカウルも標準装備

快適なスポーツライディングをもたらし、被視認性を高めて安全性を向上させるビキニカウルを標準装備しました。

●RZ話題の話題

再び、吹くぜよRZ旋風!

かずかずのエピソードによって、神話まで生み出した「RZ250」。その一大ムーブメントが、いま「RZ250R」によって再現されようとしています。ここにご紹介するのは、そんなRZの周辺情報。セールストークの一助にどうぞ――



6年の歳月をかけて、 GPレースで鍛えあげ、 熟成されたYPVS

まずは「RZ250R」の最大のセールスポイントであるYPVSの基礎知識から。

このヤマハの先進技術の開発が始められたのは、ちょうどソフトバイク・パツソルの登場した1977年のこと。その年の全日本選手権モトクロスシリーズの中盤戦から、シリンダヘッドまわりをカムテップで覆ったワークスマシンYZMが登場。藤秀信選手らの手で目のさめるような走りを披露したのを、ご記憶の方も多いことでしょう。

当時、ファンや関係者間でさまざまな推理を生み、話題を集めたこのブラックボックスが、YPVSの第一歩だったのです。

2サイクル・エンジンの性能向上に画期的な変化をもたらしたこのヤマハの先進技術は、翌78年に「ヤマハ・パワー・バルブ・システム」の名称で正式に公表され、同時にロードレーサー「YZR500」、モトクロッサー「YZMI25/250」の各ワ

ークスマシンに採用されて、いよいよ世界GPでの鍛練を開始したのです。

デビューしたその年に、ケニー・ロバーツがYZR500でワールドタイトルを獲得したのをはじめ、YPVSは、かずかずのレースでその効果のほどを立証し、同様に改良を重ね、完成度を高めていきました。そして'81年には、メカニズムに対する耐久性、信頼性も確立されて市販ロードレーサーTZへ、さらに'82年には市販モトクロッサーYZへとその技術をフィードバック。そしていよいよこの「RZ250R」によって、一般ストリートモデルへの採用が実現したのです。

高回転・高出力を得るためには排気タイミングを速く、低回転・高トルクを得るには排気タイミングを遅くした方が効果的であるというエンジンの特性を最大限に活かすために生まれたYPVS。これにより、つねにエンジンの回転数に最もマッチした理想的な排



「RZ」をいよいよ愛するぞ、

スポーツツーマインブランドの若きヤング・アダルトたち

スポーツユーザーにとって、持つことが誇りであるときいわれるRZ。では一体、RZユーザーの中心をなすエンスージャストとは、どんな層の人たちなのでしょう。周辺情報第2弾はRZ250のユーザー分析です。

昨年2月から10月までにRZ250のユーザーとなったお客さまの中から約500名をピックアップして調査した結果(ヤマハ調べ)では、98%は男性、このうち16才から24才までの男性で80%が占められているというデータが出されています。

しごく当然のデータのようなのですが、この中で最も特徴的なことは、16才で中型二輪免許を取得したビギナーの数がきわめて少ないこと。つまり、RZの需要主体は17才から24才

の大学生と勤労青年というわけです。

しかも、所有免許を見ると83%が中型二輪免許ですが、なんと全体の60%の人が普通免許をあわせて所有していること。また、97%の人が2輪車の運転経験を持っていることに驚かされます。しかも、過去のある時期にバイクに乗った経験があるという、いわゆるUターンライダーが14%もいるのです。

これらのことは、何を物語っているかといえば、RZがいかに、バイクに対する興味や知識のうえで、また運転技術の面でもキャリアのある真のエンスージャストによって支

持されているか、ということ。群を抜く高性能、ロードレーサーのレブリカとしてのレーシングイメージとマニアックなイメージが、こうした真のエンスージャスト

気タイミンクが得られ、高回転・高出力と低回転・高トルクの両立が実現されたのです。しかも、「RZ250R」のYPPVSは、エンジン回転数をCDIユニットからマイクロコンピュータで検出、これによりバルブを駆動するサーボモーターをコントロールするという、二部コンベクション・マシン以

たちの心をしっかりととらえており、この傾向が「RZ250R」の登場によって、さらに拡大されることは容易に予想されるところです。

しかし、その一方でいま最も期待されているのは、ビギナーのお客さまたちを販売店みなさまの適切な指導、安全運転推進活動や普及活動、モータースポーツ活動によって、そうしたエンスージャストへ、ロードマスターへと育成していただくことです。「RZ250R」の登場は、そうした活動開始のまさに絶好のタイミングでもあるのです。

RZがバイクの本当の魅力を ボクに教えてくれた

次は、そんなRZユーザーを代表して、最も平均的と思われるRZ250ユーザー・中村晴一さん(26才・公務員・千葉県佐倉市)

にRZならではの、バイクライフを語っていただきました。

「二輪免許を取った時、入門用だとわりきって4サイクル、400ccのアメリカンタイプを選びま

上のハイメカニズムを備えたもの。6年の歳月をかけて厳しいGPレースの場で鍛えあげられたヤマハの最新レーシングテクノロジーは、こうしていま「RZ250R」を通じて、真のエンスージャストたちの許へと手渡されていくのです。





した。でも、ワインディングロードなどによく出かける私には、どうしてもマッチしない。それと、バイクというもの慣れるにつれて、もっとスポーツ性の高いヨーロッパ・スーパー

スポーツを、と思って、RZに乗り始めたのです。ところが、2サイクルの胸のすく加速感、軽くてパンチのある走り、すべてが初めての体験なんですっかり驚かされてしまいました。でも、このおかげでバイクってのは、直線よりコーナーの方が楽しいんだ、こんなに乗り手と一体となって自由に走ってくれるものなのかって、人車一体という言葉が実感としてわかるようになったみたいです。走る時も以前のアメリカン・タイプでは、目的地までの移動の道具というカンジでしたが、RZに乗りはじめてから走りを楽しむようになった。単なる移動の時でも、わざと回り道してワインディングロードを走ったり、

シフトダウン↓バンク↓加速といったコーナリングを楽しんだりしています。
2サイクルはツーリングには不向きだ、などというライダーもいますが、私はRZでロングツーリングもずいぶん楽しんでいます。振動も少ないし、軽くて、パワーがあつてかえって長い直線路の少ない日本の道には、適しているし楽しいですね。おかげでツーリングだけでも、もう20000*も走りましたよ、このRZ250で。いまのRZをいつまでも大切に乗りていきたいけど、Y P V Sが付いて、モノ・サスも新しくなった。Rの登場。また欲しくなりました。

商売を活気づけてくれたRZは、またうちの商圈や客層も広げてくれた

お客さまのバイクライフにとって同じように、RZは販売店さんご商売にもさまざまな変化をもたらしていますが、次はそんな影響を(株)スポーツショップ・イシイ(石井重行社長・東京都江戸川区)さんにかがいました。イシイさんは、RZの販売台数の多さでは日本でも有数のお店。また「なぜいま2サイクル・スーパースポーツ・RZか」という意見広告を専門誌に掲載するなどRZに集中的に取り組まれているお店です。

「4サイクル主流のスポーツ車の中で、あえて2サイクル・スーパースポーツを出した。しかも水冷、ここまで走りに徹しきったクルマはいままで無かったでしょう。このことが第1に、ユーザーにとっても、店にとっても意義があつたんですね。」

無駄のない、まさに機能美の結晶。それもデザイン先行ではなく、性能を突きつめていってまとまったスタイリングというのが、商品にじつによく表われている。マニアである

2サイクルファンを呼び戻し、多くの新しい2サイクルファンを創り出したのは当然ですよ。発売から現在まで200台近く売っていますが、うち4割は地元・江戸川区以外のお客さま。RZによって、うちの商圈はものすごく広がりました。

それとRZが出てから、お客さまのバイクに対する学習欲という知識欲が旺盛になつて、マニアックな人が増えたようですね。メカを熟知して乗りこなしたいという人が…。メカからセッティングまで、うちでもお客さまの問合わせが絶えず、電話だけでも日に3件はあるんです。「RZ電話相談室」だね、ってみんなて笑うほど。店としても、お客さまのどんな質問にも答えられるように、と一生懸命やってきました。

こうして、いまではRZⅡやマハリスポートショップイシイというイメージを、お客さまの間に定着させることができたと思つています。店内には、うちのスペシャルRZも展示していますしね。



「予約殺到で一時はお断りしたり、問合わせいっぱい『RZ電話相談室』になつてしまつたり、うちにとってRZのエピソードはいっぱい。Rの登場でまたそうなりそうですね」と'83年の新春商戦にはりきるスポーツショップ・イシイのみなさん(中央が石井重行社長)



そして、Rの登場、TZの技術がほとんどそのまま採り入れられているので、新たな

期待を持っています。すでに、何台かの予約も入っていますが、いずれにしても、RZは

うちの店にはもう欠かせないメイン商品なんです！

われら088K友の会、

RZ開発の熱い余韻を抱いて走り回っている

さて、お客さまや販売店さんに負けず、劣らずの熱い思いをRZに注いでいる男達がいま。ヤマハの中で、RZの開発にたずさわった若い技術者たちです。

仮称088K友の会、088KとはRZ250の開発呼称、つまりRZ250の開発にたずさわった若い技術者たちのツーリングクラブなのです。

設計技師、インダストリアルデザイナー、走行実験のテストライダーから営業畑のサ

ビスマンまで、メンバーの顔ぶれはさまざま。しかし、自分たちが創りあげた名車「RZ」に対する絶対的な自信と愛着という1本の糸で結ばれた彼らは、わずかなヒマをみつけては愛車RZの走りを楽しんでいるのです。

ツーリングだけを楽しむ人から、中にはプロダクションレースに出場する人までさまざまですが、ツーリングの計画さえ決まれば10数名のメンバーがロコミひとつで次つぎに集まっています。

写真は、静岡県磐田市から長野県の清里

ヨーロッパでも、 「Y-RD」の登場に熱い期待

ニューRZが、世界のトップを切ってそのペールを脱いだのは昨年9月中旬、西ドイツ・ケルン市で開かれたIFMAショーのこと。以来ニューRZ（ヨーロッパ向けはRD350LC）へのラブコールは日を追って高まりを見せています。というわけで、RZ周辺情報の最後は、ヨーロッパの専門誌に見るニューRD350LCへの熱い期待です。

▼ヤマハは、好評のRD350LCを、最低125mphは出るというTZロードレーサータイプに変身させた。電子的にコントロールされるパワー・バルブ・システムは、新し

いエンジンの中心であり、前のモデルよりパワーが10%も増大したといわれている。最高50bhpでドライウエイトがたったの319ポンド（143kg）このニューRDは、難なく「シャイアント・キラー」の名を得るにちがいない。（英・モーターサイクルニュース紙）

▼ケルンショーのスターのひとつは、人気の高いヤマハRD350LCのスーパー・ソフイスケーテッド・バージョンだった。まさにミドル・スポーツの驚異、レーサー仕立ての'88RD350LCは、2サイクル、2シリンダー、Y.P.V.Sで48〜60bhpに近いパワー

を発揮する。（英・モーターサイクルウィークリー紙）

▼燃えるようなレッドラインのボディが、ニューRD350LCを、グランプリレーサーYZRにきわめて近い印象のものとしている。余裕ある50PSでドイツにやってくる2サイクル、2気筒のこのニューマシンは、ライバルモデルを完全に追い抜いている。というのも、排気タイミングをコントロールすることによって、すぐれた吸排気効率を引き出しているY.P.V.Sは、エレクトロニクスも含めて、すべてワークスレーサーの技術だからである。（西独・モトラート誌）



『定例ミーティングもやりたいね。毎月、販売店とセールスマンの』

3万2千世帯、人口10万人の新興都市・東京都多摩市。今なお急ピッチのニュータウン計画が進行中で、昭和63年には4万世帯、13万4千人に膨れあがるといわれています。そんな有望市場に、57年4月にオープンした「モト・シヨップ・スコット」さんは、四輪ディーラーのサービスマンであった宇津味さん、松崎さんが共同経営で始めたニューフェイス店。開業以来初めてのお正月を迎えてお2人の意気込みもひとしお。担当の柳原セールのとの対話にも、意欲的な言葉がポンポンとび出します。

●勉強になりました

都心に遠征しての展示会

柳原 57年4月からのご商売ですけれども、いま振り返ってみていかがでした？

宇津味 ほんとうにアツという間でした。秋口までは、販売台数もすごく順調に消化できて、1年目としてはマアアアというところでしょうね。

柳原 セールの立場からみると西友ストアとかイトーヨーカドーなどスーパーマーケットでやった展示会が成功したし、あの効果が大きかったと思うんですが。

宇津味 それはいえませう。でもひとつ反省点

としては、実際の展示会開催となるとゴチャゴチャあわただしくなっていて、どうしても追いまくられてしまふ。

もつと落着いて取組みたい、というのが83年のひとつの目標ですね。

柳原 たしかに、10月に笹塚（東京都渋谷区）に遠征して開いた展示会なんかは、大いに反省点アリですね。

宇津味 そう。駅ビルの1周年セールということで人出はすごく多かったんですけど、実際にはあまり結びつかなかった。あれは事前チラシを入れなかったことに、ひとつ原因があったみたい。

松崎 スポーツ車を展示しなかったこともマ

イナスだった。お客さまと話していると自然とスポーツバイクの話になっちゃう。店のまわりと同じで、あっちでも買物バイクが売れると思っていたら、客層が全くちがっていったというわけだね。そこまでは把んでいなかった。（笑）

柳原 下調べが大切、ということですね。松崎 またチャンスがあれば都心部にも遠征

したいけど、その前にやっぱり足元を固めなっちゃね。（笑）アフターサービス売りモノとしたうちのカラーからいけば、やっぱりスポーツバイクのお客さんを増やしたいね。数のうえではスクーターが圧倒的だけど、長い目でみて、うちについてくれるお客さんは、

やっぱりスポーツ車の人たちでしょう。柳原 そのためにも、店内の改装を計画されているわけですね。

松崎 そう。それとスポーツバイクだけのチラシ広告をやってみたいな。

●チラシを通じて生活提案も

柳原 「スコット」さんのオリジナリティあふれるようなチラシ広告は、ぜひやりたいですね。私たちセールスマンがお手伝いして作るのでは、どうしてもそのお店お店の個性を打出しきれないところもありますし。宇津味 でもあれだけのスペースに、いいた



●柳原幹治セールス(ヤマハ東京㈱・多摩営業所)昭和31年生、東京出身、明治大学政経学部卒、55年4月・ヤマハ入社。スキーから音楽まで趣味は多彩。



商圏は、いまもニュータウン建設がつづくゴールデン市場。柳原セールスをはさんで「'83年は特にスポーツユーザーの開拓を」と意欲に燃える宇津味さん(左)と松崎さん

いことをきちんと入り込むというのは難しいよね。それで、最近では金曜日、土曜日といった休日の前になると折込みチラシの数がドーンと増える。だから逆手をとって平日に折込むなんてことも考えていかないと。
柳原 チラシの一部にカレンダーを刷込むとか、裏面に視力検査表を入れるとか、ワンポイント工夫のあるものもいいですね。
松崎 そうそう。バイクの打出しにしても、商品と価格だけの単純なものじゃなくて、生活提案のようなものもチラシを通じてやっていきたいな。

●お客さまを見ればお店がわかる

宇津味 ところでセールスマンの柳原さんからみて、うちの店はどんな店です? 他所と比べて。
柳原 接客は最高ですね。ツナギもきれいだし。宇津味 ええ!?

柳原 最高ですよ。それと他所のお店で販売した車でもほとんど修理サービスしているし。宇津味 それがうちの一番のセールスポイントだね。
松崎 お客さんが来ると、どうしてもその人との話に夢中になってしまっ、途中でやめたサービスに気が入らなくなってしまう。それを一番気をつけるようにはしているね。

柳原 友達を見ればその人がわかるって良くいうでしょう。同じように、お客さんを見れば、そのお店がわかる。その意味でも「スコット」さんは恵まれている。
松崎 それはいえるね。店を閉める時なんかお客さんが店頭の展示車の中に入れてくれたり、一緒にジャケットを降ろしてくれたり。そんなお客さんは大切にしないと。

柳原 さて'83年「スコット」さんの抱負は? 宇津味 月50台は売りたいね。商売をやっている以上、街で見かけるバイクにうちのステッカー貼つてあると、気分は最高なもの。
柳原 '83年もお互いにガンバリましょう。

東京郊外の幹線道路・鎌倉街道に面した「モト・ショップ・スコット」さん(宇津味雅仁代表)▶店舗面積15坪▶展示台数30台▶商圏・新興住宅地▶スタッフ2名

'83年もこんな姿でがんばりマス！

普段着姿であめでとう。'83年このコーナーは、ヤマハ奥さまの日頃の奮闘ぶりを写真中心でご紹介してまいります。ここ数年にも増してヤマハ奥さまのパワーが、ご商売を大きく左右しそうな'83年。どうやら脇目もふらずの猪突猛進よりは、しっかりと足を地につけて心の通ったご商売が求められているようですね。新シリーズのトップを飾ってヤマハ千葉(株)柏営業所管内の6名のヤマハ奥さまにご登場ねがいました。

本年も

「おたくは感じがいいから」ってお客さんの言葉を聞くと、ますますガンバロウって意欲がわいてくる。'83年も、そのひと言が聞けるようにガンバります。

● 霜崎美鈴さま・千葉県鎌ヶ谷市丸山2-12-147・オートサイクルビーコック(霜崎文雄社長)



店に閉じこもってないでどんどん外へ出ていくわ。いろんな人に会って、いろんな話を聞いて、'83年は賞欲に知識を吸収したいわね。

● 井上洋子さま・千葉県柏市豊四季320・(井上輔業(井上金男社長))



んて感じたりしてね、それが二輪の気持が二輪に乗ってからわかったんだから情けないと思うんだけど、バイクは自分中心の気持で乗っちゃいけないと思ったね。そういう意味じゃあれはアダルトの乗り物なんだよ。道走つて、ほんとおまわりになりたいと思うことあるよ。ライダーにも悪いのいるからね。

ヘルメットかぶるのだって、事故のときぶつけたひとに対する思いやりなんだ。そういう優しさが必要だね。ライダーには

——それにしても師匠のライディング見てると、我流というより、ほんとに基本をキチン

とやったように思えるんですが。

「バイクに乗るとき、きょうの課題を与えて乗るの。そして常にバイクの基本で何だっけというところに戻ることにはしています。

ボクはね、バイクもスキーも、スキндаイクもみんな中年からはじめてるの。それまで嘶家になる努力でせいっぱいだったから。19歳で嘶家になって、29歳で真打、とにかく修業の連続でほかの遊びやる余裕がなかった。だから始めたとき（バイクを）負けたくなかったのね、人に」

——生来負けずらいだったんですね。

「てえよりぜんぶコンプレックスの裏返しなんだね。ボクは小学校の先生の倅でしょ、おやし、国立でなきゃ月謝出せねえっていうから、そんならまったく逆をやってやられて思ったわけ。大学いかないと一人前なれなきゃ徹底的に反抗してやろってね。それで芝居や落語が好きだったからこの世界にはいったんだけど、それむかしだからね。いまじゃ嘶家も大学出が多いけどね。いまは大学は最高学府じゃないから」

——師匠は古典しかやらないんですか？

「古典というけど、そりゃ題材は古いよ、だ

けど常に新作なんだ。むかしに名を借りてるけど、内容はいまに共通してんだ。だからもってる。そこが講談、浪花節とちがうところですよ。惚れた、はれた、騙された、騙されねえ、いまでも必ず心あたりあらあな。ただむかしを憶んだって笑えねえよ。

年寄りでも無気力なのつまらないね。いまでもどう生きようっていう、そのデフォルメのおかしさが面白いんだから。そのためには自分をいつもいまにしておかなきゃ。

ボクがオートバイに乗るのも、いまという時代に生きてるからなんだろうね」

——バイクと落語に共通性を感じますか？

「バイクに乗っても、すぐくまそうにしないということは芸に通じるね。いままで乗っていてわかったことは、急ブレーキかけても、コーナーまわっても、どんな場合でもハンドルに力をいれないということね。自然に向きたくるように心がける。

うまい人見るとそうやってるね。なんでもなく、さり気なく曲っていく。ちっともすごそうに見えない。そういう自然体って好きだね。そのためにはテクを磨くよりほかない。

そんな芸人になれたらいいんだけどね」



BUSINESS

●還付金請求もお忘れなく！

一月は行く、2月は逃げる、3月は去る、と年初めはとかく月日の流れを早く感じるもの。そして2月から3月にかけては、ご商売をしている誰もがイヤになる確定申告の季節ですね。

- 確定申告の受付は、ふつう2月16日から3月15日までですが、次のような場合は1月1日から手続きができるのをご存知ですか？
- ①新築のマイホームを手に入れた。
 - ②銀行など民間の住宅ローンを利用した。
 - ③医療費が五万円以上かかった。
 - ④地震や、台風、水害、火災などの災害にあった。
 - ⑤生活に必要な資財の盗難にあった。
 - ⑥学校へ寄付した（大蔵大臣の許可を受けた）。



特定寄付金

なかでも、③医療費は、医師に支払った治療費、薬代、入院費、つきそい費など意外に幅広く認められていますから忘れずに手続きを。還付金もどってきますヨ。

HEALTH

●肩こりは体と心の警報ブザー

肩こりというのは、お年寄りの専売特許のように思われがちですが、実は年令や仕事とはまったく関係なく、大部分は運動不足とストレスが原因で、若い人たちにも随分多いといえます。

肩こりの具体的な原因は、関節や筋肉は、動かすことによって血液の流れがよくなり、酸素と栄養が与えられて、老廃物を追い出して正常の状態を保っているのに、現代生活では肩の関節を180度回すことさえ少ないため。おまけに不安や緊張など、精神的ストレスは肩や首の筋肉を無意識のうちにこわばらせて、血のめぐりを妨げてしまうからなのです。

そうかといって、いきなりジョギングや縄跳びをすることもありません。まずは、腕を大きくぐるぐるとか前後にまわす癖をつける。これなら場所も時間もとりません。また、できるだけ歩くチャンスを見つけないことです。エレベーターなども一切使わない



で、自力で上り下りすることもよいでしょう。整形外科医の勧める肩こり治療体操があります。

- ①仰向けに寝て、一方の手を頭の上の壁に近づけるよう力を入れて伸び上げる。時間は2〜3秒。
 - ②手を元に戻しながら深呼吸。
 - ③これを左右交互に、十回ずつ繰り返す。運動と運動の間は、全身の筋肉をゆるめてリラックス。
 - ④座ったまま腕を軽く曲げ、前に十回、後に十回と交互に肩関節を回す。関節は極限まで動かすようにする。
- 自己流の運動でも何もしないよりはまし。また、体のどこかに病気が隠れているということもあります。肩のどちらかだけが痛む時は、痛んだ方の各部分を再チェックすることです。軽い病気だと思って放っておくといつまでも肩こりが治らず、さらに病気が進行してしまいます。早めに専門医で診察を受けるようにしたいものです。

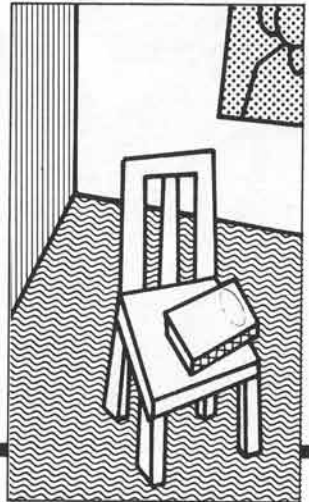
CHILD

●やがたやがたなりそな弧立型の子供

首都圏の小学生4百人を対象として、「ひま」についてアンケートをとった子ども調査研究所の最新データによると、ひまで退屈だと思ふことがある小学生が、過半数を占めたといえます。

回答では、「よくある」が11%、「たまにある」が67%、そして「全然ない」と答えた子供が22%という割合で、11+67、つまり89%近くの子供が、なんらかの形で退屈感を味わっていることになるわけです。

それでは一体どういう時に、退屈感を感じるのかというと、日曜日や休みで友達がいないうちが圧倒的に多く、本来なら学校のない日は、思う存分遊べるはずなのですが、原因は「遊び相手がいないうち」、「ひとりテレビを見ているだけだから」という具合に、友達が



いない点に集中しています。

それでは、ひまがまったくくない子供はどうかという点、塾通いで毎日が明け暮れる、という点になるのです。つまり、友達がいなくても退屈しないということ。ひまを持って余す子供も、勉強で忙しい子供も、「友達がいない」という点では共通しているわけです。

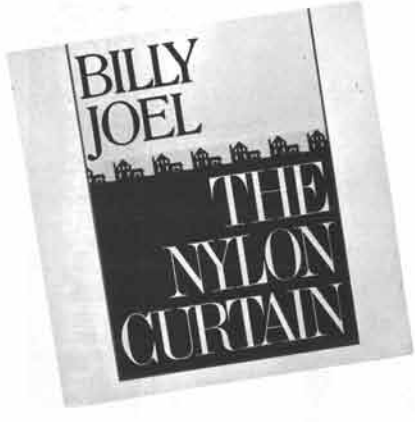
また、別の機関の調査によると、悩みごとには誰に相談するかという質問に対して、友達が圧倒的に多く、先生や親は少ないのです。

友達がいる子供は、自由に充実した時間を過ごすことができますが、友達がいない子供は悩みごとも相談できず、遊ぶこともできません。塾に追われていればなおさらというわけです。

しかし、元氣そうに学校に通っている子供たちを見ると、案外そうでもないようにも見えるのですが……。どちらにしても、子供自身が知恵を出して時間を有効に使う習慣を身につけてもらいたいもの。親も子供に対して何らかの示唆を与えてやるべきで、趣味やスポーツをする子供は、けっして時間を持って余したりはしないはずで。

●再び硬派ロック台頭のアメリカ

アメリカの人気ロック歌手ブルース・スプリングスティーンの「ネブラスカ」やピリー



・ジョエルの「ナイロンカーテン」(写真)など、硬派の内容をもったLPがベストセラーを続けています。

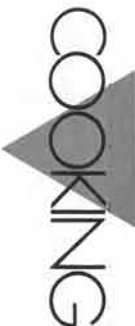
「ネブラスカ」はギター弾き語りのフォーク調で、ネブラスカで起きた10名の無差別殺人事件をもとにしたタイトル曲をはじめ、不況で失業した男が、腹いせに殺人事件を起こし99年の愚役を宣言される「ジョニー99」など、労働者階級の人間の凄まじい物語が淡々と歌われています。

ピリーの方も、不況と失業で荒れる町を描いた「アレクサウン」やベトナムの前線で生死の境をさまよう兵士を描いた「グッドナイ

サイゴン」などを吹き込んでいます。ともに、現在のアメリカ社会の一面を歌いあげたLPですが、今までのソフトでどこか享楽性を含んだロックとは大きく流れを変えたもので、高まる一方の社会緊張をそのまま浮き彫りにした音楽といえそうです。

ベトナム戦争末期の、アメリカがもつてきた暗く重く、よどんだ空気が、いまだに残っていることも、彼らの歌の中から伝わってきます。

単なる現代不況の問題だけでなく、ベトナム戦争の後遺症が今なお取りざたされ、それが現在の軍拡にさえ利用されようとしているアメリカのいまを彼らが叫び続けている。日本人の耳にもそれが利々と響いてくるのです。



●カレーにおけるジャガイモの役割

日本人が好む料理のベスト3に入るのがカレーライス。このカレーにもいろいろあって、野菜がまんま残っているものから、ドロドロになって野菜の形がなくなったものまでさまざま。しかし、やはりカレーにはジャガイモが入っていないと、なんとなく物足りないという人も多いはず。

カレーはインドが発祥の地。それが18-19世紀ごろにイギリスに伝わり、やがて日本に



も明治初年に渡ってきたといわれています。もちろん、当初は文明開花の味として、辛い味をこらえての食事となったようで、始めから日本人の口に合っていたわけではないでしょう。

さらに驚くことは、カレーの具として、玉ネギではなく、日本ネギが入れられていたという点で、明治になってから渡来した玉ネギが使われたのはそれよりもずっと後のこと。

ジャガイモも量産段階になかったということもあって、玉ネギと同様に本格的に普及するようになってから、カレーライスにも入れられるようになったわけです。

それではカレーにジャガイモを入れるどのような効果があるのでしょうか。それはカレーの辛さを調整する一種の味覚調整材だったわけです。ジャガイモを混ぜたカレー。そのジャガイモをつぶせば辛さが弱くなるという意味を含んでいることになりました。子供には大きなジャガイモを入れて口に合せてやるというのではないのでしょうか。



●コケモモと避暑地と軽井沢

避暑地として有名な軽井沢。美しい自然と高原の気候は、文化人、作家たちにこよなく愛され、大正以来この地を訪れたり、山荘を建てたりした有名人はたくさんいます。

時代を6千年ほど遡ったところからすでにこの地には人が群がり、縄文時代前期の遺跡が

あちこちに存在しています。寒冷な土地にもかかわらず、多くの古人たちがここを選んだのは、浅間山麓の樹林の中に棲む豊富な鳥獣や果実、球根類を捜し求めて、この地に住みついたため。軽井沢の名物に、浅間ペリーという果実があります。通称黒豆と呼ばれるコケモモの一種ですが、人々は数千年の昔からこの実を食べ続けていたものと想像されています。

維新後宿場町として栄えたこの街もみるみるうちにさびれてしまったわけです。明治16年この寒村を一人の外人が訪れました。英人宣教師アレキサンダー・クロフト・ショーがその人。この地が故国スコットランドの自然とあまりに似ていることから、家族、友人



たちを誘い集め、別荘を建て始めたのですが、それが現在の軽井沢の繁栄の基礎だといわれています。

文化人や作家といえは、室生犀生、芥川龍之介、川端康成、正岡子規、野上彰、石坂洋次郎、吉岡絃二郎、北原白秋、立原道造、中西悟堂、水上勉、遠藤周作……と数えあげれば際限がありません。

とりわけ、軽井沢と強く結びついていると思われる作家が、堀辰雄。「風立ちぬ」「美しい村」といった彼の作品の中に、軽井沢の風物がよく登場します。彼の清冽な文にふれた若者の多くは、軽井沢に強いあこがれを抱いたというほど。

ところで、軽井沢にはカルイザワとカルイサワの2つの呼び名があります。ザワの濁音よりもサワの方が清々しさが残ると思うのですが、みなさんはいかがですか……？

すぐれた経営は すぐれたバイクづくりに似ている

1年ぶり2輪販売店さんのための経営講座をシリーズでお届けします。経営から販売促進までの最も基本的なテーマをとりあげ、理論的裏づけ、実践のためのノウハウ、さらに応用と3段階構成で考えてまいります。どうぞご期待ください。第1回は、総論。『経営とは何か』です。

新春とは暦のうえだけ、産業界や小売業界は、長い『冬の時代』のまっ叩中です。

しかし、畑に撒かれた麦は、寒さの中で踏みつけられて、霜に耐える強い根を張ることができ、来たるべき収穫の春を待つのです。

オートバイの販売も、今こそ地固めの時。いま一度、ご商売の基盤を鍛えあげる時ではないでしょうか。一見迂遠なようでも、'83年こそしっかりと地盤づくりを考えてみましょう。

生業と経営の大きなちがひ

経営とは何か、こう改まってしまうと、かえって難しいものですが、ここでは経営に対して反対の意味を持つ『生業』（なりわいと読みます）と比較して考えてみましょう。

同じ小売業であっても経営をしているお店と、生業でしかないお店とがあります。そのちがひは一体どこにあるのでしょうか。

まず目的から考えてみると、生業のお店では、お店のご主人や家族の方が生活していくことが第一の目的になります。これに対して

経営の目的は、やや複雑になりますが、投下した資本に対する利益が重視されます。

両方とも『儲けよう』という点では同じように見えますが、手段に対する考え方も変わってきます。

生業では、そのお店の土地や店舗は、すでにあるもの、として無料のものだと考えます。労働力も、家族の労働力を使うために、無料だと考えています。

このようなお店が、いざ新しい支店を出すとなると、全くお手上げになってしまうケースが少なくありません。これまでのように無料の土地、建物そして家族のように働いてくれる質のよい労働力などが、手に入るわけではないからです。

ただ生活できればそれでいいのだ、という発想からは長期的、総合的な見方もできず、その日暮しが精一杯になり、売れて儲かれば派手な生活をして終ってしまい利益も残りません。

新しい支店を出す、という場合でなくても

現在のお店の拡張や改装すら思うにまかせなくなってしまう。

世の中の変化の速度は極めて早くなっています。この変化に長期的な視野から対応していくことができないとなると、そのままそのお店の衰退につながるようになるのです。

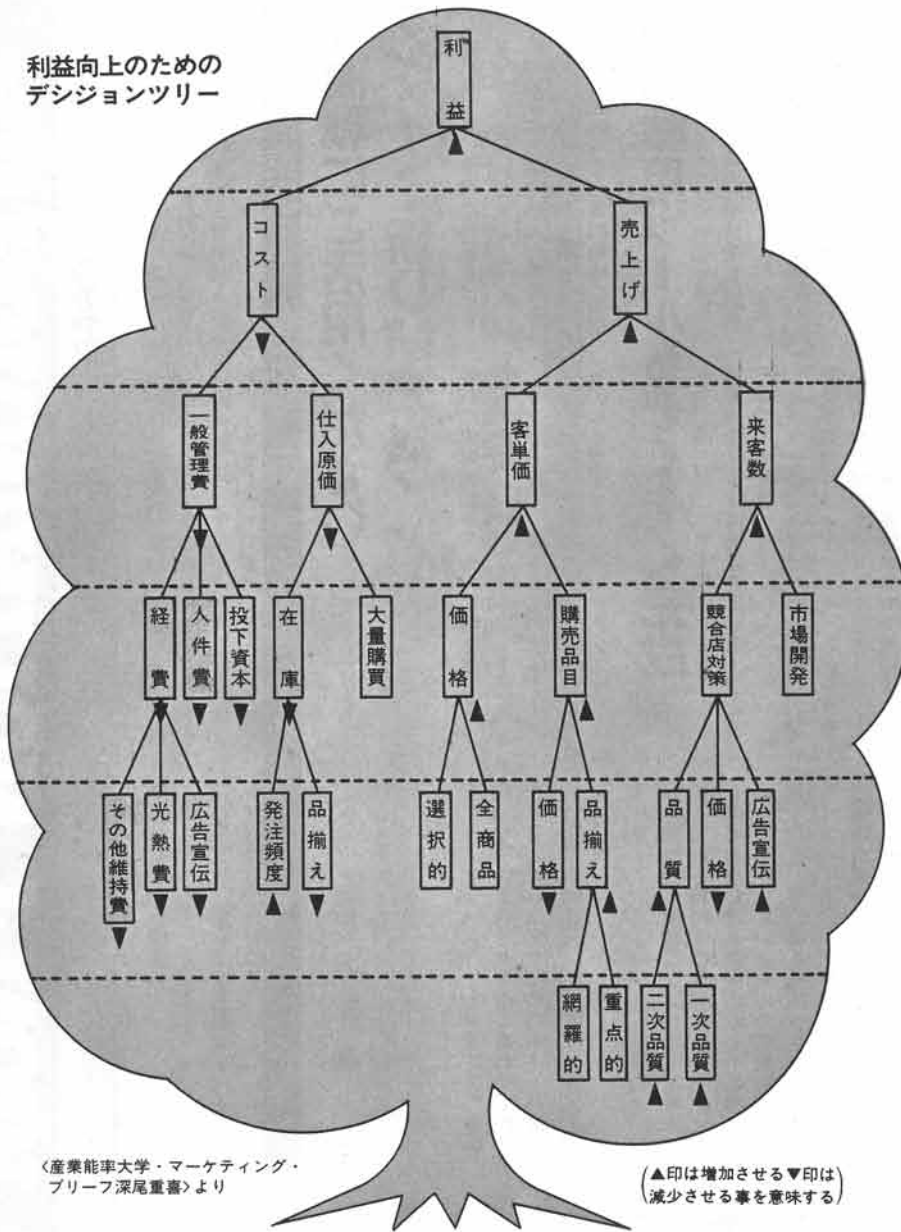
売上げを上げるか、コストを下げるか

では、現在のお店が、より多くの利益をあげるにはどうしたらよいか——それを簡単な表にしたのが左上です。

この表の中で見られるように、利益を増加させるには、大きく分けてふたつの方法があります。

第1は、売上げを上げることであり、第2は、コストを下げることです。前者はマーケティングの領域であり、外に打って出る、いわゆる積極策です。後者は主として、内部管理の問題です。これらをすべて実施すれば、それでうまくいき、利益が上るのか、という

利益向上のための
デシジョンツリー



＜産業能率大学・マーケティング・ブリーフ 深尾重喜＞より

▲印は増加させる▼印は減少させる事を意味する

とそうでもないのです。
この表をよく見ると面白いことに気づきます。例えば「広告宣伝」は、競合店対策として必要であり、来店客を増加させるのに役立つのに対して、その左の方では、これを減らすことによって経費を少なくし、コストの減少をはかることを示唆しています。これをよくみてみると「一体どうすればいいの？」と聞きたくなります。

これと同じように、価格は上げるのか下げるのか？ 品揃え（つまり在庫）は増加させるのか、減少させるのか？ いろいろな手を打つには費用がかかりますが、経費は下げるべきだといっています。このように矛盾した要

素がいたるところに出ています。
経営のむずかしさ、おもしろさ
経営というのは単純なものではありません。これをやってみればうまい、という唯一の方法などないのです。
ちょうどオートバイの高性能化と扱いやすさの関係にも似ています。どちらかを立てれば、とにかくもう一方が犠牲になる傾向にあります。オートバイに関しては、それに對して2つの方法があります。
第1は、どのような性格のオートバイにするかを決定することです。レーサーであれば多少の扱いにくさには眼をつぶることになり

ます。ビギナー向けであれば性能よりも扱いやすさが表に出ます。つまりオートバイの性格づけです。
第2の方法は、かなり困難なことです。技術的な問題を解決して両立させるように工夫をこらすことです。よく出来たオートバイというのは、これがかなりの程度まで成功したオートバイということになるでしょう。
経営に話を戻せば、第1の方法はお店の性格づけ、もって行きたい方向の明確化ということであり、これが「経営理念」あるいは「経営方針」ということになります。
そして、それを実現していくために、いま自分のお店では何が問題か、を考え、それを解決する目標とします。目標の設定が重要になるのです。
つまり、目標の設定が店の性格を決め、もって行きたい方向を示すものというわけです。表は、かなり単純化されている部分もあり、いうまでもなく実際の経営は、もっと複雑で、打つべき手も多数あります。
限りある予算、人手、時間の中で、すべてをやるうとしても不可能です。そこで、どこに重点を置かを決めるのが、目標の設定なのです。
第2の方法、つまり工夫をこらすというのは、オートバイも経営も同じです。広告すれば、経費が増大する、というのであれば、少ない経費で効果のある方法を考えます。価格を安くしなくても、客単価をあげるということも不可能なことではありません。
このように工夫をこらすこと、どうしようかと考えることこそ、経営のむずかしさであり、面白さでもあるのです。
そこから、オートバイでは名車が生まれ、経営では名経営がなされるのです。
しかし、いずれにしても基本が大切であり、これを無視しては、効率もありません。これから1年、このコーナーでは、最もベーシックな経営のセオリーについて考えてまいります。よろしくおつきあいください。

INFORMATION FROM YAMAHA

営業部営業課

新春商戦にご活用ください。

タウンメイト・新DM完成!

11月の新発売以来、快調にお客さまを増している4サイクル・タウンメイト。月ごとに対象業種を絞り込んだ業務需要向けモニター作戦やこれと連動したDM作戦など、販売店みなさまの地域に密

着した販促活動が、大いに効を奏しているものです。そうした中で、より多くのアンダーポーンのお客さまに、タウンメイト最大のセールスポイント、メンテナンスフリー

でクリーンな「シャフトドライブ」を訴求。有利な下取りセールとあわせて代替を促進していただくためのニューDMを完成しました。どうぞご活用ください。

冬期商戦用ツールもぞくぞく完成

〈試乗車告知ボード〉パッソルII以来相ついで登場する83年モデルはどれも走りの良さが人気のマツ。当然、店頭での展示会場での試乗が購入促進のキメ手となってきました。

そこで、各モデル名が記入可能な店頭試乗車告知ツールを製作しました。どうぞご活用ください。パッソルII・DM、パッソルIIの潜在需要発掘のニューツール、ユニークなマッチ付DMです。〈シグナス導入展開ツール〉すでに予

約セールを展開中のシグナスですが、これにともない導入展開のための各種ツールも用意されていますので積極的にご活用ください。○導入展開マニュアル○ブライスカード○シグナスストラライアングル○試乗会用ハンガーポスター○DM・DH専用パンフレット○専用封筒。

安全運転推進本部

'82年は、安全の輪を広げ

バイクの楽しさをよりアピールする活動を!

二輪車の正しい乗り方、楽しい使い方の普及・拡大をめざす需要創造活動、安全普及活動が、ますます重要性を高めている'83年。ヤマハ安全運転推進本部ではファミリーバイク、スポーツバイクそれぞれの分野にあわせて、一段と活発な活動を展開しています。販売店みなさまとの一層近密な連携のもとに、また、関係官庁と一体となって、くりひろげられる

- ファミリーバイク対象の'83年安全運転推進活動
 - ①ヤマハ原付免許教室
 - 合同教室、単店教室、自主教室
 - カセットテープ自習セット、ビデオ自習セット

- スポーツバイク対象の'83年安全運転推進活動
 - ①ヤマハ・ライディング・スクール(YRS) IN SUGO
 - ②ヤマハ・ミニライディング・スクール

積極的な活動に、どうぞご参加ください。



(ミニYRS)
③ ヤマハ・ライディング・スクール (YRS) サークットランコース

④ ヤマハ・ランディング・スクール (YRS) オフロード
⑤ スポーツクラブ年間無事故無違反運動

なお、各活動についての詳細は、本誌にはさみ込みのセフティメイト(83年1月号)をご参照ください。

営業部営業課SL普及活動

『基礎訓練の重要性を痛感』

ヤマハマンの間でも人気沸騰のSLオフロード・ライディングスクール

オフロード・テクニクをマスターしながら、同時に安全運転技術を習得し、モーターサイクルの幅広い楽しみ方を理解してもらおうというヤマハ独自の普及活動、オフロードライディング・スクールが、スポーツユーザーの幅広い人気を集めています。去る12月12日には、静岡県磐田市の天竜川河川敷において、ヤマ

ハマン対象のスクールが開かれました。当日は、世界各国を駆け巡ってモータースポーツの普及をつづけているヤマハの岩尾一敏インストラクター他3名のインストラクターの指導のもとに男女23名のヤマハマンが参加。発進、コーナリング、登坂・降坂、ジャンプ、斜面走行などのテクニクをマスターしました。

スクール後、参加者の全員から、受講レポートが提出されましたが、自己流テクニクに対する反省と基本訓練の重要性を再認識する声が、ほぼ全員から聞かれたほど。同時にまた、参加者の多くは販売店さんとメーカーが一体となつての普及活動に、改めて大きな意欲を燃やしていました。

'83 SL活動はさらに内容を充実して展開！

'83 SL活動の政策展開が決定しました。以下に紹介するSL活動を、お店における販促活動に、またモータースポーツの健全普及にご活用ください。

○ SLモトクロスⅡ拠点主催による多彩な行事
○ SLトライアルⅡトライアルブームによる再発見
○ SLモトリングⅡYSP協力のもとモータースポー

ツの輪の拡大
○ SLオフロードライディングスクールⅡ販売店主催による地域密着活動の展開
○ SLカートⅡスポーツカートによる新需要の開拓。



'83年その拡大が期待されているオフロードライディングスクール (写真はSUGOでのもの)

SLオフロードライディングスクール 特別開催コンクール実施迫る！

● 期間/1月26日～3月25日

※詳しくは、担当セールスにお問合わせください。

スポーツイベントSUGO

'83年の滑り初めに、SUGOをベースにした

リッチなスキーツアーはいかがが!?

蔵王の麓にひろがる210万㎡の広大なリゾートゾーンとして皆さまに親しまれているスポーツランドSUGOも、おかげさまで'83年でオープン8年目を迎えました。

たか? みちのくは、いまスキーシーズン真っさかり。スポーツランドSUGOから、えぼし、澄川といったみやぎ蔵王スキー場へのスキーツアーを楽しむみなさまにぎわっています。

NGツアーも好評発売中。お客さまとおそろいで、どうぞご参加ください。なお、詳しくは左記へお問合わせください。

東北新幹線の開通によって首都圏との距離もグッと縮まったSUGOは、皆さまの健康でエネルギーな生活をリフレッシュしていただく高級リゾートゾーンとして、'83年も一層施設の充実、サービスの向上につとめてまいります。

みなさまも、この冬高級リゾートホテル々々ぬぎ山荘をベースに、みやぎ蔵王へのスキーツアーにお出かけになりませんか?

日本でも有数のパウダースノーのすばらしいゲレンデを滑る、このスキーと宿泊をセットした「ワンダフル・SKI I

お正月をどのようにお迎えになりますか?

日本でも有数のパウダースノーのすばらしいゲレンデを滑る、このスキーと宿泊をセットした「ワンダフル・SKI I

生



'82 JAPAN SUPER CROSS

後楽園球場につめかけた4万人の大観衆とお正月の茶の間のファンを熱狂させた3人のYZライダー

●'82ジャパン・スーパーバークロス

観て楽しむモータースポーツの極地・スーパーバークロスが、ついに日本に上陸した。スーパーバークロスとは、いま全米でフットボールをしのぐほどの人気を博しているスタジアム・モトクロスのこと。スタジアムに設けられた1周61800メートルたらずのトリッキーなコースをエキサイティングな男たちが疾走し、観客は野球やフットボールとまったく同じようにスタンドのシートに腰をおろして(エキサイトすると座わってなどないが)レース展開のすべてを楽しむというワケだ。11月23日、全米シリーズのトップライダー15名とともに、このスーパーバークロスが、日本プロ野球のメッカ東京・後楽園球場にやって来た。

トクロス・イベントが実現した。3組に分かれての予選ヒート、敗者復活戦を経て決勝レースに出場するのは20名。午後2時からレース開始とあつて、敗者復活戦の頃には、早くもカクテル・ライトが灯りムードも最高潮。こうした中で予選ヒートから群を抜く速さのみせ4万大観衆を熱狂させたのは、リック・ジョンソンとプロック・グロバーの2台のYZ250。予選から余裕たっぷりの走り、終盤には派手なカウンスタージャンプやVサインを送りながらの片手ジャンプまで披露。観衆は、口笛、拍手、歓声にバックネットまでゆすつての大声援を送るほど。結局、決勝レースでもこの2人がジャンプの速さで他をひき離し、19才のジョンソンとグロバーの順で1・2フィニッシュを果たした。

4連ジャンプに最後まで果敢な飛翔を試みた奥村勝彦選手(中部ス波特ライダーズ)だ。惜しくも予選で姿を消したものの、彼のジャンプシーンは、大観衆の目に強烈に焼きついたにちがいない。かくして日本で初めてのスーパーバークロスは「おそらくこんなに興奮し、楽しくて、おもしろいモータースポーツは日本で初めてのはず」(週刊プレイボーイ)というほどの反響を呼んで大成功のうちを終了。この大会のヒーローとなった3人のYZライダーの話題は、1月4日のテレビ放映によつて、再びお正月の茶の間の話題をさらったほどだ。

そして、この日最高の人気を博したもうひとりヤマハライダーがいた。

それにしても、このスーパーバークロスをはじめロードレース映画「汚れた英雄」の上映など、興味深い話題いっぱいのは、83年モータースポーツの幕開けではある。





郊外から都心の下真中へ。スーパークロスはモータースポーツを身近かなレジャーへと近づけた

ジョンソンは優勝賞金6000ドルを獲得



ジョンソンと2人でこの日のレースを盛り上げたグローバーが2位

圧倒的な走りでスーパークロスのダイゴ味を見せつけたリック・ジョンソンとY Z 250



YAMAHA TOPICS

謹賀新年

83年もヤマハニュースを、よろしくおねがいいたします。

●ヤマハニュースは、販売店みなさまの情報誌です。みなさまの積極的な誌上参加をお待ちしております。二商売に関する話題、二質問、二相談なんでも結構です。お気軽にお寄せください。〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社 広報部宣伝課 ヤマハニュース係 ☎05383(2)111(内線2356)

フェスタ・YZイン・サンダ もりだくさんのプログラムで 楽しいモトクロスの日

関西地区の販売店さんが主催



↑'82年最後のビッグイベントとあってレース参加者も186名。モトクロス・ブームの定着ぶりを示した

→藤、光安・加藤3選手のチャリティーサイン会もフェスタを盛りあげた



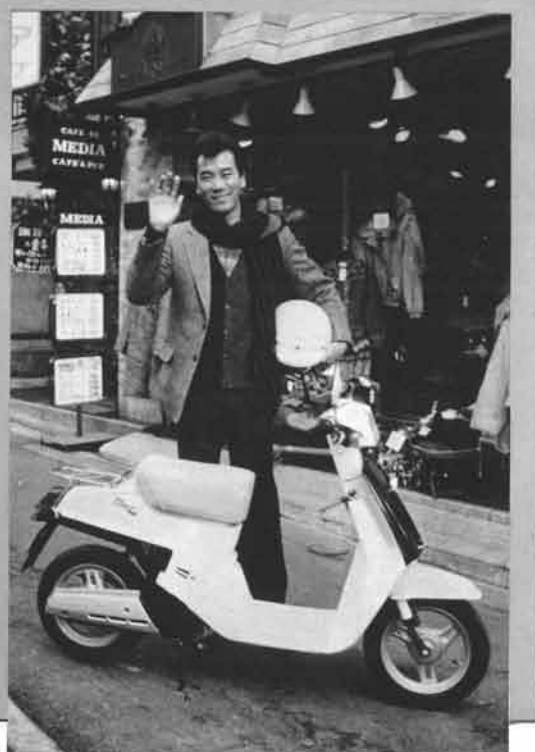
お客様の驚きのため息が聞かれた加藤選手のトライアル妙技

「ヤマハ発動機大阪支店」大阪市内から北西へ約1時間。丘陵地帯のひろがる兵庫県三田市の柴田牧場(三田モトクロス場)で11月28日、モトクロスをメインとする「フェスタ・YZイン・サンダ」が開催されました。約620名の若者がつめかけたこのイベントは、(備)ヤマハ藤田、ヤマ

宇崎竜童さん

『83年はスーパースニーカー履いて頑張るゾ』

「スーパースニーカー・パッソルII」のキャラクターでおなじみの宇崎竜童さんが、さる12月15日からパッソルII・ユーザの仲間入りをしました。コンサートに、映画に、そしてCMにと、宇崎さんにとっては多忙な82年でしたが、83年はパッソルIIを毎日の足に使って、とくに音楽に的を絞った活動に集中したい」と、抱負を語っていました。



ハ京都株、ヤマハ大阪株、ヤマハ兵庫株各管内の販売店さんが主催したもので、レース内容には、楽しいプログラムが盛り沢山。オフロードライディングスクール、タイムスラローム、チーム対抗ラリー、50ccノーマルクラスもある市販車レースから、屋台の豚汁食べ放題アタリレースのビデオ映写会といったものまで、参加者と観衆は息つく間もない楽しい一日を過ごしていました。

また、ヤマハワークスライダーとしておなじみの藤秀信、光安鉄美両選手や、トライアル国際A級ライダー加藤文博選手も応援に駆けつけ嬉しいサイン攻めを受けていました。中でも、アトラクションとして披露された加藤選手のトライアル妙技は、観衆の大歓声を浴びるほど。ヤングのモータースポーツ熱は、オフシーンなしの高まりを見せています。



「目標めざし心をひとつに」 '82ヤマハ発電機 全国優秀特約店大会ひらく

12月4日、静岡県掛川市のヤマハレクリエーション施設・つま恋に、全国から52店のヤマハ発電機特約店さんが参集して、'82ヤマハ発電機全

国優秀特約店大会が開かれました。躍進'83! 目標めざし心をひとつに、をテーマに開かれたこの大会では、根本文夫・ヤマハ発電機専

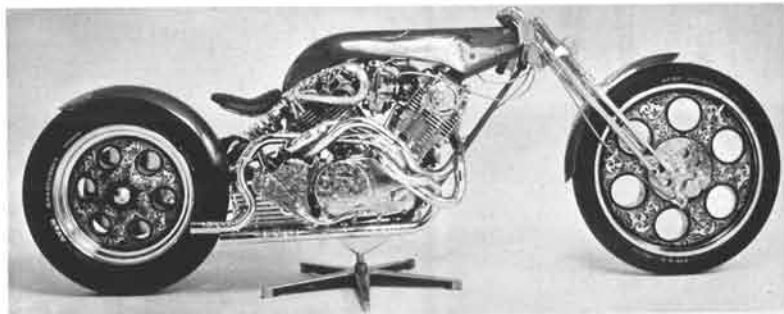
務取締役の挨拶、優秀特約店さんの表彰につづいて'83年ヤマハの発電機営業政策が紹介され、参加された特約店のみなさまは、'83年への決意を新たにされていました。
また、大会の最後には「低成長下における企業経営」と題して、日本経済新聞経済部次長・下村寛治氏の講演も行なわれ、みなさん熱心に耳を傾けていました。

そうです。写真はいずれも、昨秋西ドイツのケルンで開催された、IFMAショーに出展され注目を浴びた未来バイクですが、パワーユニットにはXV100、XJ650のエンジンがそのまま採用されているので

ヤマハ・モーターサイクルのデザイナーでもある英国人、ジョン・リード氏(37歳)の作品で、XVをパワーユニットとしたもの(写真上)はパワーユニット、ブレーキキャリパー、リヤショック、タイヤ、駆動系統以外はすべて手造り。しかも、イギリス伝統のスポーツ・ガン風の手ほり彫刻が施された18金板が主に使われているというから驚きです。

もう一方、XJ650のパワーユニットを使った作品(写真下)は、従来のフレームに代わってアルミで蜂の巣状につくられた浅い溝状のトレイが使われ、しかもこれが排気装置とマフラー役を兼ねているのです。リード氏の説明では、90年代のプロダクション・モーターサイクルのビジョン、とのことですが、

**未来バイク登場!
えっ、これがXV? XJ?**



↑ 蛇の巣。という排気システムは、32本のパイプをからみ合わせたもの。エンジン操作はリモコンで5m離れたところからも可能

→ マシン全体は一体式のグラスファイバーカウリングで包まれ、露出している部分は車輪だけ。これが90年代のモーターサイクル?



← 会場を埋めたヤマハ発電機優秀特約店のみなさん

↓ 優秀特約店のみなさまへ根本専務から表彰状が贈られた



いま話題のEF500Sをはじめずらした'83ヤマハ発電機フルラインアップ。'83年の発電機市場に、特に期待が寄せられている



'81スポーツバイク広告 金賞に輝く!

★第25回日本雑誌広告賞★

「人間にいちばん近い乗りものなんだ。ヤマハ・スポーツ・バイク」
このテーマのもとに、「昨年一般

誌で展開したシリーズ広告の一点が、このほど第25回日本雑誌広告賞での金賞(産業機器、輸送機器部門)を



●情報スクランブル●

ミッドシップ・カーはエンジンを車両の中央部(運転台のうしろ)に搭載した車。この方法だと、前後軸に対する重量配分が適切なものとなり、車の方向転換がしやすく、しかも駆動力を高めることが出来、スポーツカーのように極限的な運動性能を追求するには最適な車となる。

ただエンジンを中央部に置くため、二人乗りには制限される難点があるが、高性能を求め

関係筋が十四日明らかにしたところによると、ヤマハ発動機(小池久雄社長)は英国のスポーツ・スペシャリティカー・メーカーであるロータス社から、ミッドシップ・カー用エンジンの共同開発の要請を受けた。ヤマハの四輪車用高性能エンジン開発技術に着目、将来のミッドシップタイプのスポートカー需要に処して、共同開発を申し入れてきたもの。

これに対してヤマハ側では、四輪車用エンジンの生産・供給で深い結びつきのあるトヨタの了解を取り付けたうえ、この要請を受け入れる考えで、これが具現化すると、ヤマハの四輪車用エンジン技術は飛躍的に高まることになる。

共同開発の申し入れ ミッドシップ・カー用エンジン ヤマハ発動機へ英ロータス社から

〔日刊工業新聞 11月15日〕

受賞しました雑誌広告の素晴らしいを競うこの賞は、社団法人・日本雑誌



のすばらしい姿を訴求したヤマハの広告が、あらためて多くの共感を集めたものです。

誌広告協会が毎年主催しているもので、対象は全産業の雑誌広告。応募総数も今回は各雑誌発行社から約6500点。そうした中、人間生活に溶け込んだスポーツバイク

その内容は①最高時速六〇キロメートル以下に設計②時速三〇キロメートル(道路交通法での最高時速)を超えない場合、運転者に警報する点滅方式の速度警報装置の装着③販売時に適正な維持管理・運転操作方法の啓蒙を行うなど。

ミニバイクは現在、四社が七十型式(種類)を生産している。運輸省によると、このうち

運輸省の角田達郎自動車局長は十日、日本自動車工業会の石原俊会長に対し、第一種原動機付自動車(排気量五〇cc以下のいわゆるミニバイク)の速度性能抑制措置について要請した。この要請は五十八年九月一日以降、新たに生産されるミニバイクについて、最高速度を時速六〇キロメートル以下に設計することなどを骨子としている。

今回の行政指導はミニバイクの急増で安全問題が焦点になっているから、より適正で安全な利用促進のため、速度性能を構造装置面からの改善を求めたもの。

ミニバイク 60キロ(時速)以下に性能制限 運輸省、来年9月から実施

〔日本工業新聞 12月11日〕

るユーザー層が増えるに従って、世界的な注目を集めている。

ヤマハニュース '83年1月号 No235 ●もくじ●

- 特集・RZ250R新登場
RZ250Rカラーリングナップ……………2
全身これ、レーシングスピリット……………5
再び、吹くぜRZ旋風……………8
- 販売店さまヤマハマン対談
パートナリシップで行こう……………12
- ヤマハ奥さま登場
83年もこんな姿でがんばりマス……………14
太田克彦の一緒に走ろう……………14
柳家 小三治師匠……………16
- センス・アップ・コーナー
話題と流行の最新情報……………18
●お客さまを劇り、育て、増やすための

- 販売店経営講座……………20
- インフォメーション・フロム・ヤマハ
さらに詳しくは担当のヤマハマンへ……………22
- ★グラフィックス
82ジャパン・スーパークロス……………24
- ★ヤマハ・トビックス
●内外情報●情報スクランブル……………26
〈カラー〉
●パーツ&アフセサリー
ニュー・ヤマハヘルメットご紹介……………29
●シヨールーム拝見
鏡の柱のあるお店……………30
- 最新の広告活動ご紹介……………32

■訂正とお詫び
本誌'82年12月号の28ページにおいて「話題の映画*E.T.のクライマックスにヤマハ・モトバイク登場」とご紹介しましたが、これは誤りです。お詫びして訂正いたします。

その内容は①最高時速六〇キロメートル以下に設計②時速三〇キロメートル(道路交通法での最高時速)を超えない場合、運転者に警報する点滅方式の速度警報装置の装着③販売時に適正な維持管理・運転操作方法の啓蒙を行うなど。

ミニバイクは現在、四社が七十型式(種類)を生産している。運輸省によると、このうち

ヤマハ発動機はインドのエスコート社(本社ニューデリー、H・P・ナンダ会長)との二輪車に関する提携関係を深め八四年モデルから現地で共同生産することを話し合っている。ヤマハはわが国二輪車メーカーのトップを切って、八十二年二月、エスコート社と二輪車に関する技術協力契約を結び、エスコート社は八三年一月からヤマハ製エンジンを搭載した排気量三百五十ccクラスの二輪車の現地販売を開始することに決まっていたが、その後提携強化の機運が強まったもの。

当初計画によると、エスコート社はニューデリー郊外で、二年後をメドに年間十五万台の二輪車を生産する。まず、三百五十cc級の二輪車から生産に入り、八三年後半には百ccクラスの車種を追加する。また三百五十cc級のエンジンをヤマハが供給するほか、百ccについては車体、エンジンともヤマハが全面的に技術援助することになっている。

インドで共同生産も ヤマハの'84年型車 エスコート社との提携拡大

〔日経産業新聞 12月1日〕

最高時速六〇キロメートルを超えるのが三十四型式、同以下が三十六型式となっている。

最近の自動二輪車は、従来多くみられた並列二気筒エンジンが、並列四気筒、単気筒、V型だと置き、空冷、水冷とバラエティーに富んだエンジンへと変わってきており、こうした商品構成の充実が、自動二輪車の販売増に結びついているものとみられる。

排気量二百五十cc以上の自動二輪車の年間販売台数が初めて十五万台を突破することが確実となった。業界筋によると、今年一〜九月初年同期比二六・八%の伸びをみせた。月平均販売台数は一万二千五百七十八台で、このままいけば史上初の十五万台乗せが確実となった。一〜九月までの自動二輪車の販売台数を排気量別で見ると、四百ccクラスが八万二千六百六十六台で、前年同月比三七・七%増、五百ccクラスが一万六千五百五十五台で、同八・六%増、自動二輪の中でも、四百ccクラスの販売がもっとも多く、伸び率も大。四百cc好調の原因は、大型車に比べ免許が取得しやすいということと、今年になって同クラスで新商品が次々と発売されたこと、などが要因とされている。

ライダーは大型志向 二百五十cc以上の自動二輪車 年間販売で初の十五万台に

〔日刊工業新聞 12月1日〕

●マスコミに見る業界の動き●ヤマハの動向●

独自の開発・製造によるヤマハ製ヘルメットの第2弾 YFグラフィック・シリーズ

'83年3月発売予定

開発から製造まで一貫したヤマハ製ヘルメットの第1弾ベーシック・シリーズに引きつづいて、今年3月からは、いよいよ第2弾YFグラフィックシリーズの2モデル——YF3000RとYF2000G——が、新登場します。

最新の素材をヤマハ独自の組合わせて軽量・高強度な帽体材に仕上げたYACS使用のYF3000R。そして硬化処理スモークシールドを採用したYF2000G。(YF3000Rも共通)

長年におよぶオートバイづくりで培ったグラフィック塗装技術と、ポート・ヨットづくりで蓄積したFRP技術の粋を生かしたヤマハのニュー・フルフェイスヘルメットを、どうぞお店のラインアップにお加えください。



YF3000R

●YACS製、MFJ公認、硬化処理スモークシールド
■カラー/ブラック(レッド&ゴールドストライプ) ■サイズ/S、M、L、XL

YF2000G

●FRP製、MFJ公認、硬化処理スモークシールド



■カラー/チャビレット&ホワイト ■サイズ/S、M、L、XL ■カラー/スーパーレッド&ホワイト ■サイズ/S、M、L、XL ■カラー/カトリナブルー&ホワイト ■サイズ/S、M、L、XL

『鏡の柱のあるお店』

店内演出のじやまものを店の特徴に変えた、スクーターコーナーの姿見



(株)ピークル

田島 祐店長

大阪府寝屋川市寿町61-8

☎0720(33) 3 1 1 1



『鏡の柱のあるお店』とお客さまにも強い印象を与えている入口正面のスクーターコーナー

3階建テナントビルの上1階、ワンフロア230㎡のうち200㎡をショールーム(残る30㎡はサービス工場)として使い、70台にのぼるスクーター、30台のスポーツバイクを展示している『ピークル』さん。「目標は、乗りものの館」とおっしゃるように、総合的なバイク専門店として、幅広いご商売、幅広いお店づくりを展開されています。

●めざすは『乗りものの館』

昨年5月にオープンしたばかりの『ピークル』さん。田島店長は、次のようにお店のポリシーを語ってくれました。

「スポーツ車主体、なんていうように方向づけを限定した商売ではなく、スクーターからナナハンまで全車種を扱い、さらに本体ばかりでなく部品・用品から関連商品まで含めた幅広い商売をしたい」

そのために、スペースが広く、天井も高くお客さまに圧迫感を与えることなく、店の奥まで気軽に入つてこれること」という店づくりの条件を設定、それを備えたものとしてテナントビルの上1階が選ばれたのです。

●不成功に終わった『ヒーカウンター』

天井まで3・3mもあり、台数を並べても奥の方まで見通せ、ゆつたりと落ちていて展示車を見ていただける、ほぼ理想どおりのお店ができあがったのですが、店内演出の面からは決定的ともいえる問題も生じたのです。

それは、ビルの中央を支えるコンクリートの柱の1本が店内の中央を通っていること。これを店内演出のポイントとしていかに活用するかに、最も苦心されたといいます。

「オープン当初は、この柱を囲むように円型カウンターを設けて、お客さまにヒーをサービスしていただきます。ところがメーカーのショールームとまちがえられて販売している場所、というイメージが薄れてしまったんですね。」

そこで、カウンターを取りはらって、いまは柱全面にミラーを張り、スクーターコーナーの姿見として、セールスにも生かせるようにしました。これは成功ですよ。この模様変えにあわせて、昨年の秋からはそれまで奥の方に展示していたスポーツ車を前面に移動。ヘルメットコーナーとドッキングさせてスポーツムードあふれる演出を行なっていますが、それまで20%たらずだったスポーツユーザーの比率が、またたく間に50%にまで増えているとか。

「高い天井を活用した空間演出。それとビデオを使ったビジュアルなオートバイの生活提案をしてみたいですね」と2年目を迎えますお店づくりの意欲を燃やされています。

店づくり*ワンポイント

株ディ・バイ・デイ
ヤマハ店舗相談室
伊藤 隆蔵

お客さんの立場から、バイク店さんに望むことのひとつに、もっとバイク一台がよく見えるようにしたい、ということがあります。その点でも、ビークルさんは大変成功されていると思います。白を基調とした広い店内に整然とバイクが陳列され、きつとお客さまに好感がもたれていることでしょう。また、店内に何かポイントがあることは、すてきなことです。ビークルさんの場合、鏡の柱がそれ

に当たりますが、もっとポイントとしての存在感を明らかにする意味で、柱を中心とした丸いステージをもうけられてはいかがでしょうか。その他には、照明に対する配慮、写真にはありませんが、階段裏面に商品名の切り抜き文字を貼る、など、店内ににぎわいや楽しさを演出、カウンター後方のガラス面(整備場との仕切り)には、レースのカーテンをつるなどしてムードを出す、などされたらもっとすばらしい店内になることうけあいです。



お客さまの情報交換の場となる円形カウンター。以前はこれが中央の柱を囲んでいた



↑店名ロゴ入りのジャケットで接客に当たる「ビークル」さんのスタッフ。前列左から石重営業部長、今木さん、田島店長。後列左から吉田サービスマン、大西さん、森下さん、ヤマハ大阪北営業所・池埜セールス



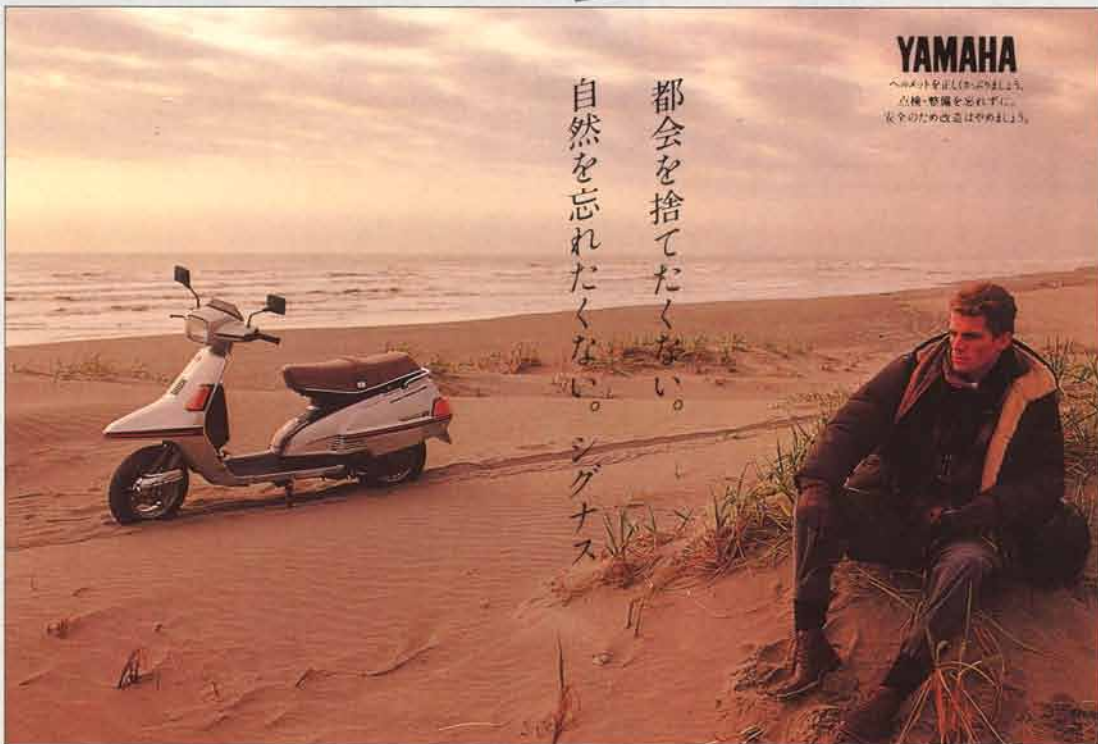
入口左手のビッグスポーツコーナーは、ヘルメットとの一体展示でイメージをアップ



↑一番奥の高談コーナー。後方ドアがサービス工場へと通じている

←入口からみた店内全景。カラフルなスクーターを中央に、道路沿いにビッグスポーツ、壁面部に用品類を展示

最新の広告活動ご紹介



YAMAHA

ヘルメットを正しくお持ちしよう。
点検・整備を忘れずに行い、
安全のための改造はやめよう。

都会を捨てたくはない。
自然を忘れてたくない。
シグナス

スポーツバイクのフットワークを、スクーターのフォルムに包んだ。未体験の走り、シグナス180誕生。都会の生活を愛し、自然の中で過ごすひとときを忘れない人々よ。このシグナス180を見て欲しい。そのフォルムは、あくまでも美しい。だが、ひとたびアクセルを回せば、あなたはこのスクーターがただものではないことに気がつくことだろう。強力15psのハイパワーを生むエンジンと鍛えられた足まわり。中低速から高速まで、走りは快適このうえない。ウィークデーは都会のアスファルトの上を走る。週末はハイウェイに乗り入れ、スクーター・ツーリングを楽しむ。シグナス。男たちのために。

男たちの、新しい行動半径

CYGNUS

●4サイクル・OHV・単気筒・171cc ●最高出力15ps/7300rpm ●最大トルク1.5kg-m/6,000rpm ●19インチ内蔵 ●フロントスタック点火 ●セル付 ●Vベルト無段変速 ●燃費60.0km / (50km) 法定走行距離 (運輸省届出値) ●エンジンオイルポンプ付 ●油圧式油圧ブレーキ ●大径130mmのドラムブレーキ ●油圧式ヘッドライト ●補助安全装置 ●12V45W/45W ●ロングヘッドランプ ●デジタル時計 ●キー付トランク ●ボグイーター ●ニューシールド ●シヤンパンゴールド ●標準現金価格 ¥289,000 ●カタログご希望の方は、郵便切手150円を添えてお申し込みください ●ヤマハ発動機株式会社 〒438静岡県静岡市新12500 TEL.05383(2)1111 **新発売 シグナス180**

■掲載誌：1月発売の2輪専門誌全誌、4輪専門誌『ホリデーオート』
'82年12月、'83年1月と2ヵ月にわたり専門誌を通じて『シグナス180』の新発売広告を展開しています。暮しにクォリティを求めるアダルトの乗りもの『シグナス』をファッションブルに表現したもの。長い乗車経験を持つベテランユーザーの共感を集めています。